

**关于江苏林泉汽车零部件股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复**

主办券商



二〇二五年十二月

目录

问题 1、关于风险客户.....	3
问题 2、关于经营业绩.....	16
问题 3、关于应收款项.....	53
问题 4、关于采购与存货.....	69
问题 5、关于固定资产与在建工程.....	90
问题 6、关于历史沿革.....	107
问题 7、关于特殊投资条款.....	126
问题 8、关于其他事项.....	137
(1) 关于偿债能力与流动性风险.....	137
(2) 关于货币资金与债权投资.....	147
(3) 关于项目提名费.....	154
(4) 关于期间费用.....	157
(5) 关于股利分配.....	166
(6) 关于其他.....	169
(7) 关于其他补充说明事项.....	171

问题 1、关于风险客户

根据申报文件，（1）报告期内公司主要客户合众汽车、合创汽车等车企由于自身经营困难而导致公司遭受损失，对公司 2024 年的利润产生负面影响；（2）报告期内公司对合众汽车、合创汽车应收账款全额计提坏账准备、存货减值金额较大。

请公司：（1）说明对合众汽车、合创汽车等风险客户相关信用减值计提、资产减值计提是否充分及时；说明在合众汽车 2024 年已出现经营困难的情况下，公司仍对其存在大额销售的原因及合理性；除以上两家客户外，是否存在其他经营能力有较大不确定性的客户，是否对公司未来的盈利能力造成重大不利影响。（2）说明公司一次性对风险客户应收款全额计提坏账准备的原因及合理性，公司对于应收款项内控制度的有效性；结合客户合众汽车、合创汽车的业务规模、对上述客户的信用政策，说明报告期内公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施，报告期内及报告期后是否与合众汽车、合创汽车持续合作，是否与其他风险客户合作，报告期后对上述客户应收账款的回款情况。（3）说明报告期内对合众汽车、合创汽车等风险客户相关的存货跌价准备计提金额、方法、过程，存货跌价准备计提是否充分。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对风险客户收入的核查方式、核查过程及核查结论；（3）对风险客户收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

（一）说明对合众汽车、合创汽车等风险客户相关信用减值计提、资产减值计提是否充分及时；说明在合众汽车2024年已出现经营困难的情况下，公司仍对其存在大额销售的原因及合理性；除以上两家客户外，是否存在其他经营能力有较大不确定性的客户，是否对公司未来的盈利能力造成重大不利影响

1、说明对合众汽车、合创汽车等风险客户相关信用减值计提、资产减值计提是否充分及时

2024年四季度开始，合众汽车相继出现员工欠薪、供应商讨债、工厂停摆、车机服务中断等严重问题，其生产、经营情况出现了重大不利变化。2025年5月，

合众汽车被债权人申请破产重整，并于6月经浙江省嘉兴市中级人民法院裁定正式进入破产重整程序。

2024年11月，公司向浙江省桐乡市人民法院递交民事起诉状，因合众汽车经营状况严重恶化，拒不支付已到期的模具开发费、货款，诉请判令依法解除双方签订的相关业务合同并由合众汽车支付拖欠的模具开发费及逾期利息、相关货款及逾期利息、律师费、诉讼保全费用。2025年8月，浙江省桐乡市人民法院作出判决，公司可按判决在合众汽车破产程序中申报债权，不能据此获得个别清偿。

2024年年中开始，合创汽车也深陷严重财务危机，相继被曝出销售渠道全面停摆、大规模裁员、拖欠员工工资和供应商货款等问题。2025年1月，合创汽车因拒不履行执行和解协议，被广州市南沙区人民法院列为失信被执行人。

2024年11月，公司亦向广东省广州市南沙区人民法院递交起诉状，因合创汽车经营状况严重恶化，未支付有关立柱采购开发合同货款，诉请判令依法解除公司与合创汽车相关立柱开发合同，并由合创汽车支付欠款及逾期利息、律师费、保全费等。2025年11月，广东省广州市南沙区人民法院作出一审判决，支持了公司的诉讼请求，要求被告合创汽车支付欠款及利息损失。

鉴于：1) 合众汽车、合创汽车均于2024年内经营出现重大风险，同时负面舆情及生产、经营的重大不利变化均发生在2024年；2) 截至2024年末合众汽车再次出现回款停滞情况，年末公开信息也显示合众汽车股权被司法冻结；合创汽车2024年未予回款；3) 公司对两者的债权均为普通债权，并且截至目前公司仍未获得合众汽车、合创汽车的任何受偿计划，两者也未发布任何对普通债权人的偿付方案；4) 公司经过对客户风险评估后已于2024年11月对两家车厂提起诉讼；5) 公司参考了同行业上市公司针对上述两客户应收账款坏账的处理方案，公司认为，2024年末合众汽车、合创汽车经营困难且资信状态恶化，二者的应收账款能够收回的可能性较小，其信用风险特征已不同于账龄组合，故按照单独评估信用风险的方式，按照100%计提了应收账款的坏账准备。

此外，由于截至2024年末合众汽车、合创汽车均已完全停产且无任何复产迹象，针对因相关车型项目形成的存货，公司预计其商品价值也无法收回，因而对其余额全额计提了跌价准备。

再者，对于截至2024年末相关车型项目未摊销完毕的模具余额，由于对应项目已完全停产且无复产迹象，公司在后续期间预计无法实现对应的经济效益，因而将相关项目的待摊销模具余额于2024年内加速摊销完毕。

2024年末，公司对合众汽车、合创汽车的应收账款余额，对应车型项目的期末存货及待摊销模具余额，以及相关坏账、跌价和摊销情况如下：

单位：万元

项目	2024年末	
	合众汽车	合创汽车
应收账款余额	6,527.89	915.30
坏账准备计提	6,527.89	915.30
存货余额	1,549.10	21.89
存货跌价准备计提	1,549.10	21.89
剩余未摊销模具价值	1,633.03	-
加速摊销金额	1,633.03	-

同行业公司对合众汽车、合创汽车应收账款单项计提坏账准备的情况如下：

可比公司	时点	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
合众汽车应收款项坏账计提					
宁波华翔	2024年末	1,021.12	1,021.12	100.00%	经营不善，预计无法收回
埃泰克	2024年末	2,824.15	2,824.15	100.00%	预计无法收回
恩都法	2024年末	1,293.71	1,293.71	100.00%	预计无法收回
至信股份	2025年6月末	1,294.53	1,294.53	100.00%	目前处于破产重整阶段，杭州至信已申报债权
	2024年末	1,244.68	622.34	50.00%	
毓恬冠佳	2024年末	1,911.33	955.66	50.00%	已逾期预计无法收回的款项
新泉股份	2024年末	1,222.04	366.61	30.00%	预计信用期内无法全部收回
合创汽车应收款项坏账计提					
纳百川	2024年9月末	96.96	96.96	100.00%	对方经营困难，应收款项预计无法收回

由上表可知，对合众汽车和合创汽车的应收账款全额计提坏账准备的情况较为普遍。公司与同行业企业宁波华翔、埃泰克和恩都法的处理一致；至信股份2024年末按50%计提，后续提升至100%；另相较毓恬冠佳和新泉股份，公司按全额计提更为谨慎。

综上，合众汽车、合创汽车均于2024年内暴雷，经营出现严重困难，且停产后无复工迹象，公司也未获任何受偿计划，因而公司针对合众汽车、合创汽

车等暴雷、停产客户相关的资产及时计提了全额减值准备。公司针对暴雷、停产客户的应收账款、存货、模具等资产的减值计提充分、及时，与可比公司不存在重大差异，相关计提具有合理性。

2、说明在合众汽车2024年已出现经营困难的情形下，公司仍对其存在大额销售的原因及合理性

首先，截至2024年9月合众汽车仍在正常回款。2024年度公司与合众汽车分月销售、回款及月末应收账款余额的具体情况如下：

单位：万元

项目	收入（含税）	回款	应收账款余额
2024年初	-	-	3,870.58
2024年1月	297.26	200.00	3,967.84
2024年2月	-	500.00	3,467.84
2024年3月	-	-	3,467.84
2024年4月	-	1,000.00	2,467.84
2024年5月	470.54	-	2,938.37
2024年6月	74.20	550.00	2,462.57
2024年7月	1,985.25	-	4,447.82
2024年8月	1,404.61	900.00	4,952.43
2024年9月	1,305.26	400.00	5,857.69
2024年10月	670.20	-	6,527.89
2024年11月	-	-	6,527.89
2024年12月	-	-	6,527.89

由于公司给予合众汽车的信用期为收票后 60 天，考虑客户到票挂账和支付，即实际为 3 个月左右。截至 2024 年 9 月末，若剔除 7-9 月未逾期部分，公司因前期销售产生的应收账款为 4,712.58 万元（2024 年初余额 3,870.58 万元及 2024 年 1-6 月新增收入 842.00 万元），针对该部分应收账款，合众汽车累计回款 3,550.00 万元，回款率 75.33%。因此在 2024 年 10 月暴雷前，合众汽车整体处于正常回款状态，并且 2024 年 9 月仍然有回款 400 万元。

其次，2024 年 4 月合众汽车宣布将获得桐乡国资等三家机构总额不少于 50 亿元人民币投资，并于 2024 年 6 月向香港联交所递交了上市申请，在 2024 年 10 月暴雷前该上市申请仍在正常审核中，给予了市场较好的发展预期。

结合公司对其持续回款情况和融资、申请上市等发展势头的判断，公司在2024年前三季度仍然与合众汽车维持交易。

2024年10月开始合众汽车相继被曝出延迟发放工资、大规模停产、降薪、裁员等内部问题；2024年11月初供应商埃夫特智能装备股份有限公司（688165.SH）公告对合众汽车提起诉讼；2024年12月合众汽车香港上市申请到期失效。自2024年四季度起，合众汽车经营危机集中爆发，经营风险明确显现，且自2024年10月起与公司交易形成的大额应收账款开始逾期且未再回款，公司自2024年11月起终止了与合众汽车的交易，并于同月对其提起了诉讼。

综上，自2024年10月合众汽车暴雷前，合众汽车对于历史交易的回款基本正常并且释放了融资顺利、申报香港联交所IPO等积极信号，因此公司于2024年前三季度持续供货销售产品具有商业合理性。合众汽车于2024年10月开始暴雷，公司随后全面停止了与其的合作并不再产生新的交易，防范了损失的进一步扩大。

3、除以上两家客户外，是否存在其他经营能力有较大不确定性的客户，是否对公司未来的盈利能力造成重大不利影响

除上述两家客户外，大运汽车股份有限公司（以下简称“大运汽车”）自2024年下半年开始经营状况恶化，陆续出现线下门店停止营运、股权冻结等形式，并于2024年11月公开宣布大运汽车及其子公司成都大运汽车集团有限公司（公司与大运汽车的交易主体为成都大运汽车集团有限公司运城分公司）、湖北大运汽车有限公司进入破产重整程序，大运汽车的经营情况出现较大的风险和不确定性，公司于2024年12月进行了债权申报。

报告期内，公司对大运汽车的销售收入较少、占比较低，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
对大运汽车销售收入	43.30	76.52	197.92
公司营业收入	21,610.92	86,277.65	79,670.77
占比	0.20%	0.09%	0.25%

报告期各期末，公司对大运汽车的应收账款及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年12月末	2023年12月末
对大运汽车应收账款余额	263.97	328.99	338.03
坏账准备	131.99	164.50	45.22
计提比例	50.00%	50.00%	13.38%
期后回款金额（含抵债资产价值）	86.94	190.35	297.45
期后回款比例	32.94%	57.86%	88.00%

大运汽车同样于2024年内经营出现较大风险，法院已于当年受理其破产重整，同时大运汽车也发布重整声明解释公司当前资产负债率依然保持在同行业正常水平，考虑到期后大运汽车抵偿了部分货款，因此公司结合对于预计无法收回部分的判断，按50%计提了坏账准备。

截至2024年末和2025年4月末，大运汽车项目相关的存货余额分别为76.83万元和50.02万元，由于2024年11月之后大运汽车仍有销售与回款（公司已规定发货金额不得超过回款金额），因此按照其存货成本与可变现净值孰低计量其存货价值，并按存货成本高于其可变现净值的部分计提存货跌价准备。

此外，截至2024年末和2025年4月末，大运汽车不存在未摊销完毕的模具余额。

公司已对大运汽车的应收账款等资产计提了相应的减值准备，且公司对大运汽车的销售收入占比极低，即使大运汽车经营状况存在较大不确定性，也不会对公司未来的盈利能力造成重大不利影响。

除合众汽车、合创汽车和大运汽车外，公司不存在其他经营能力有较大不确定性的客户。

（二）说明公司一次性对风险客户应收款全额计提坏账准备的原因及合理性，公司对于应收款项内控制度的有效性；结合客户合众汽车、合创汽车的业务规模、对上述客户的信用政策，说明报告期内公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施，报告期内及报告期后是否与合众汽车、合创汽车持续合作，是否与其他风险客户合作，报告期后对上述客户应收账款的回款情况

1、说明公司一次性对风险客户应收款全额计提坏账准备的原因及合理性，公司对于应收款项内控制度的有效性

公司一次性对风险客户应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性详见本题第1小问“（一）说明对合众汽车、合创汽车等风险客户相关信用减值计提、资产减值计提是否充分及时”之回复。

在客户及应收账款管理方面，公司制定了《应收账款管理制度》《销售管理制度》等制度，对客户信用评估、销售合同审核、款项回收监控以及应收账款管理等关键流程作出明确规定。

公司由营销中心全面负责客户管理工作，综合考量客户所属行业、业务规模、历史信誉及财务健康度等因素，实施差异化的客户信用政策，并主导应收账款的催收与客户联络，切实保障公司整体运营目标的实现。

财务部则负责应收账款的日常核算与统计管理，监督销售部门落实催收职责，定期评估客户信用政策执行效果，并建立科学的坏账计提机制，持续跟踪核对客户回款进展。财务部门定期编制应收账款账龄及逾期明细报表，业务部门则根据客户实际经营与资信状况，强化属地催收职能，将每笔欠款逐项明确至具体业务人员负责跟进，确保责任到人。

财务部基于应收款项的坏账准备计提标准和应收账款账龄分析表，定期编制应收账款坏账准备计提表，经审批后，财务部进行坏账准备的计提。当符合规定的情形时可以进行坏账核销，销售部门编制核销说明报告，经相应审批后，财务部依据最终意见进行账务处理。

管理层高度重视应收账款质量与周转效率，通过多维度举措强化过程管控：实时跟踪客户信用动态，依据营业收入规模合理控制应收账款总额，对账龄超过一年的客户实施重点监控，并加大对长期挂账客户的清收力度。

综上，报告期内，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行。

2、合众汽车、合创汽车的业务规模以及公司对其的信用政策

近年来，合众汽车、合创汽车的终端销量以及业务和资产规模如下：

项目	国内终端市场零售销量(辆) ^{#1}			
	2024年	2023年	2022年	2021年
合众汽车	61,592	103,019	152,073	69,674
合创汽车	4,598	15,980	19,621	2,902

项目	国内终端市场零售销量(辆) ^{*1}			
	2024年	2023年	2022年	2021年
项目	营业收入(万元) ^{*2}			
	2024年	2023年	2022年	2021年
合众汽车	未披露	1,355,466.4	1,304,969.5	508,685.1
合创汽车	前11个月 61,798 万元(未经审计)	244,091	未披露	未披露
项目	总资产(万元) ^{*2}			
	2024年	2023年	2022年	2021年
合众汽车	未披露	2,136,624.7	2,724,091.3	1,340,334.3
合创汽车	前11个月 529,941 万元(未经审计)	623,069	未披露	未披露

注：1) 数据来源：国内终端市场零售销量源于车主之家销量统计；2) 数据来源：合众汽车数据来源于合众新能源汽车股份有限公司香港联交所 IPO 申请版本文件；合创汽车数据来源于“广汽集团 2025 年第一次临时股东大会资料”之“议案一：关于按股比为参股公司提供借款的议案”。

公司在选择与客户合作时，会综合考虑客户的经营规模、行业地位、资信状况、合作的稳定性和口碑声誉等情况。公司于报告期初就已经与合众汽车、合创汽车建立了合作关系，彼时合众汽车及合创汽车的国内终端销量、营业收入规模以及总资产稳步增长，市场的知名度也持续提升。

在 2024 年 10 月暴雷以前，合众汽车是行业内知名的新能源汽车厂商，具有较大的品牌影响力，2022 年和 2023 年国内终端市场销量均达到 10 万辆以上。公司通过与其建立稳定的合作关系，不仅可以帮助公司切入新能源汽车赛道，进一步扩大公司的业务规模，还有助于提升公司在新势力车企中的品牌认可度和市场地位。

合创汽车前身为广汽蔚来新能源汽车科技有限公司，设立时是广汽新能源（现已更名为广汽埃安）和蔚来汽车的合资公司，公司与合创汽车开展合作也是基于合创汽车与广汽集团有较深的股权和合作关系，以及看好其联动前沿科技打造智能生态入口的发展规划。

报告期内，公司给予合众汽车和合创汽车的信用政策均为收票 60 天。

3、报告期内公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施

客户的选择标准：公司在承接客户时，会对客户进行背景调查，以评估客

户的基本资质、资信状况等并进行授信，调查内容包括：企业工商基本信息、股东背景、资信情况、不良记录等，根据对客户的整体评估结果确定是否进行合作及其信用等级，从源头上降低合作后的回款风险。

资信状况：营销中心会不断更新维护客户信用档案，每年底对老客户进行背景复核调查，以评估客户的基本资质、资信状况等重新评估客户的信用等级，调查内容包括：企业工商基本信息、股东背景、资信情况、上一年成交金额、上一年逾期次数、预计年销售额、合作年限等，并将重新评估的客户信用等级进行审批。

付款能力：针对到期的应收账款，由财务部通知营销中心负责人及对应业务人员，由营销中心负责具体催要回款事宜，由财务部进行后续跟踪。对逾期账款的追收，原则上业务员和营销中心负责人为第一责任人，需要通过电话联系、走访催讨、发送《催收通知书》、必要时出具律师函或提起正式诉讼等方式进行催收。

坏账计提与核销：财务部严格执行预期信用损失模型，定期评估计提充分性。核销坏账需履行严格的内部审批程序。

公司建立了完善的客户资信评估体系和与应收账款管理相关的内控制度，相关措施在报告期内得到持续、有效的运行。对于逾期账款，公司已积极制定催收计划并持续跟进，必要时采取法律手段，风险管理措施有效。

4、报告期内及报告期后是否与合众汽车、合创汽车持续合作，是否与其他风险客户合作，报告期后对上述客户应收账款的回款情况

报告期内及报告期后，公司与合众汽车、合创汽车和大运汽车等风险客户的合作情况具体如下：

单位：万元

项目	报告期内的交易情况				期后的交 易情况
	2025年 1-4月	2024年	2023年	备注	
合众汽车	-	5,467.93	7,573.51	2024年11月起不再与合众汽车发生交易	无交易发生
合创汽车	-	-	1,350.00	2024年1月起未与合创汽车发生交易	无交易发生
大运汽车	43.30	76.52	197.92	2025年4月起未与大运汽车发生交易	无交易发生

在报告期内，公司自2024年11月起不再与合众汽车发生交易，2024年1

月起未与合创汽车发生交易。报告期后（截至 2025 年 10 月末），公司与上述两家客户均无交易发生。

除合众汽车及合创汽车外，公司其他风险客户还包括大运汽车。报告期内公司仍然与大运汽车持续开展合作，但自 2024 年 11 月大运汽车破产重整后，公司积极采取了审慎的风控措施，在其提出发货需求时明确要求其回款金额必须高于发货金额，以逐步实现前期应收账款的回收。

截至 2025 年 10 月 31 日，上述客户的期后回款情况如下：

单位：万元

客户	2025 年 4 月末应收 账款账面余额	期后回款 (含资产抵债)	比例
合众汽车	6,527.89	-	-
合创汽车	915.30	-	-
大运汽车	263.97	86.94	32.94%

注：期后回款统计至 2025 年 10 月 31 日。

截至 2025 年 10 月 31 日，合众汽车、合创汽车均未回款，大运汽车则以其车辆抵偿所欠公司货款 86.94 万元。除上述风险客户外，未与其他风险客户进行合作。

（三）说明报告期内对合众汽车、合创汽车等风险客户相关的存货跌价准备计提金额、方法、过程，存货跌价准备计提是否充分

截至 2024 年末，合众汽车、合创汽车均已停产且无复产迹象，之后亦无新增订单，对应车型项目形成的相关存货已完全滞销，不存在销售结转的情况。针对风险客户对应车型项目形成的相关存货，公司预计其商品价值无法收回，因而于 2024 年末对其专用的存货余额全额计提了跌价准备。

报告期各期末，公司对合众汽车、合创汽车相关存货的跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	合众汽车			合创汽车		
	2025 年 4 月 30 日 [#]	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	1,370.73	1,549.10	849.54	13.06	21.89	404.74
存货跌价准备	1,370.73	1,549.10	15.62	13.06	21.89	0.44
计提比例	100.00%	100.00%	1.84%	100.00%	100.00%	0.11%

注：2025 年 1-4 月公司对合众汽车、合创汽车的部分存货做报废处理，故 2025 年 4 月末存

货余额有所下降。

除上述两家客户外，大运汽车于 2024 年 11 月宣告进入破产重整程序。公司考虑到 2024 年之后与大运汽车仍有销售与回款，未对其车型项目形成的相关存货单项计提存货跌价准备，公司按照其存货成本与可变现净值孰低计量其存货价值，并按存货成本高于其可变现净值的部分计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司对大运汽车相关存货的跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	大运汽车		
	2025年 4月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
存货余额	50.02	76.83	103.98
存货跌价准备	8.77	8.63	18.24
计提比例	17.53%	11.23%	17.54%

综上所述，公司报告期内对合众汽车、合创汽车和大运汽车等风险客户相关的存货跌价准备计提充分。

二、中介机构核查部分

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司的财务总监、销售负责人，了解公司与合众汽车、合创汽车交易的背景及合作过程等，并分析在合众汽车 2024 年已出现经营困难的情形下，公司仍对其存在大额销售的原因及合理性；了解公司信用政策以及应收账款坏账计提等应收账款管理政策，以及存货跌价准备计提政策等；

(2) 了解并评价公司收入确认和应收账款管理相关的内部控制设计和运行情况，并执行穿行测试和控制测试程序，核查关键内部控制运行的有效性；

(3) 获取公司库存商品明细表，了解公司发出商品、库存商品期后结转情况；

(4) 获取并核查与合众汽车、合创汽车等客户相关的购销合同、诉讼材料等相关业务资料，查阅合同中关于信用政策的条款，以及了解诉讼进展等相关情况；

(5) 获取并查阅公司银行流水，对公司主要客户执行期后回款核查程序；

(6) 对主要客户进行公开资料查询，了解主要客户报告期内经营状况、资信情况、是否涉及重大诉讼和是否被列为失信被执行人等情形；

(7) 检索同行业公司公开披露资料，了解并对比公司与同行业公司关于合众汽车、合创汽车应收账款的坏账计提情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 合众汽车、合创汽车均于 2024 年内暴雷，经营出现严重困难，且停产后无任何复工迹象，公司也未获任何受偿计划，因而公司针对合众汽车、合创汽车等暴雷、停产客户相关的资产及时计提了全额减值准备。公司针对暴雷、停产客户的应收账款、存货、模具等资产的减值计提充分、及时，与可比公司不存在重大差异，相关计提具有合理性；自 2024 年 10 月合众汽车暴雷前，合众汽车对于历史交易的回款基本正常并且释放了融资顺利、申报香港联交所 IPO 等积极信号，因此公司于 2024 年前三季度持续供货销售产品具有商业合理性。合众汽车于 2024 年 10 月开始暴雷，公司随后全面停止了与其的合作并不再产生新的交易，防范了损失的进一步扩大；除合众汽车、合创汽车外，其他经营能力有较大不确定性的客户为大运汽车。公司已对大运汽车的应收账款等资产计提了相应的减值准备，且公司对大运汽车的销售收入占比极低，即使大运汽车经营状况存在较大不确定性，也不会对公司未来的盈利能力造成重大不利影响。

(2) 公司一次性对风险客户应收账款全额计提坏账准备具有合理性；公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行；公司于报告期初就已经与合众汽车、合创汽车建立了合作关系，彼时合众汽车及合创汽车的国内终端销量、营业收入规模以及总资产稳步增长，市场的知名度也持续提升；报告期内，公司给予合众汽车和合创汽车的信用政策均为收票 60 天；公司建立了完善的客户资信评估体系和与应收账款管理相关的内控制度，相关措施在报告期内得到持续、有效的运行。对于逾期账款，公司已积极制定催收计划并持续跟进，必要时采取法律手段，风险管理措施有效；报告期内，公司自 2024 年 11 月起不再与合众汽车发生交易，2024 年 1 月起未与合创汽车发生交易。报告期后（截至 2025 年 10 月末），公司与上述两家客户均无交易发生。报告期内公司仍然与大运汽车

持续开展合作，但自 2024 年 11 月大运汽车破产重整后，公司积极采取了审慎的风控措施，在其提出发货需求时明确要求其回款金额必须高于发货金额。报告期后，合众汽车、合创汽车均未回款，大运汽车则以其车辆抵偿所欠公司部分货款。

(3) 公司报告期内对合众汽车、合创汽车和大运汽车等风险客户相关的存货跌价准备计提充分。

(二) 说明对风险客户收入的核查方式、核查过程及核查结论

针对公司报告期内对风险客户合众汽车、合创汽车和大运汽车的销售收入，主办券商和会计师主要履行了合同检查、细节测试、诉讼文件核查等核查程序，具体开展的核查程序如下：

(1) 了解和评价公司销售与收款的内部控制制度设计，获取公司制定的《销售管理制度》，关注针对风险客户的客户信用政策并结合实际操作是否存在异常；

(2) 获取风险客户的销售合同、项目定点文件，与公司开票明细以及实际回款情况进行比对，核查相关开票记录是否与业务实际相匹配以核实收入发生的真实性；

(3) 开展细节测试，获取公司的销售明细账、核对至客户对账单等关键单据以及销售发票、回款记录等资料，核实公司收入确认时点的准确性以及收入发生的真实性。

报告期内，主办券商和会计师针对风险客户执行细节测试的比如下：

单位：万元

客户	年度	收入	细节测试金额	细节测试比例
合众汽车	2023 年度	7,573.51	7,573.51	100.00%
	2024 年度	5,467.93	5,467.93	100.00%
合创汽车	2023 年度	1,350.00	1,350.00	100.00%
大运汽车	2023 年度	197.92	197.92	100.00%
	2024 年度	76.52	76.52	100.00%
	2025 年 1-4 月	43.30	43.30	100.00%
合计		14,709.18	14,709.18	100.00%

(4) 获取法院受理的诉讼文件以及期后判决文件，核实公司申报受偿款项

与应收款项余额是否一致，核实经司法机关确认的资料文件与企业收入确认文件是否一致以核实收入发生的真实性。

（三）对风险客户收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司报告期内上述风险客户的收入确认真实、准确、完整。

问题 2、关于经营业绩

根据申报文件，（1）报告期内（2023 年、2024 年、2025 年 1-4 月），公司营业收入分别为 79,670.77 万元、86,277.65 万元、21,610.92 万元，主营业务中存在模具收入；（2）公司客户集中度较高，对一汽集团的收入占比分别为 56.49%、57.12%、59.52%；（3）公司综合毛利率分别为 29.64%、25.91%、29.91%，归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 12,502.69 万元、2,570.13 万元、2,982.92 万元，2024 年下降明显。

请公司：（1）按总额法确认与净额法确认分类列示报告期各期营业收入及占比；说明报告期各期采用净额法确认收入的主要客户，该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货是否能够明确区分。（2）关于寄售：①说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行。（3）说明模具的结算模式、各类模式的金额占比，各类模式是否能够明确区分、是否与合同约定相符、是否存在提前确认收入的情况；说明报告期内模具收入大幅下降的原因，确认为长期待摊费用的模具摊销期的依据及合理性，是否符合行业惯例。（4）列示报告期各期公司产品对终端车型中燃油车以及新能源车的销售收入及占比，结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、

净利润、经营活动现金流量净额等)及与 2024 年同期的对比,以及剔除风险客户影响后的期后业绩与 2024 年同期的可比情况等,说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。(5)结合主要客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式、报告期内及期后定点项目获取情况、与主要客户是否签订战略或长期合作协议等,说明客户合作的稳定性及可持续性,是否存在客户流失风险,公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况。(6)分别说明报告期各期一汽集团、其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期,是否存在明显差异及差异的合理性,公司对一汽集团是否具有议价能力、交易价格是否公允;说明带动对一汽集团销售收入增长的主要车型,公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配,结合与一汽集团销售的产品类型、订单数量、订单规模以及公司期后业绩及订单签订情况,说明与一汽集团合作关系是否稳定,与一汽集团业务量是否存在下滑的风险。(7)列示报告期各期剔除合众汽车、合创汽车后的各类主要产品毛利率及变动情况,说明变动的原因、与可比公司是否存在差异及合理性,说明主要客户的年降政策及其对公司毛利率水平的影响。

请主办券商及会计师:(1)核查上述事项并发表明确意见;(2)说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论,说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、细节测试等;(3)对客户稳定性及收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一)按总额法确认与净额法确认分类列示报告期各期营业收入及占比;说明报告期各期采用净额法确认收入的主要客户,该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货是否能够明确区分

1、按总额法确认与净额法确认分类列示报告期各期营业收入及占比

报告期内,按总额法与净额法确认的分类收入及占比情况如下:

单位:万元

类别	2025 年 1-4 月
----	--------------

	净额法确认	占比	总额法确认	占比
主营业务收入	21,554.70	99.74%	28,614.64	99.80%
其中：门护板	15,056.98	69.67%	21,503.60	75.00%
行李箱系统	2,317.48	10.72%	2,622.09	9.15%
立柱、门槛	1,989.77	9.21%	2,272.06	7.92%
副仪表板	1,774.04	8.21%	1,795.30	6.26%
模具	0.00	0.00%	0.00	0.00%
其他	416.43	1.93%	421.60	1.47%
其他业务收入	56.22	0.26%	56.22	0.20%
合计	21,610.92	100.00%	28,670.86	100.00%

(续上表)

类别	2024 年度			
	净额法确认	占比	总额法确认	占比
主营业务收入	86,076.45	99.77%	109,517.82	99.82%
其中：门护板	58,830.54	68.19%	80,000.02	72.91%
行李箱系统	10,769.56	12.48%	12,147.49	11.07%
立柱、门槛	5,309.51	6.15%	6,168.99	5.62%
副仪表板	4,434.55	5.14%	4,458.42	4.06%
模具	4,916.74	5.70%	4,916.74	4.48%
其他	1,815.56	2.10%	1,826.16	1.66%
其他业务收入	201.20	0.23%	201.20	0.18%
合计	86,277.65	100.00%	109,719.02	100.00%

(续上表)

类别	2023 年度			
	净额法确认	占比	总额法确认	占比
主营业务收入	79,470.98	99.75%	99,349.22	99.80%
其中：门护板	44,713.26	56.12%	62,679.26	62.96%
行李箱系统	10,734.18	13.47%	11,645.07	11.70%
立柱、门槛	6,958.35	8.73%	7,910.15	7.95%
副仪表板	6,987.06	8.77%	7,019.10	7.05%
模具	6,481.54	8.14%	6,481.54	6.51%
其他	3,596.59	4.51%	3,614.10	3.63%
其他业务收入	199.79	0.25%	199.79	0.20%

合计	79,670.77	100.00%	99,549.01	100.00%
-----------	------------------	----------------	------------------	----------------

由上表可知，按总额法确认与净额法确认收入的情况下，公司产品收入的结构相近。门护板类产品由于涉及客户指定的采购件较多（主要包括氛围灯、扬声器等电器元件以及亮条、开关、卡扣等零部件），因此按不同方法确认收入的差异较大。

2、说明报告期各期采用净额法确认收入的主要客户，该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货是否能够明确区分

(1) 采用净额法确认收入的主要客户

报告期内采用净额法确认收入的主要客户如下：

单位：万元

客户	2025年1-4月 净额法影响金额	占比	2024年 净额法影响金额	占比	2023年 净额法影响金额	占比
一汽集团	6,606.00	93.57%	21,941.08	93.60%	18,979.43	95.48%
奇瑞汽车	372.45	5.28%	701.73	2.99%	724.65	3.65%
其他客户	81.48	1.15%	798.55	3.41%	174.16	0.88%
合计	7,059.93	100.00%	23,441.36	100.00%	19,878.24	100.00%

由上表可知，报告期内采用净额法确认收入的客户主要为一汽集团，奇瑞汽车也存在个别项目由车厂直接指定采购部分原材料的情形。

(2) 该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货是否能够明确区分

1) 原料采购

客户指定供应商的采购模式下，公司采购计划完全根据客户的供货计划一对一拆解后确定并直接适用客户指定的价格，后续调价由客户与指定供应商直接谈判后通知公司，公司无相关定价及调价议价权。公司将按照客户需求与客户及客户指定供应商签订三方《二次配套协议》或者《供应商提名信附件》等专属框架协议以明确区分具体项目所需原材料的供货来源，后续则以订单形式按需采购入库并领用至后续生产。

对于客户指定采购的原材料，其物料代码唯一且对应的项目也唯一，即不存在同一物料既为客户指定料又为非指定料的情形。因此，所有客户指定料的采购能够精准识别并区分。

2) 成本结转

公司每个车型项目下生产的具体汽车饰件产品系按照供应链预先设定的物料清单（BOM 表）进行领料、生产以及后续成本结转。相关物料清单在编制完成后，经过相关部门及公司管理层审批并在 ERP 系统中申请创建，经财务部复核后形成最终的物料清单。故公司对于客户指定供应商采购模式下的材料已经预先录入对应 BOM 表中，在后续成本结转过程中会自动计入对应产品成本，以保证成本归集明确。

3) 存货管理及商品发货

公司对客户指定供应商采购模式下采购的原料在来料时按照约定验收条款进行质量检测，检测合格后将合格物料及单据送至库区。物管部仓管员按照质保部的检验结果，对合格的原材料及时办理入库手续并确认《采购入库单》，列明供应商名称、入库日期、物料名称、物料编码、规格型号、应收数量、实收数量、验收人、采购订单号等内容以明确区分。

生产领料时，生产部下达《生产订单》，根据 BOM 表分解成具体物料的《领料单》，指定物料则随 BOM 表录入自动形成相应领料单传递至仓库。库管员依据领料单进行配料，配料时注意核对物料编码、配料批次。由于客户指定供应商采购模式下采购的物料其编码唯一、对应的项目唯一，最终形成产品也可以明确区分，相关成品最终按照客户需求量进行发货。

综上所述，报告期各期采用净额法确认收入的客户以一汽集团与奇瑞汽车为主；该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货能够明确区分。

（二）关于寄售：①说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行

1、说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，

定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例

公司主要客户的销售模式均为寄售模式，不存在同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的情形。

公司采用寄售的原因主要是应下游整车厂商的要求。下游整车厂商多强调精益生产及采用即时生产（Just-In-Time）的“零库存”模式，要求供应商组织生产后送货至客户指定仓库或线边供其领用，以同时满足其生产连续性及“零库存”管理的需要。同行业上市公司关于销售模式的披露情况如下：

公司名称	收入确认政策描述
新泉股份	对于汽车饰件总成产品收入，新泉股份客户一般于次月通过 SRM 系统（供应商管理系统）将上月实际装至整车的产品明细以开票通知单的形式通知新泉股份，新泉股份登陆 SRM 系统并下载明细表，核对无误后据此开具发票作为销售收入的确认时点
常熟汽饰	寄售模式：供应商将产品送到整车厂或周边的中转库内，由整车厂或第三方物流按生产所需进行准时制配送，供应商根据客户生产消耗及时补充中转库存。在生产领用前货物的所有权归供应商，生产耗用后发生所有权转移，整车厂根据生产耗用情况与供应商进行结算。公司对该类收入根据客户确认的结算信息确认销售收入，即寄售确认方式。公司对于客户领用后确认收入的结算方式流程如下：1、公司每月通过客户系统专为供应商开放的端口查询并导引出已生产耗用清单，对该清单核对后，按照约定的销售单价，计算确认当月销售收入；2、次月，公司与经客户认证的生产耗用清单进行对账，核对一致后公司向客户开出销售发票；3、客户在每一个会计月对已到信用期的货款进行结算
一彬科技	国内销售的汽车零部件产品，采用整车厂的供应链（商）系统、邮件或纸质对账后确认收入
宁波华翔	属于在某一时点履行的履约义务。内销业务在客户签收产品或安装下线后，产品控制权转移给客户时确认收入。
乔路铭	公司根据客户的要求交付产品，交付的产品经客户领用后，根据客户出具的结算单确认收入
通领科技	1、公司与部分内销客户签署的销售合同中通常约定产品的控制权转移时点为货到签收，公司按照产品运抵境内客户的时点确认销售收入。2、公司与部分内销客户约定产品的控制权转移时点为产品上线领用，因此公司按照产品在客户上线领用的时点确认销售收入

由此可见，行业企业普遍通过客户提供结算清单的方式确认产品实际已被上线领用、生产耗用或装至整车下线的数量和金额，并将该时点作为产品控制权转移及收入确认的时点，即寄售模式是汽车零部件行业较为普遍通行的做法。根据同行业上市公司披露的情况来看，寄售模式在同行业公司中被广泛采用。

2、说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内部控制制度

是否健全并有效执行

(1) 寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法，与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠

报告期内，公司主要客户在产品到货验收后录入其供应商管理系统，每月根据领用或消耗的产品数量及金额将结算单发布在供应链系统或通过邮件发送至公司。

报告期内，公司与前五大客户对账的具体情况如下：

客户名称	对账方式	对账周期
一汽集团	客户的供应商系统	每月
奇瑞汽车	客户的供应商系统	每月
上汽集团	客户的供应商系统	每月
小鹏汽车	客户的供应商系统	每月
广汽集团	客户的供应商系统	每月
合众汽车	客户以邮件形式发送结算单	每月

(续上表)

客户名称	对账系统名称	对账文件	单据是否齐备
一汽集团	一汽供应商关系管理系统等	验收明细单等	是
奇瑞汽车	奇瑞采购管理平台	对账单	是
上汽集团	企税通平台	结算单	是
小鹏汽车	小鹏 SRM 采购系统	开票申请单	是
广汽集团	广汽传祺 DPS-PLUS 门户	开票通知单	是
合众汽车	邮件发送	结算单	是

寄售模式下，客户通过供应链系统发布对账文件或者以邮件形式发送，公司进行核对，最终由双方确认一致后，确定客户领用的具体数量、金额，并据此确认公司产品完成交付、客户获得其控制权，且公司预期可以获得与交付产品相关的经济利益。

因此，公司以客户发布对账文件且经双方核对一致的时点作为收入确认的时点并确认销售收入。收入确认的相关单据齐备，收入确认时点及依据充分可靠。

(2) 相关财务内控制度是否健全并有效执行

公司制定了《销售管理制度》，在寄售模式下，公司根据客户的订单需求办理发货手续。针对直发客户指定仓库的货物，公司将货物运送至客户指定仓库时，获取客户签字回传的《供应商送货单》进行整理并作为货物送达的依据；针对通过第三方仓库发货的货物，由公司物管部负责第三方仓库的收发库存管理及单据管理，并定期将第三方仓库的收发存报表及原始表单进行回传归档。对第三方仓库的管理要求和约定以与第三方签订的服务协议相关条款约束并监管执行，确保外库物资得到有效控制和管理。后续，公司每月根据客户的供应链管理系统推送的领用货物对账单或客户邮件进行核对并作为确认收入的依据，公司相关财务内控制度健全并有效执行。

综上所述，寄售模式下客户提供的产品消耗单据齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度健全并有效执行。

（三）说明模具的结算模式、各类模式的金额占比，各类模式是否能够明确区分、是否与合同约定相符、是否存在提前确认收入的情况；说明报告期内模具收入大幅下降的原因，确认为长期待摊费用的模具摊销期的依据及合理性，是否符合行业惯例

1、说明模具的结算模式、各类模式的金额占比，各类模式是否能够明确区分、是否与合同约定相符、是否存在提前确认收入的情况

报告期内，公司与主机厂之间的模具结算方式分为以下两类：

（1）一次销售模式：公司按照客户要求完成模具开发，于模具验收合格后确认模具销售收入，同时将模具开发成本全额结转至模具销售成本。报告期内，公司一次性销售模式下模具的销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
	金额	金额	金额
一次性销售的模具收入金额	-	4,916.74	6,481.54
一次性销售的模具成本金额	-	2,858.07	3,738.07

（2）全额摊销模式：公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担，开始量产后的模具开发成本（长期待摊费用）随着使用模具生产相关产品摊销，量产后的摊销额计入产品销售成本，不单独确认模具销

售收入及成本。报告期各期，公司全额摊销模式下模具增加及摊销情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期摊销	期末数
2025年1-4月	3,076.53	534.00	617.51	2,993.02
其中：因项目停产而加速摊销完毕的金额	-	-	-	-
2024年度	3,544.51	3,612.51	4,080.49	3,076.53
其中：因项目停产而加速摊销完毕的金额	-	-	1,634.13	-
2023年度	3,072.86	2,653.95	2,182.31	3,544.51
其中：因项目停产而加速摊销完毕的金额	-	-	1.54	-

不同结算模式下，模具的销售方式以及主要合同约定如下：

模具结算方式	销售方式	商业模式	合同约定
一次销售模式	模具费单独报价并销售	公司与客户就模具制作业务单独签订合同约定报价，向客户单独收取模具费用	公司按客户要求制作模具，并经客户验收后，按约定模具的价格及数量和结算条款进行结算并开具模具费发票
全额摊销模式	模具费从量产产品销售价格中收取	公司与客户约定，当模具对应的产品达到一定数量前，产品的单价包含对应模具的费用	①未单独签订模具费合同； ②约定的产品销售价格中包含部分模具费用

由上表可知，对于一次销售模式的模具，公司与客户单独签订模具销售合同或订单，约定模具数量、价格、验收、款项支付等条款，商品（模具）可明确区分，因此该种情况下模具业务构成单项履约义务；对于全额摊销模式，模具费从产品价格中收取的情况，模具业务发生在产品控制权转移之前，且与合同承诺的产品不可明确区分，因此该种情况下模具业务不构成单项履约义务。两种结算模式的模具在商业模式、业务实质以及合同主要条款等明显不同，因此两种结算模式可以明确区分，公司的会计处理与合同约定相符。

对于一次性销售模式的模具，其收入确认的时点和方法为按照客户要求完成模具开发，并经客户验收合格后确认收入，即取得客户验收单，认为产品控制权已经转移给客户，公司依据客户验收单确认收入。

报告期内，公司严格按照收入确认政策确认模具收入，不同模式的模具结算方法能够明确区分且与合同约定相符，模具收入的内外部依据充分，不存在提前确认收入的情况，公司模具收入确认时点准确。

2、说明报告期内模具收入大幅下降的原因，确认为长期待摊费用的模具摊销期的依据及合理性，是否符合行业惯例

(1) 报告期内模具收入大幅下降的原因

2023 年至 2025 年 1-4 月，公司模具销售收入分别为 6,481.54 万元、4,916.74 万元和 0 万元。

2024 年公司模具收入下滑主要系：1) 模具费主要为补偿公司前期模具开发的成本，模具费的高低与模具开发复杂度有关。2023 年公司一次销售模式下的模具开发项目主要为合创汽车和红旗的高端车型等，其相关产品集成度和复杂程度高，模具研发投入较高，故模具销售单价也相应较高；2024 年公司一次销售模式下的模具开发项目主要为一汽大众的新能源车型和东风猛士的车型等，总体模具开发成本相比 2023 年更低。故因不同项目模具开发成本不同，模具收入具有一定的波动性；2) 2024 年主要模具开发项目例如合众汽车、奇瑞新能源和一汽奔腾的车型项目其模具结算方式以摊销为主。

2025 年 1-4 月模具收入及模具投入下滑，主要源于 1-4 月为传统淡季以及下游客户主要车型项目迭代的时间性差异。

报告期内，项目模具区分结算模式后的投入金额如下表所示：

单位：万元

分类	项目	2025 年 1-4 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
一次性销售模式	模具收入对应的成本金额（A）	-	0.00%	2,858.07	44.17%	3,738.07	58.48%
全额摊销模式	长期待摊费用增加额（B）	534.00	100.00%	3,612.51	55.83%	2,653.95	41.52%
模具投入合计（C=A+B）		534.00	100.00%	6,470.58	100.00%	6,392.02	100.00%

如上表所示，若将一次销售和后期摊销的两类模具投入成本合并，从模具成本投入的角度看，则 2024 年公司的模具投入 6,470.58 万元与 2023 年的 6,392.02 万元基本持平，不存在大幅下滑的情况。

此外，公司获客户验收的模具项目数量受客户新车型推出进度、在售车型的改款安排等诸多因素影响，2025 年 1-4 月客户针对新车型验收的模具较少。结合公司项目的定点情况，预计自 2025 年下半年起至 2026 年进入公司主要客户车型项目迭代的高峰期，届时新量产项目较多，对应验收及投入量产的模具也会大幅增加。

综上所述，模具收入与结算方式有关，主机厂根据自身项目预算、车型市

场规划及模具开发成本等因素综合考虑，与公司采用不同的模式进行模具结算，因此以一次性销售模式结算的模具收入规模具有一定的波动性。未来，随着公司定点项目的增多，模具开发的整体规模将持续扩大，通过销售模式及摊销模式获得的回报预计将保持增长。

(2) 长期待摊费用模具摊销期的依据及合理性

公司生产的汽车饰件产品的生命周期由下游整车厂具体车型的销售周期所决定。当前汽车市场正经历产品迭代周期持续压缩的产业变革，车型平均生命周期不断缩短，从传统燃油车时代的 5-7 年逐步缩短至新能源时代的 3 年左右，因此公司针对分摊性质的模具采用直线法按 3 年摊销，符合行业惯例和公司业务经营特点，符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。

同行业可比公司的模具摊销期限如下：

公司名称	摊销期限
新泉股份	若主机厂不单独支付模具款，按主机厂合同约定分摊数量分摊；若无合同约定，左置车型按 5 万次分摊。右置车型按 1 万次分摊
常熟汽饰	长期待摊费用装修费在受益期内平均摊销；待摊销模具成本在相关产品销售时按实际销售数量与预计销售数量占比摊销，当相关产品停产时，未摊销模具成本一次性摊销。待摊销模具成本在相关产品生命周期内摊销
一彬科技	长期待摊费用在预计受益期间按直线法摊销
宁波华翔	长期待摊费用，在受益期或规定的期限内分期平均摊销
乔路铭	按平均年限法计提折旧，5 年
通领科技	分摊模式下对应模具款项也需要在较长的车型生命周期内随着零部件产品的销售而结算收款，整车厂车型生命周期一般为 3-5 年

由上表可知，同行业可比公司采取的模具摊销方法多为在受益期间内按直线法摊销，受益期间在 3-5 年不等。公司模具统一按照年限平均法在 3 年内摊销主要考虑了当前市场主流车型的迭代速度，具有合理性。此外，公司同样考虑了相关产品停产时未摊销模具成本的加速摊销。因此，与同行业公司相比，公司的模具摊销方式不存在显著差异。

综上所述，考虑模具预期经济利益的流入方式、规模量产阶段、车型生命周期等因素，同时结合公司业务实际和同行业可比公司的会计处理方式，公司模具统一按照年限平均法在 3 年内摊销，并且在相关产品停产时，未摊销模具成本一次性摊销完毕，具有合理性。

(四) 列示报告期各期公司产品对终端车型中燃油车以及新能源车的销售

收入及占比，结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司2024年收入增长的原因及合理性，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与2024年同期的对比，以及剔除风险客户影响后的期后业绩与2024年同期的可比情况等，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

1、燃油车以及新能源车销售收入及占比

报告期内，公司产品对应车型区分燃油车及新能源车后的收入及占比情况如下：

单位：万元

能源类型	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
燃油车	14,069.28	65.10%	51,940.49	60.20%	53,693.87	67.39%
新能源 ^{注1}	7,485.43	34.64%	34,078.06	39.50%	25,976.84	32.61%
其他 ^{注2}	56.22	0.26%	259.10	0.30%	0.06	0.00%
合计	21,610.92	100.00%	86,277.65	100.00%	79,670.77	100.00%

注：1) 此处纳入统计的新能源车型包括纯电动、增程式电动、混合动力相关车型；2) 部分难以匹配至车型的收入，纳入其他类别。

由上表可知，报告期内公司产品以配套燃油车为主，收入占比保持在 60%以上，但新能源车型销售收入占比同样较高，报告期内也都在 30%以上。2024 年，随着小鹏汽车、零跑汽车、奇瑞新能源等新能源车厂客户的定点项目相继进入量产阶段，预计公司新能源车的配套占比将进一步提升。

2、结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司2024年收入增长的原因及合理性

2024 年，公司营业收入由 2023 年的 79,670.77 万元增加 6,606.88 万元至 86,277.65 万元，同比增长 8.29%，具体增长原因分析如下：

(1) 产品市场需求分析

报告期内，公司主要产品配套的下游车型的市场销售情况如下：

单位：万辆

车厂	车型 ^{注1}	国内市场零售销量 ^{注2}	国外

		2025年 1-4月	2024年	2023年	出口情况
一汽集团	红旗 H5	5.37	14.88	9.96	/
	红旗 E-QM5	1.80	8.15	7.96	/
	奔腾 B70	0.75	3.92	4.24	存在部分出口
	红旗 HQ9	0.11	0.25	0.96	存在部分出口
	奔腾 T 系列	0.09	0.77	1.49	存在部分出口
	奔腾 NAT	0.20	1.95	1.87	存在部分出口
	红旗 HS5	2.87	9.49	10.54	
	红旗 HS3	0.90	3.25	1.67	存在部分出口
	奔腾小马	2.66	5.79	-	/
	一汽大众宝来	2.68	9.49	14.59	/
	一汽大众 ID6	0.08	0.43	1.11	/
	奥迪 A4L	2.60	10.74	13.48	/
	一汽大众揽巡	0.89	3.44	3.09	/
	一汽大众 ID7	0.10	0.73	0.08	/
奇瑞汽车	捷途大圣	1.13	4.05	4.12	存在部分出口
	捷途 X70 系列	4.15	11.31	9.89	/
	捷途 X90 系列	0.85	3.87	2.65	/
	ICAR03	0.68	4.54	-	/
	ICARV23	1.88	0.33	-	/
上汽集团	五菱星辰	0.21	1.83	4.26	/
	五菱佳辰	0.51	2.69	4.70	/
	爱唯欧 AVEO	-	5.85	5.23	存在部分出口
	宝骏 530	-	-	-	纯出口车型
	五菱云朵	1.50	1.46	1.15	/
	五菱星驰	0.39	2.37	4.24	/
	五菱马卡龙	11.59	26.11	23.79	/
	五菱凯捷	0.23	0.58	0.68	/
合众汽车	哪吒 U	-	0.03	3.47	/
	哪吒 L	0.01	2.51	-	/
	哪吒 X	0.03	2.09	0.71	/
	哪吒 S	0.01	1.03	2.42	/
	哪吒 GT	0.00	0.13	0.86	/

小鹏汽车	小鹏 MONA03	6.13	4.86	-	/
广汽集团	传祺 GS8	0.55	2.52	3.06	存在部分出口
上汽大众	上汽大众朗逸 XR	8.88	32.29	34.59	/
东风汽车	猛士 917	0.07	0.21	0.08	/
开沃汽车	创维 EV6	0.07	0.55	0.94	存在部分出口
合计		59.94	184.49	177.87	

注：1) 报告期各期，公司源自上表车型项目的收入占公司主营业务收入的比重分别达到 83.60%、90.31%、97.15%；2) 数据来源：国内市场零售销量源于车主之家销量统计，国外出口情况源于公开新闻披露。

报告期内，公司产品配套的主要车型市场需求量上涨，国内市场销量分别为 177.87 万辆、184.49 万辆和 59.94 万辆，同时多款车型为出口畅销车，下游市场需求增长和高景气度有力带动了公司收入增长。

从产品市场需求变化的角度看，公司 2024 年收入增长具有合理性。

(2) 产能释放情况分析

2023 年和 2024 年，公司整体产能利用率情况如下：

项目	2024 年	2023 年
营业收入（万元）	86,277.65	79,670.77
主营业务收入增长率	8.29%	/
实际工时（小时）	308,476	288,537
额定工时（小时）	317,840	307,280
产能利用率 ^注	97.05%	93.90%
产能利用率变动	提升 3.15 个百分点	/

注：由于公司产能提升的瓶颈环节为注塑，故采用注塑机的产能利用率来计算整体产能利用率，产能利用率=年实际工时/年额定工时，年额定工时=设备年使用周数*5 天/周*16 小时/天，非中途购入或移出情况下，设备年使用周数为 50 周。

相比 2023 年，2024 年公司的产能（额定工时）从 307,280 小时增加至 317,840 小时，提升 3.44%，同时产能利用率也增加了 3.15 个百分点，设备的实际运行工时整体呈现增长趋势，从而带动了收入的增长。

因此，从产能释放的角度看，产能释放有效带动了营业收入的增长，2024 年的收入增长具有合理性。

(3) 价格变动情况

报告期内，公司主要产品销售价格变化如下

单位：元/辆

产品类别	2024年		2023年
	平均单价	变动率	平均单价
门护板	903.58	-4.60%	947.19
行李箱系统	105.30	-12.61%	120.50
副仪表板	84.88	-58.03%	202.23
立柱、门槛	125.72	-31.91%	184.64
合计	321.64	-7.73%	348.61
统计样本占主营业务收入比重	89.34%		81.62%

注：平均单价计算方法：统计各主要车型项目分产品收入、各车型配套销售量，平均单价=统计车型项目对应产品销售总收入/统计车型项目台份配套销售量。

报告期内，公司不同产品的平均销售价格呈下降趋势，副仪表板、立柱、门槛产品平均价格变动率较大，主要系不同车型的配置、不同项目的产品销售价格以及具体供应的细分品类差异较大所致。因此，分产品类别的平均价格变化受项目结构和细分产品结构变化的影响较大，通过产品大类的单位价格变动分析收入增长不具参考意义。

(4) 客户拓展情况

剔除合众汽车、合创汽车、大运汽车后，公司 2024 年实现营业收入 80,733.20 万元，同比增加 10,183.85 万元，增长 14.44%。2023 年与 2024 年，公司主要客户的收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动	变动比例
营业收入 (剔除合众汽车、合创汽车、大运汽车后)	80,733.20	70,549.35	10,183.85	14.44%
其中：一汽集团	49,286.04	45,006.19	4,279.85	9.51%
奇瑞汽车	16,763.83	12,618.55	4,145.29	32.85%
上汽集团	4,755.58	7,466.35	-2,710.77	-36.31%
小鹏汽车	3,199.73	-	3,199.73	N/A
东风汽车	2,012.91	-	2,012.91	N/A

由上表可见，公司源自存量客户一汽集团和奇瑞汽车的收入分别增长 4,279.85 万元和 4,145.29 万元，同时上汽集团的收入下降 2,710.77 万元。除此之外，报告期初公司新拓展客户小鹏汽车和东风汽车的项目均于 2024 年起量产，2024 年贡献营业收入 5,212.64 万元。新客户的拓展有力带动了收入增长，从客

户拓展的角度来看，公司 2024 年收入增长具有合理性。

报告期内，新客户小鹏汽车和东风汽车分别配套下游车型小鹏 MONA M03 和东风猛士 917，相关车型公司的配套量和国内终端市场销量情况如下：

车型项目	公司配套台份数量（万辆）		国内终端市场销售量（万辆） [#]	
	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
小鹏 MONA M03	1.88	-	4.86	-
东风猛士 917	0.31	-	0.21	0.08

注：此处市场销量主要根据汽车之家、太平洋汽车、易车网等公开渠道查询，为国内零售销量

东风猛士 917 于 2023 年下半年量产，截至 2024 年末累计销售 0.29 万辆，公司配套 0.31 万辆；小鹏 MONA M03 项目于 2024 年下半年量产，当年实现终端销量 4.86 万辆，公司配套 1.88 万辆，小于终端市场销量主要源于客户结算的时间性差异。可见，公司新客户贡献的收入增量能够与终端车型的市场销量相匹配。

报告期内，为进一步拓展新能源汽车市场的商业机会，除小鹏汽车外，公司积极与零跑汽车等新势力车企客户达成合作、取得项目定点并推进项目量产。小鹏汽车和零跑汽车均为国产新势力头部品牌，根据小鹏汽车和零跑汽车披露的定期报告，其 2025 年 1-6 月经营业绩及同比变动情况如下：

厂商名称	截至 2025 年 10 月 22 日中午市 值	总交付量（辆）			营业收入 (人民币亿元)			毛利率		净利润 (人民币亿元)	
		2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比 变动	2025 年 1- 6 月	2024 年 1- 6 月	同比 变动	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
小鹏汽车 (09868.HK)	港币 1574 亿	197,189	52,028	279.01%	340.9	146.6	132.54%	16.50%	13.50%	-11.4	-26.5
零跑汽车 (09863.HK)	港币 845 亿	221,664	86,689	155.70%	242.5	88.5	174.01%	14.10%	1.10%	0.30	-22.1

数据来源：上市公司半年度报告

由上表可知，近期小鹏汽车和零跑汽车的营收规模和交付量均呈高速增长趋势，同时得益于规模效应、车型结构优化和供应链降本，两家企业毛利率均有所上升，呈现出较强的市场竞争力：1) 小鹏汽车 2025 年上半年交付量和营业收入同比分别增长 279.01% 和 132.54%，综合毛利率提升至 16.50%，2025 年上半年净亏损 11.4 亿元，同比大幅收窄，盈利拐点临近；同时全球化进展加速，已进入 46 个国家和地区，海外交付量同比增长 217%；2) 零跑汽车 2025 年上

半年交付量和营业收入分别同比增长 155.70% 和 174.01%，综合毛利率为 14.10%，较上年同期大幅提升。2025 年上半年零跑汽车实现净利润 0.30 亿元，成为继理想汽车后第二家实现半年度盈利的中国造车新势力；此外，零跑汽车 2025 年上半年出口 2.04 万辆，欧洲订单迅速增长，全球化布局加速。

因此，报告期内公司新拓展的新势力车厂小鹏汽车和零跑汽车的终端销量和业绩均呈高速增长趋势，发展态势较好，预计未来能够对公司的业绩增长形成有力支撑。

综上所述，公司 2024 年度收入有所增长受多方面因素影响，首先下游市场需求增长和高景气度有力带动了公司收入增长；其次报告期内随着公司注塑产能逐步释放有效带动了营业收入的增长；最后公司着力拓展新客户带动收入增长。故公司 2024 年度销售收入整体呈现增长态势具有合理性。

3、收入增长与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

报告期内，汽车行业整体景气度高。根据乘联会统计，报告期各期国内乘用车零售量分别为 2,169.90 万辆、2,289.40 万辆和 687.2 万辆，同比呈现稳步增长趋势，行业的高景气度有力带动了公司的业绩增长。

收入增长与下游客户业绩的匹配性分析详见前文“2、结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性”之“(1) 产品市场需求分析”，公司产品配套的主要车型终端销量呈增长趋势，收入增长与下游客户业绩相匹配。

4、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额等）及与 2024 年同期的对比，以及剔除风险客户影响后的期后业绩与 2024 年同期的可比情况等，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

(1) 行业竞争格局

汽车零部件行业基于整车配套市场的生产复杂性及专业化特征，逐渐形成了金字塔型的多级供应商体系结构，即供应商按照与主机厂之间的供应关系主要划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层结构。具体行业分工和各层级竞争格局如下：

层次	一级供应商	二级供应商	三级供应商
----	-------	-------	-------

行业分工	直接为主机厂提供模块化的总成部件，往往承担了与主机厂的同步开发工作，与主机厂的合作更为直接、紧密，双方往往具有长期、稳定的合作关系				基于其专业化分工，向一级供应商提供子模块物料，从而间接为 主机厂配套产品	主要为二级 供应商的产 品提供原材 料和零部件
企业形态	跨国汽车公 司在国内的 独资公司、 合资公司	主机厂的直 属公司、合 资公司或全 资子公司	中大型独立民 营企业（ 林泉股 份所处层级 ）	小型民营企业	基本均为内资企 业	基本均为内 资企业
竞争格局	拥有资金、 技术和管理等 方面的支持， 市场竞争能 力强	主机厂持有 股份，可以 得到主机厂 的客户资源 与管理支持	拥有较大的规 模和资金实力， 技术水平具有行 业竞争力，产品质 量、成本具有较 强的优势	业务规模较小，一 般主要为个别车厂 配套个别类型的产品， 资金实力，技 术能力、设备水平 等都相对较弱	大多为独立于主 机厂的自主品牌 生产商，企业数 目较多，竞争较 为激烈	非常分散， 业务规模相 对较小，竞 争非常激烈

公司作为专业的汽车零部件一级供应商，专注于汽车饰件的生产、研发和销售，多年行业深耕形成了一定的技术研发和人才优势，在成本管理、产品和服务质量等方面具有较强的优势，积累了较为丰富的客户资源。

首先，公司在汽车饰件领域具备完善的设计、工艺研发体系，拥有多项自主知识产权。公司坚持自主研发，重视研发人才团队建设，不断加大科技创新力度，使得公司可以在新技术新工艺开发时紧密联系主机厂客户，及时有效响应客户需求，从而达到不断拓宽公司销售渠道、提升销售规模的效果。

再者，公司拥有成熟的汽车饰件生产工艺，涵盖了门护板、行李箱系统、副仪表板、立柱、门槛等多种类汽车饰件产品的生产制造过程，能满足各类产品的开发制造、注塑、表皮成型、发泡成型、热铆接及摩擦焊接等需求，同时引进先进的生产设备和进行自动化产线建设，有效提高生产效率，通过降低单位产品的制造成本间接提高公司的盈利能力。

最后，公司拥有稳定的客户关系、广泛的生产布局和快速响应优势。公司经过多年发展已成功进入多家主机厂供应商体系，并与主机厂客户形成了长期稳定的合作关系。此外，公司在汽车重要产业聚集区设立生产基地，能够与主机厂协同开发，为主机厂提供全方位的服务，面对未来日益增长的市场需求，持续提高市场份额，积极获取主流车厂热销车型的项目定点，推动公司销售规模的持续扩张。

从行业竞争格局角度看，凭借公司在技术储备、制造工艺、客户关系和产能布局等方面具有的核心竞争力，可在现有竞争格局中占据一定的市场地位，

公司的经营业绩具有持续性和稳定性。

(2) 业务拓展能力

报告期内，公司业务拓展主要包括存量车厂客户的新项目开发，以及新客户的项目拓展两方面。存量客户新项目开发方面，公司与主要客户之间的合作持续深入：公司持续获取了一汽集团、奇瑞汽车等客户后续主力车型的项目定点，公司在新客户开拓方面也取得了一定成效，报告期内，公司新进入了小鹏汽车、零跑汽车等新能源头部车企以及东风汽车旗下东风猛士的供应商名录并获得多项目定点，同时也在积极开拓东风岚图、理想汽车、小米汽车等车厂的业务机会。

截至本回复出具之日，公司已获定点并计划于 2025 年下半年至 2026 年内量产的主要项目及对应产品类别如下：

主要客户（区分交易主体）	定点项目代称	产品类别
一汽红旗	全新红旗 SUV2026 款	门护板
	红旗 E 系列新能源轿车改款	门护板
	C 级新能源越野	立柱、门护板
	红旗商务 MPV 中期改款	门护板
	E 系列右舵车型	立柱
	全新 B 级 PHEV 轿车	门护板
	全新红旗主力轿车改型	门护板
	9 系插电混动 SUV	门护板；立柱、门槛
	超豪华尊享轿车	立柱
一汽奔腾	新能源轿车	立柱、行李箱系统
小鹏汽车	新能源版豪华 SUV	门护板
	紧凑型智能纯电轿跑改款	立柱
	B 级新能源轿跑	立柱、行李箱系统
	新能源豪华 SUV	立柱、行李箱系统
零跑汽车	新能源 A 级 SUV	立柱、行李箱系统
	新能源豪华 MPV	立柱
	B 级豪华 SUV	立柱
	新能源中型 SUV2026 款	副仪表板
奇瑞捷途	主力出口 SUV	门护板

奇瑞新能源	捷途山海中型 PLUS 车型	门护板
上汽乘用车	全新新能源越野车型	门护板
	全新新能源 A 级 SUV	门护板
上汽通用五菱	全新新能源 A 级轿车	副仪表板
东风猛士	全新主力 SUV	门护板

随着上述项目逐步进入量产阶段，能够为公司未来的业绩提供支撑。同时，公司未来的客户结构也将进一步得到优化，客户的集中度也将持续降低。

综上，从业务拓展能力角度看，公司与大客户之间的合作具有稳定性、持续性，新客户、新项目拓展顺利，能够对公司未来的经营业绩提供支撑。

(3) 在手订单和新增订单情况

公司在通过客户评审进入客户合格供应商体系后，一般先签订无固定期限或有自动续期条款的销售框架协议，在公司取得具体车型的项目定点并进入量产阶段后，客户会持续向公司提供未来一段时间的预示需求订单作为产能安排的参考。由于客户通过滚动更新的预示需求订单的形式向公司传达采购需求，因此公司无法准确统计期后具体的订单量。但是，公司系结合滚动的预示需求安排生产和发货的，因此期后（2025 年 5-10 月）实现的营业收入能够与期后客户的需求相匹配。2025 年 5-10 月，公司实现营业收入 46,689.13 万元（未经审计）；2025 年 1-10 月累计实现营业收入 68,300.05 万元（未经审计），同比增长 4.04%。

截至 2025 年 10 月末，经统计公司主要客户下发的针对 2025 年 11 月的预示需求，其需求总额为 13,009.61 万元（不含税）。

期后，公司主要产品的下游需求充足，业务发展势头向好，业绩具有持续性和稳定性。

(4) 期后业绩与 2024 年同期对比

公司 2025 年 1-10 月业绩（未经审计）与同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年 1-10 月	变动情况
营业收入	68,300.05	65,648.47	增长 4.04%
毛利率	31.02%	26.00%	增长 5.02 个百分点

毛利率（还原为总额法）		24.25%	20.52%	增长 3.73 个百分点
净利润	整体	10,673.78	1,193.66	增长 794.21%
	剔除风险客户的影响后 ^注	10,673.78	10,867.62	下降 1.78%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	整体	10,727.16	1,051.33	增长 920.34%
	剔除风险客户后 ^注	10,727.16	10,725.29	增长 0.02%
经营活动产生的现金流量净额		2,900.96	11,500.38	下降 74.78%

注：已剔除风险客户合众汽车、合创汽车坏账准备、存货跌价计提及模具加速摊销对净利润的影响。

2025 年 1-10 月，公司实现营业收入 68,300.05 万元，同比增长 4.04%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 10,727.16 万元，同比增长 920.34%，剔除风险客户后，公司 2024 年 1-10 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 10,725.29 万元，2025 年 1-10 月同比小幅增长。报告期后，公司的营业收入和利润规模同比均保持增长。此外，公司经营活动产生的现金流量净额为 2,900.96 万元，较同期减少较多，主要系本期发出商品等项目备货增加较多所致。

综上所述，公司在技术储备、制造工艺、客户关系和产能布局等方面具有的核心竞争力，可在现有竞争格局中占据一定的市场地位；公司业务拓展能力较强，与大客户之间的合作具有稳定性、持续性，新客户、新项目持续拓展；公司在手订单及新定点项目充足，期后经营业绩情况良好，发展势头向好，持续盈利能力较强。

整体而言，公司的经营业绩具有稳定性和持续性。

（五）结合主要客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式、报告期内及期后定点项目获取情况、与主要客户是否签订战略或长期合作协议等，说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况

公司与报告期内主要客户之间的合作情况及合同签订情况如下表所示：

序号	客户名称		历史合作情况			合同签订周期	订单获取方式	是否签订战略或长期合作协议
	集团名称	主要合作主体	合作年限	变动情况	初始合作背景			

1	一汽集团	中国第一汽车股份有限公司	20年以上	合作未发生过中断	通过评审获取主机厂供应商资质	签署无固定期限或自动续展的框架协议后，具体项目定点时客户出具定点函或提名信，量产后的采购需求以预示需求量的形式滚动提供	获取供应商资质后关注具体项目的采购需求，通过招投标获取车型项目定点，之后根据主机厂滚动提供的预示需求量供货	签署了无固定期限或自动续展的框架协议，为长期合作			
2		一汽奔腾汽车股份有限公司	20年以上								
3		一汽-大众汽车有限公司	10年以上								
4	奇瑞汽车	奇瑞汽车股份有限公司	7年以上		体系内供应商						
5		奇瑞新能源汽车股份有限公司	2024年起								
6	上汽集团	上汽通用五菱汽车股份有限公司	10年以上		通过评审获取主机厂供应商资质						
7	广汽集团	广汽传祺汽车有限公司	10年以上								
8	小鹏汽车	肇庆小鹏新能源投资有限公司	2024年起								
9	合众汽车	浙江合众新能源汽车有限公司	2019年-2024年	已终止合作							

报告期内公司的主要客户中，一汽集团、奇瑞汽车、上汽集团、广汽集团均为国内知名的汽车集团，公司与前述客户的合作历史均较为深远，建立了长期、稳定的合作关系。小鹏汽车系报告期内新拓展的客户，系新能源汽车领域的头部企业之一。此外，公司与合众汽车已终止了合作关系。

报告期内，公司持续获取主要客户的新项目定点，报告期内已量产项目为公司贡献了相应的业务收入，已获定点并计划于报告期后相继量产的项目情况详见本题第 4 小问 “4、公司业绩的持续性和稳定性”之“(2) 业务拓展能力”之回复，公司与主要客户均有期后待量产项目，合作具有稳定性和可持续性。

公司持续具备主要客户的供应商资质，通过不断获取定点的方式推进项目至量产交付。针对具体车型项目的采购需求，由客户在量产前以预示需求采购量的方式滚动下发，并且在整个项目存续期间，按其生产计划不断复购直至项目结束。

综上，公司主要客户未发生重大变化，主要客户合作年限较长、履约情况良好，公司持续拥有供应商资质并不断获取新项目定点直至量产交付，公司与主要客户之间的合作具有稳定性和可持续性，不存在客户流失的风险。

报告期内，公司通过老客户维护及推荐、参加展会、市场调研、新客户拜访、关注公开招投标信息等途径深化与主要客户的合作关系，并实现了新领域、新客户的开拓，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。

(六) 分别说明报告期各期一汽集团、其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期，是否存在明显差异及差异的合理性，公司对一汽集团是否具有议价能力、交易价格是否公允；说明带动对一汽集团销售收入增长的主要车型，公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配，结合与一汽集团销售的产品类型、订单数量、订单规模以及公司期后业绩及订单签订情况，说明与一汽集团合作关系是否稳定，与一汽集团业务量是否存在下滑的风险

1、报告期各期一汽集团与其他客户在毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期等方面差异及合理性，公司对一汽集团的议价能力、交易价格的公允性

(1) 毛利率比较

报告期各期，总额法和净额法下，公司对一汽集团和其他客户的销售毛利率情况如下：

项目	2025年1-4月		2024年		2023年	
	净额法	总额法	净额法	总额法	净额法	总额法
一汽集团	35.42%	23.40%	33.56%	23.22%	33.27%	23.40%
其他客户	21.80%	20.73%	15.72%	15.11%	24.94%	24.31%
合计	29.91%	22.54%	25.91%	20.38%	29.64%	23.72%

由上表可知，净额法下，公司对一汽集团的销售毛利率分别为 33.27%、33.56% 和 35.42%，高于公司的综合毛利率及其他客户的平均毛利率，主要源于公司对于客户指定供应商的采购以及相关产品的销售按照净额法确认，而诸如一汽集团 C100（红旗新 H5）等热销车型由客户直接指定的物料较多，净额法下被抵消的收入、成本金额较大。

若剔除客户指定供应商的影响，总额法下公司对一汽集团销售毛利率分别为 23.40%、23.22% 和 23.40%。2023 年，公司对一汽集团的销售毛利率略低于其他客户的平均毛利率，整体不存在较大差异；2024 年及 2025 年 1-4 月一汽集团的销售毛利率高于其他客户主要源于：1) 2024 年因合众汽车项目停产，相关模具一次摊销计入成本，从而使得当年毛利率有所下降；2) 2024 年公司新拓展客户小鹏汽车的第一个定点项目 D01（小鹏 Mona M03）量产，因终端市场销售火爆，项目需求量超过预期，公司佛山工厂在项目量产初期整体处于产能磨合和良率爬坡阶段，因而对应产品的毛利率短期内为负数（2025 年开始已大幅提升），导致公司其他客户 2024 年及 2025 年 1-4 月的整体毛利率有所下降。

进一步剔除前述影响后，一汽集团和其他客户的销售毛利率比对如下：

总额法下修正后毛利率	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
一汽集团	23.40%	23.22%	23.40%
其他客户（修正后）	21.87%	22.39%	24.31%

在剔除合众汽车模具加速摊销以及小鹏汽车负毛利项目的影响后，2023 年公司对一汽集团销售毛利率低于其他客户，而 2024 年及 2025 年 1-4 月则高于其他客户，报告期整体与其他客户不存在重大偏离。

（2）信用政策比较

报告期内，一汽集团和其他客户信用政策的比对情况如下：

主体	信用政策
一汽集团	付款信用周期为产品发票在客户挂账后 60 天、90 天
其他客户	付款信用周期通常为收到发票、挂账后 30 天、60 天、90 天

由上表可知，一汽集团的信用政策为发票挂账后 60 天至 90 天，其他客户的信用政策主要为开票后 30 天至 90 天，两者的信用政策不存在明显差异。不同客户信用政策的具体情况，详见本回复第 3 题第 1 小问之“结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配”之回复。

公司客户主要为一汽集团、奇瑞汽车、上汽集团等大型整车制造集团，货款支付管理较为规范，基于合作信赖关系以及客户的综合实力、合作时间、业务规模、行业惯例等因素综合判断，对不同客户给予不同的信用期，具有合理性。

(3) 应收账款及回款情况比较

一汽集团、其他客户各期末应收账款余额及占比，以及平均回款周期情况如下：

年度	主体	应收账款余额 (万元)	应收账款余额占比	回款周期 (天) ^注
2025年1-4月 /2025年4月末	一汽集团	8,607.84	42.99%	94
	其他客户	11,416.25	57.01%	92
	合计	20,024.09	100.00%	93
2024年/2024年 12月末	一汽集团	21,839.22	55.40%	93
	其他客户	17,583.05	44.60%	115
	合计	39,422.27	100.00%	100
2023年/2023年 12月末	一汽集团	15,109.42	49.06%	65
	其他客户	15,686.12	50.94%	130
	合计	30,795.54	100.00%	84

注：回款周期（天）=应收账款期初期末平均余额*360/销售收入，其中销售收入系未经抵消的总额法下的收入并剔除了对合众汽车、合创汽车等风险客户的销售收入，应收账款余额为同样剔除了合众汽车、合创汽车等风险客户后的余额。

公司给予主要客户下属交易主体的信用期为 60 至 90 天。报告期内公司的信用政策未发生重大变动。在实际执行过程中，受客户收票后挂账的时间性差异、付款审批流程、资金支付安排等因素的影响，应收账款的回款周期会长于约定的信用期且有所波动。

2024 年和 2025 年 1-4 月，一汽集团和其他客户的平均回款周期较为接近而 2023 年两者差异较大，主要源于：1) 一汽集团 2022 年末应收账款余额偏低，从而拉低了平均余额，使得计算得出的回款周期缩短；2) 公司 2023 年 11 月下旬完成了股份制改造和更名，截至 2023 年末，其他客户中奇瑞汽车的供应商名称变更流程尚未审批完成，使得其对公司付款受到影响，因奇瑞汽车的收入及应收占比较高，使得其他客户的回款周期整体被拉长。

因此，除 2023 年因公司年末股改更名等原因导致回款周期差异较大之外，一汽集团和其他客户的回款周期不存在明显差异。

(4) 议价能力和公允性分析

公司通过多年行业深耕积累了产品竞争优势，公司作为专业的一级供应商，针对具体项目机会，在接受邀标后、产品销售定价前，会首先与一汽集团作技

术交流后根据初步确定的技术方案进行成本测算，之后综合考量客户的品牌形象、历史合作经验、客户新车型的预计销量和项目竞争度等因素后，审慎提出报价。之后，由一汽集团结合不同供应商的包括报价在内的综合评审结果，履行内部审批流程后最终确定项目定点供应商。因此，公司与一汽集团之间的产品定价是基于市场化原则、竞争性原则确定的，交易价格是公允的。

虽然受市场竞争和主机厂降价要求的影响，公司的议价空间受到一定压缩，但公司深耕汽车饰件领域二十余年，立足于自主积累的核心技术和制造工艺，凭借突出的产品开发能力、丰富的生产制造经验、过硬的产品质量以及快速优质的服务能力，产品已具备一定的竞争优势，赢得了下游合作车厂的广泛认可。公司一方面可以不断获取新项目定点以维持毛利率空间；另一方面，由于价格并不是车厂的唯一考量因素，车厂同样关注供应商产品质量的稳定性、技术开发能力、交付能力等，公司与一汽集团之间建立的长期稳定的战略合作关系也有利于在维持主要产品的盈利水平的情况下获取项目定点。

因此，基于公司与一汽集团之间遵从汽车产业普遍采用的邀标投标、评审定点的定价模式，同时结合公司在产品质量、开发能力、制造能力、服务能力等方面的优势，公司对一汽集团具有一定的议价能力。

2、说明带动对一汽集团销售收入增长的主要车型，公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配，结合与一汽集团销售的产品类型、订单数量、订单规模以及公司期后业绩及订单签订情况，说明与一汽集团合作关系是否稳定，与一汽集团业务量是否存在下滑的风险

(1) 收入增长与配套车型终端市场销售情况的匹配性

下表列出了带动公司对一汽集团销售收入增长的主要车型，及其国内终端市场的销售情况：

车型	车型相关收入（万元）			占对一汽集团收入的比重			2024年收入同比增长率	公司配套销售量 ^{注1} （万辆）			终端市场销量 ^{注2} （万辆）			销量匹配情况	
	2025年1-4月	2024年	2023年	2025年1-4月	2024年	2023年		2025年1-4月	2024年	2023年	2025年1-4月	2024年	2023年	整体差异率 ^{注3}	差异原因
红旗 H5	6,643.29	18,173.81	12,032.09	51.65%	36.87%	26.73%	51.04%	5.58	14.22	9.75	5.37	14.88	9.96	97.81%	/
红旗 E-QM5	1,273.89	11,166.40	7,740.28	9.90%	22.66%	17.20%	44.26%	1.07	9.12	6.70	1.80	8.15	7.96	94.28%	/
奔腾 B70	1,264.10	6,404.28	6,654.72	9.83%	12.99%	14.79%	-3.76%	1.12	5.11	4.97	0.75	3.92	4.24	125.75%	存在部分出口
红旗 HQ9	392.30	364.87	2,211.42	3.05%	0.74%	4.91%	-83.50%	0.22	0.32	1.32	0.11	0.25	0.96	125.38%	存在部分出口
奔腾 T 系列	92.94	1,495.68	2,669.10	0.72%	3.03%	5.93%	-43.96%	0.19	1.79	4.00	0.09	0.77	1.49	256.32%	存在部分出口
奔腾 NAT	18.76	983.13	1,754.14	0.15%	1.99%	3.90%	-43.95%	0.07	2.17	2.96	0.20	1.95	1.87	129.69%	存在部分出口
红旗 HS5	376.22	1,212.70	1,198.57	2.92%	2.46%	2.66%	1.18%	2.70	8.96	11.04	2.87	9.49	10.54	96.87%	/
红旗 HS3	515.75	719.40	454.93	4.01%	1.46%	1.01%	58.13%	2.21	3.68	2.14	0.90	3.25	1.67	138.16%	存在部分出口
奔腾小马	1,380.44	2,023.30	0.57	10.73%	4.11%	0.00%	3547.19 倍	3.60	5.20	0.00	2.66	5.79	-	104.15%	/
一汽大众宝来	191.54	791.96	1,292.80	1.49%	1.61%	2.87%	-38.74%	2.40	9.37	15.21	2.68	9.49	14.59	100.30%	/
一汽大众 ID6	10.33	542.34	1,061.88	0.08%	1.10%	2.36%	-48.93%	0.01	0.44	0.91	0.08	0.43	1.11	83.54%	/
奥迪 A4L	278.13	338.17	941.35	2.16%	0.69%	2.09%	-64.08%	4.20	11.60	13.87	2.60	10.74	13.48	110.65%	/
一汽大众揽巡	196.91	656.71	590.70	1.53%	1.33%	1.31%	11.17%	1.06	3.40	3.01	0.89	3.44	3.09	100.76%	/
一汽大众 ID7	28.18	822.99	-	0.22%	1.67%	-	2024年新增车型	0.02	0.92	-	0.10	0.73	0.08	103.74%	/
合计	12,662.80	45,695.73	38,602.55	98.45%	92.72%	85.77%	18.37%	24.45	76.29	75.89	21.07	73.26	71.03		

注：1) 公司配套销售量为公司各车型项目按 1:1 台份供应下游整车的核心物料（例如红旗 H5 车型的左前门板）的销售数量；2) 此处市场销量主要根据汽车之家、太平洋汽车、易车网等公开渠道查询，为国内零售销量；3) 整体差异率=报告期内公司配套销售量/国内终端市场销量。

报告期各期，公司对一汽集团的销售收入分别为 45,006.19 万元、49,286.04 万元和 12,862.43 万元，2024 年同比增长 9.51%。带动公司 2024 年收入增长的主要车型为红旗 H5、红旗 E-QM5，以及新上市车型奔腾小马和一汽大众 ID7，前述车型终端销量的增长趋势与公司配套量及项目收入的变化趋势一致，终端车型市场销量的提升有力带动了公司项目收入增长；与此同时，公司源自红旗 HQ9、奔腾 T 系列、奔腾 NAT、一汽大众宝来、一汽大众 ID6 和奥迪 A4L 等车型项目的产品配套收入下降，与对应车型的终端市场销量下滑趋势亦保持一致。

综上，公司的收入增长与配套车型的终端市场销售情况相匹配。

（2）与一汽集团合作的具体情况

报告期内，公司持续推动一汽集团前期定点至量产并持续交付，同时不断获取新的项目定点。

报告期各期，公司向一汽集团销售的产品按类型划分后的收入情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
门护板	9,441.92	36,810.44	30,436.07
行李箱系统	1,528.93	5,348.28	5,968.43
立柱、门槛	1,783.05	4,135.37	3,935.43
模具	-	2,178.03	3,047.51
其他	108.52	813.92	1618.75
合 计	12,862.43	49,286.04	45,006.19

报告期内，公司销售给一汽集团的产品以门护板为主，并同时提供行李箱系统、立柱、门槛、发动机部件等产品并销售对应的模具，产品收入结构在报告期内未产生重大变化。

结合期后的收入数据来看，2025 年 1-10 月，公司源自一汽集团的收入为 40,720.43 万元，收入占比 59.62%。一汽集团仍然是公司的第一大客户，相关项目能够为公司的期后业绩形成支撑。

此外，报告期内公司新获一汽集团定点并计划于报告期后量产的主要项目、对应产品类别、以及客户提供的预计需求规模如下：

主要客户	定点项目代称	产品类别	提名信所载预计量产时间	未来需求量(套)	预计需求规模(万元) ^注	预计项目生命周期
一汽红旗	全新红旗 SUV2026 款	门护板	2026 年 12 月	74,000	10,347.41	4 年

红旗E系列 新能源轿车 改款	门护板	2026年3月	30,000	3,479.77	5年
C级新能源 越野	立柱、门护 板	2026年9月	136,000	25,980.87	6年
红旗商务 MPV中期改 款	门护板	2025年10月	55,000	7,686.45	3年
E系列右舵 车型	立柱	2026年3月	78,000	2,809.64	6年
全新B级 PHEV 轿车	门护板	2026年4月	480,000	61,611.36	6年
全新红旗主 力轿车改型	门护板	2025年11月	445,000	26,455.48	4年
9系插电混 动SUV	立柱	2026年7月	180,000	40,501.93	6年
超豪华尊享 轿车	门护板；立 柱、门槛	2026年12月	3,065	2,991.31	10年
一汽 奔腾	新能源轿车	立柱、行李 箱系统	638,200	3,308.05	8年
一汽 大众	新能源版豪 华 SUV	衣帽架	396,900	19,583.13	6年
合 计			2,516,165	204,755.40	

注：未来订单需求量和订单规模系根据提名信上列示的单价及全部生命周期的预示需求量计算得出，未来量产后的实际需求量和提名信所载数据可能存在差异。

根据上表统计，计划于报告期后量产的一汽集团主要定点项目的合计需求规模达到 20.48 亿元，能够对未来几年公司的经营业绩形成有力支持。

由此可见，公司与一汽集团的合作不断深化，在现有项目持续合作的基础上仍在不断开展新项目合作。公司与一汽集团合作关系持续、稳定，不存在大幅下滑的风险。

(七) 列示报告期各期剔除合众汽车、合创汽车后的各类主要产品毛利率及变动情况，说明变动的原因、与可比公司是否存在差异及合理性，说明主要客户的年降政策及其对公司毛利率水平的影响

1、主要产品毛利率情况

报告期各期剔除合众汽车、合创汽车影响后，公司各类主要产品的毛利率情况如下：

项目	2025年1-4月		2024年		2023年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
门护板	69.67%	32.62%	67.45%	31.90%	58.64%	36.69%

项目	2025年1-4月		2024年		2023年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
行李箱系统	10.72%	24.45%	12.87%	14.17%	14.01%	18.55%
立柱、门槛	9.21%	23.97%	6.08%	22.35%	6.67%	14.93%
副仪表板	8.21%	21.72%	5.49%	9.90%	9.88%	20.56%

(1) 门护板

报告期内，门护板类产品的毛利率分别为 36.69%、31.90% 和 32.62%，整体呈现下降趋势。2024 年及 2025 年 1-4 月门护板毛利率下降明显主要源于小鹏汽车项目量产初期整体处于产能磨合和良率爬坡阶段，2024 年毛利率为负，2025 年 1-4 月逐步回升但仍然低于该类产品的平均水平，从而拉低了门护板的整体毛利率。

(2) 行李箱系统

报告期内，行李箱系统的毛利率分别为 18.55%、14.17% 和 24.45%，呈现先降后升的趋势。2024 年毛利率有所下滑，主要源于个别低毛利项目开始量产；同时个别项目受前期定价较高、当年价格调整幅度较大等因素影响。2025 年 1-4 月毛利率回升，主要系前期低毛利项目销量出货量明显减少，同时生产成本得到有效的控制。

(3) 立柱、门槛

报告期内，立柱、门槛类产品的毛利率分别为 14.93%、22.35% 和 23.97%，呈逐年上升趋势。主要系部分高毛利项目从 2024 年开始大量出货，该品类的毛利率也逐步提升。

(4) 副仪表板

报告期内，副仪表板的毛利率分别为 20.56%、9.90% 和 21.72%，其中 2024 年的毛利率较低，主要源于个别上汽通用五菱项目于 2024 年销售放量，但因为前期定价和制造复杂程度等原因导致项目毛利率较低。2025 年 1-4 月，该低毛利项目销量减少，使得该品类的毛利率重新回升。

综上，公司汽车饰件主要产品类别的毛利率波动具有合理性。

2、主要产品毛利率和同行业的比较情况

经查询，公司与可比公司主要产品类别的分类标准和披露口径并不一致，

具体的分产品类别的毛利率不具有可比性。为了增强可比性，将公司的饰件类产品大类的毛利率与可比公司相近的产品大类，如汽车饰件、塑料件等产品类别的毛利率进行比较，具体如下：

可比公司	产品类别	2025年1-4月	2024年	2023年
新泉股份	汽车内、外饰件系统零部件	不适用	19.05%	19.40%
常熟汽饰	汽车饰件		14.70%	19.26%
一彬科技	塑料件		15.15%	21.63%
宁波华翔	内饰件		15.72%	15.53%
乔路铭	内饰件		19.05%	20.24%
通领科技	内饰件		28.74%	24.95%
可比公司均值			18.74%	20.17%
林泉股份 ^注	汽车饰件	22.59%	19.39%	22.48%

注：公司汽车饰件产品的毛利率为总额法下毛利率。

由上表可知，公司汽车饰件类产品的毛利率略高于可比公司的均值，主要是源于公司的产品类别更为集中、客户集中度也更高以及产能布局也更为集中。

首先，公司汽车饰件产品中以门护板产品为主，报告期各期的收入占比分别达到 56.12%、68.19% 和 69.67%，相比同行业企业，公司的产品类别较为集中。其次，公司主要客户、主要产生收入的车型项目的集中度也较高。连续生产同项目、同种类的产品不用重复切换产线，有助于产品质量的稳定，有利于生产过程的精益化管理，通过不断提升生产效率，减少产线切换的成本，实现规模效益的最大化，进而有效控制单位人工、制造费用等生产成本。

再者，报告期内公司收入规模相对稳定，新增产能较少而存量设备的使用效率较高。具体而言，公司的存量产能分布主要集中在镇江和长春，报告期内两个工厂均采用两个班次轮换，主要生产设备注塑机的实际工时均已超过额定工时。相比之下，可比公司通过新设工厂、投建产线等方式新增产能，则会面临投建初期产能利用率较低而厂房、设备折旧分摊较高的情形。

综上，公司汽车饰件产品的毛利率略高于可比公司具有合理原因。

3、主要客户的年降情况

年降是汽车零部件行业常见的价格调整机制，便于车企将成本控制的压力传导给汽车零部件供应商。公司部分产品在项目定点时约定了年降政策，主要

在量产（SOP）后的 3 年内，年降幅度在 3% 至 8% 之间，

报告期内，公司主要客户在项目定点函/提名信中约定的年降情况如下：

项目	年降政策
一汽集团	主要为每年 3%-5%，周期为 3 年
奇瑞汽车	主要为每年 5%-8%，周期为 3 年
上汽集团	未约定
合众汽车	未约定
小鹏汽车	未约定

除已经约定年降的项目外，部分客户和项目虽未在定点文件中约定年降，但在量产后也会结合项目实际交易情况与公司协商确定针对特定期间出货的一次性返利；同时，也存在因后期设计变更等原因，产品实际量产成本高于预期，由车厂通过找差方式补偿给公司的情况。

为降低年降对公司造成的不利影响，公司一方面与原材料供应商协商，同样通过原材料采购价格年降等方式降低采购成本，将年降影响继续向上游传导；另一方面，公司积极通过优化生产工艺等方式提高生产效率和产品质量，从而降低单位生产成本；此外，车厂车型也在不断地推陈出新，新定点项目的采购价格也会重新制定，在量产后的进一步减少存量项目年降的影响。

2023 年至 2025 年 1-4 月，公司汽车饰件类产品的总额法下的整体毛利率分别为 22.48%、19.39% 和 22.59%，除 2024 年因合众汽车停产模具加速摊销和小鹏汽车量产初期毛利率为负使得当年毛利率有所下降外，公司汽车饰件产品的毛利率整体保持平稳，受主要客户项目年降的影响较小。

综上，一汽集团、奇瑞汽车等客户的部分项目约定了 3%-8% 的年降幅度，公司通过向上游传导、提高生产效率以及推进新项目量产等方式降低年降影响，整体而言，报告期内主要客户的年降政策未对公司的盈利能力造成重大不利影响。

二、中介机构核查部分

（一）核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

- (1) 了解和评价公司采购与付款、生产与仓储循环的内部控制制度设计，并测试关键控制节点运行的有效性；
- (2) 了解和评价公司主要产品生产流程和成本核算方法，执行重新计算程序复核公司成本计算是否准确，检查公司成本归集、分配及结转是否符合企业会计准则规定，检查其成本核算方法是否保持一贯性原则；
- (3) 获取公司报告期内合并口径收入成本明细表，汇总统计并分析采用净额法前后不同类别收入占比以及主要客户影响的合理性；
- (4) 获取主要采用净额法确认收入客户与公司及供应商签订的三方协议，了解主要客户与公司及指定供应商的运作流程和调价机制；
- (5) 了解和评价公司销售与收款的内部控制制度设计，并测试关键控制运行的有效性；
- (6) 获取主要寄售客户的销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，并确定是否一贯执行；
- (7) 了解主要寄售客户对账系统、对账周期、对账时间、对账文件与往来邮件等不同对账模式；对寄售收入实施细节测试，检查相关的单据，核查收入确认时点和金额是否准确；
- (8) 访谈公司销售负责人，了解公司收入增长的原因，了解行业政策及上下游相关情况，了解公司核心竞争力相关情况，了解公司与主要客户的合作相关情况，了解期后客户采购需求和新定点项目的相关情况；了解公司客户的销售模式、定价策略、信用期和年降政策等；了解公司模具的结算模式、各类模式的金额占比、报告期内模具收入大幅下降的原因、长期待摊费用中模具采用的摊销期限及原因等；
- (9) 查阅同行业公司公开披露的文件中关于寄售模式的描述，了解公司采用寄售模式是否符合行业惯例；查阅同行业公司公开披露的文件中关于模具摊销期的描述，了解公司采用的模具摊销期是否符合行业惯例；查阅同行业公司公开披露的文件中同类别产品的毛利率水平，并与公司的毛利率进行对比分析；
- (10) 通过实地走访及通过国家企业信用信息公示系统查询主要客户和主要供应商的基本工商信息，了解客户和供应商的基本情况、经营场所、合作历史、经营模式、销售情况、支付方式、结算条款和关联关系等情况；

(11) 对公司客户、供应商进行独立函证，确认公司报告期内与销售有关财务记录的业务真实性、准确性及完整性；

(12) 获取公司客户预示需求量的相关统计资料，获取公司 2025 年 5-10 月的财务报表，了解期后业绩情况；

(13) 获取公司主要产品毛利率变动分析资料，进行逻辑性、合理性分析，获取公司主要项目毛利变动分析资料，进行复核并分析其变动合理性。

(14) 获取并查阅公司与客户签订的主要模具合同，了解合同的关键条款；

(15) 对公司的模具收入执行穿行测试、控制测试、细节测试和截止性测试，获取并查阅主要验收单据、发票等文件。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 报告期各期采用净额法确认收入的客户以一汽集团与奇瑞汽车为主；该模式下不同客户的原料采购、成本结转、存货管理及商品发货能够明确区分；

(2) 公司主要客户的销售模式均为寄售模式，不存在同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的情形；寄售模式是汽车零部件行业较为普遍通行的做法；寄售模式下公司收入确认的相关单据齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度健全并有效执行；

(3) 报告期内，公司严格按照收入确认政策确认模具收入，不同模式的模具结算方法能够明确区分且与合同约定相符，模具收入的内外部依据充分，不存在提前确认收入的情况，公司模具收入确认时点准确；模具收入与结算方式有关，主机厂根据自身项目预算、车型市场规划及模具开发成本等因素综合考虑，与公司采用不同的模式进行模具结算，因此以一次性销售模式结算的模具收入规模具有一定的波动性；考虑模具预期经济利益的流入方式、规模量产阶段、车型生命周期等因素，同时结合公司业务实际和同行业可比公司的会计处理方式，公司模具统一按照年限平均法在 3 年内摊销，并且在相关产品停产时，未摊销模具成本一次性摊销完毕，具有合理性；

(4) 公司于报告期各期产品对终端车型燃油车及新能源车收入及占比合理，随着新势力车企定点项目增多，公司新能源配套收入占比将有所提升；公司 2024 年度收入有所增长受多方面因素影响，首先下游市场需求增长和高景气度

有力带动了公司收入增长；其次报告期内随着公司注塑产能逐步释放有效带动了营业收入的增长；最后公司着力拓展新客户带动收入增长；此外，行业的高景气度有力带动了公司的业绩增长，公司产品配套的主要车型终端销量也呈增长趋势，收入增长与下游客户业绩相匹配；公司在技术储备、制造工艺、客户关系和产能布局等方面具有的核心竞争力，可在现有竞争格局中占据一定的市场地位；业务拓展能力较强，与大客户之间的合作具有稳定性、持续性，新客户、新项目持续拓展；公司在手订单及新定点项目充足，期后经营业绩情况良好，发展势头向好，持续盈利能力较强。整体而言，公司的经营业绩具有稳定性和持续性；

（5）公司主要客户未发生重大变化，主要客户合作年限较长、履约情况良好，公司持续拥有供应商资质并不断获取新项目定点直至量产交付，公司与主要客户之间的合作具有稳定性和可持续性，不存在客户流失的风险；公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况；

（6）除个别特殊事项影响外，一汽集团的毛利率与其他客户不存在重大偏离，信用政策、回款情况不存在明显差异；基于公司与一汽集团之间遵从汽车产业普遍采用的邀标投标、评审定点的定价模式，是基于市场化、竞争性原则作出的，同时结合公司在产品质量、开发能力、制造能力、服务能力等方面的优势，公司对一汽集团具有一定的议价能力；公司与一汽集团合作历史悠久，报告期内为一汽集团的多个热销车型提供多种汽车饰件产品配套。公司与一汽集团的合作不断深化，在现有项目持续合作的基础上仍在不断开展新项目合作。公司与一汽集团合作关系持续、稳定，不存在大幅下滑的风险；

（7）公司汽车饰件主要产品类别的毛利率波动具有合理性；公司汽车饰件类产品的毛利率略高于可比公司的均值，主要是源于公司的产品类别更为集中、客户集中度也更高以及产能布局也更为集中，具有合理性；一汽集团、奇瑞汽车等客户的部分项目约定了 3%-8%的年降幅度，公司通过向上游传导、提高生产效率以及推进新项目量产等方式降低年降影响，整体而言，报告期内主要客户的年降政策未对公司的盈利能力造成重大不利影响。

（二）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比

例、客户走访情况及比例、细节测试等

针对报告期内公司除风险客户以外的销售收入，主办券商和会计师主要履行了实地走访、函证及替代测试，以及细节测试等核查程序，具体开展的核查程序如下：

(1) 走访程序：通过实地走访了解客户的基本情况、经营场所、合作历史、经营模式、销售情况、支付方式、结算条款和关联关系等情况，并取得受访对象确认的访谈问卷。

报告期内，主办券商和会计师通过实地走访方式核查收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入（总额法）	28,670.86	109,719.02	99,549.01
剔除风险客户后的营业收入（总额法）	28,627.03	104,141.17	90,342.89
实地走访金额	28,561.63	103,262.03	88,124.94
实地走访覆盖比例	99.77%	99.16%	97.54%

(2) 函证及替代测试：主办券商和会计师通过对主要客户执行函证程序核实收入确认的真实性，对未回函的部分执行替代测试。替代测试的具体方式包括：获取相关客户的销售合同，获取并检查全年销售确认相关凭证检查对账单等。函证样本的具体选样方式为：分层选样且剔除合众汽车、合创汽车等因经营出现较大风险无法回函的客户，第一层为报告期内营业收入 1,000 万以上客户作为函证对象，第二层为被应收账款选样作为函证样本的客户，具体选样标准详见本回复第 3 题第二部分之“(二) 说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等”。

报告期内，主办券商通过函证程序核查收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入（总额法）	28,670.86	109,719.02	99,549.01
剔除风险客户后的营业收入（总额法）	28,627.03	104,141.17	90,342.89
发函金额	28,555.19	103,137.93	87,659.04
发函比例	99.75%	99.04%	97.03%

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
回函金额	27,938.81	95,504.33	82,089.53
回函确认比例	97.60%	91.71%	90.86%
替代测试确认金额	616.38	7,633.60	5,569.51
替代测试确认比例	2.15%	7.33%	6.16%
累计确认比例	99.75%	99.04%	97.03%

报告期内，会计师通过函证程序核查收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入（总额法）	28,670.86	109,719.02	99,549.01
剔除风险客户后的营业收入（总额法）	28,627.03	104,141.17	90,342.89
发函金额	28,555.19	103,137.93	87,659.04
发函比例	99.75%	99.04%	97.03%
回函金额	28,251.31	101,609.42	85,861.94
回函确认比例	98.69%	97.57%	95.04%
替代测试确认金额	303.88	1,528.51	1,797.10
替代测试确认比例	1.06%	1.47%	1.99%
累计确认比例	99.75%	99.04%	97.03%

(3) 细节测试：主办券商和会计师通过获取公司收入明细账、双方签订的合同、客户对账单等关键单据以及发票、收款记录等资料，核实公司收入核算的完整性、准确性。

主办券商和会计师通过执行细节测试对报告期内收入确认金额核查的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
营业收入（总额法）	28,670.86	109,719.02	99,549.01
剔除风险客户后的营业收入（总额法）	28,627.03	104,141.17	90,342.89
细节测试核查金额	28,298.63	94,123.72	87,929.39
核查比例	98.85%	90.38%	97.33%

经走访、函证、细节测试等程序对收入进行核查，主办券商和会计师认为，公司报告期各期确认的销售收入是真实、准确、完整的。

(三) 对客户稳定性及收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商和会计师认为，公司报告期内主要客户未发生重大变化，双方之间的合作具有稳定性，销售收入是真实、准确、完整的。

问题 3、关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别 29,191.27 万元、29,985.44 万元、11,601.11 万元，应收款项融资分别为 12,783.05 万元、3,480.44 万元、1,248.19 万元。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配。（2）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性；列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎。（3）说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备。（4）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑汇票是否符合新金融工具准则相关要求。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等。

【回复】

一、公司回复部分

（一）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配

报告期内，公司与主要客户之间约定的结算模式和信用政策情况如下：

客户名称 ^{注1}	结算方式	信用政策
一汽集团	电汇 50%、票据 50%	挂账 60 天、挂账 90 天 ^{注2}
奇瑞汽车	电汇 40%、票据 60%	收票 30 天、挂账 90 天 ^{注3}

上汽集团	票据 100%	挂账 60 天
合众汽车	电汇 40%、票据 60%	收票 60 天
小鹏汽车	票据 100%	收票 90 天
广汽集团	电汇 100%	挂账 30 天

注：1) 主要客户选取标准为报告期各期前五名客户；2) 一汽集团下属交易主体中国第一汽车股份有限公司技术中心、一汽解放汽车有限公司无锡柴油机厂、一汽解放大连柴油机有限公司的信用期为挂账 90 天，其余交易主体均为挂账 60 天；3) 奇瑞汽车下属交易主体芜湖金桔科技有限公司信用期为收票 30 天，其余交易主体均为挂账 90 天。

报告期内，公司对客户均采用寄售模式，并通过电汇及票据进行结算，信用期以收票/挂账 60-90 天为主，未发生重大变化。

报告期内，公司应收账款与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目 ^{注1}	2025 年 4 月 30 日 /2025 年 1-4 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
应收账款余额	12,580.90	31,979.08	26,009.66
营业收入	21,610.92	80,819.56	70,747.27
应收账款占营业收入 比重	19.41% ^{注2}	39.57%	36.76%

注：1) 合众汽车、合创汽车因经营出现较大风险，预计无法收回全额应收账款，2024 年末、2025 年 4 月末公司已全额计提坏账准备，故剔除以上客户的应收账款余额及收入数据；2) 计算 2025 年 4 月末应收账款占营业收入的比重时，营业收入的取值按全年同比例推算。

由上表可知，2023 年末至 2025 年 4 月末，公司应收账款余额剔除合众汽车、合创汽车后分别为 26,009.66 万元、31,979.08 万元和 12,580.90 万元。2024 年收入同比稳步增长，应收账款余额占营业收入的比重由 36.76% 增加至 39.57%，增长幅度较小，应收账款余额和营业收入的增长趋势保持一致；2025 年 4 月末应收账款余额占营业收入的比重为 19.41%，相对较低，主要源于：公司主营业务收入存在一定的季节性特征，使得 2025 年 1-4 月的销售规模小于 2024 年最后 4 个月，期末应收余额相应减少，同时前期形成的应收账款又于 2025 年 1-4 月期间集中回款，使得应收账款下降更多。

综上，报告期内应收账款金额与业务开展情况匹配。

(二) 说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性；列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可

回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎

1、说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

报告期内，公司应收账款规模及其占营业收入的比重、应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

单位名称	项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
宁波华翔	应收账款账面余额	818,563.41	669,880.72
	营业收入	2,632,448.08	2,328,244.98
	应收账款占营业收入的比重	31.10%	28.77%
	应收账款周转率	3.54	3.82
常熟汽饰	应收账款账面余额	249,913.21	201,711.61
	营业收入	566,709.75	459,865.73
	应收账款占营业收入的比重	44.10%	43.86%
	应收账款周转率	2.51	2.71
新泉股份	应收账款账面余额	393,432.06	313,721.29
	营业收入	1,326,378.90	1,057,188.36
	应收账款占营业收入的比重	29.66%	29.68%
	应收账款周转率	3.75	4.06
一彬科技	应收账款账面余额	67,975.57	50,956.10
	营业收入	218,394.67	207,205.10
	应收账款占营业收入的比重	31.13%	24.59%
	应收账款周转率	3.67	4.61
乔路铭	应收账款账面余额	90,106.15	97,629.20
	营业收入	337,491.17	255,640.38
	应收账款占营业收入的比重	26.70%	38.19%
	应收账款周转率	3.60	3.59
通领科技	应收账款账面余额	48,251.79	50,492.71
	营业收入	106,588.88	101,266.41
	应收账款占营业收入的比重	45.27%	49.86%
	应收账款周转率	2.16	2.17
可比公司平均值	应收账款占营业收入的比重	34.66%	35.83%
	应收账款周转率	3.20	3.49

林泉股份 ^注	应收账款账面余额	31,979.08	26,009.66
	营业收入	80,819.56	70,747.27
	应收账款占营业收入的比重	39.57%	36.76%
	应收账款周转率	2.79	3.34

注：1) 可比公司未披露 2025 年 1-4 月数据，仅选取 2023-2024 年数据对比；2) 应收账款账面余额及营业收入均已剔除合众汽车、合创汽车数据。

由上表可知，公司与同行业可比公司相比，应收账款账面余额占营业收入的比例略高于其平均值，应收账款周转率略低于其平均值，主要源于公司受客户指定供应商交易抵消的影响较大，按净额法核算后收入规模下降。根据可比公司披露的信息，仅通领科技披露了对客户指定供应商的交易（DB 件）采用净额法核算，与公司按净额法核算的应收账款周转率接近。若按总额法核算，2023 年和 2024 年的周转率提升至 3.59 次和 4.27 次，应收账款占营业收入的比重下降至 28.73% 和 30.68%，整体优于可比公司的平均值。

公司经营规模、客户结构、信用政策等与可比公司存在差异。公司下游主要客户的信用期在 60 天至 90 天，结合因客户到票、挂账和付款申请所需的时间，实际回款周期会更长一些，与公司自身每年 4 次左右的周转率相匹配。因此，公司报告期内的应收账款占比和周转率符合公司实际经营情况。

综上，公司报告期内的应收账款占比和周转率符合公司实际经营情况，还原为总额法计算后优于同行业可比公司的平均水平。

2、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性

报告期各期末，逾期应收账款的金额、占比、及期后回款情况如下：

单位：万元

项目 [#]	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	12,580.90	31,979.08	26,009.66
逾期金额	962.50	1,438.98	1,481.53
逾期金额占比	7.65%	4.50%	5.70%
期后回款金额	11,889.77	31,294.76	25,923.28
期后回款比例	94.51%	97.86%	99.67%
逾期部分应收账款期后回款金额	672.14	1,263.50	1,456.01
逾期部分应收账款期后回款比例	69.83%	87.81%	98.28%

注：应收账款逾期金额及期后回款均已剔除合众汽车、合创汽车数据，期后回款金额统计截至日期为 2025 年 10 月 31 日。

报告期各期末，剔除合众汽车、合创汽车的影响，公司逾期部分应收账款的金额分别为 1,481.53 万元、1,438.98 万元和 962.50 万元，分别占应收账款余额的 5.70%、4.50% 和 7.65%，各期逾期金额及占比的变动分析详见下文“3、列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎”之回复。

报告期各期末主要客户逾期应收账款金额、逾期金额占总逾期金额比例、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及逾期原因如下：

单位：万元

客户名称	2025年4月30日			2024年12月31日			2023年12月31日			截至2025年10月31日期后回款金额	期后未回款金额	逾期原因
	应收账款余额	逾期金额	逾期金额占总逾期应收款比例	应收账款余额	逾期金额	逾期金额占总逾期应收款比例	应收账款余额	逾期金额	逾期金额占总逾期应收款比例			
一汽集团	8,607.84	127.08	1.58%	21,839.22	158.48	1.88%	15,109.42	58.59	1.65%	8,607.84	-	主要系一汽锡柴提出保留约100万元质保款，随着交易逐步释放应收款
合众汽车	6,527.89	6,527.89	80.97%	6,527.89	6,527.89	77.49%	3,870.58	2,075.79	58.35%	-	6,527.89	主要源于其出现重大经营风险并进入破产重整程序，且公司已起诉
奇瑞汽车	1,922.63	66.73	0.83%	5,865.59	192.63	2.29%	6,723.61	859.20	24.15%	1,867.04	55.59	主要系2023年末公司进行股改，车厂付款前更新供应商信息需要时间
小鹏汽车	624.92	1.22	0.02%	2,369.23	-	0.00%	-	-	0.00%	624.92	-	/
合创汽车	915.30	572.06	7.10%	915.30	457.65	5.43%	915.30	-	0.00%	-	915.30	主要源于其出现重大经营风险，且公司已起诉
广汽集团	565.91	426.94	5.30%	582.80	423.14	5.02%	265.01	186.81	5.25%	142.43	423.48	与合创汽车项目相关的应收款逾期
开沃汽车	86.72	51.80	0.64%	550.40	232.64	2.76%	799.09	228.60	6.43%	86.72	-	主要系2023年末公司进行股改，车厂付款前更新供应商信息需要时间
大运汽车	263.97	248.55	3.08%	328.99	318.06	3.78%	338.03	55.35	1.56%	86.94	177.03	客户已经进入破产重整程序
上汽集团	437.72	-	0.00%	319.81	-	0.00%	1,092.82	-	0.00%	437.72	-	/
合计	19,952.91	8,022.27	99.50%	39,299.24	8,310.50	98.65%	29,113.85	3,464.34	97.39%	11,853.61	8,099.30	

注：主要客户的选取标准为报告期各期前五名客户及逾期金额占总逾期应收款比例1%以上的客户。

由上表可知，2023年末公司应收账款逾期的主要原因包括：1)公司于2023年末股改，车厂付款前更新供应商信息需要时间进行流程审批，因而未能及时收到客户回款，主要受影响的客户包括奇瑞汽车和开沃汽车；2)一汽集团下属公司一汽锡柴提出保留约100万元质保款，随着交易逐步释放应收款；3)合众汽车2023年末因短期资金紧张出现了逾期，期后因其资金状况有所好转，该部分逾期账款已大部分回款。

2024年末、2025年4月末应收账款逾期的主要原因包括：1)合众汽车、合创汽车因经营出现较大风险，预计无法收回全部应收账款，公司已全额计提坏账准备；2)广汽集团旗下广汽乘用车（杭州）有限公司（以下简称“广汽杭州”）与合创汽车相关的项目回款逾期，公司已按照50%计提坏账；3)大运汽车进入破产重整程序，公司已结合其期后清偿情况按照50%计提坏账；4)一汽集团下属公司一汽锡柴提出保留约100万元质保款，随着交易逐步释放应收款。

综上，公司2023年末逾期金额较大的客户主要为奇瑞汽车，逾期源于公司股改后供应商名称变更未办理完毕，期后逾期部分应收款已顺利回收；2024年末和2025年4月末应收账款逾期金额较大的客户主要为合众汽车、合创汽车、大运汽车等风险客户，公司结合其可回收性计提了充足的坏账准备。

3、列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎

根据前文“2、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性”之回复，剔除合众汽车、合创汽车的影响后，2024年末的应收账款逾期金额及占应收账款的比例较2023年末呈下降趋势，主要系公司于2023年末股改，车厂付款前更新供应商信息需要时间，因而未能及时收到客户回款。2025年4月末较2024年应收账款逾期金额继续下降，但是，由于客户当期集中回款导致2025年4月末应收账款余额降幅较大，从而使得逾期金额占期末应收账款的比例反而有所提升。

截至2025年10月31日，剔除合众汽车、合创汽车的影响，报告期各期应收余额的期后回款金额分别为25,923.28万元、31,294.76万元和11,888.78万元，期后回款占比分别为99.67%、97.86%和94.50%，整体较高。由于公司下游主要客户均为大型汽车集团，整体回款风险相对较小，期后回款情况良好。

截至 2025 年 10 月 31 日，剔除合众汽车、合创汽车的影响，报告期各期逾期部分应收账款在期后回款比例分别为 98.28%、87.81% 和 69.83%。2024 年末、2025 年 4 月末逾期部分应收账款期后回款比例较低主要系风险客户大运汽车以及广汽杭州与合创汽车相关项目的应收款项未收回。

截至 2025 年 10 月 31 日，期后未回款金额较大的客户的具体情况及可回收性如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 4 月 30 日			截至 2025 年 10 月 31 日期后回款金额	期后未回款金额
	应收账款余额	逾期金额	逾期金额占总逾期应收款比例		
合众汽车	6,527.89	6,527.89	80.97%	-	6,527.89
合创汽车	915.30	572.06	7.10%	-	915.30
广汽杭州	427.17	426.14	5.29%	3.68	423.49
大运汽车	263.97	248.55	3.08%	86.94	177.03
合计	8,134.33	7,774.64	96.43%	90.62	8,043.71

其中：1) 合众汽车经营出现较大风险，公司已向其提起诉讼，同时法院已受理其破产重整，公司预计无法收回应收账款，因而于 2024 年末全额计提坏账准备；2) 合创汽车经营出现较大风险，公司已向其提起诉讼，公司预计无法收回应收账款，因而于 2024 年末全额计提坏账准备；3) 大运汽车经营出现较大风险，法院已受理其破产重整。在应收大运汽车的款项信用风险发生显著变化时，公司按单项对其计提坏账准备，结合期后收回的部分应收账款，于 2024 年末计提了 50% 的坏账准备；4) 广汽杭州涉及合创汽车的项目货款逾期未回，考虑到该公司系广汽集团的控股企业，基于广汽集团整体的资信情况，公司按单项对其计提坏账准备，于 2024 年计提了 50% 的坏账准备。

综上，除合众汽车、合创汽车等风险客户的应收账款逾期未回之外，公司应收账款期后回款情况整体较高。同时，公司结合逾期未回款金额较大的客户实际情况，按照谨慎性原则计提了充分的坏账准备。

(三) 说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备

1、公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势

报告期内，公司以票据作为结算方式的比如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日 /2025年1-4月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
销售商品、提供劳务收到的承兑汇票	27,800.51	66,555.38	59,924.15
总回款金额	47,309.88	115,444.91	99,918.88
占总回款金额比重	58.76%	57.65%	59.97%

报告期各期，公司销售商品、提供劳务收到的承兑汇票金额分别为 59,924.15 万元、66,555.38 万元和 27,800.51 万元，票据回款金额占总回款金额的比例分别为 59.97%、57.65% 和 58.76%。根据合同约定，公司主要客户一汽集团的结算方式主要为电汇 50%、票据 50%；奇瑞汽车和合众汽车的结算方式主要为电汇 40%、票据 60%；而小鹏汽车及上汽集团的结算方式主要为票据。前述票据回款比例与合同约定的结算方式相符。报告期内，公司收到的票据回款比例相对稳定。

2、与同行业可比公司对比

由于同行业可比公司未披露销售商品、提供劳务收到的承兑汇票金额。为方便比对，公司将各期末应收票据余额（含应收款项融资）占当期营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

单位名称	项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
宁波华翔	应收票据		
	应收款项融资	170,028.16	168,754.86
	营业收入	2,632,448.08	2,328,244.98
	应收票据和应收款项融资占营业收入比重	6.46%	7.25%
常熟汽饰	应收票据	15,635.43	17,662.54
	应收款项融资	30,854.20	43,569.63
	营业收入	566,709.75	459,865.73
	应收票据和应收款项融资占营业收入比重	8.20%	13.32%
新泉股份	应收票据	9,920.38	15,157.38
	应收款项融资	145,855.47	137,470.04

	营业收入	1,326,378.90	1,057,188.36
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	11.74%	14.44%
一彬科技	应收票据	8,053.96	2,792.21
	应收款项融资	6,455.36	5,474.64
	营业收入	218,394.67	207,205.10
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	6.64%	3.99%
乔路铭	应收票据	2,059.99	1,838.25
	应收款项融资	51,142.38	20,157.93
	营业收入	337,491.17	255,640.38
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	15.76%	8.60%
通领科技	应收票据	2,854.55	1,955.19
	应收款项融资	4,574.12	3,931.63
	营业收入	106,588.88	101,266.41
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	6.97%	5.81%
可比公司平均值	应收票据	6,420.72	6,567.60
	应收款项融资	68,151.61	63,226.45
	营业收入	864,668.58	734,901.83
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	8.62%	9.50%
林泉股份	应收票据	130.00	1,231.22
	应收款项融资	3,480.44	12,783.05
	营业收入	86,277.65	79,670.77
	应收票据和应收账款融资占营业收入比重	4.18%	17.59%

2023 年末和 2024 年末，公司应收票据和应收账款融资占当年营业收入比重分别为 17.59% 和 4.18%，下降幅度较大，主要源于：2024 年公司合作的多家银行开通了电子票据拆分业务，可以灵活地就所收票据进行拆分背书，进一步提高了票据的使用效率。公司为提高自有资金的使用效率，公司提高了向供应商背书支付银行承兑汇票的比例。2023 年，公司以背书转让方式支付给供应商的票据金额为 27,955.66 万元；2024 年该数据大幅提升至 61,542.06 万元，增加 33,586.39 万元。其中，2023 年公司为构建长期资产以背书转让方式支付给供应商的票据金额为 1,785.39 万元，2024 年大幅提升至 10,735.69 万元，增加

8,950.30 万元。

受此影响，截至 2024 年末公司的应收款项融资余额水平较低，应收票据和应收款项融资占营业收入的比重较 2023 年降幅较大。

与同行业公司相比，宁波华翔、常熟汽饰、新泉股份及可比公司应收票据和应收款项融资占营业收入的平均比例同样呈现下降趋势，与公司的变动趋势一致。

3、报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备

(1) 应收票据的核算方式

报告期内，公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）第十六条、第十七条、第十八条、第十九条规定，以及《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）相关规定，对应收票据和应收款项融资的具体划分情况如下：

列报科目	票据类型	业务模式	承兑人	金融资产分类
应收款项融资	银行承兑汇票	既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标	商业银行	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产
应收票据	商业承兑汇票、财务公司承兑汇票	以收取合同现金流量为目标	非商业银行的其他单位	以摊余成本计量的金融资产

结合上述准则要求，银行承兑汇票方面，公司在日常资金管理中将部分银行承兑汇票背书或贴现，部分到期承兑托收，管理上述应收票据的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，因此公司根据金融工具准则将银行承兑汇票确定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”科目列报；商业承兑汇票及财务公司承兑汇票方面，公司用于到期承兑以收取合同现金流量为目标，因此公司根据金融工具准则将商业承兑汇票确定为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”科目列报。

(2) 坏账准备的计提政策及计提情况

公司根据信用风险特征将应收票据划分为应收银行承兑汇票、应收商业承兑汇票及应收财务公司承兑汇票，在组合基础上计算预期信用损失。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

采用账龄组合计提预期信用损失的组合计提方法：

账龄	计提比例(%)
1年内	5.00
1-2年	30.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

报告期内，公司应收票据期末余额均系财务公司承兑汇票，报告期内应收票据坏账准备的计提金额如下：

单位：万元

项目	性质	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收票据账面余额	财务公司 承兑汇票	271.08	130.00	1,231.22
坏账准备		13.55	6.50	61.56
应收票据账面价值		257.52	123.50	1,169.66
计提比例		5.00%	5.00%	5.00%

2023年末和2025年4月末的应收票据余额系一汽财务有限公司的承兑汇票；2024年末的应收票据余额系上海汽车集团财务有限责任公司的承兑汇票。

考虑到商业承兑汇票的风险特征，公司在接受商业承兑汇票时，对承兑人的信用状况和支付能力进行严格审核，确保只接受信誉良好的企业的汇票。报告期各期末应收票据在期后均已到期兑付，未出现无法兑付或被追索的情况，公司报告期内未出现过与应收票据相关的收款风险事件。报告期各期末，公司针对应收票据计提坏账准备比例均为5%，公司针对期末的应收票据已充分计提了坏账准备。

综上，报告期内公司以票据作为结算方式的比例较为稳定，票据结算比例与合同约定的结算方式一致，与同行业可比公司相比不存在异常情况。报告期内，公司应收票据的核算方式和坏账准备计提政策符合企业会计准则的规定，公司已对应收票据计提了充分的坏账准备。

(四) 说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑汇票是否符合新金融工具准则相关要求

1、应收款项融资的确认依据和计量方法

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（1）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”。公司参照前述规定，同时遵循谨慎性原则，按照承兑人的信用等级对收到的汇票进行划分。

公司应收款项融资主要为银行承兑汇票，公司在日常资金管理中将部分银行承兑汇票背书或贴现，部分到期承兑托收，管理上述应收票据的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，因此公司根据金融工具准则将银行承兑汇票确定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”科目列报。

2、将部分银行承兑汇票确认为应收款项融资的理由，公司终止确认银行承兑汇票是否符合新金融工具准则相关要求

金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定进行计量。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”。

报告期内，公司银行承兑汇票的承兑人均位国有大型银行、上市股份制银行、上市城商行及其他信用风险较低的城商行，到期不予承兑的风险较低，且报告期内公司未发生被追偿的情形。因此，公司判断已背书、贴现的银行承兑汇票所有权上的主要风险和报酬已经转移，对已背书、贴现未到期的银行承兑汇票进行终止确认，具有合理性，符合企业会计准则规定。

公司报告期各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资均为已背书未到期银行承兑汇票，金额分别为 11,666.73 万元、23,761.50 万元和 26,040.63 万元。2024 年多数银行开通了电子票据拆分业务，公司为提高自有资金的使用效率，提高了向供应商背书支付银行承兑汇票的比例，故报告期各期末终止确认金额

尚未到期的应收款项融资金额逐年增加。

综上，公司应收款项融资的确认依据和计量方法符合企业会计准则的相关要求，终止确认银行承兑汇票符合新金融工具准则的相关要求。

二、中介机构核查部分

(一) 核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 取得公司与主要客户签订的各类销售合同，核查关于销售内容、信用政策、结算方式、违约责任等主要条款在报告期内是否发生变化；

(2) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率的差异原因及合理性；

(3) 访谈财务部门负责人，了解公司应收账款及应收票据坏账计提政策及具体计算过程，了解公司以账龄划分信用特征组合的原因以及预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据；

(4) 取得报告期各期末应收账款逾期金额及期后回款情况统计表，结合客户信用政策复核期末逾期金额的准确性，查看各期末逾期应收账款期后回款情况，核实是否存在逾期无法收回的情况；

(5) 取得并查阅公司与票据相关的管理制度，了解与评价公司票据风险控制措施的设计情况；向销售部门、财务部门负责人进行访谈，了解公司销售的内部控制制度、票据的风险管理等是否与相关控制措施匹配；

(6) 获取报告期各期末应收票据、应收款项融资明细表及台账，复核票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额等是否正确；检查票据的取得、背书转让的对手方是否伴随真实的交易背景；分析期末应收票据的分类及列报是否准确；

(7) 获取报告期内采用银行承兑汇票、商业承兑汇票方式回款的金额，结合公司销售收入、客户合同约定情况，分析以承兑汇票结算的销售回款比例波动的合理性；

(8) 对比报告期各期末公司与同行业公司应收票据与应收款项融资之和占

当期营业收入的比例，核查是否存在明显差异；

(9) 获取公司应收账款账龄迁徙率计算过程及预期信用损失率计算过程，对应收账款迁徙率、历史损失率、前瞻性信息及融资成本等数据的确认及计算进行复核和评估，并重新计算预期信用损失余额；对公司的应收账款及应收票据的坏账率进行分析，评估应收账款及应收票据坏账准备的合理性；

(10) 复核应收款项融资的确认依据和计量方法，复核终止确认银行承兑票据的依据，分析是否符合新金融工具准则相关要求。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内，公司信用政策、结算方式稳定，应收账款金额与业务开展情况匹配。

(2) 公司报告期内的应收账款占比和周转率符合公司实际经营情况，还原为总额法计算后优于同行业可比公司的平均水平；公司 2023 年末逾期金额较大的客户主要为奇瑞汽车，逾期源于公司股改后供应商名称变更未办理完毕，期后逾期部分应收款已顺利回收；2024 年末和 2025 年 4 月末应收账款逾期金额较大的客户主要为合众汽车、合创汽车、大运汽车等风险客户；除风险客户的应收账款逾期未回之外，公司应收账款期后回款情况整体较高。同时，公司结合逾期未回款金额较大的客户的实际情况，按照谨慎性原则计提了充分的坏账准备；

(3) 报告期内公司以票据作为结算方式的比例较为稳定，票据结算比例与合同约定的结算方式一致，与同行业可比公司相比不存在异常情况。报告期内，公司应收票据的核算方式和坏账准备计提政策符合企业会计准则的规定，公司已对应收票据计提了充分的坏账准备；

(4) 公司应收款项融资的确认依据和计量方法符合企业会计准则的相关要求，终止确认银行承兑汇票符合新金融工具准则的相关要求。

(二) 说明对应收账款的核查方式、核查过程及核查结论，说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例等

针对公司报告期各期末的应收账款，主办券商和会计师主要履行了函证、

替代测试等核查程序，具体开展的核查程序如下：

主办券商和会计师通过对主要客户执行函证程序核实公司与客户往来余额情况，对于未回函的部分执行替代测试。函证样本的具体选样方式为：根据最低样本量模型筛选函证样本，模型总体划分为三层进行选样：第一部分为重要项目：应收账款期末余额大于等于实际执行重要性水平的样本全部选中进行函证；第二部分为极不重要项目即应收账款期末余额小于等于明显微小错报的样本不函证；第三部分将剩余应收账款余额在 15 万以上的客户选为样本。履行的替代测试包括：获取相关客户的应收账款明细账，抽取销售确认相关凭证及对账单、期后回款检查等。

报告期内，主办券商通过函证程序核查应收账款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款账面余额	20,024.09	39,422.27	30,795.54
剔除全额计提坏账准备的客户后 应收账款账面余额 ^注	12,580.90	31,979.08	26,009.66
发函金额	12,071.01	31,371.57	25,895.79
发函比例	95.95%	98.10%	99.56%
回函金额	11,377.88	30,358.30	24,596.47
回函确认比例	90.44%	94.93%	94.57%
替代测试确认金额	693.13	1,013.27	1,299.32
替代测试确认比例	5.51%	3.17%	5.00%
累计确认比例	95.95%	98.10%	99.56%

注：合众汽车、合创汽车因经营出现较大风险，预计无法收回全额应收账款，2024 年末、2025 年 4 月末公司已全额计提坏账准备，故剔除以上客户计算函证比例，下同。

报告期内，会计师通过函证程序核查应收账款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款账面余额	20,024.09	39,422.27	30,795.54
剔除全额计提坏账准备的客户后 应收账款账面余额	12,580.90	31,979.08	26,009.66
发函金额	12,071.01	31,371.57	25,895.79
发函比例	95.95%	98.10%	99.56%
回函金额	11,668.29	30,887.38	25,294.80
回函确认比例	92.75%	96.59%	97.25%

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
替代测试确认金额	402.72	484.18	600.99
替代测试确认比例	3.20%	1.51%	2.31%
累计确认比例	95.95%	98.10%	99.56%

经核查，主办券商和会计师认为，公司报告期各期末的应收账款余额真实、准确。

问题 4、关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，前五名供应商采购占比为 32.36%、35.31%、34.75%；（2）报告期各期末公司存货分别为 21,611.62 万元、18,623.80 万元、23,214.18 万元，发出商品及库存商品占比较高。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形。（2）说明公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。（3）结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，库存商品金额及占比较高的原因及合理性，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖。（4）列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期，说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险。（5）说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见：（1）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（2）说明对存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形

1、公司选择供应商的标准和具体方式

为保障材料质量及供应稳定，公司制定了《供应商管理制度》《生产采购管理制度》和《非生产性采购管理制度》等内部管理制度，建立了严格的供应商准入机制。

对新开发的生产类供应商，在开发阶段必须进行潜在供应商审核，质保部组织采购部、研发中心等部门针对供应商的质量管理、生产过程、安全环境、物流运输、外协外购、技术研发、设备管理、成本控制、交付管理等全体系进行审核。

对已批量供货的供应商，每年制定过程审核计划，开展评审，原则上每3年覆盖全部供应商；对主机厂直接指定的供应商，如供货状态稳定，免过程审核；对于主要原材料，原则上每开发一种新材料都要进行一次过程审核。

公司结合实际情况，根据采购计划、采购类别和采购规模审慎选择采购方式，主要采取招标采购、询比价采购、单一来源采购、直接采购等多种方式合理确定供应商及采购价格，最大限度地减小市场变化和人为因素对企业采购价格的影响。

报告期内，公司已建立健全了供应商遴选准入与后续管理制度，相关内部控制流程得到有效执行。

2、按照采购金额区间说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形

报告期各期，区分不同采购金额区间的供应商数量及对应区间的采购金额情况如下：

单位：家、万元

采购金额区间	2025年1-4月			
	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
1,000万以上	4	1.17%	4,883.90	26.09%

500 万-1,000 万（含 1,000 万）	6	1.75%	3,837.82	20.50%
500 万以下（含 500 万）	332	97.08%	10,000.45	53.41%
合计	342	100.00%	18,722.17	100.00%
2024 年度				
采购金额区间	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
1,000 万以上	14	3.10%	30,989.34	49.17%
500 万-1,000 万（含 1,000 万）	12	2.66%	7,837.02	12.44%
500 万以下（含 500 万）	425	94.24%	24,193.93	38.39%
合计	451	100.00%	63,020.29	100.00%
2023 年度				
采购金额区间	数量分布情况		金额分布情况	
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
1,000 万以上	14	3.00%	25,266.34	45.26%
500 万-1,000 万（含 1,000 万）	8	1.72%	6,303.71	11.29%
500 万以下（含 500 万）	444	95.28%	24,250.14	43.45%
合计	466	100.00%	55,820.19	100.00%

注：上表采购金额仅包含生产材料采购，不包含模具采购、设备采购、工程建设采购及服务类采购等；上表采购额系未经抵消的总额法下的采购额；上表供应商数量分布统计系使用未经合并前的供应商数量。

如上表所示，2023 年和 2024 年公司供应商总数分别为 466 家和 451 家，2025 年 1-4 月部分供应商未发生采购，故供应商数量较少。公司采取“以销定采”的采购模式，整体供应商数量变化不大。公司供应商在各采购金额区间内分布呈现出总体保持稳定、头部数量较少且占比相对较高、尾部分布零散的特征，报告期内未发生异常变动，与公司业务情况具有匹配性。

公司与主要供应商之间均不存在关联关系，公司供应商较为分散，公司报告期内不存在异常供应商的情形。

（二）说明公司供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

1、公司供应商集中度与同行业的比对情况

公司前五大供应商采购金额占比与同行业的比对情况如下：

公司名称	2025年1-4月 [#]	2024年	2023年
宁波华翔	不适用	10.23%	15.56%
常熟汽饰		23.74%	22.47%
新泉股份		23.73%	24.38%
一彬科技		19.87%	24.34%
乔路铭		52.62%	44.14%
通领科技		50.74%	51.35%
可比公司平均数		30.16%	30.37%
林泉股份	34.75%	35.31%	32.36%

注：可比公司未披露2025年1-4月数据。

由上表可知，公司前五大供应商的采购金额占比略高于同行业可比公司的平均水平，主要源于公司相比经营规模更大的上市公司产能布局相对集中。整体而言，公司主要供应商的集中度与可比公司较为接近、不存在显著差异，符合行业惯例、具有合理性。

2、供应商合作稳定性和可持续性分析

报告期各期，公司与主要供应商的合作情况具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2025年1-4月采购金额	占当期采购比例	合作背景	开始合作年份	变动情况	是否签订长期或框架协议
1	聚赛龙	1,073.02	8.74%	自主开发	2013年	合作未发生过中断	合同一年一签，若无异议，到期后有效期自动延续
2	河南星合源	1,028.91	8.38%	同行业介绍合作	2022年		
3	苏州润佳	808.05	6.58%	自主开发	2020年		
4	金发科技	700.67	5.71%		2016年		
5	海尔新材	655.64	5.34%		2022年		

(续上表)

序号	供应商名称	2024年采购金额	占当期采购比例	合作背景	开始合作年份	变动情况	是否签订长期或框架协议
1	聚赛龙	4,237.41	10.78%	自主开发	2013年	合作未发生过中断	合同一年一签，若无异议，到期后有效期自动延续
2	河南星合源	3,150.98	8.02%	同行业介绍合作	2022年		
3	苏州润佳	2,687.68	6.84%	自主开发	2020年		
4	台州爱尔乐	1,935.40	4.93%	同行业介绍合作	大于10年		
5	上海练轶	1,863.98	4.74%	自主开发	2016年		

(续上表)

序号	供应商名称	2023年采购金额	占当期采购比例	合作背景	开始合作年份	变动情况	是否签订长期或框架协议
1	聚赛龙	3,582.87	10.25%	自主开发 同行业介绍合作	2013年	合作未发生过中断	合同一年一签，若无异议，到期后有效期自动延续
2	苏州润佳	2,326.20	6.65%		2020年		
3	河南星合源	1,956.30	5.59%		2022年		
4	大韩道恩	1,928.59	5.52%	自主开发	2015年		
5	上海练铁	1,522.38	4.35%		2016年		

可见，报告期内公司与主要供应商的合作非常稳定。上述供应商均在报告期前即开展合作，保持了较长的合作关系，其中不乏合作5年以上的合作伙伴，双方建立了长期共赢的战略合作关系。公司与上述供应商的交易均签订了真实有效的商业合同，公司结合自身生产需求及实际情况，如价格、质量、距离、服务等因素选择上述供应商采购原材料。

因此，公司与主要供应商的合作稳定，业务具有可持续性。

(三) 结合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，库存商品金额及占比较高的原因及合理性，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖

报告期各期末，公司存货余额的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末		2024年末		2023年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
发出商品	15,534.34	57.69%	12,155.77	54.08%	11,006.87	46.84%
库存商品	5,788.86	21.50%	3,936.69	17.51%	5,160.74	21.96%
半成品	2,637.04	9.79%	2,657.25	11.82%	3,467.01	14.75%
原材料	2,596.00	9.64%	2,935.03	13.06%	3,014.53	12.83%
在产品	245.02	0.91%	605.69	2.69%	343.31	1.46%
委托加工物资	124.07	0.46%	185.71	0.83%	507.95	2.16%
合计	26,925.32	100.00%	22,476.13	100.00%	23,500.40	100.00%

1、合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期

(1) 合同签订

公司与主要客户以签署框架协议的形式确定合作关系，当正式进入产品批

量生产阶段后，公司会依据客户提供的滚动需求预测提前进行排产备货，并在接到客户具体交付需求后按照约定时间完成发货。

(2) 备货

公司主要原材料采用“以销定采”的采购模式，根据客户滚动提供不同车型的预示需求量制订采购计划。公司对于备货周期不同的原材料采取差异化的备货时间表，以保证公司原材料能够持续满足生产需求，同时尽可能降低库存水平。一般情况下，公司主要原材料的采购备货周期为1个月左右。

公司主要采用“以销定产”的模式组织生产，结合下游车厂滚动提供的预示需求量，并综合考虑交付时间、生产产能、原材料供应状况等因素，制定详细的生产计划。一般情况下，公司主要产品的生产流程在2-3周左右。

(3) 备货、发货及订单完成周期

为了保障产品的及时供应，公司需要适当提前生产进行备货，产品生产完成并运输至客户指定地点，该阶段的周转时间约在1个月左右。

之后，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，确认下线耗用后向公司发布结算单，公司在收到领用清单时核对确认已交付产品的品种、数量并据此与客户进行结算。产成品从公司出库至经客户领用并确认收入的周期通常为1-2个月。

此外，存在个别产品因新量产或设计变更等原因，客户结算价格未定而未确认领用的情形，会使得该部分存货的周转时间有所增加。

综合考虑上述因素，公司存货的整体周转时间一般需要4-5个月。2023年和2024年，公司的存货周转天数分别为147.54天和129.50天，与公司的实际生产经营情况相符；2025年1-4月因是传统销售淡季销售规模较小，故计算得出的周转天数相对较长，为195.65天。

整体而言，公司的存货周转天数与其采购、生产、备货及销售结算的周期相匹配，与企业实际生产经营情况相符。

2、存货余额与公司订单、业务规模的匹配情况及在手订单情况

报告期各期末，公司存货余额与客户需求及业务规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月末	2024年末	2023年末
存货余额	26,925.32	22,476.13	23,500.40
其中：库存商品和发出商品余额	21,323.20	16,092.46	16,167.61
其中：剔除风险客户合众汽车和合创汽车后的库存商品和发出商品余额（A）	20,354.16	15,108.78	15,335.25
产成品期后结转金额 ^{注1} 及模具在手订单金额（B）	16,995.07	13,375.61	14,399.73
覆盖率 ^{注2} （B/A）	83.50%	88.53%	93.90%
存货余额占当期营业成本 ^{注3}	59.25%	35.16%	41.92%
存货余额周转天数（天）	195.65	129.50	147.54

注：1) 期后销售结转数据统计至 2025 年 10 月 31 日，同样剔除风险客户合众汽车和合创汽车的销售；2) 覆盖率=期末在手订单金额/存货余额；3) 存货余额占当期营业成本=存货余额/营业成本，2025 年 1-4 月的营业成本推算至全年。

除存货中的模具有具体的合同或订单相对应外，针对汽车饰件类的产品，根据行业惯例，客户是以持续滚动更新的预示需求的形式向公司发布其采购计划，因此公司无法统计具体的在手订单量。但是，由于公司是根据客户的预示需求安排生产和备货的，因此可以通过期后销售结转情况来了解期末库存是否与客户需求相匹配。报告期各期末，在手订单及期后结转对公司库存商品和发出商品的覆盖率分别为 93.90%、88.53% 和 83.50%，整体覆盖率较高。

报告期各期末，公司存货余额占当期营业成本的比例分别为 41.92%、35.16% 和 59.25%，2025 年 4 月末存货余额占当期营业成本的比例升高主要系 2025 年 1-4 月系产业传统淡季，收入和成本规模相对较小所致。同时结合前文所述，公司存货周转与实际生产、备货和结算周期相匹配。

综上，公司报告期各期末的存货规模能够与客户需求、公司的业务规模以及实际经营情况相匹配。

3、库存商品金额及占比较高的原因及合理性

公司的库存商品主要包括存放于公司仓库或物流仓库内的产成品；发出商品主要为寄售结算模式下已经发出但尚未结算的产成品。库存商品与发出商品均属于产成品，其余额规模均受到公司产品销售规模、客户结算方式、结算周期及产品备货量等因素的影响，由于存放地点不同而列入不同科目。

报告期各期末，公司的库存商品占比分别为 21.96%、17.51% 和 21.50%；同时发出商品占比达到 46.84%、54.08% 和 57.69%，两者合计占比分别为 68.80%、71.59% 和 79.19%，是公司存货的重要组成部分。

为能够及时向客户提供产品，公司需要根据客户生产计划和需求预测提前生产备货，同时部分客户需要提前运输至临近客户工厂的第三方物流仓库并维持一定的库存水平以便实时配送。因此，公司库存商品的余额占比较高。

此外，公司发出商品主要系已经发出但尚未经客户确认耗用的产品，公司与主要客户的结算方式为：客户将公司产品领用并装配至整车后，一般于次月在客户供应链系统发布对账单或通过邮件进行对账作为结算依据，公司核对无误后据此确认收入并结转存货成本。由于客户从产品签收到领用上线、到整车生产下线，再到次月确认耗用需要较长的时间，因此公司发出商品的余额占比最高。

综上，公司库存商品和发出商品余额占比高源于公司与客户之间的销售模式和结算模式，与公司实际业务相匹配，具有合理性。

4、报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖

根据前文所述，客户在项目量产后的持续向公司发布滚动更新的预示采购需求，因此公司无法统计具体的在手订单量。但是，公司的备货均有具体的车型项目相对应，且整体采取“以销定产”和“以销定采”，即遵照客户预示需求安排采购与生产的经营策略，因此，下游客户的采购需求能够对公司各期末的存货形成有效覆盖。

此外，针对项目已量产结束而公司账面仍然留存的备货，公司也会基于谨慎性原则，在车型进入 EOP 状态的当期，对该车型对应的半成品及成品全额计提存货跌价准备。

(四) 列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期，说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

1、列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期

按发出商品对应的车型项目划分，报告期各期末前 5 大项目对应的发出商品余额、对应的合同客户、项目定点时间以及期后结转情况如下：

单位：万元

期间	车型项目	发出商品余额	客户合同主体	期后结转金额 ^注	项目定点时点
2025 年 4月末	小鹏 D01	4,715.39	肇庆小鹏新能源投资有限公司	4,714.35	2024/12/19 ^注
	奇瑞 JX65	1,630.90	奇瑞汽车股份有限公司	1,625.23	2020/7/30
	一汽红旗 C100	1,248.31	中国第一汽车股份有限公司	1,018.97	2020/3/25
	奇瑞 CX62FL	1,194.91	奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	1,190.96	2023/12/11
	上汽通用五菱-EQ100R	928.57	上汽通用五菱汽车股份有限公司	531.14	2023/6/14
	合计	9,718.08		9,080.65	
2024 年末	奇瑞 CX62FL	1,668.86	奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	1,665.16	2023/12/11
	一汽红旗 C100	1,123.39	中国第一汽车股份有限公司	1,070.69	2020/3/25
	奇瑞 JX65	1,037.20	奇瑞汽车股份有限公司	1,012.12	2020/7/30
	小鹏 D01	983.15	肇庆小鹏新能源投资有限公司	982.58	2024/12/19
	一汽红旗 C095	610.07	中国第一汽车股份有限公司	484.16	2020/5/20
	合计	5,422.67		5,214.71	
2023 年末	一汽红旗 C100	975.96	中国第一汽车股份有限公司	933.77	2020/3/25
	奇瑞 CX62E	918.84	奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	918.84	2023/3/15
	奇瑞 JX65	879.10	奇瑞汽车股份有限公司	858.59	2023/7/30
	一汽大众 VW413/1	649.60	一汽-大众汽车有限公司	649.32	2020/7/30
	一汽奔腾 D357	629.98	一汽奔腾汽车股份有限公司	629.15	2019/3/20
	合计	4,053.48		3,989.67	

注：1) 期后销售结转数据统计至 2025 年 10 月 31 日；2) 该项目定点函尚未载明具体的定点时间，此处列示的时间为流程审批完毕的时点。

对应车型项目量产后，客户并不是通过签订带具体数量金额的合同订单的形式，而是以滚动提供预示需求量的形式告知公司其生产计划和采购需求，因此合同金额和在手订单金额无法准确统计，主要通过对存货的期后结转情况进行分析是否有客户采购需求相对应。

公司主要根据客户的预示需求量组织生产备货，具体的备货和生产周期详见本题第 3 小问之“1、合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期”之回复。

2、说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

公司设计并制定了完善的与发出商品发货、对账、结算相关的内控管理制度，按照相关制度流程一贯执行，来保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

直发客户的发出商品，由营销中心销售部编制《发货通知单》通知仓库发货，仓库库管员根据发货通知单编制《直接调拨单》，填写产品名称、规格型号、出库数量、客户名称等信息，经仓库主管签字确认后方可发货。每月末，营销中心销售部根据当月的客户结算量，编制《销售出库单》，经过销售部负责人审批确认。

经第三方仓库发往客户的发出商品，由第三方仓库库管员根据销售订单，打印《出库单》或客户要求格式的《供应商送货单》，货物装车后库管员、物流公司承运人在相关单据上签字确认发往客户处，经客户签字验收后相关单据由物流司机带回公司，第三方仓库库管员每日根据物料收发情况编制收发存报表。公司营销中心每月获取第三方仓库的收发存报表，并与 ERP 系统调拨数据及客户系统验收数据、收发单据进行核对，确认收发存数据的准确性。核对一致后，由营销中心负责人、其他分管负责人以及财务部审核，由营销中心/物管部编制调拨单，确认出库。经第三方仓库签字确认、客户签字后的《出库单》或《供应商送货单》由营销中心销售部负责收回。每月月底，营销中心销售部根据当月的客户结算量编制《销售出库单》，经过销售部负责人审批确认。

发出商品与客户定期对账的内控管理制度详见本题第 5 小题之“说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效”之回复。

3、发出商品的期后结转情况以及长期未结转的发出商品情况

报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品余额	15,534.34	12,155.77	11,006.87

期后结转确认金额 ^注	12,461.67	10,358.51	10,396.34
期后结转确认比例	80.22%	85.21%	94.45%
1年以上未结转金额	943.90	725.55	352.87
1年以上未结转比例	6.08%	5.97%	3.21%

注：期后结转数据统计至 2025 年 10 月 31 日。

由上表可知，报告期各期末发出商品的期后结转率分别为 94.45%、85.21% 和 80.22%，发出商品 1 年以上未结转的比例分别为 3.21%、5.97% 和 6.08%，新增部分主要为合众汽车项目对应的发出商品 658.41 万元，剔除之后，发出商品的期后结转率较高。

发出商品长期未结转的原因主要包括：1) 个别车型车厂前期给予的预示需求量较足，后期结合终端销售情况车厂调整了生产领用计划，使得发出商品的耗用速度放缓；2) 个别车型因涉及设计变更等原因，双方尚未就最终定价取得一致，因而尚未对账结算。

整体而言，公司发出商品的期后结转率较高，长期未结转的发出商品余额较小，占比较低。

4、是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

结合公司所处行业的特性，若下游车型仍在量产过程中，则该车型对应的备货被客户取消需求订单而不予结算的风险较小。但是，车厂会根据车型的终端销售情况，做出量产结束（End of Production，简称 EOP）的决策。自车厂发布停产通知之日起，该车型即进入 EOP 状态，此时公司尚未交付或结算的备货则存在无法正常出售的风险。

因此，公司基于谨慎性原则，在车型进入 EOP 状态的当期，对该车型对应的半成品及成品全额计提存货跌价准备。进入 EOP 状态时点的认定标准具体包括：1) 有车厂提供的明确的 EOP 通知单的，以通知单的时间为准；2) 无明确 EOP 通知单的，项目断点后在报告期内未见重新销售的，视同 EOP；3) 中间断点未产生销售收入 3 个月及以上，且重新销售的金额极小的（相对于前期销售规模），也视同在断点前 EOP。

报告期各期末，公司进入 EOP 状态车型项目的存货（含发出商品与库存商品）结存情况及其占存货余额的比重如下表所示：

单位：万元

交易主体	2025年4月30日			
	EOP存货余额	占期末存货余额的比例	存货跌价金额	存货跌价计提比例
合众新能源汽车股份有限公司	1,370.73	5.09%	1,370.73	100.00%
上汽通用五菱汽车股份有限公司	274.89	1.02%	274.89	100.00%
中国第一汽车股份有限公司	43.69	0.16%	43.69	100.00%
奇瑞汽车股份有限公司	21.25	0.08%	21.25	100.00%
合创汽车科技有限公司	13.06	0.05%	13.06	100.00%
一汽奔腾汽车股份有限公司	10.26	0.04%	10.26	100.00%
一汽-大众汽车有限公司	9.12	0.03%	9.12	100.00%
广州汽车集团股份有限公司	7.46	0.03%	7.46	100.00%
其他	4.81	0.02%	4.81	100.00%
合计	1,755.27	6.52%	1,755.27	100.00%

(续上表)

交易主体	2024年12月31日			
	EOP存货余额	占期末存货余额的比例	存货跌价金额	存货跌价计提比例
合众新能源汽车股份有限公司	1,549.10	6.89%	1,549.10	100.00%
上汽通用五菱汽车股份有限公司	284.92	1.27%	284.92	100.00%
中国第一汽车股份有限公司	43.69	0.19%	43.69	100.00%
奇瑞汽车股份有限公司	29.25	0.13%	29.25	100.00%
合创汽车科技有限公司	21.89	0.10%	21.89	100.00%
一汽奔腾汽车股份有限公司	15.28	0.07%	15.28	100.00%
一汽-大众汽车有限公司	9.24	0.04%	9.24	100.00%
广州汽车集团股份有限公司	8.75	0.04%	8.75	100.00%
其他	4.81	0.02%	4.81	100.00%
合计	1,966.93	8.75%	1,966.93	100.00%

(续上表)

交易主体	2023年12月31日			
	EOP存货余额	占期末存货余额的比例	存货跌价金额	存货跌价计提比例
合众新能源汽车股份有限公司	-	0.00%	-	0.00%
上汽通用五菱汽车股份有限公司	16.71	0.07%	16.71	100.00%

中国第一汽车股份有限公司	0.02	0.00%	0.02	100.00%
奇瑞汽车股份有限公司	40.98	0.17%	40.98	100.00%
合创汽车科技有限公司	-	0.00%	-	0.00%
一汽奔腾汽车股份有限公司	6.36	0.03%	6.36	100.00%
一汽-大众汽车有限公司	-	0.00%	-	0.00%
广州汽车集团股份有限公司	10.41	0.04%	10.41	100.00%
其他	4.94	0.02%	4.94	100.00%
合计	79.42	0.34%	79.42	100.00%

2024 年末和 2025 年 4 月末 EOP 状态存货余额主要为合众汽车的存货。由于合众汽车与合创汽车于 2024 年内相继暴雷并停止经营，公司将其所有停产项目视同 EOP 处理并全额计提了跌价准备。

除合众汽车、合创汽车的项目外，其余已进入 EOP 状态的存货余额占各期末存货余额的比重很小，分别为 0.34%、1.76% 和 1.38%，且公司已对进入 EOP 状态的存货全额计提跌价准备。

截至本回复出具之日，公司与客户之间不存在与备货相关的争议或纠纷。

综上，量产结束或停产项目对应的发出商品等存货存在订单被取消的风险，对此公司已全额计提了减值准备，不会对公司未来的盈利能力造成影响。此外，公司与客户之间不存在与备货相关的争议或纠纷。

（五）说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效

1、说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的核查程序及核查情况，是否存在账实差异

（1）公司建立的存货盘点制度和盘点情况

报告期内，公司各工厂物管部每月自行组织存货盘点，编制盘点表，并由物管部负责人、采购部负责人审核确认，盘点表由物管部按月汇总留档备查，同时提供一份给财务部核对，确保存货账实相符。

此外，公司于每年年度终了对存货在同一时点实行全面盘点，由财务部牵头制定详细的盘点计划，经财务部负责人和分管领导审核，总经理审批后抄送生产部及物管部。之后，由物管部、生产部、和财务部共同组成盘点小组，各部门按照财务部制订的全面盘点计划开展实地盘点。盘点表须经盘点人员及监

盘人员签名确认，并保持原始盘点记录的完整性。物管部对相关盘点情况出具盘点报告，需对盘点范围、盘点情况等进行明确描述，对盈亏差异原因进行分析，明确相应责任，提出处理或改进建议，并报物管部负责人、生产部负责人审核，以及分管领导审批。盘点结束后对经批准后的盈亏事项，及时实施账务调整。

报告期各期末，公司组织的存货盘点情况如下：

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点地点	公司各生产基地仓库及生产车间，河南开封及安徽芜湖的第三方物流仓库		
盘点范围	期末除发出商品外公司在库的所有存货，包括公司存放在第三方物流仓库内的寄存存货或产品		
盘点时间	2025年4月末	2024年12月末	2023年12月末
盘点人员	物管部人员、仓储部门人员、生产部门人员、财务部门人员		
盘点程序	1、组织召开盘点会议，安排盘点计划； 2、盘点前，仓库完成所有的存货入库、出库数据录入并进行清理整顿，分类、分区域摆放好存货，并设置好物料标识卡，原辅材、成品仓库应明确区分待检品、经检验合格的产成品、不合格品； 3、编制盘点记录表，核查存货的名称、数量、规格、存放地点； 4、实施盘点，存货管理人员负责逐项清点存货，并登记盘点表，检查存货状况，关注存货是否存在毁损、过时、陈旧、残次等形式； 5、盘点结束，盘点表须经盘点人员及监盘人员签名确认，并保持原始盘点记录的完整性； 6、编制盘点报告，对盘点情况进行描述，对差异原因进行分析，明确相应责任，提出改进建议并形成存货盘点差异处理意见。盘点报告经物管部负责人审核，生产部负责人审核，分管领导审批后由财务部门进行相应财务处理。		
盘点结论	无重大差异		

报告期各期末，公司组织开展的定期盘点的盘点覆盖金额及比如下：

单位：万元

项目	品种	账面金额	盘点金额	盘点比例
2025年4月30日	原材料	2,596.00	2,487.36	95.82%
	委托加工物资	124.07	-	0.00%
	库存商品	5,788.86	4,207.78	72.69%
	半成品	2,637.04	2,381.39	90.31%
	合计	11,145.97	9,076.53	81.43%
2024年12月31日	原材料	2,935.03	2,815.42	95.92%
	委托加工物资	185.71	-	0.00%
	库存商品	3,936.69	3,801.77	96.57%

	半成品	2,657.25	2,637.19	99.25%
	合计	9,714.68	9,254.38	95.26%
2023年12月31日	原材料	3,014.53	2,954.42	98.01%
	委托加工物资	507.95	-	0.00%
	库存商品	5,160.74	4,932.06	95.57%
	半成品	3,467.01	3,218.37	92.83%
	合计	12,150.23	11,104.85	91.40%

(2) 发出商品的核查方式

公司汽车饰件产品的销售模式均为寄售模式，公司将已发往客户指定仓库或线边但尚未结算确认的产成品作为发出商品管理，公司主要通过与客户定期对账的方式对发出商品进行核查。

公司与客户的对账结算周期基本为每月对账结算，在发出商品经客户领用下线后，通过客户的供应链（商）系统等方式与客户对账，确认客户接受产品信息，核对并记录已发货但并未对账确认的寄售产品的结存。无客户供应链（商）系统的，应每季度至少一次出具对账函与客户核对未结算数据的准确性。

除未定价、较短的时间性差异等双方方便确认的原因外，寄售结存数仍然存在差异的，由负责该客户的销售人员与客户进行沟通，最终确认差异承担方属于公司的，由营销中心牵头组织会议进行原因分析，物管部、财务部、营销中心负责人参与后形成会议纪要，并根据原因分析进行差异调整。

经过执行以上日常管理和核对程序，报告期内公司的存货管理情况良好，不存在重大的毁损、灭失等异常情况，也不存在重大的账实差异。

2、公司存货管理内部控制是否健全有效

公司制定了《生产采购管理制度》《存货仓储管理制度》《存货出入库管理制度》等内部控制制度，对物资采购、物料出入库、储存管理、盘点管理、退补料管理、仓库库存管理等进行规定并严格按照制度规定执行，保证存货的验收入库、仓储保管、盘点等实物流转和保管的各个环节规范有序。

报告期内，公司对存货的内控管理制度设计较完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

二、中介机构核查部分

(一) 核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要开展了以下核查程序：

- (1) 访谈采购部负责人，了解公司选择供应商的标准和具体方式，并获取公司供应商管理的相关制度；
- (2) 了解和评价公司采购与付款、生产与仓储循环的内部控制制度设计，并测试关键控制运行的有效性；
- (3) 获取公司采购明细，按照采购金额区间分层分析报告期内供应商数量及采购金额分布，核查是否存在异常供应商；
- (4) 查阅同行业公司公开披露的文件中关于供应商集中度的情况，并与公司进行对比分析；
- (5) 对主要供应商执行走访程序，了解其主营业务、与公司合作背景及定价原则、合同签订情况、订单完成周期及采购金额等情况；
- (6) 对主要供应商执行函证程序，对报告期各期公司与供应商之间的交易额情况进行确认，对未回函的部分执行替代测试；
- (7) 了解公司报告期各期末主要存货的期后销售结转情况，并与期末库存商品、在产品及发出商品进行匹配；
- (8) 获取报告期各期末发出商品清单，了解发出商品对应的合同客户、定单情况等信息；
- (9) 获取报告期内及报告期后的销售明细，核查发出商品期后结转数据，结合对公司管理层的访谈了解发出商品期后结转、长期未结转的原因等情况；
- (10) 对发出商品对应的主要客户实施函证程序，并分析其期后结转情况；
- (11) 访谈公司管理层，了解公司销售、采购及生产等流程及周期，了解各存货类别余额的占比及变动的原因；
- (12) 了解公司存货盘点制度及执行情况，核查公司报告期内存货盘点资料，对公司存货进行监盘。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 报告期内，公司已建立健全了供应商遴选准入与后续管理制度，相关内部控制流程得到有效执行；公司供应商在各采购金额区间内分布呈现出总体保持稳定、头部数量较少且占比相对较高、尾部分布零散的特征，报告期内未发生异常变动，与公司业务情况相匹配；公司与主要供应商之间均不存在关联关系，公司供应商较为分散，公司报告期内不存在供应商异常的情形；

(2) 公司前五大供应商的采购金额占比略高于同行业可比公司的平均水平，主要源于公司相比经营规模更大的上市公司产能布局相对集中，整体水平较为接近、不存在显著差异，符合行业惯例、具有合理性；公司与主要供应商的合作稳定，业务具有可持续性；

(3) 公司的存货周转天数与其采购、生产、备货及销售结算的周期相匹配，与企业实际生产经营情况相符；公司报告期各期末的存货规模能够与客户需求、公司的业务规模以及实际经营情况相匹配；公司库存商品和发出商品余额占比高源于公司与客户之间的销售模式和结算模式，与公司实际业务相匹配，具有合理性；下游客户的采购需求能够对公司各期末的存货形成有效覆盖；

(4) 公司通过执行完善的发出商品发货及结算相关的内控管理制度，能够保证发出商品的真实性、准确性和完整性；公司发出商品的期后结转率较高，长期未结转的发出商品余额较小，占比较低；量产结束或停产项目对应的发出商品等存货存在订单被取消的风险，对此公司已全额计提了减值准备，不会对公司未来的盈利能力造成影响。此外，公司与客户之间不存在与备货相关的争议或纠纷；

(5) 报告期内，公司对存货的内控管理制度设计较完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

(二) 说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法

针对报告期内公司的采购及供应商，主办券商和会计师主要开展了以下核查：

1、查询主要供应商的基本情况，包括注册地、注册资本、法定代表人、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息，获取主要供应商出具的不存在关联

关系的声明，确认主要供应商与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高和核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系或其他利益安排。

2、对主要供应商执行走访程序，了解其主营业务、与公司合作背景及定价原则、合同签订情况、订单完成周期及采购金额等情况。

主办券商及会计师根据以下标准选取供应商开展实地走访：1) 考虑采购类别，区分一般物料采购、委外加工采购和模具采购，各期分类别供应商的走访数量均不少于 5 家；2) 选取报告期各期前 10 大供应商、报告期各期新增前 5 大供应商及各期随机抽样选取 5 家供应商。

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-4 月，主办券商和会计师通过实地走访核查覆盖的供应商采购额占采购总额（还原客户指定供应商交易额后的采购总额）的比重分别为 61.79%、67.59% 和 69.05%。

3、对主要供应商执行函证程序，对报告期各期公司与供应商之间的交易额及报告期各期末的应付账款余额情况进行确认，对未回函的部分执行替代测试。替代测试的具体方式包括：获取相关供应商的采购合同、发票，暂估部分获取暂估清单和期后发票，对比暂估金额与实际开票金额是否存在重大差异等。函证样本的具体选样方式为：1) 母公司采用分层抽样方法，第一层次为期末余额大于 200 万的供应商（剔除合并范围内关联方）全部发函；第二层次为年度采购金额前 30 大的供应商全部发函；剩余项目根据抽样工具随机抽取；2) 子公司采用分层抽样方法，第一层次为母公司选取的样本中，子公司同样存在交易额的全部发函（如金额确实较小则不发函）；剩余项目根据抽样工具随机抽取。

报告期内，主办券商和会计师通过执行函证程序进行核查的采购交易额情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
采购总额 ^注	18,722.16	63,020.28	55,820.18
发函金额	15,571.25	50,529.68	40,986.86
发函比例	83.17%	80.18%	73.43%
回函金额	15,523.50	50,529.68	40,986.86
回函确认比例	82.92%	80.18%	73.43%
替代测试确认金额	47.75	-	-

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
替代测试确认比例	0.25%	0.00%	0.00%
累计确认比例	83.17%	80.18%	73.43%

注：采购总额、发函金额、回函金额均指总额法下还原客户指定供应商交易额后的采购金额。

报告期各期末，主办券商通过执行函证程序进行核查的应付账款余额情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额	36,578.12	47,176.45	38,549.12
发函金额	26,932.31	36,786.39	26,785.96
发函比例	73.63%	77.97%	69.49%
回函金额	26,660.73	36,585.73	26,785.96
回函确认比例	72.89%	77.55%	69.49%
替代测试确认金额	271.58	200.66	-
替代测试确认比例	0.74%	0.42%	0.00%
累计确认比例	73.63%	77.97%	69.49%

报告期各期末，会计师通过执行函证程序进行核查的应付账款余额情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额	36,578.12	47,176.45	38,549.12
发函金额	27,025.25	36,935.04	26,809.06
发函比例	73.88%	78.29%	69.55%
回函金额	26,753.67	36,734.38	26,809.06
回函确认比例	73.14%	77.87%	69.55%
替代测试确认金额	271.58	200.66	-
替代测试确认比例	0.74%	0.42%	0.00%
累计确认比例	73.88%	78.29%	69.55%

通过执行走访、函证等程序对报告期内公司的采购交易及报告期各期末应付账款余额进行核查，主办券商和会计师认为，公司报告期内的采购交易真实、准确、完整。

(三) 说明对存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、

比例及结论

1、说明对存货的核查程序、比例及结论

针对公司的期末存货，主办券商和会计师主要开展了以下核查：

(1) 获取了公司的存货管理制度，访谈公司仓库主管、生产部总监、销售部主管、财务总监，了解采购与付款、生产与仓储循环关键内部控制设计，对存货管理的重要环节进行穿行测试，并执行控制测试验证其运行有效且一贯执行。

(2) 获取了公司报告期各期末存货库存清单，结合公司管理层制定的存货盘点计划，针对性地制定了监盘计划，实地观察了厂内仓库的存货状态，确认是否存在呆滞、毁损、残次等情况，核实公司存货记录是否账实相符。

2024年末和2025年4月末，会计师执行的存货监盘程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日
监盘时间	2025年4月29日-30日、2025年6月5日-6日（三方库）	2025年3月31日-4月1日 ^注
参与人员	盘点人：公司物管、仓储部门人员，生产部门人员；监盘人：公司财务人员，会计师	盘点人：公司物管、仓储部门人员，生产部门人员；监盘人：公司财务人员，会计师
监盘金额	8,875.12	5,632.15
其中：原材料	2,453.12	1,333.03
半成品	2,211.72	1,250.19
库存商品	4,210.28	3,048.93
存货账面金额(不含发出商品)	11,390.98	10,320.36
监盘比例	77.91%	54.57%

注：会计师对监盘日与资产负债表日之间的存货变动进行测试，并对公司2024年末存货盘点资料进行复核。

2025年4月末，主办券商执行的存货监盘程序情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日
存货总计	26,925.32
仓库可盈存货总计（不含发出商品）	11,390.98
监盘金额	8,875.12
其中：原材料	2,453.12

项目	2025年4月30日
半成品	2,211.72
库存商品	4,210.28
监盘比例	77.91%

主办券商和会计师对仓库内的原材料、半成品和库存商品等进行了现场监盘，监盘中未发现明显异常及重大差异，账实基本相符。

(3) 主办券商和会计师获取并复核了公司 2023 年末的存货盘点计划、盘点记录等资料，根据 2023 年末的盘点情况，结合 2024 年 1-12 月的存货收发存记录，倒推计算出 2023 年末的库存情况，与 2023 年末存货账面明细表进行核对，检查公司存货账实情况相符。

2、说明对发出商品的核查程序、比例及结论

针对公司报告期各期末的发出商品，主办券商和会计师主要开展了以下核查：

(1) 获取了公司期末发出商品明细表，对报告期各期末发出商品的期后结转情况进行查验，结合公司产品销售模式及收入确认条件等分析公司发出商品余额变动的原因及合理性。

(2) 对发出商品对应的主要客户实施函证程序，并分析其期后结转情况。

报告期各期末，发出商品的发函、回函情况及期后结转的核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品余额	15,534.34	12,155.77	11,006.87
发函金额	13,207.11	8,851.01	9,823.38
发函比例	85.02%	72.81%	89.25%
回函确认金额	8,133.65	7,472.12	8,771.44
回函确认比例	52.36%	61.47%	79.69%
替代测试金额	5,073.46	1,378.89	1,051.94
替代测试比例	32.66%	11.34%	9.56%
期后结转确认金额 ^注	12,461.67	10,358.51	10,396.34
期后结转确认比例	80.22%	85.21%	94.45%

注：期后结转数据均统计至 2025 年 10 月 31 日。

主办券商和会计师对发出商品采用函证以及期后查验等方式进行综合核查。经核查，主办券商和会计师认为，报告期各期末公司寄售销售模式下发出商品真实、准确。

问题 5、关于固定资产与在建工程

根据申报文件，公司报告期各期末固定资产分别为 26,500.55 万元、30,136.60 万元、35,990.90 万元，在建工程分别为 2,383.28 万元、7,559.21 万元、3,192.82 万元，报告期内存在大额在建项目转固情形。

请公司：（1）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，分析固定资产余额较高的合理性，是否存在产能过剩风险。（2）说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。（3）说明长春林泉二厂、江苏布兰德等大额转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况，公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异，结合同类型机器设备的市场价格说明公司采购机器设备的价格是否公允，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（4）说明报告期内在建工程转为固定资产的具体情况，转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。（5）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异;结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等,分析固定资产余额较高的合理性,是否存在产能过剩风险

1、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异

报告期各期末,公司与同行业可比公司的固定资产规模及构成情况如下:

单位:万元

可比公司	房屋及建筑物		通用设备		专用设备		运输工具		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
2025年4月30日^注									
宁波华翔	261,173.64	26.59%	67,612.46	6.88%	646,504.05	65.82%	6,884.35	0.71%	982,174.51
常熟汽饰	149,994.48	31.00%	7,999.23	1.65%	315,871.20	65.28%	9,972.50	2.07%	483,837.40
新泉股份	222,933.98	37.74%	13,934.48	2.36%	349,204.99	59.12%	4,584.98	0.78%	590,658.43
一彬科技	43,187.73	37.51%	2,768.51	2.40%	67,329.81	58.48%	1,839.77	1.61%	115,125.82
乔路铭	15,311.75	13.50%	2,188.16	1.93%	93,196.92	82.15%	2,753.37	2.42%	113,450.19
通领科技	22,190.42	44.15%	1,639.16	3.26%	26,033.44	51.80%	393.36	0.79%	50,256.39
平均值	119,132.00	30.61%	16,023.67	4.12%	249,690.07	64.15%	4,404.72	1.12%	389,250.46
林泉股份	29,730.97	48.74%	2,545.70	4.17%	27,515.37	45.10%	1,213.32	1.99%	61,005.36
2024年12月31日									
宁波华翔	298,170.03	24.84%	95,733.55	7.98%	798,082.31	66.48%	8,411.56	0.70%	1,200,397.45
常熟汽饰	148,234.78	31.64%	7,588.91	1.62%	303,202.07	64.72%	9,466.18	2.02%	468,491.93
新泉股份	188,573.88	36.65%	10,660.01	2.07%	311,317.23	60.51%	3,915.88	0.77%	514,467.00
一彬科技	43,153.64	38.40%	2,339.71	2.08%	64,855.15	57.71%	2,041.55	1.81%	112,390.05
乔路铭	8,164.31	8.41%	2,327.34	2.40%	83,983.09	86.55%	2,556.06	2.64%	97,030.81
通领科技	22,176.11	44.68%	1,578.74	3.18%	25,454.57	51.29%	423.61	0.85%	49,633.02
平均值	118,078.79	29.01%	20,038.04	4.92%	264,482.40	64.97%	4,469.14	1.10%	407,068.38
林泉股份	22,748.48	41.98%	2,539.55	4.69%	27,555.32	50.85%	1,344.40	2.48%	54,187.74
2023年12月31日									
宁波华翔	266,470.37	25.52%	83,906.82	8.04%	686,560.55	65.75%	7,314.33	0.69%	1,044,252.06
常熟汽饰	131,921.01	31.38%	6,937.12	1.65%	272,789.93	64.89%	8,734.36	2.08%	420,382.42
新泉股份	163,787.06	39.31%	9,606.68	2.31%	240,080.63	57.62%	3,215.09	0.76%	416,689.46
一彬科技	29,075.36	33.83%	1,881.71	2.19%	53,395.23	62.13%	1,589.14	1.85%	85,941.44
乔路铭	7,645.90	10.75%	2,197.47	3.09%	59,334.43	83.41%	1,956.15	2.75%	71,133.96
通领科技	21,829.55	47.75%	1,436.09	3.14%	22,074.11	48.29%	374.52	0.82%	45,714.27
平均值	103,454.88	29.78%	17,660.98	5.08%	222,372.48	64.02%	3,863.93	1.12%	347,352.27
林泉股份	21,845.07	46.23%	2,014.57	4.26%	22,052.17	46.67%	1,337.03	2.84%	47,248.84

注:因同行业可比公司仅披露2025年6月末的数据,故均采用2025年6月末的数据与公司2025年4月末的数据进行对比,下同。

从固定资产规模来看,公司明显小于同行业平均水平,具体而言,与收入规模相近的通领科技相当,小于乔路铭和一彬科技,同时远小于宁波华翔、常熟汽饰和新泉股份,主要系与这三家上市企业在业务规模上存在较大差异。

从固定资产的结构来看，公司与同行业企业的固定资产均以房屋建筑物和专用设备为主要构成部分，不存在差异。同时，公司房屋建筑物的占比高于行业平均，而专用设备的占比低于平均，主要源于公司报告期内的产能以自建厂房为主，而同行业企业通过租赁方式获取生产、办公场所的比重更高。

报告期各期末，公司固定资产主要由房屋及建筑物和专用设备组成，其中专用设备主要为注塑机、喷涂流水线、热铆焊接机、吸塑机等，主要用于门护板、副仪表板、立柱护板等汽车饰件的生产。

综上，公司固定资产规模小于大部分同行业可比公司，主要源于业务规模上的差异。除自建厂房比重较高外，公司固定资产的构成情况整体与同行业可比公司之间不存在重大差异。

2、结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等，分析固定资产余额较高的合理性，是否存在产能过剩风险

报告期各期，公司与同行业可比公司在固定资产收入比和设备收入比的比对情况如下：

可比公司	2025年1-4月		2024年度		2023年度	
	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比
宁波华翔	2.31	3.14	2.30	3.10	2.40	3.27
常熟汽饰	1.15	1.72	1.26	1.89	1.18	1.78
新泉股份	2.45	3.95	2.52	4.11	2.69	4.45
一彬科技	1.59	2.63	2.12	3.43	2.59	3.96
乔路铭	2.70	3.13	4.00	4.55	4.19	4.79
通领科技	1.94	3.54	2.23	4.20	2.44	4.56
平均值	2.02	3.02	2.40	3.55	2.58	3.80
林泉股份	1.12	2.15	1.70	3.18	1.70	3.37
林泉股份 (总额法下)	1.49	2.85	2.16	4.04	2.13	4.21

注：固定资产收入比=主营业务收入/期初期末固定资产的平均账面原值；设备收入比=主营业务收入/期初期末通用设备和专用设备的平均账面原值；2025年1-4月固定资产收入比、设备收入中的收入数据比已推算值至全年。

报告期各期，公司的固定资产收入比整体低于可比公司平均值，主要源于产能中自建厂房的比重较高，使得固定资产中房屋建筑物的金额较大。具体而

言，公司的固定资产收入比与新泉股份、一彬科技和通领科技相近；明显高于常熟汽饰，主要系常熟汽饰近年来扩充产能，厂房及设备投资较多，新增产能尚处于爬坡阶段，产能尚未得到充分释放，对收入规模的贡献尚未得到体现；同时明显低于乔路铭，主要系乔路铭自建厂房比例较低，主要通过租赁方式获得。

2023 年和 2024 年，公司总额法下的设备收入比略高于可比公司平均值，同样源于常熟汽饰扩充产能较快的缘故，使得其固定资产收入比拉低了可比公司的平均值。公司的设备收入比与其他可比公司相当，说明设备的投入与使用效率与同行业企业不存在较大差异。

报告期各期，公司与同行业可比公司的产能利用率比较情况如下：

可比公司	2025年1-4月	2024年度	2023年度
宁波华翔	/	/	/
常熟汽饰	/	/	/
新泉股份	/	96.63%	100.59%
一彬科技	/	/	/
乔路铭	/	96.76%	96.03%
通领科技	/	85.67%	87.86%
平均值	/	93.02%	94.83%
林泉股份	94.20%	97.05%	93.90%

注：同行业可比公司宁波华翔、常熟汽饰、一彬科技均未披露报告期内的产能利用率。新泉股份分产品大小列示产能利用率，此处列示中型产品相关数据；乔路铭分产品类型列示产能利用率，此处列示塑料件相关数据；通领科技由于上海工厂为主要生产基地，故产能利用率以上海工厂相关数据反映列示。

报告期内，公司结合业务规模的扩张有序扩充设备，产能利用率整体较高，与同行业可比公司不存在重大差异。2024 年公司的产能利用率同比有所提升，主要源于 2024 年下半年小鹏汽车项目量产，佛山工厂的产能利用率开始爬坡；2025 年 1-4 月的产能利用率出现下降，主要系销售旺季通常集中在下半年，故产能利用率较全年水平偏低。

综上，公司产能利用率与同行业相比不存在重大差异，报告期内产能利用率整体处于较高水平，不存在产能过剩的风险。此外，公司固定资产规模与业务规模相匹配，固定资产结构以及投入产出与同行业企业相比不存在重大差异，

固定资产余额较高具有合理性。

(二) 说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司与同行业可比公司各类固定资产选取的折旧年限、残值率和折旧方法比较如下：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)
宁波华翔	土地(境外)	其他	永续	
	房屋及建筑物	年限平均法	8-30	0-10
	机器设备	年限平均法	5-10	0-10
	运输工具	年限平均法	3-10	0-10
	电子及其他设备	年限平均法	3-10	0-10
常熟汽饰	房屋及建筑物	年限平均法	5-20	3-5
	机器设备	年限平均法	3-10	3-5
	运输设备	年限平均法	4-10	3-5
	电子设备	年限平均法	3-10	3-5
	固定资产装修	年限平均法	3-10	0
	生产用模具	工作量法	按预计产量计提折旧	4-5
新泉股份	房屋及建筑物	年限平均法	20	5
	机器设备	年限平均法	10	5
	运输设备	年限平均法	10	5
	其他设备	年限平均法	5	5
一彬科技	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5
	专用设备	年限平均法	3-10	5
	通用设备	年限平均法	3-10	5
	运输设备	年限平均法	4-10	5
乔路铭	房屋及建筑物	年限平均法	20	5

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)
	机器设备	年限平均法	10	5
	运输工具	年限平均法	4	5
	生产辅助设备	年限平均法	5	5
	电子设备及其他	年限平均法	3	5
通领科技	房屋及建筑物	年限平均法	11.92-20	5
	机器设备	年限平均法	5-10	5
	运输设备	年限平均法	4	5
	办公及其他设备	年限平均法	3-10	5
公司	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5
	通用设备	年限平均法	3-5	5
	专用设备	年限平均法	3-10	5
	运输工具	年限平均法	3-5	5

如上表所示，同行业可比公司所采用的折旧方法均为年限平均法，与公司一致。同时，房屋及建筑物的折旧年限区间为 5-30 年，通用设备的折旧年限区间为 3-10 年，专用设备的折旧年限区间为 3-10 年，运输工具的折旧年限区间为 3-10 年，预计净残值率为 0-10%。公司采用的折旧年限和预计净残值率在可比公司的区间范围内。

因此，公司的固定资产折旧相关会计处理与同行业公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》的规定，是合理、谨慎的。

(三) 说明长春林泉二厂、江苏布兰德等大额转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况，公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异，结合同类型机器设备的市场价格说明公司采购机器设备的价格是否公允，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异

常资金往来或其他利益安排

1、长春林泉二厂、江苏布兰德等大额转固项目的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况

长春林泉二厂、江苏布兰德的预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况如下：

(1) 2025年1-4月

单位：万元

工程名称	预算金额	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	实际投入金额	工程累计投入占预算比例	资金来源
江苏布兰德公司年产50万套汽车零部件新建项目	5,000.00	2,433.70	546.53	1,546.05	1,434.18	3,040.25	60.81%	自有资金
长春林泉公司二厂智能化新建项目（一期）	18,583.82	4,330.44	1,452.65	5,452.55	330.53	5,864.94	31.56%	自有资金

(2) 2024年度

单位：万元

工程名称	预算金额	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	实际投入金额	工程累计投入占预算比例	资金来源
江苏布兰德公司年产50万套汽车零部件新建项目	5,000.00	975.71	1,518.01	60.02	2,433.70	2,493.73	49.87%	自有资金
长春林泉公司二厂智能化新建项目（一期）	18,583.82	14.18	4,398.12	81.86	4,330.44	4,412.30	23.74%	自有资金

(3) 2023年度

单位：万元

工程名称	预算金额	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	实际投入金额	工程累计投入占预算比例	资金来源
江苏布兰德公司年产50万套汽车零部件新建项目	5,000.00	713.46	262.25	-	975.71	975.71	19.51%	自有资金
长春林泉公司二厂智能化新建项目（一期）	18,583.82	-	14.18	-	14.18	14.18	0.08%	自有资金

2024年，江苏布兰德的水电工程和长春林泉的起重机设备达到预定可使用状态或验收转固；2025年1-4月，江苏布兰德的1号和2号车间、长春林泉的二厂厂房主体工程分别完成建设，达到预定可使用状态并转固。

截至 2025 年 4 月末，上述项目建成部分主要为车间、厂房，仅有一小部分设备处于安装调试阶段，尚未形成产能；报告期末，江苏布兰德项目未转固部分主要包括尚在建设中的 3 号和 4 号车间；长春林泉二厂项目的未转固部分则为安装调试中的部分设备，尚未达到验收标准。

综上，长春林泉二厂、江苏布兰德等大额项目的转固时点符合具体情况，转固内容主要为达到预定可使用状态的厂房，项目建成后尚未形成产能。

2、报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况，公司对其采购定价依据及公允性、主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异，结合同类型机器设备的市场价格说明公司采购机器设备的价格是否公允，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

(1) 报告期内，公司在建工程的主要土建供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	工程名称	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-4 月	采购金额合计	占报告期内工程建设采购总额的比重
长春华阳恒晟建设工业有限公司	长春林泉公司二厂智能化新建项目（一期）	-	3,697.80	634.31	4,332.11	47.73%
江苏锐辰建设工程有限公司	江苏布兰德公司年产 50 万套汽车零部件新建项目	-	948.99	172.48	1,121.47	12.36%
合计	-	-	4,646.79	806.79	5,453.58	60.09%

报告期内，公司在建工程主要土建供应商的成立时间、公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、采购定价依据以及是否主要为公司提供服务的情况如下：

供应商名称	成立时间	经营规模	与公司开始合作时间	公司采购占其营收比例	是否主要为公司服务	采购定价依据	是否存在关联交易	是否存在异常资金往来或其他利益安排
长春华阳恒晟建设工业有限公司	2000/10/25	近年来收入规模约 1.5-2.3 亿元	2024 年	报告期内总计不到 10%	否	参考工程预算造价	否	否
江苏锐辰建设工程有限公司	2022/6/7	近年来收入规模约 2,000-3,000	2024 年	报告期内总计约 10%-20%	否	参考工程预算造价	否	否

供应商名称	成立时间	经营规模	与公司开始合作时间	公司采购占其营收比例	是否主要为公司服务	采购定价依据	是否存在关联关系	是否存在异常资金往来或其他利益安排
		万元,逐年递增						

公司及公司的实际控制人与上述土建供应商之间均不存在关联关系，除正常的工程建设施工关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

(2) 主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格是否存在明显差异

1) 公司在建工程主要建筑物及房产的单位造价

工程名称	主要采购内容	单位造价 (元/平方米)
长春林泉公司二厂智能化新建项目 (一期)	1号厂房建筑工程	1,703.12
江苏布兰德公司年产 50 万套汽车零部件新建项目	建筑工程及安装工程	1,537.77

2) 当地同类型在建工程的单位造价

公司简称/ 地块简称	行业类型	披露时间及类型	项目名称	项目地点	建造单价 (元/平方米)
美德乐	制造业	2025 年-北交所问询回复	苏州厂房土建工程	江苏省苏州市	1,659.46
奥立思特	制造业	2025 年-北交所问询回复	新建生产基地项目 生产厂房	江苏省常州市	1,756.82
吉林伊通汽车零部件产业园	制造业	2025 年-全国公共资源交易平台	厂房升级改造项目	吉林省四平市	1,777.85

由于丹阳市近年公开披露的同类型工程项目案例较少，同类型项目选取地点分别位于江苏省苏州市、常州市以及吉林省四平市的项目所披露的厂房建造单价进行比较。经比较，公司在建工程主要建筑物的每平米造价和相近地区同类型项目的单位造价相近，建筑工程的采购价格与市场价格相比具有公允性。

(3) 结合同类型机器设备的市场价格说明公司采购机器设备的价格是否公允

报告期内，公司前五大设备供应商的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	主要采购内容	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-4 月	采购金额合计	占报告期内设备采购总额比重	单台设备价格范围(含税)	定价依据
恩格尔注塑机械	注塑机	433.63	1,722.12	119.47	2,275.22	25.91%	135.00-	市场化比价

供应商名称	主要采购内容	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-4 月	采购金额合计	占报告期内设备采购总额比重	单台设备价格范围(含税)	定价依据
(常州)有限公司							320.00	
江苏海天机械销售有限公司	注塑机	176.99	630.97	-	807.96	9.20%	14.00-330.00	市场化比价
江苏康姆鑫智能装备科技有限公司	水电气系统及废气处理等、发那科机器人	-	462.48	90.62	553.10	6.30%	26.00-246.00	市场化比价
臻越自动化技术(上海)有限公司	包覆设备	404.87	45.13	-	450.00	5.12%	188.20-317.02 ^{注1}	市场化比价、基于历史成交价格
苏州正通自动化设备有限公司	热风循环隧道炉等	102.01	213.11	60.75	375.87	4.28%	9.00 ^{注2}	市场化比价
合计		1,117.50	3,073.81	270.84	4,462.15	50.81%	-	

注：1) 臻越自动化技术（上海）有限公司主要依据林泉股份需求的不同车型及要求设计并提供整套包覆设备，每套包覆设备定价中包含设备设计费用及多个设备构成要件；2) 苏州正通自动化设备有限公司的热风循环隧道炉按搭配不同设施组价，单套设备组成价格在 9 万元左右。

在长期资产购置方面，公司建立了完善的内部控制制度体系并在报告期内有效运行。公司采购的大部分设备需要一定程度的定制，并无公开信息平台的市场价格可供查询，采购该类设备主要通过向同类型供应商市场化询价比价，综合考虑供应商资质、设备性能、价格、售后服务、交付时间等多方面因素后决定采购，因此价格具有公允性。

公司及公司的实际控制人与上述设备供应商之间均不存在关联关系，除正常的设备购销关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排。

综上，公司在建工程中主要建筑物及房产的建造单价与当地同类型在建工程的价格不存在明显差异、同类型机器设备的采购价格通过市场化比价方式确定，交易价格公允，公司及其实际控制人与在建工程供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

(四) 说明报告期内在建工程转为固定资产的具体情况，转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形

1、报告期内，公司新建厂房、待安装设备等在建工程转为固定资产的具体情况

(1) 2025 年 1-4 月

项目	转固金额(万元)	转固时点	转固时点重要依据
长春林泉公司二厂智能化新建项目(一期)	5,452.55	2025年4月	工程实质完工, 达到预定可使用状态
江苏布兰德公司年产50万套汽车零部件新建项目	1,546.05	2025年4月	工程实质完工, 达到预定可使用状态
其他单价低于50万的设备	35.15	2025年度	验收单
合计	7,033.75		--

(2) 2024 年度

项目	转固金额(万元)	转固时点	转固时点重要依据
林泉股份办公楼装修	697.18	2024年1月、5月	单位工程竣工验收证明书
长春林泉二厂智能化新建项目(一期)	81.86	2024年12月	验收单(起重机设备)
佛山银泉汽车零部件基地项目	81.06	2024年5月、7月、9月	工程实质完工, 达到预定可使用状态
江苏布兰德年产50万套汽车零部件新建项目	60.02	2024年9月、10月	工程实质完工, 达到预定可使用状态
待安装设备及零星工程	3,432.99	详见下表	验收单
合计	4,353.12		--

2024 年度主要在建工程-待安装设备及零星工程转为固定资产的具体情况列示如下：

设备名称	转固金额(万元)	转固时点	验收日期
注塑机	1,917.32	2024年1/12月	2024/1/31、12/28
喷涂设备	727.30	2024年3/4/12月	2024/3/31、4/30、12/8
消防工程	248.04	2024年1月	2024/1/30
悬挂输送链	161.76	2024年9月	2024/9/1
包覆设备	119.91	2024年1月	2024/1/27
装配流水线	95.58	2024年1月	2024/1/15
三坐标测量机	95.58	2024年1月	2024/1/25
其他单价低于50万的设备	67.50		

(3) 2023 年度

设备名称	转固金额(万元)	转固时点	验收日期
悬挂输送链	389.85	2023年3/4/6/9月	2023/3/18、4/5、6/30、9/7
注塑机	367.96	2023年3月	2023/3/10
其他单价低于50万的设备	133.47		

合 计	891.28		--
-----	--------	--	----

2、转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定：“外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等。自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时可转为固定资产。

报告期内，公司在建工程的转固依据、转固时点按照如下方式确定：

类 别	在建工程结转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	主体建设工程及配套工程已实质完工、达到预定设计要求
机器设备	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准

在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

公司报告期内在建工程的转固依据和转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

（五）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

公司按照《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定，对在建工程、固定资产进行减值测试，将可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，如发现减值迹象，公司对相应的在建工程、固定资产进行评估，考虑是否计提减值准备。具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司各项在建工程、固定资产的市价未发生大幅度下降情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否

3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国家基本利率保持稳定，贷款市场报价利率(LPR)稳中有降	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司采用定期盘点方式对资产进行后续管理，对于资产废弃、损毁等情形，公司及时进行维修、更换、出售等处理，期末在建工程、固定资产余额中无陈旧过时、损坏等情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，闲置资产已及时处置，报告期各期末不存在其他已经或者近期将被闲置、终止使用或计划提前处置的在建工程和固定资产，无长期停建的工程或长期停止安装的设备	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营状况良好，报告期内归属于母公司所有者的净利润分别为12,316.35万元、2,786.90万元和3,066.01万元，综合毛利率分别为29.64%、25.91%和29.91%，资产的预计未来现金流情况及获利能力良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象	否

根据上述逐项对比，报告期各期末公司的在建工程、固定资产不存在闲置、废弃、损毁、长期停建等情况，未见减值迹象，无需计提减值准备。公司关于在建工程、固定资产减值的会计处理符合《企业会计准则》的规定，是谨慎、合理的。

二、中介机构核查部分

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要开展了以下核查程序：

（1）访谈公司总经理、财务负责人，了解公司固定资产折旧、在建工程转固、长期资产减值相关的内部控制制度和会计处理方法，并对内部控制的有效性进行测试；

（2）对报告期内转入固定资产的在建工程项目，获取工程竣工验收报告、有关部门备案文件、设备验收单等，核查相关项目的开工、竣工、验收时间；对于截至报告期末尚未完工验收的在建工程项目，获取合同、最新的工程设备进度款支付记录和对账单据等，判断其是否已经达到预定可使用状态；

（3）对在建工程、固定资产实施监盘程序，实地观察工程建设情况、设备

安装和使用情况，确认在建工程的建设、安装进度和状态，观察固定资产是否存在闲置、废弃、损毁等情况，核查资产的真实性和可用性，判断资产是否存在延迟转固的情况和减值迹象。

(4) 抽查报告期内在建工程增加、减少和固定资产增加、减少的相关原始凭证，检查相应合同、付款申请单、付款凭证、发票、验收资料等文件，对主要工程、设备供应商的当期采购额及期末余额进行函证，核查相关业务的真实性和相关资金支出的真实性，核查固定资产增加时点和金额的准确性；

(5) 获取公司期后固定资产及在建工程明细账，核查是否存在重大账务调整、在建工程长期挂账、资产延迟处置或报废的情况，检查期后在建工程增加和转入固定资产的依据是否充分、会计处理是否恰当；

(6) 查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析固定资产及结构变动情况、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等指标，对比分析公司固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；

(7) 查询公开信息，对在建工程供应商的成立日期、注册资本、实缴资本、法定代表人、注册地、经营范围、股权构成、董监高人员名单等信息进行核查；

(8) 访谈在建工程供应商负责人或业务对接人员，了解其经营规模、与公司开始合作时间、公司采购占其营收比例、是否主要为公司服务、定价依据、是否与公司及公司实控人存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

(9) 对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水进行核查，将资金流水交易对手方信息与上述工程供应商及其主要人员进行比对，确认不存在异常资金往来或其他利益安排。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司固定资产规模小于大部分同行业可比公司，主要源于业务规模上的差异。除自建厂房比重较高外，公司固定资产的构成情况整体与同行业可比公司之间不存在重大差异；公司产能利用率与同行业相比不存在重大差异，报告期内产能利用率整体处于较高水平，不存在产能过剩的风险。此外，公司固定资产规模与业务规模相匹配，固定资产结构以及投入产出与同行业企业相比不存在重大差异，固定资产余额较高具有合理性；

(2) 公司的固定资产折旧相关会计处理与同行业公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》的规定，是合理、谨慎的；

(3) 长春林泉二厂、江苏布兰德等大额项目的转固时点符合具体情况，转固内容主要为达到预定可使用状态的厂房，项目建成后尚未形成产能；公司在建工程中主要建筑物及房产的建造单价与同类型在建工程的价格不存在明显差异、同类型机器设备的采购价格通过市场化比价方式确定采购价格，交易价格公允，公司及其实际控制人与在建工程供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

(4) 公司报告期内在建工程的转固依据和转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形；

(5) 报告期各期末公司的在建工程、固定资产不存在闲置、废弃、损毁、长期停建等情况，未见减值迹象，无需计提减值准备。公司关于在建工程、固定资产减值的会计处理符合《企业会计准则》的规定，是谨慎、合理的。

(二) 说明对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况

经核查公司实际控制人报告期内的资金流水，公司实际控制人与土建、设备供应商之间不存在异常资金往来或其他利益安排。

2、对各期末在建工程、固定资产监盘情况

2024年末和2025年4月末，会计师对公司固定资产及在建工程的监盘情况如下：

项目	报表基准日	2025年4月30日	2024年12月31日 [#]
固定资产	监盘时间	长春林泉：2025/7/21 林泉股份：2025/4/27 柳州林泉：2025/4/28 佛山银泉：2025/4/28 青岛林泉：2025/4/29 江苏布兰德：2025/8/15	长春林泉：2025/3/31 林泉股份：2025/4/27
	监盘地点	申请挂牌公司各办公场所、仓储中心、生产基地仓库及生产车间	
	公司盘点部门	固定资产归口管理部门、资产管理部门、财务部门	
	监盘人员	会计师	

	监盘范围	房屋建筑物、各类机器设备等	
	固定资产期末余额(万元)	61,005.36	54,187.74
	固定资产抽盘金额(万元)	51,442.35	36,586.49
	固定资产抽盘比例	84.32%	67.52%
	监盘结果	账实相符，固定资产正常使用，不存在闲置、报废、毁损情况。	
在建工程	监盘时间	林泉股份：2025/8/15 长春林泉：2025/7/21 江苏布兰德：2025/8/15 佛山银泉：2025/4/28 青岛林泉：2025/6/25	林泉股份：2025/4/14 长春林泉：2025/3/31 江苏布兰德：2025/4/15
	监盘地点	林泉股份及其子公司厂区	
	公司盘点部门	在建归口管理部门、资产管理部	
	监盘人员	会计师	
	监盘范围	在建工程	
	在建工程期末余额(万元)	3,192.82	7,559.21
	在建工程抽盘金额(万元)	3,093.89	7,300.51
	在建工程抽盘比例	96.90%	96.58%
	监盘结果	账实相符，在建工程在正常建设中，未达到结转固定资产状态，不存在已实际使用但尚未转固的情形，未发现减值风险。	

注：会计师对监盘日与资产负债表日之间的固定资产、在建工程变动进行测试，并对公司 2024 年末固定资产、在建工程盘点资料进行复核。

对于监盘过程中识别相关资产真实性、可用性的方法如下：

项目	真实性核查方法	可用性核查方法
房屋及建筑物	该类资产体积较大，易于观察和辨别，对全部的房屋建筑物进行现场查验，并与工程竣工结算文件、房屋产权证书进行核对	实地观察识别办公楼、厂房等房屋建筑物是否在正常使用，是否存在闲置、毁损、废弃等情况；观察是否存在尚处于建设中的工程项目
通用设备	查看设备铭牌上显示的品牌、规格等信息	了解其用途和使用状态，确认是否存在闲置或无法使用等状态
专用设备	该类资产体积较大，易于观察和辨别，抽取大额和关键的设备，现场查验设备铭牌上显示的品牌、规格等信息，是否与公司固定资产卡片信息一致，是否由公司控制，检查重要设备的购买合同、采购发票	实地前往生产车间观察识别主要机器设备的投入与运行状况，查看设备运行看板，查验是否存在运行异常、损毁、长期闲置等情况；在建工程期末余额中的待安装设备是否已到货、是否已完成安装调试并投入使用
运输工具	取得相关运输设备的行驶证书，并检查其有效性	实地查看车辆状态及其能否正常稳定运行

2025 年 4 月末，主办券商在丹阳、长春、佛山等地的厂区对本公司房屋建

筑物、设备和在建工程等长期资产进行了实地监盘，在监盘过程中关注固定资产的运行状况，现场查看和问询固定资产状态，核查是否存在闲置或毁损的情况，并在监盘过程中向生产人员了解机器设备运行使用情况、是否存在减值迹象，并与账面记录进行核对，具体核查比如下：

单位：万元

项目	固定资产	在建工程
2025年4月末账面原值/余额	61,005.36	3,192.82
监盘金额	51,442.35	3,093.89
监盘比例	84.32%	96.90%

3、对各期固定资产购置和在建工程投入的真实性核查情况

主办券商和会计师获取了固定资产清单和在建工程台账，对报告期各期新增的大额在建工程和固定资产履行了细节测试，具体履行了以下程序：

(1) 对报告期内转入固定资产的在建工程项目，获取工程竣工验收报告、有关部门备案文件、设备验收单等，核查相关项目的开工、竣工、验收时间；对于截至报告期末尚未完工验收的在建工程项目，获取合同、最新的工程设备进度款支付记录和对账单据等，判断其是否已经达到预定可使用状态；

(2) 抽查报告期内在建工程增加和固定资产增加的相关原始凭证，检查相应合同、付款申请单、付款凭证、发票、验收资料等文件，对主要工程、设备供应商的当期采购额及期末余额进行函证，核查相关业务的真实性和相关资金支出的真实性，核查固定资产增加时点和金额的准确性。

通过执行细节测试，主办券商和会计师对报告期内固定资产和在建工程增加金额的核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
在建工程增加金额（万元）	2,667.35	9,529.05	1,600.15
核查金额（万元）	2,411.28	8,947.86	1,552.76
核查比例	90.40%	93.90%	97.04%
固定资产新增金额（万元）	7,164.05	7,159.02	2,238.71
核查金额（万元）	7,143.38	5,769.78	1,663.19
核查比例	99.71%	80.59%	74.29%

经核查，公司大额固定资产和在建工程均签署正式购销协议，采购决策和

审批程序完善，设备验收程序完整，付款进度与合同约定和工程进度情况基本吻合。报告期内，公司固定资产购置和在建工程投入和各期末余额真实、准确。

问题 6、关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司历史上存在直接及间接的股权代持，其中 2002 年 11 月至 2014 年 8 月的股权代持系香港主体银泉发展代陈建林持股，有关主管机关对公司历史上的中外合资事项出具确认意见；（2）丹阳市建林工程塑料制品厂于 2002 年 11 月设立公司，目前丹阳市建林工程塑料制品厂为实际控制人陈静的个人独资公司；（3）2025 年 9 月，实际控制人王亚飞的母亲王桂华作为实际控制人指定的第三方受让臻至同励持有的公司 258.2858 万股股份，并于 2025 年 10 月先后向庄玮、束迎梅、王桂芳、产融鼎捷转让所持全部股份。

请公司：（1）结合主管机关出具确认意见情况，说明公司是否已向有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况，公司及实际控制人是否系通过设置境外主体、开展股权代持等方式获取中外合资企业税收优惠待遇及其他特殊利益，是否需要补缴或返还作为外商投资企业期间所享受的税收优惠及获取的其他利益；公司及实际控制人是否存在因此受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为；公司历次外资股权变动是否履行法定的审批、备案、信息报送手续，境外股东出资是否履行外汇登记手续，是否合法合规；（2）说明丹阳市建林工程塑料制品厂的历史沿革情况，包括但不限于企业性质、出资结构、主营业务等情况，是否为集体企业或涉及集体企业出资；丹阳市建林工程塑料制品厂设立公司的背景，是否存在将业务、资产、人员等直接或间接注入公司的情形，如是，相关业务、资产、人员的转移过程及合法合规性，是否存在纠纷争议；（3）说明王桂华受让、对外转让股份的真实性，是否实际为代实际控制人持有公司股份，是否存在家族内部特殊利益安排；（4）公司股权代持还原解除是否真实、有效，是否存在争议或潜在纠纷，是否能取得全部代持人与被代持人的确认，当前是否仍存在未披露、未解除的股权代持，目前公司股权权属是否明晰；结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协

议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、公司回复部分

（一）结合主管机关出具确认意见情况，说明公司是否已向有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况，公司及实际控制人是否系通过设置境外主体、开展股权代持等方式获取中外合资企业税收优惠待遇及其他特殊利益，是否需要补缴或返还作为外商投资企业期间所享受的税收优惠及获取的其他利益；公司及实际控制人是否存在因此受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为；公司历次外资股权变动是否履行法定的审批、备案、信息报送手续，境外股东出资是否履行外汇登记手续，是否合法合规

1、结合主管机关出具确认意见情况，说明公司是否已向有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况，公司及实际控制人是否系通过设置境外主体、开展股权代持等方式获取中外合资企业税收优惠待遇及其他特殊利益，是否需要补缴或返还作为外商投资企业期间所享受的税收优惠及获取的其他利益

（1）公司是否已向有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况

就公司历史上曾存在的银泉发展代持情况，公司已向有权机关完整报告并取得有权机关出具的如下确认意见：

2023 年 4 月 21 日，丹阳市市场监督管理局出具《证明》确认，“林泉公司设立期间，以外资企业代持股形式办理了注册登记，该情况现已主动与登记机关进行汇报，且代持股情形已主动纠正，相关事项距今已逾二年，依据《中华人民共和国行政处罚法》相关规定，对该公司上述行为，本局不再予以追究。另经查，该公司自 2002 年设立至今，在本局的历次变更登记均已履行了必要的

登记审核、批准或备案手续；该公司能够遵守国家市场监督管理方面相关法律、法规、规章和规范性文件，尚未发现该公司存在重大违法违规情形，也未有因违反市场监督管理方面相关法律、法规、规章和规范性文件被行政处罚记录”。

2023年6月15日，国家税务总局丹阳市税务局出具《证明》确认，公司向该局上报的公司外资事项情况说明已收悉，该局认为，自2002年设立至2014年外资股东持有公司股权期间，公司作为中外合资经营企业有效存续，公司享受的“两免三减半”企业所得税等税收优惠符合相关法律、法规以及政策规定，不存在需要补缴已免征、减征的企业所得税税款的情形；公司自设立之日起至今，能够遵守国家及地方有关税收管理方面法律、法规，依法申报、缴纳各项税款，经系统查询尚未发现公司存在因违反国家及地方税收管理方面相关法律、法规而受到行政处罚的情形。

2025年4月3日，中国人民银行镇江市分行已出具《关于江苏林泉汽车零部件股份有限公司合规经营情况的函》（镇银便函[2025]37号）确认，林泉股份自2002年11月至今无因违反法律、法规、规章受到镇江市分行行政处罚的记录。

2025年10月8日，丹阳市商务局出具《关于<江苏林泉汽车零部件股份有限公司外资相关事项的情况说明>的复函》确认，公司向该局上报的公司外资相关事项情况说明已收悉；公司作为中外合资企业系依法设立并有效存续，且于转变为内资企业前存续时间已超过十年；公司已经取得的中外合资企业批准证书合法有效，期间公司历次股权变动（包括设立、增资及股权转让等）以及企业性质变更均已履行了必要的商务主管部门审核、批准或备案手续，相关股权变动符合当时有效的外商投资管理相关法律、法规和规范性文件；公司自2002年-2014年作为中外合资企业以来，能够遵守国家有关外商投资管理方面相关法律法规和规范性文件的有关规定，依法办理商务及外商投资管理方面的审批、登记备案或报告手续，无因违反商务或外商投资管理方面相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

公司在向有权机关报告银泉发展代持事宜时曾就相关事项形成专项情况说明，该等情况说明已完整记载了银泉发展的股权代持情况，上述有权机关出具的证明中已确认收悉该等情况说明或确认知悉股权代持事宜，因此，公司已向

有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况。

(2) 公司及实际控制人是否系通过设置境外主体、开展股权代持等方式获取中外合资企业税收优惠待遇及其他特殊利益，是否需要补缴或返还作为外商投资企业期间所享受的税收优惠及获取的其他利益

银泉发展的股东为陈柏全（持股 99%）、赵朝阳（持股 1%），银泉发展不属于公司及实际控制人设置的境外主体。银泉发展曾代实际控制人陈建林持有公司股权，但已彻底解除终止。

根据林泉有限作为中外合资企业存续期间曾有效并适用的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（2008年1月1日起废止失效）第八条第一款规定，“对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。”以及《中华人民共和国企业所得税法（2007）》（2008年1月1日起实施）第五十七条规定，“本法公布前已经批准设立的企业，依照当时的税收法律、行政法规规定，享受低税率优惠的，按照国务院规定，可以在本法施行后五年内，逐步过渡到本法规定的税率；享受定期减免税优惠的，按照国务院规定，可以在本法施行后继续享受到期满为止，但因未获利而尚未享受优惠的，优惠期限从本法施行年度起计算。”

根据税务机关出具的《外商投资企业优惠起始年度及享受所得税减免税收优惠政策年限核准通知书》，林泉有限曾作为生产性外商投资企业自 2007 年度起享受企业所得税“两免三减半”的税收优惠，且林泉有限作为中外合资企业的存续期间已超过十年。

鉴于：1) 公司作为中外合资且存续期间，系依据当时有效并适用的《中华人民共和国外合资经营企业法（2001 修正）》及其实施条例等相关法律法规设立，其设立及存续期间历次股权变动已取得商务、市场监督管理等相关部门的批准、登记、备案等相关手续；并且丹阳市商务局已出具《关于<江苏林泉汽车零部件股份有限公司外资相关事项的情况说明>的复函》确认，公司作为中外合资企业系依法设立并有效存续，公司已经取得的中外合资企业批准证书

合法有效，期间公司历次股权变动符合当时有效的外商投资管理相关法律、法规和规范性文件；2) 国家税务总局丹阳市税务局也已出具《证明》确认，自2002年设立至2014年外资股东持有公司股权期间，公司作为中外合资经营企业有效存续，公司享受的“两免三减半”企业所得税等税收优惠符合相关法律、法规以及政策规定，不存在需要补缴已免征、减征的企业所得税税款的情形；3) 公司的实际控制人已出具承诺，如公司因股权代持事宜遭受任何损害、处罚（包括支付任何滞纳金、罚款或其他款项的），实际控制人将负责补偿/赔偿公司因此而遭受的全部损失。

因此，公司及实际控制人未设置过境外主体，实际控制人与银泉发展之间曾存在的股权代持关系已彻底解除终止；公司作为中外合资企业期间曾享受了中外合资企业的税收优惠，相关税收优惠已经税务主管机关的核准与确认，符合当时有效并适用的相关法律法规，不需要进行补缴或返还；此外，实际控制人也进一步出具承诺确认，对于公司因股权代持而受到的任何损害、处罚将予以全部补偿/赔偿，以保障公司不因此而遭受损失。

2、公司及实际控制人是否存在因此受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为

鉴于：1) 公司已完整向有权机关报告银泉发展的代持情况并已取得相关主管部门的证明文件；2) 自公司设立以来，商务、税务和市场监督管理等有关主管部门一直对公司进行正常管理并为其办理相关变更手续，未对其合法存续提出质疑，公司及实际控制人也不存在因银泉发展股权代持事项而受到行政处罚的记录；3) 根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条之规定，“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚”，“前款规定的期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算”，银泉发展股权代持情况发生及终了之日距今已超过10年且已彻底整改完毕。据此，公司及实际控制人不存在因此而受到行政处罚的风险，相关情况不构成重大违法违规。

3、公司历次外资股权变动是否履行法定的审批、备案、信息报送手续，境外股东出资是否履行外汇登记手续，是否合法合规

(1) 公司历次外资股权变动履行的审批、备案、信息报送手续

公司历次外资股权变动及其履行的法定手续情况如下：

1) 2002 年 11 月，林泉有限设立

2002 年 11 月 18 日，丹阳建林与银泉发展签署《中外合资经营丹阳林泉汽车装饰件有限公司章程》及《中外合资经营丹阳林泉汽车装饰件有限公司合同》，双方决定共同出资设立林泉有限。

2002 年 11 月 18 日，丹阳市对外贸易经济合作局出具丹外经贸[2002]332 号《关于“丹阳林泉汽车装饰件有限公司”<合同>、<章程>的批复》，同意丹阳建林与银泉发展共同出资设立林泉有限及其签署的公司章程、合资合同等相关事项。

2002 年 11 月 18 日，丹阳林泉取得江苏省人民政府核发的外经贸苏府资字[2002]44288 号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。

2002 年 11 月 28 日，丹阳林泉于镇江工商局完成工商设立登记，并取得该局核发的《企业法人营业执照》。外资股东的实缴出资均已足额缴纳完毕。

2) 2014 年 8 月，银泉发展退出并转让其所持有的全部公司股权

2014 年 6 月 30 日，林泉有限董事会通过决议，同意银泉发展退出公司经营，并将其持有的林泉有限 49% 股权（对应出资额 73.5 万美元）全部转让给陈静。

2014 年 7 月 24 日，丹阳市商务局出具丹商行[2014]71 号《关于同意江苏林泉汽车装饰件有限公司股权转让及变更企业性质的批复》，同意银泉发展退出公司并将其所占公司 49% 的股权 73.50 万美元全部转让给陈静；股权转让后，公司性质由中外合资企业变更为内资企业；原合资公司合资合同、公司章程自审批机关批准此次股权转让之日起即行废止，同时缴销公司外商投资企业批准证书。

2014 年 8 月 1 日，林泉有限就本次变更事项于丹阳工商局完成工商变更登记，并取得该局换发的《营业执照》。本次外资股权变动涉及的税费均已足额缴纳完毕。

基于上述并结合有权机关就公司历史上外资股权变动事项出具的证明文件，公司历次外资股权变动已履行法定的审批、备案或信息报送手续。

(2) 公司境外股东出资是否履行外汇登记手续，是否合法合规

公司境外股东认缴及实缴出资为 73.5 万美元，出资方式为美元货币。根据

丹阳华信会计师事务所有限公司出具丹华会外验字(2003)第 003 号《验资报告》、丹阳中信会计师事务所有限公司出具丹中会外验[2003]第 045 号《验资报告》，林泉有限已足额收到银泉发展缴纳的全部实缴货币出资 73.5 万美元。

此外，根据国家外汇管理局镇江市分局出具的公司《业务登记凭证》、中国银行丹阳新桥支行于国家外汇管理局数字外管平台查询并出具的公司 FDI 资金流入控制信息表，公司境外股东出资已履行了外汇登记手续，合法合规。

(二) 说明丹阳市建林工程塑料制品厂的历史沿革情况，包括但不限于企业性质、出资结构、主营业务等情况，是否为集体企业或涉及集体企业出资；丹阳市建林工程塑料制品厂设立公司的背景，是否存在将业务、资产、人员等直接或间接注入公司的情形，如是，相关业务、资产、人员的转移过程及合法合规性，是否存在纠纷争议

1、说明丹阳市建林工程塑料制品厂的历史沿革情况，包括但不限于企业性质、出资结构、主营业务等情况，是否为集体企业或涉及集体企业出资

丹阳建林自设立至今的历史沿革情况如下：

(1) 2002 年 10 月，丹阳建林的设立

2002 年 10 月 30 日，陈建林向丹阳工商局提交《个人独资企业设立登记申请表》及身份证复印件，申请以其个人财产出资 40 万元设立丹阳建林。

2002 年 10 月 30 日，丹阳建林于丹阳工商局完成工商设立登记，并取得该局核发的《个人独资企业营业执照》。丹阳建林设立时的投资人和出资结构如下：

序号	投资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈建林	40.00	100.00
合计		40.00	100.00

(2) 2009 年 8 月，丹阳建林投资人变更

2009 年 8 月 3 日，陈建林与陈静签署《转让协议》约定，陈建林将其持有的丹阳建林 100% 出资额作价 40 万元转让给陈静。

2009 年 8 月 3 日，陈静向丹阳工商局提交《个人独资企业变更登记申请书》及身份证复印件，申请丹阳建林投资人由陈建林变更为陈静。

2009 年 8 月 5 日，丹阳建林于丹阳工商局完成本次变更登记，并取得该局换发的《个人独资企业营业执照》。本次变更完成后丹阳建林的投资人和出资结

构如下：

序号	投资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈静	40.00	100.00
合计		40.00	100.00

丹阳建林自设立以来仅作为公司股东持有公司股权，未实际开展业务；丹阳建林为自然人个人投资者以其个人财产出资设立的个人独资企业，不属于集体企业，也不涉及集体企业出资。

2、丹阳市建林工程塑料制品厂设立公司的背景，是否存在将业务、资产、人员等直接或间接注入公司的情形，如是，相关业务、资产、人员的转移过程及合法合规性，是否存在纠纷争议

丹阳建林设立公司的背景原因为：根据当时有效并适用的《中华人民共和国中外合资经营企业法（2001修正）》第一条规定，中外合资经营企业的中国合营者只能为“中国的公司、企业或其它经济组织”，而不能是自然人；陈建林当时拟与银泉发展共同出资设立中外合资企业丹阳林泉，为满足前述法律规定要求，故陈建林设立由其全资持有的个人独资企业丹阳建林以作为合资企业的中方股东。

丹阳建林设立公司的出资均为货币出资，不存在将业务、资产、人员等直接或间接注入公司的情形。

（三）说明王桂华受让、对外转让股份的真实性，是否实际为代实际控制人持有公司股份，是否存在家族内部特殊利益安排

王桂华受让、对外转让公司股份的背景原因为：

2025年9月，原公司股东臻至瑾瑜、臻至同励行使回购权，要求公司实际控制人依据投资协议约定自行或指定其他第三方回购臻至瑾瑜、臻至同励所持有的公司全部股份。为顺利推进本次股份回购同时减轻履行回购所带来的资金压力，实际控制人家族决定一方面先行回购原股东股份，另一方面引入其他投资者并通过向其他投资者转让其中部分股份的方式回笼部分回购资金。

考虑到本次回购后会再次向新进投资者转让部分公司股份，从降低交易税费的角度，实际控制人家族决定：本次回购中未来会再次转出的部分股份，由实际控制人之一的王亚飞的母亲王桂华作为新股东受让承接，再由王桂华将其

全部转出至其他新进投资者。

综上，王桂华受让、对外转让股份真实，具有合理的商业背景，属于实际控制人家族回购股份再对外转让的过渡性安排，不属于代实际控制人持有公司股份，不存在家族内部特殊利益安排。

(四) 公司股权代持还原解除是否真实、有效，是否存在争议或潜在纠纷，是否能取得全部代持人与被代持人的确认，当前是否仍存在未披露、未解除的股权代持，目前公司股权权属是否明晰；结合《非上市公众公司监管指引第4号》相关规定，说明公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过200人的情形

1、公司股权代持还原解除是否真实、有效，是否存在争议或潜在纠纷，是否能取得全部代持人与被代持人的确认，当前是否仍存在未披露、未解除的股权代持，目前公司股权权属是否明晰

公司历史上的股权代持及其还原解除、确认情况如下：

序号	涉及主体	代持人	被代持人	是否取得确认文件	是否解除/解除是否真实	是否存在争议或潜在纠纷
1	林泉股份	银泉发展	陈建林	是 ^注	是	否
2	青岛林泉	王云峰	金彩美	是	是	否
3	欣飞合伙	赵小静	束瑞忠	是	是	否

注：银泉发展及其实际控制人陈柏全已确认对公司股权归属无异议，且与公司及其股东之间不存在任何纠纷或者争议。

综上，公司股权代持的还原解除均真实有效，不存在争议或潜在纠纷，公司已经取得全部代持人与被代持人的确认，当前不存在未披露、未解除的股权代持，目前公司股权权属明晰。

2、结合《非上市公众公司监管指引第4号》相关规定，说明公司历史上及当前股东人数是否存在穿透计算超过200人的情形

根据《非上市公众公司监管指引第4号》的相关规定，“股权结构中存在工会或职工持股会代持、委托持股、信托持股、以及通过‘持股平台’间接持股等情形的，应当按照本指引的相关规定进行规范”，“本指引所称‘持股平台’是指单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体”，“股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过‘持股平台’间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本

指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程序”，“以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股”。

参考《非上市公众公司监管指引第 6 号》以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，“员工持股计划在参与认购定向发行股票时，不穿透计算股东人数”，“依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内”。

结合上述相关规定，本次穿透计算公司股东人数的适用标准为：（1）如相关股东属于专为投资公司而设立的“持股平台”，则穿透至非持股平台性质的自然人、公司或其他组织，并据此穿透计算股东人数；（2）依法设立的员工持股平台，员工人数不计算在内；（3）经备案的私募基金，不穿透计算公司股东人数，视为 1 名股东。据此，公司自设立至今历史上各时间节点穿透计算的股东人数（剔除重复计算）情况如下：

序号	时间节点	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算及穿透后股东人数	穿透后的股东人数合计
1	2002年11月，林泉有限设立	丹阳建林	持股平台	1	2
		银泉发展	实业公司	计算股东人数时不穿透，1	
2	2014年8月，林泉有限第一次股权转让后	陈静	自然人	1	3
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
3	2015年1月，林泉有限第二次股权转让后	丹阳建林	持股平台	1	1；丹阳建林穿透后投资人为陈静，需剔除重复人数计算；下同
		陈静	自然人	1	
4	2018年12月，林泉有限第一次增资后	陈静	自然人	1	3
		丹阳建林	持股平台	1	
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
5	2019年12月，林泉有限第二次增资后	陈静	自然人	1	4
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	持股平台	1	
6	2020年1月，林泉有限第三次增资后	陈静	自然人	1	5
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	自然人	1	
		欣飞合伙	员工持股平台	员工人数不计算在内，视为1名股东，下同	
7	2020年1月，林泉有限第四次增资后	陈静	自然人	1	6
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	自然人	1	
		欣飞合伙	持股各平台	1	
		臻至同励	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	

序号	时间节点	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算及穿透后股东人数	穿透后的股东人数合计
8	2023年5月，林泉有限第三次股权转让后	陈静	自然人	1	7
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	持股平台	1	
		欣飞合伙	员工持股平台	1	
		臻至同励	经备案的私募金	1	
		臻至瑾瑜	经备案的私募金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	
9	2023年5月，林泉有限第五次增资后	陈静	自然人	1	9
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	持股平台	1	
		欣飞合伙	员工持股平台	1	
		臻至同励	经备案的私募金	1	
		臻至瑾瑜	经备案的私募金	1	
		共青城灏泉	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	
		君润厚华	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	
10	2024年2月，林泉股份第一次增资后	陈静	自然人	1	12
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	持股平台	1	
		欣飞合伙	员工持股平台	1	
		臻至同励	经备案的私募金	1	
		臻至瑾瑜	经备案的私募金	1	
		共青城灏泉	经备案的私募基金	1	
		君润厚华	经备案的私募基金	1	
		丹阳汇成	有限合伙企业	穿透后均为丹阳市国有资产运行服务	

序号	时间节点	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算及穿透后股东人数	穿透后的股东人数合计
				中心，视为1名股东；下同	
		星河瑶月	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	
		镇江聚力	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东，下同	
11	2025年9月，林泉股份第一次股权转让后	陈静	自然人	1	11
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	自然人	1	
		欣飞合伙	持股平台	1	
		共青城灏泉	经备案的私募基金	1	
		君润厚华	经备案的私募基金	1	
		丹阳汇成	有限合伙企业	1	
		星河瑶月	经备案的私募基金	1	
		镇江聚力	经备案的私募基金	1	
		王桂华	自然人	1	
12	2025年10月，林泉股份第二次股权转让后	陈静	自然人	1	14
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	自然人	1	
		欣飞合伙	持股平台	1	
		共青城灏泉	经备案的私募基金	1	
		君润厚华	经备案的私募基金	1	
		丹阳汇成	有限合伙企业	1	
		星河瑶月	经备案的私募基金	1	
		镇江聚力	经备案的私募基金	1	
		王桂华	自然人	1	
		王桂芳	自然人	1	
		庄玮	自然人	1	
		束迎梅	自然人	1	

序号	时间节点	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算及穿透后股东人数	穿透后的股东人数合计
13	2025年10月，林泉股份第三次股权转让后至今	陈静	自然人	1	14
		陈建林	自然人	1	
		金彩美	自然人	1	
		王亚飞	自然人	1	
		丹阳建林	自然人	1	
		欣飞合伙	持股平台	1	
		共青城灏泉	经备案的私募基金	1	
		君润厚华	经备案的私募基金	1	
		丹阳汇成	有限合伙企业	1	
		星河瑶月	经备案的私募基金	1	
		镇江聚力	经备案的私募基金	1	
		产融鼎捷	经备案的私募基金	计算股东人数时不穿透，视为1名股东	
		王桂芳	自然人	1	
		庄玮	自然人	1	
		束迎梅	自然人	1	

综上，公司历史上及当前股东人数均不存在穿透计算超过 200 人的情形。

二、中介机构核查部分

(一) 核查程序及核查意见

针对上述事项，主办券商和律师主要履行的核查程序如下：

- 1、取得并查阅丹阳市商务局、丹阳市市场监督管理局、国家税务总局丹阳市税务局及中国人民银行镇江市分行等有权机关出具的证明或复函文件；
- 2、取得并查阅公司向相关有权机关报告银泉发展代持事项的专项情况说明；
- 3、抽查审阅了公司作为中外合资企业存续期间的年度年检报告、纳税申报表以及税务主管机关就所得税优惠事项出具的核准通知；
- 4、取得并查阅了公司工商登记企业档案材料；
- 5、取得并查阅公司合规信用报告、实际控制人的无犯罪记录证明以及通过国家企业信用信息公示系统、企查查、商务、市场监督管理局、税务等第三方平台和主管机关公开网站查询公司、实际控制人的守法合规情况；
- 6、取得并查阅外资股东退出时公司代扣代缴所得税的税收缴款书；

7、实地走访公司所在地外汇管理主管机关以及取得并查阅外汇主管机关、中国银行丹阳新桥支行就外汇资金相关事宜出具的业务登记凭证及 FDI 资金流入控制信息表；

8、取得并查阅丹阳建林工商登记企业档案材料、访谈丹阳建林投资人陈建林、陈静以及取得丹阳建林的确认文件；

9、登录企查查等第三方查询平台穿透查询公司股东情况；

10、取得并查阅王桂华出资凭证及出资前后的资金流水，并对王桂华、实际控制人进行访谈；

11、取得并查阅陈柏全及银泉发展的确认函，对金彩美及王云峰、赵小静及束瑞忠进行访谈确认以及获取其代持涉及的相关资金证明文件。

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司已向有权机关全面完整地报告银泉发展的代持情况；公司及实际控制人未设置过境外主体，实际控制人与银泉发展之间曾存在的股权代持已彻底解除终止；公司作为中外合资企业期间曾享受中外合资企业税收优惠，相关税收优惠已经税务主管机关的核准与确认，符合当时有效并适用的相关法律法规，不需要进行补缴或返还；且实际控制人也进一步出具承诺确认，对于公司因股权代持而受到的任何损害、处罚将予以全部补偿/赔偿，以保障公司不因此而遭受损失；公司及实际控制人不存在因此而受到行政处罚的风险，相关情况不构成重大违法违规；公司历次外资股权变动已经履行法定的审批、备案或信息报送手续，境外股东出资已经履行外汇登记手续，合法合规；

2、丹阳建林自设立以来仅作为公司股东持有公司股权，未实际开展业务；丹阳建林为自然人个人投资者以其个人财产出资设立的个人独资企业，不属于集体企业，也不涉及集体企业出资；丹阳建林设立公司的出资均为货币出资，不存在将业务、资产、人员等直接或间接注入公司的情形；

3、王桂华受让、对外转让股份真实，具有合理的商业背景，属于实际控制人家族回购股份再对外转让的过渡性安排，不属于为代实际控制人持有公司股份，不存在家族内部特殊利益安排；

4、公司股权代持的还原解除均真实有效，不存在争议或潜在纠纷，已经取得全部代持人与被代持人的确认，当前不存在未披露、未解除的股权代持，目

前公司股权权属明晰；公司历史上及当前股东人数均不存在穿透计算超过 200 人的情形。

(二) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

1、公司控股股东、实际控制人，直接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员及持股5%以上的自然人股东

公司实际控制人取得公司股权及其出资情况详见本题回复第二部分之“(三)结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题”之回复。结合相关入股协议、股东会决议、价款支付凭证、完税凭证、出资时点前后 3 个月相关出资账户的银行流水，并经访谈实际控制人，除历史上曾存在的银泉发展代持情况（已彻底终止解除）外，实际控制人所持有的公司股权不存在其他股权代持情形。

除实际控制人外，公司不存在其他持股 5%以上自然人股东。除实际控制人之外的董事、监事、高管中，公司职工代表董事赵小静、高级管理人员胡培华、孙益明，以及报告期内曾担任公司监事的员工蒋才荣通过欣飞合伙间接持有公司股份，未直接持有公司股份；公司其他董事、监事、高级管理人员未直接或间接持有公司股份。前述除实际控制人之外的董事、监事和高管也不存在股权代持情形。

2、持股平台合伙人

欣飞合伙的合伙人代持核查情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资来源	出资情况核查	目前是否存在代持
1	陈建林	291.6304	自有资金	合伙协议、变更决定书、份额转让协议、出资价款支付凭证、出资价款支付时点出资账户前	不存在
2	束瑞忠	185	自有及自筹资金		不存在 ^{注1}
3	胡培华	150	自有资金 ^{注2}		不存在
4	陈俊杰	90	自有资金		不存在

序号	姓名	出资额(万元)	出资来源	出资情况核查	目前是否存在代持
5	金虎	80	自有资金	后3个月银行流水、合伙人的确认及访谈	不存在
6	李华	60	自有资金		不存在
7	陈建民	60	自有及自筹资金		不存在
8	何巧生	50	自有及自筹资金		不存在
9	徐小云	50	自有资金		不存在
10	黄晓芬	40	自有资金		不存在
11	孙益明	40	自有及自筹资金		不存在
12	尹培杰	40	自有及自筹资金		不存在
13	朱良	35	自有资金		不存在
14	崔海波	30	自有资金		不存在
15	张海涛	30	自有资金		不存在
16	于学信	30	自有资金		不存在
17	苏建国	30	自有及自筹资金		不存在
18	肖平	30	自有资金		不存在
19	蒋才荣	30	自有资金		不存在
20	戎明星	25	自有及自筹资金		不存在
21	顾志玮	22	自有及自筹资金		不存在
22	商剑	20	自有及自筹资金		不存在
23	胡伊	20	自有及自筹资金		不存在
24	尹玉燕	20	自有及自筹资金		不存在
25	王英男	20	自有资金		不存在
26	袁立坤	20	自有资金		不存在
27	赵小静	20	自有资金		不存在 ^{注1}
28	杨震军	15	自有资金		不存在
29	朱慧琳	15	自有及自筹资金		不存在
30	李中辉	12	自有资金		不存在
31	彭福全	10	自筹资金		不存在
32	金真美	10	自有资金		不存在
33	赵伟	10	自有及自筹资金		不存在
34	朱勇	10	自有资金		不存在
35	陈强	10	自有资金		不存在
36	王燕	10	自有及自筹资金		不存在

序号	姓名	出资额(万元)	出资来源	出资情况核查	目前是否存在代持
37	王斌	10	自有资金		不存在
38	金海燕	9	自有资金		不存在
39	高玉华	5	自筹资金		不存在
40	金纪财	5	自有资金		不存在
41	张良	5	自有资金		不存在
42	吴昌海	5	自有资金		不存在
43	梅王伟	5	自有资金		不存在
44	曹征华	5	自有资金		不存在
45	杜敏	5	自有资金		不存在
46	何霞	5	自有资金		不存在

注：1) 赵小静曾代束瑞忠持有欣飞合伙 30 万元的财产份额，相关代持已于本次挂牌申报前解除终止；2) 胡培华持有的欣飞合伙财产份额中，其中 120 万元财产份额系自陈建林受让而来，针对该笔转让价款，双方通过签署协议约定，胡培华应于 2028 年 9 月 30 日前足额支付全部转让价款，截至本回复出具之日，胡培华尚未支付前述转让价款。

综上，相关股权代持核查程序充分有效。经核查，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

根据公司企业档案资料、相关股东填写的调查表及其签署有关投资协议，公司自设立以来的历次股权变动的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

时间	事项	具体情况	入股背景	入股价格	定价是否明显异常	资金来源	
2002年11月	林泉有限设立	丹阳建林出资 76.5 万美元(占比 51%)	公司新设	1 美元/1 美元注册资本	按注册资本金额确定，不存在明显异常	自有资金	
		银泉发展出资 73.5 万美元(占比 49%) ^{注1}				自有资金	
2014年8月	林泉有限第一次股权转让	银泉发展转让 49% 林泉有限股权给陈静	股权代持还原	实际未涉及价款支付，不存在明显异常 ^{注1}		不适用	
		丹阳建林转让 31% 林泉有限股权给陈静	家庭内部股权调整	实际未涉及价款支付，不存在明显异常 ^{注2}		不适用	
		丹阳建林转让 10% 林泉有限股权给陈建林					
		丹阳建林转让 10% 林泉有限股权给金彩美					
2015年1月	林泉有限第二次股权转让	陈静转让 31% 林泉有限股权给丹阳建林	家庭内部股权调整	实际未涉及价款支付，不存在明显异常 ^{注2}		不适用	

时间	事项	具体情况	入股背景	入股价格	定价是否明显异常	资金来源
		陈建林转让10%林泉有限股权给丹阳建林 金彩美转让10%林泉有限股权给丹阳建林				
2018年12月	林泉有限增资至5,000万元	新增注册资本由实际控制人陈静、陈建林、金彩美全额认缴	支持公司业务发展	1元/注册资本	按注册资本金额确定，不存在明显异常	家庭积累自有资金
2019年12月	林泉有限增资至10,000万元	新增注册资本由实际控制人陈静、陈建林、金彩美、王亚飞全额认缴	支持公司业务发展	1元/注册资本	按注册资本金额确定，不存在明显异常	家庭积累自有资金
2020年1月	林泉有限增资至10,333.3333万元	新增注册资本由欣飞合伙认购	实施员工持股及股权激励	3元/注册资本	参照当时公司账面净资产值适当上浮确定，不存在明显异常	自有资金 ^{注3}
2022年9月	林泉有限增资至11,116.1616万元	新增注册资本由臻至同励认购	看好公司发展前景	6.39元/注册资本	经友好协商一致确定公司投前估值为66,000万元，不存在明显异常	自有资金
2023年5月	林泉有限第三次股权转让	臻至瑾瑜自臻至同励受让2.8169%股权并承担其对应的2,000万元投资款支付义务	基金管理人管理的不同基金之间的内部调整	0元，承担出资义务	按臻至同励取得成本确定，不存在明显异常	自有资金
2023年5月	林泉有限增资至11,617万元	欣飞合伙认购并缴纳新增注册资本226.5435万元	进一步扩大实施员工持股及股权激励	3元/注册资本	按照2020年1月实施的员工持股计划激励价格确定，不存在明显异常	自有资金 ^{注3}
		共青城灏泉认购新增注册资本173.2389万元	看好公司发展前景	6.93元/注册资本	经友好协商一致确定公司投前估值为77,000万元，不存在明显异常	自有资金
		君润厚华认购新增注册资本101.0560万元				自有资金
2024年2月	林泉股份增资至12,545.3039万元	丹阳汇成认购公司新增股份422.4363万股	看好公司发展前景	9.47元/股	经友好协商一致确定公司投前估值为110,000万元，不存在明显异常	自有资金
		星河瑶月认购公司新增股份400.2585万股				自有资金
		镇江聚力认购公司新增股份105.6091万股				自有资金
2025年9月	林泉股份第一次股份转让	陈静受让臻至瑾瑜2.8169%公司股份(313.1313万股)	回购投资人股份	7.58元/股	按照投资人原始投资成本金额加计年利率8%单利利息确定，不存在明	家庭自有及自筹资金
		陈静受让臻至同励1.6852%公司股份		7.93元/股		家庭自有及自筹资金

时间	事项	具体情况	入股背景	入股价格	定价是否明显异常	资金来源
		(211.4112万股) 王桂华受让臻至同励 2.0590% 公司股份 (258.285万股)			显异常	金
2025年10月	林泉股份第二次股份转让	庄玮受让王桂华 0.1471% 公司股份 (18.4490万股)	看好公司发展前景	10.84元/股	经友好协商一致按照公司投前估值136,000万元确定，不存在明显异常	自有及自筹资金
		束迎梅受让王桂华 0.1471% 公司股份 (18.4490万股)				自有及自筹资金
		王桂芳受让王桂华 0.2942% 公司股份 (36.8980万股)				自有资金
2025年10月	林泉股份第三次股份转让	产融鼎捷受让王桂华 1.4706% 公司股份 (184.4898万股)	看好公司发展前景	10.84元/股	经友好协商一致按照公司投前估值136,000万元确定，不存在明显异常	自有资金

注：1) 银泉发展持有的林泉有限股权系代陈建林持有。2014年8月银泉发展向陈建林之女陈静转让林泉有限股权系为对原股权代持情况的还原和解除；由于陈建林之前已实际承担了银泉发展对于林泉有限的全部实缴出资款项，因此陈静本次股权转让无需支付转让价款；2) 2014年8月丹阳建林向陈建林、金彩美、陈静转让林泉有限股权后，陈建林、金彩美、陈静又于2015年1月将自丹阳建林受让的全部股权转回至丹阳建林，两次股权转让均为实际控制人家庭内部股权调整且转出、转回股份数量完全一致，故均未实际支付转让价款；3) 欣飞合伙的自有资金来源为其合伙人的自有及自筹资金，具体详见本题回复第二部分之（二）之“2、持股平台合伙人”之回复。

综上，公司股东的入股行为具有合理的入股背景，入股价格不存在明显异常，相关入股行为不存在股权代持未披露的情形，也不存在不正当的利益输送。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，也不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 7、关于特殊投资条款

根据申报文件，公司不存在以公司作为义务或责任承担主体的、现行有效的特殊投资条款，但存在以公司实际控制人作为义务或责任承担主体的特殊投资条款。

请公司说明：（1）公司及股东的特殊投资条款终止情况，相关条款的履行及解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对生产经营产生重大不利影响；（2）公司现行有效及挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款情况，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形，公司是否存在未披露的其他特殊投资条款；（3）结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，补充说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

（一）公司及股东的特殊投资条款终止情况，相关条款的履行及解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对生产经营产生重大不利影响

公司及股东的特殊投资条款终止情况如下：

序号	股东名称	特殊条款终止情况	仍有效的特殊投资条款	是否损害公司或其他股东利益	是否存在争议或者潜在纠纷	是否对生产经营产生重大不利影响
1	共青城灏泉	自公司股东会审议通过本次挂牌事项之日起，除股权回购权外的其他股东特殊权利(包括最低估值保障、反稀释、业绩承诺、最惠国待遇、优先认购/购买权、共同出售权、特殊事项特别同意权/一票否决权、优先清算权、特别知情权或检查权、股份转让限制、董监高委派/任命权等)及相关特殊投资条款均终止失效且视为自始无效，亦不附恢复条件。 如公司于2027年12月31日前递交合格上市申请并被受理，股权回购权	股权回购权条款（具体内容详见本回复关于《问询函》问题7回复第二部分所述）。如该条款约定情形发生时，实际控制人应按照约定价格回购投资方股东所持的公司股权。	否	否。相关方已经友好协商一致就特殊投资条款终止事宜签署补充协议。截至本回复出具之日，不存在争议或者潜在纠纷。	否。目前仍有效的特殊投资条款仅涉及股权回购权，且回购义务的承担主体为实际控制人，公司不承担回购责任，对公司没有重大不利影响。
2	君润厚华					

序号	股东名称	特殊条款终止情况	仍有效的特殊投资条款	是否损害公司或其他股东利益	是否存在争议或者潜在纠纷	是否对公司生产经营产生重大不利影响
		条款亦自动终止且自始无效。				
3	丹阳汇成	自公司股东会审议通过本次挂牌事项之日起，除股权回购权外的其他特殊股东权利(包括反稀释、优先受让权、共同出售权、优先清算权、监事委派/任命/特别提名权、特别知情权或检查权等特殊权利)及相关特殊投资条款均终止失效且视为自始无效，亦未附恢复条件。	股权回购权条款（具体内容详见本回复关于《问询函》问题7回复第（二）部分所述）。如该条款约定情形发生时，实际控制人应按照约定价格回购投资方股东所持的公司股权。	否	否。相关方已经友好协商一致就特殊投资条款终止事宜签署补充协议。截至本回复出具之日，不存在争议或者潜在纠纷。	否。目前仍有效的特殊投资条款仅涉及股权回购权，且回购义务的承担主体为实际控制人，公司不承担回购责任，对公司没有重大不利影响。
4	镇江聚力					
5	星河瑶月	自公司本次挂牌受理之日起，股东特殊权利（包括董事委派/任命/特别提名权、特殊事项特别同意权、特别知情权或检查权、增资、股份转让、出售和清算财产特殊安排等）均终止失效；但相关条款附恢复条件。	1、如公司本次挂牌未成功，则前述特殊投资条款可以自动恢复且视为从未失效； 2、如公司本次挂牌成功，但挂牌后未能于2027年12月31日前提出合格上市申请并被受理、或受理后未能成功合格上市的，则投资方股东有权要求实际控制人按照约定价格回购其所持公司股权。	否。公司如成功完成本次挂牌，除股权回购权以外的其他股东特殊权利条款均终止失效，且不可恢复，不存在损害公司或其他股东利益的情形。	否。相关方已经友好协商一致就特殊投资条款终止事宜签署补充协议。截至本回复出具之日，不存在争议或者潜在纠纷。	否。公司股东特殊权利投资条款已终止取消，且于挂牌未成功时方可恢复；公司挂牌成功后，已终止的特殊条款不可恢复；挂牌期间投资方股东仍享有股权回购权，但回购义务的承担主体为实际控制人，公司不承担回购责任，对公司没有重大不利影响。
6	产融鼎捷	自公司本次挂牌被受理之日起，除股权回购权外的其他特殊股东权利及相关特殊投资条款均终止失效且视为自始无效，亦未附恢复条件。 如公司于2027年12月31日或之前递交合格上市	股权回购权条款（具体内容详见本回复关于《问询函》问题7回复第（二）部分所述）。如该条款约定情	否	否。相关方经友好协商一致签署前述协议条款。截至本回复出具之日，不存在争议或者潜在纠纷。	否。现行仍有效的特殊投资条款仅涉及股权回购权，且回购义务的承担主体为实际控制人，公司不承担回购责

序号	股东名称	特殊条款终止情况	仍有效的特殊投资条款	是否损害公司或其他股东利益	是否存在争议或者潜在纠纷	是否对公司生产经营产生重大不利影响
		申请且被受理的，则自受理之日起前述股权回购权条款亦将终止失效且视为自始无效。	形发生时，实际控制人应按照约定价格回购投资方股东所持的公司股权。		在纠纷。	任，对公司没有重大不利影响。
7	臻至同励	实际控制人及其指定的第三方已按照约定回购投资方股东持有的公司全部股份；投资方现已不再作为公司股东享有任何特殊权利。	无	否。由公司实际控制人及其指定的第三方完成回购，不存在损害公司或其他股东利益的情形。	否。相关方已经友好协商一致签署股份回购协议且回购事宜已履行完毕。截至本回复出具之日，不存在争议或者潜在纠纷。	否。实际控制人及其指定的第三方已完成回购，对公司没有重大不利影响。
8	臻至瑾瑜					

综上，公司及股东已根据相关法律、法规和股转公司的要求终止有关特殊投资条款，相关条款的履行及解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

(二) 公司现行有效及挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款情况，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形，公司是否存在未披露的其他特殊投资条款

公司存在挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款，公司现行有效的特殊投资条款情况如下：

序号	投资方名称	特殊权利	权利条款主要内容	备注说明
1	共青城灏泉、君润厚华	股权回购权	<p>若发生下述情形的，甲方(即投资方)有权将其通过本次投资而取得并持有的丙方(即公司)全部或者部分股权转让给乙方(即公司实际控制人)，乙方承诺无条件受让上述股权：在2027年12月31日之前，丙方或未来拟收购丙方的公司未向证券交易所(包括上海证券交易所主板、科创板、深圳证券交易所主板、创业板、北京证券交易所、香港交易所)或中国证券监督管理委员会(以下简称“证监会”)递交正式上市申请或丙方发生未经甲方书面同意的并购重组或已递交申请但未获证监会或证券交易所受理(以证监会或证券交易所受理文件为准)。若因国家政策原因导致无法提交前述申请或甲方投赞成票的股东(大)会决议暂停提交前述申请的，则上述期限计算可以顺延。回购价格按照甲方投资本金金额加计8%年率单利利息计算确定。</p> <p>若丙方申请公司股票于证券交易所(包括北京证券交易所、上海证券交易所主板、科创板、深圳证券交易所主板、创业板)上市，甲方有权要求丙方在首次公开发行股票时将甲方所持丙方股份全部或部分回售给甲方，丙方应无条件接受甲方的回售请求。回售价格按照甲方投资本金金额加计8%年率单利利息计算确定。</p>	回购义务主体为实际控制人而非公司。不存在现已终止但挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款。且如公司于2027年12月31日前递交合格上市申请并被受理的，股权回购权条款

序号	投资方名称	特殊权利	权利条款主要内容	备注说明
			交易所、深圳证券交易所、香港交易所等)发行并上市或被前述交易所上市公司并购(以下简称“合格上市”或“上市”)的，则自丙方递交合格上市申请并被受理(以下简称“合格上市申请”)之日起，甲方依原协议、本补充协议及/或其他文件、安排(如有)享有的任何回购权和/或其他特殊权利(如有)及其对应的股权回购条款、其他特殊权利条款(如有)均自动终止失效且自始无效。各方的股东权利义务均应以届时有效且适用的相关法律法规、监管规则规定以及丙方的公司章程和其他公司内部制度的约定为准。	亦自动终止且自始无效。
2	星河瑶月	股权回购权	(1) 自公司本次挂牌受理之日起，甲方(即投资方)相关股东特殊权利条款及回购条款（包括董事委派/任命/特别提名权、特殊事项特别同意权、特别知情权或检查权、增资、股份转让、出售和清算财产特殊安排、股权回购权等）终止失效上，但如公司在新三板挂牌申请后，因任何原因出现了申报材料被撤回、不予受理、终止审查、审查不予通过等情形而未能成功挂牌的，如甲方要求，甲方前述相关股东特殊权利条款及回购条款可自动恢复，并视为从未失效。 (2) 公司成功完成新三板挂牌后，如于2027年12月31日前公司未提出合格上市申请并被受理，或于该日期前提出合格上市申请并获受理后撤回、终止上市申请、未获证券监管机关同意核准、注册或最终未能成功发行股份完成上市的，甲方有权要求乙方(即公司实际控制人)进行回购。回购价格按照甲方投资本金金额加计8%年率单利利息计算确定。	挂牌成功后，投资方股东仍享有股权回购权，但回购义务主体为实际控制人而非公司；其他目前已终止的特殊股东权利及其相关条款于挂牌未成功时可能恢复，但不存在挂牌期间可能恢复的特殊投资条款。
3	镇江聚力、丹阳汇成	股权回购权	4.1 乙方(即实际控制人)承诺，若发生下列情形之一(以下简称“回购事件”)，丙方(即投资方)有权将其通过本次投资而取得的甲方(即公司)全部或部分股份对应的投資本金加年化8%利率(单利)转让给乙方中的一方或几方，或转让给由乙方指定除甲方外的具有资金能力的其他第三方： 4.1.1 至迟于2027年12月31日前(含当日)，甲方或未来拟收购甲方的公司未向证券交易所(包括上交所主板/科创板、深交所主板/创业板、北京证券交易所、香港交易所等)递交正式上市申请或甲方发生未经丙方书面同意的并购重组或已递交申请但未获证券交易所受理情形(以证券交易所正式受理文件为准)。为免疑义，如公司在前述期限内上市申请被受理的，本条款视为自动终止，且自始无效，亦不可恢复。若因国家政策原因导致无法提交前述申请或丙方投赞成票的股东(大)会决议暂停提交前述申请的，则上述期限计算可以顺延； 4.1.2 甲方或乙方存在因重大债务、重大担保等重大诉讼或执行情形，且因上述事项构成上市实质性障碍的； 4.1.3 甲方存在重大财务造假或在信息披露过程中存在重大误导、虚假陈述、涉嫌欺诈情形，且因上述情形构成上市实质性障碍的； 4.1.4 乙方及乙方关联方与甲方之间存在重大关联交易或同业竞争情形，且因上述情形构成上市实质性障碍的； 4.1.5 甲方或乙方存在重大违法行为或因历史沿革、家庭婚姻等导致股权纠纷，且因上述情形构成上市实质性障碍的。	回购义务主体为实际控制人而非公司。不存在现已终止但挂牌期间可恢复效力的特殊投资条款。
4	产融鼎捷	股权回购权	各方同意，当发生如下任一情形(以下简称“回购事件”)时，产融鼎捷有权(但无义务)要求实际控制人或其指定的第三方(以下简称“回购义务方”)共同且连带地回购产融鼎捷所持有的公司全部或部分股份：	回购义务主体为实际控制人而非公司。不存在现已终止

序号	投资方名称	特殊权利	权利条款主要内容	备注说明
			<p>(1)在2027年12月31日之前, (i)公司或未来拟收购目标公司的第三方未向证券交易所(限于上海证券交易所主板及其科创板、深圳证券交易所主板及其创业板、北京证券交易所)递交正式上市申请或已递交申请但未获证券交易所受理, 或(ii)目标公司发生未经受让方同意的并购重组或已递交申请(与(i)合称“合格上市申请”)但未获受理(以证监会或证券交易所受理文件为准); 若因国家政策原因导致无法提交前述申请或受让方投赞成票的股东(大)会决议暂停提交前述申请的, 则上述期限计算可以顺延;</p> <p>(2)公司及/或实际控制人提供的信息或在交易文件中所作出的声明、保证和承诺不真实、不准确或不完整, 或对交易文件构成重大违约, 从而导致对目标公司合格上市申请造成实质性障碍的。其中, 重大违约行为包括但不限于: (i)任一实际控制人出现重大个人诚信问题严重损害目标公司利益, 包括但不限于在未经公司适格审批机构审议批准的情况下转移目标公司主要财产、在集团公司以外以任何方式新增从事任何可与公司构成同业竞争的业务等情形; (ii)未经公司适格审批机构审议批准, 公司的任何重大经营性资产不再由目标公司持有或者存在此种潜在风险; (iii)因违反法律法规经营, 目标公司被政府机构处以重大行政处罚, 导致无法继续正常经营或对合格上市申请造成实质性障碍的; (iv)任一实际控制人发生重大违法行为, 导致目标公司无法继续正常经营或对目标公司合格上市申请造成实质性障碍的;</p> <p>(3)公司实际控制人/实际控制权发生变更(产融鼎捷同意的情形除外);</p> <p>(4)任一年度经公司股东(大)会审议聘请的审计机构对公司出具的审计报告类型为保留意见或否定意见;</p> <p>(5)未经公司适格审批机构审议批准, 擅自改变公司的主营业务和主要产品导致公司无法继续正常经营或对合格上市申请造成实质性障碍的;</p> <p>(6)公司出现被吊销营业执照、吊销主要业务资质、责令关闭、责令停止经营或者被撤销等可能导致公司无法正常生产经营且经受让方发出书面通知之日起6个月内仍无法整改完毕的情形;</p> <p>(7)公司发生破产、清算情形。</p> <p>前述受让方享有的回购权及其对应条款自公司于2027年12月31日或之前递交合格上市申请且被受理之日起终止失效, 且视为自始无效。</p> <p>回购价格按照投资本金金额加计5%年率单利利息计算确定。</p>	但挂牌期间可恢复效力的特殊投资条款。且如公司于2027年12月31日前递交合格上市申请并被受理, 股权回购权条款亦自动终止且自始无效。

经逐条对照比对, 上述现行有效的特殊投资条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定禁止性情形。具体对照结果如下:

序号	《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形	相关条款是否存在禁止情形
1	公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体	不存在, 公司实际控制人为回购义务主体
2	限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	不存在相关情形
3	强制要求公司进行权益分派, 或者不能进行权益分派	不存在相关情形

4	公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方	不存在相关情形
5	相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	不存在相关情形
6	不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款	不存在相关情形
7	触发条件与公司市值挂钩	不存在相关情形
8	其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	不存在相关情形

除上述特殊投资条款以外，公司不存在其他未披露的特殊投资条款。

(三) 结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，补充说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响

1、现有股份回购条款触发条件及触发可能性

公司股东现行有效股份回购条款详见本题回复“(二) 公司现行有效及挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款情况，相关条款是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的禁止性情形，公司是否存在未披露的其他特殊投资条款”之回复。截至本回复出具之日，现有各类股份回购条款的回购触发条件及其触发可能性如下：

序号	回购触发条件	触发可能性
1	公司未于 2027 年 12 月 31 日前递交合格上市申请且被受理	公司未来递交合格上市申请的时间存在不确定性，可能触发
2	公司或实际控制人存在因重大债务重大担保等重大诉讼或执行情形，且因上述事项构成上市实质性障碍的	根据公司的合规信用报告、实际控制人的无犯罪记录证明，公司或实际控制人不存在本款所述情形，预计公司或实际控制人未来发生相关情形的可能性也较低；本款触发可能性较低
3	公司存在重大财务造假或在信息披露过程中存在重大误导、虚假陈述、涉嫌欺诈情形，且因上述情形构成上市实质性障碍的	根据《审计报告》，公司已如实进行信息披露，无财务造假情形，不存在本款所述情形，预计公司未来发生相关情形的可能性也较低；本款触发可能性较低
4	实际控制人及其关联方与公司之间存在重大关联交易或同业竞争情形，且因上述情形构成上市实质性障碍的	实际控制人及其关联方与公司之间不存在同业竞争，也不存在对公司上市构成实质性障碍的重大关联交易，预计实际控制人未来发生相关情形的可能性也较低；本条款触发可能性较低

序号	回购触发条件	触发可能性
5	公司或实际控制人存在重大违法行为或因历史沿革、家庭婚姻等导致股权纠纷，且因上述情形构成上市实质性障碍的	根据公司的合规信用报告、有权机关出具的证明文件、实际控制人的无犯罪记录证明，公司或实际控制人不存在本款所述情形，预计公司或实际控制人未来发生相关情形的可能性也较低；本回购条款触发可能性较低
6	公司及/或实际控制人提供的信息或在交易文件中所作出的声明、保证和承诺不真实、不准确或不完整，或对交易文件构成重大违约，从而导致对目标公司合格上市申请造成实质性障碍的	公司或实际控制人不存在本款所述情形，预计公司或实际控制人未来发生相关情形的可能性也较低；本条款触发可能性较低
7	公司实际控制人/实际控制权发生变更	报告期内公司实际控制人/实际控制权未发生变化，预计公司未来实际控制权发生变更的可能性较低，本款触发可能性较低
8	任一年度经公司股东会审议聘请的审计机构对公司出具的审计报告类型为保留意见或否定意见	公司现有审计机构已出具的审计报告类型为标准无保留意见，预计公司未来发生相关情形的可能性较低；本款触发可能性较低
9	未经公司适格审批机构审议批准，擅自改变公司的主营业务和主要产品导致公司无法继续正常经营或对合格上市申请造成实质性障碍的	公司报告期内主营业务及主要产品均未发生重大变更，预计公司未来发生本款所述情形可能性较低；本款触发可能性较低
10	公司出现被吊销营业执照、吊销主要业务资质、责令关闭、责令停止经营或者被撤销等可能导致公司无法正常生产经营且经受让方发出书面通知之日起6个月内仍无法整改完毕的情形	公司自设立至今未发生本款所述情形，预计公司未来发生相关情形的可能性较低；本款触发可能性较低
11	公司发生破产、清算情形	公司自设立至今未发生本款所述情形，预计公司未来发生相关情形的可能性较低；本款触发可能性较低

综上，除公司递交合格上市申请并被受理的时间存在不确定性外，其他回购情形的触发可能性均较低。

2、补充说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响

(1) 回购价款测算

假设以 2028 年 1 月 1 日为可能触发回购权的时点，且假定公司于回购实施前未发生分红，按照公司实际控制人与相关股东之间的约定，预计的回购价款（按投资成本加回购利息）的测算情况如下：

序号	股东名称	投资金额 (万元)	回购款起算日	计息天数 (天)	回购利率 (单利)	回购金额 (万元)
1	共青城灏泉	1,200	2023年5月26日	1,681	8%	1,642.13

2	君润厚华	700	2023年5月24日	1,683	8%	958.21
3	丹阳汇成	4,000	2024年2月29日	1,402	8%	5,229.15
4	镇江聚力	1,000	2024年2月29日	1,402	8%	1,307.29
5	星河瑶月	3,790	2024年2月29日	1,402	8%	4,954.62
6	产融鼎捷	2,000	2025年10月20日	803	5%	2,220.00
合计		12,690	-	-	-	16,311.40

(2) 回购义务人的履约能力

根据相关投资协议约定，实际控制人陈静、陈建林、金彩美及王亚飞为回购义务人，共同承担回购义务。截至本回复出具之日，实际控制人作为回购义务人的履约能力如下：

1) 银行存款

公司实际控制人提供的银行账户存款余额信息、银行存单显示，实际控制人名下银行存款余额合计超过 2,000 万元。

2) 除公司股份、银行存款/理财以外的其他大额资产

公司实际控制人目前主要持有的除公司股份、银行存款以外的其他大额资产主要为：①丹阳市嘉欣地产有限公司（以下简称“丹阳嘉欣”）股权。该公司系实际控制人陈静 100% 全资持有的公司。丹阳嘉欣现已取得一处位于丹北镇新兴路的国有土地使用权，宗地用途为零售商业用地，购买价款为 644 万元；②实际控制人在江苏省常州市、吉林省长春市拥有房产，按照前述房产的面积及通过贝壳网查询相同/相近小区房屋 2025 年 10 月成交单价测算，前述房产价值超过 200 万元。

3) 公司股份

按照公司 2025 年 10 月最近一轮外部融资公司估值 136,000.00 万元计算，实际控制人直接持有的公司股份（包括丹阳建林持有的公司股份）对应价值约为 114,093.51 万元。公司报告期内经营情况稳定、盈利状况良好，且历轮引入外部投资人的公司估值一直呈上升趋势，公司股份预计将维持较好的市场估值。在保持公司控制权稳定的前提下，实际控制人出售公司部分股份变现以获得回购资金具有可行性。

4) 公司未来分红

截至 2025 年 4 月 30 日，公司账面未分配利润为 20,084.67 万元；截至 2025 年 10 月 31 日，公司账面未分配利润达到 27,786.46 万元（未经审计）。未来公司如实施现金分红，实际控制人可获得相应的分红款。此外，根据与投资人等主体的回购条款约定，回购价款应当扣减投资者从公司收到的全部现金分红，从而预计将进一降低实际控制人的回购价款。同时，预计公司未来经营产生的未分配利润会进一步增加，实际控制人、各投资人可获得的分红款亦会相应增加。

5) 通过借款解决部分资金来源

未来如有必要，实际控制人可通过向银行等金融机构进行借款等方式解决部分回购资金来源。

综上，若回购条款触发，相关股东行使回购权，实际控制人作为回购义务人可通过自有资金、出售自有资产、向金融机构贷款、获取公司现金股利或转让部分公司股份等方式筹措回购资金，具备履约能力。

(3) 对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项的影响

如触发回购，实际控制人作为回购义务人若依据有关协议约定自行或指定其他第三方履行回购义务，将可能导致实际控制人或其他回购方持有的公司股份增加，公司的股权结构将发生变化，但前述情形不会影响控股股东、实际控制人的控制地位，不会对公司控制权稳定性产生重大不利影响。

若触发回购，实际控制人将通过自有资金、处置不动产、转让其所持有的其他公司股权、向金融机构借款、出售部分公司股份等多种方式筹集回购资金。实际控制人不会因履行回购义务而无法参与公司治理及经营，其因无法履行回购义务而被列为失信联合惩戒对象、被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查，或出现《公司法》、中国证监会、全国股转公司相关规定所认定的不适合担任公司董事、高级管理人员的情形的风险较小，不会对义务主体任职资格以及公司治理、经营等事项产生重大不利影响。

自股份公司设立以来，公司根据相关法律、法规及相关业务规则完善公司的治理机制，并结合公司实际情况，建立完善了公司法人治理结构。截至本回复出具之日，公司未作为任何特殊投资条款的义务或责任承担主体，若回购条

款触发，不会影响公司财务状况及控制权的稳定性，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响。

综上，回购义务主体具备履约能力，履行回购义务不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

二、中介机构核查部分

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商和律师主要履行的核查程序如下：

- 1、取得并查阅公司历轮融资与股东签署的投资协议及其补充协议；
- 2、取得并查阅公司股东填写的调查表；
- 3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、公司及实际控制人所在地有管辖权的人民法院等公开网站查询公司与投资方之间是否存在诉讼争议；
- 4、取得并查阅公司实际控制人的主要财产证明文件（如银行存款余额、持有的其他公司股权、不动产权属证明文件、公司报告期内的审计报告、截至2025年10月31日公司未经审计的财务报表数据等）并对实际控制人进行访谈，了解其回购履约能力。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

- 1、公司及股东已根据相关法律、法规和股转公司的要求终止有关特殊投资条款，相关条款的履行及解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响；
- 2、公司不存在挂牌期间可能恢复效力的特殊投资条款，现行有效的特殊投资条款不存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定禁止性情形，公司不存在其他未披露的特殊投资条款；
- 3、除公司递交合格上市申请并被受理的时间存在不确定性外，其他回购情形的触发可能性均较低；回购义务主体具备履约能力，履行回购义务不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

问题 8、关于其他事项

(1) 关于偿债能力与流动性风险

请公司说明：①公司报告期内应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，2024 年应付账款大幅增加的原因，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等；②公司短期借款的主要内容及用途，到期时点及偿债安排，报告期内短期借款增加较多的原因及合理性，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施；③报告期内货币资金余额和借款金额同时较高的原因及合理性；④公司相关流动性指标及资产负债率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，说明公司是否存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 公司报告期内应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，2024年应付账款大幅增加的原因，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等

1、公司报告期内应付账款规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，2024年应付账款大幅增加的原因

(1) 应付账款规模、账龄情况

报告期各期末，公司应付账款规模及账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 4 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	35,610.56	97.36%	45,357.90	96.14%	37,575.18	97.48%
1-2 年	363.40	0.99%	1,211.54	2.57%	459.74	1.19%
2-3 年	106.79	0.29%	146.75	0.31%	174.64	0.45%
3 年以上	497.36	1.36%	460.26	0.98%	339.56	0.88%
合计	36,578.11	100.00%	47,176.45	100.00%	38,549.12	100.00%

如上表所示，报告期各期末公司应付账款的账龄主要处于 1 年以内，占比均超过 96%，1 年以上应付账款的占比相对较小。

报告期各期末，公司应付账款规模及账龄按照采购类型分类如下：

单位：万元

款项性质	2025年4月30日				
	期末余额	其中：1年以内	占比	其中：1年以上	占比
购买商品及劳务货款	32,420.12	31,837.85	98.20%	582.27	1.80%
购置长期资产及模具款	3,627.83	3,251.68	89.63%	376.15	10.37%
其他	530.16	521.03	98.28%	9.13	1.72%
合计	36,578.11	35,610.56	97.36%	967.55	2.64%
款项性质	2024年12月31日				
	期末余额	其中：1年以内	占比	其中：1年以上	占比
购买商品及劳务货款	41,814.45	40,515.27	96.89%	1,299.18	3.11%
购置长期资产及模具款	4,678.95	4,197.66	89.71%	481.29	10.29%
其他	683.05	644.97	94.43%	38.08	5.57%
合计	47,176.45	45,357.90	96.14%	1,818.55	3.86%
款项性质	2023年12月31日				
	期末余额	其中：1年以内	占比	其中：1年以上	占比
购买商品及劳务货款	33,554.47	32,953.05	98.21%	601.42	1.79%
购置长期资产及模具款	4,592.32	4,229.82	92.11%	362.50	7.89%
其他	402.33	392.31	97.51%	10.02	2.49%
合计	38,549.12	37,575.18	97.48%	973.94	2.52%

报告期各期末，公司应付账款余额以应付的材料货款为主，且账龄1年以内的应付材料款占比相比应付长期资产购置款更高。

(2) 与公司采购政策、采购金额是否匹配

公司主要通过“以销定采”的采购策略制定采购计划，基于合同条款的约定信用政策以及结合公司的资金状况安排付款流程。报告各期，公司与主要供应商之间约定的信用政策具体如下：

序号	供应商名称	采购内容	合同类型	信用政策
1	聚赛龙	塑料粒子	框架协议	乙方货物到达甲方经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到25日，25日后的送货转入下月结算，从次月1日开始90天后，甲方支付乙方货款(承兑支付)。

2	河南星合源	注塑件	框架协议	1、直发三方库的批量件结算数、退货数以奇瑞采购平台发布的寄售每月收发存报表数量为准，发回江苏林泉的备件、散件、样件等按江苏林泉实际入库数量结算；2、乙方根据甲方出具的结算数开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，以次月 1 日开始 90 天内，甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)。
3	苏州润佳	塑料粒子	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天后，甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)。
4	金发科技	塑料粒子	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天后，甲方支付乙方货款(电汇/电子承兑)。
5	海尔新材	塑料粒子	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天内甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)。
6	台州爱尔乐	亮条	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天内，甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)
7	上海练铁	亮条	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天内，甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)
8	大韩道恩	塑料粒子	框架协议	乙方货物到达甲方后，经检验合格后，入库，乙方根据甲乙双方的对账单开具增值税发票给甲方，每月的发票截止到 25 日，25 日后的送货转入下月结算，从次月 1 日开始 90 天后，甲方支付乙方货款(电子银行承兑汇票(6个月内)支付)。

如上表所示，公司对报告期内前五大供应商的信用政策主要为：开票次月 1 日开始 90 天内支付货款，考虑到采购到货验收入库至核对一致公司收票，再至结清采购款，整体周期在 4 个月以上；此外，公司存在与个别供应商之间约定在公司下游客户回款后再对其支付，因此实际周期可能更长。

报告期各期末，公司应付材料款规模与当期采购总额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月末 /2025 年 1-4 月	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度
应付材料款（购买商品及劳务货款）余额	32,420.12	41,814.45	33,554.47
各期材料采购款含税总额 ^注	63,446.64	71,176.85	63,064.17
应付材料款余额占当期采购总额的比例	51.10%	58.75%	53.21%
最后 4 个月的材料采购款含税金额	21,148.88	28,009.50	32,904.55
最后 4 个月采购金额占应付材料款余额的比例	65.23%	66.99%	98.06%

注：为方便比对，已还原客户指定供应商的交易额，2025 年 1-4 月的采购数据已同比例推

算至全年

如上表所示，报告期各期末应付材料款余额占当期采购总额的比重在 50%以上，主要源于各年下半年是公司业务的传统旺季，年末应付余额相比平均余额更高。通过进一步比对临近期末的最后 4 个月采购金额占期末应付材料款余额的比例，各期末分别为 98.06%、66.99% 和 65.23%。2024 年末占比较低主要系年末应付账款余额较大，具体原因详见下文“(3) 2024 年末应付账款大幅增加的原因”之回复；2025 年 1-4 月为业务传统淡季，采购规模较小，同时存在部分 2024 年末到货形成的应付账款尚未支付的情形，因而占比也较低。

因此，各期末公司的应付账款规模及其变动能够与采购业务的实际开展情况相匹配。

(3) 2024 年末应付账款大幅增加的原因

报告期各期末，公司应付账款余额的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年 4月30日		2024年 12月31日		2023年 12月31日
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
购买商品及劳务货款	32,420.12	-22.47%	41,814.45	24.62%	33,554.47
购置长期资产及模具款	3,627.83	-22.46%	4,678.95	1.89%	4,592.32
其他	530.16	-22.38%	683.05	69.77%	402.33
合计	36,578.11	-22.47%	47,176.45	22.38%	38,549.12

2024 年末，公司应付账款余额为 47,176.45 万元，相比 2023 年末增长 22.38%，整体增幅较大，主要源于：1) 对客户指定供应商采购的物料，未定价的指定物料入库时公司按暂估价确认应付账款，2024 年部分指定物料车厂客户未能正式定价确认，该部分应付账款短期内无法结算导致期末余额增加；2) 2024 年公司对采购流程做了优化调整，原先核心原材料由母公司统一采购后再行销售给具体生产的子公司，2024 年下半年逐步调整为由长春林泉等子公司直接向供应商采购，相关货款由子公司直接支付。临近 2024 年末，子公司因集团资金调拨等原因管控了支付节奏，从而导致 2024 年末应付账款余额大幅增加。2025 年 1-4 月，前期延迟支付的货款得到集中支付，使得 2025 年 4 月末的应付账款余额相应下降。

因此，2024 年应付账款余额大幅增加主要源于部分客户指定物料未定价以

及公司采购流程调整和支付节奏管控等的原因。

2、报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等

(1) 报告期各期末应付账款期后结算情况

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额	36,578.12	47,176.45	38,549.12
期后付款金额	30,824.44	42,299.63	36,757.71
期后付款比例	84.27%	89.66%	95.35%

如上表所示，截至 2025 年 10 月 31 日，期后付款情况良好，未支付的应付账款主要系部分供应商款项未达到合同约定的付款节点、设备类款项尚未达到阶段性验收付款时点所致。

(2) 是否存在超过信用期的应付账款及未付原因

根据前文所述，公司应付账款的回款周期整体在 4 个月以上，同时经计算最后 4 个月采购金额占应付材料款余额的比例，各期分别为 98.06%、66.99% 和 65.23%，因此存在超过信用期的应付账款。应付账款超过信用期未付的原因主要包括：1) 针对部分项目及供应商，公司会综合考虑客户回款情况，与供应商协商实际付款时间和安排，可能与约定的信用期存在一定差异；2) 公司通常在收到供应商发票后，根据信用期安排付款，若供应商开票时间较晚，将使得该部分应付账款付款时间延后；3) 如主机厂对指定物料未定价确认，会导致该部分指定物料的应付账款未及时结算；4) 2024 年下半年公司采购流程调整及子公司支付节奏管控。

(3) 是否存在纠纷

公司与供应商存在两起涉案金额超过 100 万元的纠纷，具体情况如下：

① 明新旭腾新材料股份有限公司（以下简称“明新旭腾”）起诉公司

2025 年 5 月 23 日，明新旭腾向江苏省丹阳市人民法院递交起诉状，诉称公司未按照双方签署的合同约定及时履行付款义务，要求公司向其支付拖欠的货款 412.23 万元及利息。

由于明新旭腾系公司合众汽车项目的上游供应商，合众汽车因陷入经营困境未支付公司货款及模具款等款项，故公司暂未支付明新旭腾相关货款。截至本回复出具日，双方已就和解事项达成一致，按欠款的 75 折结算。

② 上海海维模具科技发展有限公司（以下简称“海维模具”）起诉公司

2024 年 11 月 18 日，海维模具向江苏省丹阳市人民法院递交起诉状，诉称公司长期拖欠海维模具货款，经催收后仍未支付，请求法院判令公司向海维模具支付欠付货款 255.95 万元及逾期利息。

经法院审理查明，海维模具主张支付货款的《企业询证函》不属于法律规定有效的债权凭证，且“期末累计采购未开票金额”为“暂估金额”，并非准确金额，海维模具未提供相应的合同、订单、送货单、签收单等证据，而林泉股份已经提供证据证明暂估明细中大部分货款已经开具发票并予以支付。因此海维模具的诉讼请求依据不足，应予驳回。

2025 年 8 月 6 日，江苏省丹阳市人民法院作出（2025）苏 1181 民初 547 号民事判决书，判决驳回海维模具的诉讼请求。

2025 年 8 月 16 日，海维模具不服判决，向江苏省镇江市中级人民法院提出上诉。截至本回复出具日，该案件仍在审理过程中。

综上，明新旭腾与公司之间的纠纷已经和解，海维模具一审已经败诉，且两起纠纷案件所涉金额较低，因此上述两起纠纷不会对公司的生产经营产生重大影响。

（二）公司短期借款的主要内容及用途，到期时点及偿债安排，报告期内短期借款增加较多的原因及合理性，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施

报告期各期末，公司银行借款的构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 4 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
短期借款	7,005.03	8,501.25	11,210.89
长期借款	1,501.29	-	-
银行借款合计	8,506.32	8,501.25	11,210.89

如上表所示，报告期各期末公司短期借款余额呈下降趋势，整体银行借款余额于 2024 年下降后保持稳定。

上述银行借款的具体情况及以期后归还情况如下

单位：万元

序号	借款主体	借款银行	借款分类	报告期末借款本金	借款期限	借款用途	期后还款情况
1	林泉股份	中国建设银行股份有限公司	短期借款	1,000.00	2025/3/7-2026/3/16	经营周转	未到期尚未归还
2	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	1,500.00	2025/3/21-2026/3/20	经营周转	
3	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	2,000.00	2025/3/21-2026/3/20	经营周转	
4	林泉股份	中国邮政储蓄银行股份有限公司	短期借款	2,500.00	2024/9/5-2025/9/4	经营周转	
5	柳州林泉	中国农业银行股份有限公司	短期借款	993.93	2024/3/21-2025/3/19	经营周转	
6	林泉股份	江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	短期借款	1,500.00	2024/7/29-2025/1/6	经营周转	
7	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	1,500.00	2024/3/11-2025/3/7	经营周转	
8	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	2,000.00	2024/3/8-2025/3/7	经营周转	
9	林泉股份	中国邮政储蓄银行股份有限公司	短期借款	2,500.00	2023/10/11-2024/10/10	经营周转	
10	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	2,109.00	2023/7/19-2024/7/10	经营周转	
11	林泉股份	中国农业银行股份有限公司	短期借款	2,000.00	2023/5/19-2024/4/23	经营周转	
12	林泉股份	江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	短期借款	1,700.00	2023/12/20-2025/1/6	经营周转	
13	林泉股份	江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	短期借款	1,000.00	2023/11/20-2025/1/6	经营周转	
14	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	891.00	2023/7/18-2024/7/10	经营周转	
15	林泉股份	江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	短期借款	500.00	2023/7/27-2024/7/26	经营周转	
16	林泉股份	中国工商银行股份有限公司	短期借款	500.00	2023/7/18-2024/7/10	经营周转	
17	林泉股份	江苏丹阳农村商业银行股份有限公司	长期借款	1,500.00	2025/1/6-2028/1/2	经营周转	

注：上述期后还款情况为截至 2025 年 10 月 31 日数据。

截止 2025 年 4 月末，公司借款余额 8,506.32 万元，比 2024 年末增加 5.07 万元，上涨 0.06%。其中短期借款余额为 7,005.03 万元，占比 82.35%，长期借款余额及一年内到期的长期借款余额为 1,501.29 万元，占比 17.65%。报告期内

公司借款余额较为平稳，公司短期借款均用于公司正常经营周转。

截至本回复出具之日，公司到期的借款均已归还，报告期内不存在逾期偿还借款的情形。

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 6,626.46 万元、9,781.83 万元和 5,931.73 万元，为公司偿还借款提供了保障。

综上，公司生产经营情况稳定，经营性现金流情况良好，具有相应的还款能力，到期无法偿债的风险较低。未来公司将结合自身经营需要、发展规划等因素，统筹安排资金需求。

（三）报告期内货币资金余额和借款金额同时较高的原因及合理性

报告期各期末，货币资金、银行借款情况如下：

单位：万元

项目	类别	2025年 4月 30 日	2024年 12月 31 日	2023年 12月 31 日	备注
货币资金	库存现金	-	0.56	0.68	
	银行存款	11,124.97	6,784.34	6,279.13	
	其他货币资金	2,664.25	5,512.35	3,583.08	
	其中：受限资金	2,585.50	5,425.50	3,583.08	主要系票据保证金
货币资金合计		13,789.22	12,297.25	9,862.88	
可使用的自由资金		11,203.72	6,871.75	6,279.80	剔除使用受限的其他货币资金
短期借款		7,005.03	8,501.25	11,210.89	
长期借款		1,501.29	-	-	
银行借款合计		8,506.32	8,501.25	11,210.89	
经营活动产生的现金流量净额		5,931.73	9,781.83	6,626.46	
投资活动产生的现金流量净额		-1,508.38	-14,930.14	-7,263.40	

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 9,862.88 万元、12,297.25 万元和 13,789.22 万元，货币资金中的其他货币资金主要为票据保证金等受限资产。剔除使用受限的其他货币资金后，报告各期末可使用的自由资金为 6,279.80 万元、6,871.75 万元和 11,203.72 万元；同一时点公司银行借款（含长短期借款）金额分别为 11,210.89 万元、8,501.25 万元和 8,506.32 万元。

报告期内，公司货币资金保有量及贷款余额较高，主要系满足日常生产经

营和资本性投入的双重需要。

公司主要向下游主机厂销售各类汽车饰件产品，从生产备货到交付回款的周期较长，因而需要保持较高的货币资金保有量，确保生产经营的正常运转。公司各期末可使用的自由资金为 6,279.80 万元、6,871.75 万元和 11,203.72 万元。2023、2024 年期末可使用自由资金持平，资金后续主要用于维持企业正常生产活动以及建设江苏布兰德工厂、长春林泉二厂。2025 年 4 月 30 日可使用自由资金涨幅较大主要系前期销售形成的应收账款于 2025 年 1-4 月集中回款。

报告期各期，公司经营性现金流出金额分别为 73,833.43 万元、60,722.66 万元和 25,230.70 万元。随着未来业务规模的扩大，公司在原材料采购备货、人员薪酬、税费及其他费用支出的资金需求也会同步增加。因此，公司日常经营需维持一定金额的货币资金，以满足新增资金需求、保障公司日常经营资金安全性。此外，公司为非上市公司，融资渠道较为单一，除股权融资外，金融机构贷款是重要的融资渠道，公司向银行借入部分资金以用于日常生产经营周转具有合理性。

与此同时，报告期内公司投资活动产生的现金流量净额持续为负且金额较大，为购建江苏布兰德工厂、长春林泉二厂在内的固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 7,502.42 万元、5,714.73 万元和 1,500.26 万元，公司为进一步扩大经营规模，持续投入资金建设厂房、购置生产设备以扩充产能。因此，公司生产规模的扩充也需要公司保有一定规模的自由资金。

综上所述，报告期各期末在货币资金及交易性金融资产余额均较高的情况下，公司短期借款余额较高以及新增大额长期借款主要系基于公司业务特点以及日常经营需求和资本性投入的需求，具有合理性。

（四）公司相关流动性指标及资产负债率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性，公司是否存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况

1、流动性指标及资产负债率与同行业可比公司的比较情况

报告期各期末，公司的流动比率、速动比率和资产负债率等偿债能力指标与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025 年 4 月 30 日 ^{#1}			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	流动	速动	资产	流动	速动	资产	流动	速动	资产

公司名称	2025年4月30日 ^{#1}			2024年12月31日			2023年12月31日		
	比率	比率 ^{#2}	负债率	比率	比率	负债率	比率	比率	负债率
新泉股份	N/A	N/A	N/A	1.26	0.93	64.47%	1.33	0.97	62.78%
常熟汽饰	N/A	N/A	N/A	0.93	0.76	50.05%	0.88	0.72	50.24%
一彬科技	N/A	N/A	N/A	1.28	0.88	61.93%	1.28	0.94	58.95%
宁波华翔	N/A	N/A	N/A	1.13	0.91	55.64%	1.40	1.14	49.15%
乔路铭	N/A	N/A	N/A	1.27	1.20	61.30%	1.05	0.94	67.60%
通领科技	N/A	N/A	N/A	1.61	1.35	46.28%	1.45	1.20	52.78%
平均值	N/A	N/A	N/A	1.25	1.01	56.61%	1.23	0.98	56.92%
公司	1.11	0.66	43.24%	1.06	0.79	51.08%	1.18	0.87	56.34%

注：1) 可比公司未披露截至 2025 年 4 月 30 日的财务数据；2) 速动比率（倍）=（流动资产 - 存货）/流动负债。

2023 年末和 2024 年末，公司的流动比率、速动比率略低于可比公司平均值，主要系可比公司以上市公司为主，融资渠道更为丰富，货币资金及用于现金管理的交易性金融资产的占比高于公司。

由上表可知，2023 年末公司资产负债率与可比公司持平，2024 年末公司资产负债率略低于可比公司，主要源于 2024 年内公司进行新一轮融资，且凭借经营性的现金盈余累计净偿还了公司的负债，有效提升了公司的偿债能力。

2、非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况

经核查，公司不存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。

二、中介机构核查部分

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行的核查程序如下：

1、取得报告期各期末应付账款及账龄情况统计表，结合公司采购政策、采购金额复核应付账款准确性，分析 2024 年应付账款大幅增加的原因，了解及统计期后结算情况；

2、对报告期各期末公司货币资金执行函证程序，验证银行存款、理财产品等广义货币资金余额以及借款余额的真实性、准确性和完整性；获取公司报告期内的借款合同，查阅贷款银行、利率、期限等关键条款，了解公司贷款的资金用途以及业务背景；

3、结合公司实际经营情况以及行业情况，分析报告期各期末公司货币资金

金额和借款金额同时较高的合理性;

4、查阅了明新旭腾的起诉状、和解协议等资料，以及海维模具的起诉书、判决书等诉讼材料。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司报告期内应付账款规模、账龄情况能够与公司的采购政策、采购金额相匹配；2024年应付账款余额大幅增加主要源于部分客户指定料未定价以及公司采购流程调整和支付节奏管控等原因；应付账款期后结算情况良好，公司存在一定金额的逾期应付账款，主要系结合客户回款情况、客户指定物料未定价、集团采购流程调整等综合因素所致；公司与供应商存在两起纠纷案件，所涉金额较低，不会对公司的生产经营产生重大影响；

2、报告期内公司借款余额较为平稳，公司短期借款均用于公司正常经营周转。截至本回复出具之日，公司到期的借款均已归还，报告期内不存在逾期偿还借款的情形；

3、报告期各期末在货币资金及交易性金融资产余额均较高的情况下，公司短期借款余额较高以及新增大额长期借款主要系基于公司业务特点以及日常经营需求和资本性投入的需求，具有合理性；

4、报告期各期，公司流动比率、速动比率略低于可比公司平均值，主要系可比公司以上市公司为主，融资渠道更为丰富，2023年末公司资产负债率与可比公司持平，2024年末公司资产负债率略低于可比公司，主要源于2024年内公司进行新一轮融资，公司相关流动性指标及资产负债率与同行业可比公司相比具有合理性；公司不存在非银行或非金融机构借款列入长短期借款的情况。

(2) 关于货币资金与债权投资

请公司说明：①货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况；②货币资金相关管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；③大额存单的存款银行、利率、期限、使用权限等明细，并分析是否存在兑付风险；④大额存单是否存在质押或担保等情形，如存在补充说明是否与公司经营活动相

匹配，是否存在为关联方提供变相资金支持。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司货币资金变动与经营活动、筹资与投资活动产生的现金流的整体比对情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月/ 2025年4月30日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
经营活动产生的现金流量净额①	5,931.73	9,781.83	6,626.46
投资活动产生的现金流量净额②	-1,508.38	-14,930.14	-7,263.40
筹资活动产生的现金流量净额③	-91.38	5,740.26	190.30
汇率变动对现金及现金等价物的影响④	0.00	0.00	0.00
现金及现金等价物净增加额⑤=①+②+ ③+④	4,331.98	591.94	-446.63
期初现金及现金等价物余额⑥	6,871.75	6,279.80	6,726.44
期末现金及现金等价物余额⑦=⑤+⑥	11,203.72	6,871.75	6,279.80
期末非现金等价物余额⑧ ^注	2,585.50	5,425.50	3,583.08
期末货币资金余额⑨=⑦+⑧	13,789.23	12,297.25	9,862.88

注：期末非现金等价物余额为使用权受限的货币资金，均系票据保证金。

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 9,862.88 万元、12,297.25 万元和 13,789.23 万元，其中，现金及现金等价物余额分别为 6,279.80 万元、6,871.75 万元和 11,203.72 万元。

2023 年度，公司通过经营活动获得现金流入 6,626.46 万元，通过引入新股东获得融资 5,038.08 万元，通过银行贷款净筹得资金 1,573.00 万元；同时通过投建厂房、购置设备等长期资产支出现金 7,502.42 万元，并结合资金情况分红 6,000 万元，最终使得现金及现金等价物净减少 446.63 万元。

2024 年度，公司经营活动获得现金流入 9,781.83 万元，通过引入新股东获得融资 8,790.00 万元；通过投建厂房、购置设备等长期资产支出现金 5,714.73 万元，购买银行存单支出 10,000.00 万元，同时净偿还银行借款支出 2,728.23 万

元，最终使得现金及现金等价物净增加 591.94 万元。

2025 年 1-4 月，公司经营活动获得现金流入 5,931.73 万元；同时通过投建厂房、购置设备等长期资产支出现金 1,500.26 万元，最终使得现金及现金等价物大幅增加 4,331.98 万元。

具体而言：

1、经营活动产生的现金流量具体情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入、应收款项和应收票据等的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
营业收入（1）	21,610.92	86,277.65	79,670.77
其中：租金收入（2）	-	1.83	-
应收账款期末余额	20,024.09	39,422.27	30,795.54
应收账款本期减少额（3）	19,398.18	-8,626.74	-11,419.33
应收票据期末余额	271.08	130.00	1,231.22
应收款项融资期末余额	1,248.19	3,480.44	12,783.05
应收票据及应收款项融资本期减少额（4）	2,091.17	10,403.83	324.59
合同负债及待转销项税本期增加额（5）	219.98	-860.87	349.84
增值税销项税、票据背书支付采购款等调整（6）	-29,146.12	-43,707.52	-13,793.83
销售商品提供劳务收到的现金（7=1-2+3+4+5+6）	14,174.13	43,484.52	55,132.04
收到的其他与经营活动有关的现金	16,988.30	27,019.96	25,327.85
其中：收到净额法核算的代采货款	11,312.68	23,074.07	23,392.90
经营活动现金流入小计	31,162.44	70,504.48	80,459.89
购买商品、接受劳务支付的现金	2,394.97	6,378.02	24,650.84
支付给职工以及为职工支付的现金	6,362.62	16,517.84	12,135.60
支付的各项税费	1,759.39	6,727.51	6,679.33
支付其他与经营活动有关的现金	14,713.73	31,099.29	30,367.66
其中：支付净额法核算的代采货款	11,312.68	23,074.07	23,392.90
经营活动现金流出小计	25,230.70	60,722.66	73,833.43
经营活动产生的现金流量净额	5,931.73	9,781.83	6,626.46

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 6,626.46 万元、

9,781.83 万元和 5,931.73 万元。报告期内，公司经营活动现金流量流入主要来源于销售商品和提供劳务收回的货款，经营活动现金流量流出主要为购买商品和接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金。

2024 年度，公司营业收入同比增加 6,606.88 万元，应收账款增加值同比减少 2,792.59 万元；同时，支付给职工以及为职工支付的现金同比增加 4,382.24 万元，合同负债等的变动同比减少 1,210.71 万元。综合影响下，2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额增加 3,155.37 万元。

2025 年 1-4 月，公司取得收入 21,610.92 万元，应收账款余额净减少 19,398.18 万元。同时，公司通过现金以及票据背书的方式支付购买商品和劳务的款项、通过现金方式支付职工相关的费用。综合影响下，2025 年 1-4 月公司获得经营活动产生的现金流量净额 5,931.73 万元。

2、投资活动产生的现金流量具体情况

报告期内，公司投资活动产生的现金流量的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
收回投资收到的现金	22.58	117.72	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	5.76	250.37
收到其他与投资活动有关的现金	-	752.00	-
投资活动现金流入小计	22.58	875.48	250.37
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,500.26	5,714.73	7,502.42
投资支付的现金	30.69	30.89	11.35
支付其他与投资活动有关的现金	-	10,060.00	-
投资活动现金流出小计	1,530.95	15,805.62	7,513.77
投资活动产生的现金流量净额	-1,508.38	-14,930.14	-7,263.40

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为 -7,263.40 万元、-14,930.14 万元和 -1,508.38 万元。

报告期内，公司投资活动均表现为净流出的原因主要包括基于业务发展需要构建长期资产的现金支出，分别为 7,502.42 万元、5,714.73 万元和 1,500.26 万元。此外，2024 年度，公司支付其他与投资活动有关的现金 10,060.00 万元，

主要系购买大额定期存单，因存期为3年，报告期内尚未到期支取。

3、筹资活动产生的现金流量具体情况

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
吸收投资收到的现金	-	8,790.00	5,038.08
取得借款收到的现金	6,000.00	10,471.77	23,182.00
筹资活动现金流入小计	6,000.00	19,261.77	28,220.08
偿还债务支付的现金	6,000.00	13,200.00	21,609.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	70.08	273.88	6,346.25
支付其他与筹资活动有关的现金	21.30	47.63	74.53
筹资活动现金流出小计	6,091.38	13,521.51	28,029.78
筹资活动产生的现金流量净额	-91.38	5,740.26	190.30

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为190.30万元、5,740.26万元和-91.38万元。

2023年和2024年，公司通过股权融资分别吸收投资5,038.08万元和8,790.00万元；2023年度，公司综合考虑自身阶段性经营成果实施6,000万元的现金分红，因此2023年度公司分配股利、利润或偿付利息支付的现金较大；此外，报告期内公司结合自身资金周转情况偿还和借取银行贷款。

综上所述，报告期内公司货币资金的变动原因具有合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项变动和投资筹资活动产生的现金流量具有匹配关系。

4、是否存在大额异常资金转账的情况

报告期内，公司严格按照资金管理制度进行资金收支。公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、收到借款、偿还借款等，不存在大额异常资金转账的情况。

（二）货币资金相关管理制度及内部控制制度是否建立健全且得到有效执行

为了加强对货币资金和与货币资金相关的单据的管理，公司制定了与货币资金管理有关的各项管理制度及规定，包括《财务管理制度》《资金管理制度》《应付账款管理制度》《费用管理办法》等，对公司银行账户、银行存款、资金

往来、付款及费用报销等活动进行管理，在授权控制、职责划分、人员控制及监督控制等方面构建了完整的内部控制体系，旨在规范公司资金收入及支出管理，以提高资金管理效率，满足公司经营需要。

公司设立了独立的财务会计部门，配备了专职的财务人员，建立了独立的会计核算体系，制定了独立的财务管理制度及各项内部控制制度，独立进行会计核算和财务决策。公司拥有独立银行账户，依法独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用账号或混合纳税的情况。

除报告期内关联股东丹阳市建林工程塑料制品厂存在资金占用的情况外，公司不存在其他控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金的情况。

公司已建立完善的资金管理制度，报告期内不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，公司建立的货币资金相关的内控制度得到了有效的执行。

(三) 大额存单的存款银行、利率、期限、使用权限等明细，并分析是否存在兑付风险

2024年末及2025年4月末，公司尚未到期赎回的大额定期存单的本金金额均为10,000.00万元，具体明细如下：

存款银行	金额(万元)	年利率	期限	起始日	到期日	交易证实书编号	是否存在质押/担保
中国工商银行股份有限公司丹阳新桥支行	2,000.00	2.35%	3年	2024/6/20	2027/6/20	810005129	否
	2,000.00	2.35%	3年	2024/6/20	2027/6/20	810005128	否
	2,000.00	2.35%	3年	2024/6/20	2027/6/20	810005132	否
	2,000.00	2.35%	3年	2024/6/20	2027/6/20	810005131	否
	2,000.00	2.35%	3年	2024/6/20	2027/6/20	810005130	否

公司的大额存单存放于中国工商银行股份有限公司，该金融机构的信用评级情况如下：

公司全称	是否境内上市	信用评级	评级调整方向	评级日期	评级机构
中国工商银行股份有限公司	是	AAA	维持	2025/7/11	中诚信国际信用评级有限责任公司

公司购买的大额存单均存放于中国工商银行，系国有四大行之一，该金融机构的信用评级为AAA级，信用情况良好，承兑能力较强，兑付风险极低。

(四) 大额存单是否存在质押或担保等情形，如存在补充说明是否与公司

经营活动相匹配，是否存在为关联方提供变相资金支持

公司购买的大额存单不存在质押或担保等使用受限的情形，不存在为关联方提供变相资金支持的情形。

二、中介机构核查部分**(一) 核查程序**

针对上述事项，主办券商和会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取公司财务报表，复核、分析现金流量表中项目，通过公司现金流量表及资产负债表相关科目对货币资金余额变动进行分析、与公司经营业务进行匹配分析；

2、取得公司与资金管理相关的内部控制文件，了解与货币资金授权、审批和使用相关的关键内部控制，测试与资金管理相关的关键控制的运行有效性；

3、复核公司报告期内购买的大额存单、定期存款流水明细，确认购买的大额存单、定期存款的真实性及准确性，了解发行大额存单、定期存款的银行信息，根据公开信息，查阅相关银行信用评级报告。

4、对公司银行账户进行函证，验证存单期末情况，通过银行回函核实存单金额、利率、期限、是否存在质押或担保等情况；获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键人员报告期内的银行流水，核查其中是否存在与公司的异常资金往来，同时核查是否存在与公司购买存单的银行的异常业务往来。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内公司货币资金的变动原因具有合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项变动和投资筹资活动产生的现金流量具有匹配关系；报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况；

2、公司已建立完善的资金管理制度，报告期内不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，公司建立的货币资金相关的内控制度得到了有效的执行；

3、公司购买的大额存单，系由中国工商银行发行的风险较低、具有固定期限的固定收益类存款产品，银行信用情况良好，承兑能力较强，兑付风险极低；

4、公司购买的大额存单不存在质押或担保等使用受限的情形，不存在为关联方提供变相资金支持的情形。

(3) 关于项目提名费

请公司说明：①项目提名费的产生原因及其商业实质，是否符合行业惯例；②公司项目提名费对应的主要客户，与客户合同约定的主要内容，包括但不限于双方主要权利义务、具体付款条件、违约责任、退还条件等；③对项目提名费的初始确认、后续摊销、资本化或费用化及减值会计处理是否符合商业实质，是否符合《企业会计准则》要求及行业惯例。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 项目提名费的产生原因及其商业实质，是否符合行业惯例

根据汽车零部件行业惯例，零部件供应商在获得整车厂或一级供应商（以下简称“客户”）定点时，客户会通过提名信要求零部件供应商向其支付一笔折扣款（Quick Saving），亦即提名费，实际性质为预付量产阶段的产品折扣。客户确定项目定点后，会就该提名费向零部件供应商开具发票，零部件供应商在收到发票后进行支付。

汽车零部件公司中，继峰股份、均胜电子、德尔股份、香山股份均存在此种业务模式，公司项目提名费情形符合行业惯例。

(二) 公司项目提名费对应的主要客户，与客户合同约定的主要内容，包括但不限于双方主要权利义务、具体付款条件、违约责任、退还条件等

公司项目提名费对应的主要客户为一汽集团，部分提名信中列示了与项目提名费相关的若干条款，具体内容如下：

项目	合同约定
主要权利义务	提名信中约定提名费具体金额，提名信发放后签订捆绑降价的补偿协议
具体付款条件	补偿协议签订完成后起一段时间内将补偿金额支付给一汽集团，一汽集团有权于发票挂账的月份在应向林泉支付的货款内扣除补偿金额
违约责任	未明确约定
退还条件	补偿金额与产品实际采购量是否达到项目规划产量无关

(三) 对项目提名费的初始确认、后续摊销、资本化或费用化及减值会计

处理是否符合商业实质，是否符合《企业会计准则》要求及行业惯例

公司根据提名信中约定的金额作为提名费的确认依据。同时，于初始确认时，公司将应付的提名费同时确认为其他非流动资产和其他应付款。。

《企业会计准则第 14 号——收入》(财会[2017]22 号) (以下简称“收入准则”) 第十九条规定：“企业应付客户 (或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同) 对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付 (或承诺支付) 客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。”

结合客户的提名信分析，公司向客户支付的提名费并非用于取得其他可明确区分商品，实质为向客户提前支付的定点项目后续量产产品的折扣款，该等费用预计可以从客户未来很可能发生的交易中收回。若公司后续未与客户达成供货合同，已支付的提名费一般不予退还、未支付的提名费无需支付。因此，公司于获取项目定点时，按照提名信上载明的应支付提名费金额，将其确认为一项资产 (其他非流动资产)，并同时将应付未付的提名费计为一项负债 (其他应付款)。

在后续摊销时，由于结合历史经验，客户提名信中预计的产品采购量和实际量产后的数据偏差较大，若按提名信中预计的项目总采购量为基数摊销有失谨慎。因此，公司选择在量产开始日 (Start of Production, 简称 SOP) 采用直线法按照 3 年期分摊的方式在量产产品收入确认的当期冲减收入。

公司对提名费的会计核算方法符合收入准则第十九条关于向客户支付对价的规定。

关于提名费减值：公司于报告期各期末，结合对应车型市场需求、在手订单、销量预期等因素考虑提名费剩余摊销年限，对已下线停产车型 (End of Production, 简称 EOP) 的提名费加速摊销，一次性冲减对该客户的销售收入。

汽车零部件行业企业中，继峰股份、均胜电子、德尔股份、香山股份均公开披露了存在此种业务模式，且采用与公司一致的会计处理方法，具体如下：

公司名称	会计处理方法
均胜电子（600699.SH）	均胜电子根据行业惯例，在与部分整车厂商签订的供货框架协议中约定，需向对方支付一定的初始费用。鉴于集团已经获得相关供货协议，且与该等厂商已有多年业务往来，能以此为依据预测厂商未来的采购情况，该等费用预计可以从厂商未来很可能发生的采购中收回，因此对该支付的款项予以资本化并在预计的未来厂商采购发生时作为收入的冲减予以摊销。
德尔股份（300473.SZ）	德尔股份于其他非流动资产中列示“合约入场费”。合约入场费系取得整车厂客户定点函时支付的一次性款项，当对应产品开始量产时，在整个产品周期内进行摊销。
香山股份（002870.SZ）	香山股份在获得部分整车厂定点信时会约定，公司需向对方支付一定的初始费用，该等初始费用并非用于取得其他可明确区分商品，同时，预计可以从整车厂未来很可能发生的采购中收回，因此公司对该支付的款项予以资本化，并在整车厂的采购发生时按销量进行摊销并冲减收入。
继峰股份（603997.SH）	公司向客户支付的提名费并非用于取得其他可明确区分商品，实质为向客户提前支付的量产产品折扣款，该等费用预计可以从客户未来很可能发生的采购中收回。若公司后续未与客户达成供货合同，已支付的提名费得以退还、未支付的提名费无需支付。发行人于支付时按照实际支付的金额将支付款项确认为一项资产，在量产开始日（SOP）至量产结束日（EOP）期间采用合理的方式在量产产品收入确认当期冲减收入。于初始确认时，支付的提名费确认为一项长期资产；于报表日，将预计报表日未来 12 个月内冲减收入的提名费金额重分类至流动资产进行列报。

综上，公司对于客户提名费的会计处理符合商业实质，同时符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）与应付客户对价相关的规定，与同行业公司相比不存在显著差异。

二、中介机构核查部分

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、访谈公司的销售负责人，了解项目提名费产生的原因、商业实质及其对应的主要客户等；
- 2、访谈公司的财务负责人，了解公司关于项目提名费的初始确认、后续摊销及减值的会计处理；
- 3、查阅同行业公司公开披露的文件中关于项目提名费的业务模式及会计处理，了解公司关于项目提名费的业务模式及会计处理是否符合行业惯例；
- 4、获取并检查项目提名费相关的主要客户的合同，了解合同双方权利义务等主要合同内容。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、项目提名费实际性质为预付量产阶段的产品折扣，在行业中较为普遍，公司项目提名费情形符合行业惯例；

2、公司项目提名费对应主要客户为一汽集团，提名信中列示了与项目提名费相关的条款；

3、公司对于客户提名费的会计处理符合商业实质，同时符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）与应付客户对价相关规定，与同行业公司相比不存在显著差异。

(4) 关于期间费用

请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；③研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

(一) 期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

1、整体期间费用率对比

报告期内，公司的期间费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

类别	公司名称	2025 年 1-4 月	2024 年度	2023 年度
整体期间费用率	新泉股份	该期间未披露	10.81%	9.20%
	常熟汽饰		10.50%	11.74%
	一彬科技		16.24%	14.38%
	宁波华翔		10.03%	9.10%

	乔路铭		5.94%	6.92%
	通领科技		12.09%	12.31%
	可比公司均值		10.93%	10.61%
	林泉股份	12.85%	9.70%	9.76%

报告期内，公司的期间费用率与可比公司的平均水平整体不存在较大差异，具有合理性。

2、销售费用率对比

报告期内，公司销售费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

类别	公司名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
销售费用率	新泉股份	该期间未披露	0.60%	0.65%
	常熟汽饰		0.56%	0.76%
	一彬科技		1.14%	1.10%
	宁波华翔		0.85%	1.26%
	乔路铭		0.36%	0.46%
	通领科技		1.55%	1.84%
	可比公司均值		0.84%	1.01%
	林泉股份		2.12%	1.54%

报告期内，公司销售费用率与可比公司的平均值相比偏高，主要系公司经营规模偏小，规模效应不足，但与规模相近的一彬科技、通领科技相比，公司销售费用率相近；此外，采用净额法核算后销售费用率偏高，还原成总额法后公司各期的销售费用率分别为 1.08%、1.21%、1.60%，更接近行业平均水平。因此整体而言，公司销售费用率与同行业企业相比处于合理水平。

3、管理费用率对比

报告期内，公司管理费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

类别	公司名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
管理费用率	新泉股份	该期间未披露	5.21%	4.28%
	常熟汽饰		5.34%	6.10%
	一彬科技		7.82%	6.63%
	宁波华翔		5.00%	4.32%
	乔路铭		2.63%	2.47%
	通领科技		6.56%	6.26%

	可比公司均值		5.43%	5.01%
	林泉股份	6.49%	4.56%	4.70%

报告期内，公司的管理费用率与同行业平均水平相近，具有合理性。

4、研发费用率对比

报告期内，公司研发费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

类别	公司名称	2025年1-4月	2024年度	2023年度
研发费用率	新泉股份	该期间未披露	4.14%	4.32%
	常熟汽饰		3.72%	3.83%
	一彬科技		6.74%	6.32%
	宁波华翔		3.62%	3.54%
	乔路铭		2.79%	3.34%
	通领科技		3.60%	3.94%
	可比公司均值		4.10%	4.22%
	林泉股份	4.37%	3.55%	3.62%

报告期内，公司研发费用率与同行业平均水平相比偏低，主要系公司作为非上市公司，资金实力有限，现阶段研发投入侧重于对现有产品的技术迭代，在尚未产生收入的新产品类别上的前瞻性投入较少。但是，公司始终重视研发和技术创新，近年来，随着公司整体规模扩大和盈利能力增强，公司也在持续加大相关研发投入，研发实力不断增强。

(二) 报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

1、销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司的销售、管理及研发人员数量及薪资水平情况如下：

单位：人，万元

类别		2025年1-4月	2024年	2023年
销售	销售人员薪酬	334.17	1,009.16	887.43
	销售人员平均数量 ^注	121.25	118.75	108.00
	销售人员年人均薪酬	2.76	8.50	8.22
管理	管理人员薪酬	436.54	1,411.94	1,225.49
	管理人员平均数量 ^注	96.50	98.92	94.58
	管理人员年人均薪酬	4.52	14.27	12.96
研	研发人员薪酬	401.23	1,252.43	987.29

发	研发人员平均数量 ^注	109.00	99.58	76.83
	研发人员年人均薪酬	3.68	12.58	12.85

注：相关人员平均数量为当期各月计入相关费用口径相关员工人数的平均值。

报告期内，公司销售、管理、研发人员规模符合公司当期经营规模。2024年，公司销售、管理和研发人员的整体薪酬均有明显提升，销售人员和管理人员人均薪酬同比分别上升 3.42%、10.17%，研发人员的人均薪酬同比下降 2.10%。

销售人员薪酬总额和人均薪酬上涨主要系随着公司客户数量、项目量及销售规模的增长，对销售人员的需求增加，薪酬待遇也有所增加；管理人员薪酬总额和人均薪酬的上涨主要系随着公司产能布局和业务的持续扩张，管理人员数量和薪酬水平逐步提升；研发人员数量于报告期内增加较多，薪酬总额相应大幅增长，主要系随着公司客户数量增加以及项目开拓力度的加大，获取定点的新项目也持续增加，由此研发人员的配置需求也相应增加。研发人员人均薪酬略有下降，主要系报告期内母公司新招聘较多基础研发人员，该部分人员工资水平较低导致人均薪酬降低。

2、与同行业可比上市公司相比

(1) 销售人员

公司销售人员人均薪酬与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 1-4 月	2024 年	2023 年
新泉股份	N/A	8.64	4.46
常熟汽饰	N/A	25.01	19.13
宁波华翔	N/A	14.10	14.39
一彬科技	N/A	13.17	17.80
通领科技	N/A	62.25	66.04
乔路铭	N/A	5.80	5.72
可比公司均值	N/A	21.50	21.26
可比公司均值 (不含通领科技)	N/A	13.34	12.30
林泉股份 销售人员人均薪酬	2.76	8.50	8.22

报告期内，公司销售人员人均薪酬在同行业公司中相对较低，主要系各公

司薪酬结构、奖励机制、地域薪资水平存在差异。可比公司中通领科技由于位于上海且销售人员数量较少、主要为核心销售人员，人均薪酬相对较高，剔除通领科技后可比公司人均薪酬显著降低，与公司的销售人员人均薪酬水平更为接近；此外，与同样总部位于镇江的新泉股份相比，公司销售人员人均薪酬相近，因此公司销售人员的人均薪酬具有合理性。

(2) 管理人员

公司管理人员人均薪酬与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2025年1-4月	2024年	2023年
新泉股份	N/A	29.19	19.83
常熟汽饰	N/A	39.35	39.23
宁波华翔	N/A	29.22	22.92
一彬科技	N/A	19.24	14.56
通领科技	N/A	31.78	28.09
乔路铭	N/A	19.69	16.43
可比公司均值	N/A	28.08	23.51
林泉股份 管理人员人均薪酬	4.52	14.27	12.96

注：以上薪酬均不含股份支付。

报告期内，公司管理人员人均薪酬在同行业公司中相对较低，主要系公司的业务规模、发展阶段和地域薪资水平与同行业企业相比存在差异：1）业务规模的扩大会带来管理成本的提升，管理人员的薪酬水平也相应提升。与同行业企业相比，公司业务规模偏小、分支机构较少，因而管理人员的人均薪酬也较低；2）同行业公司上市后通常为进一步吸引高端人才会对管理人员提升待遇，因而上市公司的管理人员人均薪酬相对较高；3）地域薪资水平存在差异，可比公司中通领科技管理人员的人均薪酬水平明显高于其他公司，主要源于通领科技总部位于上海，而上海的人均薪资水平显著高于其他地区所致，而公司管理人员主要位于镇江、长春等市，人均薪酬水平相对较低。

综上，公司管理人员人均薪酬水平与同行业相比具有合理性。

(3) 研发人员

公司研发人员人均薪酬与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元

类别	2025年1-4月	2024年	2023年
新泉股份	N/A	15.67	15.11
常熟汽饰	N/A	10.79	10.03
宁波华翔	N/A	11.37	10.29
一彬科技	N/A	13.50	11.29
通领科技	N/A	25.68	25.16
乔路铭	N/A	20.47	18.50
可比公司均值	N/A	16.25	15.06
可比公司均值 (不含通领科技)	N/A	14.36	13.04
林泉股份 研发人员人均薪酬	3.68	12.58	12.85

报告期内，公司研发人员薪酬水平与同行业可比公司相比偏低，主要系各公司所处地域差异所致，可比公司中位于上海的通领科技研发人员人均薪酬较高，剔除通领科技后可比公司人均薪酬显著降低，与公司的研发人员人均薪酬水平更为接近，不存在重大差异；此外，公司与地理位置相近的新泉股份、常熟汽饰相比也较为接近，研发人员人均薪酬水平具有合理性。

综上，受经营规模、发展阶段、地域薪资水平等的影响，公司销售、管理、研发人员的平均薪酬较同行业水平偏低，但与所处地域、发展阶段相近的公司相比接近，人均薪酬具有合理性。

（三）研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，公司制定了《研发项目管理制度》《研发费用核算办法》等内控制度，通过上述制度实现了对项目立项、研发过程的控制管理等。研发活动各阶段的实施均需经过研发部门相应层级人员的审批，项目立项、结项等重要活动需经管理部门（包括财务部）、董事长评审。

公司研发部门及研发人员参与研发活动，在研发项目立项后分项目设置明细，分别记录各项目的研发支出。财务部门根据相关制度将与研发活动相关的支出列入研发支出，并进行相应的账务处理。

公司根据实际情况建立了综合的人、财、物管理机制，以保证与各研发项

目的一致性，包括研发人员的管理、研发项目物料的管理，以及研发工时的统计。采用项目制对各研发项目进行管理，与研发相关的费用按照项目口径进行归集，将研发人员工时、物料费用等支出反映在相应的研发项目中。研发人员的薪酬费用按照项目投入工时进行费用归集，物料费用根据实际项目领用计入相应的研发项目，折旧摊销费用则根据项目开发使用的具体情况归集或分摊进对应的研发项目。

公司已建立健全的研发相关内控制度得到有效执行；公司已建立研发项目的跟踪管理系统以及与研发项目相对应的人财物管理机制，有效监控、记录各研发项目的进展情况。

此外，报告期内，公司不存在研发费用资本化的情形。

综上，公司研发费用的归集真实、准确，研发费用的核算符合《企业会计准则》的规定。

（四）研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司的研发费用金额与研发费用税前加计扣除金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用金额	3,066.48	2,886.82
税前加计扣除金额	2,868.66	2,675.75
研发费用与加计扣除金额差异	197.82	211.07
不符合加计扣除规定的研发费用金额	197.82	211.07
差异比例	6.45%	7.31%
其中：折旧与摊销	13.63	13.63
计提的股权激励费用	76.66	48.48
委托研发费用按实际发生额的 80% 加计扣除后的 20% 部分	104.17	98.64
其他费用 10% 限额	3.36	50.32

报告期内，公司根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015

年第 97 号)、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号)，以及主管税务机关的具体规定，在进行企业所得税汇算清缴时，对研发费用进行了一定的调整，剔除了不符合加计扣除规定的研发费用，主要包括：

- 1) 公司研发费用中折旧与摊销等不属于研发加计扣除政策规定的扣除项目；
- 2) 公司研发费用中计提的股权激励费用；3) 企业委托外部机构或个人开展研发活动发生的费用，可按费用实际发生额的 80%作为加计扣除基数；4) 其他方面，加计扣除的研发费用中其他费用（指与研发活动直接相关的其他费用，如差旅费、会议费、办公费等）总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。

报告期内，上述未予以加计扣除的费用分别为 197.82 万元和 211.07 万元，主要系折旧与摊销、计提未发放的股权激励费用、其他费用限额以及委托研发费用按实际发生额的 80% 加计扣除后的 20% 部分。

综上，公司核算的研发费用与向税务机关申报的加计扣除数之间不存在重大差异，且相关差异调整合理、有据。

二、中介机构核查部分

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取公司员工花名册和工资明细，对报告期各期销售人员、管理人员、研发人员人数规模及年平均薪酬变化情况进行统计分析，并结合同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，分析公司与同行业可比公司销售人员、管理人员、研发人员的人员数量，对比平均薪酬是否存在差异；
- 2、获取公司报告期内销售费用、管理费用、研发费用明细，结合同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，分析公司与同行业可比公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率是否存在差异，分析销售费用、管理费用和研发费用变化合理性；
- 3、对报告期内的销售费用、管理费用和研发费用进行细节测试，分析公司销售费用、管理费用和研发费用归集准确；

- 4、对报告期内的销售费用、管理费用和研发费用进行截止测试，核查销售费用、管理费用和研发费用的入账是否准确；

5、对计入销售费用、管理费用和研发费用的职工薪酬进行分析，获取公司报告期各期的职工工资明细、年终奖明细等，分析销售费用、管理费用和研发费用的职工薪酬计提是否正确，费用划分是否准确。

6、查阅公司《研发项目管理制度》《研发费用核算办法》等制度，了解公司实际经营过程中对上述制度的执行情况；

7、分析公司是否建立了研发项目台账，以确保能够追踪、监控和记录各个研发项目的进展情况；

8、访谈公司研发负责人，了解报告期内研发项目的主要内容、研发目标、进展情况等，分析相关直接支出与研发内容的匹配性；

9、获取研发费用明细账并执行细节测试，包括抽取审批记录、领料单据、合同、发票等支持性文件。

10、了解研发相关业务流程，了解研发费用归集内容及核算方式，对研发相关内部控制进行测试；

11、获取并查阅公司报告期内研发支出台账，确认是否存在资本化的开发支出；

12、获取报告期内公司研发费用税前加计扣除数据并与账面研发费用数据进行比较，分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司的期间费用率与可比公司的平均水平整体不存在较大差异，具有合理性；公司销售费用率与可比公司的平均值相比偏高，主要系公司经营规模偏小，规模效应不足。此外，还原成总额法后公司各期的销售费用率与同行业企业相比处于合理水平；公司管理费用率与同行业平均水平相近，具有合理性；研发费用率较同行业平均水平偏低，主要系公司作为非上市公司，资金实力有限现阶段研发投入侧重于对现有产品的技术迭代，研发费用率水平具有合理性；

2、报告期内，公司销售、管理、研发人员规模符合公司当期经营规模；2024年，公司销售、管理和研发人员的整体薪酬均有明显提升，同时销售人员和管理人员人均薪酬同比上升、研发人员人均薪酬同比下降具有合理性；受经

营规模、发展阶段、地域薪资水平等的影响，公司销售、管理、研发人员的平均薪酬较同行业水平偏低，但与所处地域、发展阶段相近的公司相比接近，人均薪酬具有合理性；

3、公司已建立健全的研发相关内控制度得到有效执行；公司已建立研发项目的跟踪管理系统以及与研发项目相对应的人财物管理机制；报告期内，公司不存在研发费用资本化的情形；公司研发费用的归集真实、准确，研发费用的核算符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期内，公司核算的研发费用与向税务机关申报的加计扣除数之间不存在重大差异，且相关差异调整合理、有据。

（5）关于股利分配

请公司说明：①公司报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。②公司分配股利是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。

请主办券商、会计师核查上述事项①，并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项②，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

（一）公司报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

1、公司报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

2022 年下半年，公司历经近二十年的发展，经营状况良好，经营业绩不断增长，已经积累了一定水平的留存利润。考虑到公司即将引进外部投资人，以及实际控制人历史上对公司业务发展所做出的贡献，公司股东决定在适当时机召开股东会进行分红。

2022年9月8日，臻至同励与公司实际控制人签署《关于江苏林泉汽车装饰件有限公司增资协议之补充协议》，约定该次投资前公司以前年度形成的累积未分配利润，公司有权于上市前通过股东分红等方式将其不超过6,000万元的部分定向分配至原股东，投资方承诺分红方案在不影响公司正常经营现金流的情况下，将于该等股东分红相关股东会决议上投赞成票。

2023年1月15日，林泉有限召开股东会，全体股东一致同意公司将未分配利润中6,000万元定向分配给股东陈静、陈建林、金彩美、王亚飞、丹阳建林。

上述股东在收到定向分红款后的实际使用及结余情况如下：

分红对象	分红金额 (万元)	税后分红金额 (万元)	分红款流向及支出使用情况
陈建林	1,200.00	960.00	绝大部分用于购买大额存单或定期存单，后续大额存单转让用于回购臻至同励和臻至瑾瑜股份，剩余部分仍以定期存单的形式存放，另有小部分资金用于家庭日常消费支出等
陈静	2,740.09	2,192.07	
金彩美	1,200.00	960.00	
王亚飞	480.00	384.00	
丹阳建林	379.91	303.93	主要用于实际控制人个人住宅翻新及装修等
合计	6,000.00	4,800.00	

公司2023年分红款的最终流向主要用于购买大额存单或定期存单，合计金额为4,484.00万元。2025年9月至10月期间，公司实际控制人通过转让所持银行大额存单获得资金4,118.76万元，并用于回购臻至同励和臻至瑾瑜股份，剩余资金继续留存账户用于定期存单等。公司分红款流向清晰、合理，不存在流向客户与供应商的情形，不存在资金体外循环等情况。

2、是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

报告期内，公司经营的主要业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年4月30日 /2025年1-4月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
货币资金	13,789.23	12,297.25	9,862.88
未分配利润	22,248.02	19,182.01	16,713.34
营业收入	21,610.92	86,277.65	79,670.77

归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,982.92	2,570.13	12,502.69
经营活动现金流量净额	5,931.73	9,781.83	6,626.46

由上表可知，公司报告期内货币资金和未分配利润逐年增长，经营业绩及现金流状况良好，分红后的剩余资金能够满足公司日常经营需求，分红并未损害公司利益，对公司日常生产经营及后续业务拓展未产生重大不利影响。

（二）公司分配股利是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

林泉有限于 2023 年 1 月 15 日召开股东会，全体股东一致同意公司将未分配利润中 6,000 万元定向分配给股东陈静、陈建林、金彩美、王亚飞、丹阳建林。该次股利分配所涉及的个人所得税均已完成缴纳。

根据分红事项发生当时有效并适用的《公司法（2018 修正）》规定，“股东按照实缴的出资比例分取红利，但是全体股东约定不按照出资比例分取红利的除外”；根据分红事项发生当时林泉有限有效并适用的《公司章程》规定，股东会“审议批准公司的利润分配方案和亏损弥补方案”，“公司利润按股东投资比例分配”。

虽然林泉有限当时有效的公司章程规定按股东投资比例分配利润，但林泉有限当时的全体股东已经通过合法决议的形式变更了分红比例。本次分红已按照《中华人民共和国公司法》（2018 年修正）的相关规定召开股东会，且全体一致同意本次定向分红，未分取红利的股东同样表决通过且并未提出异议。因此，该等定向分红事项符合《公司法》《公司章程》等相关规定，不存在损害公司和其他股东利益的情形。

公司该次股利分配已经履行了相应的内部决策程序，符合《公司法》的相关规定，所涉税款均已缴纳，不存在违法违规等情形。

二、中介机构核查部分

（一）核查程序

针对事项①，主办券商和会计师履行了如下核查程序：

1、对实际控制人进行访谈，了解公司 2023 年分红的原因、商业合理性以

及分红款的后续用途和去向；

2、获取分红对象在收到分红款之后的银行流水，核查是否存在流向客户与供应商、资金体外循环等情况；

3、查阅报告期内公司的财务报表和相关附注，了解分红前后公司的经营情况和财务情况，核查分红是否损害公司利益，是否对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

针对事项②，主办券商和律师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅公司报告期内分红的股东会决议文件；
2、查阅本次分红当时有效并适用的《公司法》、林泉有限公司章程的相关规定；

3、取得并查阅公司代扣代缴的所得税完税证明及缴纳税的支付凭证。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：公司分红款主要用于购买大额存单或定期存单，后大部分用于支付回购款，分红款流向清晰、合理，不存在流向客户与供应商、资金体外循环、损害公司利益、对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响等情形。

经核查，主办券商和律师认为：公司该次分配股利已经履行相应内部决策程序，符合《公司法》相关规定，所涉税款均已缴纳，不存在违法违规等情形。

（6）关于其他

请公司说明：资金占用等各类财务不规范的具体情况，公司已采取或拟采取的规范措施，是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司回复部分

报告期内，除关联方资金占用的情况外，公司不存在其他财务不规范的情形。

2024年2月6日，丹阳建林因资金周转需要，向林泉股份借入资金60万元。2025年6月6日，丹阳建林归还该项借款，并按照同期LPR计算利息2.79万元，

合计归还本息 62.79 万元。自此，公司前述财务不规范的情况已经得到整改。

为防止发生股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源，公司根据相关法律法规，制定了《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等一系列规章制度，并且《公司章程》中亦有相应条款明确规定，为前述行为安排了详尽、具体的防范及治理措施。公司相关机构和人员能够依法按照公司制定的治理制度履行相应职责。

同时，为规范公司与关联企业资金往来、避免关联方资金占用，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员出具了《关于避免资金占用的承诺函》，具体承诺内容如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本承诺人及本承诺人直接、间接控制的除公司（包括下属子公司，下同）以外的其他企业不存在以借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何形式占用或者转移公司资金、资产及其他资源的情形；

2、自本承诺函出具之日起，在作为公司的控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员或其一致行动人期间，本承诺人及本承诺人直接、间接控制的除公司以外的其他企业不会以任何方式直接或间接占用或者转移公司资金、资产或其他资源，不会实施侵占公司资产、利益输送等损害公司利益的行为，不会要求公司为本承诺人及本承诺人关系密切的近亲属及其控制的其他企业提供违规担保，且将严格遵守中国证券监督管理委员会及股转系统关于非上市公众公司法人治理的有关规定，避免本承诺人及本承诺人控制的其他企业与公司发生除正常业务外的一切资金往来；

3、本承诺函自签署之日起生效，在本承诺人作为公司控股股东、实际控制人、董事及高级管理人员或其一致行动人期间持续有效。本承诺人愿意依法对违反上述承诺而给公司造成的损失承担赔偿责任。”

公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后未新增财务不规范情形，内部控制得到有效运行。

二、中介机构核查部分

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师实施了如下核查程序：

1、访谈公司实际控制人，了解该笔资金占用的原因，检查相关借款、还款

凭证、会计账簿记录，复核利息测算准确性；

2、查阅《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等规章制度和相应条款，检查内部控制有关制度；

3、查阅公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员出具的《关于避免资金占用的承诺函》；

4、查阅报告期内及期后的公司及其子公司的会计账簿、银行资金流水，核查是否存在关联方资金占用或其他财务不规范的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：公司报告期内存在关联方资金占用的情况，已于 2025 年 6 月进行了清理，除此之外，公司报告期不存在其他财务不规范的情形；针对前述资金占用的情况，公司已经制定了相关制度，公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员出具了《关于避免资金占用的承诺函》；公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后未新增财务不规范情形，内部控制有效运行。

（7）关于其他补充说明事项

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

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策

的其他重要事项。

公司的财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，截至《公开转让说明书》签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“(一) 提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，并且在主办券商《推荐报告》之“十一、公司财务报告审计截止日后经营状况及主要财务信息”中补充披露了前述内容。

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

【回复】

截至本回复出具之日，公司已向江苏证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为深圳证券交易所主板，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求，中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。未来若拟申请公开发行股票并在北交所上市，公司和主办券商将向中国证监会江苏监管局提交板块变更申请。

(三) 请你们在10个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

【回复】

已知悉，已按照要求提交延期回复的申请以及财务报表有效期延期的申请。

(四) 经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

(本页无正文，为《关于江苏林泉汽车零部件股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：


陈建林

江苏林泉汽车零部件股份有限公司



(本页无正文，为《国金证券股份有限公司关于江苏林泉汽车零部件股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人（签字）：

乐 毅

项目小组成员（签字）：

冯 冰

张振朋

叶 迪

刘 恬

刘华长

张婉清

严娇娇

