

众华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于湖北睿信汽车电器股份有限公司
公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的
审核问询函的回复

二〇二六年四月

关于湖北睿信汽车电器股份有限公司
公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的
审核问询函的回复

众会字（2026）第 03956 号

北京证券交易所：

根据北京证券交易所于2026年1月29日出具的《关于湖北睿信汽车电器股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”），湖北睿信汽车电器股份有限公司（以下简称“公司”“发行人”或“睿信电器”）及众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“众华”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《问询函》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《湖北睿信汽车电器股份有限公司招股说明书》（申报稿）（以下简称“招股说明书”）中简称具有相同含义。

问询所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
引用招股说明书原文	楷体
对招股说明书及其他申报文件的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

问题 3.业绩波动合理性及客户合作稳定性	1
问题 4.境外销售真实性	35
问题 5.不同业务模式收入确认准确性	122
问题 6.毛利率持续增长合理性	146
问题 7.关联采购的必要性和公允性	171
问题 8.其他财务问题	188
问题 10.其他问题	218

问题 3. 业绩波动合理性及客户合作稳定性

(1) 业绩波动合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人营业收入分别为 36,735.06 万元、26,916.79 万元、40,023.33 万元和 19,775.57 万元，净利润分别为 5,732.76 万元、3,999.81 万元、6,152.13 万元和 3,962.03 万元。②发行人披露称 2023 年主营业务收入较 2022 年存在较大幅度下降，主要因境外客户去库存、采购量下降导致；2024 年随着境外客户去库存完毕，以及新客户开拓，使得收入较 2023 年增加较多。请发行人：①结合行业市场空间、产品出口额变化、海外供应链波动、下游渠道商及终端客户的需求和库存变化等，说明发行人下游市场去库存的具体过程及进度。②结合上述去库存的具体情况、发行人毛利率变动、期间费用变动、客户结构变动、业务开拓情况等，说明发行人营业收入 2023 年下降、2024 年上升的原因及合理性，2025 年度业绩变动的原因，收入是否下滑。③结合报告期内同行业可比公司的主要经营情况及业绩波动情况，说明发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异。④说明发行人与主要客户是否存在年降政策，如有，说明关于年降政策的约定及实际执行情况、对各期业绩影响，说明各细分产品主要合同约定价格、年降机制及各年度销售均价情况等。

(2) 与主要客户合作的稳定性。根据申请文件：①公司前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为 68.71%、63.58%、71.01%、71.50%。②报告期内，中国汽车工业进出口有限公司同时为发行人前五大客户和供应商。③2025 年 1-6 月公司新增前五大客户 AutoZone，该客户是美国最大的汽车零部件零售商之一。请发行人：①说明报告期各期独立售后市场与原厂售后市场收入占比、变动情况；结合发行人进入 BOSCH、GPC/NAPA 等主要客户合格供应商体系的过程、与主要客户合作的业务模式、协议约定、发行人在其供应体系中的重要性及供货比例、与主要客户后续的合作计划、主要客户期后的需求及业绩变动等，说明发行人与主要客户合作的稳定性；说明 GPC/NAPA、WAI 集团 2023 年收入较 2022 年收入下降的原因。②结合客户集中度与同行业可比公司的对比情况，说明发行人客户集中度较高的原因及合理性，是否符合行业特征，

是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。③列表说明发行人目前在手订单的具体情况，包括不限于订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。④说明中国汽车工业进出口有限公司同时为发行人客户和供应商的原因及合理性，向相关客户销售、采购的具体内容及金额，相关交易价格是否公允，收入确认的合规性，是否存在毛利率异常的情形，采购及销售行为是否独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模是否匹配，是否存在其他客户供应商重叠的情形。⑤说明与 AutoZone 合作、交易情况，包括但不限于销售的主要产品类型、销售数量及金额、销售定价方式，说明主要合同条款、质保政策及发生情况、结算方式、信用政策与回款情况，结合销售条款说明收入确认时点的合理性、准确性；发行人与 AutoZone 间的业务模式、毛利率及信用政策与其他客户相比是否存在差异，若存在差异，说明差异存在的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-8 客户集中度较高的相关要求进行了核查并发表明确意见。

【发行人回复】

一、业绩波动合理性

（一）结合行业市场空间、产品出口额变化、海外供应链波动、下游渠道商及终端客户的需求和库存变化等，说明发行人下游市场去库存的具体过程及进度

1、起动机和发电机行业市场空间持续增长

公司主要从事车用起动机、发电机及零部件的研发、生产及销售。公司现有产品主要用于汽车后市场，以出口为主，汽车后市场是指在汽车销售之后，与汽车维修、保养服务及其所包含的汽车零部件、汽车用品和材料相关的交易市场。汽车后市场的市场空间和发展趋势与汽车保有量和平均车龄密切相关。

全球汽车工业发展百余年，传统燃油车保有量呈现不断增长的趋势，根据 Gartner 数据，截至 2024 年末，全球汽车保有量约为 15 亿辆，其中电动汽车数量达到 6400 万辆，约占比 4.26%，传统燃油车保有量占极大多数，汽车后市场空间巨大。结合公司当前产品主要销往美国及欧洲等地区以及应用于汽车售后维修市场的特点，目前美国是全球最大、最成熟的单体汽车市场之一。根据标准普尔（S&P Global Mobility）的研究报告，美国在册车辆的平均车龄从 2003 年的 9.7 年增加到 2024 年的 12.6 年。根据 WGR 数据，美国 2025 年汽车售后市场规模为 4219.1 亿美元，预计到 2035 年，汽车售后市场规模将增长至 5500 亿美元，复合年增长率预计约为 2.68%，仍有较大的增长空间。根据 ACEA（欧洲汽车制造商协会）统计，2024 年欧洲汽车保有量达到 2.98 亿辆，车龄平均已到达 12.3 年，随着欧洲汽车保有量的稳定增长和平均车龄的提高，欧洲汽车后市场未来将保持稳步增长，预计欧洲汽车后市场将以每年 3% 左右的速度增长。

根据中国报告大厅发布的《2024 年汽车起动机市场规模分析：全球汽车起动机市场销售额增长率为 2.3%》：2023 年全球汽车起动机市场销售额为 209 亿美元，预计 2030 年达到 244.5 亿美元，年复合增长率约为 2.3%。2022 年、2023 年、2024 年全球汽车起动机产业的市场空间分别为 204 亿美元、209 亿美元及 214 亿美元。在传统汽车零部件市场中，后市场通常占整体需求的 35%，据此可推算，2022 年至 2024 年，汽车起动机后市场的市场空间分别为 71.4 亿美元、73.2 亿美元及 74.9 亿美元。

根据 IMARC 出具的《Automotive Alternator Market Size, Share, Trends and Forecast by Powertrain Type, Vehicle Type, and Region, 2025-2033》显示：全球汽车交流发电机市场规模在 2024 年为 270.40 亿美元，2033 年达到 420.80 亿美元，在 2025 年至 2033 年期间以 4.99% 的复合年增长率增长。在传统汽车零部件市场中，后市场通常占整体需求的 35%，据此可以合理估算出 2024 年全球发电机市场规模约 95 亿美元，市场规模大，且保持持续增长。

2、产品出口额变化与行业市场空间持续增长趋势不一致，但符合境外客户去库存周期变化情况

发行人境外销售地区主要集中于美国、澳大利亚、德国、意大利和波兰五

个国家，发行人境外销售主营业务收入中来源于上述地区的收入比重超过 80%。2022 年度至 2025 年度，中国向上述地区销售起动机和发电机的出口金额如下表所示：

单位：万美元

产品类别	销售地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
起动机	美国	17,647.59	20,044.48	17,565.65	19,601.58
	澳大利亚	1,283.16	1,472.10	1,079.21	1,778.60
	德国	3,141.50	3,255.21	2,322.02	3,041.60
	意大利	2,466.68	2,394.90	1,911.42	1,913.65
	波兰	6,909.94	6,499.33	4,329.26	4,021.73
	合计	31,448.87	33,666.03	27,207.56	30,357.16
发电机	美国	13,073.04	12,844.38	9,982.45	10,561.28
	澳大利亚	2,223.07	2,557.71	1,781.77	2,597.27
	德国	3,802.04	3,395.38	2,390.53	2,618.93
	意大利	2,933.29	2,532.35	1,882.69	1,940.87
	波兰	7,652.24	7,351.24	4,600.18	4,319.02
	合计	29,683.69	28,681.06	20,637.62	22,037.37

注：起动机（HS 编码 85114099）、发电机（HS 编码 85115090）出口数据来源于中国海关。

由上表可知，中国起动机和发电机产品向上述主要国家的出口额在 2023 年出现下滑情形，符合境外客户去库存周期变化情况。

发行人起动机产品境外销售规模变动趋势与国内同类产品出口额变动趋势保持一致。2022 年至 2024 年，发行人发电机产品境外销售规模变动趋势亦与国内同类产品出口额变动趋势相符；2025 年二者出现背离，主要原因系新能源汽车渗透率持续提升，带动新能源汽车配套发电机产品出口额大幅增长，而发行人发电机产品现阶段主要应用于传统燃油车领域，因此 2025 年其出口销售额出现一定幅度下滑。

3、结合下游渠道商及终端客户的需求和库存变化，本次去库存周期起始于 2022 年四季度，终止于 2023 年四季度

2021 年开始受全球外部环境影响，间接造成了全球海运体系的失衡，造成

全球海运运力不足，导致海运费波动较大。2022 年至 2025 年，波罗的海干散货指数如下图所示：

波罗的海运费指数:干散货(BDI)



数据来源：同花顺iFinD

注：波罗的海干散货指数（BDI）是由几条主要航线的即期运费（Spot Rate）加权计算而成，指数的涨跌反映运费价格的高低及国际海运景气程度。

在境外市场发行人主要销售给世界知名汽车零部件品牌厂商，品牌厂商通常不直接生产产品，主要负责建立营销体系、供应链体系以及产品的对外销售，或者对于自身不生产的产品直接向外部供应商采购，为了保证产品的正常销售，一般情况境外客户会维持合理的期末库存。

发行人境外销售主要通过海运方式运输，2022 年海运运输方式受公共卫生事件影响较大，波罗的海干散货指数上下波动幅度明显，国内多地出现严格管控措施，影响海运运输效率，进而严重影响发行人境外客户的供应链稳定性。为了减少海运运输效率下降带来的供应链不稳定风险，部分境外客户适当提高了期末库存储备。2023 年环境变化影响消除后，海运运输效率明显提升，部分境外客户减少了期末备货库存，因消化前期库存导致当年向发行人的采购规模减少，使得发行人 2023 年境外业务收入下滑。

综上所述，起动机和发电机行业市场空间持续增长，但受公共卫生事件影响，海运运输效率下降，严重影响境外客户供应链稳定性，境外客户在 2022 年储备了较为充足的库存，外部环境不利影响消除后，客户自 2022 年四季度开始去库存，并于 2023 年四季度结束，相关产品出口额数据变动及主要客户库存数据变化情况符合本轮库存周期变动趋势。

（二）结合上述去库存的具体情况、发行人毛利率变动、期间费用变动、客户结构变动、业务开拓情况等，说明发行人营业收入 2023 年下降、2024 年上升的原因及合理性，2025 年度业绩变动的原因，收入是否下滑

1、因消化前期库存，部分境外客户 2023 年向发行人采购规模减少是 2023 年营业收入下降的主要原因；去库存结束后，境外客户逐渐恢复采购需求是发行人 2024 年营业收入增长的核心原因之一

发行人产品本次去库存周期起始于 2022 年四季度，终止于 2023 年四季度。2022 年至 2024 年，受库存周期变化影响较大的境外客户对发行人的采购情况具体如下：

单位：万元

客户明细	注册地	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		收入金额	变动率	收入金额	变动率	收入金额
GPC/NAPA	澳大利亚	9,319.75	76.70%	5,274.25	-33.07%	7,880.52
BOSCH	德国	7,443.14	74.66%	4,261.55	-19.57%	5,298.40
WAI 集团	美国	4,245.71	61.04%	2,636.43	-63.01%	7,126.62
合计	—	21,008.60	72.59%	12,172.23	-40.05%	20,305.55

注 1：BOSCH 客户 2022 年通过中国汽车工业进出口有限公司向发行人采购产品；

注 2：公司销往 WAI 集团的主体为 WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED、平湖威格博尔电器有限公司；2024 年 12 月 WAI 集团收购了发行人客户 PSH 集团，为了更具可比性，上述发行人对 WAI 集团收入不含 PSH 集团数据。

发行人对 GPC/NAPA、BOSCH 及 WAI 集团的销售收入整体呈现先降后升的变动趋势，2024 年度反弹幅度较大。2023 年度，受下游客户去库存周期影响，发行人对上述客户销售收入有所下滑；随着下游去库存周期结束，相关销售收入于 2024 年度显著回升。

除去库存因素外，2024 年度 GPC/NAPA 在澳大利亚新增自动化仓储基地，对发行人采购订单大幅增长；同时 BOSCH 向发行人采购产品型号有所增加。上述因素共同推动发行人 2024 年度对 GPC/NAPA 及 BOSCH 的销售收入实现较大幅度增长。

2、销售费用逐年增长，业务持续开拓推动发行人 2024 年营业收入增长

2022 年至 2025 年，发行人销售费用金额分别为 126.38 万元、173.60 万元、

275.45 万元和 191.98 万元，呈现增长趋势，主要系发行人为积极拓展业务，业务招待费、销售人员差旅费及展览服务费相应增加所致。

销售费用中相关费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
业务招待费	16.96	33.97	25.75	9.31
差旅费	24.31	11.58	10.54	1.08
展览服务费	19.37	31.19	12.84	0.34
合计	60.64	76.74	49.14	10.73

发行人产品在境外市场主要采取直销模式销售给汽车配件连锁商超，市场主要集中在美国、澳大利亚、德国、意大利及波兰等地区。在新客户开拓方面，发行人主要通过参与行业展会等方式实现。受公共卫生事件影响，2022 年公司没有参加境外展览活动，也没有销售业务员出差拜访境外客户，主要通过邮件、线上推广等渠道开拓或维护境外客户。自外部环境影响消除后，国际航线逐步恢复，公司在 2023 年开始逐步恢复了境外市场的开拓活动，销售业务人员积极参加境外展览会及拜访境外客户。2024 年公司进一步加大了境外市场的开拓及维护力度，因此差旅费和展览服务费金额持续增长。与此同时，市场开拓工作在 2024 年给公司带来更多的客户订单，推动公司业务收入增长。

3、发行人毛利率呈增长趋势，但与营业收入的变化无明显匹配关系

2022 年至 2025 年，发行人综合毛利率分别为 21.46%、25.35%、25.37%和 26.50%，其中起动机产品毛利率为 22.09%、26.40%、24.99%和 26.65%，发电机产品毛利率分别为 17.57%、21.60%、25.73%和 26.10%。由于毛利率的变化主要系受产品销售结构、美元兑人民币汇率、材料成本、新开发客户及产能利用率等多重因素影响（发行人主要产品毛利率变动原因具体参见本问询函回复“问题 6”之“四”之“（一）”），因此与营业收入的变化无明显匹配关系。

4、发行人 2025 年营业收入小幅下滑，主要系受美国加征进口关税及部分境外客户特定因素影响所致

自 2025 年第二季度开始，中美之间反复调整关税，关税充满不确定性，致

使发行人美国客户处于观望状态，减少了对发行人的采购订单，由此导致 2025 年第三季度发行人涉美客户的采购金额有所下滑。由于中美两国贸易战反复拉锯，致使公司业绩于 2025 年第三季度降至低谷。此后，中美元首在釜山会晤后，中美关税战暂时结束，暂停了相关关税，进口关税对发行人的影响减弱，部分涉美客户逐步恢复采购。

此外，部分境外客户受特定因素影响，2025 年向发行人采购额有所减少，（1）公司为持续拓展市场、优化客户结构，开发了部分贸易类客户的下游客户，受商业竞争因素影响，贸易商客户阶段性调减了对公司的采购规模，由此导致公司 2025 年对 WAI 集团实现的收入较上年有所下滑；（2）2025 年欧洲客户 LKQ 集团自身经营及销售表现不及预期，整体采购策略趋于谨慎，因此对公司的采购订单相应有所减少；（3）2024 年 GPC/NAPA 于澳大利亚新增自动化仓储基地，在此期间提升了对公司的采购规模，2025 年该客户需求回归至正常水平，受此影响，公司对该客户的销售收入相应出现下滑。

综上所述，因消化前期库存，部分境外客户 2023 年向发行人采购规模减少是 2023 年营业收入下降的主要原因；去库存结束后，境外客户逐渐恢复采购需求是发行人 2024 年营业收入增长的核心原因之一，此外，发行人持续开拓境外市场，新开发客户带来新的采购订单进一步推动发行人 2024 年收入增长；发行人 2025 年收入小幅下滑，主要系受美国加征进口关税及部分境外客户特定因素影响所致，收入变动原因具有合理性。

（三）结合报告期内同行业可比公司的主要经营情况及业绩波动情况，说明发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
德宏股份	未披露	未披露	70,703.46	9.09%	64,810.28	31.77%	49,183.45
大洋电机	1,222,128.80	0.89%	1,211,340.81	7.31%	1,128,822.41	3.28%	1,093,014.37
发行人	36,309.86	-9.28%	40,023.33	48.69%	26,916.79	-26.73%	36,735.06

德宏股份主要业务为车用交流发电机和电子真空泵的研发、生产、销售及技术服务，其车用交流发电机广泛用于汽车、工程机械和农用机械等领域。该公司在我国商用车配套发电机领域，产品市场占有率连续多年保持领先地位，产品主要销往境内市场。2023 年以来，中国商用车市场企稳回升，产销量回归 400 万辆，德宏股份抓住市场需求复苏的机遇，进一步扩大了部分客户配套份额和市场份额，同时积极拓展多家合资新客户，营业收入持续增长。

大洋电机整体规模较大，该公司拥有建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件等系列产品，业务布局多元化，横跨家电、汽车等多个行业，产品线丰富，且其起动机、发电机产品主要用于国内整车厂商。中国汽车工业协会数据显示，2022 年至 2025 年，中国汽车销量分别为 2,686.40 万辆、3,009.40 万辆、3,143.60 万辆和 3,440.00 万辆，中国汽车销量持续增长。受益于国内汽车市场需求回暖，2022 年至 2025 年，大洋电机营业收入呈小幅增长趋势。

发行人起动机和发电机主要销往境外客户，面向汽车后市场，细分市场领域与同行业可比公司有所差异，2023 年受部分境外客户去库存影响，个别境外客户的采购需求有所下降，致使公司 2023 年营业收入较上年有所下滑；2025 年发行人营业收入较上年小幅下滑，主要系受美国加征进口关税及部分境外客户特定因素影响所致。

综上，公司营业收入变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务属性、市场布局、产品定位及经营策略等客观不同所致，具有合理性。

报告期内，公司净利润与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	净利润	变动率	净利润	变动率	净利润	变动率	净利润
德宏股份	未披露	未披露	5,661.10	101.54%	2,808.99	46.01%	1,923.82
大洋电机	115,597.13	26.75%	91,198.56	35.20%	67,454.48	58.78%	42,484.17
发行人	6,043.84	-1.76%	6,152.13	53.81%	3,999.81	-30.23%	5,732.76

报告期内，公司净利润变动趋势与同行业可比公司整体基本一致，波动幅

度处于合理区间。2022 年至 2025 年，同行业可比公司净利润整体呈持续增长态势；2023 年和 2025 年公司受营业收入下滑影响，净利润出现阶段性回落，2024 年净利润同比增长 53.81%，与行业增长趋势保持一致。

综上，公司主要经营情况及业绩波动情况与同行业可比公司之间存在一定的差异，主要系业务属性、市场布局、产品定位及经营策略等客观不同所致，具有合理性。

（四）发行人与主要客户不存在年降政策，但一般每年会根据市场需求变动情况、原材料成本变动情况等因素进行重新议价

年降政策通常适用于整车厂配套零部件供应商，根据行业惯例，年降政策一般指某款产品在其生命周期内，整车厂会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟等要求零部件供应商逐年适当下调供货价格的情形。

发行人现有产品主要用于汽车后市场，以出口为主，汽车后市场是指在汽车销售之后，与汽车维修、保养服务及其所包含的汽车零部件、汽车用品和材料相关的交易市场。发行人与主要客户未签订销售价格年降的协议，但一般每年会根据市场需求变动情况、原材料成本变动情况等因素进行重新议价。

二、与主要客户合作的稳定性

（一）说明报告期各期独立售后市场与原厂售后市场收入占比、变动情况；结合发行人进入 BOSCH、GPC/NAPA 等主要客户合格供应商体系的过程、与主要客户合作的业务模式、协议约定、发行人在其供应体系中的重要性及供货比例、与主要客户后续的合作计划、主要客户期后的需求及业绩变动等，说明发行人与主要客户合作的稳定性；说明 GPC/NAPA、WAI 集团 2023 年收入较 2022 年收入下降的原因

1、说明报告期各期独立售后市场与原厂售后市场收入占比、变动情况

报告期各期，主营业务中独立售后与原厂售后市场的收入、占比及变动情况如下表所示：

单位：万元

行标签	2025 年			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动
独立售后	26,142.12	72.55%	-12.15%	29,756.80	74.98%	36.61%	21,783.09	81.62%	-29.24%
原厂售后	703.54	1.95%	-57.19%	1,643.58	4.14%	0.00%	-	0.00%	0.00%
原厂售后+独立售后	9,186.83	25.50%	10.89%	8,284.35	20.88%	68.94%	4,903.77	18.38%	-15.29%
总计	36,032.49	100.00%	-9.20%	39,684.73	100.00%	48.71%	26,686.86	100.00%	-27.03%

注：报告期内存在 BOSCH、马勒、法雷奥等同时为汽车原厂提供售后服务又存在独立售后服务的情形。

由上表可知，2023 年至 2025 年，发行人下游市场主要系独立售后市场，占比分别是 81.62%、74.98%及 72.55%，占比相对较高，是发行人的主要下游市场。2024 年开始，公司下游市场新增原厂售后，主要是新增客户 Stellantis 所致，公司部分客户既服务于原厂售后，又存在独立售后市场，主要系 BOSCH、马勒集团、法雷奥集团。

2、结合发行人进入 BOSCH、GPC/NAPA 等主要客户合格供应商体系的过程、与主要客户合作的业务模式、协议约定、发行人在其供应体系中的重要性及供货比例、与主要客户后续的合作计划、主要客户期后的需求及业绩变动等，说明发行人与主要客户合作的稳定性

（1）发行人进入 BOSCH、GPC/NAPA 等主要客户合格供应商体系的过程

发行人进入主要客户的供应商体系的过程及节点如下表所示：

客户名称	首次接触场合	首次接触时间	通过的客户认证流程	正式进入合格供应商体系的时间
BOSCH	通过行业展会与 BOSCH 建立合作关系，并通过中国汽车工业进出口有限公司向其供货	2017 年	①首轮规模筛选，客户依据企业生产规模，从国内后市场起动机、发电机生产厂家中筛选出 10-20 家候选供应商； ②第三方质量审核，客户委托第三方专业机构对候选供应商开展质量体系专	2023 年后由于公司产品的质量较好，型号较为丰富，BOSCH 直接向睿信电器进行采购

客户名称	首次接触场合	首次接触时间	通过的客户认证流程	正式进入合格供应商体系的时间
GPC/NAPA	双方通过行业展会接触，并建立合作关系	2017 年	项审核并量化打分，根据审核得分排名择优选取不超过 5 家供应商进入报价环节； ③客户综合评分，由客户对入围报价环节的供应商开展多维度综合评分，评分指标涵盖产品型号覆盖率、报价水平、质量体系审核结果等核心维度，最终根据综合评分确定前两名供应商纳入合格供应商体系，其中评分最高者为核心主供应商，客户对其采购占比达 70%以上，评分次高者为补充供应商，仅作为备用采购渠道。	2017 年双方正式签署合同，并开始业务往来
WAI 集团	双方通过行业展会接触，并建立合作关系	2017 年		2017 年双方正式签署合同，并开始业务往来
LKQ 集团	双方通过行业展会接触，并建立合作关系	2017 年		2017 年双方正式签署合同，并开始业务往来
AutoZone	双方通过行业展会接触，并建立合作关系	2024 年		2024 年双方正式签署合同，并开始业务往来

(2) 与主要客户合作的业务模式、协议约定

报告期内，发行人主要客户均签订有长期框架协议，具体业务模式如下：

客户名称	协议方式	交货方式	业务模式	信用政策	结算方式
BOSCH	总体协议+年度价格协议	FOB/FCA	买断式销售	提货后 90 天付款	电汇
GPC/NAPA	年度框架协议	FOB	买断式销售	凭提单 90 天付款	电汇
WAI 集团	年度框架协议	FOB	买断式销售	凭提单 90 天付款，或货到并开票后 90 天付款（境内子公司）	电汇
LKQ 集团	年度框架协议	FOB	买断式销售	凭提单 90 天付款	电汇
AutoZone	年度框架协议	FOB	买断式销售	360 天	电汇

(3) 发行人在其供应体系中的重要性及供货比例、主要产品的核心竞争优势、与主要客户后续的合作计划、主要客户期后的需求及业绩变动

①发行人在客户供应体系中占有较大份额

经对博世（BOSCH）中国采购中心高级采购经理访谈确认，睿信电器为博世售后市场用起动机、发电机产品的中国区第一大供应商，相关产品供货份额占比达 25%以上。经对 GPC/NAPA 总经理现场访谈确认，睿信电器亦为其起动机、发电机产品的第一大供应商，对应采购占比为 35%。经对 WAI 集团中国区采购工程师现场访谈了解，睿信电器的产品占其同类产品的采购占比约为 10% 相对较高。经对 LKQ 集团的高级产品经理现场访谈确认，了解其对睿信电器产品的采购占比超过 20%，相对较高；经对 AutoZone 的亚洲区采购专员现场访谈确认，睿信电器的产品占其同类产品比例为 1%-2%之间，未来销售拓展潜力较大。

②发行人主要产品的核心竞争优势

公司具备突出的核心竞争优势，为业务持续发展奠定坚实基础。公司作为国内汽车后市场起动机、发电机领域的龙头企业，拥有完善的研发体系与自主核心技术，产品型号覆盖齐全、适配性强，能够一站式满足全球客户的多样化配套需求；公司建立了符合国际标准的全流程质量管控体系，产品品质稳定、可靠性高，顺利通过全球优质客户的严苛供应商认证；同时依托规模化生产与精细化运营，形成稳定的供应能力与成本优势，综合竞争力位居行业前列。

凭借上述核心优势，公司与核心客户建立起长达十年以上的稳定合作关系。国际大型客户对供应商的资质审核、质量标准、交付能力均设置严格门槛，公司以持续可靠的产品供给、快速的响应服务、稳定的合作履约能力，深度契合核心客户的供应链需求，双方形成长期互信、互利共赢的战略合作格局，客户粘性与合作稳定性突出。

③公司与主要客户保持长期合作

公司将持续巩固与 BOSCH 集团的长期稳定战略合作关系，依托自身在产品品质、供应保障、技术适配及快速响应等方面的核心优势，持续满足 BOSCH 全球汽车后市场对起动机、发电机产品的采购需求，不断提升在其全球供应商体系中的供应份额与合作层级，实现双方长期协同、互利共赢。

公司与 GPC/NAPA 集团目前的合作主要集中于大洋洲区域，双方合作基础扎实、履约情况良好。未来，公司将依托大洋洲市场积累的成熟合作经验与优质产品口碑，积极推进与 GPC/NAPA 集团在北美核心市场的业务开拓，进一步拓宽合作区域、丰富合作产品品类，持续提升在 GPC/NAPA 全球采购体系中的供应占比，推动双方合作向更深层次、更广范围稳步延伸。

公司与 WAI 集团合作已逾十年，公司与 WAI 集团建立长期稳定的战略合作关系，WAI 集团系公司北美汽车售后市场核心客户，双方通过其美国总部及中国子公司开展起动机、发电机产品供应合作，合作规模稳定，为公司境外营收提供重要支撑，合作关系具备良好持续性。

公司与全球领先的汽车后市场分销商 LKQ 集团保持长期业务合作，主要向其欧洲区域下属主体供应汽车起动机、发电机及相关零部件，依托 LKQ 集团欧洲分销网络实现产品广泛覆盖，双方在质量管控、交付履约等方面形成稳定协作机制，持续夯实公司欧洲市场业务基础。

公司与 AutoZone 建立高效规范的供货合作关系，按订单核实、定向交付模式开展业务协作，为其提供适配海外售后市场的汽车电器产品，凭借稳定的产品品质与高效的订单执行能力，不断巩固合作黏性，保障海外市场供应的稳定性与可靠性。

④主要客户期后业绩持续向好，采购需求稳定

根据博世（BOSCH）公司官网披露信息，博世 2025 财年实现销售额 910 亿欧元，较 2024 财年 903 亿欧元的销售额实现稳步增长，同比增长 1%，整体经营业绩保持持续增长态势。

根据 GPC/NAPA 上市公司财报数据，该公司 2025 年 1-9 月实现营业收入 182.91 亿美元，较 2024 年同期的 177.16 亿美元实现小幅增长，同比增长 3.25%，业务规模保持稳健扩张。

WAI 集团系非上市公司，财务数据暂不可获取，根据现场访谈确认，该公司业绩持续向好，无下滑趋势。

根据 LKQ 集团上市公司财报数据，该公司 2025 年营业收入为 136.51 亿美

元，同比下滑 4.90%，下降幅度较小，该公司总体收入规模较大，收入相对稳定，采购需求相对稳定。

根据 AutoZone 公司上市公司财报数据，该公司 2025 年营业收入为 189.39 亿美元，同比增长 2.43%，收入呈增长态势，采购需求较为稳定。

上述客户期后采购需求保持稳定，不存在下滑趋势。

综上所述，公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，业务模式成熟、经营基础稳固。公司依托技术研发、产品质量、客户资源与品牌影响力、规模化生产等核心优势，在汽车后市场起动机、发电机领域形成了突出的核心竞争力，在各大核心客户的全球供应体系中均占据重要地位。未来公司与主要客户的合作具备坚实的业务基础与可持续性，合作关系稳定性较高，被替代风险较低。

3、说明 GPC/NAPA、WAI 集团 2023 年收入较 2022 年收入下降的原因

GPC/NAPA、WAI 集团 2023 年收入下降的原因主要系由于去库存等因素的影响。公司对 GPC/NAPA、WAI 集团 2021 年、2022 年及 2023 年的营业收入如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
GPC/NAPA	5,274.25	-33.07%	7,880.52	74.29%	4,521.47
WAI 集团	2,636.43	-63.01%	7,126.62	37.53%	5,182.01

由上表可知，2022 年公司对 GPC/NAPA、WAI 集团的销售收入显著高于 2021 年。2022 年，公司对 GPC/NAPA 销售收入同比增长 74.29%，对 WAI 集团销售收入同比增长 37.53%，主要系 2022 年受国际形势不确定性及外部不利因素影响，海外客户为保障供应链稳定、储备充足安全库存，相应加大了对公司产品的采购规模。2023 年以来，随着外部不利因素逐步消除，客户进入库存消化阶段，相应调减了对公司产品的采购量，后续相关采购已逐步恢复至正常水平。

（二）结合客户集中度与同行业可比公司的对比情况，说明发行人客户集

中度较高的原因及合理性，是是否符合行业特征，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响

公司主要从事车用起动机、发电机及相关零部件的研发、生产与销售，产品主要面向境外汽车后市场，主要客户为汽车零配件厂商。欧美澳等地区汽车零配件行业市场格局相对集中，GPC/NAPA、LKQ 集团、BOSCH 等龙头企业市场占有率较高，行业整体集中度较高，进而导致行业内上游供货厂商普遍存在客户集中度相对较高的特征。

报告期内，公司及可比公司前五大客户的占比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份	未披露	51.95%	53.70%
大洋电机	30.86%	35.58%	34.80%
平均值	30.86%	43.77%	44.25%
睿信电器	66.78%	71.01%	63.58%

注：上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告，可比公司 2025 年报尚未披露，故无相关数据。

由上表可知，大洋电机客户集中度较低，主要系其除汽车零部件业务外，还从事建筑及家居类电机的研发、生产与销售，客户覆盖国内外大型家电生产企业，下游应用领域及客户结构较为分散，因此客户集中度相对较低。发行人前五大客户销售占比与德宏股份较为接近，略低于德宏股份，主要原因系德宏股份下游客户以发动机厂商及汽车整车厂为主，同时亦布局储能及配套产品业务，而发行人专注于汽车零部件业务且收入占比较高，所处细分领域行业集中度相对较高，因此二者均呈现客户集中度相对较高的特征。

综上，公司客户集中度较高主要系所处行业整体集中度较高所致，进而使得行业内上游供应商普遍存在客户集中度相对较高的特征，符合行业整体特点，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（三）列表说明发行人目前在手订单的具体情况，包括但不限于订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单期后执行情况具体如下：

单位：万元

客户名称	在手订单金额	订单内容	期后发货金额	期后确认收入金额	期后回款金额
GPC/NAPA	2,082.91	起动机、发电机、零部件	1,643.52	1,592.24	993.72
BOSCH	1,052.56	起动机、发电机、零部件	561.04	589.15	739.17
CASCO S.P.A.	876.57	起动机、发电机	428.43	570.19	69.85
TERREPOWER	626.70	起动机、零部件	102.21	299.96	143.28
WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED	466.32	起动机、零部件	274.34	271.82	375.50
ERA S.r.l.	280.82	起动机、发电机、零部件	79.30	74.04	76.31
Transparts Trading FZE	220.44	起动机、发电机、零部件	77.78	122.90	187.03
Motorcar parts of America	214.61	起动机、零部件	205.82	135.54	241.09
AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	133.90	起动机、零部件	127.16	-	-
WAI PL Sp. z o.o.	128.50	起动机、发电机、零部件	-	62.85	64.24
法雷奥汽车零部件贸易（上海）有限公司	101.24	起动机、发电机、零部件	91.67	91.67	93.31
其他客户	814.24	起动机、发电机、零部件	434.31	453.47	365.25
合计	6,998.81	—	4,025.58	4,263.83	3,348.75

注：1、在手订单期后发货、收入确认及回款的统计期间为 2026 年 1 月至 2 月；2、在手订单中外币金额，按 2025 年 12 月 31 日汇率折算为人民币；3、期后发货金额按业务发生所属期间汇率折算；4、在手订单与期后收入确认、回款未实现逐单匹配，相关数据均为对应客户在统计期间内的所有收入确认金额及回款金额。

由上表可见，公司 2025 年 12 月 31 日在手订单期后执行情况及回款情况良好，不存在异常情况，现有在手订单流失风险相对较低。

截至 2026 年 3 月 27 日，公司未发货在手订单金额为 8,851.86 万元，上年同期为 7,859.25 万元，增长 12.63%，公司订单储备较为充足。

（四）说明中国汽车工业进出口有限公司同时为发行人客户和供应商的原因及合理性，向相关客户销售、采购的具体内容及金额，相关交易价格是否公允，收入确认的合规性，是否存在毛利率异常的情形，采购及销售行为是否独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模是否匹配，是否存在其他客户供应

商重叠的情形

1、中国汽车工业进出口有限公司同时为发行人客户和供应商的原因及合理性

中国汽车工业进出口有限公司（以下简称“中汽”）是一家从事汽车及零部件国内外贸易，具备整车及零部件进出口全链条贸易服务能力的公司。中汽成为公司供应商，主要源于汽车后市场订单所具有的型号多、批量小的特点。为更好地满足客户需求、提升产品覆盖率、增强企业竞争优势并实现订单整体利润，公司会选择承接客户的全订单采购需求。在接受订单后，针对其中采购量较小且公司尚未生产的型号，基于成本效益考虑，公司会向中汽外购部分成品。

中汽系公司客户，其主要作为 BOSCH 在国内的采购总代理与公司开展业务合作。经多年稳定合作，BOSCH 为优化供应链效率、保障产品交付，于 2022 年末对合作稳定、产品质量优良、采购规模持续增长的优质供应商优化采购模式，将部分供应商由代理采购调整为直接采购。公司凭借产品质量可靠、型号系列齐全、供应能力突出，入选该批优化合作模式的供应商，自 2023 年起与 BOSCH 建立直接合作关系，销售模式由间接合作转为直销，因此自 2023 年起中汽不再为公司客户。

综上所述，中汽作为贸易商，同时为公司客户及供应商具备商业合理性。

2、向相关客户销售、采购的具体内容及金额，相关交易价格是否公允，是否存在毛利率异常的情形

2022 年至 2025 年，公司向中汽销售、采购的具体内容及金额如下：

单位：万元

业类型务	交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售	起动机、发电机及其零配件	-	-	-	5,298.40
采购	主要为公司尚未批量生产的起动机和发电机成品	438.86	706.99	666.35	1,470.27

2022 年，公司向中汽采购的起动机、发电机成品主要对外销售给客户

GPC/NAPA，向中汽销售的商品均为公司自产产品，不存在向中汽采购商品后又直接销售给中汽的情形，公司对中汽的采购与销售业务相互独立。

(1) 公司向中汽销售产品的交易价格公允，毛利率不存在异常情形

①公司向中汽销售产品的交易价格公允

2022 年，公司向中汽销售产品的平均单价与公司同类产品整体平均销售单价对比情况如下：

单位：元/台

产品类别	整体平均销售单价(A)	向中汽销售产品平均单价(B)	差异(C=B-A)
起动机	228.93	246.38	17.45
发电机	400.70	456.47	55.77

2022 年公司向中汽销售产品的平均单价与 2023 年向 BOSCH 销售同类产品的平均单价对比情况如下：

单位：元/台

产品类别	2022 年向中汽销售产品单价(A)	2023 年向 BOSCH 销售同类产品单价 (B)	差异(C=B-A)
起动机	246.38	256.64	10.26
发电机	456.47	464.57	8.10

2022 年，公司向中汽销售起动机、发电机产品的平均单价分别为 246.38 元、456.47 元，略高于公司当年同类产品整体平均销售单价，但低于 2023 年向 BOSCH 销售同类产品的平均单价，整体价格差异较小。公司对中汽的销售价格系根据产品定位、客户需求及市场行情协商确定，与后续对终端客户 BOSCH 的直接销售价格具有连贯性及可比性，不存在利益输送或其他不合理安排。因此，公司向中汽销售产品的交易价格具有公允性。

②公司销售给中汽的产品毛利率不存在异常情形

2022 年，公司向中汽销售产品的毛利率与公司同类产品整体平均毛利率对比情况如下：

产品类别	整体平均毛利率(A)	向中汽销售产品毛利率(B)	差异(C=B-A)
起动机	22.09%	28.25%	6.16%
发电机	17.57%	19.11%	1.54%

2022 年公司向中汽销售产品的毛利率略高于同类产品整体平均毛利率，主要系公司向中汽销售起动机、发电机产品最终卖给 BOSCH，BOSCH 产品定位和质量要求较高，因此平均单价高于当年同类产品整体平均销售单价导致毛利率较高，具有合理原因，毛利率不存在异常情形。

(2) 公司向中汽采购产品的交易价格公允，毛利率不存在异常情形

①公司向中汽采购产品的交易价格公允

因公司向中汽采购的产品主要为尚未实现批量生产的型号，相关产品亦无公开市场价格，故将公司向中汽采购产品的平均单价，与向其他供应商采购同类产品的平均价格进行对比分析如下：

单位：元/台

产品类别	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
起动机	中汽 (A)	310.69	306.07	322.50	317.87
	其他供应商 (B)	173.62	296.40	220.64	251.16
	价格差异 (C=A-B)	137.07	9.67	101.87	66.71
发电机	中汽 (A)	349.79	345.68	367.60	340.87
	其他供应商 (B)	362.86	373.35	334.55	344.85
	价格差异 (C=A-B)	-13.08	-27.67	33.05	-3.99

2022 年至 2025 年，公司向中汽采购的发电机平均价格与公司向其他供应商采购同类产品的平均价格较为接近。公司向中汽采购的起动机平均价格高于公司向其他供应商采购同类产品的平均价格，主要原因系不同型号起动机因功率等级、原材料及核心配件存在差异，采购价格区间较大，公司向中汽采购的产品主要为价格相对较高的励磁起动机，拉高了整体平均采购单价。公司向中汽采购产品的价格系基于市场行情、采购规模及产品型号协商确定，定价过程公允、合理，不存在通过调节采购价格向供应商输送利益的情形。

②公司向中汽采购产品对外销售毛利率不存在异常情形

2022 年至 2025 年，公司向中汽采购产品对外销售毛利率与公司同类产品整体平均毛利率对比情况如下：

单位：%

产品类别	2025 年度			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	整体	中汽	差异	整体	中汽	差异	整体	中汽	差异	整体	中汽	差异
起动机	26.65	16.54	10.11	24.99	15.71	9.28	26.40	14.30	12.10	22.09	13.02	9.07
发电机	26.10	22.21	3.89	25.73	22.63	3.10	21.60	13.93	7.67	17.57	12.36	5.21

公司向中汽采购产品对外销售毛利率低于公司同类产品整体平均毛利率，主要系产品结构不同及公司所采取的商业策略所致。一方面，公司产品系列型号众多，不同型号的细分产品之间毛利率存在差异；另一方面，中汽作为贸易商，公司向中汽采购成品对外销售，需要给予中汽一定的利润空间，在相同条件下，相关产品采购成本要高于公司自制产品成本。

公司产品主要面向海外汽车售后市场，售后市场具有“小批量、多品类”的特征，客户对同类产品的型号覆盖率要求较高，客户订单主要以打包方式下达，同一订单通常包含多款不同型号产品，并要求同步交付。受限于产品开发周期、生产周期、研发投入及技术实现难度等因素，对于客户需求批量较小、开发成本较高，客户要求供货时间较紧，高峰时期起动机产能不足，或短期内难以自主研发生产的产品，公司通过外购同类型成品的方式予以补充，以保障订单整体交付。公司明知外购成品对外销售业务的利润空间有限，但仍选择向外部供应商采购，是符合公司战略定位的商业策略选择。因此，公司向中汽采购产品对外销售毛利率低于公司同类产品整体平均毛利率，符合公司实际情况，毛利率不存在异常情形。

综上，公司与中汽的购销业务交易价格公允，毛利率不存在异常情形。

3、收入确认的合规性，采购及销售行为独立

公司对上述业务采用总额法确认收入，具体分析如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主

要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。公司销售自产产品、外购产品均以总额法确认收入。

公司承担向客户转让商品的主要责任：公司签订销售合同及采购合同属于两项独立的事项，客户仅认可公司作为合同履行的责任人，因此公司承担向客户转让商品或提供服务的主要责任。

公司承担一般存货风险：公司在按合同约定的质量标准在约定的时间及约定的地点向客户交付产品并经双方确认一致前享有产品的所有权并承担相应存货实物毁损灭失、品质瑕疵等风险。

公司能自主决定商品和服务的价格：公司的销售产品价格由客户与公司商定，向公司以订单的形式确认，公司可以选择接受或者拒绝，但产品价格与供应商无关。

公司承担了源自客户或供应商的信用风险：公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。公司向供应商支付货款独立于客户向公司支付货款，公司承担了客户的信用风险。

公司 2022 年向中汽采购的商品主要销售给 GPC/NAPA，向中汽销售的商品主要为公司自产产品，不存在向中汽采购的商品又销售给中汽，公司向中汽采购及销售是相互独立的。

综上所述，公司向中汽采购及销售相互独立，在向客户转让自产产品、外购产品前均拥有对相关产品的控制权、向客户承担转让产品的主要责任，承担了商品实现销售前的存货风险且有权自主决定所交易商品的价格，满足企业会计准则对主要责任人的认定，采用总额法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的要求。

4、相关交易与客户的经营范围、经营规模匹配

中汽的成立时间、注册资本、经营规模及经营范围如下：

公司名称	成立时间	注册资本	经营规模	经营范围
中国汽车工业进出口有限公司	1983/6/24	103,378.96 万元	4.01 亿元	货物进出口；会议及展览服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；汽车销售；新能源汽车整车销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；电子元器件与机电组件设备销售；机械设备销售；针纺织品及原料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售；建筑用钢筋产品销售；水泥制品销售；木材销售；针纺织品销售；农副产品销售；皮革销售；畜牧渔业饲料销售；有色金属合金销售；煤炭销售（不在北京地区开展实物煤的交易、储运活动）；石油制品销售（不含危险化学品）；鞋帽批发；农用薄膜销售；橡胶制品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；小微型客车租赁经营服务；对外承包工程；信息技术咨询服务；非居住房地产租赁；农业机械销售；农林牧渔机械配件销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

注：经营规模系工商网站查询其 2022 年营业收入金额。

中汽成立于 1983 年 6 月 24 日，注册资本为 103,378.96 万元，是世界 500 强企业中国机械工业集团有限公司的上市平台国机汽车股份有限公司（股票代码：600335）的全资子公司，其经营规模较大，公司向中汽的采购、销售金额与其经营情况相匹配。

5、存在其他客户供应商重叠的情形

除中汽外，公司还存在部分客户与供应商重叠的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户/供应商名称	交易背景	业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
荆州市启悦汽车零部件有限公司	该公司系公司冲压件供应商，公司向其出售的产品系低值易耗品，金额较小，具有偶发性	销售	14.36	14.06	-
		采购	1,110.37	1,414.06	1,118.29
荆州市永贵机械制造有限公司	公司向其采购的产品为转子，转子的主要原材料包括漆包线，由于漆包线是铜制品，单价较高，该供应商规模较小，市场上的漆包线供应商不愿与其达成合作，故而该供应商需要向睿信直接采购漆包线，以用于生产转子	销售	13.29	29.30	22.17
		采购	115.76	129.75	75.01
宁波晶凯汽配制造有限公司	公司向其采购单向器，公司需求的部分单向器需要用公司指定的原材料滑环，公司将这部分滑环销售给该公司，然后该公司用于生产单向器销售给睿信电器，主要是出于生产上的需要，具有合理性	销售	4.80	9.60	6.00
		采购	531.77	659.62	530.08
哈尔滨市博睿汽车配件有限公司	2024 年向其销售了调节器，对方临时需求，系偶发性交易，销售金额较小，其余年度不存在向其销售的情况，不存在明显异常	销售	-	0.86	-
		采购	65.55	79.26	47.87
锦州市鼎晟电机电气有限公司	该公司生产的部分配件是发行人提供给对方然后对方装配成总成再销售给公司	销售	-	1.68	-
		采购	228.52	340.18	238.55
平湖威格博尔电器有限公司	公司主要向其销售起动机及其配件，同时公司向其采购少量调节器、整流器等配件，不存在明显异常	销售	442.23	543.63	361.47
		采购	14.22	15.40	8.08
神奇电碳集团有限公司	2023 年，该公司向发行人购买少量起动机及配件用于其生产的电刷产品做实验，销售金额较小	销售	-	-	0.62
		采购	186.16	247.24	180.17
长沙市国联汽车零部件有限公司	由于公司各自的下游客户需求的电机型号种类较多，而单独开辟新型号的电机产线不具备性价比，因此双方互相采购电机以满足下游客户的需求，具备商业合理性和可持续性	销售	0.75	1.22	19.50
		采购	902.81	1,729.79	1,712.27

客户/供应商名称	交易背景	业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
浙江远邦动力科技股份有限公司	偶发交易，金额较小，不具备持续性	销售	0.60	-	-
		采购	393.55	429.95	304.91

由上表可知，公司与上述重叠主体的销售金额均较小，主要为基于各自生产经营需求开展的正常市场化交易。公司与上述主体之间，销售与采购的产品类别、用途均不相同，不存在同一产品或同类零部件向同一方既采购又销售的情形，不存在低买高卖、变相资金往来或其他异常交易安排。上述客户与供应商重叠具有真实的商业背景，交易价格公允，具备商业合理性。

（五）说明与 AutoZone 合作、交易情况，包括但不限于销售的主要产品类型、销售数量及金额、销售定价方式，说明主要合同条款、质保政策及发生情况、结算方式、信用政策与回款情况，结合销售条款说明收入确认时点的合理性、准确性；发行人与 AutoZone 间的业务模式、毛利率及信用政策与其他客户相比是否存在差异，若存在差异，说明差异存在的原因及合理性

1、公司与 AutoZone 合作、交易情况

公司对 AutoZone 销售的主要产品类型、销售数量及金额、销售定价方式、质保政策及发生情况、结算方式、信用政策与回款情况具体如下：

销售的主要产品类型、销售数量及金额	公司主要向 AutoZone 销售起动机，双方 2025 年开始合作，2025 年产品销售数量为 8.84 万台，销售金额为 2,792.67 万元
销售定价方式	公司综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率及原材料成本等因素后进行定价
质保政策及发生情况	销售合同未约定质保政策条款，但有约定产品召回条款，具体内容参见本问询函回复“问题 3”之“二”之“（五）”之“2”
结算方式	电汇方式
信用政策与回款情况	公司对 AutoZone 的账期为 360 天；截至本问询函回复签署日，公司 2025 年末对 AutoZone 的应收账款已基本收回

2、结合销售条款，公司对 AutoZone 的收入确认时点具有合理性、准确性

公司与 AutoZone 签订的销售合同中关于所有权与风险条款、召回条款、折扣津贴条款、账期条款及新产品特殊条款的内容如下：

项目	英文条款	翻译成中文条款内容
所有权与风险条款	Title and Risk: Shipment. Unless otherwise indicated on the Purchase Order, title and risk of loss with respect to the Products will remain with Vendor until the Products have been delivered to and accepted by AutoZone, or an agent or consignee duly designated by AutoZone, at the location specified on the front hereof. A packing slip must accompany each shipment. If a shipment is to a consignee, customer or agent of AutoZone,	所有权与风险：货物运输。除非采购订单另有规定，产品的所有权及灭失风险在产品按本订单指定地点交付至 AutoZone 或其指定的代理人或收货人并获其接受之前，仍归供应商所有。每批货物均须附有装箱单。若货物发往 AutoZone 的收

项目	英文条款	翻译成中文条款内容
	a copy of the packing slip must be forwarded concurrently to AutoZone. If no packing slip is sent, the count or weight reported by AutoZone or its agent or consignee will be final and binding upon Vendor with respect to such shipment.	货人、客户或代理人，装箱单副本须同时寄送至 AutoZone。若未寄送装箱单，AutoZone 或其代理人或收货人所报的数量或重量，将作为该批货物的最终数量和重量，并对供应商具有约束力。
召回条款	PRODUCT RECALLS: In the event of any and all product recalls that are either (i) agreed upon between Vendor and AutoZone, or (ii) that are required (either by law or in the commercially reasonable judgment of AutoZone) because AutoZone has reason to believe the Products are defective, dangerous, incomplete, infringe upon intellectual property rights, or are not in compliance with the terms of this Agreement or any applicable laws or regulations, the Products will be returned to Vendor at Vendor's expense. Such related charges are incorporated in this Agreement together with any addendum or amendment. The terms and conditions of this Agreement, as amended, continue to apply to Products that have been recalled. Returns of slow sellers, overstock, product recalls, and returns from AutoZone customers any which result from defective, dangerous or incomplete merchandise will be returned to Vendor at Vendor's expense and AutoZone will be entitled to credits for such merchandise at then-current invoice prices.	产品召回：若发生以下任何及所有产品召回情况，即（i）供应商与 AutoZone 达成一致的召回，或（ii）因 AutoZone 有理由认为产品存在缺陷、具有危险性、不完整、侵犯知识产权，或不符合本协议条款以及任何适用法律法规而要求进行的召回（无论是法律要求还是 AutoZone 基于商业合理判断提出的要求），产品将退回给供应商，费用由供应商承担。此类相关费用已包含在本协议以及任何附录或修订文件中。经修订后的本协议条款和条件继续适用于已召回的产品。因有缺陷、危险或不完整的商品而导致的 AutoZone 客户退货、产品滞销、库存过多、产品召回，都将由供应商承担费用退回给供应商，并且 AutoZone 有权按当时发票价格获得此类商品的退款。
折扣津贴条款	Obsolescence Allowance 10% , Off Invoice , Each Invoice (Invoice prices are before the following allowances or credits and billbacks are calculated based on Grosspurchases) .	折扣津贴 10%,发票外折扣（开具形式发票时已扣减折扣额）。
账期条款	360 Number of days until NET payment is due.	360 天，即净付款到期日前的天数。
新产品特殊条款	New Product offers are made to AutoZone on a Guaranteed Sales basis. Guaranteed Sale grants AutoZone the right to hold invoices until Products are sold or return unsold Products while paying only for those Products sold. AutoZone shall make a determination based on sales of new Products within 100 days to return unsold Products or make payment for such invoiced Products.	新产品供货以保证销售为基础向 AutoZone 提供。保证销售赋予 AutoZone 在产品售出前保留发票的权利，或者在仅支付已售产品款项的情况下退回未售出产品。AutoZone 应根据新产品在 100 天内的销售情况，决定退回未售出产品或支付已开票产品的款项。

根据上述销售合同条款可知，除“新产品”之外，公司对 AutoZone 的销售模式系买断式销售，在产品交付至客户指定地点后，产品所有权和风险转移至

客户。公司对 AutoZone 的贸易方式为 FOB，公司按照客户订单要求发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进行报关，办妥出口报关手续作为控制权的转移时点，公司根据报关单确认销售收入，收入确认时点符合企业会计准则的规定。此外，经走访 AutoZone 确认，公司对 AutoZone 的销售为买断式销售。

公司与 AutoZone 签订的销售合同中“新产品”是指 AutoZone 往年未销售过的型号产品，截至目前，公司销售给 AutoZone 的产品均不属于新产品。AutoZone 官网可以查询到在售产品型号，经查询，公司生产的产品适用的车型多为 2020 年之前发布的老款汽车，AutoZone 官方已经售卖较久，公司交付给 AutoZone 的产品均为老型号产品，并非上述销售合同约定的“新产品”。

综上，报告期内公司销售给 AutoZone 的产品均为老型号产品，销售模式系买断式销售，公司依据报关单确认收入，收入确认时点具有合理性、准确性。

3、发行人与 AutoZone 间的业务模式、毛利率及信用政策与其他客户的对比情况，以及差异存在的原因及合理性分析

AutoZone 系全球四大汽车售后市场零售商之一，美国地区最大的汽车售后市场零售商，发行人采取直销模式对 AutoZone 进行销售，销售模式系买断式销售，发行人与 AutoZone 间的业务模式相较于发行人和其他客户之间的业务模式不存在差异。

公司对客户 AutoZone 的账期为 360 天，公司对其他主要客户的账期为提单日后 90 天内。公司对客户 AutoZone 的账期较其他客户账期较长，主要与 AutoZone 经营模式以及对供应商管理的模式有关。AutoZone 对于供应商付款周期普遍较长，经查阅同行业公司冠盛股份（605088）、德孚转向（838381）对 AutoZone 的销售账期亦为 360 天。因此，公司对 AutoZone 账期长于其他客户具有商业合理性。

报告期内，发行人自 2025 年开始对 AutoZone 销售，2025 年度，公司对 AutoZone 销售毛利率较当年综合毛利率高十六个百分点，原因主要系该客户对产品质量要求较高，此外，双方约定的账期相对较长，公司承担了一定的资金

成本，产品定价相对较高，经查阅同行业公司冠盛股份（605088）、德孚转向（838381）对 AutoZone 的销售毛利率亦高于其他客户。因此，公司对 AutoZone 销售毛利率较高具有商业合理性。

综上所述，发行人与 AutoZone 间的业务模式相较于发行人和其他客户之间的业务模式不存在差异；AutoZone 自身经营管理模式对于供应商付款周期普遍较长，故发行人对 AutoZone 账期长于其他客户，具有商业合理性；因次，AutoZone 对产品质量要求较高且回款账期较长，发行人对 AutoZone 的产品毛利率高于其他客户，具有商业合理性。

三、保荐机构、申报会计师

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

（1）获取行业研究报告，了解起动机和发电机行业市场空间情况；查询并获取关于起动机和发电机产品，中国向美国、澳大利亚、德国、意大利和波兰出口额数据；查询 2022 年至 2025 年波罗的海干散货指数变动情况，了解海外供应链稳定性；

（2）获取发行人报告期内收入成本明细表、销售费用明细表，了解报告期内营业收入变动原因、客户结构变动情况，以及业务开拓情况；计算复核报告期各期毛利率及其变动原因；

（3）获取同行业可比公司披露的年度报告，了解同行业可比公司的经营业绩波动情况，并与发行人对比分析差异原因；

（4）访谈发行人销售负责人，了解发行人全部客户按照独立售后市场与原厂售后市场划分情况；

（5）获取发行人的收入成本明细表，了解全部客户报告期各期的主营业务收入情况，并按照独立售后市场与原厂售后市场进行划分收入构成；

（6）访谈发行人销售负责人，了解公司进入 BOSCH、GPC/NAPA 等主要客户合格供应商体系的过程；

（7）实地走访 BOSCH、GPC/NAPA，了解发行人在其采购体系中的地位及销售占比情况，以及发行人与合作的业务模式、协议约定情况；

（8）获取 BOSCH、GPC/NAPA 与发行人签署的框架协议及订单，了解具体的协议规定情况；

（9）访谈发行人的高管，了解发行人产品的核心竞争力情况；

（10）获取 BOSCH、GPC/NAPA 2024 年、2025 年的财报，了解其收入变动情况；

（11）获取同行业可比公司披露的年度报告，了解公司同行业可比公司的客户集中度情况；

（12）获取发行人在手订单以及期后销售收入明细，检查在手订单期后收入确认情况及回款情况；

（13）访谈发行人管理层，了解发行人与中国汽车工业进出口有限公司的合作背景、合作实质；

（14）获取发行人向中国汽车工业进出口有限公司的销售和采购明细，复核销售单价及采购成本是否合理；

（15）查询《企业会计准则第 14 号——收入》，并将发行人对中国汽车进出口有限公司的销售收入确认方法与之对比，核查发行人采取的收入确认方式是否正确；

（16）访谈发行人管理层，了解发行人下游市场去库存的具体过程和进度，发行人报告期内营业收入变动原因，以及与 AutoZone 合作、交易情况；

（17）获取发行人与 AutoZone 签署的框架协议，了解主要协议条款内容，分析收入确认时点的合理性、准确性；了解发行人与 AutoZone 间的业务模式、毛利率及信用政策与其他客户之间的差异情况及其原因。

2、核查意见

（1）起动机和发电机行业市场空间持续增长，但受公共卫生事件影响，海

运运输效率下降，严重影响境外客户供应链稳定性，境外客户在 2022 年储备了较为充足的库存，外部环境不利影响消除后，客户自 2022 年四季度开始去库存，并于 2023 年四季度结束，相关产品出口额数据变动及主要客户库存数据变化情况符合本轮库存周期变动趋势；

（2）因消化前期库存，部分境外客户 2023 年向发行人采购规模减少是 2023 年营业收入下降的主要原因；去库存结束后，境外客户逐渐恢复采购需求是发行人 2024 年营业收入增长的核心原因之一，此外，发行人持续开拓境外市场，新开发客户带来新的采购订单进一步推动发行人 2024 年收入增长；发行人 2025 年收入小幅下滑，主要系受美国加征进口关税及部分境外客户特定因素影响所致，收入变动原因具有合理性；

（3）发行人主要经营情况及业绩波动情况与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务属性、市场布局、产品定位及经营策略等客观不同所致，具有合理性。发行人与主要客户不存在年降政策，但一般每年会根据市场需求变动情况、原材料成本变动情况等因素进行重新议价；

（4）报告期内，发行人的下游市场主要系独立售后市场，占比分别是 81.62%、74.98%及 72.55%，占比相对较高，是发行人的主要下游市场。2024 年开始，公司下游市场新增原厂售后，主要是新增客户 Stellantis 所致；

（5）公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，业务模式成熟、经营基础稳固。公司依托技术研发、产品质量、客户资源与品牌影响力、规模化生产等核心优势，在汽车后市场起动机、发电机领域形成了突出的核心竞争力，在各大核心客户的全球供应体系中均占据重要地位。未来公司与主要客户的合作具备坚实的业务基础与可持续性，合作关系稳定性较高，被替代风险较低；

（6）2023 年 GPC/NAPA、WAI 集团收入下降的主要原因系客户去库存因素影响所致，2023 年以来，随着外部不利因素逐步消除，客户进入库存消化阶段，相应调减了对公司产品的采购量，后续相关采购已逐步恢复至正常水平；

（7）发行人客户集中度较高主要系所处行业整体集中度较高所致，进而使得行业内上游供应商普遍存在客户集中度相对较高的特征，符合行业整体特点，

不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

(8) 发行人在手订单执行情况良好，订单储备充足，订单流失风险较小；

(9) 中国汽车工业进出口有限公司同时为发行人客户和供应商具有商业合理性，相关交易价格公允，毛利率不存在异常情况，采购及销售行为独立，相关交易与客户的经营范围、经营规模匹配。除中汽外，公司还存在少量客户与供应商重叠的情形，具有真实的商业背景，交易价格公允，具备商业合理性；

(10) 结合销售条款内容，发行人对 AutoZone 的收入确认时点具有合理性、准确性；发行人与 AutoZone 间的业务模式相较于发行人和其他客户之间的业务模式不存在差异；AutoZone 自身经营管理模式对于供应商付款周期普遍较长，故发行人对 AutoZone 账期长于其他客户，具有商业合理性；因 AutoZone 对产品质量要求较高且回款账期较长，发行人对 AutoZone 的产品毛利率高于其他客户，具有商业合理性。

(二) 对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-8 客户集中度较高的相关要求进行检查并发表明确意见

中介机构结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》中“2-8 客户集中度较高”的要求进行了核查，针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中的情况，具体分析如下：

1、发行人客户集中的原因，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

公司主要从事车用起动机、发电机及相关零部件的研发、生产与销售，产品主要面向境外汽车后市场，主要客户为汽车零配件厂商。欧美澳等地区汽车零配件行业市场格局相对集中，GPC/NAPA、LKQ 集团、BOSCH 集团等龙头企业市场占有率较高，根据 AutomotiveNews 公布的 2024 年全球汽车零部件供应商百强榜单，2024 年全球汽车零部件百强供应商的合计销售规模已达到 9,792.33 亿美元，其中前十五大厂商的合计销售规模为 4,725.22 亿美元，占比

接近 50%。行业整体集中度较高，进而导致行业内上游供货厂商普遍存在客户集中度相对较高的特征。

综上所述，发行人客户集中度较高与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

2、发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

公司主要客户包括 GPC/NAPA、AutoZone、BOSCH、LKQ 集团、Stellantis、WAI 集团等，均为行业内知名公司，具有较高的行业地位，经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

3、发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

公司与主要客户的合作时间、销售内容、是否仍在合作情况如下：

客户名称	合作时间	销售的内容	是否仍在合作
GPC/NAPA	10 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
Stellantis	3 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
WAI 集团	10 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
BOSCH	3 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
CASCOS.P.A.	7 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
MPA	10 年以上	汽车起动机及其零部件	是
LKQ 集团	10 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是
中国汽车工业进出口有限公司	10 年以上	汽车起动机、发电机及其零部件	是

注：公司与 BOSCH 通过中国汽车工业进出口有限公司间接合作时间在 10 年以上，2023 年开始与 BOSCH 直接合作。

公司与主要客户合作周期较长，业务长期稳定且可持续，相关交易定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，相关交易价格具有公允性。

4、发行人与重大客户不存在关联关系，发行人的业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力

发行人与重大客户不存在关联关系，公司主要系通过行业展会、商业谈判等方式获取新的客户，发行人的业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

5、发行人已在招股说明书充分揭示客户集中度较高可能带来的风险

发行人已于招股说明书“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“（二）客户集中度较高风险”以及“第三节风险因素”之“二、经营风险”之“（二）客户集中度较高风险”进行充分风险揭示。

问题 4. 境外销售真实性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人境外主营业务收入分别为 29,044.11 万元、25,427.40 万元、37,666.48 万元和 18,754.02 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 79.42%、95.28%、94.91%和 95.61%。（2）发行人第三方回款金额分别为 3,561.36 万元、2,400.34 万元、3,673.27 万元和 1,292.12 万元。（3）美元兑人民币汇率存在一定波动，公司汇兑净收益分别为 860.68 万元、335.71 万元、365.12 万元和 45.10 万元。

请发行人：（1）以国家和地区口径拆分发行人境外销售在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等。结合主要销售国家的贸易政策、关税的承担情况分析近年来的国际贸易形势变化对公司产品销售的影响。（2）列示报告期各期前十大境外客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等。（3）说明与境外销售主要客户的定价方式，报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配。（4）结合合同、不同销售模式与相关物流运输记录是否匹配、资金划款凭证、相关发货验收单据、境外销售金额与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配。（5）说明各期境外第三方回款的金额及占比，涉及的具体交易对象、交易事项、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否均在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，分别列示签署代付协议、通过邮件确认代付关系的公司名称，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整。（6）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配，结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明公司如何应对汇率波动风险。（7）说明报告期内新设立新加坡子公司睿信电器、新加坡孙公司睿新

电器、泰国孙公司睿信电器（泰国）等三家境外子公司的原因，三家境外子公司的经营情况、后续经营安排等；结合实际出资主体、投资资金来源、投资金额等情况，说明公司设立境外子公司是否履行了境外投资、外汇等方面备案及登记手续，是否符合相关法律法规的规定；说明境外子公司的资产规模与经营情况是否相匹配；说明境外子公司的资金管控方式，是否存在资金占用、资金使用不合规的风险，发行人采取的管控措施及有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）区分境内外，说明针对收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查结论，各类核查方式的抽样方法及抽样过程，以及不同核查手段去重后的整体核查比例。（3）说明函证、走访、细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点。（4）说明客户走访的情况，包括走访人员、走访时间、是否为实地走访、客户名称、走访内容、过程和结论等，说明对不接受走访或未回函客户执行的替代程序及其充分性。（5）说明函证的具体情况，包括发函比例、回函相符比例、回函不符的金额、比例、原因、调节情况，对未回函客户执行的替代程序及其充分性。（6）全面核查境外子公司的资产及资金流水情况，详细说明核查程序是否有效、核查是否充分；说明对于影响较大的境外子公司是否进行实地走访，并说明具体情况。（7）按照《2 号指引》2-12 第三方回款相关要求对报告期内的第三方回款情况进行核查，并对第三方回款相关交易真实性发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《2 号指引》2-13 境外销售的规定进行核查并发表明确意见，并提交境外核查专项说明。

【发行人回复】

一、以国家和地区口径拆分发行人境外销售在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等。结合主要销售国家的贸易政策、关税的承担情况分析近年来的国际贸易形势变化对公司产品销售的影响

（一）以国家和地区口径拆分发行人境外销售在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等

报告期内，公司销售收入主要来源于境外，具体包括美国、澳大利亚、德国、意大利、波兰、英国及墨西哥等多个国家。

境外销售按地区口径拆分的收入金额、收入占比、主要产品类型、毛利率、主要客户名称及客户数量情况如下：

单位：万元

地区	2025 年度					
	收入金额	收入占比	主要产品类型	毛利率	主要客户名称	客户数量
美国	10,442.15	28.76%	起动机	29.67%	AutoZone Parts, Inc. ; WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED ; Motorcar Parts of America, Inc. ; TERREPOWER ; FCA US LLC	9
德国	8,384.91	23.09%	起动机、发电机	26.28%	ROBERT BOSCH GMBH ; ATP Auto-Telile-Pollath Handels GmbH	5
澳大利亚	7,219.10	19.88%	起动机、发电机	30.55%	GPC ASIA PACIFIC	1
意大利	3,245.00	8.94%	起动机、发电机	19.61%	CASCO S.P.A.; ERA S.r.l	4
墨西哥	1,488.15	4.10%	起动机、零部件	20.64%	AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	1
波兰	1,030.30	2.84%	起动机、发电机	18.45%	BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O ; Pos Service Holland (PL) Sp. z o.o.	3
英国	902.72	2.49%	起动机、发电机	20.87%	LKQ CZ s.r.o.	3
其他地区	1,647.61	4.54%	起动机、发电机	22.78%	WAI PL Sp. z o.o. ; CEVAM ; Victory Industrial Corporation	17
合计	34,359.94	94.63%	—	26.79%	—	43

(续)

地区	2024 年度					
	收入金额	收入占比	主要产品类型	毛利率	主要客户名称	客户数量
美国	11,061.45	27.64%	起动机	26.71%	WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED; Motorcar Parts of America, Inc.; TERREPOWER; FCA US LLC	8
澳大利亚	9,319.75	23.29%	起动机、发电机	29.38%	GPC ASIA PACIFIC	1
德国	7,762.30	19.39%	起动机、发电机	25.29%	ROBERT BOSCH GMBH; ATP Auto-Tellur-Pollath Handels GmbH	4
意大利	4,522.60	11.30%	起动机、发电机	19.13%	CASCO S.P.A.; ERA S.r.l	4
波兰	1,436.71	3.59%	起动机、发电机	19.25%	BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O; Pos Service Holland (PL) Sp. z o.o.	3
英国	1,170.12	2.92%	起动机、发电机	19.20%	LKQ CZ s.r.o.	4
墨西哥	1,079.05	2.70%	起动机、零部件	25.29%	AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	1
其他地区	1,558.49	3.89%	起动机、发电机	23.33%	POS SERVICE HOLLAND BV; POS SERVICE HOLLAND (ES) SA; CEVAM; Victory Industrial Corporation	20
合计	37,910.47	94.72%	—	25.48%	—	45

(续)

地区	2023 年度					
	收入金额	收入占比	主要产品类型	毛利率	主要客户名称	客户数量
美国	6,869.96	25.52%	起动机	26.24%	WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED; Motorcar Parts of America, Inc.; TERREPOWER	7
澳大利亚	5,274.25	19.59%	起动机、发电机	25.87%	GPC ASIA PACIFIC	1
德国	4,700.81	17.46%	起动机、发电机	27.91%	ROBERT BOSCH GMBH; ATP Auto-Teliie-Pollath Handels GmbH	3
意大利	3,139.65	11.66%	起动机、发电机	21.58%	CASCO S.P.A.; ERA S.r.l	4
波兰	1,431.24	5.32%	起动机、发电机	22.11%	BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O; Pos Service Holland (PL) Sp. z o.o.	3
墨西哥	1,086.22	4.04%	起动机、零部件	25.58%	AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	1
英国	951.76	3.54%	起动机、发电机	22.89%	LKQ CZ s.r.o.	5
其他地区	2,140.94	7.95%	起动机、发电机	25.02%	POS SERVICE HOLLAND BV; POS SERVICE HOLLAND (ES) SA; CEVAM; Victory Industrial Corporation	20
合计	25,594.83	95.09%	—	25.41%	—	44

注：收入占比是指对应收入占营业收入的比例；客户数量按照单体计算，同一控制下客户未合并统计。

公司境外收入主要集中于美国、澳大利亚、德国、意大利、波兰、墨西哥、英国七个国家，报告期内，上述国家外销收入占营业收入的比重分别为 87.13%、90.83%和 90.09%，收入占比波动较小。境外客户数量分别为 44、45 和 43，总体数量变动较小，客户相对稳定。

（二）结合主要销售国家的贸易政策、关税的承担情况分析近年来的国际贸易形势变化对公司产品销售的影响

报告期内，公司境外销售收入主要集中于美国、澳大利亚、德国、意大利、波兰、墨西哥、英国七个国家。公司产品为机动车辆零部件，前述国家均未对公司产品设置进口限制措施。除美国外，其他国家均未对公司产品加征额外进口附加关税，公司境外销售所处的贸易政策环境总体相对稳定。

2025 年初以来，美国针对原产于中国的商品多次实施关税加征措施，其中与公司产品相关的政策具体如下：

1、2025 年 2 月 1 日，美国因所谓“芬太尼问题”对中国所有进口商品额外加征 10 个百分点的关税；

2、2025 年 3 月 3 日，美国再次因所谓“芬太尼问题”宣布对中国输美商品再次加征 10 个百分点的关税，累计税率达 20%；

3、2025 年 5 月 3 日，美国向所有国家/地区进口的关键汽车零部件征收 25 个百分点的关税；

4、2025 年 10 月 30 日，中美元首在韩国釜山会务，取消针对中国商品加征的 10 个百分点所谓“芬太尼关税”（原相关关税为 20%），具体实施生效时间为 2025 年 11 月 10 日；

5、2026 年 2 月 20 日，美国最高法院裁定原 IEEPA 法下的 10% 对等关税、10% 芬太尼关税（合计 20%）违法并取消。次日，美国总统特朗普根据《1974 年贸易法》第 122 条宣布美国对全球进口商品征收 15 个百分点的关税，为期 150 天。

2025 年 2 月美国加征关税之前，公司对美出口起动机关税税率为 2.5%，发电机产品的关税税率为 27.5%。截至本问询回复签署日，公司对美国出口起动机产品的关税税率为 42.5%，出口发电机产品的关税率为 67.5%，其中，2025 年 5 月 3 日加征的 25%的关税和 2026 年 2 月加征的 15%的关税是针对所有国家和地区。此外，公司主要采用 FOB 的模式与客户合作，美国加征关税主要由客户承担。报告期内，公司来自美国地区的收入、缴纳的进口关税情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美国地区收入（A）	10,442.15	11,061.45	6,869.96
其中：客户承担关税的收入（B）	9,590.04	9,417.87	6,869.96
公司承担关税的收入（C）	703.54	1,643.58	-
公司承担关税的收入占比（D=C/A）	6.74%	14.86%	-
当期缴纳的美国进口关税（E）	245.20	219.42	-

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
关税占比（F=E/C）	34.85%	13.35%	-

报告期内，公司对美国地区销售除 2024 年新增一家采用 DDP 贸易方式的客户外，其余客户主要采用 FOB/FCA 贸易方式开展，无需承担关税，因此，由公司承担进口环节关税对应的收入规模及占比较小，报告期内未对公司整体毛利率、净利润构成重大不利影响。

若未来国际贸易环境不确定性进一步加剧，可能导致境外客户减少订单、要求产品降价或由公司承担相关进口关税等情形，进而对公司经营业绩产生不利影响。对此，公司已在泰国设立全资孙公司睿信电器（泰国）有限公司，主要从事起动机、发电机的生产与销售业务，通过海外产能布局降低关税政策变动带来的经营不确定性。

二、列示报告期各期前十大境外客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、销售金额及占比、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等

发行人报告期各期前十大境外客户的基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、销售内容、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制情况如下表所示：

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
BOSCH (博世)	博世集团是全球 第一大汽车技术 供应商，年销售 额约 880 亿欧元	博世系世界第一大汽车零 部件供应商，年收入超 890 亿欧元，睿信电器是 博世集团售后市场起动 机、发电机产品的重要供 应商，博世集团起动机和 发电机产品在中国市场建 立供应链时，通过中国汽 车工业进出口有限公司筛 选供应商间接采购，之 后，公司凭借良好的产品 质量、较高的性价比和产 品型号覆盖率与博世建立 了合作关系。	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定 购买的产品、订单和 交付、价格和付款条 件、合同期限及销售 目标、与质量保证相 关的赔偿条款、终止 条款等	直销	起动机、 发电机及 其零部件	提 货 后 90 天付 款	均 为 买 断式销 售，除 非出现 质量问 题，无 法退货	FOB 模 式：公 司负 责将 货物 送至 报客 户负 责	双 方 合 作 模 式 是 买 断 式 销 售， 客 户 的 库 存 备 采 购 由 行 自 行 决 定， 对 销 客 户 已 给 的 均 不 再 管 理
GPC/NAP A	GPC 是亚太地区 最大的工业和汽 车售后零部件和 服务供应商	睿信电器与 GPC 的合作已 逾十年，合作基础深厚且 关系稳定。GPC 核心深耕 大洋洲汽车后市场，是当 地极具影响力的汽车零部 件分销商，其在筛选供应 链合作伙伴时，基于睿信 电器作为国内汽车后市场 起动机、发电机细分领域 行业地位和商业信誉，认 可公司良好的产品品质、 较高的性价比和产品覆盖 率，最终选定睿信电器作 为其相关产品的核心供应 商，双方形成了长期稳定 的战略合作关系	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定 购买的产品、订单和 交付、价格和付款条 件、合同期限及销售 目标、与质量保证相 关的赔偿条款、终止 条款等	直销	起动机、 发电机及 其零部件	凭 提 单 90 天付 款		FOB 模 式：公 司负 责将 货物 送至 报客 户负 责	

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
AutoZone	AutoZone 是美洲领先的汽车替换零件和配件零售商和分销商，美国汽车零部件四大连锁商超之一。该公司于1979年开始运营，截至2025年8月30日，在美国经营6,627家门店，在墨西哥经营883家门店，在巴西经营147家门店。每家门店都有广泛的轿车、运动型多功能车、货车和轻型卡车产品线，包括新的和再制造的汽车硬件、维修项目、配件和非汽车产品。	该公司为美国汽车零部件连锁超市之一，公司与其接触时间较早，公司生产的起动机产品质量较好，索赔率低，且生产能力强，故该公司选取公司为起动机供应商	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	直销	起动机及其零部件	360天		FOB 模式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	
WAI集团	美国知名汽车零部件生产商	睿信电器与WAI集团建立了稳定的合作关系，WAI集团作为专业贸易公司，核心聚焦汽车后市场起动机、发电机产品的采购与分销，其相关产品主要依托中国市场进行采购	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等。	贸易	起动机、发电机及其零部件	凭提单90天付款，或货到并开票后90天付款（境		FOB 模式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
		布局，因认可睿信电器在国内汽车后市场起动机、发电机领域的龙头企业地位，遂选定睿信电器作为其重要供应商						内子公 司)			
MPA	北美领先的汽车售后市场部件提供商，在全球 7 个国家拥有 13 个分支机构，服务 7,700+ 家汽配零售商和分销商	睿信电器与 MPA 的合作已逾十年。MPA 为美国纳斯达克上市公司，是北美汽车零部件再制造领域的重要企业，核心聚焦起动机、发电机等产品的再制造业务，其在供应链布局中，认可睿信电器作为国内汽车后市场起动机、发电机制造龙头的产品实力与供应能力，双方由此建立了长期稳定的战略合作关系	行 业 展会	无关联关系	否，无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	直销	起动机、发电机及其零部件	见 提 单 后付款		FOB 模 式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	
CASCO S.P.A.	意大利汽车售后市场重要分销商，专注于为独立维修商提供一站式零部件采购解决方案	睿 信 电 器 与 意 大 利 CASCO S.P.A. 的合作已逾十年，双方合作基础深厚且关系稳固。CASCO S.P.A. 是意大利汽车零部件再制造及分销领域的重要企业，核心聚焦汽车零部件再制造与分销业务，产品涵盖起动机、发电机等关键品类，在当地售后市场拥有稳固的行业地位与市场影响力，且专注于提供高品质汽车零部件解	行 业 展会	无关联关系	否，无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 90 天付款		FOB 模 式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
		决方案。其在筛选供应链合作伙伴时，认可睿信电器作为国内汽车后市场起动机、发电机制造龙头的产品品质、稳定供应能力及技术优势，进而选定睿信电器作为其相关产品的重要供应商，双方携手构建了长期互利共赢的战略合作关系									
LKQ 集团	欧洲最大的汽车后市场零部件生产商之一	睿信电器与 LKQ 集团已建立多年稳定合作关系，LKQ 集团是欧洲头部汽车零部件连锁商超，在供应链布局中认可睿信电器的综合实力，双方依托起动机、发电机等核心产品的供销合作，形成了长期稳固的合作关系。	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 90 天付 款		FOB 模 式：公司 负责将货 物送至报 关，剩余 运输由客 户负责	
TERREPOWER	汽车售后市场可持续制造领域领导者，强调可持续发展使命	睿 信 电 器 与 TERREPOWER I 的合作已逾十年，合作关系长期稳固。TERREPOWER 是北美汽车零部件再制造及售后领域的重要企业，核心布局起动机、发电机等产品的研发、制造与销售，其相关产品核心依托中国市场进行供应链布局，因认可睿信电器作为国内汽车后市场起动机、	行 业 展会	无关联关系	否，无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 60 天付 款		FOB 模 式：公司 负责将货 物送至报 关，剩余 运输由客 户负责	

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
		发电机领域的龙头企业地位及综合竞争优势，双方建立并持续维系了深度且稳定的合作关系									
BORG AUTOM OTIVE SP.Z.O.O	欧洲最大、最专业的汽车零部件再制造公司之一	睿信电器与 BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O 自 2017 年起正式建立合作关系，合作基础深厚且关系稳固，该公司专注于为欧洲市场提供高品质再制造零部件，在筛选供应链合作伙伴时，认可睿信电器作为国内汽车后市场起动机、发电机领域的龙头地位，及公司产品在品质、品类覆盖上的综合优势，认为睿信产品能够完美适配其再制造业务及欧洲售后市场的需求，双方由此建立并持续维系了长期稳定的战略合作关系	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 90 天付 款		FOB 模 式：公司 负责将货 物送至报 关，剩余 运输由客 户负责	
Transparts Trading FZE	中东地区重要的自动变速箱零部件供应商，为当地维修市场提供专业产品与服务	Transparts Trading FZE 系公司为拓展中东及海湾地区汽车后市场而开发的境外贸易商客户，双方依托公司在车用起动机、发电机领域的产品质量与供应优势建立合作，公司向其销售适配当地市场的汽车售后用起动机、发电机产品，采用直接供销、按订	行 业 展会	无关联关系	否，无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 75 天付 款		FOB 模 式：公司 负责将货 物送至报 关，剩余 运输由客 户负责	

同一实控 人口径	基本情况与行业 地位	与发行人的合作背景	客户 获取 方式	与发行人及其 关联方存在关 联关系或其他 利益安排	与发行人是否签订 框架协议以及相关 协议的主要条款内 容	境外销售 模式	销售内容	信用政 策	退换货 政策	物流运达 义务约定	库存管 理机制
		单批量供货的模式开展业务，合作关系稳定。									
AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	墨西哥汽车零部件市场重要分销商，服务当地维修商与终端客户	AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.系公司为拓展墨西哥及拉美地区汽车后市场所开发的境外客户，公司依托车用起动机、发电机的产品质量、品类优势与规模化供应能力与其建立合作，主要向其销售适配当地市场的汽车售后用起动机、发电机产品，双方以直接供销、按订单批量供货的模式开展稳定业务合作。	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	直销	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 付款		FOB 模式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	
PSH 集团	欧洲领先的起动机和发电机分销商，提供博世、电装、法雷奥等知名品牌产品及自有品牌产品	睿信电器与欧洲 PSH 集团的合作已逾十年，双方合作关系长期稳固。PSH 集团是欧洲领先的起动机、发电机及相关配件批发商，聚焦欧洲汽车后市场，拥有成熟的分销网络和显著的行业影响力。其在供应链布局中，认可睿信电器作为国内该领域龙头企业的实力，以及产品品质与供应保障能力，双方由此建立并维系了长期稳定的战略合作关系。	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	2024 年之前 为 直销，2024 年后其被贸易公司 WAI 集团收购，销售模式改为贸易	起动机、发电机及其零部件	凭 提 单 90 天付款		FOB 模式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	
FCA US LLC	全球第四大汽车集团	睿信电器与 FCA US LLC 于 2024 年达成首次合	行 业 展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和	直销	起动机、发电机及	到 货 后 60 天		FOB 模式：公司	

同一实控人口径	基本情况与行业地位	与发行人的合作背景	客户获取方式	与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排	与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容	境外销售模式	销售内容	信用政策	退换货政策	物流运输义务约定	库存管理机制
		作。FCA US LLC 是 Stellantis 集团旗下子公司，为美国知名汽车制造商及售后配件分销商，在北美市场具有广泛影响力。其为优化售后供应链布局，认可睿信电器作为国内起动机、发电机领域龙头的综合实力及产品优势，双方正式开启合作。			交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等		其零部件			负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	
CEVAM	法国领先的汽车零部件再制造企业，在法国、波兰和德国设有工厂，业务覆盖欧洲市场	CEVAM 系公司为拓展欧洲地区汽车后市场所开发的境外客户，公司依托车用起动机、发电机的产品优势、品类齐全度及稳定交付能力与其建立合作，主要向其销售适配当地市场的汽车售后用起动机、发电机产品，双方以直接供销、按订单批量供货的模式开展稳定业务合作。	行业展会	无关联关系	是，框架协议，约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	直销	起动机、发电机及其零部件	无信用期		FOB 模式：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责	

发行人报告期各期前十大境外客户的收入及占营业收入比例情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
BOSCH	8,174.90	22.51%	7,443.14	18.60%	4,261.55	15.83%

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
GPC/NAPA	7,219.10	19.88%	9,319.75	23.29%	5,274.25	19.59%
AutoZone Parts, Inc.	2,792.67	7.69%	-	0.00%	-	0.00%
WAI 集团(不含 PSH 集团收入)	3,859.88	10.63%	3,702.08	9.25%	2,274.96	8.45%
MPA	1,837.30	5.06%	3,672.81	9.18%	3,119.95	11.59%
CASCO S.P.A.	1,937.91	5.34%	2,152.51	5.38%	1,706.58	6.34%
LKQ 集团	1,913.30	5.27%	2,968.72	7.42%	1,821.28	6.77%
TERREPOWER	1,412.23	3.89%	1,230.64	3.07%	1,008.75	3.75%
BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O	559.74	1.54%	677.80	1.69%	447.94	1.66%
Transparts Trading FZE	325.23	0.90%	-	0.00%	-	0.00%
AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	1,488.15	4.10%	1,079.05	2.70%	1,086.22	4.04%
PSH 集团	184.85	0.51%	771.98	1.93%	1,318.05	4.90%
FCA US LLC	703.54	1.94%	1,643.58	4.11%	-	0.00%
CEVAM	150.34	0.41%	301.92	0.75%	466.60	1.73%
合计	32,559.14	89.67%	34,963.98	87.36%	22,786.13	84.65%

三、说明与境外销售主要客户的定价方式，报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配

（一）发行人与境外销售主要客户的定价方式

报告期内，公司对境内外主要客户的定价方式一致，公司主营产品的定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，确保定价策略具有一定的灵活性。

（二）报告期各期境外销售销量变化情况及原因，与下游客户需求、销售地区市场情况是否匹配

1、境外销售销量分产品情况

公司主要向境外市场销售起动机和发电机产品，报告期内，公司境外销售销量中起动机和发电机销售情况如下：

单位：万台、万元

产品结构	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销量	收入	销量	收入	销量	收入
起动机	92.93	22,915.68	102.11	24,629.48	74.99	17,649.73
发电机	22.42	9,783.03	27.33	11,815.14	16.21	6,704.07
合计	115.35	32,698.71	129.44	36,444.62	91.20	24,353.80

受外部环境、航运周期不断加长及大宗商品市场价格大幅波动等不利因素影响，报告期期初公司部分境外客户储备了较为充足的库存，2023 年外部环境不利影响消除后，部分境外客户去库存导致下游市场需求整体下滑，使得当年向公司的采购量整体较低。2024 年境外客户去库存结束，原材料大宗商品市场价格趋于稳定，下游市场需求逐渐回暖，公司业务规模及业绩逐步恢复至正常水平，此外，公司积极开拓境外市场，2024 年新开发的境外客户陆续向公司下达采购订单，推动公司境外业务销量增长。

2、境外销售销量分客户情况

报告期内，公司外销营业收入按主要客户列示如下：

单位：万台、万元

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销量	营业收入	销量	营业收入	销量	营业收入
GPC/NAPA	20.56	7,219.10	26.56	9,319.75	15.31	5,274.25
BOSCH	35.72	8,174.90	36.60	7,443.14	20.35	4,261.55
AutoZone	8.84	2,792.67	-	-	-	-
WAI 集团	19.04	3,602.50	23.95	4,474.06	18.77	3,593.01
MPA	20.79	1,837.30	29.88	3,672.81	24.10	3,119.95
LKQ 集团	6.47	1,913.30	10.35	2,968.72	6.67	1,821.28
合计	111.43	25,539.78	127.35	27,878.47	85.20	18,070.04

注 1：公司销往 WAI 集团的主体为 WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED、WAI PL Sp. z o.o.;

注 2：公司销往 LKQ 集团的主体为 ERA S.r.l.、LKQ CZ s.r.o.、LKQ Group (UK) Limited;

注 3：2024 年 12 月 WAI 集团收购了公司的客户 PSH 集团，PSH 集团包括 POS SERVICE HOLLAND (ES) SA、Pos Service Holland (PL) Sp. z o.o.、POS SERVICE HOLLAND (SA) PTY LIMITED、POS SERVICE HOLLAND BV、Wood Auto Supplies Ltd.五家公司，为了具有更强可比性，故 2023 年起，统计 WAI 集团收入时将 PSH 集团合并披露。

报告期内，公司外销营业收入分别为 25,594.83 万元、37,910.47 万元和 34,359.94 万元，2024 年公司外销营业收入较上年同比增长 48.12%，2025 年公司外销营业收入较上年同比下降 9.37%，外销收入波动系主要相关需求波动所致。

(1) GPC/NAPA，该客户母公司系纽交所上市公司（股票代码为 GPC.N），该客户总部位于澳大利亚，是亚太地区最大的工业和汽车售后零部件和服务供应商。2024 年 GPC/NAPA 于澳大利亚新增自动化仓储基地，在此期间提升了对发行人的采购规模，2025 年该客户需求回归至正常水平，受此影响，发行人对该客户的销售收入相应出现下滑。

(2) BOSCH，博世集团总部位于德国，是全球第一大汽车技术供应商。报告期内，发行人向该客户实现的销售收入持续增长，主要系双方在起动机、发电机领域合作产品型号持续拓展，发行人对该客户的销售份额有所提升所致。

(3) AutoZone，该客户母公司系纽交所上市公司（股票代码为 AZO.N），总部位于美国，全球四大汽车售后市场零售商之一，美国地区最大的汽车售后

市场零售商。凭借稳定的产品质量和显著的价格优势，发行人通过行业展会方式结识该客户，并于 2025 年双方开始交易。

（4）WAI 集团，该客户总部位于美国，是美国知名汽车零部件生产商、分销商。2025 年发行人对该客户实现的境外收入较上年下滑 19.48%，原因主要系：一方面受中美贸易摩擦致使美国进口关税增加影响，另一方面，因商业竞争因素，该客户订单有所下滑。

（5）MPA，该客户是纳斯达克上市公司（股票代码为 MPAA.O），总部位于美国，是汽车零部件售后市场领先的制造商，再制造商和分销商。2025 年发行人对该客户实现的收入较上年下滑 49.98%，原因主要系：一方面受中美贸易摩擦致使美国进口关税增加影响，另一方面，由于商业竞争因素，该客户订单有所下滑。

（6）LKQ 集团，该客户汽车零部件分部位于英国，是欧洲最大的汽车后市场零部件分销商。2025 年该客户自身经营及销售表现不及预期，整体采购策略趋于谨慎，因此对公司的采购订单相应有所减少。

综上，报告期内发行人外销收入整体呈先升后降的变动趋势，2023 年受客户去库存影响，发行人外销产品销量有所下滑；2024 年随着下游客户需求逐步恢复，发行人外销产品销量快速回升；2025 年受美国加征关税及部分境外客户特定因素影响，外销产品销量再度出现下滑。报告期内，公司境外销量变动与下游客户需求及销售区域市场状况相匹配，具备合理性。

四、结合合同、不同销售模式与相关物流运输记录是否匹配、资金划款凭证、相关发货验收单据、境外销售金额与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配

（一）结合合同、不同销售模式与相关物流运输记录、资金划款凭证、相关发货验收单据与境外收入之间的匹配情况

1、结合合同、不同销售模式与相关物流运输记录、相关发货验收单据之间具有匹配性

业务模式	相关物流运输记录	相关发货验收单据	收入确认流程
FOB/FCA/ CIF	由公司通过境内物流 供应商运输至目的港 港口仓库	报关单	公司按照客户订单要求发货，并持 出口专用发票、装箱单、报关合同 等原始单证进行报关，办妥出口报 关手续作为控制权的转移时点，根 据报关单确认销售收入
DDP	由公司负责运输至客 户收货地	签收单	公司根据客户要求将货物运输到指 定地点，客户签收作为控制的转移 时点，根据签收单确认销售收入

不同业务模式下，公司需承担的物流责任和产品验收单据不同，境外各业务模式与相关物流运输记录及相关发货验收单据相匹配。

2、物流运输数量与境外销售数量、物流运输费用与境外收入之间具有匹配性

因公司物流供应商仅统计货物运输托盘数量，未记录具体产品数量，无法获取准确物流运输数量，故以海关报关单出口数量与境外销售数量的匹配性分析作为替代核查。

海关报关单出口数量与公司境外销售数量之间的匹配情况如下：

单位：台、件、个等

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
报关单出口数量（A）	1,670,722.00	1,792,432.00	1,324,673.00
境外销售数量（B）	1,665,445.00	1,787,706.00	1,322,574.00
因客户要求将马达与定子拆开报关 需要调整的数量（C）	7,089.00	3,743.00	2,161.00
样品、维修品、包装物等（D）	132.00	342.00	140.00
空运低价值材料未报关、退运、报 关数量错误等（E）	-1,640.00	1,140.00	-198.00
调整后报关出口数量（F=A-C-D- E）	1,665,141.00	1,787,207.00	1,322,570.00
差异数量（G=B-F）	304.00	499.00	4.00
差异率（D= G / A）	0.02%	0.03%	0.00%

注：境外销售数量是指公司当期确认收入数量，报关单出口数量是指电子口岸成交数量。

由上表可知，报告期各期公司报关出口数量与境外销售数量之间的差异数量及差异率较小，具有匹配性。

公司外销业务相关的运输及报关手续，相关费用以货运代理费形式，直接

与货运代理公司进行结算。报告期各期，公司货运代理费与境外收入之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
货运代理费（A）	476.80	445.15	319.68
境外收入（B）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
占比（C=A/B）	1.39%	1.17%	1.25%

由上表可见，报告期各期公司境外业务相关的货运代理费占境外收入的比例较为稳定，货运代理费与境外收入之间具有匹配性。

3、资金划款金额与境外收入之间具有匹配性

报告期内，资金划款金额与境外收入之间的匹配情况如下：

单位：万元、万美元、万欧元

币种	2025 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民币	8,400.30	9,506.09	-1,100.27	-7.36	1.84	0.02
美元	3,614.70	3,168.63	472.15	-25.09	-0.99	-0.03
欧元	15.45	13.91	0.20	-	1.34	8.67
币种	2024 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民币	7,830.62	6,729.27	1,138.32	-32.67	-4.30	-0.05
美元	4,213.62	4,112.68	101.27	-8.60	8.27	0.20
欧元	15.28	13.49	1.79	-	-0.00	0.00
币种	2023 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民币	4,919.93	3,748.67	1,212.93	-42.51	0.84	0.02
美元	2,921.06	3,005.71	-121.69	35.09	1.95	0.07
欧元	10.07	10.45	-0.40	-	0.02	0.20

注：资金划款金额是指公司当期收款金额。

报告期内，外销资金划款金额与境外收入金额之间存在差异，主要系应收

账款余额变动影响所致。经对应收账款变动调整后，外销资金划款金额与境外收入金额之间的差异较小，差异主要为外汇收款手续费，外销资金划款金额与境外收入金额之间具有良好的匹配性。

（二）境外收入与海关数据之间具有匹配性

报告期内，公司境外收入与海关报关金额之间的匹配情况如下：

单位：万元、万美元、万欧元

币种	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
人民币	境外收入（A）	8,400.30	7,830.60	4,919.90
	返利及其他调整（B）	7.40	32.70	43.40
	调整后金额（C=A+B）	8,407.70	7,863.30	4,963.30
	报关单金额（D）	8,407.80	7,863.30	4,963.30
	差异金额（E=C-D）	-0.10	-	-
	差异率（F=E/A）	0.00%	-	-
美元	境外收入（A）	3,614.70	4,213.60	2,933.50
	返利及其他调整（B）	-8.00	-27.20	-34.50
	调整后金额（C=A+B）	3,606.70	4,186.40	2,898.90
	报关单金额（D）	3,607.50	4,186.20	2,898.90
	差异金额（E=C-D）	-0.80	0.10	0.10
	差异率（F=E/A）	-0.02%	0.00%	0.00%
欧元	境外收入（A）	14.30	15.30	10.10
	返利及其他调整（B）	-	-	-
	调整后金额（C=A+B）	14.30	15.30	10.10
	报关单金额（D）	14.30	15.30	10.10
	差异金额（E=C-D）	-	-	-
	差异率（F=E/A）	0.00%	0.00%	0.00%

由上表可知，报告期内，公司境外收入与海关数据之间的差异金额及差异率较小，境外收入与海关数据之间具有匹配性。

（三）境外收入与出口信用保险数据之间具有匹配性

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务过程中防止因进口国的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险。报告期内，为降低外销客户的收款风险，公司选择投保中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）

为出口贸易收汇提供保障。

报告期内，公司境外收入与出口信用保险数据之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口信用保险费(A)	148.39	124.47	94.51
境外收入(B)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
保险费率(C=A/B)	0.43%	0.33%	0.37%
保额(D)	37,563.15	25,994.21	20,435.43
保额覆盖率 (E =D/ B)	109.32%	68.57%	79.84%

注：保额是指最高赔偿限额，系中信保对公司在保险期间内适保出口业务累计承担赔偿责任的最高金额；保额按照当年美元兑人民币平均汇率折算，报告期各期平均汇率分别为 7.0467、7.1217 和 7.1429。

由上表可知，报告期各期公司境外收入对应的保险费率分别为 0.37%、0.33% 和 0.43%。2025 年保险费率略高于其他期间，主要系 2025 年公司新增大客户 AutoZone 信用期相对较长，公司综合风险考量相应提高投保保额，导致保险费用有所上升。

报告期各期公司境外收入对应的保额覆盖率分别为 79.84%、68.57% 和 109.32%，2025 年保额覆盖率相对较高，同样主要受新增大客户 AutoZone 信用期较长因素影响；此外，公司在中信保的投保保额以上年度境外销售额为重要参考依据，2024 年公司境外销售规模有所增长，使得 2025 年投保保额相应提高，进而拉高当期保额覆盖率。

综上，公司境外收入与出口信用保险费之间具有匹配关系，报告期内保险费率及保额覆盖率存在小幅波动，具有合理原因。

（四）境外收入与外汇管理局数据之间具有匹配性

公司 2025 年境外销售回款金额与外汇管理局收汇金额之间的匹配情况如下：

单位：万元、万美元、万欧元

项目	外汇管理局收汇金额	公司收汇金额	差异金额
收汇金额-人民币	9,506.09	9,506.09	-
收汇金额-美元	3,160.62	3,168.63	-8.01
收汇金额-欧元	13.91	13.91	-

注：由于外汇管理局平台只能调取最近一年的数据，故此处只核对 2025 年公司收汇金

额与外汇管理局对比情况。

由上表可见，2025 年境外销售回款金额与外汇管理局收汇金额之间存在小额差异，主要系受银行在国家外汇管理局平台申报收汇的时间与公司入账时间之间存在差异等因素影响所致。

境外销售回款与境外收入之间的匹配情况参见本问询函回复“问题 4”之“四”之“（一）”。

（五）境外收入与出口退税金额之间具有匹配性

报告期内，公司境外收入与出口退税金额之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（A）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
调整金额（B）	-30.99	-162.13	-112.70
调整后外销收入(C)	34,328.95	37,748.34	25,482.13
申报免抵退收入（D）	30,339.88	35,493.81	26,935.20
加：本期收入下期退税（E）	8,583.33	4,607.08	2,582.05
减：上期收入本期退税（F）	4,607.08	2,582.05	4,194.70
加：不申请免抵退的收入（G）	0.12	226.57	164.32
加：未申报免抵退收入（H）	-	-	-
调整后申报免抵退出口货物销售额 （I=D+E-F+G+H）	34,316.25	37,745.41	25,486.87
差异金额（J=C-I）	12.70	2.93	-4.74
差异率（K=J/C）	0.04%	0.01%	-0.02%

注：调整金额（B）主要为返利及质量索赔计提的预计负债及 DDP 贸易方式客户按照 FOB 报关金额进行退税调整的金额。

由上表可知，报告期内公司实际申报的出口退税金额与应退税额差异率分别为-0.02%、0.01%和 0.04%，整体差异率较小，公司境外销售收入与出口退税申报数据之间具有匹配性。

五、说明各期境外第三方回款的金额及占比，涉及的具体交易对象、交易事项、交易金额、毛利率等情况，出现第三方回款的具体原因及商业合理性，是否均在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，分别列示签署代付协议、通过邮件确认代付关系的公司名称，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整

报告期内，公司境外第三方回款的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第三方回款金额	MPA	1,492.93	3,627.28	2,141.86
	TS	-	26.63	258.48
	第三方回款金额小计	1,492.93	3,653.91	2,400.34
营业收入金额		36,309.86	40,023.33	26,916.79
第三方回款占营业收入比例		4.11%	9.13%	8.92%

公司第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、交易金额、毛利率等情况，以及是否均在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款，第三方回款的确认文件类型，发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排，是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整等情况具体如下：

项目	MPA	TS
代付方公司名称	TRIPLE DIAMOND IMPORTS	SAT INDUSTRIAL LIMITED
交易事项	主要向发行人采购起动机及其零部件	主要向发行人采购起动机
交易金额	报告期内，整体交易金额分别为 3,119.95 万元、3,672.81 万元和 1,837.30 万元	报告期内，交易金额分别为 290.40 万元、26.63 万元和 0 万元
毛利率	报告期内，公司向其实现的毛利率分别为 29.10%、26.23% 和 26.14%	2023 年和 2024 年，公司向其实现的毛利率分别为 29.73%、28.44%
是否均在签订合同时已明确约定由第三方代客户付款	否	否
第三方回款的确认文件类型	通过邮件确认代付关系	签署代付协议
发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关	不存在	不存在

联关系或其他利益安排		
是否有充分可验证的外部证据验证核算真实准确完整	通过邮件确认代付关系，第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性	通过代付协议确认代付关系，第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性
第三方回款原因	客户为延长付款账期，同时发行人有加速回款的需求，引入第三方公司进行代付	为提升境外款项支付效率与结算便利性，公司引入第三方付款安排

MOTORCAR PARTS OF AMERICA 引入 TRIPLE DIAMOND IMPORTS 作为第三方回款的具体原因及商业合理性如下：发行人与 MPA 合作较久，2018 年 5 月之前，MPA 直接向睿信电器付款，付款的信用周期是 90 天，之后由于美国公司普遍有长回款周期的习惯，MPA 欲将回款周期延长至 120 天，而发行人需要尽快回款，故 MPA 引入第三方回款公司 TDI，TDI 可以在 30 天内付款，MPA 需向 TDI 支付部分贴现费用，大幅度缩短了 MPA 的回款周期。美国厂商普遍偏好较长的付款周期，行业内有较多选择供应链金融的情形，属于行业惯例，因此引入第三方回款具有商业合理性。

TS 公司主要是为了提升境外款项支付效率与结算便利性，引入 SAT INDUSTRIAL LIMITED 作为第三方付款，具有合理性。

综上，发行人第三方回款主要系客户为延长付款账期、同时公司为加快回款进度，引入第三方公司代为支付；或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，相关第三方回款具备必要性和商业合理性。发行人及其相关人员与第三方回款的代付方不在关联关系或其他利益安排；且有充分、可验证的内外部证据支持第三方回款核算的真实性、准确性与完整性。

六、结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配，结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明公司如何应对汇率波动风险

（一）根据报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，发行人外销收入和汇兑损益之间具有匹配性

报告期内，发行人主营业务中外销收入和汇兑损益之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务中外销收入金额	34,124.11	37,666.48	25,427.40
汇兑损益金额	226.23	-365.12	-335.71
汇兑损益占外销收入比例	0.66%	-0.97%	-1.32%
美元期初汇率	7.1884	7.0827	6.9646
美元期末汇率	7.0288	7.1884	7.0827
汇率变动比例	-2.22%	1.49%	1.70%

注：汇兑损益金额负数为汇兑收益，正数为汇兑损失。

报告期内，公司的汇兑损益金额受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响。公司境外客户货款主要以美元结算，公司形成汇兑损益主要受美元汇率影响。2022 年至 2025 年，美元兑人民币汇率走势如下：



注：数据来源于中国外汇交易中心美元兑人民币汇率中间价。

由上图可知，2022 年至 2024 年，美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，2025 年，美元兑人民币汇率呈先上升后下降趋势，公司汇兑损益的变动与汇率波动趋势基本一致。

2023 年度，美元兑人民币汇率整体呈持续上升趋势，美元汇率年初年末波动幅度为 1.70%，公司形成汇兑收益 335.71 万元。2024 年度，美元兑人民币汇率全年较为稳定，但仍有小幅上涨，美元汇率年初年末波动幅度为 1.49%，公

司形成汇兑收益 365.12 万元。2025 年度，美元兑人民币汇率呈先上升后下降趋势，美元汇率年初年末波动幅度为 -2.22%，因此形成汇兑损失 226.23 万元。

综上所述，报告期内公司汇兑损益的形成受汇率波动幅度、结汇时点等因素影响，各期形成的汇兑损益与汇率变动趋势保持一致，汇兑损益与境外销售规模整体相匹配，具备合理性。

（二）结合发行人历史上采取的汇率波动风险应对措施，说明公司如何应对汇率波动风险

由于公司境外销售收入占比较高，为应对汇率波动对公司业绩的影响，公司已采取或拟采取以下措施进行应对：

1、在泰国创办境外子公司作为运营主体，合理匹配外币结算的采购与销售业务，实现外币收支匹配，减少跨境外汇收支，降低外汇波动对公司整体经营业绩的影响；

2、优化结算货币体系，在东南亚等人民币接受度高的地区，优先采用人民币作为跨境结算货币，依托人民币国际化政策，与境外客户协商签订人民币结算合同，直接规避汇率风险；

3、积极开拓中国境内市场，提升境内业务收入占比，减少外币结算规模，降低外汇波动对公司经营业绩的影响；

4、加强对应收账款及客户信用期的管理，控制赊销规模和比例，及时回笼外币货款。密切跟踪外汇波动情况，结合公司资金需求、客户回款情况等适时办理即期结汇，用于快速锁定已到账外汇资金的汇率，同时调整外币货币性资产的规模；

5、未来必要时，利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，通过对外汇汇率的走势研判，利用远期合约锁定结汇汇率，直接锁定汇兑收益，规避汇率贬值风险，实现外汇资产的保值增值；或者采用外汇套期保值组合，如“远期+期权”的组合工具，在锁定汇率下限的同时，保留一定的汇率上行收益。

综上所述，针对汇率波动可能带来的风险，公司已制定并将积极实施多项

应对措施，有效缓释汇率波动对公司经营的潜在影响。未来汇率波动虽对公司经营业绩构成一定影响，但不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

七、说明报告期内新设立新加坡子公司睿信电器、新加坡孙公司睿新电器、泰国孙公司睿信电器（泰国）等三家境外子公司的原因，三家境外子孙公司的经营情况、后续经营安排等；结合实际出资主体、投资资金来源、投资金额等情况，说明公司设立境外子公司是否履行了境外投资、外汇等方面备案及登记手续，是否符合相关法律法规的规定；说明境外子公司的资产规模与经营情况是否相匹配；说明境外子公司的资金管控方式，是否存在资金占用、资金使用不合规的风险，发行人采取的管控措施及有效性

（一）报告期内新设立新加坡子公司睿信电器、新加坡孙公司睿新电器、泰国孙公司睿信电器（泰国）等三家境外子公司的原因，三家境外子孙公司的经营情况、后续经营安排等

公司在新加坡、泰国两国架设两层投资架构的原因基于海外建厂的市场惯例，泰国公司的职能是生产主体，2 家新加坡公司职能是泰国公司的投资主体，由于泰国公司设立需要有两个股东，因此公司在新加坡设立了一家子公司，然后新加坡子公司再设立一家子公司，两家新加坡公司作为泰国公司的股东。公司选取海外工厂的建厂地点为泰国，泰国孙公司已注册成立，目前已办理完成海外工厂的相关发改委、商务厅及外汇等审批备案手续。

泰国孙公司是“泰国新建 30 万台起动机和 10 万台发电机生产”项目实施主体，项目计划自动下线插入机、双工位压轴机和插 O 型纸机等生产设备合计 107 台/套，并按需采购原材料，待项目建成且运营稳定后，预计可形成年产 30 万台起动机和 10 万台发电机的生产能力。

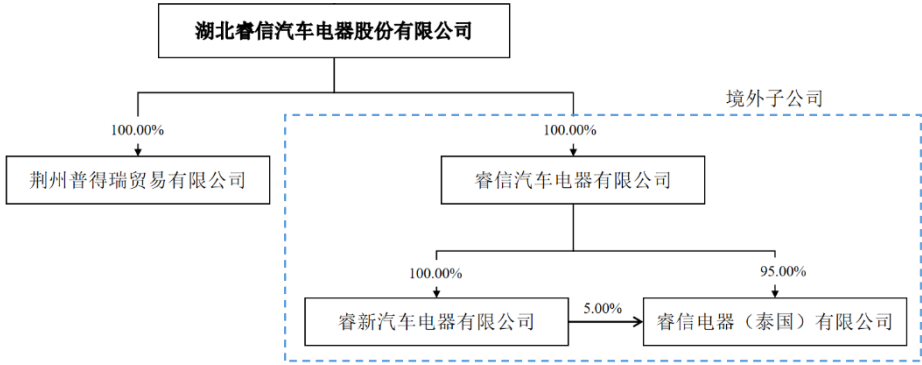
近年来，全球汽车零部件行业市场集中度提高，中国零部件企业在技术和成本控制方面不断提升，正在逐步进入国际主流市场。随着贸易保护主义抬头、区域制造和本地化供给趋势加强，跨国汽车零部件供应链正在重构，为国内企业通过海外投资实现产能全球化布局提供了重要契机。结合公司自身情况，近年来海外市场销售呈现增长趋势，部分现有客户已明确要求公司在海外设厂。

因此，公司设立境外生产主体，能进一步能稳固和扩大公司在国际客户群中的市场份额。

综上所述，公司设立境外子公司符合行业惯例，与经营战略匹配，且业务定位具备合理性。

（二）根据实际出资主体、投资资金来源、投资金额等情况，公司设立境外子公司已履行了境外投资、外汇等方面备案及登记手续，符合相关法律法规的规定

公司境外子公司的股权结构图如下：



公司拟以境内自有资金出资 1,000.00 万美元，通过在新加坡设立的全资子公司睿信汽车电器有限公司和孙公司睿新汽车电器有限公司在泰国设立泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司，其中睿信汽车电器有限公司占股 95%，睿新汽车电器有限公司占股 5%。截至本问询函回复签署日，公司尚未完成对境外子公司的实际出资。

截至本问询函回复签署日，公司已就境外投资事宜依规履行发改部门、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，具体情况如下：

境外子公司名称	发改部门	商务部门	外汇管理部门	境外主管机构审批手续
新加坡子公司睿信汽车电器有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL PTE.LTD	湖北省发展和改革委员会《境外投资项目备案通知书》（鄂发改办外经备[2025]	湖北省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第N42002026000	已办理完成	新加坡会计与企业管制局颁布的公司注册登记证明文件（注册号码:202535098E）

境外子公司名称	发改部门	商务部门	外汇管理部门	境外主管机构审批手续
新加坡孙公司睿新汽车电器有限公司 RUIXIN AUTO ELECTRICAL PTE.LTD.	第 201 号）、《省发改委办公室关于同意湖北睿信汽车电器股份有限公司在泰国新建睿信汽车电器（泰国）有限公司项目变更有关事项的通知》（鄂发改办外经备[2026]第 21 号）	18 号）	已办理完成	新加坡会计与企业管制局颁布的公司注册登记证明文件（注册号:202536605C）
泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL(THAILAND) CO.,LTD			已办理完成	泰国公司注册主管机构颁发的公司注册登记证明文件（注册号:0105568172349）

注：新加坡两家公司系泰国公司的投资架构主体，故发改部门、商务部门备案与泰国公司合并办理。

公司于 2025 年 10 月 31 日取得湖北省发改委《境外投资项目备案通知书》（鄂发改办外经备[2025]第 201 号）和湖北省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4200202500251 号）。后因泰国公司涉及土地购买及建厂事宜，2026 年 2 月 4 日公司申请变更项目总投资额、建设内容，并于 2026 年 2 月 6 日取得湖北省发改委《省发改委办公室关于同意湖北睿信汽车电器股份有限公司在泰国新建睿信汽车电器（泰国）有限公司项目变更有关事项的通知》（鄂发改办外经备[2026]第 21 号）。2026 年 2 月 9 日，公司取得湖北省商务厅《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4200202600018 号）。境外投资总额由原来 800 万美元变更为 1,000 万美元。

综上，公司在新加坡、泰国投资的 3 家境外企业已依规履行相关的备案、审批等监管程序，公司境外投资履行的备案审批程序符合相关法律法规的规定。截至本问询函回复签署日，公司尚未对外汇出投资资金。

（三）境外子公司的资产规模与经营情况相匹配

新加坡子公司睿信汽车电器有限公司和孙公司睿新汽车电器有限公司为公司对外投资控股主体，无实际对外经营业务，资产规模与其定位与职能相匹配。

泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司计划后续在泰国购买土地用于海外建厂，具体为在泰国春武里府班武里县空奇镇购置一块面积为 18-0-84 莱（约

29,136 平方米)的土地,并新建总建筑面积 14,571 平方米的厂房。该厂房将按功能划分为生产区、仓储区及办公区三大功能区块。计划自动下线插入机、双工位压轴机和插 O 型纸机等生产设备合计 107 台/套,并按需采购原材料。为满足运营需求,泰国公司计划招聘 60 名员工,招聘方式分为两类:一是通过泰国当地招聘渠道吸纳 54 名员工,二是从国内派驻 6 名中国籍员工至泰国工作。

根据泰国工厂可行性研究报告测算,拟投资的 1,000 万美元资金的具体构成如下:

单位:万美元

序号	项目名称	投资额	占比	用途
1	土地购置	181.00	18.10%	用于支付土地的购置费用
2	厂房建设装修	300.00	30.00%	用于支付厂房的建设装修费用
3	生产设备购置	160.30	16.03%	用于支付生产设备的购置费用
4	原材料采购	151.40	15.14%	用于支付原材料采购费用,包含半个月的试生产和一个月的正式生产
5	员工薪酬	50.60	5.06%	用于支付首年员工薪资和福利
6	铺底流动资金	156.70	15.67%	作为公司的运营流动资金(包括能耗、维修和其他运营开支等)
合计		1000.00	100.00%	

由上表可知,泰国工厂总投资额为 1,000 万美元,其中 181 万美元用于支付土地的购置费用,300 万美元用于支付厂房的建设费用,160.3 万美元用于支付生产设备的购置费用,151.4 万美元用于支付原材料采购费用,50.6 万美元用于支付员工薪资,剩余 156.7 万美元作为公司日常经营流动资金。泰国工厂投资金额与建设内容匹配。

截至本问询回复签署日,境外子公司已完成发改委、商务厅及外汇管理相关的 ODI 审批备案手续,新加坡子公司和孙公司银行账户尚未开立,未汇出资金,泰国孙公司已签订土地购买合同,尚未支付土地转让价款和办理土地过户手续,泰国工厂建设尚未开始。

综上所述,公司境外子公司资产规模与其经营情况相匹配。

（四）说明境外子公司的资金管控方式，是否存在资金占用、资金使用不合规的风险，发行人采取的管控措施及有效性

公司制定的《境外公司财务管理制度》对境外子公司的资金管控进行了规定，核心目标是规范境外子公司的财务行为、防范资金风险、确保资金安全。关于资金管理的具体规定如下：

“（一）账户管理

1、境外公司开立银行账户的基本原则：保证生产经营的正常进行；确保资金高度集中、高效运作。

2、境外公司银行账户的开立、变更、撤销流程与境内公司的账户管理原则一致，须由境外公司提出申请，上级单位及睿信电器财务管理部审批通过后执行。

3、境外公司应定期向上级单位及睿信电器财务管理部汇报其银行账户保有、新设和注销情况。

4、公司的资产，不得以任何个人名义开立账户存储。

5、境外公司选择开户银行时，应尽量选择在当地中资银行开设账户，当地没有中资银行的，应尽量选择与中资银行有业务往来、资信较好的外国银行开设账户。

6、开户预留印鉴的，应优先预留境外公司法人的签字样式，如法人不在当地长期驻点工作的，应预留境外公司法人授权负责人的签字样式。

7、严禁对外租用、借用账户，严禁以个人名义开设公司账户。

8、公司银行账户余额要定期与银行对账单进行核对。账面结余与银行对账单之间如有差额，必须逐笔查明原因，并按月编制银行余额调节表，调节至相符。只要有开立银行账户的必须编制银行余额调节表，不管该账户是否有余额。

（二）资金收入与支付的管理

1、境外公司所有收入必须汇入指定账户，严禁截留资金，严禁设立“小金库”。

2、境外公司应在制度中明确大额资金支出的范围和标准，大额资金支出执行双复核制度，至少由境外公司负责人、财务负责人在付款审批表复核加签后方可支付。复核人之间不得存在直系亲属或者重大利害关系。

（三）网银支付管理

1、网上银行需分别设置经办、复核权限。经办权限仅限于账户查询、付款制单等。经办人员不得同时拥有复核权限。

2、复核权限根据公司情况设置 1 到 2 名。复核权限应授予网银经办人以外的财务人员。权限仅限于账户查询，以及对经办人提交的付款申请指令等进行审核，并进行通过、拒绝或退回的签名操作。复核人员签名确认后，款项正式付出。复核权限人员不得同时拥有经办权限。原则上境外公司资金支付复核权由上级单位财务部人员或睿信电器财务管理部专人操作。

（四）债务融资与担保管理

1、各公司债务融资与担保由睿信电器财务管理部统筹管理。

2、境外公司开展债务融资，应由上级单位董事会审批。未经审批，不得开展债务融资。

3、境外公司不得提供对外担保。

（五）外汇管理

1、境外公司应充分运用所在国家（地区）的外汇收支相关法规政策，结合公司资产负债结构和资金收支结构，进行购销结算与融资等业务币种的优化安排。

2、境外公司应制定开展外汇衍生品操作的权限和审批流程。

3、境外公司进行外汇衍生品操作，应事先履行审批程序后开展。”

截至报告期末，公司在外汇管理部门的业务登记手续正在办理中，尚无资金汇至境外子公司，不存在资金占用、资金使用不合规的情形。同时，公司制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等内控制度，以完善的资金管理相关内控制度和管理流程。

综上所述，公司对境外子公司的资金管控制定了完善的内部控制制度，严格控制资金收支行为，不存在资金占用、资金使用不合规的风险，公司能够采取有效管控措施。

八、保荐机构、申报会计师

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

（1）获取报告期内发行人收入成本明细表，核查境外销售按地区口径拆分的收入金额、收入占比、主要产品类型、毛利率、主要客户名称及客户数量，并分析变动情况；

（2）查阅公开资料，了解发行人外销主要客户所在地的关税贸易政策；访谈发行人销售业务负责人，了解主要销售国贸易政策变化形势、关税承担方式，并分析对发行人产品销售的影响；

（3）实地走访报告期各期前十大境外客户，了解其基本情况、行业地位、与发行人的合作背景、客户获取方式、是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、销售模式、销售内容、销售金额及占比；

（4）获取报告期各期前十大客户的合同、中信保报告，了解相关协议的主要条款内容、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等情况；

（5）访谈发行人管理层，了解发行人产品定价方式，报告期各期境外销售量变化情况及原因；

（6）抽取大额境外销售订单/合同、发票、报关单、提单、收汇凭证等原始单据，核查境外交易的真实性、完整性和准确性；

（7）获取并复核发行人货运代理费、境外收入回款金额、海关出口数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据及出口退税数据，并与发行人境外收入进行匹配性核对与分析；

（8）获取并检查代付协议和确认代付关系的邮件等资料，了解公司客户采用第三方回款的情况，与采用第三方回款的客户进行访谈，了解交易主体与回款主体的关系和采用第三方回款的具体原因；

（9）查询中国外汇交易中心 2022 年至 2025 年美元兑人民币汇率，并与发行人的汇兑损益、外销收入等数据进行匹配性分析；

（10）获取境外子公司分别在新加坡、泰国当地相关部门的设立手续备案资料；

（11）向发行人管理层了解投资设立境外子公司的原因和必要性；

（12）查阅境外子公司所在地律师出具的法律意见书及翻译件，核查境外子公司设立等是否合法合规；

（13）获取公司境外子公司履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序文件；

（14）查阅《企业境外投资管理办法》等规定，核查境外子公司履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门备案手续是否合法合规；

（15）向发行人管理层了解各境外子公司经营情况及职能定位，分析境外子公司的资产规模与经营情况是否相匹配；

（16）获取发行人关于对境外子公司资金管控相关内控制度、公司关于防范资金占用的相关制度，核查境外子公司的资金管控方式，及是否存在资金占用、资金使用不合规的风险。

2、核查意见

（1）报告期内发行人境外销售在各国家及地区的营业收入金额、占比、销售主要产品类型、毛利率、客户数量变动不存在异常情况。主要销售国家的贸易政策、关税承担情况对发行人产品销售具有不利影响，但未构成重大影响；

（2）公司报告期各期前十大境外客户与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；与发行人签订了框架协议，协议主要约定了价格、产品型号、信用期、质量条款等；

(3) 公司的境外销售模式主要为 FOB 模式，都系买断式销售、销售内容主要系起动机、发电机及其零部件，报告期内，公司对境内外主要客户的定价方式一致，公司主营产品的定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，确保定价策略具有一定的灵活性；

(4) 报告期内发行人外销收入整体呈先升后降的变动趋势，2023 年受客户去库存影响，发行人外销产品销量有所下滑；2024 年随着下游客户需求逐步恢复，发行人外销产品销量快速回升；2025 年受美国加征关税及部分境外客户特定因素影响，外销产品销量再度出现下滑。报告期内，公司境外销量变动与下游客户需求及销售区域市场状况相匹配，具备合理性；

(5) 发行人境外销售与相关物流运输记录、资金划款凭证、相关发货验收单据相匹配，境外销售金额与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额具有匹配性；

(6) 发行人第三方回款主要系客户为延长付款账期、同时公司为加快回款进度，引入第三方公司代为支付；或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，相关第三方回款具备必要性和商业合理性。发行人及其相关人员与第三方回款的代付方不在关联关系或其他利益安排；且有充分、可验证的内外部证据支持第三方回款核算的真实性、准确性与完整性。

(7) 报告期内发行人汇兑损益的形成受汇率波动幅度、结汇时点等因素影响，各期形成的汇兑损益与汇率变动趋势保持一致，汇兑损益与境外销售规模整体相匹配，具备合理性；针对汇率波动可能带来的风险，公司已制定并将积极实施多项应对措施，有效缓释汇率波动对公司经营的潜在影响。未来汇率波动虽对公司经营业绩构成一定影响，但不会对公司持续经营能力产生重大不利影响；

(8) 发行人设立境外子公司符合行业惯例，与其经营战略匹配，且业务定位具备合理性；

(9) 发行人在新加坡、泰国投资的 3 家境外企业已依规履行相关的备案、

审批等监管程序。公司境外投资履行的备案审批程序符合相关法律法规的规定；

（10）发行人境外子公司资产规模与其经营情况相匹配；

（11）发行人对境外子公司的资金管控制定了完善的内部控制制度，严格控制资金收支行为，不存在资金占用、资金使用不合规的风险，公司能够有效管控措施。

（二）区分境内外，说明针对收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查结论，各类核查方式的抽样方法及抽样过程，以及不同核查手段去重后的整体核查比例

1、函证程序

（1）核查过程

中介机构独立对报告期各期主要客户销售发生额、期末应收账款余额及明细实施函证程序，确认相关财务数据的真实性。函证程序包括电子邮件发函、实地面函、快递函证等。

（2）核查证据

中介机构取得经客户盖章确认的函证原件，同时对发函、回函过程进行控制，将发函邮件、快递单据、面函合影、交通凭证等原始凭证随函证留存归档。

（3）核查比例

中介机构函证核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（审定数）	36,309.86	40,023.33	26,916.79
发函金额	32,232.34	37,509.10	23,728.90
发函比例	88.77%	93.72%	88.16%
回函金额	30,066.03	31,841.98	21,731.79
回函比例（占发函）	93.28%	84.89%	91.58%
回函相符金额	17,639.94	31,841.98	21,276.06
回函相符金额比例（占审定总数）	48.58%	79.56%	79.04%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
回函不符金额	12,426.09	-	455.73
回函不符金额比例（占审定总数）	34.22%	-	1.69%
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	30,957.33	34,589.52	23,170.89
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占审定总数）	85.26%	86.42%	86.08%

注：2025 年回函不符金额较大，主要系公司第二大客户 GPC/NAPA 回函不符所致。中介机构发函金额为 1,010.15 万美元，客户回函确认金额为 1,002.76 万美元，差异金额 7.39 万美元。回函差异主要原因系公司以报关单作为收入确认依据，客户以发票作为入账依据，该笔差异对应发票日期为 2024 年 12 月 13 日，对应报关单日期为 2025 年 1 月 1 日，仅为入账时点差异，双方已核对确认，不存在实质性差异，下同。

由上表可知，中介机构针对报告期各期营业收入的发函比例均在 85%以上，回函确认及调节后可确认金额比例均在 80%以上，核查比例较高。在区分内、外销的情况下，函证的具体情形如下：

①外销

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
发函金额	31,284.19	36,061.55	23,239.75
发函比例	91.05%	95.12%	90.80%
回函金额	29,560.10	31,507.81	21,604.11
回函比例（占发函）	94.49%	87.37%	92.96%
回函相符金额	17,134.01	31,507.81	21,148.38
回函相符金额比例（占审定总数）	49.87%	83.11%	82.63%
回函不符金额	12,426.09	-	455.73
回函不符金额比例（占审定总数）	36.16%	-	1.78%
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	30,398.36	34,066.04	22,896.30
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占外销收入审定总数）	88.47%	89.86%	89.46%

②内销

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
内销收入（审定数）	1,949.92	2,112.86	1,321.96
发函金额	948.15	1,447.55	489.15
发函比例	48.63%	68.51%	37.00%
回函金额	505.93	334.17	127.68
回函比例（占发函）	53.36%	23.09%	26.10%
回函相符金额	505.93	334.17	127.68
回函相符金额比例（占审定总数）	25.95%	15.82%	9.66%
回函不符金额	-	-	-
回函不符金额比例（占审定总数）	-	-	-
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	505.93	523.48	127.68
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占内销收入审定总数）	25.95%	24.78%	9.66%

由上表可知，对于外销收入，中介机构函证发函比例在 90%以上，回函相符+差异解释+替代测试比例在 85%以上，核查比例较高，较为充分。对于内销收入，由于内销收入占比较小，且客户较为分散，单一客户的收入金额较小，基于重要性水平，中介机构对内销的函证核查比例相对较小。

（4）核查结论

经函证核查，发行人报告期内对主要境内外客户销售业务真实、金额准确。

2、走访程序

（1）核查过程

对报告期内主要客户执行走访程序，通过访谈确认、参观办公地址、查阅其工商底档、公司章程等方式了解客户经营范围、主要产品、经营规模、下游主要客户、采购的发行人商品及后续用途、年度采购发行人商品的金额及同类采购占比、与发行人建立业务合作关系的时间等信息；同时对双方的合同执行情况、退换货处理、商业纠纷及诉讼仲裁、信用期与价款支付等维度信息进行确认；现场查看工厂或办公情况，获取受访人名片或身份证复印件了解其工作内容等。

（2）核查证据

在走访中，取得客户受访人员身份证复印件或工牌或名片等身份证明文件，对于未取得上述证明文件的客户，与发行人的销售人员确认该受访人员的具体身份及职务；取得经客户签字或盖章确认的访谈问卷、企业信用报告或者中信保报告、营业执照复印件（境内客户适用）；在客户工厂或办公地点与被访谈人员合影并加注时间、地点等水印防伪信息。

（3）核查比例

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（审定数）	36,309.86	40,023.33	26,916.79
走访家数	24	24	24
走访确认收入金额	33,259.51	36,950.78	24,222.30
走访确认收入金额占营业收入比例	91.60%	92.32%	89.99%

由上表可知，报告期各期走访客户确认的销售收入金额占营业收入的比例均在 85%以上，区分内外销走访情况具体如下：

①外销

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
走访家数	13	13	13
走访确认收入金额	31,559.52	35,296.17	23,178.00
走访确认收入金额占外销收入比例	91.85%	93.10%	90.56%

②内销

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
内销收入（审定数）	1,949.92	2,112.86	1,321.96
走访家数	11	11	11
走访确认收入金额	1,699.99	1,654.61	1,044.30
走访确认收入金额占外销收入比例	87.18%	78.31%	79.00%

报告期各期，走访境外客户确认的外销收入占比均在 90%以上，走访核查覆盖比例较高。

（4）核查结论

经走访核查，发行人报告期内主要客户真实存在，经营情况和资信情况正常，报告期各期境内外销售收入金额准确。

3、细节测试

（1）核查过程

对于境外客户，项目组获取对应客户的合同或订单、公司出库单、发货单、装箱单、报关单、提单、发票、销售账务记录、回款凭证等关键单据，一一核对，了解境外销售的真实性；

对于境内客户，项目组获取了对应的合同或订单、公司出库单、发货单、物流单、签收单、销售账务记录、发票、银行回单等关键单据，了解每笔销售记录是否真实可靠。

（2）核查证据

核查证据为企业内部的账务记录、出库单、发货单、装箱单、发票等，企业外部的单据包括海关出具的报关单、物流公司出具的物流单据、承运人出具的提单、银行出具的银行回单、客户出具的签收单等。核查证据来自企业外部及企业内部，双方可以互相验证单笔销售业务的真实性及可靠性。

（3）核查比例

报告期内，中介机构根据重要性原则对纳入核查范围客户的主要应收单执行收入细节测试，细节测试核查的客户对应收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（审定数）	36,309.86	40,023.33	26,916.79
细节测试金额	33,014.80	37,573.42	24,627.05
细节测试金额占营业收入比例	90.93%	93.88%	91.49%

细节测试区分境内外核查比例如下：

①境外

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	40,023.33	26,916.79
细节测试金额	31,427.68	35,799.14	24,015.31
细节测试金额占外销收入比例	91.47%	89.45%	89.22%

②境内

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
内销收入（审定数）	1,949.92	2,112.86	1,321.96
细节测试金额	1,587.12	1,774.28	611.75
细节测试金额占内销收入比例	81.39%	83.98%	46.28%

（4）核查结论

经核查，公司境内外销售收入确认真实、准确、完整。

4、不同核查手段去重后的整体核查比例

中介机构对发行人主要客户核查情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	分类	是否函证	是否走访	是否细节测试	对应核查金额		
					2025 年度	2024 年度	2023 年度
GPC/NAPA	境外	√	√	√	7,219.10	9,319.75	5,274.25
FCA US LLC	境外	√	√	√	703.54	1,643.58	-
AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	境外	√	√	√	1,488.15	1,079.05	1,086.22
Sierra International Inc.	境外	√	×	√	233.10	503.22	146.90
TERREPOWER	境外	√	×	√	1,412.23	1,230.64	1,008.75
BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O	境外	√	√	√	559.74	677.80	447.94
CASCO S.P.A.	境外	√	√	√	1,937.91	2,152.51	1,706.58
LKQ 集团	境外	√	√	√	1,913.30	2,968.72	1,821.28
MPA	境外	√	√	√	1,837.30	3,672.81	3,119.95
BOSCH	境外	√	√	√	8,174.90	7,443.14	4,261.55
WAI 集团	境外	√	√	√	3,859.88	4,245.71	2,636.43
M.E.A.T. & D.O.R.I.A. Srl	境外	√	×	√	274.05	394.76	258.13
AutoZone Parts, Inc.	境外	√	√	√	2,792.67	-	-
TEXCO FZE	境外	√	×	√	321.17	218.18	455.73
PSH 集团	境外	√	√	√	184.85	771.98	1,318.05
CEVAM	境外	√	√	√	150.34	301.92	466.60
ATP Auto-Telile-Pollath Handels GmbH	境外	√	√	√	183.57	297.79	436.52

客户名称	分类	是否函证	是否走访	是否细节测试	对应核查金额		
					2025 年度	2024 年度	2023 年度
Victory Industrial Corporation	境外	×	×	√	240.34	-	-
TRANS STARTER	境外	×	×	√	-	-	290.40
Protorque Parts Inc	境外	×	×	√	69.80	116.12	107.40
Monea Manufacturing OOD	境外	×	×	√	-	-	110.98
EVERSPARK INDUSTRIES SDN BHD	境外	×	×	√	-	-	51.22
PHINIA DO BRASIL PRODUTOS AUTOMOTIVOS LTDA	境外	×	×	√	131.67	-	49.25
MGOC Spares Ltd	境外	×	×	√	10.81	-	25.73
S.I.D.A.T. S.P.A.	境外	×	×	√	-	18.56	-
SAQR ALIANMA TRADING EST.	境外	×	×	√	-	26.00	-
SMARTPARTS ASIA PACIFIC LIMITED	境外	×	×	√	10.81	241.78	-
YOUREX AB	境外	×	×	√	31.76	31.80	-
SHIN-ETSU DENSO CO.,LTD	境外	×	×	√	3.25	-	-
SEG Automotive Germany GmbH	境外	×	×	√	6.40	-	-
境外收入核查合计					33,486.79	37,171.97	24,639.58
法雷奥集团	境内	√	√	√	724.73	489.19	294.35
浙江甬创进出口有限公司	境内	√	×	√	322.82	315.97	-
马勒集团	境内	√	√	√	291.48	364.77	355.44
南京硕铭汽车配件有限公司	境内	×	√	×	31.96	32.91	21.77

客户名称	分类	是否函证	是否走访	是否细节测试	对应核查金额		
					2025 年度	2024 年度	2023 年度
上海尚庆汽车配件有限公司	境内	×	√	√	189.75	188.65	174.86
扬州易凡贸易有限公司	境内	×	√	√	65.39	42.91	45.22
宝思诺汽车部件（上海）有限公司	境内	×	√	√	20.05	138.08	49.43
帛思商贸（上海）有限公司	境内	×	√	×	16.91	14.88	42.24
上海隆功贸易有限公司	境内	×	√	×	20.21	35.78	41.54
杭州卫水宝进出口有限公司	境内	×	√	√	16.68	31.45	19.44
境内收入核查合计					1,699.99	1,654.61	1,044.30
总体收入核查合计					35,450.61	39,010.43	26,124.15

由上表可知，中介机构对发行人收入的整体核查金额（去重后）及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入（审定数）	36,309.86	40,023.33	26,916.79
核查金额（去重后）	35,450.61	39,010.43	26,124.15
去重后核查金额占营业收入比例	97.63%	97.47%	97.06%

由上表可知，不同核查手段去重后，中介机构对发行人收入核查比例皆在 95%以上，收入真实性的核查较为充分，区分境内外的情况如下：

（1）境外

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外收入（审定数）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
核查金额（去重后）	33,750.62	37,355.82	25,079.85
去重后核查金额占境外收入比例	98.23%	98.54%	97.99%

（2）境内

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内收入（审定数）	1,949.92	2,112.86	1,321.96
核查金额（去重后）	1,699.99	1,654.61	1,044.30
去重后核查金额占境内收入比例	87.18%	78.31%	79.00%

综上，所有核查手段去重后，对境外收入的核查比例在 95%以上，对境内收入的核查比例在 75%以上，总体核查比例在 95%以上，核查比例较高，核查较为充分。

（三）说明函证、走访、细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点

1、函证

选取报告期各期收入占比前 85%及应收账款余额占比前 85%的客户作为发

函对象。该选取标准的设计及选取过程，充分兼顾了客户规模、层级、典型特征及异常变动等核心特点，未遗漏关键客户。

从客户规模来看，收入及应收账款余额占比前 85% 的客户，涵盖了报告期内所有核心大客户、重点客户，同时包含了中等规模客户，能够全面覆盖公司主要收入来源及应收账款核心构成，避免因样本规模不足导致核查偏差；从客户层级来看，前 85% 的客户中，既包含了长期合作的核心层级客户，也包含了合作稳定的重点层级客户，兼顾了不同合作深度的客户群体。

从典型特征来看，该部分客户涵盖了公司不同客户类型（如直销客户、贸易商客户），同时覆盖了公司核心出口区域（美国、欧洲、澳大利亚）及各类细分市场客户，其交易模式、结算方式等典型特征均能在样本中得到体现。

从异常变动来看，根据重要性水平，中介机构将当期收入金额超过 500 万（收入金额超 500 万的客户合计占比约 90%），且收入变动超过 30% 的客户作为异常客户。中介机构将上述客户全部纳入函证范围，确保异常变动客户的相关交易及债权得到有效核查。选取过程中，严格按照各期收入占比、应收账款余额占比分别排序，筛选出符合条件的客户，取两者并集作为最终发函对象，确保样本选取的严谨性和全面性，不存在遗漏符合标准客户的情形。

2、走访

走访严格按照既定标准执行，具体标准及选取情况如下：①首先按照各期收入金额由大到小顺序，挑选各期前十大客户作为走访对象；②其次按照直销和贸易两种客户类别，各自筛选各期前十大客户作为走访对象；③将异常客户作为走访对象，异常客户为当期收入金额超过 500 万（收入金额超 500 万的客户合计占比约 90%），且收入变动超过 30%；④将上述三类走访对象取并集，作为最终走访对象。前十大客户收入占比超过 85%，对应收入规模及业务体量已覆盖公司主营业务收入的绝大部分，相关样本选取贴合公司客户集中度较高的业务特征，能够充分反映公司核心经营情况与收入构成，对公司整体收入及客户情况具有较强的代表性。该选取标准及过程采用整体前十大客户叠加各客户类别前十大客户的标准进行选取，按照考虑了客户类别、规模及异常变动等具体特点，确保走访样本的代表性和全面性。

从客户规模来看，按收入金额排序的各期前十大客户，均为报告期内收入贡献最大的核心规模客户，其交易规模占比高、影响重大，走访该类客户能够直接核查公司核心交易的真实性和准确性；从客户类别来看，单独筛选直销、贸易两类客户各自的前十大，明确区分了不同客户类别的核心群体，充分考虑了直销客户（直接对接终端需求）、贸易商客户（对接区域分销渠道）的不同典型特征，确保两类客户的交易模式、合作稳定性等均能通过走访得到核查。

从客户层级来看，无论是整体前十大客户，还是两类客户各自的前十大，均涵盖了公司最高层级的核心客户，同时包含了各类别、各规模中的重点客户，兼顾了不同层级客户的合作情况；从区域分布来看，走访对象中包含了公司核心出口区域（美国、欧洲、澳大利亚）的核心客户，以及各类区域市场的重点客户，能够全面覆盖公司客户的区域分布特点，核查不同区域客户的合作真实性。

从典型特征来看，走访对象涵盖了长期合作客户、稳定合作客户，其交易频率、结算方式、合作模式等典型特征均能得到体现；

从异常变动来看，根据重要性水平，中介机构将当期收入金额超过 500 万（收入金额超 500 万的客户合计占比约 90%），且收入变动超过 30%的客户作为异常客户，中介机构将上述客户纳入走访范围，充分考虑了客户异常变动情况，确保异常变动客户的合作真实性、交易合理性得到有效核查。选取过程中，严格按照收入排序、类别划分筛选客户，对重复出现的客户取并集，避免重复走访，同时确保所有符合标准的客户均被纳入，保障走访样本的充分性。

3、细节测试

细节测试严格按照既定选取标准执行，具体标准及选取情况如下：①选取报告期各期前二十大客户，挑选其当期最大一笔销售收入进行细节测试；②除报告期前二十大客户外，随机挑选五家客户，并对其最大一笔销售收入进行细节测试。该选取标准及过程，充分考虑了客户规模、层级、数量、典型特征等具体特点，兼顾了样本的针对性和广泛性，确保细节测试能够有效核查销售收入的真实性、准确性。

从客户规模来看，前二十大客户涵盖了公司报告期内绝大多数核心大客户、重点客户，其销售收入占比高，选取该类客户的最大一笔销售收入进行测试，能够聚焦核心交易，重点核查公司重大销售收入的真实性和合规性。

从客户层级来看，前二十大客户包含了核心层级、重点层级客户，同时随机选取的五家非前二十大客户，涵盖了中等规模、小规模客户，兼顾了不同层级客户的交易特点，避免样本集中于大客户而忽略中小客户的核查。

从客户数量来看，每期测试样本包含前二十大客户加五家随机客户，样本数量充足，能够形成有效的核查覆盖；从典型特征来看，前二十大客户涵盖了不同客户类别（直销、贸易）、不同区域（海外核心区域、其他区域），其交易模式、定价策略、结算方式等典型特征均能通过细节测试得到核查，随机选取的五家客户则进一步补充了样本的多样性，覆盖了更多不同类型、不同特征的客户，确保测试样本的代表性。

从异常变动来看，将当期收入金额超过 500 万（收入金额 500 万以上的客户收入合计占比解决 90%）且收入变动超 30%以上的客户作为异常客户，中介机构对以上异常客户亦执行细节测试。选取过程中，严格按照异常客户名单筛选其当期最大一笔销售收入，确保选取过程公平、严谨，无主观偏向，样本选取充分满足细节测试的核查要求，能够有效支撑核查结论。

（四）说明客户走访的情况，包括走访人员、走访时间、是否为实地走访、客户名称、走访内容、过程和结论等，说明对不接受走访或未回函客户执行的替代程序及其充分性

1、客户走访的情况

中介机构对于发行人的主要客户走访情况如下：

公司名称	受访人员 职位	走访时间	是否实地走访	走访内容及过程
GPC/NAPA	商品汽车 总经理	2025/7/30	境外实地走访	获取访谈人员身份证明文件、获取客户工商资料、公司章程（如有），实地访问客户主要办公地点或生产车间。与受访人员进行访谈并记录访谈内容，
AutoZone Parts, Inc.	大中华区 采购专员	2025/8/6	实地走访其国内办事处	
BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O	产品经理	2025/5/20	境外实地走访	

公司名称	受访人员 职位	走访时间	是否实地走访	走访内容及过程
PSH 集团	首席产品 官	2025/5/22	境外实地走访	访谈内容主要包括：①受访人员的基本情况：受访人员名字、职务、工作年限、主要工作内容等；②公司基本情况：公司名称、注册资本、股东情况、主营业务情况、销售区域情况、销售规模、员工人数、市场地位等情况；③与发行人的合作情况：向睿信电器采购的产品种类、开始合作时间、合作背景、购买睿信电器产品的用途、年度采购额、年度采购额占比、是否存在关联关系、是否存在商业纠纷、是否存在商业贿赂等情况等；④合同及订单情况：询问是否与睿信电器签署合同或订单、实际业务是否严格按照合同或订单执行、合同条款相关问题、是否存在质量问题、退换货问题、是否存在销售返利等问题；⑤与发行人的交易问题：交易规模、定价情况、信用期情况、对账情况、发票情况、是否存在第三方支付情形、销售折扣情况、是否同时采购又销售等情况；⑥未来合作意向：对睿信电器的评价情况、未来合作意向等情况。访谈完毕后，中介机构将访谈提纲打印装订交予受访人员确认后，要求其盖章、签字确认，并与其在客户所在地进行合影留念。
FCA US LLC	采购专员	2025/3/25	境外实地走访	
ATP Auto-Telile-Pollath Handels GmbH	运营采购 员	2025/5/21	境外实地走访	
马勒集团	区域战略 采购	2025/3/4	境内实地走访	
上海尚庆汽车配件有限公司	采购主管	2025/3/4	境内实地走访	
法雷奥集团	市场经理	2025/3/3	境内实地走访	
CEVAM	总经理	2025/5/19	境外实地走访	
扬州易凡贸易有限公司	总经理	2025/3/4	境内实地走访	
宝思诺汽车部件（上海）有限公司	采购经理	2025/3/4	境内实地走访	
帛思商贸（上海）有限公司	销售经理	2025/3/5	实境内地走访	
上海隆功贸易有限公司	总经理	2025/3/5	境内实地走访	
杭州卫水宝进出口有限公司	销售经理	2025/3/6	境内实地走访	
浙江甬创进出口有限公司	总经理	2026/3/9	境内实地走访	
南京硕铭汽车配件有限公司	总经理	2026/3/10	境内实地走访	
AUTO PARTES Y MAS S.A. DE C.V.	采购	2025/3/27	境外实地走访	
MPA	商品部副 总裁	2024/5/14	境外实地走访	
WAI 集团	采购经理	2024/5/13	实地走访其境内办事处	
ROBERT BOSCH GMBH	高级采购	2024/5/13	实地走访其境内采购中心	
LKQ 集团	高级产品 经理	2024/5/21	实地走访其境内办事处	
中国汽车工业进出口有限公司	业务员	2024/5/16	境内实地走访	
CASCO S.P.A.	首席执行 官	2024/7/1	视频访谈	

经中介机构实地走访，得出走访结论如下：

发行人的主要客户真实存在，经营情况良好，生产经营规模与采购规模相匹配，报告期各期走访客户所确认的销售收入占营业收入的比例均在 85%以上，发行人的产品销售业务真实，金额准确。

2、对不接受走访或未回函客户执行的替代程序及其充分性

对于不接受走访的客户，中介机构将会按照销售金额的大小向下顺延走访，拒绝走访的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年收入 金额	2024 年收入 金额	2023 年收入 金额	拒绝走 访原因	替代程序执行情 况	顺延走访 对象
Sierra International Inc.	233.10	503.22	146.90	对方公 司不方 便接待	调取其中信保报 告、对其进行函 证、细节测试	拒绝走 访， TEXCO FZE
TEXCO FZE	321.17	218.18	455.73	对方公 司不方 便接待	调取其中信保报 告、对其进行函 证、细节测试	拒绝走 访，顺延 到法雷奥

同时对于不接受走访的客户，中介机构调取其中信保报告、对其进行函证、细节测试等程序，多方面证实其与发行人交易的真实性，具有充分性。

对于未回函客户，中介机构主要通过对其执行细节测试、调取中信保报告、调取海关数据等方式作为替代程序，具有充分性。

（五）说明函证的具体情况，包括发函比例、回函相符比例、回函不符的金额、比例、原因、调节情况，对未回函客户执行的替代程序及其充分性

保荐机构、申报会计师对发行人报告期内主要境外客户进行独立函证，对相关客户收入及应收金额进行复核，确认交易的准确性、完整性，对未回函的境外客户函证执行了替代测试，检查销售合同、发票、报关单等原始单据。

报告期内，发行人境外主要客户的函证情况参见本问询函回复“问题 4”之“八”之“（二）”之“1”。

报告期内回函不符的函证，发函与回函差异对比如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函金额（A）	1,748.28	1,310.36	719.63
回函金额（B）	1,751.29	1,310.37	719.62
差异金额（C=B-A）	3.01	0.01	-0.01
差异率（D=C/A）	0.17%	0.00%	0.00%

由上表可知，报告期内境外客户回函不符差异率较小，回函差异主要系双方入账时间节点不一致所致，中介机构通过对账的形式完成了差异解释。

保荐机构及申报会计师对报告期内回函存在差异的境外客户进行了差异原因分析。公司境外客户营业收入回函金额与账面记录存在少量差异，主要系少量品质扣款因素，客户回函金额已剔除该部分影响所致。

保荐机构及申报会计师针对未回函客户收入，已履行相应替代核查程序，主要包括：向公司了解客户未回函原因，获取相关客户销售明细并检查收入确认相关资料，核查资料涵盖销售合同/订单、出口报关单等原始单据，并结合期后回款情况进行核验，以保证替代测试程序的有效性。前述替代核查程序执行整体充分、有效，所获取的核查证据能够支持外销收入真实性的认定。

（六）全面核查境外子公司的资产及资金流水情况，详细说明核查程序是否有效、核查是否充分；说明对于影响较大的境外子公司是否进行实地走访，并说明具体情况

1、全面核查境外子公司的资产及资金流水情况，详细说明核查程序是否有效、核查是否充分

截至本问询函回复出具之日，发行人的境外子公司均处于规划建设阶段，尚未实际开展经营活动，仅泰国孙公司睿信电器（泰国）开户存在银行存款，不存在其他境外资产，针对泰国孙公司睿信电器（泰国）的银行存款，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人货币资金相关的内部控制制度，了解、测试和评价发行人重要境外子公司与货币资金相关的关键内部控制的设计和执行情况；

（2）通过视频见证等方式取得了境外子公司报告期内的全部账户银行流水；

(3) 函证泰国孙公司睿信电器（泰国）期末货币资金（除库存现金）的存放情况、金额，是否存在担保、质押等使用受限信息，检查银行回函所列信息是否与发行人记录相符、印章是否符合要求，确认货币资金（除库存现金）余额的真实性、准确性。报告期各期，对境外子公司货币资金的函证金额占货币资金（除库存现金）余额的比例为 100%。

经核查，报告期内公司境外子公司中除泰国孙公司睿信电器（泰国）开户存在银行存款外，不存在其他境外资产，资金流水不存在异常情况。

2、说明对于影响较大的境外子公司是否进行实地走访，并说明具体情况

截至本问询函回复出具之日，发行人的境外子公司均处于规划建设阶段，尚未实际开展经营活动，通过流水核查，验证了泰国孙公司睿信电器（泰国）仅系开户存放银行存款，无实际经营活动，故未进行实地走访。

(七) 按照《2 号指引》2-12 第三方回款相关要求对报告期内的第三方回款情况进行核查，并对第三方回款相关交易真实性发表明确意见

根据《2 号指引》2-12 第三方回款的相关核查要求，保荐机构、申报会计师核查情况具体如下：

序号	核查要求	核查情况
1	核查要求第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	（1）取得第三方回款明细表，并追查至相关销售合同/订单、出库单、报关单及银行回单等资料，核实第三方回款的真实性； （2）获取代付协议、确认代付关系的邮件等资料，核实发行人客户与代付方的关系，以及第三方回款的原因和合理性； 经核查，报告期内，发行人第三方回款均基于真实交易产生，不存在虚构交易或调节账龄的情形。
2	第三方回款形成收入占营业收入的比例	经核查，报告期内，发行人第三方回款形成的收入分别为 3,410.34 万元、3,699.44 万元和 1,525.86 万元，占营业收入的比例分别为 12.67%、9.24%和 4.20%，整体占比呈下降趋势。
3	第三方回款的原因、必要性及商业合理性	通过访谈客户，并获取代付协议、确认代付关系的邮件等资料，核实发行人客户与代付方的关系，以及第三方回款的原因、必要性及合理性。 经核查，报告期内，发行人第三方回款主要是客户为延长付款账期，同时发行人有

		加速回款的需求，引入第三方公司进行代付，或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，具备必要性及商业合理性。
4	发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	（1）查阅发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方等的银行流水，核实是否与发行人客户或代付方存在异常资金往来； （2）查阅发行人董监高人员基本情况调查表，并结合发行人关联方清单，与客户、代付方进行比对，核查客户、代付方与发行人及其控股股东、董监高或其他关联方是否存在关联关系； （3）通过公开网络查询渠道，核查客户、代付方是否与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方存在关联关系。 经核查，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	（1）核查第三方回款涉及的境外销售业务相关资料，包括但不限于销售合同/订单、出库单、报关单及银行回单等原始凭证，检查发行人境外销售涉及第三方回款的情形； （2）获取代付协议、确认代付关系的邮件等资料，核实发行人境外客户与代付方的关系，以及第三方回款的原因、合理性及合规性； 经核查，报告期内，发行人境外第三方回款主要是客户为延长付款账期，同时发行人有加速回款的需求，引入第三方公司进行代付，或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，具备必要性及商业合理性。
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	通过查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询、信用中国等网站，核查发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。 经核查，报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的纠纷。
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	经核查，发行人不存在与客户在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形。
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	通过获取发行人与第三方回款相关的销售明细，检查相关销售合同/订单、出库单、报关单及银行回单等原始凭证，核查第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。 经核查，存在资金流与合同约定不一致的情形，其主要系客户为延长付款账期，同

		时发行人有加速回款的需求，引入第三方公司进行代付，或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，第三方回款行为具有合理的商业理由，第三方回款涉及的销售业务真实存在。
--	--	--

综上，报告期内，发行人第三方回款主要系客户为延长付款账期、同时公司为加快回款进度，引入第三方公司代为支付；或为提升境外款项支付效率与结算便利性而实施第三方付款安排，相关第三方回款具备必要性和商业合理性。发行人及其相关人员与第三方回款的代付方不在关联关系或其他利益安排；且有充分、可验证的内外部证据支持第三方回款核算的真实性、准确性与完整性。

九、请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《2 号指引》2-13 境外销售的规定进行核查并发表明确意见，并提交境外核查专项说明

保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《2 号指引》2-13 境外销售的规定进行核查并发表明确意见，详见《关于湖北睿信汽车电器股份有限公司境外销售的专项核查报告》。

（一）境外业务发展背景

1、核查程序

（1）访谈发行人高管，了解发行人境外业务的发展历史，了解发行人主要客户的开发情况。

2、核查意见

（1）境外业务的发展历程及商业背景

发行人自 2014 年设立以来，始终专注于车用起动机、发电机及零部件的研发、生产与销售，境外业务起步较早，是发行人主营业务的核心发展方向之一。发行人境外业务初始以美国市场为突破口，奠定了发行人境外业务的发展基础。此后，发行人依托自身产品优势与市场拓展能力，逐步将业务范围延伸至欧洲、大洋洲等全球主要汽车后市场区域，与 GPC/NAPA、BOSCH、Stellantis、AutoZone、CASCO S.P.A.、WAI 集团、PSH 集团、BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O.、TERREPOWER 等客户建立合作关系。

从商业背景来看，全球汽车后市场规模庞大且需求稳定，北美、欧洲等成熟市场汽车保有量高、老旧车型占比提升，对高品质起动机、发电机等售后配件需求旺盛。同时，中国汽车零部件制造业具备规模化生产、成本控制及产品品质提升的综合优势，逐步成为全球汽车后市场配件的核心供应基地。发行人作为国内汽车后市场起动机、发电机领域的龙头企业，凭借全品类产品矩阵、严格的质量管控、快速的产品响应能力及符合国际标准的产品品质，精准契合境外客户的供应链采购需求，逐步进入全球知名汽车零部件客户的合格供应商体系，推动境外业务持续发展。

(2) 变动趋势及后续规划

报告期内，发行人境外业务收入呈现波动回升的整体变动趋势。2022 年，受国际形势不确定性及外部不利因素影响，海外客户出于保障供应链稳定、储备充足安全库存的需求，加大了对发行人产品的采购规模，推动发行人境外业务收入实现阶段性增长；2023 年，随着外部不利因素逐步消除，境外客户进入库存消化阶段，相应调减了对发行人产品的采购量，导致境外业务收入有所回落；2024 年，境外客户库存消化完毕，采购需求恢复正常，发行人境外业务收入实现强势反弹，整体经营韧性较强。2025 年，受加征关税、商业竞争等多种因素影响，公司对 WAI、MPA、GPC/NAPA、LKQ 集团等客户的销量及收入规模出现一定幅度下降，同时公司开发了 AutoZone 等新客户，公司 2025 年度净利润与上年基本持平；2026 年以来，公司积极推进区域市场拓展，并取得一定成效。LKQ 加拿大项目、AutoZone 新项目正处于商业谈判阶段，GPC 重型起动机项目已向公司下达订单。截至 2026 年 3 月 27 日，公司未发货在手订单金额为 8,851.86 万元，上年同期为 7,859.25 万元，增长 12.63%，公司订单储备较为充足。

后续，发行人将持续聚焦境外业务发展，制定明确的发展规划：一是深化现有核心客户合作，持续提升在 AutoZone、GPC/NAPA 等核心客户全球采购体系中的供应份额，拓展合作产品品类与合作区域，如依托与 GPC/NAPA 集团在大洋洲市场的成熟合作经验，积极开拓其北美市场业务；二是推进产能扩张与技术升级，依托本次发行募投项目，新建汽车水泵电机、雨刮电机生产线，产

品主要供应欧洲、大洋洲及美洲等境外市场，同时引进先进生产与检测设备，提升产品精度与一致性，契合境外市场高品质需求；三是优化境外市场布局，拟在海外投资建厂，应对区域税收政策变化风险，保障境外供应稳定性，同时积极拓展新的境外优质客户，丰富客户结构，降低单一市场与单一客户依赖；四是持续推进产品升级，加大研发投入，开发适配境外市场需求的新产品，提升产品国际竞争力。

(3) 相关产品是否主要应用于境外市场

发行人主营业务产品为起动机、发电机及零部件，相关产品主要应用于境外市场，境外市场是发行人产品的核心应用场景。报告期内，发行人境外销售收入占同期主营业务收入的比例分别为 95.28%、94.91%及 94.70%，占比持续处于高位，境内销售收入占比不足 6%，境外市场对发行人业务发展具有决定性作用。

发行人产品涵盖 100 多个系列、超 2000 种规格型号，适配全球主流乘用车及各类机械设备，通过 ISO9001、IATF16949 等国际质量体系认证，能够精准匹配北美、欧洲、大洋洲等地区汽车售后市场的需求。发行人产品主要供应境外各类核心客户，包括博世等全球知名零部件供应商、GPC/NAPA、AutoZone、LKQ 集团等汽车零部件连锁商超，以及 TERREPOWER、BORG AUTOMOTIVE 等专业再制造商，应用场景聚焦于境外汽车售后市场的配件维修与替换，境内市场仅为补充，因此发行人相关产品主要应用于境外市场。

(4) 是否与境外客户建立稳定合作关系等

发行人已与境外核心客户建立了长期、稳定的合作关系，合作基础扎实、客户粘性较高，形成了互利共赢的战略合作格局。发行人境外核心客户均为全球汽车零部件领域的知名企业，包括 BOSCH、GPC/NAPA、AutoZone、Stellantis、LKQ 集团、TERREPOWER、BORG AUTOMOTIVE SP.Z.O.O.、MPA、CASCO S.P.A.等，与核心客户的合作年限均超过十年，合作关系持续稳定，未出现重大合作纠纷或合作终止的情形。

国际大型汽车零部件客户对供应商的资质审核、质量标准、交付能力、响

应速度及成本控制能力均设置严苛门槛，发行人凭借稳定可靠的产品品质、丰富的产品品类、快速的产品响应能力、规模化的供应保障及合理的成本优势，顺利通过各类境外核心客户的合格供应商认证，并持续满足其采购需求。经访谈确认，发行人系博世售后用起动机、发电机产品的中国区第一大供应商，供货份额达 25%以上；同时系 GPC/NAPA 起动机、发电机产品的第一大供应商，采购占比达 35%，在核心客户的供应链体系中占据重要地位。同时公司在 2025 年成功开发新客户 AutoZone，该公司系美国汽车零部件四大连锁商超之一，公司与 AutoZone 建立并保持稳定良好的合作关系。公司于 2024 年与该客户签署销售合同，2025 年实现双方首次业务落地交易；2025 年度公司对其实现销售收入接近 2,800.00 万元，AutoZone 亦成为公司 2025 年度第四大客户。公司凭借优异的产品质量与较低的索赔率，获得该客户的高度认可与良好口碑。目前公司仅向 AutoZone 供应起动机产品，未来公司计划将发电机产品逐步切入其供应链体系，进一步拓宽双方合作品类。当前公司向 AutoZone 销售的起动机规模，仅占其同类产品采购总量的 1%-2%，双方后续业务合作具备较大的增长空间。

对于贸易商类客户 WAI 集团，尽管受发行人拓展其下游客户的商业竞争因素影响，其阶段性调减了采购规模，但鉴于 WAI 集团不具备自主生产能力，而发行人作为国内起动机、发电机领域的龙头企业，产品质量优良、品类齐全，综合供应优势显著，WAI 集团对发行人存在较强的业务依赖性，仍持续保持较高水平的采购金额。此外，发行人 2024 年与 Stellantis 达成首次合作，进一步丰富了境外客户结构，为境外业务的持续稳定发展提供了有力支撑。整体来看，发行人已与境外客户建立稳定合作关系，合作稳定性较强，被替代风险较低。

（二）开展模式及合规性

1、核查程序

（1）取得发行人进出口业务资质文件，向发行人管理层了解境外销售是否涉及处罚或者立案调查的情形；

（2）通过中国海关企业进出口信用信息公示平台等公开信息平台进行网络核查、海关部门出具的合规证明，核实发行人进出口活动是否符合海关相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为；

(3) 访谈发行人管理层，了解发行人境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；

(4) 访谈发行人管理层，了解发行人报告期内与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

(5) 获取发行人有关主体的信用报告、税务部门出具的合规证明境外律师出具的境外法律意见书，登录国家外汇管理局查询，核查发行人是否存在被税务部门、外汇管理部门处罚的情况。

2、核查意见

(1) 发行人境外销售取得的资质和许可情况、是否存在被处罚或者立案调查的情形

报告期内，发行人销售收入均来自境内主体，境外子公司虽已设立，但尚未建厂经营，境外子公司报告期内未产生收入。发行人境内主体从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案并取得全球统一的汽车行业质量管理体系认证，具体如下：

序号	备案主体	证书名称	证书编号	发证机关	报关有效期
1	睿信电器	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	4212260062	荆州海关	长期有效
2	普得瑞	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	421226006J	荆州海关	长期有效
3	睿信电器	汽车行业质量管理体系认证（IATF 16949）	0491634	上海奥世管理体系认证有限公司	2026年12月6日

发行人主要出口商品为车用起动机、发电机及零部件。报告期内，发行人及其境内子公司已按我国出口的相关法律法规办理了海关报关单位注册登记等必要资质、许可。根据发行人的确认，报告期内，发行人及其境内子公司无需在该等境外客户所在国家和地区办理相关资质、许可。

根据境外律师出具的法律意见书，发行人境外子公司已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，目前尚未开展业务。

报告期内，发行人不存在因未取得相关资质、许可而被境外海关禁止入关的情形，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

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

①境外业务采取的具体经营模式及商业合理性

发行人境外业务主要为外销业务，销售模式为直销，与内销业务采用的销售模式一致。发行人采取直销模式是基于行业发展历程、行业特点、自身的资源优势等因素，具有商业合理性。同行业可比公司中，大洋电机、德宏股份按照销售模式划分，其主营业务也以直销模式为主，发行人业务模式情况与同行业可比公司情况一致。

②获取订单方式

发行人主要通过参加行业展会等方式结识客户，不同模式下均通过商业谈判等形式获取客户订单。

③定价原则

发行人主营产品的定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，确保定价策略具有一定的灵活性。

④信用政策

发行人根据与客户之间的交易习惯和协商结果确定信用政策，主要境外客户信用政策未发生较大变动。

⑤利润空间及变化趋势

报告期内，发行人主营业务中，境外收入金额分别为 25,427.40 万元、37,666.48 万元及 34,124.11 万元，占比分别为 95.28%、94.91%及 94.70%，发行人境外主营业务毛利率分别为 25.38%、25.44%和 26.79%。发行人积极拓展海外客户，境外收入及毛利率整体呈上升趋势。

综上所述，发行人境外业务采取的经营模式，获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等具备商业合理性。

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

报告期内，发行人与境外客户均采用电汇方式结算货款，发行人外销业务下的跨境资金流动主要为因出口产品销售收到货款而产生的跨境资金流入。

报告期内发行人结汇情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美元（万美元）	1,991.28	2,334.56	3,187.35
欧元（万欧元）	6.99	20.47	-

根据国家外汇管理局网站、税务主管机关网站的检索情况及中国人民银行、税务主管机关出具的合规证明，报告期内公司不存在外汇或税务违规行政处罚记录。发行人跨境资金流动、结换汇符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

（三）业绩变动趋势

1、核查程序

（1）获取发行人收入明细表，分析报告期内发行人境外销售收入占比，境外销售收入变动趋势，主要境外客户销售收入的变动情况；

（2）获取发行人的收入明细表，分析发行人报告期内境外销售收入与成本结构情况，区域集中情况、主要客户及销售金额变动情况。访谈发行人管理层了解上述变动原因，了解境外主要客户的销售及结算周期情况是否发生变动；

（3）获取发行人的收入明细表，分析发行人报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异，并向管理层了解差异原因；

（4）查阅公开研究报告，了解发行人主要境外客户行业地位。

2、核查意见

(1) 境外销售收入结构情况及其变化原因，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

①境外销售收入结构情况及其变化原因

报告期各期，公司境外销售主营业务收入结构情况如下表所示：

单位：万元

产品结构	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
起动机	22,915.68	67.15%	24,629.48	65.39%	17,649.73	69.41%
发电机	9,783.03	28.67%	11,815.14	31.37%	6,704.07	26.37%
零部件	1,425.40	4.18%	1,221.87	3.24%	1,073.60	4.22%
合计	34,124.11	100.00%	37,666.48	100.00%	25,427.40	100.00%

报告期内，发行人境外销售主营业务收入结构较为稳定，主要来自于起动机和发电机两类产品，上述产品销售收入占境外销售主营业务收入的比例分别为 95.78%、96.76%和 95.82%，零部件收入占境外销售主营业务收入的比例分别为 4.22%、3.24%和 4.18%，整体占比较低。

2024 年起动机和发电机境外销售收入较 2023 年有较大幅度增长，原因主要系发行人持续的市场开拓取得一定成果，新增了多家客户并逐步建立了稳定的合作关系，此外，2023 年受境外客户去库存影响，公司向 WAI 集团、GPC/NAPA 及 BOSCH 等境外客户销售的起动机和发电机收入有所下降，2024 年随着境外市场需求温和复苏，客户去库存完毕，境外客户采购订单有所恢复。

2025 年起动机和发电机境外销售收入出现小幅下滑，主要系受美国加征进口关税及部分境外客户特定因素影响所致。自 2025 年第二季度开始，中美之间反复调整关税，关税充满不确定性，致使发行人美国客户处于观望状态，减少了对发行人的采购订单，由此导致 2025 年第三季度发行人涉美客户的采购金额有所下滑。此后，中美元首在釜山会晤后，中美关税战暂时结束，暂停了相关关税，进口关税对发行人的影响减弱，部分涉美客户逐步恢复采购。此外，部分境外客户受特定因素影响，2025 年向发行人采购额有所减少：（1）公司为持续拓展市场、优化客户结构，开发了部分贸易类客户的下游客户，受商业竞争因素影响，贸易商客户阶段性调减了对公司的采购规模，由此导致公司 2025

年对 WAI 集团实现的收入较上年有所下滑；（2）因欧洲市场消费复苏乏力，消费者购买力偏弱，导致部分欧洲客户自身销售不佳，使得 2025 年对公司的采购订单相对减少；（3）2024 年 GPC/NAPA 于澳大利亚新增自动化仓储基地，在此期间提升了对发行人的采购规模，2025 年该客户需求回归至正常水平，受此影响，发行人对其销售收入有所下滑。

②境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

A. 境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求变动趋势对比分析

根据 Fortune Business Insights 的报告，2023 年美国汽车售后市场规模为 4,189.50 亿美元，预计从 2024 年起将以 3.5% 的复合年增长率增长，到 2032 年将达到 5,681.90 亿美元，全球汽车后市场规模逐年上升。根据中国报告大厅发布的《2024 年汽车起动机市场规模分析：全球汽车起动机市场销售额增长率为 2.3%》：2023 年全球汽车起动机市场销售额为 209 亿美元，预计 2030 年达到 244.5 亿美元，年复合增长率约为 2.3%。

根据 Global Market Insights 出具的《Automotive Alternator Market Size - By Powertrain, By Vehicle, By Phase, By Type, By Sales Channel, Analysis, Share, Growth Forecast, 2024 - 2032》显示：全球汽车交流发电机市场规模在 2023 年估计为 248 亿美元，并预计在 2024 年至 2032 年期间以 6.3% 的复合年增长率增长，这得益于全球汽车产量的不断增加，特别是在亚太地区等发展中地区。随着更多乘用车的生产，对交流发电机的需求显著增加，交流发电机为车辆的各种电气系统提供动力。

起动机和发电机产品境外市场需求持续增长，2024 年发行人境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求变动趋势一致，2025 年发行人境外销售规模较上年小幅下滑，与境外相关产品的市场需求变动趋势不一致，主要系中美贸易摩擦美国加征进口关税所致。

B. 境外销售规模变动趋势与境内相关产品出口情况变动趋势对比分析

发行人境外销售地区主要集中于美国、澳大利亚、德国、意大利和波兰，

发行人境外销售主营业务收入中来源于上述地区的收入比重超过 80%。2023 年度至 2025 年度，中国向上述地区销售起动机和发电机的出口金额如下表所示：

单位：万美元

产品类别	销售地区	2025 年度	2024 年度	2023 年度
起动机	美国	17,647.59	20,044.48	17,565.65
	澳大利亚	1,283.16	1,472.10	1,079.21
	德国	3,141.50	3,255.21	2,322.02
	意大利	2,466.68	2,394.90	1,911.42
	波兰	6,909.94	6,499.33	4,329.26
	合计	31,448.87	33,666.03	27,207.56
发电机	美国	13,073.04	12,844.38	9,982.45
	澳大利亚	2,223.07	2,557.71	1,781.77
	德国	3,802.04	3,395.38	2,390.53
	意大利	2,933.29	2,532.35	1,882.69
	波兰	7,652.24	7,351.24	4,600.18
	合计	29,683.69	28,681.06	20,637.62

注：起动机（HS 编码 85114099）、发电机（HS 编码 85115090）出口数据来源于中国海关。

发行人起动机产品境外销售规模变动趋势与国内同类产品出口额变动趋势保持一致。2023 年至 2024 年，发行人发电机产品境外销售规模变动趋势亦与国内同类产品出口额变动趋势相符；2025 年二者出现背离，主要原因系新能源汽车渗透率持续提升，带动新能源汽车配套发电机产品出口额大幅增长，而发行人发电机产品现阶段主要应用于传统燃油车领域，因此 2025 年其出口销售额出现一定幅度下滑。

综上所述，发行人境外业务业绩变动趋势合理，报告期内境外销售收入结构情况及其变化原因具有合理性，境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势有一定差异，但具备合理性。

（2）境外销售成本结构情况及其变化原因

报告期各期，发行人境外销售主营业务成本按产品分类如下表所示：

单位：万元

产品结构	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
起动机	16,735.70	66.99%	18,437.14	65.65%	12,960.89	68.30%
发电机	7,190.29	28.78%	8,745.02	31.14%	5,243.34	27.63%
零部件	1,057.57	4.23%	903.35	3.22%	770.90	4.06%
合计	24,983.56	100.00%	28,085.52	100.00%	18,975.13	100.00%

报告期内，起动机和发电机为发行人境外销售主营业务主要的成本来源，上述产品成本合计金额占比分别为 95.94%、96.78%和 95.77%。报告期内，零部件成本金额占比分别为 4.06%、3.22%和 4.23%，占比较低。境外销售成本结构方面，发行人产品成本结构占比变动情况与境外主营业务收入占比变动情况较为一致，不存在重大差异。

报告期各期，发行人境外销售主营业务成本按成本性质构成如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	21,224.30	84.95%	23,883.32	85.04%	16,027.19	84.46%
直接人工	1,424.47	5.70%	1,638.80	5.84%	1,127.65	5.94%
制造费用	2,334.79	9.35%	2,563.40	9.13%	1,820.29	9.59%
合计	24,983.56	100.00%	28,085.52	100.00%	18,975.13	100.00%

报告期内，发行人主营业务成本构成情况较为稳定，发行人境外销售主营业务成本构成以直接材料为主，直接材料占比分别为 84.46%、85.04%和 84.95%，占比较高。发行人为起动机和发电机产品的制造企业，生产过程中主要投入原材料，其次为人工、机物料消耗及折旧费用等，发行人成本性质构成与生产模式相适应。

（3）区域集中度变动情况

报告期各期，发行人境外销售主营业务收入按地区分类如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	13,958.92	40.91%	15,479.16	41.10%	11,484.01	45.16%
北美洲	11,791.39	34.55%	11,971.48	31.78%	7,815.62	30.74%
大洋洲	7,210.14	21.13%	9,312.14	24.72%	5,267.52	20.72%
亚洲	1,031.99	3.02%	740.65	1.97%	692.08	2.72%
南美洲	131.67	0.39%	133.89	0.36%	49.25	0.19%
非洲	-	-	29.16	0.08%	118.93	0.47%
合计	34,124.11	100.00%	37,666.48	100.00%	25,427.40	100.00%

报告期内，发行人境外收入主要来源于欧洲、北美洲及大洋洲地区，其中欧洲主要来源于德国、意大利、波兰、英国等国家，北美洲的收入主要来源于美国及墨西哥，大洋洲的收入主要来源于澳大利亚。具体收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲						
德国	8,380.63	24.56%	7,749.54	20.57%	4,693.24	18.46%
意大利	3,245.00	9.51%	4,522.57	12.01%	3,139.65	12.35%
波兰	1,029.22	3.02%	1,436.63	3.81%	1,430.89	5.63%
英国	902.72	2.65%	1,170.12	3.11%	951.69	3.74%
其他	401.34	1.18%	600.29	1.59%	1,268.54	4.99%
合计	13,958.92	40.91%	15,479.16	41.10%	11,484.01	45.16%
北美洲						
美国	10,311.93	30.22%	10,907.44	28.96%	6,734.06	26.48%
墨西哥	1,479.46	4.34%	1,064.04	2.82%	1,081.56	4.25%
合计	11,791.39	34.55%	11,971.48	31.78%	7,815.62	30.74%
大洋洲						

澳大利亚	7,210.14	21.13%	9,312.14	24.72%	5,267.52	20.72%
合计	7,210.14	21.13%	9,312.14	24.72%	5,267.52	20.72%

报告期内，发行人来源于上述地区的收入呈现波动态势，其中美国、澳大利亚及德国市场的收入及占比波动更为明显，其主要表现及原因为：①报告期内，发行人在美国地区的收入整体呈现增长趋势，2023 年因外部环境不利因素消除，客户去库存导致销售收入较低，2024 年客户去库存完毕，同时公司开发美国新客户导致收入增长。受新开发客户及商业竞争等因素影响，2025 年收入较 2024 年收入小幅下滑；②报告期内，发行人在澳大利亚地区的收入主要来源于 GPC/NAPA，2024 年发行人在澳大利亚地区的收入增长较快，主要系该客户在澳大利亚新增了大型仓库，采购订单增幅较大所致，2025 年该客户采购订单回归正常水平，使得发行人对该客户收入有所下滑；③报告期内，发行人在德国市场的收入持续增长，主要得益于发行人稳定的产品质量和显著的价格优势，与客户 BOSCH 合作的产品型号不断增加，发行人对该客户的销售份额持续提升。除此之外，报告期内发行人外销收入结构保持相对稳定。

（4）销售及结算周期变动情况

发行人与报告期各期前五大境外客户销售信用期及变化情况如下表所示：

序号	客户名称	信用期	报告期内是否发生变化
1	GPC/NAPA	凭提单 90 天付款	否
2	BOSCH	提货后 90 天付款	否
3	AutoZone	360 天	否
4	WAI 集团	凭提单 90 天付款，或货到并开票后 90 天付款（下属子公司信用期不同）	否
5	MPA	见提单后付款	否
6	LKQ 集团	凭提单 90 天付款	否
7	CASCO S.P.A.	凭提单 90 天付款	否

发行人境外客户信用期都集中在提单日后 90 天付款，发行人给予 2025 年新开发客户 AutoZone 的信用期为 360 天，账期相对较长。发行人对客户

AutoZone 的账期较其他客户账期较长，主要与 AutoZone Inc.经营模式以及对供应商管理的模式有关。AutoZone Inc.对于供应商付款周期普遍较长，经查阅同行业公司冠盛股份（605088）、德孚转向（838381）对 AutoZone 的销售账期亦为 360 天。

发行人与境外客户信用期视与客户合作年限、客户交易规模等因素综合确定，报告期内未发生较大变化。

（5）主要客户及销售金额等方面的变动情况

报告期各期，公司对前五名境外客户的销售内容、销售金额与占比及变化情况具体如下：

单位：万元

2025 年度				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	BOSCH	起动机、发电机	8,174.90	22.51%
2	GPC/NAPA	起动机、发电机	7,219.10	19.88%
3	WAI 集团	起动机、发电机	4,044.73	11.14%
4	AutoZone	起动机、发电机	2,792.67	7.69%
5	CASCO S.P.A.	起动机、发电机	1,937.91	5.34%
小计		—	24,169.31	66.56%
2024 年度				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	GPC/NAPA	起动机、发电机	9,319.75	23.29%
2	BOSCH	起动机、发电机	7,443.14	18.60%
3	WAI 集团	起动机、发电机	5,017.69	12.54%
4	MPA	起动机	3,672.81	9.18%
5	LKQ 集团	起动机、发电机	2,968.72	7.42%
小计		—	28,422.11	71.01%
2023 年度				
序号	客户名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
1	GPC/NAPA	起动机、发电机	5,274.25	19.59%
2	BOSCH	起动机、发电机	4,261.55	15.83%
3	MPA	起动机	3,119.95	11.59%

4	WAI 集团	起动机、发电机	2,636.43	9.79%
5	LKQ 集团	起动机、发电机	1,821.28	6.77%
小计		—	17,113.46	63.58%

注 1：公司销往 WAI 集团的主体为 WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED、WAI PL Sp. z o.o.、平湖威格博尔电器有限公司；

注 2：公司销往 LKQ 集团的主体为 ERA S.r.l.、LKQ CZ s.r.o.、LKQ Group (UK) Limited；

注 3：2024 年 12 月 WAI 集团收购了公司的客户 PSH 集团，PSH 集团包括 POS SERVICE HOLLAND (ES) SA、Pos Service Holland (PL) Sp. z o.o.、POS SERVICE HOLLAND (SA) PTY LIMITED、POS SERVICE HOLLAND BV、Wood Auto Supplies Ltd.五家公司，故 2024 年起，统计 WAI 集团收入时将 PSH 集团合并披露。

报告期内，发行人前五名境外客户较为稳定。2025 年发行人新开发了客户 AutoZone，该客户母公司系纽交所上市公司（股票代码为 AZO.N），总部位于美国，美国四大汽车售后市场零售商之一，美国地区最大的汽车售后市场零售商。凭借稳定的产品质量和显著的价格优势，发行人通过行业展会方式结识该客户，并于 2025 年达成首次销售。

（6）同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性

①起动机产品

报告期内，公司起动机产品境外与境内销售价格、毛利率对比情况如下：

单位：万元、元/台

销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
境内	1,475.45	224.67	21.69%	1,668.39	220.03	22.82%	1,026.65	216.40	23.58%
境外	22,915.68	246.60	26.97%	24,629.48	241.20	25.14%	17,649.73	235.37	26.57%
差异	21,440.23	21.93	5.28%	22,961.09	21.17	2.32%	16,623.08	18.97	2.99%

起动机产品境内销售价格低于境外销售价格，境内毛利率亦低于境外毛利率，主要原因系公司向境内外市场不同类型客户实现的收入占比不同所致。公司起动机产品境内市场以贸易商客户为主要销售对象，境外市场主要采用直销模式。报告期内，公司境内贸易商客户起动机产品收入占比分别为 80.22%、82.36% 及 76.83%，境外贸易商客户起动机产品收入占比分别为 19.85%、17.72% 及 15.17%。前述贸易商客户采购公司起动机产品后，主要最终销往境

外市场。公司向贸易商客户销售时，需为其预留合理利润空间，且该类客户多执行款到发货或较短信用账期，需承担相应资金成本，因此公司对境内贸易商客户的销售价格通常低于境外直销客户，贸易商客户毛利率低于直销客户毛利率。境内起动机市场，公司向毛利率较低的贸易商客户实现的收入占比更高，拉低了起动机产品境内毛利率水平。

与此同时，公司起动机产品境外直销毛利率高于境内直销毛利率，主要系境内外市场竞争格局与客户结构存在差异所致。境内市场方面，公司起动机产品主要直接销售给境外大型汽车零部件厂商在境内设立的子公司，部分产品由客户采购后用于境内汽车后市场。近年来国内汽车行业竞争加剧，且境内汽车后市场竞争较为充分，产品定价与盈利空间相对受限，导致境内销售毛利率整体偏低。境外市场方面，公司起动机产品主要面向国际知名汽车零部件厂商，该类客户对产品质量标准、性能稳定性及认证体系要求较高。相较于境外本土起动机生产企业，公司在规模化生产、供应链整合及制造成本等方面具备竞争优势，因此境外起动机产品毛利率整体处于相对较高水平。

②发电机产品

报告期内，公司发电机产品境外与境内销售价格、毛利率对比情况如下：

单位：万元、元/台

销售区域	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
境内	388.47	468.38	15.91%	305.73	485.45	15.75%	185.59	450.45	14.76%
境外	9,783.03	436.31	26.50%	11,815.14	432.38	25.98%	6,704.07	413.55	21.79%
差异	9,394.56	-32.07	10.59%	11,509.40	-53.07	10.24%	6,518.49	-36.90	7.03%

报告期内公司发电机境内销售价格高于境外销售价格，主要系境内市场公司销售价格较高的大功率发电机收入占比更高，整体拉高了境内市场发电机平均销售价格所致。报告期内，境内市场大功率发电机实现的收入占比分别为 30.00%、38.16%和 45.21%，境外市场大功率发电机实现的收入占比分别为 11.26%、19.77%和 19.76%。

公司发电机产品境外毛利率高于境内毛利率，报告期内分别高出 7.03%、

10.24% 及 10.59%，主要系境内外市场竞争格局存在差异所致。公司发电机产品以境外销售为主，境内销售规模较小、收入占比较低。境内市场方面，公司发电机产品主要直接销售给国外大型汽车零部件厂商在境内设立的子公司，部分产品由客户采购后用于境内汽车后市场。近年来国内汽车市场竞争加剧，且境内汽车后市场竞争较为充分，导致境内产品销售毛利率整体偏低。境外市场方面，公司发电机产品的主要客户为国际知名汽车零部件厂商，该类客户对产品质量标准、性能稳定性及认证体系要求较高。相较于境外本土发电机生产企业，公司在规模化生产、供应链整合及制造成本等方面具备竞争优势，因此境外发电机产品毛利率整体处于相对较高水平。

综上所述，报告期内发行人同类产品的境外与境内销售价格、毛利率存在一定差异，主要系不同客户类型销售比重、境内外市场竞争格局以及产品销售结构不同所致，差异原因具有合理性。

（7）外销客户基本情况

报告期各期发行人前五名外销客户销售内容、销售金额与占比情况及变动原因参见本问询函回复“问题4”之“九”之“（三）”之“2”。

发行人报告期各期前五名境外客户成立时间、行业地位，是否签订合同、框架协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式等信息列示如下：

客户名称	成立时间	行业地位	是否签署框架协议	合同主要条款内容	订单获取方式
GPC/NAPA	2001/8/29	亚太地区最大的工业和汽车售后零部件和服务供应商	是	约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	通过行业展会结识并获取订单
BOSCH	1886/11/5	全球第一大汽车技术供应商	是	约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	通过行业展会结识并获取订单

AutoZone	1979 年	纽交所上市公司（股票代码为 AZO.N），全球四大汽车售后市场零售商之一，美国地区最大的汽车售后市场零售商	是	约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	通过行业 展会获取 订单
WAI 集团	1978 年	客户总部位于美国，是美国知名汽车零部件生产商、分销商	是	约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	通过行业 展会获取 订单
MPA	1968/1/1	纽交所上市公司（股票代码为 MPAA.O），总部位于美国，是汽车零部件售后市场领先的制造商，再制造商和分销商	否	无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	通过行业 展会获取 订单
LKQ 集团	1978/1/1	欧洲最大的汽车后市场零部件生产商	是	约定购买的产品、订单和交付、价格和付款条件、合同期限及销售目标、与质量保证相关的赔偿条款、终止条款等	通过行业 展会获取 订单
CASCO S.P.A.	2006/11/16	意大利汽车售后市场重要分销商，专注于为独立维修商提供一站式零部件采购解决方案	否	无框架协议，为逐笔订单，订单规定价格、产品、数量、交货日期、信用期等	通过行业 展会获取 订单

报告期各期发行人前五大境外客户在报告期内与发行人及其关联方不存在关联关系以及除正常购销关系以外的资金往来。

（四）主要经营风险

1、核查程序

（1）查询并了解美国、欧洲等主要出口国家和地区的有关进口政策等相关信息；

（2）查询中国外汇交易中心 2022 年至 2025 年美元兑人民币汇率数据变动

情况，并与发行人的汇兑损益、外销收入等数据进行匹配性分析；

（3）走访发行人主要境外客户，了解发行人境外客户是否为知名企业，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；了解发行人境外客户是否存在境外客户指定上游供应商的情况。

2、核查意见

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响

自 2025 年第二季度开始，中美之间反复调整关税，关税充满不确定性，致使公司的美国客户处于观望状态，减少了对睿信电器的订单，因此 2025 年第三季度公司涉美客户的采购金额有所下滑。由于中美两国贸易战的反复拉锯，致使公司的业绩于 2025 年第三季度降至低谷。2025 年 10 月中美元首会晤后，贸易摩擦缓和。美国贸易代表办公室于北京时间 3 月 12 日以“产能过剩”为由对中国等 16 个经济体发起 301 调查，又于 3 月 13 日以“未有效禁止强迫劳动产品进口”为由对中国等 60 个经济体发起 301 调查。随后于 2026 年 3 月 15 日，中美双方开启的第六轮经贸磋商在关税及双边贸易投资方面取得一些新共识。2026 年以来，公司持续加大市场开发力度，推进区域市场拓展，并取得积极成效。截至 2026 年 3 月 27 日，公司未发货在手订单金额为 8,851.86 万元，同比增长 12.63%，公司订单储备较为充足。因此，美国贸易政策变化短期内不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施

发行人境外销售收入主要以美元结算，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。

报告期内，发行人境外收入与汇兑损益对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汇兑损益（收益以“-”列示）(A)	226.23	-365.12	-335.71

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司外销收入(B)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
占比(C=A/B)	0.66%	-0.96%	-1.31%
利润总额(D)	6,849.79	6,947.58	4,441.17
汇兑损益占利润总额的比例(E=A/D)	3.30%	-5.26%	-7.56%

报告期各期发行人结汇金额、汇兑损益金额受到境外销售金额、发生时点、收款账期、结汇时点和汇率变动等多种因素影响，结汇金额、汇兑损益金额与境外销售金额以及年度外币汇率变动比例存在一定的勾稽关系，但不具有严格的匹配性。

由于公司境外销售收入占比较高，为应对汇率波动对公司业绩的影响，公司已采取或拟采取以下措施进行应对：

1、在泰国创办境外子公司作为运营主体，合理匹配外币结算的采购与销售业务，实现外币收支匹配，减少跨境外汇收支，降低外汇波动对公司整体经营业绩的影响；

2、优化结算货币体系，在东南亚等人民币接受度高的地区，优先采用人民币作为跨境结算货币，依托人民币国际化政策，与境外客户协商签订人民币结算合同，直接规避汇率风险；

3、积极开拓中国境内市场，提升境内业务收入占比，减少外币结算规模，降低外汇波动对公司经营业绩的影响；

4、加强对应收账款及客户信用期的管理，控制赊销规模和比例，及时回笼外币货款。密切跟踪外汇波动情况，结合公司资金需求、客户回款情况等适时办理即期结汇，用于快速锁定已到账外汇资金的汇率，同时调整外币货币性资产的规模；

5、未来必要时，利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，通过对外汇汇率的走势研判，利用远期合约锁定结汇汇率，直接锁定汇兑收益，规避汇率贬值风险，实现外汇资产的保值增值；或者采用外汇套期保值组合，如“远期 + 期权”的组合工具，在锁定汇率下限的同时，保留一定的汇率上行收益。

综上，发行人境外业务主要以美元结算，报告期内美元兑人民币汇率总体呈波动趋势，导致汇兑损益出现波动，汇率波动对发行人业绩存在一定影响；针对汇率波动可能带来的风险，公司已制定并将积极实施多项应对措施，有效缓释汇率波动对公司经营的潜在影响。未来汇率波动虽对公司经营业绩构成一定影响，但不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

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

发行人主要境外客户包括汽车零配件厂商、品牌商，如 GPC/NAPA、LKQ 集团、BOSCH 集团等公司，系欧美澳等地区的龙头汽车零配件厂商，发行人对境外客户的销售占比较高。汽车零部件行业普遍采用合格供应商体系，汽车零部件厂商只有通过严格的考核与评审才能进入下游客户的合格供应商体系，在成为合格供应商后批量供货前还需要通过一系列批准程序，因此双方合作关系一旦确立，基于可靠性、稳定性、一致性及替代成本等方面考虑，客户通常不会轻易更换零部件供应商。发行人与境外客户的合作领域主要涵盖起动机、发电机等对零部件精密程度、机械性能和安全性能要求严苛的汽车核心部件领域，稳定的产品质量对汽车核心部件的性能和使用寿命至关重要。发行人凭借产品质量和工艺稳定性，与境外客户建立了长期稳定的供应关系，在其供应商体系中占据重要地位，合作关系稳定。发行人向境外客户销售的产品覆盖起动机、发电机等对零部件精密程度、机械性能和安全性能要求严苛的燃油车核心部件领域，部分产品应用于核心部件，因此在对境外客户存在一定程度依赖的同时，公司也是其重要的供应商。

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

报告期内，不存在发行人境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

（五）境外销售真实性

1、核查程序

- (1) 获取发行人报告期内海关报关数据、出口退税、结汇及汇兑损益波动数据、运费明细、境外销售费用明细，核查上述数据与境外销售收入的匹配性；
- (2) 访谈发行人销售负责人，了解发行人报告期内信用保险购买情况；
- (3) 走访主要境外客户、供应商，了解发行人与之交易的真实性；
- (4) 函证发行人主要客户，确认报告期内发行人与客户交易金额及报告期各期末应收账款余额情况。

2、核查意见

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

①海关报关数据

报告期内，公司境外收入与海关报关金额之间的匹配情况如下：

单位：万元、万美元、万欧元

币种	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
人民币	境外收入（A）	8,400.30	7,830.60	4,919.90
	返利及其他调整（B）	7.40	32.70	43.40
	调整后金额（C=A+B）	8,407.70	7,863.30	4,963.30
	报关单金额（D）	8,407.80	7,863.30	4,963.30
	差异金额（E=C-D）	-0.10	-	-
	差异率（F=E/A）	0.00%	-	-
美元	境外收入（A）	3,614.70	4,213.60	2,933.50
	返利及其他调整（B）	-8.00	-27.20	-34.50
	调整后金额（C=A+B）	3,606.70	4,186.40	2,898.90
	报关单金额（D）	3,607.50	4,186.20	2,898.90
	差异金额（E=C-D）	-0.80	0.10	0.10
	差异率（F=E/A）	-0.02%	0.00%	0.00%
欧元	境外收入（A）	14.30	15.30	10.10
	返利及其他调整（B）	-	-	-

币种	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	调整后金额 (C=A+B)	14.30	15.30	10.10
	报关单金额 (D)	14.30	15.30	10.10
	差异金额 (E=C-D)	-	-	-
	差异率 (F=E/A)	0.00%	0.00%	0.00%

注：海关报关数据取自电子口岸报关数据。

由上表可知，报告期内，公司境外收入与海关数据之间的差异金额及差异率较小，境外收入与海关数据之间具有匹配性。

②出口退税

报告期内，公司境外收入与出口退税金额之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入 (A)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
调整金额 (B)	-30.99	-162.13	-112.70
调整后外销收入(C)	34,328.95	37,748.34	25,482.13
申报免抵退收入 (D)	30,339.88	35,493.81	26,935.20
加：本期收入下期退税 (E)	8,583.33	4,607.08	2,582.05
减：上期收入本期退税 (F)	4,607.08	2,582.05	4,194.70
加：不申请免抵退的收入 (G)	0.12	226.57	164.32
加：未申报免抵退收入 (H)	-	-	-
调整后申报免抵退出口货物销售额 (I=D+E-F+G+H)	34,316.25	37,745.41	25,486.87
差异金额 (J=C-I)	12.70	2.93	-4.74
差异率 (K=J/C)	0.04%	0.01%	-0.02%

注：调整金额 (B) 主要为返利及质量索赔计提的预计负债及 DDP 贸易方式客户按照 FOB 报关金额进行退税调整的金额。

由上表可知，报告期内公司实际申报的出口退税金额与应退税额差异率分别为-0.02%、0.01%和 0.04%，整体差异率较小，公司境外销售收入与出口退税申报数据之间具有匹配性。

③信用保险数据

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务过程中防止因进口国的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险。报告期内，为降低外销客

户的收款风险，公司选择投保中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）为出口贸易收汇提供保障。

报告期内，公司境外收入与出口信用保险数据之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口信用保险费(A)	148.39	124.47	94.51
境外收入(B)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
保险费率(C=A/B)	0.43%	0.33%	0.37%
保额(D)	37,563.15	25,994.21	20,435.43
保额覆盖率 (E =D/ B)	109.32%	68.57%	79.84%

注：保额是指最高赔偿限额，系中信保对公司在保险期间内适保出口业务累计承担赔偿责任的最高金额；保额按照当年美元兑人民币平均汇率折算，报告期各期平均汇率分别为 7.0467、7.1217 和 7.1429。

由上表可知，报告期各期公司境外收入对应的保险费率分别为 0.37%、0.33% 和 0.43%。2025 年保险费率略高于其他期间，主要系 2025 年公司新增大客户 AutoZone 信用期相对较长，公司综合风险考量相应提高投保保额，导致保险费用有所上升。

报告期各期公司境外收入对应的保额覆盖率分别为 79.84%、68.57% 和 109.32%，2025 年保额覆盖率相对较高，同样主要受新增大客户 AutoZone 信用期较长因素影响；此外，公司在中信保的投保保额以上年度境外销售额为重要参考依据，2024 年公司境外销售规模有所增长，使得 2025 年投保保额相应提高，进而拉高当期保额覆盖率。

综上，公司境外收入与出口信用保险费之间具有匹配关系，报告期内保险费率及保额覆盖率存在小幅波动，具有合理原因。

④结汇及汇兑损益波动数据

发行人境外销售收入主要以美元结算，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。

报告期内发行人境外收入与汇兑损益对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汇兑损益（收益以“-”列示）(A)	226.23	-365.12	-335.71
公司外销收入(B)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
占比(C=A/B)	0.66%	-0.96%	-1.31%
利润总额(D)	6,849.79	6,947.58	4,441.17
汇兑损益占利润总额的比例(E=A/D)	3.30%	-5.26%	-7.56%

报告期各期发行人结汇金额、汇兑损益金额受到境外销售金额、发生时点、收款账期、结汇时点和汇率变动等多种因素影响，结汇金额、汇兑损益金额与境外销售金额以及年度外币汇率变动比例存在一定的勾稽关系，但不具有严格的匹配性。

报告期各期发行人均通过银行转账收取客户货款，收取外币货款与当期境外销售金额具有匹配性，具体情况如下表所示：

单位：万元、万美元、万欧元

币种	2025 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民 币	8,400.30	9,506.09	-1,100.27	-7.36	1.84	0.02
美元	3,614.70	3,168.63	472.15	-25.09	-0.99	-0.03
欧元	15.45	13.91	0.20	-	1.34	8.67
币种	2024 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民 币	7,830.62	6,729.27	1,138.32	-32.67	-4.30	-0.05
美元	4,213.62	4,112.68	101.27	-8.60	8.27	0.20
欧元	15.28	13.49	1.79	-	-0.00	0.00
币种	2023 年度					
	收入金额 (A)	资金划款金额 (B)	应收账款增 加额 (C)	预计负债 减少额 (D)	差异金额 (E=A-B- C-D)	差异 率%
人民 币	4,919.93	3,748.67	1,212.93	-42.51	0.84	0.02
美元	2,921.06	3,005.71	-121.69	35.09	1.95	0.07

欧元	10.07	10.45	-0.40	-	0.02	0.20
----	-------	-------	-------	---	------	------

注：报告期内，发行人主要境外客户为国际知名上市公司，信用情况良好回款及时，账龄超过 1 年的应收账款金额极小，因此将报告期各期银行收款金额-应收账款增加额-预计负债减少额作为境外销售收入测算值并与境外销售收入做匹配分析。

由上表可知，报告期各期发行人境外收入与销售回款具有一定匹配性。

⑤物流运输记录

因公司物流供应商仅统计货物运输托盘数量，未记录具体产品数量，无法获取准确物流运输数量，故以海关报关单出口数量与境外销售数量的匹配性分析作为替代核查。

海关报关单出口数量与公司境外销售数量之间的匹配情况如下：

单位：台、件、个等

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
报关单出口数量（A）	1,670,722.00	1,792,432.00	1,324,673.00
境外销售数量（B）	1,665,445.00	1,787,706.00	1,322,574.00
因客户要求将马达与定子拆开报关需要调整的数量（C）	7,089.00	3,743.00	2,161.00
样品、维修品、包装物等(D)	132.00	342.00	140.00
空运低价值材料未报关、退运、报关数量错误等(E)	-1,640.00	1,140.00	-198.00
调整后报关出口数量（F=A-C-D-E）	1,665,141.00	1,787,207.00	1,322,570.00
差异数量（G=B-F）	304.00	499.00	4.00
差异率（D= G /A）	0.02%	0.03%	0.00%

注：境外销售数量是指公司当期确认收入数量，报关单出口数量是指电子口岸成交数量。

由上表可知，报告期各期公司报关出口数量与境外销售数量之间的差异数量及差异率较小，具有匹配性。

公司外销业务相关的运输及报关手续，相关费用以货运代理费形式，直接与货运代理公司进行结算。报告期各期，公司货运代理费与境外收入之间的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
货运代理费（A）	476.80	445.15	319.68
境外收入（B）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
占比（C=A/B）	1.39%	1.17%	1.25%

由上表可见，报告期各期公司境外业务相关的货运代理费占境外收入的比例较为稳定，货运代理费与境外收入之间具有匹配性。

⑥发货验收单据

公司境外销售收入确认凭证如下表所示：

贸易条款	收入确认流程	收入确认时点及确认依据
FOB/FCA/CIF	公司按照客户订单要求发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进行报关，办妥出口报关手续作为控制权的转移时点，根据报关单确认销售收入	办妥出口报关手续时确认收入，收入确认依据为报关单
DDP	公司根据客户要求将货物运输到指定地点，客户签收作为控制的转移时点，根据签收单确认销售收入	客户签收时确认收入，收入确认依据为签收单

中介机构通过细节测试核查了报告期内公司境外销售收入确认的单据，将收入确认单据上信息与公司境外收入确认金额进行核对，细节测试核查的客户对应的收入金额和比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	40,023.33	26,916.79
细节测试金额	31,427.68	35,799.14	24,015.31
细节测试金额占外销收入比例	91.47%	89.45%	89.22%

经核查，公司报关凭证、提单、客户签收（DDP 模式）确认记录等境外销售收入确认凭证与公司境外销售金额具有匹配性。

⑦境外销售费用

报告期各期公司境外销售费用与境外销售收入的匹配关系如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售费用(A)	46.20	37.02	12.44
外销收入(B)	34,359.94	37,910.47	25,594.83
境外销售费用占外销收入的比重(C=A/B)	0.13%	0.10%	0.05%

报告期内，发行人的境外销售费用主要为招待境外客户参观工厂、去境外

拜访客户的差旅费及参加展会的费用，此部分费用占销售额的比重较小。2025 年发生额主要系公司拓展新客户 AutoZone 的招待费，以及境外参展等活动费。

综上所述，报告期内发行人海关报关数据、出口退税数据、购买信用保险费用及保额、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用与发行人境外销售收入具有匹配性。

(2) 境外客户走访核查

报告期内，保荐机构、申报会计师已对主要境外客户进行走访，了解客户基本情况、双方合作情况，交易情况等，是否存在关联关系等，走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
走访家数	13	13	13
走访确认收入金额	31,559.52	35,296.17	23,178.00
走访确认收入金额占外销收入比例	91.85%	93.10%	90.56%

注：报告期内实施走访的企业，其报告期各期的数据均纳入统计范围。

由上表可知，报告期各期保荐机构、申报会计师已执行走访的主要境外客户销售收入占发行人全年境外营业收入的比例分别为 90.56%、93.10%和 91.85%。通过执行走访核查程序，中介机构向发行人境外客户了解其基本情况、经营状况、与发行人之间的合作背景、合作模式、交易金额等情况，并确认其与发行人之间不存在关联关系。

(3) 境外供应商走访核查

报告期各期，发行人供应商均为境内企业，无境外供应商。

(4) 境外子公司走访

报告期内，发行人在 2025 年 8 月投资设立新加坡及泰国子公司，境外子公司尚未实际开展业务，境外子公司影响较小，故中介机构未对境外子公司进行实地走访。

(5) 境外销售函证

①发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比

报告期内，保荐机构、申报会计师对公司主要境外客户收入金额执行函证程序，具体的核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入（审定数）	34,359.94	37,910.47	25,594.83
发函金额	31,284.19	36,061.55	23,239.75
发函比例	91.05%	95.12%	90.80%
回函金额	29,560.10	31,507.81	21,604.11
回函比例（占发函）	86.03%	87.37%	92.96%
回函相符金额	17,134.01	31,507.81	21,148.38
回函相符金额比例（占审定总数）	49.87%	83.11%	82.63%
回函不符金额	12,426.09	-	455.73
回函不符金额比例（占审定总数）	36.16%	-	1.78%
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	30,398.36	34,066.04	22,896.30
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占外销收入审定总数）	88.47%	89.86%	89.46%

②回函不符的具体金额及占比、原因、替代核查程序

保荐机构及申报会计师对报告期内回函存在差异的境外客户进行了差异原因分析。公司境外客户营业收入回函金额与账面记录存在少量差异，主要系少量品质扣款因素，客户回函金额已剔除该部分影响所致。

报告期内回函不符的函证，发函与回函差异对比如下：

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发函金额（A）	1,748.28	1,310.36	719.63
回函金额（B）	1,751.29	1,310.37	719.62
差异金额（C=B-A）	3.01	0.01	-0.01
差异率（D=C/A）	0.01%	0.00%	0.00%

由上表可知，报告期内境外客户回函不符差异率较小，回函差异主要系双方入账时间节点不一致所致，中介机构通过对账的形式完成了差异解释。

③未回函的替代核查程序及占比

报告期内公司境外客户未回函情况如下表所示：

单位：万元

名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	未回函 金额	收入占 比	未回函 金额	收入占 比	未回函 金额	收入占 比
TEXCO FZE	-	-	218.18	0.55%		
MOTORCAR PARTS OF AMERICA	460.81	1.27%	407.24	1.02%	335.38	1.25%
M.E.A.T. & D.O.R.I.A. Srl	-	-	394.76	0.99%	258.13	0.96%
FCA US LLC	703.54	1.94%	-	-	-	-
合计	1,164.35	3.21%	1,020.18	2.55%	593.51	2.20%

保荐机构及申报会计师针对未回函境外客户收入，已履行相应替代核查程序，主要包括：

A.了解销售与收款内部控制情况。访谈公司相关人员，了解公司销售与收款相关的内部控制制度，以及原始单据的保留情况，对公司业务处理流程进行穿行测试和控制测试，核查销售业务流程关键控制点的设计和运行的有效性；

B.细节测试。获取公司销售序时账及明细账，核对销售记录与收入确认明细是否匹配。对于外销业务，检查了销售订单、出口报关单、客户签收单（DDP 模式）；以核实收入确认的真实性与准确性；

C.银行流水核查。核查上述客户的报告期内收款及期后收款情况，并追查至公司银行流水，核查流水中的回款金额、回款人信息与账面记录的一致性。

综上所述，发行人外销收入真实、完整。

（六）在境外设立子公司开展经营业务

1、核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解报告期内设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；

（2）获取境外子公司分别在新加坡、泰国当地相关部门的设立手续备案资料；

(3) 获取公司境外子公司履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序文件；

(4) 访谈发行人管理层，了解报告期内境外子公司资金流水、境外库存情况。

2、核查意见

(1) 设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质

①境外子公司的设立原因

发行人在新加坡、泰国两国架设两层投资架构的原因基于海外建厂的市场惯例，泰国公司的职能是生产主体，2 家新加坡公司职能是泰国公司的投资主体，由于泰国公司设立需要有两个股东，因此公司在新加坡设立了一家子公司，然后新加坡子公司再设立一家子公司，两家新加坡公司作为泰国公司的股东。发行人选取海外工厂的建厂地点为泰国，根据公司公开披露的公告，公司新泰国孙公司已注册成立，目前已办理完成海外工厂发改委、商务厅及外汇管理相关的 ODI 审批备案手续。

泰国孙公司是“泰国新建 30 万台起动机和 10 万台发电机生产”项目的实施主体，根据项目可研报告，项目计划自动下线插入机、双工位压轴机和插 O 型纸机等生产设备合计 107 台/套，并按需采购原材料，待项目建成且运营稳定后，预计可形成年产 30 万台起动机和 10 万台发电机的生产能力。

近年来，全球汽车零部件行业市场集中度提高，中国零部件企业在技术和成本控制方面不断提升，正在逐步进入国际主流市场。随着贸易保护主义抬头、区域制造和本地化供给趋势加强，跨国汽车零部件供应链正在重构，为国内企业通过海外投资实现产能全球化布局提供了重要契机。结合发行人自身情况，发行人近年来海外市场销售呈现增长趋势，部分现有客户已明确要求发行人在海外设厂。因此，发行人设立境外生产主体，能进一步能稳固和扩大公司在国际客户群中的市场份额。

综上所述，发行人设立境外子公司符合行业惯例，与其经营战略匹配，且

业务定位具备合理性。

②境外子公司经营管理情况

截至本问询函回复签署日，发行人境外子公司尚未实际开展业务。

③境外子公司投资履行的批复程序

A. 境外投资履行商务部备案、审批等监管程序

发行人报告期内成立的境外子公司获取商务部门出具的企业境外投资证书或报告表情况如下：

公司名称	投资情况	企业境外投资证书/报告表
新加坡子公司睿信电器有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL PTE.LTD	总投资 1,000 万美元，由睿信电器以境内自有资金出资，持股 100%	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4200202600018 号）
新加坡孙公司睿新电器有限公司 RUIXIN AUTO ELECTRICAL PTE.LTD.	通过新加坡子公司睿信电器有限公司出资，持股 100%	
泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL(THAILAND) CO.,LTD	通过新加坡子公司睿信电器有限公司出资持股 95%，通过新加坡孙公司睿新电器有限公司出资持股 5%	

B. 境外投资履行发改委备案、审批等监管程序

发行人报告期内成立的境外子公司投资发改部门备案情况如下：

公司名称	投资情况	发改部门备案
新加坡子公司睿信电器有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL PTE.LTD	总投资 1,000 万美元，由睿信电器以境内自有资金出资，持股 100%	《境外投资项目备案通知书》鄂发改办外经备[2025]第 201 号、《省发改委办公室关于同意湖北睿信汽车电器股份有限公司在泰国新建睿信汽车电器（泰国）有限公司项目变更有关事项的通知》鄂发改办外经备[2026]第 21 号
新加坡孙公司睿新电器有限公司 RUIXIN AUTO ELECTRICAL PTE.LTD.	通过新加坡子公司睿信电器有限公司出资，持股 100%	
泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL(THAILAND) CO.,LTD	通过新加坡子公司睿信电器有限公司出资持股 95%，通过新加坡孙公司睿新电器有限公司出资持股 5%	

C. 境外投资履行外汇管理部门备案、审批等监管程序

截至本问询函回复签署日，发行人在外汇管理部门的业务登记手续已办理完成。

D. 境外投资履行境外主管机构的备案、审批等监管程序

发行人报告期内成立的境外子公司投资境外主管机构备案情况如下：

公司名称	境外主管机构程序
新加坡子公司睿信电器有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL PTE.LTD	新加坡会计与企业管制局颁布的公司注册登记证明文件（注册号码：202535098E）
新加坡孙公司睿新电器有限公司 RUIXIN AUTO ELECTRICAL PTE.LTD.	新加坡会计与企业管制局颁布的公司注册登记证明文件（注册号码：202536605C）
泰国孙公司睿信电器（泰国）有限公司 RISING AUTO ELECTRICAL(THAILAND) CO.,LTD	泰国公司注册主管机构颁发的公司注册登记证明文件（注册号码：0105568172349）

综上所述，发行人在新加坡、泰国投资的 3 家境外企业已依规履行相关的备案、审批等监管程序。公司境外投资履行的备案审批程序符合相关法律法规的规定，公司境外子公司设立符合当地法律法规，境外投资合法合规。

（2）关注境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况

截至本问询函回复签署日，发行人在外汇管理部门的业务登记手续已办理完成，但公司尚未对外汇出投资资金，境外子公司尚未实际开展业务。

（3）核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等

截至报告期末，发行人境外子公司尚未实际开展业务，无境外库存。

问题 5. 不同业务模式收入确认准确性

根据申请文件：（1）发行人国内销售为客户在送货单或确认收货单上签字确认销售收入，外销业务包括 FOB、FCA、CIF 和 DDP 等模式。（2）报告期内，发行人贸易商客户收入分别为 14,856.21 万元、4,471.70 万元、5,895.81 万元和 2,481.81 万元，占主营业务收入的比例分别为 40.62%、16.76%、14.86% 和 12.65%。（3）报告期内发行人存在外购成品销售的情形。（4）前五大客户 MPA 公司不直接向发行人采购，采购合同由 TDI 公司签订。

请发行人：（1）说明内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，分析说明不同模式下收入确认时点是否均已满足控制权转移条件；说明是否存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据存在瑕疵的情形及金额占比。（2）结合贸易业务销售合同及对应的采购合同约定的权利与义务，购销业务实际开展流程以及业务实质，说明发行人在其中实际承担的责任、是否存在客户指定供应商的情形，说明采用总额法还是净额法的依据是否充分。（3）说明向客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销的背景、原因及商业合理性；对比销售模式变更前后的合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点及具体依据差异情况。（4）结合现有产能利用情况，说明外购成品销售的具体情况、原因及必要性，是否对外购成品存在依赖；外购成品销售的收入确认方法及其准确性、合规性。（5）说明客户 MPA 公司不直接向公司采购、采购合同由 TDI 公司签订的原因，是否属于行业惯例，结合合同约定、销售条款，说明发行人对 MPA 公司收入确认的时点及准确性。（6）说明报告期内销售返利的主要情况，包括但不限于主要客户、合同条款约定情况、返利政策及形式、具体标准、各期金额及计算依据，报告期内是否发生较大变化，是否与发行人销售金额相匹配。（7）说明上述收入确认会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明针对报告期内贸易商终端销售实现情况的核查方式、核查比例、核查证据、核查结论，针对贸易商仓储情况、各期

进销存及期末库存、终端销售明细及对应终端客户、发行人产品是否已在终端客户处使用的具体核查情况。（3）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，分析说明不同模式下收入确认时点是否均已满足控制权转移条件；说明是否存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据存在瑕疵的情形及金额占比

（一）公司内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据，不同模式下收入确认时点均已满足控制权转移条件

公司内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入的具体确认流程，收入确认的具体时点和相关证据如下表列示：

项目		收入确认流程	收入确认时点	收入确认证据	控制权转移时点
内销		公司按约定的交货期送货，并在交货后取得客户确认收货单，即认为产品控制权转移给买方，公司确认销售收入	客户签收时	客户签字或盖章确认的签收单	客户签收时
外销	FOB/FCA/CIF	公司按照客户订单要求发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进行报关，办妥出口报关手续作为控制权的转移时点，根据报关单确认销售收入	报关单出口日期	报关单	货物在装运港越过船舷时
	DDP（完税后交货）	公司根据客户要求将货物运输到指定地点，客户签收作为控制的转移时点，根据签收单确认销售收入	客户签收时	客户签字确认的签收单	货物交给买方时

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条规定：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。④企业已将该商品所有权上的主要

风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。⑤客户已接受该商品。⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

结合公司销售合同或订单及企业会计准则对控制权转移时点的规定，公司销售业务中，可以判断内销业务：在签收时客户即取得相关产品的控制权；外销 FOB/FCA/CIF 模式：货物在装运港装上船舶时，货物的控制权转移给买方，DDP 模式：货物运抵目的地并完成所有清关、交付买方时，货物的控制权转移给买方。

综上，公司在收入确认时点已满足控制权转移条件，确认收入时客户取得了相关商品控制权，公司收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

（二）未取得客户验收或签收单据提前确认收入、收入确认单据存在瑕疵的情形及金额占比较小，且相应的销售款已收回，对公司业绩无重大影响

经自查，公司存在未取得客户验收或签收单据提前确认收入或收入确认单据存在瑕疵的情况，具体金额和占比如下表列示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
未取得签收单	21.36	31.09	40.66
当期营业收入	36,309.86	40,023.33	26,916.79
未取得签收单收入占营业收入比例	0.06%	0.08%	0.15%

公司报告期内业务主要以外销为主，外销均取得相应的收入确认单据，内销中有部分零散小客户的业务未取得签收单，主要原因系该部分客户已预收全部货款，零星订单通常通过快递、物流方式直接送达客户，由客户或其工作人员直接签收，物流公司系统记录即为实际交付依据，因此未取得客户单独的签收单。报告期内，公司未取得签收单的收入占比较小，且相应的销售款已收回，对公司业绩无重大影响。

二、结合贸易业务销售合同及对应的采购合同约定的权利与义务，购销业务实际开展流程以及业务实质，说明发行人在其中实际承担的责任、是否存在客户指定供应商的情形，说明采用总额法还是净额法的依据是否充分

（一）结合贸易业务销售合同及对应的采购合同约定的权利与义务，购销

业务实际开展流程以及业务实质，说明发行人在其中实际承担的责任、是否存在客户指定供应商的情形

公司主要从事车用起动机、发电机及零部件的研发、生产及销售，产品主要面向海外汽车售后市场。售后市场具有“小批量、多品类”的特征，客户对同类产品的型号覆盖率要求较高，客户订单主要以打包方式下达，同一订单通常包含多款不同型号产品，并要求同步交付。为有效获取订单、充分满足客户一站式采购需求，公司持续丰富产品品类、加快新产品研发与落地。但受限于产品开发周期、生产周期、研发投入及技术实现难度等因素，对于客户需求批量较小、开发成本较高，客户要求供货时间较紧，高峰时期起动机产能不足，或短期内难以自主研发生产的产品，公司通过外购同类型成品的方式予以补充，以保障订单整体交付。

从合同条款约定看，公司与外购成品供应商签订的采购合同约定的货物交付地点为公司，非直接发给下游客户。外购成品和自产产品打包销售，同一客户相关的外购产品与自产产品销售合同一致，外购成品相关合同条款未约定产品需指定供应商。

业务流程方面，公司向供应商采购成品后，通常需在自身生产场地完成改制、贴牌、包装等后续加工工序，再与公司自产产品统一组货、打包后交付客户，并非由供应商直接发货至下游客户。公司对外购成品履行入库验收程序，对产品质量进行核验管控。成品供应商均由公司自主选择确定，并非由下游客户指定。外购成品的销售价格由公司结合市场情况自主定价，并与客户协商确定，销售价格与采购价格不存在直接挂钩或绑定关系。公司将外购成品对外销售后，由公司独立承担产品质量保证责任及售后服务，对客户承担最终履约及质量责任。

综上所述，公司外购成品销售系满足海外售后市场一站式、多品类订单为目的，外购产品经公司加工、验收、统一交付，自主定价并独立承担质量、售后及最终履约责任，业务实质为自主销售。公司自主选择供应商，不存在客户指定情形。

（二）公司外购成品对外销售业务，采用“总额法”确认收入，符合《企业会计准则》规定，具有充分的依据

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

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

公司在上述外购成品销售业务中属于主要责任人，外购成品销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，具体判断理由如下：

1、公司有权自主决定所交易商品的价格。通常产品销售价格由公司与客户协商确定，公司能够自主决定产品的销售价格，表明公司有能力主导该外购成品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

2、公司承担向客户转让产品的主要责任。在与客户的交易中，公司对外购成品的质量和性能负责，并由公司负责提供售后服务。

3、公司承担一般存货风险。公司按合同约定的质量标准在约定的时间及地点向客户交付产品并经双方确认一致前，享有产品的所有权并承担相应存货实

物毁损灭失、品质瑕疵等存货风险。

4、公司的采购交易与销售交易相互独立，公司在销售交易中能够主导外购产品的使用，并承担主要责任。公司分别与供应商和客户签订采购和销售合同，独立取得和开具发票，独立付款和收款，交易相互独立。

5、公司承担完整的客户信用风险。公司不存在由客户直接向供应商支付货款的情形，公司客户是否履约不作为公司对供应商履约的必要条件，即使应收客户的款项不能收回，公司仍需向供应商支付货款。

综上，公司在外购成品销售业务中属于主要责任人，外购成品销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，公司对外购产品销售收入按“总额法”核算具有合理性，符合《企业会计准则》规定，且具有充分的依据。

三、说明向客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销的背景、原因及商业合理性；对比销售模式变更前后的合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点及具体依据差异情况

（一）说明向客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销的背景、原因及商业合理性

客户 BOSCH 在中国区的采购业务初期是由中国汽车工业进出口有限公司（以下简称“中汽”）作为总代理负责，涵盖采购下单、包装与报关等环节。其品牌贴牌业务最初也是通过中汽代理，共涉及包括本公司在内的九家国内供应商。经过数年合作，为进一步提升产品交付效率，BOSCH 公司于 2022 年底对其中三家质量稳定、合作良好且采购规模持续增长的供应商调整了采购模式，由中汽代理转为直接采购。本公司凭借产品质量可靠、型号较为齐全，以及预期采购规模逐步扩大，成为其中之一。

综上，自 2023 年起，本公司与 BOSCH 建立直接采购关系，向客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商变更为直销，这一调整是基于实际的业务发展与效率提升需求，具有充分的商业合理性。

（二）对比销售模式变更前后的合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点及具体依据差异情况

销售模式变更前后的合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点及具体依据的差异情况对比如下：

项目	变更前	变更后	差异
合同类型	一般销售合同	框架合同+订单	/
交付与验收	签收	FOB/FCA 外销贸易模式	内销与外销模式的差异
运输与责任	卖方送货至指定收货地点	FCA：货交承运人，买方承担运费，FOB：卖方负责将货物运输至装运码头	变更后需公司委托货代履行报关手续
价格与返利	固定价格	年销售额的 1%作为返利	变更后新增返利条款
质保时间	2 年	2 年	无差异
信用期	提货后 90 天	提货后 90 天	无差异
结算货币	人民币	人民币	无差异
资金流向	中汽直接向公司回款	BOSCH 直接向公司回款	/
货物流转	货物从公司运送至中汽指定地址	货物从公司直接运送至 BOSCH	/
收入确认时点	买方签收时	报关单出口日期	变更前从发货到对方签收一般 5 天以内，变更后从发货到报关完成平均时间 10-30 天
收入确认依据	买方签收单	报关单	由内销转为外销，收入确认单据不同

综上，变更前公司对中汽销售为内销，变更后公司对 BOSCH 的销售为外销，在合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点上存在一定差异。

四、结合现有产能利用情况，说明外购成品销售的具体情况、原因及必要性，是否对外购成品存在依赖；外购成品销售的收入确认方法及其准确性、合规性

（一）结合现有产能利用情况，说明外购成品销售的具体情况、原因及必要性，是否对外购成品存在依赖

报告期内，公司主要产品的产能利用情况具体如下：

单位：台

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
起动机产量	935,172	1,080,315	808,786
起动机产能	1,056,000	1,056,000	1,056,000
起动机产能利用率	88.56%	102.30%	76.59%
发电机产量	196,740	226,645	143,277
发电机产能	288,000	288,000	288,000
发电机产能利用率	68.31%	78.70%	49.75%

公司起动机起步较早，产品型号较为齐全，报告期内产能利用率较高，2023 年产能利用率相对较低，主要系受境外客户去库存影响，境外市场需求整体下滑所致。相较于起动机，公司发电机起步较晚，2023 年产品型号不完善，能够生产产品种类有限，产能利用率较低，随着公司对于新产品型号的不断开发，2024 年和 2025 年产能利用率上升。

报告期内，公司外购成品销售的情况具体如下：

单位：万台、万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
所有起动机	99.49	24,391.13	109.69	26,297.87	79.73	18,676.38
外购起动机	3.87	1,210.68	2.20	832.53	1.45	542.96
外购起动机销售占比	3.89%	4.96%	2.01%	3.17%	1.82%	2.91%
所有发电机	23.25	10,171.50	27.96	12,120.87	16.62	6,889.66
外购发电机	2.93	1,319.96	5.03	2,265.11	5.20	2,241.63
外购发电机销售占比	12.60%	12.98%	18.00%	18.69%	31.27%	32.54%

公司起动机产品布局较为完善，产品覆盖率较高，报告期内，外购成品起动机对外销售的数量及金额占比较低。发电机业务起步较晚，目前外购成品发电机对外销售的数量及金额占比相对较高，但报告期内整体呈持续下降趋势。

公司主要从事车用起动机、发电机及零部件的研发、生产及销售，产品主要面向海外汽车售后市场。售后市场具有“小批量、多品类”的特征，客户对同类产品的型号覆盖率要求较高，客户订单主要以打包方式下达，同一订单通常包含多款不同型号产品，并要求同步交付。为有效获取订单、充分满足客户

一站式采购需求，公司持续丰富产品品类、加快新产品研发与落地。但受限于产品开发周期、生产周期、研发投入及技术实现难度等因素，对于客户需求批量较小、开发成本较高，客户要求供货时间较紧，高峰时期起动机产能不足，或短期内难以自主研发生产的产品，公司通过外购同类型成品的方式予以补充，以保障订单整体交付。

综上，公司外购成品对外销售系自产产品品类未能完全覆盖客户需求时的补充性安排，具备商业合理性与业务必要性。报告期各期，外购成品销售占比整体较低，且随着公司新产品持续开发落地，外购销售占比逐步下降，公司对外购成品不存在重大依赖。

（二）外购成品销售的收入确认方法及其准确性、合规性

公司外购的汽车起动机、发电机产品销售，属于在某一时点履约义务，报告期内，公司外购成品销售采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》规定，具备准确性、合规性，具体分析过程参见本问询函回复“问题 5”之“二”之“（二）”。外购成品销售的收入确认具体方法如下：

国内销售：①现销交货。该销售方式下，公司在货款已收到，由买方在送货单上签收无误后确认销售收入实现；②赊销交货。该销售方式下，公司按订单约定的交货期送货，并在交货后取得客户确认收货单，即认为产品控制权转移给买方，公司确认销售收入。

国外销售：境外销售的贸易方式以 FOB 为主，此外还包含少量的 FCA、CIF 和 DDP 等模式。针对 FOB、FCA 和 CIF 模式，公司按照客户订单要求发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进行报关，办妥出口报关手续作为控制权的转移时点，根据报关单确认销售收入；针对 DDP 模式，公司根据客户要求将货物运输到指定地点，客户签收作为控制的转移时点，根据签收单确认销售收入。

综上，外购成品销售的收入确认方法为总额法，收入确认准确、合规，符合《企业会计准则》相关规定。

五、说明客户 MPA 公司不直接向公司采购、采购合同由 TDI 公司签订的原因，是否属于行业惯例，结合合同约定、销售条款，说明发行人对 MPA 公司收入确认的时点及准确性

（一）说明客户 MPA 公司不直接向公司采购、采购合同由 TDI 公司签订的原因，是否属于行业惯例

发行人与 MPA 合作较久，2018 年 5 月之前，MPA 直接与睿信电器合作，此时该客户的信用周期是 90 天，之后 MPA 欲将回款周期延长至 120 天，而发行人需要尽快回款，故 MPA 引入第三方回款公司 TDI，TDI 可以在 30 天内付款，MPA 需向 TDI 支付部分贴现费用，大幅度缩短了 MPA 的回款周期，因此客户 MPA 不直接向公司采购，采购合同由 TDI 签订。美国厂商普遍偏好较长的付款周期，行业内有较多选择供应链金融的情形，属于行业惯例，因此发行人与 TDI 签署合同具有商业合理性。

（二）结合合同约定、销售条款，说明发行人对 MPA 公司收入确认的时点及准确性

与 MPA 的销售流程方面，由公司与 MPA 确认销售价格、产品种类、数量等情况，TDI 作为签约及付款主体，严格依据 MPA 指定的价格与采购清单，向公司正式下达采购订单，公司收到订单后，会与 MPA 进行最终确认，确保订单内容与此前约定完全一致，与 MPA 确认无误后，根据订单将产品发货运往 MPA 所在地，TDI 根据采购订单约定的价格向公司支付货款。

根据 TDI 订单约定，双方采用 FOB（船上交货）贸易方式。承运方及包装方式由 MPA 指定，公司负责将货物在指定装运港装上指定船舶，并完成出口报关手续。在 FOB 贸易方式下，货物装上船后，相应控制权已转移至 MPA 指定承运人，公司已完成向客户转让商品的主要履约义务。此外，产品价格已由公司和 MPA 事先协商一致，并通过 TDI 订单合同化，收入金额能够可靠计量，满足收入确认条件。

综上，公司在报关完成时确认对 MPA 客户的收入，收入确认时点具有充分的合理性及准确性。

六、说明报告期内销售返利的主要情况，包括但不限于主要客户、合同条款约定情况、返利政策及形式、具体标准、各期金额及计算依据，报告期内是否发生较大变化，是否与发行人销售金额相匹配

报告期内，公司主要销售返利客户名称、合同条款约定、具体返利政策及返利形式情况如下：

客户名称	合同条款约定及具体返利政策	返利形式
BOSCH	按照销售额的 1%计提返利。	现金返利
LKQ 集团（ERA S.r.l./ LKQ CZs.r.o.）	（1）3%随票折让，开具形式发票时直接从产品售价中扣除； （2）浮动返利：销售额达到 200 万美元，1.25%返利；销售额达到 300 万美元，1.5%返利；销售额达到 400 万美元，2%返利，计算基准为所有 LKQ 集团的发票总和； （3）2024 年双方以邮件形式调整了浮动返利的计提条件和比例：销售额达到 200 万美元，1.25%返利；销售额达到 300 万美元，2%返利；销售额达到 400 万美元，2.5%返利；销售额达到 500 万美元，3.5%返利； （4）2025 年按照季度销售额的 4%返利，全年扣除返利后的销售额达到 200 万美元，1.25%返利，销售额达到 300 万美元，2%返利；销售额达到 400 万美元，2.5%返利；销售额达到 500 万美元，3.5%返利。	现金返利
CASCO S.P.A.	（1）2023 年：订单金额超过 200 万美元，1%返利； （2）2024 年：订单金额超过 300 万美元，3%返利，大于 400 万美元，4%返利； （3）2025 年：订单金额超过 260 万美元，3%返利，大于 400 万美元，4%返利。	现金返利
法雷奥汽车零部件贸易（上海）有限公司	合同约定 1.5%的质量赔偿金，年度结束后结算。固定比例，视同返利处理。	现金返利

报告期内发行人主要返利客户及返利形式未发生变化，部分客户的合同条款、返利政策及具体标准存在调整。客户 ERA S.r.l.和 LKQ CZ s.r.o.同是 LKQ 集团的下属子公司，报告期内适用相同的返利政策，发行人和上述客户在 2024 年以邮件形式调整了浮动返利的计提条件和比例。客户 CASCO S.P.A.，发行人每年根据销售预期与该客户确定销售返利比例，报告期内每期的销售返利计提比例有所差异。除此之外，其余客户的返利政策较为稳定。

报告期内，公司主要销售返利客户的返利计提金额、收入确认金额及对应比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	返利金额	返利比例	收入金额	返利金额	返利比例	收入金额	返利金额	返利比例
BOSCH	8,254.30	79.40	0.96%	7,518.32	75.18	1.00%	4,304.06	42.51	0.99%
ERA S.r.l.	1,064.37	39.57	3.72%	2,007.41	50.64	2.52%	1,178.36	20.50	1.74%
LKQ CZ s.r.o.	930.07	41.55	4.47%	1,036.11	24.16	2.33%	677.40	13.98	2.06%
CASCO S.P.A.	2,004.76	66.85	3.33%	2,217.51	65.00	2.93%	1,748.97	42.39	2.42%
法雷奥汽车零部件贸易（上海）有限公司	513.57	7.64	1.49%	338.47	4.30	1.27%	129.65	1.97	1.52%

注：上述收入金额为扣除返利之前的收入金额。

由上表可知，报告期内返利金额与发行人销售金额基本相匹配。同一客户在报告期内的实际返利比例存在变化，主要系报告期内发行人与客户调整过销售返利政策所致，实际计提比例与约定基本一致。不同客户之间的实际返利比例存在差异，原因主要系发行人未制定统一的销售返利政策，不同客户的销售返利计提比例系根据双方谈判确定。

综上，报告期内发行人主要返利客户及返利形式未发生变化，部分客户的合同条款、返利政策及具体标准存在调整，系发行人与客户协商后的合理安排，各期返利金额及计算依据与发行人销售收入金额相匹配。

七、说明上述收入确认会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入确认的会计处理符合《企业会计准则》规定

公司内销业务收入确认流程：公司与客户签订销售合同或订单，按约定组织生产、发货并送达客户指定地点，由客户完成签收。公司在客户取得商品控制权时确认收入。

FOB/FCA/CIF 外销业务收入确认流程：公司与客户签订销售合同或订单，按约定组织生产、发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进行报关，办妥出口报关手续作为控制权转移时点，公司根据报关单确认收入。

DDP 外销业务收入确认流程：公司与客户签订销售合同或订单，按约定组

织生产、发货并根据客户要求将货物运输到指定地点，客户签收作为控制权转移时点，公司根据签收单确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，企业应在客户取得相关商品控制权时确认收入。对于公司内销业务，客户验收签收后，已实际占有货物并主导使用，风险报酬完全转移，满足控制权转移条件；对于 FOB/FCA/CIF 外销业务，在装船或交付承运人后，客户对货物具有控制权及处置权，公司不再对货物实施主导与控制，主要风险和报酬已转移，符合控制权转移判断标准；对于 DDP 外销业务，公司需承担货物运至目的地、完成清关及交货前的主要风险与责任，货物运抵目的地并交付客户、客户完成收货后，客户方可实际占有、支配货物，相关风险与报酬完全转移，该时点已满足控制权转移条件。因此，公司内销、外销各模式下收入确认时点均满足控制权转移条件。

综上，公司内销、外销不同模式（FOB、FCA、CIF 等）下销售收入会计处理均符合《企业会计准则》的规定。

（二）外购成品对外销售业务，收入确认方式符合《企业会计准则》规定

公司外购成品对外销售业务，采用“总额法”确认收入，符合《企业会计准则》规定。

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

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

公司在上述外购成品销售业务中属于主要责任人，外购成品销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，具体判断理由如下：

1、公司有权自主决定所交易商品的价格。通常产品销售价格由公司与客户协商确定，公司能够自主决定产品的销售价格，表明公司有能力主导该外购成品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

2、公司承担向客户转让产品的主要责任。在与客户的交易中，公司对外购成品的质量和性能负责，并由公司负责提供售后服务。

3、公司承担一般存货风险。公司按合同约定的质量标准在约定的时间及地点向客户交付产品并经双方确认一致前，享有产品的所有权并承担相应存货实物毁损灭失、品质瑕疵等存货风险。

4、公司的采购交易与销售交易相互独立，公司在销售交易中能够主导外购产品的使用，并承担主要责任。公司分别与供应商和客户签订采购和销售合同，独立取得和开具发票，独立付款和收款，交易相互独立。

5、公司承担完整的客户信用风险。公司不存在由客户直接向供应商支付货款的情形，公司客户是否履约不作为公司对供应商履约的必要条件，即使应收客户的款项不能收回，公司仍需向供应商支付货款。

综上，公司在外购成品销售业务中属于主要责任人，外购成品销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，公司对外购产品销售收入按“总额法”核算具有合理性，符合《企业会计准则》规定，且具有充分的依据。

（三）对客户 BOSCH 销售模式变更前后的收入确认方式均符合《企业会计准则》规定

对客户 BOSCH 销售模式变更前，公司与中汽签订销售合同，作为独立卖

方承担向中汽交付产品、质量保证等主要责任，拥有商品定价权（与中汽协商确定），承担货物交付中汽前的风险与报酬。收入确认时点为中汽签收、取得商品控制权时，相关依据（销售合同、发货单、中汽签收单等）完整、充分，收入金额按与中汽协商的价格计量，能够可靠核算，相关经济利益很可能流入，成本能够可靠配比结转，符合《企业会计准则》规定。

对客户 BOSCH 销售模式变更后，公司与 BOSCH 直接签订销售合同，作为主要责任人，承担向 BOSCH 交付产品、质量保证、售后履约等全部责任，拥有独立定价权，承担货物交付至 BOSCH 指定地点、控制权转移前的风险与报酬。收入确认时点按合同约定的贸易方式，以 BOSCH 取得商品控制权为核心判断依据，相关确认依据完整、充分。收入金额按双方协商的公允价格计量，能够可靠核算，相关经济利益很可能流入，成本能够可靠计量并配比结转，符合《企业会计准则》规定。

上述销售模式变更，仅改变了销售对方主体、中间流转环节，未改变收入确认的核心原则（客户取得商品控制权时确认收入），未调整收入确认的会计政策，仅根据对方主体、贸易方式的变化，相应调整了收入确认的具体依据，属于业务流程优化导致的细节调整，不影响收入确认的合规性。

综上，公司向客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销，收入确认时点、依据及会计处理均符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（四）公司对客户 MPA 的收入确认会计处理符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司与 MPA 的合作模式如下：产品型号、数量、销售价格、交货期及收货地点等全部核心交易条款均由 MPA 确定，TDI 仅作为签约及代付款主体，根据 MPA 指令下达订单并支付货款。公司在与 MPA 最终确认订单后安排发货。

公司按照与 MPA 达成的约定组织生产及发货，承运方及包装方式均由 MPA 指定，公司仅负责按要求交付货物，实际交易对手及履约对象均为 MPA。公司承担商品交付、质量保证、报关出口等主要履约义务，为交易中的主要责任人。

销售价格由公司与 MPA 协商确定，并通过 TDI 订单予以合同化，交易金额明确、可验证，收入金额能够可靠计量，相关经济利益可通过 TDI 流入公司。双方约定采用 FOB 贸易方式，公司在指定装运港将货物装上指定船舶并完成报关后，商品控制权转移至 MPA 指定的承运人，客户已取得对商品的主导使用权及控制权，公司履约义务已履行完毕，收入确认时点符合《企业会计准则》相关规定。

综上，公司对 MPA 的销售以客户取得商品控制权作为收入确认时点，履约义务清晰、交易价格能够可靠确定、成本能够可靠计量、相关经济利益很可能流入企业，收入确认政策及实际执行均符合《企业会计准则》的相关要求。

（五）销售返利的会计处理符合《企业会计准则》规定

《监管规则适用指引——会计类第 2 号》中“2-5 销售返利的会计处理”规定：“企业应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，公司“应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”，其中可变对价指“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”，“合同中存在可变对价的，企业应当对计入交易价格的可变对价进行估计”。

销售返利是企业为激励客户达成或超额完成销售目标，在销售后按约定比例或金额返还给对方的款项（或实物）。报告期内，公司向客户的销售返利均为现金返利，公司对给予的现金返利按照可变对价原则进行会计处理，按照最

可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，并按所属期间冲减当期营业收入，确认预计负债。

综上，报告期内公司给予客户的现金返利属于可变对价，公司基于当期销售实现情况与合同约定返利计提标准计提预估返利金额，确定可变对价的最佳估计数，按所属期间冲减当期营业收入。公司销售返利相关的会计处理符合《企业会计准则 14 号——收入》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》相关规定。

八、请保荐机构、申报会计师

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）获取发行人收入确认会计政策，结合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，核查内销、外销（FOB、FCA、CIF 等）模式下收入确认流程、时点、依据的合规性；

（2）抽样核查各销售模式大额收入样本，核对合同/订单、发货单、签收单、报关单、提单等单据，确认收入确认流程、时点与单据一致；

（3）结合贸易条款及合同约定，分析各模式下收入确认时点是否满足控制权转移条件；

（4）检查发行人收入确认相关单据，核查是否存在缺失等瑕疵，统计瑕疵单据对应收入金额及占比，分析其对发行人财务报表的影响；

（5）检查发行人外购成品对外销售业务涉及的采购合同、销售合同，结合现有产能利用情况，并查阅相关合同约定的权利义务情况、外购成品对外销售的原因及其必要性、业务流程、是否存在客户指定供应商的情形、是否对外购成品存在依赖；

（6）结合企业会计准则相关规定，核查外购成品对外销售业务中发行人是否为主要责任人、是否拥有商品控制权、是否承担存货风险、信用风险及履约风险、是否具备独立定价权，核查外购成品对外销售的收入确认方法是否准确、

合规；

（7）获取发行人外购成品对外销售明细，了解外购成品销售的具体情况；

（8）访谈发行人管理层，了解客户 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销的背景、原因及商业合理性；

（9）获取发行人与 BOSCH、中汽签署的销售合同，核查变更前后合同条款差异，并对比分析货物流转、资金流转、收入确认时点及具体依据在购销模式变更前后的差异情况；

（10）访谈发行人管理层，了解 MPA、TDI 与发行人三方的合作背景、合作原因，采取第三方回款是否属于行业惯例；

（11）检查 TDI 与发行人的销售订单，并结合企业会计准则的规定，分析发行人对 MPA 公司收入确认的时点及准确性；

（12）获取发行人报告期内销售返利相关合同、补充协议，检查返利条款约定内容，以及报告期内变化情况；

（13）获取并复核发行人报告期内返利测算明细表，并与对应收入确认金额进行匹配性分析；

（14）结合企业会计准则规定，分析发行人对销售返利的会计处理是否正确。

2、核查意见

（1）发行人内销、外销各模式下收入确认流程、时点及相关证据，符合《企业会计准则》及自身会计政策；各模式收入确认时点均以客户取得商品控制权为核心，已满足控制权转移条件，时点合理；未取得客户验收或签收单据及收入确认单据存在瑕疵的金额占比较小，对财务报表无重大影响；

（2）发行人在贸易业务中承担主要责任，不存在客户指定供应商情形，发行人贸易业务（外购成品对外销售业务）采用总额法确认收入依据充分，符合《企业会计准则》的规定；

（3）发行人向 BOSCH 销售模式由通过贸易商销售变更为直销，具有真实

的商业背景，原因具有合理性。变更前后合同条款约定、货物流转、资金流转、收入确认时点存在一定差异；

（4）发行人外购成品对外销售系自产产品品类未能完全覆盖客户需求时的补充性安排，具备商业合理性与业务必要性。报告期各期，外购成品销售占比整体较低，且随着公司新产品持续开发落地，外购销售占比逐步下降，发行人对外购成品不存在重大依赖，外购成品销售的收入确认方法具有准确性、合规性；

（5）客户 MPA 不直接向公司采购、采购合同由 TDI 公司签订具有合理原因，属于行业惯例；公司对客户 MPA 的收入在报关完成时确认，收入确认时点具有准确性，符合企业会计准则的规定；

（6）报告期内发行人主要返利客户及返利形式未发生变化，部分客户的合同条款、返利政策及具体标准存在调整，系发行人与客户协商后的合理安排，各期返利金额及计算依据与发行人销售收入金额相匹配；

（7）发行人内销、外销不同模式的收入确认，外购成品的收入确认，对客户 BOSCH 销售模式变更前后的收入确认、对客户 MPA 收入确认及销售返利的会计处理均符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明针对报告期内贸易商终端销售实现情况的核查方式、核查比例、核查证据、核查结论，针对贸易商仓储情况、各期进销存及期末库存、终端销售明细及对应终端客户、发行人产品是否已在终端客户处使用的具体核查情况

报告期内，公司贸易客户销售金额分别为 4,526.00 万元、5,951.47 万元和 4,814.14 万元，占当期营业收入的比例分别为 16.81%、14.87%和 13.26%。贸易商终端销售实现情况核查的具体情况如下：

1、核查方式

（1）实地走访主要贸易商客户，现场询问其下游客户情况，了解其是否有囤货情形、购买发行人的产品实现最终销售；

（2）获取发行人主要贸易商客户的终端销售情况确认函，确认函内容包括客户各期的年末库存情况、下游客户情况等数据；

（3）对主要贸易商客户进行函证，了解其与发行人的往来金额情况；

(4) 对主要贸易商客户进行细节测试，着重了解其期后回款情况。

2、核查比例

报告期内，中介机构主要核查公司的主要贸易商，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	是否函证	是否走访	是否细节测试	是否获取其终端销售情况确认函	对应收入金额		
					2025 年	2024 年	2023 年
WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED（WAI 境外主体）	是	是	是	是	3,417.65	3,702.08	2,274.96
平湖威格博尔电器有限公司（WAI 境内子公司）	是	是	是	是	442.23	543.63	361.47
PSH 集团（WAI 集团子公司）	是	是	是	否	184.85	771.98	1,318.05
浙江甬创进出口有限公司	是	是	是	是	322.82	315.97	-
上海尚庆汽车配件有限公司	否	是	是	否	189.75	188.65	174.86
扬州易凡贸易有限公司	否	是	是	否	65.39	42.91	45.22
宝思诺汽车部件（上海）有限公司	否	是	是	否	20.05	138.08	49.43
杭州卫水宝进出口有限公司	否	是	是	是	16.68	31.45	19.44
南京硕铭汽车配件有限公司	否	是	否	是	31.96	32.91	21.77
上海顿锶珂进出口有限公司	否	否	否	是	1.58	5.54	16.56
合计					4,692.97	5,773.21	4,281.76
贸易商收入					4,814.14	5,951.47	4,526.00
占贸易商收入比例					97.48%	97.00%	94.60%

报告期内，发行人的主要贸易商收入来自 WAI 集团（包括 WAI 境外主体，平湖威格博尔电器有限公司及 PSH 集团），WAI 集团的收入占公司贸易商收入的比例分别为 87.37%、84.31%及 84.02%，占比较高，系发行人主要的贸易商收入来源，针对 WAI 集团，中介机构对其重点核查，实地走访 WAI 了解到：WAI 报告期内采购公司产品库存较少，WAI 集团系贸易类公司，客户渠道系其商业秘密，该集团亦与公司有商业竞争关系，WAI 集团不便告知终端客户具体名单及进销存情况，中介机构无法开展贸易商终端客户走访核查工作，因此，中介机构通过终端销售情况确认函、贸易商客户实地走访、函证、细节测试的方式间接进行终端收入核查情况。

中介机构不同方式的贸易商核查及穿透核查比例如下表所示：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
贸易商客户走访	金额	4,691.38	5,767.66	4,265.20
	占比	97.45%	96.91%	94.24%
贸易商客户函证	金额	4,367.55	5,333.66	3,954.48
	占比	90.72%	89.62%	87.37%
贸易商客户细节测试	金额	4,659.42	5,734.75	4,243.43
	占比	96.79%	96.36%	93.76%
终端销售确认函	金额	4,232.92	4,631.58	2,694.20
	占比	87.93%	77.82%	59.53%
贸易商收入		4,814.14	5,951.47	4,526.00

报告期内，中介机构通过走访贸易商客户了解其终端销售情况的核查收入占贸易商收入的比例分别为 94.24%、96.91%、97.45%；通过取得贸易商客户终端销售确认函穿透核查的收入占贸易商收入的比例分别为 59.53%、77.82%及 87.93%。

3、核查结论

经核查，报告期内，发行人部分贸易商客户存在少量库存，其他贸易商客户基本实现终端销售，发行人的贸易商收入真实可靠，不存在贸易商为发行人虚增收入的情形。

4、针对贸易商仓储情况、各期进销存及期末库存、终端销售明细及对应终端客户、发行人产品是否已在终端客户处使用的具体核查情况

公司内销贸易商客户通常在接到终端客户订单后，按终端客户的订单需求向公司采购并直接发货至下游客户地址，一般不做库存，报告期末部分贸易商存在小部分库存，根据已获取的报告期内主要贸易商客户出具的确认函，报告期各期末，公司主要贸易商客户当期向公司采购的产品的库存情况、终端销售明细及对应的终端客户情况如下表所示：

序号	贸易商名称	发行人产品各期末库存情况	产品库龄情况	终端客户情况	具体销售情况
----	-------	--------------	--------	--------	--------

序号	贸易商名称	发行人产品各期末库存情况	产品库龄情况	终端客户情况	具体销售情况
1	WETHERILL ASSOCIATES, INCORPORATED (WAI 境外主体)	2023 年末约 30 万美元, 2024 年末约 40 万美元, 2025 年约 50 万美元	1 年以内: 85%; 1-2 年: 15%	该贸易商下游客户主要系北美地区汽配零售商	北美地区 90%、其他地区 10%
2	平湖威格博尔电器有限公司 (WAI 境内子公司)	2023 年-2024 年末无库存, 2025 年底库存约 20.7 万元	1 年以内: 90%; 1-2 年: 10%	该贸易商下游客户主要系北美地区汽配零售商	北美地区 90%、其他地区 10%
3	浙江甬创进出口有限公司	各期末皆无库存	无库存	该贸易商下游客户系欧洲地区独立维修厂	东欧地区 100%
4	南京硕铭汽车配件有限公司	2023 年末 29 万元, 2024 年末 28 万元, 2025 年 33 万元	1 年以内库存: 20%	该贸易商下游客户主要系北美地区汽配零售商	北美地区 90%, 其他地区 10%
5	杭州卫水宝进出口有限公司	各期末皆无库存	无库存	该贸易商下游客户系欧洲地区独立维修厂	欧洲地区 80%, 其他地区 20%
6	上海顿锶珂进出口有限公司	各期末皆无库存	无库存	该贸易商下游客户系欧洲地区独立维修厂	欧洲地区 100%

由上表可知, 公司主要贸易商客户库存较少, 基本实现了对外销售, 贸易商备货周期与其进销存情况相匹配, 不存在异常退换货情况。

综上, 结合贸易商客户库存及对外销售情况、回款情况、退换货情况, 报告期内, 公司不存在向主要贸易商客户压货、提前确认收入的情形; 报告期各期末, 主要贸易商客户当期向公司采购的产品无库存或库存较少, 回款情况良好, 不存在异常退换货情况, 主要贸易商客户实现终端销售情况良好。

(三) 结合上述核查情况, 对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查, 保荐机构、会计师认为: 报告期内公司收入真实、准确、完整。

问题 6. 毛利率持续增长合理性

根据申请文件：（1）报告期内，公司毛利率上升，分别为 21.46%、25.35%、25.37%和 28.16%，主要受原材料采购价格波动、汇率上涨、开发新客户影响。公司境外业务毛利率高于境内业务毛利率。（2）报告期内，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率水平，主要受产品类型、应用领域及销售市场等因素影响。2024 年可比公司德宏股份毛利率下降至 13.79%，公司毛利率与其变动趋势相反。

请发行人：（1）说明发行人与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况。（2）结合与可比公司在起动机、发电机等产品结构、业务规模、客户及应用车型、技术水平、定价机制、外采情况、单位价格、成本等差异及变动情况，量化说明发行人毛利率高于可比公司平均值的原因，分析 2024 年公司毛利率与可比公司变动趋势相反的原因及合理性，说明公司细分产品毛利率水平及变动趋势是否符合同行业及下游行业特征。

（3）结合同类产品境内外销售的具体情况，包括销售金额、毛利率、产品类型、性能差异、客户偏好等，量化分析说明报告期内同类产品外销毛利率高于内销的原因及合理性。（4）综合上述情形，量化分析说明报告期各期价格变动、美元汇率波动、开发新客户及原材料价格变动等因素对公司毛利率变动的影响，同行业可比公司是否存在类似情形；说明当前毛利率水平是否稳定可持续，是否存在毛利率大幅下滑的风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【发行人回复】

一、说明发行人与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况

报告期内，公司对境内外主要客户的定价方式一致，公司主营产品的定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，向客户提出报价，并与客户协商后，最终确定产品销售价格，确保定价策略具有一定的灵活性。

对于主要客户，公司一般每年会根据市场需求变动情况、原材料成本变动情况等因素考虑是否重新议价。公司对于主要客户的价格调整机制及报告期内的实际调整情况具体如下：

公司名称	合同约定的价格调整机制	产品价格实际调整情况
GPC/NAPA	供应商提出调价申请后将在 15 个工作日内收到客户的回复；客户可以要求供应商提供更有竞争力的价格，若在 20 个工作日内供应商提供的报价达到或低于更优报价，则新报价立即生效	未调整，2026 年调价磋商中
BOSCH	系统竞价，以及每半年材料浮动机制。价格仅在原材料价格变动符合下列任一条件时方可进行审核：（1）其中一种原材料价格浮动超过 8%；（2）两种原材料价格合计浮动超过 12%	按照材料浮动机制调整（每半年），实际调整按签署的价格协议为准
AutoZone	供货商在协议项下向 AutoZone 供应产品的前十二个月内不得提高产品的价格。此后，供货商在任何十二个月期间内，仅可提高产品价格一次。任何价格上涨前，必须至少提前 90 天向 AutoZone 发出书面通知	未调整
WAI 集团	价格上调需由供应商提前 60 天通知	2022 年 9 月产品价格下调 3%，2026 年调价磋商中
MPA	单笔订单单次议价	未调整
LKQ 集团	潜在的价格调整仅在销售协议特别条款中明确规定，且须获得 LKQ 对此类调整的书面批准后方可进行。供应商应就此类调整至少提前 60 天向 LKQ 发出书面通知，并附上书面说明理由。价格上调不得适用于已向供应商下达的任何订单，且在该销售协议生效日期后的前 6 个月内不得进行任何价格上调。若 LKQ 不接受或不同意价格上调，双方应本着诚信原则进行讨论，以尽力达成符合双方最佳利益的解决方案。若在谈判开始后 30 天内无法达成解决方案，LKQ 可向供	未调整，2026 年调价磋商中

公司名称	合同约定的价格调整机制	产品价格实际调整情况
	应商发出不少于 30 天的通知以终止本协议，该通知的到期日不得早于拟议价格上调的生效日期	

在产品工艺、用料、原材料价格等关键因素未发生变化的情况下，公司产品以外币结算的价格通常保持较为稳定。

二、结合与可比公司在起动机、发电机等产品结构、业务规模、客户及应用车型、技术水平、定价机制、外采情况、单位价格、成本等差异及变动情况，量化说明发行人毛利率高于可比公司平均值的原因，分析 2024 年公司毛利率与可比公司变动趋势相反的原因及合理性，说明公司细分产品毛利率水平及变动趋势是否符合行业及下游行业特征

（一）发行人毛利率高于可比公司平均值具有合理性

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份	未披露	13.79%	16.36%
大洋电机	22.34%	22.24%	21.47%
平均值	22.34%	18.01%	18.92%
发行人	26.50%	25.37%	25.35%

报告期内，公司综合毛利率分别为 25.35%、25.37%和 26.50%，公司综合毛利率高于同行业可比公司毛利率水平。因同行业可比公司产品种类较多，就同类产品的毛利率发行人与同行业可比公司对比分析如下：

公司名称	产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份	发电机及相关产品	未披露	9.16%	12.86%
大洋电机	起动机及发电机	19.78%	19.03%	22.61%
平均值		19.78%	14.09%	17.74%
发行人	起动机	26.65%	24.99%	26.40%
	发电机	26.10%	25.73%	21.60%
	起动机及发电机平均毛利率	26.49%	25.23%	25.11%

注：大洋电机披露的年度报告中未单独列示起动机和发电机的收入、成本及毛利率等

相关数据。

报告期内，公司起动机及发电机平均毛利率分别为 25.11%、25.23%和 26.49%，公司产品毛利率高于同行业可比公司同类产品毛利率水平，主要系产品定价机制、应用领域及销售市场存在较大差异所致。

1、业务规模、产品型号数量、定价机制、应用领域、主要客户、应用车型及销售区域的对比情况

报告期内，公司起动机和发电机业务规模、产品型号数量、定价机制、应用领域、主要客户、应用车型及销售区域等情况与可比公司对比如下：

项目	德宏股份	大洋电机	发行人
业务规模	2023 年、2024 年营业收入分别为 64,810.28 万元、70,703.46 万元，其中发电机及相关产品收入分别为 50,110.62 万元、54,287.49 万元	报告期内，营业收入分别为 1,128,822.41 万元、1,211,340.81 万元和 1,222,128.80 万元，其中起动机及发电机收入分别为 280,514.24 万元、311,929.04 万元和 327,101.00 万元	报告期内，营业收入分别为 26,916.79 万元、40,023.33 万元和 36,309.86 万元，其中起动机和发电机收入分别为 25,566.03 万元、38,418.74 万元和 34,562.63 万元
产品型号数量	主要生产和销售发电机及相关产品，拥有 8 大系列逾 300 个主要型号，是国内车用交流发电机产品线最丰富的公司之一	主要生产和销售车辆旋转电器（起动机/发电机），未公开披露产品型号数量	主要生产和销售车用起动机和发电机，目前拥有一百多个系列超过两千种主流规格型号的产品，每年新增超过一百种规格型号的产品
定价机制	汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，通常产品采用成本加成的定价策略；根据行业惯例，主机厂一般会要求供应商的产品定价适用“年降”政策	汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，通常产品采用成本加成的定价策略；根据行业惯例，主机厂一般会要求供应商的产品定价适用“年降”政策	采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，确保定价策略具有一定的灵活性
应用领域	车用交流发电机主要用于主机配套市场，具体来说说是商用车配套市场	起动机及发电机产品主要用于乘用车和商用车整车配套市场	主要面向海外汽车售后市场
主要客户	客户主要为国内知名的发动机厂或汽车整车厂，主要客户有江铃汽车、上汽通用五菱、福田康明斯、云内动力、广西玉柴等	比亚迪、奇瑞汽车、吉利汽车、上汽通用五菱、江淮、广汽等国内主流汽车整车厂商，以及全柴动力、新柴动力等发动机厂	BOSCH、GPC/NAPA、AutoZone、WAI 集团、MPA、LKQ 集团等世界知名汽车零部件品牌厂商
应用车型	郑州日产帕拉丁、江铃瑞风、江铃全顺、福田	全面覆盖乘用车、轻卡、中重卡、客车、农	基本覆盖欧美市场销售的主流乘用车车型

	蒙派克等商用车	机、工程机械等多种车型或领域	
销售区域	以内销为主，2024 年内销、外销收入占比分别为 99.17%、0.83%；2023 年内销、外销收入占比分别为 99.47%、0.53%	报告期内，内销收入占比分别为 55.51%、54.94%和 54.12%，外销收入占比分别为 44.49%、45.06% 和 45.88%。起动机及发电机产品主要面向境内整车市场	以外销为主，报告期内，外销收入占比分别为 95.28%、94.91%和 94.63%。产品远销欧洲、澳大利亚、美洲等多个国家和地区

注：“年降”政策，即指某款产品在其生命周期内，整车厂会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟等要求零部件供应商逐年适当下调供货价格的情形。

德宏股份和大洋电机的业务规模均高于发行人，相关起动机或发电机产品主要用于汽车整车市场，产品型号数量较少，适合大批量规模化生产销售。发行人产品主要面向境外汽车后市场，用于汽车销售之后的维修、保养环节，产品覆盖 100 多个系列、超 2,000 种主流规格型号，可以快速响应全球汽车后市场“多品种、小批量”需求，业务规模相对较小。

德宏股份和大洋电机均为汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，通常产品采用成本加成的定价策略。根据行业惯例，主机厂一般会要求供应商的产品定价适用“年降”政策。发行人现有产品主要用于汽车后市场，以出口外销为主，主营产品的定价策略采用差异化定价法，综合考量产品市场定位、竞争对手定价、客户市场地位、产品型号覆盖率、汇率波动及原材料成本等因素，确保定价策略具有一定的灵活性。

车用起动机和发电机行业分为主机配套和售后维修两个市场，主机配套市场根据应用的车型不同可以细分为乘用车配套市场和商用车配套市场。德宏股份的车用交流发电机主要用于商用车配套市场，其在我国商用车配套发电机领域，产品市场占有率连续多年保持领先地位，客户主要为国内知名的发动机厂或汽车整车厂商，主要客户有江铃汽车、上汽通用五菱、福田康明斯、云内动力、广西玉柴等。大洋电机的起动机及发电机产品主要用于乘用车和商用车整车配套市场，主要销售给比亚迪、奇瑞汽车、吉利汽车等国内主流汽车整车厂商，以及全柴动力、新柴动力等发动机厂。发行人的起动机和发电机产品主要面向海外汽车售后市场，主要客户为 BOSCH、GPC/NAPA、AutoZone、WAI 集团、MPA、LKQ 集团等世界知名汽车零部件品牌厂商。发行人的产品应用领域、

主要客户及应用车型与同行业可比公司具有明显差异。

从销售区域来看，德宏股份营业收入中的外销收入占比较低，产品以内销为主。大洋电机营业收入中的内外销收入占比相当，但其起动机及发电机产品主要面向境内整车市场，相关产品亦以内销为主。发行人产品远销欧洲、澳大利亚、美洲等多个国家和地区，外销收入占比超 90%。发行人同类产品的销售区域与同行业可比公司具有明显差异。

综上所述，德宏股份和大洋电机均为汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，产品采用成本加成的定价策略，主机厂一般会要求上游供应商的产品定价适用“年降”政策，发行人的产品定价相对较为灵活，定价策略采用差异化定价法；德宏股份和大洋电机的起动机或发电机产品主要用于乘用车或商用车等主机配套市场，发行人的相关产品主要面向海外汽车售后市场，产品覆盖了世界知名汽车零部件品牌厂商；德宏股份和大洋电机的起动机或发电机产品以内销市场为主，发行人同类产品以外销为主；国内汽车市场竞争较为激烈，整车厂商普遍采取降价的营销策略来抢占份额，上游零部件供应商的产品毛利率水平普遍较低，国外客户相对更为重视产品质量，对产品价格敏感度较低，同类产品出口业务的毛利率普遍高于境内业务。

2、技术水平对比情况

公司的技术水平与同行业可比公司对比情况如下：

项目	德宏股份	大洋电机	发行人
研发投入及占比	2023 年、2024 年研发投入金额分别为 1,964.14 万元、1,837.11 万元；研发投入占营业收入的比例分别为 3.03%、2.60%	报告期内，研发投入金额分别为 55,217.10 万元、58,807.54 万元和 69,064.43 万元；研发投入占营业收入的比例分别为 4.89%、4.85% 和 5.65%	报告期内，研发投入金额分别为 1,171.72 万元、1,171.72 万元和 1,329.67 万元；研发投入占营业收入的比例分别为 4.35%、3.78%和 3.66%
研发人员数量及占比	截至 2024 年 12 月 31 日，共有研发人员 64 名，研发人员数量占比为 12.80%	截至 2025 年 12 月 31 日，共有研发人员 2,079 名，研发人员数量占比为 15.87%	截至 2025 年 12 月 31 日，公司共有研发技术人员 36 名，占公司总人数比例为 11.84%
专利数量	截止 2023 年 12 月底，累计获得授权有效期内专利 155 项，其中授权	截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计申请专利 4,706 项，包括 PCT 专	截至 2025 年 12 月 31 日，取得 29 项专利（含 8 项发明专利），

	发明专利 8 项	利 393 项，授权 3,593 项，其中授权有效专利 2,342 项（含发明 793 项）	还有 7 项正在申请的发明专利；开发出“开关触点粘连敏感度定量测量技术”等国内首创技术成果
--	----------	--	---

大洋电机业务规模、人员规模均远高于发行人及德宏股份，因而研发投入金额、研发人员数量、专利数量等绝对数指标均较高。发行人业务规模相对较小，研发人员数量、专利数量均低于同行业可比公司，但研发投入占营业收入比例高于德宏股份，与大洋电机较为接近。

发行人拥有 29 项专利（8 项发明专利），形成了直接成型的起动机塑料刷架总成技术、电磁开关电性能改进技术等 19 项核心自主技术，全部应用于主营业务并实现大批量生产。构建了覆盖 100 多个系列、超 2,000 种主流规格型号的产品矩阵，可适配全球主流燃油车需求，产品质量通过国际客户严苛验证，相关产品技术水平与可比公司不存在较大差异。

3、外采情况

报告期内，公司与同行业可比公司外采情况对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份	相关产品材料成本	未披露	44,306.02	38,939.26
	材料成本占比	未披露	89.84%	88.70%
大洋电机	相关产品材料成本	366,461.62	347,534.98	345,604.81
	材料成本占比	87.22%	85.64%	87.23%
发行人	相关产品材料成本	21,434.94	24,328.58	16,095.45
	材料成本占比	84.36%	84.69%	84.06%

注：同行业可比公司未直接披露采购金额，以材料成本作为替代分析；大洋电机未单独披露起动机及发电机产品材料成本金额，以汽车应用行业数据替代。

发行人和同行业可比公司均为车用起动机或发电机专业生产企业，相关产品基本均由公司自主生产加工并对外出售。由上表可知，报告期内，发行人起动机和发电机产品材料成本占对应成本总额的比例与同行业可比公司相关产品材料成本占比较为一致，不存在较大差异。

4、产品单位价格、成本对比情况

报告期内，发行人及同行业可比公司同类产品的单价、单位成本及销售数量情况对比如下：

单位：元/台、万台

公司名称及产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份发电机及相关产品	单价	未披露	369.25	362.36
	单位成本	未披露	335.43	315.75
	销售数量	未披露	147.02	138.29
大洋电机起动机及发电机	单价	431.19	439.34	481.83
	单位成本	345.89	355.75	372.89
	销售数量	758.60	709.99	582.19
发行人起动机	单价	245.15	239.74	234.24
	单位成本	179.82	179.82	172.40
	销售数量	99.49	109.69	79.73
发行人发电机	单价	437.46	433.58	414.47
	单位成本	323.29	322.03	324.95
	销售数量	23.25	27.96	16.62

起动机、发电机产品因细分规格型号不同，或用于乘用车、商用车等车型的销售结构变动，均会导致平均单价、单位成本出现较大差异，因此上述相关产品的单价、单位成本不具有较强的可比性。但总体来说，起动机的单价、单位成本要低于发电机产品，发电机产品市场竞争更为激烈，起动机产品毛利率水平相对高于发电机产品。

5、境内外毛利率对比情况

报告期内，发行人及同行业可比公司分境内外的毛利率情况对比如下：

公司名称	销售市场	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德宏股份	境内	未披露	13.18%	17.72%
	境外	未披露	29.88%	33.37%
大洋电机	境内	14.45%	15.19%	16.15%
	境外	31.64%	30.84%	30.86%

发行人	境内	21.46%	21.95%	22.65%
	境外	26.79%	25.44%	25.38%

因近年来国内汽车市场竞争加剧，整车厂商普遍采取降价的营销策略来抢占份额，在产业链以价换量的背景下，整车厂商通常会采取降本增效的措施，向上游供应商传导压力，上游零部件供应商的产品毛利率水平普遍较低。德宏股份、大洋电机主要面向境内整车市场，竞争相对较为激烈，境内市场毛利率水平远低于境外市场毛利率。

发行人产品主要用于汽车后市场，以出口销售为主，报告期内境外销售收入占比超过 90%。在境外市场，公司主要面临两类竞争主体，竞争优势各有侧重：（1）与国内其他起动机、发电机出口企业相比，国内同行业生产厂商数量较多、市场格局相对分散，公司整体经营规模较大，在产品技术研发、质量管控体系、规模化制造及综合成本控制等方面具备一定比较优势；（2）与境外本土起动机、发电机生产企业相比，公司依托成熟供应链体系、规模化生产效率及精细化成本管理，具备明显成本竞争优势。发行人境内业务亦主要通过贸易商客户最终销往境外市场，与境外直销业务具有相似的盈利特征，因此发行人境内外毛利率整体处于相对较高水平。

综上，虽然在研发人员数量、专利数量等指标上发行人不如同行业可比公司，但相关产品技术水平与同行业可比公司不存在较大差异；发行人起动机和发电机产品材料成本占对应成本总额的比例与同行业可比公司相关产品材料成本占比较为一致，外采情况不存在明显差异。发行人产品毛利率高于同行业可比公司同类产品毛利率水平，主要系产品定价机制、应用领域及销售市场存在较大差异所致：（1）同行业可比公司均为汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，产品采用成本加成的定价策略，主机厂一般会要求上游供应商的产品定价适用“年降”政策，发行人的产品定价相对较为灵活，定价策略采用差异化定价法，发行人产品利润空间较大；（2）同行业可比公司的起动机或发电机产品主要用于乘用车或商用车等主机配套市场，且以内销市场为主，发行人的相关产品主要面向海外汽车售后市场，发行人同类产品以外销为主。国内汽车市场竞争较为激烈，整车厂商普遍采取降价的营销策略来抢占份额，上游零部件供应

商的产品毛利率水平普遍较低，国外客户相对更为重视产品质量，对产品价格敏感度较低，且境内出口企业具备明显成本竞争优势，因此同类产品出口业务的毛利率普遍高于境内业务。

（二）2024 年公司毛利率与可比公司变动趋势相反具有合理性

报告期内，发行人及同行业可比公司同类产品的单价、单位成本及其对毛利率的影响情况对比如下：

单位：元/台

公司名称及产品	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		数值	对毛利率影响	数值	对毛利率影响	数值	对毛利率影响
德宏股份发电机及相关产品	单价	未披露	未披露	369.25	1.63%	362.36	/
	单位成本	未披露	未披露	335.43	-5.33%	315.75	/
	毛利率	未披露	未披露	9.16%	-3.70%	12.86%	/
大洋电机起动机及发电机	单价	431.19	-1.53%	439.34	-7.48%	481.83	/
	单位成本	345.89	2.29%	355.75	3.90%	372.89	/
	毛利率	19.78%	0.75%	19.03%	-3.58%	22.61%	/
发行人起动机	单价	245.15	1.65%	239.74	1.69%	234.24	/
	单位成本	179.82	0.00%	179.82	-3.09%	172.40	/
	毛利率	26.65%	1.65%	24.99%	-1.41%	26.40%	/
发行人发电机	单价	437.46	0.66%	433.58	3.46%	414.47	/
	单位成本	323.29	-0.29%	322.03	0.67%	324.95	/
	毛利率	26.10%	0.37%	25.73%	4.13%	21.60%	/

注：单价变动的影响=（本期单价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率；单位成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价。

从产品单价和单位成本变动角度来看毛利率变动原因，德宏股份 2024 年发电机及相关产品毛利率下滑主要系受单位成本上涨所致，大洋电机 2024 年起动机及发电机产品毛利率下滑主要系受单价下滑所致，发行人 2024 年起动机产品毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，主要是由产品单位成本上涨导致，发行人 2024 年发电机产品毛利率变动趋势与同行业可比公司不一致，毛利率上涨主要系受产品单价上涨和单位成本下滑共同影响所致。

发行人 2024 年发电机产品毛利率上涨具有特定合理原因，主要为：（1）

公司当年开发的境外新客户毛利率较高，拉升了发电机产品整体毛利率；（2）公司发电机产品收入规模大幅增长，随着营收规模扩大，公司对供应商具备更多议价能力，2024 年公司采购的原材料或部件有所降价使得材料成本下降，同时单位产品分摊的人工或制费减少，推动毛利率上涨；（3）美元兑人民币汇率上升，使得产品人民币价格上涨，带动公司发电机产品毛利率上涨。

因近年来国内汽车市场竞争加剧，整车厂商普遍采取降价的营销策略来抢占份额，在产业链以价换量的背景下，整车厂商通常会采取降本增效的措施，向上游供应商传导压力。此外，根据行业合作惯例，在产品实现批量供货后，整车厂商通常会每年与上游供应商对既有产品的销售价格进行谈判，要求适当下调供货价格。德宏股份、大洋电机主要面向境内整车市场，竞争相对较为激烈，相关产品 2024 年毛利率出现下滑情况。

综上，2024 年公司毛利率与可比公司变动趋势相反，主要系发电机产品毛利率上涨所致。发行人发电机产品主要销往境外市场，2024 年新开发境外客户毛利率较高，且美元兑人民币汇率上升，使得产品人民币价格上涨，此外，发行人 2024 年发电机产销规模大幅扩大，导致材料成本下降，同时单位产品分摊的人工或制费减少，共同推动 2024 年发行人发电机产品毛利率上涨。同行业可比公司相关产品主要面向境内整车市场，竞争相对较为激烈，不具备上述发行人发电机毛利率上涨因素，由此出现毛利率相反的变动趋势具备合理性。

（三）公司细分产品毛利率水平及变动趋势与同行业有一定差异，但符合下游行业特征

公司细分产品毛利率水平高于同行业可比公司，具有合理性原因，具体分析过程参见本问询函回复“问题 6”之“二/（一）”。公司细分产品毛利率变动趋势与同行业可比公司之间具有一定差异，但具有合理原因，亦符合下游行业特征，具体分析过程参见本问询函回复“问题 6”之“二”之“（二）”。

三、结合同类产品境内外销售的具体情况，包括销售金额、毛利率、产品类型、性能差异、客户偏好等，量化分析说明报告期内同类产品外销毛利率高于内销的原因及合理性

报告期内，主营业务按境内外分类的毛利率情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	5.30%	20.87%	5.09%	21.95%	4.72%	22.65%
境外	94.70%	26.79%	94.91%	25.44%	95.28%	25.38%
合计	100.00%	26.47%	100.00%	25.26%	100.00%	25.25%

报告期内，公司境内业务毛利率分别为 22.65%、21.95%和 20.87%，境外业务毛利率分别为 25.38%、25.44%和 26.79%，公司境内业务毛利率低于境外业务毛利率，主要系不同客户类型销售比重、境内外市场竞争格局不同所致。境内外市场，公司销售的产品性能不存在明显差异，客户偏好亦不存在明显不同。

（一）起动机产品外销毛利率高于内销的原因及合理性分析

报告期内，公司起动机产品境内外收入金额、收入占比及毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内	1,475.45	6.05%	21.69%	1,668.39	6.34%	22.82%	1,026.65	5.50%	23.58%
境外	22,915.68	93.95%	26.97%	24,629.48	93.66%	25.14%	17,649.73	94.50%	26.57%
差异	21,440.23	87.90%	5.28%	22,961.09	87.31%	2.32%	16,623.08	89.01%	2.99%

公司起动机产品境外毛利率高于境内毛利率，报告期内分别高出 2.99%、2.32%和 5.28%，原因主要系公司向境内外市场不同类型客户实现的收入占比不同，以及境内外市场竞争格局存在差异所致。

报告期内，公司境内外销售起动机产品分客户类型的收入占比及毛利率情况如下：

项目	客户类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境内	贸易	76.83%	21.56%	82.36%	22.74%	80.22%	23.58%
	直销	23.17%	22.11%	17.64%	23.19%	19.78%	23.58%
	小计	100.00%	21.69%	100.00%	22.82%	100.00%	23.58%
境外	贸易	15.17%	22.35%	17.72%	21.05%	19.85%	23.53%
	直销	84.83%	27.79%	82.28%	26.02%	80.15%	27.32%

	小计	100.00%	26.97%	100.00%	25.14%	100.00%	26.57%
--	----	---------	--------	---------	--------	---------	--------

公司起动机产品境内市场以贸易商客户为主要销售对象，境外市场主要采用直销模式。报告期内，公司境内贸易商客户起动机产品收入占比分别为80.22%、82.36%及76.83%，境外贸易商客户起动机产品收入占比分别为19.85%、17.72%及15.17%。前述贸易商客户采购公司起动机产品后，主要最终销往境外市场。公司向贸易商客户销售时，需为其预留合理利润空间，且该类客户多执行款到发货或较短信用账期，需承担相应资金成本，因此公司对境内贸易商客户的销售价格通常低于境外直销客户，贸易商客户毛利率低于直销客户毛利率。境内起动机市场，公司向毛利率较低的贸易商客户实现的收入占比更高，拉低了起动机产品境内毛利率水平。

与此同时，公司起动机产品境外直销毛利率高于境内直销毛利率，主要系境内外市场竞争格局与客户结构存在差异所致。境内市场方面，公司起动机产品主要直接销售给境外大型汽车零部件厂商在境内设立的子公司，部分产品由客户采购后用于境内汽车后市场。近年来国内汽车行业竞争加剧，且境内汽车后市场竞争较为充分，产品定价与盈利空间相对受限，导致境内销售毛利率整体偏低。境外市场方面，公司起动机产品主要面向国际知名汽车零部件厂商，该类客户对产品质量标准、性能稳定性及认证体系要求较高。相较于境外本土起动机生产企业，公司在规模化生产、供应链整合及制造成本等方面具备竞争优势，因此境外起动机产品毛利率整体处于相对较高水平。

（二）发电机产品外销毛利率高于内销的原因及合理性分析

报告期内，公司发电机产品境内外收入金额、收入占比及毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内	388.47	3.82%	15.91%	305.73	2.52%	15.75%	185.59	2.69%	14.76%
境外	9,783.03	96.18%	26.50%	11,815.14	97.48%	25.98%	6,704.07	97.31%	21.79%
差异	9,394.56	92.36%	10.59%	11,509.40	94.96%	10.24%	6,518.49	94.61%	7.03%

公司发电机产品境外毛利率高于境内毛利率，报告期内分别高出 7.03%、10.24%及 10.59%，主要系境内外市场竞争格局与客户结构存在差异所致。公司发电机产品以境外销售为主，境内销售规模较小、收入占比较低。境内市场方面，公司发电机产品主要直接销售给国外大型汽车零部件厂商在境内设立的子公司，部分产品由客户采购后用于境内汽车后市场。近年来国内汽车市场竞争加剧，且境内汽车后市场竞争较为充分，导致境内产品销售毛利率整体偏低。境外市场方面，公司发电机产品的主要客户为国际知名汽车零部件厂商，该类客户对产品质量标准、性能稳定性及认证体系要求较高。相较于境外本土发电机生产企业，公司在规模化生产、供应链整合及制造成本等方面具备竞争优势，因此境外发电机产品毛利率整体处于相对较高水平。

综上所述，报告期内公司产品外销毛利率高于内销毛利率，主要系不同客户类型销售比重、境内外市场竞争格局不同所致，具有合理性。

四、综合上述情形，量化分析说明报告期各期价格变动、美元汇率波动、开发新客户及原材料价格变动等因素对公司毛利率变动的影响，同行业可比公司是否存在类似情形；说明当前毛利率水平是否稳定可持续，是否存在毛利率大幅下滑的风险

（一）综合上述情形，量化分析说明报告期各期价格变动、美元汇率波动、开发新客户及原材料价格变动等因素对公司毛利率变动的影响

2022 年度至 2025 年度，公司各类产品毛利率情况如下：

产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
起动机	67.17%	26.65%	65.71%	24.99%	69.39%	26.40%	75.38%	22.09%
发电机	28.01%	26.10%	30.28%	25.73%	25.60%	21.60%	20.97%	17.57%
零部件	4.05%	26.15%	3.16%	26.27%	4.16%	28.42%	3.20%	27.65%
其他业务	0.76%	30.58%	0.85%	37.93%	0.85%	37.03%	0.45%	52.29%
合计	100.00%	26.50%	100.00%	25.37%	100.00%	25.35%	100.00%	21.46%

报告期内，公司综合毛利率分别为 21.46%、25.35%、25.37%和 26.50%。

报告期内，起动机和发电机的销售收入占比分别为 96.35%、94.98%、95.99%和 95.19%，公司综合毛利率的变动主要系受起动机和发电机毛利率波动的影响。

1、起动机产品毛利率分析

(1) 产品价格变动、汇率变动对毛利率变动的影响

报告期内，公司产品价格变动主要受汇率波动和各细分型号产品销售结构变动的影响。公司销售的起动机产品以美元计价为主，美元兑人民币汇率变动对公司产品毛利率产生影响。2022 年至 2025 年，公司美元兑人民币实际平均汇率及其变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
美元兑人民币平均汇率	7.1510	7.1106	7.0305	6.6844
变动率	0.57%	1.14%	5.18%	/

起动机产品价格变动对毛利率的影响、汇率波动通过影响产品价格对毛利率影响测算如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位价格（元/台）	245.15	239.74	234.24	228.93
单位成本（元/台）	179.82	179.82	172.40	178.36
毛利率	26.65%	24.99%	26.40%	22.09%
单位价格变动对毛利率的影响	1.65%	1.69%	1.77%	/
其中：汇率波动对单位价格的影响（元/套）	1.40	2.69	11.40	/
汇率波动对毛利率的影响	0.30%	0.61%	2.82%	/

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本期销售价格-上期单位成本）/本期销售价格-上期毛利率；

注 2：汇率波动对单位价格的影响=（本期平均汇率-上期平均汇率）*本期原币销售金额/本期销售数量；

注 3：汇率波动对毛利率的影响=（（上期销售价格+汇率波动对单位价格的影响-上期单位成本）/（上期销售价格+汇率波动对单位价格的影响）-上期毛利率）*本期美元销售收入占比。

由上表可知，2022 年至 2025 年，公司起动机产品平均单价分别为 228.93 元/台、234.24 元/台、239.74 元/台和 245.15 元/台，单位价格变动对毛利率的影

响分别为 1.77%、1.69%和 1.65%。美元兑人民币汇率波动对起动机产品毛利率的影响分别为 2.82%、0.61%和 0.30%。

（2）原材料价格变动对毛利率变动的影响

材料成本系公司起动机产品的主要成本，原材料采购价格变动会导致材料成本变动，进而影响毛利率波动。因公司原材料种类较多且较为分散，此处以单位材料成本为基础，测算各年度材料成本变动对毛利率影响情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位价格（元/台）	245.15	239.74	234.24	228.93
模拟单位成本（元/台） ④=①+②+③	180.44	173.61	178.44	178.36
单位材料成本（元/台）①	148.98	142.77	148.81	148.81
单位直接人工（元/台）②	12.84	12.57	11.84	10.74
单位制造费用（元/台）③	18.62	18.27	17.79	18.80
测算后毛利率⑤	26.40%	27.59%	23.82%	/
实际毛利率⑥	26.65%	24.99%	26.40%	22.09%
材料成本变动对毛利率的影响⑦=⑥-⑤	0.25%	-2.59%	2.58%	/

注：测算材料成本变动对毛利率的影响，假设本年单位材料成本与上年保持一致。

由上表可知，因材料成本变动对公司起动机产品毛利率影响分别为 2.58%、-2.59%和 0.25%。

（3）开发新客户或客户结构变动对毛利率变动的影响

2023 年，因毛利率较低的境外客户收入占比下降，提升了起动机产品毛利率水平。针对起动机产品，公司对贸易商客户收入大幅下降，从而提升了起动机产品整体毛利率，因销售结构变动对起动机产品毛利率的影响测算如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动情况
特定客户收入占比	13.67%	25.39%	-11.72%
特定客户毛利率	21.74%	18.68%	3.06%
起动机毛利率	26.40%	22.09%	4.31%
起动机毛利率（不含特定客户）	27.14%	23.25%	3.89%
特定客户对起动机毛利率的影响	-0.74%	-1.16%	0.42%

注：特定客户收入占比下降对起动机产品毛利率的影响=起动机毛利率-起动机毛利率（不含特定客户）。

由上表可知，毛利率较低的贸易商客户收入占比下滑，对公司 2023 年起动机产品毛利率的影响为 0.42%。

2025 年，公司开发的新客户产品毛利率较高，拉升了起动机产品整体毛利率水平。公司新开发的客户是美国纽约证券交易所上市公司，要求产品质量较高，账期约定相对较长，公司承担了一定的资金成本，因此，产品定价相对较高。因开发新客户对起动机产品毛利率的影响测算如下：

项目	2025 年度	2024 年度	变动情况
特定客户收入占比	11.45%	-	/
特定客户毛利率	43.33%	-	/
起动机毛利率	26.65%	24.99%	1.65%
起动机毛利率（不含特定客户）	24.49%	24.99%	-0.50%
特定客户对起动机毛利率的影响	2.16%	-	2.16%

注：特定客户收入占比下降对起动机产品毛利率的影响=起动机毛利率-起动机毛利率（不含特定客户）。

由上表可知，毛利率较高的新开发客户拉升了起动机产品整体毛利率，新开发客户对公司 2025 年起动机产品毛利率的影响为 2.16%。

综合以上因素对公司起动机产品毛利率变动的影响，分析如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
起动机毛利率	26.65%	24.99%	26.40%	22.09%
起动机毛利率变动	1.65%	-1.41%	4.31%	/
产品价格变动、汇率变动对毛利率变动的影响①	0.30%	0.61%	2.82%	/
原材料价格变动对毛利率变动的影响②	0.25%	-2.59%	2.58%	/
开发新客户或客户结构变动对毛利率变动的影响③	2.16%	—	0.42%	/
上述因素测算影响合计④=①+②+③	2.71%	-1.98%	5.82%	/

综上，报告期内，发行人起动机产品毛利率变动具有合理原因，（1）2023 年公司起动机产品毛利率较 2022 年上涨 4.31%，主要原因为：①美元兑人

民币汇率上涨，带动公司起动机产品毛利率上涨，公司主要境外客户货款结算以美元为主，美元升值提高了产品人民币售价，推动公司产品毛利率上涨；②原材料采购价格下降使得材料成本降低，致使起动机产品毛利率上涨；③毛利率较低的境外客户收入占比下降，提升了起动机产品毛利率水平；（2）2024年公司起动机产品毛利率较2023年下降1.41%，主要系漆包线（铜）、铝锭等主要原材料价格上涨导致材料成本增长所致；（3）2025年公司起动机产品毛利率较2024年上涨1.65%，原因主要系公司开发的新客户产品毛利率较高，拉升了起动机产品整体毛利率。

2、发电机产品毛利率分析

（1）产品价格变动、汇率变动对毛利率变动的影响

报告期内，公司产品价格变动主要受汇率波动和各细分型号产品销售结构变动的影响。公司销售的发电机产品以美元计价为主，美元兑人民币汇率变动对公司产品毛利率产生影响。2022年至2025年，公司美元兑人民币实际平均汇率及其变动情况如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
美元兑人民币平均汇率	7.1502	7.1113	6.9908	6.6869
变动率	0.55%	1.72%	4.55%	/

发电机产品价格变动对毛利率的影响、汇率波动通过影响产品价格对毛利率影响测算如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
单位价格（元/台）	437.46	433.58	414.47	400.70
单位成本（元/台）	323.29	322.03	324.95	330.28
毛利率	26.10%	25.73%	21.60%	17.57%
单位价格变动对毛利率的影响	0.66%	3.46%	2.74%	/
其中：汇率波动对单位价格的影响（元/套）	2.32	7.20	17.73	/
汇率波动对毛利率的影响	0.29%	1.09%	2.71%	/

注 1：单位价格变动对毛利率的影响=（本期销售价格-上期单位成本）/本期销售价格-上期毛利率；

注 2：汇率波动对单位价格的影响=（本期平均汇率-上期平均汇率）*本期原币销售金额/本期销售数量；

注 3：汇率波动对毛利率的影响=（（上期销售价格+汇率波动对单位价格的影响-上期单位成本）/（上期销售价格+汇率波动对单位价格的影响）-上期毛利率）*本期美元销售收入占比。

由上表可知，2022 年至 2025 年，公司发电机产品平均单价分别为 400.70 元/台、414.47 元/台、433.58 元/台和 437.46 元/台，单位价格变动对毛利率的影响分别为 2.74%、3.46%和 0.66%。美元兑人民币汇率波动对发电机产品毛利率的影响分别为 2.71%、1.09%和 0.29%。

（2）原材料价格变动对毛利率变动的影响

材料成本系公司发电机产品的主要成本，原材料采购价格变动会导致材料成本变动，进而影响毛利率波动。因公司原材料种类较多且较为分散，此处以单位材料成本为基础，测算各年度材料成本变动对毛利率影响情况。此外，公司发电机产品按照功率大小，可以分为小功率发电机、中功率发电机和高功率发电机，其中中功率发电机产品收入占比维持在 70%以上。报告期内，公司售价较高的高功率发电机产品收入占比不断提升，提高了发电机产品整体的单位售价和单位成本，为了测算更为准确，此处以中功率发电机产品进行测算，具体测算过程如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位价格（元/台）	422.01	421.71	410.45	400.24
模拟单位成本（元/台） ④=①+②+③	313.70	318.19	331.44	330.13
单位材料成本（元/台）①	278.30	280.88	289.11	289.11
单位直接人工（元/台）②	10.72	12.67	13.97	11.34
单位制造费用（元/台）③	24.69	24.63	28.35	29.68
测算后毛利率⑤	25.67%	24.55%	19.25%	/
实际毛利率⑥	25.38%	25.16%	21.26%	17.52%
材料成本变动对毛利率的影响⑦=⑥-⑤	-0.29%	0.61%	2.01%	/

注：测算材料成本变动对毛利率的影响，假设本年单位材料成本与上年保持一致。

由上表可知，因材料成本变动对公司发电机产品毛利率影响分别为 2.01%、0.61%和-0.29%。

（3）开发新客户或客户结构变动对毛利率变动的影响

2024 年，公司当年开发的新客户毛利率较高，拉升了发电机产品整体毛利率，该客户营收规模较大，对产品质量要求较高，因此公司具有可观的利润空间。因开发新客户对发电机产品毛利率的影响测算如下：

项目	2024 年度	2023 年度	变动情况
特定客户收入占比	7.88%	-	/
特定客户毛利率	49.63%	-	/
发电机毛利率	25.73%	21.60%	4.13%
发电机毛利率（不含特定客户）	23.68%	21.60%	2.08%
特定客户对发电机毛利率的影响	2.04%	-	2.04%

注：特定客户收入占比下降对发电机产品毛利率的影响=发电机毛利率-发电机毛利率（不含特定客户）。

由上表可知，毛利率较高的新开发客户拉升了发电机产品整体毛利率，新开发客户对公司 2024 年发电机产品毛利率的影响为 2.04%。

综合以上因素对公司发电机产品毛利率变动的影响，分析如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发电机毛利率	26.10%	25.73%	21.60%	17.57%
发电机毛利率变动	0.37%	4.13%	4.02%	/
产品价格变动、汇率变动对毛利率变动的影响①	0.29%	1.09%	2.71%	/
原材料价格变动对毛利率变动的影响②	-0.29%	0.61%	2.01%	/
开发新客户或客户结构变动对毛利率变动的影响③	—	2.04%	—	/
上述因素测算影响合计④=①+②+③	0.00%	3.74%	4.72%	/

综上，报告期内，发行人发电机产品毛利率变动具有合理原因，（1）2023 年公司发电机产品毛利率较 2022 年上涨 4.02%，主要原因为：①美元兑人民币汇率上涨，带动公司发电机产品毛利率上涨；②原材料采购价格下降使得材料成本降低，致使发电机产品毛利率上涨；③公司进入发电机市场相对较晚，早期需以价格优势打入市场，故发电机毛利率较低，但随着客户群体稳定后，公司逐渐提高了部分发电机产品售价；（2）2024 年公司发电机产品毛利率较

2023 年上涨 4.13%，主要原因为：①公司当年开发的新客户毛利率较高，拉升了发电机产品整体毛利率；②公司发电机产品收入规模大幅增长，随着营收规模扩大，公司对供应商具备更多议价能力，2024 年公司采购的原材料或部件有所降价使得材料成本下降，同时单位产品分摊的人工或制费减少，推动毛利率上涨；③美元兑人民币汇率上升，带动公司发电机产品毛利率上涨；（3）2025 年发电机产品毛利率较 2024 年上涨 0.37%，毛利率波动较小。

（二）报告期各期价格变动、美元汇率波动、开发新客户及原材料价格变动等因素对毛利率变动的影响，同行业可比公司是否存在类似情形

同行业可比公司德宏股份、大洋电机的起动机或发电机产品，主要销售给境内市场的汽车整车厂商或发动机厂商，不涉及美元汇率波动对毛利率的影响。同行业可比公司未公开披露开发新客户情况，无法得出开发新客户对毛利率的影响情况。

报告期各期原材料价格变动对毛利率的影响，同行业可比公司亦存在和发行人类似情形。同行业可比公司存在产品价格变动对毛利率的影响情况，同行业可比公司均为汽车整车厂或发动机厂的配套供应商，产品采用成本加成的定价策略，主机厂一般会要求上游供应商的产品定价适用“年降”政策，产品价格变动对毛利率的影响较大。发行人的产品定价相对较为灵活，定价策略采用差异化定价法，在原材料价格变动幅度较小时，发行人产品以美元结算的价格整体较为稳定。

（三）说明当前毛利率水平是否稳定可持续，是否存在毛利率大幅下滑的风险

1、汇率波动将对公司毛利率产生一定不利影响

多家国际机构预测，2026 年美元兑人民币汇率呈现温和升值特征，总体将向 7.0 关口靠近。纽约梅隆银行亚太区高级市场策略师 WeeKhoonChong 从技术层面分析，美元对人民币汇率或在 2026 年某时刻趋近 1 美元兑 7 元人民币；澳新银行亚洲研究主管 KhoonGoh 预计 2026 年年末美元兑人民币汇率将升至 6.95 一线。因此，在国内经济基本面稳健、美联储宽松预期明确、政策引导有

效的多重支撑下，人民币对美元汇率升值趋势具有较强确定性。2025 年美元兑人民币平均汇率为 7.1429，假设 2026 年美元兑人民币平均汇率为 7.000，则美元兑人民币平均汇率将下降 2.00%。

报告期内，公司美元结算收入占营业收入的比例分别为 76.52%、74.86%和 71.18%，占比较高。汇率波动会影响产品以人民币折算的销售价格，进而影响公司外销收入和毛利率水平。假定其他因素不变，在美元兑人民币年平均汇率均±1%、2%、3%的情况下，测算汇率变动对公司毛利率的影响如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
人民币升值 1%	-0.53%	-0.56%	-0.58%
人民币升值 2%	-1.06%	-1.13%	-1.16%
人民币升值 3%	-1.60%	-1.71%	-1.75%
人民币贬值 1%	0.52%	0.55%	0.57%
人民币贬值 2%	1.03%	1.10%	1.13%
人民币贬值 3%	1.54%	1.64%	1.68%

由上述敏感性分析可知，在其他条件相同的情况下，若人民币升值 3%，则报告期内公司毛利率将分别下降 1.75%、1.71%和 1.60%。

2、原材料采购价格波动将对公司毛利率产生一定不利影响

近年来大宗商品铜、铝持续供不应求，铜价、铝价可能持续增长，原材料采购价格上涨，使得材料成本增加，将对公司毛利率产生一定不利影响。公司与铜、铝价格挂钩或定价主要受其影响的主要原材料为漆包线和铝锭，漆包线、铝锭的供应商定价原则为随行就市，即根据长江有色网铜价、铝价的价格来决定产品销售价格。

报告期内，漆包线、铝锭在营业成本中的占比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
漆包线在营业成本中的占比	12.09%	11.73%	11.60%
铝锭在营业成本中的占比	3.76%	4.57%	4.47%
漆包线、铝锭在营业成本中的合计占比	15.84%	16.30%	16.08%

注：漆包线、铝锭在营业成本中的占比系根据当期采购额计算所得，且已考虑研发领

用情况。

假定其他因素不变，在铜铝价格均±1%、5%、10%、20%的情况下，测算铜铝价格变动对公司毛利率的影响如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
铜铝价格上涨 1%	-0.12%	-0.12%	-0.12%
铜铝价格上涨 5%	-0.58%	-0.61%	-0.60%
铜铝价格上涨 10%	-1.16%	-1.22%	-1.20%
铜铝价格上涨 20%	-2.33%	-2.43%	-2.40%
铜铝价格下降 1%	0.12%	0.12%	0.12%
铜铝价格下降 5%	0.58%	0.61%	0.60%
铜铝价格下降 10%	1.16%	1.22%	1.20%
铜铝价格下降 20%	2.33%	2.43%	2.40%

由上述敏感性分析可知，在其他条件相同的情况下，若铜铝价格上涨 20%，则报告期内公司毛利率将分别下降 2.40%、2.43%和 2.33%。

3、公司产品质量稳定、产品覆盖率较高，且与客户合作稳定，具备一定的议价能力

公司历来十分重视产品的研发和创新，及时把握最新的行业发展趋势和客户需求，在现有技术水平的基础上不断进行研究和改进。公司产品质量稳定，且具有广泛而全面的产品线，产品覆盖率较高，能够一站式满足市场多样化的需求。下游客户均为国际知名的汽车零部件生产及销售厂商，如 GPC/NAPA、德国博世、AutoZone、MPA、意大利 CASCO、欧洲 LKQ 集团等，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具有较强的客户粘性。当上游主要材料市场价格出现剧烈上涨行情时，公司具备一定的议价能力，可在一定程度上应对成本变动压力。

4、细分市场市占率领先，市场地位突出

根据中国汽车工业协会、中国汽车工业协会车用电机电器电子委员会、中国汽车电器信息网、中国汽车电子电器技术与发展研究中心联合发布的《中国汽车电机电器电子行业分析报告 2024-2025》权威数据，发行人是国内汽车后市

场起动机领域销售额排名第一的龙头企业，在发电机产品领域位列销售额排名第六（包括主机市场），形成双核心产品协同发展的行业领先格局，体现出公司在全球汽车起动机和发电机后市场的综合竞争优势。未来，随着泰国工厂的建成投产，公司的综合竞争力与市场拓展能力将进一步增强。

5、全球汽车后市场需求增长，为毛利率稳定提供良好市场环境

汽车后市场的市场空间的决定因素为传统燃油车的保有量，而非产销量。全球汽车工业发展百余年，传统燃油车保有量呈现不断增长的趋势，根据 Gartner 数据，截至 2024 年末，全球汽车保有量约为 15 亿辆，其中电动汽车数量达到 6400 万辆，约占比 4.26%，传统燃油车保有量占极大多数，后市场空间巨大。其中欧美国家汽车工业发展较早，车龄较长，后市场需求较大。未来随着全球汽车产业新能源化的进程稳步推进，传统燃油车保有量增速将有所放缓。但随着存量汽车的车龄不断增加，传统燃油车后市场的需求将不断增长。根据 WGR 数据，美国 2024 年汽车售后市场规模为 4,109 亿美元，预计到 2035 年，汽车售后市场规模将增长至 5500 亿美元，预测期内（2025-2035 年），汽车售后市场复合年增长率预计约为 2.68%，仍有较大的增长空间。下游市场需求不断增长，公司产能利用率将持续提高，为公司毛利率稳定提供良好市场环境。

综上所述，在当前外部环境存在较大不确定性的前提下，尽管公司面临汇率波动及原材料价格上涨等风险，毛利率存在阶段性下滑的可能性，但结合公司在技术研发、产品竞争力、市场地位及行业下游市场需求等方面的综合优势，公司毛利率大幅下滑的风险不大。

五、保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解发行人产品定价方式、价格调整机制及报告期内实际调整情况，发行人毛利率高于可比公司平均值的原因及毛利率变动趋势不一致的原因，了解发行人毛利率变动的具体原因；

2、查阅同行业可比公司披露的年度报告等公开披露文件，并分析发行人毛

利率高于同行业可比公司平均值的原因，以及发行人毛利率变动趋势与可比公司不一致的原因；

3、获取发行人收入成本明细表，对比境内外销售毛利率，复核分析境内外毛利率存在差异的原因；

4、获取发行人收入成本明细表，量化分析报告期各期价格变动、美元汇率波动、开发新客户及原材料价格变动等因素对发行人毛利率变动的影响；

5、查询主要原材料的价格变动情况和美元兑人民币汇率变动情况，测算上述因素对发行人毛利率的影响，分析发行人当前毛利率水平是否稳定可持续，是否存在毛利率大幅下滑的风险。

（二）核查意见

1、发行人主营产品的定价策略采用差异化定价法，定价具有一定的灵活性；在产品持续供货后，在产品工艺、用料、原材料价格等关键因素未发生变化的情况下，公司产品以外币结算的价格通常保持较为稳定；

2、受产品定价机制、应用领域、主要客户、应用车型及销售市场等因素影响，发行人毛利率高于同行业可比公司平均值，具有合理性；因汇率变动、新开发客户、产能利用率提升等因素影响，发行人 2024 年毛利率有所上涨，与可比公司毛利率变动趋势相反，具有合理原因；发行人细分产品毛利率水平及变动趋势与同行业有一定差异，但符合下游行业特征，具有合理性；

3、报告期内公司产品外销毛利率高于内销毛利率，主要系不同客户类型销售比重、境内外市场竞争格局不同所致，具有合理性；

4、报告期内，发行人产品毛利率波动，主要系受美元兑人民币汇率波动、原材料价格、新开发客户、产能利用率提升等因素综合影响所致，具有合理性；同行业可比公司毛利率变动主要受定价策略影响，与发行人存在差异；在当前外部环境存在较大不确定性的前提下，尽管公司面临汇率波动及原材料价格上涨等风险，毛利率存在阶段性下滑的可能性，但结合公司在技术研发、产品竞争力、市场地位及行业下游市场需求等方面的综合优势，公司毛利率大幅下滑

的风险不大。

问题 7. 关联采购的必要性和公允性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人关联采购金额分别为 2,804.49 万元、1,886.89 万元、2,498.15 万元、1,028.56 万元，涉及荆州市启悦汽车零部件有限公司、荆州福仕达汽车电器有限公司等 4 家关联方，其中荆州市启悦汽车零部件有限公司为发行人前五大供应商。（2）发行人各期直接材料占主营业务成本的比例分别为 84.60%、84.45%、84.96%和 86.17%。

请发行人：（1）说明关联采购公司的基本情况、采购交易背景和采购内容、采购合理性、定价公允性，是否主要为发行人提供产品或服务，来自发行人的收入占比，相关交易与发行人主营业务之间的关系。（2）说明发行人向关联方及非关联方采购的可比同类产品的销售价格、毛利率对比情况，说明关联采购的定价公允性，是否存在利益输送情形。（3）说明各类型原材料主要供应商的基本情况，包括工商信息、合作历史、采购金额、占比、平均单价、是否为贸易商等，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异。（4）说明发行人及相关主体与关联方供应商及相关主体资金往来的具体情况，是否存在异常情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明供应商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序。（3）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要供应商、关联方供应商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

【发行人回复】

一、说明关联采购公司的基本情况、采购交易背景和采购内容、采购合理性、定价公允性，是否主要为发行人提供产品或服务，来自发行人的收入占比，相关交易与发行人主营业务之间的关系

报告期内，发行人关联采购公司的基本情况、采购交易背景和采购内容、采购合理性、定价公允性，是否主要为发行人提供产品或服务，来自发行人的收入占比，相关交易与发行人主营业务之间的关系具体如下：

关联采购公司名称	荆州市启悦汽车零部件有限公司	荆州福仕达汽车电器有限公司	湖北信友汽车零部件有限公司	荆州市瑞天汽车零部件有限公司
基本情况	1.成立日期：2017年10月 2.注册地址：荆州开发区 3.注册资本：100万 4.股东构成：陈军辉持股 62.5%，周军林持股 37.5% 5.董监高：执行董事、经理陈军辉，监事周军林，财务负责人王天喜 6.主营业务：冲压件生产、销售	1.成立日期：2011年1月 2.注册地址：荆州开发区 3.注册资本：120万 4.股东构成：刘延持股 80%，洪育林持股 20% 5.董监高：执行董事洪育林，监事刘延 6.主营业务：汽车起动机电子总成生产、销售	1.成立日期：2007年6月 2.注册地址：荆州市江陵县 3.注册资本：500万 4.股东构成：林兴友持股 65%，马宝禄持股 25%，万波持股 10% 5.董监高：执行董事、经理林兴友，监事马宝禄 6.主营业务：冲压件、挤压件生产、销售	1.成立日期：2010年6月 2.注册地址：荆州开发区 3.注册资本：312万 4.股东构成：陈清持股 61.79%，刘小芸持股 21.03%，万波持股 17.18% 5.董监高：执行董事、经理陈清，监事刘小芸 6.主营业务：汽车配件皮带轮生产和销售
采购交易背景	公司供应商选择主要考虑产品质量、交货周期、产品覆盖率、合作历史等因素。公司与上述供应商合作背景原因如下： 1.产品质量方面。公司对产品质量标准及稳定性有着较高的要求，上述供应商在公司合格供应商目录中，且均位于荆州市，日常沟通较为方便，满足公司对原材料供应商质量的标准及稳定性、及时性要求。 2.交货周期方面。国内汽车售后市场的零部件供应商主要分布在江苏、浙江地带，而关联供应商地处荆州市，与公司距离较近，日常沟通较为便捷，在交货周期上比外地供应商通常短 1-2 周。 3.产品覆盖率方面。公司产品面向售后市场，产品型号较多，需要采购的原材料种类亦较多，上述供应商产品物料覆盖率较高，尽管单一物料在市场上的供应商较多，但分散采购会增加公司沟通成本和管理成本，选择物料覆盖率高的供应商采购更为便捷。 4.合作历史方面。公司与上述供应商合作时间较长，所供零部件未发生较大的质量问题，双方有更好的信任基础，能够节省大量的沟通成本。			
采购内容	铁芯等冲压件	励磁起动机定子	铁芯等冲压件	皮带轮
采购合理性	公司原材料采购主要系出于供应稳定性、保密安全性及经济性的考虑，向上述关联供应商采购具有合理性。具体如下：一是公司作为汽车零部件产业链内的企业，对产品质量标准及稳定性有着较高的要求，上述关联方在公司合格供应商目录中，且均位于荆州，日常沟通较为方便，满足公司对于原材料供应商质量的标准及稳定性、及时性的要求；二是公司采购的产品为定制型产品，由公司提供图纸进行加工，出于保密性需要，公司要求向其采购的产品不得向其他方进行供货，公司亦无法通过询价方式选择供应商，上述关联方为合作多年的公司，能够满足公司对保密性的要求；三是公司采购的产品为定制产品需要开模，模具费用较高，公司主要产品面向汽车售后市场，售后市场产品具有小批			

关联采购 公司名称	荆州市启悦汽车零 部件有限公司	荆州福仕达汽车 电器有限公司	湖北信友汽车零 部件有限公司	荆州市瑞天汽车 零部件有限公司
	量、多型号的特征，同一型号产品选择多个供应商则需开具多个同型号的模具，公司采购成本将上升；四是上述供应商与公司合作时间较长，自公司设立之初与公司开始合作至今，所供零部件未发生较大的质量问题，双方合作关系良好且稳定。因此，公司向关联方采购具有合理性。			
定价公允 性	该关联供应商向公司出售铁芯等冲压件的毛利率与可比上市公司铁芯及冲压件产品的毛利率差异较小，采购定价具有公允性	公司向该关联供应商采购的产品与非关联方采购的同类产品价格差异较小，采购定价具有公允性	该关联供应商向公司出售铁芯等冲压件的毛利率与可比上市公司铁芯及冲压件产品的毛利率差异较小，采购定价具有公允性	公司向该关联供应商采购的产品与非关联方采购的同类产品价格差异较小，采购定价具有公允性
是否主要为发行人提供产品或服务	是	是	否	否
来自发行人的收入占比	95%左右	80%-95%	15%以下	10%以下
相关交易与发行人主营业务的关系	密切相关。发行人采购的铁芯等冲压件是公司主要产品起动机部件转子和开关的零件，用于起动机转子和开关的制造装配	密切相关。发行人采购的励磁定子总成是起动机总成的部件之一，用于生产制造励磁起动机	密切相关。发行人采购的铁芯等冲压件是公司主要产品起动机部件转子和开关的零件，用于起动机转子和开关的制造装配	密切相关。发行人采购的皮带轮是公司主要产品发电机部件，用于发电机的总成的生产制造

由上表可知，关联采购公司位于发行人所在地荆州市，日常沟通方便，关联采购公司成立时间较早，与公司合作时间较长，合作关系良好；发行人向关联公司采购的产品为公司主要产品起动机和发电机的零部件，采购合理、定价公允；上述四家关联采购公司中，荆州市启悦汽车零部件有限公司（以下简称“荆州启悦”）和荆州福仕达汽车电器有限公司（以下简称“福仕达”）主要为发行人提供产品或服务，来自发行人的收入占比较高，主要系公司产品类型及型号较多，所涉及到的原材料种类繁多，同一型号产品选择多个供应商则需开具多个同型号的模具，公司采购成本将上升，且鉴于双方的长期、稳定合作关系、保密性要求，以及业务的稳定性和产品覆盖率的考虑，因而主要给公司做配套业务，具有合理性；发行人与关联公司的相关交易与发行人主营业务密切相关。

二、说明发行人向关联方及非关联方采购的可比同类产品的销售价格、毛

利率对比情况，说明关联采购的定价公允性，是否存在利益输送情形

报告期内，发行人向关联方及非关联方采购的可比同类产品的平均价格比对情况如下：

采购物料名称	供应商类型	供应商名称	平均单价
起动机定子	关联方	荆州福仕达汽车电器有限公司	77.63 元/个
	非关联方	任丘市鑫力德汽车电器有限公司	82.72 元/个
皮带轮	关联方	荆州市瑞天汽车零部件有限公司	8.26 元/个
	非关联方	湖州鼎胜汽车配件有限公司	8.28 元/个

注：公司同类原材料类型及型号众多、每月采购的原材料类型及型号各不相同，且原材料采购单价挂钩钢材、电解铜等大宗商品的市场价格，因此上表中的平均单价为公司选取的同类原材料在同一时间段、同一大宗商品市场价格所在区间的所有型号的原材料采购单价的平均值。

由上表可知，报告期内，公司向关联方福仕达采购定子的平均单价为 77.63 元/个，向非关联方任丘市鑫立德汽车电器有限公司（以下简称“鑫立德”）采购定子的平均单价为 82.72 元/个，略高于关联方采购的价格，主要原因系关联方福仕达与公司同在荆州市，距离较近，且运输不需要包装，单个励磁起动机的包装费和运费约 3-4 元，若剔除运费和包装费，福仕达的采购平均单价与鑫立德差异较小。公司向关联方荆州市瑞天汽车零部件有限公司采购皮带轮的平均单价为 8.26 元/个，向非关联方湖州鼎胜汽车配件有限公司采购皮带轮的平均单价为 8.28 元/个，采购平均单价差异较小。

公司向关联方荆州启悦和湖北信友汽车零部件有限公司（以下简称“湖北信友”）采购的产品为铁芯等冲压件，除上述 2 家关联供应商外，公司未向非关联供应商采购铁芯等冲压件，因此，无法比对关联方与非关联方的销售价格。经查询上市公司中主要产品铁芯及冲压件的毛利率如下：

公司名称	主要产品	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
震裕科技 (300953.SZ)	电机铁芯	14.83%	18.85%	16.44%
隆盛科技 (300680.SZ)	汽车零部件冲 压件	22.88%	18.56%	18.33%
通达动力 (002576.SZ)	定转子冲片和 铁心	13.38%	11.74%	14.75%
平均值		17.03%	16.38%	16.51%

注 1：上述上市公司 2025 年年度报告尚未披露，无法获知 2025 年年度毛利率数据，因此列示半年报数据；

注 2：震裕科技 2025 年 1-6 月毛利率为精密结构件的综合毛利率，包含锂电池结构件和电机铁芯业务。

由上表可知，上述 3 家上市公司中主要产品铁芯及冲压件 2023-2024 年度及 2025 年 1-6 月平均毛利率分别为 16.51%、16.38%和 17.03%。根据报告期内荆州启悦和湖北信友向公司出售铁芯等冲压件的产品报价单，毛利率在 15%左右，与可比上市公司铁芯及冲压件产品的毛利率差异较小，公司向荆州启悦和湖北信友的采购价格具有公允性。

综上所述，报告期内，公司按原材料类型向关联方、非关联方采购平均单价、毛利率差异较小，关联采购的定价公允，不存在利益输送情形。

三、说明各类型原材料主要供应商的基本情况，包括工商信息、合作历史、采购金额、占比、平均单价、是否为贸易商等，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司采购的主要原材料包括漆包线、定子总成、换向器、铝锭及驱动轴等，各类型原材料主要供应商基本情况如下：

（一）漆包线主要供应商

1、主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商

公司漆包线的主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史	是否为贸易商
浙江长城电工新材料科技有限公司	2018-6-5	湖州市	64,200 万人民币	长城科技（603897.SH）持股 100%	2018 年合作至今	否
台州市先登机电有限公司	1997-11-26	台州市	200 万人民币	罗建明持股 60%，罗森元持股 40%	2017 年合作至今	是

漆包线的主要材料为铜，铜为通用型大宗金属商品，标准化程度高，市场供给充足，公司选择 2 家合作稳定的供应商进行集中采购，浙江长城电工新材料科技有限公司（以下简称“长城电工”）为上市公司长城科技的全资子公司，台州市先登机电有限公司（以下简称“台州先登”）为贸易商，销售的漆包线来自于先登高科电器股份有限公司。报告期内，公司与供货量较大的漆包线供应商合作时间较长，供货质量稳定，合作关系良好。

2、各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司漆包线主要供应商的采购金额、占比、平均单价情况如下：

单位：万元、元/kg

供应商名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价
浙江长城电工新材料科技有限公司	2,843.29	96.19%	75.42	3,433.13	95.49%	70.63	2,102.05	87.82%	64.56
台州市先登机电有限公司	112.65	3.81%	70.64	161.86	4.50%	70.93	290.46	12.13%	63.83
合计	2,955.94	100.00%	75.22	3,594.99	99.99%	70.65	2,392.51	99.95%	64.47

注：2025 年度，公司向台州先登采购漆包线的时间均在上半年，而铜的市场价格 2025 年下半年涨幅较大，因此，公司 2025 年向台州先登采购价格低于长城电工。

由上表可知，报告期内，公司漆包线主要供应商占当期漆包线采购金额的比例分别为 99.95%、99.99%及 100.00%，采购集中度较高。长城电工采购占比较高，占比在 90%左右，相对稳定，主要系长城电工为上市公司长城科技的子

公司，供应商实力较强，双方合作时间较长，且产品质量稳定，采购价格和合作模式已获得公司认可，因此公司对其采购份额较高，具有合理性。台州先登是贸易类供应商，因此对其的采购份额较小。

根据行业惯例，对于漆包线的采购主要采用“铜价+加工费”的定价模式，其中铜价一般以铜市场价格为准，报告期内，公司漆包线采购平均单价呈上升趋势，与国内铜价走势基本保持一致。

（二）定子总成主要供应商

1、主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商

公司定子总成的主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史	是否为贸易商
湖北威科瑞汽车电器系统有限公司	2015-7-16	荆州市	2,500 万人民币	湖北兰德智能科技有限公司持股 75%，湖北兰狄智能科技合伙企业（有限合伙）持股 25%。上述两家股东穿透实际控制人为陈涛、刘再华。	2021 年合作至今	否
锦州市鼎晟电机电气有限公司	2012-8-6	锦州市	100 万人民币	张晓峰持股 50%，迟尔静持股 50%	2019 年合作至今	否
安徽亿硕电机有限公司	2021-1-22	六安市	500 万元人民币	程谦飞持股 100%	2021 年合作至今	否
六安润茂电机有限公司	2017-4-14	六安市	300 万元人民币	程罗持股 100%	2017 年合作至今	否
荆州福仕达汽车电器有限公司	2011-1-6	荆州市	120 万元人民币	刘延持股 80%，洪育林持股 20%	2015 年合作至今	否

注：主要供应商为报告期合计采购金额前五大。

报告期内，公司与定子总成的供应商合作时间较长，主要供应商为非贸易商，合作关系稳定良好。

2、各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司定子总成的主要供应商的采购金额、占比、平均单价情况具体如下：

单位：万元、元/件

供应商名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价
湖北威科瑞汽车电器系统有限公司	294.69	21.35%	78.45	434.76	25.45%	77.84	143.73	14.32%	76.48
锦州市鼎晟电机电气有限公司	228.52	16.56%	67.82	340.18	19.92%	64.59	238.55	23.76%	61.48
安徽亿硕电机有限公司	150.90	10.93%	88.47	298.79	17.49%	95.69	300.55	29.94%	85.98
六安润茂电机有限公司	303.01	21.96%	72.68	160.25	9.38%	64.25	118.31	11.74%	63.83
荆州福仕达汽车电器有限公司	112.51	8.15%	43.60	158.54	9.28%	47.68	82.22	8.19%	41.48
合计	1,089.63	78.96%	69.93	1,392.53	81.53%	70.34	883.36	88.00%	67.48

注：六安润茂电机有限公司采购额包括同一实际控制的江苏润茂机电科技有限公司采购额。

报告期各期，湖北威科瑞汽车电器系统有限公司（以下简称“威科瑞”）采购占比呈上升趋势，安徽亿硕电机有限公司（以下简称“亿硕电机”）采购占比下降，主要原因是威科瑞和亿硕电机均为公司扁线电机定子总成供应商，

威科瑞进行自动化改造，产品的一致性提高，同时威科瑞位于荆州市，与公司距离较近，日常沟通和产品运输更方便，更能满足供应及时性的要求，因此公司将亿硕电机的供应份额部分转给了威科瑞。报告期内，锦州市鼎晟电机电气有限公司采购占比下降，主要是公司发电机业务发展向好，定子总成自制率不断提升所致。六安润茂电机有限公司 2025 年采购比例上升，主要系产品具有性价比优势，公司将同类产品的另一供应商台州市金贝电机有限公司的供货份额部分转给了六安润茂电机有限公司。报告期各期，发行人定子总成主要供应商采购平均单价存在一定小幅波动，主要系发行人定子总成型号较多，不同型号价格存在差异所致，总体看，采购平均单价不存在较大差异。

（三）换向器主要供应商

1、主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商

公司换向器的主要供应商的工商信息、合作历史是否为贸易商的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史	是否为贸易商
利达机电有限公司	1995-8-28	温州市	5,000 万人民币	夏克清持股 50%，夏冬持股 50%	2015 年合作至今	否
瑞安市博诺机电有限公司	2014-5-9	温州市	50 万人民币	陈爱英持股 60%，陈建远持股 40%	2015 年合作至今	否
无锡市金士普机械有限公司	2019-5-17	无锡市	200 万元人民币	赵伟刚持股 65%，过革萍持股 35%	2019 年合作至今	否

报告期内，公司与换向器的主要供应商合作时间较长，主要供应商均为非贸易商，合作关系稳定良好。

2、各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司换向器的主要供应商的采购金额、占比、平均单价情况具体情况如下：

单位：万元、元/件

供应商名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价
利达机电有限公司	484.65	46.95%	13.03	686.53	53.67%	13.84	448.04	49.13%	13.06
瑞安市博诺机电有限公司	421.71	40.85%	10.29	378.09	29.56%	10.20	304.67	33.41%	9.67
无锡市金士普机械有限公司	125.94	12.20%	10.24	188.96	14.73%	9.96	152.84	16.76%	9.65
合计	1,032.30	100.00%	11.41	1,253.04	97.96%	11.86	905.55	99.29%	11.09

由上表可知，报告期各期，发行人换向器主要供应商利达机电有限公司、瑞安市博诺机电有限公司采购占比相对稳定。无锡市金士普机械有限公司采购占比逐年下降，主要原因是该供应商换向器配套的产品销售占比下降所致。报告期各期，发行人换向器主要供应商采购平均单价较为稳定，各期采购平均单价不存在较大差异。

（四）铝锭主要供应商

1、主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商

公司铝锭的主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史	是否为贸易商
新邵县鸿远金属加工有限公司	2005-9-29	邵阳市	1,000 万人民币	安献新持股 40%，姜陆甲持股 20%，安用新持股 20%，谢飞持股 20%	2015 年合作至今	否
江西恒泰金属材料有限公司	2014-3-19	宜春市	300 万人民币	聂博文持股 60%，吴楚薇持股 30%	2024 年合作至今	否

报告期内，公司铝锭的供应商一共 2 家，供应商成立时间较长，新邵县鸿远金属加工有限公司是公司铝锭的主要供应商，合作时间较长。为避免单一供应商依赖，公司自 2024 年开始与江西恒泰金属材料有限公司合作，采购铝锭。公司铝锭的供应商均为非贸易商，合作关系稳定良好。

2、各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司铝锭的主要供应商的采购金额、占比、平均单价具体情况如下：

单位：万元、元/kg

供应商名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价
新邵县鸿远金属加工有限公司	723.33	70.48%	17.84	1,041.54	74.31%	17.33	923.19	100.00%	16.51
江西恒泰金属材料有限公司	302.96	29.52%	17.94	360.02	25.69%	17.76	-	-	-
合计	1,026.29	100.00%	17.87	1,401.56	100.00%	17.44	923.19	100.00%	16.51

由上表可知，2023 年度公司铝锭的供应商仅有新邵县鸿远金属加工有限公司。为避免单一供应商依赖，2024 年 9 月，公司引入新的供应商江西恒泰金属材料有限公司，因此 2024 年及 2025 年度新邵县鸿远金属加工有限公司采购份额开始下降。公司与铝锭供应商合作，采用“材料价格+加工费”的定价模式。报告期各期，铝锭的主要供应商采购平均单价不存在较大差异。

（五）驱动轴主要供应商

1、主要供应商的工商信息、合作历史、是否为贸易商

公司驱动轴的主要供应商的工商信息、合作历史是否为贸易商的情况如下：

供应商名称	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	合作历史	是否为贸易商
台州杰盛达汽车零部件有限公司	2018-7-13	台州市	500 万人民币	陈维杰持股 70%，张清伟持股 30%	2018 年合作至今	否
瑞安市悦华汽车单向器有限公司	2006-3-15	宜春市	2,618 万人民币	陆少华持股 34%，陆忠华持股 34%，陆肖华持股 32%	2015 年合作至今	否

报告期内，公司驱动轴的主要供应商一共 2 家，供应商合作历史较长，均为非贸易商，合作关系稳定良好。

2、各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，同种材料主要供应商的采购份额变动原因，各期采购平均单价是否存在较大差异

报告期内，公司驱动轴的主要供应商的采购金额、占比、平均单价情况具体情况如下：

单位：万元、元/件

供应商名称	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价	金额	占比	平均单价
台州杰盛达汽车零部件有限公司	323.47	48.23%	7.72	442.35	56.38%	7.79	331.32	55.83%	7.59
瑞安市悦华汽车单向器有限公司	335.15	49.97%	7.53	333.31	42.48%	7.62	257.91	43.46%	7.53
合计	658.62	98.21%	7.62	775.66	98.86%	7.71	589.23	99.29%	7.56

由上表可知，报告期各期，发行人驱动轴主要供应商采购占比和平均单价较为稳定，各期采购平均单价不存在较大差异。

四、说明发行人及相关主体与关联方供应商及相关主体资金往来的具体情况，是否存在异常情形

根据控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5.00%以上股东、董事（不含独立董事、外部董事）、监事、高级管理人员以及主要采购、销售及财务人员报告期内的全部银行流水，并按照单笔交易金额大于 5.00 万元的标准进行了逐笔对照，除公司董事、研发负责人杜继东与荆州启悦的法定代表人陈军辉之间存在 5.00 万元的借款及还款外，公司其余关键少数人员与公司的关联供应商及其相关主体之间不存在异常资金往来或特殊利益安排等情形。

五、保荐机构、申报会计师

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

（1）通过天眼查查阅公司采购公司的成立时间、注册地址、注册资本等基本情况；

（2）实地走访关联供应商，了解采购交易背景和采购内容，来自发行人的收入及占比，是否主要为发行人提供产品或服务，相关交易与发行人主营业务之间的关系；

(3) 访谈公司管理层，了解关联采购交易的背景和采购的合理性、公允性；

(4) 获取并查阅公司与关联方及非关联方采购的价格审定表，分析计算同类产品的平均单价，核查关联采购定价的公允性；

(5) 查询上市公司中主要产品铁芯及冲压件的毛利率情况，查阅公司产品的报价表，与公司关联采购相关产品的毛利率进行比对，核查定价的公允性；

(6) 通过天眼查等公开网络查询公司各类原材料主要供应商的工商信息，走访供应商了解合作历史、是否为贸易商；

(7) 获取并查阅公司报告期内的采购物料明细表，分析计算各类型原材料主要供应商的采购金额、占比、平均单价，是否存在较大差异；

(8) 访谈公司采购部经理，了解同种材料主要供应商的采购份额变动原因；

(9) 获取公司控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5.00%以上股东、董事（不含独立董事、外部董事）、高级管理人员以及主要采购、销售及财务人员报告期内的全部银行流水，并按照单笔交易金额大于 5 万元的标准进行逐笔核查。

2、核查意见

(1) 关联采购公司位于发行人所在地荆州市，日常沟通方便，关联采购公司成立时间较早，与公司合作时间较长，合作关系良好；发行人向关联公司采购的产品为公司主要产品起动机和发电机的零部件，采购合理、定价公允；四家关联采购公司中，荆州启悦和福仕达主要为发行人提供产品或服务，来自发行人的收入占比较高，主要系公司产品类型及型号较多，所涉及到的原材料种类繁多，同一型号产品选择多个供应商则需开具多个同型号的模具，公司采购成本将上升，且鉴于双方的长期、稳定合作关系，以及业务的稳定性和产品覆盖率的考虑，因而主要给公司做配套业务，具有合理性；发行人与关联公司的相关交易与发行人主营业务密切相关；

(2) 发行人向关联方及非关联方采购的可比同类产品的销售价格、毛利率差异较小，关联采购的定价公允，不存在利益输送情形；

(3) 报告期内，公司与各类原材料主要供应商合作时间较长，合作关系良

好，供应商主要为非贸易供应商，同种材料主要供应商的采购份额大部分保持稳定，少量供应商采购份额变动原因具有合理性。报告期各期，公司主要原材料漆包线和铝锭采购平均单价与大宗商品铜、铝的市场价格走势一致，定子总成采购平均单价受型号较多等结构原因，存在一定波动，总体看，各期采购平均单价不存在较大差异；

（4）经核查，除公司董事、研发负责人杜继东与荆州启悦的法定代表人陈军辉之间存在 5.00 万元的借款及还款外，公司其余关键少数人员与公司的关联供应商及其相关主体之间不存在异常资金往来或特殊利益安排等情形。

（二）说明供应商函证及走访情况，包括但不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

1、函证情况

（1）选取标准

选取函证标准为按照各期采购金额大小顺序依次选取供应商，选取函证的供应商采购金额占当期采购总额比例在 80%以上，为发函选取标准，

（2）发函回函情况

报告期内，中介机构执行的供应商函证发函、回函情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
公司采购额（含税）	25,521.09	30,355.66	21,628.10
采购金额发函金额	23,863.54	25,372.80	17,697.51
发函比例	93.51%	83.59%	81.83%
回函金额	20,092.14	23,329.51	16,913.18
回函比例（占发函金额）	95.14%	91.95%	95.57%
回函相符金额	17,515.54	17,604.61	12,223.63
回函相符比例（占回函金额）	87.18%	75.46%	72.27%
回函相符比例（占审定总数）	68.63%	57.99%	56.52%
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	20,396.65	25,372.80	17,697.51
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占审定总数）	79.92%	83.59%	81.83%

（3）是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形

中介机构通过天眼查或国家企业信用信息公示系统等网站查询供应商工商注册地址，将函证邮寄地址与工商注册地址进行核对，函证接收人员、回函发出人员与发行人员工名册进行比对核查，同时关注各供应商回函时间是否存在异常情况。

经核查，报告期内中介机构执行的函证程序中，回函地址、时间准确，回函发件人系被函单位人员，不存在异常情形。

（4）回函不符的具体情况 & 差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

存在部分供应商回函不符，回函不符的主要情况包括小数点尾差，应付账款暂估额入账时间不一致所致，中介机构获取了双方的应付账款明细，并获取入库单、发票等关键单据进行了调整，调整后双方数据一致。

对于未回函供应商，中介机构通过检查合同、发票、采购入库单、期后付款回单等业务单据进行替代测试。

2、走访情况

根据重要性原则，中介机构按照各期供应商采购发生额的情况，筛选各期前二十大供应商执行实地走访程序。各期走访情况如下：

单位：万元			
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访金额（不含税）合计	10,125.13	11,590.50	8,776.03
公司采购总额（不含税）	22,586.11	27,618.66	19,615.24
走访占比合计	44.83%	41.97%	44.74%

报告期内，中介机构现场走访供应商比例为 44.74%、41.97%和 44.83%。访谈过程中，访谈对象主要为供应商的主要负责人或经办业务人员，中介机构通过查看供应商营业执照，获取访谈对象名片、身份证复印件等信息，确认访谈对象身份及与相应供应商的关系，从而验证访谈对象的真实性。

（三）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要供应商、关联方供应商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形

根据控股股东、实际控制人及其配偶、持股 5.00%以上股东、董事（不含独立董事、外部董事）、监事、高级管理人员以及主要采购、销售及财务人员报告期内的全部银行流水，并按照单笔交易金额大于 5.00 万元的标准，将交易流水的交易对手方与报告期各期前 40 大供应商、关联供应商的股东、董监高等相关主体名称进行对照，除①公司董事、研发负责人杜继东与荆州启悦的法定代表人陈军辉之间存在 5.00 万元的借款及还款；②公司董事、研发负责人杜继东与公司供应商荆州市威伸汽车零部件有限公司的总经理林老六存在 5.00 万元的借款及还款；③公司董事、财务负责人张建敏与公司供应商荆州市威伸汽车零部件有限公司的总经理林老六存在 8.00 万元的借款及还款外，其余公司关键少数人员与主要供应商、关联方供应商及相关主体之间不存在异常资金往来，不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

问题 8. 其他财务问题

(1) 研发费用核算归集准确性。根据申请文件：①报告期各期发行人研发费用分别为 1,356.70 万元、1,171.72 万元、1,513.74 万元和 612.07 万元，主要为原材料和职工薪酬。②发行人存在研发人员认定不准确、研发工时记录不准确的情形。请发行人：①说明生产活动和研发活动的内容、划分依据，研发活动与生产活动是否存在相似环节及相应环节的差异、区分依据。②说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定；报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确。③说明研发活动的相关内控措施及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配。④说明研发费用中直接材料的具体内容，研发领料与生产领料的区分标准及费用核算准确性。⑤结合前述情况，分析说明发行人研发活动内控是否有效，研发费用核算是否准确。

(2) 关于投资收益。根据申请文件：①报告期内，公司投资收益金额分别为 56.31 万元、-597.07 万元、37.51 万元和 0 万元，主要由理财产品投资收益和持有的美元远期结售汇合约组合收益构成。②公司使用美元远期结售汇等远期外汇投资工具降低汇率波动风险，截至 2023 年年末，公司持有的美元远期合约已全部平仓。请发行人：①说明 2023 年投资收益为负、处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益为-777.93 万元的原因及合理性。②说明报告期内远期外汇合约的具体购买持仓情况，各期损益确认金额及计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。③说明公司外汇管理工具规模和外销业务的匹配性，发行人运用外汇管理工具的决策程序及审批程序，相关内控制度是否健全并有效执行。

(3) 财务内控规范性。根据申请文件，发行人存在存货跌价准备计提错误、凭证单据管理不规范、合同管理不规范、备用金制度未有效执行等会计核算不规范情形。请发行人：①说明对上述会计核算不规范事项是否及时进行整

改，对报告期财务状况和经营成果的影响，是否存在账外收入、代垫成本费用、利益输送等不合规情形，说明发行人报告期内会计基础工作是否规范，后续整改措施有效性。②说明在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在财务内控不规范的情况，说明报告期内财务内控不规范情形的具体情况，逐项说明针对上述事项的整改措施、整改效果、整改完成时点，报告期内财务内控不规范情形披露是否完整，整改完成后是否新发生内控不规范情形，相关内部控制制度建立情况及执行有效性，是否符合《2 号指引》2-10 的相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

【发行人回复】

一、研发费用核算归集准确性

（一）说明生产活动和研发活动的内容、划分依据，研发活动与生产活动是否存在相似环节及相应环节的差异、区分依据

公司生产活动和研发活动可以明确区分。公司生产活动主要通过 ERP 系统进行销售订单、生产计划、采购计划、库存及交付等信息的管理，各环节以标准化作业模式按计划生产。销售人员将客户订单录入 ERP 系统中，制造部计划人员运行 APS（排产系统）形成每天的生产计划，各生产班组根据生产计划进行生产，并根据 BOM 表进行生产领料，产品生产完成检验合格后进入成品库保管，并生成入库单。

公司“研发活动”为根据市场需求，结合起动机及发电机的技术、产品或工艺，有组织、有目的地进行的创新性研究开发活动，包含但不限于研发相关的市场调研、项目立项、产品设计、产品开发、产品试制、产品试验等。

报告期内，公司研发项目以研究开发新产品为主，即研究开发公司目前尚无成熟的设计、开发与生产能力的产品，并将与研究开发新产品相关的支出纳入研发费用核算。公司在确定研发项目前，会根据市场调研了解需要开发的产品类型及型号、技术参数，并与公司已有的产品库进行匹配，进而确定其为“新产品”，以此作为研发项目的认定标准和认定程序。

公司生产活动与研发活动的采购、存储、领料、投料过程区别如下：

项目	生产	研发	区别
采购	生产的原材料由销售部录入销售订单后，由 ERP 根据 BOM 表结合库存情况自动生成订单，然后由采购部采购	研发的原材料由研发人员根据需试制产品及数量确定所需原材料，由采购部采购	原材料采购信息的来源不同
存储	原材料到货后由质量部进行质量检测，然后由仓库办理入库，根据材料类型分区存储	原材料到货后由质量部进行质量检测，然后由仓库办理入库，根据材料类型分区存储	根据材料类型分区存储
领料	ERP 系统根据生产订单自动生成《生产领料单》，原料仓库的仓库管理员根据《生产领料单》领料并送至生产车间	研发部确定试制安排后，在 ERP 系统中录入《简单生产领料单》，审批通过后由专人负责研发项目的领料并送至特地的存放区域	领料人员不同，且在 ERP 中录入领料信息的模块不同
投料	生产车间根据生产计划安排制造部人员进行投料生产	根据研发项目组下发的新产品计划，由研发项目组试制人员进行投料试制	生产与研发的计划下达部门及执行人员不同

如上表所示，公司研发活动的领料、投料环节可与生产进行明确区分，对于领料环节，生产与研发对应的领料人员不同，ERP 系统的记录核算模块也不相同，且领料后送至的地方不同；对于投料环节，生产与研发的计划下达部门及执行人员不同，进而研发材料与生产材料在会计核算上可明确区分。

综上所述，公司生产活动是针对成熟量产产品，围绕客户订单开展全流程标准化作业；研发活动则是基于市场需求，针对新产品，有组织开展的创新性研究开发活动。二者以是否为公司新产品为划分依据，公司生产活动与研发活动在采购信息来源、领料人员、ERP 录入模块、领料交付地点及投料等环节存在明确差异，因此可明确区分，且划分依据充分、环节差异清晰。

（二）说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定；报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

1、说明研发人员的认定标准及划分依据，是否符合相关法律法规规定

（1）公司研发人员的认定标准及划分依据

公司研发人员指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的人员。报告期内，公司年均研发新产品型号

150 种左右，根据 IATF16949 和行业惯例要求在新产品上市前需要进行小批量试制，因而除研发部人员负责产品设计、开发、试验外，还需要制造部、质量部人员参与试制工作。公司研发部人员专职参与新产品的开发设计及试验工作，全部认定为研发人员；针对非研发部人员，认定标准为全年参与研发项目的工时占全年总工时的比例达到 50%的人员。因此，公司研发人员认定标准是实际参与了研发项目的某一环节，且全年参与研发项目的工时占全年总工时 50%以上的人员，认定为研发人员。

（2）是否符合相关法律法规规定

根据国家税务总局办公厅发布的《关于<国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告>的解读》：

“（一）明确从事研发活动人员的范围

公告明确研发人员包括研究人员、技术人员和辅助人员三类。研发人员既可以是本企业的员工，也可以是外聘的。外聘研发人员明确为与本企业签订劳务用工协议（合同）或临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员，劳务派遣的研究人员、技术人员、辅助人员也包括在内。上述人员中的辅助人员不应包括为研发活动从事后勤服务的人员。”

综上所述，发行人关于研发人员的认定标准及划分依据，符合相关法律法规规定。

2、报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业、平均薪酬等情况，结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

（1）报告期内研发人员的数量、所属部门、学历及专业情况

①报告期内研发人员的数量、所属部门

报告期内，公司研发人员分为研发部专职研发人员、非研发部研发人员，研发部专职研发人员从事的研发活动为新产品开发和试验工作，非研发部研发人员从事的研发活动为新产品试制、检测等相关工作。专职研发人员均来自研

发部，非研发部研发人员主要系来自于制造部、质量部，研发人员构成情况如下：

单位：人

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
专职研发人员	13	11	12	11
非研发部研发人员	23	23	24	21
合计	36	34	36	32

②研发人员学历及专业情况

单位：人

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
本科	9	8	9	7
大专	17	17	18	17
大专以下	10	9	9	8
合计	36	34	36	32

如上表所示，公司研发人员学历主要以大专及以上学历为主，研发活动中新产品开发和试验阶段主要为应用型新产品研发和技术验证，参与人员为研发部人员，该部分人员教育学历和理论知识要求较高。研发活动中产品小批量试制环节需要较多的实践操作和产品生产装配经验，更加看重研发人员的专业技能及从业经验，因而，公司配备了具备丰富生产制造经验但学历在大专以下的非研发部研发人员。公司研发人员的学历分布符合公司研发活动实际情况。

报告期各期末，公司研发人员专业分布情况如下表所示：

单位：人

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
机电与自动化类	23	22	24	20
其他	13	12	12	12
合计	36	34	36	32

报告期各期末，公司研发人员主要毕业于机电与自动化类专业，公司“研发活动”为根据市场需求，结合起动机及发电机的技术、产品或工艺，有组织、有目的地进行的创新性研究开发活动，包含但不限于研发相关的市场调研、项

目立项、产品设计、产品开发、产品试制、产品试验等。研发部人员从事的研发活动为新产品开发和试验工作，非研发部研发人员从事的研发活动为新产品试制、检测等相关工作，公司研发人员具备相关岗位的胜任能力。研发人员的专业分布与研发活动内容匹配。

（2）研发人员的薪酬情况

报告期内，发行人研发人员人均薪酬与可比公司、所在地区公众公司研发人员人均薪酬对比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
大洋电机	不适用	8.89	17.97
德宏股份	不适用	20.08	20.36
九菱科技	不适用	11.83	11.15
本公司	13.95	16.19	13.65

注：上市公司尚未披露 2025 年年度报告；九菱科技系发行人所在地区唯一一家北交所上市公司。

由上表可知，发行人研发人员人均薪酬低于可比公司研发人员人均薪酬，略高于九菱科技，与同地区公司九菱科技相比，公司主要客户为国外知名大客户，薪酬略高于九菱科技具有合理性。大洋电机注册地址位于广东省中山市，德宏股份注册地址位于浙江省湖州市，两家同行业可比公司均位于沿海经济发达地区，员工薪酬整体较高。总体来看，发行人研发人员人均薪酬与可比公司、所在地区公众公司研发人员人均薪酬不存在明显差异。

（3）结合相关人员的主要职责、工时耗用等实际开展工作情况，说明研发人员的划分是否准确

报告期内，发行人研发人员可分为研发部专职研发人员与非研发部研发人员，相关人员的主要职责、工时耗用情况如下：

研发人员类型	主要职责	工时耗用情况
研发部专职研发人员	专职参与公司的研发活动，负责研发相关的市场调研、项目立项、新产品设计开发、新产品技术验证、试制产品的耐久试验、盐雾试验、温度和湿度试验等工作。	公司专职研发人员全职从事研发工作，因而上该等专职研发人员的工时耗用为研发工时。
非研发部研发人员	以研发活动为主要工作，主要是新产品小批量试制过程中零部件及总成装配制造和检测等相关工作，部分人员兼职从事量产产品的生产制造和检测等其他非研发工作。	非研发部研发人员的工作内容仍以参与研发活动的新产品小批量试制为主，研发工时占比50%以上。

报告期各期，公司各部门研发人员的主要职责如下：

单位：人

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	工作岗位及职责
研发部	13	11	12	产品设计、开发、试验
制造部	17	17	18	新产品小批量生产
质量部	6	6	6	试生产过程中零部件及总成检测
人数小计	36	34	36	-
项目数量	12	16	14	-

截至报告期末，公司制造部、质量部等非研发部人员按试制阶段及工序的人员配置情况如下：

单位：人

项目类型	试制阶段	试制工序	人员数量
起动机&发电机	计划安排	计划安排	1
起动机&发电机	领料	领料	1
发电机	试制阶段	设备调试	1
		端盖	1
		发电机定子装配	1
		发电机转子装配	1
		发电机其他部件装配	1
		发电机总装	2
	质检阶段	零件、部件及总成的检测及质量控制	3
起动机	试制阶段	端盖	1
		起动机开关装配	1

		起动机定子装配	1
		起动机转子装配	1
		起动机其他部件装配	2
		起动机总装	2
	质检阶段	零件、部件及总成的检测及质量控制	3

由上表可知，公司研发试制中单一工序的人员配置数量均较少，单一工序人员配置通常为 1-2 名。整体来看，公司各试制阶段及工序的人员配置与研发项目数量、试制需求、工序复杂程度相匹配，非研发部研发人员配置合理，符合公司研发活动特点，故将非研发部参与研发试制工作的相关人员根据研发工时占比情况认定为研发人员具有合理性。

报告期内，公司非全职研发人员的研发工时占比情况如下：

单位：小时

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
非全职研发工时	48,071.50	51,810.00	50,376.00
非全职考勤工时	51,892.00	53,140.00	53,213.00
非全职研发工时占其总工时比例	92.64%	97.50%	94.67%

报告期内，公司非全职研发人员薪酬分摊计入各成本费用及比例如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
管理费用	6.60	2.02	6.84	2.12	14.25	5.03
制造费用	19.41	5.93	13.19	4.09	5.87	2.07
研发费用	301.28	92.05	302.07	93.78	263.26	92.90
合计	327.28	100.00	322.11	100.00	283.37	100.00

由上可知，报告期内公司非全职研发人员的研发工时占比分别为 94.67%、97.50%和 92.64%，相关人员薪酬分摊计入研发费用的比例分别为 92.90%、93.78%和 92.05%，整体处于较高水平。公司产品主要面向售后市场，产品型号较多，目前拥有 100 个系列，2,000 多个型号的产品。报告期内，公司年均研发新产品型号 150 种左右，相较于面向主机市场的企业，研发新产品的型号较多，

涉及到的研发试制工作较多，因而需要制造部、质量部人员参与研发试制和检测工作，符合公司业务特征和研发特点。

综上所述，公司研发部专职研发人员主要从事产品设计开发及试验工作，工时耗用为研发工时；制造部和质量部研发人员主要从事研发活动的新产品小批量试制为主，其研发工时占比大于 50%；公司研发试制中单一工序的人员配置数量均较少，单一工序人员配置通常为 1-2 名，公司各试制阶段及工序的人员配置与研发项目数量、试制需求、工序复杂程度相匹配。总体看，公司对研发人员的划分准确、合理。

（三）说明研发活动的相关内控措施及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配

1、说明研发活动的相关内控措施及执行情况

公司已制定了研发流程、研发人员、研发物料、研发费用管理相关内控制度，相关情况如下：

制度名称	制度内容
《研究与开发管理规定》	研发项目开展与立项；研发项目过程管理、规范研发费用的范围、审批权限、归集、会计核算和账务处理等。

报告期内，研发活动的相关内控措施得到了有效的执行，各关键节点审批程序具体情况如下：

控制编号	主要业务活动	控制目标	发行人的控制活动
YF-01	策划与立项	每个研发项目都有可行性报告、立项会议纪要、立项评审报告及项目成员需求及职责表作为依据	研发部根据市场情况及客户需求确定产品系列开发计划、销售部和研发部进行可行性分析，确定研发项目，召集相关人员召开立项会议，评审通过，组建项目组并进行分工。

控制编号	主要业务活动	控制目标	发行人的控制活动
YF-02	研发项目中新产品开发、试制、试验	研发项目中每个新产品开发均有产品开发计划进度表、初始物料清单及采购试制计划、产品验证计划及验证试验报告	研发项目组根据新产品开发需求，制定新产品开发计划，相关记录文件为产品开发计划进度表；产品开发成功后，启动试制，试制完成后进行产品验证工作，相关记录文件为初始物料清单及采购试制计划、产品验证计划、验证试验报告。
YF-03	研发领料	需要有按研发项目归集的领料记录，财务部按月归集研发领料金额	研发项目组成员根据所在项目的具体物料需求，在 ERP 系统提出研发物料《简单生产领料单》，经研发部门/产品负责人审批通过后，凭领料申请到仓库领料，ERP 系统自动配单价计算每个研发项目的领料金额。
YF-04	研发人员与工时	确保研发人员构成合理，研发费用中薪酬工资归集和分摊准确	研发人员按照参与的研发的项目登记工时，2024 年 4 月之后研发项目组成员按照项目打卡记录工时，财务人员按照工资表及项目工时记录表，按项目归集和分摊研发费用-人工费用。
YF-05	其他费用归集与分摊	保证其他折旧摊销费分配合理	实验室研发专用设备按使用年限计提折旧计入研发费用，以新产品试制阶段占用车间产线的时间（新产品试制产量*标准工时），分摊产线设备的折旧及其他摊销。
YF-06	研发废料	确保试制产品报废经审批，研发废料处理符合会计准则的规定	试制产品经质量部检测后报废处理，研发废品出售后冲减研发费用。

由上表可知，发行人研发控制活动能够实现对应的控制目标，研发活动的相关内控措施执行有效。

2、相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员，相关研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持

（1）相关人员薪酬计入研发费用的依据，结合相关人员部门和岗位职能，说明跨部门同时开展生产和研发业务人员

报告期内，公司根据员工所属部门及员工承担的职责范围，将直接从事研发活动以及与研发活动密切相关的直接服务人员认定为研发人员，并将相关人员的薪酬计入研发费用。公司的研发人员分为研发部专职研发人员和非研发部研发人员，研发部专职研发人员薪酬按照员工考勤记录和研发项目工时记录全额计入研发费用；非研发部研发人员薪酬按照研发项目登记工时和项目打卡记录，核算参与研发活动的研发工时占比，按照研发工时占比计入研发费用。

研发人员所属部门方面，报告期内，专职研发人员均来自研发部，岗位包括新产品开发设计和试验阶段的开发设计岗、试验验证岗，岗位职责为市场调研、项目立项、新产品设计开发、新产品技术验证、试制产品的耐久试验、盐雾试验、温度和湿度试验等工作；非研发部研发人员主要系来自于制造部、质量部，岗位包括新产品试制阶段装配制造岗、检测岗，岗位职责为新产品小批量试制过程中零部件及总成装配制造和质量检测等相关工作。

公司非研发部研发人员来自制造部和质量部，存在同时开展生产和研发业务的情况，非研发部研发人员产品生产制造及检测经验丰富，主要从事新产品研发试制阶段的小批量试生产工作，但在新产品研发试制工作较少时，为提高人员利用效率，亦兼职从事车间量产产品的生产制造和质量检测工作，因此，公司非研发部研发人员同时开展生产和研发业务具有合理性。

（2）关于研发工时填报、统计流程，是否存在客观证据支持

研发人员根据实际参与研发项目情况按日填报或打卡工时，研发部门负责统计研发人员在各研发项目的工时投入情况，按月编制研发工时统计表。次月初，研发部门汇总上月研发人员及各研发项目工时统计表，经研发项目小组负责人及研发负责人结合项目实际执行情况审核签字确认后，提交财务部门与人事部门提供的月度考勤记录核对一致。财务部门依据经核对无误的月度研发工时统计表，对研发人员薪酬进行核算，并按工时占比分配至各研发项目；研发人员从事非研发活动所对应的薪酬部分，不计入研发费用。

研发人员股改前按照参与的研发的项目登记工时，2024 年 4 月之后研发项目组成员按照项目打卡记录工时，财务人员按照工资表及研发人员月度工时记录表，按项目归集和分摊研发费用-人工费用，具有客观证据支持。

3、相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等是否匹配

报告期内，公司已结项的主要研发项目（投入金额达到 100 万元以上）实际投入、项目预算及执行情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	研发投入				预算及执行情况		
		职工薪酬	直接投入	其他	合计	项目是否结项	预算金额	预算使用率
1	喷粉系列电机的开发	61.31	52.3	18.43	132.04	是	136.00	97.09%
2	三菱系列产品开发	57.85	139.08	19.83	216.76	是	227.00	95.49%
3	39MT 系列电机的开发	35.94	144.09	9.42	189.45	是	196.00	96.66%
4	电装 OSGR 系列电机的开发	56.63	48.92	17.39	122.94	是	128.00	96.04%
5	雷米系列产品开发	81.06	86.29	28.11	195.46	是	204.00	95.81%
6	继电器项目的开发	78.25	9.16	19.97	107.39	是	112.50	95.46%

如上表所示，报告期内公司已结项的主要研发项目实际投入金额与预算金额无重大差异，相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等相匹配，研发项目的实际执行情况符合公司预期。

（四）说明研发费用中直接材料的具体内容，研发领料与生产领料的区分标准及费用核算准确性

研发费用中直接材料主要系漆包线、铝锭、转子、电磁开关、定子等开发新产品的原材料。公司生产领料与研发领料的区分标准和费用核算如下：

研发领料：研发部确定试制安排后，在 ERP 系统中生成《简单生产领料单》，由研发负责人审批通过后由专人负责研发项目的领料并送至车间特定的存放区域。ERP 系统根据《简单生产领料单》明细按照月末一次加权平均法核算研发领料金额。

生产领料：ERP 系统根据生产订单生成《生产领料单》，原材料仓库的仓库管理员根据《生产领料单》领料并送至生产车间。ERP 系统根据《生产领料单》明细按照月末一次加权平均法核算生产领料金额。

综上所述，公司研发领料和生产领料对应的领料人员不同，领料后送至生产车间的地方可以区分，ERP 系统的记录核算模块也不相同，研发领料通过

《简单生产领料单》统计核算，生产领料根据《生产领料单》记录核算。研发领料和生产领料的金额由 ERP 系统按照月末一次加权平均法核算。因此，公司研发领料与生产领料在实物流转及会计核算上可准确区分，研发费用核算准确。

（五）结合前述情况，分析说明发行人研发活动内控是否有效，研发费用核算是否准确

公司一贯重视研发活动的内控管理，已制定了《研究与开发管理规定》，对公司研发项目开展与立项、研发项目过程管理、规范研发费用的范围、审批权限、归集、会计核算和账务处理等方面均做了详细具体的规定，并严格执行。

报告期内，公司严格按照相关研发管理制度开展研发活动。公司研发活动与生产活动具有明确的划分标准，并严格按照《企业会计准则》等文件的要求对研发活动进行管理与会计核算。首先，在研发人员的认定与管理方面，公司明确了研发人员的岗位职责及业务活动属性，确保研发人员的身份、专业能力与研发活动具有匹配性。其次，在研发工时管理方面，公司建立了工时填报、审核、分配等管理机制，可以确保研发工时的真实性、准确性，为研发人员薪酬分摊及项目资源分配提供了可靠的依据。再次，在研发领料方面，公司通过 ERP 系统不同模块核算研发领料和生产领料，研发领料流程、审批节点及标识管理等能确保研发领料与生产领料的清晰划分，避免材料费用混同。最后，在研发费用核算方面，公司建立了对研发费用核算的全流程闭环管理，以研发人员及其工时、材料领用、共同费用分摊为主要管理要素，通过制度规范和系统支持，实现研发费用从归集到分摊的全流程管控，确保研发费用核算的准确性。

综上所述，公司与研发活动相关的内部控制完整并得到有效执行，研发费用核算准确。

二、关于投资收益

（一）说明 2023 年投资收益为负、处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益为-777.93 万元的原因及合理性

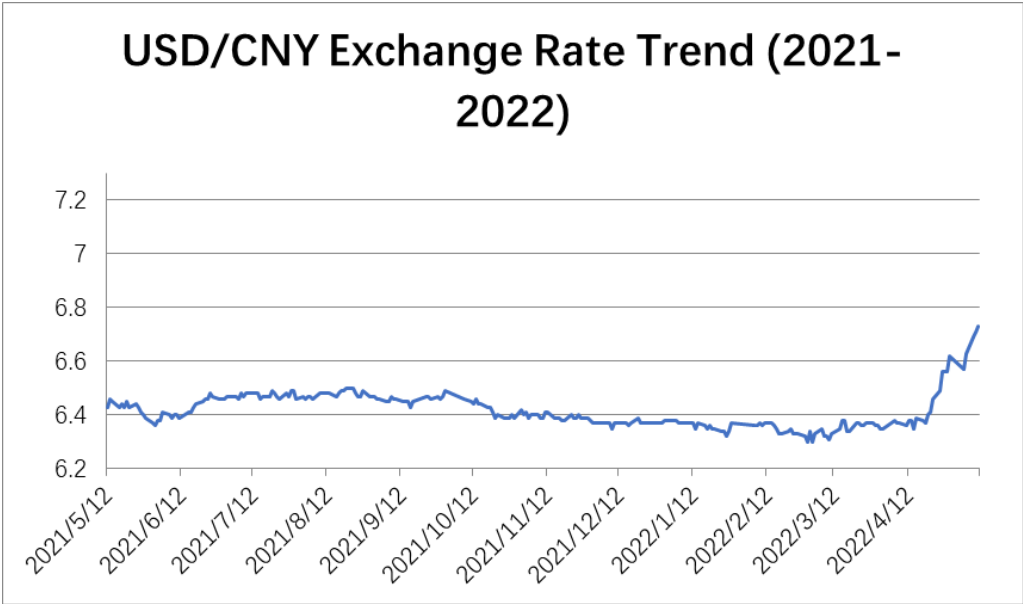
公司 2023 年投资收益为负、处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益为-777.93 万元的原因系三笔远期锁汇于 2023 年度平

仓产生的投资收益，实际产生平仓损益金额是由银行回执的交易确认书进行最终确认。公司进行远期锁汇投资活动原因及合理性如下：

1、公司所开展的远期锁汇业务，是在境外交易场景下，为有效规避汇率波动风险、切实保障销售预期利润水平而采取的一项重要金融风险管理举措。以确保在跨境交易过程中，无论市场汇率如何起伏变化，都能维持相对稳定的成本与收益结构。

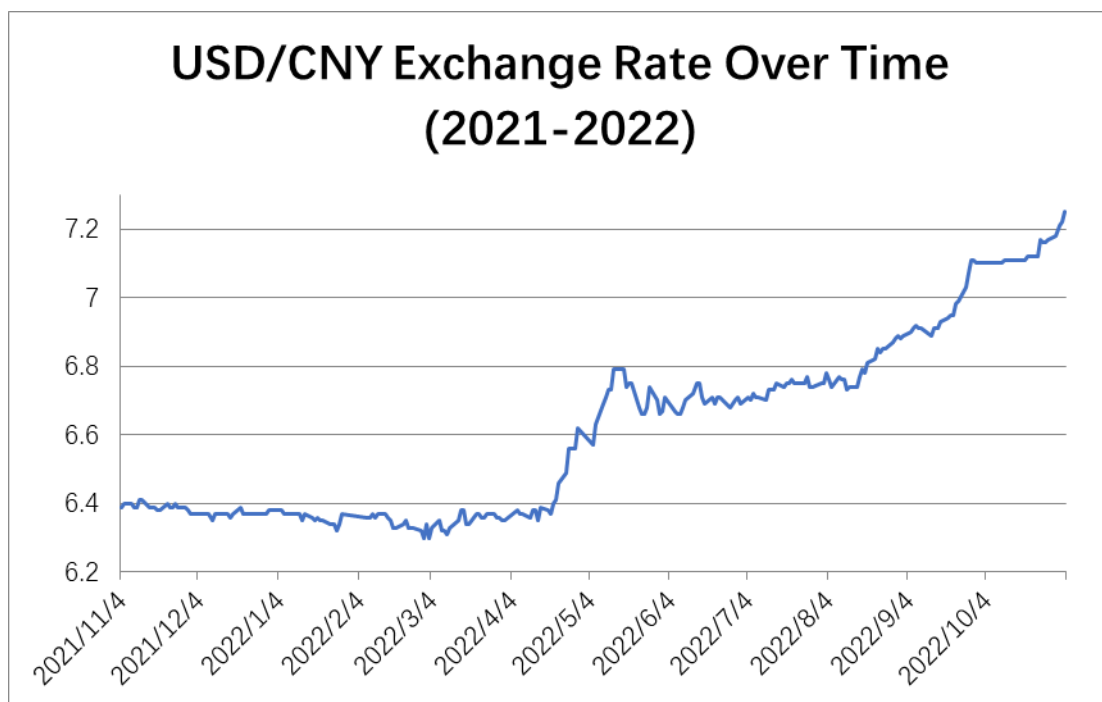
2、公司在确定远期锁汇到期汇率时，以进行远期锁汇日前期汇率的波动情况作为重要参考依据。以下为三笔远期锁汇确认汇率主要数据：

（1）在中国农业银行荆州江津支行以 USD/CNY：6.7090 远期锁汇；



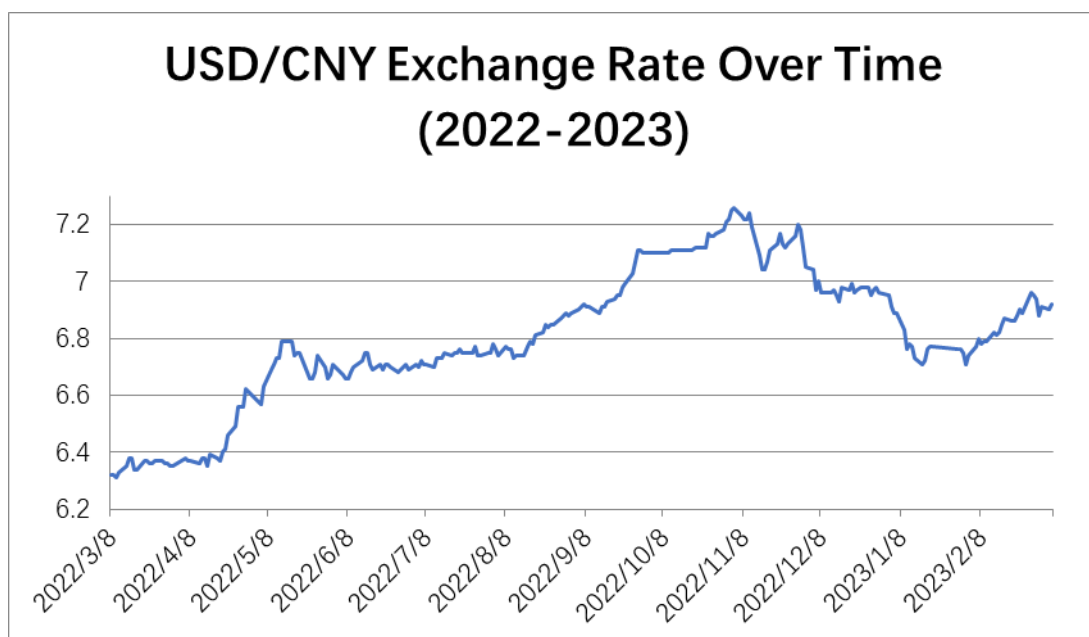
合理性：2022 年 5 月 11 日央行公布 USD/CNY 利率为 6.7871，确定远期锁汇前一年期美元对人民币汇率波动明显，总体下降期间占比约 66.7%，结合当时中美利差倒挂、出口增速放缓等宏观因素，判断人民币具备阶段性升值动能；公司确认看跌美元以 6.7090 为 1 年期后汇率。

（2）在中国工商银行荆州汇通支行以 USD/CNY：7.2737 远期锁汇



合理性：2022 年 11 月 3 日央行公布 USD/CNY 汇率为 7.2472，确定远期锁汇前一年期美元对人民币汇率整体呈现波动上升的趋势，为维持相对稳定的成本与收益结构，避免面临美元贬值风险，且与公司农行远期锁汇汇率形成有效对冲，确保经营收益的稳定性确认以 7.2737 为 1 年期后汇率。

(3) 在中国工商银行荆州汇通支行以 USD/CNY：6.9260 远期锁汇



合理性：2023 年 3 月 7 日央行公布 USD/CNY 利率为 6.9156，确定远期锁

汇前一年期美元对人民币汇率整体上汇率呈现上升趋势，但期间波动较大，且鉴于公司与农行进行的远期锁汇交易已预见到可能产生的亏损，旨在通过预先锁定汇率来减少未来实际交易中损失，从而尽量稳定经营收益；故公司保守看涨美元 0.15%确认以 6.9260 为 9 个月期后汇率。

综上所述，2023 年投资收益为负、处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得的投资收益为-777.93 万元主要是为了规避汇率波动风险，公司基于历史汇率走势及宏观环境等因素进行远期锁汇交易，锁汇价格与市场出现偏差所致，具有合理性。

（二）说明报告期内远期外汇合约的具体购买持仓情况，各期损益确认金额及计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

报告期内公司与银行签订美元远期结售汇合约，具体情况如下：

序号	交易银行名称	购买时间	金额（万美元）	择期期限	方向	合同汇率
1	中国农业银行荆州江津支行	2022/5/11	3,800.00	2022/5/16 至 2023/5/10	卖出	6.7090
2	中国工商银行荆州汇通支行	2022/11/3	2,000.00	2022/11/8 至 2023/11/3	卖出	7.2737
3	中国工商银行荆州汇通支行	2023/3/7	1,000.00	2023/3/13 至 2023/12/29	卖出	6.9260

公司购买的上述美元远期外汇合约在资产负债表日按照公允价值确认公允价值变动损益，在择期期限内或到期后平仓确认投资收益。报告期内确认损益的金额如下：

交易银行	锁汇金额（万美元）	2022 年确认损益（万元）		2023 年确认损益（万元）	
		公允价值变动损益	投资收益	公允价值变动损益	投资收益
中国农业银行荆州江津支行	3,800.00	-469.51	5.90	469.51	-652.96
中国工商银行荆州汇通支行	2,000.00	747.40	50.41	-747.40	330.52

交易银行	锁汇金额 (万美元)	2022 年确认损益 (万元)		2023 年确认损益 (万元)	
		公允价值变动损益	投资收益	公允价值变动损益	投资收益
中国工商银行 荆州汇通支行	1,000.00	-	-	-	-177.61
合计	6,800.00	277.89	56.31	-277.89	-500.04

由上表可知，2022 年，公司平仓农行远期外汇合约 870.62 万美元，平仓工行远期外汇合约 400 万美元，合计确认投资收益 56.31 万元，2022 年 12 月 31 日，根据远期外汇合约的公允价值确认公允价值变动损益合计 277.89 万元；2023 年，远期外汇合约到期全部平仓后，当期累计确认投资收益-500.04 万元，以前期间确认的公允价值变动损益转到投资收益-277.89 万元，因此，2023 年确认投资收益金额合计为-777.93 万元。

公司购买美元远期外汇合约的会计处理如下：

公司购买中国农业银行荆州江津支行美元远期结售汇合约时，未缴纳保证金，无需做会计处理。公司购买中国工商银行荆州汇通支行美元远期结售汇合约时，缴纳了保证金，会计处理为，借：其他货币资金——保证金；贷：银行存款。

在 2022 年 12 月 31 日，公司财务部向银行取得远期外汇合约的公允价值，并根据其波动情况，计入公允价值变动损益科目，相应调整交易性金融资产/负债-公允价值变动科目。

在择期期限内，平仓远期外汇合约的损益计入投资收益；在远期结售汇合约到期后，根据按合约锁定的汇率处置结汇价款与外汇成本差异确认投资收益，同时，将公允价值变动损益结转至投资收益。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，远期结售汇合约属于衍生工具，其价值随汇率变动而变动，需按公允价值计量，且公允价值变动计入当期损益（公允价值变动损益科目）。具体处理包括：

初始确认：签订合同时，通常不进行账务处理（若涉及保证金，计入其他货币资金）。

资产负债表日：按公允价值重估，将公允价值变动计入交易性金融资产或交易性金融负债，同时调整公允价值变动损益。

交割日：按实际交割汇率与合同约定汇率的差额确认投资收益，并结转相关金融资产或负债的账面价值。

综上所述，公司报告期内远期外汇合约相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。

（三）说明公司外汇管理工具规模和外销业务的匹配性，发行人运用外汇管理工具的决策程序及审批程序，相关内控制度是否健全并有效执行

1、公司外汇管理工具规模和外销业务的匹配性

公司购买远期外汇合约的择期期间集中于 2022 年 5 月 11 日至 2023 年 12 月 29 日，公司 2022 年-2023 年美元结算客户相关外销业务总收入合计为 7,213.51 万美元，期间公司购买远期外汇合约合计 6,800 万美元以保障销售预期利润水平、应对汇率变动风险，2022 年和 2023 年外汇管理工具规模匹配外销业务比例为 94.27%，公司外汇管理工具规模和外销业务规模基本匹配。

2、发行人运用外汇管理工具的决策程序及审批程序，相关内控制度是否健全并有效执行

针对购买美元远期结售汇合约，公司执行的决策流程如下：

（1）销售部在对外贸易业务开展过程中，识别和确认汇率波动情况，对外币资金的回笼情况进行估算，提交远期结售汇申请单；

（2）公司执行董事接到远期结售汇申请单后，召集财务部、销售部负责人共同参与商议，确定具体的远期结售汇期间和锁汇价格；

（3）商议确定远期结售汇金额、期间、价格后，执行董事签批远期结售汇申请单，并授权财务部负责与银行签订远期结售汇协议，办理具体远期结售汇事宜；

（4）办理完成后，财务部持续跟踪汇率波动情况，若汇率波动超过预期范围，应及时向执行董事汇报。

2024 年 3 月，股份公司成立后，公司健全完善了内部控制相关制度，建立了《对外投资管理制度》，对公司购入金融衍生品等投资行为需履行的审批程序进行了规定。公司第一届董事会第二次会议对公司 2022 年至 2023 年购买美元远期结售汇合约事项进行了补充审议确认，并已有效执行。

三、财务内控规范性

（一）说明对上述会计核算不规范事项是否及时进行整改，对报告期财务状况和经营成果的影响，是否存在账外收入、代垫成本费用、利益输送等不合规情形，说明发行人报告期内会计基础工作是否规范，后续整改措施有效性

1、说明对上述会计核算不规范事项是否及时进行整改，对报告期财务状况和经营成果的影响

报告期内，发行人存在存货跌价准备计提错误、凭证单据管理不规范、合同管理不规范、备用金制度未有效执行等会计核算不规范情形。

（1）关于存货跌价准备计提错误

①事实描述

公司对存货跌价计提测试过程中，2022 年库存商品销售均价引用错误，未按照上年度平均单价进行，导致报告期各期公司均存在库存商品减值计提错误的情况。

②公司规范、整改情况及财务影响

公司已及时修改库存商品测试均价，重新计算存货跌价测算，并对财务报表进行了调整。具体影响如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
存货跌价准备-库存商品	3.13	3.35	2.12	3.35
资产减值损失	0.22	-1.23	1.23	3.35
对当期净利润的影响	-0.22	1.23	-1.23	-3.35

同时，公司已经完善了《财务管理细则》等制度，加强财务数据复核力度，

健全财务核算准确度，保证财务数据的准确性和完整性。

（2）凭证单据管理不规范

①事实描述

报告期各期，账面财务跨期报销费用的暂估凭证无附件，暂估底稿未留存，无法确定跨期暂估对应的转回的凭证号及明细金额。

②公司规范、整改情况及财务影响

公司对跨期报销费用凭证进行重新梳理，补充相应的暂估附件及明细。经梳理，上述暂估均具有合理性及准确性，相关财务处理正确无误。不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。同时公司完善了《财务管理细则》制度，进一步健全会计凭证管理，保证会计凭证及附件的完整性。

（3）合同管理不规范

①事实描述

公司对其客户 WAI 集团的销售合同到期后未续签，合同台账记录不完整，公司采购合同台账仅记录 2024 年部分内容，销售合同没有制定合同台账。

②公司规范、整改情况及财务影响

公司已与 WAI 集团重新续签销售合同，完善合同台账记录，补充登记未录入台账的合同信息。经梳理，上述合同对应事项均已在账面完整记录，相关财务处理正确无误。不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。同时，公司进一步完善《合同管理细则》，加强合同管理，对超过有效期的合同及时续签。合同及时登记、归档，保证合同台账的完整性。

（4）备用金制度未有效执行

①事实描述

报告期内，公司存在频繁通过员工个人报销形式采购零星物料的情况，报告期各期涉及金额分别为 25.4 万元、32.47 万元和 14.81 万元。

②公司规范、整改情况及财务影响

公司对上述备用金使用用途及账务处理进行了梳理，上述备用金借支对应事项均已在账面完整记录，相关财务处理正确无误。不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。同时公司完善了《财务管理细则》制度，进一步加强备用金管理，明确了备用金用途、报销时限、借支额度以及相应管理措施。

2、是否存在账外收入、代垫成本费用、利益输送等不合规情形，说明发行人报告期内会计基础工作是否规范，后续整改措施有效性

公司前述会计核算不规范情形主要系财务核算准确度不够，文件资料管理不完善所致，对报告期财务状况和经营成果的影响较小，其性质不涉及账外收入、代垫成本费用、利益输送等不合规情形。公司已进一步加强内部控制体系建设，同步健全并完善内控相关管理制度，相关制度均已得到有效执行，具体情况如下：

（1）公司梳理并完善了《合同管理制度》制度，进一步健全公司业务部门与财务部门的内部沟通机制，保证业务信息传递的及时性和完整性；

（2）公司梳理并完善了《财务管理细则》制度，进一步健全财务核算准确度，规范凭证管理及备用金管理，保证财务数据的准确性和完整性，确保会计凭证的完整性及员工备用金使用的规范性；

（3）公司严格执行上述财务内控制度规定，通过记账、核对、岗位职责落实、职责分离等会计控制方法，确保企业会计基础工作规范、会计核算工作准确，财务报告编制具有良好基础。

综上，公司对上述核算不规范事项积极进行了整改，整改后，财务内控制度已经健全，相关制度已经得到了有效执行，未再发生上述财务核算问题，会计基础工作已经规范，后续整改措施有效。

（二）说明在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在财务内控不规范的情况，说明报告期内财务内控不规范情形的具体情况，逐项说明针对上述事项的整改措施、整改效果、整改完成时点，报告期内财务内控不规范情形披露是否完整，整改完成后是否新发生内控不规范情形，相关内部控制制度建立情况及执行有效性，是否符合《2号指引》2-10的相关规定

1、说明在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在财务内控不规范的情况

（1）制定相关内控制度

公司根据《公司法》《证券法》等相关法律、法规、规章以及规范性文件的要求，已建立并逐步完善由股东大会、董事会、审计委员会、独立董事和管理层组成的治理架构，逐步建立健全了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等基本制度。股东大会、董事会以及经营管理层相互独立、权责明确、相互监督，实现了公司治理架构的合法有效运行，切实保障所有股东的利益。同时，针对公司销售、采购、研发、存货管理等重要业务环节的内部控制，公司建立、完善了《销售管理规定》《采购与供应商管理细则》《研究与开发管理规定》《财务管理细则》《生产管理规定》等内控制度并严格执行，保障公司重要业务环节内控有效。

（2）建立内部监督部门

发行人设立了监事会，按照公司章程的规定对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督。发行人成立了董事会审计委员会，同时下设审计部，财务人员在审计部的监督下、在其职责范围内开展工作。

报告期内，发行人共召开了 4 次监事会。为落实新《公司法》等相关规则，2025 年 8 月 20 日召开的第一届董事会第六次会议和 2025 年 9 月 5 日召开的 2025 年第三次临时股东会审议通过了关于取消监事会的议案。取消后，发行人不再设置监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使。

（3）财务管理

发行人设立了独立的财务部门，配备了独立的财务人员，能够独立做出财务决策，具有规范的财务管理制度，拥有独立的财务核算体系，不存在与控股股东、实际控制人及主要近亲属及其控制的其他企业共用银行账户的情形，财务人员在公司任职并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及主要近亲属及其控制的其他企业中兼职。

众华会计师事务所（特殊普通合伙）对睿信电器的内部控制情况进行了专项审核，出具了《内部控制审计报告》（众会字（2026）第 02220 号），认为公司于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上，发行人内部控制健全，在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在内控重大缺陷。

2、说明报告期内财务内控不规范情形的具体情况，逐项说明针对上述事项的整改措施、整改效果、整改完成时点，报告期内财务内控不规范情形披露是否完整，整改完成后是否新发生内控不规范情形，相关内部控制制度建立情况及执行有效性，是否符合《2 号指引》2-10 的相关规定

发行人对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》“2-10 财务内控不规范情形”的要求进行全面自查，报告期内具体情况如下表：

序号	财务内控不规范情形	是否存在相关情形	是否已整改
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	否	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	否	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是，存在向股东拆借资金的情况	已整改
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	否	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否	不适用
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	是，存在以其他方式占用资金	已整改
9	票据与印章管理不规范	是，存在印章管理不规范	已整改
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	是，存在会计凭证管理不规范	已整改
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	否	不适用

由上表可知，报告期内公司存在向股东直接进行资金拆借、印章管理不规

范及会计凭证管理不规范的情况，首次申报基准日前已整改完毕。发行人已在招股说明书“第六节 公司治理”之“八、其他事项”补充披露上述财务内控不规范事项的整改措施、整改效果、整改完成时点及整改完成后的情况如下：

“（一）公司向关联方直接进行资金拆借及整改情况

1、事实情况

基于日常流动资金需求，公司于 2021 年下半年向全体股东拆借 1,500.00 万元，并根据各股东的持股比例确定具体借款金额，具体情况如下：

单位：万元

序号	股东名称	借款金额	借款时间	还款时间
1	金崇康	845.25	2021-12-27	2022-12-26
2	陶宏革	300.00	2021-12-23	2022-12-27
3	林宇蕾	150.00	2021-12-28	2022-12-26
4	付晓祥	5.00	2021-07-19	2022-12-26
		85.00	2021-07-30	2022-12-26
5	沈军	60.00	2021-12-24	2022-12-27
6	罗帮剑	29.25	2021-12-27	2022-12-26
7	林兴友	25.50	2021-12-31	2022-12-29
合计		1,500.00	-	-

公司与股东签订了借款合同，借款期限约定为 1 年，到期未归还可延长 1 年，借款利率为 5.00%，系公司在借款当年 1 年期 LPR 利率 3.85% 的基础上，综合考虑公司实际融资成本、借款便利性等因素进行确定。公司 2021 年向中国农业银行进行 1 年期的流动资金贷款利率为 4.57%，故公司向股东借款的利率与向银行的贷款利率不存在重大差异。

公司向股东借入上述资金后主要用于向供应商支付货款。一方面，公司 2021 年度业务快速扩张，需要向供应商采购更多的原材料进行生产，而年底处于结算的高峰期，因而对流动资金的需求较多；另一方面，银行贷款等传统融资渠道的周期较长且不确定性较高，而向股东的借款较为便捷，更具灵活性。基于上述考虑，公司在融资成本相近的情况下向股东借款具有合理性和必要性。

2、整改情况

截至 2022 年末，公司已向股东拆借的资金及利息已归还完毕，同时公司已建立《财务管理细则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等资金管理和防范资金占用相关制度，对公司现金管理、银行账户管理、银行存款管理、对外资本性支出、对外收付款、关联方资金往来等事项进行了明确规定。此外，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员均已出具《关于减少并规范关联交易的承诺》和《关于避免资金占用和违规担保的承诺》。本次整改完成后，公司未发生与关联方进行资金拆借的情况。公司与关联方进行资金拆借的事项已整改完毕，同时，公司建立健全了资金管理、防范资金占用等相关内控制度，且该等制度执行情况良好。

（二）资金占用及整改情况

1、事实情况

股份公司成立前，公司的治理结构和各项制度不够完善，存在关联方占用公司资金的情况。截至 2023 年末，发行人对公司董事长、总经理、持股 5%以上的股东付晓祥的其他应收款余额为 20.96 万元。

2、整改情况

2024 年 3 月，付晓祥已向公司支付 20.96 万元，公司资金占用已清理。股份公司成立后，公司建立健全了公司治理结构和各项内部控制制度，设立了“三会一层”的公司治理结构，建立了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》等相关内控制度，完善了《财务管理细则》等资金管理和防范资金占用相关制度，此外，公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员均已出具《关于减少并规范关联交易的承诺》和《关于避免资金占用和违规担保的承诺》。本次整改完成后，公司未发生资金占用的情况。公司相关内控制度和承诺执行有效。

（三）公司印章管理不规范及整改情况

1、事实情况

报告期内，公司存在印章管理不规范的情况，未建立完善的印章管理制度及用印审批流程；印章保管未实行专人专管、印章未分离保管，财务章和公章均有公司财务人员保管；印章保管、交接记录不够规范，存在管理细节不到位情况。前述印章管理存在的不规范问题未给公司造成实际损失，亦未对生产经营产生负面影响。

2、整改情况

股份公司成立后，公司建立完善了《印章管理规定》，对公司公章、财务章、合同章、法人章等各类印章的刻制、保管、使用审批、废止、更换等事项进行了明确规定，并严格遵照执行。员工申请用印需部门负责人及总经理/授权人员审批后方可用印，用印后由印章保管人员登记台账。公司公章由行政管理人员保管，财务专用章由财务主管包括，财务专用章、公章实行不相容岗位分离保管。整改完成后，公司未发生印章管理不规范的情况。公司印章管理不规范事项已整改完毕，同时，公司建立完善了《印章管理规定》等相关内控制度，并执行有效。

（四）会计凭证管理不规范的事项及整改情况

1、事实情况

报告期内，公司存在凭证单据管理不规范的情况，存在多笔费用跨期情况，财务账面调整凭证无附件，调整底稿未后附在记账凭证后面留存，无法确定跨期调整对应凭证号及明细金额。

2、整改情况

公司对跨期报销凭证进行了梳理并补充了调整明细及附件，并于 2024 年 4 月完善了《财务管理细则》，对费用报销和凭证管理进一步规定完善，规定了费用报销的报账时限，要求跨季度、半年或年度的费用需在次月初及时填单报销。同时，进一步规范会计凭证及附件管理，保证会计凭证及附件的完整性。整改完成后，公司未发生会计凭证管理不规范的情况。公司会计凭证管理不规范事项已整改完毕，同时，公司建立完善了《财务管理细则》等相关内控制度，并执行有效。”

综上所述，公司报告期内财务内控不规范情形已在招股说明书中补充完整披露，整改完成后未新发生内控不规范情形，相关内部控制制度建立情况及执行有效性，符合《2号指引》2-10的相关规定。

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

（一）核查程序

1、查阅《企业会计准则》以及《关于<国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告>的解读》等文件中有关研发费用及研发人员的具体规定和要求；

2、访谈公司研发部门及生产部门负责人，了解公司研发活动及生产活动的主要内容，了解研发活动与生产活动的划分依据，并判断是否存在研发活动与生产活动混同的情况；

3、获取公司研发人员花名册，访谈公司研发部门及财务部门负责人，了解公司研发人员的认定标准及其所属部门、学历、专业、岗位职责等情况，了解公司研发人员是否存在兼职情形，分析研发人员数量及平均薪酬变动情况，分析公司研发人员认定是否符合相关规定的要求；

4、获取公司研发活动相关的内部控制制度，抽查公司研发人员的工时表，了解公司研发活动及研发费用核算的控制流程，了解研发工时的填报流程及相关客观证据材料情况；对研发活动执行控制测试，核查控制措施是否得到有效执行；抽查公司已完结研发项目资料及研发费用台账，分析公司已完结项目研发费用预算与实际成本之间的差异及其原因，检查研发费用核算和归集方法是否符合相关法规要求；

5、获取并查阅报告期内公司购买的美元远期结售汇合约，了解具体情况；

6、访谈公司财务负责人，了解公司对美元远期结售汇合约的交易逻辑、内部制度、决策流程及会计处理情况，查阅《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，分析公司远期结售汇会计处理是否符合准则的规定；

7、查阅公司第一届董事会第二次会议材料，确认对公司购买远期结售汇合约事项补充审议的情况；

8、访谈发行人财务负责人，了解公司财务内控不规范的具体情形，产生的原因、背景以及整改规范情况；

9、查阅公司修订后的《财务管理细则》《关联交易关联制度》《印章管理制度》《销售管理规定》《生产管理规定》等内部控制制度；

10、对发行人执行销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环内控穿行测试，分析发行人内控不规范行为的整改运行情况；

11、查阅众华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制出具的《内部控制审计报告》（众会字（2026）第 02220 号）。

（二）核查意见

1、公司生产活动是针对成熟量产产品，围绕客户订单开展全流程标准化作业；研发活动则是基于市场需求，针对新产品，有组织开展的创新性研究开发活动。二者以是否为公司新产品为划分依据，在采购信息来源、领料人员、ERP 录入模块、领料交付地点及投料等环节存在明确差异。公司生产活动与研发活动可明确区分，且划分依据充分、环节差异清晰；

2、发行人的研发人员认定标准是实际参与了研发项目的某一环节，且全年参与研发项目的工时占全年总工时 50%以上的人员，认定为研发人员；发行人关于研发人员的认定标准及划分依据，符合相关法律法规规定；公司研发人员分为研发部专职人员与制造部、质量部等非研发部人员，学历以大专及以上为主，专业以机电与自动化类为主，人均薪酬与可比公司、地区公司无明显差异。专职研发人员基本全职投入研发，非研发部研发人员参与研发工作的工时占比超 50%，均为研发所需必要人员，因此，公司研发人员划分准确、合理；

3、发行人研发活动的相关内控措施执行有效。研发部专职研发人员薪酬全额计入研发薪酬，非研发部人员薪酬按研发工时占比计入研发薪酬，报告期内公司存在跨部门同时开展生产和研发业务人员，以其实际参与研发活动的工时

占比计入研发费用具有合理性；研发人员按照参与的研发的项目登记或打卡记录工时，财务人员按照工资表及项目工时记录表，按项目归集和分摊研发费用-人工费用，具有客观证据支持；相关薪酬费用及直接材料投入与研发项目预算、执行计划等匹配；

4、研发费用中直接材料主要系漆包线、铝锭、转子、电磁开关、定子等，公司研发材料与生产材料在实物流转及会计核算上可准确区分，研发费用核算准确；

5、公司与研发活动相关的内部控制完整并得到有效执行，研发费用核算准确；

6、公司 2023 年投资收益为负主要是为了规避汇率波动风险进行远期锁汇交易，锁汇价格与市场出现偏差所致，具有合理性。报告期内公司购买了 3 份远期外汇合约，各期损益计算金额计算准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的要求。公司外汇管理工具规模和外销业务匹配；公司购买远期外汇合约时未有相关的内控制度，决策程序系公司销售部申请，经执行董事召集财务部、销售部负责人商议确定锁汇方案，并由执行董事审批后执行。股份公司成立后，公司制定了《对外投资管理制度》对远期结售汇事项的审批流程进行了规定，公司第一届董事会第二次会议对公司 2022 年至 2023 年购买美元远期结售汇合约事项进行了补充审议确认，公司相关内控制度健全并有效执行；

7、发行人会计核算不规范事项已及时进行整改，对报告期财务状况和经营成果的影响较小。报告期内，发行人不存在账外收入、代垫成本费用、利益输送等不合规情形。整改后，发行人报告期内会计基础工作规范，后续整改措施有效；

8、截至报告期末，发行人内部控制健全，在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在内控重大缺陷。公司存在向股东直接进行资金拆借、以其他方式占用资金、印章管理不规范及会计凭证管理不规范的情况，首次申报基准日前已整改完毕，并在招股说明书中补充完整披露，整改完成后未新发生内控不规范情形，相关内部控制制度建立情况及执行有效性，符合《2 号指引》

2-10 的相关规定。

问题 10. 其他问题

(1) 稳定股价方案可行性。根据申请文件，发行人制定了上市后稳定股价预案，股价稳定措施实施顺序为公司回购，控股股东、实际控制人增持公司股票，董事、高级管理人员增持公司股票，如公司启动回购股份，需要履行董事会、股东会审议程序。请发行人：结合公开发行前后公众股数量及比例、现有稳定股价方案的具体稳定股价措施、稳定股价措施的启动条件、启动程序、稳定股价资金金额及来源等，详细说明稳定股价预案是否合理可行、能否切实有效发挥稳价作用。

(2) 关于承诺事项及招股说明书信息披露。根据申请文件：①发行人报告期内经营业绩存在一定波动，实际控制人等主体未就上市后业绩大幅下滑出具相关延长限售期承诺。②发行人主要股东或其亲属对外投资较多，部分企业从事汽车零部件相关业务。请发行人：①对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-26 等相关要求，说明控股股东、实际控制人等主体是否严格按照相关规定作出承诺并披露。②进一步梳理并说明关联方的认定及披露是否真实、准确、完整，是否存在通过关联方认定规避监管的情形。③全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师、申报会计师核查事项（2）②，并发表明确意见

【发行人回复】

二、关于承诺事项及招股说明书信息披露

（二）进一步梳理并说明关联方的认定及披露是否真实、准确、完整，是否存在通过关联方认定规避监管的情形

1、关联方认定标准

公司对关联关系的认定标准系基于《公司法》《企业会计准则第 36 号——

关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》《北京证券交易所股票上市规则》的有关规定，具体认定标准如下：

“关联方，是指上市公司的关联法人和关联自然人。

具有以下情形之一的法人或其他组织，为上市公司的关联法人：

- 1、直接或者间接控制上市公司的法人或其他组织；
- 2、由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- 3、关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；
- 4、直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的法人或其他组织；
- 5、在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；
- 6、中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人或其他组织。

上市公司与上述第 2 目所列法人或其他组织受同一国有资产管理机构控制的，不因此构成关联关系，但该法人或其他组织的董事长、经理或者半数以上的董事兼任上市公司董事、监事或高级管理人员的除外。

具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：

- 1、直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人；
- 2、上市公司董事、监事及高级管理人员；
- 3、直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员；
- 4、上述第 1、2 目所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；

5、在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；

中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人。”

其中，“控制”的认定标准为满足下列条件之一：

“1、直接或间接持有公司半数以上的表决权，或持有公司表决权虽未超过 50%但为第一大股东，同时公司股权较为分散，中小股东较多；

2、持有公司表决权虽未超过 50%，但实际对公司半数以上董事会成员或执行董事及关键管理人员的任命、公司重大经营及投融资决策等拥有实际支配的权利；

3、通过公司章程约定或协议安排与其他方能够共同满足上述条件的。”

2、关联方的披露情况

根据上述标准，公司关联方披露包括：（具体内容详见《招股说明书》第六节 公司治理 七、关联方、关联关系和关联交易情况）

（1）控股股东及实际控制人；

（2）直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人；

（3）公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，以及报告期内离任的监事、高级管理人员；

（4）（1）-（3）项中关系密切的家庭成员，包括该等人员的配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；

（5）（1）-（4）项中关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；

（6）实质重于形式的关联方，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或其

他组织；

（7）曾经的关联方，包括在报告期内注销的关联法人，在报告期内关联自然人转让股权的关联法人，在报告期内关联自然人辞去董事、高级管理人员职务的关联法人。

综上所述，发行人关联方的认定及披露真实、准确、完整，不存在通过关联方认定规避监管的情形。

三、保荐机构核查上述事项，发行人律师、申报会计师核查事项（2）②，并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司股东名称，结合本次公开发行方案，计算发行前后公众股东及非公众股东持股数量和持股比例；

2、取得了公司控股股东、实际控制人、直接或者间接持有公司 5%以上股份的股东、董事、报告期内监事、高级管理人员、报告期内离任高级管理人员的调查表，核查上述人员关系密切的家庭成员，以及上述人员及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的除公司以外的其他法人情况；

3、取得企查查、天眼查网站的专业报告，核查公司控股股东、实际控制人、直接或者间接持有公司 5%以上股份的股东、董事、报告期内监事、高级管理人员、报告期内离任高级管理人员的对外投资情况及对外任职情况，和其提供的调查表进行交叉核对，确定关联方披露的完整性；

4、获取公司控股股东、实际控制人、直接或者间接持有公司 5%以上股份的股东、董事、报告期内监事、高级管理人员、报告期内离任高级管理人员及其关系密切家庭成员在报告期内的银行流水，并按照单笔交易金额大于 5 万元的标准进行了逐笔核查，判断是否存在其实际控制但未披露的关联方。

（二）核查意见

公司关联方的认定及披露真实、准确、完整，不存在通过关联方认定规避监管的情形。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，发行人、申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查，经核查，申报会计师认为：截至本回复出具日，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为众华会计师事务所（特殊普通合伙）《关于湖北睿信汽车电器股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

众华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师 莫旭巍

A handwritten signature in black ink, appearing to read "莫旭巍".



中国注册会计师 汪瑾

A handwritten signature in black ink, appearing to read "汪瑾".



2026年4月15日