

广东贝斯新能源科技股份有限公司
与国联民生证券承销保荐有限公司

关于广东贝斯新能源科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

二〇二六年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 8 月 14 日下发的《关于广东贝斯新能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》，国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“主办券商”或“国联民生承销保荐”）已按要求会同广东贝斯新能源科技股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“公司”或“贝斯科技”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城（深圳）律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《广东贝斯新能源科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露部分

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1、关于销售模式	4
问题 2、关于公司业绩	49
问题 3、关于采购及存货	88
问题 4、关于历史沿革	102
问题 5、关于合法合规经营	127
问题 6、其他事项	138
问题 7、申请文件相关问题	196

问题 1、关于销售模式

根据申报文件：(1) 报告期内，公司境外销售的收入金额为 21,746.76 万元、34,189.44 万元及 3,686.47 万元，占营业收入的比例分别为 99.13%、98.85%及 97.40%；公司外销包含境内主体通过境外主体销售、境外主体自行销售两种模式，其中境内主体通过境外主体销售包含多种贸易结算方式；(2) 报告期内，公司经销商模式的收入金额分别为 15,987.05 万元、23,122.70 万元、1,690.61 万元，占营业收入的比例分别为 72.88%、66.85%及 44.67%。

请公司：(1) 按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》(以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》)中关于境外销售、经销商模式的要求，补充披露境外销售、经销商模式有关情况。

(2) 关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况(包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等)、客户类型、获取方式、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；②结合不同产品单价、单位成本、成本构成，说明公司外销毛利率持续上升的原因；③结合公司市场份额、核心竞争力、同行业竞争情况说明公司经营稳定性，是否存在被同行业公司挤占市场份额的情况；结合期后境外销售以及签订订单情况，说明期后境外销售是否稳定；④说明各期公司境外销售应收账款逾期金额及占比，逾期金额占比与同行业可比公司是否存在显著差异，各期末境外销售应收账款期后回款情况；⑤说明公司境外主体自行销售、境内主体通过境外主体销售及多种贸易结算的金额、占比、不同外销方式分别对应的主要销售区域及客户；结合不同外销方式说明公司境外销售的具体确认时点及依据，与同行业公司是否存在差异；⑥说明公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；⑦说明相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定；⑧说明报告期内境外销售收入与海关报关数据的差异原因及合理性，与出口退税、运费及保险费是否匹配；⑨说明公司外销的终端客户情况，外销主要通过经销模式销售的合理性。

(3) 关于经销商模式。①说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；②说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性。

请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售、经销模式的要求补充核查，说明针对境外销售、经销模式的核查方法、比例等，并对公司境外销售及经销商销售收入的真实、准确、完整性发表明确意见。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；请主办券商及律师核查事项 (2) ⑥、(2) ⑦，并发表明确意见。

【公司回复】

一、按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》(以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》)中关于境外销售、经销商模式的要求，补充披露境外销售、经销商模式有关情况

(一) 补充披露境外销售有关情况

公司已在公开转让说明书“第四节、六、(二)、2、(2)按地区分类”中补充披露境外销售有关情况，具体如下：

“

报告期内，公司主营产品以境外销售为主，各期占比均在 **95%**以上。

报告期内，公司境外销售的国家和地区构成以南非、中国香港、墨西哥、以色列为主，其他国家主要包括美国、澳大利亚、丹麦、智利、印度尼西亚、尼日利亚、哥伦比亚、韩国等，其中，公司对美国的境外销售收入占比在 **3%-8%**之间，占比较低，因此国际贸易局势变化不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

1、境外销售业务的基本情况

(1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售的国家 and 地区构成以南非、中国香港、墨西哥、以色列为主，其他国家主要包括美国、澳大利亚、丹麦、智利、印度尼西亚、尼日利亚、哥伦比亚、韩国等。

(2) 主要客户情况，与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司各期境外销售占营业收入的比例均在 95% 以上，主要境外客户的销售金额及占比情况详见“第二节、四、（二）、1、报告期内前五名客户情况”。

报告期内，公司主要境外客户的基本情况如下：

公司名称	国家或地区	合作开始时间	主营产品
Scosha	南非	2017 年	锂电池
Tera	南非	2021 年	锂电池
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	以色列	2020 年	锂电池等
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	墨西哥	2023 年	锂电池
客户 I	墨西哥	2021 年	仓储系统等
客户 A	澳大利亚	2021 年	太阳能储能系统
客户 M	智利	2021 年	叉车、升降平台等
PT. Sarana Mitra Luas Tbk	印度尼西亚	2021 年	叉车
客户 V	墨西哥	2019 年	锂电池
威盛工业	中国香港	2011 年	锂电池

注：上表中客户的主要信用政策以及部分客户名称已申请豁免披露。

由上表可知，公司主要境外客户包括 Scosha 和 Tera、Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd、CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV 等。公司与主要境外客户合作稳定，与 Scosha、Tera、Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd、

CONSTRUCCION E. O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV 等就经销区域、经销内容、交货责任、产品质量保证等相关事项签订有框架合同，亦存在部分主要客户以订单形式交易，当存在实际采购需求时，上述客户向公司下达采购订单。

报告期内，公司境外销售的销售模式主要为经销模式，公司通过电话、即时通讯工具、网站、行业展会和业务员拜访等方式拓展行业内有影响力的客户，并凭借过硬的产品质量和优质的服务与主要客户建立了稳定的合作关系。公司参考市场价格，根据成本加成的定价方式对境外客户进行报价，经双方协商后确定最终价格，交易中主要采用电汇的结算方式，**信用政策以预收部分货款加发货/到港等收尾款为主。**

2、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

报告期内，公司境内外销售毛利率比较情况如下：

年度	项目	毛利率
2025年1-9月	外销	31.67%
	内销	22.40%
	主营业务	31.31%
2024年度	外销	30.68%
	内销	20.42%
	主营业务	30.55%
2023年度	外销	25.26%
	内销	22.42%
	主营业务	25.21%

注：收入净额法下毛利率失真，上表中列示的毛利率为采用收入总额法核算的毛利率。

报告期内，公司外销业务毛利率高于内销，一方面系相对于国内市场，境外竞争环境相对境内缓和，产品价格相对较高。另一方面，公司从子公司威斯顿开始即将发展重心放在海外市场，随着公司及子公司在海外市场经验的逐步积累以及品牌和产品口碑的逐步形成，公司与主要境外客户在产品需求、技术沟通方面，能较快达成一致；且相比于内销，公司与主要境外客户的业务在相关产品的技术经验方面相对更加成熟。

报告期内，公司主要以美元、欧元作为结算货币，汇兑损益主要为外币兑人民币汇率波动所致，报告期各期汇兑损益分别为-60.52万元、-368.68万元和-

211.47万元，对公司业绩影响较小。

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

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）、财政部、国家税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告[2019]39号）等文件的规定，公司可享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。报告期内，公司出口产品主要享受9%和13%的增值税出口退税率。报告期内，公司出口退税金额分别为3,014.60万元、2,973.69万元和2,079.94万元。

报告期各期，公司外销收入占公司营业收入的比例均在95%以上，公司境外销售的国家和地区构成以南非、中国香港、墨西哥、以色列为主，其他国家主要包括美国、澳大利亚、丹麦、智利、印度尼西亚、尼日利亚、哥伦比亚、韩国等，其中，公司对美国的境外销售收入占比在3%-8%之间，占比较低，因此国际贸易局势变化不会对公司经营业绩产生重大不利影响。公司预计外汇政策、国际经贸关系不会产生重大不利变化，对公司持续经营能力影响较小。

4、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，除威盛工业外，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及其他资金往来。

”

（二）补充披露经销商模式有关情况

公司已在公开转让说明书“第四节、六、（二）、2、（4）按销售方式分类”中补充披露经销商模式有关情况，具体如下：

“报告期内，公司经销销售的开展概况如下：

1、报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

报告期内，公司主营业务收入中经销收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月			2024年度			2023年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
经销	21,686.00	63.72%	29.39%	23,122.70	66.97%	28.00%	15,987.05	72.90%	23.61%
直销	12,344.68	36.28%	34.62%	11,402.93	33.03%	35.60%	5,943.32	27.10%	30.81%

注：收入净额法下毛利率失真，上表中列示的毛利率为采用收入总额法核算的毛利率。

报告期各期，公司主营业务中经销收入分别为 15,987.05 万元、23,122.70 万元和 21,686.00 万元，占主营业务收入的比例分别为 72.90%、66.97%和 63.72%，公司报告期内销售模式以经销为主。报告期各期，公司经销毛利率分别为 23.61%、28.00%和 29.39%，低于直销毛利率，具有商业合理性。

2、采取经销模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

(1) 采取经销模式的必要性

公司采取经销模式具有必要性，符合行业特点。一方面，在储能型锂电池产品方面，公司销售的产品主要面向以家庭用户为主的终端消费者，公司储能型锂电池为其提供“削峰填谷”、“应急备用”等应用场景，终端消费者高度分散，公司的销售网络难以完全触达，采取经销模式有助于扩大公司销售的覆盖面，同时提升公司的市场占有率；另一方面，在动力型锂电池产品方面，公司主要面向境外市场，销售的主要产品为叉车锂电池，由于终端客户主要为知名的叉车生产商等，公司成立时间较短，品牌影响力有限，公司直接进入其供应链需要较长周期，而经销商在其所在区域长期深耕，具有较为丰富的营销资源和渠道，能够作为连接公司和终端客户的良好媒介和渠道，帮助公司产品更好地推广和进入终端客户供应链。

(2) 经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

1) 公司经销商销售模式与同行业可比公众公司不存在显著差异

公司直接将产品销售给经销客户为经销商销售模式，公司依据与客户合作的具体业务模式对客户进行划分，具体划分标准如下：经销客户：将购买公司产

品后直接向下游客户销售的客户认定为经销商，与公司之间形成典型的经销业务关系；

直销客户：除上述被定义为经销客户以外的其他客户为直销客户。

同行业可比公司对客户类型划分如下：

同行业可比公司	销售模式
乐亿通	公司以直销为主，经销为辅：下游客户包括高尔夫球车制造商、叉车制造商和集成商、高尔夫球车门店等，也存在少量的经销。公司销售收入主要来自海外地区，公司还开拓了线上销售渠道，通过亚马逊、独立站进行产品销售
艾罗能源	<p>公司的逆变器、储能系统产品通过渠道客户销售至终端用户，同时部分采用 ODM 的形式进行销售：</p> <p>(1) 对应的第一类客户是贸易商。贸易商采购光伏逆变器、储能电池等设备并将产品销售给下一级贸易商或者系统集成商。发行人直接向贸易商客户进行销售，销售完成后，由贸易商客户自行决定向下一级客户销售的产品定价及市场区域；</p> <p>(2) 对应的第二类客户是系统集成商。系统集成商能够为客户提供光伏电池板、光伏逆变器、储能电池及其他光伏发电及储能系统所需设备的集成服务，在系统集成施工完毕后交付给终端客户；</p> <p>(3) 对应的第三类客户是 ODM 客户。公司以 ODM 模式与该类客户合作，根据客户的产品规格、性能要求等完成自主设计、开发和制造，最后将产品直接销售给新能源产品供应商，由其自由决定后续销售</p>
天宏锂电	公司采用直接销售模式进行产品销售。公司的产品以向整车厂直销为主，绝大部分产品在国内直接销售，少部分直接销往境外
海雷股份	公司境外销售主要采取直销模式：公司设立了服务境外客户的外销团队，主要通过参加境内外展会、合作伙伴推介、商务洽谈等方式开拓和获取客户，通过商业谈判的方式获取订单
伊科能源	公司境外销售结合贸易商模式及直销模式：公司销售人员通过直接上门拜访、客户介绍、参加行业展会、收集行业公开资料等途径获取国内国外潜在客户信息，销售人员与潜在客户沟通后达成初步方案，并最终形成销售合同。报告期内，公司针对直销客户和贸易商客户的销售模式一致
博力威	公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。直销模式分为一般直销和 ODM 销售模式：直销模式分为一般直销和 ODM 销售模式。一般直销模式下，公司与下游客户直接签订销售合同/订单实现销售，客户将公司自主设计、开发和生产的产品用于再生产或最终使用。ODM 模式下，公司自主设计、开发和生产产品，经客户

	确定满足其应用标准后，产品以客户品牌销售给用户
派能科技	公司境外销售主要采取直销模式：下游客户绝大部分为集成商客户，销售模式可分为自主品牌销售和贴牌销售两种类型。自主品牌销售：以公司产品性能为基础与客户需求进行匹配；贴牌：公司根据客户需求定制化生产并销售
豪鹏科技	公司境外销售主要采取直销模式： (1) 公司将产品直接销售给品牌客户。 (2) 终端品牌客户指定使用公司产品，并与公司约定主要商务条款，由品牌客户指定的代工厂或 PACK 厂向公司下单并结算

从同行业可比公司销售模式来看，同行业可比公司亦存在经销商模式：艾罗能源的逆变器、储能系统产品通过渠道客户销售至终端用户，伊科能源境外销售结合贸易商模式及直销模式，博力威采用直销为主、经销为辅的销售模式，乐亿通存在少量的经销。公司同行业可比公司亦存在经销模式，公司采用经销模式符合行业惯例。

同行业可比公司中，艾罗能源“通过渠道客户销售产品且部分采用 ODM 形式”，对应的第一类客户是贸易商。贸易商采购光伏逆变器、储能电池等设备并将产品销售给下一级贸易商或者系统集成商。”

艾罗能源描述的贸易商模式与公司的经销商模式较为类似，公司与主要经销商深度绑定，稳定合作，一般会签订独家/区域经销协议，经销商承担库存及价格波动风险，为买断式销售，提供售后、安装、市场推广等增值服务等，因此公司结合自身业务实际情况及特点对经销的定义符合同行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

2) 公司经销商模式占比等情况与同行业可比公众公司不存在显著差异

同行业可比公司大部分未披露经销商模式收入占比情况，仅艾罗能源和伊科能源披露了其贸易商模式收入占比情况，公司经销模式与艾罗能源、伊科能源的贸易商模式均属于非终端直销的业务模式，较为类似，根据艾罗能源招股说明书披露，2023 年 1-6 月，艾罗能源贸易商客户收入占比 76.79%；根据伊科能源公开转让说明书，伊科能源在 2023 年 1-4 月的贸易商客户收入占比达到 41.29%，上述数据表明，艾罗能源和伊科能源非终端直销的业务模式收入占比较高，公司经销商模式收入占比在报告期内同样较高，因此公司经销商模式占比与同行业

可比公众公司不存在显著差异。

根据公开信息，同行业可比公司较多以直销模式为主，而公司目前以经销模式为主，存在差异的主要原因为：同行业可比公司较多以国内销售为主，且经过多年发展，已直接进入品牌制造商或集成商、品牌连锁门店的供应链；而同样以外销为主的艾罗能源和伊科能源以贸易商客户为主，与此同时，公司成立时间较短，目前尚处于快速发展期，且以外销为主，需要借助当地有资源的经销商的力量迅速打开市场并对接到品牌商等终端客户。

3、公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策

(1) 公司与经销商的合作模式

公司与经销商的合作模式均为买断式销售，公司在将产品控制权转移给经销客户后完成销售。公司与主要经销商一般签订框架协议，在客户具体需求公司产品时其对公司会下具体的销售订单，公司安排生产并及时交付给客户。

(2) 定价机制

经销模式下，公司的定价机制为：公司基于生产成本、合理利润空间和市场竞争情况进行产品定价。为调动经销商的积极性，公司与部分经销商约定有销售返利并进行明确规定。

(3) 收入确认原则

经销模式下，公司的收入确认原则与直销模式不存在差异，具体参见本节“四、（一）、11、收入确认原则和计量方法”。

(4) 交易结算方式和信用政策

报告期内，公司与经销商根据订单结算，公司与经销商主要采用电汇的结算方式。在信用政策方面，考虑公司尚处于快速发展期，为尽快提高市场覆盖面和占有率，公司会给予客户一定的信用期限支持，公司与客户约定的信用政策一般为预付款和到港后/入仓后等尾款结合的方式。

(5) 物流

境内物流（从工厂到出货港口）方面，一般由公司安排具体物流，境外物流（从出货港口到客户收货港口）方面，物流安排主要由公司与经销客户在订单中约定的具体的贸易模式确定：对以 EXW/FOB 作为贸易结算方式的销售业务，一般由经销客户自主安排具体物流，对以 CIF/CFR/DAP/DDP/DDU 作为贸易结算方式的销售业务，一般由公司承担物流安排。

(6) 相关退换货政策

公司执行统一的退换货政策，原则上非质量问题不得退换货。

4、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

(1) 报告期内家数及增减变动情况

1) 报告期内家数情况

公司将购买公司产品后直接向下游客户销售的客户认定为经销商，报告期内，公司按照经销收入大于等于 50 万元、经销收入小于 50 万元对经销商客户分层，经销商分层具体情况如下：

单位：万元

项目	分层标准	家数	家数占比	经销收入	经销收入占比
2025 年 1-9 月	经销收入大于等于 50 万	81	34.18%	26,940.40	93.17%
	经销收入小于 50 万	156	65.82%	1,974.27	6.83%
	合计	237	100.00%	28,914.67	100.00%
2024 年度	经销收入大于等于 50 万	55	32.54%	21,605.40	93.44%
	经销收入小于 50 万	114	67.46%	1,517.31	6.56%
	合计	169	100.00%	23,122.70	100.00%
2023 年度	经销收入大于等于 50 万	33	30.56%	15,189.24	95.01%
	经销收入小于 50 万	75	69.44%	797.81	4.99%
	合计	108	100.00%	15,987.05	100.00%

注：为保证数据可比性，2025 年 1-9 月经销收入已年化处理，同一控制下的客户视同

为 1 家客户。

由上表可知，报告期内，公司经销商家数由 108 家增加至 237 家，随着公司的业务增长而增长，但各层经销商数量占比较为稳定，经销收入 50 万元及以上的经销商产生的经销收入占比在 90%以上。

2) 报告期内经销商增减变动情况

报告期内，公司新增和减少的经销商数量、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2025 年 1-9 月较 2024 年度				
项目	分层标准	家数	新增/减少经销收入	新增/减少经销收入占比
新增	经销收入大于等于 50 万	29	3,740.52	71.00%
	经销收入小于 50 万	121	1,528.15	29.00%
	合计	150	5,268.67	100.00%
退出	经销收入大于等于 50 万	14	3,632.14	87.49%
	经销收入小于 50 万	68	519.52	12.51%
	合计	82	4,151.67	100.00%
2024 年度较 2023 年度				
项目	分层标准	家数	新增/减少经销收入	新增/减少经销收入占比
新增	经销收入大于等于 50 万	23	5,916.44	85.18%
	经销收入小于 50 万	88	1,029.07	14.82%
	合计	111	6,945.51	100.00%
退出	经销收入大于等于 50 万	6	2,004.81	72.46%
	经销收入小于 50 万	44	762.12	27.54%
	合计	50	2,766.93	100.00%

注：(1) 为保证数据可比性，2025 年 1-9 月经销收入已年化处理；(2) 新增经销商是指上期无经销收入且当期有经销收入的经销商，新增经销收入为新增经销商的当期经销收入；(3) 退出经销商是指上期有经销收入且当期无经销收入的经销商，减少经销收入为退出经销商的上期经销收入。

2025 年 1-9 月、2024 年度，公司分别退出经销商 82 家和 50 家，其中经销收入小于 50 万元的退出经销商分别为 68 家和 44 家，占比在八成左右，由于公

司对该部分客户销售金额较小，合作尚未深入，客户采购粘性相对较低，退出具有合理性。

2025年1-9月、2024年度，公司新增经销商150家和111家，其中，公司新增经销收入50万元以上的经销商分别为29家和23家，公司重点开发规模较大的经销商，推动业绩增长并提升公司品牌知名度，由于该类客户的开发难度较高，导致客户开发周期相对较长；同时公司尚处于成长期，需要进一步完善公司经销商网络，会持续开发规模较小但有利于公司拓展市场的经销商客户，公司境外销售区域涵盖全球五大洲，分布较广，导致该部分客户新增数量较多。

(2) 地域分布情况

报告期内，公司经销收入按销售区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外收入	21,496.92	99.13%	23,097.76	99.89%	15,966.46	99.87%
其中：南非	4,454.70	20.54%	6,750.81	29.20%	6,693.53	41.87%
以色列	2,683.38	12.37%	4,069.21	17.60%	752.24	4.71%
墨西哥	1,767.83	8.15%	3,398.72	14.70%	507.00	3.17%
中国香港	180.05	0.83%	190.94	0.83%	3,272.41	20.47%
美国	1,669.83	7.70%	779.29	3.37%	828.58	5.18%
也门	1,010.12	4.66%	564.96	2.44%	-	0.00%
阿根廷	982.52	4.53%	80.74	0.35%	68.54	0.43%
阿联酋	735.02	3.39%	321.95	1.39%	100.52	0.63%
泰国	492.79	2.27%	447.92	1.94%	605.96	3.79%
韩国	199.38	0.92%	705.32	3.05%	26.90	0.17%
尼日利亚	259.32	1.20%	106.46	0.46%	363.47	2.27%
其他	7,061.97	32.56%	5,681.45	24.57%	2,747.29	17.18%
境内收入	189.08	0.87%	24.94	0.11%	20.59	0.13%
合计	21,686.00	100.00%	23,122.70	100.00%	15,987.05	100.00%

报告期内，公司经销收入以境外销售为主，各期占比均在99%以上。

报告期内，公司经销收入销售的国家和地区构成以南非、以色列、墨西哥、中国香港为主，其他国家主要包括美国、也门、阿根廷、阿联酋、泰国、韩国、尼日利亚、巴西、英国等，公司对美国的经销销售收入占比在3%-8%之间，占比较低，因此国际贸易局势变化不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

(3) 主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司对主要经销商销售情况如下：

期间	经销商客户名称	销售金额 (万元)	占当期经销 收入比例	主要销售内容	是否存在 关联关系
2025 年1- 9月	Scosha	4,290.81	19.79%	储能型锂电池	否
	Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	2,683.38	12.37%	储能型锂电池、动 力型锂电池	否
	CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	1,482.05	6.83%	动力型锂电池	否
	Solidarity Brothers Group	943.91	4.35%	储能型锂电池	否
	客户 AR	566.80	2.61%	动力型锂电池	否
	合计	9,966.96	45.96%	-	-
2024 年度	Scosha 和 Tera	6,520.79	28.20%	储能型锂电池	否
	Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	4,069.21	17.60%	储能型锂电池、动 力型锂电池	否
	CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	2,224.29	9.62%	动力型锂电池	否
	MONTACARGAS CDMX SADE CV	732.92	3.17%	动力型锂电池	否
	Korea airport service co., Ltd	700.24	3.03%	动力型锂电池	否
	合计	14,247.45	61.62%	-	-
2023 年度	Scosha 和 Tera	6,325.55	39.57%	储能型锂电池	否
	威盛工业	3,232.21	20.22%	储能型锂电池、动 力型锂电池	是

Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	752.24	4.71%	储能型锂电池、动力型锂电池	否
Direct current LLC	514.08	3.22%	动力型锂电池	否
THAIUNIVERSAL 及其关联公司	504.21	3.15%	动力型锂电池	否
合计	11,328.29	70.86%	-	-

注：1、同一控制下客户已合并披露；2、2025年1-9月，公司与客户 Tera 未发生交易；3、上表中部分客户名称已申请豁免披露。

由上表可知，报告期内，公司对前五大经销客户的销售金额占各期经销收入的比例分别为 70.86%、61.62%和 45.96%，2023 年度和 2024 年度均在 60%以上，客户集中度较高，其中仅 2023 年度前五大经销客户威盛工业（已注销）为公司关联方，其他主要经销客户与公司不存在实质和潜在关联方关系。

5、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司在对经销客户进行选取时，重点考核其经营规模、资金实力、销售渠道、管理能力及营销能力。经销商应该具备以下基本条件：①具有独立企业法人资格，遵守国家和地方法律法规，依法经营；②具有一定的经营能力、销售渠道和终端覆盖能力；③财务状况良好，具有一定的抗风险能力；④具有良好的社会声誉；⑤具有积极的合作态度，认可公司的企业文化和理念；⑥承诺履行相关制度规定的经销商各项义务。

对于经销商的日常管理，公司与经销商签订经销商协议/销售订单约定了双方的权利和义务。同时公司与经销商之间保持密切的沟通，公司业务人员会定期或不定期对各地经销商进行拜访，了解经销商的销售情况、库存数量以及其他需求。

报告期内，由于公司经销商主要为境外经销商，出于自身商业机密等考虑，尚未与公司建立统一的进销存信息系统。”

二、关于境外销售。①说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、

获取方式、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；②结合不同产品单价、单位成本、成本构成，说明公司外销毛利率持续上升的原因；③结合公司市场份额、核心竞争力、同行业竞争情况说明公司经营稳定性，是否存在被同行业公司挤占市场份额的情况；结合期后境外销售以及签订订单情况，说明期后境外销售是否稳定；④说明各期公司境外销售应收账款逾期金额及占比，逾期金额占比与同行业可比公司是否存在显著差异，各期末境外销售应收账款期后回款情况；⑤说明公司境外主体自行销售、境内主体通过境外主体销售及多种贸易结算的金额、占比、不同外销方式分别对应的主要销售区域及客户；结合不同外销方式说明公司境外销售的具体确认时点及依据，与同行业公司是否存在差异；⑥说明公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；⑦说明相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定；⑧说明报告期内境外销售收入与海关报关数据的差异原因及合理性，与出口退税、运费及保险费是否匹配；⑨说明公司外销的终端客户情况，外销主要通过经销模式销售的合理性

(一) 说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、获取方式、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

1、说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、获取方式、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期内，公司的境外销售前五大客户交易情况如下：

单位：万元

2025年1-9月				
公司名称	客户类型	合作期限	金额	占营业收入比例
Scosha	经销商	2017年	4,290.81	12.58%
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	经销商	2021年	2,683.38	7.87%
客户 I	直销	2021年	1,567.94	4.60%
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	经销商	2023年	1,482.05	4.34%
客户 A	直销	2021年	1,147.43	3.36%
合计	/	/	11,171.62	32.75%
2024年				
公司名称	客户类型	合作期限	金额	占营业收入比例

Scosha 和 Tera	经销商	2017 年/2021 年	6,520.79	18.85%
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	经销商	2021 年	4,069.21	11.76%
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	经销商	2023 年	2,224.29	6.43%
客户 A	直销	2021 年	973.37	2.81%
客户 M	直销	2021 年	897.17	2.59%
合计	/	/	14,684.82	42.46%

2023 年

公司名称	客户类型	合作期限	金额	占营业收入比例
Scosha 和 Tera	经销商	2017 年/2021 年	6,325.55	28.83%
威盛工业	经销商	2011 年	3,232.21	14.73%
PT. Sarana Mitra Luas Tbk	直销	2021 年	1,082.52	4.93%
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	经销商	2021 年	752.24	3.43%
客户 V	直销	2019 年	550.49	2.51%
合计	/	/	11,943.01	54.44%

注：1、注：2025 年 1-9 月，公司与客户 Tera 未发生交易；2、上表中部分客户名称已申请豁免披露。

报告期内，公司的境外销售前五大客户基本情况如下：

公司名称	成立时间	国家	注册资本	获客方式
Scosha Developments (Pty) Limited t/a Get off Grid	2013 年	南非	未披露	展会

TERA POWER LTD	2021 年	毛里求斯	未披露	客户介绍
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	1992 年	以色列	未披露	客户主动联系公司
客户 I	2002 年	墨西哥	未披露	展会
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	2018 年	墨西哥	未披露	销售主动拓展
客户 A	2024 年	澳大利亚	未披露	销售主动拓展
客户 M	1970 年	墨西哥	未披露	销售主动拓展
威盛工业	2011 年	中国香港	1 万元港币	公司合并范围外关联方
PT. Sarana Mitra Luas Tbk	2006 年	印度尼西亚	350 billion IDR RP	销售主动拓展
客户 V	2016 年	墨西哥	未披露	销售主动拓展

注：1、经营规模数据系根据平均汇率换算后所得；2、上表中客户的实际控制人、经营规模以及部分客户名称已申请豁免披露。

公司与上述主要客户建立了长期合作关系，公司主要客户根据下游客户订单需求及市场开拓预期相应向公司采购，其向公司采购金额规模与其自身经营规模整体匹配，不存在明显异常。

2、公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司不存在实质或潜在的关联关系；除与公司存在正常购销业务产生的资金往来外，报告期内前述公司与公司及关键人员不存在其他利益往来。

(二) 结合不同产品单价、单位成本、成本构成，说明公司外销毛利率持续上升的原因

报告期内，公司 95%以上的销售收入为外销收入，总额法核算下，公司外销毛利率分别为 25.26%、30.68%和 31.67%，处于持续上升趋势，其中 2024 年度的外销毛利率同比 2023 年度增加较多，2025 年 1-9 月的外销毛利率较 2024 年度变动较小，以下对 2024 年度的外销毛利率同比 2023 年度增加较多的原因具体分析如下：

2023 年度、2024 年度，公司储能型锂电池、动力型锂电池的单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/PCS

项目	2024 年度			2023 年度		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
储能型锂电池	5,918.79	4,313.04	27.13%	6,939.81	5,420.27	21.90%
动力型锂电池	16,838.71	10,368.30	38.43%	21,469.84	13,825.98	35.60%

注：收入净额法下产品毛利率失真，上表中毛利率为按照收入总额法核算下产品毛利率。

由上表可知，2024 年度，公司主要产品储能型锂电池、动力型锂电池的毛利率提升较大带动公司外销毛利率上升幅度较大；2024 年度，公司储能型锂电池、动力型锂电池的毛利率提升较大主要系公司主要产品单位成本下降幅度高于单价下降幅度所致。

2023 年度、2024 年度，公司主要产品单位成本构成情况如下：

单位：元/PCS

单位成本	2024 年度	2023 年度
------	---------	---------

项目	构成项目	金额	变动比率	占单位总成本的比例	金额	占单位总成本的比例
储能型锂电池	直接材料	3,834.92	-25.41%	88.91%	5,141.09	94.85%
	直接人工	70.26	170.84%	1.63%	25.94	0.48%
	制造费用	118.38	-14.71%	2.74%	138.80	2.56%
	其他成本	289.48	152.95%	6.71%	114.44	2.11%
	小计	4,313.04	-20.43%	100.00%	5,420.27	100.00%
动力型锂电池	直接材料	8,606.96	-30.79%	83.01%	12,436.35	89.95%
	直接人工	467.51	34.58%	4.51%	347.38	2.51%
	制造费用	336.77	-21.57%	3.25%	429.40	3.11%
	其他成本	957.06	56.16%	9.23%	612.86	4.43%
	小计	10,368.30	-25.01%	100.00%	13,825.98	100.00%

由上表可知，公司主要产品单位成本构成项目以直接材料为主，占比均在 85% 以上，公司主要产品单位成本持续下降，主要系单位直接材料成本下降较多所致。

2023 年度、2024 年度，公司主要原材料的采购单价及变动情况如下：

单位：元/PCS

项目	2024 年度		2023 年度
	采购价格	变动比率	采购价格
电芯	151.06	-27.55%	208.51
结构件	32.09	-26.07%	43.40
BMS	87.66	-37.32%	139.85

由上表可知，2024 年度，公司主要产品单位直接材料成本同比 2023 年度下降较多主要系公司主要原材料电芯、结构件和 BMS 的采购单价均出现较大幅度的下滑所致。

综上，报告期内，公司外销毛利率处于持续上升趋势，其中 2024 年度的外销毛利率同比 2023 年度增加较多，主要系受公司主要原材料价格下降影响，公司主要产品单位直接材料成本下降较多所致。

(三) 结合公司市场份额、核心竞争力、同行业竞争情况说明公司经营稳定性，是否存在被同行业公司挤占市场份额的情况；结合期后境外销售以及签订订单情况，说明期后境外销售是否稳定

1、结合公司市场份额、核心竞争力、同行业竞争情况说明公司经营稳定性，是否存在被同行业公司挤占市场份额的情况

(1) 市场份额情况

公司核心产品覆盖动力型锂电池、储能型锂电池，均处于增长阶段，公司市场份额随行业扩容同步提升。

根据客户访谈内容，客户采购公司产品占其同类型产品比重如下所示：

地区/产品大类	储能型锂电池		动力型锂电池	
	2023年	2024年	2023年	2024年
非洲	75%-90%	75%-90%	80%-90%	80%-90%
欧洲	20%-60%	30%-100%	20%-60%	30%-100%
中东	10%-15%	20%-25%	10%-15%	20%-25%
美洲	50%以上	50%以上	50%以上	50%以上
澳洲	20%	30%	/	/
亚洲	/	/	50%-100%	100%

注：澳洲动力型锂电池及亚洲储能型锂电池的客户系金额未达到走访要求，因此未对其进行走访

如上表所示，报告期内公司客户向公司采购的同类型产品占比整体呈增长趋势。根据 QYResearch 发布的报告，2024 年全球户用锂离子储能系统市场销售额达到 69.92 亿美元，预计到 2031 年将攀升至 215 亿美元，公司储能型锂电池份额随市场规模的增加而进一步增长。

公司的叉车锂电池产品在海外叉车锂电池细分市场逐步突破，其中，墨西哥市场份额提升明显，根据 Markets and Markets 预测，墨西哥叉车市场 2025-2030 年复合增长率预计为 9.9%，公司在墨西哥地区销售动力型锂电池增长份额增长与行业趋势保持一致。

(2) 同行业竞争情况

公司以境外销售为主，同样以外销为主的艾罗能源、派能科技、乐亿通与公司的竞争情况如下：

公司名称	业务领域	与公司竞争产品
艾罗能源	储能逆变器及储能系统的研发、生产与销售	储能型锂电池

派能科技	储能电池系统的研发、生产和销售	储能型锂电池
乐亿通	锂离子动力电池和储能电池系统的研发、生产和销售	动力型锂电池

(3) 核心竞争力

在储能型锂电池方面，公司具备较强技术研发实力，可提供 12V-1000V 电压覆盖的灵活锂电解决方案，满足不同客户及应用场景的多样化需求，既适配家庭储能对安全性、稳定性的要求，也能匹配工商业储能对高能量密度、大容量的需求。

在动力型锂电池方面，公司形成场景化技术优势：自主研发双并联大电流高压充放电技术，适配叉车高空作业大功率需求，保障设备高强度运行下的供电稳定性；针对冷库等潮湿工况开发“防冷凝水技术”，解决潮湿环境下电池性能衰减问题，提升产品工况适应性，可实现低温充电保护、高温保护，并通过硬件及软件双重保护避免过充过放，延长电池使用寿命，技术指标贴合叉车领域严苛使用需求。

同时，公司拥有较强的生产能力，大规模的生产能力不仅意味着能够满足市场的大量需求，更侧面反映出其具备严格且成熟的生产管理体系，这是保障产品质量一致性和稳定性的重要基础。在整个生产过程中，公司严格把控质量，从原材料采购到生产工艺的每一个环节都遵循高标准，确保产品符合高质量标准，为客户提供可靠的产品。

综上所述，公司经营具有稳定性，不存在被同行业公司挤占市场份额的情形。

2、结合期后境外销售以及签订订单情况，说明期后境外销售是否稳定

2025 年 10-11 月，公司未审境外销售收入为 6,839.43 万元，截至 2025 年 11 月 30 日，公司期后新签订单金额为 4,840.41 万元（含税）。报告期期后，公司与非洲、澳洲、欧洲等储能型锂电池客户，美洲、亚洲等动力型锂电池客户合作延续性良好。客户结构多元化及核心客户稳定合作，分散区域与客户集中风险，进一步强化境外销售稳定性。

综上，公司期后境外销售在规模表现、订单储备及客户合作维度均体现出稳

定性，公司期后境外销售稳定且具有可持续性。

(四) 说明各期公司境外销售应收账款逾期金额及占比，逾期金额占比与同行业可比公司是否存在显著差异，各期末境外销售应收账款期后回款情况；

1、说明各期公司境外销售应收账款逾期金额及占比

截至 2025 年 11 月 30 日，报告期各期末，境外销售应收账款逾期金额及逾期应收账款期后回款金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
境外销售应收账款余额①	7,202.85	6,206.98	2,433.05
逾期应收账款金额②	2,967.25	3,443.86	1,761.89
其中：单项计提坏账准备主体逾期金额③	54.61	55.25	113.33
逾期应收账款占比④=②/①	41.20%	55.48%	72.41%
其中：1 年以内逾期应收账款占比	39.65%	54.59%	72.41%
1 年以上逾期应收账款占比	1.54%	0.89%	-
逾期应收账款的期后回款⑤	2,115.50	3,359.95	1,707.45
逾期应收账款的期后回款比例⑥=⑤/②	71.30%	97.56%	96.91%
剔除单项计提应收账款后，逾期应收账款的期后回款比例⑦=⑤/（②-③）	72.63%	99.15%	100.00%

报告期各期末，公司境外销售逾期应收账款金额分别为 1,761.89 万元、3,443.86 万元和 2,967.25 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 72.41%、55.48%和 41.20%，主要为 1 年以内的逾期应收账款，1 年以上的逾期应收账款占比不到 5%，占比很低。

报告期内，公司境外销售逾期应收账款产生原因主要系部分客户受经营情况、资金安排、外汇管制等因素的影响，实际付款周期与约定信用期会有所差异。截至 2025 年 11 月 30 日，公司报告期各期末境外销售剔除单项计提的逾期应收账款期后回款比例均超过 70.00%，回款情况良好，不存在实质性无法收回的风险。

2、逾期金额占比与同行业可比公司是否存在显著差异

经查阅可比公司公开披露资料，仅博力威披露了应收账款逾期金额占比情况，且披露的口径为2024年12月31日境外销售应收账款余额前五名客户，故列示博力威和公司2024年12月31日境外销售应收账款余额前五名客户逾期情况如下：

单位：万元

公司名称	期末余额	逾期金额	逾期比例
博力威	17,342.24	9,869.83	56.91%
贝斯科技	4,273.81	2,145.26	50.20%

由上表可知，公司境外销售应收账款余额前五名客户逾期比例低于博力威，与同行业可比公司不存在显著差异。

3、各期末境外销售应收账款期后回款情况

截至2025年11月30日，报告期各期末，境外销售应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
境外销售应收账款余额	7,202.85	6,206.98	2,433.05
期后回款金额	4,653.09	5,876.42	2,378.61
期后回款比例	64.60%	94.67%	97.76%

报告期各期末，公司境外销售应收账款期后回款比例分别为97.76%、94.67%和64.60%，应收账款期后回款情况良好。

(五)说明公司境外主体自行销售、境内主体通过境外主体销售及多种贸易结算的金额、占比、不同外销方式分别对应的主要销售区域及客户；结合不同外销方式说明公司境外销售的具体确认时点及依据，与同行业公司是否存在差异

1、公司境外主体自行销售、境内主体通过境外主体销售及多种贸易结算的金额、占比

报告期各期，公司境外主体自行销售、境内主体通过境外主体销售及多种贸易结算的金额、占各期境外销售金额的比例列示如下：

单位：万元

销售方式	贸易结算方式	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
境内主体通过 境外主体销售	FOB/CFR/CIF	26,693.86	81.43	31,402.12	91.85	19,776.73	90.94
	DAP/DDP/DDU	4,266.08	13.01	1,423.64	4.16	1,158.88	5.33
	其他	1,417.64	4.32	1,105.31	3.23	622.05	2.86
境内主体通过境外主体销售小计		32,377.58	98.77	33,931.07	99.24	21,557.66	99.13
境外主体自行销售		402.09	1.23	258.37	0.76	189.10	0.87
合计		32,779.66	100.00	34,189.44	100.00	21,746.76	100.00

注：占比=对应项目销售金额/当期境外销售金额，此问题其他表格中“占比”含义相同。

报告期各期，公司境外销售主要销售方式为境内主体通过境外主体销售，占比均超过98%，且境外销售主要贸易结算方式为FOB/CFR/CIF和DAP/DDP/DDU。2025年1-9月，以DAP/DDP/DDU为贸易结算方式的销售增加较多，主要系公司加大了对欧洲和美洲市场的销售投入，对应区域的客户有客户AR和Van Halteren Technologies Boxtel B.V.，其销售以DAP/DDP/DDU作为贸易结算方式为主。

2、公司不同外销方式分别对应的主要销售区域及客户

①以FOB/CFR/CIF作为贸易结算方式的销售业务

单位：万元

销售区域	客户名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
南非	Scosha/Scosha 和 Tera	4,290.81	13.09	6,520.79	19.07	6,325.55	29.09
	其他	158.50	0.48	230.02	0.67	367.98	1.69
墨西哥	CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD	1,479.97	4.51	2,224.29	6.51	—	—
	SAPI DE CV						
	客户 I	1,554.54	4.74	764.05	2.23	103.53	0.48
	MONTACARGAS CDMX SADE CV	—	—	732.92	2.14	28.45	0.13

销售区域	客户名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
	客户 V	—	—	—	—	550.49	2.53
	其他	264.69	0.81	958.88	2.80	777.72	3.58
以色列	Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	2,791.64	8.52	4,069.21	11.90	752.24	3.46
	其他	94.55	0.29	142.60	0.42	—	—
中国香港	威盛工业	—	—	—	—	2,930.47	13.48
	其他	—	—	58.10	0.17	—	—
澳大利亚	客户 A	1,147.43	3.50	973.37	2.85	396.90	1.83
	其他	328.13	1.00	464.61	1.36	221.79	1.02
其他		14,583.60	44.49	14,263.28	41.72	7,321.61	33.67
	合计	26,693.86	81.43	31,402.12	91.85	19,776.73	90.94

注 1：2025 年 1-9 月，公司未与客户 Tera 发生交易；

注 2：上表中部分客户名称已申请豁免披露。

报告期各期，公司以 FOB/CFR/CIF 作为贸易结算方式的销售业务的主要销售区域有南非、墨西哥、以色列、中国香港、澳大利亚等，主要客户有 Scosha 和 Tera、CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV、客户 I、Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd、威盛工业、客户 A 等。

②以 DAP/DDP/DDU 作为贸易结算方式的销售业务

单位：万元

销售区域	客户名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
美国	客户 AR	566.80	1.73	10.55	0.03	105.97	0.49
	BURKE MATERIAL HANDLING, LLC	199.25	0.61	59.85	0.18	—	—
	REV Group Inc	—	—	94.35	0.28	105.97	0.49
	Direct current LLC	147.97	0.45	70.01	0.20	501.94	2.31
	Hyster-Yale Materials Handling, Inc.	533.19	1.63	39.33	0.12	-	-
	其他	824.49	2.52	243.23	0.71	126.97	0.58

销售区域	客户名称	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
		金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
荷兰	Van Halteren Technologies Boxtel B.V.	660.66	2.02	35.56	0.10	—	—
其他		1,333.71	4.07	906.32	2.65	424	1.95
	合计	4,266.08	13.01	1,423.64	4.16	1,158.88	5.33

注：上表中部分客户名称已申请豁免披露。

报告期各期，以 DAP/DDP/DDU 作为贸易结算方式的销售业务的主要销售区域为美国、荷兰，主要客户有客户 AR、Direct current LLC、Hyster-Yale Materials Handling, Inc.、Van Halteren Technologies Boxtel B.V.。

3、结合不同外销方式说明公司境外销售的具体确认时点及依据，与同行业公司是否存在差异

公司境外销售的具体收入确认时点及依据如下：

销售方式	结算方式	收入确认时点	收入确认依据
境内主体通过境外主体销售	FOB/CFR/CIF	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	报关单、提单
	FCA	在产品完成报关时	报关单
	DAP/DDP/DDU	在完成产品报关后将产品交付至客户指定地点且在客户或其指定接收人签收后	报关单、提单、签收单
	EXW	在客户或其指定承运人上门提货后	提货单
境外主体自行销售	公司负责运输的销售业务	在客户或其指定接收人签收后	签收单
	客户上门提货的销售业务	在客户或其指定承运人上门提货后	提货单

同行业可比公司披露的境外销售的具体收入确认时点及依据如下：

公司名称	收入确认时点	收入确认依据
乐亿通	<p>(1) 海外公司当地销售 根据公司与客户签订销售合同/订单约定，经客户或接收方签收后确认销售收入。</p> <p>(2) 出口销售 外销产品收入确认分以下不同方式： 1) FOB、CIF、EXW 方式 公司销售产品按合同或订单约定发出商品，在产品报关出口，取得报关单、提单后确认收入。</p>	<p>(1) 海外公司当地销售： 签收单</p> <p>(2) 出口销售： FOB、CIF、EXW 方式：报关单、提单； DDP、DDU 方式：报关单、提单、签收单</p>

公司名称	收入确认时点	收入确认依据
	2) DDP、DDU 方式 根据公司与客户签订销售合同/订单约定，将商品报关出口并运送至进口国指定地点，经客户或接收方签收后确认销售收入。	
艾罗能源	境内主体外销收入确认政策：①采用 FOB、CIF、CFR、FCA 贸易结算方式的销售业务，公司以产品完成报关并取得提单后确认收入；②采用 DAP、DDP、DDU 贸易结算方式的销售业务，公司完成产品报关后将产品运至客户指定地点，在客户签收后确认收入；③采用 EXW 贸易结算方式的销售业务，公司在客户或其指定承运人上门提货后确认收入。 境外主体收入确认政策:对于境外子公司负责运输的，在境外子公司从海外仓库将产品运至客户指定地点，在客户签收后确认收入;对于客户上门提货的，在客户或其指定承运人上门提货后确认收入;对于委托代销模式的销售业务，境外子公司在代销商将产品实际对外出售后确认收入。	FOB、CIF、CFR、FCA 模式：报关单、提单； 其他：签收单或提货单
天宏锂电	公司出口业务采用 FOB、CIF 结算方式的，在产品出库并办理报关出口手续、货物装船后确认销售收入的实现，根据海运提单上注明的装船日期确认收入。	FOB、CIF 模式：报关单、提单
海雷股份	出口销售：FOB 模式下，产品发出后并报关，以海关确认的出口报关单出口日期作为收入确认的时点；DAP 模式下，当商品运送至客户且客户已接受该商品时，客户取得商品的控制权，以货运签收单签收日的时点确认收入。	FOB 模式：报关单、提单；DAP 模式：签收单
伊科能源	采用 FOB、CIF 等贸易方式的，本公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单和货物提单，以提单时间作为收入确认时点；采用 EXW 贸易方式的，本公司在指定地点将货物交付给购货方或其指定的承运人时作为收入确认时点。	FOB、CIF 等贸易方式：报关单、提单； EXW 贸易方式:签收单
博力威	出口货物以报关手续完成时点为确认收入时点。	报关单、提单
派能科技	外销产品收入确认需满足以下条件： (1)在 FOB、CIF 模式下，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移； (2)在 DDU、DDP 模式下，公司根据约定已将货物送到客户的指定地点并交付给购货方，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。	FOB、CIF 模式:报关单、提单； DDU、DDP 模式:签收单
豪鹏科技	国内保税区出口：公司以商品发出并办理报关手续，经客户签收后确认收入；境外出口：一般为 FOB 模式，境外出口业务以商品发出并办妥报关出口手续后确认收入。	国内保税区出口：报关单、签收单； 境外出口：报关单、

公司名称	收入确认时点	收入确认依据
		提单；

由上表可知，公司境外销售收入确认时点及依据与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例。

（六）公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，公司境外销售的国家和地区构成以南非、中国香港、墨西哥、以色列为主，其他国家主要包括美国、澳大利亚、丹麦、智利、印度尼西亚、尼日利亚、哥伦比亚、韩国等。公司已取得全球 UN（38.3）认证、美国 UL 认证、美国 CEC 认证、欧盟 CE 认证、欧盟 IEC 认证、哥伦比亚 RETIE 认证、韩国 KC 认证、澳洲 CEC 认证等一系列认证。具体情况如下：

序号	销售地区	资质名称	内容介绍
1	全球	UN(38.3)认证	联合国制定的锂电池运输安全标准测试认证方法，是一个比 UL 认证更严格的测试，被美国运输部以及各国航空部门采纳作为标准，要求锂电池必须通过 UN 标准测试，共 8 个测试项目。
2	美国	UL 认证	UL 认证（Underwriters Laboratories Certification）是由美国保险商试验所（Underwriters Laboratories Inc.）颁发的安全认证，主要针对电气、电子、机械、建材、防火设备等产品的安全性能进行评估。虽然 UL 认证在美国属于非强制性认证，但因其权威性，许多零售商、采购商和消费者倾向于选择带有 UL 标志的产品，以确保安全性和可靠性。
3		CEC 认证	美国 CEC 认证（California Energy Commission Certification）是由加利福尼亚州能源委员会（California Energy Commission, CEC）制定的强制性能效认证制度，旨在规范电子电气产品的能源效率，减少能源浪费和碳排放。该认证适用于在加州销售或使用的多种产品，未通过认证的产品可能面临禁售或罚款。
4	欧盟	CE 认证	强制认证标志，欧盟境内所用商品必须加贴该标志以表明产品质量符合欧盟《技术协调与标准化新方法》基本要求。

序号	销售地区	资质名称	内容介绍
5		IEC 认证	IEC（国际电工委员会，International Electrotechnical Commission）认证并非由 IEC 直接颁发，而是指产品符合 IEC 制定的国际标准，并通过第三方机构的测试和评估。IEC 的主要职责是制定电气、电子及相关技术领域的国际标准，这些标准被广泛用于产品安全、性能和可靠性评估。
6	哥伦比亚	RETIE 认证	哥伦比亚 RETIE 认证（Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas）是哥伦比亚针对电力设备和电气安装的强制性安全认证，由哥伦比亚矿业和能源部（Ministry of Mines and Energy）监管，所有相关产品必须符合该标准才能在哥伦比亚市场销售和使用。
7	韩国	KC 认证	适用于韩国市场的认证，广泛应用于各类电子产品安全性能方面的检测和认证，属强制性安全认证。
8	澳洲	CEC 认证	澳洲 CEC 认证（Clean Energy Council Certification）是由澳大利亚清洁能源委员会（Clean Energy Council, CEC）管理的认证体系，主要针对光伏、储能及相关产品，确保其符合澳大利亚的安全、性能和可靠性标准。

根据公司提供的认证清单、证书，网络核查销售所涉国家和地区相关产品的法律法规，访谈公司营销中心总监，查询公司营业外支出明细，并根据境外律师出具的法律意见书，公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（七）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等国家外汇及税务等法律法规的规定

1、结算方式、跨境资金流动、结换汇

报告期内，公司及其从事境外销售业务的子公司对主要境外客户销售采用以预收部分货款加发货/到港等收尾款的结算方式，收款方式为电汇（T/T）。

报告期各期，公司收境外客户货款，跨境资金流入情况如下：

币种	2023 年	2024 年	2025 年 1-9 月
美元（万美元）	3,356.78	4,355.31	4,147.61
欧元（万欧元）	101.98	142.33	303.23

英镑（万英镑）	—	6.82	6.07
---------	---	------	------

报告期各期，公司的换汇主要用于境外采购、服务费支出，换汇情况如下：

项目	币种	2023年	2024年	2025年1-9月
换汇	美元（万美元）	115.00	72.88	136.57
	欧元（万欧元）	—	6.36	—

报告期各期，公司的结汇资金主要来源于境外销售收入，结汇情况具体如下：

项目	币种	2023年	2024年	2025年1-9月
结汇	美元（万美元）	3,168.26	4,172.51	3,977.83
	欧元（万欧元）	78.12	64.24	196.42
付境外材料款	美元（万美元）	60.53	326.10	254.63
付境外租赁费、广告费以及手续费等	欧元(万欧元)	2.53	25.88	24.31

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定

报告期内，贝斯科技与威斯顿已根据法律法规规定，获得了相关进出口业务资质，具体情况如下：

序号	证书名称	持有主体	证书编号/备案号码	发证机构	取得时间	有效期
1	进出口货物收发货人	惠州威斯顿	海关注册编码： 4413963418	中华人民共和国 惠州海关	2013.12.03	长期有效
2	进出口货物收发货人	贝斯科技	海关注册编码： 44133607H1	中华人民共和国 惠州海关	2021.06.08	长期有效
3	跨境电子商务企业	惠州威斯顿	-	中华人民共和国 惠州海关	2013.12.03	长期有效
4	跨境电子商务企业	贝斯科技	-	中华人民共和国 惠州海关	2021.06.08	长期有效

根据国家外汇管理局、海关总署、国家税务总局于 2012 年 6 月 27 日发布的编号为国家外汇管理局公告 2012 年第 1 号《关于货物贸易外汇管理制度改革的公告》，外汇局根据企业贸易外汇收支的合规性及其与货物进出口的一致性，将企业分为 A、B、C 三类。A 类企业进口付汇单证简化，可凭进口报关单、合同或发票等任何一种能够证明交易真实性的单证在银行直接办理付汇，出口收汇无需联网核查；银行办理收付汇审核手续相应简化。对 B、C 类企业在贸易外汇收支单证审核、业务类型、结算方式等方面实施严格监管，B 类企业贸易外汇收支由银行实施电子数据核查，C 类企业贸易外汇收支须经外汇局逐笔登记后办理。公司属于 A 类企业，银行对其收付汇审核手续相应简化。

报告期内，公司境外销售业务涉及的结算、跨境资金流动及结换汇的主体均按照中国相关法律法规的要求办理了贸易外汇收支企业名录登记，已在具有经营外汇资质的银行开立相应的外币账户，并结合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收汇、结汇、换汇等跨境资金流动相关事项，相关结换汇业务具有真实的交易背景。

经查阅公司及子公司报告期内的所在地海关出具的企业信用状况证明、所在地税务局出具的无欠税证明，营业外支出明细、境外律师出具的法律意见书，并经主办券商及律师登陆国家外汇管理局、海关官网、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，报告期内，公司及子公司不存在因违法违规被所在地税务机关、海关行政处罚的情形。

（八）说明报告期内境外销售收入与海关报关数据的差异原因及合理性，与出口退税、运费及保险费是否匹配

报告期各期，海关报关数据、出口退税、运保费售收入的匹配性分析如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
外销收入①	32,779.66	34,189.44	21,746.76
外销收入②（净额法收入按总额法模拟核算后）	33,528.15	36,100.96	30,334.91
海关查询出口总额③	31,736.18	34,664.37	29,256.07

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
差异④=②-③	1,791.97	1,436.59	1,078.83
其中：无需报关收入⑤	529.38	884.60	284.08
运保费（实际计入收入，但不计入海关报关）⑥	916.77	615.25	248.64
调整后差异⑦=④-⑤-⑥	345.82	-63.26	546.11
调整后差异率=⑦/②	1.03%	-0.18%	1.80%
出口退税收入总额⑧	31,614.40	33,755.17	28,661.45
差异⑨=③-⑧	121.78	909.20	594.63
其中：出口不得免税收入（未申报收入）⑩	367.10	608.37	528.77
出口退税时间性差异⑪	-245.32	300.83	65.86
调整后差异⑫=⑨-⑩-⑪	0.00	0.00	0.00
调整后差异率=⑫/③	0.00%	0.00%	0.00%
运保费比例=⑥/②	2.73%	1.70%	0.82%

公司外销收入与海关查询出口收入存在一定差异，主要原因如下：

- 1、部分出口收入无需报关，如报告期内公司向越南恒力采购销售至美国客户的铅酸电池，由越南恒力在越南发货，该部分收入无需报关；
- 2、海上运保费导致的差异，按照贸易模式由公司承担的海上运保费实际计入收入，但不计入海关报关金额。

公司外销收入与出口退税收入存在一定差异，主要原因如下：

- 1、出口不得免税收入导致的差异，主要系铅酸电池、配件等收入不适用免抵退税政策，该部分收入出口不得免税；
- 2、出口退税时间性差异，通常临近月底报关的报关单由于海关系统的原因需要到次月初才能在海关系统显示，因此公司部分出口退税存在一定滞后，导致存在一定的时间性差异。

2025年1-9月及2024年度运保费比例有所上升主要受贸易条款变动影响，其中2025年1-9月以DAP/DDP/DDU等贸易结算方式占比上升，2024年度以CIF/CFR等贸易结算方式的占比有所提升所致。

综上，报告期各期境外销售收入与海关报关数据的差异具有合理性，与出口退税、运费及保险费数据相匹配。

(九) 说明公司外销的终端客户情况，外销主要通过经销模式销售的合理性

报告期内，公司外销的终端客户主要是下游集成商、生产制造商、零售商等，具体如下：

产品类别	应用领域	主要终端客户群体
储能型锂电池	家庭储能锂电池	1、零售商； 2、集成商、房车制造商等
	工商业储能锂电池	小型制造商、项目型集成商、农场等
动力型锂电池	叉车锂电池	1、知名叉车生产商，如丰田叉车、海斯特叉车等； 2、纸类、食品等制造企业等； 3、物料搬运公司等； 4、项目型集成商
	高尔夫球车锂电池	1、零售商； 2、集成商、高尔夫球车制造商等

公司外销主要通过经销模式销售具有合理性，契合公司目前发展阶段和行业特点。一方面，在储能型锂电池产品方面，公司销售的产品主要面向以家庭用户为主的终端消费者，公司储能型锂电池为其提供“削峰填谷”、“应急备用”等应用场景，终端消费者高度分散，公司的销售网络难以完全触达，采取经销模式有助于扩大公司销售的覆盖面，同时提升公司的市场占有率；另一方面，在动力型锂电池产品方面，公司销售的主要产品为叉车锂电池，由于终端客户主要为知名的叉车生产商等，公司成立时间较短，品牌影响力有限，公司直接进入其供应链需要较长周期，而经销商在其所在区域长期深耕，具有较为丰富的营销资源和渠道，能够作为连接公司和终端客户的良好媒介和渠道，帮助公司产品更好地推广和进入终端客户供应链。

从同行业可比公司销售模式来看，同样以外销为主的艾罗能源和伊科能源以贸易商客户为主，因此公司外销主要通过经销模式销售与同行业可比公司不存在显著差异。

三、关于经销商模式。①说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制

的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；②说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性

（一）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

威盛工业为公司实际控制人、董事长易炳虎控制的经销商，2023年度，公司向威盛工业主要销售储能型锂电池、动力型锂电池，其再向公司境外客户销售电池产品。实际控制人易炳虎于2011年5月20日设立威盛工业，设立之初，该主体作为惠州威斯顿境外业务平台，主要负责惠州威斯顿境外铅酸电池业务的销售业务；随着公司业务逐步拓展，逐步成为公司锂电池销售业务境外销售中转平台。由于威盛工业与公司从事竞争性业务，为了避免同业竞争，且由于威盛工业不属于特殊目的公司，为符合我国境外投资的合规性要求，公司逐步清理与威盛工业的业务，2023年6月起即不通过其开展业务，并在2025年8月将其成功注销，同时公司转向在海外设立并正常运转的子公司主体进行交易，公司在2022年11月、2023年3月及2024年4月公司分别成立公司子公司香港贝斯、美国贝斯及欧洲贝斯，负责境外销售及收付款并在当地开展市场开拓业务。

公司对威盛工业的销售交易具有公允性，具体参见“问题2、关于公司业绩、六、（二）、结合关联方与其他交易方的价格等，并对比公司通过关联销售毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送”。

除上述情况外，报告期内，对于主要经销商、供应商，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，不存在主要为公司服务的经销商、供应商。

(二) 说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性

1、说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售

1、报告期公司向经销商客户销售产品的流向

报告期公司向经销商客户销售产品的流向参见本问题回复“二、(九)说明公司外销的终端客户情况，外销主要通过经销模式销售的合理性”。

2、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售

报告期内，在将威盛工业穿透且对收入采用总额法核算的情况下，根据已获取的经销商期末库存明细，公司已获取期末库存明细的经销商的各期末库存情况及各期销售情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
公司对已获取期末库存明细的经销商销售金额(A)	11,452.04	15,640.69	16,741.08
已获取期末库存明细的经销商期末库存金额(B)	4,644.11	4,361.37	2,600.90
库存金额占比(C=B/A)	40.55%	27.88%	15.54%

注：1、为保持各期数据可比性，2025年1-9月的经销商销售金额已年化处理；

2、已获取进销存的经销商期末库存金额=经销商期末所有规格型号产品的库存金额；

3、已获取进销存的经销商期末某一规格型号产品库存金额=当期公司销售给经销商的某一规格型号产品的单价*该规格型号产品期末库存数量；

4、由于威盛工业终端销售穿透后主要客户为 Scosha 和 Tera，因此公司对已获取进销存的经销商销售金额是对威盛工业销售穿透后的金额。

由上表可知，报告期各期，公司已获取期末库存明细的经销商的期末库存金额占比分别为 15.54%、27.88%和 40.55%，其中 2025 年 9 月末的库存金额占比相对较高，主要系境外相应经销商为准备黑色星期五、圣诞节等假期的产品的销售适当进行备货所致，因此经销商期末库存不存在异常积压等情况，结合公司与

经销商的销售模式（买断式销售）及结算方式（预付大部分款项），表明经销商终端销售实现情况良好。

公司建立了单一层级经销商管理体系，对全部经销商进行直接管理，公司不存在二级或多级经销商管理体系，销售流程不涉及多级经销商。

2、是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性

报告期内，公司不存在直销客户和经销模式下客户重合的情形。

【中介机构回复】

一、请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售、经销模式的要求补充核查，说明针对境外销售、经销模式的核查方法、比例等，并对公司境外销售及经销商销售收入的真实、准确、完整性发表明确意见

（一）核查程序

1、境外销售核查

（1）境外走访/访谈

主办券商和会计师、律师主要针对报告期内主要客户及变动金额较大的客户进行走访，以实地走访为主，部分客户所在地无法实地走访的，主办券商和会计师通过视频访谈的方式进行访谈，走访中，主办券商和会计师获取了公司客户签署的无关联关系承诺函及访谈记录，并现场对主要经销商客户的库存进行盘点，对公司与客户之间业务的真实性进行了确认。报告期内，2023 年、2024 年实际走访/访谈客户金额比例都在 60%以上，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年
境外客户访谈金额	16,487.88	22,212.57	13,538.62
境外收入	32,779.66	34,189.44	18,514.55
境外客户访谈比例	50.30%	64.97%	73.12%

注：2023 年度的境外收入已剔除公司对关联方威盛工业的收入。

(2) 境外客户函证

报告期各期境外收入发函比例均超过 80%，2023 年度和 2024 年度的回函确认比例均在 70%以上；经主办券商和会计师核查，回函不符原因主要为对手方企业入账方式与公司有所差异以及时间性差异所致。

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
境外收入①	33,528.15	36,100.96	22,769.56
发函金额②	27,420.72	30,083.66	18,895.40
发函比例=②/①	81.78%	83.33%	82.99%
回函确认金额=③	18,065.05	27,068.84	17,420.13
回函确认比例=③/①	53.88%	74.98%	76.51%
未回函替代测试④	9,355.67	3,014.82	1,475.27
未回函替代测试比例=④/①	27.90%	8.35%	6.48%
回函确认+替代测试合计占比= (③+④)/①	81.78%	83.33%	82.99%

注：对于贸易业务收入，公司单独与客户和供应商进行结算，因此收入及函证金额为总额法下核算的收入，2023 年度营业收入已剔除关联方威盛工业的营业收入。

针对未回函情况，主办券商和会计师通过销售穿行测试，抽取未回函客户的销售订单、报关单、提单、发票、银行收款水单进行验证。

(3) 销售细节测试

主办券商和会计师对销售收入实施销售细节测试，获取境外收入明细，选取报告期各期主要客户按订单金额从大到小排序金额较大的订单，并随机抽取部分金额较小的订单，获取销售合同/订单、出口报关单、装箱单、提单、发票、回款单据等单据进行核对，检查境外销售收入的真实性。报告期各期，主办券商和会计师境外销售细节测试收入占比在 60%以上。

(4) 查询公司提供的认证清单、证书；网络核查销售所涉国家和地区相关法律法规、确认公司是否存在被销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；查阅境外律师出具的法律意见书。

(5) 访谈公司营销中心总监，了解公司与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；查询《关于货物贸易外汇管理制度改革的公告》等法律法规规定；查阅海关出具的企业信用状况证明、税务局出具的无欠税证明；查阅公司的营业外支出明细；查阅公司及其子公司的贸易外汇收支企业名录登记；查阅公司出具的确认函。

(6) 了解报告期内公司境外销售不同销售模式下的收入确认原则及具体方法、具体确认时点及依据；对报告期内主要境外客户营业收入进行细节测试、检查了销售合同及订单，查看并分析合同关于产品交付、货款收取等时点以及合同签订、发货等关键合同条款，分析公司收入的确认时点、获取并检查报关单、提单等原始单据，复核公司境外收入确认金额是否准确、收入是否确认在恰当的会计期间，是否符合《企业会计准则》的规定；查阅同行业可比公司公告，分析公司的收入确认方法与可比公司是否一致。

(7) 获取海关电子口岸数据、免抵退税申报数据、境外客户运保费数据，核查海关报关数据、运保费、出口退税与公司账面销售收入数据是否匹配。

(8) 了解公司境外销售主要国家和地区的对外经贸和关税政策等，核查境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、经销模式核查

(1) 经销商走访/访谈

主办券商和会计师、律师主要针对报告期内主要经销商及变动金额较大的经销商进行走访，以实地走访为主，部分客户所在地无法实地走访的，主办券商和会计师通过视频访谈的方式进行访谈，通过访谈并获取相关资料，了解主要经销商的主体资格及资信能力、与公司是否存在实质和潜在关联方关系、对经销商的信用政策是否合理、对经销商是否存在依赖等，2023年、2024年实际走访/访谈经销商金额比例都在70%以上，具体情况如下：

项目	2025年1-9月	2024年	2023年
经销商访谈金额	10,653.64	16,711.05	9,830.68
经销收入	21,686.00	23,122.70	12,754.85

经销商访谈比例	49.13%	72.27%	77.07%
---------	--------	--------	--------

注：2023 年度的经销收入已剔除公司对关联方威盛工业的收入。

(2) 经销商函证

报告期各期经销收入发函比例均超过 80%，各期经销收入回函确认比例分别为 82.47%、79.65%和 57.61%，2023 年、2024 年在 80%左右；经主办券商和会计师核查，回函不符原因主要为对手方企业入账方式与公司有所差异以及时间性差异所致。

项 目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
经销收入①	22,058.46	24,268.78	16,371.55
发函金额②	17,958.03	20,511.87	14,562.35
发函比例=②/①	81.41%	84.52%	88.95%
回函确认金额=③	12,708.21	19,330.92	13,501.77
回函确认比例=③/①	57.61%	79.65%	82.47%
未回函替代测试④	5,249.82	1,180.95	1,060.58
未回函替代测试比例=④/①	23.80%	4.87%	6.48%
回函确认+替代测试合计占比 = (③+④) /①	81.41%	84.52%	88.95%

注：对于贸易业务收入，公司单独与客户和供应商进行结算，因此收入及函证金额为总额法下核算的收入，2023 年度经销收入已剔除关联方威盛工业的营业收入。

对未回函情况，主办券商和会计师通过细节测试，抽取未回函客户的销售订单、报关单、提单、发票、银行收款水单进行验证。

(3) 销售细节测试

主办券商和会计师对经销收入实施销售细节测试，获取境外收入明细，选取报告期各期主要客户按订单金额从大到小排序金额较大的订单，并随机抽取部分金额较小的订单，获取销售合同/订单、出口报关单、装箱单、提单、发票、回款单据等单据进行核对，检查经销收入的真实性以及是否存在现金及第三方回款情形。报告期各期，主办券商和会计师经销收入细节测试收入占比 60%以上；

(4) 了解报告期内公司经销模式下的收入确认原则及具体方法、具体确认时点及依据；对报告期内主要经销客户营业收入进行细节测试、检查了销售合同及订单，查看并分析合同关于产品交付、货款收取等时点以及合同签订、发货等关键合同条款，分析公司收入的确认时点、获取并检查报关单、提单等原始单据，复核公司经销收入确认金额是否准确、收入是否确认在恰当的会计期间，是否符合《企业会计准则》的规定；查阅同行业可比公司公告，分析公司的经销收入确认方法与可比公司是否一致；

(5) 访谈公司管理层，了解公司是否存在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商等情况；

(6) 获取公司对经销商的内控制度，了解公司对经销商的遴选、具体管理、是否存在返利等情况，并抽样进行内控测试；

(7) 获取经销收入明细表，对报告期内公司经销商的新增、退出、构成、地区分布等进行分析；

(8) 经销商终端销售核查

1) 获取主要经销商的进销存数据或期末库存明细，分析主要经销商库存的变化情况，分析备货量与备货周期是否与经营规模相匹配，分析是否存在向经销商压货、期末突击发货的情形，对经销商存货进行盘点并获取盘点表或库存明细；

2) 对经销商进行穿透核查，抽取经销商的终端客户进行走访核查，获取终端客户合同、订单或签收单等资料。

在将威盛工业穿透且对收入采用总额法核算的情况下，经销商获取资料和穿透核查的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年 1-9月	2024年度	2023年度
已获取经销商进销存或期末库存明细的客户销售金额 (a)	8,589.03	15,640.69	16,741.08
已对存货盘点并取得盘点表或库存明细经销客户销售金额 (b)	5,355.35	9,075.33	14,778.46
已走访终端客户的经销客户销售金额 (c)	6,103.69	10,247.64	14,192.77

已获取终端客户合同、订单或签收单等经销商客户销售金额 (d)	-	2,924.53	-
公司经销收入 (e)	22,058.46	24,268.78	23,936.90
已获取经销商进销存或期末库存明细的客户经销收入占比 (f=a/e)	38.94%	64.45%	69.94%
已对存货盘点并取得盘点表或库存明细的经销收入占比 (g=b/e)	24.28%	38.75%	63.19%
已走访终端客户的经销收入占比 (h=c/e)	27.67%	42.23%	59.29%
已获取终端客户合同、订单或签收单等的经销收入占比 (i=d/e)	0.00%	12.05%	0.00%

(二) 核查意见

经核查，主办券商、会计师及律师认为：

1、公司境外销售业务合规经营，公司在销售所涉国家和地区依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

2、公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定；

3、报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配；

4、境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响；

5、经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品实现终端客户销售，经销商回款不存在大量现金和第三方回款；

6、公司主要经销商的主体资格独立，资信能力较强，除威盛工业（已注销）外，与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商的信用政策合理，对经销商不存在依赖；

7、公司经销商不存在大量个人等非法人实体，不存在经销商为公司员工或前员工设立的情形；报告期内公司经销商新增与退出情况具有商业合理性；

8、公司对经销商的内控制度建立健全并有效执行。

二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、对公司境外销售及经销商销售收入的真实、准确、完整性的核查程序参见本题“一、请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核规则适用指引1号》中关于境外销售、经销模式的要求补充核查，说明针对境外销售、经销模式的核查方法、比例等，并对公司境外销售及经销商销售收入的真实、准确、完整性发表明确意见”；

2、对主要境外客户进行了实地走访，了解确认客户的基本情况与客户与公司之间的业务合作情况，包括与公司的业务合作规模、合作方式、合作背景、合作时间、产品质量，经营规模与公司销售规模的匹配性、终端客户情况，是否存在关联关系或其他利益安排等；

3、获取公司外销收入明细表，量化分析公司外销毛利率持续上升的原因；

4、查询行业公开信息、同行业可比公司公告并结合对主要客户、公司管理层的访谈，了解公司经营稳定性，是否存在被同行业公司挤占市场份额的情况；

5、获取在手订单明细表，分析在手订单规模；获取期后收入成本明细表，分析期后毛利率、净利润和现金流量情况，分析同期变动情况及其合理性，分析公司业务稳定性；查阅同行业可比公司公开披露文件、公开行业资料，了解同行业可比公司产品收入占比；

6、检查公司应收账款账龄明细表及期后应收账款回款情况，获取并复核应收账款逾期金额及占比，分析逾期原因的合理性；结合期后回款情况、主要欠款对象风险分析，分析未收回款项是否存在无法收回的风险；

7、了解报告期内公司境外销售不同外销方式的收入确认原则及具体方法、具体确认时点及依据；对报告期内主要境外客户营业收入进行细节测试、检查了销售合同及订单，查看并分析合同关于产品交付、货款收取等时点以及合同签订、发货等关键合同条款，分析公司收入的确认时点、获取并检查报关单、提单等原始单据，复核公司境外收入确认金额是否准确、收入是否确认在恰当的会计期间，

是否符合《企业会计准则》的规定；查阅同行业可比公司公告，分析公司的收入确认方法与可比公司是否一致；

8、获取海关电子口岸数据、免抵退税申报数据、境外客户运保费数据，核查海关报关数据、运保费、出口退税与公司账面销售收入数据是否匹配；

9、访谈公司管理层，了解公司是否存在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，外销主要通过经销模式销售的合理性等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司与上述主要客户建立了长期合作关系，公司主要客户根据下游客户订单需求及市场开拓预期相应向公司采购，其向公司采购金额规模与其自身经营规模整体匹配，不存在明显异常，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司不存在实质或潜在的关联关系；除与公司存在正常购销业务产生的资金往来外，报告期内前述公司与公司及关键人员不存在其他利益往来；

2、报告期内，公司外销毛利率持续上升主要系受公司原材料价格下降影响公司产品单位直接材料成本下降较多所致；

3、公司经营具有稳定性，不存在被同行业公司挤占市场份额的情形，公司期后境外销售在规模表现、订单储备及客户合作维度均体现出稳定性，公司期后境外销售稳定且具有可持续性；

4、报告期各期末，公司境外销售逾期应收账款金额分别为 1,761.89 万元、3,443.86 万元和 2,967.25 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 72.41%、55.48%和 41.20%，主要为 1 年以内的逾期应收账款，1 年以上的逾期应收账款占比不到 5%，占比很低；逾期金额占比与同行业可比公司不存在显著差异，各期末境外销售应收账款期后回款情况良好；

5、公司收入确认方法符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在显著差异；

6、公司境外销售收入和海关报关数据以及出口退税数据存在差异主要系公司存在不适用报关的境外销售收入以及与海关报关数据存在时间性差异，具有真实性与合理性，公司海关报关数据与各期境外销售收入具有匹配性；报告期内，公司境外销售 CIF 贸易结算模式占比逐年上升，运保费比例随之上升，运保费与公司境外收入具有匹配性；

7、报告期内，公司外销的终端客户主要是下游集成商、生产制造商、零售商等，公司外销主要通过经销模式销售具有合理性，契合公司目前发展阶段和行业特点；

8、威盛工业为公司实际控制人、董事长易炳虎控制的经销商，系公司 2023 年及以前的境外销售平台，公司向其销售的单价与公司向第三方销售同类产品的平均单价并无实质性差异，定价公允。2023 年 6 月起即不通过其开展业务，并在 2025 年 8 月将其成功注销。除上述情况外，对于主要经销商、供应商，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，不存在主要为公司服务的经销商、供应商；

9、报告期公司向经销商客户销售产品的流向主要是下游集成商、生产制造商、零售商等，主要经销商各期末库存情况符合其下游客户需求和安全库存需要、销售流程不涉及多级经销商、主要经销商最终销售情况良好，不存在直销客户和经销模式下客户重合的情况。

三、请主办券商及律师核查事项（2）⑥、（2）⑦，并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下主要核查程序：

- 1、查询公司提供的认证清单、证书；
- 2、网络核查销售所涉国家和地区相关产品的法律法规、确认公司是否存在被销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；
- 3、查阅境外律师出具的法律意见书；
- 4、访谈公司营销中心总监，了解公司与境外客户的结算方式、跨境资金流

动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

- 5、查询《关于货物贸易外汇管理制度改革的公告》等法律法规规定；
- 6、查阅海关出具的企业信用状况证明、税务局出具的无欠税证明；
- 7、查阅公司的营业外支出明细；
- 8、查阅公司及其子公司的贸易外汇收支企业名录登记；
- 9、查阅公司出具的确认函。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

问题 2、关于公司业绩

根据申报文件：（1）报告期内，公司营业收入分别为 21,937.15 万元、34,588.78 万元及 3,785.02 万元，2024 年增幅 57.67%，主要系 2023 年度存在较多采用净额法核算的贸易业务收入；（2）报告期各期末，公司机器设备的账面价值分别为 247.90 万元、686.42 万元、680.36 万元；（3）2023 年，公司向威盛工业关联销售储能型锂电池、动力型锂电池，金额为 3,232.21 万元；该主体为公司锂电池销售业务境外销售中转平台，其主要客户 Scosha 由于资金紧张，通过 Tera 付款；2024 年，公司延长 Scosha 及 Tera 信用期；（4）报告期内，公司主要客户变动频繁。

请公司：（1）说明公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致；测算储能型锂电池 2024 年相比 2023 年总额收入的变化情况并说明原因；（2）结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况，说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性；结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符；

（3）①逐项说明公司外采锂电池后直接外销的主要客户名称、销售金额、销售

合同签订时间、供应商名称、采购金额、采购订单签订时间，说明销售订单与对应的采购订单金额是否匹配，是否存在异常；说明客户不直接向锂电池生产商采购的商业合理性，该业务毛利率水平较高的原因；②说明 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024 年仍外购成品的原因；公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，公司自主生产产品销售的客户是否为原外购成品销售的客户，若为公司新开发客户，说明公司原客户不继续采购公司自主生产产品的原因；③说明公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，说明公司 2023 年以来自产锂电池的技术优劣势，在国内外市场是否具有竞争优势；结合实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历，说明公司主要技术的具体来源，是否存在纠纷及潜在纠纷；（4）说明公司报告期内贸易业务按照净额法、总额法确认收入的金额及占比，说明部分贸易业务按照总额法确认收入的原因，相关会计处理是否符合企业会计准则的要求；（5）结合公司所处行业的景气度、公司客户复购率、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性；（6）说明公司通过威盛工业销售的锂电池是否实现终端销售；结合关联方与其他交易方的价格等，并对比公司通过关联销售毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送；威盛工业的主要客户 Scosha 通过 Tera 付款的商业合理性；Scosha 及 Tera 采购公司的产品是否实现终端销售，目前生产经营情况，是否存在应收账款无法收回的风险，公司是否通过延长信用期刺激销售；（7）结合产品可使用年限、主要客户的复购情况，主要客户中经销商客户的终端销售情况，分析公司主要客户变动频繁的原因及合理性；说明公司主要客户变动频繁的情况与同行业可比公司是否存在显著差异；公司开拓新客户的措施，如何保证销售收入的稳定性。

请主办券商及律师核查事项（3）③并发表明确意见；请主办券商及会计师：

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

【公司回复】

一、说明公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致；测算储能型锂电池 2024 年相比 2023 年总额收入的变化情况并说明原因

(一) 公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致

报告期各期，公司及同行业可比公司营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月	同比变 动比例	2024 年 1-9 月	2024 年度	同比变 动比例	2023 年度
乐亿通	未披露	未披露	未披露	83,495.76	2.61%	81,372.96
艾罗能源	302,781.17	25.80%	240,692.92	306,864.35	-31.29%	446,593.74
天宏锂电	29,224.56	-5.09%	30,792.46	39,426.80	37.15%	28,747.33
海雷股份	未披露	未披露	未披露	72,160.73	2.16%	70,633.20
伊科能源	未披露	未披露	未披露	4,675.75	-37.09%	7,432.17
博力威	207,597.31	62.73%	127,570.49	184,399.25	-17.48%	223,452.94
派能科技	201,256.16	42.52%	141,216.72	200,479.30	-39.24%	329,944.12
豪鹏科技	439,139.13	16.06%	378,382.11	510,845.11	12.50%	454,080.92
贝斯科技	34,030.68	31.21%	25,935.83	34,588.78	57.67%	21,937.15

报告期各期，公司营业收入分别为 21,937.15 万元、34,588.78 万元和 34,030.68 万元，2024 年度、2025 年 1-9 月同比上年同期分别增长 57.67%和 31.21%。

公司 2024 年营业收入同比 2023 年增长 57.67%，主要系以下两个因素所致：

(1) 公司对部分贸易业务采用净额法核算收入，若将净额法核算的贸易业务模拟总额法核算，2024 年度和 2023 年度的营业收入分别为 36,604.18 万元和 30,814.29 万元，同比增长 18.79%，符合公司实际业务情况；(2) 2024 年度，公司得益于墨西哥客户 CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV 等和以色列客户 Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd 对叉车动力锂电池的需求爆发，销售订单大幅增长，当年实现销售收入 13,470.66 万元，较 2023 年度增长 58.27%。

同行业可比公司中，乐亿通、天宏锂电、海雷股份和豪鹏科技 2024 年度营业收入同比 2023 年呈增长趋势，和公司营业收入变动趋势一致，艾罗能源、伊科能源、博力威和派能科技 2024 年度营业收入同比 2023 年度有所下滑，具体分析如下：

艾罗能源 2024 年度营业收入同比下降 31.30%，主要原因系受欧洲市场需求有所放缓及行业竞争加剧等因素影响，导致其在欧洲地区实现的营业收入减少。

伊科能源 2024 年度营业收入同比下降 37.09%，主要系受海外经济环境影响，家用储能市场需求下降，客户订单减少所致。

博力威 2024 年度营业收入同比下降 17.48%，主要原因系报告期内海外通货膨胀、市场竞争加剧、下游企业去库存等原因引起市场需求下滑，同时碳酸锂等原材料价格下降，其产品销售价格相应调整，导致营业收入下降。

派能科技 2024 年度营业收入同比下降 39.24%，主要原因系全球经济形势复杂多变及行业竞争格局加剧的双重影响，其储能产品销售价格面临较大压力。同时，下游企业持续去库存的策略进一步加剧了市场挑战，对其经营业绩形成显著下行压力。

部分同行业可比公司 2024 年度营业收入下滑，公司 2024 年度的营业收入仍然增长，主要原因系：（1）公司整体业务在报告期内已实现动力型锂电池和储能型锂电池的双轮驱动，且以境外销售为主，而艾罗能源、伊科能源、派能科技、博力威在境外储能业务规模较大，受海外欧洲、亚洲等储能市场下行影响收入下滑较大；而乐亿通和公司的整体业务类型、产品结构、销售区域较为相近，其营业收入在 2024 年度变化趋势和公司一致；（2）公司近年持续深耕非洲、中东以及拉美地区市场，在上述销售区域具有较高的品牌知名度和行业口碑，售后服务出色，客户满意度较高，销售订单持续稳定增加。

公司 2025 年 1-9 月营业收入较上年同期营业收入增长 31.21%，主要系 2025 年度锂电池行业整体市场有所复苏，以及公司大力开拓市场，业务量有所增长所致。

同行业可比公司中，艾罗能源、博力威、派能科技、豪鹏科技 2025 年 1-9 月

营业收入同比上年同期呈增长趋势，和公司营业收入变动趋势一致；天宏锂电 2025 年 1-9 月营业收入同比上年同期下降 5.09%，主要系其销售区域主要集中在境内市场，受市场行情变化等因素影响，境内产品销售有所减少导致。

综上所述，同行业可比公司受行业波动、自身经营、市场变化等因素影响在营业收入变化趋势有所差异，同行业可比公司乐亿通的整体业务类型、产品结构、销售区域和公司较为相近，与公司较为类似，具有较高的对比性，其营业收入在报告期内变化趋势和公司一致，因此公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势一致。

（二）储能型锂电池 2024 年相比 2023 年总额收入的变化情况及原因

2023 年度、2024 年度，公司储能型锂电池营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
储能型锂电池	19,971.67	12,838.75	55.56%
储能型锂电池（按总额法模拟核算）	20,989.81	20,906.19	0.40%

2024 年度，储能型锂电池营业收入较上年增长 55.56%，收入增长较多，主要系公司对部分贸易业务采用净额法核算，且 2023 年采取净额法核算的贸易业务收入金额较大所致，若将储能型锂电池收入全部按总额法模拟核算，公司储能型锂电池 2024 年收入同比 2023 年变动不大。公司 2024 年度储能型锂电池营业收入在非洲市场下降较多，但同比 2023 年度并未下滑，主要原因如下：

公司对以色列客户 Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd 在 2024 年度的储能锂电池销售金额大幅增长，主要原因为：Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd 于 1992 年成立，是一家在以色列工业电池及储能系统领域均占据重要地位的企业，与公司 2020 年起即开始合作：（1）2024 年度，其下游客户电信应用太阳能电站项目等需求增加较多；（2）以色列战后重建期间，原被损毁的电站等项目需要重建，拉高储能电池需求；（3）客户 2024 年与摩托罗拉达成合作，随着摩托罗拉的电信项目所应用的铅酸电池使用寿命到期，客户协助摩托罗拉大规模将电信项目中的铅酸电池替换为锂电池。

公司对澳大利亚地区客户在 2024 年度的储能锂电池销售金额大幅增长，主

要系 2024 年度澳大利亚储能锂电池市场在政策支持、电价波动和技术进步的多重驱动下实现高速增长，下游需求的大幅增长带动了该地区客户对公司储能产品的采购金额增加较多。

二、结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况，说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性；结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符

(一) 结合报告期内机器设备、人员及材料采购的情况，说明公司业绩增长与关键生产要素的匹配性

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月/ 2025/9/30	变动比例	2024 年度/ 2024/12/31	变动比例	2023 年度/ 2023/12/31
机器设备期末原值	780.42	1.90%	765.86	164.87%	289.15
生产人员数量 (人)	121	47.56%	82	78.26%	46
原材料采购总额 (不含成品采购)	23,336.78	39.40%	22,320.42	116.58%	10,305.67
营业收入	34,115.14	31.51%	34,588.78	57.67%	21,937.15

注：2025 年 1-9 月的原材料采购总额（不含成品采购）、营业收入的变动比例已年化处理。

由上表可知，报告期内，公司 2024 年度营业收入同比 2023 年度增长 57.67%，公司 2025 年 1-9 月年化后营业收入较 2024 年度增长 31.51%，公司业绩持续增长。

报告期内，公司机器设备期末原值 2024 年末较 2023 年末大幅增长 164.87%，新增设备重点投向锂电池生产相关的核心产线，随着 2024 年下半年公司产线的大幅升级，公司 2024 年度和 2025 年 1-9 月年化后的锂电池产量大幅提升，保障了公司客户大规模订单的及时交付。

报告期内，公司生产人员数量持续大幅增长，进一步提升了锂电池生产能力，保障了公司锂电池产能的释放与订单交付。

报告期内，公司原材料采购总额（不含成品采购）持续大幅增长，保障了公司产品的正常生产。

综上，报告期内，公司业绩增长与关键生产要素具有高度匹配性。

(二) 结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符

公司设备收入比、产能利用率情况如下：

单位：万元

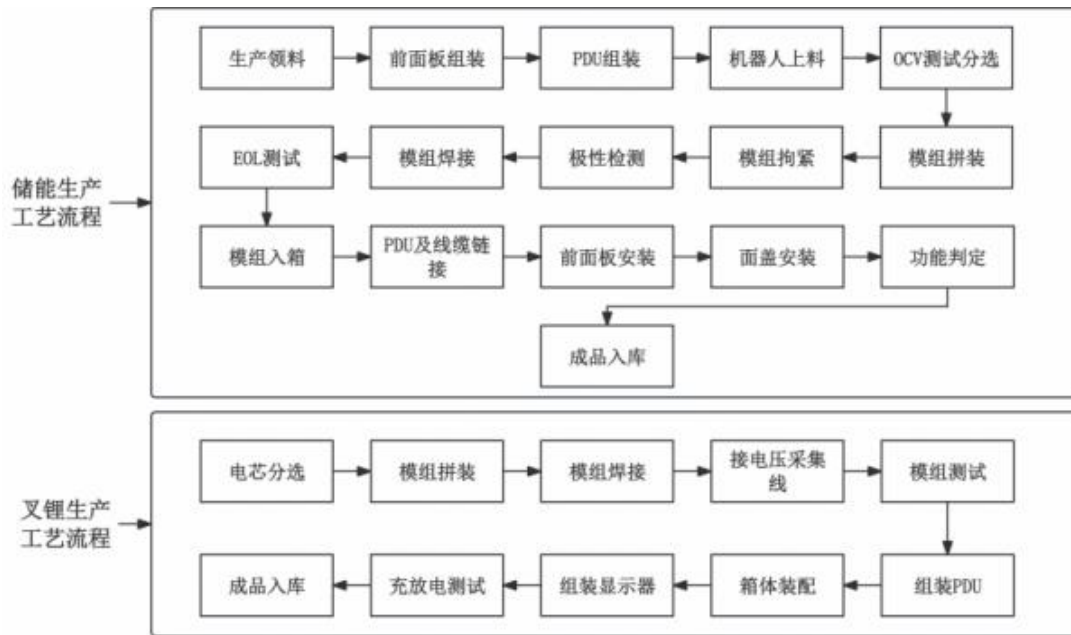
项目	2025年1-9月/2025年9月30日	2024年/2024年12月31日	2023年/2023年12月31日
机器设备原值	780.42	765.86	289.15
主营业务收入 (自主生产产品)	33,358.10	32,335.88	13,097.42
设备收入比	42.74	42.22	45.30
产能利用率	70.13%	81.94%	86.30%

注：1、设备收入比=主营业务收入（自主生产产品）/机器设备原值；

2、公司锂离子电池的生产具有较强的定制化和小批量特点，公司建立了能够快速响应的柔性化生产体系，因此在电芯分选、模组拼装、模组焊接等工序不存在明显的产能瓶颈。公司在完成成品装配工序后，会使用充放电检测设备进行电池组性能、功能检测，单台充放电检测设备价值较高且为所有锂离子电池生产过程中的必备工序，公司依据充放电检测设备使用情况核算产能利用情况，具体而言，公司产能按一天平均约测试2批次，一周工作6天，一年48周计算，公司产能=加权平均点位数*2*6*48

由上表可知，报告期内，公司设备投入比较为稳定，公司的设备产能尚未饱和，公司现有机器设备能够满足公司持续增长的产品生产需求。

公司锂电池生产工序如下所示：



公司锂电池生产聚焦锂电池的场景化应用、智能管理及安全防护体系构建，结合自主创新进行模块化生产，形成差异化竞争力。生产工序具有聚焦核心、分工协作特征，其中，储能型锂电池核心工序为 OCV 测试分选、模组焊接、PDU 及线缆连接及功能判定(充放电循环测试)；动力型锂电池核心工序为电芯分选、模组焊接、箱体装配及充放电测试。另外，公司不涉及电芯自产，电芯采购自亿纬储能、瑞浦兰钧等头部供应商，无需投入电芯生产所需的正极材料制备、电芯卷绕/注液等大额设备。

公司依托锂电池行业专业化分工，减少了全产业链布局的重资产投入，是机器设备账面价值较小的关键因素，公司聚焦核心工序的设备投入模式，显著降低了机器设备整体规模，因此，公司机器设备账面价值较小具备合理性。

2、是否与同行业公司相符

报告期各期末，公司及同行业可比公司的机器设备占固定资产比重如下表所示：

序号	同行业可比公司	机器设备占固定资产比重		
		2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末
1	乐亿通	未披露	14.57%	6.92%
2	艾罗能源	18.26%	17.79%	34.95%
3	天宏锂电	32.47%	34.13%	35.70%

4	海雷股份	58.92%	79.65%	91.54%
5	伊科能源	92.50%	92.54%	91.53%
6	博力威	28.22%	31.68%	30.90%
7	派能科技	64.18%	65.67%	62.30%
8	豪鹏科技	54.30%	54.72%	54.16%
平均值（剔除乐亿通）		49.84%	53.74%	57.30%
公司		54.01%	53.98%	12.02%

注：乐亿通机器设备占固定资产比重较低主要系其房屋及建筑资产价值较高，可比性较低，上表中计算平均值时已将其剔除。

由上表可见，2024年末、2025年9月末公司机器设备占固定资产比重与同行业差异较小，2023年末占比较低主要系房屋及建筑物价值较大，剔除该项后公司机器设备占固定资产比重为44.68%，略低于同行业可比公司平均值，主要系公司处于高速发展期，生产设备需要结合公司自身规模逐步投入所致，与同行业可比公司不存在重大差异。

三、①逐项说明公司外采锂电池后直接外销的主要客户名称、销售金额、销售合同签订时间、供应商名称、采购金额、采购订单签订时间，说明销售订单与对应的采购订单金额是否匹配，是否存在异常；说明客户不直接向锂电池生产商采购的商业合理性，该业务毛利率水平较高的原因；②说明2023年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024年仍外购成品的原因；公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，公司自主生产产品销售的客户是否为原外购成品销售的客户，若为公司新开发客户，说明公司原客户不继续采购公司自主生产产品的原因；③说明公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，说明公司2023年以来自产锂电池的技术优劣势，在国内外市场是否具有竞争优势；结合实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历，说明公司主要技术的具体来源，是否存在纠纷及潜在纠纷；

（一）逐项说明公司外采锂电池后直接外销的主要客户名称、销售金额、销售合同签订时间、供应商名称、采购金额、采购订单签订时间，说明销售订单与对应的采购订单金额是否匹配，是否存在异常；说明客户不直接向锂电池生产商采购的商业合理性，该业务毛利率水平较高的原因

1、逐项说明公司外采锂电池后直接外销的主要客户名称、销售金额、销售合同签订时间、供应商名称、采购金额、采购订单签订时间，说明销售订单与对应的采购订单金额是否匹配，是否存在异常

公司外采锂电池后直接外销的主要客户名称（对销售给威盛工业的锂电池产品穿透到最终客户）、主要订单的销售金额（取销售订单金额 200 万以上，合计占贸易业务销售金额占比 65%左右）、销售订单签订时间、供应商名称、采购金额、采购订单签订时间如下：

单位：万元

客户名称	主要销售订单编号	销售金额	销售订单签订时间	供应商名称	采购金额	采购订单签订时间
Scosha 和 Tera	订单 1	348.82	2022 年 7 月	东莞易利特	271.86	2022 年 7 月
	订单 2	289.73	2022 年 7 月	东莞易利特	227.68	2022 年 7 月
	订单 3	289.73	2022 年 8 月	东莞易利特	227.68	2022 年 8 月
	订单 4	289.73	2022 年 8 月	东莞易利特	231.08	2022 年 8 月
	订单 5	323.25	2022 年 9 月	东莞易利特	247.79	2022 年 12 月
	订单 6	312.05	2022 年 11 月	东莞易利特	242.83	2022 年 11 月
	订单 7	314.03	2022 年 12 月	东莞易利特	247.79	2022 年 12 月
	订单 8	314.03	2022 年 12 月	东莞易利特	247.79	2022 年 12 月
	订单 9	271.99	2022 年 12 月	东莞易利特	237.88	2022 年 12 月
	订单 10	281.46	2022 年 12 月	东莞易利特	237.88	2022 年 12 月
	订单 11	327.83	2023 年 1 月	科信聚力	227.01	2023 年 1 月
	订单 12	294	2023 年 1 月	东莞易利特	236.07	2023 年 2 月
	订单 13	322.9	2023 年 2 月	东莞易利特	247.79	2023 年 2 月
	订单 14	295.14	2023 年 2 月	东莞易利特	247.79	2023 年 2 月
	订单 15	289.41	2023 年 2 月	东莞易利特	235.5	2023 年 2 月
	订单 16	297.05	2023 年 2 月	科信聚力	227.01	2023 年 2 月
	订单 17	349.67	2023 年 2 月	科信聚力	227.01	2023 年 2 月
	订单 18	297.05	2023 年 2 月	科信聚力	227.01	2023 年 2 月
	订单 19	333.89	2023 年 2 月	科信聚力	227.01	2023 年 2 月
	订单 20	298.13	2023 年 2 月	科信聚力	227.01	2023 年 2 月
	订单 21	322.01	2023 年 2 月	东莞易利特	246.2	2023 年 2 月
	订单 22	284.5	2023 年 2 月	东莞易利特	236.38	2023 年 2 月
	订单 23	308.66	2023 年 2 月	东莞易利特	236.38	2023 年 2 月
	订单 24	308.66	2023 年 2 月	东莞易利特	236.38	2023 年 2 月
	订单 25	308.66	2023 年 2 月	东莞易利特	236.38	2023 年 2 月

客户名称	主要销售订单编号	销售金额	销售订单签订时间	供应商名称	采购金额	采购订单签订时间
	订单 26	293.01	2023 年 2 月	东莞易利特	237.88	2023 年 2 月
	订单 27	293.01	2023 年 2 月	东莞易利特	237.88	2023 年 2 月
	订单 28	304.51	2023 年 2 月	东莞易利特	236.38	2023 年 2 月
	订单 29	266.37	2023 年 2 月	东莞易利特	236.07	2023 年 2 月
	订单 30	282.85	2023 年 2 月	东莞易利特	230.44	2023 年 2 月
	订单 31	282.85	2023 年 2 月	东莞易利特	230.44	2023 年 2 月
	订单 32	281.83	2023 年 2 月	东莞易利特	230.44	2023 年 2 月
	订单 33	281.83	2023 年 2 月	东莞易利特	230.44	2023 年 2 月
	订单 34	275.14	2023 年 2 月	东莞易利特	223.96	2023 年 2 月
	订单 35	244.81	2023 年 2 月	东莞易利特	224.28	2023 年 2 月
	订单 36	286.98	2023 年 3 月	东莞易利特	230.44	2023 年 3 月
	订单 37	284.56	2023 年 4 月	科信聚力	200.88	2023 年 4 月
	订单 38	275.66	2023 年 4 月	科信聚力	227.01	2023 年 4 月
	订单 39	260.25	2023 年 4 月	科信聚力	207.35	2023 年 4 月
	订单 40	248.39	2023 年 4 月	东莞易利特	230.44	2023 年 4 月
	订单 41	230.98	2023 年 4 月	东莞易利特	224.28	2023 年 4 月
	订单 42	230.98	2023 年 4 月	东莞易利特	215.45	2023 年 4 月
	订单 43	230.98	2023 年 4 月	东莞易利特	224.28	2023 年 4 月
	订单 44	224.2	2023 年 4 月	东莞易利特	228	2023 年 4 月
	订单 45	257.56	2023 年 5 月	科信聚力	200.88	2023 年 5 月
	订单 46	240.37	2023 年 5 月	科信聚力	200.88	2023 年 5 月
	订单 47	252.26	2023 年 7 月	东莞易利特	243.54	2023 年 7 月
	订单 48	212.87	2024 年 8 月	科信聚力	171.33	2024 年 9 月
	订单 49	212.87	2024 年 8 月	科信聚力	200.88	2024 年 8 月
JFO ENERGY SOLUTIONS LIMITED	订单 50	254.32	2023 年 5 月	科信聚力	207.57	2023 年 6 月
JOHS. GRAM-HANSEN A/S	订单 51	315.11	2023 年 3 月	东莞易利特	201.93	2023 年 6 月
合计		14,496.93			11,674.54	

注：1、上表中涉及的业务订单均采用净额法确认收入；

2、上表中东莞易利特指公司供应商东莞市易利特新能源有限公司，科信聚力指公司供应商广东科信聚力新能源有限公司。

由上表可知，公司外采锂电池后直接外销的主要销售订单与采购订单均能匹配，销售订单与对应的采购订单金额无明显异常。

2、说明客户不直接向锂电池生产商采购的商业合理性，该业务毛利率水平较高的原因

(1) 客户不直接向锂电池生产商采购的主要原因

上述贸易类业务产品主要为储能型锂电池，客户不直接向锂电池生产商直接采购的主要原因分析如下：

①公司实际控制人和核心团队深耕海外市场多年，积累了一批较为优质的客户，能够为客户提供满足客户多样化需求的高质量锂电池产品，且公司对贸易业务的产品建立了有效的产品质量控制，对供应商准入严控，供应商供货需要提供权威的产品检验报告。同时公司产品质保期长达五到十年，产品性价比和售后服务广受客户认可，因此客户更加认可公司的品牌；

②上述贸易类业务产品聚焦的销售客户主要为 Scosha 和 Tera 等非洲地区客户为主，该地区客户更加注重产品的性价比和售后服务，公司虽然向客户销售贸易类产品，但公司需要根据客户需求和供应商沟通，公司与该类客户合作多年，对客户理解深刻，公司能够充分满足客户此类需求，因此公司产品受到此类客户充分认可；

③公司对上述贸易类业务产品的全流程全面把控，供应商只负责向公司提供相应产品，与客户的业务对接和售后服务均由公司主导。

(2) 该业务毛利率水平较高的原因

公司贸易业务主要系储能型锂电池的销售，报告期各期公司储能型锂电池贸易业务和非贸易业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月			2024年度			2023年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
贸易业务	753.92	649.17	13.89%	2,960.61	2,468.60	16.62%	16,658.08	13,416.89	19.46%
非贸易业务	17,519.61	12,964.34	26.00%	18,029.20	12,826.73	28.86%	4,248.11	2,911.67	31.46%

注：1、收入净额法下毛利率失真，上表中列示的收入、成本、毛利率为采用收入总额法核算的数据

报告期内，储能型锂电池贸易业务的毛利率分别为 19.46%、16.62%和 13.89%。

由上表可知，报告期各期储能型锂电池贸易业务的毛利率均低于非贸易业务，表明公司自产储能锂产品业务毛利率高于贸易业务毛利率，具有合理性，公司贸易业务毛利率不存在异常较高情形。

(二)说明 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024 年仍外购成品的原因；公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，公司自主生产产品销售的客户是否为原外购成品销售的客户，若为公司新开发客户，说明公司原客户不继续采购公司自主生产产品的原因

1、说明 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024 年仍外购成品的原因

在 2023 年下半年公司已实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，公司 2024 年仍外购锂电池成品的主要原因为：一方面，2023 年上半年，南非储能市场行情较好，公司储能锂电池客户对储能锂电池的需求旺盛，公司根据市场行情为及时满足客户需求，向外部供应商下订单较多，2023 年向客户交付产品较多，但由于 2023 年下半年南非储能市场行情发生较大变化，客户对储能锂电池产品的需求不如预期，客户需要对采购的产品逐步消化，部分订单产品直到 2024 年才向客户实际交付；另一方面，公司客户的下游终端客户逐步接受公司产品需要一定转换和适应周期，在此期间仍需采购老款产品满足终端客户需求。

2、公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异

报告期内，公司主要外购储能锂电池成品，公司自主生产产品与储能锂电池成品在核心技术指标上的对比如下：

技术指标	公司自产储能锂电池	公司外购储能锂电池
电池容量 (KWh)	100/200/300	100/200/300
能量密度 (Wh/kg)	100-145	100-129
充放电倍率 (C)	1	0.5
放电深度 (DOD)	80%-100%	80%-100%

最大持续充放电电流(A)	100/200	50/100
电池使用循环寿命（次）	6,000	3,000
工作温度（℃）	-20~55	-20~55

由上表可知，与公司外购储能锂电池成品相比，公司自产储能锂电池在核心技术指标能量密度、充放电倍率、最大持续充放电电流、电池使用循环寿命方面优于外购储能锂电池成品。

3、公司自主生产产品销售的客户是否为原外购成品销售的客户，若为公司新开发客户，说明公司原客户不继续采购公司自主生产产品的原因

报告期内，公司主要外购储能锂电池成品，原外购成品销售的客户主要为 Scosha 和 Tera, 在公司 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产后，继续采购公司自主生产的产品，不存在公司原客户不继续采购公司自主生产产品的情形。

（三）说明公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，说明公司 2023 年以来自产锂电池的技术优劣势，在国内外市场是否具有竞争优势；结合实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历，说明公司主要技术的具体来源，是否存在纠纷及潜在纠纷

1、说明公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异

公司自主生产产品与外购成品相比在部分核心技术指标上优于外购储能锂电池成品，具体参见本问题回复“三、（二）、2、公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异”。

2、对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，说明公司 2023 年以来自产锂电池的技术优劣势，在国内外市场是否具有竞争优势

公司目前主要专注于国外市场，对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，公司 2023 年以来自产锂电池的技术优劣势具体分析如下：

（1）技术优势

相比于同行业竞争对手，公司的技术优势主要体现在：①公司目前在主要产品中已综合运用电池管理智能云平台 and 智能人机交互终端，利用较为先进的人工智能算法，同时具备对电池状态的 AI 预警、实时监测以及故障检测等功能，保证锂电池的安全、稳定运行，同时智能人机交互终端支持多种国外语言，已通过 EMC、机械振动、盐雾、酸碱腐蚀、高温、低温等测试，可在各种复杂工况下使用，使得客户能够在各种环境下便捷的操控公司产品；②公司具有较强的锂电池集成技术能力，如公司的集成主机 PDU+主动均衡 BMS 设计方法，集成 BMS、主动均衡模块、PDU 于一体机，不仅同时具有上述三者的所有功能，而且较大降低生产成本，同时主动均衡模块可较大延长电池的循环寿命，提高电池的免维护性能；③公司具备对客户定制化需求的较强设计能力，能够同时满足客户对多样化产品和在较严苛环境下（盐雾、酸碱腐蚀、高温、低温）产品稳定运行的质量要求，设计出的产品性价比很高。

（2）技术劣势

相比于同行业竞争对手，公司的技术劣势主要体现在：①公司目前虽然正在抓紧自研 BMS 系统的研发进程，但距离大批量应用于公司主要产品中仍需要一段时间；②公司的研发投入、发明专利等相比于同行业可比公司仍略显薄弱，公司目前非常重视技术创新和专利申请、保护，正在努力弥补这一短板；③公司目前暂无生产锂电芯的能力。

综上，公司由于发展周期较短等因素影响，目前在 BMS 系统、研发投入、发明专利等相比于同行业可比公司仍略显薄弱，但公司凭借在电池管理智能云平台 and 智能人机交互终端、锂电池集成技术能力、对客户定制化需求的较强设计能力等方面的技术优势，能够在国内外市场尤其是国外市场具有一定竞争优势，充分保障了近年来公司的业绩增长。

3、结合实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历，说明公司主要技术的具体来源，是否存在纠纷及潜在纠纷

（1）实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历

实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历如下：

序号	姓名	职务	职业（创业）经历
1	易炳虎	董事长、总经理	2003年1月至2007年1月，历任德万工业电池（惠阳）有限公司业务助理，业务员，业务主管；2007年2月至2012年10月，任惠阳区富和电器发展有限公司业务经理；2012年12月至2021年2月，任惠州威斯顿总经理；2021年3月至2024年12月，任贝斯有限执行董事、经理；2024年12月至今，任贝斯科技董事长、总经理。
2	杨仕鹏	董事、财务负责人、董事会秘书	1995年7月至1998年3月，任惠州市供销社会计；1998年3月至2003年3月，任麦科特集团高新技术有限公司会计主管；2003年3月至2023年3月，历任惠州市和宏电线电缆有限公司财务部经理、总经理助理、高级财务经理；2023年3月至2024年12月，任贝斯有限财务负责人；2024年12月至今，任贝斯科技董事、财务总监、董事会秘书。
3	宁崇	董事	2018年5月至2021年11月，历任惠州威斯顿销售业务员、营销中心总监；2021年11月至今，历任贝斯有限、贝斯科技营销中心经理、总监；2024年12月至今，任贝斯科技董事。
4	陈伟君	董事	2016年8月至2021年3月，任惠州威斯顿销售业务员；2021年3月至今，历任贝斯有限、贝斯科技营销中心经理、总监；2024年12月至今，任贝斯科技董事。
5	宁俊镔	董事	2013年7月至2018年4月，任中科院合肥物质研究院固体物理所先进材料中心研发工程师；2018年4月至2021年3月，任合肥高新创业投资管理合伙企业（有限合伙）投资经理；2021年3月至2023年7月，任安徽创谷股权投资基金管理有限公司高级投资经理；2023年7月至今，任基石资产管理股份有限公司投资副总裁；2025年6月至今，任贝斯科技董事。
6	江东	监事会主席	1996年10月至2008年1月，任惠州九惠制药厂人事主任；2008年1月至2008年7月，任惠州泰科立集团股份有限公司人事主管；2008年7月至2011年4月，任广州旌凡光盘有限公司人力行政部长；2011年5月至2022年7月，任惠州TCL通讯电子有限公司人力行政部长；2022年10月至2023年4月，任广东金创锐电子有限公司业务经理；2023年4月至今，历任贝斯有限、贝斯科技人力行政总监；2024年12月至今，任贝斯科技监事会主席。
7	张强	职工代表监事	2016年7月至2017年12月，任上海形拓科技有限公司软件工程师；2018年2月至2020年8月，任上海百蝶计算机信息有限公司软件工程师；2020年8月至2021年6月，自由职业；2021年6月至今，历任贝斯有限、贝斯科技生产组长、物控组长；2024年12月至今，任贝斯科技职工代表监事。
8	黄徐凤	监事	2011年2月至2013年5月，兴昂制革（惠州）有限公司；2013年5月至2024年3月，任惠州威斯顿电源科技有限公司营销中心主管；2024年4月至今，任贝斯有限、贝斯科技营销中心主管；2024年12月至今，任贝斯科技监事。
9	林彭	研发总	2008年3月至2011年6月，任四川英志新能源股份有限公司总

序号	姓名	职务	职业（创业）经历
	桃君	监	工程师；2011年6月至2012年6月，任安徽恒基伟业科技有限公司总工程师；2012年6月至2022年11月任中盐安徽红四方锂电有限公司副总经理、总工程师；2022年11月至今，历任公司总工程师、研发总监。
10	宋建平	技术部经理	2011年5月至2016年12月，任惠州亿能电子有限公司高级工程师；2017年1月至2020年5月，任惠州蓝微新源技术有限公司高级工程师；2021年6月至2023年2月，任惠州乐亿通技术有限公司高级工程师；2023年3月至今，担任公司技术部经理。
11	张周	副总工程师	2010年9月至2012年2月，任安徽力高新能源有限公司售前工程师；2012年2月至2023年3月，担任中盐安徽红四方锂电池有限公司副主任工程师；2023年3月至今，任公司副总工程师。

（2）公司主要技术的具体来源主要为自主研发，不存在纠纷及潜在纠纷

公司主要技术的具体来源主要为自主研发，不存在纠纷及潜在纠纷，具体如下：

① 公司产品的核心技术主要为自主研发获得，不存在侵犯第三方知识产权的情形

公司坚持以自主研发为主的技术创新机制，建立了较为完善的研发中心部门架构以及研发工作流程，研发中心下设研发部及技术部。研发部主要针对下游行业新技术、新工艺开展前瞻性基础技术预研，重点研究、探索和开发可以突破前沿技术、符合市场趋势的前瞻性设备，保障公司在行业中的地位；技术中心主要针对下游行业新工艺、新技术开展工程化和应用研究。技术中心通过设计技术、结构等多途径解决方案，使得公司锂离子电池产品能够广泛适用于不同锂电设备场景，保障公司针对市场变化的快速响应能力和行业竞争力。

公司各项核心技术主要为自主研发，是公司在经营过程中，结合公司项目执行经验，并依靠公司研发力量独立研究所形成的，具有自主知识产权，不存在技术纠纷和侵犯他人权利的情形。公司核心技术的具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	一种双并联大	叉车锂电池需要保证大功率输出以满足叉车多	自主	主要应	是

	电流高压充放电技术	轴连转工作的高空作业环境，该技术可让叉车锂电池实现大电流充放电。	研发	用于公司叉车锂电池产品	
2	一种电池包的抗震结构设计方法	传统的电池包抗震结构仅利用弧型缓冲垫进行减震，从而导致弧型缓冲垫长期使用内部挤压耗损，从而影响电池包的稳定抗震架设，进而影响装置的稳定使用。该方法保证电池包抗高频震动的能力，避免电芯极耳等断裂，解决了在复杂路况下电池包内部元器件等易损坏的问题。	自主研发	广泛应用于公司锂电池产品	是
3	一种电池模组风冷散热技术	传统的风冷散热电池模组进气口与侧壁平齐设置，虽然也能够实现进气，但进气效率有限；本技术方案在其基础上进行改动，通过设置导流件，并以超出进气口平面的方式设置；通过该调整后外部气流在进入容置空间内时具备了更多的进气通道，相较于传统的单纯平齐设置的方式而言，本技术方案可有效的提升进气效率，促进内外空气循环效率，从而提升散热效率。	自主研发	主要应用于公司叉车锂电池产品	是
4	一种电池散热方法、电池散热装置和电池包	现有的电池散热装置在使用过程中，虽然能够起到对锂电池进行散热的效果，但现有的散热装置中并未设有针对电池作业状态（温度）进行精准监测的机构，因此会导致风冷和水冷皆由电池运转开始至结束一直处于作业状态，无法智能启停，降低了现有装置的智能化和实用性，同时也无法针对电池鼓包状态进行检测，当电池鼓包时容易引发电池爆炸的情况，降低了现有散热装置的安全性。该方法和对应装置具备智能化高、实用性强、结构紧凑且安全性高的优点，能解决上述问题。	自主研发	广泛应用于公司锂电池产品	是
5	一种电池包防冷凝水的技术	在冷冻库或者空气潮湿的环境，易产生冷凝水，对电池包防冷凝水要求较高，该技术可防止电池内部产生大量冷凝水烧坏元器件导致电池短路等风险。	自主研发	广泛应用于公司锂电池产品	是
6	一种关于电池包加热的技术	在冷库或者温度较低的寒冷地区，电池包工作容易受滞，对电池包加热的要求较高，该技术可实现对电池加热，实现极冷天气条件下电池正常工作。	自主研发	主要应用于公司动力型锂电池产品	是
7	一种基于BOTDR光纤传感器的多模态智能电池管理系统及预测	传统电池管理系统（BMS）主要采用离散式温度传感器，存在监测盲区，无法捕捉模组内部温度梯度，温度预警时间存在滞后，难以实现对电池组内部细微的温度分布、应变状态及潜在热失控点的实时监测。BOTDR 分布式光纤传感器因其	其他	正在进行样品测试验证	否

	方法	具有长距离、高分辨率的连续监测能力，可以提升对电池包的温度监测和控制。			
8	一种电池组主动均衡系统及其控制技术	采用芯片级均衡方案，通过芯片、开关和电感组成一个双向 DC/DC 均衡模块实现相邻两个电芯间的无损能量转移，达到协调电池一致性的目的。	其他	正在进行样品测试验证	否

②实际控制人、董监高及核心技术人员与前任职公司之间不存在竞业义务

经访谈实际控制人、董监高及核心技术人员并根据该等人员出具的确认函，前述人员从前任职公司离职后均未签署竞业限制协议且均未向其支付竞业限制补偿金，不存在相关竞业限制义务，不存在违反前任职公司关于竞业限制义务的情形。

③公司、实际控制人、董监高及核心技术人员与实际控制人、董监高及核心技术人员前任职公司之间不存在相关诉讼纠纷

经查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站及实际控制人、董监高及核心技术人员出具的确认函，公司、实际控制人、董监高及核心技术人员与前任职公司之间不存在相关诉讼纠纷。

综上，公司主要技术的具体来源主要为自主研发，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明公司报告期内贸易业务按照净额法、总额法确认收入的金额及占比，说明部分贸易业务按照总额法确认收入的原因，相关会计处理是否符合企业会计准则的要求

报告期内，公司贸易业务按照净额法、总额法确认收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易业务-总额法	496.73	73.85%	1,669.18	76.23%	6,161.68	69.76%
贸易业务-净额法	175.85	26.15%	520.58	23.77%	2,671.27	30.24%
合计	672.58	100.00%	2,189.76	100.00%	8,832.95	100.00%

报告期各期，贸易业务采用总额法确认收入的金额分别为 6,161.68 万元、1,669.18 万元和 496.73 万元，占贸易业务收入总额比例分别为 69.76%、76.23% 和 73.85%，公司采用总额法确认部分贸易业务收入的原因分析如下：

（一）《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第五章特定交易的会计处理/第三十四条企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任；②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；③企业有权自主决定所交易商品的价格；④其他相关事实和情况。

（二）公司贸易业务情况具体分析

报告期内，公司主要以境外经销为主，公司经销模式均为买断式经销，公司贸易业务的具体业务模式主要如下：公司综合考虑锂电池等产品市场行情走势、供应商合作默契度、报价及响应速度等因素，当收到客户采购意向时根据采购价格和当期市场行情向客户报价，一般在取得客户订单后再向供应商正式下单（由于与客户长期合作，且客户需求的贸易类产品相对标准化，在市场行情较好时，为及时满足客户需求，公司存在向供应商提前下单情形），供应商生产完成后经

公司检验合格后安排出货给具体客户。

报告期内，公司贸易业务按照发货和物流轨迹具体区分两种情形：（1）情形 1，公司安排物流从供应商仓库发货给终端客户，公司对存货的控制是过渡性和瞬时性的，在发货前不实际承担存货风险，作为交易的代理人，因此，根据《企业会计准则》的相关规定，公司对情形 1 的贸易业务收入按照净额法核算；（2）情形 2，供应商在交付商品给公司后，公司再根据和客户的订单约定安排发货，公司在发货前实际承担存货风险，作为交易主要责任人。

对于情形 2，公司作为交易的主要责任人，贸易业务采用总额法确认收入，具体分析如下：

相关规定	具体情况	是否符合总额法
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户、供应商分别独立签订销售、采购合同/订单，公司与客户、供应商三方之间的责任义务能够有效区分，对客户而言，公司需承担将商品报关出口的主要责任或将商品运输至指定地点的主要责任；若公司存在不能交付全部或部分货物或供货商品不符合合同/订单约定等情况，公司需承担相应赔偿责任。	是
企业在转让商品之前或之后承担货物的存货风险	存货控制权转让之前，由于货物已经位于公司仓库，处于公司的控制之下，且供应商在交付商品（主要为电池模组）给公司后，公司对电池模组在完成充放电测试、与外购逆变器配套测试、外包装等工序后，再根据客户交期安排发货，公司对存货的控制并非过渡性和瞬时性的，公司对存货具有实质控制，公司承担货物损毁、灭失全部风险。	是
企业有权自主决定交易价格	销售价格由公司与客户基于市场化原则谈判确定，供应商未参与产品定价，无法参与确定销售价格；采购价格由公司与供应商基于市场化原则谈判确定，客户未参与采购定价，无法参与确定采购价格。公司在销售和采购方面具有完全的自主定价权，获取全部经济利益。销售合同和采购合同中不存在价格调整条款，公司无法将采购价格变动的风险动态转移至客户，公司承担价格变动风险。	是
其他相关事实和情况	公司承担从客户处收取货款的信用风险，即使客户无法支付货款，公司仍需向供应商支付采购款项；公司自主承担供应商未	是

	能按照约定交付货物的风险。公司客户不存在向公司供应商直接支付款项的情形。	
--	--------------------------------------	--

综上所述，对照企业会计准则的相关规定，结合实际业务情况判断，公司对情形 2 的贸易业务拥有对商品的控制权，且公司对存货的控制并非过渡性和瞬时性的，公司对存货具有实质控制，在发货前实际承担存货风险，系主要责任人身份，因此采用总额法确认收入，且同行业可比公司天宏锂电和博力威亦存在外购电芯直接销售的情形，同样采用总额法确认收入，公司对部分贸易业务采用总额法确认收入的会计处理符合《企业会计准则》规定和行业惯例。

五、结合公司所处行业的景气度、公司客户复购率、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性；

（一）公司所处行业的景气度

锂电池作为现代能源存储技术的重要组成部分，近年来在全球范围内得到了快速发展。它不仅在新能源汽车、消费电子、储能系统等多个领域发挥着重要作用，还在推动全球能源转型和可持续发展方面具有不可替代的地位。随着技术的不断进步和市场需求的持续增长，锂电池行业正经历着前所未有的发展机遇。

在全球能源转型与“双碳”战略驱动下，中国锂电池行业已从技术追随跃居全球引领地位，成为新能源产业链的核心枢纽。依托完整的产业链布局、规模化制造能力与持续技术创新，中国不仅主导动力电池全球市场，更在储能、消费电子等领域形成多场景渗透。高工产研锂电研究所(GGII)统计数据显示，2024 年中国锂电池出货量 1175GWh，同比增长 32.6%。2025H1 中国锂电池出货量 776GWh，同比增长 68%。

当前，中国锂电池行业正处于技术创新和市场拓展的关键时期。一方面，随着技术的进步，锂电池的性能不断提升，特别是在能量密度、安全性和成本控制方面取得了显著进展。例如，锂离子电池凭借其高能量密度和长循环寿命，已成为当前市场的主流选择。另一方面，市场需求的多样化和高端化趋势促使企业不断提升产品质量和服务水平。随着新能源汽车和储能市场的快速发展，锂电池的

需求持续增长，推动了行业的快速扩张。

（二）公司客户复购率

报告期各期，公司客户的复购情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
存量客户主营业务收入（A）	26,070.32	23,208.90	15,351.91
当期主营业务收入（B）	34,030.68	34,525.64	21,930.37
客户复购率（C=A/B）	76.61%	67.22%	70.00%

报告期各期，公司客户复购率分别为 70.00%、67.22%和 76.61%，公司客户复购率较高，公司与客户的合作具有较强稳定性和可持续性。

经过多年发展，公司积累了一批长期合作客户，并能够通过提供丰富且高质量的产品线持续释放存量客户的发展潜力，此外公司开发的优质增量客户具有较强的粘性，可不断转化为以后年度的存量客户。公司注重客户的开发和维护，凭借丰富且高质量的产品线、较高的产品性价比以及优质的售后服务，与主要客户建立了较为稳固的合作关系。与此同时，公司处于快速发展期，会持续拓展市场和开发新客户，以保证业绩的持续增长。

（三）同行业可比公司经营状况

同行业可比公司经营状况详见本问询回复问题 2 “一、（一）公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致”的内容。

（四）期末在手订单、期后新签订单

2025年9月末，公司在手订单金额为 8,371.37 万元（含税）；截至 2025 年 11 月 30 日，公司期后新签订单金额为 4,840.41 万元（含税）。从报告期末在手订单及期后新签订单情况看，公司在报告期内及期后订单获取情况良好。

（五）期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

报告期期后 2 个月，公司经营业绩情况如下

单位：万元

项目	2025年10-11月
营业收入	6,861.91
营业成本	4,691.01
毛利率	31.64%
净利润	760.54
经营活动现金流量	1,682.79

注：以上数据未经审计和审阅。

根据公司2025年10-11月未审财务报表，2025年10-11月公司营业收入为6,861.91万元，同比上年同期增长8.63%，净利润为760.54万元，销售毛利率为31.64%，销售毛利率与2025年1-9月的32.13%差异较小，表明公司经营较为稳健；此外，公司经营活动产生的现金流量净额为1,682.79万元，表明公司报告期后经营活动现金流量情况较好。整体而言，报告期后2个月，公司经营业绩情况良好。

综上，公司所处行业的景气度较高，凭借丰富且高质量的产品线、较高的产品性价比以及优质的售后服务，公司客户复购率较高；同行业可比公司经营情况良好；公司期末在手订单、期后新签订单较为充足、期后经营业绩情况良好，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

六、说明公司通过威盛工业销售的锂电池是否实现终端销售；结合关联方与其他交易方的价格等，并对比公司通过关联销售毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送；威盛工业的主要客户 Scosha 通过 Tera 付款的商业合理性；Scosha 及 Tera 采购公司的产品是否实现终端销售，目前生产经营情况，是否存在应收账款无法收回的风险，公司是否通过延长信用期刺激销售

（一）说明公司通过威盛工业销售的锂电池是否实现终端销售

报告期内，经核查威盛工业终端销售相关的订单、报关单、提单、回款凭证等，公司通过威盛工业销售的锂电池实现了终端销售，销售对应的主要客户及金额情况如下：

客户名称	收入金额	占威盛工业收入比例
Scosha	1,214.60	37.58%
PT. Sarana Mitra Luas Tbk	727.15	22.50%
其他	1,290.46	39.92%
合计	3,232.21	100.00%

(二) 结合关联方与其他交易方的价格等，并对比公司通过关联销售毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送

1、产品定价与同类产品非关联销售定价及毛利率的对比分析

2023 年，公司向威盛工业销售情况如下：

公司名称	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例	销售的主要产品类型	物料编码	关联销售均价 (元/PCS)	同类产品对于第三方销售均价 (元/PCS)	定价是否公允
威盛工业	3,232.21	14.73%	储能型锂电池	G0603-0144	14,534.17	14,656.64	是
				G1301-0007	6,620.97	6,958.88	是
			动力型锂电池	A0040-1	53,411.50	54,594.20	是
				BSL-36/48-200	8,793.79	7,801.47	是

公司向威盛工业主要销售储能型锂电池、动力型锂电池，其再向公司境外客户销售电池产品，交易真实。针对储能型锂电池，主办券商和会计师核查了两个主要物料型号 G0603-0144 及 G1301-0007 的单价，该单价与公司向第三方销售同类产品的平均单价并无实质性差异，定价公允。针对公司向威盛工业销售的动力型锂电池，主办券商和会计师核查了两个主要物料型号 A0040-1 及 BSL-36/48-200 的单价，该单价与公司向第三方销售同类产品的平均单价并无实质性差异，定价公允。

2、毛利率与公司同类产品第三方销售毛利率的对比分析

2023 年度，公司对威盛工业储能型锂电池的销售毛利率高于 Scosha，和 Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd 相对接近，毛利率不存在明显异常；公司对威盛工业动力型锂电池的销售毛利率和 Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd、ETERNITY TECHNOLOGIES A DIVISION OF HUDACO TRADING (PTY) LTD 相对接近，毛利率不存在明显异常。

综上所述，报告期内，威盛工业与公司存在关联销售等情形。报告期内，公司与威盛工业发生的关联交易主要通过内部洽谈的形式获取，交易参考市场价格，与公司向第三方销售同类产品的平均单价和毛利率并无实质性差异，定价公允，重大关联交易按照公司规定履行内部审批程序，不存在威盛工业为公司承担成本费用或利益输送的情形。

（三）威盛工业的主要客户 Scosha 通过 Tera 付款的商业合理性

报告期内，主要客户 Scosha 存在通过 Tera 付款的情形，具有商业合理性，具体分析如下：

1、该项业务的合作模式

两家客户实际控制人为多年好友，Scosha 曾出现资金紧张情形，因此 Scosha 实际控制人委托 Tera 实际控制人安排 Tera 向公司采购并由 Tera 向公司付款，缓解其资金压力，Tera 向公司采购产品后实际直接由公司运送至 Scosha 南非仓库供 Scosha 销售，Tera 自身可在风险较低的情况下获取一定的资金收益。

2、Scosha 的现实需求

2023 年初南非储能市场扩张，Scosha 需扩大进销规模但面临银行信贷额度不足的问题，Tera 的垫资服务可支撑其采购资金需求。

3、Tera 的角色合理性

Tera 通过银行借款为 Scosha 垫资并赚取利差，符合其自身资金运营逻辑。同时，双方实际控制人为多年好友，信任基础降低了合作中的沟通成本和违约风险，商业合作具有可行性。

4、公司的业务逻辑

公司通过 Tera 间接扩大了对 Scosha 的销售规模，且 Tera 的付款能力较强，保障了回款安全。

5、终止合作的合理性验证

2024 年 8 月合作终止，因 Scosha 自身规模扩大后银行信贷额度充足，且 Tera 向公司后期回款较慢影响 Scosha 与公司的信用关系，进一步说明合作是基于阶段性需求，符合商业逻辑。

综上，此项业务是三方基于各自资源形成的互补模式，流程和商业逻辑清晰、成本合理，且因终止原因符合企业发展规律，具有商业合理性。

（四）Scosha 及 Tera 采购公司的产品是否实现终端销售，目前生产经营情况，是否存在应收账款无法收回的风险，公司是否通过延长信用期刺激销售

1、Scosha 及 Tera 采购公司的产品是否实现终端销售

在将威盛工业穿透且对收入采用总额法核算的情况下，报告期末，公司对 Scosha 及 Tera 的销售金额以及 Scosha 及 Tera 的期末库存金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-9 月			2024 年度			2023 年度		
	销售金额 (A)	期末库存金额 (B)	库存占比 (C=B/A)	销售金额 (A)	期末库存金额 (B)	库存占比 (C=B/A)	销售金额 (A)	期末库存金额 (B)	库存占比 (C=B/A)
Scosha 和 Tera	5,896.34	2,971.65	50.40%	7,323.11	2,069.63	28.26%	14,192.77	2,367.47	16.68%

注：1、为保持各期数据可比性，2025 年 1-9 月对 Scosha 和 Tera 销售金额已年化处理；

2、期末库存金额=经销商期末所有规格型号产品的库存金额；

3、经销商期末某一规格型号产品库存金额=当期公司销售给经销商的某一规格型号产品的单价*该规格型号产品期末库存数量。

由上表可知，报告期内，Scosha 及 Tera 采购公司产品后期末库存占比分别为 16.68%、28.26%和 50.40%，其中 2025 年 9 月末的库存占比相对较高，主要系客户为准备黑色星期五、圣诞节等假期的产品的销售适当进行备货所致，整体而言，Scosha 及 Tera 采购公司的产品的期末库存不存在异常积压的情形，实现终端销售的情况良好。

2、Scosha 及 Tera 目前生产经营情况，是否存在应收账款无法收回的风险，公司是否通过延长信用期刺激销售

(1) Scosha 和 Tera 目前生产经营情况

经实地走访了解，上述两家公司 2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-6 月销售规模信息列示如下：

客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
Scosha	约 1,360 万美元	约 6,000 万美元	约 5,100 万美元
Tera	/	约 1,600 万美元	约 3,500 万美元

注：Tera 在 2024 年下半年开始逐渐减少合作，2025 年不再此列示销售规模数据。

如上表所示，Scosha 目前生产经营状况良好，销售规模呈上升趋势。此外，2025 年 4 月 11 日南非内阁正式批准实施《南非可再生能源总体规划》，南非政府启动“太阳能革命 2025”计划，投资 215 亿美元建设全球最大分布式光伏集群，同时推行“超级补贴”政策，带动储能需求陡增。南非储能市场整体需求预计受政策变动影响迎来新的增长点。

(2) 是否存在应收账款无法收回的风险

Scosha 和 Tera 与公司合作情况良好，在报告期内信用政策的放宽，主要系客户历史回款情况较好，出于战略合作互信的原因，且公司为了支持客户在当地业务的发展，双方协商变更信用期。

在变更信用期的同时，公司为控制信用风险，采取了以下措施：

1) 公司与客户约定了“逾期付款罚金”；

2) 公司为每个货柜单独购买中信保出口信用保险单，若客户存在重大逾期，中信保会对客户进行追偿，并按照保单对公司进行赔付，减少客户的信用损失。

截至 2025 年 11 月 30 日，2023 年末及 2024 年末公司对 Tera 和 Scosha 应收账款的期后回款比例均已达到 100%，2025 年 9 月末公司对 Tera 和 Scosha 应收账款的期后回款比例为 78.30%，期后回款情况良好。

综上，对于客户 Scosha 和 Tera，不存在应收账款无法收回的风险。

(3) 公司是否通过延长信用期刺激销售

报告期各期，公司对上述两个客户的营业收入随着信用政策变化而变动的情况列示如下：

单位：万元

客户名称	项目	2025年1-9月/ 2025/9/30	2024年度/ 2024/12/31	2023年度/ 2023/12/31
Scosha	应收账款余额	2,004.58	1,632.25	245.06
	营业收入	4,290.81	3,857.31	2,472.54
Tera	应收账款余额	-	476.72	822.49
	营业收入	-	2,658.06	3,853.01
总营业收入		4,290.81	6,515.37	6,325.55
较上期增长幅度		-12.19%	3.00%	/

注：2025年1-9月营业收入较上期增长幅度已年化。

如上表所示，公司对于 Scosha 和 Tera 的销售收入在 2024 年仅增长 3%，在 2025 年 1-9 月同比上年同期有所下降，且报告期内公司对 Scosha 和 Tera 的应收账款账龄均在 1 年以内，不存在放宽信用期以刺激销售且造成应收账款质量下降的情形。综上，公司对于客户放宽信用期仅系战略合作关系中用于支持客户在当地业务的发展，不属于延长信用期以刺激销售。

七、结合产品可使用年限、主要客户的复购情况，主要客户中经销商客户的终端销售情况，分析公司主要客户变动频繁的原因及合理性；说明公司主要客户变动频繁的情况与同行业可比公司是否存在显著差异；公司开拓新客户的措施，如何保证销售收入的稳定性

(一) 结合产品可使用年限、主要客户的复购情况，主要客户中经销商客户的终端销售情况，分析公司主要客户变动频繁的原因及合理性

报告期内，公司主要产品储能锂电池和动力锂电池的可使用年限为 10 年左右，因此公司产品的最终使用者在采购公司产品后在短期内不会再更新同类产品，公司产品的销售受直接客户下游市场的需求增长情况影响较大，如部分主要客户下游市场需求出现增长停滞或大幅萎缩，可能导致该部分客户不再成为公司主要客户。

报告期各期，公司客户的复购情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
存量客户主营业务收入（A）	26,070.32	23,208.90	15,351.91
当期主营业务收入（B）	34,030.68	34,525.64	21,930.37
客户复购率（C=A/B）	76.61%	67.22%	70.00%

报告期各期，公司客户复购率分别为 70.00%、67.22%和 76.61%，公司客户复购率较高，公司与客户的合作具有较强稳定性和可持续性。

与此同时，2024 年度、2025 年 1-9 月，公司客户复购率分别为 67.22%和 76.42%，表明与上年同期相比，公司 2024 年度、2025 年 1-9 月新增客户分别贡献了当期主营业务收入的 32.78%和 23.39%，因此 2024 年度、2025 年 1-9 月新增客户系公司主要客户的重要变动原因。

公司主要客户中经销商客户的终端销售情况良好，具体参见本问询回复“问题 1、关于销售模式、三、（二）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售”。

结合上述因素，对报告期内公司主要客户的具体变动原因分析如下：

报告期内，公司主要客户销售情况如下：

单位：万元

2025年1-9月			
公司名称	主要销售内容	金额	占营业收入比例
Scosha	储能型锂电池	4,290.81	12.58%
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	储能型锂电池、动力型锂电池	2,683.38	7.87%
客户 I	动力型锂电池	1,567.94	4.60%
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	动力型锂电池	1,482.05	4.34%
客户 A	储能型锂电池	1,147.43	3.36%
合计	-	11,171.62	32.75%
2024年度			
公司名称	主要销售内容	金额	占营业收入比例
Scosha 和 Tera	储能型锂电池	6,520.79	18.85%

Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	储能型锂电池、动力型锂电池	4,069.21	11.76%
CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPI DE CV	动力型锂电池	2,224.29	6.43%
客户 A	储能型锂电池	973.37	2.81%
客户 M	动力型锂电池	897.17	2.59%
合计	-	14,684.82	42.46%

2023 年度

公司名称	主要销售内容	金额	占营业收入比例
Scosha 和 Tera	储能型锂电池	6,325.55	28.83%
威盛工业	储能型锂电池、动力型锂电池	3,232.21	14.73%
PT. Sarana Mitra Luas Tbk	动力型锂电池	1,082.52	4.93%
Israeli Industrial Batteries Energy Storage Systems Ltd	储能型锂电池、动力型锂电池	752.24	3.43%
客户 V	动力型锂电池	550.49	2.51%
合计	-	11,943.01	54.44%

注：1、2025 年 1-9 月，公司未与客户 Tera 发生交易；2、上表中部分客户名称已申请豁免披露。

由上表可知，客户 M 在 2025 年 1-9 月不再为公司前五大客户主要系该客户聚焦智利本土重工业与矿业，为相关企业提供设备供应等，2025 年 1-9 月，智利矿业与基建领域因铜价震荡、通胀高企等需求有所下滑，进而影响了该客户对公司产品的采购。

威盛工业 2024 年跌出前五大客户，主要系 2023 年下半年开始公司原通过威盛工业对境外销售的业务转移给子公司香港贝斯，威盛工业在 2023 年开始逐步注销所致。

客户 PT. Sarana Mitra Luas Tbk 在 2024 年度不再为公司前五大客户主要系该客户主要采购公司锂电池产品放入叉车中对下游客户进行租赁，2024 年度其下游客户需求有所减少所致。

客户 V 在 2024 年度不再为公司前五大客户主要系该客户本身具备叉车锂电池的生产能力，在报告期内生产能力逐步提升，自有产能满足下游客户需求的能力逐步增强，因此向公司采购减少所致。

2025年1-9月，公司新增前五大客户客户I，主要原因为：2025年1-9月，在美国大幅提升关税的政策背景下，美国、中国、德国等国企业加速将叉车及相关产能转移至墨西哥，从而规避美国25%非USMCA叉车关税，提升北美市场竞争力；该客户作为墨西哥较为知名的物料搬运设备与仓储物流系统集成商，核心聚焦叉车、工业电池与仓储系统的销售、租赁及全生命周期服务，深度绑定德国凯傲集团（KION）的STILL等叉车品牌，在凯傲集团将叉车相关产能转移至墨西哥的背景下，该客户在当期下游客户需求大幅增长，且公司系该客户的核心供应商，该客户进而大幅增加了对公司产品的采购。

公司在2024年度新增前五大客户CONSTRUCCION E.O AHORRO Y SUSTENTABILIDAD SAPIDE CV、客户M，主要系公司长期深耕墨西哥等美洲市场，在当地市场叉车锂电池领域具有优良的产品品质和口碑，公司为上述客户的核心供应商，且墨西哥等美洲市场叉车锂电池的需求增长较多所致，根据Grand View Research数据显示，2024年墨西哥叉车市场收入为4.197亿美元，2025-2030年的复合年增长率为9.9%。

公司在2024年度新增前五大客户客户A，主要系该客户为澳大利亚较为知名的储能系统集成商，2024年度澳大利亚储能锂电池市场在政策支持、电价波动和技术进步的多重驱动下实现高速增长，下游需求的大幅增长带动了该客户对公司储能产品的采购金额增加较多。

（二）说明公司主要客户变动频繁的情况与同行业可比公司是否存在显著差异

公司同行业可比公司中，博力威及天宏锂电同样存在主要客户变动频繁的情况。其中，博力威2024年第一大客户、第二大客户、第四大客户、第五大客户均为新增前五大客户；天宏锂电2024年第二大客户、第五大客户均为新增前五大客户。

锂电池行业下游应用场景分散、区域市场需求差异大，导致企业需持续开拓新客户以适配市场需求，核心客户变动属于行业普遍现象。公司与博力威、天宏锂电的客户变动，均源于该行业特性，而非个体经营异常，因此不存在显著差异。

（三）公司开拓新客户的措施，如何保证销售收入的稳定性

公司为开拓新客户、保证销售收入的稳定性，积极采取了一系列具体措施，主要包括：

1、公司通过加强销售团队的培训和发展，提高销售能力和效率，从而提升销售业绩和客户满意度；

2、公司通过加强与客户的沟通和合作，提高客户满意度和忠诚度，建立稳定的客户关系，确保客户稳定性；

3、公司及时调整和优化销售策略和方案，以适应市场变化和竞争情况，保持销售业绩的稳定增长；

4、公司积极开拓欧美地区的锂电池市场。

综上，公司保持与主要客户合作的稳定性和持续性，同时，通过不断开拓新市场、获取新客户，公司能够在保持现有收入水平的基础上，提升自身收入。

【中介机构回复】

一、请主办券商及律师核查事项（3）③并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、访谈公司研发总监并获取公司自主生产产品与外购成品相关技术资料，同时查阅同行业公司公告、官网等公开信息，分析公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，对比同行业公司产品、报告期内公司外采锂电池成品的主要技术，分析公司 2023 年以来自产锂电池的技术优劣势，在国内外市场是否具有竞争优势；

2、获取并查阅实际控制人、董监高出具的调查表、核心技术人员的简历；

3、对实际控制人、董监高及核心技术人员进行访谈并获取其出具的《确认函》；

4、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、中国执行信息公

开网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的公开信息；

5、获取并查阅公司出具的确认文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、与公司外购储能锂电池成品相比，公司自产储能锂电池在核心技术指标能量密度、充放电倍率、最大持续充放电电流、电池使用循环寿命方面优于外购储能锂电池成品；公司 2023 年以来自产锂电池的技术和同行业可比公司相比各有优劣势，在国内外市场尤其是国外市场具有一定竞争优势。

2、结合实际控制人、董监高及核心技术人员的职业经历，公司主要技术的具体来源主要为自主研发，不存在纠纷及潜在纠纷。

二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内收入明细表，分析营业收入增长的原因及合理性；对比同行业可比公司报告期内收入及增长情况，分析公司与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致及原因；实地访谈客户和检查销售环节的原始业务单据，确认储能型锂电池的客户以及销售收入是否具备真实性；分析储能型锂电池销售收入增长的原因及合理性；

2、访谈公司管理层同时获取相关生产数据和资料，了解报告期内机器设备、人员、生产工序及材料采购的情况，分析公司业绩增长与关键生产要素的匹配性；结合公司设备收入比、产能利用率、生产工序等，分析公司报告期内机器设备账面价值较小的原因，是否与同行业公司相符；了解 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024 年仍外购成品的原因；了解公司开拓新客户的具体措施与渠道；了解公司自主生产产品与外购成品在技术指标上是否存在显著差异，公司自主生产产品销售的客户是否为原外购成品销售的客户，若为公司新开发客户，了解公司原客户不继续采购公司自主生产产品的原因；了解

客户回款情况并查阅公司主要客户销售合同，了解报告期内主要客户信用政策及其变化情况；访谈公司管理层，了解信用政策变化的原因及背景；

3、检查分析外采锂电池后直接外销业务的销售订单和对应的采购订单数据是否匹配；访谈公司管理层，了解公司客户不直接向锂电池生产商采购的原因，是否具备商业合理性；分析外采锂电池后直接外销业务的毛利率判断收入及成本是否核算准确；

4、查阅公司部分贸易业务与供应商和客户签订的采购合同和销售合同，了解其销售模式和定价条款；抽凭查看采购入库物流单和销售出库物流单，检查是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况；查看《企业会计准则 14 号——收入》，结合公司的业务实质、销售合同主要条款和质保问题等事项，综合分析公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入是否合理恰当，是否符合企业会计准则规定；

5、访谈公司管理层，查询行业公开信息，了解公司所处行业的景气度；获取公司销售明细台账，分析公司产品的复购率，并查阅同行业可比公司公开披露的定期报告，核查同行业可比公司经营状况；获取公司期末在手订单、期后新签订单明细，以核查公司期后订单情况；获取公司 2025 年 10-11 月未审财务数据，核查公司期后经营业绩情况；

6、访谈主要客户 Scosha 及 Tera，了解 Scosha 通过 Tera 付款的商业合理性；

7、获取威盛工业的终端销售相关的订单、报关单、提单、回款凭证等，获取公司的收入成本大表，获取关联方交易的相关合同、订单，结合关联方与其他交易方的价格等，对比分析公司通过关联销售毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况；

8、获取 Scosha 及 Tera 的进销存数据，分析上述客户采购公司的产品是否实现终端销售，查阅 Scosha 及 Tera 的访谈记录、中信保报告、客户收入及应收账款相关资料，了解上述客户目前生产经营情况，是否存在应收账款无法收回的风险，公司是否通过延长信用期刺激销售；

9、访谈公司管理层、获取公司收入成本大表，了解主要产品可使用年限、

分析主要客户的复购情况；获取主要经销商客户的进销存明细，分析主要经销商客户的终端销售情况，分析公司主要客户变动频繁的原因及合理性；查阅同行业公司可比公司公告和公开信息，分析公司主要客户变动频繁的情况与同行业公司是否存在显著差异。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、同行业可比公司受行业波动、自身经营、市场变化等因素影响在营业收入变化趋势有所差异，同行业可比公司乐亿通的整体业务类型、产品结构、销售区域和公司较为相近，与公司较为类似，具有较高的对比性，其营业收入在报告期内变化趋势和公司一致，因此公司营业收入大幅增长的趋势与同行业可比公司的业绩变化趋势一致；

2、2024 年度，储能型锂电池营业收入较上年增长 55.56%，收入增长较多，主要系公司对部分贸易业务采用净额法核算，且 2023 年采取净额法核算的贸易业务收入金额较大所致，若将储能型锂电池收入全部按总额法模拟核算，公司储能型锂电池 2024 年收入同比 2023 年变动不大；

3、公司业绩增长与关键生产要素具有高度匹配性，公司机器设备账面价值较小具备合理性，2024 年公司机器设备占固定资产比重与同行业差异较小，2023 年占比较低主要系房屋及建筑物价值较大，剔除该项后公司机器设备占固定资产比重为 44.68%，略低于同行业平均值，主要系公司处于高速发展期，生产设备需要结合公司自身规模逐步投入所致，与同行业可比公司不存在重大差异；

4、公司外采锂电池后直接外销业务的销售订单和对应的采购订单金额匹配，未见异常；客户不直接向锂电池生产商采购具有商业合理性，报告期内，公司储能型锂电池贸易业务的毛利率均低于非贸易业务，表明公司自产储能锂电池产品业务毛利率高于贸易业务毛利率，具有合理性，公司贸易业务毛利率不存在异常较高情形；

5、2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产的情况下，2024 年仍外购成品的原因具有合理性；与公司外购储能锂电池成品相比，公司自产储能

锂电池在核心技术指标能量密度、充放电倍率、最大持续充放电电流、电池使用循环寿命方面优于外购储能锂电池成品；报告期内，公司主要外购储能锂电池成品，原外购成品销售的客户主要为 Scosha 和 Tera，在公司 2023 年下半年公司实现储能型锂电池大规模自主生产后，继续采购公司自主生产的产品，不存在公司原客户不继续采购公司自主生产产品的情形；

6、公司部分贸易业务按照总额法确认收入的原因具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则的要求；

7、公司未来经营业绩具有稳定性；

8、公司通过威盛工业销售的锂电池实现了终端销售；关联交易定价公允、不存在对公司或关联方的利益输送；

9、威盛工业的主要客户 Scosha 通过 Tera 付款具有商业合理性；Scosha 及 Tera 采购公司的产品大部分已实现终端销售，目前生产经营情况良好，不存在应收账款无法收回的风险，公司不存在通过延长信用期刺激对其销售的情形；

10、公司主要客户变动频繁的原因具有合理性；公司主要客户变动频繁的情况与同行业可比公司不存在显著差异；公司开拓新客户的措施包括开拓新市场、获取新客户等，公司能够在保持现有收入水平的基础上，提升自身收入，能够保证销售收入的稳定性。

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

（一）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施金额和比例

1、针对营业收入的核查方式及程序

（1）了解与销售及收款相关的内部控制制度、销售业务流程，对营业收入执行穿行测试，通过抽查公司与客户的销售合同、收入确认单据（报关单、提单、签收单等）等关键业务单据，复核收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，相关关键控制点的执行是否有效；

(2) 通过公开渠道查询公司主要客户的基本情况，了解其成立时间、注册地址、主营业务及主要人员、其业务规模是否与其经营体量相匹配等；

(3) 执行分析性程序，通过销售明细表，对各期收入和毛利率分别按客户、业务类型等方式进行对比分析，并与同行业公司进行对比，核实收入和毛利率的变动原因及其合理性，检查是否存在异常；

(4) 对主要客户执行函证和实地走访程序。向客户函证确认与收入相关的事项，对于未回函的情况，执行替代测试程序，并对主要客户进行实地走访，核实报告期内各期收入的真实性、准确性和完整性；

(5) 执行细节测试，结合收入确认政策，检查销售合同、收入确认单据（报关单、提单、签收单等）、账务记录、回款记录等业务单据，核实收入的真实性；

(6) 获取公司海关报关数据，并与公司境外营业收入进行对比，分析差异率及其合理性；

(7) 实施收入截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

(8) 检查分析营业收入是否已在财务报表中作出恰当披露。

2、发函、回函、走访、替代措施的金额和比例

对公司主要客户执行了函证程序，发函、回函、替代措施等情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
营业收入①	34,867.69	36,541.03	23,242.16
发函金额②	28,087.74	30,172.26	19,160.48
发函比例=②/①	80.56%	82.57%	82.44%
回函确认金额=③	18,732.07	27,157.44	17,685.22
回函确认比例=③/①	53.72%	74.32%	76.09%
未回函替代测试④	9,355.67	3,014.82	1,475.26
未回函替代测试比例=④/①	26.83%	8.25%	6.35%
回函确认+替代测试合计占比=(③+④)/①	80.56%	82.57%	82.44%

注：对于贸易业务收入，公司单独与客户和供应商进行结算，因此收入及函证金额为总额法下核算的收入。因威盛工业在2023年开始逐步注销，2023年度已剔除关联方威盛工业的营业收入。

对公司销售的主要客户进行了实地走访或视频访谈，走访/访谈客户销售收入金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
客户访谈金额	16,487.88	22,212.57	13,538.62
营业收入	34,115.14	34,588.78	18,704.95
客户访谈比例	48.33%	64.22%	72.38%

注：2023 年度的营业收入已剔除公司对关联方威盛工业的收入。

报告期内，2023 年度、2024 年度主办券商及会计师走访/访谈客户收入占营业收入总额的占比均在 60%以上。

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

1、核查程序

针对公司收入确认方式及时点恰当性，主办券商及会计师执行的核查措施具体如下：

(1) 访谈公司业务部门，了解公司销售动力型锂电池、储能型锂电池、配件及其他业务模式和业务流程；

(2) 获取并查阅公司的销售合同、收入确认单据（报关单、提单、签收单）等关键业务单据，进一步了解公司业务的具体执行方式；

(3) 结合对公司业务模式、业务流程和业务执行方式的了解情况，判断公司收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

(4) 查询公司同行业可比公司、同行业公司的业务模式、收入政策、确认时点和具体确认方法，与公司收入确认方式及时点进行对比，查看是否存在重大差异。

2、核查结论

经核查，公司收入确认方式及时点符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司、同行业公司相比不存在重大差异，主办券商及会计师具体核查措施具有有效性；报告期各期，公司收入具有真实性、完整性、准确性。

问题 3、关于采购及存货

根据申报文件：（1）2023 年、2024 年，公司向东莞易利特关联采购锂电池，采购金额分别为 10,486.47 万元、770.52 万元；报告期内，东莞市易利特新能源有限公司持续为公司应付账款金额第一单位；（2）报告期内，公司存货的账面价值分别为 3,343.78 万元、5,988.79 万元及 5,548.48 万元；（3）报告期内，公司应付账款及应付票据的金额较大且波动较大。

请公司：（1）说明向东莞易利特关联采购的必要性，实际到货情况，入库、物流等单据是否充分；从其采购的商品对外销售的情况，最终客户名称、金额，期末是否存在压货；结合市场价格、第三方采购价格等进一步分析公司关联采购的价格公允性，若采购的价格低于市场价格，说明对业绩具体的影响金额；公司与东莞易利特的信用政策是否与其他供应商存在显著差异，东莞易利特应付账款金额持续较大的原因，公司是否存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为；（2）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况；说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等；公司是否存在海外仓库，若存在，说明海外仓库的存货金额及盘点情况；（3）结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大的原因、合理性；结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、说明向东莞易利特关联采购的必要性，实际到货情况，入库、物流等单据是否充分；从其采购的商品对外销售的情况，最终客户名称、金额，期末是否

存在压货；结合市场价格、第三方采购价格等进一步分析公司关联采购的价格公允性，若采购的价格低于市场价格，说明对业绩具体的影响金额；公司与东莞易利特的信用政策是否与其他供应商存在显著差异，东莞易利特应付账款金额持续较大的原因，公司是否存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为

（一）说明向东莞易利特关联采购的必要性，实际到货情况，入库、物流等单据是否充分

1、说明向东莞易利特关联采购的必要性

报告期内，公司向东莞易利特进行采购的必要性如下：

（1）东莞易利特作为可再生能源储能解决方案和锂离子动力电池系统研发、生产和销售的企业，具备成熟的储能、动力电池系统生产、制造方面的技术工艺，东莞易利特在储能型锂电池模组细分领域具有一定竞争优势，公司通过入股东莞易利特，能够获取相对稳定的供应链渠道；

（2）公司自主生产储能型锂电池时点相对较晚，公司入股东莞易利特并向其采购产成品，公司的产能能够通过东莞易利特补足，实现公司产品快速进入海外市场，扩大市场份额的目的，同时能够发挥各自的技术优势及协同效应。

2、实际到货情况，入库、物流等单据是否充分

公司根据销售订单等向东莞易利特下达储能型锂电池采购订单，东莞易利特根据采购订单组织产品生产并在完成后由公司安排物流公司将货物发至出货港口（情形1）或公司仓库（情形2）：在情形1中，公司会安排人员前往供应商现场对发往港口的货物进行抽样检验，保证货物的质量，同时在货物出库发往港口的同时公司进销存系统做入库处理；在情形2中，公司仓储人员核对实际到货数量、型号等要素无误后完成签收，并办理入库手续。后续双方按照公司的签收入库数量结算。在上述过程中，公司与东莞易利特的采购交易中原料入库、物流等单据充分。

（二）从其采购的商品对外销售的情况，最终客户名称、金额，期末是否存在压货

报告期内，公司向东莞易利特采购的锂电池的主要销售客户为公司关联方威盛工业、客户 Scosha 和 Tera，其中，销售给威盛工业的锂电池主要进一步销售给 Scosha，因此公司向东莞易利特采购的锂电池的主要最终客户为 Scosha 和 Tera；在将威盛工业穿透并对收入采用总额法核算的情况下，报告期内，公司向东莞易利特采购的锂电池对主要最终客户 Scosha 和 Tera 的具体销售和 2024 年末库存情况如下：

单位：万元

主要客户名称	销售金额 (A)	2024 年末库存金额 (B)	库存金额占比(C=B/A)
Scosha 和 Tera	10,924.83	1,050.87	9.62%

注：1、公司对东莞易利特锂电池的采购主要集中在 2023 年度，因此 2024 年末主要最终客户 Scosha 和 Tera 的库存水平能够衡量期末是否存在压货情形。

2、期末库存金额=经销商期末所有规格型号产品的库存金额；

3、经销商期末某一规格型号产品库存金额=当期公司销售给经销商的某一规格型号产品的单价*该规格型号产品期末库存数量。

由上表可知，公司向东莞易利特采购的锂电池再销售给主要最终客户后大部分实现最终销售，不存在异常压货情形。

(三) 结合市场价格、第三方采购价格等进一步分析公司关联采购的价格公允性，若采购的价格低于市场价格，说明对业绩具体的影响金额

报告期内，公司向东莞易利特采购储能型锂电池并向境外客户进行销售，公司通过各种锂电池的参数选择，向东莞易利特采购在物理性能、老化性能以及其它性能方面能够符合客户要求的储能型锂电池，产品具有一定定制化属性，而储能锂电池的公开市场价格一般为特定容量电池的标准价格，两者不具有较强的可比性。报告期内，公司主要通过参考市场价格以及客户设计需求、多方综合比价、竞争性谈判等多维度遴选储能型锂电池供应商，整体而言具有一定定制化属性，因此，公司采购的不同供应商之间的储能型锂电池的价格具有较强的可比性，且能够在较大程度上代表同类型产品的市场价格，将公司采购的东莞易利特的锂电池平均单价和向第三方采购储能型锂电池平均单价对比如下：

单位：万元,元/PCS

关联方	关联交易内容	2024 年度			2023 年度			交易价格是否公允
		采购金额	采购平均单价	向第三方采购同类产品平均单价	采购金额	采购平均单价	向第三方采购同类产品平均单价	
东莞易利特	采购储能型锂电池	770.52	3,269.45	3,045.98	10,486.47	5,481.88	5,300.00	是

注：公司 2025 年 1-9 月向东莞易利特的采购金额较低，且具有偶发性，与向第三方采购的价格可比性较低，因此不予列示比较。

报告期内，公司向不同供应商的采购价格整体保持稳定，因受到采购数量、材料规格等多因素影响，向各供应商的采购价格存在一定差异但具备合理性，公司向东莞易利特的关联采购价格虽高于向第三方采购同类产品平均单价，但整体差异不大，具有公允性，且不存在采购价格低于市场价格的情形。

（四）公司与东莞易利特的信用政策是否与其他供应商存在显著差异，东莞易利特应付账款金额持续较大的原因，公司是否存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为

1、公司与东莞易利特的信用政策与其他供应商不存在显著差异

报告期内，公司对东莞易利特的信用政策为下达订单之日预付 15% 货款，货物完成发货前支付 40% 货款，并在货物签收 30 天内支付剩余 45% 货款。报告期内，公司对东莞易利特的信用政策稳定，不存在主动调整信用政策的情况。

报告期内，公司对东莞易利特主要采购锂电池成品，采购同类产品主要供应商的信用政策如下：

采购种类	主要信用政策
锂电池	(1) 下达订单之日预付 100%；(3) 下达订单之日预付 50%，发货前支付 50%

由上表可知，公司对东莞易利特的信用政策与其他同类供应商不存在显著差

异。

2、东莞易利特应付账款金额持续较大的原因，公司不存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为

报告期内，公司对东莞易利特应付账款金额具体情况如下：

单位：万元

名称	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	款项性质
东莞易利特	250.00	605.11	1,401.13	材料款

2024年12月末公司对东莞易利特应付账款余额较大的原因系2024年度公司向东莞易利特采购770.52万元锂电池产品，部分应付账款未到信用期，剩余部分为产品质量保证金。2025年9月30日，公司对东莞易利特应付账款金额已大幅下降至250万元，公司不存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为。

综上，公司与东莞易利特的信用政策与其他供应商信用政策不存在重大差异；报告期内公司对东莞易利特应付账款金额较大主要系尚未到信用期的货款以及产品质量保证金，公司不存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的情形。

二、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况；说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等；公司是否存在海外仓库，若存在，说明海外仓库的存货金额及盘点情况；

（一）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货的期后结转情况

1、公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司产品下游主要集中在动力、储能等领域，主要销往地区为非洲、拉美、欧洲等地区。公司根据销售业务实际情况制定合同文本/订单，营销中心收到客户采购意向，磋商至双方无异议后，公司与客户签订框架协议、销售订单。在公司与客户签订销售订单后，业务员明确产品名称、数量等信息，传递至生产部及

品质部审核确认，生产部进行生产排产并确认交期，品质部审核质检事项。公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，客户以订单的形式订购产品，公司根据客户订单安排生产。

报告期内公司定制化原材料采购周期一般为 30-45 天，通用材料一般为 20 天左右。生产方面，公司锂电池生产环节以组装及充放电测试为主，生产周期通常为 7-12 天。根据历史信息，公司产品从发货至客户取得货物控制权的时间周期：国内销售通常在 3-5 天、国外销售通常在 1-2 个月，受运输距离和交货时间等因素影响有所不同。

综上所述，对于内销而言，由于运输距离较短，订单整体完成周期在 2 个月左右；对于外销而言，需要考虑客户总体订单产品完工情况和船期等因素，订单完成周期总体需要 3-4 个月以上，公司整体不存在大额囤货等情形。

2、说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货余额与在手订单的匹配情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	10,405.80	6,302.23	3,501.90
在手订单金额	8,371.37	11,466.97	9,802.79
存货中订单覆盖的比例	80.45%	100.00%	100.00%

公司存货中在手订单覆盖比例较高，2023 年末及 2024 年末，公司存货的在手订单支持率均达到 100%，公司存货余额与公司订单规模相匹配。2025 年 9 月，公司因原材料价格上涨战略性备货导致期末存货余额增加，但存货中订单覆盖的比例仍达到 80.45%的较高水平，公司存货余额与公司订单规模相匹配。

报告期各期,存货余额和营业成本占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	10,405.80	6,302.23	3,501.90
其中：库存商品余额	2,744.42	3,324.98	1,607.85
发出商品余额	1,117.57	341.03	193.31

库存商品及发出商品余额小计	3,861.99	3,666.02	1,801.16
营业成本	23,155.50	23,394.09	14,083.68
库存商品及发出商品余额覆盖的比例（2025年营业成本数据年化后进行计算）	12.51%	15.67%	12.79%

报告期各期末，公司存货余额分别为3,501.90万元、6,302.23万元和10,405.80万元。随着经营规模的扩张，存货余额稳中有升。

报告期各期末的库存商品和发出商品余额小计分别为1,801.16万元、3,666.02万元和3,861.99万元，各期库存商品和发出商品余额小计占营业成本的比例分别为12.79%、15.67%和12.51%（年化后），库存商品和发出商品对主营业务成本的覆盖程度基本稳定。

3、存货的期后结转情况

截至2025年11月30日，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

时点	项目	存货账面余额	期后结转金额	期后结转占比
2025/09/30	库存商品	2,744.42	1,348.12	49.12%
	在产品	724.09	602.87	83.26%
	原材料	5,819.72	2,402.62	41.28%
	发出商品	1,117.57	1,117.57	100.00%
	合计	10,405.80	5,471.19	52.58%
2024/12/31	库存商品	3,324.98	2,721.63	81.85%
	在产品	304.75	303.46	99.58%
	原材料	2,331.46	2,273.66	97.52%
	发出商品	341.03	341.03	100.00%
	合计	6,302.23	5,639.78	89.49%
2023/12/31	库存商品	1,607.85	1,381.70	85.94%
	在产品	393.56	393.56	100.00%
	原材料	1,307.19	1,291.35	98.79%
	发出商品	193.31	193.31	100.00%
	合计	3,501.90	3,259.92	93.09%

由上表可知，公司存货期后结转比例均较高，周转速度较快，结转情况较好。

（二）说明各期末对各存货项目盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等；公司是否存在海外仓库，若存在，说明海外仓库的存货金额及盘

点情况；

1、说明各期末对各存货项目盘点的情况

报告期各期末，公司盘点及中介机构监盘情况如下所示：

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点地点	公司及子公司仓库以及第三方仓库		
盘点人员	仓库人员、财务人员、中介机构参与监盘	仓库人员、财务人员、中介机构参与监盘	仓库人员、财务人员
盘点范围	存放在公司及子公司仓库以及第三方仓库的存货		
盘点品种	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品
存货余额（万元）	10,405.80	6,302.23	3,501.90
盘点金额（万元）	8,722.38	5,398.29	2,778.51
盘点比例	83.82%	85.66%	79.34%
盘点差异情况	账实相符，不存在异常		

综上所述，报告期内，公司存货整体账实相符，不存在异常。

2、公司是否存在海外仓库，若存在，说明海外仓库的存货金额及盘点情况

公司基于欧美市场情况，为了更好地服务欧美客户，分别于2023年3月和2024年4月成立了美国贝斯和欧洲贝斯，并在当地租赁仓库。公司境外存货均为库存商品。报告期各期末，海外仓库的存货金额及盘点情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2025年9月30日	2024年12月31日
盘点地点	美国贝斯美国仓库、美国贝斯墨西哥仓库			欧洲贝斯仓库	
盘点人员	仓库人员、财务人员				
盘点范围	美国仓库、墨西哥仓库存货			欧洲贝斯仓库全部存货	
盘点程序	清点并记录存货数量，与账面结存数量核对，并观察存货状态				
存货余额	669.17	559.79	530.08	488.29	103.17
盘点金额	669.17	559.79	530.08	488.29	103.17
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
存货账实相符情况	账实相符，不存在异常				

综上所述，报告期内，公司海外存货整体账实相符，不存在异常。

三、结合与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大的原因、合理性；结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形

（一）公司与供应商的条款约定、公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等说明公司报告期内应付账款及应付票据金额较大的原因、合理性

报告期内，公司与主要供应商关于付款条款约定情况如下：

供应商名称	货款支付方式
瑞浦兰钧能源股份有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
武汉亿纬储能有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
广东爱普拉新能源技术股份有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
安徽贵之邦金属制品有限公司	银行电汇
深圳市沛城电子科技股份有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
芜湖天弋能源科技有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
东莞市易利特新能源有限公司	银行承兑汇票、银行电汇
广东科信聚力新能源有限公司	银行承兑汇票、银行电汇

注：上表中供应商的账期已申请豁免披露。

公司与主要供应商的货款支付方式为银行承兑汇票或银行电汇，结算周期平均为 30-60 天，账期较为合理。

报告期各期，公司货币资金、流动资产周转情况、资金获取能力等情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日 /2025 年 1-9 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
货币资金	9,557.57	4,790.12	2,806.75

其中：不受限制的货币资金	736.12	1,658.91	1,057.34
资产负债率	56.70%	48.96%	58.09%
流动比率（倍）	1.76	2.07	1.71
速动比率（倍）	1.24	1.47	1.19
利息支出(万元)	39.17	51.33	50.87
利息保障倍数（倍）	127.88	107.81	76.62
应收账款周转率（次/年）	5.29	8.56	18.75
存货周转率（次/年）	2.91	5.01	5.92

如上表所示，报告期各期末，公司不受限制的货币资金余额分别为 1,057.34 万元、1,658.91 万元、736.12 万元，能应对短期的资金周转需求；公司资产负债率、流动比率、速动比率合理且逐步改善，利息保障倍数较大，偿债能力情况良好；公司应收账款周转率变动主要系受到主要客户信用政策变动的的影响；存货周转率较为稳定。报告期内，公司资信状况良好，资金获取能力较强。

综上，报告期内，公司不存在由于资金紧张情形无法及时支付供应商款项的情形。

报告期各期末，公司应付账款和应付票据的情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日	变动比例	2024年12月31日	变动比例	2023年12月31日
营业收入	34,115.14	不适用	34,588.78	57.67%	21,937.15
各期末前6个月的采购金额	19,540.51	40.39%	13,918.72	50.19%	9,267.58
应付票据、应付账款合计	15,769.84	153.33%	6,224.93	47.77%	4,212.57
其中：应付账款	4,321.59	84.78%	2,338.77	-8.07%	2,544.08
应付票据	11,448.25	194.59%	3,886.16	132.91%	1,668.49

报告期内，公司应付账款及应付票据金额较大（公司应付票据付款期限为6个月）主要系公司各期末前6个月的采购金额均较大所致。2024年末，公司应付票据和应付账款合计金额较上期末增长47.77%，主要系随着公司经营规模持续扩大（公司2024年度营业收入同比2023年度大幅增长57.67%），采购规模随

之增长（公司 2024 年末前 6 个月的采购金额同比 2023 年同期大幅增长 50.19%）所致；2025 年 9 月末，公司应付票据和应付账款合计金额较上期末增长 153.33%，主要系采购规模增长（公司 2025 年 9 月末前 6 个月的采购金额同比 2024 年同期增长 40.39%）和公司增加使用银行承兑汇票结算供应商货款所致。

综上所述，公司报告期内应付账款及应付票据金额较大与公司采购规模、供应商结算方式相匹配，具有合理性。

（二）结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等

1、结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况

报告期内，公司原材料前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购占比 (%)	应付账款余额	应付账款余额占比 (%)
2025 年 1-9 月					
1	瑞浦兰钧能源股份有限公司	电芯	27.62	447.13	10.35
2	亿纬锂能	电芯	9.75	5.48	0.13
3	芜湖天弋能源科技有限公司	电芯	6.98	10.08	0.23
4	广东爱普拉新能源技术股份有限公司	充电机	6.33	538.20	12.45
5	安徽贵之邦金属制品有限公司	结构件	4.52	125.68	2.91
合计		合计	55.20	1,126.57	26.07
2024 年度					
1	亿纬锂能	电芯	21.12	-	—
2	瑞浦兰钧能源股份有限公司	电芯	15.07	60.29	2.58
3	广东爱普拉新能源技术股份有限公司	充电机	7.71	292.69	12.51
4	芜湖天弋能源科技有限公司	电芯	5.87	-	—
5	深圳市沛城电子科技股份有限公司	BMS	4.99	29.09	1.24
合计		-	54.76	382.07	16.33

序号	供应商名称	采购内容	采购占比 (%)	应付账款余额	应付账款余额占比 (%)
2023 年度					
1	东莞市易利特新能源有限公司	锂电池	42.47	1,401.13	55.07
2	瑞浦兰钧能源股份有限公司	电芯	13.21	310.19	12.19
3	广东科信聚力新能源有限公司	锂电池	11.30	-	—
4	亿纬锂能	电芯	6.73	-	—
5	广东爱普拉新能源技术股份有限公司	充电机	3.77	55.32	2.17
合计		-	77.48	1,766.64	69.43

注：上表中供应商的付款政策已申请豁免披露。

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 2,544.08 万元、2,338.77 万元和 4,321.59 万元，2024 年末应付账款余额同比 2023 年末变动较小。2025 年 9 月末应付账款余额同比 2024 年末增长 84.78%，由上表可知，主要原因为：（1）考虑 2025 年电芯价格呈现增长趋势，公司适当增加电芯采购以满足生产和客户需求，因此 2025 年 9 月对主要电芯供应商瑞浦兰钧能源股份有限公司采购 1,990.47 万元，由于公司对其付款信用期为月结 30 天，导致当月末对其形成应付账款余额 447.13 万元，余额较大；（2）广东爱普拉新能源技术股份有限公司为公司主要的充电机供应商，综合考虑公司相应的生产需求，公司在 2025 年 8-9 月对广东爱普拉新能源技术股份有限公司采购 390.52 万元，由于公司对其付款信用期为月结 60 天，加之前期采购形成的导致当月末对其形成应付账款余额 538.20 万元，余额较大。

2、与公司采购模式和采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款余额与采购额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付账款余额 (A)	4,321.59	2,338.77	2,544.08
各期末最后 2 个月采购总额 (B)	8,085.62	4,088.67	2,863.01
占比 (A/B)	53.45%	57.20%	88.86%

报告期各期,应付账款余额占各期末最后2个月采购额比例分别为88.86%、57.2%和53.45%,2024年末及2025年9月末应付账款余额占各期末最后2个月采购总额比例下降明显,主要系2024年以后公司采用银行承兑汇票结算供应商货款的占比大幅增长所致。公司对供应商的采购模式在报告期内未发生重大变化,公司应付账款余额波动与公司采购模式和采购金额具有匹配性。

(三) 是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况

报告期内,公司经营活动现金流量净额分别为2,752.59万元、522.86万元和4,542.99万元,均为正数,公司累计实现经营活动现金流入金额7,818.44万元,公司经营活动产生的现金流量情况良好。公司资金较为充裕,报告期内均正常支付供应商货款,不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

(四) 可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形

报告期内,公司与同行业可比公司应付账款账面价值及其占流动负债的比例情况如下:

单位:万元

公司名称	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
艾罗能源	133,743.42	51.60%	58,723.30	37.27%	43,329.52	51.96%
天宏锂电	4,315.05	19.92%	9,684.34	50.82%	4,583.55	40.97%
海雷股份	未披露	-	20,839.07	38.05%	15,213.40	27.29%
伊科能源	未披露	-	1,106.22	68.22%	1,231.86	73.12%
博力威	54,128.40	32.51%	66,661.93	42.96%	33,368.83	25.11%
派能科技	122,986.99	43.26%	93,529.47	59.71%	101,446.93	63.29%
豪鹏科技	154,183.62	42.54%	177,952.53	42.53%	157,700.61	39.37%
乐亿通	未披露	-	8,655.32	23.64%	14,855.15	35.31%
行业平均值	93,871.50	37.97%	54,644.02	45.40%	46,466.23	44.55%
公司	4,321.59	21.17%	2,338.77	21.92%	2,544.08	32.05%

注:1、占比=应付账款账面价值/流动负债

由上表可知,可比公司普遍存在应付账款较大的情形,2023年末、2024年末和2025年9月末,公司应付账款账面价值占流动负债的比例为32.05%、21.9

2%和 21.17%，占比均低于同行业平均水平，主要系流动负债中应付票据和合同负债的占比相对较高。综上，公司应付账款较大与同行业可比公司不存在显著差异。

【中介机构回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及会计师履行了如下主要核查程序：

1、访谈公司管理层，了解向东莞易利特关联采购的必要性；对东莞易利特进行细节测试，核查实际到货情况，入库、物流等单据是否充分；获取收入成本大表，分析向其采购的商品对外销售的情况；结合其他同类供应商的采购价格、信用政策等情况，分析公司与东莞易利特之间的采购价格是否公允，东莞易利特的信用政策是否与其他供应商存在显著差异，分析东莞易利特应付账款金额持续较大的原因，公司是否存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的行为；

2、获取公司报告期各期末存货明细表，核查存货明细及结构情况；

3、结合公司的合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等分析报告期各期末公司存货结构与变动的合理性，是否与公司的订单、业务规模相匹配；并检查各类存货的期后结转情况；

4、查阅并获取公司主要供应商的采购框架合同和采购订单，了解其采购内容和信用政策变动情况；查阅公司科目余额表和采购明细表，分析应付账款与采购规模的匹配性；查询同行业可比公司应付账款及流动负债情况，分析公司与同行业可比公司差异的原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司向东莞易利特关联采购具有必要性；公司向东莞易利特采购入库、物流等单据充分；公司向东莞易利特采购的锂电池的主要最终客户为 Scosha 和 Tera，不存在压货情形；公司与东莞易利特之间的采购价格公允，东莞易利特的

信用政策与其他供应商不存在显著差异，报告期内公司对东莞易利特应付账款金额较大主要系尚未到信用期的货款以及产品质量保证金，公司不存在因自身流动性问题而延迟支付关联方应付款的情形；

2、公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配，公司各期末存货在期后的结转情况良好。

3、公司应付账款及应付票据金额较大（公司应付票据付款期限为6个月）主要系公司各期末前6个月的采购金额均较大所致；公司经营现金流量良好，不存在流动性风险；报告期内，公司采购均根据实际业务需求发生，公司应付账款余额与采购金额基本匹配，不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况；公司应付账款账面价值占比与同行业平均水平不存在明显差异。

二、请主办券商及会计师说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（一）期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）：

项目	2025年9月30日	2024年12月31日
监盘地点	惠州贝斯仓库、欧洲贝斯仓库、美国贝斯成品仓仓库	惠州贝斯仓库、欧洲贝斯仓库、美国贝斯成品仓仓库
监盘人员	中介机构人员	中介机构人员
存货余额（万元）	10,405.80	6,302.23
监盘金额（万元）	8,722.38	5,374.15
监盘比例	83.82%	85.27%
盘点结论	账实相符，不存在异常	

（二）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

1、查阅公司采购合同、存货收发存明细及出入库单、应付单及会计记录等，了解公司存货计价方法，分析公司存货计价是否准确；

2、获取公司存货收发存明细、成本归集计算单、相应会计记录，了解公司

成本费用结转方法，复核公司成本费用的结转金额是否准确；查阅公司成本费用结转会计记录及附件，分析公司成本费用结转时点是否准确；

3、获取公司的存货构成、库龄结构表，访谈了解公司存货跌价准备计提政策；获取并复核存货跌价准备的明细表，复核存货跌价准备计提是否正确；查询同行业可比公司存货跌价准备计提方法及计提情况，并就存货跌价政策、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司进行比较；

4、获取公司《采购管理制度》《存货管理制度》等与存货相关的内部控制管理制度，查阅其中对于存货内部控制关键节点的规定，执行穿行测试及控制测试，判断内部控制是否得到有效的执行。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、经实施存货监盘程序，公司存货库存状况良好，可以确认公司存货真实存在；

2、公司采用月末一次加权平均法对主要原材料和库存商品进行计价，存货计价准确；

3、公司成本和收入相配比，成本费用的结转金额及时点准确；

4、综合考虑公司存货库龄以1年以内为主、存货可变现净值确定依据恰当、主要产品市场需求状况良好且存货储存得当，不存在质量下降的风险等因素后，公司存货跌价准备计提合理、充分；

5、公司存货相关内部控制完善且得到有效执行。

问题4、关于历史沿革

根据申报文件，（1）2022年，程俊华以180万元的对价向惠州威盛转让了30%公司股权，以1元的对价向易炳虎转让了7.50%公司股权持有公司的股权；

（2）公司存在惠州威盛、惠州威同盛、惠州贝同享、安徽基石等机构投资者，其中，公司通过惠州威同盛进行股权激励。

请公司：（1）以列表形式说明公司、实际控制人、控股股东历次增资及股权转让原因、价格、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴

/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性；（2）结合公司机构股东入股背景、原因及合理性，说明机构股东中惠州贝同享是否为投资公司专门设立的持股平台，除投资公司外是否投资其他主体，相关份额持有人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户供应商是否存在关联关系；（3）说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否符合上述约定及管理机制，是否存在纠纷争议，股份支付的会计处理是否符合《会计准则》相关规定；（4）说明公司是否存在未披露的股权代持行为，股权代持及解除还原是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。请主办券商、会计师核查公司股权激励情况，说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

【公司回复】

一、以列表形式说明公司、实际控制人、控股股东历次增资及股权转让原因、价格、定价依据及公允性，不存在异常入股，增资/转让价款均已实缴/支付，出资来源均系自有资金，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性

经查阅公司工商内档、历次增资实缴凭证及股权转让价款支付凭证、增资协议及相关协议、纳税凭证、股东出具的调查表、访谈公司股东，公司历次股权转让及增资情况如下：

序号	增资及股权转让情况	背景、原因	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款是否实缴/支付	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
1	2021年12月，第一次股权转让，惠州威斯顿将其持有贝斯有限62.5%股权，以375万元转让给易炳虎；威斯顿将其持有贝斯有限37.5%股权，以225万元转让给程俊华	惠州威斯顿系易炳虎、程俊华共同控制的企业，本次转让系公司内部股权结构调整	持股方式调整，转让价格1元/注册资本，定价公允	否	已支付	自有资金	否	转让估值低于净资产，不涉及企业所得税，已缴纳印花税	不涉及估值差异
2	2022年12月，第二次股权转让，程俊华将其持有贝斯有限30%的股权，以180万元转让给惠州威盛	惠州威盛系易炳虎、程俊华共同控制的企业，本次转让系持股方式调整及家庭内部财产分配调整	持股方式调整，转让价格1元/注册资本，定价公允	否	已支付	自有资金	否	已缴纳个人所得税及印花税	惠州威盛系易炳虎、程俊华共同控制的企业，本次转让系持股方式调整及家庭内部财产分配调整，定价差异具有合理性
	2022年12月，第二次股权转让，程俊华将其持有公司7.50%的股权，以1元转让给配偶易炳虎		夫妻之间股权转让，转让价格1元，定价公允	否	已支付	自有资金	否	夫妻之间股权转让，不涉及个人所得税，已缴纳印花税	

序号	增资及股权转让情况	背景、原因	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款是否实缴/支付	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
3	2023年2月3日，第一次增资，惠州威同盛以100万元认缴新增注册资本31.5789万元	惠州威同盛为员工持股平台，本次增资用于第一轮股权激励	投后估值2,000万元，参考公司截至2022年11月净资产协商确定，3.17元/注册资本，定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	2022年12月，贝斯有限通过股东会决议，对核心员工进行第一轮股权激励，参考2022年11月净资产协商确定，较前次股权变动估值有所提升，估值差异具有合理性
4	2023年2月6日，第二次增资，惠州威同盛以150.75万元认缴新增注册资本33.4160万元	惠州威同盛为员工持股平台，本次增资用于第二轮股权激励	投后估值3,000万元，参考公司截至2023年1月净资产协商确定，4.51元/注册资本，定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	2023年2月，贝斯有限通过股东会决议，对核心员工进行第二轮股权激励，参考2023年1月净资产协商确定，较前次增资估值有所提升，估值差异具有合理性
5	2023年4月，第三次增资，惠州威同盛以209.05万元认缴全部本次新增注册资本36.6712万元	惠州威同盛为员工持股平台，本次增资用于第三轮股权激励	投后估值4,000万元，参考公司截至2023年3月净资产协商确定，5.70元/注	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	2023年4月，贝斯有限通过股东会决议，对核心员工进行第三轮股权激励，参考2023年3月净资产协商确定，较前次增资估值有所提升，估值差异具有合理性

序号	增资及股权转让情况	背景、原因	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款是否实缴/支付	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
			册资本，定价公允						
6	2023年7月，第四次增资，惠州贝同享以400万元认缴全部本次新增注册资本29.2361万元	经营发展需要，增资充实资本，外部投资者看好公司未来发展前景。注册资本由701.67万元增加至730.90万元，新增注册资本29.23万元由惠州贝同享认缴	公司投后估值10,000万元，13.68元/注册资本，定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	外部投资机构看好公司发展，于2022年10月签订《投资意向书》，基于入股前2022年1-9月公司未经审计净利润的8倍进行估值定价为投后1亿元，股权架构调整及股权激励完成后办理工商。本次增资较前次增资（公司内部股权激励）估值有所提升，估值差异具有合理性
7	2024年3月，第五次增资，安徽基石以3,000万元认缴全部本次新增注册资本43.8541万元	经营发展需要，增资充实资本，外部投资者看好公司未来发展前景。注册资本由730.90万元增加至774.75万元，新增注册资本43.85万元由安徽基石认缴	公司投后估值53,000万元，68.41元/注册资本，定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	外部投资机构看好公司发展，基于入股前公司2023年度未经审计净利润并基于2024年度全年业绩预期进行估值定价为投后5.3亿元，由于公司2023年公司业绩提升且2024年在手订

序号	增资及股权转让情况	背景、原因	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款是否实缴/支付	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
									单激增，盈利能力和未来前景大幅提升，故在同样估值逻辑的前提下，机构股东安徽基石入股估值高于机构股东惠州贝同享的入股估值，具有合理性

据此，公司历次增资及股权转让具有合理原因，定价公允，不存在异常入股的情形，历次增资款已经实缴，股权转让款已经支付，出资来源为股东自有资金，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排的情形，已及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异具有合理性。

二、结合公司机构股东入股背景、原因及合理性，机构股东中惠州贝同享为投资公司专门设立的持股平台，除投资公司外未投资其他主体，相关份额持有人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户供应商不存在关联关系

1、机构股东惠州贝同享投资的背景、原因及合理性

2022年10月11日，因公司经营发展需要资金，同时，公司实际控制人易炳虎有投资背景的朋友高新芳、聂小巧、孙梅英看好公司发展，与彼时公司股东易炳虎及其配偶程俊华签署了《投资意向书》。《投资意向书》约定，以公司以完成股权架构调整及2022年度、截至2023年6月前的员工股权激励计划为投资前提，在前述投资前提满足的前提下，高新芳、聂小巧、孙梅英可通过设立有限合伙企业按照投后1亿元增资入股。

根据公司提供的资料并经访谈确认，本次增资估值系参考截至入股前2022年1-9月公司未经审计净利润1,243万元的8倍估值定价为投后1亿元。根据最终2022年度实现的实际净利润情况看，与预测融资市盈率估值8倍接近，预期估值与实际业绩实现情况相当，故本次增资定价公允，具有合理性。

在前述背景下，公司于2022年12月完成了股权架构调整、于2023年2月至4月完成了三次股权激励（具体变动过程参见本题（一）的相关回复），故高新芳、聂小巧、孙梅英逐步搭建持股平台、签订增资协议、支付投资款并于2023年7月完成增资入股工商登记，具体情况如下：

2023年1月17日，高新芳、聂小巧、孙梅英成立合伙企业惠州贝同享，拟作为投资入股公司的持股平台。

2023年2月10日，易炳虎、惠州威盛、惠州威同盛与惠州贝同享签署《惠

州贝斯新能源科技有限公司增资协议》。

2023年5月26日，惠州贝同享向公司实缴出资400万元。

2023年7月4日，惠州市市场监督管理局核准了惠州贝同享入股公司的工商变更登记。

2、机构股东安徽基石投资的背景、原因及合理性

2024年3月，机构股东安徽基石以投后估值5.3亿元、3,000万元价款认缴43.8541万元注册资本入股公司。

根据公司提供的资料并经访谈确认，2023年公司业绩提升，同时公司2024年在手订单激增，公司的盈利能力和未来前景大幅提升，融资估值水平随之提升，故本次增资估值参考截至入股前公司2023年度未经审计净利润并基于2024年度全年业绩预期进行估值定价为投后5.3亿元。根据最终2024年度实现的实际净利润情况看，5.3亿元估值对应的市盈率水平分别约为11倍，与预测融资市盈率估值10倍接近，预期估值与实际业绩实现情况相当，故本次增资定价公允，具有合理性。

综上，机构股东惠州贝同享于2022年10月签订《投资意向书》，基于入股前2022年9月公司未经审计净利润的8倍估值定价为投后1亿元，因公司完成投资前提股权架构调整及股权激励事项，2023年7月4日，办理完毕投资入股工商登记。机构股东安徽基石于2024年3月入股，基于入股前公司2023年度未经审计净利润并基于2024年度全年业绩预期进行估值定价为投后5.3亿元。由于公司2023年公司业绩提升且2024年在手订单激增，盈利能力和未来前景大幅提升，故在同样估值逻辑的前提下，机构股东安徽基石入股估值高于机构股东惠州贝同享的入股估值，定价公允，具有合理性。

3、机构股东中惠州贝同享为投资公司专门设立的持股平台，除投资公司外未投资其他主体，相关份额持有人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户供应商不存在关联关系

如上述，机构股东惠州贝同享系公司实际控制人易炳虎有投资背景的朋友高新芳、聂小巧、孙梅英为投资公司专门设立的持股平台，入股公司定价公允，估值具有合理性。截至本审核问询函回复出具日，惠州贝同享除投资公司外未投资其他主体，其财产份额结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	聂小巧	普通合伙人	150.00	37.50%
2	高新芳	有限合伙人	150.00	37.50%
3	张保兵	有限合伙人	100.00	25.00%
合计			400.00	100.00%

截至本审核问询函回复出具日，惠州贝同享相关份额持有人对外投资及任职情况如下：

序号	合伙人姓名	对外投资/任职企业名称	持股比例	职位
1	聂小巧	深圳市华惠创富投资管理有限公司	50%	执行董事、 总经理
2		绿迪建工（深圳）有限公司	29.00%	无任职
3		惠州市恺炬创业投资有限公司	16.6667%	监事
4		惠州市新众志股权投资合伙企业（有限合伙）	8.1766%	无任职
5		惠州市众惠创产业投资合伙企业（有限合伙）	18.3673%	无任职
6		深圳市广惠兴产业投资有限公司	80%	执行董事
7		惠州市东熠视听技术有限公司	20%	无任职
8		广州茶云众创产业投资合伙企业（有限合伙）	20%	无任职
9		惠州贝同享	37.50%	执行事务合 伙人
10	高新芳	长兴华阳精机有限公司	未持股	人力资源总 监
11		惠州贝同享	37.50%	无任职

序号	合伙人姓名	对外投资/任职企业名称	持股比例	职位
12	张保兵	惠州金原投资合伙企业（有限合伙）	7.8056%	执行事务合伙人
13		惠州市高盛卓金投资合伙企业（有限合伙）	36.612%	无任职
14		苏州芯维元宇创业投资合伙企业（有限合伙）	8.2645%	无任职
15		东台高视云隼投资合伙企业（有限合伙）	4.0124%	无任职
16		高视科技（苏州）股份有限公司	1.2023%	副总经理
17		惠州和宁泰科技有限公司	60%	财务负责人
18		新余艾迪生企业管理合伙企业（有限合伙）	4%	无任职
19		丰城市鹰禄科技有限公司	100%	董事、经理
20		惠州贝同享	25.00%	无任职
21		惠州高视智能装备有限公司	未持股	监事

截至本审核问询函回复出具日，经主办券商及律师访谈惠州贝同享相关份额持有人，对比相关份额持有人对外投资及任职企业清单及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户、供应商及其股东、董监高清单，惠州贝同享相关份额持有人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户、供应商不存在关联关系。三、说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否符合上述约定及管理机制，是否存在纠纷争议

1、持股平台的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排

惠州威同盛系公司员工持股平台，截至本审核问询函回复出具日，其合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	公司任职	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例
1	易炳虎	董事长、经理	普通合伙人	108.3516	33.66%
2	林彭桃君	研发总监	有限合伙人	63.1752	19.62%
3	陈伟君	董事、区域销售总监	有限合伙人	60	18.64%
4	宁崇	董事、营销中心总监	有限合伙人	30	9.32%
5	杨仕鹏	董事、财务总监、董事会秘书	有限合伙人	17.7759	5.52%
6	陈婉芬	区域销售主管	有限合伙人	9.4763	2.94%
7	高思遥	采购副经理	有限合伙人	6.3175	1.96%
8	刘康妹	区域销售副主管	有限合伙人	6.3175	1.96%
9	黄徐凤	监事、区域销售主管	有限合伙人	6.3175	1.96%
10	曾晓莹	区域销售主管	有限合伙人	4.7382	1.47%
11	巫嘉连	区域销售主管	有限合伙人	4.7381	1.47%
12	沈妙玲	区域销售主管	有限合伙人	4.7381	1.47%
合计				321.9459	100.00%

经核查合伙人提供的出资前后 6 个月银行流水、社保缴纳记录、劳动合同，并核查合伙人提供的调查表、访谈合伙人，持股平台的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

2、披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

经核查股权激励历次会议文件、员工签署的《持股管理办法》，截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励以授予限制性股权进行，激励对象为公司核心员工，通过持有惠州威同盛平台份额间接持有公司股权，具体情况如下：

序号	项目	具体内容
1	股权激励的具体日期	2022 年 12 月 30 日，贝斯有限召开股东会并作出决议，同意通过《关于审议公司第一次股权激励计划的议案》；2023 年 2 月 6 日，贝斯有限召开股东会并作出决议，同意通过《关于审议公司第二

		次股权激励计划的议案》；2023年4月17日，贝斯有限召开股东会并作出决议，同意通过《关于审议公司第三次股权激励计划的议案》。
2	锁定期	本次参与员工持股计划的员工自取得员工持股平台惠州威同盛财产份额之日起至公司上市后3年内应持续为公司及其下属公司提供服务，如在服务期届满内离职的，则其必须于离职前主动退出员工持股计划。
3	行权条件	不涉及
4	内部股权转让	除《持股管理办法》约定的“辞职及辞退情形”“丧失民事行为能力”“强制退出”“当然退伙”规定的情况外或法律法规另有强制性规定，参与员工持股计划的公司员工不得以任何方式处置（包括但不限于：转让、设置担保、回购等方式）其所在员工持股平台内持有的出资份额。

《持股管理办法》关于员工离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法如下：

离职原因	离职时间	退出方式	退出价格
当然退伙，死亡或被宣告死亡，完全或大部分丧失劳动能力，人民法院宣告为无民事行为能力人或限制民事行为能力人	上市前	将所持有财产份额转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的符合合伙人资格的贝斯科技员工	持股人实际出资额 $\times (1+r \times t/365)$ ，其中 r 为6%， t 为实际投资天数（自投资款全额付至威同盛账户之日起至回购款支付之日止）
	上市后三年内		协商定价，如双方未能协商一致的，待威同盛持有的贝斯科技股份禁售期届满后，执行事务合伙人有权将其间接持有的贝斯科技股票卖出，合伙企业将卖出股票所得款项，扣除相应税费后退还该合伙人
除名退伙，严重违法、行政法规、规范性文件、贝斯科技（包括其控股子公司）的规章制度或公司章程 贝斯科技（包括其控股子公司）单方解除劳动合同	上市前及上市后三年内	离职持股人的财产份额应由执行事务合伙人或其指定的符合合伙人资格的贝斯科技员工受让	取得成本，扣除自合伙人入伙后所获得的现金分红
除贝斯科技（包括其控股子公司）单方解除劳动合同外，贝斯科技（包括其控股子公司）解除劳动合同的其他情形	上市前及上市后三年内	将所持有财产份额转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的符合合伙人资格的贝斯科技员工	持股人实际出资额 $\times (1+r \times t/365)$ ，其中 r 为6%， t 为实际投资天数（自投资款全额付至威同盛账户之日起至回购款支付之日止）
员工主动离职退出或劳动合同到期未	上市前	将所持有财产份额转让给执行事务合伙人	持股人实际出资额 $\times (1+r \times t/365)$ ，其中 r 为6%， t 为实际投资天数（自投资

离职原因	离职时间	退出方式	退出价格
续签		或执行事务合伙人指定的符合合伙人资格的贝斯科技员工	款全额付至惠州威同盛账户之日起至回购款支付之日止)
	上市后三年内		持股人通过合伙企业间接持有贝斯科技的股份数乘以贝斯科技上一年度经审计的每股净资产值得出的金额

四、公司不存在股权代持行为，不涉及股权代持及解除还原；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

经查阅公司工商内档、历次增资及股权转让价款实缴/支付凭证、股东分红资金流水及确认函、增资协议及相关协议、股东出具的调查表、访谈公司股东及历史股东、访谈惠州贝同享合伙人及惠州威同盛合伙人，公司不存在股权代持行为，不涉及股权代持及解除还原；公司股权清晰，不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

【中介机构回复】

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅公司的全套工商档案；
- 2、查阅历次股权变更的内部决策文件、增资协议及相关协议、支付凭证、完税凭证；
- 3、查阅公司股东出资前后 6 个月的银行流水、股东分红资金流水及确认函；
- 4、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；

5、查阅公司员工持股平台的全套工商档案、合伙协议，以及合伙企业份额变更的相关协议、合伙人签署的调查表、合伙人出资前后 6 个月的银行流水；

6、访谈公司股东及员工持股平台合伙人、惠州贝同享合伙人。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司历次增资及股权转让具有合理原因，定价公允，不存在异常入股的情形，历次增资款已经实缴，股权转让款已经支付，出资来源为股东自有资金，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排的情形，已及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异具有合理性；

2、结合公司机构股东入股背景、原因及合理性，机构股东中惠州贝同享为投资公司专门设立的持股平台，除投资公司外未投资其他主体，相关份额持有人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及客户供应商不存在关联关系；

3、持股平台的合伙人均为公司员工，出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排；本问询函回复已披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，符合上述约定及管理机制，不存在纠纷争议；

4、公司不存在股权代持行为，不涉及股权代持及解除还原；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

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

股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

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

1、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如下：

经查阅公司工商内档、历次增资协议及相关协议、历次增资实缴凭证及股权转让价款支付凭证、纳税凭证以及实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后 6 个月的银行流水，公司股权明晰，不存在代持情况，具体资金流水核查情况如下：

（1）易炳虎、程俊华

序号	股东姓名	股东身份	股权变动情况	出资来源
1	易炳虎	控股股东、实际控制人	2021 年 12 月，第一次股权转让，威斯顿将其持有贝斯有限 62.5%股权，以 375 万元转让给易炳虎；威斯顿将其持有贝斯有限 37.5%股权，以 225 万元转让给程俊华	家庭积累、自有资金
	程俊华	持股 5%以上的自然人股东		
2	易炳虎	控股股东、实际控制人	2022 年 12 月，第二次股权转让，程俊华将其持有贝斯有限 30%的股权，以 180 万元转让给惠州威盛；同意程俊华将其持有公司 7.50%的股权，以 1 元转让给易炳虎	家庭积累、自有资金
	程俊华	持股 5%以上的自然人股东		
3	易炳虎	控股股东、实际控制人	2023 年 2 月 3 日，第一次增资，惠州威同盛以 100 万元认缴新增注册资本 31.5789 万元，通过惠州威同盛间接增持股权	自有资金

序号	股东姓名	股东身份	股权变动情况	出资来源
4	易炳虎	控股股东、实际控制人	2023年4月,第三次增资,惠州威同盛以209.05万元认缴全部本次新增注册资本36.6712万元,通过惠州威同盛间接增持股权	自有资金

(2) 其他董事、监事、高级管理人员

截至本审核问询函回复出具日,公司其他董事、监事、高级管理人员在员工持股平台惠州威同盛的出资时点前后的资金流水核查情况具体如下:

序号	出资人姓名	职位	出资额取得时间	取得方式	出资金额(万元)	资金来源
1	杨仕鹏	董事、财务负责人、董事会秘书	2023年4月	受让	32	自有资金
2	宁崇	董事	2023年2月	受让	30	自有资金
3	陈伟君	董事	2023年2月	受让	60	自有资金
4	黄徐凤	监事	2023年2月	受让	9	自有资金

2、股权代持核查程序充分有效

关于公司股权代持的核查程序充分有效,主办券商及律师执行了以下核查手段:

- (1) 查阅公司的全套工商档案;
- (2) 查阅历次股权变更的内部决策文件、入股协议、支付凭证、完税凭证;
- (3) 查阅公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后6个月的银行流水;
- (4) 查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表;

(5) 查阅公司员工持股平台惠州威同盛的全套工商档案、合伙协议，以及合伙企业份额变更的相关协议及支付凭证；

(6) 查阅公司员工持股平台合伙人签署的调查表；

(7) 访谈公司股东及员工持股平台合伙人、惠州贝同享合伙人。

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

关于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、资金来源等情况详见本题回复之“（一）、（二）、（四）”。

结合上述对公司股东入股背景、入股价格、资金来源等的核查情况，公司股东历次入股不存在入股价格明显异常的情况，入股具有合理背景，入股价格公允，入股资金来源合法且不存在异常，不存在不正当利益输送问题。

(三) 公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形

1、公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议

经查阅公司工商内档、历次增资及股权转让价款实缴/支付凭证、股东分红资金流水及确认函、增资协议及相关协议、股东出具的调查表、访谈公司股东及历史股东、访谈惠州贝同享合伙人及惠州威同盛合伙人，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

2、公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形

根据《证券法》第九条第二款规定，有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。

根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，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。

此外，参考《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第17号》的规定，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；参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员。

根据上述规定并结合公司股东情况，按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数（1）自然人股东，按1名股东计算；（2）依法设立并在基金业协会备案的私募基金，按1名股东计算；（3）依法实施员工持股计划的持股平台，按1名股东计算；（4）参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，不视为外部人员，不另行计算人数。

经核查，截至本审核问询函回复出具日，公司穿透计算后股东人数如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	穿透计算后 股东人数
1	易炳虎	自然人股东	1
2	惠州市威盛企业管理咨询有限公司	实际控制人易炳虎持股平台	2
3	惠州威同盛企业管理合伙企业（有限合伙）	员工持股计划	1
4	安徽国控基石混改升级产业基金合伙企业（有限合伙）	依法设立并在基金业协会备案的私募基金	1
5	惠州市贝同享产业投资合伙企业（有限合伙）	实际控制人易炳虎朋友持股平台	3

序号	股东姓名/名称	股东类型	穿透计算后 股东人数
合计			8

综上，截至本审核问询函回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司穿透计算后股东人数为8人，不存在超过200人的情形。

（四）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅公司的全套工商档案；
- 2、查阅历次股权变更的内部决策文件、增资协议及相关协议、支付凭证、完税凭证；
- 3、查阅公司股东出资前后6个月的银行流水，股东分红资金流水及确认函；
- 4、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；
- 5、查阅公司员工持股平台的全套工商档案、合伙协议，以及合伙企业份额变更的相关协议、合伙人签署的调查表、合伙人出资前后6个月的银行流水；
- 6、访谈公司股东及员工持股平台合伙人、惠州贝同享合伙人。

（五）核查意见

经核查，主办券商及律师认为公司符合“股权明晰”的挂牌条件：

- 1、结合公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股5%以上的自然人股东等主体入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，公司股权明晰，不存在代持情况，股权代持核查程序充分有效；

2、结合对公司股东入股背景、入股价格、资金来源等的核查情况，公司股东历次入股不存在入股价格明显异常的情况，入股具有合理背景，入股价格公允，入股资金来源合法且不存在异常，不存在不正当利益输送问题；

3、公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形。

七、请主办券商、会计师核查公司股权激励情况，说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

（一）股份支付费用的确认情况

报告期各期，公司股份支付费用的确认情况如下：

单位：万股、万元、元/股

事 项	激励对象	授予股份 ①	行权价②	参考公允 价③	股份支付 费用④= ①* (③- ②)	2025年1- 9月	2024年 度	2023年 度
2023年2月，公司实施第一次股权激励	陈伟君、宁崇	28.42	3.17	13.68	298.84	32.40	43.21	39.61
2023年2月，公司实施第二次股权激励	林彭桃君等8名员工	33.42	4.51	13.68	306.44	33.23	44.30	40.61
2023年2月，公司实施第三次股权激励	杨仕鹏	5.61	5.70	13.68	44.80	4.98	6.64	4.98
2023年4	易炳虎	31.06	5.70	13.68	247.89	—	—	247.89

事 项	激励对象	授予股份 ①	行权价②	参考公允 价③	股份支付 费用④= ①* (③- ②)	2025年1- 9月	2024年 度	2023年 度
月, 实控 人超比例 增资								

注：2024年4月18日，在持股平台增资公司注册资本后，实控人易炳虎穿透持有公司的股权比例上升4.40%（以5.70元/股低价增资），且短期内无明确的再次授予计划，认定构成股份支付。由于未约定服务期，属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，于2023年度一次性确认股份支付费用。

（二）计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

报告期内，公司计算股份支付费用时公允价值的确定具有合理性，确定依据具体如下：

对于2023年2月和4月的公司员工股权激励,以及实控人超比例增资确认的股份支付，根据《企业会计准则第39号-公允价值计量》和《监管规则适用指引-发行类第5号》的相关规定，公司参考2023年7月外部投资者入股价格，确定权益授予日公允价值为13.68元/股。

（三）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”，同时，根据2021年5月18日财政部颁布的《股份支付准则应用案例-以首次公开募股成功为可行权条件》，针对以首次公开募股成功为可行权条件的股权激励计划，拟上市公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。根据股权激励文件规定，除特定情形外，被激励对象在公司上市前及上市后3年内不得转让、赠与、质押或以其他方式

以处分，因此上市后 3 年限售期作为隐含服务期。截至本审核问询函回复出具日，公司预计完成首次公开发行并上市的时间为 2026 年 12 月，持股平台为实控人控制，法定限售期为 1 年，授予日至预计上市后 3 年内的时点作为等待期，故公司员工股权激励的等待期为授予日至 2029 年 12 月。

公司系以获取员工服务为目的并授予其权益工具，属于完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，公司在等待期内的每个资产负债表日，以可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期股份支付费用计入相关费用及资本公积。

2023 年 4 月，在持股平台增资公司注册资本后，实控人易炳虎穿透持有公司的股权比例上升 4.40%（以 5.70 元/股低价增资），且短期内无明确的再次授予计划，认定构成股份支付。由于未约定服务期，属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，公司在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入相关费用，相应增加资本公积。

综上所述，公司股份支付会计处理正确，符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-9 月，公司股份支付费用分别为 333.09 万元、94.15 万元和 70.61 万元，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
管理费用	6.96	35.73	279.54
销售费用	43.81	58.42	53.55
研发费用	19.84	—	—
合计	70.61	94.15	333.09

公司根据权益工具授予日各授予对象所处部门的职能、岗位的职责、具体的工作内容确定授予对象归属的费用类别，并结合各授予对象获授的权益工具数量、

预估的未来期间可行权数量，汇总归属于各个期间费用的权益工具的总数量并核算相应的股份支付费用金额。

综上，公司结合股权激励授予的权益工具的公允价值核算应计入不同期间费用项目的股份支付费用金额，股份支付费用计入管理费用、销售费用和研发费用的依据充分，核算准确。

（五）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

报告期内，设定服务期激励对象的股份支付费用分期计入损益，股份支付费用作为经常性损益列示；公司实际控制人超比例增资确认的股份支付费用作为非经常性损益列示，符合相关规定，具有合理性。

（六）核查程序

主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、获取股权激励计划方案、股权激励协议、员工持股平台合伙协议、董事会决议、股东会决议，检查股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关要求以及实施要件；

2、访谈股权激励对象，了解报告期内公司实施股权激励的原因及背景，以及股权激励的实际执行情况，核查股权激励授予日是否准确、服务期约定是否一致；

3、取得股权激励授予日公司公允价值测算表，分析测算方法和结果的准确性、合理性；取得外部投资者投资入股的董事会决议、股东会决议、出资回单，核查期后入股价格与原股权激励授予日公允价值是否存在重大差异；

4、获取员工股权激励出资凭证和股份支付费用计算明细表，核查入股价格

与股权激励方案是否一致，检查股份支付费用计算明细表是否准确，复核股份支付相关会计处理是否符合相关《企业会计准则》的规定；

5、获取报告期股权激励授予人员名单，与公司员工花名册进行双向核对，核查报告期激励对象与公司的关系，并确认股权激励对象的具体岗位、职责，复核公司股份支付费用在各科目之间的归集和分配情况；

6、查阅了公司股权激励方案及相关决议等有关服务期的条款约定，结合公司对参与股份支付员工的服务期认定的依据，复核非经常性损益计算过程。

（七）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司计算股份支付费用时以与第三方外部投资者洽谈意向价格确定授予日公司公允价值为 13.68 元/股，是准确的、合理的，与股权激励授予日后六个月内第三方外部投资者实际入股价格相一致。

2、公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据充分、核算准确，报告期股份支付费用在经常性损益列示具备合理性，符合相关规定。

问题 5、关于合法合规经营

根据申报文件，公司主营业务为动力锂电池的研发、生产和销售；于 2024 年 12 月 27 日取得排污许可证，未覆盖报告期。

请公司：（1）说明报告期内是否存在超越资质运营的情形，是否构成重大违法行为；结合锂电池生产项目的具体情况，说明不适用环评批复与验收的依据及其充分性；（2）说明公司日常经营场所是否需要消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况。若存在未办理的，请说明无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的原因、规范措施及可行性；公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性；公司锂离子电力系统产品及储能产品的生产、储存是否存在起火、爆炸等风险隐患，公司对于安全生产方面的内控是否健全有效，是否存在安全生产事故。

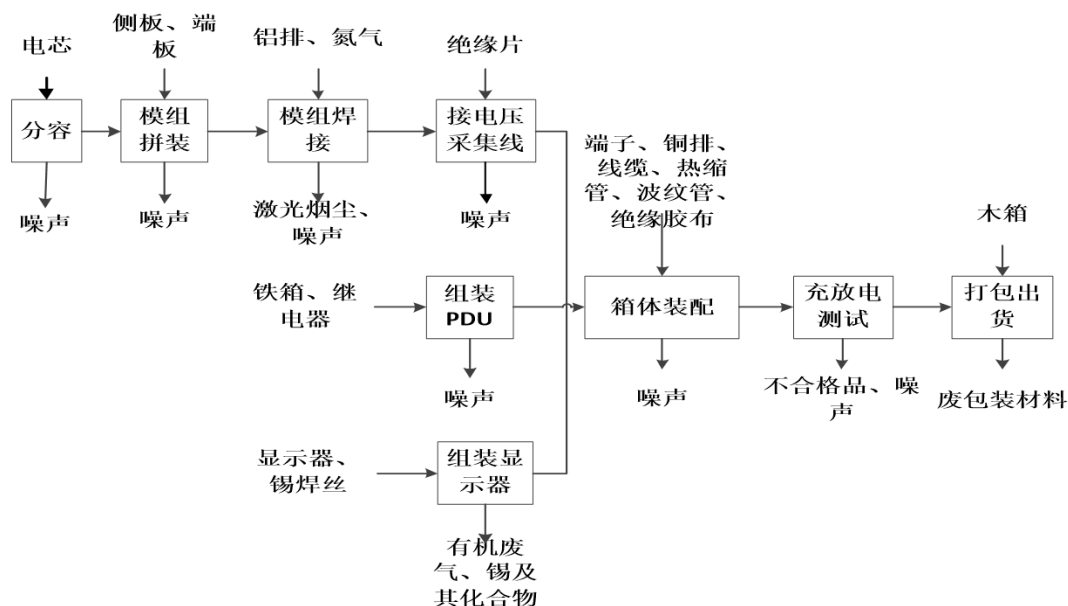
请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内是否存在超越资质运营的情形，是否构成重大违法行为；结合锂电池生产项目的具体情况，说明不适用环评批复与验收的依据及其充分性

(一)说明报告期内是否存在超越资质运营的情形，是否构成重大违法行为

公司主要从事锂离子电池产品研发、设计、生产和销售，产品类型主要分为动力型锂电池和储能型锂电池。具体工艺流程如下图所示：



公司应取得的生产、经营资质包括环保、排污、进出口业务、体系认证、产品认证，具体如下：

1、环境影响评价

根据公司的生产工序，公司已建项目仅包含电池的焊接、组装，未使用非溶剂型低 VOCs 含量涂料，属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》附表中“三十五、电气机械和器材制造业 38/电池制造 384”中“仅分割、焊接、组装的除外；年用非溶剂型低 VOCs 含量涂料 10 吨以下的除外”，即属于上

述分类管理目录中未作规定的建设项目，即不纳入建设项目环境影响评价管理范围，无需办理编制或填报环境影响评价文件。

2、排污登记及许可

根据《中华人民共和国环境保护法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》的规定，公司业务属于“三十三、电气机械和器材制造业”之“电池制造 384”，需办理相关排污资质。

截至本审核问询函回复出具日，公司取得的相关排污资质如下：

序号	证书名称	持有主体	生产经营场所地址	证书编号/备案号码	发证机构	有效期
1	排污登记凭证	贝斯科技	惠州市仲恺高新区惠风六路临2号力合科创·仲恺创新基地1号楼1F、6F	91441303MA5625H63B001Y	惠州市生态环境局	2022.05.27至2027.05.26
2	排污许可证	贝斯科技	惠州市仲恺高新区惠风六路临2号力合科创·仲恺创新基地1号楼1F、6F	91441303MA5625H63B001Y	惠州市生态环境局	2024.01.22至2029.01.21
3	排污许可证	贝斯科技	惠州市仲恺区中韩惠州产业园起步区杏园北路6号D-2-3栋8F、D-2-3栋1F、D-2-2栋8F	91441303MA5625H63B001Y	惠州市生态环境局	2024.12.27至2029.12.26
4	排污登记凭证	马鞍山贝斯	马鞍山市雨山区佳山乡雨山经济开发区智能装备产业园3栋	91340504MADC4U3E9U001Z	马鞍山市生态环境局	2025.03.19至2030.03.18

报告期内，公司及其子公司存在应取得排污许可证但取得排污登记凭证的情况，公司及其子公司在排污许可证未覆盖报告期内未发生过环保事故，不存在因违反环境保护方面的法律法规而受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。公司排污许可证未覆盖报告期的情形不构成重大违法行为，对公司持续经营不构成重大不利影响，不会构成本次挂牌的实质性障碍。

根据惠州市生态环境局出具的《关于申请出具无违规证明的复函》、马鞍山市雨山区生态环境分局出具的《关于马鞍山贝斯智储科技有限公司无环境违法记

录的情况说明》，并经查询“国家企业信用信息公示系统”“信用中国”、公司及其子公司所在地环保主管部门网站等公开网站，公司及子公司马鞍山贝斯报告期内未发生过环保事故，不存在因违反环境保护方面的法律法规而受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。

公司实际控制人已出具承诺：“若公司及其子公司因环境保护问题受到主管机关任何形式行政处罚或承担任何形式的法律责任，本人将及时、无条件地足额补偿公司及其子公司因此产生的支出、费用或所受的损失、损害、索赔，以确保公司及其子公司不会因前述环保事项受到经济损失。”

综上，公司主要从事锂离子电池产品研发、设计、生产和销售，已建项目仅包含电池的焊接、组装，未使用非溶剂型低 VOCs 含量涂料，属于《建设项目环境影响评价分类管理名录(2021 年版)》中未做规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理范围，无需办理编制或填报环境影响评价文件。

报告期内，公司及其子公司存在应取得排污许可证但取得排污登记凭证的情况，公司及其子公司在排污许可证未覆盖报告期内未发生过环保事故，不存在因违反环境保护方面的法律法规而受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。公司排污许可证未覆盖报告期的情形不构成重大违法行为，对公司持续经营不构成重大不利影响，不会构成本次挂牌的实质性障碍。

3、进出口业务资质

根据《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》，公司锂离子电池产品出口销售业务需取得进出口业务资质。

报告期内，公司取得的进出口业务资质如下：

序号	证书名称	持有主体	证书编号/备案号码	发证机构	取得时间	有效期
1	进出口货物收发货人	惠州威斯顿	海关注册编码： 4413963418	中华人民共和国 惠州海关	2013.12.03	长期有效
2	进出口货物收发货	贝斯科技	海关注册编码：	中华人民共和国 惠州海关	2021.06.08	长期有效

序号	证书名称	持有主体	证书编号/备案号码	发证机构	取得时间	有效期
	人		44133607H1			
3	跨境电子商务企业	惠州威斯顿	-	中华人民共和国 惠州海关	2013.12.03	长期有效
4	跨境电子商务企业	贝斯科技	-	中华人民共和国 惠州海关	2021.06.08	长期有效

4、体系认证

公司建立了完善的产品技术体系，依托高效、成熟的先进生产线，能够向客户提供安全、稳定、较高技术水平以及高适应性的智能锂离子电池产品。报告期内，公司取得的体系认证如下：

序号	证书名称	持有主体	证书编号/备案号码	发证机构	有效期
1	环境管理体系认证	贝斯科技	SW25E20507R0M	上海赛威认证有限公司	2025.07.15 至 2028.07.14
2	质量管理体系认证	贝斯科技	SW25Q21030R0M	上海赛威认证有限公司	2025.07.15 至 2028.07.14
3	职业健康安全管理体系认证	贝斯科技	SW25S20076R0M	上海赛威认证有限公司	2025.02.21 至 2028.02.20
4	能源管理体系认证	贝斯科技	GH005-2024EN0948	广汇联合（北京）认证服务有限公司	2024.12.26 至 2027.12.25
5	质量管理体系认证	贝斯科技	00122Q36395R0M/4400	中国质量认证中心有限公司	2024.09.29 至 2025.08.18
6	环境管理体系认证	贝斯科技	00122E32861R0M/4400	中国质量认证中心有限公司	2022.08.25 至 2025.08.24
7	质量管理体系认证	贝斯科技	00122Q36395R0S/4400	中国质量认证中心有限公司	2022.08.19 至 2025.08.18
8	质量管理体系认证	贝斯科技	20ACM10010Q	艾西姆认证(上海)有限公司	2020.06.29 至 2023.06.28
9	质量管理体系认证	惠州威斯顿	20ACM10010Q	艾西姆认证(上海)有限公司	2020.06.29 至 2023.06.28

序号	证书名称	持有主体	证书编号/备案号码	发证机构	有效期
10	自愿性产品认证	惠州威斯顿	E13*10R00*10R05*1442 9*00	莱茵检测认证服务（中国）有限公司	2017.08.03 至 长期
11	自愿性产品认证	惠州威斯顿	E13*10R00*10R05*1443 0*00	莱茵检测认证服务（中国）有限公司	2017.08.03 至 长期

5、产品认证

（1）境内强制性产品认证

根据《便携式电子产品用锂离子电池和电池组安全技术规范》（GB 31241-2022）《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》（GB 43854-2024），我国仅对便携式电子产品用锂离子电池、电动自行车用锂离子电池出厂、销售、进口或者在其他经营活动中使用实行强制性产品认证管理，储能锂电池均未实行强制性认证管理，出口销售的锂电池未实行强制性认证管理。

根据《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》（GB43854—2024），强制性国家标准适用于《电动自行车安全技术规范》（GB17761—2018）中规定的标称电压不大于 48V、最大输出电压不超过 60V 的电动自行车用锂离子蓄电池，不适用于电动摩托车、电动滑板车、电动平衡车等车辆使用的锂离子蓄电池。公司主要产品叉车锂电池、高尔夫球车锂电池均不适用强制性国家标准。

（2）境外强制性产品认证

详见“问题 1：关于销售模式”之“（一）公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形”。公司以境外销售锂离子电池为主，满足相应销售地区的资质认证、门槛准入。

根据境外律师出具的法律意见书，境外子公司在所在地开展业务，无需办理前置性备案或审批。

根据信用广东出具的《广东贝斯新能源科技股份有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》《惠州威斯顿电源科技有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》、惠州市投资和信用中心出具的《广东贝斯新能源科技股份有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》《惠州威斯顿电源科技有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《马鞍山贝斯智储科技有限公司公共信用信息报告（无违法违规证明版）》以及境外律师出具的法律意见书，报告期内，公司及其境外子公司不存在重大违法违规行为。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、公司及其境内子公司所在地政府部门网站、销售所涉及主要国家和地区的政府部门网站等公开网站，公司及其子公司报告期内未受到与超越许可范围经营事项相关的行政处罚，不存在被销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（二）结合锂电池生产项目的具体情况，说明不适用环评批复与验收的依据及其充分性

公司主要从事锂离子电池产品研发、设计、生产和销售，产品类型主要分为动力型锂电池和储能型锂电池，相应的生产、经营资质包括环保、排污、进出口业务及体系认证等。公司已建项目仅包含电池的焊接、组装，未使用非溶剂型低VOCs含量涂料，属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》附表中“三十五、电气机械和器材制造业 38/电池制造 384”中“仅分割、焊接、组装的除外；年用非溶剂型低VOCs含量涂料10吨以下的除外”，即属于上述分类管理目录中未做规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理范围，无需办理编制或填报环境影响评价文件。

综上所述，报告期内，公司及其子公司存在应取得排污许可证但取得排污登记凭证的情况，公司及其子公司在排污许可证未覆盖报告期内未发生过环保事故，不存在因违反环境保护方面的法律法规而受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规行为。公司排污许可证未覆盖报告期的情形不构成重大违法行为，对公司持续经营不构成重大不利影响，不会构成本次挂牌的实质性障碍；公司主要从事锂离子电池产品研发、设计、生产和销售，已建项目仅包含电池的焊接、组装，未

使用非溶剂型低 VOCs 含量涂料，属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》中未做规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理范围，无需办理编制或填报环境影响评价文件。

二、说明公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况。若存在未办理的，请说明无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的原因、规范措施及可行性；公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性；公司锂离子电力系统产品及储能产品的生产、储存是否存在起火、爆炸等风险隐患，公司对于安全生产方面的内控是否健全有效，是否存在安全生产事故

（一）公司日常经营场所需要进行消防验收、办理消防备案，无需接受消防安全检查。不存在未办理的情况

公司报告期内日常经营场所为“惠州市仲恺区中韩惠州产业园起步区杏园北路 6 号 D-2-3 栋 8F、D-2-3 栋 1F、D-2-2 栋 8F、D-2-2 栋 5F、D-2-2 栋 1F”、“惠州市仲恺高新区惠风六路临 2 号力合科创·仲恺创新基地 1 号楼 6F-1”“惠州市惠城区江北惠州大道 7 号中惠国际大厦 1 单元 6 层 06—10 号”。其中：

（1）公司位于“惠州市仲恺区中韩惠州产业园起步区杏园北路 6 号 D-2-3 栋 8F、D-2-3 栋 1F、D-2-2 栋 8F、D-2-2 栋 5F、D-2-2 栋 1F”的经营场所，建设单位惠州仲恺高新技术产业开发区恺晟投资有限公司已于 2023 年 5 月 11 日取得惠州仲恺高新区城乡建设和综合执法局出具的《关于惠州仲恺高新技术产业开发区恺晟投资有限公司仲恺群益智能制造产业项目 D 区 D-2 号厂房、D-1 号宿舍、D-地下室建设工程消防验收合格的意见》（惠仲建执消验字(2023)第 0003 号），公司已于 2024 年 9 月 14 日取得惠州仲恺高新区管理委员会城乡建设和综合执法局出具的《特殊建设工程消防验收意见书》（惠仲建执消验字〔2024〕第 0224 号）；

（2）公司位于“惠州市仲恺高新区惠风六路临 2 号力合科创·仲恺创新基地 1 号楼 6F-1”的经营场所，建设单位惠州力合创新中心有限公司已于 2021 年 5 月

17 日取得惠州仲恺高新区住房和城乡建设局出具的《关于惠州力合创新中心有限公司力合仲恺创新基地 1-4 号楼新建工程消防验收合格的意见》（惠仲住建消验字〔2021〕第 0059 号），公司已于 2021 年 12 月 29 日取得惠州仲恺高新区住房和城乡建设局出具的《关于惠州贝斯新能源科技有限公司-贝斯新能源科技厂房内部装修工程消防验收合格的意见》（惠仲住建消验字〔2021〕第 0161 号）。

（3）惠州威斯顿位于“惠州市惠城区江北惠州大道 7 号中惠国际大厦 1 单元 6 层 06—10 号”的经营场所，建设单位惠州市中惠国际投资有限公司已于 2020 年 2 月 6 日取得惠州市惠城区住房和城乡建设局出具的《关于惠州中惠国际投资有限公司中惠国际大厦办公综合楼消防验收意见》（惠城住建消验字〔2020〕第 0030 号）。

根据《中华人民共和国消防法》《建设工程消防监督管理规定》《建筑工程施工许可管理办法》《消防监督检查规定》等相关法律法规，公司日常经营场所作为建设工程已按规定完成消防验收或消防备案。

根据《中华人民共和国消防法》《建设工程消防监督管理规定》《建筑工程施工许可管理办法》《消防监督检查规定》等相关法律法规，公司日常经营场所不属于公共聚集场所，无需进行消防安全检查。

综上，公司日常经营场所已按规定完成消防验收或消防备案，无需进行消防安全检查。

（二）公司日常经营场所不存在消防安全方面的风险，采取了对相关风险有效的应对措施

根据信用广东出具的《广东贝斯新能源科技股份有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》、惠州市投资和信用中心出具的《广东贝斯新能源科技股份有限公司无违法违规证明公共信用信息报告》并检索主管部门网站公示信息，报告期内，公司未受到行政处罚，公司未发生消防安全事故，不存在消防安全方面的重大风险。

截至本审核问询函回复出具日，公司已就消防安全采取了有效的应对措施，主要包括：（1）公司在日常经营场所配备了火灾报警系统、可燃气体报警系统、消火栓系统、应急照明疏散系统等消防设施，并对公司消防设备、设施定期进行检查；（2）根据《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国突发事件应对法》等法规，公司制定《生产安全事故应急预案》，主要包括综合应急预案以及针对各类可能发生的事故的现场处置方案；（3）公司定期组织员工开展消防培训及消防演练，普及消防知识，增强安全观念，将消防安全责任落实到个人。

（三）公司锂离子电力系统产品及储能产品的生产、储存不存在起火、爆炸等风险隐患，公司对于安全生产方面的内控健全有效，不存在安全生产事故

公司锂离子电池采用磷酸铁锂电芯，其化学特性决定了极高的热稳定性。酸铁锂正极材料的分解温度约为 600°C，在生产过程中的电芯装配、转运，或储存时的环境温度波动场景下，均不会因材料分解释放氧气、引发热失控，从能量载体源头杜绝了“材料自燃”的隐患。公司锂离子电池符合国际安全标准，产品取得资质详见“问题 1 关于销售模式”之“公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可”，模组与系统层级通过振动、短路、热失控、跌落等严苛测试。因此，公司锂离子电力系统产品及储能产品生产、储存不存在起火、爆炸等风险隐患。

同时，公司根据《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国突发事件应对法》等法律法规规定并结合自身具体情况制定了《安全生产管理制度汇编》，其中包括《安全生产档案资料管理制度》《安全生产考核和奖惩制度》《安全生产目标管理制度》等 26 个制度；公司在报告期内取得了环境管理体系认证、质量管理体系认证，公司已建立安全生产管理制度并得到有效执行，对于安全生产方面的内控健全有效。

根据公司及子公司《无违法违规证明公共信用信息报告》，并检索主管部门等公开网站公示信息，报告期内，公司及子公司未发生安全生产责任事故，公司及子公司不存在其他因安全生产承担赔偿责任、受到行政处罚的情形，不存在安全生产相关的重大违法行为。

综上，报告期内，公司锂离子电力系统产品及储能产品的生产、储存不存在起火、爆炸等风险隐患，公司对于安全生产方面的内控健全有效，不存在安全生产事故。

【中介机构回复】

三、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国环境影响评价法（2018修正）》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》等法律法规；获取公司及子公司锂电池生产项目的生产工艺流程说明；

2、查阅公司及子公司获得的排污许可证、固定污染源排污登记证；检索公司所处行业相关法律法规，以及取得、维持、再次取得相应业务资质证书的条件；

3、查阅公司及子公司进出口业务资质；

4、查阅公司及子公司体系认证；

5、查阅公司及子公司取得的《无违法违规证明公共信用信息报告》《无环境违法记录的情况说明》、惠州市生态环境局出具的《关于申请出具无违规证明的复函》、马鞍山市雨山区生态环境分局出具的《关于马鞍山贝斯智储科技有限公司无环境违法记录的情况说明》；

6、经查询“国家企业信用信息公示系统”“信用中国”、公司及其子公司所在地生态环境部门、应急管理部门、市场监督管理部门、住房和城乡建设部门等公开网站，了解公司及子公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在环保情况的负面媒体报道、是否存在安全生产责任事故、是否存在行政处罚；

7、查询公司主要经营场所建设单位取得的《新建工程消防验收合格的意见》，查询公司办理的《特殊建设工程消防验收意见书》《内部装修工程消防验收合格的意见》；

8、查阅《安全生产管理制度汇编》《生产安全事故应急预案》《生产安全事故应急演练记录》，比对《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国突发事件应对法》等法规；

9、实地走访查看公司及子公司消防设施；

10、查阅公司取得的锂离子电池认证证书。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司及其子公司存在应取得排污许可证但取得排污登记凭证的情况。截至本审核问询函回复出具日，公司已依法取得排污许可证，不构成重大违法行为，不会构成本次挂牌的实质性障碍；公司锂电池生产项目仅包含电池的焊接、组装，未使用非溶剂型低 VOCs 含量涂料，根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》，不适用环评批复与验收；

2、公司日常经营场所已办理消防备案，不适用消防安全检查；公司日常经营场所不存在消防安全方面的风险，公司已采取有效的风险应对措施；

3、公司锂离子电力系统产品及储能产品的生产、储存不存在起火、爆炸等风险隐患，公司对于安全生产方面的内控健全有效，不存在安全生产事故，未受到行政处罚，不存在重大违法行为。

问题 6、其他事项

（1）关于境外子公司。根据申报文件，公司存在香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯等境外子公司。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于信息披露。①公司对主要客户名称申请豁免披露。请公司在申请文件 4-7 中进一步说明申请豁免披露的原因，审慎说明具体依据及必要性，申请信息披露豁免是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露；②请公司在《公开转让说明书》中补充披露第三方回款的具体情况；③请公司按规范格式披露与可比公司毛利率对比情况。

请主办券商及律师核查事项①，并发表明确意见；请主办券商及会计师核查事项②、③，并发表明确意见。

(3) 关于公司治理。请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(4) 关于货币资金及交易性金融资产。请公司：①说明报告期内是否存在大额异常资金转账情况；货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；②说明交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应

内控措施；③说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(5) 关于期间费用。请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，说明员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；④说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；⑤说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

请主办券商及会计师核查上述事项，并对报告期内期间费用分摊的恰当性发表明确意见。

(6) 关于其他事项。①2024年，公司投资性房地产及使用权资产账面价值大幅上升，主要系公司搬迁至新办公场所，将原办公场所进行出租；公司所购位于惠州市仲恺高新区惠风六路临2号力合科创仲恺创新基地1号楼1楼、6楼的房屋建筑物尚未取得产权证书，用于对外出租，但公开转让说明书披露产权证取得日期为2025年7月28日，用途为生产。请公司说明从自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑的原因及商业合理性；新办公场所的获取方式，报告期内无在建工程的原因；说明前述披露信息是否存在不一致，如有，请修改；②说明现金分红的原因、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；③2023年，公司存在向关联方威盛工业拆入资金的情况。请公司说明关联方向公司拆入资金的资金来源，是否存在未入账收入的情况；是否

存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正；威盛工业注销的进展情况。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司及中介机构回复】

一、关于境外子公司

(一)说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍

1、境外投资的原因和业务协同性

截至报告期末，公司设立香港贝斯主要系将其作为公司境外投资的平台，并负责锂离子电池等产品的境外销售及境外收付款，无业务人员；设立美国贝斯、欧洲贝斯及日本贝斯负责公司境外销售及收付款并在当地开展市场开拓业务，确保境外业务架构的合法性与可持续性，具备业务协同性。

公司名称	业务定位	是否具有协同关系
香港贝斯	公司境外投资的持股平台，持有美国贝斯、欧洲贝斯 100%股权，负责锂离子电池等产品的境外销售及境外收付款	1、是公司境外投资股权架构的必要环节，通过香港贝斯实现对其他境外子公司的投资和控制； 2、主要负责锂离子电池等产品的境外销售、境外收付款，具备协同性。
美国贝斯	负责境外销售及收付款并在当地开展市场开拓业务	锂离子电池等产品的销售，是公司扩大经营规模与提高客户黏性的必要举措，具备较强协同性。
欧洲贝斯		
日本贝斯		

2、投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

根据《审计报告》，公司报告期内的生产经营规模和财务状况如下表所示：

单位：万元

科目	2025年1-9月	2024年度	2023年度
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润	4,045.28	4,517.99	2,690.78
总资产	41,909.65	27,037.91	16,303.09
净资产	18,147.23	13,800.12	6,832.68

由上表可知，报告期内公司营业收入和净利润均实现稳定增长，生产经营状况良好。公司境外子公司香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯和日本贝斯的注册资本分别为2万港币、1,000美元、2,000欧元、500万日元，均已实缴完毕。境外子公司系公司销售平台，与公司现有生产经营规模相适应。

公司自设立以来在锂离子电池领域建立了独立、完善的研发体系并积累了丰富的技术储备。境外子公司销售的产品由境内生产，因此公司积累的核心技术能够对公司境外子公司的项目开发和产品交付提供有力支持。

同时，公司向美国贝斯及欧洲贝斯聘请了经验丰富的管理团队负责各重要环节的经营管理，并且沿用了境内一整套内部管理制度，能够对境外子公司的组织机构、人事管理、重大事项决策等形成有效的管理和控制。公司根据《公司法》等法律法规的要求制定《公司章程》、三会议事规则及《控股子公司管理制度》等内部治理制度，能够实现对境外子公司的有效管理。

综上，公司的境外投资能够与公司现有的生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相匹配。

3、境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍

截至本审核问询函回复出具日，香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯和日本贝斯未进行过分红。公司作为持有香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯和日本贝斯100%股权的控股股东，能够自主决策境外子公司的分红方案，且境外子公司章程中也

不存在禁止或限制分红的特殊规定，在符合相关分红条件的前提下，境外子公司可向股东分配利润。

(1) 境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规不存在政策或外汇管理障碍

根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条规定，“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。根据《资本项目外汇业务指引（2024年版）》（汇发[2024]12号），在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。

因此，相关境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在实质性障碍，且公司已办理了外汇登记手续，已按规定在具有经营外汇业务资质的银行开立了外汇结算账户。若未来境外子公司分红，可以通过银行办理相应收汇、结汇手续。

(2) 境外子公司的分红资金入境在所在国家或地区不存在外汇管制

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中央政府驻港联络办经济部贸易处发布《对外投资合作国别（地区）指南-中国香港（2024年版）》的说明，中国香港地区没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出中国香港。

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中国驻美国大使馆经济商务处发布的《对外投资合作国别（地区）指南—美国（2024年版）》，美国对非公民的利润、红利、利息、版税和费用的汇出没有限制。因此，公司境外子公司所在国家或地区不存在外汇管制，分红款汇出当地不存在实质障碍。

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中国驻荷兰大使馆经济商务处发布的《对外投资合作国别（地区）指南-荷兰》（2024年版），荷兰的外汇管理措施十分宽松，外资企业的利润、资本、贷款利息和其他合法收入汇出不受任何限制，外国投资者可以选择任何一种货币作为支付方式。

根据商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中国驻日本大使馆经济商务处发布的《对外投资合作国别（地区）指南-日本》（2024年版）、日本《外汇及外国贸易法》，任何公司或个人，均可自由交易外汇。

根据上述规定，公司境外子公司所在国家或地区不存在外汇管制，分红款汇出当地不存在实质障碍，鉴于公司已就设立境外子公司办理了境外投资及外汇登记手续，境外子公司的分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

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

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

（二）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

针对境外投资监管事项，国家发展和改革委员会出台了《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第11号）、商务部出台了《境外投资管理办法》（商务部令2014年第3号）、国家外汇管理局出台了《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号），上述法律法规的主要内容如下：

序号	主管部门	法规名称	法规主要内容
1	国家发展和改革委员会	《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第11号）	第十四条 实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业，下同）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。 本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。本办法所称中方投资额，是指投资主体直接以及通过其控制的境外企业为项目投入的货币、证券、实物、技术、知识产权、股权、债权等资产、权益以及提供融资、担保的总额。本办法所称省级政府发展改革部门，包括各省、自治区、直辖市及计划单列市人民政府发展改革部门和新疆生产建设兵团发展改革部门。
2	商务部	《境外投资管理办法》（商务部令2014年第3号）	第八条 商务部和省级商务主管部门应当依法办理备案和核准，提高办事效率，提供优质服务。商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》。 《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。
3	国家外汇	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投	一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项。改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境

序号	主管部门	法规名称	法规主要内容
	管理局	资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）	内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

截至本审核问询函回复出具日，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，设立后，香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯、日本贝斯未发生股权变动，具体情况如下：

公司简称	商务部门	发改部门	外汇部门	境外主管机构
香港贝斯	2022年10月19日，公司取得广东省商务厅核发的同意投资设立香港贝斯的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202200623号）	2023年1月10日，公司取得广东省发展和改革委员会核发的同意投资设立香港贝斯的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函〔2023〕34号）	已在招商银行惠州分行办理外汇登记（业务编号：35441300202312268617）	根据境外律师出具的法律意见书，已就设立事项完成相关手续
美国贝斯	2025年2月8日，针对香港贝斯对外投资设立美国贝斯事项，公司已向主管部门提交了《境外中资企业再投资报告表》，履行了再投资报告手续。	根据《境外投资管理办法》第二十五条：企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》并加盖公章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖公章后报省级商务主管部门，香港贝斯境外再投资设立美国贝斯、欧洲贝斯、日本贝斯不涉及发改、外汇部门备案、审批等监管程序		根据境外律师出具的法律意见书，已就设立事项完成相关手续
欧洲贝斯	2025年2月8日，针对香港贝斯对外投资设立欧洲贝斯事项，公司已向主管部门系统提交了《境外中资企业再投资报告表》，履行了再投资报告手续。			根据境外律师出具的法律意见书，已就设立事项完成相关手续

公司简称	商务部门	发改部门	外汇部门	境外主管机构
日本贝斯	2025年11月19日，针对香港贝斯对外投资设立欧洲贝斯事项，公司已向主管部门系统提交了《境外中资企业再投资报告表》，履行了再投资报告手续。			根据境外律师出具的法律意见书，已就设立事项完成相关手续

2、符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发[2017]74号）（以下简称“《指导意见》”）的第四条和第五条分别规定了限制开展的境外投资项目，以及禁止开展的境外投资项目。

公司所属行业系“C38 电气机械和器材制造业”之“C384 电池制造”，经逐条比对《指导意见》中第四条和第五条的规定，公司境外投资不属于《指导意见》中限制类、禁止类境外投资项目，符合《指导意见》的规定，具体分析如下：

项目	具体情形	公司对外投资具体情况
第四条中规定的限制开展的境外投资	赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	公司最终投资目的地为中国香港、美国、荷兰、日本，不属于与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区
	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	公司对外设立香港贝斯、美国贝斯和荷兰贝斯和日本贝斯，在当地销售锂离子电池，不属于房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资
	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	公司对外设立香港贝斯、美国贝斯和荷兰贝斯和日本贝斯，在当地销售锂离子电池，不属于在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台
	使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	公司对外设立香港贝斯、美国贝斯和荷兰贝斯和日本贝斯，在当地销售锂离子电池，未使用不符合中国香港、美国、荷兰技术标准要求的落后生产设备

项目	具体情形	公司对外投资具体情况
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	公司对外投资符合中国香港、美国、荷兰和日本环保、能耗、安全标准
第五条中规定的禁止开展的境外投资	涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	公司系在境外设立销售公司，不涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资
	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	公司对外投资已取得商务部门核发《企业境外投资证书》，向商务部门提交了《境外中资企业再投资报告表》，不属于运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资
	赌博业、色情业等境外投资	公司系在境外设立销售公司不涉及赌博业、色情业等
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	公司对外投资已取得商务部门核发《企业境外投资证书》，向商务部门提交了《境外中资企业再投资报告表》，不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资，不属于其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资

综上所述，公司设立四家境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（三）公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见

根据香港薛冯邝岑律师行出具的法律意见书，报告期内，香港贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。根据 Cross-Border Counselor LLP 出具的法律意见书，报告期内，美国贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。根据 Knepelhout & Korthals N.V. 出具的法律意见书，报告期内，欧洲贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。根据安藤中尾中村法律事务所执业律师安藤恭平出具的法律意见书，报告期内，日本贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。

公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确

意见，报告期内，香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯和日本贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。

（四）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了如下主要核查程序：

（1）查阅境外投资相关法律法规，查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发[2017]74号）规定；

（2）查阅公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序文件；

（3）查阅境外律师出具的法律意见书。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）截至报告期末，公司设立香港贝斯主要系将其作为公司境外投资的平台，并负责锂离子电池等产品的境外销售及境外收付款，无业务人员；设立美国贝斯及欧洲贝斯负责公司境外销售及收付款并在当地开展市场开拓业务，确保境外业务架构的合法性与可持续性，具备业务协同性；投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

（2）公司设立四家境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

（3）公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见，报告期内，香港贝斯、美国贝斯、欧洲贝斯依法设立并合法存续，业务经营合法合规，无重大违法行为。

二、关于信息披露

（一）公司对主要客户名称申请豁免披露。请公司在申请文件 4-7 中进一步说明申请豁免披露的原因，审慎说明具体依据及必要性，申请信息披露豁免是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露；

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称“《指引第 1 号》”）及申请文件要求，现就公司主要客户名称申请豁免披露的相关事项补充说明如下：

1、申请豁免披露的原因

公司申请豁免披露的客户主要为 OEM 客户，在 OEM 合作模式下，公司与主要客户形成深度绑定的供应链关系，客户的业务需求、合作规模及合作稳定性直接影响公司业绩。若披露客户具体名称，同行业竞争者可快速锁定目标客户，通过针对性报价、提供短期合作优惠等策略争夺客户资源。竞争者可基于客户名称追溯其业务场景，匹配同类锂离子电池产品进行定向竞争，从而可能严重损害公司利益。

2、豁免披露的具体依据及必要性

（1）具体依据

《指引第 1 号》第 1-22 条规定：“申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于商业秘密，披露可能严重损害公司利益的，可以不予披露”。

公司申请豁免披露的客户名称关联合作中的客户资源、合作稳定性等经营核心信息，属于商业秘密范畴，且披露后存在客户流失、营收下滑的明确风险，符合上述豁免条款的适用情形。

（2）必要性

客户资源对公司业绩至关重要，披露名称导致的客户流失，将直接影响公司营收规模与产能利用率，同时，锂离子电池行业竞争激烈，客户名称公开后，竞争者可绕过市场培育环节直接争夺客户，破坏公司长期建立的供应链协同关系，损害公司核心竞争利益。

3、是否符合《指引第 1 号》相关要求

公司申请信息披露豁免符合《指引第 1 号》第 1-22 条的相关要求，具体如下：

(1) 主要客户名称关联的 OEM 合作关系、客户资源属于商业秘密，披露可能导致客户流失及营收受损，符合“商业秘密+严重损害公司利益”的豁免前提；

(2) 已提供替代披露方案：公司已通过产品类型、收入占比等维度，披露客户的业务贡献，可满足投资者对公司业务结构的判断需求，无需披露具体名称；

4、豁免披露信息是否已通过其他途径泄露

经公司自查及中介机构核查，本次申请豁免披露的主要客户名称未通过任何途径泄露，具体如下：公司未在官网、公开转让说明书、媒体报道等公开渠道披露过主要客户名称；

公司针对客户信息建立保密制度，仅核心岗位人员知悉主要客户名称，且相关人员已签署保密承诺，未发现内部泄露情形；

综上，公司申请主要客户名称信息披露豁免，原因明确、依据充分，符合《指引第 1 号》要求，且相关信息未发生泄露。

(二) 请公司在《公开转让说明书》中补充披露第三方回款的具体情况；

1、公司已于《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四公司主营业务相关的情况”之“(五)收付款方式”之“1、现金或个人卡收款”中对第三方回款补充披露如下：

“报告期内，公司存在部分销售回款主体与实际交易主体不一致的情形，即第三方回款的情况，具体比例及金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额合计①	2,180.17	4,844.04	5,276.18
其中：			

境外客户实际控制人或关联公司回款②	229.29	-	8.15
境外客户指定第三方回款③	1,950.88	4,844.04	5,268.03
主营业务收入（按总额法模拟核算）④	34,867.69	36,541.03	30,807.50
境外客户关联公司回款占主营业务收入比例 ②/④	0.66%	-	0.03%
境外客户指定第三方回款占主营业务收入比例 ③/④	5.60%	13.26%	17.10%
第三方回款金额占主营业务收入比例①/④	6.25%	13.26%	17.13%

注：基于谨慎性原则，将 Scosha 实际控制人委托 Tera 实际控制人安排 Tera 向公司采购并由 Tera 向公司付款，缓解其资金压力的情形认定为第三方回款（2025 年 1-9 月不存在上述情形），2023 年、2024 年上述情形对应的第三方回款金额分别为 4,811.34 万元和 3,046.46 万元。

报告期内，公司存在第三方回款的情形，金额分别为 5,276.18 万元、4,844.04 万元和 2,180.17 万元，公司第三方回款形成收入占主营业务收入（按总额法模拟核算）的比例分别为 17.13%、13.26%和 6.25%，呈现逐步下降趋势，报告期最近一期占比不到 7%，占比较小。第三方回款主要系由于部分境外客户尤其是非洲、中东地区客户存在外汇管制、跨境支付工具欠缺和临时性资金缺口等客观原因，故存在客户委托实际控制人或关联公司或指定合作方等代为付款的情况，公司第三方回款符合自身经营模式、客户实际情况和行业经营特点，具有必要性和商业合理性。

报告期内，公司第三方回款客户不是公司的关联方；第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；第三方回款情形具有商业实质，交易真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，不存在体外资金循环情形，不影响报告期收入确认准确性。

2、报告期内不存在因第三方回款导致的纠纷或潜在纠纷

根据对报告期内部分第三方回款客户的访谈，了解的第三方回款情形及双方潜在纠纷情况，公司报告期内不存在因第三方回款导致的纠纷或潜在纠纷的情形。

3、公司已制定相关内部控制制度，制度已得到有效实施

公司已通过完善《应收账款管理制度》《销售管理制度》等与收款相关的内部控制制度，对第三方回款进行规范管理，同时公司严格执行相关内控制度，对第三方回款进行跟踪管理，财务内控制度健全并有效执行。

近年来，公司持续加强对第三方回款的管理，不断通过完善合同管理、加强回款考核等措施，尽量要求客户通过其自身账户支付货款，第三方回款占营业收入的比例逐步下降，但由于部分境外客户存在外汇管制、跨境支付工具欠缺和临时性资金缺口等客观原因，，导致部分客户存在第三方回款情形，同行业可比公司艾罗能源、乐亿通等亦存在第三方回款情形，公司存在第三方回款符合行业惯例。”

(三) 请公司按规范格式披露与可比公司毛利率对比情况。

公司已按规范格式在公开转让说明书“第四节、六、(四)、2、与可比公司毛利率对比分析”中披露与可比公司毛利率对比情况。

(四) 请主办券商及律师核查事项①，并发表明确意见；

1、核查程序

主办券商及律师履行了以下核查程序：

(1) 查阅《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》等相关规定关于豁免披露的要求；

(2) 访谈公司管理层，了解公司申请主要客户名称信息披露豁免的主要原因。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司申请主要客户名称信息披露豁免，原因明确、依据充分，符合《指引第1号》要求，且相关信息未发生泄露。

(五) 请主办券商及会计师核查事项②、③，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解公司的销售回款、资金管理相关的关键内部控制，测试内部控制运行的有效性；了解公司为降低第三方回款金额及比例所采取的各项措施，结合报告期内具体情况分析有关措施的实施情况；

(2) 了解公司第三方回款形成的原因、付款人关系等信息，结合公司所在行业经营特点，分析公司第三方回款是否具有必要性和商业合理性；查阅同行业可比公司公开披露信息，进一步对比分析公司第三方回款是否符合行业经营特点；

(3) 通过对公司报告期资金流水进行核查，核对公司收款的付款方，并核对至对应的销售发票、销售合同（订单），检查是否存在未完整记载的第三方回款交易，核查第三方回款统计记录明细的完整性；

(4) 查阅公司第三方回款统计记录明细，复核第三方支付方和客户关系的分类情况、占营业收入的比例情况；

(5) 获取报告期内公司与第三方回款相关的销售明细账和银行流水明细；根据报告期内公司第三方回款统计记录明细记录，核对回款方与委托付款证明文件是否一致，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；追查相关销售合同、订单、银行对账单回款记录、提货单、出库单等原始交易凭证，验证第三方回款所涉及的交易是否为真实发生的业务，是否存在虚构交易或调节账龄的情形；

(6) 获取公司报告期内主要的诉讼相关资料，确认报告期内是否存在因第三方回款导致的纠纷或潜在纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露第三方回款的具体情况。报告期内，公司存在第三方回款的情形，金额分别为 5,276.18 万元、4,844.04 万元和 2,180.17 万元，公司第三方回款形成收入占主营业务收入（按总额法模拟核算）的比例分别为 17.13%、13.26%和 6.25%，呈现逐步下降趋势，报告期最近一期占比不到 7%，占比较小。第三方回款主要系由于部分境外客户尤其是非洲、中东

地区客户存在外汇管制、跨境支付工具欠缺和临时性资金缺口等客观原因，故存在客户委托实际控制人或关联公司或指定合作方等代为付款的情况，公司第三方回款符合自身经营模式、客户实际情况和行业经营特点，具有必要性和商业合理性；

2、公司已按规范格式在公开转让说明书“第四节、六、（四）、2、与可比公司毛利率对比分析”中披露与可比公司毛利率对比情况。

三、关于公司治理

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

1、补充披露公司内部监督机构的设置情况

公司已在公开转让说明书“第三节公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况：

“公司已设立监事会作为公司内部监督机构，未设立审计委员会。公司的监事会由 3 名监事组成，其中股东代表监事 2 名，由江东、黄徐凤担任；职工代表监事 1 人，由张强担任。监事会设主席 1 名，由江东担任。

自股份公司设立以来，公司召开了 5 次监事会，会议对监事会主席选举等重大事项作出了有效决议。公司历次监事会的召开和决议符合《公司法》和《公司章程》的规定。”

2、相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的相关规定，公司内部监督机构设置的合规性如下：

有关规定	具体内容	公司内部监督机构设置是否符合相关规定
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条：申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。	符合
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三条：挂牌公司应当按照法律法规、部门规章和全国股转系统业务规则的规定，建立健全公司治理机制和内部控制机制，完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则与运作机制，规范董事、监事、高级管理人员的行为和选聘，履行信息披露义务，采取有效措施保护公司股东特别是中小股东的合法权益。 第四十条：挂牌公司应当在公司章程中载明监事会的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范监事会运行机制。 挂牌公司应当制定监事会议事规则，并列入公司章程或者作为章程附件。	符合
《非上市公众公司监督管理办法》	第八条：公众公司应当建立兼顾公司特点和公司治理机制基本要求的股东会、董事会、监事会制度，明晰职责和议事规则。	符合

公司已设置监事会作为内部监督机构，报告期内，公司共召开 5 次监事会，监事会能够按照《公司章程》《监事会议事规则》等规定履行内部监督职责。

综上，公司设立监事会作为内部监督机构，未设立审计委员会的情形，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定，无需制定调整计划。

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

2024年12月4日，公司召开成立大会暨第一次临时股东会、第一届董事会第一次会议、第一届监事会第一次会议，审议通过了《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司章程〉的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司股东会议事规则〉的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司监事会议事规则〉的议案》等16个与公司章程及内部制度相关的议案。

2025年3月26日，公司召开第一届董事会第二次会议、第一届监事会第二次会议，2025年4月11日，公司召开2025年第一次临时股东会，审议通过了《关于制定申请公司股票在全国中小企业股份转让系统基础层挂牌并公开转让后适用的〈广东贝斯新能源科技股份有限公司章程（草案）〉的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司股东会议事规则〉（挂牌后适用）的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司董事会议事规则〉（挂牌后适用）的议案》《关于制定〈广东贝斯新能源科技股份有限公司监事会议事规则〉（挂牌后适用）的议案》等17个与公司章程及内部制度相关的议案。

2025年7月2日，公司召开第一届董事会第四次会议、第一届监事会第四次会议，2025年7月18日，公司召开2025年第二次临时股东会，审议通过了《关于修订申请公司股票在全国中小企业股份转让系统基础层挂牌并公开转让后适用的〈广东贝斯新能源科技股份有限公司章程（草案）〉的议案》《关于修订〈广东贝斯新能源科技股份有限公司股东会议事规则〉（挂牌后适用）的议案》《关于修订〈广东贝斯新能源科技股份有限公司董事会议事规则〉（挂牌后适用）的议

案》《关于修订<广东贝斯新能源科技股份有限公司监事会会议事规则>（挂牌后适用）的议案》《关于修订<广东贝斯新能源科技股份有限公司关联交易管理制度>（挂牌后适用）的议案》《关于修订<广东贝斯新能源科技股份有限公司信息披露管理制度>（挂牌后适用）的议案》。

以上会议审议通过的公司现行有效及挂牌后适用的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》《年报信息披露重大差错责任追究制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《控股子公司管理制度》内部管理制度，该等章程及制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，本次无需另行修订。

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

公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”符合全国股转公司于 2025 年 4 月 25 日发布的《推荐挂牌并持续督导协议书（模板）》要求，无需进行更新；申报文件“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”中《申请文件受理关注要点落实情况表》符合全国股转公司于 2025 年 4 月 25 日公布的《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》要求，无需进行更新；《申请文件审核关注要点落实情况表》已根据全国股转公司于 2023 年 2 月 17 日公布的《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核关注要点落实情况表》模板填列，本次无需更新。

（四）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司报告期内召开的股东会、董事会、监事会等会议文件，确认公司的“三会”运作情况以及内部监督机构的设置情况及调整情况；

（2）查阅公司章程以及相关内部控制制度，核查公司相关制度的制定和修订情况；

（3）查阅公司提交的申报文件，核实申报文件是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板的相关要求；

（4）查阅《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等相关法律法规。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司已设置监事会作为内部监督机构，报告期内，公司共召开 5 次监事会，监事会能够按照《公司章程》《监事会议事规则》等规定履行内部监督职责，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关规定，无需制定调整计划；

（2）公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，历次修订程序及内容合法合规，已上传修订后的文件；

（3）申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，本次无需更新。

四、关于货币资金及交易性金融资产

（一）说明报告期内是否存在大额异常资金转账情况；货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；

1、说明是否存在大额异常资金转账情况

报告期内公司大额资金转账主要系业务款项的收付、大额结构性存款及理财产品的购买及赎回、支付职工薪酬、支付各项税费、支付房租款、支付固定资产购买款等，不存在大额异常资金转账的情况。

2、货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性

公司建立了《内部控制管理手册——资金营运》等内部控制制度以严格规范货币资金的日常管理，上述制度主要包括财务部门岗位分离、资金统筹管理、现金管理、银行账户管理、票据管理、财务印章分权管理等内容。报告期内，公司货币资金管理制度及内部控制制度已建立健全且得到有效执行。

(二) 说明交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；

1、交易性金融资产明细情况

报告期内公司交易性金融资产的主要内容具体如下：

单位：万元

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
人民币结构性存款 CSDVY2024184 95	121 天	0.85%或 3.00%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
人民币结构性存款 CSDVY2024184 94	119 天	0.84%或 2.99%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
挂钩型结构性存款 CSDPY2024043 8	184 天	1.30%或 2.20%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
挂钩型结构性存款 CSDPY2024029 6	184 天	1.30%或 2.20%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
挂钩型结构性存款 CSDPY2022259 1	92 天	1.40%或 2.20%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
挂钩型结构性存款 CSDPY2022257 2	32 天	1.40%或 2.20%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
(广东)对公结 构性存款 202506338	90 天	0.85%或 2.90%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
(广东)对公结 构性存款 202504935 CSDVY2025049 35	14 天	0.64%或 3.21%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
(广东)对公结 构性存款 202504936 CSDVY2025049 36	17 天	0.65%或 3.20%	保本浮动 收益型	中国银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看涨两层区间 95 天结构性存 款	95 天	1.85%或 2.50%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看涨两层区间 92 天结构性存 款 NHF01403	92 天	1.55%或 2.20%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看涨两层区间 91 天结构性存 款 NHF01496	91 天	1.55%或 2.20%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看涨两层区间 121 天结构性存 款 NHF01186	121 天	1.65%或 2.78%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看跌两层区间 61 天结构性存 款 NHF01185	61 天	1.65%或 2.68%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列看跌两层区间 33 天结构性存 款 NHF01402	33 天	1.55%或 2.20%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款
招商银行点金系 列进取型区间累 积 23 天结构性 存款	23 天	1.75%- 2.31%	保本浮动 收益型	招商银行 股份有限 公司	低风险	结构性存款

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
招银理财招赢日日金 39 号现金管理类理财计划 C	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类、非保本浮动收益	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金 10 号现金管理类理财计划 C	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类、非保本浮动收益	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-债市通 2 号	无固定期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
中银理财-欣享天添	无固定期限	2.60%-3.60%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富固收增强优嘉 6 个月持有期理财产品	3 年	2.50%-3.50%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富固收增强（3 个月滚续）	无固定期限	年化收益率 3.45%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富高等级纯债 7 天持有期	3 年	1.80%-3.00%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-日积月累日计划	无固定期限	一年期银行定期储蓄存款的税后利率（整存整取）	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-乐享天天增益版	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-ESG 优享 90 天持有期固收增强理财产品	3 年	2.30%-2.80%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
中银理财-ESG 优享 30 天持有期固收理财产品 2 号	3 年	2.00%-3.20%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-ESG 优享 30 天持有期固收理财产品	无固定期限	2.60%-3.60%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-ESG 优享 14 个月持有期固收增强理财产品 A	无固定期限	3.20%-4.20%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财“福”（1 年）最短持有期固收增强理财产品	无固定期限	3.60%-4.60%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-（6 个月）最短持有期固收增强理财产品 A	无固定期限	0.036	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-（2 个月）最短持有期纯债理财产品	无固定期限	3.15%-3.80%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-（14 天）最短持有期固收理财产品	无固定期限	2.83%-3.63%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-（14 天）最短持有期纯债理财产品	无固定期限	2.83%-3.63%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日鑫现金管理类理财计划	30 年	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢朝招金多元稳健型现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢朝招金多元积极型现金管理类理财计划	理财计划预计到期日为 2045 年 5 月 11 日	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
招银理财招睿月添利（30天）持有期1号固定收益类理财计划	10年	2.00%-4.00%	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
招银理财招睿鑫鼎60天持有1号固定收益类理财计划	10年	2.20%-3.10%	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
招睿活钱管家添益1号C	10年	2.35%-3.50%	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
光大理财阳光碧乐活61号	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	光大理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
兴银理财添利天天利26号净值型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	兴银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
兴银理财添利天天利25号净值型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	兴银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
信银理财同盈象固收稳健七天持有期3号理财产品	无固定期限	2.15%-2.90%	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
信银理财日盈象天天利63号现金管理型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
信银理财日盈象天天利43号现金管理型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
信银理财日盈象天天利148号现金管理型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
信银理财安盈象固收稳利二十一天持有期1号M	无固定期限	2.10%-3.00%	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
交银理财稳享灵动慧利日开3号(30天持有期)(安鑫版)理财产品JY301030	无固定期限	1.90%-2.40%	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	较低风险	债权类资产
交银理财稳享固收精选日开14天持有期(招享)理财产品	无固定期限	1.70%-2.30%	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享固收精选14天持有期(招享)	无固定期限	1.70%-2.30%	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	较低风险	存款、债券等债权类资产
东莞银行玉兰理财平稳增利2号周期净值型理财产品	180天	无预期收益率	固定收益类非保本浮动收益型	东莞银行股份有限公司	较低风险	存款、债券等债权类资产
东莞银行玉兰理财莞利宝日日开净值型理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的一年定期存款基准利率	固定收益类非保本浮动收益型	东莞银行股份有限公司	低风险	存款、债券等债权类资产
(丝路共建)中银理财90天持有期固收增强A	无固定期限	2.80%-3.80%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
(机构专属)中银理财-乐享天天8号	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
(机构专属)中银理财-乐享天天2号	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
(机构专属)中银理财-乐享天天	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
招银国际美元货币市场基金	无固定期限	无预期收益率	固定收益类非保本浮动收益型	招银国际资产管理有限公司	低风险	70%美元计价短期存款等；30%非美元计价短期存款等
光大理财阳光碧乐活 65 号 K	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	光大理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享现金添利（惠享版）29 号理财产品 C	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金 69 号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-乐享天天 10 号	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-乐享天天 4 号	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富固收增强红利策略 30 天持有期	3 年	1.75%-2.35%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富信用精选 7 天持有期固收增强产品 A	3 年	1.80%-3.00%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富中短久期 7 天持有期 A	无固定期限	1.80%-3.00%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
（机构专属）中银理财-乐享天天 5 号	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
安盈象固收稳益七天持有期3号C	无固定期限	人民银行公布的七天通知存款利率*80%+中债-新综合全价(1年以下)指数*20%	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
华夏理财现金管理类理财产品108号	无固定期限	无预期收益率	固定收益类非保本浮动收益型	华夏理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享现金添利(惠享版)33号理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享现金添利(惠享版)40号E	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享现金添利(惠享版)41号理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
交银理财稳享现金添利(惠享版)43号理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	交银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
民生理财天天增利现金管理203号理财产品	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	民生理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
浦银理财现金宝101号B	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	浦银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
浦银理财现金宝181号A	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	浦银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
信银固盈象固收稳健两个月持有期1号（招享）	无固定期限	2.00%-3.00%	固定收益类非保本浮动收益型	信银理财有限责任公司	低风险	债权类资产
阳光金增利稳健天天购2号（120天最低持有）	无固定期限	2.35%-3.55%	固定收益类非保本浮动收益型	光大理财有限责任公司	较低风险	债权类资产
招银理财招赢日日金116号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金125号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金131号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金45号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金57号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金65号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金79号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
招银理财招赢日日金80号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的7天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
招银理财招赢日日金 92 号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财“福”固收增强 368 天持有期理财产品	无固定期限	1.85%-3.60%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-14 天中短久期最短持有期固收理财产品	3 年	1.80%-2.50%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
中银理财-乐享天天 35 号	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
(机构专属) 中银理财-乐享天天 3 号	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富高等级纯债 60 天持有期	无固定期限	1.80%-2.35%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
中银理财-稳富固收增强双债策略 30 天持有期	无固定期限	1.75%-2.35%	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	债权类资产
中银理财-稳富固收增强指数跟踪策略 7 天持有 A	无固定期限	3%*沪深 300 指数+97%*中债-新综合财富(1 年以下)指数	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富鑫远固收增强 30 天持有期 A	无固定期限	3%*SGE 黄金 9999+97%*中债-新综合财富(1-3 年)指数	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产
中银理财-稳富鑫远固收增强 368 天持有期 A	无固定期限	3%*SGE 黄金 9999+97%*中债-新	固定收益类非保本浮动收益型	中银理财有限责任公司	中低风险	存款、债券等债权类资产

产品名称	投资期限	预期收益率	产品类型	金融机构	风险特征	基础资产具体情况
		综合财富(1-3年)指数				
招银理财招赢日日金 94 号现金管理类理财计划	无固定期限	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本浮动收益型	招银理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
中邮理财邮银财富·邮鸿宝 7 号人民币理财产品	20 年	中国人民银行公布的 7 天通知存款利率	固定收益类非保本型	中邮理财有限责任公司	低风险	存款、债券等债权类资产
随心展	无固定期限	无预期收益率	远期结售汇	招商银行股份有限公司	中风险	期权或期权组合
中银理财-同业存单指数 7 天持有	无固定期限	中债-中银理财高信用等级同业存单指数收益率*95%+银行人民币一年定期存款利率(税后)*5%	指数型固定收益类	中银理财有限责任公司	中低风险	指数成份券

结合上表，公司购买的理财产品均为资信状况和财务状况良好的股份制商业银行或其下设理财公司公开发售并管理的理财产品，均为低风险或中低风险理财产品，具有良好的流动性和安全性，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

2、各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

报告期内，理财产品收益对公司利润表的影响如下：

单位：万元

利润表科目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
投资收益	48.75	47.51	4.81
利润总额	4,970.51	5,482.94	3,846.76
投资收益/利润总额	0.98%	0.87%	0.13%

报告期内，公司理财产品投资收益金额分别为 4.81 万元、47.51 万元和 48.75 万元，占各期利润总额比例分别为 0.13%、0.87%和 0.98%，对公司利润总额影响较小，公司理财产品投资不存在预期无法收回等对财务状况产生重大影响的风险。

为规范理财产品及控制相关风险，公司制定了相对应的风险控制措施，具体参见本题回复之“（三）说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性”。

（三）说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。

1、说明前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

报告期内，公司购买银行理财产品均由财务人员申请，经财务总监、总经理签字审批后执行。前述投资资金均为直接转账给相关金融产品管理机构，管理机构根据产品协议约定主要投资于现金、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券等固定收益类资产或权益类、商品及金融衍生品、其他符合监管要求的金融资产，投资资金流向明确，不存在投向公司关联方的情形，不涉及关联方资金占用。

2、公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

公司购买前述金融资产履行了内部审批程序，为规范金融资产投资规模、收益及风控管理，公司制定了相对应的风险控制措施，并执行了严格、健全的资金管理制度。根据《内部控制管理手册——资金营运》的相关规定，公司购买理财产品只允许与具有合法经营资格的金融机构进行交易，不得与非正规的机构进行交易，且公司投资理财产品的资金为暂时闲置的资金，并严格控制资金规模，不得影响公司正常经营。进行理财产品投资前，财务总监对拟申购银行名称、申购产品名称、产品类型、规模、期间、产品投资投向、预期收益进行分析及评估，并将购买信息传递出纳，由出纳从线下发起“理财申请及赎回”，明确理财产品

名称、理财产品分析，经财务总监审核、总经办审批、重大投资活动经董事会评议，审批通过后进行理财产品购买并登记。公司建立了完善的风险评估体系，对每笔理财产品的风险和收益进行充分分析和评估，确保理财资金的安全性和收益性。

通过以上措施，公司可以有效的管控金融资产投资业务中的风险因素，并按照相关要求，对报告期内金融资产投资规模、收益及风控管理等情况如实跟踪和记录，内部控制措施真实有效。

（四）请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解公司生产模式、正常经营所需的资产资源情况，了解与货币资金授权、审批和使用相关的关键内部控制；获取并检查公司资金管理制度，了解与货币资金管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）获取公司银行流水，了解是否存在不具备真实交易背景的大额异常转账；通过银行询证函了解公司是否存在资金受限和资金池情形；

（3）查阅公司购买金融资产的合同、交易记录，取得公司银行账户开立清单及资金流水，执行银行函证及理财产品函证程序，核查金融资产是否存在担保、质押等权利限制情形，获取交易性金融资产、银行存款明细，核查资金流向是否涉及公司关联方或客户、供应商；查阅公司财务报告及相关凭证，分析金融资产产品收益与投资规模、投资期限的匹配性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司不存在大额资金异常转账的情况，公司货币资金管理制度及内部控制制度已建立健全且得到有效执行；

（2）报告期内，公司购买的交易性金融资产均为低风险或中低风险理财产品

品，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况良好，不涉及关联方资金占用；

(3) 公司已说明理财产品投资资金的具体流向，不涉及关联方资金占用或其他异常资金往来；公司制定了资金管理制度、内控体系，购买理财产品履行了内部审批程序，相关内控运行有效；公司购买的大额理财产品均真实、有效。

五、关于期间费用

(一) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；

1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

(1) 销售费用率

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	15.78%	10.91%
艾罗能源	13.80%	12.24%	6.94%
天宏锂电	2.54%	2.19%	2.49%
海雷股份	3.48%	3.02%	3.06%
伊科能源	5.42%	5.47%	2.33%
博力威	2.68%	3.62%	3.24%
派能科技	5.06%	3.87%	3.54%
豪鹏科技	2.32%	2.45%	2.90%
平均值	5.04%	6.08%	4.43%
贝斯科技	9.40%	9.02%	8.56%

注：可比公司数据来源于公开披露的年度报告；

报告期各期，公司销售费用率分别为 8.56%、9.02%及 9.40%，属于同行业可比公司中较高水平。一方面，公司尚处于市场开拓机遇期，为进一步提升产品和品牌影响力，需要持续加强销售团队和市场推广资源投入；另一方面，公司的销售业务 90%以上来源于境外，对销售人员业务水平要求较高，人员基本报酬水平较高，与境外客户维护关系产生的相关费用也会较高。整体而言，报告期内公司销售费用率与同行业可比公司相比不存在重大异常，相关差异符合公司实际经营情况。

(2) 管理费用率

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	7.35%	6.04%
艾罗能源	5.36%	4.77%	2.49%
天宏锂电	3.64%	3.22%	2.88%
海雷股份	3.63%	3.59%	1.88%
伊科能源	13.05%	12.42%	7.62%
博力威	5.44%	5.39%	4.47%
派能科技	4.58%	5.43%	3.34%
豪鹏科技	5.03%	6.34%	6.58%
平均值	5.82%	6.06%	4.41%
贝斯科技	4.93%	4.16%	5.15%

报告期各期，公司管理费用率分别为 5.15%、4.16%和 4.93%，与可比公司平均水平相差较小。2024 年和 2025 年 1-9 月，可比公司伊科能源的管理费用率异常偏高，将其剔除后可比公司平均值分别为 4.79%和 4.61%。综上，报告期内公司管理费用率与同行业可比公司相比不存在明显差异。

(3) 研发费用率

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	8.33%	6.76%
艾罗能源	15.39%	15.66%	6.15%
天宏锂电	3.46%	3.68%	3.74%
海雷股份	2.35%	3.25%	3.24%
伊科能源	7.60%	10.77%	6.82%
博力威	4.97%	7.26%	5.97%
派能科技	12.43%	17.22%	11.68%
豪鹏科技	5.39%	5.89%	7.34%
平均值	7.37%	9.01%	6.46%
贝斯科技	3.00%	3.13%	2.90%

报告期各期，公司研发费用率分别为 2.90%、3.13%和 3.00%，公司正处于快速发展期，公司整体规模较其他可比公司存在一些差距，公司与可比公司研发费用率主要系研发人员人数、经营规模等差异所致。随着经营规模的扩大，公司对

研发投入也逐步增大，报告期内公司研发费用投入与研发项目、技术创新和产品储备相匹配，相关研发成果也直接或间接推动了公司营业收入增长。

(4) 财务费用率

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	-0.51%	-1.32%
艾罗能源	-6.94%	-0.17%	-3.15%
天宏锂电	0.10%	-0.08%	0.03%
海雷股份	0.27%	0.38%	-0.01%
伊科能源	-4.43%	0.58%	-0.75%
博力威	0.49%	0.26%	0.29%
派能科技	-3.38%	-2.09%	-5.96%
豪鹏科技	1.62%	1.01%	0.37%
贝斯科技	-0.46%	-0.83%	-0.03%

报告期各期，公司财务费用率分别为-0.03%、-0.83%和-0.46%，公司财务费用率处于同行业可比公司范围内，与同行业可比公司不存在明显差异。

综上，公司报告期各期各项期间费用率与可比公司相比不存在重大异常，相关差异符合公司实际业务情况。

2、定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 销售费用

报告期各期，公司销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,848.91	57.67%	2,051.42	65.75%	1,317.86	70.17%
展览费	489.35	15.26%	148.57	4.76%	81.72	4.35%
差旅费	367.85	11.47%	401.81	12.88%	175.56	9.35%
顾问费	236.19	7.37%	83.29	2.67%	-	0.00%
广告宣传费	67.31	2.10%	150.66	4.83%	52.02	2.77%
办公费	48.06	1.50%	71.16	2.28%	44.55	2.37%
股份支付	43.81	1.37%	58.42	1.87%	53.55	2.85%

检测费	34.51	1.08%	65.16	2.09%	52.11	2.77%
业务招待费	10.58	0.33%	28.72	0.92%	29.54	1.57%
其他	59.64	1.86%	60.61	1.95%	71.14	3.80%
合计	3,206.20	100.00%	3,119.82	100.00%	1,878.06	100.00%

报告期各期，公司销售费用支出分别为 1,878.06 万元、3,119.82 万元和 3,206.20 万元，公司销售费用中职工薪酬、展览费和差旅费为主要费用，占各期销售费用的比例分别为 83.87%、83.39%和 84.40%。

A. 职工薪酬

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬费用分别为 1,317.86 万元、2,051.42 万元和 1,848.91 万元，薪酬费用增加主要系销售人员人数增加所致。2025 年 9 月末公司销售人员数量较 2023 年末增加 35 人，主要原因系公司积极扩张商业版图，加强自身销售渠道建设、拓展新客户导致的人员需求增加。

B. 展览费

报告期各期，公司广告宣传费的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
展览费	489.35	148.57	81.72
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
展览费/营业收入	1.43%	0.43%	0.37%

报告期各期，公司展览费分别为 81.72 万元、148.57 万元和 489.35 万元，主要系公司积极开拓海外市场，参加海外展会推广公司产品所致。

C. 差旅费

报告期各期，公司销售费用中差旅费的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
差旅费	367.85	401.81	175.56
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
差旅费/营业收入	1.08%	1.16%	0.80%

报告期各期，公司销售费用中差旅费分别为 175.56 万元、401.81 万元和

367.85 万元，主要系公司积极出国参加展会或走访国外客户，获取商业机会所致。

(2) 管理费用

报告期各期，公司管理费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	726.82	43.21%	918.77	63.74%	548.92	48.52%
中介机构咨询服务费	476.82	28.35%	223.32	15.49%	44.92	3.97%
折旧与摊销费	197.20	11.72%	105.29	7.30%	48.64	4.30%
租赁水电费	60.91	3.62%	30.04	2.08%	7.52	0.66%
办公费	37.44	2.23%	109.00	7.56%	67.08	5.93%
业务招待费	25.06	1.49%	15.73	1.09%	1.57	0.14%
差旅费	7.40	0.44%	11.63	0.81%	9.92	0.88%
股份支付	6.96	0.41%	20.22	1.40%	279.54	24.71%
其他	143.41	8.53%	7.43	0.53%	123.28	10.89%
合计	1,682.01	100.00%	1,441.44	100.00%	1,131.39	100.00%

报告期各期，公司管理费用支出分别为 1,131.39 万元、1,441.44 万元和 1,682.01 万元，随着公司业务规模增长，公司管理费用也相应增加。

报告期内公司管理费用主要由职工薪酬、中介机构咨询服务费和折旧与摊销费等项目构成，上述费用占管理费用的比例分别为 56.79%、86.53%和 83.28%，2023 年上述费用占比相对较低主要系股份支付的影响。

A. 职工薪酬

报告期各期，公司管理费用-职工薪酬费用分别为 548.92 万元和 918.77 万元和 726.82 万元，管理人员薪酬随着公司规模和业务的发展逐步增加。

B. 中介机构咨询服务费

报告期各期，公司管理费用中中介机构咨询服务费的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
----	--------------	---------	---------

中介机构咨询服务费	476.82	223.32	44.92
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
中介机构咨询服务费/营业收入	1.40%	0.65%	0.20%

报告期各期，公司管理费用中中介机构咨询服务费分别为 44.92 万元、223.32 万元和 476.82 万元，占各期营业收入比例分别为 0.20%、0.65%和 1.40%，中介机构咨询服务费大幅增长主要系公司启动股份制改制、内控整改和新三板申报工作，中介机构收取相应费用所致。

C.折旧与摊销费

报告期各期，公司管理费用中折旧摊销费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
折旧与摊销费	197.20	105.29	48.64
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
折旧与摊销费/营业收入	0.58%	0.30%	0.22%

报告期各期，公司管理费用中折旧摊销费用分别为 48.64 万元和 105.29 万元和 197.20 万元。2024 年度折旧与摊销费增长主要系公司新租办公楼及厂房所致；2025 年 1-9 月折旧与摊销费增长主要系马鞍山贝斯退租一次性确认费用所致。

3、研发费用

报告期各期，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	619.68	60.47%	579.08	53.44%	209.34	32.93%
研发材料	190.96	18.64%	206.70	21.42%	201.85	32.58%
检测与设计费	142.56	13.91%	232.09	19.07%	207.10	31.76%
折旧与摊销费	22.87	2.23%	15.05	1.43%	4.01	—
股份支付	19.84	1.94%	15.51	1.39%	-	0.63%
其他	28.81	2.81%	35.24	3.25%	13.32	2.10%
合计	1,024.72	100.00%	1,083.67	100.00%	635.62	100.00%

报告期各期，公司研发费用支出分别为 635.62 万元、1,083.67 万元和 1,

024.72 万元，公司重视技术创新，持续加大研发投入，报告期内研发费用支出稳步增长。

公司研发费用主要由职工薪酬、研发材料和检测与设计费等构成，报告期内上述费用合计金额分别为 618.29 万元、1,017.87 万元和 953.20 万元，占研发费用的比例分别为 97.27%、93.93%和 93.02%。

A. 职工薪酬

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬金额分别为 209.34 万元、579.08 万元和 619.68 万元，薪酬费用增加主要系研发人员数量增加和研发人员工资水平提高所致，2024 年末公司研发人员数量较 2023 年末增加 21 人，2025 年 1-9 月研发人员数量增加 13 人。

B. 研发材料

报告期各期，公司研发费用中研发材料费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
研发材料	190.96	206.70	201.85
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
研发材料/营业收入	0.56%	0.60%	0.92%

报告期各期，公司研发费用中研发材料费分别为 201.85 万元、206.70 万元和 190.96 万元，研发材料费系研发过程中发生的为实施研发项目而购买并领用的材料支出等。

C. 检测与设计费

报告期各期，公司研发费用中检测与设计费的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
检测与设计费	142.56	232.09	207.10
营业收入	34,115.14	34,588.78	21,937.15
检测与设计费/营业收入	0.42%	0.67%	0.94%

报告期各期，公司研发费用中检测与设计费用分别为 207.10 万元、232.09 万元和 142.56 万元，检测与设计费系研发过程中测试环节等过程的相关费用支出，

检查与设计费各期平稳增长，但检测与设计费占营业收入比重有所下降，是由于营业收入增长较快导致。

(二) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，说明员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

1、报告期内公司销售、管理、研发人员数量及薪酬变动情况

报告期各期末，公司销售、管理、研发人员数量和薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2025年9月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
销售费用-职工薪酬	1,848.91	2,051.42	1,317.86
期末销售人员人数	89	73	41
销售人员人均薪酬	20.77	28.10	32.14
管理费用-职工薪酬	726.82	918.77	548.92
期末管理人员人数	33	35	30
管理人员人均薪酬	22.02	26.25	18.30
研发费用-职工薪酬	619.68	579.08	209.34
期末研发人员人数	54	41	20
研发人员人均薪酬	11.48	14.12	10.47

报告期各期，公司销售人员数量分别为 41 人、73 人和 89 人，公司销售人员数量逐年增加，销售人员人均薪酬逐年有所下降，主要系公司业务开拓扩大销售团队规模，新招聘销售人员多为基础业务人员所致。

报告期各期，公司管理人员数量分别为 30 人、35 人和 33 人，公司管理人员较为稳定。报告期内公司经营情况较好，业绩上升较快，公司加大管理人员激励，因此各年管理人员人均薪酬有所提高。

报告期各期，公司研发人员数量分别为 20 人、41 人和 54 人。公司持续加大研发投入，引入技术人才扩大研发团队规模，各年研发人员人均薪酬水平稳步提高。

综上所述，报告期内公司销售、管理、研发人员人数及薪酬变动原因具有合理性。

2、员工薪酬与同行业可比公司差异情况及合理性

(1) 销售人员

报告期各期，公司与同行业可比公司销售人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	28.53	未披露
艾罗能源	未披露	30.82	31.54
天宏锂电	18.02	14.50	14.48
海雷股份	16.42	13.01	14.60
伊科能源	15.71	11.85	40.57
博力威	未披露	26.24	25.45
派能科技	未披露	34.44	48.21
豪鹏科技	未披露	45.40	38.37
平均值	16.72	25.60	30.46
贝斯科技	27.70	28.10	32.14

注：为使年度间数据可比，2025年1-9月的职工薪酬使用年化后的数据进行分析；同行业数据来源于半年报数据且已进行年化处理，下同。

报告期各期，公司销售人员人均薪酬分别为32.14万元、28.10万元和27.70万元，主要原因系公司位于珠三角地区，整体人工薪酬水平较高，加之公司主要服务于境外客户，对销售人员的综合能力要求较高，薪酬水平符合公司实际经营情况。

(2) 管理人员

报告期各期，公司与同行业可比公司管理人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-9月	2024年度	2023年度
乐亿通	未披露	28.85	未披露
艾罗能源	未披露	43.09	37.73
天宏锂电	13.00	15.87	12.88
海雷股份	16.56	16.29	17.79
伊科能源	15.63	17.30	15.20
博力威	未披露	18.98	20.26

派能科技	未披露	27.53	25.63
豪鹏科技	未披露	27.55	19.71
平均值	15.06	24.43	21.31
贝斯科技	29.37	26.25	18.30

报告期各期，公司管理人员人均薪酬分别为 18.30 万元、26.25 万元和 29.37 万元。公司管理人员人均薪酬与可比公司豪鹏科技、派能科技和乐亿通人均薪酬相近，处于同行业可比公司管理人员人均薪酬区间范围，不存在显著差异。

（3）研发人员

报告期各期，公司与同行业可比公司研发人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
乐亿通	未披露	25.98	未披露
艾罗能源	44.14	29.60	22.93
天宏锂电	9.66	8.68	12.55
海雷股份	16.92	16.03	14.39
伊科能源	10.04	11.76	8.50
博力威	20.07	13.83	14.07
派能科技	36.50	28.79	25.84
豪鹏科技	未披露	21.61	19.96
平均值	22.89	19.54	16.89
贝斯科技	15.30	14.48	10.47

报告期各期，公司研发人员人均薪酬分别为 10.47 万元、14.48 万元和 15.30 万元。公司研发人员人均薪酬处于同行业可比公司区间范围，不存在显著差异。

综上所述，公司销售、管理、研发人员人均薪酬与同行业可比公司不存在显著差异，且差异具有合理性。

（三）说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；

报告期末，公司研发人员的学历分布情况如下：

学历	2025年9月30日	
	人数(人)	占比
硕士及以上	2	3.71%
本科	28	51.85%
专科及以下	24	44.44%
合计	54	100.00%

公司研发人员专业结构涵盖电子信息工程、计算机、电气工程及其自动化等相关技术背景的专业人才，本科及本科以上的人员占比在 55.56%，可以满足公司的研发项目开展，公司研发人员学历构成与从事的研发活动相匹配。

报告期内，公司研发项目形成的研发成果主要如下：

序号	项目名称	技术创新/产品储备
1	锂动力电池高温一致性配组技术的研发	研发锂动力电池高温一致性配组技术，广泛应用于公司叉车锂电池产品和储能电池产品的模组设计上，解决电芯在高温情况下电芯性能不一致的情况，确保电池系统中的电芯更趋于一致，延长产品的使用寿命
2	具有云平台测试系统的模块化储能电池的研发	实用新型 2 项
3	高密封性防冷凝水电池模组的研发	实用新型 2 项
4	电池模组导流式高效风冷散热技术的研发	实用新型 3 项
5	可标准化易装配叉车锂电池的研发	实用新型 4 项、外观设计 1 项
6	可自动拨码高安全性电池保护板的研发	实用新型 2 项、外观设计 1 项
7	电池部件高效率综合检测技术的研发	实用新型 1 项、发明专利 1 项（申请中）
8	125KW PCS (DC-AC125KWDC-DC100KW) 215KWH 空调冷却户外柜储能系统	实用新型 1 项、发明专利 1 项（申请中）
9	241KWh 空调冷却户外直流柜储能系统	发明专利 1 项（申请中）
10	500KW PCS + 1928KWh (241KWh*8) 空调冷区直 流柜储能系统	发明专利 6 项（申请中）、 实用新型 1 项（申请中）
11	135Ah (460.8V~633.6V) 外挂多款 PCS 储能系统	发明专利 1 项、发明专利 1 项（申请中）
12	外挂多款 PCS 户外空调冷却储能系统	发明专利 2 项（申请中）

13	叉车大并联系统	研发叉车大并联系统技术，广泛应用于容量超过 800Ah 的叉车锂电池产品的设计上
14	一种模组 CCS(集成母排)的铝排和固定吸塑快速连接设备	研发一种模组 CCS（集成母排）的铝排和固定吸塑快速连接设备技术，广泛应用于公司储能电池和叉锂电池的多款模组 CCS 的加工，确保铝排和吸塑的稳固连接，方便后续 CCS 与模组电池的焊接
15	光储充 77KWh 一体机	发明专利 2 项（申请中）
16	51.2V100Ah 标准塑壳	发明专利 1 项（申请中）
17	单电芯 1KWh（3.2V314Ah）便携电源	样件试制造 10 件
18	液冷的削峰填谷	发明专利 1 项（申请中）
19	光储充双枪 120KW 一体机	样件试制造 1 件
20	移动储能车	发明专利 1 项（申请中）
21	77KWh 储能一体机	样件试制造 1 件
22	20 尺液冷集装箱	发明专利 1 项（申请中）
23	157C 主动均衡	发明专利 1 项（申请中）
24	127AH 高压堆叠	样件试制造 1 件

报告期内公司形成的研发成果及对营业收入的贡献情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
营业收入 A	34,115.14	34,588.78	21,937.15
其中：形成的研发成果及对营业收入的贡献 B	25,863.06	31,943.88	10,263.26
研发成果对营业收入的贡献比例 C=B/A	75.81%	92.35%	46.78%

注：报告期内，公司形成的研发成果亦对贸易类业务且总额法确认的营业收入存在贡献，公司出于谨慎性原则，在计算 B 时未包含这部分贡献数据。

报告期内公司研发成果对营业收入的贡献比例较高，其中 2023 年度由于公司存在较多外采贸易类业务，研发成果对营业收入的贡献比例较低，2024 年度公司业务发展较快，工厂生产业务运转良好，公司大部分采用自产产品进行销售，故研发成果对营业收入的贡献比例提升。

综上，报告期内公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献比例较高。

(四)说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；

1、说明报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构

(1) 报告期各期公司研发人员数量及占比

报告期各期，公司平均研发人员数量及占比列示如下：

项目	2025年1-9月	2024年	2023年
研发人员年平均人数	48	33	15
员工年均总人数	272	207	115
研发人员年平均人数占员工年均总人数比例	17.65%	15.91%	13.16%

注：报告期平均人数=（报告期期初人数+报告期期末人数）/2

(2) 研发人员认定标准、数量及结构

A.公司研发人员认定标准

根据《监管规则适用指引—发行类第9号：研发人员及研发投入》，研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

公司研发人员的具体认定标准如下：1) 具有与公司研发方向相关的专业背景或具备与公司研发项目相匹配的专业胜任能力；2) 工作职责为主要从事公司研发活动，主要工作内容为参与项目研发。

报告期内，公司研发人员认定标准保持一致，未发生变更。

B. 公司研发人员数量及结构

报告期各期末，公司研发人员数量及结构列示如下：

项目	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
兼职研发人员	-	0.00%	1	2.44%	-	0.00%
全职研发人员	54	100.00%	40	97.56%	20	100.00%
合计	54	100.00%	41	100.00%	20	100.00%

注：兼职研发人员是指不属于研发部门，既从事研发活动又从事非研发活动，且研发工时占比不低于 50% 的其他部门人员。

2、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

公司参与研发项目的人员均为研发人员，不存在非研发人员参与研发项目的情形。报告期内，除林彭桃君作为兼职研发人员外，其他研发人员均为专职研发人员，公司将参与研发项目的研发人员的薪酬按照研发人员工时计入研发费用，同时研发人员薪酬根据具体项目工时分配到具体研发项目。

综上，公司不存在混岗的研发项目、参与人员均为研发人员，分配情况符合《企业会计准则》、《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》等相关规定。

3、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况列示如下：

序号	姓名	职务	费用归集和分配情况
1	易炳虎	董事长、总经理	管理费用
2	杨仕鹏	董事、财务负责人、董事会秘书	管理费用
3	陈伟君	董事、销售主管	销售费用
4	宁崇	董事、销售主管	销售费用
5	江东	监事会主席	管理费用
6	张强	监事	管理费用

7	黄徐凤	监事、销售主管	销售费用
---	-----	---------	------

注：上表中未包含公司不发放报酬的外部董事。

综上所述，公司主要管理人员、董事、监事薪酬根据其岗位职能相应进行费用归集，计入管理费用或销售费用。报告期内，公司不存在将主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况。

（五）说明研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

公司开展的研发活动主要为与开发新产品设计、应用新技术等相关的一系列活动。报告期内公司研发费用核算在研究开发活动过程中发生的各项费用支出，包括但不限于研发材料费用、研发人员薪酬费用、折旧、摊销及其他费用等。生产成本主要计量公司从事生产活动所发生的直接材料、直接人工、制造费用和其他相关成本。因此，公司研发费用与成本能够明确划分且准确核算。

公司成本中直接人工核算的是直接从事产品生产的生产人员工资、奖金、津贴、社保等薪酬支出。对于直接人工，财务部在每月末按照当月工资表统计直接生产人员的薪酬总额，归集为“生产成本—直接人工”科目，并按照各完工产品实际耗费的工时在具体产品间分配。

公司研发人员不存在既从事生产活动又从事研发活动的情形，不存在生产成本-直接人工与研发费用中的职工薪酬混同或难以区分情形。

公司建立了《内部控制管理手册——人力资源》，规范员工考勤、工时记录，根据研发人员实际参与各个研发项目的工时填报研发工时表，经研发部门负责人及人力资源部门负责人审核确认，保证员工工时记录的准确性。同时，公司建立《内部控制管理手册——研发管理》，对研发项目从立项与评审、设计开发与试制、研发项目验收、研发成果保护、研发经费管理等方面进行了规范。公司研发相关内部控制制度建立健全并有效执行。

综上所述，公司研发费用与成本能够明确划分且准确核算，公司研发人员不存在既从事生产活动又从事研发活动的情形，不存在生产成本-直接人工与研发

费用中的职工薪酬混同或难以区分情形。公司研发相关内部控制制度建立健全并有效执行。

(六) 请主办券商及会计师核查上述事项，并对报告期内期间费用分摊的恰当性发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取公司期间费用明细表，对报告期内公司的期间费用变动情况及原因进行分析复核；对公司财务负责人进行访谈，了解公司相关财务指标变动的原因，分析与同行业可比公司是否存在明显差异；

(2) 查询公开资料，获取同行业可比公司期间费用构成、分析同行业可比公司期间费用占比情况；

(3) 获取报告期内员工工资表，对公司员工薪酬变动进行分析，对董事、监事、高级管理人员薪酬的归集及分配进行分析；对公司财务负责人进行访谈，了解公司员工薪酬变动情况及原因；

(4) 获取公司研发人员和研发项目明细表，分析研发费用投入与研发项目的匹配关系；分析研发人员学历构成情况；分析研发投入与技术创新、产品储备之间的匹配关系；

(5) 获取公司研发费用内控相关制度，了解公司直接人工费用核算范围及依据，了解公司生产成本和研发费用归集方法。对研发负责人进行访谈，了解公司是否存在混岗的研发项目、混岗人员及分配情况，研发人员认定标准。

(6) 取得研发人员名单、研发费用项目明细，核查研发费用归集是否合理；

(7) 核查公司各研发项目的进展情况，了解研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等的匹配情况，核查研发成果及对营业收入的贡献情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司销售费用率略高于同行业可比公司平均水平，管理费用率与平均水平相近，研发费用率略低于平均水平，差异大致与公司经营规模、业务侧重、各职能部门人数等相匹配，具有合理性；报告期内公司销售费用、管理费用、研发费用波动与实际经营情况相符，具有合理性；

（2）公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动合理，除销售人员平均薪酬略高于同行业可比公司平均水平外，员工薪酬处于同行业可比公司平均水平，不存在重大异常差异；销售人员人均薪酬与公司客户群体、业务人员技能要求等相匹配，具有合理性；

（3）公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，报告期内形成了实用新型专利等研发成果直接或间接对营业收入产生了影响；

（4）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构合理；公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况及计入研发费用情况具有合理性；

（5）报告期内，公司已建立了较为完善的内控制度，内控流程健全有效，公司研发费用核算准确，成本中直接人工费核算准确，直接人工费与研发费用中职工薪酬区分明确；

（6）公司研发人员的构成、划分依据及研发费用归集具有合理性；公司按照指引要求，未将当期研发工时占比低于 50%的兼职研发人员认定为研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构相匹配；公司研发费用投入形成的研发成果对营业收入的贡献较高，研发投入具有合理性。

（7）公司在报告期内的期间费用真实，费用分摊具有恰当性和合理性。

六、关于其他事项

(一) 2024 年, 公司投资性房地产及使用权资产账面价值大幅上升, 主要系公司搬迁至新办公场所, 将原办公场所进行出租; 公司所购位于惠州市仲恺高新区惠风六路临 2 号力合科创仲恺创新基地 1 号楼 1 楼、6 楼的房屋建筑物尚未取得产权证书, 用于对外出租, 但公开转让说明书披露产权证取得日期为 2025 年 7 月 28 日, 用途为生产。请公司说明从自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑的原因及商业合理性; 新办公场所的获取方式, 报告期内无在建工程的原因; 说明前述披露信息是否存在不一致, 如有, 请修改;

1、说明从自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑的原因及商业合理性

2021 年 4 月 21 日和 2021 年 9 月 9 日, 公司与惠州力合创新中心有限公司签订《物业订购协议》及补充协议, 上述合同约定公司订购坐落于力合仲恺创新基地 1 号楼 1 层及 6 层, 建筑面积为 3,398.31 平方米。

2024 年 5 月 1 日, 公司与惠州仲恺高新技术产业开发区恺晟投资有限公司签订《厂房租赁合同》, 合同约定租赁厂房坐落于广东省惠州仲恺高新区中韩(惠州)产业园起步区杏园北路 6 号(D 区 2 号楼 3 单元第 1 楼层、D 区 2 号楼 3 单元第 8 楼层及 D 区 2 号楼 2 单元第 8 楼层), 租赁面积为 8,961.61 平方米, 租赁期限自 2024 年 5 月 1 日起至 2032 年 4 月 30 日止, 共 8 年。

由上可知, 公司于惠州仲恺高新区中韩(惠州)产业园租赁物业面积 8,961.61 平方米大于于力合仲恺创新基地定购物业面积 3,398.31 平方米, 同时, 惠州仲恺高新区中韩(惠州)产业园在首层层高、配套设施以及地理位置等因素上优于力合仲恺创新基地, 因此公司为更好地满足生产经营需求搬迁至惠州仲恺高新区中韩(惠州)产业园。此外, 公司已将力合仲恺创新基地定购物业进行出租, 不存在自有物业闲置、空置的情况。

综上, 公司从自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑具有商业合理性。

2、新办公场所的获取方式, 报告期内无在建工程的原因

公司报告期内未购入土地, 其房屋建筑物获取方式主要为租赁和购买, 不存在自建房屋建筑物等资产的情况。

3、说明前述披露信息是否存在不一致，如有，请修改

截至本审核问询函回复出具日，公司所购位于惠州市仲恺高新区惠风六路临2号力合科创仲恺创新基地1号楼1楼、6楼的房屋建筑物尚未取得产权证书，公开转让说明书披露产权证取得日期为2025年7月28日，此处有误，已更正披露。

(二)说明现金分红的原因、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、报告期内现金分红的原因及商业合理性

报告期内，公司共进行两次现金分红，具体情况如下所示：

股利所属期间	分红决议时间	发放时间	现金分红金额（万元）
2023年	2023年10月17日	2023年10月、2023年11月	600
2024年	2024年4月2日	2024年4月	800

公司历次现金分红系基于整体财务状况及盈利能力良好的客观条件，为满足股东对合理投资回报的诉求作出的合理安排。鉴于报告期内公司盈利能力不断释放，经营成果持续积累，经营预期整体向好，为与股东共享阶段性经营成果，在充分考虑实际经营状况、未来可持续发展及合理筹划资金安排的背景下，公司分别于2023年10月17日和2024年4月2日通过了利润分配方案。现金分红体现了公司重视对股东的合理投资回报，符合公司的利润分配政策，同时维护了股东的合法权益，有利于增强股东对公司未来发展的信心，有利于公司长期、稳定发展，具有合理性。

2、现金分红款流向及支出使用情况，未流向客户与供应商，不存在资金体外循环

报告期内，公司共计进行两次分红，实际发放时间分别为 2023 年 10 月、2023 年 11 月和 2024 年 4 月，两次分红金额共计 1,400 万元，具体流向及支出使用情况如下：

(1) 安徽基石系外部私募基金股东，根据安徽基石出具的确认函，其于报告期内自公司取得的现金分红均用于日常经营管理、向合伙人进行分配，不存在利用分红款项与贝斯科技的客户、供应商进行资金往来的情形，不存在协助贝斯科技进行资金体外循环的情形。

(2) 惠州贝同享系外部投资人股东，根据惠州贝同享提供的银行流水并经主办券商及律师访谈了解，其于报告期内自公司取得的现金分红均用于日常经营管理、向合伙人进行分配，不存在利用分红款项与贝斯科技的客户、供应商进行资金往来的情形，不存在协助贝斯科技进行资金体外循环的情形。

(3) 惠州威盛系实际控制人易炳虎控制平台，根据已获取的公司实际控制人易炳虎及相关股东程俊华所涉银行流水明细情况，自公司取得的分红款主要用于投资理财、家庭支出及个人日常消费等，不存在流向客户与供应商，不存在资金体外循环的情况。

(4) 惠州威同盛系员工持股平台，根据已获取的惠州威同盛银行流水明细及合伙人会议决议，惠州威同盛收到公司分配的现金分红后，向威同盛各合伙人进行分配。根据已获取的合伙人银行流水，各合伙人自公司取得的分红款主要用于投资理财、家庭支出及个人日常消费等，不存在流向客户与供应商，不存在资金体外循环的情况。

(5) 易炳虎系公司实际控制人、控股股东，根据已获取的银行流水明细情况，自公司取得的分红款主要用于投资理财、家庭支出及个人日常消费等，不存在流向客户与供应商，不存在资金体外循环的情况。

对报告期内现金分红款流向及支出使用的整体核查情况如下：

单位：万元

股东名称	2023 年度	2024 年度
------	---------	---------

	分红金额	核查金额	核查比例	分红金额	核查金额	核查比例
易炳虎	344.7792	344.7792	100.00%	433.6848	433.6848	100.00%
惠州威盛	147.7626	147.7626	100.00%	185.8648	185.8648	100.00%
惠州威同盛	83.4582	83.4582	100.00%	104.9784	104.9784	100.00%
安徽基石	24.0000	24.0000	100.00%	45.2832	45.2832	未提供
惠州贝同享	-	-	-	30.1888	30.1888	100.00%

2023 年度、2024 年度对股东现金分红款流向及支出使用的核查比例分别为 100.00%、94.34%。除安徽基石外，公司股东均提供了相应期间的银行流水，安徽基石出于隐私保护角度未能提供银行流水，出具了确认函，确认收取的现金分红未流向客户与供应商，不存在资金体外循环。

3、现金分红未损害公司利益，不会对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

根据《审计报告》，公司报告期主要财务数据如下：

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	41,909.65	27,037.91	16,303.09
股东权益合计（万元）	18,147.23	13,800.12	6,832.68
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	18,147.23	13,800.12	6,832.68
每股净资产（元）	23.42	17.81	-
资产负债率（%）	56.70%	48.96%	58.09%
流动比率（倍）	1.76	2.07	1.71
速动比率（倍）	1.24	1.47	1.19
项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	34,115.14	34,588.78	21,937.15
净利润（万元）	4,276.51	4,673.29	2,958.65

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（万元）	4,045.28	4,673.29	2,958.65
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）（%）	25.32%	40.40%	52.76%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	4,542.99	522.86	2,752.59
研发投入金额（万元）	1,024.72	1,083.67	635.62

由上表可见，报告期内，公司资产规模、净资产规模稳步增长；公司整体财务状况和资产流动性良好，偿债能力较强；报告期内公司营业收入及净利润提升，盈利能力较强，经营活动产生现金流量净额稳步提升，研发投入稳步增长。公司报告期分红综合考虑了公司经营情况，不存在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的情况。

（三）2023 年，公司存在向关联方威盛工业拆入资金的情况。请公司说明关联方向公司拆入资金的资金来源，是否存在未入账收入的情况；是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正；威盛工业注销的进展情况。

1、说明关联方向公司拆入资金的资金来源，是否存在未入账收入的情况

在公司以及子公司香港贝斯成立之前，威盛工业系公司实控人易炳虎实现海外销售的主体公司，积累了经营成果，故向公司拆入的资金主要来源于历年的经营积累，不存在未入账收入的情况。

2、是否存在从关联方拆入资金未计提利息的情况，模拟测算上述利息是否超过重要性水平，是否需要进行会计差错更正

公司从威盛工业拆入资金未计提利息，按照中国人民银行公布的 LPR 利率对关联方拆入资金利息进行测算，结果如下：

单位：万元

项目	2023 年度
模拟测算利息支出①	35.33

项目	2023 年度
利润总额②	3,846.76
模拟测算利息支出占利润总额的比例①/②	0.92%

从上表可知，2023 年度公司因从关联方拆入资金模拟测算的利息支出金额为 35.33 万元，占当期利润总额的比例为 0.92%，金额较小，未超过重要性水平，对公司财务状况和经营成果无重大不利影响，无需进行会计差错更正。

3、威盛工业注销的进展情况

根据香港公司注册处刊登的第 4878 号宪报公告，威盛工业电源有限公司已于 2025 年 8 月 8 日撤销注册。

(四) 请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

(1) 访谈管理层，了解自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑的原因及商业合理性，核实惠州市仲恺高新区惠风六路临 2 号力合科创仲恺创新基地 1 号楼 1 楼、6 楼的房屋建筑物尚未取得产权证书的情况；了解报告期内无在建工程的原因；核实前述披露信息是否存在不一致；

(2) 访谈管理层，同时获取相关凭证、单据，了解现金分红的原因、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) 获取关联方与公司的资金往来记录，并与银行流水进行核对，根据银行同期 LPR 利率测算对公司业绩的影响；

(3) 获取公司银行对账单、关键人员个人流水，分析、复核是否存在异常流水；查阅公司收入明细，对公司销售与收款进行循环测试，抽查销售合同、出库单、运输单、发票、验收单及回款情况；对公司主要客户进行访谈；对公司存货盘点进行监盘、对发出商品进行函证；分析判断公司是否存在未入账收入。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司为更好地满足生产经营需求搬迁至惠州仲恺高新区中韩（惠州）产业园；公司从自有房屋建筑搬迁至租赁的房屋建筑具有商业合理性；

（2）公司历次现金分红系基于整体财务状况及盈利能力良好的客观条件，为满足股东对合理投资回报的诉求作出的合理安排；收取的现金分红未流向客户与供应商，不存在资金体外循环，不存在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的情形；

（3）关联方向公司拆入资金的资金来源合理，不存在未入账收入的情况；公司从关联方拆入资金未计提利息，模拟测算上述利息未超过重要性水平，不需要进行会计差错更正。

问题 7、申请文件相关问题

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，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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。

【公司及中介机构回复】

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，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告

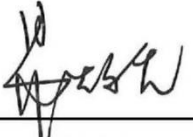
经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，除上述问题外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

经核查，公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2025 年 9 月 30 日，公司财务报告审计截止日至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需进行补充披露及核查。

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

公司尚未向广东证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构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并与问询回复文件一同上传。

(本页无正文,为广东贝斯新能源科技股份有限公司《关于广东贝斯新能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人: 
易炳虎

广东贝斯新能源科技股份有限公司
2020年1月28日



(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于广东贝斯新能源科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人(签字): 江元祥
江元祥

项目小组成员(签字):

汪柯
汪柯

谢柯
谢柯

刘子杰
刘子杰

郑阅
郑阅

葛顺
葛顺

王德昌
王德昌

刘景哲
刘景哲

国联民生证券承销保荐有限公司

2026年1月28日