

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

**关于深圳证券交易所《关于对阜新德尔汽车部件
股份有限公司的重组问询函》**

之回复

众会字（2025）第 07235 号

深圳证券交易所：

贵所于近日出具的《关于对阜新德尔汽车部件股份有限公司的重组问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。按照贵所要求，阜新德尔汽车部件股份有限公司（以下简称“德尔股份”、“上市公司”、“公司”）会同东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“独立财务顾问”）、北京市汉坤律师事务所（以下简称“汉坤律师事务所”）、众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“众华会计师事务所”）、金证（上海）资产评估有限公司（以下简称“金证评估”）等相关中介机构就问询函所提问题进行了认真分析与核查，现就有关事项回复如下。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的释义、名称、缩略语与其在《阜新德尔汽车部件股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）中的含义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本问询函回复的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复

二、关于标的公司

问题 6

报告书显示，标的公司作为一级供应商直接为整车厂配套汽车内饰件，或作为二级供应商通过一级供应商间接提供汽车内饰件给整车厂；报告期内新增江苏林泉汽车零部件股份有限公司、小鹏汽车有限公司等客户；标的公司每一单模具的毛利率与其工艺复杂程度、模具开发难度相关，对于每个项目模具的定价政策不同。

请说明：（1）对整车厂、向一级供应商的销售额及占比；模具项目的具体定价政策及报告期内具体变动情况。（2）新增客户的成立时间，销售和结算方式，合作历史，与该客户新增交易的原因及订单的连续性和持续性，目前的在手订单。

请独立财务顾问核查并发表明确核查意见；请律师核查标的公司、标的公司主要股东、董监高及其关联方等与主要客户之间是否存在关联关系，并发表明确核查意见；请会计师核查标的公司与主要客户各报告期内销售内容、销售金额的准确性，销售定价的公允性，是否与主要客户存在关联关系，并发表明确核查意见。

【回复】

一、对整车厂、向一级供应商的销售额及占比；模具项目的具体定价政策及报告期内具体变动情况

（一）对整车厂、一级供应商的销售额及占比

报告期内，标的公司对整车厂、一级供应商的销售金额及占比情况如下：

项目（单位：万元）	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
整车厂	7,327.43	20.10%	6,289.39	29.07%
一级供应商	25,221.87	69.17%	13,379.08	61.85%
其他	3,913.02	10.73%	1,964.46	9.08%
主营业务收入合计	36,462.33	100.00%	21,632.93	100.00%
注：其他主要为二级供应商或汽车零部件配套企业等。				

报告期内，标的公司主要客户为整车厂以及一级供应商，其中，标的公司作为二级供应商销售给一级供应商为主。

（二）模具项目的具体定价政策及报告期内具体变动情况

报告期内，标的公司主要模具客户收入情况如下：

2024 年度			
序号	客户	金额	占比
1	延锋汽饰	417.07	52.16%
2	佛吉亚	130.00	16.26%
3	富诚汽车	84.73	10.60%
4	美国爱卓	63.86	7.99%
5	常熟汽饰	35.40	4.43%
	合计	731.06	91.44%
2023 年度			
序号	客户	金额	占比
1	一汽	718.10	30.69%
2	延锋汽饰	446.64	19.09%
3	小鹏	213.00	9.11%
4	东风佛吉亚	152.00	6.50%
5	富维安道拓	115.91	4.96%
	合计	1,645.65	70.35%

报告期内，标的公司的内饰件产品均需开模后方可批量生产，模具业务主要作为主营产品的配套业务，模具项目占标的公司整体营业收入比例较小。

报告期内，模具项目定价政策主要为标的公司根据模具开发的工艺以及难度估算模具的生产成本价，同时，结合客户的资信情况、其他业务的拓展性等加上合理的利润率，在此基础上与客户协商确定最终价格。

二、新增客户的成立时间，销售和结算方式，合作历史，与该客户新增交易的原因及订单的连续性和持续性，目前的在手订单

相较 2022 年度前五大客户，报告期各期新进入前五大的客户江苏林泉、小鹏、常熟汽饰、佛吉亚、新泉股份背景情况如下：

序号	客户名称	成立时间	客户背景	销售方式	结算方式	合作历史	主要增量定点项目	SOP	EOP
1	江苏林泉	2002 年	零部件一级供应商、上市辅导中	直销	银行承兑汇票+ 银行转账	2010 年	红旗新能源 SUV	2022 年	2027 年
							红旗 H5	2022 年	2026 年
2	小鹏	2015 年	整车厂、美股港股上市公司	直销	银行转账	2019 年	小鹏 P7	2022 年	2027 年
3	常熟汽饰	1996 年	零部件一级供应商、A 股上市公司	直销	银行承兑汇票	2019 年	奇瑞瑞虎	2023 年	2028 年
4	佛吉亚	2008 年	零部件一级供应商、母公司为美股上市公司	直销	银行承兑汇票+ 银行转账	2019 年	红旗 HS3	2022 年	2027 年
5	新泉股份	2001 年	零部件一级供应商、A 股上市公司	直销	银行承兑汇票+ 银行转账	2016 年	奇瑞瑞虎	2023 年	2028 年

江苏林泉、小鹏汽车、常熟汽饰、佛吉亚以及新泉股份为国内知名的汽车零部件及整车厂企业，与标的公司开始合作时间均早于 2020 年。其中，与江苏林泉以及新泉股份合作时间较久远，报告期前已持续发生交易并实现销售收入；与小鹏汽车合作取得小鹏 P7 项目定点，2022 年该项目进入 SOP，2023 年量产并实现销售收入；与常熟汽饰合作取得奇瑞瑞虎项目定点，2023 年该项目进入 SOP，2023 年量产并实现销售收入；与佛吉亚合作取得红旗 HS3 项目定点，2022 年该项目进入 SOP，2023 年量产并实现销售收入。报告期内，标的公司与江苏林泉合作的红旗项目、与小鹏汽车合作的小鹏 P7 项目、与常熟汽饰、新泉股份合作的奇瑞瑞虎项目以及与佛吉亚合作的红旗 HS3 项目终端销售情况良好，订单放量，故上升成为标的公司的前五大客户。

根据汽车零部件行业交易惯例，整车厂会根据项目需求和供应商的能力等方

面进行评估，并选择最合适的零部件供应商指定为项目定点供应商，项目定点后供应商才会进入批量生产、供货阶段。供应商通常对项目年度产量进行预测，并结合整车厂滚动订单的方式进行批量生产，订单周期较短、时效性较强。因此，标的公司一般不关注在手订单信息，与客户的销售预测主要采用项目定点信息。标的公司与江苏林泉以及小鹏汽车的合作项目均已取得项目定点，目前正处于批量生产阶段，订单将根据市场情况执行，具备连续性和持续性。

综上，报告期内，标的公司的主要客户为知名汽车整车厂或汽车零部件企业，成立时间较早并与公司取得长期合作关系，销售真实、存在。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司前五大客户及其销售情况如下：

2024 年度（单位：万元）					
序号	客户名称	客户类型	金额	占当期收入比例	是否为关联方
1	常熟汽饰	一级供应商	6,887.25	18.67%	否
2	一汽	整车厂	5,028.95	13.64%	否
3	江苏林泉	一级供应商	3,895.59	10.56%	否
4	佛吉亚	一级供应商	3,090.31	8.38%	否
5	新泉股份	一级供应商	3,042.12	8.25%	否
合计			21,944.22	59.50%	
2023 年度（单位：万元）					
序号	客户名称	客户类型	金额	占当期收入比例	是否为关联方
1	一汽	整车厂	3,128.98	14.33%	否
2	南昌华翔	一级供应商	2,688.53	12.32%	否
3	常熟汽饰	一级供应商	2,276.75	10.43%	否
4	小鹏	整车厂	1,672.93	7.66%	否
5	富维安道拓	一级供应商	1,608.86	7.37%	否
合计			11,376.05	52.11%	

注：前五大客户按照同一控制下合并口径计算。

2、标的公司与报告期各期前五大客户销售内容均为汽车内饰件产品，销售金额准确，销售定价公允，标的公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方及持股 5%以上的股东与上述客户间不存在关联关系，也未在其中占有权益。

问题 7

报告书显示，标的公司主营业务收入来源于覆膜件的销售收入，包覆件业务逐步开展中。报告期各期，销售费用率分别为 0.63%、0.61%和 0.49%，同行业可比公司平均值为 1.55%、1.77%、1.51%，销售费用率低于同行业可比公司平均值；经营活动产生的现金流量净额分别为 1997.86 万元、641.07 万元和 226.51 万元，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要系经营性应收应付项目、存货备货增加以及固定资产折旧等所致。

请说明：（1）结合标的公司所处行业发展、客户拓展、产品竞争力、同行业可比公司收入利润增长情况，说明标的公司报告期内收入利润增长的原因、相关影响因素的可持续性、未来年度盈利能力的稳定性及可持续性。（2）结合标的公司产品结构、客户集中度、业务拓展措施，说明销售费用变化趋势与营业收入的匹配情况，以及销售费用率低于同行业平均水平的原因及合理性。（3）标的公司产销量或合同订单完成量等业务执行数据与收入确认的一致性。（4）分析季节性因素对各季度经营成果的影响，并结合同行业可比公司情况，说明与行业惯例的匹配性。（5）结合经营性应收、应付项目，存货备货增加以及固定资产折旧的具体情况，以及与资产负债表中相关科目的勾稽关系，分析经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因。（6）内饰产品和模具产品收入确认的会计政策是否存在差异，如是，说明差异情况。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对标的公司收入真实性、完整性的具体核查方法，过程、比例和结论，如函证、实地走访、细节性测试的比例和具体结果。

【回复】

一、结合标的公司所处行业发展、客户拓展、产品竞争力、同行业可比公司收入利润增长情况，说明标的公司报告期内收入利润增长的原因、相关影响因素的可持续性、未来年度盈利能力的稳定性及可持续性

（一）标的公司报告期内收入利润增长的原因

报告期内，标的公司收入、利润等业绩变动情况如下：

项目（单位：万元）	2024 年度	2023 年度
营业收入	36,880.70	21,829.90
营业成本	30,121.24	17,467.97
综合毛利率	18.33%	19.98%
期间费用	3,174.52	2,548.00
期间费用率	8.61%	11.67%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,359.14	1,567.91
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润率	6.40%	7.18%

报告期内，一方面，得益于汽车行业以及内饰件行业景气度良好、标的公司产品竞争力较强、老客户合作加深并持续取得新客户及新项目，标的公司收入规模持续增长；另一方面，随着标的公司收入规模增长、毛利率稳定以及对期间费用的良好控制，标的公司盈利能力持续增长。

报告期内，标的公司主要客户及配套车型项目的销售情况如下：

2024 年度（单位：万元）					
序号	客户名称	主要车型项目	金额	占当期收入比例	是否新客户
1	常熟汽饰	奇瑞瑞虎、智界	6,887.25	18.67%	是
2	一汽	一汽红旗	5,028.95	13.64%	否
3	江苏林泉	一汽红旗	3,895.59	10.56%	否
4	佛吉亚	MODEL3、 一汽红旗	3,090.31	8.38%	是
5	新泉股份	奇瑞瑞虎	3,042.12	8.25%	否

合计			21,944.22	59.50%	
2023 年度（单位：万元）					
序号	客户名称	主要车型项目	金额	占当期收入比例	是否新客户
1	一汽	一汽红旗	3,128.98	14.33%	否
2	南昌华翔	福特领睿	2,688.53	12.32%	否
3	常熟汽饰	奇瑞瑞虎	2,276.75	10.43%	是
4	小鹏	小鹏 P7	1,672.93	7.66%	是
5	富维安道拓	丰田汉兰达、 丰田凌放	1,608.86	7.37%	否
合计			11,376.05	52.11%	

注 1：2022 年度以前产生过收入的客户认定为不属于新客户，未产生过收入的客户认定为属于新客户。

注 2：主要车型项目已覆盖该客户当期 80%以上收入。

报告期内，标的公司收入增长较快主要得益于一汽红旗项目以及奇瑞瑞虎项目的销售增长。根据一汽红旗官方数据统计，2024 年一汽红旗销量为 41.18 万辆、同比增长 17.4%，实现连续 7 年正增长。根据奇瑞集团官方数据统计，2024 年奇瑞集团销量为 260.39 万辆、同比增长 38.4%。根据易车网数据统计，2024 年奇瑞瑞虎 8 全球销量为 29.7 万辆、同比增长 32%，奇瑞瑞虎 9 全球销量为 7.1 万辆、同比增长 109%。综上，标的公司配套的主要车型市场前景较好，报告期内标的公司收入增长主要系车型销量增长及配套量增长所致，标的公司报告期内收入增长具备合理性。

基于汽车内饰件行业特点，汽车内饰件企业与客户实际开展业务前通常需要通过客户的供应商认证以及项目定点考察，双方的合作无法一蹴而就，特别是深度合作，通常需要经过一段时间的累积以及信任关系建立，因此，双方建立业务合作时间（取得合格供应商资质、取得项目定点等）早于销售收入实现时间。

报告期内，基于标的公司在汽车内饰件领域的长期耕耘，标的公司不断深化与优质客户的合作关系，并积极开拓新客户新项目，与客户小鹏、常熟汽饰、佛吉亚在报告期内实现销售收入，为标的公司业绩增长持续注入动力。

报告期内，标的公司新、老客户的销售金额及占比情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
老客户	23,096.98	63.34%	16,362.63	75.64%
新客户	13,365.34	36.66%	5,270.30	24.36%
合计	36,462.33	100.00%	21,632.93	100.00%

如上表所示，报告期内标的公司收入以老客户为主。同时，标的公司也具备持续开拓新客户资源和获取新项目的能力，报告期内，标的公司新客户收入金额及占比亦保持增长趋势，因此在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

报告期内，标的公司主要新客户及获取方式情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
常熟汽饰	6,887.25	51.53%	2,276.75	43.20%
佛吉亚	3,090.31	23.12%	1,672.93	31.74%
小鹏	919.80	6.88%	656.70	12.46%
其他	2,467.99	18.47%	663.93	12.60%
合计	13,365.34	100.00%	5,270.30	100.00%

报告期内，标的公司主要新增客户为常熟汽饰、佛吉亚以及小鹏。标的公司主要通过拜访交流、业务洽谈等程序与其建立合作意向，并通过自身良好的口碑及生产能力完成客户的合格供应商认证及项目定点获取工作，从而最终实现对新客户的销售。

报告期内，标的公司产品配套车型类型兼具新能源车以及传统能源车。标的公司应用在新能源、传统能源汽车上的产品一致，不存在专门配套新能源或传统能源汽车的产品，且对同个客户同个项目销售的产品可同时应用于新能源、传统能源汽车，产品配套车型类型最终取决于汽车整车厂决策，但无论任何类型的汽车均需要内饰件配套，标的公司产品市场空间较为广阔。

报告期内，标的公司主营业务收入按销售区域分类如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
境内	36,360.09	99.72%	21,528.41	99.52%
境外	102.24	0.28%	104.52	0.48%
合计	36,462.33	100.00%	21,632.93	100.00%

报告期内，标的公司以境内销售为主，境外销售占比较小，业绩增长主要由于境内销售的增长。此外，标的公司境内销售配套的整车厂存在相关车型出口的情况。例如，根据公开信息，标的公司报告期内配套的一汽红旗、奇瑞在海外市场发展良好：（1）2024 年一汽集团出口结构呈现商乘并举的良好局面，全年累计出口整车 12.5 万辆，同比增长 36.2%。其中，红旗品牌已成功打入欧洲、中东、东南亚等 29 个国家和地区，建立 176 家门店，形成覆盖广泛的服务网络，东南亚、欧洲、中亚等全球产能基地的建设正加速推进；（2）奇瑞集团 2024 年出口汽车 114.46 万辆，同比增长 21.4%，创造中国车企出口新纪录，并连续 22 年位居中国品牌乘用车出口第一。

综上所述，国内整车厂在海外市场的快速发展为标的公司的业绩增长提供强劲动力及保障。

1、标的公司收入增长原因

（1）我国汽车行业以及内饰件行业景气度良好

标的公司主营业务为汽车覆膜饰件、汽车包覆饰件的研发、生产和销售，均为汽车内饰件。汽车内饰件下游为汽车制造行业，汽车行业的发展状况与汽车内饰件行业密切相关。

一方面，我国汽车行业发展态势良好：根据中国汽车工业协会的数据统计，2024 年我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，产销量再创新高，持续位居全球第一，占全球汽车制造业的市场份额不断上升。尤其是，新能源汽车继续快速增长，产销量分别为 1,288.8 万辆、1,286.6 万辆，销量占比超过 40%，迎来高质量发展新阶段；汽车出口再上新台阶，全年出口 585.9 万辆，为全球消费者提供了多样化消费选择。汽车工业为我国工业经济持续恢复发展、稳定宏观

经济增长贡献了重要力量。

另一方面，我国汽车行业的发展为内饰件行业带来了历史性的发展机遇：近年来，随着中国汽车工业的快速发展，自主品牌逐渐由经济车向豪华车领域开拓，尤其是以一汽红旗、华为智选为代表的自主品牌豪华车快速崛起，逐步对外资品牌豪华车实现国产替代。豪华车对内饰件的要求更高、单车价值更大，自主品牌豪华车的崛起，为国内汽车内饰件生产厂商创造了历史性的发展机遇。

（2）标的公司深耕主业多年，成熟运用多种工艺，拥有产品设计、模具开发、精益制造等全栈式自研技术，能够快速响应客户需求，具有较强产品竞争力

标的公司成立于 2005 年，主营业务为汽车覆膜饰件、汽车包覆饰件的研发、生产和销售，深耕主业 20 年。标的公司系国家高新技术企业、上海市专精特新中小企业，已授权数十项发明专利、实用新型专利、软件著作权等知识产权，拥有产品设计、模具开发、精益制造等全栈式自研技术，是国内专业生产汽车内饰件产品的主流企业之一。

标的公司成立至今不断优化工艺、致力创新，至今已成熟运用多种覆膜、包覆工艺，并逐步在现有工艺上优化流程，打磨技术并灵活应用在客户方案建议与制定环节，在前期技术及工艺积累的基础上利用技术和工艺方面的优势获取更大的竞争优势。在模具开发与设计上，标的公司具有独立的模具设计能力，在模具型腔、模具结构、底模的设计等方面拥有丰富经验，成熟的技术应用与沉淀为最大程度满足客户需求、快速响应客户需求打下坚实基础。

（3）标的公司与客户合作稳定且持续向好

标的公司一直以为客户创造价值为目标，致力于为客户提供美观、舒适、环保的汽车内饰件产品。标的公司凭借自身较强的持续的创新能力和全栈式配套开发能力，与众多国内知名整车厂及汽车零部件一级供应商建立了长期稳定的业务合作。

经多年运营沉淀，标的公司已积累众多优质的客户资源，主要客户包括一汽富维、一汽集团、南方佛吉亚、江苏林泉、宁波华翔、小鹏汽车、常熟汽饰、佛

吉亚集团等国内外知名整车厂或者汽车零部件一级供应商，并最终配套红旗、奇瑞（含智界）、北汽（含享界）、比亚迪、零跑等品牌系列车型，为标的公司的业绩增长提供了坚实的基础。

报告期内，标的公司与主要客户常熟汽饰、一汽集团合作持续向好，合作的奇瑞、红旗等车型终端销售良好，客户订单持续放量，促使标的公司报告期内的收入有所增加。

2、标的公司利润增长原因

报告期内，标的公司利润增长主要由于收入规模增长、毛利率的提升以及对期间费用率的良好控制。

标的公司毛利率提升的具体分析详见本问询函回复“问题 9”。

期间费用率控制的具体分析详见本问询函回复“问题 7”之“二、结合标的公司产品结构、客户集中度、业务拓展措施，说明销售费用变化趋势与营业收入的匹配情况，以及销售费用率低于同行业平均水平的原因及合理性”以及“问题 8”之“三、结合 2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿的具体情况，说明管理费用变化的合理性，并结合标的公司具体成本管控措施，说明标的公司管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性”、“四、结合报告期各期研发费用波动情况及原因、研发人员数量变化、研发人员薪资水平与同行业、同地区公司的差异情况，说明研发费用确认的准确性”。

3、标的公司经营业绩增长趋势和同行业可比公司总体一致

报告期内，同行业可比公司经营业绩变动情况如下：

营业收入（亿元）					
证券代码	公司简称	2024 年度		2023 年度	
		金额	同比增长率	金额	同比增长率
834081.NQ	通领科技	10.66	5.26%	10.13	13.48%
874617.NQ	双英集团	25.80	17.00%	22.05	7.51%
603730.SH	岱美股份	63.77	8.80%	58.61	13.90%
300100.SZ	双林股份	49.10	18.64%	41.39	-1.11%
605068.SH	明新旭腾	11.79	30.21%	9.06	5.87%
同行业可比公司平均值		32.22	15.98%	28.25	7.93%
标的公司		3.69	68.95%	2.18	9.93%
归母净利润（亿元）					
证券代码	公司简称	2024 年度		2023 年度	
		金额	同比增长率	金额	同比增长率
834081.NQ	通领科技	1.31	17.19%	1.12	72.95%
874617.NQ	双英集团	0.97	-9.41%	1.08	49.42%
603730.SH	岱美股份	8.02	22.66%	6.54	14.77%
300100.SZ	双林股份	4.97	514.49%	0.81	7.60%
605068.SH	明新旭腾	-1.72	-412.54%	0.55	-45.06%
同行业可比公司平均值		2.71	26.48%	2.02	19.94%
标的公司		0.24	65.42%	0.14	190.90%

如上表所示：（1）同行业可比公司报告期内营业收入均呈现增长趋势；（2）除明新旭腾及双英集团因报告期内增加境内外新公司的投入或前期项目折旧摊销释放等因素导致净利润有所下滑外，其他同行业可比公司报告期内净利润均基本保持增长，与标的公司的业绩变动趋势保持一致；（3）标的公司营业收入及归母净利润增长率高出同行业可比公司平均水平主要由于可比公司均为上市或拟上市公司，标的公司业务规模相对可比公司较小，业务正处于高速发展期，因

此，收入及利润的增长也更易受到业务变动的影响。

综上，标的公司报告期内收入利润增长具备合理性并符合标的公司实际经营情况。

（二）业绩增长相关因素能够持续

一方面，汽车行业作为我国支柱型产业之一，未来预期前景良好。我国汽车行业的发展为内饰件行业带来了历史性的发展机遇，未来内饰件市场空间广阔。

另一方面，标的公司深耕主业，已经积累了良好的行业口碑以及工艺技术，与众多国内知名整车厂及汽车零部件一级供应商建立了长期稳定的业务合作，标的公司现有项目稳定推进供货，持续取得新项目能力较强。根据管理层盈利预测，2025 年度至 2029 年预测期，标的公司收入、净利润整体呈现稳步增长趋势，具体分析详见本问询函回复“问题 16”。

综上所述，标的公司未来能够保持稳定盈利能力、业绩增长因素具备可持续性。

二、结合标的公司产品结构、客户集中度、业务拓展措施，说明销售费用变化趋势与营业收入的匹配情况，以及销售费用率低于同行业平均水平的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的销售费用率情况如下：

项目 (单位：万元、%)		2024 年度	2023 年度
标的公司	销售费用	170.22	132.31
	营业收入	36,880.70	21,829.90
	销售费用率	0.46	0.61
834081.NQ	通领科技	1.55	1.84
874617.NQ	双英集团	1.01	1.17
603730.SH	岱美股份	1.52	1.73
300100.SZ	双林股份	0.67	2.22
605068.SH	明新旭腾	1.28	1.91
同行业可比公司平均值		1.21	1.77

报告期各期，标的公司销售费用分别为 132.31 万元和 170.22 万元，整体呈增长趋势，并与公司收入增长趋势一致。但由于标的公司处于高速发展阶段、业务规模扩张迅速、收入增速较快，导致销售费用虽有增长但销售费用率有所下滑。

报告期内，标的公司销售费用率较低，且低于同行业平均水平的原因具体如下：

（一）产品结构相对较为简单

报告期内，标的公司以及同行业可比公司的产品结构主要如下：

证券代码	公司简称	主要产品结构
834081.NQ	通领科技	汽车内饰件
874617.NQ	双英集团	汽车座椅、汽车内外饰件
603730.SH	岱美股份	遮阳板、头枕、顶棚系统等汽车内饰件
300100.SZ	双林股份	汽车内外饰件、机电部件、轮毂轴承部件、新能源电机
605068.SH	明新旭腾	汽车整皮产品、裁片产品、绒面超纤等汽车内饰件
标的公司		汽车内饰件

报告期内，标的公司产品结构相对较为简单，专注汽车内饰件，能够有效聚焦销售资源，从而简化了销售渠道和营销策略、降低了市场推广的复杂性和成本，导致标的公司销售费用率较低。

此外，如上表所示，同行业可比公司中，双英集团及双林股份除汽车内饰件外同时经营汽车座椅、电机等其他产品；岱美股份及明新旭腾虽然仅主营汽车内饰件但其内饰件产品种类相对丰富，其中，岱美股份产品主要涵盖汽车顶棚系统和座椅系统，产品涉及遮阳板、头枕、顶棚中央控制器、集成产品等，品类细分较多且产品间差异较大；明新旭腾产品主要为包覆件产品但其包覆材料品类较多，包含牛皮革、超纤革、绒面超纤、PU 等，且产品可应用于汽车座椅、扶手、头枕、方向盘、仪表盘、门板、顶棚等，应用跨度范围较广。因此，除通领科技与标的公司产品结构相似，较为单一、主要为覆膜件产品并主要应用于中控及门板系统等外，其余可比公司产品结构相对丰富，需要更加完善的销售渠道和销售队

伍，销售费用投入需求相对较大。

（二）业务拓展稳定

汽车产业链客户在选择供应商时对供应商的产品研发能力、项目开发能力、工程设计能力、生产制造能力、品质控制能力、供应商管理能力、售后服务能力、物流配套能力有着严格的要求，供应商必须通过严格的、系统性的潜在供应商审核，审核通过后才能进入合格供应商清单，只有在合格供应商名录的供应商才能获取新项目。

针对行业的客户开拓特点，标的公司业务拓展工作主要分为：（1）对于潜在客户，通过拜访交流、市场调研、可行性论证等一系列程序与之建立合作意向，并积极配合客户做好合格供应商认证工作；（2）对于存量客户，公司及时了解客户需求，维护好存量项目并积极开拓新项目。标的公司已在行业内深耕多年，已进入了众多国内知名整车厂及汽车零部件一级供应商的供应商清单并建立了长期稳定的业务合作，目前业务拓展工作成熟稳定。

报告期内，标的公司以及同行业可比公司的销售费用构成主要如下：

标的公司 (单位：万元、%)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬费用	131.77	77.41	95.18	71.93
业务招待费	21.15	12.43	20.87	15.78
差旅费	17.04	10.01	16.00	12.09
折旧费和摊销费用	0.26	0.15	0.27	0.20
合计	170.22	100.00%	132.31	100.00
通领科技 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资及福利	715.89	43.23	660.37	35.46
销售服务费	490.19	29.60	579.05	31.10
业务招待费	100.37	6.06	194.09	10.42
差旅费	195.53	11.81	158.34	8.50
折旧与摊销	143.30	8.65	57.48	3.09
其他	10.90	0.66	212.82	11.43
合计	1,656.17	100.00	1,862.15	100.00

双英集团 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,733.97	66.68	1,598.95	62.12
业务招待费	523.60	20.14	458.22	17.80
售后服务	97.13	3.74	280.65	10.90
车辆使用费	42.38	1.63	52.39	2.04
租赁及办公费	73.71	2.83	51.47	2.00
其他	129.49	4.98	132.39	5.14
合计	2,600.28	100.00	2,574.07	100.00
岱美股份 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资及福利	7,141.12	73.78	5,487.02	54.21
售后服务及材料费	-	-	2,217.90	21.91
仓储费、包装费及代理税费	1,201.63	12.42	1,907.98	18.85
差旅费	-	-	108.95	1.08
办公费	-	-	81.52	0.81
其他	1,335.66	13.80	319.06	3.15
合计	9,678.41	100.00	10,122.43	100.00
双林股份 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
销售服务费	-	-	5,640.93	61.44
工资及福利	1,393.46	42.49	1,120.94	12.21
业务招待费	940.81	28.69	916.72	9.98
其他	944.93	28.82	1,503.06	16.37
合计	3,279.19	100.00	9,181.65	100.00
明新旭腾 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资及福利	547.28	36.21	505.55	29.30
业务招待费	296.20	19.60	355.15	20.58
销售顾问费	-	-	225.39	13.06
差旅费	258.12	17.08	200.15	11.60
广告展览费	79.68	5.27	150.07	8.70
折旧与摊销	3.60	0.24	54.43	3.15
运输费	31.65	2.09	5.52	0.32
其他	294.84	19.51	229.14	13.28
合计	1,511.37	100.00	1,725.39	100.00

如上表所示，同行业可比公司的销售费用除职工薪酬、业务招待费、差旅费外，存在销售服务费、代理费、顾问费、广告费等，这主要由于可比公司的业务发展阶段决定。可比公司均已发展至一定规模，单靠自身团队进行业务拓展难度较大，因此，通常会支付销售费用给第三方用于业务开拓，可比公司如通领科技

在境外业务拓展中支付给居间商销售服务费，而标的公司仍处于前期高速发展阶段，业务拓展模式较为简单，目前销售业务仍主要依靠自身团队拓展。因此，标的公司销售费用率低于同行业平均水平。

报告期内，标的公司和可比公司销售员工人数、职工薪酬费用占比如下：

项目	2024 年度		2023 年度	
	职工薪酬占比	人数	职工薪酬占比	人数
通领科技	43.23%	13	35.46%	11
双英集团	66.68%	165	62.12%	163
岱美股份	73.78%	110	54.21%	109
双林股份	42.49%	49	12.21%	42
明新旭腾	26.21%	38	29.30%	32
同行业可比公司平均水平	50.48%	75	38.66%	71
标的公司	77.41%	7	71.93%	5

如上表所示，标的公司销售员工人数较少，职工薪酬费用占比高于可比公司。

（三）客户集中度较高

标的公司以及同行业可比公司 2024 年度前五大客户集中度情况如下：

证券代码	公司简称	前五大客户集中度
834081.NQ	通领科技	60.88%
874617.NQ	双英集团	76.16%
603730.SH	岱美股份	53.06%
300100.SZ	双林股份	50.65%
605068.SH	明新旭腾	55.73%
标的公司		59.50%

如上表所示，汽车内饰件行业客户集中度普遍较高。汽车整车厂属于大型制造类企业，国内外知名整车厂数量有限，加之汽车内饰件产品具有一定项目时间跨度，并且现代汽车工业呈现出集中化、规模化的行业发展趋势，决定了汽车内饰件公司的客户较为集中，也因此导致了汽车内饰件行业销售费用率相对于其他如汽车整车行业等较低。报告期内标的公司前五大客户集中度低于同行业可比公司通领科技、双英集团以及明新旭腾，但销售费用率相对可比公司较低，主要原

因为：（1）由于年报前五大客户根据同一控制口径披露，一家客户可能包括多家销售主体，仅前五大客户集中度无法完全体现销售对象的复杂程度；（2）相较于客户集中度，产品业务结构以及业务规模等因素与销售支出更直接相关，同行业可比公司业务规模更大、产品结构更复杂，导致其销售费用率相对较高。

（四）业务规模相对较小

报告期内，同行业可比公司的业务规模如下：

证券代码（单位：亿元）	公司简称	2024 年度	2023 年度
834081.NQ	通领科技	10.66	10.13
874617.NQ	双英集团	25.80	22.05
603730.SH	岱美股份	63.77	58.61
300100.SZ	双林股份	49.10	41.39
605068.SH	明新旭腾	11.79	9.06
标的公司		3.69	2.18

相较于同行业可比公司，标的公司业务规模仍相对较小，同行业可比公司收入规模均已超过 10 亿元，业务复杂程度也相对更高，对销售部门所需架构和人员提出了更高的要求。因此，标的公司的销售部门相对精简，职工薪酬、业务招待费及差旅费等费用发生相对较少，导致标的公司销售费用率低于同行业平均水平。

综上所述，标的公司销售费用与营业收入变动趋势保持一致，具备匹配性；销售费用率低于同行业平均水平具备合理性。

三、标的公司产销量或合同订单完成量等业务执行数据与收入确认的一致性

报告期内，标的公司产销量与营业收入变动情况如下

产品	项目（万套、万元）	2024 年度	2023 年度
汽车覆膜件	产量	305.97	143.44
	销量	280.64	147.39
	产销率	91.72%	102.75%
	覆膜件收入	31,343.74	19,267.46
汽车包覆件	产量	37.78	0.47
	销量	35.80	0.46
	产销率	94.76%	97.87%
	包覆件收入	4,304.22	13.88

标的公司以市场需求为导向，根据公司销售计划，结合产能情况、库存情况制定生产计划，报告期内，标的公司产销情况合理，不存在重大差异。同时，标的公司主要产品的产销量以及销售收入变动均呈上升趋势，具备匹配性。综上，业务执行数据与收入确认变动具有一致性。

四、分析季节性因素对各季度经营成果的影响，并结合同行业可比公司情况，说明与行业惯例的匹配性

报告期内，标的公司及同行业各季度收入占比如下：

项目 (单位：%)	2024 年度					
	通领科技	双英集团	岱美股份	双林股份	明新旭腾	标的公司
第一季度	21.54%	16.13%	24.92%	21.65%	19.00%	20.14%
第二季度	24.21%	23.69%	26.59%	21.17%	20.54%	21.94%
第三季度	25.09%	18.72%	23.81%	23.09%	26.41%	27.23%
第四季度	29.16%	41.45%	24.67%	34.09%	34.04%	30.69%
项目 (单位：%)	2023 年度					
	通领科技	双英集团	岱美股份	双林股份	明新旭腾	标的公司
第一季度	16.90%	18.48%	23.41%	21.47%	16.47%	16.80%
第二季度	24.17%	20.07%	25.71%	22.43%	24.28%	25.00%
第三季度	27.44%	22.39%	26.09%	25.76%	28.41%	32.16%
第四季度	31.49%	39.05%	24.79%	30.33%	30.84%	26.05%

如上表所示，汽车内饰件行业收入呈现下半年高于上半年的情况，主要原因为汽车内饰件产销情况与下游汽车整车产销情况紧密相关，汽车整车厂通常在下半年的年底和农历春节前后市场和销售力度更大，鉴于汽车整车厂通常要提前备货生产，因此，汽车内饰件行业下半年的销售通常好于上半年。

报告期内，标的公司主营业务收入各季度变化符合该行业特点。

五、结合经营性应收、应付项目，存货备货增加以及固定资产折旧的具体情况，以及与资产负债表中相关科目的勾稽关系，分析经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配关系如下：

项 目	2024 年度	2023 年度
净利润	2,358.65	1,425.88
加：信用减值损失	445.32	100.08
资产减值准备	319.64	240.29
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	285.30	234.24
无形资产摊销	11.98	9.96
长期待摊费用摊销	41.31	73.21
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	19.11	241.00
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	213.69	217.39
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	110.53	-93.73
存货的减少（增加以“-”号填列）	-6,558.15	-577.83
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-9,558.12	-2,913.32
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	13,180.68	1,683.91
经营活动产生的现金流量净额	869.95	641.07

根据上表所示，报告期内，标的公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润差额分别为-784.81 万元和-1,488.69 万元，差异主要系标的公司业务量快速增长导致存货及经营性应收、应付项目变动所致。

报告期内，随着标的公司业务规模迅速扩张，为保障生产与销售，标的公司积极组织备货，库存商品及原材料规模有所增加，导致 2024 年末存货余额较上年末增加 6,537.96 万元、2023 年末存货余额较上年末增加 244.51 万元；

报告期内，标的公司销售情况良好，收入增长较快，应收账款规模同步提高，2024 年末应收账款余额较上年末增加 9,360.12 万元、2023 年末应收账款余额较上年末增加 1,998.09 万元；

报告期内，由于标的公司采购主要采用赊购方式，随着采购大幅增加，导致 2024 年末应付账款余额增加 10,864.93 万元、2023 年末应付账款余额较上年末增加 1,687.40 万元。

综上，经营性应收、应付等现金流项目与资产负债表中相关科目勾稽，经营活动现金流量净额与净利润差异具有合理性。

六、内饰产品和模具产品收入确认的会计政策是否存在差异，如是，说明差异情况

报告期内，标的公司内饰产品和模具产品收入确认的会计政策如下：

序号	主要产品	具体收入确认政策
1	内饰产品	标的公司向客户销售产品时，(1)按照合同规定，产品被客户上线安装后；(2)或按照合同规定将产品运至约定交货地点，由客户对产品进行验收且签署货物交接单；(3)或约定的其他方式实现控制权转移后；客户实物占有产品并且承担产品所有权上的主要风险和报酬，即视为取得了产品的控制权。因此，标的公司根据与不同客户签订的销售合同的不同，分别在以下时点确认产品销售收入：(1)按照合同规定，产品被客户装机使用后；(2)或将产品按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收或签署货物交接单后；(3)约定的其他方式实现控制权转移后。本公司给予客户的信用期根据客户的信用风险特征确定，与行业惯例一致，一般不存在重大融资成分
2	模具产品	模具开发结束后，经过客户验收认可，并取得客户确认文件时确认收入

报告期内，标的公司内饰产品和模具产品销售均属于在某一时点履行的履约义务，均以控制权转移时点为收入确认时点，由于产品控制权转移的描述方式不同而存在描述差异，实际均为客户验收后确认收入，不存在实质性差异。

披露模具模式的同行业可比公司收入确认政策如下：

证券代码	公司简称	类型	收入确认具体原则
834081.NQ	通领科技	汽车饰件	本公司与部分内销客户签署的销售合同中通常约定产品的控制权转移时点为货到签收，本公司按照产品运抵境内客户的时点确认销售收入。 公司与部分内销客户约定产品的控制权转移时点为产品上线领用，因此本公司按照产品在客户上线领用后的时点确认销售收入。 本公司与外销客户签署的销售合同中约定了不同的贸易方式，对以 FOB 方式进行交易的客户，公司以货物在装运港越过船舷作为控制权转移时点；对以 FCA 方式进行交易的客户，公司按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得提单后作为控制权转移时点；对以 DDP、DAP 方式进行交易的客户，公司以将货物交到客户指定目的地或目的港作为控制权转移时点；对以 EXW 方式进行交易的客户，公司于货物发出日交付给客户或承运人作为控制权转移时点。以上各交易方式以控制权转移时点作为公司收入确认时点。
		模具	本公司的模具能够达到客户对所生产零件的质量要求并能批量生产，经客户验收后确认销售收入。
874617.NQ	双英集团	汽车座椅、汽车内外饰件等	公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入；或公司在产品运送至客户指定仓库，并经客户或客户指定的第三方验收确认，销售部门、财务部门核对无误后确认收入。
		模具	对于模具的销售，公司模具能够达到客户所生产零件的质量要求，经客户验收后确认收入。

如上表所示，标的公司的收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合会计准则以及行业惯例。

七、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司报告期内收入增长的原因主要为国内汽车内饰件行业发展态势良好、标的公司技术工艺精湛，产品竞争力较强、与客户合作稳定且持续向好；利润增长的原因主要为收入规模增长、毛利率的提升以及对期间费用率的良好控制；标的公司未来能够保持稳定盈利能力、业绩增长因素具备可持续性。

2、报告期内标的公司销售费用与营业收入变动趋势保持一致，具备匹配性。标的公司产品结构及业务拓展简单、客户集中度较高、业务规模相对较小导致标的公司销售费用率较低且低于同行业平均水平。

3、标的公司报告期内产销量等业务执行数据与收入确认变动趋势一致。

4、标的公司主营业务收入各季度变化符合该行业特点。

5、经营性应收、应付等现金流项目与资产负债表中相关科目勾稽一致，经营活动现金流量净额与净利润差异具有合理性。

6、标的公司的内饰产品和模具产品收入确认的会计政策不存在实质性差异，收入确认政策与同行业上市公司不存在重大差异，符合会计准则以及行业惯例。

八、中介机构对标的公司收入真实性、完整性的具体核查方法，过程、比例和结论

会计师执行了如下核查程序：

1、对标的公司营业收入实施分析性程序，核查各期收入变动原因、分客户收入构成情况、分季度收入构成情况等合理性；

2、核查标的公司与主要客户的销售合同，核查收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；

3、对标的公司销售与收款循环执行内控测试，核查销售合同、订单、结算单据、销售发票、回款单据等资料，核查内控有效性；

4、对标的公司主要客户执行访谈程序，核查比例如下：

项目（单位：万元）	2024 年度	2023 年度
营业收入 A	36,880.70	21,829.90
访谈金额 B	29,337.40	15,658.10
访谈比例 $C=B/A$	79.55%	71.73%

5、对标的公司主要客户执行函证程序，核查比例如下：

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入 A	36,880.70	21,829.90
发函金额 B	32,390.59	20,289.99
发函比例 $C=B/A$	87.83%	92.95%
回函相符金额 D	7,385.02	10,958.51
回函不符金额（均为入账时间差异、已通过差异调节确认） E	13,651.98	5,804.87
回函可确认金额 $F=D+E$	21,037.01	16,763.37
回函可确认金额占发函比例 $G=F/B$	64.95%	82.62%
回函可确认金额占收入比例 $H=F/A$	57.04%	76.79%
未回函金额 $I=B-G$	11,353.58	3,526.62
未回函的替代测试金额 J	11,353.58	3,526.62
未回函替代测试占收入比例 $K=J/A$	30.78%	16.15%
回函及替代可确认金额占收入比例 $L=H+K$	87.83%	92.95%

注：回函可确认金额指客户回函相符金额和回函存在差异经调节后确认的金额。

客户函证原则为针对报告期各期前十大客户全部发函，并随机抽取剩余客户进行发函，各期客户函证覆盖率均超过 80%。

客户未回函的原因主要为：标的公司的主要客户规模相对较大，标的公司与其交易金额相对较小，客户基于内部管理、用印流程复杂等考虑，回函意愿不高；前期部分客户截至报告期末已不再合作。针对未回函的客户，中介机构执行了以下替代测试核查程序：检查标的公司收入确认单据、销售发票、记账凭证等。经核查，能够确认未回函客户的收入真实。

客户回函不符金额的差异原因均为双方入账时间性差异，部分客户以收到发票时确认采购金额，与标的公司根据企业会计准则确认收入时点存在一定差异。

针对回函不符的客户，中介机构执行了以下核查程序：核对差异金额及原因，检查标的公司收入确认单据、销售发票、记账凭证等。经核查，入账时间差异均在合理区间内，能够确认回函不符客户的收入真实。

6、对标的公司营业收入执行细节测试，核查收入确认单据，验证收入真实性，核查比例如下：

项目（单位：万元）	2024 年度	2023 年度
营业收入 A	36,880.70	21,829.90
细节测试金额 B	28,937.19	18,526.02
细节测试比例 C=B/A	78.46%	84.87%

细节测试核查的单据类型主要包括客户对账或验收单据，核查单据记录信息与标的公司收入确认信息是否相符。

7、对标的公司报告期各期资产负债表日前、后一个月记录的收入交易进行截止测试，核查对应期间主要客户的合同、验收单据文件，并结合期后回款、期后退货情况，确认收入是否被记录于恰当的会计期间。报告期各期，收入截止测试核查比例如下：

项目	2024 年度	2023 年度
期前一个月	89.93%	81.18%
期后一个月	98.35%	94.88%

经核查，标的公司报告期内不存在收入跨期的情形。

综上所述，经核查，会计师认为：标的公司报告期内收入真实、完整。

问题 8

报告书显示,报告期各期,标的公司管理费用率分别为 5.63%、3.50%和 3.97%,主要由职工薪酬费用、搬迁费构成,报告期内标的公司管理费用率低于同行业可比公司平均值;报告期内,标的公司研发费用率分别为 5.57%、6.64%和 4.48%。

请说明:(1)结合标的公司主要原材料、能源等采购产品的数量与价格变动情况,说明营业成本增减变化的影响因素。(2)结合主要产品的产量、原材料价格变化情况,与同行业可比公司的对比,说明标的公司主要产品单位成本构成及变动的合理性。(3)结合 2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿的具体情况,说明管理费用变化的合理性,并结合标的公司具体成本管控措施,说明标的公司管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。(4)结合报告期各期研发费用波动情况及原因、研发人员数量变化、研发人员薪资水平与同行业、同地区公司的差异情况,说明研发费用确认的准确性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合标的公司主要原材料、能源等采购产品的数量与价格变动情况,说明营业成本增减变化的影响因素

(一)报告期各期,标的公司营业成本变动情况如下:

科目名称 (单位:万元)	2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额
营业成本	30,121.24	72.44%	17,467.97

报告期内,标的公司营业成本增长率为 72.44%,与营业收入增长变化趋势基本一致。

(二)标的公司及同行业可比公司主要原材料采购情况

1、标的公司主要原材料采购情况

报告期内,标的公司采购的主要原材料包括外采部件、覆膜片、塑料粒子等,各类原材料采购金额及占当期采购总额比例情况如下:

项目 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
外采部件	17,941.01	52.61%	7,483.71	46.98%
覆膜片	10,647.95	31.22%	5,481.00	34.41%
塑料粒子	2,161.30	6.34%	1,078.39	6.77%
其他	3,353.19	9.83%	1,885.21	11.83%
原材料总额	34,103.45	100.00%	15,928.31	100.00%

报告期内，标的公司主要原材料包括外采部件、覆膜片、塑料粒子等，整体采购额变动趋势与标的公司销售情况匹配。

报告期内，标的公司的主要原材料采购中外采部件、覆膜片根据不同客户、不同车型以及不同部件定制化需求进行采购，故不同年份采购单价有所不同；塑料粒子相对标准化程度高，随着市场价格的下降以及标的公司成本优化，塑料粒子采购均价总体呈现下降趋势。主要原材料采购均价情况如下：

项目 (单位: 元/件)	2024 年度	2023 年度
外采部件	20.47	27.42
覆膜片	67.79	85.39
塑料粒子	17.38	18.46

由于同一大类下不同原材料的计量单位不尽相同（件数、长度、重量等），汇总统计后可比性较弱，因此按计量单位列示主要原材料数量及价格情况如下：

项目 (元/单位)		2024 年度			2023 年度		
类别	计量单位	数量	平均单价	采购占比	数量	平均单价	采购占比
外采部件	万件	863.36	20.75	52.52%	246.35	30.31	46.88%
	其他	13.01	2.33	0.09%	26.61	0.64	0.11%
覆膜片	万米	66.39	92.66	18.04%	49.92	102.37	32.08%
	万片	37.19	83.94	9.15%	12.10	27.96	2.12%
	其他	53.50	25.69	4.03%	2.17	15.09	0.21%
塑料粒子	公斤	124.36	17.38	6.34%	58.42	18.46	6.77%
总计		1,157.81	26.56	90.17%	395.57	35.50	88.16%

报告期内，标的公司的主要原材料采购中外采部件、覆膜片根据不同客户、不同车型以及不同部件定制化需求进行采购，故不同年份采购单价有所不同。报

告期各期，标的公司以件计量的外采部件、以米和片计量的覆膜片合计采购占比分别为 81.08%和 79.71%。2024 年主要原材料采购数量显著上升，与收入成本保持变动趋势一致。价格方面，以件计量的外采部件和以片计量的覆膜价格波动均主要系一汽红旗等车型订单起量，对应车型的外采部件价格相对较低，装饰板膜片价格较高；以米计量的覆膜片价格总体保持稳定，价格波动主要系采购型号的结构性增减变动。

塑料粒子的生产过程中需要使用石油基原料，如聚乙烯、聚丙烯等。报告期内，受国际原油价格震荡下跌影响，标的公司主要原材料塑料粒子价格总体呈下降趋势。



2、同行业可比公司主要原材料采购情况

同行业可比公司中，通领科技、双英集团披露了主要原材料采购具体信息，其他可比公司均未披露。通领科技、双英集团相关情况如下：

（1）采购占比对比情况

1) 标的公司

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
外采部件	17,941.01	52.61%	7,483.71	46.98%
覆膜片	10,647.95	31.22%	5,481.00	34.41%
塑料粒子	2,161.30	6.34%	1,078.39	6.77%
其他	3,353.19	9.83%	1,885.21	11.83%
原材料总额	34,103.45	100.00%	15,928.31	100.00%

2) 通领科技

项目 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
薄膜	未披露	未披露	27,431.49	53.69%
外购件	未披露	未披露	13,278.39	25.99%
塑料粒子	未披露	未披露	5,585.17	10.93%
其他	未披露	未披露	4,793.05	9.38%
原材料总额	未披露	未披露	51,088.10	100.00%

3) 双英集团

项目 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
外购件	145,430.88	68.80%	108,379.57	64.88%
塑料粒子	17,534.15	8.29%	15,543.74	9.31%
面料	17,652.46	8.35%	14,369.52	8.60%
化料	12,517.89	5.92%	10,266.44	6.15%
钢材	9,264.07	4.38%	9,934.29	5.95%
其他	8,985.70	4.25%	8,545.31	5.12%
原材料总额	211,385.16	100.00%	167,038.86	100.00%

如上表所示，2023-2024 年度，标的公司主要原材料中：（1）外采部件采购占比为 46.98%、52.61%，低于双英集团、高于通领科技，和可比公司相比不存在重大异常；（2）覆膜片采购占比为 34.41%、31.22%，高于双英集团（未单项披露）、低于通领科技，和可比公司相比不存在重大异常；（3）塑料粒子采购占比为 6.77%、6.34%，低于双英集团和通领科技，但不存在数量级上的重大差异，差异主要系各个公司各类内饰件的具体设计方案不同导致材料用量不同所致，不存在重大异常。

标的公司主要原材料采购占比和同行业可比公司存在一定差异主要系产品结构不同所致。标的公司主营产品为汽车内饰件，且产品形态上总成产品占比相对较高、光板产品占比相对较低，总成产品即将标的公司自产的覆膜件、包覆件和外采的电镀件、三维件、杯托件、氛围灯、空调出风口等外采部件产品通过焊接形成内饰件总成。同行业可比公司中：（1）根据公开资料及标的公司管理层

调研了解，通领科技主营产品为汽车内饰件，且产品形态上总成产品占比相对较低、光板产品占比相对较高，因此其外采部件占比低于标的公司；（2）根据公开资料及标的公司管理层调研了解，双英集团主营产品为汽车座椅以及汽车内外饰件（2024 年度占主营业务收入比例分别为 69.15%以及 26.91%），其中汽车座椅产品存在较多外采部件（包括塑料件、功能件、标件等），因此其外采部件占比高于标的公司。

（3）平均采购单价对比情况

项目（元/单位）		2024 年度			2023 年度		
类别	计量单位	标的公司	通领科技	双英集团	标的公司	通领科技	双英集团
外采部件	万件	20.75	未披露	1.49~50.99	30.31	12.19	1.49~51.11
覆膜片	万米	92.66	未披露	未单项披露	102.37	122.01~392.98	未单项披露
	万片	83.94	未披露	未单项披露	27.96	22.39~94.05	未单项披露
塑料粒子	公斤	17.38	未披露	9.63~13.54	18.46	19.82	9.33~16.31

数据来源：同行业可比公司公开披露资料。

如上表所示，2023-2024 年度，标的公司主要原材料外采部件、覆膜片、塑料粒子的采购单价均介于可比公司披露数据区间内，不存在重大异常。

（三）标的公司主要能源采购情况

报告期内，标的公司主要使用的能源为电力和水，使用情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度
电力	用量（万度）	542.86	288.97
	平均单价（元/度）	0.85	0.89
	金额（万元）	461.55	256.82
	营业成本占比	1.53%	1.47%
水	用量（万吨）	0.90	0.79
	平均单价（元/吨）	4.17	4.64
	金额（万元）	3.75	3.69
	营业成本占比	0.01%	0.02%

报告期各期，标的公司能源构成较为稳定，能源使用金额与标的公司销售规模变动趋势保持一致，营业成本占比较低。报告期各期，标的公司能源价格略有下降，主要系标的公司不同工厂所在地水电价格有所差异。

综上所述，报告期内标的公司主要原材料和能源的采购数量和价格变动具有合理性。

二、结合主要产品的产量、原材料价格变化情况，与同行业可比公司的对比，说明标的公司主要产品单位成本构成及变动的合理性

（一）标的公司主要产品的产量、原材料价格变化情况

报告期内，标的公司主要产品产量呈上升趋势，变动情况列示如下：

产品类别 (单位：万套)	2024 年度		2023 年度
	产量	变动	产量
汽车覆膜件	305.97	113.31%	143.44
汽车包覆件	37.78	7938.30%	0.47

报告期内，标的公司主要原材料价格总体保持稳定，随着原材料型号结构变动而略有波动。详见本问题之“一、结合标的公司主要原材料、能源等采购产品的数量与价格变动情况，说明营业成本增减变化的影响因素”。

（二）标的公司单位成本构成及变动情况

报告期内，标的公司主营业务成本按性质分类如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,224.45	84.83%	14,709.37	85.09%
直接人工	1197.88	4.03%	815.59	4.72%
间接费用	3,311.94	11.14%	1,760.99	10.19%
合计	29,734.27	100.00%	17,285.95	100.00%

报告期内，标的公司主营业务成本主要组成部分为直接材料，占比较高。报告期各期，直接材料在主营业务成本中占比分别为 85.09%及 84.83%，直接人工占比分别为 4.72%及 4.03%，间接费用占比分别为 10.19%及 11.14%。报告

期内，各成本性质分类构成比例基本稳定。

报告期内，标的公司主要产品单位成本变动情况列示如下：

产品类别 (单位：元/套)	2024 年度		2023 年度
	单位成本	变动	单位成本
汽车覆膜件	87.32	-19.00%	107.80
汽车包覆件	128.65	408.48%	25.30
合计	92.00	-14.45%	107.54

报告期内，标的公司汽车覆膜件单位成本较上年下降 19.00%，主要系产能利用率的提升摊薄固定成本。同期汽车包覆件单位成本涨幅较高，主要系 2024 年安庆工厂投产，包覆件业务开始进入可量产阶段。标的公司主要产品单位成本变动具有合理性。

(三) 同行业可比公司对比情况

1、单位成本变动对比情况

产品类别 (单位：元/套)	2024 年度		2023 年度
	单位成本	变动	单位成本
通领科技	未披露	/	43.31
双英集团	18.09	28.74%	14.05
岱美股份	58.51	4.78%	55.84
双林股份	10.86	-3.90%	11.30
明新旭腾	22.15	11.75%	19.82
同行业可比公司平均值	27.40	/	32.57
标的公司	92.00	-14.45%	107.54

数据来源：根据同行业可比公司公开披露资料计算，单位成本=营业成本/销量，其中通领科技年报未披露销量。

由于可比公司产品类型、业务范围与标的公司不完全相同，同类产品中尺寸和结构也可能存在差异。另外，标的公司产销量单位统一为“套”，可比公司统计单位则有“件、套、副、平方英尺、平方米”等等，汇总计算单位成本与标的公司可比性较弱。报告期内，标的公司单位成本保持在合理稳定区间。报告期内，受主要原材料平均采购价格的下降，以及产能利用率的进一步提升等因素影响，

标的公司单位成本有所下降，变动具有合理性。

2、单位成本构成对比情况

公司名称	2024 年度			
	直接材料	直接人工	间接费用	合计
通领科技	未披露	未披露	未披露	/
双英集团	77.52%	5.59%	16.89%	100.00%
岱美股份	未披露	未披露	未披露	/
双林股份	77.84%	未披露	未披露	/
明新旭腾	65.69%	10.09%	24.22%	100.00%
同行业可比公司 平均值	73.68%	7.84%	20.56%	/
标的公司	84.83%	4.03%	11.14%	100.00%
公司名称	2023 年度			
	直接材料	直接人工	间接费用	合计
通领科技	69.86%	7.13%	23.01%	100.00%
双英集团	77.08%	5.70%	17.23%	100.00%
岱美股份	未披露	未披露	未披露	/
双林股份	76.02%	未披露	未披露	/
明新旭腾	61.07%	8.53%	30.40%	100.00%
同行业可比公司 平均值	71.01%	7.12%	23.55%	/
标的公司	85.09%	4.72%	10.19%	100.00%

数据来源：同行业可比公司公开披露资料，其中通领科技未更新招股说明书 2024 年度数据。

报告期内，标的公司营业成本结构较为稳定，其中直接材料占比超过 80%，占比最高，其次为间接费用，直接人工占比最低，与同行业可比公司单位成本整体结构保持一致，符合行业惯例。受具体产品类型及生产工艺等因素影响，标的公司与可比公司的料工费比重呈现一定差异。报告期内，标的公司间接费用比重低于可比公司平均值，主要系标的公司生产经营场所为租赁厂房，无大额土地及建筑物折旧费用；同时，标的公司以内销为主，出口关税及物流运输费用占比较低。

三、结合 2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿的具体情况，说明管理费用变化的合理性，并结合标的公司具体成本管控措施，说明标的公司管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

（一）2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿的具体情况

2021 年 4 月常州爱卓成立，标的公司为充分发挥产业集群区位优势、降低生产成本，计划上海工厂及相关生产线逐步关闭并逐步搬迁至常州工厂。上海工厂于 2021 年 8 月开始搬迁，并于 2021 年 11 月完成相关覆膜件生产线搬迁工作，设备搬迁等搬迁费用 62.74 万元已全部计入 2021 年度管理费用。同时，由于涉及异地搬迁，对于部分不搬迁至常州的员工，2021 年度、2022 年度以及 2023 年度，标的公司按照规定对该部分员工进行了离职赔偿，金额分别为 152.29 万元、167.81 万元和 15.88 万元，已分别计入 2021 年度、2022 年度以及 2023 年度管理费用职工薪酬费用。

2023 年 9 月，爱卓德尔和政府达成土地收回协议，标的公司需迁出原先向爱卓德尔租赁的厂房，但政府同意标的公司在过渡期继续无偿使用已注销产证的厂房，因此，常州工厂于 2024 年 5 月开始搬迁，并于 6 月完成，产线、设备迁移等搬迁费用 167.34 万元已全部计入 2024 年度管理费用，2024 年度搬迁费用较高主要因为标的公司目前业务发展态势良好，生产需求较为旺盛，为减少搬迁对标的公司业务的影响，本次搬迁时间进度较紧、要求较高，涉及临时设备及设施的搭建、调试及使用，而 2021 年度搬迁由于常州工厂已正式投入使用，产线切换较为平滑，搬迁费用主要为设备运输，未涉及临时设备及设施等其他费用投入。此外，随着标的公司业务规模扩大，机器设备规模同步增加，搬迁涉及的资产也相应增多。本次搬迁为同地块西厂搬迁至东厂，因此，不涉及员工异地搬迁或离职，无需进行员工离职赔偿。

综上，标的公司 2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿费用均已合理计入管理费用。

报告期内，剔除搬迁影响后，标的公司管理费用主要构成情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬费用	863.51	74.57%	561.52	75.05%
其他费用	294.49	25.43%	186.65	24.95%
合计	1,158.00	100.00%	748.17	100.00%

报告期内，标的公司管理费用主要为职工薪酬费用，占比稳定。标的公司的管理人员人数以及平均薪酬变动情况如下：

项目 (单位：人、万元)	2024.12.31/ 2024 年 1-12 月	2023.12.31/ 2023 年 1-12 月
管理职工薪酬费用	863.51	561.52
管理人员	56	28
人均薪酬	20.56	20.42
注 1：人均薪酬=当期费用/（期末总人数+期初总人数）*2		

报告期各期末，随着标的公司业务规模扩张，管理人员数量分别为 28 人和 56 人，均呈增长趋势。

报告期内，标的公司上海及上海以外地区管理人员人数及人均薪酬情况如下：

上海地区 (单位：人、万元)	2024.12.31/ 2024 年 1-12 月	2023.12.31/ 2023 年 1-12 月
管理职工薪酬费用	243.29	224.76
月均管理人员	9	9
人均薪酬	27.03	24.08
上海以外地区 (单位：人、万元)	2024.12.31/ 2024 年 1-12 月	2023.12.31/ 2023 年 1-12 月
管理职工薪酬费用	620.22	336.76
月均管理人员	35	22
人均薪酬	17.72	15.42
注 1：因分地区管理人员年度内波动较大，故管理人员按月均情况统计；		
注 2：人均薪酬=当期费用/月均管理人员		

综上，报告期内，标的公司管理费用变动合理。

（二）管理费用率低于同行业可比公司的原因

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司的管理费用率情况如下：

项目 (单位：万元、%)		2024 年度	2023 年度
标的公司	管理费用	1,158.00	748.17
	营业收入	36,880.70	21,829.90
	管理费用率	3.14	3.43
834081.NQ	通领科技	6.56	6.26
874617.NQ	双英集团	6.48	5.53
603730.SH	岱美股份	5.91	6.41
300100.SZ	双林股份	6.02	6.69
605068.SH	明新旭腾	8.35	7.91
同行业可比公司平均值		6.66	6.56
注 1：标的公司管理费用已剔除搬迁造成的一次性费用			

报告期各期，标的公司管理费用分别为 748.17 万元和 1,158.00 万元，整体呈增长趋势，与标的公司收入变动趋势一致。但由于标的公司收入增速较快，导致管理费用虽有增长但管理费用率有所下滑。标的公司销售费用率低于同行业平均水平的原因具体如下：

1、报告期内，标的公司以及同行业可比公司的管理费用构成主要如下：

标的公司 (单位：万元、%)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬费用	863.51	74.57	561.52	75.05
招待费	61.25	5.29	59.75	7.99
差旅费	42.14	3.64	24.77	3.31
咨询服务费	55.41	4.78	15.74	2.10
办公费	45.66	3.94	15.9	2.13
折旧摊销费用	19.17	1.66	20.2	2.70
残疾人保障金	12.48	1.08	10.52	1.41
其他费用	58.38	5.04	39.77	5.32
合计	1,158.00	100.00	748.17	100.00

通领科技 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	3,702.15	52.99	3,370.47	53.13
折旧与摊销	1,124.34	16.09	1,018.74	16.06
中介机构费用	633.00	9.06	408.67	6.44
业务招待费	484.03	6.93	358.66	5.65
办公费	164.85	2.36	283.61	4.47
差旅费	233.12	3.34	191.40	3.02
物料消耗	40.26	0.58	54.88	0.87
其他	605.19	8.66	657.15	10.36
合计	6,986.95	100.00	6,343.57	100.00
双英集团 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	8,910.91	53.29	7,283.57	59.79
折旧与摊销	2,268.45	13.57	1,234.33	10.13
咨询服务费	1,655.19	9.90	964.07	7.91
办公费	973.90	5.82	743.11	6.10
业务招待费	514.03	3.07	445.01	3.65
差旅费	645.96	3.86	352.24	2.89
HSE 费用	402.96	2.41	281.13	2.31
招聘费	154.67	0.92	133.33	1.09
其他	1,195.38	7.15	746.03	6.12
合计	16,721.45	100.00	12,182.81	100.00
岱美股份 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	24,818.12	65.87	24,781.17	65.94
折旧与摊销	2,885.10	7.66	2,995.52	7.97
易耗品摊销、维护修缮费等	2,841.19	7.54	2,617.61	6.97
办公费用	1,868.65	4.96	1,891.84	5.03
咨询服务费	1,818.32	4.83	1,833.84	4.88
差旅费	1,123.99	2.98	890.04	2.37
租赁费	532.90	1.41	843.31	2.24
财产保险费	436.09	1.16	474.31	1.26
业务招待费	268.97	0.71	288.76	0.77
其他	1,082.59	2.87	965.73	2.57
合计	37,675.91	100.00	37,582.13	100.00

双林股份 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	13,910.30	47.07	13,833.16	49.99
折旧与摊销	6,395.99	21.64	7,133.80	25.78
业务招待费	1,699.55	5.75	1,520.88	5.50
审计咨询费	983.11	3.33	1,040.79	3.76
办公费	641.75	2.17	671.74	2.43
差旅费	507.51	1.72	488.62	1.77
股份支付费	1,920.38	6.50	407.55	1.47
车船费	268.75	0.91	284.73	1.03
其他	3,222.75	10.91	2,289.93	8.28
合计	29,550.11	100.00	27,671.21	100.00
明新旭腾 (单位: 万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	4,416.21	44.84	3,240.48	45.23
折旧与摊销	1,939.90	19.70	2,031.83	28.36
中介服务费	503.24	5.11	513.31	7.16
办公通讯费	665.35	6.76	359.07	5.01
交通差旅费	365.57	3.71	350.09	4.89
业务招待费	347.26	3.53	270.10	3.77
残疾人保障金	70.30	0.71	57.33	0.80
其他	1,540.26	15.64	342.78	4.78
合计	9,848.09	100.00	7,164.98	100.00
注 1: 标的公司管理费用已剔除搬迁造成的一次性费用				

如上表所示,标的公司与同行业可比公司的管理费用的主要构成均为职工薪酬。除职工薪酬外,可比公司管理费用中的折旧与摊销费用、中介服务费占比较高,这主要由于(1)可比公司的业务规模较大,拥有的管理设备以及软件资产较多,而标的公司目前固定资产主要为生产设备,管理设备配备较为简单;(2)标的公司业务较为简单,较少涉及需要其他中介的服务。因此,标的公司管理费用构成相对简单,管理费用率低于同行业平均水平。

2、标的公司处于业务快速发展期,资金需求较高,因此,较为注重费用的管控,以减少不必要的支出。一方面,标的公司制定严格的费用管理制度,另一方面,标的公司加强费用的管控和审批,严格执行费用审批制度,合理控制不必要的开支,促使标的公司差旅费以及招待费占比较低。

3、报告期内，标的公司同行业可比公司业务规模、子公司数量如下：

证券代码	公司简称	业务规模 (2024 年度、亿元)	子公司数量 (2024 年末、个)
834081.NQ	通领科技	10.66	6
874617.NQ	双英集团	25.80	13
603730.SH	岱美股份	63.77	20
300100.SZ	双林股份	49.10	31
605068.SH	明新旭腾	11.79	12
标的公司		2.18	3.69

如上表所示，同行业可比公司业务规模均已接近或超过 10 亿元，标的公司业务规模仍相对较小。同时，可比公司的业务板块、子公司数量也均高于标的公司，导致其管理复杂及困难程度更高，管理架构、管理后勤人员需求以及所需管理成本也相应提升，因此，标的公司管理费用率较同行业可比公司平均水平相对较低。综上，报告期内，标的公司管理费用率低于同行业可比公司平均值具备合理性。

四、结合报告期各期研发费用波动情况及原因、研发人员数量变化、研发人员薪资水平与同行业、同地区公司的差异情况，说明研发费用确认的准确性

报告期内，标的公司的研发费用构成情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬费用	920.18	61.98%	826.89	57.02%
材料费	348.39	23.47%	471.76	32.53%
检测试验费	130.54	8.79%	71.96	4.96%
折旧费和摊销费用	54.32	3.66%	60.90	4.20%
其他费用	31.10	2.09%	18.66	1.29%
合计	1,484.53	100.00%	1,450.18	100.00%
营业收入	36,880.70		21,829.90	
研发费用率	4.03		6.64	

报告期内，标的公司研发费用分别为 1,450.18 万元和 1,484.53 万元，整体呈增长趋势，与标的公司收入增长趋势保持一致。2024 年由于标的公司收入增

速较快，导致研发费用虽有增长但研发费用率有所下滑。报告期内，标的公司研发费用主要构成为职工薪酬费用及材料费，研发支出增加主要原因是研发人员平均人数增长。

（一）研发人员数量、平均职工薪酬

报告期内，标的公司研发人员人数以及平均薪酬变动情况如下

项目 (单位：人、万元)	2024.12.31/ 2024 年 1-12 月	2023.12.31/ 2023 年 1-12 月
研发职工薪酬费用	920.18	826.89
研发人员	70	58
人均薪酬	14.38	16.37
注 1：人均薪酬=当期费用/（期末总人数+期初总人数）*2		

报告期内，随着标的公司业务规模扩张以及研发投入的不断重视与增加，研发职工薪酬费用分别为 826.89 万元和 920.18 万元，研发人员数量分别为 58 人和 70 人，均呈增长趋势，与研发费用变动趋势一致。

（二）与同行业、同地区公司平均工资水平的比较情况

证券代码 (单位：万元)	公司简称	2024 年度	2023 年度
834081.NQ	通领科技	25.68	27.62
874617.NQ	双英集团	18.43	16.40
603730.SH	岱美股份	11.04	12.93
300100.SZ	双林股份	15.99	16.41
605068.SH	明新旭腾	8.48	8.85
同行业可比公司平均值		15.93	16.44
标的公司		14.38	16.37
上海市平均工资		未披露	14.77
常州市平均工资		未披露	13.08

报告期内，标的公司研发员工平均工资与同行业可比公司平均值不存在重大差异、略高于所在地区平均水平，主要系标的公司注重研发，为研发人员提供具有一定市场竞争力的薪资，具备合理性。

（三）研发费用归集

报告期内，标的公司研发费用归集的内容包括与研发活动直接相关的职工薪酬、材料费、检测试验费、折旧费和摊销费、其他费用等。

项目	归集方法
职工薪酬	归集参与研发项目的人员成本（包括工资薪金、社保、公积金、福利费等），按照研发人员具体从事的研发项目归集。
材料费	归集研发活动直接消耗的原材料，财务人员每月根据领料项目将研发领料归集到各研发项目。
检测试验费	归集研发活动发生的检测试验费，根据研发项目实际发生金额进入各研发项目。
折旧费和摊销费	归集研发项目使用的机器设备等固定资产折旧费用，按照各项目工时占比分摊进研发项目。
其他费用	归集研发项目使用的水电费等其他费用，按照各项目工时占比分摊进研发项目。

报告期内，标的公司研发费用归集符合会计准则的规定，归集准确。

综上，标的公司研发费用确认准确，与标的公司实际经营情况相符。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司营业成本中直接材料占比较高，影响因素较大；能源费用占比较低，对营业成本影响较小。报告期内，标的公司营业成本增减变动具有合理性。

2、报告期内，标的公司产品产量呈上升趋势，原材料价格保持在合理区间，单位成本变动具有合理性；报告期内，标的公司单位成本结构较为稳定，与同行业可比公司单位成本整体结构保持一致，符合行业惯例。

3、标的公司 2022 年、2024 年工厂搬迁及赔偿费用均已合理计入管理费用，报告期内，标的公司管理费用变动合理。报告期内，标的公司管理费用率低于同行业可比公司平均值具备合理性。

4、标的公司报告期内研发职工薪酬费用、研发人员数量均呈增长趋势，与研发费用变动趋势一致。研发费用归集符合会计准则要求、确认准确。

问题 9

报告书显示，报告期各期，标的公司覆膜件毛利率分别为 13.67%、17.54% 和 21.80%；包覆件毛利率分别为 16.12%、-14.72%（2022 年无包覆件业务）；同行业可比公司毛利率平均值分别为 21.62%、22.87%、23.89%。

请说明：（1）结合工艺提升、销售规模、产品结构、产能爬坡、定制化需求、客户定价政策、单位售价、单位成本、产品供需等情况，量化分析上述因素对相关业务毛利率变动的具体影响。（2）标的公司主要产品毛利率及毛利率变化趋势与同行业可比公司相同或类似产品的差异，以及差异情况。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确核查意见。

【回复】

一、结合工艺提升、销售规模、产品结构、产能爬坡、定制化需求、客户定价政策、单位售价、单位成本、产品供需等情况，量化分析上述因素对相关业务毛利率变动的具体影响

（一）覆膜件业务

报告期内，标的公司覆膜件产品平均单位售价、单位成本情况如下：

项目（元/套）	2024 年度		2023 年度	
	金额	变化率	金额	变化率
单位售价	111.68	-14.56%	130.72	3.75%
单位成本	87.32	-19.00%	107.80	-0.90%
毛利率	21.82%		17.54%	

如上表所示，由于受到产销规模、产品销售年降政策以及客户结构变化等影响，报告期内标的公司覆膜件产品单位售价及单位成本均主要呈下降趋势，且单位成本下降速度高于单位售价下降速度，因此导致覆膜件产品毛利率分别为 17.54%和 21.82%，呈增长趋势。

具体而言，标的公司覆膜件产品毛利率持续增长主要由于以下原因导致：

1、生产工艺不断提升

标的公司在注塑成型领域的工艺控制能力处于国内较为优秀的水平，已经获得多项专利授权，并且随着标的公司近几年覆膜件业务规模不断增长，产能被充分利用，工人工作时长得到充分保障，因此，工人在工作实践中积累了丰富的生产经验，工艺技术得以成熟，促使标的公司的生产效率以及生产产品的良品率不断精进，为毛利率的提升提供了坚实的保障。

2、产能充分利用、生产及销售规模增长、单位成本下降

报告期内，标的公司覆膜件产品产能、产销规模以及单位成本变动情况如下：

产品	项目（万套、元/套）	2024 年度	2023 年度
汽车覆膜件	产能	305.97	174.50
	产量	280.64	143.44
	产能利用率	104.07%	82.20%
	销量	111.69	147.39
	单位成本	87.32	107.80

如上表所示，报告期内，标的公司产能利用充分目前已接近满产状态，且随着产、销量逐年上升，覆膜件产品单位售价及单位成本主要呈持续下降趋势，主要因为（1）覆膜件产品生产固定支出因产量增加得以摊薄；（2）随着生产规模的增长，标的公司采购量提升，能够以更低折扣或更优惠的付款条件进行原材料采购，降低产品单位生产成本；综上，报告期内，标的公司销售及生产规模提升，规模效应明显，进一步促使标的公司报告期内的覆膜件业务毛利率上升。

3、定制化需求较高、高毛利客户占比提高

由于覆膜件业务的特点，不同覆膜件产品只能应用于对应的客户及终端车型，产品定制化程度较高，无法跨型号通用，因此，覆膜件产品毛利率与客户关联度较高，受客户的影响较大。

报告期内，覆膜件产品的主要配套整车厂情况如下：

项目 (单位: 万元)	2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
红旗项目	11,200.10	35.73%	21.35%	6,193.42	32.14%	20.78%
奇瑞项目	8,894.20	28.38%	22.38%	3,343.10	17.35%	17.97%
其他	11,249.45	35.89%	21.84%	9,730.95	50.50%	15.33%
覆膜件合计	31,343.74	100.00%	21.82%	19,267.46	100.00%	17.54%

2023 年度及 2024 年度，配套红旗项目以及奇瑞项目终端销售情况良好，订单持续放量，相应销售占比逐步提升，而该等项目产品毛利率相对较高，直接带动了覆膜件业务整体毛利率提升。上述合作项目均已取得项目定点，目前正处于批量生产阶段，订单将根据市场情况执行，大部分项目 EOP 时间预计在 2026-2027 年左右，项目收入来源具备连续性和持续性。

4、客户定价政策稳定

报告期内，标的公司与客户的定价政策主要为标的公司综合考量自身生产成本、合理的利润率、客户影响力及后续业务可能性等因素后与客户协商确定。此外，根据汽车内饰件行业惯例，标的公司下游客户的议价能力相对强势，因此，通常会在项目周期内要求标的公司接受年降的定价政策，销售价格年降比例一般在 3%至 5%左右，但售价上的降低通常会因生产的规模效应得到补偿，从而不会对毛利率产生重大不利影响。报告期内，标的公司的客户定价政策不存在重大变化。

5、产品市场需求旺盛

目前国内汽车内饰件行业稳步发展，国产自主品牌汽车不再仅限于经济车或性价比车的生产，逐步重视自身品牌形象，对汽车内外饰件重视程度以及投入均有所增加，因此，我国汽车覆膜件产品市场需求较为旺盛。而在覆膜件产品供应端，虽然我国汽车覆膜件生产厂商众多，但大部分规模较小、生产工艺不稳定，专业的覆膜件生产厂商仍相对稀缺，通常能够得到大量的业务机会，这不仅提高了覆膜件生产厂商的产品议价能力，也使生产厂商的规模效应更易发挥。因此，报告期内，标的公司覆膜件业务发展态势良好，目前产能已经接近满产状态，毛

利率逐步提升。

综上，标的公司覆膜件业务毛利率变动具备合理性。

（二）包覆件业务

2023 年及 2024 年，标的公司包覆件毛利率分别为 16.12%、-7.00%。其中，2023 年度包覆件产品为零星销售，销售金额及占比极小；2024 年度，包覆件产品随着包覆件的安庆工厂建立正式开始投产，包覆件业务目前仍处于产能爬坡期，2024 年产能利用率较低，产量不充分导致覆膜件产品固定成本无法摊薄，毛利率出现负数。

包覆件与覆膜件都属于汽车内饰件产品，应用场景、客户渠道等都具有共同点，两者业务存在良好的协同基础，能够充分共享标的公司技术、工艺、客户、品牌等方面优势，业务发展前景良好。未来随着包覆件业务生产成熟以及产量释放，毛利率将有所提升。

综上，标的公司各业务毛利率变动具备合理性。

二、标的公司主要产品毛利率及毛利率变化趋势与同行业可比公司相同或类似产品的差异，以及差异情况

标的公司包覆件产品 2024 年正式投产，目前仍处于爬坡阶段，故毛利率出现亏损，与同行业可比公司不具有可比性。

报告期内，标的公司主要产品为覆膜件产品，与同行业可比公司内饰件产品的毛利率比较情况如下：

证券代码 (单位：%)	公司简称	2024 年度	2023 年度
834081.NQ	通领科技	29.00	24.95
874617.NQ	双英集团	17.16	13.25
603730.SH	岱美股份	26.83	27.26
300100.SZ	双林股份	19.53	17.67
同行业可比公司平均值		23.13	20.78
标的公司覆膜件产品		21.82	17.54
注 1：可比公司明新旭腾主要产品为包覆件产品，故予以剔除； 注 2：通领科技选取汽车内饰件业务毛利率。通领科技内饰件产品主要为汽车覆膜件产品，与标的公司产品具有可比性； 注 3：双英集团选取内外饰件业务毛利率。双英集团内外饰件产品主要为汽车覆膜件产品，与标的公司产品具有可比性； 注 4：岱美股份主营产品为座椅系统、顶棚系统汽车内饰件，由于产品均为汽车内饰件且各类产品均包含覆膜件产品，故选取所有产品综合毛利率，与标的公司产品具有可比性； 注 5：双林股份选取内外饰及机电部件业务毛利率。双林股份内外饰产品与标的公司产品具有可比性，但由于其将内外饰及机电部件毛利情况合并披露，未单独披露内外饰毛利情况，无法进一步区分			

如上表所示，报告期内，标的公司覆膜件产品的毛利率变动与同行业可比公司变动趋势保持一致，均呈现上升趋势。可比公司以及标的公司间的毛利率差异主要由于各公司业务规模、客户结构以及产品应用区域等存在不同。随着标的公司业务规模增长，覆膜件产品毛利率已逐步接近同行业可比公司平均水平。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，由于标的公司生产工艺提升、客户结构变化、产能利用充分、产销量提升、市场需求旺盛等因素，标的公司覆膜件业务毛利率持续增长；包覆件业务 2024 年仍处于产能爬坡期，产量不充分导致毛利率出现负数。标的公司业务毛利率变动具备合理性。

2、报告期内，标的公司覆膜件产品的毛利率变动与同行业可比公司变动趋势保持一致，均呈现上升趋势。可比公司以及标的公司间的毛利率差异主要由于各公司业务规模、客户结构以及产品应用区域等存在不同。随着标的公司业务规模增长，覆膜件产品毛利率已逐步接近同行业可比公司平均水平。

问题 10

报告书显示，报告期各期，标的公司应收账款坏账准备计提比例分别为 3.58%、3.97%、3.93%；报告期末按单项计提坏账准备的应收账款占比为 0.10%；应收账款周转率分别为 2.62、2.37 和 2.71，低于同行业可比公司平均水平。

请说明：（1）标的公司对主要客户的信用政策和结算方式；报告期内是否发生变化，如是，说明变化的原因及合理性。（2）应收账款的期后回款情况；报告期各期末，逾期应收账款对应客户、金额、占比、逾期原因和期后回款情况；按单项计提坏账准备的应收账款比例较低的原因。（3）结合信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款等情况及与同行业可比公司比较分析，说明应收账款坏账准备计提的充分性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、标的公司对主要客户的信用政策和结算方式；报告期内是否发生变化，如是，说明变化的原因及合理性

报告期内，标的公司各期前五大客户的信用政策和结算方式如下：

序号	客户名称	信用政策	结算方式	报告期内信用政策是否发生变化
1	常熟汽饰	90 天	银行承兑汇票	否
2	一汽	90 天	银行承兑汇票+银行转账	否
3	佛吉亚	90 天	银行承兑汇票+银行转账	否
4	江苏林泉	60 天	银行承兑汇票+银行转账	否
5	南昌华翔	90 天	银行承兑汇票+银行转账	否
6	小鹏	90 天	银行转账	否
7	富维安道拓	90 天	银行承兑汇票+银行转账	否
8	新泉股份	90 天	银行承兑汇票+银行转账	否

报告期内，标的公司对主要客户的信用政策和结算方式不存在变化，不存在放宽信用政策以增加销售的情形。

二、应收账款的期后回款情况；报告期各期末，逾期应收账款对应客户、金额、占比、逾期原因和期后回款情况；按单项计提坏账准备的应收账款比例较低的原因

（一）应收账款的期后回款情况

截至 2025 年 3 月末，应收账款期后回款情况如下：

项目（万元）	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	19,942.66	10,582.54
期后回款金额	9,560.19	9,778.98
期后回款比例	47.94%	92.41%

2023 年末的应收账款已基本收回，2024 年末的应收账款期后回款比例为 47.94%。

（二）逾期应收账款情况

报告期各期末，标的公司逾期应收账款金额及占比情况如下：

项目（万元）	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
逾期金额	1,886.99	2,057.19
应收账款余额	19,942.66	10,582.54
逾期比例	9.46%	19.44%

报告期内，随着管理水平的提升，标的公司逾期应收账款占比整体呈现下降趋势。

报告期各期末，标的公司主要逾期应收账款（大于 100 万元）情况如下：

2024 年 12 月 31 日（万元）							
序号	客户名称	信用期	逾期金额	占比	逾期原因	期后回款	回款比例
1	舜宇精工	90 天	413.66	2.07%	受客户内部支付程序影响	413.66	100.00%
2	常熟汽饰	90 天	278.97	1.40%	受客户内部支付程序影响	278.97	100.00%
3	江苏永成汽车零部件股份有限公司	90 天	206.02	1.03%	受客户内部支付程序影响	197.46	95.85%
4	南昌华翔	90 天	150.40	0.75%	受客户内部支付程序影响	150.40	100.00%
5	富维安道拓	90 天	120.23	0.60%	受客户内部支付程序影响	120.23	100.00%
小计			1,169.27	占当期末应收账款逾期金额比			61.96%
剩余应收账款逾期客户（35 家）			717.72	占当期末应收账款逾期金额比			38.04%
2023 年 12 月 31 日（万元）							
序号	客户名称	信用期	逾期金额	占比	逾期原因	期后回款	回款比例
1	南昌华翔	90 天	365.97	3.46%	受客户内部支付程序影响	365.97	100.00%
2	大方盛德汽车科技扬州有限公司	90 天	224.89	2.13%	客户面临重组，资金较紧，导致客户内部支付程序受影响	211.62	94.10%
3	江苏永成汽车零部件股份有限公司	90 天	206.02	1.95%	下游客户货款未结清，导致客户内部支付程序受影响	197.46	95.85%
4	富维安道拓	90 天	203.86	1.93%	受客户内部支付程序影响	203.86	100.00%
5	华楷麦尔汽车系统（宁波）有限公司	60 天	160.29	1.51%	受客户内部支付程序影响	160.29	100.00%

6	南方佛吉亚	90 天	114.43	1.08%	受客户内部支 付程序影响	114.43	100.00%
7	芜湖鑫沃汽车零部件有限 公司	90 天	107.12	1.01%	受客户内部支 付程序影响	107.12	100.00%
8	浙江利民	30 天	104.43	0.99%	受客户内部支 付程序影响	104.43	100.00%
小计			1,487.01	占当期末应收账款逾期金额比			72.28%
剩余应收账款逾期客户（31 家）			570.18	占当期末应收账款逾期金额比			27.72%
注 1：期后回款为截至 2025 年 3 月末回款金额；							
注 2：客户的信用期一般以收到发票开始计算，但客户收到发票时间无法精确统计，故逾期应收账款以应收账款账龄作为统计时点。实际运营中标的公司与客户对账无误后确认应收账款及收入并统一开票，因此，客户收到发票时点通常晚于应收账款确认时点，该逾期金额统计口径较为严格；							
注 3：剩余逾期客户应收账款期末逾期金额均未超过 100 万元。							

截至 2025 年 3 月末，江苏永成汽车零部件股份有限公司逾期应收账款未全部回款主要由于其与下游客户的货款尚未全部结清导致剩余需支付标的公司的款项受到影响；大方盛德汽车科技扬州有限公司逾期应收账款未全部回款主要由于客户面临破产重组目前资金较为紧张导致尚有部分尾款未与标的公司结清。

截至 2024 年末，标的公司已对江苏永成汽车零部件股份有限公司、大方盛德汽车科技扬州有限公司逾期应收账款全额计提坏账准备：

项目（万元）	逾期应收账款余额	期后未回款金额	坏账准备
江苏永成汽车零部件股份有限公司	206.02	8.56	已全额计提
大方盛德汽车科技扬州有限公司	13.27	13.27	已全额计提

报告期内，标的公司根据应收账款账龄迁徙率与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备，对账龄一年以上的应收账款计提比例超过 47%，账龄两年以上的应收账款计提比例为 100%。如上表示，上述客户报告期期末的逾期应收账款金额均已充分计提坏账准备。

报告期内，公司部分客户为汽车整车厂或一级、二级零部件供应商公司，该类客户经营规模相对较大，在付款期限、付款方式等方面相对较为强势，议价能力较强，部分客户合同中虽然约定了达到一定节点或满足一定条件后付款，但在实际结算过程中，该类客户付款还受年度预算、自身资金安排、付款审批流程等

因素影响，导致客户并未严格按照合同约定进行付款，实际付款周期会有所延长，但大多数客户会在 1 年以内支付货款，不回款情况极少发生。

（三）按单项计提坏账准备的应收账款比例较低的原因

报告期内，标的公司对单项金额在初始确认后已经发生信用减值或在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。

报告期末，按单项计提坏账准备的应收账款情况如下表所示：

项目（单位：万元）	2024 年 12 月 31 日			
	应收账款余额	坏账准备	计提比例	计提理由
四川湘邻科技有限公司	15.00	15.00	100%	法院判决，回款可能性较小
大方盛德汽车科技扬州有限公司	13.27	13.27	100%	破产重组，回款可能性较小
合众新能源汽车有限公司	43.37	43.37	100%	破产重组，回款可能性较小
威马新能源汽车采购（上海）有限公司	3.30	3.30	100%	破产重组，回款可能性较小
合计	74.94	74.94		

报告期内，标的公司客户四川湘邻科技有限公司因被列为限高以及失信执行人，回款可能性极小，故对其全额单项计提坏账准备；大方盛德汽车科技扬州有限公司、合众新能源汽车有限公司、威马新能源汽车采购（上海）有限公司面临破产重组，回款可能性极小，故对其全额单项计提坏账准备。上述坏账金额较小且属于偶发行为。截至 2024 年末，标的公司已梳理并针对回款可能性较小的应收账款对象按单项全额计提坏账准备，总体金额及占比较小，其余客户未发现无法回款迹象。

另一方面，标的公司客户主要为汽车整车厂或一级、二级零部件供应商，整体资信状况良好、履约能力较强，实际坏账情况极少发生，回款风险较低，因此，标的公司按单项计提坏账准备的应收账款比例较低。

报告期内，标的公司与同行业可比公司按单项计提坏账准备比例情况如下：

证券代码 (单位：%)	公司简称	2024 年末	2023 年末
834081.NQ	通领科技	-	-
874617.NQ	双英集团	5.46	5.13

603730.SH	岱美股份	0.42	0.28
300100.SZ	双林股份	2.22	2.69
605068.SH	明新旭腾	20.82	0.61
标的公司		0.38	0.14

同行业可比公司通领科技、岱美股份等同行业公司按单项计提坏账准备的应收账款比例也较低，符合行业特征。明新旭腾 2024 年度单项计提坏账准备大幅增加主要由于浙江国利汽车部件有限公司回款困难，对其计提坏账准备，该公司非标的公司客户。

三、结合信用政策、应收账款周转率、账龄结构、历史回款等情况及与同行业可比公司比较分析，说明应收账款坏账准备计提的充分性

（一）信用政策

标的公司处于汽车内饰件行业，客户主要为规模较大的整车厂及配套供应商，客户在产业链中的地位相对强势，标的公司考虑客户的资信状况以及项目收益等情况后给予客户一定的信用账期，一般为开票后 1-3 个月，因此，标的公司应收账款的规模较大主要由标的公司所处的行业、经营模式以及业务规模所决定，符合标的公司行业特点以及经营情况。

（二）应收周转率

报告期内，标的公司与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

证券代码	公司简称	2024 年度	2023 年度
834081.NQ	通领科技	2.27	2.29
874617.NQ	双英集团	3.85	4.12
603730.SH	岱美股份	6.12	5.73
300100.SZ	双林股份	3.70	3.55
605068.SH	明新旭腾	2.29	2.08
同行业可比公司平均值		3.65	3.55
标的公司		2.53	2.37

如上表所示，标的公司应收账款周转率高于通领科技、明新旭腾，低于其他可比公司。可比公司的应收账款周转率与其业务规模呈正相关关系，即业务规模

越大，应收账款周转率越高，这主要由于随着业务规模增大，公司在下游客户的影响力及话语权相应提高，信用政策可以相对收紧。因此，标的公司与可比公司中业务规模相对较小的通领科技以及明新旭腾应收账款周转率更为接近，符合标的公司自身发展阶段。

（三）账龄结构

报告期各期末，标的公司应收账款的账龄情况如下：

项目（单位：万元）	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	19,263.61	96.60%	10,197.39	96.36%
1 至 2 年（含 2 年）	480.98	2.41%	308.14	2.91%
2 至 3 年（含 3 年）	181.42	0.91%	12.65	0.12%
3 年以上	16.65	0.08%	64.36	0.61%
小计	19,942.66	100.00%	10,582.54	100.00%

报告期各期末，标的公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占比均超过 95%，账龄结构正常。

（四）历史回款

一方面，标的公司的客户主要为知名汽车整车厂或一级、二级零部件供应商，资信状态良好。另一方面，标的公司为避免或减少应收款项发生坏账损失或不能收回的风险，重视对应收款项的监控及管理，因此，标的公司实际坏账情况较少发生，应收账款回收风险较小。

（五）与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，标的公司与同行业可比公司按组合计提坏账准备比例情况如下：

证券代码 (单位：%)	公司简称	2024 年末	2023 年末
834081.NQ	通领科技	5.46	4.76
874617.NQ	双英集团	5.07	5.04
603730.SH	岱美股份	0.69	0.72
300100.SZ	双林股份	1.07	1.16
605068.SH	明新旭腾	4.86	5.10
同行业可比公司平均值		3.43	3.36
标的公司		4.08	3.97

标的公司按组合计提坏账准备比例情况与可比公司间不存在重大差异。

（六）应收账款逾期及期后回款

报告期各期末，标的公司应收账款逾期占比分别为 19.44%和 9.46%，呈下降趋势。应收账款发生逾期主要因为标的公司部分客户经营规模相对较大，付款方面较为强势，在实际结算过程中，受其年度预算、自身资金安排、付款审批流程等因素影响，未严格按照合同约定进行付款导致逾期，但大多数客户会在 1 年以内支付货款，不回款情况极少发生。标的公司应收账款逾期及期后回款情况详见本问询函回复“问题 10”之“二、应收账款的期后回款情况；报告期各期末，逾期应收账款对应客户、金额、占比、逾期原因和期后回款情况”。

综上所述，报告期内，标的公司信用政策以及应收账款余额合理、应收周转率、回款情况以及账龄分布正常、与同行业可比公司应收账款坏账计提不存在重大差异，并已参考了历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，根据应收账款账龄迁徙率与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失计提坏账准备。因此，标的公司已充分计提应收账款坏账准备。

四、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司对主要客户的信用政策和结算方式不存在变化，不存在放宽信用政策以增加销售的情形。

2、标的公司应收账款期后回款情况正常、逾期应收账款已逐步收回、按单项计提坏账准备的应收账款比例较低具备合理性且符合行业特征。

3、报告期内，标的公司信用政策以及应收账款余额合理、应收周转率、回款情况以及账龄分布正常、与同行业可比公司应收账款坏账计提不存在重大差异，并已参考了历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，根据应收账款账龄迁徙率与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失计提坏账准备。因此，标的公司已充分计提应收账款坏账准备。

五、中介机构对应收账款函证的核查情况

会计师对标的公司主要客户执行函证程序，核查比例如下：

项目	2024 年度	2023 年度
应收账款余额 A	19,942.66	10,582.54
发函金额 B	18,248.12	9,675.67
发函比例 $C=B/A$	91.50%	91.43%
回函相符金额 D	5,437.51	5,126.71
回函不符金额（均为入账时间差异、已通过差异调节确认） E	9,211.69	2,280.31
回函可确认金额 $F=D+E$	14,649.21	7,407.03
回函可确认金额占发函比例 $G=F/B$	80.28%	76.55%
回函可确认金额占应收账款余额比例 $H=F/A$	73.46%	69.99%
未回函金额 $I=B-G$	3,598.91	2,268.64
未回函的替代测试金额 J	3,598.91	2,268.64
未回函替代测试占应收账款余额比例 $K=J/A$	18.05%	21.44%
回函及替代可确认金额占应收账款余额比例 $L=H+K$	91.50%	91.43%

注：回函可确认金额指客户回函相符金额和回函存在差异经调节后确认的金额。

客户函证原则为针对报告期各期前十大客户全部发函，并随机抽取剩余客户进行发函，各期客户函证覆盖率均超过 80%。

客户未回函的原因主要为：标的公司的主要客户规模相对较大，标的公司与其交易金额相对较小，客户基于内部管理、用印流程复杂等考虑，回函意愿不高；前期部分客户截至报告期末已不再合作。针对未回函的客户，中介机构执行了以下替代测试核查程序：检查标的公司收入确认单据、销售发票、记账凭证等。经核查，能够确认未回函客户的收入真实。

客户回函不符金额的差异原因均为双方入账时间性差异，部分客户以收到发票时确认采购金额，与标的公司根据企业会计准则确认收入时点存在一定差异。针对回函不符的客户，中介机构执行了以下核查程序：核对差异金额及原因，检查标的公司收入确认单据、销售发票、记账凭证等。经核查，入账时间差异均在合理区间内，能够确认回函不符客户的收入真实。

综上所述，经核查，会计师认为：标的公司报告期内应收账款真实、完整。

问题 11

报告书显示，报告期各期末，标的公司库存商品余额分别为 4249.13 万元、4314.40 万元和 7028.99 万元；报告期各期，存货转回或转销金额分别为 198.27 万元、921.94 万元、363.41 万元；存货跌价准备计提金额分别为 248.10 万元、851.42 万元、504.32 万元。

请说明：（1）各类别存货的库龄及跌价准备计提情况，并结合存货的类别、所处的行业的特点、同行业可比公司会计政策，说明存货跌价准备计提的充分性。（2）存货跌价准备转回或转销的具体情况、涉及的主要产品及最终流向，存在转回或转销的原因，与行业惯例的匹配性。（3）结合库存商品在手订单的覆盖率、期后销售和结转情况，说明库存商品余额较高的合理性。（4）结合原材料及产品特性、生产需求、存货库龄，说明存货计价的准确性，分析存货跌价准备计提方法的合理性、计提金额的充分性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、监盘比例及监盘结果。

【回复】

一、各类别存货的库龄及跌价准备计提情况，并结合存货的类别、所处的

行业的特点、同行业可比公司会计政策，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）报告期各期，标的公司各类别存货库龄及跌价准备计提情况列示如下：

1、原材料

库龄 (单位：万元)	2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	1,944.30	226.94	11.67%	835.07	104.09	12.46%
1-2 年	302.76	302.76	100.00%	231.36	231.36	100.00%
2 年以上	126.48	126.48	100.00%	441.02	441.02	100.00%
小计	2,373.54	656.18	27.65%	1,507.45	776.47	51.51%

报告期内，1 年以内原材料跌价计提比例保持稳定。

2、库存商品（标准件）

库龄 (单位：万元)	2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	6,798.90	266.94	3.93%	2,199.08	-	-
1-2 年	113.57	113.57	100.00%	134.55	134.55	100.00%
2 年以上	117.84	117.84	100.00%	106.00	106.00	100.00%
小计	7,030.31	498.35	7.09%	2,439.63	240.55	9.86%

2024 年，因部分车型放量（如一汽红旗和奇瑞瑞虎），库存商品（标准件）期末余额大幅增长。标的公司根据滚动订单情况以销定产，期末库存商品（标准件）均有定点项目支持，跌价准备计提充分。

3、库存商品（模具）

库龄 (单位：万元)	2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	1,101.49	-	-	1,085.32	-	-
1-2 年	1,045.93	-	-	635.85	-	-
2 年以上	390.98	-	-	153.60	-	-
小计	2,538.40	-	-	1,874.77	-	-

标的公司库存商品（模具）均有合同支持，主要客户信用状况未发生不利变化，且根据成本与可变现净值孰低原则不存在需要计提跌价准备的情况，因此不计提存货跌价准备具有合理性。

标的公司与主要客户签订的销售合同中一般均规定违约责任及争议解决方

式（一般依次为友好协商、调解仲裁、法律诉讼），具备法律约束效力。而且，部分模具合同明确约定将模具款分摊至一定数量的标准件产品中，若未达到约定的采购数量，将一次性补偿模具开发费。例如，标的公司与某客户 A 签订的模具开发合同中明确约定“50%开发费用平摊到产品中，按照 5 万套产品平摊，如在 2 年内未平摊完成，则余下未平摊金额，乙方开具 13%增值税发票，甲方接收到发票，一次性支付乙方费用”；标的公司与某客户 B 签订的模具开发合同中明确约定“第二部分即 2,500,000 元整不含税 13%，在需方某项目正式量产之后，3 年期内按 10 万台整车平均摊销；若摊销不完，剩余尾款需方则在 3 年到期后 90 个工作日内一次性支付。”

报告期内，标的公司与主要客户签署的销售合同正常履行，不存在重大纠纷。

4、在产品

库龄 (单位：万元)	2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	653.31	89.70	13.73%	292.14	0.34	0.12%
1-2 年	69.43	69.43	100.00%	30.92	30.92	100.00%
2 年以上	10.26	10.26	100.00%	2.43	2.43	100.00%
小计	733.00	169.39	23.11%	325.49	33.69	10.35%

2024 年，因部分车型（如小鹏 P7 等）销量预期下调，标的公司对对应在产品进行单项计提，因此 2024 年末 1 年以内库龄在产品的跌价计提比例较高。

5、周转材料

库龄 (单位：万元)	2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	20.82	-	-	46.01	-	-
1-2 年	28.84	29.10	100.00%	0.55	0.55	100.00%
2 年以上	7.21	7.21	100.00%	0.27	0.27	100.00%
小计	56.87	36.31	63.85%	46.83	0.82	1.75%

（二）存货的类别及所处的行业的特点

报告期各期末，标的公司存货余额构成及变动情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	2,373.54	18.64%	1,507.45	24.34%
库存商品	9,568.71	75.15%	4,314.40	69.65%
在产品	733.01	5.76%	325.49	5.25%
周转材料	56.87	0.45%	46.83	0.76%
账面余额	12,732.13	100.00%	6,194.17	100.00%

随着汽车消费市场更新迭代速度加快，整车厂开发周期明显缩短，在提速迭代新产品的同时，对产品的性能和质量提出了更严格的要求。标的公司多年来保持与整车厂客户紧密沟通，通过多年在工艺流程、模具开发等方面的经验沉淀，能够快速根据客户产品需求，提供对应工艺推荐及方案，对汽车内饰件企业的方案设计、分析和模具制造的能力提出了更高的要求。

标的公司对项目年度产量进行预测，并结合整车厂滚动订单的方式进行原材料采购和排产，订单周期较短、时效性较强。标的公司所属的汽车内饰件行业企业的下游一般是汽车整车生产厂商。汽车内饰件属于汽车耐用零部件，使用寿命与整车寿命大致相同，因此产品进入售后服务市场的比例较少。整车厂商一般采用“零库存”存货管理，汽车内饰件生产厂商需备有一定的库存量，以随时满足整车厂商调货需要，因此标的公司需要根据整车厂商的生产计划调整自身的生产计划，以满足整车厂商的要求。同时，标的公司采用“以产定购”的方式进行生产和采购，为了保证订单交期，会保有一定量的原材料。标的公司的存货主要由原材料、库存商品、在产品以及周转材料构成，其中库存商品及原材料金额占比较高，存货结构与标的公司业务模式相符合。

报告期各期，标的公司存货周转率分别为 3.50 和 3.65。2024 年末，因部分库存商品未达结算条件，存货周转率稳中有升，但总体周转速度较快。报告期内，标的公司存货余额构成和存货周转率合理。

报告期各期，标的公司收入、成本及存货金额变动情况如下：

项目 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额
营业收入	36,880.70	68.95%	21,829.90
营业成本	30,121.24	72.44%	17,467.97
存货	12,732.13	105.55%	6,194.17

由上表可知，报告期各期，标的公司存货余额的变动与当年的收入、成本的变动情况基本匹配。

（三）同行业可比公司会计政策及计提情况

1、标的公司存货跌价计提政策与同行业可比公司对比情况

可比公司名称	存货跌价计提政策
通领科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 公司按照组合计提存货跌价准备的，组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现 净值的确定依据如下： （1）区分存货对应的项目是否断点，区分断点组合和非断点组合，对于断点组合对应的存货（除发出商品外），基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备； （2）对于库龄 2 年以上的原材料和自制半成品，区分可用组合和不可用组合，对于不可用组合的原材料和自制半成品，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备； （3）除上述断点组合和不可用组合全额计提存货跌价准备外，其他存货按照上述说明确定其可变现净值。
双英集团	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和

	相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
岱美股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
双林股份	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
明新旭腾	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
标的公司	存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持

	有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 标的公司对已完结或终止项目的存货以及库龄超过 1 年的存货（不含模具）全额计提跌价准备。
--	--

数据来源：同行业可比公司公开披露资料。

根据上表，对于一年以内的存货，发行人存货跌价计提政策采用成本与可变现净值孰低计量，与同行业可比公司不存在明显差异，对于一年以上的存货（不含模具），标的公司全额计提跌价准备，与可比公司存在一定差异，该差异主要系标的公司为了满足管理需要，制定了较为严格的存货跌价政策，体现了严谨性原则。

2、标的公司存货跌价计提和同行业可比公司对比情况

公司名称	2024 年	2023 年
通领科技	14.02%	9.71%
双英集团	4.32%	4.65%
岱美股份	8.41%	7.30%
双林股份	9.46%	10.26%
明新旭腾	6.07%	1.06%
标的公司	10.68%	16.96%

数据来源：同行业可比公司公开披露资料。

根据上表，除 2024 年通领科技对原材料计提较多跌价导致整体存货跌价计提比例较高外，报告期内，标的公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司，主要是因为标的公司存货跌价计提政策较为严格，具体分析详见前述“标的公司存货跌价计提政策与同行业可比公司对比情况”。

3、标的公司存货周转率和同行业可比公司对比情况

公司名称	2024 年	2023 年
通领科技	5.22	4.70
双英集团	5.61	6.11
岱美股份	2.24	2.26
双林股份	3.92	3.39
明新旭腾	1.31	1.02

同行业可比公司平均值	3.66	3.50
标的公司	3.65	3.50

数据来源：同行业可比公司公开披露资料。

报告期内，标的公司存货周转率高于岱美股份、明新旭腾、双林股份，低于通领科技、双英集团，总体而言，标的公司存货周转率介于同行业可比公司之间的水平，不存在重大差异。

综上，报告期内，标的公司存货跌价准备计提充分，和标的公司存货库龄及类别、行业特点情况相匹配，和同行业可比公司情况不存在实质性差异。

二、存货跌价准备转回或转销的具体情况、涉及的主要产品及最终流向，存在转回或转销的原因，与行业惯例的匹配性

报告期各期，标的公司存货跌价准备转回或转销情况列示如下：

存货类别 (单位：万元)	2024 年度		2023 年度	
	转回	转销	转回	转销
原材料	399.79	-	245.35	-
库存商品	45.27	69.77	313.52	333.32
在产品	7.61	-	25.21	-
周转材料	-	-	4.53	-
合计	452.67	69.77	588.61	333.32

报告期内，标的公司受汽车行业景气周期影响，产能利用率上升，跌价测算可变现净值上升，同时积极消化前期订单库存。2023 年标的公司存货跌价转销金额较大，主要系以前年度部分仪表盘装饰件产品实现销售。标的公司上述处理方式符合行业惯例。

标的公司对于存货跌价准备的转销处理，具体流程为：首先确认上年度已计提跌价准备的存货项目及其对应的单位平均跌价金额（即上年度累计计提的存货跌价准备总额除以其结存数量），在本期实际销售该存货时，根据实际销售数量乘以单位平均跌价金额计算当期应转销的跌价准备，并确保转销总额不超过该存货上年度累计计提的跌价准备余额；若计算结果超出余额上限，则以余额为限全额转销，超额部分不予追溯。转销时，通过借记“存货跌价准备”科目、贷记“主

营业务成本”科目进行账务处理，以实现存货成本与收入的配比。会计处理符合准则第十九条关于“发出存货结转已计提跌价准备”的要求。

三、结合库存商品在手订单的覆盖率、期后销售和结转情况，说明库存商品余额较高的合理性

标的公司库存商品主要分为标准件和模具，模具均有合同支持。截至 2025 年 3 月末，报告期各期末标的公司标准件产品期后销售和结转情况列示如下：

项目 (单位：万元)	2024 年末		2023 年末	
	期末余额	期后结转率	期末余额	期后结转率
库存商品（标准件）	7,030.31	54.71%	2,439.63	86.40%

在汽车行业，整车厂商通常会选择并确定某个供应商为其提供特定零部件或服务，即所谓的“项目定点”。定点通常意味着长期合作，供应商在合同期内持续为整车厂提供产品或服务。整车厂商结合市场趋势和销售目标，对未来一年内各车型的产量和所需零部件的需求量进行预估后，再根据实际生产进度和市场变化，定期滚动更新订单计划，因此一般不提在手订单的概念。标的公司根据滚动订单情况以销定产，期末库存商品（标准件）均有定点项目支持。

报告期各期末，标的公司库存商品（标准件）余额分别为 2,439.63 万元和 7,030.31 万元，因业务规模增加导致的商品备货增加以及部分商品尚未达到收入确认条件，期后结转率分别为 86.40%和 54.71%，期后根据业务开展情况正常结转，因此标的公司库存商品（标准件）余额较高具有合理性。报告期内，同行业可比公司未在年报或其他公开资料中披露库存商品销售结转情况，故无法比较。

综上，报告期各期末，标的公司库存商品余额较高具有合理性。

四、结合原材料及产品特性、生产需求、存货库龄，说明存货计价的准确性，分析存货跌价准备计提方法的合理性、计提金额的充分性

标的公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品以及周转材料等，按成本与可变现净值孰低列示。存货发出时的成本按月末一次加权平均法核算。

报告期各期末，标的公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，计入当期损益。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。标的公司对已完结或终止项目的存货以及库龄超过 1 年的存货（不含模具）全额计提跌价准备。

如本问题“一、各类别存货的库龄及跌价准备计提情况，并结合存货的类别、所处的行业的特点、同行业可比公司会计政策，说明存货跌价准备计提的充分性”所述，报告期内，标的公司存货跌价准备计提充分，和标的公司存货库龄及类别、行业特点情况相匹配，和同行业可比公司情况不存在实质性差异。

如本问题“二、存货跌价准备转回或转销的具体情况、涉及的主要产品及最终流向，存在转回或转销的原因，与行业惯例的匹配性”所述，报告期内，标的公司对存货跌价的转回或转销处理方式符合行业惯例。

如本问题“三、结合库存商品在手订单的覆盖率、期后销售和结转情况，说明库存商品余额较高的合理性”所述，报告期内，标的公司库存商品主要分为标准件和模具，其中模具均有合同支持、标准件均有定点项目支持，期后根据业务开展情况正常结转，报告期各期末库存商品余额较高具有合理性。

综上，报告期内，标的公司存货计价准确，存货跌价准备计提政策合理，存货不存在大量积压或滞销情况，跌价准备计提充分。

五、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司存货跌价准备计提充分，和标的公司存货库龄及类别、行业特点情况相匹配，和同行业可比公司情况不存在实质性差异。

2、报告期内，标的公司对存货跌价的转回或转销处理方式符合行业惯例。

3、报告期内，标的公司库存商品主要分为标准件和模具，其中模具均有合同支持、标准件均有定点项目支持，期后根据业务开展情况正常结转，报告期各期末库存商品余额较高具有合理性。

4、报告期内，标的公司存货计价准确，存货跌价准备计提政策合理，存货不存在大量积压或滞销情况，跌价准备计提充分。

六、中介机构对存货实施的监盘程序、监盘范围、监盘比例及监盘结果

2024 年 11 月，会计师进场后第一时间对标的公司存货进行了监盘，并根据出入库单据将存货情况倒推至 2024 年 9 月 30 日，监盘比例如下：

存货分类（单位：万元）	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	1,848.65	1,848.65	100.00%
在产品	812.63	812.63	100.00%
库存商品	7,028.99	4,173.80	59.38%
周转材料	67.62	67.62	100.00%
总计	9,757.89	6,902.71	70.74%

2024 年 12 月-2025 年 1 月，会计师对标的公司报告期末存货进行了监盘，监盘比例如下：

存货分类（单位：万元）	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	2,373.54	2,373.54	100.00%
在产品	733.00	733.00	100.00%
库存商品	9,568.71	3,764.84	39.35%
周转材料	56.87	56.87	100.00%
总计	12,732.12	6,928.25	54.42%

报告期内，库存商品监盘比例相对较低，主要是因为根据汽车行业的惯例，库存商品包括存放在客户仓库、工厂内尚未结算的部分，中介机构在对主要客户实地走访时均提出盘点相关库存商品的请求，但大部分客户均因为内部制度规定不具备盘点条件导致盘点比例相对较低；同时，由于领用结算周期存在一定滞后性，部分库存商品已领用未结算也降低了盘点比例。

会计师核查了报告期末库存商品对应主要客户（包括未能盘点存货的对应主

要客户)的业务合作情况、存货期后结转记录,获取的存货真实性依据充分,能够有效确认报告期末存货的真实性和完整性。

综上所述,经核查,会计师认为:标的公司报告期末存货真实、完整。

问题 12

报告书显示,报告期各期末,标的公司应付账款账面余额分别为 7396.60 万元、9084.00 万元和 13273.61 万元,主要为应付材料款;2024 年 9 月末,一年以内的应付账款账面余额为 12911.94 万元,短期借款 5454.40 万元,货币资金 629 万元。

请说明:(1)按付款对象和内容说明应付账款的具体构成;结合采购合同的具体约定,说明是否存在满足结算条件而未结算的情形;应付对象与标的公司、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来。(2)对应付账款前五名供应商的应付金额与采购金额的匹配情况。(3)结合标的公司现金流、盈利能力、授信额度及其他融资渠道情况,分析说明标的公司的流动性风险及其他潜在营运风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、按付款对象和内容说明应付账款的具体构成;结合采购合同的具体约定,说明是否存在满足结算条件而未结算的情形;应付对象与标的公司、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来

报告期各期末,标的公司应付账款余额全部为应付材料和模具款。具体包括与外采部件、覆膜片、塑料粒子、外购模具相关的应付材料和模具采购款。

（一）报告期各期前五大供应商排名及结算条款情况列示如下：

供应商名称	2024 年度	2023 年度	账期	主要结算条款
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	1	1	90 天	供方按合同约定的质量标准、时间及地点向标的公司交付产品，供方开票后标的公司在账期内结算
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2	2	30 天	
绍兴上虞普兴汽车零部件有限公司	4	非前 5	90 天	
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	5	5	30 天	
宜兰汽车配件制造（平湖）有限公司	非前 5	4	60/90 天	
宁波四维尔汽车智能科技有限公司	3	3	60 天	供方按合同约定的质量标准、时间及地点向标的公司交付产品，供方开票后标的公司视客户回款情况在账期内结算

报告期内，标的公司不存在满足结算条件而未结算的情形。

（二）报告期内，标的公司向关联方常州德尔存在零星采购，交易情况列示如下：

关联方（单位：万元）	关联交易内容	2024 年度	2023 年度
常州德尔	物料采购	6.65	-

报告期内，标的公司关联采购主要为向常州德尔的零星采购，期末已清账，未形成应付余额。上述应付余额具有真实交易背景。除此以外，应付对象与标的公司、股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来。

二、对应付账款前五名供应商的应付金额与采购金额的匹配情况

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	应付余额（万元）	采购金额（万元）	应付/采购比例
2024 年末/2024 年度	1	苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	外采部件、覆膜片	4,883.45	7,017.82	69.59%
	2	宁波四维尔汽车智能科技有限公司	外采部件	1,604.70	2,169.44	73.97%
	3	常州市启一电子科技有限公司	外采部件	1,133.88	986.32	114.96%
	4	上海秉创电子科技有	外购模具	975.95	1,150.60	84.82%

		限公司				
	5	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	覆膜片	773.38	5,081.78	15.22%
	合计			9,371.36	16,405.96	57.12%
2023 年末/2023 年度	1	苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	外采部件、覆膜片	3,032.45	4,406.44	68.82%
	2	宁波四维尔汽车智能科技有限公司	外采部件	680.02	808.04	84.16%
	3	昆山盟兴模具机械有限公司	外购模具	379.75	252.37	150.47%
	4	宜兰汽车配件制造（平湖）有限公司	外采部件	359.33	628.95	57.13%
	5	上海秉创电子科技有限公司	外购模具	290.17	570.33	50.88%
	合计			4,741.72	6,666.13	71.13%

报告期各期，标的公司应付账款前五名供应商的应付金额与采购金额基本相匹配。2023 年，供应商昆山盟兴模具机械有限公司期末应付余额大于年度采购额，主要系模具采购一般按预付、预验收、正式验收、连续正常生产等四个阶段分次付款，2023 年底部分模具因未满足结算条件而暂未付款。2024 年，常州市启一电子科技有限公司期末应付余额大于年度采购额，主要系该供应商的结算条款为开票后标的公司视客户回款情况在账期内结算，截至报告期末，部分下游客户应收款项尚未达到结算条件。

三、结合标的公司现金流、盈利能力、授信额度及其他融资渠道情况，分析说明标的公司的流动性风险及其他潜在营运风险

（一）报告期内，标的公司现金流情况较为稳定

报告期各期，公司经营性现金流的具体情况如下：

项目（单位：万元）	2024 年度	2023 年度
经营活动现金流入小计	13,637.23	10,463.60
经营活动现金流出小计	12,767.28	9,822.53
经营活动产生的现金流量净额	869.95	641.07
净利润	2,358.65	1,425.88

报告期各期，标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为 641.07 万元和 869.95 万元。报告期内，标的公司经营性现金流出较多，主要系标的公司基于对生产经营规模快速扩大的预期存在一定备货需求。此外，基于行业上下游信用政策惯例以及因业务快速扩张期营运资本需求增加导致标的公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在一定差异属于正常现象。标的公司下游客户以国内外知名整车厂或者汽车零部件一级供应商为主，经营和回款情况良好，公司具备稳定的经营性现金流入。

（二）标的公司盈利情况良好，预计未来业务稳定增长

报告期内，随着常熟汽饰、一汽等主要客户的订单持续放量，销售数量增长，导致标的公司覆膜件收入持续上升。2023 年度，标的公司新增包覆件业务，2024 年随着安庆工厂的投产，包覆件业务进入可量产阶段，销售数量增长，包覆件收入较 2023 年大幅增加。同时，公司通过加强应收账款催收、存货库存管理、采购付款管理等多种有效措施改善现金流状况。

随着本次收购的完成，交易双方能够交互利用客户资源，实现对新老客户的协同配套或渗透开发。同时，募投项目带来的增量将进一步增强标的公司盈利能力。随着标的公司业务进入稳定增长期、协同效应逐渐显现，现金流状况将得到持续改善。

（三）标的公司信用良好，融资渠道多样

报告期内，标的公司具有良好的商业信誉，不存在不良信用记录，与交通银行、江苏银行、宁波银行等金融机构建立了良好的合作关系，截至报告期末，标的公司银行授信总额度为 1.95 亿元，其中已使用授信额度为 6,450 万元，未使用授信额度为 1.305 亿元。标的公司所有银行借款均存在实控人、金融机构担保或抵押等增信措施。除银行融资渠道外，标的公司还可以从股东方获得资金支持。

综上所述，标的公司不存在重大不利的流动性风险及其他潜在营运风险。

四、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，标的公司应付账款余额主要为应付材料款；不存在满足结算条件而未结算的情形；2024 年标的公司向关联方常州德尔零星采购但未形成应付余额，应付对象与标的公司、股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来。

2、报告期内，标的公司应付账款前五名供应商的应付金额与采购金额相匹配。

3、标的公司不存在重大流动性风险及其他潜在营运风险。

问题 13

报告书显示，报告期末，标的公司应付控股股东上海德迩股利 2000.00 万元，由于标的公司流动资金较为紧张尚未支付。

请说明：（1）结合标的公司历年利润分配安排，说明前期分红的相关决策依据、决策程序及合规性。（2）结合标的公司经营、流动资金及未来营运资金需求测算，说明上述分红对标的公司生产经营的影响，后续股利支付安排及资金来源。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合标的公司历年利润分配安排，说明前期分红的相关决策依据、决策程序及合规性

标的公司于 2021 年分红 2,000 万元，2022-2024 年均未进行利润分配。

标的公司于 2021 年计划实施员工股权激励，考虑到员工股权激励是为了激励员工为标的公司未来业绩创造价值，与标的公司历史业绩无关，因此，基于权责匹配的原则，标的公司在持股平台入股（2021 年 6 月）之前对留存收益进行了分配。标的公司于 2021 年 5 月 10 日做出股东决定，按照 2020 年度财务报表，同意向股东上海德迺分红 2,000 万元，本次分红不存在超过 2020 年末未分配利润超额分配的情形（2020 年末未分配利润金额为 2,641 万元）。但由于标的公司流动资金较为紧张，且上海德迺为支持标的公司的健康发展与稳健运营，故目前分红款尚未支付。

上述分红事项经过了必要的决策程序、具有合理的决策依据，且符合当时有效的《公司章程》、《公司法》相关规定，具体说明如下：

项目	具体规定	本次分红是否符合规定
当时有效的《公司章程》规定	第七条 公司不设股东会，股东拥有公司最高权力，行使下列职权：……（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……	符合规定
	第二十条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规、国务院财政主管部门的规定执行。股东按照实缴的出资比例分取红利。	符合规定
当时有效的《公司法》规定	第三十四条 股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。	符合规定
	第一百六十六条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司依照本法第三十四条的规定分配；股份有限公司按照股东持有的股份比例分配，但股份有限公司章程规定不按持股比例分配的除外。 股东会、股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。 公司持有的本公司股份不得分配利润。	符合规定

经核查记账凭证、股东决定，以上分红真实有效，符合《公司法》及标的公司《公司章程》的相关规定。

二、结合标的公司经营、流动资金及未来营运资金需求测算，说明上述分红对标的公司生产经营的影响，后续股利支付安排及资金来源

标的公司 2024 年 9 月 30 日货币资金余额为 629.00 万元，由于标的公司处于业务快速发展期，因此流动资金需求较大，账面流动资金较为紧张。

根据本次评估预测，标的公司 2025-2029 年企业自由现金流如下：

项目/年份（单位：万元）	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
一、营业收入	34,142.06	35,932.19	37,742.43	38,868.71	40,028.77
减：营业成本	27,750.89	29,047.06	30,012.75	30,766.47	31,604.14
税金及附加	180.69	192.30	208.25	216.76	224.58
销售费用	186.06	193.15	200.31	204.76	209.35
管理费用	1,570.75	1,605.53	1,641.22	1,677.90	1,715.94
研发费用	1,745.90	1,807.40	1,872.51	1,926.27	1,981.71
财务费用	176.80	176.80	176.80	176.80	176.80
加：其他收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
净敞口套期收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
信用减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产减值损失	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产处置收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	2,530.97	2,909.95	3,630.59	3,899.75	4,116.25
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、利润总额	2,530.97	2,909.95	3,630.59	3,899.75	4,116.25
减：所得税费用	191.22	209.09	228.81	301.44	401.23
四、净利润	2,339.75	2,700.86	3,401.78	3,598.31	3,715.02
加：税后付息债务利息	150.28	150.28	150.28	150.28	150.28
折旧和摊销	665.03	665.03	665.03	665.03	665.03
减：资本性支出	1,015.15	665.03	665.03	665.03	665.03
营运资本增加	273.42	575.59	666.50	381.05	378.56
五、企业自由现金流	1,866.49	2,275.55	2,885.56	3,367.54	3,486.74

如上表所示，得益于业务稳定增长，标的公司未来企业自由现金流情况较好，其中 2025 年、2026 年、2027 年分别为 1,866.49 万元、2,275.55 万元、2,885.56 万元，预计能够实现较好的现金结余。

为支持标的公司的健康发展与稳健运营，控股股东上海德迺及实控人李毅先生已出具承诺：“（1）爱卓科技拟支付上海德迺 2,000 万元股利，资金来源为爱

卓科技经营活动的现金结余，且支付应付股利不得对爱卓科技的正常生产经营造成重大不利影响；（2）在 2027 年底前，爱卓科技不得支付上述应付股利，且上海德迩不得主张与此相关的任何权利。”

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司报告期末应付控股股东上海德迩股利 2,000 万元系 2021 年分红产生，本次分红不存在超过 2020 年末未分配利润超额分配的情形，以上分红真实有效，符合《公司法》及标的公司《公司章程》的相关规定。

2、控股股东上海德迩及实控人李毅先生已出具承诺：“（1）爱卓科技拟支付上海德迩 2,000 万元股利，资金来源为爱卓科技经营活动的现金结余，且支付应付股利不得对爱卓科技的正常生产经营造成重大不利影响；（2）在 2027 年底前，爱卓科技不得支付上述应付股利，且上海德迩不得主张与此相关的任何权利。”

问题 14

报告书显示，2022 年 1 月至 2023 年 9 月，标的公司向关联方爱卓德尔租赁厂房，2024 年 5 月至 2024 年 9 月间改为向关联方威曼德尔租赁厂房；报告期内，关联方按照实际使用情况向标的公司代收代付水电费；报告期各期，标的公司存在多项关联方资金拆借；截至 2024 年 9 月 30 日，其他应收款中存在应收员工借款 70 万元，员工借款已于期后全部归还。

请说明：（1）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联租赁交易的商业合理性、必要性及定价公允性。（2）关联租赁的稳定性；结合标的公司生产经营需要说明向威曼德尔租赁厂房的面积小于向爱卓德尔租赁厂房面积的合理性。（3）代收代付水电费的必要性，具体的定价政策、结算模式、支付方式、协议或单据情况；相关金额与实际使用情况的匹配情况，相关交易的持续性。（4）逐笔分析报告期内关联方资金拆借的形成原因、交易背景，拆出或拆入时间，资金来源、用途、流向及使用情况，利息及支付情况；标的公司与关联方同时存在拆出、拆入资金的原因及合理性；期后是否存在关联方资金拆借情况。（5）关联方资金拆借相应决策程序的履行

情况，标的公司资金管理相关内控是否健全且有效执行，是否存在利益输送、关联方资金占用或其他利益安排。（6）关联方资金拆借的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。（7）标的公司是否存在将资金存放于关联方财务公司的情形，如有，说明相关存款类型、金额、利率，利息收入与存款规模的匹配性，利率的公允性；标的公司能否独立作出财务决策，是否存在资金使用受限情形；对资金存放相关的内控制度及后续存款安排，是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定，资金存放相关列报是否符合《企业会计准则》的相关规定。（8）前述关联方资金往来是否已彻底解除，标的公司是否已健全相关内部控制制度与公司治理，交易完成后规范关联方资金往来的措施及其有效性。（9）除已披露的员工借款外，是否存在未披露或新增的员工借款，员工借款的原因及相关资金去向，是否存在关联方变相占用公司资金的情况。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对标的公司报告期内关联租赁关联方代收代付水电费、关联方资金拆借等关联交易定价公允性的核查范围、核查过程、核查方法及其有效性。

【回复】

一、结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联租赁交易的商业合理性、必要性及定价公允性。

2022-2024 年度，市场价格与关联方租赁价格对比情况如下：

出租方	年份	地址	面积 (平方米)	付款条件	租金（元/平方米/日）
常州市合之聚信息科技有限公司	2024	江苏省常州市新北区罗溪镇 罗溪工业园	2,450	押 1 付 6	0.67
江苏叶迪车灯股份有限公司	2024	江苏省常州市新北区罗溪镇 民营二路 20 号	2,380	押 2 付 12	0.67
常州迅捷房产经纪有限公司	2024	江苏省常州市新北区罗溪镇 汉江西路与民营三路交叉口	50,000	押 1 付 12	0.75
常州运达企业管理有限公司	2024	江苏省常州市新北区罗溪镇 罗溪工业园	3,800	押 0 付 6	0.80

平均					0.72
爱卓汽车零部件（常州）有限公司	2022、2023	江苏省常州市新北区韶山路15号	10,920	月付	0.806
威曼动力（常州）有限公司	2024	江苏省常州市新北区宝塔山路28号	6,532	月付	0.806

注：报告期内，除上述关联租赁以外，标的公司存在向关联方丰禾精密租赁办公室的情形，租赁面积为 69.29 平方米，因该等办公室系关联方闲置，且租赁面积较小，故约定不收取租金。

（一）定价依据、公允性

常州爱卓租赁关联方厂房根据同期同区域厂房租赁市场数据定价。经过公开网络渠道查询，江苏省常州市新北区厂房租赁单价在 0.65-0.8 平方米/日/元之间，关联方租赁价格处于区间高点，系厂房面积、付款条件差异所致，因此该关联租赁价格公允。

（二）商业合理性

标的公司及关联方同属汽车零部件行业，关联方具备闲置厂房资源，标的公司可通过关联租赁快速获取成熟仓储系统，具有资源协同优势；同时，关联方租赁采用月付模式，减轻标的公司资金压力，增加资金流动性，便于日常经营。因此，标的公司关联租赁具有商业合理性。

二、关联租赁的稳定性；结合标的公司生产经营需要说明向威曼德尔租赁厂房的面积小于向爱卓德尔租赁厂房面积的合理性。

（一）关联租赁的稳定性

2022-2023 年，标的公司向关联方爱卓德尔租赁厂房，后因上市公司为提高资产使用效率，和地方政府协商将以上厂房所在土地收储。2024 年 5 月，标的公司改为向关联方威曼德尔租赁厂房，租金价格维持 25 元/平方米/月。以上爱卓德尔、威曼德尔厂房均位于常州市新北区韶山东路及宝塔山路西地块内，上述搬迁未对标的公司经营稳定性产生重大不利影响。

虽然上述租赁对象发生变化，但租赁行为始终以同价格在关联方之间进行，且关联方实际控制人均为上市公司实际控制人李毅，表明标的公司与关联方之间的租赁关系具有稳定性。

（二）结合标的公司生产经营需要说明向威曼德尔租赁厂房的面积小于向爱卓德尔租赁厂房面积的合理性

截至本回复签署之日，标的公司租赁的主要房屋建筑物具体情况如下：

序号	承租方	出租方	土地/房屋座落	租赁期限	面积（㎡）	用途
1	爱卓科技	丰禾精密	上海市宝山区园康路 268 号	2025.4.1-2025.12.31	69.29	办公室
2	常州爱卓	威曼德尔	江苏省常州市新北区宝塔山路 28 号	2024.5.1-2025.4.30	6,532	厂房
				2024.10.1-2025.9.30	2,906	办公室
3	安庆爱卓	安庆依江产业投资有限公司	安徽省安庆迎江经济开发区秦潭湖装备制造科技园 6 号厂房	2025.3.1-2026.2.28	4,499.85	厂房
4	安庆爱卓		安徽省安庆迎江经济开发区秦潭湖装备制造科技园 5 号厂房	2025.3.1-2025.5.31	965	仓库

2022-2023 年标的公司常州工厂场地主要向关联方爱卓德尔租赁，面积为 10,920 平方米，用途为厂房及办公室。2024 年，标的公司将原向爱卓德尔租赁的厂房转为向关联方威曼动力租赁，2024 年 5 月起租赁 6,532 平方米用于厂房、2025 年 10 月起租赁 2,906 平方米用于办公楼，合计 9,438 平方米，租赁面积低于前期向爱卓德尔租赁面积，主要是因为：（1）前期常州工厂包括包覆件相关人员及部分产线，2024 年随着标的公司新设安庆公司，包覆件相关人员及主要产能均已搬迁至安庆工厂；（2）常州工厂在从爱卓德尔搬迁至威曼德尔过程中进行了场地布局的优化，提高了场地使用效率。

三、代收代付水电费的必要性，具体的定价政策、结算模式、支付方式、协议或单据情况；相关金额与实际使用情况的匹配情况，相关交易的持续性。

（一）代收代付水费的必要性

标的公司租赁爱卓德尔、威曼动力厂房期间，水电费由关联方代收代付，能减少标的公司的管理负担，避免直接与水电供应方对接的繁琐流程；标的公司向爱卓德尔及威曼动力租赁厂房区域中，关联方所用区域占比较低，水电表数较少便于记录统计，标的公司水电使用数为总表记录数减去关联方使用数得出，简化统计流程，便于财务核算和审计，确保水电费支出与实际使用情况一致，增强财务透明度；关联方代收代付有助于确保水电费支付的合规性，避免因延迟或错误支付导致的罚款或服务中断。

2023 年，关联方英飞腾上海短期租用上海爱卓办公室用于临时办公，为缴费方便，此期间水电费由标的公司进行代收代付，后英飞腾转至其自有办公地点后，水电费由其自行缴纳，以上事项具有商业合理性。

（二）具体的定价政策、结算模式、支付方式、协议或单据情况

标的公司与关联方代收代付的水电费为据实承担，按月结算，由关联方负责代扣代缴，关联方收到水电费账单后开发票给标的公司，标的公司当月收到发票后通过银行转账支付。代收代付水电费的条款均包含在房屋租赁合同中，明确双方的责任义务。标的公司留存了关联方提供的水电费账单及付款凭证。

（三）相关金额与实际使用情况的匹配情况

关联方（单位：万元）	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	付款金额	实用金额	付款金额	实用金额	付款金额	实用金额
爱卓德尔	80.13	80.13	163.80	163.80	170.07	170.07
威曼德尔	263.60	263.60	57.75	57.75	17.23	17.23
英飞腾上海	-	-	4.69	4.69	-	-

标的公司与关联方代收代付水电费为开票付款、据实承担，相关金额与实际使用情况一致。

（四）相关交易的持续性

代收代付水电费的持续性取决于租赁合同的期限，合同期内将持续进行。

四、逐笔分析报告期内关联方资金拆借的形成原因、交易背景，拆出或拆入时间，资金来源、用途、流向及使用情况，利息及支付情况；标的公司与关联方同时存在拆出、拆入资金的原因及合理性；期后是否存在关联方资金拆借情况。

（一）2022-2024 年度关联方资金拆借的形成原因、交易背景，拆出或拆入时间，资金来源、用途、流向及使用情况、利息及支付情况如下：

2022-2024 年度主要为关联方借给标的公司，资金来源均为其自有资金，系控股股东及其控制的其他企业支持标的公司发展，未收取利息；存在少量标的公

司借给直接控股股东、实际控制人、标的公司总经理的情形，资金来源均为其自有资金，金额较小，未收取利息。

其中，标的公司向上海德迹、普安企管、丰禾精密在借入资金后当天或较短时间内又归还的资金用途为偿还银行贷款，主要原因系标的公司银行授信额度有限，需先借款偿还前期银行贷款后才能重新申请银行贷款，经核查标的公司银行对账单，均有银行贷款偿还、发放记录，与关联方拆借时间一致，具有合理性。

标的公司向某一关联方拆借资金还另一关联方的情况主要为标的公司向普安企管拆借资金偿还丰禾精密。其中，普安企管为无实际经营业务的持股公司，丰禾精密为有实际业务经营的生产企业，标的公司借取普安企管闲置资金偿还丰禾精密以满足其生产经营短期资金需求，为合理资金调动。2022-2024 年度标的公司对各关联方逐笔拆出或拆入时间情况、资金来源、用途、流向及使用情况如下：

1、上海德迹

上海德迹系标的公司控股股东，2022 年初，标的公司应付上海德迹 400 万元资金拆借款。2022-2024 年度，标的公司在完成前期债务清偿后，既存在向上海德迹提供资金支持的情形，也存在向上海德迹借款的情况。经核查，相关双向资金往来均遵循逐笔对应原则，且截至报告期末，所有资金往来款项均已清算完毕，未形成非经营性资金占用，具体发生时间、金额、用途如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	400.00	-	-
2022/1/4	400.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/1/24	150.00	-	150.00	-	借出款项	向常州威曼新能源提供借款
2022/2/15	-	150.00	-	-	收回款项	-
2022/4/7	700.00	-	700.00	-	借出款项	向关联方普安企管提供借款
2022/5/30	100.00	-	800.00	-	借出款项	向关联方丰禾精密提供借款
2022/6/7	200.00	-	1,000.00	-	借出款项	向常州威曼新能源提供借款
2022/11/16	-	1,000.00	-	-	收回款项	-
2023/5/4	-	700.00	-	700.00	借入款项	支付交通银行宝山支行贷款利息

2023/5/12	700.00	-	-	-	偿还款项	-
2023/5/29	-	200.00	-	200.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2023/5/31	200.00	-	-	-	偿还款项	-

2022-2024 年度，标的公司向控股股东上海德迩提供借款主要系上海德迩向其他关联方常州威曼、普安企管、丰禾精密提供借款以满足即时资金需求，为关联方之间的资金拆借，不存在流向公司客户或供应商的情况。

2、普安企管

普安企管作为标的公司间接控股股东，长久以来一直支持公司经营发展，为标的公司提供资金支持，2022 年初，标的公司应付其 3,664.66 万元资金拆借往来的情形。2022-2024 年度，普安企管多次向标的公司提供借款，标的公司根据自身资金状况按先进先出模式进行清偿。截至 2024 年末，标的公司尚有 200 万元资金拆借款待偿还。具体往来时间、金额及用途情况如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	3,664.66	-	-
2022/1/11	350.00	-	-	3,314.66	偿还款项	-
2022/1/14	200.00	-	-	3,114.66	偿还款项	-
2022/1/18	150.00	-	-	2,964.66	偿还款项	-
2022/1/19	50.00	-	-	2,914.66	偿还款项	-
2022/2/28	400.00	-	-	2,514.66	偿还款项	-
2022/3/2	-	100.00	-	2,614.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/3/10	-	200.00	-	2,814.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/3/17	-	100.00	-	2,914.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/5/10	-	100.00	-	3,014.66	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2022/5/11	-	905.00	-	3,919.66	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2022/5/11	300.00	-	-	3,619.66	偿还款项	-
2022/5/11	605.00	-	-	3,014.66	偿还款项	-
2022/5/16	300.00	-	-	2,714.66	偿还款项	-
2022/5/17	-	200.00	-	2,914.66	借入款项	向关联方丰禾精密偿还款项
2022/5/17	-	200.00	-	3,114.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/5/17	200.00	-	-	2,914.66	偿还款项	-

2022/6/7	-	100.00	-	3,014.66	借入款项	向员工支付工资
2022/6/7	100.00	-	-	2,914.66	偿还款项	-
2022/6/28	500.00	-	-	2,414.66	偿还款项	-
2022/7/1	100.00	-	-	2,314.66	偿还款项	-
2022/7/4	-	100.00	-	2,414.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/7/7	-	500.00	-	2,914.66	借入款项	向关联方丰禾精密偿还款项
2022/7/21	280.00	-	-	2,634.66	偿还款项	-
2022/8/11	-	300.00	-	2,934.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/8/11	300.00	-	-	2,634.66	偿还款项	-
2022/10/24	700.00	-	-	1,934.66	偿还款项	-
2022/10/24	500.00	-	-	1,434.66	偿还款项	-
2022/11/2	-	59.00	-	1,493.66	借入款项	向供应商支付货款
2022/11/2	200.00	-	-	1,293.66	偿还款项	-
2022/11/14	11.97	-	-	1,281.69	偿还款项	-
2022/11/16	1,000.00	-	-	281.69	偿还款项	-
2022/12/30	-	500.00	-	781.69	借入款项	向供应商支付货款
2023/1/3	500.00	-	-	281.69	偿还款项	-
2023/3/17	300.00	-	18.31	-18.31	偿还款项	-
2023/3/23	-	58.97	-	40.66	借入款项	向供应商支付货款
2023/5/29	-	150.00	-	190.66	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2023/5/31	150.00	-	-	40.66	偿还款项	-
2023/8/10	-	253.00	-	293.66	借入款项	向供应商支付货款
2023/10/18	-	100.00	-	393.66	借入款项	向宁波银行宝山支行偿还贷款
2023/10/23	100.00	-	-	293.66	偿还款项	-
2023/10/24	-	100.00	-	393.66	借入款项	向供应商支付货款
2023/10/30	100.00	-	-	293.66	偿还款项	-
2023/11/30	-	100.00	-	393.66	借入款项	向供应商支付货款
2023/11/30	200.00	-	-	193.66	偿还款项	-
2023/12/5	-	100.00	-	293.66	借入款项	向供应商支付货款
2024/10/21	-	500.00	-	793.66	借入款项	向宁波银行宝山支行偿还贷款
2024/10/21	-	500.00	-	1,293.66	借入款项	向宁波银行宝山支行偿还贷款
2024/10/28	400.00	-	-	893.66	偿还款项	-
2024/10/29	100.00	-	-	793.66	偿还款项	-
2024/10/30	500.00	-	-	293.66	偿还款项	-

2024/11/19	-	300.00	-	593.66	借入款项	向供应商支付货款
2024/12/17	300.00	-	-	293.66	偿还款项	-
2024/12/30	39.00	-	-	254.66	偿还款项	-
2024/12/30	54.66	-	-	200.00	偿还款项	-

3、丰禾精密

2022-2024 年度，双方资金往来均为禾丰精密为标的公司提供短期借款，往来款项皆可逐笔对应。截至 2024 年末，余额已结清，具体情况如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2022/5/6	-	300.00	-	300.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2022/5/17	300.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/6/27	-	500.00	-	500.00	借入款项	向关联方普安企管偿还款项
2022/7/7	500.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/9/5	-	200.00	-	200.00	借入款项	向供应商支付货款
2022/9/30	200.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/11/10	-	200.00	-	200.00	借入款项	向供应商支付货款
2022/11/29	200.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/12/20	-	200.00	-	200.00	借入款项	向供应商支付货款
2022/12/30	200.00	-	-	-	偿还款项	-
2023/5/10	-	150.00	-	150.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2023/5/16	-	200.00	-	350.00	借入款项	向供应商支付货款
2023/10/18	-	300.00	-	650.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2023/12/25	-	130.00	-	780.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2023/5/12	150.00	-	-	630.00	偿还款项	-
2023/5/22	200.00	-	-	430.00	偿还款项	-
2023/10/23	300.00	-	-	130.00	偿还款项	-
2023/12/27	130.00	-	-	-	偿还款项	-
2024/5/6	-	200.00	-	200.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2024/5/11	200.00	-	-	-	偿还款项	-
2024/5/29	-	140.00	-	140.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2024/5/29	140.00	-	-	-	偿还款项	-

2024/6/26	-	100.00	-	100.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2024/6/26	100.00	-	-	-	偿还款项	-
2024/9/5	-	297.04	-	297.04	借入款项	向供应商支付货款
2024/10/31	147.04	-	-	150.00	偿还款项	-
2024/10/31	150.00	-	-	-	偿还款项	-
2024/12/17	-	200.00	-	200.00	借入款项	向关联方普安企管偿还借款
2024/12/30	200.00	-	-	-	偿还款项	-

4、永普机械

2022-2024 年度，标的公司仅存在单方面向永普机械借款情况，具体如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2023/10/23	-	5.00	-	5.00	借入款项	向上海浦东科技融资担保有限公司支付担保费用
2023/10/30	5.00	-	-	-	偿还款项	-

5、远山新材料

2022-2024 年度，标的公司仅存在单方面向远山新材料借款情况，具体如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2023/6/7	-	500.00	-	500.00	借入款项	向供应商支付货款
2023/9/1	100.00	-	-	400.00	偿还款项	-
2023/10/17	100.00	-	-	300.00	偿还款项	-
2023/10/30	300.00	-	-	-	偿还款项	-

6、李毅

2022-2024 年度，标的公司实控人李毅向标的公司借款情况如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2022/3/31	200.00	-	200.00	-	借出款项	个人资金需求（原计划用于购房订金、后取消购房计划故及时归还）
2022/4/7	-	200.00	-	-	收回款项	-
2023/11/29	200.00	-	200.00	-	借出款项	个人资金需求（原计划用于购房订金、后取消购房计划故及时归还）
2023/11/30	-	200.00	-	-	收回款项	-

7、翟记魁

2022-2024 年度，标的公司总经理与标的公司同时有拆入、拆出，具体情况如下：

（1）标的公司向翟记魁借款

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2022/5/10	-	20.00	-	20.00	借入款项	向交通银行宝山支行偿还贷款
2022/5/17	20.00	-	-	-	偿还款项	-
2022/8/17	-	15.00	-	15.00	借入款项	向供应商支付货款
2022/8/31	15.00	-	-	-	偿还款项	-
2023/6/28	-	7.10	-	7.10	借入款项	向供应商支付货款
2023/6/30	7.10	-	-	-	偿还款项	-
2023/10/23	-	5.00	-	5.00	借入款项	向供应商支付货款
2023/10/30	5.00	-	-	-	偿还款项	-

(2) 翟记魁向标的公司借款

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2022/1/1	-	-	-	-	-	-
2023/12/5	80.00	-	80.00	-	借出款项	用于个人购买房产
2024/2/15	-	10.00	70.00	-	收回款项	-
2024/11/29	-	20.00	50.00	-	收回款项	-
2024/12/17	-	20.00	30.00	-	收回款项	-
2024/12/30	-	30.00	-	-	收回款项	-

8、施美香

2022-2024 年度，标的公司向财务负责人施美香借款详情如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2023/1/1	-	-	-	-	-	-
2023/10/23	-	25.00	-	25.00	借入款项	向供应商支付货款
2023/10/30	25.00	-	-	-	偿还款项	-

(二) 标的公司与关联方同时存在拆出、拆入资金的原因及合理性

2022-2024 年度，标的公司与关联方上海德迹、翟记魁同时有拆入和拆出，系双方在不同时间点有不同的资金需求所致。2022-2024 年度的关联方资金拆借均基于实际业务需求，具备合理性。

(三) 期后是否存在关联方资金拆借情况

标的公司期后与普安企管仍有少量资金拆借。截至本回复签署之日，拆借款均已结清。具体情况如下：

单位：万元

日期	借方发生额	贷方发生额	借方余额	贷方余额	标的公司款项性质	用途流向及使用情况
2025/1/22	200.00	-	-	-	偿还款项	-
2025/3/7	-	100.00	-	100.00	借入款项	支付税金、工资
2025/4/21	100.00	-	-	-	偿还款项	-

截至本回复签署之日，标的公司关联方资金拆借皆已结清。

五、关联方资金拆借相应决策程序的履行情况，标的公司资金管理相关内控是否健全且有效执行，是否存在利益输送、关联方资金占用或其他利益安排。

其一，标的公司于 2025 年 1 月 13 日做出股东会决定，确认标的公司及下属子公司自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间发生的关联交易事项，该等关联交易事项定价公允，公平公正，不存在损害公司及股东利益的情形；确认公司将在与德尔股份的重组期间及重组完成后，严格按照上市公司的相关制度及规则要求，持续规范和避免关联交易事项，杜绝利益输送、关联方资金占用或其他利益安排。

其二，标的公司于 2024 年 11 月 25 日在常州办公室开展加强关联交易及关联资金占用的规范管理专项培训，由上市公司内审负责人作为主讲，培训对象包括标的公司实控人、董监高、财务及法务人员，培训内容包括关联交易及资金占用的法律法规、决策程序、信息披露要求、防范措施等，并针对标的公司现状提出整改建议。

其三，标的公司实控人、控股股东出具承诺：将减少和规范和标的公司发生的关联交易；如公司及公司控制的其他企业今后与标的公司不可避免地出现关联交易时，将依照市场规则，本着一般商业原则，通过签订书面协议，并按照法律法规等制度规定的程序和方式履行关联交易审批程序，公平合理交易。

其四，会计师核查了标的公司及其子公司、标的公司直接及间接控股股东、标的公司高级管理人员等相关主体的完整银行流水，经核查，标的公司不存在与关联方、员工混用、共用银行账户、将公司资金存放于关联方或员工账户或通过关联方、员工账户收取或支付公司资金的情况。

综上所述，标的公司已实施多项措施确保资金管理相关内控健全且有效执行，不存在利益输送、关联方资金占用或其他利益安排。

六、关联方资金拆借的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

标的公司关联方拆借均为无息借款，收到或偿还借款时点，会计处理如下

1) 关联方向标的公司借款

往来款方向	会计处理
资金拆出	借：其他应收款 贷：银行存款
资金拆入	借：银行存款 贷：其他应收款

2) 标的公司向关联方借款

往来款方向	会计处理
资金拆入	借：银行存款 贷：其他应付款
资金拆出	借：其他应付款 贷：银行存款

标的公司关联方资金拆借的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

七、标的公司是否存在将资金存放于关联方财务公司的情形，如有，说明相关存款类型、金额、利率，利息收入与存款规模的匹配性，利率的公允性；标的公司能否独立作出财务决策，是否存在资金使用受限情形；对资金存放相关的内控制度及后续存款安排，是否符合《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》的相关规定，资金存放相关列报是否符合《企业会计准则》的相关规定。

标的公司不存在将资金存放于关联方财务公司的情形。

八、前述关联方资金往来是否已彻底解除，标的公司是否已健全相关内部控制制度与公司治理，交易完成后规范关联方资金往来的措施及其有效性。

截至本回复签署之日，标的公司与关联法人及关联自然人之间的资金拆借均已结清，且预计未来不会新增关联方资金拆借情形。

标的公司已采取多项措施，确保关联方资金往来的合规性与透明度，参见本题之“五、关联方资金拆借相应决策程序的履行情况，标的公司资金管理相关内控是否健全且有效执行，是否存在利益输送、关联方资金占用或其他利益安排。”

九、除已披露的员工借款外，是否存在未披露或新增的员工借款，员工借款的原因及相关资金去向，是否存在关联方变相占用公司资金的情况。

经核查标的公司银行流水，不存在未披露或新增员工借款的情况。报告期末员工借款为翟记魁借款用于购买房屋，截至本回复签署之日，上述借款已全部还清，不存在关联方变相占用公司资金的情况。

十、请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并说明对标的公司报告期内关联租赁关联方代收代付水电费、关联方资金拆借等关联交易定价公允性的核查范围、核查过程、核查方法及其有效性。

（一）关联租赁

1、核查程序

（1）核查标的公司与关联方爱卓德尔和威曼德尔的厂房租赁合同，包括租赁期限、租金金额、支付方式等条款；

（2）通过公开渠道查询当地类似厂房的租赁市场价格，并与标的公司厂房租赁价格进行对比，评估租金是否与市场水平一致；

（3）确认租赁合同的签订是否经过必要的内部审批程序。

（4）核查标的公司报告期内所有厂房租赁的合同，包括租赁期限、租赁面积、租赁位置等条款；

（5）了解标的公司变更租赁厂房的原因，并结合生产经营情况对租赁面积合理性进行分析。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）关联租赁合同经过合规审批，定价具有公允性；关联方厂房有资源协同优势及付款政策灵活性，关联租赁有商业合理性；

（2）关联租赁关系在报告期内连续，实际控制人、租赁价格不变，关联租赁具有稳定性。

（二）关联方代收代付水电费

1、核查程序

- （1）核查关联方代收代付水电费的流程、收费标准及实际支付情况；
- （2）核查报告期内厂房租赁合同中代收代付水电费相关条款；
- （3）获取水电费账单及支付凭证，确认费用计算的准确性；
- （4）检查代收代付流程是否规范，是否存在异常交易。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

关联方代收代付水电费为开票付款、据实承担，相关金额与实际使用情况一致，且支付流程规范，代收代付行为具有公允性。

（三）关联方资金拆借

1、核查程序

- （1）访谈标的公司财务负责人，了解关联方拆借资金的原因及具体情况；
- （2）获取主要关联方的银行对账单，核查拆借款的主要用途及流向；
- （3）获取归还关联方借款相关凭证资料，核查拆借款归还情况。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）报告期内关联方资金拆借均基于实际业务满足临时性资金需求，不存在流向公司客户、供应商的情形，拆借双方资金来源、用途、流向均符合相关规定，具备合理性；

（2）标的公司期后与关联方仍有少量资金拆借，用途为偿还前期借款或临时性资金需求；截至本回复签署之日，拆借款均已结清，预计未来不会产生新的拆借款。

（四）其他应收款中的员工借款

1、核查程序

（1）获取员工借款的合同及还款凭证，确认借款金额及还款时间；

（2）获取员工的购房合同，核查员工借款用途及借款金额合理性。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

员工借款用于购房事实真实，金额具有匹配性；截至本回复签署之日，以上借款已结清，预计未来不会产生新的员工借款。

综上所述，标的公司报告期内的关联租赁、代收代付水电费、资金拆借等关联交易定价公允性得到了有效核查，不存在异常。

（本页无正文，为《众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳证券交易所<关于对阜新德尔汽车部件股份有限公司的重组问询函>之回复》签章页）

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

年 月 日