

金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司

（天津市滨海新区中新天津生态城动漫大厦 C 区二层 209）



关于《金舜驰（天津）汽车零部件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 东吴证券股份有限公司

二零二五年十一月

金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司暨东吴证券股份有限公司关于《金舜驰（天津）汽车零部件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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 10 月 13 日出具的《关于金舜驰（天津）汽车零部件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》已收悉。金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司（以下简称“金舜驰”“公司”）与东吴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、天津四方君汇律师事务所（以下简称“律师”）、利安达会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵司提出的问询函进行认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及对《公开转让说明书》进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充。

如无特别说明，本回复中的简称或名词与公开转让说明书相同。本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	宋体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对申请文件进行补充披露、更新的内容	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

目录

问题 1	关于大客户依赖与经营业绩	4
问题 2	关于采购与成本构成	32
问题 3	关于偿债能力	41
问题 4	关于研发与核心竞争力	52
问题 5	关于历史沿革	57
问题 6	关于其他事项	69
问题 7	其他	101

问题1 关于大客户依赖与经营业绩。根据申报文件，报告期各期，（1）公司对第一大客户捷温集团销售金额为8,185.53万元、13,697.51万元和4,312.12万元，占当期营业收入的比例分别为83.60%、83.22%和87.63%，占比较高。（2）公司营业收入分别为9,791.71万元、13,943.62万元和4,481.53万元；公司净利润分别为633.18万元、1,937.94万元和438.25万元；公司综合毛利率分别为27.44%、31.42%和32.10%，主要系汽车座椅通风零部件毛利率上升。（3）公司境外销售占比45.32%、48.77%和50.66%，呈现持续上升的趋势，其中北美销售占比增幅较大、亚洲销售占比降幅较大。（4）公司内销存在寄售模式。

请公司：（1）在“主要产品或服务”一节中补充披露公司主要产品的应用场景、用途。（2）说明捷温集团的基本情况，其面向的主要终端车企名称，说明向捷温集团销售的具体客户名称以及区分内销外销的主要依据；结合公司合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明公司与捷温集团、其他前五大客户合作的稳定性和持续性；结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况；说明捷温集团是否有其他供应商与公司提供相同产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公司对捷温集团的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异；说明公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，公司业务获取方式是否影响独立性。（3）结合公司所处行业的景气度、行业周期特点、产品销量及单价变动情况、产品更新换代情况、原材料价格变动、价格传导机制、主要客户采购情况、毛利率变化情况、汇率变动等，按细分产品定量分析并说明公司2024年营业收入、净利润大幅增长的原因、合理性和真实性，与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致，说明公司收入、成本与利润增长速度和趋势不匹配的原因，是否存在跨期调节利润的情况；列示公司前五大客户销售产品具体服务的终端车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配；结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况说明公司未来经营业绩的稳定性和可持续性。（4）按产品

类别，结合同行业可比公司、技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异情况，说明公司“汽车座椅通风零部件”业务毛利率持续增长的原因及合理性，毛利率趋势是否与可比公司相同业务保持一致，是否与车企年降政策一致；结合产品定价策略说明公司在大客户依赖的情况下毛利率提升的原因和商业合理性，毛利率增长的真实性和可持续性；说明 2023 年、2024 年公司外销毛利率高于内销毛利率的原因以及 2025 年 1-4 月内销毛利率高于外销的原因。（5）说明报告期各期寄售模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况等；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；说明寄售模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保寄售模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否存在收入跨期的情况；公司对寄售商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行。（6）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

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

回复：

一、在“主要产品或服务”一节中补充披露公司主要产品的应用场景、用途。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露如下：

产品名称		应用场景及用途	功能特点	产品图片
汽车座椅通风风零部件	汽车座椅通风风机上下壳体	用于汽车座椅通风系统，构成风机主要框架结构	其特点在于上下壳体与风管集成为一体，满足功能要求，由两种树脂材料组成，即上壳主体部分硬胶材料为PP-GF20，风管部分软胶材料为TPV。风管部分采用波纹管设计，确保上壳体与风管为软连接，避免受到外力损坏。本产品制造工艺复杂，需要先成型硬胶上壳体，再将上壳体主体部分放入另外一套模具内，软胶外侧部分采用两侧滑块成型，内侧部分采用八瓣式滑块全周内缩机构。	
	汽车座椅通风风机定子	用于汽车座椅通风系统，主要是通电后产生磁场、为转子提供作用力	定子由铁芯和绝缘骨架以及绕线组成，定子铁芯由高导磁率的硅钢片叠压而成，为旋转磁场提供低磁阻的路径，引导磁力线有效穿过气隙进入转子；绝缘骨架由绝缘等级为H级的绝缘树脂材料注塑而成。绕线导体需具有足够的高电导率截面积以承载额定电流。定子为多工序制造而成，包括冲压、自动化接地针、埋入注塑等，从而保证定子电阻不均匀值小于5%。	
其他汽车零部件	汽车节气门零件	用于汽车动力系统，构成节气门框架结构	汽车节气门壳体采用工程塑料加玻璃纤维替代传统铝合金，重量减轻达50%，降低整车惯性，提升燃油经济性。壳体金属端子埋入模具内一体注塑，端子表面镀锡处理，从而保证端子抗腐蚀性和导电性；壳体密封槽整圈的平面度小于0.1MM，从而保证壳体的气密性，在5PSI的压力下无泄漏。	
	汽车发动机零件	用于汽车动力系统，覆盖在发动机表面，起到防护、密封作用	汽车发动机塑料零部件采用工程塑料加玻璃纤维代替传统镁铝合金，直接降低发动机整体重量，提升燃油经济性，减少二氧化碳排放；高集成化设计，多个部件集成为一个树脂部件，避免多个部件造成的装配误差；高精	

			度的注塑加工，密封圈整圈平面度小于0.1 MM，防止油液渗漏。自动化安放多个螺母，提高生产效率。	
模具	模具	用于各类零部件的生产	模具内部结构复杂，巧妙的模具开合模力，通过斜导柱侧向抽芯、以及大滑块内嵌入多级小滑块，确保滑块镶件多个方向运动，从而脱出倒扣；模具以独创工艺加工，可保证模具加工精度，滑块表面渗氮处理，增加耐磨性；独特的油槽设计，确保滑块运动不卡死，此结构大大增加了模具使用寿命，降低生产故障率。	
	模具零件	用于各类模具，帮助模具实现成形功能	模具零件材料使用高硬度模具钢，耐高温、高压磨损以及抗腐蚀；零件用高精密的加工中心、放电加工设备、线切割加工设备加工而成，保证模具零件的尺寸精度和光洁度。	
其他零部件	医疗器械配件	用于医疗器械，起到支撑、保护等作用	外鞘固定座，用于心脏搭桥不锈钢输血接头，使用SUS304不锈钢，材料厚度0.2MM，采用连续模一体拉伸成型，产品外观为漏斗状，外形直径2.8MM，内孔为通孔，拉伸内外侧壁光洁度Ra0.2，喇叭口单侧40°，连接端口及底部翻边口无毛边，无撕裂面、断面，产品加工精度高。	

二、说明捷温集团的基本情况，其面向的主要终端车企名称，说明向捷温集团销售的具体客户名称以及区分内销外销的主要依据；结合公司合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明公司与捷温集团、其他前五大客户合作的稳定性和持续性；结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况；说明捷温集团是否有其他供应商与公司提供相同产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公

司对捷温集团的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异；说明公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，公司业务获取方式是否影响独立性。

1、说明捷温集团的基本情况，其面向的主要终端车企名称，说明向捷温集团销售的具体客户名称以及区分内销外销的主要依据；

捷温集团为纳斯达克上市公司，是全球领先的汽车热管理和气动舒适产品供应商，总部位于美国底特律，在全球 13 个国家的 27 家工厂拥有超 14,000 名员工。捷温集团产品线主要包括汽车产品及医疗与健康产品，2024 年汽车产品营业收入达到 14.06 亿美元，占全部营收的 96.58%。

捷温集团面向的主要终端客户如下：

序号	名称	2024 年销售占比 (%)	2023 年销售占比 (%)
1	通用汽车	13	13
2	大众汽车	12	9
3	现代	9	10
4	福特	9	7
5	宝马	8	8
6	奔驰	7	8
7	本田	4	4
8	Stellantis	4	6
9	捷豹路虎	4	3
10	全球电动车企（含特斯拉等）	5	4
11	其他（含医疗）	25	28
总计		100	100

注：数据来源于捷温集团 2024 年年度报告。

公司向捷温集团销售的具体客户包括捷温电子（深圳）有限公司、捷温汽车系统（中国）有限公司、捷温汽车系统（上海）有限公司、捷温汽车系统（天津）有限公司、Gentherm Hungary Kft.、Gentherm Vietnam Co.,Ltd、Gentherm Texas Inc 和 Gentherm Inc。

公司主要根据客户所在地区区分内销和外销。

2、结合公司合作背景、合作历史、报告期内及期后订单情况、复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明公司与捷温集团、其他前五大客户合作的稳定性和持续性；

公司与捷温集团的合作背景如下：2011 年，位于廊坊的捷温汽车系统（中国）有限公司通过公司网站所留联系方式与公司建立联系，洽谈金属冲压件及模具方面的采购合作，之后公司通过打样、送样，符合其要求后，于 2012 年正式开始批量供货。当时捷温集团刚开始在国内发展汽车座椅通风系统业务，急需找到符合其要求的供应商，而当时北方地区在模具和冲压件生产方面具有成熟稳定供货能力的企业相对较少，因此尽管当时公司规模偏小，也获得了入围资格，之后依靠过硬的产品质量顺利进入捷温供应商体系，并逐步扩大合作规模。

公司与其他前五大客户合作的背景类似，一方面是公司具备过硬的技术和产品实力，另一方面是其他前五大客户都在天津或北京，公司在配套服务过程中具备“地利”优势。

公司与前五大客户合作情况列表如下：

单位：万元

客户名称	开始合作时间	获取订单方式	是否签订框架协议	2023 年订单金额	2024 年订单金额	2025 年 1-4 月订单金额	2025 年 5-9 月订单金额
捷温集团	2012 年	商务洽谈	是	9,223.76	11,952.89	4,308.56	5,744.43
北京航天兴达科技有限公司	2021 年	商务洽谈	否	109.97	1,026.06	131.92	114.35

欧梯克工业（天津）有限公司	2016年	商务洽谈	是	285.26	352.79	110.24	159.50
爱信（天津）车身零部件有限公司	2022年	商务洽谈	是	258.75	347.65	80.19	128.70
法因图尔集团	2020年	商务洽谈	是	462.19	404.37	31.84	150.47

上述客户报告期内持续向公司下达订单，复购率为 100%。

综上，公司与前五大客户有较长时间的合作，主要依靠自身优势通过市场化方式获取订单，除航天兴达外与其他前五大客户均签署框架协议，报告期内及期后订单总体保持平稳增长，因此公司与捷温集团及其他前五大客户的合作具有稳定性和持续性。

3、结合报告期内及期后与新开发客户签订的订单情况，说明公司新客户的开发情况；

公司报告期内及期后主要新开发客户签订的订单情况如下：

序号	新客户名称	新客户报告期内订单金额（万元）	新客户报告期后（2025年5-9月）订单金额（万元）
1	Ideematec Deutschland GMBH	172.71	49.85
2	北京德尔福万源发动机管理系统有限公司	29.77	30.78
3	金时代（重庆）汽车零部件有限公司	4.83	30.53
4	成都科锐传感技术有限公司	2.22	20.36

注：本题中新开发客户指公司在 2023 年 1 月 1 日以后开始正式供货的客户。

报告期内，由于产能受限，因此公司主要将资源优先用于服务捷温等现有大客户，对于新客户开发主要选择后续潜力大、付款条件好的企业进行合作。以公

司报告期内新开发的北京德尔福万源发动机管理系统有限公司为例，该公司隶属于博格华纳集团，博格华纳在全球 84 个地区拥有制造和技术中心，在全球拥有约 38,000 余名员工，2024 年集团销售额达 141 亿美元（信息来源于博格华纳官网介绍）。公司通过与德尔福万源的合作进入了博格华纳的供应商体系，后续有望依靠自身实力进一步扩大合作规模。总体来说，报告期内公司受限于产能不足新客户开发数量和订单金额相对有限，但在潜力客户开发方面取得成效，后续待新厂房落成、产能扩大后，将逐步加大新客户开发力度。

4、说明捷温集团是否有其他供应商与公司提供相同产品，若有，结合公司的价格、核心技术优势等，说明公司是否存在被其他供应商替代的风险，公司对捷温集团的销售合同是否与其他客户存在条款、价格、信用期的差异；

捷温集团有三家其他供应商与公司提供同类产品。捷温集团进行新产品开发时，会向供应商发出邀约，由各家供应商提交方案及报价，供应商在分析产品开发、生产等各环节问题后提出初步方案，并在此基础上进行报价。由于公司具备包括模具生产、冲压、注塑等环节在内的一体化生产制造能力与经验，可实现从金属、塑料原料入厂，到金属塑料复合零部件出厂的一站式服务，且在产品与模具设计、设备、工艺等方面拥有较多创新，因此提出的方案具有较强的竞争力，且在成本控制及产品报价方面也具备优势，从而使公司产品在捷温集团同类产品采购中占据 40-50%的份额，同时保持较为稳定的毛利率水平。综上，公司被其他供应商替代的风险较低。

公司与捷温集团签订框架协议，主要是规定公司作为供应商需遵守的基本原则，与其他客户签订的框架协议条款无本质区别。公司向捷温集团供应汽车座椅通风零部件，均为定制化产品，价格与向其他客户供应的产品不具可比性。

信用期来看，公司对捷温集团信用期 2023、2024 年为到票后 120 天，2025 年 1-4 月为到票后 140 天，其他主要客户信用期为到票后 30 天到 120 天不等。2025 年公司对捷温集团延长信用期，主要是汽车产业链下游整车厂向上游供应商施压传导所致。考虑到捷温集团信用良好、合作规模较大，因此公司接受了此次信用期的延长。

5、说明公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，公司业务获取

方式是否影响独立性。

公司直接与客户接洽并通过市场化方式获取订单，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况，故公司业务获取方式不影响独立性。

三、结合公司所处行业的景气度、行业周期特点、产品销量及单价变动情况、产品更新换代情况、原材料价格变动、价格传导机制、主要客户采购情况、毛利率变化情况、汇率变动等，按细分产品定量分析并说明公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长的原因、合理性和真实性，与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致，说明公司收入、成本与利润增长速度和趋势不匹配的原因，是否存在跨期调节利润的情况；列示公司前五大客户销售产品具体服务的终端车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配；结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况说明公司未来经营业绩的稳定性和可持续性。

1、结合公司所处行业的景气度、行业周期特点、产品销量及单价变动情况、产品更新换代情况、原材料价格变动、价格传导机制、主要客户采购情况、毛利率变化情况、汇率变动等，按细分产品定量分析并说明公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长的原因、合理性和真实性，与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致，说明公司收入、成本与利润增长速度和趋势不匹配的原因，是否存在跨期调节利润的情况；

行业周期特点来看，汽车零部件行业与下游汽车整车制造行业有高度的一致性，是一个周期性行业，与宏观经济的波动周期在时间和振幅方面存在较为明显的正向关系。当宏观经济处于上行周期时，工业、运输业对整车需求增长，个人消费者的购买需求也较为旺盛，汽车行业销量增加、盈利水平提高，从而带动汽车零部件行业的需求和盈利。在经济不景气时，下游需求减弱，同时伴随着繁荣期投资过剩导致汽车行业出现产能过剩，供求暂时性失衡，导致汽车零部件行业盈利水平出现下滑。

行业景气度来看，中国汽车工业协会数据显示，2023 年，我国汽车产销量分别完成 3016.1 万辆和 3009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，产销量连续 15

年稳居全球第一；2024年，我国汽车产销累计完成3128.2万辆和3143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，产销继续稳居全球第一；2025年1-9月，我国汽车产销分别完成2433.3万辆和2436.3万辆，同比分别增长13.3%和12.9%，其中9月份汽车产销分别完成327.6万辆和322.6万辆，同比分别增长17.1%和14.9%，汽车产销历史同期首次超过300万辆。综上，近两年来我国汽车行业保持较高的景气度。

产品销量、单价及毛利率情况如下：

项目		2025年1-4月	2024年度	变动率	2023年度
汽车座椅通风零部件	销量（万件）	1,679.50	4,615.60	39.83%	3,300.87
	收入（万元）	3,925.38	11,586.98	41.63%	8,181.18
	单价（元/件）	2.34	2.51	1.21%	2.48
	毛利率	32.61%	32.50%	20.86%	26.89%
其他汽车零部件	销量（万件）	327.7	1141.23	-32.21%	1,683.42
	收入（万元）	351.26	1599.16	79.34%	891.67
	单价（元/件）	1.07	1.4	164.15%	0.53
	毛利率	24.38%	23.05%	-16.70%	27.67%
模具	销量（万件）	0.48	1.72	-26.18%	2.33
	收入（万元）	143.23	622.89	32.11%	471.48
	单价（元/件）	298.02	362.69	79.23%	202.36
	毛利率	28.27%	26.73%	-1.33%	27.09%
其他零部件	销量（万件）	49.8	165.14	-1.41%	167.51
	收入（万元）	59.49	127.34	-47.42%	242.18
	单价（元/件）	1.19	0.77	-46.90%	1.45
	毛利率	51.03%	56.71%	28.86%	44.01%

由上表可见，2024年公司汽车座椅通风零部件销量保持较快增长，同时产品结构优化影响下单价略增，带动营收大幅增长，毛利率在规模效应影响下增幅达到20.86%；其他汽车零部件和模具销量出现下降，但产品结构优化导致单价提升幅度较大，推动营收不跌反涨，模具毛利率相对稳定，其他汽车零部件毛利率下滑幅度偏大，主要是由于航天兴达2024年销售占比大幅提升，同时其毛利率水平较低；其他零部件销量和单价均出现下跌，导致营收跌幅较大，毛利率上升幅度较大，主要是由于2024年高毛利率的乐普医疗销售占比提升。

产品更新换代情况来看，公司主要为汽车总成企业进行配套，因此产品更新换代主要与下游客户的升级需求有关。一般来说，汽车整车厂一款产品定型后有一定的生命周期，中间改款主要是外部组件或模块更新，内部功能性、结构性部

件不会轻易变化；燃油车更新换代周期一般是 5-8 年，新能源车更新换代周期缩短至 3 年左右。当下游整车企业对原有车型进行升级，则公司也需配合总成企业进行零部件的研发和升级，公司产品更新换代与下游客户升级的周期基本一致。

报告期内，公司原材料价格变动情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	增长率	2024 年度	增长率	2023 年度
铝套（元/个）	1.37	-6.16%	1.46	-3.31%	1.51
塑料粒子(元/公斤)	13.96	-13.99%	16.23	-0.31%	16.28
无取向电工钢(元/公斤)	6.86	-7.80%	7.44	-12.47%	8.50
黄铜(元/公斤)	70.26	1.22%	69.41	3.60%	67.00

价格传导机制来看，公司与客户就产品确定价格后，后续每年年底会审视当年原材料价格波动情况，如幅度较大则在第二年相应调整产品价格；定期调整以外，如年内原材料价格出现快速上涨且幅度超过 10%，则公司可与客户协商，对产品价格相应进行调整。

主要客户采购情况来看，报告期内公司主要客户采购情况较为稳定，特别是第一大客户捷温集团采购金额保持稳定增长，前五大客户报告期各期无新进或退出。详情参见本题第二问前五大客户“报告期内及期后订单情况”。

汇率变动来看，报告期内，公司境外客户主要以美元或欧元进行定价及结算，因此境外销售一定程度上会受到美元、欧元兑人民币汇率波动的影响。报告期各期，公司汇兑损益占净利润比重情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
财务费用-汇兑收益	18.63	99.65	4.74
净利润	438.25	1,937.94	633.18
占比	4.25%	5.14%	0.75%

由上表可知，公司汇兑损益占净利润比例相对较低，对公司业绩影响较小。

总体来说，汽车零部件行业具备周期性特征，近两年来处于较高景气阶段；报告期内公司主要产品汽车座椅通风零部件销量保持较快增长，且单价较为稳定，毛利率在规模效应影响下有一定的提升，其他主营产品收入整体增长，毛利率涨跌不一，总体毛利贡献保持增长；公司产品更新换代与下游客户升级的周期基本一致；报告期内除黄铜价格略有增长外，其他主要原材料价格呈下行趋势；价格

传导方面，如原材料价格波动较大，公司可与客户协商调整第二年产品价格；主要客户采购额报告期内保持增长；汇率变动对公司业绩贡献为正收益，但影响较小。综合上述分析，公司营业收入增长主要是在行业较高景气背景下，捷温集团等主要客户采购额增长，规模效应等因素影响下公司毛利率维持稳中有升趋势，推动公司净利润大幅增长，相关情况是真实、合理的。

同行业可比公司业绩情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入			净利润		
	2024 年度	变动率	2023 年度	2024 年度	变动率	2023 年度
挂牌公司	13,943.62	42.40%	9,791.71	1,937.94	206.06%	633.18
骏创科技	75,500.10	8.08%	69,857.11	4,666.30	-46.21%	8,675.17
宏德众悦	8,796.80	31.89%	6,669.64	1,813.64	44.85%	1,252.08
弥富科技	27,290.72	35.29%	20,171.56	7,622.42	31.31%	5,804.85
博奇科技	96,129.64	22.02%	78,781.44	7,467.09	1.03%	7,391.14

注：同行业可比公司数据来源于各家公司年报。

同行业可比公司营业收入均出现了增长，可比公司利润方面，除骏创科技因骏创墨西哥法律纠纷支出增加及骏创北美大幅亏损外，可比公司净利润均有增长，因此公司业绩变化趋势与同行业可比公司基本一致。

公司收入、成本及净利润增长情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	变动率	2023 年度
营业收入	13,943.62	42.40%	9,791.71
营业成本	9,563.16	34.59%	7,105.33
毛利	4,380.46	63.06%	2,686.38
毛利率	31.42%	14.51%	27.44%
销售费用	186.98	3.30%	181.00
管理费用	738.61	38.41%	533.62
研发费用	982.47	10.78%	886.86
财务费用	-33.80	-134.76%	97.24
净利润	1,937.94	206.06%	633.18

由上表可知，公司 2024 年营业成本同比增速低于营业收入增速，使 2024 年毛利率比 2023 年增长 14.51%，推动公司毛利增速达到 63.06%；同时，2024 年公司各项费用控制较好，同比增速普遍低于营收增速，财务费用因汇兑损益增加

94.91 万元致负增长 134.76%，以上因素共同作用，推动 2024 年净利润同比增速达到 206.06%。综上，公司净利润增速较快符合公司实际经营情况，不存在跨期调节利润的情形。

2、列示公司前五大客户销售产品具体服务的终端车型，说明公司报告期内的销售量与终端车厂的销售量是否匹配；

公司前五大客户销售产品面向的主要终端车型如下：

客户名称	整车企业	具体车型
捷温	长城	长城炮
		WEY 玛奇朵
	宝马	3 系
		5 系
		8 系
	特斯拉	Model Y
		Model 3
福特	林肯航海家	
现代	索纳塔	
航天兴达	奇瑞	瑞虎
爱信	丰田	BZ4
		赛那
	别克	威朗
法因图尔	丰田	车型不详

注：公司主要为欧梯克工业（天津）有限公司提供模具及紧固件配件，无法对应到具体车企及车型。欧梯克（Oetiker）是全球知名的连接产品供应商，为汽车、工业等领域提供可靠连接方案。

由于较多车型销售数据不易查证，因此主要以特斯拉 Model 3/Y、长城长城炮/WEY 玛奇朵等车型进行销量匹配性分析，具体情况如下：

车型	产品料号	单车用量(件)	2023 年		2024 年	
			产品出货量(件)	车型合计销量(辆)	产品出货量(件)	车型合计销量(辆)
Model 3/Y	16022405A/B	2	285,024	603,664	758,510	657,000
	16022406A	4	555,988		1,508,403	
	16022407A/B	2	278,360		753,767	
长城炮/WEY 玛奇朵	16020056A	4	220,725	143,851	360,000	130,416
	16020057A	4	217,917		348,705	

注：对应车型销量数据来源于互联网对相关车型销售情况的报道。

公司为整车厂三级供应商，由于其他各级供应商的存在，因此公司产品销量无法与配套车型销量一一对应。总体来说，报告期内公司相关产品销量保持增长，

可配套的整车数量低于该车型整体销量，公司产品销售量与终端车厂的销售量基本可匹配。

3、结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况说明公司未来经营业绩的稳定性和可持续性。

行业发展情况来看，中国汽车工业协会数据显示，2023年、2024年我国汽车产销量保持稳步增长，稳居全球第一；2025年1-9月，我国汽车产销同比分别增长13.3%和12.9%，其中9月份汽车产销分别完成327.6万辆和322.6万辆，同比分别增长17.1%和14.9%，汽车产销历史同期首次超过300万辆。同时，国内汽车零部件行业近年来也获得了较快的发展，根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的2024年全球汽车零部件供应商百强榜，2024年上榜的中国企业又多了两家，达到15家，其中前50名中有5家，宁德时代上升至第四。因此，汽车零部件行业在整体汽车工业平稳增长的背景下面临良好的发展机会。

同行业可比公司经营情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入			净利润		
	2024年度	变动率	2023年度	2024年度	变动率	2023年度
挂牌公司	13,943.62	42.40%	9,791.71	1,937.94	206.06%	633.18
骏创科技	75,500.10	8.08%	69,857.11	4,666.30	-46.21%	8,675.17
宏德众悦	8,796.80	31.89%	6,669.64	1,813.64	44.85%	1,252.08
弥富科技	27,290.72	35.29%	20,171.56	7,622.42	31.31%	5,804.85
博奇科技	96,129.64	22.02%	78,781.44	7,467.09	1.03%	7,391.14

注：同行业可比公司数据来源于各家公司年报。

截止到2025年4月30日，公司期末在手订单金额共计1421.99万元，期后（2025年5月-9月）新签订单金额为6536.78万元。期后经营业绩（未审）情况如下：

项目	2025年1-9月
收入（万元）	10,446.49

净利润（万元）	1,651.60
毛利率（%）	36.72
经营活动现金流量净额（万元）	2,935.10

公司 2025 年 1-9 月营业收入同比增长率为 4.86%，保持稳定增长。

综上，我国近年来汽车行业处于较高景气度，国内汽车零部件企业发展情况较好，同行业可比公司 2024 年营收同比均为增长，除骏创科技受境外子公司拖累外多数企业盈利增长情况较好，公司期末在手订单、期后新签订单金额分别为 1421.99 万元、6536.78 万元，期后收入平稳增长，净利润、毛利率、经营活动现金流量净额等指标表现良好，公司未来经营业绩具有较强的稳定性和可持续性。

四、按产品类别，结合同行业可比公司、技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异情况，说明公司“汽车座椅通风零部件”业务毛利率持续增长的原因及合理性，毛利率趋势是否与可比公司相同业务保持一致，是否与车企年降政策一致；结合产品定价策略说明公司在大客户依赖的情况下毛利率提升的原因和商业合理性，毛利率增长的真实性和可持续性；说明 2023 年、2024 年公司外销毛利率高于内销毛利率的原因以及 2025 年 1-4 月内销毛利率高于外销的原因。

1、按产品类别，结合同行业可比公司、技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异情况，说明公司“汽车座椅通风零部件”业务毛利率持续增长的原因及合理性，毛利率趋势是否与可比公司相同业务保持一致，是否与车企年降政策一致；

同行业可比公司主要产品毛利率情况如下：

(1) 骏创科技

项目	2024 年度	2023 年度
毛利率	22.70%	27.52%
汽车塑料零部件	23.06%	27.30%

(2) 宏德众悦

项目	2024 年度	2023 年度
毛利率	46.09%	43.84%

连接件	49.84%	44.17%
紧固件	51.52%	49.65%
电池包组件	37.06%	32.71%

(3) 弥富科技

项目	2024 年度	2023 年度
毛利率	45.31%	47.43%
汽车流体管路系统关键零部件	47.06%	50.32%
其他塑料零部件	36.10%	35.79%

(4) 博奇科技

项目	2024 年度	2023 年度
毛利率	22.26%	20.57%
汽车内饰材料	25.32%	24.59%
汽车座椅护套	15.96%	10.10%

注：以上同行业可比公司数据来源于各家公司年报。

技术水平和产品竞争力来看，公司作为汽车座椅舒适系统关键零部件的生产商，在经营过程中高度重视技术研发，目前是天津市“专精特新”中小企业、高新技术企业，拥有各类专利 58 项，其中发明专利 5 项，实用新型 52 项，另有软件著作权 4 项。通过不断提升技术水平，公司在汽车座椅舒适系统零部件生产领域具备了较强的产品竞争力。

经营策略和市场定位来看，公司聚焦于汽车座椅舒适系统关键零部件这一细分领域，通过在产品和模具设计以及自动化技术方面的持续投入，不断提升产品质量和生产效率、降低生产成本，强化产品竞争力。

下游客户来看，公司汽车座椅通风零部件的客户主要是捷温集团。捷温集团是总部位于底特律的纳斯达克上市公司，在座椅舒适系统领域具有较高的市场地位。欧美企业普遍将供应商视为至关重要的战略伙伴，其文化核心是构建长期、稳定、协同的关系，以期共同应对市场挑战和推动创新。与客户良好的合作关系，有助于公司业务走上良性发展的轨道。

年降政策方面，公司与汽车座椅通风零部件客户捷温集团约定新产品投产后前三年每年压降 3%，第四年开始原则上不再降，但如下游整车厂要求压降且幅度较大，则捷温集团可能会与公司协商压降，但压降幅度控制在 5%以内。

综上，同行业可比公司中，骏创科技与弥富科技 2024 年毛利率同比出现下

降，宏德众悦与博奇科技均出现上升，由于细分产品种类的不同各家公司毛利率变化趋势不一，公司与其不具可比性；公司聚焦于汽车座椅舒适系统关键零部件领域并持续进行研发投入，目前已具备较强的技术实力和产品竞争力，且由于该产品下游客户主要是捷温集团，作为欧美企业其对上游供应商更多秉承“共同发展”理念，因此在年降政策方面相对温和，公司通过技术投入不断提高效率、降低成本，可以较好地抵消年降的影响，因此公司在汽车座椅舒适系统零部件销售规模快速增长的情况下，利用规模效应等推动毛利率增长具有合理性。

2、结合产品定价策略说明公司在大客户依赖的情况下毛利率提升的原因和商业合理性，毛利率增长的真实性和可持续性；

公司产品定价策略以成本加成为基础，在获取订单时通过供应商竞价以及与客户协商确定最终价格。捷温集团对于公司所供应的产品另有三家供应商，捷温集团进行新产品开发时，会向供应商发出邀约，由各家供应商提交方案及报价。公司依托一体化生产制造能力和较强的技术实力，使产品方案及报价具有较强的竞争力，同时保持自身稳定的毛利率水平。以捷温集团系统内的 Gentherm Texas Inc 为例，公司依托自身产品竞争力，与 Gentherm Texas Inc 的交易金额快速增长，2024 年交易金额由 2023 年的 275.49 万元上升至 2129.67 万元，且毛利率由 37.45% 增至 38.30% 左右。综上，公司作为捷温集团重要零部件供应商，为其提供质量稳定、高性价比的产品，在此基础上获得捷温集团同类产品 40-50% 的供应份额且合作规模不断扩大，规模效应及高毛利客户销售增长较快等因素影响下毛利率提升具有商业合理性和真实性。后续公司如能保持较强的产品竞争力，为客户持续提供有价值的产品，则毛利率水平有望持续稳定。

3、说明 2023 年、2024 年公司外销毛利率高于内销毛利率的原因以及 2025 年 1-4 月内销毛利率高于外销的原因。

报告期内，公司境内外毛利率差异情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
内销	32.54%	29.97%	26.85%
外销	31.67%	32.94%	28.14%

报告期各期，完整会计年度下公司内销毛利率均低于外销毛利率，主要原因

系①外销客户相对较少,对产品质量、性能要求较高,同时其终端产品单价较高,整体价格敏感度较低,给予公司的单价和毛利空间较高。而内销客户除了上述客户在境内的下属公司外,还有较多汽车行业其他内资客户以及其他领域的客户,议价空间相对较小。②对于境外客户,地域、语言、营商环境等存在一定天然门槛,供应商更换及沟通成本较高,其与供应商合作一般较为稳定。同时,国内产业链基础较为健全,竞争较为激烈,导致境内客户对于产品价格预期较低,议价能力较强。公司报告期内的内外销毛利率,主要受捷温集团内部终端客户毛利率的影响,2023年度及2024年度受上述因素影响,外销毛利率高于内销毛利率。2025年1-4月内销毛利率高于外销毛利率的主要原因为公司向捷温集团销售的产品结构差异所致。2025年1-4月,公司内销业务中向捷温天津销售的占比大幅增加,2024年及2025年1-4月的内销占比分别为10.98%和45.12%,公司2024年及2025年1-4月向其销售的产品毛利率分别为37.82%及36.30%,因此捷温天津的销售占比增加,提升了2025年1-4月的内销毛利率水平。外销方面,公司向捷温越南销售占外销比例较高,2024年及2025年1-4月的销售占比分别为66.14%和59.98%,公司2024年及2025年1-4月向其销售的产品毛利率30.19%、30.04%,总体保持稳定。由于公司对捷温集团不同主体所销售的产品附加值存在一定程度的差异,因此不同期间的销售结构差异使得2025年1-4月内销毛利率高于外销毛利率。

五、说明报告期各期寄售模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况等;说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因;说明寄售模式下公司与客户对账的具体流程和周期,如何确保寄售模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠,收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异,是否存在收入跨期的情况;公司对寄售商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行。

(一)说明报告期各期寄售模式销售金额和占比、涉及的主要客户、对应金额、占比情况等

报告期内,公司寄售模式涉及的客户为捷温汽车系统(中国)有限公司(以下简称“捷温中国”)。从2024年12月开始,捷温中国将与公司合作的业务模式转变为寄售模式。具体情况如下:

单位：万元

客户名称	2025年1-4月		2024年度	
	金额	比例	金额	比例
捷温中国	652.26	14.55%	1.44	0.01%

如上表所示，公司寄售模式下涉及客户仅捷温中国一家，2024年及2025年1-4月占营业收入比例分别为0.01%及14.55%。

（二）说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，公司向捷温中国销售的产品为汽车座椅通风零部件，汽车座椅通风零部件在寄售模式与非寄售模式下的毛利率水平如下所示：

模式	2025年1-4月	2024年度
寄售模式	31.22%	33.33%
非寄售模式	32.92%	32.59%

注：2024年度寄售模式仅包括2024年12月，非寄售模式为2024年全年。

如上表所示，公司同类产品在寄售模式及非寄售模式下的毛利率水平基本保持一致，无显著差异。

（三）说明寄售模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保寄售模式销售金额的准确性、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异，是否存在收入跨期的情况；

1、说明寄售模式下公司与客户对账的具体流程和周期，如何确保寄售模式销售金额的准确性

报告期内，涉及寄售模式的客户仅捷温中国，与客户对账的具体流程和周期为：公司与客户按月对账，由客户业务员使用邮箱发送每月领用产品规格、数量的对账单，交由公司业务员核对，核对一致后将清单提交给财务部门开票。财务部门对销售清单进行复核，财务部门核对无误后开具发票。

捷温中国转为寄售模式主要原因为：捷温中国的产品需求较大，按最终结算端统计，2024年度为公司内销第一大客户，因此对于产品交付的及时性具有较大的迫切性，变更模式对其及时领用公司产品更具备便利性。公司通过按月对账机制确保寄售收入核算的准确性。

2、收入确认时点是否恰当、相关依据是否充分、可靠

寄售模式下收入确认时点为：公司根据约定将产品运送至客户指定仓库，客户根据生产需要从客户指定仓库中领用产品，每月公司与客户对账，双方确定客户对账期间内实际领用的产品数量及金额后，公司确认收入。

寄售模式系公司为了及时满足客户的交付要求，更好的维持双方的合作关系而采用，在同行业可比公司中较为常见。在该模式下，客户只有在实际领用时，方满足收入确认条件，达成控制权转移，因此收入确认时点恰当。

报告期内，寄售模式下收入确认的相关依据为邮件记录、对账单，相关证据充分、可靠。

3、收入确认方式与同行业可比公司是否存在差异

同行业可比公司寄售模式收入确认方式具体如下：

可比公司	寄售模式收入确认
骏创科技	每月和客户进行对账，对账无误后，以对账单确认收入
宏德众悦	VMI 模式：公司根据客户订单组织安排生产，将产品运送至客户指定仓库存放，产品在仓库保存期间，其所有权仍归属公司所有，但由客户对存货进行管理。客户根据其生产需求从仓库中领用产品，公司按客户实际领用并核对后确认销售收入
弥富科技	无
博奇科技	公司根据约定将产品运送至客户指定仓库，客户根据生产需要从客户指定仓库中领用产品，每月公司与客户对账，双方确定客户对账期间内实际领用的产品数量及金额后，公司确认收入

如上表所示，公司与同行业可比公司在寄售模式下收入确认政策均通过对账确认，不存在差异。

4、是否存在收入跨期的情况

公司与客户按月对账，与客户对账的方式可以保证收入确认价格和数量的准确性，不存在收入跨期的情况。

（四）公司对寄售商品的控制措施、相关内控制度是否健全并得到有效执行
 报告期各期末，公司寄售商品占存货比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日
寄售商品账面余额	224.90	190.14
存货账面余额	1,788.07	1,649.34
比例	12.58%	11.53%

2024年末及2025年4月末，公司寄售模式下寄存在客户处的存货账面余额分别为190.14万元及224.90万元，占当期期末存货余额比例分别为11.53%及12.58%。

1、公司对寄售商品的控制措施，相关内控制度是否健全

公司对寄售商品的控制措施如下：

(1) 寄售商品发货和签收：公司根据客户需求将产品运送至指定地点，客户对货物的数量、规格、型号、外观包装等进行查验无误后在送货单上签字确认。

(2) 寄售商品领用和对账：客户根据生产需要领用寄售商品，公司与客户按月对账，由客户业务员使用邮箱发送每月领用产品规格、数量的对账单，交由公司业务员核对，核对一致后将清单提交给财务部门开票。财务部门对销售清单进行复核，财务部门核对无误后开具发票并确认收入。

(3) 寄售商品库存管理：公司在系统内设置了寄售库，专门对寄售仓内的存货进行统计，根据每月发货及签收情况记录进行寄售库的存货情况，同时根据各月末与客户对账，记录寄售库内存货的领用情况。

(4) 寄售商品盘点管理：对于存放于客户处的存货，公司定期对其进行盘点，以确保实物与寄售库数据相符。

综上，公司建立了包括寄售商品发货、签收、库存管理、领用、对账、盘点在内的控制措施，相关内控制度设计合理。

2、相关内控制度是否得到有效执行

中介机构取得公司与寄售客户的邮件记录、对账单等单据，并结合对应业务合同、发票等支持单据，确认寄售相关内控制度得到有效执行。

六、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求在《公开转让

说明书》之“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”中对境外收入有关情况进行了补充披露，具体如下：

“1) 境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

①主要出口国和地区情况

公司报告期内境外销售地区分布情况如下：

单位：万元

销售地区	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美	778.11	34.27%	2,143.33	31.52%	350.10	7.89%
亚洲	1,361.80	59.98%	4,497.59	66.14%	3,845.02	86.65%
欧洲	130.39	5.74%	159.29	2.34%	242.30	5.46%
合计	2,270.30	100.00%	6,800.20	100.00%	4,437.42	100.00%

报告期内，公司销售地区主要为北美地区（美国）、亚洲（越南）、欧洲（包括匈牙利、德国等国家）。

②主要客户情况

报告期内，公司前五大境外客户的收入及其占外销收入比例情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	占比
2025年1-4月	捷温集团	2,230.51	98.25%
	Unamatata GmbH	28.19	1.24%
	Ideematec	11.60	0.51%
	合计	2,270.30	100.00%
2024年度	捷温集团	6,739.09	99.10%
	Ideematec	61.90	0.91%
	Unamatata GmbH	-0.79	-0.01%
	合计	6,800.20	100.00%

2023 年度	捷温集团	4,246.62	95.70%
	Ideematec	100.84	2.27%
	Unamatata GmbH	89.96	2.03%
	合计	4,437.42	100.00%

注：1、捷温集团包含 GenthermHungaryKft.、GenthermVietnamCo.Ltd、GenthermTexasInc 和 GenthermInc。

2、Ideematec 包含 Ideematec Deutschland GMBH、Ideematec Inc 和 Ideematec Spain S.L.U。

③公司与主要境外客户签订框架协议的情况、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

客户名称	框架协议情况	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
捷温集团	签订有集团整体采购通则，内容主要为通用条款	直销	同一集团境内客户推荐	内部以成本加成为基础，供应商竞价以及双方协商共同定价	银行转账	2023、2024 年为到票后 120 天，2025 年 1-4 月为到票后 140 天
Unamatata GmbH	无框架协议	直销	自行开发客户	内部以成本加成为基础，供应商竞价以及双方协商共同定价	银行转账	合同签订后支付 30%；发货支付 70%
Ideematec	签订有集团整体采购通则，内容主要为通用条款	直销	自行开发客户	内部以成本加成为基础，供应商竞价以及双方协商共同定价	银行转账	到票后 90 天

公司与境外客户签订框架协议内容以通用条款为主，实际以销售订单作为业务合同，销售订单约定明确产品品种、销售单价、交货日期、交货方式等。

④境内外毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司境内外毛利率差异情况如下：

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

内销	32.54%	29.97%	26.85%
外销	31.67%	32.94%	28.14%

报告期各期，完整会计年度下公司内销毛利率均低于外销毛利率，主要原因系①外销客户相对较少，对产品质量、性能要求较高，同时其终端产品单价较高，整体价格敏感度较低，给予公司的单价和毛利空间较高。而内销客户除了上述客户在境内的下属公司外，还有较多汽车行业其他内资客户以及其他领域的客户，议价空间相对较小。②对于境外客户，地域、语言、营商环境等存在一定天然门槛，供应商更换及沟通成本较高，其与供应商合作一般较为稳定。同时，国内产业链基础较为健全，竞争较为激烈，导致境内客户对于产品价格预期较低，议价能力较强。公司报告期内的内外销毛利率，主要受捷温集团内部终端客户毛利率的影响，2023年度及2024年度受上述因素影响，外销毛利率高于内销毛利率。2025年1-4月内销毛利率高于外销毛利率的主要原因为公司向捷温集团销售的产品结构差异所致。2025年1-4月，公司内销业务中向捷温天津销售的占比较高，2024年及2025年1-4月的内销占比分别为10.98%和45.12%，公司2024年及2025年1-4月向其销售的产品毛利率分别为37.82%及36.30%，因此捷温天津的销售占比增加，提升了2025年1-4月的内销毛利率水平。外销方面，公司向捷温越南销售占外销比例较高，2024年及2025年1-4月的销售占比分别为66.14%和59.98%，公司2024年及2025年1-4月向其销售的产品毛利率30.19%、30.04%，总体保持稳定。由于公司对捷温集团不同主体所销售的产品附加值存在一定程度的差异，因此不同期间的销售结构差异使得2025年1-4月内销毛利率高于外销毛利率。

⑤汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外客户主要以美元及欧元进行定价及结算，因此境外销售一定程度上会受到美元兑人民币及欧元兑人民币汇率波动的影响。

报告期各期，公司财务费用-汇兑损益占净利润比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
财务费用-汇兑损益	18.63	99.65	4.74
净利润	438.25	1,937.94	633.18

占比	4.25%	5.14%	0.75%
----	-------	-------	-------

报告期内，公司汇兑损益占净利润比例相对较低，对公司业绩影响较小，2024 年及 2025 年 1-4 月占比相对较高，主要原因为 2024 年及 2025 年 1-4 月，美元兑人民币、欧元兑人民币汇率的波动相对较大所致。

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

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）和《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）等文件的规定，公司负责出口业务的境内母子公司出口产品适用增值税“免退税”政策。报告期内，公司向境外销售货物的出口退税率主要为 13%。公司办理了出口退（免）税备案手续，并按照国家法律规定的增值税税率向境外客户开具销售货物增值税发票。

报告期内，公司主要境外客户分布于北美及亚洲。报告期内，公司向亚洲出口的所在国为越南，该国未对公司产品加征关税、进口配额等贸易壁垒的情形。公司向北美地区出口形式为运输至美国休斯顿后，陆运至墨西哥的模式，该模式下适用海关过境制度（T&E - Transportation and Exportation），货物在休斯顿港卸货后，若不进入美国消费市场，而是直接通过陆运过境美国运往墨西哥，可申请 T&E 保税运输程序，完成该流程后货物仅在美国境内临时过境，无需向美国缴纳关税或其他进口税费。因此公司向北美地区出口，不受贸易争端以及美国对中国进口商品加征关税的影响。2024 年度、2025 年 1-4 月公司向北美地区出口均正常进行，未发生停滞。

综上所述，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力无重大不利影响。

3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系或正常业务以外的其他资金往来。”

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

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

（一）核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序及核查情况

主办券商及会计师实施了以下核查程序：

（1）了解公司产品应用场景及用途；

（2）取得捷温集团 2024 年年报，了解公司与前五大客户合作背景、合作历史、获取订单方式；

（3）取得公司报告期内及期后前五大客户的订单明细情况、新开发客户期内及期后订单明细情况、所有客户期末及期后订单情况；

（4）查阅公司与前五大客户签订的框架协议；

（5）了解公司产品销量及单价变动情况、产品更新换代情况、原材料价格变动情况、价格传导机制、毛利率变化情况及汇率变动的的影响等；

（6）查阅同行业可比公司年度报告或招股书；

（7）了解公司经营策略、市场定位、下游客户、年降政策，取得公司出具的说明。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司与包括捷温集团在内前五大客户合作具有稳定性和持续性；公司在向捷温集团供应产品方面存在优势，被其他供应商替代的风险较小；公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况，目前的业务获取方式不影响独立性。

（2）公司 2024 年营业收入、净利润大幅增长主要是公司产品销量增长、单价相对稳定，且毛利率在规模效应影响下有一定提升，相关增长是真实、合理的。公司业绩变化趋势与同行业可比公司基本一致，公司收入、成本、利润增长速度存在差异主要是毛利率稳中有升且期间费用控制较好，公司不存在跨期调节利润的情况。公司报告期内相关产品销售量与终端车厂销量基本可匹配。公司未来经

营业绩具有较强的稳定性和可持续性。

(3) 由于细分产品种类不同，同行业可比公司毛利率变化趋势不一，公司与其不具可比性。公司聚焦汽车座椅舒适系统关键零部件领域，通过技术投入不断提高效率、降低成本，可以较好地抵消年降影响，在销售规模快速增长的基础上利用规模效应等推动毛利率增长具有合理性、真实性和可持续性。报告期内外销毛利率整体高于内销毛利率，2025年1-4月外销毛利率低于内销毛利率系销售结构产品变化所致，具有合理性。

(4) 报告期内，公司同类产品在售模式及非寄售模式下的毛利率水平基本保持一致，无显著差异。寄售模式下，公司对寄售商品采取合理有效的控制措施，确保寄售模式下销售金额的准确性。公司寄售模式下收入确认时点恰当、相关依据充分、可靠，收入确认方式与同行业可比公司不存在差异，不存在收入跨期的情况。

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

1、核查程序

(1) 了解及评价公司与客户销售收入确认相关的内部控制设计的有效性，实施了内部控制运行有效性的测试程序，判断关键控制点是否得到有效执行；

(2) 对报告期内主要客户进行函证，核查公司与客户之间的交易情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入	4,481.53	13,943.62	9,791.71
发函金额	4,347.50	13,786.95	9,274.32
发函比例	97.01%	98.88%	94.72%
回函金额	4,347.50	13,786.95	9,274.32
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
替代测试	-	-	-
替代测试比例	-	-	-

(3) 对主要客户进行走访，了解其基本情况和经营状况、与公司之间的交易是否真实有效、涉及交易金额是否准确，主要客户与公司及其股东、董事之间

是否存在关联关系，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
走访客户的收入金额	4,312.12	13,697.51	9,295.75
营业收入	4,481.53	13,943.62	9,791.71
比例	96.22%	98.23%	94.93%

(4)对报告期内营业收入执行细节测试，检查与销售明细有关合同或订单、对账单、邮件截图等收入确认关键资料以及发票、会计凭证等资料，核实公司收入核算的完整性、准确性；

(5)对公司报告期各期收入进行收入截止性测试，报告期各期末选取资产负债表日前后一个月的若干笔收入记录与发票、对账单、邮件截图等收入确认关键资料进行核对。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内，公司销售收入真实、完整、准确，不存在跨期情况。

问题 2 关于采购与成本构成。根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商采购占比 54.73%、58.01%和 59.68%，集中度较高。（2）公司营业成本中直接材料占比 66.18%、71.95%和 75.11%。

请公司：（1）说明公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；列示公司主要供应商的（成立时间、注册资本、实缴资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等；说明公司报告期各期是否存在供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；说明公司与第一大供应商东莞市硕锋精密五金制品有限公司（以下简称“东莞硕锋”）采购的合作历史、采购的原材料名称，公司与东莞硕锋合作的原因及商业合理性，是否存在其他替代供应商；说明 2024 年从天津桑维金属表面处理有限公司采购外协金额较高的原因。（2）结合行业特征、公司业务模式、产品性质、同行业可比公司数据，说明公司直接材料占生产成本比例较高的原因及合理性，直接材料占生产成本比例、生产人员人均薪酬与同行业可比公司是否一致，与公司业务和实际生产情况是否匹配；说明公司在直接人工、制造费用占成本比例均较低的情况下的核心竞争力和技术优势及其产生来源。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对采购真实性、完整性的核查程序、核查比例、方法等。

回复：

一、说明公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；列示公司主要供应商的（成立时间、注册资本、实缴资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等；说明公司报告期各期是否存在供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其

他利益安排；说明公司与第一大供应商东莞市硕锋精密五金制品有限公司（以下简称“东莞硕锋”）采购的合作历史、采购的原材料名称，公司与东莞硕锋合作的原因及商业合理性，是否存在其他替代供应商；说明 2024 年从天津桑维金属表面处理有限公司采购外协金额较高的原因。

1、说明公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；列示公司主要供应商的（成立时间、注册资本、实缴资本、参保人数、营业收入等）、与公司合作时长、为公司提供的主要产品或服务名称、公司采购占其总收入比、是否主要为公司服务、是否与公司存在关联关系、是否是客户指定等；

公司主要供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	营业收入	注册资本	实缴资本	参保人数
东莞市硕锋精密五金制品有限公司	2021年6月16日	2,028	300	0	4人
天津金发新材料有限公司	2009年11月20日	399,500	41,200	41,200	573人
天津万顺昌金属制品有限公司	2002年7月4日	33,000	港币 3,300	港币 3,300	59人
上海瑞娜金属材料有限公司	2012年6月11日	10,249.60	500	500	4人
杭州聚祿塑科技有限公司	2016年11月21日	5,500	500	100	5人
中蓝晨光化工研究设计院有限公司新津分公司	1988年8月4日	56,700	15,050	15,050	347人

天津市冠实 钢铁贸易有 限公司	2010年2 月1日	9,800	450	450	3人
-----------------------	---------------	-------	-----	-----	----

注：1、东莞市硕锋精密五金制品有限公司拥有进口数控机床 60 台左右，设备投资估计在 3000 万元左右，公司股东投入较大。但由于公司股东缺乏实缴出资意识，资金均为股东借款形式投入，故实缴资本为 0。根据现场访谈，公司员工实际人数为 40 人左右。

2、中蓝晨光化工研究设计院有限公司新津分公司相关信息按母公司中蓝晨光化工研究设计院有限公司情况填列。

公司与主要供应商合作情况如下：

供应商名称	起始合作时间	供应产品或服务	2024年采购占其总收入比重	2023年采购占其总收入比重	是否主要为公司服务	是否存在关联关系	是否是客户指定
东莞市硕锋精密五金制品有限公司	2021年	铜铝套	87.44%	96.65%	是	否	否
天津金发新材料有限公司	2017年	塑料粒子	0.18%	0.17%	否	否	是
天津万顺昌金属制品有限公司	2016年	钢材	1.46%	0.57%	否	否	否
上海瑞娜金属材料有限公司	2020年	铜材	5.33%	1.60%	否	否	否
杭州聚祿塑科技有限公司	2018年	塑料粒子	8.11%	8.48%	否	否	否
中蓝晨光化工研究设计院有限公司新津分公司	2018年	塑料粒子	0.53%	0.68%	否	否	否

天津市冠实 钢铁贸易有 限公司	2022 年	钢材	0.68%	2.45%	否	否	否
-----------------------	-----------	----	-------	-------	---	---	---

公司每一种原材料均至少有两家合格供应商，且上述原材料的市场供应较为充足，价格相对透明，因此公司对供应商不存在依赖。公司与上述主要供应商均签订长期框架协议，日常通过订单方式进行采购，采购价格根据市场行情确定，合作时长至少在三年以上，相关合作具有稳定性。

2、说明公司报告期各期是否存在供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

根据以上供应商基本情况的梳理，除东莞市硕锋精密五金制品有限公司外，公司报告期内不存在营收规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形。公司不存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商。公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。公司与东莞市硕锋精密五金制品有限公司合作具体情况详见下题回复。

3、说明公司与第一大供应商东莞市硕锋精密五金制品有限公司（以下简称“东莞硕锋”）采购的合作历史、采购的原材料名称，公司与东莞硕锋合作的原因及商业合理性，是否存在其他替代供应商；

2018年，公司因生产向捷温集团供应的风机外壳，需寻找配套的铜铝套供应商，初期在京津冀地区未能寻获，后通过熟人介绍与东莞市横沥硕峰精密五金厂接洽并开始打样，由于加工难度较大，试制耗时较长，2021年才完成相关验证，公司开始向其小批量采购。东莞市横沥硕峰精密五金厂为个体工商户，考虑到与金舜驰合作产品为汽车零部件，有较高的质量要求，其实控人也有逐步规范的意识，故其实控人于2021年6月设立了东莞市硕锋精密五金制品有限公司专门对接金舜驰汽车零部件业务（2023年该公司已获得IATF 16949和ISO 9001认证，2024年获得高新技术企业称号）。因此，东莞硕峰前期营业收入中金舜驰占比较高，2023年达到96.65%；同时，东莞硕峰也积极加大其他客户业务开拓，故在2024年公司向其采购额增长52.38%的背景下，东莞硕峰营业收入中金舜驰的占比降至87.44%。此外，东莞市横沥硕峰精密五金厂原有业务仍正常开展，

如将其与东莞市硕锋精密五金制品有限公司营收合并计算，2024 年公司采购额占比约六成左右。

公司主要向东莞硕锋采购铝套或铜套，该产品英文名为 arbor，主要起到固定作用，材质包括铜、铝等，铜套稳定性较好但成本偏高，因此目前主要使用铝套。公司使用的 arbor 主要是在注塑时镶嵌于风机外壳中心，用于固定轴承，支撑风机叶轮的旋转。由于叶轮转速较快，如 arbor 精度不高，容易在运行过程中使风机产生震动和噪音，造成消费者使用体验不佳进而引发投诉。因此 arbor 生产对设备、调试有较高的要求，一般精度需达到 8μ ，且不同批次产品质量需保持较高的稳定性。公司 arbor 早期主要向苏州鸿顺自动化设备有限公司采购，之后出于降本需要，历时三年开发了东莞硕锋作为供应商，且由于东莞硕锋产品性价比高、质量稳定性好，因此公司目前主要向其采购 arbor 产品。综上，公司与东莞硕峰的合作具有商业合理性，且有苏州鸿顺作为替代供应商。

4、说明 2024 年从天津桑维金属表面处理有限公司采购外协金额较高的原因。

2024 年天津桑维金属表面处理有限公司电镀加工费由 2023 年的 38.88 万元增至 359.90 万元，主要是由于北京航天兴达科技有限公司向公司采购的需使用贵金属电镀的传感器盖板产品大量增加，2024 年采购金额达到 813.93 万元，而 2023 年北京航天兴达科技有限公司相关产品采购金额仅 24.52 万元，从而带动公司外协电镀的金额大幅增加。

二、结合行业特征、公司业务模式、产品性质、同行业可比公司数据，说明公司直接材料占生产成本比例较高的原因及合理性，直接材料占生产成本比例、生产人员人均薪酬与同行业可比公司是否一致，与公司业务和实际生产情况是否匹配；说明公司在直接人工、制造费用占成本比例均较低的情况下的核心竞争力和技术优势及其产生来源。

行业特征方面，公司所处的汽车零部件制造业主要是使用各类金属、塑料等材料进行加工生产，大量使用数控机床、注塑机等设备，自动化程度较高，一线员工数量相对较少；业务模式方面，公司在生产过程中，对于电镀、电泳、热处理等需要特殊设备且环保方面有一定要求的工序采取外协加工的方式，相关加工

费用直接进入材料成本；产品性质方面，公司产品主要是各类注塑件、冲压件或冲压注塑复合产品，生产流程相对较短，且无需进行组装。

同行业可比公司情况如下：

公司	项目	2024 年占比	2023 年占比
弥富科技	直接材料	59.27%	65.81%
	直接人工	9.70%	9.15%
	制造费用	27.71%	22.00%
	人均薪酬	未披露	未披露
挂牌公司	直接材料	71.95%	66.18%
	直接人工	17.12%	21.64%
	制造费用	9.37%	11.11%
	人均薪酬（元）	122,486.94	104,196.72

注：骏创科技、宏德众悦、博奇科技三家可比公司均未披露相关数据，弥富科技数据来源于该公司披露的北交所招股说明书。

弥富科技报告期内直接人工、制造费用的上升主要是其快插接头业务占比上升导致，快插接头生产相较其他产品增加了组装环节，需要增加厂房、设备及大量生产人员。

公司 2024 年直接材料占比较高一方面是由于公司设备自动化程度较高，且生产流程较短，无组装环节，导致人员使用相对较少，同时外协相关费用直接计入材料成本；另一方面是公司报告期内营收增速较快，同期公司未增加厂房，设备和人员增加亦较有限，导致直接材料的金额增速达到 46.31%，设备和人员相关的制造费用和直接人工增速仅 13.55%、6.49%，从而使直接材料占比提升。同时，可比公司弥富科技直接人工和制造费用由于组装类产品生产增加而快速增长，因此与公司无可比性。

综上，公司直接材料占比较高具有合理性，与公司业务和实际生产情况相匹配。

公司核心竞争力包括以下几方面：

1、生产一体化优势

公司具备包括模具设计、模具生产、冲压、注塑等环节在内的一体化生产制造能力，且在工艺方面拥有较多创新，可实现从金属、塑料原料入厂，到最终的金属塑料复合零部件的一体成型生产，一方面解决了客户寻找多家供应商供货容易出现的不同零部件匹配问题，另一方面可有效降低成本、缩短生产交付周期。

2、技术和人才优势

公司在经营过程中高度重视技术研发，目前是天津市“专精特新”中小企业（省级）、高新技术企业，拥有各类专利 58 项，其中发明专利 5 项，另有软件著作权 4 项。截止到 2025 年 4 月末，公司共有研发人员 35 人，专业背景覆盖模具设计与制造、机械工程及自动化、机电一体化、数控技术等相关专业。公司持续在模具开发和设备自动化方面加大投入，有效地保证了产品质量和生产效率的提升。

3、服务优势

公司为客户提供全方位服务：一方面，在客户产品研发阶段，公司从生产角度出发，为客户提供制造可行性、成本控制等方面的优化建议，帮助客户加快研发进度的同时降低后期生产成本；另一方面，具体配合过程中公司实行“7×24”全天候服务，快速响应客户需求，及时解决客户提出的各种问题。

4、区位及客户资源优势

公司地处京津冀经济带中心区，周边有丰田、北汽、小米、长城等整车企业和大量的配套厂商，对公司开拓业务和服务客户带来了较大的便利。在此基础上，公司逐步进入了以廊坊为主要基地的捷温集团、以天津为基地的法因图尔和爱信车身等跨国公司供应商行列，并不断扩大合作规模。与此同时，公司积累的上述大客户资源，对公司后续进一步开拓新客户也提供了较好的背书。

综上，公司核心竞争力和技术优势主要源于生产一体化布局、持续的研发投入、良好的服务和区位优势以及大客户资源的背书，公司自动化设备引进及后续的更新改造虽在一定程度上增加了折旧等费用，但有助于降低人工成本，且依靠公司较快的营收增长，显著摊薄了设备相关的费用。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对采购真实性、完整性的核查程序、核查比例、方法等。

1、核查程序及核查情况

- (1) 查阅供应商企查查相关信息及访谈记录、情况说明；
- (2) 获取公司与供应商合作情况的说明；
- (3) 获取供应商相关资质证书；
- (4) 获取公司关于电镀外协金额年度差异的说明；
- (5) 了解公司业务模式、产品特性、竞争优势等；
- (6) 查阅可比公司招股书，了解直接材料、直接人工等占比情况；

(7) 对报告期内主要供应商进行实地走访，核查公司与其交易的真实性、交易模式、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等，取得访谈记录、无关联关系声明等资料。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
走访供应商的收入金额	1,427.72	3,968.14	2,724.63
采购总额	2,392.31	6,840.91	4,978.33
比例	59.68%	58.01%	54.73%

(8) 对报告期内主要供应商进行函证，核查公司与供应商之间的交易情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
采购总额	2,392.31	6,840.91	4,978.33
发函金额	2,041.92	5,607.26	4,041.43
发函比例	85.35%	81.97%	81.18%
回函金额	2,041.92	5,607.26	4,041.43
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
替代测试	-	-	-
替代测试比例	-	-	-

(9) 对公司原材料采购进行细节测试，抽取并检查对应的采购订单、入库单、发票、付款记录等，核查采购的真实性、准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- (1) 公司对供应商不存在依赖，与主要供应商的合作具有稳定性；

(2) 除东莞硕锋外，公司报告期内不存在营收规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形。公司不存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商。公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

(3) 公司与东莞硕峰的合作主要是其产品具有较高性价比且质量稳定，与其合作具有商业合理性，且存在其他替代供应商。

(4) 公司 2024 年电镀外协增加主要是客户相关产品采购大幅增加所致。

(5) 公司直接材料占比较高主要是生产自动化程度高、无组装环节、外协加工费用直接计入材料成本，且 2024 年营收增长较快导致直接材料占比提升，该情况与公司业务和实际生产情况相匹配，与同行业可比公司不具可比性；公司核心竞争力和技术优势主要源于生产一体化布局、持续的研发投入、良好的服务和区位优势以及大客户资源的背书。

问题3 关于偿债能力。根据申报文件，（1）报告期各期末，公司货币资金账面价值分别为1,799.40万元、4,044.80万元和2,446.49万元；短期借款账面价值分别为3,032.10万元、4,547.50万元和4,309.26万元；长期借款账面价值分别为847.76万元、635.81万元和638.38万元；报告期各期，公司利息支出分别为97.64万元、151.40万元及51.13万元，呈现上升趋势。（2）公司资产负债率分别为63.64%、60.62%及57.41%。

请公司：（1）说明公司长短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险；说明借款利息费用2024年大幅增长的原因，与长短期借款是否匹配，科目核算的规范性、列报的恰当性，是否存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。（2）说明公司在货币资金较为充足的情况下短期借款规模较高且持续增长的原因及合理性；结合业务特点、收付款政策、货币资金受限情况、经营活动现金流量需求、同行业可比公司数据等，分析说明报告期内货币资金余额和借款金额同时较高的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况。（3）说明公司针对长短期借款的还款计划及来源，是否存在偿债风险。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、说明公司长短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险；说明借款利息费用2024年大幅增长的原因，与长短期借款是否匹配，科目核算的规范性、列报的恰当性，是否存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。

（一）说明公司长短期借款的用途，主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险

1、报告期内，公司长短期借款的用途列示如下：

（1）2023年度

单位：元

借款银行	科目列示	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	借款用途（合同约定）
中国银行	短期借款	4,840,000.00	8,000,000.00	4,840,000.00	8,000,000.00	贷款
中国光大银行	短期借款		5,000,000.00		5,000,000.00	购买原材料
中国工商银行	短期借款		9,500,000.00		9,500,000.00	生产经营
中国农业银行	长期借款		10,000,000.00	400,000.00	9,600,000.00	企业日常经营等合理用途
中国银行	短期借款	3,000,000.00	5,600,000.00	5,800,000.00	2,800,000.00	贷款、房租
浦发银行	短期借款	2,000,000.00	5,000,000.00	2,000,000.00	5,000,000.00	生产经营
工商银行	短期借款	2,000,000.00		2,000,000.00		生产经营
兴业银行	短期借款	1,994,295.74		1,994,295.74		经营性周转
合计		13,834,295.74	43,100,000.00	17,034,295.74	39,900,000.00	

(2) 2024 年度

单位：元

借款银行	科目列示	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	借款用途（合同约定）
中国光大银行	短期借款	5,000,000.00	10,000,000.00	10,000,000.00	5,000,000.00	购买原材料
中国工商银行	短期借款	9,500,000.00	14,000,000.00	13,500,000.00	10,000,000.00	生产经营
中国银行	短期借款	8,000,000.00	6,000,000.00	8,000,000.00	6,000,000.00	支付货款
兴业银行	短期借款		4,000,000.00		4,000,000.00	购买原材料
上海银行	短期借款		8,000,000.00		8,000,000.00	日常经营所需支出
招商银行	短期借款		9,438,423.60		9,438,423.60	企业日常经营等合理用途
中国农业银行	长期借款	9,600,000.00		800,000.00	8,800,000.00	企业日常经营等合理用途
中国银行	短期借款	2,800,000.00	3,000,000.00	2,800,000.00	3,000,000.00	经营性周转
浦发银行	短期借款	5,000,000.00		5,000,000.00		生产经营
合计		39,900,000.00	54,438,423.60	40,100,000.00	54,238,423.60	

(3) 2025 年 1-4 月

单位：元

借款银行	科目列示	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	借款用途（合同约定）
兴业银行	短期借款	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	归还兴业(流动)20240781合同项下贷款
上海银行	短期借款	8,000,000.00			8,000,000.00	日常经营所需支出
工商银行	短期借款	10,000,000.00			10,000,000.00	生产经营
招商银行	短期借款	9,438,423.60		4,432,918.24	5,005,505.36	企业日常经营等合理用途
中国银行	短期借款	6,000,000.00			6,000,000.00	支付货款
光大银行	短期借款	5,000,000.00			5,000,000.00	购买原材料
中信银行	短期借款		5,000,000.00		5,000,000.00	生产经营
中国农业银行	长期借款	8,800,000.00			8,800,000.00	企业日常经营等合理用途
中国银行	短期借款	3,000,000.00		3,000,000.00		经营性周转
合计		54,238,423.60	9,000,000.00	11,432,918.24	51,805,505.36	

2、主要银行借款的到期时点、偿债安排及还款资金来源，是否存在逾期借款，是否存在到期无法偿还风险

截止 2025 年 4 月 30 日，公司借款余额情况如下：

单位：元

借款银行	科目列示	期末余额	借款的到期时点	偿债安排及还款资金来源	是否存在逾期借款	是否存在到期无法	期后是否已归还
上海银行	短期借款	8,000,000.00	2025-05-28	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
工商银行	短期借款	6,000,000.00	2025-06-27	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
工商银行	短期借款	4,000,000.00	2025-09-23	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还

中国银行	短期借款	4,000,000.00	2025-09-28	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
光大银行	短期借款	5,000,000.00	2025-10-22	计划按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
招商银行	短期借款	5,005,505.36	2025-05-21	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
中国银行	短期借款	2,000,000.00	2025-12-25	计划按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	
兴业银行	短期借款	4,000,000.00	2026-02-27	计划按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	
中信银行	短期借款	5,000,000.00	2026-03-21	计划按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	
农业银行	长期借款	1,770,000.00	2025-07-27	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还
农业银行	长期借款	2,630,000.00	2026-06-25	按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还 20 万元
农业银行	长期借款	4,400,000.00	2026-05-29	计划按时偿还，还款资金来源为自有资金	否	否	已归还 80 万元
合计		51,805,505.36					

截止本回复出具日，公司已在《公开转让说明书》之“第六节 附表”之“二、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“（三）借款合同”中对借款合同及期后回款有关情况进行了补充披露，具体如下：

“

序号	合同名称	合同日期	贷款人	关联关系	合同金额 (万元)	借款期限	担保情况	履行情况
1	流动资金借款合同	2023年5月30日	中国农业银行天津港保税区支行	无关联关系	360	三年	张爱军提供连带保证担保	正在履行
2	流动资金借款合同	2023年6月26日	中国农业银行天津港保税区支行	无关联关系	243	三年	张爱军提供连带保证担保	正在履行
3	流动资金借款合同	2023年7月28日	中国农业银行天津港保税区支行	无关联关系	177	两年	张爱军提供连带保证担保	履行完毕
4	流动资金借款合同	2024年5月28日	上海银行天津分行	无关联关系	800	2024年5月28日-2025年5月28日	张爱军、付艺平提供连带保证担保	履行完毕
5	经营快贷借款合同	2024年6月27日	工商银行天津经济技术开发区分行	无关联关系	600	2024年6月27日-2025年6月27日	无	履行完毕
6	经营快贷借款合同	2024年9月23日	工商银行天津经济技术开发区分行	无关联关系	400	2024年9月23日-2025年9月23日	无	履行完毕
7	流动资金借款合同	2024年9月29日	中国银行天津滨海分行	无关联关系	400	2024年9月29日-2025年9月28日	张爱军、张爱民提供连带保证担保	履行完毕
8	流动资金借款合同	2024年10月23日	光大银行天津滨海分行	无关联关系	500	2024年10月23日-2025年10月22日	张爱军、付艺平提供连带保证担保	履行完毕

9	授信协议	2024年11月22日	招商银行天津分行	无关联关系	500.55	2024年11月22日-2025年9月10日	张爱军、付艺平提供连带保证担保	履行完毕
10	流动资金借款合同	2024年12月25日	中国银行天津滨海分行	无关联关系	200	2024年12月25日-2025年12月25日	张爱军、张爱民提供连带保证担保	正在履行
11	流动资金借款合同	2025年2月28日	兴业银行天津分行	无关联关系	400	2025年2月28日-2026年2月27日	张爱军、付艺平提供连带保证担保	正在履行
12	人民币流动资金贷款合同	2025年3月21日	中信银行天津分行	无关联关系	500	2025年3月21日-2026年3月21日	张爱军提供连带保证担保	正在履行

注：公司2023年5月30日、2023年6月26日、2023年7月28日与中国农业银行天津港保税区支行签订的流动资金借款合同原合同金额分别为440万元、323万元、237万元，期后公司归还部分或全部本金，截止到2025年11月3日合同项下实际借款金额分别为360万元、243万元和0元。”

(二)说明借款利息费用2024年大幅增长的原因，与长短期借款是否匹配，科目核算的规范性、列报的恰当性，是否存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况

2023年度和2024年度，财务费用-利息费及长短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
利息费用	151.40	97.64
短期借款	4,547.50	3,032.10
长期借款	635.81	847.76
一年内到期的非流动负债（长期借款）	245.13	113.27
借款合计	5,428.44	3,993.13

如上表所示，2024年度公司利息费用大幅增长主要系借款规模增加所致，变动与长短期借款具有匹配性。公司利息费用根据约定的借款利率计提相关利息，

科目核算规范、列报恰当。

此外，报告期内，公司不存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。

二、说明公司在货币资金较为充足的情况下短期借款规模较高且持续增长的原因及合理性；结合业务特点、收付款政策、货币资金受限情况、经营活动现金流量需求、同行业可比公司数据等，分析说明报告期内货币资金余额和借款金额同时较高的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况。

（一）说明公司在货币资金较为充足的情况下短期借款规模较高且持续增长的原因及合理性

报告期内，公司货币资金与短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
货币资金	2,446.49	4,044.80	1,799.40
短期借款	4,309.26	4,547.50	3,032.10

如上表所示，报告期内公司短期借款规模在报告期内有所增长主要原因如下：一是应对业务规模大幅增长下的营运资金压力，公司主要原材料包括公司生产所需的原材料主要包括金属材料（黄铜、电工钢）、塑料粒子及金属加工件（铜套、铝套），在产成品中成本占比较高。公司在采购及生产经营周转时容易受到原材料价格波动影响，需要占用大量资金。报告期内，公司给下游客户的信用期相对较长，上游供应商的要求的付款周期相对较短，存在上下游账期错配的情形，随着公司业务规模逐步扩大，公司运营业务存在一定的资金压力，因此公司通过向银行借款提升运营资金安全性。二是公司融资渠道较为单一，银行贷款是公司的主要融资渠道，公司在运营时统筹考虑资金筹集能力、资金成本和资产管理能力等因素，在预计存在资金缺口时，通过银行贷款进行补充。

因此，公司在货币资金较为充足的情况下短期借款规模较高且持续增长的原因具有合理性。

（二）结合业务特点、收付款政策、货币资金受限情况、经营活动现金流量需求、同行业可比公司数据等，分析说明报告期内货币资金余额和借款金额同时

较高的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况

1、结合业务特点、收付款政策、货币资金受限情况、经营活动现金流量需求、同行业可比公司数据等，分析说明报告期内货币资金余额和借款金额同时较高的原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金和借款金额情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
库存现金	0.23	16.17	5.85
银行存款	2,446.26	4,028.63	1,793.55
其他货币资金	-	-	-
货币资金合计	2,446.49	4,044.80	1,799.40
短期借款	4,309.26	4,547.50	3,032.10
长期借款	638.38	635.81	847.76
一年内到期的非流动负债（长期借款）	245.13	245.13	113.27
借款合计	5,192.77	5,428.44	3,993.13

由上表可知，报告期内，公司新增的借款主要为短期借款。报告期内，公司货币资金余额和借款金额同时较高的原因如下：

（1）业务特点

报告期内，公司主要从事汽车座椅舒适系统关键零部件的研发、生产和销售。公司主要原材料包括公司生产所需的原材料主要包括金属材料（黄铜、电工钢）、塑料粒子及金属加工件（铜套、铝套），在产成品中成本占比较高。公司在采购及生产经营周转时容易受到原材料价格波动影响，需要占用大量资金。报告期内，公司给下游客户的信用期相对较长，上游供应商的要求的付款周期相对较短，存在上下游账期错配的情形，随着公司业务规模逐步扩大，公司运营业务存在一定的资金压力，因此公司通过向银行借款提升运营资金安全性。此外，公司作为非上市公司，融资渠道较为单一，银行贷款是公司的主要融资渠道。

（2）收付款政策

根据公司与客户约定的信用政策，公司一般情况下无预收款，信用期一般为到票后 30 日到 140 日，其中第一大客户捷温集团 2023 年度及 2024 年度信用期

为 120 日，2025 年信用期为 140 日，销售占比各期均占 80.00%以上，对公司经营活动现金流影响较大。公司采购的主要包括金属材料（黄铜、电工钢）、塑料粒子及金属加工件（铜套、铝套）。根据公司与供应商约定的结算条款，部分原材料需要支付预付款，供应商通常提供的信用期为 30 日到 120 日，其中信用期 120 日的供应商为天津万顺昌金属制品有限公司，其各期采购占比均低于 10.00%，对公司经营活动现金流影响低于捷温集团，公司其他主要供应商信用期为 30-90 日。

（3）货币资金受限情况

报告期内，公司各期末无受限货币资金。

（4）经营活动现金流量需求

报告期内，公司经营活动现金流入主要为销售商品、提供劳务收到的现金，各期分别为 9,248.36 万元、12,424.05 万元及 4,582.51 万元；经营活动现金流出主要为购买商品以及接受劳务支付的现金，各期分别为 7,280.33 万元、7,662.94 万元及 2,776.51 万元，以及支付给职工和为职工支付的现金，各期分别为 1,556.69 万元、2,236.23 万元及 891.55 万元，上述主要经营流入及流出项目在报告期内呈现增长趋势，与公司的实际经营情况相符。为了满足新增的资金需求，并确保公司日常运营资金的安全，公司通过向银行借款的方式筹集了部分资金，以满足经营活动现金流量需求。

2、是否存在大额异常资金转账情况，是否符合行业经营特征，同行业可比公司是否存在相同情况。

报告期内，公司严格按照公司《财务管理制度》的规定进行资金收支。公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、偿还借款等等，不存在大额异常资金转账情况，符合公司业务特点和发展需要，与公司实际经营情况相匹配，符合行业经营特征。

报告期内，同行业可比公司货币资金及借款情况如下：

单位：万元

公司	项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
博奇科技	货币资金	11,232.78	9,036.50

博奇科技	借款金额	8,880.24	7,007.60
宏德众悦	货币资金	339.04	348.16
宏德众悦	借款金额	-	-
骏创科技	货币资金	8,133.54	9,280.17
骏创科技	借款金额	18,107.06	15,757.02
弥富科技	货币资金	12,307.78	2,413.29
弥富科技	借款金额	-	-

注：根据同行业可比公司年报整理。

如上表所示，同行业可比公司中博奇科技与骏创科技也存在期末货币资金及借款金额较高的情况。

三、说明公司针对长短期借款的还款计划及来源，是否存在偿债风险

如上文所述，公司针对长短期借款的还款计划为按照长短期借款的到期日按期还款，同时在公司流动资金充足的情况下可以考虑提前还款，还款资金的来源系公司的自有资金，不存在偿债风险。

四、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解公司的业务特点、收付款政策、货币资金余额的管理、长短期借款的用途、偿债安排及还款资金来源等；
- 2、获取公司银行存款明细表，并履行货币资金发生额测试及函证程序；
- 3、获取报告期内长短期借款明细表，查阅相关的长短期借款合同，并实施函证程序；
- 4、获取报告期内长短期借款还款银行回单及期后还款银行单据；
- 5、复核长短期借款利息测算表，并履行重新计算的审计程序；
- 6、获取公司前五大客户及供应商的销售及采购合同，并结合走访程序，了解公司的收付款相关政策；
- 7、获取同行业可比公司相关数据，分析公司与同行业可比公司数据的可比性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司长短期借款的用途均系正常日常经营支出，不存在逾期借款，均可按时还款，不存在到期无法偿还风险；2024 年度公司利息费用大幅增长主要系借款规模增加所致，变动与长短期借款具有匹配性。公司利息费用根据约定的借款利率计提相关利息，科目核算规范、列报恰当。报告期内，公司不存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况；

2、公司在货币资金较为充足的情况下短期借款规模较高且持续增长的原因主要为保障运营资金、补充资金缺口，具有合理性；报告期内货币资金余额及借款余额较高，符合公司的业务特点、收付款政策及经营活动现金流需要，具有合理性，公司不存在大额异常资金转账情况，符合行业经营特征，同行业可比公司也存在相同情况；

3、公司针对长短期借款的还款计划为按照长短期借款的到期日按期还款，同时在公司流动资金充足的情况下可以考虑提前还款，还款资金的来源系公司的自有资金，不存在偿债风险。

问题4 关于研发与核心竞争力。根据申报文件，报告期各期，（1）公司的研发费用分别为886.86万元、982.47万元和360.38万元。（2）公司拥有各类专利58项，其中发明专利5项。（3）公司存在与贵州大学合作研发及外包研发情况。

请公司：（1）按照工作职能划分方法补充披露公司员工及核心技术（业务）人员情况。（2）说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。（3）说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配，公司的主要专利、核心技术是否由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷。（4）说明合作与外包研发费用确认依据及时点，是否符合企业会计准则规定，是否存在提前或延后确认研发费用情形；合作与外包研发内容是否涉及公司核心技术，合作与外包研发项目是否属于公司产品的关键生产工序或技术，公司是否对合作与外包研发存在依赖，公司是否具备独立研发能力。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、按照工作职能划分方法补充披露公司员工及核心技术（业务）人员情况。

就按照工作职能划分方法补充披露公司员工及核心技术（业务）人员情况事项，公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”中补充披露如下：

按照工作职能划分，公司员工情况如下：

工作职能	人数	占比
管理人员	55	24.77%
生产人员	126	56.76%
研发人员	35	15.77%
销售人员	6	2.70%
合计	222	100.00%

二、说明公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准，是否存在混同，报告期内是否存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2025年1月—4月	2024年度	2023年度
职工薪酬	138.32	347.50	323.10
股份支付费用	13.12		
直接投入费用	201.32	617.04	534.05
折旧费用	4.42	0.76	19.40
与研发活动直接相关的其它费用	3.19	17.16	10.31
合计	360.38	982.47	886.86

从上表可以看出，公司研发费用包括职工薪酬、股份支付、直接投入费用、折旧费用和与研发活动直接相关的其它费用。

公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准系公司设立专门的研发部门，与研发部门相关的费用计入研发费用。其中：

1、职工薪酬包括直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，也包括福利费、工会经费、职工教育经费、辞退福利等其他人员人工费用。

2、直接投入费用包括研发部门领用的研发活动投入的材料、用于中间试验和产品试制的模具、试制产品的检验费等。

3、折旧费用包括用于研究开发活动的仪器、设备折旧费等。

4、与研发活动直接相关的其它费用包括与研发活动相关的其他费用，如检测费、技术服务费、专利代理费等

公司业务成本与研发费用不存在混同，报告期内不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。

三、说明公司研发产品的实际应用情况，是否形成收入；说明公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况，公司的研发和专利取得是否与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配，公司的主要专利、核心技术是否由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权是否存在纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司研发产品应用情况如下：

研发项目	应用情况	是否形成收入
一种定子模具及其传送机构研发	实现了定子的高精度、高效率生产，并对生产出的定子进行初步整理，节省后续人工，已应用于向捷温汽车系统（天津）有限公司/捷温汽车系统（越南）有限公司供应产品的生产	是
一种乘用车座椅通风风机总成	已完成乘用车座椅通风风机总成产品、模具及生产工艺的开发，向金时代（重庆）汽车部件有限公司小批量提供样品	否
风口背板项目研发	已完成风口背板产品、模具及生产工艺的开发，应用于向捷温汽车系统（天津）有限公司供应产品的生产	是
通风面盖项目研发	已完成通风面盖上下壳体产品、模具及生产工艺的开发，应用于向捷温汽车系统（天津）有限公司供应产品的生产	是
吸风上壳体项目研发	已完成吸风上壳体相关产品、模具及生产工艺的开发，应用于向金时代（重庆）汽车部件有限公司供应产品的生产	是
通风组件研发	已完成通风组件产品、模具及生产工艺的开发，应用于向捷温汽车系统（中国）有限公司供应产品的生产	是
内燃机组件研发	已完成内燃机组件产品、模具及生产工艺的开发，应用于向成都科锐科技有限公司供应产品的生产	是
鼓风机组件研发	已完成鼓风机产品、模具及生产工艺的开发，向捷温汽车系统（越南）有限公司小批量提供样品	否
风机组件研发	已完成风机组件产品、模具及生产工艺的开发，向金时代（重庆）汽车部件有限公司小批量提供样品	否
传感器组件研发	已完成传感器组件产品、模具及生产工艺的开发，应用于向北京航天兴达科技有限公司供应产品的生产	是
单双层 360 度风机组件研发	已完成单双层 360 度风机组件产品、模具及生产工艺的开发，应用于向捷温汽车系统（中国）有限公司供应产品的生产	是
汽车座椅靠背垫支架研发	已完成汽车座椅靠背垫支架产品、模具及生产工艺的开发，向捷温汽车系统（中国）有限公司小批量提供样品	否
座椅前后背风机组件研发	已完成座椅前后背风机组件产品、模具及生产工艺的开发，应用于向捷温汽车系统（中国）有限公司供应产品的生产	是

公司专利、核心技术主要来源于自主研发，且基本都已应用于生产实践。公司在经营过程中高度重视技术研发，报告期内 2023 年度、2024 年度、2025 年 1-4 月研发投入分别为 886.86 万元、982.47 万元和 360.38 万元。截止到 2025 年 4 月末，公司共有研发人员 35 人，专业背景覆盖模具设计与制造、机械工程及自动化、机电一体化、数控技术等相关专业。公司目前共有各类专利 58 项（发明专利 5 项），其中 1 项发明专利、18 项实用新型专利系受让自子公司金舜驰科技，其他均为原始取得。

公司研发及取得的专利主要包括两方面，一是产品开发，主要是围绕产品设计、注塑和冲压模具以及相关的工艺展开，通过技术创新和设计优化，较好地提高了产品质量和生产效率；二是生产设备的研发改进，主要是应用视觉技术、自动化技术等，大幅提高了生产、检测的效率和精度，降低了生产成本和劳动强度。综上，公司研发与取得的专利与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配。

公司主要专利、核心技术系由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明合作与外包研发费用确认依据及时点，是否符合企业会计准则规定，是否存在提前或延后确认研发费用情形；合作与外包研发内容是否涉及公司核心技术，合作与外包研发项目是否属于公司产品的关键生产工序或技术，公司是否对合作与外包研发存在依赖，公司是否具备独立研发能力。

2023年7月25日公司与贵州大学签署《技术研发合作合同》，在质检自动化设备视觉领域进行相关合作，合作内容包括：（1）贵州大学为公司视觉技术的研究提供工业视觉质检自动化设备的相关资料；（2）贵州大学对公司已有技术归纳总结，并进行专利的撰写；（3）贵州大学对工业视觉质检自动化设备中的视觉技术进行长期研发，合同金额为6万元，公司将在本合同签订后的三个工作日内，向贵州大学支付相当于本合同总价50%的合同价款，即人民币3万元（大写：叁万元整）；公司将在专利授权后的三个工作日内，向贵州大学支付本合同剩余未支付的合同价款，按照单个授权专利人民币1万元（大写：壹万元整）；合作期限为：自合同签订之日起的2年内。

公司2023年度已确认合作研发费用3万元，截止2025年4月30日，按照合同约定的专利尚未授权，公司尚未支付尾款。公司合作与外包研发费用确认依据及时点为按照合同约定的履约进度节点，符合企业会计准则规定，不存在提前或延后确认研发费用情形。

公司合作与外包研发内容为：协助公司实现质检自动化设备视觉部分的自主研发，不涉及公司核心技术，合作与外包研发项目不属于公司产品的关键生产工序或技术，公司对合作与外包研发不存在依赖，公司具备独立研发能力。

五、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取员工花名册，了解按照工作职能划分的公司员工及核心技术（业务）人员情况；
- 2、了解公司研发费用核算的方法、流程、及相关制度，判断公司业务成本及研发费用是否存在混同；
- 3、对研发费用会计凭证及相关原始资料进行检查；
- 4、了解公司研发项目产品的实际应用情况，调查公司专利、核心技术的来源、取得方式和应用情况；
- 5、获取合作研发项目相关协议，了解合作研发的具体内容以及与公司生产环节的关系；并检查费用支付方式、节点等相关条款，判断其费用确认的准确性及截止性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- 1、公司对业务成本与研发费用的划分及归集标准系公司设立专门的研发部门，与研发部门相关的费用计入研发费用。公司业务成本与研发费用不存在混同，报告期内不存在研发费用与其他成本费用的调整或划转。
- 2、报告期内公司研发产品主要应用于向客户进行销售，大部分已形成收入；公司专利、核心技术主要来源于自主研发，少数专利系自子公司继受取得，基本都已应用于公司生产实践；公司的研发和专利取得与技术创新、产品革新、行业发展趋势相匹配；公司的主要专利、核心技术系由公司自主研发取得，公司核心技术和知识产权不存在纠纷或潜在纠纷。
- 3、公司合作与外包研发费用确认依据及时点为按照合同约定的履约进度节点及验收报告，符合企业会计准则规定，不存在提前或延后确认研发费用情形；公司合作与外包研发内容不涉及公司核心技术，不属于公司产品的关键生产工序或技术，公司对合作与外包研发不存在依赖，公司具备独立研发能力。

问题5 关于历史沿革。根据申报文件，(1) 有限公司主要从事塑胶产品、模具制造、零件加工，设立股东为张爱军、张爱民。(2) 金舜驰科技设立于2019年，张爱辉担任法定代表人、经理，2022年金舜驰科技法定代表人变更为付艺平，2025年5月，公司对金舜驰科技进行收购，并持有其100%的股权。(3) 2025年4月，张爱民将其持有的公司股票79.20万股转让给张爱军、97.20万股转让给张爱辉。张爱辉于2025年4月辞任公司董事职务。(4) 2025年4月，公司注册资本由2,352万元增加至2,430万元，增加的78万股由李威认购48.60万股，王钗认购29.40万股，认购价格为2元/股。

请公司：(1) 结合公司收购金舜驰科技前后主营业务变化情况及张爱辉在金舜驰科技的任职情况、经营决策中发挥的作用，说明未认定张爱辉为公司实际控制人的合理性。(2) 结合付艺平的任职经历，说明金舜驰科技设立背景、主要经营状况，目前尚未注销的原因；公司变更法定代表人的背景及原因，公司收购金舜驰科技的背景和原因，收购价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。(3) 结合2025年4月股权转让的具体情况，张爱民、张爱军、张爱辉一致协议签订情况、持股及任职情况，说明转让的具体原因及合理性，转让价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排，公司实际控制人认定准确性，是否通过股权转让规避实际控制人认定等情形；说明张爱辉辞去董事的原因及合理性，是否存在不适合担任董事或股东不适格等情形。(4) 结合2025年4月增资的具体情况，李威、王钗持股及任职情况，说明增资背景及原因，定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排。

(5) 补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程；说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情况。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，请就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：(1) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。(2) 结合公司股东入股价格是

否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、结合公司收购金舜驰科技前后主营业务变化情况及张爱辉在金舜驰科技的任职情况、经营决策中发挥的作用，说明未认定张爱辉为公司实际控制人的合理性。

公司报告期内及收购金舜驰科技前后主营业务持续为汽车座椅舒适系统关键零部件的研发、生产和销售，生产的产品类别主要分为注塑类产品、冲压类产品、模具。2023 年年底之前金舜驰科技负责注塑类产品的生产，主要销售给公司，公司之后用于对外销售，而公司 2023 年年底之前负责生产冲压类产品、模具，注塑类产品与冲压类产品共同构成了公司向客户销售的汽车座椅通风零部件、其他汽车零部件等产品。2023 年年底，金舜驰科技将生产工序转入公司，目前已无实际业务，上述产品的生产、销售均由公司开展。金舜驰科技自成立至被公司收购前一直为公司实际控制人控制的企业。金舜驰科技成立时，由于公司正在涉诉，其法定代表人及股东不便担任金舜驰科技的法定代表人，故 2019 年 7 月至 2022 年 4 月期间金舜驰科技聘任张爱辉担任其总经理并兼任法定代表人。但是该期间金舜驰科技的经营决策一直由公司的实际控制人主导，而张爱辉担任金舜驰科技的总经理继而兼任法定代表人仅是为了避免金舜驰科技因公司涉诉事项可能面临的法律风险。

自公司 2004 年 3 月成立至 2024 年 9 月公司由有限公司改制为股份公司，公司的股东一直为张爱军与张爱民兄弟二人，合计持股 100%。有限公司期间，张爱军与张爱民交替担任公司执行董事兼总经理、监事。2024 年 9 月股份公司设立以来，张爱军担任公司董事长兼总经理，张爱民担任公司董事兼副总经理，两人共同履行公司管理职责。股份公司设立以来共发生一次增资和一次股份转让，张爱军目前直接持有公司股份 17,256,000 股，占公司注册资本的 71.01%，张爱民目前直接持有公司股份 5,292,000 股，占公司注册资本的 21.78%，张爱军与张爱民系兄弟关系，且已于 2018 年 1 月 31 日签署《一致行动协议》，张爱军与张爱民合计持有公司 92.79%的股份。同时，张爱军担任公司董事长、总经理，张爱

民担任公司董事、副总经理，其能够决定公司经营政策，其持股数额与比例足以对公司重大事项产生重大影响。故认定张爱军与张爱民为公司共同的实际控制人。

张爱辉虽然为张爱军与张爱民之弟，且于 2025 年 9 月 9 日出具了《关于一致行动的声明》，“（1）就有关公司日常经营发展及其重大事项的决策、第三人收购股权等诸方面向股东会、董事会行使提案权和在相关股东会上行使表决权时均与张爱军采取一致行动；（2）除关联交易需要回避的情形外，本人保证在参加公司股东会行使表决权时按照与张爱军事先协调达成的一致意见或张爱军的意见行使表决权。本人可以亲自参加公司召开的股东会，也可以委托张爱军代为参加并行使表决权；（3）本声明自出具之日起生效，至本人不再持有公司股权时终止”。但是有限公司期间张爱辉仅先后担任有限公司模具学徒、模具生管、受公司委托到海外研修、业务部经理，股份公司设立以来曾短暂（2024 年 9 月至 2025 年 3 月）担任过公司董事，后由于公司优化董事会治理结构辞任董事（优化之前关联董事人数为 4 人），其在公司经营决策中未发挥重要作用。自公司 2004 年 3 月设立至 2025 年 3 月期间，张爱辉未持有公司股份，2025 年 4 月才自张爱民处受让了公司 4.00% 的股份。故根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》、公司以及全体股东出具的《公司控股股东及实际控制人认定情况的说明》等，未将张爱辉认定为公司共同的实际控制人，仅列为一致行动人。

综上，未将张爱辉认定为公司共同的实际控制人具有合理性。

二、结合付艺平的任职经历，说明金舜驰科技设立背景、主要经营状况，目前尚未注销的原因；公司变更法定代表人的背景及原因，公司收购金舜驰科技的背景和原因，收购价格定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。

2016 年 6 月 3 日，有限公司与天津市滨海新区规划和国土资源管理局签订了《天津市国有建设用地使用权出让合同》，有限公司以 770 万元的价格取得了位于天津开发区汉沽现代产业区面积为 25,339.7 平方米的土地使用权。2016 年 1 月 13 日，有限公司与天津祥运元升建设工程集团有限公司（以下简称为“祥运元升”）签署《增资扩厂项目建设合作意向书》，约定祥运元升无偿为公司增资扩厂项目提供前期咨询服务和以全垫资的方式进行代建。后双方在协议履行过程

中产生纠纷,2018年3月至2024年4月期间,双方互相提起多起诉讼(含一审、二审、发回重审、再审),法院最终判决祥运元升返还有限公司工程预付款2,001,549.66元,生效判决日期为2023年9月15日。同时,上述土地使用权已由天津经济技术开发区规划和国土资源房屋管理局于2019年2月以6,615,361.07元的价格有偿收回。诉讼期间,为降低上述诉讼给公司生产经营造成的法律风险,公司实际控制人与其他股东于2019年7月共同出资设立金舜驰科技。报告期各期,金舜驰科技的营业收入分别为4,977.60万元、1,465.12万元、90.95万元,净利润分别为426.16万元、-148.40万元、-60.83万元。由于金舜驰科技尚有部分应收账款、租房押金及向公司拆出的资金等款项未处理完毕,故目前尚未注销金舜驰科技。

付艺平为公司实际控制人张爱军的配偶,自公司设立以来,付艺平一直担任公司的总助兼出纳。金舜驰科技成立时,由于公司正在涉诉,其法定代表人及股东不便担任金舜驰科技的法定代表人,故2019年7月至2022年4月期间金舜驰科技聘任张爱辉担任其总经理继而兼任法定代表人。后由于张爱辉作为法定代表人名下个人小额银行贷款笔数较多影响金舜驰科技的银行授信额度,2022年4月金舜驰科技将总经理及法定代表人变更为付艺平。

基于公司所涉诉讼已结束,且拟将公司作为挂牌主体,为了解决同业竞争问题,公司决定将金舜驰科技收购为全资子公司。本次收购发生前,金舜驰科技已成为张爱军持股100%的公司,注册资本和实收资本均为188.5万元。2025年4月8日,公司和金舜驰科技分别作出股东会决议,同意公司以货币形式向金舜驰科技增资1,500万元,增资价格为1元/股。增资完成后,张爱军持股比例为11.16%,公司持股比例为88.84%;2025年5月23日,公司和金舜驰科技分别作出股东会决议,同意张爱军将其持有的金舜驰科技11.16%的股权以290万元的价格转让给公司。当时申报审计报告(数据)尚未出具,故本次股权转让的定价依据为金舜驰科技截至2025年4月30日未经审计的账面净资产。由于本次收购发生时公司与金舜驰科技属于同一控制下的企业,而且金舜驰科技为张爱军持股100%的公司,因此,上述收购价格具有公允性,不存在利益输送或其他利益安排。

三、结合2025年4月股权转让的具体情况,张爱民、张爱军、张爱辉一致协议签订情况、持股及任职情况,说明转让的具体原因及合理性,转让价格定

价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排，公司实际控制人认定准确性，是否通过股权转让规避实际控制人认定等情形；说明张爱辉辞去董事的原因及合理性，是否存在不适合担任董事或股东不适格等情形。

本次股份转让发生前，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资方式	持股数量（股）	持股比例
1	张爱军	净资产折股	16,464,000	67.75%
2	张爱民	净资产折股	7,056,000	29.04%
3	李威	货币	486,000	2.00%
4	王钊	货币	294,000	1.21%
合计		-	24,300,000	100%

本次股份转让发生前，张爱军为公司的控股股东，张爱军与张爱民兄弟二人已于2018年1月31日签署了《一致行动协议》，为公司共同的实际控制人。张爱军担任公司的董事长兼总经理，张爱民担任公司的董事兼副总经理，张爱辉为公司的业务部经理。张爱辉自2004年3月公司设立至本次股份转让发生前从未持有公司股权或股份。本次股份转让发生后，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资方式	持股数量（股）	持股比例
1	张爱军	净资产折股	17,256,000	71.01%
2	张爱民	净资产折股	5,292,000	21.78%
3	张爱辉	净资产折股	972,000	4.00%
4	李威	货币	486,000	2.00%
5	王钊	货币	294,000	1.21%
合计		-	24,300,000	100.00%

公司控股股东张爱军为了取得更多的公司股份巩固控股地位，预防未来公司融资引起的股权稀释，同时考虑张爱辉为公司实际控制人张爱军与张爱民的弟弟及其对于公司经营的贡献，经三兄弟协商一致，张爱民于2025年4月24日将其持有的公司股份79.20万股转让给张爱军、97.20万股转让给张爱辉。上述股份转让具有合理性。由于转让方与受让方系兄弟关系，本次股份转让的定价为1元/股，定价具有公允性。上述股份转让价款已支付完毕，不存在委托持股或其他利益安排。本次股份转让后，张爱辉成为公司的股东。同时，为了不影响对于公司的控制程度，公司实际控制人经与张爱辉协商，由张爱辉于2025年9月9日出

具了《关于一致行动的声明》。

公司实际控制人认定准确性详见本回复“一、结合公司收购金舜驰科技前后主营业务变化情况及张爱辉在金舜驰科技的任职情况、经营决策中发挥的作用，说明未认定张爱辉为公司实际控制人的合理性”。虽然未将张爱辉认定为公司共同的实际控制人，但是公司已将张爱辉列为关联方，且张爱辉也出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》《关于减少并规范关联交易承诺函》等。同时，由于张爱辉于 2025 年 4 月 8 日辞任公司董事职务，根据《公司法》第一百六十条的规定，“上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份”，故公司挂牌审核期间张爱辉所持可公开转让股份数量为 0 股。而且，由于张爱辉所持股票系挂牌前 12 个月以内从实际控制人张爱民处受让，也执行《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第六十八条“挂牌前 12 个月以内申请挂牌公司控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的限售安排按照前款规定执行”的限售规定。因此，公司不存在通过股权转让规避实际控制人认定，从而规避同业竞争、关联交易、限售规定等监管要求的情形。

公司于 2024 年 9 月由有限公司变更为股份公司时，公司作出股份公司第一次股东会决议，选举张爱军、张爱民、付艺平、张爱辉、李威为公司董事。其中张爱军、张爱民、付艺平、张爱辉存在关联关系，无法保证公司董事会的有效运行。为优化公司董事会治理结构，付艺平、张爱辉于 2025 年 4 月辞任董事职务，公司补选王媛、王钊为公司新董事。因此，张爱辉辞去董事职务仅是为了优化公司董事会治理结构，具有合理性，不存在不适合担任董事或股东不适格等情形。

四、结合 2025 年 4 月增资的具体情况，李威、王钊持股及任职情况，说明增资背景及原因，定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排。

2025 年 4 月 8 日，公司作出 2025 年第一次临时股东会决议，同意公司注册资本由 2,352 万元增加至 2,430 万元，增加的 78 万股由李威认购 48.60 万股，王钊认购 29.40 万股，认购价格为 2 元/股。

截至 2024 年 12 月 31 日，王钊和李威为金舜驰科技的股东，其中王钊认缴和实缴出资额为 16 万元，持股比例为 1.6%；李威认缴和实缴出资额为 6.5 万元，

持股比例为 0.65%。后公司计划收购金舜驰科技，经各方协商一致，王钊和李威出让所持股权退出金舜驰科技（金舜驰科技当时其他股东均将所持股权转让给张爱军，然后再由公司收购），而后向公司进行增资，成为母公司的股东。2025 年 1 月，王钊和李威出让所持股权的定价依据为金舜驰科技截至 2024 年 12 月 31 日的账面净资产，故李威和王钊于 2025 年 4 月对公司进行增资时定价依据为公司截至 2024 年 12 月 31 日的每股账面净资产，将认购价格定为 2 元/股。上述增资发生时王钊和李威均为公司董事，定价具有公允性，不存在委托持股或其他利益安排。

五、补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程；说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情况。

公司历史沿革中不存在股权代持情形，公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中进行披露：

事项	是或否
公司是否曾擅自公开或者变相公开发证券	否
公司是否曾存在代持	否
公司是否（曾）存在工会、职工持股会持股或自然人股东人数较多的情形	否
公司是否（曾）存在非货币出资	否
公司是否曾存在出资瑕疵	否
公司是否曾涉及国有企业、集体企业改制	否
公司历史沿革是否涉及国资、外资、集体股东出资	否
公司是否（曾）存在红筹架构	否
公司是否存在分立、合并事项	否

自公司 2004 年 3 月成立至 2024 年 9 月公司由有限公司改制为股份公司，公司的股东一直为张爱军与张爱民兄弟二人，合计持股 100%，不存在外部股东。后公司计划收购金舜驰科技，经各方协商一致，金舜驰科技原股东王钊和李威出让所持股权退出金舜驰科技，而后向公司进行增资，成为母公司的股东。上述增资发生时王钊和李威均为公司董事，增资的定价依据为公司截至 2024 年 12 月 31 日的每股账面净资产，定价具有公允性；考虑到张爱辉为公司实际控制人张爱军与张爱民的弟弟及其对于公司经营的贡献，经三兄弟协商一致，张爱民于 2025 年 4 月 24 日将其持有的公司股份 97.20 万股转让给张爱辉。由于转让方与

受让方系兄弟关系，本次股份转让的定价为1元/股，定价具有合理性。因此，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情况。

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

（一）核查程序

主办券商及律师实施了以下核查程序：

1、查阅公司的工商档案、三会文件、股权转让款及增资款支付凭证、验资报告及公司股东出资前后的银行流水，取得公司全体股东出具的《关于所持公司股份不存在转让限制、权属纠纷的声明》等，了解公司的历史沿革及治理情况、是否存在股权代持情形；

2、取得公司涉诉案件的法律文书，了解公司诉讼情况；

3、取得张爱军、张爱民和张爱辉出具的调查表、《一致行动协议》、《关于一致行动的声明》、《关于避免同业竞争的承诺函》、《关于避免资金占用的承诺函》《关于减少并规范关联交易承诺函》及公司与全体股东出具的《公司控股股东及实际控制人认定情况的说明》等，了解三人的职业经历、持股情况，确定公司的实际控制人；

4、取得《天津市国有建设用地使用权出让合同》、诉讼文件、土地补偿协议及公司出具的说明，查阅会计师出具的审计报告，了解金舜驰科技及公司收购金舜驰科技的相关情况；

5、查阅公司股东增资的工商档案、验资报告等，了解股东的增资情况。

（二）核查情况及核查结论

1、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，请就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司将张爱军与张爱民认定为公司共同的实际控制人而仅将张爱辉列为一致行动人具有合理性。

（2）公司收购金舜驰科技的价格具有公允性，不存在利益输送或其他利益安排。

（3）公司 2025 年 4 月股份转让具有合理性，定价具有公允性，上述股份转让价款已支付完毕，不存在委托持股或其他利益安排。公司不存在通过股权转让规避实际控制人认定，从而规避同业竞争、关联交易、限售规定等监管要求的情形。张爱辉辞去董事职务仅是为了优化公司董事会治理结构，具有合理性，不存在不适合担任董事或股东不合格等情形。

（4）公司 2025 年 4 月增资定价具有公允性，不存在委托持股或其他利益安排。

（5）公司历史沿革中不存在股权代持情形，不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情况。

综上，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东具体包括以下人员：控股股东张爱军，实际控制人张爱军与张爱民，实际控制人的一致行动人张爱辉，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员包括张爱军、张爱民、李威、王钊，公司不存在员工持股平台及其他持股 5%以上的自然人股东。

公司历史上及目前仅涉及 5 名自然人股东，分别为张爱军、张爱民、张爱辉、李威、王钊，均为直接持股。主办券商及律师核查了上述自然人股东入股的决议文件、出资凭证、验资报告、支付凭证、完税凭证（如有）以及出资前后三个月的资金流水等，上述主体出资前后的资金流水核查情况如下：

姓名	出资时间	股权变动情况	决议文件、支付凭证等的核查情况	出资流水核查情况	资金来源	是否存在代持
张爱军	2004.2	公司设立	工商档案、验资报告	否，现金出资	自有资金	否
	2005.3	增加实收资本	工商档案、验资报告	否，现金出资	自有资金	否
	2005.12	增资	工商档案、验资报告	否，现金出资	自有资金	否
	2011.3	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月银行流水	自有资金	否
	2011.8	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月银行流水	自有资金	否
	2017.8	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月银行流水	自有资金	否
	2025.4	受让张爱民所持股份	工商档案、股份转让协议、付款记录	付款前后 2 个月银行流水	自有资金	否
张爱民	2004.2	公司设立	工商档案、验资报告	否，现金出资	自有资金	否
	2005.3	增加实收资本	工商档案、验资报告	否，现金出资	自有资金	否

	2011.8	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月 银行流水	自筹资金	否
	2017.8	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月 银行流水	自筹资金	否
李威	2025.4	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月 银行流水	自有及 自筹资金	否
王钊	2025.4	增资	工商档案、验资报告	出资前后 3 个月 银行流水	自有资金	否
张爱辉	2025.4	受让张爱民所持股份	工商档案、股份转让协议、付款记录	付款前后 2 个月 银行流水	自有资金	否

备注：由于股份公司第一次股份转让中受让方实际付款日期为 2025 年 8 月，截至打印个人银行流水时未达 3 个月，故获取了付款前后 2 个月银行流水。

出资来源中自筹资金包括银行贷款和亲属赠与，对于通过银行贷款出资的，取得了银行放贷记录；对于亲属赠与资金用于出资的，取得了赠与方的书面确认。

综上所述，主办券商及律师对公司的股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

根据查阅公司的工商档案、股权转让款及增资款支付凭证、验资报告、获得控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的银行流水，取得公司全体股东出具的《关于所持公司股份不存在转让限制、权属纠纷的声明》等核查确认：公司股东入股的定价依据合理，入股价格不存在明显异常。公司历史上及目前不存在股权代持情形，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不

正当利益输送问题。

4、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

公司历史沿革中不存在股权代持情形，公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中进行披露。各股东所持有的公司股份不存在为他人代持或他人为本人代持的情形，不存在来自第三方的担保权或其他追索权，也不存在与任何第三方的争议。

经核查，主办券商及律师认为，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 6 关于其他事项。

(1) 关于应收账款与其他应收款。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 3,985.22 万元、5,813.56 万元和 5,713.07 万元；其他应收款账龄较长，减值损失计提金额较大。

请公司：①说明公司应收账款规模较大且增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与营业收入变动、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续；说明公司应收账款期后回款情况，对捷温集团存在少量长账龄应收账款的原因，未来是否可以收回。②说明公司应收天津市滨海新区规划和国土资源管理局土地出让款、天津祥运元升智能科技集团有限公司工程款的形成背景、账龄较长且未收回的具体原因、是否为未确认的长期资产，坏账准备是否计提充分。

请主办券商、会计师核查以上事项，并发表明确意见。

(2) 关于固定资产与在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 1,556.79 万元、1,928.26 万元和 2,033.42 万元；公司部分固定资产成新率较低；2025 年 1-4 月新增大额在建工程。

请公司：①结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性，固定资产占资产比例较少、成新率较低是否符合行业特征。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。③结合公司各产品各期产能、产能利用率情况和行业周期特点，说明新建在建工程的原因，各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源、预算金额；预计转固时间，是否存在提前或推迟转固的情形。④说明公司固定资产、在建工程盘点情

况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商、会计师核查上述情况，并结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增固定资产、在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否充分等事项对上述事项发表明确意见。

(3) 关于股份支付。根据申报文件，2025年1-4月，公司销售费用金额较高，主要是由于公司计提了123.44万元股份支付费用所致。

请公司说明本次股权激励的背景、主要目的、激励对象，股份支付的金额与激励对象的匹配性，股份支付的费用归集是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 关于非经常性损益。请公司列示报告期内同一控制下合并的具体情况，与同一控制下合并相关的非经常性损益的形成过程及准确性；说明2025年1-4月计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”的具体内容。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 关于合法规范性。根据申报文件，①公司租赁的3处房产均将于2025年12月31日到期。②报告期内，公司因消防事项被采取多次行政处罚措施。请公司：①说明上述即将到期的租赁房屋是否存在无法续期的风险，公司是否已有续期或搬迁安排，请量化分析无法续期对公司生产经营是否构成重大不利影响。②说明公司及子公司使用的各生产经营场所根据相关法律法规办理消防验收、消防备案或进行消防安全检查的情况；未依法办理的，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(6) 关于公司治理。请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展。②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。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、律师核查上述事项并发表明确意见。

(7) 关于其他财务事项。①关于财务规范性。请公司：说明现金收款的原因及合理性，是否符合公司业务情况或行业惯例，现金收款比例及其变动情况是否处于合理范围；说明现金收款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。②关于土地使用权。请公司：说明土地使用权的具体用途，是否与公司在建工程相关，相关摊销是否全额计入在建工程价值；说明公司土地使用权初始的确认、计量是否准确，摊销政策是否合理。③关于使用权资产。请公司：说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确；说明公司使用权资产终止确认的原因，公司确认、终止确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于应收账款与其他应收款。

(一) 说明公司应收账款规模较大且增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与营业收入变动、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异；说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续；说明

公司应收账款期后回款情况，对捷温集团存在少量长账龄应收账款的原因，未来是否可以收回。

1、说明公司应收账款规模较大且增速较快的原因及合理性，应收账款规模、变动及周转率等情况是否与营业收入变动、客户信用政策相匹配，与同行业可比公司存在明显差异

报告期内，主要客户信用政策如下所示：

主要客户	信用政策
捷温集团	2023、2024 年为到票后 120 天，2025 年 1-4 月为到票后 140 天
法因图尔集团	到票后 120 天
欧梯克工业（天津）有限公司	到票后 30 天
爱信（天津）车身零部件有限公司	到票后 60 天
北京航天兴达科技有限公司	到票后 90 天

由上表可知，主要客户在 2023 年及 2024 年的信用政策没有变化，2025 年度捷温集团信用期增加，系捷温集团下游整车厂对供应链延长账期所致。

报告期内，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,013.94	6,119.59	4,194.98
营业收入	4,481.53	13,943.62	9,791.71
应收账款余额/营业收入	44.73%	43.89%	42.84%
应收账款余额增长率	-1.73%	45.88%	-
营业收入增长率	不适用	42.40%	-
应收账款周转率	2.22	2.70	2.73

注：为便于比较，2025 年 4 月 30 日的“应收账款余额/营业收入”、“应收账款周转率”已年化计算。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例分别为 42.84%、43.89%和 44.73%（年化），应收账款规模较大，主要原因为：公司主要采用赊销的销售结算模式，存在一定结算周期及回款周期，主要客户信用期为 30-140 天。此外，公司下游客户主要为主机厂供应商，整体行业结算周期较长。因此应收账款规模较大具有合理性。报告期内，应收账款 2024 年末余额增长较快，2024 年末应收账款余额较上年末增加了 1,924.61 万元，增幅为 45.88%，主要原因系公司 2024 年收入较上年度增加了 4,151.91 万元，增长率为 42.40%，收入增长导致应收账款

余额有所增加。因此应收账款规模较大且增速较快，与营业收入变动、客户信用政策相匹配。2025 年度 1-4 月，应收账款余额增长率较 2024 年末变动幅度较小，年化后的“应收账款余额/营业收入”变动较小。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.73、2.70 及 2.22（年化），应收账款周转率保持稳定，与营业收入变动及客户信用政策匹配。

报告期内，同行业可比公司应收账款规模及变化情况如下所示：

同行业可比公司	项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
骏创科技	应收账款/营业收入	59.82%	29.54%	34.25%
	应收账款余额增长率	-12.23%	-6.79%	-
宏德众悦	应收账款/营业收入	92.02%	48.31%	55.70%
	应收账款余额增长率	-8.79%	14.39%	-
弥富科技	应收账款/营业收入	82.01%	51.64%	49.96%
	应收账款余额增长率	-11.28%	39.84%	-
博奇科技	应收账款/营业收入	101.14%	50.98%	53.05%
	应收账款余额增长率	-2.68%	17.26%	-
挂牌公司	应收账款/营业收入	134.19%	43.89%	42.84%
	应收账款余额增长率	-1.73%	45.88%	-

注：根据同行业可比公司年报整理，同行业可比公司 2025 年 4 月 30 日数据使用 2025 年半年报数据代替。

如上表所示，同行业可比公司应收账款规模整体较高，且 2024 年末应收账款余额整体呈现增长趋势，与公司不存在明显差异。

报告期内，同行业可比公司应收账款周转率情况如下所示：

同行业可比公司	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
骏创科技	1.56	3.27	3.08
宏德众悦	1.04	2.21	1.95
弥富科技	1.15	2.26	2.45
博奇科技	0.98	2.12	2.34
同行业可比公司	1.18	2.47	2.46

平均			
挂牌公司	0.74	2.70	2.73

注：根据同行业可比公司年报整理，同行业可比公司 2025 年 4 月 30 日为半年度报告数据。

如上表所示，报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司平均水平接近，无明显差异。

2、说明公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况，相关销售刺激政策是否可持续

报告期内，公司对主要客户的信用政策存在变化，捷温集团 2023 年及 2024 年度信用期为到票后 120 天，2025 年 1 月开始变更为到票后 140 天，信用期增加的原因因为捷温集团下游整车厂对供应链延长账期所致。因此不存在公司通过放松信用政策刺激销售的情况。除捷温集团外，报告期内公司其他主要客户的信用政策不存在变化。

3、说明公司应收账款期后回款情况

截止 2025 年 9 月 30 日，公司报告期各期末应收账款回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,013.94	6,119.59	4,194.98
期后回款	5,049.34	5,848.05	4,194.26
回款比例	83.96%	95.56%	99.98%

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额的回款比例良好。

4、对捷温集团存在少量长账龄应收账款的原因，未来是否可以收回

公司对捷温集团有 7200 元长账龄应收账款尚未收回，原因系公司有一批产品应根据客户要求发往德国，实际发货时发往客户所在地匈牙利，收货地点错误，导致客户收货系统未录入记录，目前该批货物已经发到正确地址，且客户已经收货确认。公司目前正在与客户沟通，该款项预计可以收回。

(二) 说明公司应收天津市滨海新区规划和国土资源管理局土地出让款、天津祥运元升智能科技集团有限公司工程款的形成背景、账龄较长且未收回的具体原因、是否为未确认的长期资产，坏账准备是否计提充分。

天津市滨海新区规划和国土资源管理局的其他应收款，为公司应当收回的土地出让款，根据 2019 年 2 月 12 日，公司与其签署的土地补偿协议（宗地编号：津滨开（挂）G2016-001 号），原土地合同约定开工时间于 2016 年 9 月 29 日，由于超过 1 年时间未开工（涉及天津祥运元升建设工程集团有限公司的资质问题），被认定为闲置土地，经双方协商，天津市滨海新区规划和国土资源管理局应当向公司补偿 661.54 万元。截止报告期末，天津市滨海新区规划和国土资源管理局由于资金原因尚未补偿，公司已经按照坏账准备计提政策计提相关坏账准备。

天津祥运元升建设工程集团有限公司的其他应收款，为公司应当收回的工程款。根据天津市滨海新区人民法院民事判决书（2021）津 0116 民初 22133 号，由于天津祥运元升建设工程集团有限公司不具备施工应当具有相关资质，法院判决其退还公司预付的工程款。截止报告期末，该判决尚在执行阶段，公司已经按照坏账准备计提政策计提相关坏账准备。

综上所述，上述两笔其他应收款坏账计提准备充分，不属于未确认的长期资产。

（三）请主办券商、会计师核查以上事项，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）获取主要客户相关合同，结合主要客户走访程序，了解结算方式、信用期政策及变化情况；

（2）获取应收账款期末明细表，期后回款统计表，了解应收账款余额变动及期后回款情况；

（3）获取同行业可比公司年度报告，分析相关指标变动情况，及与公司进行对比分析；

（4）了解捷温集团长账龄应收款的形成原因及可收回性；

（5）获取并核实公司与天津市滨海新区规划和国土资源管理局签署的土地补偿协议，并执行函证程序；

(6) 获取并核查公司与天津祥运元升建设工程集团有限公司诉讼的民事判决书。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司应收账款规模较大，主要是采用赊销且结算周期及回款周期较长，因此应收账款规模较大具有合理性；报告期内应收账款余额增长较快，主要是因为收入增加幅度较大所致。公司应收账款规模、变动及周转率等情况与营业收入变动、客户信用政策相匹配，与同行业公司不存在明显差异。公司对捷温集团信用政策存在变化，为捷温集团下游整车厂对供应链延长账期所致。公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。公司应收账款期后回款状况良好，对捷温集团存在少量长账龄应收账款系收货地址错误导致客户系统未能录入，目前正在与客户沟通，预计未来可以收回。

(2) 公司应收天津市滨海新区规划和国土资源管理局土地出让款为天津市滨海新区规划和国土资源管理局应当向公司补偿的款项，由于资金原因尚未补偿；应收天津祥运元升智能科技集团有限公司工程款为法院判决其退还公司预付的工程款，截止报告期末，该判决尚在执行阶段，尚未执行完成。两笔应收款项不属于未确认的长期资产，坏账准备计提充分。

二、关于固定资产与在建工程。

(一) 结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性，固定资产占资产比例较少、成新率较低是否符合行业特征。

1、结合公司各期营业收入、产能利用率、设备成新率、行业特点、同行业可比公司数据、公司生产模式和生产特质等，说明公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量的匹配性

(1) 营业收入，产能利用率及产销量情况

报告期内，公司营业收入、产能、产能利用率、产销量及固定资产规模情况

如下所示：

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
营业收入（万元）	4,481.53	13,943.62	9,791.71
产量（个）	2,168.12	6,107.86	5,269.42
产能利用率	86.55%	95.36%	95.72%
销量（个）	2,057.48	5,923.69	5,154.13
固定资产原值（万元）	4,162.07	4,240.92	3,821.39
其中：机器设备原值（万元）	3,718.42	3,641.90	3,252.40

由上表可以看出，公司营业收入、产量及固定资产规模均呈现增长趋势，产能利用率较为饱和。公司固定资产规模变化与收入规模，产量、产能利用率及产销量较为匹配。

（2）设备成新率情况

报告期内，公司固定资产主要由机器设备组成，设备成新率分别为 40.85%、48.62%、51.50%，设备成新率的提升主要是公司为满足下游客户增长的产品需求，进一步提升产能及产量，在报告期内采购新机器设备所致。因此，设备成新率的增加，与固定资产中机器设备的规模变动匹配，从而和收入规模、产能、产销量的变动具有匹配性。

（3）行业特点情况

公司主要从事汽车座椅舒适系统关键零部件的研发、生产和销售，产品包括座椅通风零部件、其他汽车零部件以及模具等，主要应用于新能源汽车、传统燃油车等领域，属于汽车零部件行业。汽车零部件行业属于资金密集型行业，需要投入规模较大的固定资产，且其投入规模主要受下游客户需求变动影响。报告期内，公司所使用厂房等房屋建筑物均通过租赁取得使用权，因此固定资产投入主要体现在机器设备投入。报告期内公司收入规模持续增加，产销量持续增长，为提升公司生产能力，公司加大了机器设备投入。

（4）同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司未披露产能及产销量变动情况，其固定资产与收入情况如下所示：

单位：万元

公司	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
骏创科技	营业收入	32,725.33	75,500.10	69,857.11
	固定资产原值	21,378.17	20,015.16	18,617.81
	营业收入/固定资产原值比例	153.08%	377.21%	375.22%
宏德众悦	营业收入	4,212.33	8,796.80	6,669.64
	固定资产原值	6,188.05	5,606.50	4,632.46
	营业收入/固定资产原值比例	68.07%	156.90%	143.98%
弥富科技	营业收入	15,245.77	27,290.72	20,171.56
	固定资产原值	15,103.49	13,544.68	10,127.67
	营业收入/固定资产原值比例	100.94%	201.49%	199.17%
博奇科技	营业收入	47,163.43	96,129.64	78,781.44
	固定资产原值	15,249.20	14,141.65	10,633.89
	营业收入/固定资产原值比例	309.28%	679.76%	740.85%
同行业可比公司平均值	营业收入/固定资产原值比例	157.84%	353.84%	364.80%
挂牌公司	营业收入	4,481.53	13,943.62	9,791.71
	固定资产原值	4,162.07	4,240.92	3,821.39
	营业收入/固定资产原值比例	107.68%	328.79%	256.23%

注：根据同行业可比公司年报整理，同行业可比公司 2025 年 1-4 月数据为 2025 年半年度数据。

如上表所示，公司营业收入/固定资产原值比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因为各公司产品存在差异，因此在生产工艺、设备需求等方面存在差异，因而同行业可比公司之间的营业收入/固定资产原值比例差异较大，但各可比公司固定资产规模与收入的变动趋势相同。

（5）生产模式及生产特质

公司作为汽车零部件供应商，需根据终端客户整车厂的新产品需求，配合直接客户进行相关零部件的开发和生产，因此实行“以销定产”的生产管理模式。

因此公司的固定资产投入规模与下游客户需求密切相关，下游客户需求的增加会带动公司产量增长，若出现产能不足的情况，则公司会增加固定资产规模以提升产能，满足客户的产品需求。因此报告期内，公司固定资产规模与收入规模、产能、产销量的同步增长，具有匹配性。

2、固定资产占资产比例较少、成新率较低是否符合行业特征

报告期内，公司及同行业可比公司固定资产占资产比例、固定资产成新率情况如下所示：

公司	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	固定资产占资产比例	固定资产成新率	固定资产占资产比例	固定资产成新率	固定资产占资产比例	固定资产成新率
骏创科技	18.06%	67.62%	17.68%	68.29%	20.46%	75.39%
宏德众悦	32.57%	74.41%	33.29%	76.16%	29.90%	77.78%
弥富科技	18.32%	69.14%	17.45%	67.46%	20.84%	65.86%
博奇科技	8.05%	49.18%	7.26%	48.80%	7.85%	54.75%
同行业可比公司平均值	19.25%	65.09%	18.92%	65.18%	19.76%	68.45%
挂牌公司	13.62%	48.86%	13.51%	45.47%	15.76%	40.74%

注：根据同行业可比公司年报整理，同行业可比公司2025年4月30日数据为半年报数据。

如上表所述，公司报告期内固定资产占资产比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因为：一是公司所使用的房屋建筑物为租赁房产，固定资产中主要为机器设备，导致固定资产规模偏小；二是固定资产成新率偏低，导致固定资产账面价值较低，影响了固定资产占总资产的比例。

报告期内，公司固定资产成新率低于同行业可比公司平均水平，主要原因为：一是同行业可比公司在报告期内不同程度新构建了房屋建筑物及机器设备，使得固定资产成新率维持在较高水平。二是公司报告期内所使用的厂房为租赁厂房，受场地所限，公司难以通过大量采购新的机器设备，提升产能，从而影响了设备成新率，导致固定资产成新率偏低。待公司新厂房投入使用以及配套购买新的机

器设备后，固定资产成新率会大幅上升。

(二) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

报告期内，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司对比分析如下：

公司名称	类别	折旧方法	使用年限(年)	残值率%	年折旧率%
公司	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.5- 19.00
	运输设备	年限平均法	4	5	23.75
	电子设备	年限平均法	3-5	5	19-31.67
	器具工具家具	年限平均法	3-5	5	19-31.67
博奇科技	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
	运输设备	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
	其他设备	年限平均法	5	5	19.00
宏德众悦	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输设备	年限平均法	4	5	23.75
	办公设备	年限平均法	5	5	19.00
	电子设备	年限平均法	3	5	31.67
骏创科技	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.5- 19.00
	运输设备	年限平均法	5-10	5	9.5- 19.00
	办公设备	年限平均法	5	5	19.00
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19-31.67
弥富科技	机器设备	年限平均法	10	5	9.50

	运输设备	年限平均法	4	5	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5	19-31.67

从上表可以看出，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性，相关会计核算合规、折旧计提充分。

公司于资产负债表日判断固定资产是否存在减值迹象。如存在减值迹象的，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产的公允价值根据公平交易中销售协议价格确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，公允价值按照该资产的买方出价确定；不存在销售协议和资产活跃市场的，则以可获取的最佳信息为基础估计资产的公允价值。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用。资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

报告期内，公司不存在闲置、报废的固定资产。判断固定资产存在减值迹象的类型包括：生产车间长期停工或主要产品线被宣布停产固定资产处于闲置的状态、固定资产已实际报废无使用价值、固定资产使用率较低、公司计划提前处置资产或终止相关业务等。报告期，公司固定资产不存在减值迹象，公司未计提固定资产减值准备。

（三）结合公司各产品各期产能、产能利用率情况和行业周期特点，说明新建在建工程的原因，各项在建工程的预计用途及必要性，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源、预算金额；预计转固时间，是否存在提前或推迟转固的情形。

报告期内，公司各产品各期产能、产能利用率情况如下：

年度	产品类型	产量（万件）	产能（万件）	产能利用率
2023 年度	汽车座椅通风零部件	3,396.26	3,500.00	97.04%
	其他汽车零部件	1,687.06	1,800.00	93.73%
	其他零部件	183.76	200.00	91.88%

	模具	2.35	5.00	46.98%
2024 年度	汽车座椅通风零部件	4,798.37	5,000.00	95.97%
	其他汽车零部件	1,141.13	1,200.00	95.09%
	其他零部件	166.59	200.00	83.29%
2025 年 1-4 月	模具	1.77	5.00	35.47%
	汽车座椅通风零部件	1,737.45	2,000.00	86.87%
	其他汽车零部件	372.55	400.00	93.14%
	其他零部件	57.63	100.00	57.63%
	模具	0.50	5.00	9.92%

从上表可以看出，报告期内，公司产能利用率较高，产能已基本饱和，无法满足公司未来业务的扩张，且公司主要从事汽车座椅舒适系统关键零部件的研发、生产和销售，近年来，随着新能源汽车渗透率不断提高和国内汽车行业竞争日益激烈，汽车各项配置不断提升，座椅舒适系统已从原来豪华汽车的专有配置逐步成为中高端汽车的常规配置，并有进一步下移的趋势，由此带来市场空间的迅速扩大，故公司新建在建工程以增加公司的产能，来满足公司未来的业务的增长需求。

报告期内，公司在建工程情况如下：

单位：万元

项目	预算数	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	资金来源	预计转固时间
新建厂房	5,541.28	706.26	16.30	自有资金+银行借款	2025 年 12 月
屋顶光伏	440.37	44.04		自有资金+银行借款	2025 年 12 月
合计	5,981.65	750.29	16.30		

2025 年 9 月 3 日，公司与中国工商银行股份有限公司天津经济技术开发区分行签署《固定资产借款合同》，按照合同约定的借款用途为金舜驰精密零部件智能研发制造基地项目建设，借款金额为 6000 万元，借款期限为 6 年，公司在建工程投入的资金来源前期以自有资金为主，目前以项目专项贷款为主。

报告期内，公司在建工程项目系新建厂房及相关的屋顶光伏，公司新建在建工程的原因主要系公司现有生产及办公场所系租赁，且公司目前租赁场所面积已逐步无法满足公司业务的扩张。公司新建厂房总建筑面积约为 21203.34 平方米，共 4 栋单体建筑，分别为 1#厂房、2#厂房、3#门卫、4#门卫建筑主体、厂区附属工程、室内外装饰工程等应包含的所有内容，预计用途包括生产、研发、办公、展厅、食堂和员工宿舍等与公司生产经营相关的功能场所。公司新建屋顶光伏系

与新建厂房相关的配套设施，符合公司建设绿色工厂的理念，达到节能降本的效果，公司各项在建工程是必要的，与生产经营情况是匹配的，预计转固时间为2025年12月，截至2025年4月30日，公司在建工程在建设期，尚未完工，不存在提前或推迟转固的情形。

(四) 说明公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

1、固定资产盘点情况

单位：万元

资产负债表日	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点日	2025年6月30日		2023年12月31日
盘点地点	公司厂区		
参与人员	财务部人员、主办券商		财务部人员
盘点范围	机器设备、运输设备、器具工具家具等		
盘点方法及程序	1、制定盘点计划、准备固定资产盘点表；2、依据盘点表记载的固定资产名称、数量、规格和存放地点组织盘点；3、检查资产使用状况，关注固定资产是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；4、盘点完毕后，完成盘点汇总表，对盘结果汇总记录进行复核，盘点及监盘人员在盘点表上签字确认。		
账面余额	4,162.07	4,240.92	3,821.39
盘点金额	3,058.69	2,844.53	2,949.02
固定资产盘点比例	73.49%	67.07%	77.17%
新增固定资产盘点比例	76.11%	88.39%	88.03%
盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施	盘点结果与经审计的固定资产清单一致账面数量与实物数量一致，无闲置、毁损、陈旧固定资产		经盘点，账面数量与实物数量一致，无闲置、毁损、陈旧固定资产

2、在建工程盘点情况

报告期内，公司2024年12月31日及2025年4月30日存在在建工程，其中2024年12月31日末在建工程为新建厂房，新建厂房涉及的土地使用权于2025年取得，2024年新厂房尚未动工，账面在建工程为前期支付设计费等支出，因此2024年末未对在建工程进行盘点。

单位：万元

资产负债表日	2025年4月30日
盘点日	2025年6月20日
盘点地点	新厂房工程施工区域

参与人员	公司财务人员、主办券商、行政人员
盘点范围	所有在建工程
盘点方法及程序	现场查看施工工程状态及进度情况，
账面余额	750.29
盘点金额	750.29
在建工程盘点比例	100.00%
盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施	账实相符，在建工程尚未达到预定可使用状态

（五）请主办券商、会计师核查上述情况，并结合固定资产、在建工程的确认依据及监盘情况，对新增固定资产、在建工程是否真实存在、计价是否准确、折旧计提是否充分等事项对上述事项发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）了解公司产品生产的主要工序及生产流程中的核心环节及生产模式、所处行业特点；

（2）查阅公司报告期各期末的机器设备的资产原值、净值及成新率，分析主要产品生产设备的价值变动与产能的变化趋势是否具有合理性；

（3）查询同行业可比公司固定资产规模及设备成新率情况，了解公司与可比公司是否存在较大差异；查阅同行业可比公司年度报告，分析公司营业收入固定资产比例与同行业可比公司间差异的合理性；

（4）查阅公司报告期主要产品的产能、产量、产能利用率、销量数据，分析其合理性；

（5）获取企业固定资产、在建工程明细账与卡片明细，了解报告期内固定资产类别、规模、折旧及减值准备计提等情况，并对折旧金额进行复核；

（6）获取同行业可比公司固定资产折旧计提政策、折旧年限、残值率，了解公司与可比公司是否存在重大差异；

（7）获取在建工程相关合同，了解报告期各期主要在建工程的预计用途、与企业生产经营情况的匹配性、预算金额、预计转固时间及资金来源，分析其合理性；

（8）对公司固定资产、在建工程实施监盘程序。实地查看固定资产与在建

工程状态,核对相关资产和固定资产台账记录的一致性,观察设备是否正常运行,是否有闲置、损毁等情况;

(9)对报告期内新增设备执行细节测试,抽查相应设备采购记录、验收单、发票、记账凭证等。

2、核查结论

经核查,主办券商及会计师认为:

(1)公司固定资产规模和收入规模、产能、产销量具有匹配性,固定资产占资产比例较少、成新率较低原因为:一是公司所使用的房屋建筑物为租赁房产,固定资产中主要为机器设备,导致固定资产规模偏小;二是同行业可比公司在报告期内不同程度新构建了房屋建筑物及机器设备,使得固定资产成新率维持在较高水平。三是公司报告期内所使用的厂房为租赁厂房,受场地所限,公司难以通过大量采购新的机器设备,提升产能,从而影响了设备成新率,导致固定资产成新率偏低;

(2)公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率,与同行业可比公司不存在重大差异,具有合理性,相关会计核算合规、折旧计提充分;报告期内,公司不存在闲置、报废的固定资产,公司固定资产不存在减值迹象,公司未计提固定资产减值准备;

(3)公司新建在建工程的原因主要系公司现有生产及办公场所系租赁,且公司目前租赁场所面积已逐步无法满足公司业务的扩张。公司新建屋顶光伏系与新建厂房相关的配套设施,符合公司建设绿色工厂的理念,达到节能降本的效果,公司各项在建工程是必要的,与生产经营情况是匹配的,预计转固时间为2025年12月,截至2025年4月30日,公司在建工程在建设期,尚未完工,不存在提前或推迟转固的情形;

(4)根据固定资产的盘点结果,盘点结果与经审计的固定资产清单一致、账面数量与实物数量一致,无闲置、毁损、陈旧固定资产。根据在建工程的盘点结果,公司在建工程账实相符,在建工程尚未达到预定可使用状态。结合上述核查程序,公司报告期内新增固定资产、在建工程真实存在、计价准确、折旧计提充分。

三、关于股份支付。

(一) 请公司说明本次股权激励的背景、主要目的、激励对象，股份支付的金额与激励对象的匹配性，股份支付的费用归集是否准确。

1、本次股权激励的背景、主要目的、激励对象，股份支付的金额与激励对象的匹配性

(1) 关于王钊和李威的股份支付

2025年4月8日，股份公司作出2025年第一次临时股东会决议，同意公司注册资本由2,352万元增加至2,430万元，增加的78万股由李威（研发人员）认购48.60万股，王钊（行政管理人员）认购29.40万股，认购价格为2元/股。

王钊和李威为原金舜驰科技股东，截止2024年12月31日，王钊认缴和实缴出资额为16万元，持股比例为1.6%；李威认缴和实缴出资额为6.5万元，持股比例为0.65%。后金舜驰为收购金舜驰科技，经公司股东协商，王钊和李威出让所持股权退出金舜驰科技，而后向金舜驰进行增资，成为母公司的股东。2025年1月，王钊和李威出让所持股权的定价依据为金舜驰科技截至2024年12月31日的账面净资产，故李威和王钊于2025年4月对金舜驰进行增资时参考了公司截至2024年12月31日的每股账面净资产（1.92元/股），将认购价格定为2元/股。

2025年4月，金舜驰对同一控制下的公司金舜驰科技增资1,500万元，增资完成后金舜驰持有金舜驰科技88.84%的股权。公司申报报告期为2023年1月至2025年4月，根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定，母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，应当调整合并报表的期初数。编制合并利润表时，应当将该子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；编制合并现金流量表时，应当将该子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。同时，应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。故公司编撰了合并资产负债表。截至2024年12月31日，公司账面净资产（合并口径归属于母公司所有者权益）为53,293,094.68元，股本为23,520,000.00元，每股净资产为2.27元。基于以上事实，公司出于谨慎性原则，依据合并口径每股净资产

2.27 元与认购价格 2 元/股的差价计提了股份支付。

本次增资过程中，公司及其实际控制人未与王钊和李威签署股权激励相关协议，不涉及股票期权、限制性股票等股权激励计划，故本次增资公司出于谨慎性原则计提了股份支付但未认定为股权激励。

（2）关于张爱辉的股份支付

2025 年 4 月 24 日，股份公司作出 2025 年第二次临时股东会决议，同意张爱民将其持有的公司股票 97.20 万股转让给张爱辉，转让价格为 1 元/股。本次股份转让系兄弟之间的转让。张爱辉受让股份则参考上一轮增资依据合并口径每股净资产 2.27 元与转让价格 1 元/股的差价计提了股份支付。

2、股份支付的费用归集

截止 2024 年 12 月 31 日，公司合并报表归母每股净资产 2.27 元/股，由于上述股份认购及转让均在当月完成变更，未设置等待期等相关条件，因此当月一次性确认了股份支付费用，共确认股份支付费用 1,445,040.00 元。同时根据人员归属分别确认研发费用 131,220.00 元（李威）、管理费用 79,380.00 元（王钊）及销售费用 1,234,440.00 元（张爱辉）。公司股份支付的会计处理及费用归集符合会计准则相关规定。

（二）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）了解股份支付形成背景及目的，查阅公司股东会决议，判断股份支付是否存在等待期、公允价值确定依据，并对股份支付费用进行测算；

（2）了解股份支付的会计处理方式是否恰当，了解股份支付对象的职能划分并判断股份支付计入相关费用是否准确、判断企业将股份支付费用计入非经常性损益列示的合理性、判断股份支付对报告期及未来公司经营业绩的影响；

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

公司股份支付的金额与激励对象具有匹配性，股份支付的费用归集准确。

四、关于非经常性损益。请公司列示报告期内同一控制下合并的具体情况，与同一控制下合并相关的非经常性损益的形成过程及准确性；说明 2025 年 1-4 月计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”的具体内容。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 请公司列示报告期内同一控制下合并的具体情况，与同一控制下合并相关的非经常性损益的形成过程及准确性

2025 年 4 月，公司对张爱军持股 100%的公司金舜驰(天津)科技有限公司增资 1500 万元，增资完成后公司持有金舜驰(天津)科技有限公司 88.8362%的股权，其余 11.1638%股权由张爱军持有，构成同一控制下合并，合并日为 2025 年 4 月。

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，金舜驰科技实现的净利润分别为 4,261,587.18 元、-1,483,956.67 元和-608,252.64 元，其中按照少数股东持股比例 11.1638%计算的少数股东损益影响额（税后）分别为 475,755.07 元，-165,665.95 元和-67,904.11 元，按照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告 第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》的相关规定，同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益计算的报告期内与同一控制下合并相关的非经常性损益明细如下：

单位：元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-608,252.64	-1,483,956.67	4,261,587.18
少数股东权益影响额（税后）	-67,903.83	-165,665.28	475,753.14

综上，公司与同一控制下合并相关的非经常性损益计算是准确的。

(二) 说明 2025 年 1-4 月计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”的具体内容

2025 年 1-4 月计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”的金额为-1,445,040.00 元，系公司 2025 年 1-4 月一次性确认的股份支付费用。

(三) 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- （1）了解公司报告期内同一控制下企业合并的背景、过程及会计处理；
- （2）查阅公司申报审计报告和《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》政策文件；
- （3）查阅公司子公司金舜驰科技申报期财务报表；
- （4）查阅其他符合非经常性损益定义的损益项目的构成。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- （1）公司与同一控制下合并相关的非经常性损益的形成过程准确；
- （2）2025年1-4月计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”的具体内容系公司2025年1-4月一次性确认的股份支付费用。

五、关于合法规范性。

（一）说明上述即将到期的租赁房屋是否存在无法续期的风险，公司是否已有续期或搬迁安排，请量化分析无法续期对公司生产经营是否构成重大不利影响。

公司目前房屋租赁的具体情况如下：

承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
股份公司	天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街80号丰华园二期2号厂房	3,380.96	2025年1月1日至2025年12月31日	生产
股份公司	天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街80号丰华园二期13号01、02厂房	5,006.08	2025年1月1日至2025年12月31日	生产
股份公司	天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街80号丰华园二期12号厂房北侧	1,563.1	2024年12月17日至2025年12月16日	仓储

根据上述房屋的租赁协议约定，若公司有意于租赁期满后续租，租赁期满前公司无任何违约行为的，则享有在同等条件下对该房屋的优先租赁权。公司租赁期限内均依约履行合同义务，故租赁期满后若公司提出续租需求将享有在同等条件下对该房屋的优先租赁权，公司上述即将到期的租赁房屋不存在无法续期的风险。

基于扩大生产规模、节约成本及改善公司经营场所环境等因素的考虑，公司于 2024 年下半年计划取得土地使用权自建厂房。2024 年 12 月 2 日，公司与天津市规划和自然资源局滨海新区分局签订了《天津市国有建设用地使用权出让合同（工业建设类）》，公司以 1,740 万元的价格取得了位于中新天津生态城面积为 33,593.4 平方米的土地使用权。就上述土地使用权，公司于 2025 年 3 月 26 日取得了不动产权证书。2025 年 1 月 14 日，公司与大连凯杰建设有限公司签订了《建设工程施工合同》，工程名称为金舜驰精密零部件智能研发制造基地项目，工程内容为总建筑面积约为 21,203.34 平方米，共 4 栋单体建筑，分别为 1#厂房、2#厂房、3#门卫、4#门卫建筑主体、厂区附属工程、室内外装饰工程等应包含的所有内容。合同价格为 6,040 万元。项目竣工日期为 2025 年 10 月 20 日，工程联合验收日期为 2025 年 11 月 20 日止。截至 2025 年 10 月 14 日，上述工程已处于主体工程室内外装修及厂区附属工程施工阶段。根据公司与大连凯杰建设有限公司于 2025 年 10 月 18 日共同出具的《工期延误确认单》及制定的剩余工事进度计划，因 2#厂房布局调整、办公楼家具布局调整以及办公楼 3F 增加客房卫生间导致工期增加，项目完工日期延长到 2025 年 11 月 30 日，竣工验收日期延长到 2025 年 12 月 23 日。因此，为了扩大生产规模、节约成本及改善公司经营场所环境等，公司存在搬迁安排，上述房屋租赁期满后公司将很可能主动不再续租，并于租赁期满前将生产经营场所搬迁至自建的新厂房。

同时，公司生产工艺对生产经营场地无特殊要求。根据《企业环境信用评价办法（试行）》等的规定，公司不属于重污染行业。根据《排污许可管理条例》的规定，“污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业事业单位和其他生产经营者，应当填报排污登记表，不需要申请取得排污许可证”，公司属于仅需填报排污登记表的企业。因此，一般性厂房即可满足公司的生产需要，即便租赁期满时上述租赁房屋无法续租且公司自建厂房尚不能交付使用，公司在同

等条件下也可在较短时间内就近寻找到符合要求的替代厂房。经与搬迁公司初步沟通，公司厂房搬迁涉及的搬迁费用为 36 万元左右。

综上，公司上述即将到期的租赁房屋不存在无法续期的风险。为了扩大生产规模、节约成本及改善公司经营场所环境等，公司存在搬迁安排，上述房屋租赁期满后公司将很可能主动不再续租，并于租赁期满前将生产经营场所搬迁至自建的新厂房。同时，即便租赁期满时上述租赁房屋无法续租且公司自建厂房尚不能交付使用，公司在同等条件下也可在较短时间内就近寻找到符合要求的替代厂房。而且，搬迁费用金额较小，对公司的生产经营不会构成重大不利影响。

(二) 说明公司及子公司使用的各生产经营场所根据相关法律法规办理消防验收、消防备案或进行消防安全检查的情况；未依法办理的，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。

公司及子公司使用的各生产经营场所目前均为租赁取得使用权，具体如下：

出租方	地理位置	建筑面积（平米）	租赁用途
天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街 80 号丰华园二期 2 号厂房	3,380.96	生产
天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街 80 号丰华园二期 13 号 01、02 厂房	5,006.08	生产
天津泰达科技工业园有限公司	天津市经济开发区第九大街 80 号丰华园二期 12 号厂房北侧	1,563.1	仓储

就上述房屋，天津市公安局开发分局消防处于 2005 年 1 月 6 日出具了津公消（开）验字 [2005] 第 003 号《关于天津经济技术开发区建设发展管理局基建办公室新建厂房、办公楼工程消防验收合格的意见》。因此，公司及子公司使用的各生产经营场所均依法办理了消防验收，不存在未依法办理的情形。

(三) 请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师实施了以下核查程序：

(1) 取得了公司的租赁合同及租赁房屋的消防验收证明；

(2) 取得了公司与天津市规划和自然资源局滨海新区分局签订的《天津市国有建设用地使用权出让合同（工业建设类）》、不动产权证书、与大连凯杰建设有限公司签订的《建设工程施工合同》、施工日志以及其他工程进度证明材料；

(3) 查阅了公司的环评手续及排污登记回执；

(4) 实地查看了公司的生产经营场所，了解了公司的生产流程；

(5) 取得了公司与搬迁公司对接人员就搬迁费用的初步沟通记录及公司出具的有关说明。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司上述即将到期的租赁房屋不存在无法续期的风险。为了扩大生产规模、节约成本及改善公司经营场所环境等，公司存在搬迁安排，上述房屋租赁期满后公司将很可能主动不再续租，并于租赁期满前将生产经营场所搬迁至自建的新厂房。同时，即便租赁期满时上述租赁房屋无法续租且公司自建厂房尚不能交付使用，公司在同等条件下也可在较短时间内就近寻找到符合要求的替代厂房。而且，搬迁费用金额较小，对公司的生产经营不会构成重大不利影响。

(2) 公司及子公司使用的各生产经营场所均依法办理了消防验收，不存在未依法办理的情形。

六、关于公司治理。

(一) 在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展。

截至本回复出具之日，公司已依据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《挂牌规则》《治理规则》等的规定制定了《公司章程》《监事会议事规则》等监事会相关制度。公司董事会未设置审计委员会，内部监督机构的职责由设置

的监事会履行，符合《挂牌规则》《治理规则》等的规定，无需制定调整计划。公司监事会由3名监事组成，其中包括1名职工代表监事，张轶为监事会主席兼职工代表监事。股份公司设立以来共计召开3次监事会，公司监事会会议召开程序、决议内容能够按照《公司法》等法律法规、《公司章程》和《监事会议事规则》的规定规范运行，会议记录、决议齐备。公司职工代表监事能够履行职工代表监事职责，出席会议并行使表决权利。

综上所述，公司内部监督机构的相关设置符合《挂牌规则》《治理规则》等的相关规定，无需制定调整计划。

公司已在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”之“（三）公司监事会的建立健全及运行情况”中补充披露如下：

“公司已依据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《挂牌规则》《治理规则》等的规定制定了《公司章程》《监事会议事规则》等监事会相关制度。公司董事会未设置审计委员会，内部监督机构的职责由设置的监事会履行，符合《挂牌规则》《治理规则》等的规定，无需制定调整计划。公司监事会由3名监事组成，其中包括1名职工代表监事，张轶为监事会主席兼职工代表监事。股份公司设立以来共计召开3次监事会，公司监事会会议召开程序、决议内容能够按照《公司法》等法律法规、《公司章程》和《监事会议事规则》的规定规范运行，会议记录、决议齐备。公司职工代表监事能够履行职工代表监事职责，出席会议并行使表决权利。因此，公司设置监事会作为公司的内部监督机构，相关设置符合《挂牌规则》《治理规则》等的规定。”

（二）说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。

1、股份公司设立时，公司作出股份公司第一次股东会决议，同意将公司类型由有限责任公司变更为股份有限公司，启用新章程。该公司章程为满足公司股

改需求，仅符合《公司法》关于股份公司的基本要求，且此时公司尚未制定各项内部治理制度。

2、2025年3月22日，公司召开第一届董事会第二次会议，审议通过《关于启用公司新章程的议案》《关于拟定股东会议事规则的议案》《关于拟定董事会议事规则的议案》《关于拟定监事会议事规则的议案》《关于制定总经理工作细则的议案》《关于制定董事会秘书工作细则的议案》《关于拟定关联交易管理制度的议案》《关于拟定对外担保管理制度的议案》《关于拟定对外投资管理制度的议案》《关于拟定信息披露事务管理办法的议案》《关于拟定投资者关系管理制度的议案》《关于制定内部控制制度的议案》等议案。

2025年4月8日，公司召开2025年第一次临时股东会，审议通过《关于启用公司新章程的议案》《关于制定股东会议事规则的议案》《关于制定董事会议事规则的议案》《关于制定监事会议事规则的议案》《关于制定关联交易管理制度的议案》《关于制定对外担保管理制度的议案》《关于制定对外投资管理制度的议案》《关于制定信息披露事务管理办法的议案》《关于制定投资者关系管理制度的议案》等议案。

上述公司章程为公司现行有效的公司章程，已履行了必要的内部审议程序，且已于2025年4月18日完成了相应的工商备案登记。经核查，上述公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等的规定。

3、由于公司发生股份转让，公司于2025年4月8日召开第一届董事会第三次会议、于2025年4月24日召开2025年第二次临时股东会，审议通过《关于修改公司章程的议案》，因公司股东、股份发生变更，公司章程第十五条进行相应修改，通过章程修正案。上述章程修正案仅为修改公司的股权结构，且已于2025年4月25日完成了相应的工商备案登记。

综上，公司现行有效的公司章程（含章程修正案）及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等相关的规定，内容合法合规，无需按照规定进行修订。

（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。

本次申报文件中“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”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》附件及全国中小企业股份转让系统有限责任公司官网模板要求，无需更新。

（四）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师实施了以下核查程序：

（1）取得了公司的工商档案及三会会议文件；

（2）检索了《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》等法律法规，了解内部监督机构、公司章程及内部制度等的有关规定；

（3）查阅了公司的《公司章程》《章程修正案》及有关内部制度，核查是否符合相关规定；

（4）登陆全国中小企业股份转让系统有限责任公司官网查阅了申报文件最新模板及相关要求。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司已依据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《挂牌规则》《治理规则》等的规定制定了《公司章程》《监事会议事规则》等监事会相关制度。公司监事会由 3 名监事组成，其中包括 1 名职工代表监事，张轶为监事会主席兼职工代表监事。公司董事会未设置审计委员会，内部监督机构的职责由设置的监事会履行，符合《挂牌规则》《治理规则》等的规定，无需制定调整计划。

（2）公司现行有效的公司章程（含章程修正案）及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《挂牌规则》《治理规则》

等相关的规定，内容合法合规，无需按照规定进行修订。

(3) 公司本次申报文件符合《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》附件及全国中小企业股份转让系统有限责任公司官网模板要求，无需更新。

七、关于其他财务事项。

(一) 关于财务规范性。请公司：说明现金收款的原因及合理性，是否符合公司业务情况或行业惯例，现金收款比例及其变动情况是否处于合理范围；说明现金收款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

回复：

1、说明现金收款的原因及合理性，是否符合公司业务情况或行业惯例，现金收款比例及其变动情况是否处于合理范围

报告期内，公司现金收款情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
废料收入	2.17	0.05%	7.24	0.05%	5.19	0.05%

如上表所示，公司现金收款均为废料销售形成，各期占营业收入比例均为0.05%。公司采用以销定产的模式进行生产，生产主要在注塑车间、冲压及模具车间进行。主要废料为少量废旧金属、废塑料及其他废料，价值较低，且在生产过程中产生的废料成本占总成本的比率很低，废料较少，因此废料销售的金额较小。

同行业可比公司中，根据公开披露的年度报告、公开转让说明书、招股说明书（申报稿），现金销售情况如下：

可比公司	现金销售情况
骏创科技	未披露
宏德众悦	未披露

弥富科技	招股说明书（申报稿）显示 2023 年度存在 2.3 万元现金收款，系废料收入，占营业收入比例为 0.01%
博奇科技	公开转让说明书显示其废料收入通过个人卡现金收款，2023 年度约占营业收入的 0.04%。

如上表所示，同行业可比公司中存在废料销售通过现金收款的情况。

报告期内，公司现金收款具有合理性，符合公司业务情况或行业惯例，现金收款比例及其变动情况处于合理范围。

2、说明现金收款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

报告期内，公司现金收款系根据审核后原始单据凭证进行相关账务处理，单据保存完整，记账凭证与原始凭证对应一致且具有勾稽关系，现金收款具有可验证性，不存在现金坐支情形，相关内部控制健全且有效执行。

（二）关于土地使用权。请公司：说明土地使用权的具体用途，是否与公司在建工程相关，相关摊销是否全额计入在建工程价值；说明公司土地使用权初始的确认、计量是否准确，摊销政策是否合理。

回复：

公司购置的土地使用权是用于公司新建厂房的土地，即公司在建工程项目新建厂房的项目用地，相关摊销已全额计入在建工程价值。公司土地使用权初始的确认包括土地购买价格及相关的契税，计量是准确的，摊销政策按照土地使用权证列示的年限摊销，摊销年限是合理的。

（三）关于使用权资产。请公司：说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确；说明公司使用权资产终止确认的原因，公司确认、终止确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定。

回复：

一、说明公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式及合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债是否完整、金额是否准确

公司使用权资产初始计量的依据为租赁合同，且按照《企业会计准则第 21 号—租赁》的相关规定按照成本进行初始计量，该成本包括：

- 1、租赁负债的初始计量金额；
- 2、在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；
- 3、承租人发生的初始直接费用；
- 4、承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本。前述成本属于为生产存货而发生的，适用《企业会计准则第 1 号——存货》。

其中：租赁负债应当按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值进行初始计量，在计算租赁付款额的现值时，承租人应当采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，应当采用承租人增量借款利率作为折现率。

租赁付款额，是指承租人向出租人支付的与在租赁期内使用租赁资产的权利相关的款项，包括：

- 1、固定付款额及实质固定付款额，存在租赁激励的，扣除租赁激励相关金额；
- 2、取决于指数或比率的可变租赁付款额，该款项在初始计量时根据租赁期开始日的指数或比率确定；
- 3、购买选择权的行权价格，前提是承租人合理确定将行使该选择权；
- 4、行使终止租赁选择权需支付的款项，前提是租赁期反映出承租人将行使终止租赁选择权；
- 5、根据承租人提供的担保余值预计应支付的款项。

公司使用权资产折旧年限确认方式为能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

综上，公司使用权资产初始计量的依据和折旧年限确认方式是合理的，公司确认的使用权资产及租赁负债是完整、金额是准确。

二、说明公司使用权资产终止确认的原因，公司确认、终止确认使用权资产及租赁负债是否符合《企业会计准则》等相关规定

报告期内，公司已购置土地且新建厂房，按照 2025 年 1 月 14 日公司与大连凯杰建设有限公司签署的《金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司金舜驰精密零部件智能研发制造基地项目建设工程施工合同》约定，工程内容：总建筑面积约为 21203.34 平方米。共 4 栋单体建筑，分别为 1#厂房、2#厂房、3#门卫、4#门卫建筑主体、厂区附属工程、室内外装饰工程等应包含的所有内容。结构类型为钢结构/框架结构，（以图纸、报价书等由合同双方最终确认的内容为准，图纸、报价书确认后均由双方签字并盖章后生效）；计划开工日期：2025 年 1 月 10 日，具体开工时间以双方确认为准；竣工日期：2025 年 10 月 20 日；工程联合验收日期：2025 年 11 月 20 日止。同时公司与津泰达科技工业园有限公司签署的续签协议的租赁期为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日止，且租赁合同约定双方确定不再对本协议续租部分进行入驻交接，本协议续租期满后，按照原合同的入驻交接清单办理退租事宜，故公司预计 2025 年底前生产经营场所搬入新建的自有厂房，且公司与出租方签署的合同期限为 1 年，无续租意向，按照《企业会计准则第 21 号—租赁》的相关规定，上述情形符合短期租赁的定义，对于短期租赁，承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债，公司确认、终止确认使用权资产及租赁负债是符合《企业会计准则》等相关规定的。

（四）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- （1）对报告期末的库存现金实施了监盘程序；
- （2）获取公司货币资金管理相关内部控制制度；；
- （3）获取公司现金日记账，关注公司是否存在异常、大额、频繁的现金收付款情形，并核查公司是否存在现金坐支情形；

(4) 查阅同行业可比公司现金收付款的情况，并与公司进行对比分析；

(5) 获取土地使用权相关的出让合同，了解土地使用权的相关用途；

(6) 核查土地使用权入账的会计凭证及相关发票，银行回单等；

(7) 对土地使用权摊销进行测算，复核摊销金额是否准确；

(8) 获取报告期内公司主要房产租赁协议，查阅公司使用权资产、租赁负债明细表，分析使用权资产、租赁负债确认依据的合理性，复核使用权资产和租赁负债的后续计量是否符合《企业会计准则》等规定。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司现金收款为废料收入，具有合理性，符合公司业务情况或行业惯例，现金收款比例及其变动情况处于合理范围；现金收款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形，公司对现金坐支行为的具体规范措施，相关内部控制制度健全且得到有效执行；

(2) 公司土地使用权的具体用途为新建厂房，与在建工程相关，相关摊销全额计入在建工程价值；公司土地使用权初始的确认、计量准确，摊销政策合理；

(3) 公司使用权资产初始计量的依据、折旧年限确认方式具有合理性，公司确认的使用权资产及租赁负债完整、金额准确；公司使用权资产终止确认的原因为租赁符合短期租赁的定义，对于短期租赁，承租人可以选择不确认使用权资产和租赁负债。公司确认、终止确认使用权资产及租赁负债符合《企业会计准则》等相关规定。

问题 7 其他

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申报财务报告审计截止日 2025 年 4 月 30 日至公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查，并更新推荐报告的情形。

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

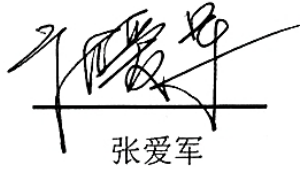
回复：

截至本回复出具之日，公司未向证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》。

（以下无正文）

（本页无正文，为《金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司暨东吴证券股份有限公司关于<金舜驰（天津）汽车零部件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：



张爱军

金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司

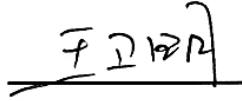


2024年 11月 6日

1201160654346

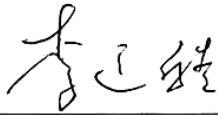
(本页无正文，为《金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司暨东吴证券股份有限公司关于<金舜驰（天津）汽车零部件股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》之签章页)

项目负责人：

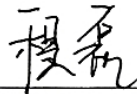


王卫明


项目组成员：



李运皓



程 磊



罗建成

东吴证券股份有限公司

2025年 11月 6日

