

目 录

一、关于经营业绩稳定性·····	第 1—74 页
二、关于收入真实性核查·····	第 74—123 页
三、关于货币资金及存货核查情况·····	第 123—143 页
四、关于其他问题·····	第 143—146 页

关于安徽省小小科技股份有限公司 公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2025〕5-76号

北京证券交易所:

由国元证券股份有限公司转来的《关于安徽省小小科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的安徽省小小科技股份有限公司(以下简称小小科技公司或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

一、关于经营业绩稳定性

根据申请文件及问询回复:(1)2025年1-6月,发行人营业收入为23,493.33万元,同比减少5,609.48万元,同比降幅为19.27%,营业收入下降主要是变速箱燃油零部件的销售数量和销售单价共同影响;扣非归母公司净利润为2,722.34万元,同比减少1,645.51万元,同比降幅为39.10%,净利润下滑主要受营业收入、毛利率共同下降影响。(2)2025年1-6月前五大客户中有3个客户收入下降,对博格华纳销售收入同比减少4015.42万元、同比降幅为19.77%,主要系客户通过订单份额转移等方式向发行人传导降本压力,叠加新能源汽车快速发展对燃油零部件需求造成的冲击,博格华纳对发行人采购份额减少所致,主要涉及3个项目,其中1个项目为2023年收入增长的主要来源之一。因下游客户需要考虑其他供应商产品开发时构建的规模化产能,以及燃油车对应终端品牌中国地区销量同比下滑,前述项目所面临销量下降的因素短期内无法消除,短期内无法恢复至原峰值供应份额。(3)发行人变速箱燃油零部件销售单价下降原因包括销售结构变动、年降政策,以及终端汽车市场激烈竞争导致发行人对部分产品调价。(4)发行人2025年1-6月主营业务毛利率为21.29%,较上年同期下降3.74个百分点,发行人披露主要系受年降及降本压力传导的价格调整,销售单价下调,同时销量下降使得产能利用率下降,固定成本分摊增加。

(1) 业绩波动原因及风险揭示。请发行人：①进一步说明 2025 年 1-6 月业绩下滑金额对应客户情况，逐一客户说明收入下降原因；补充披露 2024 年度、2025 年 1-6 月对博格华纳收入持续下降的原因。量化分析供应份额下降、燃油车终端需求下降两个因素对 2025 年 1-6 月收入变动的影响程度，完善相关风险揭示和重大事项提示。②说明发行人降价产品的具体情况及降价幅度。量化分析销售结构变动、年降政策、发行人调价三个因素对毛利率及利润变动的影响程度，说明“销售单价下降主要受销售结构变动影响”的披露是否准确。③说明 2025 年 1-6 月及期后下游行业及主要客户、同行业可比公司业绩变化情况，发行人业绩变动趋势与主要客户、同行业是否一致。

(2) 与主要客户合作持续性。请发行人：①说明导致 2023 年度业绩增长的老客户采购份额增加是否具有持续性，发行人对博格华纳、蜂巢传动收入增长是否与客户经营业绩、需求变动相匹配，与老客户在交易价格、付款条件等方面是否存在明显变化。发行人披露 2023 年度收入增长源于部分新项目进入规模化量产，请说明开展新项目具体产品、对应车型以及量产情况，收入增长与对应车型产销量变动的匹配性，后续订单持续性。②发行人与主要客户博格华纳下属的博格华纳传动系统（江苏）有限公司、BorgWarner Hungary Kft. 等多个分公司合作时间为 2021 年及以后，与主要境外客户之一采埃孚合作时间为 2022 年，请进一步说明合作背景，未来订单持续性。③详细说明博格华纳对发行人项目的采购份额下降具体情况，包括但不限于份额谈判情况、份额下降的具体原因、下降时间、涉及具体合作主体及项目情况、发行人与竞争对手供应份额变动情况等，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。④说明采购份额下降涉及的竞争对手基本情况、产能建设及后续投产情况，发行人与客户谈判约定仍作为 2 个项目“主要供应商”具体约定情况，供应份额是否存在进一步下降风险。结合与博格华纳的新项目定点情况、原有项目供应份额变动情况、竞争对手情况，进一步说明是否存在被博格华纳其他供应商替代的风险。

(3) 业绩是否存在进一步下滑风险。请发行人：①发行人采取了新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等弥补销量下降的收入损失的应对措施，请量化说明相关措施预计收入实现情况及利润贡献。结合期后业绩情况、相关业务在手订单变动趋势、新项目预计量产时间等，说明发行人应对措施的有效性，发行人业绩下滑趋势是否扭转及预计扭转时间。②说明发行人供应

份额下降产品对应的剩余产能情况，期后产能利用率变动情况及是否回升，毛利率是否存在持续下滑风险。③说明 2025 年 6 月末对博格华纳在手订单金额较 2024 年末增长，与对其收入变动趋势不一致的原因及合理性。说明按照“客户的实际订单及 2 个月订单预测”口径统计在手订单是否准确、是否符合行业惯例。④结合主要客户供应份额及售价下降情况、贸易政策变动对境外经营影响、新能源汽车行业发展趋势对 DCT 变速箱零部件等发行人主要产品下游应用领域市场空间影响、在手订单及同比变动情况、期后业绩情况等，说明业绩是否存在进一步下滑风险，充分揭示期后业绩下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。（2）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-7 持续经营能力、2-9 经营业绩大幅下滑的规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见。请保荐机构对照《2 号指引》2-8 客户集中度较高的规定，说明发表意见认为“发行人对博格华纳的重大依赖不会对经营稳定性构成重大不利影响”的判断依据及核查程序，相关依据是否充分。（审核问询函问题 1）

（一）业绩波动的原因及风险揭示

1. 进一步说明 2025 年 1-6 月业绩下滑金额对应客户情况，逐一客户说明收入下降原因；补充披露 2024 年度、2025 年 1-6 月对博格华纳收入持续下降的原因。量化分析供应份额下降、燃油车终端需求下降两个因素对 2025 年 1-6 月收入变动的影响程度，完善相关风险揭示和重大事项提示

（1）进一步说明 2025 年 1-6 月业绩下滑金额对应客户情况，逐一客户说明收入下降原因

2025 年 1-6 月，公司业绩同比下滑对应的主要客户及相关项目的收入及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月
	收入	收入变动额	收入
博格华纳	16,299.03	-4,015.42	20,314.45
其中：A 项目	3,742.01	-1,732.93	5,474.94

B 项目	588.31	-1,174.86	1,763.17
C 项目	108.76	-640.28	749.04
D 项目	433.97	-155.18	589.15
采埃孚	99.48	-824.43	923.91
其中：E 项目	58.97	-721.19	780.16
泉峰汽车	1,125.10	-686.97	1,812.07
其中：D 项目	980.03	-425.09	1,405.12
贺尔碧格	961.39	-458.67	1,420.06
其中：D 项目	651.43	-360.69	1,012.13
合 计	18,485.00	-5,985.49	24,470.49
营业收入	23,493.33	-5,609.48	29,102.81

注：D 项目客户包括泉峰汽车、贺尔碧格和博格华纳汽车零部件（天津）有限公司，公司分别向三家供应不同的产品

如上表所示，2025 年 1-6 月公司业绩下滑主要受博格华纳、采埃孚、泉峰汽车和贺尔碧格收入下滑影响，具体下降原因为：

公司对博格华纳收入下滑的主要原因系：1) 终端汽车市场激烈的竞争使得其强化供应链竞争，并通过订单份额转移等方式向上游供应商传导降本压力，致使公司向其销售的 A 项目、B 项目所对应的产品销量有所下降；2) GW 300S 项目对应的产品进行了设计优化，根据汽车行业惯例该变更需重新验证并经批准，因此导致该项目对应产品的销量出现阶段性下降。截至 2025 年 10 月末，该项目已获客户及终端整车厂商批准，博格华纳已恢复该项目的正常采购。

公司对采埃孚收入下滑主要原因系采埃孚调整了采购计划，减少从公司的采购所致；公司对泉峰汽车、贺尔碧格收入下滑主要系泉峰汽车、贺尔碧格向公司采购的产品主要应用于奥迪的燃油车市场，受新能源汽车的冲击，其终端市场需求减少致使公司对 D 项目的销量有所下降。

整体来看，2025 年 1-6 月公司业绩同比下滑的主要原因系：一方面受终端市场竞争加剧导致博格华纳通过订单转移等方式向上游传导压力，叠加部分项目因产品设计优化重新验证批准而阶段性采购下降，致使公司对博格华纳的收入有所下滑；另一方面，受采埃孚调整采购计划及泉峰汽车、贺尔碧格配套燃油车市场需求下滑影响，公司对其收入有所下降。

针对前述客户收入下降的情况，公司正积极采取多方面的措施，以巩固现有业

务的同时增加业绩增长点，具体为：1) 公司依托现有业务基础与技术优势，顺应行业发展趋势，在深化与博格华纳、蜂巢传动等老客户在新能源领域合作的同时，积极开拓并与无锡星驱、海纳川、舍弗勒等新客户建立新能源项目的合作，持续推动新能源汽车零部件的发展；2) 公司与客户就部分主要项目供应份额进行协商并达成一致，巩固公司仍作为项目主要供应商的战略地位，同时加强境外业务的拓展，以推动燃油车零部件收入的恢复；3) 公司凭借在汽车零部件领域丰富的研发成果和长期的技术积累，积极进行非汽车零部件领域的客户和产品拓展并取得一定的成果，随着持续不断的开发和拓展，未来将成为公司新的业绩增长点。因此，随着前述措施的稳步推进，预计公司整体经营状况将逐步改善，营业收入有望实现恢复乃至增长。

(2) 补充披露 2024 年度、2025 年 1-6 月对博格华纳收入持续下降的原因

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”“6. 前五名客户情况”补充披露如下：

“报告期内，公司来自前五大客户的收入占比分别为……。

2022 年度至 2025 年 1-6 月公司对博格华纳的收入分别为 34,607.03 万元、45,695.87 万元、42,412.77 万元和 16,299.03 万元，其中 2024 年度受终端应用车型架构调整以及博格华纳在终端市场份额变动等综合因素影响，发行人对博格华纳的收入略有下滑；2025 年 1-6 月发行人对博格华纳的收入占比进一步下降，主要系终端汽车市场激烈的竞争使得博格华纳强化供应链竞争，并通过订单份额转移等方式向上游供应商传导降本压力，致使发行人销量有所下降。整体来看，2024 年度及 2025 年度 1-6 月受终端及客户供应份额变动等影响，发行人对博格华纳的收入存在一定程度的下滑，但发行人通过持续开发新项目以及积极布局新能源市场，与博格华纳保持着长期稳定的合作关系。”

(3) 量化分析供应份额下降、燃油车终端需求下降两个因素对 2025 年 1-6 月收入变动的影响程度，完善相关风险揭示和重大事项提示

2025 年 1-6 月公司的营业收入较上年同期下降 5,609.48 万元，降幅 19.27%，其中受供应份额下降、燃油车终端需求下降的等因素影响测算如下：

单位：万元

项 目	变动金额	占营业收入变动的比例
2025 年 1-6 月营业收入同比变动金额	-5,609.48	100.00%

(1) 主要项目供应份额下降对营业收入的影响	-3,628.99	64.69%
其中：A 项目	-1,732.93	30.89%
B 项目	-1,174.86	20.94%
E 项目	-721.19	12.86%
(2) 主要项目受燃油车终端需求下降对营业收入的影响	-1,140.79	20.34%
其中：D 项目	-940.97	16.77%
(3) 主要项目产品设计优化重新验证批准而阶段性下降对营业收入的影响	-640.28	11.41%
其中：C 项目	-640.28	11.41%

如上表所示，2025 年 1-6 月公司营业收入较上年同期下降 5,609.48 万元，其中受主要项目供应份额下降影响金额为 3,628.99 万元，占收入变动的比例为 64.69%，主要燃油车项目终端需求下降对营业收入的影响金额为 1,140.79 万元，占收入变动的比例为 20.34%，供应份额下降及燃油车终端需求下降系 2025 年 1-6 月公司营业收入下降的主要原因。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）毛利率和业绩波动的风险”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”之“（一）毛利率和业绩波动的风险”补充披露如下：

“报告期内，公司主营业务毛利率分别为 15.54%、25.63%、25.28%和 21.29%，净利润分别为 2,929.40 万元、9,535.39 万元、9,060.63 万元和 2,906.22 万元，受新增产能爬坡、能源动力费和海运费价格上涨等因素影响，2022 年公司主营业务毛利率和净利润偏低；受市场激烈竞争致使供应份额下降及新能源汽车发展冲击等影响，销售数量、销售价格存在一定下降，同时因销量下降引起的产能利用率不足使得固定成本分摊增加，2025 年 1-6 月公司的主营业务毛利率和净利润出现下降，报告期内公司的毛利率和业绩存在一定的波动。若未来出现市场竞争程度趋于激烈致使下游客户继续降低主要项目的供应份额、新能源汽车发展冲击的影响不断加剧、新产品开发受阻或新客户拓展不力、原材料价格或海运费价格大幅上涨无法向下游有效传导等情形，且公司无法采取有效手段降低产品成本、提高产品附加值以及弥补因供应份额变动和新能源发展冲击带来的销售数量、销售单价的下降，则公司的主营业务毛利率和业绩存在波动的风险。”

2. 说明发行人降价产品的具体情况及降价幅度。量化分析销售结构变动、年降政策、发行人调价三个因素对毛利率及利润变动的影响程度，说明“销售单价下降主要受销售结构变动影响”的披露是否准确

(1) 说明发行人降价产品的具体情况及降价幅度

2025 年 1-6 月，为积极应对市场竞争环境变化并巩固现有客户合作关系，公司在执行常规年度降价政策基础上，对部分产品实施了价格下调。2025 年 1-6 月，因降价影响的收入金额为 646.91 万元，对应平均降价幅度为 3.24%。

具体来看，公司降价产品的结构分布情况如下：

单位：个、万元

项 目	对应的收入金额	比重
非降价产品	8,997.06	39.05%
降价产品	14,043.92	60.95%
其中：降价幅度<3%	5,795.57	25.15%
降价幅度 3%-6%	3,079.73	13.37%
降价幅度 6%-9%	3,309.89	14.37%
降价幅度>9%	1,858.72	8.07%
合 计	23,040.98	100.00%

注：上述比重为各降价幅度区间产品销售金额占当期主营业务收入的比重

2025 年 1-6 月的降价由年降和价格调整共同组成，年降系汽车零部件行业普遍存在的惯例；公司价格调整策略上平衡兼顾市场份额维护与盈利水平保障，以小幅降价为主、稳步应对市场竞争的策略导向。2025 年 1-6 月，降价幅度在 3%以内的产品收入占比最高，达到 25.15%，降价幅度在 6%以内的产品销售收入合计占比达 38.52%，降价以低幅度为主。

(2) 量化分析销售结构变动、年降政策、发行人调价三个因素对毛利率及利润变动的影响程度，说明“销售单价下降主要受销售结构变动影响”的披露是否准确

1) 量化分析销售结构变动、年降政策、发行人调价三个因素对毛利率及利润变动的影响程度

2024 年 1-6 月、2025 年 1-6 月，公司主营业务的毛利率分别为 25.03%和 21.29%，同比下滑 3.74 个百分点，其中销售结构变动、年降政策、公司调价对毛利率及利润变动的影响程度量化如下：

单位：万元

项 目	对毛利率的影响	对营业利润的影响
销售结构变动的影响	-0.54%	-124.12
年降政策的影响	-0.58%	-169.83
价格调整的影响	-1.60%	-477.08

注 1：销售结构对毛利率的影响=Σ 各产品当期销售占比*各产品基期毛利率-Σ 各产品基期销售占比*各产品基期毛利率

注 2：销售结构对营业利润的影响=当期收入*销售结构对毛利率的影响

注 3：年降政策对营业利润的影响=Σ（该产品年降后产品单价-该产品年降前产品单价）×年降后该产品销量

注 4：价格调整对营业利润的影响=Σ（该产品价格调整后产品单价-该产品价格调整前产品单价）×价格调整后该产品销量

注 5：年降政策对毛利率的影响=（当期收入+年降政策对营业利润的影响-本期成本）/（本期收入+年降政策对营业利润的影响），价格调整对毛利率的影响公式类推

① 销售结构变动影响：受新能源汽车市场渗透率提升的行业性冲击及下游客户内部供应链份额调整等共同影响，公司配套于 B、E 等项目的产品因客户采购计划调整，以及 C 项目因设计优化需重新验证批准出现阶段性需求下降，主转毂、输出法兰轴等毛利较高的产品销售收入占比有所下降，毛利率有所降低。经测算，因结构销售结构变动导致毛利率下降 0.54 个百分点，营业利润减少 124.12 万元。

② 年降政策的影响：遵循汽车零部件行业惯例，公司执行了既定的年降政策，年降幅度处于 3%-4%区间内。年降政策的执行导致毛利率下降 0.58 个百分点，营业利润减少 169.83 万元。

③ 价格调整的影响：终端汽车市场的激烈竞争持续向上游供应链传导，通过引入新供应商、调整订单份额等方式传导降本压力。为应对激烈的市场竞争，维持并巩固核心客户的市场份额，公司对部分产品进行了价格调整。该调整导致毛利率下降 1.60 个百分点，营业利润减少 477.08 万元。

2) 说明“销售单价下降主要受销售结构变动影响”的披露是否准确

2025 年 1-6 月变速箱零部件收入下降是公司营业收入下降的主要原因。2025 年 1-6 月，变速箱燃油零部件销售收入同比减少 5,857.17 万元，其中境内销售收入减少 5,613.37 万元，是变速箱燃油零部件销售收入下降的主要原因，境内变速箱燃油

零部件销售收入同比下降主要受销售数量和销售单价共同影响所致。2024 年 1-6 月与 2025 年 1-6 月，境内变速箱燃油零部件的销售单价为 23.13 元/件、20.45 元/件，同比下降 11.59%，各因素对该业务板块单价变动的影响量化如下：

单位：元/件

项 目	单价/金额
2025 年 1-6 月，境内变速箱燃油零部件的销售单价	20.45
2024 年 1-6 月，境内变速箱燃油零部件的销售单价	23.13
境内变速箱燃油零部件销售单价同比变动	-2.68
其中：销售结构变动对销售单价变动的影响	-1.99
年降政策对销售单价变动的影响	-0.14
价格调整对销售单价变动的影响	-0.34

注 1：销售结构变动对销售单价变动的影响=Σ[该产品当期销售占比-该产品基期销售占比]*该产品当期销售价格

注 2：年降政策对销售单价变动的影响=年降政策对营业利润的影响/当期销售数量

注 3：价格调整对销售单价变动的影响=价格调整对营业利润的影响/当期销售数量

① 销售结构变动影响：受新能源汽车市场渗透率提升的行业性冲击及下游客户内部供应链份额调整等共同影响，公司配套于 A、B、E 等项目的产品因客户采购计划调整，以及 C 项目因设计优化需重新验证批准，出现阶段性需求下降，主转毂、输出法兰轴等单价较高的产品销售收入占比有所下降，由此拉低了该业务板块的整体平均售价。经测算，此结构性变动导致销售单价下降 1.99 元/件，是销售单价下降的主要原因。

② 年降政策和价格调整影响：年降政策与价格调整分别导致销售单价下降 0.14 元/件与 0.34 元/件，影响程度相对较小。

综上所述，在影响境内变速箱燃油零部件销售单价下降的三项因素中，销售结构变动的影响幅度大于年降政策和价格调整。因此，公司关于“境内变速箱燃油零部件销售单价下降主要受销售结构变动影响”披露准确、客观，符合公司实际经营情况。

3. 说明 2025 年 1-6 月及期后下游行业及主要客户、同行业可比公司业绩变化情况，发行人业绩变动趋势与主要客户、同行业是否一致

(1) 2025 年 1-6 月及期后下游行业情况与公司业绩变动趋势

根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年 1-6 月，我国汽车行业整体保持稳步增长，产销量分别为 1,562.1 万辆和 1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5%和 11.4%。其中，新能源汽车市场延续高速发展态势，产销量分别为 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%；燃油车产销量分别为 865.3 万辆和 871.6 万辆，同比分别下降 3.4%和 4.3%，增速略有下降，但仍占据半数以上份额。2025 年 1-9 月，我国新能源汽车产销分别为 1,124.3 万辆和 1122.8 万辆，同比分别增长 35.2%和 34.9%，新能源汽车产销依然保持快速发展；燃油车产销分别为 1,309 万辆和 1,313.5 万辆，同比分别下降 0.5%和 0.9%，逐渐显现止跌回升的趋势。

公司 2025 年上半年及第三季度业绩同比出现一定程度下滑，其中 2025 年第三季度的同比降幅相较 2025 年上半年已有所减少，相较 2025 年第二季度，业绩环比为增幅。公司 2025 年上半年及第三季度业绩变动趋势与汽车行业整体增长趋势存在差异，主要系公司现阶段以燃油车零部件为主的业务受到新能源快速发展所冲击，以及燃油车终端市场激烈的竞争使得下游客户通过调整部分主要项目的供应份额来传导降本压力等综合影响所致，业绩变动趋势与燃油车产销的变动趋势总体保持一致。

为应对市场结构变化，公司在维持燃油零部件业务规模的同时，加大了对新能源和非汽车零部件的开发。公司已获定点的新能源汽车零部件项目陆续进入量产爬坡阶段，新能源产品的收入及占比均会保持继续增长，随着公司对新客户、新项目的持续开发，仍将持续上升的新能源零部件收入有效的支撑了公司业绩的恢复；公司非汽车零部件业务的整体规模虽然尚小，但相关领域的拓展打破了公司业务的桎梏，与行业内知名的企业建立了合作关系，随着持续不断的开发和拓展，未来将成为公司新的业绩增长点。因此，公司短期业绩波动符合其业务转型过程中的阶段性特征，业绩变动趋势与燃油车产销的变动趋势总体保持一致，随着应对措施的实施，公司的业绩预计将会得到一定的恢复。

(2) 2025 年 1-6 月及期后主要客户业绩情况与公司业绩变动趋势

2025 年 1-6 月及期后主要客户业绩情况与公司业绩变动如下：

客户名称	项 目	2025 年 1-6 月	同比变化	2025 年 7-9 月	同比变化
博格华纳 (亿美元)	营业收入	71.53	-0.63%	35.91	4.12%
	净利润	4.03	-25.09%	1.73	-30.52%
蜂巢传动 (亿元)	营业收入	/	/	/	/
	净利润	/	/	/	/
泉峰汽车 (亿元)	营业收入	12.18	18.90%	7.11	30.70%
	净利润	-1.67	34.19%	-0.63	50.04%
贺尔碧格 (亿欧元)	营业收入	/	/	/	/
	净利润	/	/	/	/
公司 (亿元)	营业收入	2.35	-19.27%	1.38	-6.33%
	净利润	0.29	-36.15%	0.15	-27.06%

注 1：博格华纳、泉峰汽车分别为纽交所上市公司和境内上市公司，相关数据来源于定期披露的半年报和季度报告数据；公开渠道未查询到蜂巢传动、贺尔碧格的相关数据

注 2：公司 2025 年 1-6 月的数据业经审计，2025 年 7-9 月的数据业经审阅

2025 年 1-6 月及 2025 年 7-9 月，公司与主要客户的营业收入、净利润对比分析情况如下：

1) 博格华纳：2025 年 1-6 月实现营业收入 71.53 亿美元，同比下降 0.63%，实现净利润 4.03 亿美元，同比下降 25.09%，其净利润降幅大于收入降幅；2025 年 7-9 月实现营业收入 35.91 亿美元，同比增加 4.12%，实现净利润 1.73 亿美元，同比下降 30.52%，收入呈逐步回升趋势，净利润有所下降。

2) 泉峰汽车：2025 年 1-6 月及 7-9 月，泉峰汽车营业收入分别实现 18.90%和 30.70%的同比增长，收入规模持续扩张。2025 年 1-6 月与 7-9 月净利润分别为-1.67 亿元与-0.63 亿元，净亏损同比收窄，但仍处于亏损状态，主要系前期资本投入较大以及新能源汽车行业市场竞争激烈使得相关零部件产品价格承压等因素综合影响所致。

2025 年 1-6 月公司营业收入同比下降 19.27%，2025 年 7-9 月降幅收窄至 6.33%，收入下滑的趋势得到一定扭转，2025 年 1-6 月公司净利润同比下降 36.15%，2025 年 7-9 月降幅收窄至 27.06%，净利润降幅也得到了一定的控制。博格华纳作为公司的主要客户，公司营业收入总体呈恢复的趋势与其营业收入恢复趋势一致，公司净利润同比下降的情形与博格华纳亦保持一致；2025 年 1-6 月、2025 年 7-9 月，泉峰汽

车营业收入持续保持增长的趋势，主要系其新能源业务增速较快，而公司新能源业务正处于重点突破期，因此营业收入变动趋势不一致的原因合理，泉峰汽车的净利润因前期资本投入较大以及新能源产品价格承压等因素综合影响持续为负，而公司盈利虽有下降但整体情况相对良好，与泉峰汽车净利润变动趋势不一致的原因合理。

(3) 2025 年 1-6 月及期后同行业可比公司业绩变化情况与发行人业绩变动趋势

2025 年 1-6 月及期后同行业可比公司业绩情况对比如下：

单位：万元

公司简称	项 目	2025 年 1-6 月		2025 年 7-9 月	
		金额	变动	金额	变动
中马传动 (603767. SH)	营业收入	44,258.38	-9.87%	23,972.61	15.23%
	净利润	1,165.07	-70.34%	1,363.21	25.76%
福达股份 (603166. SH)	营业收入	93,681.40	30.26%	47,646.20	21.90%
	净利润	14,619.40	98.77%	7,526.88	59.16%
精锻科技 (300258. SZ)	营业收入	98,688.67	-2.00%	50,492.62	9.73%
	净利润	6,064.51	-35.16%	3,156.90	41.30%
三联锻造 (001282. SZ)	营业收入	77,516.98	6.86%	42,210.28	8.53%
	净利润	7,133.52	3.88%	2,014.23	-41.37%
双环传动 (002472. SZ)	营业收入	422,909.89	-2.16%	223,727.41	-7.56%
	净利润	61,490.45	25.34%	33,751.61	22.24%
公 司	营业收入	23,493.33	-19.27%	13,798.42	-6.33%
	净利润	2,906.22	-36.15%	1,527.40	-27.06%

2025 年 1-6 月，公司营业收入同比下降 19.27%，净利润下降 36.15%，均有所下滑，与同行业可比公司中马传动、精锻科技营业收入及净利润变动趋势一致，与同行业可比公司福达股份、三联锻造的营业收入和净利润以及双环传动的净利润变动趋势存在差异。具体来看，福达股份和三联锻造受益于新能源业务的提升，营业收入均呈现不同程度的增长，同时带动净利润的增长；双环传动营业收入下降主要系其他业务收入下降，2025 年 1-6 月其主营业务同比增长 11.50%，与其净利润变动趋势一致，其主营业务收入与净利润上升受益于智能扫地机和 Ebike 驱动系统零部件业务的快速发展。与之相比，公司 2025 年 1-6 月营业收入、净利润同比存在下滑，主要系终端汽车市场激烈的竞争使得下游客户强化供应链竞争，并通过订单份额转移等方式向上游供应商传导降本压力，叠加新能源汽车快速发展对燃油零部件需求造成的冲击，公司部分产品的销售数量、销售价格存在一定下降，同时因销量下降

引起的产能利用率不足使得固定成本分摊增加。因此，福达股份、三联锻造和双环传动与公司营业收入及净利润变动趋势存在差异具有合理性。

从 2025 年 7-9 月的期后数据来看，福达股份与双环传动则延续了良好的增长态势，部分上半年业绩承压的公司呈现修复态势，中马传动、精锻科技第三季度营业收入与净利润增速均较上半年明显回升，其中精锻科技前期受泰国工厂产线调试及税款等阶段性因素影响消除，业绩稳步恢复。三联锻造第三季度净利润出现较大幅度下滑，主要系其募投项目尚处于建设期，相关固定资产投资增加但产能尚未释放，对当期利润形成阶段性压力。公司 2025 年 7-9 月营业收入同比下降 6.33%，较上半年 19.27%的降幅显著收窄，显示主营业务收入下滑趋势得到有效控制并呈现企稳回升的趋势；同期净利润同比下降 27.06%，降幅较上半年有所收窄，但因持续投入销售、研发活动以及政府补助等项目变动影响，收窄幅度相对较小。

综上所述，公司 2025 年 1-6 月业绩下滑与部分同行业公司变动趋势一致，因客户结构优化与产品迭代等因素影响，降幅较为明显；2025 年第三季度，公司业绩呈现企稳回升迹象，特别是营业收入改善显著，与部分可比公司的变动趋势一致。

当前业绩波动系行业转型期与企业自身结构性调整共同作用的阶段性结果。随着公司核心客户合作深化、新客户订单逐步放量、新业务进入量产阶段以及产能利用率持续回升，预计公司业绩将延续第三季度以来的改善趋势。公司具备应对行业变革的基础与能力，未来业绩具有持续改善的预期。

（二）与主要客户合作持续性

1. 说明导致 2023 年度业绩增长的老客户采购份额增加是否具有持续性，发行人对博格华纳、蜂巢传动收入增长是否与客户经营业绩、需求变动相匹配，与老客户在交易价格、付款条件等方面是否存在明显变化。发行人披露 2023 年度收入增长源于部分新项目进入规模化量产，请说明开展新项目具体产品、对应车型以及量产情况，收入增长与对应车型产销量变动的匹配性，后续订单持续性

（1）说明导致 2023 年度业绩增长的老客户采购份额增加是否具有持续性

报告期内，公司主营业务收入按产品类别分类情况如下：

单位：万元、%

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
汽车传动系统零部件	20,528.61	53,057.67	-6.91	56,995.01	36.93	41,624.76
其中：变速箱零部件	16,501.66	44,395.87	-10.23	49,454.06	39.62	35,420.23
分动箱零部件	4,026.96	8,661.81	14.86	7,540.95	21.54	6,204.53
汽车动力系统零部件	2,464.91	5,516.53	19.75	4,606.57	55.02	2,971.51
其他零部件	47.46	15.74	-95.41	342.56	-38.91	560.77
合 计	23,040.98	58,589.94	-5.41	61,944.13	37.17	45,157.03

2023 年公司主营业务收入较上年同期增长 16,787.10 万元，主要系新项目规模化量产以及老客户采购份额增加等共同影响所致，其中主要项目 2022 年及 2023 年收入具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2023 年 收入	2022 年 收入	变动 金额	变动 比例	变动原因
博格华纳	A	9,586.43	2,792.39	6,794.04	243.31%	新项目规模 量产
博格华纳	F	2,481.49	1,170.63	1,310.85	111.98%	
蜂巢传动	G	888.59	123.93	764.66	617.01%	
蜂巢传动	H	452.23	-	452.23	-	
蜂巢传动	I	3,747.56	1,553.06	2,194.50	141.30%	采购份 额增加
博格华纳	K	2,773.88	802.52	1,971.36	245.65%	
合 计		19,930.18	6,442.53	13,487.64	209.35%	-

如上表所示，2023 年公司 A、F、G 和 H 项目受益于规模化量产，同比分别增加 6,794.04 万元、1,310.85 万元、764.66 万元和 452.23 万元，收入增速明显且是 2023 年收入增长的主要原因；公司 I 及 K 项目受益于采购份额的增加，同比分别增加 2,194.50 万元、1,971.36 万元，其中 I 项目客户的采购份额由 2022 年的***上升至 2023 年的***，由非主要供应商变更为排名前二的主要供应商，K 项目由非主要供应商变更为主要供应商，但基于保密性，客户未明确采购份额提升比例。

1) 后续订单的可持续性

2023 年收入增长对应的主要项目在报告期内的收入变动及具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	量产时间	项目周期
A	3,742.01	10,763.98	9,586.43	2,792.39	2022 年	10 年

F	2.08	44.55	2,481.49	1,170.63	2021 年	5 年
G	1,038.73	1,887.99	888.59	123.93	2021 年	-
H	339.77	570.36	452.23	-	2023 年	-
I	1,141.49	3,321.71	3,747.56	1,553.06	2020 年	-
K	1,528.74	2,730.95	2,773.88	802.52	2022 年	8 年

注：蜂巢传动与公司签署的协议未约定 G、H 项目的周期，访谈记录显示，公司与其业务在未来几年内仍保持增长或持平；

如上表所示，公司 2023 年销售收入同比增长的项目中，A 项目 2025 年 1-6 月销售收入有所下降，主要系 2024 年 11 月公司该项目由***变更为主要供应商所致，但基于其较长的项目周期以及与合作客户的粘性，预计未来需求仍具稳定性；F 项目收入减少主要系终端应用车型架构调整导致客户采购需求减少所致；G 项目收入保持持续增长的态势，未来业务仍具有持续性；H 项目报告期内收入亦保持增长的态势，因下游客户设计变更，2026 年将使用新的项目名称进行销售，未来业务仍具有持续性；I 项目受益于采购份额的增加，2023 年增长均较为显著，2024 年至 2025 年 1-6 月收入的下降主要受终端车型销量变动影响所致；K 项目收入保持持续增长的态势，且项目周期较长，合作稳定性较高。整体来看，公司部分项目受终端车型架构调整、终端销量变动、采购份额降低等因素影响，订单存在波动，但后续订单整体具有可持续性，具体为：

① 前述主要项目覆盖终端车企的主流车型，在手订单充足且项目周期较长，为后续订单的持续性奠定了坚实的基础

近年来随着我国汽车工业体系的不断完善和转型升级，国产自主品牌汽车呈现快速崛起趋势，市场影响力显著提升，以吉利汽车、长城汽车等为代表的中国自主品牌已在乘用车市场中占据重要份额。公司前述项目主要配套于吉利汽车、长城汽车的燃油车型或新能源主流车型，车型所属品牌成熟度高、市场知名度较高、终端市场份额较为稳定，为公司后续订单的持续性与稳定性提供了有力保障；同时公司部分项目应用于欧洲大众集团等主流燃油车车型，其较高的品牌成熟度与市场基础进一步支撑公司后续订单的持续性。截至本问询回复出具日，公司前述配套项目所涉主要车型及其对应终端车企具体情况如下：

项目	对应车型	具体描述
A	***	前述车型 2025 年 1-9 月销量合计为 63.14 万辆，占吉利汽车销量的 30%左右，系吉利汽车的主流车型，其中***分别位列吉利

		汽车车型销量的第***名、第***名。
G	***	前述车型 2025 年 1-9 月销量合计为 16.51 万辆，占长城汽车销量的 20%左右，系长城汽车的主流车型。
H	***	前述车型 2025 年 1-9 月销量合计为 8.16 万辆，占长城汽车销量的 10%左右，系长城汽车的主流车型，其中***车型位列 2025 年 9 月全国新能源 PHEV 销量排行榜第***名。
K	***	2025 年 1-9 月大众集团欧洲和其他地区的总销量为 320.5 万辆，较上年同期增长 5.28%，销量呈稳步增长的趋势。
I	***	前述车型 2025 年 1-9 月销量合计为 37.61 万辆，占长城汽车销量的 40%左右，系长城汽车的主流车型，其中***位列长城汽车车型销量的前***名。

注：公司 K 项目产品主要应用于欧洲大众汽车的***，由于未能单独获取大众汽车欧洲燃油车销量，此处选取大众集团欧洲和其他地区总销量

从配套车型来看，公司所涉项目覆盖了吉利汽车、长城汽车、大众集团旗下多款主流及热销车型，部分车型在细分市场销量排名靠前，具备良好的市场表现与用户基础，为后续订单的持续性奠定了坚实的基础。

从订单方面来看，除 F 项目受终端车型架构调整，其在手订单可持续性较低外，其他主要项目对应车型整体销售情况良好，公司对应在手订单充足，具有可持续性。截至 2025 年 9 月末，公司前述主要项目的在手订单金额如下：

项 目	2025 年 9 月末在手订单（万元）
A	2,688.65
G	628.27
H	87.00
I	1,007.01
K	833.69
合 计	5,244.61

如上表所示，截至 2025 年 9 月末，公司前述主要项目在手订单充足且预计整体履行情况良好，A、K 项目拥有较长的项目周期，G 项目拥有相对稳定的需求，I 项目虽有下降，但整体仍具有一定的规模，处于设计变更中的 H 项目在手订单相对较小，变更完成后需求预计将恢复稳定，随着前述项目相关车型在终端市场的稳步放量，预计将为公司带来持续的订单需求。

② 公司仍作为主要项目的主要供应商，为后续订单的持续性提供了根本保障

公司提供的产品主要应用于变速箱、分动箱、发动机及新能源电机等汽车的核心部件，稳定的产品质量对汽车核心部件的性能和使用寿命至关重要，因此下游客

户对供应商的技术能力、产品质量及快速响应能力提出了较高的要求。公司依托自身在技术创新与产品开发方面所形成的核心竞争力，持续加大研发投入和增强技术储备，不断推动产品结构的升级与制造工艺的优化，将技术积累有效转化为推动业务发展的内在动力，进一步强化产品质量的稳定性、产品性能的领先以及供应链的可靠交付等方面的竞争优势，使得公司在主要项目中处于主要供应商的地位。而针对因采购份额减少的项目，公司高度重视并迅速响应，积极与客户就供应份额进行协商与沟通，并成功巩固了公司仍作为该项目主要供应商的战略地位，为后续订单的持续性奠定了坚实基础。

③ 公司持续推动新客户、新产品与新业务领域的开拓，为后续订单的持续性注入强劲动力

对于因终端应用车型架构调整导致订单持续性较低的项目，公司积极依托现有业务基础与技术优势，持续推动新客户拓展、新业务布局以及新产品开发。在新客户及新业务拓展方面，凭借良好的行业声誉与过硬的产品质量，公司成功开拓了海纳川、京西智行、坤泰车辆、浙江鑫可、舍弗勒、无锡星驱等优质汽车零部件厂商，为后续订单的持续性提供了有力支撑；与此同时公司依托在汽车零部件领域丰富的研发成果和长期的技术积累，积极向非汽车领域延伸，开拓了从事机器人业务的***、从事 ebike 业务的***等非汽车零部件领域新客户，为订单的持续增长开辟新的路径；在新产品开发方面，公司积极参与客户的产品开发需求，持续推动新产品的研发、积极开拓新项目，并以高水准的技术开发能力和门类齐全的技术工艺，持续获得新老客户的项目定点。随着公司持续拓展新客户与新业务，以及产品矩阵的不断丰富，相关业务增量将有效弥补原有项目的订单波动，为公司后续订单的持续稳定注入强劲动力。关于公司开拓的新项目及预计需求情况详见本题回复“（三）/4/（5）/2”。

④ 新能源汽车市场的快速发展以及公司在新能源汽车领域的有效布局，为新能源项目的持续放量奠定了重要保障

当前新能源汽车产业发展的态势良好，公司顺应行业发展趋势，集中优势资源积极开展新能源汽车零部件的研发，实现了对新能源产品线的成功突破，并持续获取新能源领域项目。其中 H 项目、G 项目等均应用于主流终端车企的新能源车型，随着新能源汽车产业的持续发展，相关车型销量的稳步攀升将有效带动公司配套产品需求的增长，为未来订单的持续放量奠定坚实基础。同时公司不断深化在新能源汽车精密零部件领域的战略布局，积极拓展与新能源汽车零部件厂商的合作关系，不

断优化与丰富客户结构，并通过加大研发投入和增强技术储备，持续对新老客户及新能源产品进行不断的开发，实现产品的规模化应用，为后续订单的持续性提供重要保障。

⑤ 较强的技术创新能力，为公司与客户的新项目持续拓展提供动力

公司坚持自主创新研发，基于深耕汽车传动及动力系统精密零部件领域所积累的研发经验，以市场趋势和客户需求为导向，不断开发新产品、新技术，以在技术、质量、性能、供应等方面更好地满足客户的需求，为公司销售的提升提供持续动力。一方面，公司具备较强的整线规划能力以及较深的工艺理解能力，能够通过将各类生产工艺进行有机结合，从单工艺持续优化和多工艺组合两个维度持续深入开发、迭代和创新，形成了覆盖精密锻造、高精度机加工、自动化生产等多维度核心技术矩阵，实现了加工工序简化、生产效率提升的目的；另一方面，公司凭借高水准的技术开发能力和门类齐全的技术工艺，形成了较强的新产品工艺研发，能在较短时间完成新产品的研发并实现量产。基于持续深化的技术创新能力，公司与前述老客户的合作关系不断深化。报告期内，公司对博格华纳、蜂巢传动新增多个定点项目，且公司持续开拓与博格华纳、蜂巢传动的合作机会，积极推进新项目的开发。随着新项目的定点与量产，公司对前述老客户的销售订单具有持续性。

⑥ 稳定的产品质量及快速响应能力，为公司的持续销售提供坚实保障

公司始终将产品质量与快速响应能力作为核心市场竞争优势，系统构建了覆盖全流程的质量管理体系和快速响应机制。在产品质量方面，依托在汽车零部件精密制造领域的长期积累，公司对原材料采购、生产、检验及客户问题处理等环节进行严格管控，确保产品质量稳定且全程可追溯，为客户供应链的可靠运行提供坚实保障。在响应能力方面，公司通过专业团队协同、系统化开发管理和柔性自动化产线，实现了从客户接洽、产品开发到生产交付的高效运作，有效满足客户多样化与及时性需求，确保产品及时按质交付，为客户提供高质高效的服务，进一步增强客户粘性。报告期内，公司在巩固与老客户现有项目的采购份额同时，积极拓展新项目的采购份额。公司目前是博格华纳 V 项目第二大供应商，通过持续不断地开拓，供应份额有望继续上升。

综上所述，凭借在技术创新、产品质量与快速响应等方面的综合竞争优势，公司持续深化与客户的合作深度。在技术创新方面，公司以市场趋势和客户需求为导向，驱动产品矩阵的丰富和新项目的持续拓展；在产品质量与快速响应方面，依托

全流程的质量管理体系和高效响应机制，切实保障产品交付的稳定性和及时性，持续提升与客户合作粘性。随着新项目的持续量产、终端车型的稳定放量以及合作的不断加深，公司在客户供应链中的战略地位将进一步巩固，并为公司持续的获取销售订单提供动力和坚实保障。

(2) 发行人对博格华纳、蜂巢传动收入增长是否与客户经营业绩、需求变动相匹配

2023 年公司对博格华纳、蜂巢传动收入增长与客户经营业绩、需求变动情况如下：

客户名称	项 目	2023 年度	2022 年度	同比变化
博格华纳	营业收入（亿美元）	141.98	126.35	12.37%
	客户从公司采购金额（万元）	45,695.87	34,607.03	32.04%
蜂巢传动	营业收入（亿元）	67.74	未披露	不适用
	客户从公司采购额（万元）	5,138.81	1,956.91	162.60%

注：蜂巢传动是长城汽车的子公司，2023 年因蜂巢传动的净利润占长城汽车整体净利润超过 10%，因此在长城汽车 2023 年年报中作为重要子公司披露了相关数据，2022 年蜂巢传动净利润占比不足 10%，未进行披露

由上表可知，2023 年博格华纳营业收入较上年同期增长 12.37%，当年其从公司的采购额较上年同期增长 32.04%；蜂巢传动作为长城汽车的子公司，其产品主要供应长城汽车体系，虽非上市公司未公开 2022 年具体经营数据，但根据长城汽车年报显示，2023 年长城汽车营业收入较上年同期增长 26.12%，同期蜂巢传动从公司的采购较上年同期增长 162.60%，趋势相同。上述客户经营业绩、需求变动趋势与公司对其收入变动趋势一致，公司对其收入增长幅度整体大于客户经营业绩变动幅度，主要系公司业务规模整体远小于客户规模，较小的收入基数使得同比增幅较高。

综上所述，公司对博格华纳、蜂巢传动收入增长与客户经营业绩、需求变动相匹配。

(3) 与老客户在交易价格、付款条件等方面是否存在明显变化
报告期内，公司与老客户的交易价格及变动情况如下：

单位：元/件

客户名称	销售单价情况			
	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
博格华纳	***	***	***	***

蜂巢传动	***	***	***	***
泉峰汽车	***	***	***	***
贺尔碧格	***	***	***	***
法因图尔	***	***	***	***

如上表所示，除蜂巢传动单价受价格较高的电机轴产品销售占比提升，带动整体销售均价提升外，博格华纳、泉峰汽车、贺尔碧格、法因图尔的销售价格呈下降趋势，该变动主要系受销售结构、行业年降惯例以及市场竞争下价格调整等综合因素影响所致，其中对博格华纳销售单价的变动还受到汇率波动的影响。整体来看，公司与老客户整体的交易价格波动均具有合理的原因。

报告期内，公司与老客户的信用政策未发生重大变化，具体情况如下：

序号	主要客户简称	客户名称	付款条件	报告期是否发生变动
1	博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	见票后 90 天	否
		博格华纳传动系统（江苏）有限公司	见票后 90 天	否
		博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	见票后 90 天	否
		Borgwarner PDS (USA) INC.	领用后 60 天	否
		BorgWarner Hungary Kft.	领用后 60 天	否
		BorgWarner Thermal Systems INC	领用后 60 天	否
		Borgwarner Transmission Products LLC	领用后 60 天	否
2	贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	见票后 60 天	否
3	泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	见票后 60 天	否
4	法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	见票后 90 天	否
5	蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	见票后 60 天	否
		蜂巢传动科技（重庆）有限公司	见票后 60 天	否

如上表所示，报告期内公司与主要老客户的付款条件未发生明显变化。

综上所述，公司与老客户的销售价格变动主要系销售结构、行业年降惯例、市场竞争下价格调整以及汇率波动的结果，交易价格波动均具有合理的原因；报告期内，公司与主要老客户的付款条件未发生明显变化。

(4) 发行人披露 2023 年度收入增长源于部分新项目进入规模化量产，请说明开展新项目具体产品、对应车型以及量产情况，收入增长与对应车型产销量变动的匹配性，后续订单持续性

1) 新项目具体产品、对应车型以及量产情况

2023 年公司收入增长源于部分新项目进入规模化量产，其中主要新项目的具体

产品、对应车型以及量产情况如下：

项 目	对应车型	具体产品	量产情况
A	吉利***	该项目包括 8 款零部件，均为变速箱零部件，具体细分产品为主转毂、输入毂、IC/OC 毂、IC/OC 骨架、螺旋结合、外壳	2022 年
G	长城***	该项目包括 2 款零部件，均为变速箱零部件，具体细分产品为离合器连接件、离合器连接壳组件	2021 年
H	长城***	该项目包括 1 款零部件，为新能源电机零部件中的电机轴	2023 年
F	长安***	该项目一共包括 7 款零部件，包含变速箱和新能源电机零部件，其中变速箱零部件具体产品为主转毂、输入毂、IC/OC 毂、IC/OC 骨架，新能源电机零部件具体产品为转子支架	2021 年

2) 收入增长与对应车型产销量变动的匹配性

上述项目 2022 年、2023 年收入与对应车型产销量变动情况如下：

单位：万辆、万元

项 目	对应车型	项 目	2023 年	2022 年	同期对比
A	吉利***	车型销量	75.67	63.64	18.90%
		公司产品对该项目的销售收入	9,586.43	2,792.39	243.31%
G	长城***	车型销量	16.25	12.39	31.15%
		公司产品对该项目的销售收入	888.59	123.93	617.01%
H	长城***	车型销量	3.16	-	-
		公司产品对该项目的销售收入	452.23	-	-
F	长安***	车型销量	6.21	1.70	265.29%
		公司产品对该项目的销售收入	2,481.49	1,170.63	111.98%
合 计		公司产品对前述项目的销售收入	13,408.74	4,086.95	228.09%

注：整车厂商细分车型的产量数据无公开数据以及中国汽车产销量数据差异较小，因此前述分析采用销量数据进行分析具有合理性

由上表可知，2023 年公司主要项目收入变动与对应车型销量变动趋势一致，变动幅度受新产品增加、车型改款等综合因素影响存在差异，具体为：

① A 项目的对应车型为吉利***，2023 年度公司对应该项目销售收入较上年同期增加 243.31%，对应车型销量较上年同期增加 18.90%，收入变动趋势与对应车型销量变动趋势一致，收入变动幅度大于对应车型销量，主要系公司产品主要配套的变速箱系吉利推出的升级款变速箱，自 2021 年推出后在前述车型中广泛搭载，且 2022 年公司处于产量爬坡阶段使得当年销售收入相对较少，前述因素共同导致公司收入变动幅度大于车型销量。

② G 项目的对应车型为长城***，2023 年度公司对应该项目销售收入较上年同期增加 617.01%，对应车型销量较上年同期增加 31.15%，收入变动趋势与对应车型销量变动趋势一致，2023 年收入变动幅度大于对应车型销量，主要系：A. 公司对应该项目零部件为两款，其中离合器连接件为 2022 年开始量产，离合器连接壳组件为 2023 年开始量产，受益于新增产品的量产，致使公司收入幅度大于对应车型销量；B. 公司零部件主要用于长城汽车***的新能源车型，而对应车型销量统计时无法区分燃油和新能源销量，导致整体销量增速未能完全反映新能源车型的实际增长，因此与公司零部件收入变动幅度存在差异。

③ H 项目为 2023 年量产项目，对应车型为长城汽车旗下的***，对应车型销量亦为 2023 年新增车型，收入变动与对应车型销量变动相匹配。

④ F 项目的对应车型为长安***，2023 年公司对应该项目销售收入较上年同期增加 111.98%，对应车型销量较上年同期增加 265.29%，收入变动趋势与对应车型销量变动趋势一致，收入变动幅度小于对应车型销量，主要系前述车型主要为 2022 年新推出车型，车型推出初期存在前期采购所致。

综上所述，2023 年公司主要项目收入变动与对应车型销量变动趋势一致，变动幅度受新产品增加、车型改款等综合因素影响存在差异，具有合理性。

3) 后续订单持续性

2023 年收入增长源于部分新项目的规模化量产，该类新项目整体订单展现良好的可持续性，具体请参见“问题 1/(二)/1/(1)”。

2. 发行人与主要客户博格华纳下属的博格华纳传动系统（江苏）有限公司、BorgWarnerHungaryKft. 等多个分公司合作时间为 2021 年及以后，与主要境外客户之一采埃孚合作时间为 2022 年，请进一步说明合作背景，未来订单持续性

(1) 发行人与主要客户博格华纳下属的博格华纳传动系统（江苏）有限公司、BorgWarner Hungary Kft. 等多个分公司合作时间为 2021 年及以后，与主要境外客户之一采埃孚合作时间为 2022 年，请进一步说明合作背景

公司与博格华纳下属子公司中合作时间为 2021 年及以后的主要子公司为博格华纳传动系统（江苏）有限公司、博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司、BorgWarner Hungary Kft.、BorgWarner PDS（Thailand）Limited 和 BorgWarner Transmission Products LLC，公司与其合作背景分别如下：

博格华纳传动系统（江苏）有限公司系博格华纳联合传动系统有限公司的子公

司，其中博格华纳联合传动系统有限公司位于大连，地处东北地区。为把握长三角地区在汽车产业集群、供应链配套及物流枢纽方面的显著优势，强化区域市场协同，博格华纳进行战略性业务调整，并于 2021 年设立了博格华纳传动系统（江苏）有限公司。作为战略落地的关键一步，博格华纳将其与吉利汽车合作的 A 项目、与上汽集团合作的 T 项目转移至博格华纳传动系统（江苏）有限公司。基于此次业务转移，公司与博格华纳传动系统（江苏）有限公司建立了合作关系。

博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司的设立系博格华纳全球电动化战略在中国市场深化的重要一环。2022 年博格华纳完成对天津松正汽车部件有限公司的收购，并在此基础上加大资本投入，严格遵循博格华纳全球工厂标准进行产能升级与体系整合。随着 2023 年博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司扩建升级，该基地具备为国内外主流主机厂供应新能源汽车的电驱动产品，进一步强化博格华纳在中国新能源汽车产业链中的布局和效率。在此背景下，公司基于自身在新能源业务领域的战略布局、新能源电机零部件领域的技术积累以及与博格华纳长期稳定的合作关系，主动与博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司联系，并由此建立合作关系。

BorgWarner Hungary Kft. 系博格华纳位于欧洲匈牙利的子公司。2015 年为配合欧洲大众集团变速箱的研发需求，博格华纳开始进行配套产品控制模块的开发工作，基于战略布局考虑拟在亚洲地区寻求控制模块零部件电磁阀壳体零部件的供应商，公司与博格华纳欧洲团队实现对接，并凭借技术实力和产品竞争力成功获得电磁阀壳体项目的供应资格。该项目初期由博格华纳法国子公司 BorgWarner Transmission Systems Tulle S.A.S 负责控制模块产品的生产，随着博格华纳全球业务布局的优化调整，2021 年博格华纳将其控制模块业务由法国子公司 BorgWarner Transmission Systems Tulle S.A.S 转移至匈牙利子公司 BorgWarner Hungary Kft.。在此业务调整下，公司的合作对接主体亦由 BorgWarner Transmission Systems Tulle S.A.S 变更为 BorgWarner Hungary Kft.，双方在此基础上延续并深化了合作关系。

BorgWarner PDS (Thailand) Limited 系博格华纳位于泰国的子公司，2022 年 BorgWarner PDS (Thailand) Limited 向公司提出产品需求，公司凭借技术实力和产品竞争力获得项目定点，并由此建立合作关系。

BorgWarner Transmission Products LLC 系博格华纳位于墨西哥的子公司，于 2021 年向公司提出采购齿圈产品的需求。在其提出需求时该产品已处于生命的中后期阶段，公司基于与博格华纳长期稳定的合作基础以及公司具备相应的技术能力，

获得该项目的供应资格，双方由此展开合作。

除前述博格华纳下属子公司外，公司与主要境外客户 ZF Automotive Brasil Ltda 的合作时间为 2022 年，与其合作背景为：2020 年公司进入采埃孚的合格供应商体系，并为其境内子公司采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司提供输出法兰轴等产品，后由于其境外子公司 ZF Automotive Brasil Ltda 存在同样产品的需求，经内部推荐成功与 ZF Automotive Brasil Ltda 建立了合作。

(2) 未来订单的持续性

汽车行业对产品的质量、性能和安全有着很高的标准和要求，汽车零部件供应商在进入汽车零部件一级供应商的采购体系前须履行严格的认证程序。在成为合格供应商后至产品批量供货前，上游零部件供应商还需要履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），并经过较长时间的装机试验考核后，才能进入批量生产供货。因此双方合作关系一旦确立，基于可靠性、稳定性、一致性及替代成本等方面考虑，客户通常不会轻易更换零部件供应商。此外，公司依托产品质量、工艺稳定性以及快速响应的服务，在合作初期赢得了客户的认可；基于此，公司与合作时间较晚的客户亦形成了较强的合作粘性。截至 2025 年 9 月末，公司与合作时间较短的客户在手订单如下：

客户名称	截至 2025 年 9 月末在手订单（万元）
博格华纳传动系统（江苏）有限公司	2,852.65
BorgWarner Hungary Kft.	1,954.98
BorgWarner PDS（Thailand） Limited	252.32

如上表所示，公司与博格华纳传动系统（江苏）有限公司、BorgWarner Hungary Kft. 和 BorgWarner PDS（Thailand） Limited 的在手订单储备充足，未来订单具有可持续性。公司与博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司合作的产品尚处于爬坡阶段，因在手订单金额相对较低；公司与 BorgWarner Transmission Products LLC 展开合作时，项目已进入中后期阶段，随着项目进入尾期，在手订单金额维持在较低水平，符合实际情况。公司的客户 ZF Automotive Brasil Ltda 为降低产品运输成本已成功开发当地供应商，因此未来订单可持续性较低。

此外，公司在巩固现有业务的同时，凭借稳定的产品质量及供应能力、持续的技术创新和产品开发以及对客户需求的快速响应能力等优势，积极开拓与前述主要客户的合作项目以及强化与其的合作深度。公司持续开拓新产品的开发，积极开拓

与前述主要客户合作项目。截至本问询回复出具日，公司已取得前述客户的定点情况如下：

客户名称	项目名称	应用车型
博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	AH	新能源电机零部件
博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	AG	新能源电机零部件
博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	AF	新能源电机零部件
博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	AE	新能源电机零部件

综上所述，公司与前述合作较晚的主要客户未来订单具有可持续性，部分客户受项目周期或降低运输成本开发当地供应商等因素影响，订单持续性较低。整体来看，公司持续进行新产品的开发，积极开拓与前述主要客户合作项目以及强化与其的合作深度，未来订单整体具备可持续性。

3. 详细说明博格华纳对发行人项目的采购份额下降具体情况，包括但不限于份额谈判情况、份额下降的具体原因、下降时间、涉及具体合作主体及项目情况、发行人与竞争对手供应份额变动情况等，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

2022 年至 2025 年 1-6 月，博格华纳对公司项目采购份额下降的项目主要为 A 和 B，下降的具体情况如下：

（1）A 项目情况

公司 A 项目主要包含主转毂、输入毂及 IC/OC 毂等多个零部件，销售对象为博格华纳传动系统（江苏）有限公司（以下简称“传动江苏”），公司于 2021 年开始对该项目进行开发并于 2022 年 2 月正式量产，量产后至 2024 年 11 月，公司该项目的供应份额维持在***，为***供应商。近年来汽车市场的竞争日趋激烈，迫于竞争压力终端主机厂向包含博格华纳在内的上游供应链传导成本压力，受此影响博格华纳于 2024 年上半年通过协商谈判以及开发并提高其他供应商供应份额的方式向公司传导降本压力，强化供应链竞争使公司的供应份额受到挤压，2024 年 11 月传动江苏开始调整公司该项目的供应份额。2024 年及 2025 年上半年公司与传动江苏就该项目供应份额经过多次协商并达成一致，公司仍为该项目主要的供应商，供应份额维持在***及以上，2025 年 1-6 月公司该项目销售收入同比下降 1,732.93 万元。2025 年 1-6 月公司该项目零部件供应数量占上年同期供应数量的比例为***，相对较高，预计 2025 年度该比例仍将继续维持或进一步提高，公司该项目的供应数量仍保持在较高的水平。

(2) B 项目情况

公司 B 项目主要包含主转毂、输入毂及 IC/OC 毂等多个零部件，销售对象为博格华纳联合传动系统有限公司（以下简称“联合传动”），公司于 2020 年开始对该项目进行开发并于 2020 年正式量产。量产后至 2025 年 1 月，公司该项目的供应份额维持在***，为***供应商。2024 年 7 月，终端主机厂为传递降本压力调整了其对联合传动该项目的采购份额，受此影响公司的供应数量也同步下降，2024 年 7-12 月公司该项目零部件供应数量占上年同期供应数量的比例为***；2024 年下半年，联合传动通过协商谈判以及开发并提高其他供应商供应份额的方式向公司传导降本压力，2025 年 1 月联合传动开始调整公司该项目的供应份额。2024 年下半年及 2025 年上半年，公司与联合传动就该项目供应份额经过多次协商并达成一致，公司仍为该项目主要的供应商，供应份额维持在***左右，占比约为***，2025 年 1-6 月公司该项目销售收入同比下降 1,174.86 万元。2025 年 1-6 月公司该项目零部件供应数量占 2024 年 7-12 月供应数量的比例为***，相对较高，预计 2025 年下半年该项目零部件供应数量占 2024 年 7-12 月供应数量的比例仍将继续维持，公司该项目的供应数量仍保持在较高的水平。

(3) 前述项目供应份额的下降不会对公司持续经营能力构成重大不利影响

如前所述，虽然传动江苏、联合传动开发并提高了其他供应商的供应份额，但公司仍是 A 和 B 项目主要的供应商并将持续为传动江苏、联合传动供应该项目的产品，且公司供应数量的绝对值仍相对较大并保持较高的水平；同时公司通过积极进行新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等措施弥补前述项目供应份额下降所造成的收入损失，应对弥补措施执行有效，具体弥补情况参见“问题一/(三)/1”。因此，前述项目供应份额的变动不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

4. 说明采购份额下降涉及的竞争对手基本情况、产能建设及后续投产情况，发行人与客户谈判约定仍作为 2 个项目“主要供应商”具体约定情况，供应份额是否存在进一步下降风险。结合与博格华纳的新项目定点情况、原有项目供应份额变动情况、竞争对手情况，进一步说明是否存在被博格华纳其他供应商替代的风险

(1) 说明采购份额下降涉及的竞争对手基本情况、产能建设及后续投产情况，发行人与客户谈判约定仍作为 2 个项目“主要供应商”具体约定情况，供应份额是否存在进一步下降风险

1) 采购份额下降涉及的竞争对手基本情况、产能建设及后续投产情况

公司 A、B 项目供应份额下降涉及的竞争对手如下：

项 目	竞争对手
A 项目	成都豪能科技股份有限公司（以下简称“豪能股份”）、江苏威鹰机械有限公司（以下简称“威鹰机械”）、苏州市豪致达精密机械有限公司（以下简称“豪致达”）
B 项目	豪能股份、天津天海同步科技有限公司（以下简称“天津天海”）

竞争对手基本情况如下：

序号	公司简称	基本情况
1	豪能股份	豪能股份（603809）是国内变速器同步器的龙头企业，同时具备航空航天零部件生产制造能力，泸州长江机械有限公司（以下简称“泸州长江”）、泸州豪能传动技术有限公司（以下简称“泸州豪能”）是其全资子公司，分别成立于 1999 年和 2018 年，均位于四川省泸州市，主要产品有同步器、结合齿、双离合器支撑及主转毂、差速器总成等。已与大众集团、MAGNA 集团、采埃孚、格特拉克、爱信、一汽、上汽、长安、重汽、吉利、长城等企业建立了稳定合作关系
2	威鹰机械	江苏威鹰机械有限公司成立于 2002 年，位于江苏省泰州市，主要从事汽车自动变速器、制动器、底盘系统的关键精锻零部件研发制造，主要产品有冷精锻轴、结合齿精锻件、冷精锻齿轮、带轮轴、法兰滑套等。已与上汽集团、菲亚特克莱斯勒、比亚迪、万向集团、美国 Neapco、德国 HYDAC、日本岗村株式会社等企业建立了稳定合作关系
3	豪致达	苏州市豪致达精密机械有限公司成立于 2010 年，位于江苏省苏州市，控股股东为苏州明远汽车零部件制造有限公司，主要从事模具、汽车配件及机械零部件的生产制造
4	天津天海	天津天海同步科技有限公司成立于 2002 年，位于天津市静海区，上市公司常州光洋轴承股份有限公司（002708）全资子公司，主要从事汽车传动系统及相关精密零部件的研发、制造与销售，主要产品有行星排总成、差速器、太阳轮、齿轮、外毂等。公司与福特、大众、博格华纳、采埃孚、格特拉克、日产、约翰迪尔、长安铃木、长城汽车、北京汽车等企业建立了稳定的合作关系

数据来源：公开信息整理

采购份额下降涉及的主要竞争对手的产能建设及后续投产情况：

序号	名称	项目名称	产能建设情况	后续投产情况
1	豪能股份	泸州长江机械有限公司：双离合器变速器（DCT）用离合器支撑及主转毂生产线建设技改项目	主转毂：110 万件/年 离合器支撑：110 万件/年	已投产
		泸州豪能传动技术有限公司：汽车差速器总成生产基地建设项目一期	离合器支撑与主转毂坯件：200 万件/年	已投产
2	威鹰机械	新能源汽车变速箱轴齿件精密加工及智能成套装备产业化项目	自动变速器精锻件：25,000 吨/年	已投产
3	豪致达	年产金属零部件 1940 万件迁建项目	金属零部件：1940 万件/年	已投产
4	天津天海	双离合器自动变速同步器生产线建设项目	双离合器自动变速器同步器 25 万套/年、同步器及相关产品 1000 万	已投产

			件/年	
--	--	--	-----	--

数据来源：公开信息整理

注：因威鹰机械、豪致达、天津天海建设项目中未直接披露与公司存在竞争关系产品的产能，故均选取了与变速箱零部件或燃油零部件相关的建设项目。

由上表可知，除豪能股份外，其余三家公司已完成产能建设的项目信息中未披露与公司存在竞争关系产品的详细产能情况，威鹰机械、豪致达、天津天海已建成投产的产能包含了多类其他产品，豪能股份 220 万件/年的离合器支撑与主转毂产能与公司的差异较小，但根据公开披露的信息其离合器支撑与主转毂主要的客户为 Magna PT，配套欧洲的奔驰、宝马和雷诺等车型，与博格华纳的合作主要集中在差速器方面。根据对豪能股份、威鹰机械、豪致达、天津天海公开披露的信息进行检索，前述公司未将与公司存在竞争的产品定位为主要或核心产品，前述公司也未披露将在相关产品领域进一步扩大产能。

综上，公司仍是 A、B 项目主要的供应商并将持续供应该项目的产品，零部件供应数量的绝对值仍相对较大并保持较高的水平，前述项目产品非竞争对手主要或核心产品，且竞争对手未披露将在相关产品领域进一步扩大产能。因此，公司前述项目供应份额进一步下降的风险相对较小。

2) 公司与客户谈判约定仍作为 2 个项目“主要供应商”具体约定情况

鉴于公司在双方合作过程中所体现良好的供货品质、快速的服务响应、稳定的交付能力，以及经谈判协商后公司同意对部分产品进行价格调整，经与联合传动、传动江苏进行多轮沟通、谈判和协商后，公司在前述两个项目中仍作为主要供应商进行产品的供应，公司与客户谈判约定仍作为 2 个项目“主要供应商”具体约定情况参见“问题一/(二)/3”。因此，公司前述项目供应份额进一步下降的风险相对较小。

(2) 结合与博格华纳的新项目定点情况、原有项目供应份额变动情况、竞争对手情况，进一步说明是否存在被博格华纳其他供应商替代的风险

1) 博格华纳新项目定点情况

公司凭借产品质量和工艺稳定性，与博格华纳建立了长期稳定的供应关系，在其供应商体系中占据重要地位，博格华纳与公司的合作关系稳定且持续。报告期内，博格华纳持续的向公司提出制样和采购需求，且部分项目公司已获得定点。2024 年至今，公司对博格华纳主要新增定点项目的及其量产情况如下：

地 区	定点年份	合作项目	应用领域	量产年份
葡萄牙	2024 年	AD	新能源	2025 年
中国	2024 年	W	新能源	2025 年
中国	2025 年	AE	新能源	2025 年
中国	2025 年	AF	新能源	2025 年
中国	2025 年	AG	新能源	2026 年
中国	2025 年	AH	新能源	2026 年
土耳其	2025 年	AI	新能源	2026 年

由上表可知，博格华纳与公司的合作持续且稳定，2024 年以来新增的定点项目下游终端客户包含奥迪、***、比亚迪、奇瑞等知名主机品牌。公司在巩固与博格华纳存量项目的同时，持续加强新产品的研发、积极开拓新项目的定点。凭借优质的产品质量以及稳定的供货能力，公司不断获取博格华纳的新项目，项目定点呈现合作范围持续拓展、平台化项目不断增长等特点，被博格华纳其他供应商替代的风险相对较低。

2) 其他客户新项目定点情况

在持续加强与博格华纳合作关系的同时，公司基于持续的研发投入、长期的技术积累以及与现有博格华纳、泉峰汽车、贺尔碧格等客户多年的合作经验，不断的进行新客户和新产品的开发。2024 年至今，公司对其他客户主要新增定点项目的及其量产情况如下：

客 户	定点年份	合作项目	应用领域	量产年份
舍弗勒	2025 年	AJ	新能源	2025 年
无锡星驱	2025 年	AK	新能源	2026 年
无锡星驱	2025 年	AL	新能源	2026 年
无锡星驱	2025 年	AM	新能源	2026 年
蜂巢传动	2025 年	AN	新能源	2025 年
蜂巢传动	2024 年	AO	新能源	2026 年
蜂巢传动	2025 年	AP	新能源	2026 年
海纳川	2024 年	AQ	新能源	2025 年
海纳川	2024 年	AR	新能源	2025 年
海纳川	2025 年	AS	新能源	2025 年
海纳川	2025 年	AT	新能源	2026 年
海纳川	2025 年	AU	新能源	2026 年

坤泰车辆	2025 年	AV	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AW	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AX	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AY	新能源	2026 年
法因图尔	2025 年	AZ	新能源	2026 年

由上表可知，2024 年以来，公司先后开发了海纳川、坤泰车辆、无锡星驱和舍弗勒等新客户，并与前述新客户以及老客户蜂巢传动在新能源领域建立了合作，2024 年、2025 年公司陆续从前述客户处获取新能源项目定点并计划于 2025 年、2026 年陆续量产，客户群体的不断突破、合作项目的不断增多既能为公司带来稳定的业绩增长，又可以在一定程度上减少公司对大客户博格华纳的依赖，有利于公司长期稳定持续的发展。

除了已经获取的定点外，公司还在不断地进行新客户、新项目的拓展，截至本问询回复出具日，公司正在拓展的主要新项目情况如下：

所属领域	客户名称	产品类型	所处阶段	终端客户
一、汽车零部件领域	万向钱潮	齿轴、齿轮类	验证阶段	尚未发布
	舍弗勒	电机轴	验证阶段	吉利汽车
	时代新安	电机轴	送样阶段	长安汽车
	浙江鑫可	内齿圈	验证阶段	吉利汽车
	博格华纳	多款电机轴	验证阶段	福特、吉利
	海纳川	多款电机轴	送样阶段	北京汽车
	蜂巢传动	电机轴、主转毂、输入轴、转轴、驱动盘等	送样阶段	长城汽车
	无锡星驱	转子毂	送样阶段	雷诺汽车
	富奥电动	电机轴	验证阶段	尚未发布
二、非汽车零部件领域	***	太阳轮、行星轮等	部分已量产、部分验证中	***
	***	轴类产品	送样阶段	***

由上表可知，公司在汽车零部件领域仍在持续的进行新客户和新项目的开发，以适应激烈的行业竞争和市场变化。在立足于汽车零部件业务的同时，公司打破业务桎梏，对非汽车零部件产品进行开发与拓展，不断丰富公司的产品矩阵，以提升在激烈市场竞争中的应对能力。持续不断的新客户和新项目开发为公司业务稳步的发展提供了坚实的基础。

3) 原有项目供应份额变动以及竞争对手情况

公司原有主要项目供应份额变动及竞争对手情况详见本题回复“(1)说明采购份额下降涉及的竞争对手基本情况、产能建设及后续投产情况，公司与客户谈判约定仍作为2个项目“主要供应商”具体约定情况，供应份额是否存在进一步下降风险”。

综上所述，报告期内，公司与博格华纳建立了良好的合作关系，凭借优质的产品质量以及稳定的供货能力，公司持续的从博格华纳处获取新项目的定点；同时，公司还成功开拓海纳川、坤泰车辆、无锡星驱和舍弗勒等新客户，并从前述新客户以及老客户蜂巢传动处获得新能源领域的新项目定点，在汽车和非汽车零部件领域正在开发的新客户和新项目亦为公司持续稳步的发展提供了未来保障，对非博格华纳客户和产品的开拓一定程度上可以减少公司对大客户博格华纳的依赖。公司原有主要项目仍保持主要的供应份额，前述项目竞争对手的主要或核心产品不是与公司存在竞争关系的产品，且竞争对手未披露将在相关产品领域进一步扩大产能。公司在汽车零部件领域多年的技术积累和持续的深耕细作，使得相比于竞争对手亦具有一定的竞争优势。因此，公司被博格华纳其他供应商替代的风险相对较小。

(三) 业绩是否存在进一步下滑风险

1. 发行人采取了新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等弥补销量下降的收入损失的应对措施，请量化说明相关措施预计收入实现情况及利润贡献。结合期后业绩情况、相关业务在手订单变动趋势、新项目预计量产时间等，说明发行人应对措施的有效性，发行人业绩下滑趋势是否扭转及预计扭转时间

(1) 新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等弥补措施预计2025年下半年收入实现情况及利润贡献

针对2025年上半年业绩同比下滑的情形，公司采取积极进行新能源零部件开发措施的效果体现在新能源零部件收入中，加强境外拓展和维护客户合作措施的效果体现在境外和燃油车零部件收入中，拓展非汽车零部件业务措施的效果体现在非汽车零部件收入中。前述应对措施预计对2025年下半年的收入和毛利影响如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2025 年 7-12 月	环比增加额	环比变动情况
主营业务收入	23,040.98	30,414.52	7,373.54	32.00%

其中：新能源零部件收入	3,943.55	6,427.82	2,484.27	63.00%
境外和燃油车零部件收入	19,049.97	23,716.50	4,666.52	24.50%
非汽车零部件收入	47.46	270.20	222.74	469.30%
主营业务毛利	4,905.73	6,757.54	1,851.81	37.75%
其中：新能源零部件毛利	805.61	1,166.10	360.49	44.75%
境外和燃油车零部件毛利	4,081.08	5,427.27	1,346.18	32.99%
非汽车零部件毛利	19.03	164.17	145.14	762.69%

注 1：2025 年 7-12 月收入=2025 年 7-9 月经审阅收入+2025 年 10-12 月根据历史经验及客户采购意向情况预测收入

注 2：2025 年 7-12 月各类型收入对应毛利=2025 年 7-9 月各类型业务毛利+2025 年 1-9 月各类型业务的毛利率*2025 年 10-12 月各类型业务预测收入

注 3：2025 年 7-12 月数据不构成盈利预测或业绩承诺

2025 年 7-12 月，公司新能源零部件收入预计实现 6,427.82 万元，占主营业务收入的比例约为 21%，环比增加 63.00%，营业毛利预计实现 1,166.10 万元，环比增加 360.49 万元，新能源零部件业务的增速明显。随着 2024 年以来公司已获定点项目的陆续量产以及对新客户、新项目的持续开发，预计 2026 年及未来公司的新能源零部件收入将持续上升，有效的支撑公司业绩的恢复。

2025 年 7-12 月，公司境外和燃油车零部件收入预计实现 23,716.50 万元，占主营业务收入的比约 78%，环比增加 24.50%，营业毛利预计实现 5,427.27 万元，环比增加 1,346.18 万元，境外和燃油车零部件业务的发展稳健。作为公司业务的基本盘，随着公司持续加强对境外汽车零部件市场的拓展和降本增效维护客户合作等应对措施的实施，2025 年 7-12 月境外和境内燃油零部件收入预计分别实现 8,051.70 万元、15,664.80 万元，同比分别预计增加 1,399.66 万元和 3,266.86 万元，境外和燃油车业务收入环比增长为公司业绩的恢复提供了坚实的基础。

2025 年 7-12 月，公司非汽车零部件收入预计实现 270.20 万元，占主营业务的比例约为 1%，营业毛利预计实现 164.17 万元，现阶段非汽车零部件业务的整体规模虽然尚小，但相关领域的拓展打破了公司业务的桎梏，与行业内知名的企业建立了合作关系，开辟了新的业务发展道路，随着持续不断的开发和拓展，未来将成为公司新的业绩增长点。

(2) 结合期后业绩情况、相关业务在手订单变动趋势、新项目预计量产时间等，说明公司应对措施的有效性，公司业绩下滑趋势是否扭转及预计扭转时间

1) 公司期后业绩情况

2025 年 7-9 月，公司的营业收入、毛利率、净利润变动情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 7-9 月			2024 年 7-9 月	2025 年 4-6 月
	金额	同比变动	环比变动	金额	金额
营业收入	13,798.42	-6.33%	13.79%	14,730.37	12,125.87
毛利率	24.10%	-1.90%	2.21%	26.01%	21.89%
净利润	1,527.40	-27.06%	12.39%	2,094.02	1,359.05
扣非后净利润	1,436.65	-24.82%	12.61%	1,910.85	1,275.81

注：2025 年 7-9 月和 2024 年 7-9 月的数据业经审阅，2025 年 4-6 月的数据未单独审计或审阅

由上表可知，2025 年 7-9 月，公司的营业收入同比下降幅度为 6.33%，较 2025 年 1-6 月 19.27%的同比降幅减少了 12.94%，收入下滑的趋势得到一定扭转。2025 年 7-9 月，公司的扣非后净利润同比下降 24.82%，较 2025 年 1-6 月 39.10%的同比降幅减少了 14.28%，降幅也得到了一定的控制。公司扣非后净利润下降比例高于主营业务，主要原因系营业收入同比存在一定下滑、毛利率同比下降以及公司加大销售力度销售费用同比增加以及汇兑损失较大财务费用增加等共同影响所致。随着积极进行新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等应对措施的持续实施，公司预计 2025 年扣非后净利润同比降幅将会得到进一步改善，且随着前述应对措施效果的持续释放，如公司新获取的新能源项目定点将于 2025 年底或 2026 年陆续规模量产，公司预计 2026 年主营业务收入和扣非净利润将得到有效恢复乃至提升。

2) 相关业务在手订单变动趋势

2024 年 12 月末、2025 年 6 月末、2025 年 9 月末，公司在手订单的金额分别为 11,259.22 万元、15,158.08 万元、17,567.65 万元，在手订单金额呈上升趋势，2024 年 12 月末在手订单金额相对较低，主要系 2024 年 12 月末在手订单所含期间存在农历新年，叠加部分项目供应数量减少等共同影响所致。随着假期影响的消失和公司弥补销量下降措施的实施，2025 年 6 月末、2025 年 9 月末公司在手订单金额得到有效提升，为公司 2025 年下半年及整年的业绩恢复提供了有效支撑。

3) 新项目预计量产时间

截至本问询回复出具日，公司已规模化量产或预计将量产的新项目情况如下：

地 区	定点年份	合作项目	应用领域	量产年份
博格华纳	2024 年	AD	新能源	2025 年
博格华纳	2024 年	W	新能源	2025 年
博格华纳	2025 年	AE	新能源	2025 年
博格华纳	2025 年	AF	新能源	2025 年
博格华纳	2025 年	AG	新能源	2026 年
博格华纳	2025 年	AH	新能源	2026 年
博格华纳	2025 年	AI	新能源	2026 年
舍弗勒	2025 年	AJ	新能源	2025 年
无锡星驱	2025 年	AK	新能源	2026 年
无锡星驱	2025 年	AL	新能源	2026 年
无锡星驱	2025 年	AM	新能源	2026 年
蜂巢传动	2025 年	AN	新能源	2025 年
蜂巢传动	2024 年	AO	新能源	2026 年
蜂巢传动	2025 年	AP	新能源	2026 年
海纳川	2024 年	AQ	新能源	2025 年
海纳川	2024 年	AR	新能源	2025 年
海纳川	2025 年	AS	新能源	2025 年
海纳川	2025 年	AT	新能源	2026 年
海纳川	2025 年	AU	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AV	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AW	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AX	新能源	2026 年
坤泰车辆	2025 年	AY	新能源	2026 年
法因图尔	2025 年	AZ	新能源	2026 年
***	-	太阳轮、行星轮	其他	2025 年部分已量产、部分验证中
***	-	齿轮轴、高压齿轮等	其他	2025 年
***	2025 年	BA	其他	2026 年

由上表可知，2024 以来，公司在加深与博格华纳、蜂巢传动等优质老客户合作的同时，凭借在研发创新、产品质量、快速响应等方面积累的竞争优势，成功的拓展舍弗勒、无锡星驱、海纳川、坤泰车辆等汽车零部件领域的新增优质客户，并从前述新老客户处获取新项目定点，新增项目陆续于 2025 年、2026 年进入量产阶段。在深耕汽车零部件领域的同时，公司积极拓展***、***等非汽车零部件领域的客户

并成功获取量产订单，打破了业务发展的瓶颈，开辟了新的业务发展道路。除前述情形外，公司还在不断地进行新客户、新项目的拓展，以提升在激烈市场竞争中的应对能力。因此，持续不断获取新项目定点并规模化量产将为公司业绩下滑趋势的扭转提供重要的产品销量支撑。

4) 公司应对措施有效，业绩下滑趋势得到一定扭转

如前文所述，2025 年 7-9 月，公司的营业收入同比下降幅度为 6.33%，较 2025 年 1-6 月 19.27%的同比降幅减少了 12.94%，收入下滑的趋势得到一定扭转，2025 年 7-9 月，公司的扣非后净利润同比降幅较 2025 年 1-6 月减少 14.28%，降幅得到一定的控制。公司 2024 年 12 月末、2025 年 6 月末、2025 年 9 月末在手订单的金额呈上升趋势，在手订单情况良好，有效的支撑了 2025 年下半年及整年的业绩恢复。2024 年以来公司持续的从新老优质客户处获取新项目定点，新增项目陆续于 2025 年、2026 年进入量产阶段，且公司仍在进行新产品、新客户的开发，持续不断获取新项目定点并规模化量产将为公司业绩下滑趋势的扭转提供重要的产品销量支撑。因此，公司应对销量下降导致收入损失的措施行之有效，2025 年三季度公司的业绩同比变动趋势较 2025 年上半年已得到改善，业绩下滑趋势得到一定扭转，随着应对措施的持续实施，公司的业绩仍将继续恢复乃至提升。

2. 说明发行人供应份额下降产品对应的剩余产能情况，期后产能利用率变动情况及是否回升，毛利率是否存在持续下滑风险

(1) 说明发行人供应份额下降产品对应的剩余产能情况

公司采用柔性化生产模式实现不同产品类型的生产需求，并根据订单需求以及产品结构进行动态调整。该模式下不同产品之间的生产转换可通过更换工装夹具、调整工艺流程等柔性化手段实现。因此，在面临客户供应链调整所导致的部分项目供应份额下降时，其所释放的剩余产能实质上为具备可重新配置性的弹性产能，能够较快调整至其他订单或项目使用。公司依托产能动态调配机制，凭借柔性生产体系的快速响应能力与多元化产品结构的风险分散效应，实现了对剩余产能的有效承接与利用。2025 年 1-6 月，受客户供应份额调整及新能源冲击影响，公司产能利用率由 2024 年的 107.14%下降至 85.24%，整体产能利用率出现阶段性波动。

(2) 期后产能利用率变动情况及是否回升

截至 2025 年 9 月，公司产能利用率已回升至 90.29%的合理水平。这一回升态势具备明确的业务基础和可持续性，主要驱动因素包括：

1) 存量业务的巩固与拓展：2025 年下半年以来，公司在博格华纳等核心客户的销售额实现稳步回升，同时依托新能源零部件的开发，进一步丰富对现有客户的产品配套。截至 2025 年 9 月末，公司在手订单金额为 17,567.65 万元，充分覆盖未来 3 个月的生产需求，为产能利用率的持续回升奠定了坚实基础。

2) 新增业务的有效突破：公司成功开拓了海纳川、舍弗勒、无锡星驱等优质客户，并逐渐实现量产供货。该类新增订单已有效承接因部分客户供应份额波动及新能源冲击所释放的部分产能。基于当前充足的订单储备和明确的项目量产计划，产能利用率回升态势具备持续支撑，预计未来将稳定在合理区间。

(3) 毛利率是否存在持续下滑风险

在当前汽车零部件行业竞争加剧及产业结构调整的背景下，公司毛利率面临一定的下行压力。基于已建立的风险应对机制及持续优化的业务结构，公司毛利率出现持续性、趋势性大幅下滑的风险较低。具体分析如下：

1) 面临的挑战与应对成效

① 行业性价格压力的影响可控

汽车行业普遍存在年度降价惯例，新产品量产后通常执行 3-4 年的阶梯式年降政策，年降幅度一般为 3%-4%，期满后不再执行，叠加下游客户降本压力的传导，2025 年 1-6 月，公司因执行年降政策影响毛利率 0.58 个百分点，因市场竞争性调价影响毛利率 1.60 个百分点，合计影响 2.18 个百分点。该影响幅度处于可控范围内，且随着年降政策执行周期的推进，其影响将逐步减弱。

② 固定成本压力有效改善

在产能利用率调整期间，单位产品分摊的折旧、人工等固定成本上升对毛利率产生阶段性影响。随着核心客户订单份额回升以及新业务放量，公司的产能利用率已从 85.24%提升至 90.29%，规模化效应有所提升。截至 2025 年 9 月末，公司在手订单金额达 17,567.65 万元，充足的订单储备为产能利用率的稳步提升提供了有力支撑，进而推动毛利率改善。同时，通过推进精益生产、优化工艺流程、强化供应链管理等举措，公司建立了系统的成本管控体系，为应对行业降价压力提供了持续内生动力。

2) 多维度的风险抵御机制

① 客户结构持续优化

公司与博格华纳、蜂巢传动、泉峰汽车等全球知名零部件供应商建立了稳定的

战略合作关系，在维护与已有客户稳定合作关系的同时，公司积极进行新客户和新项目的开拓，已成功拓展海纳川、舍弗勒、无锡星驱等优质新客户。2025 年下半年，公司对博格华纳、蜂巢传动等核心客户的销售额稳步回升，同时新客户带来的新项目逐步进入量产亦助力公司 2025 年下半年业绩的进一步恢复。因此，不断优化的客户结构为公司的稳步发展提供了客户基础。

② 产品结构持续升级

凭借在精密制造领域的技术积累，公司持续致力于新业务领域的开拓和新产品的研发。目前，公司新开发的产品包括差速器、高端齿轴、齿轮类产品，其中差速器类产品公司已成功制样，目前正处于测试中；齿轴、齿轮类产品公司已向***、***、浙江鑫可进行送样，其中***部分产品已验证通过并进入批量供货阶段，部分产品正处于验证中，ebike 电助力零部件于 2025 年 10 月进入量产交付阶段，浙江鑫可目前均处于验证中，其终端客户为吉利汽车。新业务领域通常具有更高的毛利率水平，将为整体盈利能力提供新的增长点，产品结构的持续优化将有效提升平均毛利率水平，对冲传统产品降价带来的影响。

基于当前业务发展趋势和期后实际经营情况，公司已建立起多层次的风险应对机制。虽然短期内仍面临行业性价格压力，但通过客户结构优化、产品结构升级和成本管控等综合措施，公司毛利率水平预计将保持相对稳定。结合期后业绩表现及在手订单情况，公司毛利率出现持续性、趋势性大幅下滑的风险较低。公司将继续通过精细化管理和技术创新，确保盈利能力的可持续性和稳定性。

3. 说明 2025 年 6 月末对博格华纳在手订单金额较 2024 年末增长，与对其收入变动趋势不一致的原因及合理性。说明按照“客户的实际订单及 2 个月订单预测”口径统计在手订单是否准确、是否符合行业惯例

(1) 说明 2025 年 6 月末对博格华纳在手订单金额较 2024 年末增长，与对其收入变动趋势不一致的原因及合理性

2024 年末及 2025 年 6 月末，公司对博格华纳的在手订单金额及对应期间收入实现情况对比如下：

单位：万元

项 目	2025 年 6 月末	2024 年末	变动
在手订单金额（A）	10,894.58	8,228.92	32.39%
对应期间的收入金额（B）	10,196.43	8,490.10	20.10%

在手订单执行比例 (C=B/A)	93.59%	103.17%	/
------------------	--------	---------	---

注 1：上述金额为含税金额

注 2：2024 年末在手订单对应的收入期间为 2025 年 1-3 月，2025 年 6 月末在手订单对应的收入期间为 2025 年 7-9 月（业经审阅）

2025 年 6 月末，公司对博格华纳的在手订单金额较 2024 年末增长 32.39%，而对应实现的收入金额增长 20.10%，两者均保持增长趋势，变动方向一致。2024 年末在手订单在 2025 年 1-3 月的执行比例达到 103.17%；2025 年 6 月末在手订单在 2025 年 7-9 月的执行比例为 93.59%，属于正常业务波动范围，符合双方约定的交付计划。

公司对博格华纳的在手订单执行比例保持在 90%以上的较高水平，实际收入情况与在手订单规模匹配度良好。2025 年 6 月末在手订单的增长，其中稳步回升的在手订单反映了公司与博格华纳业务合作的深化和市场竞争力的增强，为未来收入增长提供了有力支撑。

综上所述，2025 年 6 月末对博格华纳在手订单金额增长与其对应期间执行收入情况变动趋势一致，实际收入情况与在手订单规模匹配度良好。

(2) 说明按照“客户的实际订单及 2 个月订单预测”口径统计在手订单是否准确、是否符合行业惯例

1) 行业订单模式

汽车零部件行业普遍采用“定点函+滚动订单”的双层管理模式：

意向订单（定点函）：在项目定点阶段，客户会出具涵盖项目全生命周期的需求计划，包括各年度预计需求量（若有）、产品价格、量产时间等关键信息。该等意向订单反映了长期合作基础，但由于汽车行业周期较长，且实际需求受终端车型市场表现、客户经营策略等多重因素影响，定点函所列需求计划对双方不构成强制性约束，实际采购量存在调整可能。

在手订单（执行订单）：在项目进入量产阶段后，客户基于其生产排程，通常以月度为单位滚动下达 3 个月的采购计划。其中，近一个月的采购计划一般较为稳定，基本不作调整；2-3 个月的采购计划存在一定调整可能性，但整体相对可靠。

2) 公司统计口径的准确性

基于上述行业特点及谨慎性原则，公司依据客户正式下达的未来 3 个月采购计划，并结合发出商品情况，统计在手订单数量；同时参考近期产品的销售单价测算在手订单金额。该统计口径聚焦于具备较高确定性的近期需求，能够客观、准确地

反映公司在手订单情况，具有谨慎性与合理性。

3) 行业惯例对比

经查询，选定的同行业可比公司在财务报告等公开披露信息中未明确披露在手订单的具体统计口径。经查询同行业其他公司公开披露信息，在手订单统计口径对比情况如下：

同行业公司	在手订单统计口径	统计期间
合兴股份 (605005.SH)	客户通常在每月末向公司下发滚动预测需求，其中前 3 个月的预测需求较为准确，汽车电子业务在手订单包括当期末尚未完成的正式订单以及未来 3 个月的预测订单	3 个月
众捷汽车 (301560.SZ)	根据客户下达的未来 3 个月的采购计划情况和发出商品情况测算在手订单数量，并结合最近同产品的销售单价测算在手订单金额	3 个月
隆源股份 (北交所，在审)	公司根据客户提供的滚动需求计划或固定数量订单并以客户需求为基础统计的未来 3 个月交付金额	3 个月
公 司	客户的次月实际订单及 2 个月订单预测，即未来 3 个月订单交付计划	3 个月

注：数据来源于同行业公司招股说明书、问询回复等公开披露资料

由上表可知，公司与合兴股份、众捷汽车、隆源股份等同行业公司均采用未来 3 个月的订单预测作为统计基础，统计期间保持一致，该统计口径能够真实、准确地反映公司短期内的订单储备情况。

综上所述，公司按照“客户的实际订单及 2 个月订单预测”口径统计在手订单，确保了数据的准确性和可靠性，符合汽车零部件行业的通行惯例。

4. 结合主要客户供应份额及售价下降情况、贸易政策变动对境外经营影响、新能源汽车行业发展趋势对 DCT 变速箱零部件等公司主要产品下游应用领域市场空间影响、在手订单及同比变动情况、期后业绩情况等，说明业绩是否存在进一步下滑风险，充分揭示期后业绩下滑风险

(1) 主要客户供应份额及售价下降情况

1) 主要客户供应份额下降情况

报告期内，公司对主要客户配套份额的变动情况如下：

客户名称	产品种类	产品份额情况				公司在同类产品供应商体系排名变化情况
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
博格华纳	主转毂、输入毂、IC/OC 毂	***	***	***	***	公司在同类产品供应商中排名第一，排名未发生变化
	转子支架	***	***	***	***	2023 年在同类产品供应商中排名前二，2024 年

客户名称	产品种类	产品份额情况				公司在同类产品供应商体系排名变化情况
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
蜂巢传动	主转毂、输入毂、IC/OC 毂	***	***	***	***	2022 年为非主要供应商，2023 年开始在同类产品供应商中排名前二
泉峰汽车	输入毂、IC/OC 毂、齿圈	100%	100%	100%	100%	为前述产品的独家供应商
贺尔碧格	齿套	***	***	***	***	同类产品供应商中排名前二，排名未发生变化
	结合齿	***	***	***	***	非主要供应商
法因图尔	齿毂	-	-	-	-	公司同类产品供应份额排名第一

注 1：数据来源于访谈以及公开市场资料收集整理；因产品类型较多，公司就主要产品份额情况对主要客户进行了访谈确认

注 2：法因图尔未提供公司齿毂产品份额情况

报告期内，公司向博格华纳供应主转毂、输入毂、IC/OC 毂等产品且在同类产品供应商中排名第一，因供应的产品品类较多，少部分较小项目的供应份额相对较低但影响较小，部分主要项目如 A、B 供应份额 2025 年分别由***下滑至***及以上、***，由***供应变为主要供应，因此向其供应产品的份额区间为***，对博格华纳主要项目 A、B 供应份额的变动情况参见“问题 1/(二)/3”。2022 年度公司开始少量向博格华纳供应转子支架，2023 年在同类产品供应商中排名前二，2024 年供应份额开始稳定在***之间，在同类产品供应商中排名第一；公司向蜂巢传动供应主转毂、输入毂、IC/OC 毂的份额从 2022 年的***上升至 2023 年的***，并持续维持稳定供应，2022 年公司作为前述产品的非主要供应商，2023 年开始在同类产品供应商中排名前二；公司向泉峰汽车供应的输入毂、IC/OC 毂、齿圈份额一直为 100%，为前述产品的独家供应商；公司向贺尔碧格供应齿套、结合齿的份额分别为***、***且报告期内维持稳定，公司在齿套同类产品供应商中排名前二、是结合齿的非主要供应商。

因此，报告期内，公司对除博格华纳以外的其他主要客户供应份额总体维持稳定或有一定上升，对博格华纳部分主要项目的供应份额出现下滑，并使得公司的业绩出现不利变动，针对下滑的情形公司积极采取措施进行应对和弥补，具体情况参见“问题一/（三）/1”。

2) 主要客户销售单价下降情况

① 报告期内的客户销售单价下降情况

报告期各期，公司对主要客户销售单价的变动情况如下：

客户名称	销售单价情况（元/件）			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
博格华纳	***	***	***	***
蜂巢传动	***	***	***	***
泉峰汽车	***	***	***	***
贺尔碧格	***	***	***	***
法因图尔	***	***	***	***

如上表所示，除蜂巢传动单价受价格较高的电机轴产品销售占比提升，带动整体销售均价提升外，博格华纳、泉峰汽车、贺尔碧格、法因图尔的销售价格呈下降趋势，该变动主要系受销售结构、行业年降惯例以及市场竞争下价格调整等综合因素影响所致，其中对博格华纳销售单价的变动还受到汇率波动的影响。整体来看，公司与老客户整体的交易价格波动均具有合理的原因。

综上所述，报告期内，公司对除博格华纳以外的其他主要客户供应份额总体维持稳定或有一定上升，博格华纳部分主要项目的供应份额出现下滑，对公司的业绩存在一定的不利影响；报告期内，汇率波动、年降及调价等导致的销售单价下降对公司的业绩存在一定的不利影响。针对前述不利影响因素，公司已采取措施积极应对和弥补，预期通过恢复乃至扩大业务规模来降低对业绩的不利影响。

② 部分产品价格调整对 2026 年的收入影响情况

2025 年公司与主要交易的博格华纳下属子公司就部分产品的价格调整事项进行了协商，双方达成一致，对部分产品 2026 年的价格进行了下调，具体影响情况如下：

单位：元/件、万元

项 目	2026 年度			2025 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
价格调整产品的销售均价	16.72	-0.65	-3.72%	17.36
价格调整产品的销售收入	16,114.74	-622.80	-3.72%	16,737.54

注 1：2025 年度价格调整产品的销售收入=2025 年 1-9 月价格调整产品合计销售收入+2025 年 10-12 月价格调整产品预计合计销售收入

注 2：2025 年价格调整产品的销售均价=2025 年度价格调整产品的销售收入/（2025 年 1-9 月价格调整产品合计销售数量+2025 年 10-12 月价格调整产品预计合

计销售数量)

注 3: 2026 年度价格调整产品的销售收入=Σ (2026 年调整后的价格*2025 年的销售数量), 目前尚无法准确预计价格调整产品 2026 年的销售数量, 故采用 2025 年的销售数量进行模拟

注 4: 2026 年度价格调整产品的销售均价=2026 年度价格调整产品的销售收入 /2025 年的销售数量

公司对博格华纳价格调整涉及的产品 2025 年预计销售收入占 2025 年预计营业收入的比例约为 30%, 假设前述产品 2026 年的销量与 2025 年保持一致, 前述产品价格调整对 2026 年收入的影响为 622.80 万元, 下降比例为 3.72%, 其中 A 项目下降 468.83 万元, B 项目下降 64.53 万元, 是主要的影响因素。产品价格调整虽然对 2026 年的收入存在一定不利影响, 但金额相对较低, 且公司通过维护既有的燃油车业务、积极进行非汽车零部件的开发、大力拓展新能源领域的新客户和新业务, 在维持现有燃油车零部件业务规模的同时, 通过重点突破新能源领域新增的项目, 辅以非汽车零部件的发展, 公司预计应对措施的实施可以有效弥补产品价格调整对 2026 年收入的影响。

(2) 贸易政策变动对境外经营影响

报告期内, 除美国外, 其他境外销售区域未对公司产品实施不利的贸易政策, 公司与境外主要客户合作稳定, 不存在因贸易环境变化而导致公司境外产品价格、毛利率、客户合作稳定性发生重大不利影响的情况。

1) 关税税率的变化情况

自 2018 年起, 美国对公司的汽车零部件加征 10%的关税, 2019 年 5 月实施 25%的关税税率, 2022 年 1 月至 2025 年 1 月, 25%的关税政策未发生变化。在 25%关税的基础上, 2025 年 2 月至今, 美国对进口自公司的汽车零部件实施了多次关税政策。具体如下

期 间	加征情况	累计关税
2025 年 2 月 4 日至 2025 年 3 月 3 日	美国对公司的产品额外加征了 10%的关税 (芬太尼关税)	累计关税 35% (25%基础关税+新增关税累计, 下同)
2025 年 3 月 4 日至 2025 年 4 月 4 日	美国继续加征 10%的关税 (芬太尼关税)	累计关税 45%
2025 年 4 月 5 日至	美国对中国实施对等关税, 4 月 5 日为 10%, 后提	累计关税 45%加上对等关

2025 年 5 月 11 日	升至 34%，4 月 8 日、9 日分别提升至 84%、125%	税
2025 年 5 月 12 日至 2025 年 8 月 11 日	中美会谈后，将 125%的关税降至 34%，34%中的 24%暂停实施，仅征收 10%的对等关税	累计关税 55%
2025 年 8 月 12 日至 2025 年 11 月 9 日	25%的早期关税加上 20%的“芬太尼关税”以及新增 25%的汽车零部件关税 ^注	累计关税 70%
2025 年 11 月 10 日 至今	美国将 20%的“芬太尼关税”下调至 10%	累计关税 60%

注：2025 年 1 月至今，公司出口美国的产品按 HTS 编码 8483.10 大类下的不同小类进行关税申报，2025 年 2 月 4 日至 2025 年 8 月 11 日，公司按 8483.10.10.50 进行关税申报，2025 年 8 月 12 日美国对 8483.10.10.50 实施的关税较高后，公司按 8483.10.10.30 进行关税申报

由上表可知，截至本问询回复出具日，公司出口美国的产品适用 60%的关税。

2) 关税的承担情况

① 25%的基础关税承担方式

公司对美国客户销售主要采用完税后交货的贸易模式，基于长期稳定的合作关系，报告期前，公司与美国的核心客户 BorgWarner PDS (USA) Inc.、BorgWarner Thermal Systems Inc. 协商约定关税成本分摊机制，即双方各自承担 25%加征关税成本的 50%（公司实际承担税率为 12.50%）。2025 年上半年、2025 年度公司因 25%基础关税政策需要承担的关税为 502.89 万元以及预计为 1,055.33 万元。

② 额外新增关税承担方式

2025 年 2 月至今，美国对公司产品在 25%的基础上再次额外加征关税，针对该政策所带来的额外关税成本，公司与 BorgWarner PDS (USA) Inc. 协商一致，2025 年 5 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，新增关税（25%以外的额外新增关税）全部由对方承担；BorgWarner Thermal Systems Inc. 尚未同意全部或部分承担 2025 年新增关税，目前先由公司全额承担，但 BorgWarner Thermal Systems Inc. 收入占美国地区收入的比例约为 15%，相对影响较小。

3) 新增关税对公司业绩的影响

公司对 2025 年度关税增加额的影响测算如下：

单位：万元

项 目	BorgWarner PDS (USA) Inc.	BorgWarner Thermal Systems Inc.	合计
2025 年 1-6 月营业收入	3,458.69	564.41	4,023.10

2025 年 1-6 月关税承担额	155.05	39.11	194.16
2025 年 7-9 月营业收入	1,943.02	206.40	2,149.42
2025 年 7-9 月关税承担额	-	48.56	48.56
2025 年 10-12 月预计营业收入	2,061.21	208.87	2,270.08
2025 年 10-12 月预计关税承担额	-	71.89	71.89
2025 年度预计营业收入	7,462.92	979.68	8,442.60
2025 年预计关税承担额	155.05	159.56	314.61

注 1：经双方协商一致，2025 年 5 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，出口 BorgWarner PDS (USA) Inc. 的新增额外关税（25%以外的新增关税）全部由对方承担

注 2：BorgWarner Thermal Systems Inc. 尚未同意全部或部分承担 2025 年新增关税，因此先由公司全额承担

注 3：2025 年度营业收入=2025 年 1-9 月营业收入+2025 年 10-12 月预计收入数（2025 年营业收入数据不构成盈利预测或业绩承诺）

由上表可知，2025 年上半年，公司向美国的 BorgWarner PDS (USA) Inc.、BorgWarner Thermal Systems Inc. 合计销售 4,023.10 万元，需要额外承担的关税金额合计为 194.16 万元，金额相对较低。2025 年度，公司向两家公司合计预计销售 8,442.60 万元，需要额外承担的关税金额合计预计为 314.61 万元，金额相对较低。因关税政策变动，公司在基础关税上额外承担的关税对公司的经营业绩虽存在一定不利影响，但总体影响相对可控。

4) 美国地区销售收入及订单的变化情况

单位：万元、万件

项 目	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	金额/ 数量	占比	金额/ 数量	占比	金额/ 数量	占比	金额/ 数量	占比
美国地区销售收入	4,031.51	100.00%	7,709.45	100.00%	8,470.54	100.00%	7,611.93	100.00%
其中：BorgWarner PDS (USA) Inc.	3,458.69	85.79%	6,499.20	84.30%	7,144.72	84.35%	6,443.18	84.65%
BorgWarner Thermal Systems Inc.	564.41	14.00%	1,188.19	15.41%	1,295.22	15.29%	1,168.75	15.35%
美国地区销售数量	103.51	100.00%	197.70	100.00%	206.63	100.00%	202.55	100.00%

其中：BorgWarner PDS (USA) Inc.	93.55	90.38%	176.70	89.38%	183.30	88.71%	176.83	87.30%
BorgWarner Thermal Systems Inc.	9.94	9.61%	20.98	10.61%	22.31	10.80%	25.72	12.70%

由上表可知，报告期各期公司对美国地区销售收入、销售数量虽存在一定波动，但总体稳定，其中 BorgWarner PDS (USA) Inc. 是公司美国地区的主要客户；2025 年上半年美国虽然对汽车零部件实施了不利的关税政策，但因公司在产品质量、交付能力等方面具有竞争优势，美国地区的销售收入、销售数量维持了稳定。

在美国地区需求仍稳定的情形下，2025 年 1-9 月美国地区的收入为 6,187.89 万元，同比上升 2.83%，并未出现下滑，2025 年 9 月末美国地区在手订单金额为 2,270.08 万元，已超过 2024 年 9 月末的 1,781.48 万元，美国地区业务稳定。因此，截至本问询回复出具日，美国对中国实施不利的贸易政策对公司美国地区的销售未产生重大不利影响。

(3) 新能源汽车行业发展趋势对 DCT 变速箱零部件等公司主要产品下游应用领域市场空间影响

1) 新能源汽车行业快速发展的趋势

随着国家政策的推动扶持以及新能源技术的快速发展，新能源汽车的发展趋势日益明显。根据中国汽车工业协会统计数据，2022 年度至 2025 年 1-10，国内新能源汽车的销量分别为 688.7 万辆、949.5 万辆、1,286.6 万辆、1,294.3 万辆，占国内汽车总销量的比例分别为 25.64%、31.55%、40.93%、46.75%，新能源汽车的产量分别为 705.8 万辆、958.7 万辆、1,288.8 万辆、1,301.5 万辆，占汽车总产量的比例分别为 26.12%、31.79%、41.20%、47.00%，新能源汽车的产销量以及占汽车整体的比例均呈上升趋势，我国的新能源汽车正处于快速发展中。

2) 公司新能源零部件业务良好的发展，对应的下游市场空间较大且持续增长

① 新能源零部件销售收入的增长情况

报告期内，公司的收入按类型分类如下：

单位：万元

应用类别	2025 年 1-6 月			2024 年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
主营业务收入	1,191.81	23,040.98	100.00%	2,866.98	58,589.94	100.00%
其中：燃油	915.58	19,049.97	82.68%	2,134.15	50,073.89	85.47%

新能源	270.92	3,943.55	17.12%	730.90	8,500.31	14.51%
应用类别	2023 年度			2022 年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
主营业务收入	2,797.16	61,944.13	100.00%	1,974.07	45,157.03	100.00%
其中：燃油	2,150.87	54,024.54	87.21%	1,603.69	41,040.99	90.89%
新能源	608.62	7,577.04	12.23%	315.84	3,555.28	7.87%

由上表可知，报告期内，公司燃油车零部件收入占主营业务收入的比例分别为 90.89%、87.21%、85.47%、82.68%，新能源零部件收入占主营业务收入的比例分别为 7.87%、12.23%、14.51%和 17.12%，在新能源汽车快速发展的背景下，公司通过加大研发投入和增强技术储备，积极布局新能源汽车精密零部件领域，大力拓展新能源领域的项目和新客户，新能源零部件业务快速发展。

2025 年 9 月末，公司在手订单金额为 17,567.65 万元，其中新能源零部件在手订单 3,717.25 万元，相较 2024 年 9 月末的 2,987.24 万元，同比增长 24.44%，燃油零部件在手订单为 13,779.46 万元，相较 2024 年 9 月末的 13,802.57 万元，同比基本一致，燃油车零部件业务维持稳定。

2025 年 1-9 月公司新能源零部件收入为 6,739.20 万元，占主营业务收入的比例为 18.44%，2025 年新能源零部件收入预计将超过 1 亿元，相较 2022 年的 3,555.28 万元，复合增长率超过 40%，2025 年新能源零部件收入占主营业务收入的比例预计将达到 20%，燃油车零部件的销售占比预计将从 2022 年的 90.89%下降至 80%，公司目前的新能源零部件收入占比虽相对较低，但销售金额和占比均呈上升趋势且整体发展的速度较快，随着在新能源领域新客户和新项目的不断增多，公司预计 2026 年及未来新能源零部件业务的销售收入和销售占比还将继续保持增长的态势。

② 新能源项目定点情况

随着公司对新能源业务的持续拓展，2024 以来公司在加深与博格华纳、蜂巢传动等优质老客户合作的同时，凭借在研发创新、产品质量、快速响应等方面积累的竞争优势，成功的拓展舍弗勒、无锡星驱、海纳川、坤泰车辆等汽车零部件领域的新增优质客户，并从前述新老客户处获取新项目定点，新增项目陆续于 2025 年、2026 年进入量产阶段，为公司新能源零部件业务的发展提供重要的项目基础。公司新能源定点项目参见“问题 1/(三)/1/(2)”。

③ 新能源业务的市场空间

公司新能源零部件产品主要应用于混合动力领域和纯电领域。根据 NE 时代统计

数据，2024 年我国新能源乘用车 DHT 系统装机量为 371 万台，同比增长 94.61%。公司应用于 DHT 变速箱的产品已规模化生产并实现收入，DHT 变速箱市场的快速发展，将为公司相关产品提供良好的市场空间。根据 NE 时代统计数据，2021 年至 2024 年我国新能源乘用车驱动电机搭载量分别为 325 万台、578 万台、833 万台和 1,245 万台，年复合增长率 56.39%；2024 年我国新能源乘用车发电机搭载量为 411 万台，较上年增长 92.72%。目前公司纯电零部件的市场占有率较低，新能源纯电汽车销量以及电机搭载量的快速提升将为公司纯电动汽车零部件产品带来了广阔的市场空间。

3) 公司 DCT 变速箱零部件等主要产品下游应用领域仍拥有较大的市场空间

虽然我国新能源汽车呈现出快速发展的趋势，但公司 DCT 变速箱零部件及其他主要产品下游应用领域仍具有较大的市场空间，具体分析如下：

① 燃油车仍占据重要地位，对应的变速箱零部件仍存在较大的市场空间

从全球燃油车产销情况及变动趋势来看，目前燃油车仍在全球汽车市场上占据主要份额，中短期内燃油车市场需求仍居高位。根据乘联会统计数据，报告期各期，全球燃油车销量分别为 6,607 万辆、6,975 万辆、6,766 万辆、3,367 万辆，总体数量维持在较高水平。根据中国汽车工业协会数据统计，报告期各期我国燃油车销量分别为 1,997.7 万辆、2,059.9 万辆、1,857.0 万辆和 871.6 万辆，占汽车总销量比重仍超过 55%，燃油车在境内市场仍占据重要的地位。根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年 9 月我国燃油车国内销量为 162.2 万辆，同比增长 6.6%，已连续多月保持同比增长。经测算 2024 年度公司变速箱对应的市场空间为 75.26 亿元，市场空间相对较大。因此，从全球及我国燃油车销量和变动趋势来看，报告期及期后燃油车产销量短期内仍将维持在较高水平，燃油车市场仍将保持较大的市场规模，公司下游的燃油车终端市场相对稳定，为公司 DCT 等燃油车零部件业务的发展提供了稳定的市场环境和较大的存量市场空间。

② 分动箱和发动机市场相对稳定，受新能源汽车快速发展的影响较小

报告期内，公司的产品包括应用于分动箱的齿轮环、应用于发动机的传动轴等，其中分动箱零部件主要应用于美国的皮卡车市场，发动机零部件主要应用于美国的商用车市场，美国皮卡和商用车市场受新能源汽车快速发展的冲击相对较小，市场需求整体稳定。2024 年度公司分动箱、发动机对应的美国市场空间经测算分别为 7.36 亿元、0.24 亿元，2025 年美国的皮卡和商用车市场需求呈上升趋势，公司分动箱零部件和发动机零部件对应的市场空间预计相对稳定。因此，新能源汽车快速的

发展对分动箱零部件和发动机零部件下游稳定的市场空间影响较小。

综上所述，在新能源汽车快速发展的背景下，公司积极布局新能源汽车精密零部件领域，对应的新能源业务市场空间广阔，随着新能源领域新客户和新项目的不断增多，公司新能源零部件收入快速增长且预计销售收入和销售占比将继续保持增长的态势。同时燃油车重要的地位、分动箱和发动机相对稳定的需求为公司带来了变速箱零部件及其他主要产品较大的下游市场空间。因此，新能源汽车行业快速发展的趋势不会对公司 DCT 变速箱零部件等主要产品下游应用领域的市场空间造成重大不利影响。

(4) 在手订单及同比变动以及后业绩情况

2024 年 12 月末、2025 年 6 月末、2025 年 9 月末，公司在手订单的金额分别为 11,259.22 万元、15,158.08 万元、17,567.65 万元，在手订单金额呈上升趋势，2024 年 12 月末在手订单金额相对较低，主要系 2024 年 12 月末在手订单所含期间存在农历新年，叠加部分项目供应数量减少等共同影响所致。随着假期影响的消失和公司弥补销量下降措施的实施，2025 年 6 月末、2025 年 9 月末公司在手订单金额得到有效提升，为公司 2025 年下半年及整年的业绩恢复提供了有效支撑。相较 2024 年 9 月末的 16,789.81 万元，2025 年 9 月末在手订单金额已超过上年同期，在手订单情况良好，并将有效支撑短期内公司的经营业绩。

2025 年 7-9 月，公司的营业收入同比下降幅度为 6.33%，较 2025 年 1-6 月 19.27%的降幅减少了 12.94%，收入下滑的趋势得到一定扭转，2025 年 7-9 月，公司扣非后净利润同比降幅较 2025 年 1-6 月减少 14.28%，降幅得到一定的控制，公司期后的业绩总体向好。

(5) 主要项目的定点、量产、周期、状态等情况

1) 报告期内主要项目的具体情况

公司报告期各期主要项目销售收入合计占主营业务收入的比例约为 79%，前述主要项目的定点时间、量产时间、项目周期、目前状态以及 2025 年和 2026 年销售预测等情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	定点时间	量产时间	项目周期	目前状态	2026 年预测	2025 年预测
一、老项目（2023 年之前量产的主要项目）							
1.1	A	2021 年 11	2022 年	10 年	正常供货中，预计 2031	7,653.54	8,122.37

		月			年断点		
1.2	L	2011 年 11 月	2011 年	未约定	正常供货中	5,082.21	5,084.48
1.3	J	2019 年 8 月	2020 年	未约定	正常供应中	2,786.77	2,752.16
		2023 年 12 月	2023 年	未约定	正常供应中		
1.4	K	2023 年 1 月	2022 年	8 年	正常供货中, 预计 2030 年断点	3,735.36	3,088.14
1.5	B	2019 年 10 月	2019 年	5 年	未断点, 仍在继续供货	982.27	1,062.22
		2021 年 8 月	2021 年	8 年	正常供货中, 预计 2028 年断点		
1.6	DQ	2014 年 6 月	2015 年	未约定	正常供应中	2,006.26	2,074.18
1.7	M	2012 年 9 月	2013 年	8 年	未断点, 仍在继续供货	1,479.25	1,508.13
1.8	C	2021 年 4 月	2021 年	5 年	正常供应中	385.02	270.92
1.9	N	2021 年 6 月	2021 年	未约定	正常供应中	2,752.08	2,593.73
		2022 年 9 月	2023 年	未约定	正常供应中		
		2025 年 1 月	2025 年	未约定	正常供应中		
1.1 0	DH	2017 年 11 月	2017 年	未约定	未断点, 正常供应中	1,475.17	1,476.37
1.1 1	O	2017 年 8 月	2019 年	5 年	未断点, 仍在继续供货	1,763.48	1,764.07
1.1 2	P	2018 年 7 月	2018 年	5 年	未断点, 仍在继续供货	828.47	858.50
		2019 年 8 月	2020 年	8 年	未断点, 仍在继续供货		
		2020 年 2 月	2020 年	5 年	未断点, 仍在继续供货		
		2022 年 10 月	2020 年	4 年	未断点, 仍在继续供货		
1.1 3	DB	2014 年 3 月	2016 年	5 年	未断点, 仍在继续供货	920.56	949.62
1.1 4	E	2019 年 5 月	2020 年	8 年	预计 2026 年停止供货	-	107.97
1.1 5	Q	2022 年 9 月	2022 年	9 年	正常供货中, 预计 2030 年断点	849.52	848.22
1.1 6	R	2017 年 8 月	2018 年	8 年	未断点, 仍在继续供货	960.83	1,017.94
1.1 7	S	2021 年 2 月	2021 年	未约定	已进入生命末期	50.63	39.48
		2023 年 1 月	2023 年	未约定	已进入生命末期		

1.18	T	2019 年 11 月	2020 年	8 年	正常供货中，预计 2027 年断点	182.09	182.09
1.19	U	2021 年 4 月	2021 年	5 年	已断点，2025 年停止供货	-	4.55
小 计						33,893.50	33,805.17
占主营业务收入的比例						52.89%	63.24%
二、新项目（2023 年、2024 年、2025 年量产的主要项目）							
2.1	V	2023 年 12 月	2024 年	10 年	正常供货中，预计 2033 年断点	4,497.52	2,074.83
2.2	W	2024 年 11 月	2025 年	未约定	正常供应中	1,824.00	763.03
2.3	X	2022 年 10 月	2024 年	未约定	正常供应中	1,511.81	1,706.46
2.4	Y	2023 年 1 月 2022 年 12 月	2023 年	未约定	正常供应中	1,104.47	1,103.79
2.5	Z	2022 年 5 月	2023 年	未约定	正常供货中	1,061.07	1,058.68
2.6	AA	2025 年 3 月	2025 年	未约定	正常供应中	889.25	158.84
2.7	AB	2022 年 7 月	2023 年	未约定	正常供应中	682.01	690.31
2.8	AC	2022 年 12 月	2023 年	未约定	正常供应中	383.03	407.31
2.9	AR	2024 年 4 月	2025 年	未约定	正常供应中	357.43	207.38
2.10	AD	2024 年 9 月	2025 年	未约定	正常供应中	184.16	6.04
小 计						12,494.74	8,176.68
占主营业务收入的比例						19.50%	15.30%
三、老项目、新项目合计							
销售收入合计						46,388.24	41,981.85
销售收入合计占主营业务收入的比例						72.39%	78.54%
主营业务收入						64,077.62	53,455.50

注 1：蜂巢传动通过与公司签署产品开发商务协议确定从公司处采购商品，协议未约定项目周期，因此向其销售的 I、G、AB 等项目无项目周期

注 2：贺尔碧格通过与公司签署计划协议确定从公司处采购商品，协议未约定项目周期，因此向其销售的 DH 项目无项目周期

注 3：泉峰汽车通过与公司签署提名信确定从公司处采购商品，协议未约定项目周期，因此向其销售的 DQ 项目无项目周期

注 4：博格华纳与公司签署的部分定点协议中未约定项目周期，因此向其销售的

L、S 等项目无项目周期

注 5：公司 2023 年起获取的定点量产项目大多未约定项目周期

注 6：2025 年各项目销售收入=2025 年 1-9 月销售收入+2025 年 10-12 月销售预测，不构成对 2025 年的盈利预测

注 7：2026 年各项目销售收入系基于 2025 年销量、定点以及合理预测得出，不构成对 2026 年的盈利预测

注 8：K 项目原供应 BorgWarner Transmission Systems Tulle S.A.S，其业务转至 BorgWarner Hungary Kft. 后公司于 2022 年进行了部分供货，后公司与 BorgWarner Hungary Kft. 于 2023 年重新确定了该项目的定点

注 9：公司实际经营过程中存在部分项目超过约定的生命周期，但终端存在需求因而持续供货的情形

由上表可知，公司 2023 年以前量产的老项目 2025 年预计产生收入为 33,805.17 万元，2026 年预计产生收入为 33,893.50 万元，整体保持相对稳定，公司 2023 年后量产的主要新项目 2026 年预计收入为 12,494.74 万元，较 2025 年的 8,176.68 万元同比增长约 4,300 万元。2026 年公司前述新老项目合计预计收入为 46,388.24 万元，相较 2025 年预计收入 41,981.85 万元，同比增加 4,400 多万元，同比增长约 10.5%，为公司 2026 年业绩的恢复乃至提升提供了坚实的基础。

2) 已定点未量产项目具体情况

截至本问询回复出具日，公司已获取且截至 2025 年 9 月末尚未实现批量生产的主要项目定点及预计收入情况如下：

序号	新客户	定点项目	预计量产时间	预计 2026 年收入（万元）
1	博格华纳	AE	2025 年	32.40
2	博格华纳	AF	2025 年	902.40
3	博格华纳	AG	2026 年	169.00
4	博格华纳	AH	2026 年	650.61
5	博格华纳	AI	2026 年	142.43
6	舍弗勒	AJ	2025 年	649.98
7	无锡星驱	AK	2026 年	115.50
8	无锡星驱	AL	2026 年	-
9	无锡星驱	AM	2026 年	1,396.36

10	蜂巢传动	AN	2025 年	158.78
11	蜂巢传动	AO	2026 年	470.30
12	蜂巢传动	AP	2026 年	427.20
13	海纳川	AQ	2025 年	527.54
14	海纳川	AT	2026 年	209.90
15	海纳川	AU	2026 年	165.66
16	坤泰车辆	AV	2026 年	120.92
17	坤泰车辆	AW	2026 年	230.14
18	坤泰车辆	AX	2026 年	48.85
19	坤泰车辆	AY	2026 年	298.87
20	法因图尔	AZ	2026 年	100.00
21	***	/	2025 年	1,315.15
22	***	BA	2026 年	879.65
合计				9,011.64

注：2026 年收入系根据客户给予的定点信或合理预测得出，不构成盈利预测或业绩承诺

由上表可知，截至 2025 年 9 月末，公司已定点尚未量产的项目即将于 2025 年底、2026 年陆续量产，且预计 2026 年新增约 9,000.00 万元的收入，为公司 2026 年的业绩恢复乃至提升提供了重要的新项目基础。

3) 已量产及已定点未量产项目预计收入情况

公司以截至本问询回复出具日已获取的定点项目为基础，以 2025 年 9 月末为时间点区分已量产项目或者已定点未量产项目，根据两类项目的预测销售数量和销售单价对收入进行预测，具体预测如下：

单位：万元

类 别	2026 年	2025 年
已量产项目	55,013.18	53,188.62
已定点未量产项目	9,064.45	266.88
合 计	64,077.62	53,455.50

注 1：2025 年的销售收入预测=2025 年 1-9 月销售收入+2025 年 10-12 月销售预测

注 2：2026 年的销售收入预测为 2026 年各项目的预测销售数量乘以考虑价格调整或年降后的销售价格加总而来

注 3：针对已量产项目，若为 2025 年前开始量产且 2026 年继续量产的项目，2026 年预测的销售数量等于 2025 年预测的销售数量或者根据下游客户发布的滚动采购计划预测 2026 年销售数量；若为 2025 年开始量产且 2026 年继续量产的项目，2026 年预测的销售数量基于客户下发的年度生产计划或根据定点信、邮件往来的销售数量进行预测

注 4：针对已定点未量产的项目，公司根据预计量产时间结合定点函或者询价时的预计销售数量乘以销售单价，作为预测销售金额

注 5：上述测算不构成盈利预测或业绩承诺

如上表所示，2026 年公司预测主营业务收入为 64,077.62 万元，其中已量产项目收入为 55,013.18 万元，较上年已量产项目收入保持稳步增长，已定点未量产项目将陆续在 2026 年实现规模化量产，预计收入为 9,064.45 万元，为公司 2026 年业绩的恢复乃至增长提供了重要的增量来源。

（6）业绩不存在进一步下滑的风险

如前所述，报告期内，公司除博格华纳外的其他主要客户供应份额总体维持稳定或有一定上升，对博格华纳部分主要项目的供应份额出现一定下滑，汇率波动、年降及调价等导致的销售单价下降对公司的业绩存在一定的不利影响，公司已采取措施积极应对和弥补，预期通过恢复乃至扩大业务规模来降低对业绩的不利影响；截至本问询回复出具日，美国对中国实施不利的贸易政策对公司美国地区的销售未产生重大不利影响；公司新能源业务快速发展且下游市场空间广阔，燃油车仍占据重要地位、分动箱和发动机业务下游稳定的需求给公司带来了相对较大且稳定的市场空间；2025 年 9 月末在手订单金额已超过上年同期，在手订单情况良好，并将有效支撑短期内公司的经营业绩；2025 年 7-9 月，公司的营业收入、扣非后净利润同比下降幅度均小于 2025 年上半年，降幅也得到一定的控制，期后业绩总体得到好转，公司报告期内新老项目以及期后新项目 2026 年预计实现收入的情况良好。因此，公司业绩进一步大幅下滑的风险较低。

（四）请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。（2）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-7 持续经营能力、2-9 经营业绩大幅下滑的规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见。请保荐机构对照《2 号

指引》2-8 客户集中度较高的规定，说明发表意见认为“发行人对博格华纳的重大依赖不会对经营稳定性构成重大不利影响”的判断依据及核查程序，相关依据是否充分

1. 核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见

(1) 核查程序

1) 针对上述问题(1)，核查程序如下：

① 获取公司 2025 年 1-6 月及上年同期销售收入明细表，从主要客户的维度实施收入分析程序，比较客户销售收入变动情况，分析 2025 年上半年公司业绩下滑对应客户及主要原因；分析供应份额下降、燃油车终端需求下降两个因素对 2025 年 1-6 月收入变动的影响程度，并完善相关风险揭示和重大事项提示；

② 对报告期内发生价格调整的产品进行逐项统计，按产品类别、客户类别、调价原因、调价幅度、调价时点等维度建立价格变动明细表；抽样检查主要客户的销售合同及补充协议，重点核查价格条款、年降条款等可能影响产品定价的约定；建立因素分析模型，量化销售结构变动、年降政策、公司调价三个因素对毛利率和营业利润及销售单价的影响；

③ 通过汽车工业协会等官方渠道，获取下游整车制造行业的整体产量与销量数据，分析其对上游零部件需求的影响；获取公司主要客户的 2025 年中期报告及三季报，统计其营业收入、净利润的同比变动情况；计算可比公司收入与利润的同比增长率，对比其变动方向及幅度与公司的差异。

2) 针对上述问题(2)，核查程序如下：

① 获取公司报告期收入明细表，访谈公司销售负责人，分析 2023 年公司业绩部分来源于老客户的采购份额增加的具体情况以及是否具有持续性；分析公司与老客户在交易价格、付款条件等方面是否存在明显变化；

② 查阅公司主要客户博格华纳、蜂巢传动的公开披露资料，分析公司 2023 收入变动趋势是否与博格华纳、蜂巢传动的收入变动趋势相匹配；访谈公司销售负责人，分析公司 2023 年收入增长来源于部分新项目的规模化量产情况、对应的具体产品以及车型；查询对应车型销量情况，分析主要车型产销量变化及公司收入变动的匹配情况，以及后续订单的可持续性；访谈公司销售负责人，了解公司与 2021 年以后开始合作的主要客户的合作背景以及未来订单的可持续性；

③ 获取客户出具的《关于项目供应份额确认的说明》，对公司管理层就采购份额下降项目的份额谈判情况、份额下降的具体原因、下降时间、涉及具体合作主体

及项目情况、公司与竞争对手供应份额变动情况进行访谈。访谈公司财务人员，了解公司 2025 年业绩预计情况；

④ 对公司的管理层进行访谈，了解公司部分主要项目的竞争对手；通过公开渠道对竞争对手的基本情况、与公司存在竞争关系的产能建设及后续投产情况进行检索。

3) 针对上述问题(3)，核查程序如下：

① 访谈公司财务人员，了解进行新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等应对措施对收入弥补的效果，复核公司前述措施对公司主营业务毛利的影响；查阅公司 2025 年 1-9 月、2024 年 1-9 月的审阅报告，获取 2025 年 4-6 月简要财务数据的说明；获取公司 2024 年 12 月末、2025 年 6 月末、2025 年 9 月末的在手订单；获取公司 2025 年已规模化量产或预计将量产新项目的资料；

② 向公司销售负责人和生产负责人了解供应份额下降的具体产品名称、对应的主要客户、所使用的机器设备，是否存在专用生产线；获取截至报告期各期产能、产量数据；获取 2025 年 9 月末的在手订单；

③ 查询同行业公司招股说明书、年报中对“在手订单”口径的披露；向公司销售、财务及生产部门的人员了解该口径在实际业务中的执行流程和内控措施；获取报告期各期末在手订单，并与对应期间实际发生的销售收入进行比对，评估公司在手订单预测数据的可靠性和历史准确性；

④ 获取公司向主要客户销售同类产品的占比份额；复核公司对主要客户销售单价，访谈公司销售人员，了解销售单价波动的原因；抽查公司清关文件中的关税税率，检索美国对公司产品加征额外关税的资料；访谈公司的管理层，了解公司已有项目的情况及新项目情况；获取新项目量产数量相关邮件或定点函；查阅中国汽车工业协会、乘联会关于汽车销量的数据，复核公司变速箱、分动箱、发动机、新能源电机对应的市场空间经测算的准确性；获取公司 2025 年 9 月末、2024 年 9 月末在手订单资料。

(2) 核查意见

1) 针对上述问题(1)，经核查，我们认为：

① 2025 年 1-6 月公司业绩同比下滑的主要原因系：一方面受终端市场竞争加剧导致博格华纳通过订单转移等方式向上游传导压力，叠加部分项目因产品设计优化

重新验证批准而阶段性采购下降，致使公司对博格华纳的收入有所下滑；另一方面，受采埃孚调整采购计划及泉峰汽车、贺尔碧格配套燃油车市场需求下滑影响，公司对其收入有所下降。公司已积极采取多方面的措施，随着持续不断的开发和拓展，未来将成为公司新的业绩增长点；公司已补充披露 2024 年度、2025 年 1-6 月对博格华纳收入持续下降的原因；

② 2025 年 1-6 月公司营业收入较上年同期下降 5,609.48 万元，其中受主要项目供应份额下降影响金额为 3,628.99 万元，占收入变动的比例为 64.69%，主要燃油车项目终端需求下降对营业收入的影响金额为 1,140.79 万元，占收入变动的比例为 20.34%，供应份额下降及燃油车终端需求下降系 2025 年 1-6 月公司营业收入下降的主要原因；公司已在招股说明书充分揭示毛利率和业绩波动的风险并进行重大事项提示；

③ 2025 年 1-6 月，在降价产品中，降价幅度在 3%以内的产品收入占比最高；销售结构变动、年降政策、公司调价三个因素分别使得毛利率下降 0.54 个百分点、0.58 个百分点和 1.60 个百分点，使得营业利润分别减少 124.12 万元、169.83 万元和 477.08 万元；公司关于“境内变速箱燃油零部件销售单价下降主要受销售结构变动影响”披露准确；

④ 公司 2025 年上半年及第三季度业绩变动趋势与汽车行业整体增长趋势存在差异，主要系公司现阶段以燃油车零部件为主的业务受到新能源快速发展所冲击，以及燃油车终端市场激烈的竞争使得下游客户通过调整部分主要项目的供应份额来传导降本压力等综合影响所致，业绩变动趋势与燃油车产销的变动趋势总体保持一致；博格华纳作为公司的主要客户，公司营业收入总体呈恢复的趋势与其营业收入恢复趋势一致，公司净利润同比下降的情形与博格华纳亦保持一致；公司与泉峰汽车营业收入变动趋势不一致的原因合理，与泉峰汽车净利润变动趋势不一致的原因合理；公司 2025 年 1-6 月业绩下滑与部分同行业公司变动趋势一致，因客户结构优化与产品迭代等因素影响，降幅较为明显；2025 年第三季度，公司业绩呈现企稳回升迹象，特别是营业收入改善显著，与部分可比公司的变动趋势一致。

2) 针对上述问题（2），经核查，我们认为：

① 公司 2023 年度业绩增长的老客户采购份额增加具有持续性，公司对博格华纳、蜂巢传动收入增长与客户经营业绩、需求变动匹配；公司与老客户的销售价格变动主要系销售结构、行业年降惯例以及市场竞争下价格调整的结果，交易价格波

动均具有合理的原因；报告期内，公司与主要老客户的付款条件未发生明显变化；公司 2023 年度收入增长源于部分新项目进入规模化量产，新项目收入增长与对应车型产销量变动匹配，后续订单具有持续性。公司与部分主要客户合作时间较晚，双方合作背景主要是客户内部战略性业务调整或主动提出业务需求，公司进入其集团的合格供应商体系的时间较早，具备较强的合作粘性，公司持续开拓新产品的开发，积极开拓与前述主要客户合作项目以及强化与其的合作深度，未来订单整体具备可持续性；

② 虽然传动江苏、联合传动开发并提高了其他供应商的供应份额，但公司仍是 A 和 B 项目主要的供应商并将持续为传动江苏、联合传动供应该项目的产品，且公司供应数量的绝对值仍相对较大并保持较高的水平；同时公司通过积极进行新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等措施弥补前述项目供应份额下降所造成的收入损失，公司 2025 年下半年收入预计环比增加约 7000 万元，应对弥补措施执行有效；

③ 经与联合传动、传动江苏进行多轮沟通、谈判和协商后，公司在 A、B 项目中仍作为主要供应商进行产品的供应，供应数量的绝对值仍相对较大并保持较高的水平，前述项目产品非竞争对手主要或核心产品，且竞争对手未披露将在相关产品领域进一步扩大产能，公司前述项目供应份额进一步下降的风险相对较小。报告期内，公司持续的从博格华纳处获取新项目的定点；同时还成功开拓海纳川、坤泰车辆、无锡星驱和舍弗勒等新客户，并从前述新客户以及老客户蜂巢传动处获得新能源领域的新项目定点，在汽车和非汽车零部件领域正在开发的新客户和新项目亦为公司持续稳步的发展提供了未来保障，对非博格华纳客户和产品的开拓一定程度上可以减少公司对大客户博格华纳的依赖。公司在汽车零部件领域多年的技术积累和持续的深耕细作，使得相比于竞争对手亦具有一定的竞争优势。因此，公司被博格华纳其他供应商替代的风险相对较小。

3) 针对上述问题（3），经核查，我们认为：

① 公司积极进行新能源零部件开发，2025 年下半年新能源零部件收入增速明显，随着 2024 年以来公司已获定点项目的陆续量产以及对新客户、新项目的持续开发，预计 2026 年及未来公司的新能源零部件收入将持续上升，有效的支撑公司业绩的恢复。加强境外拓展和维护客户合作使得境外和境内燃油零部件收入环比增长，为公司业绩的恢复提供了坚实的基础。非汽车零部件业务的拓展打破了公司业务的桎梏，

未来将成为公司新的业绩增长点；公司应对销量下降导致收入损失的措施行之有效，2025 年三季度公司的业绩同比变动趋势较 2025 年上半年已得到改善，业绩下滑趋势得到一定扭转，随着应对措施的持续实施，公司的业绩仍将继续恢复乃至提升；

② 在面临客户供应链调整所导致的部分项目供应份额下降时，公司凭借柔性生产体系的快速响应能力与多元化产品结构的风险分散效应，实现了对剩余产能的有效承接与利用；公司整体产能利用率出现阶段性波动，期后产能利用率已从 85.24% 回升至 90.29%，公司毛利率出现持续性、趋势性大幅下滑的风险较低；

③ 2025 年 6 月末对博格华纳在手订单金额增长与其对应期间执行收入情况变动趋势一致，实际收入情况与在手订单规模匹配度良好；按照“客户的实际订单及 2 个月订单预测”口径统计在手订单准确、符合行业惯例；

④ 报告期内，公司除博格华纳外的其他主要客户供应份额总体维持稳定或有一定上升，对博格华纳部分主要项目的供应份额出现一定下滑，汇率波动、年降及调价等导致的销售单价下降对公司的业绩存在一定的不利影响，公司已采取措施积极应对和弥补，预期通过恢复乃至扩大业务规模来降低对业绩的不利影响；截至本问询回复出具日，美国对中国实施不利的贸易政策对公司美国地区的销售未产生重大不利影响；公司新能源业务快速发展且下游市场空间广阔，燃油车仍占据重要地位、分动箱和发动机业务下游稳定的需求给公司带来了相对较大且稳定的市场空间；2025 年 9 月末在手订单金额已超过上年同期，在手订单情况良好，并将有效支撑短期内公司的经营业绩；2025 年 7-9 月，公司的营业收入、扣非后净利润同比下降幅度均小于 2025 年上半年，降幅也得到一定的控制，期后业绩总体得到好转，公司报告期内新老项目以及期后新项目 2026 年预计实现收入的情况良好。因此，公司业绩进一步大幅下滑的风险较低。

2. 对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-7 持续经营能力、2-9 经营业绩大幅下滑的规定进行核查，说明核查情况并发表明确意见

（1）按照《2 号指引》2-7 持续经营能力的相关要求进行核查的情况

1) 发行人因宏观环境因素影响存在重大不利变化风险，如法律法规、汇率税收、国际贸易条件、不可抗力事件等

公司主要从事汽车传动及动力系统精密零部件的研发、生产和销售，产品的应用领域包括变速箱、分动箱、发动机及新能源电机，符合国家产业政策。

汽车工业是我国国民经济发展支柱产业之一，作为汽车工业的发展基石，汽车零部件行业的发展一直受到国家产业政策的重点支持。近年来，国家先后制定了《汽车零部件再制造规范管理暂行办法》《汽车产业投资管理规定》《汽车产业中长期发展规划》等一系列产业政策，鼓励汽车零部件企业进行产品研发和技术升级，以提高我国汽车零部件企业的自主创新、先进制造以及国际竞争优势的能力。相关政策的出台为汽车零部件行业稳定、有序和持续的发展提供了良好的政策环境，为公司的持续稳定经营带来了积极影响。

公司销售地区主要为境内，受汇率税收、国际贸易条件影响产生重大不利变化风险较小。报告期内，公司境外客户主要集中于美国、匈牙利、墨西哥等国家，除美国外的其他境外销售区域未对公司产品实施不利的贸易政策。美国加征贸易关税事项对公司业绩存在一定不利影响，但未导致营业毛利和毛利率出现大幅下降，影响相对较小。

除上述情形外，报告期内，公司未发生法律法规、汇率税收、国际贸易条件等情形的重大不利变化，不存在因不可抗力事件影响公司的持续经营能力的情形发生，公司未出现因宏观环境因素影响对持续经营能力造成重大不利变化的风险。

2) 发行人因行业因素影响存在重大不利变化风险

① 发行人所处行业被列为行业监管政策中的限制类、淘汰类范围，或行业监管政策发生重大变化，导致发行人不满足监管要求

公司主要从事汽车传动及动力系统精密零部件的研发、生产和销售。根据国家统计局公布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”之“C3670 汽车零部件及配件制造”。经比照《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，公司主营业务属于鼓励类产业中的“十六、汽车”。公司所处行业不存在被列为行业监管政策中的限制类、淘汰类范围，或行业监管政策发生重大变化，导致公司不满足监管要求的情形。

② 发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况

公司主要从事汽车传动及动力系统精密零部件的研发、生产与销售，业务发展情况与汽车行业的发展情况紧密相关。目前我国汽车行业已形成了种类齐全、配套完整的汽车产业体系，汽车产销量连续多年位居世界汽车第一，带动公司下游需求不断增长，公司业务市场空间充足。

公司产品的应用领域包括变速箱、分动箱、发动机及新能源电机，其中 DCT 零部件对应的主要是我国燃油车终端市场且国内销售占比 85%以上，混合动力变速器零部件、新能源电机零部件对应的是国内混合动力以及纯电新能源汽车终端市场且基本在境内销售，齿轮环和花键轴分动箱零部件对应的是美国皮卡车终端市场。前述产品对应的市场或整体稳定、或持续上升，因此公司所处行业不存在出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。具体分析如下：

A. DCT 零部件对应的国内外终端市场整体稳定

a. 国内 DCT 零部件对应的终端市场整体保持平稳

DCT 变速箱受专利限制相对较少，具有内部结构紧凑、体积小重量轻、换挡速度快、动力中断短、传动效率高、燃油经济性好等特点，在我国汽车市场的渗透率持续提升。2022 年至 2024 年，国内 DCT 变速箱销量及渗透率如下：

项 目	2024 年	2023 年	2022 年
国内 DCT 变速箱销量（万台）	732	681	638
国内 DCT 变速箱的渗透率	39.42%	33.06%	31.94%

数据来源：贝哲斯咨询、中国汽车工业协会

注：国内 DCT 变速箱的渗透率= 国内 DCT 变速箱销量/国内燃油车销量

由上表可知，2022 年至 2024 年，国内 DCT 变速箱销售数量和渗透率均持续上升，为公司 DCT 变速箱零部件业务提供了重要且稳定的国内终端市场空间。

b. 国外以燃油车为主的市场格局为公司提供了可开发的国外市场空间

从全球燃油车产销情况及变动趋势来看，目前燃油车仍在全球汽车市场上占据主要份额，中短期内燃油车市场需求仍居高位，公司产品仍有很大的市场空间。根据乘联会统计数据，2022 年至 2025 年 1-6 月，全球燃油车销量分别为 6,607 万辆、6,975 万辆、6,766 万辆、3,367 万辆，总体数量维持在较高水平。未来一定时间内，燃油车仍将占据市场重要地位。根据麦肯锡预测，2021 年至 2030 年内，全球乘用车总销量预计为 8.05 亿辆，其中燃油车销量预计约为 5.82 亿辆，占比为 72.30%。因此，燃油车在全球的重要地位，为公司的基本盘业务提供了重要的支撑、保障和可开发的国外市场空间。

B. 混合动力变速箱零部件和新能源电机零部件对应的国内新能源终端市场快速上升

公司积极在新能源汽车精密零部件领域进行布局，持续开拓混动变速箱零部件和新能源电机零部件领域的业务，其中混动变速箱主要应用于混合动力汽车领域，新能源电机应用于混合动力和纯电汽车领域，2021 年至 2024 年新能源汽车零部件产品收入从 905.20 万元增长至 8,500.31 万元，复合增长率 75.05%，公司新能源零部件业务发展较快且成为公司重要的业务板块。2022 年至 2024 年，国内混合动力汽车、纯电汽车的销量及占比情况如下：

项 目	2024 年	2023 年	2022 年
国内混合动力汽车销量（万辆）	514.1	280.4	151.8
国内混合动力汽车销量占国内汽车总销量的比例	16.35%	9.32%	5.65%
国内纯电汽车销量（万辆）	771.9	668.5	536.5
国内纯电汽车销量占国内汽车总销量的比例	24.55%	22.21%	19.97%
国内混合动力汽车及纯电汽车合计销量（万辆）	1,286.0	948.9	688.3
合计销量占国内汽车总销量的比例	40.91%	31.53%	25.62%

数据来源：中国汽车工业协会

由上表可知，国内混合动力汽车销量及占比均呈快速增长态势，从 2022 年的 151.8 万辆增长至 2024 年的 514.1 万辆，复合增长率 84.03%，而国内纯电汽车销量及占比的增长则较为稳定，从 2022 年的 536.5 万辆增长至 2024 年的 771.9 万辆，复合增长率 19.95%。随着公司在新能源领域的持续开拓和技术积累，未来公司新能源汽车零部件业务将有望保持良好的增长态势。因此，混合动力汽车以及纯电动汽车销量的不断增长为公司新能源零部件产品带来了持续上升的终端市场空间。

C. 分动箱零部件对应的皮卡车终端市场需求稳定

公司的分动箱零部件主要应用于美国的皮卡车市场。根据皮卡车市统计的数据，报告期各期，美国的皮卡销量分别为 270 万辆、287 万辆、323 万辆、156 万辆，呈稳定上升的趋势。根据中国海关总署统计数据显示，公司主要出口分动箱零部件所归属“带齿的轮等”产品出口美国的金额由 2021 年的 35.19 亿元增长至 2024 年 36.26 亿元，出口金额总体维持稳定。因此，公司分动箱零部件对应的美国皮卡终端市场需求整体稳定，是公司国外终端市场及整体终端市场的重要构成。

综上所述，公司所处行业不存在出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

③ 发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈、发展空间较小，与竞争者相比，公司在技术、资金、规模效应等方面不具有明显优势，市场占有率呈下滑趋势且无明显缓解迹象

公司所属汽车零部件行业具有技术密集型行业特征，汽车零部件具有精度高、工艺复杂、加工制造难度大等特点，对零部件企业制造技术和工艺水平要求较高，优秀的汽车零部件企业需要在模具开发、锻造技术、机加工技术、产品检测等方面拥有成熟的技术储备，并具备持续提升制造技术和工艺水平的能力。公司所处行业存在较明显的供应商认证壁垒、技术壁垒、生产管理壁垒和资金壁垒，新进入企业往往缺乏必要的经验积累和技术储备，难以在短时间内形成稳定的生产能力和完善的工艺体系。

公司所属汽车零部件行业具有资金密集型行业特征，下游客户对其汽车零部件供应商的技术开发、供货能力、质量管理等方面均要求较高，企业需要持续投入大量资金用于建设和更新基地设备与生产线，配备精密的生产及检测设备，日常经营还需要大量流动资金维持必要的原材料、辅料、产成品库存用于日常经营周转，资金要求较高。

经测算，2024 年公司应用于汽车变速箱、分动箱、发动机、新能源电机等领域零部件产品的市场空间合计为 104.91 亿元，其中应用于变速箱的零部件为 75.26 亿元、分动箱的零部件为 7.36 亿元、发动机的零部件为 0.24 亿元、新能源电机的零部件为 22.04 亿元，下游的市场空间较大。

公司与竞争对手经营规模的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
精锻科技	总资产	727,293.60	709,205.99	625,586.76	540,909.42
	净资产	423,230.14	380,180.61	375,622.52	335,190.18
	营业收入	98,688.67	202,522.60	210,338.65	180,827.38
	净利润	6,064.51	15,932.01	23,611.58	24,782.17
双环传动	总资产	1,754,932.09	1,586,659.43	1,317,116.89	1,289,507.99
	净资产	970,091.39	923,828.52	833,781.35	748,373.45
	营业收入	422,909.89	878,139.81	807,419.15	683,794.63
	净利润	61,490.45	105,660.16	83,394.64	58,573.66
中马传	总资产	164,264.45	168,207.43	188,505.96	185,461.79

可比公司	项目	2025 年 6 月 30 日 /2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
动	净资产	137,666.06	142,673.62	145,547.93	146,688.51
	营业收入	44,258.38	90,767.26	110,453.85	99,554.80
	净利润	1,165.07	3,324.75	7,276.44	4,224.45
三联锻造	总资产	261,586.78	228,939.86	184,580.09	130,773.72
	净资产	159,924.35	153,996.13	144,413.32	64,282.65
	营业收入	77,516.98	156,232.18	123,564.75	104,978.27
	净利润	7,133.52	14,630.02	12,543.10	9,490.08
福达股份	总资产	450,004.87	408,869.40	343,255.66	324,532.32
	净资产	248,011.61	239,279.94	231,775.19	238,133.56
	营业收入	93,681.40	164,756.74	135,231.91	113,473.12
	净利润	14,619.40	18,528.10	10,353.36	6,559.02
公 司	总资产	96,714.69	92,794.10	91,392.65	88,287.56
	净资产	66,101.31	63,108.43	53,953.29	43,270.64
	营业收入	23,493.33	59,709.86	63,237.05	46,482.12
	净利润	2,906.22	9,060.63	9,535.39	2,929.40

注：同行业可比公司信息来源于其定期报告等公开披露资料

公司与与竞争对手在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标的比较情况如下

公司名称	技术实力				衡量核心竞争力的关键业务数据、指标	
	研发人员数量 (人)	研发人员占比	研发费用 (万元)	研发费用占比	毛利率	加权平均净资产收益率
精锻科技	331	15.40%	12,519.51	6.18%	24.42%	4.22%
双环传动	1,262	15.14%	45,604.29	5.19%	25.01%	12.28%
中马传动	123	12.15%	3,572.27	3.94%	16.51%	2.32%
三联锻造	326	12.27%	8,831.83	5.65%	20.02%	9.64%
福达股份	436	15.88%	9,619.73	5.84%	25.05%	7.84%
公司	124	11.81%	2,372.66	3.97%	26.68%	15.48%

注：同行业可比公司信息来源于其定期报告等公开披露资料；以上数据均采用2024 年年度或年末数据

公司与同行业可比公司细分市场各有侧重，在相应的业务领域发展情况良好，且各自的产品类型丰富、客户资源优质，生产能力匹配其业务发展规模。公司目前的经营规模总体小于同行业可比公司，是因为同行业可比公司均为上市公司且大部

分上市时间较早，其利用资本市场平台通过首次公开发行股票或再融资等方式募集资金进行产业化投资、扩大生产能力、持续拓展新产品所致。公司目前较小的经营规模及相对集中的业务领域，使得研发人员数量及占比、研发费用及占比总体小于同行业可比公司，但公司长期专注于汽车传动及动力系统精密零部件的生产制造，构建了以精密锻造和高精度机加工为核心的完整生产体系，并掌握了多项核心技术，毛利率与加权平均净资产收益率等关键业务数据、指标整体好于同行业可比公司。

公司凭借在研发创新、精益制造、快速响应等方面积累的优势，获得了国内外多家知名汽车零部件厂商的认可，与博格华纳、泉峰汽车、蜂巢传动、贺尔碧格、法因图尔等国内外知名汽车零部件厂商建立了良好的合作关系。报告期内，公司的主要产品包括主转毂、输入毂等，系变速箱的核心零部件之一，2024 年主转毂市场占有率为 20.63%，输入毂市场占有率为 27.92%，展现出较强的市场竞争力。

综上所述，公司所处行业不存在准入门槛低、竞争激烈、发展空间较小等情形；与竞争者相比，公司虽然在资金、规模效应等方面小于同行业可比公司，但通过多年深耕细分市场，积累了一定的技术优势；关键业务数据、指标整体好于同行业可比公司；公司不存在市场占有率呈下滑趋势且无明显缓解迹象。

④ 发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化

公司产品的主要原材料为圆钢，属于大宗商品，市场供应充足。报告期内，公司与主要上游供应商建立了较为稳定的合作关系，主要原材料圆钢采购均价分别为 6,016.19 元/吨、5,358.37 元/吨、4,997.79 元/吨和 4,775.74 元/吨，整体呈下降趋势。同时，公司与博格华纳、泉峰汽车、蜂巢传动、贺尔碧格、法因图尔等国内外知名汽车零部件厂商建立了长期稳定的合作关系。报告期各期，公司主营业务产品销售单价分别为 22.88 元/件、22.15 元/件、20.44 元/件和 19.33 元/件，呈下降趋势，主要原因系：公司售价相对较低的产品销售占比逐渐提升，同时根据汽车零部件行业惯例，公司执行年降政策，以及终端汽车市场激烈的竞争使得下游客户强化供应链竞争，并通过订单份额转移等方式向上游供应商传导降本压力，受前述因素影响公司对部分产品进行价格调整，前述因素共同致使公司部分主要产品销售单价有所下降，其中销售结构变动是主要影响因素，年降及价格调整的影响整体可控。针对年降及价格调整对销售单价的影响，公司已采取相应措施积极应对并取得一定的成效。

综上所述，公司所处行业上下游未发生供求关系发生重大变化，原材料采购价格或产品售价没有出现重大不利变化的情形。

3) 发行人因自身因素影响存在重大不利变化风险

① 发行人重要客户或供应商发生重大不利变化，进而对公司业务稳定性和持续性产生重大不利影响；公司存在生产经营所需核心原材料来源单一，或者产品销售未直接面向终端，销售渠道严重依赖少数甚至单一经销商、贸易商或渠道商等情形的，应充分关注公司是否具有独立持续经营能力

公司下游客户主要为博格华纳、泉峰汽车、蜂巢传动、贺尔碧格、法因图尔等国内外知名汽车零部件厂商，拥有较强的市场地位，具有较大的经营规模和较强的抗风险能力，报告期内未发生重大不利变化。公司已经通过下游客户严格的考核与评审并进入其合格供应商体系，并在成为合格供应商后批量供货前通过了一系列批准程序，因此双方合作关系具有可靠性与稳定性，客户通常不会轻易更换零部件供应商，公司与主要客户保持着长期良好的合作关系。

公司产品的主要原材料为圆钢，市场价格受宏观经济、经济周期、市场需求等因素影响较大，价格较为透明。报告期内，公司主要供应商包括无锡和茂新材料科技有限公司、南京端俊汽车零部件有限公司、无锡巨峰优特钢有限公司等，公司已与上述主要供应商建立了长期稳定的合作关系，报告期内未发生重大不利变化。报告期内，公司不存在向单一供应商采购比例超过公司当年原材料采购总额的 50%的情形，不存在生产经营所需核心原材料来源单一的情形。

公司依托自主品牌和长期积累的客户资源，采用直销方式向下游客户进行产品销售，主要客户系国内外知名汽车零部件厂商，不存在销售渠道重大依赖。

综上所述，报告期内，公司重要客户或供应商未发生重大不利变化；公司不存在生产经营所需核心原材料来源单一的情形；不存在销售渠道严重依赖少数甚至单一经销商、贸易商或渠道商等情形的，不存在对公司业务稳定性和持续性产生重大不利影响的情况；公司具有独立持续经营能力。

② 发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降，主要资产价值大幅下跌、主要业务大幅萎缩

公司产品主要应用于变速箱、分动箱、发动机及新能源电机等对零部件精密程度、机械性能和安全性能要求严苛的汽车核心部件领域。汽车行业对前述零部件产品的精密程度、耐腐蚀、抗高压、耐高低温、高强度、耐磨损等性能方面均提出了

严格的要求，制造难度大，技术含量高，零部件产品的性能将直接影响汽车的动力性、经济性和可靠性。汽车零部件供应能力的形成需要大量的资金投入、研发积累以及制造经验，行业壁垒较高。公司经过多年的研发创新和技术沉淀，在智能制造、模具开发、精密锻造和高精度机加工领域积累了丰富的创新成果，掌握了一批具有竞争力的核心技术，公司积极拓展技术多元化路线，从单工艺持续优化和多工艺组合两个维度持续深入的进行技术开发、迭代和创新，形成了覆盖精密锻造、高精度机加工、自动化生产等多维度且与主营业务相关的核心技术矩阵，具有先进性和竞争优势，生产开发的零部件产品能够较好地满足客户对于产品质量、结构和功能的要求。

公司的研发项目主要围绕汽车精密零部件开展，研发项目和研发成果不仅涵盖与燃油车零部件相关的业务领域，在新能源汽车快速发展的趋势下，也包括了与新能源汽车相关的混合动力变速器、驱动电机、发电电机等零部件业务领域。公司相关研发成果进一步提升了整体技术水平和零部件产品的综合性能，为公司持续保持在汽车精密零部件的技术竞争优势奠定了坚实的基础。2024 年公司主转毂市场占有率为 20.63%，输入毂市场占有率为 27.92%，展现出较强的市场竞争力。

综上所述，公司不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降，不存在主要资产价值大幅下跌、主要业务大幅萎缩的情形。

③ 发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象

2025 年 7-9 月，公司的营业收入同比下降幅度为 6.33%，较 2025 年 1-6 月 19.27%的同比降幅减少了 12.94%，收入下滑的趋势得到一定扭转。2025 年 7-9 月，公司的扣非后净利润同比下降 24.82%，较 2025 年 1-6 月 39.10%的同比降幅减少了 14.28%，降幅也得到了一定的控制。公司扣非后净利润下降比例高于主营业务，主要原因系营业收入同比存在一定下滑、毛利率同比下降以及公司加大销售力度销售费用同比增加以及汇兑损失较大财务费用增加等共同影响所致。随着积极进行新能源零部件开发、加强境外拓展和维护客户合作、拓展非汽车零部件业务等应对措施的实施，公司预计 2025 年扣非后净利润同比降幅将会得到进一步改善，且随着前述应对措施效果的持续释放，如公司新获取的新能源项目定点将于 2025 年底或 2026 年陆续规模量产，公司预计 2026 年主营业务收入和扣非净利润将得到有效恢复。

乃至提升。除上述指标外，其他主要财务指标在合理范围内波动，不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，且短期内没有好转迹象的情况。

④ 发行人营运资金不能覆盖持续经营期间，或营运资金不能够满足日常经营、偿还借款等需要

截至 2025 年 6 月末，公司货币资金余额为 10,815.58 万元。报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款余额分别为 17,184.77 万元、25,261.38 万元、20,143.82 万元和 14,058.50 万元，占比分别为 99.33%、99.26%、98.94%和 98.56%，回款情况良好。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,501.07 万元、13,965.46 万元、14,503.72 万元、7,892.67 万元，资金回收状况良好。因此，公司营运资金能覆盖持续经营期间，能够满足日常经营、偿还借款等需要。

⑤ 对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对公司财务状况或经营成果产生重大不利影响

截至本问询回复出具日，不存在对公司业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，不存在已经或者将对公司财务状况或经营成果产生重大不利影响的情况。

⑥ 发行人因业务转型、资产重组等事项，导致主要资产及负债结构、业务数据和财务指标出现重大不利变化，且最近一期尚未呈现稳健经营态势

报告期内，公司主要从事汽车传动及动力系统精密零部件研发、生产和销售，不存在业务转型的情形、也不存在重大资产重组等事项。

4) 其他明显影响公司持续经营能力的情形

截至本问询回复出具日，无其他明显影响公司持续经营能力的情形。

5) 核查程序及核查意见

① 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

A. 查询行业相关法律法规、税率变化、国际贸易政策，了解公司当前宏观环境因素是否发生重大不利影响；

B. 查询公司所处行业分类、行业监管政策、取得公司报告期各期收入明细表、公司在手订单统计表，并对相关数据进行统计分析；查阅汽车及汽车零部件行业相关研究报告，了解公司所处行业重大不利变化风险、技术壁垒、市场占有率等情况；

- C. 了解公司主要产品的产量、销量、收入情况，分析产品结构变化的原因；
- D. 查询行业研究报告以及市场公开信息，了解 DCT 变速箱终端市场情况、国内外汽车市场销售格局、分动箱市场需求；了解行业政策、市场环境、下游需求等因素变动对公司成长性的影响，分析公司是否存在未来市场空间受限或下滑的风险；
- E. 获取公司原材料采购明细表，分析各类主要原材料采购价格的变动情况；
- F. 查阅同行业竞争对手招股说明书、官方网站、定期报告等，了解同行业竞争对手技术、资金、规模效应等信息；
- G. 了解公司营运资金情况、获取并核查公司报告期内应收账款回款及逾期情况统计表。查询公司诉讼情况，了解公司产权纠纷情况。

② 核查意见

经核查，我们认为：

按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-7 持续经营能力有关规定，经对公司宏观环境、行业、自身等对持续经营能力存在影响的因素进行核查，我们认为不存在对公司持续经营能力有重大不利影响的事项，且已督促公司在招股说明书中充分披露可能影响持续经营能力的风险因素。

(2) 按照《2 号指引》2-9 经营业绩大幅下滑的相关要求进行核查的情况

1) 经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度

① 公司经营能力未发生重大不利变化

从经营能力方面来看，报告期内公司自身的业务构成、生产制造能力、研发能力、成本控制能力、人员资产、内部控制均未发生重大不利变化。公司的营业收入、净利润以及扣非后净利润情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	23,493.33	-19.27%	59,709.86	-5.58%	63,237.05	36.05%	46,482.12
归属于母公司所有者的净利润	2,906.22	-36.15%	9,060.63	-4.98%	9,535.39	225.51%	2,929.40
扣除非经常性损益后的净利润	2,722.34	-39.10%	8,696.28	-3.69%	9,029.33	269.12%	2,446.15

2025 年 1-6 月，公司营业收入为 23,493.33 万元，较上年同期下降 5,609.48 万元，同比下降 19.27%，扣除非经常性损益后的净利润为 2,722.34 万元，较上年同期下降 1,747.64 万元，同比下降 39.10%，2025 年 1-6 月公司经营业绩有所下滑，主要原因系受市场激烈竞争及新能源汽车发展冲击等影响。随着以旧换新政策效果持续显现、行业综合整治“内卷”工作取得积极进展、企业新车型持续投放等，2025 年以来我国汽车产销量延续增长态势，公司外部的经营环境有望得到持续改善，同时随着国内燃油车市场产销数量的基本稳定，燃油车零部件市场平稳发展有望带动公司经营业绩的稳定及恢复。2025 年 7-9 月，公司营业收入和扣除非经常性损益后的净利润同比虽然还存在一定下降，但相较 2025 年 1-6 月，降幅已得到有效减少，公司的经营情况总体向好。2025 年 7-9 月公司的营业收入和扣除非经常性损益后的净利润具体情况参见“问题一/(三)/1”。

综上所述，公司不存在经营能力发生重大不利变化的情形。

② 公司经营环境未发生重大不利变化

汽车工业是我国国民经济发展支柱产业之一，作为汽车工业的发展基石，汽车零部件行业的发展一直受到国家产业政策的重点支持。近年来，国家先后制定了《汽车零部件再制造规范管理暂行办法》《汽车产业投资管理规定》《汽车产业中长期发展规划》等一系列产业政策，鼓励汽车零部件企业进行产品研发和技术升级，以提高我国汽车零部件企业的自主创新、先进制造以及国际竞争优势的能力。相关政策的出台为汽车零部件行业稳定、有序和持续的发展提供了良好的市场环境，并进一步促进汽车零部件行业市场规模的增长。

从全球燃油车产销情况及变动趋势来看，目前燃油车仍在全球汽车市场上占据主要份额，中短期内燃油车市场需求仍居高位。根据乘联会统计数据，报告期各期，全球燃油车销量分别为 6,607 万辆、6,975 万辆、6,766 万辆、3,367 万辆，总体数量维持在较高水平。根据中国汽车工业协会数据统计，报告期各期我国燃油车销量分别为 1,997.7 万辆、2,059.9 万辆、1,857.0 万辆和 871.6 万辆，占汽车总销量比重仍超过 55%，燃油车在境内市场仍占据重要的地位。根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年 9 月我国燃油车国内销量为 162.2 万辆，同比增长 6.6%，已连续多月保持同比增长。因此，从全球及我国燃油车销量和变动趋势来看，报告期及期后燃油车产销量短期内仍将维持在较高水平，燃油车市场仍将保持较大的市场规模，公司下游的燃油车终端市场相对稳定，为公司燃油车零部件业务的发展提供了稳定的市

场环境和较大的存量市场空间。

随着国家政策的推动扶持以及新能源技术的快速发展，新能源汽车的发展趋势日益明显。在混合动力汽车零部件领域，根据 NE 时代统计数据，2024 年我国新能源乘用车 DHT 系统装机量为 371 万台，同比增长 94.61%。公司应用于 DHT 变速箱的产品已规模化生产并实现收入，DHT 变速箱市场的快速发展，将为公司相关产品提供良好的市场空间。在纯电汽车零部件领域，根据 NE 时代统计数据，2021 年至 2024 年我国新能源乘用车驱动电机搭载量分别为 325 万台、578 万台、833 万台和 1,245 万台，年复合增长率 56.39%；2024 年我国新能源乘用车发电机搭载量为 411 万台，较上年增长 92.72%。目前公司纯电零部件的市场占有率较低，新能源纯电汽车销量以及电机搭载量的快速提升为公司纯电动汽车零部件产品带来了广阔的市场空间。

报告期内，公司的产品主要包括应用于变速箱的主转毂、输入毂，应用于分动箱的齿轮环，应用于发动机的传动轴，应用于新能源电机的电机轴等。2024 年度公司变速箱、分动箱、发动机、新能源电机对应的市场空间经测算分别为 75.26 亿元、7.36 亿元、0.24 亿元、22.04 亿元，其中变速箱对应的主要为燃油或混合动力变速箱市场，混合动力汽车市场快速的发展弥补了国内燃油变速箱市场波动的影响，为公司的发展提供增量空间；分动箱和发动机对应的主要为境外美国市场，其受新能源汽车快速发展的冲击相对较小，市场需求整体稳定；新能源电机对应的为境内新能源汽车市场，随着公司将积累的技术平移或升级至新能源汽车电机零部件的开发领域，并不断挖掘已有主要客户在新能源领域的产品需求、持续开拓该领域的新客户和新产品，新能源产品收入占比将持续提升，新能源汽车快速发展的趋势为公司带来了新能源电机零部件持续增长的市场空间。

综上所述，公司不存在经营环境发生重大不利变化的情形。

2) 发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果，结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

针对 2025 年 1-6 月业绩下滑的情形，公司正在采取或拟采取的改善措施及预计效果如下：

① 积极进行新能源零部件的开发

公司将主营业务与新能源汽车产业发展深度融合，持续开拓新能源汽车精密零部件领域，通过加大研发投入和增强技术储备，对新老客户及新能源产品进行不断

的开发，实现产品的规模化应用。报告期内及期后，公司汽车新能源零部件领域新增客户包括海纳川、京西智行、坤泰车辆、舍弗勒、无锡星驱等，应用于新能源电机领域的电机轴、转子支架等多款产品已实现量产与销售。

② 加强境外拓展以及维护客户合作等，推动燃油车零部件收入恢复

一方面，公司实施拓展境外客户和产品的发展策略，积极进行国外汽车零部件市场的拓展，随着合作的不断加深，在匈牙利、美国等国外区域的销售收入均呈上升趋势。另一方面，公司通过工艺技术优化升级、加强供应链管理、优化采购策略等措施实施降本增效，一定程度上对冲价格下调压力，维持燃油零部件业务毛利率，维护并推进与客户现有产品的合作。

③ 非汽车零部件业务的拓展带来新的业绩增长点

在深耕汽车零部件的同时，凭借在研发创新、产品质量、快速响应等方面积累的优势，公司积极进行非汽车零部件领域的客户和产品拓展。截至本问询回复出具日，公司已进入从事机器人业务的***、从事 ebike 业务的***的合格供应商体系。非汽车零部件业务的拓展打破了公司业务的桎梏，与行业内知名的企业建立了合作关系，开辟了新的业务发展道路，有望成为公司新的业绩增长点。

随着改善措施的持续实施，2025 年 7-9 月，公司营业收入和扣除非经常性损益后的净利润同比虽然还存在一定下降，但相较 2025 年 1-6 月，降幅已得到有效减少，公司的经营情况总体向好，2025 年 7-9 月公司的营业收入和扣除非经常性损益后的净利润具体情况参见“问题 1/(三)/1”。公司预计 2025 年全年业绩下滑情形将得到改善，且有望在 2026 年恢复乃至增长，公司针对业绩下滑采取的措施取得了良好的效果。截至本问询回复出具日，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

综上所述，公司正在采取或拟采取的改善措施取得了良好的效果，经营业绩下滑趋势已得到控制，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

3) 发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退，公司收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致

① 发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退

根据国家统计局公布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”之“C3670 汽车零部件及配件制造”。汽车零部件行业的周期性受汽车制造业周期性的影响，基本与之保持同步。汽车制造行业与宏观经济发

展周期密切相关，当宏观经济处于上升阶段时，汽车需求不断增长，直接带动汽车零部件制造业快速扩张；当宏观经济处于萧条阶段时，汽车市场发展放缓甚至倒退，对汽车零部件产品的需求也相应减少。公司所处行业发展情况良好，市场空间较大，不存在严重产能过剩或呈现整体持续衰退的情形，具体参见“1) 经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度”。

② 发行人收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致

2025 年 1-6 月，公司与同行业可比公司的营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	2025 年 1-6 月	同比变动	2024 年 1-6 月
中马传动 (603767. SH)	营业收入	44,258.38	-9.87%	49,102.73
	净利润	1,165.07	-70.34%	3,928.09
福达股份 (603166. SH)	营业收入	93,681.40	30.26%	71,917.17
	净利润	14,619.40	98.77%	7,354.98
精锻科技 (300258. SZ)	营业收入	98,688.67	-2.00%	100,707.80
	净利润	6,064.51	-35.16%	9,352.63
三联锻造 (001282. SZ)	营业收入	77,516.98	6.86%	72,538.20
	净利润	7,133.52	3.88%	6,867.16
双环传动 (002472. SZ)	营业收入	422,909.89	-2.16%	432,225.08
	净利润	61,490.45	25.34%	49,057.32
公 司	营业收入	23,493.33	-19.27%	29,102.81
	净利润	2,906.22	-36.15%	4,551.73

2025 年 1-6 月，公司营业收入及净利润较上年同期均有所下滑，与同行业可比公司中马传动、精锻科技营业收入及净利润变动趋势一致，与同行业可比公司福达股份、三联锻造的营业收入、净利润以及双环传动的营业收入变动趋势存在差异。具体来看，福达股份和三联锻造受益于新能源业务的提升，营业收入均呈现不同程度的增长，同时带动净利润的增长；双环传动营业收入下降主要系其他业务收入下降，2025 年 1-6 月其主营业务同比增长 11.50%，与其净利润变动趋势一致，其主营业务收入与净利润上升受益于智能扫地机和 Ebike 驱动系统零部件业务的快速发展。与之相比公司 2025 年 1-6 月营业收入、净利润同比存在下滑，主要系终端汽车市场激烈的竞争使得下游客户强化供应链竞争，并通过订单份额转移等方式向上游供应商传导降本压力，叠加新能源汽车快速发展对燃油零部件需求造成的冲击，公司部

分产品的销售数量、销售价格存在一定下降，同时因销量下降引起的产能利用率不足使得固定成本分摊增加。因此，福达股份、三联锻造和双环传动与公司营业收入及净利润变动趋势存在差异具有合理性。

4) 因不可抗力或偶发性特殊业务事项导致经营业绩下滑的，相关事项对经营业绩的不利影响是否已完全消化或基本消除

对公司 2025 年 1-6 月经营业绩造成不利影响的不可抗力或偶发性特殊事项主要是美国对全球实施且反复变动的关税政策，因美国加征关税需要额外承担的关税成本，对公司的经营业绩和出口产品毛利率造成一定不利影响。但公司通过市场多元化策略、优化生产成本及进行关税分摊谈判等应对措施的实施，一定程度上降低额外征收关税对公司业绩的影响，对公司的经营业绩以及持续经营能力不会产生重大不利影响。关税政策变动对公司业绩的影响参见“问题一/(三)/4”。

5) 核查程序及核查意见

① 核查程序

我们执行了以下程序：

A. 通过公开查询公司所属行业相关研究资料、法律法规、相关政策等资料，分析相关行业经营环境是否出现变化等情况；

B. 获取公司报告期末在手订单，了解公司 2025 年 1-9 月业绩情况；

C. 通过公开渠道，获取公司所处行业的发展趋势、市场规模等资料，分析相关行业是否出现需求下滑等情况；获取同行业上市公司公开资料；

D. 了解报告期内业绩波动原因，了解公司所处的行业发展情况、市场空间及行业竞争格局等状况。

② 核查意见

经核查，我们认为：

公司的经营能力和经营环境未发生重大不利变化；公司正在采取或拟采取的改善措施取得了良好的效果，经营业绩下滑趋势已得到控制，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项；公司所处行业不具有强周期特征，不存在严重产能过剩、整体持续衰退的情形，与同行业可比公司业绩变动趋势虽然不一致，但具有合理性；对公司 2025 年 1-6 月经营业绩造成不利影响的不可抗力及偶发性特殊业务事项产生的不利影响尚在，但对公司的经营业绩以及持续经营能力不会产生重大不利影响。

二、关于收入真实性核查

根据申请文件及问询回复：（1）2023 年收入大幅增长的背景下，发行人运保费及关税金额较 2022 年有所下降，主要系发行人 EXW、DAP 贸易模式下的收入大幅增长，关税增幅有限；同时，境内整体物流运输距离的缩短、境外海运价格的回落以及小规格产品销售占比的提升共同致使运保费金额下降。（2）报告期各期，发行人境外客户回函不符经调节后确认金额分别为 6,529.33 万元、7,424.78 万元、7,104.86 万元、6,070.29 万元；境内客户回函不符经调节后确认金额分别为 30,034.35 万元、41,837.60 万元、38,725.06 万元、14,551.96 万元。发行人披露回函不符的原因主要系发行人收入确认时点与客户采购入账时点存在时间性差异等原因导致。

请发行人：（1）进一步说明境外销售的境外物流流转情况，发行人物流运输记录与境外销售收入的具体匹配情况。（2）区分各类贸易模式说明保运费承担主体。说明报告期内各期运保费及关税金额变动与各类贸易模式下收入变动的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。说明细节测试等核查程序中对于物流运输记录的具体核查情况，包括但不限于境外客户地址与物流信息匹配性，客户地址、报关单目的港、提单提货港勾稽一致性等。（2）量化说明报告期各期回函不符金额的主要原因，逐一客户列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据。（3）区分博格华纳等主要客户下属的具体合作主体（下同），分别说明报告期各期执行的函证、走访（区分实地走访和视频走访）、细节测试等收入核查程序、具体执行范围及核查情况。（4）说明 2024 年度、2025 年 1-6 月实地走访金额较以前年度下降的原因，往年实地走访而当期未实地走访的具体客户情况。列示报告期各期对主要客户访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象的所在单位及对象身份、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师，按照《2 号指引》2-13 境外销售的相关要求，逐项说明核查情况并发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）进一步说明境外销售的境外物流流转情况，发行人物流运输记录与境外销售收入的具体匹配情况

1. 进一步说明境外销售的境外物流流转情况

报告期内，公司境外销售主要分为非寄售模式与寄售模式，具体物流流转情况分别如下：

（1）非寄售模式

公司在根据订单完成备货后，由境外客户指定的承运商上门提货，双方核对货物数量、规格等信息无误后，承运商在公司出具的《送货单》上签字确认。此后的物流流转活动，包括国内运输与出口物流、目的港清关与最终配送，均由客户或其指定的承运商负责并承担费用。

(2) 寄售模式

境内出口段：公司根据寄售库存规划，将货物运送至启运港，并委托境内货运代理办理出口报关、订舱等事宜；此阶段形成出库单、物流运输单、报关单、提单等文件。

境外入库段：货物抵达目的港后，由公司事先指定的境外寄售仓服务商完成清关手续，并将货物运输至第三方寄售仓库办理入库。

客户领用段：客户根据其自身生产计划，向寄售仓服务商下达领用通知。寄售仓服务商根据该通知向客户进行配送（或由客户自提），并取得经客户签字确认的《领用单》。

2. 公司物流运输记录与境外销售收入的具体匹配情况

公司对物流运输记录与境外销售收入的匹配性进行了系统核查，数量勾稽关系如下：

(1) 2025 年 1-6 月匹配情况

单位：万件

公司名称	收入确认数量	期初发出商品数量 (a)	报关/提单情况			签收/实际领用数量 (f)	期末发出商品数量 (A=a+b-c+d-f)	审定期末发出商品数量 (B)	差异 (C=A-B)
			本期发货本期报关数量 (b)	上期发货本期报关数量 (c)	本期发货下期报关数量 (d)				
BorgWarner Hungary KFT.	152.56	127.15	151.02	15.99	12.09	152.56	121.70	121.71	-0.01
BorgWarner Transmission Products LLC	0.41	2.01	0.09	-	-	0.41	1.69	1.69	-
BorgWarner PDS (USA) INC.	93.55	57.77	67.47	5.44	4.81	93.55	31.06	31.06	-
BorgWarner Thermal Systems INC	9.94	5.87	8.61	0.96	1.04	9.94	4.62	4.62	-0.00
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	7.46	-	7.46	-	-	7.46	-	-	-
合 计	263.92	192.80	234.65	22.39	17.93	263.92	159.07	159.08	-0.01

(2) 2024 年度匹配情况

单位：万件

公司名称	收入确认数量	期初发出商品数量 (a)	报关/提单情况			签收/实际领用数量 (f)	期末发出商品数量 (A=a+b-c+d-f)	审定期末发出商品数量 (B)	差异 (C=A-B)
			本期发货本期报关数量 (b)	上期发货本期报关数量 (c)	本期发货下期报关数量 (d)				
BorgWarner Hungary KFT.	262.87	103.46	278.52	8.00	15.99	262.87	127.11	127.15	-0.04
BorgWarner Transmission Products LLC	11.23	3.44	9.79	-	-	11.23	2.01	2.01	-
ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	1.61	-	1.76	0.15	-	1.61	-	-	-
BorgWarner PDS (USA) INC.	176.70	44.03	188.80	4.05	5.69	176.70	57.78	57.77	0.01
BorgWarner Thermal Systems INC	20.98	6.10	20.97	1.18	0.96	20.98	5.87	5.87	-
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	9.13	-	9.13	-	-	9.13	-	-	-
合 计	482.52	157.04	508.98	13.37	22.64	482.52	192.77	192.80	-0.03

(3) 2023 年度匹配情况

单位：万件

公司名称	收入确认数量	期初发出商品数量 (a)	报关/提单情况			签收/实际领用数量 (f)	期末发出商品数量 (A=a+b-c+d-f)	审定期末发出商品数量 (B)	差异 (C=A-B)
			本期发货本期报关数量 (b)	上期发货本期报关数量 (c)	本期发货下期报关数量 (d)				
BorgWarner Hungary KFT.	267.27	-	362.73	-	8.00	267.27	103.46	103.46	-
BorgWarner Transmission Products LLC	17.38	10.43	10.38	-	-	17.38	3.44	3.44	-0.01
ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	1.85	-	1.80	0.10	0.15	1.85	-	-	-
BorgWarner PDS (USA) INC.	183.30	56.20	176.84	9.76	4.05	183.30	44.03	44.03	-
BorgWarner Thermal Systems INC	22.31	8.84	19.50	1.10	1.18	22.31	6.10	6.10	0.00
合 计	492.10	75.47	571.24	10.96	13.37	492.10	157.03	157.04	-0.01

(4) 2022 年度匹配情况

单位：万件

公司名称	收入确认数量	期初发出商品数量 (a)	报关/提单情况			签收/实际领用数量 (f)	期末发出商品数量 (A=a+b-c+d-f)	审定期末发出商品数量 (B)	差异 (C=A-B)
			本期发货本期报关数量 (b)	上期发货本期报关数量 (c)	本期发货下期报关数量 (d)				
BorgWarner Hungary KFT.	85.14	82.32	2.82	-	-	85.14	-	-	-
BorgWarner Transmission	24.11	-	38.93	4.38	-	24.11	10.43	10.43	-

Products LLC									
ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	0.60	-	0.50	-	0.10	0.60	-	-	-
BorgWarner PDS (USA) INC.	176.83	53.76	175.83	6.77	9.76	176.83	55.75	56.20	-0.45
BorgWarner Thermal Systems INC	25.72	5.78	28.85	1.24	1.10	25.72	8.77	8.84	-0.07
合 计	312.40	141.86	246.93	12.40	10.96	312.40	74.95	75.47	-0.52

在寄售模式下，公司境外收入的确认时点与产品发运、报关时点不同，收入确认的数量依据为客户签收或实际领用的数量。除小部分样品、模具未报关等产生的微小差异外，期初发出商品数量+本期发货本期报关数量-上期发货本期报关数量+本期发货下期报关数量-签收/实际领用数量=期末发出商品数量，公司境外销售收入与单据流转、货物流转相关单据匹配。

（二）区分各类贸易模式说明保运费承担主体。说明报告期内各期运保费及关税金额变动与各类贸易模式下收入变动的匹配性

1. 区分各类贸易模式说明保运费承担主体

报告期内，公司外销主要适用 EXW、DAP 以及 DDP 贸易模式，各类贸易模式下运保费和关税承担主体如下：

贸易模式	运保费承担主体	关税承担主体
EXW	客户承担全部物流运输费用	客户承担
DAP	公司承担货物交付至客户指定地点前的全部物流运输费用	客户承担
DDP	公司承担货物交付至客户指定地点前的全部物流运输费用	公司与客户共同承担

2. 说明报告期内各期运保费及关税金额变动与各类贸易模式下收入变动的匹配性

报告期各期运保费及关税金额变动与各类贸易模式下收入变动匹配情况如下：

单位：万元

贸易模式	项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
EXW	收入	498.53	893.49	1,584.08	744.43
	运保费	-	-	-	-
	关税	-	-	-	-
DAP	收入	2,143.90	4,324.00	2,392.97	1,357.87
	运保费	204.53	477.72	204.28	117.90
	关税	-	-	-	-
	运保费占比	9.54%	11.05%	8.54%	8.68%

	关税占比	-	-	-	-
DDP	收入	4,023.10	7,687.39	8,439.94	7,611.93
	运保费	782.38	1,558.41	1,603.38	2,020.29
	关税	604.02	783.79	805.06	749.94
	运保费占比	19.45%	20.27%	19.00%	26.54%
	关税占比	15.01%	10.20%	9.54%	9.85%
收入合计		6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
运保费及关税合计		1,590.94	2,819.92	2,612.72	2,888.13
运保费及关税合计占比		23.87%	21.85%	21.04%	29.73%

报告期各期，运保费及关税占境外销售收入的比重分别为 29.73%、21.04%、21.85%和 23.87%。其中，该比例在 2022 年度处于较高水平，主要是由于国际集装箱海运市场运力紧张，海运费大幅上涨，公司海运成本增加所致；2025 年 1-6 月，该比例有所回升，主要原因为美国关税政策变动，公司承担的关税成本相应增加。

(1) EXW 贸易模式

在该贸易模式下，公司在其工厂将货物交付客户指定承运人后即完成交货义务，不承担运保费及关税，符合该贸易模式的约定。

(2) DAP 贸易模式

在此贸易模式下，公司负责承担将货物运送至客户指定目的地之前的所有运输及保险费用，但不包含进口关税。报告期内，DAP 模式下运保费占对应模式销售收入的比例总体保持稳定。其中，2024 年度及 2025 年 1-6 月占比较高，主要系：1) 鉴于 BorgWarner Transmission Products LLC 的供货规模及其产生的运输成本，寄售服务商据此自 2023 年 9 月起将该客户产品的单位运保费由 0.66 美元上调至 1.34 美元，导致公司运输成本相应增加；2) BorgWarner Hungary KFT. 的 V 项目在 2024 年度进入规模化量产交付阶段，该项目平均单位运保费较高，带动相应期间运保费支出增长。随着 BorgWarner Transmission Products LLC 进入供货尾期，以及 V 项目中高单位运保费产品供货量下降，2025 年 1-6 月该比例较前期有所回落。

报告期内，公司运保费变动与 DAP 模式收入变动趋势基本一致，具有合理的匹配关系。

(3) DDP 贸易模式

在此贸易模式下，公司需承担将货物运抵指定目的地过程中的全部物流运输费用、保险费用及部分关税。

1) 运保费匹配性分析：2022 年度运保费占收入比例为 26.54%，占比较高，主要受国际集装箱海运运力紧张、海运费价格持续攀升的影响；随着 2022 年下半年海运费价格回落，运保费占比也相应回落至稳定水平，2023 年至 2025 年 1-6 月，公司 DDP 模式下运保费占收入的比例相对稳定。

2) 关税匹配性分析：2022 年至 2024 年，公司承担的关税占收入比例相对稳定，2025 年 1-6 月该比例上升至 15.01%，占比较高，主要系美国自 2025 年 2 月起实施额外关税政策，公司承担的关税成本有所提高所致。

综上所述，报告期内各期运保费及关税金额的变动与各类贸易模式下的收入变动相匹配。

(三) 请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。说明细节测试等核查程序中对于物流运输记录的具体核查情况，包括但不限于境外客户地址与物流信息匹配性，客户地址、报关单目的港、提单提货港勾稽一致性等。(2) 量化说明报告期各期回函不符金额的主要原因，逐一客户列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据。(3) 区分博格华纳等主要客户下属的具体合作主体（下同），分别说明报告期各期执行的函证、走访（区分实地走访和视频走访）、细节测试等收入核查程序、具体执行范围及核查情况。(4) 说明 2024 年度、2025 年 1-6 月实地走访金额较以前年度下降的原因，往年实地走访而当期未实地走访的具体客户情况。列示报告期各期对主要客户访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象的所在单位及对象身份、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性

1. 核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。说明细节测试等核查程序中对于物流运输记录的具体核查情况，包括但不限于境外客户地址与物流信息匹配性，客户地址、报关单目的港、提单提货港勾稽一致性等

(1) 请保荐机构、申报会计师：核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见

1) 核查程序

① 对公司境外销售收入执行细节测试，核查其出库单、物流运输单、报关单、提单、签收单、回款记录等，确认收入确认时点和金额的准确性；

② 获取中国海关电子口岸出口数据，综合运用物流运输记录、海关数据等进行交叉验证，量化分析其与境外销售规模的匹配性；

③ 分析运保费、关税等费用与不同贸易模式下收入变动的匹配关系，确认财务数据的勾稽合理性。

2) 核查意见

① 公司物流运输记录与境外销售收入匹配；

② 报告期内各期运保费及关税金额的变动与各类贸易模式下的收入变动相匹配。

(2) 说明细节测试等核查程序中对于物流运输记录的具体核查情况，包括但不限于境外客户地址与物流信息匹配性，客户地址、报关单目的港、提单提货港勾稽一致性等

在执行细节测试过程中，项目组对公司境外销售相关的物流运输记录执行了全面核查，重点关注客户经营地址、报关单目的港、提单提货港三者之间的勾稽关系与一致性，以确保销售交易的真实性、准确性和完整性。具体核查情况如下：

1) 核查样本选取与核查比例：对报告期各期主要境外客户的销售交易执行细节测试，抽样原则为重大金额全覆盖和随机抽样补充相结合，确保样本具有代表性。报告期各期，境外销售细节测试核查比例分别为 75.10%、90.70%、93.44%和 99.50%。

2) 核查物流单据完整链条：①发货环节：核对出库单、物流运输记录及对应的物流签收凭证，确认货物已实际发出并送达客户或约定的仓库；②国际运输环节：关注报关单信息，确认出口申报的目的港与物流安排匹配，获取并检查提单，确认提货港与报关单目的港一致，并评估与约定的货物交付地的地理关联性；③领用与结算环节：核对签收/实际领用情况与销售发票，确保结算的品名、数量、金额的准确、完整，确认签收/实际领用期间与收入会计期间的一致性。

通过核查，公司主要境外客户的报关单目的港、提单提货港与其注册地或主要经营地均位于合理地理区域内，匹配性分析如下：

客户名称	客户所在地	目的港/ 提货港	地理匹配性与合理性说明
BorgWarner PDS (USA) INC.	美国南卡罗来纳州	查尔斯顿港	匹配。查尔斯顿港是美国南卡罗来纳州东南沿海的主要港口，通过 I-26 州际公路直连，运输距离合理
BorgWarner Hungary KFT.	匈牙利欧罗斯拉尼	布达佩斯港	匹配。布达佩斯港是多瑙河重要河港及匈牙利中部核心物流枢纽，与客户所在地运输距离合理
BorgWarner Thermal Systems INC	美国密歇根州	芝加哥、底特律、洛杉矶	匹配。客户所在的密歇根州地处五大湖工业区，芝加哥与底特律均为该区域核心港口，陆运便捷；小部分货物的目的港为洛杉矶港，主要系全球公共卫生事件导致海运航次紧张，跨大陆陆路运输所致，具有合理性
BorgWarner	墨西哥奇瓦	曼萨尼	匹配。曼萨尼略港是墨西哥在西海岸的主要港

Transmission Products LLC	瓦州	略、洛杉矶	口，通过完善的铁路与公路网络与曼萨尼略港连接，是墨西哥内陆货物进出口的常规路径；部分货物经洛杉矶港运至美国墨西哥州圣特雷莎，该地与墨西哥奇瓦瓦州毗邻，具有合理性
---------------------------	----	-------	--

报告期内，公司主要境外客户的客户地址、报关单目的港、提单提货港三者之间地理匹配关系合理，符合商业逻辑与物流经济性原则，不存在重大异常。

经核查，公司的境外销售物流流转清晰，物流运输记录与销售收入匹配，相关财务记录真实可靠。

2. 量化说明报告期各期回函不符金额的主要原因，逐一客户列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据

(1) 量化说明报告期各期回函不符金额的主要原因

通过对报告期各期回函不符事项的系统梳理与归类，回函不符原因主要可归纳为入账时间差异、统计口径差异、价格调整差异及其他差异四类。各类差异的具体表现及量化金额如下表所示：

单位：万元、万欧元、万美元

差异原因	具体表现	币种	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
入账时间差异	公司依据签收单/实际领用情况确认收入，客户依据发票入账，入账确认时点不一致	CNY	-603.14	-789.09	-304.27	-111.86
		EUR	-0.03			
统计口径差异	含税/不含税金额统计口径不一致	CNY	223.66	655.91		
价格调整差异	产品价格后续调整产生差异	USD	-0.78	-0.34		
其他差异	税额尾差、运费处理差异、客户按照回款金额回函等	USD	0.39	-29.07		
		EUR	-	-	-36.94	-11.98
		CNY	2.26	0.81		

(2) 逐一客户列示说明回函不符的对象、差异金额及原因、调节确认依据

1) 2025 年 1-6 月

单位：万元、万欧元、万美元

客户	差异原因	不符项目	币种	发函金额	回函金额	差异金额	调节确认依据
BorgWarner PDS (USA) INC.	价格调整差异	销售额	USD	482.28	481.50	-0.78	已核查价格调整合同条款，并执行审计调整，调整后金额可确认
BorgWarner Hungary KFT.	入账时间差异	销售额	EUR	276.26	276.23	-0.03	核对发货单、报关单、领用单及银行回款凭证，发函金额真实，差异为时间

							性差异，可确认
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	其他差异	销售额	USD	67.53	67.91	0.39	差异系客户按其付款流水回函所致，回款与公司账面记账 10 美元尾差；经核对银行流水，公司账面记录准确，且已核查发货签收单凭证，收入可确认
博格华纳传动系统（江苏）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	3,986.83	3,980.82	-6.01	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于入账时间差异，收入可确认
博格华纳联合传动系统有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	2,824.11	2,755.65	-68.46	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于入账时间差异，收入可确认
博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	1,952.51	1,924.65	-27.86	核对 2025 年 1-6 月对账单及实际领用记录，符合收入确认条件，收入可确认
蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	统计口径差异	销售额	CNY	1,143.05	1,307.58	164.53	回函金额为含税价，经价税分离计算与发函不含税金额一致
蜂巢传动科技（重庆）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	1,250.77	1,243.04	-7.73	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于入账时间差异，经审计调整后，收入可确认
博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	488.78	357.82	-130.95	核对 2025 年 1-6 月对账单及实际领用记录，符合收入确认条件，收入可确认
南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	1,125.10	924.94	-200.16	核对 2025 年 1-6 月签收单及对账记录，符合收入确认条件，收入可确认
法因图尔汽车零部件（天津）有限公司	入账时间差异、统计口径差异	销售额	CNY	621.78	513.97	-107.82	经价税分离计算与发函不含税金额一致；核对签收记录，收入确认时点准确，差异可确认
成都华川电装有限责任公司	入账时间差异	销售额	CNY	339.77	346.41	6.63	取得收入明细，检查明细签收单，符合收入确认条件差异金额可确认
蜂巢传动系统（江苏）有限公司	其他差异	销售额	CNY	196.40	198.66	2.26	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于客户多确认数量所致，收入可确认
天津天海同步科技有限公司	/	销售额	CNY	281.14	281.14	-	收入金额相符可确认，应收账款回函差异较小不予调整
	其他差异	应收账款	CNY	124.47	124.51	0.04	
博格华纳汽车	/	销售额	CNY	249.98	249.98	-	收入金额相符可确认，应

零部件（北京）有限公司	统计口径差异	应收账款	CNY	85.33	83.65	-1.68	收账款差异系客户按不含税金额暂估入账所致，差异不予调整
采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	99.48	97.83	-1.65	检查实际领用记录及对账邮件，符合收入确认条件，收入可确认

2) 2024 年度

单位：万元、万欧元、万美元

客户	差异原因	不符项目	币种	发函金额	回函金额	差异金额	调节确认依据
BorgWarner PDS (USA) INC.	价格调整差异	销售额	USD	915.30	914.96	-0.34	已核查价格调整合同条款，并执行审计调整，调整后金额可确认
BorgWarner PDS (Thailand) Limited	其他差异	销售额	USD	85.23	56.16	-29.07	差异系客户按其付款流水回函所致，回款与公司账面记账 10 美元尾差；经核对银行流水，公司账面记录准确，且已核查出库单和签收单，收入可确认
博格华纳联合传动系统有限公司	/	销售额	CNY	9,690.82	9,690.82	-	收入金额相符可确认，差异系公司对质量索赔未入账，已检查质量索赔协议并执行审计调整，调整后确认
	其他差异	应收账款	CNY	3,935.56	3,933.22	-2.34	
博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	/	销售额	CNY	5,269.01	5,269.01	-	收入金额相符可确认，差异发票税额尾差（0.07 元），金额微小，不予调整
	其他差异	应收账款	CNY	2,373.59	2,373.59	-	
南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	3,317.24	3,042.98	-274.26	核对客户签收单及对账记录，符合收入确认条件，差异可确认
博格华纳传动系统（江苏）有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	11,387.32	10,876.91	-510.41	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于入账时间差异，收入可确认
蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	统计口径差异、入账时间差异	销售额	CNY	3,341.24	3,613.60	272.36	回函为含税金额，经价税分离计算后与发函不含税金额一致；核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异为统计口径差异和入账时间差异，收入可确认
法因图尔汽车零部件（天津）有限公司	统计口径差异、入账时间差异	销售额	CNY	1,651.82	2,050.93	399.10	回函为含税金额，经价税分离计算后与发函不含税金额一致；核对客户签收单及对账记录，符合收入确认条件，收入可确认
博格华纳汽车零部件（北	其他差异	销售额	CNY	1,278.31	1,279.12	0.81	差异系双方入账税率适用不同所致，不予调整

京)有限公司							
博格华纳汽车零部件(武汉)有限公司	/	销售额	CNY	1,816.72	1,816.72	-	收入金额相符可确认, 相关交易已在2025年1月发生销售退回并开具红字发票, 检查退回事宜及凭证, 差异已在期后处理
	其他差异	应收账款	CNY	1,276.12	1,271.58	-4.54	
天津天海同步科技有限公司	/	销售额	CNY	414.84	414.84	-	收入金额相符可确认, 应收账款回函差异较小不予调整
	其他差异	应收账款	CNY	151.89	151.93	0.04	
博格华纳动力驱动系统(天津)有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	331.32	311.35	-19.97	核对寄售领用清单及期后结算开票记录, 差异源于入账时间差异, 收入可确认
蜂巢传动系统(江苏)有限公司	/	销售额	CNY	246.38	246.38	-	收入金额相符可确认, 应收账款差异系客户按不含税金额暂估入账所致, 差异不予调整
	统计口径差异	应收账款	CNY	58.61	57.59	-1.03	

3) 2023 年度

单位: 万元、万欧元、万美元

客户	差异原因	不符项目	币种	发函金额	回函金额	差异金额	调节确认依据
BorgWarner PDS (USA) INC.	/	/	USD	996.89	996.89	-	三年一期合并发函, 差异源于2024年1-6月合同价格调整, 2023年度回函相符, 收入可确认
ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	其他差异	销售额	EUR	36.94	-	-36.94	差异系客户按其付款流水回函所致; 经核对银行流水, 公司账面记录准确, 且已核查出库单和签收单, 收入可确认
博格华纳联合传动系统有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	17,451.58	17,440.92	-10.66	检查实际领用记录及对账邮件, 符合收入确认条件, 收入可确认
博格华纳汽车零部件(天津)有限公司	/	/	CNY	4,721.15	4,721.15	-	三年一期合并发函, 差异源于2024年6月末应收账款发票税额的尾差0.10元, 2023年度回函相符, 收入金额可确认
南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	/	/	CNY	3,232.33	3,232.33	-	三年一期合并发函, 差异源于2024年1-6月收入确认的时间性差异, 2023年度回函相符, 收入金额可确认
博格华纳传动系统(江苏)有限公司	入账时间差异	销售额	CNY	10,417.54	10,167.59	-249.95	核对寄售领用清单及期后结算开票记录, 差异源于入账时间差异, 收入可确认

蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	3,749.26	3,693.62	-55.64	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于入账时间差异，收入可确认
法因图尔汽车部件（天津）有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	1,008.68	1,022.10	13.42	核对客户签收单及对账记录，符合收入确认条件，收入可确认
蜂巢传动科技（重庆）有限公司	/	销售 额	CNY	890.29	890.29	-	收入金额相符可确认，差异系客户对质量索赔未入账，已检查质量索赔协议，差异不予调整
	其他差异	应收 账款	CNY	346.53	353.72	7.19	
博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	70.41	66.39	-4.02	检查实际领用记录及对账邮件，符合收入确认条件，收入可确认
常州东风农机集团有限公司	/	/	CNY	56.25	56.25	-	三年一期合并发函，差异源于2024年6月末应收账款差异34.07元，2023年度回函相符，收入金额可确认
天津天海同步科技有限公司	/	销售 额	CNY	198.79	198.79	-	三年一期合并发函，差异源于2024年6月末应收账款差异400.00元，2023年度回函相符，收入金额可确认
蜂巢传动系统（江苏）有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	41.30	43.89	2.58	核对寄售领用清单及期后结算开票记录，差异源于客户多确认数量所致，收入可确认

4) 2022 年度

单位：万元、万欧元、万美元

客户	差异原因	不符项目	币种	发函金额	回函金额	差异金额	调节确认依据
BorgWarner PDS (USA) INC.	/	/	USD	966.34	966.34	-	三年一期合并发函，差异源于2024年1-6 合同价格调整，2022 年度回函相符，收入金额可确认
ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	/	/	EUR	11.98	-	-11.98	差异系客户按其付款流水回函所致；经核对银行流水，公司账面记录准确，且已核查出库单和签收单，收入可确认
博格华纳联合传动系统有限公司	/	销售 额	CNY	17,872.54	17,872.54	-	收入金额相符可确认，应收账款回函差异为客户未确认的其他费用，差异不予调整
	其他差异	应收 账款	CNY	7,070.21	7,071.46	1.25	
博格华纳汽车零部件（天	/	销售 额	CNY	3,839.01	3,839.01	-	三年一期合并发函，差异源于2024年6月末应收账

津)有限公司							款发票税额的尾差 0.10 元, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认
南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	/	销售 额	CNY	2,795.37	2,795.37	-	三年一期合并发函, 差异源于 2024 年 1-6 月收入确认的时间性差异, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认
博格华纳传动系统(江苏)有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	2,781.27	2,711.44	-69.83	核对寄售领用清单及期后结算开票记录, 差异源于入账时间差异, 收入可确认
蜂巢智行传动系统(江苏)有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	1,553.06	1,524.45	-28.61	核对寄售领用清单及期后结算开票记录, 差异源于入账时间差异, 收入可确认
法因图尔汽车零部件(天津)有限公司	入账时间差异	销售 额	CNY	553.12	539.71	-13.42	核对客户签收单及对账记录, 符合收入确认条件, 差异可确认
蜂巢传动科技(重庆)有限公司	/	/	CNY	390.46	390.46	-	三年一期合并发函, 差异源于 2023 年客户对质量赔偿未入账, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认
博格华纳汽车零部件(武汉)有限公司	/	销售 额	CNY	99.41	99.41	-	三年一期合并发函, 差异源于 2023 年度收入确认的时间性差异, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认
常州东风农机集团有限公司	/	销售 额	CNY	84.82	84.82	-	三年一期合并发函, 差异源于 2024 年 6 月末应收账款差异 34.07 元, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认
天津天海同步科技有限公司	/	销售 额	CNY	65.28	65.28	-	三年一期合并发函, 差异源于 2024 年 6 月末应收账款差异 400.00 元, 2022 年度回函相符, 收入金额可确认

3. 区分博格华纳等主要客户下属的具体合作主体(下同), 分别说明报告期各期执行的函证、走访(区分实地走访和视频走访)、细节测试等收入核查程序、具体执行范围及核查情况

(1) 函证程序

1) 函证抽样

在执行函证程序时, 项目组将报告期各期主要客户作为关键样本选取, 将剩余样本, 根据重要性水平、参考评估的风险和其他可参考的应对措施计算确认抽取对应的最低样本量。

2) 函证控制

发函前，通过企查查、百度地图等公开渠道核实函证地址有效性、对发函联系人的身份进行确认；发函过程中，独立控制函证打印、封装及邮寄环节，并完整记录快递单号；收到回函后，逐一核对回函地址与发函地址、被函证单位工商地址的一致性，确保函证路径真实有效。对收到的回函比对发函扫描件，确认收到的函证是否为项目组独立发函寄出的函证原件。

3) 函证回函

对于回函相符的函证，回函金额与账面记录一致，金额可确认；对于不符调节后可确认的函证，回函金额与账面存在差异（如时间性差异或暂估差异），但通过核对签收单、实际领用情况等原始凭证，调节差异后确认收入；对于未回函的客户，执行替代程序，包括检查出库单、物流记录、签收单、银行收款凭证等，以验证收入真实性。

4) 核查情况

单位：家、万元

项 目	公式	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函数量	A	23	23	30	30
发函金额	B	23,248.69	59,028.23	62,611.40	45,674.75
营业收入	C	23,493.33	59,709.86	63,237.05	46,482.12
发函比例	D=B/C	98.96%	98.86%	99.01%	98.26%
回函数量	E	21	21	25	25
回函相符金额	F	1,903.12	11,490.78	10,405.66	6,300.41
回函不符调节后可确认金额	G	20,622.25	45,829.92	49,262.37	36,563.67
回函可确认金额占发函比例	H=（F+G）/B	96.89%	97.11%	95.30%	93.85%
回函确认比例	I=（F+G）/C	95.88%	96.00%	94.36%	92.22%
未回函金额	J	723.32	1,707.53	2,943.37	2,810.67
未回函实施替代测试金额	K	723.32	1,707.53	2,943.37	2,810.67
未回函替代测试金额占营业收入比例	L=K/C	3.08%	2.86%	4.65%	6.05%

(2) 走访程序

1) 样本选取

确定前十大客户样本作为关键样本纳入走访范围，针对剩余样本，根据重要性

水平、参考评估的风险和其他可参考的应对措施计算确认抽取对应的最低样本量。

2) 走访控制

对于实地走访，项目组通过查看客户营业执照、获取客户接待人员名片、身份证复印件或员工工牌、查看生产经营场所等措施，确认访谈对象身份及与相应客户单位的关系，以验证访谈人员的真实性。对于视频走访，访谈前选定访谈对象为客户业务经办人员；访谈问答期间全程录像，并要求受访人展示受访人工牌或身份证明等信息进行确认；访谈结束要求被访谈对象再次确认相关访谈内容，并对访谈记录签字或盖章确认。

3) 核查情况

单位：家、万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
走访客户数量	11	12	12	12
其中：实地走访客户数量	9	10	12	12
视频访谈客户数量	2	2	-	-
走访客户确认收入金额	16,846.80	46,759.53	56,754.39	41,361.57
其中：实地走访确认收入金额	13,477.20	41,303.04	56,754.39	41,361.57
视频访谈确认收入金额	3,369.60	5,456.49	-	-
营业收入	23,493.33	59,709.86	63,237.05	46,482.12
走访比例	71.71%	78.31%	89.75%	88.98%

(3) 细节测试

1) 样本选取

项目组将大额交易、前十大客户交易以及异常交易作为关键样本实行全覆盖测试，针对剩余样本，根据重要性水平、参考评估的风险和其他可参考的应对措施计算确认抽取对应的最低样本量，确保样本选择的合理性和代表性。

2) 核查程序

对每一笔测试样本执行全凭证链检查。对于境内销售：核对销售订单→出库单→物流运输单→客户签收记录→实际领用情况→销售发票→银行回款，对于境外销售增加报关单、提单及外汇收款凭证核对，核实收入确认的准确性。

3) 核查情况

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

核查金额	23,001.48	53,957.03	53,900.06	37,763.25
其中：境外	6,632.31	12,057.50	11,262.24	7,295.46
境内	16,369.17	41,899.53	42,637.82	30,467.79
核查比例	97.91%	90.37%	85.23%	81.24%
其中：境外	99.50%	93.44%	90.70%	75.10%
境内	97.27%	89.52%	83.90%	82.87%

(4) 区分博格华纳等主要客户下属的具体合作主体的函证、走访及细节测试执行情况

报告期各期，博格华纳等主要客户下属的具体合作主体的函证、走访及细节测试执行情况如下：

1) 2025 年 1-6 月核查情况

单位：万元

客户名称	具体合作主体名称	收入金额	函证程序		访谈程序		细节测试	
			是否回函	回函结果	是否访谈	访谈形式	核查金额	核查比例
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	2,824.11	是	不符，调节后可确认	是	实地	2,823.43	99.99%
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	3,986.83	是	不符，调节后可确认	是	实地	3,986.83	100.00%
	BorgWarner PDS (USA) INC.	3,458.69	是	不符，调节后可确认	否	/	3,458.69	100.00%
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	1,952.51	是	不符，调节后可确认	是	实地	1,924.65	98.57%
	BorgWarner Hungary KFT	2,126.56	是	不符，调节后可确认	是	视频	2,126.30	99.99%
	BorgWarner Thermal Systems INC	564.41	否	执行替代测试后可确认	否	/	562.28	99.62%
	博格华纳汽车零部件（北京）有限公司	249.98	是	不符，调节后可确认	否	/	249.98	100.00%
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	488.78	是	不符，调节后可确认	是	实地	478.14	97.82%
	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	485.04	是	不符，调节后可确认	否	/	485.04	100.00%
	博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	130.42	是	相符，可确认	否	/	126.18	96.75%
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	99.48	是	不符，调节后可确认	否	/	64.92	65.26%
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	961.39	是	相符，可确认	是	实地	961.39	100.00%
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	621.78	是	不符，调节后可确认	是	实地	599.06	96.34%
泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术	1,125.10	是	不符，调节	是	实地	1,125.10	100.00%

	股份有限公司			后可确认				
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	1,143.05	是	不符，调节后可确认	是	实地	1,141.22	99.84%
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	1,243.04	是	不符，调节后可确认	是	视频	1,243.04	100.00%
	蜂巢传动系统（江苏）有限公司	196.4	是	不符，调节后可确认	否	/	196.4	100.00%

2) 2024 年度核查情况

单位：万元

客户名称	具体合作主体名称	收入金额	函证程序		访谈程序		细节测试	
			是否回函	回函结果	是否访谈	访谈形式	核查金额	核查比例
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	9,690.82	是	不符，调节后可确认	是	实地	8,900.23	91.84%
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	11,387.32	是	不符，调节后可确认	是	实地	11,387.32	100.00%
	Borgwarner PDS (USA) INC.	6,499.20	是	不符，调节后可确认	否	/	5,929.99	91.24%
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	5,269.01	是	不符，调节后可确认	是	实地	5,269.01	100.00%
	BorgWarner Hungary KFT	3,804.67	是	相符，可确认	是	视频	3,720.56	97.79%
	BorgWarner Thermal Systems INC	1,188.19	否	执行替代测试后可确认	否	/	1,188.19	100.00%
	博格华纳汽车零部件（北京）有限公司	1,278.31	是	不符，调节后可确认	否	/	469.57	36.73%
	Borgwarner Transmission Products LLC	519.34	否	执行替代测试后可确认	否	/	398.57	76.75%
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	1,816.72	是	不符，调节后可确认	是	实地	1,730.66	95.26%
	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	605.65	是	不符，调节后可确认	否	/	605.65	100.00%
	博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	311.35	是	不符，调节后可确认	否	/	-	-
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	1,018.09	是	相符可确认	是	实地	986.29	96.88%
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	2,572.22	是	相符可确认	是	实地	2,572.22	100.00%
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	1,651.82	是	不符调节后可确认	是	视频	1,639.47	99.25%
泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	3,317.24	是	不符调节后可确认	是	实地	3,317.24	100.00%
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	3,341.24	是	不符调节后可确认	是	实地	3,341.24	100.00%
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	1,890.85	是	相符可确认	是	实地	929.35	49.15%

	蜂巢传动系统（江苏）有限公司	246.38	是	不符，调节后可确认	否	/	-	-
--	----------------	--------	---	-----------	---	---	---	---

3) 2023 年度核查情况

单位：万元

客户名称	具体合作主体名称	收入金额	函证程序		访谈程序		细节测试	
			是否回函	回函结果	是否访谈	访谈形式	核查金额	核查比例
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	17,451.58	是	不符，调节后可确认	是	实地	17,431.93	99.89%
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	10,417.54	是	不符，调节后可确认	是	实地	8,817.85	84.64%
	BorgWarner PDS (USA) INC	7,144.72	是	不符，调节后可确认	是	实地	6,634.64	92.86%
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	4,721.15	是	不符，调节后可确认	是	实地	4,721.15	100.00%
	BorgWarner Hungary KFT	2,776.96	是	相符，可确认	是	实地	2,316.64	83.42%
	BorgWarner Thermal Systems INC	1,295.22	否	执行替代测试后可确认	否	/	1,187.36	91.67%
	博格华纳汽车零部件（北京）有限公司	709.92	否	执行替代测试后可确认	否	/	-	-
	BorgWarner Transmission Products LLC	843.56	否	执行替代测试后可确认	否	/	843.56	100.00%
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	70.41	是	不符，调节后可确认	否	/	-	-
采埃孚	博格华纳动力驱动系统（天津）有限公司	194.00	是	相符，可确认	否	/	-	-
	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	1,848.69	是	相符，可确认	是	实地	1,848.69	100.00%
	ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	280.06	是	不符，调节后可确认	否	/	280.06	100.00%
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	3,056.28	是	相符，可确认	是	实地	3,056.28	100.00%
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	1,008.68	是	不符，调节后可确认	是	实地	317.25	31.45%
泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	3,232.33	是	不符，调节后可确认	是	实地	2,846.65	88.07%
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	3,749.26	是	不符，调节后可确认	是	实地	3,288.49	87.71%
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	890.29	是	不符，调节后可确认	否	/	-	-
	蜂巢传动科技邳州有限公司	451.89	是	相符，可确认	否	/	-	-
	蜂巢传动系统（江苏）有限公司	41.30	是	不符，调节后可确认	否	/	-	-

4) 2022 年度核查情况

单位：万元

客户名称	具体合作主体名称	收入 金额	函证程序		访谈程序		细节测试	
			是否 回函	回函结果	是否 访谈	访谈 形式	核查 金额	核查 比例
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	17,872.54	是	不符，调节后可确认	是	实地	17,872.54	100.00%
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	2,781.27	是	不符，调节后可确认	是	实地	2,603.16	93.60%
	Borgwarner PDS (USA) INC	6,443.18	是	不符，调节后可确认	是	实地	4,849.04	75.26%
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	3,839.01	是	不符，调节后可确认	是	实地	3,742.61	97.49%
	BorgWarner Hungary KFT	802.77	是	相符，可确认	是	实地	435.87	54.30%
	BorgWarner Thermal Systems INC	1,168.75	否	执行替代测试后可确认	否	/	986.92	84.44%
	博格华纳汽车零部件（北京）有限公司	383.17	否	执行替代测试后可确认	否	/	-	
	Borgwarner Transmission Products LLC	1,156.43	否	执行替代测试后可确认	否	/	937.48	81.07%
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	99.41	是	不符，调节后可确认	否	/	-	
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	695.69	是	相符，可确认	是	实地	267.1	38.39%
	ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	86.15	是	不符，调节后可确认	否	/	86.15	100.00%
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	2,773.32	是	相符，可确认	是	实地	1,601.33	57.74%
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	553.12	是	不符，调节后可确认	是	实地	60.8	10.99%
泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	2,795.37	是	不符，调节后可确认	是	实地	2,215.54	79.26%
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	1,553.06	是	不符，调节后可确认	是	实地	1,040.52	67.00%
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	390.46	是	不符，调节后可确认	否	/	-	

综上所述，项目组通过函证、走访、细节测试等综合核查程序，对博格华纳等主要客户下属具体合作主体的收入真实性、准确性、完整性进行了核查。各项程序执行范围充分、比例适当、控制有效，报告期各期营业收入真实可靠。

4. 说明 2024 年度、2025 年 1-6 月实地走访金额较以前年度下降的原因，往年实地走访而当期未实地走访的具体客户情况。列示报告期各期对主要客户访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象的所在单位及对象身份、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性

1) 说明 2024 年度、2025 年 1-6 月实地走访金额较以前年度下降的原因，往年实地走访而当期未实地走访的具体客户情况

报告期内，客户走访的具体情况如下：

单位：家、万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
走访客户数量	11	12	12	12
其中：实地走访客户数量	9	10	12	12
视频访谈客户数量	2	2	-	-
走访客户确认收入金额	16,846.80	46,759.53	56,754.39	41,361.57
其中：实地走访确认收入金额	13,477.20	41,303.04	56,754.39	41,361.57
视频访谈确认收入金额	3,369.60	5,456.49	-	-
营业收入	23,493.33	59,709.86	63,237.05	46,482.12
走访比例	71.71%	78.31%	89.75%	88.98%
其中：实地走访客户比例	57.37%	69.17%	89.75%	88.98%

2024 年度及 2025 年 1-6 月我们实地走访覆盖的营业收入金额及比例有所下降，主要原因为：

① 个别重要客户因内部管理原因不接受访谈

针对重要境外客户 BorgWarner PDS (USA) INC.，我们在 2024 年 8 月已完成实地访谈，对其合作模式及主要内容均已确认。近期因该客户的内部管理要求，不接受外部访谈。基于此客观情况，我们通过执行发函询证、细节测试等经评估为充分、适当的替代程序，以获取关于交易真实性的可靠审计证据。

② 基于重要性原则调整走访范围

A. 对于交易重要性下降的客户，其交易金额显著下降或已无交易，对财务报表的重要性水平降低。基于重要性与风险导向原则，经审慎评估后未将其纳入当期实地走访范围；B. 对于部分的客户，如天津天海同步科技有限公司，2022 年度至 2023 年度因与公司存在既采又销的业务，因此执行实地走访；2024 年至 2025 年 1-6 月，公司仅对其有销售业务，基于重要性原则，故未执行走访程序。

③ 优化核查方式

对于少部分合作稳定、未发生重大变化的客户（如 BorgWarner Hungary Kft. 及 2024 年度的法因图尔），我们采用了视频访谈方式。在确保有效沟通、核实交易的同时，合理节约了核查成本。

2) 往年实地走访而当期未实地走访的具体客户情况

往年接受实地走访，但在 2024 年度及 2025 年 1-6 月未进行实地走访的具体客户情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	以往年度 访谈情况	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		未进行实地走访的原因
				金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
BorgWarner PDS (USA) INC	未访谈	未访谈	实地访谈	3,458 .69	14.7 2%	6,499.2 0	10.88 %	7,144. 72	11.3 0%	6,443. 18	13.86%	原因：因其内部管理原因不接受访谈 替代程序：执行函证程序，确认应收账款余额及交易额；执行细节测试，核查出库单、物流运输单、报关单、领用单、回款凭证等
BorgWarner Hungary Kft.	视频访谈	视频访谈	实地访谈	2,126 .56	9.05 %	3,804.6 7	6.37%	2,776. 96	4.39 %	802.77	1.73%	原因：境外客户，合作稳定，未发生重大变化，为优化核查成本采用视频访谈 替代程序：执行函证程序，确认应收账款余额及交易额；执行细节测试，核查出库单、物流运输单、报关单、领用单、回款凭证等
天津天海同步 科技有限公司	未访谈	未访谈	实地访谈	281.1 4	1.20 %	414.84	0.69%	198.79	0.31 %	65.28	0.14%	原因：基于重要性原则未纳入走访 替代程序：执行函证程序，确认应收账款余额及交易额；执行细节测试，核查出库单、物流运输单、签收单、发票、回款凭证等
法因图尔汽车 部件（天津） 有限公司	实地访谈	视频访谈	实地访谈	621.7 8	2.65 %	1,651.8 2	2.77%	1,008. 68	1.60 %	553.12	1.19%	原因：2024 年度采用视频访谈，并于 2025 年 8 月进行实地访谈确认 替代程序：2024 年度执行视频访谈；2025 年补充实地访谈对 2024 年情况进行确认
采埃孚福田自 动变速箱（嘉 兴）有限公司	未访谈	实地访谈	实地访谈	99.48	0.42 %	1,018.0 9	1.71%	1,848. 69	2.92 %	695.69	1.50%	原因：2025 年 1-6 月销售额大幅下降，基于重要性原则未纳入走访 替代程序：执行函证程序，确认应收账款余额及交易额；执行细节测试，核查实际领用记录、对账邮件、发票、回款凭证等
安徽省绩溪鹤 鹏铸造有限公 司	未访谈	未访谈	实地访谈	-	-	29.62	0.05%	164.19	0.26 %	20.86	0.04%	原因：2024 年度及 2025 年 1-6 月交易金额极小或无交易，基于重要性原则未纳入走访 替代程序：核查财务记录，确认 2024 年度及 2025 年 1-6 月无交易发生
安徽省绩溪县 三鑫物资回收 有限公司	未访谈	未访谈	实地访谈	-	-	-	-	54.80	0.09 %	20.54	0.04%	原因：2024 年度及 2025 年 1-6 月均无交易，基于重要性原则未纳入走访 替代程序：核查财务记录，确认 2024 年度及 2025 年 1-6 月无交易发生

2024 年度及 2025 年 1-6 月实地走访比例的下降具有合理原因，对于因客观原因无法访谈或基于重要性原则未访谈的客户，项目组均已设计并执行了有效的替代审计程序（包括但不限于函证、细节测试等），相关交易真实有效。

3) 列示报告期各期对主要客户访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象的所在单位及对象身份、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性

① 列示报告期各期对主要客户访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象的所在单位及对象身份

A. 2025 年 1-6 月

客户名称	具体合作主体	销售额 (万元)	占当期 营业收入 比例	选取依 据	访谈 形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象	访谈对象是否为受访 客户员工
博格华纳	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	3,986.83	16.97%	交易额 重大	实地 走访	2025/9/11	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路 15 号	采购员	否
	博格华纳联合传动系统有限公司	2,824.11	12.02%	交易额 重大	实地 走访	2025/9/11	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路 15 号	采购员	是
	BorgWarner Hungary KFT	2,126.56	9.05%	交易额 重大	视频 访谈	2025/9/9	视频访谈，不适用	采购员	是
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	1,952.51	8.31%	交易额 重大	实地 走访	2025/7/9	天津自贸试验区（空港经济区）东九道 36 号	采购员	是
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	488.78	2.08%	交易额 重大	实地 走访	2025/8/25	武汉蔡甸经济开发区花园湾一街 51 号	采购员	是
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	1,143.05	4.87%	交易额 重大	实地 走访	2025/7/9	泰州市高港区通江东路 666-8 号	采购员	是
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	1,243.04	5.29%	交易额 重大	视频 访谈	2025/9/17	视频访谈，不适用	采购员	是
泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术	1,125.10	4.79%	交易额	实地	2025/7/23	南京市江宁区秣陵街	采购工程师	是

	股份有限公司			重大	走访		道将军大道 159 号		
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	961.39	4.09%	交易额重大	实地走访	2025/7/23	常州市新北区创业路 16 号-7-A	供应商主管	是
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	621.78	2.65%	交易额重大	实地走访	2025/8/26	天津市空港经济区经四路 216 号	采购员	是

注：博格华纳传动系统（江苏）有限公司系博格华纳联合传动系统有限公司的全资子公司，其采购业务由母公司统一管理，故本次通过一次访谈对两家主体业务一并确认，下同

B. 2024 年度

客户名称	具体合作主体	销售额（万元）	占当期营业收入比例	选取依据	访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象	访谈对象是否为受访客户员工
博格华纳	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	11,387.32	19.07%	交易额重大	实地走访	2025/9/11	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路 15 号	采购员	否
	博格华纳联合传动系统有限公司	9,690.82	16.23%	交易额重大	实地走访	2025/9/11	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路 15 号	采购员	是
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	5,269.01	8.82%	交易额重大	实地走访	2025/7/9	天津自贸试验区（空港经济区）东九道 36 号	采购员	是
	BorgWarner Hungary KFT	3,804.67	6.37%	交易额重大	视频访谈	2025/3/5	视频访谈，不适用	Commodity Buyer	是
	博格华纳汽车零部件（武汉）有限公司	1,816.72	3.04%	交易额重大	实地走访	2025/3/3	武汉蔡甸经济开发区花园湾一街 51 号	采购	是
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	3,341.24	5.60%	交易额重大	实地走访	2025/2/25	泰州市高港区通江东路 666-8 号	采购员	是
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	1,890.85	3.17%	交易额重大	实地走访	2025/3/5	重庆市永川区凤龙大道 600 号	采购	是

泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	3,317.24	5.56%	交易额重大	实地走访	2025/2/24	南京市江宁区秣陵街道将军大道159号	采购工程师	是
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	2,572.22	4.31%	交易额重大	实地走访	2025/2/26	常州市新北区创业路16号-7-A	供应商主管	是
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	1,651.82	2.77%	交易额重大	视频访谈	2025/2/27	视频访谈，不适用	采购员	是
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	1,018.09	1.71%	交易额重大	实地走访	2025/2/26	浙江省嘉兴市经济技术开发区桐乡大道2929号-2	采购部经理	是

C. 2023 年度

客户名称	具体合作主体	销售额（万元）	占当期营业收入比例	选取依据	访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象	访谈对象是否为受访客户员工
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	17,451.58	27.60%	交易额重大	实地走访	2024/7/8	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路15号	采购员	是
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	10,417.54	16.47%	交易额重大	实地走访	2024/7/9	太仓市青岛东路68号	采购业务经理	是
	BorgWarner PDS (USA) INC	7,144.72	11.30%	交易额重大	实地走访	2024/8/28	15545 Wells Highway Seneca, SC USA 29678	采购员	是
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	4,721.15	7.47%	交易额重大	实地走访	2024/9/13	天津自贸试验区（空港经济区）东九道36号	采购工程师	是
	BorgWarner Hungary KFT	2,776.96	4.39%	交易额重大	实地走访	2024/7/23	BorgWarner Hungary Kft. H-2840 Oroszlány, Hungary BorgWarner utca 1.	采购部经理	是
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	3,749.26	5.93%	交易额重大	实地走访	2024/7/10	泰州市高港区通江东路666-8号	采购员	是

泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	3,232.33	5.11%	交易额重大	实地走访	2024/9/3	南京市江宁区秣陵街道将军大道159号	采购工程师	是
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	3,056.28	4.83%	交易额重大	实地走访	2024/9/4	常州市新北区创业路16号-7-A	供应商质量开发主管	是
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	1,848.69	2.92%	交易额重大	实地走访	2024/7/8	浙江省嘉兴市经济技术开发区桐乡大道2929号-2	采购部经理	是
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	1,008.68	1.60%	交易额重大	实地走访	2024/9/13	天津市空港经济区经四路216号	采购员	是

D. 2022 年度

客户名称	具体合作主体	销售额（万元）	占当期营业收入比例	选取依据	访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象	访谈对象是否为受访客户员工
博格华纳	博格华纳联合传动系统有限公司	17,872.54	38.45%	交易额重大	实地走访	2024/7/8	辽宁省大连市经济技术开发区福泉北路15号	采购员	是
	BorgWarner PDS (USA) INC.	6,443.18	13.86%	交易额重大	实地走访	2024/8/28	15545 Wells Highway Seneca, SC USA 29678	采购员	是
	博格华纳汽车零部件（天津）有限公司	3,839.01	8.26%	交易额重大	实地走访	2024/9/13	天津自贸试验区（空港经济区）东九道36号	采购工程师	是
	博格华纳传动系统（江苏）有限公司	2,781.27	5.98%	交易额重大	实地走访	2024/7/9	太仓市青岛东路68号	采购业务经理	是
	BorgWarner Hungary KFT	802.77	1.73%	交易额重大	实地走访	2024/7/23	BorgWarner Hungary Kft. H-2840 Oroszlány, Hungary BorgWarner utca 1.	采购部经理	是

泉峰汽车	南京泉峰汽车精密技术股份有限公司	2,795.37	6.01%	交易额重大	实地走访	2024/9/3	南京市江宁区秣陵街道将军大道 159 号	采购工程师	是
贺尔碧格	贺尔碧格传动技术（常州）有限公司	2,773.32	5.97%	交易额重大	实地走访	2024/9/4	常州市新北区创业路 16 号-7-A	供应商质量开发主管	是
蜂巢传动	蜂巢智行传动系统（江苏）有限公司	1,553.06	3.34%	交易额重大	实地走访	2024/7/10	泰州市高港区通江东路 666-8 号	采购员	是
采埃孚	采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司	695.69	1.50%	交易额重大	实地走访	2024/7/8	浙江省嘉兴市经济技术开发区桐乡大道 2929 号-2	采购部经理	是
法因图尔	法因图尔汽车部件（天津）有限公司	553.12	1.19%	交易额重大	实地走访	2024/9/13	天津市空港经济区经四路 216 号	采购员	是

② 访谈内容

我们对报告期各期重要客户进行了实地或视频访谈，访谈内容主要包括：

A. 基本情况访谈，包括被访谈人身份及职位、客户主营业务、经营情况等；

B. 业务合作情况访谈，包括与公司的合作历史、业务来源、采购的主要产品种类和金额、定价方式和波动情况、具体销售模式、签署合同方式、信用政策、是否存在既采又销情况、付款与交付方式、是否存在第三方或个人代收款/代付款、是否存在其他非经营性资金往来、合作中是否发生纠纷等；

C. 关联关系访谈，主要确认客户是否与公司以及公司的主要股东、董事、监事、高管等人员存在关联关系。

③ 获取的证据

A. 经客户确认的访谈记录；

B. 被访谈人员的身份证复印件、工牌或名片等身份证明文件；

C. 客户的营业执照，查阅国家企业信用信息公示系统信用报告；

D. 实地走访与被访谈人的现场合影文件，视频访谈取得录屏文件及视频截图。

④ 说明访谈对象选择的主要依据及合理性

我们根据重要性原则与风险导向原则选取访谈对象，将报告期各期交易金额累计占比约 70%的主要客户纳入访谈范围，重点覆盖前十大单体客户，从业务规模角度保证访谈的覆盖面和代表性；此外，在重要性原则基础上，重点关注各期新增大额客户、交易异常客户等客户群体。

报告期各期，受访客户对应的销售收入占营业收入的比例分别为 88.98%、89.75%、78.31%和 71.71%，访谈比例较高，综合考量了其在销售收入中的比重及其潜在风险特征，访谈对象选择合理。

5. 请保荐机构、申报会计师、发行人律师，按照《2 号指引》2-13 境外销售的相关要求，逐项说明核查情况并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1) 获取公司销售收入明细表，按照销售区域和销售规模统计公司报告期各期境外销售情况，了解公司主要境外销售区域；

2) 访谈公司外销业务负责人，了解公司境外销售业务开展情况，包括境外销售模式、主要销售区域、主要客户情况、相关订单获取方式、合同签订情况、定价原

则、主要信用政策、结算方式等；查阅销售相关资质、许可；

3) 访谈公司董事会秘书，确认报告期内是否存在被处罚或立案调查的情形；查阅公司营业外支出明细，核实是否存在缴纳罚款的情形；

4) 对主要境外客户进行现场访谈，通过访谈了解客户与公司交易背景和交易情况，公司的产品是否符合销售地的法律法规规定、行业监管要求等；检查主要境外客户与公司是否存在关联关系以及与公司及其关联方是否存在异常往来；对主要境外客户收入及应收账款余额进行函证；

5) 查阅公司银行流水，检查公司与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

6) 通过中国海关企业进出口信用信息公示平台等公开信息平台（<http://credit.customs.gov.cn/ccppwebserver/pages/ccpp/html/detail.html>）进行网络核查，核实公司进出口活动是否符合海关相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为；

7) 登录中国电子口岸客户端查询公司出口报关数据，并与境外销售收入账面金额进行分析比对；

8) 获取公司报告期内出口退税汇总申报表及出口退税明细账，测算并核查公司销售收入与出口退税的匹配性。查询公司适用的出口退税政策，了解公司出口退税等税收优惠的具体情况；

9) 查询中美贸易政策及其他进口国和地区有关进口政策、报告期内汇率变动情况等相关信息，分析进口国和地区有关进口政策汇率波动对公司的影响；

10) 获取公司、董事、监事、高级管理人员及重要人员流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况；

11) 查阅《企业公共信用信息报告（上市版）》；

12) 对境外销售收入进行细节测试，获取公司外销销售明细表等基础数据，获取并检查了公司与客户签署的定点信、出口报关单、签收单、领用单、销售回款等原始单据，以验证收入的真实性、准确性和完整性。

（2）核查情况

1) 境外业务发展背景。包括但不限于：境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等

① 境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划

公司长期专注于汽车传动及动力系统精密零部件生产制造领域，于 2010 年开始持续拓展境外业务，并凭借在研发创新、精益制造、快速响应等方面积累的优势，与境外主要客户建立了长期稳定的合作关系，产品远销美国、匈牙利、泰国、墨西哥等境外国家或地区。同时，公司坚持以市场趋势和客户需求为导向，持续提升对客户定制化、高性能需求的响应能力，积极拓展境外市场并取得显著成效。报告期内，公司境外销售收入为 9,714.23 万元、12,416.99 万元、12,904.89 万元和 6,665.53 万元，收入稳步提升。未来公司将在巩固境内市场的基础上，持续开拓境外业务，为业务发展注入新的增长动力。

② 相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类情况如下：

单位：万元、%

项 目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	16,375.45	71.07	45,685.05	77.97	49,527.14	79.95	35,442.81	78.49
境外	6,665.53	28.93	12,904.89	22.03	12,416.99	20.05	9,714.23	21.51
合 计	23,040.98	100.00	58,589.94	100.00	61,944.13	100.00	45,157.03	100.00

如上表所示，报告期内公司主营境外销售收入占主营业务收入比的比例分别为 21.51%、20.05%、22.03%和 28.93%，整体占比较低，公司产品主要应用于境内市场。经过多年的境外市场开拓，公司产品销往美国、匈牙利、墨西哥、泰国等国家和地区，并凭借丰富的产品类型、过硬的产品质量、稳定的供货能力和具有竞争力的价格，与主要境外客户建立了稳定合作关系。

2) 开展模式及合规性。包括但不限于：1. 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须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；2. 境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；3. 相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

① 发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司境外销售区域主要集中在美国、匈牙利、泰国、墨西哥等国家和地区，出口的产品为汽车传动及动力系统零部件，该等产品不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口的产品。公司已按我国出口的相关法律法规办理了对外贸易经营者备案登记表、中华人民共和国海关报关单位注册登记证书等必要资质、许可，可依法开展外销业务，具体情况如下：

序号	名称	证书编号	发证机关	持有人	发证日期	有效日期
1	海关报关单位注册登记证书	3414967027	中华人民共和国宣城海关	小小科技公司	2015. 11. 18	长期
2	对外贸易经营者备案登记表	01441297	对外贸易经营者备案登记机关（安徽宣城）	小小科技公司	2015. 11. 18	长期

报告期内，公司向境外出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区海关禁止入境的情况。

公司开展的境外销售业务仅系向境外客户出口产品，未在境外设立生产或销售主体，不涉及在境外生产经营行为。根据公司的说明和承诺以及对公司主要境外客户的访谈，公司在相关国家和地区开展销售业务不存在需要依法取得从事相关业务所必需的资质、许可的情况。

根据公司的企业信用报告、公司财务账面信息以及公司出具的说明及承诺，并经检索中国海关企业进出口信用信息公示平台等政府部门官方网站，公司在报告期内不存在因行政处罚原因而产生的需要向境外地区支付的款项，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

② 境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等

报告期内，公司境外业务主要采用寄售模式，境外销售均为直销，未采用贸易商、经销模式，与境内销售模式一致，公司作为生产商，经营模式具有商业合理性。

公司境外销售模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势如下：

A. 获取订单方式：当客户发布新项目需求或公司知晓客户存在新项目需求时，公司结合自身的技术及生产实力并综合考虑产品成本、制造工艺及生产批量等因素后进行报价，客户充分评估报价、产品质量控制、技术开发能力及产品供货能力后，选择公司成为其供应商并下发项目定点。在定点项目正式量产后，客户会通过邮件下达订单或预测，公司根据客户的订单或预测进行排产备货。

B. 定价原则及利润空间：报告期内，公司与主要客户交易均采用一致的销售定价方式，主要采取成本加利润的方法来确定，即根据原材料价格、产品加工工艺、能源动力费、折旧摊销费及直接人工费等估算产品成本，境外业务还考虑汇率因素的影响，在此基础上加上合理利润与客户议定产品价格。

C. 信用政策：公司境外销售主要以电汇的方式进行结算，信用期限一般为 60 天。

D. 变化趋势：报告期内，公司境外销售收入分别为 9,714.23 万元、12,416.99 万元、12,904.89 万元和 6,665.53 万元，境外销售金额占主营业务收入比例分别为 21.51%、20.05%、22.03%和 28.93%，总体呈上升态势。公司与博格华纳等主要境外客户已建立长期稳定的合作关系，公司在维护老客户的基础上，不断进行产品技术创新，持续开拓境外新客户市场，预计公司境外业务的发展将保持良好的态势。

③ 相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

A. 结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况

公司境外销售全部为直销，报告期内，公司主要结算方式采用电汇模式，结算币种主要为美元和欧元。外币货款由客户直接转至公司在境内的开户银行，公司收到外汇后根据日常经营需要，并结合汇率变动情况进行结换汇，收款换汇均通过公司依法开立的银行账户进行。报告期内，公司跨境资金流动主要为公司收取境外货款。

B. 符合国家外汇相关规定

根据《经常项目外汇业务指引》第一条规定“国家外汇管理局及其分支局（以下简称外汇局）实行“贸易外汇收支企业名录”（以下简称名录）登记管理，通过货物贸易外汇监测系统（以下简称货贸系统）发布名录。对于不在名录的企业，银行和支付机构原则上不得为其办理货物贸易外汇收支业务。”，公司已在所在地外汇管理局办理了名录登记，具有在银行或其他支付机构办理货物贸易外汇收支业务的资格。报告期内，公司使用的在银行开立的外汇账户如下：

序号	账号	开户行	开户时间	币种
1	34014750200221003052	中国建设银行股份有限公司绩溪县支行	2015.12.01	美元
2	181244994648	中国银行股份有限公司绩溪县支行	2017.08.22	欧元

根据国家外汇管理局于 2020 年 8 月 28 日发布的编号为汇发〔2020〕14 号《国家外汇管理局关于印发〈经常项目外汇业务指引（2020 年版）〉的通知》，外汇局根

据企业遵守外汇管理规定等情况，将企业分为 A、B、C 三类，实施分类管理。在分类管理有效期内，对 A 类企业的货物贸易外汇收支，适用便利化的管理措施。对 B、C 类企业的货物贸易外汇收支，在单证审核、业务类型及办理程序、结算方式等方面实施审慎监管。根据国家外汇管理局宣城市分局提供的国家外汇管理局数字外管平台（ASOne）企业管理信息查询的企业当前信息状态，公司属于 A 类企业，通过指定银行以简化手续进行收汇并结汇。

据《中华人民共和国外汇管理条例》第十二条规定“经常项目外汇收支应当具有真实、合法的交易基础。”和《经常项目外汇业务指引（2020 年版）》第七条“货物贸易外汇收支应具有真实、合法的交易基础，企业不得虚构贸易背景办理外汇收支业务。”经核查交易单证，公司已就销售业务与境外客户订立合同并且按照合同约定向对方开具发票、收取货款，公司的货物贸易外汇收支具有真实、合法的交易基础。

经核查国家外汇管理局官方网站，报告期内，公司在结算、跨境资金流动和结换汇方面不存在行政处罚。

C. 符合国家税务相关规定

经核查公司报告期内的完税凭证，公司在报告期内已经按照《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国企业所得税法》等法律法规的规定，依法报税纳税。

《中华人民共和国增值税暂行条例》第二十五条第一款规定“纳税人出口货物适用退（免）税规定的，应当向海关办理出口手续，凭出口报关单等有关凭证，在规定的出口退（免）税申报期内按月向主管税务机关申报办理该项出口货物的退（免）税；境内单位和个人跨境销售服务和无形资产适用退（免）税规定的，应当按期向主管税务机关申报办理退（免）税。具体办法由国务院财政、税务主管部门制定。”报告期内，公司凭借有效报关凭证，按照向境外销售商品代码对应的出口退税率在规定的出口退税申报期内按月向主管税务机关申请出口货物的退税。

根据《公共信用信息报告（无违法违规证明版）》，报告期内，小小科技公司在税务方面无行政处罚和严重失信主体名单等违法违规信息。

综上所述，公司已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，以出口报关单等出口单证办理了出口收汇手续，并通过指定银行进行收汇及结算。公司依法纳税，以有效报关凭证向主管税务机关申报出口货物的退税。公司涉外销售

的结算方式、跨境资金流动、结换汇行为、纳税及出口退税均符合国家的外汇和税务的相关法律规定，不存在外汇、税务方面的重大违法违规行为。

3) 业绩变动趋势。包括但不限于：1. 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；2. 报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；3. 外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与公司是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，公司从上述客户获取订单的具体方式

① 报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

A. 境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

单位：万元

产品类别		2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年	
		收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
汽车传动系统零部件	变速箱零部件	2,609.07	2,346.97	5,313.69	4,481.56	5,543.54	4,471.35	3,689.61	3,130.25
	分动箱零部件	3,478.55	2,649.06	6,373.12	4,864.31	5,575.22	4,156.76	4,855.86	4,526.32
汽车动力系统零部件		577.91	526.00	1,218.07	1,032.17	1,298.23	1,118.93	1,168.75	1,361.63
合 计		6,665.53	5,522.03	12,904.89	10,378.05	12,416.99	9,747.04	9,714.23	9,018.20

由上表可见，报告期各期，公司境外主营业务收入分别为 9,714.23 万元、12,416.99 万元、12,904.89 万元和 6,665.53 万元。报告期内，随着公司不断加大对境外市场的开拓，境外销售收入稳步提升，境外销售成本亦随着收入的上升而增加。

B. 境外销售区域集中度

报告期各期，公司境外销售分地区情况如下：

单位：万元、%

国家/地区	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

国家/地区	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美国	4,031.51	60.48	7,709.45	59.74	8,470.54	68.22	7,611.93	78.36
匈牙利	2,126.56	31.90	3,804.67	29.48	2,776.96	22.36	802.77	8.26
墨西哥	17.34	0.26	519.34	4.02	843.56	6.79	1,156.43	11.90
泰国	485.04	7.28	605.65	4.69	25.09	0.20	53.76	0.55
其他	5.08	0.08	265.78	2.06	300.83	2.42	89.34	0.92
合 计	6,665.53	100.00	12,904.89	100.00	12,416.99	100.00	9,714.23	100.00

从上表可知，报告期各期，公司境外客户主要集中于美国、匈牙利、墨西哥、泰国等国家。

C. 境外主要客户及销售金额等方面的变动情况

报告期内境外销售的主要客户及销售金额等方面的变动情况具体参见“③外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因上述客户的成立时间、行业地位，与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与公司是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，公司从上述客户获取订单的具体方式”中的回复。

D. 境外销售及结算周期

报告期内，公司境外销售结算周期通常为产品领用后 60 天，客户在收到货后在信用期内支付货款，货款通过汇款的方式汇至公司银行账户。

E. 境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

随着我国汽车零部件企业在质量管理体系、全球供应能力的不断提升，我国汽车零部件企业的国际竞争力逐步增强，汽车零部件行业出口市场保持着良好的增长态势。报告期内，公司境外主营业务收入分别为 9,714.23 万元、12,416.99 万元、12,904.89 万元和 6,665.53 万元，境外销售业务发展趋势良好，2022 年、2023 年、2024 年，公司主要境外产品对应的市场空间分别为 6.4 亿元、6.8 亿元、7.6 亿元，市场需求稳定。根据海关总署及国家统计局数据，2023 年我国汽车零部件出口金额为 876.7 亿美元，同比增长 8.0%；2024 年我国汽车零部件出口额达到了 934.33 亿美元，同比增长 6.58%；2025 年上半年，我国汽车零部件出口累计达 474.2 亿美元，同比增长 4.5%，延续了汽车零部件出口市场的增长态势。因此，公司的境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求变动一致，汽车零部件出口情况与公司相关

产品出口情况等行业变动趋势一致。

② 报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

A. 变速箱零部件

报告期各期，变速箱零部件内外销的销售价格、毛利率列示如下：

单位：元/件、%

区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
内销	17.14	22.73	18.39	26.06	21.38	28.25	21.66	18.63
外销	16.39	10.05	18.02	15.66	17.65	19.34	26.64	15.16

变速箱零部件销售价格方面，2022 年度外销价格高于内销价格，主要系外销变速箱零部件以价格较高的齿圈、法兰销售为主；2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月外销价格均低于内销价格，主要系价格较低的电磁阀部件销售占比较高，拉低了外销平均销售价格。

变速箱零部件毛利率方面，内销业务中的主转毂、输入毂等高毛利产品销售占比较高，整体毛利率较高。报告期各期，变速箱零部件内销毛利率均高于外销毛利率，主要系：a 公司与美国主要客户采取完税后交货的贸易模式，公司需承担关税成本，剔除关税影响后，变速箱零部件外销毛利率分别为 19.79%、22.25%、18.77%和 14.75%，2022 年变速箱零部件外销毛利率与内销毛利率基本持平；b 剔除关税影响后，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月变速箱零部件的外销毛利率仍低于内销毛利率，主要受项目执行差异和销售结构影响：电磁阀部件的外销销售占比从 2022 年的 21.75%提升至 2025 年 1-6 月的 58.59%，由于该产品合作时间较长，毛利率较低，其销售占比的提高拉低了外销毛利率。

同一产品在境内外同时销售的情况较少。变速箱零部件中的电磁阀壳体 and 输出法兰轴存在境内外同时销售的情况，境外电磁阀壳体、输出法兰轴分别销往匈牙利和巴西。报告期各期，变速箱零部件同一产品内外销的销售价格和毛利率列示如下：

单位：元/件、%

同一产品	区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率

同一产品	区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
电磁阀壳体	内销	9.22	***	9.22	***	9.16	***	9.22	***
	外销	10.87	***	10.89	***	10.38	***	9.43	***
输出法兰轴	内销	117.75	***	122.58	***	125.86	***	135.13	***
	外销	-	-	154.28	***	151.38	***	143.58	***

由于同一产品内外销的生产成本对毛利率影响较小，毛利率影响因素主要与销售价格有关，而外销价格受运输成本、汇率波动、行业竞争等因素影响，公司同一产品外销价格一般高于内销价格，外销毛利率整体高于内销毛利率。

a. 电磁阀壳体：除 2022 年度外，其余年度外销的销售价格和毛利率均高于内销的销售价格和毛利率，2022 年度外销毛利率较低，主要系欧元兑人民币汇率处于低位，致使以欧元结算的电磁阀壳体单价较低所致。

b. 输出法兰轴：外销的销售价格和毛利率均高于内销的销售价格和毛利率，随着欧元兑人民币汇率持续上升，以欧元结算的输出法兰轴销售价格 在 2023 年和 2024 年有所提升，毛利率进一步增加。

B. 分动箱零部件

报告期各期，分动箱零部件内外销的销售价格、毛利率列示如下：

单位：元/件、%

区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
内销	11.35	10.90	19.47	23.76	19.19	27.18	22.76	11.71
外销	36.70	23.85	38.23	23.67	35.44	25.44	32.75	6.79

报告期各期，分动箱零部件外销的销售价格均高于内销价格，主要系销往美国的大规格齿轮环产品销售占比较高，以及 V 项目逐步量产等因素影响，外销的销售价格呈上升趋势；内销则以齿毂和齿圈类产品销售为主，且随着小规格齿毂类产品销售占比的提升，内销的销售价格呈下降趋势。

2022 年度至 2024 年度，分动箱零部件内销的毛利率均高于外销毛利率，主要系：

a. 外销业务需额外承担关税成本，若剔除该因素影响，外销毛利率为 16.55%、34.65%、31.43%和 34.88%，使得外销毛利率持续高于内销毛利率；b. 若剔除关税影响，内销毛利率均低于外销毛利率，其中，2022 年度内销毛利率偏低，主要系公司

为进入法因图尔供应商体系对齿毂产品采取策略性报价策略，该部分齿毂产品进入规模化量产，拉低了内销毛利率；随着齿毂类、左右输出轴等新项目量产，叠加产能利用率提高等因素，2023 年度和 2024 年度内销毛利率有所回升。2025 年 1-6 月，公司分动箱零部件内销毛利率下降至 10.90%，该变动主要系吉利沃尔沃 BC 项目发生调整，毛利相对较高的左、右输出轴产品的销售处于停滞状态，致使产品销售结构发生变动，低毛利的齿毂产品销售收入占比由约 40%上升至约 80%，从而拉低了整体毛利率水平。

报告期各期，除少量样品外，公司不存在分动箱零部件同一产品在境内外同时形成规模销售的情形。

C. 汽车动力系统零部件

报告期各期，汽车动力系统零部件内外销的销售价格、毛利率列示如下：

单位：元/件、%

区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
内销	29.60	27.83	30.76	35.93	30.28	10.64	21.69	14.21
外销	57.85	8.98	57.86	15.26	58.18	13.81	45.44	-16.50

注：外销毛利率由 2024 年度的 15.26%下降至 2025 年 1-6 月的 8.98%，主要系 2025 年上半年额外承担关税 39.11 万元，剔除额外关税的影响后，外销毛利率为 15.75%，较 2024 年度变动较小

报告期各期，汽车动力系统零部件外销的销售价格均高于内销价格，主要系境内小规格的活塞环销售占比较高，价格相对较低，随着单价较高的转子支架、电机轴产品逐步放量，境内销售价格有所上升；外销以大规格的传动轴产品销售为主，且随着 2022 年下半年该产品从粗车件到精加工件交付的转变，销售价格进一步提升。

除 2023 年度外，公司汽车动力系统零部件内销毛利率均高于外销毛利率，主要系：a. 若剔除额外关税影响，外销毛利率为-7.53%、23.87%、25.42%和 25.82%，毛利率整体提升约 8 至 16 个百分点，2023 年外销毛利率高于内销毛利率，且其余期间毛利率差异有所收窄；b. 剔除关税影响后，2022 年度内销毛利率高于外销毛利率，主要系内销以高毛利的活塞环销售为主，拉高了整体内销毛利率；外销则以低毛利的传动轴产品销售为主，且受国际海运费价格上涨影响，2022 年度毛利率偏低。2023 年外销毛利率高于内销毛利率，主要系外销传动轴精加工程度提高，叠加海运

费价格回落，毛利率大幅提升；同时，内销中的低毛利 F 转子支架项目放量，拉低了内销毛利率。2024 年内销毛利率高于外销毛利率，主要系内销中的低毛利 F 转子支架销量大幅下降，高毛利的 X 转子支架销售占比提升，拉高了内销毛利率所致。2025 年 1-6 月，公司内销毛利率与外销 25.82%的毛利率基本一致，主要系内销中高毛利的 X 转子支架产品因客户需求计划变动销售占比有所下降，叠加年降及价格调整，共同拉低了内销业务的毛利率所致。

报告期各期，除少量样品外，公司不存在汽车动力系统零部件同一产品在境内外同时形成规模销售的情形。

综上，受关税影响、产品结构等因素影响，公司同类产品内外销的销售价格和毛利率存在一定差异，具有合理性。

③ 外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与公司及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与公司是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，公司从上述客户获取订单的具体方式

报告期各期，公司境外客户主要情况如下：

客户名称	成立时间	最近一年度经营规模	市场地位	主要合作单体	是否为关联方	历史合作情况	订单获取方式
博格华纳	1987 年	2024 年实现营收 140.86 亿美元，在全球拥有 84 个制造中心和研发基地，其中亚洲传动系统和莫尔斯系统 11 个	汽车清洁高效技术解决方案的全球领先提供商，根据《美国汽车新闻》评选的 2025 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，博格华纳排名第二	BorgWarner PDS (USA) Inc.	否	2011 年	商务谈判
				BorgWarner Hungary Kft.	否	2021 年	商务谈判
				BorgWarner Thermal Systems Inc.	否	2013 年	商务谈判
				BorgWarner Transmission Products LLC	否	2021 年	商务谈判
				BorgWarner PDS (Thailand) Limited	否	2022 年	商务谈判
采埃孚	1915 年	2024 年实现营收 413.77 亿欧元，在全球设有 161 个生产驻地	全球领先的汽车零部件供应商之一，根据《美国汽车新闻》评选的 2025 年度全球汽车零部件供应商百强榜企业，采埃孚排名第四	ZF Automotive Brasil Ltda	否	2022 年	商务谈判

注：历史合作情况披露时间为首次批量供货时间

报告期各期，公司外销收入前五大单体客户如下表所示：

单位：万元、%

2025 年 1-6 月				
序号	客户	销售金额	占营业收入比例	销售内容
1	BorgWarner PDS (USA) INC	3,458.69	14.72%	汽车传动系统零部件
2	BorgWarner Hungary Kft	2,126.56	9.05%	汽车传动系统零部件
3	BorgWarner Thermal Systems Inc	564.41	2.40%	汽车动力系统零部件
4	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	485.04	2.06%	汽车传动系统零部件
5	BorgWarner Transmission Products LLC	17.34	0.07%	汽车传动系统零部件
合 计		6,652.04	28.31%	
2024 年度				
序号	客户	销售金额	占营业收入比例	销售内容
1	BorgWarner PDS (USA) INC	6,499.20	10.88%	汽车传动系统零部件
2	BorgWarner Hungary Kft	3,804.67	6.37%	汽车传动系统零部件
3	BorgWarner Thermal Systems Inc	1,188.19	1.99%	汽车动力系统零部件
4	BorgWarner PDS (Thailand) Limited	605.65	1.01%	汽车传动系统零部件
5	BorgWarner Transmission Products LLC	519.34	0.87%	汽车传动系统零部件
合 计		12,617.05	21.13%	
2023 年度				
序号	客户	销售金额	占营业收入比例	销售内容
1	BorgWarner PDS (USA) INC	7,144.72	11.30%	汽车传动系统零部件
2	BorgWarner Hungary Kft	2,776.96	4.39%	汽车传动系统零部件
3	BorgWarner Thermal Systems Inc	1,295.22	2.05%	汽车动力系统零部件
4	BorgWarner Transmission Products LLC	843.56	1.33%	汽车传动系统零部件
5	ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	280.06	0.44%	汽车传动系统零部件
合 计		12,340.53	19.51%	
2022 年度				
序号	客户	销售金额	占营业收入比例	销售内容
1	BorgWarner PDS (USA) INC	6,443.18	13.86%	汽车传动系统零部件
2	BorgWarner Thermal Systems Inc	1,168.75	2.51%	汽车动力系统零部件
3	BorgWarner Transmission Products LLC	1,156.43	2.49%	汽车传动系统零部件
4	BorgWarner Hungary Kft	802.77	1.73%	汽车传动系统零部件
5	ZF AUTOMOTIVE BRASIL LTDA	86.15	0.19%	汽车传动系统零部件
合 计		9,657.27	20.78%	

报告期内，公司境外销售收入主要集中在美国、匈牙利和墨西哥，主要客户为博格华纳。2023 境外收入较 2022 年增长 27.82%，主要系博格华纳匈牙利公司 BorgWarner Hungary Kft. 对电磁阀部件的需求增加所致；BorgWarner Transmission Products LLC 销售收入呈下降趋势，主要系在供项目进入尾期所致；BorgWarner PDS (Thailand) Limited 销售收入呈上升趋势，主要系项目进入规模量产所致。

公司一般与境外客户签署销售定点信，定点信通常涵盖了关键时间节点、产品价格、规格等关键条款，定点项目正式量产后，客户会通过邮件或者系统下达订单或预测，公司根据客户的订单或预测进行排产备货。

4) 主要经营风险。包括但不限于：1. 公司境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对公司未来业绩是否会造成重大不利影响；2. 报告期内公司出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对公司业绩是否存在较大影响，公司应对汇率波动风险的具体措施；3. 境外客户为知名企业且销售占比较高的，公司在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；4. 是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

① 公司境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对公司未来业绩是否会造成重大不利影响

公司境外客户主要集中于美国、匈牙利、墨西哥等国家或地区。除美国外，其他境外销售区域未对中国汽车零部件产品实施不利的贸易政策。美国贸易政策变化对公司的影响分析如下：

自 2018 年起，美国对进口自中国的部分汽车零部件加征 10% 的关税，2019 年 5 月实施 25% 的关税税率。2022 年度至 2024 年度，该关税政策未发生变化，对公司出口美国市场产品的成本端产生一定不利影响。公司对美国客户销售主要采用完税后交货的贸易模式，基于长期稳定的合作关系，公司与美国的核心客户（主要为 BorgWarner PDS (USA) Inc.、BorgWarner Thermal Systems Inc.）协商约定关税成本分摊机制，即双方各自承担加征关税成本的 50%（公司实际承担税率为 12.50%），且未对产品售价进行特别调整。自 2025 年 2 月起，美国对中国输美产品陆续实施加征关税政策，针对该政策所带来的额外关税成本，公司已与 BorgWarner PDS (USA) Inc. 达成协议，由其承担 2025 年 5 月至 12 月新增关税部分；公司与

BorgWarner Thermal Systems Inc. 就关税分担事宜仍在积极磋商中。报告期内，公司承担并结转的关税金额分别为 749.94 万元、805.07 万元、783.79 万元和 604.02 万元，加征关税增加了公司的销售成本，若扣除美国关税的影响，境外销售毛利率可提升至 14.89%、27.99%、25.65%和 26.22%。

针对美国对中国部分汽车零部件加征关税的行为，公司积极应对，在达成与客户关税成本分摊的同时加强与客户合作，报告期内向美国客户销售收入分别实现了 7,611.93 万元、8,470.54 万元、7,709.45 万元和 4,031.51 万元，整体呈增长趋势，客户合作关系稳定。前述关税政策对公司的经营业绩以及持续经营能力不会产生重大不利影响。

② 报告期内公司出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对公司业绩是否存在较大影响，公司应对汇率波动风险的具体措施

报告期各期，公司的出口业务以美元和欧元结算，美元与欧元兑人民币汇率整体呈现上升的趋势，美元与欧元兑人民币走势情况如下所示：



注：数据来源于同花顺 iFinD

平均汇率:中间价:欧元兑人民币

— 平均汇率:中间价:欧元兑人民币



注：数据来源于同花顺 iFinD

报告期各期，公司汇兑损益分别为-240.86 万元、-89.78 万元、-108.13 万元和 -160.76 万元，受汇率波动影响，公司汇兑损益金额存在一定波动。报告期各期汇兑损益绝对值占公司营业收入及净利润的比例均较低。

公司密切关注外销形成的外币资产情况，及时催促外销客户回款，减少期末外汇应收款项余额，严格控制外币货币资金存款和应收账款余额规模，根据汇率波动情况及时与银行结汇，降低汇率波动对公司日常经营的影响。

③ 境外客户为知名企业且销售占比较高的，公司在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖

报告期内，公司境外的客户主要为博格华纳，对其境外销售收入分别为 9,628.08 万元、12,126.68 万元、12,651.40 万元和 6,665.53 万元，占当期营业收入的比例分别为 21.32%、19.58%、21.59%和 28.37%。汽车零部件行业普遍采用合格供应商体系，汽车零部件厂商只有通过严格的考核与评审才能进入下游客户的合格供应商体系，在成为合格供应商后批量供货前还需要通过一系列批准程序，因此双方合作关系一旦确立，基于可靠性、稳定性、一致性及替代成本等方面考虑，客户通常不会轻易更换零部件供应商。公司与境外博格华纳的合作领域主要涵盖变速箱、分动箱、发动机及新能源电机等对零部件精密程度、机械性能和安全性能要求严苛的汽车核心部件领域，稳定的产品质量对汽车核心部件的性能和使用寿命至关重要。公司凭借产品质量和工艺稳定性，与博格华纳建立了长期稳定的供应关系，在其供

应商体系中占据重要地位，相关产品的供应份额相对较高，双方的合作关系稳定。公司向境外销售的产品覆盖变速箱、分动箱、发动机等对零部件精密程度、机械性能和安全性能要求严苛的燃油车核心部件领域，部分产品应用于核心部件，因此在对博格华纳存在一定程度依赖的同时，公司也是其重要的供应商。

④ 是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，不存在境外客户指定上游供应商的情况。公司境外收入确认：A. 直售模式：合同或订单约定客户自提的，公司按照产品出库并经买方指定的承运人签收时确认销售收入；B. 寄售模式：公司将产品运抵国外寄售仓待买方按需领用后，公司按照买方确认的实际领用清单确认销售收入。上述收入确认政策符合企业会计准则的规定。

5) 境外销售真实性。包括但不限于：1. 报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；2. 对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3. 中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

① 报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

A. 海关报关数据与境外销售收入的匹配性

报告期各期，公司境外销售收入与海关报关数据匹配情况如下：

单位：万美元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入①	934.73	1,815.15	1,764.12	1,455.60
上年发货本年确认收入②	635.67	471.36	445.94	473.76
本年发货下年确认收入③	582.49	635.67	471.36	445.94
本年发货对应调整后的收入 ④=①-②+③	881.54	1,979.46	1,789.54	1,427.78
海关申报出口数据⑤	886.04	1,973.03	1,728.74	1,450.82
差异金额⑥=④-⑤	-4.50	6.43	60.80	-23.04
其中差异原因：价格调整、样品、模具未报关收入⑦	0.39	1.25	73.85	20.96

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实际差异金额⑧=⑥-⑦	-4.89	5.18	-13.05	-44.00

注 1：海关申报出口数据取自中国电子口岸系统出口金额

注 2：报告期各期，欧元境外销售收入折算美元时采用的折算汇率按照各期欧元折美元平均汇率计算

由上表可知，公司境外销售收入与海关报关数据整体具有匹配性，存在较小差异原因主要系发货时点与出口报关时点不一致、汇率折算等因素影响。

B. 出口退税金额与公司境外销售收入的匹配性

报告期内，公司各期境外销售收入与海关报关金额对比如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（A）	6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
运保费金额（B）	940.46	1,825.58	1,752.19	2,060.51
扣除运保费后收入金额（C=A-B）	5,725.08	11,079.31	10,664.80	7,653.72
申报出口退税销售额（D）	5,553.47	10,484.87	11,865.17	7,268.55
出口免抵退税金额（E）	721.95	1,363.03	1,542.47	944.91
出口免抵退税金额占境外销售收入比例（F=E/C）	12.61%	12.30%	14.46%	12.35%

注：公司在进行出口退税申报时，需要剔除运保费按离岸价即 FOB 金额计算，公司在税务系统中以出口报关金额冲减报关单载明的运保费后作为出口退税收入依据

由上表可知，公司境外销售收入与出口退税销售金额存在一定差异，差异原因主要为：a. 公司申请出口退税需要单证齐全，受单据传递时效性和税务机关审核影响，出口退税申报时间与收入确认时间存在一定差异；b. 对于存在报关瑕疵的销售业务视同内销处理并缴纳增值税；上述原因导致外销收入金额与出口退税金额存在一定的差异。上述原因具有合理性，公司境外销售收入与出口退税销售金额相匹配。

C. 信用保险公司数据与公司境外销售收入的匹配性

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，并非外销业务中的强制险种，公司境外客户为博格华纳、采埃孚等国际知名企业，规模大且信用状况良好，公司报告期内未购买出口信用保险，因此，境外销售收入与出口信用保险数据无法匹配。

D. 结汇及汇兑损益数据与境外销售收入匹配情况

报告期各期，公司各期境外销售收入与汇兑损益匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益	-160.76	-108.13	-89.78	-240.86
境外收入	6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
占比	-2.41%	-0.84%	-0.72%	-2.48%

报告期各期，公司的出口业务以美元和欧元结算，美元与欧元兑人民币汇率整体呈现上升的趋势，美元与欧元兑人民币走势情况如下所示：

平均汇率:中间价:美元兑人民币



注：数据来源于同花顺 iFinD

平均汇率:中间价:欧元兑人民币

— 平均汇率:中间价:欧元兑人民币



注：数据来源于同花顺 iFinD

报告期内，公司的汇兑损益分别为-240.86 万元、-89.78 万元、-108.13 万元和 -160.76 万元，与人民币汇价变动趋势总体一致，公司汇兑损益数据与境外销售收入匹配。

E. 物流运输记录与境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与物流运输记录的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
物流运输费用①	986.91	2,036.13	1,807.66	2,138.19
境外销售收入②	6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
直售模式下销售收入③	498.53	893.49	1,584.08	744.43
扣除直售模式下销售收入 ④=②-③	6,167.00	12,011.40	10,832.91	8,969.80
物流运输费用占扣除直售模式 下销售收入比例⑤=①/④	16.00%	16.95%	16.69%	23.84%

注：物流运输费用包括报关费、海运费、运输装卸等运杂费

公司外销业务不同销售模式下物流运输费用承担方式存在一定差异，直售模式下，客户指定承运人上门提货，公司无需承担物流运输费用；寄售模式下，公司需承担自工厂到目的地的物流运输费用。报告期内，境外物流运输费用分别为 2,138.19 万元、1,807.66 万元、2,036.13 万元和 986.91 万元，占比分别为 23.84%、16.69%、16.95%和 16.00%。其中，2022 年度占比较高，主要系全球海运运力供不应求

求，国际集装箱海运价格大幅上涨，境外物流运输费用相应增加所致。

报告期内，公司境外销售收入与物流运输记录匹配。

F. 发货验收单与境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与发货验收单据的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发货单据对应收入①	6,429.35	14,062.24	12,677.67	9,756.52
上年发货本年确认收入②	4,516.21	3,358.86	3,098.18	3,055.89
本年发货下年确认收入③	4,280.03	4,516.21	3,358.86	3,098.18
发货单对应调整后收入 ④=①+②-③	6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
外销收入⑤	6,665.53	12,904.89	12,416.99	9,714.23
差异	-	-	-	-

由上表可知，公司境外销售收入与发货验收单据匹配。

G. 境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

报告期各期，境外销售费用主要为职工薪酬、差旅费等，金额较低，主要系公司的客户主要为全球知名的汽车零部件制造商，客户较为集中且稳定，公司维护和开拓客户所需的人员投入、差旅费等支出相对较低所致。

综上所述，公司报告期各期海关报关数据、出口退税、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入相匹配。

② 对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

报告期内，公司不存在境外子公司与影响较大的供应商，我们对报告期内公司主要境外客户进行了函证、实地走访或视频访谈等核查方式，了解公司与主要客户的合作背景、主要合同条款及结算政策等，核实公司与境外客户交易的真实性。

③ 中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等

我们对境外销售收入执行了以下程序：A. 细节测试：获取并检查了定点信、物流运输单、出口报关单、提单、领用单、回款凭证等原始单据，各期核查比例为 75.10%、90.70%、93.44%和 99.50%；B. 函证程序：就主要客户报告期内与公司的交易金额、期末往来余额等事项进行了确认，对境外客户发函比例分别为 99.41%、99.38%、97.77%和 99.54%，各期可确认回函金额占发函金额比例为 75.48%、

82.16%、84.54%和91.07%；C.访谈程序：通过访谈了解客户与公司交易背景和交易情况，公司的产品是否符合销售地的法律法规规定、行业监管要求等；了解主要境外客户与公司是否存在关联关系以及与公司及其关联方是否存在异常往来等，各期核查比例分别为74.59%、79.90%、29.48%和31.90%。

综上，我们的核查覆盖范围足以支持核查结论。

6) 在境外设立子公司开展经营业务。包括但不限于：1. 设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；2. 关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；3. 核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

经核查，公司未在境外设立子公司开展经营业务。

(3) 核查意见

1) 公司境外业务发展历程及商业背景具有合理性，公司坚持以市场趋势和客户需求为导向，与主要境外客户合作关系稳定，产品主要应用于境内市场，境外销售区域主要包括美国、匈牙利、墨西哥、泰国等国家或地区；

2) 公司境外业务开展情况正常，已取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可；报告期内，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司境外业务主要采用直销寄售模式，相关业务真实、准确，具有商业合理性；报告期内，公司境外销售主要通过电汇方式进行结算，跨境资金流动和结换汇情况正常，结算方式、跨境资金流动、结换汇、纳税及出口退税行为符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在外汇、税务方面的重大违法违规行为；

3) 公司境外业务业绩变动趋势合理，报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因具有合理性，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况具有合理性，境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率差异具有合理性；境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及异常资金往来，与公司签订合同或定点信；公司从上述客户获取订单的具体方式具有合理性；

4) 除美国外，其他境外销售区域未对中国汽车零部件产品实施不利的贸易政策，美国关税政策变动对公司的经营业绩以及持续经营能力不会产生重大不利影响；报告期内公司出口主要结算货币的汇率稳定，汇兑损益对公司业绩不会产生重大不利

影响；公司凭借产品质量和工艺稳定性，与博格华纳建立了长期稳定的供应关系，在其供应商体系中占据重要地位，相关产品的供应份额相对较高，双方的合作关系稳定，在对博格华纳存在一定程度依赖的同时，公司也是其重要的供应商；报告期内，公司不存在境外客户指定上游供应商的情况，收入确认方法符合企业会计准则的规定；

5) 报告期各期公司海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入具有匹配性；对于影响较大的境外客户，我们已通过实地走访方式核查；我们各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论；

6) 报告期内，公司不存在于境外设立子公司的情况。

三、关于货币资金及存货核查情况

(1) 货币资金核查情况。根据申请文件及问询回复：①报告期各期末，扣除银承保证金的影响后，公司银行存款（使用权不受限）余额分别为 1,594.16 万元、1,786.80 万元、6,151.43 万元、8,868.80 万元，金融机构借款金额分别为 13,669.95 万元、11,217.84 万元、12,737.25 万元、16,592.61 万元。②发行人披露 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款余额水平较高，主要系经营状况总体向好及客户回款稳定，同时基于营业资金需求增加融资借款。请发行人：①说明 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款（使用权不受限）大幅增长情况下，仍保持较大金融机构借款金额的原因及合理性；说明发行人在主要合作银行的存贷款金额及占比，发行人银行存款除银承保证金外是否存在实质受限的情况。②量化分析货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投融资情况的匹配性，测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常。

请保荐机构和申报会计师：①核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。②说明货币资金真实性相关核查程序及核查情况，银行询证过程是否保持有效控制。③按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交资金流水核查专项说明。请保荐机构提供资金流水、货币资金相关核查工作底稿。

(2) 寄售模式及存货核查。根据申请文件及问询回复：①2021 年至 2025 年 1-6 月，发行人寄售模式的毛利率高于非寄售模式，毛利率差异分别为 9.67、3.70、10.90、6.81、4.48 个百分点，主要原因系产品结构差异所致。②2021 年末至 2025 年 6 月末的寄售存货盘点比例分别为 16.60%、32.38%、91.31%、86.42%、91.05%。

2021 年末及 2022 年末主要受全球公共卫生事件影响，公司未对境外寄售仓商品进行盘点；公司通过获取境外第三方仓库存货结存报告，并就期末结存情况与第三方仓库人员进行对账核实。同时，因保荐机构、申报会计师 2021 年末、2022 年末尚未入驻现场，故未实施监盘程序，履行了复核程序。请发行人：①结合寄售和非寄售模式下各类产品销售占比，量化说明寄售和非寄售模式毛利率存在差异率的原因及合理性。②说明寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售，减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性。③说明 2025 年 1-6 月销量、销售价格下降的主要产品对应的期末存货情况及备货占比、是否存在专用生产设备，相关资产减值准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师：①核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。②说明发行人 2021 年末、2022 年末寄售存货盘点比例低的背景下，中介机构执行的复核程序的有效性，复核程序执行的具体结果。③说明 2023 年末至 2025 年 6 月末，中介机构对境外寄售存货采取视频监盘程序的有效性。（审核问询函问题 3）

（一）货币资金核查情况

1. 说明 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款（使用权不受限）大幅增长情况下，仍保持较大金融机构借款金额的原因及合理性；说明发行人在主要合作银行的存贷款金额及占比，发行人银行存款除银承保证金外是否存在实质受限的情况

（1）说明 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款（使用权不受限）大幅增长情况下，仍保持较大金融机构借款金额的原因及合理性

报告期各期末，公司银行存款与金融机构借款情况如下：

单位：万元				
项 目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
银行存款（使用权不受限）	8,868.80	6,151.43	1,786.80	1,594.16
金融机构借款	16,592.61	12,737.25	11,217.84	13,669.95

如上表所示，2024 年末、2025 年 6 月末公司银行存款(使用权不受限)增幅较高，但仍保持较大的金融机构借款金额，主要原因系：

1) 保障产能升级的需求

报告期内，为满足业务发展需求并推进汽车精密零部件智能制造产业化建设项目的逐步建设，公司资金需求量处于较高水平。报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 4,900.29 万元、3,833.76 万元、7,144.28 万元和 8,361.15 万元，整体呈上升趋势，且自 2024 年下半年开始，公司开始计划

实施汽车精密零部件智能制造产业化建设项目，资金需求进一步提升。为保障项目的顺利实施，公司需要保留足够的自有资金以及时支付相关款项，致使 2024 年末、2025 年 6 月末公司的银行存款以及金融机构借款相对较高。

2) 保障营运资金周转需求

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 17,638.37 万元、21,568.84 万元、25,017.42 万元和 9,995.66 万元，整体维持在较高的水平。为保障日常经营周转需求，公司需要保持一定规模货币资金以保障业务资金需求。因此，公司通过增加银行借款的方式补充营运资金以满足公司日常运营所需资金，使得 2024 年末、2025 年末货币资金及银行贷款均较高。

3) 保持银行融资渠道畅通，应对流动资金风险

公司作为非上市公司，融资渠道相对有限，银行贷款是公司重要的外部融资渠道。虽然公司经营状况良好，货币资金相对充裕，但考虑到后续银行信贷政策等存在一定不确定性，以及为保持与所在地银行良好、可持续的合作关系，控制未来业务波动时可能出现的资金流动性风险，仍需保留一定的银行贷款。

综上所述，公司在 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款（使用权不受限）大幅增长的情况下，仍保持较大金融机构借款金额具有合理性。

(2) 说明发行人在主要合作银行的存贷款金额及占比，发行人银行存款除银承保证金外是否存在实质受限的情况

报告期内，公司在主要合作银行的存贷款金额及占比情况如下：

1) 2025 年 6 月 30 日

单位：万元

主要银行名称	银行存款余额	占比（%）	银行借款本金余额	占比（%）
绩溪县农村商业银行	217.58	2.01	2,787.00	16.81
工商银行绩溪支行	361.37	3.34	2,000.00	12.06
中国银行绩溪支行	2,680.24	24.78	2,590.00	15.62
邮储银行绩溪支行	129.65	1.20	975.00	5.88
建设银行绩溪支行	3,721.13	34.40	7,227.22	43.59
浦发银行宣城分行	362.88	3.36	-	-
徽商银行绩溪支行	760.93	7.04	1,000.00	6.03
招商银行合肥分行	1,599.26	14.79	-	-
华夏银行合肥分行	957.07	8.85	-	-

小 计	10,790.11	99.76	16,579.22	100.00
-----	-----------	-------	-----------	--------

2) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

主要银行名称	银行存款余额	占比 (%)	银行借款本金余额	占比 (%)
绩溪县农村商业银行	47.83	0.58	2,787.00	21.90
工商银行绩溪支行	674.76	8.12	2,000.00	15.72
中国银行绩溪支行	2,166.92	26.07	2,600.00	20.43
邮储银行绩溪支行	566.33	6.81	1,000.00	7.86
建设银行绩溪支行	2,501.64	30.10	2,027.22	15.93
浦发银行宣城分行	285.47	3.43	1,310.00	10.30
徽商银行绩溪支行	272.05	3.27	1,000.00	7.86
招商银行合肥分行	1,324.58	15.94	-	-
华夏银行合肥分行	270.76	3.26	-	-
小 计	8,110.36	97.57	12,724.22	100.00

3) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

主要银行名称	银行存款余额	占比 (%)	银行借款本金余额	占比 (%)
绩溪县农村商业银行	1,566.14	30.52	2,792.00	24.92
工商银行绩溪支行	3.64	0.07	-	-
中国银行绩溪支行	923.98	18.00	3,500.00	31.24
邮储银行绩溪支行	14.87	0.29	1,000.00	8.93
建设银行绩溪支行	535.87	10.44	800.00	7.14
浦发银行宣城分行	738.90	14.40	2,111.00	18.84
徽商银行绩溪支行	0.44	0.01	1,000.00	8.93
招商银行合肥分行	1,339.65	26.10	-	-
小 计	5,123.49	99.83	11,203.00	100.00

4) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

主要银行名称	银行存款余额	占比 (%)	银行借款本金余额	占比 (%)
绩溪县农村商业银行	2,281.01	45.10	2,832.00	20.75
旌德县农村商业银行	4.65	0.09	1,493.00	10.94
泾县农村商业银行	1.95	0.04	1,861.00	13.64
休宁农村商业银行	0.79	0.02	1,660.00	12.16

绩溪农银村镇银行	1.10	0.02	300.00	2.20
工商银行绩溪支行	0.15	0.01		
中国银行绩溪支行	1,964.39	38.84	3,700.00	27.11
邮储银行绩溪支行	1.87	0.04	1,000.00	7.33
建设银行绩溪支行	96.16	1.90	800.00	5.86
浦发银行宣城分行	704.28	13.93		
小 计	5,056.35	99.98	13,646.00	100.00

报告期各期末，公司借款本金余额为 13,646.00 万元、11,203.00 万元、12,724.22 万元和 16,579.22 万元，公司银行存款余额为 5,057.23 万元、5,132.05 万元、8,312.35 万元和 10,815.58 万元，银行存款主要为活期存款和银行承兑汇票保证金存款，除银行承兑汇票保证金外，不存在其他质押、担保、冻结、归集、关联方占用等受限情形。

2. 量化分析货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投融资情况的匹配性，测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常

(1) 量化分析货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投融资情况的匹配性

1) 货币资金变动情况

单位：万元、%

项 目	2025-6-30		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
银行存款	8,868.80	44.17	6,151.43	244.27	1,786.80	12.08	1,594.16
其他货币资金	1,946.79	-9.91	2,160.92	-35.40	3,345.25	-3.40	3,463.07
货币资金合计	10,815.58	30.11	8,312.35	61.97	5,132.05	1.48	5,057.23

报告期内，公司货币资金分别为 5,057.23 万元、5,132.05 万元、8,312.35 万元和 10,815.58 万元，整体呈上升趋势，其中 2024 年末、2025 年 6 月末增幅较大，主要原因系公司基于营运资金需求以及汽车精密零部件智能制造产业化建设项目的建设，增加融资借款所致。

报告期内，公司货币资金与经营活动、投资活动、筹资活动现金流量的简要情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

期初现金及现金等价物余额 A	6,151.43	1,786.80	1,594.16	1,227.90
经营活动产生的现金流量净额 B	7,892.67	14,503.72	13,965.46	7,501.07
投资活动产生的现金流量净额 C	-8,340.15	-7,003.70	-3,634.08	-4,885.60
筹资活动产生的现金流量净额 D	2,998.54	-3,243.52	-10,078.74	-2,328.52
汇率变动对现金及现金等价物的影响 E	166.30	108.13	-60.01	79.32
期末现金及现金等价物余额 F=A+B+C+D+E	8,868.80	6,151.43	1,786.80	1,594.16

如上表所示，2022 年及 2023 年货币资金整体相对稳定，2024 年末公司货币资金大幅增长，主要系投资与筹资活动现金流量净流出较上年同期减少 3,465.60 万元所致；2025 年 6 月末公司货币资金较上年末有所增长，主要原因系筹资活动现金流量净流入 2,998.54 万元。

2) 报告期内，公司的经营活动现金流量与营业收入增长、应收应付项目的匹配关系如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入（A）	23,493.33	59,709.86	63,237.05	46,482.12
营业收入增长率	-19.27%	-5.58%	36.05%	-
应收账款、应收票据和应收款项融资的减少额（B）	-415.17	-10,360.47	-20,800.07	-12,122.44
合同负债和待转销项税的增加额（C）	-	-2.42	3.43	1.46
销售商品劳务的销项税（D）	2,190.31	6,097.51	6,545.32	4,801.25
合计（E=A+B+C+D）	25,268.46	55,444.49	48,985.73	39,162.40
销售商品、提供劳务收到的现金（F）	25,262.59	55,441.31	49,101.84	39,322.68
销售商品、提供劳务收到的现金增长率	-8.87%	12.91%	24.87%	-
占比（G=F/E）	99.98%	99.99%	100.24%	100.41%
应付票据和应付账款余额	10,106.99	11,168.95	14,649.85	11,468.56
应付票据和应付账款余额增长率	-9.51%	-23.76%	27.74%	-
购买商品、接受劳务支付的现金	9,995.66	25,017.42	21,568.84	17,638.37
购买商品、接受劳务支付的现金增长率	-20.09%	15.99%	22.28%	-

注：2025 年 1-6 月的相关增长率按年化计算

从上表可知，销售商品、提供劳务收到的现金主要受营业收入和经营性应收项目的减少额的影响较大。其中 2024 年公司营业收入增长率与销售商品、提供劳务收到的现

金增长率存在差异，主要系公司 2024 年下半年营业收入同比有所下降，致使 2024 年末应收账款降幅较大所致；考虑应收款项、合同负债和待转销项税的增加额以及销项税的影响后，2022 年度至 2025 年 1-6 月销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入及应收项目的比例分别为 100.41%、100.24%、99.99%和 99.98%，具有匹配性。

2023 年度至 2025 年 1-6 月，公司购买商品、接受劳务支付的现金增长率分别为 22.28%、15.99%和-20.09%，其中 2024 年购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增幅较大，致使 2024 年末应付账款和应付票据余额有所减少。

2023 年度至 2025 年 1-6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金增长率分别为 24.87%、12.91%和-8.87%，公司购买商品、接受劳务支付的现金增长率分别为 22.28%、15.99%和-20.09%，二者的变动趋势基本一致，具有合理性。

2023 年度至 2025 年 1-6 月，公司营业收入增长率分别为 36.05%、-5.58%和-19.27%，应付票据和应付账款余额增长率分别为 27.74%、-23.76%和-9.51%，二者的变动趋势基本一致，具有合理性。

综上，报告期内，公司经营活动现金流量与营业收入增长、应收应付项目具有匹配性。

3) 报告期内，公司的投资及筹资情况与货币资金变动的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得投资收益收到的现金	-	3.02	0.80	0.83
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	21.00	137.56	198.89	13.86
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-8,361.15	-7,144.28	-3,833.76	-4,900.29
投资活动产生的现金流量净额	-8,340.15	-7,003.70	-3,634.08	-4,885.60
取得借款收到的现金	8,187.00	10,427.22	7,412.50	6,500.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	3,500.00
偿还债务支付的现金	-4,332.00	-8,906.00	-9,855.50	-2,872.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-243.89	-416.67	-755.56	-890.88
支付其他与筹资活动有关的现金	-612.57	-4,348.06	-6,880.18	-8,565.65
筹资活动产生的现金流量净额	2,998.54	-3,243.52	-10,078.74	-2,328.52

如上表所示，报告期内，公司投资活动主要为处置和购建固定资产及无形资产；筹资活动主要为向金融机构借款和融资租赁业务，投资及筹资情况与货币资金变动情况相

匹配。

综上所述，报告期内公司的货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投资及筹资情况具有匹配性。

(2) 测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常

报告期内，公司财务费用中利息收入金额分别为 16.91 万元、59.59 万元、69.80 万元和 59.14 万元，包括活期存款利息收入、保证金存款利息收入。货币资金与利息收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
银行存款期初余额	8,312.35	5,132.05	5,057.23	2,950.70
银行存款期末余额	10,815.58	8,312.35	5,132.05	5,057.23
银行存款月均余额[注 1]	9,499.60	7,558.25	5,757.11	3,538.49
银行存款利息收入	59.14	69.80	59.59	16.91
平均存款利率[注 3]	1.25%	0.92%	1.04%	0.48%
合理利率区间[注 2]	0.05%-1.45%	0.10%-1.70%	0.20%-1.70%	0.25%-1.70%

[注 1] 银行存款月均余额=（ Σ 各月期初期末银行存款平均余额）/月份数

[注 2] 合理利率区间为报告期各期与各家银行签署的利率区间（不含少数过高或过低利率）

[注 3] 2025 年 1-6 月平均存款利率已年化

经测算，报告期内利息收入平均存款利率分别为 0.48%、1.04%、0.92%和 1.25%，其中 2022 年度平均存款利率较低，主要系 2022 年度的保证金账户有绩溪农村商业银行、上海浦发银行和中国银行，上海浦发银行保证金户的开立时间为 2022 年 10 月 31 日，中国银行保证金户的开立时间为 2022 年 12 月 16 日，存款产生的利息收入很少，而绩溪农村商业银行保证金户的利率与活期账户一致，故 2022 年度的银行账户基本均按活期利率计息，导致 2022 年平均存款利率较低。

报告期内，测算的平均存款利率整体上处于利率的合理区间范围内，各期利息收入与银行存款规模相匹配，银行存款与利息收入的勾稽关系不存在异常。

3. 请保荐机构和申报会计师：①核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。②说明货币资金真实性相关核查程序及核查情况，银行询证过程是否保持有效控制。③按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交资金流水核查专项说明。请保荐机构提供资金流水、货币资金相关核查工作底稿

(1) 核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见

1) 核查程序

① 访谈公司财务负责人，获取公司货币资金管理相关内部控制制度，执行穿行测试、凭证测试等程序，以验证相关内控制度的设计合理性与运行有效性；了解公司货币资金、借款变动的原因，分析其合理性；

② 获取并核对公司报告期各期银行存款明细和银行对账单并进行核对；向各家银行发送银行询证函，确认公司报告期各期末银行存款余额的完整性与准确性，确认公司在报告期内是否持有结构性存款、理财产品，是否存在抵质押，是否存在除银行承兑汇票保证金外其他使用受限的情况；

③ 结合货币资金与长短期借款情况，分析公司是否存在存贷双高情形；复核公司现金流量表的编制过程，分析现金流量主要项目与货币资金的勾稽关系；

④ 获取公司报告期内各期借款的明细表和企业信用报告，分析银行借款增长的原因，了解借款机构、借款时间、借款金额、担保人/保证人等信息；发送银行询证函，确认报告期各期末未到期银行借款的相关信息，包括银行借款余额、借款利率、借款期限等信息；

⑤ 获取公司在报告期内的营业收入、应收应付项目变动、投融资情况的明细表，分析货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投融资情况的匹配性；

⑥ 获取公司在报告期内的财务费用明细表等相关资料，复核公司存款账户的利息收入，分析报告期内利息收入与银行存款规模的匹配关系。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

① 2024 年末、2025 年 6 月末银行存款（使用权不受限）大幅增长情况下，仍保持较大金融机构借款金额具有合理性；除银行承兑汇票保证金外，公司不存在其他质押、担保、冻结、归集、关联方占用等受限情形；

② 货币资金变动与营业收入、应收应付项目变动、投融资情况具有匹配性；报告期内，测算的平均存款利率整体上处于利率的合理区间范围内，各期利息收入与银行存款规模相匹配，银行存款与利息收入的勾稽关系不存在异常。

(2) 说明货币资金真实性相关核查程序及核查情况，银行询证过程是否保持有效控制。

1) 货币资金真实性相关核查程序及核查情况

① 询问公司管理层、财务部门相关人员，了解与货币资金相关的内部控制制度及执行情况；获取并查阅了公司与货币资金管理相关的内部控制制度，对公司资金管理相关内部控制制度设计和执行情况进行测试；

② 我们陪同公司经办人员前往基本户开户行现场打印《已开立银行结算账户清单》及各银行账户 2021 年度至 2025 年 6 月银行流水，并将获取的《已开立银行结算账户清单》与公司账面记录的银行账户信息进行核对；

③ 对公司 2022 年末至 2025 年 6 月末的银行存款余额、是否受限、银行借款、注销账户、应付票据等信息进行函证，核查银行账户信息完整性以及各期末银行存款金额的准确性；

④ 取得公司现金日记账，核查是否存在频繁、大额的存现、取现以及大额异常收支情况；取得公司银行存款日记账，对公司银行单笔交易金额大于 5 万元人民币（或等值外币）的资金往来情况逐笔记录并与已取得的公司银行流水进行双向比对，核查大额资金往来是否存在重大异常；

⑤ 对公司主要客户及供应商进行函证与访谈，对其收付款信息进行确认；核查是否存在支付款项至公司之外的第三方以及供应商是否存在通过公司之外的第三方收取款项的情况。

经核查，我们认为：公司货币资金真实。

2) 银行询证过程是否保持有效控制

我们对公司报告期内存续过的全部银行账户执行了银行函证程序并保持有效控制：

① 发函准备阶段：我们结合《已开立银行结算账户清单》、公司提供银行账户清单等资料梳理需要函证的银行及银行账户范围；根据银行函证标准格式制作纸质银行函证和电子银行函证；

② 发函阶段：对于纸质询证函，我们留存发函电子件后，独立向银行公示或指定的函证业务部门寄发函证并持续跟进函证物流情况；对于电子询证函，我们通过内部函证系统发送至公司网银端，公司网银授权后发送至各家银行的电子函证平台；

③ 回函阶段：对于纸质函证，由银行核实函证信息后直接将回函邮寄给我们；对于电子函证，银行回函直接发送至我们的函证系统且不经公司网银端；我们收到函证后对回函寄件人、寄件地址、物流情况进行检查，并根据函证信息核查公司银行账户记录是否完整、银行账款余额账面记录是否准确。此外，我们也关注了资

金受限情况、贷款、担保、汇票等回函信息并与公司记录进行比对。

综上所述，我们对银行询证过程保持了有效控制。

(3) 按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交资金流水核查专项说明。请保荐机构提供资金流水、货币资金相关核查工作底稿

我们已按照《2 号指引》2-18 “资金流水核查”的相关要求进行核查，并提交专项说明。

(二) 寄售模式存货核查

1. 结合寄售和非寄售模式下各类产品销售占比，量化说明寄售和非寄售模式毛利率存在差异率的原因及合理性

2021 年度至 2025 年 1-6 月，公司主营业务按寄售与非寄售模式划分的毛利率情况如下：

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
非寄售模式	17.75%	19.82%	16.79%	12.57%	14.84%
寄售模式	22.23%	26.63%	27.69%	16.27%	24.51%
差异	4.48%	6.81%	10.90%	3.70%	9.67%

2021 年度至 2025 年 1-6 月，公司寄售模式毛利率高于非寄售模式，各期差异分别为 9.67%、3.70%、10.90%、6.81%和 4.48%，该差异主要系不同销售模式下的产品结构差异，叠加加工程度、成本分摊、新产品量产与工艺优化、关税政策等多重因素共同影响所致。具体分析如下：

(1) 产品销售结构系导致毛利率差异的核心因素

2021 年度至 2025 年 1-6 月，寄售和非寄售模式下的产品构成情况如下：

单位：%

产品类别		模式	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
汽车传动系统零部件	变速箱零部件	非寄售	70.58	71.89	75.51	77.29	74.60
		寄售	71.90	76.74	80.84	78.72	82.65
	分动箱零部件	非寄售	16.50	22.33	17.01	15.31	15.47
		寄售	17.74	12.91	11.05	13.35	11.85
汽车动力系统零部件		非寄售	11.95	5.65	4.54	1.12	2.00
		寄售	10.37	10.35	8.11	7.93	5.50
其他零部件		非寄售	0.98	0.14	2.93	6.28	7.92
		寄售	-	-	-	-	-

合 计	非寄售	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	寄售	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

汽车传动系统零部件是公司主营业务收入的主要来源，其毛利率贡献率分别为 21.39%、15.40%、24.91%、22.30%和 18.70%，系主营业务毛利率的主要贡献来源，汽车动力系统零部件和工业链条配件的销售占比较低，对公司主营业务毛利率贡献率较小。

2021 年度至 2025 年 1-6 月，公司汽车传动系统零部件在寄售与非寄售模式下的销售占比及毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	收入确认模式	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
变速箱零部件	非寄售	70.58	14.17	71.89	16.14	75.51	17.83	77.29	13.70	74.60	17.49
	寄售	71.90	22.44	76.74	26.82	80.84	29.30	78.72	19.37	82.65	28.00
分动箱零部件	非寄售	16.50	26.98	22.33	28.43	17.01	27.79	15.31	12.79	15.47	7.70
	寄售	17.74	20.87	12.91	21.67	11.05	25.21	13.35	6.46	11.85	3.06

1) 变速箱零部件系导致毛利率差异的主要因素

2021 年度至 2025 年 1-6 月，变速箱零部件毛利率贡献率分别为 20.84%、14.33%、21.76%、18.80%和 14.85%，变速箱零部件在寄售与非寄售模式下的销售占比均超过 70%，其毛利率差异系构成整体差异的主要原因。2021 年度至 2025 年 1-6 月，两种模式下，变速箱零部件毛利率贡献差异与整体毛利率差异基本一致，具体对比如下：

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
变速箱零部件毛利率贡献差异	6.13%	8.98%	10.22%	4.66%	10.09%
整体毛利率差异	4.48%	6.81%	10.90%	3.70%	9.67%

注：变速箱零部件毛利率贡献差异=寄售模式变速箱零部件毛利率贡献率-非寄售模式变速箱零部件毛利率贡献率，其中寄售/非寄售模式变速箱零部件毛利率贡献率=该模式变速箱零部件毛利率*该模式变速箱零部件收入占比。

2021 年度至 2025 年 1-6 月，变速箱零部件毛利率贡献差异主要源于两类模式下所销售产品的结构及加工程度差异。具体分析如下：

具体产品	收入确认	平均毛利率	销售占比				
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年	2022 年	2021 年

					度	度	度
齿套	非寄售	***	25.78%	29.44%	32.54%	37.45%	44.40%
	寄售	***	—	—	0.23%	0.31%	1.41%
主转毂	非寄售	***	20.09%	13.33%	12.71%	13.12%	4.15%
	寄售	***	32.20%	36.49%	40.65%	46.15%	54.09%
IC/OC 毂	非寄售	***	16.60%	18.55%	14.72%	14.97%	14.01%
	寄售	***	9.56%	9.70%	9.17%	6.93%	4.14%
输入毂	非寄售	***	13.26%	14.41%	12.51%	13.03%	11.36%
	寄售	***	12.79%	13.18%	15.13%	14.64%	12.57%

① 齿套：寄售与非寄售模式下的毛利率水平接近且均处于低位，主要系所售齿套多为半成品锻件，加工程度浅、附加值低，同质化竞争激烈所致。非寄售模式下，齿套销售占比达 25.78%–44.40%，显著拉低了该模式的整体毛利率；寄售模式下销售占比极低，对寄售模式毛利率影响较小。

② 主转毂：寄售模式下的毛利率显著高于非寄售模式。非寄售模式下，对格洛博和天津天海销售的产品主要为材料耗用少、无特殊工序的小件主转毂，毛利率相对较低。寄售模式下，主转毂多为大件产品，材料耗用较多，且部分为根据客户要求定制的异形件，锻造成本与模具费用高；部分型号在精加工过程中对表面粗糙度、半圆槽加工、深孔钻削等工艺要求严格，加工难度大，因此产品附加值及毛利率更高，毛利率较高具备商业合理性。寄售模式下高毛利率的主转毂销售占比达 32.20%–54.09%，拉高了整体寄售毛利率。

③ IC/OC 毂：寄售与非寄售模式下的毛利率差异较小，总体均处于较低水平。非寄售模式下该产品销售占比为 14.01%–18.55%，对非寄售模式的整体毛利率有一定影响。

④ 输入毂：寄售模式下的毛利率远高于非寄售模式。非寄售模式下，对泉峰汽车销售的产品为锻件毛坯，加工程度低，附加值低；而寄售模式下的输入毂为成品件，在粗加工基础上进行了深度机加工，附加值提升，因此毛利率较高，具有合理性。

公司变速箱零部件在寄售与非寄售模式下的毛利率差异，主要源于两类模式所对应的产品结构和加工深度存在差异。非寄售模式以标准化、低加工度的半成品为

主，导致毛利率相对较低；寄售模式则以定制化、高加工度的成品为主，毛利率维持在较高水平。

2) 分动箱零部件

2021 年度至 2025 年 1-6 月，该品类在非寄售模式下的毛利率持续高于寄售模式。寄售模式下该品类产品主要面向美国市场，以齿轮环产品销售为主，受美国加征关税政策影响，销售成本有所提高，致使其毛利率低于非寄售模式。尽管非寄售模式下该品类具备毛利率优势，但由于其在公司整体业务中占比较低，对非寄售模式整体毛利率的提升作用有限。

综上，寄售模式凭借在高毛利变速箱零部件上的集中销售，形成了较强的盈利支撑；而非寄售模式则因产品毛利率偏低，使得两类模式间的毛利率差异持续存在。

(2) 年度间差异率波动的具体原因分析

2021 年度至 2025 年 1-6 月，寄售和非寄售毛利率的差异分别为 9.67%、3.70%、10.90%、6.81%、4.48%，在结构性差异的基础上，各期特定经营因素导致差异率合理波动：

2022 年度：差异率收窄至 3.70%，主要系 2021 年第四季度和 2022 年新增固定资产规模较大，叠加年度产销量下滑导致的产能利用率下降，寄售模式下的产品机加工程度普遍较高，在产能利用率不足的背景下承担了更多的固定制造费用分摊，毛利率同比下降幅度较大；非寄售模式产品机加工程度相对较低，所分摊的固定成本较少，毛利率降幅较小，致使两类模式毛利率差异收窄。

2023 年度：差异率扩大至 10.90%，主要受益于产能利用率提升带来的规模效应，由于寄售产品普遍机加工程度更深，其单位固定成本的降幅更为显著，带动寄售模式毛利率回升；非寄售模式亦有所改善，但受产品结构及加工深度影响，毛利率提升幅度相对较小，两者差异有所扩大。

2024 年度：差异率回落至 6.81%，主要系非寄售模式中技术附加值较高、毛利率水平相对较高的新产品逐步实现量产，同时 H 项目的电机轴因工艺流程持续优化，单位成本进一步降低，共同推动非寄售模式毛利率提升。寄售模式毛利率保持稳定，两者差异因而有所收窄。

2025 年 1-6 月：差异率进一步收窄至 4.48%，主要系：1) 寄售模式下，毛利率较高的主转毂产品因客户阶段性需求调整，其销售占比有所回落，对寄售模式整体毛利率的贡献相应减弱；2) 受美国关税政策变动影响，新增关税成本对主要面向美

国市场的寄售产品构成直接冲击，导致其营业成本上升、毛利率有所下降。在上述因素共同作用下，寄售模式毛利率有所回落，而非寄售模式毛利率保持稳定，致使两类销售模式下的毛利率差异同比收窄。

2. 说明寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售，减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性

(1) 寄售仓库龄 1 年以上存货具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售

报告期各期，公司寄售仓库龄 1 年以上存货及终端销售具体情况如下：

单位：万元、%

2025 年 6 月 30 日					
客户名称	1 年以上 存货	二级分类	对应终 端品牌	应用车系	是否仍 在销售
博格华纳	2.67	变速箱零部件	一汽	***	是
博格华纳	4.74	变速箱零部件	奇瑞	***	是
博格华纳	31.47	变速箱零部件	长安	***	是
博格华纳	60.19	变速箱零部件	长城	***	是
博格华纳	3.66	变速箱零部件	其他		是
采埃孚	1.30	变速箱零部件	福田戴姆勒	***	是
博格华纳	7.50	动力系统零部件	长安	***	否
博格华纳	3.37	动力系统零部件	长城	***	否
其他	4.12	变速箱、分动箱零 部件	其他	-	否
合计	119.02	-	-	-	-
2024 年 12 月 31 日					
客户名称	1 年以上 存货	二级分类	对应终 端品牌	应用车系	是否仍 在销售
博格华纳	33.41	变速箱零部件	长安	***	是
博格华纳	3.37	动力系统零部件	长城	***	是
博格华纳	67.03	变速箱零部件	长城	***	是
博格华纳	4.74	变速箱零部件	奇瑞	***	是
博格华纳	5.23	变速箱零部件	其他		是
采埃孚	1.40	变速箱零部件	福田戴姆勒	***	是
其他	4.12	变速箱、分动箱零 部件	其他		是
蜂巢传动	0.03	变速箱零部件	其他		否

合计	119.35	-	-	-	-
----	--------	---	---	---	---

2023 年 12 月 31 日

客户名称	1 年以上 存货	二级分类	对应终端品牌	应用车系	是否仍在销售
博格华纳	4.74	变速箱零部件	奇瑞	***	是
博格华纳	17.66	变速箱零部件	吉利	***	是
博格华纳	0.09	动力系统零部件	长城	***	是
博格华纳	59.11	变速箱零部件	长城	***	是
博格华纳	4.43	变速箱零部件	其他		是
采埃孚	1.49	变速箱零部件	福田戴姆勒	***	是
博格华纳	3.09	发动机零部件	其他		否
合计	90.61	-	-	-	-

2022 年 12 月 31 日

客户名称	1 年以上 存货	二级分类	对应终端品牌	应用车系	是否仍在销售
盛瑞传动股份有限公司	32.14	变速箱零部件	其他		是
博格华纳	0.23	变速箱零部件	奇瑞	***	是
博格华纳	33.33	变速箱零部件	长城	***	是
博格华纳	3.27	变速箱零部件	其他		是
采埃孚	1.49	变速箱零部件	福田戴姆勒	***	是
博格华纳	0.01	变速箱零部件	长安	***	否
博格华纳	38.73	变速箱零部件	其他		否
博格华纳	1.07	发动机零部件	其他		否
合计	110.26	-	-	-	

如上表所示，公司寄售仓库中库龄 1 年以上存货总体金额较小，且主要仍处于销售中，库龄较长主要系寄售模式下公司为满足下游客户需求会进行备货，后因客户排产计划调整或下游车型迭代升级，客户领用需求结构性下降，导致形成少量长库龄寄售存货。

(2) 减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性

1) 减值测试具体过程

针对寄售模式的存货，采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体计提情况如下：A. 对于仍存在下游领用需求的存货，按照产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，期末按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；B. 对于确认无法

领用的存货，公司按照当期废钢的平均销售价格，并考虑相关税费等后续支出，确认其可变现净值，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2) 相关存货跌价准备计提充分性

报告期各期，寄售模式下库龄在一年以上的相关存货及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	计提跌价准备	计提比例	账面余额	计提跌价准备	计提比例
存在领用需求的存货	104.03	4.53	4.35%	119.30	6.23	5.22%
确认无法领用的存货	14.99	14.35	95.73%	0.03	0.03	90.32%
合 计	119.02	18.88	15.86%	119.33	6.26	5.25%

项 目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	计提跌价准备	计提比例	账面余额	计提跌价准备	计提比例
存在领用需求的存货	87.52	3.54	4.04%	70.46	19.16	27.19%
确认无法领用的存货	3.09	3.09	100.00%	39.80	39.80	100.00%
合 计	90.61	6.63	7.32%	110.26	58.96	53.47%

如上表所示，对于寄售模式下库龄一年以上存在领用需求的存货，按照产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，期末根据存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计提比例相对较低；对于寄售模式下库龄为一年以上确认无法领用的存货，按照当期废钢的平均销售价格，并考虑相关税费等后续支出确认其可变现净值，同时根据存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，整体计提比例较高。

综上，公司对寄售模式下库龄在一年以上的相关存货跌价准备计提充分。

3. 说明 2025 年 1-6 月销量、销售价格下降的主要产品对应的期末存货情况及备货占比、是否存在专用生产设备，相关资产减值准备计提是否充分

截至 2025 年 6 月 30 日，公司 2025 年 1-6 月销量、销售价格下降对应的主要项目为 A 项目、B 项目、C 项目、D 项目以及 E 项目，该类项目中的产品对应的期末存货情况及备货占比列示如下：

单位：万件、万元

产品类别	存货数量 (A)	在手订单数量 (B)	备货占比 (A/B)	存货金额	存货减值计提	是否存在专用生产设备	生产设备是否发生减值
IC/OC 毂	26.11	63.43	41.16%	163.27	4.26	否	否
齿套	22.87	45.00	50.83%	166.92		否	否

输入毂	19.01	25.65	74.11%	285.62	0.16	否	否
活塞环	11.56	27.22	42.48%	46.78		否	否
主转毂	10.12	12.16	83.26%	228.51		否	否
骨架	8.19	22.85	35.84%	37.11		否	否
螺旋结合	2.99	8.81	33.90%	21.09		否	否
输入毂部件	2.69	1.48	182.08%	18.62	2.11	否	否
其他	0.24	-	0.00%	7.68	0.20	否	否
合 计	103.79	206.60	50.24%	975.61	6.73		

公司采取“以销定产”与“适度备货”相结合的生产模式，结合在手订单、销售预测及库存情况进行适当备货，2025 年 1-6 月公司销量下降、销售单价下降的产品备货占比为 50.24%；由于公司生产一般按经济生产批量下达生产计划，从原材料投入到产成品入库的生产周期一般为 30-45 天，且从执行订单到确认收入的周期一般约在 3 个月以内，期末存货备货比例符合公司实际情况。同时，公司期末存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

公司采用柔性化生产模式实现不同产品类型的生产需求，并根据订单需求以及产品结构进行动态调整。该模式下不同产品之间的生产转换可通过更换工装夹具、调整工艺流程等柔性化手段实现，不依赖于专用生产设备，主要生产设备为通用设备。公司报告期各期末对固定资产进行盘点，相关生产设备未发生闲置情形，不存在减值迹象。

综上所述，2025 年 1-6 月销量、销售价格下降的主要产品处于正常销售状态，备货比例适当，并按企业会计准则的要求计提存货跌价准备；公司生产不依赖于专用生产设备，主要生产设备为通用设备；报告期各期末公司对固定资产进行盘点，相关生产设备未发生闲置情形，无减值迹象。

4. 请保荐机构、申报会计师：①核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见。②说明发行人 2021 年末、2022 年末寄售存货盘点比例低的背景下，中介机构执行的复核程序的有效性，复核程序执行的具体结果。③说明 2023 年末至 2025 年 6 月末，中介机构对境外寄售存货采取视频监盘程序的有效性

(1) 核查上述问题，说明核查依据、核查过程并发表明确意见

1) 核查程序

① 获取并复核公司按产品类别和销售模式划分的收入成本明细表；访谈销售及

生产负责人，了解不同模式下的产品策略和定价机制；分析主要产品的 BOM 清单和工艺路线，验证不同产品加工深度差异；复核成本核算方法，确认制造费用分摊的合理性；

② 获取公司存货库龄表进行分析，核实公司存货分类、库龄的准确性，分析存货长库龄原因和跌价准备计提充分性；

③ 了解公司存货跌价准备计提方法，复核公司存货减值测试的结果，通过检查存货状态、重新计算、对比分析等方法确认存货跌价准备的谨慎性和充分性；

④ 获取公司主要客户应用于终端整车品牌及车型情况，查阅相关行业数据，分析主要车型产销量变化及公司存货变动情况；

⑤ 获取 2025 年 6 月 30 日在手订单明细，结合公司在手订单、重要销售合同及实际经营情况，分析期末存货备货的合理性；访谈公司生产负责人，了解公司主要生产设备是否为专用生产设备；实地查看公司生产设备使用情况，是否存在闲置或减值迹象。

2) 核查意见

经核查，我们认为：

① 受产品结构差异、成本分摊、新产品产量及工艺优化、关税政策变动等因素影响，寄售模式与非寄售模式下毛利率存在一定差异，具有合理性；

② 报告期各期，公司寄售仓库中库龄 1 年以上存货金额较小，相关存货对应的客户产品或终端车型多数仍在销售，相关存货跌价准备充分计提；

③ 2025 年 1-6 月销量、销售价格下降的主要产品对应的期末存货未发生减值，备货比例适当，并按会计准则的要求计提存货跌价准备；公司生产不依赖于专用生产设备，主要生产设备为通用设备；报告期各期末公司对固定资产进行盘点，相关生产设备未发生闲置情形，不存在减值迹象

(2) 说明发行人 2021 年末、2022 年末寄售存货盘点比例低的背景下，中介机构执行的复核程序的有效性，复核程序执行的具体结果

1) 我们于 2023 年 3 月 29 日-2023 年 4 月 1 日对公司境内存货进行现场盘点，于 2023 年 6 月 30 日-2023 年 7 月 1 日对公司境外存货进行视频盘点，验证存货的真实性；根据公司盘点情况编制存货倒扎表倒推至 2022 年末的金额以及 2021 年末的金额，确认盘点日与财务报表日之间的存货变动是否已得到恰当的记录；

2) 对发出商品执行函证程序，了解发出商品的存在情况，2021 年末和 2022 年

末对发出商品余额的发函比例分别为 95.66%和 97.05%，发出商品余额可确认比例为 95.66%和 97.05%；相关计量真实、准确、完整；

3) 报告期内，公司与存货管理相关的内部控制健全有效；并向公司管理层及财务负责人了解公司对于寄售仓存货相关内部控制管理制度及执行情况。获取公司 2022 年末存货盘点计划、盘点表及盘点差异情况，复核盘点数据的相关匹配性；

4) 检查产品购销合同、物流运输单、产品报关单、提单、客户签收单、产品领用对账单、收入成本台账、存货收发存台账等原始单据，并对发出商品执行了函证及期后转销检查等替代性程序。

上述核查程序中，我们主要依据物流运输单据、签收结算单据、实际领用情况、对账邮件等外部证据，可信赖程度较高，替代核查程序有效、能够支持存货真实性。

(3) 说明 2023 年末至 2025 年 6 月末，中介机构对境外寄售存货采取视频监盘程序的有效性

对于 2024 年 6 月末存货，我们分别于 2024 年 7 月 23 日、8 月 26 日以及 8 月 29 日对境外存放的存货实施现场监盘。2023 年末、2024 年末以及 2025 年 6 月末，我们对境外存放的存货实施视频监盘，具体实施过程如下：

1) 监盘前准备工作

获取公司存货及仓库管理制度以及本次存货盘点计划，了解并评价盘点计划的合理性和相关内部控制的有效性；了解存货的内容、性质及存放场所，制定存货监盘计划，确定存货监盘的目标、范围、时间安排及人员分工、监盘的要点及关注的事项等。

2) 监盘具体流程如下：

① 与境外第三方仓库负责人确认盘点日程，提前安装 Teams 国际版并测试视频会议的清晰度和流畅度；

② 在监盘程序启动前，要求仓库负责人下达通知，停止相关存货流转至盘点结束，同时须在盘点前完成存货的标准化整理（按型号及规格分类排列），确保所有存货标识清晰可辨；

③ 视频监盘首先核实盘点人员身份，通过视频查看整个仓库的分布概况；

④ 监盘过程中，仓库盘点人员确保监盘人员能够通过摄像头看到物料存放的位置、盘点物料的物料批次号、标签等。盘点人员、监盘人员独立计数并核对，防止重复盘点；

⑤ 监盘人员根据仓库盘点人员盘点情况及摄像头中显示结果，独立记录盘点结果，并对监盘过程进行全程录像。

(3) 监盘结束后工作

- 1) 对监盘结果进行评价，收集境外仓库物资流转表，对监盘差异进行核查；
- 2) 根据监盘结果和公司存货计价方法，分析并复核公司存货计价的准确性；
- 3) 对非资产负债表日监盘的寄售仓存货，实施了倒轧程序并测试盘点日与资产负债表日存货的变动，将数量及金额调整至资产负债表日的实际数量及金额。

综上，我们通过执行充分、规范的监盘程序，多维度验证确保监盘过程的真实性与有效性，所获取的证据能够合理支持公司存货真实、准确的结论。

四、关于其他问题

(1) 预付款项回收问题。请发行人：说明 2021 年度发行人核销的长期挂账往来款主要为长时间无法收回的预付设备款的供应商具体情况，与发行人及其关联方是否存在其他利益安排，预付设备款的用途是否为发行人常用设备、预付款无法收回的原因。

(2) ……。

请保荐机构核查上述问题、申报会计师核查问题（1）发行人律师核查问题（2）说明核查依据、核查过程并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——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申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求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。（审核问询函问题 5）

（一）预付款项回收问题

说明 2021 年度发行人核销的长期挂账往来款主要为长时间无法收回的预付设备款的供应商具体情况，与发行人及其关联方是否存在其他利益安排，预付设备款的用途是否为发行人常用设备、预付款无法收回的原因

1. 2021 年度公司核销的预付设备款供应商具体情况、与公司及其关联方是否存在其他利益安排

2021 年度公司核销的预付设备款供应商的具体情况如下：

供应商名称	成立时间	实际控制人	注册资本	与公司开始合作时间	经营范围	是否存在其他利益安排
广州数控设备有限公司	1991-04-08	何敏佳	1000 万元	2014 年 4 月	电器辅件、配电或控制设备的零件制造;工业自动控制系统装置制造;机床附件制造;电子、通信与自动控制技术研究、开发;计算机技术开发、技术服务;软件开发;信息技术咨询服务;会议及展览服务;货物进出口(专营专控商品除外);电子工业专用设备制造;电气机械设备销售;专用设备销售	否
无锡恩梯量仪科技有限公司	2010-05-11	黎星亮	2,000 万	2015 年 1 月	测量仪器、工业自动控制系统装置、测量设备的研发、生产、销售及维修改造;软件的开发、销售;电能储蓄管理设备的开发和销售;技术服务;自营和代理各类商品和技术的进出口(国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	否
湖州南浔澳泰研磨设备厂	2013-09-17	蔡新华	10 万	2014 年 8 月	研磨设备、磨具加工、销售,磨料、磨液销售	否

如上表所示,公司与前述设备供应商合作时间较早,公司及其关联方与前述设备供应商不存在关联关系。

2. 预付设备款的用途是否为公司常用设备、预付款无法收回的原因

公司与前述预付设备款供应商的交易背景、交易金额及款项无法收回的原因具体如下：

单位：万元

供应商名称	设备名称	交易背景	合同金额	预付金额	账龄	是否为公司常用设备	无法收回原因
广州数控设备有限公司	搬运机器人	为推动生产线自动化升级,公司计划引入自动化搬运设备,以	43.50	21.75	3 年以上	是	未达到合同及技术协议的要求,多次协商

		提升物料流转效率、降低人力成本并保障生产节拍的稳定性，故向该供应商采购搬运机器人					仍然无法达成一致意见
无锡恩梯量仪科技有限公司	电磁阀自动测量机	为强化产品质量控制体系，提升电磁阀的检测精度与效率，公司向其采购专用的电磁阀自动测量机，以提高产品质量要求	34.00	17.00	3年以上	是	未达到合同及技术协议的要求，多次协商仍然无法达成一致意见
湖州南浔澳泰研磨设备厂	光饰机	为优化产品表面处理工艺，进一步消除微小毛刺，公司向其采购光饰机	5.26	2.22	3年以上	是	未达到合同及技术协议的要求，多次协商仍然无法达成一致意见
合 计			82.76	40.97			

公司与上述供应商的合作均基于真实的交易背景，旨在满足公司日常生产经营的实际需求，实现产线自动化升级与产品质量提升。由于该等设备经多次调试验证后仍无法达到合同及技术协议约定的要求，经多次协商后双方仍未能达成一致意见，导致相关预付款项长期挂账，基于谨慎性原则予以核销处理。

综上所述，2021 年度公司核销的长期挂账往来款主要为长时间无法收回的预付设备款，相应供应商与公司及其关联方不存在其他利益安排，预付设备款的用途为公司常用设备，因设备未能达到合同及技术协议约定的要求，经多次协商仍未能达成一致意见，导致预付款项长期挂账，基于谨慎性原则予以核销处理，具有合理性。

（二）请保荐机构核查上述问题、申报会计师核查问题（1）发行人律师核查问题（2）说明核查依据、核查过程并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

（1）向公司设备部负责人了解 2021 年度长期挂账的预付设备款供应商基本情况、公司与其交易背景、相关设备的具体用途及是否为常用设备；

（2）查阅公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员报告期各期银行流水，核查与长期挂账的预付设备款供应是否存在大额异常的资金往来；通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询长期挂账的预付设备款供应商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

2021 年度公司核销的长期挂账往来款主要为长时间无法收回的预付设备款，相应供应商与公司及其关联方不存在其他利益安排，预付设备款的用途为公司常用设备，因设备未能达到合同及技术协议约定的要求，经多次协商仍未能达成一致意见，导致预付款项长期挂账，基于谨慎性原则予以核销处理，具有合理性。

(三) 请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——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申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求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

除上述问题外，我们已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——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申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

马松



中国注册会计师：

夏海林



二〇二五年十一月十八日