关于江苏方意摩擦材料股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中国杭州市钱江新城新业路 8 号 UDC 时代大厦 A 座 5-8 层、12 层、23 层 www.zhcpa.cn
Floors5-8,12and23,Block A,UDC Times Building,No.8 Xinye Road，Qianjiang New City,Hangzhou
Tel.0571-88879999 Fax.0571-88879000

关于江苏方意摩擦材料股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中汇会函[2026]8337 号

北京证券交易所：

根据贵所 2026 年 1 月 29 出具的《关于江苏方意摩擦材料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)的要求，我们作为江苏方意摩擦材料股份有限公司(以下简称公司或方意股份或发行人)首次公开发行股票并在北京证券交易所上市的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下:

问题 1.境外客户合作稳定性及业绩真实性

根据申请文件，（1）报告期各期，发行人外销收入占比分别为 94.36%、92.36%、93.05%和 89.75%；其中前五大客户销售占比约为 40%左右，均为境外客户且每年变动较大，主要为国外拥有自有品牌和销售渠道的汽车售后市场（AM）零部件供应商。（2）外销客户 EMMERRE SRL2023 年度为发行人第五大客户，2024 年后成为发行人第一大客户，2023 年度以来发行人对其销售额分别为 1,158.18 万元、4,361.25 万元和 1,358.92 万元，年度销售占比分别为 5.65%、17.23%、9.99%。（3）报告期内，发行人积极拓展前装市场，已取得亚太股份、上汽制动等国内汽车厂商的定点项目，为依维柯、红旗等品牌提供配套的制动摩擦产品，部分定点项目已经量产。（4）报告期内，发行人第三方回款分别为 403.92 万元、728.70 万元、835.02 万元、835.63 万元，占营业收入比例分别为 2.10%、3.55%、3.30%、6.14%，占比呈上升趋势。

（1）境外主要客户合作稳定性。请发行人：①按产品类别，列示说明报告期各期发行人产品销售具体区域分布情况、客户数量和结构情况，结合报告期各期各类产品前十大客户情况、不同区域客户数量变化、留存及复购情况等，说明发行人与客户合作的稳定性，各报告期主要客户频繁变动的原因及合理性。②说

明各期主要自有品牌零部件供应商的客户基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、本国所处行业地位、收入规模及市场份额情况；说明报告期内是否存在境外贸易商客户，如存在，请说明具体客户名称、收入及占比情况。③说明发行人各期与主要供应商客户合作的商业背景及合作模式、订单获取方式、定价方式、收入确认及退换货机制、是否签订长期框架协议、是否与发行人及关联方存在关联关系等，并说明不同客户合作模式、定价方式是否存在差异、发行人产品对境外客户是否具有议价能力。④说明各报告期发行人向主要客户年度销售频次及单次销售量情况，主要客户的备货周期是否与其进销存情况、库存消化周期匹配，是否存在报告期末集中压货的情形。⑤结合客户所在地区市场形势变化、客户销售能力及市场拓展情况、发行人在该客户同类产品供货份额变化等，分析说明报告期内向 EMMERRE SRL 销售金额及占比大幅增加的具体业务背景及合理性，该客户交易结算条款情况与其他客户是否存在明显差异，报告期后销售收入情况、退换货情况、应收账款及回款情况，结合发行人对其期末应收账款变动情况等说明是否存在放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情况。

（2）业绩增长合理性及前端市场拓展情况。请发行人：①结合主要销售区域 AM 市场客户需求变化、行业发展趋势、发行人盘式刹车片及鼓式刹车蹄等主要产品竞争优势及市场份额、产能产量及销量变化、期后订单获取情况等，分析说明发行人经营业绩增长的原因及合理性，业绩增长与产能产量的匹配性。②说明发行人报告期各期经营业绩与同行业可比公司同类产品经营业绩变化趋势是否相符，如不符，请说明原因及合理性。③说明发行人前装市场销售拓展情况，包括目前主要客户合作合同签订情况、新产品定点取得及量产情况、收入实现情况、在手订单情况、预计确认收入时间等，并结合上述情况说明未来业绩增长的可持续性。

（3）境外销售真实性及第三方回款。请发行人：①分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配。②说明境外收入中不同贸易方式实现的销售金额及比例，对应的收入确认时点及依据、客观证据，是否存在业务客户签收单时间早于发货时间的情况，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定。③说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回

款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。④结合发行人境外销售结算方式、付款方式、回款情况，说明与境外客户交易是否受到结算限制等因素的不利影响，如有，说明相应的应对措施及可执行性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（简称《指引 2 号》）2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，说明具体核查过程并发表明确意见，并提供资金流水专项核查报告。（2）对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序，区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容。（3）说明针对境外非终端客户最终销售真实性、是否存在境外客户压货、是否存在境外客户向发行人利益输送所采取的核查方法、核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，终端核查比例是否足以保证核查的充分性。（4）结合上述核查情况，对发行人销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、境外主要客户合作稳定性

（一）按产品类别，列示说明报告期各期发行人产品销售具体区域分布情况、客户数量和结构情况，结合报告期各期各类产品前十大客户情况、不同区域客户数量变化、留存及复购情况等，说明发行人与客户合作的稳定性，各报告期主要客户频繁变动的原因及合理性。

公司主营业务产品按产品类别列示如下：

单位：万元

产品类别	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘式刹车片	18,689.73	69.74%	15,432.68	63.07%	12,002.92	60.60%
鼓式刹车蹄	7,441.87	27.77%	8,301.84	33.92%	7,122.46	35.96%

产品类别	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他（零配件）	667.57	2.49%	735.39	3.01%	680.37	3.44%
合计	**26,799.17**	**100.00%**	**24,469.91**	**100.00%**	**19,805.75**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务收入按照产品类别主要包括盘式刹车片、鼓式刹车蹄和其他（零配件），其他（零配件）主要为铁件、衬片、报警线、修理包等零配件产品。盘式刹车片和鼓式刹车蹄是公司两类主要产品，盘式刹车片占主营业务收入的比例分别为 60.60%、63.07%和 69.74%，鼓式刹车蹄占主营业务收入的比例分别为 35.96%、33.92%和 27.77%，两类主要产品合计占比 96.56%、96.99%和 97.51%，占比较高且保持整体稳定。

1、从各产品类别的销售区域分布情况说明发行人与客户合作的稳定性

报告期内，公司各类产品按照销售区域列示如下：

单位：万元

产品类别	区域	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘式刹车片	欧洲	11,227.51	60.07%	10,035.63	65.03%	8,224.17	68.52%
	亚洲（不含中国大陆）	4,880.51	26.11%	4,062.24	26.32%	2,734.41	22.78%
	北美洲	392.02	2.10%	515.31	3.34%	243.85	2.03%
	南美洲	178.83	0.96%	102.82	0.67%	70.64	0.59%
	非洲	471.50	2.52%	77.3	0.50%	52.66	0.44%
	中国大陆（内销）	1,539.36	8.24%	639.37	4.14%	677.2	5.64%
	合计	18,689.73	100.00%	15,432.67	100.00%	12,002.93	100.00%
鼓式刹车蹄	欧洲	2,906.13	39.05%	3,413.05	41.11%	4,053.12	56.91%
	亚洲（不含中国大陆）	1,858.31	24.97%	1,819.26	21.91%	1,313.00	18.43%
	北美洲	558.40	7.50%	787.03	9.48%	460.40	6.46%
	南美洲	751.45	10.10%	1,177.50	14.18%	397.41	5.58%
	非洲	144.26	1.94%	47.96	0.58%	68.64	0.96%
	中国大陆（内销）	1,223.32	16.44%	1,057.04	12.73%	829.88	11.65%
	合计	7,441.87	100.00%	8,301.84	100.00%	7,122.45	100.00%

产品类别	区域	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他（零配件）	欧洲	300.20	44.97%	180.79	24.58%	116.96	17.19%
	亚洲（不含中国大陆）	240.93	36.09%	310.22	42.19%	189.21	27.81%
	北美洲			43.49	5.91%	30.61	4.50%
	南美洲	99.02	14.83%	195.67	26.61%	338.40	49.74%
	非洲	0.83	0.12%				
	中国大陆（内销）	26.59	3.98%	5.21	0.71%	5.19	0.76%
	合计	667.57	100.00%	735.39	100.00%	680.37	100.00%

欧洲作为全球成熟的汽车后装市场，是公司两类核心产品的最主要销售区域。其中，盘式刹车片产品在欧洲市场的销售收入占比分别为 68.52%、65.03%和 60.07%；鼓式刹车蹄产品在欧洲市场的销售收入占比分别为 56.91%、41.11%和 39.05%，占比保持较高水平。

亚洲（不含中国大陆）市场受益于东南亚、中东等地区汽车保有量的快速增长，已成为公司核心产品的重要市场。报告期内，公司盘式刹车片产品在该区域的销售收入占比分别为 22.78%、26.32%和 26.11%；鼓式刹车蹄产品的销售收入占比分别为 18.43%、21.91%和 24.97%，占比均保持在相对稳定的区间。

其他（零配件）产品收入占比较低，销售区域分布较为分散。

综上所述，公司盘式刹车片、鼓式刹车蹄两类主要产品的销售区域分布较为稳定，主要集中于欧洲及亚洲（不含中国大陆）市场。

2、从各类产品的客户数量和结构情况说明公司与客户合作的稳定性

公司各类产品客户数量和结构情况如下：

单位：万元、个

项目	销售额规模	2025 年			2024 年			2023 年		
		金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量
盘式刹车片	500 万元以上	9,782.26	52.34%	6.00	9,878.70	64.01%	7.00	6,771.90	56.42%	7.00
	200-500 万元	3,967.39	21.23%	12.00	2,128.53	13.79%	7.00	1,522.19	12.68%	5.00
	100-200 万元	1,596.40	8.54%	12.00	1,188.95	7.70%	9.00	1,814.87	15.12%	13.00
	100 万元以下	3,343.68	17.89%	145.00	2,236.50	14.49%	135.00	1,893.97	15.78%	122.00
	小计	18,689.73	100.00%	175.00	15,432.68	100.00%	158.00	12,002.92	100.00%	147.00
鼓式刹车蹄	500 万元以上	2,317.99	31.15%	4.00	3,287.32	39.60%	5.00	1,925.84	27.04%	3.00
	200-500 万元	2,474.54	33.25%	8.00	2,019.31	24.32%	6.00	2,904.32	40.78%	9.00
	100-200 万元	438.27	5.89%	3.00	1,283.24	15.46%	8.00	670.69	9.42%	5.00
	100 万元以下	2,211.07	29.71%	141.00	1,711.96	20.62%	123.00	1,621.61	22.77%	104.00
	小计	7,441.87	100.00%	156.00	8,301.84	100.00%	142.00	7,122.46	100.00%	121.00
其他（零配件）	500 万元以上	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-
	200-500 万元	-	0.00%	-	-	0.00%	-	249.35	36.65%	1.00
	100-200 万元	283.53	42.47%	2.00	407.57	55.42%	3.00	-	0.00%	-
	100 万元以下	384.04	57.53%	39.00	327.82	44.58%	32.00	431.01	63.35%	26.00
	小计	667.57	100.00%	41.00	735.39	100.00%	35.00	680.37	100.00%	27.00

2023 年至 2025 年，公司盘式刹车片产品单客户销售金额在 500 万元以上的客户数量分别为 7 个、7 个和 6 个，销售金额合计分别为 6,771.90 万元、9,878.70 万元和 9,782.26 万元，销售金额占盘式刹车片销售金额的比例分别为 56.42%、64.01%和 52.34%；单客户销售金额在 200-500 万元的客户数量分别为 5 个、7 个和 12 个，销售金额合计分别为 1,522.19 万元、2,128.53 万元和 3,967.39 万元，销售金额占盘式刹车片销售金额的比例分别为 12.68%、13.79%和 21.23%。上述两类客户的数量合计分别为 12 个、14 个和 18 个，销售金额合计分别为 8,294.09 万元、12,007.23 万元和 13,749.65 万元，销售金额占比分别为 69.10%、77.80%和 73.57%，主要客户数量稳中有升，销售额占比整体稳定。随着与主要客户的合作深入，客户采购金额持续增加，带动了公司盘式刹车片销售收入规模持续增长。

2023 年至 2025 年，公司鼓式刹车蹄产品单客户销售金额在 500 万元以上的客户数量分别为 3 个、5 个和 4 个，销售金额合计分别为 1,925.84 万元、3,287.32 万元和 2,317.99 万元，销售金额占鼓式刹车蹄销售金额的比例分别为 27.04%、39.60%和 31.15%；单客户销售金额在 200-500 万元的客户数量为 9 个、6 个和 8 个，销售额合计分别为 2,904.32 万元、2,019.31 万元和 2,474.54 万元，销售金额占鼓式刹车蹄销售金额的比例分别为 40.78%、24.32%和 33.25%。上述两类客户的数量合计分别为 12 个、11 个、12 个，销售金额合计分别为 4,830.16 万元、5,306.63 万元和 4,792.53 万元，销售金额占比分别为 67.82%、63.92%和 64.40%，主要客户数量和销售额占比整体稳定。

2023 年-2025 年其他（零配件）产品销售金额较低，整体规模较小，客户总数量呈逐年增长趋势。

综上所述，公司盘式刹车片、鼓式刹车蹄两类主要产品客户规模结构较为稳定，其中单类产品销售额在 200 万元以上的客户整体数量较为稳定，100 万元以下中小客户数量处于稳定增长趋势。

3、从不同区域客户数量变化及留存与复购情况说明与客户合作的稳定性

报告期内，公司主营业务收入按区域列示如下：

单位：万元

区域	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
欧洲	14,433.84	53.86%	13,629.47	55.70%	12,394.24	62.58%
亚洲（不含中国大陆）	6,979.75	26.04%	6,191.73	25.30%	4,236.62	21.39%
北美洲	950.41	3.55%	1,345.83	5.50%	734.86	3.71%
南美洲	1,029.30	3.84%	1,475.99	6.03%	806.44	4.07%
非洲	616.59	2.30%	125.27	0.51%	121.30	0.61%
中国大陆（内销）	2,789.27	10.41%	1,701.63	6.95%	1,512.28	7.64%
合计	**26,799.17**	**100.00%**	**24,469.92**	**100.00%**	**19,805.74**	**100.00%**

如上表所示，公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 92.36%、93.05%和 89.59%,外销收入占比较高。公司凭借全球化销售渠道、差异化的区域产品策略，产品销往全球 40 多个国家和地区，业务发展受单一地区市场波动的影响相对较小，其中欧洲、亚洲（不含中国大陆）是公司最重要的销售区域。公司对欧洲、亚洲（不含中国大陆）各期销售额占比合计分别为 83.97%、81.00%、79.90%。

报告期内，公司不同销售区域客户新增、留存及复购以及退出具体情况如下：

（1）欧洲

欧洲客户各期新增客户、留存及复购客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
新增客户	17	1,309.92	9.08%	20	768.32	5.64%	13	831.54	6.71%
留存及复购客户	45	13,123.92	90.92%	36	12,861.16	94.36%	34	11,562.70	93.29%
客户合计	62	14,433.84	100.00%	56	13,629.47	100.00%	47	12,394.24	100.00%

注：“新增客户数”为上期无交易，本期有交易的客户。“留存及复购客户数”为本期及上期均有交易的客户，下同。

退出客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
退出客户	/	/	/	11	461.26	3.38%	11	2,000.75	16.14%

客户合计	62	14,433.84	100.00%	56	13,629.47	100.00%	47	12,394.24	100.00%

注：“退出客户数”为本期有交易，但下期无交易的客户，下同。

报告期内，公司欧洲区域留存及复购客户数量分别为 34 个、36 个、45 个，留存及复购客户销售收入分别为 11,562.70 万元、12,861.16 万元、13,123.92 万元，收入占比分别为 93.29%、94.36%、90.92%，留存及复购客户数量整体稳定，留存及复购客户收入占比较高且相对稳定。

报告期内，公司欧洲区域退出交易的客户数量分别为 11 个、11 个，退出交易客户的销售收入合计分别为 2,000.75 万元、461.26 万元，收入占比分别为 16.14%、3.38%，2023 年退出交易的客户销售收入占比较高，主要系公司主要客户 ATH&S Gmbh 退出了交易，主要原因如下：客户 ATH&S Gmbh 基于自身业务经营考虑在与 Texco FZE 达成品牌和业务合作后，将公司业务推介给 Texco FZE，公司于 2023 年开始向 Texco FZE 销售产品，故 2024 年不再发生业务往来。

（2）亚洲（不含中国大陆）

亚洲（不含中国大陆）客户各期新增客户、留存及复购客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
新增客户	12	370.83	5.31%	6	167.99	2.71%	6	687.6	16.23%
留存及复购客户	23	6,608.93	94.69%	23	6,023.74	97.29%	23	3,549.03	83.77%
客户合计	35	6,979.76	100.00%	29	6,191.73	100.00%	29	4,236.62	100.00%

当期退出客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
退出客户	/	/	/	6	255.43	4.13%	6	158.43	3.74%
客户合计	35	6,979.76	100.00%	29	6,191.73	100.00%	29	4,236.62	100.00%

报告期内，公司亚洲（不含中国大陆）区域留存及复购客户数量分别为 23 个、23 个、23 个，留存及复购客户销售收入分别为 3,549.03 万元、6,023.74 万元、6,608.93 万元，收入占比分别为 83.77%、97.29%、94.69%，留存及复购客户数量整体稳定，留存及复购客户收入占比较高且相对稳定。

报告期内，公司亚洲（不含中国大陆）区域退出交易的客户数量分别为 6 个、6 个，退出交易客户的销售收入合计分别为 158.43 万元、255.43 万元，收入占比分别为 3.74%、4.13%，退出交易的客户数量少，收入占比低。

（3）其他区域

北美洲、南美洲、非洲、大洋洲和中国大陆地区各期新增客户、留存及复购客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
新增客户	40	885.1	16.43%	45	574.04	12.35%	58	541.85	17.07%
留存及复购客户	80	4,500.48	83.57%	66	4,074.67	87.65%	48	2,633.04	82.93%
客户合计	120	5,385.58	100.00%	111	4,648.71	100.00%	106	3,174.89	100.00%

当期退出客户数量及收入占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年			2024 年			2023 年		
	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
退出客户数	/	/	/	31	242.83	5.22%	40	372.36	11.73%
客户总数	120	5,385.58	100.00%	111	4,648.71	100.00%	106	3,174.89	100.00%

报告期内，公司其他区域留存及复购客户数量分别为 48 个、66 个、80 个，留存及复购客户销售收入分别为 2,633.04 万元、4,074.67 万元、4,500.48 万元，收入占比分别为 82.93%、87.65%、83.57%，留存及复购客户收入占比较高且收入呈现增长趋势。

报告期内，公司其他区域退出交易的客户数量分别为 40 个、31 个，退出交易客户的销售收入合计分别为 372.36 万元、242.83 万元，收入占比分别为 11.73%、5.22%，退出交易的客户数量和收入整体金额较小，无重大客户退出交易。

综上所述，公司各不同区域市场留存及复购客户数量整体稳定，留存及复购客户对应收入占比较高且保持较为稳定。

4、从各期各类产品前十大客户情况说明公司与客户合作的稳定性

报告期各期各类产品前十大客户基本情况如下：

（1）盘式刹车片

单位：万元

2025 年					
序号	客户名称	销售金额	占同类产品收入比重	开始合作时间	是否新增或退出
1	EMMERRE SRL	4,022.11	21.52%	2019 年	否
2	JAPANPARTS SRL	1,649.85	8.83%	2021 年	否
3	GREAT WALL AUTOPARTS PTE. LTD.	1,242.30	6.65%	2022 年	否
4	KPP CENTER.LTD	1,206.26	6.45%	2015 年	否
5	Texco FZE	1,153.66	6.17%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
6	盐城特邦汽车零部件有限公司	508.07	2.72%	2011 年	否
7	ARAZ MOTORS,LLC	493.42	2.64%	2016 年	否
8	Brotherhood "AutoDistribution Russ" & Company"	481.11	2.57%	2018 年	否
9	ATP AUTOTEILE GMBH	466.55	2.50%	2019 年	否
10	Inter Cars Malta Limited	435.52	2.33%	2024 年	报告期内新增客户（2024 年）
合计		**11,658.86**	**62.38%**		
2024 年					
序号	客户名称	销售金额	占同类产品收入比重	开始合作时间	是否新增或退出
1	EMMERRE SRL	4,250.70	27.54%	2019 年	否
2	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	1,455.08	9.43%	2022 年	否
3	Brotherhood ″AutoDistribution Russ & Company″	1,201.05	7.78%	2018 年	否
4	KPP CENTER, LTD	1,022.51	6.63%	2015 年	否
5	JAPANPARTS SRL	663.69	4.30%	2021 年	否
6	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	656.55	4.25%	2019 年	否
7	Texco FZE	629.12	4.08%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
8	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	455.28	2.95%	2012 年	否
9	ATP AUTOTEILE GMBH	441.28	2.86%	2019 年	否

10	ARAZ MOTORS,LLC	372.43	2.41%	2016 年	否
合计		**11,147.69**	**72.23%**		
2023 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	1,544.56	12.87%	2020 年	否
2	EMMERRE SRL	1,087.71	9.06%	2019 年	否
3	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	1,025.05	8.54%	2022 年	否
4	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	1,018.50	8.49%	2016 年	否
5	ATH&S Gmbh	771.52	6.43%	2015 年	报告期内退出客户（2023 年）
6	KPP CENTER, LTD	699.46	5.83%	2015 年	否
7	Brotherhood ″AutoDistribution Russ & Company″	625.09	5.21%	2018 年	否
8	ATP AUTOTEILE GMBH	438.31	3.65%	2019 年	否
9	JAPANPARTS SRL	340.28	2.83%	2021 年	否
10	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	258.94	2.16%	2019 年	否
合计		**7,809.43**	**65.06%**		

注 1：JAPANPARTS SRL 包含 JAPANPARTS SRL 和上海底酷比汽配销售有限公司销售数据，下同；

注 2：Texco FZE 包含 Texco FZE 和 TRANSPARTS TRADING FZE 销售数据，下同；

注 3：盐城特邦汽车零部件有限公司包含盐城特邦汽车零部件有限公司和盐城市亭湖区特乐思汽车零部件有限公司销售数据，下同。

报告期内，公司盘式刹车片产品各期前十大客户销售额金额分别为 7,809.43 万元、11,147.69 万元和 11,658.86 万元，占当期同类产品销售额的比例分别为 65.06%、72.23%和 62.38%，盘式刹车片前十大客户销售收入持续增长。报告期内，盘式刹车片各期前十大客户中新增客户为 Texco FZE、Inter Cars Malta Limited，退出交易的客户为 ATH&S Gmbh，变化的原因为：（1）客户 ATH&S Gmbh 基于自身业务经营考虑在与 Texco FZE 达成品牌和业务合作后，将公司业务推介给 Texco FZE，公司于 2023 年开始向 Texco FZE 销售产品，故 2024 年不再发生业务往来；（2）Inter Cars Malta Limited 是波兰知名汽车零部件企业 Inter

Car 集团在马耳他的子公司，该集团在中欧和东欧市场占据领先地位。作为一家大型跨国企业，Inter Cars 对供应商准入标准较为严苛。公司高度重视该客户的战略价值，自 2013 年通过行业展会建立初步联系以来，对该客户进行了长期持续跟踪与深耕，双方持续保持沟通交流。经过长期的技术对接、商务谈判及样品验证，公司于 2024 年成功获得该客户认可并实现首批订单交付。基于前期稳定的产品质量与良好合作表现，客户于 2025 年扩大了合作范围，采购规模显著提升。

（2）鼓式刹车蹄

单位：万元

2025 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	657.79	8.84%	2020 年	否
2	FRAS-LE S.A.	586.79	7.89%	2015 年	否
3	JAPANPARTS SRL	571.11	7.67%	2021 年	否
4	Texco FZE	502.29	6.75%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
5	盐城特邦汽车零部件有限公司	420.68	5.65%	2011 年	否
6	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	411.47	5.53%	2012 年	否
7	LPR SRL	341.15	4.58%	2013 年	否
8	JNBK CORPORATION PTE. LTD	330.16	4.44%	2016 年	否
9	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN.BHD.	283.86	3.81%	2019 年	否
10	Brotherhood "AutoDistribution Russ" & Company"	254.64	3.42%	2018 年	否
合计		**4,359.95**	**58.59%**		
2024 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	FRAS-LE S.A.	1,013.95	12.21%	2015 年	否
2	LPR SRL	640.58	7.72%	2013 年	否

3	JAPANPARTS SRL	595.81	7.18%	2021 年	否
4	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	528.75	6.37%	2012 年	否
5	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	508.23	6.12%	2019 年	否
6	Texco FZE	455.10	5.48%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
7	盐城特邦汽车零部件有限公司	378.57	4.56%	2011 年	否
8	Brotherhood ″AutoDistribution Russ & Company″	371.61	4.48%	2018 年	否
9	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	361.35	4.35%	2020 年	否
10	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	252.14	3.04%	2022 年	否
合计		**5,106.10**	**61.51%**		
2023 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	ATH&S Gmbh	721.89	10.14%	2015 年	报告期内退出客户（2023 年）
2	MARTAS OTOMOTİV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	686.95	9.64%	2020 年	否
3	ATAK TASIT YEDEKLERI SANAYI VE TICARET A.S.	517.00	7.26%	2017 年	否
4	Brotherhood "AutoDistribution Russ & Company"	488.12	6.85%	2018 年	否
5	盐城特邦汽车零部件有限公司	409.42	5.75%	2011 年	否
6	JAPANPARTS SRL	357.88	5.02%	2021 年	否
7	JNBK CORPORATION PTE. LTD.	332.47	4.67%	2016 年	否
8	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	324.81	4.56%	2019 年	否
9	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	271.30	3.81%	2012 年	否
10	FRAS-LE SA	270.72	3.80%	2015 年	否
合计		**4,380.55**	**61.50%**		

注 1：FRAS-LE SA 包含 FRAS-LE SA、NAKATA AUTOMOTIVA LTDA.、FRAS LE PANAMERICANA SASCALLE、FRASLE MOBILITY SOROCABA LTDA、JURID DO BRASIL SIST. AUTOMOT、嘉兴巴福贸易有限公司销售数据，下同；

注 2：JNBK CORPORATION PTE. LTD.包含 JNBK CORPORATION PTE. LTD.和青岛融贸浦进出口有限公司销售数据，下同。

报告期内，公司鼓式刹车蹄产品各期前十大客户销售金额分别为 4,380.55 万元、5,106.10 万元和 4,359.95 万元，占当期同类产品销售额的比例分别为 61.50%、61.51%和 58.59%，鼓式刹车蹄前十大客户销售收入和销售占比整体稳定。报告期内，鼓式刹车蹄各期前十大客户中新增客户为 Texco FZE，退出交易的客户为 ATH&S Gmbh，原因同盘式刹车片前十大客户新增和退出原因。

（3）其他（零配件）

单位：万元

2025 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	Texco FZE	176.79	26.48%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
2	FRI.TECH.SRL	106.75	15.99%	2017 年	否
3	Brakeparts Indústria e Comércio e Importação e Exportação Ltda.	99.02	14.83%	2017 年	否
4	PBS OTOMOTİV SANAYİ TİC. LTD.ŞTİ	75.72	11.34%	2024 年	报告期内新增客户（2024 年）
5	ATP AUTOTEILE GMBH	46.31	6.94%	2019 年	否
6	TECHNOTORG-DON LLC	24.64	3.69%	2024 年	报告期内新增客户（2024 年）
7	GREAT WALL AUTOPARTS PTE. LTD.	24.02	3.60%	2022 年	否
8	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN.BHD.	20.66	3.10%	2019 年	否
9	AVTO-POSTAVKA LLC	13.73	2.06%	2016 年	否
10	江苏恒力制动器制造有限公司	12.35	1.85%	2025 年	报告期内新增客户（2025 年）
合计		**599.98**	**89.88%**		
2024 年					
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占同类产品收入比重**	**开始合作时间**	**是否新增或退出**
1	Roein Sanat Novin Co.,LTD	141.87	19.29%	2009 年	否

2	Brakeparts Indústria e Comércio e Importação e Exportação Ltda.	140.32	19.08%	2017 年	否
3	Texco FZE	125.38	17.05%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
4	Fri.Tech S.R.L	83.68	11.38%	2017 年	否
5	GK 108 INDUSTRIAL DE PARTES DE AUTO PECAS LTDA	55.35	7.53%	2011 年	报告期内新退出客户（2025 年）
6	SUMINISTROS BASICOS INDUSTRIALES, S.A DE C.V. BLVD.	43.37	5.90%	2011 年	报告期内新退出客户（2024 年）
7	ATP AUTOTEILE GMBH	40.80	5.55%	2019 年	否
8	PBS OTOMOTİV SANAYİ TİC. LTD.ŞTİ	21.90	2.98%	2024 年	报告期内新增客户（2024 年）
9	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	21.12	2.87%	2022 年	否
10	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	14.62	1.99%	2019 年	否
合计		**688.41**	**93.61%**		

2023 年

序号	客户名称	销售金额	占同类产品收入比重	开始合作时间	是否新增或退出
1	Brakeparts Indústria e Comércio e Importação e Exportação Ltda.	249.35	36.65%	2017 年	否
2	Roein Sanat Novin Co.,LTD	96.94	14.25%	2009 年	否
3	GK 108 INDUSTRIAL DE PARTES DE AUTO PECAS LTDA	89.04	13.09%	2011 年	报告期内新退出客户（2024 年）
4	Texco FZE	63.89	9.39%	2023 年	报告期内新增客户（2023 年）
5	ATH&S Gmbh	38.86	5.71%	2015 年	报告期内退出客户（2023 年）
6	ATP AUTOTEILE GMBH	27.60	4.06%	2019 年	否
7	FRI.TECH.SRL	26.42	3.88%	2017 年	否
8	TRINIDAD BRAKES AND CLUTCH LTD	20.54	3.02%	2016 年	报告期内退出客户（2023 年）
9	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	15.78	2.32%	2022 年	否
10	MQP International Auto Parts Inc	10.07	1.48%	2020 年	否
合计		**638.49**	**93.85%**		

报告期内，其他（零配件）产品各期前十大客户销售金额分别为 638.49 万元、688.41 万元和 599.98 万元，占当期同类产品销售额的比例分别为 93.85%、93.61%和 89.88%。其他（零配件）主要系铁件、报警线、修理包等零配件，客户采购需求具有间断性、阶段性特征，前十大客户存在一定的变化符合业务特点。

综上所述，公司盘式刹车片、鼓式刹车蹄两类主要产品各期前十大客户中，存在两名新增客户，两名退出客户，其他客户均为公司持续合作的客户，多数客户合作时间超过 5 年，公司主要产品前十大客户整体较为稳定。

（二）说明各期主要自有品牌零部件供应商的客户基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、本国所处行业地位、收入规模及市场份额情况；说明报告期内是否存在境外贸易商客户，如存在，请说明具体客户名称、收入及占比情况。

1、说明各期主要自有品牌零部件供应商的客户基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、本国所处行业地位、收入规模及市场份额情况

报告期各期前十大自有品牌零部件商的客户具体情况如下：

序号	单位名称	成立时间	主营业务	主要市场、市场份额和行业地位情况	收入规模
1	EMMERRE SRL	1978 年	汽车零部件的生产和销售	主要市场位于欧洲地区，在商用车、工业车辆制动系统零部件领域具备一定的区域竞争力与稳定的市场份额	2023 年约 3500 万欧元
2	JAPANPARTS SRL	1996 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于意大利及欧洲多国，其日系、韩系汽车售后配件在当地具有较强的市场竞争力	2023 年约 1.15 亿欧元
3	Brotherhood ″AutoDistribution Russ & Company″	2003 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于俄罗斯，为当地知名汽车零部件集团 AD Russia 的成员单位；AD Russia 集团是俄罗斯汽车 AM 市场的领先企业之一	2024 年约 59 亿俄罗斯卢布
4	KPP CENTER, LTD	2012 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于乌克兰，在当地市场具备一定份额，在商用车零部件领域具有一定市场优势	2023 年约 34 亿乌克兰格里夫纳
5	FRAS-LE S.A.	1954 年	汽车零部件的生产和销售	主要市场位于南美洲地区（以巴西为主），为全球知名汽车 AM 市场制动系统、悬挂系统和动力总成组件零部件商，在当地具有显著的市场份额优势	2025 年 54.91 亿巴西雷亚尔
6	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE	1980 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于土耳其，在当地汽车 AM 市场具有领先的市场地位与较强的市场影响力	2023 年约 85 亿土耳其里拉

序号	单位名称	成立时间	主营业务	主要市场、市场份额和行业地位情况	收入规模
	SANAYI A.S.				
7	Texco FZE	2022 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯等国，在东欧、中亚地区具备一定市场份额	2024 年约 1.6 亿美元
8	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	2009 年	汽车零部件的生产与销售	主要市场位于马来西亚、新加坡、泰国等东南亚国家，在马来西亚本土 AM 制动零部件市场具备一定品牌知名度与较为稳定的市场地位	2022 年约 4,400 万马来西亚林吉特
9	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	2015 年	汽车零部件品牌经营	市场以欧洲为主，在目标市场具备一定市场份额	未透露
10	LPR SRL	1976 年	汽车零部件的生产和销售	主要市场位于欧洲地区，在欧洲及全球主要制动系统 AM 市场具有较高知名度与一定的市场份额	2023 年约 2.2 亿欧元
11	ATP AUTOTEILE GMBH	2014 年	汽车零部件零售	主要市场位于德国、奥地利、瑞士等欧洲国家，在汽车 AM 市场线上零售领域具有较高的知名度和一定的市场份额	2022 年约 1.14 亿欧元
12	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	2007 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于土耳其，为当地 AM 市场重要企业，在当地具备较高的市场知名度与稳定的市场份额	2024 年约 28.00 亿土耳其里拉
13	ATH&S Gmbh	2010 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯等国，在东欧、中亚地区具备一定市场份额	2022 年约 1.69 亿欧元
14	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	2002 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于墨西哥，在当地具有少量市场份额	2024 年约 6500 万墨西哥比索
15	盐城特邦汽车零部件有限公司	2011 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于哥斯达黎加、巴拿马等中南美洲地区，在当地具有少量市场份额	2025 年约 3800 万元人民币
1	EMMERRE SRL	1978 年	汽车零部件的生产和销售	主要市场位于欧洲地区，在商用车、工业车辆制动系统零部件领域具备一定的区域竞争力与稳定的市场份额	2023 年约 3500 万欧元
2	JAPANPARTS SRL	1996 年	汽车零部件品牌经营	主要市场位于意大利及欧洲多国，其日系、韩系汽车售后配件在当地具有较强的市场竞争力	2023 年约 1.15 亿欧元

注：上述客户主要市场、市场份额、行业地位情况和收入规模信息来自于中国信保资信、企业公开年报、客户官网、第三方公开信息平台、行业相关网站、对客户的访谈和调查问卷等资料，收入数据为各客户可获取的最新公开年度数据。

2、说明报告期内是否存在境外贸易商客户，如存在，请说明具体客户名称、收入及占比情况

公司存在少量无自有品牌的境外贸易商客户，均为买断式贸易。报告期内，境外贸易商客户销售收入分别为 569.90 万元、571.97 万元和 804.59 万元，占公

司主营业务收入的比例分别为 2.88%、2.34%和 3.00%。

报告期内，公司境外贸易商客户名称、收入金额和占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	销售额及占比					
		2025 年		2024 年		2023 年	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
1	ARAZ MOTORS,LLC	523.51	1.95%	395.59	1.62%	293.53	1.48%
2	Castalosa, SRL	89.75	0.33%	36.32	0.15%	96	0.48%
3	COMET&PROGRESS LTD	165.71	0.62%	129.45	0.53%	78.47	0.40%
4	El Nakhala Co					24.83	0.13%
5	EURL CENTRE ORANAIS IMP-EXP					54.49	0.28%
6	FEDERAL GROUP DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.			10.61	0.04%		
7	TRINIDAD BRAKES AND CLUTCH LTD					22.58	0.11%
8	DRONAUTO SERVICE S.R.L	17.63	0.07%				
9	HIEPA AUTO PARTS -WALID MOHAMMED EIBA IBRAHIM	7.99	0.03%				
合计		**804.59**	**3.00%**	**571.97**	**2.34%**	**569.90**	**2.88%**

（三）说明发行人各期与主要供应商客户合作的商业背景及合作模式、订单获取方式、定价方式、收入确认及退换货机制、是否签订长期框架协议、是否与发行人及关联方存在关联关系等，并说明不同客户合作模式、定价方式是否存在差异、发行人产品对境外客户是否具有议价能力。

1、报告期各期前十大客户具体情况如下：

序号	单位名称	合作模式	合作背景	订单获取方式	定价方式	收入确认			退换货机制	是否签订长期框架协议	是否与发行人及关联方存在关联关系
						贸易方式	收入确认依据	收入确认时点			
1	ATH&S Gmbh	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
2	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
3	KPP CENTER, LTD	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题时进行协商解决	否	否
4	JAPANPARTS SRL	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB、内贸	外贸：报关单、提单 内贸：签收单	外贸：在完成报关并取得报关单、提单孰晚时 内贸：客户签收时点	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
5	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
6	Texco FZE	ODM	朋友介绍	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
7	Brotherhood ″AutoDistribution Russ	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形	否	否

序号	单位名称	合作模式	合作背景	订单获取方式	定价方式	收入确认			退换货机制	是否签订长期框架协议	是否与发行人及关联方存在关联关系
						贸易方式	收入确认依据	收入确认时点			
	& Company″							单孰晚时	时进行协商解决		
8	EMMERRE SRL	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
9	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
10	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	ODM	朋友介绍	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
11	盐城特邦汽车零部件有限公司	ODM	朋友介绍	邮件	双方议价	内贸	签收单	客户签收时点	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
12	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
13	ATP AUTOTEILE GMBH	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
14	FRAS-LE S.A.	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否

序号	单位名称	合作模式	合作背景	订单获取方式	定价方式	收入确认			退换货机制	是否签订长期框架协议	是否与发行人及关联方存在关联关系
						贸易方式	收入确认依据	收入确认时点			
15	LPR SRL	ODM	朋友介绍	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
1	ATH&S Gmbh	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否
2	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	ODM	展会	邮件	双方议价	FOB	报关单、提单	在完成报关并取得报关单、提单孰晚时	订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题等情形时进行协商解决	否	否

报告期内，公司和主要客户的合作为 ODM 模式，客户主要为国外拥有自有品牌和销售渠道的汽车零部件品牌运营商。汽车零部件品牌运营商多见于欧洲、北美、日韩等成熟汽车市场，是以自有品牌为核心、轻资产运营、聚焦汽车零部件后装市场并整合供应链与渠道的商业主体，该类品牌商多数不直接从事汽车零部件的生产，而是以品牌溢价与渠道价值为核心竞争力。公司根据客户的授权，在为其定制生产的刹车片产品上印制客户自有品牌标识，客户采购后，以其自有品牌对外销售。在 ODM 模式下，客户提出产品的性能和指标要求，公司为客户提供定制化设计与生产，并且完成相应的检测和产品认证。

发行人与客户的定价方式为双方经过协商后确定价格，发行人与主要客户之间的定价方式不存在显著差异。

2、发行人产品对境外客户是否具有议价能力

公司盘式刹车片、鼓式刹车蹄产品面向全球多个区域的客户开展销售，凭借产品技术及性能优势、国际认证壁垒、产品种类优势等因素，对境外客户具备合理的议价能力。具体情况如下：

（1）公司产品为汽车安全件、客户忠诚度高

公司主要产品为盘式刹车片与鼓式刹车蹄，均属于汽车制动系统核心安全零部件，直接关系车辆行驶安全及制动系统可靠性。作为核心安全零部件，客户对产品质量稳定性、一致性要求较高，客户更换供应商需承担额外的认证、验证及检测成本，因此客户粘性较强、合作关系稳定。

（2）公司在业务合作过程中掌握关键技术

公司与客户的合作主要为 ODM 模式，与一般的委托加工存在显著差异，客户通常仅提出产品的适用车型、适用环境、性能及质量要求，公司则根据客户要求自主研发、试制满足客户要求的产品，在取得客户检测认可和产品认证后进行规模化生产和销售；此外，公司还会根据市场需求和技术发展趋势独立研发新品向客户推广，主动帮助客户根据市场反馈进行产品更新和改进。公司在与客户合作中，掌握着产品研发和生产的关键技术，尤其是掌握着摩擦材料的研发和生产

能力。因此，公司具备一定议价能力。

（3）公司产品线丰富、认证齐全，满足客户一站式采购需求

由于制动摩擦产品对汽车的整体安全性构成重要影响，不同国家和地区对该类产品往往设置了区域性产品准入认证，不达标的产品则无法进入该市场销售。例如欧洲强制要求制动摩擦产品进行 E-Mark 认证，只有取得 E-Mark 证书的产品才能在欧洲进行销售。此外，后装市场制动摩擦产品具有多品种、小批量、多批次的特点，客户通常希望能够一站式采购，从而降低采购成本。

经过多年的积累，公司自主研制制动摩擦材料配方 80 余种，累计开发了 3,000 余种盘式刹车片、1,600 余种鼓式刹车蹄，适配全球绝大多数乘用车型与商用车型。公司通过精细化管理和持续的工艺改进，形成了钢背纵向开孔一体成型等生产技术，此外公司利用丰富的机械加工经验对模具自主开发和制造，拥有订制化的模具制造能力，可以快速响应客户新产品开发需求。公司通过一系列自主掌握的生产技术和齐全的模具资源建立了高效率生产体系，具备规模化与柔性化生产能力。从而满足客户一站式采购需求，提升议价能力。

（4）对单一客户的依赖程度低

公司境外客户分布于欧洲、中东、东南亚、美洲等全球多个区域，客户数量较多，且分布较为广泛，公司不存在对单一客户销售占比畸高的情形或对部分客户的重大依赖的情形。这种分散化布局有效降低了个别客户的议价权，使公司可根据不同区域市场竞争格局优化定价策略，灵活应对客户价格诉求。

（四）说明各报告期发行人向主要客户年度销售频次及单次销售量情况，主要客户的备货周期是否与其进销存情况、库存消化周期匹配，是否存在报告期末集中压货的情形。

1、主要客户年度销售频次及单次销售量情况

报告期公司主要客户主要产品的销售频次及单次销售量情况如下：

单位：万套、次

序号	单位名称	2025 年			2024 年			2023 年		
		销售总量	销售频次	平均单次销量	销售总量	销售频次	平均单次销量	销售总量	销售频次	平均单次销量
1	EMMERRE SRL	43.30	44.00	0.98	43.03	39.00	1.10	13.97	19.00	0.74
2	JAPANPARTS SRL	75.01	31.00	2.42	39.60	19.00	2.08	21.23	10.00	2.12
3	Brotherhood "AutoDistribution Russ" & Company"	25.56	9.00	2.84	56.11	9.00	6.23	38.61	8.00	4.83
4	KPP CENTER, LTD	7.10	13.00	0.55	5.89	11.00	0.54	4.00	10.00	0.40
5	FRAS-LE S.A.	19.27	16.00	1.20	33.65	19.00	1.77	8.89	9.00	0.99
6	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	21.34	7.00	3.05	10.88	3.00	3.63	69.63	10.00	6.96
7	Texco FZE	48.79	67.00	0.73	27.35	55.00	0.50	10.21	17.00	0.60
8	FBK MANUFACTURING MALAYSIA SDN. BHD.	17.32	14.00	1.24	37.36	23.00	1.62	17.09	13.00	1.31
9	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	55.36	20.00	2.77	66.07	16.00	4.13	40.90	13.00	3.15
10	LPR SRL	13.13	10.00	1.31	25.05	11.00	2.28	2.44	2.00	1.22
11	ATP AUTO TEILE GMBH	19.16	13.00	1.47	18.44	13.00	1.42	18.63	11.00	1.69
12	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	15.35	9.00	1.71	11.43	5.00	2.29	41.91	11.00	3.81
13	ATH&S Gmbh							38.44	27.00	1.42
14	AUTOCOMPONENTES DE FRICCION SA DE CV	23.80	22.00	1.08	33.58	17.00	1.98	13.96	8.00	1.74
15	盐城特邦汽车零部件有限公司	33.35	23.00	1.45	14.92	22.00	0.68	15.24	16.00	0.95
合计		**417.84**	**298.00**	**1.40**	**423.35**	**423.35**	**262.00**	**1.62**	**355.15**	**184**

注 1：其他（零配件）产品含铁件、衬片、报警线、修理包等，在主营业务收入中占比较低，且种类繁多、单位价值低，计数单位与盘式刹车片、鼓式刹车蹄均不一致，因此对销售总量、销售频次及单次销售量的分析剔除其他（零配件）产品，仅覆盖盘式刹车片和鼓式刹车蹄两类主要产品。

注 2：境外客户销售频次为报关出口次数，境内客户销售频次为销货开票次数。

公司各报告期向前十大客户销售的产品均应用于汽车 AM 市场，客户订单具有多品种、小批量、多批次的特征。公司客户通常结合自身经营规模、下游市场需求等因素，按需向公司采购对应规格产品，因此公司向不同客户之间的单次销售量、销售频次存在一定差异；同时，销售规模相对较小的客户，其各批次销售量与销售频次亦存在一定波动，整体不具有显著的规律性。

报告期内，公司向前十大客户的销售频次合计分别为 184 次、262 次和 298 次，平均单次销售量分别为 1.93 万套、1.62 万套和 1.40 万套，趋向于小批量、多批次的特征。

综上所述，公司向主要客户的销售频次及单次销售量情况符合汽车 AM 市场客户订单多品种、小批量、多批次的特征，不存在期末集中压货的情形。

2、主要客户的备货周期是否与其进销存情况、库存消化周期匹配，是否存在报告期末集中压货的情形

（1）主要客户备货周期

公司与客户主要为 ODM 合作模式，销售方式为买断式直销，公司不对客户的库存及下游销售情况进行管理，客户往往根据其当地的市场需求进行备货。由于公司产品型号种类较多，且境外客户的运输周期较长，主要客户备货周期多为 1-3 个月。报告期内，公司客户各期期末库存水平较为平稳，客户备货周期与进销存情况相匹配。

（2）进销存数据获取情况与库存消化周期的匹配情况

公司对报告期各期前十大客户和主要贸易商客户的进销存情况进行了调查，除部分客户因涉及商业机密未能提供相关信息外，公司已获取进销存数据的客户数量、对应收入及占各期主营业务收入的比例情况如下：

单位：个、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取进销存数据的客户数量	12	11	13
获取进销存数据的客户收入①	13,785.60	12,282.25	10,742.31
主营业务收入②	26,799.17	24,469.91	19,805.75

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取比例③=①/②	51.44%	50.19%	54.24%

根据客户提供的进销存数据，客户在报告期内的采购数量、库存数量、期末库存比例及库存周转月数情况如下：

单位：万套、月

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取进销存数据的客户向公司的采购数量①	315.20	256.49	272.61
获取进销存数据的客户期末库存数量②	46.56	45.39	59.93
期末库存比例③=②/①	14.77%	17.70%	21.98%
库存周转月数④=②*12/①	1.77	2.12	2.64

报告期各期，公司已获取进销存数据的客户总体期末库存比例为 21.98%、17.70%和 14.77%，库存周转月数分别为 2.64 个月、2.12 个月和 1.77 个月，客户期末库存处于合理区间，库存周转月数与客户备货周期相匹配，库存周转效率持续提升。

综上，公司主要客户的备货周期与客户进销存情况、库存消化周期匹配，公司不存在报告期末集中压货的情形。

（五）结合客户所在地区市场形势变化、客户销售能力及市场拓展情况、发行人在该客户同类产品供货份额变化等，分析说明报告期内向 EMMERRE SRL 销售金额及占比大幅增加的具体业务背景及合理性，该客户交易结算条款情况与其他客户是否存在明显差异，报告期后销售收入情况、退换货情况、应收账款及回款情况，结合发行人对其期末应收账款变动情况等说明是否存在放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情况

1、公司向 EMMERRE SRL 销售金额及占比大幅增加的具体业务背景及合理性

EMMERRE SRL 为意大利客户，成立于 1978 年，主要经营商用车、工业车辆售后零部件，已有近 50 年的经营历史，是欧洲汽车零部件售后市场的重要参与者，拥有丰富的客户资源和良好的市场口碑。IVECO S.p.A.（意大利依维柯）是一家总部位于意大利的全球领先商用车制造商，是欧洲商用车领域的核心企业

之一，产品线涵盖轻、中、重型卡车、客车及特种车辆。EMMERRE SRL 和 IVECO S.p.A.均位于意大利，相互熟悉、具备良好的合作基础。

公司于 2018 年与 EMMERRE SRL 建立了合作关系，合作初期，公司凭借稳定可靠的产品质量、有竞争力的价格体系以及优异的交付服务，逐步赢得客户信任，采购规模逐年扩大，双方合作关系持续深化。

2023 年初，公司获悉 EMMERRE SRL 正在推进与 IVECO S.p.A 相关的售后配套项目。为配合客户的业务拓展需求，公司主动响应，集中研发和生产资源，针对 IVECO 车型的技术要求和应用场景，专项开发了适配的盘式刹车片产品。在公司完成产品开发的基础上，EMMERRE SRL 成功获得 IVECO 相关车型的售后配件授权，将该系列产品纳入其向 IVECO 售后体系的供应渠道，随着双方合作范围的扩大及配套车型的落地，EMMERRE SRL 向公司的采购量持续增加。

2、发行人在该客户同类产品供货份额变化

2023 年度，公司向 EMMERRE SRL 销售的制动摩擦产品占其同类产品采购总额的比例未超过 50%。随着双方合作关系不断深化，自 2024 年起，EMMERRE SRL 提高了向公司的采购规模及占比，目前公司已成为其该类产品的首要供应商。

3、该客户交易结算条款情况与其他客户是否存在明显差异

公司根据不同客户的所处区域、经营规模、合作时间、采购量、商业信誉等因素确定交易结算条款。公司与 EMMERRE SRL 的贸易方式为 FOB，付款方式为电汇，信用期约见提单 20-60 天付全款，与其他客户不存在明显差异。

4、报告期后销售收入情况

2026 年 1-3 月，公司对客户 EMMERRE SRL 实现销售收入 760.71 万元，业务规模整体较为稳定。

5、退换货情况

报告期内及报告期后，该客户不存在退换货的情形。

6、应收账款及其变动、期后回款、信用政策情况

公司对 EMMERRE SRL 各期销售额、期末应收账款、期后回款及各期信用政策情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
销售额	4,095.36	4,361.25	1,158.18
应收账款余额	1,249.48	1,260.82	36.83
应收账款占销售额的比例	30.51%	28.91%	3.18%
期后 3 个月内回款额	1,249.48	1,260.82	36.83
期后 3 个月内回款率	100.00%	100.00%	100.00%
信用政策	见提单 60 天付全款	见提单 45 天付全款	上半年：见提单 20 天付全款 下半年：见提单 45 天付全款

2023 年上半年及之前，公司给予 EMMERRE SRL 的信用政策为见提单后 20 天付全款。随着公司与 EMMERRE SRL 达成了配套 IVECO 售后体系合作事项，EMMERRE SRL 对公司的采购量将大幅增加，EMMERRE SRL 与公司商议给予适当的信用期优惠。考虑到双方的长期合作，公司将信用政策由见提单后 20 天付全款调整为见提单后 45 天付全款，随着业务规模的增加，后来调整为见提单 60 天付全款，具有商业合理性。

报告期内，公司对 EMMERRE SRL 的销售收入分别为 1,158.18 万元、4,361.25 万元和 4,095.36 万元，各期末应收账款余额分别为 36.83 万元、1,260.82 万元和 1,249.48 万元。2024 年末、2025 年末应收账款余额较大主要系 11 月和 12 月出口的产品应收账款尚未到信用期。客户各期期后应收账款回款情况均较好，均能在信用期内及时付款。

报告期内，公司不存在通过对 EMMERRE SRL 放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情形。

二、业绩增长合理性及前端市场拓展情况

（一）结合主要销售区域 AM 市场客户需求变化、行业发展趋势、发行人盘式刹车片及鼓式刹车蹄等主要产品竞争优势及市场份额、产能产量及销量变化、期后订单获取情况等，分析说明发行人经营业绩增长的原因及合理性，业绩增长与产能产量的匹配性。

1、主要销售区域 AM 市场客户需求变化及公司的市场份额

公司后装市场客户主要位于欧洲、亚洲地区。欧洲汽车保有量大且渗透率高，该地区居民的行车安全意识较强，刹车片更换频率较高，市场需求量较大，同时对产品品质要求高。亚洲地区主要市场包括中国、中东、东南亚等汽车产业新兴国家和地区，近年来汽车保有量增长速度较快，制动摩擦产品需求量持续增加。

基于国际汽车制造商协会（OICA）官方发布数据，以及对 2020 年-2025 年欧洲、亚洲和大洋洲地区汽车保有量的推算，2020 年-2025 年欧洲、亚洲和大洋洲地区 AM 市场制动摩擦产品需求情况估算如下：

单位：亿辆、亿套

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年（E）
欧洲、亚洲和大洋洲地区汽车保有量	10.77	10.83	10.91	11.04	11.19	11.35
欧洲、亚洲和大洋洲地区制动摩擦产品需求量	4.31	4.33	4.36	4.41	4.48	4.54

1、数据来源：OICA、光明网、人民网（本图中，2020 年汽车保有量数据来源于国际汽车制造商协会（OICA）官方发布数据；2021-2024 年数据为基于推算得出，推算公式为“本年汽车保有量=上年汽车保有量+本年新车注册或销售数量-本年汽车报废数量”。其中，本年新车注册或销售数量来源于国际汽车制造商协会（OICA）官方发布数据，汽车报废数量参考光明网、人民网相关数据，按报废率 5%计算。

2、需求估算假设：①欧洲、亚洲和大洋洲地区汽车销售或注册数量以 OICA 发布的 2024 年数据为基准，预计每年增长 2%；②假设汽车每 60,000 公里需更换一次刹车片，欧洲、亚洲和大洋洲地区汽车年平均行驶里程为 12,000 公里；③假设每辆车每次更换需要 2 套制动摩擦产品（前后轮各一套，每套 4 片）。

基于上述估算，公司在欧洲、亚洲和大洋洲地区市场份额以及实现的销量与市场需求量的匹配情况如下：

单位：万套

项目	2025 年	2024 年	2023 年
方意股份在欧洲、亚洲和大洋洲地区的销量	648.18	557.09	507.96
欧洲、亚洲和大洋洲地区制动摩擦产品需求量	45,400.00	44,800.00	44,100.00
市场份额	1.43%	1.24%	1.15%

报告期内，公司在欧洲、亚洲和大洋洲地区市场份额处于稳步增长的趋势。公司的业绩增长趋势与市场需求及公司市场份额情况基本匹配。

2、行业发展趋势与发行人盘式刹车片及鼓式刹车蹄等主要产品竞争优势

盘式刹车片、鼓式刹车蹄作为汽车制动系统的核心安全部件，整体上朝更安全、更耐用、更舒适、更环保的方向发展，在 AM 市场主要体现在高性能化、环保化、智能制造、个性化四个方面。公司顺应行业发展趋势，不断提高自身竞争力，使得公司的产品不断适应市场需求，提高了公司产品的市场认可程度与市场销量，具体情况如下：

行业发展趋势	特征	公司的竞争优势
高性能化	为适应汽车动力提升、车重增加（尤其是新能源汽车）及用户对安全的更高要求，制动摩擦产品需在摩擦系数的稳定性、抗热衰退性、耐磨性及噪音控制（NVH）等关键指标上实现突破。	针对不同地区的气候条件、路况与驾驶习惯等因素，公司通过“原材料开发-配方调制-配方验证”的闭环流程，实现产品配方的精准定制和优化，始终围绕产品舒适性、高性能保障、一致性等方向进行研发和生产。
环保化	在全球绿色法规驱动下，环保已成为产品的准入门槛而非可选特性。为满足欧盟 ELV 等全球环保指令，行业正加速向无铜/低铜（铜含量＜0.5%）、低重金属、低芳烃的配方体系转型，研发和应用环境友好型原材料是未来的确定性趋势。	公司以前瞻性的视野积极拥抱行业向低铜/无铜摩擦材料逐步发展的环保趋势，将创新重点投向无铜 NAO 制动摩擦材料的研发，致力于提供更绿色、更环保的高性能制动产品，引领制动行业的可持续发展。
智能制造	为保障产品高一致性，通过引入自动化生产线、机器人及机器视觉检测系统，实现从配料、压制到磨削的全流程精准控制，以提升了产品批次间的稳定性和一致性。	公司高度重视工艺制造技术的不断突破和完善，积累了汽车刹车片钢背纵向开孔一体成型技术、刹车片自动切割磨削一体化生产工艺、涂敷层自动缺陷检测工艺等一系列核心技术，并已形成多项技术创新成果，被认定为“江苏省智能制造工厂”称号，为产品质量的稳定性提供了良好的保障。
个性化	除基础的安全更换需求外，对静音舒适型、高性能运动型、长效耐用型等不同功能导向产品的细分需求。品牌商需精准定位不同消费群体，提供多样化的产品矩阵，以满足从日常家用到专业赛道	公司具备快速的市场反应能力和产品开发能力，针对多品种、小批量、多批次的需求，公司能够为客户提供一站式解决方案和规模化供应能力，形成了一定的竞争优势，因此公司产品在国际

	的全场景应用。	AM 市场业务中具备一定的议价能力。

3、产能产量及销量变化情况，业绩增长与产能产量的匹配性

报告期内，公司产能、产量及销量变化情况如下：

	2025 年	2024 年	2023 年
产能（万套）	810.95	703.80	574.80
产量（万套）	730.82	635.11	560.80
销量（万套）	730.11	646.79	549.21
产能利用率	90.12%	90.24%	97.56%
产销率	99.90%	101.84%	97.93%
主营业务收入（万元）	26,799.17	24,469.91	19,805.75
产能/主营业务收入	3.03%	2.88%	2.90%
产量/主营业务收入	2.73%	2.60%	2.83%

报告期内，公司产能、产量及销量均持续增长，产能利用率整体维持较高水平，公司产能、产量、销量的变动趋势与主营业务收入的变动趋势一致，公司业绩增长与产能、产量的配比基本保持稳定，业绩增长与产能产量基本匹配。

4、期后订单获取情况

2025 年 12 月 31 日公司在手订单总额 4,665.30 万元，2026 年 3 月 31 日公司在手订单总额 4，917.33 万元，公司订单的稳定增长促进了公司业绩的稳步提升。

（二）说明发行人报告期各期经营业绩与同行业可比公司同类产品经营业绩变化趋势是否相符，如不符，请说明原因及合理性。

发行人与同业上市公司销售收入、净利润对比情况如下：

单位：万元

项目	公司	2025 年		2024 年		2023 年	
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度
销售收入	金麒麟	120,218.07	-0.64%	120,988.43	12.60%	107,451.53	-17.42%
	林泰新材	19,071.17	30.34%	14,632.13	58.47%	9,233.24	25.09%
	科马材料	26,128.44	8.88%	23,997.70	26.94%	18,904.65	-3.03%
	方意股份	**26799.17**	**9.52%**	**24,469.91**	**23.55%**	**19,805.75**	**5.59%**
净利润	金麒麟	13,636.95	47.95%	9,217.01	-30.81%	13,320.82	-31.07%
	林泰新材	14,119.61	74.22%	8,104.32	64.78%	4,918.23	98.44%

	科马材料	8,927.92	25.68%	7,103.41	44.83%	4,904.68	17.76%
	方意股份	**5,105.95**	**10.67%**	**4,613.61**	**-2.36%**	**4,724.96**	**6.15%**

注：收入方面金麒麟同类产品选取刹车片，林泰新材同类产品选取湿式纸基摩擦片，科马材料同类产品选取干式摩擦片、湿式纸基摩擦片。净利润为金麒麟、林泰新材、科马材料整体净利润。。

同行业可比公司中，林泰新材、科马材料的摩擦片类产品主要应用于汽车传动领域，方意股份的刹车片产品主要应用于汽车制动领域，由于不同应用领域市场需求的差异，导致其相关业务收入变动趋势与公司存在一定差异。同行业可比公司中，金麒麟的刹车片类产品与公司产品的应用领域及市场需求具有较高的相似性。

2023 年公司收入规模、净利润与金麒麟变化趋势不同。2023 年金麒麟刹车片产品销售收入、净利润较上年均有所下降，主要原因系其主营产品刹车片销售数量下降，根据其公开披露信息该情形与其生产模具的频繁损坏有关；公司 2023 年较 2022 年销售收入、净利润均有小幅度上升，主要原因系公司不断拓展市场规模，主要产品保持了相对稳定的发展趋势。

2024 年公司收入规模、净利润与金麒麟变化方向相同，但原因有所不同。2024 年金麒麟收入规模较 2023 年有所上升，但净利润有所下降，主要原因系其公司模具返修频率上升，产品生产周期延长，为有效保障产品及时交付，导致营业总成本上升；公司 2024 年得益于主要客户采购规模增加，公司销售收入有较为显著的提升，为抓住前装市场发展机遇，公司加大前装市场投入，各项期间费用有所增加，故公司 2024 年净利润较 2023 年略有降低。

2025 年金麒麟刹车片类产品收入规模较 2024 年略有降低，但净利润规模较 2024 年有显著增长，根据其公开披露信息，主要原因系投资收益金额大幅增长。公司 2025 年收入规模和净利润较 2024 年均稳定增长，主要系公司不断拓展市场规模，主要产品保持了相对稳定的发展趋势。

（三）说明发行人前装市场销售拓展情况，包括目前主要客户合作合同签订情况、新产品定点取得及量产情况、收入实现情况、在手订单情况、预计确认收入时间等，并结合上述情况说明未来业绩增长的可持续性。

1、前装市场销售拓展情况

公司于 2023 年正式进入前装市场，通过引入 IATF 16949 质量管理体系，建设 CNAS 合格评定实验室以加强研发测试能力，在较短的时间内成功突破主机厂严苛的技术和质量认证，成功取得多个项目定点，部分项目已经量产。公司所生产的制动摩擦产品已逐步开始应用于依维柯、红旗、俄罗斯 ATOM 等不同品牌汽车，标志着公司在前装市场的开拓取得一定的成效，已初步实现从后装市场向前装市场的转型突破，为公司后续持续深入前装市场注入动力。

2、前装市场的新产品定点、合同签订及量产情况

前装市场的新产品定点取得及量产情况、合同签订情况参见“问题 1.发行人的创新能力及市场地位”之“二、说明发行人报告期内来自于前装市场的销售收入、主要客户等，已取得的亚太股份等客户的定点项目的进展情况，期后前装市场的在手订单情况，公司从后装市场拓展至前装市场面临的主要挑战及发行人的应对措施，在前装市场是否具有竞争力”之“（二）已取得的亚太股份等客户的定点项目的进展情况，期后前装市场的在手订单情况”。

3、收入实现情况、在手订单情况、预计确认收入时间

单位：万元

项目		2026 年 1-3 月/2026 年 3 月 31 日	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
已实现销售额		212.62	332.15	35.64
在手订单	期末订单金额	31.66	106.75	12.10
	预计收入确认时间	2026 年二季度	2026 年一季度	2025 年上半年

公司前装市场产品于 2024 年开始形成业务收入，2024 年实现收入 35.64 万元，2025 年实现收入 332.15 万元，收入规模持续增加。

公司业务在手订单周期较短，公司整车市场产品在手订单 2024 年末 12.10 万元，2025 年 12 月末 106.75 万元，2026 年 3 月末 31.66 万元，随着经营规模的持续扩大，公司将持续加大整车市场领域客户和订单的开拓力度。

4、未来业绩增长的可持续性

（1）汽车制动产品自主品牌化机遇，增长动能充足

汽车制动摩擦产品前装市场需求与整车产量高度正相关。2020 年至 2025 年，国内汽车整车产量持续增长，从 2020 年 2,522.50 万辆增长至 2025 年 3,453.10 万辆，较 2020 年增长了 36.89%，直接带动前装市场制动摩擦产品需求持续攀升；预计至 2030 年，国内汽车整车产量将达到 4,003.09 万辆，国内前装市场制动摩擦产品需求量将达 8,006.18 万套。同时，国内前装制动摩擦产品市场长期被外资品牌主导，随着自主汽车品牌崛起及内资制动摩擦企业技术水平提升，制动摩擦产品自主品牌化趋势明显，为公司前装市场发展创造了良好的机遇。

（2）公司具备较强的同步开发和完善的配套服务能力

为顺应国内前装市场制动摩擦产品的良好发展机遇，公司新设全资子公司江苏方兴，按照满足前装市场业务的高要求新建厂房并购置较为先进生产线，引入 IATF 16949 质量管理体系，建设 CNAS 合格评定实验室，吸引了一批行业内优秀的销售、技术人才，显著提升了公司直接配套前装市场的综合能力。截至 2025 年末，子公司江苏方兴投产 1 年多的时间，已突破主机厂严苛的要求、取得数个项目定点，并已实现量产。

（3）行业内主流制动器总成厂建立的合作，客户与项目储备充足，形成稳定增长支撑

公司已与亚太股份、上汽制动、伯特利等行业内主流制动器总成厂建立稳定合作关系。截至报告期末，公司已量产项目持续稳定供货，为前装业务收入提供保障；待量产项目落地后，将逐步释放收入潜力，同时公司持续推进新客户、新项目开拓，客户与项目储备不断丰富，为前装业绩持续增长奠定核心基础。

（4）双市场协同发展，提升业绩增长稳定性

公司已形成“AM 市场稳固根基、前装市场实现突破”的双市场发展格局，AM 市场作为传统优势领域，能够持续贡献稳定收入及现金流，为前装市场研发投入、客户开拓提供资金与技术支撑；前装市场作为增量领域，将逐步对公司业绩产生贡献。

综上，在内资品牌机遇凸显、公司同步开发和完善的配套服务能力较强、客

户储备充足、双市场协同的战略布局的情况下，未来公司前装市场业绩增长具备合理性与可持续性，能够持续为公司整体业绩增长提供支撑。

三、境外销售真实性及第三方回款

（一）分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配。

1、物流运输记录与境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外销售贸易方式为 FOB 模式，运输费用主要是产品从公司工厂运输至出口始发港、关口或仓库的费用，在 FOB 模式下，货物离岸后的运输费用不再由公司承担，公司外销收入的报关费用由公司承担。

公司运输费、报关费用等合同履约成本与主营业务收入匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
运输费用、报关费用等合同履约成本	476.48	422.16	378.60
主营业务收入[注]	26,799.17	24,469.91	19,805.75
收入匹配分析（①/②）	1.78%	1.73%	1.91%

注：公司主营业务收入以外销为主，各期外销收入占主营业务收入约 90%。公司实际业务中为节约运输成本，存在内销和外销业务共同运输的情况，故合同履约成本与收入的匹配关系不区分内外销。

如上表所示，报告期内公司合同履约成本占主营业务收入的比例分别为 1.91%、1.73%和 1.78%，占比整体稳定。公司运输费用、报关费用等合同履约成本与主营业务收入基本匹配。

2、资金划款凭证、外汇管理局收汇数据与境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外客户回款主要通过银行外汇划款转账方式实现，境外销售收入与外汇收款的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入金额①	24,009.90	22,768.28	18,293.47

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销应收货款增加②	-308.93	2,180.83	-392.77
外销预收货款增加③	174.62	71.03	42.79
当期外销应收货款金额④=①-②+③	24,493.45	20,658.48	18,729.03
实际外汇收款金额⑤	24,565.41	20,904.58	18,622.53
差异⑥=④-⑤	-71.96	-246.10	106.50
差异率=⑦=⑥/⑤	-0.29%	-1.18%	0.57%

报告期各期，公司境外销售收入与外汇收款金额基本匹配，少量差异主要系往来款与实际境外收入在折算时的汇率差异等因素。

3、发货验收单据与境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与发货验收单据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发货单据对应收入①	23,773.61	23,125.56	18,073.16
上年发货本年确认收入②	196.42	553.70	333.39
本年发货下年确认收入③	432.71	196.42	553.70
发货单对应调整后的收入④=①-②+③	24,009.90	22,768.28	18,293.47
外销收入⑤	24,009.90	22,768.28	18,293.47
差异	-	-	-

报告期内，发货单据对应的收入与当期外销收入匹配。

4、出口单证与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出口报关数据（原币）	3,382.94	3,222.56	2,637.59
按汇率折算成人民币①	24,088.38	22,923.72	18,585.44
外销收入②	24,009.90	22,768.28	18,293.47
报关数据与外销收入匹配情况①/②	100.33%	100.68%	101.60%
差异率	-0.33%	-0.68%	-1.60%

报告期内，外销出口报关数据与外销收入规模基本匹配。存在少量的不一致主要原因为：①报关时间、装船时间差异所导致；②境外销售收入数据系根据原

币收入与入账汇率折算而来，折算的汇率与报关时点汇率有差异，导致外币列示的外销收入和海关数据有差异；③返利、质量扣款等因素。

5、中国出口信用保险公司数据与境外销售收入的匹配情况

公司各期中信保投保明细与公司各期境外销售收入金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
已投保的境外销售收入①	7,295.32	6,985.47	4,050.23
境外销售收入总额②	24,009.90	22,768.28	18,293.47
已投保的境外销售收入占境外销售收入的比例①/②	30.38%	30.68%	22.14%

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。报告期内，公司外销客户整体上信用期较短，出口业务应收账款总体违约风险较低，考虑到部分客户信用风险以及所处国家的政策风险等因素，公司会为部分业务购买出口信用保险。报告期内，公司购买出口信用风险的境外销售收入占外销业务收入的比例在 22.14%、30.68%和 30.38%，整体比例较为稳定。

6、出口退税金额等与境外销售收入金额匹配情况

报告期内，公司境外销售收入与增值税出口退税数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
本期免抵退税额和免退税额①	2,929.57	2,959.19	2,432.49
减：往期出口本期申报退税②	7.06	29.43	62.13
加：本期出口期后申报退税③	188.79	7.06	29.43
本期出口应免抵退税和免退税金额④=①-②+③	3,111.30	2,936.82	2,399.79
外销收入⑤	24,009.90	22,768.28	18,293.47
退税率⑥	12.96%	12.90%	13.12%
差异率⑦=⑥-13%	-0.04%	-0.10%	0.12%

报告期内，境外销售收入与增值税出口退税数据基本匹配，存在少量的不一致主要是因为报关时间、装船时间差异以及报关时点和退税时点的汇率不同等因素所导致。

（二）说明境外收入中不同贸易方式实现的销售金额及比例，对应的收入确认时点及依据、客观证据，是否存在业务客户签收单时间早于发货时间的情况，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定。

公司境外收入的贸易方式为 FOB 方式，FOB 是指卖方在指定装运港，将货物装上买方指定的船舶时，即完成交货义务，公司根据合同约定将产品报关离岸时确认收入，即公司按合同约定完成出口报关手续，根据海关出口报关单、提单等资料确认销售收入，以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点，收入确认方法符合企业会计准则的规定。公司不存在业务客户签收单时间早于发货时间的情况。

（三）说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

1、说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性

报告期各期境外第三方回款金额及占比情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外第三方回款金额	1,767.30	812.38	727.71
占营业收入的比例	6.38%	3.21%	3.55%

报告期内，公司境外第三方回款金额占营业收入的比例分别为 3.55%、3.21%和 6.38%，占比较低。

报告期内，各年度通过第三方回款累计金额超过 100 万元的交易对象、交易时间、交易金额、占第三方回款总额的比例情况如下：：

单位：万元

客户	2025 年		2024 年		2023 年	
	三方回款金额	占比	三方回款金额	占比	三方回款金额	占比
Texco FZE	853.41	47.09%	-	-	-	-

客户	2025 年		2024 年		2023 年	
	三方回款金额	占比	三方回款金额	占比	三方回款金额	占比
ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	477.28	26.34%	-	-	-	-
4U Automotive International Yedek Parca Sanayi ve Ticaret A.S.	118.24	6.52%	-	-	-	-
ROLT DO BRASIL INDUSTRIA DE PRODUTO S AUTOMOTIVOS LTD	101.81	5.62%	44.14	5.29%		
MAPCO AUTOTECHNIK GmbH/TERREPOWER GmbH	68.00	3.75%	87.52	10.48%	106.88	14.67%
KPP CENTER, LTD	-		254.60	30.49%	200.51	27.52%
Roein Sanat Novin Co.,LTD	-		245.48	29.40%	82.25	11.29%
PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO HANDLOWO USŁUGOWE JACEK GORDON	-		61.77	7.40%	169.67	23.28%
合计	**1,618.74**	**89.32%**	**693.51**	**83.06%**	**559.31**	**76.75%**

上述客户第三方回款具体交易事项、第三方回款原因如下：

客户	交易事项	第三方回款原因	客户与付款方之间的关系
Texco FZE	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	因外汇支付受限，委托第三方代为支付	其他第三方
ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	隶属于同一集团公司或者同一实际控制人的其他公司代为支付	客户的关联方
4U Automotive International Yedek Parca Sanayi ve Ticaret A.S.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄	隶属于同一集团公司或者同一实际控制人的其他公司代为支付	客户的关联方
MAPCO AUTOTECHNIK GmbH/TERREPOWER GmbH	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	因自身资金安排，委托第三方代为支付	金融机构
KPP CENTER, LTD	盘式刹车片	因外汇支付受限，委托第三方代为支付	其他第三方
Roein Sanat Novin Co.,LTD	其他（零配件）	因外汇支付受限，委托第三方代为支付	其他第三方
PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO HANDLOWO	盘式刹车片、鼓式刹车蹄	因自身资金安排，委托第三方代为支付	其他第三方

客户	交易事项	第三方回款原因	客户与付款方之间的关系
USŁUGOWE JACEK GORDON			

公司外销第三方回款的具体原因主要如下：

（1）外汇、贸易、经济管制等政策性因素：公司客户遍布欧洲、亚洲、美洲等 40 多个国家和地区，其中包括乌克兰、俄罗斯、伊朗等存在外汇管制、经济制裁、结算限制、国际局部政治军事冲突的国家。这些国家的客户为确保资金顺利结算，通过第三方向发行人进行付款，具备商业合理性。

（2）资金结算便利性：部分境外企业客户考虑到资金结算便利性、节省操作流程等原因，选择委托其集团内关联公司或实际控制人控制的其他企业等关联方向发行人进行付款，或通过金融机构、专业支付结算机构进行付款，具备商业合理性。

2、是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整

（1）公司具备健全的销售与收款内部控制，第三方回款内控制度设计和执行有效

公司具备健全的销售与收款内部控制制度，建立了包括销售合同签订、销售发货、销售回款等环节的内部控制程序。在实际收到货款时，公司会将银行回单与客户付款信息进行核对和确认，以确保合同签订方与实际付款方信息一致，从业务源头上尽量避免发生第三方回款情形。针对少量客户确需通过第三方向公司支付货款的情形，销售部门会要求客户提供委托第三方付款的说明，以确保第三方回款具备可验证性，保证客户资金准确、及时入账。财务部门日常及时关注回款到账情况，在收到货款时及时核对相应的业务相关文件，确保第三方回款与相关业务对应关系明确。

（2）第三方回款的外部可验证证据

1）第三方回款清单及与第三方回款相关业务交易凭证、合同、出库单、报关单、提单、付款流水等单据；

2）第三方回款客户的第三方代付说明与第三方回款确认函；

3）第三方回款的客户通知发行人已付款的邮件或即时通讯工具的聊天记录。

综上所述，公司具有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。。

（四）结合发行人境外销售结算方式、付款方式、回款情况，说明与境外客户交易是否受到结算限制等因素的不利影响，如有，说明相应的应对措施及可执行性。

1、境外销售结算方式和付款方式

公司境外销售贸易方式为 FOB，结算方式主要以美元和人民币通过电汇方式进行结算，少量以信用证方式进行结算。公司境外客户销售付款方式多为客户预付部分货款，在货物发货前或到达始发港交付提单前，客户支付余款。部分境外客户由于合作时间长，信用情况良好，公司给予该部分客户一定的账期。

2、境外客户回款情况

报告期内公司境外客户回款情况较好，截至 2026 年 3 月末，公司报告期内境外应收货款回款率为 95.63%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
境外销售应收账款余额	2,737.64	3,046.57	865.74
截至 2026 年 3 月末境外销售应收账款的期后回款	2,617.93	3,046.57	865.74
境外销售期后回款比例	95.63%	100.00%	100.00%

3、公司与境外客户交易受到结算限制的情况及应对措施

公司客户遍布欧洲、亚洲、美洲等 40 多个国家和地区，其中包括乌克兰、俄罗斯、伊朗等存在外汇管制、经济制裁、结算限制、国际局部政治军事冲突的国家，这些国家的客户与公司结算可能存在一定的不便。

虽然部分境外客户与公司结算受到一定限制，但公司均已采取适当措施，如部分俄罗斯银行被排除在 SWIFT 支付系统之外，以美元结算受到限制，报告期

内公司与部分俄罗斯客户以人民币计价且以人民币结算；对于部分乌克兰、伊朗等地区客户，公司对其预收货款，在货物到始发港交付提单前收取剩余货款，从而降低货款收回的风险。报告期各期，公司境外应收账款均已正常收回，未对公司造成不利影响。

报告期内，公司境外第三方回款金额分别为 727.71 万元、812.38 万元和 1,767.30 万元，占公司营业收入的比例分别为 3.55%、3.21%和 6.38%，占比较低，对公司业务的影响较小。

四、请保荐机构、申报会计师

（一）核查上述事项并发表明确意见，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（简称《指引 2 号》）2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，说明具体核查过程并发表明确意见，并提供资金流水专项核查报告。

1、核查上述事项并发表明确意见

（1）核查程序

1）获取公司销售收入明细表，分析公司外销客户销售具体区域分布情况、客户数量和结构情况、客户留存及复购情况等；

2）对公司销售负责人进行访谈，了解各期主要客户销售额增减变动情况及其原因；

3）对境外自有品牌零部件商客户进行实地访谈、视频访谈、发送调查函以及对交易金额进行函证，了解各期主要自有品牌零部件商客户基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、本国所处行业地位、收入规模及市场份额情况、合作的商业背景、合作模式、备货周期、库存消化周期、收发存情况、订单获取方式、定价方式、收入确认及退换货机制、是否签订长期框架协议、是否与发行人及关联方存在关联关系等信息；

4）分析主要客户年度销售频次及单次销售量情况，将主要客户的备货周期、

库存消化周期与其进销存情况进行比对，分析报告期末是否存在集中压货的情形；

5）针对境外贸易商客户进行访谈、发送调查函并对境外贸易商的终端客户进行穿透核查，了解境外贸易商客户及其终端客户的进销存情况，了解是否存在对境外贸易商压货的情形；

6）了解与分析客户 EMMERRE SRL 的市场形势变化情况，了解该客户的销售能力及市场拓展情况、发行人在该客户同类产品供货份额变化，分析该客户销售金额及占比大幅度增加的业务背景及合理性，了解其交易结算条款情况、期后销售收入情况、退换货情况、应收账款变动及回款情况、信用政策情况等信息，分析公司是否存在对其放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情况；

7）了解与分析发行人主要销售区域汽车保有量情况、AM 市场需求情况、行业发展趋势，分析公司的业绩增长趋势与市场需求及公司市场份额情况是否匹配；

8）获取公司产能、产量和销量的数据，分析公司业绩增长与产能、产量是否匹配；

9）获取公司报告期内及期后订单的情况，公司业绩增长是否与客户需求匹配；

10）获取同行业公司销售额、净利润相关数据，分析公司业绩变动是否与同行业公司一致，对于不一致的分析原因及合理性；

11）了解公司前装市场销售拓展情况，获取与前装市场客户的项目定点文件、合同、前装客户销售明细表、在手订单等数据，分析前装市场未来业绩增长的可持续性；

12）获取物流运输记录相关数据、外销收汇明细、出口报关记录、发出商品数据、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税数据等文件及数据，与公司外销收入进行匹配，分析外销收入是否存在异常；

13）了解、测试并评价公司与境外销售相关内部控制的设计与执行情况，对收入执行穿行测试和细节测试，获取公司的账面记录，抽取境外销售相关的销售订单、发货通知单、物流运输凭证、出口报关单、提单、销售发票、银行收款凭证等进行匹配，核查公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》的规定；

14）针对第三方回款，获取第三方回款明细，对第三方回款业务单据进行抽样核查，取得客户的第三方代付说明与第三方回款确认函，取得第三方回款客户通知发行人已付款的邮件或即时通讯工具的聊天记录，了解客户第三方回款的原因，并将第三方回款的客户、付款方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等人员、其他核心人员、主要财务人员及需要延伸核查的对象的资金流水进行匹配，核实第三方回款对应交易的真实性；

15）了解发行人的结算方式、付款方式，获取报告期各期公司应收账款的期后回款情况，了解公司针对境外客户回款的风险及应对措施，评价公司境外回款是否可能对公司业务产生不利影响。

（2）核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期内，公司留存及复购客户收入额占比较高，持续合作客户较为稳定。报告期内，公司在欧洲、亚洲（不含中国大陆）地区的销售额占主营业务销售额的 **79.90%**以上，欧洲、亚洲（不含中国大陆）作为公司业务的主要销售区域，各期留存及复购的客户占比均在 83%以上，公司在主要地区的持续合作客户较为稳定。报告期各期盘式刹车片、鼓式刹车蹄产品前十大客户中，仅 ATH&S Gmbh 在 2024 年后不再合作，Texco FZE 于 2023 年开始合作，**Inter Cars Malta Limited 于 2024 年开始合作**，其他客户均在报告期内保持了稳定的合作关系，多数客户合作时间超过 5 年，并且在报告期内不同年份中处于相对重要的地位。由于公司客户数量较多，且分布较为广泛，公司不存在对单一客户销售占比畸高的情形或对部分客户的重大依赖的情形，报告期主要客户的变动系客户在不同年份的采购量的波动导致，故公司主要客户在不同年份之间存在一定的变化。

2）发行人各期主要自有品牌零部件供应商客户基本情况均不存在重大异常，

发行人与客户的合作情况与上述客户的基本情况匹配；报告期内公司存在境外贸易商客户，主要贸易商客户为 ARAZ MOTORS,LLC、Castalosa, SRL、COMET&PROGRESS LTD 等客户，公司对境外贸易商客户收入金额较小，报告期各期收入额分别为 569.90 万元、571.97 万元和 **804.59 万元**，占公司主营业务收入的比例分别为 2.88%、2.34%和 **3.00%**。

3）发行人与主要客户合作的商业背景、订单获取方式、定价方式、收入确认及退货或机制等信息均不存在重大异常，发行人与主要客户均不存在关联关系；发行人与主要客户为 ODM 合作模式；发行人与客户的订单获取方式主要是通过展会和朋友介绍获取，定价方式为双方经过协商后确定价格；外销收入确认以报关单、提单等资料为依据，根据报关出口并取得提单时间孰晚为收入确认时点，收入确认准确；发行人与主要客户之间的定价方式不存在显著差异；发行人与客户在订单未约定退换货条款，实际执行中，产品存在质量问题时进行协商解决；发行人与主要客户未签署长期框架协议；发行人由于具有技术配方与性能优势、国际认证准入壁垒、产品品类齐全、对单一客户依赖程度低等优势，发行人对境外客户具有一定的议价能力。

4）各报告期发行人向主要客户年度销售频次及单次销售量情况不存在重大异常，公司向主要客户的销售频次及单次销售量情况符合汽车 AM 市场客户订单多品种、小批量、多批次的特征，主要客户的备货周期与其进销存情况、库存消化周期基本匹配，不存在期末集中压货的情形。

5）报告期内向 EMMERRE SRL 销售金额及占比大幅增加主要系 2023 年该客户取得意大利 IVECO 公司授权，成为 IVECO 售后市场制动产品供应商，在此背景下，EMMERRE SRL 与公司的合作关系进一步深化，公司开始为其生产 IVECO 品牌售后刹车片产品，双方合作的产品采购规模及产品结构均发生较大变化，此后该客户向发行人采购的刹车片类产品的份额持续上升，报告期内公司对 EMMERRE SRL 的销售金额及占比增长幅度较大，具有合理性；发行人与该客户交易结算条款情况与其他客户不存在明显差异；报告期后销售收入情况、退换货情况、应收账款回款情况均不存在重大异常，应收账款各期末余额和信用政策的变动均为基于业务合作实质产生的正常变化，发行人不存在通过对

EMMERRE SRL 放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情形。

6）发行人在欧洲、亚洲和大洋洲地区市场份额处于稳步增长的趋势，公司的业绩增长趋势与市场需求及公司市场份额情况基本匹配；发行人顺应行业发展趋势，在 AM 市场制动摩擦产品向高性能化、环保化、智能制造、个性化四个方面发展的方向不断增强自身竞争优势，使得发行人的产品不断适应市场需求，提高了产品的市场认可程度与市场销量；发行人产能、产量及销量均持续增长，产能利用率维持较高水平，公司产能、产量、销量的变动趋势与主营业务收入的变动趋势一致，公司业绩增长与产能、产量的配比基本保持稳定，业绩增长与产能产量基本匹配；**2025 年年末至 2026 年一季度，公司订单量持续增长，促进了公司业绩的稳步提升**。

7）同行业可比公司中，林泰新材、科马材料的摩擦片类产品主要应用于汽车传动领域，方意股份的刹车片产品主要应用于汽车制动领域，由于不同应用领域市场需求的差异，导致其相关业务收入变动趋势与公司存在一定差异。2023 年公司收入规模、净利润与金麒麟变化趋势不同，2023 年金麒麟刹车片产品销售收入、净利润较 2022 年均有所下降，主要原因系其主营产品刹车片销售数量下降，根据其公开披露信息该情形与其生产模具的频繁损坏有关；公司 2023 年较 2022 年销售收入、净利润均有小幅度上升，主要原因系公司不断拓展市场规模，主要产品保持了相对稳定的发展趋势。2024 年公司收入规模、净利润与金麒麟变化方向相同，但原因有所不同。2024 年金麒麟收入规模较 2023 年有所上升，但净利润有所下降，主要原因系其公司模具返修频率上升，产品生产周期延长，为有效保障产品及时交付，导致营业总成本上升；公司 2024 年得益于主要客户采购规模增加，公司销售收入有较为显著的提升，为抓住前装市场发展机遇，公司加大前装市场投入，各项期间费用有所增加，故公司 2024 年净利润较 2023 年略有降低。**2025 年金麒麟刹车片类产品收入规模较 2024 年略有降低，但净利润规模较 2024 年有显著增长，根据其公开披露信息，主要原因系投资收益大幅增长。公司 2025 年收入规模和净利润较 2024 年均稳定增长，主要系公司不断拓展市场规模，主要产品保持了相对稳定的发展趋势。**

8）公司已获得多家前装市场客户的定点，并签署协议，逐步开始应用于不

同品牌的整车制造项目。公司前装市场客户拓展情况良好，未来公司前装市场业绩增长具备合理性与可持续性。

9）报告期内，发行人运输费用、报关费用等合同履约成本与外销收入基本匹配；公司境外销售收入与外汇收款金额基本匹配；发货单据对应的收入与各期外销收入匹配；外销出口单证与外销收入规模基本匹配；公司外销收入与中信保购买保险金额合理；外汇管理局外汇收汇金额与公司外销收汇金额匹配；境外销售收入与出口退税数据基本匹配。

10）公司境外收入的贸易方式为 FOB 方式，公司根据合同约定将产品报关离岸时确认收入，即公司按合同约定完成出口报关手续，根据海关出口报关单、提单等资料确认销售收入，以海关报关单或提单载明的出口日期孰晚为收入确认时点，收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。公司不存在业务客户签收单时间早于发货时间的情况。

11）报告期内，公司境外第三方回款金额分别为 727.71 万元、812.38 万元和 **1,767.30 万元**，占营业收入的比例分别为 3.55%、3.21%和 **6.38%**，第三方回款的原因主要系外汇、贸易、经济管制等政策性因素，以及部分客户为资金结算便利，委托其集团内关联公司或实际控制人控制的其他企业等关联方向发行人进行付款，具备商业合理性；保荐机构、申报会计师获取了充分的外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

12）公司境外销售贸易方式为 FOB，结算方式主要以美元和人民币通过电汇方式进行结算，少量以信用证方式进行结算；公司境外客户销售付款方式多为客户预付部分货款，在货物发货前或到达始发港交付提单前，客户支付余款；部分境外客户由于合作时间长，信用情况良好，公司给予该部分客户一定账期；报告期内公司境外客户回款情况较好；公司部分客户所在国家或地区由于存在较为严格的外汇管制、国际结算不便、外汇额度限制等问题，结算受到一定限制，但发行人均已采取适当措施，如使用人民币结算、预收全部货款等方式降低货款收回的风险，措施执行有效。报告期各期，公司境外应收账款均已正常收回，未对公司造成不利影响。

2、根据《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》2-13 境外销售的具体要求对公司境外销售业务逐条进行核查，具体如下：

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

1）境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划

公司主要从事制动摩擦材料产品的研发、生产和销售，主要产品为盘式刹车片和鼓式刹车蹄，应用于汽车制动领域，是汽车制动系统重要组成部分。

从全球市场来看，全球汽车产销量持续增长，汽车保有量不断增加，带动了汽车维修保养的需求逐渐增长。从公司主要市场欧洲、亚洲国家来看，欧洲大部分国家的汽车制造业发展已经进入行业成熟期，汽车产销量增速平稳，汽车保有量较大，且居民的行车安全意识较强，包括刹车片在内的制动产品的更换频率较高，市场的需求量较大；亚洲作为近年来汽车产业发展比较快的地区，汽车销量快速增长，汽车维修保养需求随之快速增长。

公司及其子公司自成立之初即与境外客户进行合作，拓展海外客户汽车 AM 市场业务。公司经过多年的发展，形成了一定的品牌知名度，并在产品质量、研发创新、专业团队和服务质量等方面具有竞争优势，尤其在欧洲市场的产品性价比优势进一步显现。同时，公司加快海外市场开拓步伐，公司在欧洲、亚洲、南美洲、北美洲等 40 多个国家和地区凭借较高的产品品质和性价比，积累了稳定优质的客户资源，与境外客户建立了良好的合作关系。

2）相关产品是否主要应用于境外市场

报告期内，公司产品主要应用于境外市场，公司境外销售收入占主营业务收入比例分别为 92.36%、93.05%和 89.59%，占比较为稳定。

3）是否与境外客户建立稳定合作关系

公司凭借较高的产品品质和性价比，积累了稳定优质的客户资源，经过多年扎实的发展，公司与主要境外客户保持着长期且稳定的业务往来。报告期内，公司留存及复购客户收入额占比较高，各期前十大客户中，多数客户合作时间超过5年，客户持续合作较为稳定。同时，公司通过参加各类展会及线上开拓等方式不断开发境外新客户。

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

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

①对外贸易资质

截至本报告出具之日，公司涉及对外贸易的主体已取得境外销售所涉及的资质、许可。具体情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	海关注册编码：3209962425 组织机构代码：564280976	方意股份	盐城海关	2015.07.10	长期
2	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	海关注册编码：3122260C3G 组织机构代码：350848896	上海方意	浦东海关	2015.12.21	长期
3	对外贸易经营者备案登记表	1818838	方意股份	中华人民共和国商务部	2016.04.28	长期
4	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	海关注册编码：3209960350 组织机构代码：663285705	盐城方天	盐城海关	2017.06.05	长期

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
5	对外贸易经营者备案登记表	2694914	上海方意	中华人民共和国商务部	2018.05.23	长期
6	对外贸易经营者备案登记表	4146427	盐城方天	中华人民共和国商务部	2021.12.23	长期
7	报关单位备案证明	海关注册编码：32099627X 组织机构代码：3265200645	江苏方兴	盐城海关	2023.04.14	长期

②体系及产品认证情况

截至目前，公司已取得的体系认证情况如下：

序号	公司名称	证书名称	编号	证书范围	发证机构	发证日期	有效期（至）
1	方意股份	职业健康安全管理体系认证	131526S00179R000	汽车配件（刹车蹄、刹车片）的制造所涉及的职业健康安全管理活动	江苏创越认证有限公司	2026.04.21	2029.04.20
2	方意股份	环境管理体系认证	131526E00180R000	汽车配件（刹车蹄、刹车片）的制造所涉及的环境管理活动	江苏创越认证有限公司	2026.04.21	2029.04.20
3	方意股份	能源管理体系认证	54326En00031R000	CCC 范围内刹车蹄、片的制造所涉及的能源管理活动	中铖时代认证中心有限公司	2026.04.22	2029.04.21
4	方意股份	质量管理体系认证	2024A4563	刹车蹄、片的制造	北京九鼎国联认证有限公司	2024.09.23	2027.09.22
5	方意股份	测量管理体系认证	W24MMS0536R0S	汽车配件（刹车蹄、刹车片）的制造所涉及的相关测量管理活动（AAA 级）	北京世标认证中心有限公司	2024.10.10	2029.10.09
6	方意股份	知识产权管理体系认证	00224IPMS0342R0M	刹车蹄、刹车片的研发、生产和销售所涉及的知识产权管理	方圆标志认证集团有限公司	2024.11.22	2027.11.21
7	江苏方兴	职业健康安全管理体系认证	131524S0075R0M	资质范围内汽车用盘式刹车片的制造所涉及的职业健康安全管理活动	创越认证（盐城）有限公司	2024.06.01	2027.05.31
8	江苏方兴	环境管理体系认证	131524E0074R0M	资质范围内汽车用盘式刹车片的制造所涉及的环境管理活动	创越认证（盐城）有限公司	2024.06.01	2027.05.31
9	江苏方兴	质量管理体系认证	T200480/0542257	盘式刹车片的制造	上海恩可埃认证有限公司	2024.09.01	2027.08.31
10	江苏方兴	测量管理体系认证	W24MMS0707R0S	资质范围内汽车用盘式刹车片的制造所涉及的相关测量管理活动（AAA 级）	北京世标认证中心有限公司	2024.12.11	2029.12.10
11	江苏方兴	能源管理体系认证	01EnMS-2024-0222R0M	3C 资质范围内汽车用盘式刹车片的制造所涉及的能源管	斯坦德认证（青岛）有限公司	2024.12.23	2027.12.22

序号	公司名称	证书名称	编号	证书范围	发证机构	发证日期	有效期（至）
				理活动			

截至目前，公司已取得的产品认证情况如下：

序号	公司名称	证书名称	编号	证书范围	发证机构	发证日期	有效期（至）
1	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2022011120516809	汽车用制动器衬片（M3、N2、N3、O3、O4）	中国质量认证中心	2024.02.28	2027.12.19
2	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2021011120392531	汽车用制动器衬片（M1、M2、N1、O1、O2）	中国质量认证中心	2026.04.22	2031.04.21
3	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2025011120761961	汽车用制动器衬片（M1、M2、N1、O1、O2）	中国质量认证中心	2025.03.14	2030.03.13
4	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2025011120761925	汽车用制动器衬片（M1、M2、N1、O1、O2）	中国质量认证中心	2025.03.14	2030.03.13
5	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2020011120333209	汽车用制动器衬片	中国质量认证中心	2025.07.31	2030.07.30
6	方意股份	中国国家强制性产品认证证书	2025011120820649	汽车用制动器衬片（M3、N2、N3、O3、O4）	中国质量认证中心	2025.11.07	2030.10.27
7	江苏方兴	中国国家强制性产品认证证书	2024051120001833	M_3、N_2、N_3、O_3、O_4类车辆用盘式制动器衬片	中国质量认证中心	2024.04.19	2029.04.18
8	江苏方兴	中国国家强制性产品认证证书	2024051120001832	M_3、N_2、N_3、O_3、O_4类车辆用盘式制动器衬片	中国质量认证中心	2024.04.19	2029.04.18
9	方意股份	AMECA	260228	刹车片摩擦材料	美国机动车管理协会	2026.03.05	2029.07.01
10	盐城方天	AMECA	231132	刹车片摩擦材料	美国机动车管理协会	2024.06.26	2027.07.01
11	方意股份	E-Mark	-	刹车片、刹车蹄	英国交通部	按产品细分类别分批次认证	长期有效
12	盐城方天	E-Mark	-	刹车片、刹车蹄	英国交通部	按产品细分类别分批次认证	长期有效

经核查，公司所销售产品在境内、境外均取得了相应的资格认证，不存在报告期内无证生产经营或超出许可范围生产经营的情形。根据公司出具的书面确认，并经查阅《审计报告》、公司营业外支出明细以及网络检索，报告期内，公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

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

报告期内，公司对境外客户采用直接销售模式，境外销售产品以 ODM 模式

为主，客户主要为具备自有品牌及销售渠道的汽车零部件企业，公司不存在境外经销的情形。

报告期内，公司境外销售中，获取订单方式主要为通过展会、朋友推荐等方式拓展客户，通过交流、谈判与客户签署业务合同。公司对境外客户交易模式为 FOB 模式，定价原则主要参考市场价格进行定价，并与客户进行商务谈判确定价格，报告期各期公司境外销售产品毛利率维持在 37.95%-39.96%，总体情况较为稳定。公司境外客户销售信用政策多为客户预付部分货款，在货物发货前或到始发港交付提单前，客户付余款；部分境外客户由于合作时间长，信用情况良好，公司给予该部分客户一定的账期。

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，公司境外销售主要通过美元和人民币结算，资金主要通过银行汇款进行结算，少量以信用证进行结算，结换汇在相应银行系统中进行。上述结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

此外，根据中国人民银行盐城市分行出具的证明以及国家税务总局盐城市盐都区税务局出具的证明，公司涉及境外贸易的主体方意股份、盐城方天和江苏方兴在报告期内均不存在外汇及税务机关的处罚记录。

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

1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、

销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；

①境外销售收入与成本结构情况及其变化原因

报告期内，境外销售收入与成本结构情况具体如下：

A、境外收入结构

单位：万元

类别	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘式刹车片	17,150.37	71.43%	14,793.31	64.97%	11,325.72	61.91%
鼓式刹车蹄	6,218.54	25.90%	7,244.80	31.82%	6,292.58	34.40%
其他（零配件）	640.98	2.67%	730.18	3.21%	675.18	3.69%
合计	**24,009.90**	**100.00%**	**22,768.29**	**100.00%**	**18,293.47**	**100.00%**

B、境外成本结构

单位：万元

类别	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘式刹车片	10,337.39	70.44%	9,163.52	64.86%	6,537.43	59.52%
鼓式刹车蹄	3,912.45	26.66%	4,548.08	32.19%	4,049.18	36.87%
其他（零配件）	426.59	2.91%	416.38	2.95%	396.53	3.61%
合计	**14,676.43**	**100.00%**	**14,127.98**	**100.00%**	**10,983.14**	**100.00%**

报告期内境外销售中，盘式刹车片、鼓式刹车蹄和其他（零配件）收入与成本配比，盘式刹车片产品的收入与成本占比稳定提升，主要原因系公司盘式刹车片产品业务规模不断提升。

②境外销售区域集中度情况

从地域上看，公司外销客户主要集中在欧洲、亚洲（不含中国大陆）区域，并已形成北美洲、南美洲、非洲客户群体。对欧洲、亚洲（不含中国大陆）区域客户主营业务收入合计金额占境外主营业务收入的比例均在 87%以上。

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
欧洲	14,433.84	60.12%	13,629.47	59.86%	12,394.24	67.75%
亚洲（不含中国大陆）	6,979.75	29.07%	6,191.73	27.19%	4,236.62	23.16%
南美洲	1,029.30	4.29%	1,475.99	6.48%	806.44	4.41%
北美洲	950.41	3.96%	1,345.83	5.91%	734.86	4.02%
非洲	616.59	2.57%	125.27	0.55%	121.3	0.66%
合计	**24,009.90**	**100.00%**	**22,768.28**	**100.00%**	**18,293.47**	**100.00%**

③销售及结算周期

公司境外客户销售及结算周期情况如下：

过程	天数
接受订单并排产	2-4 周
生产至发货	4-8 周
发货至回款	不同客户信用周期有所差异，平均约 1 个月左右

④主要客户及销售金额等方面的变动情况

主要客户及销售金额等方面的变动情况详见本问“3）外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、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。”之“②前五名外销客户收入金额变化情况分析”。

⑤境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求是否一致

公司境外市场客户主要位于欧洲、亚洲地区。从 AM 市场规模来看，欧洲地区的汽车市场成熟，汽车保有量大且渗透率高，汽车 AM 市场发达且发展较为稳定。相比于欧美发达国家和地区相对发达和成熟的汽车 AM 市场，亚洲地区主要市场包括中国、中东、东南亚等汽车产业新兴国家和地区，汽车 AM 市场发展较快。

对境外市场需求参见本题“二、业绩增长合理性及前端市场拓展情况”之

“（一）结合主要销售区域 AM 市场客户需求变化、行业发展趋势、发行人盘式刹车片及鼓式刹车蹄等主要产品竞争优势及市场份额、产能产量及销量变化、期后订单获取情况等，分析说明发行人经营业绩增长的原因及合理性，业绩增长与产能产量的匹配性。”

⑥境外销售规模变动趋势与境内相关产品出口变动趋势一致

境内对于相关产品出口情况如下：

单位：亿元

类别	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
制动器、助力制动器及其零件出口额	580.72	-1.13%	587.35	10.83%	529.95	4.56%

数据来源：中华人民共和国海关总署

2023 年、2024 年，境内制动器、助力制动器及其零件出口额整体呈现增长趋势，2025 年较 2024 年略有降低，总体保持平稳，公司境外销售规模变动趋势和境内相关产品出口情况变动趋势不存在较大差异。

2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；

报告期内，境外及境内主要销售产品均为盘式刹车片和鼓式刹车蹄，境内外销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/套

区域	产品	2025 年		2024 年		2023 年	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
外销	盘式刹车片	38.08	39.72%	40.54	38.06%	35.24	42.28%
	鼓式刹车蹄	32.05	37.08%	31.60	37.22%	33.75	35.65%
	平均	36.27	39.02%	37.09	37.78%	34.69	39.91%
内销	盘式刹车片	32.89	43.10%	35.67	54.94%	44.15	46.21%
	鼓式刹车蹄	31.40	30.99%	30.47	35.04%	31.84	32.99%
	平均	32.21	37.74%	32.24	42.54%	36.40	38.93%

公司 2023 年境外与境内平均销售单价、毛利率均不存在显著差异。从具体产品来看，盘式刹车片境内单价、毛利率均高于境外单价及毛利率，主要原因系

境内客户对盘式刹车片的采购量远低于境外客户，境外客户能获得相对更优惠的价格。

公司 2024 年境外平均销售单价高于境内平均销售单价，2024 年境外销售毛利率低于境内销售毛利率。主要原因系 2024 年开始部分境外客户向公司采购的载人商用车、载货商用车盘式刹车片的规模大幅度增加，该类产品尺寸较大且质量要求严格，公司对其销售价格大幅高于其他产品销售平均单价，而该产品成本相对较高，毛利率整体相对偏低。受该类产品大幅增长带动影响，公司 2024 年境外盘式刹车片的销售平均单价高于境内，毛利率低于境内。

公司 2025 年境外销售单价和毛利率均高于境内销售单价和毛利率，境内销售毛利率下降的主要原因系 2025 年内销中经销模式收入规模及占比下降，公司经销模式下毛利率相对较高，由于该模式下业务规模下降导致内销毛利率整体降低。

3）外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、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。

①报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比情况如下：

2025

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
1	EMMERRE SRL	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	4,095.36	14.78%
2	JAPANPARTS SRL	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	2,222.36	8.02%
3	Texco FZE	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,832.74	6.61%
4	GREAT WALL AUTOPARTS PTE. LTD.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,479.43	5.34%
5	KPP CENTER, LTD	盘式刹车片、其他（零配件）	1,206.12	4.35%
	合计		**10,836.01**	**39.10%**

2024 年

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
1	EMMERRE SRL	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	4,361.25	17.23%
2	GREAT WALL AUTOPARTS PTE. LTD.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,728.34	6.83%
3	Brotherhood "AutoDistribution Russ & Company"	盘式刹车片、鼓式刹车蹄	1,572.66	6.21%
4	JAPANPARTS SRL	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,261.06	4.99%
5	TEXCO FZE	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,209.60	4.78%
	合计		**10,132.91**	**40.02%**

2023 年

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
1	MARTAS OTOMOTİ V YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄	2,231.51	10.88%
2	ATH&S Gmbh	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,532.27	7.47%
3	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,231.95	6.01%
4	GREAT WALL AUTOPARTS PTE.LTD.	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,168.60	5.70%
5	EMMERRE SRL	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、其他（零配件）	1,158.18	5.65%
	合计		**7,322.50**	**35.72%**

注：JAPANPARTS SRL 包含 JAPANPARTS SRL 和上海底酷比汽配销售有限公司的销售数据；Texco FZE 包含 Texco FZE 和 TRANSPARTS TRADING FZE 的销售数据。

②前五名外销客户收入金额变化情况分析

报告期内，前五大客户中收入变化率绝对值超过 50%的客户情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	销售额变化				
		2025 年		2024 年		2023 年
1	EMMERRE SRL	4,095.36	-6.10%	4,361.25	276.56%	1,158.18

2	ATH&S Gmbh	-	-	-	-100.00%	1,532.27
3	Texco FZE	1,832.74	51.52%	1,209.60	129.33%	527.45
4	MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	657.79	87.62%	350.60	-84.29%	2,231.51
5	ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	437.97	17.89%	371.50	-69.84%	1,231.95
6	JAPANPARTS SRL	2,222.36	76.23%	1,261.06	80.53%	698.52
7	Brotherhood "AutoDistribution Russ"&Company"	735.74	-53.22%	1,572.66	41.27%	1,113.21

客户 EMMERRE SRL 为意大利客户，主要市场位于欧洲地区，在商用车、工业车辆制动系统零部件领域具备一定的区域竞争力与稳定的市场份额，报告期内与公司合作规模增长较快。该客户的变化原因参见本问“一、境外主要客户合作稳定性”之“（五）结合客户所在地区市场形势变化、客户销售能力及市场拓展情况、发行人在该客户同类产品供货份额变化等，分析说明报告期内向 EMMERRE SRL 销售金额及占比大幅增加的具体业务背景及合理性，该客户交易结算条款情况与其他客户是否存在明显差异，报告期后销售收入情况、退换货情况、应收账款及回款情况，结合发行人对其期末应收账款变动情况等说明是否存在放宽信用政策刺激销售及突击确认收入的情况”。

客户 ATH&S Gmbh 为德国客户，主要市场位于哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯等国，在东欧、中亚地区具备一定市场份额。该客户基于自身业务经营考虑在与 Texco FZE 达成品牌和业务合作后，将公司业务推介给 Texco FZE，公司于 2023 年开始向 Texco FZE 销售产品，故 2024 年不再发生业务往来，Texco FZE 于 2023 年开始与公司合作并于报告期内销售量上升。

客户 MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.是土耳其汽车 AM 市场具有领先市场地位与较强的市场影响力的汽车零部件商之一。2024 年度该客户自建盘式刹车片产能，故其 2024 年后不再向公司采购盘式刹车片类产品，仅向公司采购鼓式刹车蹄产品，2024 年公司对其销售产品减少相应销售收入有所下降。2025 年该客户持续增加向公司采购鼓式刹车蹄产品的规模，故 2025 年较 2024 年有所增长。

客户 ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S. 为土耳其 AM 市场重要企业，在当地具备较高的市场知名度与稳定的市场份额。

2024 年由于受土耳其关税政策的影响，该客户向公司采购的规模有所下降。

客户 JAPANPARTS SRL 为意大利客户，主要市场位于意大利及欧洲多国，其日系、韩系汽车售后配件在当地具有较强的市场竞争力。公司向该客户销售产品需支付佣金。2023 年公司与该客户协商调整了佣金的支付比例，在此情况下，公司主动增加了与该客户的合作规模，并在报告期内客户对公司产品的需求也持续增加。

客户 Brotherhood "AutoDistribution Russ & Company"为俄罗斯知名汽车零部件集团 AD Russia 的成员单位，AD Russia 集团是俄罗斯汽车 AM 市场的领先企业之一。对该客户销售额的变动主要系该客户自身采购需求的变化。

③上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、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

公司上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、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参见本题“一、境外主要客户合作稳定性”之“（二）说明各期主要自有品牌零部件供应商的客户基本情况，包括但不限于客户成立时间、主营业务、本国所处行业地位、收入规模及市场份额情况；说明报告期内是否存在境外贸易商客户，如存在，请说明具体客户名称、收入及占比情况。”和“（三）说明发行人各期与主要供应商客户合作的商业背景及合作模式、订单获取方式、定价方式、收入确认及退换货机制、是否签订长期框架协议、是否与发行人及关联方存在关联关系等，并说明不同客户合作模式、定价方式是否存在差异、发行人产品对境外客户是否具有议价能力。”

（4）主要经营风险。包括但不限于：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；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；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；4.是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

1）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；

我国与公司主要出口国家意大利、新加坡、俄罗斯、土耳其、阿联酋、马来西亚、德国、巴西的贸易关系和往来情况如下：

①意大利：意大利是中国在欧盟的第四大贸易伙伴，中国是意大利在亚洲的第一大贸易伙伴。2024 年，双边贸易额为 725.43 亿美元，同比增长 1.1％。中国对意大利出口 461.95 亿美元，同比增长 3.8％，进口 263.48 亿美元，同比下降 3.2％。

②新加坡：新加坡是中国在东盟国家中第五大贸易伙伴，2013 年起中国连续 12 年是新加坡最大贸易伙伴国。2024 年，中新双边贸易额为 1,111.1 亿美元，同比增长 2.6%。其中，中国出口额为 792.2 亿美元，同比增长 3%；进口额为 318.9 亿美元，同比增长 1.5%。2025 年 1 月至 9 月，中新双边贸易额为 879.1 亿美元，同比增长 7.8%。其中中国出口额为 612.9 亿美元，同比增长 5.9%；进口额为 266.2 亿美元，同比增长 12.6%。

③俄罗斯：当前，中俄关系处于历史最好时期。截至 2024 年，中国连续 14 年保持俄第一大贸易伙伴国地位。2024 年，中俄双边贸易额 2,448.19 亿美元，同比增长 1.9%。2025 年 1 月至 10 月，中俄双边贸易额 1832.44 亿美元，同比下降 9.5%。

④土耳其：两国经贸和大项目合作稳步发展。2024 年，土中双边贸易额达 483 亿美元，2025 年 1 月至 10 月，双边贸易额 367.1 亿美元。

⑤阿联酋：阿联酋是中国在中东地区第一大出口市场和第二大贸易伙伴。2024 年中阿贸易额 1,018.4 亿美元，其中中国出口额 655.93 亿美元、进口额 362.45 亿美元。2025 年 1 月至 9 月，中阿贸易额 769.3 亿美元，其中中国出口额 523.9 亿美元、进口额 245.4 亿美元。

⑥马来西亚：2024 年中马双边贸易额 2,120.3 亿美元，同比增长 11.4%；其中中国出口 1,014.6 亿美元，进口 1,105.7 亿美元。中国已连续 16 年成为马来西亚最大贸易伙伴。

⑦德国：多年来，德国一直是中国在欧盟最大贸易伙伴。2016 年至 2023 年，中国是德国全球最大贸易伙伴。2024 年，中国是德国全球第二大贸易伙伴、最大进口来源国。2024 年，中德双边贸易额 2,018.8 亿美元、同比下降 2.4%。其中中国出口额 1,070.5 亿美元、同比增长 6.5%；进口额 948.3 亿美元、同比下降 10.7%。2025 年 1 月至 10 月，中德双边贸易额 1,736.9 亿美元、同比增长 3.5%。其中中国出口额 972.2 亿美元、同比增长 9.7%；进口额 764.7 亿美元、同比下降 3.4%。

⑧巴西：巴西是中国第九大贸易伙伴国，中国是巴西第一大贸易伙伴国。据中国海关统计，2024 年中巴双边贸易额为 1,881.7 亿美元，同比增长 3.56%，其中中国出口额 720.8 亿美元，同比增长 22%，进口额 1,160.9 亿美元，同比下降 5.3%。

⑨乌克兰：中乌 2001 年建立全面友好合作关系，2011 年建立战略伙伴关系。2024 年中乌双边贸易额为 79.9 亿美元，同比增长 17.2％。双方在科技、教育、文化等领域合作顺利，成果丰硕。

⑩以色列：中以贸易近年来稳中有升，2024 年双边贸易额 227 亿美元，2025 年 1 月至 10 月，双边贸易额 274.4 亿美元。

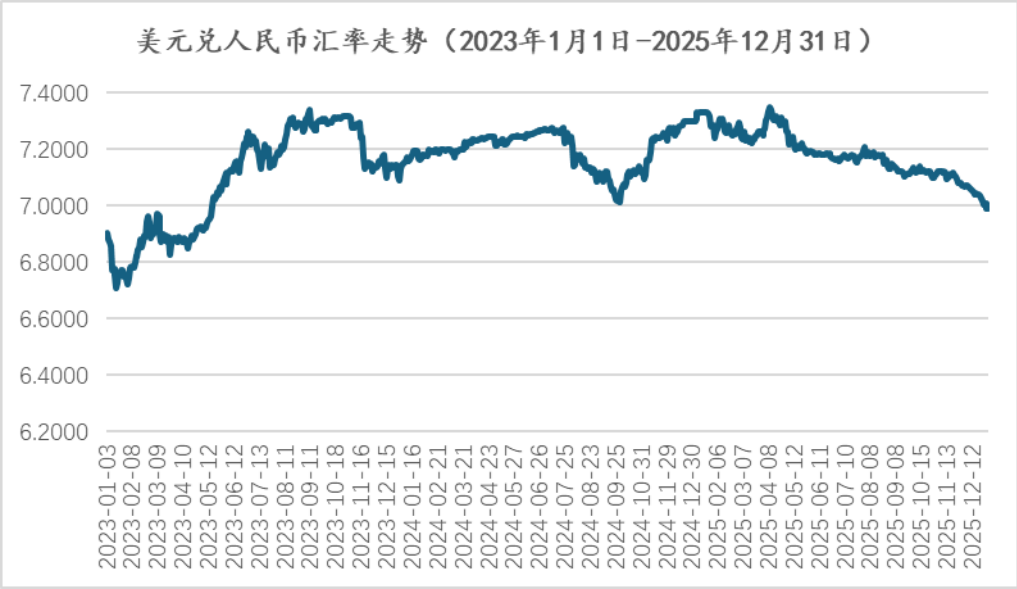
上述主要外销客户所在国家对我国无特别的贸易限制措施。经与公司业务员访谈并查询土耳其政府官方公报，2024 年，土耳其宣布扩大此前针对中国电动汽车的关税政策，将额外征收进口关税的范围拓展至所有中国进口汽车，且包含汽车配件，受此影响公司 2024 年、2025 年土耳其客户销售额较 2023 年有所下降。

报告期内，公司境外销售收入占营业收入的比重较高，若未来上述主要客户所在国家或地区对华贸易政策发生重大不利变化或汇率发生波动，可能一定程度上会影响公司出口。但由于近年来公司业务的持续稳定发展，公司客户并非集中

于某一特定国家和地区，业务发展受单一地区市场波动的影响相对较小，少数地区的贸易政策调整不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

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；

公司与境外客户主要采用美元和人民币结算。报告期内美元兑人民币汇率变化情况如下：



数据来源：中国人民银行

美元在报告期内结算汇率存在一定的波动，2023-2024 年呈现上升趋势，2025 年呈现下降趋势。发行人报告期内汇兑收益分别为 130.86 万元、246.96 万元和 92.57 万元，汇兑损益对利润的影响较小，对发行人业绩不存在较大影响。

报告期内，公司在收到外汇后会及时进行结汇，未通过外汇远期合约等衍生金融产品进行套期保值。

公司境外销售结算方式主要为银行转账，少量使用信用证结算；境外客户信用政策多为客户预付部分货款，在货物发货前或到始发港交付提单前，客户付余款，部分境外客户由于合作时间长，信用情况良好，公司给予该部分客户一定的账期。针对该部分应收账款，如果未来人民币对美元的汇率发生较大波动，公司将面临一定的汇兑损益风险。

除此之外，公司为应对汇率波动风险对公司毛利率波动的影响，在对外报价时会预估汇率波动对价格的影响，将相关影响作为订单报价的一部分，作为对汇率波动的一种风险抵冲。

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；

报告期内，公司主要境外客户均为不同国家和地区在行业内有一定知名度的AM 市场汽车零部件企业，多数客户销售规模较大，公司非其单一供应商。公司报告期各期前五大客户收入合计占比约 35.72%、40.02%和 39.10%，公司对各期第一大客户销售收入占比均不超过 20%，公司不存在单一客户销售占比较高或对部分客户的重大依赖。公司主要境外客户为当地 AM 市场汽车零部件品牌商，公司为客户生产的产品主要为 ODM 模式产品，主要用于对外销售，少量用于后续生产环节，销售产品不涉及相关客户核心生产环节。

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，公司不存在境外客户指定上游供应商情况。公司收入确认方法符合企业会计准则的规定。

（5）境外销售真实性。包括但不限于：1.报告期各期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；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

1）报告期各期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；

报告期各期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、发货验收单据与境外销售的匹配性参见本题“三、境外销售真实性及第三方回款”之“（一）分析说明物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配。”

报告期内，公司销售费用-服务费主要包括支付海外佣金和参加展览发生的费用。发行人境外销售费用等与境外销售收入的匹配性具体如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
服务费	399.26	395.07	187.40
外销收入	24,009.90	22,768.28	18,293.47
服务费与外销收入匹配分析	1.66%	1.74%	1.02%

报告期内销售费用-服务费分别为 187.40 万元、395.07 万元和 399.26 万元，占外销收入的比例分别为 1.02%、1.74%和 1.66%。各期服务费金额变化主要系部分客户销量变化，因此需要支付的佣金也随之变化。

报告期内境外销售费用具体明细与境外销售收入的匹配情况参见“问题 4. 其他财务问题”之“三、销售展会费及佣金支付合理性”。

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

报告期内，公司不存在境外子公司、影响较大供应商。中介机构已对报告期各期前十大境外客户实施访谈核查程序，除部分受局部军事冲突、交通及安全因素影响的国家采用视频访谈外，均采用实地走访方式核查。具体走访情况参见本问之“3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。”

3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

报告期内，我们对境外客户执行核查程序的具体情况如下：

① 实地访谈及视频访谈

对境外客户实地访谈和视频访谈，获取其盖章和签字的访谈问卷。我们共走

访报告期内境外客户 24 家，其中盖章用印且被访谈人签字的客户 20 家，4 家客户未能用印，但被访谈人已在访谈问卷签字确认。具体境外访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
境外收入总额 A	24,009.90	22,768.28	18,293.47
境外访谈覆盖收入金额 B	16,869.88	17,671.79	13,860.31
其中：实地访谈 C	12,813.85	12,758.48	11,493.15
视频访谈 D	4,056.03	4,913.31	2,367.17
访谈覆盖比例 E=B/A	**70.26%**	**77.62%**	**75.77%**
其中：实地访谈比例 F=C/A	53.37%	56.04%	62.83%
视频访谈比例 G=D/A	16.89%	21.58%	12.94%

我们对客户访谈执行了以下核查程序：

A、访谈时对受访人员身份真实性进行验证，主要包括：在访谈过程中与访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，获取访谈对象的名片、工作牌或身份证明文件，查看其办公场地单位名称标志是否与受访目标单位一致，并与被访谈人现场合影；

B、了解客户与公司的交易情况，包括合作历史、合同执行情况、交易内容、产品定价机制、各年度的销售情况，以及结算方式、结算周期、信用政策、诚信经营情况等信息；

C、查看客户主要生产经营场所以及公司产品在生产经营场所的状态，确认公司对其的销售是否真实存在；

D、了解客户与公司主要股东、董监高及其关联方之间是否存在关联关系或关联交易等；

E、实地查看境外客户在访谈当日的产品库存情况；

F、对部分境外客户的终端销售情况进行穿透核查，了解其产品在零售端的销售情况。

②向客户发送函证

对境外客户进行函证，核实境外收入的真实性、准确性和完整性。报告期各期境外销售收入函证情况如下：

单位：万元

境外收入函证情况	2025 年	2024 年	2023 年
境外客户发函数量	42	47	49
境外客户回函数量	41	47	49
境外收入发函金额 A	20,130.02	20,392.25	16,414.37
境外收入总额 B	24,009.90	22,768.28	18,293.47
境外收入发函比例 C=A/B	**83.84%**	**89.56%**	**89.73%**
其中：回函相符金额 D	16,388.92	16,402.74	14,075.18
回函不符经调整可确认金额 E	3,399.95	3,989.51	2,339.18
未回函金额 F	341.15	-	-
回函可确认金额小计 G=D+E	19,788.87	20,392.25	16,414.37
可确认回函比例 H=G/A	**98.31%**	**100.00%**	**100.00%**

对于回函不符的客户，我们已核查相关报关单及提单，并编制对账调节表，确认数据无误。针对未回函的客户，保荐机构检查了订单、发货通知单、报关单、提单等文件作为替代核查程序，确认相关销售真实、准确，对未回函客户的替代核查比例为 100%。

③对销售与收款循环执行控制测试

了解公司与境外销售相关的内部控制，选取样本进行控制测试，评价公司报告期内境外销售相关内部控制是否有效运行；

④对收入执行穿行测试及细节测试

获取公司的账面记录，抽取境外销售相关的销售订单、发货通知单、物流运输凭证、出口报关单、提单、销售发票、银行收款凭证等进行匹配，核查单据之间的信息是否一致，测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
境外销售收入	24,009.90	22,768.28	18,293.47
细节测试覆盖销售收入	16,649.93	15,985.79	12,881.93

项目	2025 年	2024 年	2023 年
覆盖率	69.35%	70.21%	70.42%

⑤对收入执行截止测试

选取公司各个报告期资产负债表日前 15 天及后一个月的收入进行截止测试，检查其记账凭证入账时间与收入确认单据时间是否在同一会计期间，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间；

⑥核查报告期各期公司海关报关数据、出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货单据、境外销售费用、中信保数据等与境外销售收入的匹配性；

⑦了解与查询公司主要出口国家和地区贸易政策相关信息；

⑧通过互联网、中国信保资信检索客户工商信息，了解公司境外客户基本情况，对境外主要客户注册地址、注册资本、股权结构、设立时间、主营业务介绍、关键人员、公司规模等信息进行核查；

⑨核查公司及其子公司各个报告期的银行流水。对外币账户资金流水 100%纳入核查范围；对人民币资金流水，单笔交易金额大于 30 万元，或者同时段累计交易金额大于 30 万元的交易金额纳入核查范围。核查过程中了解其对手方及交易原因，验证公司报告期销售的真实性、判断公司与客户是否存在除正常交易外异常的资金往来；

⑩对公司实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、其他核心人员、主要财务人员及需要延伸核查的对象银行账户资金流水进行了核查，核查金额为单笔交易金额大于 5 万元，或者同时段累计交易金额大于 5 万元的资金流水，核查其是否可能与公司的客户、第三方回款单位之间存在异常资金往来与关联关系。

通过以上核查，我们认为采取的各类核查方式的覆盖范围能够支持核查结论。

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

报告期内，发行人不存在境外子公司。

经核查，我们认为：

发行人境外销售业务合法合规；发行人境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合企业会计准则的规定，境外销售业务发展趋势对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。发行人已在招股说明书中“第三节 风险因素”中对境外销售业务可能存在的风险进行充分披露。

3、根据《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》2-12 第三方回款的具体要求对公司销售业务逐条进行核查，具体如下：

（1）发行人在正常经营活动中存在的第三方回款，通常情况下应考虑是否符合以下条件：1.与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，例如：（1）客户为个体工商户或自然人，其通过家庭约定由直系亲属代为支付货款，经中介机构核查无异常的；（2）客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款，经中介机构核查无异常的；（3）客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，经中介机构核查无异常的；（4）政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款，经中介机构核查无异常的；（5）通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款，经中介机构核查无异常的；（6）境外客户指定付款，经中介机构核查无异常的。2.第三方回款的付款方不是发行人的关联方。3.第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见。4.能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

1）公司在正常经营活动中存在的第三方回款，与自身经营模式相关，符合

行业经营特点，具有必要性和合理性；

2）第三方回款的付款方不是公司的关联方；

3）第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，我们已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见；

4）能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

对于境外销售第三方回款的分析过程参见本题“三、境外销售真实性及第三方回款”之“（三）、说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。”

报告期内公司境内销售第三方回款金额及其占比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内第三方回款金额	44.92	22.64	0.99
占营业收入的比例	0.16%	0.09%	0.01%

公司境内第三方回款主要由经销业务产生，第三方回款原因系个体工商户或自然人控制的企业，由其法定代表人、股东、员工或其亲属或其他人员代付的情形。公司经销业务客户群体多为汽配店和汽修店，性质多为个体工商户性质的非法人经营单位或小型商贸公司，单次进货规模小，付款金额低。在实际付款过程中，基于操作便利和付款及时的考虑，部分客户存在通过直系亲属、法定代表人、实际控制人、旁系亲属、自身员工等主体账户付款的情形。公司基于货款回收及时性以及尊重客户支付习惯考虑，接受部分客户的第三方回款需求，具有必要性和合理性。

（2）发行人报告期存在第三方回款的，保荐机构及申报会计师通常应重点核查以下方面：1.第三方回款的真实性，是否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；3.第三方回款的原因、必要性及商业

合理性；4.发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、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；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；6.报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；7.如签订合同时已明确约定由第三方付款，该交易安排是否具有合理原因；8.资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

同时，保荐机构及申报会计师还应详细说明对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况，包括但不限于：抽样选取不一致业务的明细样本和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，说明合同签订方和付款方存在不一致情形的合理原因及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见。保荐机构应当督促发行人在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况。

1）针对上述要求，我们实施了如下核查程序

①第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

A、获取第三方回款清单及与第三方回款相关业务交易凭证、合同、发货通知单、报关单、提单、发票、付款流水等单据；

B、取得存在通过第三方回款客户的第三方代付说明、第三方回款确认函，确认第三方回款收入可验证可核查；

C、获取公司报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查公司是否存在虚构交易或调节账龄的情形；

D、核查发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等人员、其他核心人员、主要财务人员及需要延伸核查的对象的银行流水，确认第三方回款客户及实际支付方与公司相关人员不存在资金往来关系与关联关系；

E、取得存在第三方回款的客户通知发行人已付款的邮件或即时通讯工具的聊天记录。

②第三方回款形成收入占营业收入的比例

查阅报告期内第三方回款明细表，分析计算第三方回款形成收入占营业收入的比例。

③第三方回款的原因、必要性及商业合理性

取得通过第三方回款客户的第三方代付说明、第三方回款确认函，了解公司客户第三方回款的原因、回款方与客户的关系，核查第三方回款的原因、必要性、合理性。

④发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、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

A、查阅公司及其实际控制人、董监高或其他关联方等的银行流水，核实是否与客户或第三方回款的支付方存在异常资金往来；

B、通过公开网络查询渠道，核查客户、第三方回款的支付方是否与公司及其实际控制人、董监高或其他关联方存在关联关系。

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

A、取得境外销售第三方回款客户的第三方代付说明、第三方回款确认函，了解公司境外客户第三方回款的原因与商业合理性；

B、针对境外销售代付行为的合法合规性，保荐机构获取和查阅公司企业信用报告、无违法违规证明，并核查了国家外汇管理局网站。

⑥报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷

A、查阅报告期内公司诉讼的相关资料，核查是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

B、通过国家企业信用信息公示系统等公开网络查询渠道核查报告期内是否存在公司与第三方回款相关的诉讼。

⑦如签订合同时已明确约定由第三方付款，该交易安排是否具有合理原因

保荐机构查阅第三方回款相关的销售合同并询问销售人员，了解是否存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况，该交易安排是否具有合理原因。

⑧资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

A、获取报告期内公司与第三方回款相关的销售明细和银行流水，检查相关销售订单、发货通知单、报关单、提单、发票和资金流水凭证等原始凭证，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；

B、取得存在通过第三方回款客户的第三方代付说明、第三方回款确认函；

C、取得存在第三方回款的客户通知发行人已付款的邮件或即时通讯工具的聊天记录。

2）核查结论

经核查，我们认为：

①发行人第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

②报告期内，发行人第三方回款的金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户分支机构或集团内指定付款	678.66	44.14	-
客户委托第三方付款	1,088.65	768.24	727.71
客户法定代表人、股东、员工或其亲属付款	44.92	22.64	0.99
第三方回款合计	**1,812.22**	**835.02**	**728.70**
第三方回款金额/营业收入	**6.54%**	**3.30%**	**3.55%**

报告期内第三方回款相关交易金额较小，占营业收入的比例较低，不会对报

告期财务报表产生重大不利影响。

③第三方回款具有必要性及商业合理性。

公司境外第三方回款的原因、必要性和商业合理性以及付款方和委托方之间的关系分析参见本题“三、境外销售真实性及第三方回款”之“（三）、说明各期境外第三方回款的金额及占比，境外第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。”

公司境内第三方回款的原因、必要性和商业合理性以及付款方和委托方之间的关系分析参见本问“（1）发行人在正常经营活动中存在的第三方回款，通常情况下应考虑是否符合以下……。”

④发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、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回款的，其代付行为具有商业合理性，公司不存在因境外客户第三方回款产生的违法违规事项，境外第三方回款合法合规。

⑥报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

⑦报告期内公司不存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况。

⑧第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

4、根据《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》2-18 资金流水核查的具体要求逐条进行核查：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷：

2023 年，公司存在通过个人账户对外收付款项、大额现金收付款以及公司资金拆借给关联方或第三方的情形的财务内控不规范的情形。具体情形参见“问题 5.其他财务问题”之“六、财务内控不规范整改情况”之“（一）财务内控不

规范的情形”。报告期内，公司已完善《货币资金管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》等资金管理政策和制度，2024 年后，公司未再发生上述内部控制不规范的情形。

针对资金管理相关内部控制制度情况，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）查阅公司制定的《货币资金管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》等资金管理政策和制度；

2）了解与评价与资金管理相关的财务内部控制设计及运行有效性。我们已出具《内部控制审计报告》（中汇会审[2026]1946 号），认为方意股份于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

经核查，报告期内，发行人已建立有效的资金管理内控制度且有效执行，经整改后发行人的资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。截至报告期末，公司已规范运行满一年。

（2）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

针对发行人银行账户情况，我们履行了如下核查程序：

1）获取了发行人及其控股子公司基本户开户行提供的《已开立银行结算账户清单》；

2）打印前述清单内的所有账户在报告期内的银行流水，并与发行人财务账面的银行账户逐一进行核对；

3）将银行流水与发行人财务明细账进行双向核对，核查资金流水是否均在发行人财务核算中全面反映；

4）了解发行人报告期内银行开户和销户情况，核查发行人开户银行的数量、分布与发行人财务核算、实际经营的需要是否一致；

5）对发行人报告期内的各开户行进行函证，并对函证收发过程进行控制，函证的内容包含报告期各期末开户行账户情况、报告期内的开户与销户情况以及各账户下银行存款余额情况等。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（3）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

针对发行人大额资金往来情况，我们履行了如下核查程序：

1）对报告期内发行人人民币单笔收支金额在 30 万元以上和外币账户全部的银行流水，执行从账到对账单、对账单到账的双向核对，核查相关交易流向、对手方是否真实、合理，是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

2）取得报告期内发行人所有客户与供应商的清单，与发行人银行流水交易对手进行匹配，核查采购与付款、销售与收款的真实性。

经核查公司大额资金往来情况、与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的异常往来情况如下：

1）大额资金往来情况

报告期内，发行人银行流水均已在发行人财务核算中全面反映。保荐机构抽取发行人报告期内人民币账户 30 万元以上的银行流水和外币账户全部流水检查其流向、对手方，分析并判断是否构成重大异常，是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

报告期内，除公司自有账户互转和合并范围内资金互转外，发行人及子公司的主要资金收支、存取情况如下：

单位：万元

性质	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出	大额流入	大额流出
采购及销售	26,067.50	6,961.38	21,762.98	3,159.68	20,097.21	4,105.07
股东投资款	6,000.00	-	6,500.00	-	2,386.00	-
购买赎回理财产品	18,997.52	20,800.00	1,800.00	800.00	3,983.47	3,019.68
保证金	-	43.00	-	-	292.00	772.00
税金	2,511.18	1,547.45	1,246.32	1,505.85	1,065.61	1,211.18
政府补助	1,508.79	-	297.00	-	1,716.79	-
往来款	-	-	-	30.00	105.00	-
费用类支出	-	1,255.52	-	991.42	-	184.72
工程款	-	57.30	-	1,533.18	-	1,991.59
员工工资及奖金	-	6,076.15	-	3,707.25	-	2,210.69
设备款	-	2,660.95		2,886.26	-	2,236.64
分红款	-	1,000.27	-	-	-	-
土地出让金	-	-	-	-	-	1,800.31
合计	**55,084.99**	**40,402.02**	**31,606.30**	**14,613.65**	**29,646.08**	**17,531.88**

报告期内，发行人大额经营活动资金流入主要为发行人收到的销售回款、赎回理财产品、股东投资款、收到的税金返还、政府补助等，大额资金流出主要用于支付供应商采购款项、税金支付、员工工资及奖金、购买理财产品、工程设备款、分红款等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，发行人大额资产购置资金流出主要为厂房建设工程设备款等支出，发行人大额资产购置资金往来与其生产经营实际需求相匹配。

2）与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的异常往来

报告期内，实际控制人宦传方、吴云曾存在向公司拆借资金的情形，具体情况详见本本回复“问题 4.其他财务问题”之“五、关于关联方资金拆借和大额理财”。

（4）发行人与控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

针对发行人与控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级

管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来情况，我们履行了如下核查程序：

1）陪同相关人员前往各银行网点，现场打印银行账户流水及柜台查询银行开立户清单情况，并获取云闪付查询账户报告，确认账户信息的完整性；

2）对控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员相关的 5 万元及以上的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

3）查阅发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放、报销款等以外是否存在其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来；

4）了解资金交易背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实。

经核查，报告期内存在发行人实际控制人向发行人资金拆借以及发行人员工与发行人资金往来及个人卡代收付的情形。

1）实际控制人资金拆借情况

2023 年，公司实际控制人宦传方、吴云曾存在向公司拆借资金的情形，具体情况详见本回复“问题 5.其他财务问题”之“五、关于关联方资金拆借和大额理财”。

2）发行人员工与发行人资金往来及个人卡代收付情况

经核查，报告期内存在发行人员工与发行人资金往来及个人卡代收付的情形，涉及人员及银行卡情况如下：

个人	银行卡号	是否注销
孙*萍	农业银行 6228**6676 人民币户	已注销

个人	银行卡号	是否注销
	建设银行 6217**9913 人民币户	已注销
	建设银行 6217**9913 美元户	已注销
步*春	建设银行 6217**6332 人民币户	已注销
	建设银行 6217**6332 美元户	已注销
杨*惠	建设银行 6217**7347 人民币户	已注销
	建设银行 6217**7347 美元户	已注销
顾*	建设银行 6215**7462 人民币户	已注销
	建设银行 6215**7462 美元户	已注销

2023 年公司将部分现金存入员工个人卡中，以及通过员工个人卡收取部分废钢销售款，相关资金用于换汇后支付佣金、返利和公司费用、实际控制人资金拆借等用途，具体情况如下：

单位：万元

期间	款项性质	资金流入	资金流出	备注
2023 年度	换汇	110.95	110.95	人民币换汇为美元
	现金存款	106.74	-	公司现金存入
	代收款	67.19	-	转账存入废钢销售款
	同事间转账款	9.97	9.97	个人卡之间转账
	代付款	-	125.33	支付佣金、返利和公司费用
	现金支取	-	48.32	取现归还公司
	合计	**294.85**	**294.57**	差额 0.28 万元系转账过程中产生的手续费
期间	**款项性质**	**资金流入**	**资金流出**	**备注**

上述事项涉及的个人卡已全部注销，公司未再发生发行人员工与发行人资金往来及个人卡收付的情形。公司已建立完善的内部控制制度并杜绝该行为，该内控不规范行为已得到整改。

除上述情形及正常工资奖金发放、报销款等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事（不含外部董事及独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，

是否无合理解释；

针对上述情况，我们履行了如下核查程序：

1）查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；

2）核查发行人各银行账户大额资金往来，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，发行人报告期内不存在大额或频繁取现的情形，不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

针对上述情况，我们履行了如下核查程序：

1）对公司各银行账户大额资金往来进行核查，确认是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形；

2）核查公司管理费用、销售费用、研发费用中是否存在单笔大额的无实物形态服务费用支出情况。

经核查，报告期内，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

针对上述情况，我们履行了如下核查程序：

1）我们查阅了发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额及隔日内向同一对手方往来达 5 万元以上的流水、与发行人之间的收支往来全部逐笔核查；

2）对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资

料及相关协议等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。经核查，报告期内公司实际控制人宦传方、吴云存在向公司资金拆借的情形，具体参见本问“（4）发行人与控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来”。相关拆出资金均有合理理由，不存在通过资金拆借形成体外资金循环的情形，所有拆出资金均已在 2023 年末之前归还。报告期内，公司逐步建立健全了资金管理、关联交易等内部控制制度，具体规定了资金往来的决策程序，规范相关资金往来的行为。2024 年以来，公司实际控制人未再向公司进行资金拆借。

除上述情形外，发行人实际控制人个人账户大额资金往来主要系亲戚朋友同事间往来款、分红款、购买理财产品、理财产品赎回或分红等，其大额资金往来具有合理原因，发行人实际控制人不存在频繁大额存现、取现的情形。

（8）控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

针对控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员的上述情况，我们履行了如下核查程序：

1）获取发行人报告期内分红明细；

2）查阅关键自然人报告期内银行资金流水，核查是否存在从发行人获得大额薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情况，并重点核查在发行人发放薪酬、分红前后的资金流向。

报告期内，发行人进行过一次现金分红，具体情况如下：

所属期间	股利分配金额（万元）	实施状态
2023 年度	-	-
2024 年度	1,000.17	已实施完毕
2025 年度	-	-
合计	**1,000.17**	**-**

报告期内，公司控股股东、实际控制人宦传方、实际控制人吴云、宦欣彤收

到分红款合计 825.00 万元，经与公司账面核对一致，分红款均用于购买合规理财产品，不存在最终流向公司客户、供应商等重大异常情形。

报告期内，公司其他董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款的情形。

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员获得的大额薪酬与岗位职责及工作贡献相匹配，不存在利用大额薪酬变相利益输送、虚构成本等异常的情形。

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。

（9）控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

针对上述情形，我们履行了如下核查程序：

1）查阅发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放、报销款以外的其他收支往来进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；

2）将发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员大额资金流水涉及的交易对手方与发行人主要客户、供应商持股5%以上主要股东、董监高、函证和走访对接人员进行交叉核对，确认控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人主要客户、供应商不存在异常大额资金往来。

经核查，2023 年公司曾经存在通过公司员工个人卡收付款的情形，详见“问题 4.其他财务问题”之“六、财务内控不规范整改情况”之“（一）财务内控不规范的情形”之“1、通过个人账户对外收付款项”。除上述个人卡收付款情形外，公司不存在其他控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管

理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商异常大额资金往来的情形。。

（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

针对上述情形，我们履行了如下核查程序：

1）查阅发行人主要法人关联方的银行流水，核查交易对方是否为发行人客户、供应商，是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的异常情形；

2）查阅发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔金额在5万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。2023年公司曾经存在通过公司员工个人卡收付款的情形。

（11）是否需要扩大资金流水核查范围的核查

发行人在报告期内存在以下情形的，保荐机构和申报会计师应考虑是否需要扩大资金流水核查范围：

1）发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；

2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致；

3）发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；

4）发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；

5）发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；

6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；

7）董事、高级管理人员、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；

8）其他异常情况。

经核查，发行人在报告期内不存在上述情形，不需要扩大资金流水核查范围。

（二）对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序，区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容。

1、对境外、境内收入的走访、函证和细节测试核查情况统计

（1）实地访谈及视频访谈

对境外、境内客户实地访谈和视频访谈，获取其盖章和签字的访谈问卷。我们共走访报告期内境外、境内客户共 30 家，其中盖章用印且被访谈人签字的客户 25 家，5 家客户未能用印，但被访谈人已在访谈问卷签字确认。具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
主营业务收入金额 A	26,799.17	24,469.91	19,805.75
访谈覆盖收入金额 B	18,310.49	18,682.79	14,624.97
其中：实地访谈 C	14,254.46	13,769.48	12,257.81
视频访谈 D	4,056.03	4,913.31	2,367.17
访谈覆盖比例 E=B/A	**68.32%**	**76.35%**	**73.84%**
其中：实地访谈比例 F=C/A	53.19%	56.27%	61.89%
视频访谈比例 G=D/A	15.13%	20.08%	11.95%

我们对客户访谈执行了以下核查程序：

A、访谈时对受访人员身份真实性进行验证，主要包括：在访谈过程中与访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，获取

访谈对象的名片、工作牌或身份证明文件，查看其办公场地单位名称标志是否与受访目标单位一致，并与被访谈人现场合影；

B、了解客户与公司的交易情况，包括合作历史、合同执行情况、交易内容、产品定价机制、各年度的销售情况，以及结算方式、结算周期、信用政策、诚信经营情况等信息；

C、查看客户主要生产经营场所以及公司产品在生产经营场所的状态，确认公司对其的销售是否真实存在；

D、了解客户与公司主要股东、董监高及其关联方之间是否存在关联关系或关联交易等；

E、实地查看客户在访谈当日的产品库存情况；

F、对部分客户的终端销售情况进行穿透核查，了解其产品在零售端的销售情况。

（2）向客户发送函证

对境外、境内客户进行函证，核实收入的真实性、准确性和完整性，销售收入函证情况如下：

单位：万元

境外收入函证情况	2025 年	2024 年	2023 年
发函数量	61	73	65
回函数量	60	73	65
收入发函金额 A	22,114.15	21,523.88	17,524.33
主营业务收入总额 B	26,799.17	24,469.91	19,805.75
收入发函比例 C=A/B	**82.52%**	**87.96%**	**88.48%**
其中：回函相符金额 D	18,104.17	17,347.82	15,066.95
回函不符经调整可确认金额 E	3,668.84	4,176.06	2,457.38
未回函金额 F	341.15	-	-
回函可确认金额小计 G=D+E	21,773.00	21,523.88	17,524.33
可确认回函比例 H=G/A	**98.46%**	**100.00%**	**100.00%**

对于回函不符的客户，我们已核查相关报关单、提单、客户签收单等文件，并编制对账调节表，确认数据无误。针对未回函的客户，保荐机构检查了订单、

发货通知单、报关单、提单等文件作为替代核查程序，确认相关销售真实、准确，对未回函客户的替代核查比例为 100%。

（3）对外销、内销收入执行细节测试

获取公司的账面记录，抽取境外、境内销售相关的销售订单、发货通知单、物流运输凭证、出口报关单、提单、客户签收单、销售发票、银行收款凭证等进行匹配，核查单据之间的信息是否一致，测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
主营业务收入	26,799.17	24,469.91	19,805.75
细节测试覆盖销售收入	17,527.27	16,453.49	13,282.44
覆盖率	**65.40%**	**67.24%**	**67.06%**

2、对境外收入核查程序的专项统计

对境外收入核查情况的专项统计，参见本回复“问题 1.境外客户合作稳定性及业绩真实性”之“四、请保荐机构、申报会计师”之“（一）核查上述事项并发表明确意见，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（简称《指引 2 号》）2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，说明具体核查过程并发表明确意见，并提供资金流水专项核查报告。”之“（5）境外销售真实性。包括但不限于：1.报告期各期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；2.对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；3.中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。”之“3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等”。

（三）说明针对境外非终端客户最终销售真实性、是否存在境外客户压货、是否存在境外客户向发行人利益输送所采取的核查方法、核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，终端核查比例是否足以保证核查的充分性。

1、核查情况

公司境外客户包括品牌商、生产商、贸易商等客户，公司无境外经销商。其

中，生产商属于制造企业，购买公司的产品后将继续投入后续生产领域；品牌商是公司的 ODM 客户，客户有自己的品牌，通过自己的销售渠道面向消费者销售产品，因此公司不将生产商、品牌商认定为非终端客户；公司将境外贸易商认定为境外非终端客户。各报告期，公司向境外贸易商客户的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外贸易商客户收入	804.59	571.97	569.9
主营业务收入	26,799.17	24,469.91	19,805.75
占主营业务收入的比例	**3.00%**	2.34%	2.88%

针对境外非终端客户最终销售真实性的核查情况具体如下：

（1）对境外非终端客户的核查方式

中介机构在对境外贸易商进行核查时，除采用访谈、函证各期末往来余额与销售额、细节测试的方式之外，还采用了发放调查函的方式，通过调查函了解贸易商客户主要销售区域、对发行人产品采购规模占比、客户的备货周期、库存消化周期、进销存情况、下游客户情况等。对主要贸易商客户，中介机构执行了访谈程序，通过了解其与公司的合作背景、交易要素、期末库存、是否压货等信息验证其销售真实性。同时，在访谈过程中，会询问境外贸易商客户是否与公司存在关联关系或利益输送的情况。

中介机构对境外非终端客户核查情况如下表所示：

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外贸易商客户收入		804.59	571.97	569.90
函证	金额	689.22	561.36	468.00
	比例	**85.66%**	**98.15%**	**82.12%**
细节测试	金额	712.41	454.71	458.00
	比例	**88.54%**	**79.50%**	**80.36%**
发放调查函	金额	523.51	406.19	348.02
	比例	**65.07%**	**71.02%**	**61.07%**
访谈	金额	523.51	395.59	293.53

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
	比例	**65.07%**	**69.16%**	**51.51%**

此外，中介机构还对境外非终端客户的下游客户进行了穿透核查，具体核查手段为：1）访谈境外主要贸易商终端客户，观察客户经营场所，询问、查看其销售发行人产品情况，以验证其终端销售的真实性；2）了解贸易商终端客户的进销存情况，询问其是否存在大规模备货或压货的情形；3）询问终端客户是否与公司存在关联关系或利益输送的情况。

中介机构通过穿透核查方式对境外贸易商终端客户的核查情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
进行终端客户穿透核查的境外贸易商收入	523.51	395.59	293.53
境外贸易商客户收入	804.59	571.97	569.90
核查比例	**65.07%**	**69.16%**	**51.51%**

（2）对境外非终端客户库存情况和销售情况进行调查

公司贸易商客户销售方式为买断式直销，公司不对贸易商客户的库存及下游销售情况进行管理，客户往往根据其当地的市场需求进行备货。公司获取进销存数据的贸易商客户位于阿塞拜疆、阿尔及利亚等国，境外运输周期相对较长，客户备货周期多在 2-3 个月以上。

根据客户提供的进销存数据，客户在报告期内的采购数量、库存数量、期末库存比例及库存周转月数情况如下：

单位：万元、万套、月

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
获取进销存数据的境外贸易商收入①	523.51	406.19	348.02
境外贸易商客户收入②	804.59	571.97	569.90
获取进销存数据的境外贸易商占比③=①/②	**65.07%**	**71.02%**	**61.07%**
获取进销存数据的客户向公司的采购数量④	16.70	12.60	10.62
获取进销存数据的客户期末库存数量⑤	3.55	5.69	3.69

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期末库存比例⑥=⑤/④	21.26%	45.16%	34.75%
库存周转月数⑦=⑤*12/④	**2.55**	**5.42**	**4.17**

报告期各期，公司已获取进销存数据的客户总体期末库存比例为 34.75%、45.16%和 21.26%，库存周转月数分别为 4.17 个月、5.42 个月和 2.55 个月，备货周期符合客户整体需求，备货周期略高于品牌客户，主要原因系公司境外贸易商下游客户以汽车零部件零售店、汽车维修店为主，终端客户分布较为分散、客户需求频次波动较大，为保障维修场景下的即时供货能力，该客户需维持一定水平的安全库存储备。

综上，境外贸易商对外销售实现情况较好，整体库存消耗情况较好，不存在压货的情况。

2、核查意见

经核查，我们认为，公司对境外非终端客户最终销售真实、不存在境外客户压货、不存在利益输送情形；核查结果足以保证核查的充分性。

（四）结合上述核查情况，对发行人销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

经核查，我们认为，发行人销售收入真实、准确、完整。

问题 2、产品毛利率高于可比公司合理性

根据申请文件，（1）发行人选取同行业可比公司分别为金麒麟（603586.SH）、林泰新材（920106.BJ）、科马材料（874308.NQ），其中金麒麟主要产品刹车片应用于汽车制动系统，与公司产品类型和应用场景相同。（2）各报告期，发行人刹车片产品毛利率高于金麒麟。（3）各报告期内盘式刹车片毛利率分别为 43.53%、42.50%、38.76%和 39.65%，呈下降趋势。（4）发行人以直销客户为主，存在少量经销业务，经销业务毛利率高于直销。

请发行人：（1）结合汽车前装市场、汽车售后市场（AM）刹车片产品主要供

应商情况、同行业公司与发行人业务、产品、服务区域的匹配性，考虑进一步扩大可比公司选取范围，并结合发行人主要刹车片产品适配场景和应用领域、市场竞争格局、技术优势、境内境外销售结构、刹车片产品价格与成本构成等情况，说明发行人刹车片产品毛利率高于金麒麟的原因及合理性，与汽车前装市场、汽车售后市场（AM）其他可比公司产品毛利率是否存在明显差异及合理性。（2）结合原材料价格波动、产品更新及结构变化情况、生产技术革新情况等，分析说明报告期各期发行人细分产品单位材料成本、人工、制造费用变化的原因及合理性，并结合定价及成本变化，进一步分析说明鼓式刹车蹄、盘式刹车片毛利率差异及变动不一致的原因及合理性。（3）说明报告期内发行人向 EMMERRE SRL 销售的具体产品销量、收入金额及毛利率情况，与其他客户同种或同类产品销售价格、单位成本差异对比情况，毛利率低于其他客户产品的具体原因及合理性，发行人具体产品的成本分摊是否准确。（4）结合发行人自有产品品牌市场占用率、议价能力和具体定价情况、销售策略、经销商定价管理方式等，分析说明发行人经销产品毛利率高于直销的原因及合理性，与同业可比公司相同模式下毛利率是否存在差异，如存在，请说明具体原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，说明对于发行人成本完整性、成本结转的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。

回复：

一、结合汽车前装市场、汽车售后市场（AM）刹车片产品主要供应商情况、同行业公司与发行人业务、产品、服务区域的匹配性，考虑进一步扩大可比公司选取范围，并结合发行人主要刹车片产品适配场景和应用领域、市场竞争格局、技术优势、境内境外销售结构、刹车片产品价格与成本构成等情况，说明发行人刹车片产品毛利率高于金麒麟的原因及合理性，与汽车前装市场、汽车售后市场（AM）其他可比公司产品毛利率是否存在明显差异及合理性

（一）结合汽车前装市场、汽车售后市场（AM）刹车片产品主要供应商情况、同行业公司与发行人业务、产品、服务区域的匹配性，考虑进一步扩大可比公司选取范围

公司主要从事制动摩擦产品的研发、生产和销售，主要产品为盘式刹车片以

及鼓式刹车蹄。报告期内，公司产品以后装市场为主，产品销往欧洲、中东、东南亚、南美等多个国家和地区，此外，公司积极拓展前装市场，已取得亚太股份、上汽制动等国内知名汽车制动系统总成厂商的定点项目，为依维柯、红旗等多家汽车品牌配套的制动摩擦产品，为公司业务发展提供新的增长点。

汽车前装市场刹车片产品主要企业如下：

公司名称	国家	是否上市/公众公司
埃梯梯（ITT Inc.）	美国	是
德国泰明顿摩擦材料集团（TMD Friction Holdings GmbH）	德国	否
德国博世集团（Robert Bosch GmbH）	德国	否
韩国相信制动器株式会社（Sangsin Brake Co., Ltd.）	韩国	是
日本日清纺株式会社（Nisshinbo Holdings Inc.）	日本	是
采埃孚股份有限公司（天合）（ZF Friedrichshafen AG （TRW））	美国	否
布雷博股份公司（Brembo S.p.A.）	意大利	是
天纳克公司（辉门）（Tenneco Inc.（Federal-Mogul））	美国	否
山东金麒麟股份有限公司	中国	是
山东信义汽车配件制造有限公司	中国	否
珠海格莱利摩擦材料股份有限公司	中国	否
上海华信摩擦材料有限公司	中国	否

注：德国泰明顿摩擦材料集团（TMD Friction Holdings GmbH）系日本日清纺株式会社（Nisshinbo Holdings Inc.）控股子公司，未单独上市，故非上市公司/公众公司列示

汽车后装市场刹车片产品主要企业如下：

公司名称	是否公众公司	品牌/业务特点
埃梯梯（ITT Inc.）	是	全球性后装知名品牌
天纳克公司（辉门）（Tenneco Inc.（Federal-Mogul））	否	旗下有菲罗多、瓦格纳等全球性后装知名品牌
德国博世集团（Robert Bosch GmbH）	否	全球性后装知名品牌
采埃孚股份有限公司（天合）（ZF Friedrichshafen AG （TRW））	否	全球性后装知名品牌
大陆集团（ATE）（Continental AG（ATE））	是	欧洲市场重要供应商
德国泰明顿摩擦材料集团（TMD Friction Holdings GmbH）	否	欧洲市场重要供应商牌
日本日清纺株式会社（Nisshinbo Holdings	是	亚洲后装市场重要供应商

Inc.）		
布雷博股份公司（Brembo S.p.A.）	是	高性能车重要供应商
弗拉斯莱股份公司（FRAS-LE S.A.）	是	巴西及南美市场重要供应商
MAT 控股公司（MAT Holdings, Inc.）	否	北美售后市场重要供应商
FBK 株式会社（FBK Corporation）	否	东南亚重要供应商
山东金麒麟股份有限公司	是	主要出口至欧美、中东、东南亚等
东营信义汽车配件有限公司	否	主要出口至欧美、中东等
珠海格莱利摩擦材料股份有限公司	否	主要出口至欧美、中东等
山东双连制动材料股份有限公司	否	主要出口至欧美、中东等

如上表所示，汽车制动摩擦产品主要供应商中国外公司通常为大型综合性汽车零部件公司，国内主要汽车制动摩擦产品企业包括山东金麒麟股份有限公司、山东信义汽车配件制造有限公司、珠海格莱利摩擦材料股份有限公司和山东双连制动材料股份有限公司等。为便于投资者理解公司各项经营指标，以及综合考虑同行业公司业务及财务数据的可获取性，公司选取可比公司的主要标准为同属于汽车零部件行业，在主营业务、主要产品、服务区域等方面与公司具有可比性的境内公众公司。根据上述标准，符合条件的境内公众公司有金麒麟（603586.SH）、林泰新材（920106.BJ）、科马材料（920086.BJ），公司与前述符合条件的境内公众公司在主营业务、主要产品、服务区域等方面对比如下：

公司名称	主营业务	主要产品	服务区域
金麒麟	摩擦材料及制动产品的研发、生产和销售	盘式刹车片、鼓式刹车蹄、刹车盘、刹车鼓	外销为主
林泰新材	汽车自动变速器摩擦片研发、生产和销售	自动变速器湿式纸基摩擦片和对偶片	内销为主
科马材料	干式摩擦片及湿式纸基摩擦片的研发、生产及销售	干式摩擦片及湿式纸基摩擦片	内销为主
方意股份	制动摩擦材料产品的研发、生产和销售	盘式刹车片、鼓式刹车蹄	外销为主

资料来源：可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，下同。

公司已根据所属行业、主营业务、主要产品等选取了具有可比性的国内公众公司，具有完整性。

（二）结合发行人主要刹车片产品适配场景和应用领域、市场竞争格局、技术优势、境内境外销售结构、刹车片产品价格与成本构成等情况，说明发行人刹车片产品毛利率高于金麒麟的原因及合理性，与汽车前装市场、汽车售后市场（AM）其他可比公司产品毛利率是否存在明显差异及合理性

1、报告期内，公司主营业务毛利率与金麒麟的刹车片产品毛利率如下：

公司名称	2025 年	2024 年	2023 年
金麒麟	21.04%	19.94%	27.37%
发行人	38.74%	38.12%	39.83%

注：金麒麟数据来源于其披露的定期报告，刹车片产品毛利率。发行人为主营业务毛利率。

公司主营业务收入按照产品类别包括盘式刹车片、鼓式刹车蹄以及其他（零配件），以盘式刹车片和鼓式刹车蹄为主，盘式刹车片和鼓式刹车蹄合计销售收入占主营业务的比例分别为 96.56%、96.99%和 97.51%，以下分析公司盘式刹车片和鼓式刹车蹄与金麒麟刹车片业务毛利率。

报告期内，公司刹车片产品毛利率高于金麒麟，主要受生产成本、产能利用率等方面影响。

（1）单位售价和成本对毛利率的影响分析

1）产品价格对毛利率差异影响

2023 年至 2025 年，方意股份与金麒麟刹车片产品的销售收入、销量、价格情况如下：

单位：万元、万套、元/套

公司	项目	2025 年	2024 年	2023 年
方意股份	销售收入	26,131.60	23,734.52	19,125.38
	销量	730.11	646.79	549.21
	销售单价	35.79	36.70	34.82
金麒麟	销售收入	120,218.07	120,988.43	107,451.53
	销量	1,988.41	2,285.08	2,056.04
	销售单价	60.46	52.95	52.26

2023 年至 2025 年，方意股份的产品销售价格分别为 34.82 元/套、36.70 元/套和 35.79 元/套，方意股份刹车片产品销量持续增长，销售单价相对稳定。

2023 年至 2025 年，金麒麟的产品销售单价分别为 52.26 元/套、52.95 元/套和 60.46 元/套，金麒麟销售单价高于方意股份，主要系产品结构存在一定差异所致。金麒麟和方意股份都以后装市场为主，金麒麟已上市多年，销售规模更大，其产品线覆盖更广，包含更多大尺寸的刹车片产品，拉高了其平均售价。

根据金麒麟公开披露信息，受模具管理原因，导致产品生产周期延长，对金麒麟产品销量产生重大影响， 2023 年刹车片产品销量从 2022 年的 3,111.72 万套下降至 2,056.04 万套，下降 33.93%。

2）单位材料成本对毛利率差异的影响

方意股份与金麒麟单位材料成本占销售单价的比例如下：

项目	方意股份			金麒麟		
	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
销售单价（元/套）	35.79	36.70	34.82	60.46	52.95	52.26
单位成本（元/套）	21.87	22.71	20.95	47.74	42.39	37.96
单位材料成本（元/套）	14.21	14.99	14.41	24.35	23.01	21.04
单位材料成本占销售单价的比例	39.70%	40.84%	41.37%	40.28%	43.47%	40.25%

方意股份和金麒麟都以后装市场为主，为客户提供 ODM 服务，整体定价遵从成本加成方法，产品销售价格=材料成本+工费成本+合理利润构成。

2023 年至 2025 年，方意股份单位材料成本分别为 14.41 元/套、14.99 元/套和 14.21 元/套，单位材料成本占销售单价的比例分别为 41.37%、40.84%和 39.70%。金麒麟单位材料成本分别为 21.04 元/套、23.01 元/套和 24.35 元/套，单位材料成本占销售单价的比例分别为 40.25%、43.47%和 40.28%。

方意股份与金麒麟单位材料成本占销售单价的比例无重大差异，单位材料成本变动趋势与销售单价变动相符，表明金麒麟较高的销售单价主要是对其较高单

位材料成本的被动传导，而非其拥有更强的定价能力。方意股份和金麒麟的毛利率差异主要在于工费成本控制。

3）单位人工制费对毛利率差异的影响

方意股份与金麒麟单位人工制费比例如下：

单位：元/套

项目	方意股份			金麒麟		
	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
单位人工制费	7.62	7.70	6.58	23.39	19.38	16.92
单位产品成本	21.87	22.71	20.95	47.74	42.39	37.96
单位人工制费占比（%）	34.84	33.91	31.41	48.99	45.72	44.57

由上表可知，方意股份单位人工制费分别为 6.58 元/套、7.70 元/套和 7.62 元/套，而金麒麟单位人工制费分别为 16.92 元/套、19.38 元/套和 23.39 元/套，这是导致双方毛利率差异的核心因素。

报告期内，金麒麟受模具管理原因导致生产周期延长以及产能利用率不足等因素影响，金麒麟单位人工制造费用占单位产品成本的比例高于方意股份，具体分析如下：

①生产人员人工成本

方意股份与金麒麟生产人员平均薪酬情况如下：

项目	方意股份			金麒麟		
	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
计入成本薪酬（万元）	3,162.54	2,910.35	2,297.52	30,590.03	29,127.26	24,779.64
生产人员年末人数（人）	331	332	297	1,783	1,995	2,096
生产人员平均薪酬（万元/年）	9.54	9.25	8.67	16.19	14.24	11.51
当地平均薪酬（万元/年）	N/A	7.11	6.70	7.80	7.77	7.51

注 1：当地平均薪酬为：盐城城镇私营单位就业人员平均工资、2025 年度盐城城镇私营单位就业人员平均工资尚未公布，乐陵非私营单位从业人员年平均薪酬（数据来源为 2023

年至 2025 年德州统计年鉴各县市城镇非私营单位从业人员平均工资）

注 2：可比公司生产人员薪酬为年报中应付职工薪酬增加额减去销售费用、管理费用和研发费用中的薪酬金额，生产人员平均薪酬=生产人员薪酬/[（生产人员期初人数+生产人员期末人数）/2]。

方意股份生产人员的平均薪酬低于金麒麟生产人员平均薪酬，方意股份各年低于金麒麟的比例分别为 24.67%、35.04%和 41.07%，但高于盐城城镇私营单位就业人员年平均工资。

公司与盐城当地其他制造业上市公司生产人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

盐城当地上市公司	2025 年	2024 年	2023 年
丰山集团（603810.SH）	8.81	9.00	11.04
智慧农业（000816.SZ）	9.46	9.73	8.31
方意股份	9.54	9.25	8.67

注 1：可比公司生产人员薪酬为年报中应付职工薪酬增加额减去销售费用、管理费用和研发费用中的薪酬金额，生产人员平均薪酬=生产人员薪酬/[（生产人员期初人数+生产人员期末人数）/2]。

方意股份生产人员平均薪酬与盐城当地其他制造业上市公司不存在显著差异。

综上，方意股份的薪酬水平具备市场竞争力和合理性。金麒麟作为国内主板上市公司，资金实力雄厚，提供了更高的薪酬水平。

②产能利用率

产能利用率情况	2025 年	2024 年	2023 年
金麒麟（刹车片）	56.12%	65.01%	56.87%
方意股份	90.12%	90.24%	97.56%

数据来源：金麒麟公开披露年报

根据金麒麟年度报告，其产能利用率处于较低水平，使得单位产品分摊的固定成本较高。

③ 人均生产效率情况

报告期内，方意股份与金麒麟生产人员人均产量情况对比如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年

项目		2025 年	2024 年	2023 年
产量（万套）	金麒麟	2,694.23	3,044.66	2,732.27
	方意股份	730.82	635.11	560.80
生产人员薪酬（万元）	金麒麟	30,590.03	29,127.26	24,779.64
	方意股份	3,162.54	2,910.35	2,297.52
平均生产人员数量（人）	金麒麟	1,889.00	2,045.50	2,152.00
	方意股份	331.50	314.50	265.00
单位产量人工成本（元/套）	金麒麟①	16.19	14.24	11.51
	方意股份②	9.54	9.25	8.67
单位产量人工成本差异额③=①-②		6.65	4.99	2.84
生产人员人均产量（万套/人）	金麒麟④	1.43	1.49	1.27
	方意股份⑤	2.20	2.02	2.12
生产人员人均产量差异率⑥=（④-⑤）/⑤		-35.00%	-26.24%	-40.09%

注 1：方意股份仅生产刹车片。金麒麟除生产刹车片外，还生产刹车盘，因不能获取生产刹车片和刹车盘对应的生产人员数量，故金麒麟产量包含了刹车片和刹车盘业务。报告期内，金麒麟刹车片产量分别为 2,061.57 万套、2,325.89 万套和 1,969.70 万套，刹车盘产量分别为 670.70 万套、718.77 万套和 724.53 万套。

注 2：计入成本薪酬为应付职工薪酬增加额减去销售费用、管理费用和研发费用中的薪酬金额。

注 3：平均生产人员数量=（期初生产人员数量+期末生产人员数量）/2。

注 4：单位产量人工成本=生产人员薪酬/产量，人均产量=产量/平均生产人员数量。

如上表所示，报告期内，金麒麟单位产品人工成本高于方意股份的金额分别为2.84元/套、4.99元/套和6.65元/套，金麒麟人均产量较方意股份分别低-40.00%、-26.29%和 35.30%。主要原因如下：

A.产品结构差异导致的生产复杂度不同

金麒麟的产品线覆盖刹车片与刹车盘两大品类，而方意股份专注于刹车片领域。报告期内，金麒麟刹车盘产量占比约为 23%-27%。刹车盘与刹车片的生产工艺、设备调试及模具更换存在显著差异，多品类并行生产增加了生产线的切换频率和管理复杂度，在一定程度上稀释了人均产出效率。

B.后装市场“多品种、小批量”特征对产品切换效率的影响

方意股份和金麒麟均以后装市场为主，该市场具有典型的多品种、小批量、多批次采购特点。根据公开披露信息，金麒麟拥有约 6,800 余种刹车片产品和 4,600 余种刹车盘产品，方意股份拥有 4600 余种刹车片产品，金麒麟产品规格型号丰富，销售规模更大，意味着生产线因生产不同规格型号产品需要进行换模、调试和清洗的频率更高，人员有效作业时间降低。

C.模具管理因素

根据金麒麟公开披露信息，其曾受模具管理原因导致产品生产周期延长，模具管理的效率直接决定了产品换型的速度和生产的连续性。在固定人工成本相对刚性的情况下，产量的减少和生产周期的拉长，使得单位产品分摊的人工成本上升，进而拉低了整体的人均产出效率。

（2）产品适配场景和应用领域

方意股份和金麒麟刹车片产品都以国外后装市场为主、国内后装市场为辅，同时都积极布局前装市场，适配场景和应用领域无重大差异。

报告期内，公司前装市场与后装市场配套的刹车片销量情况如下：

刹车片销量	2025 年	2024 年	2023 年
前装市场（万套）①	6.24	0.46	N/A
后装市场（万套）②	723.87	646.33	549.21
刹车片整体销量（万套）③=①+②	730.11	646.79	549.21
前装市场销量占比④=①/③	0.85%	0.07%	N/A

报告期内，金麒麟整车配套与售后服务市场刹车片销量情况如下：

刹车片销量	2025 年	2024 年	2023 年
整车配套（万套）①	102.68	101.07	110.10
售后服务市场（万套）②	1,885.73	2,184.01	1,945.94
刹车片整体销量（万套）③=①+②	1,988.41	2,285.08	2,056.04
整车配套销量占比④=①/③	5.16%	4.42%	5.35%

注：金麒麟数据来源于其披露的定期报告

公司进入前装市场时间较短，已获得多个定点项目，陆续进入量产，发展势

头较好。

2023 年至 2025 年，金麒麟整车配套刹车片销量分别为 110.10 万套、101.07 万套和 102.68 万套，销量从 2022 年的 163.08 万套下降至约 100 万套，整体上呈现下降趋势，与整车配套的固定成本和生产成本不能得到有效分摊，一定程度上会影响产品毛利率。

（3）市场竞争格局

金麒麟和方意股份都已境外后装市场为主，为境外刹车片品牌商提供 ODM 服务，通过产品品质、技术认证和供应链稳定性建立起竞争壁垒。

报告期内，金麒麟和方意股份向前五大客户销售额情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
金麒麟	前五大客户销售额	79,097.28	65,539.31	63,002.86
	前五大客户平均销售额	15,819.46	13,107.86	12,600.57
方意股份	前五大客户销售额	10,836.01	10,132.91	7,322.50
	前五大客户平均销售额	2,167.20	2,026.58	1,464.50

注：金麒麟数据来源于其披露的定期报告

如上表所示，金麒麟向前五大客户的销售额和前五大客户平均销售额高于方意股份，通常来说随着客户采购规模的增加，客户的议价能力会有所提升，在一定程度上影响其毛利率水平。此外，根据《山东金麒麟股份有限公司及国金证券股份有限公司关于公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》，其存在外销客户执行 DDP 条款，需要承担货物运输至对方仓库发生的所有费用。

（4）产品技术与管理

方意股份和金麒麟均以后装市场为主，后装市场覆盖的车型众多，不同车型的刹车片在尺寸、摩擦材料配方、背板结构等方面存在差异。客户下单通常呈现品种多、小批量、多批次的特点，要求生产企业具备快速换型的能力和柔性化生产线的支撑。若生产线换型效率低，频繁切换不同规格产品将导致有效生产时间减少，影响整体产能利用率。

方意股份在精益化生产方面，不断优化生产流程，通过精细化计算各道工序的人员、时间、节拍，合理安排产线布局，实现最优化连线生产，以缩短周转时间、提高生产效率、降低用工需求、提升单位人工制造能力。

根据金麒麟公开信息披露，受模具管理原因导致生产周期延长、成本上升，从而影响了金麒麟的毛利率。

（5）境内境外销售结构

报告期内，方意股份与金麒麟内销外销售占比情况如下：

公司名称	销售占比	2025 年	2024 年	2023 年
金麒麟	外销占比	84.54%	88.20%	89.90%
	内销占比	15.46%	11.80%	10.10%
方意股份	外销占比	89.59%	93.05%	92.36%
	内销占比	10.41%	6.95%	7.64%

注：上述内外销占比系外销收入占主营业务收入的比例。

报告期内，方意股份与金麒麟均以外销收入为主，境内境外销售结构不存在重大差异。

金麒麟和方意股份在境外销售区域存在一定的差异，根据《山东金麒麟股份有限公司及国金证券股份有限公司关于公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》，金麒麟 2019 年和 2020 年 1-6 月，出口至美国的占主营业务收入的比例分别为 18.38%、16.57%。受中美贸易摩擦影响，金麒麟出口美国相关产品被加征 25%关税，金麒麟与其客户约定由双方共同承担加征的关税支出。

公司产品主要销往欧洲、中东、东南亚、南美等地，不存在对美国客户的销售。

综上，方意股份刹车片产品毛利率高于金麒麟具有合理性。

2、与汽车前装市场、汽车售后市场（AM）其他可比公司产品毛利率是否存在明显差异及合理性

如前述回复，国外刹车片供应企业通常为大型综合性汽车零部件公司，刹车

片仅为其部分业务收入，未单独披露刹车片产品的毛利率，国内以刹车片为主营业务的公众公司为金麒麟，无其他可比公司。

二、结合原材料价格波动、产品更新及结构变化情况、生产技术革新情况等，分析说明报告期各期发行人细分产品单位材料成本、人工、制造费用变化的原因及合理性，并结合定价及成本变化，进一步分析说明鼓式刹车蹄、盘式刹车片毛利率差异及变动不一致的原因及合理性。

（一）结合原材料价格波动、产品更新及结构变化情况、生产技术革新情况等，分析说明报告期各期发行人细分产品单位材料成本、人工、制造费用变化的原因及合理性

1、盘式刹车片

报告期内，盘式刹车片单位材料成本、人工、制造费用构成如下：

单位：元/套、%

项目	2025 年		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位材料成本	14.46	64.11	16.02	64.88	13.72	66.94
单位人工成本	3.04	13.48	3.50	14.18	3.52	17.17
单位制造费用	4.40	19.51	4.48	18.14	2.61	12.73
单位合同履约成本	0.65	2.88	0.69	2.79	0.65	3.17
合计	**22.56**	**100.00**	**24.69**	**100.00**	**20.50**	**100.00**

报告期内，盘式刹车片单位成本分别为 20.50 元/套、24.69 元/套和 **22.56** 元/套，单位成本构成变动分析如下：

（1）单位材料成本分析

报告期内，盘式刹车片单位材料成本分别为 13.72 元/套、16.02 元/套和 **14.46** 元/套，主要由钢材和摩擦原料成本构成。

盘式刹车片单位钢材成本分析如下：

单位：元/套

年度	产品类别	单位钢材成本	单位成本	占比
2023 年	盘式刹车片	6.22	20.50	30.32%
2024 年	盘式刹车片	7.02	24.69	28.44%
2025 年	盘式刹车片	**5.89**	**22.56**	**26.13%**

2023 年和 2024 年，盘式刹车片单位钢材成本分别为 6.22 元/套和 7.02 元/套，占单位成本的比例分别为 30.32%和 28.44%，单位钢材成本上升主要是受产品结构影响，2024 年公司向 EMMERRE SRL 销售载人及载货商用车盘式刹车片比重上升，该类产品规格尺寸较大且质量要求严格，耗用的材料较多。

2025 年，公司盘式刹车片单位钢材成本为 5.89 元/套，占单位成本的比例为 26.13%，单位钢材成本较 2024 年有所下降，主要原因为：（1）2025 年钢材市场价格持续下降，（2）2025 年向 EMMERRE SRL 盘式刹车片规格尺寸变化，整体单位成本和销售均价较 2024 年有所下降。

报告期内，盘式刹车片单位摩擦原料成本分析：

单位：元/套

年度	产品类别	单位摩擦原料成本	单位成本	占比
2023 年	盘式刹车片	3.27	20.50	15.95%
2024 年	盘式刹车片	4.55	24.69	18.42%
2025 年	盘式刹车片	4.22	22.56	18.71%

报告期内，公司盘式刹车片单位摩擦原料成本分别为 3.27 元/套、4.55 元/套和 4.22 元/套，占单位成本的比例分别为 15.95%、18.42%和 18.71%。

2024 年盘式刹车片摩擦材料单位耗用成本及占比略有上升,主要是因为规格尺寸较大的盘式刹车片占比提高导致摩擦材料耗用量提高。

（2）单位人工分析

报告期内，盘式刹车片单位人工成本及占比如下：

单位：元/套

年度	产品类别	单位人工成本	单位成本	占比
2023 年	盘式刹车片	3.52	20.50	17.17%

年度	产品类别	单位人工成本	单位成本	占比
2024 年	盘式刹车片	3.50	24.69	14.18%
2025 年	盘式刹车片	3.04	22.56	13.48%

报告期内，盘式刹车片单位人工成本分别为 3.52 元/套、3.50 元/套和 3.04 元/套，占单位产品成本的比例分别为 17.17%、14.18%和 13.48%，盘式刹车片单位人工成本整体上稳定，随着公司不断优化生产工艺和提升自动化水平，单位人工成本得到一定程度的下降。

（3）单位制造费用分析

报告期内，盘式刹车片单位制造费用及占比如下：

单位：元/套

年度	产品类别	单位制造费用	单位成本	占比
2023 年	盘式刹车片	2.61	20.50	12.73%
2024 年	盘式刹车片	4.48	24.69	18.14%
2025 年	盘式刹车片	4.40	22.56	19.51%

报报告期内，盘式刹车片单位制造费用分别为 2.61 元/套、4.48 元/套和 4.40 元/套，占单位产品成本的比例分别为 12.73%、18.14%和 19.51%。

2024 年和 2025 年，盘式刹车片的单位制造费用占比增加，主要系江苏方兴投产与产品生产相关的各项制造费用增加所致。

2、鼓式刹车蹄

报告期内，鼓式刹车蹄单位材料成本、人工、制造费用构成如下：

单位：元/套、%

项目	2025 年		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位材料成本	11.94	58.48	12.17	61.37	13.86	63.96
单位人工成本	3.30	16.16	3.17	15.99	3.09	14.26
单位制造费用	4.59	22.48	3.93	19.82	4.03	18.60
单位合同履约成本	0.59	2.89	0.55	2.77	0.69	3.18
合计	**20.42**	**100.00**	**19.83**	**100.00**	**21.67**	**100.00**

报告期内，鼓式刹车蹄单位成本分别为 21.67 元/套、19.83 元/套和 20.42 元/套，单位成本构成变动分析如下：

（1）单位材料成本分析

报告期内，鼓式刹车蹄单位钢材成本分析：

单位：元/套

年度	产品类别	钢材成本	单位成本	占比
2023 年	鼓式刹车蹄	9.12	21.67	42.09%
2024 年	鼓式刹车蹄	7.95	19.83	40.09%
2025 年	鼓式刹车蹄	7.63	20.42	37.36%

报告期内，公司鼓式刹车蹄单位钢材成本分别为 9.12 元/套、7.95 元/套和 7.63 元/套，占单位成本的比例分别为 42.09%、40.09%和 37.36%，鼓式刹车蹄的钢材单位耗用成本以及钢材成本占比整体上呈现下降趋势，与报告期内钢材采购成本下降趋势基本一致。

报告期内，鼓式刹车蹄单位摩擦原料成本分析：

单位：元/套

年度	产品类别	摩擦原料成本	单位成本	占比
2023 年	鼓式刹车蹄	1.77	21.67	8.18%
2024 年	鼓式刹车蹄	1.47	19.83	7.40%
2025 年	鼓式刹车蹄	1.34	20.42	6.56%

报告期内，公司鼓式刹车蹄单位摩擦原料成本分别为 1.77 元/套、1.47 元/套和 1.34 元/套，占单位成本的比例分别为 8.18%、7.40%和 6.56%，鼓式刹车蹄摩擦材料单位耗用成本与占比略有变动，主要系各年度产品配方差异变化所致。

（2）单位人工分析

报告期内，鼓式刹车蹄单位人工成本及占比如下：

单位：元/套

年度	产品类别	单位人工成本	单位成本	占比
2023 年	鼓式刹车蹄	3.09	21.67	14.26%
2024 年	鼓式刹车蹄	3.17	19.83	15.99%

年度	产品类别	单位人工成本	单位成本	占比
2025 年	鼓式刹车蹄	3.30	20.42	16.16%

报告期内，鼓式刹车蹄的单位人工成本分别为 3.09 元/套、3.17 元/套和 3.30 元/套，占单位产品成本的比例分别为 14.26%、15.99%和 16.16%，整体上稳定。

（3）单位制造费用分析

报告期内，鼓式刹车蹄单位制造费用及占比如下：

单位：元/套

年度	产品类别	单位制造费用	单位成本	占比
2023 年	鼓式刹车蹄	4.03	21.67	18.60%
2024 年	鼓式刹车蹄	3.93	19.83	19.82%
2025 年	鼓式刹车蹄	4.59	20.42	22.48%

告期内，鼓式刹车蹄的单位制造费用分别为 4.03 元/套、3.93 元/套和 4.59 元/套，占单位产品成本的比例分别为 18.60%、19.82%和 22.48%，2025 年单位制造费用有所增加，主要系对鼓式刹车蹄产线优化调整，增加了部分费用支出。

3、其他（零配件）

报告期内， 其他零配件单位材料成本、人工、制造费用构成如下：

单位：元/套、%

项目	2025 年		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位材料成本	1.39	90.26	1.52	84.92	3.43	87.28
单位人工成本	0.01	0.65	0.05	2.79	0.10	2.54
单位制造费用	0.10	6.49	0.17	9.50	0.28	7.12
单位合同履约成本	0.04	2.60	0.05	2.79	0.12	3.05
合计	**1.54**	**100.00**	**1.79**	**100.00**	**3.93**	**100.00**

公司销售的其他（零配件）主要包括铁件、衬片、报警线、修理包等，产品单价低、规格种类多、不同种类产品价格及涉及生产工序差异大，各期其他零配件单位成本分别为 3.93 元/套、1.79 元/套和 1.54 元/套，单位成本变化主要系产品结构变多所致。

（二）结合定价及成本变化，进一步分析说明鼓式刹车蹄、盘式刹车片毛利率差异及变动不一致的原因及合理性

1、鼓式刹车片和盘式刹车片的毛利率差异

报告期内，公司盘式刹车片和鼓式刹车蹄的毛利率情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
盘式刹车片毛利率（%）	40.00	38.76	42.50
鼓式刹车蹄毛利率（%）	36.08	36.95	35.34

报告期内，盘式刹车片的毛利率分别为 42.50%、38.76%和 40.00%，鼓式刹车蹄的毛利率分别为 35.34%、36.95%和 36.08%。盘式刹车片毛利率高于鼓式刹车蹄的毛利率的主要原因如下：

（1）产品定价对毛利率差异的影响

1）产品应用场景不同

公司鼓式刹车蹄主要应用于经济型乘用车的后轮以及部分商用车，客户更关注成本、耐用性以及供应稳定性；盘式刹车片主要应用于中高端的乘用车和商用车，客户对静音效果、摩擦系数稳定性、耐热衰退性能、环保和舒适性等指标关注度较高，愿意为此支付更高的溢价，因此盘式刹车片毛利率高于鼓式刹车蹄。

2）产品的工艺难度不同

鼓式刹车蹄采用“鼓—蹄”结构，通过摩擦块外撑与制动鼓内壁接触制动，产品结构较盘式刹车片相对简单，产品成熟、配方更新迭代慢，产品的种类型号也少于盘式刹车片，因此鼓式刹车蹄毛利率相对稳定但低于盘式刹车片。

盘式刹车片采用“盘—片”结构，通过刹车片与高速旋转的制动盘摩擦产生制动力，配方材料体系复杂，包括树脂、金属纤维、陶瓷纤维、润滑剂、摩擦调节剂等众多摩擦原料，产品附加值更高，因此盘式刹车片毛利率高于鼓式刹车蹄。

（2）成本变化对毛利率差异的影响

鼓式刹车蹄的组装工序自动化程度低于盘式刹车片，生产线节奏较盘式刹车片更慢，以及鼓式刹车蹄的产量低于盘式刹车片，鼓式刹车片的单位制造费用高于盘式刹车片，也在一定程度上造成鼓式刹车片毛利率低于盘式刹车片。

2、鼓式刹车片和盘式刹车片的毛利率变动差异分析

报告期内，公司盘式刹车片和鼓式刹车蹄的毛利率及变化分析情况如下：

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度
盘式刹车片	40.00%	1.24%	38.76%	-3.74%	42.50%	-1.03%
鼓式刹车蹄	36.08%	-0.87%	36.95%	1.61%	35.34%	-1.21%

报告期内，鼓式刹车蹄毛利率相对稳定，盘式刹车片毛利率呈下降趋势，变动幅度大于鼓式刹车蹄，主要系盘式刹车片客户结构影响，具体如下：

报告期内，盘式刹车片 EMMERRE SRL 与其他客户毛利率情况：

单位：%、万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
EMMERRE SRL	30.73	4,022.11	25.93	4,250.70	30.30	1,087.71
其他客户	42.54	14,667.62	43.63	11,181.98	43.72	10,915.21
合计	**40.00**	**18,689.73**	**38.76**	**15,432.68**	**42.50**	**12,002.92**

如上表所示，盘式刹车片除 EMMERRE SRL 以外，其他客户毛利率相对稳定，与鼓式刹车蹄变动趋势不存在重大差异。

EMMERRE SRL 与其他客户存在一定差异主要受定价策略、生产成本等因素影响。

三、说明报告期内发行人向 EMMERRE SRL 销售的具体产品销量、收入金额及毛利率情况，与其他客户同种或同类产品销售价格、单位成本差异对比情况，毛利率低于其他客户产品的具体原因及合理性，发行人具体产品的成本分摊是否准确。

（一）说明报告期内发行人向 EMMERRE SRL 销售的具体产品销量、收入金额及毛利率情况

报告期内 EMMERRE SRL 的各期销售情况如下：

单位: 万套、万元、元/套

2025 年					
项目	**销量**	**收入**	**销售均价**	**单位成本**	**毛利率**
刹车蹄	2.04	72.58	35.63	19.07	46.49%
刹车盘片	41.27	4,022.11	97.47	67.51	30.73%
合计	**43.31**	**4,094.69**	**94.56**	**65.24**	**31.01%**
2024 年度					
项目	**销量**	**收入**	**销售均价**	**单位成本**	**毛利率**
刹车蹄	3.16	110.55	34.98	18.46	47.24%
刹车盘片	39.86	4,250.70	106.63	78.98	25.93%
合计	**43.03**	**4,361.25**	**101.35**	**74.53**	**26.47%**
2023 年度					
项目	**销量**	**收入**	**销售均价**	**单位成本**	**毛利率**
刹车蹄	1.94	70.25	36.21	21.13	41.66%
刹车盘片	12.04	1,087.71	90.38	62.99	30.30%
合计	**13.97**	**1,157.96**	**82.89**	**57.20**	**30.99%**

报告期内，公司向 EMMERRE SRL 销售数量分别为 13.97 万套、43.03 万套和 43.31 万套，销售收入分别为 1,157.96 万元、4,361.25 万元和 4,094.69 万元，对应的毛利率分别为 30.99%、26.47%和 31.01%。

公司向 EMMERRE SRL 销售鼓式刹车蹄的销量分别为 1.94 万套、3.16 万套和 2.04 万套，销售收入分别为 70.25 万元、110.55 万元和 72.58 万元，鼓式刹车蹄销售毛利率分别为 41.66%、47.24%和 46.49%，整体上不存在显著变化。

报告期内，公司向 EMMERRE SRL 销售盘式刹车片的销量分别为 12.04 万

套、39.86 万套和 41.27 万套，销售收入分别为 1,087.71 万元、4,250.70 万元和 4,022.11 万元，盘式刹车片销售毛利率分别为 30.30%、25.93%和 30.73%，盘式刹车片销量和销售收入增长较大，毛利率亦存在一定波动，主要原因如下：

1、销量和销售收入增长原因

2023 年初，公司获悉 EMMERRE SRL 正在推进与 IVECO S.P.A 相关的售后配套项目。为配合客户的业务拓展需求，公司主动响应，集中研发和生产资源，针对 IVECO 车型的技术要求和应用场景，专项开发了适配的盘式刹车片产品。在公司完成产品开发的基础上，EMMERRE SRL 成功获得 IVECO 相关车型的售后配件授权，将该系列产品纳入其向 IVECO 售后体系的供应渠道，随着双方合作范围的扩大及配套车型的落地，EMMERRE SRL 向公司的采购量持续增加。

2、毛利率波动的原因

报告期内，公司向 EMMERRE SRL 销售盘式刹车片的毛利率分别为 30.30%、25.93%和 30.73%，呈现先升后降再回升的波动趋势，该波动符合双方合作发展阶段及公司生产经营的实际情况，具有商业合理性。

2023 年，公司向 EMMERRE SRL 销售盘式刹车片的毛利率回升至 30.30%，较 2022 年提升了 4.23%，主要是因为：2023 年与 IVECO 配套的产品销量逐步增加，2023 年销量大幅增长至 12.04 万套，销售收入达到 1,087.71 万元，销售的产品种类增加，新增产品毛利率高带动了整体毛利率水平的上升。

2024 年，公司向 EMMERRE SRL 销售盘式刹车片毛利率下降至 25.93%，较 2023 年下降约 4.37 个百分点，主要系产能转移带来的短期成本扰动。为优化产能布局、提升交付能力，公司将部分 EMMERRE SRL 订单逐步转移至新建的江苏方兴生产基地生产。江苏方兴作为新建厂房，投产初期存在设备磨合与产线适配、固定成本摊薄不足等因素，导致单位成本阶段性上升，进而影响了当期毛利率。

2025 年，随着江苏方兴生产逐步趋于稳定，生产线完成调试，人员熟练度提升，生产效率显著改善，公司向 EMMERRE SRL 销售盘式刹车片毛利率提升

至 30.73%。

（二）与其他客户同种或同类产品销售价格、单位成本差异对比情况，毛利率低于其他客户产品的具体原因及合理性

公司向 EMMERRE SRL 销售的产品以盘式刹车片为主，该等产品主要配套于中巴车、皮卡等中大型商用车，相较于普通乘用车刹车片，其产品规格显著更大，故选取同样采购中大型商用车配套刹车片的其他客户对比各期销售价格、单位成本情况如下：

单位：元/套、%

客户名称	2025 年			2024 年度			2023 年度		
	售价	成本单价	毛利率	售价	成本单价	毛利率	售价	成本单价	毛利率
KPP CENTER, LTD	169.97	112.26	33.95	173.58	114.21	34.21	174.95	112.17	35.89
ALLTECH SRL	102.22	70.31	31.21	89.25	62.98	29.44	91.78	61.84	32.61
EGT Express CZ s.r.o.	135.12	108.00	20.07	132.64	105.01	20.83	-	-	-
AVTO-POSTAVKA LLC	111.44	84.55	24.12	114.33	92.57	19.03	-	-	-
TECHNOTORG-DON LLC	132.90	106.70	19.71	-	-	-	-	-	-
CASALS MATERIAL INDUSTRIAL, S.L.	89.16	62.92	29.42	82.37	58.77	28.65	101.36	85.36	15.78
EMMERRE SRL	97.47	67.51	30.73	106.63	78.98	25.93	90.38	62.99	30.30

如上表所示，公司向 EMMERRE SRL 及其他客户销售适用中大型商用车盘式刹车片，因为产品规格尺寸大、耗用材料成本高，故整体销售单价和单位成本较高。AVTO-POSTAVKA LLC、TECHNOTORG-DON LLC 等因处于合作初期或采购规模小等因素影响，毛利率略有偏低外，其他客户之间销售毛利率不存在显著异常。

报告期内，公司销售中大型商用车的刹车盘片毛利率低于其他乘用车盘式刹车片，主要原因是：

（1）相较于乘用车用户对产品舒适性有一定的要求，商用车用户更关注产品的耐用性与性价比，且商用车刹车片替换频率较高，因此客户对采购价格敏感度更强。为争取批量订单并巩固市场份额，公司在商用车刹车片的定价上采取相对具有竞争力的报价策略，适度控制利润空间。

（2）在商用车刹车片的生产中，钢背的规格尺寸大、部分钢背生产涉及铸造工艺，故商用车刹车片外购钢背的比例大，增加了产品的材料成本，进一步压缩了该类产品的毛利率空间。

（三）发行人具体产品的成本分摊是否准确

公司营业成本主要由直接材料、直接人工、制造费用和合同履约成本等构成。

直接材料的归集与分配：直接材料是指生产过程中直接用于产品生产的主要材料，直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算，按照生产领料出库单计入“生产成本-直接材料”科目核算。每月末，直接材料根据完工数量和定额标准分配至对应的各类产品。

直接人工归集与分配：直接人工主要为直接参与生产环节的人员职工薪酬，包括工资奖金、社保公积金和福利费等。每月根据各部门实际生产人员的工资奖金、社保公积金、福利费等各项直接人工成本按车间进行归集，计入“生产成本-直接人工”。每月末按产品大类归集，并将直接人工按照不同产品型号的标准工时进行分配归集后根据产品人工工时进行分配。

制造费用归集与分配：制造费用主要核算为生产而发生的各项间接生产费用，具体包括生产车间管理人员和辅助生产部门人员的职工薪酬，固定资产、厂房设备租赁、无形资产等折旧摊销，加工费和水电能源费用等支出，按照当月各车间耗用进行归集，计入“制造费用”。每月末按产品大类归集，按照不同产品型号的定额标准进行分配归集，制造费用当月发生额全部计入完工产品成本，期末在产品不参与分摊。

合同履约成本归集与分配：合同履约成本主要核算为履行合同发生的运输装卸费、报关费等。公司按照合同归集各销售订单各期发生的合同履约成本，同时根据各期各销售订单履行情况，在相关合同义务履行完毕确认收入时同步结转对应合同的合同履约成本至主营业务成本。

成本结转：产品完成生产过程形成产成品，产成品入库分品种、型号、订单，按数量、金额登记产成品明细账。公司产品销售收入在公司将产品运送至合同约

定交货地点并由客户确认接收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，同时将销售收入对应订单的成品按月末一次加权平均计价进行计算确认成本。

公司依据上述成本归集及分配的原则将直接材料、直接人工、制造费用、合同履约成本分配计入各订单、每月末，公司根据各订单的完工情况结转生产成本，产品销售时按照移动加权平均法结转主营业务成本。

综上所述，公司报告期内产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配，成本分摊准确。

四、结合发行人自有产品品牌市场占用率、议价能力和具体定价情况、销售策略、经销商定价管理方式等，分析说明发行人经销产品毛利率高于直销的原因及合理性，与同业可比公司相同模式下毛利率是否存在差异，如存在，请说明具体原因及合理性

（一）发行人经销产品毛利率高于直销的原因及合理性

公司长期深耕汽车制动摩擦产品后装市场，主要为客户提供 ODM 服务，熟悉后装市场特点，积累了丰富的后装市场经验。为树立更好的企业形象和行业地位，构建长期竞争壁垒，公司创建“FANGTIAN”、“MATAC”、“BRAKEE”等自有品牌面向国内后装市场，主要采用经销模式。

报告期内，公司经销和直销的毛利率和主营业务占比情况如下：

单位：%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
直销	38.60	99.33	37.86	98.86	39.70	98.45
经销	59.83	0.67	73.21	1.14	52.06	1.55
合计	**38.74**	**100.00**	**38.27**	**100.00**	**39.89**	**100.00**

报告期内，公司以直销业务为主，直销业务收入占比分别为 98.45%、98.86%和 99.33%，各期经销业务收入占主营业务收入的比例在 2%以下，销售占比较低。

报告期内，公司直销业务毛利率分别为 39.70%、37.86%和 38.60%，经销业务毛利率分别为 52.06%、73.21%和 59.83%，经销业务毛利率高于直销业务，主要原因系公司经销业务销售的是自有品牌产品，直销业务是公司为品牌商提供 ODM 服务，公司经销业务的具备终端零售市场的定价权。

发行人与经销商签订《产品经销协议》，对经销商的销售价格作出明确约定，主要为：经销商应当按照方意股份建议的零售价格调整终端销售价格，如果方意股份建议的零售价格不符合当地市场情况，经销商需要调整价格时，应当向方意股份报告，经销商根据自身销售系统的统一要求和所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格并告知甲方。

公司综合考虑了自有品牌的知名度、同类竞品市场价格等因素，制定了较有竞争力的价格体系，并按照该价格体系向经销商确定销售价格以及建议的零售价格。

（二）同业可比公司相同模式下毛利率是否存在差异

根据同行业可比公司公开披露的资料，林泰新材、科马材料不存在经销模式，金麒麟国内售后市场以自有品牌进行销售，主要采用经销商模式，但未披露经销和直销模式的毛利率。

五、保荐机构和申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、访谈发行人相关人员，了解前装市场和后装市场刹车片主要供应商，询问发行人同行业可比公司选择标准，同行业可比公司是否完整、恰当；

2、获取境内汽车零部件行业已上市或挂牌公司名单，结合发行人业务、产品等分析同行业可比公司选择范围是否完整，是否进一步扩大可比公司范围；

3、查阅金麒麟披露的定期报告等公开披露资料，查询其主要财务数据；并与公司的毛利率进行比较分析；

4、获取报告期内盘式刹车片和鼓式刹车蹄的单位成本构成，并分析各项成

本构成的变化原因；

5、访谈发行人相关人员，了解盘式刹车片与鼓式刹车蹄定价策略、了解毛利率差异及变动不一致的原因；

6、访谈发行人相关人员，了解与 EMMERRE SRL 的合作背景、销量、毛利率变化的原因；

7、核查发行人报告期内的收入成本明细账，了解及分析其各客户各产品的收入金额、收入结构、单价、单位成本及毛利率情况；

8、访谈发行人相关人员，了解发行人经销业务的产品定价策略，抽查发行人与经销商签订《产品经销协议》，查阅主要内容；

我们针对成本完整性执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解成本归集核算方法，抽查不同产品月度成本分摊明细表;

2、对发行人主要供应商的采购业务执行穿行测试，核查发行人采购合同、入库单、发票、付款凭证等单据，核实发行人原材料采购的准确性;

3、对发行人报告期各期主要供应商实施函证和走访程序，核实报告期各期采购额的真实性、准确性，具体核查比例如下:

1）函证比例

我们对原材料、外协加工以及电力采购的供应商执行函证程序的具体情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年
采购总额（万元）	13,216.01	12,093.56	9,926.03
发函金额（万元）	10,317.47	10,137.58	8,316.91
发函占采购比	**78.07%**	**83.83%**	**83.79%**
回函金额（万元）	10,317.47	10,137.58	8,316.91
回函占采购比	78.07%	83.83%	83.79%

其中：回函相符金额（万元）	9,314.45	10,125.24	8,316.88
回函相符占采购比例	70.48%	83.72%	83.79%
回函不符但调节后相符金额（万元）	1,003.02	12.34	0.03
未回函通过替代测试确认金额（万元）	-	-	-
通过函证可确认金额（万元）	10,317.47	10,137.58	8,316.91
通过函证可确认金额占采购比例	**78.07%**	**83.83%**	**83.79%**

2025 年度采购函证回函不符金额较以前年度有所增加，主要系存在 2 家供应商 2025 年末已发货未开票公司已收到货物后暂估入账时间性差异所致。

2）走访比例

我们对原材料、外协加工以及电力采购的供应商走访如下：

走访工作	2025 年	2024 年	2023 年
现场走访家数	28	28	26
走访供应商覆盖采购金额（万元）	8,599.94	8,095.72	7,192.82
采购总额（万元）	13,216.01	12,093.56	9,926.03
占比	**65.07%**	**66.94%**	**72.46%**

我们实地走访供应商覆盖采购金额的比例分别为 72.46%、66.94%和 65.07%，经实地走访，未发现异常情况，能够支持核查结论。

4、对各期末存货余额进行盘点，检查存货实物与库存是否相符；

5、对报告期主要产品成本变化、单位成本波动进行分析；

6、水电气等能源耗用与生产情况的配比分析；

7、核查报告期各期发行人、实际控制人及其配偶、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，核查是否与供应商存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用等利益输送的情形。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、国外制动摩擦供应商主要为大型综合性汽车零部件公司，国内制动摩擦产品主要供应商已上市的为山东金麒麟股份有限公司，为便于投资者理解公司各项经营指标，以及综合考虑同行业公司业务及财务数据的可获取性，发行人已根据同属汽车零部件行业、选取在主营业务、主要产品、服务区域等方面具备可比性的境内公众公司，具备完整性；受产品结构、产能利用率、成本控制等多方面影响，发行人刹车片产品高于金麒麟具有合理性；

2、受客户结构、产品结构、应用场景等因素影响，发行人鼓式刹车蹄、盘式刹车片毛利率差异及变动不一致具有合理性；

3、报告期内 EMMERRE SRL 产品销量、收入金额及毛利率波动合理，与其他客户同种或同类产品销售价格、单位成本不存在明显差异，发行人具体产品的成本分摊准确；

4、经销业务模式下，发行人在综合考虑自有品牌知名度、同类竞品市场价格、经销商的合理利润率等因素后，制定经销价格销售体系，经销业务毛利率高于直销业务具备合理性；同行业可比公司未单独披露经销业务毛利率；

5、发行人成本核算方法符合企业实际生产经营情况，符合企业会计准则的相关规定，发行人成本归集核算准确、完整。

问题 3、新增固定资产计价准确性

根据申请文件，（1）各报告期末，发行人固定资产账面价值分别为 4,180.31 万元、4,218.07 万元、14,376.08 万元及 15,439.61 万元；2024 年末，公司固定资产账面价值同比增加较多主要系江苏方兴新建厂房以及设备达到预定可使用状态转固所致。（2）各报告期内，发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,127.84 万元 8,082.00 万元、6,273.97 万元和 3,090.77

万元。（3）报告期内，发行人存在设备资产转固时点滞后及分类错误的情况。

请发行人：（1）说明江苏方兴新建厂房以及设备各期建造及安装情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；结合江苏方兴新建厂房的工程设计方案、工程施工情况说明主要厂房、设备及其他主要配件的作价依据，是否经过工程决算，单位造价等是否公允。（2）说明江苏方兴新建厂房以及设备投入使用具体情况，目前生产线产能利用率情况。（3）说明报告期内发行人现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”项目与固定资产、在建工程等科目勾稽情况和匹配性，实际付款安排及结算方式是否与合同约定一致，实际付款进度与实际工程进度是否匹配，在建工程款项支付相关资金流转情况，是否存在最终流向发行人关联方及客户的情况。（4）说明报告期内江苏方兴新建厂房的主要供应商、施工方基本情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；主要设备供应商和工程供应商的名称、采购内容、金额及占当期新增机器设备或房屋建筑的比重，结合市场价格或第三方采购价格，说明相关采购定价公允性。（5）说明设备资产转固时点滞后及分类错误具体情况、差错更正情况，相关内部控制执行的有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。

回复：

一、说明江苏方兴新建厂房以及设备各期建造及安装情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；结合江苏方兴新建厂房的工程设计方案、工程施工情况说明主要厂房、设备及其他主要配件的作价依据，是否经过工程决算，单位造价等是否公允

（一）江苏方兴新建厂房以及设备各期建造及安装情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、厂房建设情况

报告期内，江苏方兴厂房建设情况如下：

单位：万元

资产	报告期	投入金额	项目进度	转固时点	转固金额	转固依据
主体工程	2024 年度	34.53	完成竣工验收	2024 年 2 月	2,722.32	竣工验收报告、竣工验收单据等
	2023 年度	2,687.78	主体工程基本完成			
配套工程	2024 年度	345.13	完成竣工验收	2024 年 2 月	1,416.18	竣工验收报告、竣工验收单据等
	2023 年度	1,071.05	桩基、幕墙及外墙板、电力安装等主要配套工程基本完工，其余工程 2024 年完工			
合计					**4,138.50**	**-**

注：投入金额、转固金额均为不含税金额。

方意股份主要长期服务海外后装市场，原有产能已接近满负荷状态。近年来，随着国内自主品牌汽车的崛起，内资制动摩擦产品在前装市场迎来了良好的发展机遇，为顺应行业发展趋势，公司设立江苏方兴，以前装市场高标准新建现代化工业厂房、购置先进的机器设备，主体工程主要为 1#检测车间、2#生产车间及 3#门卫的建设；配套工程主要包括工程设计、造价等第三方服务费用，以及电力电气安装、幕墙、外墙板等装修装饰工程费用。

江苏方兴新建厂房项目于 2023 年 7 月开工建设，截至 2023 年底，主体工程累计投入金额 2,687.78 万元，配套工程累计投入 1,071.05 万元，主体工程和配套工程基本完工。截至 2024 年 2 月，主体工程累计投入金额 2,722.32 万元，配套工程累计投入 1,416.18 万元，新建厂房建设完成，经施工、监理、建设、设计单位等多方共同验收，项目验收合格。江苏方兴新建厂房自此达到预定可使用状态，满足固定资产转固条件，转固时点准确，转固依据充分，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、主要设备购置及安装情况

报告期内，江苏方兴主要机器设备情况如下：

单位：万元、台

资产	类别	报告期	投入金额	数量	项目进度	转固时点	转固金额	转固依据
喷涂线	喷涂线一	2024 年度	76.11	1	已转固	2025 年 2 月	76.11	设备验收单

资产	类别	报告期	投入金额	数量	项目进度	转固时点	转固金额	转固依据
	喷涂线二	2023 年度	299.82	5	已转固	2024 年 1 月	299.82	设备验收单
等比压热压机	热压机一	2025 年度	275.25	1	已转固	2025 年 12 月	275.25	设备验收单
	热压机二	2025 年度	10.62	1	已转固	2025 年 10 月	10.62	设备验收单
	热压机三	2024 年度	555.75	2	已转固	2025 年 3 月	555.75	设备验收单
	热压机四	2024 年度	274.34	1	已转固	2024 年 9 月	274.34	设备验收单
	热压机五	2023 年度	335.40	5	已转固	2024 年 5 月	335.40	设备验收单
数控组合磨床	磨床一	2024 年度	53.10	1	已转固	2025 年 2 月	53.10	设备验收单
	磨床二	2023 年度	107.96	2	已转固	2024 年 5 月	107.96	设备验收单
光伏发电设备		2023 年度	382.12	1	已转固	2024 年 7 月	382.12	设备验收单
精密高效全自动冲压生产线		2023 年度	361.33	44	已转固	2024 年 8 月	361.33	设备验收单
汽车制动试验台	试验台一	2024 年度	1,808.91	4	已转固	2024 年 8-10 月	1,808.91	设备验收单
	试验台二	2024 年度	78.25	1	已转固	2025 年 1 月	78.25	设备验收单
	试验台三	2024 年度	159.30	2	已转固	2025 年 3 月	159.30	设备验收单
	试验台四	2025 年度	186.11	3	已转固	2025 年 9 月	186.11	设备验收单
	试验台五[注 2]	2025 年度	1,023.59	1	调试中	-	-	-
刹车片 10 工位非标自动化生产线		2024 年度	141.59	1	已转固	2024 年 9 月	141.59	设备验收单
环境控制系统和试验舱		2024 年度	507.12	4	已转固	2024 年 9 月	507.12	设备验收单
全自动投料称重设备	投料设备一	2023 年度	169.91	2	已转固	2024 年 9 月	169.91	设备验收单
	投料设备二	2023 年度	166.53	2	已转固	2024 年 12 月	166.53	设备验收单
自动配料系统		2023 年度	350.44	1	已转固	2024 年 10 月	350.44	设备验收单
合计							**6,299.96**	

注 1：主要设备选择标准为报告期内的光伏设备及交易额前十大设备供应商供应的机器设备。

注 2：汽车制动试验台五于 2025 年 12 月到货，2026 年 3 月转固。

截至报告期末，江苏方兴新增机器设备原值 7,570.54 万元，其中上表所示主要机器设备转固金额为 6,299.96 万元。江苏方兴机器设备主要为配套前装市场制动摩擦产品的生产及研发设备，以非标定制化设备为主，对生产线的稳定性、可靠性及技术指标均有较高要求。

公司与主要设备供应商签署的采购合同及其技术附件等正式文件中，通常会明确约定设备的详细技术方案与性能要求。设备交付后，需经检验与测试，确保其功能、精度等各项技术参数符合合同约定，并保持稳定运行。在此基础上，双

方共同对设备进行验收，验收合格后转入固定资产，转固依据充分、转固时点合理，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）结合江苏方兴新建厂房的工程设计方案、工程施工情况说明主要厂房、设备及其他主要配件的作价依据，是否经过工程决算，单位造价等是否公允

1、主体工程

江苏方兴厂房建设主体工程分为 1#检测车间、2#生产车间、3#门卫及其他附属工程。主体工程建设施工方江苏元舜建设集团有限公司通过招标方式确定，厂房建设采取包工包料的形式，工程造价最终经过工程决算，工程的构成及作价情况如下：

单位：万元

项目	建筑面积（平方米）	结构构成	作价依据	工程决算价[注 2]
1#检测车间	4,793.66	土建工程	招投标文件、工程决算报告、工程施工合同	516.64
		安装工程		27.16
		其他[注 1]		35.96
2#生产车间	21,160.85	土建工程	招投标文件、工程决算报告、工程施工合同	1,029.91
		钢结构工程		682.75
		安装工程		113.38
		其他[注 1]		9.26
3#门卫	20.50	土建工程	招投标文件、工程决算报告、工程施工合同	105.26
		安装工程		0.94
其他附属工程	-	道路、排水	招投标文件、工程决算报告、工程施工合同	402.14
		路灯		35.36
		给排水		16.15
合计				**2,974.91**

注 1：1#检测车间和 2#生产车间其他项为工程施工过程中的设计变更和工程增减调整导致。

注 2：工程决算价为含税价，价格来源于工程决算报告和招投标资料。

主体工程建设初期由苏州市民用建筑设计院有限责任公司出具工程勘察报告，盐城市建筑设计研究院有限公司出具工程设计方案，监理公司盐城兴诚工程造价咨询事务所有限公司结合工程设计方案出具工程造价报告。

项目建造方案确定后，公司对施工单位开展邀请招标工作，并委托专业招标代理机构进行招标，最终由监理单位、设计单位、建设单位及工程造价咨询单位共同组成评审小组，综合考虑施工单位的声誉口碑、施工资质后择优确定工程施工单位及合同价格；项目施工阶段，第三方监理单位对工程进行质量、进度、安全等监督管理；项目竣工验收合格后，按规定开展工程竣工决算工作。

2、配套工程

配套工程主要包括桩基工程、幕墙及外墙安装、电力电气安装、工程服务、装饰装修及其他工程，工程的构成及作价情况如下：

单位：万元

序号	配套	施工内容	主要供应商	作价依据	金额[注]
1	桩基工程	桩基及施工	江苏天之润建材有限公司	询比价、报价单、合同	208.84
2	幕墙及外墙板	幕墙、外墙板	江苏凯奥净化科技股份有限公司、江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司	询比价、报价单、合同	564.07
3	电力电气工程	弱电安装、电缆电线及其他五金配套	盐城公元建设工程有限公司	市场询价、合同	245.01
4	工程服务	勘察、设计、检测、造价、脚手架安装等	盐城市建筑设计研究院有限公司	合同、结算单、发票	104.31
5	装饰装修	门窗、装修	普昱（上海）建筑设计工程有限公司	合同、结算单、发票	212.02
6	其他工程	自来水安装、防水工程、防火工程、板材及其他五金	盐城东方雨虹、盐城市金溢彩钢制品有限公司、盐城市盐龙水务有限公司	合同、结算单、发票	81.93
合计					**1,416.18**

注：金额为不含税金额

3、单位造价公允性

公司主要通过招投标和询比价的方式确定建筑工程类供应商，对于金额较大的主体工程建设采取招投标的方式，对参与招标的工程供应商的施工资质、建设经验、报价、工期长短等因素进行综合评价，并聘请专业第三方评标机构进行评估，以保证施工方报价的公允性。除此之外，房屋建筑物配套工程主要采取询比价的方式，结合公开市场行情、合作背景、品牌口碑等多项因素，在合格供应商

中进行询价，最终确定合适的供应商。

1）招投标价格公允

报告期内，江苏方兴厂房建设主要采取招投标方式进行，参与招标的供应商对比情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本	工程资质	报价情况	工期
1	江苏盐兴建设工程有限公司	10,000	建筑工程总承包二级	3,648.89	150 天
2	江苏楼王建设有限公司	10,808	建筑工程总承包一级	3,180.00	150 天
3	江苏元舜建设集团有限公司	13,777	建筑工程总承包一级	2,929.68	150 天
4	江苏泓通建设工程有限责任公司	5,000	建筑工程总承包二级	2,884.92	150 天
5	江苏中远建设工程集团有限公司	10,000	建筑工程总承包一级	3,189.97	150 天
6	盐城市鸿基建筑工程有限公司	12,800	建筑工程总承包一级	3,740.89	150 天
7	盐城凡安建设工程有限公司	1,020	建筑工程总承包二级	2,860.00	150 天

如上所示，江苏元舜建设集团有限公司注册资本规模较大、具备建筑工程总承包一级资质、报价合理，经综合考虑施工方的口碑声誉及报价情况，最终确定江苏元舜建设集团有限公司作为主体工程的施工方，定价公允。

2）配套工程价格公允

报告期内，江苏方兴厂房建设配套工程主要为幕墙工程、外墙板、电气安装、桩基，配套工程主要供应商询价比价情况如下：

配套工程	主要供应商	金额	是否询价	询价金额	未选择报价单位的依据
幕墙及外墙板工程	江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司	铝单板：305.55 万元 玻璃幕墙：65.16 万元	是	铝单板：316.85 万元-340.05 万元；玻璃幕墙：72.91 万元-77.70 万元	报价较高
	江苏凯奥净化科技股份有限公司	夹芯板：84.70 万元 夹芯棉：196.80 万元	是	夹芯板：84.70 万元-88.90 万元；夹芯棉：201.60 万元-211.20 万元	报价较高
桩基工程	江苏天之润建材有限公司	30B：108.00 万元 40B：112.80 万元	是	30B：104.80 万元-136.00 万元；40B：124.20 万元-135.60 万元	报价较高

配套工程	主要供应商	金额	是否询价	询价金额	未选择报价单位的依据
电力电气工程	盐城公元建设工程有限公司	211.00 万元	是	215.00 万元-221.00 万元	报价较高、产品不符合要求
工程服务	盐城市建筑设计研究院有限公司	31.00 万元	否	-	-
装修装饰	普昱（上海）建筑设计工程有限公司	164.50 万元	否	-	-

如上表所示，江苏方兴新建厂房配套工程的主要供应商采用询价比价的方式确定，在供应商产品质量参数达到使用标准的前提下，通常与价格具有竞争优势的供应商进行合作，采购定价公允。

工程服务和装修装饰工程的供应商以公司历史合作的供应商为主，供应商履约能力与服务质量已通过历史合作验证，经商务谈判确定采购价格，定价公允、合理。其他配套用五金配件及板材等，单位价值较低，且市场价格相对透明。

3）单位造价公允分析

江苏方兴房屋建筑物总面积为 26,022.80 平方米，主体工程及配套工程投资额 4,138.50 万元，厂房建设单位造价 1,590.34 元/平方米。通过检索盐城市公共资源交易平台，对同期盐城市及其下属县区新建工厂厂房总包工程类招标项目的单位中标公示价进行对比，具体情况如下：

招标人	项目名称	建筑面积（㎡）	中标金额（元）	单位造价（元）
盐城咏恒投资发展有限公司	高新区智能制造产业园一期项目	162,000.00	443,035,212.12	2,734.79
盐城中咏投资发展有限公司	创新路北 77 亩地块工业厂房建设项目	36,987.27	85,551,991.08	2,313.01
盐城中咏投资发展有限公司	盐渎路南、振兴路西标准厂房建设项目	62,316.11	132,712,803.17	2,129.67

注：资料来源于盐城市公共资源交易平台 https://ycggzy.jszwfw.gov.cn/。

江苏方兴新建厂房单位造价较公示的高新区智能制造产业园一期项目，创新路北 77 亩地块工业厂房建设项目,盐渎路南、振兴路西标准厂房建设项目，单位造价分别低 41.85%、31.24%、25.32%，主要原因：（1）公示项目为产业园类标

准厂房、智能制造产业园厂房，系政府区域招商引资配套工程，受项目定位、建设标准、配套内容等多因素影响，建设标准相对较高，江苏方兴为企业自建用房，可根据自身生产经营实际定制，优化建设成本；（2）江苏方兴主体工程及配套工程投资额为不含税金额，盐城市公共资源交易平台公示的厂房中标金额为含税金额。

综上，通过与盐城市公共资源交易平台已公示同期厂房建设项目投资金额对比，江苏方兴新建厂房造价合理、公允。

二、说明江苏方兴新建厂房以及设备投入使用具体情况，目前生产线产能利用率情况

（一）说明江苏方兴新建厂房以及设备投入使用具体情况

1、新建厂房的使用情况

资产	用途	使用情况
1#检测车间	办公室、检测中心、研发实验室	均已正常使用
2#生产车间	生产、仓储、办公	均已正常使用
3#门卫	门卫	均已正常使用

江苏方兴新建厂房主体工程分为 1#检测车间、2#生产车间、3#门卫，其中1#检测车间主要为研发试验用和办公用，2#生产车间为生产、仓储及车间办公用，均处于正常运营使用状态。

2、主要机器设备使用情况

截至本问询回复出具之日，主要机器设备的投入和使用情况如下所示：

资产	类别	设备用途	数量	投入使用日期	使用情况
喷涂线	喷涂线一	主要为生产工艺的涂胶固化及喷粉	1	2025 年 2 月	使用中
	喷涂线二		5	2024 年 1 月	使用中
等比压热压机	热压机一	将钢背与摩擦材料全自动压合成型	1	2025 年 12 月	使用中
	热压机二		1	2025 年 10 月	使用中
	热压机三		2	2025 年 3 月	使用中
	热压机四		1	2024 年 9 月	使用中

资产	类别	设备用途	数量	投入使用日期	使用情况
	热压机五		5	2024 年 5 月	使用中
数控组合磨床	磨床一	产品平磨、开槽、倒角	1	2025 年 2 月	使用中
	磨床二		2	2024 年 5 月	使用中
精密高效全自动冲压生产线		全自动钢背冲压成型	44	2024 年 8 月	使用中
汽车制动试验台	试验台一	LINK 汽车制动系统试验台及测试系统	4	2024 年 8-10 月	使用中
	试验台二		1	2025 年 1 月	使用中
	试验台三		2	2025 年 3 月	使用中
	试验台四		3	2025 年 9 月	使用中
	试验台五		1	2026 年 3 月	使用中
刹车片 10 工位非标自动化生产线		产品报警器、消音片全自动安装及 LOGO 移印	1	2024 年 9 月	使用中
环境控制系统和试验舱		环境模拟测试系统及设备	4	2024 年 9 月	使用中
全自动投料称重设备	投料设备一	为使产品精密化热压成型，通过自动化设备对原料进行精准称重	2	2024 年 9 月	使用中
	投料设备二		2	2024 年 12 月	使用中
自动配料系统		全自动配方配料	1	2024 年 10 月	使用中

注：主要设备选择标准为报告期内交易额前十大设备供应商供应的生产设备和研发设备。

（二）目前生产线产能利用率情况

2025 年，江苏方兴产能利用率为 43.20%，产能利用率偏低，与江苏方兴业务发展阶段特征相符。前装市场具有验证周期长、认证门槛高、批量化订单滞后的特点，公司进入前装市场时间较短，现阶段优先集中资源推进客户产品送样、台架测试及路试等工作，配合多家前装市场客户进行产品开发验证，并根据客户反馈不断进行优化并生产验证。

目前，公司已获得多个定点项目，部分项目已陆续进入量产阶段。随着定点项目逐步量产，江苏方兴产能利用率将稳步提升。同时，为缓解方意股份产能紧张局面，部分后装市场产品也逐步转移至江苏方兴生产，进一步推动其产能利用率持续提高。

三、说明报告期内发行人现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”项目与固定资产、在建工程等科目勾稽情况和匹配性，实际付款安排及结算方式是否与合同约定一致，实际付款进度与实际工程进度是否匹配，在建工程款项支付相关资金流转情况，是否存在最终流向发行人关联方及客户的情况

（一）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产在建工程等科目的勾稽关系

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程等科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产原值增加	2,490.56	11,064.38	524.32
无形资产原值增加	3.22	51.56	2,249.76
在建工程增加	472.84	-5,216.23	6,209.41
加：长期资产进项税	389.14	917.63	503.61
加：应付账款/应付票据长期资产款减少	604.14	206.02	-2,338.50
减：票据背书支付长期资产款	9.49	9.11	-
加：其他非流动资产（期末-期初）	258.31	-740.28	933.40
合计	4,208.72	6,273.97	8,082.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	4,208.72	6,273.97	8,082.00

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与 固定资产、在建工程等科目的勾稽相符。

（二）实际付款安排及结算方式是否与合同约定一致，实际付款进度与实际工程进度是否匹配，是否存在最终流向发行人关联方及客户的情况

报告期内，江苏方兴固定资产、在建工程主要供应商实际付款情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	合同约定付款安排及结算方式	合同金额		时点	截至期末实际付款/与合同约定是否一致	实际完工进度	实际结算方式/与合同约定是否一致	付款进度与实际工程或设备进度是否匹配
1	江苏元舜建设集团有限公司	厂房主体建设工程	1、所有工程主体封顶后付工程合同款的 20%；2、所有工程主体验收合格后付至工程合同款的 30%；3、所有工程竣工验收合格后付至工程合同款的 60%；4、所有工程竣工结算审计结束且通过工程联合验收付至审计价的 80%；5、所有工程通过工程竣工验收合格且联合验收两年后付至审计价的 97%（以出具联合验收报告的日期为准）；7、余款待防水工程质保期满一次性结清；8、支付方式为转账、电汇。	2,974.91 万元		2024 年末	2,373.86 万元/是	厂房已投入使用	转账、电汇/是	是
						2023 年末	1,407.00 万元/是			
2	LINK ENGINEERING COMPANYS.R.L.	汽车制动系统试验台、摩擦材料试验机等	1、合同总价格的 40%为预付款；2、按合同约定预验收合格后，或经买方同意的卖方整改完成后并发货前，支付合同总价格的 50%；3、设备安装验收完毕合格后 10%的合同总金额凭单据一个月内电汇议付。4.电汇。	设备一	260.44 万美元	2025 年末	260.44 万美元/是	设备已正常使用	电汇/是	是
						2024 年末	250.67 万美元/是			
						2023 年末	87.49 万美元/是			
				设备二	136.00 万美元	2025 年末	122.40 万美元/是	设备调试中		
						2024 年末	40.80 万美元/是			
				设备三	152.80 万美元	2025 年末	61.12 万美元/是	设备未到货		
				设备四	453.00 万元	2025 年末	135.90 万元/是	设备未到货		
3	济南悦创液压机械制造有限公司	等比热压机、刹车片热压机、盘片自动上料机	1、签订合同后支付合同款的 30%；2、制作完成后付款总金额的 30%；3、安装调试合格后支付总金额的 30%；4、合同款 10%为质保金，设备正常运行 12 个月内付清货款；5、付款方式为银行转账、承兑汇票。	设备一	1,699.50 万元	2025 年末	1,427.80 万元/是	设备已正常使用	银行转账、承兑汇票/是	是
						2024 年末	984.60 万元/是			
						2023 年末	359.80 万元/是			
				设备二	12.00 万元	2025 年末	7.20 万元/是	设备已正常使用		
				设备三	44.00 万元	2025 年末	8.80 万元/是	设备已正常使用		

序号	供应商名称	采购内容	合同约定付款安排及结算方式	合同金额		时点	截至期末实际付款/与合同约定是否一致	实际完工进度	实际结算方式/与合同约定是否一致	付款进度与实际工程或设备进度是否匹配
4	杭州富春江电器厂	全自动投料称重设备、上料机、配料称	1、协议生效后支付设备款总金额的 30%；2、设备制作完成后支付总金额的 30%；3、安装调试完成后支付总金额的 30%；4、剩余设备款总金额的 10%作为质保金，甲方在设备正常运行 12 个月内付清货款；5、付款方式为银行转账。	设备一	842.00 万元	2025 年末	701.08 万元/是	设备已正常使用	银行转账/是	是
						2024 年末	577.10 万元/是			
						2023 年末	563.90 万元/是			
				设备二	300.00 万元	2025 年末	196.20 万元/是	设备调试中		
5	无锡羽嘉慧科技有限公司	环境控制单元和试验舱、冷水系统	1、协议生效后支付合同额的 40%；2、发货前支付合同额的 50%；3、合同款 10%作为质保金，甲方在设备正常运行 12 个月后的 15 日内付清；4、支付方式为银行转账。	573.04 万元		2025 年末	515.74 万元/是	设备已正常使用	银行转账/是	是
						2024 年末	450.04 万元/是			
						2023 年末	207.32 万元/是			
6	苏州聚弘顺精密机电有限公司	烧蚀喷涂线、单件流喷涂线、喷胶线、内外圆研磨机	1、协议生效后 1 个工作日内支付总金额的 48%；2、货到工厂后支付总金额的 22%；3、安装调试完成后支付总金额的 20%；4、剩余设备款总金额的 10%作为质保金，甲方在设备正常运行 12 个月内付清货款；5、银行转账、承兑汇票。	464.00 万元		2025 年末	463.20 万元/是	设备已正常使用	银行转账、承兑汇票/是	是
						2024 年末	407.42 万元/是			
						2023 年末	237.16 万元/是			
7	山东展动智能设备有限公司	数控组合磨床	1、签署合同后 1 个工作日支付合同款 30%；2、设备制作完成后 3 个工作日内支付合同款 20%；3、安装调试完毕后支付合同价款 40%；4、剩余设备总金额的 10%作为质保金，甲方在设备正常运行 12 个月内付清货款；5、付款方式为银行转账、承兑汇票。	419.00 万元		2025 年末	395.30 万元/是	设备已正常使用	银行转账、承兑汇票/是	是
						2024 年末	199.80 万元/是			
						2023 年末	73.20 万元/是			

序号	供应商名称	采购内容	合同约定付款安排及结算方式	合同金额	时点	截至期末实际付款/与合同约定是否一致	实际完工进度	实际结算方式/与合同约定是否一致	付款进度与实际工程或设备进度是否匹配
8	佛山市赛鸽机器人智能科技有限公司	四柱伺服双动油压机、联机机械手、8工位转塔机械手	1、合同生效后支付合同款的30%；2、制作完成后支付合同金额的30%；3、安装调试完成后支付合同金额的30%；4、合同金额10%为质保金，甲方在设备正常运行12个月内付清货款；5、付款方式为银行转账。	408.30万元	2025年末	408.30万元/是	设备已正常使用	银行转账/是	是
					2024年末	367.47万元/是			
					2023年末	244.98万元/是			
9	无锡协力自动化设备有限公司	自动配料系统	1、合同签订后支付合同额的40%；2、发货前支付合同总金额的30%；3、安装调试运转正常满六个月支付合同余额的20%；4、剩余设备款总金额的10%作为质保金；5、付款方式为银行转账。	396.00万元	2025年末	356.40万元/是	设备已正常使用	银行转账/是	是
					2024年末	327.20万元/是			
					2023年末	277.20万元/是			
10	中国国检测试控股集团	台架试验机	1、协议签订后支付合同总价的70%；2、在设备到达甲方指定地点，并通过验收后10个工作日内支付合同总价的25%；3、质保期满后20个工作日内，甲方支付尾款；4、支付方式为银行转账。	180.00万元	2025年末	171.00万元/是	设备已正常使用	银行转账/是	是
					2024年末	126.00万元/是			

注1：公司报告期新增固定资产、在建工程供应商数量较多，选取固定资产、在建工程前十大供应商进行情况列示。

注2：报告期内LINK ENGINEERING COMPANYS.R.L.设备采购付款额包括林科交通测试技术（上海）有限公司设备付款额。

综上，报告期内，对于主要固定资产、在建工程供应商，公司实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致，付款进度与实际工程进度相匹配。

（三）在建工程款项支付相关资金流转情况，是否存在最终流向发行人关联方及客户的情况

报告期内，公司严格遵循《采购及应付管理制度》及相关内控流程，通过电汇、商业汇票等规范结算方式，直接向工程方及设备供应商支付款项。公司的工程方及设备供应商与公司及其关联方、主要客户及其他主要供应商之间不存在关联关系，相关采购资金的支付具有真实交易背景，未发生最终流向发行人关联方或客户的情形，亦不存在体外资金循环或利益输送等异常情况。

四、说明报告期内江苏方兴新建厂房的主要供应商、施工方基本情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；主要设备供应商和工程供应商的名称、采购内容、金额及占当期新增机器设备或房屋建筑的比重，结合市场价格或第三方采购价格，说明相关采购定价公允性

（一）说明报告期内江苏方兴新建厂房的主要供应商、施工方基本情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

报告期内，江苏方兴新建厂房主要供应商、施工方基本情况如下：

1）江苏元舜建设集团有限公司

公司名称	江苏元舜建设集团有限公司
成立时间	2005-11-28
注册资本	13,777 万人民币
主营业务	各类工程建设、建筑劳务分包、建筑工程设计、工程造价咨询
股权结构	元舜建设集团有限公司持股 100%
业务资质	建筑工程施工总承包一级资质
是否存在关联关系或其他利益安排	否

2）江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司

公司名称	江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司
成立时间	2014-05-05
注册资本	1,080 万人民币
主营业务	建筑幕墙工程、建筑装修装饰工程设计、施工；金属门窗、幕墙设计、制作、安装、维修；防火门、窗研发；钢结构制作、安装。
股权结构	朱军楼持股 90% 孙小芹此持股 10%
业务资质	建筑幕墙工程专业承包二级
是否存在关联关系或其他利益安排	否

3）江苏凯奥净化科技股份有限公司

公司名称	江苏凯奥净化科技股份有限公司
成立时间	2014-01-10
注册资本	2,573 万人民币
主营业务	钢制和铝制隔间、天花板、无尘室设备、防火门、门窗、风淋室、传递窗
股权结构	大连凯杰建设有限公司持股 36.13%；陆红伟持股 30.05%；无锡凯时投资合伙企业（有限合伙）持股 14.87%；昆山锦泽企业管理中心（有限合伙）持股 14.28%；河南嘉誉阳光私募基金管理有限公司-嘉誉东方 1 号私募证券投资基金持股 0.98%；河南嘉誉阳光私募基金管理有限公司-嘉誉东方 2 号私募证券投资基金持股 0.47%；张志刚 0.21%；李惠萍 0.21%；李虹 0.2%；周凯华 0.16%。
业务资质	建筑装修装饰工程专业承包二级
是否存在关联关系或其他利益安排	否

4）盐城公元建设工程有限公司

公司名称	盐城公元建设工程有限公司
成立时间	2014-06-04
注册资本	1,200 万人民币
主营业务	输电、供电、受电电力设施安装，建设工程设计
股权结构	朱向斌持股 80%；朱向红持股 20%
业务资质	输变电工程专业承包三级

公司名称	盐城公元建设工程有限公司
是否存在关联关系或其他利益安排	否

5）江苏天之润建材有限公司

公司名称	江苏天之润建材有限公司
成立时间	2021-02-24
注册资本	1,000 万人民币
主营业务	建筑材料销售
股权结构	董建兰持股 80%；董乃硕持股 20%
是否存在关联关系或其他利益安排	否

6）普昱（上海）建筑设计工程有限公司

公司名称	普昱（上海）建筑设计工程有限公司
成立时间	2004-03-16
注册资本	1,000 万人民币
主营业务	建设工程设计和施工
股权结构	卢宗旖持股 40%；李茜持股 30%；廖珮涵持股 30%
业务资质	建筑装修装饰工程专业承包二级、工程设计建筑装饰工程专项乙级
是否存在关联关系或其他利益安排	否

如上所示，上述在建工程相关建设方或供应商与公司及其关联方不存在关联关系或潜在利益安排。

（二）主要设备供应商和工程供应商的名称、采购内容、金额及占当期新增机器设备或房屋建筑的比重，结合市场价格或第三方采购价格，说明相关采购定价公允性

1、江苏方兴工程建设情况

（1）工程建设采购情况

报告期内，江苏方兴厂房建设主要为基建工程、装修工程、电气工程，采购金额 100 万以上供应商情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占当期新增金额比例
2024 年度	1	江苏元舜建设集团有限公司	主体工程建设	34.53	5.28%
	2	江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司	幕墙工程	154.25	23.60%
	3	普昱（上海）建筑设计工程有限公司	装修装饰	102.89	15.74%
	合计			**291.67**	**44.62%**
2023 年度	1	江苏元舜建设集团有限公司	主体工程建设	2,687.78	69.99%
	2	江苏天之泽幕墙装饰工程有限公司	幕墙工程	203.67	5.30%
	3	江苏凯奥净化科技股份有限公司	外墙板	206.16	5.37%
	4	盐城公元建设工程有限公司	电气安装	188.07	4.90%
	5	江苏天之润建材有限公司	桩基工程	185.48	4.83%
	6	普昱（上海）建筑设计工程有限公司	装修装饰	54.05	1.41%
	合计			**3,525.21**	**91.80%**

注 1：报告期各期建筑工程供应商采购金额为不含税金额。

注 2：占当期新增金额比例=当期供应商采购金额/当期在建工程房屋建筑物增加金额

（2）建设工程类采购价格公允性

江苏方兴厂房主体工程建设通过招投标的方式确定供应商及工程价格，工程最终结算价格根据中标价格和施工过程中的工程变更进行调整，工程竣工验收后经工程造价公司进行工程决算。配套工程建设主要采用询比价与商务谈判相结合的方式确定合作单位，公司综合考量历史合作履约情况、供应商信誉口碑、报价合理性等因素，择优确定最终供应商。

工程单位造价的公允性详见本问题之“一、说明江苏方兴新建厂房以及设备各期建造及安装情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；结合江苏方兴新建厂房的工程设计方案、工程施工情况说明主要厂房、设备及其他主要配件的作价依据，是否经过工程决算，单位造价等是否公允”之“（二）结合江苏方兴新建厂房的工程设计方案、

工程施工情况说明主要厂房、设备及其他主要配件的作价依据，是否经过工程决算，单位造价等是否公允”。

2、江苏方兴设备采购情况

（1）设备供应商采购情况

报告期内，公司设备交易额前十大供应商情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额[注 1]**	**占当期新增设备比例**
1	济南悦创液压机械制造有限公司	等比压热压机	335.40	15.22%
2	苏州聚弘顺精密机电有限公司	喷涂线	299.82	13.61%
3	佛山市赛鸽机器人智能科技有限公司	精密高效全自动冲压生产线	361.33	16.40%
4	无锡协力自动化设备有限公司	自动配料系统	350.44	15.91%
5	杭州富春江电器厂	全自动投料称重设备	339.82	15.42%
6	山东展动智能科技有限公司	数控组合磨床	107.96	4.90%
合计			**1,794.78**	**81.46%**
2024 年度				
序号	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额**	**占当期新增设备比例**
1	LINK ENGINEERING COMPANY S.R.L.	汽车制动试验台	2,073.26	57.84%
2	济南悦创液压机械制造有限公司	等比压热压机	555.75	15.50%
3	无锡羽嘉慧科技有限公司	环境控制系统和试验舱	507.12	14.15%
4	苏州聚弘顺精密机电有限公司	喷涂线	76.11	2.12%
5	山东展动智能科技有限公司	数控组合磨床	53.10	1.48%
6	中国国检测试控股集团咸阳有限公司	汽车制动试验台	159.29	4.44%
7	苏州禹石自动化工程技术有限公司	刹车片自动化生产线	141.59	3.95%
合计			**3,566.22**	**99.49%**
2025 年				
序	**供应商名称**	**主要采购内容**	**采购金额**	**占当期新增**

2023 年度				
号				设备比例
1	LINK ENGINEERING COMPANY S.R.L.[注 2]	汽车制动试验台	1,203.06	70.75%
2	济南悦创液压机械制造有限公司	等比压热压机	285.87	16.81%
3	佛山市赛鸽机器人智能科技有限公司	钢背智能钻孔机	11.33	0.67%
4	杭州富春江电器厂	全自动投料称重防错设备	4.25	0.25%
合计			**1,504.51**	**88.48%**

注 1：采购金额为报告期内交易总额前十大设备供应商报告期各期设备采购金额汇总。

注 2：LINK ENGINEERING COMPANY S.R.L.2025 年采购金额包括林科交通测试技术（上海）有限公司 239.20 万元。

2023 年，江苏方兴公司为配套前装市场业务进行购置先进的机器设备。其中，报告期内交易总额前十大供应商各年度采购金额分别为 1,794.78 万元、3,566.22 万元和 1,504.51 万元，分别占各年度采购总额的比例为 81.46%、99.49%和 88.48%。

（2）设备采购价格公允性

江苏方兴机器设备采购主要为符合前装市场需求的生产、研发用设备。生产用设备主要为等比压热压机、刹车片自动化生产线、数控组合磨床和喷涂线等，研发用设备主要为 LINK 汽车制动试验台、实验用环境控制系统和试验舱。

报告期内，公司主要机器设备采购主要采取询比价和商务谈判的方式，具体情况如下：

序号	供应商	设备名称	是否有其他供应商提供技术参数或产品报价	未选择其他供应商的依据
1	济南悦创液压机械制造有限公司	等比压热压机	是	技术参数不符合要求
2	苏州聚弘顺精密机电有限公司	喷涂线	是	技术参数不符合要求
3	佛山市赛鸽机器人智能科技有限公司	精密高效全自动冲压生产线	是	报价较高
4	无锡协力自动化设备有限公司	自动配料系统	是	报价较高

序号	供应商	设备名称	是否有其他供应商提供技术参数或产品报价	未选择其他供应商的依据
5	杭州富春江电器厂	全自动投料称重设备	是	技术参数不符合要求
6	山东展动智能科技有限公司	数控组合磨床	是	技术参数不符合要求
7	LINK ENGINEERING COMPANY S.R.L.	汽车制动试验台	否	-
8	无锡羽嘉慧科技有限公司	环境控制系统和试验舱	否	-
9	中国国检测试控股集团咸阳有限公司	汽车制动试验台	否	-
10	苏州禹石自动化工程技术有限公司	刹车片 10 工位非标自动化生产线	是	技术参数不符合要求

江苏方兴采购的机器设备定制化程度高，行业较为细分，拥有丰富设备开发经验的供应商数量偏少，市场上能够公开查询的可比类型设备较少，公司通过询比价和商务谈判综合评估设备技术参数和报价情况，择优确定设备供应商。对于研发用的汽车制动试验台及环境控制系统和试验舱，因其专有化程度较高，供应该类设备的供应商较少，主要采取商务谈判的方式确定采购价格。

除此之外，公司采购的机器设备主要来自于国内外知名设备供应商，运营规范，价格透明，通过询比价和商务谈判的方式进行采购，采购价格公允合理。

五、说明设备资产转固时点滞后及分类错误具体情况、差错更正情况，相关内部控制执行的有效性

（一）公司主要设备转固相关情况

1、设备资产转固情况

报告期内，公司新增原值 50 万元以上机器设备，设备转固情况如下：

1）2025 年度

单位：万元、台

序号	设备名称	数量	原值	到货时间	转固时间	安装调试周期
1	能量色散 X 射线荧光光谱仪	1	65.31	2025 年 4 月	2025 年 6 月	1-2 个月
2	车辆模块化采集系统	1	78.25	2024 年 11 月	2025 年 1 月	2-3 个月
3	数控组合磨床	1	53.10	2024 年 10 月	2025 年 2 月	4-5 个月
4	数控组合磨床	3	162.15	2025 年 3 月	2025 年 5 月	1-2 个月
5	单件流喷涂线	1	76.11	2024 年 11 月	2025 年 2 月	3-4 个月
6	台架试验机（旧）	2	159.29	2024 年 11 月	2025 年 3 月	3-4 个月
7	200T 全自动等比热压机	2	555.75	2024 年 11 月	2025 年 3 月	4-5 个月
8	车辆模块化采集系统	3	186.11	2025 年 8 月	2025 年 9 月	1 个月以内
9	160T 一拖捌全自动等比热压机	1	275.25	2025 年 1 月	2025 年 12 月	7 个月以上

2）2024 年度

单位：万元、台

序号	设备名称	数量	原值	到货时间	转固时间	安装调试周期
1	数控组合磨床	1	53.10	2024 年 6 月	2024 年 8 月	2-3 个月
2	刹车片成型机	4	69.38	2024 年 12 月	2024 年 12 月	1 个月以内
3	智能仓储设备	1	79.65	2024 年 11 月	2024 年 12 月	1-2 个月
4	烧蚀喷涂线	2	243.36	2023 年 12 月	2024 年 1 月	1 个月以内
5	刹车片热压机	4	329.20	2023 年 11 月	2024 年 5 月	6-7 个月
6	压缩率仪	1	104.42	2024 年 2 月	2024 年 5 月	3-4 个月
7	数控组合磨床	2	107.96	2023 年 11 月	2024 年 5 月	6-7 个月
8	同步热分析仪	1	51.50	2024 年 5 月	2024 年 6 月	1 个月以内
9	光伏发电项目	1	382.12	2024 年 5 月	2024 年 7 月	2-3 个月
10	精密高效全自动冲压生产线	32	318.85	2023 年 10 月	2024 年 8 月	7 个月以上
11	互联网智能化系统项目设备	1	52.64	2024 年 6 月	2024 年 8 月	2-3 个月
12	汽车制动系统惯量试验台	1	686.56	2024 年 3 月	2024 年 8 月	5-6 个月
13	开式固定台压力机	3	55.24	2023 年 11 月	2024 年 8 月	7 个月以上
14	160T 一托捌全自动等比压热压机	1	274.34	2024 年 4 月	2024 年 9 月	5-6 个月

序号	设备名称	数量	原值	到货时间	转固时间	安装调试周期
15	刹车片 10 工位非标自动化生产线	1	141.59	2024 年 4 月	2024 年 9 月	5-6 个月
16	环境控制系统和试验舱	1	193.81	2024 年 4 月	2024 年 9 月	5-6 个月
17	环境控制单元和试验舱	2	290.55	2024 年 6 月	2024 年 9 月	3-4 个月
18	AGV 小车	1	61.95	2024 年 4 月	2024 年 9 月	5-6 个月
19	LINK3000 汽车制动系统试验台	1	458.13	2024 年 5 月	2024 年 9 月	4-5 个月
20	LINK1000 摩擦材料试验机	1	208.12	2024 年 4 月	2024 年 9 月	5-6 个月
21	全自动投料称重设备	2	169.91	2023 年 11 月	2024 年 9 月	7 个月以上
22	自动配料系统	1	350.44	2023 年 9 月	2024 年 10 月	7 个月以上
23	LINK3000 汽车制动系统试验台	1	456.10	2024 年 5 月	2024 年 10 月	5-6 个月
24	全自动投料称重设备	2	166.53	2023 年 11 月	2024 年 12 月	7 个月以上

3）2023 年度

单位：万元、台

序号	设备名称	数量	原值	到货时间	转固时间	安装调试周期
1	智能仓储系统	1	79.65	2023 年 10 月	2023 年 12 月	2-3 个月
2	全自动热硬化压缩成型机	4	76.11	2023 年 5 月	2023 年 5 月	1 个月以内

2、设备安装调试周期原因分析

1）安装调试周期情况

报告期内，机器设备安装调试周期情况如下：

单位：万元

安装调试周期	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	机器设备原值	占比	机器设备原值	占比	机器设备原值	占比
3 个月内	491.81	22.13%	931.75	14.70%	155.75	35.75%
3-4 个月	235.40	10.59%	394.97	6.23%		
4-5 个月	608.85	27.40%	458.13	7.23%		

安装调试周期	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	机器设备原值	占比	机器设备原值	占比	机器设备原值	占比
5-6 个月			2022.47	31.91%		
6-7 个月			437.17	6.90%		
7 个月以上	275.25	12.39%	1,060.97	16.74%		
合计	**1,611.31**	**72.51%**	**5,305.45**	**83.70%**	**155.75**	**35.75%**

由上表所示，2023 年公司新增机器设备安装调试时间较短。2024 年及 2025 年，公司部分机器设备自到货至达到预定可使用状态的周期相对较长，主要原因系：一方面，公司产线主要为配套江苏方兴前装市场打造的现代化定制化产线，相关设备均为非标定制，需结合厂房建设进度提前到货，并嵌套安装至生产车间；另一方面，公司产品对配方、钢背等生产的精度要求较高，设备运行稳定性与工艺连贯性直接影响产品性能，需对设备技术参数进行反复调试优化，方可满足生产使用要求。

2）安装调试周期 7 个月以上机器设备情况

报告期内，安装调试周期 7 个月以上机器设备主要为冲压生产线、配料混料生产线、全自动投料称重设备，设备安装调试周期具体情况如下：

序号	机器设备		用途	供应商名称	安装调试周期较长的原因
1	冲压生产线	开式固定台压力机	钢背冲压成型后进行自动化压钉、倒角、冲孔、精切	江苏扬力销售有限公司	冲压生产线为非标定制化生产线，产线对运行稳定性、生产节拍及系统协同性具有较高技术要求。安装调试过程中存在：1、每分钟生产产品数量不稳定；2、产线对模具的适配性不好导致倒角及精切过程中尚未满足技术要求；以上多种因素导致产线调试周期较长。
		精密高效全自动冲压生产线		佛山市赛鸽机器人智能科技有限公司	
2	配料混料生产线	自动配料系统	摩擦材料自动配料及混料	无锡协力自动化设备有限公司	摩擦材料配方受配料的稳定性、精确度和材料混料环境及混合均匀度要求较高，配料和混料效果直接影响刹车片摩擦系数、磨损率、热衰退稳定性等技术指标，同时受混料过程料仓密封性、混料配料系统的联动性及部分纤维性物料混合过程易结团等因素影响，相关技术参数尚未达到合同要求技术标准，导致调试周期较长。

序号	机器设备	用途	供应商名称	安装调试周期较长的原因
3	全自动投料称重设备	摩擦材料与钢背压合前对材料自动称重、分装、送料	杭州富春江电器厂	该产线为非标定制化产线，该系统对运行过程中的自动化程度、运行稳定性、程序逻辑控制精度以及整体设计匹配度均设有较高技术指标要求，前期调试过程中主要受产品材料称重不精确，投料时扬尘大、环保不达标，料杯投放精确度不够易出错，秤料下料反复堵塞，机械抓手感应器失灵等影响，相关技术参数尚未达到验收标准，导致安装调试周期较长。
4	全自动等比热压机	盘式刹车片热压成型	济南悦创液压机械制造有限公司	该生产线为非标定制化盘式刹车片专用生产线，整体安装复杂度较高。安装调试需先完成各单体设备分步调试，再开展全线联动调试；调试过程中，机械臂动作精度与协同配合效果不佳，等比压缸与模具适配性不足、压制温度均匀性差等问题突出，作业异常频次偏高，压制精度未达预期，产线整体联动稳定性不足，多项关键技术参数尚未满足验收要求，进而导致安装调试周期偏长。

3、公司转固政策相关情况

（1）公司及同行业可比公司机器设备转固政策

公司与同行业可比公司关于机器设备转固政策情况对比分析如下：

公司名称	在建工程机器设备转固政策
金麒麟	（1）相关设备及其他配套设施已安装完毕 （2）设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行 （3）设备达到预定可使用状态。
林泰新材	（1）相关设备及其他配套设施已安装完毕 （2）设备经过调试可在一段时间内保持正常稳定运行 （3）生产设备能够在一段时间内稳定的产出合格产品 （4）设备经过资产管理人员和使用人员验收
科马股份	完工并且达到预定可使用状态，以安装调试合格验收单据时间为准
方意股份	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准

如上表所述，同行业公司关于在建工程中机器设备转固均需安装调试后保持正常稳定运行，公司关于机器设备转固政策与同行业公司不存在重大差异。

（2）江苏方兴机器设备安装调试周期符合行业特点

同行业可比公司未直接披露机器设备转固周期的具体情况，通过查询其他汽车制造业公司公开披露的机器设备转固相关资料，具体情况如下：

序号	公司名称	转固周期	具体情况
1	友升股份（603418.SH）	1 至 5 个月	主要设备大多数安装周期都小于 1 个月，部分设备由于调试原因导致安装周期超过 1 个月
2	通领科技（920187.BJ）	一年以内	设备安装建设周期一般在一年以内，通用型设备一般建设周期较短，专用型设备建设周期根据项目的开发进度情况确定，存在超过一年的情况
3	大昌科技（问询阶段）	1 至 15 个月	部分机器转固时间较长，超过 6 个月以上主要系机械设备在验收过程中出现不可预期的问题，未达到预计验收条件，问题整改延误导致

注：资料来源于公开披露招股说明书及问询回复。

由上表可知，公司存在个别设备因调试周期较长或其他客观原因导致转固周期较长的情形，符合行业惯例，不存在延迟转固的情形。

综上，公司机器设备转固符合固定资产转固政策，与同行业可比公司不存在明显差异。江苏方兴公司部分机器设备安装调试周期较长主要系技术指标未满足设计要求而进行整改，具有合理性，符合行业惯例。

（二）设备资产分类错误具体情况、差错更正情况

2023 年度，固定资产分类错误主要系本期增加的机器设备原值 171.86 万元错误分类至运输工具所致。

2025 年 12 月 5 日，公司第四届董事会第十九次会议审议通过《关于公司重要前期会计差错更正的鉴证报告及更正后的财务报表和附注的议案》，公司根据董事会决议，对相关会计差错事项进行了追溯调整，其中调增 2023 年度机器设备原值 171.86 万元，调减运输工具原值 171.86 万元，调增机器设备累计折旧 10.52 万元，调减运输工具累计折旧 10.52 万元。

（三）相关内部控制执行的有效性

报告期内，公司制定了《固定资产管理制度》等管理制度，明确了岗位分工和审批权限，对固定资产的购置、验收、处置等作了相关规定，并严格按照规章制度执行。针对 2023 年度的固定资产分类错误系公司会计工作瑕疵，非会计基础薄弱或内部控制制度不健全。

除此之外，针对发行人内部控制情况，我们出具了《内部控制审计报告》（中汇会审[2026]1946 号），认为“方意股份于 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财务报告内部控制。”

六、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分。

（一）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论

1、核查程序

1）了解、测试和评价管理层与固定资产和在建工程相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2）访谈公司管理层，了解资产达到预定可使用状态的判断依据以及账务处理情况，检查相关证明文件，判断公司固定资产转固时点是否合理；

3）获取报告期内江苏方兴公司固定资产、在建工程明细表，了解报告期各期在建工程的项目进度情况，检查大额新增和减少的资产内容及原因，分析固定资产和在建工程变动的合理性；

4）获取报告期内江苏方兴公司房屋建筑物的招投标资料、施工合同、工程监

理资料、竣工验收资料、工程决算及不动产权证，对房屋建筑物的作价、项目投入、项目进度、验收、工程决算、转固等情况进行检查；

5）取得江苏方兴公司的房屋建筑物及主要生产设备清单，实地检查固定资产和在建工程的使用情况，观察在建工程项目的建设进度，核查账面余额与建设进度的匹配性；

6）取得报告期内发行人及其子公司主要机器设备的资产明细，对主要机器设备执行细节测试，核查报告期内新增资产的合同、发票、送货单、验收单等文件，对资产采购的真实性和准确性进行检查；

7）走访主要工程、设备供应商，核实交易的真实性，了解在建工程的施工进度，检查预付设备款期后设备到货进度；

8）向主要工程、设备供应商进行函证，核实预付款、采购款的真实性、准确性；

9）获取公司产能、产量、产能利用率统计表，分析江苏方兴公司产能利用率情况；

10）查阅公开市场数据，获取招投标及询比价文件，分析资产采购价格的公允性；

11）通过工商信息查询网站对主要工程供应商的工商背景进行检查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要工程供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

12）获取报告期内公司银行流水，核查对方户名、付款金额、付款时间等，检查报告期内在建工程相关资金支付是否真实；核查报告期内发行人及其子公司、控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其父母配偶和成年子女、董事

（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员等关键人员在报告期内或任职期间内超过重要性水平的银行流水，核查公司是否存在利用工程支付资金用于体外资金循环的情况；

13）查阅报告期内关于固定资产相关会计差错更正的说明，核查了发行人会计差错更正的准确性，评估会计差错更正事项对报告期内财务数据的影响。

2、核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期内江苏方兴新建厂房以及设备转固时点准确、转固依据合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2）报告期内江苏方兴新建厂房的主体工程履行了招投标程序，项目采取包工包料的形式，工程竣工验收后进行了工程决算，主体工程单位造价公允；其他设备及配件以市场定价为参考，采取询比价及商务谈判的方式择优确定供应商，工程的单位造价具有公允性；

3）报告期末，除部分设备尚在安装调试中，江苏方兴新建厂房以及设备均已正常投入使用，相关产能处于建设初期，整车厂客户从接洽到量产需经过一定周期认证，属于前装市场行业惯例，产能利用率较低具有合理性；

4）报告期内发行人现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”项目与固定资产、在建工程勾稽相符，实际付款安排及结算方式与合同约定基本一致，实际付款进度与实际工程进度相匹配，公司严格执行采购规范流程，与工程方或设备供应商不存在关联关系，不存在资金最终流向发行人关联方及客户情况；

5）报告期内江苏方兴新建厂房的主要供应商、施工方承担的业务规模与发行人的采购规模相配，与发行人不存在关联关系和其他利益安排；发行人与设备供应

商和工程供应商的交易真实可靠，资金支付具有真实交易背景，采购价格公允；

6）报告期内，江苏方兴公司存在部分机器设备安装调试时间较长的情况符合实际情况；会计差错更正中固定资产分类错误为会计工作瑕疵，非会计基础薄弱或内部控制制度不健全，发行人严格执行了《固定资产管理制度》的相关规定，相关内部控制执行有效。

（二）说明对在建工程、固定资产的监盘情况，监盘的时间、地点、人员、监盘比例等，监盘结果是否存在差异，替代性程序是否充分

1、报告期内在建工程监盘情况

报告期各期末，我们参与在建工程监盘的具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盘点时间	2025/12/30	2025/1/1	2024/1/4
盘点人员	综合管理部人员、财务部人员以及相关部门人员		
监盘人员	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点地点	江苏省盐城市盐都区盐龙街道纬五路三号、盐城市盐都区高新区火炬路西青年路南厂区		
盘点范围	在建工程		
监盘方法、监盘程序	1）在监盘前，监盘人员获取公司的盘点计划和盘点表； 2）在监盘过程中，监盘人员通过由实物到盘点表，由盘点表到实物的双向抽盘方式，重点关注在建工程盘点数量是否与盘点表存在差异； 3）在监盘过程中，向相关负责人询问、了解工程的实际完工进度情况，未来投产情况，重点关注是否存在减值迹象等； 4）监盘结束后，监盘人员取得在建工程盘点表，复核是否与实际监盘情况一致，是否与在建工程台账记录的信息一致。全程拍照记录，并作为留档证据。		
监盘比例	100.00%	94.42%	99.50%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符
监盘结果	公司在建工程的状况良好，账实相符，不存在长期闲置、延迟转固的在建工程		

2、报告期内固定资产监盘情况

报告期各期末，我们参与固定资产监盘的具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盘点时间	2025/12/30	2025/1/1	2024/1/4
盘点人员	综合管理部人员、财务部人员		
监盘人员	保荐机构、申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点地点	江苏省盐城市盐都区盐龙街道纬五路三号、盐城市盐都区高新区火炬路西青年路南厂区		
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他		
监盘方法、监盘程序	1）在监盘前，监盘人员获取公司的盘点计划和盘点表； 2）在监盘过程中，监盘人员通过由实物到盘点表，由盘点表到实物的双向抽盘方式，重点关注固定资产盘点数量是否与盘点表存在差异、固定资产是否存在毁损破坏，固定资产是否存在减值迹象等； 3）监盘结束后，监盘人员取得固定资产盘点表，复核是否与实际监盘情况一致，是否与固定资产卡片记录的信息一致。全程拍照记录，并作为留档证据。		
监盘比例	92.58%	89.92%	90.90%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符
盘点结果	公司账实相符，不存在盘亏、盘盈的固定资产		

综上，公司固定资产及在建工程盘点制度完善健全，执行情况良好，监盘结果均账实相符。

问题 4、其他财务问题

（1）原材料采购价格公允性与主要供应商规模较小合理性。根据申请文件，①发行人采购的原材料主要包括钢材、摩擦原料、外购钢背、包装物及其他等。报告期内钢材价格呈下降趋势，摩擦原料、外购钢背价格呈现波动性。②报告期内，发行人向前五大供应商采购占比分别为 32.86%、38.05%、31.99%和 31.60%。公开信息显示，部分供应商存在参保人数较低等情况。③报告期内，发行人存在未按照采购制度对供应商考核及先入库后验收等不规范情况。请发行人：①分析说明报告期内钢材、摩擦原料、外购钢背等各类原材料采购价格的变动情况与公开市场价格变动趋势是否相符，原材料价格上涨是否会对发行人利润水平造成重大不利影响并作敏感性分析。②说明发行人同类原材料不同供应商之间采购价格是否在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，综合说明发行人采购价格公允性。③结合发行人采购人员数量和岗位设置情况，说

明各类原材料采购过程中是否按照相关制度规定执行考核程序，采购入库等相关流程是否完备，相关内控制度是否有效执行。④说明发行人报告期内与沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司合作情况，结合经营规模、参保人数和经营状况说明发行人向上述供应商的采购规模与其经营能力是否匹配。

（2）研发费用大幅增长合理性。根据申请文件，①报告期内发行人研发费用包括职工薪酬、直接投入、折旧与摊销等内容，研发费用率分别为 4.72%、4.59%、6.58%和 7.15%。②2024 年和 2025 年 1-6 月，研发费用率有所增长主要系公司为开拓国内整车配套市场业务，加大了适合整车配套相关产品的研发投入。③各报告期末，研发人员数量分别为 40 人、39 人、59 人、63 人。请发行人：①结合整车配套相关产品研发项目情况、所处研发阶段及进展、研发人员和资金投入明细、主要产品对应关系，说明研发人员、直接投入、研发时长与项目进度研发成果的匹配性。②说明研发人员认定及划分依据、分工情况，报告期内核心研发人员变动情况，是否存在兼职研发人员，是否存在虚增研发人员的情形，研发工时统计与核算是否准确，费用归集是否准确。

（3）销售展会费及佣金支付合理性。根据申请文件，①发行人销售服务费包括展会费和销售佣金，报告期内销售展会费分别为 43.64 万元、133.77 万元、255.97 万元和 55.72 万元；销售佣金分别为 379.56 万元、53.63 万元、139.10 万元和 109.21 万元。②2022 年展会费金额较小主要系 2022 年参加国外展会较少，2023 年和 2024 年公司积极参加各类展会，展会费用相应增加；销售佣金变化系与结算佣金相关的客户订单量变化所致。请发行人：①说明各期发行人展会参与的频次、平均展位费等，通过展会获取的客户、订单情况及对应展会，展会费与相关收入的匹配性，展会费支出是否合理。②结合销售佣金计算及计提方法、客户订单量情况，说明销售佣金与客户订单数量、金额的匹配情况，2023 年度销售佣金大幅下降的原因及合理性。

（4）发出商品及跌价计提准确性。根据申请文件，发行人存货项下发出商品账面价值分别为 321.29 万元、519.34 万元、199.91 万元、453.08 万元，发行人

对发出商品计提了存货跌价准备。请发行人：①说明各期末发出商品对应客户、存放地点、是否有合同支持、发货时点、期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及原因，是否存在期后退回，是否存在利用发出商品调节收入的情形。②结合发出商品减值测试情况、可变现净值确认依据，说明对发出商品计提存货跌价准备的准确性。

（5）关于关联方资金拆借和大额理财。请发行人：①逐笔列示报告期内发生的关联方资金拆入和拆出的具体情况，结合公司资金情况，说明相关资金拆借形成背景、原因及合理性，是否约定利息及公允性，具体归还情况，是否存在关联方资金占用情形。②说明购买理财产品具体情况，是否为非标产品，说明资金来源、最终投向，发行人购买理财产品的相关内控措施及执行情况，是否能够有效防范相关风险。

（6）财务内控不规范整改情况。报告期内，公司存在少量个人卡和现金收付款财务内控不规范情形。请发行人说明上述问题整改情况，整改完毕后运行时间。

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）按照《指引 2 号》2-10、2-11 的要求进行核查，说明是否存在异常。（3）说明对发行人采购相关内部控制制度执行有效性的核查程序及结论。（4）结合上述向关联方资金拆借情况，核查说明拆借资金来源及去向的合理性，说明是否存在资金体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情况。

回复：

一、原材料采购价格公允性与主要供应商规模较小合理性。

（一）分析说明报告期内钢材、摩擦原料、外购钢背等各类原材料采购价格的变动情况与公开市场价格变动趋势是否相符，原材料价格上涨是否会对发行人利润水平造成重大不利影响并作敏感性分析

1、分析说明报告期内钢材、摩擦原料、外购钢背等各类原材料采购价格的变动情况与公开市场价格变动趋势是否相符

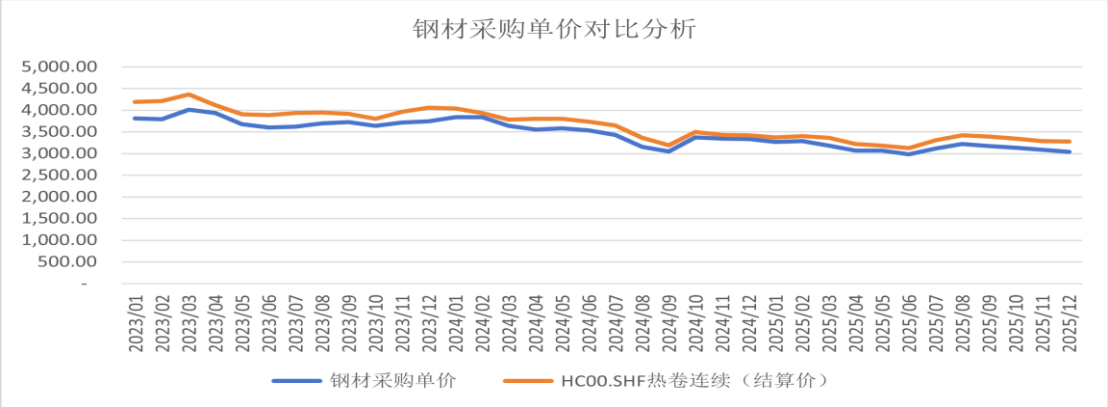
报告期内，公司采购钢材、摩擦原料、外购钢背等各类原材料采购价格变动情况如下：

类别	2025 年	2024 年	2023 年
钢材（元/吨）	3,133.15	3,450.84	3,745.42
摩擦原料（元/千克）	6.38	6.74	6.09
外购钢背（元/片）	2.58	3.07	2.51

（1）钢材采购均价与公开市场价格变动趋势分析

报告期内，公司采购钢材的平均价格分别为 3,745.42 元/吨、3,450.84 元/吨、3,133.15 元/吨，采购钢材的平均价格整体上呈现下降趋势。

公司采购钢材的价格与钢材市场价格存在相关性，公司采购钢材的平均价格与钢材公开市场价格对比如下：

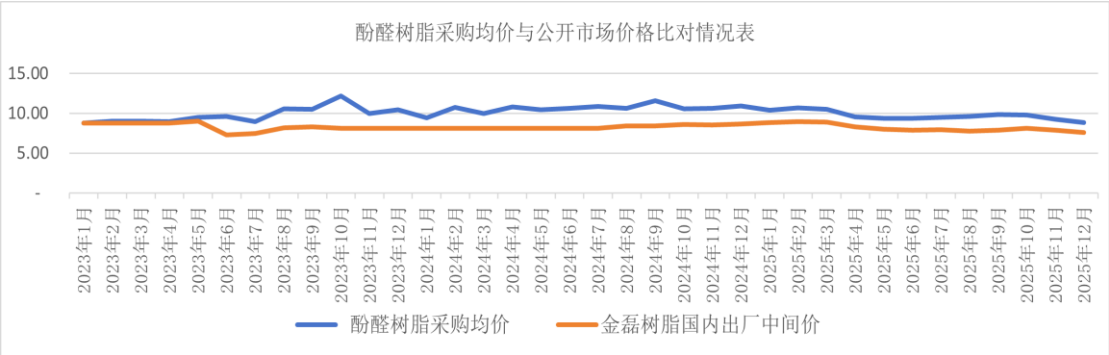


注：钢材公开市场价格数据来源：iFinD，HC00.SHF 热卷连续（结算价）扣除增值税后的月均价统计

如上表所示，报告期内，公司钢材采购均价与钢材公开市场价格变动趋势基本一致。

（2）摩擦原料采购均价与公开市场价格变动分析

公司采购的摩擦原料包括酚醛树脂、石墨、各类纤维以及摩擦调节剂，产品种类和规格型号多，其中酚醛树脂系以苯酚为核心原料，结合公司需要的性能指标采购，酚醛树脂具有一定的公开市场价格作为参考，对比如下：

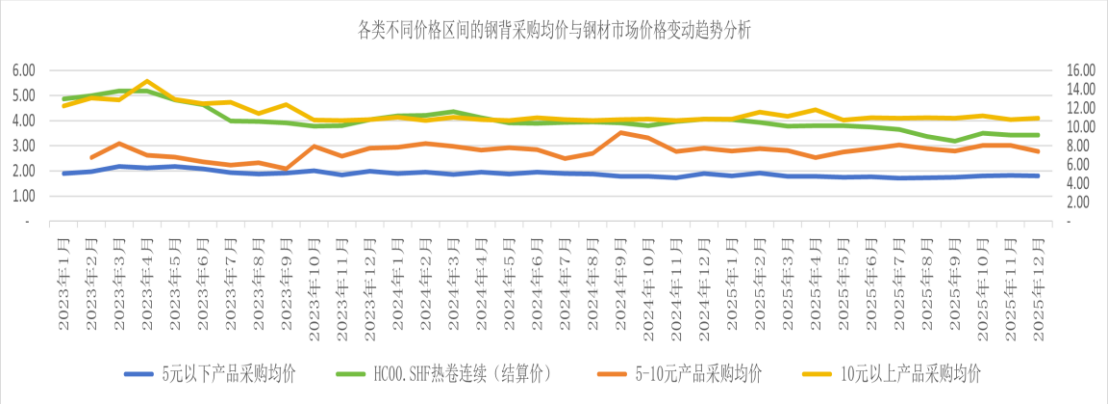


注：酚醛树脂公开市场价格数据来源：iFinD，金磊树脂国内出厂中间价扣除增值税后的月均价

如上图所示，公司采购酚醛树脂与公开市场价格变动趋势总体一致，公司酚醛树脂采购均价略高于金磊树脂国内出厂中间价，主要是因为对酚醛树脂的性能指标要求不同。

（3）外购钢背采购均价与公开市场价格变动分析

公司当钢背产能不足或没有适配的生产模具/工艺时，通常会外购钢背，外购钢背整体采购定价为耗用钢材加上合理的加工和工艺费用后确定，最终形成每片的采购价格。因单个外购钢背的大小、厚度、形状不同，涉及铸造、焊接钢网、纵向开孔等工艺不同，不同类型的钢背价格存在一定差异。假定将外购钢背按照每片 5 元以下、5-10 元、10 元以上进行划分，与钢材市场价格变动趋势对比如下：



注 1：钢材公开市场价格数据来源：iFinD，HC00.SHF 热卷连续（结算价）扣除增值税后的月均价统计

注 2：钢背采购均价单位为元/片，钢材市场价格单位为元/千克

如上图所示，各类外购钢背采购均价与钢材公开市场价格变动趋势整体上一致，因规格型号原因存在一定的波动，具有合理性。

2、原材料价格上涨是否会对发行人利润水平造成重大不利影响并作敏感性分析

报告期内，公司主营业务成本构成分类如下：

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
直接材料：	10,373.82	63.19	9,703.10	64.23	7,914.01	66.48
其中：钢材	5,098.45	31.06	4,788.61	31.70	4,031.30	33.86
摩擦原料	2,419.52	14.74	2,130.13	14.10	1,477.64	12.41
直接人工	2,282.58	13.90	2,189.57	14.50	1,850.51	15.54
制造费用	3,284.42	20.01	2,790.94	18.48	1,761.59	14.80
合同履约成本	476.48	2.90	422.16	2.79	378.60	3.18
合计	**16,417.30**	**100.00**	**15,105.77**	**100.00**	**11,904.71**	**100.00**

公司生产用原材料主要为钢材、摩擦原料，直接材料占主营业务成本的比例分别为 66.48%、64.23%和 63.19%，占比较高，主要原材料市场价格如发生剧烈波动会对公司毛利率及盈利水平造成影响。

假设其他因素保持不变，公司主营业务毛利率及净利润变动对钢材价格变动的敏感性分析如下：

钢材价格变动幅度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	主营业务毛利率变动	净利润变动	主营业务毛利率变动	净利润变动	主营业务毛利率变动	净利润变动
-20%	3.80%	18.11%	3.91%	18.51%	4.07%	15.17%
-15%	2.85%	13.59%	2.94%	13.88%	3.05%	11.38%
-10%	1.90%	9.06%	1.96%	9.25%	2.04%	7.59%
10%	-1.90%	-9.06%	-1.96%	-9.25%	-2.04%	-7.59%
15%	-2.85%	-13.59%	-2.94%	-13.88%	-3.05%	-11.38%
20%	-3.80%	-18.11%	-3.91%	-18.51%	-4.07%	-15.17%

假设其他因素保持不变，公司主营业务毛利率及净利润变动对摩擦原料价格变动的敏感性分析如下：

摩擦原料价格变动幅度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	主营业务毛利率变动	净利润变动	主营业务毛利率变动	净利润变动	主营业务毛利率变动	净利润变动
-20%	1.81%	8.60%	1.74%	8.23%	1.49%	5.56%
-15%	1.35%	6.45%	1.31%	6.17%	1.12%	4.17%
-10%	0.90%	4.30%	0.87%	4.12%	0.75%	2.78%
10%	-0.90%	-4.30%	-0.87%	-4.12%	-0.75%	-2.78%
15%	-1.35%	-6.45%	-1.31%	-6.17%	-1.12%	-4.17%
20%	-1.81%	-8.60%	-1.74%	-8.23%	-1.49%	-5.56%

（二）说明发行人同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，综合说明发行人采购价格公允性

1、说明发行人同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异

（1）钢材

报告期内，公司采购钢材的平均价格分别为 3,745.42 元/吨、3,450.84 元/吨、3,133.15 元/吨，各期发生交易的钢材供应商家数分别为 28 家、34 家、34 家。报告期内，公司各期前五大钢材供应商采购均价如下：

单位：万元/吨

供应商名称	2025 年	2024 年	2023 年
张家港沙煜贸易有限公司	0.30	0.33	0.36
上海德辰物资有限公司	0.34	0.35	0.39
日照市联创金属制品有限公司	#N/A	0.38	0.39
张家港诚邦进出口有限公司	0.30	0.33	0.36
山东联创重工有限公司	0.34	0.38	0.40
上海宝源钢国际贸易有限公司	0.33	0.35	N/A
上海德宸实业有限公司	0.33	0.35	N/A
上海榕博实业有限公司	0.31	0.34	0.38
日照宝华新材料有限公司	N/A	N/A	0.37
盐城市银耐金属制品有限责任公司	N/A	N/A	0.41
上海找钢网信息科技股份有限公司	0.31	N/A	N/A

公司采购钢材的规格差异主要体现为钢材厚度，厚度区间为1.5mm至8.75mm，各期前五大钢材供应商采购均价之间的差异主要系规格型号不同所致，不存在重大差异。

（2）摩擦原料

报告期内，公司摩擦原料采购金额分别为 1,891.33 万元、2,650.14 万元和 2,862.54 万元，各期交易的供应商家数分别为 70 家、92 家、96 家。摩擦原料主要包括树脂、石墨、各类纤维以及摩擦调节剂，产品种类多。

摩擦原料中采购量大的主要为树脂和石墨，各期采购情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
树脂	392.87	436.42	365.10

石墨	450.76	369.24	189.55
小计	**843.63**	**805.66**	**554.65**

报告期内，公司共有 3 家树脂类产品的供应商，采购金额和均价如下：

单位：万元、元/千克

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	采购额	采购均价	采购额	采购均价	采购额	采购均价
山东圣泉新材料股份有限公司	389.83	9.72	426.39	10.50	364.66	9.86
常熟东南塑料有限公司	2.92	9.72	1.39	10.66	0.12	12.39
上海怡康化工材料有限公司	0.12	57.52	8.13	22.97	0.32	53.10

公司从山东圣泉新材料股份有限公司和常熟东南塑料有限公司购买酚醛树脂，采购均价整体上较为接近，2023 年常熟东南塑料有限公司高于山东圣泉新材料股份有限公司主要系江苏方兴购买的作为试验用材料，对产品性能有特殊要求。

上海怡康化工材料有限公司采购金额较小，采购均价较高，主要系该规格类型的酚醛树脂在耐高温方面表现更好。

报告期内，公司共有 7 家石墨产品的供应商，采购金额和均价如下：

单位：万元、元/千克

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	采购额	采购均价	采购额	采购均价	采购额	采购均价
青岛布雷德石墨有限公司	314.16	6.50	235.78	6.39	175.32	6.54
常州市丰润特种纤维有限公司					13.76	6.88
湖北聚能石墨有限公司	44.98	8.49	11.11	8.53	0.44	12.74
青岛高而富石墨有限公司	56.05	8.49	49.42	9.13	0.03	12.39
青岛市平度富康石墨加工厂						
益瑞石（上海）投资管理有限公司			53.31	53.98		
常州市华宇制动材料有限公司	35.58	53.10	19.62	53.54		

公司采购石墨均价存在一定差异，主要系采购规格型号差异所致。

公司向益瑞石（上海）投资管理有限公司和常州市华宇制动材料有限公司采购石墨 T200 产品，T200 石墨柔韧性高，能提高制动摩擦产品的耐磨性，该型号的供应商仅益瑞石（上海）投资管理有限公司和常州市华宇制动材料有限公司，采购均价不存在重大差异。

（3）外购钢背

报告期内外购钢背金额分别为 899.66 万元、1,234.35 万元和 1,320.25 万元，发生交易的供应商数量分别为 25 家、24 家、24 家。

各期前五大外购钢背供应商采购额和采购均价对比如下：

单位：万元、元/片

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	采购额	采购均价	采购额	采购均价	采购额	采购均价
盐城市盐都区建春汽配厂	181.73	5.34	310.38	6.76	186.40	6.76
日照华宝国际贸易有限公司	135.23	1.60	121.98	1.71	141.02	1.79
安徽瑞宏汽车配件有限公司	157.61	1.88	117.95	1.98	148.30	2.07
临沂盖氏机械有限公司	73.14	1.92	56.88	2.04	64.67	2.09
五莲县鑫帝工贸中心	62.86	1.57	54.11	1.69	60.93	1.76
烟台兴创汽车配件有限公司	277.60	10.82	165.84	10.78	10.25	10.59
金华市风元汽车配件有限公司	17.63	11.40	108.62	10.75	20.58	12.91
临沂市志永机械有限公司	77.24	1.84	53.86	1.97	29.21	2.05

如上表所示，公司向烟台兴创汽车配件有限公司和金华市风元汽车配件有限公司采购均价较高，系采购产品规格尺寸大且需要用到铸造工艺，烟台兴创汽车配件有限公司和金华市风元汽车配件有限公司采购均价相近。

公司向盐城市盐都区建春汽配厂外购钢背规格尺寸较大且需要焊接钢网工艺，其采购均价高于日照华宝国际贸易有限公司等供应商。

公司向日照华宝国际贸易有限公司、安徽瑞宏汽车配件有限公司、临沂盖氏机械有限公司、五莲县鑫帝工贸中心和临沂市志永机械有限公司外购钢背尺寸相对较小，采购均价略低，5 家公司不存在重大差异。

2、与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

公司同行业可比公司为金麒麟、林泰新材、科马材料。金麒麟定期报告未具体披露采购各类原材料的金额、数量、单价。林泰新材披露采购价格的主要原材料为钢材和滤纸。科马材料披露采购价格的主要原材料包括电工圆铜线、芳纶纤维制品、无碱直接纱、橡胶、腈纶短纤、稳定轻烃、树脂。

（1）钢材

林泰新材和方意股份均外购钢材，两者采购均价对比如下：

单位：万元/吨

项目	2025 年	2024 年	2023 年
林泰新材	N/A	N/A	0.62
方意股份	0.31	0.35	0.37

林泰新材和方意股份均外购钢材，但林泰新材外购的为经深冲、高精度轧制的钢材，钢材厚度非常薄，一般厚度仅 0.5mm-2.0mm，对材料的厚度精度、平整度、力学性能要求高，系精密轧制钢带；方意股份购买的主要为 1.5mm-8.75mm 的热轧卷或酸洗板，对材料的刚性、耐热性要求较高，系一种结构用钢。故方意股份购买的钢材均价低于林泰新材的精密轧制钢带均价具有合理性。

（2）摩擦原料

公司外购摩擦原料主要包括树脂、石墨、各类纤维以及摩擦调节剂，产品种类多。科马材料与方意股份均外购酚醛树脂，两者采购均价对比如下：

单位：元/千克

项目	2025 年	2024 年	2023 年

科马材料	N/A	8.78	9.55
方意股份	9.73	10.60	9.87

科马材料和方意股份采购酚醛树脂采购均价存在一定差异主要系采购的酚醛树脂规格性能、性能指标差异所致。

（三）结合发行人采购人员数量和岗位设置情况，说明各类原材料采购过程中是否按照相关制度规定执行考核程序，采购入库等相关流程是否完备，相关内控制度是否有效执行

1、发行人采购人员数量和岗位设置

公司设供应链管理部负责日常采购业务，采购人员数量合计共 8 名，岗位设置情况如下：

岗位	人数	主要职责
采购经理	2 名	全面负责供应链管理部运营管理，统筹公司产品生产所需钢材、摩擦原料等物资采购，负责采购战略、团队及供应商体系管理，管控采购成本与风险，对接相关部门保障物料供应，防范内控风险
采购专员	4 名	协助采购经理执行日常采购，负责钢材、摩擦原料等物资采购订单下达、进度跟踪及到货协调，维护供应商沟通，协助比价对账及资料归档，保障订单履约和物料供应
开发采购	1 名	负责公司产品生产主要物资供应商开发与优化，开展供应商调研、审核及绩效评估，对接技术部门明确标准，保障供应链稳定合规，优化采购成本
采购文员	1 名	负责采购部日常行政及事务性工作，各类采购单据及供应商资料的整理、归档与保管

2、各类原材料采购过程中是否按照相关制度规定执行考核程序

公司制定了《采购控制程序》《供应商评价管理规定》等采购管理制度，公司采购物资分为 A、B、C、D 四类，A 类为组成产品实体的原辅材料和委托加工服务；B 类为工装、抛光材料、包装材料等；C 类设备及部件、测试用工量具等；D 类为劳保用品、五金零件、办公耗材等。

公司根据采购物资的需要，通过对采购物资的质量、价格、供货期等进行比较和评价，A、B 类供应商经评价合格后纳入合格供应商名单，C 类供应商在收集《供应商调查表》及相关资质证书或证明后，经总经理批准，纳入合格供应商名单，D 类供应商不纳入供应商评价范围。

根据《供应商评价管理规定》，公司对供应商评价内容主要包括公司基本情况、生产制造能力、人力资源、质量控制等。报告期内，公司对 A 类钢材供应商未进行评定考核，主要原因如下：（1）公司 A 类钢材供应商通常为钢材贸易商，不涉及钢材的生产环节，因此对其技术能力、设计制造能力以及人员配置等方面的要求相对较低；（2）公司在采购钢材时，重点关注其质量是否符合公司所需标准，因此针对钢材贸易商，通常仅核查其提供的钢厂质量证明文件是否合格。

公司进行钢材采购时，采购订单履行公司内部审批后与钢材供应商签订采购合同，采购合同约定钢材的材质、规格、厂家、数量、单价、质量标准、交付方式、结算方式等，公司与钢材供应商按照合同履行交易。

3、采购入库等相关流程是否完备

公司制定了完备的采购入库流程，采购物料到达公司后，由计划物流部和质量管理部共同验收，对采购数量、质量、规格等验收无误后入库，对于不合格物料进行退换货。公司采购钢材、外购钢背、包装材料等均按照入库流程先验收后入库，部分摩擦原料存在先入库后验收的情况。

摩擦原料系公司核心生产原料，其性能指标、质量标准等均按照配方精准设定，摩擦原料供应商供货前需完成样品验证，只有样品符合我司质量标准及配方要求后方可建立合作，合作关系稳定，无特殊情况不会轻易更换，其供应稳定性、产品质量一致性已得到长期实践验证，为保障生产不间断，对部分常用、稳定供应的摩擦原料采取“先入库、后验收”，确保原材料及时供应。

部分摩擦原料先入库后验收的具体业务流程如下：

（1）到货接收

货物到达后，仓库管理员依据采购订单，核对送货单、货物型号、数量、包装完整性等，无误后办理入库，存入“待检区”。

（2）质量验收

质量管理部门及时按检验标准抽样检测，并在 IQC 来料检验记录表明确是否合格。合格则从待检区转移至合格品区；不合格则启动退货或索赔流程。

综上所述，公司部分摩擦原料先入库后验收是基于业务实际需要，相关内部控制制度健全，关键控制点明确且得到有效执行，能够有效防范存货与财务风险。

（四）说明发行人报告期内与沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司合作情况，结合经营规模、参保人数和经营状况说明发行人向上述供应商的采购规模与其经营能力是否匹配

1、公司与沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司合作概况

沧州亨威金属制品有限公司主要从事五金冲压件、汽车配件的生产、销售，双方于 2011 年左右建立合作，公司向其采购卡簧、修理包等金属零配件。公司根据生产计划向其下达采购订单，沧州亨威金属制品有限公司按订单要求生产、交付，合作关系稳定。

沧州凯程金属制品有限公司是公司消音片的主要供应商,主营业务为减震片和消音片的生产、销售，双方于 2013 年左右建立合作，合作关系稳定。

2、发行人向沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司的采购规模与其经营能力匹配

经查询公开信息及结合实地考察了解,公司向上述两家供应商采购规模与其经营能力匹配如下：

项目	沧州亨威金属制品有限公司		沧州凯程金属制品有限公司	
成立时间	2006 年		2006 年	
参保人数	14		7	
发行人采购规模（万元）	2023 年	370.45	2023 年	443.16
	2024 年	477.12	2024 年	350.88
	2025 年	536.87	2025 年	439.38
年销售规模	约 3,000.00 万元		约 2,000.00 万元	
发行人采购规模占其销售规模的比例	8%-18%		17%-22%	

注：沧州凯程金属制品有限公司采购额包括同一控制下的沧州典赛机械制造有限公司。

（1）公司采购产品与供应商业务模式相匹配

公司向上述两家供应商采购的金属加工件属于“小批量、多批次、定制化”的零部件，其生产核心在于模具精度、冲压工艺和稳定的后处理。沧州亨威金属制品有限公司和沧州凯程金属制品有限公司作为专业的中小型金属加工企业，其设备配置、人员规模和组织方式适合此类产品的柔性生产。

（2）公司采购产品与供应商人员相匹配

公司采购的消音片、修理包、卡簧等金属加工件的产出主要依赖于冲压设备的生产效率，而非单纯依赖员工数量，只要设备数量、吨位和模具满足要求，在适当的人员操作和维护下即可实现稳定产出。公开的参保人数可能未能完全反映其实际有效生产人员规模。公司日常走访中，观察到其生产现场有与实际订单相匹配的作业人员。

（3）公司采购规模与其生产经营规模相匹配

如上表所示，公司向沧州亨威金属制品有限公司采购规模占其销售规模的比例为 8%-18%，公司向沧州凯程金属制品有限公司采购规模占其销售规模的比例为 17%-22%，公司向上述两家供应商采购规模合理，与其经营规模匹配。

二、研发费用大幅增长合理性

（一）结合整车配套相关产品研发项目情况、所处研发阶段及进展、研发人员和资金投入明细、主要产品对应关系，说明研发人员、直接投入、研发时长与项目进度研发成果的匹配性

1、整车配套相关研发项目内容、阶段及进展情况

报告期内，与整车配套相关研发项目情况如下：

序号	研发项目	研发内容	研发阶段及进展（截至 2025 年 12 月 31 日）	研发成果
1	一种乘用车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发	通过研发一种无铜 NAO 配方材料，找到一种代替金属的材料作为基础配方体系，解决乘用车配方存在的导热、高温耐磨、高温热衰退、噪音等问题，并同时优化生产工艺	已结项	研发形成一种配方，并申请一项专利
2	一种高性能车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发	通过研发一种高性能无铜 NAO 配方材料，找到一种导热系数高的金属材料，提高传统无铜 NAO 材质的导热性差、热衰退现象严重、抗磨损性差等问题，以适配高性能车的高技术要求标准	已结项	研发形成一种配方，并申请一项专利
3	一款低蠕动噪音摩擦材料	通过研发一种 NAO 材料配方，实现刹车片在低速蠕动、轻制动工况下的噪音满足乘用车性能要求	已结项	研发形成一种配方，并申请一项专利
4	碳陶复合摩擦材料设计研发	通过对碳纤维、陶瓷纤维等增强纤维的研究，以开发适配高端车型的碳陶基刹车片配方	设计开发阶段	-
5	一种复合耐磨刹车片摩擦材料	通过对复合材料进行组合研究，并采取双层分层的刹车片结构，研发一种摩擦材料配方，有效解决传统产品难以兼顾耐磨性能、结构强度与成本控制的问题	已结项	研发形成一种配方
6	适用于多种路况的小型汽车刹车片摩擦材料配方研发	研发一种新型复合摩擦材料配方，采用多种成分的复合材料与钢背、粘结层、摩擦层多结构协同设计，提升刹车片在城市拥堵、高速制动等多路况下的综合适应性，以满足现代汽车对安全性、舒适性及环保性的高要求。	设计开发阶段	-

2、研发人员、直接投入、研发时长与项目进度研发成果匹配性

报告期内，与整车配套相关研发项目研发人员、研发时长投入如下所示：

单位：人、天、万元

序号	研发项目	研发期间	直接投入	研发人员[注 1]	报告期内累积人工费用	累计投入天数[注 2]	人员平均投入天数	人员平均工资[注 3]
1	一种乘用车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发	2024 年度	77.41	7.50	105.01	1,783.42	237.79	14.00
2	一种高性能车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发	2024 年度	78.33	6.42	105.77	1,480.91	230.79	16.48
3	一款低蠕动噪音摩擦材料	2025 年度	78.95	9.83	148.52	2,398.60	243.93	15.10
4	碳陶复合摩擦材料设计研发	2025 年度	84.43	9.33	129.62	2,332.89	249.95	13.89
5	一种复合耐磨刹车片摩擦材料	2025 年度	81.18	9.00	113.03	2,172.87	241.43	12.56
6	适用于多种路况的小型汽车刹车片摩擦材料配方研发	2025 年度	15.31	8.00	28.87	578.00	216.75	10.83

注 1：研发人员人数为研发人员参与研发项目的月度加权平均数。

注 2：累计投入天数为研发人员参与研发项目的累计投入天数，部分核心研发人员同时参与多个研发项目的，对其参与研发项目的投入天数进行平均分摊。

注 3：适用于多种路况的小型汽车刹车片摩擦材料配方研发，2025 年 9 月立项，为便于对比分析，研发期间 2025 年 9-12 月研发项目人员平均工资、人员平均投入时长已年化处理。

一种乘用车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发和一种高性能车用无铜 NAO 制动摩擦材料研发项目，目前均已结项，研发分别形成一种配方并申请专利。报告期内，研发项目直接投入分别为 77.41 万元和 78.33 万元，研发人员分别为 7.5 人和 6.42 人，研发人员平均投入时长分别为 237.79 天/人和 230.79 天/人，人员年度平均工资分别为 14.00 万元和 16.48 万元，投入时长相对稳定情况下，人均工资存在波动，主要系研发项目中研发工程师工资差异导致。

一款低蠕动噪音摩擦材料、碳陶复合摩擦材料设计研发、一种复合耐磨刹车片摩擦材料为 2025 年新立项研发项目。截至 2025 年 12 月 31 日，研发直接投入分别为 78.95 万元、84.43 万元和 81.18 万元，研发人员分别为 9.83 人、9.33 人和 9.00 人，研发人员平均投入时长分别为 243.93 天/人、249.95 天/人、241.43 天/人，人

员平均工资 15.10 万元、13.89 万元、12.56 万元，投入时长及平均人员工资存在一定波动，主要系报告期内研发项目团队规模扩大，研发人员数量及工资差异造成。

适用于多种路况的小型汽车刹车片摩擦材料配方研发为 2025 年 9 月新立项研发项目。截至 2025 年 12 月 31 日，研发直接投入为 15.31 万元，研发人员为 8 人，研发人员平均时长投入为 216.75 天/人，人员平均工资 10.83 万元，研发项目投入、人员薪酬、研发工时与研发项目相匹配。

综上，报告期内公司与整车配套研发按照研发项目进行归集核算，研发项目中人员投入、人员薪酬、研发时长与研发的项目进展、研发成果具有匹配性。

（二）说明研发人员认定及划分依据、分工情况，报告期内核心研发人员变动情况，是否存在兼职研发人员，是否存在虚增研发人员的情形，研发工时统计与核算是否准确，费用归集是否准确

1、研发人员认定及划分依据、分工情况，是否存在兼职研发人员，是否存在虚增研发人员的情形

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》的相关规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

公司内设研发部专职从事研发相关工作，根据员工所属部门及岗位性质将直接从事研发活动的人员划分为研发人员。研发人员按照职能划分，可分为工程师和技术员，不同职能的研发人员工作内容如下表所示：

序号	职能类别	职能分工	主要工作内容
1	工程师	配方工程师	配方材料理论研究，主要从配方新材料理论研究，设计、优化与验证摩擦材料配方，确保产品满足摩擦系数、磨损率、

序号	职能类别	职能分工	主要工作内容
			噪音、热稳定性、环保等关键指标，从研发到量产全流程技术规范。
2		工艺工程师	1、新产品从研发小试、中试、量产的工艺转化与验证，保证新产品、新配方产线生产的工艺、参数、工装、良率和现场问题； 2、工装、夹具、模具及其他生产设备的设计开发，提升生产效率。
3		测试工程师	配方的测试与开发，并将测试数据和结果生产报告与理论人员进行研究改进。
4	技术员		1、辅助工程师进行配方研究的具体实施及材料搜集、准备、小试； 2、负责新配方的混料、试生产、路试及新品产线生产培训等工作； 3、对生产工艺的具体环节进行施工、加工、组装、调试、焊接等工作。

综上，公司研发人员认定标准明确，职责清晰，不同岗位研发人员从事工作内容均与研发活动紧密相关，不存在兼职研发人员，不存在虚增研发人员情况。

2、报告期内核心研发人员变动情况

报告期内，公司核心研发人员主要为研发项目负责人，共计 8 人。除丁桢、李勇强、杨子军为 2023 年度为配套整车厂市场刹车片产品研发新招聘人员外，其余核心研发人员报告期内未发生变动。

3、研发工时统计与核算是否准确，费用归集是否准确

1）研发工时

报告期内，公司已建立了完善的员工考勤制度，人事部门专人根据考勤及请假审批单对研发人员每日工时进行汇总，并形成考勤表。考勤表详细记录了研发人员每日的出勤情况，并经研发部门负责人审批。

人事部门每月根据经审批的考勤表进行工资核算，并报财务部门进行薪酬费用归集，财务部门根据研发工资表及研发人员项目归属情况进行研发项目薪酬归集，对于多项目的研发人员按项目进行月度平均分配研发薪酬。

报告期内，发行人制定了《研发项目管理制度》《研发管理制度》《员工考勤休假管理制度》等制度，明确了研发人员工资核算、研发费用核算范围和研发费用归集过程，研发工时统计与核算准确。

2）费用归集

研发人员费用主要包括工资、奖金、社保及公积金。研发部门人员均专职从事研发活动相关工作，负责研发与试验工作，研发人员任职研发部门期间的薪酬均计入研发费用。

人事部门每月编制研发人员薪酬分配表并汇总提交财务部门进行费用核算，财务部门将职工薪酬按照相应人员参与的研发项目计入各个研发项目，对于部分核心研发人员同时负责多个研发项目的，将研发人员薪酬在各研发项目间进行平均分摊。

综上所述，公司研发人员均专职从事研发活动，研发人员工时统计与核算准确，研发费用归集准确，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员、非研发人员薪酬计入研发费用的情形。

三、销售展会费及佣金支付合理性

（一）说明各期发行人展会参与的频次、平均展位费等，通过展会获取的客户、订单情况及对应展会，展会费与相关收入的匹配性，展会费支出是否合理

1、说明各期发行人展会参与的频次、平均展位费

报告期内，公司展会费主要系为推广公司品牌和产品而参加的汽车配件行业展会所产生的费用，公司参加展会频次和平均展位费用等情况如下：

类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
展会费用（万元）	148.55	255.97	133.77
展会场次（场）	6	10	8

类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平均展位费（万元/场）	24. 76	25.60	16.72

报告期内，公司展会费用分别为 133.77 万元、255.97 万元和 148.55 万元，公司平均展位费分别为 16.72 万元、25.60 万元和 24.76 万元。展会费用的变动主要受参展次数及展会地点等因素影响。其中，2024 年展会费用较高，主要系 2024 年参展频次增加且国外展会增多。2024 年和 2025 年平均展位维持在较高水平，主要系公司增加了国际展会的参与频次，展位单价较高且展位规模不同，平均展位费相对较高。

2、通过展会获取的客户、订单情况及对应展会，展会费与相关收入的匹配性，展会费支出是否合理

报告期内，公司通过展会获取的客户、订单情况如下：

单位：万元

年度	展会费	客户情况		订单情况[注 1]		
		展会	客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
2025 年度	148.55	2025 年土耳其（伊斯坦布尔）国际汽车零配件及售后服务展览会	DRONAUTO SERVICE S.R.L 等 3 家	151.73	-	-
2024 年度	255.97	2024 年土耳其（伊斯坦布尔）国际汽车零配件及售后服务展览会	ASKAR OTOMOTIV TICARET LTD 等 6 家	351.37	18.81	-
		2024 年中东（迪拜）国际汽车零部件、汽车技术及服务展览会	BESER ULUSLARARASI OTOMOTIV SAN.DIS. TIC.A.S.	13.12	-	-
		2024 上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会	ELMARWA FOR IMPORT AND CAR PARTS TRADING 等 2 家	28.34	-	-
2023 年度	133.77	2023 年土耳其（伊斯坦布尔）国际汽车零配件及售后服务展览会	B.B.F. SRL 等 2 家	34.24	9.89	13.90
		2023 美国拉斯维加斯 AAPEX 国际汽配展	AMIX GERMANY FOR AUTO SPARE PARTS LLC	15.49	-	-
		2023 年迪拜汽车机械展	BAM COMPANY 等 3 家	31.41	76.26	-

年度	展会费	客户情况		订单情况[注 1]		
		展会	客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		2023 上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会	IMPORTWAY COMERCIO IMPORTACAO 等 9 家	512.69	268.04	0.11
		2022 上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会-深圳特展[注 2]	AKBAK YEDEK PARCA ITHALAT IHRACAT SANAYI TICARET PAZARLAMA A.S.	48.95	-	-
合计				**1,187.34**	**373.00**	**14.01**

注 1：订单情况系报告期内参加展会获取的新客户在报告期各期产生的订单收入。

注 2：2022 上海国际汽车零配件、维修检测诊断设备及服务用品展览会-深圳特展，受宏观环境影响，展会推迟至 2023 年进行举办。

注 3：公司参加部分展会未拓展到客户，未进行披露；部分国内展会存在一年开办多次，此类展会合并披露。

公司参加展会的目的一方面为开拓市场、建设销售渠道，另一方面为通过展会对产品的展示增加品牌国际影响力。公司参与的汽车零配件展会，均为全球范围内具有一定规模的专业展会，展会汇聚行业上下游客户资源，是公司维护现有客户关系、获取新客户、承接新订单的重要途径。

报告期内，公司发生的展会费分别为 133.77 万元、255.97 万元和 148.55 万元，通过展会获取的订单产生的收入分别为 14.01 万元、373.00 万元和 1,187.34 万元。客户从初次接洽到最终下单需经历一定周期，且规模较大的客户转化周期通常更长。客户拓展需经过商务沟通、技术参数确认、样品寄送、性能测试与验证等多个环节，流程相对复杂。因此，公司通过展会在当年度就能够形成订单的金额规模较小。

综上所述，展会费与相关收入的具有匹配性，展会费支出合理。

（二）结合销售佣金计算及计提方法、客户订单量情况，说明销售佣金与客户订单数量、金额的匹配情况，2023 年度销售佣金大幅下降的原因及合理性

1、销售佣金涉及的服务商、客户、佣金计算及计提方法

报告期内，公司销售佣金情况如下：

单位：万元

服务商	客户	佣金比例	2025 年度	2024 年度	2023 年度
DQP SERVICE PTE.LTD.	JAPANPARTS SRL、FRENAUTO SRL	基础佣金：10%、8%、5% 浮动佣金：3%、4%	246.93	136.68	49.35
纳恪偲(上海)商务咨询有限公司	PROLINE AUTO SPARE PARTS FZE、KORRI TRADING CO AUTO SPARE PARTS、K line auto spare parts L.L.C	5%	3.78	2.42	-
Y* Mohammed（个人）	Petrochem International Instruments FZE	10%	-	-	3.46
G* Mohammed（个人）	EURL CENTRE ORANAIS IMP-EXP	1.50%	-	-	0.83
合计			**250.71**	**139.10**	**53.63**

报告期内，公司支付销售佣金的服务商主要系 DQP SERVICE PTE.LTD.，其为公司引荐了客户 JAPANPARTS SRL、FRENAUTO SRL，为公司提供了持续的售前、售后沟通等服务，公司按照合同约定向其支付相应的佣金。2023 年初公司与 DQP SERVICE PTE.LTD.约定的基础佣金比例为 10%，后双方协商调整佣金比例，协商期间存在个别订单基础佣金比例为 5%的情形，2023 年 3 月后基础佣金调整为 8%。此外，当其引荐的客户订单量超过约定的采购总量时，公司需额外支付 3-4%的浮动佣金。

2、销售佣金与客户订单数量、销售金额的匹配情况，2023 年度销售佣金大幅下降的原因及合理性

DQP SERVICE PTE.LTD 为报告期内向公司提供持续服务的主要服务商。DQP SERVICE PTE.LTD 的销售佣金与对应客户的订单数量、销售金额匹配情况如下：

单位：万套、万元

期间	客户名称	数量	销售金额	佣金	佣金占比
2025 年	JAPANPARTS SRL	75.01	2,222.36	246.93	11.11%
2024 年	JAPANPARTS SRL	39.60	1,261.06	136.68	10.84%
2023 年	JAPANPARTS SRL	21.23	698.52	49.35	7.06%

	FRENAUTO SRL	2.56	85.20	-	0.00%

注：实际销售佣金系主要根据外币销售订单金额乘以约定适用佣金比例计算，佣金金额结算比例与合同约定佣金比例一致。上述列示销售佣金及销售收入为人民币金额，因此测算比例存在一定汇率波动差异。

服务商 DQP SERVICE PTE.LTD 的佣金在 2023 年大幅下降主要原因系：①2023 年佣金比例下降；②该服务商引荐的客户在当期订单规模下降。

针对客户 FRENAUTO SRL 2023 年没有确认佣金，主要系公司根据订单金额确认佣金费用，2023 年未收到 FRENAUTO SRL 新增订单，2023 年确认的少量收入系 2022 年未完成的订单。

针对客户 JAPANPARTS SRL，佣金下降的原因系：①2023 年初公司与 DQP SERVICE PTE.LTD.协商调整佣金比例，协商期间存在个别订单基础佣金比例为 5%的情形，2023 年 3 月协商后基础佣金从 10%调整为 8%，佣金比例下降；②2023 年公司接受 JAPANPARTS SRL 的订单数量下降，未达到浮动佣金支付规模，不存在浮动佣金。

综上，报告期内，公司销售佣金的计提和支付具有真实的商业背景，销售佣金与客户订单数量、销售金额匹配，2023 年佣金下降的原因合理。

四、发出商品及跌价计提准确性

（一）各期末发出商品对应客户、存放地点、是否有合同支持、发货时点、期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及原因，是否存在期后退回，是否存在利用发出商品调节收入的情形

1、各期末发出商品对应客户、存放地点、合同支持、发货时点、期后结转情况

报告期各期末，公司发出商品前五大客户情况如下：

1）2025 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	产品存放地点	合同支持	发货时点	发出商品金额	发出商品金额占比	期后结转情况
JNBK CORPORATION PTE. LTD.	货代仓库、港口等场所	是	2025 年 5-11 月	74.55	18.64%	74.55
ROLT DO BRASIL INDUSTRIA DE PRODUTO S AUTOMOTIVOS LTD	货代仓库、港口等场所	是	2025 年 12 月	47.48	11.87%	47.48
ARAZ MOTORS,LLC	货代仓库、港口等场所	是	2025 年 12 月	39.96	9.99%	39.96
靖江市合新工程机械技术服务有限公司	客户现场	是	2025 年 11-12 月	28.84	7.21%	27.94
Texco FZE	货代仓库、港口等场所	是	2025 年 11 -12 月	27.77	6.94%	27.77
合计				**218.60**	**54.67%**	**217.70**

2）2024 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	产品存放地点	合同支持	发货时点	发出商品金额	发出商品金额占比	期后结转情况
JNBK CORPORATION PTE. LTD.	货代仓库、港口等场所	是	2024 年 7 月、2024 年 9 月至 12 月	54.60	24.08%	54.60
ADVANCED SOLUTIONS ALLIANCE PTE LTD	货代仓库、港口等场所	是	2024 年 12 月	50.04	22.07%	50.04
Texco FZE	货代仓库、港口等场所	是	2024 年 11 月-12 月	33.02	14.56%	33.02
浙江亚太机电股份有限公司	客户现场	是	2024 年 1 月、2024 年 9 月至 12 月	10.86	4.79%	10.86
上海汽车制动系统有限公司	第三方仓库	是	2024 年 9 月、2024 年 12 月	6.12	2.70%	6.12
合计				**154.64**	**68.20%**	**154.64**

3）2023 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	产品存放地点	合同支持	发货时点	发出商品金额	发出商品金额占比	期后结转情况
MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.	客户现场	是	2023 年 4 月、5 月、7 月	74.77	13.48%	74.77
Texco FZE	货代仓库、港口等场所	是	2023 年 12 月	68.39	12.33%	68.39
ALTAY TASIT VE OTOMOTIV YEDEK PARCA SANAYI TICARET A.S.	货代仓库、港口等场所	是	2023 年 12 月	48.52	8.75%	48.52
JAPANPARTS SRL	货代仓库、港口等场所	是	2023 年 12 月	41.73	7.52%	41.73
FRAS-LE S.A.	货代仓库、港口等场所	是	2023 年 12 月	40.96	7.39%	40.96
合计				**274.37**	**49.47%**	**274.37**

注：期后结转金额统计至 2026 年 3 月 31 日。

2、是否存在长期未结转的情形及原因，是否存在期后退回，是否存在利用发出商品调节收入的情形

1）发出商品期后结转情况

报告期内，外销模式下公司采用“以销定产”的模式，发出商品为期末已发出待办理出口报关手续的商品，期后均已全部结转，不存在长期未结转的情形。内销模式下，发出商品为整车厂客户尚未领用的商品和在经销商处的商品，存在少量期后未结转的情形，整体金额较小，不存在虚假发货或通过发出商品调节收入、利润的情况。

2）发出商品期后退回情况

报告期内公司存在发出商品退货的情形，主要情况系 2023 年 4-7 月，公司向客户 MARTAS OTOMOTIV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.出口一批商品。后该客户需求变化，公司与客户经友好协商达成一致，对该批商品执行退货

处理。本次退货与公司产品质量及履约情况无关，鉴于双方已明确达成退货意向，该批商品的控制权及主要风险报酬并未实质转移给客户，公司未在 2023 年度确认该笔销售收入，亦未结转相应成本。在会计处理上，该批商品在 2023 年末仍列示为发出商品，金额 74.77 万元。综上所述，公司不存在虚假发货或通过发出商品调节收入、利润的情况。

（二）结合发出商品减值测试情况、可变现净值确认依据，说明对发出商品计提存货跌价准备的准确性

1、发出商品减值测试情况、可变现净值确认依据

公司按照发出商品的估计售价减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。资产负债表日，公司存货采取成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。此外，公司基于谨慎性原则，对库龄 1 年以上发出商品全额计提跌价准备。

2、发出商品计提存货跌价准备的准确性

1）发出商品跌价准备计提情况

报告期各期末，发出商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
账面余额	399.89	226.75	554.58
跌价准备金额	25.28	26.84	35.25
计提比例	6.32%	11.84%	6.36%
账面价值	374.60	199.91	519.34

报告期各期末，发出商品期末存货跌价准备计提比例为 6.36%、11.84%和 6.32%，公司发出商品减值准备计提充分、准确。

2）同行业可比公司发出商品跌价准备计提情况对比

报告期各期末，公司与同行业公司关于发出商品存货跌价计提比率对比情况如下：

公司	2025 年末	2024 年末	2023 年末
金麒麟（603586.SH）	7.80%	0.96%	1.73%
林泰新材（920106.BJ）	3.84%	2.57%	10.10%
科马材料（920086.BJ）	5.63%	9.95%	9.17%
平均值	5.76%	4.49%	7.00%
方意股份	6.32%	11.84%	6.36%

注：数据来源于公开披露的年度报告和半年度报告。

报告期各期末，公司发出商品存货跌价准备计提比例，仅 2023 年末略低于同行业上市公司平均水平，其余各期均高于同行业上市公司平均水平。

综上，公司严格按照《企业会计准则》规定，充分考虑发出商品的市场售价、未来市场竞争情况、库龄等因素，存货跌价准备计提金额充分、准确。

五、关于关联方资金拆借和大额理财

（一）逐笔列示报告期内发生的关联方资金拆入和拆出的具体情况，结合公司资金情况，说明相关资金拆借形成背景、原因及合理性，是否约定利息及公允性，具体归还情况，是否存在关联方资金占用情形

报告期内，公司不存在关联方资金拆入的情形，关联方资金拆出的情况如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	归还日	资金去向	还款来源
盐城市鑫硕贸易有限公司	29.50	2021/1/7	2023/12/29	个人生活消费	理财产品赎回款
宦传方	20.00	2022/7/14	2023/12/31	购买理财产品	个人流动资金
吴云	20.00	2022/7/14	2023/12/29	购买理财产品	个人流动资金
宦传方	10.00	2022/7/15	2023/12/29	购买理财产品	个人流动资金
吴云	55.00	2023/2/3	2023/2/7	朋友借款	朋友还款

注 1：由于盐城市鑫硕贸易有限公司已于 2021 年 3 月注销，该笔拆借款由吴云代为还款

报告期初，由于公司资金管理内控制度尚未完善，且公司账上留有一定的流动资金，存在公司关联方向公司拆借资金的情况。2021 年 1 月吴云通过公司关联方盐城市鑫硕贸易有限公司向公司拆借 29.50 万元用于其个人生活消费，并于 2023 年 12 月通过理财产品赎回款还款；2023 年度宦传方、吴云利用个人流动资金归还报告期之前形成的拆借款合计 50 万元，相关拆借款系用于购买理财产品，相关理财产品均为合规产品，不存在理财资金最终流向公司或其客户、供应商、关联方或形成体外资金循环的情形；2023 年 2 月吴云向公司拆借 55.00 万元以向朋友潘某提供借款，并于同月在收到潘某还款后向公司还款。报告期内公司向关联方拆出资金均有合理理由，不存在通过资金拆借形成体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

公司已针对关联方拆借资金计提利息，报告期内公司关联方归还利息合计 4.66 万元，对应平均年利率为 2.88%，与公司 2023 年度平均购买理财产品收益率 2.33% 基本一致，资金拆借利率定价公允。

报告期内公司关联方资金拆借事项构成关联方对公司的资金占用，拆借资金及利息均已在 2023 年末之前全部归还。报告期内，公司已逐步建立健全了《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》《货币资金管理制度》等相关内控制度，截至报告期末公司已杜绝关联方资金占用的情形，关联方资金占用情况已得到整改。

（二）说明购买理财产品具体情况，是否为非标产品，说明资金来源、最终投向，发行人购买理财产品的相关内控措施及执行情况，是否能够有效防范相关风险

1、说明购买理财产品具体情况，是否为非标产品，说明资金来源、最终投向

报告期内，为提升资金使用效益，公司在保障日常运营和资金安全的前提下，使用阶段性闲置的自有资金购买具有较高流动性和低风险的理财产品及结构性存

款，报告期内公司购买的理财产品及结构性存款具体信息如下：

序号	产品名称	产品类型	是否为非标产品	资金来源	投资组合最终投向
1	兴银理财金雪球稳添利季盈（3 个月最短持有期）1 号日开固收类理财产品	固定收益类	否	自有资金	（1）银行存款、债券逆回购、货币基金等货币市场工具及其它银行间和交易所资金融通工具。（2）国债、金融债、地方政府债、央行票据、同业存单、短期融资券、超短期融资券、中期票据、企业债、公司债、非公开定向债务融资工具、项目收益债、项目收益票据、资产支持证券、次级债、可转债、可交换债等银行间和交易所市场债券及债务融资工具，以及其他固定收益类投资工具等。（3）国债期货、利率互换、债券借贷等衍生品。（4）投资于上述资产的符合监管要求的公募基金、基金公司或子公司资产管理计划、证券公司资产管理计划、保险资产管理计划及信托计划等。（5）其他风险不高于前述资产的资产。
2	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	固定收益类	否	自有资金	（1）现金；（2）期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
3	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	固定收益类	否	自有资金	（1）现金；（2）期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；（4）银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
4	建信理财“恒赢”（90 天）周期型开放式净值型人民币理财产品	固定收益类	否	自有资金	现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、债券型基金、标准化固定收益类资产的比例为 80%-100%；其他符合监管要求的资产组合 0%-20%。具体各类型资产比例为：现金类资产比例为 0%-100%；货币市场工具比例为 0%-90%；货币市场基金比例为 0%-50%；标准化固定收益类资产比例为 0%-95%。本产品投资的现金或到期日在一年以内的国债、中央银行票据和政策性银行金融债不低于产品资产净值的 5%；总资产占净资产的比例不超过 140%。
5	建信理财“安	固定	否	自有	1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行

序号	产品名称	产品类型	是否为非标产品	资金来源	投资组合最终投向
	鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	收益类		资金	存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具；5.其他符合监管要求的资产。
6	建信理财“天天利”按日开放式理财产品	固定收益类	否	自有资金	1.现金；2.期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3.剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具；5.其他符合监管要求的资产。
7	华夏银行人民币单位结构性存款	结构性存款	否	自有资金	本产品募集资金由华夏银行统一运作，按照基础存款与衍生交易相分离的原则进行业务管理。募集的本金部分纳入华夏银行内部资金统一运作管理，纳入存款准备金和存款保险费的缴纳范围。

注：上述信息均来源于相关理财产品和结构性存款的《产品说明书》。

报告期内，各理财产品及结构性存款购买情况如下：

单位：万元

年度	产品名称	期初金额	本期购买/确认收益	本期赎回	期末余额
2025 年度	兴银理财金雪球稳添利季盈（3 个月最短持有期）1 号日开固收类理财产品	1,992.95	31.85	-	2,024.81
	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	316.45	2.77	319.22	-
	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	1,379.75	13.28	1,393.03	-
	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	1,945.69	9,748.88	7,183.35	4,511.22
	华夏银行人民币单位结构性存款	-	2,007.65	2,007.65	-
小　计		**5,634.85**	**11,804.44**	**10,903.26**	**6,536.03**
2024 年度	兴银理财金雪球稳添利季盈（3 个月最短持有期）1 号日开固收类理财产品	1,937.32	55.64	-	1,992.95
	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	310.42	6.04	-	316.45

年度	产品名称	期初金额	本期购买/确认收益	本期赎回	期末余额
	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	1,352.35	27.4	-	1,379.75
	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	2,907.60	838.09	1,800.00	1,945.69
小　计		**6,507.68**	**927.17**	**1,800.00**	**5,634.85**
2023 年度	兴银理财金雪球稳添利季盈（3 个月最短持有期）1 号日开固收类理财产品	2,899.26	57.74	1,019.68	1,937.32
	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	303.06	7.36	-	310.42
	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	303.68	1,048.66	-	1,352.35
	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	3,809.93	2,061.47	2,963.79	2,907.60
小　计		**7,315.93**	**3,175.23**	**3,983.47**	**6,507.68**

报告期内，公司主要购买的理财产品均为正规金融机构发行的理财产品或结构性存款产品，根据相关产品说明书中约定的投向，不存在投资资金流向关联方的情况，不涉及关联方资金占用。

2、发行人购买理财产品的相关内控措施及执行情况，是否能够有效防范相关风险

公司已制定《对外投资管理制度》《金融资产管理及核算细则》《货币资金管理制度》等制度防范控制理财决策与执行过程中的风险。制度覆盖决策与审批、操作与执行、监督与管理等全流程，主要内容如下：

（1）决策与审批

公司规定在不影响正常经营的前提下，可合理利用闲置自有资金投资理财产品。公司对理财产品投资的审批权限按交易规模、财务指标占比等指标划分为总经理审批、董事会审批、股东会审批等多个层级。

（2）操作与执行

财务部作为理财产品的归口管理部门，负责理财产品的申请、购买、赎回、核算。经完整审批后，由授权人员办理理财产品购买手续；在操作完成后，及时在专用台账中登记产品信息关键要素，并根据《企业会计准则》对理财产品进行初始确认与后续计量。所有与理财产品相关的文件，均由财务人员及时归档，确保文件资料的完整性。

（3）监督与管理

理财产品投资需遵守对外投资的一般要求，如避免关联交易、履行信息披露义务等；理财产品购买后，相关职能部门应及时进行跟进、监督与管理，并及时报告公司总经理及董事会；公司内部审计部门监督检查理财产品管理情况。

报告期内，发行人购买的理财产品均符合公司对理财产品决策与审批、操作与执行、监督与管理的内部控制相关规定，内部控制执行有效。

综上所述，报告期内发行人关于购买理财产品的内部控制制度健全，覆盖了决策与审批、操作与执行、监督与管理等主要环节，且相关制度在报告期内得到了有效执行，能够合理保证理财产品投资活动的合法合规及资金安全，内部控制能够有效防范相关风险。

六、财务内控不规范整改情况。

（一）财务内控不规范的情形

1、通过个人账户对外收付款项

（1）涉及账户

报告期内发行人存在使用公司员工个人卡收付款的情况，涉及到的个人卡账户如下：

个人	银行卡号	是否注销
孙*萍	农业银行 6228**6676 人民币户	已注销
	建设银行 6217**9913 人民币户	已注销
	建设银行 6217**9913 美元户	已注销
步*春	建设银行 6217**6332 人民币户	已注销
	建设银行 6217**6332 美元户	已注销
杨*惠	建设银行 6217**7347 人民币户	已注销
	建设银行 6217**7347 美元户	已注销
顾*	建设银行 6215**7462 人民币户	已注销
	建设银行 6215**7462 美元户	已注销

（2）个人卡收付款

2023 年度，公司存在通过员工个人卡收付款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	账户持有人	2025 年度	2024 年度	2023 年度
个人卡收款				
废钢销售款	孙*萍	-	-	67.19
合计		-	-	67.19
个人卡付款				
佣金与返利	孙*萍	-	-	40.54
	杨*惠	-	-	34.89
	顾*	-	-	21.69
	步*春	-	-	19.33
境外展会相关费用	孙*萍	-	-	8.88
合计		-	-	**125.33**

公司 2023 年个人卡收款金额 67.19 万元，占当年经营活动现金流入小计的比例分别为 0.28%，主要系废钢销售款；通过个人卡付款金额为 125.33 万元，占当年经营活动现金流出小计的比例分别为 0.72%，主要系公司境外展会相关费用，以及销售佣金与返利。

公司已规范货币资金的使用和管理，上述个人卡收入与支出的款项均已进行规范入账处理，报告期内相关个人卡均已注销。

2、现金收付款

报告期内，公司现金收付款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现金收款：			
废钢销售款	-	-	300.53
资产、废品处置	0.12	-	0.05
合计	**0.12**	-	**300.58**
现金付款：			
职工薪酬及福利	28.24	16.70	100.64
装修与焊接费	-	-	60.68
招待费及零星支出	-	4.10	38.59
佣金	-	-	33.33
合计	**28.24**	**20.80**	**233.24**

报告期内，公司存在现金收款的情形，金额分别为 300.58 万元、0 万元和 0.12 万元，占当年经营活动现金流入小计的比例分别 1.26%、0.00%和 0.00%，主要为废钢销售和废品处置收款；公司现金付款金额分别为 233.24 万元、20.80 万元和 28.24 万元，占当年经营活动现金流出小计的比例分别为 1.34%、0.10%和 0.12%，主要为职工薪酬及福利、装修与焊接、招待费、佣金与零星支出。

公司对现金收付款所涉及的收入与费用均已进行规范入账处理，报告期末不存在未入账现金的情形。

3、将公司资金拆借给关联方或第三方

实控人与公司资金拆借的情形，参见本题“五、关于关联方资金拆借和大额理财”之“（一）逐笔列示报告期内发生的关联方资金拆入和拆出的具体情况，结合公司资金情况，说明相关资金拆借形成背景、原因及合理性，是否约定利息及公允性，具体归还情况，是否存在关联方资金占用情形”。

4、印章管理不规范

2024 年前，公司内部管理制度建设侧重于核心业务推进与市场拓展，未形成系统化、规范化的用印管理机制，对于部分日常经营活动中的用印文件未完整留存书面审批记录，部分用印行为仅在文件上由用印人签字，未清晰记录用印时间、用印文件名称、用印用途等信息。

（二）上述问题的整改情况，以及整改完毕后的运行时间

针对上述事项，公司已积极落实整改，截至报告期末，公司已不存在上述不规范行为。公司采取的具体措施、整改完毕的具体时间说明如下：

财务内控不规范的情形	整改的具体措施	整改情况以及整改完毕后的运行时间
通过个人账户对外收付款项	1、对涉及个人账户收付款的账户进行注销； 2、对涉及通过个人卡收付的款项进行规范账务处理； 3、完善修订并落实《货币资金管理制度》，严禁个人卡代收代付行为。	1、2024 年 3 月公司已注销全部涉及个人卡代收代付的账户； 2、公司通过个人卡收付的款项均已如实反映在财务报表中，通过个人卡账户收付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性和完整性； 3、公司于 2024 年 6 月完善修订《货币资金管理制度》，并于次月正式落实修订后的《货币资金管理制度》。截至报告期末，公司已规范运行满一年。
现金收付款	1、对涉及现金收付的款项进行规范账务处理； 2、完善修订并落实《货币资金管理制度》，对现金的使用范围、使用要求进行明确规范。	1、公司通过现金收付的款项均已如实反映在财务报表中，通过现金收付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性和完整性； 2、公司于 2024 年 6 月完善修订《货币资金管理制度》，并于次月正式落实修订后的《货币资金管理制度》。经整改后公司现金交易金额已大幅下降，现金交易的比例较小，现金交易规模得到有效控制。截至报告期末，公司已规范运行满一年。
将公司资金拆借给关联方或第三方	1、关联方拆借资金已于 2023 年末清理完毕； 2、公司已建立健全《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》	关联方资金拆借已于 2023 年末清理完毕，后续未有资金拆借。截至报告期末，公司已规范运行满一年。

财务内控不规范的情形	整改的具体措施	整改情况以及整改完毕后的运行时间
	等相关制度，针对关联方资金拆借作出了完善的规定； 3、公司控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员已出具《关于避免资金占用的承诺》。	
印章管理不规范	1、制定和实施《印章使用管理办法》，对各类印章的申请、审批、使用及登记等环节作出明确规定； 2、全面落实用印登记与审批工作。	公司于 2024 年 4 月制定并于次月实施《印章使用管理办法》。截至报告期末，公司用印管理工作已规范运行满一年。

七、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）按照《指引 2 号》2-10、2-11 的要求进行核查，说明是否存在异常。（3）说明对发行人采购相关内部控制制度执行有效性的核查程序及结论。（4）结合上述向关联方资金拆借情况，核查说明拆借资金来源及去向的合理性，说明是否存在资金体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情况

（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、原材料采购价格公允性与主要供应商规模较小合理性

（1）核查程序

1）查询钢材、酚醛树脂公开市场价格，分析市场价格变动趋势；获取发行人采购明细表，分析各类原材料采购价格的变动趋势与公开市场价格变动趋势是否相符；分析主要原材料价格波动对公司主营业务毛利率和净利润的影响；

2）获取发行人采购明细表，了解同类原材料不同供应商之间采购价格情况，查阅同行业可比公司同类原材料采购价格并进行对比，分析公司采购价格的公允性；

3）访谈发行人相关人员，了解采购人员及岗位设置，了解采购相关的内部控

制制度的建设及执行情况；了解各类原材料采购入库流程以及部分先入库后验收的原因；了解钢材类供应商未做年度考核的原因；

4）实地走访沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司，了解其经营状况，分析公司向上述两家供应商采购规模与其经营能力是否匹配；

（2）核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期内，发行人采购钢材、摩擦原料、外购钢背等各类原材料采购价格的变动趋势与公开市场价格变动趋势基本相符，主要原材料市场价格如发生剧烈波动会对公司毛利率及盈利水平造成不利影响，发行人已经对主要原材料市场价格波动对主营业务毛利率和净利润作敏感性分析；

2）发行人同类原材料不同供应商之间采购价格不存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格不存在较大差异，发行人采购价格公允；

3）发行人根据采购业务需要配备了相应的人员，制定了《采购控制程序》《供应商评价管理规定》等采购管理制度，对部分钢材供应商未执行年度考核程序、部分摩擦原料先入库后验收是基于业务实际需要，相关内部控制制度健全，关键控制点明确且得到有效执行，能够有效防范存货与财务风险；

4）发行人与沧州亨威金属制品有限公司、沧州凯程金属制品有限公司建立了长期稳定的合作关系，主要采购内容为消音片、修理包、卡簧等金属加工件，采购规模与其生产经营能力相匹配。

2、研发费用大幅增长合理性

（1）核查程序

1）访谈研发部门负责人，了解发行人研发人员的认定标准及划分依据，研发

人员的岗位职责、人员分工，核心研发人员组成情况，了解发行人研发人员变动情况，了解报告期内研发项目的管理、研发内容、研发工时归集等情况；

2）访谈财务部门负责人，研发费用的内部控制制度建设情况，了解研发费用的归集情况；

3）取得发行人核心研发人员的简历，了解其来源、教育背景、从业经验及研发能力情况；

4）获取整车配套研发项目研发过程文件、整车配套研发专利申请资料，分析与整车配套相关研发项目内容、阶段及进展情况；

5）获取发行人研发项目工时记录、研发人员工资薪酬明细，复核了工资计入研发费用的人员的研发工时打卡情况，分析研发人员、研发工时投入、薪酬投入与研发项目进度及研发成果的匹配性；

（2）核查结论

经核查，我们认为：

1）发行人研发项目研发人员、直接投入、研发时长与整车配套相关产品研发项目进度及研发成果相匹配；

2）报告期内发行人研发人员认定清晰，严格按照人员的岗位及从事的活动对研发人员进行划分，研发人员分工明确，核心研发人员相对稳定，不存在兼职研发人员，不存在虚增研发人员的情形；

3）公司研发人员均专职从事研发活动，研发人员工时统计与核算准确，研发费用归集准确，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员、非研发人员薪酬计入研发费用的情形。

3、销售展会费及佣金支付合理性

（1）核查程序

1）访谈发行人销售负责人，了解报告期内参加展会费情况，展会客户拓展情况，销售佣金变动情况；

2）获取发行人报告期内全部的展会费用明细表，了解通过展会获取的客户、订单情况及对应展会的投入产出情况，以及展会费与相关收入的匹配性、展会费支出的合理性；

3）获取销售佣金计算明细表，抽查主要佣金支付对应的佣金协议，分析销售佣金与相关客户销售收入的关系，计算各期综合佣金率并与以获取的佣金协议比例进行对比，同时分析其波动原因；

（2）核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期内，发行人展会费的支出与公司市场开拓战略、经营活动相匹配；展会参与频次、费用规模的变化具有合理的商业背景，展会费与通过展会开拓业务带来的收入规模相匹配，展会费支出合理；

2）发行人销售佣金的计算和支付具有真实交易背景，销售佣金与通过服务商渠道达成的销售收入在整体趋势和单客户层面均匹配一致；销售佣金金额的变动主要受相关客户订单规模及具体佣金协议条款影响，2023 年佣金大幅下降主要系佣金客户订单波动、客户结构变化等因素所致，具有合理性。

4、发出商品及跌价计提准确性

（1）核查程序

1）访谈公司各相关部门负责人，了解公司关于存货管理相关内控制度的执行情况、存放地点、核算方法等；

2）获取发出商品明细，复核发行人对不同销售模式下各客户发出商品余额的统计的准确性；

3）结合函证程序、订单检查及发货单、物流单据及收入确认相关单据的检查复核发出商品对应客户、存放位置、发货时点、期后验收及收入确认的准确性；

4）取得发行人报告期各期销售明细表、发出商品收发存明细表，核查报告期各期末发出商品的期后实现销售并结转成本的具体情况、是否存在期后退回的情形，分析是否存在长期未验收的情形；

5）了解发行人存货跌价计提政策并与同行业可比公司进行对比，评价发行人存货跌价计提政策是否符合行业惯例及《企业会计准则》的要求；

6）复核发行人发出商品跌价准备测试计提过程，确认发出商品计提跌价准备计提的准确性，并对比发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提情况，分析存货跌价准备计提的充分性；

（2）核查结论

经核查，我们认为：

（1）各期末发出商品余额，发出商品对应的主要客户、存放位置、发货时点真实准确，直销模式下发出商品期后均及时结转；经销商模式下的发出商品存在期后未结转情况，且部分发出商品账龄超过一年以上，整体金额占比较小，不存在利用发出商品调节收入情况；

（2）报告期内，发行人直销模式下仅 2024 年土耳其客户 MARTAS OTOMOTİV YEDEK PARCA TICARET VE SANAYI A.S.发生发出商品退货 74.77 万元，其余客户不存在退货情况；经销模式下因部分车型市场迭代等原因存在少量退货，金额较小；不存在利用发出商品调节收入情况；

（3）报告期各期末，发行人存货跌价准备计提充分，与行业可比公司存货跌价准备的计提不存在重大差异。

5、关于关联方资金拆借和大额理财

（1）核查程序

1）陪同相关人员前往各银行网点，现场打印银行账户流水及柜台查询银行开立户清单情况，并获取云闪付查询账户报告，确认账户信息的完整性；

2）对发行人报告期内与控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员相关的 5 万元及以上的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

3）了解关联方资金交易背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实；

4）获取交易性金融资产产品合同、产品说明等相关资料，检查其初始确认及后续计量是否符合《企业会计准则》；

5）访谈公司财务负责人，了解报告期内购买理财产品的原因及具体情况，分析大额持有理财产品的原因及合理性；

6）对公司报告期各期末理财产品余额实施函证程序，核查了理财产品真实性、期末余额的准确性；

7）取得银行对账单，检查交易性金融资产交易记录是否真实，并与财务账面记录进行对比分析。

（2）核查结论

经核查，我们认为：

报告期内存在发行人实际控制人向发行人资金拆借的情形，具体情形详见本题“五、关于关联方资金拆借和大额理财”之“（一）逐笔列示报告期内发生的关联方资金拆入和拆出的具体情况，结合公司资金情况，说明相关资金拆借形成背景、原因及合理性，是否约定利息及公允性，具体归还情况，是否存在关联方资金占用情形”。相关资金拆借已于 2023 年整改完毕。

除上述情形及正常工资奖金发放、报销款等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

报告期内，公司主要购买的理财产品均为正规金融机构发行的理财产品或结构性存款产品，根据相关产品说明书中约定的投向，不存在投资资金流向关联方的情况，不涉及关联方资金占用。报告期内发行人关于购买理财产品的内部控制制度健全，覆盖了决策与审批、操作与执行、监督与管理等主要环节，且相关制度在报告期内得到了有效执行，能够合理保证理财产品投资活动的合法合规及资金安全，内部控制能够有效防范相关风险。

6、财务内控不规范整改情况

（1）核查程序

1）通过个人账户对外收付款项、现金收付款及关联方资金拆借的整改情况

①获取了公司实际控制人出具的《关于个人银行流水及账户完整性承诺》，获取实控人个人银行流水、访谈了公司实际控制人，了解资金拆借的情况，获取了报告期内公司实际控制人资金拆借相关凭证查询，了解其个人卡在报告期内的使用情况以及整改情况；

②获取涉及个人卡交易的主要关键人员报告期内个人卡账单，获取个人卡交易

相关凭证，了解相关交易背景，访谈个人卡交易对手，获取个人卡账户注销凭证，检查个人卡相关交易是否按要求入账；

③获取公司现金交易明细账，检查了报告期内的现金收支的相关支持性文件，访谈大额现金交易对手，核查公司现金收支的真实性和准确性，检查现金交易是否按要求入账；

④查阅了公司《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》《货币资金管理制度》，与公司经整改后资金收付实际执行情况进行比对。

2）印章管理不规范的整改情况

①查阅公司整改后的用章登记制度，核对客户、供应商合同等文件用章记录；

②检查公司整改后用章登记记录审批程序，检查重大事项用章登记时间，核查是否存在重大事项用章登记时间先于相关决策审批机构授权审批时间。

（2）核查结论

经核查，我们认为：

①报告期内公司已完善制定《货币资金管理制度》，规范货币资金的使用和管理，相关个人卡账户已注销，现金、个人卡交易款项均已进行规范入账处理，2024年以后，公司已按照相关制度有效执行；

②公司实际控制人及其他关联方向公司拆借资金的去向及归还的资金来源均有合理解释，拆借资金及利息均已在 2023 年末之前全部归还，利息计提公允，对公司生产经营不存在不利影响。报告期内，公司已逐步建立健全了《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》《货币资金管理制度》等相关内控制度，截至报告期末公司已杜绝关联方资金占用的情形，关联方资金占用情况已得到整改；

③报告期内用印管理不规范的情形未对公司造成不利影响，2024 年公司已针

对印章管理不规范情形进行了整改，制定符合内控规范要求的《印章管理办法》并予以有效执行。

（二）按照《指引 2 号》2-10、2-11 的要求进行核查，说明是否存在异常

1、按照《指引 2 号》2-10 的要求进行核查，说明是否存在异常

我们对《指引 2 号》2-10 所列示财务内控不规范情形逐项核查如下：

序号	情形	结论
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（简称“转贷”行为）	不存在
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	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在
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	不存在
5	利用个人账户对外收付款项	存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
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	存在
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	存在
9	票据与印章管理不规范	存在
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	不存在
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	不存在

（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（简称“转贷”行为）

1）核查程序

①走访主要供应商、客户，询问是否存在转贷的情形；核查公司关联方与供应商、客户的关联关系，了解是否可能存在转贷的情形；

②核查公司报告期内所有银行账户资金流水，核查是否存在与客户、供应商的大额异常资金往来；结合业务原始凭证，验证资金往来与业务实质相符，核实不存

在无真实业务支持的异常往来。

2）核查结论

经核查，我们认为：公司不存在无真实业务支持的转贷行为。

（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

1）核查程序

①查阅报告期内票据明细账、备查簿、承兑协议及开立、贴现资料，核对票据信息与流转记录；

②抽查票据对应的业务合同、发票、物流及资金凭证，核查交易真实性；

③将票据对手方与关联方、供应商比对，核查是否存在关联方及异常资金往来；

④核查董监高及关键人员资金流水，确认不存在无真实交易背景票据融资。

2）核查结论

经核查，我们认为：公司不存在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的情况。

（3）与关联方或第三方直接进行资金拆借

1）核查程序

①对报告期内发行人单笔收支金额在 30 万元以上的银行流水，执行从账到对账单、对账单到账的双向核对，核查相关交易流向、对手方是否真实、合理，是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

②获取公司关联方清单，对公司与关联方之间的交易及资金往来进行逐笔核

对；

③了解与关联方或第三方直接进行资金拆借的背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实；

④检查相关资金拆借是否按期归还，是否按要求入账，是否按要求进行整改。

2）核查结论

报告期内存在发行人实际控制人向发行人资金拆借的情形，详见“问题 2、境外客户合作稳定性及业绩真实性”之“四、请保荐机构、申报会计师：（一）核查上述事项并发表明确意见，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（简称《指引 2 号》）2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，说明具体核查过程并发表明确意见，并提供资金流水专项核查报告。”之“4、根据《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》2-18 资金流水核查的具体要求逐条进行核查：”之“（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”。

（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

1）核查程序

①查阅发行人报告期内银行流水、往来明细账，核查大额及异常收付款情况；

②核对收款与付款对手方与关联方、供应商、客户清单，识别关联方及第三方往来；

③抽查相关合同、发票、结算单据等，核查交易背景及商业合理性；

④核查资金流向与用途，确认不存在无合理商业目的的资金拆借。

2）核查结论

经核查，我们认为：报告期内，公司存在第三方回款，第三方回款具有商业合理性。公司不存在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的情形。

（5）利用个人账户对外收付款项

1）核查程序

①对公司、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括销售、采购、出纳等人员）的银行流水进行核查，对于大额及异常往来进行访谈并取得相关证据材料；

②获取个人卡银行账户和公司银行账户流水，检查是否存在异常资金往来，确认个人卡收付款相关交易均已纳入公司账内核算；

③对公司实际控制人、财务负责人等人员进行访谈，了解公司使用个人卡收付款的原因，了解是否存在其他应当规范的个人账户；

④获取公司资金管理、关联交易等内部控制制度，对公司相关内控制度进行检查，核查公司是否已建立并完善相关内控制度；

⑤取得个人卡的注销单据，核实个人卡收付款问题的规范整改情况。

2）核查结论

经核查，我们认为：2023 年公司存在利用个人账户对外收付款项的情形。相关情形参见本题“六、财务内控不规范整改情况。”之“（一）财务内控不规范的情形”之“1、通过个人账户对外收付款项”。

（6）出借公司账户为他人收付款项

1）核查程序

①查阅报告期内发行人银行流水、货币资金明细账，核查大额及异常收付款记录；

②核对收付款对手方信息，排查与公司业务无关的单位及个人资金往来；

③抽查合同、发票、结算凭证等，核实款项对应的业务真实性。

2）核查结论

经核查，我们认为：公司不存在出借公司账户为他人收付款项的情形。

（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

1）核查程序

①获取公司现金交易明细账，检查报告期内的现金收支的相关支持性文件，访谈大额现金交易对手，核查公司现金收支的真实性和准确性，检查现金交易是否按要求入账；

②对公司实际控制人、财务负责人进行访谈，了解公司大额现金收付款的背景和使用情况，了解期后是否新发生不规范行为，了解是否存在其他应当规范的情形；

③获取公司货币资金管理制度，对公司相关内控制度进行检查，核查公司是否已建立并完善相关内控制度，经整改后是否有效执行。

2）核查结论

经核查，我们认为：报告期内公司存在大额现金收付款项的情形。相关情形参见本题“六、财务内控不规范整改情况。”之“（一）财务内控不规范的情形”之“2、现金收付款”。

（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

1）核查程序

①对报告期内发行人单笔收支金额在 30 万元以上的银行流水，执行从账到对账单、对账单到账的双向核对，核查相关交易流向、对手方是否真实、合理，是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

②获取公司关联方清单，对公司与关联方之间的交易及资金往来进行逐笔核对；

③了解与关联方或第三方直接进行资金拆借的背景，对交易性质、交易对方及款项用途的合理性进行分析，与相关人员进行确认并取得客观支持证据予以核实；

④检查相关资金拆借是否按期归还，是否按要求入账，是否按要求进行整改。

2）核查结论

报告期内存在发行人实际控制人向发行人资金拆借的情形，详见“问题 2、境外客户合作稳定性与业绩真实性”之“四、请保荐机构、申报会计师：（一）核查上述事项并发表明确意见，并按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（简称《指引 2 号》）2-12 第三方回款、2-13 境外销售、2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，说明具体核查过程并发表明确意见，并提供资金流水专项核查报告。”之“4、根据《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》2-18 资金流水核查的具体要求逐条进行核查：”之“（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形”。

（9）票据与印章管理不规范

1）核查程序

①查阅报告期内票据明细账、备查簿、承兑协议及开立、贴现资料，核对票据信息与流转记录，检查票据的保管和记录是否规范；

②抽查票据对应的业务合同、发票、物流及资金凭证，是否齐全完整；

③查阅公司用章登记制度，核对客户、供应商合同等问及那用章记录；

④检查公司用章登记记录审批程序，检查重大事项用章登记时间，核查是否存在重大事项用章登记时间先于相关决策审批机构授权审批时间。

2）核查结论

经核查，我们认为：

公司不存在票据管理不规范的情形;公司报告期内曾存在印章管理不规范的情形，公司已积极落实整改，通过制定和实施《印章使用管理办法》，对各类印章的申请、审批、使用及登记等环节作出明确规定，并全面落实用印登记与审批工作，截至报告期末，公司已规范运作满一年。

（10）会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账

1）核查程序

①查阅公司会计凭证、账簿、财务报表及内控管理制度，检查会计资料归档与保管情况；

②抽查记账凭证、原始凭证，核查账务处理规范性、审批流程及附件完整性；

③核查银行流水、资金收支记录，核对与账面记录是否一致，排查账外资金及账外账；

④访谈财务负责人及相关人员，了解会计核算、档案管理及资金管理流程。

2）核查结论

经核查，我们认为：公司不存在会计账簿及凭证管理不规范、设置账外账的情形。

（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

1）核查程序

①了解并评价公司销售、采购、研发、存货管理等业务循环的内部控制制度；

②对各业务循环关键控制节点执行控制测试，检查审批、授权、执行、记录等流程执行有效性；

③抽查相关合同、订单、入库单、出库单、报关单、提单、验收单、记账凭证、银行回单等原始资料，核实业务流程与财务记录匹配性；

④结合资金、往来、存货、成本等细节测试，核查是否存在内控缺陷导致的财务错报风险；

⑤访谈管理层及业务、财务部门负责人，获取内部控制有效性相关书面声明。

2）核查结论

经核查，我们认为：公司在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在财务内部控制重大缺陷。

2、按照《指引 2 号》2-11 的要求进行核查，说明是否存在异常

（1）现金交易核查事项

我们针对《指引 2 号》2-11 现金交易逐项核查情况如下：

序号	核查事项	核查情况说明
1	现金交易或大额现金支付的必要性与合理性，是否与发行人业务情况或行业惯例相符，现金交易比例及其变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异，现金使用是否依法合规；	报告期内，发行人销售环节存在废料销售收取现金的情形，支付环节存在用现金支付职工薪酬及福利、装修与焊接、招待费、佣金与零星支出。相关情形参见“本题“六、财务内控不规范整改情况。”之“（一）财务内控不规范的情形”之“2、现金收付款”” 公司现金交易占比较小，均属于日常业务中产生，现金交易均具有真实性、必要性及合理性，现金交易款项均已进行规范入账处理。报告期内公司已规范货币资金的使用和管理，对现金的使用范围、使用要求进行明确规范。 同行业上市公司未披露现金交易的情形。
2	现金交易的客户或供应商的基本情况，是否为自然人或发行人的关联方，现金交易对象含自然人的，还应披露向自然人客户（或供应商）销售（或采购）的金额及占比；	现金交易对象存在自然人，2023-2025 年年对自然人现金收款金额分别为 300.58 万元、0 万元和 0.12 万元，占当年经营活动现金流入小计的比例为 1.26%、0.00%和 0.00%，主要为废钢销售收款和废品处置款；对自然人的现金付款金额分别为 200.77 万元、20.80 万元和 28.24 万元，占当年经营活动现金流出小计的比例为 1.15%、0.10%和 0.12%，主要系支付职工薪酬及福利、装修与焊接、招待费、佣金与零星支出等。 现金交易的客户和供应商中，不存在公司关联方的情形。
3	现金交易相关收入确认及成本核算的原则与依据，是否存在体外循环或虚构业务情形；	公司报告期内现金交易均按照企业会计准则计入相应报告期，不存在体外循环或虚构业务的情形。
4	现金交易是否具有可验证性，与现金交易、现金支付相关的内部控制制度的完备性、合理性与执行有效性；	现金收付款对应的废钢销售台账、废钢销售过磅单、现金缴存单据、员工签字的工资表、装修款合同、支付单据等均进行归档整理，现金收付款时间和金额相互匹配，现金收付款具有可验证性。公司已完善修订《货币资金管理制度》，对现金的使用范围、使用要求进行明确规范。2024 年后公司仅对零星废品处置收取现金，现金付款仅涉及少量职工过节红包、零星采购及报销，现金交易相关内部控制执行有效。
5	现金交易流水的发生与相关业务发生是否真实一致，是否存在异常分布；	公司报告期内现金交易流水发生均基于真实业务，按照企业会计准则计入相应报告期，不存在体外循环或虚构业务的情形，不存在异常分布的情形。
6	实际控制人及发行人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等关联方以及大额现金支付对象是否与相关客户或供应商存在资金往来；	公司实际控制人及发行人董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等关联方以及大额现金支付对象与公司相关客户或供应商不存在资金往来的情形。
7	发行人为减少现金交易所采取的改进措施及进展情况。	公司已完善修订《货币资金管理制度》，对现金的使用范围、使用要求进行明确规范。2024 年后公司仅对零星废品处置收取现金，现金付款仅涉及少量职工过节红

序号	核查事项	核查情况说明
		包、零星采购及报销，内部控制执行有效。

（2）执行的程序如下：

1）获取公司现金交易明细账，检查报告期内的现金收支的相关支持性文件，访谈大额现金交易对手，核查公司现金收支的真实性和准确性，检查现金交易是否按要求入账；

2）对公司实际控制人、财务负责人进行访谈，了解公司大额现金收付款的背景和使用情况，了解期后是否新发生不规范行为，了解是否存在其他应当规范的情形；

3）获取公司货币资金管理制度，对公司相关内控制度进行检查，核查公司是否已建立并完善相关内控制度，经整改后是否有效执行。

（3）结论意见

经核查，我们认为：

报告期内公司存在大额现金收付款项的情形。相关情形参见本题“六、财务内控不规范整改情况。”之“（一）财务内控不规范的情形”之“2、现金收付款”。发行人报告期现金交易、大额现金收支真实、合理。发行人现金交易可验证，现金交易、现金支付相关内控在整改后执行有效，发行人已在招股说明书中充分披露上述情况及风险。

（三）说明对发行人采购相关内部控制制度执行有效性的核查程序及结论。

1、核查程序

（1）取得发行人与采购、付款相关的各项内部控制制度，评价内部控制制度是否健全；

（2）取得发行人采购、付款相关职务及权限设置，分析是否存在不相容职务；

（3）对发行人采购与付款循环执行穿行测试，评价控制的设计并检查控制是否得到有效执行；

（4）访谈发行人相关人员，了解公司实际采购流程与采购制度设计是否存在差异；

（5）走访发行人主要供应商，了解公司实际采购流程与采购制度设计是否存在差异；

（6）核查公司大额资金流水、公司控股股东、实际控制人、董监高和关键岗位人员的流水，查看是否与供应商存在异常资金往来。

2、取得的核查证据

（1）发行人《采购及应付管理制度》《采购控制程序》《存货管理制度》及《货币资金管理制度》等相关内部控制制度；

（2）发行人不相容职务设置检查表；

（3）采购与付款循环穿行测试记录及相关凭证、单据、审批记录；

（4）发行人采购业务负责人员访谈纪要；

（5）发行人主要供应商走访记录；

（6）发行人及控股股东、实际控制人、董监高和关键岗位人员的资金流水核查记录。

3、核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，发行人制定了涵盖与采购业务相关的全流程的内部控制制度，包括《采购及应付管理制度》《采购控制程序》《存货管理制度》及《货币资金管理制度》等制度。对公司采购计划、质量检查、入库、记录、复核、抽查、定期盘点、票据流转、款项支付等程序作了详细的规定并严格执行。

针对发行人内控，我们取得发行人采购相关内控制度文件，了解公司内部控制设计，检查发行人采购不相容职务设置，并针对内部控制有效性执行了控制测试，基于上述程序公司采购相关内部控制健全、有效。

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：

我们已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《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，我们认为：发行人不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。

专此说明，请予审核。

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2026年4月27日