



关于江苏宏亿精工股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函之回复

主办券商



（地址：中国（上海）自由贸易试验区浦明路8号）

二〇二五年十月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 9 月 24 日出具的《关于江苏宏亿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”)已收悉。宏亿精工、国联民生证券承销保荐有限公司(以下简称“主办券商”)以及北京市竞天公诚律师事务所(以下简称“律师”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)对贵公司提出的审核问询函进行了认真研究与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见；涉及对《江苏宏亿精工股份有限公司公开转让说明书(申报稿)》(以下简称“公开转让说明书”)及其他相关申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求进行了修改和补充。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

字体	项目
黑体加粗	审核问询函所列问题
宋体(中文)、Times New Roman(西文)	对审核问询函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容

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

目录

1.关于销售与回款	3
2.关于采购与毛利率	41
3.关于关联交易与财务规范性	75
4.关于历史沿革	88
5.其他事项	104

1.关于销售与回款。根据申报材料，(1)2023年、2024年、2025年1-5月，公司营业收入分别为71,871.30万元、85,626.75万元、35,513.85万元，2024年收入增长。(2)公司主要产品汽车精密零部件覆盖被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域，可应用于新能源汽车、传统燃油车。(3)公司客户相对分散，但销售人员仅15人，销售费用率处于较低水平。(4)2023年末、2024年末、2025年5月末，公司应收账款分别为18,507.85万元、23,894.99万元、22,344.24万元，未单项计提坏账准备；应收票据分别为5,464.16万元、4,362.33万元、4,225.90万元。

请公司：(1)关于销售收入。①结合公司产品市场需求、技术突破、产能释放、价格变动、客户拓展等，量化说明公司2024年收入增长的合理性，带动公司收入增长的主要客户、产品情况。②说明公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、关键资源要素变化是否匹配，与可比公司、下游客户行业景气度是否存在显著差异。③按照新能源汽车、传统燃油车等分类，列示说明公司主要产品的销售收入及占比，说明是否存在技术迭代风险。④按照被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域，列示说明各领域产品销售金额及占比、毛利率情况，说明各领域的主要客户情况。⑤按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售补充披露。(2)关于主要客户。①说明公司前五大客户集中度较低的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量、交易金额及占比，公司销售是否持续、稳定。②结合公司销售模式、客户数量及变动情况、开发客户的方式、销售人员职责分工等说明公司客户相对分散情况下销售费用较低、销售人员较少的原因，销售费用与公司业务、业绩规模是否匹配，对比同行业可比公司情况说明是否存在较大差异，是否符合行业特征。③说明主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策。(4)关于应收款项。①补充披露公司与同行业可比公司的应收款项规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，未单项计提坏账准备是否充分。②说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激收入的情况。③补充披露

截至目前各报告期末应收账款的回款情况，报告期各期逾期金额及占比情况、涉及的主要客户；是否存在应收款项之间相互转换的情况，如有说明账龄是否连续计算；说明公司应收账款内控制度的有效性，降低应收账款规模的措施及有效性。（5）结合下游市场规模、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见。（2）说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等，对报告期内业绩真实、准确、完整、持续发表明确意见。（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售对照核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于销售收入

（一）结合公司产品市场需求、技术突破、产能释放、价格变动、客户拓展等，量化说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动公司收入增长的主要客户、产品情况

1、产品市场需求

公司主要从事汽车精密管件及管型零部件的研发、生产和销售，产品广泛应用于各类新能源和燃油汽车的被动安全系统、底盘悬架系统和转向系统等。公司产品以汽车精密零部件为主，报告期内公司汽车精密零部件销售收入占营业收入的比例分别为 68.35%、68.60%和 69.73%。公司的产品主要应用于汽车行业，与下游汽车市场需求的发展息息相关。

近年来，全球汽车市场呈现稳步增长态势。根据国际汽车制造协会（OICA）的数据，2024 年全球汽车销量 9,531.47 万辆，较 2023 年增长 2.65%，中国汽车销量达到 3,143.62 万辆，同比增长 4.46%。中国已成为全球最大的汽车市场，出口量增长迅速，根据中国汽车工业协会统计，2024 年中国汽车出口量为 585.90 万辆，较 2023 年增长 19.33%。

伴随汽车行业发展，中国汽车零部件市场作为全球汽车产业链的重要组成部分

分，近年来呈现出稳健增长态势，中国汽车用管件的市场规模也不断增长。

综上，在中国汽车市场快速发展的背景下，公司下游市场需求不断增长，公司汽车精密零部件产品销售收入实现快速增长，2024 年公司汽车精密零部件销售收入为 58,743.98 万元，较 2023 年增长 19.58%。

2、技术突破情况

公司始终将技术创新作为核心竞争力，深耕汽车用精密零部件行业，坚持自主创新与市场需求双轮驱动的研发模式。在原材料化学成分及组织性能设计技术方面，通过精准调控化学成分实现材料成分的纯净稳定，同步优化热处理工艺，进一步细化过冷奥氏体晶粒，从而提高塑韧性，提升冷成型的均匀一致性。在高速感应淬火技术和无缝钢管感应淬火预处理工艺设计技术方面，通过特殊的预处理工艺和先进的感应淬火技术，实现稳定优异的低温强韧性，大幅降低使用成本。在集成式弯管成形技术方面，采用一体化设计和高度集成，实现高效率、高精度、高一致性。2024 年度，公司通过自主研发取得了“一种适用于焊接厚壁管件的高频焊接装置以及焊接方法”、“一种连续式钢管感应淬火装置及淬火方法”等多项发明和实用新型专利。公司在原材料技术、淬火技术、弯管成型技术、焊接技术等方面的技术突破有效的提升了公司产品的性能、质量，以及公司产品的市场竞争水平，推动公司 2024 年销售收入实现增长。

3、产能释放情况

2024 年由于下游客户需求不断增长，公司产能需求不断增加，为满足客户不断增长的需求和未来发展的可持续性，公司购置了机械设备，扩大了生产能力。公司按照主要生产工序核算产能，2024 年各主要生产工序的产能和产量均取得增长，有效满足下游客户需求。

公司各主要生产工序的产能、产能利用率和产量情况详见本回复“问题 5. 其他事项”之“（2）关于固定资产”之“一、说明公司大额购置机械设备的必要性，机械设备的规模变动与产能的变化是否匹配；说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机械设备的使用情况及具体用途”。

4、价格变动情况

2023 年和 2024 年公司主要产品销量和销售单价情况如下：

单位：万元、吨、元/吨、%

项目	2024 年度				2023 年度		
	收入	销量	单价	单价变动幅度	收入	销量	单价
汽车精密零部件	58,743.98	68,035.26	8,634.34	-3.69	49,126.03	54,795.51	8,965.34
摩托车管件	5,992.86	8,249.93	7,264.14	-2.46	5,460.13	7,331.85	7,447.13
工程机械管件	4,647.52	4,919.11	9,447.90	6.59	2,714.73	3,062.74	8,863.75
家具用管件	7,507.66	11,374.63	6,600.35	-0.67	7,340.35	11,046.95	6,644.68
运动器材用管件	4,658.45	8,008.78	5,816.67	-3.59	3,440.28	5,702.27	6,033.18
其他领域用管件	1,228.04	1,911.11	6,425.78	6.93	1,348.74	2,244.43	6,009.26
主营业务收入	82,778.51	102,498.83	8,076.04	-2.08	69,430.26	84,183.75	8,247.47

2024 年度主营业务产品平均销售单价为 8,076.04 元/吨，比 2023 年度主营业务产品平均销售单价下降 171.43 元/吨，下降比例为 2.08%。其中，汽车精密零部件平均销售单价下降 3.69%，摩托车管件平均销售单价下降 2.46%，运动器材平均销售单价下降 3.59%，工程机械管件平均销售单价上升 6.59%。

2024 年度公司主要产品销售平均单价较 2023 年度有所下降，主要系钢材原材料市场价格下跌，传导至下游客户的销售单价下降。工程机械管件平均销售单价的上涨主要为高压油管原材料为定制化材料，销售单价较高，且销售量同比增长，导致工程机械管件平均单价上升。

5、客户拓展情况

报告期内，公司主要客户包括正裕工业、湖州剑力、南阳浙减、戈尔德、比亚迪、奥托立夫、采埃孚、天纳克等国内外知名汽车零部件供应商，主要客户较为稳定。汽车零部件行业对供应商实行严格的供应商管理模式，供应商需要通过客户严格的认证审核程序后才能进入其合格供应商名录，从而导致公司的客户粘性较强。2024 年公司收入的增长主要来源于存量客户收入的增长，2023 年和 2024 年公司存量客户销售收入分别为 68,165.42 万元和 82,465.79 万元。

与此同时，公司也积极地开拓新客户，2024 年公司新增客户 50 家，新增客户数量占 2024 年客户数量 21.01%，为公司的持续发展提供了不断增长的客户基

础。

6、说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动公司收入增长的主要客户、产品情况

2023 年-2024 年带动公司收入增长的主要客户、产品情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类别	2024 年度		2023 年度
		销售收入	增加额	销售收入
正裕工业	汽车精密零部件	7,202.68	3,146.30	4,056.38
比亚迪	汽车精密零部件	1,511.64	1,511.02	0.62
耀坤液压	工程机械管件	2,096.59	1,430.60	665.99
南阳浙减	汽车精密零部件	3,919.81	994.26	2,925.55
浙江锐易智能科技有限公司	运动器材用管件	989.69	989.69	-
合计		15,720.40	8,071.86	7,648.54
营业收入		85,626.75	13,755.45	71,871.30

2024 年带动公司收入增长的主要客户为正裕工业、比亚迪、耀坤液压、南阳浙减、浙江锐易智能科技有限公司。其中，公司对正裕工业、南阳浙减的汽车精密零部件销售收入增长主要系其需求量增加所致；2023 年公司进入比亚迪供应商体系，2024 年比亚迪的订单量逐步增加，当年实现销售收入 1,511.64 万元；2024 年公司对耀坤液压销售收入较 2023 年大幅上涨，主要系高压油管产品从前期通过客户验证到逐步量产，采购量也随之增加；2024 年，公司新增客户浙江锐易智能科技有限公司，主要销售运动器材用管件。

综上所述，在中国汽车市场需求不断增长的背景下，公司通过积极开展技术研发提升产品竞争力、通过新增产能持续满足客户增长的需求、通过维护和开拓优质的客户资源提升销售规模，从而推动 2024 年销售收入和销量均取得较快增长，具有合理性。

（二）说明公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、关键资源要素变化是否匹配，与可比公司、下游客户行业景气度是否存在显著差异

1、公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、关键资源要素变化相匹配

(1) 公司收入波动与原材料采购匹配情况

类别	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
营业收入（万元）	35,513.85	25.44%	85,626.75	19.14%	71,871.30
原材料采购量（吨）	51,518.19	7.06%	117,523.05	18.94%	98,811.84

注：2025 年 1-5 月营业收入、原材料采购量变动比例采用同期数据对比。

由上表可知，报告期内公司营业收入增长幅度分别为 19.14%和 25.44%，原材料采购量增长幅度分别为 18.94%和 7.06%，公司营业收入和原材料采购量的增长趋势一致，具有匹配性。

(2) 公司收入波动与产能利用率匹配情况

报告期内，公司营业收入保持增长趋势，与主要生产工序的产能、产量增长趋势保持一致。公司为满足客户不断增长的需求以及未来的可持续发展，在报告期内持续新增产能，支撑了公司营业收入的持续增长。报告期内公司收入波动与产能利用率相匹配。公司产能利用率的波动情况详见本回复“问题 5.其他事项”之“（2）关于固定资产”之“一、说明公司大额购置机械设备的必要性，机械设备的规模变动与产能的变化是否匹配；说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机械设备的使用情况及具体用途”。

(3) 公司收入波动与产销率匹配情况

报告期内，公司产品的产销率情况如下所示：

类别	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
主营业务产品产量（吨）	43,067.02	103,939.27	85,430.20
主营业务产品销量（吨）	43,193.93	102,498.83	84,183.75
产销率（%）	100.29	98.61	98.54

报告期内，公司营业收入和产品销售持续增长，公司主要采用“以销定产、适度库存”的生产模式，根据销售订单制定生产计划组织生产，不存在大规模备货的情况。因此报告期内公司的产销率稳定维持在较高水平，分别达到 98.54%、98.61%和 100.29%，与营业收入的波动情况相匹配。

(4) 公司收入波动与关键资源要素变化匹配情况

报告期内，公司具备完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力，具备

独立开展业务所需的关键资源要素，主要包括核心技术、业务资质、客户资源、知识产权、固定资产、研发团队等，具体情况如下表所示：

关键资源要素	具体情况	报告期内是否存在重大变化
核心技术	<p>①公司主要从事汽车精密管件及管型零部件的研发、生产和销售，产品广泛应用于各类新能源和燃油汽车的被动安全系统、底盘悬架系统和转向系统等。公司还从事摩托车、工程机械、家具和运动器材等领域的管件制造业务。公司核心技术广泛应用于产品的研发及生产，对应产品业务规模较大，应用场景广阔。</p> <p>②公司持续加大研发力度，加速提升在汽车零部件行业的市场占有率。新工艺新产品的研发项目数量增多，研发支出金额较大。尤其在核心技术方面，公司通过不断积累和探索，自主研发并掌握了多项核心技术，为公司向高端产品拓展提供了有力保障。具体情况如下：</p> <p>在汽车被动安全领域：公司掌握了高速感应淬火技术、无缝钢管感应淬火预处理工艺设计技术、冷拔钢管低温强韧化设计技术、传递式冲压成形技术和集成式弯管成形技术等国内领先工艺技术。</p> <p>在汽车底盘悬架领域：公司掌握了低粗糙度钢管表面控制技术，实现对钢管冷拔变形过程的动态控制，最终达到行业领先的表面粗糙度指标。</p> <p>在通用技术领域：公司掌握了原材料化学成分及组织性能设计技术、分段式可控连续热处理工艺技术和小径厚比高频焊接钢管成型技术等国内领先工艺技术。</p> <p>③公司的核心技术均为自主研发的专利技术，或在行业通用技术基础上通过自主研发形成的具有独特性的非专利技术，具有一定的竞争优势和创新能力。</p>	否
业务资质	公司及子公司取得了生产经营管理所需的相关资质证书，如CNAS实验室认可证书、ISO9001及IATF16949质量管理体系认证、特种设备生产许可证、能源管理体系认证证书、固定污染源排污登记回执、排污许可证、高新技术企业证书、国家级专精特新“小巨人”企业等。	否
客户资源	公司经过多年的发展，不断提升核心竞争力，积累了优质的客户资源，已成功跻身多家全球汽车零部件集团的供应链体系。在被动安全系统领域，公司与奥托立夫长期合作，供应安全带预紧器、安全气囊气体发生器用管型零部件；在底盘悬架系统领域，为天纳克、采埃孚、比亚迪提供减震器用和悬架拉杆用管型零部件；在转向系统领域，产品已进入捷太格特供应链。	否
知识产权	截至本回复出具日，公司拥有发明专利 16 项，实用新型专利 74 项、商标权 2 项，且公司尚有多项发明专利和实用新型专利正在申请过程中。	否
无形资产	公司及子公司主要生产用地位于常州市遥观镇新南村、前杨村以及大明中路 8 号，且均为工业用地。	否
固定资产	截至 2025 年 5 月 31 日，公司固定资产中机器设备、房屋及建筑物占比较高，其中机器设备账面价值占固定资产账面价值的比例为 43.92 %。	否
研发团队	公司坚持创新驱动发展的战略，注重技术人才的培养和储备，拥有一支专业、稳定的技术研发团队。截至 2025 年 5 月 31 日，	否

关键资源要素	具体情况	报告期内是否存在重大变化
	公司共有研发人员 49 人，均为专职研发人员，占正式员工总数的 4.69%。公司核心技术人员具有多年汽车零部件行业从业经验，主导公司多项核心技术工艺的研发工作。	

公司始终将技术创新作为核心竞争力，深耕汽车用精密零部件行业，坚持自主创新与市场需求双轮驱动的研发模式，在核心技术、研发团队、客户资源、资质获取、知识产权等各方面已形成一套较为成熟的运作模式。报告期内，公司上述关键资源要素不存在重大变动，且上述关键资源要素能够支撑公司业务规模的稳步提升，其与营业收入波动情况相匹配。

2、公司收入波动与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	变动金额	变动比例	2023 年度
永励精密	未披露	56,765.17	5,954.00	11.72%	50,811.17
志达精密	未披露	104,826.90	10,332.81	10.93%	94,494.09
立万精工	未披露	54,933.88	7,054.54	14.73%	47,879.33
中捷精工	未披露	74,618.98	2,230.07	3.08%	72,388.90
北特科技	未披露	202,350.17	14,239.20	7.57%	188,110.96
宏亿精工	35,513.85	85,626.75	13,755.45	19.14%	71,871.30

数据来源：可比公司公开转让说明书及年度报告。

由上表可知，2024 年度公司与同行业可比公司的营业收入均取得增长，营业收入的增长趋势一致。

永励精密、志达精密和立万精工的主要产品为汽车用管件和管型零部件，与公司的主要产品类型更为相近。2024 年度，上述可比公司营业收入和公司营业收入均取得 10% 以上的增长，差异较小。

北特科技主营汽车零部件业务涵盖底盘零部件、铝合金轻量化及空调压缩机三大板块。中捷精工主要产品为减震零部件产品，分为冲压零部件、压铸零部件、注塑零部件，及金工零部件等产品。上述可比公司与公司虽同属于汽车零部件行业，但产品类型和结构存在一定差异，营业收入的增长幅度与公司亦存在一定差异。

综上，公司与同行业可比公司在下游行业、市场需求等方面因素相似，营业收入变化趋势均呈现上涨趋势；公司收入增长幅度高于同行业可比公司，但不存在显著差异。

3、公司收入波动与下游客户行业景气度匹配情况

公司下游客户行业主要为汽车零部件行业。报告期内，全球汽车市场保持增长态势，根据国际汽车制造协会（OICA）的数据，2024 年全球汽车销量 9,531.47 万辆，较 2023 年增长 2.65%，中国汽车销量达到 3,143.62 万辆，同比增长 4.46%。中国已成为全球最大的汽车市场，出口量增长迅速，根据中国汽车工业协会统计，2024 年中国汽车出口量为 585.90 万量，较 2023 年增长 19.33%。中国汽车零部件市场作为全球汽车产业链的重要组成部分，近年来呈现出稳健增长态势。根据弗若斯特沙利文最新研究数据显示，2020 年至 2024 年期间，我国乘用车汽车零部件市场规模由 28,946.8 亿元提升至 40,378.2 亿元，年均复合增长率达到 8.7%，展现出强劲的发展韧性。预计到 2029 年，市场规模有望突破 52,089.1 亿元，2024 年至 2029 年复合年增长率预计为 5.2%。这一增长趋势主要得益于新能源汽车的快速普及、智能驾驶技术的进步以及全球供应链体系的重构优化。
(<https://www.vzkoo.com/read/20250422513c3f6e8f6086fb479fea81.html>)

综上，公司下游客户行业景气度高，公司营业收入波动与下游客户行业景气度不存在显著差异，具有合理性。

（三）按照新能源汽车、传统燃油车等分类，列示说明公司主要产品的销售收入及占比，说明是否存在技术迭代风险

报告期内，按照新能源汽车、传统燃油车分类，公司主要产品汽车精密零部件的销售收入及占比情况如下：

单位：万元、%							
产品分类	应用车型	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车精密 零部件	传统燃油车	15,241.61	61.55	36,980.63	62.95	32,474.08	66.10
	新能源汽车	9,513.86	38.42	21,739.73	37.01	16,636.33	33.86
	样品	8.47	0.03	23.62	0.04	15.62	0.03
	合计	24,763.94	100.00	58,743.98	100.00	49,126.03	100.00

如上表所示，2024 年度公司产品应用于传统燃油车的销售收入较 2023 年稳步增长，但收入占比仍相对较高。因新能源汽车市场的持续快速增长，2024 年度公司产品应用于新能源汽车的销售收入较 2023 年大幅增加，同比增长了 30.68%，收入占比也随之上升，整体上呈现增长态势。

公司紧跟市场需求变化，不断寻求技术突破，具体内容详见本小问回复“一、关于销售收入”之“（一）结合公司产品市场需求、技术突破、产能释放、价格变动、客户拓展等，量化说明公司 2024 年收入增长的合理性，带动公司收入增长的主要客户、产品情况”之“2、技术突破情况”。公司的技术储备和产品布局符合行业主流技术发展趋势，技术迭代风险较小。

（四）按照被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域，列示说明各领域产品销售金额及占比、毛利率情况，说明各领域的主要客户情况

1、按照被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域，列示说明各领域产品销售金额及占比、毛利率情况

报告期内，公司汽车精密零部件产品按照被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域产品销售金额及占比、毛利率具体情况如下：

期间	分类	销售金额（万元）	占比（%）	毛利率（%）
2025 年 1-5 月	底盘悬架系统	15,279.32	61.70	19.97
	被动安全系统	6,133.63	24.77	17.99
	转向系统	2,492.04	10.06	32.86
	其他领域	858.96	3.47	8.92
	合计	24,763.94	100.00	20.39
2024 年度	底盘悬架系统	35,180.86	59.89	16.44
	被动安全系统	15,906.42	27.08	23.32
	转向系统	4,854.84	8.26	25.86
	其他领域	2,801.87	4.77	6.43
	合计	58,743.98	100.00	18.61
2023 年度	底盘悬架系统	28,516.65	58.05	16.91
	被动安全系统	14,166.04	28.84	21.20
	转向系统	3,044.76	6.20	22.99
	其他领域	3,398.58	6.92	5.09

期间	分类	销售金额（万元）	占比（%）	毛利率（%）
	合计	49,126.03	100.00	17.70

报告期内，公司底盘悬架系统销售收入分别为 28,516.65 万元、35,180.86 万元和 15,279.32 万元，持续增长，占汽车精密零部件销售收入的比例分别为 58.05%、59.89%和 61.70%，高于其他应用领域产品销售收入占比。底盘悬架系统销售收入持续增长，主要系汽车零部件行业不断增长，正裕工业、戈尔德、南阳浙减等客户对公司减震器用管件的需求量增长较快。此外，公司积极开拓比亚迪等新客户，该部分客户对底盘悬架系统产品的需求使得公司底盘悬架系统产品销售收入和占比进一步增长。报告期内，公司底盘悬架系统销售毛利率分别为 16.91%、16.44%和 19.97%。2025 年 1-5 月，公司底盘悬架系统销售毛利率增长较快，主要系公司持续优化产品结构，深加工程度较高的管型零部件的收入增长较多。

报告期内，公司被动安全系统销售收入分别为 14,166.04 万元、15,906.42 万元和 6,133.63 万元，占汽车精密零部件销售收入的比例分别为 28.84%、27.08%和 24.77%。主要系公司在被动安全系统领域的持续开发，下游客户奥托立夫、湖州剑力、高斯康实业有限公司等客户对公司安全带预紧器管采购量有所增加，带动公司被动安全系统产品收入持续增长。报告期内公司被动安全系统销售毛利率分别为 21.20%、23.32%和 17.99%。公司被动安全系统产品主要系无缝管管件，2025 年 1-5 月产量较去年同期下降约 7%，分摊的单位制造费用和人工有所增加，导致毛利率较 2024 年有所下降。

报告期内，公司转向系统销售收入分别为 3,044.76 万元、4,854.84 万元和 2,492.04 万元，占汽车精密零部件销售收入的比例分别为 6.20%、8.26%和 10.06%。公司将技术创新作为核心竞争力，加强转向系统部件的研发力度，转向系统产品已经进入南京驰力智能汽车科技有限责任公司、桑尼泰克精密工业股份有限公司、奥钢联集团、捷太格特等国内外知名汽车零部件厂商供应链体系，带动公司转向系统产品收入呈现持续增长趋势。报告期内公司转向系统销售毛利率分别为 22.99%、25.86%和 32.86%。转向系统产品销售毛利率较高，主要系公司转向系统以深加工程度较高的管型零部件为主，毛利率高于其他产品。

（五）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售补充披露

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”

之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“①外销业务开展情况

A 主要出口地区情况

报告期内，公司主要出口的地区如下：

地区	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
亚洲	2,123.44	74.21	3,949.05	64.85	3,337.69	49.92
北美洲	438.47	15.32	1,172.07	19.25	1,941.00	29.03
欧洲	227.12	7.94	796.55	13.08	1,293.03	19.34
南美洲	42.10	1.47	148.31	2.44	87.16	1.30
大洋洲	30.41	1.06	23.69	0.39	27.84	0.42
合计	2,861.54	100.00	6,089.66	100.00	6,686.72	100.00

公司外销客户主要集中于亚洲、北美洲，其中出口至亚洲的主要国家包括越南、泰国、马来西亚等，出口至北美洲的主要国家为墨西哥，报告期内公司在上述主要地区销售金额分别为 5,278.69 万元、5,121.12 万元和 2,561.91 万元，占公司外销收入比重分别为 78.95%、84.10%和 89.53%。

B 外销主要客户相关情况

报告期内，公司与 MQ TRADE AND INDUSTRIAL JOINT、奥托立夫和 GSP TRADE AND INDUSTRIAL JOINT 签订长期合作协议，主要外销客户情况列示如下：

序号	客户名称	国家或地区	销售模式	协议签订情况及主要内容	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
1	MQ TRADE AND INDUSTRIAL JOINT	亚洲	直销	公司与外销客户具体销售内容根据具体项目签订，约定结算方式、价格	邮件沟通	成本加成	电汇	1 个月
2	奥钢联	北美洲、欧洲	直销		邮件沟通	成本加成	电汇	1 个月
3	奥托立夫	亚洲、欧洲	直销		邮件沟通	成本加成	电汇	3-4 个月
4	PROFENDER CO. LTD	亚洲	直销		邮件沟通	成本加成	电汇	1 个月

序号	客户名称	国家或地区	销售模式	协议签订情况及主要内容	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
5	GSP TRADE AND INDUSTRIAL JOINT	亚洲	直销	构成、产品型号、货物数量、交货方式等条款	邮件沟通	成本加成	电汇	2个月

C 外销毛利率与内销毛利率的差异

毛利率	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
境内毛利率	18.42%	16.26%	14.68%
境外毛利率	18.69%	18.13%	17.98%

报告期内，由于外销产品单价略高于内销产品单价，公司境外销售毛利率整体略高于境内销售毛利率。

D 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，汇率波动对公司业绩影响如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
汇兑损益（万元）	20.55	-52.35	-72.81
利润总额（万元）	3,816.90	8,007.48	6,061.42
汇兑损益占利润总额比例（%）	0.54	-0.65	-1.20

报告期内，公司汇兑损益分别为-72.81 万元、-52.35 万元和 20.55 万元，汇兑损益占利润总额的比例分别为-1.20%、-0.65%和 0.54%，占比较低。汇率波动对公司业绩影响较小。

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

报告期内公司享受的出口退税金额及占营业收入情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
出口免抵退税额（万元）	40.55	126.90	106.34
营业收入（万元）	35,513.85	85,626.75	71,871.30
出口免抵退税额占营业收入比例（%）	0.11	0.15	0.15

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 106.34 万元、126.90 万元和

40.55 万元，占当期营业收入比例分别为 0.15%、0.15%和 0.11%。报告期内，公司出口退税额占当期营业收入比例较低，公司对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

报告期内，公司出口相关国家和地区的进口政策、外汇政策、贸易环境尚未发生重大不利变化，对公司产品不存在特殊的限制政策，公司持续经营能力未受到重大不利影响。

③主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来

报告期内，公司主要外销客户与公司及其关联方不存在关联方关系及正常业务以外的其他资金往来。”

二、关于主要客户

（一）说明公司前五大客户集中度较低的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量、交易金额及占比，公司销售是否持续、稳定

1、说明公司前五大客户集中度较低的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

（1）说明公司前五大客户集中度较低的合理性

报告期内，公司前五大客户集中度较低，主要系公司产品种类丰富、应用领域广泛，客户相对分散。公司产品主要应用于汽车零部件领域，涵盖各类新能源和燃油汽车的被动安全系统、底盘悬架系统和转向系统等，同时，公司产品还应用于工程机械、摩托车、家具、运动器材等行业。

（2）与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司前五大客户集中度与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
永励精密	未披露	77.47	69.56
志达精密	未披露	12.37	13.18
立万精工	未披露	39.81	44.18
中捷精工	未披露	71.34	75.29

公司	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
北特科技	未披露	20.48	26.76
平均值	-	44.29	45.79
公司	29.27	29.01	26.32

注：数据源自可比公司年报。

报告期内，公司前五大客户收入占比分别为 26.32%、29.01%和 29.27%，低于同行业可比公司平均水平，主要系公司产品种类丰富、应用领域广泛所致。上述同行业可比公司中，从产品结构来看，永励精密、立万精工专注于汽车减震器的底盘系统管件产品，对其他细分领域的应用较少，导致客户集中度较高；中捷精工为汽车零部件行业中较下游的减震器零部件厂商，产品主要应用于汽车悬架系统，其下游客户的市场集中度亦相对更高；而志达精密生产的焊接精密钢管主要应用于汽车制造领域，同时，也应用于家居办公、健身器材、医疗器械制造等领域，应用领域较多；北特科技除底盘零部件业务外，还从事铝合金轻量化业务及空调压缩机业务，产品应用领域广泛，具有客户群体数量较多且较为分散的特点，志达精密和北特科技的客户集中度相对较低。因公司产品与同行业可比公司应用领域的差异，前五大客户集中度存在一定差异，但与志达精密、北特科技等公司相似。

综上，公司前五大客户集中度较低，符合公司业务特点和实际情况。报告期内，公司前五大客户收入占比处于同行业可比公司区间范围，具有合理性。

2、结合复购率、购买规模及购买频率的分布情况，说明公司客户数量、交易金额及占比，公司销售是否持续、稳定

（1）客户复购率情况

报告期内，公司产品的复购情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
复购客户销售金额	35,314.36	82,465.79	68,165.42
当期营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
复购率	99.44	96.31	94.84

注 1：复购客户销售金额为当期之前合作过的既有客户于本期实现的收入。

注 2：上述客户收入按同集团合并口径计算。

报告期各期，公司客户的复购率分别为 94.84%、96.31%和 99.44%，整体维

持在较高水平。公司所处行业为汽车零部件及配件制造行业，产品主要应用于汽车被动安全系统、底盘悬架系统及转向系统等领域，客户对产品的安全性、可靠性要求高，对供应商的准入要求严苛，被纳入合格供应商名录后不会轻易更换。公司客户的高复购率印证了公司产品具有较强的市场竞争力和客户粘性，与主要客户的合作持续、稳定，流失风险较小。

(2) 客户购买规模分布情况

报告期内，客户购买规模分布情况如下：

单位：家、万元、%

期间内销售金额	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
1,000 万元以上	8	13,975.85	39.35	27	59,525.09	69.52	23	47,335.29	65.86
500 万元至 1,000 万元	14	9,790.04	27.57	14	10,379.49	12.12	13	9,095.46	12.66
100 万元至 500 万元	35	8,333.57	23.47	55	12,073.59	14.10	50	12,285.57	17.09
100 万元以下	143	3,414.39	9.61	142	3,648.58	4.26	135	3,154.98	4.39
合计	200	35,513.85	100.00	238	85,626.75	100.00	221	71,871.30	100.00

注：上述客户收入按同集团合并口径计算。

报告期内，公司大客户贡献了较高比例的营业收入，2023 年和 2024 年购买规模在 1,000 万元以上的客户贡献的收入占比均在 65% 以上，且主要客户结构稳定。稳定的客户基础促进了公司与核心客户的深度合作与协同，能够精准把握客户对于产品规格型号、工艺流程和技术方面的需求，确保公司的市场响应能力和先发优势，从而有效巩固与客户的长期合作关系，显著提升客户粘性。

(3) 客户购买频率分布情况

报告期内，客户购买频率分布情况如下：

单位：家、万元、%

订单数量	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
20 次以上	32	20,314.17	57.20	63	62,059.85	72.48	61	55,593.88	77.35
10 至 20 次	26	7,020.29	19.77	53	18,807.68	21.96	50	13,213.05	18.38

订单数量	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比	客户数量	收入金额	收入占比
10 次以下	142	8,179.39	23.03	122	4,759.22	5.56	110	3,064.37	4.26
合计	200	35,513.85	100.00	238	85,626.75	100.00	221	71,871.30	100.00

注：上述客户收入按同集团合并口径计算。

报告期各期，公司高购买频次（20 次以上）客户贡献的收入占比分别为 77.35%、72.48%和 57.20%，处于高位区间。公司主要客户高频次的采购，显著提升了公司整体收入的稳定性，降低了对单次或偶发性订单的依赖，同时，也体现公司已进入核心客户稳定的供应链体系，且与客户建立了相对稳定的长期合作关系。这一持续性的高频复购现象，进一步说明公司销售的稳定性和可持续性。

综上所述，公司高复购率客户、大客户和高购买频次客户贡献主要收入的结构特征，共同印证了公司产品具有较强的市场竞争力和客户粘性，公司销售收入具有稳定性和可持续性。

（二）结合公司销售模式、客户数量及变动情况、开发客户的方式、销售人员职责分工等说明公司客户相对分散情况下销售费用较低、销售人员较少的原因，销售费用与公司业务、业绩规模是否匹配，对比同行业可比公司情况说明是否存在较大差异，是否符合行业特征

1、结合公司销售模式、客户数量及变动情况、开发客户的方式、销售人员职责分工等说明公司客户相对分散情况下销售费用较低、销售人员较少的原因

（1）公司销售模式

报告期内，公司销售模式主要为直销模式。公司的客户群体主要为国内外知名汽车零部件厂商。公司经客户供应商认证通过后成为客户的合格供应商，与客户之间的粘性较强。公司与客户确立了长期稳定的合作关系，销售人员主要负责日常开发和客户维护，以及跟进客户的订单执行情况。

（2）客户数量及变动情况

报告期内，公司客户数量、客户变动情况如下：

单位：家、%

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
新增客户数量	25	50	48
复购客户数量	175	188	173
客户数量合计	200	238	221
新增客户数量占比	12.50	21.01	21.72
复购客户数量占比	87.50	78.99	78.28
新增客户收入占比	0.56	3.69	5.16
复购客户收入占比	99.44	96.31	94.84

报告期内，公司客户数量分别为 221 家、238 家和 200 家，各期新增客户数量分别为 48 家、50 家和 25 家。从复购率来看，报告期各期公司销售收入的复购比例均超过 94%，整体维持在较高水平。公司与奥托立夫、天纳克、采埃孚、比亚迪、正裕工业、戈尔德等知名汽车零部件厂商建立了长期稳定的合作关系，同时，在维护存量客户的基础上，公司亦逐步加大新客户的开拓力度，各期新增客户数量逐年增加。近年来公司在新客户拓展方面取得积极成效，公司已进入比亚迪供应链体系，与比亚迪建立新的合作关系和项目，其为公司收入增长提供了有力保障。

（3）开发客户的方式

公司开发客户的主要方式包括以下方式：

①借助与存量客户的深度合作关系，积极挖掘该部分存量客户集团内其他企业的合作机会；

②凭借原有客户推荐获得新客户；

③部分新客户通过浏览公司宣传网站及行业资讯等渠道，主动与公司取得联系；

④公司销售人员通过展会等方式，主动开发新客户。

公司客户结构稳定。在客户维护方面，公司的首要工作是持续满足存量客户的产品需求以及提供高品质的服务，在此基础上，公司不断拓展新客户。依托与知名企业的稳定合作关系，公司积极挖掘存量客户集团内其他企业的业务合作机会，以及经原有客户推荐获得新客户合作机会，这两种开发方式的推广营销费用

相对较低。此外，公司凭借多年高质量产品输出及良好的口碑积累，产生了积极的品牌效应，吸引了部分潜在客户主动寻求合作，有效降低了新客户的开发成本。因此，公司在客户维护、新客户开发上的销售费用支出均维持在较低水平，使得整体销售费用相对较低，具有合理性。

（4）销售人员分工情况

报告期各期末，销售人员构成及其分工情况如下：

单位：人

岗位	工作职责及工作内容	销售人员人数		
		2025年1-5月	2024年度	2023年度
副总经理	主导制定公司销售战略，负责构建营销体系、人才梯队建设和能力建设，决策重大渠道政策、客户政策和品牌推广战略	1	1	1
销售部长	1、组织市场开拓和调研，分析国内外市场形势，掌握竞争对手新动向，了解客户新需求，为公司营销决策提供依据；2、制定并组织实施年度、月度销售计划，协助公司完成经营目标；3、建立销售目标、货款回笼、售前/中/后服务等管理职能；4、组织并实施客户满意度调查计划，及时反馈客户技术要求及质量信息；5、对部门内部人员进行管理与考核。	1	1	1
销售经理	1、开展市场调研，收集产品信息，为公司提供必要的市场信息；2、了解客户需求，沟通服务信息，为客户提供售前/中/后服务；3、负责国内新增客户和存量客户新业务的前期市场开发工作、国外市场的业务开发、市场推广及产品销售；4、完成月度及年度销售计划；5、负责应收款项的跟催及统计。	6	6	7
销售助理	1、与客户沟通，确定订单信息，记录并跟踪回复，下达生产通知；2、定时跟踪生产情况，督促相关部门按时完成订单；3、订单生产完毕，通知客户付款，联系相关部门安排物流发货；4、每月及时对账，给财务开票提供数据。	8	6	5
合计		16	14	14

截至报告期末，公司分管销售业务的副总经理 1 人，主要分管公司的营销管理工作，专职销售人员 15 人，其中销售经理 6 人，销售助理 8 人。销售人员的主要职能为客户开发及客户维护。销售人员中，入职时间 3 年以上的为 12 人，占销售总人数的 75.00%，其中 7 人入职公司时间达 10 年以上，占销售总人数

的 43.75%。上述人员均具备丰富的销售经验，能够满足公司客户开发及维护需求。同时，公司主要客户均配备销售专员对接，具体负责跟进客户的订单执行情况以及后续的售后服务，确保为客户提供优质的服务。

综上，公司客户结构稳定，与存量客户建立了长期稳定的合作关系，其变动相对较少，因此公司在客户营销与维护方面的投入相对较少。公司主要通过开拓客户集团内企业或老客户推荐的方式拓展新客户，新客户的开发成本相对较低。公司根据业务特点设置销售部门，销售人员数量配备合理，且销售人员平均入职时间较长，积累了丰富的销售和服务经验，能满足客户开发及维护需求，从而有效减少了公司在客户营销与维护方面的投入力度。因此，公司在客户相对分散情况下销售费用较低、销售人员较少具有合理性。

2、销售费用与公司业务、业绩规模是否匹配

报告期各期，公司的销售费用、营业收入及销售费用率情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	161.36	47.61	398.20	48.02	353.20	49.30
业务招待费	149.84	44.21	338.92	40.87	284.02	39.65
交通差旅费	13.26	3.91	42.79	5.16	42.27	5.90
股份支付	5.14	1.52	12.33	1.49	12.33	1.72
其他	9.31	2.75	37.00	4.46	24.57	3.43
销售费用合计	338.91	100.00	829.23	100.00	716.39	100.00
营业收入	35,513.85		85,626.75		71,871.30	
销售费用率	0.95		0.97		1.00	

报告期内，公司的销售费用分别为 716.39 万元、829.23 万元和 338.91 万元，主要由职工薪酬、业务招待费、交通差旅费和股份支付等构成。2024 年，公司销售费用较 2023 年增加 112.84 万元，主要系随着公司收入规模增长，销售人员的薪酬绩效与业务招待费相应增加所致。因此，公司销售费用与公司业务发展趋势、业绩规模相匹配。

报告期内，公司销售费用占当期营业收入的比例分别为 1.00%、0.97%和 0.95%，占比较为稳定。报告期内，公司销售收入主要来源于长期合作的存量客

户，报告期各期客户复购率均达 94% 以上，公司与客户的合作稳定性高。公司稳定的客户合作关系使得公司投入的销售费用以及销售人员相对较少，公司的销售费用与公司业务特点、业绩规模相匹配。

综上，公司销售费用与公司业务、业绩规模相匹配。

3、对比同行业可比公司情况说明是否存在较大差异，是否符合行业特征

报告期内，同行业可比公司销售费用率情况如下：

单位：%

公司简称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
永励精密	未披露	1.31	1.08
志达精密	未披露	0.79	0.76
立万精工	未披露	0.74	0.90
中捷精工	未披露	1.66	1.30
北特科技	未披露	1.66	1.77
平均值	-	1.23	1.16
公司	0.95	0.97	1.00

注：数据源自可比公司年报。

报告期内，公司销售费用率分别为 1.00%、0.97% 和 0.95%，公司的销售费用率处于同行业可比公司销售费用率区间范围内。公司销售费用率低于可比公司永励精密、中捷精工、北特科技，主要系：从永励精密的销售模式来看，其寄售销售占比较高，寄售模式下产生的中转仓以及相应配置的铁框等低值易耗品费用较高；中捷精工在汽车零部件及配件制造行业产业链中位于公司下游，更接近下游车企客户，业务招待费和市场推广费规模相对较高；北特科技销售人员数量较多，故销售人员整体薪酬较高。公司销售费用率略高于可比公司志达精密和立万精工，主要系：志达精密销售费用开支与公司接近，但其销售规模较大，故其销售费用率相对较低；立万精工销售人员数量不多，职工薪酬费用相对较少。

综上，公司销售费用率与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征，具有合理性。

（三）说明主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模与其交易规模是否匹配，结算模式、信用政策

报告期内，公司主要客户包括正裕工业、湖州剑力、戈尔德、奥托立夫、南

阳渐减和比亚迪。

公司主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品情况如下：

客户名称	成立时间	合作年限	合作背景	主要产品
正裕工业	1998 年	9 年	基于客户需求，公司主动开发	汽车悬架系统减震器、汽车橡胶减震产品、发动机密封件
湖州剑力	1992 年	9 年	客户推荐	汽车相关零组件的研发、生产、销售及技术服务
南阳渐减	2005 年	10 年	基于客户需求，公司主动开发	主要从事研发、设计、生产和销售各类车辆减振器等进出口业务
戈尔德	2008 年	7 年	基于客户需求，公司主动开发	汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；
比亚迪	1995 年	2 年	基于客户需求，公司主动开发	汽车业务、手机部件、组装业务、二次充电电池、光伏业务
奥托立夫	1953 年	7 年	奥托立夫集团内部推荐	自动系统供应商，包括乘客及驾驶员侧的安全气囊模块组件、侧面碰撞安全气囊保护系统、安全带、方向盘、电子安全装置、头颈部保护系统、儿童座椅和夜视系统、雷达以及其他主动安全系统

公司与主要客户签订框架协议情况、主要客户的经营规模、结算模式、信用政策情况：

客户名称	是否签订框架协议	注册资本	最近一年经营规模	最近一年交易规模（万元）	结算模式	信用政策
正裕工业	是	22,373.8756 万元	230,295.23 万元	7,202.68	银行转账	3 个月
湖州剑力	是	6,306.00 万美元	未披露	5,893.53	银行转账	1 个月
南阳渐减	是	32,000.00 万元	未披露	3,919.81	电子承兑	3 个月
戈尔德	是	8,417.0870 万元	199,427.62 万元	4,108.47	电子承兑	3 个月
比亚迪	是	911,719.7565 万元	77,710,245.50 万元	1,511.64	迪链	2 个月+迪链 6 个月
奥托立夫	是	7,680.72 万股	1,039,000.00 万美元	3,716.49	银行转账	3-4 个月

注 1：注册资本系集团母公司注册资本；

注 2：经营规模数据源自上述集团客户上市主体或挂牌公司公开披露的文件；

注 3：交易规模数据为公司对该客户 2024 年的销售收入。

如上表所示，公司主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商，其中正裕工

业、戈尔德、比亚迪、奥托立夫为上市公司或新三板挂牌公司。公司主要客户成立时间普遍较早、实力较强、经营规模较大，公司与主要客户均签署了合同或框架协议。公司与比亚迪于 2023 年开始合作，与上述其他主要客户已合作多年，合作较为稳定。报告期内，公司与主要客户结算方式主要为银行转账汇款、银行承兑汇票和迪链结算等，信用期主要集中在 2-4 个月之间。

综上所述，公司主要客户经营规模与其交易规模相匹配。

三、关于应收款项

（一）补充披露公司与同行业可比公司的应收款项规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，未单项计提坏账准备是否充分

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（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：

“报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率对比情况如下：

单位：万元、%、次

公司	2025 年 1-5 月/2025 年 5 月 31 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日			2023 年度/2023 年 12 月 31 日		
	金额	占比	金额	占比	周转率	金额	占比	周转率
永励精密	未披露	未披露	26,147.77	46.06	2.43	20,612.29	40.57	2.80
志达精密	未披露	未披露	23,218.25	22.15	5.23	16,874.31	17.86	6.73
立万精工	未披露	未披露	16,251.01	29.58	3.48	15,340.00	32.04	3.33
中捷精工	未披露	未披露	25,584.79	34.29	3.07	23,085.04	31.89	3.16
北特科技	未披露	未披露	62,880.00	31.07	3.34	58,185.63	30.93	3.34
平均值	-	-	30,816.37	32.63	3.51	26,819.45	30.66	3.87
宏亿精工	23,642.38	66.57	25,195.76	29.43	3.83	19,495.78	27.13	4.00

数据来源：可比公司公开转让说明书、招股说明书及年度报告。

如上表所示，2023 年末、2024 年末公司应收账款余额分别为 19,495.78 万元和 25,195.76 万元，公司应收账款规模、其占收入的比重和应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异。

公司应收账款账龄主要集中在一年以内，报告期各期末占比分别为 99.56%、

98.22%、97.43%；报告期内，未出现客户破产、失信等异常情况，公司未单项计提，按账龄计提减值准备。故公司应收账款虽未单项计提坏账准备，但计提的减值准备充分。”

（二）说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激收入的情况

1、报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配

报告期内，公司应收账款余额与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月/2025 年 5 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	23,642.38	25,195.76	19,495.78
营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
应收账款余额占营业收入比例	66.57%	29.43%	27.13%

如上表所示，2024 年度公司营业收入和 2024 年末公司应收账款余额较 2023 年度/2023 年末均保持增长，主要系公司在信用政策保持一致的基础上，对正裕工业、南阳浙减和比亚迪销售收入增加所致。报告期内公司给予主要客户的信用政策为 2-4 个月，2023 年和 2024 年公司应收账款余额占营业收入比例分别为 27.13%和 29.43%，变动幅度较小。

综上所述，报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配。

2、公司主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策刺激收入的情况

报告期内，公司前五大客户信用政策如下：

项目	客户名称	信用政策
2025 年 1-5 月	正裕工业	3 个月
	湖州剑力	1 个月
	南阳浙减	3 个月
	戈尔德	3 个月

项目	客户名称	信用政策
	比亚迪	2个月+迪链6个月
2024年度	正裕工业	3个月
	湖州剑力	1个月
	戈尔德	3个月
	南阳浙减	3个月
	奥托立夫	3-4个月
2023年度	湖州剑力	1个月
	正裕工业	3个月
	奥托立夫	3-4个月
	戈尔德	3个月
	南阳浙减	3个月

由上表可知，报告期内公司主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策刺激收入的情况。

（三）补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，报告期各期逾期金额及占比情况、涉及的主要客户；是否存在应收款项之间相互转换的情况，如有说明账龄是否连续计算；说明公司应收账款内控制度的有效性，降低应收账款规模的措施及有效性

1、补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，报告期各期逾期金额及占比情况、涉及的主要客户

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（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：

“截至2025年9月30日，报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

日期	应收账款余额	期后回款金额	回款比例（%）
2025年5月31日	23,642.38	22,415.11	94.81
2024年12月31日	25,195.76	24,919.22	98.90
2023年12月31日	19,495.78	19,271.17	98.85

报告期各期末，应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
逾期应收账款金额	606.86	448.14	85.12
逾期应收账款占应收账款余额比例	2.57%	1.78%	0.44%

报告期各期末，逾期应收账款金额占各期末应收账款余额的比例分别为 0.44%、1.78%、2.57%。

截至本公开转让说明书出具日，应收账款逾期主要客户及回款情况如下：

单位：万元

项目	截至本回 复出具日 回款金额	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
浙江锡安机电工业股份有限公司	237.00	395.43	395.43	-
武进区遥观如平电机配件厂	-	16.52	16.52	-
宁波均胜汽车安全系统有限公司	36.00	36.00	-	-
浙江安升吉达精密科技有限公司	20.00	20.00	-	-
ADDSUSPENSION (THAILAND) CO., LTD.	23.41	33.14	-	-
合计	316.41	501.09	432.48	58.16

截至本公开转让说明书出具日，逾期应收账款回款金额合计 316.41 万元，逾期未回款金额 184.68 万元。”

2、是否存在应收款项之间相互转换的情况，如有说明账龄是否连续计算

报告期内，公司不存在应收票据转为应收账款的情况，针对下游客户结算货款时使用商业票据或应收电子债权凭证结算的情况，公司收到票据或应收电子债权凭证时，将应收账款转为应收票据、应收款项融资及应收账款，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
应收票据	4,233.73	13,410.68	12,153.98
应收款项融资	13,095.50	24,115.74	19,200.34
应收账款	1,796.66	2,201.09	679.97
合计	19,125.89	39,727.52	32,034.29

对于由信用等级不高的银行承兑汇票或由企业承兑的商业承兑汇票公司收到时将应收账款转为应收票据，由于此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，故账龄连续计算，计提相应的减值准备。

对于由信用等级较高的银行承兑汇票，公司收到时将应收账款转为应收款项融资，由于其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，公司按公允价值继续计量。

对于电子债权凭证，由于其不属于《中华人民共和国票据法》规范的票据，公司收到时（主要系迪链），继续作为应收账款核算，故账龄连续计算，计提相应的减值准备。

3、说明公司应收账款内控制度的有效性，降低应收账款规模的措施及有效性

公司制定了销售与收款业务管理的制度，建立和完善销售与收款的控制程序，合理设置了销售与收款业务的机构和岗位，以加强对客户信用管理与收款等环节的控制。

公司财务部是应收账款的管理部门，财务部核对发货单、客户签收单等相关收入确认要件及开票资料，准确无误后，开具发票，进行收入与应收账款的核算。并跟踪合同应收账款的管理，及时掌握应收账款到账情况，定期提供应收账款数额、应收账款到账情况的动态表及可能形成的难账、呆账，督促销售部及时催收应收账款。

公司应收账款规模扩大主要原因系报告期内大客户收入规模增加。公司与客户的账期系商业谈判的结果，均系行业内合理的信用账期。公司日常内部控制中注重客户信用管理与收款等环节的控制，每月对客户应收账款回款情况进行实时追踪，核对客户账期内各月回款情况，针对逾期的应收款项，公司定期对逾期部分进行催款，实时跟踪回款情况，并对客户的还款以及持续经营能力进行评估，选择是否中止合作或提起诉讼。报告期内不存在因回款问题产生诉讼或中止合作的情形，期后回款情况良好。

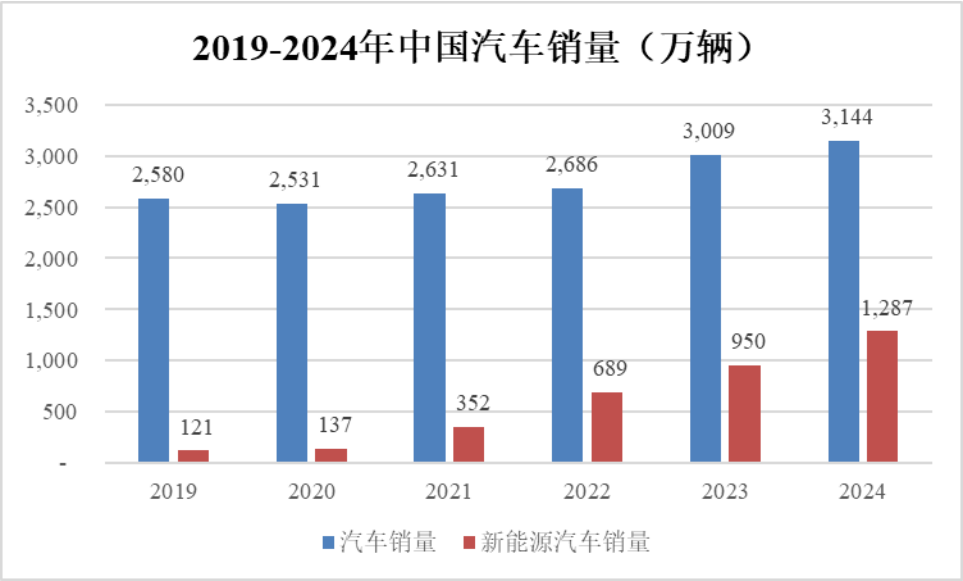
综上所述，公司报告期内的应收账款内控制度健全并得到有效执行，降低应收账款规模的措施有效。

四、结合下游市场规模、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

1、下游市场规模与业务拓展能力

（1）下游行业市场规模与趋势

公司产品主要应用于汽车零部件，下游行业为汽车及汽车零部件行业。近年来，全球汽车市场呈现稳步增长态势。根据国际汽车制造协会（OICA）的数据，2024 年全球汽车销量 9,531.47 万辆，较 2023 年增长 2.65%，中国汽车销量达到 3,143.62 万辆，同比增长 4.46%。中国已成为全球最大的汽车市场，出口量增长迅速，根据中国汽车工业协会统计，2024 年中国汽车出口量为 585.90 万辆，较 2023 年增长 19.33%。其中，新能源汽车销量增长尤为显著，达到 1,287 万辆，同比增长 35.5%。此外，中国汽车出口市场表现强劲，2024 年出口 586 万辆，同比增长 19.3%，成为拉动汽车工业增长的重要因素。



数据来源：中国汽车工业协会，iFind

中国汽车零部件市场作为全球汽车产业链的重要组成部分，近年来呈现稳健增长态势。根据弗若斯特沙利文最新研究数据显示，2020 年至 2024 年，我国乘用车汽车零部件市场规模由 28,946.8 亿元提升至 40,378.2 亿元，年均复合增长率达 8.7%，展现出强劲的发展韧性。预计到 2029 年，市场规模有望突破 52,089.1 亿元，2024 年至 2029 年复合年增长率预计为 5.2%。这一增长趋势主要得益于新

能源汽车的快速普及、智能驾驶技术的进步以及全球供应链体系的重构优化。

(<https://www.vzkoo.com/read/20250422513c3f6e8f6086fb479fea81.html>)。

(2) 公司业务拓展能力

公司经过多年的发展，不断提升核心竞争力，积累了优质的客户资源，已成功跻身多家全球汽车零部件集团的供应链体系。在被动安全系统领域，公司与奥托立夫长期合作，供应安全带预紧器、安全气囊气体发生器用管型零部件；在底盘悬架系统领域，为天纳克、采埃孚、比亚迪提供减震器用和悬架拉杆用管型零部件；在转向系统领域，产品已进入捷太格特供应链。报告期内，公司积极开拓新客户，新增客户数量分别为 47 家、59 家和 28 家，占当期客户数量比例分别为 21.08%、24.48% 和 13.79%，为公司的持续发展提供了不断增长的客户基础。

2、期末在手订单、期后签订合同情况

截至 2025 年 5 月 31 日，公司期末在手订单明细如下表所示：

单位：万元

序号	客户	合同金额（不含税）
1	正裕工业	1,577.43
2	比亚迪	1,203.21
3	湖州剑力	1,091.82
4	戈尔德	737.41
5	耀坤液压	651.37
6	南阳浙减	587.50
7	天纳克	553.49
8	南京驰力智能汽车科技有限责任公司	514.14
9	均胜电子	476.08
10	奥托立夫	472.30
11	其他客户	8,915.18
合计		16,779.94

注：按集团合并口径计算。

截至 2025 年 8 月 31 日，公司期后签订合同明细如下表所示：

单位：万元

序号	客户	合同金额（不含税）
1	南阳浙减	2,212.63

序号	客户	合同金额（不含税）
2	正裕工业	2,140.43
3	湖州剑力	1,688.96
4	奥托立夫	1,555.41
5	浙江中轭工业科技有限公司	1,169.71
6	比亚迪	1,083.35
7	天纳克	1,013.73
8	戈尔德	920.66
9	浙江锐易智能科技有限公司	857.20
10	耀坤液压	633.38
11	其他客户	12,733.48
合计		26,008.93

注：按集团合并口径计算。

如上表所示，公司报告期期末在手订单金额（不含税）为 16,779.94 万元，截止 2025 年 8 月末期后合同（订单）金额（不含税）为 26,008.93 万元，在手订单、期后签订合同情况良好，可有效支撑公司可持续性稳定发展。

3、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

公司期后经营业绩与往年同期数据比较如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月	2024 年 1-8 月	2023 年 1-8 月
营业收入	58,883.10	48,129.31	39,925.03
净利润	5,772.50	3,183.03	2,489.34
毛利率	19.29%	15.20%	14.23%
经营活动产生的现金流量净额	1,979.88	1,379.17	-1,703.21

注：公司 2025 年 1-8 月财务报表系未经审计财务报表。

如上表所示，公司 2025 年 1-8 月业绩的同比增加主要系营业收入及毛利率增加，其中 2025 年 1-8 月营业收入较 2024 年 1-8 月增加 10,753.79 万元，增长率 22.34%，2025 年 1-8 月毛利率较 2024 年 1-8 月增长 1.86 个百分点。

（1）2025 年 1-8 月，公司营业收入同比增长的原因

2025 年 1-8 月带动公司营业收入同比增加主要系正裕工业、南阳浙减、比亚

迪、浙江锐易智能科技有限公司、MQ TRADE AND INDUSTRIAL JOINT 等老客户复购增加，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类别	2025 年 1-8 月		2024 年 1-8 月
		销售收入	增加额	销售收入
正裕工业（老客户）	汽车精密零部件	5,749.53	1,978.34	3,771.20
南阳浙减（老客户）	汽车精密零部件	3,655.92	1,692.02	1,963.90
比亚迪（老客户）	汽车精密零部件	2,405.77	1,953.26	452.51
浙江锐易智能科技有限公司（老客户）	运动器材用管件	1,896.59	1,365.29	531.30
MQ TRADE AND INDUSTRIAL JOINT（老客户）	摩托车管件	1,206.28	1,206.28	-
合计		14,914.09	8,195.18	6,718.91
营业收入		58,883.10	10,753.79	48,129.31

注：公司 2025 年 1-8 月财务报表系未经审计财务报表。

公司对正裕工业、南阳浙减的汽车精密零部件销售收入增长主要系其需求量增加所致；2023 年公司进入比亚迪供应商体系，2024 年起比亚迪的订单量逐步增加，2025 年 1-8 月实现销售收入 2,405.77 万元；2024 年度，公司新增客户浙江锐易智能科技有限公司、MQ TRADE AND INDUSTRIAL JOINT，分别销售运动器材用管件与摩托车管件，2025 年 1-8 月逐步扩大销售，分别实现销售收入 1,896.59 万元、1,206.28 万元。在中国汽车市场需求不断增长的背景下，公司通过积极开展技术研发提升产品竞争力、通过新增产能持续满足客户增长的需求、通过维护和开拓优质的客户资源提升销售规模，从而推动销售收入增长。

（2）2025 年 1-8 月公司毛利率同比上升的原因

2025 年 1-8 月公司综合毛利率同比上升主要系：①公司积极优化管件及管型零部件客户结构，不断提升产品的精加工和深加工能力，增加产品的后道机加工序，提高产品附加值，南京驰力智能汽车科技有限责任公司、比亚迪、天纳克、中鼎股份等高毛利率的管型零部件客户收入占比持续增加；②公司不断加强精细化管理，提高成本管理水平，带动产品毛利率逐年提升，具体情况如下：

分类	2025 年 1-8 月		2024 年度		2023 年度	
	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入占比 (%)	毛利率 (%)
主营业务收入：						
其中：管件	75.66	17.74	80.01	17.60	82.82	16.42
管型零部件	21.33	23.03	16.66	20.44	13.79	15.56
其他业务收入：	3.01	-42.56	3.33	-32.90	3.40	-22.40
合计	100.00	17.06	100.00	16.39	100.00	14.99

综上所述，公司业绩的增长具备可持续性、稳定性。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（A）关于销售收入

1、访谈公司管理层，了解公司产品市场需求、技术突破、产能释放、价格变动、客户拓展等情况；

2、查阅汽车行业相关资料，分析公司产品市场需求情况，并了解公司客户拓展情况；

3、获取公司收入明细表，分析公司产品价格变动情况及原因，以及带动公司收入增长的主要客户、产品情况；

4、访谈公司销售部门负责人，了解公司主要客户及客户拓展情况；

5、获取公司财务报表、原材料采购清单等，分析公司收入波动与原材料采购的匹配性；

6、查阅并核实公司产能利用率、产销率等统计信息，分析其合理性及其与收入波动情况的匹配性；

7、查阅公司关键资源要素主要包括核心技术、业务资质、客户资源、知识产权、无形资产、固定资产、研发团队等，分析报告期内公司收入波动与关键资源要素变化是否匹配；

8、查询公司同行业可比上市公司公开披露信息，了解其经营情况，分析公司收入波动与同行业可比上市公司经营情况；

9、查询公司主要客户公开披露信息，了解产品及市场变动情况以及行业景气度变化情况，分析报告期内公司收入波动与相关行业景气度是否存在重大差异；

10、获取公司收入明细表，按照被动安全、底盘悬架及转向系统等应用领域，对报告期内各领域产品销售金额及占比、毛利率等变动原因分析其合理性；

11、获取公司销售明细表，按照新能源汽车、传统燃油车等分类，了解公司技术储备和产品布局是否符合行业主流技术发展趋势，公司是否存在技术迭代风险。

(B) 关于主要客户

1、访谈公司销售部门负责人，了解公司客户集中度较低的原因；

2、查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析公司与同行业可比公司客户集中度情况；

3、获取报告期内公司销售明细表、收入明细表，分析公司客户复购率、购买频率、购买规模情况，分析公司销售的可持续性 & 稳定性；核实公司与主要客户的交易规模情况；

4、获取公司销售部岗位说明、销售人员花名册，了解销售人员数量、销售人员职责分工情况；

5、访谈公司销售部门负责人，了解公司销售模式、客户数量及变动情况、开发客户的方式、销售人员的分工情况，了解客户相对分散的情况下销售费用较低、销售人员较少的原因，以及销售费用与公司业务、业绩规模是否匹配；了解公司与主要客户的合作年限、合作背景；

6、查询同行业可比公司公开披露信息，对比分析公司销售费用与同行业可比公司的差异情况，是否符合行业特征；

7、通过企查查、同花顺等公开渠道，查询公司主要客户的成立时间、注册资本、主要产品情况、经营规模等信息，分析主要客户的经营规模与交易规模是否匹配，抽样检查主要客户的框架协议、销售合同、销售订单，检查结算模式、

信用政策等条款，分析是否符合行业惯例。

(C) 关于应收款项

1、获取公司报告期各期末应收账款明细表，分析公司应收账款规模、与营业收入占比、应收账款周转率对比同行业可比公司是否存在较大差异；

2、获取公司报告期内各期收入明细表、应收账款明细表和客户信用政策明细表，分析报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动、客户信用政策相匹配，获取公司各期末应收账款坏账准备计提计算表，复核应收坏账准备计提是否充分；

3、访谈公司相关管理人员，了解公司主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激收入的情况；抽样检查公司与客户签署的销售合同、销售协议和销售订单中约定的付款条款，分析报告期内对客户的信用政策是否发生变化；

4、获取并查阅公司应收账款回款明细表，结合应收账款明细表，核查应收账款期后回款情况；

5、获取公司报告期内应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致，并检查公司收到应收票据时的会计处理；

6、获取公司关于应收账款管理的内控制度文件，访谈公司相关管理人员，了解并测试应收账款回收及降低应收账款相关内部控制等。

(D) 结合下游市场规模、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

1、获取国际汽车制造商协会、中国汽车工业协会、iFind 关于全球和中国汽车销量数据，未来智库网关于中国汽车零部件行业市场研究，了解相关产品市场需求、市场空间、竞争状况及相关产品需求的可持续性等情况；

2、获取公司报告期内研发项目资料、专利、其他技术等资料，了解公司技术先进性情况；

3、获取公司期末在手订单、期后签订合同明细表，了解公司期后经营相关

情况；

4、获取并查阅公司财务报表及与往年同期数据进行对比，了解并分析公司主要财务数据变化情况、持续盈利能力等。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（A）关于销售收入

1、在中国汽车市场需求不断增长的背景下，公司通过积极开展技术研发提升产品竞争力、通过新增产能持续满足客户增长的需求、通过维护和开拓优质的客户资源提升销售规模，从而推动 2024 年销售收入和销量均取得较快增长，具有合理性；

2、报告期内，公司收入波动与原材料采购、产能利用率、产销率、关键资源要素变化相匹配，与同行业可比公司、下游客户行业景气度不存在显著差异；

3、中国汽车行业快速发展，公司传统燃油车和新能源汽车销售收入均实现增长，公司的技术储备和产品布局符合行业主流技术发展趋势，技术迭代风险较小；

4、报告期内，公司被动安全、底盘悬架及转向系统各领域产品销售金额占比以及各领域主要客户销售真实准确，毛利率真实准确；

5、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售补充披露。

（B）关于主要客户

1、报告期内，公司前五大客户集中度较低，符合公司业务特点和实际情况，具有合理性；公司高复购率客户、大客户和高购买频次客户贡献主要收入的结构特征，印证了公司产品具有较强的市场竞争力和客户粘性，公司销售收入具有稳定性和可持续性；

2、公司客户相对分散情况下销售费用较低、销售人员较少具有合理性，销售费用与公司业务、业绩规模相匹配，与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

3、公司和客户的交易规模与主要客户的成立时间、合作年限、合作背景、主要产品、是否签订框架协议、经营规模、结算模式、信用政策相匹配。

(C) 关于应收款项

1、公司与同行业可比公司的应收款项规模及其占收入的比重、应收账款周转率不存在较大差异，未单项计提坏账准备，但应收账款坏账准备充分；

2、报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策刺激收入的情况；

3、公司存在应收账款转应收票据、应收款项融资的情况，应收账款转应收票据时账龄连续计算；公司与应收账款相关的内控制度有效，制定了与降低应收账款规模相关措施，并有效执行。

(D) 结合下游市场规模、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与往年同期对比的情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

汽车行业是我国国民经济的重要支柱产业之一，公司作为汽车零部件制造企业，也受益于国家汽车行业的发展。公司具备较强业务拓展能力，业绩保持持续增长的趋势。在手订单、期后合同签订、期后经营业绩情况良好，可有效支撑公司可持续性稳定发展。

二、说明对销售真实性的核查程序，包括但不限于客户的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、细节测试等，对报告期内业绩真实、准确、完整、持续发表明确意见

(一) 核查程序

为验证报告期内公司销售业绩的真实性，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

1、执行客户走访程序

主办券商和会计师对报告期内公司主要客户进行实地走访，了解客户的基本情况，与公司是否存在关联关系，与公司的交易定价方式、结算方式、信用期等

情况，核实相关交易是否符合商业逻辑，了解客户与公司的合作历史、合作背景及客户对公司产品质量等方面的评价，是否发生过业务纠纷等，走访及访谈程序的具体比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
客户走访覆盖金额	17,310.96	48,922.54	39,321.95
客户走访覆盖比例	48.74%	57.13%	54.71%

2、执行函证程序

报告期内，主办券商和会计师向公司报告期内主要客户发函，确认收入及往来金额的真实性和准确性，具体发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
发函金额（A）	30,544.12	73,993.09	60,558.03
收入总额（B）	35,513.85	85,626.75	71,871.30
发函比例（A/B）	86.01%	86.41%	84.26%
回函金额（C）	26,477.62	65,238.60	52,412.13
替代测试金额（D）	4,066.50	8,754.49	8,145.90
回函和替代测试金额占营业收入比例（（C+D）/B）	86.01%	86.41%	84.26%

3、执行销售细节测试

主办券商和会计师抽查并获取了与大额收入确认相关的合同/订单、出库单、送货单、验收单据、发票、记账凭证、银行回单等；检查合同及订单具体条款，确认公司收入确认政策是否合理，相关收入的确认金额、确认时点是否准确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司对报告期各期收入的确认真实、准确、完整。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售对照核查并发表明确意见

按照《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》

之“1-18 境外销售”的核查要求：

主办券商及会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（一）核查程序

针对公司境外销售收入，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司销售部门负责人，了解公司境外销售业务的开展情况，包括境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、合同签订情况以及客户的稳定性；

2、获取收入成本明细表，分析境外销售的主要客户、区域分布情况，并对比分析境外销售毛利率与内销毛利率的差异；

3、执行销售收入细节测试，获取公司境外销售业务相关的销售合同或订单、出库单、报关单、提单、发票、银行回单等原始凭证，核查公司境外销售收入的真实性、准确性与完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；

4、获取公司海关报关数据、出口退税申请表和运费和保险费明细表，与境外销售收入进行对比，分析公司境外收入的准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
境外销售收入①	2,861.54	6,089.66	6,686.72
海关出口数据②	2,853.05	6,131.34	6,711.91
差异率（①-②）/①	0.30%	-0.68%	-0.38%
出口免抵退税额(万元)③	40.55	126.90	106.34
出口免抵退比例③/①	1.42%	2.08%	1.59%
运费、保险费金额④	192.19	394.63	586.57
运保费占境外收入比例④/①	6.72%	6.48%	8.77%

注：海关出口数据是海关出口证明文件载明的公司出口数据，根据报告期内每次申报时点汇率计算海关出口数据的人民币收入。

5、执行截止性测试，获取截止日前后境外收入记账凭证、公司报关单、货运提单等资料，核查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况。

（二）核查意见

1、报告期内公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合企业会计准则规定；

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

3、报告期内，公司与境外销售主要客户保持稳定良好的合作，客户稳定性较高。公司境外销售业务发展趋势总体向好，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2.关于采购与毛利率。根据申报材料，（1）江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司是公司主要供应商，供应商集中度较高，包括部分贸易商。

（2）公司前五大供应商中江苏鼎之鑫新能源有限公司、上海耕晖实业有限公司实缴资本及参保人数均为 0，且均成立于 2021 年。（3）2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月，公司综合毛利率分别为 14.99%、16.39%和 18.44%，逐年增长，主要是汽车精密零部件毛利率带动。（4）公司生产人员共计 903 人，人数较多。

请公司：（1）关于供应商。①说明公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司采购价格是否公允，集中采购的合理性，是否存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营是否存在重大不利影响。②说明公司向贸易商、生产商等类型供应商的采购金额及占比、材料类型，公司通过贸易商采购原材料的必要性。③说明公司与上述实缴资本或参保人数较少的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配。④说明同类产品不同供应商的采购价格是否存在较大差异，公司向上海宛北国际贸易有限公司、常州市石钢金属有限公司采购价格高于其他同类供应商的合理性。⑤说明公司直接材料成本的构成明细及占比情况，主要产品的原材料耗用配比情况，主要原材料价格在报告期内的波动情况，公司采购价格与市场价格变化是否匹配。（2）关于毛利率。①结合产品平均价格、平均成本情况等因素，量化说明公司汽车精密零部件毛利率逐年增长的原因及合理性，与公司产品受到汽车行业年降影响是否匹配。②说明带动工程机械用管件收入增长的客户情况，该业务毛利率大幅增长的原因及合理性。

③按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，毛利率低于永励精密、高于中捷精工的原因及合理性；说明公司毛利率变化趋势与主要同行业可比公司存在差异的原因及合理性。（3）说明报告期内废料率及废料销售收入情况，比较公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式，如存在明显差异，进一步说明原因及合理性；测算相关会计核算方式对公司收入、毛利率影响。（4）关于成本结构。①列示说明公司成本结构与同行业可比公司类似业务成本结构是否存在较大差异。②结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，人工成本归集是否准确、完整，是否存在代垫成本费用。③说明公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的具体情况，是否符合劳动用工相关法律法规的规定，是否存在被处罚的风险，补缴后对公司利润的具体影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对采购真实性的核查程序，包括但不限于供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序等。请律师核查事项（4）③并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于供应商

（一）说明公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司采购价格是否公允，集中采购的合理性，是否存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营是否存在重大不利影响

1、公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司采购价格公允

报告期内，公司向江苏钢小二科技有限公司主要采购圆钢和冷轧卷等，向上海济闽实业有限公司主要采购酸洗卷和冷轧卷等，采购价格情况如下：

单位：元/吨

供应商名称	采购品类	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
江苏钢小二科技有限公司	圆钢	3,421.66	3,562.52	3,803.90
	冷轧卷	4,062.32	4,129.46	4,419.74
上海济闽实业有限公司	酸洗卷	3,888.05	3,863.14	4,081.08
	冷轧卷	4,069.69	4,038.23	4,450.95

公司通过江苏钢小二科技有限公司采购的圆钢采用市场化采购模式，采购价格随市场供需及行情在正常范围内波动，与市场价格相比具有公允性。

2023 年、2025 年 1-5 月公司通过上海济闽实业有限公司及江苏钢小二科技有限公司采购的冷轧卷两者均价无明显差异，且与市场价格相比具有公允性。2024 年公司通过江苏钢小二科技有限公司采购的冷轧卷中有一部分马鞍山钢铁股份有限公司的定制料，采购单价略高于上海济闽实业有限公司，具备公允性。

公司通过上海济闽实业有限公司采购的酸洗卷中部分为定制材料，双方签订定向供应协议，采购均价略高于市场普通卷材均价，具备公允性。

2、公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司集中采购的合理性，不存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营不存在重大不利影响

江苏钢小二科技有限公司作为一家专注于钢铁供应链服务的企业，2024 年营业收入达到 35 亿元，合作钢厂超过 100 家。该公司具备强大的钢材资源能力和供应能力，拥有覆盖全国的钢材需求网络和丰富的终端客户资源，依托数字化工具，通过信息资讯替代传统库存管理，降低供应链风险，提升服务效率。公司与其在产品质量、交货时间、售后服务等方面形成了良好的合作关系。

上海济闽实业有限公司作为一家注册于上海的钢铁贸易型公司，拥有庞大的现货库存和发达的物流网络，2024 年营业收入约 30 亿元，产品终端钢厂供应商包括本钢集团有限公司、鞍钢集团有限公司、首钢集团有限公司等，能够及时满足公司卷板的特定需求，公司向上海济闽实业有限公司集中采购具有合理性。

由于钢材属于大宗商品，市场价格较为公开透明，产品标准化程度较高且供应较为充足，不同供应商生产的产品具有一定的可替代性，公司向上述供应商采购价格公允，不存在重大依赖。

报告期各期，公司前五大供应商集中度与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
永励精密	未披露	84.69	82.23
志达精密	未披露	47.71	43.95

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
立万精工	未披露	72.64	77.41
中捷精工	未披露	31.53	28.49
北特科技	未披露	31.28	40.06
平均值	-	53.57	54.43
宏亿精工	72.18%	67.45	66.88

数据来源：可比公司公开转让说明书及年度报告。

公司前五大供应商集中度处于同行业可比公司范围内。与公司相比，永励精密和立万精工的前五大供应商集中度同样较高，达到 72% 以上；北特科技、中捷精工前五大供应商集中度较低，主要系原材料与公司存在一定差异；志达精密主要原材料包括冷轧卷板、热轧酸洗板卷和不锈钢带，其中不锈钢原材料存在较多主要客户直接指定供应商的情况，导致前五大供应商集中度较低。

综上，公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司集中采购具备合理性，不存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营不存在重大不利影响。

（二）说明公司向贸易商、生产商等类型供应商的采购金额及占比、材料类型，公司通过贸易商采购原材料的必要性

1、说明公司向贸易商、生产商等类型供应商的采购金额及占比、材料类型

报告期内，公司向贸易商、生产商等类型供应商采购情况如下：

供应商类型	采购类型	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
贸易商	圆钢	6,281.15	30.28	17,158.65	35.49	16,754.06	38.42
	酸洗卷	3,902.01	18.81	9,979.74	20.64	7,240.84	16.60
	冷轧卷	4,500.63	21.69	8,816.97	18.24	7,183.81	16.47
	热轧卷	4,263.26	20.55	7,227.21	14.95	6,823.23	15.65
	其他材料	873.03	4.21	2,131.35	4.41	2,113.09	4.85
	小计	19,820.08	95.54	45,313.92	93.73	40,115.04	91.99
生产商	其他材料	925.02	4.46	3,029.60	6.27	3,486.13	7.99
	圆钢	-	-	-	-	8.14	0.02
	小计	925.02	4.46	3,029.60	6.27	3,494.26	8.01
合计	合计	20,745.10	100.00	48,343.52	100.00	43,609.30	100.00

报告期各期，公司原材料采购业务中向贸易商采购的金额分别为 40,115.04 万元、45,313.92 万元 和 19,820.08 万元，占原材料采购比例分别为 91.99%、93.73% 和 95.54%。

2、公司通过贸易商采购原材料的必要性

公司选择通过贸易商进行原材料采购的原因主要有以下两点：

（1）价格优势

由于公司直接向钢厂采购单个品种钢材卷板的数量相对较小，议价能力较弱，钢厂直接报价相对较高；而贸易商服务于多个客户，汇总客户需求后向钢厂批量化采购的数量较大，议价能力较强，可取得更大幅度的价格优惠及返利。对于钢厂而言，为保持生产连贯性，倾向于与采购量长期稳定的客户开展业务。贸易商由于服务的客户数量较多，钢材需求较大且订单数量稳定，钢厂与其合作的意愿较高。

（2）服务优势

公司存在部分特殊材质、性能参数的圆钢和卷板采购需求，若公司直接向钢厂订购，订货量往往难以达到钢厂排产要求。贸易商凭借其与其钢厂的渠道资源，能够及时满足企业的特定要求。此外钢厂物流辐射范围有限，而贸易商在多地建立区域仓库，为客户提供更灵活的货物交期安排，缩短交货周期，降低终端客户的运输和仓储成本，更易满足客户的现货需求。

（三）说明公司与上述实缴资本或参保人数较少的供应商合作的原因及合理性，相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配

报告期各期前五大供应商情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	实缴资本	参保人数	是否贸易公司	备注
1	上海济闽实业有限公司	冷轧卷、热轧卷、酸洗卷	2,700 万元	4 人	是	2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月前五大
2	江苏钢小二科技有限公司	圆钢、冷轧卷、热轧卷、酸洗卷	5,000 万元	64 人	是	2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月前五大
3	张家港保税区登月国际贸	热轧卷	1,000 万	16 人	是	2023 年、2024

序号	供应商名称	主要采购内容	实缴资本	参保人数	是否贸易公司	备注
	易有限公司		元			年、2025 年 1-5 月前五大
4	靖江市龙鑫金属材料有限公司	圆钢	1,340 万元	14 人	是	2025 年 1-5 月前五大
5	常州市石钢金属有限公司	圆钢	360 万元	3 人	是	2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月前五大
6	江苏鼎之鑫新能源有限公司	圆钢	-	0 人	是	2024 年前五大
7	上海耕晖实业有限公司	冷轧卷、热轧卷、酸洗卷	-	0 人	是	2023 年前五大

根据江苏鼎之鑫新能源有限公司提供的江苏省社会保险权益记录单和情况说明，该公司一部分员工在本单位缴纳社保，未在国家企业信用信息公示系统中披露社保缴纳数据，另有部分员工已达退休年龄，无需为其缴纳社会保险。该公司主要从事金属材料、有色金属合金等产品分销，为贸易型公司，不需要大规模的生产设备及人力资源投入，注册资本未完成实缴。其核心团队在公司成立之前长期从事相关行业，富有丰富经验，2021 年设立公司后因业务发展需求与公司进行交易，圆钢渠道资源较为丰富，公司在采购圆钢时会向多家供应商询价，择优选取供应商下订单。该公司 2024 年营业收入约 9,000 万元，报告期内，公司向其采购金额分别为 48.26 万元、2,450.50 万元和 774.71 万元，该供应商实质开展业务，与公司交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配。

根据上海耕晖实业有限公司提供的社保缴纳明细和情况说明，该公司一部分员工在其关联主体上海钊盟实业有限公司参保，另有部分员工已达退休年龄，无需为其缴纳社会保险。该公司主要从事金属材料、金属结构等产品分销，为贸易型公司，不需要大规模的生产设备及人力资源投入，注册资本未完成实缴。其核心团队在公司成立之前长期从事相关行业，富有丰富经验，2021 年设立公司后因业务发展需求与公司进行交易，卷板渠道资源较为丰富，公司在采购卷板时会向多家供应商询价，择优选取供应商下订单。该公司 2024 年营业收入约为 8,000 万元，报告期内，公司向其采购金额分别为 2,333.34 万元、2,080.86 万元和 1,015.11 万元，该供应商实质开展业务，与公司交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配。

（四）说明同类产品不同供应商的采购价格是否存在较大差异，公司向上

海宛北国际贸易有限公司、常州市石钢金属有限公司采购价格高于其他同类供应商的合理性

1、上海宛北国际贸易有限公司采购价格分析

单位：元/吨

供应商	采购品种	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
上海济闽实业有限公司	酸洗卷 SS*等	3,888.05	3,863.14	4,081.08
上海宝沅钢铁贸易有限公司	酸洗卷 Q235*	3,432.00	3,536.24	3,784.37
上海宛北国际贸易有限公司	酸洗卷 ST*	5,176.80	5,787.97	5,938.40
公司酸洗卷采购均价		4,033.54	3,920.44	4,165.94

报告期内，公司向不同供应商采购酸洗卷的价格差异主要源于不同规格系列材料的差异。公司通过上海宛北国际贸易有限公司采购的酸洗卷均为定向供应客户的特殊定制材料，是高压油管国产化用材料，其化学成分、壁厚公差尺寸及表面质量都有特殊管控要求，采购单价相对较高，因此平均单价高于普通酸洗卷。公司通过上海济闽实业有限公司采购的部分材料为定制材料；通过上海宝沅钢铁贸易有限公司主要采购现货，价格贴近市场。

2、常州市石钢金属有限公司采购价格分析

单位：元/吨

供应商	采购品种	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
江苏钢小二科技有限公司	圆钢 20#等	3,421.66	3,562.52	3,803.90
常州市石钢金属有限公司	圆钢 10#等	4,190.91	4,332.33	4,392.69
常州益联商贸有限公司	圆钢 Q355 等	3,385.10	3,549.37	3,768.70
公司圆钢采购均价		3,514.34	3,719.75	3,907.97

报告期内，公司向不同供应商采购圆钢的价格差异主要源于不同规格系列材料的差异。公司向常州市石钢金属有限公司的采购涉及特定需求采购，其技术参数与其他品牌型号的圆钢存在差异，在化学成分、尺寸精度和外形标准上要求更高。上述要求使产品成本性能进一步提升，进而导致采购价格较高，符合钢材贸易因采购策略、产品属性差异形成价格差异的行业惯例。公司通过江苏钢小二科技有限公司和常州益联商贸有限公司采购的圆钢，其价格随市场供需及行情在正常范围内波动，不存在较大差异。

综上，同类产品不同供应商的采购价格存在差异，主要源于不同规格系列材料的差异。公司向上海宛北国际贸易有限公司、常州市石钢金属有限公司采购涉

及较多特定需求材料采购，采购价格高于同类供应商具有合理性。

（五）说明公司直接材料成本的构成明细及占比情况，主要产品的原材料耗用配比情况，主要原材料价格在报告期内的波动情况，公司采购价格与市场价格变化是否匹配

1、说明公司直接材料成本的构成明细及占比情况，主要产品的原材料耗用配比情况

（1）公司直接材料成本的构成明细及占比情况

报告期内，公司主营业务成本中直接材料为钢材，金额分别为 36,179.70 万元、41,885.90 万元和 16,374.24 万元，直接材料占主营业务成本的比重分别为 62.26%、61.77%和 59.51%。

（2）主要产品的原材料耗用配比情况

公司的主要产品的原材料为钢材。报告期内，公司主要产品的原材料耗用配比情况如下：

类别	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
原材料采购量（吨）	51,518.19	117,523.05	98,811.84
原材料投入量（吨）	47,828.28	117,262.94	96,742.92
耗用采购比（%）	92.84	99.78	97.91

如上表所示，报告期各期公司原材料耗用配比分别为 97.91%、99.78%和 92.84%，主要原材料采购数量与耗用数量相匹配。

2、说明主要原材料价格在报告期内的波动情况，公司采购价格与市场价格变化是否匹配

（1）公司报告期内主要原材料采购价格情况

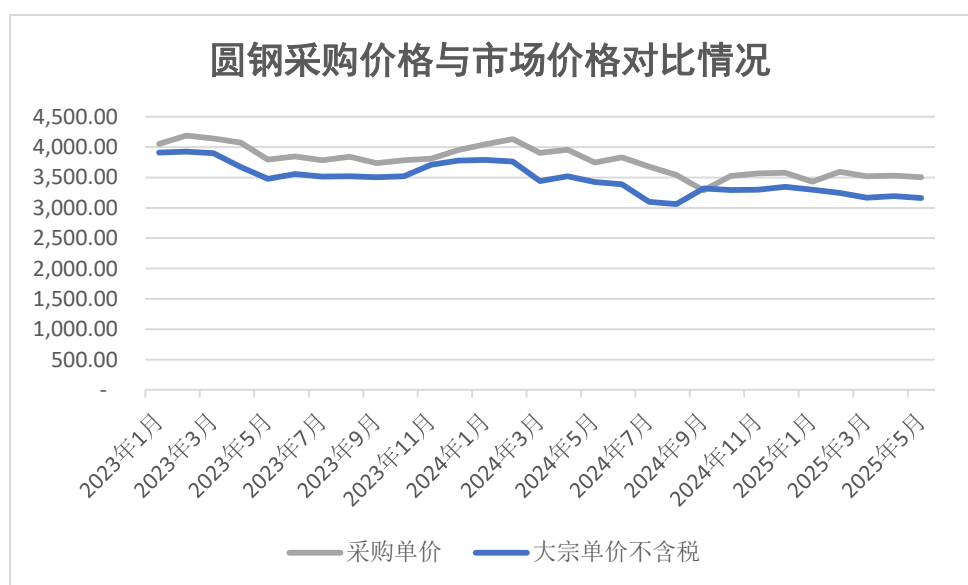
分类	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	单价（元/吨）	变动（%）	单价（元/吨）	变动（%）	单价（元/吨）
圆钢	3,514.34	-5.52	3,719.75	-4.82	3,907.97
冷轧卷	4,065.21	-0.42	4,082.31	-8.01	4,437.91
热轧卷	3,331.63	-7.34	3,595.52	-5.55	3,806.69
酸洗卷	4,033.54	2.88	3,920.44	-5.89	4,165.94

分类	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	单价（元/吨）	变动（%）	单价（元/吨）	变动（%）	单价（元/吨）
合计	3,685.18	-3.33	3,811.93	-5.34	4,027.13

报告期内，由于钢材市场价格总体下滑，公司主要原材料圆钢、卷板（冷轧卷、热轧卷）的采购单价均呈现下降趋势，公司主要原材料采购平均价格下降与公开市场行情变化趋势一致。

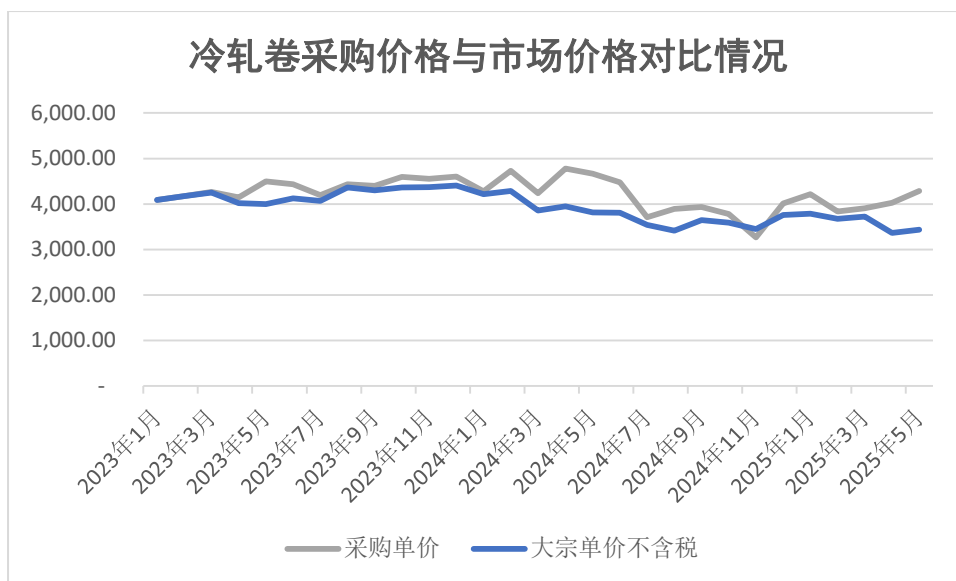
（2）公司主要原材料采购价格与上游原材料大宗价格变动趋势分析

报告期公司圆钢采购价格与公开市场价格情况如下图所示：



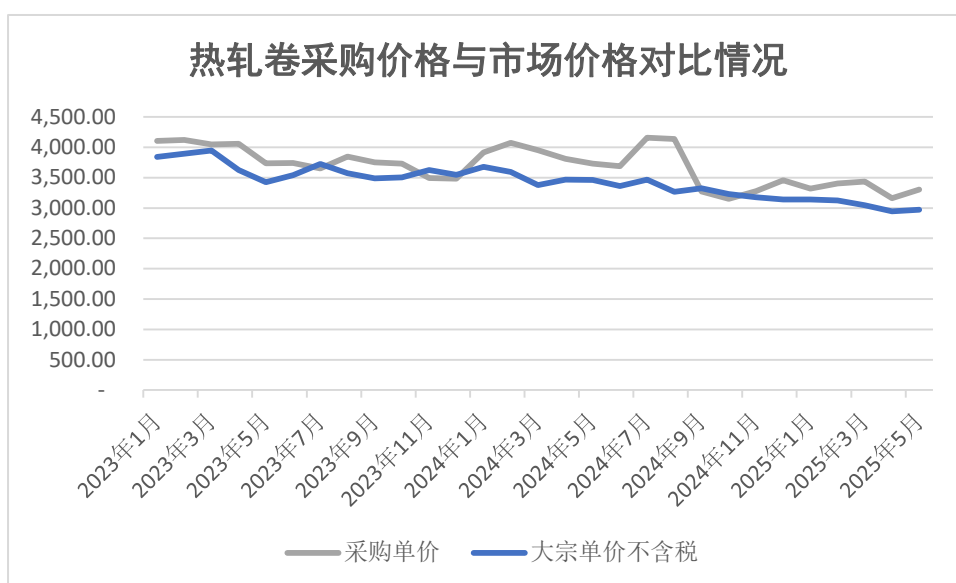
注：大宗价数据来源：我的钢铁网：常州市：管坯 20#，扣除增值税后的月均价统计。

报告期公司冷轧卷采购价格与公开市场价格情况如下图所示：



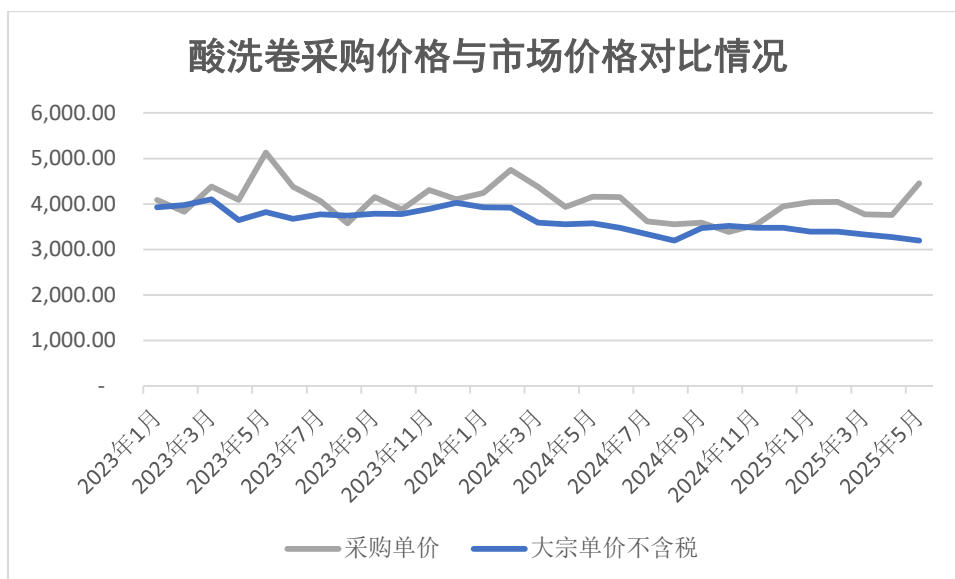
注：大宗价数据来源：我的钢铁网：上海：冷轧卷：Q235B 1.5*1250，扣除增值税后的月均价统计。

报告期公司热轧卷采购价格与公开市场价格情况如下图所示：



注：大宗价数据来源：我的钢铁网：上海：热轧卷：Q235B2.5*1250，扣除增值税后的月均价统计。

报告期公司酸洗卷采购价格与公开市场价格情况如下图所示：



注：大宗价数据来源：我的钢铁网：上海：酸洗卷：Q235B2.5*1250，扣除增值税后的月均价统计。

由上图可知，报告期内公司采购圆钢卷板均价与市场价格的变化趋势基本一致。由于公司所采购圆钢和卷板的材质、规格型号众多，部分材料为特定材料，使得公司平均采购价格与对比所选用的特定型号圆钢和卷板的市场价格未完全一致。

综上所述，公司主要原材料采购数量与耗用数量相匹配，公司采购价格与市场价格变化相匹配。

二、关于毛利率

（一）结合产品平均价格、平均成本情况等因素，量化说明公司汽车精密零部件毛利率逐年增长的原因及合理性，与公司产品受到汽车行业年降影响是否匹配

1、结合产品平均价格、平均成本情况等因素，量化说明公司汽车精密零部件毛利率逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司汽车精密零部件的毛利率分别为 17.70%、18.61% 和 20.39%，2024 年毛利率较 2023 年增长 0.91 个百分点，2025 年 1-5 月毛利率较 2024 年增长 1.78 个百分点。

报告期各期，公司汽车精密零部件的单位售价、单位成本构成情况及对毛利率的影响情况如下：

单位：元/吨，%

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度		对毛利率变动的的影响额	
	金额	料工费占比	金额	料工费占比	金额	料工费占比	2025 VS2024	2024 VS2023
单位售价	8,515.65		8,634.34		8,965.34		-1.13	-3.15
单位成本	6,779.39	100.00	7,027.86	100.00	7,378.07	100.00	2.92	4.06
其中：直接材料	3,793.09	55.95	4,112.06	58.51	4,332.64	58.72	3.75	2.55
直接人工	877.28	12.94	844.92	12.02	831.32	11.27	-0.38	-0.16
制造费用	1,912.68	28.21	1,887.32	26.85	1,993.93	27.03	-0.30	1.23
运输费用	196.34	2.90	183.56	2.61	220.19	2.98	-0.15	0.42
毛利率	20.39		18.61		17.70		1.78	0.91

注：不同项目对毛利率变动的影响公式。①单位售价：（本年度单位售价-上年度单位成本）/本年度单位售价-上年度毛利率；②单位成本：本年度毛利率-（本年度单位售价-上年度单位成本）/本年度单位售价；③直接材料：-1*（本年度单位直接材料-上年度单位直接材料）/本年度单位售价；④直接人工：-1*（本年度单位直接人工-上年度单位直接人工）/本年度单位售价；⑤制造费用：-1*（本年度单位制造费用-上年度单位制造费用）/本年度单位售价；⑥运输费用：-1*（本年度单位运输费用-上年度单位运输费用）/本年度单位售价；⑦毛利率：本年度毛利率-上年度毛利率。

（1）2024 年汽车精密零部件毛利率变动分析

2024 年，汽车精密零部件的单位售价较 2023 年下降，主要系原材料价格较 2023 年有所下降，上游原材料降价逐渐向下游传导，公司产品售价有所下降。售价变动带动毛利率下降 3.15 个百分点。

2024 年，汽车精密零部件的单位成本较 2023 年下降。从成本结构看，随着原材料价格持续下降，单位直接材料成本下降，带动毛利率提升 2.55 个百分点。单位直接人工成本提升，带动毛利率下降 0.16 个百分点，主要系公司提升生产员工的薪酬水平，人工成本上升。单位制造费用成本下降，带动毛利率提升 1.23 个百分点，主要系公司汽车精密零部件 2024 年产量较 2023 年增加超过 20%，分摊的单位制造费用有所降低。单位运费下降，带动毛利率提升 0.42 个百分点。综合上述各项成本构成的变动，2024 年公司汽车精密零部件的单位成本有所下降，带动毛利率提升 4.06 个百分点。

综上，2024 年公司汽车精密零部件毛利率较 2023 年增长 0.91 个百分点。

（2）2025 年 1-5 月汽车精密零部件毛利率变动分析

2025 年 1-5 月，汽车精密零部件的单位售价较 2024 年下降，主要系原材料价格较 2024 年有所下降，上游原材料降价逐渐向下游传导，公司产品售价有所下降，带动毛利率下降 1.13 个百分点。

2025 年 1-5 月，汽车精密零部件的单位成本较 2024 年下降。从成本结构看，随着原材料价格持续下降，单位直接材料成本下降，带动毛利率提升 3.75 个百分点。单位直接人工成本提升，带动毛利率下降 0.38 个百分点，主要系一方面公司提升生产员工的薪酬水平，人工成本上升，另一方面公司工序更复杂的机加工产品占比持续增加，拉高单位人工成本。单位制造费用成本上涨，带动毛利率下降 0.30 个百分点，主要系公司提升了产品的精加工和深加工能力，增加了产品的后道机加工序，单位制造费用增加。单位运费成本变动较小。综合上述各项成本构成的变动，2025 年 1-5 月公司汽车精密零部件的单位成本有所下降，带动毛利率提升 2.92 个百分点。

综上，2025 年 1-5 月公司汽车精密零部件毛利率较 2024 年增长 1.78 个百分点。

综上所述，报告期内公司汽车精密零部件毛利率逐年增长具有合理性。

2、与公司产品受到汽车行业年降影响是否匹配

报告期内，公司仅与奥托立夫在合同中约定了价格年降，年降金额分别为 39.36 万元、38.19 万元和 27.75 万元，年降金额占当年主营业务收入比例较低，分别为 0.06 %、0.05%和 0.08%，对公司经营业绩和产品毛利率影响较小。

（二）说明带动工程机械用管件收入增长的客户情况，该业务毛利率大幅增长的原因及合理性

1、说明带动工程机械用管件收入增长的客户情况

报告期内，公司工程机械用管件主要客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-5 月 收入	2024 年收入	2023 年收入	2024VS2023 收入变动金额
耀坤液压	926.71	2,096.59	665.99	1,430.60
江苏恒立液压股份有限公司	365.49	605.60	247.53	358.07
福事特	845.63	827.24	1,268.77	-441.53

客户名称	2025 年 1-5 月 收入	2024 年收入	2023 年收入	2024VS2023 收入变动金额
水登液压管件（常州）有限公司	334.85	373.52	-	373.52
无锡水登机械有限公司	84.25	52.84	-	52.84
其他客户	351.23	691.74	532.45	159.29
合计	2,908.16	4,647.52	2,714.73	1,932.79

公司经过多年的研究开发和测试，已成功开发出多款高压等级工程机械用油管，能够保证工程机械运行的可靠性和稳定性，增强了公司工程机械管件的市场竞争力，耀坤液压、江苏恒立液压股份有限公司等客户持续增加对公司高压油管的采购量，同时公司积极开发高压油管领域新客户水登液压管件（常州）有限公司和无锡水登机械有限公司等，使得工程机械管件 2024 年销售收入较 2023 年增加 1,932.79 万元。

2025 年 1-5 月，耀坤液压、江苏恒立液压股份有限公司、水登液压管件（常州）有限公司、无锡水登机械有限公司等客户持续增加对公司高压油管的采购量，福事特等公司增加对公司液压系统其他零部件的采购量，工程机械用管件收入将持续增长。

2、工程机械管件业务毛利率大幅增长的原因及合理性

报告期各期，公司工程机械管件的单位售价、单位成本构成情况及对毛利率的影响情况如下：

单位：元/吨，%

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度		对毛利率变动的影响额	
	金额	料工费占比	金额	料工费占比	金额	料工费占比	2025VS2024	2024VS2023
单位售价	8,836.37		9,447.90		8,863.75		-4.86	5.43
单位成本	5,962.31	100.00	6,639.79	100.00	7,784.76	100.00	7.67	12.12
其中：直接材料	4,287.12	71.90	4,978.55	74.98	5,012.96	64.39	7.82	0.36
直接人工	529.44	8.88	538.11	8.10	913.92	11.74	0.10	3.98
制造费用	1,102.73	18.50	1,077.46	16.23	1,777.68	22.84	-0.29	7.41
运输费用	43.01	0.72	45.68	0.69	80.19	1.03	0.03	0.37
毛利率	32.53		29.72		12.17		2.81	17.55

报告期内，工程机械管件的毛利率分别为 12.17%、29.72% 和 32.53%，2024 年毛利率较 2023 年增长 17.55 个百分点，2025 年 1-5 月毛利率较 2024 年增长 2.81 个百分点，其主要原因如下：

（1）2024 年工程机械管件毛利率变动分析

2024 年，工程机械管件的单位售价较 2023 年上涨，主要系公司研究开发出多款高压等级的高压油管，从前期通过客户验证到逐步量产，单位售价较高的高压油管收入占比由上年度的 35% 提升至 75%，带动产品售价上涨。单位售价变动带动毛利率提升 5.43 个百分点。

2024 年，工程机械管件的单位成本较 2023 年下降。从成本结构看，随着原材料价格持续下降，单位直接材料成本下降，带动毛利率提升 0.36 个百分点。工程机械管件单位直接人工成本下降，带动毛利率提升 3.98 个百分点，主要系产品产量较 2023 年上涨较多，分摊的人工成本有所降低。工程机械管件单位制造费用成本下降，带动毛利率提升 7.41 个百分点，主要系产品产量较 2023 年上涨较多，分摊的单位制造费用有所降低。单位运费下降，带动毛利率提升 0.37 个百分点。综合上述各项成本构成的变动，工程机械管件的单位成本有所下降，带动毛利率提升 12.12 个百分点。

因此，2024 年工程机械管件毛利率较 2023 年增长 17.55 个百分点。

（2）2025 年 1-5 月工程机械管件毛利率变动分析

2025 年 1-5 月，工程机械管件的单位售价较 2024 年下降，主要系原材料价格较 2024 年有所下降，上游原材料降价逐渐向下游客户传导，公司产品售价有所下降。售价变动带动毛利率下降 4.86 个百分点。

2025 年 1-5 月，工程机械管件的单位成本较 2024 年下降。从成本结构看，随着原材料价格持续下降，单位直接材料成本下降，带动毛利率提升 7.82 个百分点。工程机械管件单位直接人工成本、单位制造费用、单位运费成本变动较小。综合上述各项成本构成的变动，公司工程机械管件的单位成本有所下降，带动毛利率提升 7.67 个百分点。

因此，2025 年 1-5 月工程机械管件毛利率较 2024 年增长 2.81 个百分点。

综上所述，报告期内公司工程机械管件毛利率大幅增长具有合理性。

（三）按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，毛利率低于永励精密、高于中捷精工的原因及合理性；说明公司毛利率变化趋势与主要同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1、按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，毛利率低于永励精密、高于中捷精工的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2、与可比公司毛利率对比分析”中补充披露如下：

“1、公司与永励精密可比产品毛利率对比分析

报告期内，公司和永励精密可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
永励精密	底盘系统管件	未披露	31.14%	33.07%
	转向系统管件	未披露	25.24%	28.63%
宏亿精工	底盘系统	19.97%	16.44%	16.91%
	转向系统	32.86%	25.86%	22.99%

注：数据来源于可比公司公开披露的招股说明书。

（1）底盘系统/底盘系统管件

公司底盘系统产品毛利率低于永励精密可比产品，主要系产品结构差异所致，主要原因包括：①汽车用管型零部件附加值较高，公司底盘系统 2023 年、2024 年管型零部件销售金额占比分别为 12.29%、16.77%，永励精密同类产品达 70%以上，公司管型零部件占比低于永励精密；②永励精密销售的产品类型包括贮液筒、工作缸、单筒和吊环等，上述产品 2023 年度的销售单价分别为 10.80 元/千克、12.21 元/千克、19.05 元/千克和 13.81 元/千克，公司产品不包括销售单价较高的单筒产品，公司的吊环产品销售数量极小。永励精密底盘系统管件的平均销售单价高于公司相关产品，从而具有较高的毛利率。

2024 年公司底盘系统毛利率较 2023 年下降 0.47 个百分点，永励精密 2024 年底盘系统毛利率较 2023 年下降 1.92 个百分点，公司底盘系统毛利率的变化趋势与永励精密可比产品毛利率变化趋势一致，均小幅下降。公司底盘系统毛利率小幅下降主要系公司为扩大销售规模，提升产品价格竞争力，下调了正裕

工业等底盘系统主要客户的销售单价。

(2) 转向系统/转向系统管件

2023 年度公司转向系统毛利率低于永励精密转向系统管件毛利率，主要系 2023 年度公司产品产量较低，单位成本较高，2024 年度公司转向系统和永励精密可比产品毛利率差异较小。

2024 年公司转向系统毛利率较 2023 年增加 2.87 个百分点，主要系 2024 年度公司向部分转向系统客户销售的新产品精加工水平较高，毛利率水平有所增长。

2、公司与志达精密可比产品毛利率对比分析

报告期内，公司和志达精密的可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
志达精密	汽车管型零部件	未披露	16.82%	24.57%
	焊接精密钢管	未披露	14.55%	16.92%
宏亿精工	汽车管型零部件	25.90%	20.46%	15.66%
	焊管管件	20.08%	15.94%	15.66%

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告和公开转让说明书。

(1) 汽车管型零部件

公司 2023 年度汽车管型零部件毛利率低于志达精密可比产品毛利率，主要系 2023 年度公司汽车管型零部件尚处于发展初期、产量较小，同时公司持续添置汽车管型零部件生产设备，导致单位成本较高所致。

根据志达精密的公开转让说明书，其 2023 年度汽车管型零部件的毛利率和公司比较情况如下：

项目	2023 年度	
	志达精密	公司
毛利率	24.57%	15.66%
销售均价（元/吨）	11,770.00	12,625.24
单位成本（元/吨）	8,888.00	10,648.51

由上表可知，与志达精密相比，公司 2023 年度汽车管型零部件的单位成本较高。

2024 年度公司在汽车管型零部件领域加大开发力度，推出高价值的安全带预紧器管和转向轴管产品，销售产品的精加工程度更高，销售单价较传统产品较高，使 2024 年度公司汽车管型零部件销售单价较 2023 年度增加 1.19%，而单位成本因原材料价格下跌较 2023 年下降 4.57%，从而导致 2024 年度公司汽车管型零部件毛利率增长至 20.46%。

(2) 焊接精密钢管/焊管管件

公司焊管管件产品毛利率和志达精密焊接钢管毛利率差异较小。公司 2024 年度焊管管件产品毛利率较 2023 年度增长 0.28 个百分点，主要系公司焊管管件产品中的工程机械管件销量增加所致。公司开发出多款高压等级的工程机械用油管，其销售毛利率较高。2024 年度公司工程机械用焊管管件销售收入较 2023 年增加 2,517.54 万元，占 2024 年度焊管管件销售收入增加金额的 27.81%。

3、公司与立万精工可比产品毛利率对比分析

报告期内，公司和立万精工的可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
立万精工	汽车用管型零部件	未披露	20.06%	23.73%
	汽车用焊接钢管	未披露	15.28%	15.72%
	汽车用冷拔焊接钢管	未披露	13.28%	15.57%
	汽车用冷轧精密无缝管	未披露	19.53%	22.75%
宏亿精工	汽车管型零部件	25.90%	20.46%	15.66%
	汽车焊管管件	16.86%	13.70%	16.39%
	汽车无缝管管件	19.59%	21.60%	19.37%

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告。

(1) 汽车用管型零部件/汽车管型零部件

公司 2023 年度汽车管型零部件毛利率低于立万精工可比产品毛利率，主要系 2023 年度公司汽车管型零部件尚处于发展初期、产量较小，同时公司持续添置汽车管型零部件生产设备，导致单位成本较高所致。

2024 年度公司在汽车管型零部件领域加大开发力度，推出高价值的安全带预紧器和转向轴产品，销售产品的精加工程度更高，销售单价较传统产品较高，使 2024 年度公司汽车管型零部件销售单价较 2023 年度增加 1.19%，而单位成本

因原材料价格下跌较 2023 年下降 4.57%，从而导致 2024 年度公司汽车管型零部件毛利率增长至 20.46%。

(2) 其他产品

2023 年度公司汽车焊管管件毛利率为 16.39%，与立万精工的汽车用焊接钢管、汽车用冷拔焊接钢管毛利率差异较小。2023 年度公司汽车无缝管管件毛利率为 19.37%，低于立万精工汽车用冷轧精密无缝管毛利率，主要系公司汽车无缝管管件包括冷轧精密无缝管管件、精拔无缝管等多个类型，与立万精工的可比产品存在一定差异。

2024 年度公司汽车焊管管件毛利率为 13.70%，较 2023 年度下降 2.69 个百分点，主要系销售单价下降幅度略高于单位成本下降幅度所致。2024 年度立万精工汽车用焊接钢管、汽车用冷拔焊接钢管毛利率分别下降至 15.28%、13.28%，与公司可比产品毛利率变化趋势一致。2024 年度公司汽车无缝管管件毛利率为 21.60%，较 2023 年度小幅增长 2.23 个百分点，主要系原材料价格下跌导致单位成本下降，但销售单价下降幅度较低所致。

4、公司与中捷精工可比产品毛利率对比分析

报告期内，公司和中捷精工的可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
中捷精工	汽车制造业	未披露	11.90%	15.49%
宏亿精工	汽车精密零部件	20.39%	18.61%	17.70%

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告。

中捷精工汽车制造业毛利率低于宏亿精工汽车精密零部件毛利率，主要系产品差异所致。中捷精工主要采用冲压工艺、压铸工艺和注塑工艺生产产品，此行业厂商数量众多、竞争激烈，导致毛利率较低。

公司 2024 年度汽车精密零部件毛利率较 2023 年度增长主要原因系：①原材料价格下降，单位直接材料成本下降；②公司优化客户和产品结构，平均销售单价下降幅度较小。

5、公司与北特科技可比产品毛利率对比分析

报告期内，公司和中捷精工的可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类型	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
北特科技	底盘零部件业务	未披露	21.79%	20.66%
宏亿精工	底盘系统	19.97%	16.44%	16.91%

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告。

北特科技底盘零部件业务毛利率高于公司底盘系统毛利率，主要系产品差异所致。北特科技的底盘零部件业务的主要产品包括转向器类零部件、减振器类零部件、差速器类零部件和高精密类零部件等，是经过精加工的精密汽车零部件，不含管件。而公司底盘系统中包括管件和管型零部件，相较于管型零部件，管件的精加工程度较低，毛利率水平较低。因此北特科技底盘零部件业务的毛利率水平高于公司的底盘系统毛利率。

公司 2024 年度底盘系统毛利率较 2023 年小幅下降，主要系公司为扩大销售规模，提升产品价格竞争力，下调了正裕工业等底盘系统主要客户的销售单价。

综上所述，公司与同行业可比公司毛利率的差异具备合理性。”

2、说明公司毛利率变化趋势与主要同行业可比公司存在差异的原因及合理性

参见本小问之“（三）按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，毛利率低于永励精密、高于中捷精工的原因及合理性；说明公司毛利率变化趋势与主要同行业可比公司存在差异的原因及合理性”之“1、按照相同产品类别补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异情况及原因，毛利率低于永励精密、高于中捷精工的原因及合理性”。

三、说明报告期内废料率及废料销售收入情况，比较公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式，如存在明显差异，进一步说明原因及合理性；测算相关会计核算方式对公司收入、毛利率影响

（一）说明报告期内废料率及废料销售收入情况

报告期内废料率及废料销售收入情况如下：

单位：万元、吨

项目	2025 年 1 月-5 月	2024 年度	2023 年度
废料收入	1,013.71	2,801.17	2,413.48

项目	2025 年 1 月-5 月	2024 年度	2023 年度
其中：边角料	751.44	2,125.35	2,021.98
报废管	262.27	675.82	391.50
生产投入量①	47,828.28	117,262.94	96,742.93
边角料量②	3,983.34	10,108.23	8,704.12
报废管量③	1,124.34	2,647.78	1,595.94
废料率（②+③）/①	10.68%	10.88%	10.65%
其中：边角料②/①	8.33%	8.62%	9.00%
报废管③/①	2.35%	2.26%	1.65%

注：公司废料产生途径分为生产过程中产生的边角料及不良品报废产生的报废管；废料率系废料产生量占主要原材料投入比。

（二）比较公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式，如存在明显差异，进一步说明原因及合理性

报告期内，公司销售的废料主要为生产过程中产生的管切头、边丝、毛丝等边角料及不良品报废处置，公司对于生产过程中产生的边角料形成的废品，每月根据上月废料平均销售价格作为废料入库成本核算废料；对于不良品报废品，公司仍以该存货成本作为废料成本核算。

公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式比较情况如下：

公司	废料核算方式
宏亿精工	1、公司对于生产经营过程中产生的边角料形成的废品，公司每月根据上月废料平均销售价格作为废料入库成本核算废料；2、对于报废管，公司仍以该存货成本作为废料成本核算。
永励精密	未披露
志达精密	1、公司对于生产经营过程中产生的边角料形成的废品，公司每月根据当月废料平均销售价格作为废料入库成本核算废料；2、对于不良产品，公司仍以该存货成本作为废料成本核算。
立万精工	未披露
中捷精工	1、对边角料销售不单独确认为收入，以废料实际回收金额对应冲减相关产品直接材料成本。
北特科技	未披露

注：同行业可比公司信息来源于审核问询回复；其中永励精密、立万精工、北特科技未披露废料核算信息。

如上表，公司不良品、报废管的会计核算方式与志达精密一致，均仍以该存货成本作为废料的成本核算；为了保证产品成本核算的及时性及准确性，公司对于生产过程中产生的边角料形成的废品，每月根据上月废料平均销售价格乘以废

料产生的数量核算废料入库成本，并作为存货管理；志达精密则采用当月边角料平均销售价格和当月产生的数量核算成本金额。

公司生产的边角料主要为管切头、边丝、毛丝等，根据“成本与收入基本相当”的原则，参照副产品的销售价格计算边角料的成本，在报告期内保持一致。基于上述原则，公司将边角料按照上月的平均销售价格乘以当月产生的重量核算入库成本并作为存货管理，在实现销售时确认相应的收入并结转相应成本。对于报废管，公司仍以该存货成本作为废料成本核算。

报告期内，公司废料收入、成本及毛利率和可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宏亿精工	收入	1,018.56	2,848.24	2,441.04
	成本	1,449.25	3,785.35	2,987.93
	毛利率	-42.28%	-32.90%	-22.40%
其中：边角料	收入	751.44	2,125.35	2,021.98
	成本	762.43	2,203.11	2,093.84
	毛利率	-1.46%	-3.66%	-3.55%
报废管	收入	262.27	675.82	391.50
	成本	683.16	1,541.88	870.73
	毛利率	-160.48%	-128.15%	-122.41%
志达精密	收入	未披露	2,416.60	2,192.67
	成本	未披露	2,527.72	2,201.45
	毛利率	未披露	-4.60%	-0.40%
北特科技	收入	未披露	2,853.72	2,633.51
	成本	未披露	1,258.32	1,617.41
	毛利率	未披露	55.91%	38.58%
立万精工	收入	未披露	1,811.51	1,431.64
	成本	未披露	1,401.49	1,230.74
	毛利率	未披露	22.63%	14.03%
永励精密	收入	未披露	2,795.44	2,489.31
	成本	未披露	2,463.83	2,086.96
	毛利率	未披露	11.86%	16.16%
中捷精工	未披露	未披露	未披露	未披露

注：同行业可比公司信息来源于审核问询回复及根据上述公司公开披露信息整理。

根据公开披露信息，同行业可比公司中北特科技未披露其他业务收入核算内容；立万精工其他业务收入主要包括材料销售、废钢销售、来料加工及对外租赁收入；永励精密其他业务收入主要包括废料销售、光伏发电、厂房出租等，但未披露其他业务收入中废料的成本情况，其他业务收入整体毛利率差异较大；中捷精工废料销售收入冲减相关产品直接材料成本，未披露该数据；公司其他业务收入主要为废料收入，因此与同行业可比公司其他业务收入、成本、毛利率存在一定差异。

同行业可比公司志达精密其他业务收入主要是废料的收入，但其未披露其他业务收入中不良品和边角料的数据；公司和志达精密报告期废料销售收入均为负毛利，主要原因系对于生产过程中产生的边角料形成的废品，根据废料平均销售价格和产生的数量作为废料入库成本核算，对于报废管，仍以该存货成本作为废料成本核算，报告期钢材的市场价格整体呈现下降趋势，导致边角料和报废管的销售价格低于成本所致。

公司废料销售收入负毛利较志达精密更低，其主要原因为：①对于生产经营过程中产生的边角料形成的废品，公司采用上月平均销售价格乘以当月产生废品数量，而志达精密采用当月销售价格乘以当月产生废品数量核算成本，报告期钢材的市场价格整体呈现下降趋势，导致边角料销售价格也下降所致。②志达精密未披露其他业务收入中不良品和边角料的分类数据，公司废料销售收入中报废管业务呈现较高的负毛利率，主要系钢材的市场价格整体呈现下降趋势，报废管的销售价格也下降且报废管仍将该存货成本作为废料成本核算，报废管成本中含有直接人工、制造费用，因此成本较高导致毛利率较低。

（三）测算相关会计核算方式对公司收入、毛利率影响。

若根据中捷精工废料的会计核算方式测算，对公司收入、毛利率影响如下：

单位：万元

年度	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
测算营业收入	34,496.04	82,805.95	69,442.47
审定营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
影响金额	-1,017.80	-2,820.81	-2,428.83
影响比例	2.95%	3.41%	3.50%

年度	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
测算毛利率	18.99%	16.95%	15.51%
审定毛利率	18.44%	16.39%	14.99%
毛利率差异	0.55%	0.56%	0.52%

如上表所示，若根据中捷精工废料的会计核算方式测算，对公司收入、毛利率影响较小。

（四）公司对废料收集、管理、销售等建立的内部控制制度及执行情况

公司制订了与废料管理相关的内部控制制度，对废料的收集、存储、销售等环节的职责和审批权限进行了明确规定，在实施过程中制造中心、供应链中心、销售部、财务部等部门分工合作、相互监督。各环节的主要内部控制措施如下：

1、废料收集、管理

公司废料主要系边角料（管切头、边丝、毛丝等）和报废管等，供应链中心设立固定废料存放区域，专人管理，统一安排废料入库和出库。供应链中心负责监督废料产生部门将废料放置到指定废料堆放区位置或废料临时暂存区，并负责废料的日常管理。

2、废料销售

销售部负责询价，并选择废料回收商，提交部门负责人审批后，通知回收单位安排车辆到公司自提。废料销售时，供应链中心负责记录物料过磅重量，过磅重量确认无误后办理出库，财务部根据废料销售重量、销售单价核算销售金额，开具发票并收款。

综上，公司建立了完善的废料相关内部控制制度并得到有效执行。

四、关于成本结构

（一）列示说明公司成本结构与同行业可比公司类似业务成本结构是否存在较大差异

报告期内，公司成本结构与同行业可比公司类似业务成本结构对比情况如下：

项目	成本构成	2025 年 1 月-5 月	2024 年度	2023 年度	均值
永励精密	直接材料	未披露	65.25%	70.62%	67.94%

项目	成本构成	2025 年 1 月-5 月	2024 年度	2023 年度	均值
	直接人工	未披露	11.46%	10.11%	10.79%
	制造费用	未披露	23.29%	19.27%	21.28%
志达精密	直接材料	未披露	未披露	82.18%	82.18%
	直接人工	未披露	未披露	5.64%	5.64%
	制造费用	未披露	未披露	12.18%	12.18%
中捷精工	直接材料	未披露	61.82%	61.97%	61.90%
	直接人工	未披露	9.01%	8.57%	8.79%
	制造费用	未披露	29.17%	29.46%	29.32%
北特科技	直接材料	未披露	未披露	未披露	未披露
	直接人工	未披露	未披露	未披露	未披露
	制造费用	未披露	未披露	未披露	未披露
立万精工	直接材料	未披露	未披露	71.23%	71.23%
	直接人工	未披露	未披露	6.79%	6.79%
	制造费用	未披露	未披露	21.98%	21.98%
本公司	直接材料	59.51%	61.77%	62.26%	61.18%
	直接人工	11.85%	11.01%	10.39%	11.08%
	制造费用	28.64%	27.21%	27.35%	27.73%

如上表所示，报告期内公司成本结构中直接材料、直接人工、制造费用占比均值分别为 61.18%、11.08%、27.73%，与同行业上市公司中捷精工相近，且在上述同行业料工费占比数据区间范围，不存在较大差异。

（二）结合人员分工、人均创收情况，说明公司员工人数与主营业务规模是否匹配，人均创收与同行业可比公司是否存在较大差异，人工成本归集是否准确、完整，是否存在代垫成本费用

截至 2025 年 5 月 31 日，公司人员分工情况如下表所示：

工作岗位	人数	占比
管理人员	78	7.46%
研发人员	49	4.69%
生产人员	903	86.41%
销售人员	15	1.44%
合计	1,045	100.00%

截至 2025 年 5 月 31 日，公司员工人数 1,045 人，其中生产人员 903 人，占

员工人数的 86.41%。

2023 年、2024 年公司与同行业员工人数、人均创收情况如下表所示：

单位：万元

项目	永励精密	志达精密	中捷精工	北特科技	立万精工	宏亿精工
2023 年员工人数	612	720	1135	1361	465	900
2023 年营业收入	50,811.17	94,494.09	72,388.90	188,110.96	47,879.33	71,871.30
人均创收	83.02	131.24	63.78	138.22	102.97	79.86
2024 年员工人数	605	889	1008	1234	548	982
2024 年营业收入	56,765.17	104,826.90	74,618.98	202,350.17	54,933.88	85,626.75
人均创收	93.83	117.92	74.03	163.98	100.24	87.20

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月的员工人数和营业收入信息，仅列示 2023 年和 2024 年度的对比信息。

公司人均创收与同行业可比公司相比，处于同行业可比公司人均创收区间范围，目前公司的人均创收符合公司实际经营情况，公司的员工人数与主营业务规模相匹配，能够满足生产经营需要，人工成本归集准确、完整，不存在代垫成本费用情形。

（三）说明公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的具体情况

1、报告期各期末，公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的具体情况

（1）社会保险缴纳情况

单位：人

项目		截至 2025 年 5 月 31 日	截至 2024 年 12 月 31 日	截至 2023 年 12 月 31 日
员工总数		1,045	982	900
退休返聘人员		95	89	86
应缴纳社保人数（①-②）		950	893	814
已缴纳社保人数		891	835	751
社保缴纳比例（④/③）		93.79%	93.51%	92.26%
社保未缴纳人数（③-④）		59	58	63
未缴纳	已缴纳城乡居民基本医疗保险及/或城乡居民基本养老保险	30	9	11
	新员工试用期	21	34	29

项目		截至 2025 年 5 月 31 日	截至 2024 年 12 月 31 日	截至 2023 年 12 月 31 日
原因	未及时办理灵活就业或失业登记退出手续	1	-	6
	当月新入职	-	4	8
	从原单位内退后由原单位继续缴纳	-	1	1
	员工发生工伤认定伤残后为其缴纳社会保险部分险种	1	1	-
	自愿放弃缴纳	6	9	8

(2) 住房公积金缴纳情况

单位：人

项目		截至 2025 年 5 月 31 日	截至 2024 年 12 月 31 日	截至 2023 年 12 月 31 日
员工总数		1,045	982	900
退休返聘人员		95	89	86
应缴纳住房公积金人数 (①-②)		950	893	814
已缴纳住房公积金人数		818	821	754
住房公积金缴纳比例 (④/③)		86.11%	91.94%	92.63%
住房公积金未缴人数 (③-④)		132	72	60
未缴纳原因	新员工试用期	85	39	32
	自愿放弃缴纳	46	32	20
	从原单位内退后由原单位继续缴纳	-	1	1
	当月新入职	1	-	7

公司未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金主要原因如下：

①退休返聘人员：根据相关规定，劳动者在退休后与原用人单位劳动关系终止，被用人单位返聘所形成的关系不再属于劳动关系，公司无需为其缴纳社会保险和住房公积金。

②新员工试用期：对于部分是否留用存在不确定性的试用期员工，公司暂未为其缴纳社会保险和住房公积金。

③已自行缴纳城乡居民基本医疗保险及/或养老保险：部分员工在其户籍所在地缴纳了城乡居民基本医疗保险及/或养老保险，不愿意在公司所在地缴纳社会保险。

④自愿放弃：部分员工因缴纳社会保险及/或住房公积金会降低每月薪酬、

已有宅基地等自身原因，不愿意缴纳社会保险及/或住房公积金。

⑤其他原因：部分当月入职的新员工，公司于次月为其缴纳社会保险及住房公积金；部分新员工入职后未及时办理灵活就业或失业登记退出手续，公司无法为其缴纳社会保险的部分险种；员工自原单位内退后由原单位继续缴纳社会保险及住房公积金，公司无法为其缴纳；员工发生工伤认定二级伤残后，公司继续为其缴纳养老保险、医疗保险及生育保险，无需再为其缴纳工伤与失业保险。

2、是否符合劳动用工相关法律法规的规定，是否存在被处罚的风险

根据《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》的有关规定，报告期内公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不符合劳动用工相关法律法规的规定，可能存在被主管部门责令限期缴纳或者补足并加收滞纳金的风险，如逾期仍不缴纳，可能存在被主管部门处以行政处罚的风险。

根据公司及其境内控股子公司的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、境外子公司法律意见书以及常州市住房公积金管理中心出具的证明，报告期内，公司及其控股子公司不存在社会保险或住房公积金重大违法违规及行政处罚记录。

公司控股股东、实际控制人已承诺：“如发生主管部门认定公司及/或其子公司未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求公司及/或其子公司按规定缴纳相关款项，或者出现其他导致公司及/或其子公司需要补缴社会保险及住房公积金的情形，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，则本承诺人无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，报告期内公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不符合劳动用工相关法律法规的规定，可能存在被主管部门责令限期缴纳或者补足并加收滞纳金的风险，如逾期仍不缴纳，可能存在被主管部门处以行政处罚的风险；但报告期内公司及子公司不存在因违反国家社会保险和住房公积金法律法规而受到相关主管部门行政处罚的情形，且公司控股股东、实际控制人已出具承诺，承诺全额承担公司因社会保险和住房公积金缴纳事宜遭受的任何损失。因此，公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不会构成本次挂牌的

实质性法律障碍。

3、补缴后对公司利润的具体影响

经测算，报告期内，公司可能补缴社会保险和住房公积金的金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
测算可能补缴社会保险金额	47.86	51.30	208.86
测算可能补缴住房公积金金额	7.98	8.78	37.69
合计	55.84	60.08	246.55
当期利润总额	3,816.90	8,007.48	6,061.42
合计可能补缴金额占当期利润总额的比例	1.46%	0.75%	4.07%

注：上表测算的可能补缴金额，缴纳基数按照公司当年度平均基数进行测算。

根据上述测算结果，报告期内公司可能需要补缴的社会保险和住房公积金金额占当期利润总额的比例较低，如涉及补缴社会保险和住房公积金，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（A）关于供应商

1、访谈公司管理层，了解向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司集中采购和公司通过贸易商采购原材料等情况；

2、查询公司同行业可比公司公开披露信息，了解可比公司前五大供应商情况，分析集中采购的合理性，是否存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营是否存在重大不利影响；

3、获取公司原材料采购清单，核查贸易商、生产商等类型供应商的采购金额及占比、材料类型；分析同类产品不同供应商的采购价格是否存在较大差异，核查公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司采购价格是否公允，分析公司向上海宛北国际贸易有限公司、常州市石钢金属有限公司采购价格高于

其他同类供应商的原因及合理性；

4、对报告期内的重要供应商进行走访，了解与供应商的合作情况、报告期内采购金额、采购原材料的种类数量、定价原则及定价依据等内容，了解公司与上述实缴资本或参保人数较少的供应商合作的原因及合理性，了解相关供应商是否实质开展业务，与公司交易是否真实、公允，交易规模与其经营规模是否匹配；

5、获取公司成本计算表、原材料采购清单等，分析公司营业成本的具体构成及其波动情况，并与同行业可比公司进行对比分析；

6、获取公司收发存明细表，统计分析主要原材料的采购与耗用数量的匹配情况；

7、对报告期内主要供应商执行穿行测试，抽查采购合同、入库单、发票、付款流水等原始资料，核实采购的真实和准确性；

8、对主要供应商执行函证程序，核实公司与主要供应商之间的交易金额的准确性及真实性；

10、了解公司报告期内采购的定价机制，获取公开市场价格及其变化趋势，分析公司采购价格与市场价格变化是否匹配。

（B）关于毛利率

1、获取公司收入成本明细表，计算各项产品的平均单价、平均成本和毛利率，了解其毛利率变化的原因，分析毛利率变动的合理性；

2、获取主要客户的销售合同，分析合同中关于年降的相关条款；复核年降金额统计表，并核查涉及年降政策的具体客户、产品种类、执行期间，分析公司产品毛利率变化与受到汽车行业年降影响是否匹配；

3、访谈公司销售部门负责人，了解带动工程机械用管件收入增长的客户情况；

4、查阅同行业可比公司公开披露信息，对比分析公司毛利率与同行业可比公司的差异及合理性。

（C）说明报告期内废料率及废料销售收入情况，比较公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式，如存在明显差异，进一步说明原因及合理性；测

算相关会计核算方式对公司收入、毛利率影响

1、通过访谈公司相关人员，了解生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合产品生产工艺特点、报告期是否一致；

2、了解并测试与公司废料相关的内部控制，检查公司废料的出库记录及销售记录；查询市场价格，以分析公司废料销售价格的合理性；查找同行业废料核算方法，分析公司废料核算方法的合理性。

（D）关于成本结构

1、查阅同行业可比公司收入、成本结构、员工人数等数据，访谈公司管理层，了解公司人均创收、成本结构与同行业可比公司是否存在差异，分析合理性；

2、查阅公司报告期各期末的员工花名册、工资表以及社会保险、住房公积金缴纳凭证；

3、取得未缴纳社会保险、住房公积金员工出具的自愿放弃缴纳社会保险及住房公积金的声明承诺函、城乡居民基本医疗保险缴纳凭证、城乡居民基本养老保险缴费凭证等资料；

4、取得公司及境内控股子公司的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、境外子公司法律意见书以及常州市住房公积金管理中心出具的证明；

5、访谈公司人力资源负责人，并取得实际控制人出具的承诺以及公司的书面确认；

6、测算报告期内公司应补缴的社会保险、住房公积金金额，以及对报告期内公司业绩的具体影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（A）关于供应商

1、公司向江苏钢小二科技有限公司、上海济闽实业有限公司采购价格公允，集中采购具有合理性，不存在采购依赖，供应商集中对公司生产经营不存在重大不利影响；

2、公司主要向贸易商进行原材料的采购，基于贸易商提供的价格优势和服务优势，公司通过贸易商采购原材料具有合理性和必要性；

3、公司与江苏鼎之鑫新能源有限公司、上海耕晖实业有限公司等上述实缴资本或参保人数较少的供应商合作具有合理性，相关供应商均实质开展业务，与公司交易真实、公允，交易规模与其经营规模相匹配；

4、公司同类产品不同供应商的采购价格存在差异，主要源于不同规格系列材料的差异。公司向上海宛北国际贸易有限公司、常州市石钢金属有限公司采购涉及较多特定需求材料采购，采购价格高于同类供应商具有合理性；

5、公司直接材料成本为钢材，主要原材料的采购量与耗用量存在匹配关系，主要原材料价格在报告期内的波动具有合理性，公司采购价格与市场价格变化相匹配。

(B) 关于毛利率

1、公司汽车精密零部件毛利率逐年增长具有合理性，报告期内公司最终执行的价格年降产品对公司经营业绩和产品毛利率不存在重大影响，与公司产品受到汽车行业年降影响相匹配；

2、耀坤液压、江苏恒立液压股份有限公司等客户持续增加对公司高压油管的采购量，带动工程机械用管件收入增长；该业务毛利率大幅增长具有合理性；

3、公司毛利率变化趋势与同行业可比公司存在一定差异，但由于产品种类、应用领域以及下游客户结构的差异，公司报告期内毛利率呈现增长趋势存在合理性。

(C) 说明报告期内废料率及废料销售收入情况，比较公司与同行业可比公司废料业务的会计核算方式，如存在明显差异，进一步说明原因及合理性；测算相关会计核算方式对公司收入、毛利率影响

1、报告期内，公司废料销售收入、废料率以及和同行业可比公司废料业务的会计核算差异具备合理性；

2、报告期内，公司建立了与废料相关的内部控制制度并得到有效执行。

(D) 关于成本结构

1、报告期内，公司成本结构与同行业可比公司类似业务成本结构不存在较大差异。公司人均创收与同行业可比公司不存在较大差异，人工成本归集准确、完整，不存在代垫成本费用。

2、报告期内公司可能需要补缴的社会保险和住房公积金金额占当期利润总额的比例较低，如涉及补缴社会保险和住房公积金，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

二、说明对采购真实性的核查程序，包括但不限于供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序等。

为验证报告期内公司采购业务的真实性，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

1、执行供应商走访程序

主办券商和会计师对报告期内公司主要供应商进行实地走访，了解供应商的基本情况，与公司是否存在关联关系，与公司的交易定价方式、结算方式、信用期等情况，核实相关交易是否符合商业逻辑，了解供应商与公司的合作历史、合作背景，是否发生过业务纠纷等，验证公司供应商及采购的真实性，走访及访谈程序的具体比例如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
走访金额（万元）	18,585.26	42,337.39	36,502.79
采购金额（万元）	20,745.10	48,343.52	43,609.30
走访占比	89.59%	87.58%	83.70%

2、执行函证程序

报告期内，主办券商和会计师向公司报告期内主要供应商发函，确认采购及往来金额的真实性和准确性，具体发函及回函情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
发函金额 A	19,673.08	44,539.92	37,709.00
采购金额 B	20,745.10	48,343.52	43,609.30
发函比例 C=A/B	94.83%	92.13%	86.47%
回函金额 D	19,660.05	44,322.08	37,613.04
回函金额占采购金额比例	94.77%	91.68%	86.25%

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
D/B			

3、执行采购穿行测试

对报告期内主要供应商执行穿行测试，获取公司主要供应商的采购合同、采购订单，抽查采购合同、入库单、发票、付款流水等原始资料，核实采购的真实性和准确性。

经核查，公司采购确认政策合理，公司与供应商之间的交易真实发生，相关单据符合公司实际情况，公司采购具有真实性。

三、主办券商、律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对事项（4）③，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅公司报告期各期末的员工花名册、工资表以及社会保险、住房公积金缴纳凭证；

2、取得未缴纳社会保险、住房公积金员工出具的自愿放弃缴纳声明承诺函、城乡居民基本医疗保险缴纳凭证、城乡居民基本养老保险缴纳凭证等资料；

3、取得公司及其境内控股子公司的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》、境外子公司法律意见书以及常州市住房公积金管理中心出具的证明；

4、查阅《中华人民共和国社会保险法》及《住房公积金管理条例》等相关法律法规；

5、访谈公司人力资源负责人，并取得实际控制人出具的承诺以及公司出具的确认函；

6、查询中华人民共和国人力资源和社会保障部、江苏省人力资源和社会保障厅、常州市人力资源和社会保障局、常州市住房公积金管理中心、浙江省人力资源和社会保障厅、温州市人力资源和社会保障局、温州市住房公积金管理中心等网站；

7、查阅公司测算的报告期内公司可能补缴的社会保险、住房公积金金额。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内公司及子公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不符合劳动用工相关法律法规的规定，可能存在被主管部门责令限期缴纳或者补足并加收滞纳金的风险，如逾期仍不缴纳，可能存在被主管部门处以行政处罚的风险；报告期内公司及子公司不存在因违反国家社会保险和住房公积金法律法规而受到相关主管部门行政处罚的情形，且公司控股股东、实际控制人已出具承诺，承诺全额承担公司因社会保险和住房公积金缴纳事宜遭受的任何损失。因此，公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不会构成本次挂牌的实质性法律障碍；

2、报告期内公司可能需要补缴的社会保险和住房公积金金额占当期利润总额的比例较低，如涉及补缴社会保险和住房公积金，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

3.关于关联交易与财务规范性。根据申报材料，公司与较多关联方主体均有交易，存在实际控制人资金拆入公司、现金收付款以及第三方回款，实际控制人存在大额取现。

请公司：（1）结合第三方交易价格或市场价格，逐项说明公司报告期内关联交易的必要性、公允性，是否存在代垫成本费用或其他利益安排。（2）说明公司是否存在与关联方或外协厂商共用或相邻生产场所的情况，如有，说明是否存在生产设备、场所、人员等方面的混同，公司是否独立。（3）说明报告期内实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠均持续向公司拆入资金是否构成对公司的财务资助，借款利率与公司短期借款利率是否存在较大差异。（4）结合公司资金往来情况、银行授信额度的使用情况，说明公司短期借款规模较高情况下仍需股东借款的合理性；针对将要到期的短期借款、应付账款、股东借款的还款计划和还款能力，结合期后实际偿还情况说明公司的资金来源，是否存在较大偿债风险。（5）按照回款方与合同方的关系，补充披露公司第三方回款的具体金额及占比情况，说明是否签署三方协议或其他说明文件，交易是否真实，相关内部控制措施是否有效，说明期后第三方回款金额及占比。（6）说明实际控

制人倪宝珠大额取现的具体用途及合理性，是否存在流向客户、供应商的情况，是否存在体外循环。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明第三方回款的核查比例，并对涉及交易及回款的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合第三方交易价格或市场价格，逐项说明公司报告期内关联交易的必要性、公允性，是否存在代垫成本费用或其他利益安排

（一）报告期内公司向关联方采购或接受劳务的情况如下：

单位：元/支、元/吨、万元

序号	关联方	关联交易内容	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
			单价	金额	单价	金额	单价	金额
1	常州市金豪精密钢管有限公司	采购商品	-	-	5,676.58	49.92	5,641.99	135.43
2	常州市金豪精密钢管有限公司	外协加工	0.47	204.78	0.48	275.95	0.50	74.88
3	江苏东晟律师事务所	咨询服务费	-	3.77	-	3.77	-	3.77

注：采购商品单价单位为元/吨，外协加工单价单位为元/支。

2023年度、2024年度，由于公司业务处在快速增长期，为了及时响应客户的需求，公司向常州市金豪精密钢管有限公司和其他供应商基于市场价格行情采购了少量的精密无缝钢管。

2023年和2024年公司采购精密无缝管的所有供应商及采购价格情况如下：

单位：元/吨

供应商	2024年度	2023年度
常熟市华林钢管有限公司	-	4,348.70
常州瑞冉机电科技有限公司	6,084.11	-
常州市金豪精密钢管有限公司	5,676.58	5,641.99

如上表所示，公司向常州市金豪精密钢管有限公司采购无缝钢管的价格处在常熟市华林钢管有限公司和常州瑞冉机电科技有限公司之间，存在价格差异主要系采购无缝钢管规格尺寸不同所致。

报告期，公司管型零部件业务快速增长，公司根据自身规划，将部分工序外包至常州市金豪精密钢管有限公司、张家港市盛亿诚机械科技有限公司、常州市

鑫科源机械科技有限公司、苏州金凯达机械科技股份有限公司等外协厂商。

报告期内，公司外包给常州市金豪精密钢管有限公司加工的价格及同类工序外协厂商价格对比情况如下：

单位：元/支

供应商	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
常州市鑫科源机械科技有限公司	0.44	0.44	-
张家港市盛亿诚机械科技有限公司	0.44	-	-
苏州金凯达机械科技股份有限公司	-	0.55	0.54
常州市金豪精密钢管有限公司	0.47	0.48	0.49

如上表所示，公司向常州市金豪精密钢管有限公司购买切割倒角工序的价格处于常州市鑫科源机械科技有限公司、张家港市盛亿诚机械科技有限公司和苏州金凯达机械科技股份有限公司提供的价格之间，存在价格差异，主要系受管型零部件壁厚和运输距离因素的影响。

截至目前，周旭东已卸任公司独立董事。公司与江苏东晟律师事务所交易主要系公司有采购常年法律顾问的需求，双方合作并非基于周旭东担任公司的独立董事，且交易金额较低，不会对公司的财务状况构成实质不利影响。

（二）报告期内公司向关联方销售商品的情况如下：

单位：元/吨、万元

序号	关联方	关联交易内容	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
			单价	金额	单价	金额	单价	金额
1	耀坤液压	销售商品	8,884.70	926.71	9,299.27	2,096.59	8,704.25	665.99
2	伯豪国际	销售商品	8,829.50	161.97	7,856.20	500.15	-	-

报告期，公司销售给耀坤液压工程机械管件，耀坤液压主要从事液压元件及零部件的生产、销售，且已进入世界主要工程机械主机厂商的供应商体系，具有较强的品牌优势和竞争优势。公司为了和其保持长期稳定的战略合作，于 2021 年 3 月共同成立合资公司宏亿商贸，双方的交易基于市场价格协商确定销售价格，工程机械管件销售的价格情况如下：

单位：元/吨

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
耀坤液压	8,884.70	9,299.27	8,704.25
工程机械管件平均销售价格	8,838.67	9,429.08	8,610.49

如上所示，公司销售给耀坤液压工程机械管件的销售价格与公司整体工程机械管件的平均价格无明显差异。

2024 年度、2025 年 1-5 月，公司销售给伯豪国际有限公司商品，主要系公司通过伯豪国际出口部分商品，鉴于公司对该业务保持控制，且伯豪国际已未开展其他业务，故基于业务实质，公司从 2023 年末起，已将其纳入合并报表范围。

（三）报告期，公司向关联方转让资产情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
常州市金豪精密钢管有限公司	处置资产	-	8.81	-

2024 年度，公司将闲置设备钢刷机、倒角机处置，常州市金豪精密钢管有限公司需要添置相关设备，公司根据设备净值及市场情况，经双方协商定价将处置设备销售给该公司，关联交易具有必要性及公允性。

综上所述，报告期内公司的关联交易具有必要性、公允性，不存在代垫成本费用或其他利益安排。

二、说明公司是否存在与关联方或外协厂商共用或相邻生产场所的情况，如有，说明是否存在生产设备、场所、人员等方面的混同，公司是否独立

报告期内，公司与关联方或主要外协厂商的经营地址情况如下：

公司名称	经营地址
无锡骏达金属表面处理有限公司	江苏省无锡市惠山区东安东路 16-2 号
芜湖县欣兰德金属表面处理有限公司	芜湖机械工业园
江阴泓联金属制品有限公司	江阴市临港街道滨江西路 538 号
常州市金豪精密钢管有限公司	武进区遥观镇新南村委倪家塘 258 号
芯心精密制造（江苏）有限公司	常州市新北区天山路 28 号 4 幢一楼
常州纬镀表面处理科技有限公司	常州市武进区湖塘镇纺织工业园区杨区东路 12 号
常州普利赛斯智能装备有限公司	常州经济开发区遥观镇洪庄工业集中区 8 号
苏州金凯达机械科技股份有限公司	张家港经济开发区田垛里村工业小区
无锡万宝电镀有限公司	无锡市惠山区洛社镇兴业路 6-1 号
幸南（丹阳）涂装工业有限公司	丹阳市经济开发区通港西路 68 号 5、14、15 栋
宏亿精工	常州市武进区遥观镇大明中路 8 号、遥观镇新南村委北后庄村 98 号、遥观镇新南村北后庄 99 号、遥

公司名称	经营地址
	观镇新南村委倪家塘 286 号、遥观镇前杨村委前杨工业区 12 号

如上所示，公司与关联方或外协厂商生产厂商不存在共用或相邻生产场所的情形。

三、说明报告期内实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠均持续向公司拆入资金是否构成对公司的财务资助，借款利率与公司短期借款利率是否存在较大差异

2022 年 1 月，公司向实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠拆入资金，具体情况如下：

单位：万元

关联方	期初	本期增加（利息）	本期减少（偿还）	期末
2022 年度				
倪宋	2,448.00	91.34	197.65	2,341.69
倪宝珠	1,176.00	41.43	153.00	1,064.43
倪凤珠	1,176.00	40.74	383.00	833.74
2023 年度				
倪宋	2,341.69	79.17	-	2,420.86
倪宝珠	1,064.43	35.99	-	1,100.42
倪凤珠	833.74	26.21	70.00	789.95
2024 年度				
倪宋	2,420.86	74.71	650.35	1,845.22
倪宝珠	1,100.42	33.44	403.00	730.86
倪凤珠	789.95	24.04	103.00	710.99
2025 年 1-5 月				
倪宋	1,845.22	19.11	51.11	1,813.22
倪宝珠	730.86	7.40	23.10	715.16
倪凤珠	710.99	7.38	118.96	599.41

如上表所示，2022 年 1 月，由于新厂区的投建及机器设备的购置，公司短期内固定资产投资对资金的需求较大，为实现公司业务发展及生产经营的需要，公司向实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠拆入资金 4,800.00 万元。

报告期内，公司根据资金情况陆续偿还该借款，未再向实际控制人新增拆入

资金，公司与实际控制人约定，按照公司各年度向银行借款的加权平均利率向实际控制人支付利息。报告期内各期，公司向实际控制人拆借资金的借款利率分别为 3.47%、3.28% 和 2.85%。截至本回复出具日，公司已全额归还向股东拆入的所有借款及利息。

综上所述，报告期内实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠向公司拆入资金不构成对公司的财务资助。

四、结合公司资金往来情况、银行授信额度的使用情况，说明公司短期借款规模较高情况下仍需股东借款的合理性；针对将要到期的短期借款、应付账款、股东借款的还款计划和还款能力，结合期后实际偿还情况说明公司的资金来源，是否存在较大偿债风险

（一）结合公司资金往来情况、银行授信额度的使用情况，说明公司短期借款规模较高情况下仍需股东借款的合理性

报告期内公司资金往来情况、银行授信额度使用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日 /2025 年 1-5 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
货币资金	13,297.68	9,385.56	5,289.14
银行授信额度	41,800.00	69,300.00	55,800.00
短期借款	21,823.97	16,850.01	14,869.80
股东借款	3,127.78	3,287.07	4,311.23
营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
销售商品收到的现金	30,792.25	72,577.51	57,554.44
经营活动产生的现金流量净额	931.05	5,297.52	-3,322.20

注：货币资金系剔除受限货币资金，短期借款剔除票据贴现未终止确认的金额。

如上所示，2023 年末，公司短期借款 14,869.80 万元，股东借款 4,311.23 万元，货币资金仅为 5,289.14 万元，虽然银行授信额度较高但均为流动资金，存在使用限制，在实际使用时需要提供相应的抵押或担保，考虑到公司正处于快速发展期，所需的营运资金逐渐增加以及新厂区的投建及机器设备的购置需要大额资金，故向股东借款弥补新厂区的投建及机器设备购置的资金缺口，以缓解公司资金压力，改善现金流状况，保证公司的资金安全。

综上所述，报告期内，公司在短期借款规模较高情况下仍向股东借款系公司生产经营需要，具有合理性。公司的业务规模不断增加，销售商品收到的现金和经营性活动产生的现金流量净额不断增长，截至本回复出具日，公司已全额归还向股东拆入的所有借款及利息。

（二）针对将要到期的短期借款、应付账款、股东借款的还款计划和还款能力，结合期后实际偿还情况说明公司的资金来源，是否存在较大偿债风险。

报告期末，公司将要到期的短期借款的期后偿还情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	报告期末余额	到期日		本回复出具日已偿还金额	未来还款计划
			2025 年末	2026 年末		
1	中国农业银行股份有限公司常州经济开发区支行	8,410.00	6,440.00	1,970.00	1,490.00	按借款合同约定时间还款
2	兴业银行常州经济开发区支行	995.00	995.00	-	995.00	已全部还款
3	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市经济开发区支行	1,400.00	1,400.00	-	1,400.00	已全部还款
4	中国银行股份有限公司常州经济开发区支行	8,500.00	6,500.00	2,000.00	1,500.00	按借款合同约定时间还款
5	中国工商银行股份有限公司常州潞城支行	2,500.00	-	2,500.00	-	按借款合同约定时间还款
合计		21,805.00	15,335.00	6,470.00	5,385.00	

截至本回复出具日，短期借款已还款 5,585.00 万元。报告期内，公司均按借款合同约定按时履行还款和付款义务，不存在逾期未偿还的情形。

报告期末，公司前五大应付账款的期后偿还情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	报告期末余额	到期日		本回复出具日已支付金额	未来还款计划
			2025 年末	2026 年末		
1	江苏天启建设有限公司	1,223.30	1,223.30	-	1,136.37	按合同约定时间支付
2	杨建纲	542.49	542.49	-	542.49	已全部支付
3	张家港保税区登月国际贸易有限公司	504.97	504.97	-	504.97	按合同约定时间支付
4	中国电信股份有限公司常州分公司	359.13	359.13	-	2.12	按合同约定时间支付
5	湖北昱光热工设备	330.16	330.16	-	-	按合同约定

	有限公司					时间支付
	合计	2,960.05	2,960.05	-	2,185.95	

截至本回复出具日，前五大应付账款已支付 2,185.95 万元，报告期内，公司均按采购合同约定按时履行还款和付款义务，不存在逾期未偿还的情形。

报告期末，公司向股东借款的期后偿还情况如下：

单位：万元

序号	股东姓名	报告期末余额	2025 年到期	本回复出具日已偿还金额
1	倪宋	1,813.22	1,813.22	1,813.22
2	倪宝珠	715.16	715.16	715.16
3	倪凤珠	599.41	599.41	599.41

截至本回复出具日，公司向股东拆入的所有借款及利息已全部归还。

报告期，公司资产负债率保持稳定，分别为 48.20%、45.88%，46.11%，流动比例较好，分别为 1.29、1.41 和 1.39，随着公司盈利不断增强，经营活动产生的现金流量净额持续改善，公司不存在较大的偿债风险。

五、按照回款方与合同方的关系，补充披露公司第三方回款的具体金额及占比情况，说明是否签署三方协议或其他说明文件，交易是否真实，相关内部控制措施是否有效，说明期后第三方回款金额及占比

（一）按照回款方与合同方的关系，补充披露公司第三方回款的具体金额及占比情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”中补充披露如下：

“报告期内，按照回款方与合同方的关系，公司第三方回款的具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额	1,776.71	2,337.88	508.04
其中：同属同一集团	1,615.88	1,633.78	2.70
同一法定代表人	-	40.88	16.12
境外客户指定付款	156.54	663.22	22.55
客户业务合作伙伴	4.29	-	466.67

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	35,513.85	85,626.75	71,871.30
第三方回款占比	5.00%	2.73%	0.71%
其中：同属同一集团	4.55%	1.91%	0.00%
同一法定代表人	0.00%	0.05%	0.02%
境外客户指定付款	0.44%	0.77%	0.03%
客户业务合作伙伴	0.01%	0.00%	0.68%

报告期内，公司第三方回款主要系同属同一集团内的公司付款（如比亚迪），占公司同期营业收入比例分别为 0.00%、1.91%和 4.55%；报告期内，境外客户指定进行付款，主要系该部分外销销售区域为境外特定地区，该等地区受国际政策、外汇管制、支付渠道等因素的影响，委托第三方公司支付货款。报告期内，除上述情形外，还包括委托付款方为公司同一法定代表人的其他企业以及客户的业务伙伴等，主要系客户自身资金周转及调拨安排原因，进行委托支付。”

（二）说明是否签署三方协议或其他说明文件，交易是否真实，相关内部控制措施是否有效，说明期后第三方回款金额及占比

报告期内，公司业务涉及第三方回款的情形具有真实的交易背景，公司根据内部控制规定，要求其提供相关证明资料，如境外客户指定付款的，公司会通过邮件或通讯软件与境外客户确认相关付款信息等，同时，公司通过与客户进行定期对账，获取客户关于第三方回款情况的确认信息。公司建立了与第三方回款的相关内部控制措施，并运行有效。

2025 年 5 月 31 日至 2025 年 8 月 31 日，公司第三方回款均为同一集团内的公司付款，金额为 531.11 万元，占回款总额的比例为 2.27%。

六、说明实际控制人倪宝珠大额取现的具体用途及合理性，是否存在流向客户、供应商的情况，是否存在体外循环

报告期内，公司实际控制人倪宝珠的取现情况如下：

序号	取现总额 (万元)	取现用途	合理性	是否流向客户、供应商
1	100.00	妹妹倪凤珠儿子结婚，借给倪凤珠用于其子结婚彩礼、礼金等现金支出	按照当地风俗和婚礼双方家庭的约定，结婚彩礼和礼金采用现金形式。倪凤珠提供收据，借款已归还	否

序号	取现总额 (万元)	取现用途	合理性	是否流向客户、供应商
2	43.33	采购公司食堂所需的肉、菜等物资	倪宝珠为公司的采购专员，负责部分食堂物资采购工作。由于菜贩和肉贩的交易习惯，采用了现金交易。倪宝珠完成采购后，根据实际交易金额和物资签收单向公司报销费用	公司的日常食堂采购，倪宝珠已据实报销费用
3	50.00	装修个人家庭住宅	倪宝珠装修个人住宅，应部分装修商的需要用现金支付货款。装修商提供了现金收据、签订了装修合同	否
4	63.41	支付给儿子陈奇的家庭生活资助	倪宝珠儿子的家庭成员中仅陈奇有稳定收入，需抚养未成年子女，家庭开支较大。倪宝珠通过赠与陈奇、朱伶俐夫妻的未成年子女现金红包的形式多次资助	否
5	31.99	支付给儿媳朱伶俐的家庭生活资助		否
6	10.05	还款给朋友	应朋友需要用现金偿还借款	否
7	10.00	给母亲的生活费	倪宝珠的母亲不会使用手机银行等电子支付工具，所以用现金形式支付生活费	否
8	5.73	个人家庭零星支出	个人家庭用于买菜、人情往来的现金支出	否
9	139.54	未支出，已存回银行账户	个人取现后备用，为规范个人现金支出，将备用现金存回个人银行卡	否
合计	454.05	-	-	-

注：报告期内，倪宝珠多次取现，表格中根据取现用途用总额列示。

由上表可知，报告期内倪宝珠的大额取现主要用于婚礼现金支出、采购食堂物资、支付个人住宅装修款、给予子女的生活资助和晚辈的现金红包等，与当地风俗文化、商贩的交易习惯、家庭现状等相关，具备合理性。倪宝珠的取现中，除采购公司食堂物资外，其他现金支出未流入客户、供应商。倪宝珠已据实报销现金采购公司食堂物资。综上所述，倪宝珠在报告期内的大额取现不存在公司资金体外循环的情形。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(A) 关于问题一

1、获取公司提供的关联方清单并访谈公司管理层，了解报告期内关联交易的情况，评估关联交易的商业逻辑的合理性和交易发生的必要性；

2、查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，检查公司识别的关联方的完整性，查阅关联方、外协厂商的其注册地址是否和公司一致或相近，注册电话号码是否相同，注册邮箱是否属于公司关键岗位人员是否现在或曾经在关联方或外协厂商任职；

3、实地走访主要关联方和外协厂商，访谈其主要负责人员，了解其业务经营状况，了解关联交易内容、关联交易产生的原因及合理性、双方定价依据以及是否存在共用或相邻生产场所的情况；

4、获取相关关联交易的合同，分析合同条款，并将交易价格与第三方询价单或同类型交易的交易价格、公开价格信息比对，判断是否存在明显差异；

5、获取公司报告期内的银行流水，访谈与公司发生交易的主要关联方，检查是否存在关联方与公司代垫成本费用、是否存在关联方利益输送或其他安排的情况。

(B) 关于问题二

实地走访主要关联方和外协厂商，访谈其主要负责人员，核查其业务经营状况，了解关联交易内容、产生的原因及合理性、双方定价依据以及是否存在共用或相邻生产场所的情况。

(C) 关于问题三

1、访谈公司管理层、获取公司银行授信台账等资料，了解公司短期借款规模较高情况下仍向股东借款的背景及原因，并分析其合理性；

2、获取公司与实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠签订的借款合同，查阅相关利息的约定；

3、获取公司各年度计提向实际控制人借款的利息计算表，复核利息计提的准确性以及相关利率与公司同期银行借款利率是否存在较大差异。

(D) 关于问题四

1、访谈公司管理层、获取公司银行授信台账等资料，了解公司短期借款规模较高情况下仍向股东借款的背景及原因并分析其合理性；

2、获取公司与实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠签订的借款合同，查阅相关利息的约定；

3、获取公司各年度计提向实际控制人借款的利息计算表，复核利息计提的准确性以及相关利率与公司同期银行借款利率是否存在较大差异；

4、访谈公司财务负责人，了解公司针对将要到期的短期借款、应付账款、股东借款的还款计划和还款能力以及资金的来源；

5、获取公司期后银行存款明细账，复核的短期借款、应付账款、股东借款的支付情况。

(E) 关于问题五

1、获取公司销售收款相关的内控制度并访谈公司管理人员，了解第三方回款的产生的原因、相关内部控制措施及其执行的有效性；结合公司报告期内第三方回款的金额、占比，分析公司第三方回款的合理性；

2、获取公司报告期内第三方回款的统计明细表，检查第三方回款业务相关合同或订单、资金流水凭证等原始交易凭证；

3、获取主要第三方回款客户及代付方出具的相关确认函，并对主要第三方回款的客户及代付方进行访谈以核查第三方回款行为的真实性，代付金额的准确性以及客户与代付方的关系；

4、取得公司实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款支付方之间是否存在关联关系。

(F) 关于问题六

1、陪同公司实际控制人倪宝珠前往银行打印报告期内的所有银行流水对账单；

2、通过云闪付查询、银行账户勾稽、获取个人银行账户完整性确认函等方式核查倪宝珠的银行账户完整性；

3、通过获取交易合同、收据、借据、访谈确认等方式了解倪宝珠大额取现的用途、合理性；

4、通过查阅倪宝珠在公司的报销凭证了解现金采购食堂物资的真实性和准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（A）关于问题一

报告期内，公司关联交易具有必要性和公允性，不存在代垫成本费用或其他利益安排的情形。

（B）关于问题二

报告期内，公司不存在与关联方或外协厂商共用或相邻生产场所的情形。

（C）关于问题三

报告期内，实际控制人倪宋、倪宝珠、倪凤珠向公司拆入资金不构成对公司的财务资助，借款利率与公司短期借款利率不存在重大差异。

（D）关于问题四

报告期内，公司短期借款规模较高情况下仍需股东借款具有合理性，公司资金状况持续改善，不存在较大的偿债风险。

（E）关于问题五

报告期内，公司第三方回款涉及的营业收入具有真实性、相关内部控制有效。

（F）关于问题六

实际控制人倪宝珠大额取现的用途具备合理性，已据实报销现金采购公司食堂物资的费用，不存在体外循环的情形。

二、说明第三方回款的核查比例，并对涉及交易及回款的真实性发表明确意见

报告期各期，主办券商及会计师对第三方回款的核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额	1,843.00	2,492.46	508.04
第三方回款占比	5.00%	2.73%	0.71%
第三方回款核查金额	1,776.71	2,337.88	508.04
第三方回款核查比例	97.61%	90.74%	100.00%

经核查，主办券商及会计师认为，第三回款涉及的交易及回款真实。

4.关于历史沿革。根据申报材料，（1）公司披露历史沿革不涉及国资股东，但公司股东东方创投的实际控制人为常州市国资委。（2）公司股东曾以宏仁精密 100%股权认购公司新增注册资本。（3）公司设立员工持股平台亿新共铸实施股权激励。（4）倪国平曾为倪宋代持公司股权。

请公司：（1）说明公开转让说明书披露的历史沿革不涉及国资、外资、集体股东出资是否准确，历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时是否履行国有股权管理的审批、评估及备案程序，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，公司提交的经开区国有企业投资项目审批（备案）表是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求。（2）说明公司股东以宏仁精密 100%股权认购公司新增注册资本的原因，出资资产有无权属瑕疵，出资资产与公司经营的关联性，是否符合当时《公司法》的规定，是否存在出资不实或损害公司利益情形。（3）说明实际激励对象是否符合股权激励标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形，股权实施过程中是否存在纠纷或争议。（4）说明股权代持的形成、演变、解除过程，股权代持的原因及合理性，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，同时说明以下核查事项：

（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规

定的情形。（3）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

【公司回复】

一、说明公开转让说明书披露的历史沿革不涉及国资、外资、集体股东出资是否准确，历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时是否履行国有股权管理的审批、评估及备案程序，审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据，公司提交的经开区国有企业投资项目审批（备案）表是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求

（一）说明公开转让说明书披露的历史沿革不涉及国资、外资、集体股东出资是否准确

2022 年 10 月，东方创投出资 1,000 万元向公司增资，增资后持有公司 1.4815% 股份。东方创投的股权结构为：常州市人民政府国有资产监督管理委员会持有江苏常州东方投资控股有限公司（以下简称“东方控股”）100% 股份，东方控股持有东方创投 100% 股份。根据《中华人民共和国企业国有资产法》等相关法律法规规定，东方创投系国有企业。公司历史沿革涉及国资股东出资，公司已对《公开转让说明书》披露内容进行了更正，并在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中补充披露如下：

“3、公司历史沿革是否涉及国资出资的情况

公司历史沿革涉及国资股东出资。

2022 年 9 月 16 日，倪宋、倪宝珠、倪凤珠、亿新共铸与江苏雷利、常州力和科、常州亿和力、东方创投、陈芝浓签署《江苏宏亿精工股份有限公司投资协议》及《江苏宏亿精工股份有限公司投资协议之补充协议》，东方创投出资 1,000 万元向公司增资，增资后持有公司 1.4815% 股份。东方创投的股权结构为：常州市人民政府国有资产监督管理委员会持有江苏常州东方投资控股有限公司（以下简称“东方控股”）100% 股份，东方控股持有东方创投 100% 股份。根据《中华人民共和国企业国有资产法》等相关法律法规规定，东方创投系国有企

业。

本次国有股权出资已履行了国有股权管理的审批、评估及备案程序，具体情况如下：

2022年7月21日，东方控股召开第二届董事会2022年第六次会议，审议通过《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。

2022年8月12日，江苏华信资产评估有限公司出具了“苏华评报字[2022]第S010号”《常州东方产业引导创业投资有限责任公司拟对外投资涉及的江苏宏亿钢管有限公司股东全部权益价值资产评估报告》。

2022年8月26日，江苏常州经济开发区召开党工委（扩大）会议，根据会议纪要，会议原则同意东方控股《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。

2022年9月9日，东方创投就投资宏亿精工事项取得江苏常州经济开发区财政局备案的《经开区国有企业投资项目审批（备案）表》。

2022年9月13日，东方创投就投资宏亿精工事项取得江苏常州经济开发区财政局备案的《接受非国有资产评估项目备案表》。

2025年9月28日，东方创投就投资宏亿精工事项取得常州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《企业产权登记表》。”

（二）历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时是否履行国有股权管理的审批、评估及备案程序

公司历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更的情况为：2022年10月，东方创投出资1,000万元向公司增资，增资后持有公司93.0650万股股份，持股比例为1.4815%，此后，东方创投持有的公司股份数量及比例未发生变化。本次国有股权出资已履行了国有股权管理的审批、评估及备案程序，具体情况如下：

2022年7月21日，东方控股召开第二届董事会2022年第六次会议，审议通过《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。

2022年8月12日，江苏华信资产评估有限公司出具了“苏华评报字[2022]第S010号”《常州东方产业引导创业投资有限责任公司拟对外投资涉及的江苏

宏亿钢管有限公司股东全部权益价值资产评估报告》。

2022 年 8 月 26 日，江苏常州经济开发区召开党工委（扩大）会议，根据会议纪要，会议原则同意东方控股《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。

2022 年 9 月 9 日，东方创投就投资宏亿精工事项取得江苏常州经济开发区财政局备案的《经开区国有企业投资项目审批（备案）表》。

2022 年 9 月 13 日，东方创投就投资宏亿精工事项取得江苏常州经济开发区财政局备案的《接受非国有资产评估项目备案表》。

2025 年 9 月 28 日，东方创投就投资宏亿精工事项取得常州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《企业产权登记表》。

综上所述，公司历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时已履行了国有股权管理的审批、评估及备案程序。

（三）审批或确认机构是否具备相应管理权限及具体文件依据

《中华人民共和国企业国有资产法》第十二条规定：“履行出资人职责的机构代表本级人民政府对国家出资企业依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等出资人权利。”同时，该法规第十一条规定：“国务院国有资产监督管理机构和地方人民政府按照国务院的规定设立的国有资产监督管理机构，根据本级人民政府的授权，代表本级人民政府对国家出资企业履行出资人职责。”

根据常州市人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“常州市国资委”）于 2015 年 7 月 21 日发布的《市国资委关于组建江苏东方投资控股有限公司有关情况的汇报》（常国资〔2015〕60 号），拟组建的江苏东方投资控股有限公司由市国资委履行出资人职责，授权江苏常州经济开发区管委会负责管理公司的日常事务。根据常州市国资委于 2019 年 7 月 3 日发布的《市国资委关于调整国资监管事项的通知》（常国资〔2019〕34 号），常州市国资委将产业板块的企业投资额在 3,000 万元及以下的股权投资项目的审批权限下放给市属集团公司。

同时，根据中共常州市委、常州市人民政府于 2019 年 12 月 5 日发布的《中共常州市委 常州市人民政府印发〈关于优化调整常州经济开发区管理体制的方

案》的通知》（常发〔2019〕25 号），江苏常州经济开发区管委会统一行使管辖范围内经济管理、社会事务管理、城市管理等行政职能，包括投资服务、行政审批、安全生产、综合执法等工作职责。

东方控股系常州市人民政府为支持经开区建设发展而设立的市属区管企业，由常州市国资委履行出资人职责，并行使股东职权，授权江苏常州经济开发区管委会负责管理公司的日常事务。因此，针对东方创投投资宏亿精工的投资行为，2022 年 7 月 21 日，东方控股召开第二届董事会 2022 年第六次会议，审议通过《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。2022 年 8 月 26 日，江苏常州经济开发区召开党工委（扩大）会议，根据会议纪要，会议原则同意东方控股《关于对江苏宏亿钢管有限公司进行股权投资的请示》。

综上所述，公司历史上涉及国有股权出资的审批或确认机构具备相应管理权限。

（四）公司提交的经开区国有企业投资项目审批（备案）表是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求

《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》第 1-5 条规定：“申请挂牌公司涉及国有控股或国有参股情形的，应严格按照国有资产管理法律法规的规定，提供相应的国有资产监督管理机构或国务院、地方政府授权的其他部门、机构关于国有股权设置的批复文件。因客观原因确实无法提供批复文件的，在保证国有资产不流失的前提下，申请挂牌公司可按以下方式解决：以国有产权登记表（证）替代国有资产监督管理机构的国有股权设置批复文件；股东中含有政府出资设立的投资基金的，可以基金的有效投资决策文件替代国资监管机构或财政部门的国有股权设置批复文件。”

根据上述规定，除《经开区国有企业投资项目审批（备案）表》和江苏常州经济开发区党工委（扩大）会议纪要外，公司将常州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《企业产权登记表》作为申报文件与本次回复文件一并提交。

二、说明公司股东以宏仁精密 100%股权认购公司新增注册资本的原因，出资资产有无权属瑕疵，出资资产与公司经营的关联性，是否符合当时《公司法》的规定，是否存在出资不实或损害公司利益情形

（一）公司股东以宏仁精密 100%股权认购公司新增注册资本的原因，出资资产有无权属瑕疵，出资资产与公司经营的关联性

宏仁精密当时的股东为倪宋、倪宝珠和倪凤珠，宏仁精密主要从事精密无缝钢管的生产和销售，和公司的主营业务相近，为了解决同业竞争和减少关联交易，公司拟收购宏仁精密为其全资子公司。鉴于当时宏仁精密经审计的净资产值为 2,138.62 万元，而公司当时拟扩大生产经营，需较为充足的经营现金流，因此采取了公司向宏仁精密股东增发股份的方式进行收购。

倪宋、倪宝珠和倪凤珠用以认购公司新增注册资本的宏仁精密股权系其合法、真实持有，不存在质押、冻结等权利限制情形，股权权属明确，出资资产不存在权属瑕疵。

（二）是否符合当时《公司法》的规定，是否存在出资不实或损害公司利益情形

《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第二十七条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定。”，第二十八条第一款规定：“股东应当按期足额缴纳公司章程中规定的各自所认缴的出资额。股东以货币出资的，应当将货币出资足额存入有限责任公司在银行开设的账户；以非货币财产出资的，应当依法办理其财产权的转移手续。”

2021 年 10 月 28 日，天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“天衡审字（2021）02634 号”《常州市宏仁精密制管有限公司 2020 年度及 2021 年 1-9 月财务报表审计报告》，根据该报告，宏仁精密截至 2021 年 9 月 30 日的净资产值为 2,138.62 万元。

2021 年 10 月 31 日，江苏天健华辰资产评估有限公司出具了“华辰评报字

（2021）第 0219 号”《江苏宏亿钢管有限公司拟收购常州市宏仁精密制管有限公司 100%股权项目资产评估报告》，根据该报告，宏仁精密截至 2021 年 9 月 30 日的净资产评估价值为 2,554.73 万元。

2021 年 10 月 30 日，倪宋、倪宝珠、倪凤珠与宏亿有限签署了《倪宋、倪宝珠、倪凤珠对江苏宏亿钢管有限公司之增资协议》，参考宏仁精密截至 2021 年 9 月 30 日经审计的净资产值及评估价值对宏仁精密股权进行定价。

2022 年 5 月 6 日，宏仁精密就上述股权出资事项办理完成变更登记手续，宏仁精密变更为宏亿有限的全资子公司。

综上所述，公司股东以宏仁精密 100%股权认购公司新增注册资本已履行评估作价程序，并办理了出资股权的转让登记手续，符合当时《公司法》的规定，不存在出资不实或损害公司利益的情形。

三、说明实际激励对象是否符合股权激励标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形，股权激励过程中是否存在纠纷或争议

（一）说明实际激励对象是否符合股权激励标准，是否均为公司员工

股权激励对象确定的依据为与公司或子公司签订劳动合同或聘用协议的重要经营管理人员和核心技术人员，具体包括：①重要经营管理人员：主持公司全面生产经营工作的高级管理人员、负责公司生产经营的中层经营管理人员等；②核心技术人员：关键科技成果的主要完成人、重大开发项目的负责人、对主导产品或核心技术或工艺流程做出了重大创新或者改进的主要技术人员。

公司实际激励对象均为公司员工，激励对象参与股权激励时点的任职均符合上述股权激励对象确定标准。

（二）对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形，股权激励过程中是否存在纠纷或争议

激励对象的出资资金来源均为自有及/或自筹资金，公司对激励对象不存在财务资助或利益输送情形，股权激励实施过程中不存在纠纷或争议。

四、说明股权代持的形成、演变、解除过程，股权代持的原因及合理性，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形

（一）说明股权代持的形成、演变、解除过程

2006年5月30日，宏亿有限设立，倪国平作为设立时的股东出资50万元，出资比例为50%，该部分股权的实际权利人为倪宋。

上述股权代持形成后至解除前，宏亿有限经历了四次增资，公司注册资本由100万元增加至5,000万元，倪国平持有的公司出资额增加至2,550万元，其认缴的公司新增注册资本均系为倪宋代持，历次增资的实际出资人均为倪宋。

2019年12月5日，倪国平与倪宋签署《股权转让协议》，约定倪国平将其持有的宏亿有限2,550万元出资额转让给倪宋，并于2019年12月6日办理完成变更登记手续。本次股权转让实际系代持还原，因此未实际支付转让价款。自此，倪国平与倪宋之间的股权代持关系解除。

（二）股权代持的原因及合理性

倪宋、倪宝珠、倪凤珠拟投资设立宏亿有限时，宏亿有限的股权结构与三人投资的宏仁精密完全一致，由于对当时的相关法律法规理解不全面，误以为若两家公司的股权结构完全一致，可能会被认定为是同一家公司，因此倪宋委托其父亲倪国平代为持有宏亿有限股权，具有合理性。

（三）是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形

根据倪宋签署确认的调查表及经本所律师访谈倪宋、倪国平，倪宋具备法律法规规定的股东资格，不存在通过股权代持规避持股限制等法律法规规定的情形。

【中介机构回复】

一、主办券商、律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司更正后的《公开转让说明书》；
- 2、查阅东方创投及东方控股的《公司章程》，并取得东方创投的确认；

3、查阅东方创投投资公司所履行的国有股权管理的审批、评估及备案等文件，以及常州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《企业产权登记表》；

4、查阅《中华人民共和国企业国有资产法》《市国资委关于调整国资监管事项的通知》《市国资委关于组建江苏东方投资控股有限公司有关情况的汇报》《中共常州市委 常州市人民政府印发〈关于优化调整常州经济开发区管理体制的方案〉的通知》等相关依据文件；

5、查阅《常州市人民政府办公室关于确认常州市宏仁精密制管有限公司历史沿革合规性的函》；

6、查阅宏仁精密的企业登记资料，以及公司股东以宏仁精密股权出资涉及的相关协议、审计报告、评估报告、非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表及完税凭证；

7、查阅公司的股权激励实施方案、员工花名册、公司与激励对象签署的股权激励授予协议、劳动合同/聘用协议、员工持股平台的企业登记资料；

8、查阅公司的企业登记资料，公司历次增资及股权转让涉及的相关协议、股东会决议、支付凭证及验资报告；

9、查阅公司自然人股东的身份证明文件，机构股东的《营业执照》、公司章程/合伙协议；

10、除未实际支付股权转让价款，不涉及出资流水的情形外，取得公司持股5%以上自然人股东、员工持股平台合伙人于取现时点或出资时点前后3个月的资金流水；

11、查阅公司现有直接股东、员工持股平台合伙人签署确认的调查表或确认函；

12、访谈公司现有及历史股东、员工持股平台合伙人，并取得公司出具的确认函；

13、查询企业公示系统、企查查网站、百度、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国证券投资基金业协会网站；

14、查阅《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上

市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》关于穿透计算股东人数的相关规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司历史沿革中涉及国资股东出资，公司已对《公开转让说明书》披露内容进行更正；公司历史上涉及国有股权出资、转让、比例变更时已履行了国有股权管理的审批、评估及备案程序，审批或确认机构具备相应管理权限；除《经开区国有企业投资项目审批（备案）表》和江苏常州经济开发区党工委（扩大）会议纪要外，公司将常州市人民政府国有资产监督管理委员会出具的《企业产权登记表》作为申报文件与本次回复文件一并提交；

2、公司股东以宏仁精密 100% 股权认购公司新增注册资本的出资资产无权属瑕疵，出资资产与公司经营具有关联性；公司股东以股权出资已履行了评估作价程序，并办理了股权转让登记手续，符合当时《公司法》的规定，不存在出资不实或损害公司利益的情形；

3、实际激励对象符合股权激励标准，均为公司员工，公司对激励对象不存在财务资助或利益输送情形，股权实施过程中不存在纠纷或争议；

4、公司历史上股权代持的形成原因具有合理性，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

二、核查事项说明

（一）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、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

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

截至本回复出具之日，公司控股股东为倪宋，实际控制人为倪宋、倪宝珠、倪凤珠；其他持有公司股份的董事、高级管理人员、员工为刘志俊、陆志勇、刘柳亮、丁金虹，均通过员工持股平台间接持有公司股份；除控股股东、实际控制人外，公司不存在其他持股 5% 以上的自然人股东；公司员工持股平台亿新共铸共有 34 名合伙人。

（1）入股协议

上述主体中，员工持股平台合伙人均签署了股权激励授予协议；通过受让股权方式取得公司股权的，均已签署股权转让协议；上述主体通过增资取得公司股权的，除 2022 年 5 月宏亿有限第六次增资时，倪宋、倪宝珠和倪凤珠与宏亿有限签署了增资协议外，均未签署增资协议，系公司实际控制人对公司增资，主办券商及律师已通过查阅增资决议文件、出资凭证及访谈相关股东确认增资相关事项。

（2）决议文件

根据当时适用的《公司法》《公司章程》的相关规定，公司历次股权变动均召开了股东会，并由当时的全部股东一致审议通过。

（3）支付凭证

2019 年 12 月倪国平向倪宋转让股权系父子间的股权代持还原，未实际支付股权转让价款；2022 年 5 月，倪宋以其持有的宏仁精密 50% 股权及现金 43.6454 万元对公司增资并以公司对其的分红款冲抵现金增资款，倪凤珠、倪宝珠以其各自持有的宏仁精密 25% 股权对公司增资；除前述情形外，主办券商及律师已核查上述主体出资的其余全部支付凭证。

（4）完税凭证

公司自设立至今仅进行过 1 次股权转让，即 2019 年 12 月倪国平向倪宋转让股权，该次股权转让系父子间股权代持还原，无需缴纳个人所得税；公司员工持股平台层面发生的财产份额转让均系原价转让，不存在转让所得，无需缴纳个人所得税。

2022 年 5 月，倪宋、倪宝珠和倪凤珠以其持有的宏仁精密股权对公司增资，

已取得《非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表》，截至本出具之日，尚余最后一期税款未缴纳，经备案的计划纳税时间为 2025 年 12 月 31 日。

（5）流水核查情况

针对控股股东、实际控制人的现金出资情形，本所律师访谈了当事人并查看了现金缴款单、验资报告等，履行了必要的核查程序；2019 年 12 月倪国平向倪宋转让股权系代持还原以及 2022 年 5 月倪宋、倪宝珠和倪凤珠以持有的宏仁精密股权以及倪宋以分红款向宏亿有限增资，均不涉及出资流水；除前述情形外，本所律师已取得相关主体于出资时点前后 3 个月的银行流水。

（6）其他核查程序

就上述主体的出资，主办券商及律师还履行了如下核查程序：

- ①查阅公司、亿新共铸的企业登记资料。
- ②访谈上述主体。
- ③取得上述主体签署确认的调查表。

2. 股权代持核查程序是否充分有效

就股权代持事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司的企业登记资料，公司历次增资涉及的增资协议及股权转让涉及的相关协议、股东会决议、支付凭证及验资报告；

（2）查阅公司自然人股东的身份证明文件，机构股东的营业执照、公司章程/合伙协议；

（3）除未实际支付股权转让价款，不涉及出资流水的情形外，取得公司持股 5%以上自然人股东、员工持股平台合伙人于取现或出资时点前后 3 个月的银行流水；

（4）查阅公司股东、员工持股平台合伙人签署确认的调查表、确认函；

（5）访谈公司现有及历史股东、员工持股平台合伙人；

（6）查询企业公示系统、企查查网站、百度、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网；

综上所述，主办券商及律师对股权代持的核查程序充分有效。

(二) 以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况如下：

入股时间及入股形式	入股股东	背景	价格	定价依据及公允性	资金来源及合法合规性	款项是否实际支付	公司估值
2006年5月，设立	倪国平	因看好钢管业务，新设企业进行经营；倪国平代其子倪宋持有股权的背景详见本小问公司回复之“四、说明股权代持的形成、演变、解除过程，股权代持的原因及合理性，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形”	1元/注册资本	新设公司，按照1元/注册资本的价格认缴出资，定价公允	家庭自有资金，合法合规	已实际支付	不涉及
	倪宝珠						
	倪凤珠						
2010年4月，宏亿有限第一次增资	倪国平	原股东增资以增加注册资本，提升公司市场资信，增强公司资金实力	1元/注册资本	公司原股东增资，按照注册资本定价，定价公允	家庭自有资金，合法合规	已实际支付	不涉及
	倪宝珠						
	倪凤珠						
2011年5月，宏亿有限第二次增资	倪国平	原股东增资以增加注册资本，提升公司市场资信，增强公司资金实力；同时，三位股东对家族股权结构进行调整，倪宋通过倪国平的持股比例从50%调整为51%，成为控股股东	1元/注册资本	公司原股东增资，按照注册资本定价，定价公允	家庭自有资金，合法合规	已实际支付	不涉及
	倪宝珠						
	倪凤珠						
2015年5月，	倪国平	原股东增资以	1元/注册	公司原股东增	家庭自有	已实际	不涉及

入股时间及入股形式	入股股东	背景	价格	定价依据及公允性	资金来源及合法合规性	款项是否实际支付	公司估值
宏亿有限第三次增资	倪宝珠	增加注册资本，提升公司市场资信，增强公司资金实力	资本	资，按照注册资本定价，定价公允	资金，合法合规	支付	
	倪凤珠						
2016年4月，宏亿有限第四次增资	倪国平	原股东增资以增加注册资本，提升公司市场资信，增强公司资金实力	1元/注册资本	公司原股东增资，按照注册资本定价，定价公允	家庭自有资金，合法合规	已实际支付	不涉及
	倪宝珠						
	倪凤珠						
2019年12月，宏亿有限第一次股权转让	倪宋	父子间股权代持还原	1元/注册资本	系父子间股权代持还原，按照注册资本定价，定价公允	无需支付	无需支付	不涉及
2021年12月，宏亿有限第五次增资	倪宋	公司扩大生产规模，有资金需求，原股东增资以增强公司资金实力	12.11元/注册资本	公司有较大资金需求，且系公司原股东同比例增资，因此协商定价，定价公允	家庭自有资金，合法合规	已实际支付	不涉及
	倪宝珠				家庭自有资金及自筹资金，合法合规		
	倪凤珠				家庭自有资金，合法合规		
2022年5月，宏亿有限第六次增资	倪宋	本次增资原因详见本小问公司回复之“二、（一）”鉴于倪宋在宏仁精密的持股比例为50%，在公司的持股比例是51%，因此为保证增资后倪宋持股比例仍是51%，倪宋就差额部分使用现金增资	10.39元/注册资本	公司原股东同比例增资，因此协商定价，定价公允	各股东以宏仁精密股权进行出资，倪宋用于增资的现金通过公司对分红款进行冲抵，合法合规	宏仁精密股权完成变更登记，倪宋的现金已与公司对其分红款进行冲抵	不涉及
	倪宝珠						
	倪凤珠						
2022年5月，宏亿有限第七次增资	亿新共铸	公司实施股权激励计划，亿新共铸作为员工持股平台入股公司	6.18元/注册资本	按照公司2021年末每股净资产（未经审计）进行定价，定价公允	持股平台合伙人自有及/或自筹资金，合法合规	已实际支付	不涉及
2022年10月，宏亿精工第一次增资	江苏雷利、常州亿和力、常州力和	公司扩大生产经营需要资金投入，投资方看好公司及所处行业的前景，有	10.75元/股	投资方与公司协商确定按照公司增资前估值为60,000万元进行定价，	自有资金，合法合规	已实际支付	增资前估值60,000万元

入股时间及入股形式	入股股东	背景	价格	定价依据及公允性	资金来源及合法合规性	款项是否实际支付	公司估值
	科、东方创投、陈芝浓	意向进行投资		定价公允			

根据上表所述情况，公司股东不存在异常入股事项，不存在不正当利益输送问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，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，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》，以依法设立的员工持股计划以及已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

根据《公司章程》、公司的企业登记资料、公司股东的身份证明件/《营业执照》、企业登记资料、私募基金备案证明等资料并查询企业公示系统，公司自设立至今穿透计算权益持有人数后的公司实际股东人数具体如下：

序号	股权变动事项	股东	穿透后权益持有人数	机构股东穿透情况
1	2006 年 5 月，宏亿有限设立	倪国平（倪宋）、倪宝珠、倪凤珠	3	/
2	2010 年 4 月，宏亿有限第一次增资	倪国平（倪宋）、倪宝珠、倪凤珠	3	/
3	2011 年 5 月，宏亿有限第二次增资	倪国平（倪宋）、倪宝珠、倪凤珠	3	/
4	2015 年 5 月，宏亿有限第三次增资	倪国平（倪宋）、倪宝珠、倪凤珠	3	/
5	2016 年 4 月，宏亿有限第四次增资	倪国平（倪宋）、倪宝珠、倪凤珠	3	/
6	2019 年 12 月，宏亿有限第一次股权转让	倪宋、倪宝珠、倪凤珠	3	/

序号	股权变动事项	股东	穿透后权益持有人数	机构股东穿透情况
7	2021 年 12 月, 宏亿有限第五次增资	倪宋、倪宝珠、倪凤珠	3	/
8	2022 年 5 月, 宏亿有限第六次增资	倪宋、倪宝珠、倪凤珠	3	/
9	2022 年 5 月, 宏亿有限第七次增资	倪宋、倪宝珠、倪凤珠、亿新共铸	37	本次增资时, 亿新共铸合伙人合计 34 名
10	2022 年 10 月, 公司第一次增资	倪宋、倪宝珠、倪凤珠、亿新共铸、常州亿和力、江苏雷利、东方创投、常州力和科、陈芝浓	42	本次增资时, 亿新共铸合伙人合计 34 名, 常州亿和力、东方创投、常州力和科为依法设立并在中国证券投资基金业协会备案的私募基金, 江苏雷利为境内上市公司, 不予穿透计算

综上所述, 有限公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形。

公司历史上曾存在的股权代持已全部解除, 具体情况详见本小问公司回复“四、说明股权代持的形成、演变、解除过程, 股权代持的原因及合理性, 是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形”, 经履行本小问中介机构回复“二、核查事项说明”之“(一) 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、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”的核查程序, 主办券商及律师认为, 公司不存在未解除、未披露的股权代持事项, 不存在股权纠纷或潜在争议, 符合“股权明晰”的挂牌条件。

5.其他事项。

(1) 关于存货与寄售。根据申报材料，2023 年末、2024 年末、2025 年 5 月末，公司存货分别为 14,870.67 万元、14,744.29 万元、15,441.81 万元，主要是库存商品、在产品及半成品；公司存在寄售模式销售。请公司：①结合生产流程等情况，说明在产品与半成品的区分依据，分类是否准确；说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；说明期后存货结转情况。②结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异。③补充披露公司采用签收结算、领用结算确认收入的具体金额及比例，两种方式确认收入的具体单据依据，是否经过客户或指定第三方确认，是否存在跨期调节。④说明寄售模式是否属于行业惯例，公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，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。请主办券商、会计师：①核查上述问题并发表明确意见。②说明存货（单独说明发出商品）的核查方式、比例，并对存货的真实、准确、完整发表明确意见。

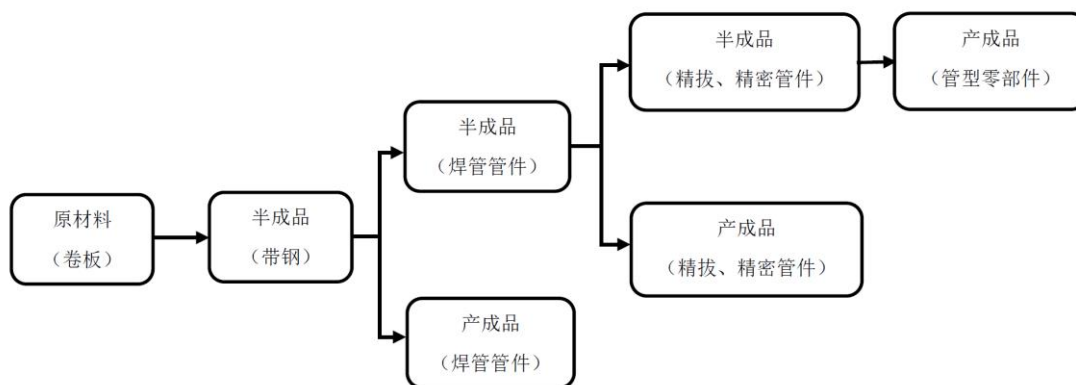
【公司回复】

一、结合生产流程等情况，说明在产品与半成品的区分依据，分类是否准确；说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；说明期后存货结转情况

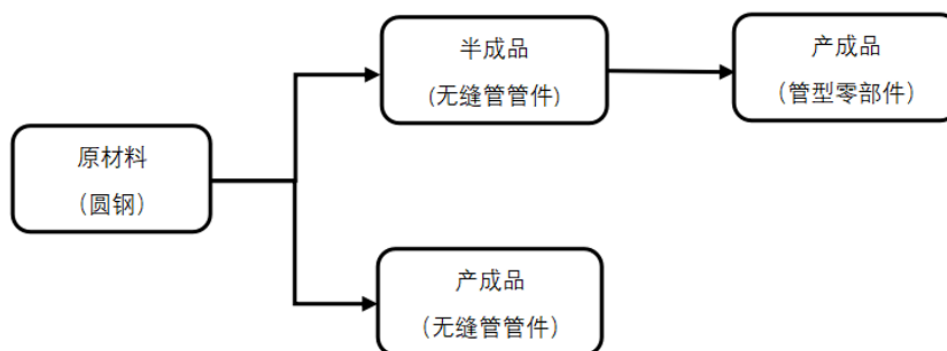
(一) 结合生产流程等情况，说明在产品与半成品的区分依据，分类是否准确

公司主要产品分为管件和管型零部件两大类，管件包括焊管管件和无缝管管件，管型零部件是以管件为原材料进行精加工生产的产品。公司主要生产的生产流程图如下：

焊管管件及管型零部件生产工艺核算流程图：



无缝钢管管件及管型零部件生产工艺核算流程图：



公司目前主要采取“以销定产、适度库存”的生产组织方式，生产车间按照生产订单以及对应的产品工艺流程组织生产。

根据生产计划和工艺流程，如需进一步加工（如委外加工或进一步生产管型零部件），则在相应工序完工后，计入半成品，其他均在在产品中核算。

综上，公司在产品与半成品的区分依据符合公司产品生产的实际情况，分类准确。

（二）说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；说明期后存货结转情况

1、报告期各期末，公司存货账龄结构情况

报告期各期末，公司存货账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计
原材料	2,578.73	413.99	2,992.72	2,136.86	172.39	2,309.25	3,343.34	131.59	3,474.94
在产品	2,938.07	-	2,938.07	4,031.04	-	4,031.04	3,885.90	-	3,885.90
半成品	3,970.84	284.75	4,255.59	3,327.36	307.97	3,635.32	3,268.21	209.24	3,477.46
库存商品	4,015.82	157.91	4,173.73	3,988.45	161.75	4,150.19	3,515.45	112.75	3,628.20
发出商品	575.30	-	575.30	686.85	-	686.85	561.84	-	561.84
委托加工物资	1,269.67	-	1,269.67	642.80	-	642.80	505.73	-	505.73
合计	15,348.44	856.65	16,205.09	14,813.35	642.10	15,455.45	15,080.47	453.59	15,534.05
占比	94.71%	5.29%	100.00%	95.85%	4.15%	100.00%	97.08%	2.92%	100.00%

报告期各期末，公司存货账龄主要集中在一年以内，一年以内存货账面余额占比分别为 97.08%、95.85%和 94.71%。对于公司存货，已按照存货跌价政策计提存货跌价准备。

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

报告期内，公司存货跌价准备相关会计政策未发生变化。公司于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量存货，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益，公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方式具体如下表所示：

项目	可变现净值的确定依据	存货跌价准备具体计提方法
原材料、在产品、半成品、委托加工物资	按照原材料、在产品、半成品和委托加工物资对应库存商品的未来预计售价减去至生产完工预计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值。	按存货的成本与可变现净值孰低提取存货跌价准备。将相关存货的可变现净值与其账面价值进行比较，并结合存货库龄、存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备；针对预期无法实现销售的产品（库龄在一年以上或不良品）所对应的原材料、在产品、半成品委托加工物资以其作为废料销售价格作为可变现净值，对成本与可变现净值的差额部分计提跌价准备。
库存商品、发出商品	按照库存商品及发出商品预计售价减去预计的销售费用以及相关税费后的金额确定	可实现销售的库存商品及发出商品，以预计售价减去预计的销售费用以及相关税费作为可变现净

项目	可变现净值的确定依据	存货跌价准备具体计提方法
	可变现净值。	值，将相关存货的可变现净值与其账面价值进行比较，并结合存货库龄、存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备；对于预计无法销售的库存商品（库龄一年以上或不良品），以其作为废料销售价格作为可变现净值，对成本与可变现净值的差额部分计提跌价准备。

报告期内，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法符合企业会计准则的相关规定，公司计提存货跌价准备时已充分考虑存货的使用目的及状态，谨慎测算存货的可变现净值，存货跌价计提充分。

3、公司存货跌价准备与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下表所示：

公司名称	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
永励精密	未披露	3.53%	2.73%
志达精密	未披露	4.07%	4.47%
立万精工	未披露	2.86%	2.91%
中捷精工	未披露	12.37%	9.74%
北特科技	未披露	4.99%	5.01%
平均值	-	5.56%	4.97%
公司	4.71%	4.60%	4.27%

注：数据来源于可比公司公开转让说明书及年度报告。

各报告期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 4.27%、4.60% 和 4.71%，与同行业可比公司平均水平基本相近，其中，中捷精工计提比例高于公司，志达精密和北特科技存货跌价准备计提比例与公司相接近，永励精密和立万精工存货跌价准备计提比例略低于公司，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司计提比例区间。

综上，公司已充分评估影响公司存货可变现净值的各方面因素，谨慎测算各类存货的可变现净值，充分计提存货跌价准备，与同行业可比公司不存在较大差异。

4、存货期后结转情况

截至 2025 年 8 月 31 日，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期后结转金额	比例
原材料	2,992.72	1,918.90	64.12%
在产品	2,938.07	2,837.39	96.57%
半成品	4,255.59	3,175.36	74.62%
库存商品	4,173.73	3,534.91	84.69%
发出商品	575.30	575.30	100.00%
委托加工物资	1,269.67	1,013.41	79.82%
合计	16,205.09	13,055.27	80.56%

如上所示，公司存货期后领用、结转情况良好，公司已对存货充分计提跌价准备。

二、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，存货余额与公司业务规模、在手订单匹配情况如下表所示：

项目	2025 年 5 月 31 日 /2025 年 1-5 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
营业成本（万元）	28,963.65	71,590.22	61,100.32
存货账面余额（万元）	16,205.09	15,455.45	15,534.05
存货周转天数（天）	81.98	77.92	84.75
在手订单（万元）	16,779.94	11,235.49	11,056.62
在手订单金额/存货账面余额	103.55%	72.70%	71.18%

报告期各期末，公司在手订单覆盖存货账面余额比例分别为 71.18%、72.70% 和 103.55%，在手订单对公司存货余额的覆盖率较高。公司报告期各期末存货周转天数分别为 84.75 天、77.92 天和 81.98 天，存货周转天数与公司总体的订单完成周期基本保持一致。

针对期末存货余额，结合公司合同签订、原材料备货、产品发运及验收周期等方面分析如下：

1、合同签订方面：当公司与客户建立了合作关系后，签订框架合同或订单。

公司根据客户采购计划及具体订单，制定生产及采购计划。此外，部分客户为满足其连续生产领用的需要，要求公司将产品按照安全库存提前储备于指定仓库。

2、原材料备货周期方面：公司主要原材料为圆钢、冷轧卷、酸洗卷、热轧卷等，自原材料采购订单下达至原材料交付通常需 7 至 60 天。公司根据客户的采购计划、具体订单情况，制定生产计划，供应链中心根据生产计划提前对原材料进行采购，并保证一定量的安全库存，以保障原材料的连续供应。此外，当原材料价格处于上行周期时，公司会策略性的加大原材料的采购力度；当原材料价格处于下行周期时，公司会策略性的增加采购频次降低采购量，以降低原材料价格波动对生产经营造成的影响。

3、生产周期方面：客户订单排产后，原材料实际投入生产至备货完成，无缝管产品通常在 25 至 30 天能够完成生产，焊管产品通常在 7 至 15 天能够完成生产。由于公司供应的产品规格型号较多，为能够快速响应客户订单，且生产过程中的分条、焊接、拉拔等工序进行大批量生产具备规模效应，公司会对卷板半成品进行一定量的储备，以便快速投入后续生产工序，缩短订单交付时间、降低生产成本。

4、发运周期方面：公司位于江苏省常州市，国内客户主要通过汽运方式进行运输，部分广东地区客户采用船运方式进行运输，由于客户距离的不同，发运周期通常在 1 至 15 天，实际的运输时间取决于多种因素，海运时间会有一定的浮动。

综合公司合同签订、原材料备货、产品发运及验收周期，公司总体的订单完成周期在 3 个月以内，同时考虑到公司对库存商品、原材料及半成品的储备，存货余额与订单、业务规模匹配，符合公司业务特征和实际生产经营情况。

报告期各期，公司存货规模与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	存货占总资产比例	存货周转率（次）	存货占总资产比例	存货周转率（次）
永励精密	16.54%	2.85	20.94%	2.43
志达精密	14.47%	7.21	15.14%	7.09
立万精工	15.73%	4.20	16.48%	3.81

公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	存货占总资产比例	存货周转率（次）	存货占总资产比例	存货周转率（次）
中捷精工	12.75%	4.19	12.35%	3.87
北特科技	15.53%	3.26	14.26%	3.12
平均值	15.00%	4.34	15.83%	4.06
宏亿精工	15.53%	4.62	17.43%	4.25

数据来源：可比公司公开转让说明书及年度报告。可比公司未披露 2025 年 5 月 31 日的财务数据，仅列示 2023 年末和 2024 年末对比数据。

相比同行业可比公司，公司存货占总资产比例和存货周转率处于同行业可比公司区间范围，不存在较大差异。

三、补充披露公司采用签收结算、领用结算确认收入的具体金额及比例，两种方式确认收入的具体单据依据，是否经过客户或指定第三方确认，是否存在跨期调节。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中关于内销收入补充披露如下：

“报告期内，公司内销收入采用签收、验收和领用结算确认收入，各类结算方式确认收入的具体金额及比例如下：

单位：万元、%

类别	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签收结算	27,877.86	85.38	70,623.78	88.79	58,712.09	90.07
领用结算	4,051.69	12.41	7,932.40	9.97	5,998.50	9.20
验收结算	722.76	2.21	980.91	1.23	473.99	0.73
合计	32,652.31	100.00	79,537.09	100.00	65,184.58	100.00

报告期内，公司内销收入主要以签收结算确认收入，各期以签收结算的收入占内销收入的比例分别为 90.07%、88.79%和 85.38%。

报告期内，公司验收结算的销售收入占比较低，验收结算客户为施密特汽车管件（安徽）有限公司，双方在销售合同中约定根据需方实际入库验收合格的正品数量进行结算，公司在取得经客户确认的验收凭证后确认收入；根据合

同约定和实际业务结算模式，除施密特汽车管件（安徽）有限公司以外，公司销售收入中不存在其他验收结算的情况。

报告期内，公司各类销售方式下收入确认政策、确认时点和确认依据如下：

销售类别	交货方式	收入确认政策	收入确认时点	收入确认证据
内销	签收	合同约定签收结算的，将产品交付给客户且取得经客户确认的签收凭证后确认收入。	客户或其指定承运商签收时确认收入	合同、订单、物流运输单、客户签收单
	验收	合同约定验收结算的，将产品交付给客户且取得经客户确认的验收凭证后确认收入。	客户验收时确认收入	合同、订单、物流运输单、验收结算单
	寄售	合同约定按实际领用结算的，则将产品发货至客户指定仓库后，按客户实际领用数量确认收入。	根据客户供应商管理系统数据、客户发送的实际领用明细，双方确认无误后确认收入	合同、订单、物流运输单、实际领用清单
外销	EXW	公司通过货运代理安排国际运输公司将产品运送至目的港，取得报关单、提单后，确认收入。	取得提单后确认收入	合同、订单、物流运输单、报关单、提单
	FOB			
	CIF			
	C&F			

公司签收结算的，系以经客户签收的送货单作为确认依据，相关单据均已经过客户确认。公司验收结算的，合同约定货物需经客户验收合格后结算，公司以验收结算单作为确认依据，相关单据均已经过客户确认。

公司领用结算的，系以经客户供应链系统导出或邮件发出的寄售货物领用清单等单据作为确认依据，相关单据均已经过客户确认。其中，公司通过客户供应链系统导出和邮件发出的寄售货物领用清单结算的金额及占比情况具体如下：

单位：万元、%

类别	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户供应链系统导出	2,416.03	59.63	4,249.19	53.57	2,416.10	40.28
客户邮件发出	1,635.67	40.37	3,683.21	46.43	3,582.40	59.72
合计	4,051.69	100.00	7,932.40	100.00	5,998.50	100.00

公司按照收入确认政策确认收入，不存在跨期调节的情形。”

四、说明寄售模式是否属于行业惯例，公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，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。

1、寄售模式属于行业惯例

寄售模式为汽车零部件行业中常见的商业模式，公司采用寄售模式的主要客户有比亚迪、奥托立夫、南京驰力智能汽车科技有限责任公司及采埃孚等。在寄售模式下，公司通常根据客户的需求将一定数量的产品寄存在客户指定的仓库，此时货物控制权仍归公司所有，待客户领用后确认收货，货物控制权发生转移。公司根据获取客户领用后形成的结算依据时点作为收入确认时点。

同行业可比公司中，永励精密在 2024 年年报中披露寄售销售模式：该模式下，公司根据订单情况自行将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用。寄售模式下，在实际结算前对已运送至客户指定地点的存货按照发出商品核算。客户按实际生产需要领用公司产品，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。

志达精密在 2024 年年报中披露寄售模式收入确认方法：公司将产品调拨至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需求从寄售仓库中领用商品，公司在客户实际领用并取得客户确认的结算单据时确认产品销售收入。

立万精工在 2024 年年报中披露收入确认方法：寄售模式下，根据合同约定将产品运至客户指定仓库且客户已领用产品，公司已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。其余同行业可比公司未披露寄售模式的具体业务描述。

综上所述，寄售模式属于汽车零部件行业的行业惯例，公司采用寄售模式具有合理性。

2、公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比

报告期内，公司对主要寄售客户的销售情况具体如下：

单位：万元、%

客户名称	产品类型	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
比亚迪	汽车精密零部件	1,420.32	4.00	1,509.15	1.76	0.62	0.00
奥托立夫	汽车精密零部件	995.70	2.80	2,740.04	3.20	2,415.48	3.36
南京驰力智能汽车科技有限责任公司	汽车精密零部件	806.53	2.27	1,884.02	2.20	1,523.42	2.12
采埃孚	汽车精密零部件	666.78	1.88	1,547.57	1.81	1,757.59	2.45
江门市豪爵减震器有限公司	摩托车管件	157.75	0.44	244.57	0.29	237.64	0.33
合计		4,047.09	11.40	7,925.35	9.26	5,934.75	8.26

报告期内，主要寄售客户收入占营业收入的比例分别为 8.26%、9.26% 和 11.40%，呈增长趋势，主要系公司 2024 年对比亚迪销售规模增长所致。

3、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如下表所示：

寄售客户名称	对账方式	对账周期	信用政策	运费方式	仓储费用承担方式
比亚迪	查看客户供应链系统进行对账	每月	2 个月+迪链 6 个月	公司承担	公司承担
奥托立夫	查看客户供应链系统进行对账	每月	3-4 个月	公司承担	客户承担
南京驰力智能汽车科技有限责任公司	取得客户领用结算单	每月	3 个月	公司承担	客户承担
采埃孚	取得客户领用结算单	每月	3 个月	公司承担	客户承担
江门市豪爵减震器有限公司	取得客户领用结算单	每月	1 个月	公司承担	客户承担

寄售模式下，公司将货物送至第三方仓库或客户指定仓库，合同约定公司将货物送达客户指定地点前的相关运费均由公司承担，发往比亚迪第三方仓库后的货物仓储费及配送费由公司承担，发往其他寄售客户仓库后的货物仓储费由客户承担。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取公司期后存货明细表，对公司存货分类、结构及变动情况进行分析；
- 2、查阅同行业可比公司公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，分析公司与同行业可比公司的存货结构及变动情况差异的原因及合理性；
- 3、获取存货账龄明细表，分析主要存货账龄结构，以及 1 年以上存货产生的原因及合理性；
- 4、访谈公司管理人员，并查阅公司存货相关内部控制制度，了解存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，复核存货跌价准备明细表计提金额的准确性；
- 5、查阅同行业可比公司公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，对比分析公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，分析公司存货跌价准备比例与同行业可比公司是否存在明显差异；
- 6、访谈公司管理层，了解公司合同签订、备货、生产、发运和验收周期和订单完成周期，分析上述周期与公司存货规模的匹配情况；
- 7、获取报告期期末公司在手订单以及收入情况，分析存货规模是否与公司的订单、业务规模相匹配；
- 8、查阅同行业可比公司公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，结合公司与同行业可比公司的存货余额占总资产比例和存货周转率等对比情况，分析公司存货规模的合理性；
- 9、获取收入明细表，复核公司签收结算、领用结算确认收入的具体金额及比例，核实公司对主要寄售客户的销售情况，包括产品类型、金额及占比；
- 10、访谈公司财务部门负责人，了解签收结算、领用结算确认收入的具体单据依据，是否经过客户或指定第三方确认；

11、检查与寄售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库单、送货单、领用结算明细、销售发票、记账凭证、银行回单等，核查是否存在跨期收入；

12、访谈公司销售部门负责人，了解公司采用寄售模式的原因，是否属于行业惯例；

13、查询公司同行业可比上市公司公开披露信息，分析寄售模式是否属于行业惯例；

14、通过查看主要寄售客户的销售合同、对账依据，了解与主要寄售客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司在产品与半成品的区分依据符合公司产品生产的实际情况，分类准确。公司存货账龄主要集中在1年以内，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法符合企业会计准则的规定，存货跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。公司期后存货结转情况良好；

2、报告期各期末，公司存货余额与公司的订单、业务规模匹配，相比同行业可比公司，公司存货占总资产比例和存货周转率与同行业可比公司不存在较大差异；

3、报告期内，公司销售主要以签收结算确认收入；公司按照收入确认政策确认收入依据充分，不存在跨期调节的情形；

4、寄售模式属于汽车零部件行业的行业惯例，公司采用寄售模式具有合理性。

二、说明存货（单独说明发出商品）的核查方式、比例，并对存货的真实、准确、完整发表明确意见

1、对存货执行监盘程序，获取公司盘点计划，复核盘点人员分工及时间安排的合理性，存货存放地点的完整性；制定监盘计划，明确监盘人员、时间、地点，确定监盘工作的重点；实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘点

人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，监盘过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏；实施抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；2024 年末、2025 年 5 月末，监盘比例分别为 85.27%、86.80%。

2、对发出商品执行函证及替代程序，各期末对发出商品执行的函证及替代程序情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品期末余额	575.30	686.85	561.84
发函金额	216.59	-	-
回函金额	40.17	-	-
替代测试金额	535.13	686.85	561.84
合计核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内，公司存货真实、准确、完整。

(2) 关于固定资产。根据申报材料，2023 年末、2024 年末、2025 年 5 月末，公司固定资产分别为 26,784.99 万元、27,523.32 万元、32,177.29 万元，主要增加机械设备，未对固定资产计提减值准备。请公司：①说明公司大额购置机械设备的必要性，机械设备的规模变动与产能的变化是否匹配；说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机械设备的使用情况及具体用途。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公司的对比情况，是否存在显著差异；结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。③说明公司各期末固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司大额购置机械设备的必要性，机械设备的规模变动与产能的变化是否匹配；说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机械设备的使用情况及具体用途

(一) 说明公司大额购置机械设备的必要性，机械设备的规模变动与产能的变化是否匹配

公司大额购置机械设备主要系报告期内的下游客户需求不断增长，对公司的产能需求不断增加。报告期内，公司营业收入分别为 71,871.30 万元、85,626.75 万元、35,513.85 万元，呈现持续增长的趋势。公司为满足客户不断增长的需求和未来发展的持续性，在报告期内购置了机械设备，用于扩大生产能力。

公司按照生产工序核算产能。根据产品的生产流程，公司生产过程中的主要工序包括焊管工序、无缝管工序、精整工序和机加工工序。公司报告期内机械设备的规模变动与工序产能的变化情况如下：

工序	2025 年 1-5 月/ 2025 年 5 月 31 日		2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日		2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	
	工序设备 原值 (万元)	工序产能	工序设备 原值 (万元)	工序产能	工序设备 原值 (万元)	工序产能
焊管工序（吨）	3,897.60	34,372.00	2,612.25	77,558.00	2,231.69	67,002.00
无缝管工序（吨）	1,150.85	21,996.00	1,150.85	54,132.00	672.64	44,252.00

工序	2025 年 1-5 月/ 2025 年 5 月 31 日		2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日		2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	
	工序设备 原值 (万元)	工序产能	工序设备 原值 (万元)	工序产能	工序设备 原值 (万元)	工序产能
精整工序（吨）	9,382.95	71,064.00	8,378.52	151,464.00	7,763.93	141,288.00
机加工工序（万支）	1,998.74	1,829.05	1,998.74	3,848.00	1,400.56	2,301.46
主要工序设备原值	16,430.14	-	14,140.36	-	12,068.82	-
公司机械设备原值	22,227.82	-	18,569.56	-	15,676.49	-
公司主要工序设备 原值占比	73.92%	-	76.15%	-	76.99%	-

由上表可知，报告期内，公司大额购置机械设备主要系主要工序设备，主要工序设备原值不断增长，与工序产能的增长趋势保持一致。

焊管工序 2024 年度/2024 年末产能、设备原值较 2023 年度/2023 年末分别增加 15.75%、17.05%，主要系 2024 年度公司新增了焊管焊接设备，提升了焊管工序产能。2025 年 4 月末，公司新增了一条焊管生产线，导致 2025 年 5 月末焊管工序设备原值较 2024 年末增长较多。无缝管工序 2024 年度/2024 年末产能、设备原值较 2023 年度/2023 年末分别增加 22.33%、71.09%，主要系 2024 年度公司新增了一条无缝管穿孔线，其中的穿孔机设备和加热炉的价值较高，提升了无缝管产能。精整工序 2024 年度/2024 年末产能、设备原值较 2023 年度/2023 年末分别增加 7.20%和 7.92%，主要系公司在 2024 年新增了部分拉拔、矫直、切割设备，同时，公司的部分热处理生产线在 2023 年持续调试优化，产能不断增长。2025 年 1-5 月，公司新增了一条热处理生产线，设备原值较 2024 年末增加 11.99%，导致精整工序产能进一步增长。机加工工序 2024 年度/2024 年末产能、设备原值较 2023 年度/2023 年末分别增加 67.20%、42.71%，主要系公司新增了切割倒角设备，扩充了机加工产能。

综上所述，公司大额购置机械设备具有必要性，机械设备的规模变动与产能的变化相匹配。

（二）说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机械设备的使用情况及具体用途

1、生产流程中的核心环节、各产品各期产能、产能利用率、产量情况

（1）公司生产流程中的核心环节

公司的生产流程主要包括管件成型、管件精整和管件机加工环节。管件成型为管件从卷材、圆钢等原材料到管形产品的加工过程，形成初步的管型产品（毛管）。根据成型工艺的不同，又区分为焊管工序和无缝管工序。焊管工序主要通过将卷材分条、焊接、成型等形成管型产品，其中焊接为公司焊管工序的核心环节。无缝管工序主要通过将圆钢穿孔形成管型产品，穿孔为公司无缝管工序的核心环节。精整工序为主要成型工序之后，对毛管进行热处理、拉拔、表面处理等深加工，以精确控制其最终性能、尺寸和表面状态，其中热处理为公司精整工序的核心环节。机加工工序以管件为原材料，通过切断倒角、弯管、车削、扩口、缩口等工序进一步加工为管型零部件，其中切断倒角为公司机加工工序的核心环节。

（2）公司各产品各期产能、产能利用率、产量情况

公司的产品主要包括汽车精密管件及管型零部件、摩托车管件、工程机械管件、家具用管件等，应用领域广泛、规格型号众多。公司不同规格产品型号差异较大，生产设备大多数为通用设备，并非固定生产某类规格产品。

在实际操作中，公司按照生产工序中的核心环节核算各工序产能。公司工序产能的计算方式如下：

产能影响因素	释义
设备数量（台）①	核心环节中的关键设备数量
设备出勤计划（小时）②	关键设备计划出勤时间
设备时理论产能（吨、支/小时）③	关键设备的每小时理论产能
工序产能（吨、支）④	④=①*②*③

公司的主要生产工序包括焊管工序、无缝管工序、精整工序和机加工工序。报告期各期，公司主要工序对应的产能、产能利用率、产量情况如下：

工序	核心环节	2025 年 1-5 月		
		工序产量（吨/万支）	工序产能（吨/万支）	产能利用率
焊管工序	焊接	28,773.61	34,372.00	83.71%
无缝管工序	穿孔	16,681.01	21,996.00	75.84%
精整工序	热处理	53,302.84	71,064.00	75.01%

机加工工序	切断倒角	982.35	1,829.05	53.71%
工序	核心环节	2024 年度		
		工序产量（吨/万支）	工序产能（吨/万支）	产能利用率
焊管工序	焊接	64,439.13	77,558.00	83.09%
无缝管工序	穿孔	46,679.57	54,132.00	86.23%
精整工序	热处理	133,303.66	151,464.00	88.01%
机加工工序	切断倒角	2,592.61	3,848.00	67.38%
工序	核心环节	2023 年度		
		工序产量（吨/万支）	工序产能（吨/万支）	产能利用率
焊管工序	焊接	48,389.12	67,002.00	72.22%
无缝管工序	穿孔	41,509.43	44,252.00	93.80%
精整工序	热处理	117,677.67	141,288.00	83.29%
机加工工序	切断倒角	1,851.86	2,301.46	80.46%

注 1：焊管工序、无缝管工序、精整工序的产量、产能单位为吨，机加工工序的产能、产量单位为万支。

注 2：焊管工序产量为经过焊接工序的产量；无缝管工序产量为经过穿孔工序的产量；精整工序产量为经过热处理工序的产量，公司有多条热处理线，存在单一产品加工涉及多个热处理线的情况，精整工序产量和产能为多个热处理线产量和产能的汇总；机加工工序产量为经过切断倒角工序的产量。

报告期内，公司焊管工序产能利用率分别为 72.22%、83.09%和 83.71%，持续增长，主要系公司焊管类产品需求不断增长，公司增加了焊管工序产能和产量、提高了部分焊线的产能利用率。报告期内，公司无缝管工序产能利用率分别为 93.80%、86.23%和 75.84%，主要系公司 2024 年新增了一条无缝管穿孔生产线，尽管报告期内无缝管工序产量分别达到 41,509.43 吨、46,679.57 吨和 16,681.01 吨，持续增长，但新增产能较多，导致整体产能利用率下降。报告期内，公司精整工序产能利用率分别为 83.29%、88.01%和 75.01%。2024 年度公司精整工序产能利用率同比 2023 年度增长，主要系公司客户需求不断增长，产量需求不断增加，公司提高了精整工序产量。2025 年 1-5 月，公司精整工序产能利用率同比 2024 年度下降，主要系公司新增的热处理生产线尚处于调试期，产能利用率较低。报告期内，公司机加工工序产能利用率分别为 80.46%、67.38%和 53.71%，主要系公司为拓展机加工类产品市场，2024 以来新增了多条机加工切断倒角线，有效增加了产能，尽管报告期内机加工工序产量分别达到 1,851.86 万支、2,592.61 万支和 982.35 万支，呈现持续增长趋势，但新增产能较多，导致 2024 年度以来机加工工序产能利用率下降。

2、机械设备的使用情况及具体用途

公司的主要生产工序包括焊管工序、无缝管工序、精整工序和机加工工序，公司的机械设备主要应用于主要生产工序。

报告期内，公司的主要生产工序、对应机械设备、具体用途以及使用情况如下：

主要生产工序	主要机械设备	具体用途	使用情况
焊管工序	分条机	分条	正常使用
	焊管生产线、焊管机、切飞锯、切管机	上料、成型、高频焊接、定径、探伤、切割	正常使用
	探伤仪	探伤	正常使用
无缝管工序	加热炉	加热	正常使用
	穿孔机	穿孔	正常使用
	缩管机	缩口	正常使用
	圆锯切割机	切割	正常使用
精整工序	退火炉	热处理	正常使用
	冷拔机、拉拔机	拉拔	正常使用
	精轧机	精轧	正常使用
	矫直机	矫直	正常使用
	酸洗生产线	表面处理	正常使用
	旋切定尺锯生产线、切管机	切割	正常使用
	涡流探伤仪	检测	正常使用
机加工工序	全自动 CNC 主机、锯切设备、自动切管倒角机等	切断倒角	正常使用
	数控弯管机	弯管	正常使用
	数控车床、冲床	倒角螺纹、车削、冲压	正常使用
	三工位油压机、伺服泵单夹模管端成型机、20T 双工位成型机及配套设备等	扩口、缩口、整形、扩管	正常使用
	自动弯管检测机、自动螺纹通止规检测机等	检测	正常使用
	高压清洗机、全自动超声波清洗机等	超洗	正常使用

报告期内，公司目前主要机械设备能满足产品加工需求，主要机械设备均处于正常使用的状态。

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公司的对比情况，是否存在显著差异；结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

（一）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异

报告期内，各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率、年折旧率如下表所示：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	年限平均法	20	5%	4.75%
房屋装修及构筑物	年限平均法	10	5%	9.50%
机械设备	年限平均法	10	5%	9.50%
电子设备	年限平均法	5	5%	19.00%
运输设备	年限平均法	5	5%	19.00%
专用设备	年限平均法	5	5%	19.00%
办公设备	年限平均法	5	5%	19.00%
其他设备	年限平均法	5	5%	19.00%

公司与同行业可比公司折旧年限对比情况如下表所示：

折旧年限	本公司	永励精密	志达精密	中捷精工	北特科技	立万精工
房屋建筑物	20	10-20	20	20	20-50	20
房屋装修及构筑物	10	-	-	-	-	-
机械设备	10	10	3-10	10	5-10	10
电子设备	5	3-5	-	3-10	3-5	-
运输设备	5	4	4-5	4	5	4
专用设备	5	-	-	5	-	5
办公设备	5	-	3-5	-	-	3-5
其他设备	5	-	-	-	-	-

公司与同行业可比公司的各类固定资产折旧方法均为年限平均法、残值率均为 5%，各类固定资产折旧年限与同行业可比公司相近，不存在显著差异。

（二）结合对固定资产减值测试情况说明报告期内未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司固定资产减值测试方法如下：

1、公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

2、可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可回收金额；难以对单项资产的可回收金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或资产组的现金流入为依据；

3、当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

4、固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

公司结合《企业会计准则第 8 号-资产减值》关于减值迹象的明细规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行了减值迹象分析，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	报告期内，公司资产的市价当期未出现大幅度下跌情况	否
2	是否存在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的情况	报告期内，公司经营所处的经济、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未发生重大变化	否
3	是否存在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的迹象	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率在当期未显著提高	否
4	是否存在固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	公司无固定资产使用方式变化的计划且无提前处置资产的计划	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	陈旧过时及损坏资产已经处置，经盘点，无已经陈旧过时资产	否

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
6	是否存在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）预计金额等情况	报告期内，公司资产所创造经营利润符合预期	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

经测试，报告期各期末，公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形，未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

三、说明公司各期末固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。

报告期末，公司固定资产盘点情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 5 月 28 日	2024 年 12 月 28 日
盘点地点	公司生产及办公区域	
盘点范围	房屋建筑物、机械设备、运输工具、电子设备及其他	
盘点人员	公司资产管理人员、公司财务人员	
监盘人员	主办券商、会计师	
固定资产盘点方法	1、盘点前由设备部及财务部共同制作盘点计划及盘点表；2、盘点人员按照盘点计划执行盘点程序，逐项清点实物并核对盘点表与实物是否一致，检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。盘点时实施从实物到账、账到实物的双向检查，如存在差异，则予记录并查明原因以便后续处理；3、盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。	
账面原值	47,095.89	41,178.45
盘点金额	43,881.15	38,261.89
监盘比例	93.17%	92.92%
盘点结果	账实相符，未发现盘点异常	

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，不存在盘点差异。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司大额购置机械设备的必要性、产能的计算方法、生产流程中的核心环节和机械设备的用途；

2、获取公司的固定资产明细表，产能、产量统计表，分析机械设备的规模变动与产能变化的匹配情况；

3、获取公司固定资产相关的内部控制制度，了解和评价与固定资产相关的内部控制设计，并测试内部控制运行的有效性；

4、访谈公司财务负责人，了解固定资产折旧政策；查询同行业可比公司固定资产折旧政策，比较分析公司固定资产折旧方法与同行业可比公司的差异原因及合理性；

5、报告各期末，对公司固定资产及在建工程实施监盘，取得公司固定资产及在建工程盘点表，并核对至公司固定资产及在建工程清单；监盘时检查并观察固定资产的外观和使用情况及在建工程的工程进度，询问资产使用人员资产实际情况，包括资产运行使用情况、是否发生损坏、是否陈旧过时或被闲置，确认是否存在减值迹象；

6、获取并查阅公司的固定资产盘点资料，查看是否存在盘点差异；

7、对固定资产执行监盘，对公司 2024 年末、2025 年 5 月末的固定资产监盘比例分别为 92.92%、93.17%。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司大额购置机械设备的具有必要性，机械设备的规模变动与产能的变化相匹配。

2、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不存在

显著差异；报告期各期末，公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形，未对固定资产计提减值准备合理；

3、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，不存在盘点差异。

（3）关于子公司。根据申报材料，公司存在共同投资子公司、境外子公司，对常州伯豪国际贸易有限公司通过委托管理协议保持业务控制。请公司：①结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见；③参照公司子公司披露常州伯豪国际贸易有限公司的基本情况，说明委托管理协议的具体内容，公司对该公司保持业务控制的具体依据，公司通过该公司出口部分商品的原因及合理性，出口金额与该公司的经营情况是否匹配。④说明公司将常州伯豪国际贸易有限公司纳入合并报表范围及纳入时点的合理性，能够实施控制的具体依据，是否符合《企业会计准则》的规定。⑤说明期后公司成立控股子公司常州亿莱科涂装有限公司的原因及合理性，与公司的业务协同性。请主办券商、律师核查事项①-③并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项④⑤并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）公司子公司的少数股东的基本情况

截至本回复出具日，公司合并报表范围内的非全资子公司为宏亿商贸、亿莱科。宏亿商贸由公司和耀坤液压共同设立，亿莱科由公司和幸南（丹阳）涂装工

业有限公司（以下简称“幸南涂装”）共同设立，不属于外商投资企业。公司子公司少数股东的基本情况如下：

1、耀坤液压

截至本回复出具日，耀坤液压的基本情况如下：

企业名称	江苏耀坤液压股份有限公司
统一社会信用代码	91320281250357205H
住所	江阴市滨江西路 907 号（经营场所：江阴市利港街道西奚墅村谢家头 73 号）
注册资本	8,440 万元
法定代表人	谢文庆
企业类型	股份有限公司（非上市）
成立日期	1993 年 4 月 10 日
经营期限	1993 年 4 月 10 日至无固定期限
经营范围	液压油管、机械配件、钢结构件、钣金的制造、销售；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本回复出具日，耀坤液压的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	谢耀坤	39,435,600	46.72
2	谢文广	14,160,000	16.78
3	谢文庆	14,160,000	16.78
4	江阴市丞坤盛势企业管理合伙企业（有限合伙）	6,000,000	7.11
5	江阴毅达高新创业投资合伙企业（有限合伙）	2,120,000	2.51
6	江阴联泰投资合伙企业（有限合伙）	1,500,000	1.78
7	江苏走泉临港产业发展并购投资基金（有限合伙）	1,220,000	1.45
8	江阴市坤澄管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,210,000	1.43
9	丁青平	1,062,000	1.26
10	嘉兴淞泓高远创业投资合伙企业（有限合伙）	910,000	1.08
11	陈峰	708,000	0.84
12	江苏中德服贸产业投资基金（有限合伙）	500,000	0.59
13	周锋	354,000	0.42

序号	股东姓名/名称	持股数（股）	持股比例（%）
14	徐艳	354,000	0.42
15	胡建春	354,000	0.42
16	张飞	212,400	0.25
17	嘉兴淞泓际盛股权投资合伙企业（有限合伙）	140,000	0.17
合计		84,400,000	100.00

2、幸南涂装

截至本回复出具日，幸南涂装的基本情况如下：

企业名称	幸南（丹阳）涂装工业有限公司
统一社会信用代码	91321181581045986C
住所	丹阳市经济开发区通港西路 68 号 5、14、15 栋
注册资本	200 万美元
法定代表人	宫崎达也
企业类型	有限责任公司（外国法人独资）
成立日期	2011 年 9 月 1 日
经营期限	2011 年 9 月 1 日至 2031 年 8 月 31 日
经营范围	汽车零部件的表面处理、涂装及组装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本回复出具日，幸南工业株式会社持有幸南涂装 100% 股权。

（二）与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系

宏亿商贸系由耀坤液压与公司于 2021 年 3 月共同出资设立，共同投资背景为：耀坤液压系公司客户，主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，公司为了和其保持长期稳定的战略合作，与耀坤液压合资设立宏亿商贸。

亿莱科系由幸南涂装与公司于 2025 年 7 月共同出资设立，共同投资背景为：幸南涂装主要从事汽车零部件的电泳涂装与表面处理，报告期内公司向其采购电泳涂装加工服务。鉴于公司未来有持续采购电泳涂装相关业务的需求，幸南涂装在电泳涂装行业具有丰富的从业经验且双方有合作基础，公司与幸南涂装共同出资设立子公司亿莱科，目前计划主要承接公司的电泳涂装及相关业务。

耀坤液压、幸南涂装与公司董事、报告期内监事、高级管理人员、股东、员

工不存在任何关联关系。

（三）投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排

宏亿商贸设立时，耀坤液压出资 5 万元认购宏亿商贸 5 万元出资额，投资价格为 1 元/注册资本，系投资设立新公司，因此，投资价格具备公允性。宏亿商贸设立后，其股权结构未发生变化。耀坤液压系以自有资金投资宏亿商贸，不存在代持或其他利益安排。

亿莱科设立时，幸南涂装以 490 万元认购亿莱科 490 万元出资额，投资价格为 1 元/注册资本，系投资设立新公司，因此，投资价格具备公允性。亿莱科设立后，其股权结构未发生变化。幸南涂装系以自有资金投资亿莱科，不存在代持或其他利益安排。

（四）共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司对宏亿商贸的投资款为 45 万元，根据公司当时适用的《公司章程》，由执行董事决定公司的投资方案。2021 年 1 月 15 日，倪宋作出执行董事决定，同意公司与耀坤液压共同出资设立宏亿商贸。

公司对亿莱科的投资款为 510 万元，根据《公司章程》《总经理工作细则》等内部制度，无需履行董事会、股东会审议程序，由总经理决定。2025 年 7 月 9 日，公司召开总经理办公会，对公司与幸南涂装共同出资设立合资公司事项进行讨论，同意设立亿莱科。

综上所述，公司已就共同投资设立子公司履行内部审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、说明境外投资的原因及必要性，是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定，是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

（一）境外投资的原因及必要性

截至本回复出具日，公司共有 3 家境外子公司，分别为新加坡子公司意星有

限和苏泰有限、泰国子公司品纳科精密。公司境外投资的原因及必要性如下：

公司主营业务为汽车精密管件及管型零部件的研发、生产和销售，为拓展海外市场尤其是东南亚市场，公司拟搭建海外生产及业务平台。因此，公司在泰国设立子公司品纳科精密，主要从事汽车零部件及配件的制造、销售，并在新加坡设立子公司意星有限作为海外业务平台。

公司设立新加坡子公司苏泰有限系作为投资品纳科精密的投资路径公司，苏泰有限未实际开展业务。

（二）是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

公司境外子公司履行的主管机关备案、审批等监管程序如下：

企业名称	发改部门备案	商务部门审批	外汇登记	境外主管机关审批手续
意星有限	常州市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（常发改外资备〔2024〕75号）	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202401046号）	兴业银行股份有限公司常州分行《业务登记凭证》（业务编号：35320400202412041315）	新加坡公司注册证书（登记编号：202434871Z）
苏泰有限	系作为公司投资品纳科精密的境外平台公司，非最终目的地企业，无需单独办理	系作为公司投资品纳科精密的境外平台公司，非最终目的地企业，无需单独办理	不涉及资金出境，无需办理	新加坡公司注册证书（登记编号：202447967N）
品纳科精密	常州市发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（常发改外资备〔2024〕111号）	江苏省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N3200202401489号）	不涉及资金出境，无需办理	泰国公司注册证书（注册编号：0205567079131）

（三）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，限制开展的境外投资包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开

展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。禁止开展的境外投资包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

品纳科精密的主营业务为汽车零部件及配件的制造、销售；意星有限目前尚未开展实际业务，未来拟作为公司在新加坡的业务平台；苏泰有限系公司投资品纳科精密的投资路径主体，未开展实际业务。因此，公司境外子公司业务不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制开展或禁止开展的境外投资情形，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定。

（四）是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于合法合规的明确意见

2025 年 9 月 13 日，Shaun Wong LLC 就意星有限、苏泰有限出具了自其成立以来合法合规的境外法律意见书；2025 年 9 月 10 日，DTL LAW OFFICE CO., LTD.就品纳科精密出具了自其成立以来合法合规的境外法律意见书。

三、参照公司子公司披露常州伯豪国际贸易有限公司的基本情况，说明委托管理协议的具体内容，公司对该公司保持业务控制的具体依据，公司通过该公司出口部分商品的原因及合理性，出口金额与该公司的经营情况是否匹配

（一）参照公司子公司披露常州伯豪国际贸易有限公司的基本情况

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

“8、伯豪国际：

成立时间	2011 年 5 月 18 日
住所	武进区湖塘镇延政中路 2 号 B1810
注册资本	200 万元
实缴资本	200 万元
主要业务	自营和代理各类商品及技术的进出口业务

成立时间	2011 年 5 月 18 日
与公司的业务关系	为公司出口部分商品
股东构成及持股比例	唐理萍 65%，陈新越 35%

最近一年及一期财务数据：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
总资产	209.36	440.35
净资产	99.11	74.12
项目	2025 年 1-5 月	2024 年度
营业收入	8.52	41.90
净利润	24.99	11.48
最近一年及一期财务数据是否经审计	是（经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计）	

注：截至本公开转让说明书出具日，伯豪国际正在办理注销登记手续。”

公司通过伯豪国际出口部分商品，鉴于公司对该业务保持控制，且伯豪国际已未开展其他业务，故基于业务实质，公司从 2023 年末起，将其纳入合并报表范围。

截至本回复出具日，公司已不再通过伯豪国际出口商品，且伯豪国际正在办理注销登记手续。

（二）说明委托管理协议的具体内容，公司对该公司保持业务控制的具体依据

公司与伯豪国际未签署委托管理协议。

2011 年 5 月，唐理萍及其女儿陈新越设立伯豪国际，计划从事国际贸易业务，因此申请办理了进出口货物收发货人备案，海关备案编码为“3204968J7B”，伯豪国际设立后主要从事钢管销售业务，2020 年后已不再开展自营业务。2024 年 1 月至 2025 年 5 月，为了避免其他国家可能采取制裁措施波及公司，公司拟通过其他主体开展境外特定地区的销售业务。得知伯豪国际有进出口相关资质且无实际经营业务后，经与伯豪国际协商，口头约定公司以伯豪国际的名义开展相关业务，伯豪国际在公司认可的银行开设专用收款银行账户，账户密钥由公司直接控制，前述业务系由公司指派的业务人员完成，本业务所产生的收益扣除必要的费用及税费后，均归宏亿精工所有，相关成本和风险均由公司承担。

综上所述，公司通过伯豪国际开展业务期间对该业务保持控制。

（三）公司通过该公司出口部分商品的原因及合理性，出口金额与该公司的经营情况是否匹配

2024 年 1 月至 2025 年 5 月，为了避免其他国家可能采取制裁措施波及公司，公司拟通过其他主体开展部分境外特定地区的销售业务。得知伯豪国际有进出口相关资质且无实际经营业务后，公司通过伯豪国际开设了专用银行账户，以伯豪国际的名义开展相关业务。因此，公司通过伯豪国际出口部分商品的原因具有合理性。

2024 年度和 2025 年 1-5 月，公司通过伯豪国际出口部分产品的具体情况如下：

单位：吨、万元

项目	客户名称	2025 年 1-5 月		2024 年度	
		数量	金额	数量	金额
商品销售收入	“AK-JOL SOODA” LLC Kyrgyzsta	-	-	62.40	38.42
	RUSSKII PROEKT LTD	49.08	66.18	228.16	217.60
	GOSTARESH KHODRO KUSHAVARAN	100.00	73.65	320.00	265.55
	IMTAUTOPARTS	-	-	26.07	20.47
	Volga Intelmet LTD,	34.36	30.66	-	-
合计		183.44	170.49	636.63	542.05
商品销售成本	向宏亿精工采购数量金额	183.44	161.97	636.63	500.15

2024 年度、2025 年 1-5 月，宏亿精工为防范国际制裁风险，通过伯豪国际向部分特定地区客户销售汽车精密零部件，其中，2024 年度出口汽车精密零部件 636.63 吨，金额为 542.05 万元，2025 年 1-5 月份出口汽车精密零部件 183.44 吨，金额为 170.49 万元，占宏亿精工各期主营业务收入的比例分别为 0.65%、0.49%，该业务收入占主营业务收入的比例较低。因此，公司通过伯豪国际的出口金额与伯豪国际的经营情况匹配。截至本回复出具日，公司已不再通过伯豪国际出口商品，且伯豪国际正在办理注销登记手续。

综上所述，公司通过伯豪国际出口部分商品的原因具有合理性，出口金额与伯豪国际的经营情况匹配。

四、说明公司将常州伯豪国际贸易有限公司纳入合并报表范围及纳入时点的合理性，能够实施控制的具体依据，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）相关准则及规定

《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》中指出：“合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定“不仅包括根据表决权（或类似权利）本身或者结合其他安排确定的子公司，也包括基于一项或多项合同安排决定的结构化主体。

控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。控制的定义包含三项基本要素：一是投资方拥有对被投资方的权力，二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报，三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时，当且仅当投资方具备上述三要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。”。

（二）公司将常州伯豪国际贸易有限公司纳入合并报表范围及纳入时点的合理性分析

1、宏亿精工拥有对伯豪国际的权力

宏亿精工与伯豪国际口头约定：“宏亿精工就本业务的开展享有完整决策权（包括但不限于以伯豪国际名义开拓客户、签约、交付、收付款等），自行指派业务人员从事与本业务相关的工作，伯豪国际不得干预。”

2、宏亿精工因参与伯豪国际的相关活动而享有可变回报

宏亿精工与伯豪国际口头约定：“本业务所产生的收益扣除必要的费用及税费后，均归宏亿精工所有。”

3、宏亿精工有能力运用对伯豪国际的权力影响其回报金额

宏亿精工与伯豪国际口头约定：“宏亿精工就本业务的开展享有完整决策权（包括但不限于以伯豪国际名义开拓客户、签约、交付、收付款等），自行指派业务人员从事与本业务相关的工作，伯豪国际不得干预。” 伯豪国际于 2023 年度已未开展任何业务。

宏亿精工于 2023 年与伯豪国际口头约定，通过上述约定开展部分业务，2023

年度仅 12 月份收到 2 笔预收款，合计金额为 22.55 万元，实际业务开展系 2024 年度，故根据业务实质，将伯豪国际于 2023 年 12 月 31 日纳入合并报表范围。

综上，公司根据业务实质，将伯豪国际于 2023 年 12 月 31 日纳入合并报表范围符合企业会计准则的相关规定。

五、说明期后公司成立控股子公司常州亿莱科涂装有限公司的原因及合理性，与公司的业务协同性

亿莱科成立于 2025 年 7 月 25 日，由宏亿精工与幸南涂装合资成立，其中宏亿精工持股 51%，幸南涂装持股 49%。基本情况如下：

公司名称	常州亿莱科涂装有限公司
注册地址	常州经济开发区遥观镇大明中路 8 号 B 车间 2 层
成立日期	2025 年 7 月 25 日
经营期限至	2025 年 7 月 25 日至无固定期限
法定代表人	倪宋
注册资本	1,000 万元
统一社会信用代码	91320485MAER7NAE62
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件加工；汽车零部件研发；机械零件、零部件销售；金属表面处理及热处理加工；喷涂加工（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	宏亿精工 51%，幸南（丹阳）涂装工业有限公司 49%

幸南涂装成立于 2011 年 9 月 1 日，是日本幸南工业株式会社全资控股的有限责任公司，该公司主要从事汽车金属零部件的电泳涂装与表面处理，涵盖汽车配件制造全流程，包括预处理、电泳涂装、烘干及组装工序业务。基本情况如下：

公司名称	幸南（丹阳）涂装工业有限公司
注册地址	丹阳市经济开发区通港西路 68 号 5、14、15 栋
成立日期	2011 年 9 月 1 日
经营期限至	2011 年 9 月 1 日至 2031 年 8 月 31 日
法定代表人	宫崎达也
注册资本	200 万美元
统一社会信用代码	91321181581045986C
经营范围	汽车零部件的表面处理、涂装及组装。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	幸南工业株式会社 100%

日本幸南工业株式会社在电泳涂装的核心技术（均匀性、耐腐蚀性）上达到了行业标杆水平，其技术实力和品质标准得到了全球汽车主机厂的公认，主要服务日本及全球一流的汽车主机厂、重型机械制造商。本次与其全资子公司幸南涂装合资合作是“制造基础”与“尖端工艺”的战略性融合，通过引入领先的电泳涂装与表面处理技术、质量管理体系，将缩短公司自身的技术研发周期。合资公司坐落于公司大明路厂区内，能够与公司生产流程行程一体，提高综合效率，缩短生产周期，从而实现制造成本的下降。能够提升为客户提供可靠、耐用、更具价值的汽车零部件的供应能力，稳固公司在激烈市场竞争中的优势地位，并能形成良好的协同效应。

综上所述，公司与幸南涂装共同合资成立亿莱科具有合理性，是公司生产工艺流程的补充，与公司的技术、业务具有高度的协同性。

【中介机构回复】

一、主办券商、律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对事项①-③，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅耀坤液压、幸南涂装的《营业执照》、公司章程，以及耀坤液压的股东名册、披露的相关公告文件；

2、查阅宏亿商贸、亿莱科的企业登记资料、《营业执照》、公司章程、股东出资凭证；

3、查阅公司与耀坤耀压签署的《合作协议》、与幸南涂装签署的《投资协议》；

4、查阅公司投资设立宏亿商贸的执行董事决定、设立亿莱科的总经理办公会会议记录，及当时适用的《公司章程》等内部制度；

5、取得耀坤液压、幸南涂装出具的确认函；

6、查阅公司境外子公司的公司注册证书以及境外投资项目涉及的可行性研究报告、境外投资项目备案通知书、企业境外投资证书、外汇业务登记凭证；

7、查阅 Shaun Wong LLC 就意星有限、苏泰有限出具的境外法律意见书，

DTL LAW OFFICE CO., LTD.就品纳科精密出具的境外法律意见书；

8、访谈公司实际控制人、董事长、总经理，并取得公司出具的确认函；

9、查阅伯豪国际的企业登记资料、《营业执照》、企业信用报告、报关单位备案证明、税务系统截图、简易注销全体投资人承诺书；

10、查阅伯豪国际的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》《企业上市合法合规信息核查“一件事”企业土地矿产行政处罚信息查询》；

11、查阅2024年1月至2025年5月期间伯豪国际与其客户签订的销售合同、报关单、银行流水；

12、查阅立信会计师出具的《审计报告》；

13、访谈伯豪国际股东，取得公司和伯豪国际出具的关于公司通过伯豪国际进行部分境外销售业务的情况说明；

14、查询企业公示系统、企查查网站。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司子公司少数股东与公司共同投资具有合理背景，与公司董事、报告期内监事、高级管理人员、股东、员工不存在关联关系，投资价格公允，不存在代持或其他利益安排，共同投资已履行必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司境外投资具备必要性，已履行必需的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，已取得境外子公司所在国家律师关于合法合规的明确意见；

3、公司通过伯豪国际出口部分商品能够对该公司业务保持控制，业务具有合理性，出口金额与该公司的经营资质相匹配。

二、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对事项④⑤，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统等平台，核查公司及伯豪国际的股权结构，确认是否存在股权关系；

2、访谈公司及伯豪国际高级管理人员，了解公司与伯豪国际通过伯豪国际开展相关境外业务的具体约定，获取相关情况确认文件以及了解伯豪国际自身实际经营情况；

3、访谈公司财务负责人及相关销售人员，了解公司与伯豪国际开展业务的实际执行情况；

4、根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》中对合并范围的规定，结合公司与伯豪国际就上述业务的约定以及该业务的实际经营决策情况，分析公司是否实际控制伯豪国际；

5、查阅了亿莱科工商登记资料、投资协议；向公司管理层了解成立亿莱科的原因；

6、查阅了江苏省企业上市合法合规信息核查报告、企业上市合法合规信息核查“一件事”企业土地矿产行政处罚信息查询报告，江苏常州经济开发区综合执法局证明。

7、通过公开检索，查阅合资方幸南涂装成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、股权结构等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司基于业务实质，将伯豪国际于 2023 年 12 月 31 日纳入合并报表范围具有合理性，符合《企业会计准则》的规定；

2、公司与幸南涂装共同合资成立亿莱科具有合理性。

(4) 关于无证土地及房产。根据申报材料，公司对部分土地上建筑物予以改扩建，在其租赁土地上建设建筑物，未取得不动产权证书；部分房产登记在倪宝珠名下。请公司：①说明部分房产登记在倪宝珠名下的原因及合理性，是否存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形，是否已规范整改完毕，是否符合《挂牌规则》第十九条的规定；②说明无证土地及房产的具体情况，未取得产权证书的原因，相关土地及房产履行规划、建设、环保、消防手续的情况，改扩建、租赁土地上建设建筑物是否合法合规，是否存在占用农田、未批先建、擅自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险，是否构成重大违法违规；③说明取得产权证书是否存在实质性障碍，结合无证土地及房产的明细、用途、占公司生产经营场所总面积的比例，说明如无法继续使用对公司生产经营和业绩的影响，公司的解决措施及有效性。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明部分房产登记在倪宝珠名下的原因及合理性，是否存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形，是否已规范整改完毕，是否符合《挂牌规则》第十九条的规定

(一) 说明部分房产登记在倪宝珠名下的原因及合理性，是否存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形

2020 年 10 月 13 日，倪宝珠通过司法拍卖取得了“江苏华东机房集团有限公司名下的位于遥观镇新南村的土地及房产”，其中土地使用权面积为 12,995.40 m²，建筑物面积为 10,096.08 m²，部分为无证建筑物，拍卖成交价格为人民币 1,823.01 万元。拍卖完成后，倪宝珠取得了“苏(2020)常州市不动产权第 2064556 号”不动产权证书，对应土地使用权面积为 12,995.40 m²，建筑物面积为 2,290.04 m²，剩余为无证建筑物。

2020 年 11 月 30 日倪宝珠和杨建纲签署《购买不动产协议》，倪宝珠拍卖取得的上述不动产中倪宝珠实际出资人民币 1,286.68 万元，杨建纲实际出资人民币 536.33 万元，对应 9,783.35 m²土地和 6,884.03 m²建筑物的实际产权归属倪宝珠，3,212.05 m²的土地和 3,212.05 m²建筑物的实际产权归属杨建纲。2020 年 12

月，公司按原价向倪宝珠购买了上述不动产中归属于倪宝珠的部分，倪宝珠取得的土地及房产实际一直系由公司使用。前述不动产因政策限制未能及时过户至公司名下。

2025 年 5 月 29 日，公司与杨建纲签署了《资产转让协议》，约定杨建纲将其持有的上述土地及建筑物转让给公司，转让价款依据“苏华评报字[2025]第 S014 号”资产评估报告进行定价，合计为 542.49 万元。2025 年 6 月，公司支付了前述价款。前述转让完成后，相关不动产变更为公司单独所有。

综上，公司部分房产登记在倪宝珠名下系因政策限制未能及时过户，具有合理性，该部分房产自倪宝珠购买后实际一直由公司使用，不存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形。

（二）是否已规范整改完毕，是否符合《挂牌规则》第十九条的规定

2025 年 10 月 13 日，公司取得“苏（2025）常州市不动产权第 0176615 号”《不动产权证书》，相关不动产已登记过户至公司名下。因此，就该部分不动产登记在倪宝珠名下事宜，公司已完成规范整改，不存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形，符合《挂牌规则》第十九条的规定。

二、说明无证土地及房产的具体情况，未取得产权证书的原因，相关土地及房产履行规划、建设、环保、消防手续的情况，改扩建、租赁土地上建设建筑物是否合法合规，是否存在占用农田、未批先建、擅自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险，是否构成重大违法违规

（一）说明无证土地及房产的具体情况，未取得产权证书的原因

1、未取得权属证书的土地使用权

截至本回复出具之日，公司及其控股子公司租赁使用的部分集体建设用地尚未取得权属证书，具体如下表所示：

序号	出租方	承租方	坐落	租赁面积（m ² ）	租赁用途	租赁期限
1	常州市武进区遥观镇人民政府、新南村委会	公司	遥观镇新南村北后庄 99 号	24,667.44	工业	2018.01.01-2037.12.31

序号	出租方	承租方	坐落	租赁面积 (m ²)	租赁用途	租赁期限
2	常州市武进区遥观镇人民政府、新南村委会	公司	遥观镇新南村	10,417.05	工业	2018.01.01-2037.12.31
3	常州市武进区遥观镇人民政府、新南村委会、前杨村委会	公司	遥观镇新南村、前杨村	11,250.92	工业	2018.01.01-2037.12.31
4	常州市武进区遥观镇人民政府、新南村委会	宏仁精密	遥观镇新南村	1,277.36	工业	2018.01.01-2037.12.31
合计				47,612.77	-	-

因历史原因，公司未办理完成上述租赁土地的集体土地入市流转手续，未取得土地使用权证书。

2、未取得权属证书的建筑物

截至本回复出具之日，公司拥有的尚未取得产权证书的建筑物情况主要如下：

序号	主要用途	坐落	面积（㎡）	取得方式	他项权利
1	工业生产及办公	遥观镇新南村委北后庄村	19,922.62	自建	无
2		遥观镇新南村委倪家塘	37,155.03	自建	无
3		遥观镇前杨村委前杨工业区	6,546.00	自建	无
4		遥观镇新南村	1,768.27*	自建	无
合计		-	65,391.92	-	-

注*：原“苏（2020）常州市不动产权第 2064556 号”不动产由倪宝珠过户至公司的过程中，因公司对该建筑物实施改扩建，本次仅对原建筑物保留部分办理产权证。

上述建筑物未取得不动产权证书的主要原因为：（1）公司因扩产需要，对“苏（2020）常州市不动产权第 2064556 号”土地上建筑物予以改扩建，未取得不动产权证书；（2）公司在其租赁土地上建设建筑物，未取得不动产权证书。

（二）相关土地及房产履行规划、建设、环保、消防手续的情况，改扩建、租赁土地上建设建筑物是否合法合规，是否存在占用农田、未批先建、擅自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险，是否构成重大违法违规

1、相关土地及房产履行规划、建设、环保、消防手续的情况，改扩建、租赁土地上建设建筑物是否合法合规，是否存在占用农田、未批先建、擅自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形

因“苏（2020）常州市不动产权第 2064556 号”不动产未办理产权人变更手续、租赁的部分集体土地未取得权属证书等历史原因，公司前述土地上的自建建筑物未能办理规划、建设、环保、消防手续，公司改扩建及在租赁土地上建设建筑物存在程序瑕疵。公司未取得权属证书的建筑物主要为车间以及仓储等生产辅助用房等，用途均为工业，对应的土地包括：（1）公司自有土地，土地性质为国有建设用地，用途为工业；（2）公司租赁土地，土地性质为集体经营性建设用地，用途为工业。公司未取得权属证书的土地、建筑物的实际用途与法定用途一致。

2025 年 9 月 29 日，常州市武进区遥观镇人民政府出具了《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》，确认根据遥观镇控制性详细规划（2024 修改），上述土地的用地性质均为工业用地，土地性质符合遥观镇土地总体规划；公司实际建设中不存在占用农田、不存在擅自改变土地及房产用途等情形；公司使用前述土地及房产不构成重大违法违规行为。

综上，因历史原因，公司相关无证房产未履行规划、建设、环保、消防手续，公司改扩建及在租赁土地上建设建筑物存在程序瑕疵，但不构成重大违法违规行为；公司不存在占用农田、擅自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形。

2、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险

根据《中华人民共和国城乡规划法（2019 修正）》等相关法律法规规定，公司未履行规划、建设、环保、消防手续建设建筑物的，存在被处以停止建设、限期拆除、罚款等处罚的风险。公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中披露了“不动产产权瑕疵风险”。

2025 年 8 月 22 日，江苏常州经济开发区党工委、管委会召集遥观镇、建设和交通局、市自然资源和规划局经开区分局、市不动产登记交易中心经开区分中心等相关负责人召开了关于协调公司相关历史遗留问题的会议并形成《会议纪要》，明确在公司完善土地房产等相关手续过程中免于处罚。

2025 年 9 月 29 日，遥观镇人民政府出具《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》，根据遥观镇总体规划，2025 年-2030 年公司所在区域未有拆迁计划，仍为工业集中发展区。

综上，根据《会议纪要》，相关主管机关在公司完善手续过程中对公司免于处罚，因此，公司不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险。

3、是否构成重大违法违规

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》规定：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”

2025 年 9 月 29 日，常州市武进区遥观镇人民政府出具了《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》，确认“公司自经营至今未曾因违反相关法律、法规而受到规划、建设、环保、消防等政府相关部门行政处罚。”“公司使用前述土地及房产不构成重大违法违规行为。”

公司及宏仁精密取得了《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》《企业上市合法合规信息核查“一件事”企业土地矿产行政处罚信息查询》，公司及宏仁精密在企业住房、工程建设等领域均没有行政处罚记录。

截至本回复出具之日，公司没有因为土地和房产的建设或使用行为被相关部门处以罚款等行政处罚，亦不存在情节严重、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形。

综上，公司相关无证土地和房产存在未履行规划、建设、环保、消防手续的情形，但公司未被处以行政处罚，亦未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等，不构成重大违法违规。

三、说明取得产权证书是否存在实质性障碍，结合无证土地及房产的明细、用途、占公司生产经营场所总面积的比例，说明如无法继续使用对公司生产经营和业绩的影响，公司的解决措施及有效性

（一）说明取得产权证书是否存在实质性障碍

根据《会议纪要》，相关部门明确将依据土地利用规划，按土地确权、集体经营性建设用地入市（挂牌出让）等方式完善公司租赁土地的使用手续，协调补办不动产权证书。

新南村委会和前杨村委会出具《证明》，待公司在遥观镇的全部租赁土地确权后，新南村委会、前杨村委会将积极配合公司通过招标、拍卖、挂牌方式受让取得全部租赁土地的使用权，并配合公司办理相关建筑物的权属证书手续。

常州市武进区遥观镇人民政府出具《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》，“相关主管部门正在积极协调公司办理取得产证，争取早日得到解决。”

截至本回复出具日，倪宝珠名下的“苏（2020）常州市不动产权第 2064556 号”不动产权的产权人已经变更为公司；新南村委会、前杨村委会根据《会议纪要》精神，正在办理公司租赁土地的确权手续，并已取得其中 38,936 m²土地的不动产权证书。

综上，相关政府部门、村委会均出具文件确认配合公司完善土地使用手续及办理不动产权证书，且截至本回复出具日，相关方按照《会议纪要》精神正在办理公司租赁土地的确权手续，因此，公司取得产权证书不存在实质性障碍。

（二）结合无证土地及房产的明细、用途、占公司生产经营场所总面积的比例，说明如无法继续使用对公司生产经营和业绩的影响，公司的解决措施及有效性

截至本回复出具日，公司未取得权属证书的土地面积为 47,612.77 m²，公司自有及租赁土地面积合计为 163,217.56 m²，未取得权属证书的土地面积占比为 29.17%。公司未取得权属证书的土地明细详见本回复“关于无证及房产”之“二 / （一）说明无证土地及房产的具体情况，未取得产权证书的原因”，该等土地的用途均为工业。

截至本回复出具日，公司未取得权属证书的建筑物面积合计 65,391.92 m²，公司建筑物总面积为 146,949.70 m²，未取得权属证书的建筑物面积占比为 44.50%。根据江苏城工建设科技有限公司出具的《不动产面积测量报告》，公司无证建筑物的明细和用途主要如下表所示：

序号	建筑类型	合计面积（m ² ）
1	车间（内部含小面积仓储）	38,498.44
2	仓储、配电房等生产辅助用房	19,143.77
3	办公（内含一个门卫面积）	7,581.71
4	员工宿舍	168.00
合计		65,391.92

注：上表第 1 项、第 3 项涉及建筑物的测绘面积系一同测量，未单独区分。

根据《会议纪要》、新南村委会和前杨村委会出具的《证明》、常州市武进区遥观镇人民政府出具的《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》等文件，公司可以使用租赁的土地，未取得权属证书的建筑物不存在被拆除的风险，公司无法继续使用的可能性较小。

就上述事项，公司控股股东、实际控制人出具了《承诺》，承诺“如因公司及子公司自有建筑物或租赁的土地使用权未办理产权证书等事宜导致公司被主管政府部门处以行政处罚、应主管政府部门要求对该瑕疵进行整改而发生损失或支出或遭受任何其他损失的，本承诺人将无条件全额承担相关处罚款项、公司进行整改或拆除重建或搬迁而支付的相关费用以及公司遭受的其他损失，以保证公司生产经营的持续稳定。”

综上，相关政府部门正在积极协调公司办理取得产权证书，公司无法继续使用的风险较小，不会对公司生产经营和业绩造成重大不利影响，公司的解决措施有效。

【中介机构回复】

一、主办券商、律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅公司及子公司的不动产权证书、房屋所有权证书、土地使用权证书、

常州市自然资源和规划局出具的《不动产登记簿查询结果》、境外子公司法律意见书；

2、查阅倪宝珠拍卖取得“苏（2020）常州市不动产权第 2064556 号”不动产的付款凭证、拍卖成交确认书等相关资料，倪宝珠将土地出售给公司的价款支付凭证，并就相关事项对倪宝珠进行访谈；

3、查阅倪宝珠与杨建纲签署的《购买不动产协议》，杨建纲与公司签署的《资产转让协议》、相关资产评估报告及公司支付价款的凭证，访谈杨建纲及其配偶；

4、查阅江苏城工建设科技有限公司出具的《不动产面积测量报告》；

5、查阅公司及子公司的土地租赁协议合同、租金支付凭证；

6、查阅《会议纪要》、新南村委会和前杨村委会出具的《证明》、常州市武进区遥观镇人民政府出具的《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》；

7、查阅公司及宏仁精密的《江苏省企业上市合法合规信息核查报告》《企业上市合法合规信息核查“一件事”企业土地矿产行政处罚信息查询》；

8、查阅公司控股股东、实际控制人出具的承诺以及公司出具的确认函，并实地走访公司的生产经营场所；

9、查询企业公示系统、企查查网站、信用中国网站、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、百度、公司及宏仁精密所在地政府主管部门网站的公开披露信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司部分房产登记在倪宝珠名下具有合理性，该房产实际由公司使用，不存在资金、资产或其他资源被公司实际控制人占用情形，已规范整改完毕，符合《挂牌规则》第十九条的规定；

2、因历史原因，公司相关无证房产未履行规划、建设、环保、消防手续，公司改扩建及在租赁土地上建设建筑物存在程序瑕疵；公司不存在占用农田、擅

自改变土地或房产用途等违反法律法规的情形。根据《会议纪要》，相关主管机关在公司完善手续过程中对公司免于处罚，因此，公司不存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；根据常州市武进区遥观镇人民政府出具的《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》，公司不构成重大违法违规；

3、相关政府部门、村委会均出具文件确认配合公司完善土地使用手续及办理不动产权证书，公司取得产权证书不存在实质性障碍。根据《会议纪要》、常州市武进区遥观镇人民政府出具的《关于江苏宏亿精工股份有限公司及其子公司土地及房产情况的说明》等文件，相关政府部门正在积极协调公司办理取得产权证书，公司无法继续使用的风险较小，不会对公司生产经营和业绩的造成重大不利影响，公司的解决措施有效。

(5) 其他问题。请公司：①说明公司将“保险理赔款”计入其他应收款的原因及合理性，是否符合资产确认的相关要求。②说明原财务总监姚金玉于 2024 年 10 月辞职的原因，与公司是否存在纠纷；结合经验背景情况说明新任财务总监丁金虹的选聘标准及胜任能力。③说明公司 2024 年研发费用增长的原因及合理性，研发人员的认定标准及人工工时归集的准确性，说明研发领料与生产领料是否相互独立；结合“汽车预缩式安全带球管项目的研发”“汽车安全气囊发生器管的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性，是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。④如公司客户、供应商为公众公司，以股票简称作为其简称，并补充披露其证券代码，详细说明公司与其信息披露一致性。⑤按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露公司报告期内及期后诉讼、仲裁的基本情况。⑥说明公司及股东间是否存在现行有效的特殊投资条款，是否存在挂牌期间附条件恢复的条款，特殊投资条款的履行或终止过程中是否存在纠纷或争议。⑦说明申报文件 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商、会计师核查①-④并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑤-⑦并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司将“保险理赔款”计入其他应收款的原因及合理性，是否符合资产确认的相关要求

公司购买雇主责任险，当员工发生工伤后，公司根据法律规定及内部制度先行垫付医药费。由于员工工伤事实及公司垫付行为已发生，根据保险合同条款，该垫付费属于保险公司的赔付范围，且公司能够提供完整的证明材料，历史上理赔均成功获赔（报告期各期获赔金额分别为 66.12 万元、47.56 万元、43.07 万元）。故公司将对应向保险公司收取的理赔款确认为一项资产，计入‘其他应收款’科目。

《企业会计准则-基本准则》第三章第二十条规定“资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。”；第二十一条规定：符合本准则第二十条规定的资产定义的资源，在同时

满足以下条件时，确认为资产：（一）与该资源有关的经济利益很可能流入企业；（二）该资源的成本或者价值能够可靠地计量。

由于员工工伤事实及公司垫付行为已发生，根据保险合同条款，该垫付费用属于保险公司的赔付范围，且公司能够提供完整的证明材料，历史上理赔均成功获赔，故满足资产的定义“企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。”以及资产的确认的 2 个条件“（一）与该资源有关的经济利益很可能流入企业；（二）该资源的成本或者价值能够可靠地计量。”。

综上，公司将“保险理赔款”计入其他应收款的会计处理符合资产确认的相关要求。

二、说明原财务总监姚金玉于 2024 年 10 月辞职的原因，与公司是否存在纠纷；结合经验背景情况说明新任财务总监丁金虹的选聘标准及胜任能力

2022 年 8 月 5 日，公司召开创立大会，选举产生股份公司第一届董事会成员，第一届董事会第一次会议未聘任财务负责人。2022 年 9 月，姚金玉入职宏亿精工，负责公司的财务工作。2023 年 6 月 9 日，公司召开第一届董事会第六次会议，聘任姚金玉为财务负责人。

姚金玉因个人职业发展原因于 2024 年 10 月提出辞职，离职后不在公司担任任何职务。姚金玉在职期间较好地完成了本职工作，其辞任公司财务总监职务系个人原因。公司根据《劳动法》的相关规定，已结清姚金玉的工资、奖金等，姚金玉与公司不存在纠纷或潜在纠纷。

2024 年 11 月，丁金虹入职公司，负责公司财务工作。2024 年 12 月，公司召开第一届董事会第十五次会议，聘任丁金虹为财务负责人。2025 年 5 月 29 日，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任丁金虹为财务负责人，任职期限自本次董事会审议通过之日起至第二届董事会届满之日止。

丁金虹，女，1978 年 1 月生，研究生学历，高级会计师、注册会计师。2003 年 7 月至 2005 年 5 月担任烟台市喜旺食品有限公司内审专员；2005 年 6 月至 2007 年 6 月担任上海凯琳实业有限公司、上海凯琳进出口有限公司财务主管；2008 年 3 月至 2011 年 3 月担任江苏华科导航科技有限公司财务经理；2011 年 3 月

至 2016 年 3 月担任常高新集团有限公司财务经理；2016 年 4 月至 2016 年 12 月担任常州孝道文化产业股份有限公司财务总监；2017 年 1 月至 2022 年 3 月担任哈焊所华通（常州）焊业股份有限公司（股票代码：301137）财务总监，其中 2020 年 4 月至 2022 年 3 月兼任哈焊所华通（常州）焊业股份有限公司董事会秘书；2022 年 4 月至 2022 年 12 月担任常州伟博海泰化妆品有限公司财务总监、董事会秘书；2023 年 1 月至 2024 年 10 月担任常州市百亿达尔科技股份有限公司财务总监、董事会秘书；2024 年 11 月入职宏亿精工，2024 年 12 月至今担任宏亿精工财务总监。

为进一步加强公司治理水平，公司通过外部人才引进方式进一步完善并优化管理层结构，选聘丁金虹任财务总监，是基于其专业背景与企业发展需求的高度契合，符合公司的选聘标准。丁金虹曾担任哈焊华通（股票代码：301137）财务总监、董事会秘书，具备扎实的资本市场经验、全面的财务管理能力与内部控制能力，能胜任财务总监的职务。

两任财务总监的选聘均履行了相关程序，独立董事对新聘任财务总监进行了考核并发表了同意的独立意见。

三、说明公司 2024 年研发费用增长的原因及合理性，研发人员的认定标准及人工工时归集的准确性，说明研发领料与生产领料是否相互独立；结合“汽车预缩式安全带球管项目的研发”“汽车安全气囊发生器管的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性，是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

（一）说明公司 2024 年研发费用增长的原因及合理性，研发人员的认定标准及人工工时归集的准确性，说明研发领料与生产领料是否相互独立

1、说明公司 2024 年研发费用增长的原因及合理性

报告期内公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	317.03	685.95	455.02
折旧与摊销	139.14	219.73	75.93
材料费用	60.62	269.31	137.20

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
其他	38.27	38.04	53.91
合计	555.06	1,213.03	722.07

报告期内，职工薪酬、折旧与摊销和材料费用是研发费用的主要组成部分，2024 年度平均研发人员较 2023 年度增加 13 人，因此 2024 年度研发职工薪酬较 2023 年度增加 230.93 万元，增幅为 50.75%。

折旧与摊销金额的增加主要系 2023 年下半年，公司为汽车安全气囊发生器的研发项目需求购买较多设备，如淬火设备、回火炉等专用研发设备合计金额 1,045.48 万元，从而致使 2024 年度研发折旧费用增加。

2024 年度研发材料费用金额较 2023 年度增加 132.11 万元，主要系 2024 年度，公司汽车预缩式安全带球管研发项目处于试制阶段，因项目研发需要采购连续模压形、连续模冲端面、连续模扩口等专用模具并领用研发实验用管件进行试制，材料费较 2023 年度增加 66.70 万元；汽车安全气囊发生器的研发项目处于试制阶段，根据研发项目进度需要领取研发专用管件进行试制，材料费较 2023 年度增加 32.35 万元，该两个项目研发材料费合计增加 99.05 万元。

综上所述，公司 2024 年度研发费用增长主要系公司立足科技创新，需要持续加大研发投入以满足新技术、新产品、新工艺开发需求，因此具有合理性。

2、说明研发人员的认定标准及人工工时归集的准确性

（1）研发人员的认定标准

公司根据员工所属部门及具体岗位职责作为研发人员认定标准，将全时从事研发活动的人员、与研发活动密切相关的管理人员；将非全时从事研发活动且研发工时占比低于 50% 的人员认定为非研发人员。公司研发部门人员的工作职责主要包括新技术、新产品、新工艺等的研发、现有技术或产品的迭代升级、试制验证等，公司对于研发人员认定标准清晰，符合相关规定。

（2）人工工时归集的准确性

公司制定了研究与开发管理制度，要求研发项目人员按照工作实情记录每天在各个研发项目上的工作时间，综合部负责统计和汇总所有参与研发项目的人员的考勤，并按月将月度考勤表反馈给研发部门。研发部门结合综合部的月度考勤

表，对参与研发项目的研发人员工时进行审核，财务部将审核后工时数据作为月度各研发项目人员人工费用分配依据。

综上所述，研发人员的认定标准符合相关规定，研发人工工时归集准确。

3、说明研发领料与生产领料是否相互独立

报告期内，研发用料由领料人填写领料单，详细列明所领材料的物料代码、物料名称、规格型号、领用数量等，同时在领料单上注明对应的研发项目编码。仓管人员依据经审核后《领料单》办理材料出库，研发领料与生产领料独立区分，财务部门每月根据当月领料记录，汇总复核后将研发耗用的直接材料计入各个研发项目。研发领料均与研发活动密切相关，能够与生产领料进行明确区分，不存在研发领料与生产领料混同情形。

（二）结合“汽车预缩式安全带球管项目的研发”“汽车安全气囊发生器管的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性，是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

1、结合“汽车预缩式安全带球管项目的研发”“汽车安全气囊发生器管的研发”等核心研发项目的成果及后续运用情况，说明公司各项研发项目的真实性、费用归集的准确性

近年来，全球汽车市场持续增长，新能源汽车、智能驾驶等领域快速发展，推动汽车产业链不断升级。作为全球汽车产业的重要一环，中国汽车零部件市场保持稳健增长，其中汽车用管件需求显著提升，市场规模逐步扩大。为把握行业发展机遇，公司积极投入汽车关键零部件的研发与生产，分别于 2022 年和 2023 年启动“汽车预缩式安全带球管项目”和“汽车安全气囊发生器管项目”，致力于提升汽车安全性能，满足市场对高精度、高可靠性零部件的需求。

汽车预缩式安全带球管项目聚焦于汽车预缩式安全带球管的关键技术突破，通过优化防腐工艺、消除残余应力、改进扩管等核心技术，开发一种新型的汽车预缩式安全带球管产品以更好的满足汽车零部件市场的需要；该项目已成功取得一项《一种安全带预紧器管生产设备》发明专利。

汽车安全气囊发生器管的研发项目旨在针对当前市场上的安全气囊用无缝

钢管普遍存在的强度的韧性不足、尺寸精度偏差、生产效率低、充气性能不稳定等痛点问题，通过产品热处理工艺改进，创新设计产品加料和检测装置，保证产品高强度高韧性需求，保证产品气密性及耐压性，并提高产品可靠性，满足汽车对安全气囊发生器管的安全性和稳定性需求；该项目已向国家知识产权局申请一项《一种安全气囊管的制备方法及安全气囊管》发明专利。

上述研发项目部分成果已成功运用至公司生产的汽车用管型零部件-安全带预紧器的产品中，助力公司不断增加奥托立夫等客户产品的种类及销量。

公司建立了研究与开发管理制度、研发费用核算管理办法等研发活动内部控制制度，对研发流程进行管理、监控和记录。公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制，根据研发项目组建团队，确定团队负责人，明确职责分工，并实行项目成本核算制，对研发项目运行的全过程进行成本管理，建立了研发支出审批程序，研发活动开支审批需符合财务制度与流程要求：

（1）公司制定并实施与研发活动相关的管理流程，包括研发项目的立项与实施、研发项目技术要求、研发过程监控、研发成果评审等；

（2）公司研发费用的界定标准明确，将直接从事研发活动的人员认定为研发人员，将直接应用于研发项目的材料认定为研发材料。公司研发人员及材料的认定标准及认定范围清晰，不存在研发人员兼职的情况，亦不存在研发材料与生产材料混用的情况；

（3）公司规定研发项目人员按照工作实情记录每天在各个研发项目上的工作时间，综合部负责统计和汇总所有参与研发项目的人员的考勤，并按月将月度考勤表反馈给研发部门。研发部门结合综合部的月度考勤表，对参与研发项目的研发人员工时进行审核，财务部将审核后工时数据作为月度各研发项目人员人工费用分配依据。

（4）公司规定研发人员根据项目需求填制领料单，详细列明所领材料的物料代码、物料名称、规格型号、领用数量等，同时在领料单上注明对应的研发项目编码。仓管人员依据《领料单》做出库，财务部门每月根据当月领料记录，汇总复核后将研发耗用的直接材料计入各个研发项目。

2、是否存在研发样品销售，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司研发样品销售情况如下：

单位：吨、万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
数量	341.91	1,226.14	1,288.73
金额	292.64	1,052.42	1,166.95

公司根据《企业会计准则解释第 15 号》规定“公司在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第 1 号-存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。”，将研发活动过程中产生的样品，确认为存货，冲减相应的研发费用，在销售时，确认为营业收入，结转相应存货成本。

报告期各期，公司研发样品销售前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	2025 年 1-5 月	
	客户名称	销售收入
1	SAMPA OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	46.69
2	浙江中轭工业科技有限公司	21.93
3	天津华舜汽配制造集团有限公司	16.84
4	宁波德垦流体设备科技有限公司	15.58
5	宁波正欣消防设备有限公司	13.11
合计		114.14
序号	2024 年度	
	客户名称	销售收入
1	玛努利莱科液压设备（大连）有限公司	84.12
2	浙江汇丰汽车零部件股份有限公司	75.50
3	宁波世纪东港机械有限公司	73.49
4	铭昊汽车金属零部件（广州）有限公司	66.20
5	施密特汽车管件（安徽）有限公司	61.17
合计		360.49
序号	2023 年度	
	客户名称	销售收入
1	宁波世纪东港机械有限公司	93.79
2	铭昊汽车金属零部件（广州）有限公司	81.03
3	福州诺贝尔福基机电有限公司	48.62

4	宁波飞眸汽车部件有限公司	43.85
5	天纳克（常州）减振系统有限公司	42.56
合计		309.85

综上所述，报告期内，公司各项研发项目真实，费用归集准确，对于研发样品销售的会计处理符合《企业会计准则》规定。

四、如公司客户、供应商为公众公司，以股票简称作为其简称，并补充披露其证券代码，详细说明公司与其信息披露一致性

公司已完善披露《公开转让说明书》中关于客户、供应商等信息，以股票简称作为其简称，并补充披露其证券代码。

公司查阅并检索了同行业可比公司、客户及供应商的公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，涉及与公司相关的披露内容如下：

单位：万元

披露主体	披露科目	2024 年度	2023 年度
戈尔德	采购金额	4,147.84	未披露
宏亿精工	销售金额	4,108.47	3,188.50
差异		39.37	-

单位：万元

披露主体	披露科目	2024 年度	2023 年度
戈尔德	应付款项	1,358.23	1,156.37
宏亿精工	应收账款	1,415.54	1,240.06
差异		-57.32	-83.69

差异原因说明：销售和应收账款主要系期末公司发货，尚未开票部分的暂估差异。

五、按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露公司报告期内及期后诉讼、仲裁的基本情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提醒投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

“公司报告期内及报告期后至本公开转让说明书签署日期间，公司及子公司涉及的主要诉讼、仲裁的基本情况如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	事由	诉讼/仲裁请求	涉案金额(元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况
1	汤利捷	公司	工伤保险待遇争议	申请人操作冷拔机拉管料时,左手环指不慎被冷拔机上的小车夹伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人各项工伤保险待遇共140,442.50元	140,442.50	将于2025年11月开庭审理	/
2	常州铨达装饰有限公司	被告一:常州豫筑装饰工程有限公司 被告二:任泽保 被告三:公司	建设工程合同纠纷	公司将宿舍楼装修工程发包给被告一,被告一整体转包给原告,工程完工后被告一欠付原告部分工程款	1、判令被告一向原告支付工程款723,100.65元及逾期利息 2、判令被告二对被告一债务承担连带责任 3、被告三在欠付被告一工程价款范围内对原告承担责任 4、本案的诉讼费由被告承担	723,100.65	已于2025年10月开庭审理,尚未作出判决	/
3	许启宝	公司	工伤保险待遇争议	申请人骑电动自行车上班途中发生交通事故	被申请人支付一次性伤残补助金77,517元、一次性医疗补助金50,000元、一次性就业补助金25,000元、停工留薪期工资64,000元	216,517.00	已于2025年9月开庭审理,尚未作出裁决	/
4	赵虎	公司	工伤保险待遇争议	申请人操作钢管拉拔机工作,右手去接钢管时不慎受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇12,000元	12,000.00	2025年9月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
5	戚从宇	公司	工伤保险待遇争议	申请人调整打中心孔机器上的圆钢位置时,左手手指不慎被圆钢挤压受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇15,000元	15,000.00	2025年8月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
6	褚广春	公司	工伤保险待遇争议	申请人工作过程中,左手手指不慎被钢管撞击受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇15,000元	15,000.00	2025年8月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕

								毕
7	香维	公司	工伤保险待遇争议	申请人吊运钢管时, 钢管碰倒落料架左足	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人各项工伤保险待遇共20,000元。双方协助到社保经办机构办理一次性伤残补助和一次性医疗补助金	20,000.00	2025年8月调解结案	经常州经济开发区劳动争议仲裁委员会调解结案, 公司按照调解协议执行完毕
8	张海洋	公司	工资、加班工资、经济补偿争议	申请人对其工资、加班工资、经济补偿存在异议	1、被申请人支付申请人工资5,130元 2、被申请人支付申请人加班工资差额580元; 3、被申请人支付申请人年休假工资2,050元; 4、被申请人支付申请人解除劳动合同经济补偿12,298元	6,000.00	2025年8月调解结案	经常州经济开发区劳动争议仲裁委员会调解结案, 公司按照调解协议执行完毕
9	袁仁武	公司	工伤保险待遇争议	申请人从事维修工作时, 右手手指被拉车链条轴压伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人各项工伤保险待遇共15,000元。双方协助到社保经办机构办理一次性伤残补助和一次性医疗补助金	15,000.00	2025年7月调解结案	经常州经济开发区劳动争议仲裁委员会调解结案, 公司按照调解协议执行完毕
10	莫长乔	公司	工伤保险待遇争议	申请人操作机器加工钢管时, 左手不慎被旋转的钢管扭伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇15,000元	15,000.00	2025年7月调解结案	经常州经济开发区劳动争议仲裁委员会调解结案, 公司按照调解协议执行完毕
11	张良海	公司	工资、工伤保险待遇争议	申请人站在皂化缸池子内工作过程中, 不慎掉入池内导致双下肢被烫伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人工资14,400元 3、被申请人支付申请人工伤保险待遇35,300元	29,561.96	2025年4月仲裁裁决结案	经常州经济开发区劳动争议仲裁委员会裁决, 公司按照仲裁裁决执行完毕
12	孙见轮	公司	工伤保险待遇纠纷	申请人安装设备时, 不慎从脚手架上摔下受伤, 就工伤保险待遇存在异议	1、判令被告向原告支付工伤保险待遇损失142,620.22元 2、判令被告自2024年5月起按月向原告支付伤	91,600.00*	2025年3月调解结案	经江苏省常州市经济开发区人民法院调解结案, 公司按照调解协议执

					残 津 贴 差 额 3,531.93 元, 直 至原告丧失享受 伤残津贴条件 3、本案诉讼费用 由被告承担			行中
13	李帅	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人协助 吊运钢管时, 因钢管滑落 压伤右足	1、解除双方劳动 关系 2、被申请人支付 申请人各项工伤 保 险 待 遇 共 101,618.40 元	95,000.00	2025 年 3 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕
14	王显 立	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人吊完 管子下台阶 时,因脚下打 滑不慎摔倒 右手撑地受 伤	1、解除双方劳动 关系 2、被申请人支付 申请人一次性工 伤 保 险 待 遇 38,925 元	30,000.00	2025 年 2 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕
15	刘强	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人工作 过程中右手 不慎被设备 撞伤	1、解除双方劳动 关系 2、被申请人支付 申请人一次性工 伤 保 险 待 遇 35,000 元; 3、双方协助到社 保经办机构办 理一次性工伤 保 险 待 遇 手 续	35,000.00	2025 年 1 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕
16	柏传 行	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人工作 过程中,不慎 被掉落的行 车导绳器砸 伤	1、解除双方劳动 关系 2、被申请人支付 申请人一次性工 伤 保 险 待 遇 13,200 元	13,200.00	2025 年 1 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕
17	陆胜 云	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人工作 过程中,因脚 下打滑导致 胸部磕在料 架上受伤	被申请人支付申 请人各项工伤 保 险 待 遇 共 53,137 元	25,886.90	2025 年 1 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕
18	周应 勇	公司	工伤 保险 待遇 争议	申请人工作 过程中,右手 手指不慎被 机器夹伤	1、解除双方劳动 关系 2、被申请人支付 申请人各项工伤 保 险 待 遇 共 96,678 元	77,000.00	2024 年 11 月调 解结案	经常州经 开区劳动 人事争议 委员会调 解结案,公 司按照调 解协议执 行完毕

								议执行完毕
19	李秋民	公司	工伤保险待遇争议	申请人驾驶普通摩托车上班途中发生交通事故	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇32,000元 3、双方协助到社保经办机构办理一次性工伤保险待遇手续	32,000.00	2024年10月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
20	倪红梅	公司	工伤保险待遇争议	申请人驾驶电动自行车上班途中发生交通事故	被申请人向申请人支付各项工伤保险待遇共117,772.40元	70,000.00	2024年10月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
21	赵晓林	公司	工伤保险待遇争议	申请人操作切割机切割钢管时,左手手指不慎被切割机挤压受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇124,485.30元	30,000.00	2024年10月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
22	胡祥芳	公司	工资、工伤保险待遇、经济补偿争议	申请人操作行车吊运堆放钢管时,左手不慎被钢管压伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人工资8,000元 3、被申请人支付申请人经济补偿11,250元; 4、被申请人支付申请人工伤保险待遇113,246元	100,000.00	2024年10月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
23	孙见轮	公司	工伤保险待遇争议	申请人安装设备时,不慎从脚手架上摔下受伤	1、被申请人支付申请人停工留薪期工资、医药费、护理费、护理用品、辅助器具、交通费等共计375,462.61元 2、被申请人支付申请人一次性伤残补助金的差额103,880.27元 3、被申请人自2024年5月起向申请人按月支付伤残津贴差额3,531.93元,直至申请人丧失享受伤残津贴条件	150,000.00	2024年9月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕

					4、伤残津贴、生活护理费、一次性伤残补助金经社会保险经办机构审核结算后归申请人所有			
24	汪家菲	公司	工伤保险待遇争议	申请人使用轨道车运送钢管时,右小腿不慎被倒下的挡板压伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人人工伤费用19,497.50元	17,000.00	2024年8月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
25	孙雄志	公司	工伤保险待遇争议	申请人驾驶电动两轮轻便摩托车上班途中发生交通事故	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇58,367元	58,367.00	2024年7月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
26	王春燕	公司	工资、加班工资争议	申请人对其工资、加班工资存在异议	1、被申请人向申请人支付病假期工资1,928.82元 2、被申请人向申请人支付加班工资21,590.73元 3、被申请人向申请人支付工资5,424.18元	15,157.00	2024年6月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
27	闻有谊	公司	工资、病假工资、赔偿金争议	申请人对其工资、病假工资、赔偿金存在异议	1、被申请人支付违法解除劳动合同赔偿金22,230.18元 2、被申请人支付病假工资10,944元 3、被申请人支付工资7,634.60元	23,500.00	2024年5月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
28	陆胜云	公司	工伤保险待遇争议	申请人工作过程中,不慎摔倒导致右手撑地受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人人工伤保险待遇45,000元	45,000.00	2024年5月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
29	陈德梨	公司	工伤保险待遇争议	申请人操作行车吊运钢管时,因放钢管的架子倒塌砸伤右足	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人人工伤保险待遇118,662元	70,000.00	2024年4月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕

								毕
30	年福兰	公司	工伤保险待遇争议	申请人驾驶电动二轮车上班途中发生交通事故	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人停工留薪期工资、一次性工伤保险待遇等共 38,000 元	38,000.00	2024 年 3 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
31	刘思龙	公司	工伤保险待遇争议	申请人从事日常工作时,右手手指不慎被钢管砸伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性伤残就业补助金 15,000 元 3、被申请人协助申请人办理一次性工伤伤残补助金、一次性工伤医疗补助金	15,000.00	2023 年 12 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
32	于如喜	公司	工伤保险待遇争议	申请人进入机器内部切割钢管时,不慎被机器内部的护栏顶伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇 75,000 元	70,000.00	2023 年 12 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
33	戴本山	公司	工伤保险待遇争议	申请人在单位车间从事日常工作时,左手手指不慎被钢管划伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性伤残就业补助金 15,000 元 3、被申请人协助申请人办理一次性工伤医疗补助金	15,000.00	2023 年 11 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
34	段绍开	公司	工伤保险待遇争议	申请人吊运铁缸时,右腿不慎被铁缸撞伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇 140,000 元	140,000.00	2023 年 11 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
35	王展	公司	工伤保险待遇争议	申请人调试设备时,左手不慎被设备压伤、划伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性伤残就业补助金 50,000 元 3、放弃工伤认定、劳动能力鉴定	50,000.00	2023 年 11 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕

36	王学奎	公司	工伤保险待遇争议	申请人更换机器模具时,左手不慎被具砸伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性伤残就业补助金 15,000 元 3、被申请人协助申请人办理一次性工伤医疗补助金	15,000.00	2023 年 8 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
37	王小春	公司	工伤保险待遇争议	申请人从事日常工作,准备把料放回滚料架上时不慎滑倒摔伤右膝	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人一次性工伤保险待遇 150,000 元	150,000.00	2023 年 8 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
38	韦还	公司	工伤保险待遇争议	申请人从事日常工作,右手不慎被砸伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人停工留薪期工资、一次性工伤保险待遇等共 80,000 元	80,000.00	2023 年 6 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
39	任行萍	公司	工伤保险待遇争议	申请人吊运钢管时,不慎从平板过道上摔下受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人停工留薪期工资、一次性工伤保险待遇等共 125,000 元	125,000.00	2023 年 5 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
40	蒙志强	公司	经济补偿争议	申请人对其经济补偿存在异议	1、被申请人支付申请人经济补偿 72,631 元 2、被申请人补缴申请人 2011 年 8 月至 2023 年 3 月的社会保险	70,000.00	2023 年 6 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕
41	白西存	公司	工伤保险待遇争议	申请人从事日常工作,左手手指不慎被钢管挤压受伤	1、解除双方劳动关系 2、被申请人支付申请人停工留薪期工资、一次性工伤保险待遇等共 85,000 元	85,000.00	2023 年 3 月调解结案	经常州经开区劳动争议仲裁委员会调解结案,公司按照调解协议执行完毕

注*: 根据民事调解书, 公司自 2025 年 4 月起还需每月向原告支付伤残津贴差额及公积金补贴 2,200 元, 并按常州市最低社会保险缴费基数缴纳基本养老保险和基本医疗保险(含个人应承担部分), 直至原告丧失伤残津贴领取条件或 2035 年 5 月为止。

上述工伤事故发生后，除交通事故外，公司在第一时间对受伤员工进行妥善的伤情处置，由公司综合部牵头组织对事故发生的原因及经过进行详细调查与分析，形成事故调查报告书，并及时组织对相关员工进行安全培训。

报告期内，为保证员工人身安全、预防工伤的发生，公司根据《中华人民共和国安全生产法》《江苏省安全生产条例》等法律法规，并结合自身经营特点及经验总结，制定了《安全管理制度汇编》，其中包括《安全生产目标管理制度》《安全管理机构设置、安全管理人员配备管理制度》《全员安全生产责任制管理制度》《安全生产会议管理制度》《安全教育培训管理制度》《现场安全管理制度》《安全生产检查制度》《劳动防护用品管理制度》等具体制度，实施全员安全生产责任制，设置了安全生产领导小组，同时为规范重点岗位及相关工作人员的操作，公司制定了相关岗位的安全操作规程。

报告期内，公司根据实际情况制定年度职工安全教育培训计划并严格执行，同时注重安全生产宣传工作，在厂区显要位置设置宣传栏，对安全生产进行宣传，以提高员工的安全生产意识；同时公司在车间内设置了安全警示标志，并为操作工人配备了安全帽、劳保鞋、工作服、耳塞等必要的劳动防护用品，以防止工伤事故的发生。

据上表，公司报告期内及期后诉讼、仲裁涉及金额占公司最近一期末经审计净资产、净利润的比例均较小，不会对公司的持续经营、股权结构、财务状况、未来发展产生重大不利影响。”

六、说明公司及股东间是否存在现行有效的特殊投资条款，是否存在挂牌期间附条件恢复的条款，特殊投资条款的履行或终止过程中是否存在纠纷或争议

2022年9月16日，公司及原股东与投资人江苏雷利、常州力和科、常州亿和力、东方创投、陈芝浓签订了《投资协议》《补充协议》。前述协议约定了江苏雷利、常州力和科、常州亿和力、东方创投、陈芝浓享有知情权、反稀释权、回购权等股东特殊权利。

2025年9月5日，上述各方签订了《关于江苏宏亿精工股份有限公司股东特殊权利条款的终止协议》（以下简称《终止协议》），约定《投资协议》《补

补充协议》的股东特殊权利条款自动、不可恢复地终止，并自始无效，不具有法律约束力，各方无义务履行且不会引致任何违约责任。股东特殊权利条款的解除真实、有效，其履行或终止过程中不存在纠纷或争议。

上述股东特殊权利条款不可恢复地终止，且除《投资协议》《补充协议》以及《终止协议》外，投资人江苏雷利、常州力和科、常州亿和力、东方创投、陈芝浓未就投资宏亿精工相关事项签署其他任何协议或达成其他一致，股东特殊权利条款的解除真实、有效，其履行或终止过程中不存在纠纷或争议。

综上所述，公司及股东间不存在现行有效的特殊投资条款，不存在挂牌期间附条件恢复的条款，特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷或争议。

七、说明申报文件 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

经比对《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》对申报文件 2-7 的附件要求，申报文件 2-7 中的主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理要点落实情况表非最新版本，已在问询回复时上传更新后的文件。

【中介机构回复】

一、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对事项①-④，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及相关员工，了解公司购买雇主责任险、员工发生工伤及保险公司赔付相关情况；

2、获取公司购买雇主责任险相关协议，查验公司雇主责任险相关条款；

3、获取公司先行垫付员工发生工伤的医药费和向保险公司理赔的明细表及相关原始单据，复核公司先行垫付员工工伤医药费，事后是否均向保险公司理赔以及是否均得到理赔。

4、查阅姚金玉《调查表》，并对姚金玉进行访谈，核查是否与公司存在纠纷或潜在纠纷；

5、查阅丁金虹《调查表》，并对丁金虹进行访谈，对其职业经验和背景进行核查；

6、访谈公司研发部门负责人，了解公司研发组织机构设置、研发人员具体安排、具体研发项目等信息；

7、了解公司研发投入相关的内部控制流程，获取并查验研发关键控制活动相关的原始单据，如研发项目立项及审批、研发费用归集、研发项目的结项等；

8、访谈公司财务部门负责人，了解公司研发投入归集和核算方法，获取并检查按项目归集的研发投入明细账，评估其适当性；评价公司有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定；

9、获取报告期内研发相关的人员名单、工时填报及审批相关资料、研发设备清单，检查相关研发人员工资归集和长期资产的归类是否正确，分析研发费用中的职工薪酬、折旧及摊销费等在报告期内的波动原因及其合理性；

10、获取研发投入中材料领用明细以及其他费用明细，检查与研发项目相关的领料单、合同、发票、付款单据等支持性文件，评价研发费用的准确性；

11、针对报告期内的主要研发项目检查相关项目的立项报告、研发成果等资料，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等，比对研发项目资料中研发人员相关信息是否与研发人员名单及其工时填报资料相符；

12、获取报告期内公司研发样品台账，访谈公司研发部门负责人和财务总监，了解研发样品对应会计处理情况，分析相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定，抽样检查研发样品主要客户的销售合同、销售订单、销售出库单、客户签收单、发票等；

13、查阅并检索了公司同行业可比公司、客户及供应商的公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，核实公司与其信息披露的一致性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司将“保险理赔款”计入其他应收款的会计处理具有合理性，符合资产确认的相关要求；

2、姚金玉因个人原因辞职，与公司不存在纠纷或潜在纠纷；丁金虹符合公司的选聘标准，能胜任财务总监的职务；

3、公司 2024 年研发费用增长具有合理性，研发人员的认定标准符合相关规定，人工工时归集准确，研发领料与生产领料相互独立，公司各项研发项目真实、费用归集准确，研发样品销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、公司已在《公开转让说明书》中补充披露关于公众公司客户、供应商的相关信息，以股票简称作为其简称，并补充披露其证券代码。

二、主办券商、律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对事项⑤-⑦，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、查阅《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》《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》的相关规定；

2、查阅江苏省常州市中级人民法院、常州经济开发区人民法院、常州仲裁委员会、常州经开区劳动人事争议仲裁委员会出具的相关证明以及公司报告期内及期后的诉讼、仲裁资料；

3、查阅公司的工伤事故调查报告书、安全培训记录、安全管理相关制度、安全生产操作规程，实地查看公司生产车间及宣传栏，并访谈公司总经理；

4、查询企业公示系统、企查查网站、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网。

5、查阅《投资协议》《补充协议》《终止协议》。

6、查阅公司股东签署的调查表/确认函，访谈公司股东，并取得公司出具的确认函。

7、查阅公司本次挂牌的申报文件 2-7《主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、公司已补充披露报告期内及报告期后主要诉讼、仲裁的基本情况；
- 2、公司及股东间不存在现行有效的特殊投资条款，不存在挂牌期间附条件恢复的条款，特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷或争议；
- 3、申报文件 2-7 已根据《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求更新上传。

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】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。公司本次财务报告审计截止日 2025 年 5 月 31 日至公开转让说明书签署日，未超过 7 个月。

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

【回复】

中介机构未就宏亿精工在北京证券交易所发行上市进行辅导备案，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》的要求。

（本页无正文，为江苏宏亿精工股份有限公司《关于江苏宏亿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》之签章页）

法定代表人签字： 倪宋

倪 宋

江苏宏亿精工股份有限公司

2025年10月26日



(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于江苏宏亿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》之签章页)

项目负责人(签字): 陈栋
陈 栋

项目小组成员(签字):

魏彬
魏 彬

施卫东
施卫东

刘少宇
刘少宇

许力
许 力

国联民生证券承销保荐有限公司
2015年12月24日