



关于磐吉奥科技股份有限公司
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



(北京市建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层)

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：

贵公司于 2025 年 12 月 12 日出具的《关于磐吉奥科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。磐吉奥科技股份有限公司（以下简称“磐吉奥”、“公司”）、中国国际金融股份有限公司（以下简称“主办券商”或“中金公司”）、国浩律师（长沙）事务所（以下简称“国浩律所”、“申报律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”、“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与公开转让说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。在本问询函回复中，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。

本回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体加粗
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及修改公开转让说明书等申请文件内容	楷体（加粗）

目 录

问题 1.关于历史沿革.....	3
问题 2.关于经营业绩和客户	37
问题 3.关于采购与存货.....	86
问题 4.关于固定资产与在建工程.....	112
问题 5.关于其他事项.....	124
问题 6.其他补充说明事项.....	179

问题 1.关于历史沿革。

根据申报文件，（1）磐吉奥工业系公司创始股东，HAIRU PAN 在磐吉奥工业担任董事、经理职务；磐吉奥工业于 1998 年设立公司，于 2001 年以设备向公司增资，于 2003 年将全部股权转让给 HAIRU PAN；（2）2021 年 12 月，磐吉奥控股国际以其持有的宁波磐吉奥 54.99%的股权向公司新增 322.9357 万美元注册资本；（3）公司控制权条线存在境外控制架构且间接控股股东层面设置了类别股，实际控制人为境外自然人；（4）2024 年 10 月，公司以减资方式注销彭孟武所持公司股份，彭孟武原为公司董事、董事会秘书、财务负责人，于报告期内离职；（5）公司于 2022 年、2025 年通过员工持股平台长沙奥嘉进行股权激励，长沙奥嘉中曾存在 4 名员工代其亲属或朋友持有激励财产份额的情形；长沙奥睿为实际控制人及其亲属持股平台。

请公司：（1）结合 HAIRU PAN 的职业经历说明公司成立背景，说明磐吉奥工业的股权结构、主营业务等基本情况，是否存在将其主要资产、业务、人员转移至公司的情形，2003 年退出公司并后续注销的原因及合理性；磐吉奥工业出资资产与公司经营的关联性，资产权属转移情况及其在公司的使用情况，是否存在出资不实等情形。（2）说明宁波磐吉奥被用于出资前的历史沿革情况，其股权形成及变动是否合法合规、是否存在纠纷争议，股权出资的定价依据及公允性，是否存在影响公司股份明晰性、资本充足性的情形。（3）说明①设置境外架构的原因、合理性及合法性；设置类别股的原因、合理性，是否符合《公司法》等法律规定，是否影响公司股权权属的清晰性及控制权的稳定性；②控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东的出资来源，相关主体持股的真实性和明晰性，是否存在委托持股、信托持股，是否存在影响控制权的约定，是否影响公司治理和内控的有效性；③境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面履行的审批、备案程序，是否符合相关规定；④境外控股股东或实际控制人由境内主体投资或资金来源于境内的，境内主体对外投资、外汇登记手续的办理情况，是否符合相关规定。（4）说明公司向彭孟武定向减资的背景及合理性，减资价格的确定依据及公允性，定向减资是否符合《公司法》《公司章程》等规定，是否存在争议或潜在纠纷；彭孟武离职原因，是否对任职期间公司财务数据、信息披露等存在异议。（5）说明股权激励对象的选定标准、履行的程序、是否均为公

公司员工，出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；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《企业会计准则》等相关规定。（6）说明实际控制人亲属通过长沙奥睿入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，出资资金来源，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合 HAIRU PAN 的职业经历说明公司成立背景，说明磐吉奥工业的股权结构、主营业务等基本情况，是否存在将其主要资产、业务、人员转移至公司的情形，2003 年退出公司并后续注销的原因及合理性；磐吉奥工业出资资产与公司经营的关联性，资产权属转移情况及其在公司的使用情况，是否存在出资不实等情形

1、结合 HAIRU PAN 的职业经历说明公司成立背景，说明磐吉奥工业的股权结构、主营业务等基本情况

HAIRU PAN 于 1993 年 8 月取得加拿大西安大略大学博士学位，毕业后主要在加拿大开展各类汽车相关贸易业务；于 1995 年开始从事汽车行业机床附件业务；于 1998 年开始从事汽车拉线相关业务，并在湖南设立磐吉奥有限，作为在中国境内拉线等汽车零部件产品的生产基地。

根据加拿大律师（指 Dentons Canada LLP，下同）出具的法律意见，公司设立时，磐吉奥工业的股权结构情况如下：

序号	股东姓名	持股数	持股比例
1	HAIRU PAN	2000 股普通股	66.67%
2	PETER BRADSHAW	1000 股普通股	33.33%
合计		3000 股普通股	100.00%

PETER BRADSHAW 为 HAIRU PAN 在加拿大的合伙人，二人于 1995 年开始合作，于 2002 年终止合作。根据加拿大律师出具的法律意见，2002 年 5 月，PETER BRADSHAW 将其持有的磐吉奥工业的 1000 股普通股转让给 HAIRU PAN，自此磐吉奥工业的全部股权由 HAIRU PAN 持有。HAIRU PAN 与 PETER BRADSHAW 合作的时间脉络及相关说明如下：

时间	合作情况	合作内容及说明
1995 年	开展合作	主要围绕汽车机床附件业务开展合作，业务模式主要为对外采购后进行销售的贸易业务。 HAIRU PAN 早期从事贸易业务期间，PETER BRADSHAW 为其在加拿大的供应商之一，双方在业务合作过程中形成了较为稳定的合作关系。基于前述合作基础，双方经协商决定开展进一步合作，共同设立磐吉奥工业，从事汽车行业机床附件贸易业务
1998 年	合作中	双方开启汽车拉线相关业务的合作。1998 年 9 月，公司设立，主营拉线产品在内的汽车零部件产品的生产制造。公司设立时，唯一股东为磐吉奥工业；磐吉奥工业的股东为 HAIRU PAN 与 PETER BRADSHAW
2002 年	终止合作	双方终止合作，PETER BRADSHAW 将其持有的磐吉奥工业的 1000 股普通股转让给 HAIRU PAN，自此磐吉奥工业的全部股权由 HAIRU PAN 持有。 出于业务架构调整的考虑，磐吉奥工业的主营定位逐步明确为汽车拉线类业务，而公司则主要从事拉线业务以外的其他汽车零部件业务。鉴于前述业务定位差异，PETER BRADSHAW 对其他汽车零部件业务的发展前景持审慎态度，遂决定退出磐吉奥工业，不再继续参与相关经营及持股安排

公司设立时，磐吉奥工业的主营业务为开展机械设备、机械零部件及汽车零部件业务相关贸易。

2、是否存在将磐吉奥工业主要资产、业务、人员转移至公司的情形

磐吉奥工业主要从事机械设备、机械零部件及汽车零部件的贸易业务，其业务模式以贸易为主，不涉及具体生产制造环节；公司自设立之初即独立从事拉线

等汽车零部件的生产制造业务。基于上述业务定位差异，两家公司在业务模式、人员配置方面均存在明显区别，二者分别独立开展相关经营活动。2002年2月，磐吉奥工业投入至公司的一台压铸机系其为支持公司业务生产经营需要而投入（磐吉奥工业对外采购直接投入磐吉奥有限使用），除此之外，磐吉奥工业未将其主要资产、核心业务或人员整体或实质性转移至公司，公司亦未通过承接其资产、业务或人员而开展经营活动，不存在通过资产、业务或人员转移方式设立或运营公司的情形。

3、磐吉奥工业 2003 年退出公司并后续注销的原因及合理性

2003年，HAIRU PAN 基于当时的整体业务规划，对公司的拉线业务与非拉线业务进行分割安排。其中，公司定位为主要从事拉线业务以外的汽车零部件生产、经营，而磐吉奥工业作为开展拉线业务的主体公司。基于上述业务分工及结构调整需要，磐吉奥工业于 2003 年 2 月退出对公司的持股，将其持有的公司全部股权转让予 HAIRU PAN 由其直接持有。

HAIRU PAN 于 2003 年 10 月将其持有的磐吉奥工业的 60%股权转让给 Leggett & Platt Canada Holdings Ltd.（为 Leggett & Platt, Inc.的子公司，Leggett & Platt, Inc.系美国纽交所上市公司，曾经是《财富》美国 500 强企业，该公司与 HAIRU PAN 不存在关联关系），不再对磐吉奥工业实施控制。出售磐吉奥工业原因：Leggett & Platt Canada Holdings Ltd.系磐吉奥工业在北美区域的重要客户之一，基于对公司拉线业务与非拉线业务进行分割安排的整体业务规划，并结合与该等客户深化合作、进一步拓展拉线业务规模的经营考虑，HAIRU PAN 将其持有的磐吉奥工业股权转让予 Leggett & Platt Canada Holdings Ltd.。

HAIRU PAN 持有的磐吉奥工业的剩余 40%股权在于 2011 年全部转让给 Leggett & Platt Canada Holdings Ltd.，自此 HAIRU PAN 不再持股磐吉奥工业股份。磐吉奥工业（更名为 PANGEO CABLE INDUSTRIES LTD）于 2011 年注销，并以此公司为基础合并新设主体 LAND C WINDSOR CABLES LTD.（避免使用 PANGEO 名称）。

综上，磐吉奥工业 2003 年退出公司的原因为基于整体业务规划作出的安排，具备合理性；磐吉奥工业于 2011 年注销，注销系为了不使用 PANGEO 名称，并

合并新设主体 LAND C WINDSOR CABLES LTD.。

4、磐吉奥工业出资资产与公司经营的关联性，资产权属转移情况及其在公司的使用情况，是否存在出资不实等情形

磐吉奥工业用于出资的资产为压铸机，该设备系公司当时开展汽车零部件生产业务所需的关键生产设备之一，主要用于汽车拉线两端的定位及受力锌合金接头制造，与公司当时的生产经营具有直接、密切的关联性。

2002年2月1日，湖南长城有限责任会计师事务所出具《磐吉奥工业（湖南）有限公司资产评估报告书》（湘长会字2002[P-0002]），经评估，截至评估基准日2002年2月1日，磐吉奥工业拟用于出资的机器设备的公允价值为20.2976万美元。2002年2月5日，湖南长城有限责任会计师事务所出具“湘长会字2002（Y-017）”《验资报告》，经审验，截至2002年2月1日，磐吉奥有限已收到股东磐吉奥工业投入的实物资产20.2976万美元，其中13万美元作为注册资本，7.2976万美元计入资本公积。磐吉奥工业将前述压铸机投入公司后，用于公司的生产经营。

综上，磐吉奥工业出资资产与公司经营相关，权属转移至公司，实际投入公司使用，并经过了评估、验资程序确认，不存在出资不实等情形。

（二）说明宁波磐吉奥被用于出资前的历史沿革情况，其股权形成及变动是否合法合规、是否存在纠纷争议，股权出资的定价依据及公允性，是否存在影响公司股份明晰性、资本充足性的情形

1、说明宁波磐吉奥被用于出资前的历史沿革情况，其股权形成及变动是否合法合规、是否存在纠纷争议

宁波磐吉奥被用于出资前的历史沿革情况如下：

（1）2004年3月，宁波磐吉奥设立

2004年2月6日，宁波市工商行政管理局慈溪分局核发“（甬工商）名称预核外[2004]第652682号”的《企业名称预先核准通知书》，预核准名称为“宁波磐吉奥机械工业有限公司”。

2004年2月9日，慈溪市浒山楼家轴承配件厂（已改制为“慈溪市浒山楼

家轴承配件有限公司”，下称“楼家轴承公司”）与 HAIRU PAN 签订《宁波磐吉奥机械工业有限公司合同书》，约定共同设立中外合作公司，协议双方分别持有 45%和 55%注册资本。

2004 年 02 月 16 日，慈溪市对外贸易经济合作局作出“慈外经贸审[2004]9 号”《关于同意中外合作经营宁波磐吉奥机械工业有限公司合同和章程的批复》，1、同意楼家轴承公司与 HAIRU PAN 在慈溪市成立中外合作经营公司宁波磐吉奥，经营期限 20 年；2、投资总额 36 万美元，注册资本 26.22 万美元，楼家轴承公司出资 11.80 万美元，占注册资本的 45%，以实物作价投入，不足则以人民币现金作增减；HAIRU PAN 出资 14.42 万美元，占注册资本的 55%，以美元现汇投入，楼家轴承公司自营业执照核发前一次性投入，HAIRU PAN 自营业执照核发之日起 30 天内投入。

2003 年 12 月 18 日，慈溪弘正会计师事务所有限责任公司出具“慈弘评报字（2003）第 173 号”《资产评估报告书》，采用重置成本法对楼家轴承公司用于实物出资的设备（数控机床等机械加工设备 116 台及一些低值易耗品）进行了评估，截至评估基准日 2003 年 12 月 17 日，该设备总体价值为人民币 43.89866 万元。2004 年 2 月 8 日，慈溪弘正会计师事务所有限责任公司出具“慈弘评报字（2004）第 19 号”《资产评估报告书》，采用市价法、成本法对楼家轴承公司用于实物出资的存货资产（原材料、辅助材料和半成品）进行了评估，截至评估基准日 2004 年 1 月 31 日，该存货资产总体价值为人民币 53.559447 万元。

2004 年 2 月 19 日，慈溪弘正会计师事务所有限责任公司出具“慈弘会验字（2004）第 056 号”《验资报告》，确认截至 2004 年 2 月 19 日止，公司已收到楼家轴承公司投入的资本总计 11.80 万美元，其中以实物出资 11.774569 万美元，以货币出资 0.025431 万美元。

2004 年 2 月 23 日，慈溪市对外贸易经济合作局核发“商外资浙甬字[2004]0003 号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。

2004 年 3 月 3 日，宁波市区工商行政管理局核发“企作浙甬字第 008048 号”《企业法人营业执照》。

2004 年 4 月 14 日，慈溪弘正会计师事务所有限责任公司出具“慈弘会验字

[2004]第 256 号”《验资报告》，截至 2004 年 4 月 14 日止，宁波磐吉奥已收到 HAIRU PAN 缴纳的注册资本合计为 14.42 万美元。

宁波磐吉奥注册成立时，股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	11.80	11.80	45.00	实物、现金	2004.03.03
2	HAIRU PAN	14.42	14.42	55.00	现金	2004.04.03
合计		26.22	26.22	100.00	—	—

(2) 2006 年 12 月，宁波磐吉奥增资至 51 万美元

2006 年 10 月 15 日，宁波磐吉奥董事会作出决议，投资总额从 36 万美元增加至 61 万美元，注册资本由 26.22 万美元增加至 51 万美元，其中楼家轴承公司以人民币折算的方式认缴增加的 11.15 万美元注册资本，HAIRU PAN 以美元现汇的方式认缴增加的 13.63 万美元注册资本，本次增资后股权比例不变。

2006 年 11 月 21 日，慈溪市对外贸易经济合作局作出“慈外经贸审[2006]302 号”的批复，同意宁波磐吉奥投资总额由 36 万美元增加到 61 万美元，注册资本由 26.22 万美元增加到 51 万美元，新增加的 24.78 万美元注册资本在营业执照换发前一次性缴清。同日，慈溪市对外贸易经济合作局核发新的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。

2006 年 12 月 15 日，慈溪永敬会计师事务所有限公司出具“慈弘会验字[2006]第 103 号”《验资报告》，确认截至 2006 年 12 月 1 日止，公司已收到全体股东缴纳的注册资本合计 24.78 万美元，其中以人民币现金投资 88.165280 万元（按当日汇率折合 11.15 万美元）；美元现汇投入 13.63 万美元。

2006 年 12 月 20 日，宁波市工商行政管理局核发新的《企业法人营业执照》、本次增资完成后，宁波磐吉奥的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	22.95	22.95	45.00	实物、现金	2006.12.20
2	HAIRU PAN	28.05	28.05	55.00	现金	2006.12.20

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
	合计	51.00	51.00	100.00	—	—

(3) 2016年12月，宁波磐吉奥增资至743.126606万美元

2016年12月10日，宁波磐吉奥董事会作出决议，投资总额从61万美元增加至843万美元，注册资本从51万美元增加到743.126606万美元，其中楼家轴承公司增资311.456973万美元，HAIRU PAN 增资380.669633万美元，双方增资均由宁波磐吉奥未分配利润转增，于2016年12月31日前缴付，增资后双方股权比例不变，并修改公司合同和章程相关条款。

2016年12月28日，宁波市市场监督管理局核发新的《营业执照》。本次增资后，宁波磐吉奥股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	334.406973	334.406973	45.00	实物、现金、未分配利润转增	2016.12.31
2	HAIRU PAN	408.719633	408.719633	55.00	现金、未分配利润转增	2016.12.31
	合计	743.126606	743.126606	100.00	—	—

(4) 2017年2月，宁波磐吉奥增资至815.166504万美元

2017年2月20日，宁波磐吉奥董事会作出决议，投资总额从843万美元增加至915万美元，注册资本从743.1266.06万美元增加到815.166504万美元，其中楼家轴承公司增资32.417954万美元，HAIRU PAN 增资39.621944万美元，双方增资均由公司未分配利润转增，于2017年3月31日前缴付，增资后双方股权比例不变，并修改公司合同和章程相关条款。

2017年03月06日，宁波市市场监督管理局核发新的《营业执照》。本次增资后，宁波磐吉奥股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	366.824927	366.824927	45.00	实物、现金、未分配利润转增	2017.12.31
2	HAIRU PAN	448.341577	448.341577	55.00	现金、未分配利润转增	2017.12.31
合计		815.166504	815.166504	100.00	—	—

(5) 2017年4月，宁波磐吉奥第一次股权转让

2017年4月24日，宁波磐吉奥董事会作出决议，同意 HAIRU PAN 将其持有的 55%的股权（原出资额计 448.341577 万美元），以 478.2093 万美元的价格转让给磐吉奥控股国际；转让后股本比例依然不变，并同意重新制定公司章程。

同日，HAIRU PAN 与磐吉奥控股国际签订了《股权转让协议》，约定股权转让价款为 478.2093 万美元，付款期限为自股权转让协议生效之日起 240 日内。

2017年10月09日，宁波市市场监督管理局核发新的《营业执照》。本次股权转让完成后，宁波磐吉奥股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	366.824927	366.824927	45.00	实物、现金、未分配利润转增	2017.12.31
2	磐吉奥控股国际	448.341577	448.341577	55.00	现金、未分配利润转增	2017.12.31
合计		815.166504	815.166504	100.00	—	—

(6) 2021年12月，宁波磐吉奥增资至 1205.913604 万美元

2021年11月25日，宁波磐吉奥董事会作出决议，注册资本从 815.166504 万美元增加到 1205.913604 万美元，其中楼家轴承公司增资 175.8362 万美元，磐吉奥控股国际增资 214.9109 万美元，双方增资均由宁波磐吉奥的未分配利润转增，于 2021 年 12 月 31 日前缴付，增资后双方股权比例不变。

2021年12月9日，宁波市市场监督管理局核发新的《营业执照》。本次增资完成后，宁波磐吉奥股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	持股比例 (%)	出资方式	出资期限
1	楼家轴承公司	542.661127	542.661127	45.00	实物、现金、未分配利润转增	2021.12.31
2	磐吉奥控股国际	663.252477	663.252477	55.00	现金、未分配利润转增	2021.12.31
合计		1205.913604	1205.913604	100.00	—	—

宁波磐吉奥上述股权形成及历次变动程序合法合规，相关权属清晰，不存在纠纷或潜在争议。

2、股权出资的定价依据及公允性，是否存在影响公司股份明晰性、资本充足性的情形

2021年3月24日，宁波永敬会计师事务所有限公司出具了“永敬审字[2021]第0109号”《审计报告》。经审计，截至2020年12月31日，宁波磐吉奥账面净资产为人民币89,724,681.58元。2021年9月15日，沃克森出具了“沃克森国际评报字（2021）第2110号”《资产评估报告》，以2020年12月31日为评估基准日，宁波磐吉奥全部所有者权益账面价值为人民币8,972.47万元，评估价值为人民币10,993.84万元。最终交易作价按照所有者权益账面价值8,972.47万元确定。

2021年12月15日，磐吉奥控股国际与公司签署《股东增资协议》，约定磐吉奥控股国际以其持有的宁波磐吉奥55%的股权作价人民币4,934.8585万元认购公司新增股权，对应认购金额为322.9357万美元。其中，人民币2,056.293万元（折合322.9357万美元）计入磐吉奥有限注册资本，人民币2,878.5655万元（折合452.0715万美元）计入资本公积。

宁波磐吉奥55%股权在出资至公司前系由HAIRU PAN通过磐吉奥控股国际间接持有，本次出资属于同一控制下的股权及资本结构调整，不涉及新增外部投资者，不存在影响公司股权结构清晰性的情形。

2021年12月15日，磐吉奥控股国际与磐吉奥有限签署《宁波磐吉奥机械工业有限公司股权转让协议》，约定磐吉奥控股国际将其持有的宁波磐吉奥55%的股权以人民币4,934.8585万元的价格转让给磐吉奥有限。宁波磐吉奥55%的

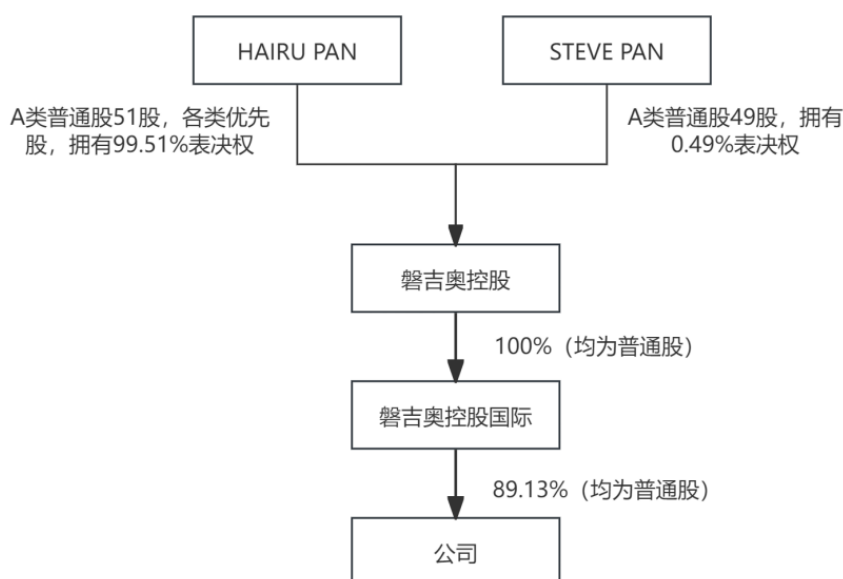
股权已依法转移至磐吉奥有限名下，并已完成相应的工商变更登记手续，相关出资已实际到位。该等出资以股权形式投入公司，未形成资金抽逃或资本虚减情形，不存在影响公司资本充足性的情形。

(三) 说明①设置境外架构的原因、合理性及合法性；设置类别股的原因、合理性，是否符合《公司法》等法律规定，是否影响公司股权权属的清晰性及控制权的稳定性；②控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东的出资来源，相关主体持股的真实性和明晰性，是否存在委托持股、信托持股，是否存在影响控制权的约定，是否影响公司治理和内控的有效性；③境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面履行的审批、备案程序，是否符合相关规定；④境外控股股东或实际控制人由境内主体投资或资金来源于境内的，境内主体对外投资、外汇登记手续的办理情况，是否符合相关规定

1、设置境外架构的原因、合理性及合法性；设置类别股的原因、合理性，是否符合《公司法》等法律规定，是否影响公司股权权属的清晰性及控制权的稳定性

(1) 设置境外架构的原因、合理性及合法性

公司境外股权架构如下：



公司实际控制人 HAIRU PAN 和 STEVE PAN 为加拿大国籍，基于管理需要，

设置了磐吉奥控股国际、磐吉奥控股作为持股平台，并在磐吉奥控股层面设置了各类优先股。公司实际控制人在境外设置磐吉奥控股国际和磐吉奥控股两层架构主要因为根据资产类别分别进行管理，其中磐吉奥控股国际主要持有股权类资产，磐吉奥控股持有实物类资产。根据加拿大律师的法律意见，在加拿大该类架构设置较为常见，具有合理性。

根据加拿大律师的法律意见，公司实际控制人设立磐吉奥控股和磐吉奥控股国际符合当地法律法规的规定。经核查磐吉奥控股国际投资公司的外商投资、外汇登记等程序文件，磐吉奥控股国际持有公司股权符合境内相关法律法规的规定。因此，公司设置境外持股架构具有合法性。

(2) 设置类别股的原因、合理性，是否符合《公司法》等法律规定

磐吉奥控股层面设置了各类优先股分析如下：

① 磐吉奥控股设置类别股的原因

公司的间接控股股东磐吉奥控股持有磐吉奥控股国际 100% 股权，磐吉奥控股国际直接持有公司 89.13% 股份，均为普通股，公司的直接股东层面未设置类别股。间接控股股东层面，STEVE PAN 持有磐吉奥控股 49 股 A 类普通股，HAIRU PAN 持有的磐吉奥控股的股份中有普通股和优先股两大类，磐吉奥控股的股份设置情况及原因如下：

序号	股东姓名	股份类别	设置原因	股份数 (股)	表决权数量 (股)	所代表的表决权比例
1	HAIRU PAN	G 类优先股	为加强 HAIRU PAN 对公司的控制权	100	10,000	99.51%
		A 类普通股	磐吉奥控股设立时发行	51	51	
		A 类优先股	向 HAIRU PAN 发行以购买 HAIRU PAN 持有的磐吉奥控股国际的股份	4,961,386	无	
		B 类优先股	磐吉奥控股设立时发行	3,413	无	
		C 类优先股		10,000	无	
		D 类优先股	向 HAIRU PAN 发行以融资	1,490,000	无	
		E 类优先股	向 HAIRU PAN 发行以购买 HAIRU PAN 持有的磐吉奥控股国际的股份	6,145,000	无	
2	STEVE PAN	A 类普通股	磐吉奥控股设立时发行	49	49	0.49%

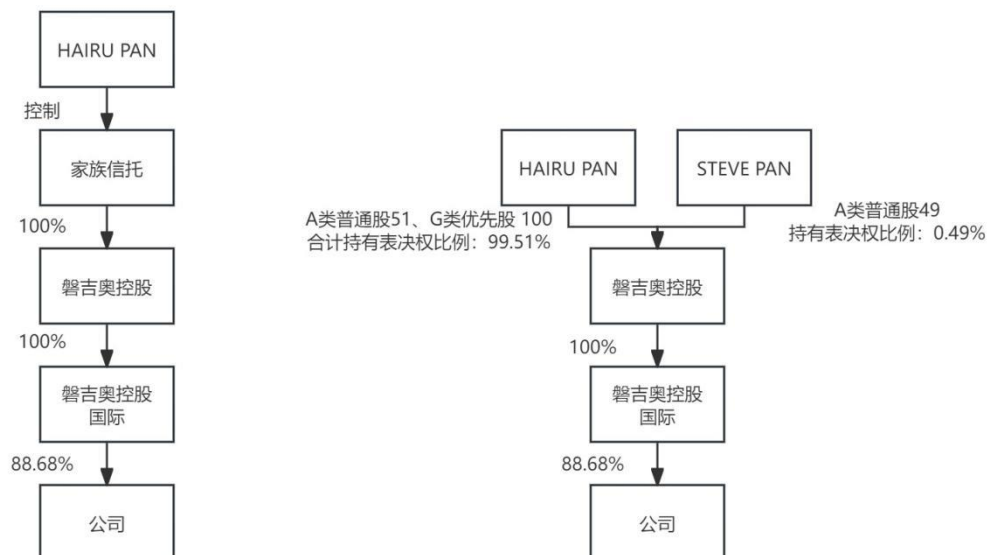
合计	12,609,999	10,100	100.00%
----	------------	--------	---------

磐吉奥控股 A 类普通股为设立时发行，拥有表决权；B 类、C 类优先股亦为设立时发行，不具有表决权；A 类、D 类、E 类优先股的发行主要为融资或购买资产目的，不具有表决权；G 类优先股系 2022 年拆除家族信托架构而形成，相关情况如下：

根据加拿大律师出具的法律意见，在 2022 年 12 月家族信托 Pan Family Trust（以下简称“家族信托”）解散前，HAIRU PAN 为唯一受托人，通过该家族信托对磐吉奥控股行使控制权，从而控制公司 88.68% 股份对应的表决权。

2022 年 12 月，为上市申报需要，拆除家族信托架构，家族信托将其持有的磐吉奥控股全部普通股分别转让予 HAIRU PAN、STEVE PAN，其中转让给 HAIRU PAN 51 股普通股、转让给 STEVE PAN 49 股普通股。同时，为加强 HAIRU PAN 对公司决策权，磐吉奥控股新发行 100 股 G 类优先股，并全部由 HAIRU PAN 持有，每一股 G 类优先股拥有 100 股投票权。

家族信托架构拆除前后，公司的股权控制关系如下（左图为拆除前，右图为拆除后）：



②磐吉奥控股设置类别股的合理性

根据加拿大律师出具的法律意见，安大略省公司通常根据治理需求和税收结

构安排设立不同类别的股份。各类别股的命名、区分和权利设计旨在满足公司治理、历史结构和税收筹划等目的；公司设置类别股符合加拿大安大略省法律和惯例，具备合理性。

③磐吉奥控股设置类别股的合法性

公司间接控股股东磐吉奥控股在加拿大设置类别股，不适用中国境内《公司法》的规定。

根据加拿大律师出具的法律意见，磐吉奥控股根据加拿大安大略省法律规定及商业惯例设置类别股，已经内部有效程序决策，磐吉奥控股的《公司章程》中约定了各类别股的数额、表决权情况等，符合当地法律法规的规定，具有合法性。

④是否影响公司股权权属的清晰性及控制权的稳定性

A、公司间接控股股东磐吉奥控股层面设置类别股，不会影响公司股权权属的清晰性，原因如下：

第一，公司间接股东磐吉奥控股各类别股股权真实、合法。根据境外律师法律意见书及公司提交的磐吉奥控股股份形成及持有股东名册、出资或受让文件等权属凭证，以及前述事实描述，磐吉奥控股类别股权利归属清晰明确，除普通股 49 股归 STEVE PAN 所有之外，其他普通股、全部优先股均属于 HAIRU PAN 所有，且不存在代持、信托、委托持股情形。

第二，各类别股的权利内容及边界明确无争议。具体情况如下：

序号	股东姓名	股份类别	该类股的权利与义务
1	HAIRU PAN	A 类普通股	具有表决权、分红权及剩余财产分配权，具体为：每股一票表决权；在不影响优先股权利的前提下，按董事会决定取得股息；清算时在优先股之后按持股比例分配剩余资产。
		G 类优先股	具有表决权及赎回、清算受偿权，具体为：每股享有 100 票表决权；不享有股息分配权；按章程约定可由公司或持有人赎回；清算时受偿顺序优先于普通股、劣后于其他优先股，受偿金额不超过赎回金额。
		A 类优先股	具有优先分红权、赎回权及优先清算受偿权，具体为：在董事会宣布时取得股息（年化不超过赎回金额的 10%）；可按章程约定被赎回或请求公司赎回；清算时优先于普通股受偿；不享有表决权。
		B 类优先股	具有优先分红权、赎回权及优先清算受偿权，具体为：在董事会宣布时取得股息（年化不超过赎回金额的 10.10%）；可按章程约定被赎回或请求公司赎回；清算时优先于普通股受偿；不享有表决权。

序号	股东姓名	股份类别	该类股的权利与义务
		C 类优先股	具有优先分红权、赎回权及优先清算受偿权，具体为：在董事会宣布时取得股息（年化不超过赎回金额的 10.20%）；持有人可请求公司赎回；清算时优先于普通股受偿；不享有表决权。
		D 类优先股	具有优先分红权、赎回权及优先清算受偿权，具体为：在董事会宣布时取得股息（年化不超过赎回金额的 10.30%）；可按章程约定赎回；清算时优先于普通股受偿；不享有表决权。
		E 类优先股	具有优先分红权、赎回权及优先清算受偿权，具体为：在董事会宣布时取得股息（年化不超过赎回金额的 10.40%）；可按章程约定赎回；清算时优先于普通股受偿；不享有表决权。
2	STEVE PAN	A 类普通股	具有表决权、分红权及剩余财产分配权，具体为：每股一票；在不影响优先股权利的前提下，按董事会决定取得股息；清算时在优先股之后按持股比例分配剩余资产。

注：A 类优先股、B 类优先股、C 类优先股、D 类优先股、E 类优先股，都有优先于 A 类普通股的分红权和优先于和 A 类普通股和 G 类优先股的清算受偿权。但 A 类优先股、B 类优先股、C 类优先股、D 类优先股、E 类优先股的分红顺序、清算受偿顺序相同。

B、公司间接控股股东磐吉奥控股层面设置类别股，不会影响公司控制权的稳定性，原因如下：

第一，类别股系间接持股的境外控股股东的内部安排，不影响公司股权结构，不会影响对公司股权权属的判断与认定。

磐吉奥控股国际持有的公司股份为单一类型普通股，享有完整的股东权利，其股东磐吉奥控股内部类别股划分仅针对自身股份，未对公司股份进行任何权利拆分。公司层面股权设置严格遵循“同股同权”原则，公司股权结构清晰、权属明确。

第二，间接控股股东的类别股设置不影响公司实际控制人的认定。

HAIRU PAN 和 STEVE PAN 合计控制公司 100%的表决权，HAIRU PAN 任公司董事长、总经理，STEVE PAN 任公司董事、副总经理，自报告期初至今，HAIRU PAN、STEVE PAN 共同负责全面地规划、统筹和安排公司日常经营管理，对公司事务具有相当大的决策权，在公司运作中承担着较为重要的任务并发挥着较大的作用。因此，HAIRU PAN、STEVE PAN 为公司的实际控制人，且公司实际控制人报告期内未发生变化，公司控制权稳定。

磐吉奥控股虽设置类别股，但各类别股在是否拥有表决权及拥有的表决权数量上规定清晰明确，且各类优先股均归属 HAIRU PAN 所有，类别股的设置不影响磐吉奥控股及磐吉奥控股国际做出有效决策，对公司控制权的归属及稳定性不产生不利影响。

第三，间接控股股东的类别股设置加强了 HAIRU PAN 的控制力，从而有利于增强公司控制权的稳定性。

2025 年 11 月，公司实际控制人 HAIRU PAN、STEVE PAN 出具《关于保持公司控制权稳定的承诺函》，承诺内容如下：本人将保持公司控制权的稳定，公司股份在全国股转系统完成挂牌后 5 年内，本人不会主动放弃对公司的实际控制权，并将积极行使包括提名权、表决权在内的股东权利和董事权利等，努力保持对公司股东会、董事会及管理层团队的实际影响力；公司在全国股转系统完成挂牌后 5 年内，本人持有的公司控股股东磐吉奥控股国际、磐吉奥控股任何普通股和优先股均不会对外转让或者进行表决权委托，亦不会通过以控股股东磐吉奥控股国际、磐吉奥控股增发任何普通股、优先股等任何形式丧失对控股股东磐吉奥控股国际、磐吉奥控股或者公司的控制权。对于所持有磐吉奥控股的 A 类普通股、G 类优先股，公司在全国股转系统完成挂牌后 5 年内，将保持原持股数量和持股比例不变，亦不会进行赎回/回购或注销（除非根据挂牌或者上市相关监管规则或者监管机构的意见或要求进行调整）；如违反上述承诺，本人将承担相关法律责任，因此给公司或者投资者造成实际损失的，本人将依法承担赔偿责任。

综上，公司设置类别股具备合理性，符合当地法律法规，不适用中国《公司法》。设置类别股不会对磐吉奥控股的股权权属清晰性及控制权稳定性产生不利影响。

2、控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东的出资来源，相关主体持股的真实性和明晰性，是否存在委托持股、信托持股，是否存在影响控制权的约定，是否影响公司治理和内控的有效性

（1）控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东的出资来源

公司历次出资及出资来源情况如下：

序号	时间	事项	出资金额	增资方式	资金来源
1	1998年9月	设立	5.6万美元	货币出资	磐吉奥工业自有资金
2	2001年8月	第一次增资	20.2976万美元	设备出资	磐吉奥工业自行购置的设备
3	2004年7月	第二次增资	1120万元人民币 (折合135万美元)	未分配利润转增股本	/
4	2007年5月	第三次增资	1,259万元人民币 (折合162万美元)	未分配利润转增股本	/
5	2007年11月	第四次增资	45万美元	货币出资	HAIRU PAN 自有资金
6	2015年11月	第五次增资	21785万元人民币 (折合3425.6323万美元)	未分配利润及发展基金转增股本	/
7	2021年12月	第六次增资	322.9357万美元	以宁波磐吉奥股权增资	/
8	2022年2月	第七次增资	183.6881万美元	货币出资	长沙奥睿(HAIRU PAN及潘海云自有资金)
9	2022年12月	第八次增资	4,645.8万元人民币	货币出资	股权激励对象自有及自筹资金, 详见本题回复下文“说明股权激励对象的选定标准、履行的程序、是否均为公司员工, 出资来源, 所持份额是否存在代持或其他利益安排”

(2) 相关主体持股的真实性和明晰性, 是否存在委托持股、信托持股, 是否存在影响控制权的约定, 是否影响公司治理和内控的有效性

目前公司股权结构真实、明晰, 各股东的出资义务已依法履行完毕, 不存在通过代持、委托持股、信托持股的情形, 不存在影响公司控制权的约定。各股东持有公司的股份不存在冻结、质押或其他权利受限情形。

公司已依法建立并持续有效运行股东会、董事会、审计委员会及经营管理层, 制定并执行公司章程、股东会议事规则、董事会议事规则及关联交易、对外担保、对外投资等内部控制制度, 重大经营决策及重大事项能够依照公司章程及相关制度履行审议程序。前述股权及控制权安排符合公司章程及相关法律法规的规定, 不存在对公司现有治理结构的稳定性及内部控制制度的有效运行产生不利影响, 公司治理和内部控制能够持续、有效实施。

(3) 境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面履行的审批、备案程序，是否符合相关规定

境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面履行的审批、备案程序情况如下：

序号	时间	事项	境外股东	外商投资方面履行的程序	税款缴纳方面履行的程序	外汇管理方面履行的程序
1	1998年9月	设立	磐吉奥工业	长沙市招商合作局核发了“长招商审[1998]046号”《关于独资经营“磐吉奥工业(湖南)有限公司”可行性研究报告、章程的批复》 湖南省人民政府核发了“外经贸湘长审字[1998]00296号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	不涉及	已履行
2	2001年8月	第一次增资	磐吉奥工业	长沙市招商合作局核发了“长招商管[2001]30号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司增加投资总额和注册资本的批复》 湖南省人民政府核发了“外经贸湘长审字[2001]00049号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	不涉及	已履行
3	2003年2月	第一次股权转让	磐吉奥工业、 HAIRU PAN	长沙市对外贸易经济合作局核发“长外经贸发[2003]032号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司变更投资者的批复》 湖南省人民政府就本次股权转让核发了“外经贸湘长审字[2003]0015号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	为同控下股权转让，根据对实际控制人访谈，转让对价为平价转让，不涉及增值。因相关事项发生时间较早，目前未能取得当时的纳税凭证。即使存在未缴纳相关税款的情形，亦已超过法定处罚期限	已履行
4	2004年7月	第二次增资	HAIRU PAN	长沙市对外贸易经济合作局核发“长外经贸发[2004]124号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司增加投资总额、注册资本等相关事项变更的批复》 湖南省人民政府就本次增资事宜核发了“商外资湘长审字[2003]0015号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	未分配利润转增注册资本，外籍自然人股东股息免征个人所得税	已履行
5	2007年5月	第三次增资	HAIRU PAN	长沙市商务局核发“长商务发[2007]020号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司增加投资总额和注册资本的批复》 湖南省人民政府就本次增资事宜核发了“商外资湘长审字[2005]0031号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	未分配利润转增注册资本，外籍自然人股东股息免征个人所得税	已履行
6	2007年11月	第四次增资	HAIRU PAN	长沙市商务局核发“长商务发[2007]281号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司增加投资总额和注册资本的批复》	不涉及	已履行

序号	时间	事项	境外股东	外商投资方面履行的程序	税款缴纳方面履行的程序	外汇管理方面履行的程序
				湖南省人民政府就本次增资事宜核发“商外资湘长审字[2005]0031号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》		
7	2015年11月	第五次增资	HAIRU PAN	长沙市商务局核发“长商务函字[2015]59号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司增资事项的批复》 湖南省人民政府就本次增资事宜核发“商外资湘长审字[2005]0031号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	未分配利润转增注册资本, 外籍自然人股东股息免征个人所得税	已履行
8	2016年1月	第二次股权转让	HAIRU PAN、磐吉奥控股国际	长沙市商务局核发“长商务函字[2015]76号”《关于磐吉奥(湖南)工业有限公司股权转让等相关事项的批复》 湖南省人民政府就本次股权转让核发“商外资湘长审字[2005]0031号”《中华人民共和国外商投资企业批准证书》	湖南省长沙经济技术开发区地方税务局(湖南省长沙县地方税务局)第三税务分局出具《税收完税证明》	已履行
9	2021年12月	第六次增资	磐吉奥控股国际	已根据2020年1月1日实施的《中华人民共和国外商投资法》及相关法律、法规报送投资信息	不涉及	已履行

综上，境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面已履行相应所需的审批、备案程序，符合《中华人民共和国外商投资法》等相关规定。

(4) 境外控股股东或实际控制人由境内主体投资或资金来源于境内的，境内主体对外投资、外汇登记手续的办理情况，是否符合相关规定

公司历史上的控股股东包括磐吉奥工业、HAIRU PAN、磐吉奥控股国际，实际控制人为 HAIRU PAN 和 STEVE PAN。HAIRU PAN 与 STEVE PAN 均为加拿大国籍；磐吉奥工业、磐吉奥控股国际均为设立在加拿大的公司，未由境内主体投资。境外控股股东或实际控制人以现金向公司出资时，均为境外投资人以自有资金自境外直接汇入公司境内账户，资金流向为境外至境内，根据 HAIRU PAN 的确认，未发生境内资金对外支付或出境。

据此，公司不存在境外控股股东或实际控制人由境内主体投资，亦不存在境外控股股东或实际控制人使用境内资金对公司出资。不构成境内主体新增对外投资或境内资金形成境外投资权益的情形。公司已依法办理相应的工商变更及外汇相关变更/备案手续，符合当时有效的外商投资及外汇管理规定。因此，无需办理境内主体对外投资、外汇登记等相关手续，相关安排符合现行外汇管理及对外投资监管的有关规定。

(四) 说明公司向彭孟武定向减资的背景及合理性，减资价格的确定依据及公允性，定向减资是否符合《公司法》《公司章程》等规定，是否存在争议或潜在纠纷；彭孟武离职原因，是否对任职期间公司财务数据、信息披露等存在异议。

1、说明公司向彭孟武定向减资的背景及合理性

彭孟武于 2021 年 10 月入职公司，作为公司股权激励对象于 2022 年 12 月通过增资形式持有公司 90 万股股份，受公司 IPO 进程阶段性暂停且重启时间存在不确定性的影响，结合其个人年龄及职业规划等因素，彭孟武 2024 年 8 月决定退出公司相关经营管理事务，并不再继续持有公司股份。

经彭孟武与公司协商一致，决定以公司向彭孟武定向减资方式实现其退出持股，彭孟武前述安排系基于其个人意愿作出的自主决定，其与公司之间不存在纠纷或争议，公司向彭孟武实施定向减资具有合理性。

2、减资价格的确定依据及公允性

因彭孟武为公司股权激励对象，经协商一致，双方参照《磐吉奥科技股份有限公司 2022 年员工股权激励计划实施方案》规定的回购价格，最终确定本次定向减资的价格为 3.60 元/股，与其入股价格保持一致，具有公允性。

3、定向减资是否符合《公司法》《公司章程》等规定，是否存在争议或潜在纠纷

就本次定向减资，公司履行了以下程序：

2024 年 8 月 30 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于回购股份、减少公司注册资本及修订公司章程的议案》，同意本次定向减资，公司注册资本由 17,490.5 万元减少至 17,400.5 万元，减资金额 90 万元。

2024 年 8 月 30 日，公司于国家企业信用信息公示系统刊登《减少注册资本公告》。截至公告期满，公司未发生收到相关债权人要求公司提前清偿债务或提供担保的情形。

2024 年 10 月 16 日，公司完成本次减资相关事宜的工商变更登记手续。

公司本次定向减资已按照《公司法》《公司章程》等规定履行了股东会审议、通知债权人、进行公示等程序，符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在争议或潜在纠纷。

4、彭孟武离职原因，是否对任职期间公司财务数据、信息披露等存在异议

彭孟武系基于公司 IPO 进程存在不确定性并结合其个人退休规划而离职。经对彭孟武进行访谈，并核查其出具的书面说明文件，彭孟武对其任职期间公司财务数据、信息披露等事项不存在异议。

（五）说明股权激励对象的选定标准、履行的程序、是否均为公司员工，出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；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《企业会计准则》等相关规定

1、说明股权激励对象的选定标准、履行的程序、是否均为公司员工，出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

(1) 股权激励对象的选定标准、履行的程序

公司分别于 2022 年 12 月和 2025 年 9 月实施了 2 次股权激励，根据《磐吉奥科技股份有限公司 2022 年员工股权激励计划实施方案》《磐吉奥科技股份有限公司 2025 年员工股权激励计划实施方案》（以下合称“《激励方案》”），公司两次股权激励的激励对象选定标准一致，具体如下：①激励对象必须是与公司或全资子公司签订劳动合同且已转正的在职员工；②综合考虑激励对象在公司工作的年限、对公司作出的贡献以及对公司经营发展的重要性等各方面因素；③其他公司董事会认可的对公司发展具有重要意义的人员。

公司 2022 年度股权激励方案（含激励对象选定标准、服务期安排、锁定期安排、激励对象名单、各激励对象激励份额等，下同）经公司第一届董事会第三次会议、2022 年第四次临时股东大会审议通过，公司 2025 年度股权激励方案经公司第二届董事会第三次会议、2025 年第五次临时股东会审议通过，均根据《公司章程》履行了有效的审批程序。

(2) 股权激励对象是否均为公司员工，出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

截至本回复出具日，公司股权激励对象共计 40 名，均为公司员工，通过长沙奥嘉持有公司股份。

公司股权激励对象的具体任职及持股情况如下：

序号	姓名	职务	持有长沙奥嘉合伙份额比例	出资金额（万元）
1	HAIRU PAN	董事长、总经理	24.86%	1,074.60（注）
2	SUN JIAN	高级质量工程师	7.50%	324.00
3	李现龙	副总经理	6.25%	270.00
4	熊伟	董事、磐吉奥铸造总经理	6.25%	270.00
5	刘卉	销售总监	4.16%	180.00
6	李洪波	董事会秘书	4.16%	180.00
7	常胜	IT 总监	4.16%	180.00
8	邓国军	财务负责人	2.50%	108.00
9	SHIXIONG HAN	副总经理	2.08%	90.00
10	潘海云	湖南瑞都模具总经理	1.67%	72.00

序号	姓名	职务	持有长沙奥嘉合 伙份额比例	出资金额 (万元)
11	胡梅芳	人事行政部部长	1.67%	72.00
12	张自然	机械工程部长	1.67%	72.00
13	柳恒	磐吉奥铸造副总经理	1.67%	72.00
14	张文甫	湖南瑞都模具 RT 组装部经理	1.67%	72.00
15	刘立群	智能制造中心总监	1.67%	72.00
16	邓永明	质量副总监	1.67%	72.00
17	刘兆才	物流部部长	1.67%	72.00
18	王志	物流部副部长	1.67%	72.00
19	陈利	报价经理	1.25%	54.00
20	侯如红	湖南瑞都模具副总经理	1.25%	54.00
21	彭峰	湖南瑞都模具项目部经理	1.25%	54.00
22	袁敏	磐吉奥铸造生产经理	1.25%	54.00
23	李满	磐吉奥铸造行政部经理	1.25%	54.00
24	方超波	湖南瑞都模具采购部经理	1.25%	54.00
25	周林莽	湖南瑞都模具装配分部经理	1.25%	54.00
26	胡世其	湖南瑞都模具智能装配经理	1.25%	54.00
27	刘剑卫	磐吉奥铸造项目研发部经理	1.25%	54.00
28	徐一奎	湖南瑞都模具工程部经理	1.25%	54.00
29	游绘格	采购副部长	1.25%	54.00
30	张海燕	项目质量主管	1.25%	54.00
31	曹彤平	磐吉奥铸造质量部经理	1.25%	54.00
32	李方华	湖南瑞都模具电气主任工程师	1.25%	54.00
33	谭文聘	产品设计主任工程师	1.25%	54.00
34	杨柳	工艺技术经理	1.25%	54.00
35	刘海波	磐吉奥铸造财务部经理	0.83%	36.00
36	肖诗文	宁波磐吉奥总经理	0.83%	36.00
37	周文峰	电控工程部部长	0.83%	36.00
38	杨胤焯	工程总监	0.29%	12.60
39	赵梦龙	磐吉奥铸造模具分部经理	0.17%	7.20
40	徐君美	热处理工程师	0.12%	5.40
合计			100.00%	4,321.80

注：公司原股权激励对象童成刚、刘爱国、范惠章、朱冬阳、杨涛因离职退出持股，按照《激励方案》的规定将其持有的长沙奥嘉合伙份额转让给 HAIRU PAN 或潘海云，相关转让手续

已办理完毕，各方不存在争议和纠纷。

根据公司股权激励对象入股前后六个月的银行流水及激励对象访谈确认文件，公司股权激励对象的出资来源均为自有及自筹资金。

公司 2022 年股权激励实施之初曾存在代持，目前均已解除，具体情况如下：

序号	员工姓名	被代持人姓名	关系	代持金额（万元）	代持解除情况
1	胡世其	胡霞	亲属	14.40	签署代持解除协议； 双方出具代持解除确 认函；就代持解除进 行公证
		胡世昌	亲属	10.80	
2	李方华	李梅	亲属	10.80	
		李少华	亲属	3.60	
		陈青青	好友	1.80	
3	谭文聘	段乃成	好友	36.00	
4	方超波	祝勇	好友	18.00	

截至本回复出具日，公司持股平台的代持情形均已解除，公司员工持股目前不存在代持或其他利益安排。

2、目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

目前公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

3、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《企业会计准则》等相关规定

（1）股份支付费用的确认情况

2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-5 月，公司确认的股份支付金额分别为 950.17 万元、911.39 万元、546.42 万元。公司股权激励未对公司报告期内经营状况和财务状况产生重大影响。

（2）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，公允价值系按照上一年度预计的扣除非经常性损益后的净利润*11.29 倍市盈率确定（参考同行业上市公司收购的市盈率

估值。汽车零部件相关收购案例的市盈率估值情况如下：

购买方	收购标的	标的公司业务	时间	收购的 PE 估值
爱柯迪股份有限公司	富乐压铸（太仓）有限公司 67.50% 股权	汽车零部件，高档建筑五金件、五金配件，精密型腔模等业务	2022 年	10.69 倍（净利润取 2022 年 1-3 月净利润*4）
上海保隆汽车科技股份有限公司	上海龙感汽车科技有限公司 55.74% 股权	为汽车电子-速度位置类传感器	2022 年	14.69 倍（净利润取 2021 年度）
莱克电气股份有限公司	上海帕捷汽车配件有限公司 100% 股权	汽车铝合金零部件的研发、生产及销售	2021 年	9.71（净利润取 2021 年 1-5 月扣非净利润*12/5）
宁波合力模具科技股份有限公司	宁波合力制动系统有限公司 100% 股权	汽车制动产品的制造、加工和销售	2021 年	8.56（净利润取 2020 年度）
平均				10.91

由上表，公司按照 11.29 倍市盈率作为公允价值的估值，不低于同期公开市场中相似业务公司的收购估值，具有合理性。

按此计算，2022 年实施员工激励时，公司的公允价值约为 8.58 亿元，对应每股股权的公允价值为 5.30 元，授予员工价格为 3.60 元/股，差额计入股份支付费用，具备合理性。

（3）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》等相关规定

①员工持股平台股份支付的会计处理

根据对员工（员工持股平台）的《股权授予协议》，“自取得激励股权 5 年（以下简称服务期），在服务期内丙方不得处置激励股权”，“服务期届满后，丙方可以根据《合伙协议》及《股权激励实施方案》的相关约定转让所持有的激励股权”。

根据《激励方案》“为了让公司与员工更长远地协同发展，确保公司的稳定持续发展及股权结构稳定，本次股权激励方案为激励对象设定服务期，即激励对象自取得激励股权之日起（以完成工商变更登记为准，下同）应当为公司服务至少五（5）年（以下简称“服务期”，如达到国家法定退休年龄，视同服务期满），在服务期内不得处置，包括但不限于有偿或无偿转让、赠与、质押、委托他人代

持、委托他人代为监管等（统称为“处置”）”，“在前述服务期内，如公司未完成上市，则在前述服务期届满后，激励对象方可处置所持有的激励股权，但在公司上市前，激励对象仅能以合伙企业财产份额转让的方式进行处置，即向持股平台的其他合伙人或经持股平台执行事务合伙人确认的公司其他员工转让所持有的激励股权”。

根据《合伙协议》，“合伙人出资转让：经执行事务合伙人同意，合伙人之间可以转让合伙企业中的全部或部分财产份额，包括但不限于对于出资、收益及接受分配的权利，其他合伙人不享有优先购买权”。

综上，公司对持股平台的员工的股权激励，设定了5年服务期，因此，公司将员工持股平台部分对应的股份支付费用，平均分5年计入各期的股份支付费用。

②对于直接持股的彭孟武

原财务负责人、董事会秘书彭孟武，于2022年12月通过直接增资方式入股公司，直接持有公司股份90.00万股，入股价格为3.60元/股。

对于彭孟武，不存在服务期限约定，其股权对应的股份支付费用一次性计入2022年的股份支付费用（公允价格与员工持股计划相同，为5.30元/股）。

彭孟武于2024年8月离职，并退出公司持股，离职时因不存在服务期，原计入的股份支付不作冲回。

③对于其他离职退出的持股员工

对于其他的持股平台员工离职，转让出资份额的，将该员工原已确认的股份支付费用冲回。同时，对于新接受方（HAIRU PAN、潘海云），按照新的估值重新作股份支付，其中HAIRU PAN作为实际控制人之一，无服务年限，收回股份一次性作股份支付计入当期费用（公允价值按照回购上一年度扣除非经常性损益后的净利润*11.29倍市盈率确定）。之所以公允价值仍按11.29倍市盈率确定，主要是因为估值环境未发生较大变化，比如最近的苏州瑞玛精密工业集团股份有限公司收购广州市信征汽车零部件有限公司（汽车座椅相关业务）49%股权，收购的PE估值倍数为11.31倍；江苏骏成电子科技股份有限公司收购江苏新通达电子科技股份有限公司（汽车电子相关业务）40%的股份，收购的PE估值倍数为

10.57 倍。

④是否符合《企业会计准则》

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条相关规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”第六条相关规定：“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，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对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，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

公司对于存在服务期的员工激励，按照服务期（5 年）平均分 5 年计入股份支付费用，对于不存在服务期的员工（彭孟武）一次性计入股份支付费用。公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

（六）说明实际控制人亲属通过长沙奥睿入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，出资资金来源，是否存在代持或其他利益安排

1、实际控制人亲属通过长沙奥睿入股公司的背景及合理性

通过长沙奥睿入股公司的实际控制人亲属包括：潘海云、潘海霞、潘海波，其中潘海波、潘海云为 HAIRU PAN 弟弟，潘海霞为 HAIRU PAN 妹妹，因公司发展稳健，出于对家庭成员的支持与资助考虑，HAIRU PAN 将其持有的部分公司股份以赠与方式转让予其弟妹，使其通过长沙奥睿间接持有公司股份，且 HAIRU PAN 担任长沙奥睿执行事务合伙人。上述股份赠与系 HAIRU PAN 的个人安排，不涉及对公司控制权的变更，具有合理性。对于上述赠与实际控制人亲属的股份，其中对于在公司任职的潘海云、潘海霞，根据公允价值同步作了股份支付会计处理。

长沙奥睿于 2025 年 11 月出具《关于股份锁定的承诺函》，比照公司实际控制人的锁定标准进行股份锁定，公司实际控制人不存在通过股份赠与规避股份锁定要求的情形。

2、长沙奥睿入股公司的入股价格、定价依据及公允性

2022 年 2 月 22 日，磐吉奥有限股东作出决定，同意磐吉奥有限注册资本由 4,128.2394 万美元增加至 4,311.9275 万美元，新增的 183.6881 万美元注册资本由长沙奥睿认缴。根据湖南瑞诺会计师事务所（普通合伙）出具的“瑞诺会字（SJ-23A0002 号”《审计报告》，公司 2021 年 12 月 31 日的净资产为 662,502,822.09 元，注册资本为 41,282,394 美元（折合人民币 263,204,159.4 元），对应每股净资产为 2.52 美元，长沙奥睿入股公司的价格为每股 2.60 美元/股。本次增资，属于实际控制人增资，且增资时点，公司的股东仅有磐吉奥控股国际 1 名股东（实际控制人 100%控制的企业），不涉及外部股东，定价不低于净资产，不存在损害公司或其他股东利益，具有合理性。

3、长沙奥睿入股公司的出资来源

长沙奥睿于 2022 年 2 月，由 HAIRU PAN 及潘海云共同设立，总计出资额为 480 万美元，其中 HAIRU PAN 认购出资额 478.6 万美元，潘海云认购出资额 1.4 万美元。2022 年 5 月，长沙奥睿新增出资额 23 万美元，全部由 HAIRU PAN 认购，本次增资后，长沙奥睿总计出资额为 503 万美元，其中 HAIRU PAN 认购出资额 501.6 万美元，潘海云认购出资额 1.4 万美元。

HAIRU PAN 认购出资额 501.6 万美元为 HAIRU PAN 个人自有资金，潘海云认购出资额 1.4 万美元为潘海云个人自有资金。HAIRU PAN 在完成对长沙奥睿的实缴后，将其持有的长沙奥睿的 466.5 万美元出资额分别赠与潘海云、潘海霞、潘海波。

国家税务总局长沙县税务局税源管理科于 2024 年 1 月 26 日出具《说明函》：“根据本局资料显示，2022 年 6 月潘海汝（HAIRU PAN）将其持有的长沙奥睿企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）（“长沙奥睿”）财产份额按照约定的价格分别转让给其兄弟姐妹潘海霞、潘海云、潘海波，并在本局办理了纳税申报。本局已收悉你们提交的关于《<长沙奥睿企业管理咨询服务合伙企业(有限合伙)

财产份额转让协议书>之补充协议》，并知悉潘海汝（HAIRU PAN）将其持有的长沙奥睿财产份额无偿赠与给其兄弟姐妹潘海霞、潘海云、潘海波的情况。根据《中华人民共和国个人所得税法》及其实施条例、《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（国家税务总局公告 2014 年第 67 号）等相关法律文件的规定，上述股权赠与行为不涉及需要缴纳个人所得税的情况。”

本次赠与真实，不存在代持或其他利益安排。据此，长沙奥睿入股公司资金分别来自于 HAIRU PAN 与潘海云。

二、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及申报律师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅了 HAIRU PAN 填写的《调查表》，对 HAIRU PAN 进行访谈并取得了访谈记录；

（2）查阅了公司自设立以来的历次工商内档信息；

（3）查阅了湖南长城有限责任会计师事务所出具的“湘长会字 2002(Y-017)”号《验资报告》；查阅了湖南长城有限责任会计师事务所出具的“湘长会字 2002(P-0002)”号《资产评估报告书》；

（4）查阅了加拿大律师出具的《法律意见》；

（5）对彭孟武进行访谈并取得了访谈记录；

(6) 对 HAIRU PAN 亲属潘海云、潘海霞、潘海波进行访谈并取得了访谈记录；

(7) 查阅了公司实施股权激励的相关会议文件；

(8) 查阅了员工持股平台出资前后 6 个月的流水；

(9) 查阅了激励员工的劳动合同、激励股份授予协议，并对激励员工进行访谈并取得了访谈记录。

2、核查结论

经核查，主办券商及申报律师认为：

(1) 磐吉奥工业不存在将其主要资产、业务、人员转移至公司的情形，2003 年退出公司的原因为基于整体业务规划作出的安排，具备合理性；磐吉奥工业注销时并非 HAIRU PAN 控制企业，注销原因系为了不使用 PANGEO 名称，并合并新设主体 L AND C WINDSOR CABLES LTD.。磐吉奥工业出资资产与公司经营相关，不存在出资不实等情形。

(2) 宁波磐吉奥被用于出资前的股权形成及变动合法合规、不存在纠纷争议，股权出资的定价公允，不存在影响公司股份明晰性、资本充足性的情形。

(3) 公司股东设置境外架构合理、合法，公司间接股份设置类别股具备合理性，符合当地法律法规，不适用中国《公司法》，不影响公司股权权属的清晰性及控制权的稳定性；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持股真实、明晰，不存在委托持股、信托持股，不存在影响控制权的约定，不存在影响公司治理和内控有效性的情形。公司境外股东在外商投资、税款缴纳、外汇管理等方面履行的审批、备案程序符合相关规定；公司境外控股股东或实际控制人不存在由境内主体投资或资金来源于境内的情形。

(4) 公司向彭孟武定向减资具备合理性，减资价格公允，定向减资符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在争议或潜在纠纷；彭孟武对任职期间公司财务数据、信息披露等不存在异议。

(5) 公司股权激励对象均为公司员工，目前不存在代持或其他利益安排；公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划；计算股份支付费用时

具备合理性，符合《企业会计准则》等相关规定。

(6) 实际控制人亲属通过长沙奥睿入股公司具备合理性，入股价格具备合理性，不存在代持或其他利益安排。

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

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况如下：

核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查情况
磐吉奥工业	曾为公司控股股东	1998 年 9 月，公司设立	《公司章程》	《验资报告》（湘信会所外验字[1998]007 号）	不涉及	获取了当时的《验资报告》，证明出资款由磐吉奥工业支付；因年代久远，磐吉奥工业已注销，未取得出资前流水
		2001 年 8 月，磐吉奥有限第一次增资	执行董事决定	《磐吉奥工业（湖南）有限公司资产评估报告书》（湘长会字 2002[P-0002]）；《验资报告》（湘长会字 2002（Y-017））；机械设备报关的申请表	不涉及	实物出资，非现金支付
磐吉奥控股国际	控股股东，持有公司 89.13% 股份	2016 年 1 月，受让 HAIRU PAN 股权	股东决定；《股权转让协议》	《资产评估报告》（能达评字（2015）第 A020 号）；磐吉奥控股国际通过发行股份及票据方式支付	已缴纳	股权出资，非现金支付
		2021 年 12 月，磐吉奥有限第六次增资（宁波磐吉奥股权出资）	股东决定、《股权转让协议》	《资产评估报告》（沃克森国际评报字（2021）第 2110 号）；《验资复核报告》（天职业字[2026]号）	不涉及	股权出资，非现金支付
HAIRU PAN	实际控制人；董事长；总经理；持股平台普通合伙人	2003 年 2 月，受让磐吉奥工业股权	执行董事决定；转让协议	同一控制下主体之间转让，因股权转让时间久远，未保留股权转让支付凭证	（注）	因年代久远，且股东为外籍人士，未取得出资前流水
		2004 年 7 月，磐吉奥有限第二次增资（未分配利润转增）	执行董事决定	《验资报告》（湘信会所审字[2004]091 号）	不涉及	未分配利润转增，非现金出资
		2007 年 5 月，磐吉奥有限第三次	执行董事决定	《验资报告》（湘信会所验字[2007]022 号）	不涉及	未分配利润转增，非现金出资

核查对象	与公司关系	入股情况	入股协议、决议文件	支付凭证	完税凭证	流水核查情况
		增资（未分配利润转增）				
		2007年11月，磐吉奥有限第四次增资	执行董事决定	《验资报告》（湘信会所验字[2007]075号）；银行询证函及银行出具的收款通知	不涉及	获取了当时的《验资报告》，证明出资款由HAIRU PAN支付；因年代久远，且股东为外籍人士，未取得出资前流水
		2015年11月，磐吉奥有限第五次增资（未分配利润转增）	股东决定	《验资报告》（湘银验字（2015）第10-3101号）	不涉及	未分配利润转增，非现金出资
长沙奥睿合伙人	实际控制人亲属	2022年2月，磐吉奥有限第七次增资	股东大会决议、《增资协议》	《验资报告》（天职业字[2022]31452号）	不涉及	已核查HAIRU PAN出资前后6个月流水
长沙奥嘉合伙人	员工持股平台合伙人	2022年12月，磐吉奥第一次增资	股东大会决议、《增资协议》	《验资报告》（天职业字[2022]48110号）	不涉及	已核查长沙奥嘉及合伙人出资前后6个月流水

注：因本次股权转让年代久远，公司未保留原股东磐吉奥工业相关纳税凭证，磐吉奥工业已于2011年注销。根据《中华人民共和国税收征收管理法》和《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》（国税函[2009]326号）之规定，该涉税事项已过税收征管追溯期。

经核查公司历史出资凭证及HAIRU PAN、长沙奥睿、长沙奥嘉合伙人出资前后6个月流水，公司股东用于出资的资金均为自有或自筹资金。除公开转让说明书中已披露的员工持股平台股权代持及解除情形外，不存在其他股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

（三）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

截至本回复出具日，除未分配利润转增股本外，公司股东通过增资方式取得公司股权的相关情况如下：

序号	时间	入股背景	入股价格	增资股东	价格是否存在明显异常	投入金额	资金来源
1	1998年9月	设立	1.12美元	磐吉奥工业	否	5.6万美元	自有资金
2	2001年8月	增加投入	1.54美元	磐吉奥工业	否，参照投入资产评估值定价	20.2976万美元，设备出资	自有资金

序号	时间	入股背景	入股价格	增资股东	价格是否存在明显异常	投入金额	资金来源
3	2007年11月	增加投入	1.00 美元	HAIRU PAN	否	45 万美元	自有资金
4	2021年12月	同控下企业整合	2.40 美元	磐吉奥控股国际	否，参照公司上一年度经审计每股净资产值	322.9357 万美元	以持有的宁波磐吉奥55%股权出资
5	2022年2月	搭建亲属持股平台	2.6046 美元	长沙奥睿	否，参照公司上一年度经审计每股净资产值	183.6881 万美元	自有资金
6	2022年12月	员工及员工持股平台增资入股	3.6 元人民币	彭孟武、长沙奥嘉	否，参照公司上一年度经审计每股净资产值并考虑股权激励	4,645.8 万元人民币	自有及自筹资金，已支付

经核查，公司股东历史上曾通过股权收购方式取得公司股权，具体为：（1）2003年2月，磐吉奥工业将公司全部股权转让给 HAIRU PAN，本次股权转让时，磐吉奥工业的股东、实际控制人为 HAIRU PAN，属于同一控制下的股权转让。

（2）2016年1月，HAIRU PAN 将公司全部股权转让给磐吉奥控股国际，磐吉奥控股国际的实际控制人为 HAIRU PAN，属于同一控制下的股权转让。

经核查，根据上述公司股权变动情况，公司历次股权变动未涉及外部投资机构，主要涉及同一控制下主体、亲属持股平台及员工持股平台，入股价格不存在明显异常，除已在公开转让说明书中披露的历史上曾存在的少量员工持股平台代持情况外，不存在其他的股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送情形。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

主办券商及申报律师已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》等规范性文件的要求，为核实公司股权状况，采取了以下核查措施：查阅了公司自设立以来的全套工商登记档案、公司章程、股东名册、验资报告、公司董事会及股东会决议等文件；对公司的现有全体股东进行了逐一访谈，并形成了访谈记录，确认其持股情况的真实性及是否存在代持情形；取得了公司及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员出具的关于不存在未披露股权代持、股权纠纷及潜在争议的书面声明与承诺函。

经核查，主办券商及申报律师认为：

1、关于股权代持事项：公司历史上存在的股权代持主要系部分员工未遵守激励方案规则自行与其亲属、朋友私下达成代持。该等代持关系均已解除，不存在任何纠纷或潜在争议。除已在《公开转让说明书》中披露的代持情形外，公司不存在其他未解除或未披露的股权代持事项。

2、关于股权纠纷或潜在争议：公司目前的股权权属清晰，股东之间不存在任何形式的股权纠纷或潜在争议。所有股东均确认其股东身份及所持股份数额真实、有效，并承诺对其持股情况的真实性、合法性承担法律责任。

3、关于“股权明晰”的挂牌条件：公司股权清晰，权属分明，真实持有人明确，不存在权属争议或法律纠纷，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.1 条第（四）项关于“股权明晰”的挂牌条件。

问题 2.关于经营业绩和客户。

根据申报文件，（1）公司申请豁免报告期内全部前五名客户的具体名称；（2）报告期各期（2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月），公司营业收入分别为 111,000.78 万元、114,462.58 万元、49,803.72 万元；（3）报告期各期，公司对前五大客户的销售占比分别为 70.89%、77.07%、75.29%；（4）报告期各期，公司外销收入占营业收入比例分别为 69.21%、63.67%、67.79%；（5）公司综合毛利率分别为 29.47%、31.46%、29.87%，高于可比公司平均水平。

请公司：（1）关于信息披露豁免：说明豁免披露相关信息是否符合行业惯例，相关信息认定为商业秘密的依据及充分性，是否与客户签订了明确具体的保密条款，披露后是否可能导致严重损害公司利益，豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍；说明相关信息是否已通过其他途径泄露，公司是否已制定相应保密措施及制度安排并有效执行。（2）关于境外销售，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况，说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。（3）关于寄售：
①补充披露公司是否存在寄售模式，以及销售金额、占比，说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，

说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行。（4）列示报告期各期公司产品对终端车型中燃油车以及新能源车的销售收入及占比，结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格数量变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入保持稳定与行业景气度及下游客户业绩是否匹配；说明 2024 年汽车内外饰零部件及精密模具业务收入均减少的原因及合理性。（5）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单或定点项目获取情况、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）及与 2024 年同期的对比等，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。（6）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，结合主要客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式、报告期内及期后定点项目获取情况、与主要客户是否签订战略或长期合作协议等，说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况。（7）列示报告期各期客户 A、客户 B 以及其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期，说明上述指标是否存在明显差异及差异的合理性，公司对客户 A、客户 B 是否具有议价能力、交易价格是否公允；说明带动对客户 A、客户 B 销售收入增长的终端车型，公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配，结合与客户 A、客户 B 期末在手订单，期后新增订单规模以及期后销售收入、占比、毛利率水平等，说明与客户 A、客户 B 合作关系是否稳定，与客户 A、客户 B 业务量是否存在下滑的风险。（8）分产品类型说明报告期各期动力系统零部件、汽车内外饰零部件、精密模具毛利率波动原因，公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因。（9）说明 2024 年起公司合同负债余额增加的原因，各期末合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形。（10）说明报告期内销售返利涉及的主要客户、报告期各期返利金额及占比，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商、律师核查事项（1），并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。请会计师在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》说明对相关客户的销售收入核查情况、客户实地走访情况，对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断进行核查并发表明确意见。

请主办券商及会计师：（1）核查事项（2）-（10）并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，分境内、境外、整体分别说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、收入截止性测试、细节测试等；（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）关于信息披露豁免：说明豁免披露相关信息是否符合行业惯例，相关信息认定为商业秘密的依据及充分性，是否与客户签订了明确具体的保密条款，披露后是否可能导致严重损害公司利益，豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍；说明相关信息是否已通过其他途径泄露，公司是否已制定相应保密措施及制度安排并有效执行

以下内容已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》文件中进行了补充披露。

1、说明豁免披露相关信息是否符合行业惯例

汽车零部件企业常州环能涡轮动力股份有限公司、浙江泰鸿万立科技股份有限公司均涉及对涉密相关信息申请豁免及脱密披露，豁免及脱密披露内容与公司整体保持一致，具体情况如下：

豁免披露主体	信息来源	豁免及脱密披露内容	豁免理由
常州环能涡轮动力股份有限公司	审核问询回复	豁免披露两名客户名称	1、公司客户姓名、名称、交易数据属于公司商业秘密； 2、公司与客户签订的销售合同中包含保密条款，约定买卖双方未经对方许可，不得将对方提供的图纸和技术资料、样品、合同和其他商业秘密泄露给任何第三方

豁免披露主体	信息来源	豁免及脱密披露内容	豁免理由
浙江泰鸿万立科技股份有限公司	审核问询回复、招股说明书	豁免披露一名客户名称及客户的产品	未披露

因此，汽车零部件企业豁免披露客户名称具有合理性，符合行业惯例情况。

对于具体客户的毛利率数据，涉及企业的核心商业秘密，市场中合肥汇通控股股份有限公司（SH. 603409，主营汽车造型部件、声学产品及车轮分装）、重庆至信实业股份有限公司（主营汽车冲焊件）等均豁免披露主要客户的具体毛利率数据。公司豁免披露主要客户的具体毛利率数据，具有合理性，符合行业惯例情况。

2、相关信息认定为商业秘密的依据及充分性，是否与客户签订了明确具体的保密条款，披露后是否可能导致严重损害公司利益，豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍

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》中“1-22 不予披露相关信息”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国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交‘不予披露相关信息的原因说明或其他文件’。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《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》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。”

(1) 公司客户名称、交易数据、客户毛利率数据属于公司商业秘密

根据《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》（法释[2020]7号）第一条第二款、第三款规定：“与经营活动有关的创意、管理、销售、财务、计划、样本、招投标材料、客户信息、数据等信息，人民法院可以认定构成反不正当竞争法第九条第四款所称的经营信息。前款所称的客户信息，包括客户的名称、地址、联系方式以及交易习惯、意向、内容等信

息。”

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第九条第三款规定：“本法所称的商业秘密，是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。”

根据上述规定，公司本次申请豁免披露报告期内前二名客户的具体名称及客户毛利率数据，相关信息对公司具有现实的或者潜在的商业利益，具有商业价值。

综上，公司本次申请豁免披露报告期内前二名客户的具体名称信息及客户毛利率数据属于法定商业秘密范围内的商业经营信息。

(2) 相关信息披露可能严重损害公司利益

公司主要客户为国内外知名整车制造商或汽车零部件总成制造商，客户的交易数据信息属于商业敏感信息。若公开披露，可能存在泄露客户重要经营信息的风险，同时，可能使竞争对手精准掌握公司业务布局，对公司未来业务拓展造成重大不利影响。

(3) 公司与主要客户的《框架合同》中有约定保密条款

根据公司与主要客户签订的销售合同，其中对保密条款约定：“买卖双方未经对方许可，不得将合同中涉及的关于商务和科技等方面内容泄露给第三方”，或者“不得披露与买方订单相关的任何细节”等。公司应当遵守保密义务，豁免披露双方交易具体信息。

(4) 豁免披露是否对投资者决策判断构成重大障碍

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”中披露报告期内前五名客户的销售额及占当期销售总额的百分比。除本次申请豁免披露的前二名客户全称外，公司已在公开转让说明书中对报告期内前五名客户是否属于关联方、销售内容、销售金额、占当期营业收入的比例进行了披露，公司申报的公开转让说明书符合《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》的编制要求。

本次信息豁免披露后仍会披露公司的主要客户，包括通用汽车、长城汽车、一汽集团、上汽集团、BMW 集团、斯特兰蒂斯、福特汽车，以及麦格纳集团、莱顿集团、采埃孚等国内外知名整车厂商及汽车零部件总成制造商，只是在披露前五名客户的销售额时豁免披露前二名客户名称，避免泄露客户重要经营信息。公司主要客户均为国内外知名企业，投资者可根据企业客户群体及行业的发展情况进行判断和决策，信息豁免不会对投资者决策判断构成重大障碍。

对于具体客户毛利率数据，公司已披露了主要产品的毛利率，信息豁免不会对投资者决策判断构成重大障碍。

综上，公司相关信息豁免披露的依据及理由均具有充分性和合理性。

3、说明相关信息是否已通过其他途径泄露，公司是否已制定相应保密措施及制度安排并有效执行

截至本问询函回复出具之日，公司对报告期内前二名客户销售情况及客户毛利率的相关信息未通过其他途径泄露，属于公司的商业秘密。

公司制定了《信息保密制度》及《信息披露管理制度》，明确保密信息范围、保密责任、保密制度及措施等，并有效执行。公司保密措施主要包括：（1）对参与本次申报工作的中介机构（主办券商、律师、会计师）提出保密要求，并纳入合同条款；（2）与核心人员签署保密协议，明确保密义务及法律责任；（3）内部保密文件限定传阅范围并妥善保管；（4）建立信息隔离墙，限制跨部门非必要信息交换；（5）由董事会办公室检查保密制度执行情况。

（二）关于境外销售，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况，说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

1、请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”中补充披露了以下信息：

（1）公司境外销售的主要国家和地区情况

公司的主营业务收入境外分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年1月—5月		2024年度		2023年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
加拿大	19,192.65	38.54%	36,108.47	31.55%	32,816.27	29.56%
美国	6,289.23	12.63%	15,355.82	13.42%	22,135.33	19.94%
德国	2,261.74	4.54%	5,884.48	5.14%	5,850.92	5.27%
意大利	1,225.77	2.46%	3,087.58	2.70%	3,896.06	3.51%
斯洛伐克	1,384.34	2.78%	3,761.89	3.29%	3,458.61	3.12%
其他境外国家或地区	3,407.78	6.84%	8,675.23	7.58%	8,671.72	7.81%
合计	33,761.51	67.79%	72,873.47	63.67%	76,828.91	69.21%

(2) 主要境外客户情况

报告期内，公司主要境外客户情况如下：

客户名称	所在国家	成立时间	业务规模	行业地位	股权结构或实际控制人	主营业务	合作时间	是否存在关联关系或潜在关联关系
通用汽车	总部位于美国，全球业务覆盖六大洲	1908年	2024年年度营业收入为1,874.4亿美元	全球汽车行业居于头部阵营	纽交所上市公司，无实控人	汽车全产业链及汽车制造等	7年	否
宝马集团	总部位于德国，业务覆盖多个国家	1916年	2024年年度营业收入为1,423.8亿欧元	全球汽车行业居于头部阵营	德国上市公司，实际控制人为匡特家族（Quandt family）	汽车制造、摩托车制造、电动化、智能化技术研发等	7年	否
麦格纳集团	总部位于加拿大，全球布局27个国家	1957年	2024年年度营业收入为428.36亿美元	全球第三大汽车零部件供应商	美国纽交所上市公司，无实控人	车身结构、底盘系统、座椅、动力总成、电子系统、整车代工等	18年	否
莱顿集团	总部位于德国，业务覆盖21个国家	1968年	2024年年度营业收入为11.7亿美元	全球知名的汽车零部件企业	麦格纳集团持股76.7%，但不具有控制权，无实控人	汽车动力总成系统工程与零部件相关业务等	16年	否
FLEX-N-GATE（弗莱克斯-恩盖特集团）	美国	1956年	FLEX-N-GATE LLC 位列2020年《福布斯》美国最大私营企业第46位	全球汽车创新系统的领先供应商	沙希德·汗（Shahid Khan）	为车企提供高品质汽车零部件及综合配套解决方案	22年	否
NORTH AMERICAN LIGHTING, INC.	美国	1983年	员工人数超6000人，北美大型汽车照明企业	北美大型汽车外部照明供应商	Koito Manufacturing 持股100%	汽车前照灯、尾灯、内饰照明、智能照明系统等	22年	否

注 1：以上境外客户的收入占总境外收入的比超过 80%；

注 2：以上客户均为同控下企业合并口径；

注 3：客户经营数据来源于公开查询数据或中国出口信用保险公司查询的数据。

公司与上述主要客户签署了框架协议或物流协议或者订单合同，协议中主要约定了产品开发、产能规划及交付能力、供货通知、安全库存、价格及结算、付款（信用期）、产品保证、产品质量及责任、保密义务、合同期限等相关内容。一般主要客户均会提前与公司沟通后续一段时间的供货计划，公司与主要客户的合同及供货持续、稳定。

公司的主要境外客户均为行业内知名企业，资质情况优良。公司与上述主要客户建立了良好长期的合作关系，双方合作关系稳定。报告期内，公司与主要境外销售客户的交易规模与其经营规模相符，不存在公司向其的销售金额高于其经营规模等异常情形。

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员等关键人员及主体与境外主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

（3）境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

①境外销售模式：公司的境外销售模式为直销或寄售。

②订单获取方式：当客户发布新项目需求或公司知晓客户存在新项目需求时，公司结合自身的技术及生产实力并综合考虑产品成本、制造工艺及生产批量等因素后进行报价，客户充分评估报价、产品质量控制、技术开发能力及产品供货能力后，选择公司成为其供应商并下发项目定点。在定点项目正式量产后，客户会通过邮件或供应链系统下达订单或预测，公司根据客户的订单或预测进行排产备货。

③定价原则：报告期内，公司与主要客户交易均采用一致的销售定价方式，主要采取成本加利润并结合市场竞争情况的方法来确定，即根据原材料价格、产品加工工艺、能源动力费、折旧摊销费及直接人工费等估算产品成本，并结合市场竞争情况，在此基础上加上合理利润与客户议定产品价格。

④结算方式：公司境外销售主要以电汇的方式进行结算。

⑤信用政策：信用期限一般为 60 天或 90 天（少部分客户为 30 天、45 天或 180 天）。

(4) 主营业务收入中，境外销售毛利率与内销毛利率的差异

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
外销毛利率	29.81%	30.95%	29.50%
内销毛利率	28.78%	31.44%	28.02%

报告期内，公司境内外销售的毛利率不存在明显差异。

(5) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司与境外客户主要以加币或美元结算，故公司境外销售一定程度上会受到加币、美元等外币兑人民币汇率波动的影响，报告期内公司营业利润与汇兑收益的情况如下表所示：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
汇兑收益/万元	515.09	-284.60	196.98
营业利润/万元	7,743.89	16,210.12	15,018.59
汇兑收益/营业利润	6.65%	-1.76%	1.31%

报告期各期，公司因外汇汇率波动对营业利润的影响比例分别为 1.31%、-1.76%、6.65%，汇兑损益对公司经营业绩的影响相对较小。

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示·汇率波动风险”处进行了充分的风险提示及披露。

为应对汇率波动风险，公司积极采取以下应对措施：

①强化财务人员关于汇率的相关知识以及风险意识，制定有针对性的外币货币资金管理政策及应收账款管理措施，根据公司资金需求、汇率变动情况和客户回款情况适度调整外币货币性资产规模；

②针对外销应收款项，及时催促客户按期支付，控制外销客户的回款周期，减少期末外汇应收款项的余额；

③结合汇率变动情况及资金的使用需求，以合理规避汇率风险为主要目的，

适时调整结汇周期，以降低汇率变动对公司的影响；

④通过研发创新，不断提升技术水平以及产品竞争力，提升产品的议价能力，从而缓解外汇汇率波动风险。

(6) 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

①出口退税等税收优惠的具体情况

《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）、《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）、《财政部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年第39号）等文件的规定，公司的出口货物适用“免、抵、退”税政策，出口退税率为13%。报告期内，公司享受的出口退税等税收优惠金额分别为6,350.17万元、6,177.01万元、2,837.95万元。

报告期内，公司产品出口的退税等税收优惠未发生重大不利变化，对公司的持续经营能力不存在重大不利影响。

②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

报告期内，公司境外客户主要分布于加拿大、美国以及欧洲等国家和地区，其中对美国地区的销售占比分别为19.94%、13.42%、12.63%。相关国家和地区未对公司产品采取禁止进口、配额限制等贸易政策限制。

2025年美国推出“对等关税”，国际贸易摩擦持续升级。目前境外销售主要采取目的地交货方式，相关的税费由客户自行承担。公司境外销售中采取完税后交货的客户主要系JAC Products, Inc.，其销售规模相对较小（以2024年度为例，公司对JAC Products, Inc.为1,405.36万元），对公司持续经营能力影响较小。

综上所述，国际贸易摩擦如进一步升级，短期内对公司向美国客户出口影响有限。但从中长期看，贸易摩擦如进一步升级将大幅增加全球贸易成本，客户可能会将关税成本转嫁至公司，从而对公司经营业绩造成负面影响。公司已在公开

转让说明书“重大事项提示”之“境外销售风险”处披露了贸易政策对公司经营业绩产生不利影响的风险。

2、说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

(1) 说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异

报告期各期，公司主营业务收入按销售区域分类的毛利率情况如下：

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
外销毛利率	29.81%	30.95%	29.50%
内销毛利率	28.78%	31.44%	28.02%

报告期各期，公司内销毛利率分别为 28.02%、31.44%、28.78%，外销毛利率分别为 29.50%、30.95%、29.81%，公司境内外销售毛利率不存在显著差异。

销售产品种类方面，公司境内外的产品类型不存在明显差异，动力系统零部件、内外饰功能件及精密模具均有国内和国外的销售，其中模具销售收入主要集中在境外。销售定价及信用政策方面，公司境内外销售也不存在重大差异，定价按照成本加成并综合考虑市场竞争情况，与客户协商确定，信用政策一般为 60-90 天（少数客户为 30 天、45 天或 180 天）。

(2) 境外销售收入与海关报关数据匹配性分析

报告期各期，公司境外销售收入与公司海关报关数据具体情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2025年1-5月	2024年度	2023年度
磐吉奥报关数据（成交币别-美元）	A	1,943.75	4,015.51	4,877.27
湖南瑞都模具报关数据（成交币别-美元）		73.51	367.14	396.47
宁波磐吉奥报关数据（成交币别-美元）		128.83	58.56	47.78
磐吉奥报关数据（成交币别-欧元）		436.94	569.21	38.08
磐吉奥报关数据（成交币别-加元）		0.06	-	-
磐吉奥报关数据（成交币别-人民币）	B	6,599.50	17,802.25	15,209.11

项目	计算过程	2025年1-5月	2024年度	2023年度
平均汇率-美元	C	7.1856	7.1217	7.0467
平均汇率-欧元		7.8076	7.7248	7.6425
平均汇率-加元		5.0973	5.2158	5.2384
海关报关数据（人民币）	D=A*C+B	25,432.19	53,828.27	52,999.29
合并境外销售收入	E	33,761.51	72,873.47	76,828.91
减：境外子公司合并口径的对外销售收入	F	27,079.05	54,266.29	61,146.52
减：境内子公司生产模具外销收入		1,236.33	325.09	102.34
减：境外三方仓库发出商品的销售收入调整		167.16	-129.89	-213.35
加：磐吉奥对境外子公司的销售收入	G	18,557.87	32,597.39	34,467.31
加：湖南瑞都模具对境外子公司的销售收入		620.66	2,487.26	2,043.83
加：宁波磐吉奥对境外子公司的销售收入		887.84	414.94	336.45
调整后的境外销售收入	J=E-F+G	25,345.34	53,911.55	52,641.00
差异	H=(D-J)	86.85	-83.28	358.30
差异率	I=H/D	0.34%	-0.15%	0.68%

公司外销收入与公司海关报关数据整体差异较小，具有匹配性、合理性。

（3）境外销售收入与运保费匹配性分析

报告期各期，公司外销收入与物流运输费金额统计如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度	
境外销售收入	33,761.51	72,873.47	76,828.91	
境外销售运输费	工厂至港口运输费	159.12	305.28	319.66
	空运费	44.25	94.12	352.19
	海运费	821.56	1,769.97	1,153.21
	末端配送费	227.11	413.82	512.30
境外销售运输费占境外销售收入比	3.71%	3.54%	3.04%	

公司境外销售运输费占境外销售收入比上升，主要是因为海运费部分上涨较大。2024年受红海危机影响，境外的海运费价格大幅上涨。公司外销收入与运保费具有匹配性、合理性。

(4) 境外销售收入与出口退税匹配性分析

报告期各期，公司境外销售收入与出口退税数据具体情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2025年1-5月	2024年度	2023年度
出口免抵退税额	A	2,837.95	6,177.01	6,350.17
减：上期发货、本期申报免抵退税额	B	1,266.12	1,231.54	1,034.07
加：本期出货、下期申报免抵退税额	C	1,383.11	1,266.12	1,231.54
加：进料加工核销应调整免抵退税额		72.12	159.40	76.55
调整后出口免抵退税额	D=A-B+C	3,027.05	6,371.00	6,624.19
合并境外销售收入	E	33,761.51	72,873.47	76,828.91
减：境外子公司合并口径的对外销售收入	F	27,079.05	54,266.29	61,146.52
减：海运费未申报出口退税的销售收入		821.56	1,769.97	1,153.21
减：境内子公司生产模具外销收入		1,236.33	325.09	102.34
加：磐吉奥对境外子公司的销售收入	G	18,557.87	32,597.39	34,467.31
加：湖南瑞都模具对境外子公司的销售收入		620.66	2,487.26	2,043.83
加：宁波磐吉奥对境外子公司的销售收入		887.84	414.94	336.45
调整后境外销售收入	H=E-F+G	24,690.94	52,011.69	51,274.44
计算出口免抵退税额比例	I=D/H	12.26%	12.25%	12.38%
适用的出口退税率	-	13.00%	13.00%	13.00%

由上表，公司境外销售收入与出口退税数差异很小，具有匹配性、合理性。

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

1、补充披露公司是否存在寄售模式，以及销售金额、占比，说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，

若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例

(1) 补充披露公司是否存在寄售模式，以及销售金额、占比

报告期内，公司寄售模式销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
寄售模式销售收入	10,851.84	28,140.62	22,670.22
营业收入	49,803.72	114,462.58	111,000.78
占比	21.79%	24.58%	20.42%

报告期各期，公司寄售模式销售收入分别为 22,670.22 万元、28,140.62 万元、10,851.84 万元，占营业收入的比例分别为 20.42%、24.58%和 21.79%。2024 年寄售收入有所增长，主要是因为对部分重点寄售客户的销量增长，比如麦格纳动力总成（江西）有限公司等。

(2) 说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异

①寄售模式业务对应的主要客户

报告期内，公司寄售模式主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025年1月-5月		2024年度		2023年度	
		销售金额	占寄售收入比	销售金额	占寄售收入比	销售金额	占寄售收入比
1	麦格纳动力总成（江西）有限公司	2,865.46	26.41%	8,293.05	29.47%	5,555.25	24.50%
2	中国第一汽车股份有限公司	1,988.31	18.32%	5,632.66	20.02%	5,132.86	22.64%
3	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	2,160.87	19.91%	4,102.32	14.58%	1,802.45	7.95%
4	BMW	804.51	7.41%	2,584.17	9.18%	2,731.21	12.05%
5	曼德汽车零部件（荆门）有限公司	571.92	5.27%	1,736.42	6.17%	1,639.44	7.23%
	合计	8,391.07	77.31%	22,348.62	79.42%	16,861.21	74.38%

报告期各期,公司寄售模式下前五大客户合计销售收入分别为 16,861.21 万元、22,348.63 万元和 8,391.07 万元,占寄售收入的比例分别为 74.38%、79.42% 和 77.31%。

②是否存在同一客户既有寄售模式,又有其他销售模式的情形,若存在,说明对同一客户采用不同模式销售的合理性,定价及信用期等是否存在差异

公司不存在对同一单体客户既有寄售模式,又有其他销售模式的情形。

(3) 结合同行业可比公司情况,说明寄售模式是否为行业惯例

经查询公开信息,同行业可比公司正强股份、嵘泰股份同样存在寄售模式,公司采用寄售销售模式符合行业惯例。

以上楷体加粗部分内容,已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中进行了补充披露。

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

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

寄售模式具体过程:公司根据客户订单进行备货生产,并将产品运送至客户指定的仓库。在客户领用之前,位于指定仓库的产品所有权归公司,客户领用产品后,产品的所有权转移至客户。客户根据其生产需求至相关的库存仓库领用产品,公司通过客户供应商管理系统或邮件对账或取货单,确认客户实际领用产品数量及金额,从而确认收入。具体如下:

项目	内容
提供的产品消耗清单的具体方法	客户供应商管理系统对账或邮件对账或者取货单
对账周期	按月对账
相关单据是否齐备	各月对账单均可以在客户系统查询或保留了邮件对账记录,相关单据齐备
收入确认时点及依据	客户根据其生产需求至相关的库存仓库领用产品,公司通过客户供应商管理系统或邮件对账或者取货单,确认客户实际领用

	产品数量及金额，从而确认收入，公司的收入确认时点及依据充分可靠
--	---------------------------------

(2) 相关财务内控制度是否健全并有效执行

①寄售模式客户背景调查及合同签订：公司现有寄售客户主要系长期合作伙伴，在引入新寄售客户时，需综合评估客户的经营状况、业务规模、法律风险、客户信用等。寄售模式销售合同签订经销售总监、总经理审核批准后签订。

②发货管理：公司根据客户订单需求，将产品送至客户指定仓库，公司的出货信息能够完整记录。

③寄售商品仓储管理：存放在寄售客户仓库中的寄售商品，由客户负责保管并根据实际需求领用生产；按客户要求存放于第三方仓库中的寄售商品，由第三方负责保管，公司向第三方仓库支付相关费用。

④寄售商品对账管理：公司通过客户的供应商管理系统或邮件对账（客户提供的供应商入库信息汇总表）。

⑤仓库盘点管理：对于寄售客户仓库中的存货，公司不定期委托三方仓管理人员进行盘点，以确保存货的准确完整。

综上，公司对于寄售存货的发出、结转方面进行严格管理，从而保证寄售存货的数量、金额完整、准确。公司对寄售模式下的存货管理和销售行为建立了完善的内控管理制度，相关内控制度得到有效执行。

(四) 列示报告期各期公司产品对终端车型中燃油车以及新能源车的销售收入及占比，结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格数量变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入保持稳定与行业景气度及下游客户业绩是否匹配；说明 2024 年汽车内外饰零部件及精密模具业务收入均减少的原因及合理性

1、列示报告期各期公司产品对终端车型中燃油车以及新能源车的销售收入及占比

公司的主营业务为汽车零部件及精密模具的研发、生产与销售，产品主要为动力系统零部件、内外饰功能件及精密模具等。公司下游主要应用于燃油车，对公司主营业务收入按照下游应用车型动力来源进行分类统计情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车	5,369.79	10.86%	18,410.58	16.22%	18,419.94	16.72%
燃油车及通用平台件	44,096.27	89.14%	95,087.09	83.78%	91,749.75	83.28%
合计	49,466.06	100.00%	113,497.68	100.00%	110,169.69	100.00%

注：通用平台件主要系既能应用于传统燃油车型又能应用于新能源车型的公司产品。

2023年及2024年，公司新能源汽车类的汽车零部件销售收入占比约16%-17%，燃油车及通用平台件销售收入占比约83%-84%。

2、结合公司产品市场需求、产能释放情况、价格数量变动情况及客户拓展等，说明公司2024年收入保持稳定与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

(1) 公司产品市场需求

①汽车零部件市场需求较大

汽车零部件行业作为整车产业的上游行业，是支撑汽车工业发展的核心环节，属于汽车行业的重要组成部分。随着经济全球化和产业分工的细化，汽车零部件行业在汽车工业中的地位变得愈发重要。根据世界汽车工业协会（OICA）、中国汽车工业协会及弗若斯特沙利文（Frost & Sullivan）数据，2009年以来，全球汽车市场呈现稳步发展态势，2017年度全球汽车产销量分别为9,730万辆和9,680万辆，为近十年内峰值。2018-2020年，受到全球公共卫生事件、贸易摩擦频繁发生等因素，对下游汽车行业及终端市场需求产生影响，2020年，全球汽车产销量分别为7,762.16万辆和7,966.86万辆，同比下降15.79%和13.47%，2021年全球汽车产销量开始回暖呈现复苏态势，2024年，全球汽车产销量为9,250.43万辆、9,531.47万辆。国内方面，2024年中国乘用车零部件制造业营业收入4.04万亿元，同比增长5.8%。近年来，我国汽车零部件市场持续扩容，中国乘用车零部件制造业收入由2020年的2.89万亿元增长至2024年的4.04万亿元，年均复合增长率超8%，市场需求大，发展前景良好。

②公司产品对应的客户终端汽车销量情况良好

报告期内，公司主要产品所应用的主要汽车品牌相关车型销量2024年度相

较于 2023 年度整体保持平稳，具体相关品牌及车型的市场销售情况如下：

类型	品牌及车型		销量（单位：万辆）	
			2024 年	2023 年
燃油车	通用	Silverado /凯雷德/凯迪拉克 Escalade	67.08	65.75
	福特	F-150/Ford Edge/Escape/Transit/第四代探险者/福克斯/福特野马/蒙迪欧	84.53	85.02
	宝马	BMW 摩托车/MINI/X5/X7/宝马 X1 系列	75.31	76.53
	红旗	红旗 H5/红旗 H7/红旗 H9/红旗 HS5/红旗 HS7	25.57	23.12
	上汽	荣威/名爵	132.36	154.95
	雷诺	雷诺	170.17	175.11
	长城	GW4C /哈弗 H6/F7/M6/赤兔/大狗/神兽/坦克 300	41.00	48.56
	广汽	酷影/GS8/GM6	9.86	9.81
	克莱斯勒	Jeep 自由光/300C	-	-
	丰田	4-Runner/Lexus IS/Tundra	29.97	29.93
	大众	宝来/PASSAT/朗逸 1.4T/迈腾/GOLF	99.29	105.20
	现代	现代/伊兰特	35.17	39.18
新能源车	福特	B-MAX/Mach-E/FOCUS/蒙迪欧新能源/F-150 Lightning	27.17	27.33
	宝马	BMW5 系/7 系新能源/BMW I 全系/BMW MINI	5.57	5.12
	上汽	大通/大通房车 EV63/MG MULAN/智己	-	-
	长城	坦克 500/闪电猫	6.27	5.44
	通用	凯迪拉克 Lyriq/雪佛兰 Silverado EV/别克昂科威 PLUS	4.00	1.59
	广汽	GS8/GS4 PHEV/埃安	39.34	50.02
	丰田	CAMRY PHEV 等	34.85	9.92
	现代	现代 I20 等	16.23	17.80
	克莱斯勒	Chrysler Pacifica	-	-
	问界	M5	3.93	3.51
特斯拉	Model Y 等	121.9	135.76	

数据来源：根据 Mark lines 数据库整理，部分车型无市场数据。

（3）产能释放情况、价格数量变动情况及客户拓展情况

①产能利用率情况

报告期内，公司产能利用率情况如下：

产品类型	2025年1-5月产能利用率	2024年度产能利用率	2023年度产能利用率
动力系统零部件	79.18%	95.79%	85.83%
汽车内外饰零部件	90.21%	81.39%	88.05%
精密模具	88.91%	91.95%	92.71%

由上表可知，公司产能利用率情况良好。

②客户开拓

报告期内，公司新获得丰田、蔚来、斯特兰蒂斯、精进电动等知名主机厂或汽车零部件供应商资格认证。

③价格数量变动情况

报告期内，公司主要产品的价格及数量变动情况如下：

产品	2025年1-5月			2024年度			2023年度		
	收入(万元)	数量(万)	单价(元/个)	收入(万元)	数量(万)	单价(元/个)	收入(万元)	数量(万)	单价(元/个)
动力系统零部件	26,680.61	1,957.89	13.63	68,051.34	4,739.01	14.36	59,130.40	4,065.78	14.54
内外饰零部件	14,675.45	239.44	61.29	30,946.16	531.08	58.27	32,152.78	529.70	60.70
精密模具	7,627.50	0.01	843,139.72	13,633.57	0.03	413,388.00	18,207.93	0.05	381,336.52

注：上表精密模具单价分析中剔除了单笔订单数量100个以上且单价在2000元/个以内的模具产品，其收入整体较小，价值较低，主要系工装夹具、检具类模具。

根据上表，公司动力系统零部件及内外饰零部件报告期内单价基本保持稳定，精密模具的销售单价变动较大，主要系精密模具产品的单价受单个订单的影响较大，每个模具均为定制化产品，不同订单的单价差异较大，其单价变动情况不具有可比性。

综上，汽车零部件市场发展情况良好，公司产品所应用的主要汽车品牌相关车型销量2024年度相较于2023年度整体保持平稳，公司产能利用率保持平稳合理水平且公司主要产品单价基本稳定，因此，公司2024年收入保持稳定与行业景气度及下游客户业绩等具有匹配性。

3、说明 2024 年汽车内外饰零部件及精密模具业务收入均减少的原因及合理性

报告期内，公司汽车内外饰零部件收入分别为 32,152.78 万元、30,946.16 万元、14,675.45 万元，2024 年度较上年汽车内外饰零部件收入略下降了 3.75%，下降幅度较小，主要系客户 Rollstamp Mfg.工厂切换、订单量略下降的影响。公司该类产品期后销售情况良好，不存在持续下降风险。

报告期内，公司精密模具收入分别为 18,207.93 万元、13,633.57 万元、7,627.50 万元，2024 年度较上年精密模具收入下降了 25.12%，下降幅度较大，主要是因为：一方面，精密模具产品收入确认周期长，一般在 6-12 个月，而 2024 年完成的模具订单较上年度少，导致当期收入下降；另一方面，公司战略性收缩、减少了部分毛利率较低的订单承接。

（五）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后新增订单或定点项目获取情况、期后业绩（收入、毛利率、净利润、经营活动现金流量净额）及与 2024 年同期的对比等，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

1、行业竞争格局

汽车零部件行业具有严格的供应商认证体系，为保证整车制造过程中的安全性，供应商需要在开展业务前取得客户的资质认可。在双方达成初步商务意向后，客户会对供应商进行资质认证。当零部件供应商取得客户认可、得以进入供应名单并可以规模供货时，双方通常会达到稳定的合作关系以确保产品质量与安全性。认证通过后，双方通常以项目定点的方式开展业务合作，在零部件的整个生命周期，通常指定由一家或数家零部件企业供应。因此，相对而言，行业内企业难以通过简单的价格竞争争取订单。

中国汽车零部件行业起步较晚，尽管相关技术已逐步完善，研发与生产制造也得到快速发展，但核心技术仍由外资企业掌握，行业龙头多为外资公司。但中国企业通过坚持不懈的技术引进及自主研发，依靠汽车品牌的认可已具有扩张趋势。

2、业务拓展能力

（1）公司拥有丰富的大客户资源

公司凭借多年的行业深耕及高品质的产品质量，在业内取得了良好的口碑，赢得了客户的长期信任。同时，公司的生产能力、研发能力、产品质量控制能力及快速反应能力等均得到下游客户的认可，先后与知名的汽车零部件总成供应商及整车厂建立了长期稳定的合作关系。公司已与通用汽车、长城汽车、一汽集团、上汽集团、BMW 集团、斯特兰蒂斯、福特汽车、麦格纳集团、莱顿集团、采埃孚等国内外知名汽车厂商及汽车零部件制造公司建立了合作关系，合作持续稳定。

(2) 公司具有较强的市场竞争力及业务拓展能力

公司深耕汽车零部件领域多年，沉淀了较强的市场竞争力，荣获“国家级高新技术企业”、“国家专精特新小巨人”等称号，具备从毛坯到成品、从散件到模块化系统化集成的完整、先进工艺。公司拥有较强的设计、研发、制造实力及多项专利技术。

凭借较强技术创新能力和稳定的产品质量，公司获得 2024 年度一汽集团旗质领航奖、2024 年度 MAGNA（麦格纳）优秀供应商、2023 年度通用汽车优胜质量奖、2023 年度福特 Q1 认证、2022 年度一汽集团“精致工程-旗质奖”、2022 年度上汽集团“优秀质量奖”、长城汽车蜂巢传动“技术合作奖”等奖项，彰显了公司的市场竞争力及业务拓展能力。

3、期末在手订单及期后新增订单或定点项目情况、期后业绩情况

截至 2025 年 5 月末，公司在手订单金额为 3.57 亿元，期后（2025 年 6-11 月）新增订单 4.76 亿元，期后定点项目 13 个，为公司业务持续发展奠定基础。

公司期后业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-11 月	2024 年度
营业收入	110,297.18	114,462.58
毛利率	31.28%	31.46%
净利润	13,993.66	13,282.95
经营活动现金流量净额	18,384.23	25,300.85

注：以上 2025 年 1-11 月财务数据未经审计或审阅，下同。

由上表，公司 2025 年 1-11 月实现营业收入 110,297.18 万元、净利润 13,993.66

万元、经营活动现金流量净额 18,384.23 万元，相较于上年，仍持续稳定发展。

综上所述，公司所处的汽车零部件行业市场前景良好，虽然行业竞争充分，但行业客户相对稳定。公司具有较强的技术水平及市场竞争力，拥有丰富且稳定的大客户资源，市场拓展能力较强，公司期后的在手订单、期后新增订单及定点项目情况良好、期后业绩情况较好。因此，公司经营业绩具有持续性、稳定性。

（六）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项，结合主要客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式、报告期内及期后定点项目获取情况、与主要客户是否签订战略或长期合作协议等，说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”补充披露客户集中度高有关事项，具体如下：

“报告期内，公司对前五大客户的销售占比分别为 70.89%、77.07%和 75.29%。公司客户集中度高具有一定的行业共性。公司客户集中度高，原因为：首先，整车厂（主机厂）位于产业链顶端，实行严格的供应商管理体系，一旦进入其供应链，就会形成长期、稳定的合作关系；其次，高准入壁垒，认证周期长、技术标准高，一旦通过认证，替换成本高，合作关系稳固；第三，“深耕核心客户”战略，公司策略优先服务行业龙头客户，通过与它们的合作提升自身的技术、质量和管理水平，这也更有利于公司的长远发展；与优质大客户绑定，可以有效保障订单的稳定性和盈利能力的可持续性。

公司与主要客户如通用汽车、长城汽车、一汽集团、上汽集团、BMW 集团、斯特兰蒂斯、麦格纳集团、莱顿集团、采埃孚等，建立了长期稳定的合作关系，有利于公司持续稳定的发展。

公司客户集中度高合理性分析：

(1) 客户集中度较高符合汽车零部件行业特性

汽车行业对供应商实行严格的管理模式。汽车零部件企业需要通过客户严格的认证审核程序后，才能进入其合格供应商名录。客户一般向合格供应商中的一家或数家供应商采购，为了维持产品质量的稳定性，在终端产品生命周期内，一般较少更换供应商，因此零部件企业一旦进入汽车产业供应链体系后，对下游客户的供应格局会相对稳定，以保证其产品质量和成本的稳定性。

报告期内，公司与同行业可比公司客户集中度情况对比如下：

可比公司名称	前五大客户销售收入占比		
	2025年1-5月	2024年度	2023年度
嵘泰股份	未披露	83.65%	80.53%
正强股份	未披露	45.17%	44.84%
东利机械	未披露	90.71%	90.62%
建邦科技	未披露	55.49%	51.23%
同行业平均值	未披露	68.76%	66.81%
公司	75.01%	76.06%	70.95%

由上表，公司前五大客户集中度与同行业可比公司平均不存在较大差异。

(2) 公司优先与优质大客户合作，合作稳定、持续

公司主要客户多为国内外知名整车厂商及汽车零部件总成制造商，其对供应商的遴选标准较为严格，企业通常需要经历资质审核、现场调研、产品制样及小批量试产等多个环节后才可进入合格供应商名录；这类大型客户一经确定合格供应商后不会轻易更换，以保证其产品质量和成本的稳定性。基于公司稳定的优异的产品质量、供货能力、良好的市场口碑，公司已成功进入主要客户的合格供应商体系保持着长期稳定的合作关系。

针对公司客户集中度较高事项，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中，披露了以下风险“客户集中度较高的风险：经过多年积累，公司已与全球多家主流整车厂或汽车零部件供应商建立稳定的合作关系。公司的客户群体不仅包括主流整车企业如通用汽车、长城汽车、一汽集团、BMW集团、上汽集团、斯特朗蒂斯、福特汽车，还包括麦格纳集团、莱顿集团、采埃孚等国际知名汽车零

部件企业。报告期内，公司对前五大客户（同一控制下合并口径）的营业收入占公司营业收入比例分别为 70.89%、77.07%和 75.29%，客户集中度较高。鉴于汽车行业零部件供应商集中配套的行业特性、以及整车厂客户从开发、定点到实现批量供货的时间周期通常较长，公司目前面临的客户集中情形仍将持续存在，因此，若公司主要客户经营业绩下滑或公司的订单量大幅减少，将对公司经营产生不利影响。”

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

报告期内，公司与主要客户的合作情况如下：

主要客户	历史合作情况	是否签订战略或长期合作协议等	合同签订周期	报告期内及期后定点项目获取情况	获取订单方式
长城汽车	2014 年进入供应商名录，2017 年开始销售；驻车类产品安全性能要求严苛，公司凭借优秀的质量表现，齐全的工艺配套，获得长城汽车旗下蜂巢传动颁发的优秀质量奖	已签订长期框架供货协议	长期协议每年自动续期，结合订单发货	报告期内新获取四个定点项目；期后新获取两个定点项目	商务洽谈，独立获取
一汽集团	2015 年进入供应商名录，2018 年开始销售；公司与一汽集团保持多年的默契合作，深受客户信任，继而与其旗下的一汽解放、一汽大众等优质客户建立合作关系	已签订长期框架供货协议	长期协议每年自动续期，结合订单发货	报告期内新获取四个定点项目	商务洽谈，独立获取
通用汽车	2015 年进入供应商名录，2018 年开始销售；公司已获得通用原厂认证和官方集采合作，未来将进一步巩固公司在通用体系的重要供应商地位	已签订长期框架供货协议	长期协议有效期至 2029 年 12 月 31 日，结合订单发货	报告期内新获取一个定点项目	商务洽谈，独立获取
麦格纳集团	2005 年进入供应商名录，2007 年开始销售；公司在高品质零部件制造方面拥有成熟经验，并且与麦格纳集团合作年限约 18 年	已签订长期框架供货协议	长期协议无固定期限，结合采购订单/排产计划单	报告期内新获取五个定点项目；期后新获取一个定点项目	商务洽谈，独立获取
莱顿集团	2005 年进入供应商名录，2009 年开始销售；公司产品稳定服务亚洲、欧	已签订长期物流供货协议	长期协议无固定期限，采购订单/排产计划	报告期内均为存量定点项目；期后新获取一个	商务洽谈，独立获取

主要客户	历史合作情况	是否签订战略或长期合作协议等	合同签订周期	报告期内及期后定点项目获取情况	获取订单方式
	洲、北美等市场		单	定点项目	

注 1：上表所列示长期协议均正在履行，签订主体为公司与客户集团或其下属子公司；

注 2：期后为截至 2025 年 11 月 30 日。

由上表可知，公司与主要客户合作时间基本超过 10 年，合作持续、稳定，不存在可预见的重大客户流失风险。

报告期内，公司的客户及订单获取方式均为公司独立获取，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。

(七) 列示报告期各期客户 A、客户 B 以及其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期，说明上述指标是否存在明显差异及差异的合理性，公司对客户 A、客户 B 是否具有议价能力、交易价格是否公允；说明带动对客户 A、客户 B 销售收入增长的终端车型，公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配，结合与客户 A、客户 B 期末在手订单，期后新增订单规模以及期后销售收入、占比、毛利率水平等，说明与客户 A、客户 B 合作关系是否稳定，与客户 A、客户 B 业务量是否存在下滑的风险

1、列示报告期各期客户 A、客户 B 以及其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期，说明上述指标是否存在明显差异及差异的合理性

报告期内，公司前五名客户毛利率、信用政策、应收账款及占比、回款等情况如下：

客户名称	毛利率	应收账款 (万元)	应收账款 占比	平均回款周 期(天)	信用政策
2025 年 1-5 月					
客户 A	*	14,934.89	28.41%	101.67	票到 60-90 天付款；部分模具为 18 个月内付款
客户 B	*	3,458.73	19.10%	73.96	货到/票到 75-90 天付款
长城汽车	*	2,035.87	20.63%	80.37	票到 60-90 天付款
一汽集团	*	799.32	16.74%	76.61	票到 90 天内付款
通用汽车	*	811.79	17.35%	76.12	货到 90 天内付款
2024 年度					

客户名称	毛利率	应收账款 (万元)	应收账款 占比	平均回款周 期(天)	信用政策
客户 A	*	14,758.51	29.46%	97.20	票到 60-90 天付款；部分模具 为 18 个月内付款
客户 B	*	3,980.90	21.73%	75.34	货到/票到 75-90 天付款
长城汽车	*	2,370.79	28.75%	99.06	票到 60-90 天付款
通用汽车	*	1,233.29	20.82%	67.14	货到 90 天内付款
一汽集团	*	1,167.08	20.71%	75.40	票到 90 天内付款
2023 年度					
客户 A	*	12,291.44	26.24%	87.99	票到 60-90 天付款；部分模具 为 18 个月内付款
客户 B	*	3,685.80	24.49%	87.53	货到/票到 75-90 天付款
长城汽车	*	2,167.98	33.80%	84.68	票到 60-90 天付款
通用汽车	*	976.54	18.71%	82.98	货到 90 天内付款
一汽集团	*	1,193.23	23.07%	85.18	票到 90 天内付款

注：具体客户对应的毛利率已申请豁免披露。

毛利率：报告期内，公司对客户 A 的毛利率波动较小；对客户 B 的毛利率在 2025 年 1-5 月有所提升主要系进行了工艺改进；对长城汽车毛利率分别为*、*、*，2024 年度毛利率较高系受报价策略影响（公司报价中部分预计销量低的产品会报较低价格，但对该客户的其他类产品会高些），2024 年低价产品销量较 2023 年度少，导致毛利率提升；对通用汽车、一汽集团销售的毛利率波动相对较小。

应收账款、回款周期及信用政策：公司主要客户的应收账款余额与营业收入情况相符，应收账款的回款周期与信用政策基本相符，回款情况良好，具有合理性。

综上所述，公司报告期各期客户 A、客户 B 以及其他客户的毛利率、信用政策、应收账款及占比、平均回款周期等指标不存在明显差异、具有合理性。

2、公司对客户 A、客户 B 是否具有议价能力、交易价格是否公允

公司定价原则主要采取成本加利润并结合市场竞争情况的方法来确定，即根据原材料价格、产品加工工艺、能源动力费、折旧摊销费及直接人工费等估算产品成本，并结合市场竞争情况，在此基础上加上合理利润与客户议定产品价格。公司对客户 A、客户 B 的议价能力分析如下：

(1) 较强的技术及供应能力，奠定议价能力基础

公司拥有约 27 年的发展历史及技术沉淀，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，对主营业务具有深厚的研究与理解，在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面获得客户的认可，报告期内凭借较强技术创新能力和稳定的产品质量奠定议价能力基础。

(2) 汽车零部件行业难以通过简单的价格竞争争取订单，巩固公司议价权

汽车零部件行业具有严格的供应商认证体系，为保证整车制造过程中的安全性，供应商需要在开展业务前取得客户的资质认可。在双方达成初步商务意向后，客户会对供应商进行资质认证。当零部件供应商取得客户认可、得以进入供应名单并可以规模供货时，双方通常会达到稳定的合作关系以确保产品质量与安全性。认证通过后，双方通常以项目定点的方式开展业务合作，在零部件的整个生命周期，通常指定由一家或数家零部件企业供应。因此，相对而言，行业内企业难以通过简单的价格竞争争取订单。

(3) 与客户 A 及客户 B 合作深度绑定，降低被替代风险、提升议价权

公司与客户 A 及客户 B 合作历史悠久，期间合作持续、稳定，并获得了客户颁发的优秀供应商荣誉。双方合作粘性强，减少了客户 A 及客户 B 因议价挤压而更换供应商的可能性。

(4) 同步研发能力强，匹配客户需求增强议价主动性

公司具有较强的技术研发能力，可与客户 A 及客户 B 开展同步研发。在客户 A 及客户 B 推进新款车型研发时，公司能快速响应新产品开发需求并实现快速交付，这种技术层面的协同能力，让其在合作中不止是单纯的供应商，更是研发环节的重要协作方，从而在价格协商中拥有更多主动权，而非被动接受定价。

综上所述，公司对客户 A 及客户 B 具有较强的议价权，但同时在定价、付款周期等方面仍需一定程度迎合客户需求，避免因议价过于强硬影响合作关系。公司与客户 A 及客户 B 不存在关联关系，交易价格系双方协商确定，交易价格公允。

3、说明带动对客户 A、客户 B 销售收入增长的终端车型，公司收入增长是否与终端品牌车型的上市发售情况相匹配

公司对客户 A 及客户 B 的主要销售产品应用的下游汽车品牌及车型及其销量如下：

客户	下游汽车品牌及车型		销量（单位：万辆）	
	品牌	型号	2024 年	2023 年
客户 A	福特	F-150/Ford Edge/Escape/Transit/第四代探险者/福克斯/福特野马/蒙迪欧	84.53	85.02
	特斯拉	Model Y	121.9	135.76
	宝马	BMW 摩托车/MINI/X5/X7/宝马 X1 系列	75.31	76.53
	雷诺	雷诺	170.17	175.11
	通用	Silverado /凯雷德/凯迪拉克 Escalade	67.08	65.75
	丰田	4-Runner/Lexus IS/Tundra	29.97	29.93
客户 B	大众	宝来/PASSAT/朗逸 1.4T/迈腾/GOLF	99.29	105.20
	上汽	荣威/名爵	132.36	154.95
	现代	现代/伊兰特	35.17	39.18
	克莱斯勒	Jeep 自由光/300C/ Chrysler Pacifica	-	-

数据来源：根据 Mark lines 数据库整理，部分车型无市场数据。

根据上表，2024 年度相较于 2023 年度销量整体均呈平稳趋势。此外，公司对客户 A 及客户 B 所销售的部分零部件产品无法根据公开信息对应具体品牌及终端车型，具体情况如下：

客户	产品类型	是否可对应具体品牌/终端车型	收入（万元）	
			2024 年度	2023 年度
客户 A	驻车系统零部件、车顶行李架零部件、张紧轮零部件、冲压模具、注塑模具	否	8,961.35	1,941.09
	驻车系统零部件、变速箱其他零部件、电动迎宾踏板零部件、张紧轮零部件、注塑模具	是	41,130.20	44,900.42
	小计		50,091.55	46,841.51
客户 B	张紧轮零部件、注塑模具	否	4,399.08	131.03
	张紧轮零部件	是	13,917.78	14,916.92
	小计		18,316.86	15,047.95

综上，公司对客户 A 及 B 的收入增长与终端品牌车型的销售情况具备匹配

性。

4、结合与客户 A、客户 B 期末在手订单，期后新增订单规模以及期后销售收入、占比、毛利率水平等，说明与客户 A、客户 B 合作关系是否稳定，与客户 A、客户 B 业务量是否存在下滑的风险

公司与客户 A、客户 B 合作情况如下：

单位：万元

客户	期末在手订单	期后新增订单	期后销售收入	期后销售收入占比	期后销售毛利率
客户 A	14,460.03	25,014.24	27,416.51	45.32%	*
客户 B	3,777.78	7,883.83	8,359.29	13.82%	*

注 1：期后为截至 2025 年 11 月末。

注 2：本期新增订单金额=期末在手订单金额-期初在手订单金额+本期已完成订单金额；

注 3：上表中，在手订单金额统计范围包括实际已签订的合同或销售订单及客户向公司下达的采购需求预测，其中汽车零部件业务统计范围为未来三个月预计订单，精密模具业务统计范围为未完成预计订单。

由上表，公司与客户 A、客户 B 合作的期末在手订单金额合计 18,237.81 万元，期后新增订单金额合计 32,898.07 万元，合作具有持续稳定性。2025 年 6-11 月，公司对客户 A、客户 B 销售收入分别为 27,416.51 万元、8,359.29 万元，占比分别为 45.32%、13.82%，相较于 2024 年度收入分别为 50,091.55 万元、18,316.86 万元，占比分别为 43.76%、16.00%。公司对客户 A、客户 B 期后销售情况良好，具有可持续性 & 稳定性。公司期后对客户 A、客户 B 销售毛利率不存在重大不利变化。

综上所述，公司与客户 A、客户 B 的合作持续稳定，业务量不存在大幅下滑风险。

(八) 分产品类型说明报告期各期动力系统零部件、汽车内外饰零部件、精密模具毛利率波动原因，公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因

1、分产品类型说明报告期各期动力系统零部件、汽车内外饰零部件、精密模具毛利率波动原因

报告期内，公司主要产品毛利率情况如下：

项目	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率
动力系统零部件	26,680.61	27.42%	68,051.34	29.68%	59,130.40	29.32%
汽车内外饰零部件	14,675.45	37.08%	30,946.16	36.15%	32,152.78	33.58%
精密模具	7,627.50	21.58%	13,633.57	25.74%	18,207.93	21.63%
其他	482.5	37.06%	866.61	49.57%	678.58	-10.00%
主营业务收入	49,466.06	29.48%	113,497.68	31.12%	110,169.69	29.05%

(1) 动力系统零部件毛利率分析

公司的动力系统零部件按具体产品毛利率进一步细分如下：

项目	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率
驻车系统零部件	12,871.09	23.89%	36,783.89	29.91%	35,005.73	31.13%
张紧轮系列	8,364.86	30.48%	19,680.18	25.94%	16,745.16	26.55%
电驱动零部件	1,950.27	47.93%	4,585.97	51.65%	1,748.53	49.73%
换档系统零部件	1,358.31	29.73%	3,648.63	30.85%	3,482.07	24.51%
变速箱零部件及壳体	2,136.07	16.51%	3,352.67	17.81%	2,148.92	12.65%
动力系统零部件合计	26,680.61	27.42%	68,051.34	29.68%	59,130.40	29.32%

利用连环替代法对动力系统零部件毛利率变动进行分析如下：

项目	2025年1-5月较2024年变动			2024年较2023年变动		
	自身毛利率变动影响	销售占比变动影响	小计	自身毛利率变动影响	销售占比变动影响	小计
驻车系统零部件	-3.25%	-1.39%	-4.64%	-0.72%	-1.54%	-2.26%
张紧轮系列	1.31%	0.74%	2.05%	-0.17%	0.16%	-0.02%
电驱动零部件	-0.25%	0.27%	0.02%	0.06%	1.95%	2.01%
换档系统零部件	-0.06%	-0.08%	-0.14%	0.37%	-0.16%	0.21%
变速箱零部件及壳体	-0.06%	0.51%	0.44%	0.19%	0.23%	0.42%
动力系统零部件合计	-2.32%	0.05%	-2.26%	-0.28%	0.64%	0.36%

注：自身毛利率变动影响=（当期产品毛利率-上期产品毛利率）*上期产品销售占比；销售占比变动影响=当期产品毛利率*（当期产品收入占比-上期产品收入占比），下同。

由上表，2024年度动力系统零部件的毛利率较2023年度提升0.36%，变动较小，主要系产品结构变动所致。2025年1-5月动力系统零部件的毛利率较2024年度下降2.26%，主要系产品自身毛利率有所下降所致。动力系统零部件具体细分产品毛利率分析如下：

①驻车系统零部件毛利率分析

报告期内，公司驻车系统零部件毛利率分别为31.13%、29.91%、23.89%。2024年度该产品毛利率较2023年度下降1.22%，变动较小、毛利率相对稳定，小幅下降主要受客户、产品结构变化的影响。2025年1-5月，驻车系统零部件毛利率较2024年度下降6.02%，主要是因为当期该类产品销量下降，分摊成本增加，毛利率下降。

②张紧轮系列产品毛利率分析

报告期内，公司张紧轮系列产品毛利率分别为26.55%、25.94%、30.48%。2024年度该产品毛利率较2023年度下降0.61%，毛利率相对稳定。2025年1-5月该产品毛利率较2024年度上升4.54%，主要是因为公司对该类产品进行了技改，包括铝锭用量下降、机加工设备工时优化、熔炼工时优化、压铸工时优化等导致成本下降，毛利率提升。

③电驱动零部件毛利率分析

报告期内，公司电驱动零部件毛利率分别为49.73%、51.65%、47.93%。2024年度该产品毛利率较2023年度上升1.92%，小幅上升，主要是因为2024年该类产品销量提升，分摊的制造费用下降，毛利率略有提升。2025年1-5月该产品毛利率较2024年度下降3.72%，主要是因为对蜂巢传动科技（重庆）有限公司销售单价略下降所致。

④换挡系统零部件毛利率分析

报告期内，公司换挡系统零部件毛利率分别为24.51%、30.85%、29.73%。2024年度该产品毛利率较2023年度上升6.34%，公司对该类产品进行了技改，包括部分的毛坯外购转自制、取消1道超声波清洗工序、检测和焊接工序合并，从而导致成本下降，毛利率提升。2025年1-5月该产品毛利率较2024年度略下

降 1.12%，波动较小。

⑤变速箱零部件及壳体毛利率分析

报告期内，公司变速箱零部件及壳体的毛利率分别为 12.65%、17.81%、16.51%。公司该类产品的销售金额相对较小，其中 2023 年度毛利率较低，与公司报价策略相关，公司报价中部分产品（预计销量很低时）会报较低价格，但对该客户的其他类产品会高些。2023 年公司对部分客户的分隔板产品报价较低，毛利率低，而 2023 年该产品销量比例相对较大（略超预期），导致总体毛利率较低。2024 年该类产品的销量下降，毛利率提升。2025 年 1-5 月该类产品的毛利率相对稳定。

(2) 汽车内外饰零部件毛利率分析

公司的汽车内外饰零部件按具体产品毛利率进一步细分如下：

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率	收入/万元	毛利率
电动迎宾踏板系统	12,760.92	36.04%	25,731.33	32.89%	30,186.21	32.12%
车顶行李架零部件	1,914.54	43.99%	5,214.84	52.25%	1,966.57	56.11%
汽车内外饰零部件合计	14,675.45	37.08%	30,946.16	36.15%	32,152.78	33.58%

利用连环替代法对汽车内外饰零部件毛利率变动进行分析如下：

项目	2025 年 1-5 月较 2024 年变动			2024 年较 2023 年变动		
	自身毛利率变动影响	销售占比变动影响	小计	自身毛利率变动影响	销售占比变动影响	小计
电动迎宾踏板系统	2.62%	1.37%	3.99%	0.72%	-3.53%	-2.81%
车顶行李架零部件	-1.39%	-1.67%	-3.07%	-0.24%	5.61%	5.37%
汽车内外饰零部件合计	1.23%	-0.30%	0.92%	0.49%	2.08%	2.57%

由上表，2024 年度汽车内外饰零部件的毛利率较 2023 年提升 2.57%，主要是受产品结构变动的的影响，高毛利率的车顶行李架零部件产品销售占比提升。2025 年 1-5 月汽车内外饰零部件的毛利率较 2024 年度提升 0.92%，相对稳定。

汽车内外饰零部件具体细分产品毛利率分析如下：

①电动迎宾踏板系统毛利率分析

报告期内，公司电动迎宾踏板毛利率分别为 32.12%、32.89%、36.04%。2024 年度该产品毛利率较 2023 年度波动较小，毛利率较为稳定。2025 年 1-5 月该产品毛利率较 2024 年度提升 3.15%，主要是因为该产品销量较大，公司进行了专项技改，包括优化机器布局、工序合并、工时改善等。

②车顶行李架零部件毛利率分析

报告期内，公司车顶行李架零部件毛利率分别为 56.11%、52.25%、43.99%。2024 年度该产品毛利率较 2023 年度下降 3.86%，主要是因为产品及客户结构不同，2023 年该类；产品的主要客户为 JAC Products, Inc.产品主要为垫块类产品等，而 2024 年度主要客户为 Rollstamp Mfg.，主要产品为横向立柱、行李支架等。2025 年毛利率下降较多，主要系受 JAC Products, Inc.客户毛利率大幅下降的影响（该客户的关税由公司承担，成本提升）。

(3) 精密模具毛利率分析

报告期内，公司精密模具产品销售收入分别为 18,207.93 万元、13,633.57 万元、7,627.50 万元，毛利率分别为 21.63%、25.74%、21.58%。公司的精密模具主要系子公司加拿大 Redoe 生产的模具。公司的模具类产品具有定制化性质，每个产品均不同，毛利率易受产品、客户结构变动而影响。2024 年毛利率相对略高，主要是因为：一方面，当期完成了较多 Tycos Tool &Die 的产品订单，其毛利率相对略高，毛利率提升；另一方面，2024 年公司战略性减少了部分毛利率较低的订单承接。

2、公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因

公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
嵘泰股份	-	23.34%	20.55%
正强股份	-	32.16%	33.20%
东利机械	-	29.32%	25.71%
建邦科技	-	30.00%	29.62%
可比公司毛利率均值	-	28.71%	27.27%

公司	2025年1-5月	2024年度	2023年度
申请挂牌公司	29.48%	31.12%	29.05%

注：公司的毛利率为主营业务毛利率；嵘泰股份指其铝压铸产品的毛利率；正强股份指其汽车零部件业务毛利率；东利机械指其汽车制造行业产品的毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 29.05%、31.12%、29.48%，与同行业可比公司毛利率的平均水平相近，差异主要系各公司主营业务毛利率受到产品结构、运营能力、业务模式等因素综合影响。

具体而言，公司毛利率和建邦科技、正强股份、东利机械无较大差异，高于嵘泰股份。公司毛利率高于嵘泰股份主要系其主要产品为汽车转向系统、新能源汽车三电系统、汽车传动系统、汽车结构件的铝合金精密压铸件，产品存在一定差异。

（九）说明 2024 年起公司合同负债余额增加的原因，各期末合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符，合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形

1、说明 2024 年起公司合同负债余额增加的原因

报告期各期末，公司合同负债金额如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
合同负债	4,093.60	3,915.32	1,099.94

公司 2024 年起合同负债余额增加主要系精密模具在手订单增加，模具业务通常分阶段收取进度款，且模具生产周期长（一般 6-12 个月），在正式交付前账面挂账形成负债，导致合同负债余额增加。

2、各期末合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符

（1）各期末合同负债是否均与具体的合同相对应，是否与付款进度、履约义务

报告期各期末，公司合同负债前五大客户如下：

单位：万元

2025年5月31日			
客户名称	合同负债余额	合同负债占比	业务类型
Engineered Plastic Components INC.	1,670.99	40.82%	精密模具
Ventra Greenwich Tooling Company	560.11	13.68%	精密模具
HONDA DEV & MFG OF AMERICA, LLC	284.64	6.95%	精密模具
CO-EX-TEC	223.19	5.45%	精密模具
ElringKlinger México, S.A. de C.V.	202.31	4.94%	精密模具
合计	2,941.24	71.85%	
2024年12月31日			
客户名称	合同负债余额	合同负债占比	业务类型
Engineered Plastic Components INC.	1,583.73	40.45%	精密模具
CO-EX-TEC	607.38	15.51%	精密模具
McLaren Performance Technology	506.11	12.93%	精密模具
DECOFINMEX S.A. de C.V.	346.58	8.85%	精密模具
CPK Interior Products	91.38	2.33%	精密模具
合计	3,135.18	80.07%	
2023年12月31日			
客户名称	合同负债余额	合同负债占比	业务类型
Ventra Greenwich Tooling Company	575.41	52.31%	精密模具
McLaren Performance Technology	161.20	14.66%	精密模具
MAGNA MIRRORS OF AMERICA INC.	79.82	7.26%	精密模具
Truck-Lite Co., LLC	59.02	5.37%	精密模具
PRD Inc.	47.22	4.29%	精密模具
合计	922.68	83.88%	

截至2025年5月31日，公司主要大额预收模具订单的情况如下：

单位：美元

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及信用期情况	付款进度	付款进度与 履约义务是 否相符
CO-EX-TEC	7985/1	237,492.00	726,312.00	USD	40%进度款：模具项目启动后，60天内支付。 40%进度款：于发货确认单出具后，60天内支付。	32.70%	是， 暂未发货， 已收到第一 笔进度款

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及信用期情况	付款进度	付款进度与履约义务是否相符
					20%尾款：生产件批准程序 (PPAP) 核准后，60 天内支付。		
Engineered Plastic Components INC.	7888/1	233,786.40	586,466.00	USD	第一笔款项：PA (生产批准) 完成+EPC 收到福特付款 (47 天) +30 天，支付总金额的 40%。 第二笔款项：总成 MRD/DCV (总成制造发布/设计验证完成)+EPC 收到福特付款 (47 天)+30 天，支付总金额的 40%。 第三笔款项：PPAP (生产件批准程序) 获批后+EPC 收到福特付款 (47 天) +30 天支付总金额的 20%。 所有工程变更费用在生产件批准程序 (PPAP) 核准后 60 天支付。	39.86%	是，项目已批准，收到第一笔进度款
Engineered Plastic Components INC.	7885/1	230,604.00	578,510.00	USD	第一笔款项：PA (生产批准) 完成+EPC 收到福特付款 (47 天) +30 天，支付总金额的 40%。 第二笔款项：总成 MRD/DCV (总成制造发布/设计验证完成)+EPC 收到福特付款 (47 天) + 30 天，支付总金额的 40%。 第三笔款项：PPAP (生产件批准程序) 获批后+EPC 收到福特付款 (47 天) + 30 天支付总金额的 20%。	39.86%	是，项目已获批准，收到第一笔进度款
HONDA DEV & MFG OF AMERICA, LLC	7955/1	398,177.73	464,829.17	USD	账期 30 天，无现金折扣	85.66%	是，项目完工进度 99%，已收款 86%
CO-EX-TEC	7968/1	254,629.20	365,756.00	USD	预付款 30%：收到采购订单后，60 天内支付； 进度款 40%：首次试冲压完成后，60 天内支付； 尾款 30%：生产件批准程序 (PPAP) 核准后 60 天内支付。	69.62%	是，首次试冲压完成，已收到第二笔进度款

截至 2024 年 12 月 31 日，主要大额预收模具订单的情况如下：

单位：美元

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及信用期情况	付款进度	付款进度与履约义务是否相符
CO-EX-TEC	7985/1	237,492.00	726,312.00	USD	40% 进度款：模具项目启动后，60 天内支付。 40% 进度款：于发货确认单 (DCV) 出具后，60 天内支付。 20% 尾款：生产件批准程序 (PPAP) 核准后，60 天内支付。	32.70%	是，模具项目启动，暂未发货；已收到第一笔进度款
Engineered Plastic Components INC.	7888/1	233,786.40	586,466.00	USD	第一笔款项：PA (生产批准) 完成 +EPC 收到福特付款 (47 天) + 30 天，支付总金额的 40%。 第二笔款项：总成 MRD/DCV (总成制造发布/设计验证完成) +EPC 收到福特付款 (47 天) + 30	39.86%	是，项目已批准，收到第一笔进度款

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及信用期情况	付款进度	付款进度与履约义务是否相符
					天, 支付总金额的 40%。 第三笔款项: PPAP (生产件批准程序) 获批后+EPC 收到福特付款 (47 天)+30 天支付总金额 20%。		
Engineered Plastic Components INC.	7885/1	230,604.00	578,510.00	USD	第一笔款项: PA (生产批准) 完成 + EPC 收到福特付款 (47 天) + 30 天, 支付总金额的 40%。 第二笔款项: 总成 MRD/DCV (总成制造发布/设计验证完成) + EPC 收到福特付款 (47 天)+30 天, 支付总金额的 40%。 第三笔款项: PPAP (生产件批准程序) 获批后+ EPC 收到福特付款 (47 天) +30 天支付总金额 20%。	39.86%	是, 项目已获批准, 收到第一笔进度款
DECOFI NMEX S.A. de C.V.	7901/1	288,670.00	335,170.00	USD	模具项目启动后 18 个月, 支付全额货款	86.13%	是, 项目完工进度 90%, 已收款 86%
DECOFI NMEX S.A. de C.V.	7900/1	282,557.00	282,557.00	USD	模具项目启动后 18 个月, 支付全额货款	100.00%	已收到全款

截至 2023 年 12 月 31 日, 主要大额预收模具订单的情况如下:

单位: 美元

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及信用期情况	付款进度	付款进度与履约义务是否相符
Ventra Greenwich Tooling Company	7641/1	934,166.40	1,189,398.00	USD	采购订单 (PO) 确认后支付 40%, 首批样件验收 (BE1) 后支付 40%, 生产件批准程序 (PPAP) 核准后支付 20%, 净付期为 90 天。	78.54%	是, 首批样件验收, 已收到第二笔进度款
Ventra Greenwich Tooling Company	7633/1	245,384.80	637,962.00	USD	采购订单 (PO) 确认后付 40%, 首批样件验收 (BE1) 后付 40%, 生产件批准程序 (PPAP) 核准后付 20%, 净付期为 90 天。	38.46%	是, 项目已启动, 收到第一笔进度款
Ventra Greenwich Tooling Company	7634/1	144,977.00	379,631.00	USD	采购订单 (PO) 确认后付 40%, 首批样件验收 (BE1) 后付 40%, 生产件批准程序 (PPAP) 核准后付 20%, 净付期为 90 天。	38.19%	是, 项目已启动, 收到第一笔进度款
MAGNA MIRRORS OF AMERICA INC.	7698/1	122,183.34	194,343.00	USD	采购订单 (PO) 确认后付 1/3, 首件样件 (T1) 验收后付 1/3, 模具发货后付 1/3, 每笔款项均为 60 天净付期。	62.87%	是, 首件样件验收, 已收到第二笔进度款
PRD INC	7743/1	74,656.50	165,756.00	USD	首件样件 (T1) 验收后付 50%, 模具核准、最终模具发货后付 50%, 净付期为 60 天。	45.04%	是, 首件样件验收, 已收到

客户	项目号	合同负债余额 (原币)	合同金额	币种	收款政策、预收比例以及 信用期情况	付款 进度	付款进度与 履约义务是 否相符
							第一笔进度 款

由上表，公司合同负债有相应的合同订单，合同负债与付款进度、履约义务相符。

(2) 合同负债是否与公司议价能力、行业惯例相符

公司的合同负债形成主要系精密模具产品，该类产品生产周期长，一般 6-12 个月，客户会按阶段支付款项，在未确认收入前，收到的客户款项均计入合同负债，符合公司议价能力及产品生产特点。

行业中从事模具类业务的公司，亦存在较大额的合同负债，比如铭科精技（001319.SZ,主要业务为汽车领域的五金冲压模具和精密金属结构件）2024 年末合同负债金额 3,150.01 万元；祥鑫科技（002965.SZ，主要产品为汽车五金模具、汽车零部件、新能源金属制品等）2024 年末合同负债 20,127.88 万元；震裕科技（300953.SZ,主营业务为精密级进冲压模具及下游精密结构件）2024 年末合同负债 4,940.71 万元。因此，公司精密模具类产品业务形成合同负债符合行业情况。

综上，公司合同负债与公司议价能力、行业惯例相符。

3、合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形

精密模具采用定制化生产模式，产品需根据客户具体需求进行设计和制造。按照行业惯例，合同通常设定多个收款节点，公司按照完成相关产品生产，产品经试模合格后，模具送至客户指定的收货地点，客户签收后确认收入实现，并结转成本，在确认收入之前收取的预收款及发货款将形成较大的合同负债。

公司合同负债均能与具体的合同相对应，与付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯例相符，公司合同负债结转收入时点与履约义务的履行时点具有一致性，不存在利用合同负债调节利润的情形。

(十)说明报告期内销售返利涉及的主要客户、报告期各期返利金额及占比，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、说明报告期内销售返利涉及的主要客户、报告期各期返利金额及占比

报告期内，公司的销售返利金额分别为 584.48 万元、672.47 万元、529.56 万元，销售返利涉及的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	返利金额	占比	返利金额	占比	返利金额	占比
Mytox	336.62	63.56%	443.76	65.99%	520.72	89.09%
中国第一汽车股份有限公司	62.31	11.77%	139.10	20.68%	-	0.00%
上海汽车变速器有限公司	99.19	18.73%	7.39	1.10%	10.04	1.72%
合计	498.12	94.06%	590.25	87.77%	530.76	90.81%

2025 年 1-5 月公司的销售返利金额相对高，主要是系对客户 Mytox 销售金额增长，导致当期销售返利增加；以及 2025 年 1-5 月对上海汽车变速器有限公司的销售返利政策比例提升、返利金额增长所致。

2、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司对销售返利的会计处理为：按月对存在返利政策的客户计提销售返利，方式为冲减主营业务收入，相应计提对应的其他应付款，会计核算：

借：主营业务收入

 应交税费-应交增值税

 贷：其他应付款（返利金额）

开具发票时，再核销其他应付款，冲减对该客户的应收账款，会计核算：

借：其他应付款

 贷：应收账款

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）应用指南“五、收入的计量”中关于可变对价的规定，“企业与客户的合同中约定的对价金额可能是固定

的，也可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化”，“企业在判断合同中是否存在可变对价时，不仅应当考虑合同条款的约定，在下列情况下，即使合同中没有明确约定，合同的对价金额也是可变的：一是根据企业已公开宣布的政策、特定声明或者以往的习惯做法等，客户能够合理预期企业将会接受低于合同约定的对价金额，即企业会以折扣、返利等形式提供价格折让。二是其他相关事实和情况表明，企业在与客户签订合同时即打算向客户提供价格折让”。

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）应用指南指出：某些情况下，即使企业可能需要在未来返还部分或全部对价（例如，企业在附有销售退回条款的合同下收取的合同对价），但是，企业仍然拥有无条件收取合同对价的权利，未来返还合同对价的潜在义务并不会影响企业收取对价总额的现时权利，因此，企业仍应当确认一项应收款项，同时将预计未来需要返还的部分确认为一项负债。

根据公司的返利政策，公司通常以抵减客户未来货款的方式结算，公司在计提返利时冲减当期销售收入，同时确认负债，符合《企业会计准则》规定。

二、请主办券商、律师核查事项（1），并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。请会计师在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》说明对相关客户的销售收入核查情况、客户实地走访情况，对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断进行核查并发表明确意见

（一）请主办券商、律师核查事项（1），并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见

主办券商及申报律师已对公司信息披露豁免事项进行了核查，包括：

1、查阅公司与主要客户签署的《框架合同》，并查阅了同行业公司相关信息豁免的案例，核查公司信息豁免披露的原因及其合理性；

2、查阅了公司《信息保密制度》及《信息披露管理制度》等；

3、查阅《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》中关于信息豁免披露的相关要求；

4、查阅公司的官网及本次公开披露的申报文件，对豁免披露的相关信息进行搜索。

经核查，主办券商、申报律师认为：

公司豁免披露的程序和范围符合《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》的相关要求：首先，公司申请豁免披露的信息均属于商业敏感信息，其次，根据公司与相关主体所签订的业务合同中信息保密的相关约定，公司应当遵守保密义务，豁免披露双方交易信息，若公开披露可能影响客户稳定性并严重损害公司利益，第三，同行业公司亦存在此类信息豁免披露的情形，第四，本次信息豁免披露后仍会披露公司的主要客户，且公司主要客户均为国内外知名企业，投资者可根据企业的客户群体及行业的发展情况进行判断和决策，信息豁免不会对投资者决策判断构成重大障碍，故相关信息豁免披露的依据及理由具有充分性、合理性。

以上核查意见已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》文件中进行了补充披露。

（二）请会计师在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》说明对相关客户的销售收入核查情况、客户实地走访情况，对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断进行核查并发表明确意见

申报会计师已出具《关于磐吉奥科技股份有限公司信息豁免申请的专项核查报告》（天职业字[2026]170号）并发表明确意见：

“四、公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性

1、申报会计师对相关客户的销售收入核查情况、客户实地走访情况

（1）了解、测试和评价销售与收款相关内部控制关键控制点设计及运行的有效性，并进行穿行测试；

（2）通过对管理层访谈，了解收入确认政策，检查信息豁免披露客户的主要销售合同，分析和评价收入确认政策的适当性及报告期内收入确认政策执行的一贯性；

(3) 实施实质性分析程序，包括报告期各期各类业务收入增长变动分析、与同行业对比分析、毛利率分析及应收账款周转率分析等，以评价收入增长总体合理性；

(4) 函证程序

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
对客户A、B的函证情况	销售收入 (A)	29,447.37	68,408.41	61,889.45
	发函金额 (B)	29,093.10	66,858.78	61,679.33
	发函比例 (C=B/A)	98.80%	97.73%	99.66%
	回函金额 (D)	23,190.89	52,036.62	49,962.22
	回函确认比例 (E=D/A)	78.75%	76.07%	80.73%
	回函金额占发函比例 (F=D/B)	79.71%	77.83%	81.00%
	替代程序确认金额 (G)	5,902.21	14,822.16	11,717.11
	替代程序确认比例 (H=G/A)	20.04%	21.67%	18.93%
	回函及替代程序确认比例 (I=E+H)	98.80%	97.73%	99.66%

注：客户收入为合并口径下收入，函证为按照各客户单体进行函证。

(5) 走访核查

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
对客户A、B的现场走访核查情况	销售收入 (A)	29,447.37	68,408.41	61,889.45
	现场走访金额 (B)	29,447.37	68,408.41	61,889.45
	现场走访比例 (C=B/A)	100.00%	100.00%	100.00%

注：客户收入为合并口径下收入，现场走访了客户集团及下属部分子公司，合并口径视同已走访。

(6) 细节测试

对于境外销售部分，抽查与收入确认相关的销售合同、出口报关单、签收单或提单、销售发票等支持性凭证，以核实收入确认金额和收入确认期间准确、恰当；对境内销售部分，抽查与收入确认相关的销售合同、销售发票、对账单、PSW文件等支持性凭证，以核实收入确认金额和收入确认期间准确、恰当。具体的细

节测试金额如下：

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
对客户A、B的细节测试	销售收入(A)	29,447.37	68,408.41	61,889.45
	细节测试金额(B)	23,316.43	60,336.45	52,950.36
	细节测试比例(C=B/A)	79.18%	88.20%	85.56%

(7) 收入截止性测试

针对以上信息豁免披露客户，对其报告期各期资产负债表日前后确认的收入，抽样检查对账单、签收单、报关单等支持性文档，以复核收入是否计入恰当的会计期间。

(8) 针对以上信息豁免披露客户，对其报告期内的回款及期后回款进行核查，核查其收入的真实性。

2、对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性进行核查并发表明确意见

公司信息披露豁免不影响申报会计师对公司财务报表的审计，公司关于商业秘密的信息披露豁免不影响获取审计证据的充分性，审计范围未受到限制，申报财务报表在所有重大方面公允反映了公司财务状况和经营成果。

五、公司豁免披露的财务信息是否影响投资者决策判断

公司本次申请豁免披露的信息不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断等有重大影响的信息，公司本次信息豁免披露后仍披露了公司的主要客户，且公司主要客户均为国内外知名企业，投资者可根据企业的客户群体及行业的发展情况进行判断和决策，信息豁免不会对投资者决策判断构成重大障碍。”

以上楷体加粗部分内容，申报会计师已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》文件中进行了补充披露。

三、请主办券商及会计师：（1）核查事项（2）-（10）并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，分境内、境外、整体分别说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、收入截止性测试、细节测试等；（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）核查事项（2）-（10）并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项（2）-（10），保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，核查公司针对境外销售的补充披露情况；分析公司境内外销售毛利率及差异原因，并访谈公司财务负责人；获取了主要境内外客户的合同，核查境内外销售的产品、定价、信用政策方面是否存在差异；

（2）获取公司海关报关数据、运保费明细表、出口退税表，并与公司境外销售收入进行匹配分析；

（3）访谈公司销售负责人及财务负责人，了解公司各销售模式，并查阅相关销售合同，统计分析公司寄售收入情况，核查寄售收入的定价、信用政策是否与非寄售客户存在差异，查阅同行业公司销售模式，核查寄售模式是否符合行业惯例；

（4）结合销售合同，核查公司寄售收入确认时点、依据、对账等情况，是否合理，了解公司寄售相关的内控制度，分析相关财务内控制度是否健全并有效执行；

（5）访谈公司销售负责人及研发负责人，了解公司产品销售对应的终端车型情况，统计新能源汽车及燃油车等的应用比例；查阅行业研究报告，了解公司产品市场需求；核查了公司产能及产能利用率情况；分析公司产品销量及价格变动情况；访谈了解公司客户拓展情况；针对汽车内外饰零部件及精密模具2024年收入下降，访谈了公司财务负责人，了解下降原因；

(6) 查阅行业公开信息，了解行业竞争格局，及公司业务拓展能力，获取了公司各期末在手订单、期后新增订单及定点情况，获取了 2025 年 1-11 月的财务报表，分析公司业绩持续性、稳定性；

(7) 访谈公司销售负责人，并查阅同行业公司信息披露情况，了解客户集中度高的原因及合理性；获取了主要客户的合同，分析与主要客户合作的稳定性、持续性；访谈了解公司订单获取方式；

(8) 统计分析公司对客户 A、客户 B 的销售毛利率、信用政策、应收账款情况等，并与公司其他客户进行比较分析；了解公司对客户 A、客户 B 的议价能力及交易价格公允性；

(9) 根据对客户 A、客户 B 销售产品情况，匹配分析对应的终端车型及销量情况，并结合未匹配到的收入、在手订单、期后销售情况等，核查对客户 A、客户 B 销售收入增长的合理性，及未来合作的稳定性；

(10) 结合公司具体产品，访谈公司财务负责人及销售负责人，了解分析公司主要产品销售毛利率波动原因；

(11) 获取公司合同负债的明细表，结合公司业务模式，查阅主要合同负债对应的合同订单及条款，分析合同负债是否与付款进度、履约义务相符，是否具有合理性；查阅同行业可比公司合同负债情况并与公司进行对比，分析是否符合行业情况；结合公司收入确认政策，核查合同负债结转收入时点与履约义务的履行时点是否一致等；

(12) 获取主要客户的销售合同，并访谈公司财务负责人，了解公司销售返利的政策及核算情况，并与《企业会计准则》对照分析；复核销售返利计提的准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

(1) 公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》要求补充披露境外销售情况；公司境内外销售毛利率不存在较大差异，具有合理性；公司境内外销售产品、定价、信用政策不存在明显差异；境外销售收入与海关报关数据、运保

费、出口退税金额具有匹配性。

(2) 公司已补充披露了寄售销售模式、寄售收入及占比情况；公司不存在对同一单体客户既有寄售销售又存在非寄售销售情况，寄售模式在汽车零部件行业具有普遍性，符合行业惯例。寄售模式下，客户通过其自身的供应商管理系统对账或邮件对账或取货单与公司确认产品消耗清单、确认收入，对账周期每月一次，寄售收入确认的相关单据齐备，确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度健全并有效执行。

(3) 报告期内，公司产品应用于新能源汽车的比例分别为 16.72%、16.22%、10.86%，应用于燃油车或通用型平台件的产品收入占比分别为 83.28%、83.78%、89.14%；公司 2024 年收入保持稳定与行业景气度及下游客户业绩具有匹配性；公司 2024 年汽车内外饰零部件及精密模具业务收入减少原因具有合理性，公司业绩不存在大幅下降风险。

(4) 公司所处的汽车零部件行业市场发展前景良好，虽然行业竞争充分，但行业客户相对稳定。公司具有较强的技术水平及市场竞争力，拥有丰富且稳定的大客户资源，市场拓展能力较强，公司期后的在手订单、期后新增订单及定点项目情况良好、期后业绩情况较好，公司经营业绩具有持续性、稳定性。

(5) 公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露了客户集中度高的信息；公司与主要客户合作具有稳定性、持续性，不存在重大客户流失风险；公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。

(6) 公司对客户 A、客户 B 销售的毛利率、信用政策、应收账款及回款情况，与其他客户相比不存在明显差异，具有合理性；公司对客户 A、客户 B 具有一定的议价能力、交易价格公允；公司收入增长与终端品牌车型的上市发售情况相匹配；公司与客户 A、客户 B 合作关系稳定，与客户 A、客户 B 业务量不存在大幅下滑的风险。

(7) 公司按细分产品进一步分析了产品毛利率变动原因，毛利率变动的原因具有合理性；公司毛利率与同行业可比公司毛利率不存在显著差异。

(8) 公司 2024 年合同负债余额增加，主要系未完成的精密模具产品增加所致；公司各期末合同负债与合同、付款进度、履约义务、公司议价能力、行业惯

例相符；合同负债结转收入的时点与履约义务的履行时点具有一致性，公司不存在利用合同负债调节利润的情形。

(9) 公司销售返利涉及的主要客户包括 Mytox、中国第一汽车股份有限公司、上海汽车变速器有限公司，公司报告期各期返利金额及占比相对较小，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，分境内、境外、整体分别说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、替代测试比例、客户走访情况及比例、收入截止性测试、细节测试等，对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、针对收入的主要核查程序

(1) 了解、测试和评价销售与收款相关内部控制关键控制点设计及运行的有效性；

(2) 通过对管理层访谈，了解收入确认政策，检查主要销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，分析和评价收入确认政策的适当性及报告期内收入确认政策执行的一贯性；

(3) 实施实质性分析程序，包括报告期各期各类业务收入增长变动分析、与同行业对比分析、毛利率分析及应收账款周转率分析等，以评价收入增长总体合理性；

(4) 函证程序

①函证样本选取方式：对于重要性水平以上（含）的全部进行函证，对于重要性水平以下的随机抽取样本进行函证。

②具体发函及回函情况

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
整体的收入函证情况	销售收入（A）	49,466.06	113,497.68	110,169.69
	发函金额（B）	45,838.33	108,117.46	106,976.85
	发函比例（C=B/A）	92.67%	95.26%	97.10%
	回函金额（D）	36,664.72	82,824.88	77,170.80

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
	回函确认比例 (E=D/A)	74.12%	72.97%	70.05%
	回函金额占发函比例 (F=D/B)	79.99%	76.61%	72.14%
	替代程序确认金额 (G)	9,173.62	25,292.58	29,806.05
	替代程序确认比例 (H=G/A)	18.55%	22.28%	27.05%
	回函及替代程序确认比例 (I=E+H)	92.67%	95.26%	97.10%
其中：境外收入的函证情况	境外销售收入 (A)	33,761.51	72,873.47	76,828.91
	发函金额 (B)	30,677.45	68,493.54	74,798.62
	发函比例 (C=B/A)	90.87%	93.99%	97.36%
	回函金额 (D)	21,894.21	44,374.03	45,707.03
	回函确认比例 (E=D/A)	64.85%	60.89%	59.49%
	回函金额占发函比例 (F=D/B)	71.37%	64.79%	61.11%
	替代程序确认金额 (G)	8,783.24	24,119.50	29,091.59
	替代程序确认比例 (H=G/A)	26.02%	33.10%	37.87%
	回函及替代程序确认比例 (I=E+H)	90.87%	93.99%	97.36%
境内收入的函证情况	境内销售收入 (A)	15,704.54	40,624.21	33,340.78
	发函金额 (B)	15,160.88	39,623.92	32,178.23
	发函比例 (C=B/A)	96.54%	97.54%	96.51%
	回函金额 (D)	14,770.51	38,450.84	31,463.77
	回函确认比例 (E=D/A)	94.05%	94.65%	94.37%
	回函金额占发函比例 (F=D/B)	97.43%	97.04%	97.78%
	替代程序确认金额 (G)	390.38	1,173.08	714.45
	替代程序确认比例 (H=G/A)	2.49%	2.89%	2.14%
	回函及替代程序确认比例 (I=E+H)	96.54%	97.54%	96.51%

(5) 客户走访核查情况

对主要客户进行现场走访核查，了解主要客户的基本情况，其与公司的合同签订情况、合作模式、合作历史、定价依据、合作年限及合作的稳定性、是否存在纠纷或潜在争议等。具体走访情况如下：

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
整体的收入走访	销售收入 (A)	49,466.06	113,497.68	110,169.69

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
情况	现场走访金额 (B)	38,562.61	88,970.37	78,533.29
	现场走访比例 (C=B/A)	77.96%	78.39%	71.28%
其中：境外收入 走访情况	境外销售收入 (A)	33,761.51	72,873.47	76,828.91
	现场走访金额 (B)	24,633.49	52,846.02	49,391.96
	现场走访比例 (C=B/A)	72.96%	72.52%	64.29%
境内收入走访 情况	境内销售收入 (A)	15,704.54	40,624.21	33,340.78
	现场走访金额 (B)	13,929.12	36,124.35	29,141.34
	现场走访比例 (C=B/A)	88.69%	88.92%	87.40%

(6) 细节测试

对于境外销售进行细节测试，抽查与收入确认相关的销售合同、出口报关单、签收单或提单、销售发票等支持性凭证，以核实收入确认金额和收入确认期间准确、恰当；对境内销售进行细节测试，抽查与收入确认相关的销售合同、销售发票、对账单、PSW 文件等支持性凭证，以核实收入确认金额和收入确认期间准确、恰当。具体的细节测试金额如下：

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
细节测试的收入 情况	销售收入 (A)	49,466.06	113,497.68	110,169.69
	细节测试金额 (B)	34,329.43	84,696.49	80,546.39
	细节测试比例 (C=B/A)	69.40%	74.62%	73.11%
其中：境外收入 细节测试	境外销售收入 (A)	33,761.51	72,873.47	76,828.91
	细节测试金额 (B)	20,830.08	56,536.58	52,386.49
	细节测试比例 (C=B/A)	61.70%	77.58%	68.19%
境内收入细节 测试	境内销售收入 (A)	15,704.54	40,624.21	33,340.78
	细节测试金额 (B)	13,499.34	35,026.56	28,159.91
	细节测试比例 (C=B/A)	85.96%	86.22%	84.46%

(7) 收入截止性测试

对报告期各期资产负债表日前后确认的收入，抽样检查对账单、签收单、报关单等支持性文档，以复核收入是否计入恰当的会计期间。

(8)对报告期各期末主要客户应收账款进行期后回款测试,结合回款时间、回款周期、客户信用期等核查公司销售收入和应收账款的真实性。

2、核查意见

经核查,主办券商及申报会计师认为,公司的收入真实、准确、完整。

问题 3.关于采购与存货。

根据申报文件,(1)报告期各期,前五名供应商采购占比为 26.93%、28.64%、33.02%;(2)报告期各期末公司存货账面价值分别为 27,016.54 万元、27,891.19 万元、27,883.41 万元。

请公司:(1)按主要采购类别(外协、钢材、线性驱动系统组件、五金配件、其他)列示报告期各期的采购金额及占比。(2)说明公司选择供应商的标准和具体方式,并按照采购金额区间以及合作年限区间,分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额,是否存在异常供应商情形,是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况;说明公司供应商集中度较低的原因,公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异,结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。(3)结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等,说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配,报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖。(4)报告期内铝锭等主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势,是否与公开市场价格变动趋势一致,结合产品定价方式等因素说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递,应对原材料价格波动的具体措施及有效性,结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险。(5)列示发出商品对应的主要合同,包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期,说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性,发出商品的期后结转情况,是否存在长期未结转的发出商品,是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险。(6)结合存货说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程,结合存货库龄情况说明存货跌价准备计提是否充分,公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。(7)说明各期末对存货的盘点以及对发出商品的

核查程序及核查情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（3）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论。

回复：

一、公司说明

（一）按主要采购类别（外协、钢材、线性驱动系统组件、五金配件、其他）列示报告期各期的采购金额及占比

报告期各期，公司主要的原材料采购金额及占比、采购数量情况如下：

单位：万元

采购类型	2025年1-5月		2024年		2023年	
	采购总额	占原材料采购总额比	采购总额	占原材料采购总额比	采购总额	占原材料采购总额比
铝锭	3,887.87	19.10%	8,173.98	16.96%	7,384.81	15.52%
外协	3,179.23	15.62%	7,229.09	15.00%	7,685.91	16.16%
钢材	2,568.00	12.62%	7,018.28	14.56%	6,335.41	13.32%
轴套	1,376.24	6.76%	1,907.54	3.96%	2,573.90	5.41%
齿轮	573.92	2.82%	1,813.51	3.76%	1,684.16	3.54%
制转杆	545.48	2.68%	1,639.44	3.40%	1,409.21	2.96%
驱动臂	546.58	2.69%	997.41	2.07%	1,255.24	2.64%
刀具类	467.49	2.30%	1,195.27	2.48%	1,235.71	2.60%
包材	513.83	2.52%	1,198.96	2.49%	1,196.32	2.51%
支架	406.53	2.00%	950.86	1.97%	1,151.48	2.42%
连接件	833.14	4.09%	1,068.02	2.22%	1,074.08	2.26%
转轴凸轮/驻车凸轮	244.91	1.20%	784.42	1.63%	753.73	1.58%
棘爪	173.76	0.85%	603.65	1.25%	630.03	1.32%
销轴	254.1	1.25%	496.07	1.03%	546.76	1.15%
底架	216.06	1.06%	331.91	0.69%	524.61	1.10%
活塞杆/活塞	225.56	1.11%	557.57	1.16%	450.96	0.95%

采购类型	2025年1-5月		2024年		2023年	
	采购总额	占原材料采购总额比	采购总额	占原材料采购总额比	采购总额	占原材料采购总额比
磁铁	142.46	0.70%	387.07	0.80%	428.14	0.90%
弹簧	132.29	0.65%	397.84	0.83%	386.33	0.81%
总计	16,287.45	80.03%	36,750.89	76.23%	36,706.79	77.16%

公司主要原材料包括铝锭、外协、钢材等。报告期内，公司铝锭采购占比分别为15.52%、16.96%和19.10%，外协采购占比分别为16.16%、15.00%和15.62%，钢材采购占比分别为13.32%、14.56%和12.62%。公司各原材料采购占比相对稳定，小幅波动系受产品结构、采购价格波动、时间差异等因素的综合影响。

(二)说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，是否存在成立之初即与公司展开合作的供应商情况；说明公司供应商集中度较低的原因，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

1、说明公司选择供应商的标准和具体方式

公司选择供应商的标准主要考虑以下要素：供应商资质、工艺水平、产品质量、供货能力、价格及信用期、服务水平及响应速度。公司在合格供应商名单中依据供应商的供货能力、服务水平、价格等因素选择供应商合作。

公司供应商选择、开发的具体方式：供应商初步调查、保密协议签订、供应商提供资料及报价、新供应商评审、对供应商的样品评价、纳入合格供应商名录、合同/协议签订。

采购人员在合格供应商名单范围中通过竞价、议价等方式确定各供应商的价格，综合历史合作时供应商表现的供货能力、质量水平等情况，向各供应商采购，经授权人员审批后正式下发采购订单。

2、按照采购金额区间以及合作年限区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，是否存在成立之初即与公司展

开合作的供应商情况

报告期内，公司按照采购金额分类的供应商数量及采购金额情况如下：

单位：家，万元

采购金额区间	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2025年1-5月				
10万元以下	583	72.60%	1,230.97	5.38%
10-50万元	142	17.68%	3,047.33	13.31%
50-100万元	31	3.86%	2,185.49	9.54%
100-500万元	42	5.23%	8,873.52	38.75%
500-1000万元	3	0.37%	2,518.72	11.00%
1000万元以上	2	0.25%	5,041.63	22.02%
合计	803	100.00%	22,897.65	100.00%
2024年度				
10万元以下	704	64.71%	1,665.89	3.17%
10-50万元	237	21.78%	5,656.75	10.78%
50-100万元	62	5.70%	4,407.69	8.40%
100-500万元	67	6.16%	15,525.06	29.58%
500-1000万元	9	0.83%	5,903.54	11.25%
1000万元以上	9	0.83%	19,328.21	36.82%
合计	1088	100.00%	52,487.13	100.00%
2023年度				
10万元以下	741	66.04%	1,657.17	3.10%
10-50万元	221	19.70%	4,979.40	9.31%
50-100万元	63	5.61%	4,423.77	8.27%
100-500万元	79	7.04%	17,565.91	32.84%
500-1000万元	10	0.89%	5,992.15	11.20%
1000万元以上	8	0.71%	18,868.02	35.28%
合计	1122	100.00%	53,486.40	100.00%

报告期内，公司供应商数量较多，分别为 1,122 家，1,088 家和 803 家，其中，采购金额在 10 万元以下的供应商数量最多，占比分别为 66.04%，64.71%和 72.60%，但该部分供应商采购金额总体水平较低。公司对当期采购金额在 100 万

以上的供应商的采购金额占总采购金额的比分别为 79.32%、77.65%和 71.77%，为主要的采购供应商。

报告期内，公司按照合作年限分类的供应商数量及采购金额情况如下：

单位：家，万元

合作年限区间	数量	数量占比	采购金额	金额占比
2025 年 1-5 月				
3 年以内	528	47.06%	15,028.43	28.10%
3-5 年	154	13.73%	7,838.88	14.66%
5 年以上	440	39.22%	30,619.09	57.25%
合计	803	100.00%	22,897.65	100.00%
2024 年度				
3 年以内	499	45.87%	10,033.25	19.11%
3-5 年	114	10.48%	6,687.33	12.74%
5 年以上	475	43.66%	35,766.54	68.14%
合计	1,088	100.00%	52,487.13	100.00%
2023 年度				
3 年以内	303	37.74%	4,319.9	18.86%
3-5 年	92	11.46%	1,309.89	5.72%
5 年以上	408	50.81%	17,267.86	75.41%
合计	1,122	100.00%	53,486.40	100.00%

报告期内，公司合作年限在 5 年以上的供应商数量最多，占比分别为 50.81%，43.66%和 39.22%。公司当期合作年限 5 年以上的供应商的采购金额占总采购金额的比分别为 75.41%、68.14%和 57.25%。

报告期内，公司存在极少成立之初即与公司展开合作的供应商，其中年度采购额超过 10 万的如下：

单位：万元

供应商名称	业务开展日期	成立日期	交易金额	采购产品类型	合作背景、成立即合作的原因
2025 年 1-5 月					
益阳资阳区金泰益精密模具有限公司	2023 年 12 月	2023 年 11 月	15.52	模具维修，加工	模具维修需求

供应商名称	业务开展日期	成立日期	交易金额	采购产品类型	合作背景、成立即合作的原因
长沙联舜精密制造有限公司	2023年6月 (与原主体湖南日舜塑胶模具有限公司合作时间)	2024年4月	13.05	模具维修, 加工	模具维修需求, 原合作供应商名: 湖南日舜塑胶模具有限公司, 后变更为新主体, 经研判决定继续合作
苏州涵翔服饰有限公司	2024年11月	2024年5月	10.31	工作服	公司订购需求, 价格优势
2024年					
益阳资阳区金泰益精密模具有限公司	2023年12月	2023年11月	30.32	模具维修, 加工	模具维修需求
长沙联舜精密制造有限公司	2023年6月	2024年4月	10.82	模具维修, 加工	模具维修需求, 同上

报告期内, 成立之初即与公司展开合作的供应商极少, 且采购金额低, 主要为一些维修类及低值易耗品。

报告期内, 公司不存在异常供应商情形。

3、说明公司供应商集中度较低的原因, 公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异

公司主要从事汽车零部件及精密模具相关业务, 已形成了多品种的产品矩阵, 包括动力系统零部件、内外饰功能件及精密模具等, 具体细分产品品类众多。由于不同产品的原料、结构、工艺等要素均存在一定差异, 公司采购的原材料和零件品种较多且形状、大小、型号、材质和工艺不一, 因此公司的供应商数量较多, 导致供应商集中度较低, 符合公司的实际经营特点。

报告期内, 公司前五大供应商集中度与同行业可比公司的对比如下:

证券简称	公司类型	2025年1-5月	2024年度	2023年度
嵘泰股份	二级供应商	未披露	46.80%	45.88%
正强股份	二级或三级供应商	未披露	44.22%	26.75%
东利机械	二级供应商	未披露	43.33%	37.78%
建邦科技	未披露	未披露	31.79%	29.37%
平均值	-	-	41.54%	34.95%
公司	一级/二级供应商	33.02%	28.64%	26.93%

注: 数据来源于同行业可比公司定期报告等公开披露资料。

报告期内，公司前五大供应商集中度分别为 26.93%、28.64%和 33.02%，与同行业可比公司建邦科技较为接近，低于嵘泰股份、东利机械、正强股份（2024 年低于正强股份），具体原因为：

公司业务以汽车系统零部件的生产和制造为主，采购的原材料包括铝锭、钢材、外协件，也包括较多其他品类材料采购，品类丰富，导致集中度较低。同行业可比公司中，嵘泰股份主要采购内容为铝锭、刀具、模具钢（含模架），占总采购比超 70%，东利机械主要采购内容为毛坯、生铁、刀片、废钢，正强股份主要采购内容为钢材、毛坯件、轴承以及油封、卡环等其他配件。上述可比公司与公司业务及产品结构、采购原材料方面的差异，公司的采购内容更为广泛，供应商集中度相对较低。

公司前五大供应商采购占比与同行业可比公司存在差异主要系产品结构、原材料采购结构的差异所致，具有合理性。在汽车零部件行业一级/二级供应商中，与公司供应商集中度类似的公司有星宇股份等，其主要产品包括汽车前部灯具、后部灯具和内外饰车灯等，其 2023 年、2024 年前五大供应商采购额占采购总额分别为 26.65%、29.25%。

4、结合与主要供应商的合作背景、合作年限及是否签订长期或框架协议等说明与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

报告期各期，公司前五大供应商合作情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额 (万元)	占比	合作背景	合作年限	是否签订长期或框架协议
2025 年 1 月—5 月							
1	湖北新金洋资源集团股份公司	铝锭	3,887.87	16.98%	该供应商聚焦再生铝合金冶炼及汽车铝零部件制造，行业内较为知名，公司通过商业洽谈方式与其开展合作，且合作持续	9 年	年度价格合同
2	Saint-GobainPPLCorp	轴套	1,153.76	5.04%	客户输入图纸指定	7 年	否，但会签署具体订单
3	南京力聚精密锻造有限公司	毛坯	858.83	3.75%	该供应商以汽车锻造件为核心业务，与公司持续合作多	14 年	已签署

序号	供应商名称	采购内容	金额 (万元)	占比	合作背景	合作年限	是否签订长期 或框架协议
					年, 系公司稳定的 锻件供应商		
4	株洲市四兴机械有限公司	外协	854.64	3.73%	该供应商成立于 2000年, 深耕铝 合金压铸件领域, 具有一定的加工能 力, 为公司长期合 作的供应商	13年	已签署
5	长沙鼎日成金属表面处理有限公司	外协	805.26	3.52%	该供应商成立于 2009年, 专注金 属表面处理, 具有 一定的加工能力, 双方通过商业洽 谈方式建立持续 稳定合作	13年	已签署
合计		-	7,560.36	33.02%			
2024年度							
1	湖北新金洋资源股份公司	铝锭	7,112.02	13.55%	同上	8年	年度价格合同
2	南京力聚精密锻造有限公司	毛坯	2,636.48	5.02%	同上	13年	已签署
3	株洲市四兴机械有限公司	外协	2,398.44	4.57%	同上	12年	已签署
4	Saint-GobainPPLCorp	轴套	1,493.86	2.85%	同上	6年	否, 但会签署 具体订单
5	长沙鼎日成金属表面处理有限公司	外协	1,391.64	2.65%	同上	12年	已签署
合计		-	15,032.44	28.64%			
2023年度							
1	湖北新金洋资源股份公司	铝锭	4,472.11	8.36%	同上	7年	年度价格合同
2	株洲市四兴机械有限公司	外协	3,221.48	6.02%	同上	11年	已签署
3	顺博铝合金湖北有限公司	铝锭	2,379.84	4.45%	该供应商成立于 2018年, 系再生 铝行业知名企业, 公司通过商业洽 谈方式与其建立 合作	3年	单点签合同
4	南京力聚精密锻造有限公司	毛坯	2,299.59	4.30%	同上	12年	已签署
5	Saint-GobainPPLCorp	轴套	2,033.42	3.80%	同上	5年	否, 但会签署 具体订单
合计		-	14,406.44	26.93%			

综上所述，公司与其主要供应商合作年限长，且大部分签署长期协议，合作较为稳定，具有可持续性。

(三) 结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，报告期各期末在手订单能否对存货形成有效覆盖

1、公司存货余额与订单的匹配性

报告期各期末，公司存货与在手订单匹配如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
存货账面余额	27,883.41	27,891.19	27,016.54
在手订单金额	35,668.86	33,902.49	34,285.78
订单覆盖率	127.92%	121.55%	126.91%

注：上表中，在手订单金额统计范围包括实际已签订的合同或销售订单及客户向公司下达的采购需求预测，其中汽车零部件业务统计范围为未来三个月预计订单，精密模具业务统计范围为未完成预计订单。

报告期各期末，公司存货对应在手订单的覆盖率分别为 126.91%、121.55% 和 127.92%，在手订单规模、覆盖率良好且相对稳定。

2、公司存货与公司备货、生产周期、发货周期等匹配性

产品	采购周期/原材料备货周期	生产周期	发货周期/客户备货周期	订单完成周期
境内零部件	原材料平均采购周期 1 周，原材料备货一般储备 2 周，因此总周期按 2 周计算	平均生产周期 3-4 周	平均发货周期 1-2 周；客户一般要求库存 2-3 周的存货量，因此总周期按 3-4 周计算	8-10 周
境外零部件	原材料平均采购周期 1 周，原材料备货一般储备 2 周，因此总周期按 2 周计算	平均生产周期 3-4 周	运输途中约 8 周，运至三方仓后仓储周期 4-5 周	从客户下订单到验收约 17-19 周
精密模具	原材料平均采购周期 1 周	平均生产周期较长，一般 6-12 个月	平均发货周期 2 周	从客户下订单到验收约 7-13 个月

由上表，境内汽车零部件产品订单完成周期约 8-10 周，境外汽车零部件产品订单完成周期约 17-19 周，精密模具产品订单完成周期约 7-13 个月，按照 2024 年各产品收入占比，测算整体的订单完成周期约为 15-20 周（平均 17.5 周），测算的存货周转率约为 2.97 次/年（一年按照 52 周）。

2023 年及 2024 年，公司实际的存货周转率分别为 2.83 次/年、2.86 次/年，因此，公司的存货与公司备货、生产周期、发货周期等具有匹配性，符合公司实际情况，具有合理性。

3、公司存货与经营规模的匹配性

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
存货账面余额	27,883.41	27,891.19	27,016.54
营业收入金额	49,803.72	114,462.58	111,000.78
存货账面余额/营业收入金额	23.33%	24.37%	24.34%
营业成本金额	34,928.58	78,457.26	78,286.87
存货周转率	3.01	2.86	2.83

注：2025 年 1-5 月存货周转率、存货账面余额/营业收入金额已按年化计算。

由上表，公司存货账面余额占营业收入的比例，以及存货周转率均比较稳定，具有匹配性。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

证券简称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
嵘泰股份	未披露	2.88	2.92
正强股份	未披露	4.17	3.90
东利机械	未披露	2.68	2.82
建邦科技	未披露	3.88	3.63
平均值	/	3.40	3.32
公司	3.01	2.86	2.83

注：2025 年 1-5 月存货周转率已按年化计算。

公司存货周转率与同行业可比公司嵘泰股份、东利机械较为接近，较正强股

份、建邦科技稍低。公司存货周转率低于正强股份及建邦科技，主要是因为：正强股份聚焦核心工艺加外协的运营模式，建邦科技亦是其将重点放在市场调研、工程设计、模具开发、产品验证上，生产环节采取委托外部厂商生产和自主生产相结合的模式，因此正强股份及建邦科技均偏向于外协、轻资产模式，而公司系全产业链生产，生产流程环节及工艺更多，导致公司存货周转率低于正强股份，及建邦科技。

综上所述，公司在手订单情况良好，可以有效覆盖期末存货金额，公司的存货与备货、发货周期、订单完成周期等具有匹配性，与业务规模具有匹配性，存货余额真实、合理。

（四）报告期内铝锭等主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，结合产品定价方式等因素说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，应对原材料价格波动的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

1、报告期内铝锭等主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致

报告期内，公司主要原材料为铝锭、钢材等。

（1）铝锭

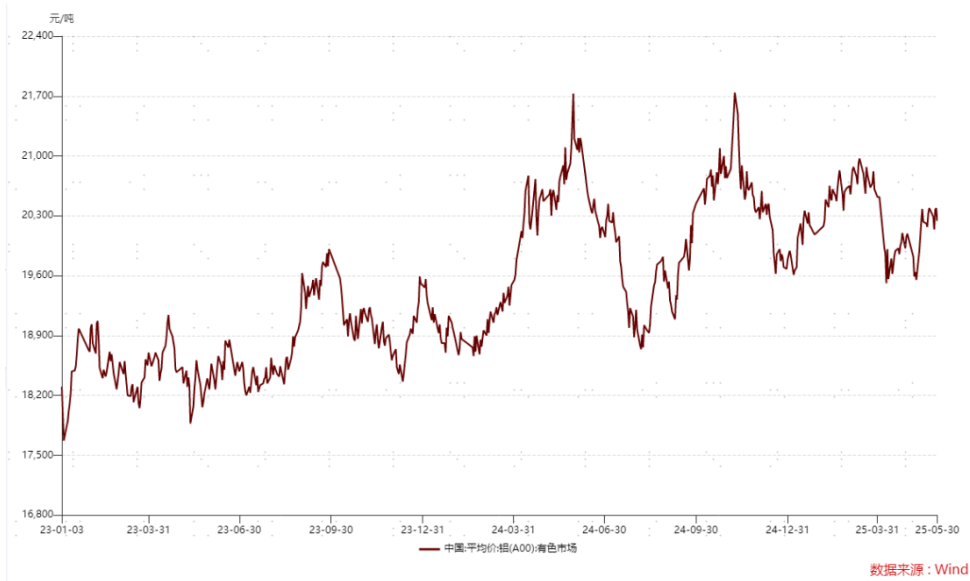
报告期各期，公司铝锭采购均价如下：

单位：元/KG

铝锭类型	2025年1-5月	2024年度	2023年度
A380	18.93	18.22	17.31
ADC12	18.07	17.36	16.53
AlSi10Mg(Fe)	-	-	17.88
AlSi9Cu3(Fe)	-	18.41	17.26
总计	18.70	17.95	17.11

公司铝锭采购均价整体呈小幅上升趋势。

根据公开数据，同期铝市场价格如下：



由上图，报告期内市场中的铝材价格处于震荡小幅上涨趋势，与公司采购的铝锭平均单价小幅上升趋势相符。

（2）钢材

报告期各期，公司主要的钢材品种采购均价如下：

单位：元/KG

钢材采购均价	2025年1-5月	2024年度	2023年度
低碳合金钢	7.44	7.80	7.86
低碳结构钢	6.65	6.95	7.50
冷镦钢	6.58	6.78	7.06
中碳合金钢	7.98	8.60	8.74

报告期内，公司钢材采购均价呈现小幅下降趋势。

报告期内，主要钢材品种市场价格呈现下降趋势，具体如下：



报告期内，公司主要钢材品种采购价格波动趋势与主要钢材品种市场价格波动趋势一致。公司主要采购的钢材绝大部分为精冲材料，从冷轧厂采购热轧母卷，并要求供应商进行退火后再冷轧，供应商会按照公司的材料技术要求进行二次加工（公司采购钢材对厚度的精准度等要求非常高），因此钢材价格相对较高。

2、结合产品定价方式等因素说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，应对原材料价格波动的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

公司产品的定价方式，主要为成本加成利润并综合考虑市场竞争情况确定。公司每年与主要客户会重新商定产品价格，其中会考虑原材料价格波动因素，但产品价格确定后，一般不变。因此年度内原材料价格波动，一般不会及时调整售价。

为应对原材料价格波动，公司设立了合格供应商名录，主要原材料储备了多家供应商并积极开拓合格供应商，同时与核心供应商签订年度或季度长期价格协议，保证原材料供应稳定。在市场价格上浮的情况下，公司会在日常基本采购的情况下，增加一定的备货量，缓冲原材料价格上涨对公司产品生产成本的影响；同时，公司会错开集中采购时间，避免采购高峰原材料价格抬升，在供需关系缓和时采购，有利于加强公司的议价能力。

报告期内，公司核心原材料铝锭、钢材的采购占比及价格均相对稳定。报告期内，公司铝锭采购占比分别为 20.12%、22.24%和 23.87%，钢材采购占比分别

为 17.26%、19.09%和 15.76%，占比波动相对较小；铝锭采购均价分别为 18.70 元/KG、19.92 元/KG 和 20.27 元/KG，钢材采购均价分别为 7.73 元/KG、8.10 元/KG 和 7.83 元/KG。

从经营状况看，报告期内公司毛利率、营业利润等核心财务指标未因铝锭、钢材价格波动出现大幅波动，亦未对公司生产经营、成本控制产生重大不利影响。同时，公司已建立原材料价格监测机制、灵活议价策略及备选供应商体系，可有效应对潜在的材料价格短期波动风险。

针对原材料价格波动的可能造成的风险，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”进行了补充披露，具体如下：

“原材料价格波动风险：

公司的主要原材料包括铝锭、钢材等。原材料价格与行业周期、铝、钢大宗商品价格走势、宏观经济形势、市场供需关系等密切相关。报告期内，铝锭、钢材等原材料市场价格呈小幅波动，若未来原材料价格持续上涨或大幅波动，且公司未能及时将成本波动风险传导至下游客户，将增加公司的经营成本，对公司经营业绩产生不利影响”。

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

1、列示发出商品对应的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期

报告期各期末，公司发出商品对应的前五大客户的主要合同，包括合同客户、合同金额、签约时点、备货及生产周期、发往客户时点、预计验收时点、预计执行周期及验收周期列示如下：

单位：万元

时间	合同客户	合同金额	发出商品余额	签约时点	备货及生产周期	发往客户时点	预计验收时点	预计执行周期及验收周期
2025年5月31日	中国第一汽车股份有限公司	854.42	437.54	注1	1个月	2025-4-3至2025-5-30	2025-6-2至2025-7-29	1-2个月

时间	合同客户	合同金额	发出商品余额	签约时点	备货及生产周期	发往客户时点	预计验收时点	预计执行周期及验收周期	
	BMW	543.68	432.28	注 1	1 个月	2025-1-23 至 2025-5-23	2025-6-1 至 2025-9-20	3-4 个月	
	莱顿汽车部件（苏州）有限公司	633.18	432.16	2025 年 4 月	3-4 周	2025-5-9 至 2025-5-30	2025-6-1 至 2025-6-8	3-4 周	
	Mytox	714.34	323.31	2025-5-26	3-4 周	2025-5-27 至 2025-5-30	2025-9-2 至 2025-9-30	3-4 个月	
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	480.31	313.57	注 1	1 个月	2025-4-27 至 2025-5-31	2025-6-1 至 2025-6-30	3-4 周	
	合计		1,938.86	-	-	-	-	-	-
	占当期发出商品比例		53.11%	-	-	-	-	-	-
2024 年 12 月 31 日	莱顿汽车部件（苏州）有限公司	555.04	633.32	2024 年 11 月	3-4 周	2024-12-2 至 2024-12-29	2025-1-1 至 2025-1-28	3-4 周	
	BMW	663.49	578.35	注 1	1 个月	2024-7-26 至 2024-12-19	2025-1-1 至 2025-4-18	3-4 个月	
	中国第一汽车股份有限公司	870.42	518.29	注 1	1 个月	2024-11-13 至 2024-12-30	2025-1-12 至 2025-2-28	1-2 个月	
	Mytox	581.38	288.54	2024-12-16	3-4 周	2024-12-25 至 2024-12-29	2025-4-24 至 2025-4-28	3-4 个月	
	蜂巢传动科技（重庆）有限公司	384.51	276.29	注 1	1 个月	2024-11-15 至 2024-12-30	2025-1-1 至 2025-1-31	3-4 周	
	合计		2,294.80	-	-	-	-	-	-
	占当期发出商品比例		50.66%	-	-	-	-	-	-
2023 年 12 月 31 日	BMW	1,054.53	743.71	注 1	1 个月	2023-9-6 至 2023-12-29	2024-1-4 至 2024-4-27	3-4 个月	
	莱顿汽车部件（苏州）有限公司	744.05	673.17	2023 年 11 月	3-4 周	2023-11-30 至 2023-12-29	2024-1-1 至 2024-1-28	3-4 周	
	中国第一汽车股份有限公司	1,242.08	594.00	注 1	1 个月	2023-11-8 至 2023-12-30	2024-1-7 至 2024-1-27	1-2 个月	
	麦格纳动力总成（江西）有限公司	228.95	346.44	注 1	1 个月	2023-11-15 至 2023-12-28	2024-1-14 至 2024-1-25	1-2 个月	
	蜂巢传动科技河北有限公司徐水分公司	106.66	203.09	注 1	1 个月	2023-10-11 至 2023-12-28	2024-1-1 至 2024-1-25	1-2 个月	
	合计		2,560.41	-	-	-	-	-	-
	占当期发出商品比例		59.44%	-	-	-	-	-	-

注 1：寄售客户先向公司传递备货需求计划，公司将产品运送至客户三方仓后，客户再行下单领料。

注 2：公司与主要客户签订框架协议，故合同金额取报告期各期末的客户在手订单金额或需求预测金额。

注 3：公司通过加拿大子公司 Pangeo Corporation 与 Mytox 开展合作，当 Mytox 的订单需求超过加拿大子公司的库存时，需要境内子公司向 Mytox 进行补货。

2、说明公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

报告期内，公司建立并有效执行了存货相关的内控制度，该制度能够满足管理需要，可以合理保证发出商品的真实性、准确性和完整性。具体内容如下：

（1）职责分工

各部门权责分明，销售部负责合同签订与交付条款明确；物流部主导全流程执行，包括备货、装运、在途跟踪、客户对账及异常处理；财务部负责 ERP 系统过账、收入成本结转及月度账实核对；质量部参与出厂检验与质量异议处理。

（2）流程管控

发货前严格执行“先进先出”原则，包装标识规范，承运商资质审核到位，并投保运输险；出库后实时在 ERP 系统中操作将库存变更为特殊库存，确保账实同步；在途状态全程跟踪，遇延误或损毁立即预警并启动应急响应；客户验收后及时完成结算交货，财务据此结转收入与成本，保障会计信息真实可靠。

（3）账实相符机制

物流部每月与客户核对发出商品及结算数量，财务部每月定期与物流部核对发出商品，如有差异，需查找差异原因并及时调整。对于寄售模式下存放于客户三方仓中未领料结算的发出商品，不定期的委托三方仓管人员进行盘点。

（4）风险防控措施

对超期未验收、在途损毁、客户库存异常等情况设置监控指标，定期统计分析，督促清理积压商品，降低资金占用和坏账风险。

（5）考核激励机制

将发出商品管理纳入物流部绩效考核，以存货周转天数为核心指标，奖惩分明，推动持续改进。

综上所述，公司对于发出商品制定并执行了切实有效的控制措施，对发出商

品的权属情况进行及时跟踪，能够实现对发出商品的有效管理，保证公司发出商品的真实、准确和完整。

3、发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，是否存在纠纷、是否存在订单被取消的风险

报告期各期末，公司发出商品余额的期后结转情况如下：

单位：万元

报告期	发出商品金额	期后结转金额	期后结转比例	期后退订金额	期后退订比例
2025年5月31日	3,650.96	3,460.91	94.79%	1.51	0.04%
2024年12月31日	4,529.53	4,399.84	97.14%	0.40	0.01%
2023年12月31日	4,307.38	4,198.08	97.46%	7.25	0.17%

注：期后系截至2025年10月末。

报告期各期末，公司发出商品期后结转比例分别为97.46%、97.14%和94.79%，期后退订率分别为0.17%、0.01%和0.04%。公司报告期各期末发出商品已基本结转，不存在较大金额的长期未结转发出商品。公司期后退订金额很小，与客户不存在纠纷情况，不存在订单被取消的风险。

（六）结合存货说明报告期内存货跌价准备计提方法、过程，结合存货库龄情况说明存货跌价准备计提是否充分，公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

1、报告期内存货跌价准备计提方法、过程

（1）汽车零部件产品及其生产材料

报告期各期末，公司账面存货主要是汽车零部件产品，对于汽车零部件产品及其生产材料的存货跌价准备按照“成本与可变现净值孰低”原则，同时结合汽车零部件行业特性，并考虑到存货库龄越长，技术过时、市场需求变动等减值风险越高，可变现净值越易低于成本的实际情况，综合判断并计提存货跌价金额。

对于库龄超过1年的长库龄汽车零部件产品及其生产材料，按照“预计售价扣减相关税费及加工成本”计算可变现净值，从而计算成本与可变现净值的差额，将成本与可变现净值的差额与按库龄分析测算的减值金额对比，取两者中的较高

值计提跌价准备。

其中按库龄分析测算的比例如下：

1) 库龄 1 年以内的汽车零部件产品及其生产材料，不按库龄计算减值金额；

2) 库龄 1-2 年的汽车零部件产品及其生产材料，按账面原值的 50% 计算减值金额；

3) 库龄 2 年以上的汽车零部件产品及其生产材料，按账面原值的 100% 计算减值金额。

(2) 模具产品及其生产材料

报告期各期末，公司对于模具产品的存货跌价准备按照“成本与可变现净值孰低”的原则计提。公司按照“预计售价扣减相关税费及加工成本”确定可变现净值。

2、结合存货库龄情况说明存货跌价准备计提是否充分

单位：万元

库龄	2025 年 5 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货原值	存货跌价准备	跌价计提比例	存货原值	存货跌价准备	跌价计提比例	存货原值	存货跌价准备	跌价计提比例
1 年以内	27,931.79	487.59	1.75%	28,010.80	479.41	1.71%	27,290.51	467.75	1.71%
1-2 年	716.82	357.86	49.92%	631.65	345.43	54.69%	234.88	110.69	47.13%
2 年以上	615.75	535.50	86.97%	549.28	475.70	86.60%	620.66	551.07	88.79%
合计	29,264.36	1,380.95	4.72%	29,191.74	1,300.55	4.46%	28,146.05	1,129.50	4.01%

报告期各期末，库龄 1 年以内的存货，存货跌价准备计提比例分别为 1.71%、1.71% 和 1.75%；库龄 1-2 年的存货，存货跌价准备计提比例分别为 47.13%、54.69% 和 49.92%，接近 50%；库龄 2 年以上的存货，存货跌价准备计提比例分别为 88.79%、86.60% 和 86.97%。报告期各期末库龄 1-2 年与 2 年以上的存货的跌价计提比例不等于 50% 和 100%，主要是受模具产品的影响。模具产品生产周期长，由于其定制属性，不存在技术过时风险，且已根据成本与可变现净值孰低原则计提了充分的减值准备。因此，公司结合存货库龄情况及成本与可变现净值孰低原则已充分计提存货跌价准备。

3、公司存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例比较如下：

公司名称	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
东利机械	未披露	2.76%	1.43%
建邦科技	未披露	0.25%	0.33%
嵘泰股份	未披露	2.78%	2.33%
正强股份	未披露	6.44%	5.59%
公司	4.72%	4.46%	4.01%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司正强股份，但高于东利机械、建邦科技与嵘泰股份，处于同行业可比公司存货跌价准备计提比例之间，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。正强股份存货跌价准备计提比例较高，主要是因为其存货及销售规模较小，2024年末其存货减值金额475.11万元，金额相对较小。

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

1、公司对各期末存货的盘点情况，是否存在账实差异

对于在库存货，公司一般于年终进行全面盘点。公司存货盘点程序如下：

首先，公司制定详细的盘点计划并提前发送《盘点通知》和《区域及人员安排表》，明确时间、范围和人员分工；其次，在盘点前进行物料整理，确保物料按最小包装规格堆码并标识清晰，同时冻结系统数据并停止非必要的收发作业；所有盘点数据需经两人以上确认，并在盘点后及时录入电子系统进行汇总。

报告期各期末，公司对在库存货的盘点情况如下：

单位:万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
盘点方式	实地盘点		
盘点范围	原材料、库存商品、在产品、周转材料、模具工装		
盘点地点	磐吉奥、湖南瑞都、磐吉奥铸造、宁波磐吉奥、加拿大GTA仓库、加拿大Redoe、加拿大Porter、美国PSI		
盘点人员	物流部人员、生产部人员、仓库管理人员、财务人员		

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期末存货余额	29,264.36	29,191.74	28,146.05
期末在库存货余额	20,301.03	20,476.46	20,884.29
期末在库比例	69.37%	70.14%	74.20%
盘点金额	20,301.03	20,476.46	20,884.29
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
净盘亏金额	-	8.99	36.09
盘点结果	账实相符	经调整后，账实相符	经调整后，账实相符

报告期各期末，公司对在库的存货实施了全面盘点，及时对盘点差异进行分析与调整，最终不存在账与实物的差异。

2、公司对各期末发出商品的核查程序及情况

公司的发出商品主要是客户已下达销售订单的发运途中存货与寄售模式下存放于客户三方库中未领料结算的存货。

对于发出商品，公司物流部每月与客户核对发出商品及结算数量，财务部每月定期与物流部核对发出商品，如有差异，需查找差异原因并及时调整。

对于寄售模式下存放于客户三方仓中未领料结算的发出商品，第三方仓库管理人员负责管理第三方仓库的出入库、盘点数据，为了更好的管控三方库库存，公司不定期委托三方仓管理人员进行盘点。

报告期各期末，公司对发出商品的核查情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
核查方式	委托第三方盘点、对账		
委托盘点范围	客户三方仓、德国 YUSEN 仓		
对账范围	寄售模式以外的客户		
委托盘点方式	委托第三方仓管人员进行盘点，并向公司提供盘点表		
对账方式	物流部每月与客户核对发出商品及结算数量；财务部定期（至少每月）与物流部进行核对发出商品		
期末发出商品余额	3,650.96	4,529.53	4,307.38
委托盘点金额	2,080.38	2,404.20	2,420.41
委托盘点比例	56.98%	53.08%	56.19%

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
对账金额	1,243.97	1,838.77	1,546.70
对账比例	34.07%	40.60%	35.91%
综合核查比例	91.05%	93.67%	92.10%
核查结果	经调整后，账实相符	经调整后，账实相符	经调整后，账实相符

报告期各期末，公司对超过期末余额 90%的发出商品进行了核查，对于盘点或对账差异进行了分析与调整，最终不存在账实差异。

3、公司存货管理内部控制是否健全有效

公司制定了《集中采购管理制度》《进口材料采购管理指导书》《仓储管理作业指导书》《仓库发料、退料及委外作业指导书》《成品发运作业指导书》《物料盘点管理指导书》等内部控制制度，对物资采购、物料出入库、储存管理、盘点管理、退补料管理、仓库库存管理等进行规定并严格按照制度规定执行，保证存货的验收入库、仓储保管、盘点等实物流转和保管的各个环节规范有序。

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

二、请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对采购及供应商的核查方式、核查过程及核查结论，说明采购金额的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例及回函确认比例、供应商走访情况及比例、走访供应商的选择方法；（3）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论

（一）对上述问题进行核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及申报会计师主要核查程序如下：

（1）获取了公司原材料采购明细表，分类统计分析各原材料采购情况，并分析变动的原因及合理性；

（2）访谈公司采购负责人，了解公司选择供应商的标准及方式，分采购金额区间及合作年限，统计分析供应商构成情况，核查是否存在异常供应商；

(3) 查阅同行业可比公司供应商集中度情况，并与公司进行对比，访谈公司采购负责人及生产负责人，了解公司供应商集中度低的原因及合理性；查阅与主要供应商签署的采购合同、合作历史等，分析公司供应商的稳定性；

(4) 查阅公司采购合同、在手订单情况，访谈公司管理层了解公司备货、生产、供应商等的时间周期情况，分析公司存货的合理性；

(5) 统计公司主要原材料采购价格波动情况，并与公开市场价格数据等进行对比，分析原材料价格波动的合理性；

(6) 针对发出商品，根据销售合同、期后结转情况等，核查发出商品的真实性、合理性；

(7) 了解公司存货跌价的计提方法，复核存货跌价计提是否准确，与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提是否充分；

(8) 针对公司期末存货进行监盘核查；

(9) 访谈管理层，了解公司对原材料的管理制度，核查内控制度是否健全、有效。

2、核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

(1) 公司披露的各类原材料采购金额及占比真实、准确。

(2) 公司制定了完善的供应商选取制度并有效执行，成立即开始合作的供应商很少且整体金额低，报告期内供应商不存在异常情况；公司供应商集中度较低，符合公司实际经营情况；公司与供应商合作持续、稳定。

(3) 公司存货与公司订单、业务规模相匹配，与备货、发货周期、订单完成周期等相匹配，报告期末在手订单可以有效覆盖存货余额。

(4) 报告期内主要原材料如铝锭、钢材等价格波动情况符合市场及企业自身情况；原材料价格波动，一般不会同步传导至客户，公司对原材料价格变动制定了良好的应对措施，公司不存在较大的材料价格波动风险。

(5) 公司发出商品具有合同订单对应，且公司对发出商品制定了良好的管

理措施，公司发出商品真实、准确、完整，不存在长期未结转的发出商品，不存在纠纷或订单被取消的风险。

(6) 公司存货跌价计提充分、谨慎，符合行业情况。

(7) 公司建立了完善的存货管理制度，定期对存货进行盘点，且盘点情况良好，账实差异很小，且均进行了账务调整相符；公司存货管理内部控制健全有效。

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

1、采购及供应商核查程序

(1) 对主要供应商进行函证

针对报告期各期采购金额，选取 75% 以上的所有供应商进行函证，并采用随机抽样方法对剩余供应商进行抽样发函。

报告期各期采购金额的发函、回函情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
①采购金额	22,897.17	52,486.79	53,486.40
②发函金额	18,458.54	41,759.71	40,710.99
发函率 (②/①)	80.61%	79.56%	76.11%
③回函相符金额	16,621.06	38,252.57	37,962.11
④回函不符金额	1,440.01	1,482.82	1,838.72
⑤调查差异原因核实的金额	1,440.01	1,482.82	1,838.72
⑥回函金额合计 (③+⑤)	18,061.07	39,735.39	39,800.84
⑦替代测试金额	397.47	2,024.32	910.15
回函比例合计 (⑥/②)	97.85%	95.15%	97.76%
函证确认采购额比例 (⑥/①)	78.88%	75.71%	74.41%
综合确认采购额比例 ((⑥+⑦)/①)	80.61%	79.56%	76.11%

(2) 对主要供应商进行现场走访核查

对报告期内主要原材料采购的供应商进行走访核查，走访过程中重点关注了供应商基本情况、合作时间及背景、交易内容及金额、合作模式、信用政策、支付方式、合作过程中是否存在纠纷争议、双方是否存在关联关系等。

供应商依据重要性原则，选取报告期各期采购前十大供应商并对中尾部供应商采用抽选方式，选取样本进行访谈，具体走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
已走访原材料供应商采购额	13,678.04	30,912.98	30,934.83
已走访供应商数量	40	40	40
占当期原材料采购总额比例	67.21%	64.12%	65.03%

（3）控制测试

执行采购与付款流程穿行测试、控制测试，了解公司采购与付款流程控制制度设计有效性及执行有效性，核查实际执行是否与制度规定一致。

（4）细节测试

执行采购细节测试，通过抽查公司与供应商的采购合同、审批单据、入库单、第三方货运单据（如有）、购货发票、银行对账单等方式，核查公司与供应商交易的真实性、采购确认时点的正确性。

（5）分析性程序

获取公司采购明细表，分析采购主要原材料的单价、数量、金额及占比；统计报告期内向供应商采购主要原材料的采购价格，分析采购数量、采购单价在报告期内的波动情况，关注是否存在异常采购情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为，公司原材料采购真实、准确、完整。

（三）说明存货的核查程序、比例及结论以及对发出商品的核查程序、比例及结论

1、核查程序

（1）针对存货的监盘情况

主办券商及申报会计师于 2025 年 6 月末参与了公司年中存货盘点，并针对在库存货、部分委托加工物资及部分发出商品执行了监盘程序，核查存货的存在性、准确性和完整性，盘点情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
期末存货总额	29,264.36	29,191.74	28,146.05
其中：在库存货金额	19,392.29	19,449.01	19,483.36
在途物资金额	482.21	279.35	120.43
境外第三方仓库存货金额	908.74	1,027.44	1,400.93
委托加工物资金额	505.47	482.35	781.53
发出商品金额	3,650.96	4,529.53	4,307.38
海上运输-集团内采购金额	3,635.63	2,700.08	1,469.39
合同履行成本金额	689.05	723.97	583.03
存货监盘总额	20,343.37	-	-
其中：在库存货金额	19,392.29	-	-
委托加工物资金额	107.37		
发出商品金额	951.08	-	-
在库存货监盘比例	100.00%	-	-
委托加工物资监盘比例	21.24%		
发出商品监盘比例	26.05%	-	-
综合监盘比例	69.52%	-	-

发出商品监盘比例较低主要是因为公司发出商品较为分散，且大部分客户对外人入厂盘点存在限制，故在考虑金额重要性与实际可行性后，选择部分客户三方仓实行监盘。

（2）境外第三方库存的函证情况

针对境外第三方库存，主办券商及申报会计师向仓库管理运营商实施了函证程序，函证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
①境外第三方仓存货余额	908.74	1,027.44	1,400.93

项目	2025年1-5月	2024年	2023年
②发函金额	893.83	1,009.37	1,303.43
发函率(②/①)	98.36%	98.24%	93.04%
③回函相符金额	520.80	709.47	1,303.43
④回函不符金额	373.04	299.90	-
⑤调查差异原因核实的金额	373.04	299.90	-
⑥回函金额合计(③+⑤)	893.83	1,009.37	1,303.43
⑦替代测试金额	-	-	-
回函比例合计(⑥/②)	100.00%	100.00%	100.00%
函证确认境外第三方库存余额比例(⑥/①)	98.36%	98.24%	93.04%
综合确认境外第三方库存余额比例((⑥+⑦)/①)	98.36%	98.24%	93.04%

(3) 发出商品的函证情况

主办券商及申报会计师抽取大额发出商品实施函证程序，验证发出商品的真实性，发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年	2023年
①发出商品余额	3,650.96	4,529.53	4,307.38
②发函金额	2,389.26	2,683.03	2,679.32
发函率(②/①)	65.44%	59.23%	62.20%
③回函相符金额	2,281.43	2,438.07	2,476.24
④回函不符金额	-	-	-
⑤调查差异原因核实的金额	-	-	-
⑥回函金额合计(③+⑤)	2,281.43	2,438.07	2,476.24
⑦替代测试金额	107.83	107.83	107.83
回函比例合计(⑥/②)	95.49%	90.87%	92.42%
函证确认发出商品余额比例(⑥/①)	62.49%	53.83%	57.49%
综合确认发出商品余额比例((⑥+⑦)/①)	65.44%	56.21%	59.99%

报告期各期通过发出商品函证确认的发出商品余额比例分别为 59.99%、56.21%和 65.44%，比例较低主要是因为发出商品客户较为分散，且部分发向境

外客户的发出商品期末处于海上运输状态，无法向相关客户实施函证。

(4) 发出商品其他核查程序

针对既未执行监盘，也未执行函证程序的发出商品，抽取样本检查发出商品对应的客户、产品数量、金额、出库时间、期后验收日期、收入确认情况及成本结转情况等，核查发出商品的真实性与准确性。

针对海上运输的发出商品，检查相关发出商品的报关单和航运轨迹，核查发出商品的真实性。

2、核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为，公司存货真实、准确、完整。

问题 4.关于固定资产与在建工程。

根据申报文件,公司报告期各期末固定资产分别为 49,695.22 万元、48,361.17 万元、46,731.09 万元，在建工程分别为 983.04 万元、446.97 万元、1,040.56 万元。

请公司：（1）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等,分析固定资产余额较高的合理性,是否存在产能过剩风险。（2）说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。（3）说明报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况、公司对其采购定价依据及公允性,公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（4）说明报告期内在建工程转为固定资产的具体情况，转固依据、转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。（5）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对公司实

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

回复：

一、公司说明

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

1、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异

（1）报告期内，公司的固定资产（账面价值）构成情况如下：

单位：万元

类别	房屋及建筑物	机器设备	工具器具	运输设备	办公及电子设备	合计
2025年5月31日	22,040.27	23,170.34	828.69	125.83	565.96	46,731.09
2024年12月31日	22,760.24	24,021.39	845.27	118.27	616.02	48,361.17
2023年12月31日	24,470.19	23,436.92	1,040.58	128.92	618.61	49,695.22

（2）报告期内，公司固定资产构成（账面价值）与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	截止 2024 年 12 月 31 日各类固定资产账面价值占比					
	房屋及建筑物	机器设备	工具器具	运输设备	办公及电子设备	合计
东利机械	34.78%	63.20%	0.00%	1.12%	0.90%	100.00%
建邦科技	0.00%	16.57%	67.48%	12.36%	3.59%	100.00%
嵘泰股份	25.06%	74.05%	0.00%	0.07%	0.82%	100.00%
正强股份	14.85%	81.60%	0.00%	0.90%	2.65%	100.00%
可比公司平均	18.67%	58.86%	16.87%	3.61%	1.99%	100.00%
馨吉奥	47.06%	49.67%	1.75%	0.25%	1.27%	100.00%
公司简称	截止 2023 年 12 月 31 日各类固定资产账面价值占比					
	房屋及建筑物	机器设备	工具器具	运输设备	办公及电子设备	合计
东利机械	34.31%	63.15%	0.00%	1.54%	1.00%	100.00%

建邦科技	0.00%	15.67%	67.59%	12.94%	3.80%	100.00%
嵘泰股份	24.81%	73.62%	0.00%	0.16%	1.41%	100.00%
正强股份	15.79%	79.93%	0.00%	1.26%	3.02%	100.00%
可比公司平均	18.72%	58.09%	16.90%	3.98%	2.31%	100.00%
磐吉奥	49.24%	47.16%	2.09%	0.26%	1.25%	100.00%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 5 月 31 日固定资产构成情况，因此未作对比，下同。

报告期内，公司各类固定资产的占比相对稳定。公司的固定资产主要体现为房屋及建筑物、机器设备，与公司制造业属性相符。

与东利机械相比，公司与东利机械的固定资产均主要体现为房屋及建筑物和机器设备，但公司的机器设备的占比略低于东利机械，是因为东利机械设备成新率高于公司，这也导致公司房屋及建筑物占比高于东利机械。

与建邦科技相比，其将重点放在市场调研、工程设计、模具开发、产品验证上，生产环节采取委托外部厂商生产和自主生产相结合的模式，因此其无房屋建筑，主要固定资产为模具，与公司的生产模式存在较大区别。

与嵘泰股份相比，其固定资产亦主要为房屋及建筑物、机器设备，和公司构成相似。公司的机器设备占比低于嵘泰股份，而房屋及建筑物占比高于嵘泰股份，主要是因为嵘泰股份上市之后增加了较多固定资产投资，其机器设备的成新率高于公司，导致其账面价值占比高于公司。

与正强股份相比，其固定资产亦主要为房屋及建筑物、机器设备。公司机器设备占比低于正强股份，而房屋及建筑物占比高于正强股份，主要是因为正强股份的房屋建筑金额较小所致。

(3) 报告期内，公司固定资产规模与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2024 年度/2024 年末		2023 年度/2023 年末	
	固定资产账面价值	营业收入	固定资产账面价值	营业收入
东利机械	44,788.64	62,565.67	28,310.81	57,021.90
建邦科技	4,638.52	75,223.52	4,371.40	55,842.85
嵘泰股份	181,144.86	235,191.82	135,627.43	202,016.50

公司简称	2024 年度/2024 年末		2023 年度/2023 年末	
	固定资产账面价值	营业收入	固定资产账面价值	营业收入
正强股份	9,372.21	42,224.11	9,683.85	41,741.39
可比公司平均	59,986.06	103,801.28	44,498.37	89,155.66
磐吉奥	48,361.17	114,462.58	49,695.22	111,000.78

公司固定资产账面价值的规模与同行业可比公司均值相近。

与东利机械相比，公司固定资产账面价值与其相近。建邦科技固定资产规模较小，主要是因为其较多的生产环节采取委托外部厂商生产。嵘泰股份固定资产规模较大，一方面系其收入规模较大，另一方面其固定资产成新率高，若按原值，其固定资产原值的收入比与公司相近。正强股份聚焦核心工艺加外协的运营模式，固定资产规模较小。

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

报告期内，公司固定资产收入比、设备收入与同行业可比公司比较如下：

公司简称	2024 年度/2024 年末		2023 年度/2023 年末	
	固定资产收入比	机器设备收入比	固定资产收入比	机器设备收入比
东利机械	1.71	2.71	2.13	3.50
建邦科技	16.70	103.49	13.50	92.40
嵘泰股份	1.48	2.01	1.66	2.33
正强股份	5.49	4.43	5.45	4.31
可比公司平均	6.35	28.16	5.69	25.64
剔除建邦科技后的均值	2.89	3.05	3.08	3.38
磐吉奥	2.33	4.82	2.23	4.77

注：固定资产收入比=营业收入/平均固定资产账面价值。机器设备收入比=营业收入/平均机器设备账面价值。

公司的固定资产收入比及机器设备收入比，高于东利机械和嵘泰股份，主要是因为东利机械和嵘泰股份的固定资产、机器设备成新率高。建邦科技的固定资产收入比及机器设备收入比高于公司，是因为重点放在市场调研、工程设计、模

具开发、产品验证上,生产环节采取委托外部厂商生产和自主生产相结合的模式,固定资产及机器设备规模小。公司与正强股份的机器设备收入比相近,但固定资产收入比低于正强股份,主要是因为正强股份房屋建筑的金额低所致。

报告期内,公司产能利用率情况如下:

产品类型	2025年1-5月产能利用率	2024年度产能利用率	2023年度产能利用率
动力系统零部件	79.18%	95.79%	85.83%
汽车内外饰零部件	90.21%	81.39%	88.05%
精密模具	88.91%	91.95%	92.71%

注:报告期内,同行业可比公司未披露产能利用率数据。

由上表,公司产能利用率情况良好,不存在产能过剩情况。

综上所述,公司固定资产的构成及规模符合行业特性,符合企业自身经营情况,与同行业可比公司相比,具有合理性,公司不存在产能过剩风险。

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

1、说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性

公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法,与同行业可比公司的对比情况如下:

公司简称	折旧期限(年)					残值率(%)	折旧方法
	房屋及建筑物	机器设备	工具器具	运输设备	办公及电子设备		
东利机械	20、25	5-15	-	4	3-5	0-5.00	年限平均法
建邦科技	-	10	3	5	5	5.00	年限平均法
嵘泰股份	20	3-10	-	4	3-5	0-5.00	年限平均法
正强股份	5-20	3-10	-	4-10	3-10	3.00	年限平均法
磐吉奥	10-20	10	5	4	3	5.00	年限平均法

报告期内,公司及同行业可比公司对固定资产均采用年限平均法折旧。

报告期内，公司固定资产折旧政策、固定资产折旧年限及残值率与可比公司不存在重大差异。

2、是否符合《企业会计准则》规定

公司结合《企业会计准则第4号—固定资产》的有关规定，固定资产指同时具有以下特征，即为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在与其有关的经济利益很可能流入公司、且其成本能够可靠计量时予以确认。公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、工具器具、运输设备、办公及电子设备。

根据《企业会计准则第4号—固定资产》第十五条、第十七条的规定：“企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。固定资产的使用寿命、预计净残值一经确定，不得随意变更。”、“企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法。”公司各类固定资产的预计使用寿命、确定的折旧方法、预计净残值率等符合上述规定，与可比公司相比不存在重大差异，公司严格按照确定的固定资产折旧方法计提折旧。除已提足折旧仍继续使用的固定资产外，对所有固定资产计提折旧。

综上，公司相关会计核算符合《企业会计准则》的相关规定，折旧计提充分。

(三)说明报告期公司在建工程主要供应商的名称、成立时间、与公司开始合作时间、经营规模、公司采购占其营收比例、是否存在主要为公司服务的情况、公司对其采购定价依据及公允性，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	主要供应商名称	成立时间	开始合作时间	经营规模/营业收入	公司采购金额	公司采购占其营收比例	是否主要为公司服务
2025年1-5月	武汉美创汇诚工贸 有限公司	2016-05-30	2017年	3,000.00	216.37	7.21%	否
	芝机机械贸易（上 海）有限公司	1998-03-11	2010年	1,900.00	187.33	9.86%	否
	湖州中科炉业科技 有限公司	2009-11-17	2023年	2,700.00	178.41	6.61%	否

年度	主要供应商名称	成立时间	开始合作时间	经营规模/营业收入	公司采购金额	公司采购占其营收比例	是否主要为公司服务
	深圳市金承诺实业有限公司	2002-09-17	2014年	41,600.00	159.12	0.38%	否
	湖南福盈电力建设有限公司	2018-01-10	2022年	1,600.00	139.27	8.70%	否
2024年度	海通安恒科技股份有限公司	2011-10-25	2023年	65,000.00	362.62	0.56%	否
	树根格致科技(湖南)有限公司	2020-07-31	2020年	1,963.58	357.77	18.22%	否
	Amada Press Systems America	1948-09-01	2023年	475,943.21	282.45	0.06%	否
	Cincinnati Service and Rebuilders Inc.	1825年前	2023年	27,276.11	209.49	0.77%	否
	Windsor Power & Light	1999年	2023年	7,691.44	166.23	2.16%	否
2023年度	树根格致科技(湖南)有限公司	2020-07-31	2020年	5,483.62	525.10	9.58%	否
	深圳智造二零四九科技有限公司	2017-11-29	2022年	1,000.00	438.76	43.88%	否
	武汉美创汇诚工贸有限公司	2016-05-30	2021年	5,114.45	261.59	5.11%	否
	深圳领威科技有限公司	2001-11-30	2006年	力劲集团 下属子公司	224.78	未获取	否
	湖南旻鑫科技有限公司	2013-10-11	2015年	25,100.00	201.77	0.80%	否

注：主要供应商的营收数据，来源于向供应商问询；是否主要为公司服务判断标准为公司业务量占其总业务量市场超过 50%。

报告期内，公司制定了较为严格的采购内控制度，对于采购的流程、供应商准入条件、采购价格等均作出了明确规定。公司在建工程以及设备类采购，主要参照市场价格，询价后双方协商确定，价格具有公允性。

公司及其实际控制人（含实际控制人控制的其他企业）与公司的供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

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

报告期内，公司在建工程转为固定资产的具体情况如下：

年度	资产类别	转固金额（万元）	转入固定资产时点	转固依据
2025年1-5月	机器设备	922.64	已达预定可使用状态	验收单

年度	资产类别	转固金额（万元）	转入固定资产时点	转固依据
	办公及电子设备	52.19	已达预定可使用状态	验收单
	工具器具	122.05	已达预定可使用状态	验收单
	运输设备	27.92	已达预定可使用状态	验收单
2024 年度	机器设备	1,074.91	已达预定可使用状态	验收单
	办公及电子设备	160.69	已达预定可使用状态	验收单
	房屋及建筑物	11.66	已达预定可使用状态	工程验收表
	工具器具	43.44	已达预定可使用状态	验收单
	运输设备	13.27	已达预定可使用状态	验收单
2023 年度	机器设备	2,623.87	已达预定可使用状态	验收单
	办公及电子设备	278.05	已达预定可使用状态	验收单
	房屋及建筑物	166.67	已达预定可使用状态	工程验收表
	工具器具	53.43	已达预定可使用状态	验收单
	运输设备	3.05	已达预定可使用状态	验收单

根据《企业会计准则》的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：（1）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；（2）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；（3）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

公司需安装调试设备，以运行正常达到基本技术要求视为安装调试结束、达到预定可使用状态，公司以设备验收单据作为转固的具体依据。

综上，公司转固时点准确，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固固定资产的情形。

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

1、说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁

报告期内，公司的固定资产不存在闲置、损毁情况，但存在部分的处置及报废，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
处置和报废的固定资产账面价值	360.28	117.66	77.52

报告期内，公司及时处置和报废一部分使用年限长、性能落后或无法继续使用的固定资产。公司按照内部控制流程履行了处置及报废程序，财务部门据实进行会计处理。

2、报告期内对在建设工程、固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

根据《企业会计准则第8号—资产减值》规定“第六条资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”“第十五条可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。”

根据《企业会计准则第8号—资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债表日结合在建工程、固定资产盘点情况，对各类固定资产、在建工程是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。报告期各期末，公司的固定资产、在建工程不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。

公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	会计准则规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内公司设备价格未发生大幅下降的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，经公司盘点及中介机构实地监盘，未发现陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，经公司盘点及中介机构实地监盘，公司主要产线对应的固定资产的使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司相关资产的经济绩效及所创造的经营性净现金流量均良好，营业利润稳定增长，不存在净现金流量、营业利润远低预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上所述，公司固定资产、在建工程不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产、在建工程计提减值准备的判断符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定。

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

（一）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比公司公开披露信息，将公司的固定资产构成、规模等与同行业可比公司进行比较，判断公司固定资产构成及规模的合理性；核查了公司产能利用率情况，判断是否存在产能过剩情况；

(2) 查阅同行业可比公司公开披露信息，将公司的固定资产折旧政策与同行业可比公司进行比较，判断公司折旧政策的合理性；对照《企业会计准则》，分析公司相关的会计处理是否符合《企业会计准则》；

(3) 获取在建工程台账，获取了公司及其实际控制人出具的与供应商不存在关联关系及异常资金往来的确认函；

(4) 核查在建工程转固情况，对新增的大额固定资产与在建工程执行细节测试，检查合同、发票、验收单、结算单等，核查入账金额及入账时间的真实性及准确性，检查在建工程结转固定资产时点及依据是否符合《企业会计准则》的规定；

(5) 对在建工程和固定资产进行监盘，实地查看相关资产的状态，检查是否存在闲置、废弃、损毁情况，核实是否存在减值迹象，了解报告期末尚未转固的在建工程情况，判断是否存在已投入使用或闲置情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司的固定资产的构成及规模符合行业情况及企业自身情况，公司固定资产收入比、设备收入比具有合理性，公司固定资产余额较高具有合理性，公司产能利用率高，不存在产能过剩风险；

(2) 公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法与同行业公司不存在显著差异，具有合理性，符合《企业会计准则》规定；

(3) 公司在建工程主要供应商真实，不存在异常情况，非主要为公司服务，公司对其采购采取询价、比价、协商定价的方式，定价公允，不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

(4) 报告期内，公司在建工程入账金额及入账时间真实、准确，在建工程结转固定资产时点及依据符合《企业会计准则》的规定；

(5) 报告期内，公司固定资产不存在闲置、损毁情况，但存在少量的处置及报废情况，公司对在建工程、固定资产减值测试的方法及结果符合《企业会计准则》规定，减值的计提谨慎、合理。

（二）说明对公司实际控制人与前述供应商资金流水往来的核查情况

主办券商及会计师核查了报告期内公司控股股东、实际控制人（包括其控制的其他企业）的银行流水，并获取了公司控股股东、实际控制人出具的确认函。

经核查，主办券商及会计师认为，公司控股股东、实际控制人与设备供应商不存在资金流水往来。

（三）说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论

主办券商、申报会计师对公司报告期各期末在建工程、固定资产执行了以下核查程序：

（1）了解与固定资产及在建工程的存在和准确性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）检查在建工程转为固定资产相关依据，了解在建工程转固时点的准确性，评价在建工程转入固定资产的时点的恰当性；

（3）查阅在建工程采购合同、付款申请单、发票等相关资料确定在建工程的真实性；

（4）以抽样方式核对采购合同、采购发票、竣工验收资料、银行流水单等支持性文件，检查固定资产和在建工程的入账价值及会计处理是否准确；

（5）获取公司的盘点计划、固定资产盘点表，与固定资产卡片核对是否相符，确定固定资产地、监盘范围、监盘比例；根据监盘计划对固定资产执行抽盘程序，实地观察固定资产的实际使用情况，检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。

报告期各期末，主办券商、会计师对在建工程、固定资产的监盘比例如下：

单位：万元

资产科目	项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
在建工程	余额	1,040.56	446.97	983.04
	监盘金额	841.84	-	-

资产科目	项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
	监盘比例	80.90%	-	-
固定资产	原值	95,965.79	95,394.96	92,573.74
	监盘金额	77,525.06	-	-
	监盘比例	80.78%	-	-

注：2023、2024年末主办券商、会计师未接受委托，未进行实地监盘，通过复核公司相关盘点资料、抽样检查固定资产采购合同、验收单等执行了替代程序。

经实地监盘，报告期期末公司在建工程、固定资产实物与账面相符，不存在重大差异。

(6) 结合监盘结果分析在建工程、固定资产是否存在减值迹象，判断公司在建工程、固定资产减值计提是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

(7) 通过对固定资产折旧进行重新测算，复核固定资产折旧金额的准确性；

(8) 向主要设备供应商及工程承建商函证报告期内的采购额及期末余额。

2、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司报告期内固定资产和在建工程真实、准确、完整。

问题 5.关于其他事项。

(1) 关于应收款项。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 28,706.08 万元、31,017.09 万元、31,867.02 万元，2025 年 1 年以上账龄应收账款占比有所提高。请公司：①结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配，公司长账龄应收账款占比较高的原因及合理性；②说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户的具体情况及可回收性；③列示报告期后应收账款总体及逾期应收账款回款情况，期后未回款金额较大客户的具体情况及可回收性，坏账准备计提是否充分、谨慎；④说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确

认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求。

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

回复：

一、公司说明

(一) 结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额与业务开展情况是否匹配，公司长账龄应收账款占比较高的原因及合理性

1、公司应收账款金额与业务开展情况的匹配性

单位：万元

项目	2025年5月31日/2025年1月-5月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度
应收账款余额	31,867.02	31,017.09	28,706.08
营业收入	49,803.72	114,462.58	111,000.78
应收账款余额占营业收入的比重	26.66%	27.10%	25.86%
应收账款周转率	4.04	4.05	4.49

注：2025年1-5月应收账款余额占营业收入的比重，以及应收账款周转率已作年化计算。

报告期各期末，公司应收账款的账面余额分别为 28,706.08 万元、31,017.09 万元、31,867.02 万元，应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 25.86%、27.10%、26.66%。公司应收账款余额报告期内小幅增加，但占营业收入的比相对稳定，应收账款余额与收入变动、业务开展情况具有匹配性。

2、公司应收账款金额与信用政策、结算方式的匹配性

报告期内，公司结算方式以银行转账、承兑汇票为主，根据客户自身资质，信用政策一般给予 60-90 天的信用期（少部分客户为 30 天、45 天或 180 天）。报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.49、4.05、4.04，与公司信用政策、结算方式基本相符。

3、公司长账龄应收账款占比较高的原因及合理性

报告期各期末，公司长账龄应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
账龄超过1年的应收账款余额	4,029.32	656.02	902.90
占比	12.64%	2.12%	3.15%

由上表，公司2023年末及2024年末，长账龄应收账款余额及占比较小。2025年5月末，公司长账龄应收账款大幅增长，主要系客户FLEX-N-GATE TOOLING和Tycos Tool & Die的账龄变长。公司对FLEX-N-GATE TOOLING和Tycos Tool & Die销售的产品为精密模具，该类产品回款周期较长。

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

1、报告期各期末，公司与同行业可比公司的应收账款情况对比如下：

单位：万元

公司	2025年1月-5月			2024年度			2023年度		
	应收账款	占营业收入比	应收账款周转率	应收账款	占营业收入比	应收账款周转率	应收账款	占营业收入比	应收账款周转率
嵘泰股份	-	-	-	99,440.58	42.28%	2.88	74,234.81	36.75%	3.28
正强股份	-	-	-	13,826.54	32.75%	3.48	12,035.59	28.83%	3.59
东利机械	-	-	-	12,095.99	19.33%	5.58	11,523.59	20.21%	5.58
建邦科技	-	-	-	23,780.50	31.61%	4.12	14,644.38	26.22%	5.03
平均值	-	-	-	37,285.90	31.49%	4.02	28,109.59	28.00%	4.37
磐吉奥	31,867.02	-	4.04	31,017.09	27.10%	4.05	28,706.08	25.86%	4.49

注：同行业上市公司未披露2025年1-5月的应收账款账面余额数据。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比小于同行业可比公司均值，而应收账款周转率和同行业可比公司均值相近，不存在显著差异。

2、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比、逾期应收账款金额较大客户

的具体情况及其可回收性

报告期各期，客户逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	31,867.02	31,017.09	28,706.08
逾期应收账款金额	6,125.34	5,541.86	3,524.96
占比	19.22%	17.87%	12.28%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 3,524.96 万元、5,541.86 万元、6,125.34 万元，占应收账款的比例分别为 12.28%、17.87%、19.22%。公司逾期应收账款金额逐步增长，主要是受精密模具类产品的客户回款周期长的影响。

截至 2025 年 5 月 31 日，公司主要的应收账款逾期客户情况如下：

单位：万元

客户	应收账款逾期金额	信用政策	期后回款金额
FLEX-N-GATE TOOLING	2,772.28	票到 30 天内付款	513.25
Tycos Tool & Die	1,856.85	见票付款	1,000.42
Valeo North America, Inc	324.67	票到 45 天内付款	324.67
Hawk Plastics Ltd.	255.38	票到 45 天内付款	55.41
Olsa Sistemas de Iluminación Automotriz, S. de R.L. de C.V.	134.37	见票付款	134.37
HICKS PLASTICS COMPANY, INC.	130.92	票到 60 天内付款	14.58
Les Entreprises DBM Reflex Inc	121.31	票到 30 天内付款	-
Sur Manufacturing, S. de R.L. de C.V.	101.14	见票付款	23.48
合计	5,696.92		2,066.18

注：期后回款金额统计截止日为 2025 年 10 月 31 日。

由上表，公司主要的应收账款逾期客户，合计期后回款金额 2,066.18 万元。公司最主要逾期客户为 FLEX-N-GATE TOOLING 和 Tycos Tool & Die，其中 FLEX-N-GATE TOOLING 为行业内汽车创新系统的领先供应商，Tycos Tool & Die 为麦格纳集团下属公司，均为行业知名企业，客户资质及信誉情况良好，应收账款可回收性较好。

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

公司应收账款、逾期款项以及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款期末余额	31,867.02	31,017.09	28,706.08
其中：逾期金额	6,125.34	5,541.86	3,524.96
逾期金额占比	19.22%	17.87%	12.28%
期后回款金额	24,455.31	28,616.60	28,426.87
其中：逾期金额期后回款金额	2,385.56	4,128.95	3,510.22
期后回款率	76.74%	92.26%	99.03%

注：期后回款金额统计截止日为2025年10月31日。

公司逾期金额较大的客户均为精密模具业务客户，公司模具回款周期较长，主要系模具业务部分合同约定为PPAP核准后支付尾款，报告期各期期后回款率为99.03%、92.26%、76.74%，应收账款具有可收回性。报告期各期末，公司针对应收账款计提坏账准备的金额分别为1,503.61万元、1,694.32万元、1,946.15万元，报告期内公司坏账准备计提充分、谨慎。

(四) 说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求

报告期各期末，公司应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收票据账面价值总额	1,946.46	3,162.57	6,686.12
其中：列报为应收票据的账面价值	582.89	1,227.06	1,631.31
列报为应收款项融资的账面价值	1,363.57	1,935.51	5,054.81

1、说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由

初始确认：根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条、第十八条的相关规定：（1）应收款项融资指以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等；（2）划分为应收款项融资应同时满足以下两个条件：①企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

终止确认：根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条：企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

报告期内，对于由较高信用等级商业银行承兑的银行承兑汇票，公司管理该金融资产的业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，依据新金融工具准则的相关规定，将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”项目列报。公司应收款项融资的确认依据和计量方法，以及应收票据重分类的会计处理及列报符合《企业会计准则》的相关规定。

2、公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求

报告期各期末，公司将应收款项融资内尚未到期且已背书或贴现的所有银行承兑汇票予以终止确认。

报告期各期末，公司尚未到期且已背书或贴现的银行承兑汇票的构成情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
----	-----------------	------------------	------------------

较高信用等级商业银行承兑的银行承兑汇票（6+9类银行）	7,283.77	5,953.63	1,941.75
-----------------------------	----------	----------	----------

注：较高信用等级商业银行承兑的银行承兑汇票指由 6+9 类银行承兑的银行承兑汇票，6+9 类银行包括：（1）6 家大型国有商业银行，即中国工商银行、中国建设银行、中国银行、中国农业银行、中国邮政储蓄银行、交通银行；（2）9 家上市股份制商业银行包括招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因系公司收到客户开立的高信用等级银行承兑汇票后，为优化资金使用效率，将上述未到期票据背书转让予供应商用于支付采购货款。票据背书转让提升应收款项融资流动性的同时，亦符合行业惯例及公司实际经营需求，具有合理性。

经查询上述银行的公开信息，上述银行经营情况良好，未曾出现票据违约到期无法兑付的负面情形。此外，公司报告期内银行承兑汇票期后兑付未出现过异常情况，已到期的银行承兑汇票均已获正常兑付，不存在风险。

综上所述，上述银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，公司背书或贴现尚未到期的银行承兑汇票时，已转移了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，因此，公司将应收款项融资内尚未到期且已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认，符合《企业会计准则》规定的终止确认条件。

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

（一）核查程序

- 1、了解、测试和评价销售与收款相关内部控制关键控制点设计合理性及运行有效性；
- 2、向主要客户函证应收账款余额，并对主要客户进行实地走访；
- 3、了解公司应收账款的逾期标准，关注一年以上应收账款长期未结算的原因，对公司主要客户进行背景调查，了解其经营情况是否正常；选取样本，检查报告期的应收账款期后收款及银行对账单等相关支持性文件；

4、获取公司报告期各期末应收账款账龄明细表、应收账款坏账准备计算表，取得公司采用预期信用减值损失模型计提坏账的测算，复核计提依据及准确性；同时比较与同行业公司应收账款坏账计提政策是否存在重大差异；

5、针对应收款项融资，根据企业会计准则及公司业务情况，通过检查、重新计算程序确定其会计处理是否符合企业会计准则规定。

6、对应收账款具体的函证情况说明

函证样本的选择标准为超过重要性水平的应收账款余额全部进行函证，对于应收账款余额在重要性水平以下的，随机抽样进行函证。具体函证数据如下：

单位：万元

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
整体应收账款函证情况	应收账款（A）	31,867.02	31,017.09	28,706.08
	发函金额（B）	29,879.05	28,878.64	27,672.80
	发函比例（C=B/A）	93.76%	93.11%	96.40%
	回函金额（D）	23,554.40	22,635.58	21,602.20
	回函确认比例（E=D/A）	73.91%	72.98%	75.25%
	回函金额占发函比例（F=D/B）	78.83%	78.38%	78.06%
	替代程序确认金额（G）	6,324.66	6,243.05	6,070.60
	替代程序确认比例（H=G/A）	19.85%	20.13%	21.15%
	回函及替代程序确认比例（I=E+H）	93.76%	93.11%	96.40%
其中：境外应收账款函证情况	境外应收账款（A）	22,836.23	19,564.93	17,413.36
	发函金额（B）	21,068.60	17,698.68	16,678.88
	发函比例（C=B/A）	92.26%	90.46%	95.78%
	回函金额（D）	14,872.40	11,739.04	10,931.65
	回函确认比例（E=D/A）	65.13%	60.00%	62.78%
	回函金额占发函比例（F=D/B）	70.59%	66.33%	65.54%
	替代程序确认金额（G）	6,196.19	5,959.64	5,747.23
	替代程序确认比例（H=G/A）	27.13%	30.46%	33.00%
	回函及替代程序确认比例（I=E+H）	92.26%	90.46%	95.78%
境内应收账款函证情况	境内应收账款（A）	9,030.79	11,452.16	11,292.72
	发函金额（B）	8,810.46	11,179.95	10,993.93
	发函比例（C=B/A）	97.56%	97.62%	97.35%

项目		2025年1-5月	2024年	2023年
	回函金额 (D)	8,681.99	10,896.54	10,670.55
	回函确认比例 (E=D/A)	96.14%	95.15%	94.49%
	回函金额占发函比例 (F=D/B)	98.54%	97.47%	97.06%
	替代程序确认金额 (G)	128.46	283.41	323.37
	替代程序确认比例 (H=G/A)	1.42%	2.47%	2.86%
	回函及替代程序确认比例 (I=E+H)	97.56%	97.62%	97.35%

(二) 核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司应收账款与业务开展情况，以及公司信用政策、结算方式相匹配，具有合理性；公司长账龄应收账款占比提升主要是受精密模具产品销售影响，具有合理性；

2、公司应收账款规模、应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，具有合理性；公司主要的应收账款逾期客户信誉情况良好，可回收性情况良好；

3、公司期后回款情况良好，公司应收账款的坏账准备计提充分、谨慎；

4、公司应收款项融资的会计处理符合企业会计准则规定，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资不存在风险，终止确认符合《企业会计准则》规定。

(2) 关于期间费用。请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②公司销售费用率较低的原因及合理性，是否与公司经营业务相匹配；③报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；④研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

1、公司与同行业可比公司期间费用率对比

项目	2024 年	2023 年
嵘泰股份	15.78%	13.65%
正强股份	8.03%	5.69%
东利机械	16.56%	14.42%
建邦科技	11.30%	13.56%
可比公司平均	12.92%	11.83%
公司	16.73%	15.36%

注：因同行业可比公司未披露 2025 年 1-5 月的相关数据，2025 年 1-5 月未作对比，下同。

由上表，公司期间费用率与嵘泰股份、东利机械相近，不存在较大差异。公司期间费用率高于正强股份及建邦科技，主要原因包括：（1）公司存在境外经营主体及境外人员，其薪酬以加币结算，薪酬相对境内高；（2）基于管理、研发等用途，公司报告期内有多处自有及长期租赁的房屋建筑，导致折旧及摊销费用较高；（3）公司报告期内存在员工激励而计入股份支付费用，2023 年及 2024 年期间费用率中股份支付费用率分别为 0.82%、0.77%。

2、公司与同行业可比公司销售费用率对比

项目	2024 年	2023 年
嵘泰股份	1.28%	1.32%
正强股份	2.34%	2.29%
东利机械	4.74%	4.04%
建邦科技	4.19%	5.10%
可比公司平均	3.14%	3.19%
公司	0.82%	0.72%

2023 年、2024 年公司销售费用率分别为 0.72%、0.82%，低于同行业可比公司，原因详见本反馈问题下文中“（二）公司销售费用率较低的原因及合理性，

是否与公司经营业务相匹配”的相关分析。

3、公司与同行业可比公司管理费用率对比

项目	2024 年	2023 年
嵘泰股份	8.45%	7.96%
正强股份	4.03%	3.58%
东利机械	5.89%	5.65%
建邦科技	4.64%	5.21%
可比公司平均	5.75%	5.60%
公司	10.66%	9.81%

2023 年、2024 年公司管理费用率分别为 9.81%、10.66%，同行业可比公司管理费用率的平均值分别为 5.60%、5.75%，公司管理费用率高于同行业可比公司，主要是因为存在部分境外员工，其薪酬以加元结算，薪酬水平较高。

4、公司与同行业可比公司研发费用率对比

项目	2024 年	2023 年
嵘泰股份	4.39%	4.70%
正强股份	4.89%	4.32%
东利机械	5.61%	5.40%
建邦科技	3.06%	3.45%
可比公司平均	4.49%	4.47%
公司	4.43%	4.28%

2023 年、2024 年公司研发费用率分别为 4.28%、4.43%，同行业可比公司研发费用率的平均值分别为 4.47%、4.49%，公司研发费用率与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）公司销售费用率较低的原因及合理性，是否与公司经营业务相匹配

报告期内，公司销售费用的整体情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
营业收入（万元）	49,803.72	114,462.58	111,000.78
销售费用（万元）	446.44	939.37	794.69

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
其中：职工薪酬（万元）	375.98	771.72	613.58
职工薪酬占销售费用比例	84.22%	82.15%	77.21%
销售费用率	0.90%	0.82%	0.72%
同行业可比公司平均销售费用率	-	3.14%	3.19%

报告期内，公司的销售费用率分别为 0.72%、0.82%、0.90%，而 2023 年、2024 年同行业可比公司销售费用率均值为 3.19%、3.14%。公司的销售费用率远低于同行业可比公司，主要原因为公司销售人员数量少，具体原因包括：

（1）公司客户稳定，与主要客户均合作多年，在客户维护与新客户开发方面的成本相对较低；

（2）销售人员主要任务为开拓新客户和反馈客户需求，对于客户的具体订单执行，公司设有专门的物流部，负责客户的具体订单交付及部分售后工作沟通，分摊了销售部门的工作及压力，而物流部为综合部门，人员薪酬计入制造费用或间接人工，导致公司销售人员少，销售人员的职工薪酬占收入的比例低。

公司销售费用、销售部门设置及职能符合公司经营需求及实际情况，与公司经营业务相匹配。

（三）报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

1、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司各类人员平均人数及人均薪酬情况如下：

项目	平均人数（人）	职工薪酬（万元）	人均薪酬（万元）
2025年1-5月			
销售人员	18.60	375.98	20.21
管理人员	216.40	2,528.98	11.69
研发人员	201.60	1,377.85	6.83
2024年度			
销售人员	18.25	771.72	42.29
管理人员	212.00	6,821.38	32.18

项目	平均人数（人）	职工薪酬（万元）	人均薪酬（万元）
研发人员	190.33	3,348.65	17.59
2023 年度			
销售人员	16.08	613.58	38.16
管理人员	203.58	6,232.11	30.61
研发人员	162.92	3,119.59	19.15

注：公司平均人数为月度平均人数，下同。

报告期内，公司经营业绩稳定，各类员工的人均薪酬相对稳定。

2、销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司同类人员平均薪酬的对比情况如下：

单位：万元/年

项目	公司名称	2024 年度	2023 年度
销售人员平均薪酬	嵘泰股份	30.76	33.63
	正强股份	20.42	20.29
	东利机械	10.39	13.74
	建邦科技	21.63	23.99
	平均值	20.80	22.92
	公司	42.29	38.16
管理人员平均薪酬	嵘泰股份	20.69	16.51
	正强股份	17.27	16.21
	东利机械	16.71	17.74
	建邦科技	22.60	21.26
	平均值	19.32	17.93
	公司	32.18	30.61
研发人员平均薪酬	嵘泰股份	19.68	22.45
	正强股份	15.77	14.68
	东利机械	14.21	10.87
	建邦科技	24.17	21.14
	平均值	18.46	17.29

项目	公司名称	2024 年度	2023 年度
	公司	17.59	19.15

公司研发人员薪酬与同行业可比公司相近，而销售人员、管理人员的平均薪酬高于同行业可比公司，主要是受公司存在境外经营、境外员工的影响，具体如下：

(1) 公司销售人员区分境内外与同行业可比公司对比

2023 年及 2024 年，公司境内销售人员平均薪酬分别为 28.62 万元/年、27.26 万元/年，略高于同行业可比公司。2023 年及 2024 年，公司境外销售人员平均薪酬分别为 49.78 万元/年、60.50 万元/年，境外人员薪酬较高，主要是因为境外以加币结算。

(2) 公司管理人员区分境内外与同行业可比公司对比

2023 年及 2024 年，公司境内管理人员平均薪酬分别为 22.18 万元/年、23.38 万元/年，略高于同行业可比公司。2023 年及 2024 年，公司境外管理人员平均薪酬分别为 64.22 万元/年 69.25 万元/年，境外人员薪酬较高，主要是因为境外以加币结算。

(3) 公司研发人员均为境内，公司研发人员薪酬与同行业可比公司相近，不存在较大差异。

综上所述，公司各类人员薪酬具有合理性，不存在工资水平低于同行业可比公司情形。

(四) 研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、研发费用的内控制度

公司已经制定研发相关内控制度并有效执行，包括研发活动和研发人员认定制度、研发业务流程、研发项目管理、研发人员管理等，明确研发支出的开支范围、标准、审批程序。同时，按照研发项目设立台账归集核算研发支出，准确记

录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料和资产摊销等。

2、是否建立跟踪管理系统

公司对研发项目采用项目管制制，制定详细的项目流程，明确了立项管理、过程管理、验收与结项管理等管理流程及要求，对项目研究进展进行全过程跟踪管理。具体如下：

（1）立项管理：由研发中心起草《研发项目立项书》，并由总经办签批；该签批需同时包含项目预算。

（2）过程管理：研发项目经理需在项目实施阶段整体把控进度，积极协调各方资源，并定期向管理层汇报各研发项目的状态；研发过程中如需外购原材料、辅料、模具、工装、委外服务等，须通过 OA《研发请购单》提交采购申请，相应层级人员批准后，由采购部进行购买；研发过程中如需使用公司库存材料或辅料，需填写 OA《其他出入库单》，相应层级人员批准后，由物流部发料至研发部门；研发过程中，研发人员需每天填列研发工时，并报项目经理汇总。月度汇总工时需由项目经理报研发中心分管负责人审批；研发中心的各项差旅、办公等日常费用，须填写 OA《支出报销单》，列明成本中心代码及费用类型，经相应层级人员审批后，由财务部归集为研发费入账。

（3）验收与结项：若项目研发成功，需在正式量产前移交至生产部门，办理交接，并撰写《研究成果报告》。研发结束时，研发人员应总结新技术新工艺，撰写相关的专利申请，并报人事行政部进行后续申报流程。

综上，公司建立了研发项目的跟踪管理系统，可以有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性。

3、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

公司研发费用核算内容包括研发人员职工薪酬、直接投入费用（研发材料、燃料及动力、用于试制产品的检验费等）、折旧及摊销等。

（1）研发人员职工薪酬

职工薪酬主要核算从事研发活动人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积

金等人工费用，公司研发人员月度汇总工时需经研发中心分管负责人审批，人力资源部及财务部将根据研发工时分配情况进行研发费用的核算。

（2）直接投入费用

直接投入费用主要包括研发材料、燃料及动力、用于试制产品的检验费等。研发材料为公司进行研发活动所需的原材料和辅料。公司根据研发领料单登记的项目归集具体研发项目的材料支出；同时研发过程中会产生废料和研发样品，公司根据销售样品成本和废料处置收入金额冲减研发费用。燃料及动力为与进行研发活动相关的燃气、电力费用等，公司按照耗用比例计入研发费。用于试制产品的检验费公司按照实际发生金额以及所属研发项目进行归集和核算。

（3）折旧及摊销

主要为与研发活动相关的资产对应的折旧与摊销，对于归属于研发部门的固定资产、无形资产，公司每月计算折旧及摊销费用，并计入研发费用；对于使用生产设备进行研发活动的情况，公司根据研发工时占比和折旧摊销金额确定计入研发费用的折旧摊销金额。

（4）其他相关费用

其他相关费用主要包括差旅费、办公费、快递费等，按照实际发生金额以及所属研发项目进行归集和核算。

综上所述，公司研发费用的归集真实、准确，相关会计处理是符合《企业会计准则》的有关规定。

4、研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与税收加计扣除的研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
财务报表列报的研发费用	2,101.63	5,067.22	4,745.43
税收加计扣除的研发费用	尚未申报	4,778.83	4,307.75
差异金额	-	288.39	437.69
其中：研发人员股权激励形成的股份支付费用未申报加计扣除	-	52.19	55.62

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
与研发活动相关的软件服务费、差旅费、专利费、快递费、办公费等其他费用	-	111.98	75.83
不可加计扣除的直接投入	-	19.94	83.07
与研发活动相关的房屋折旧及租赁费	-	36.23	33.66
审慎未申报加计扣除的其他费用	-	68.04	189.51

公司申报研发费用加计扣除金额时，严格按照《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告2015年第97号）以及《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）等税收法规政策进行审慎判断。

报告期各年度公司研发费用加计扣除申报数已经过税务机关认定，与列表的研发费用金额不存在重大差异，少量差异的原因主要系研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异所致，具有合理性。

二、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司报告期内期间费用明细，执行截止性测试及细节测试，核查期间费用的真实性及完整性，对期间费用进行分析性复核；查阅可比公司公开披露资料，与同行业可比公司对比分析期间费用率差异及具体原因；

2、获取公司报告期内主要客户变动情况，核查主要客户稳定性；查看同行业可比公司销售费用率情况，并与公司销售费用率进行比较分析；

3、获取公司员工花名册及员工工资表，了解公司薪酬福利制度，核查公司销售费用、管理费用、研发费用明细表，并与同期同行业可比公司平均薪酬水平进行对比，分析公司人员薪酬的合理性；

4、获取研发活动相关的内部控制制度，了解公司针对研发项目从项目立项、过程管理及财务核算等内部控制制度，核查研发费用划分、核算的准确性；访谈公司财务人员，了解研发费用归集核算方法、相关会计处理；查阅公司研发费用加计扣除优惠明细表，比较各期研发费用与所得税纳税申报的加计扣除数的差异，

并分析差异原因。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、受境外员工薪酬较高的影响，公司期间费用率整体高于同行业可比公司，公司销售费用率低于同行业可比公司，但管理费用率高于同行业可比公司，研发费用率与同行业可比公司相近，具有合理性。

2、因公司主要客户稳定，且物流部门分担了销售人员工作压力，导致公司销售人员数量较少，销售费用率低于同行业可比公司，与公司实际经营情况相匹配，具有合理性。

3、公司研发人员薪酬与同行业可比公司相比差异不大，受境外公司货币购买力影响，公司境外员工工资较高，导致管理人员、销售人员人均薪酬高于同行业平均水平，具有合理性。

4、公司研发费用的相关内控制度完备，建立了跟踪管理体系，且执行情况良好；研发费用的归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；公司研发费用与所得税纳税申报时加计扣除的研发费用差异较小，主要系认定依据基础不同，相关差异具有合理性。

(3) 关于货币资金与金融资产。请公司：①说明货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况；②说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；③说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见。

回复：

一、公司说明

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

1、报告期内，公司货币资金变动与营业收入波动、应收账款和应收票据变动、投资筹资活动的匹配情况

报告期内，公司货币资金变动与经营活动、筹资、投资活动现金流量匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月/ 2025年5月31日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
货币资金	27,110.16	20,344.60	11,178.37
其中：受限货币资金	2,580.81	917.91	161.91
非受限货币资金	24,529.35	19,426.69	11,016.46
非受限货币资金变动额	5,102.67	8,410.23	2,005.76
经营活动产生的现金流量净额	6,979.90	25,300.85	18,022.59
投资活动产生的现金流量净额	-2,044.82	-8,033.50	-9,452.65
筹资活动产生的现金流量净额	-347.51	-8,572.53	-6,761.16
汇率变动对现金的影响	515.09	-284.60	196.98
现金及现金等价物净增加额	5,102.67	8,410.23	2,005.76

由上表，公司货币资金变动与经营活动、筹资、投资活动现金流量净额等具有匹配性。

其中，经营活动产生的现金流量列示如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
加：销售商品、提供劳务收到的现金	49,126.53	121,817.32	111,768.40
加：收到的税费返还	1,478.55	3,306.55	3,797.60
加：收到其他与经营活动有关的现金	527.06	1,950.43	1,774.05
减：购买商品、接收劳务支付的现金	25,086.71	59,761.84	61,096.82
减：支付给职工以及为职工支付的现金	13,729.62	29,463.77	27,284.74

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
减：支付的各项税费	3,766.96	8,826.91	7,798.76
减：支付其他与经营活动有关的现金	1,568.95	3,720.92	3,137.14
经营活动产生的现金流量净额	6,979.90	25,300.85	18,022.59

销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入波动、应收账款和应收票据变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月/ 2025年5月31日	2024年度/ 2024年12月31日	2023年度/ 2023年12月31日
应收账款	29,920.87	29,322.76	27,202.46
应收票据与应收款项融资	1,946.46	3,162.57	6,686.12
合同负债	4,093.60	3,915.32	1,099.94
其他流动负债	28.52	214.34	588.62
营业收入	49,803.72	114,462.58	111,000.78
加：销项税额	7,326.32	16,083.96	14,775.18
加：应收账款的减少	-598.11	-2,120.30	-4,935.99
加：应收票据与应收款项融资的减少	1,216.11	3,523.55	-2,327.52
减：票据背书金额	8,396.05	12,401.56	5,039.69
减：应收账款、应收票据坏账准备的计提	184.24	222.44	275.48
加：境外子公司坏账准备外币报表折算差额	-33.68	50.44	-31.21
加：合同负债的增加	178.29	2,815.37	-1,978.59
加：其他流动负债的增加	-185.82	-374.28	580.92
销售商品、提供劳务收到的现金	49,126.53	121,817.32	111,768.40
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	0.99	1.06	1.01

由上表，报告期内，公司营业收入分别为 111,000.78 万元、114,462.58 万元、49,803.72 万元，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 111,768.40 万元、121,817.32 万元和 49,126.53 万元。公司货币资金变动与营业收入波动、应收账款和应收票据变动等具有匹配性。

2、说明是否存在大额异常资金转账情况

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

(二)说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况

公司高度重视货币资金的使用和管理，报告期内，公司已根据《中华人民共和国会计法》《企业会计准则》《现金管理暂行条例》等法律法规和《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引第 5-4 号资金管理办法》等相关指引，制定了《资金管理制度》的货币资金管理制度和内控制度，对货币资金支付授权审批、现金管理控制、票据规范管理、财务印章管理等关键控制环节进行了明确规定。通过这些制度规定，公司对货币资金的收支和保管建立了较严格的授权审批程序，办理货币资金的不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系，明确了现金的使用范围及办理现金收支业务时应遵守的规定。

公司银行存款和其他货币资金均存放于公司及子公司名下各银行账户中，由公司专职人员每月根据银行对账单与银行存款日记账进行核对，并编制银行存款调节表，保证账实相符；公司银行账户开立、变更、撤销需由出纳申请，财务部部长核准，财务负责人审核；公司对开立的所有银行账户定期和不定期地进行检查，确保资金存放、使用等方面的规范运作。

报告期内，公司不存在无业务背景转移资金（除已披露的实际控制人资金占用事项）或出借银行账户的情况。

针对公司货币资金等财务内控制度有效性，主办券商及申报会计师在报告期内的每一年度，均执行了资金循环穿行测试，以了解内部控制设计及执行情况。测试结果表明，公司与资金管理相关的内部控制运行有效。

综上，公司已建立了货币资金管理制度和内控制度并有效执行。

(三)说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，包括但不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响，公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

报告期内，公司为提高资金使用效率，对暂时闲置的自有资金开展了短期理财投资。公司开展短期理财投资的决策流程为由资金管理部门提出投资建议，通过 OA 系统依次报请财务主管及财务负责人审批后执行。

报告期内，公司投资理财产品的金额合计分别为 19,980.00 万元、23,020.00 万元、12,050.00 万元，产生的投资收益金额分别为 49.19 万元、87.18 万元、9.66 万元，投资收益计入利润表。

报告期内，公司投资交易性金融资产的情况如下：

单位：万元

期间	产品名称	产品类型	购买时间	购买金额	处置情况	产生的投资收益
2025 年 1-5 月	招商银行点金系列看涨三层区间 32 天结构性存款	结构性存款	2025-1-10	500.00	已赎回	0.92
	建信理财嘉鑫固收类按日开放式产品第 19 期	固定收益类	2025-1-23	1,500.00	已赎回	2.26
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-3-24	600.00	已赎回	0.55
	建信理财嘉鑫（稳利）法人版固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-3-28	2,000.00	已赎回	1.03
	建信理财嘉鑫（稳利）法人版固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-4-21	1,000.00	已赎回	2.14
	建信理财嘉鑫（稳利）法人版固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-4-29	2,200.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（稳利）法人版固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-5-8	1,200.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（稳利）法人版固收类按日开放式产品	固定收益类	2025-5-29	1,800.00	期后赎回	0.80
	招银理财招赢日日金 72 号现金管理类理财计划	现金管理类	2025-4-28	400.00	已赎回	0.33
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品第 1 期	现金管理类	2025-1-2	850.00	已赎回	1.62
	合计	-	-	12,050.00	-	9.66
2024 年度	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-1-3	800.00	已赎回	20.41

期间	产品名称	产品类型	购买时间	购买金额	处置情况	产生的投资收益
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-1-5	1,200.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-1-18	1,000.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-2-6	120.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-2-22	700.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-2-28	1,700.00	已赎回	
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2024-3-20	1,000.00	已赎回	1.30
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2024-3-21	200.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫固收类按日（法人客户尊享版）开放式产品第1期	固定收益类	2024-3-25	1,000.00	已赎回	7.48
	建信理财嘉鑫固收类按日（法人客户尊享版）开放式产品第1期	固定收益类	2024-3-28	1,600.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫固收类按日（法人客户尊享版）开放式产品第1期	固定收益类	2024-4-29	1,000.00	已赎回	
	招银理财招赢日日欣2号现金管理类理财计划	现金管理类	2024-3-25	600.00	已赎回	4.43
	建信理财“惠众”（日申季赎）开放式净值型人民币理财产品	固定收益类	2024-4-11	1,000.00	已赎回	6.31
	利多多公司稳利24JG3212期（3个月早鸟款）人民币对公结构性存款	结构性存款	2024-4-11	1,000.00	已赎回	6.38
	招商银行点金系列看涨三层区间60天结构性存款	结构性存款	2024-4-11	1,000.00	已赎回	4.11
	信银理财安盈象固收稳利七天持有期10号理财产品	固定收益类	2024-4-11	1,100.00	已赎回	13.68
	招商银行点金系列看涨三层区间32天结构性存款	结构性存款	2024-4-25	1,500.00	已赎回	3.06
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品第1期	现金管理类	2024-6-6	900.00	已赎回	9.04
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品第1期	现金管理类	2024-7-22	1,000.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品第1期	现金管理类	2024-8-29	1,200.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫固收类按日开放式产品第19期	固定收益类	2024-10-21	500.00	已赎回	4.06
	建信理财嘉鑫固收类按日开放式产品第19期	固定收益类	2024-11-12	800.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫固收类按日开放式产品第19期	固定收益类	2024-11-18	600.00	已赎回	

期间	产品名称	产品类型	购买时间	购买金额	处置情况	产生的投资收益
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2024-1-3	300.00	已赎回	1.66
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2024-3-6	400.00	已赎回	5.26
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2024-12-16	300.00	已赎回	
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2024-12-23	500.00	已赎回	
	合计	-		23,020.00	-	87.18
2023年度	天添利普惠计划	现金管理类	2023-1-10	980.00	已赎回	6.92
	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2023-1-18	500.00	已赎回	2.66
	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	现金管理类	2023-1-18	800.00	已赎回	4.55
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2023-2-10	500.00	已赎回	2.18
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-3-2	1,000.00	已赎回	1.29
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-3-23		已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-4-20	1,300.00	已赎回	0.71
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-4-27		已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-5-5	3,500.00	已赎回	5.81
	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	现金管理类	2023-6-5	2,000.00	已赎回	2.47
	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	现金管理类	2023-7-5	1,000.00	已赎回	3.88
	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	现金管理类	2023-7-14	800.00	已赎回	
	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	现金管理类	2023-9-6	500.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-7-25	600.00	已赎回	12.10
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-8-18	400.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-10-26	500.00	已赎回	
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-10-30	3,000.00	已赎回	

期间	产品名称	产品类型	购买时间	购买金额	处置情况	产生的投资收益
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-12-15	600.00	已赎回	
	建信理财“私享”净鑫净利（现金管理类按日）开放式净值型私人银行人民币理财产品	现金管理类	2023-4-20	300.00	已赎回	0.38
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-4-26	400.00	已赎回	0.34
	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	现金管理类	2023-5-24	400.00	已赎回	0.41
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-5-29	200.00	已赎回	0.35
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-8-9	400.00	已赎回	5.14
	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	固定收益类	2023-8-18	300.00	已赎回	
	合计	-		19,980.00	-	49.19

报告期末至本问询函回复之日，公司无新增投资交易性金融资产。

公司短期理财投资以获取稳健收益为目的，均为开放式或短期限封闭式，未涉及高风险的权益类或衍生品类产品，其业务模式符合“持有以备出售”的特征，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，该类资产被分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在资产负债表列报于“交易性金融资产”科目，符合《企业会计准则》相关规定。

公司已制定了资金管理相关政策，构建了清晰、集中的短期投资决策授权体系。公司所有资金活动均纳入全面预算管理，短期投资须在经批准的年度资金收支预算框架内开展，从而确保投资资金来源的合规性与计划性。公司开展短期理财投资不会对公司日常经营财务状况造成影响。

二、请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度是否健全并有效执行发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及申报会计师履行了以下核查程序：

1、复核现金流量表，结合货币资金变动，并与经营活动现金流、投资、筹资活动现金流，以及与营业收入、应收账款、应收票据等的变动进行匹配性分析；

2、获取公司银行账户开户清单，以及所有银行账户的对账单，将银行对账单与账面货币资金进行核对，对所有银行账户余额进行函证；

3、获取并检查公司的资金管理制度、投资决策制度相关制度，抽样检查相关制度是否有效执行；

4、检查公司理财投资合同、协议，结合相关条款对照《企业会计准则》，分析公司相关的会计处理是否符合《企业会计准则》；

5、复核公司理财投资收益金额是否合理，以及相关收益实际入账情况；

6、检查公司理财投资的处置赎回情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司的货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间具有匹配性，不存在大额异常资金转账情况。

2、公司货币资金管理制度健全且有效执行，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

3、公司的投资交易性金融资产主要系银行的短期理财，该类资产被分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在资产负债表列报于“交易性金融资产”科目，符合《企业会计准则》相关规定；公司已制定资金管理制度，构建了清晰、集中的短期投资决策授权体系；公司开展短期理财投资不会对公司日常经营财务状况造成影响。

4、公司货币资金余额真实，货币资金相关内部控制制度健全及有效执行、投资决策制度、风险控制制度健全并有效执行。

(4) 关于财务规范性。请公司说明：公司针对资金占用等财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

公司曾存在与实际控制人（含其控制的其他企业）发生资金拆借、资金占用情形。报告期各期末，实际控制人（含其控制的其他企业）占用公司的资金分别为 13.68 万元、912.93 万元、270.71 万元。报告期期后，实际控制人（含其控制的其他企业）与公司也存在少量的资金占用，发生的拆借资金合计 110.26 万元。发生资金拆借、资金占用的原因主要为当时公司暂无资本运作规划，且实际控制人对监管规则不熟悉，在其控制的其他企业主体存在资金需求时，向磐吉奥借款，产生资金占用。

除了已披露的资金占用不规范行为外，公司报告期内及期后不存在其他财务不规范行为。

针对资金占用已采取的规范措施如下：

1、截至本次《公开转让说明书》签署日，实际控制人（含其控制的其他企业）已经清偿完对公司资金占用的款项，并按照公允的利率计提了资金占用费，且偿还完毕。相关的资金占用已全部清偿完毕。

2、控股股东、实际控制人已出具《关于避免资金占用的承诺》《关于减少和规范关联交易的承诺》，未来将不再发生对公司的资金占用行为。

3、按照《企业内部控制应用指引》健全完善组织架构及公司治理结构，明确董事会、股东会、审计委员会、经理层职责权限、议事规则等，确保决策、执行和监督相互分离，形成制衡。

4、完善公司内控制度，建立了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《资金管理制度》等，并严格执行。

5、中介机构于 2025 年 11 月，对公司实际控制人、董事、高级管理人员进行了专项培训，其中包括了避免资金占用的相关培训等，提升了相关人员的合规意识，使其了解上市内控制度的要求。

6、对于历史上曾发生的资金占用事项，公司召开董事会、股东会进行了补充审议及确认，补充履行了相应内部决策程序。

综上所述，公司的资金占用问题已完成了整改，并偿还了资金占用利息，不存在损害公司利益的情形；公司已经按照《企业内部控制应用指引》规定健全完善了公司内部控制制度，并有效运行。

二、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

主办券商及申报会计师核查程序包括：（1）获取了公司资金占用的明细表，并核查资金占用的流水等相关凭证；（2）访谈了公司实际控制人及财务负责人，了解资金占用的背景及原因；（3）核查了占用资金偿还的银行流水，以及资金占用费的复核计算，并核查了偿还流水；（4）召开专项的培训会议，对公司实际控制人、董事、高级管理人员进行专项培训；（5）获取了控股股东、实际控制人出具的《关于避免资金占用的承诺》《关于减少和规范关联交易的承诺》；（6）查阅了公司完善后的各项内部控制制度，并进行相应的控制测试，了解内部控制制度运行情况。

经核查，主办券商及申报会计师认为，公司的资金占用问题已完成了整改，并偿还了资金占用利息，不存在损害公司利益的情形；公司已经按照《企业内部控制应用指引》规定健全完善了公司内部控制制度，并有效运行。

(5) 关于子公司。根据申报文件，公司和慈溪市浒山楼家轴承配件有限公司分别持有宁波磐吉奥 54.99%、45.01%的股份；磐吉奥铸造等 4 家子公司系公司通过同一控制下的企业合并方式取得；公司有 4 家境外子公司。请公司说明：①宁波磐吉奥少数股东情况，投资入股的背景，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；投资价格、定价依据及合理性，公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形。②相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。③境外投资的原因及必要性，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；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设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 宁波磐吉奥少数股东情况，投资入股的背景，与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；投资价格、定价依据及合理性，公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

1、宁波磐吉奥少数股东情况，投资入股的背景

宁波磐吉奥少数股东为慈溪市浒山楼家轴承配件有限公司（下称“楼家轴承公司”），该公司目前由唯一股东朱央萍持有全部股权，原为楼炎康（朱央萍配偶）投资并持有全部股权的公司，因楼炎康于 2025 年去世，相关股权依法转由其配偶朱央萍继承并持有。

楼家轴承公司在早期经营阶段主要从事汽车轴承类零部件的生产，具备相应的生产能力及技术基础（楼家轴承公司当时也是公司的供应商，双方建立了联系）。

公司的实际控制人之一 HAIRU PAN 在汽车零部件行业内具有较为丰富的市场渠道及资源优势。在此背景下，基于双方在资源、技术及资金等方面的互补考虑，2004 年 3 月，双方达成合作安排，由慈溪楼家轴承以相关生产设备出资、HAIRU PAN 以现金出资，共同设立宁波磐吉奥。宁波磐吉奥成立后，相关生产经营活动逐步整合至宁波磐吉奥开展，慈溪楼家轴承不再单独从事相关生产经营业务。

2、与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

宁波磐吉奥少数股东与公司及其股东、董监高之间不存在关联关系；宁波磐吉奥少数股东持有宁波磐吉奥的股权真实，不存在代持或其他利益安排。

3、投资价格、定价依据及合理性

楼家轴承公司于 2004 年与 HAIRU PAN 共同设立宁波磐吉奥，其中，楼家轴承公司以现金及经评估确认的相关资产方式认缴宁波磐吉奥注册资本 11.8 万美元，实际投入金额为 11.8 万美元，已依法履行出资义务。本次投资价格为每股 1 美元，与宁波磐吉奥设立时其他股东 HAIRU PAN 的投资价格保持一致，定价标准统一。前述定价系基于公司设立阶段的注册资本安排确定，未对不同出资主体设置差异化价格，不存在损害公司或其他股东利益的情形，投资价格具备合理性。

4、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

2021 年 12 月，公司通过受让 HAIRU PAN 持有的宁波磐吉奥股权实现投资宁波磐吉奥，本次股权转让及出资事项已依法履行相应的内部审议程序，具体情况如下：

(1) 宁波磐吉奥层面的审议程序：2021 年 12 月 25 日，宁波磐吉奥董事会作出决议，同意外方股东磐吉奥控股国际将其持有的宁波磐吉奥 55% 的股权（原出资额为 663.252477 万美元）以人民币 4,934.8585 万元的价格转让给磐吉奥有限。

(2) 公司层面的审议程序：2021 年 12 月 15 日，公司股东作出股东决定，同意磐吉奥有限注册资本由 3,805.3037 万美元增加至 4,128.2394 万美元，新增的

322.9357 万美元注册资本由磐吉奥控股国际以其持有的宁波磐吉奥 54.99%股权作价出资（注：宁波磐吉奥股东股权比例存在数值差异主要系美元与人民币汇率换算导致）。本次股权转让及增资事项已在公司层面依法履行相应审议程序。

公司本次投资宁波磐吉奥的决策程序、出资方式及实施过程符合《公司法》及《公司章程》的相关规定。本次交易不存在利益输送或损害公司及其他股东合法权益的情形。

（二）相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

1、相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序

公司对加拿大磐吉奥、加拿大瑞都、磐吉奥铸造及宁波磐吉奥四家子公司的股权收购，均系向公司控股股东磐吉奥控股国际或其控制的企业实施，相关交易均属于同一控制下的股权收购。上述四家子公司收购的背景及原因、取得的价格、定价依据、评估或审计、履行相应审议程序等情况如下：

收购标的	收购时间	转让方	收购价格	定价依据	评估或审计程序	审议程序
加拿大磐吉奥	2022年1月	磐吉奥控股国际	1000 万美元	参照对加拿大磐吉奥股权的评估值	Marcus&Associates LLP. 出具《评估报告》	2022年1月8日，加拿大磐吉奥董事会作出决议，同意将加拿大磐吉奥 1001 股 A 类普通股转让给公司。
加拿大瑞都	2022年1月	磐吉奥控股国际	745 万美元	参照对加拿大瑞都股权的评估值	Marcus&Associates LLP. 出具《评估报告》	2022年1月8日，加拿大瑞都董事会作出决议，同意将加拿大瑞都 201 股普通股与 2000 股 A 类普通股转让给公司。
磐吉奥铸造	2016年4月	磐吉奥集团（香港）有限公司（由磐吉奥控股国际持有全部股权，已于 2018 年 3 月解散）	2,393.5 万元人民币	参照对磐吉奥铸造股权的评估值	湖南正德能达资产评估有限公司出具《磐吉奥（湖南）铸造工业有限公司整体资产评估报告》（能达评字（2016）第 P008 号）	2016年4月21日，磐吉奥铸造股东出具《股东决定》，同意将持有的磐吉奥铸造 100%股权转让给公司。
宁波磐吉奥	2022年1月	磐吉奥控股国际	4934.8585 万元人民币	参照对宁波磐吉奥股权的评估值	沃克森出具“沃克森国际评报字（2021）第 2110 号”《资产评估报告》 宁波永敬会计师事务所有限公司出具“永敬审字[2021]第 0109 号”《审计报告》	2021年12月25日，宁波磐吉奥董事会作出决议，同意外方股东磐吉奥控股国际将其持有的公司 55%的股权（原出资额计 663.252477 万美元），以人民币 4934.8585 万元价格转让给磐吉奥有限。

如前所述，上述各子公司的相关收购均属于同一控制下的股权收购，主要目的在于将相关业务及资产统一整合至公司挂牌及后续上市的整体架构体系内。相关收购在定价方面不存在异常或明显不合理的情形，具备公允性；被收购主体进行了评估或审计，并履行了审议程序。

2、合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

根据公司在合并子公司前后的财务报表，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的相关影响如下：

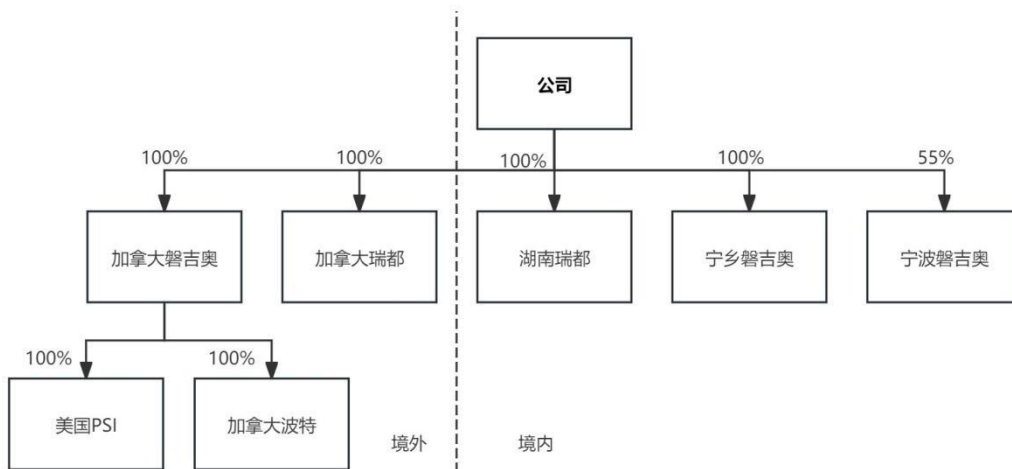
合并的子公司	合并时间	对公司生产经营的影响	对公司业绩情况的影响（单位：人民币）
加拿大磐吉奥	2022年1月	加拿大温莎的运营中心、贸易公司并入公司体系	增加3.69亿收入、2,319万净利润、4,910万净资产
加拿大瑞都	2022年1月	加拿大温莎的模具生产基地并入公司体系	增加1.22亿收入、616万净利润、7,205万净资产
磐吉奥铸造	2016年4月	宁乡生产基地并入公司体系	增加7,883万收入、388万净利润、2,768万净资产
宁波磐吉奥	2022年1月	宁波生产基地并入公司体系	增加1.43亿收入、669万净利润、1.05亿净资产

注：表格中对公司当年业绩情况的影响相关数据来源于各子公司当年（收购年度）财务报表数据。

（三）境外投资的原因及必要性，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；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设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

1、境外投资的原因及必要性

公司目前境外投资的公司为加拿大磐吉奥、加拿大瑞都、加拿大波特和美国PSI，相关结构图如下：



公司目前境外投资的四家公司的职能与公司投资原因如下：

公司名称	职能	投资原因
加拿大磐吉奥	主要从事汽车零部件业务的销售，以及公司在加拿大的运营中心	公司在加拿大需要运营中心，同时需要本地公司进行产品销售
加拿大瑞都	模具的研发、生产、销售	公司在境外很早就开始做模具的主体，一直保留
加拿大波特	汽车零部件产品研发、生产	在加拿大扩展生产线，设立新的生产主体
美国 PSI	汽车零部件产品研发、生产，目前已终止运营	原在美国设立的生产工厂，因位于美国管理不便，且经营规模小、效益差而停止运营，改由加拿大波特承继其运营

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

(1) 加拿大磐吉奥、加拿大瑞都

公司于2022年1月分别通过收购方式取得加拿大磐吉奥、加拿大瑞都股权，所涉及的境外投资相关法律法规如下：

主管部门	法规名称	具体规定
国家发展和改革委员会	《企业境外投资管理办法》	实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。核准机关是国家发展改革委。 本办法所称敏感类项目包括：（一）涉及敏感国家和地区的项目；（二）涉及敏感行业的项目。 本办法所称敏感国家和地区包括：（一）与我国未建交的国家

主管部门	法规名称	具体规定
		区；（二）发生战争、内乱的国家和地区；（三）根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家和地区；（四）其他敏感国家和地区。 本办法所称敏感行业包括：（一）武器装备的研制生产维修；（二）跨境水资源开发利用；（三）新闻传媒；（四）根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业境外投资的行业。 敏感行业目录由国家发展改革委发布。 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。
商务部	《境外投资管理办法》	商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。
国家外汇管理局	《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》	简化外国投资者收购中方股权外资外汇登记手续。 外国投资者采取从境外汇入形式支付全部股权转让价款的，银行办理境内资产变现账户资金入账备案后，外汇局通过相关业务系统自动完成外国投资者收购中方股权出资确认登记。 外国投资者采取其他非货币形式支付部分或者全部股权转让对价的，发生股权变更的企业应至所在地外汇局申请办理外国投资者收购中方股权出资确认登记。

加拿大磐吉奥已取得湖南省商务厅颁发的“境外投资证第 N4300202200004”号《企业境外投资证书》；已取得湖南省发展和改革委员会出具的“湘发改外资经贸（许）[2022]第 3 号”《境外投资项目备案通知书》；并取得了国家外汇管理局湖南省分局出具的《业务登记凭证》。

加拿大瑞都已取得了湖南省商务厅颁发的“境外投资证第 N4300202200005”号《企业境外投资证书》；已取得湖南省发展和改革委员会出具的“湘发改外资经贸（许）[2022]第 2 号”《境外投资项目备案通知书》；并取得了国家外汇管理局湖南省分局出具的《业务登记凭证》。

根据加拿大律师出具的法律意见，公司收购加拿大磐吉奥、加拿大瑞都的行为符合加拿大当地法律法规的规定，交易合法、有效，且无需另行履行其他审批或备案手续。

据此，公司收购加拿大磐吉奥、加拿大瑞都的行为已履行发改部门、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。

（2）加拿大波特、美国 PSI

加拿大波特、美国 PSI 均为加拿大磐吉奥子公司，公司通过境外再投资方式取得加拿大波特、美国 PSI 股权，所涉及的境外投资相关法律法规如下：

主管部门	法规名称	具体规定
国家发展和改革委员会	《境外投资核准备案常见问题解答》（2021年7月）	问：投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，而是通过其控制的境外企业开展境外投资，是否需要向发展改革部门申请境外投资项目核准、备案？ 答：投资主体通过其控制的境外企业开展敏感类境外投资项目，需要向国家发展改革委申请项目核准。 投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目，投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，中方投资额3亿美元以上的项目，投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表，无需申请项目核准或备案，中方投资额3亿美元以下的项目无需办理有关手续。
商务部	《境外投资管理办法》	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》（以下简称《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。
国家外汇管理局	《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》	简化外商投资性公司境内再投资外汇管理 （一）取消外商投资性公司境内再投资企业的外汇登记手续。外商投资性公司与外国投资者共同出资的，被投资企业仍需办理外汇登记手续，外商投资性公司视为中方股东登记。 （二）取消外商投资性公司境内投资款划拨核准及外商投资性公司所投资企业将其外汇利润、股息及红利境内划转给外商投资性公司核准，银行按规定审核企业提交的真实性证明材料后，为其办理资金境内划转手续，并在外汇局相关业务系统中及时备案。 （三）取消外商投资性公司境内出资的外汇局验资询证手续。外商投资性公司与外国投资者共同出资的，外国投资者的出资仍需在外汇局办理验资询证手续。 （四）境内企业接收外商投资性公司以及其他境内主体的外汇出资，应到所在地外汇局办理境内机构接收境内再投资外汇信息登记手续，银行根据外汇局登记信息为其开立境内再投资专用账户，账户内资金参照外商投资企业外汇资本金管理。 （五）外商投资创业投资企业、外商投资股权投资企业等以投资为主要业务的外商投资企业上述业务参照外商投资性公司管理。

公司境外再投资设立加拿大波特、美国 PSI，非敏感类项目，且投资额未超过3亿美元，未通过境内向境外汇出资金。

根据发改部门相关规定，公司再投资设立加拿大波特、美国 PSI 无需办理发改手续。根据商务部门相关规定，加拿大波特、美国 PSI 已履行商务部门境外中资企业再投资手续并已取得《境外中资企业再投资报告表》。根据外汇管理部门相关规定，公司再投资设立加拿大波特、美国 PSI 无需办理外汇登记手续。

根据加拿大律师及美国律师出具的法律意见，加拿大波特、美国 PSI 的设立与股份发行合法、有效。

据此，公司再投资设立加拿大波特、美国 PSI 的行为已履行发改部门、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。

3、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《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)对企业境外投资进行了规范和引导，将企业境外投资分为“鼓励开展的境外投资”“限制开展的境外投资”以及“禁止开展的境外投资”三大类。

经逐条比对，公司境外子公司不属于《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)中限制或禁止类对外投资项目，具体分析如下：

项目	具体情形	境外子公司投资具体情况
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。	境外子公司设立于加拿大、美国，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。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，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。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，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。	境外子公司未使用不符合加拿大、美国技术标准要求的落后生产设备。
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。	境外子公司的生产经营不违反加拿大、美国环保、能耗、安全相关法律法规。
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。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，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。	未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。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，不涉及赌博业、色情业。

项目	具体情形	境外子公司投资具体情况
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，不属于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。	境外子公司主要业务为汽车零部件、模具，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，公司境外投资符合《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）相关规定。

4、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设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

（1）公司已聘请加拿大律师事务所 Dentons Canada LLP 对加拿大磐吉奥、加拿大瑞都、加拿大波特分别出具法律意见，关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的意见如下：

①设立：前述公司系依照安大略省法律设立的公司，各公司的设立程序符合加拿大及安大略省的相关法律法规。

②股权变动：前述公司自设立以来，增资、股权转让及其他股权变动均依照加拿大及安大略省相关法律法规实施，并依法履行了必要的内部决策及审议程序，且已完成相应的登记或备案程序(如适用)。相关股权变动真实、合法有效，且不存在违反加拿大及安大略省法律法规的情形，。

③业务合规性：前述公司开展业务所需的所有法律许可、批准、同意或其他资格，由公司有效持有，并且未被撤销。

（2）公司已聘请美国律师事务所 Concord & Sage PC 对美国 PSI 出具《法律备忘录》，《法律备忘录》中关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的意见如下：

①设立：公司系在印第安纳州依法设立并有效存续的股份有限公司（Domestic For-Profit Corporation）。

②股权变动：公司自设立以来股本结构未发生变化，现有股权安排合法、真实、有效，符合印第安纳州法律对公司资本设立及股份发行的全部要求。

③业务合规性：公司在其经营过程中符合所在地法律规定，在报告期内未发生环境、安全或质量事故，不存在影响其持续经营的法律障碍。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及申报律师实施了以下核查程序：

- （1）查阅了宁波磐吉奥自设立以来的历次工商档案资料；
- （2）对 HAIRU PAN、宁波磐吉奥少数股东进行了访谈并取得访谈文件；
- （3）查阅了宁波磐吉奥股权转让协议及相关审计、评估报告；
- （4）查阅了境外律师出具的法律意见；
- （5）查阅了境外投资相关法律法规以及公司履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案、审批文件；
- （6）查阅了《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报律师认为：

1、宁波磐吉奥少数股东与公司及其股东、董监高之间不存在关联关系、不存在代持或其他利益安排；投资价格、定价依据具备合理性；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序符合《公司法》《公司章程》规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

2、公司对四家子公司的相关收购在定价方面不存在异常或明显不合理的情形，具备公允性；被收购主体进行了评估或审计，并履行了审议程序。

3、公司境外投资具备必要性，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；符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；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设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规。

(6) 关于合规经营。请公司说明：①公司境外未决诉讼的案由、进展、金额等相关情况，会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司经营发展的影响及公司采取的应对措施。②与公司合作的外协商是否需要并具备业务资质，公司是否存在违法分包、转包情形，如存在，是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规。③公司是否已取得开展业务所需资质，是否已根据相关规定办理所需全部排污许可或登记，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形，公司经营是否合法合规。④报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 公司境外未决诉讼的案由、进展、金额等相关情况，会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司经营发展的影响及公司采取的应对措施

1、公司境外未决诉讼的案由、进展、金额等相关情况

根据加拿大诉讼律师出具的法律意见，公司境外未决诉讼的案由、进展、金额等相关情况如下：

原告	被告	案由	涉案金额	当前进展
Focus Machine Ltd.	加拿大磐吉奥、Porter Systems Inc.	买卖合同纠纷	1,027,318.00 美元	原告起诉后，被告已提交答辩状，正在进行
Vintech Stampings Ltd.	加拿大磐吉奥、Porter Systems Inc.	买卖合同纠纷	223,986.09 加元	原告起诉后，暂未开展其他诉讼程序，正在进行

根据 PHILIP S. CHANDLER PROFESSIONAL CORPORATION（以下简称“加拿大诉讼律师”）关于 Focus Machine Ltd.（以下简称为“Focus”）案件出具的法律意见，2023 年 11 月 22 日，Focus 向 Porter Systems Inc.及加拿大磐吉奥

提起诉讼要求支付 Focus 向 Porter Systems Inc. 供应零部件的货款。加拿大诉讼律师认为，根据迄今为止获得的证据，以及加拿大磐吉奥与 Focus 之间明显不存在关联这一事实，不太可能判决磐吉奥加拿大需对 Focus 承担任何责任。

根据加拿大诉讼律师关于 Vintech Stampings Ltd.（以下简称为“Vintech”）案件出具的法律意见，2024 年 7 月 31 日，Vintech 向 Porter Systems Inc. 及加拿大磐吉奥提起诉讼要求支付 Vintech 向 Porter Systems Inc. 供应零部件的货款。加拿大诉讼律师认为，根据迄今为止获得的证据，以及加拿大磐吉奥与 Vintech 之间明显不存在关联这一事实，不太可能判决磐吉奥加拿大需对 Vintech 承担任何责任。

2、会计处理情况以及预计负债是否充分计提

公司对于以上的境外未决诉讼未作会计处理、未计提预付负债，主要原因为：

（1）以上诉讼实际系实际控制人控制的其他企业因违约（违约的时间发生在报告期之前），而导致诉讼，公司被纳入诉讼主体一并诉讼；

（2）根据加拿大诉讼律师 PHILIP S. CHANDLER PROFESSIONAL CORPORATION 出具的法律意见，其认为加拿大磐吉奥不太可能会被认定对 Focus、Vintech 承担任何责任；

（3）公司实际控制人 HAIRU PAN、STEVE PAN 已就上述 2 项诉讼出具承诺如下：“如因 Porter 与 Focus、Vintech 之间的任何诉讼或纠纷，导致加拿大磐吉奥公司或磐吉奥科技股份有限公司承担任何赔偿责任或发生任何损失的，本人将无条件、全额补偿加拿大磐吉奥公司及公司因此遭受的全部损失。”

因此，以上的境外未决诉讼不会给公司造成实质的赔偿损失，无需计提预计负债。

3、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作

公司上述境外诉讼为个别供应商与同受公司实际控制人控制的关联方就货款支付事宜发生的买卖合同纠纷，加拿大磐吉奥虽被列为被告，但并非合同相对方，也未为货款支付提供担保，根据加拿大诉讼律师的法律意见，加拿大磐吉奥不太可能会被认定对 Focus、Vintech 承担任何责任。且 Focus、Vintech 并非公司

主要客户或供应商，上述境外诉讼不会对公司与主要客户或供应商的后续合作等造成影响。

4、对公司经营发展的影响及公司采取的应对措施

上述案件主要系公司同一控制下的关联公司生产经营出现的合同纠纷，与公司及公司境外子公司无直接关系，未涉及公司主要产品以及核心商标、专利、技术、土地、房产、设备、资质等关键资源要素，不会导致公司股东会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效，也不会导致公司实际控制人变更。相关诉讼未给公司的日常经营造成阻碍，未对公司股权结构、财务状况产生不利影响，也不会影响公司其他合同的继续履行。

针对公司的上述诉讼风险，公司已采取以下规范及防范措施：

1) 已聘请诉讼律师通过法律程序积极应对已发生的诉讼，维护自身的合法权利；

2) 定期开展法律培训，提高员工对合同履行等关键领域的认知，强化相关岗位人员的风险防范意识；

3) 公司实际控制人 HAIRUPAN、STEVE PAN 就上述两项诉讼出具如下承诺：如因 Porter Systems Inc.与 Focus、Vintech 之间的任何诉讼或纠纷，导致加拿大磐吉奥或磐吉奥科技承担任何赔偿责任或发生任何损失的，其将无条件、全额补偿加拿大磐吉奥及公司因此遭受的全部损失。

(二) 与公司合作的外协商是否需要并具备业务资质，公司是否存在违法分包、转包情形，如存在，是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

公司报告期各期前五大外协商的主要服务内容及业务资质情况如下：

序号	供应商名称	外协采购金额（万元）			主要服务内容	资质情况	
		2023 年度	2024 年度	2025 年 1-5 月		经营许可	质量认证
1	长沙鼎日成金属表面处理有限公司	1,855.54	1,391.64	805.26	表面处理	排污许可	IATF16949：2016
2	Oerlikon HRSflow USA, LLC	536.01	155.56	467.16	机加工	/	ISO 9001 ISO 14001
3	扬州市景杨表面工程有限公司	1,169.30	1,150.27	440.56	表面处理	排污许可	IATF16949：2016
4	长沙瑞正涂装科技有限公司	223.98	604.73	230.56	表面处理	排污许可	IATF16949：2016

序号	供应商名称	外协采购金额（万元）			主要服务内容	资质情况	
		2023 年度	2024 年度	2025 年 1-5 月		经营许可	质量认证
5	东莞市海盈精密五金有限公司	413.54	331.77	161.57	表面处理	排污许可	IATF16949：2016
6	慈溪市腾鸿机械有限公司	325.13	367.90	135.81	机加工	/	/

公司报告期内主要外协商主要从事表面处理、机加工等生产加工工序，不属于公司核心产品和核心生产工序。该等生产工序、工艺和工作内容相对简单，公司报告期内的主要外协供应商除取得营业执照以及排污许可外，无需就前述外协加工内容取得特殊的生产许可或资质。

根据《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国建筑法》《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》《中华人民共和国招标投标法实施条例》及《建筑工程施工转包违法分包等违法行为认定查处管理办法（试行）》等法律法规规定，违法转包指施工单位承包工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部工程或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的行为；违法分包指施工单位承包工程后违反法律法规规定或者施工合同关于工程分包的约定，把单位工程或部分项工程分包给其他单位或个人施工的行为。

公司主要从事汽车零部件及精密模具的研发、生产与销售，该等业务不涉及《中华人民共和国民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等法律法规规定的建筑工程业务，因此，公司不适用该等法律法规规定的违法分包、转包情形的界定，公司采购外协产品及委托加工服务不存在违法分包、转包的情形。

报告期内，公司不存在因涉嫌存在违法分包、转包而受到主管部门行政处罚的情形。

综上，报告期内，公司外协供应商具备必要的业务资质，公司不存在违法分包、转包的情形。

(三) 公司是否已取得开展业务所需资质, 是否已根据相关规定办理所需全部排污许可或登记, 是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形, 公司经营是否合法合规

1、公司境内业务资质情况

磐吉奥及其子公司主要从事汽车零部件及精密模具的研发、生产与销售, 主要应用于动力系统及汽车配件系统。除作为进出口货物收发货人的海关登记外, 前述业务不涉及特殊的生产经营许可, 亦不存在必须取得的行业相关的资质、许可或认证的要求。

截至本回复出具日, 磐吉奥及其子公司作为进出口货物收发货人的海关登记情况如下:

资质名称	持有主体	编号	登记机关	有效期至
报关单位注册登记	磐吉奥	4301240377	星沙海关	2099/12/31
报关单位注册登记	磐吉奥铸造	4301269576	星关霞办	2099/12/31
报关单位注册登记	宁波磐吉奥	3320960AKJ	慈溪海关	2099/12/31
报关单位注册登记	湖南瑞都模具	43012608P2	星沙海关	2099/12/31

公司已取得开展现有业务所需的必要经营许可或资质文件。

2、公司境内所需排污许可或登记

公司的主营业务为汽车零部件及精密模具的研发、生产与销售, 根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017), 公司所属行业为“制造业(C)”, 细分行业为“汽车制造业(C36)”之“汽车零部件及配件制造业(C3670)”, 公司所处行业不属于重污染行业。

截至本回复出具日, 公司及其子公司已分别进行了固定污染源排污登记, 具体情况如下:

公司名称	证书名称	登记编号	有效期至
磐吉奥	固定污染源排污登记回执	91430000707213683U001W	2028/7/25
湖南瑞都模具	固定污染源排污登记回执	91430100MA4L3JYB87001W	2028/9/17
磐吉奥铸造	固定污染源排污登记回执	914301006685769747002X	2030/11/18
宁波磐吉奥	固定污染源排污登记回执	9133020075885806XY001X	2030/3/27

综上，公司境内业务资质与业务范围相匹配，已取得开展业务所需资质，已根据相关规定办理所需排污登记，不存在超越资质范围、使用过期资质等情形，公司经营合法合规。

3、公司境外业务资质情况

根据《加拿大法律意见书》《美国法律意见书》，加拿大磐吉奥、加拿大瑞都、加拿大波特及美国 PSI 公司在境外的经营活动均已取得当地主管部门必要的批准、备案及/或登记手续，符合当地法律规定，经营合法、合规、真实、有效。

(四) 报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1、报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

报告期内，公司在境内外均不存在通过公开招标、邀请招标获取订单的情形，通过商务谈判等非招投标方式获取订单的收入金额及占比情况如下：

项目	2025年1-5月		2024年度		2023年度	
	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比
商务谈判等非招投标方式	49,466.06	100.00%	113,497.68	100.00%	110,169.69	100.00%
合计	49,466.06	100.00%	113,497.68	100.00%	110,169.69	100.00%

2、公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形

公司主要从事汽车零部件及精密模具的研发、生产与销售，不属于《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》中规定的与工程建设项目相关的勘察、设计、施工、监理过程，也不涉及与工程建设相关的设备、材料的采购过程，无需强制履行招投标程序。报告期内，公司不存在直接与政府机构签订业务合同、违反《中华人民共和国政府采购法》关于政府采购方式规定的情形。

因此，报告期内，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

3、公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞

争的情形

公司主要通过展会、客户拜访、同行介绍等方式获取订单，严格按照国家法律法规及客户的采购要求达成合作，不存在违法违规情形。公司制定了反商业贿赂管理制度，要求全体员工严格遵守廉洁纪律，不得存在利益输送等违法违纪行为。公司主要销售人员签署了《反商业贿赂声明及承诺》，公司员工已掌握公司涉及防范商业贿赂、不正当竞争的内部制度，并严格遵守国家有关法律法规的相关规定。

公司报告期内不存在因商业贿赂、不正当竞争等情形而受到处罚的情况。

公司已取得信用中国出具的《信用报告》，公司报告期内不存在因商业贿赂、不正当竞争等情形而受到相关主管部门处罚的情况。公司董事、高级管理人员均已取得无犯罪记录证明，相关人员均无犯罪记录。

综上，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及申报律师实施了以下核查程序：

- （1）取得了公司就境外未决诉讼作出的说明；
- （2）核查了加拿大诉讼律师就境外未决诉讼出具的法律意见；
- （3）对公司未决诉讼应对情况、内控措施的实施情况及其他合同履行情况访谈了公司相关管理人员；
- （4）获取了公司外协类供应商清单及采购明细，确定公司的主要外协供应商；
- （5）核查公司外协供应商的主要工序及对应生产工序所需取得的业务资质情况，并且相关事宜对公司采购负责人员进行了访谈；
- （6）获取了信用中国（湖南长沙）就磐吉奥、湖南瑞都模具、磐吉奥铸造分别出具的《长沙市代替市场主体有无违法违规记录证明专用信用报告》、信用

中国（浙江）就宁波磐吉奥出具的《企业专项信用报告》；

（7）登录住房与城乡建设管理部门官网就公司违法分包、转包事宜的处罚情况进行查询；

（8）登录中国海关企业进出口信用信息公示平台就公司报关单位注册登记情况进行核查；

（9）获取了公司固定污染源排污登记回执，核查公司固定污染源排污登记情况；

（10）取得了公司主要销售合同，核查合同履行的具体情况；

（11）查阅了《中华人民共和国招标投标法》等法律法规，了解公司在招投标方面应该遵守的规定；

（12）获取并审阅了公司反商业贿赂相关内控制度，对公司管理层及销售负责人进行访谈，确认相关人员不存在因商业贿赂、不正当竞争行为被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形；

（13）取得了《审计报告》以及公司各子公司的财务报表，查验了销售费用中明细科目；

（14）取得了公司董事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

（15）查阅了加拿大律师 Dentons Canada LLP 及美国律师 Concord & Sage PC 就加拿大磐吉奥、加拿大瑞都、加拿大波特及美国 PSI 公司出具的法律意见。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报律师认为：

（1）公司境外未决诉讼不会对公司与主要客户或供应商的后续合作等造成影响，公司已采取有效措施防范诉讼风险；

（2）报告期内，公司外协供应商具备必要的业务资质，公司不存在违法分包、转包的情形；

（3）公司业务资质与业务范围相匹配，公司已取得开展业务所需资质，已根据相关规定办理所需排污登记，不存在超越资质范围、使用过期资质等情形，

公司经营合法合规。

(4) 报告期内，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

(7) 关于其他事项。请公司说明：①土地使用权抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。②公司分配股利的背景，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环。③实际控制人控制的 Pan Family Holdings Inc.的实际经营业务。④公司董监高、核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 土地使用权抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响

截至本回复出具之日，公司境内外土地使用权存在的抵押基本情况具体如下：

被抵押土地使用权	担保债权情况				抵押权实现情形
	抵押人/债务人	抵押权人	截至 2025 年 11 月 30 日担保项下借款余额	抵押起始期间	
湘(2023)长沙县不动产权第 0015505 号、 湘(2023)长沙县不动产权第 0015507 号、 湘(2023)长沙县不动产权第 0015509 号、 湘(2023)长沙县不动产权第 0015510 号、 湘(2023)长沙县不动产权第 0015511 号	磐吉奥	中国建设银行股份有限公司长沙铁银支行	2,500 万元人民币	2025/5/27- 2035/5/27	注 1
湘(2022)长沙县不动产权第 0049326 号、 湘(2022)长沙县不动产权第 0049344 号、 湘(2022)长沙县不动产权第 0049347 号、 湘(2022)长沙县不动产权第 0049328 号、	磐吉奥	招商银行股份有限公司长沙分行	3,600 万元人民币	2024/10/29- 2026/10/28	注 2

被抵押土地使用权	担保债权情况				抵押权实现情形
	抵押人/债务人	抵押权人	截至 2025 年 11 月 30 日担保项下借款余额	抵押起始期间	
湘(2022)长沙县不动产权第 0049341 号、 湘(2022)长沙县不动产权第 0049334 号、 湘(2022)长沙县不动产权第 0049331 号、 湘(2023)长沙县不动产权第 0015506 号					
加拿大温莎 665 Morton Drive / 6115 Morton Industrial Parkway 的土地使用权	加拿大瑞都	加拿大 TD 银行	121.99 万元加币	/	注 3

注 1: 根据《最高额抵押合同》(编号: HTC430795000ZGDB2025N001), 债务人不履行主合同项下到期债务或不履行被宣布提前到期的债务, 或违反主合同的其他约定, 或者发生主合同项下危及抵押权人债权的情形导致抵押权人行使担保权利的, 抵押权人有权处分抵押财产, 包括但不限于将抵押财产自行拍卖、变卖并就所得的价款优先受偿。

注 2: 根据《最高额抵押合同》(编号: 731XY241028T00022601), 出现下列情况之一时, 抵押人可以依法处分抵押物: 1) 借款人(或授信申请人)发生《授信协议》规定的违约事件之一或发生《授信协议》项下某具体合同规定的违约事件; 2) 借款人或其他抵/质押人/保证人发生《授信协议》规定的违约事件之一或借款人不履行本合同规定的义务、承诺或声明; 3) 借款人为自然人时, 发生死亡而无继承人或受遗赠人的情形; 或其继承人或受遗赠人放弃继承或遗赠, 拒绝履行偿还授信债务本息义务的; 4) 借款人为法人或其他组织时, 发生停业、被吊销或注销营业执照, 申请或被申请破产、解散等情形; 5) 抵押物损坏或者价值下降, 可能危害抵押权人权利的; 6) 可能危及《授信协议》项下债权实现的其他事由。

注 3: 根据加拿大律师事务所 Miller Canfield 出具的备忘录, 加拿大磐吉奥将位于加拿大的 665 Morton Drive 及 6115 Morton Industrial Parkway 所对应的不动产(土地及其地上建筑物)抵押给加拿大 TD 银行。若加拿大磐吉奥发生违约事件时, 加拿大 TD 银行有权宣布相关债务到期, 并依法行使其在担保文件项下的权利, 违约事件包括: 未支付应付的本金、利息或费用; 任何一方就担保文件或授信文件作出的陈述、保证或声明存在虚假或误导; 加拿大磐吉奥、其子公司或任何保证人违反相关授信文件或担保文件项下的约定且在约定期限内未予补救; 加拿大磐吉奥、其子公司或任何保证人发生破产、清算、资不抵债, 或被指定接管人、受托人或清算人; 其财产(包括已设立抵押的不动产)被采取查封、扣押或强制执行措施; 抵押不动产上设立新的权利负担且未在约定期限内解除; 抵押不动产被征收或征用, 或发生对担保权益具有重大影响的损毁; 或加拿大 TD 银行基于其自行判断认为抵押不动产未得到令人满意的管理, 从而影响其担保权益的。

公司的前述抵押担保系公司为自身银行借款而抵押土地使用权, 非为第三方债务提供对外担保。以土地使用权进行抵押为银行借款提供担保是商业活动中普遍存在的情况, 符合商业惯例, 公司虽已将上述土地使用权抵押, 但涉及抵押的房屋所有权及土地使用权仍归属公司, 公司仍可自主使用。

根据中国人民银行征信中心出具的公司《企业信用报告》, 公司包括短期借款、贴现、银行承兑汇票、非融资类银行保函在内的各类信贷业务的五级分类均为正常, 报告期内未有延期还本、付息的情形, 未出现信用状况恶化的迹象。

截至本回复出具日，公司未发生导致抵押权人行使抵押权的情形，也未违反有关贷款、委托担保及抵押合同的约定，不存在危及贷款银行债权的情形。截至报告期末，公司经营情况良好，资产负债率为 33.21%，现金及现金等价物余额能够确保公司按照相关银行借款合同约定的还款期限按时还本付息，债权人行使抵押权的可能性较小，该等抵押情况不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

综上，上述抵押权的权利人行使抵押权的可能性较小，该等抵押情况不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

（二）公司分配股利的背景，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

1、公司分配股利的背景，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

公司分别于 2023 年 6 月、2024 年 6 月和 2025 年 8 月进行 3 次分红，分红金额分别为 2,098.86 万元、2,623.58 万元和 870.03 万元。公司前述分红的背景如下：（1）在审议相关分红事项时，公司盈利状况较好，累计未分配利润较高，具备实施分红的条件；（2）公司规范运作，注重保护股东的合法权益，也注重进一步激发持股员工的工作积极性；（3）在充分考虑公司盈利能力、经营发展规划、股东资金需求以及外部融资环境等因素下，适时实施分红有利于公司持续、稳定、健康发展，更好地维护股东的长远利益，具有合理性。

《公司法》及《公司章程》关于股利分配的规定主要为：董事会负责制订公司的利润分配方案；股东会负责审议批准公司利润分配方案；股东会审议利润分配方案属于普通决议，由出席股东会的股东所持表决权的过半数通过。

公司报告期初至今的历次分红均制定分红方案并提交公司董事会、股东会审议通过，充分履行了各项内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定。

2、所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

公司报告期初至今的 3 次分红的税款缴纳情况如下：

序号	股东名称	股东性质	税款缴纳情况
1	磐吉奥控股国际	境外法人	公司履行代扣代缴义务

序号	股东名称	股东性质	税款缴纳情况
2	长沙奥嘉	境内有限合伙	长沙奥嘉向合伙人分红时履行代扣代缴义务
3	长沙奥睿	境内有限合伙	长沙奥睿向合伙人分红时履行代扣代缴义务

上述从公司获得分红的股东中，磐吉奥控股国际从公司获得的分红，已由公司代扣代缴所得税，长沙奥嘉、长沙奥睿作为有限合伙企业，其向合伙人分红时履行代扣代缴个人所得税的义务。

因此，公司报告期内的股利分配所涉税款均已缴纳，合法合规。

3、分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

公司报告期初至今的3次分红的资金用途和具体流向情况如下：

(1) 2023年分红

序号	股东名称	分红金额/万元	资金用途及流向
1	磐吉奥控股国际	1,870.71	用于公司日常经营支出、股东分红等用途
2	长沙奥嘉	144.82	用于向合伙人分红
3	长沙奥睿	83.32	用于向合伙人分红

(2) 2024年分红

序号	股东名称	分红金额/万元	资金用途及流向
1	磐吉奥控股国际	2,338.39	用于公司日常经营支出、股东分红等用途
2	长沙奥嘉	181.03	用于向合伙人分红
3	长沙奥睿	104.16	用于向合伙人分红

(3) 2025年分红

序号	股东名称	分红金额/万元	资金用途及流向
1	磐吉奥控股国际	775.45	用于公司日常经营支出、股东分红等用途
2	长沙奥嘉	60.03	用于向合伙人分红
3	长沙奥睿	34.54	用于向合伙人分红

各股东在收到公司支付的现金分红款后，主要用于日常经营支出、向合伙人进行利润再分配等用途，不存在现金分红款流向公司客户、供应商的情形，不存在资金体外循环。

公司董事、高级管理人员等核心人员不存在与公司客户、供应商之间的资金往来，公司不存在资金体外循环。

(三) 实际控制人控制的 Pan Family Holdings Inc. 的实际经营业务

报告期内 Pan Family Holdings Inc. 不存在实际经营业务。

(四) 公司董监高、核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

1、公司董监高、核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

公司的独立董事周科、年晓红、杨艳未参与公司经营。除独立董事外，其余董事、高级管理人员、核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况如下：

姓名	职务	入职磐吉奥时间	原任职单位及任职期间	保密及竞业限制约定
HAIRU PAN	董事长、总经理、核心技术人员	1998年9月	/	/
STEVE PAN	董事、副总经理	2022年7月	Assembled, Inc (2021/8-2022/7)	无
熊伟	职工董事	2006年8月	长沙礼恩派拉线工业有限公司 (2003/12-2006/8)	无
李现龙	副总经理	2021年1月	武汉华培工业科技有限公司 (2016/1-2020/12)	无
SHIXIONG HAN	副总经理	2024年2月	Magna Powertrain中国工程业务增长中心 (2010/2-2024/2)	有保密约定，无竞业限制约定 (注1)
邓国军	财务负责人	2022年12月	湖北金龙非织造布有限公司 (2020/12-2022/11)	有 (注2)
李洪波	董事会秘书	2002年10月	湖南长峰铜管有限公司 (2001/7-2002/9)	无

姓名	职务	入职暨吉奥时间	原任职单位及任职期间	保密及竞业限制约定
刘立群	核心技术人员	2006年8月	三一重机有限公司（2004/4-2006/4）	无
杨柳	核心技术人员	2007年4月	东莞长安霄边平谦电子厂（2002/12-2007/4）	无
杨胤焯	核心技术人员	2021年2月	加拿大麦格纳动力（2015/8-2021/2）	有（注3）

注1：SHIXIONG HAN 与原单位麦格纳澜赫传动系统（上海）有限公司于 2021 年 12 月签订《劳动合同》约定了保密条款，但未约定竞业限制条款，截至本回复出具日，SHIXIONG HAN 不存在违反保密约定的情形。

注2：邓国军与原单位湖北金龙非织造布有限公司于 2020 年 12 月签署的《劳动合同》约定了保密及不竞争相关条款，湖北金龙非织造布有限公司主要从事非织造布及相关产品的生产和销售，公司与邓国军原单位不存在业务竞争关系或其他业务关联，邓国军入职公司不存在违反保密及竞业限制约定的情形。

注3：杨胤焯与原单位加拿大麦格纳动力于 2015 年 8 月签订的《劳动合同》约定了保密及竞业限制相关条款，杨胤焯在原单位主要担任机电工程师，负责电机设计、机电测试及电子水泵开发，杨胤焯入职公司主要负责驻车系统产品开发、换挡系统产品开发、执行器开发，不属于存在竞争关系的领域，杨胤焯入职公司不存在违反保密及竞业限制约定的情形。此外，鉴于杨胤焯离职原单位已超过两年，且自 2021 年 10 月起生效的安大略省关于劳动合同中竞业限制条款的新法律在有限例外情况下禁止在劳动合同中设置该等条款，加拿大律师认为杨胤焯与原单位签署的劳动合同中的竞业限制条款不具有法律强制执行力。

2、结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明

根据《中华人民共和国专利法》第六条第一款规定，“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造，职务发明创造申请专利的权利属于该单位，申请被批准后，该单位为专利权人。该单位可以依法处置其职务发明创造申请专利的权利和专利权，促进相关发明创造的实施和运用”。根据《中华人民共和国专利法实施细则》第十三条规定，“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（一）在本职工作中作出的发明创造；（二）履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造”。

公司核心技术均来源于公司自主研发，核心专利对应的专利情况如下：

序号	技术名称	相应主要专利名称	专利号	专利申请日期	专利发明人
1		一种驻车制动机构	2020114224836	2020/12/8	谭文聘

序号	技术名称	相应主要专利名称	专利号	专利申请日期	专利发明人
	传动系统驻车制动技术	驻车和驱动切换集成装置及车辆	2024114531457	2024/10/17	周灵瑞、张自然、杨胤焯
2	分离器轴的制造技术	零件加工参数补偿方法、装置、电子设备及可读存储介质	2022111185720	2022/9/14	王敬、范惠章、谭喜珠、熊纠
		用于轴类工件的装夹工装	2023210553424	2023/5/5	马科林、范惠章、刘立群、李现龙
3	拨叉精密激光焊接及全自动整形技术	拨叉整形设备	2023108463439	2023/7/11	汪卫平、王立春、胡世其、张家伟、李志刚、杨柳
		拨叉自动焊接工装	202211217977X	2022/9/30	夏星、胡世其、汪卫平、张丽君、杨柳、陈坚柱、刘立群、范惠章、张文甫
		焊接设备	2024115312512	2024/10/30	毛凡、胡世其、王立春
4	汽车踏板性能测试装置、测试系统及测试技术	汽车踏板性能测试装置、测试系统及测试方法	2022114081511	2022/11/10	刘君、张自然、谢良君、汪卫平、李方华
		一种电动脚踏电机总成	2022208902812	2022/4/18	周文峰、张自然、孙坚
5	电子驻车执行技术	摆动执行器试验方法、系统、电子设备及可读存储介质	2024100828398	2024/1/19	周文峰、汤之腾、杨胤焯、王兰
		一种电子换挡执行器	2022111810914	2022/9/27	谭文聘、周文峰、张自然、杨胤焯、黎仲良
6	电磁线圈执行器技术	已申请专利，未授权	/	/	/

公司核心技术人员在公司处作为发明人的专利，均系根据公司安排的工作任务、利用公司提供的物质技术条件所形成的技术成果。杨胤焯、杨柳、刘立群入职公司后作为发明人的首次专利申请时间距其从原单位离职的时间已超过 1 年，公司核心技术和相关专利不涉及上述人员职务发明。

根据公司出具的说明以及公司董事、高级管理人员、核心技术人员填写的调查表、出具的访谈文件，公司的上述核心技术的技术来源均为自主研发，其对应的专利不涉及董事、高级管理人员、核心技术人员在原任职单位的职务发明，公司核心技术人员与其原任职单位或兼职单位之间未发生过与职务发明相关的纠纷。

综上，公司现有核心技术均为公司自主研发，公司核心技术和相关专利不涉及上述人员的职务发明。

3、公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷的情形。

二、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

（1）取得了公司与商业银行签订的《最高额抵押合同》，了解《最高额抵押合同》的具体内容；查阅了公司聘请的加拿大律师事务所 Miller Canfield 出具的备忘录；

（2）获取并查阅了公司不动产权证书及《长沙县自然资源局不动产登记信息表》，核实公司土地使用权抵押的具体情况；

（3）取得了中国人民银行征信中心出具的公司《企业信用报告》；

（4）获取并查阅了报告期内公司历次分配股利的相关决议文件，了解历次分配股利的背景及原因；

（5）查阅了报告期内公司历次分红主要股东的银行流水，核查现金分红的资金流向和用途；

（6）获取并查阅了公司董事、高级管理人员及核心技术人员调查表；

（7）对董事、高级管理人员及核心技术人员与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况及职务发明等情况进行访谈；

（8）登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台等公开网站查询公司、董事、高级管理人员及核心技术人员与其他第三方纠纷情况；

（9）取得了董事、高级管理人员所在地公安机关出具的无犯罪记录证明。

（二）核查意见

经核查，主办券商及申报律所认为：

（1）公司土地使用权抵押系公司为自身银行借款而抵押土地使用权，非为

第三方债务提供对外担保，相关抵押的权利人行使抵押权的可能性较小，该等抵押情况不会对公司的生产经营产生重大不利影响；

(2) 公司报告期内的分红具有合理性，履行了相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款均已缴纳，合法合规；股东收到分红款后主要用于日常经营支出、向合伙人进行利润再分配等用途，不存在现金分红款流向公司客户、供应商的情形，不存在资金体外循环。

(3) 公司现有核心技术均为公司自主研发，公司核心技术和相关专利不涉及董事、高级管理人员及核心技术人员的职务发明，公司及前述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷的情形。

问题 6.其他补充说明事项

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

回复：

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

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

公司本次财务报告审计截止日 2025 年 5 月 31 日至公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露如下：

“截至本公开转让说明书签署日，公司资产负债表日后事项如下：

1、期后重大诉讼情况

报告期后 6 个月内，公司无新增重大诉讼情况。

2、审计截止日期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息

公司财务报告审计截止日为 2025 年 5 月 31 日，截止日后 6 个月公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化，公司的主要经营模式未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等亦未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

截至 2025 年 11 月底，公司在手订单金额为 3.35 亿元，在手订单情况良好。

（2）主要原材料的采购规模

2025 年 1-11 月，公司原材料采购金额为 4.76 亿元。

（3）主要产品的销售规模

2025 年 1-11 月，公司营业收入规模为 11.03 亿元。

（4）关联交易情况

报告期后 6 个月内，除了正常的房屋租赁、支付董事、高管薪酬及公开转让说明书已披露的资金占用偿还以及加拿大 Redoe B 股赎回外，不存在新增关联销售或关联采购情况。

（5）重要项目研发进展情况

报告期后 6 个月内，公司研发项目正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展情况。

（6）重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司重要资产及董监高未发生重大变动（公司董监高变动均在公开转让说明书之“第三节 公司治理”之“九报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”中进行了披露。

(7) 对外担保情况

报告期后 6 个月内，公司无新增对外担保情况。

(8) 债权融资及对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司新增 1,800 万元银行借款。报告期后 6 个月内，公司不存在新增对外投资情况。

(9) 主要财务信息

单位：万元

项目	2025 年 11 月末/2025 年 1-11 月
营业收入	110,297.18
净利润	13,993.66
研发投入	4,851.78
所有者权益	113,387.01
经营活动现金流量净额	18,384.23

注：以上财务数据未经会计师事务所审计或审阅

2025 年 1-11 月，公司实现营业收入 110,297.18 万元，公司业绩具有稳定性和可持续性。

纳入非经常性损益的主要项目包括政府补助产生的其他收益、资产处置损益等，2025 年 1-11 月纳入非经常性损益金额约为 1,255.57 万元。

除上述事项外，截至本公开转让说明书签署日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。”

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

回复：

截至本回复出具日，公司尚未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》的相关工作要求，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。

（以下无正文）

(以下无正文, 为《关于磐吉奥科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)



法定代表人(签字): _____

HAIRU PAN



(以下无正文,为中国国际金融股份有限公司《关于磐吉奥科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 孙星德

孙星德

项目小组人员(签字):

贺君

贺君

雷磊

雷磊

赵金浩

赵金浩

罗四维

罗四维

李妍慧

李妍慧

