

关于浙江三元龙兴科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

二零二五年十一月

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 26 日出具的《关于浙江三元龙兴科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江三元龙兴科技股份有限公司（以下简称“三元龙兴”、“申请人”、“公司”）与国泰海通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“申报律师”、“律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”、“立信”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

说明：

除非文义另有所指，本回复中的简称或名词释义与《浙江三元龙兴科技股份有限公司公开转让说明书》（申报稿）具有相同含义。

本问询函回复的字体说明如下：

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修订、补充	楷体（加粗）

本审核问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

目录.....	2
问题1、历史沿革及股权明晰性	3
问题2、业绩波动合理性及大客户合作稳定性	25
问题3、子公司设立经营合规性及关联方核查充分性	66
问题4、成本归集准确性及毛利率高于可比公司合理性	88
问题5、新增大额在建工程真实性	110
问题6、其他问题	124
问题7、其他补充说明事项	150

问题 1、历史沿革及股权明晰性

根据申报文件：（1）公司自设立以来共进行了 5 次增资、2 次股权转让，部分出（增）资过程中涉及现金出资情形。（2）截至目前，公司注册资本为 5,700 万元，其中控股股东王六杞、汤爱春夫妇通过直接及持股平台元享管理、元勋管理间接持股的方式合计持有公司 5,535.70 万股的股份，控制公司 100% 股份的表决权。

（1）控股股东出资来源及股权明晰性。请公司：①结合王六杞、汤爱春夫妇的职业经历及家庭财产收入情况，王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理的原因及合理性，以及历次现金出资的原因及来源等，说明王六杞、汤爱春夫妇直接及间接出资资金来源的真实性及合规性，其持有或控制的股权是否真实、明晰，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷。②结合王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司、主要客户和供应商的持股和任职情况，董事、高级管理人员的资质和履职情况，以及内部监督机构的设立和运行情况，说明公司治理的规范性及内部控制的有效性。

（2）股权转让的真实性。根据申报文件，2007 年 10 月，张吉君将其持有的三元有限 35%股权、10%股权分别转让给王六杞、王小土；目前公司无法与张吉君取得联系。请公司：结合张吉君的入股背景、出资来源、入股不久即退股的原因，股权转让价格及其确定依据、转让款的支付情况，以及张吉君和王六杞在股权转让过程中签署或出具承诺书、借条、收条等文件的原因及合理性，说明张吉君入股、退股的真实性，是否存在争议或潜在纠纷。

（3）股权激励对象及其出资来源。公司分别于 2023 年 8 月、2023 年 12 月以设立员工持股平台元勋管理、转让员工持股平台份额的方式对员工实施股权激励。请公司：①结合员工持股平台合伙人的身份和职务，说明公司历次股权激励对象是否符合股权激励方案的要求，股权激励实施过程中是否存在争议或纠纷。②说明激励对象的出资来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，以及对公司控股股东、实

际控制人，持有公司股份的董监高人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在规避持股限制、不当利益输送问题，是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权争议或潜在纠纷。

回复：

一、控股股东出资来源及股权明晰性。请公司：①结合王六杞、汤爱春夫妇的职业经历及家庭财产收入情况，王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理的原因及合理性，以及历次现金出资的原因及来源等，说明王六杞、汤爱春夫妇直接及间接出资资金来源的真实性及合规性，其持有或控制的股权是否真实、明晰，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷。②结合王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司、主要客户和供应商的持股和任职情况，董事、高级管理人员的资质和履职情况，以及内部监督机构的设立和运行情况，说明公司治理的规范性及内部控制的有效性。

（一）结合王六杞、汤爱春夫妇的职业经历及家庭财产收入情况，王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理的原因及合理性，以及历次现金出资的原因及来源等，说明王六杞、汤爱春夫妇直接及间接出资资金来源的真实性及合规性，其持有或控制的股权是否真实、明晰，是否存在股权代持或其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷。

1、王六杞、汤爱春夫妇的职业经历及家庭财产收入情况

王六杞、汤爱春夫妇自 2007 年 3 月创立三元有限至今一直深耕于机动车尾气处理领域，2010 年创立了台州巨邦环保设备有限公司亦从事机动车尾气处理。随着前述企业不断发展壮大，王六杞、汤爱春积累了可观的经营所得。

2、王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理的原因及合理性

王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理的原因如下：（1）为了实际控制人家族后续对外投资的便利性，设立有限责任公司元享管理作为三元龙兴持股平台及未来家族投资平台。元享管理设立后，除投资三

元龙兴外，已投资私募基金台州苗圃创业投资合伙企业（有限合伙）并持有其 2.4999% 财产份额；（2）当时三元龙兴持股结构较为单一，即实际控制人夫妇合计直接持有 100% 的股权，为进一步优化三元龙兴的股权结构，设立持股平台元享管理。

其中台州苗圃创业投资合伙企业（有限合伙）成立于 2023 年 05 月 22 日，出资额 40,001 万元，于 2023 年 06 月 15 日在中国证券投资基金业协会完成备案，基金编号 SB0921。基金管理人为浙江坤鑫投资管理有限公司（系浙江股权服务集团有限公司全资孙公司），于 2017 年 03 月 31 日在中国证券投资基金业协会完成登记，登记编号 P1062168。

综上，王六杞、汤爱春夫妇在直接持股的情况下设立持股平台元享管理具有合理性。

3、王六杞、汤爱春夫妇历次现金出资的原因及来源等

（1）王六杞、汤爱春夫妇历次现金实缴的原因及来源

三元有限 2007 年 3 月设立、2013 年 6 月第一次增资以及 2018 年 4 月第二次增资时，王六杞、汤爱春夫妇存在现金缴款至公司的情形，具体缴款情况、原因及来源如下：

1）2007 年 3 月，三元有限设立时

2007 年 3 月，三元有限设立时，公司注册资本 50 万元，其中王六杞出资 27.5 万元，张吉君出资 22.5 万元。

2007 年 3 月 20 日，台州鑫泰会计师事务所出具《验资报告》（台鑫泰会验字[2007]第 0022 号），经审验，截至 2007 年 3 月 20 日止，公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 50 万元，各股东均以货币出资。

两位股东均为现金缴付至公司，其中王六杞出资 27.5 万元，因当时现金支付较为普遍，且当时出资金额规模不大，具有合理性。

2）2013 年 6 月，三元有限第一次增资

2013 年 6 月，公司新增 300 万元注册资本，其中王六杞以货币增加 142.5 万元出资、汤爱春以货币增加 157.5 万元出资。

2013 年 6 月 21 日，浙江华诚会计师事务所有限公司出具《验资报告》（华诚会验【2013】221 号），经审验，截至 2013 年 6 月 21 日止，公司已收到王六杞、汤爱春缴纳的新增注册资本合计 300 万元，各股东以货币出资。

根据实际控制人汤爱春提供的银行账户流水，本次实际控制人夫妇出资的 300 万元现金均来源于汤爱春中国农业银行账户现支。王六杞、汤爱春夫妇家庭财产均由汤爱春管理。经汤爱春及经办银行确认，当时因大额转账限额，线上无法直接进行大额转账，需去银行柜台进行处理；银行柜台人员为操作方便，未先从汤爱春账户转账 142.5 万元至王六杞账户，再由两位股东分别将对应出资转至公司账户，而是操作成 300 万元出资款均从汤爱春账户上直接转至公司账户，并在汤爱春流水中体现为现支 142.5 万元和 157.5 万元两笔现金后存入公司账户，实际不存在汤爱春将现金取离柜台的情况。

同时，经核查汤爱春及王六杞相关账户，该 300 万元来源于其账户上理财产品赎回、账户累积资金等自有资金。

综上，本次增资出资真实且现金缴付具有合理性。

3) 2018 年 4 月，三元有限第二次增资

2018 年 4 月，三元有限新增 650 万元注册资本，其中王六杞以货币增加 357.5 万元出资、汤爱春以货币增加 292.5 万元出资。

2023 年 7 月 6 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2023]第 ZF11093 号），经审验，截至 2020 年 12 月 31 日止，公司已收到王六杞、汤爱春缴纳的新增注册资本合计 650 万元，各股东以货币出资，公司变更后注册资本为 1,000 万元，认缴出资金额全额计入注册资本。

根据王六杞、汤爱春出资凭证，本次新增的 650 万元出资中，357.5 万元为现金缴付至三元有限，剩余为银行转账实缴，资金来源为自有资金。该 357.5 万元系自 2019 年初至 2020 年 12 月，分 12 次缴付至公司。本次增资缴付的现金主要系实际控制人夫妇家庭积累的现金、父母馈赠的现金，因每次金额相对较小，未存入银行而是直接缴付至公司用于支付出资款，具有合理性。

综上，王六杞、汤爱春夫妇历次现金出资具有合理性且来源合法，且出资均已经会计师审验，该等出资已足额存入公司账户，出资真实。

(2) 历史沿革中王六杞、汤爱春夫妇其他货币出资的情况

除前述三次涉及现金缴付的出资情况外，公司历史沿革中王六杞、汤爱春夫妇通过直接出资以及通过元享管理、元勋管理间接出资方式对公司进行增资，具体情况如下：

1) 2022 年 11 月，有限公司第三次增资

2022 年 10 月 31 日，公司股东会作出决议，同意增加注册资本至 3,000 万元，由王六杞、汤爱春 100%持股的元享管理以货币新增出资 2,000 万元。

2023 年 7 月 6 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2023]第 ZF11094 号），经审验，截至 2022 年 11 月 24 日，公司已收到元享管理缴纳的新增注册资本合计 2,000 万元，各股东以货币出资，公司变更后注册资本为 3,000 万元，认缴出资金额全额计入注册资本。

本次增资中，王六杞、汤爱春合计通过元享管理出资 2,000 万元，其中 1,765 万元来源于汤爱春和王六杞的自有资金（包括账户余额及银行理财赎回，其中银行理财资金主要来源于账户余额、原台州巨邦环保设备有限公司借款归还等）、235 万元来源于汤爱春的银行贷款（于 2022 年 11 月 22 日向宁波银行借入，于 2022 年 12 月 23 日、2022 年 12 月 26 日分两笔归还）。

2) 2023 年 5 月，有限公司第四次增资

2023 年 5 月 23 日，公司股东会作出决议，同意增加注册资本至 5,244 万元，其中，由王六杞以货币新增出资 1,308.9993 万元，由汤爱春以货币新增出资 935.0007 万元。

2023 年 7 月 6 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2023]第 ZF11095 号），经审验，截至 2023 年 5 月 24 日，公司已收到王六杞、汤爱春缴纳的新增注册资本合计 2,244 万元，各股东以货币出资，公司变更后注册资本为 5,244 万元，认缴出资金额全额计入注册资本。

本次增资中汤爱春和王六杞出资款均来源于三元有限的分红：三元有限于 2023 年 5 月决议分红，王六杞、汤爱春合计获得分红款 3,000 万元（税后 2,400 万元）。

3) 2023 年 5 月，有限公司第五次增资

2023 年 5 月 30 日，公司股东会作出决议，同意增加注册资本至 5,700 万元，由台州元勋管理以货币出资 3,648.00 万元，其中，王六杞、汤爱春合计通过元勋管理出资 2,421.60 万元。

2023 年 7 月 6 日，立信出具《验资报告》（信会师报字[2023]第 ZF11096 号），经审验，截至 2023 年 5 月 31 日止，公司已收到元勋管理以货币出资 3,648 万元，其中计入注册资本（实收资本）456 万元，溢价部分 3,192 万元计入资本公积，公司变更后注册资本为 5,700 万元，实收资本为 5,700 万元。

本次增资中，王六杞、汤爱春合计通过元勋管理合计出资 2,421.60 万元，主要来源于原台州巨邦环保设备有限公司分红款、账户余额和银行理财赎回（主要来源为三元有限以前年度分红）。

综上，以上三次增资，王六杞、汤爱春出资均来源于自有资金，包括分红所得、理财赎回（均为银行理财）及账户余额等，资金来源合法真实，且出资均已经会计师审验。

4、结论

综合上述，截至本反馈回复出具日，王六杞、汤爱春夫妇持有或控制的股权真实、明晰，不存在股权代持或其他利益安排，不存在争议或潜在纠纷。

截至本反馈回复出具日，公司股权权属明晰，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）款规定，且公司注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规的规定，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致公司控制权变更的重大权属纠纷，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十二条规定。

（二）结合王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司、主要客户和供应商的持股和任职情况，董事、高级管理人员的资质和履职情况，以及内部监督机构的设立和运行情况，说明公司治理的规范性及内部控制的有效性。

1、王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司、主要客户和供应商的持股和任职情况

（1）公司的股本结构

截至本反馈回复出具日，公司的股本结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	元亨管理	2,000.0000	35.0877
2	王六杞	1,858.9993	32.6140
3	汤爱春	1,385.0007	24.2983
4	元勋管理	456.0000	8.0000
合计		5,700.0000	100.0000

（2）王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司持股和任职情况

截至本反馈回复出具日，王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在公司持股和任职情况如下：

序号	姓名	关系	任职部门	持股情况（万股）	
				直接持股	间接持股
1	王六杞	实际控制人【注】	董事长、总经理	1,858.9993	1,365.575
2	汤爱春		董事、副总经理	1,385.0007	926.125
3	王祝兰	王六杞姐姐	涂覆部	-	17.00
4	王祝香	王六杞姐姐	总装部包装车间	-	11.00
5	张紫纯	汤爱春外甥女	销售部外贸业务	-	15.00
6	杨能春	王六杞姐夫	研发中心技术部	-	-

注：王六杞、汤爱春夫妇直接持有申请人的股份数量分别为 1,858.9993 万股、1,385.0007 万股，合计 3,244.0000 万股，占申请人总股本的 56.91%，同时王六杞、汤爱春二人通过元亨管理间接持有申请人 35.09%的股份、通过元勋管理间接控制申请人合计 8%的股份。王六杞、汤爱春可实际支配申请人股份表决权的比例为 100%。

如上表所示，实际控制人亲属依据其在公司工作年限及贡献情况参与公司股权激励，并持有少量激励股份，且符合公司激励方案要求；实际控制人亲属均未在公司担任董事、高级管理人员等重要决策、管理职务，实际控制人亲属

未在公司财务部门任职，目前在公司担任的职务均无需特殊资质，不存在不能胜任岗位情形。

(3) 王六杞、汤爱春夫妇及其亲属在主要客户、供应商持股或任职情况

报告期内，王六杞、汤爱春夫妇及其亲属未在公司的主要客户、供应商持股或任职。

报告期内，公司不存在关联销售、关联采购情形，不存在控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金情形；报告期内，王六杞、汤爱春夫妇亦未利用其对公司的控制权为自己或亲属谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。

2、董事、高级管理人员的资质和履职情况

(1) 公司董事、高级管理人员情况

截至本反馈回复出具日，公司董事及高级管理人员情况如下：

序号	姓名	职务	与实际控制人亲属关系情况
1	王六杞	董事长、总经理	实际控制人
2	汤爱春	董事、副总经理	实际控制人
3	金涛	董事、副总经理	无
4	姚冰	独立董事	无
5	潘桦	独立董事	无
6	金晓璐	职工董事	无
7	陈远	副总经理、董事会秘书	无
8	潘志超	财务总监	无

如上表所述，公司董事会及高级管理人员共设 12 个职位，共由 8 人担任，实际控制人及其亲属中仅实际控制人夫妇 2 人于其中任职，其中：公司董事会由 6 名董事组成，实际控制人夫妇占 2 席席位；公司高级管理人员由 5 名成员组成，王六杞担任总经理，汤爱春为 3 名副总经理之一。实际控制人其他亲属均未在公司担任董事、高级管理人员职务，实际控制人未利用其对公司的控制权提名、选举其亲属控制公司董事会及高级管理层。公司财务总监、董事会秘书等专业人士均系招聘专业人士担任。

(2) 董事、高级管理人员的资质和履职情况

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等规定，董事、高级管理人员的任职资格、任职要求主要涉及如下规定：

规则名称	具体规定	公司相关人员资质情况
《公司法》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。	公司董事、高级管理人员不存在该等不得担任公司董事、高级管理人员的情形。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十八条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。	公司董事、高级管理人员不存在该等不得担任挂牌公司董事、高级管理人员的情形。 公司财务总监潘志超具有注册会计师资格，且从事会计工作三年以上，符合要求。
	第四十九条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。	公司已取消监事会，股份公司成立后公司监事会成员不存在系公司董事、高级管理人员的配偶、直系亲属的情形。
	第五十条 董事、监事和高级管理人员候选人存在	公司董事、高级管理人员

规则名称	具体规定	公司相关人员资质情况
	<p>下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险：</p> <p>（一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚；</p> <p>（二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评；</p> <p>（三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。</p> <p>上述期间，应当以公司董事会、股东会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。</p>	不存在该等风险事项。
《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》	<p>1-10</p> <p>二、董事、监事、高级管理人员</p> <p>申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。</p>	公司董事、高级管理人员符合任职要求，不存在在公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属担任监事的情形。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》	<p>第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：</p> <p>（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；</p> <p>（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；</p> <p>（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。</p>	公司独立董事符合该等条件
	<p>第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：</p> <p>（一）具有注册会计师职业资格；</p> <p>（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；</p> <p>（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。</p>	公司会计专业身份的独立董事潘桦具有高级会计师职称、具有注册会计师资格且在会计、审计等岗位有5年以上全职工作经验，符合要求。
	<p>第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：</p> <p>（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；</p> <p>（二）直接或间接持有挂牌公司1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；</p> <p>（三）在直接或间接持有挂牌公司5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；</p>	公司独立董事不存在该等影响独立性而不得担任独立董事的情形。

规则名称	具体规定	公司相关人员资质情况
	<p>（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；</p> <p>（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；</p> <p>（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；</p> <p>（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；</p> <p>（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。</p>	
	<p>第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：</p> <p>（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；</p> <p>（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；</p> <p>（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；</p> <p>（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；</p> <p>（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；</p> <p>（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；</p> <p>（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；</p> <p>（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东会予以撤换，未满十二个月的；</p> <p>（九）全国股转公司规定的其他情形。</p>	公司独立董事无该等不良记录

公司董事、高级管理人员由企业管理、财务、业务、销售等相关专业人士组成，拥有丰富的行业经验、管理经验或财务经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。股份公司成立以来，公司董事、高级管理人员在公司日常经营及重大决策中，均依据《公司法》《公司章程》等相关规定，出席或列席历次股东（大）会、董事会会议，认真审议相关议案并进行表决，积极履行董事、

高级管理人员相关职责义务，不存在违反《公司法》《公司章程》规定的勤勉义务的情形。

综上，公司董事、高级管理人员的任职适格，符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等规定。公司董事、高级管理人员不存在影响其任职资格和履职能力的情形，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，与公司不存在利益冲突，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

3、内部监督机构的设立和运行情况

（1）内部监督机构的设立和运行情况

2023 年 8 月 29 日公司召开创立大会，设立监事会作为内部监督机构，监事会成员为高伟、金晓璐、李书涛，其中高伟为职工代表监事，由职工代表大会选举产生，其余 2 名监事由股东大会选举产生，3 名监事人员不存在为公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形；公司监事会存续期间，公司监事能够根据《公司章程》《监事会议事规则》等制度勤勉尽责，对董事、高级管理人员履行公司职务的行为进行监督，对公司的关联交易、重大财务决策事项进行监督，对股东大会负责并报告工作；因此，公司监事会在存续期间能够独立有效履行职责。

根据《公司法》以及相关规则，2025 年 8 月 18 日召开 2025 年第二次临时股东大会决议取消监事会，监事会职责由董事会审计委员会履行。截至本反馈回复出具日，公司审计委员会由独立董事潘桦、姚冰和职工董事金晓璐组成，并由会计专业背景的独董潘桦担任召集人，审计委员会成员中不存在在公司担任高级管理人员职务的情形。

（2）内控制度建设情况

截至本反馈回复出具日，公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金专项制度》等各项制度，并已审议通过了本次挂牌后生效适用的《公司章程（草案）》《投资者关系管理制度（草案）》

等制度，明确了公司与股东等主体之间的纠纷解决机制，建立投资者关系管理、关联交易决策等制度，可以切实保障投资者和公司的合法权益，公司的内部制度完善。

4、结合前述情况说明公司治理的规范性及内部控制的有效性

虽然公司实际控制人王六杞、汤爱春可实际支配申请人股份表决权的比例为 100%，从股权角度控制权较为集中，但公司治理结构规范、内部控制有效，主要体现如下：

（1）公司股份公司成立后，按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》等要求建立董事会及高级管理人员治理结构，公司董事、高级管理人员由企业管理、财务、业务、销售等相关专业人士组成，拥有丰富的行业经验、管理经验或财务经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。实际控制人虽控制公司 100%表决权，但仅实际控制人夫妇 2 人担任公司董事会成员及高级管理人员，实际控制人其他亲属均未在公司担任董事、高级管理人员等重要管理决策职务，未在公司财务部门任职，目前在公司担任的职务均无需特殊资质，不存在不能胜任岗位情形；实际控制人未利用其对公司的绝对控制权提名、选举其亲属控制公司董事会及高级管理人员；公司财务总监、董事会秘书等专业人士均系招聘专业人士担任。公司治理结构规范。

股份公司成立以来，公司董事、高级管理人员在公司日常经营及重大决策中，均依据《公司法》《公司章程》等相关规定，出席或列席历次股东（大）会、董事会会议，认真审议相关议案并进行表决，积极履行董事、高级管理人员相关职责义务，不存在违反《公司法》《公司章程》规定的勤勉义务的情形。公司董事、高级管理人员不存在影响其任职资格和履职能力的情形，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，与公司不存在利益冲突。

（2）公司自股份公司成立之日起就选举了独立董事，且独立董事占董事会成员三分之一，独立董事符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》独立性要求及任职资格要求。

(3) 公司实际控制人及其亲属不存在在主要客户、供应商任职或持股的情况。报告期内，公司不存在关联销售、关联采购情形，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金情形。报告期内王六杞、汤爱春夫妇亦未利用其对公司的控制权为自己或亲属谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。

(4) 公司股份公司成立以来，通过设立监事会、审计委员会完善内部监督机制，监事会存续期间公司监事能够根据《公司章程》《监事会议事规则》等制度勤勉尽责，对董事、高级管理人员履行公司职务的行为进行监督，对公司的关联交易、重大财务决策事项进行监督，对股东大会负责并报告工作；监事会取消后，监事会职责由董事会审计委员会履行，审计委员会成员独立于公司高级管理人员，且具备法律法规要求资质要求，能够独立有效履行职责。

(5) 公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》《防范控股股东及其关联方占用公司资金专项制度》等各项制度，并已审议通过了本次挂牌后生效适用的《公司章程（草案）》《投资者关系管理制度（草案）》等制度，明确了公司与股东等主体之间的纠纷解决机制，建立投资者关系管理、关联交易决策等制度，可以切实保障投资者和公司的合法权益，公司的内部制度完善。

综上，公司治理具有规范性，内部控制有效。

二、股权转让的真实性。根据申报文件，2007 年 10 月，张吉君将其持有的三元有限 35%股权、10%股权分别转让给王六杞、王小土；目前公司无法与张吉君取得联系。请公司：结合张吉君的入股背景、出资来源、入股不久即退股的原因，股权转让价格及其确定依据、转让款的支付情况，以及张吉君和王六杞在股权转让过程中签署或出具承诺书、借条、收条等文件的原因及合理性，说明张吉君入股、退股的真实性，是否存在争议或潜在纠纷。

（一）张吉君的入股背景、出资来源、入股不久即退股的原因

经访谈王六杞、王小土（王小土系王六杞的父亲）、见证人尤某，张吉君入股背景为：公司实际控制人王六杞曾经营过一家个人独资企业台州市黄岩三元车辆净化器厂（2007 年 3 月已注销），主要从事汽车、摩托车净化器及零配件

制造业务，具有行业技术经验。张吉君则经商多年，具有一定的资金实力，且看好汽车、摩托车净化器及零配件制造，遂二人协商设立三元有限。

因无法访谈张吉君本人，根据访谈王六杞、王小土获悉，张吉君出资来源于其多年经商积累。

双方在合作半年后，三元有限业务发展未达张吉君的预期，且双方在经营理念上产生分歧，因而张吉君决定退出，将其持有的三元有限的 17.5 万元出资额（占注册资本的 35%）转让给王六杞、5 万元出资额（占注册资本的 10%）转让给王小土。

（二）股权转让价格及其确定依据、转让款的支付情况，以及张吉君和王六杞在股权转让过程中签署或出具承诺书、借条、收条等文件的原因及合理性

2007 年 9 月 9 日，在毛某等 2 人见证下张吉君及王六杞就张吉君退出事项签署了《承诺书》，根据《承诺书》约定：三元有限张吉君已投入 100 多万元，最后按照总价 95 万元计算，公司全部股权转让给王六杞，即王六杞支付 95 万元，公司的所有财产、对外应收账款和对外应付材料款均由王六杞负责，并约定在 2009 年上半年全部付清以上 95 万元。

按照《承诺书》约定，王六杞于 2007 年 9 月 12 日向张吉君出具《借条》；2007 年 9 月 12 日二人在尤某的见证下出具和签收 2 张《收条》，合计收款 25 万元；2007 年 9 月 29 日、2007 年 10 月 12 日，张吉君分别出具《收条》，合计收款 10 万元；后于 2008 年 12 月，王六杞提前结清该等转让所涉及的债权债务，张吉君在原《借条》中签字，并明确“帐已结清”“以上承诺书作废”。

按《承诺书》约定，2007 年 10 月 9 日，三元有限召开 2007 年第 1 次股东会决议，同意本次股权转让；王六杞、王小土及张吉君就上述股权转让事项签署了《台州三元车辆净化器有限公司股份转让协议》，并于 2007 年 10 月 10 日完成工商变更登记。

综上，经访谈王六杞和见证人毛某、尤某，签署上述承诺书、借条、收条主要为明确和结清双方因该等转让事宜产生的债权、债务，具有合理性，且双方就本次股权转让的价款已经结清。

（三）说明张吉君入股、退股的真实性，是否存在争议或潜在纠纷

本次股权转让中介机构虽无法访谈张吉君本人，但就该次转让背景、承诺书签署真实性、价款支付情况访谈了王六杞、王小土和见证人毛某、尤某，经访谈确认张吉君入股、退股真实，不存在争议或者潜在争议。截至本反馈回复出具日，公司股权权属明晰，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致公司控制权变更的重大权属纠纷，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）款及第十二条规定。

三、股权激励对象及其出资来源。公司分别于 2023 年 8 月、2023 年 12 月以设立员工持股平台元勋管理、转让员工持股平台份额的方式对员工实施股权激励。请公司：①结合员工持股平台合伙人的身份和职务，说明公司历次股权激励对象是否符合股权激励方案的要求，股权激励实施过程中是否存在争议或纠纷。②说明激励对象的出资来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

（一）结合员工持股平台合伙人的身份和职务，说明公司历次股权激励对象是否符合股权激励方案的要求，股权激励实施过程中是否存在争议或纠纷。

公司通过持股平台元勋管理实施员工股权激励：2023 年 8 月公司设立员工持股平台元勋管理并进行第一次股权激励，2023 年 12 月实控人将元勋管理部分份额转让给员工进行了第二次股权激励。根据股权激励方案，公司股权激励对象为公司中、高层管理人员和骨干员工，且要求激励对象全职为公司工作，不得与其他用人单位建立劳动关系或者劳务关系，不在其他用人单位兼职、提供咨询服务或者顾问服务，员工持股平台合伙人符合该等要求，具体如下：

序号	合伙人姓名	在公司职务	合伙人性质	合伙份额 (万元)	合伙份额比 例 (%)
1	王六杞	董事长、总经理	普通合伙人	165.575	36.3103
2	汤爱春	董事、副总经理	有限合伙人	126.125	27.6590
3	王祝兰	涂覆部主管	有限合伙人	17.000	3.7281
4	金涛	董事、营销中心总监、 副总经理	有限合伙人	15.000	3.2895
5	张紫纯	销售部外贸经理	有限合伙人	15.000	3.2895
6	陈远	董事会秘书、副总经理	有限合伙人	12.000	2.6316
7	王祝香	总装部包装车间主管	有限合伙人	11.000	2.4123

序号	合伙人姓名	在公司职务	合伙人性质	合伙份额 (万元)	合伙份额比 例 (%)
8	金海龙	总装部工艺工程师	有限合伙人	8.000	1.7544
9	杨星星	销售部外贸业务员	有限合伙人	7.500	1.6447
10	金晓璐	职工董事、销售部外贸业务员	有限合伙人	7.500	1.6447
11	罗培林	销售部内销经理	有限合伙人	7.500	1.6447
12	高伟	企管中心总监	有限合伙人	7.000	1.5351
13	胡才斌	总装部经理	有限合伙人	7.000	1.5351
14	陈雪红	PMC部主管	有限合伙人	6.000	1.3158
15	叶卫平	技术部工艺工程师	有限合伙人	5.000	1.0965
16	王理想	PE部主管	有限合伙人	5.000	1.0965
17	余小强	PE部经理	有限合伙人	5.000	1.0965
18	柯建	研发部主管	有限合伙人	3.500	0.7675
19	陈金玲	信息化部主管	有限合伙人	2.500	0.5482
20	徐盼盼	采购部主管	有限合伙人	2.000	0.4386
21	孙玉琴	人资部主管	有限合伙人	2.000	0.4386
22	程全	技术部主管	有限合伙人	2.000	0.4386
23	罗强	研发部项目工程师	有限合伙人	1.800	0.3947
24	潘志超	财务总监	有限合伙人	12.000	2.6316
25	许静虹	机加部经理	有限合伙人	3.000	0.6579
合计				456.000	100.0000

经核查激励对象的劳动合同、银行流水，访谈激励对象（含目前持有激励股份的激励对象及离职退出的激励对象）及激励对象出具的承诺函，公司历次股权激励对象符合股权激励方案的要求，股权激励实施过程中不存在争议或纠纷。

（二）说明激励对象的出资来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

经核查激励对象出资前后 6 个月银行流水，并对激励对象进行访谈，激励对象出资来源主要为自有资金、家庭积累、父母资助资金及其他自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

四、请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见。（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，以及对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董监高人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在规避持股限制、不当利益输送问题，是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权争议或潜在纠纷。

（一）核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

就上述事项，主办券商、律师主要履行了如下核查程序：

- （1）查阅公司成立以来的工商登记资料及历次出资凭证；
- （2）对控股股东、实际控制人进行访谈，查阅其银行流水，查阅其重组前投资的企业台州巨邦环保设备有限公司资料及转让资料；
- （3）查阅元享管理的登记资料、股东出资情况及对外投资情况；
- （4）对主要客户、供应商进行走访；
- （5）对实际控制人进行问卷调查及通过公开信息调查实际控制人及其近亲属对外投资及任职情况；
- （6）查阅公司审计报告及关联交易情况；
- （7）查阅公司花名册核查实际控制人及其亲属在公司任职及持股情况；
- （8）比对《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》对董事、高级管理人员任职资格要求，并对公司董事、高级管理人员进行访谈及问卷调查，查阅董事、高级管理人员的资质文件及通过网络公开信息查询董事、高级管理人员的信息；
- （9）查阅公司股份公司成立以来的三会资料及董事、高级管理人员、内部监管机构的履职和运行情况；

（10）查阅公司制定的内部治理制度；

（11）就张吉君将股权转让给王六杞、王小土事项对王六杞、王小土进行访谈，查阅该次转让工商资料、《承诺书》《借条》《收条》等文件；

（12）对无法联系上历史股东张吉君采取了以下替代核查方式：1）访谈《承诺书》签署见证人之一毛某，及《收条》见证人尤某，确认股权转让真实性、款项已全部结清及股权转让不存在纠纷；2）公司于 2024 年 1 月 30 日在《科技金融时报》（国家新闻出版署批准，面向全国发行的报纸刊物）刊登《寻人启事》，未获回应；3）走访张吉君旧址；4）网络核查张吉君情况等；

（13）查阅公司股权激励相关协议、会议文件、持股平台工商登记资料等；

（14）查阅激励对象的劳动合同，并对激励对象进行访谈；

（15）对激励对象出资前后的 6 个月流水进行核查，及对第三人流入的大额流水情况进行访谈。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）截至本反馈回复出具日，王六杞、汤爱春夫妇直接及间接出资资金来源真实及合规，其持有或控制的股权真实、明晰，不存在股权代持或其他利益安排，不存在争议或潜在争议；

（2）截至本反馈回复出具日，公司治理规范及内部控制有效；

（3）虽无法访谈张吉君本人，但就该次转让背景、承诺书签署真实性、价款支付情况访谈了王六杞、王小土和见证人毛某、尤某，经访谈确认张吉君入股、退股真实，不存在争议或者潜在争议；

（4）公司历次股权激励对象符合股权激励方案的要求，股权激励实施过程中不存在争议或纠纷，激励对象出资来源主要为自有资金、家庭积累、父母资助资金及其他自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排；

（5）截至本反馈回复出具日，公司股权权属明晰，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）款规定，且公司注册资本已足额缴

纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规的规定，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致公司控制权变更的重大权属纠纷，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十二条规定。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等客观证据，以及对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董监高人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在规避持股限制、不当利益输送问题，是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权争议或潜在纠纷。

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

就是否存在股权代持事项，主办券商、律师主要履行以下核查程序：

（1）取得并查阅公司自设立以来的工商档案、决议文件、历次股权转让协议、会议决议及相关验资报告、历次出资及增资的资金支付凭证、完税凭证等相关资料；

（2）核查并取得公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高管人员、员工持股平台的全部合伙人以及持股 5%以上自然人股东等主体出资前后 6 个月的资金流水情况。针对已取得的上述资金流水，如相关主体出资前后银行资金流水中不存在异常情况，且不存在与第三方大额资金往来的，依据对持股人员访谈结果判断不存在股权代持；如相关主体出资前后银行资金流水中存在第三方账户大额转账情况的，则通过穿透核查账户信息及对相关人员进行访谈确认款项性质，以进一步判断及排除股权代持；

（3）对公司股东包括历史股东以及持股平台合伙人进行访谈确认，对无法联系上的历史股东张吉君采取了以下替代核查方式：1）访谈《承诺书》签署见证人之一毛某，及《收条》见证人尤某，确认股权转让真实性、款项已全部结

清及股权转让不存在纠纷；2）公司于 2024 年 1 月 30 日在《科技金融时报》（国家新闻出版署批准，面向全国发行的报纸刊物）刊登《寻人启事》，未获回应；3）走访张吉君旧址；4）网络核查张吉君情况等；

（4）公开信息查询公司是否涉及股权方面纠纷或者诉讼。

综上，主办券商、律师认为：公司股东、员工持股平台合伙人不存在代持或其他利益安排，相关股权代持核查程序充分有效。

2、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在规避持股限制、不当利益输送问题，是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权争议或潜在纠纷

经查阅公司工商登记资料、出资凭证、银行流水、股权变动协议、验资报告以及对相关人员进行访谈等，截至本反馈回复出具日，公司历次股权变动以及入股背景、入股价格、资金来源情况如下：

时间	事项	股权变动情况	入股背景	入股价格	资金来源	入股价格是否明显异常
2007.3	三元有限设立	王六杞现金出资 27.5 万元； 张吉君现金出资 22.5 万元	详见本题回复之二、（一）	1 元/1 注册资本额	家庭自有、自筹资金	否
2007.10	第一次转让	张吉君在公司所持的 22.5 万元出资额（占注册资本的 45%）中 17.5 万元出资额（占注册资本的 35%）转让给王六杞，将 5 万元出资额（占注册资本的 10%）转让给王小土。	详见本题回复之二、（一）及（二）		家庭自有、自筹资金	否
2013.6	第二次股权转让	王小土在公司所持有的 10% 股权（即 5 万元出资额），按原价转让给王六杞	家庭持股结构调整	1 元/1 注册资本额	家庭成员之间内部转让，未实际支付转让款	否
	第一次增资	公司增加注册资本 300 万元，其中王六杞以货币增加 142.5 万元出资、汤爱春以货币增加 157.5 万元	公司扩大生产，股东扩大投入	1 元/1 注册资本额	家庭自有资金、自筹资金	否

时间	事项	股权变动情况	入股背景	入股价格	资金来源	入股价格是否明显异常
		出资。				
2018.4	第二次增资	公司新增注册资本650万元，两位股东同比例增资	公司扩大生产，股东扩大投入	1元/1注册资本额	家庭自有资金、自筹资金	否
2022.4	第三次增资	公司新增注册资本2,000万元，实际控制人设立的持股平台增资2,000万元	详见本题回复之一、（一）	1元/1注册资本额	家庭自有资金、自筹资金	否
2023.5	第四次增资	公司新增注册资本2,244万元，王六杞增资1,308.9993万元，由汤爱春增资935.0007万元	公司扩大生产，股东扩大投入以及实际控制人内部调整持股比例	1元/1注册资本额	家庭自有资金、自筹资金	彼时公司股份全部由实际控制人夫妇直接或间接持有，内部调整持股比例，不存在明显异常
2023.5	第五次增资	股权激励平台增资456万元	公司实施员工股权激励	8元/1注册资本额	激励对象家庭自有、自筹资金	否

综上，主办券商、律师认为，公司股东入股均有合理的背景和原因，入股价格不存在明显异常，不存在规避持股限制、不当利益输送问题，不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权争议或潜在纠纷。

问题 2、业绩波动合理性及大客户合作稳定性

根据申报文件：（1）报告期内，公司营业收入分别为 3.22 亿元、3.04 亿元、1.05 亿元，公司以外销为主，各期境外销售占比分别为 87.82%、76.49%、74.13%。（2）公司主要产品封装成品收入占比分别为 93.03%、92.26%、83.83%。（3）公司向前五名客户销售收入占各期营业收入比例分别为 38.60%、41.19%、40.21%，前五大客户主要为境外客户且变动较大，下游客户类型包括独立品牌商、终端客户及贸易商。（4）报告期各期应收账款账面余额分别为 3,197.63 万元、5,338.55 万元和 6,940.74 万元，应收账款周转率分别为 11.55、7.11、5.13。（5）各期公司销售退回冲回收入金额分别为 0.51 万元、78.92 万元、28.04 万元。

请公司：（1）按季节补充披露公司收入构成；说明各期主要产品的收入构成、单价、销量、毛利率等，结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性，以及报告期内收入波动、主要产品封装成品收入逐年下降的原因。（2）按照国家或地区分布、客户性质（独立品牌商、终端客户、贸易商）分别说明收入构成、客户数量、销售单价、毛利率；说明境外主要客户的名称、基本情况、与公司的合作历史、获取方式及合作模式、各期收入金额及占比；结合主要客户需求变化、海外市场开拓方式等，说明主要境外客户销售金额下降的原因，与对应地区客户经营能力、市场需求是否相符及具体依据，公司境外客户变动较大的原因及合理性。（3）说明报告期内运输费用的变动与承担运输义务的收入规模、销量是否相匹配；说明报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。（4）结合公司相应市场地位、在境外市场开展销售的核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动等，说明公司境外销售收入是否稳定、可持续，是否存在较大的下滑风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示。（5）结合主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，并说明主要客户应收账款期后

回款的情况；说明各期应收银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、背书转让、贴现、期末余额、到期承兑情况，以及票据贴现利息费用的确认方式、金额。（6）说明客户各期退货金额及比例、退货间隔期分布情况等，未计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明收入核查方式、核查比例及核查结论，包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序及确认比例，截止性测试核查具体情况。（3）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》（以下简称《挂牌指引 1 号》）的规定对境外销售进行核查并发表明确意见，说明核查比例、过程。

请律师按照《挂牌指引 1 号》关于境外销售的规定进行核查并发表明确意见。

回复：

一、按季节补充披露公司收入构成；说明各期主要产品的收入构成、单价、销量、毛利率等，结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性，以及报告期内收入波动、主要产品封装成品收入逐年下降的原因。

（一）按季节补充披露公司收入构成

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”披露公司主营业务收入按季节的构成情况，补充披露如下：

“报告期内，公司按季节分类的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	7,924.83	75.76%	5,979.73	19.85%	7,015.02	21.91%
第二季度	2,535.34	24.24%	7,986.50	26.51%	9,242.18	28.86%
第三季度	-	-	7,812.91	25.93%	8,535.53	26.65%

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第四季度	-	-	8,350.23	27.71%	7,231.51	22.58%
合计	10,460.17	100.00%	30,129.37	100.00%	32,024.24	100.00%

注：2025 年第二季度仅包含 4 月单月数据

如上表所示，公司的收入不存在明显的季节性波动情况，2024 年第四季度公司收入占比较 2023 年度有所增加，系基于未来预期 2024 年第四季度美国市场部分大客户采购需求有所增长。”

（二）说明各期主要产品的收入构成、单价、销量、毛利率等

公司产品主要面向后装市场，产品类型多样，其中封装成品占公司各期主营业务收入均在 80%以上，封装成品中以 TWC、DOC+DPF、DPF 为主，合计占主营业务收入的 80%以上，报告期内，公司各期上述主要产品的收入构成情况如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	收入	收入占主营业务收入比例	销售数量	销售单价	毛利率
2025年1-4月					
TWC	6,562.80	62.74%	17.92	366.33	47.96%
DOC+DPF	1,422.18	13.60%	0.93	1,526.76	61.13%
DPF	587.96	5.62%	0.55	1,075.87	62.86%
合计	8,572.94	81.96%	19.39	442.06	51.17%
2024年度					
TWC	19,868.22	65.94%	60.50	328.39	47.55%
DOC+DPF	4,642.66	15.41%	3.07	1,510.64	60.24%
DPF	2,539.49	8.43%	2.13	1,192.69	59.94%
合计	27,050.37	89.78%	65.70	411.70	50.89%
2023年度					
TWC	24,400.48	76.19%	82.38	296.20	49.28%
DOC+DPF	3,190.93	9.96%	2.09	1,529.25	61.72%
DPF	1,934.00	6.04%	1.72	1,123.38	60.02%
合计	29,525.41	92.20%	86.19	342.57	51.33%

如上表所示，报告期内，公司主要产品毛利率基本保持稳定。2024 年度公司 TWC 产品销售单价较 2023 年度有所增加而销售数量有所减少，系为顺应下

游需求变化，公司积极调整产品结构，高价格和高复杂度的专用型 TWC 产品占比有所提升所致。与通用型 TWC 产品相比，专用型 TWC 产品整体单价较高，生产环节和工艺更为复杂，在公司产能相对有限的情况下，TWC 产品整体产销量有所下降。

（三）结合产品应用领域、市场竞争格局、下游行业景气度、下游客户采购需求、业务开拓情况（新客户、新业务）、订单签订及执行情况等，说明公司以境外收入为主的原因及合理性，以及报告期内收入波动、主要产品封装成品收入逐年下降的原因

1、报告期内公司以境外收入为主的原因及合理性

（1）从产品应用领域来看，境外后装市场规模更大，更契合公司的发展节奏

尾气后处理装置主要加装在发动机排气系统上，通过化学或/和物理反应，例如催化转化、过滤捕集等，将有害污染物如一氧化碳、碳氢化合物、氮氧化物、颗粒物等转化为无害物质如二氧化碳、水、氮气等，从而降低发动机有害排放，达到相应排放法规要求。因此，尾气后处理装置被广泛应用于汽车、摩托车、非道路机械、船舶等领域。而由于汽车尾气中含有上百种有害物质，包括一氧化碳（CO）、氮氧化物（NO_x）、碳氢化合物（HC）、颗粒物（PM）、铅及硫氧化物等，这些污染物不仅直接危害人体健康，还会引发光化学烟雾、酸雨等二次污染，已成为全球空气污染的关键源头。故汽车的尾气处理是尾气后处理装置主要应用领域，亦是公司产品主要应用领域。

公司长期以来专注于尾气处理装置后装市场，市场需求与人均汽车保有量、平均车龄和环保政策紧密相关，相较国内，欧洲、北美等发达国家及地区汽车文化、汽车后装市场发展较为成熟，人均车辆保有量高，车龄普遍较长，伴随车辆老龄化，催生深度维修、二手零部件更换等需求，导致其汽车后装市场需求规模较大、稳定程度较高。

汽车保有量的攀升意味着存量车辆基数扩大，进而催生更庞大的维修、保养、零部件更换等刚性需求，而北美、欧洲的人均汽车保有量相对较高：根据 Hedges & Company 数据，2024 年北美的汽车保有量为 710 辆/千人，欧洲的汽

车保有量为 520 辆/千人，高保有量支撑了其成熟的后装市场体系；而中国作为新兴市场，当前汽车保有量为 226 辆/千人，随着中国经济的稳步发展，汽车的保有量不断提高。

车辆使用年限的增加意味着零部件老化、机械损耗的概率显著上升，对维修、保养及核心部件更换的需求随之增强，形成后装市场的刚性增长动力。平均车龄的延长是驱动汽车后装市场规模扩张、结构升级的核心变量之一：成熟市场的“高龄化”支撑了稳定的存量需求，新兴市场的“车龄增速”则带来增量机遇。近年来全球平均车龄持续增长，其中，美欧是全球平均车龄最久的两大市场：2024 年美国平均车龄达到 12.6 年，创下自 2003 年有相关数据以来新高；欧盟的 2024 年乘用车使用年限平均亦达 12 年。中国平均车龄则增速较快，2023 年平均车龄接近 7 年，预计到 2027 年，平均车龄会增长至 8 年。

由于北美、欧洲等地区的汽车发展历史相较国内更为悠久，北美、欧洲等地区针对汽车尾气排放标准的环保政策亦起步较早。同时，在全球环保意识不断提升的大背景下，环境治理力度持续加强，发动机尾气排放标准呈不断升级态势。公司成立于 2007 年，在公司发展壮大过程中，境外市场相对较大的规模优势以及相对成熟的后装市场体系，更契合公司业务发展节奏。

（2）从市场竞争格局来看，公司产品在境外后装市场具备更大的竞争优势

公司产品主要应用于汽车领域，属于汽车零部件行业。汽车零部件行业根据其不同的下游应用市场主要分为前装市场和后装市场。前装市场是指直接为整车厂进行配套的零部件市场，后装市场是指面向终端消费者的汽车零部件维修、改装市场。

1) 前装市场

目前整车厂普遍采用“金字塔型”供货体系，即零部件供应商按照与整车制造商之间的供应联系形成了一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层次体系。整车制造商对上游供应商企业均需进行严格的体系认证及产品质量考核，只有通过认证考核的合格供应商才可以进入整车厂的供应商名单，因此，通常整车制造商与零部件供应商合作关系较为稳定。经营模式上，前装市场生产企业往往需要根据整车厂商的销售合同和订单的要求以及产品设计图纸，安排和

组织生产，通常在一定时间内针对某一型号或几种型号的零部件进行生产，具有生产品种相对单一、批量大的特点。由于整车厂对采购成本控制以及其在行业上下游中具有较强议价能力，前装市场的产品毛利率相对较低、付款条件相对严苛。

从产业链角度看，整个尾气后处理产品的生产主要分为载体生产、催化剂涂覆和催化单元封装 3 个环节，载体制造厂商生产出载体后，由催化剂厂商进行催化剂涂层的制造和涂覆，随后催化单元交由封装厂商进行封装，封装完成后最终交付给发动机厂、整车厂使用。在前装市场，产业链各领域国际竞争态势较为分明：

载体制造端，美国康宁公司和日本 NGK 公司占据了高端产品的主要市场份额。受益于环保法规带来的渗透率提升，以奥福环保、宜兴化机、王子制陶等为代表的国内载体厂商市占率正逐步提高。

催化剂涂覆端，国际跨国公司如巴斯夫、庄信万丰、优美科凭借技术和产品的先发优势，在催化剂领域占据了主要的市场份额，如三元催化剂、SCR 催化剂等。国内企业如中自科技（公司同行业可比公司）、贵研铂业等公司则通过技术突破，在部分催化剂领域具有较强的竞争力，如中自科技在天然气车催化剂领域处于行业领先。

催化单元封装端，目前主要国际竞争对手为博世、佛吉亚、天纳克等，但近年来国内企业在部分细分领域已经占据主导，如凯龙高科（公司同行业可比公司）在柴油车 SCR 封装领域具有较高的市场份额，艾可蓝（公司同行业可比公司）已经成为轻型柴油车 SCR 龙头。

综上所述，前装市场中尾气处理单元企业一般需要深度绑定下游汽车厂商，较易形成规模优势，但同时前期投资规模较大且议价及付款等条件限制形成了较高的经营门槛，中小企业竞争压力较大，因此形成了相对集中的市场格局。

2) 后装市场

后装市场的汽车零部件需求主要来源于汽车维修、保养、改装等，市场最终客户为已拥有汽车的消费者。随着全球汽车保有量不断增长、汽车车龄不断提升、排放政策日趋严格，后装市场容量不断增长，已成为汽车零部件产业的

重要组成部分。与前装市场相比，后装市场产品订单具有“多品种、多批次、小批量”的特征，且市场参与者较多，集中度相对较低。

汽车尾气处理后装市场具有品类和型号众多、单一型号产品市场空间有限的特点，市场参与者需要拥有“多品种、多批次、小批量”高效开发能力与生产管理能力。近年来，在国家环保政策的强力驱动下，国内企业加大了在尾气后处理催化技术领域的研发投入，在核心材料制备、催化剂配方优化、系统集成等关键环节取得了突破性进展，部分技术指标已接近或达到国际先进水平。在政策引导和市场需求的的双重作用下，国内产业链上下游协同发展的格局逐步形成，从核心原材料供应到催化剂生产制造再到终端应用服务的全产业链竞争力不断增强。

①境内市场

相较于欧美地区，国内车主更加倾向于独立第三方门店或到 4S 店进行维保，整体后装市场格局较为分散。市场需求主要集中于长三角、珠三角和京津冀地区，二、三线城市需求快速增长，本土企业凭借成本优势与快速响应占据一定份额，而外资/合资品牌以技术、品牌溢价覆盖高端市场。同时，我国汽车产业链迅猛发展，汽车保有量不断提升，但整体来看我国在用车平均车龄仍较小：中国平均车龄增速较快，2023 年平均车龄接近 7 年，预计到 2027 年，平均车龄会增长至 8 年。截至目前，我国尚未有 A 股上市公司以境内机动车尾气处理后装市场为主，已上市同行业企业中均以主机厂配套为主要业务来源。整体来看，国内后装市场中尾气处理装置板块仍处于相对分散状态。

②境外市场

随着国产产品性能的不不断提升和成本优势的逐步显现，国内企业已逐步进入欧美、日韩等发达国家和地区的后装市场，与当地产品形成了直接竞争态势。

欧洲、北美等发达国家及地区汽车工业、汽车后装市场发展较为成熟，已形成稳定且庞大的体系，市场参与者主要包括本土前装配件供应商和独立后装品牌。而独立后装品牌通过车型覆盖度以及性价比优势占据主要市场份额，其产品来源既包含本土制造产品亦包含向公司为代表的海外专业制造商采购的产品。在上述领域内，公司为代表的外来产品与当地本土制造产品共同竞争。依

靠我国尾气处理领域技术进步和制造业优势，以公司为代表的国内企业销往欧洲、北美等区域产品体现出明显的性价比优势：相较于原装同类产品和北美、欧盟等本土企业产品，公司产品在实现同等性能和质量水平下具有显著价格优势，产品具有较强的竞争力，积累了 DRIVEN BRANDS、MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.、AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K 等知名境外独立品牌客户。

因此，考虑到境内市场相对分散的市场格局，以及公司产品在国外市场差异化竞争优势，公司始终深耕境外市场。随着多年发展，公司产品已远销全球 30 多个国家和地区，在海外市场已建立了较好的口碑，产品质量等得到客户的广泛认可，具有坚实的业务基础，故公司将境外后装市场作为主要目标市场。

（3）从下游行业景气度及客户需求来看，境外后装市场巨大且稳定的终端需求、不断提升的环保政策，为公司提供了坚实的市场基础

全球汽车制造业正稳步向上发展，然而当前大气污染的主要来源中，机动车所占比例最高，导致全球各国对于机动车尾气排放法规正不断趋严，因此汽车制造业对于尾气排放的治理需求为汽车尾气后处理产品提供了广阔的市场发展空间。同时，随着全球汽车保有量的不断提高和平均车龄的不断增长，汽车后装市场需求持续扩容，汽车尾气后处理产品市场需求不断增长。根据 Wise Guy Reports 报告显示，2024 年，汽车排气后处理系统市场规模为 273.4 亿美元。预计到 2035 年，汽车排气后处理系统市场规模将从 2025 年的 286 亿美元增长到 450 亿美元。预测期内（2025-2035 年），汽车排气后处理系统市场的复合年增长率（CAGR）预计约为 4.63%。其中，分市场来看，欧美市场因其成熟的汽车工业，仍处于领先地位：2024 年，北美的市场规模达到 95.4 亿美元，到 2035 年预计将增长到 155 亿美元。欧洲紧随其后，到 2024 年规模为 82.1 亿美元，2035 年预计将增长到 133 亿美元。归因于蓬勃发展的汽车行业和对污染控制技术的投资不断增加，亚太地区 2024 年规模达 69.3 亿美元，2035 年预计将达到 112 亿美元。公司汽车尾气后处理产品主要销往欧美市场，受益于欧美汽车排气后处理系统市场成熟且稳步增长的发展趋势，公司下游市场需求稳定。

（4）公司长年以来积累了丰富的客户群体，形成了特色的产品矩阵，报告期内业务开拓情况、订单签订等仍以境外后装市场为最终目标

公司成立于 2007 年，较早深耕于机动车尾气处理市场，相较于国内市场，境外市场较高的成熟度和后装市场稳定的替代需求，更契合公司业务发展节奏，因此公司长期以来专注于境外经济较发达市场的尾气处理领域，凭借强大、高效的研发技术实力、适应“多品种、多批次、小批量”的生产管理能力、过硬的产品质量，公司积累了 DRIVEN BRANDS、MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.、AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K 等知名境外汽配行业客户。此外，不同销售区域车型存在差异，相应的适配市场主流车型的尾气处理单元亦有所不同。公司长年深耕境外后装市场，截至目前已开发出 1,200 余种可直接安装的催化转化器产品，能够适用超过 8,000 个在用车型，构建了丰富的境外在用车型尾气处理单元的产品矩阵，形成了差异化竞争优势。

报告期内，公司主要客户以长期合作的境外老客户为主，公司亦积极通过参加国际展会、主动拜访、邀请境外客户来公司参观考察等多种方式拓展新客户并获取订单，不断提升公司的品牌形象和产品知名度。报告期内，公司主要开拓了福州扬腾网络科技有限公司、ESEN Wojciech Michorzewski S.K.A、MEGA AUTO PARTS TRADING COMPANY、XOP FIBRAS TERMICAS LTDA、ATP AUTOTEILE 等新客户，报告期内，上述主要新客户的收入占营业收入比例分别为 4.19%、18.77%、22.96%，主要新客户的收入贡献逐步提升，且最终目标市场均为境外市场。

基于北美、欧洲地区拥有相对广袤的汽车尾气后处理系统市场规模、发展更为成熟的后装市场，报告期各期，公司新增订单仍以境外客户为主，境外客户的新增订单占比均超过 70%，报告期内各期，公司与客户新签订的订单金额及对应期间内收入金额如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
新增订单金额（万元）	10,714.59	32,817.01	35,408.52
营业收入金额（万元）	10,508.72	30,357.67	32,243.90
收入占新增订单金额的比例	98.08%	92.51%	91.06%

报告期内，公司新增订单与收入变动趋势整体保持一致。报告期内公司主

要新客户的终端市场或所在地以境外市场为主、主要新增订单以境外市场为主，体现了公司聚焦境外后装市场的经营战略。

综上所述，公司产品主要应用于汽车尾气处理后装市场，报告期内公司以境外收入为主系境内外汽车尾气后处理装置的市场需求、汽车后装市场发展阶段、竞争格局差异以及公司经营发展战略综合影响下的结果，具有合理性。

2、报告期内公司收入波动、主要产品封装成品收入逐年下降的原因

报告期内，公司营业收入分别为 32,243.90 万元、30,357.67 万元、10,508.72 万元，其中 2024 年度公司营业收入较 2023 年度下降 1,886.23 万元，降幅为 5.85%，波动幅度较小。报告期内公司主要产品封装成品收入分别为 29,997.19 万元、28,009.38 万元、8,809.58 万元，存在一定波动，其中 2024 年相比 2023 年下降 1,987.81 万元，降幅为 6.63%。

报告期内公司收入波动与下游需求变化和行业环境变化息息相关。由于公司目标市场为境外机动车后装市场，下游客户市场集中度较低。不同于主机厂计划性较强的预期生产模式，后装市场公司下游客户订单根据需求结构、市场环境、消费水平等因素在不同年度内有所波动。但从长期来看，相关影响因素具有暂时性，不会对公司持续盈利能力带来重大不利影响。

(1) 因个别客户需求波动及复杂度较高的专用型产品占比提升导致报告期内封装成品收入及主营业务收入存在波动。

1) 2024 年度个别目标市场因暂时性需求变动导致公司封装成品收入存在波动

机动车尾气处理后装市场需求受到尾气管控环保政策执行标准的直接影响，如相关环保政策执行存在松动，将直接降低或延后终端消费者的尾气单元更换需求，导致下游客户订单规模下降。比如公司墨西哥客户 PRO-SIL SA DE CV 向公司采购的主要产品为封装成品-TWC。2024 年度，公司对该客户的销售额较 2023 年度下降约 2,261 万元，系墨西哥新总统当选，选举前后其国内政局过渡期间对尾气的检测要求有所放松导致后装市场需求预期有所放缓所致。自 2025 年起当地政府加大环保政策执行力度，其市场已经回暖，2025 年开始订单需求相比 2024 年明显回升。

2) 专用型产品占比提升导致生产复杂度提高, 产量下降导致公司报告期内封装成品收入有所下降

目前公司封装成品主要为面向汽油车的 TWC 产品以及面向柴油车的 DOC+DPF 和 DPF 产品, 包含通用型、专用型两种大类, 其中专用型 TWC 产品直接适配车型, 方便下游客户安装, 虽然生产环节和工艺更为复杂, 但整体价格较高且客户黏度高。除与海外本土企业产品存在竞争外, 公司产品还受到其他国内行业企业竞争影响, 尤其是通用型 TWC 产品, 由于行业内企业较多, 单价较低、附加值较低, 面临越来越激烈的产品竞争。随着汽车产业发展, 车辆集成度越来越高, 专用型产品安装更为便利、车辆适配度更高, 更符合下游客户细分需求, 因此下游客户亦开始调整需求结构, 向专用型产品倾斜。

为顺应客户需求和行业需求变动趋势, 报告期内, 公司积极开拓高附加值业务, 调整产品结构, 提升了专用型 TWC 产品占比, 以实现差异化竞争。与通用型 TWC 产品相比, 专用型 TWC 产品生产环节和工艺更为复杂, 在公司产能相对有限的情况下, TWC 产品产量下降, 从而使公司报告期内封装成品收入有所下降。

(2) 从市场景气度、竞争优势、客户开拓等来看, 上述因素不会对公司收入规模稳定性带来重大不利影响

基于上述原因, 虽然报告期内公司收入存在一定波动、主要产品封装成品收入逐年下降, 但上述因素不会对公司长期业绩带来重大不利影响, 具体原因如下:

从产品应用领域、下游行业景气度角度, 公司产品主要应用于汽车尾气后处理系统、下游行业景气度良好。根据 Wise Guy Reports 报告显示, 2024 年, 汽车排气后处理系统市场规模为 273.4 亿美元。预计到 2035 年, 汽车排气后处理系统市场规模将从 2025 年的 286 亿美元增长到 450 亿美元。预测期内 (2025-2035 年), 汽车排气后处理系统市场的复合年增长率 (CAGR) 预计约为 4.63%。

从公司客户拓展角度, 公司深耕行业, 凭借自主研发技术不断完善产品及服务结构, 持续的研发能力和后装支持形成了自身的行业竞争力, 在行业内拥

有较高的品牌知名度，积累了一批行业优质客户，丰富的客户资源优势为公司提供了充足的发展动力。截至本回复出具日，公司积累了如 DRIVEN BRANDS、MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.、福州扬腾网络科技有限公司等行业知名客户，其中福州扬腾网络科技有限公司为新客户，报告期内累计为公司带来超过 7,500 万收入。

2025 年 1-4 月，公司主要境外后装市场需求整体恢复情况良好。2025 年 1-4 月，公司实现营业收入 10,508.72 万元，较去年同期营业收入有所增长。从期后订单签订情况来看，公司与现有主要客户业务合作稳定、持续，为公司 2025 年度的经营业绩奠定了基础。

二、按照国家或地区分布、客户性质（独立品牌商、终端客户、贸易商）分别说明收入构成、客户数量、销售单价、毛利率；说明境外主要客户的名称、基本情况、与公司的合作历史、获取方式及合作模式、各期收入金额及占比；结合主要客户需求变化、海外市场开拓方式等，说明主要境外客户销售金额下降的原因，与对应地区客户经营能力、市场需求是否相符及具体依据，公司境外客户变动较大的原因及合理性。

（一）按照国家或地区分布、客户性质（独立品牌商、终端客户、贸易商）分别说明收入构成、客户数量、销售单价、毛利率

报告期内，公司实现主营业务收入的主要国家或地区分布情况如下：

2025年1-4月					
国家或地区	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
境内销售	1,976.25	18.89%	36	453.70	***
美国	2,160.62	20.66%	11	512.57	***
墨西哥	1,203.40	11.50%	2	264.70	***
波兰	1,145.94	10.96%	7	597.02	***
中国台湾地区	605.25	5.79%	6	2,038.87	***
加拿大	515.73	4.93%	4	325.25	***
日本	444.73	4.25%	4	1,988.27	***
德国	430.04	4.11%	7	641.21	***
合计	8,481.96	81.09%	77	476.08	***

2024年度					
国家或地区	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
境内销售	6,908.84	22.93%	67	354.50	***
美国	7,154.16	23.74%	14	449.91	***
波兰	4,229.52	14.04%	10	603.57	***
日本	2,243.75	7.45%	5	1,927.46	***
中国台湾地区	1,460.41	4.85%	7	2,353.17	***
澳大利亚	1,229.65	4.08%	10	550.78	***
哥斯达黎加	1,147.96	3.81%	1	147.61	***
合计	24,374.28	80.90%	114	449.50	***
2023年度					
国家或地区	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
境内销售	3,707.69	11.58%	73	285.14	***
美国	10,741.46	33.54%	17	408.13	***
波兰	2,859.75	8.93%	9	589.11	***
墨西哥	2,725.57	8.51%	1	253.30	***
加拿大	2,471.05	7.72%	12	168.79	***
澳大利亚	1,720.58	5.37%	15	447.79	***
日本	1,374.05	4.29%	6	1,108.24	***
哥斯达黎加	1,250.29	3.90%	1	149.69	***
合计	26,850.44	83.84%	134	323.55	***

注 1：由于公司配件销售单价低、采购偶发性较强、数量波动较大，故表中销售单价系采用剔除配件销售后的数据；上述境内销售、境外销售区分以是否经过出口报关为判断依据；

注 2：2025 年 1-4 月公司与墨西哥客户 ESCAPES MONTERREY S.A. DE C.V.之间交易通过出口代理商进行，表中将销售区域穿透披露至墨西哥。

由上表可知，报告期内，公司主营业务收入覆盖区域相对稳定，主要分布在中国（包含中国台湾地区）、美国、波兰、墨西哥、加拿大、日本、德国、澳大利亚等相对发达的国家或地区。整体来看，公司产品销售单价呈上涨趋势，其中 2024 年度公司销售单价高于 2023 年度，系公司为顺应客户需求变动及行业发展趋势，调整产品结构，提升了单价较高的专用型 TWC 产品以及柴油车尾气处理系统（DOC+DPF、DPF）的占比，以实现差异化竞争所致。报告期内，不同国家或地区之间的销售单价、毛利率存在一定差异，主要系产品销售结构不同所致：专用型 TWC 产品的销售单价通常高于通用型 TWC 产品；柴油车尾

气处理系统（DOC+DPF、DPF）的销售单价、毛利率均高于 TWC 产品，因此柴油车产品占比较高的日本及中国台湾地区市场销售单价和毛利率高于其他市场。

报告期各期，公司主营业务收入按照客户性质分布情况如下：

2025年1-4月					
客户性质	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
独立品牌商	6,003.56	57.39%	35	418.10	50.49%
贸易商	2,287.38	21.87%	50	537.92	51.63%
终端客户	2,169.22	20.74%	45	260.48	52.05%
合计	10,460.17	100.00%	130	389.04	51.06%
2024年度					
客户性质	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
独立品牌商	20,442.81	67.85%	49	412.11	49.88%
贸易商	5,070.00	16.83%	86	420.91	51.82%
终端客户	4,616.56	15.32%	74	391.91	54.53%
合计	30,129.37	100.00%	209	410.44	50.92%
2023年度					
客户性质	主营业务收入 (万元)	占比	客户数量	销售单价 (元/件)	毛利率
独立品牌商	21,874.39	68.31%	50	366.13	50.73%
贸易商	5,332.26	16.65%	87	361.46	50.78%
终端客户	4,817.59	15.04%	88	220.31	52.12%
合计	32,024.24	100.00%	225	333.11	50.94%

注 1：由于公司配件销售单价低、采购偶发性较强、数量波动较大，故表中销售单价系采用剔除配件销售后的数据；

注 2：受部分客户采购节奏影响，2025 年 1-4 月客户数量较少。

报告期内，公司主要客户以独立品牌商和终端客户为主，贸易商客户占比相对较小。不同客户性质分类的客户之间，毛利率不存在重大差异。报告期内，按客户性质分类的销售单价存在一定波动，主要系产品销售结构变化所致：公司主要产品中柴油车尾气处理系统（DOC+DPF、DPF）的销售单价远高于 TWC 产品；专用型 TWC 产品的销售单价通常高于通用型 TWC 产品；封装成品的销售单价通常高于催化单元（催化单元需要再次加工成为封装成品）。报告期内，终端客户平均销售单价低于独立品牌商、贸易商，系由于报告期内部分

终端客户采购催化单元所致。

(二) 说明境外主要客户的名称、基本情况、与公司的合作历史、获取方式及合作模式、各期收入金额及占比

报告期内，境外客户（按照海关报关口径）主要向公司采购发动机尾气处理装置，公司各期前十大境外客户销售情况如下：

2025年1-4月				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
1	ESCAPES MONTERREY S.A. DE C.V.	墨西哥	693.50	6.63%
2	SMA CORPORATION	美国	674.95	6.45%
3	G C AUTOMOTIVE DISTRIBUTORS INC.	美国	580.60	5.55%
4	MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	波兰	573.09	5.48%
5	DRIVEN BRANDS	美国	568.77	5.44%
6	PRO SIL SA DE CV CALLE	墨西哥	509.90	4.87%
7	KINGDOM AUTO PARTS LTD.	加拿大	456.57	4.36%
8	SUN SHINE ENTERPRISES	中国台湾地区	402.85	3.85%
9	XOP FIBRAS TERMICAS LTDA	巴西	345.15	3.30%
10	JAPAN REBUILT CO., LTD.	日本	343.82	3.29%
合计			5,149.20	49.23%
2024年度				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例
1	DRIVEN BRANDS	美国	3,382.53	11.23%
2	JAPAN REBUILT CO., LTD.	日本	1,617.59	5.37%
3	MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	波兰	1,398.60	4.64%
4	AUTOMOTIVE PARTS SOLUTIONS LLC	美国	1,303.76	4.33%
5	I R AUTO REPUESTOS SOCIEDAD ANONIMA	哥斯达黎加	1,147.96	3.81%
6	KAMOKA SP. Z O.O.	波兰	1,146.14	3.80%
7	AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K	波兰	939.43	3.12%
8	SUN SHINE ENTERPRISES	中国台湾地区	890.02	2.95%
9	DIFFERENT TREND INC.	美国	611.05	2.03%
10	KINGDOM AUTO PARTS LTD.	加拿大	608.53	2.02%
合计			13,045.62	43.30%

2023年度				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额 (万元)	占主营业务收入 收入比例
1	DRIVEN BRANDS	美国	5,180.46	16.18%
2	PRO SIL SA DE CV CALLE	墨西哥	2,725.57	8.51%
3	AUTOMOTIVE PARTS SOLUTIONS LLC	美国	1,925.68	6.01%
4	DIFFERENT TREND INC.	美国	1,364.31	4.26%
5	I R AUTO REPUESTOS SOCIEDAD ANONIMA	哥斯达黎加	1,250.29	3.90%
6	KAMOKA SP. Z O.O.	波兰	864.86	2.70%
7	AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K	波兰	862.60	2.69%
8	KINGDOM AUTO PARTS LTD.	加拿大	844.74	2.64%
9	MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	波兰	690.65	2.16%
10	SUN SHINE ENTERPRISES	中国台湾地区	643.58	2.01%
合计			16,352.75	51.06%

报告期内，公司各期前十大境外客户合计收入分别为 16,352.75 万元、13,045.62 万元、5,149.20 万元，占主营业务收入的比重分别为 51.06%、43.30%、49.23%。

经客户、销售负责人访谈确认、公开信息查询、查阅中信保报告，报告期内，公司各期前十大境外客户基本情况如下：

客户名称	国家或地区	成立时间	合作时间	经营情况
DRIVEN BRANDS	美国	2006	2020	系纳斯达克上市公司，年报显示2023年、2024年收入均超过23亿美元
AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K	波兰	2009	2016	2023年、2024年收入分别为340.50M PLN（约合人民币5.72亿元）、399.80MPLN（约合人民币7.16亿元）
KINGDOM AUTO PARTS LTD.	加拿大	1984	2021	2023年、2024年、2025年1-4月收入分别为118.00M CAD（约合人民币6.18亿元）、125.00M CAD（约合人民币6.52亿元）、75.00M CAD（约合人民币3.80亿元）
MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	波兰	2009	2017	2023年、2024年、2025年1-4月收入分别为383.80M PLN（约合人民币6.45亿元）、481.00M PLN（约合人民币8.61亿元）、228.70M PLN（约合人民币4.19亿元）
AUTOMOTIVE PARTS SOLUTIONS LLC	美国	2009	2016	成立于2009年，系北美汽车售后市场催化转化器、排气产品和配件的领先制造商和供应商，产品主要销售给北美知名

客户名称	国家或地区	成立时间	合作时间	经营情况
				汽配商Parts Authority 以及CarParts.com Inc
DIFFERENT TREND INC.	美国	2001	2019	美国知名的汽车排气分销商，主要销售尾管，消声器，与美国各大排气分销商都有业务往来
PRO SIL SA DE CV CALLE	墨西哥	1975	2015	墨西哥知名排气分销商，2023年、2024年进口采购额分别约为566.09万美元、257.72万美元，拥有多个仓库和配送车队，派送范围覆盖墨西哥全境。其子品牌NASH在墨西哥汽车修理行业具有较高知名度
XOP FIBRAS TERMICAS LTDA	巴西	2022	2023	系巴西3M 公司高层创业设立，主要客户为巴西知名的排气供应商，2025年1-4月收入200.00万美元
KAMOKA SP. Z O.O.	波兰	2010	2019	波兰知名的汽车零部件供应商，近年来，该公司的汽车零部件的覆盖范围已逐渐由波兰向欧洲其他国家扩展
JAPAN REBUILT CO., LTD.	日本	1992	2017	日本知名翻新销售汽车零部件制造商，在日本拥有八个办事处/工厂/仓库，截至2025年6月，约有227名员工
ESCAPES MONTERREY S.A. DE C.V.	墨西哥	1984	2017	墨西哥制造和销售排气系统的领导者，产品出口至美国、加拿大、澳大利亚、波多黎各、哥斯达黎加、危地马拉和萨尔瓦多等国，截至2025年8月，约有300名员工
SMA CORPORATION	美国	2008	2021	美国伊利诺伊州、印第安纳州知名的排气分销商，拥有多年的排气系统业务经验，销售范围覆盖沿湖五大州，2024年收入约为200.00万美元
G C AUTOMOTIVE DISTRIBUTORS INC.	美国	1980	2017	美国汽车售后市场值得信赖的领导者，拥有广泛的物流网络，截至2025年7月，约有126名员工
SUN SHINE ENTERPRISES	中国台湾地区	1973	2011	公司成立于1973年，2023年、2024年收入均大于250.00万美元，2025年1-4月收入大于100.00万美元
I R AUTO REPUESTOS SOCIEDAD ANONIMA	哥斯达黎加	2011	2020	哥斯达黎加知名消声器工厂以及排气产品分销商，也从事金属材料回收业务。在美国佛罗里达也设立仓库和办公室。2023年、2024年收入分别为400.00万美元、400.00万美元，2025年1-4月收入大于100.00万美元

报告期内，公司主要客户以长期合作的老客户为主。报告期内，公司积极开拓海外市场，公司主要通过参加国际展会、主动拜访、邀请境外客户来公司参观考察等多种方式拓展境外客户并获取订单，不断提升公司的品牌形象和产品知名度。

（三）结合主要客户需求变化、海外市场开拓方式等，说明主要境外客户销售金额下降的原因，与对应地区客户经营能力、市场需求是否相符及具体依据，公司境外客户变动较大的原因及合理性

1、主要境外客户销售金额下降的原因，与对应地区客户经营能力、市场需求相符及具体依据

2025 年 1-4 月公司境外客户销售金额 7,790.42 万元，相比 2024 年变动幅度 0.65%（2025 年 1-4 月年化后），变化幅度较小。

2024 年度，公司境外客户销售金额较 2023 年度下降 5,096.02 万元，主要系受下游客户需求变动及公司供应能力限制两方面影响，公司主要境外客户销售金额有所变动所致。其中客户需求变化受偶发因素（如当地环保政策及执行力度发生变动、客户自身经营状况发生变动、国际贸易政策发生变动等）和常规因素（如终端客户需求、支持服务速度需求发生变动等）的共同影响，与客户经营能力、市场需求相符，具体原因如下：

（1）2024 年相比 2023 年交易规模下降客户情况

由于公司目标市场为境外机动车后装市场，下游客户市场集中度较低。后装市场终端用户群体庞大且分散，具有“多品种、多批次、小批量”的特点。不同于主机厂计划性较强的预期生产模式，后装市场下游客户订单根据需求结构、市场环境、消费水平等因素在不同年度内有所波动，符合行业惯例。

2024 年相比 2023 年公司境外销售金额下降了 5,096.02 万元，主要是境外客户 PRO SIL SA DE CV CALLE、DRIVEN BRANDS、DIFFERENT TREND INC. 2024 年度收入有所下降所致。

其中，PRO SIL SA DE CV CALLE 需求波动主要受到当地环保政策执行标准波动带来的需求延期释放影响，由于客户所在地墨西哥总统选举前后过渡期间内环保政策执行有所放松，导致 2024 年下游需求延后释放，2024 年向公司采购规模相比 2023 年下降了 2,260.55 万元。2025 年开始，相关市场已明显回暖，其中 2025 年 1-4 月收入规模已超过 2024 年全年。该客户为墨西哥知名的尾气领域分销商之一，其子品牌 NASH 在墨西哥汽车修理行业具有较高知名度，长期来看需求稳定度较高。

DRIVEN BRANDS、DIFFERENT TREND INC.均为美国区域客户，2024 年与公司交易相比 2023 年分别下降了 1,797.94 万元、753.26 万元，主要受到后装市场需求变动和跨境服务响应不及时影响：DRIVEN BRANDS 下属子公司 2024 年采购策略有所变动，出于供货及时性、灵活性考虑更倾向于当地采购，向公司采购额有所下降；DIFFERENT TREND INC.2024 年由于个别下游客户对公司产品使用误解未得到及时、专业、充分响应导致客户将部分订单切换至美国当地供应商。上述客户均为美国市场行业知名服务商，市场需求较为稳定，2024 年相比 2023 年交易规模下降主要是基于物流便利性和服务及时性等因素所致，2025 年开始公司积极配合客户服务需求，通过建立美国仓库等方式提升交货及时性和响应度，并以此为基础开拓当地新客户，提升获客能力和新客户对公司信任度。

(2) 公司积极开拓高附加值产品并通过展会、产品技术能力提升等开拓新客户并提升客户粘性，部分境外客户 2024 年相比 2023 年收入有所增加

相比美国及墨西哥客户，得益于公司销售开拓以及产品技术能力提升，公司波兰客户、日本客户收入相比 2023 年有所增长，其中 MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.系波兰当地知名企业服务商，2024 年向公司采购金额相比 2023 年提升 707.95 万元，主要系公司不断加快开发、深度挖掘欧洲等海外市场及高附加值产品市场所致；而日本客户 JAPAN REBUILT CO., LTD.曾因经营调整导致 2023 年向公司采购规模较小，2024 年公司积极拜访、加深合作并提升高附加值柴油车产品生产、研发资源倾斜力度，交易金额相比 2023 年提升 993.62 万元。

综上所述，整体来看，2024 年主要客户中个别客户销售金额下降主要系市场短期内需求波动以及服务响应及时性因素影响，上述区域内市场需求和客户经营能力未发生重大变更，交易金额变化与市场需求及客户经营策略调整相匹配。

2、境外主要客户变动较大的原因及合理性

如前所述，后装市场由于集中度低，需求差异化明显，因此在整体需求稳定情况下，不同目标区域、不同客户因暂时性市场环境、经营策略调整等向公司采购规模存在波动，具有合理性。

整体来看，公司前十大境外客户保持稳定，其中 2024 年境外销售前十大客户中相比 2023 年新增客户仅一家为 JAPAN REBUILT CO., LTD，主要系该客户 2023 年因管理层变动导致经营业务受到影响，2024 年经营业务重新扭转，公司积极拜访并提升产品服务能力，交易规模 2024 年度有所提升所致。而 2023 年境外销售前十大客户中仅一家客户 PRO SIL SA DE CV CALLE 不再位列 2024 年前十大客户，由于外部因素已经基本消除（具体原因请见本题前面表述），该客户 2025 年 1-4 月重新位列前十大境外客户。具体情况如下表：

序号	客户名称	是否均为2023年度、2024年度境外前十大客户
1	DRIVEN BRANDS	是
2	MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	是
3	AUTOMOTIVE PARTS SOLUTIONS LLC	是
4	I R AUTO REPUESTOS SOCIEDAD ANONIMA	是
5	KAMOKA SP. Z O.O.	是
6	AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K	是
7	SUN SHINE ENTERPRISES	是
8	DIFFERENT TREND INC.	是
9	KINGDOM AUTO PARTS LTD.	是
10	PRO SIL SA DE CV CALLE	否，2023年度境外前十大客户，2024年度退出境外前十大客户，2025年1-4月又进入境外前十大客户
11	JAPAN REBUILT CO., LTD.	否，2024年度、2025年1-4月均为境外前十大客户

上述客户采购量变化主要受需求结构、暂时性市场环境、采购策略等因素影响，导致公司在主要客户相对稳定的情况下，各主要客户的采购金额在不同年度内有所波动，符合行业惯例，具有合理性。

三、说明报告期内运输费用的变动与承担运输义务的收入规模、销量是否相匹配；说明报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。

（一）报告期内运输费用的变动与承担运输义务的收入规模、销量是否相匹配

报告期内，公司的运输费用与承担运输义务的收入规模、销量情况如下：

单位：万元、万件

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
运输费用	227.98	808.23	824.25
承担运输义务的收入	9,766.67	29,292.99	30,650.69
占比	2.33%	2.76%	2.69%
承担运输义务的销量（封装成品及催化单元）	23.57	68.17	90.03
单位运输费用	9.67	11.86	9.16

注：运输费用包含了运输过程中的其他杂费。

报告期内，公司运输费用占承担运输义务的收入比例分别为 2.69%、2.76%、2.33%，基本保持稳定，报告期内单位运费呈先上涨后下降的趋势。

2024 年度的运费比例略高，主要系本年出口集装箱运价上涨，但本年境内销售占比提高、运输成本较低，上述因素叠加影响后本年运费比例略有提高，单位运输费用也相应上涨；2025 年 1-4 月的运费比例较低，主要系本期出口集装箱运价回落，且本期境内销售占比提高、运输成本较低，单位运输费用也相应下降。

综上所述，报告期内运输费用与承担运输义务的收入规模、销量具有匹配性。

（二）报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

公司境外销售的收入确认方法为合同签订后，在商品已发出的情况下分不同的贸易模式分别确认收入，采用 FOB、CIF 和 CFR 贸易条款的，以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入；采用 DAP 和 DDP 贸易条款的，以货物运输至客户指定目的地并取得客户签收单据时确认收入。因此外销收入与海关报关、出口退税、产品出库等存在时间性差异。

1、海关报关数据与境外销售收入的匹配性

单位：万美元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
报关单出口货物金额①	951.60	3,296.37	3,887.88

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
减：当期报关在下期确认收入②	77.19	191.75	104.28
加：上期报关在当期确认收入③	191.75	104.28	183.13
按照报关金额应确认收入④=①-②+③	1,066.16	3,208.91	3,966.73
外销收入（货物部分）⑤	1,066.16	3,198.14	3,934.99
差异金额⑥=④-⑤	-	10.77	31.73
差异率⑦=⑥÷⑤	0.00%	0.34%	0.81%

注 1：报关单出口数据系通过中国电子口岸网站导出；

注 2：报关与确认收入不在同一年度系公司根据收入确认原则，不同的贸易模式分别按照提单时间、签收时间等确认收入，与报关时间存在一定差异。

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据的差异率分别为 0.81%、0.34%和 0.00%，差异较小，具有匹配性。

2、出口退税数据与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
免抵退税申报汇总表的出口销售额①	8,884.43	20,789.65	26,847.30
减：上期确认收入本期申报退税的销售额②	5,855.27	4,871.00	4,009.86
加：本期确认收入下期申报退税的销售额③	4,631.33	6,846.96	4,927.87
本期出口退税的销售额④=①+③-②	7,660.50	22,765.61	27,765.32
外销收入（货物部分）⑤	7,654.39	22,717.60	27,827.22
差异金额⑥=④-⑤	6.11	48.01	-61.90
差异率⑦=⑥÷⑤	0.08%	0.21%	-0.22%

注：申报退税与确认收入不在同一年度系公司根据收入确认原则，不同的贸易模式分别按照提单时间、签收时间等确认收入，与申报退税时间存在一定差异

报告期内，公司境外销售收入与出口退税数据的差异率分别为-0.22%、0.21%和 0.08%，差异较小，具有匹配性。

3、信用保险数据与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
出口信用保险投保费用	28.01	67.75	78.73
外销收入	7,790.42	23,220.53	28,316.55
投保费用占比	0.36%	0.29%	0.28%

报告期内，公司在中国出口信用保险公司的投保费用占外销收入的比例分

别为 0.28%、0.29%、0.36%，占比基本稳定，信用保险数据与境外销售收入具有匹配性。

4、结汇及汇兑损益数据与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外销收入	7,790.42	23,220.53	28,316.55
结汇金额	7,378.56	18,940.05	25,395.57
汇兑损益（“-”为收益）	-220.82	-247.20	-293.11
汇兑损益占外销收入比重（绝对值）	2.83%	1.06%	1.04%
美元汇率变动比率	0.18%	1.49%	1.70%
欧元汇率变动比率	9.29%	-4.24%	5.88%

注：美元/欧元汇率变动比率=（期末汇率-期初汇率）/期初汇率。

报告期内，公司境外销售收入主要以美元及欧元进行结算（美元为主），汇兑损益与美元汇率的变动具有较强相关性。报告期内，美元汇率逐年上升，汇兑收益占外销收入的比重与美元汇率变动比率基本一致，2025 年 1-4 月美元汇率涨幅较小但欧元汇率涨幅较大，因此汇兑收益也相应增加，境外销售收入与结汇及汇兑损益数据具有匹配性。公司外销收入与结汇金额存在差异，主要受客户回款及结汇时间影响，具有匹配性。

5、物流运输记录与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外销运费	213.40	754.14	805.11
外销收入	7,790.42	23,220.53	28,316.55
外销运费占外销收入的比例	2.74%	3.25%	2.84%

注：外销运费包含了运输过程中的其他杂费。

报告期内，公司外销运费占外销收入的比例分别为 2.84%、3.25%、2.74%。2024 年度的运费比例较高主要系本年运输价格上涨，中国出口集装箱运价综合指数（CCFI）2023 年度平均值为 937.29，2024 年度平均值增长至 1,550.59，2025 年逐步回落至 1,121.08（2025 年 4 月 30 日指数）。公司境外销售收入与物流运输记录具有匹配性。

6、发货验收单据与境外销售收入的匹配性

单位：万件

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外销售发货数量①	36.18	80.52	106.23
当期发货在下期确认收入②	3.23	7.10	3.96
上期发货在当期确认收入③	7.09	3.96	6.50
按照发货应确认销量④=①-②+③	40.04	77.39	108.77
境外销售销量⑤	40.07	77.27	108.86
差异数量⑥=④-⑤	-0.03	0.12	-0.09
差异率⑦=⑥÷⑤	-0.06%	0.15%	-0.08%

注：发货与确认收入不在同一年度系公司根据收入确认原则，不同的贸易模式分别按照提单时间、签收时间等确认收入，与发货时间存在一定差异。

报告期内，公司境外销售数量与发货数量的差异率分别为-0.08%、0.15%和-0.06%，差异较小，境外销售收入与发货验收单据具有匹配性。

7、资金划款凭证与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
外销收入①	7,790.42	23,220.53	28,316.55
外销应收账款增加②	1,906.96	852.87	736.35
外销预收账款增加③	29.96	249.25	-267.98
外销应当回款金额④=①-②+③	5,913.43	22,616.92	27,312.22
外销实际回款金额⑤	6,004.48	22,745.10	27,703.07
差异金额⑥=④-⑤	-91.06	-128.18	-390.85
差异率⑦=⑥÷⑤	-1.52%	-0.56%	-1.41%

报告期内，公司外销收入考虑应收及预收账款变动后推算的应当回款金额与实际回款金额的差异率分别为-1.41%、-0.56%和-1.52%，差异较小，差异原因主要系外币汇率变动所产生的汇兑损益，境外销售收入与资金划款凭证具有匹配性。

8、境外销售费用与境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外销售费用	269.38	768.02	867.96
外销收入	7,790.42	23,220.53	28,316.55

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
境外销售费用占外销收入的比例	3.46%	3.31%	3.07%

报告期内，公司境外销售费用占境外销售收入的比例分别为 3.07%、3.31%、3.46%，占比基本稳定，具有匹配性。

四、结合公司相应市场地位、在境外市场开展销售的核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、相应国家或地区对公司外销产品的贸易政策变动等，说明公司境外销售收入是否稳定、可持续，是否存在较大的下滑风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示。

从公司市场地位、核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、在手订单储备等方面看，公司境外收入整体稳定、可持续，不存在较大的下滑风险。具体情况如下：

（一）公司市场地位

公司作为国家级高新技术企业及专精特新“小巨人”企业，依托省级车辆尾气净化技术研发中心，专注于汽车尾气后处理系统研发与产业化。经过近 20 年的技术积累，公司掌握了高性能催化剂涂层制备技术、贵金属纳米颗粒制备及超均匀负载技术、自动可控均匀涂覆技术、模块化设计及封装技术等诸多汽车尾气后处理产品从配方、工艺到系统集成的全套核心技术并将其产业化，公司生产制造的汽车尾气产品达上千种。凭借技术优势及丰富的产品适配能力，公司产品在行业内较早通过美国联邦环保总署（EPA）认证及欧盟 E-mark 认证，产品出口规模在国内同行企业中位居前列，产品远销北美、欧洲等 30 余个国家和地区，海外市场占有率不断拓展，在境外汽车后装市场积累了良好的行业声誉和品牌知名度。

公司在业内享有较高的市场知名度和认可度，获得的主要荣誉如下：

序号	荣誉名称	授予机关	授予时间
1	国家专精特新“小巨人”企业	工业和信息化部	2024年
2	浙江出口名牌	浙江省商务厅	2024年
3	全省海岛绿色能源及新材料重点实验室	浙江省科学技术厅	2024年
4	浙江省专精特新中小企业	浙江省经济和信息化厅	2022年

序号	荣誉名称	授予机关	授予时间
5	国家高新技术企业	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局	2022年
6	浙江省创新型中小企业	浙江省经济和信息化厅	2022年
7	浙江三元机动车排放控制系统省级高新技术研发中心	浙江省科学技术厅	2021年
8	浙江省科技型中小企业	浙江省科学技术厅	2017年
9	台州市瞪羚企业	台州市人民政府	2015年
10	市级高新技术研究开发中心	台州市科学技术局	2015年

此外，根据中国海关总署的数据，2023 年度至 2024 年度，我国向全球出口发动机尾气后处理系统的金额分别为 21.84 亿元和 22.63 亿元，公司外销金额分别为 2.83 亿元和 2.32 亿元，出口占比分别为 12.96%和 10.25%，在我国尾气处理出海领域具有一定市场影响力。

综上，公司在汽车尾气后处理行业具备较高的市场地位。

（二）公司在境外市场开展销售的核心竞争力

1、研发与技术优势

自设立以来，公司深耕尾气后处理系统行业，经过多年的发展，公司积累了丰富的发动机尾气后处理装置设计和制造经验，以自主研发的催化剂配方及涂覆关键技术为基础，通过不同技术的综合应用，形成了多项核心技术，能够实现从尾气处理催化剂的制备、改性到涂覆、封装的全产业链规模化生产，被认定为国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、浙江省科技型中小企业等。

公司设有省级研发中心，配备了先进科研设备，可以进行材料分析、催化剂性能和使用寿命试验、整车排放测试等研究，且与德国 TUV 和美国西南研究所等全球尾气后处理系统领域权威实验室建立了长期稳定的研发合作关系。公司拥有一支经验丰富的专业研发团队，核心成员具有汽车尾气后处理系统行业多年工作经验，具备丰富的理论知识及实践经验。公司主持的“氢燃料电池用低成本高活性 Pt/C 催化剂”项目成功入选国家科技部“科技助力”重点专项，该项目通过独创的纳米结构调控技术，实现了贵金属利用率的大幅提升。在行业标准建设方面，公司作为核心起草单位深度参与了《烟气脱硝催化剂化学成

分分析方法》等多项国家标准的制定，并牵头编制了《燃料电池用铂基催化剂技术要求》《质子交换膜燃料电池用催化剂性能衰减检测规范》等关键团体标准，彰显了公司在技术创新和产业引领方面的卓越实力。这些成就不仅体现了公司在前沿技术研发上的领先优势，更展现了其推动行业技术进步与标准化发展的责任担当。

2、产品体系优势

公司不断强化产品创新升级和技术攻关，凭借强大的研发技术实力，能根据市面上车型更新，在短时间内研发出具有核心竞争力的新产品，并根据市场情况持续进行更新换代。公司产品种类繁多，应用范围广泛，已开发出 1,200 余种可直接安装的催化转化器产品，能够适用超过 8,000 个在用车型。公司完整的产品体系可以满足客户多样化的产品需求，有效提升了对市场的适应能力。

3、渠道及品牌优势

经过多年的市场深耕，公司目前拥有“Three-way”、“三力元”、“TWCAT”、“TWG”等多个品牌系列，并在全球范围内建立了完善的营销渠道，产品销往世界各地，覆盖包括美国、加拿大、智利、墨西哥、哥伦比亚、日本、新加坡、土耳其、德国、波兰、西班牙、澳大利亚等在内的 30 余个国家和地区的汽车后装市场，具有较高的市场认可度。公司产品在业内较早通过美国联邦环保总署（EPA）认证及欧盟 E-mark 认证。公司被授予“浙江出口名牌”等荣誉称号。

4、生产制造与质量管理优势

公司产品种类繁多，可适配下游主要在用车型。相对齐全的产品线为公司满足客户多样化的产品需求和建立市场优势发挥了重要作用。但同时，不同的产品类型往往需要不同生产工艺、生产设备、技术及管理队伍相匹配，这对企业的生产组织能力和质量管理提出了严格的要求。

公司致力于不断提升生产管理能力和强化质量管理水平，培养了经验丰富的研发技术人员和一大批骨干生产管理人才。基于多年丰富的生产经验和成熟的技术工艺，公司采用柔性化的生产模式，能根据客户的订单要求，灵活地分配生产计划和产品组合，迅速地调试和组合生产线，实现高效率、多批次、小

批量、定制化的生产，有效地增强了市场反应能力。公司建立了严格的质量管理体系，完善了工作规范和质量、工艺控制制度，并通过了 ISO9001:2015 质量管理体系、IATF16949:2016 汽车行业质量管理体系和 ISO14001:2015 环境管理体系。

（三）公司获客能力

报告期内，公司对境外客户实现的营业收入分别为 28,316.55 万元、23,220.53 万元和 7,790.42 万元，占当期营业收入的比例分别为 87.82%、76.49% 和 74.13%。经过多年的市场深耕，公司目前拥有“Three-way”、“三力元”、“TWCAT”、“TWG”等多个品牌系列，并在全球范围内建立了完善的营销渠道，在美国、墨西哥设立了子公司。公司产品销往世界各地，覆盖包括美国、加拿大、智利、墨西哥、哥伦比亚、日本、新加坡、土耳其、德国、波兰、西班牙、澳大利亚等在内的 30 余个国家和地区的境外主要汽车后装市场，具有较高的市场认可度。公司产品在业内较早通过美国联邦环保总署（EPA）认证及欧盟 E-mark 认证。公司被授予“浙江出口名牌”等荣誉称号。经过多年的业务发展和市场开拓，公司已具备业务发展的全球化基础。

近年来，公司一直紧跟行业技术发展趋势，结合市场需求大力推进新工艺、技术创新，针对各产品在催化效率、耐久性、高温稳定性等方面的提升上进行了创新突破，并逐步积累了包括高性能催化剂涂层制备技术、贵金属纳米颗粒制备及超均匀负载技术、自动可控均匀涂覆技术、模块化设计及封装技术等在内的多项核心技术。公司坚持以技术驱动为核心，以用户需求为导向的研发模式，结合市场反馈和行业发展趋势，不断创新升级产品性能，同时凭借在发动机尾气后处理系统领域近二十年的技术研发经验，公司生产制造的汽车尾气产品达上千种，完整的产品体系有效满足了客户多样化的产品需求，在汽车后装市场积累了良好的行业声誉和品牌知名度。经过多年来国内及国际市场开拓，公司为全球范围内数百家客户提供发动机尾气后处理相关产品。凭借丰富的发动机尾气后处理装置设计和制造经验，自主研发的催化剂配方、涂覆关键技术及封装技术，公司已与 DRIVEN BRANDS、MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.、AJS PARTS SP. Z O.O. SP.K 等知名汽配销售商建立了长期稳定的合作伙伴关系。

综上，公司具备较强的境外市场开拓能力和获客能力，境外市场开拓的基

础较好。

（四）客户合作稳定性

报告期内，公司境外主要客户为行业内较为知名、历史较为悠久的企业，公司与境外主要客户在报告期前开始合作，合作关系稳定。报告期各期前十大境外客户中绝大部分客户与公司保持了 5 年以上的合作关系，部分大客户合作超过 10 年。此外，经对主要客户进行访谈，公司向相关客户提供的产品质量良好，相关客户未来有意愿和公司保持长期的合作关系。因此，报告期内，公司与主要境外客户建立了长期稳定的合作关系。

报告期内，公司境外主要客户为行业内较为知名、历史较为悠久的企业，经营状况较为稳健，有持续的机动车尾气后处理产品的采购需求。报告期内，公司与主要客户交易持续且稳定。因此，报告期内，公司主要境外客户的需求稳定，不会对境外业务持续性产生重大不利影响。

（五）国际贸易政策

报告期内，公司境外销售目的地主要为美国、欧盟、墨西哥、加拿大、澳大利亚、日本、中国台湾地区等。针对国际贸易政策变化可能对公司业务带来的影响，公司已经在《公开转让说明书》之“重大事项提示”章节之“国际贸易环境变化带来的不确定性风险”进行了风险提示。

（六）结论

鉴于：1、公司具有研发与技术优势、产品体系优势、渠道及品牌优势、生产制造与质量管理优势，在境外汽车后装市场积累了良好的行业声誉和品牌知名度，具备较高的市场地位，公司通过全球化布局和相关优势具有较强的境外市场开拓能力和获客能力，境外市场开拓基础较好；2、公司与主要境外客户建立长期稳定合作关系，境外客户需求稳定，不会对境外业务持续性产生重大不利影响；3、截至 2025 年 9 月 30 日，公司在手订单约为 7,424.58 万元，在手订单情况与业务发展情况匹配，与以前年度相比不存在异常。整体来看，报告期内公司境外销售收入整体稳定、可持续。公司已经在《公开转让说明书》之“重大事项提示”章节之“国际贸易环境变化带来的不确定性风险”进行了风险提示。

五、结合主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，并说明主要客户应收账款期后回款的情况；说明各期应收银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、背书转让、贴现、期末余额、到期承兑情况，以及票据贴现利息费用的确认方式、金额。

（一）结合主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期及变化情况，说明报告期内应收账款增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，并说明主要客户应收账款期后回款的情况

1、报告期内主要客户信用政策、新老客户应收账款信用期相对稳定，不存在放宽信用政策刺激销售的情况

报告期内，公司各期前五大客户的主要信用政策及变化情况如下表：

客户名称	是否为报告期内新增客户	2025年1-4月	2024年度	2023年度
福州扬腾网络科技有限公司	是	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清
ESCAPES MONTERREY S.A. DE C.V.	否	到货后60天内	不适用	不适用
SMA CORPORATION	否	到货后30天内	到货后30天内	到货后30天内
G C AUTOMOTIVE DISTRIBUTORS INC.	否	到货后6个月内	到货后6个月内	不适用
MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.	否	100%见提单支付	100%见提单支付	30%预付，70%见提单
JAPAN REBUILT CO., LTD.	否	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单
DRIVEN BRANDS	否	***	***	***
PRO SIL SA DE CV CALLE	否	到货后2个月内	到货后2个月内	30%电汇预付，70%到货后两个月内和到货后2个月内均有
AUTOMOTIVE PARTS SOLUTIONS LLC	否	主要为30%预付，70%尾款于提单日后45天付清；少量为15%预付，85%尾款于提单日后45天付清	主要为30%预付，70%尾款于提单日后45天付清；少量为15%预付，85%尾款于提单日后45天付清	主要为30%预付，70%尾款于提单日后45天付清；少量为15%预付，85%尾款于提单日后45天付清
DIFFERENT TREND INC.	否	到货30天内	到货30天内	到货30天内

客户名称	是否为报告期内 新增客户	2025年1-4月	2024年度	2023年度
IR AUTO REPUESTOS SOCIEDAD ANONIMA	否	到货后2个月内	到货后2个月内	到货后2个月内和 50%到货前支付， 50%到货后两个月 内均有

注：此表中的信用期指与客户签订的合同或PI中约定的信用政策。

公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判等多项因素审慎确定对各客户的具体信用政策。由上表可知，报告期内，公司主要客户的信用政策整体相对稳定，对个别客户的信用期有所调整：报告期内，公司与 MAXGEAR SP. Z O.O. SP.K.、PRO SIL SA DE CV CALLE 等个别主要客户合作互信加深，适当降低了预付款比例。

报告期内，公司新增主要客户应收账款的主要信用期及变化情况如下：

客户名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
福州扬腾网络科技有限公司	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清	到货当月最后一个自然日算起，60天内付清
ESEN Wojciech Michorzewski S.K.A	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单
MEGA AUTO PARTS TRADING COMPANY	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单
XOP FIBRAS TERMICAS LTDA	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单	2023年为零星采购，不适用
ATP AUTOTEILE	见提单30日内付款	30%预付，70%见提单	为2024年度新增客户，不适用
ELPROM ELHOVO	该期尚未下单，不适用	30%预付，70%见提单	为2024年度新增客户，不适用
WESFIL AUSTRALIA PTY LTD	30%预付，70%见提单	30%预付，70%见提单	为2024年度新增客户，不适用

如上表所示，报告期内，公司对新增主要客户的信用政策整体保持稳定，不存在信用政策明显放宽的情况。

综上所述，报告期内，公司对主要客户的信用政策整体相对稳定，主要客户中仅有个别客户调整了预付款比例，综合变动不大，其他主要客户的信用政策未发生变化。公司注重回款风险把控，对新增主要客户的信用政策亦整体保持稳定。公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

2、报告期内应收账款增长具有合理性

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 3,197.63 万元、5,338.55 万

元和 6,940.74 万元，期末余额呈增长趋势。

2024 年末，公司应收账款账面余额较 2023 年末增加 2,140.92 万元，增幅 66.95%，主要系：（1）2024 年度，受益于公司客户福州扬腾业务快速发展，福州扬腾向公司采购规模较 2023 年度增加约 3,750 万元，导致 2024 年末福州扬腾应收账款账面余额相比 2023 年末增加约 1,244 万元；（2）美国客户 2024 年第四季度采购需求增加，督促公司尽快发货导致期末应收账款增加。

2025 年 4 月末，公司应收账款账面余额较 2024 年末增加 1,602.19 万元，增幅 30.01%，主要系 2025 年 4 月末个别客户应收账款余额尚未达到合同约定的收款条件以及 2025 年 4 月为报告期中，对客户款项催收力度较低所致。

综上所述，报告期内公司应收账款增长具有真实业务背景，具有合理性。

3、主要客户应收账款期后回款情况良好

报告期内前五大客户各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2025年4月30日		
	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
福州扬腾网络科技有限公司	1,000.09	1,000.09	100.00%
ESCAPES MONTERREY S.A. DE C.V.	783.65	783.65	100.00%
SMA CORPORATION	689.99	579.79	84.03%
KAMOKA SPOLKA	644.42	644.42	100.00%
DRIVEN BRANDS	565.49	565.49	100.00%
合计	3,683.64	3,573.44	97.01%
客户名称	2024年12月31日		
	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
福州扬腾网络科技有限公司	1,777.55	1,777.55	100.00%
KAMOKA SPOLKA	614.96	614.96	100.00%
I R AUTO REPUESTOS	529.47	529.47	100.00%
DRIVEN BRANDS	477.89	477.89	100.00%
DIFFERENT TREND	240.28	238.45	99.24%
合计	3,640.15	3,638.32	99.95%

客户名称	2023年12月31日		
	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
福州扬腾网络科技有限公司	533.24	533.24	100.00%
DRIVEN BRANDS	442.95	442.95	100.00%
KAMOKA SPOLKA	322.86	322.86	100.00%
BUDGET EXHAUST PARTS INC.	268.98	268.98	100.00%
上海赢他贸易有限公司	233.66	233.66	100.00%
合计	1,801.69	1,801.69	100.00%

由上表可知，截至 2025 年 10 月 29 日，公司主要客户期后回款比例分别为 100.00%、99.95%、97.01%，期后回款良好，应收账款回款风险较低。

（二）说明各期应收银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、背书转让、贴现、期末余额、到期承兑情况，以及票据贴现利息费用的确认方式、金额

报告期期初，公司无应收银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额，报告期内，公司不存在使用银行承兑汇票和商业承兑汇票的情况。

六、说明客户各期退货金额及比例、退货间隔期分布情况等，未计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性。

（一）各期退货金额及比例

报告期内，公司存在少量退货情形，主要因运输过程中产品生锈、个别产品出现偶发性质量问题等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
退货金额	28.04	78.92	0.51
收入金额	10,508.72	30,357.67	32,243.90
占比	0.27%	0.26%	0.00%

公司在长期的生产经营过程中形成了良好的产品质量管理体系，产品性能质量得到客户、市场的认可，公司销售退货率较低。报告期内，公司各期退货金额分别为 0.51 万元、78.92 万元和 28.04 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、0.26%、0.27%。

（二）退货间隔期分布情况

报告期内，公司各期退换货间隔期分布情况如下表：

间隔期	2025年1-4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
3个月以内	-	-	48.93	62.00%	-	-
3个月至1年	28.04	100.00%	29.99	38.00%	0.51	100.00%
1年以上	-	-	-	-	-	-
总计	28.04	100.00%	78.92	100.00%	0.51	100.00%

报告期内，公司退货间隔期均在 1 年以内，报告期内退货金额相对较高的 2024 年度，退货间隔期主要集中在 3 个月以内，占比为 62.00%。

（三）未计提预计负债的原因及合理性，以及相关会计处理的合规性

报告期内，公司未计提预计负债，主要原因如下：

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定，对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

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

公司在长期的生产经营过程中形成了良好的产品质量管理体系，在日常经营业务中，公司产品性能质量较好，退货金额较小，实际退货率相对较低，且产品具有品种多、批次多的特点，报告期内，公司退货的主要原因系运输不当或者个别产品出现偶发性质量问题造成，产品退货情况具有偶发性和不可预估性，公司不能根据以往经验合理估计退货的可能性，且金额不能可靠计量，故在综合考虑预计退回可能性及退回金额对财务报告的影响后不计提预计负债，

而是在实际发生退货时冲减营业收入和营业成本，退换货的会计处理同时考虑资产负债表日后调整事项的影响，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，公司日常对退货的会计处理为：在退货发生当期，冲减营业收入及营业成本，相应调整应收账款及存货。退货的会计处理同时考虑资产负债表日后调整事项的影响。公司退货的会计处理符合会计准则规定。

七、请主办券商、会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明收入核查方式、核查比例及核查结论，包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序及确认比例，截止性测试核查具体情况。（3）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》（以下简称《挂牌指引1号》）的规定对境外销售进行核查并发表明确意见，说明核查比例、过程。

（一）核查上述情况并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行以下核查程序：

（1）查阅公司销售明细表，通过中信保、企查查报告、对主要客户访谈问卷等资料，了解按季度、主要产品、销售区域、客户性质分类的收入构成情况，各分类下销售金额及占比、客户数量、销售单价、毛利率情况，结合对主要客户、公司销售负责人的访谈以及公开资料，分析公司以境外收入为主的原因及合理性、报告期内收入波动、主要产品封装成品收入逐年下降的原因；

（2）对报告期内公司主要客户进行走访、对公司销售负责人进行访谈，结合中信保、企查查报告以及年度报告等公开资料，了解公司主要客户的基本情况、经营能力、与公司的合作历史、后续合作意向等信息，分析主要境外客户销售金额下降的原因及与对应地区客户经营能力、市场需求是否相符，公司境外客户变动较大的原因及合理性，公司与主要客户合作稳定性；

（3）获取报告期内公司运输费用明细账，与公司承担运输义务的收入匹配分析；获取报告期内公司海关报关明细、出口退税及信用保险数据、结汇与汇兑损益波动数据、境外销售费用数据，将公司外销收入与出口报关金额、出口退税金额、信用保险金额、结汇及汇兑损益金额、境外销售费用进行匹配，并

就差异进行量化分析；获取公司应收账款明细表，抽取部分银行水单，检查客户回款情况；获取公司物流运输记录、出库单、提单、签收单等单据，分析上述单据与公司境外销售收入的匹配性，公司销售收入的真实性、准确性；

（4）访谈公司实控人、技术总监、销售负责人，了解公司的市场地位及核心竞争力、获客能力；获取公司截至 9 月 30 日在手订单明细，了解公司境外销售储备情况，分析公司境外客户需求稳定性及境外业务持续性；查阅欧洲、日本、加拿大等其他国家和地区对公司产品境外销售的贸易政策是否发生重大变化；

（5）获取报告期内公司与主要客户、新增主要客户的结算模式和信用政策，分析信用政策变化情况；查阅公司与主要客户签订的部分销售合同（或 PI），检查合同（或 PI）中关于信用期的条款；获取公司应收账款明细表，分析报告期内应收账款增长原因和合理性；获取报告期后应收账款回款台账及银行水单，检查应收账款期后回款情况；

（6）访谈公司财务负责人并查阅相关科目，了解公司报告期内是否使用票据；

（7）了解公司报告期内销售退回的主要原因，了解销售退回产品的原收入确认所属期间，分析相关退回对公司业绩的影响，分析销售退回的相关处理是否符合会计准则规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已披露按季节收入构成情况，说明按主要产品的收入构成情况，公司产品主要应用于汽车尾气处理后装市场，报告期内公司以境外收入为主主要系境外汽车尾气处理后装市场发展较早、需求稳定，与公司业务发展沿革相契合、境内外汽车后装市场竞争格局存在差异等因素所致；

（2）报告期内，公司营业收入存在波动、主要产品封装成品收入逐年下降，主要系因个别客户需求波动及复杂度较高的专用型产品占比提升导致报告期内封装成品收入及主营业务收入存在波动所致；

(3) 公司已说明按国家或地区分布、客户性质分类的收入、客户数量、销售单价、毛利率情况。报告期内公司境外主要客户大多为所在地区行业内知名、规模较大的企业、与公司合作历史较为悠久，公司主要境外客户销售金额下降、境外客户变动较大系受主要客户需求变化导致，与对应地区客户经营能力、市场需求相符，具有合理性；

(4) 报告期内，公司运输费用的变动与承担运输义务的收入规模、销量相匹配；报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、资金划款凭证、境外销售费用等与境外销售收入相匹配；

(5) 从公司市场地位、核心竞争力、获客能力、客户合作稳定性、在手订单储备等方面看，公司境外收入稳定、可持续，不存在较大的下滑风险。针对国际贸易政策变动可能带来的对公司业绩影响风险，公司已经在《公开转让说明书》之“重大事项提示”章节之“国际贸易环境变化带来的不确定性风险”进行了风险提示；

(6) 报告期内，公司对主要客户、新增主要客户的信用政策总体保持稳定；公司注重风险把控，新增客户信用条件保持稳定；不存在放宽信用政策刺激销售的情况；报告期内应收账款增长具有合理商业背景；主要客户应收账款期后回款良好。报告期期初，公司无应收银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额，报告期内，公司无应收票据发生额；

(7) 公司已说明各期退货金额及比例、退货间隔期分布情况，公司未计提预计负债具有合理性，就财务报表整体的公允反映而言，公司的相关会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

(二) 说明收入核查方式、核查比例及核查结论，包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序及确认比例，截止性测试核查具体情况。

1、核查方式及比例

主办券商、会计师履行针对收入真实性的核查程序如下：

(1) 了解销售与收款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定是否得到有效执行，并选取关键的控制点执行控制测试程序，测试相关内部控制

的执行有效性；

（2）检查主要的销售合同，识别合同各方在履行合同中的履约义务以及客户取得商品的控制权时点，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）结合应收账款函证程序，向主要客户函证报告期各期销售额，以确认收入的真实性，对于未回函或存在回函差异的客户进行替代测试以确认收入金额。报告期各期，发函比例高于 80%，回函相符以及经调节后相符的比例高于 75%，未回函客户进行了替代测试；

（4）针对主要客户执行访谈程序。访谈内容包括客户与公司的基本合作情况、报告期与公司的交易金额、合同签订情况、信用政策和结算方式等，核实是否符合商业逻辑，询问并核查其是否与公司存在关联关系。报告期各期，主办券商及会计师对客户的访谈比例均高于 70%；

（5）获取报告期公司销售收入成本明细表，结合公开渠道获取的市场价格变动情况，对营业收入及毛利率实施分析性程序，识别是否存在重大、异常波动，并查明波动原因；

（6）实施细节测试，包括检查销售合同、发票、出库单、提单、客户签收单据、报关单等资料；

（7）执行营业收入截止性测试，抽样选取资产负债表日前一个半月、日后三个月记录的收入交易，核对相关支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间，报告期各期的核查比例均在 60%以上。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内公司的销售收入真实、准确、完整，收入记录在恰当的会计期间。

（三）主办券商、会计师按照《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》（以下简称《挂牌指引 1 号》）的规定对境外销售进行核查并发表明确意见，说明核查比例、过程。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）了解公司与境外收入确认相关的关键内部控制、销售业务流程及关键控制节点，测试相关内部控制的执行情况；

（2）查阅同行业可比公司的公开披露文件，对比同行业可比公司同类业务的境外收入确认具体方法，分析与同行业可比上市公司是否存在重大差异；

（3）执行销售细节测试，获取公司境外销售业务相关的销售订单、出库单、报关单、提单、签收单、银行回单等原始凭证，核查公司境外销售收入的真实性、准确性和完整性；

（4）查阅海关电子口岸系统出口数据、出口退税申报表，与公司境外销售收入进行对比，分析差异存在的原因及合理性；查阅公司运费明细及相关原始凭证，与公司境外销量进行匹配性分析；

（5）执行截止性测试，抽样选取资产负债表日前一个半月、日后三个月记录的境外收入交易，核对相关支持性文件，评价境外收入是否被记录于恰当的会计期间，报告期各期的核查比例均在 60%以上；

（6）结合函证程序，向主要境外客户函证报告期各期销售额，以确认收入的真实性，对于未回函或存在回函差异的客户进行替代测试以确认收入金额。报告期各期，发函比例高于 80%，回函相符以及经调节后相符的比例高于 75%，未回函客户进行了替代测试；

（7）对主要境外客户执行访谈程序。访谈内容包括客户与公司的基本合作情况、报告期与公司的交易金额、合同签订情况、信用政策和结算方式、后续合作意向等，核实是否符合商业逻辑，询问并核查其是否与公司存在关联关系。报告期各期，主办券商及会计师对境外客户的访谈比例均高于 70%；

（8）查阅报告期内公司境外销售明细，分析境外销售收入变动趋势、主要客户、区域分布、主要产品、毛利率等，判断境外销售是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司境外销售收入真实、核算准确完整，收入确认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不存

在重大差异，与出口退税相匹配。

八、主办券商、律师按照《挂牌指引 1 号》关于境外销售的规定进行核查并发表明确意见。

根据《挂牌指引 1 号》，“主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。”

就上述事项，主办券商、律师主要履行了如下核查程序：

（一）核查程序

1、访谈公司销售负责人，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、合同签订情况等，并了解是否存在被相关国家或地区处罚或立案调查的情形；查阅《中华人民共和国海关法（2021 修正）》，核实公司开展境外销售业务是否符合规定；查询中国商务部外贸实务查询服务网站核实公司向主要境外客户所在国家或地区销售机动车尾气后处理产品是否需要取得其他资质、许可；检索中国海关企业进出口信用信息公示平台、商务部网站等公开信息，核实公司是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；查阅境外律师就公司境外子公司出具的《法律意见书》；

2、访谈公司财务负责人和出纳，了解公司与境外客户的结算方式、资金支付及流动情况、结换汇情况；查阅公司企业信用信息系统、全国法院被执行人、全国失信被执行人、中国裁判文书网、中国人民银行征信系统等，核实公司是否存在因外汇及税务领域违法行为被实施行政处罚的情形。

（二）核查意见

1、公司境外销售业务合法合规，已取得开展销售产品所需的资质许可，不存在被相关国家或地区处罚或立案调查的情形；

2、公司跨境资金流动、结换汇符合国家外汇及税务等法律法规的规定，报

告期内不存在被海关、税务机关处以行政处罚的情形。

问题 3、子公司设立经营合规性及关联方核查充分性

(1) 子公司设立及经营合规性。根据申报文件，公司拥有三个控股子公司，分别为台州捷亚、TWG AUTO, S. A. DEC. V.（墨西哥三元）、THREE-WAY GROUP LTD（美国三元）。其中，台州捷亚系公司收购取得，目前已无实际业务，仅向公司出租厂房；墨西哥三元系公司布局的北美生产基地；美国三元为美国销售公司，系公司通过墨西哥三元向实际控制人王六杞收购取得。请公司说明：①台州捷亚的简要历史沿革、停业或被收购前的主营业务、经营及合规情况，公司收购台州捷亚及其目前无实际业务、仅向公司出租厂房的原因及合理性；公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因，是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形；收购交易对手方的基本情况、与公司是否存在关联关系，交易价格及其确定依据、是否存在损害公司利益的情形。②公司投资设立（增资）墨西哥三元及墨西哥三元收购（增资）美国三元的合规性，是否履行发改、商务、外汇等主管机关的备案、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，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；收购美国三元的定价依据及其公允性。③公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式，在境外开展发动机尾气后处理装置业务是否需要并已经取得所有必要的资质或认证。④墨西哥三元、美国三元的经营状况，报告期内产能产量或销售收入情况及在合并报表范围的占比情况，公司在资产、人员、利润、安全生产、产品质量、售后服务等方面对境外子公司的管理控制措施及其充分有效性，分红是否存在政策或外汇管理障碍。

(2) 关联方核查充分性。根据申报文件，台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 系公司实际控制人王六杞（和汤爱春）曾经控制的其他企业，报告期内相继被出让或注销。请公司：①结合台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 被出让或注销前的主营业务及经营状况，说明出让或注销的原因，报告期内与公司及其子公司在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，对公司生产经营的影响。②结合台州腾鸿收购方的基本情况、收购价格及款项支付情况，说明相关交易是否真实、是否存在关联方非关联化的情形。③说明实际控制人王六杞在投资、经营、注销

THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程中是否已经履行对外投资、税款缴纳、外汇管理等方面手续，是否符合境内外相关规定，是否涉及重大违法违规行为。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、根据申报文件，公司拥有三个控股子公司，分别为台州捷亚、TWG AUTO, S.A.DEC.V.（墨西哥三元）、THREE-WAY GROUP LTD（美国三元）。其中，台州捷亚系公司收购取得，目前已无实际业务，仅向公司出租厂房；墨西哥三元系公司布局的北美生产基地；美国三元为美国销售公司，系公司通过墨西哥三元向实际控制人王六杞收购取得。请公司说明：①台州捷亚的简要历史沿革、停业或被收购前的主营业务、经营及合规情况，公司收购台州捷亚及其目前无实际业务、仅向公司出租厂房的原因及合理性；公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因，是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形；收购交易对手方的基本情况、与公司是否存在关联关系，交易价格及其确定依据、是否存在损害公司利益的情形。②公司投资设立（增资）墨西哥三元及墨西哥三元收购（增资）美国三元的合规性，是否履行发改、商务、外汇等主管机关的备案、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，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；收购美国三元的定价依据及其公允性。③公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式，在境外开展发动机尾气后处理装置业务是否需要并已经取得所有必要的资质或认证。④墨西哥三元、美国三元的经营状况，报告期内产能产量或销售收入情况及在合并报表范围的占比情况，公司在资产、人员、利润、安全生产、产品质量、售后服务等方面对境外子公司的管理控制措施及其充分有效性，分红是否存在政策或外汇管理障碍。

（一）台州捷亚的简要历史沿革、停业或被收购前的主营业务、经营及合规情况，公司收购台州捷亚及其目前无实际业务、仅向公司出租厂房的原因及合理性；公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因，是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形；

收购交易对手方的基本情况、与公司是否存在关联关系，交易价格及其确定依据、是否存在损害公司利益的情形。

1、台州捷亚的简要历史沿革、停业或被收购前的主营业务、经营及合规情况，公司收购台州捷亚及其目前无实际业务、仅向公司出租厂房的原因及合理性

（1）台州捷亚的简要历史沿革

台州捷亚自成立以来股权变动情况如下：

序号	时间	事项	股权变动情况	变动后股权结构
1	2019.11	台州捷亚设立	汤爱春和王六杞设立台州捷亚，注册资本50万元，其中汤爱春出资45万元、王六杞出资5万元	汤爱春持股90%；王六杞持股10%。
2	2020.08	第一次股权转让	王六杞将持有的10%的股权转让给其父亲王小土	汤爱春持股90%；王小土持股10%。
3	2021.12	第二次股权转让	王小土将持有的10%的股权转让给王六杞	汤爱春持股90%；王六杞持股10%。
4	2022.12	第三次股权转让	汤爱春、王六杞将全部股权转让给三元有限	三元有限持股100%

（2）停业或被收购前的主营业务、经营及合规情况

实际控制人家族当初拟设立台州捷亚购买土地开展汽配项目，后因规划调整项目未实际开展。收购前，台州捷亚作为实际控制人控制的关联方仅拥有土地、房产，未实际开展经营业务。根据浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》（仅能调取最近五年信息）及通过公开信息查询，台州捷亚自2019年11月设立以来至2022年12月被收购前期间无主要主管部门的行政处罚记录。

（3）公司收购台州捷亚及其目前无实际业务、仅向公司出租厂房的原因及合理性

公司收购台州捷亚主要原因如下：台州捷亚系实际控制人控制的关联方企业，因厂房租赁与公司存在关联交易，2022年公司开始筹划上市，为提升三元有限业务独立性及进一步规范和减少关联交易，故公司以经评估的价值为基础收购了台州捷亚。

因台州捷亚自设立以来一直未实际开展经营业务，仅拥有房产土地资产，故台州捷亚被收购后一直延续之前模式，未开展实际业务，仅向公司出租厂房，

具有合理性。

2、公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因，是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形

（1）公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因

公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”系在租赁黄岩新前山模具厂位于新前开发区金牛路 13 号的厂房中实施，前述主要厂房产于 2020 年 9 月 30 日租赁到期，由于出租方要求上涨租金，且公司关联方台州捷亚已购得房产，故公司停止租赁原厂房，改为租赁台州捷亚位于黄岩区江口街道永达路 59 号的厂房，并对该项目进行搬迁，并于 2021 年前完成搬迁。

（2）是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形

报告期内，公司已建项目为年产 280 万套汽车排气后处理产品车间建设项目和年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目，经统计公司报告期各年度实际生产情况，2023 年度、2024 年度主要产品（封装成品）产量合计分别 84.43 万件、65.13 万件，不存在超出前述已建项目批复产能生产的情形。

根据浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》，并查阅公司营业外支出明细、通过网络查询公开信息等，公司报告期内不涉及重大违法违规情形。

3、收购交易对手方的基本情况、与公司是否存在关联关系，交易价格及其确定依据、是否存在损害公司利益的情形

公司收购台州捷亚的交易对手方为公司实际控制人汤爱春、王六杞夫妇，系公司关联方。根据该次收购的股权转让协议及转让款支付凭证，本次交易价格合计为 305 万元，交易价格依据银信资产评估有限公司以 2022 年 8 月 31 日为基准日出具的台州捷亚的资产评估报告的评估结果确定。

本次评估采用资产基础法进行评估，具有合理性：（1）台州捷亚未实际开展经营，仅向公司提供房屋租赁，无法对台州捷亚未来经营和收益状况进行准确预测，同时市场缺乏可比交易案例，故不宜采用收益法、市场法评估；（2）资产基础法以评估对象评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业各项资

产和负债的价值，从而确定评估对象价值，台州捷亚主要资产为土地房产，以资产基础法评估结果作为最终评估结论能够反映公司价值。

综上，本次交易不存在损害公司利益的情形。

（二）公司投资设立（增资）墨西哥三元及墨西哥三元收购（增资）美国三元的合规性，是否履行发改、商务、外汇等主管机关的备案、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，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；收购美国三元的定价依据及其公允性。

1、公司投资设立（增资）墨西哥三元及墨西哥三元收购（增资）美国三元的合规性，是否履行发改、商务、外汇等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（1）公司设立墨西哥三元及墨西哥三元收购美国三元时，已经履行了发改、商务、外汇等主管机关的备案、审批等监管程序，具体如下：

1）2022年12月28日，台州市发展和改革委员会出具关于境外投资项目备案通知书（台发改境外备字〔2022〕第11号），对公司在墨西哥新建年产10万套汽车排气后处理产品项目予以备案。

2）2022年3月29日，浙江商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证第N3300202300258号）。

3）中国农业银行股份有限公司黄岩支行确认的业务登记凭证，公司及台州捷亚本次对外投资已经在国家外汇管理局台州市中心支局办理ODI中方股东对外义务出资登记，业务登记凭证编号分别为35331000202303208087和35331000202303208086。

4）墨西哥三元已就收购美国三元再投资事宜于2023年6月在中华人民共和国商务部业务系统统一平台上办理了已设立境外企业再投资备案手续。

综上，公司设立墨西哥三元及墨西哥三元收购美国三元时，已经履行了发改、商务、外汇等主管机关的备案、审批等监管程序，符合境内有关境外投资法律法规的规定。

(2) 公司设立墨西哥三元及墨西哥三元收购美国三元符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》

1) 《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》主要规定如下：

“四、限制开展的境外投资

限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。

五、禁止开展的境外投资

禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资”

2) 《企业境外投资管理办法》

《企业境外投资管理办法》的相关规定如下：

“实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。核准机关是国家发展改革委。本办法所称敏感类项目包括：（一）涉及敏感国家和地区的项目；（二）涉及敏感行业的项目。本办法所称敏感国家和地区包括：（一）与我国未建交的国家或地区；（二）发生战争、内乱的国家或地区；（三）根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家和地区；（四）其他敏感国家和地区。

本办法所称敏感行业包括：（一）武器装备的研制生产维修；（二）跨境水资源开发利用；（三）新闻传媒；（四）根据我国法律法规和有关调控政策，需

要限制企业境外投资的行业。敏感行业目录由国家发展改革委发布。”

3)《境外投资管理办法》的相关规定如下：

“企业境外投资不得有以下情形：（一）危害中华人民共和国国家主权、安全和社会公共利益，或违反中华人民共和国法律法规；（二）损害中华人民共和国与有关国家（地区）关系；（三）违反中华人民共和国缔结或者参加的国际条约、协定；（四）出口中华人民共和国禁止出口的产品和技术。

商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”

因此，根据上述规定，公司境外投资地为美国和墨西哥，不属于敏感国家和地区，且美国三元和墨西哥三元主营业务为汽车零部件的制造与销售，不涉及《企业境外投资管理办法》及《境外投资管理办法》中规定的敏感行业，亦不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制或禁止的境外投资情形。

综上所述，公司设立墨西哥三元及墨西哥三元收购美国三元符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相应；收购美国三元的定价依据及其公允性

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

报告期内，公司主要财务情况如下：

单位：万元

年度	总资产	净资产	营业收入	利润总额
2025年1-4月/2025年4月30日	51,633.45	44,325.77	10,508.72	4,242.10
2024年度/2024年末	50,927.86	40,492.55	30,357.67	11,870.80
2023年度/2023年末	37,978.64	30,124.70	32,243.90	12,785.47

根据台州市发展与改革委员会出具关于境外投资项目备案通知书（台发改境外备字〔2022〕第 11 号），公司及子公司台州捷亚对墨西哥三元投资总额为

950 万美元，截至反馈回复出具日，合计已经投入约 196 万美元，主要用于支付墨西哥三元土地款及建设前期相关费用。

在生产经营规模和财务状况方面，公司对境外子公司的投资金额占公司营业收入和总资产的比例较小，与公司的生产经营规模、财务状况相适应，境外投资不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

在技术水平方面，经过在行业内多年的深耕，截至报告期末，公司已拥有 83 项国内专利、2 项境外专利，并获得国家级专精特新“小巨人”企业称号、国家级高新技术企业等称号，具备较强的研发能力和丰富的研发成果，能够满足境外投资对技术水平的需求，为境外子公司的发展提供有力的支持。

在管理能力方面，公司建立健全了股东会、董事会和高级管理人员组成的法人治理结构，能够对境外子公司实现有效管理。

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

（2）收购美国三元的定价依据及其公允性

公司通过子公司墨西哥三元向实际控制人王六杞收购其所持有的美国三元的 100% 股权，价格为 1.5 万美元。因美国三元自设立以来未实际开展业务，且除取得美国环保总署 EPA 认证外，亦无其他资产，故双方结合实际控制人前期对美国三元的少量投入及运营过程中产生的费用，协商定价 1.5 万美元，定价公允。

（三）公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式，在境外开展发动机尾气后处理装置业务是否需要并已经取得所有必要的资质或认证。

1、公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式

（1）截至本反馈回复出具日，墨西哥三元尚未开展经营活动，仅购得土地拟建设厂房，美国三元亦未实际开展经营活动。

（2）为更好地本地化配套和服务美洲客户，进一步扩大当地市场占有率，公司已经在墨西哥购买土地且在美国租赁相关房屋，后续拟通过墨西哥三元和美国三元实现本地化制造，即主要结合当地市场需求，将国内总部提供的半成

品、配件或成品再生产或组装后对外销售。

其中，墨西哥相对于美国具有劳动力成本优势，部分相对低附加值和劳动力需求大的工序（如焊接、组装等）将在墨西哥完成，高附加值工序（涂覆）将在美国进行。

2、在境外开展发动机尾气后处理装置业务是否需要并已经取得所有必要的资质或认证

截至本反馈回复出具日，公司境外子公司墨西哥三元、美国三元尚未开展经营业务，尚无需取得资质或认证。为后续开展业务需要，经核查，美国三元已经过美国环保总署 EPA 认证。后续公司将根据厂房建设及业务开展进展，根据当地法律法规要求，办理相应批准、审批程序。

（四）墨西哥三元、美国三元的经营状况，报告期内产能产量或销售收入情况及在合并报表范围的占比情况，公司在资产、人员、利润、安全生产、产品质量、售后服务等方面对境外子公司的管理控制措施及其充分有效性，分红是否存在政策或外汇管理障碍。

1、墨西哥三元、美国三元的经营状况，报告期内产能产量或销售收入情况及在合并报表范围的占比情况

报告期内，墨西哥三元、美国三元均未实际开展业务，亦不存在产能产量及形成销售收入情形。

2、公司在资产、人员、利润、安全生产、产品质量、售后服务等方面对境外子公司的管理控制措施及其充分有效性

报告期内，墨西哥三元和美国三元未实际开展业务，公司未派驻专人在当地进行管理，主要聘请当地代理机构及税务师、会计师进行企业报税、年检等工作。未来公司将根据生产经营具体需要委派相关人员或者本地招聘相关人员进行管理。且公司已制定了《子公司管理制度》，对子公司经营及投资决策管理、财务管理、重大事项管理、内部审计监督与检查制度、行政事务管理、档案管理等进行了约定，具有明确及充分的管控措施。

3、分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中国驻美国大使馆经济商务处发布的《对外投资合作国别（地区）指南-美国》（2024 年版）的说明，美国对非公民的利润、红利、利息、版税和费用的汇出没有限制。

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中国驻墨西哥大使馆经济商务处发布的《对外投资合作国别（地区）指南-墨西哥》（2024 年版）的说明，外资公司可将公司利润权益金、股利、利息和资本自由汇出。

在境内法规政策方面，境外子公司分红款汇入境内并无外汇法规限制。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。根据《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》（汇发[2024]12 号），在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。

公司已按规定在具有经营外汇业务资质的银行开立了外汇结算账户，如境外子公司分红，可以通过银行办理相应收汇、结汇手续。

根据上述规定，鉴于公司已就设立境外子公司办理了境外投资及外汇登记手续，境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

根据国家外汇管理局行政处罚信息查询网站信息，公司报告期内不存在因外汇违规受到外汇管理部门行政处罚的情况。

综上，根据公司的境外子公司所在国家、地区适用法律，境外子公司对公司分红不存在政策障碍，公司已经按照外汇管理规定开立了外汇结算账户，可用于存放境外子公司分红或办理结汇。由此，境外子公司向公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

二、关联方核查充分性。根据申报文件，台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 系公司实际控制人王六杞（和汤爱春）曾经控制的其他企业，报告期内相继被出让或注销。请公司：①结合台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 被出让或注销前的主营业务及经营状况，说明出让或注销的原因，报告期内与公司及其子公司在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，对公司生产经营的影响。②结合台州腾鸿收购方的基本情况、收购价格及款项支付情况，说明相关交易是否真实、是否存在关联方非关联化的情形。③说明实际控制人王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程中是否已经履行对外投资、税款缴纳、外汇管理等方面手续，是否符合境内外相关规定，是否涉及重大违法违规行为。

（一）结合台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 被出让或注销前的主营业务及经营状况，说明出让或注销的原因，报告期内与公司及其子公司在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，对公司生产经营的影响。

1、结合台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 被出让或注销前的主营业务及经营状况，说明出让或注销的原因

（1）台州腾鸿被出让或注销前的主营业务及经营状况，出让或注销的原因

台州腾鸿（前称“台州巨邦环保设备有限公司”以下统称“台州腾鸿”）出让前系实际控制人控制的企业，主要生产销售三元催化器，与三元有限从事相同业务存在同业竞争，且与三元有限存在关联交易。

2022 年公司拟筹划上市，并对关联公司进行重组，台州腾鸿因与公司存在同业竞争及关联交易，且主要在台州市三门县开展经营活动，而公司主要经营生产集中在台州市黄岩区，结合公司发展战略及考虑到管理及运输成本等因素，公司决定不将该公司纳入公司合并报表范围内，而是将其存货、设备类固定资产进行收购，业务纳入三元有限，人员根据员工自愿转移至三元有限后，对台州腾鸿股权进行转让。

（2）THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 被出让或

注销前的主营业务及经营状况，出让或注销的原因

THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未实际开展经营活动。因该等关联公司均未实际开展业务，且公司因搬迁至美国其他州开展业务，实际控制人已经设立美国三元，故在重组过程中，实际控制人将 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 进行注销。

2、报告期内与公司及其子公司在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，对公司生产经营的影响

（1）公司于报告期前对台州腾鸿的存货、设备类固定资产进行收购，对业务进行合并，人员则根据员工自愿转移至三元有限。具体收购和重组情况如下：

2022 年 12 月 21 日，三元有限与台州腾鸿签署《资产转让及重组收购协议》，双方依据银信资产评估有限公司以 2022 年 8 月 31 日为基准日出具的评估报告确定台州腾鸿存货价格为 4,978,358.15 元以及设备类固定资产价格为 1,051,005 元，收购总价款为 6,029,363.15 元。本次评估采用成本法进行评估，主要原因系：1）成本法是按照重建或重置评估对象的思路，将评估对象的重建或重置成本作为确定资产价值的基础，扣除相关贬值，以确定资产价值的评估方案；本次标的为台州腾鸿存货及固定资产，各项实物资产清晰可辨认，重置成本数据可通过公开渠道获取且可信度高，以成本法评估结果作为最终评估结论能够更好地反映标的资产的评估值；2）评估基准日，评估对象为台州腾鸿存货及固定资产，不具备独立获利能力，难以对其未来经营和收益状况进行准确预测，同时市场缺乏同类型资产的交易案例，故不宜采用收益法、市场法评估。2022 年 12 月 23 日，公司支付了上述转让款。

上述收购和重组完成后，台州腾鸿于 2023 年 6 月 2 日及 2023 年 6 月 19 日分别向三元有限转入 39,212.45 元和 702.35 元，上述往来原因系因三元有限以台州腾鸿名义开具的 eBay 账户销售产品所致：报告期前三元有限通过协议收购了前述 eBay 账户，但当时尚未变更至三元有限名下，2023 年初三元有限通过前述 eBay 账户销售的货款先提现至台州腾鸿账户，再由台州腾鸿转至三元有限，故产生上述往来，前述 eBay 账户已注销。

除上述情形外，报告期内台州腾鸿未再从事催化器相关业务，报告期内与

公司及其子公司不存在其他业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，报告期内对公司生产经营不存在不利影响。

（2）报告期内，THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未实际开展经营活动，银行账户均已于 2022 年注销，报告期内与公司及其子公司不存在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，报告期内对公司生产经营不存在不利影响。

综上，除因 eBay 账户暂未过户导致 2023 年初公司与台州腾鸿产生少量往来外，报告期内台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 与公司及其子公司均不存在其他业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，报告期内对公司生产经营不存在不利影响。

（二）结合台州腾鸿收购方的基本情况、收购价格及款项支付情况，说明相关交易是否真实、是否存在关联方非关联化的情形。

1、台州腾鸿转让价格及支付情况

2023 年 8 月 9 日，实际控制人王六杞、汤爱春与收购人郑玉平、郑子忠、赵巧燕签订《股权转让协议书》，实际控制人王六杞、汤爱春将所持台州腾鸿全部股权按照扣除相应税款后 1,590 万元转让给收购人郑玉平、郑子忠、赵巧燕，前述收购价格系依据台州中兴和资产评估有限公司以 2023 年 6 月 30 日为基准日评估值确定。本次评估采用资产基础法进行评估，主要原因系截至评估基准日台州腾鸿主要资产为厂房和土地，且占比较高，已无实际业务经营，难以对其未来经营和收益状况进行准确预测，同时市场缺乏同类型可比交易案例，因此资产基础法更能反映台州腾鸿价值。经核查实际控制人流水，上述转让款收购方已于 2023 年 8 月 22 日支付完毕，且实际控制人于同日向国家税务总局三门县分局申报了本次股权转让交易的相关税费。

2、收购方基本情况

经复核锦天城律师于 2023 年对收购方郑玉平、郑子忠、赵巧燕的访谈记录，并通过公开信息检索，收购方郑玉平、郑子忠、赵巧燕等 3 人另有经营 1 家企业——温岭市恒丰粉末冶金有限公司，该企业于 2007 年设立，主要从事粉末冶金制品制造，2022 年末、2023 年末及 2024 年末参保人数分别为 33 人、33 人及

57 人，具有一定的产业背景与资金实力。

郑玉平、郑子忠、赵巧燕等 3 人确认，其受让台州巨邦环保设备有限公司的股权，主要是为了扩大业务和生产，本次股权转让完成后，台州巨邦环保设备有限公司亦将从事粉末冶金业务，与公司业务不存在相同或相似情形，也不会与公司及其子公司发生交易或资金往来。

受让方收购台州巨邦环保设备有限公司后，于 2023 年 9 月将其正式更名为“台州腾鸿材料科技有限公司”，主要从事粉末冶金业务，与公司及其子公司不存在相同或相似业务。

3、收购方资金来源

收购方郑玉平、郑子忠、赵巧燕在访谈记录中确认，其受让台州巨邦环保设备有限公司的股权的资金来源系自有资金及银行贷款，资金来源合法合规。

4、收购方与实控人不存在关联关系

收购方郑玉平、郑子忠、赵巧燕等 3 人出具确认函并确认，其及其关系密切亲属与公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及该等人员的关系密切亲属以及公司的主要供应商、客户不存在关联关系或其他特殊关系。同时，公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的相关调查表亦未显示其自身与收购方存在（潜在）关联关系。此外，经核查公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的流水，除实际控制人流水中涉及的前述股权转让交易的相关流水外，收购方与公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员无其他交易往来。

因此，收购方与实际控制人不存在关联方或潜在关联方。

综上所述，本次股权转让价格公允、评估方法合理，交易价款收购方已按照协议约定进行支付，本次交易真实，不存在关联方非关联化的情形。

（三）说明实际控制人王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程中是否已经履行对外投资、税款缴纳、外汇管理等方面手续，是否符合境内外相关规定，是否涉及重大违法违规行为。

1、实际控制人王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程中是否已经履行对外投资、税款缴纳、外汇管理等方面手续

THREE-WAY GROUP LLC 于 2009 年 6 月在美国设立，期间公司未实际开展经营活动，银行账户已于 2022 年注销，后于 2024 年 2 月注销；HK TWG GROUP LIMITED 于 2020 年 12 月在香港设立，注册资本 10,000 港币，期间公司未实际开展经营活动，银行账户已于 2022 年注销，后于 2023 年 5 月注销。

THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITE 未实际开展经营活动，未产生利润，亦未向投资人王六杞分配过利润，故王六杞无需就投资、经营、注销进行税款缴纳。

以上两家境外公司在设立、经营、注销时王六杞并未在境内办理任何对外投资、外汇管理等方面手续。

2、是否符合境内外相关规定，是否涉及重大违法违规行为

（1）王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 符合境外相关规定，不涉及重大违法违规情况

美国 SAC Attorneys LLP 于 2025 年 4 月出具《法律意见书》，确认 THREE-WAY GROUP LLC 的程序、资质和条件符合当地适用法律法规的要求。自 THREE-WAY GROUP LLC 成立以来，严格遵守适用法律法规，根据适用法律有效、可持续、独立地开展业务。不存在任何重大的违法行为和政府行政处罚。同时，截至该法律意见书出具日，不存在任何可能造成 THREE-WAY GROUP LLC 需要承担法律责任或其他风险的事项或潜在事项。

香港梁锦涛、关学林律师行于 2023 年 10 月出具《法律意见书》，确认 HK TWG GROUP LIMITED 的设立、存续、撤销注册、出资符合香港法律法规规定。从设立后至注册撤销后，不存在任何诉讼、仲裁、行政处罚。

(2) 是否符合境内相关规定，是否涉及重大违法违规行为

1) 对外投资相关规定

设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 时境内有关对外投资方面的有效法律法规主要包括《境外投资项目核准暂行办法》（国家发展和改革委员会令第 21 号）（已失效）、《境外投资管理办法》（商务部令〔2009〕第 5 号）（已失效）、《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）、《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号），均仅规定了中国境内法人、企业的监管规则及审批手续，并未明确规定中国境内自然人于境外设立公司需履行的审批手续。

台州市黄岩区商务局以及台州市黄岩区发展和改革局分别出具了《说明》，确认 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 系个人投资设立，无需向其进行备案、审批，不存在重大违反对外投资管理规定的行为。

2) 境外投资外汇登记相关规定

《中华人民共和国外汇管理条例》（2008 年修订）第十七条规定：“境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。国家规定需要事先经有关主管部门批准或者备案的，应当在外汇登记前办理批准或者备案手续。”《个人外汇管理办法》（2007 年实施）第十六条规定：“境内个人对外直接投资符合有关规定的，经外汇局核准可以购汇或以自有外汇汇出，并应当办理境外投资外汇登记。”《个人外汇管理办法实施细则》（2007 年实施，已被部分修订）第十六条规定：“境内个人对外直接投资应按国家有关规定办理。所需外汇经所在地外汇局核准后可以购汇或以自有外汇汇出，并办理相应的境外投资外汇登记手续。境内个人及因经济利益关系在中国境内习惯性居住的境外个人，在境外设立或控制特殊目的公司并返程投资的，所涉外汇收支按《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》等有关规定办理。”

按照上述规定，境内个人直接对外投资应该按照国家有关规定办理外汇登记。自前述两个公司设立至注销期间，除设立“特殊目的公司”融资及返程投

资外，外汇管理部门未出台以境内自然人在境外设立其他类型企业的外汇登记操作规程。且王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC 和 HK TWG GROUP LIMITED 不属于设立“特殊目的公司”融资及返程投资的情形，具体如下：

①75 号文相关规定

根据《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2005〕75 号，以下简称“75 号文”），75 号文适用于境内居民通过境外特殊目的公司开展股权融资及返程投资涉及外汇管理的有关问题，并对“特殊目的公司”及“返程投资”进行了明确解释，其中“特殊目的公司”是指境内居民法人或境内居民自然人以其持有的境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而直接设立或间控制的境外企业；“返程投资”，是指境内居民通过特殊目的公司对境内开展的直接投资活动，包括但不限于以下方式：购买或置换境内企业中方股权、在境内设立外商投资企业及通过该企业购买或协议控制境内资产、协议购买境内资产及以该项资产投资设立外商投资企业、向境内企业增资。

王六杞于 2009 年 6 月设立 THREE-WAY GROUP LLC，根据 THREE-WAY GROUP LLC 设立时的注册资料，并结合股东王六杞的访谈，王六杞当时设立 THREE-WAY GROUP LLC 不以股权融资为目的，且未通过 THREE-WAY GROUP LLC 对境内开展直接投资活动，不属于“75 号文”规定的境外特殊目的公司开展股权融资及返程投资，无需按照“75 号文”规定办理境外投资外汇登记手续。

②37 号文相关规定

根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（发〔2014〕37 号，以下简称“37 号文”），37 号文适用于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资涉及外汇管理的有关问题，根据 37 号文，“特殊目的公司”是指境内居民（含境内机构和境内居民个人）以投融资为目的，以其合法持有的境内企业资产或权益，或者以其合法持有的境外资产或权益，在境外直接设立或间接控制的境外企业；“返程投资”是指境内居民直接或间接通过特殊目的公司对境内开展的直接投资活动，

即通过新设、并购等方式在境内设立外商投资企业或项目（以下简称外商投资企业），并取得所有权、控制权、经营管理权等权益的行为。

王六杞于 2009 年 6 月设立 THREE-WAY GROUP LLC，2024 年予以注销。根据 THREE-WAY GROUP LLC 设立时的注册资料，并结合股东王六杞的访谈，王六杞当时设立 THREE-WAY GROUP LLC 不以股权融资为目的，王六杞亦未通过 THREE-WAY GROUP LLC 通过新设、并购等方式在境内设立外商投资企业或项目，无需按照“37 号文”规定办理境外投资外汇登记手续。

王六杞于 2020 年 12 月设立 HK TWG GROUP LIMITED，2023 年予以注销，根据 HK TWG GROUP LIMITED 设立时的注册资料，并结合股东王六杞的访谈，HK TWG GROUP LIMITED 非以投融资为目的，王六杞亦未通过 HK TWG GROUP LIMITED 通过新设、并购等方式在境内设立外商投资企业或项目，无需按照“37 号文”规定办理境外投资外汇登记手续。

综上，实际控制人王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 无需按照 75 号文、37 号文办理备案、审批手续，但因外汇管理部门未出台以境内自然人在境外设立其他类型企业的外汇登记操作规程，实际控制人王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC 和 HK TWG GROUP LIMITED 时均未按照《中华人民共和国外汇管理条例》《个人外汇管理办法》《个人外汇管理办法实施细则》办理相应外汇登记。同时，根据中国人民银行台州市分行出具的《说明》及公开信息查询，王六杞不存在重大违反相关法律法规规定之情形，亦不存在因违反法律法规被处罚之情形。

综上所述，实际控制人王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未按照《中华人民共和国外汇管理条例》《个人外汇管理办法》《个人外汇管理办法实施细则》办理外汇登记，但鉴于外汇等管理部门未发布境内自然人境外直接投资（设立公司）的操作指引或细则，且上述两家公司已完成注销，且根据中国人民银行台州市分行出具的《说明》及公开信息查询，王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未办理外汇登记不构成重大违法违规情形。实际控制人王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程亦不涉及重大违法违规情形。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

就上述事项，主办券商、律师主要执行了如下核查程序：

（1）核查了台州捷亚的工商登记资料，公司收购台州捷亚相关协议、评估报告、支付凭证；

（2）就台州捷亚设立及收购前经营情况、收购原因对实际控制人（即出让方）进行访谈；

（3）查阅了浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》并通过网络公开信息查询台州捷亚被收购前合规情况；

（4）就公司原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的情况对实际控制人进行访谈，并查阅了当时的租赁合同；

（5）就报告期内是否存在超批复产能生产等不规范情形，是否涉及重大违法违规情形核查公司报告期内已建项目的环境影响报告表、环评批复文件，查阅了公司统计的报告期内各主要产品的实际产量情况并与批复产能进行比对，查阅了浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》，公司营业外支出明细、通过网络查询公开信息等；

（6）查阅了墨西哥三元设立及墨西哥三元收购美国三元履行的发改、商务、外汇等主管机关的备案、审批文件。

（7）查询并对比了《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》相关规定；

（8）核查了公司设立墨西哥三元发改部门批准的投资金额以及公司对墨西哥三元投资情况统计表；

（9）核查了境外律师就墨西哥三元、美国三元出具的法律意见书；

（10）核查了墨西哥三元收购美国三元相关协议、转让款支付凭证，并对实际控制人进行了访谈；

（11）就公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式、墨西

哥三元、美国三元的经营情况对实际控制人进行了访谈；

(12) 核查了美国三元已经取得的美国环保总署 EPA 认证及取得了公司说明，并核查境外律师就美国三元、墨西哥三元经营情况出具的法律意见书；

(13) 核查了公司《子公司管理制度》及其他内控管理制度；

(14) 查询了收取境外子公司分红相关政策；

(15) 核查了台州腾鸿转让前工商登记资料，转让相关协议、评估报告、转让款项支付凭证等资料，取得了收购方的确认函，查询了台州腾鸿被收购后经营情况；律师对收购方进行了访谈，主办券商对访谈内容进行了复核；

(16) 查阅了 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 相关注册、注销文件，及境外律师就 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 出具的法律意见书；

(17) 就台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUPLIMITED 被出让或注销前的主营业务及经营状况，出让/注销的原因，报告期内与公司及其子公司在业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，对公司生产经营的影响情况对实际控制人进行访谈。核查了公司报告期内的银行流水，确认台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUPLIMITED 与公司是否存在往来。查阅了台州腾鸿 eBay 账户转让协议、eBay 账户注销相关资料等；

(18) 查询了境内自然人对外直接投资相关法律法规；

(19) 取得了台州市黄岩区商务局以及台州市黄岩区发展和改革局关于 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUPLIMITED 是否存在重大违法违规情况的说明。取得了中国人民银行台州市分行关于实控人王六杞最近 5 年不存在行政处罚的说明。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司已说明台州捷亚的简要历史沿革、停业或被收购前的主营业务、经营情况，台州捷亚被收购前期间无主要主管部门的行政处罚记录；台州捷亚

自设立以来一直未实际开展经营业务，仅拥有房产土地资产，故一直延续之前模式，未开展实际业务，仅向公司出租厂房，具有合理性；

（2）公司已说明原“年产 60 万套汽车尾气污染处理装置技改项目”停产并搬迁的原因。报告期内公司不存在超批复产能生产等不规范情形，不涉及重大违法违规情形；

（3）台州捷亚的收购对手方为公司实际控制人，存在关联关系，交易价格依据评估值确定，评估方法合理，不存在损害公司利益的情形；

（4）公司设立墨西哥三元及墨西哥三元收购美国三元时，已经履行了发改、商务、外汇等主管机关的备案、审批等监管程序，符合境内有关境外投资法律法规的规定；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；

（5）截至本反馈回复出具日，墨西哥三元、美国三元尚未开展实际生产经营活动，公司投资境外子公司金额与公司现有生产经营规模、财务状况、管理能力等相适应；

（6）公司收购美国三元定价依据为双方结合实际控制人前期对美国三元的少量投入及运营过程中产生的费用协商确定，定价公允；

（7）公司已说明公司与墨西哥三元、美国三元之间的业务分工和协作模式，现阶段墨西哥三元、美国三元尚未开展经营，无需取得资质和认证。为后续开展业务需要，美国三元已经过美国环保总署 EPA 认证。且公司后续将根据厂房建设及业务开展进展，根据当地法律法规要求，办理相应批准、审批程序；

（8）报告期内，墨西哥三元、美国三元均未实际开展业务，亦不存在产能产量及形成销售收入，公司对境外子公司具有明确且充分的管控措施；境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

（9）除因 eBay 账户暂未过户导致 2023 年初台州腾鸿与公司产生少量往来外，报告期内台州腾鸿、THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 与公司及其子公司均不存在其他业务、资产（资金）、人员等方面的合作、往来或承接情况，报告期内对公司生产经营不存在不利影响；

（10）实际控制人转让台州腾鸿价格公允、评估方法合理，交易价款收购

方已按照协议约定进行支付，本次交易真实，不存在关联交易非关联化；

（11）实际控制人王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未按照《中华人民共和国外汇管理条例》《个人外汇管理办法》《个人外汇管理办法实施细则》办理外汇登记，但鉴于外汇等管理部门未发布境内自然人境外直接投资（设立公司）的操作指引或细则，且上述两家公司已完成注销，且根据中国人民银行台州市分行出具的《说明》及公开信息查询，王六杞设立 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 未办理外汇登记不构成重大违法违规情形。实际控制人王六杞在投资、经营、注销 THREE-WAY GROUP LLC、HK TWG GROUP LIMITED 过程亦不涉及重大违法违规情形。

问题 4、成本归集准确性及毛利率高于可比公司合理性

根据申报文件：（1）公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工及制造费用构成，直接材料占比分别为 76.08%、72.54%、75.69%。（2）公司向前五大原材料供应商采购额合计占比分别为 58.87%、61.17%、66.45%，主要采购内容包括贵金属、陶瓷载体、稀土材料等，其中第一大供应商贺利氏（中国）投资有限公司为外商独资企业。（3）报告期内，公司与同行业上市公司毛利率存在差异。



请公司：（1）列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成；说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因；主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况。（2）说明人工费用的分配方式、结合报告期内生产人员人数变动、年龄结构、平均工资及变动，说明直接人工占比波动的合理性及核算的准确性。（3）列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重；说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明各期主要原材料向外资供应商采购的内容、金额及占比，向外资供应商采购的原因及合理性，以及核心原材料供应的稳定性。（4）说明可比公司的选取依据、选取范围及合理性；结合产品结构、售价差异、单位成本、销售规模、定价机制、客户类型、细分市场优势、行业地位说明毛利率与可比公司存在差异的原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明对供应商采购情况的核查方式、核查比例及核查结论。

回复：

一、列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成；说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因；主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况。

公司的主要产品为机动车发动机尾气处理系统及单元，其中以封装成品为主，但亦会根据客户需求直接出售催化单元。报告期内，公司主要产品如下：

产品系列	产品名称	产品说明	图示
封装成品	三元催化器（TWC）	应用于汽油车，三元催化转化器可分为通用型和专用型，通用型不匹配具体车型，造型简单；专用型即为特定车型设计生产，一般包含歧管，适配具体车型，造型复杂	 通用型
			 专用型
	柴油机颗粒捕集器（DPF）	应用于柴油车，对催化效率要求较高，一般载体体积较大，造型复杂，造价较高	
	柴油氧化催化及颗粒捕集器（DOC+DPF）		
催化单元	由载体经涂覆催化剂涂层或简单壳体组成，需要下游工厂再加工才能安装到机动车上。造型简单，金属结构件较少		
			

如上所示，不同封装成品及催化单元中材料耗用及加工环节存在一定差异，相关结构变动直接影响公司报告期内成本结构及单位产量耗用材料情况。

(一) 列示主要产品的单价、单位成本中料工费构成

报告期内，公司主要产品为封装产品，其中封装成品主要包括面向汽油车的 TWC 产品以及面向柴油车的 DOC+DPF 和 DPF 产品，报告期各期合计占主营业务收入的比重分别为 92.20%、89.78%、81.96%。报告期内，公司主要产品的单价、单位成本中料工费构成情况如下：

单位：元/件

年度	产品小类	收入占比	销售单价	单位成本	其中：单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运杂费用
2025 年 1-	TWC	62.74%	366.33	190.65	134.90	25.19	19.99	10.57

年度	产品小类	收入占比	销售单价	单位成本	其中：单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位运杂费用
4月	DOC+DPF	13.60%	1,526.76	593.42	472.63	59.56	48.09	13.14
	DPF	5.62%	1,075.87	399.56	315.48	41.05	33.35	9.68
2024年度	TWC	65.94%	328.39	172.25	119.34	23.46	18.23	11.22
	DOC+DPF	15.41%	1,510.64	600.58	467.00	67.07	54.01	12.50
	DPF	8.43%	1,192.69	477.74	378.81	48.31	39.79	10.83
2023年度	TWC	76.19%	296.20	150.24	112.27	14.98	13.95	9.04
	DOC+DPF	9.96%	1,529.25	585.45	468.05	57.21	48.88	11.31
	DPF	6.04%	1,123.38	449.16	361.18	41.06	36.01	10.91

整体来看，报告期内公司 TWC 产品占比呈现下降趋势，柴油车收入占比整体呈现上升趋势，2025 年 1-4 月柴油车产品占比略有下降主要是当期催化单元销售收入增加所致。

整体来看，报告期内，公司柴油车产品（DOC+DPF 及 DPF）单价高于汽油车（TWC）产品，且柴油车产品单价整体保持稳定。报告期内公司 TWC 产品单价呈现上涨趋势，主要是专用型 TWC 产品占比提升所致：专用型 TWC 产品安装方便且直接适配车型，虽然生产环节和工艺更为复杂，但整体价格较高且客户黏度高，符合公司差异化竞争战略；为了应对下游需求的升级，部分下游客户亦开始逐步进行产品升级，因此 2024 年起公司的专用型 TWC 产品销售占比有所提高。

（二）说明直接材料成本构成明细及占比，各类主要原材料采购价格与市场价格、可比公司采购价格的差异及原因

1、直接材料成本构成明细及占比

报告期内，公司主营业务成本中直接材料成本的构成明细及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
涂覆原料	2,095.63	54.09%	5,069.67	47.26%	6,193.01	51.82%
载体	730.34	18.85%	2,375.94	22.15%	2,351.29	19.67%
不锈钢材	446.83	11.53%	1,485.27	13.85%	1,651.92	13.82%
其他	601.78	15.53%	1,795.66	16.74%	1,755.01	14.68%

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总计	3,874.58	100.00%	10,726.55	100.00%	11,951.24	100.00%

报告期内，公司的直接材料成本主要为涂覆原料、载体及不锈钢材，合计占直接材料成本的比重分别为 85.32%、83.26%、84.47%。涂覆原料包括贵金属（铂、钯、铑）及稀土等化工材料，其中铂、钯的占比约 80%左右；不锈钢材包括不锈钢管及不锈钢板。报告期内，公司直接材料构成有所波动，主要受到产品结构和原材料单价波动影响：

（1）2024 年相比 2023 年

1）涂覆原料成本及占比均有所下降，主要是公司 TWC 销量从 82.38 万件下降至 60.50 万件，带动公司整体销量下降，涂覆原料耗用量及成本金额随之下降。同时由于产品结构中更为复杂的专用型 TWC 产品和柴油车产品的销售占比上升，导致载体及不锈钢材成本占比提升，涂覆原料成本占比有所下降。

2）载体的成本持平而占比上升，主要系柴油车产品收入占比相比 2023 年明显提升，柴油车所使用的载体单位价值较高，因此虽然载体耗用数量随销量一并下降，但载体成本金额较上年基本持平，而占比有所提升。

3）不锈钢材的成本有所下降而占比持平，主要系专用型 TWC 及柴油车产品等工艺复杂产品占比增加，使用的不锈钢材等结构件材料较多，产品单位耗用增加，不锈钢耗用量未随产量下降而明显下降，但当期不锈钢的价格有所下降，两个因素叠加影响后不锈钢材的成本有所下降但占比持平。

（2）2025 年 1-4 月相比 2024 年

涂覆原料的成本占比上升、载体及不锈钢的成本占比下降，主要原因如下：

1）2025 年 1-4 月催化单元销售占比从 2024 年的 5.50%提升至 14.18%，该类产
品由载体经涂覆催化剂涂层加工而成，基本不使用不锈钢材或使用量较小，且
载体单位价值较低，拉低了不锈钢材及载体成本占比；2）2025 年 1-4 月贵金属
中铂价格有所提升，而不锈钢材市场价格有所下降。

2、主要原材料采购价格与市场价格的差异及原因

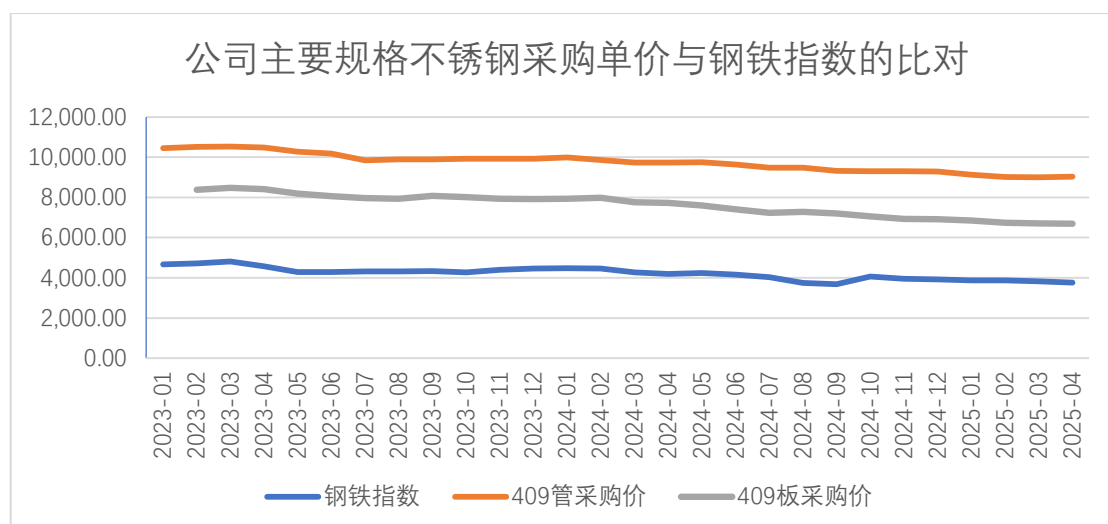
报告期内，公司主要原材料的采购价格情况如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
铂	217.14	201.36	206.69
钯	217.80	220.11	274.26
载体	21.51	21.34	17.69
不锈钢管	8,655.36	9,527.38	10,170.91
不锈钢板	6,856.57	7,402.98	8,296.10

注：单位分别为：涂覆原料（铂、钯）：元/克，载体：元/个，不锈钢管及不锈钢板：元/吨。

报告期内，同行业可比公司未披露主要原材料的采购价格。但从市场价格来看，公司主要原材料采购价格具有公允性：





注：铂、钯的市场价格取自 wind，钢铁指数取自 choice。

由上表可见，公司铂、钯的采购价格与市场价格基本一致，不锈钢材规格型号众多、采购价格变动情况与钢铁指数的趋势一致。

载体无公开市场价格，载体规格型号众多，不同规格的价格差异较大。2024 年起载体的采购价格上升，主要系柴油车产品的占比上升，柴油车产品所用载体的单位价格较高。

3、主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配情况

报告期内，公司主要原材料的采购量、领用量情况如下：

原材料	2025年1-4月		2024年度		2023年	
	采购量	领用量	采购量	领用量	采购量	领用量
贵金属	64.80	64.35	240.20	204.00	196.96	224.69
载体	38.85	32.94	109.84	104.52	131.10	128.81
不锈钢材	637.31	588.54	1,698.23	1,668.72	1,492.88	1,414.92

注：单位分别为：贵金属千克，载体万个，不锈钢材吨。

报告期内，公司主要原材料的采购量与领用量基本匹配，公司基于原材料市场价格变动情况、未来订单及材料库存情况等因素综合考虑决定各期的采购量。

根据原材料的领用量，结合在制品及半成品的变动情况，计算各期主要完工产品所耗用的原材料数量及单位耗用量情况如下：

原材料	2025年1-4月			2024年度			2023年		
	产品产量	材料耗用量	单位耗用量	产品产量	材料耗用量	单位耗用量	产品产量	材料耗用量	单位耗用量
贵金属	23.13	63.49	0.27	70.45	196.98	0.28	84.98	210.81	0.25
载体		33.95	1.47		102.83	1.46		125.42	1.48
不锈钢材		544.74	2.36		1,504.24	2.14		1,567.99	1.85

注：单位分别为：产品产量万件，贵金属千克、克/件，载体万个、个/件，不锈钢材吨、千克/件。产品产量包括封装成品和用于出售的催化单元。

公司产品为定制化产品，产品规格型号众多，不同产品的原材料耗用量差异较大，因此各期产品的产量与原材料耗用量存在一定波动。

2024 年起专用型 TWC 及柴油车产品的占比上升，其产品结构及工艺更为复杂，产量呈下降趋势。整体来看，贵金属、载体及不锈钢材耗用量均随产量下降而下降，具有匹配性。报告期内载体单位耗用量基本保持稳定；2024 年贵金属单位耗用量增长，主要系柴油车产品的产量占比提高，其涂覆贵金属的量一般相对较多；2024 年起不锈钢材单位耗用量增加，主要是随着柴油车产量占比及专用型 TWC 产量占比提升，整体工艺结构复杂程度提升，使用的不锈钢材等结构件材料较多所致。

综上所述，报告期内公司主要原材料采购量、耗用量与产品产量具有匹配性。

二、说明人工费用的分配方式、结合报告期内生产人员人数变动、年龄结构、平均工资及变动，说明直接人工占比波动的合理性及核算的准确性

（一）人工费用的分配方式

报告期内，公司采用 ERP 系统对物料采购、生产领用、完工入库、销售出库、成本结转等进行财务核算，对于人工费用，公司生产车间发生的生产工人工资、社保、公积金等计入直接人工，生产车间管理人员、品管部门人员以及 PMC 部门等人员的工资、社保、公积金等计入制造费用。

公司将前述直接人工和制造费用按照工时占比在实际完工入库成品和在产品之间进行分配。

（二）结合报告期内生产人员人数变动、年龄结构、平均工资及变动，说明直接人工占比波动的合理性及核算的准确性

报告期内，公司生产人员的人数、年龄结构、平均工资情况如下：

项目	2025年1-4月 /2025年4月末	2024年度 /2024年末	2023年度 /2023年末
期末生产人员数量	244	201	185
其中：期末直接生产人员数量	201	161	146
期末直接生产人员平均年龄	40	39	39
直接生产人员平均工资（万元）	2.84	9.09	8.25

注：直接生产人员平均工资=年度内生产人员薪酬总额÷各月领取薪酬的人员数量的平均数。

报告期内，公司主营业务成本中的直接人工占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	3,874.58	75.69%	10,726.55	72.54%	11,951.24	76.08%
直接人工	565.44	11.05%	1,821.07	12.31%	1,526.29	9.72%
制造费用	450.99	8.81%	1,431.94	9.68%	1,407.76	8.96%
运杂费用	227.98	4.45%	808.23	5.47%	824.25	5.25%
合计	5,119.00	100.00%	14,787.79	100.00%	15,709.53	100.00%

2024 年公司的直接人工占比上升，主要系本年生产人员数量及平均工资增长，且专用型 TWC 产品和柴油车产品占比增长、产品整体复杂度提升等因素所导致的单位产品人工成本增长所致；2025 年 1-4 月直接人工成本占比略有下降，主要系本年催化单元的销售占比上升，其产品结构及工艺较为简单，人工成本占比比较低。

综上所述，报告期内公司直接人工占比波动具有合理性，会计核算准确。

三、列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重；说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况，说明各期主要原材料向外资供应商采购的内容、金额及占比，向外资供应商采购的原因及合理性，以及核心原材料供应的稳定性。

（一）列示主要供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、实缴资本、人员规模、合作背景、合作历史，公司采购规模占其业务规模的比重

报告期内，公司采购的主要原材料包括贵金属、载体、钢材、稀土材料及配件等，公司向前五大原材料供应商合计采购金额占采购总额的比例分别为58.87%、61.17%、66.45%，占比超过50%，为公司主要供应商。

报告期内，公司主要原材料供应商较为稳定，其基本情况列示如下：

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数	合作背景	合作历史	公司采购规模占其业务规模的比重
1	贺利氏（中国）投资有限公司	2014/6/20	3,000万美元	98人	通过展会结识后开展合作	自2018年起开始合作	约1%
2	浙江凯大催化新材料有限公司（以下简称“凯大催化”）	2019/9/5	10,000万元人民币	19人	公司基于业务需求主动进行业务拓展	自2020年起开始合作	约1%-2%
3	江苏省宜兴非金属化工机械厂有限公司	1979/11/20	1,020万元人民币	337人	公司基于业务需求主动进行业务拓展	自2008年起开始合作	约5%-8%
4	山东国瓷功能材料股份有限公司	2005/4/21	99,704.8299万元人民币	2,216人	供应商主动拜访公司，双方达成意向后开始合作	自2010年起开始合作	约1%-2%
5	无锡鼎丰同源汽车零部件有限公司	2013/10/23	270万元人民币	3人	公司基于业务需求主动进行业务拓展	自2015年起开始合作	约20%
	无锡鼎丰不锈钢管有限公司	2006/9/11	666万元人民币	24人			

注：上述信息主要来自企查查等公开渠道查询、供应商访谈问卷等。

（二）说明成立时间短或参保人数少、已注销、存在关联关系等供应商名称、采购内容、采购金额及占比、结算政策等情况

公司主要供应商中，不存在成立时间短（2020年12月31日后成立）、已注销或存在关联关系等情况的供应商，但存在参保人数少（参保人数少于10人）的情况。

公司主要供应商中，无锡鼎丰同源汽车零部件有限公司（以下简称“无锡鼎丰”）为参保人数少的供应商，无锡鼎丰和无锡鼎丰不锈钢管有限公司为由同一实际控制人控制的公司，其中由无锡鼎丰不锈钢管有限公司负责生产加工，生产环节主要包括钢带裁切、弯管、焊接、切割整形等，整体工序不复杂；由无锡鼎丰负责对外销售，其中报告期内和公司开展直接业务关系的主体系无锡鼎丰，其主要承担贸易职能，参保人数较少具备合理性，同时考虑到截至2024年末无锡鼎丰不锈钢管有限公司参保人数达24人，故两个主体合计参保人数近30人，参保人数符合其实际生产经营情况。公司向上述供应商采购情况如下所示：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2025年1-4月		2024年度		2023年度		结算政策
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	
无锡鼎丰	不锈钢管	261.37	6.94%	648.27	5.30%	653.23	5.91%	开票后2个月付款

综上所述，公司向上述参保人数少的供应商采购不存在异常情况，具有合理性。

（三）各期主要原材料向外资供应商采购的内容、金额及占比，向外资供应商采购的原因及合理性，以及核心原材料供应的稳定性

1、各期主要原材料向外资供应商采购的内容、金额及占比

公司报告期各期平均采购金额大于10万元人民币的供应商中存在境外股东（以下简称外资供应商）的情况列示如下：

单位：万元

外资供应商名称	原材料类别	2025年1-4月	2024年度	2023年度	该原材料是否存在国内供应商
贺利氏（中国）投资有限公司、庄信万丰	贵金属	1,268.18	3,462.84	1,300.66	是

外资供应商名称	原材料类别	2025年 1-4月	2024年度	2023年度	该原材料是否存在国内供应商
(上海) 催化剂有限公司					
溧阳索尔维稀土新材料有限公司、威海佰德信新材料有限公司	稀土等化工材料	58.41	547.12	600.27	是
杭州大明万洲金属科技有限公司	钢材	109.94	370.17	554.57	是
合计		1,436.53	4,380.13	2,455.50	-
占采购额的比例		38.14%	35.82%	22.21%	-

2、向外资供应商采购的原因及合理性

报告期各期，公司主要向上述供应商采购贵金属、钢材以及稀土等化工材料，主要原因如下：

(1) 钢材类

报告期内，公司钢材类的外资供应商主要系杭州大明万洲金属科技有限公司（以下简称：“大明万洲”），其控股股东为大明国际（1090.hk），系港股上市公司，大明万洲主要生产钢材类加工产品，其注册地址、主要生产办公场所均位于境内，其实际控制人亦为境内自然人，公司自 2012 年起与其开展业务，已合作多年，合作关系稳定，公司向其采购钢材原材料具备合理性。

(2) 贵金属

报告期内，公司主要向贺利氏（中国）投资有限公司（以下简称：“贺利氏”）、庄信万丰（上海）催化剂有限公司（以下简称：“庄信万丰”）等外资供应商采购贵金属，公司向上述外资供应商采购主要系长期以来我国铂系贵金属主要通过进口，且贺利氏、庄信万丰从事贵金属相关业务多年，系行业内知名的跨国企业，公司在采购贵金属时综合考虑供应稳定性、产品品质、价格、交期等因素，并基于市场化原则实施采购。

(3) 稀土等化工材料

报告期内，公司主要向溧阳索尔维稀土新材料有限公司（以下简称“溧阳索尔维”）、威海佰德信新材料有限公司（以下简称“威海佰德信”）等外资供应商采购钕钐氧化物、氧化铝等化工材料，公司向上述外资供应商采购主要出于

以下考虑：1）汽车尾气用铈锆氧化物、氧化铝等有助于提升催化剂的热稳定性等性能指标；2）受资源禀赋影响，国内铝土矿、锆矿等主要通过进口，且溧阳索尔维、威海佰德信均系行业内知名供应商，其在上述材料的制备技术和工艺优化上相对成熟，公司在采购相关原材料时综合考虑供应稳定性、产品品质、价格、交期等因素，并基于市场化原则实施采购。

3、核心原材料供应的稳定性

公司核心原材料为贵金属（铂、钯、铑）、稀土等化工材料（以铈锆氧化物、氧化铝为主），上述核心原材料均非由独家供应或单一供应商拥有独家专利或技术的情况。报告期内公司上述原材料的主要供应商既包括外资供应商，也包括国内供应商，相关原材料供应稳定，具体如下：

对于贵金属原材料，公司与多家供应商进行询价议价，通过报价并签署订单的方式开展合作，公司主要与行业内知名的供应商进行合作，除与贺利氏等知名跨国企业采购外，同时也向凯大催化等国内龙头企业进行采购，公司与贺利氏、凯大催化均已合作多年，合作期间关系稳定，双方均按照合同协议、标准流程严格执行贵金属的交付，报告期内未发生供应不及时、出现严重质量问题等特殊情形；

对于稀土等化工材料，公司与多家供应商进行询价议价，通过报价并签署订单的方式开展合作，除与溧阳索尔维等知名外资供应商采购外，公司同时也向江门市科恒实业股份有限公司、山东国瓷功能材料股份有限公司采购稀土等化工材料，报告期内，公司与主要的稀土等化工材料供应商合作稳定，未发生供应不及时、出现严重质量问题等特殊情形。

四、说明可比公司的选取依据、选取范围及合理性；结合产品结构、售价差异、单位成本、销售规模、定价机制、客户类型、细分市场优势、行业地位说明毛利率与可比公司存在差异的原因及合理性。

（一）可比公司的选取依据、选取范围及合理性

公司主要从事发动机尾气后处理装置的研发、生产和销售，主要面向境外汽车后装市场。

我国 A 股上市公司从事机动车尾气后处理单元业务企业行业分类为“其他

汽车零部件”及“生态环境和环境治理业”。因此，公司选择可比上市公司具体依据如下：

1、根据 choice 金融终端，选择我国 A 股上市公司中“汽车-汽车零部件-其他汽车零部件”（分类标准为“申万行业（2021）”）中所有上市公司，筛选其中主要从事汽车发动机尾气处理相关业务企业（2024 年度可比业务收入占比超过 50%）；

2、根据 choice 金融终端，选择我国 A 股上市公司中“生态环境和治理业”中所有上市公司，筛选其中主要从事汽车发动机尾气处理相关业务企业（2024 年度可比业务收入占比超过 50%）。

根据以上筛选标准，公司选择艾可蓝、中自科技以及凯龙高科为公司产品维度可比公司，具有合理性。

（二）结合产品结构、售价差异、单位成本、销售规模、定价机制、客户类型、细分市场优势、行业地位说明毛利率与可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率保持稳定，其中各期境内客户毛利率分别为 49.30%、48.03%、48.02%，与境外市场毛利率基本一致，主要系公司境内客户采购公司产品后仍以销售至境外后装市场为主，相关利润空间及行业业态与公司外销业务类似，因此与应用市场以境内主机厂为主的可比公司存在差异。

报告期内，公司与产品维度可比公司的毛利率存在差异的情况具体如下：

名称	主要领域	2025年1-4月	2024年度	2023年度
艾可蓝	境内主机厂	26.35%	20.95%	18.06%
凯龙高科	境内主机厂	14.14%	0.64%	19.37%
中自科技	境内主机厂	12.49%	9.30%	11.81%
三元龙兴	境外后装市场	51.29%	51.29%	51.28%

注：艾可蓝、凯龙高科、中自科技 2023 年度、2024 年度毛利率均为可比业务的毛利率，同时由于上述公司未披露 2025 年 1-4 月毛利率，故采用 2025 年 1-3 月的综合毛利率；三元龙兴毛利率为综合毛利率。

1、报告期内公司毛利率与可比公司存在差异，主要受到产品类型、客户类型、目标市场等因素影响

报告期内，公司毛利率与上述可比上市公司存在一定差异，主要是产品类型、销售规模、客户类型以及目标市场等差异所致，具体分析如下：

(1) 产品类型、产品单价及单位成本存在一定差异

公司产品虽然与上述公司同属于汽车尾气处理系统单元，但从产品类型、产品单价及单位成本等方面来看存在一定差异，具体如下：

单位：元/个

项目	艾可蓝	凯龙高科	中自科技	三元龙兴
主要产品类型	机动车柴油机和汽油机尾气净化产品、非道路移动机械柴油机尾气净化产品，船舶尾气净化产品	尾气后处理系统，柴油车尾气后处理系统、清洁能源后处理系统等	机动车尾气净化催化剂以催化单元形式对外出售	发动机尾气后处理装置（TWC、DPF、DOC+DPF等）
可比业务产品单价	4,033.27	4,148.92	418.31	420.93
可比业务单位成本	3,188.25	4,112.67	379.41	204.53

注：艾可蓝、凯龙高科、中自科技的产品单价、单位成本取自其 2024 年度报告。公司的产品单价、单位成本为 2024 年度封装成品类数据。

(2) 下游客户类型及销售规模存在显著差异

公司长年专注于境外后装市场，下游主要系境内外汽车零部件综合服务商，最终销售场景为车辆维修及改造。艾可蓝、凯龙高科、中自科技主要为国内主机厂或整车厂做配套，与三元龙兴存在明显差异。

虽然同属于汽车产业链，但前装市场与后装市场业态迥异，导致下游客户群体、经营模式、销售规模等差异较大：

单位：万元

项目	艾可蓝	凯龙高科	中自科技	三元龙兴
主要客户	发动机厂商、整车厂商	主机厂、整车厂	发动机厂商、整车厂商	后装市场品牌商、终端客户等
主要客户市场、客户集中度	主要为发动机厂商和整车厂商进行配套，部分用于在用车的尾气治理改造。2024 年前五大客户占	尾气后处理系统产品主要为发动机厂商和整车厂商进行配套，少量用于在用车尾气改造。2024 年	机动车尾气净化催化剂以主机厂为主，在用车改造占比较小（2023 年约 1,000 万元）。2024 年	公司产品销售业务面向在用车后装市场。2024 年前五大客户占比 41.19%。

项目	艾可蓝	凯龙高科	中自科技	三元龙兴
	比 66.33%。在用车业务占比较小（2023年度在用车业务占比 0.64%）	前五大客户占比 76%。	前五大客户占比 71%。	
可比业务销售规模（24年）	92,296.61	57,796.16	145,347.24	30,357.67
覆盖车型	汽油车、柴油机和船舶	商用车、非道路移动机械、船舶	汽油车、柴油机、天然气车、摩托车和船舶	汽油车、柴油车

一般而言，前装市场的下游市场集中度较高，主要汽车品牌商或一级配套商占据有利的产业链生态位，头部效应明显。因此，上游汽车零部件企业对下游主机厂、整车厂的依赖度相对较高。但同时，由于深度绑定关系及高度标准化，前装市场汽车零部件企业单产品型号产销量和销售规模较大，容易形成规模优势。因此，报告期内艾可蓝、凯龙高科、中自科技等收入规模高于公司。

后装市场面向目标市场所有存量车型，下游客户集中度较低且需求差异化较大，定制化程度高，单一型号产量较难形成绝对的规模优势，订单具有规模小、频率高、高度定制化的特点，但需要具有足够的技术和产品储备，覆盖存量的主流车型才能保证行业地位，因此总销售规模一般低于前装市场企业，但对产品丰富度要求高。

如上所示，虽然上述上市公司产品与公司均属于机动车尾气后处理系统，但产品类型、产品形态存在一定差异，且可比公司下游领域均以境内、主机厂为主，后装市场业务占比较低，而公司产品主要面向境外后装市场。因此，产品与下游目标市场差异带来毛利空间的差异：①后装市场与主机市场经营模式不同，影响毛利空间；②境外市场与境内市场竞争业态、下游需求差异，影响毛利空间。

（3）目标市场存在显著差异，因此定价策略及细分市场话语权存在差异

主机厂市场一般拥有较长的产业链，以尾气处理单元为例，包含尾气处理单元生产企业-主机厂-整车厂-销售商-终端消费者，其中主机厂、整车厂具有较高的话语权，占据更好的产业链生态位，而产业链上端的生产企业对下游大型主机厂的依赖程度更高，利润空间相对较为薄弱。此外，主机厂及整车厂对公司上游供应商定价、审价机制较为严格，主机厂对订单的价格敏感度较高，议

价能力较强，供应关系确定后，供应企业需要按计划提前生产并备货，甚至存在年降的合约模式，因此毛利率水平相对较低。

后装市场产业链较短，一般由尾气处理单元生产企业-销售商（直接销售或配套组装其他产品）-终端消费场景（修理店或个人消费者）三级组成，较短的产业链为相对丰厚的利润提供了基础。同时后装市场销售商市场份额更分散，生产型企业对下游销售商依赖程度更低，产业链上企业可以取得较为可观的利润空间。此外，由于后装市场车型繁多，需求差异化较大，具备充足车型覆盖率、及时交付能力的生产型企业具备更高的定价话语权及自主性。同时，后装市场可以采取“以销定产、定采”经营模式，综合考虑客户需求、技术储备以及预估成本水平等，协商确定订单价格，这种“一单一谈”的定价模式可以保证生产企业合理的利润空间。根据中国海关总署的数据，2023 年度至 2024 年度，我国向全球出口发动机尾气后处理系统的金额分别为 21.84 亿元和 22.63 亿元，公司外销金额分别为 2.83 亿元和 2.32 亿元，出口占比分别为 12.96%和 10.25%，在我国尾气处理出海领域具有一定市场影响力，在与下游客户合作过程中，拥有一定议价权。

（4）客户依存度及标准化差异，导致利润空间自主度存在显著差异

主机厂配套产品型号相对单一，主要依靠生产规模效应实现降本增效；汽车前装市场的企业通常采用 OEM 的业务模式，即根据整车制造厂商的产品设计图纸和技术要求组织生产，技术参数相对固定，生产企业调整空间较低；开发周期、验证周期、周转周期都较长，下游客户占据主导地位。

后装市场则需要企业拥有丰富的产品序列以及柔性生产能力，能满足下游客户各主要车型、各主要产品的研发、设计、生产需求，并能支撑小批量订单生产，对生产管理能力、催化剂技术储备等要求较高。同时，后装市场订单具有小批量、多频次和定制化特点，受益于较小的订单规模，客户对单一订单的价格敏感性相对较低，对生产企业型号齐全性、性价比等要求更高，因此生产企业可以获得更高毛利；汽车后装市场的企业通常采用 ODM 的业务模式，即供应商自主研发设计、生产产品，灵活性较高。供应商在满足汽车后装市场产品标准的基础上，可持续对产品设计和生产进行优化，获取相对高的利润空间。

2、从上述可比公司历史披露数据及汽车产业链其他领域公告信息来看，后装市场毛利率相比前装市场较高符合行业惯例

上述可比公司中，艾可蓝和中自科技曾在 IPO 在审期间披露了后装市场毛利率，虽然其后装市场规模占比较小，但仍可佐证后装市场相比前装市场具有更高毛利率符合行业惯例。具体如下：

	目标市场	2020年度	2019年度	2018年度
中自科技	主机厂配套	18.18%	16.44%	6.90%
	在用车改造	59.24%	48.70%	54.49%
	目标市场	2019年半年度	2018年度	2017年度
艾可蓝	主机厂配套	34.64%	33.53%	31.33%
	在用车改造	75.55%	72.08%	74.01%

报告期内，艾可蓝未披露后装市场毛利率。中自科技 2023 年年报曾披露后装市场业务情况，其中“在用车-直销”业务毛利率为 49.10%，同年度“整车-直销”业务毛利率为 11.66%。中自科技 2024 年年报未披露后装市场利润情况。

综上所述，尾气处理单元领域后装市场毛利与前装市场存在差异具有合理性。

此外，参考汽车其他汽车零部件领域企业公告信息，在汽车零部件行业，前装市场的毛利率低于后装市场符合行业惯例：

市场类型	公司名称	2024年度	2023年度	2022年度	备注
前装市场	万向钱潮	20.51%	20.86%	18.11%	选取“汽车零部件”毛利率列示
	双林股份	21.49%	23.59%	17.55%	选取“轮毂轴承部件”毛利率列示
	松芝股份	13.90%	13.90%	15.22%	主要产品为移动式热管理相关产品
	锡南科技	18.44%	19.82%	21.42%	主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件
	平均值	18.58%	19.54%	18.08%	
后装市场	邦德股份	41.98%	40.43%	34.35%	主要产品为热交换器相关产品
	道通科技	60.64%	59.95%	58.87%	选取“汽车电子行业”毛利率列示
	南华仪器	38.26%	37.58%	40.37%	选取“机动车检测设备及系统”毛利率列示
	安车检测	35.27%	42.55%	47.24%	选取“机动车检测系统”毛利率列示

市场类型	公司名称	2024年度	2023年度	2022年度	备注
	平均值	44.04%	45.13%	45.21%	

另经公开检索，部分行业内企业就汽车后装市场与前装市场的毛利率差异情况描述如下：

公司名称	公开描述
毅合捷	“由于客户群体及业务模式的差异，汽车后装市场销售毛利率一般高于汽车前装市场”
众捷汽车	“汽车后装市场的毛利率一般高于汽车前装市场”
邦德股份	“汽车后装市场的毛利率一般高于竞争激烈的汽车前装市场”
道通科技	“一般而言，前装市场的客户主要为整车制造商以及大型的一级零部件供应商，毛利率相对较低；后装市场主要面向汽车维修厂商，毛利率相对较高”

综上所述，汽车后装市场毛利率水平普遍高于前装市场，符合行业惯例。

3、参考境外或后装市场为主的其他企业，公司毛利率水平具有合理性

受益于我国完整且齐备的产业链配套和熟练的产业工人体系，汽车产业链企业出海竞争更容易取得竞争优势。

公司主要目标市场为欧美、日韩等经济较为发达国家及地区，上述区域一方面传统燃料存量汽车较多、汽车文化浓厚且普遍执行较为严格的环保政策，对于机动车尾气处理标准管控较为严格，需求较为稳定。同时，上述区域本地企业受限于产业工人熟练度、用工成本以及产业配套等原因，普遍生产成本较高，公司产品出口至上述区域内可以取得明显的价格竞争优势，毛利空间较高。

经查询国内同属于汽车产业链且境外或后装市场业务占比较高的企业，报告期内同样体现出较高的毛利率，与公司相比不存在显著差异：

汽车产业链境外或后装市场可比公司	2024年度	2023年度
林泰新材（北交所上市公司）	60.43%	59.12%
环能涡轮（新三板挂牌公司）	42.57%	44.45%
兆丰股份（创业板上市公司）	42.94%	49.70%

综上所述，由于公司产品结构、目标市场与中自科技、艾可蓝、凯龙高科等存在差异，因此整体毛利率水平不同。但从上述公司自身披露数据来看，后装市场比主机厂毛利较高符合行业惯例。从国内其他境外或后装市场业务较大的汽车产业链企业来看，境外后装市场毛利水平较高，公司整体毛利率水平处

于上述公司区间内，具有合理性。

五、请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明对供应商采购情况的核查方式、核查比例及核查结论。

（一）核查上述情况并发表明确意见。

1、核查程序

针对以上事项，主办券商及会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

（1）获取公司收入成本明细表，了解主要产品的单价、单位成本、单位成本中料工费构成以及直接材料成本构成等，分析其变动情况；

（2）获取公司采购明细表及主要产品的产销明细，分析采购价格的波动情况，结合市场价格变动情况分析公司采购价格的合理性，分析原材料采购量、耗用量和产品产量的匹配情况及合理性；

（3）获取公司员工花名册，了解直接生产人员人数及其年龄结构分布情况，对直接生产人员人数、平均薪酬情况变动进行分析，并判断其变动的合理性及核算的准确性；

（4）了解公司采购与成本穿行相关循环的内部控制设计，评估其合理性，并测试关键内部控制执行的有效性；

（5）对公司主要供应商执行网络核查及走访程序，了解其与公司的合作背景、合作历史、公司采购规模占其业务规模的比重、结算政策、是否存在关联关系、是否存在成立时间短或参保人数少、已注销等情况；

（6）获取公司报告期内采购明细表，识别其中的外资供应商，分析公司向外资供应商采购的内容、金额及占比情况；

（7）访谈公司采购部负责人，了解公司向外资供应商采购的原因及合理性、公司主要原材料供应的稳定性等；

（8）公开检索同行业可比公司披露的信息，了解其产品结构、售价差异、单位成本、销售规模、定价机制、客户类型、细分市场优势、行业地位情况等，分析该等因素对公司毛利率水平与同行业可比公司存在差异的影响情况。

2、核查结论

(1) 公司已准确披露主要产品的单价、单位成本、单位成本中料工费构成以及直接材料成本构成等，主要原材料的采购价格与市场价格基本一致，主要原材料的采购量、耗用量与产品产量基本匹配；

(2) 公司采用 ERP 系统进行财务核算，按照工时占比对人工费用进行分配，人工费用分配方式合理、核算准确，直接人工占比有所波动主要系受产品结构、生产人员平均薪资及人数影响，具备合理性；

(3) 公司已列示主要供应商的基本情况，公司主要供应商中不存在成立时间短、已注销或存在关联关系等情形，公司主要供应商中无锡鼎丰为参保人数少的公司，主要系无锡鼎丰和无锡鼎丰不锈钢管有限公司为由同一实际控制人控制的公司，其中无锡鼎丰承担贸易职能，无锡鼎丰不锈钢管有限公司承担生产职能，截至 2024 年末，两个主体合计参保人数近 30 人，参保人数符合其实际生产经营情况；

(4) 公司已说明各期原材料向外资供应商采购的内容、金额及占比，公司向外资供应商采购的主要系贵金属、钢材及稀土等化工材料，主要系我国铂系贵金属、铝土矿、锆矿等主要通过进口，外资供应商均已在相关领域经营多年，在制备技术和工艺优化上相对成熟，公司所合作的外资供应商均系知名的跨国企业，公司在采购上述原材料时综合考虑供应稳定性、产品品质、价格、交期等因素，并基于市场化原则实施采购；

(5) 报告期内公司核心原材料供应稳定，与贵金属类、稀土等化工材料类的主要供应商均合作稳定，未发生供应不及时、出现严重质量问题等特殊情形；

(6) 公司已准确披露可比公司的选取依据、选取范围及合理性并说明毛利率与可比公司存在差异的原因。

(二) 说明对供应商采购情况的核查方式、核查比例及核查结论。

针对供应商采购情况，主办券商及会计师实施的主要核查方式包括（但不限于）：

1、查阅公司与主要供应商签署的采购合同，复核采购内容、定价模式、信

用期、付款方式、风险报酬转移等关键条款，核查相关交易是否真实、合理且具有商业实质；

2、对主要材料供应商实地走访，主要了解其基本情况、经营状况、业务规模、与公司的合作背景、合作模式和交易情况，查看经营场所，并核查供应商与公司之间的关联关系，核查是否存在利益输送等情况，报告期各期走访的核查比例均在 75%以上；

3、对主要材料供应商执行函证程序，主要核查交易金额及应付账款余额等，确认采购业务的真实性、完整性、准确性，报告期各期函证的核查比例均在 85%以上；

4、对主要材料供应商执行采购穿行测试，获取了采购合同/订单、签收单、入库单、发票、银行回单等支持性凭证，核查公司对供应商采购情况的真实性、采购确认时点的准确性等；

5、执行采购截止测试，核查公司采购入库是否存在跨期；

6、核查公司及实际控制人、董监高等关联方的银行流水，结合调查表及访谈情况，核查是否与主要材料供应商存在异常资金往来，与主要材料供应商之间是否存在关联关系，是否存在为公司代垫成本费用等利益输送的情形。

经核查，主办券商及会计师认为公司的采购真实、准确。

问题 5、新增大额在建工程真实性

根据申请文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 9,846.34 万元、9,857.82 万元、10,041.03 万元；各期末在建工程余额分别为 4,010.32 万元、7,746.81 万元、8,667.76 万元。

请公司：（1）结合报告期内公司现有产能利用率、在建工程项目的主要用途和产能规划、在手订单情况等，说明在建工程大幅增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。（2）按照采购内容列表说明在建工程、固定资产对应的供应商名称、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、人员及经营规模、各期采购金额、采购方式（是否招投标）、是否与公司及相关人员存在关联关系或非经营性资金往来。（3）说明主要在建项目的建设背景、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程，结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支。（4）说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异、产生原因及处理措施。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况。（3）说明针对供应商的函证、走访情况，包括函证及走访主要核实确认内容、函证及走访最终确认金额及比例、核查结论等。

回复：

一、结合报告期内公司现有产能利用率、在建工程项目的主要用途和产能规划、在手订单情况等，说明在建工程大幅增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。

（一）报告期内公司现有产能利用率

报告期内，公司专注于机动车尾气处理单元，主要产品覆盖汽油车、柴油车的尾气处理封装成品及催化单元，其中主要为三元催化器（TWC）、柴油机颗粒捕集器（DPF）、柴油氧化催化及颗粒捕集器（DOC+DPF）等，由于公司

下游客户应用领域以后装市场为主，覆盖目标市场主要是在用车型，产品品类及型号多样，因此主要采用柔性生产线根据订单情况以销定产。

公司的产品具有多种类、多规格、小批量、多频次的特点，鉴于公司产品类型及规格数量较多，且不同类型或规格产品的生产周期随着产品标准、外型复杂度等不同存在明显差异，公司生产线需要根据客户订单柔性化生产，因此无法准确计算出各产品类型的产能情况。公司封装成品类产品的主要生产工序包括制浆、涂覆、干燥、焙烧和总成焊接等，其中瓶颈工序主要系“总成焊接”，故通过瓶颈工序的整体工时利用率可以反映公司的产能利用率情况。报告期内，公司产线瓶颈工序的整体工时利用率情况如下：

单位：小时

项目	瓶颈工序	2025年1-4月	2024年度	2023年度
实际焊接工时	总成焊接	55,204.54	160,618.44	144,775.20
饱和焊接工时		57,568.00	168,640.00	163,200.00
工时利用率		95.89%	95.24%	88.71%

整体来看，报告期内公司总成焊接工序的工时利用率维持在高位并有所提升，在生产高峰期受到厂房、产线限制，公司产能整体已接近饱和状态，部分生产环节需要通过外协方式予以补充，因此公司产能瓶颈已成为公司发展的限制因素，新建产能具有合理性和必要性。

（二）报告期内在建工程项目的主要用途和产能规划、在手订单情况等，说明在建工程大幅增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。

1、报告期内在建工程项目的主要用途

报告期各期末，公司在建工程余额为 4,010.32 万元、7,746.81 万元及 8,667.76 万元，系公司“汽车后处理装置和新能源储能产品智能制造项目”（以下简称“头陀二期项目”）的建设，该项目的的主要建设内容为公司头陀生产基地二期车间以及办公楼的基建施工和生产设备的安装调试，生产建成后仍然从事公司当前机动车尾气处理单元生产制造，二期车间涉及涂覆、烘干、机加工、焊接等产线，通过该项目的建设，能够显著增加公司的生产能力。

2、在建工程产能规划、在手订单情况

(1) 在建工程产能规划

由于公司的产品具有多品种、小批量、定制化的特点，决定了公司的生产制造系统以柔性生产线为主，柔性生产线能够以较低的转换成本、在较短的时间内，灵活地调整生产流程、加工顺序和产品品种，以适应公司产品特点，应对市场需求波动。由于公司能够根据订单需求，快速且低成本地在不同产品之间进行动态切换与排产，产能亦会随着产品组合复杂程度、订单优先级等情况动态变化。公司“汽车后处理装置和新能源储能产品智能制造项目”所生产的尾气净化器规格不等，预计该项目建成达产后，将使得公司整体产能在当前基础上提升 80%-100%。

(2) 在手订单情况

2023 年末至 2025 年 4 月末，公司在手订单金额分别为 0.57 亿元、0.80 亿元和 0.79 亿元。受行业需求稳步提升及客户扩展情况良好的影响，公司在手订单金额稳步提升。

3、在建工程大幅增长的原因及合理性，是否存在新增产能无法消化的风险

(1) 在建工程大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司新增在建工程为“汽车后处理装置和新能源储能产品智能制造项目”，生产建成后仍然从事公司当前机动车尾气处理单元生产制造，将显著增加公司的产能。公司新增在建工程的原因主要如下：

1) 产能目前已趋于饱和，新增产能是保证产品交付的必然要求

随着近年来公司产品市场需求不断增加以及公司客户拓展成效良好，报告期内，公司的产能利用率维持在高位，在生产高峰期受到厂房、产线限制，公司产能整体已接近饱和状态，部分生产环节需要通过外协方式予以补充，公司现有产能逐渐无法满足交付需求，故公司通过新建厂房及生产线对产能进行扩充。同时，为应对人工成本的逐渐上涨以及避免可能出现的用工紧张情况，本项目的建设过程中将新增自动化设备，以此来提升公司未来的竞争力，确保突发情况不影响产品的交付。

2) 专用型三元催化器更高的复杂度使得加工难度随之加大, 新增产能是公司顺应产品结构调整的必然要求

随着后装市场需求结构调整, 专用型催化设备以其安装便利性、高度匹配性成为越来越多下游客户的选择, 且相比于竞争激烈的通用型产品, 专用型产品附加值更高, 公司为顺应行业的发展, 加大专用型产品倾斜力度。专用型三元催化器复杂度高, 加工生产的难度也随之加大, 对于该新建项目, 公司将引入最新的高端生产设备、配备具有丰富经验的车间管理人员和生产人员, 从而应对行业发展趋势带来的产品结构的调整。

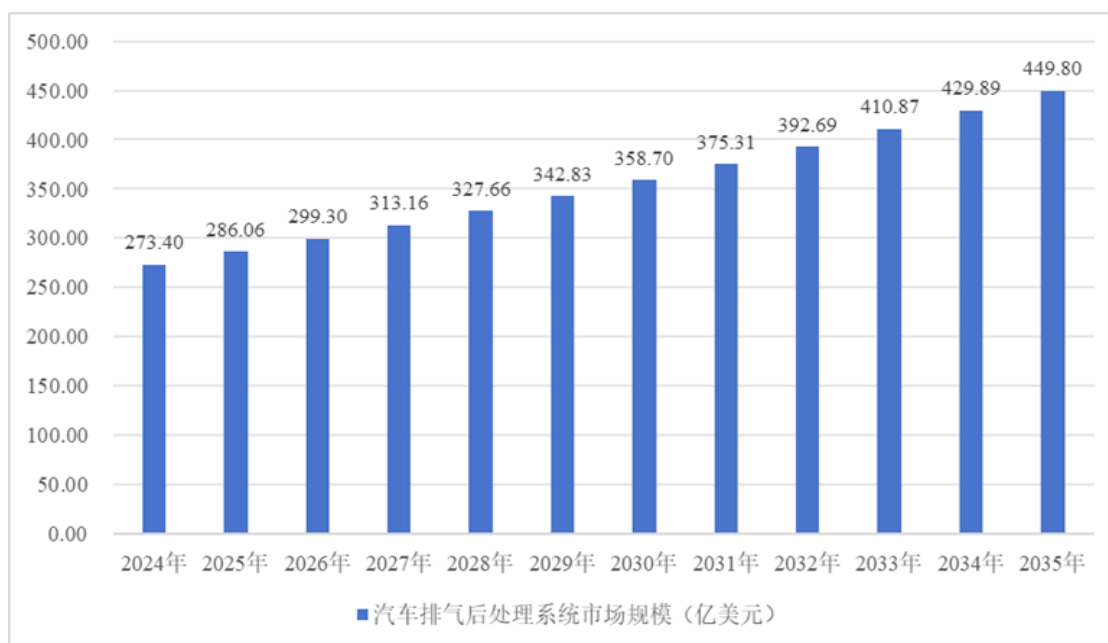
综上, 报告期内该项目尚未达到可使用状态, 故在建工程未进行转固, 随着投入金额的不断增加, 公司在建工程大幅增长, 具有合理性。

(2) 是否存在新增产能无法消化的风险

1) 汽车后处理装置项目的市场空间广阔

尾气后处理系统可应用于汽车、摩托车、非道路机械、船舶等领域, 其中汽车为主要应用领域, 亦是公司产品主要销售领域。全球汽车尾气后处理系统市场在减少车辆排放和增强环境可持续性方面发挥着至关重要的作用, 据 Wise Guy Reports 报告显示, 2024 年, 汽车排气后处理系统市场规模为 273.4 亿美元。预计到 2035 年, 汽车排气后处理系统市场规模将从 2025 年的 286 亿美元增长到 450 亿美元。预测期内 (2025-2035 年), 汽车排气后处理系统市场的复合年增长率 (CAGR) 预计约为 4.63%。

汽车排气后处理系统市场规模



数据来源：Wise Guy Reports

2) 公司现有产能饱和、在手订单充足以及客户拓展情况良好

最近一年一期，公司的产能利用率均在 90%以上，产能已接近饱和；报告期各期末，公司在手订单金额为 0.57 亿元、0.80 亿元和 0.79 亿元，在手订单充足，现有产能已无法满足客户订单交付需求，成为限制公司接单能力的因素之一。

经过多年的发展，公司掌握了汽车尾气后处理产品从配方、工艺到系统集成的一套核心技术，凭借成熟的工程设计平台与多年积累的车型数据库系统，在短时间内研发出满足不同国家及地区客户需要的产品，从而积累了一批优质的客户资源。随着尾气处理行业后装市场规模的不断增加，一方面公司将充分挖掘现有客户的新增需求，进一步巩固深化与现有客户的合作，另一方面将持续挖掘国内外下游新客户，以促进新增产能的消化。

综上，基于在建工程项目产品广阔的市场空间，以及产能接近饱和、订单充足、客户拓展良好的现状，公司的新增产能不存在无法消化的风险。

二、按照采购内容列表说明在建工程、固定资产对应的供应商名称、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、人员及经营规模、各期采购金额、采购方式（是否招投标）、是否与公司及相关人员存在关联关系或非经营性资金往来。

报告期各期，公司采购额在 250 万元以上的在建工程、固定资产对应的供应商情况如下表：

采购内容	供应商名称	采购明细	采购金额（万元）			成立时间	开始合作时间	注册资本	实缴资本	员工人数	经营规模（销售额）	是否招投标	是否存在关联关系	是否存在非经营性资金往来
			2025年1-4月	2024年	2023年									
工程	浙江广鑫建设集团有限公司	厂房土建	648.62	3,688.07	3,577.98	1998年10月	2023年	6,000万元	6,000万元	约1,660人	约4亿元	否	否	否
	台州市观诺建筑装饰工程有限公司	办公楼装修	-	-	290.38	2012年7月	2022年	200万元	200万元	约150人	约1亿元	否	否	否
设备	台州林轩科技有限公司	焊接机器人	268.14	-	21.24	2011年11月	2023年	500万元	500万元	约50人	约0.5亿元	否	否	否
境外土地使用权	华富山工业园开发有限公司	墨西哥土地所有权	-	-	914.16	2015年10月	2021年	1,500万美元	1,500万美元	约23人	约2亿元	否	否	否

注 1：上述公司成立时间、合作时间、注册及实缴资本、人员及经营规模、采购方式（是否招投标）、是否与公司及相关人员存在关联关系或非经营性资金往来数据来源为走访问卷及企查查信息；

注 2：人员规模为截至 2024 年末员工人数，经营规模为 2024 年度销售收入；

注 3：报告期各期，向上述供应商采购的金额占固定资产和在建工程采购总额的 87.93%、94.44%和 79.83%。

报告期内，公司主要设备、工程及墨西哥土地使用权供应商均为正常存续的公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，可以为公司提供工程建设、生产所需的机器设备及土地。上述供应商均未经过招投标程序，系公司经过询比价后双方进行商务谈判确认合作关系。经公开渠道信息查询上述供应商的工商登记信息以及与其访谈确认，公司及其实际控制人与上述主要在建工程、固定资产供应商不存在关联关系，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

三、说明主要在建项目的建设背景、项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况及具体计算过程，结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支。

（一）主要在建项目的建设背景

报告期内，公司的在建工程项目为“汽车后处理装置和新能源储能产品智能制造项目”（以下简称“头陀二期项目”），本项目的建设背景如下：

1、产业政策对于尾气排放要求趋严，汽车尾气后处理装置行业迎来发展机遇

近年来，欧盟相继出台欧 1-欧 6 标准，北美、日本等国家和地区也对尾气排放不断更新升级，国内相继出台了《打赢蓝天保卫战三年行动计划》《柴油货车污染治理攻坚行动方案》《“十四五”节能减排综合工作方案》等一系列产业政策，加快推进全球尾气后处理系统行业的发展，进一步促进行业向全球化、模块化、集中化方向发展。全球国家级环保部门制定的法律法规和行业政策为公司的经营发展营造了良好的政策环境，有利于公司不断提升市场竞争力，持续健康发展。

2、汽车保有量的攀升、平均车龄的上涨为汽车后装市场发展带来机遇

汽车保有量的攀升意味着存量车辆基数扩大，进而催生更庞大的维修、保养、零部件更换等刚性需求。根据 Hedges & Company 数据，2024 年北美的汽车保有量为 710 辆/千人，欧洲的汽车保有量为 520 辆/千人，高保有量支撑了其成熟的后装市场体系；而中国作为新兴市场，当前汽车保有量为 226 辆/千人，随着中国经济的稳步发展，汽车的保有量不断提高。

车辆使用年限的增加意味着零部件老化、机械损耗的概率显著上升，对维修、保养及核心部件更换的需求随之增强，形成后装市场的刚性增长动力。平均车龄的延长是驱动汽车后装市场规模扩张、结构升级的核心变量之一：成熟市场的“高龄化”支撑了稳定的存量需求，新兴市场的“车龄增速”则带来增量机遇，而两者共同推动后装市场在服务类型、技术能力、渠道模式上的持续迭代，以适配不同车龄结构下的消费需求。近年来全球平均车龄持续增长，其

中，美欧是全球平均车龄最久的两大市场，2024 年美国平均车龄达到 12.6 年，创下自 2003 年有相关数据以来新高；欧盟的 2024 年乘用车使用年限平均亦达 12 年。中国平均车龄则增速较快，2023 年平均车龄接近 7 年，预计到 2027 年，平均车龄会增长至 8 年。

全球汽车保有量和平均车龄的持续增长，带动了汽车后装市场的不断扩容，基于 Markets & Markets 的统计数据，2024 年，全球汽车后装市场规模达 6,746.1 亿美元，预计到 2030 年将达到 8,048.7 亿美元，同期复合年增长率为 2.9%。平均车龄在 6-10 年的汽车的尾气后处理系统更换需求较高，全球汽车后装市场的增长为发动机尾气后处理市场提供了巨大的需求。

综上，下游行业应用景气度的提升带来市场容量持续扩张，公司凭借成熟的工程设计平台与多年积累的车型数据库系统，在短时间内研发出满足不同国家及地区客户需要的产品，从而积累了一批优质的客户资源，承接了较多的订单，实现了业务的快速发展，为有效缓解公司产能不足的瓶颈，公司新建头陀二期项目。

（二）项目总投资金额、项目进度、各期增加及转固金额、利息资本化、费用化情况

公司头陀二期项目的项目总投资预算金额为 20,000.00 万元，其中去除铺底流动资金及建设期利息后的固定资产投资金额为 15,194.79 万元（含税）。截至报告期末，该项目的主体建设工程尚未完工。

报告期内，公司头陀二期项目各期增加及转固金额情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
当期增加金额	997.94	3,736.49	4,010.32
当期转入固定资产金额（a）	76.99	-	-
期末余额（b）	8,667.76	7,746.81	4,010.32
工程累计投入金额（c=a+b）	8,744.75	7,746.81	4,010.32
项目进度（工程累计投入占预算的比例）	63.24%	56.03%	29.00%
利息资本化	-	-	-
利息费用化	6.50	121.26	39.80

注：预算总金额为不含税金额。

报告期内，公司的借款利息不存在资本化计入在建工程的情况，均费用化计入财务费用。

（三）结合各期转入固定资产的具体内容及构成情况、作价依据，说明采购价格公允性，是否包含与在建工程无关的其他开支

截至 2025 年 4 月末，公司的在建项目“汽车后处理装置和新能源储能产品智能制造项目”尚在建设中，2023 年及 2024 年该项目无转入固定资产的情况，2025 年 1-4 月转入固定资产的系部分已调试验收的机器设备，具体内容及构成情况、作价依据如下：

具体内容	构成情况	转固金额 (万元)	作价依据	采购价格是否公允	是否包含与在建工程无关的其他开支
机器设备	焊接机器人10套	67.26	商务谈判后签订的合同金额	是	否
	切割机器人1套	9.73	商务谈判后签订的合同金额	是	否
合计		76.99	-	-	-

公司在选定设备供应商时，严格按照市场规律和竞争原则进行评估和比较，经中介机构访谈报告期内转固设备的供应商台州林轩科技有限公司，确认双方之间的交易定价系遵循市场化定价原则，通过友好协商进行定价，同时通过查询比对同类型设备的公开售价，公开售价与公司采购价无较大差异。

报告期内，公司在建工程转固金额为生产设备购置费用，均系头陀二期项目生产线中必备的自动化设备，不包含与在建工程无关的其他开支。

四、说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异、产生原因及处理措施。

报告期内，公司固定资产盘点、在建工程盘点情况列示如下：

单位：万元

盘点基准日	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点时间	2025年4月29日	2024年12月30日	2023年12月30日
盘点地点	浙江省台州市黄岩区头陀镇双楠村3号、江口街道永达路59号		
盘点人员	公司设备及工程管理人员、财务人员		
盘点范围	报告期各期末，公司拥有的各项固定资产及在建工程		
固定资产盘点方法、	逐项盘点实物并与盘点表核对确认是否一致，检查使用状况，是否		

盘点基准日	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
程序	存在毁损、无使用价值、待报废、闲置等异常情况，如确认存在盘点差异，则予以记录并查明原因。盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
在建工程盘点方法、程序	现场查看相关厂房建设状态及设备安装进度情况，检查是否已达到预定可使用状态，并与账面记录核对。盘点完毕后，盘点人在盘点记录上签字确认。		
固定资产账面原值	10,041.03	9,857.82	9,846.34
在建工程账面原值	8,667.76	7,746.81	4,010.32
小计	18,708.79	17,604.63	13,856.66
盘点金额	17,860.24	16,800.78	12,895.67
盘点比例	95.46%	95.43%	93.06%
盘点差异	无差异	无差异	无差异
盘点结果	盘点结果与公司资产清单一致，不存在盘点差异情况。		

报告期各期末，公司盘点过程中各项固定资产、在建工程账实相符，不存在盘点差异。

五、请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况。（3）说明针对供应商的函证、走访情况，包括函证及走访主要核实确认内容、函证及走访最终确认金额及比例、核查结论等。

（一）核查上述问题并发表明确意见。

1、核查程序

（1）获取头陀二期项目的可行性研究报告，并访谈公司管理层，了解在建工程项目的主要用途、产能规划、建设背景；

（2）获取公司产能利用率、在手订单数据，查阅了公司产品的研究报告，分析产品发展趋势以及市场需求变化情况，并访谈公司管理层，评估公司新增产能消化的风险；

（3）获取报告期各期在建工程、固定资产清单，筛选出设备、工程以及境外土地使用权的主要供应商，通过企查查查询上述供应商的基本情况，并对上述供应商进行实地走访，了解其成立时间、与公司的合作开始时间、注册及实

缴资本、人员及经营规模、采购方式、采购公允性、关联关系及资金往来情况；

（4）获取头陀二期项目的发改备案表，了解该项目的总投资金额并测算项目进度；

（5）获取报告期内执行的银行借款合同，了解各借款的借款期限以及借款利率，测算出利息费用化的具体金额；

（6）获取报告期内在建工程转固的清单，查阅公司与相应供应商签订的合同，了解转入固定资产的具体内容，并通过公开信息查阅采购价格的公允性。

2、核查结论

（1）公司最近一年一期的产能利用率均在 90%以上，产能瓶颈已成为公司发展的限制因素，公司通过新建头陀二期项目扩大产能从而满足订单交付需求，在建工程增长具有合理性；

（2）公司主要产品的市场空间广阔，公司在手订单充足以及客户拓展情况良好，不存在新增产能无法消化的风险；

（3）公司主要设备、工程及墨西哥土地使用权供应商均为正常存续的公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，公司及其实际控制人与上述主要在建工程、固定资产供应商不存在关联关系，不存在非经营性资金往来或其他利益安排；

（4）产业政策的趋严、汽车保有量的攀升以及平均车龄的上涨为行业带来发展机遇，在此背景下，公司通过扩大产能进一步抢占市场份额；

（5）报告期内，头陀二期项目仍处于建设中，该项目不存在利息资本化的情况；

（6）报告期内，公司在建工程转入固定资产为生产设备，公司采购的价格公允，不包含与在建工程无关的其他开支；

（7）报告期各期末，公司盘点过程中各项固定资产、在建工程账实相符，不存在盘点差异。

（二）说明对固定资产、在建工程的核查程序、监盘比例及结论，结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况。

1、对固定资产、在建工程的核查程序

（1）获取并查阅公司的固定资产卡片明细账，选取样本检查固定资产新增、减少的入账依据；

（2）检查固定资产的验收单据，对入库时间与固定资产入账时间进行匹配分析转固时间的合理性；

（3）检查公司固定资产的折旧政策，评估折旧政策和年限的合理性，与同行业公司进行对比分析，并对报告期各期的固定资产折旧执行了重新计算；

（4）获取公司在建工程台账，检查在建工程相关合同、凭证、资金流水、验收报告等，并通过观察和问询在建工程的实际状态，核实在建工程的详细情况，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况等，并确认在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）执行或复核固定资产、在建工程监盘程序，现场查看和问询固定资产及在建工程状态，核查是否存在闲置或毁损的情况，并在盘点过程中向生产人员了解机器设备运行使用情况、是否存在固定资产、在建工程减值情况。

2、对固定资产、在建工程的监盘比例及结论

（1）固定资产

单位：万元

盘点基准日	固定资产账面原值	固定资产监盘金额	固定资产监盘比例
2025/4/30	10,041.03	8,289.78	82.56%
2024/12/31	9,857.82	7,864.19	79.78%
2023/12/31	9,846.34	7,394.66	75.10%

报告期内，公司各期末均进行固定资产盘点，盘点过程中，公司盘点人员查看确认资产的状况，并根据盘点的结果填制《固定资产盘点表》，同时申报会计师进行监盘。

（2）在建工程

单位：万元

盘点基准日	在建工程账面原值	在建工程监盘金额	在建工程监盘比例
2025/4/30	8,667.76	8,667.76	100.00%
2024/12/31	7,746.81	7,746.81	100.00%
2023/12/31	4,010.32	4,010.32	100.00%

报告期内，公司各期末均进行在建工程盘点，盘点过程中，公司盘点人员查看确认工程完工进度，并根据盘点的结果填制《在建工程盘点表》，同时申报会计师进行监盘。

主办券商通过获取公司报告期各期末固定资产、在建工程的盘点资料同时复核申报会计师相关监盘资料执行替代程序。经盘点公司固定资产及在建工程账实相符，不存在重大异常。

3、结合资金流水核查情况说明在建工程款是否流向公司及其关联方、客户和其他供应商的情况

主办券商及申报会计师获取了报告期内公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键岗位人员银行流水，核查确认除正常业务合作外，是否与公司客户、供应商及其关联方存在其他业务或资金往来。报告期内，公司与在建工程供应商之间的采购价格主要通过询比价协商确定，交易定价具有公允性。公司在建工程资金收款方系合同签署单位，相关业务具有商业实质。

同时，主办券商及申报会计师对报告期内公司主要工程建设方和供应商进行访谈，确认其是否与公司及其关联方存在关联关系，及除正常业务合作外是否存在其他业务往来或利益安排。

经核查，主办券商及申报会计师认为，报告期内公司支付的相关工程款、设备款不存在流向公司及关联方、客户和其他供应商的情形。

（三）说明针对供应商的函证、走访情况，包括函证及走访主要核实确认内容、函证及走访最终确认金额及比例、核查结论等。

主办券商、申报会计师对公司主要供应商实地走访，主要了解其基本情况、经营状况、与公司的合作背景、合作模式和交易情况，查看经营场所，并核查供应商与公司之间的关联关系，核查是否存在利益输送等情况，报告期各期走

访的核查比例超 75%。主办券商、申报会计师对主要供应商执行函证程序，主要核查交易金额、应付账款余额等，报告期各期函证的核查比例超 85%。

经核查，主办券商及申报会计师认为，函证和走访覆盖了公司报告期内的主要供应商，相关供应商与三元龙兴的交易内容真实、交易金额完整。

问题 6、其他问题

(1) 期间费用归集核算准确性。根据申请文件，报告期各期，公司管理费用分别为 1,458.81 万元、1,504.55 万元、485.53 万元，研发费用分别为 1,082.63 万元、1,414.81 万元、459.15 万元。请公司：①说明管理费用中股份支付计提背景及股权激励具体情况，股份支付费用计算的过程、依据、结果，相关会计处理的合规性。②说明研发人员的认定标准及划分依据，报告期内研发人员数量、学历及专业等情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性。③结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等，说明报告期内公司新增研发人员的原因及合理性，各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。

(2) 收入确认依据及第三方回款情况。根据申请文件：①公司内销收入在客户收到货物并签收时确认收入；公司外销收入确认需要满足以下条件：合同签订后，在商品已发出的情况下分不同的贸易模式分别确认收入，采用 FOB、CIF 和 CFR 贸易条款的，以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入；采用 DAP 和 DDP 贸易条款的，以货物运输至客户指定目的地并取得客户签收单据时确认收入。②公司第三方回款金额分别为 655.13 万元、368.56 万元、297.94 万元，主要系客户集团内支付、关联方代付等。请公司：①说明不同境外贸易模式下收入确认金额及占比；结合境内外各类型业务收入确认凭证、内外部证据、对账周期、收入确认政策与同行业可比公司的差异情况、各期会计差错更正具体情况等，说明收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定。②说明第三方回款的具体情况，包括客户及代付方名称及关系，代付原因及背景、代付金额是否与交易金额匹配，是否存在纠纷。③说明是否存在公司员工为客户垫付资金、回款最终来自公司及其关联方的情形。

(3) 其他事项。请公司：①结合公司核心技术、知识产权形成时间和来源，公司董监高、核心技术人员的工作履历和相关协议约定内容，说明公司核心技术的来源、是否涉及其他单位职务发明等侵犯知识产权、商业秘密等情形，是否存在争议或潜在纠纷。②简要披露公司员工缴存社会保险、住房公积金的具体情况及其合规性。③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份

转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商逐一核查上述事项，并发表明确意见；请会计师核查上述问题（1）（2），并发表明确意见；请律师核查上述问题（3）之①②，并发表明确意见。

回复：

一、期间费用归集核算准确性。根据申请文件，报告期各期，公司管理费用分别为 1,458.81 万元、1,504.55 万元、485.53 万元，研发费用分别为 1,082.63 万元、1,414.81 万元、459.15 万元。请公司：①说明管理费用中股份支付计提背景及股权激励具体情况，股份支付费用计算的过程、依据、结果，相关会计处理的合规性。②说明研发人员的认定标准及划分依据，报告期内研发人员数量、学历及专业等情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性。③结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等，说明报告期内公司新增研发人员的原因及合理性，各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。

（一）说明管理费用中股份支付计提背景及股权激励具体情况，股份支付费用计算的过程、依据、结果，相关会计处理的合规性。

1、股份支付计提背景及股权激励具体情况

2022 年 12 月，公司成立台州元勋管理咨询合伙企业（有限合伙）作为员工持股平台，实际控制人王六杞为普通合伙人。

2023 年 5 月，经公司召开股东会决议通过《台州三元车辆净化器有限公司员工股权激励方案》，决定新增陈远等 22 人为台州元勋的有限合伙人并向公司增资入股，本次变更后台州元勋持有公司 456.00 万股，其中实际控制人王六杞、汤爱春持有 302.70 万股，其他股权激励对象员工持有 153.30 万股，授予价格为 8.00 元/股。

2023 年 12 月，经公司第一届董事会第二次会议及 2023 年第一次临时股东大会决议，实际控制人王六杞与潘志超、许静虹签订《台州元勋管理咨询合伙企业（有限合伙）财产份额转让协议》，向潘志超、许静虹转让其通过台州元勋

持有的公司股份 15.00 万股，授予价格为 8.20 元/股。

公司实施股权激励的对象及股权数量具体情况如下：

序号	激励对象姓名	股数（万股）	股权授予时间	股权授予价格（元/股）
1	王祝兰	17.00	2023年5月	8.00
2	金涛	15.00	2023年5月	8.00
3	张紫纯	15.00	2023年5月	8.00
4	陈远	12.00	2023年5月	8.00
5	王祝香	11.00	2023年5月	8.00
6	金海龙	8.00	2023年5月	8.00
7	罗培林	7.50	2023年5月	8.00
8	杨星星	7.50	2023年5月	8.00
9	金晓璐	7.50	2023年5月	8.00
10	高伟	7.00	2023年5月	8.00
11	胡才斌	7.00	2023年5月	8.00
12	陈雪红	6.00	2023年5月	8.00
13	叶卫平	5.00	2023年5月	8.00
14	王理想	5.00	2023年5月	8.00
15	余小强	5.00	2023年5月	8.00
16	李书涛	4.00	2023年5月	8.00
17	柯建	3.50	2023年5月	8.00
18	陈金玲	2.50	2023年5月	8.00
19	徐盼盼	2.00	2023年5月	8.00
20	程全	2.00	2023年5月	8.00
21	孙玉琴	2.00	2023年5月	8.00
22	罗强	1.80	2023年5月	8.00
2023年5月小计		153.30		
1	潘志超	12.00	2023年12月	8.20
2	许静虹	3.00	2023年12月	8.20
2023年12月小计		15.00		
合计		168.30		

根据银信资产评估有限公司出具的银信评报字[2023]第 C00157 号《资产评估报告》（评估方法：收益法），公司截至 2023 年 5 月 31 日的股东全部权益的

评估价值为 110,000.00 万元，注册资本 5,700 万元，每注册资本公允价值为 19.30 元。

根据公司与股权激励对象签订的《台州三元车辆净化器有限公司之股权激励协议》六、2、（2）条款及补充协议约定，服务期为获授股权后至公司首次公开发行股票并上市或向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市满三年内。公司预计自 2023 年 5 月起三年完成上市，服务期至 2029 年 5 月结束，因此 2023 年 5 月和 12 月股权激励对象的服务期分别为 72 个月和 65 个月。

员工持股平台对公司的增资及份额转让构成以权益结算的股份支付，公司将授予价格与公允价值的差额根据服务期分摊确认各期股份支付费用。

2、股份支付费用计算的过程、依据、结果，相关会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据以上规定，公司计算股份支付费用的过程及结果如下：

授予日	授予数量 (万股) ①	授予 价格 ②	公允 价值 ③	应确认的股份支付 总金额(万元) ④=①×(③-②)	分摊期限 (月) ⑤	各期确认股份支付费用金额 (万元)		
						2025年1- 4月	2024 年度	2023 年度
						=④÷⑤×当年服务月份		
2023 年 5月	153.30	8.00	19.30	1,732.02	72	96.22	288.67	168.39
2023 年 12月	15.00	8.20	19.30	166.47	65	10.24	30.73	-
合计	168.30			1,898.49		106.47	319.40	168.39

注：计算结果存在尾差系公允价值按照评估价值 110,000.00 万元÷5,700 万股计算。

股份支付费用根据激励对象工作岗位及具体职务分别计入各项成本费用，相应增加资本公积。具体如下：

单位：万元

年度	股份支付金额	计入成本费用类别			
		管理费用	销售费用	研发费用	生产成本
2025年1-4月	106.47	24.20	32.95	9.77	39.54
2024年度	319.40	74.17	98.86	23.89	122.48
2023年度	168.39	28.01	57.67	9.67	73.05
合计	594.26	126.39	189.48	43.33	235.07

如上所述，公司股份支付费用计算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）说明研发人员的认定标准及划分依据，报告期内研发人员数量、学历及专业等情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性。

1、研发人员的认定标准及划分依据，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配的准确性

公司研发人员认定标准系在研发部门中直接从事研发活动的全职专业人员。相关人员具有技术相关背景，全职 100%参与研发活动，因此认定为研发人员。

公司研发人员均为全职研发人员，研发人员在工作内容方面明显区别于从事生产等其他工作的人员，因此可以准确区分研发人员与生产人员，不存在研发人员参与生产活动的情形，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间分配准确。

2、研发人员数量、学历及专业等情况

报告期内，公司各期末研发人员数量及学历情况如下：

学历	2025年4月末	2024年末	2023年末
硕士	1	1	-
本科	9	9	3
大专	15	15	11
中专及其他	14	14	17
合计	39	39	31

公司研发人员的专业主要为机械制造类、材料模具类、电气自动化类等。

（三）结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等，说明报告期内公司新增研发人员的原因及合理性，各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。

1、在研项目情况、研发成果、取得专利或技术情况

报告期各期，公司完结研发项目及期末在研项目的数量情况列示如下：

项目	2025年1-4月	2024年	2023年	2022年
当期完结项目数量（个）	2	11	5	不适用
期末在研项目数量（个）	8	10	13	5

整体来看，自 2023 年末起公司在研项目数量显著增长，已完结项目 2024 年相较 2023 年显著增长，报告期内公司主要研发项目的具体情况列示如下：

序号	项目名称	研发内容	立项时间	结项时间	研发投入金额（万元）			研发成果	取得专利情况
					2025年 1-4月	2024年	2023年		
1	大比表面积CZA材料的制备及其负载Pt/Rh催化剂的三效催化性能研究	通过开展大比表面积CZA材料的制备及其负载Pt/Rh催化剂的三效催化性能研究，采用共沉淀法制备CZA作为Pt催化剂，同时将CeO ₂ -ZrO ₂ 和Al ₂ O ₃ 机械混合负载Pt，对材料进行表征分析及性能评价，优化制备工艺参数，提高催化剂储氧能力及活性	2022年10月	2023年10月	-	-	120.97	取得“大比表面积CZA材料共沉淀法制备技术”、“Pt/CZA催化剂制备原料粉碎技术”等科研成果，优化催化剂制备工艺参数、提高催化剂储氧能力及活性	一种三元催化器耐高温检测装置及其方法（ZL202410732477.2）
2	柴油车用稀土基中低温脱硝催化剂及其制备工艺研究	稀土基脱硝催化剂以CeO ₂ 作为活性组分，具有较好的氧化还原性能、脱硝率高、环境友好等特点，本项目开发一种柴油车用稀土基中低温脱硝催化剂及其制备工艺，通过优化催化剂制备工艺，增强催化剂表面酸性位和各组分之间协同作用，提高催化剂在中低温条件下活性。	2023年1月	2024年6月	-	102.91	105.58	取得“稀土基中低温脱硝催化剂制备技术”、“稀土基中低温脱硝催化剂煅烧及测试技术”等科研成果	一种汽车尾气三元催化剂生产工艺及装置（ZL202311717527.1）；新型柴油车SCR净化器（ZL202320347767.6）
3	贵金属负载型核壳结构催化剂制备及其催化性能研究	开发一种贵金属负载型核壳结构催化剂制备技术，以微孔分子筛为核，树枝状介孔SiO ₂ 为壳，既能抑制贵金属的高温聚集长大又能抑制贵金属高温流失，提高贵金属催化剂的热稳定性和活性	2023年1月	2024年12月	-	202.80	105.81	取得“贵金属负载型催化剂核壳结构设计技术”等科研成果，成果在生产应用中能提升催化剂稳定性及活性	具有导流器的车辆净化器（ZL202321645249.9）；一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法（ZL202410718043.7）
4	柴油车用选择性催化还原过滤器（SCR）及其生产工艺研究	开发一种柴油车用选择性催化还原过滤器（SCR）及其生产工艺，利用NH ₃ 将NO _x 还原为N ₂ 和H ₂ O，对柴油车尾气中NO _x 进行控制，满足柴油车使用要求	2023年2月	2024年12月	-	236.47	79.07	取得“过滤器选择性催化还原技术”等科研成果	新型柴油车SCR净化器（ZL202320347767.6）

序号	项目名称	研发内容	立项时间	结项时间	研发投入金额（万元）			研发成果	取得专利情况
					2025年1-4月	2024年	2023年		
5	低贵金属负载量高效三元催化剂及其制备工艺研究	开发一种低贵金属负载量高效三元催化剂及其制备工艺，通过在催化剂中引入孔纳米材料，提高三元催化剂涂层的比表面积和抗老化性能，提高催化剂性能，降低贵金属用量	2023年4月	2024年12月	-	241.95	101.50	取得“低贵金属负载三元催化剂制备技术”、“三元催化剂涂层制备技术”等科研成果	一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法（ZL 202410718043.7）
6	低温催化氧化分子筛负载型VOC催化剂及其制备工艺研究	目前VOC燃烧催化剂主要是以铂（Pt）和钯（Pd）为代表的贵金属催化剂，其催化性能优越，热稳定性高，不容易产生二次污染，对环境极其友好，是比较理想的VOC去除的催化剂，为提高VOC催化剂活性及低温催化效率，本项目旨在开发一种低温催化氧化分子筛负载型VOC催化剂及其制备工艺，通过负载特定的贵金属钯，采用分子筛多孔结构，提高催化剂活性及催化氧化效率	2023年6月	2024年3月	-	16.16	93.41	取得“低温催化氧化负载型VOC催化剂制备技术”等科研成果	-
7	高性能质子交换膜水电解制氢膜电极的开发及应用	通过金属掺杂等方法构筑低贵等效的铱基与铂基催化剂，建立其结构与催化活性的关系；基于球磨等方法调控参数，开发高一致性低铱/铂基催化剂宏量制备工艺；组合质子交换膜与阴阳极催化剂，优化器件参数以提升膜电极性能	2023年10月	未结项	1.70	62.85	60.60	未结项	-
8	高比表面积铈锆体稀土催化	为提升催化剂性能，提高催化剂载体也就是储氧材料表面积尤为	2024年4月	2025年4月	14.57	76.75	-	取得“铈锆体稀土催化剂载体制备技	一种蜂窝陶瓷涂覆载体侧圆周面的等静压

序号	项目名称	研发内容	立项时间	结项时间	研发投入金额（万元）			研发成果	取得专利情况
					2025年1-4月	2024年	2023年		
	剂载体制备工艺研究	重要，本项目旨在开发一种高比表面积铈锆体稀土催化剂载体制备工艺，将铈锆氧化物均匀分散、包裹在铝基氧化物表面，使催化剂兼顾优异耐久性能及储氧性能						术”、“催化剂载体制备稀土金属元素掺杂技术”等科研成果	测试设备及其方法（ZL 202411754663.2）；一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法（ZL 202410718043.7）
9	满足欧VI/B排放法规的Pd/Rh基低贵金属车用三效催化剂研究	开发车用三效催化剂的涂层技术：下层将负载Pd的铈锆固溶体等制浆涂覆到蜂窝载体上经焙烧，提升稳定性；上层将负载含Rh的La ₂ O ₃ -Al ₂ O ₃ 涂层，提升储氧能力等，涂层制备时尝试粘结剂，提高涂层间结合力	2024年7月	未结项	66.73	94.20	-	未结项	一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法（ZL 202410718043.7）
10	薄壳型贵金属纳米颗粒制备技术研究	通过将载体颗粒的水分散液与水溶性的贵金属前体和还原剂混合来制备预处理浆料，然后通过将预处理浆料经历约40-220℃温度并持续足以在载体颗粒的表面上沉积贵金属纳米颗粒的时间，对预处理浆料进行水热处理，提高催化反应表面积，降低贵金属总量等	2024年7月	未结项	79.77	79.80	-	未结项	一种用于三元催化器壳体检测的方法（ZL 202411612005.X）
11	贵金属纳米颗粒在涂层表面自涂装工艺研究	通过将嵌段共聚物自组装与金属有机骨架结合，以嵌段共聚物自组装指导贵金属组分有序分布于催化剂涂层表面，实现贵金属组分的分散性和均一性，提高催化剂活性等	2024年7月	未结项	79.12	96.93	-	未结项	一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法（ZL 202410718043.7）

序号	项目名称	研发内容	立项时间	结项时间	研发投入金额（万元）			研发成果	取得专利情况
					2025年 1-4月	2024年	2023年		
12	非共轴径向梯度贵金属催化剂高均匀性涂覆模具设计	催化剂涂覆模具含上（夹持）、中（放置腔体）、下（刀架）结构，通过将多只催化剂载体同时放入中空腔体实现同步涂覆，提高涂覆均匀性；用内置气封夹具，充气固定载体保涂覆稳定；涂覆过程中通过称取定量的浆液放置于广口盛浆装置，通过负压风机进一步提升涂覆均匀性等	2024年10月	未结项	61.66	12.80	-	未结项	一种蜂窝陶瓷涂覆载体侧圆周面的等静压测试设备及其方法（ZL 202411754663.2）
13	非共轴径向梯度涂覆浆料制备工艺研究	开发涂覆浆料制备增流增粘改性技术、涂覆浆料制备电位调节技术，以及贵金属在涂覆浆料中均匀负载技术	2024年12月	未结项	70.90	10.89	-	未结项	一种三元催化高低温抗老化测试机及其测试方法（ZL 202510466571.2）

注：各期选取报告期内实际研发投入金额大于 100 万元的项目或其他重点研发项目作为主要研发项目。

报告期内，公司研发项目所取得的研发成果、专利情况（发明专利及实用新型专利）列示如下：

序号	项目名称	所取得的研发成果、专利	专利号	专利类型	专利授权日期
1	非共轴径向梯度涂覆浆料制备工艺研究	一种三元催化高低温抗老化测试机及其测试方法	ZL202510466571.2	发明专利	2025年7月
2	汽车排气系统管路自动化技术研究	一种汽车三元催化器的清洗装置	ZL202421435746.0	实用新型	2025年5月
3	高比表面积铈锆体稀土催化剂载体制备工艺研究	一种蜂窝陶瓷涂覆载体侧圆周面的等静压测试设备及其方法	ZL 202411754663.2	发明专利	2025年3月
	非共轴径向梯度贵金属催化剂高均匀性涂覆模具设计				
4	薄壳型贵金属纳米颗粒制备技术研究	一种用于三元催化器壳体检测的方法	ZL 202411612005.X	发明专利	2025年1月
	车用三元催化转化器壳体电阻焊技术研究				
5	大比表面积CZA材料的制备及其负载Pt/Rh催化剂的三效催化性能研究	一种三元催化器耐高温检测装置及其方法	ZL 202410732477.2	发明专利	2024年9月
6	低贵金属负载量高效三元催化剂及其制备工艺研究	一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法	ZL 202410718043.7	发明专利	2024年8月
	高比表面积铈锆体稀土催化剂载体制备工艺研究				
	贵金属负载型核壳结构催化剂制备及其催化性能研究				
	贵金属纳米颗粒在涂层表面自涂装工艺研究				
	满足欧VI/B排放法规的Pd/Rh基低贵金属车用三效催化剂研究				
7	汽车排气系统GBD全自动封装工艺研究	一种三元催化陶瓷芯保护衬垫压合工艺及设备	ZL 202410396365.4	发明专利	2024年6月
8	车用三元催化转化器壳体电阻焊技术研究	一种三元催化器视觉检测设备及其方法	ZL 202410351994.5	发明专利	2024年6月
9	贵金属负载型核壳结构催化剂制备及其催化性能研究	具有导流器的车辆净化器	ZL 202321645249.9	实用新型	2024年1月
10	基于工业机器人的汽车尾气净化系统高效焊接工艺研究	采用壳体焊接密封的汽车尾气净化系统	ZL 202321494750.X	实用新型	2023年12月

序号	项目名称	所取得的研发成果、专利	专利号	专利类型	专利授权日期
11	基于有限元模拟的三元催化器冷启动性能研究	车用三元净化器	ZL 202320892298.6	实用新型	2023年8月
12	柴油车用选择性催化还原过滤器（SCR）及其生产工艺研究	新型柴油车SCR净化器	ZL 202320347767.6	实用新型	2023年9月
	柴油车用稀土基中低温脱硝催化剂及其制备工艺研究				
13	柴油车用稀土基中低温脱硝催化剂及其制备工艺研究	一种汽车尾气三元催化剂生产工艺及装置	ZL 202311717527.1	发明专利	2024年3月

整体来看，报告期内，公司围绕高性能催化剂涂层制备技术、贵金属纳米颗粒制备技术、贵金属纳米颗粒超均匀负载技术等主要技术及其应用领域不断拓展和延伸，并形成了针对性的研发成果及专利技术。截至本回复出具日，通过报告期内的持续开展的研发项目公司已获得专利 13 项（仅包括发明专利及实用新型专利），其中发明专利 8 项，实用新型专利 5 项。

2、说明报告期内公司新增研发人员的原因及合理性，各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性

（1）报告期内公司新增研发人员的原因及合理性

从在研项目来看，2023 年初、2023 年末、2024 年末、2025 年 4 月末公司在研项目数量分别为 5 个、13 个、10 个和 8 个，自 2023 年末起公司在研项目数量显著增长。

从研发人员来看，报告期各期末公司在职研发人员数量分别为 31 人、39 人、39 人，其中 2024 年末相较 2023 年末净增加 8 人。公司持续扩大研发团队规模，新增研发人员主要基于以下因素：随着公司头陀厂区二期生产基地投产建设工作的逐步落地，公司经营规模有望实现新一轮提升，为精准匹配下游市场对汽车尾气后处理装置产品持续攀升的需求，结合公司长远发展战略布局与维系产品市场竞争优势的多维度考量，公司提前为产品迭代和新产品需求进行技术储备，并针对催化剂应用的其他新兴领域启动前瞻性研究与开发工作，着力强化在工艺改进升级、产品创新研发等领域的核心研发实力。

公司新增研发人员主要以外部招聘为主，年龄集中于 30 岁及以下，具有本

本科及以上学历人员占比呈上升趋势，专业背景覆盖车辆工程、工业机器人、计算机应用、材料与化学、机械设计等专业领域，与公司研发方向契合度较高。

综上所述，公司研发人员增长与公司研发方向、在研项目数量增长具有一致性，公司新增研发人员具备合理性。

（2）各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性

报告期各期公司通过研发项目获得的专利（发明专利及实用新型专利）与各期研发费用金额及报告期末研发人员人数的情况列示如下：

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
通过研发活动获得的专利（项）	4（3项发明专利、1项实用新型）	6（5项发明专利、1项实用新型）	3（3项实用新型）
研发费用金额（万元）	459.15	1,414.81	1,082.63
期末研发人员人数（人）	39	39	31

整体来看，报告期内公司研发人员的增长与通过研发活动获得的专利数量、研发费用的增长趋势相匹配。

综上所述，为应对下游市场需求、战略规划及技术储备考虑，报告期内公司持续加大研发投入，主要通过外部招聘新增部分研发人员，公司新增研发人员具备合理性；报告期内公司在研项目数量显著增长，持续通过研发活动取得研发成果，研发费用投入转化的有效性较强，公司研发人员的增长与研发成果、研发费用的增长趋势匹配性较强。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司制定的《台州三元车辆净化器有限公司员工股权激励方案》、激励对象和公司签署的《台州三元车辆净化器有限公司之股权激励协议》及补充协议，以及股权激励相关决议、持股平台合伙协议等；

（2）获取并检查激励对象对持股平台的出资凭证、持股平台入股公司的出资凭证以及实际控制人与激励对象之间的股权转让协议及凭证；

（3）获取公司的员工花名册，了解公司股权激励对象的职务、入职年限、

激励对象是否离职等；

（4）对激励对象进行访谈，了解其持股数量、出资来源、是否存在股权代持等情形；

（5）获取银信资产评估有限公司对公司截至 2023 年 5 月 31 日的股东全部权益出具的银信评报字[2023]第 C00157 号《资产评估报告》，核查评估价格的公允性；

（6）获取并检查公司股份支付的会计处理及相关支持性资料；

（7）对公司研发负责人及财务负责人进行访谈，了解公司研发活动的具体流程、涉及部门及工作内容、研发成果情况等，了解研发人员的构成及背景情况、研发人员认定标准等；

（8）查阅公司研发管理的相关制度、立项/结项报告、工时记录等，了解研发项目管理、研发人员管理等相关内部控制的执行情况；

（9）获取研发人员花名册，了解研发人员数量、学历及专业等，并了解新增研发人员原因，分析是否存在将非研发部门员工认定为研发人员的情形；

（10）查阅公司报告期内的研发项目的立项、结项报告等资料，统计报告期内在研项目及完结项目情况，了解报告期末的在研项目的主要研发目标及方向；

（11）访谈公司主要负责研发的相关人员，获取公司的专利台账，获取报告期内公司通过研发项目所取得的专利的研发成果明细；

（12）访谈公司研发部门负责人，了解报告期内公司新增研发人员的原因及合理性，比对各期所获得的研发成果与研发费用及研发人员增长的匹配情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

（1）公司股份支付费用计算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

（2）公司研发人员认定标准明确，划分依据充分，人员薪酬在生产成本与

研发费用之间分配准确；

(3) 公司已说明新增研发人员的原因及合理性，各期研发成果与研发人员、研发费用的匹配性较强；

(4) 与报告期初相比，报告期各期末公司在研项目数量有所增长，为更好地执行新增的研发项目以及进一步扩充研发部门综合实力，报告期内公司新增部分研发人员，公司研发人员增长与在研项目数量增长具有一致性，公司新增研发人员具备合理性；

(5) 截至本回复出具日，通过报告期内的持续开展的研发项目公司已获得专利 13 项（仅包括发明专利及实用新型专利），其中发明专利 8 项，实用新型专利 5 项，其中报告期各期分别获得 3 项、6 项和 4 项，报告期内公司研发人员的增长与研发成果、研发费用的增长趋势匹配性较强。

二、收入确认依据及第三方回款情况。根据申请文件：①公司内销收入在客户收到货物并签收时确认收入；公司外销收入确认需要满足以下条件：合同签订后，在商品已发出的情况下分不同的贸易模式分别确认收入，采用 **FOB**、**CIF** 和 **CFR** 贸易条款的，以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入；采用 **DAP** 和 **DDP** 贸易条款的，以货物运输至客户指定目的地并取得客户签收单据时确认收入。②公司第三方回款金额分别为 655.13 万元、368.56 万元、297.94 万元，主要系客户集团内支付、关联方代付等。请公司：①说明不同境外贸易模式下收入确认金额及占比；结合境内外各类型业务收入确认凭证、内外部证据、对账周期、收入确认政策与同行业可比公司的差异情况、各期会计差错更正具体情况等，说明收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定。②说明第三方回款的具体情况，包括客户及代付方名称及关系，代付原因及背景、代付金额是否与交易金额匹配，是否存在纠纷。③说明是否存在公司员工为客户垫付资金、回款最终来自公司及其关联方的情形。

(一) 说明不同境外贸易模式下收入确认金额及占比；结合境内外各类型业务收入确认凭证、内外部证据、对账周期、收入确认政策与同行业可比公司的差异情况、各期会计差错更正具体情况等，说明收入确认方法是否符合《企

业会计准则》规定。

1、不同境外贸易模式下收入确认金额及占比

报告期内，公司通过 FOB、DDP、CFR 等多种贸易模式开展境外销售，不同贸易模式下的收入金额和占比如下：

单位：万元

贸易模式	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
FOB	4,901.06	62.91%	13,212.65	56.90%	15,138.87	53.46%
DDP	2,021.98	25.95%	6,144.88	26.46%	8,532.75	30.13%
CFR及其他	867.38	11.14%	3,863.00	16.64%	4,644.93	16.41%
合计	7,790.42	100.00%	23,220.53	100.00%	28,316.55	100.00%

2、结合境内外各类型业务收入确认凭证、内外部证据、对账周期、收入确认政策与同行业可比公司的差异情况、各期会计差错更正具体情况等，说明收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

公司的收入主要为发动机尾气后处理装置的销售。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司各类型业务的收入确认方法如下：

销售类型	贸易模式	收入确认方法
内销		公司与客户签订销售合同，根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户，在客户收到货物并签收时确认收入
外销	FOB、CIF和CFR	以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入
	DAP和DDP	以货物运输至客户指定目的地并取得客户签收单据时确认收入

公司各类型业务收入确认凭证、内外部证据、对账周期情况如下：

销售类型	贸易模式	收入确认凭证、内外部证据	对账周期
内销		订单、出库单、签收单、发票、回款单据	月度~季度
外销	FOB、CIF和CFR	订单、出库单、装箱单、报关单、提单、发票、回款单据	
	DAP和DDP	订单、出库单、装箱单、报关单、提单、签收单、发票、回款单据	

同行业可比公司的收入确认方法如下：

可比公司	销售类型	客户类型	收入确认方法
艾可蓝	内销		根据销售合同和业务情况，公司在发出商品并取得客户出具的实际使用量清单或客户确认单据时确认收入
	外销		公司与客户订立的合同以离岸价（FOB，船上交货）为报价基础，在商品离岸并取得报关单时确认风险的转移，确认销售收入
凯龙高科	内销	主机厂和整车厂客户	公司已根据合同约定将产品交付给客户，且客户验收并上线装配认可该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
		其他客户	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户验收已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
	外销		公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
中自科技	内销	上线结算客户（即“寄售模式”）	根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，客户使用产品后通知公司。根据销售合同和业务情况，本公司在发出商品并取得客户出具的实际使用量清单或客户确认单据时确认收入
		入库结算客户	按约定发货并经客户验收，相关产品所有权上的主要风险和报酬、控制权即转移，确认销售收入
	外销	FOB、CIF、CFR	完成出口报关手续并在产品过船舷后，在商品离岸凭取得的报关单、提单等出口相关单据时确认风险的转移，确认销售收入

对于相同类型的业务，公司的收入确认方法与同行业可比公司一致，符合行业惯例（公司并无对主机厂、整车厂的销售业务）。

报告期内，公司的收入确认不存在差错更正情况。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）第四条规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”第十三条规定：“对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得

该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

综上所述，公司依据合同、订单等相关资料确认境内外销售的业务模式和贸易模式，并根据不同模式分别以报关单、提单、签收单等外部单据作为收入确认依据，公司的收入确认方法符合《企业会计准则》相关规定。

（二）说明第三方回款的具体情况，包括客户及代付方名称及关系，代付原因及背景、代付金额是否与交易金额匹配，是否存在纠纷。

报告期内，公司第三方回款的类型、金额和占营业收入比例情况如下：
单位：万元

类型	2025年1-4月	2024年度	2023年度
集团内回款	134.21	162.94	460.43
外汇管制委托其他主体付款	16.64	54.23	62.67
关联方代付	15.03	19.20	9.74
保理公司、中信保第三方支付平台及其他	132.05	132.19	122.29
合计	297.94	368.56	655.13
营业收入	10,508.72	30,357.67	32,243.90
占营业收入的比例	2.84%	1.21%	2.03%

报告期内，公司第三方回款金额占营业收入的比例分别为 2.03%、1.21%和 2.84%，占比较小。第三方回款主要原因系客户集团内回款、关联方代付及外汇管制等。

公司第三方回款的具体情况如下：
单位：万元

客户名称	代付方名称	客户和代付方关系	代付原因及背景	年度	代付金额
AUTOPART INTERNATIONAL INC	ADVANCE STORES COMPANY INC.	母子公司	集团内回款	2023年	368.64
XOP FIBRAS TERMICAS LTDA	PAGARE INSTITUICAO DE PAGAMENTOS S. A 及 SUPAR BRASIL TRADE LTDA	非关联方	自身资金安排、结算便利性	2025 年 1-4月	132.05
	PAGARE INSTITUICAO DE PAGAMENTOS S. A. 及 NV PARTNER LIMITED	非关联方	自身资金安排、结算便利性	2024年	77.29

客户名称	代付方名称	客户和代付方关系	代付原因及背景	年度	代付金额
DRIVEN BRANDS	***	同一集团内公司	集团内回款	2025 年 1-4月	40.15
	***	同一集团内公司	集团内回款	2024年	65.90
	***	同一集团内公司	集团内回款	2023年	13.77
KAMOKA SP. Z O.O.	KUKE FINANCE S.A.等	保理公司等	第三方支付平台	2023年	105.59
SAVANT CORPORATION DBA RADIATOR DEPOT	***	同一集团内公司	集团内回款	2024年	32.21
	***	同一集团内公司	集团内回款	2023年	52.13

注：上表为报告期内第三方回款金额的前五大客户。

报告期内，公司的第三方回款均系基于真实业务，具有商业合理性和必要性，代付金额与交易金额匹配，不存在相关纠纷。

（三）说明是否存在公司员工为客户垫付资金、回款最终来自公司及其关联方的情形。

报告期内公司制定了严格的销售收款规则，以确保货物流、资金流、发票流一致，财务人员在收到客户汇款以后，根据打款单位以及金额录入到财务系统，如若非合作客户汇款，财务人员及时与销售人员确认该笔第三方回款的情况，并要求客户提供《三方回款确认函》。同时针对涉及第三方回款的业务，公司按照双方协议约定或客户需求进行发货，公司提供服务与合同约定及商业实质一致，相关交易真实有效，且第三方回款具有商业合理性，不存在公司员工为客户垫付资金、回款最终来自公司及其关联方的情形。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）了解公司收入确认方法并与同行业可比公司进行对比，并结合收入确认凭证、内外部证据、对账周期、各期会计差错更正情况等，判断公司收入确认方法是否符合准则规定；

（2）获取公司第三方回款明细表、公司银行账户流水、往来明细账，复核第三方回款的情况；

(3) 检查主要客户的《三方回款确认函》，了解第三方回款的原因，检查第三方回款的真实性，并结合查询公司的涉诉信息了解是否存在相关纠纷；

(4) 核查公司及实际控制人、董监高等关联方的银行流水，核查其与第三方回款的支付方是否存在异常资金往来；结合公司的员工花名册和关联方清单，与第三方回款的付款名单进行比对，检查是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司的收入确认方法在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；

(2) 公司已准确披露第三方回款的具体情况，代付金额与交易金额匹配，未识别到相关纠纷；

(3) 基于实施的核查程序，不存在公司员工为客户垫付资金、回款最终来自公司及关联方的情形。

三、其他事项。请公司：①结合公司核心技术、知识产权形成时间和来源，公司董监高、核心技术人员的工作履历和相关协议约定内容，说明公司核心技术的来源、是否涉及其他单位职务发明等侵犯知识产权、商业秘密等情形，是否存在争议或潜在纠纷。②简要披露公司员工缴存社会保险、住房公积金的具体情况及其合规性。③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

(一) 结合公司核心技术、知识产权形成时间和来源，公司董监高、核心技术人员的工作履历和相关协议约定内容，说明公司核心技术的来源、是否涉及其他单位职务发明等侵犯知识产权、商业秘密等情形，是否存在争议或潜在纠纷。

经核查公司的知识产权证书、有关主管部门出具的查询文件，结合公司董事、监事（监事会取消前监事）、高级管理人员、核心技术人员的工作履历以及访谈记录，经公司书面确认，截至本反馈回复出具日，公司现有核心技术、对应知识产权形成时间以及来源等情况如下：

编号	核心技术	技术来源	对应知识产权情况	对应知识产权形成时间	专利发明人
1	高性能催化剂涂层制备技术	自主研发	一种蜂窝陶瓷涂覆载体侧圆周面的等静压测试设备及其方法 ZL202411754663.2（发明专利）	申请日 2024-12-03	王六杞；陈思玮；王理想；罗强；胡才斌
			一种三元催化器耐高温检测装置及其方法 ZL202410732477.2（发明专利）	申请日 2024-06-07	李书涛；王六杞；程全；金涛
			满足柴油车低NO _x 排放用的催化剂及其生产方法 ZL202110884098.1（发明专利）	申请日 2021-08-03	王六杞
			油电混合三元催化器 ZL202121773509.1（实用新型）	申请日 2021-08-02	王六杞
2	贵金属纳米颗粒制备技术	自主研发	一种三元催化剂原料粉碎设备及其方法 ZL202410718043.7（发明专利）	申请日 2024-06-05	王六杞；胡才斌；王理想；罗强
			柴油车分子筛SCR催化转化器 ZL202121769815.8（实用新型）	申请日 2021-07-30	王六杞
3	贵金属纳米颗粒超均匀负载技术	自主研发	一种汽车尾气三元催化剂生产工艺及装置 ZL202311717527.1（发明专利）	申请日 2023-12-14	王六杞；金海龙；胡才斌
			车用三元净化器 ZL202320892298.6（实用新型）	申请日 2023-04-17	王六杞
			金属基柴油车尾气颗粒捕捉器 ZL201520843841.9（实用新型）	申请日 2015-10-28	王六杞
4	可控分区均匀涂覆技术	自主研发	新型柴油车SCR净化器 ZL202320347767.6（实用新型）	申请日 2023-02-23	王六杞
			满足欧V排放的尾气催化转化器 ZL201822008918.7（实用新型）	申请日 2018-12-03	王六杞
			油电混合汽车的歧管式催化转化器 ZL201822008920.4（实用新型）	申请日 2018-12-03	王六杞
			轻量化油电混合汽车的歧管式催化器 ZL201821785463.3	申请日 2018-10-31	王六杞

编号	核心技术	技术来源	对应知识产权情况	对应知识产权形成时间	专利发明人
			(实用新型)		
5	分层、分段均匀涂覆技术	自主研发	车用蜂窝陶瓷载体 ZL202122450771.9 (实用新型)	申请日 2021-10-12	王六杞
			新型金属蜂窝载体 ZL202122460033.2 (实用新型)	申请日 2021-10-12	王六杞
			车用蜂窝陶瓷载体 ZL202111185209.6 (发明专利)	申请日 2021-10-12	王六杞
			新型金属蜂窝载体 ZL202111185208.1 (发明专利)	申请日 2021-10-12	王六杞
6	模块化设计及封装技术	自主研发	一种三元催化陶瓷芯保护衬垫压合工艺及设备 ZL202410396365.4 (发明专利)	申请日 2024-04-03	王六杞；程全；罗强
			一种用于三元催化器壳体检测的方法 ZL202411612005.X (发明专利)	申请日 2024-11-13	王六杞；李书涛；金涛；束方清
			一种三元催化器视觉检测设备及其方法 ZL202410351994.5 (发明专利)	申请日 2024-03-26	王六杞；金涛；李书涛
			一种三元催化器抗老化测试机及其测试方法 ZL202510466571.2 (发明专利)	申请日 2025-04-15	王六杞；束方清
			采用壳体焊接密封的汽车尾气净化系统 ZL202321494750.X (实用新型)	申请日 2023-06-12	王六杞
			智能型柴油车尾气处理系统 ZL201821516795.1 (实用新型)	申请日 2018-09-17	王六杞

参与以上核心技术及对应知识产权研发工作的董事、监事（监事会取消前监事）、高级管理人员及核心技术人员的工作履历及其与之前任职单位签订相关协议约定情况如下：

编号	发明人	入职公司时间	公司任职部门	之前任职单位	是否与之前任职单位签署保密协议/竞业禁止协议
1	王六杞	2007年3月	董事长、总经理	台州市黄岩三元车辆净化器厂（2007年3	否

编号	发明人	入职公司时间	公司任职部门	之前任职单位	是否与之前任职单位签署保密协议/竞业禁止协议
				月注销)	
2	束方清	2023年10月	技术部	无锡威孚力达催化净化器有限责任公司 (2023年9月离职)	否
3	金涛	2016年1月	董事、副总经理	/	否
4	李书涛 (取消监事会前任监事)	2021年3月	已于2025年8月离职 (原品管部经理)	浙江老百姓车业股份有限公司 (2021年1月离职)	否

注：除上述情况外，公司其他董事、高级管理人员均未参与公司核心技术的研发工作。

如上表所述，公司现有核心技术、对应知识产权均系公司自主研发形成，形成时间晚于对应参与研发的董事、监事（监事会取消前监事）及高级管理人员和核心技术人员入职公司时间，且超过其自之前任职单位离职时间一年以上。根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十三条之规定，“退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造”系原单位职务发明。结合上述工作履历及根据对以上发明人的专项访谈，以上核心技术对应知识产权不属于发明人原单位职务情形。

同时，根据中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开网络信息显示，截至本反馈回复出具之日，公司不存在涉及知识产权或技术相关的诉讼、仲裁或纠纷。

综上所述，公司的核心技术和相关专利均系自主研发形成，不涉及其他单位职务发明等侵犯知识产权、商业秘密的情形，不存在争议和潜在纠纷。

（二）简要披露公司员工缴存社会保险、住房公积金的具体情况及其合规性。

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（五）其他经营合规情况”之“1、公司社会保险缴纳情况”及“2、公司住房公积金缴纳情况”简要披露公司员工缴存社会保险、住房公积金的具体情况及其合规性，补充披露如下：

“1、公司社会保险缴纳情况

报告期内公司社会保险缴纳情况如下：

单位：人

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
员工人数 (a)	334	293	264
退休返聘人数 (b)	15	16	16
应缴纳人数 (c=a-b)	319	277	248
实缴纳人数 (d)	303	265	244
未缴纳人数 (e=d-c)	16	12	4
未缴纳社会保险情况说明	新入职12人 原单位缴纳3人 自愿放弃1人	新入职9人 原单位缴纳3人	原单位缴纳1人 自愿放弃3人
缴纳比例 (f=d/c)	94.98%	95.67%	98.39%

2、报告期内公司住房公积金缴纳情况

报告期内公司住房公积金缴纳情况如下：

单位：人

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
员工人数 (a)	334	293	264
退休返聘人数 (b)	15	16	16
应缴纳人数 (c=a-b)	319	277	248
实缴纳人数 (d)	305	267	246
未缴纳公积金人数 (e=d-c)	14	10	2
未缴纳公积金情况说明	新入职13人 自愿放弃1人	新入职10人	自愿放弃2人
缴纳比例 (f=d/c)	95.61%	96.39%	99.19%

注：实缴纳人数 (d) 通过比对员工花名册与社会保险参保证明、住房公积金汇缴核定清册人数得出。

如上表所述，报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情况，主要原因包括：(1) 部分员工为退休返聘；(2) 部分员工为当月新入职；(3) 部分员工由原单位进行缴纳；(4) 部分员工自愿放弃缴纳社保、公积金。

同时，根据浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》，报告期内公司及其境内子公司在人力资源社会保障领域、住房公积金领域不存在违法违规情况，不存在违反国家及地方有关社会保险、住房公积金方面的法律、法规而受到有关部门行政处罚的情形。

此外，就公司在本次挂牌前“社会保险、住房公积金未全员缴纳”事宜，

公司控股股东、实际控制人王六杞、汤爱春已出具承诺：

“若公司及子公司被有关劳动社会保障部门/住房公积金管理部门认定须为其员工补缴在公司本次挂牌前欠缴的社会保险费/住房公积金，要求公司或子公司补缴社会保险费/住房公积金的，或者受到有关主管部门处罚，本人将承担公司及下属全资或控股子公司由此产生的全部经济损失，保证公司及子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，公司在缴存社会保险、住房公积金等方面不存在重大违法违规情形。”

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

申报文件 2-2 及 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

（四）核查程序及核查意见

1、针对上述①、②事项核查程序及核查意见

（1）核查程序

就上述①、②事项，主办券商、律师主要履行了如下核查程序：

- 1) 查阅公司截至本反馈回复出具之日已经取得的专利证书；
- 2) 查询国家知识产权局出具的专利权属证明文件；
- 3) 对公司董监高、核心技术人员进行了访谈，并获取其调查表；
- 4) 对公司相关专利发明人进行了访谈，了解其工作履历以及之前任职单位签订保密协议/竞业禁止协议情况；
- 5) 取得公司对于核心技术和知识产权对应关系的书面确认；
- 6) 比对《中华人民共和国专利法实施细则》中关于职务发明的认定标准，并与现有专利形成情况进行对照核查；
- 7) 查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开网络信息中

公司关于知识产权的争议、纠纷情况；

8) 查阅公司报告期各期末员工花名册；

9) 查阅公司报告期内社会保险参保证明、住房公积金汇缴核定清册；

10) 取得浙江省信用中心调取的《企业专项信用报告》；

11) 取得公司在原单位缴纳社会保险、住房公积金的员工于原单位参保、缴纳的证明文件；

12) 取得实际控制人王六杞、汤爱春出具的《关于社会保险及住房公积金事项的承诺函》。

(2) 核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1) 截至本反馈回复出具日，公司的核心技术对应知识产权均由企业自主研发形成，不涉及其他单位职务发明等侵犯知识产权、商业秘密的情形，不存在争议或潜在纠纷；

2) 公司已简要披露公司员工缴存社会保险、住房公积金的具体情况及其合规性，报告期内公司存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情况，但未缴纳比例占比较小，且不存在因违反国家及地方有关社保、住房公积金方面的法律、法规而受到行政处罚的情形。

2、针对上述③事项核查程序及核查意见

(1) 核查程序

主办券商查阅了《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板，核查申报文件 2-2 及 2-7 是否符合上述规定要求，是否需要更新。

(2) 核查意见

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

问题 7、其他补充说明事项

(1) 除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市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》《挂牌指引 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《非上市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》《挂牌指引 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需要补充说明的情形。公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日尚未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查，并更新推荐报告的情形。

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

回复：

截至本回复出具之日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(3) 请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》

的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

回复：

已知悉，将按照规定执行。

（4）请按照《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 2 号——挂牌手续办理》“1.1 股东开户” 的相关规定，及时完成现有股东证券账户的开立工作。

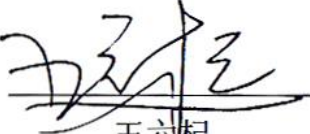
回复：

已知悉，将按照规定执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为浙江三元龙兴科技股份有限公司《关于浙江三元龙兴科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：


王六杞

浙江三元龙兴科技股份有限公司

2025年 11 月 1 日



(本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于浙江三元龙兴科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人：



赵 晋

其他项目组成员：



蒋 勇



胡伊苹



朱 浩



胡 栋



宋未忆



吴凌晓



江宏振



国泰海通证券股份有限公司

2015年11月1日