宁波三伊房车制造股份有限公司

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于《关于宁波三伊房车制造股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

主办券商

申万宏源承销保荐
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES

新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

二〇二五年七月

目　录

问题 1. 关于资产重组 4
问题 2. 关于收入与毛利率 37
问题 3. 关于采购与存货 77
问题 4. 关于应收账款 96
问题 5. 关于历史沿革 108
问题 6. 关于其他事项 134
（1）关于业务合规性 134
（2）关于境外子公司 143
（3）关于公司治理 149
（4）关于固定资产 155
（5）关于货币资金与金融资产 160
（6）关于期间费用 163
（7）关于投资性房地产 173
（8）关于财务规范性 176
（9）关于其他流动资产 181
其他补充说明 181

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于宁波三伊房车制造股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》已收悉。申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）已按要求组织宁波三伊房车制造股份有限公司（以下简称“三伊股份”或“公司”）以及上海市广发律师事务所（以下简称“律师”）、立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“申报会计师”）对贵公司提出的问询意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《宁波三伊房车制造股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）、《宁波三伊房车制造股份有限公司股票公开转让尽职调查报告》（以下简称“尽调报告”）和《宁波三伊房车制造股份有限公司主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》（以下简称“推荐报告”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于宁波三伊房车制造股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求对《公开转让说明书》、《尽调报告》和《推荐报告》进行了修改和补充。

本问询函回复中的字体及特殊说明注释如下：

提示性说明		
1	如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致	
2	本回复凡无特殊说明，尾数合计差异均系四舍五入造成	
3	本回复正文中的字体代表以下含义：	
	黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
	宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
	楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

问题 1.关于资产重组

报告期内，公司业务合并了三伊智能、文隆实业的房车零配件业务，收购了澳伊汽车、LYL Pty 股权。

请公司：（1）说明公司收购澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty 业务或股权的背景，收购价格、定价依据及公允性，收购前澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty 与公司业务的关联性或协同性情况，收购后对公司生产经营的贡献情况；结合子公司股权结构、决策机制、公司章程及利润分配方式等，说明公司是否能实现对子公司的有效控制。（2）说明公司收购澳伊汽车、LYL Pty 股权前相关主体的历史沿革情况，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷，是否影响股权收购的合法有效性；公司合并三伊智能、文隆实业业务的主要内容，相关业务所涉资产权属是否明晰，公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合的原因及合理性；公司及交易对手方是否已按约定完成款项支付、权属转移等手续，是否存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议。（3）说明公司对三伊智能的业务合并未取得业务相关的全部经营资产的原因，剩余未注入资产及负债的具体情况；三伊智能土地使用权、房产、设备等实物出资权属的移转情况，针对三伊智能未取得权属证书房产，说明对瑕疵权属资产的评估作价情况，是否存在出资不实的情形，是否损害公司利益；当地政府拆迁置换金锚路 666 号土地的进展，是否与三伊智能签署土地置换和补偿协议，三伊智能获取新土地及后续出售给公司的可能性；三伊智能银行贷款的具体情况、还款计划，是否具备充分偿债能力，三伊智能是否独立于实际控制人、公司，是否与公司存在交叉使用资产或混同等情形；重组后三伊智能本身的经营情况，资产交割日无法转移订单后续形成与公司关联交易的具体情况、销售价格公允性、订单完成时间，三伊智能资金流水是否存在异常流入或流出。（4）说明对三伊智能、文隆实业的业务整合判定为业务合并而非资产收购的原因及合理性；说明各自交易作价公允性，评估方法是否合理；说明业务合并的会计处理方式，业务合并前后损益的处理，是

否符合准则要求。（5）结合澳伊汽车和LYL Pty的经营业绩及成长性、资产负债水平等方面，说明对两家公司收购价格定价依据及公允性，经评估或审计情况，溢价收购的原因及商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。请律师核查上述事项（1）-（3）并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司收购澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty业务或股权的背景，收购价格、定价依据及公允性，收购前澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty 与公司业务的关联性或协同性情况，收购后对公司生产经营的贡献情况；结合子公司股权结构、决策机制、公司章程及利润分配方式等，说明公司是否能实现对子公司的有效控制。

1、说明公司收购澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty业务或股权的背景

（1）收购澳伊汽车100%股权的背景。2023年6月20日，澳伊汽车召开股东会，一致同意沈明珠（代持）将其持有澳伊汽车70%的股权（出资额105万元）以70万元的价格转让给三伊股份；张坚毅（代持）将其持有澳伊汽车30%的股权（出资额45万元）以30万元的价格转让给三伊股份。同日，上述各方签署了《股权转让协议》。澳伊汽车成立于2006年9月，从成立之初至今均为实际控制人控制的企业。2023 年澳伊汽车被三伊股份收购前，作为实际控制人控制的企业，因没有生产设备和场地主要从事房车零配件及房车整车的销售业务，且被收购前业务规模非常小。为了解决三伊股份与澳伊汽车之间的同业竞争问题，实际控制人决定用三伊股份收购澳伊汽车 100%的股权，并将和房车零配件业务生产相关的主要资产（包含生产设备、存货）、人员注入到澳伊汽车。澳伊汽车被三伊股份收购后成为三伊股份的全资子公司，且当前是三伊股份合并范围内主要负责房车零配件业务生产的子公司。

（2）收购三伊智能房车零配件业务的背景。公司实际控制人在2011年在宁

波象山设立宁波市诚邦创意汽车用品有限公司（股改后更名为“宁波三伊房车制造股份有限公司”，为便于区分，以下简称“诚邦创意”）主要经营房车及房车配件的生产和销售。2020 年 5 月，为享受宁波市镇海区的招商政策， 沈金龙和沈玲在宁波镇海设立了宁波市三伊智能科技有限公司（三伊智能公司成立之初全称为“宁波市三伊房车销售有限公司”）计划从事房车整车的销售业务，房车整车的生产和研发仍然在诚邦创意公司进行。2020 年后期实际控制人计划诚邦创意专门从事房车整车的研发、生产，三伊智能公司专门从事房车配件的研发、生产和销售，并将原诚邦创意原房车配件业务转移给三伊智能，相关人员也转入三伊智能。

2023 年 5 月，公司实际控制人筹划资本市场路径，对其控制的企业进行整合。鉴于三伊智能公司与三伊股份具有同业竞争，且两家公司均有大额累计未分配利润，如果采用股权转让的方式实际控制人即可需要缴纳较高的个人所得税，为了解决三伊智能和三伊股份的同业竞争问题，实际控制人决定用诚邦创意作为申报挂牌主体公司，因此将三伊智能的房车零配件业务涉及的资产用业务合并的方式装入诚邦创意及其全资控股子公司澳伊汽车。

2023 年 8 月后，实际控制人控制企业的房车零配件业务的研发、生产和销售继续在诚邦创意公司经营，三伊智能公司不再从事相关经营活动。

（3）收购文隆实业房车零配件业务的背景。文隆实业成立于 2004 年 8 月，实际控制人从 2004 年 8 月开始实际控制该公司，其作为实际控制人实际控制的香港公司，主要功能为通过香港进行房车零配件业务的转口贸易，在 2023 年度该公司业务量很小。因此 2023 年度诚邦创意资本市场规划启动之后，实际控制人计划关停文隆实业，2023 年 7 月 20 日三伊股份全资子公司三伊维诺（香港）和文隆实业在宁波市签署业务收购协议，收购了文隆实业全部的房车零配件业务，文隆实业从此不再从事任何和房车及零配件有关的业务，并在 2024 年 2 月启动了文隆实业的注销程序，文隆实业已经于 2025 年 5 月在香港完成注销。

（4）收购 LYL Pty 100%股权的背景。LYL Pty 公司成立于 2012 年 9 月，2014 年公司实际控制人开始实际控制 LYL Pty 公司，并将其作为在澳洲销售房

车零配件和房车整车的主要境外公司，其功能定位在澳洲的销售公司，报告期内系三伊股份房车配件业务的在澳大利亚的销售主体公司。2023 年公司实际控制人启动了诚邦创意的资本市场规划，为了解决同业竞争问题并将境外 LYL Pty 公司并入合并范围实现业务的完整性，2024 年 3 月 21 日，经 LYL PTY 董事会决议通过，沈金龙、费志芬将其合计持有的 LYL PTY 公司 100%的股份以 37 万澳元的价格转让给三伊股份全资子公司三伊维诺（香港），本次转让完成后，LYL PTY 公司变更为三伊维诺（香港）的全资子公司，成为三伊股份的全资孙公司。

2、收购价格、定价依据及公允性

（1）收购澳伊汽车 100%股权的价格为 100 万元。2023 年 6 月 20 日，澳伊汽车召开股东会，一致同意沈明珠（代持）将其持有的澳伊汽车 70%的股权（出资额 105 万元）以 70 万元的价格转让给三伊股份；张坚毅（代持）将其持有的澳伊汽车 30%的股权（出资额 45 万元）以 30 万元的价格转让给三伊股份。同日，上述各方签署了《股权转让协议》。本次转让价格系参考澳伊汽车 2023 年 5 月 31 日净资产价值，根据立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）于 2023 年 6 月 26 日出具的《审计报告》，2023 年 5 月 31 日澳伊汽车净资产为 975,651.56 元。双方协商后，按照 100 万元价格进行转让，本次股权转让价格公允。

（2）收购三伊智能房车零配件业务的价格为 5,671.17 万元。三伊智能经营房车零配件业务的主要资产包括①位于宁波市石柱路 28 号的土地和房产；②生产房车零配件业务的机器设备（148 项）；③和房车零配件业务相关的存货；④和房车零配件业务相关的生产和研发人员；⑤和房车零配件业务相关的无形资产（商标、专利等未进行无形资产的资本化入账）；⑥和经营相关的货币资金；⑦位于宁波市金锚路 666 号的土地和房产。以上主要资产除宁波市金锚路 666 号土地和房产尚未注入三伊股份以外，其他资产均注入了三伊股份合并范围内，交易价格如下：

①和②资产价格，2023 年 7 月 14 日，金证（上海）资产评估有限公司评估出具了金证评报字[2023]第 0196 号《宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资所涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权资产评估报告》，截至 2023

年 5 月 31 日，转让方用于出资的土地使用权、房产、设备等资产评估值为 3,113.95 万元。

③存货资产交易价格为存货账面价值 2,557.22 万元。

④和⑤资产，在三伊股份业务合并三伊智能的交割单中约定如下（交割日期为 2023 年 8 月 31 日）：

“双方就涉及目标业务的无形资产已签署相关转让协议，转让价格为 0 元，办理相关转让手续。双方对目标业务的无形资产予以确认，目标业务的无形资产相关技术文档、业务资料已交付给受让方。

截至交割日，目标业务其他资料如研发项目资料、产品资料、电子档案、发票、重要业务邮件等已交付至受让方。

截至交割日，转让方已将关于目标业务相关客户名单、联系人、联系方式、邮箱等资料交付至受让方，并将客户通知及拜访情况交付至受让方。

截至交割日，目标业务人员已经全部与受让方签署劳动合同。”

⑥三伊智能和经营相关的 2500 万元货币资金，已经作为出资注入三伊股份。

三伊智能作为转让方以土地使用权房产（宁波市石柱路 28 号）、设备（148 项）等实物资产出资按其评估值共作价 3,113.95 万元、现金出资 2,500 万元，合计出资 5,613.95 万元认购三伊股份新增注册资本 200.23 万美元，增资完成后持有受让方 28.325%的股权。三伊智能本次用于出资的土地使用权、房产已于 2023 年 8 月 14 日变更登记至三伊股份名下；用于出资的设备已于交割日前交付完毕；现金出资 2,500 万元人民币已于 2023 年 7 月 28 日缴付完毕，以账面价值交易的存货已经在交割日期转移至三伊股份的全资子公司澳伊汽车名下。

综上，三伊股份收购三伊智能宁波市石柱路 28 号土地房产和全套设备的评估价值为 3,113.95 万元，增资价值为 3,113.95 万元，同时三伊智能现金增资 2,500 万元至三伊股份公司；三伊股份子公司澳伊汽车以账面价值 2,557.22 万元购买三伊智能账面存货。三伊股份收购三伊智能房车零配件业务的资产交易定价合理，交易价格公允。

（3）收购文隆实业房车零配件业务的价格为 0 元。文隆实业报告期初在香

港地区从事房车零配件的贸易业务，为解决同业竞争、规范独立性，2023 年 7 月，香港三伊维诺与文隆实业签署了《业务收购协议》，约定香港三伊维诺承接文隆实业在香港地区的房车配件相关贸易业务。因文隆实业为贸易公司，仅有少量货币资金，没有其他资产和工作人员，不涉及相关业务资产的转移和交割，也不涉及人员的转移和安置，业务收购对价为 0 元，业务合并完成日期为 2023 年 8 月 31 日。

业务合并后文隆实业从此不再从事任何和房车及零配件有关的业务，并与 2024 年 2 月启动文隆实业的注销程序， 2025 年 5 月在香港完成注销。三伊维诺以 0 元对价收购文隆实业的房车零配件贸易业务有利于三伊股份海外业务的未来发展，且未损害拟挂牌主体公司的利益，交易价格公允。

（4）收购 LYL Pty 100%股权的价格为 37 万澳元。2024 年 3 月 21 日，经 LYL 董事会决议通过，沈金龙、费志芬将其合计持有的 LYL 100 股股份以 37 万澳元的价格转让给三伊维诺，本次转让完成后，LYL 变更为三伊维诺的全资子公司。股权转让价格的依据为 2023 年 12 月 31 日 LYL Pty 公司未经审计的净资产价值，根据 LYL 公司未经审计财务报表，其截至 2023 年末 LYL 公司净资产为澳币 36.90 万元，经过转让双方协商，转让价格定为 37 万澳币，本次股权转让价格公允。后经申报审计师审计，LYL 公司截至 2023 年 12 月 31 日的账面净资产值为 263.22 万元（约合 56 万澳元），收购价格低于经审计净资产的价值在合并报表层面已经调整资本公积，不影响合并报表损益。

3、收购前澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty 与公司业务的关联性或协同性情况

序号	公司名称	收购前与公司业务的关联性	收购前与公司业务的协同性
1	澳伊汽车	收购前澳伊汽车作为实际控制人控制的公司，其主要从事的是与房车零配件与房车整车相关的贸易活动，收购前因其自身无土地、房产和设备，因此收购前无研发和生产活动，其贸易销售与公司的产品有关联性。	收购前，澳伊汽车的业务规模很小，作为贸易公司负责销售公司的房车零配件和房车整车产品，与公司业务具有协同性。

序号	公司名称	收购前与公司业务的关联性	收购前与公司业务的协同性
2	三伊智能	收购前三伊智能的房车零配件业务与公司的业务具有高度的关联性，三伊智能作为实际控制人控制的企业在 2021 年下半年开始主要从事房车零配件的研发和生产，并向境内外客户进行销售。2023 年 8 月后，其将房车零配件业务全部转移至三伊股份及其子公司，三伊智能公司不再经营。	收购前三伊智能公司主要从事的房车零配件业务的研发、生产和销售，诚邦创意公司主要从事房车整车的研发、生产和销售，业务具有高度的协同性。2023 年 8 月三伊股份业务合并三伊智能房车零配件业务后，三伊智能公司不再经营。
3	文隆实业	文隆实业作为香港的转口贸易公司，负责公司房车零配件在香港的转口贸易，与公司业务具有关联性，因其从事纯贸易活动且报告期该公司业务量很小，实际控制人已经在 2025 年 5 月注销了文隆实业。	收购前文隆实业与公司的业务具有协同性，由文隆实业作为贸易公司在香港销售房车零配件产品给境外客户，但是在报告期该公司业务量很小。
4	LYLPty	从事公司房车零配件产品在澳大利亚地区的销售，与公司业务具有高度的关联性，LYL 公司没有生产和研发，仅从事澳洲地区的销售工作，高度依赖境内公司的产品。	收购前 LYL 公司与境内从事房车零配件业务的公司进行协同，由境内公司进行研发和生产，LYL 公司负责公司产品在澳洲客户的营销和服务，与公司业务具有较高的协同性。

4、收购后对公司生产经营的贡献情况

序号	公司名称	收购后的生产经营情况	收购后 2024 年度单体报表收入（万元）	收购后 2024 年度单体报表净利润（万元）
1	澳伊汽车	收购后，澳伊汽车作为三伊股份的全资子公司成为生产房车零配件的主体公司，其负责房车零配件产品的研发和生产，并向境内外客户进行销售。	10,535.65	3,106.06
2	三伊智能	收购后三伊智能仅剩宁波市金锚路 666 号的土地和房产，该房产出租给了澳伊汽车作为生产场地，向澳伊汽车收取租金，无其他经营。	收购后三伊智能房车零配件业务已经并入澳伊汽车，该部分业务收入见澳伊汽车 2024 年报表	收购后三伊智能房车零配件业务已经并入澳伊汽车，该部分业务净利润见澳伊汽车 2024 年报表
3	文隆实业	收购后无经营，2024 年 2 月启动了文隆实业的注销程序，文隆实业已经于 2025 年 5 月在香港完成注销	香港文隆业务由香港三伊维诺承接，香港三伊维诺 2024 年度营业收入 130.30 万元	香港文隆业务由香港三伊维诺承接，香港三伊维诺 2024 年度净利润：-34.35 万元
4	LYLPty	收购完成后，LYL 公司成为三伊维诺的全资子公司（三伊股份的全资孙公司）从事房车零配件和房车整车产品在澳大利亚地区的销售和服务工作。	7,482.51	823.71

公司收购澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、澳洲 LYL 业务或股权的具体情况

如下：

公司名称	收购方式	收购背景	收购价格	定价依据及公允性	业务关联性或协同性	收购后对公司生产经营的贡献情况（万元）
澳伊汽车	公司收购澳伊汽车 100%的股权	为解决同业竞争、规范性、独立性	100 万元	根据立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）浙江分所于 2023 年 6 月 26 日出具的立信中联审字[2023]浙-0461 号《审计报告》，截至 2023 年 5 月 31 日，澳伊汽车的净资产为 975,651.56 元。公司收购澳伊汽车系参照澳伊汽车上述经审计净资产值经协商后确定，具有公允性	澳伊汽车被收购前主要从事房车配件的贸易业务，与公司业务具有关联性	2024 年度（营业收入/净利润）：10,535.65/3,106.06
三伊智能	公司收购三伊智能资产和业务	为解决同业竞争、规范独立性	1、三伊智能以土地使用权、房产、设备等资产评估作价 3,113.95 万元向公司出资；2、澳伊汽车以 2,557.22 元收购三伊智能房车配件相关原材料、存货	1、根据金证（上海）资产评估有限公司评估出具的金证评报字[2023]第 0196 号《宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资所涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权资产评估报告》，截至 2023 年 5 月 31 日，三伊智能用于出资的土地使用权、房产、设备等资产评估值为 3,113.95 万元；2、房车配件相关原材料（2023 年 7 月 31 日）的账面价值为 2,557.22 万元；三伊智能将其土地使用权、房产、设备（不包含原材料、存货）以截至 2023 年 5 月 31 日的评估价值以实物出资方式注入公司，并将其房车配件相关原材料、存货以交割日的账面价值转让给澳伊汽车。上述定价具有公允性。	三伊智能被收购前从事房车配件的生产、销售业务，与公司业务具有关联性	因三伊智能房车配件业务由澳伊汽车承接，本次收购对公司生产经营的贡献情况详见澳伊汽车
文隆实业	香港三伊维诺收购文隆实业业务	为解决同业竞争、规范独立性	0 元	因文隆实业没有相关资产及人员，本次收购为业务转移，定价公允	文隆实业被收购前在香港地区从事房产配件的贸易业务，与公司业务具有关联性	香港文隆业务由香港三伊维诺承接，香港三伊维诺对公司生产经营贡献情况如下：2024 年度营业收入：130.30 万元；2024 年度净利润：-34.35 万元
澳洲 LYL	香港三伊维诺收购澳洲 LYL100%的股权	为解决同业竞争、规范独立性	37 万澳元	参考澳洲 LYL 截至 2023 年 12 月 31 日的账面净资产值，定价公允。	澳洲 LYL 被收购前在澳洲地区从事房车配件的销售业务，与公司业务具有关联性	2024 年度（营业收入/净利润）：7,482.51/823.71

5、结合子公司股权结构、决策机制、公司章程及利润分配方式等，说明公司是否能实现对子公司的有效控制。

报告期三伊股份完成对澳伊汽车、LYL Pty 公司 100%股权的收购，澳伊汽车成为三伊股份的全资子公司。

澳伊汽车作为三伊股份的全资子公司，根据其公司章程的规定，不设股东会，三伊股份为澳伊汽车唯一股东，可以行使股东权利，股东行使权力决定公司的经营方针和投资计划，选任和更换非由职工代表担任的执行董事、监事，审定公司的年度财务预算方案、决算方案，审定公司的利润分配方案和弥补亏损方案等职权；公司设执行董事一名，由股东委派，对股东负责；公司设经理，由执行董事兼任；设监事一名，由股东委派。三伊股份能够通过行使股东职权，对澳伊汽车及其资产、人员、业务、收益进行有效控制。截止本回复出具日，澳伊汽车尚未对唯一股东三伊股份进行分红。

股权收购完成后，LYL Pty 成为三伊股份的全资孙公司。根据其公司章程的规定，公司董事有权管理公司日常业务，作为控股公司全资孙公司，董事行事应以控股公司最佳利益为优先。目前，公司董事三名，分别为费志芬、沈玲、Hongwei Wu（LYL Pty 公司员工）。在不超过章程规定人数情况下，公司董事会可以为填补临时空缺或作为现有董事的补充增加新董事；公司股东会有权罢免现有董事，并通过决议任命新董事接替。三伊股份能够通过行使股东职权，对 LYL Pty 公司及其资产、人员、业务、收益进行有效控制。

业务收购完成后，文隆实业已经于 2025 年 5 月在香港完成注销。

业务收购完成后，三伊智能作为三伊股份的股东不再进行房车零配件和房车整车的相关生产经营活动，当前除收取房租以外，无其他经营活动。

截止本回复报告出具日，三伊股份共设有 5 家全资一级、二级子公司，具体股权结构如下：

序号	公司名称	股权结构
1	澳伊汽车	公司一级全资子公司

序号	公司名称	股权结构
2	科斯摩斯	公司一级全资子公司
3	香港三伊维诺	公司一级全资子公司
4	澳洲 LYL	公司二级全资子公司，香港三伊维诺持股 100%
5	澳洲 CARATEK	公司二级全资子公司，香港三伊维诺持股 100%

公司的所有子公司均为全资所有，公司拥有绝对控制地位，能够决定子公司所有重大经营决策、业务发展方向和重要人事任命。根据子公司的公司章程，公司作为直接或间接的唯一股东，有权决定子公司的经营决策、投资计划、财务预算决算、利润分配等事项，对子公司的重大事项决策有绝对控制权。子公司设有董事会或执行董事，董事均由股东委派，对股东负责。子公司的管理层由董事会进行领导。按照法律、法规、规范性文件的规定以及子公司的章程，公司有权决定子公司利润分配方案，可以对子公司的留存收益进行有效控制。

综上所述，从公司股权状况、决策机制、公司章程及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

二、说明公司收购澳伊汽车、LYL Pty 股权前相关主体的历史沿革情况，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷，是否影响股权收购的合法有效性；公司合并三伊智能、文隆实业业务的主要内容，相关业务所涉资产权属是否明晰，公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合的原因及合理性；公司及交易对手方是否已按约定完成款项支付、权属转移等手续，是否存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议。

1、说明公司收购澳伊汽车、LYL Pty 股权前相关主体的历史沿革情况，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷，是否影响股权收购的合法有效性；

（1）澳伊汽车被公司收购前的历史沿革

①澳伊汽车的设立

2006 年 9 月 7 日，澳伊汽车取得《企业名称预先核准通知书》（（甬工商）名预核内字[2006]第 069452 号），核准拟设立的企业名称为“宁波市英集国际贸易有限公司”。同日，沈玲签署《宁波市英集国际贸易有限公司章程》，公司注册资本为 150 万元，由沈玲以货币方式出资。

2006 年 9 月 14 日，上海复兴明方会计师事务所宁波分所出具《验资报告》（复会师甬验（2006）第 126 号），审验确认：截至 2006 年 9 月 12 日，澳伊汽车已收到股东沈玲缴纳的注册资本 150 万元，以货币出资。

2006 年 9 月 15 日，澳伊汽车依法登记设立，公司成立时的股权结构如下：

序号	出资人名称	认缴出资（元）	实缴出资（元）	出资方式
1	沈玲	1,500,000	1,500,000	货币
合计		**1,500,000**	**1,500,000**	-

②第一次股权转让

2010 年 9 月 15 日，澳伊汽车股东沈玲做出《股东决定》，同意将其持有的公司 30%的股权计 45 万元转让给费志芬；同日双方签署《股权转让协议》，转让价格为 45 万元。本次股权转让系公司实际控制人家庭财产的内部调整，未实际支付转让款。

2010 年 10 月 12 日，经登记机关核准，澳伊汽车进行了变更登记。本次股权转让完成后，澳伊汽车的股权结构如下：

序号	出资人名称	出资金额（元）	出资比例	出资方式
1	沈玲	1,050,000	70.00%	货币
2	费志芬	450,000	30.00%	货币
合计		**1,500,000**	**100.00%**	-

③第二次股权转让

2021 年 10 月 11 日，澳伊汽车召开股东会，一致同意沈玲将其持有的澳伊汽车 70%的股权（出资额 105 万元）以 105 万元的价格转让给沈明珠；费志芬将其持有的澳伊汽车 30%的股权(出资额 45 万元)以 45 万元的价格转让给张坚毅；上述各方签署了《股权转让协议》。

2021 年 10 月 26 日，经宁波市镇海区市场监督管理局核准，澳伊汽车进行了变更登记。本次股权转让完成后，澳伊汽车的股权结构如下：

序号	出资人名称	出资金额（元）	出资比例	出资方式
1	沈玲（沈明珠代）	1,050,000	70.00%	货币
2	费志芬（张坚毅代）	450,000	30.00%	货币

序号	出资人名称	出资金额（元）	出资比例	出资方式
合计		**1,500,000**	**100.00%**	**-**

沈明珠系沈金龙妹妹、张坚毅系沈明珠的儿子，本次股权转让系股权代持，澳伊汽车的实际股东仍为沈玲、费志芬。本次股权转让价款的资金来源于实际控制人。

④第三次股权转让

2023 年 6 月 20 日，澳伊汽车召开股东会，一致同意沈明珠将其持有的澳伊汽车 70%的股权（出资额 105 万元）以 70 万元的价格转让给三伊股份；张坚毅将其持有的澳伊汽车 30%的股权（出资额 45 万元）以 30 万元的价格转让给三伊股份。同日，上述各方签署了《股权转让协议》。

本次转让价格系参考澳伊汽车 2023 年 5 月 31 日净资产，根据立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）于 2023 年 6 月 26 日出具的《审计报告》，2023 年 5 月 31 日澳伊汽车净资产为 975,651.56 元。

本次转让价款最终支付给实际股东费志芬，本次股权转让完成后沈明珠、张坚毅与实际控制人之间的代持关系解除。

经宁波市镇海区市场监督管理局核准，澳伊汽车进行了变更登记。本次股权转让完成后，澳伊汽车的股权结构如下：

序号	出资人名称	出资金额（元）	出资比例	出资方式
1	三伊股份	1,500,000	100.00%	货币
合计		**1,500,000**	**100.00%**	**-**

综上所述，本次收购前，澳伊汽车的注册资本已实缴到位，澳伊汽车历史上存在股权代持情形，但本次收购系代持人沈明珠、张坚毅根据实际股东的指示向公司转让股权，转让价款最终支付给实际股东费志芬，本次股权转让完成后沈明珠、张坚毅与实际控制人之间的代持关系解除。

澳伊汽车不存在出资不实的情形，其历史上曾存在的股权代持已妥善解除，不存在任何纠纷或潜在争议，不存在影响股权收购的合法有效性的情形。

（2）LYL PTY 历史沿革

LYL PTY 设立于 2012 年 9 月 17 日，系由自然人严雪芬出资设立，LYL Pty

设立时发行 100 股普通股，每股 1 澳元，全部由严雪芬认购。

2013 年 3 月 15 日，经 LYL PTY 董事会决议通过，严雪芬将其持有 LYL PTY 30 股股份以 30 澳元的价格转让给费志芬。2014 年 2 月 28 日，经 LYL PTY 董事会决议通过，严雪芬将其持有 LYL PTY 40 股股份以 40 澳元的价格转让给沈金龙。2014 年 9 月 11 日，经 LYL PTY 董事会决议通过，严雪芬将其持有 LYL PTY 30 股股份以 30 澳元的价格转让给沈金龙。

上述股份转让前 LYL PTY 不存在任何经营，上述股份转让的背景为公司实际控制人购买已设立的公司主体用于经营，本次股份转让价款均已结清，不涉及股权代持。

2024 年 3 月 21 日，经 LYL PTY 董事会决议通过，沈金龙、费志芬将其合计持有的 LYL PTY 100 股股份以 37 万澳元的价格转让给三伊维诺，本次转让完成后，LYL PTY 变更为三伊维诺的全资子公司。

根据 LYL Pty《法律意见书》，上述历次股份转让均经 LYL PTY 董事会决议通过，并均向澳大利亚证券和投资委员会递交相关文件，符合澳大利亚公司法及 LYL PTY 的章程规定。

综上所述，LYL PTY 不存在出资不实、股权代持或相关纠纷，不存在影响股权收购的合法有效性的情形。

2、公司合并三伊智能、文隆实业业务的主要内容，相关业务所涉资产权属是否明晰，公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合的原因及合理性；

（1）公司合并三伊智能的业务为房车配件的研发、生产、销售业务，合并文隆实业的业务为房车配件销售业务

根据公司与三伊智能签署的《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司与宁波市三伊智能科技有限公司之资产业务转让协议》，三伊智能（卖方）所涉资产包括以下部分：“(a)卖方位于浙江省宁波市镇海区蛟川街道石柱路 28 号的土地使用权、房产，产权证号浙（2021）宁波市（镇海）不动产权第 0033151 号；(b)卖方业务相关设备；(c)卖方业务相关原材料、在产品、产成品等全部存货；(d)卖方业务相关无形资产（包括商标、专利）及对应技术资料、资质等。”

上述资产转让前的所有权人均为三伊智能，三伊智能拥有相应的产权证书或权属证明、不存在任何权属纠纷，实物资产已于交割日（2023 年 8 月 31 日）交割完毕，相关无形资产及业务也均已转移至公司所有，权属明晰。

根据香港三伊维诺与文隆实业签署的《业务收购协议》，香港三伊维诺承接文隆实业在中国香港地区的房车配件相关贸易业务。因文隆实业没有相关资产及人员，本次收购价格为 0 元，不涉及资产交割。

（2）公司采取股权收购的方式收购了澳伊汽车和澳洲 LYL 两家公司 100%的股权，采用业务合并的方式收购了三伊智能、文隆实业与房车零配件业务相关的全部业务（包含资产、人员、业务），公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合具有合理性。

澳伊汽车、澳洲 LYL 名下均不存在大额资产，账面净资产值较低，收购对价较低，因此公司采取了收购两家公司 100%股权的方式直接整合其业务。公司采用业务合并的方式整合三伊智能、文隆实业的原因及合理性如下：

①2023 年 8 月之前，房车零配件业务的研发和生产业务主要集中在三伊智能，公司实际控制人决定以公司作为拟申报主体申请公司股票在全国股份转让系统挂牌。由于三伊智能存在房产、土地使用权等大额资产，收购时点的净资产金额较大，若直接收购三伊智能的股权则出让方需要缴纳较大金额的个人所得税。同时，三伊智能名下位于宁波市金锚路 666 号的土地和房产面临拆迁，资产归属在当时存在不确定性。因此，公司采用了业务合并的方式收购了三伊智能的主要资产，三伊智能的全部和业务相关的生产、研发人员均转移至澳伊汽车，和房车零配件业务相关的客户和供应商也同时转入澳伊汽车。

②文隆实业系沈金龙实际控制的中国香港公司，原从事房车零配件的贸易，合并时没有相关资产及人员，业务规模亦非常小，不具备收购股权的必要性，同时从境内审批程序上看收购股权与新设公司均需要履行相应的程序。因此，为了解决同业竞争和业务完整性的问题，公司决定在中国香港地区新设一家子公司经营，并采用了业务合并的方式整合香港文隆，业务合并完成后文隆实业公司已于 2025 年 5 月经在中国香港公告注销完成。

综上所述，公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合系基于被收

购主体特点及交易成本、交易程序等综合确定考量，具有合理性。

3、公司及交易对手方是否已按约定完成款项支付、权属转移等手续，是否存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议。

（1）收购澳伊汽车 100%股权

公司收购澳伊汽车 100%股权的具体情况详见上文“1、说明公司收购澳伊汽车、LYL Pty 股权前相关主体的历史沿革情况，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷，是否影响股权收购的合法有效性”之“（1）澳伊汽车被公司收购前的历史沿革”。

公司已向转让方足额支付了全部转让价款并办理了工商登记手续，澳伊汽车于 2023 年 11 月变更为公司全资子公司。

（2）收购 LYL Pty100%股权

公司收购 LYL Pty100%股权的具体情况详见上文“1、说明公司收购澳伊汽车、LYL Pty 股权前相关主体的历史沿革情况，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷，是否影响股权收购的合法有效性”之“（2）LYL PTY 历史沿革”。

三伊维诺已向转让方足额支付了全部转让价款并在澳大利亚办理了登记手续，LYL PTY 于 2024 年 3 月变更为三伊维诺全资子公司。

（3）三伊智能业务合并

根据公司与三伊智能签署的《资产业务转让协议》《交割确认》，公司收购三伊智能资产、业务相关的款项支付、权属转移情况如下：

①关于实物增资及交付的确认情况

2023 年 7 月 14 日，金证（上海）资产评估有限公司评估出具了《宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资所涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权资产评估报告》（金证评报字[2023]第 0196 号），截至 2023 年 5 月 31 日，转让方用于出资的土地使用权、房产、设备等资产评估值为 3,113.95 万元。2023 年 7 月 17 日，宁波市敬德资产评估有限公司出具了《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司拟增资所涉及的股东全部权益价值资产评估报告》（甬敬评字[2023]第 066 号），公司截至 2023 年 5 月 31 日的净资产评估值为 14,186.99 万元。

依据上述评估结果，三伊智能以土地使用权、房产、设备等实物资产出资按

其评估值共作价 3,113.95 万元、现金出资 2,500 万元，合计出资 5,613.95 万元认购公司新增注册资本 200.23 万美元（按照公司净资产评估值定价，超出注册资本的溢价部分计入公司资本公积），增资完成后持有公司 28.325%的股权。

本次增资于 2023 年 7 月 26 日完成工商变更登记。三伊智能本次用于出资的土地使用权、房产已于 2023 年 8 月 14 日变更登记至公司名下；用于出资的设备已于交割日（2023 年 8 月 31 日）前交付完毕；现金出资 2,500 万元人民币已于 2023 年 7 月 28 日缴付完毕。

②关于其他经营性资产及业务、人员交割情况

三伊智能房车配件相关原材料、在产品、产成品等全部存货等在交割日前按照账面价值合计 25,572,215.43 元转让给澳伊汽车。澳伊汽车已向转让方支付价款 25,572,215.43 元。

此外，三伊智能与澳伊汽车就与目标业务相关的无形资产签署了相关转让协议，转让价格为 0 元，三伊智能相关无形资产均已转移至公司所有，权属登记已完成。

截至交割日，三伊智能已将目标业务其他资料如研发项目资料、产品资料、电子档案、发票、重要业务邮件等已交付至公司；将关于目标业务相关客户名单、联系人、联系方式、邮箱等资料交付至公司，并将客户通知及拜访记录交付至公司；三伊智能目标业务人员已经全部与公司子公司澳伊汽车签署劳动合同。

截至交割日，除部分客户订单无法转移外，其余目标业务相关客户、供应商的合同、订单均已妥善转移至公司所有，双方确认以三伊智能名义继续执行相关无法转移的客户订单，相关订单实际由公司按照双方确认的公允价格提供产品，2023 年 12 月 31 日前已全部执行完毕。

（4）文隆实业业务合并

2023 年 7 月，三伊维诺与文隆实业签署了《业务收购协议》，约定三伊维诺承接文隆实业在中国香港地区的房车配件相关贸易业务，因文隆实业没有相关资产及人员，本次收购价格为 0 元。2023 年 8 月起，文隆实业在中国香港地区房产配件贸易业务由子公司三伊维诺承接。

因文隆实业为贸易公司没有任何资产和人员，因此签署以上协议后，不涉及

相关业务资产的转移和交割，也不涉及人员的转移和安置。文隆实业至此不再从事任何和房车及零配件有关的业务，并于 2024 年 2 月启动了注销程序，于 2025 年 5 月已完成注销手续。

综上所述，公司及交易对手方已按约定完成款项支付、权属转移等手续，不存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议。

三、说明公司对三伊智能的业务合并未取得业务相关的全部经营资产的原因，剩余未注入资产及负债的具体情况；三伊智能土地使用权、房产、设备等实物出资权属的移转情况，针对三伊智能未取得权属证书房产，说明对瑕疵权属资产的评估作价情况，是否存在出资不实的情形，是否损害公司利益；当地政府拆迁置换金锚路 666 号土地的进展，是否与三伊智能签署土地置换和补偿协议，三伊智能获取新土地及后续出售给公司的可能性；三伊智能银行贷款的具体情况、还款计划，是否具备充分偿债能力，三伊智能是否独立于实际控制人、公司，是否与公司存在交叉使用资产或混同等情形；重组后三伊智能本身的经营情况，资产交割日无法转移订单后续形成与公司关联交易的具体情况、销售价格公允性、订单完成时间，三伊智能资金流水是否存在异常流入或流出。

1、说明公司对三伊智能的业务合并未取得业务相关的全部经营资产的原因，剩余未注入资产及负债的具体情况；

公司对三伊智能业务合并后，三伊智能未注入公司的资产为位于宁波市金锚路 666 号的土地使用权和房产，主要原因是该等房产面临拆迁，资产归属在当时存在不确定性。2025 年 4 月 28 日，宁波市镇海蛟川房屋拆迁事务所有限公司与三伊智能就金锚路 666 号土地房产签订拆迁土地置换和补偿协议，具体情况详见本章节“3、当地政府拆迁置换金锚路 666 号土地的进展，是否与三伊智能签署土地置换和补偿协议，三伊智能获取新土地及后续出售给公司的可能”。

三伊智能除以上位于宁波市金锚路 666 号的土地和房产以外，与房车零配件业务相关的其他资产均已注入了公司，不存在其他未注入的资产，业务和资产注入完整。

因三伊智能的债务转移需要得到债权人同意，因此三伊智能的银行贷款未转移至公司。三伊智能对公司实际控制人的借款主要用于购买金锚路 666 号的土地

使用权及厂房，相关资产并未并入三伊股份，因此相关债务也未转移至公司。截止 2025 年 5 月末，三伊智能尚有 2,650 万元银行贷款尚未归还，尚有欠实际控制人的借款 3,784 万元资金未归还。

2、三伊智能土地使用权、房产、设备等实物出资权属的移转情况，针对三伊智能未取得权属证书房产，说明对瑕疵权属资产的评估作价情况，是否存在出资不实的情形，是否损害公司利益；

三伊智能向公司转移的房屋建筑物及土地使用权系位于宁波市镇海区蛟川街道石柱路 28 号的厂房，已经完成过户手续并于 2024 年 1 月完成新的不动产权证书的办理；向公司转移的设备包括注塑机、冲床、激光切割机等合计 148 台（套）主要用于房车配件生产的机器设备亦已于交割日前交付公司使用并开具相应的销售发票。截至本回复出具之日，该等资产均由公司正常使用中。

根据金证（上海）资产评估有限公司评估出具的《宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资所涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权资产评估报告》（金证评报字[2023]第 0196 号），本次评估中，房屋建筑物、设备采用成本法，土地使用权由于土地所在区域地产市场较发达，有充足的可比实例，适用市场法。此次出资的房屋建筑物所占用的土地上有 6 项无证房产，该 6 项无证房产期后拟拆除，本次未纳入评估范围、即未纳入本次实物出资范围。

综上所述，三伊股份与三伊智能办理了资产交割，并缴纳了相应的税费，未取得权属证书房产未纳入评估范围、亦未纳入出资范围，不存在出资不实的情形，不存在损害公司利益的情形。

3、当地政府拆迁置换金锚路 666 号土地的进展，是否与三伊智能签署土地置换和补偿协议，三伊智能获取新土地及后续出售给公司的可能性；

（1）三伊智能已签署土地置换和补偿协议

2025 年 4 月，三伊智能已经与宁波市镇海蛟川房屋拆迁事务所有限公司签订了《国有土地上非住宅房屋征收产权调换补偿协议》，协议主要内容如下：

“第一条 被征收房屋概况。房屋坐落于镇海区蛟川街道金锚路 666 号，不动产权证号：浙（2021）宁波市（镇海）不动产权第 0018671 号，建筑面积 18590.25 平方米（其中有证工业用房 18590.25 平方米），另有未经登记建筑面积 6248.62

平方米；土地面积 13854.40 平方米，另有绿化道路留地 895.60 平方米，土地取得方式为国有出让；使用情况为工业用地。

第二条 乙方选择的补偿安置方式为产权调换。

……

第四条 土地产权调换补偿。由征收实施单位承担乙方产权调换地块的土地出让金，产权调换土地的相关税费由乙方承担。甲方提供位于镇海区 ZH04-03-35-01 地块产权调换面积 13,854 平方米的土地安置乙方，同时甲方支付乙方产权调换土地价差。”

上述调换后的土地位于三伊股份石柱路 28 号房产旁。协议同时约定，过渡期间（过渡期限至三伊智能取得产权调换土地之日起 24 个月为止）三伊智能可继续使用原土地。过渡期间若政府需提前开发利用本宗土地，双方另行协商搬迁事宜；过渡期间三伊智能免交土地租金。

（2）三伊智能已获取新土地使用权并就土地使用权出让办理了预告登记

2025 年 6 月 26 日，三伊智能已取得置换后的土地使用权并办理了不动产产权登记，不动产权登记编号为浙（2025）宁波市镇海不动产权第 0120939 号、土地使用权坐落于镇海区蛟川街道，东至临俞路、南至石柱一路、西至规划支路、北至现状企业，土地使用权面积为 13,854 平方米，使用权期限至 2053 年 12 月 22 日。

2025 年 6 月 27 日，三伊智能与公司签署了《土地使用权转让合同》，约定就合同签订后就上述土地使用权转让事宜办理预告登记，待土地使用权达到开发投资总额的 25%以后，三伊智能按照届时土地使用权的评估价格转让给公司。双方已于 2025 年 7 月 10 日办理了不动产买卖预告登记，登记编号浙（2025）宁波市镇海不动产证明第 0062091 号。

综上所述，三伊智能已取得置换后的土地使用权浙（2025）宁波市镇海不动产权第 0120939 号，三伊智能与公司签署了不动产买卖合同约定未来将按照市场公允价格将土地使用权转让公司，并办理不动产相关权证，三伊智能后续将土地使用权出售给公司具有可行性。

4、三伊智能银行贷款的具体情况、还款计划，是否具备充分偿债能力，三

伊智能是否独立于实际控制人、公司，是否与公司存在交叉使用资产或混同等情形；

（1）三伊智能银行贷款的具体情况、还款计划，是否具备充分偿债能力

截至 2025 年 5 月末，三伊智能尚有 2,650 万元银行贷款尚未归还，尚有欠实际控制人的借款 3,784 万元未归还，银行贷款的具体情况如下：

序号	贷款银行	借款金额（万元）	借款期限	担保方式	截至 2025 年 5 月 31 日的贷款余额（万元）
	宁波银行股份有限公司镇海支行	400	2024.12.11 至 2026.04.21	金锚路 666 号土地房产抵押担保	400
		200	2025.04.23 至 2026.04.21		200
		450	2025.04.24 至 2026.04.24		450
		600	2025.04.24 至 2026.01.30		600
	中国银行股份有限公司镇海支行	1,000	2025.05.17 至 2026.05.16	沈玲、HUSHANBO 保证担保	1,000
合计		-	-	-	**2,650**

当前三伊智能无具体业务，仅有少量房屋租赁收入，其名下主要资产为位于宁波金锚路 666 号的土地和房产，该等房产已经与当地政府相关部门签署了置换和补偿协议，补偿协议中明确约定政府将支付给三伊智能征收房屋评估总金额、货币补偿补助、一次性搬迁安置费、停产停业损失补偿费、设施搬迁损失补偿费等合计补偿金 6,879 万元，除此以外三伊智能置换后的新土地将按照市场公允价值转让给三伊股份，土地转让金额和拆迁补偿金足以支付三伊智能尚欠债权人的债务，三伊智能计划根据获得补偿金的情况逐步归还银行借款。

三伊智能获得拆迁补偿金后将具备较为充足的偿债能力。

（2）三伊智能是否独立于实际控制人、公司，是否与公司存在交叉使用资产或混同等情形

三伊智能当前无实际经营，三伊智能除持有金锚路 666 号的土地房产外无其他经营性资产，金锚路 666 号房产已经出租给澳伊汽车作为生产经营场所；2024 年以来三伊智能除了向澳伊汽车等收取房屋租金外，再无其他经营活动，缴纳社

保的人员仅一人，负责金锚路房产日常的维护维修工作，其他人员均于 2023 年 8 月前转移至澳伊汽车，日常运营维护主要由实际控制人费志芬及其弟弟费志申负责。

三伊智能在资产、人员、财务、业务、机构等方面能够与公司互相独立，与公司不存在交叉使用资产或混同等情形。

5、重组后三伊智能本身的经营情况，资产交割日无法转移订单后续形成与公司关联交易的具体情况、销售价格公允性、订单完成时间，三伊智能资金流水是否存在异常流入或流出。

（1）重组后三伊智能本身的经营情况

资产交割日（2023 年 8 月 31 日）后三伊智能房车零配件业务及该业务相关的主要经营性资产（金锚路 666 号土地房产除外）均已全部转移至公司。因三伊智能在资产交割日仍有少量未完成客户订单无法转移至公司，该等订单的执行仍由三伊智能向澳伊汽车按公允价格采购后销售给最终客户，该等未完成订单已于 2023 年 11 月全部履行完毕。

除此之外，重组后三伊智能仅有出租金锚路 666 号土地房产形成的租赁收入，不存在其他经营活动。

（2）资产交割日无法转移订单后续形成与公司关联交易的具体情况、销售价格公允性、订单完成时间

资产交割日后，因无法转移的订单后续形成澳伊汽车对三伊智能关联销售，具体为各类房车配件产品（包括各类型号开式百折帘，各型号房车外框总成，天窗，房车踏步，房车抽油烟机，换气扇，通风口等产品），金额共计 2,936,598.17 元，三伊智能在澳伊汽车产品价格基础上整体加价约 5%后向境外客户销售，该等未完成订单已于 2023 年 11 月全部履行完毕。发生上述价格差异的主要原因为三伊智能对境外客户销售采用 FOB 贸易模式，尚需要承担从宁波运输到货运港口的国内运输费用和委托出口报关的代理费用。澳伊汽车销售给三伊智能后再对外销售，三伊智能将承担这部分费用，因此澳伊汽车在销售给三伊智能时会考虑此部分费用，总体降低约 5%的价格，整体定价公允、具有合理性。

澳伊汽车向关联方三伊智能在交割日（2023 年 8 月 31 日）后销售各类型

号开式百折帘（单价 128 元-192 元），各型号房车外框总成（单价 318 元-504 元），天窗（单价 265 元-1106 元），房车踏步（单价 317 元-1553 元），房车抽油烟机（单价 353 元-358 元），换气扇（176 元-358 元），通风口（117 元-165 元）等产品，主要因为三伊智能尚有少量客户订单未完成，其全部的生产设备都已经出资给三伊股份，全部土地都已经租赁给澳伊汽车，因此澳伊汽车将房车配件产品按照公允价格销售给三伊智能，三伊智能完成对客户交付。三伊智能尾单完成后不再经营房车配件等产品。2023 年 9 月之后澳伊汽车对三伊智能销售金额共 2,936,598.17 元。澳伊汽车向三伊智能销售产品的价格和澳伊汽车直接对外销售的价格，绝大部分都在对外向无关联方销售价格区间内，少量低于对外无关联方销售价格，主要原因系三伊智能对境外客户销售采用 FOB 贸易模式，尚需要承担从宁波厂区运输到货运港口的国内运输费用和委托出口报关的代理费用。因此澳伊汽车销售给三伊智能后再对外销售，则三伊智能将承担这部分费用，因此澳伊汽车在销售给三伊智能时会考虑此部分费用，总体降低约 5%的价格。剔除该部分因素，澳伊汽车销售给三伊智能的价格和对非关联方客户销售的价格是合理公允的，同类产品直接销售给非关联客户和销售给三伊智能的价格不存在显著差异。

澳伊汽车对三伊智能销售和对非关联方客户销售价格对比如下：

序号	配件名称	型号	澳伊汽车对三伊智能销售单价（元）	澳伊汽车对非关联方客户销售单价区间（元）
1	铝合金对开式百折帘	RB-2111-500450	128	123-145
2	铝合金对开式百折帘	RB-2111-800450	192	188-231
3	RAW 外框总成	RAW500450-R75	318	386-404
4	RAW 外框总成	RAW800450-R75	398	460
5	天窗	RSL400400	278	255-355
6	踏步	RAEDS-C-5.0	1553	1860
8	侧窗	RFW500450	398	265-477
9	天窗	RSL700500V	978	716-1353

序号	配件名称	型号	澳伊汽车对三伊智能销售单价（元）	澳伊汽车对非关联方客户销售单价区间（元）
10	天窗	RSL700500V	728	716-1353
11	天窗	RSL400400	372	355
12	天窗	RSL450400	619	495-977
13	天窗	RSL400600	707	530-1221
14	天窗	RSL700500V FW	884	716-1327
15	换气扇	R12VH280C	176	176-230
16	换气扇	R12VH320	234	180-274
17	换气扇	R12VH360-2.0	265	318-442
18	踏步	RASS-21，手动单层	317	250-410

澳伊汽车将相关房车配件产品销售给三伊智能价格与三伊智能对海外客户销售价格的主要产品比对情况如下：

单位：万元

序号	物品名称	澳伊汽车销售给三伊智能价格	三伊智能对海外客户销售价格	价差占比
1	房车天窗 700*500（517 件）	64.63	63.52	-1.72%
2	房车手动天窗 700*500（504 件）	55.73	62.36	10.63%
3	房车手动天窗 RSL700500V（230 件）	18.94	21.28	10.99%
4	天窗、踏步、包边、油烟机、通风口等一批配件（共 1142 件）	17.00	17.38	2.18%
5	天窗 RSL400400（1359 件）	47.56	51.22	7.15%
合计		**203.86**	**215.76**	**5.52%**

注：主要产品价格比对金额占合并期后澳伊汽车销售给三伊智能关联交易总金额的 69.42%

（3）三伊智能资金流水不存在异常流入或流出

根据三伊智能报告期内的银行流水，三伊智能重组后主要经营收入为收取金锚路 666 号房产租金，资金流水无异常流入和流出的情况，不存在与公司客户、供应商的资金往来，不存在替公司及子公司代垫成本费用的情形。

综上所述，三伊智能资产交割日无法转移的订单已于 2023 年 11 月全部执行完毕，三伊智能与澳伊汽车后续形成的关联交易定价公允，除履行无法转移的订单外，重组后三伊智能仅存在出租金锚路 666 号土地房产形成的租赁收入，未再实际从事和房车零配件、房车整车相关的生产经营活动，重组后三伊智能资金

流水不存在异常流入或流出的情形。

四、说明对三伊智能、文隆实业的业务整合判定为业务合并而非资产收购的原因及合理性；说明各自交易作价公允性，评估方法是否合理；说明业务合并的会计处理方式，业务合并前后损益的处理，是否符合准则要求。

1、说明对三伊智能、文隆实业的业务整合判定为业务合并而非资产收购的原因及合理性

（1）公司对三伊智能、文隆实业的业务整合情况

2023 年 6 月 30 日公司前身宁波市诚邦创意汽车用品有限公司（以下简称“诚邦创意”与三伊智能签署了《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司与宁波市三伊智能科技有限公司之资产业务转让协议》，收购了三伊智能涉及房车配件业务相关的资产及业务。

2023 年 7 月 20 日公司（子公司三伊维诺）和文隆实业签署业务收购协议，双方一致同意，文隆实业将其合法拥有的在香港等境外地区经营的房车配件贸易相关业务转让给公司。

通过本次业务整合公司的取得的主要资产如下：

①三伊智能位于浙江省宁波市镇海区蛟川街道石柱路 28 号的土地使用权、房产；

②三伊智能与房车配件业务相关的所有设备；

③三伊智能与房车配件业务相关原材料、在产品、产成品等全部存货；

④三伊智能与房车配件业务相关无形资产（包括商标、专利、经营权限）及对应技术资料、资质等。

⑤三伊智能与房车配件业务相关的所有员工；

⑥伊智能与房车配件业务相关的所有客户及销售渠道、供应商及采购渠道；

⑦文隆实业与房车配件业务相关的所有客户及销售渠道；

本次业务整合完成后，三伊智能不再经营与房车相关的任何业务，三伊股份公司获得了完整的房车配件采购、生产、销售能力，由公司全权经营房车配件业务，本次业务整合构成业务合并。

（2）业务合并符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则解释第 13 号》、《企业会计准则第 20 号--企业合并》（财会[2006]3 号）、《〈企业会计准则第 20 号--企业合并〉应用指南》（财会[2006]18 号）的相关规定，业务是指企业内部某些生产经营活动或资产负债的组合，该组合具有投入，加工处理和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。有关资产、负债的组合要形成一项业务，通常应具备以下要素：

①投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入。

②加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程， 能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则。

③产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

本次业务整合公司取得了房车配件相关的房产、设备、存货、无形资产和人员，满足“投入”要素，公司取得了设备、人员和无形资产后具备了加工处理能力，满足“加工处理过程”要素，公司取得了人员、销售渠道和相关无形资产具备了产出能力，相关业务可以独立运营，符合“产出”要素，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。

公司对三伊智能、文隆实业的业务整合符合企业会计准则关于业务合并的要素判定为业务合并而非资产收购。

2、说明各自交易作价公允性，评估方法是否合理

本次交易作价情况如下：

资产内容	作价金额（万元）	定价依据	交易方式
土地使用权	2,156.30	评估	增资
房屋建筑物	258.5	评估	增资
设备	699.15	评估	增资
小计	3,113.95	-	-
存货	2,557.22	账面价值	购买
文隆实业业务	0.00	协商	购买
合计	**5,671.17**	-	-

（1）以评估值确定增资价格

根据前述业务收购协议，公司各股东于 2023 年 7 月 19 日签订了增资协议，各方股东一致同意三伊智能以实物和货币资金向公司增资。实物增资以 2023 年 5 月 31 日为定价基准日，委托金证（上海）资产评估有限公司评估出具了金证评报字[2023]第 0196 号《宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资所涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权资产评估报告》，根据评估报告确定的用于出资的土地使用权、房产、设备等资产评估值为 3,113.95 万元。

根据评估报告，本次评估目的为宁波市三伊智能科技有限公司拟作价出资涉及其拥有的部分房屋建筑物、设备、土地使用权提供价值参考依据；评估对象和评估范围为上述房屋建筑物、设备、土地使用权；价值类型为市场价值；于自用的房屋建（构）筑物，难以获取同类建筑物的交易案例或客观租金水平，采用成本法评估；对于设备，基于持续经营的前提下，主要采用成本法评估；对于土地使用权，由于土地所在区域地产市场较发达，有充足的可比实例，故适用市场法评估。

本次交易作价公司聘请了具备证券从业资格的评估公司对标的资产进行的评估，并根据评估报告确定了增资交易价格，交易作价公允；本次评估目的、方法适用既定的经济行为，评估方法具备合理性。

（2）以账面价值确定存货转移价格

三伊智能房车配件相关原材料、在产品、产成品等全部存货等在交割日前按照账面价值合计 2,557.22 万元转让给三伊股份子公司澳伊汽车。三伊智能存货账面价值为其采购成本和加工成本，账面价值与相关存货市场价格或重置成本基本一致，故账面价值与公允价值接近，在整体出售的情况下，采用账面价值转移具备公允性。

（3）零对价取得文隆实业业务

2023 年 7 月 20 日三伊维诺和文隆实业签署业务收购协议，双方一致同意，甲方将其合法拥有的在香港等境外地区经营的房车配件贸易相关业务转让给乙方。文隆实业仅从事三伊智能房车配件业务的贸易业务，日常运营由三伊智能负责运营，三伊智能业务转移后，文隆实业业务终止。文隆实业为贸易公司，没有任何资产和人员，因此签署以上协议后，不涉及相关业务资产的转移和交割，也

不涉及人员的转移和安置。文隆实业从此不再从事任何和房车及零配件有关的业务，并在 2024 年 2 月启动了文隆实业的注销程序。2025 年 5 月文隆实业完成注销。三伊维诺以 0 元对价收购文隆实业的房车零配件贸易业务有利于公司海外业务的未来发展，且未损害拟挂牌主体公司的利益。

综上，本次业务整合交易作价公允。

3、说明业务合并的会计处理方式，业务合并前后损益的处理，是否符合准则要求

（1）业务合并的会计处理方式

三伊智能、文隆实业系受同一最终控制方控制的企业，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定，将相关业务按同一控制下企业合并进行会计处理。

公司针对本次业务整合中增资购入的资产，根据企业会计准则关于同一控制下企业合并的规定，按合并前资产的账面价值入账确认为无形资产和固定资产的价值；

编制合并财务报表时，在被合并的业务在同一最终控制方开始实施控制时纳入合并范围，即在报告期期初将三伊智能、文隆实业视为同一控制下的企业合并，将其全部资产和负债并入 2023 年期初的报表和 2023 年 1-8 月合并财务报表。2023 年 8 月 31 日业务合并完成日，将并入公司的资产、人员和业务并入三伊股份的合并范围，未随业务合并转移至公司的三伊智能、文隆实业的资产和负债随着业务合并的完成，剥离出三伊股份的合并范围内。

（2）业务合并前后损益的处理

业务合并日为 2023 年 8 月 31 日，在业务合并日前，三伊智能、文隆实业视为同一控制下的企业合并的会计处理原则，将报告期初至 2023 年 8 月末的损益并入合并范围内，并披露为非经常性损益；

合并日后三伊智能不再从事房车零配件业务，主要资产也都已经转入三伊股份，三伊智能、文隆实业 2023 年 9 月及以后的损益也不再并入三伊股份的合并报表。

综上，公司业务合并的会计处理符合会计准则的要求。

五、结合澳伊汽车和 LYL Pty 的经营业绩及成长性、资产负债水平等方面，说明对两家公司收购价格定价依据及公允性，经评估或审计情况，溢价收购的原因及商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。

1、澳伊汽车和 LYL Pty 在报告期的经营业绩及成长性、资产负债水平

澳伊汽车报告期主要财务指标如下：

单位：万元

财务指标	2023 年度	2024 年度
营业收入	4,065.44	10,535.65
营业利润	1,197.67	3,585.54
净利润	972.28	3,106.06
归属于母公司股东的净利润	972.28	3,106.06
财务指标	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动资产	6,675.22	7,619.82
非流动资产	2,117.34	1,715.50
总资产	8,792.56	9,335.32
流动负债	4,616.69	2,621.68
非流动负债	749.28	180.98
总负债	5,365.97	2,802.66
资产负债率	61.03%	30.02%
净资产	3,426.59	6,532.66

LYL 公司报告期主要财务指标如下：

单位：万元

财务指标	2023 年度	2024 年度
营业收入	8,771.09	7,482.51
营业利润	1,301.62	1,044.71
净利润	817.10	823.71
归属于母公司股东的净利润	817.10	823.71
财务指标	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动资产	3,629.28	3,690.94

财务指标	2023 年度	2024 年度
非流动资产	1,841.87	2,687.81
总资产	5,471.15	6,378.75
流动负债	3,567.55	2,928.32
非流动负债	1,640.38	2,418.34
总负债	5,207.93	5,346.66
资产负债率	95.19%	83.82%
净资产	263.22	1,032.09

2、对两家公司收购价格定价依据及公允性，经评估或审计情况，溢价收购的原因及商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

三伊股份收购澳伊汽车 100%股权的价格为 100 万元。2023 年 6 月 20 日，澳伊汽车召开股东会，一致同意沈明珠将其持有的澳伊汽车 70%的股权（出资额 105 万元）以 70 万元的价格转让给三伊股份；张坚毅将其持有的澳伊汽车 30%的股权（出资额 45 万元）以 30 万元的价格转让给三伊股份。同日，上述各方签署了《股权转让协议》。本次转让价格系参考澳伊汽车 2023 年 5 月 31 日净资产价值，根据立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）于 2023 年 6 月 26 日出具的《审计报告》，2023 年 5 月 31 日澳伊汽车净资产为 975,651.56 元。双方协商后，按照 100 万元价格进行转让，本次收购是同一控制下的企业并购，未对澳伊汽车进行评估，本次股权转让价格公允。

收购 LYL Pty 100%股权的价格为 37 万澳元。2024 年 3 月 21 日，经 LYL 董事会决议通过，沈金龙、费志芬将其合计持有的 LYL 100 股股份以 37 万澳元的价格转让给三伊股份全资子公司三伊维诺，本次转让完成后，LYL 变更为三伊维诺的全资子公司。股权转让价格的依据为 2023 年 12 月 31 日 LYL Pty 公司的净资产价值，根据 LYL 公司未经审计财务报表其截至 2023 年末 LYL 公司净资产为澳币 36.90 万元，经过转让双方协商，转让价格定为 37 万澳币，本次收购是同一控制下的企业并购，未对 LYL 公司进行评估，本次股权转让价格公允。

三伊股份收购澳伊汽车 100%的股权，三伊维诺收购 LYL 公司 100%的股权，均为同一控制下的企业收购，按照被收购公司经审计的账面净资产价值进行的收

购。收购澳伊汽车 100%股权较账面净资产价值仅溢价 2.43 万元，收购 LYL 公司 100%股权较账面净资产价值仅溢价 0.1 万澳元（约 0.46 万人民币）。三伊股份报告期收购澳伊汽车和 LYL 公司是为了解决实际控制人的同业竞争问题，并且将与公司房车零配件业务相关的公司整合到合并范围之内，澳伊汽车和 LYL 公司成为三伊股份的全资子公司和全资孙公司之后，有利于公司未来业务的进一步发展具有商业合理性。

收购澳伊汽车和 LYL 公司的收购溢价分别为：2.43 万元和 0.1 万澳元（约 0.46 万人民币），三伊股份向实际控制人收购以上两家公司的股权，收购溢价非常小不存在利益输送或其他利益安排。

【主办券商、会计师及律师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。请律师核查上述事项（1）-（3）并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商、会计师、律师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）主办券商核查了三伊智能业务合并，三伊智能公司的股东会决议；；

（2）主办券商核查了三伊智能业务合并，诚邦创意公司股东会决议；

（3）主办券商核查了三伊智能业务合并，业务合并的资产业务转让协议和交割确认单；

（4）主办券商核查了三伊维诺业务收购文隆实业的业务收购协议；

（5）主办券商核查了三伊智能用石柱路 28 号土地和房产、相关设备评估出资的评估报告和验资报告；

（6）主办券商核查了三伊股份、三伊智能在报告期的银行流水；

（7）主办券商核查了文隆实业 2025 年 5 月在香港的注销资料；

（8）主办券商核查了三伊智能 2025 年 4 月与宁波当地政府相关部门签订的拆迁土地置换和补偿协议；

（9）主办券商核查了业务合并日之后，三伊智能公司的期后财务报表；

（10）主办券商核查了由审计机构出具的三伊股份审计报告及其附注，核查了股权收购澳伊汽车的审计报告；

（11）主办券商核查了业务合并日后三伊智能公司的主要负债；

（12）主办券商核查了交割日之后澳伊汽车销售给三伊智能的协议、发货单、发票等资料，核查了三伊智能最终对外销售的发票、装箱单、形式发票、出口放行通知书、委托报关单、海关报关单等资料；

（13）查阅澳伊汽车工商登记档案材料、澳伊汽车历史上代持解除资金流水、代持各方出具的确认函等文件，关于 LYL Pty 法律意见书；

（14）获取公司合并三伊智能、文隆实业业务的内部决议文件，签署的相关协议，三伊智能用于出资所涉的资产评估报告、验资报告，实地走访相关房产所在地，确认瑕疵权属资产的未纳入评估作价范围；获取其他存货、在产品的明细等文件，判断业务所涉资产权属是否明晰；

（15）访谈公司实际控制人，了解公司采取收购股权或业务两种不同方式进行整合的原因，判断合理性；并了解对三伊智能的业务合并未取得业务相关的全部经营资产的原因，剩余未注入资产及负债的具体情况；

（16）获取重组有关的《交割确认单》及相关资产权属变更文件，确认土地使用权、房产、设备等实物出资权属的移转情况；访谈公司实际控制人并通过公开网络查询，确认不存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议；

（17）通过访谈交易对手方、管理层及相关人员，了解交易背景和定价合理性；

（18）获取定价依据，分析对价的公允性、合理性和必要性；

（19）取得评估报告并对评估目的、方法和参数进行复核；

（20）检查非货币性资产的产权是否已办理交接手续；

（21）复核公司账务处理是否遵循同一控制下的企业合并的要求，检查被转移业务的财务报表，确认其账面价值是否准确，核查合并方的账务处理是否符合会计准则；

（22）核查了三伊智能新土地的不动产权证，在宁波当地不动产登记部门进行的预告登记材料，三伊股份在新土地上获取的建设工程规划许可证，三伊股份在新土地上获取的建筑工程施工许可证。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师和律师认为：

（1）报告期三伊股份股权收购澳伊汽车、LYL 公司 100%股权，是为了解决同业竞争问题，为同一控制下的企业收购，定价依据为被收购公司净资产的账面价值，收购价格较净资产账面价值溢价较小，收购价格合理公允。报告期三伊股份及其子公司三伊维诺分别收购三伊智能、文隆实业房车零配件业务，构成报告期内业务合并，收购业务相关资产是为了开展房车零配件研发、生产和经营的主要资产，收购价格定价合理公允。收购完成后，三伊股份能够通过股权控制、人员和决策机制等公司治理方式实现对子公司和孙公司的实际控制。收购前，澳伊汽车、三伊智能、文隆实业、LYL Pty 与公司房车零配件及其房车整车业务均具有关联性或协同性。收购完成后，澳汽车成为三伊股份全资子公司，LYL 公司成为三伊股份全资孙公司，其生产经营对三伊股份合并报表均具有较大的贡献。收购后文隆实业不再经营，于 2025 年 5 月在香港注销，三伊智能除收取房租收入外不再有其他经营活动。

（2）澳伊汽车、LYL Pty 均不存在出资不实的情况，澳伊汽车历史上曾经存在股权代持但已经解除，代持相关各方均确认不存在争议，LYL Pty 不存在代持情况；澳伊汽车、LYL Pty 均不存在相关纠纷，不影响股权收购的合法有效性；

（3）公司合并三伊智能、文隆实业的相关业务所涉资产权属明晰，公司同时采取收购股权或业务两种不同方式进行整合系针对被收购主体特点及交易成本、交易程序等综合确定，具有合理性；公司及交易对手方已按约定完成款项支付、权属转移等手续，不存在资产权属、人员安置等纠纷或其他争议；三伊智能已经获得新土地的不动产权证书，并与三伊股份签署土地使用权意向转让协议，在当地办理转让预告登记，三伊智能后续将新土地出售给三伊股份切实可行。重组后三伊智能于 2023 年 11 月完成尾单，除向关联方收取房屋租赁收入以外，再无其他经营活动，资产交割日无法转移订单后续与三伊股份的关联交易价格公允，三伊智能资金流水不存在异常流入或流出；

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）三伊股份与三伊智能办理了资产交割，并缴纳了相应的税费，未取得权属证书房产未纳入评估范围，不存在出资不实的情形；三伊智能与当地主管部

门关于拆迁置换金锚路 666 号土地签署了相关协议；未来三伊智能的新土地装入三伊股份具有可行性。

（2）报告期三伊股份及其子公司三伊维诺分别股权收购澳伊汽车和 LYL 公司 100%的股权，以上对两家公司的收购为同一控制下的企业收购，参考了被收购公司经审计净资产的账面价值，澳伊汽车收购价格较账面净资产价值溢价 2.43 万元，LYL 公司收购价格较账面净资产价值溢价 0.1 万澳元（约 0.46 万人民币），收购溢价较小，主办券商认为以上股权收购的价格合理公允，具有商业合理性，不存在利益输送或其他的利益安排。

（3）公司对三伊智能、文隆实业的业务整合为业务合并；交易作价公允，评估方法合理；业务合并的会计处理符合准则要求。

问题 2.关于收入与毛利率

根据申报文件，报告期内：（1）公司营业收入分别为 15,279.27 万元、13,924.83 万元；（2）公司境外销售占比分别为 79.31%、79.17%，采用直销、贸易商相结合的模式进行销售；（3）公司的毛利率分别为 54.97%、52.19%，呈下降趋势，其中房车整车业务毛利率分别为-15.83%、-21.48%。

请公司：（1）按境内、境外说明各类产品及业务在报告期内的收入、占比等情况；结合订单数量、订单规模、完成周期等，说明收入下滑的主要原因、涉及的主要客户、产品类型，与下游客户行业景气度情况是否一致、与可比公司经营业绩是否存在明显差异；结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量）及与 2024 年同期的对比情况等，说明相关不利因素是否扭转，经营业绩是否存在持续下滑的风险，应对措施及有效性。（2）关于境外销售：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》进一步完善披露境外客户类型、客户成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、合作期限、客户稳定性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形；②说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况；说明境外销售第三方回

款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；说明不同境外销售模式（FOB、DDP 等）对应的收入金额及占比，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。（3）说明公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，是否涉及多级贸易商及贸易商终端销售实现情况；说明贸易商客户家数及其变动情况，境内外主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性，是否存在主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。（4）按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；区分境内、境外销售，分别说明各类产品的毛利率水平与变动情况；结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否存在进一步下滑的趋势，公司应对措施及其有效性。（5）说明公司布局负毛利率房车整车业务，以及其收入、占比上升的原因及商业合理性；说明负毛利率项目的主要客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性；结合公司房车整车业务的产能释放情况、客户定价策略等因素说明房车整车类产品毛利是否有进一步下滑的趋势。（6）关于非经常性损益：①非经常性损益的列报是否充分、完整，非经常性损益的认定是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定；②发生大额非经常性损益的原因，公司主营业务是否具备持续盈利的能力，是否存在持续经营风险。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售事项的核查情况；（4）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、按境内、境外说明各类产品及业务在报告期内的收入、占比等情况；结

合订单数量、订单规模、完成周期等，说明收入下滑的主要原因、涉及的主要客户、产品类型，与下游客户行业景气度情况是否一致、与可比公司经营业绩是否存在明显差异；结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量）及与2024年同期的对比情况等，说明相关不利因素是否扭转，经营业绩是否存在持续下滑的风险，应对措施及有效性。

1、按境内、境外说明各类产品及业务在报告期内的收入、占比等情况

各类产品及业务在报告期内的境内境外收入、占比等情况如下：

单位：万元

产品类型	2024年金额	2024年占比	2023年金额	2023年占比	变动比例
境内：					
窗户类配件	1,734.25	12.45%	1,904.27	12.46%	-8.93%
其他类配件	696.59	5.00%	647.93	4.24%	7.51%
房车整车	342.29	2.46%	391.14	2.56%	-12.49%
其他业务收入	128.00	0.92%	217.85	1.43%	-41.24%
境内小计	2,901.13	20.83%	3,161.18	20.69%	-8.23%
境外：					
窗户类配件	8,238.78	59.17%	9,593.93	62.79%	-14.13%
其他类配件	1,963.09	14.10%	2,162.32	14.15%	-9.21%
房车整车	800.42	5.75%	359.85	2.36%	122.43%
其他业务收入	21.42	0.15%	1.98	0.01%	981.44%
境外小计	11,023.70	79.17%	12,118.09	79.31%	-9.03%
合计	**13,924.83**	**100.00%**	**15,279.27**	**100.00%**	**-8.86%**

公司2024年度营业收入较2023年度下降了1,354.44万元，下降8.86%。按销售区域划分，境内境外销售收入均出现下滑，下降比例分别为8.23%、9.03%。

公司境外销售占比较高，最近两年境外销售收入占比约80%左右，境外窗户类配件和其他类配件的销售收入均出现下滑，境外房车整车销售收入增长，主要是2024年公司承接了STYLINE CARAVANS PTY LTD较多的房车贴牌生产业务。公司境内销售占比约20%左右，2024年境内其他类配件的销售收入有所增长，其他

类型产品的销售收入均有所下降。

2、结合订单数量、订单规模、完成周期等，说明收入下滑的主要原因、涉及的主要客户、产品类型，与下游客户行业景气度情况是否一致、与可比公司经营业绩是否存在明显差异

单位：万元

项目	2024 年订单金额	2024 年订单数量（个）	2023 年订单金额	2023 年订单数量（个）	完成周期
境内：					
房车配件	2,886.69	1351	2,711.91	1235	从客户下订单到出库平均 12 天，境内运输一般 7 天内
房车整车	305.53	16	405.13	12	从客户下订单到出库平均 46 天，境内运输一般 7 天内
境内小计	3,192.22	1367	3,117.04	1247	-
境外：					
房车配件	10,099.04	5220	12,378.08	5025	境内出口：从客户下订单到出库平均 12 天，报关一般 7 天，海运时间 20-30 天。境外子公司销售：从客户下订单到出库一般 3 天，运输一般 7 天内
房车整车	701.49	8	729.37	10	从客户下订单到出库平均 46 天，报关一般 7 天，海运时间 20-30 天
境外小计	10,800.52	5228	13,107.45	5035	-
合计	**13,992.74**	**6595**	**16,224.49**	**6282**	-

收入下滑的主要原因是境外房车配件销售收入下滑。过去几年澳洲公共卫生事件管控政策刺激了澳洲国内旅游尤其是房车出行的需求，公共卫生事件期间房车作为“安全旅行”的需求激增，随着公共卫生事件的常态化管理，房车需求趋于平缓，回归常态。公共卫生事件管控开放后，更多澳洲人选择海外旅行，分流了本土房车游需求。此外近来澳洲经济增长放缓、市场需求疲软等也影响了房车市场的需求，上述因素导致公司报告期营业收入有所下滑。

收入下滑涉及的主要客户如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	2024 年收入	2023 年收入	变动比例
CARAVANANDCAMPINGAUSPTYLTD（FinchAustraliaPtyLtd）	房车配件	1,550.42	2,312.98	-32.97%
NetworkRVPtyLtd	房车配件	854.34	1,300.78	-34.32%
NewAgeCaravans	房车配件	727.79	974.79	-25.34%
合计		**3,132.55**	**4,588.55**	**-31.73%**

注：CARAVAN AND CAMPING AUS PTY LTD（以下简称“CCA”）于 2023 年 7 月收购了 Finch Australia Pty Ltd（以下简称“FINCH”）的业务和品牌，上表将 CCA 和 FINCH 的收入合并计算以反映该业务整体变动趋势。

2024 年度，收入下滑涉及的主要客户均为澳大利亚客户，与澳大利亚房车市场需求下降和宏观经济因素相关，与下游客户行业景气度情况一致。

可比公司最近两年的经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年金额	2023 年金额	变动比例
康派斯			
营业收入	88,166.11	90,797.93	-2.90%
归属于母公司股东的净利润	7,260.10	14,344.64	-49.39%
德野股份			
营业收入	9,125.38	32,016.58	-71.50%
归属于母公司股东的净利润	54.04	7,055.25	-99.23%
科力装备			
营业收入	61,171.66	48,775.58	25.41%
归属于母公司股东的净利润	15,022.97	13,708.66	9.59%

可比公司康派斯和德野股份的主营业务为房车整车生产销售，这两家公司 2024 年度的营业收入、净利润较 2023 年度均呈现不同程度的下降趋势；科力装备主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，2024 年度的营业收入、净利润较 2023 年度增长，其产品主要服务于乘用车市场，与公司产品主要应用于房车市场有所不同。综上，公司与可比公司康派斯和德野股份的经营业绩变动趋势不存在明显差异。

3、结合下游市场规模、行业发展趋势、竞争格局、业务拓展能力、技术门

槛、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量）及与 2024 年同期的对比情况等，说明相关不利因素是否扭转，经营业绩是否存在持续下滑的风险，应对措施及有效性。

根据中商产业研究院研究报告，2019 年至 2023 年期间全球房车销量经历了显著波动，其中 2021 年达到高峰，销量由 2019 年的 71.11 万辆攀升至 99.26 万辆，随后两年即 2022 年和 2023 年，房车销量连续两年显著下滑，2023 年已降至 61.69 万辆。房车市场规模与销量保持一致，2019 年为 2,149 亿元，2021 年增长值 3,883 亿元，2023 年回落至 2600 亿元，自 2019 年以来复合年增长率为 4.9%。展望未来，随着全球旅游业持续升温以及露营经济的带动，中商产业研究院预测，全球房车销量有望在 2024 年回升至 66.96 万辆，并在 2025 年进一步增长至 71.88 万辆，市场规模则在 2024 年达到 2748 亿元，2025 年达到 2854 亿元。

公司产品的主要销售地区为澳大利亚。澳大利亚是全球重要旅游出行目的地之一，澳大利亚拥有丰富的自然资源和良好的气候条件，适合户外活动和旅游。国内旅游业，特别是房车旅游高度发达，房车市场需求旺盛，房车公路旅行在澳洲和新西兰已成为成熟的旅行方式。以房车家庭渗透率计量，2023 年澳洲和新西兰的房车拥有率高达每千户 78.8 辆，远超欧洲的 21.7 辆，位居全球第二，仅次于北美每千户 107.7 辆房车的领先数据。

前几年因公共卫生事件等因素影响，澳大利亚旅游业受到了一定程度负面影响，但从另外角度来看，也使得澳大利亚其国内以家庭为单位的个体出游需求增长，推动了房车市场向家庭消费转变。然而，随着澳洲公共卫生事件影响的缓解，这一激增导致市场需求量被提前透支，致使报告期内公司主要产品的销量及收入均有所下降。

随着未来旅游业复苏，房车产业将仍有潜力可供挖掘，促使澳洲政府开发与房车相关的基础设施，包括免费的过夜房车露营地、中心商业区的停车设施以及完善的露营地基础设施。此外，澳洲和新西兰的家庭收入中位数自 2019 年的 5.29 万美元增至 2023 年的 5.82 万美元，复合年增长率为 2.41%。随着人们生活水平的提高和消费观念的变化，越来越多的人愿意花费时间和金钱去享受旅行的乐趣，

随着城市化进程加快，居民生活方式趋于快节奏，人们对于与大自然高度相容的野游需求日益增加。此外，澳洲和新西兰国内过夜游客的旅行支出亦出现显著增长，自2019年的1085亿美元增至2023年的1516亿美元，复合年增长率为8.72%。越来越多的旅客寻求灵活、以自然为中心的旅游体验，房车产业的吸引力及潜力也在不断增加。随着旅游业复苏，境外游客数量增多也将促进房车市场的发展。

澳洲房车市场竞争格局呈现出相对集中的结构，但澳洲本身工业基础薄弱，没有特别强的汽车产业，因此其房车产业严重依赖海外的供应链，而中国的汽车供应链不仅齐全而且成本更低，具有较强的竞争优势。

注：上述澳洲、欧洲、北美房车家庭渗透率，澳洲家庭收入、过夜游客的旅行支出的数据来源为CIAA（澳洲和新西兰房车行业协会）、ECF（欧洲房车联合会）、RVIA（房车行业协会）

我国房车工业起步晚，房车保有量和整车自主品牌影响力跟世界发达国家比差距比较大。相较国外房车产业发达地区而言，国内房车产业起步晚、规模小、技术落后、产品质量和创新设计水平有待进一步提升，同时对于产品使用配套设施以及产业上下游同样发展受限，这主要是受产业规模因素影响，市场经济下产业规模发展受到一定制约。

中国具有广泛的人口基数，且近年来经济社会发展持续向好，且类似大户外、大露营等新兴产业的异军突起，对房车产业起到一定的助推作用。近年来，越来越多的目光投入到房车产业，从汽车到房车、从旅游到房车、从户外露营到房车等都是产业破圈的有效路径，不仅如此，经济发展和人均产值的提升，都从一定程度上给了房车产业巨大的想象空间。2023年，中国房车产业市场容量继续扩大，年度销量以及市场保有量继续呈现稳定增长态势。房车产业逐步形成完整的产业链和更为激烈的竞争市场。目前，宇通客车、上汽大通、奇瑞、长安、江铃以及安凯客车等整车集团都已经进入房车市场，纷纷成立了专业的房车公司。大厂的进入一方面快速提升制造能力，各种新车型层出不穷，在供给端为房车市场的发展注入了很强的活力。面对激烈的竞争市场，处于产销量头部房车企业以其产品系列丰富、车型涵盖范围广、产品力强、品牌形象佳、售后口碑好等综合实力优势，得到更多消费者的青睐。经统计，2023年度销量前20位企业的市场占有率

达到 61.94%。

中国房车市场仍处于发展初期，集中度较低，前三大品牌集中度仅为 22.28%，竞争分散但潜力巨大。上汽大通、宇通客车和威尔特芬位列前三，分别以 10.39%、6.81%和 5.08%的市场份额领先，传统车企如长城汽车、奇瑞瑞弗也加速布局。消费者以中产及以上家庭为主，偏好自行式房车和露营车，年轻群体对房车旅行兴趣浓厚，推动需求多元化。未来，随着旅游消费升级和政策支持，市场有望进一步整合，技术迭代和本土化创新将成为竞争关键。

总体而言，公司主要销售地区的市场需求近几年存在波动，但随着全球旅游业的持续复苏及后公共卫生事件时代露营经济的蓬勃发展，房车旅行预计将推动消费者对房车的需求逐渐回归到稳定增长的趋势，公司的持续经营能力未因市场需求而受到重大不利影响。

业务拓展能力：

报告期内的客户结构以澳大利亚客户为主，公司也在积极开拓欧洲、美国等地区的客户，以降低对澳大利亚市场的依赖，例如报告期内 2024 年第五大客户为荷兰客户 Obelink Vrijetijdsmarkt B.V.，销售金额较 2023 年增加 204.75%。公司客户中广州科瑞创新科技有限公司和索引科技（安徽）集团有限公司这两家客户的市场方向都是美国。以上两家客户，2024 年销售收入分别约 26 万人民币，2025 年 1-6 月已经实现销售 161 万人民币、113 万人民币，销售增长明显。公司客户 Sunroad Equipment 主要市场在欧洲，2024 年销售收入约 36 万元人民币，2025 年 1-6 月已经实现销售 76 万元人民币。公司多项产品已通过欧盟 E-mark、CE 认证，并获得欧洲外观设计专利一项，因此公司具备开拓新客户及新区域的能力，但由于现在国际贸易争端，公司短期计划以向欧洲拓展市场为主。欧洲是房车文化的发源地之一，房车市场高度发达，主要集中在德国、法国、意大利等国家。欧洲房车市场以拖挂式房车为主，消费者对房车的舒适性、环保性和智能化要求较高。欧洲房车市场的增长受到环保政策和旅游需求的双重推动，新能源房车和智能化房车在欧洲市场逐渐普及。欧洲的主要房车品牌包括 Hymer、Dethleffs 等，这些品牌通过与当地经销商合作，进一步巩固了其市场地位。

技术门槛：

公司在房车领域持续投入研发资源，拥有一支专业且高效的技术团队。在房车门、窗、通风口配件等细分领域，公司的产品性能和功能多样性处于行业领先水平，为公司提升市场竞争力提供了有力支持。公司注重技术创新与知识产权保护，截至 2025 年 3 月 31 日，已获得各类专利 50 项，其中发明专利 4 项、实用新型专利 41 项、外观设计专利 5 项，另有 9 项专利正在申请中。凭借强大的技术研发实力，公司被认定为高新技术企业、科技型中小企业以及宁波市专精特新中小企业，进一步巩固了其在行业内的技术领先地位。

报告期期末公司在手订单金额约 1,430 万元，2025 年 1-6 月新签订订单金额约 6,421 万元。2025 年 1-6 月，公司销售的产品以房车配件为主，市场区域以澳大利亚为主，与报告期内的产品类型和市场区域无较大变化。受到国际经济大环境的影响，2025 年 1-6 月公司的经营与盈利情况如：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变动/增减
营业收入	6,122.99	6,869.03	-10.86%
毛利率	51.95%	52.37%	-0.24%
净利润	1,549.12	1,681.63	-7.88%
经营活动净现金流量	485.23	550.52	-11.86%

注：上表 2025 年 1-6 月数据未经审计

报告期后，公司的营业收入与净利润比上年同期分别下降 10.86%、7.88%，与报告期内收入利润下滑的原因基本一致，净利润的下滑幅度收窄。虽然公司主要销售地区澳大利亚的市场需求近几年存在波动，但随着全球旅游业的持续复苏及后公共卫生事件时代露营经济的蓬勃发展，房车旅行预计将推动消费者对房车的需求逐渐回归到稳定增长的趋势，且公司也在不断开拓欧洲、美国等市场空间更大的房车市场。短期内，公司经营业绩持续下滑的不利因素仍存在，公司也在开拓新客户和新区域以应对经营业绩下滑，应对措施有效。结合期末和报告期后的在手订单情况，公司的持续经营能力未因市场需求而受到重大不利影响，公司具备持续经营能力。

二、关于境外销售：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》进一步完

善披露境外客户类型、客户成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、合作期限、客户稳定性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形；②说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况；说明境外销售第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；说明不同境外销售模式（FOB、DDP 等）对应的收入金额及占比，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》进一步完善披露境外客户类型、客户成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、合作期限、客户稳定性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4.其他事项”补充披露如下：

序号	客户名称	基本情况	是否签订框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策	其他基本信息
1	CARAVANANDCAMPINGAUSPTYLTD	该公司系澳大利亚一家房车配件销售公司，主营房车配件,产品主要为房车门、窗类，产品主要用于房车领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	国内直接出口：预付30%、发送装运单据后支付70%。国外子公司发货：货到付款，一般30天。	**该客户为品牌商，成立日期为2022.6.27，实际控制人为ROSHANCHARLESCHELVARATNAM，注册资本18,000,000.00澳元，经营规模客户保密未提供、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车配件，自2023年开始与公司合作、合作已有2年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。**

序号	客户名称	基本情况	是否签订框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策	其他基本信息
2	Network RVPtyLtd	该公司系澳大利亚一家房车整车生产企业，该公司主营房车整车业务，产品主要用于露营，旅居领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	2023年货到付款，一般30-60天。2024年货到付款，一般90-120天。	该客户为房车制造商，成立日期为2014.4.4，实际控制人为JOSIPMARKOVIC，注册资本12.00澳元，经营规模：年销售收入约7000万澳元、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车配件，自2017年开始与公司合作、合作已有8年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。
3	STYLINECARAVANSPTYLTD	该公司系澳大利亚一家房车整车生产企业，该公司主营房车整车业务，产品主要用于露营，旅居领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	货到付款，一般30天。	该客户为房车制造商，成立日期为2016.7.3，实际控制人为JOSIPMARKOVIC，注册资本100.00澳元，经营规模客户保密未提供、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车整车，自2017年开始与公司合作、合作已有8年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。

序号	客户名称	基本情况	是否签订框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策	其他基本信息
4	Supreme Caravans	该公司系澳大利亚一家房车整车生产企业，该公司主营房车整车业务，产品主要用于露营，旅居领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	货到付款，一般 30-60 天。	该客户为房车制造商，成立日期为 1988.3.18，实际控制人为 DRAGOPROSENIK、FRANK(JNR)PROSENIK，注册资本 2.00 澳元，经营规模：年销售收入约 1.14 亿澳元、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车配件，自 2016 年开始与公司合作、合作已有 9 年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。
5	NewAge Caravans	该公司系澳大利亚一家房车整车生产企业，该公司主营房车整车业务，产品主要用于露营，旅居领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	2023 年货到付款，一般 30-60 天。2024 年货到付款，一般 90-120 天。	该客户为房车制造商，成立日期为 2005.2.9，实际控制人为 JIEBI，注册资本 20.00 澳元，经营规模：年销售收入约 3000 万澳元、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车配件，自 2016 年开始与公司合作、合作已有 9 年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。

序号	客户名称	基本情况	是否签订框架协议	主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策	其他基本信息
6	ObelinkVrijetijdsmarktB.V.	该公司系荷兰一家房车配件销售公司，主营房车配件,产品主要为房车门、窗类，产品主要用于房车领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	预付30%，发送装运单据后支付70%。	该客户为贸易商，成立日期为1966.11.7，实际控制人为KARINOBELINK、EDITHVELTHUIS-OBELINK、BERNARDUSANTONIUSMARIAVELTHUIS，注册资本18,200.00欧元，经营规模：年销售收入约10000万欧元、销售区域为欧洲，销售产品类别为房车配件，自2021年开始与公司合作、合作已有4年、合作稳定，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。
7	FinchAustraliaPtyLtd	该公司系澳大利亚一家房车配件销售公司，主营房车配件,产品主要为房车门、窗类，产品主要用于房车领域。	否	产品型号、数量、产品单价、订单总价、包装、付款方式、银行账户	直销	商务洽谈	市场定价	银行转账	国内直接出口：预付30%、发送装运单据后支付70%。国外子公司发货：货到付款，一般30天。	该客户为品牌商，成立日期为2010.6.21，实际控制人为PETRATURVILLE，注册资本120.00澳元，经营规模客户保密未提供、销售区域为澳大利亚，销售产品类别为房车配件，自2015年开始与公司合作、合作至2023年，CCA于2023年7月收购了FINCH的业务和品牌，后续由CCA开始与公司开展业务合作，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。

上述澳大利亚客户的注册资本规模普遍偏低，主要原因为澳大利亚公司法规定：私人有限公司的最低注册资本为1澳元，但需要为公司提供足够的资金以支持其运营和发展。经实地走访、访谈、查询中信保报告等，上述客户的生产经营均正常，不存在明显异常。

2、说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况；说明境外销售第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；说明不同境外销售模式（FOB、DDP 等）对应的收入金额及占比，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

（1）说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况

境外销售对应的应收金额、占比和回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入	11,023.70	12,118.09
外销客户当期末应收账款余额	1,668.30	1,147.29
应收账款期末余额	2,272.45	1,524.12
占比	73.41%	75.28%
外销客户期后回款金额	1,328.37	948.33
外销客户期后回款比例	79.62%	82.66%

注：上述外销客户回款时间统计至 2025 年 6 月 30 日。

报告期各期末，公司主要外销客户的应收账款余额分别为 1,147.29 万元和 1,668.30 万元，占对应的期末应收款项余额比例为 75.28%和 73.41%。期后回款金额分别为 948.33 万元和 1,328.37 万元，回款比例为 82.66%和 79.62%。

整体来看，公司回款情况良好，外销应收账款余额及客户回款金额与外销收入匹配程度较高。

（2）说明境外销售第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性

报告期内第三方回款具体明细如下：

公司	客户名称	付款方名称	付款时间	付款金额	付款方与客户关系
三伊股份	PRIMECAMPERSQL DPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.4.18	19,966.50 美元	根据 PRIMECAMPERSQL DPTYLTD 的声明，两家公司共享进口、

公司	客户名称	付款方名称	付款时间	付款金额	付款方与客户关系
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.6.16	59,995.5 美元	资金、广告、运营和销售渠道，是同一控制下的公司
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.6.27	13,352.5 美元	
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.7.10	9,995.5 美元	
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.8.16	29,995.5 美元	
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.8.17	33,185 澳元	
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.8.23	33,185 澳元	
三伊股份	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.10.20	29,995.5 美元	
三伊股份象山分公司	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	SEAN-MARTINTERNATIONALPTYLTD	2023.12.18	66,370 澳元	
三伊股份	STYLINECARAVANSPTYLTD	NETWORKRVPTYLTD	2023.8.22	23,994 澳元	双方是同一控制下的公司
三伊股份	STYLINECARAVANSPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.5.8	187,485 澳元	MITCHCAPPTYLTD 主要提供品牌营销推广、供应链融资等服务，根据双方签署的总采购、委托、销售协议，双方系委托受托关系
三伊股份	STYLINECARAVANSPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.5.20	119,485 澳元	
三伊股份	STYLINECARAVANSPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.5.22	23,885 澳元	

公司	客户名称	付款方名称	付款时间	付款金额	付款方与客户关系
三伊股份	STYLINECARAVAN SPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.5.23	85,485 澳元	
三伊股份	STYLINECARAVAN SPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.9.30	63,635 澳元	
三伊股份	STYLINECARAVAN SPTYLTD	MITCHCAPPTYLTD	2024.10.22	54,835 澳元	
三伊股份	NEWAGECARAVAN SPTYLTD	WALKINSHAWAUTOMOTIVE GROUPPTYLTD	2024.5.9	34,285 澳元	付款方是客户的母公司

根据第三方回款明细进行统计：

2023 年度第三方回款（澳元）	2023 年度第三方回款（以 2023 年末汇率折合人民币）	2023 年度第三方回款（美元）	2023 年度第三方回款（以 2023 年末汇率折合人民币）	第三方回款人民币合计金额（元）	占 2023 年度外销收入的比例
156,734.00	759,909.13	163,301.00	1,156,611.99	1,916,521.12	1.58%
2024 年度第三方回款（澳元）	2024 年度第三方回款（以 2024 年末汇率折合人民币）	2024 年度第三方回款（美元）	2024 年度第三方回款（以 2024 年末汇率折合人民币）	第三方回款人民币合计金额	占 2024 年度外销收入的比例
569,095.00	2,564,911.16	-	-	2,564,911.16	2.33%

由上表可知，境外销售产生的第三方回款金额在报告期内分别为 191.65 万元和 256.49 万元，占营业收入比例分别为 1.58%和 2.33%，总体规模较小，且未发生因第三方回款导致纠纷的情形。第三方回款均为外销业务，原因主要为境外客户根据其自身业务安排，基于同一控制人下的不同主体支付、商业合作关系的付款，存在必要性与商业合理性，涉及的销售收入是真实的。付款方与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方不存在关联方关系或其他利益安排。

（3）说明不同境外销售模式（FOB、DDP 等）对应的收入金额及占比，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

公司主营业务收入中不同境外销售模式（FOB、DDP 等）对应的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
境内主体境外收入金额	3,541.19	32.19%	3,016.72	24.90%
境外主体境外收入金额	7,461.09	67.81%	9,099.39	75.10%
合计	11,002.28	100.00%	12,116.11	100.00%
FOB 模式销售金额	3,460.36	97.72%	2,738.81	90.79%
DDP 模式销售金额	80.83	2.28%	277.91	9.21%
合计	**3,541.19**	**100.00%**	**3,016.72**	**100.00%**

公司国外子公司的销售均在澳大利亚地区不涉及出口销售，故境外销售模式（FOB、DDP 等）仅涉及国内公司的出口销售业务。

按产品类别区分公司境内外销售情况如下：

项目	产品类别	2024 年度			2023 年度		
		数量（个）	营业收入（万元）	平均单价（元）	数量（个）	营业收入（万元）	平均单价（元）
境内	窗户类配件	35,527	1,734.25	488.15	33,032	1,904.27	576.49
	其他配件	110,886	696.59	62.82	137,832	647.93	47.01
	房车整车	19	342.29	180,151.75	19	391.14	205,861.30
境外	窗户类配件	138,028	8,238.78	596.89	142,735	9,593.93	672.15
	其他配件	92,988	1,963.09	211.11	109,390	2,162.32	197.67
	房车整车	66	800.42	121,275.21	25	359.85	143,941.41

报告期内，公司窗户类配件和其他配件的境外平均销售单价均高于境内，主要原因为国内市场竞争更为激烈，国外主要客户合作比较稳定，国外因人工等制造成本较高，对国内出口产品的价格敏感度更低，定价差异具有合理性。

公司房车整车的定制化程度较高，出口境外的整车基本为贴牌生产的拖挂式房车，相应的配置一般为标准配置，境内销售的包含自行式房车、拖挂式房车和

营地房车，按照客户需求的定制化程度更高，因此境内销售的房车整车单位售价均高于境外，定价差异具有合理性。

境外销售与境内销售定价及信用政策对比如下：

项目	境内销售	境外销售
产品种类	窗户类配件、其他配件、房车整车	
定价原则	根据市场情况与客户协商定价	
信用政策	新客户一般为款到发货，长期合作客户一般为月结 30 天。每个月 30 日前开票，次月 30 日前付款。	国内公司直接向国外客户出口：一般预付 30%，发送装运单据后支付 70%。 澳大利亚子公司向客户销售：信用期一般为发货后 30-60 天，2024 年度客户 NetworkRVPtyLtd 和 NewAgeCaravans 信用期延长至 120 天。

境外销售收入匹配情况

①外销收入金额与出口报关金额的匹配情况

报告期内，公司境内主体合并抵消前的外销收入和海关数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入	8,841.51	8,861.96
海关报关数据	8,841.51	8,861.96
差异	0	0
差异率	0%	0%

报告期各期，公司境内主体的外销收入与海关数据不存在差异，外销收入真实、准确。

②外销收入与运保费匹配情况

公司直接向客户出口的贸易模式以 FOB 为主，FOB 模式下公司不承担海运费和保险费。报告期内公司向德国客户 Sino Scene Germany GmbH 出口的贸易模式为 DDP，公司承担的海运费等费用与其销售收入的比例变动比较平稳，海运费等

费用与销售收入匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入	80.83	277.91
海运费	5.87	23.65
占比	7.26%	8.51%

③外销收入与出口退税的匹配情况

单位：万元

项目	序号	2024 年度	2023 年度
境内主体产品外销收入	1	8,841.51	8,861.96
其中：不可退税收入	2	5.70	1.83
出口退税申报外销收入	3	10,740.62	7,009.58
时间性差异	4	-1,904.50	1,840.82
差异额	5=1-2-3-4	-0.31	9.74
差异率	6=5/1	0.003%	0.11%

报告期内，公司依据《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告（国税[2012]24 号）》之“四、生产企业出口货物免抵退税申报”之“企业当月出口的货物须在次月的增值税纳税申报期内，向主管税务机关办理增值税纳税申报、免抵退税相关申报及消费税免税申报。企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准，下同）次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税及消费税退税。逾期的，企业不得申报免抵退税。”的政策享受出口货物增值税及消费税的免退税申报。公司产品适用增值税“免、抵、退”的优惠政策，产品法定退税率为 13%。2023 年度和 2024 年度，公司享受的出口免抵退税额分别为 8,827,073.88 元和 14,008,203.21 元，占各期境外销售收入比例分别为 7.28%和 12.71%。

如上表所示，公司报告期内出口退税金额与外销收入存在差异主要是时间差

异导致，申请出口退税需要单证齐备，受单证传递时效性与税务机关审核等因素影响，故出口退税申报时间与收入确认时点相比存在一定差异，扣除时间性差异后报告期内差异率分别为 0.11%和 0.003%，差异较小，主要系汇率折算影响。

综上，公司报告期内报关数据、运保费、出口退税金额与外销业务规模相匹配。

三、说明公司与贸易商客户的合作方式是否为买断式销售，是否涉及多级贸易商及贸易商终端销售实现情况；说明贸易商客户家数及其变动情况，境内外主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性，是否存在主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

公司与贸易商客户的合作方式为买断式销售，不涉及多级贸易商，由于贸易商客户为保护商业秘密普遍未透露具体的进销存数据和终端销售数据，因此主要通过访谈贸易商了解终端销售情况，结合公司向贸易商的整体销售金额及占比、贸易商回款、退换货情况等，贸易商终端销售情况良好。

报告期内，贸易商销售收入及家数变动情况如下：

客户类型	2023 年收入（万元）	贸易商收入占总收入比重	数量	2024 年收入（万元）	贸易商收入占总收入比重	数量
贸易商	861.89	5.64%	45	1,127.97	8.10%	45

最近两年，贸易商销售收入占比分别是 5.64%、8.10%，2024 年度贸易商销售收入占比提高主要是 2024 年欧洲贸易商客户 Obelink Vrijetijdsmarkt B.V. 的销售金额较 2023 年增加 204.75%。最近两年贸易商数量未发生变化。

公司境外主要贸易商为 Obelink Vrijetijdsmarkt B.V.、Sino Scene Germany GmbH、MoveraGmbH，这三家公司销售收入占贸易商销售收入的比例分别为 59.03%、63.32%，具体如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占总销售收入比例	占贸易商销售收入比例
2023 年度			
SinoSceneGermanyGmbH	277.91	1.82%	32.24%
ObelinkVrijetijdsmarktB.V.	182.17	1.19%	21.14%

客户名称	销售收入	占总销售收入比例	占贸易商销售收入比例
MoveraGmbH	48.70	0.32%	5.65%
合计	508.78	3.33%	59.03%
2024 年度			
ObelinkVrijetijdsmarktB.V.	555.17	3.99%	49.22%
SinoSceneGermanyGmbH	80.83	0.58%	7.17%
MoveraGmbH	78.21	0.56%	6.93%
合计	**714.21**	**5.13%**	**63.32%**

上述三家贸易商的基本情况如下：

（1）根据中信保报告，ObelinkVrijetijdsmarktB.V.成立于 1966 年 11 月 7 日，注册地址为荷兰，注册资本 18,200.00 欧元，主营业务为房车配件、露营装备销售，员工人数为 93 人。根据公司与该客户的访谈情况，ObelinkVrijetijdsmarktB.V.的年销售收入约 10000 万欧元，从公司采购的金额占其业务规模的比例很低，不是主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

（2）根据中信保报告，Sino-Scene Germany GmbH 成立于 2006 年 9 月 4 日，注册地址为德国，注册资本 5 万欧元，主营业务为机动车零部件以及配件的批发贸易，员工人数为 5 人，Sino-Scene Germany GmbH 的年销售收入约 66 万欧元，从公司采购的金额占其业务规模的比例较高，主要是公司在开拓欧洲市场时对该客户的经营情况和销售能力等评估不足，除了报告期内发生的业务之外，在未收到回款前，不会与该客户开展新的业务，同时公司也在持续跟进催收应收账款。

（3）根据中信保报告，MoveraGmbH 成立于 1998 年 8 月 17 日，注册地址为德国，注册资本 1,197,500 欧元，主营业务为批发零售，员工人数为 143 人，年销售收入约 9577 万欧元，从公司采购的金额占其业务规模的比例很低，不是主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

公司境内主要贸易商为义乌凯越进出口有限公司、杭州恒田进出口有限公司，这两家公司销售收入占贸易商销售收入的比例分别为 14.52%、4.16%，具体如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占总销售收入比例	占贸易商销售收入比例
2023 年度			
义乌凯越进出口有限公司	63.68	0.42%	7.39%
杭州恒田进出口有限公司	61.43	0.40%	7.13%
合计	125.11	0.82%	14.52%
2024 年度			
义乌凯越进出口有限公司	0.00	0.00%	0.00%
杭州恒田进出口有限公司	46.93	0.34%	4.16%
合计	**46.93**	**0.34%**	**4.16%**

上述两家贸易商的基本情况如下：

（1）义乌凯越进出口有限公司成立于 2005 年 9 月 12 日，注册地址为浙江省义乌市，注册资本 3000 万元，主营业务为货物进出口、技术进出口；实物现场销售、网上销售等，参保人数为 124 人。从公司采购的金额总体较低，不是主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

（2）杭州恒田进出口有限公司成立于 2013 年 3 月 18 日，注册地址为浙江省杭州市，注册资本 50 万元，主营业务为货物进出口，参保人数为 25 人。该贸易商客户存在注册资本及参保人数较少的情形，主要是由于贸易商客户一般采用轻资产运营方式，业务开拓大部分依赖于渠道及客户资源，不需要投入大量固定资产，也不涉及大量人力投入，因此部分贸易商客户实缴资本和参保人数较少具有合理性。从公司采购的金额总体较低，不是主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

四、按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；区分境内、境外销售，分别说明各类产品的毛利率水平与变动情况；结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否存在进一步下滑的趋势，公司应对措施及其有效性。

1、按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

公司与可比公司的毛利率对比情况如下：

单位：万元

公司	产品或业务	2024 年度			2023 年度		
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
康派斯	整车	84,956.99	62,042.88	26.97%	88,235.02	61,930.37	29.81%
	零部件和其他主营业务收入	2,482.29	1,819.81	26.69%	2,025.40	1,265.85	37.50%
	其他业务收入	726.83	171.50	76.40%	537.50	123.12	77.09%
德野股份	旅居车	8,717.11	6,128.37	29.70%	31,870.67	19,672.61	38.27%
	其他业务收入	408.27	347.61	14.86%	145.91	67.57	53.69%
科力装备	汽车玻璃总成组件	55,955.83	35,223.23	37.05%	44,029.48	26,543.00	39.72%
	其他	1,534.03	613.03	60.04%	1,746.72	711.66	59.26%
	其他业务收入	3,681.80	1,373.46	62.70%	2,999.38	682.18	77.26%
三伊股份	窗户类配件	9,973.03	4,025.62	59.63%	11,498.20	4,690.24	59.21%
	其他配件	2,659.68	1,157.20	56.49%	2,810.25	1,242.20	55.80%
	房车整车	1,142.70	1,388.11	-21.48%	750.99	869.90	-15.83%
	其他业务收入	149.42	86.21	42.31%	219.83	77.90	64.57%

由上表可见，公司房车配件的毛利率均高于可比公司，主要原因为康派斯和德野股份的主营业务为整车生产销售，公司以销售房车配件为主。配件的毛利率通常高于整车，主要因配件生产属于小批量多批次、生产成本低、需求相对稳定，而整车生产涉及大量原材料和复杂工艺、生产成本较高、竞争也更激烈。公司房车整车业务的毛利率均低于可比公司，主要原因为公司的房车整车业务起步较晚，目前还处于前期的市场推广阶段，公司整车产销量处于较低水平，难以产生规模效应，且房车整车的市场竞争更为激励，销售价格较难提升。

科力装备主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售,主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件,广泛应用于汽车玻璃领域。科力装备的产品主要服务于乘用车市场，按照销售区域划分，科力装备的境外销售毛利率显著高于境内，具体如下：

项目	2024 年度	收入占比	2023 年度	收入占比
分行业				
汽车零部件行业	39.17%	100.00%	42.72%	100.00%
分地区				
境内	33.63%	72.42%	38.79%	74.78%
境外	53.73%	27.58%	54.38%	25.22%
合计	**39.17%**	**100.00%**	**42.72%**	**100.00%**

2024 年度和 2023 年度的境外毛利率分别为 53.73%和 54.38%，与公司房车配件的境内外销售毛利率情况较为接近，由于科力装备以内销为主，且乘用车市场竞争程度更高，因此其综合毛利率低于公司。

综上，公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异，但具备合理性。

2、区分境内、境外销售，分别说明各类产品的毛利率水平与变动情况

按产品类别及销售区域统计的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2024 年度				2023 年度		
		营业收入	营业成本	毛利率	变动（百分点）	营业收入	营业成本	毛利率
境内	窗户类配件	1,734.25	848.00	51.10%	0.31	1,904.27	937.04	50.79%
	其他配件	696.59	376.22	45.99%	6.29	647.93	390.67	39.70%
	房车整车	342.29	499.58	-45.95%	0.82	391.14	574.07	-46.77%
	其他业务收入	128.00	47.12	63.18%	-1.58	217.85	76.77	64.76%
	小计	2,901.13	1,770.92	38.96%	1.55	3,161.18	1,978.56	37.41%
境外	窗户类配件	8,238.78	3,177.62	61.43%	0.55	9,593.93	3,753.20	60.88%
	其他配件	1,963.09	780.98	60.22%	-0.40	2,162.32	851.53	60.62%
	房车整车	800.42	888.54	-11.01%	-28.80	359.85	295.82	17.79%

项目	产品类别	2024 年度				2023 年度		
		营业收入	营业成本	毛利率	变动（百分点）	营业收入	营业成本	毛利率
	其他业务收入	21.42	39.08	-82.46%	-125.71	1.98	1.12	43.25%
	小计	11,023.70	4,886.22	55.68%	-3.88	12,118.09	4,901.68	59.55%
合计		**13,924.83**	**6,657.15**	**52.19%**	**-2.78**	**15,279.27**	**6,880.24**	**54.97%**

由上表可见，公司窗户类配件 2024 年境内、境外毛利率均较 2023 年略有上升，境外毛利率平均高于境内毛利率约 10 个百分点，主要原因为国内市场竞争更为激烈，国外主要客户合作比较稳定，国外因人工等制造成本较高，对国内出口产品的价格敏感度更低，毛利率差异具有合理性。

其他配件 2024 年境内毛利率较 2023 年上升 6.29 个百分点，主要是 2024 年野餐桌和油烟机的销量和毛利率均增长所致，野餐桌和油烟机不是房车整车的必要组成部件，可以单独安装，部分客户购买房车后可能产生单独增加该产品的需求，这部分房车后端市场需求上升，从而促进了野餐桌和油烟机销量和毛利率的提升。境外毛利率较 2023 年下降 0.40 个百分点，主要系其他配件包含的种类繁多，毛利率的差异主要是销售的产品结构的差异导致。

房车整车 2024 年境内毛利率较 2023 年变动不大，境外毛利率较 2023 年下降 28.80 个百分点，境外毛利总体高于境内毛利，主要原因为房车整车的定制化程度较高，公司出口境外的整车基本为贴牌生产的拖挂式房车，相应的配置一般为标准配置，境内销售的包含自行式房车和拖挂式房车，按照客户需求的定制化程度更高，因此境内销售的房车整车单位售价高于境外。就毛利率而言，境内整车的毛利率亏损较为严重，主要是国内房车市场尚处于起步发展阶段，市场需求少，定制化成本更高，另外产量低，房车分摊的单位固定成本高。2024 年境外房车销售毛利率下降，主要是境外房车市场需求也减弱，公司为促销而主动降价。

房车整车的毛利率为负的主要原因为房车整车的生产工艺较房车配件更为复杂，公司整车产销量处于较低水平，难以产生规模效应，且房车整车的市场竞争更为激烈，销售价格较难提升。

3、结合 2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况说明公司毛利率是否

存在进一步下滑的趋势，公司应对措施及其有效性。

2025 年上半年收入结构及毛利率水平等情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2025 年 1-6 月			
		营业收入	营业成本	毛利率	较 2024 年变动（百分点）
境内	窗户类配件	891.45	491.37	44.88%	-6.22
	其他配件	510.37	276.42	45.84%	-0.15
	房车整车	76.04	96.58	-27.02%	18.94
	其他业务收入	31.81	12.79	59.79%	-3.39
	小计	1,509.65	877.16	41.90%	2.94
境外	窗户类配件	3,307.56	1,447.52	56.24%	-5.19
	其他配件	1,211.74	485.10	59.97%	-0.25
	房车整车	81.99	106.38	-29.75%	-18.74
	其他业务收入	12.04	25.84	-114.56%	-32.10
	小计	4,613.34	2,064.84	55.24%	-0.43
合计		**6,122.99**	**2,941.99**	**51.95%**	**-0.24**

注：上表数据未经审计

2025 年 1-6 月，公司整体毛利率为 51.95%，较 2024 年度下降 0.24 个百分点，变动不大。境内、境外的窗户类配件的毛利率分别下降 6.22、5.19 个百分点，主要原因是窗户类配件为公司的主要销售产品，由于市场竞争以及下游客户压价等原因，公司下调了窗户类配件的售价。境内、境外的其他类配件的毛利率变动比较平稳，主要是其他配件的种类较多且销售规模较低，客户压价的动力不高。房车整车的毛利率仍然为负，与 2025 年上半年销售订单数量少相关，其中境外房车整车的毛利率较 2024 年度下滑，主要是国外客户对房车整车的质量要求越来越高，导致房车整车的制造成本提高。境内房车整车的毛利率较 2024 年度上涨，主要是境内销售的营地房车数量增长，营地房车的配置整体来说较为简单，生产成本较低。

公司将采取以下措施以减少毛利率的下滑：1、产品单一更容易受到客户压价的冲击，因此公司将继续推出新产品，丰富产品类型；2、积极开拓市场，目

前公司房车整车毛利率为负的原因主要为销售订单数量少，生产不饱和导致固定成本分摊较高。2025 年 7 月 15 日，公司与澳大利亚 Latitude RV PTY LTD 公司签署了商业合作意向书，合作周期预计 2 年，合作第一阶段三伊股份向客户提供少量房车整车的样车，合作第二阶段，对合作产品进行小规模试产，合作第三阶段（预计 2026 年）产品正式量产，每月完成房车整车的 20-25 台的生产计划，该单一客户年销量预计将达到 250-300 台房车整车。公司将通过参加展会、营销现有房车配件客户（例如房车制造商）等途径，争取更多的房车整车订单；3、加强生产端管理，通过培训、奖惩措施等提高生产人员的生产效率，减少材料损耗等。

五、说明公司布局负毛利率房车整车业务，以及其收入、占比上升的原因及商业合理性；说明负毛利率项目的主要客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性；结合公司房车整车业务的产能释放情况、客户定价策略等因素说明房车整车类产品毛利是否有进一步下滑的趋势。

1、说明公司布局负毛利率房车整车业务，以及其收入、占比上升的原因及商业合理性

中国房车市场目前仍处于发展初期，受限于配套设施不足、高成本及消费习惯等因素，市场尚未完全打开。公司房车整车未来业务的发展计划：开发新型产品，例如宠物车、宿营车、更灵活的 B 型房车以满足城市停泊与短途旅行需求；加强宣传，利用微信视频号等推广房车旅行生活方式；通过“先租后买”降低消费门槛，培育用户习惯；争取更多海外业务订单，加速欧美市场渗透。公司未来拟继续开展房车整车业务，主要基于公司战略考量，从事房车配件业务较为单一，整车与配件业务可以相互补充，整车业务虽然亏损也能维护客户关系。

报告期内，公司营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年收入	占比	2023 年收入	占比	收入变动情况	占比变动情况
窗户类配件	9,973.03	71.62%	11,498.20	75.25%	-13.26%	下降 3.63 个百分点

项目	2024 年收入	占比	2023 年收入	占比	收入变动情况	占比变动情况
其他配件	2,659.68	19.10%	2,810.25	18.39%	-5.36%	上升 0.71 个百分点
房车整车	1,142.70	8.21%	750.99	4.92%	52.16%	上升 3.29 个百分点
其他业务收入	149.42	1.07%	219.83	1.44%	-32.03%	下降 0.37 个百分点
合计	**13,924.83**	**100.00%**	**15,279.27**	**100.00%**		

由上表可见，报告期内公司房车整车业务收入分别为 750.99 万元和 1,142.70 万元，占营业收入的比分别为 4.92%和 8.21%，收入增长 52.16%，占比上升 3.29 个百分点。房车整车业务收入增长主要系 2024 年公司增加了市场推广力度，房车整车销量由 2023 年的 44 台增加至 2024 年的 85 台，销量增长 93.18%；房车整车业务收入增长的同时公司房车配件业务和其他业务收入总体呈下降趋势，从而导致房车整车业务收入占比有所上升。

综上，公司布局负毛利率房车整车业务，以及其收入、占比上升具备商业合理性。

2、说明负毛利率项目的主要客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性

房车整车业务负毛利率项目情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额	收入确认时间	产品类型	定价	收入金额	成本金额	毛利率	成本构成					
								直接材料	占比	直接人工	占比	制造费用	占比
STYLINECARAVANSPTYLTD	134.92澳元	2024年度	拖挂房车	根据市场行情通过与客户商业谈判确定	565.01	702.52	-24.34%	422.23	60.10%	128.03	18.22%	152.26	21.67%
北京神驰房车科技有限公司	161.48	2024年度	自行式旅居车		161.48	206.78	-28.05%	127.52	61.67%	38.67	18.70%	40.59	19.63%
三门寻野汽车销售有限公司	74.33	2024年度	自行式旅居车		74.33	85.08	-14.47%	52.47	61.67%	15.91	18.70%	16.70	19.63%
上海驿筑科技有限公司	42.91	2024年度	拖挂房车		42.91	83.61	-94.85%	51.56	61.67%	15.64	18.71%	16.41	19.63%
象山昊铭影视文化传媒有限公司	11.50	2024年度	拖挂房车		11.50	12.73	-10.67%	7.85	61.67%	2.38	18.70%	2.50	19.64%
小计					855.24	1,090.73	-27.54%	661.64	60.66%	200.63	18.39%	228.47	20.95%
三门寻野汽车销售有限公司	70.04	2023年度	自行式旅居车	根据市场行情通过与客户商业谈判确定	70.04	122.56	-74.98%	73.89	60.29%	21.16	17.27%	27.51	22.45%

客户名称	合同金额	收入确认时间	产品类型	定价	收入金额	成本金额	毛利率	成本构成					
								直接材料	占比	直接人工	占比	制造费用	占比
义乌凯越进出口有限公司	63.68	2023 年度	拖挂房车		63.68	93.58	-46.96%	56.42	60.29%	16.16	17.27%	21.00	22.44%
ORCHIDSTARTRAIL	7.65 澳元	2023 年度	拖挂房车		49.92	52.58	-5.34%	31.70	60.29%	9.08	17.27%	11.80	22.44%
北京神驰房车科技有限公司	43.02	2023 年度	自行式旅居车		43.02	49.42	-14.87%	29.80	60.30%	8.53	17.26%	11.09	22.44%
广西随风汽车有限公司	42.92	2023 年度	自行式旅居车		42.92	74.47	-73.50%	44.86	60.24%	12.85	17.26%	16.76	22.51%
小计					269.58	392.61	-45.64%	236.68	60.28%	67.77	17.26%	88.16	22.45%

房车整车的毛利率为负的主要原因为公司整车产销量处于较低水平，产能利用率低，难以产生规模效应，使得直接人工和制造费用占比较高。同时房车整车的市场竞争激烈，公司依托于房车配件业务刚刚布局该行业，市场认可度低，还没有形成自己的品牌影响力，主要以承接海外市场及国内车企的贴牌生产订单为主，因此销售价格较难提升。负毛利率合同产生的原因一方面系公司为获取订单及促进销售，进行降价出售；另一方面系公司为房车整车业务储备了相应的生产基地和相关技术人员，但业务规模低于预期，固定资产及人员的利用率不足。

综上，报告期内公司房车整车业务毛利率为负值的项目均符合正常生产经营情况，具备商业合理性。

3、结合公司房车整车业务的产能释放情况、客户定价策略等因素说明房车整车类产品毛利是否有进一步下滑的趋势

公司房车整车业务的产能利用情况：

产品类别	单位	2024 年生产量	设计产能	产能利用率
房车整车	台	70	1000	7.00%

公司“专用车生产项目”的设计年生产量为 1,000 台专用车，在现有人员配置情况下公司的产能约 150 台左右，2024 年公司的实际生产量 70 台，远低于设计产能。

公司的房车整车业务尚处于市场开拓阶段，公司根据市场行情通过与客户商业谈判确定销售价格，为获取订单存在一定程度上的价格让渡。受国内市场竞争激烈、海外市场疲软等因素的影响，公司房车整车类产品销量较低，且毛利率为负，但公司房车配件业务盈利能力良好，整车业务的亏损不会对公司的持续经营能力产生重大影响。2025 年 7 月 15 日，三伊股份与澳大利亚 Latitude RV PTY LTD 公司签署了商业合作意向书，合作周期预计 2 年，合作第一阶段三伊股份向客户提供少量房车整车的样车，合作第二阶段，对合作产品进行小规模试产，合作第三阶段（预计 2026 年）产品正式量产，每月完成房车整车的 20-25 台的生产计划，该单一客户年销量预计将达到 250-300 台房车整车。待公司房车整车销

售数量提高且能覆盖固定成本支出后，房车整车的销售毛利率将有所改善。

六、关于非经常性损益：①非经常性损益的列报是否充分、完整，非经常性损益的认定是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定；②发生大额非经常性损益的原因，公司主营业务是否具备持续盈利的能力，是否存在持续经营风险。

1、非经常性损益的列报是否充分、完整，非经常性损益的认定是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定：

报告期内，公司的非经常性损益如下：

单位：万元

序号	项目	2024 年度	2023 年度
1	非流动性资产处置损益	-8.28	-7.14
2	计入当期损益的政府补助	56.22	13.81
3	公允价值变动损益以及处置收益	23.18	
4	同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	135.97	3,277.48
5	除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-12.24	-1.31
6	应收关联方资金占用款项坏账准备转回		408.00
7	一次性确认损益的股份支付		-90.16
	小计	194.85	3,600.68
8	减：所得税影响额	11.71	-1.96
9	少数股东权益影响额（税后）		58.41
	合计	183.14	3,544.23

公司已根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定识别非常性损益，列报充分、完整。

2、发生大额非经常性损益的原因

公司发生大额非经常性损益的主要原因是公司在报告期内发生了业务整合，分别于 2023 年 8 月 31 日完成了对三伊智能房车配件业务的并购，于 2024 年 3 月 31 日完成了对 LYL Pty 房车配件销售业务的并购，并购完成后公司具备了完整的房车配件业务研发、生产和销售业务；此外，公司 2023 年针对员工执行了股权激励，公司将一次性确认损益的股份支付和应收关联方资金占用款项坏账准

备转回识别为非经常性损益，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
非经常性损益总额	183.14	3,544.23
其中：同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	135.97	3,277.48
应收关联方资金占用款项坏账准备转回（税后）		346.80
一次性确认损益的股份支付（税后）		-76.64
其他非经常性损益	47.17	-3.41

公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定将同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益和一次性确认损益的股份支付识别为非经常性损益，此外为保障不对财务报表的理解造成偏差，公司将应收关联方资金占用款项坏账准备转回识别为非经常性损益。

3、公司主营业务是否具备持续盈利的能力，是否存在持续经营风险

公司将同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益识别为非经常性损益，但该部分损益由公司目前实际持有的资产和业务产生，代表了公司目前主营业务的历史盈利能力，报告期内盈利能力如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
归属于母公司股东的净利润	2,904.87	3,981.98
减：非经常性损益总额	183.14	3,544.23
加：同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	135.97	3,277.48
主营业务盈利情况	2,857.70	3,715.23

如上表所示，公司目前主营业务报告期内分别实现了 3,715.23 万元和 2,857.70 万元的净利润，具备较强的盈利能力。

2024 年由于市场调整等原因，公司业绩有所下降，随着调整周期逐步结束，未来房车市场逐步回暖，公司 2025 年 1-6 月实现净利润约 1549 万元（未经审计），较去年同期有所下滑。短期内，公司经营业绩持续下滑的不利因素仍存在，公司也在开拓新客户和新区域以应对经营业绩下滑，应对措施有效。结合期末和报告期后的在手订单情况，公司的持续经营能力未因市场需求而受到重大不利影

响，公司具备持续经营能力。

综上所述，公司具备良好的持续盈利的能力，不存在持续经营风险。

【主办券商及会计师回复】

一、对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司所处行业的发展情况、公司经营业务变化情况及原因、毛利率变动的原因、负毛利项目的业务背景、商业逻辑以及应对措施等；了解与收入确认相关的关键内部控制；了解对主要客户的销售情况，包括但不限于：客户类别、合作模式、收入确认原则、销售产品种类、定价原则、信用政策、结算政策、退换货政策等；

（2）获取公司在报告期内的销售订单明细，期末在手订单明细，2025 年 1-6 月签订的销售订单明细，2025 年 1-6 月合并利润表和现金流量表，了解公司报告期内订单签订情况和报告期后经营情况；

（3）查询同行业可比公司的经营业绩变动情况；

（4）对主要境外客户进行实地走访、访谈，获取主要境外客户的中信保报告，查询主要境外客户官网等了解客户的真实性、经营状况，分析主要境外客户与公司是否存在关联关系；

（5）获取公司收入成本明细表、报关单据、电子口岸导出报关数据、出口退税明细等，分析复核海关数据与境外收入的匹配性，出口退税与境外收入的匹配性；对公司境外收入的确认情况进行细节测试，查看报告期内主要客户的销售合同/订单、发票、报关单、装箱单、商业发票、提单等原始单据，并与账面记录相匹配，验证公司境外收入确认的真实性；

（6）对公司主要客户进行了函证程序；对未回函的函证程序执行替代程序主要包括但不限于检查销售合同、出库单、报关单、提单、发票等原始单据和期后回款；

（7）获取应收账款明细账、银行流水明细账，对主要客户的回款进行统计，通过公司记账凭证、业务单据、银行回单，检查是否存在第三方回款情形；对于

大额回款进行核查，将大额回款记录与银行回单等进行核对；

（8）获取第三方回款明细表，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性。了解报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

（9）就资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对出口报关单、提单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

（10）查询主要境内贸易商义乌凯越进出口有限公司、杭州恒田进出口有限公司的工商登记信息，核查公司主要贸易商的基本信息，确认其与公司不存在关联关系；

（11）获取公司应收账款账龄表、检查期后回款情况；

（12）取得销售退换货明细，不存在贸易商客户大额退换货情况；

（13）获取公司收入成本明细表，分析公司的各类产品主要客户、收入、成本及毛利率变动情况；取得公司报告期内主营业务成本构成明细表，分析各项目的主营业务成本的构成情况；结合成本结构、原料投入、生产工艺、定价方式等对公司分产品毛利率和综合毛利率进行分析性复核，确认公司分产品毛利率和综合毛利率计算的准确；

（14）查阅公开资料，分析公司主要产品所处行业的发展趋势，分析公司主要产品毛利率是否存在进一步下滑风险；

（15）了解公司的主营业务经营范围，明确哪些业务属于公司的常规经营活动，哪些业务属于偶发性或非经常性活动；

（16）逐项分析各项收入和费用是否与企业的日常经营活动相关；

（17）关注公司是否发生了特殊交易或事项，这些交易或事项可能产生非经常性损益；

（18）对非经常性损益的计算过程进行复核，评估非经常性损益项目的合理性，判断其是否符合公司实际情况和行业惯例。检查公司在财务报表中对非经常性损益的列报是否符合会计准则和相关法规要求。

2、核查结论

（1）报告期内，公司营业收入下滑，主要受到澳大利亚房车市场需求回归以及宏观经济因素影响，与下游客户行业景气度情况一致，与可比公司康派斯和

德野股份的经营业绩的变动趋势不存在明显差异；报告期后，公司的经营业绩与去年同期业绩相比下滑，与报告期内收入利润下滑的原因基本一致。短期内，公司经营业绩持续下滑的不利因素仍存在，且存在业绩继续下滑的风险，公司也在开拓新客户和新区域以应对经营业绩下滑，应对措施有效。结合期末和报告期后的在手订单情况，公司的持续经营能力未因市场需求而受到重大不利影响，公司具备持续经营能力。

（2）公司已在公开转让说明书补充披露境外客户类型、客户成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、合作期限、客户稳定性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形；公司境外销售对应的应收账款金额分别为 1,147.29 万元和 1,668.30 万元，占对应的期末应收款项余额比例为 75.28%和 73.41%。期后回款比例分别为 82.66%和 79.62%。报告期内，第三方回款形成收入占营业收入的比例较小，公司及其实际控制人、董监高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；境外销售涉及境外第三方的回款，其代付行为具有必要性和商业合理性；公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面存在一定差异；报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税相匹配，外销收入真实、准确。

（3）公司与贸易商客户的合作方式为买断式销售，不涉及多级贸易商，贸易商终端销售实现情况良好；报告期内的贸易商数量稳定，个别贸易商存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模匹配，不存在主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商。

（4）公司房车配件业务的毛利率高于同行业可比公司，房车整车业务的毛利率低于同行业可比公司，具备合理性；报告期内公司房车配件业务毛利率分别为 58.54%和 58.97%，毛利率较为稳定且略有上升；房车整车业务毛利率分别为-15.83%和-21.48%，为开拓市场争取更多订单，公司主动降价导致毛利率持续下滑，公司各类产品的毛利率水平和变动情况具备商业合理性；受经济周期波动、市场供求关系、产品价格变动、原材料成本变动等影响，公司毛利率存在进一步下滑的风险，但公司已采取了积极的应对措施，毛利率下滑风险不会对公司全年

经营业绩产生重大不利影响。

（5）公司布局负毛利率房车整车业务，以及其收入、占比上升具备商业合理性；报告期内公司毛利率为负值的项目均符合正常生产经营情况，具备商业合理性；报告期内及期后，受市场竞争情况、房车整车订单数量少等影响，房车整车的毛利率为负，随着公司新签订的意向合同的实施，待公司房车整车销售数量提高且能覆盖固定成本支出后，房车整车的销售毛利率将有所改善。

（6）公司非经常性损益的列报充分、完整，非经常性损益的认定符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定；发生大额非经常性损益的原因主要是同一控制下企业合并所致，公司主营业务具备持续盈利的能力，不存在重大持续经营风险。

二、说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）了解和评价管理层与收入确认和收款相关的关键内部控制的设计，并进行穿行测试；

（2）选取样本检查销售合同，识别与客户订立的合同，识别合同中的单项履约义务，检查结算方式、退换货、信用政策等关键条款，识别控制权转移时点，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）取得报告期内公司销售收入明细表，对营业收入及毛利率按产品类别、客户等进行不同期间的比较，实施分析性复核程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因，并将毛利率与同行业进行比较分析；

（4）结合应收账款、预收账款、合同负债的审计，选取销售额、余额及商业票据回款金额较大客户函证其报告期销售额、余额和商业票据回款额，并评估回函数据的可靠性；

报告期内公司收入函证回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
营业收入	13,924.83	15,279.27
发函金额	10,304.02	11,461.15
发函比例	74.00%	75.01%
回函金额	10,225.81	6,587.74
回函比例	73.44%	43.12%
其中：境内客户		
营业收入	2,901.13	3,161.18
发函金额	2,094.79	2,190.75
发函比例	72.21%	69.30%
回函金额	2,094.79	2,048.45
回函比例	72.21%	64.80%
其中：境外客户		
营业收入	11,023.70	12,118.09
发函金额	8,209.23	9,270.40
发函比例	74.47%	76.50%
回函金额	8,131.02	4,539.29
回函比例	73.76%	37.46%

2023 年回函比例较低系部分外国客户未回函，已执行细节测试和替代测试。

（5）获取公司报告期各期出口报关及出口退税申报数据，结合公司境外销售台账，分析境外销售收入与出口报关数据的匹配性，与出口退税申报金额的匹配性，并核实差异原因；

报告期内外销收入与出口退税的匹配情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年度	2023 年度
境内主体产品外销收入	1	8,841.51	8,861.96
其中：不可退税收入	2	5.70	1.83
出口退税申报外销收入	3	10,740.62	7,009.58
时间性差异	4	-1,904.50	1,840.82

项目	序号	2024 年度	2023 年度
差异额	5=1-2-3-4	-0.31	9.74
差异率	6=5/1	0.003%	0.11%

2023 年度和 2024 年度，公司享受的出口免抵退税额分别为 8,827,073.88 元和 14,008,203.21 元，占各期境外销售收入比例分别为 7.28%和 12.71%。

如上表所示，公司报告期内出口退税金额与外销收入存在差异主要是时间差异导致，申请出口退税需要单证齐备，受单证传递时效性与税务机关审核等因素影响，故出口退税申报时间与收入确认时点相比存在一定差异，扣除时间性差异后报告期内差异率分别为 0.11%和 0.003%，差异较小，主要系汇率折算影响。

（6）对主要客户进行实地走访核查或视频访谈，了解客户基本信息、主营业务情况、交易背景，及与公司的交易情况，比对公司关联方名单，确认客户与公司及其主要关联方是否存在关联关系或其他利益安排等；

报告期内访谈情况如下：

访谈客户名称	2024 年收入占比	2023 年收入占比
FinchAustraliaPtyLtd	-	8.93%
NetworkRVPtyLtd	6.14%	8.51%
SupremeCaravans	9.24%	8.50%
NewAgeCaravans	5.23%	6.38%
CARAVANANDCAMPINGAUSPTYLTD	11.13%	6.20%
ObelinkVrijetijdsmarktB.V.	3.99%	1.19%
STYLINECARAVANSPTYLTD	4.06%	0.59%
合计	**38.83%**	**40.30%**

注：Finch Australia Pty Ltd 的访谈对象为其前销售经理。

（7）结合销售回款情况检查收入的真实性；通过银行日记账、银行对账单、销售收入明细等核对回款单位与客户单位是否一致，结合公司对第三方回款的梳理情况以及客户对第三方回款相关的声明，公司的第三方回款性质以客户关联方代付为主，具有商业合理性，涉及的销售收入是真实的；

（8）检查与收入确认相关的支持性文件。对于内销收入，以抽样方式检查

与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收记录等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；对于境外子公司的销售收入，以抽样方式检查客户采购订单、发票、签收单据；

报告期内，公司境外销售主要由境外子公司直接在境外销售实现，境内各公公司出口收入与海关报关数据的匹配情况汇总如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入	8,841.51	8,861.96
海关电子口岸记录的外销收入	8,841.51	8,861.96
差异	-	-

（9）就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件进行截止性测试，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

（10）获取主要境外客户的中信保报告，了解客户注册资本、注册地址、股东的具体情况。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司的收入真实、准确、完整。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售事项的核查情况。

1、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

公司以境外销售为主，主办券商、会计师执行的主要核查程序详见本题一、二关于收入核查方式的回复，经核查，公司的收入真实、准确、完整，确认符合《企业会计准则》规定。

2、境外销售收入与海关报关数据、出口退税匹配

报告期内，国内各公司境外销售收入与海关报关数据的匹配情况和报告期内国内公司境外收入与出口退税申报金额匹配，具体情况见本题关于收入核查方式

的回复。

3、境外销售收入与运费及保险费匹配

公司直接向客户出口的贸易模式以 FOB 为主，FOB 模式下公司不承担海运费和保险费。报告期内公司向德国客户 Sino Scene Germany GmbH 出口的贸易模式为 DDP，公司承担的海运费等费用与其销售收入的比例变动比较平稳，海运费等费用与销售收入匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入	80.83	277.91
海运费	5.87	23.65
占比	7.26%	8.51%

公司整体承担的运费与总营业收入的比例变动比较平稳，波动不大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
运费	245.77	215.08
营业收入	13,924.83	15,279.27
比例	1.77%	1.41%

4、境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

2023-2024 年度，公司的境外销售收入分别为 12,118.09 万元和 11,023.70 万元，境外销售收入有所下降，报告期期后销售收入同比也下降，主要受到澳洲市场调整的影响，随着澳洲市场的逐步回暖以及公司开拓新客户和新区域，公司持续经营能力未受到重大不利影响。

四、对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

主办券商、会计师执行的主要核查程序详见本题一、二关于收入核查方式的回复，经核查，公司的收入真实、准确、完整。

问题 3. 关于采购与存货

根据申报文件：（1）报告期内，前五名供应商采购占比为 42.22%、39.40%；（2）公开信息查询显示，主要供应商中宁波新锐铝业有限公司等多家公司存在实缴资本较低或参保人数较少的情形；（3）公司存货分别为 3,627.74 万元、4,073.71 万元，主要由库存商品、原材料、及在产品构成。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异。（2）说明报告期内是否存在异常供应商情形，公司与宁波新锐铝业有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例，与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。（3）结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（4）说明存货库龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（5）说明存货主要分布地点及相应占比，是否存在境外存货，各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对存货的核查程序、比例及结论。

【公司回复】

一、说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异。

为保障并加强采购质量，公司建立了《采购管理内部控制规范》等完善的内部控制制度，对供应商资质、企业规模、质量标准、产品品质等多方面进行综合评价，将审核合格的供应商纳入合格供应商名录，并每年进行考评和动态调整。

在能满足公司业务发展需要的基础上，由采购部主导提出候选供应商名单，采购部对候选供应商的资质做出初步的评估后，对符合要求的候选供应商，组织公司生产部门、技术部门、质检等现场评审，报请总经理办公会审批录入供应商名录。

对于需要批量采购的材料，公司在合格供应商目录中选择，以供应商提供产品的技术规格、质量、价格、供货周期和售后服务等作为选择依据，通过询价、谈判方式进行采购。

按照采购金额区间，报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额情况如下：

单位：万元

采购金额区间	**2023 年度**			
	供应商数量	**数量占比**	**采购金额**	**金额占比**
500 万以上	2	0.47%	1,513.70	29.27%
100-500 万	7	1.65%	1,170.03	22.62%
10-100 万	56	13.24%	1,836.02	35.50%
10 万以下	358	84.63%	651.85	12.60%
合计	423	100.00%	5,171.60	100.00%
采购金额区间	2024 年度			
	供应商数量	数量占比	采购金额	金额占比
500 万以上	2	0.53%	1,375.10	26.13%
100-500 万	7	1.86%	1,304.89	24.79%
10-100 万	65	17.29%	1,980.88	37.64%
10 万以下	302	80.32%	602.38	11.45%
合计	**376**	**100.00%**	**5,263.24**	**100.00%**

报告期内，公司的采购金额区间分布变动不大。

报告期内，公司与同行业可比公司的前五大供应商采购占比情况如下：

	2024 年前五大供应商采购占比	**2023 年前五大供应商采购占比**
康派斯	20.58%	31.35%
德野股份	60.74%	67.52%
科力装备	50.78%	39.33%

	2024 年前五大供应商采购占比	2023 年前五大供应商采购占比
可比公司平均值	44.03%	46.07%
三伊股份	39.40%	42.22%

公司的供应商集中度位于同行业可比公司的区间范围内，与可比公司的平均水平无较大差异。

二、说明报告期内是否存在异常供应商情形，公司与宁波新锐铝业有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例，与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。

报告期内，公司采购额超过五十万元的供应商中，注册资本低于 50 万元，社保人数不超过 2 人，或成立时间较短（报告期内成立）的异常供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	法定代表人	注册资本	实缴资本	2024 年采购额	2023 年采购额	成立时间	主营业务	社保人数	合作原因	与公司、股东、董监高、核心技术人员、前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形	异常情形
宁波市诺德塑料制品有限公司	龚承川	12.8	12.8	144.03	130.01	2019-04-22	喷涂加工、塑料制品	5	该公司为公司外协供应商，主要为公司提供喷漆服务，公司自 2013 年起与该公司老板龚承川另一家宁波市镇海昶晟喷涂厂合作，合作时间较久。	否	注册资本少于 50 万元
慈溪市俱进塑料制品有限公司	杨美青	3	3	99.21	112.97	2012-02-01	塑料制品、喷涂加工	7	2012 年开始合作，与公司合作较久，且价格具有一定优势。	否	注册资本少于 50 万元
宁波市鄞州塘溪全鑫五金冲件厂	施瑞全	10	10	88.67	59.67	2005-01-14	五金件、冲件、塑料件的制造、加工	8	2011 年开始合作，与公司合作较久，且价格具有一定优势。	否	注册资本少于 50 万元
宁波市镇海飞宇汽摩配件厂	朱国君	8	8	82.98	81.53	1999-04-23	塑料制品、五金件、汽车摩托车配件制造、加工	1	2011 年开始合作，与公司合作较久，且价格具有一定优势。	否	注册资本少于 50 万元、社保人数不超过 2 人

供应商名称	法定代表人	注册资本	实缴资本	2024 年采购额	2023 年采购额	成立时间	主营业务	社保人数	合作原因	与公司、股东、董监高、核心技术人员、前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形	异常情形
余姚津鹏铝业有限公司	杨桂云	50	-	238.12	119.31	2017-09-11	铝型材的制造、销售	2	该公司为公司铝型材供应商，经过比价进入公司供应商名录，具有价格优势。且先货后款，合作风险较低。	否	社保人数不超过 2 人
宁波汉慧科技有限公司	朱振甜	100	100	203.89	199.64	2019-04-22	智能家具、小家电	2	该公司系宁波科曼电子科技有限公司全资子公司，负责智能家具及小家电类业务，宁波科曼电子科技有限公司成立于 2006 年，注册资本 1000 万元，员工人数 194 人，在本地具有一定知名度。	否	社保人数不超过 2 人
广州旺鑫泓遮阳制品有限公司	陈宇生	50	-	70.56	50.43	2017-09-01	纺织品、家具的生产制造	0	2017 年开始合作，与公司合作较久，且价格具有一定优势。	否	社保人数不超过 2 人
江西益德纺织有限公司	程中平	200	85	27.77	65.43	2022-10-20	纺织品制造及销售	0	2022 年通过比价进入公司合格供应商名录，价格具有优势，截至本回复出具日期，因价格不具优势，公司正逐步减少向其采购。	否	社保人数不超过 2 人

供应商名称	法定代表人	注册资本	实缴资本	2024 年采购额	2023 年采购额	成立时间	主营业务	社保人数	合作原因	与公司、股东、董监高、核心技术人员、前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形	异常情形
宁波新锐铝业有限公司	郑静静	50	50	242.69	-	2023-08-07	铝型材的制造、销售		该公司唯一股东郑静静与公司另一主要供应商宁波腾龙铝业有限公司的实际控制人吕玉龙系夫妻关系，两家供应商共用厂房和生产设备，公司与宁波腾龙铝业有限公司自 2011 年开始合作，2024 年应供应商要求将合作主体变更为该公司。	否	成立时间较短

公司存在异常供应商，但合作具有原因及合理性，且异常供应商均为公司原材料或外协供应商，均为先货后款，公司风险可控。报告期内不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 20%或严重依赖少数供应商的情形。此外，除已披露的关联方、关联交易外，公司与主要供应商之间不存在关联关系，供应商较为分散。

报告期内，公司采购额超过五十万元的供应商中，注册资本低于 100 万元的供应商如下：

单位：万元

供应商名称	法定代表人	注册资本	实缴资本	2024 年采购额	2023 年采购额	合作原因	与公司、股东、董监高、核心技术人员、前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形	公司采购规模占其营收比例
杭州赛格广告材料有限公司	沈杰	50	50	567.55	588.35	该公司系成都亚克力板业有限公司的代理商，由于国产亚克力板材在价格上具有较大优势，公司于 2021 年起将部分可满足要求的部件，由进口亚克力板材替换为国产高端亚克力板材。	否	约 20%-30%
宁波新锐铝业有限公司	郑静静	50	50	242.60	-	详见上表。	否	不到 10%
余姚津鹏铝业有限公司	杨桂云	50	-	238.12	119.31	详见上表。	否	约 15%
宁波市诺德塑料制品有限公司	龚承川	12.8	12.8	144.03	130.01	详见上表	否	约 25-35%
慈溪市俱进塑料制品有限公司	杨美青	3	3	99.21	112.97	详见上表。	否	约 9%
宁波市鄞州塘溪全鑫五金冲件厂	施瑞全	10	10	88.67	59.67	详见上表。	否	约 30%
宁波市镇海飞宇汽摩配件厂	朱国君	8	8	82.98	81.53	详见上表。	否	约 30%
广州旺鑫泓遮阳制品有限公司	陈宇生	50	50	70.56	50.43	详见上表。	否	约 16%
宁波市镇海诚佳塑料制品有限公司	王德雨	80	80	42.45	53.17	2011 年开始合作，与公司合作较久，且价格具有一定优势。	否	约 2%

公司同行业可比公司康派斯 2019 年度（此后年度报告均豁免披露）前五大供应商基本情况如下：

单位：万元

公司名称	采购额	注册资本	实缴资本	社保人数
海尔数字科技（上海）有限公司	8,802.61	52,000	52,000	78
荣成耐斯特户外用品有限公司	1,025.31	200	-	-
荣成市明佳车辆配件有限公司	491.58	50	50	-
威海世基新型金属材料有限公司	427.40	50 万美元	20 万美元	38
赛特福德（深圳）贸易有限公司	321.21	500	500	-

公司同行业可比公司德野股份 2024 年度前五大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	采购额	注册资本	实缴资本	社保人数
河南速欧汇贸易有限公司	3,332.48	500	13	4
北京綦齿机电有限公司	695.30	2,150	2,150	67
壹信（海南）进出口贸易有限公司	665.31	300	50	1
江苏锡美达技术贸易有限公司	637.17	10,000	10,000	5
北京中京驰机电科技有限公司	376.99	500	100	-

公司同行业可比公司科力装备 2023 年度（2024 年年度报告豁免披露）前五大供应商情况如下：

单位：万元

公司名称	采购额	注册资本	实缴资本	社保人数
杭州太阳技术实业有限公司	2,271.27	2,100	1000	65
山东道恩高分子材料股份有限公司	1,670.91	44,695.69	44,804.71	761
南皮县瑞恒五金制造有限公司	1,056.78	100	100	15
金发科技股份有限公司	722.93	263,661.27	263,661.27	2513
福州富诚胶粘制品有限公司	622.93	500	100	32

公司报告期内前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度			注册资本	实缴资本	社保人数
	采购额	占比	采购额	占比	采购占比变动百分比			
浙江晶圆材料科技有限公司	807.55	15.37%	925.35	17.89%	-2.52%	2,000	2,000	53
杭州赛格广告材料有限公司	567.55	10.80%	588.35	11.38%	-0.57%	50	50	8
宁波新锐铝业有限公司	253.32	4.82%	200.19	3.87%	0.95%	50	50	13
宁波腾龙铝业有限公司						150	150	14
余姚津鹏铝业有限公司	238.12	4.53%	119.31	2.31%	2.23%	50	-	2
宁波汉慧科技有限公司	203.89	3.88%	199.64	3.86%	0.02%	100	100	2
上海中盟实业有限公司	185.94	3.54%	270.07	5.22%	-1.68%	1,000	1,000	7

公司可比公司前五大供应商中存在规模较小的供应商，如荣成市明佳车辆配件有限公司，但可比公司前五大供应商中规模较小供应商占比更低，一方面由于可比公司采购量相对更大，另一方面由于可比公司主要业务为房车整车，公司主要业务为房车配件，且科力装备为创业板上市公司，规模较大，因此其供应商规模相较更大。公司前五大供应商中规模较小的供应商包括杭州赛格广告材料有限公司、宁波新锐铝业有限公司和余姚津鹏铝业有限公司。其中杭州赛格广告材料有限公司为成都亚克力板业有限公司的代理商，其余两家为铝型材供应商，与同行业可比公司的供应商种类存在一定差异。

综上，公司存在异常供应商，但合作具有合理性且风险可控。公司与规模较小的供应商合作具有原因及商业合理性；公司同行业公司主要供应商中均存在规模较小的供应商，符合行业惯例；公司规模较小的主要供应商中，公司采购比例均不超过其营业额的 40%，不存在主要为公司服务的情形；主要供应商与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工不存在关联关系或其他利益输送情形；公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

三、结合合同签订情况、备货、发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如

是，进一步分析形成差异的原因及合理性。

最近两年，公司签订的销售订单规模分别为 1.62 亿元、1.40 亿元。公司与国内客户一般签订销售合同，对于国内直接出口的外销业务，公司与国外客户一般签订形式发票，对于国外子公司销售的外销业务，国外子公司与国外客户一般签订销售订单。公司在考虑在手订单的基础上，同时结合原材料备货周期、产品生产周期、未来原材料价格波动趋势判断以及未来更长一段时间客户可能的下单情况进行适当备货。

公司采购的主要原材料为塑料 ASA、亚克力、铝合金等，其采购和备货周期通常需要 1 个月左右。为满足订单需求，通常公司会保持 1-2 个月的原材料库存。

公司主要产品的发货周期、订单完成周期情况如下：

产品类别	销售区域	生产周期	发货周期	订单完成周期
房车整车	内销	30-60 天	7 天	平均 46 天
房车整车	外销（均为国内直接出口）	30-60 天	报关一般 7 天，海运时间 20-30 天	平均 46 天
房车配件	内销	15-25 天	7 天	平均 12 天
房车配件	外销（国内直接出口）	15-25 天	报关一般 7 天，海运时间 20-30 天	平均 12 天
房车配件	外销（国外子公司销售）	15-25 天	7 天	平均 3 天

注：生产周期根据不同产品的全部生产流程所需时间进行估算，订单完成周期为从客户下订单到出库的平均时间

公司房车整车为以销定产的生产模式，主要为境外房车整车品牌提供 OEM 生产，根据整车品牌的设计要求和图纸进行加工生产，同时面向境内部分个人客户进行销售，针对客户实际订单进行排产。公司房车配件产品采取“订单式生产+适量备库”的生产模式，根据在手订单情况、安全库存量及销售预测安排生产。一方面根据在手订单进行排产，另一方面澳大利亚子公司根据销量及市场预期，编制销售预测单，并经由采购、研发、销售、生产、质量控制等部门审批后进行排产。为保障生产连续性，公司会对原材料保有一定金额的库存，并根据市场行情在原材料价格处于低位时进行适当备货。整体来看，公司房车配件产品类型较

多，订单完成周期受客户销售区域以及不同类别产品生产周期、发货周期的影响而有所不同。

报告期各期末，存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31/2024 年	2023.12.31/2023 年
存货余额	4,597.03	4000.28
当年签订销售订单规模	13,992.74	16,224.49
营业成本	6,657.15	6,880.24
存货余额占订单规模的比例	32.85%	24.66%
存货余额占营业成本比例	69.05%	58.14%

报告期内，公司存货余额占营业成本的比例与可比公司对比情况如下：

项目	2024.12.31/2024 年	2023.12.31/2023 年
康派斯	44.15%	41.53%
德野股份	314.91%	81.50%
科力装备	26.30%	30.24%
平均值	128.45%	51.09%
三伊股份	69.05%	58.14%

公司的存货余额占营业成本的比例低于可比公司德野股份，高于康派斯和科力装备。公司存货余额占营业成本较高的原因一方面由于公司客户大多集中在澳洲，订舱及货物海运时间较长，为尽量缩短客户的收货时间，需提前备货以保障交付，另一方面公司一般根据在手订单和预测订单进行排产，受公司销售下滑、高估境外需求等影响，2024 年末库存商品余额有所增长。康派斯虽然也以境外销售为主，但其主营产品为房车整车，采取订单式模式组织生产，基本无需提前生产备货，因此其存货余额占营业成本的比例低于公司；科力装备以境内销售为主，其产品主要应用于乘用车市场，生产自动化程度高，存货余额占营业成本的比例较低。

总体来看，公司房车配件产品采取“订单式生产+适量备库”的生产模式，公司接到客户订单后根据客户需求和交货期限组织生产，同时基于客户需求和对市场的合理预测进行适当备货，公司报告期各期末的存货余额与公司订单及业务

规模相匹配，存货余额占营业成本的比例与同行业可比公司的差异具备合理性。

存货构成与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日				2024 年 12 月 31 日			
	三伊股份	康派斯	德野股份	科力装备	三伊股份	康派斯	德野股份	科力装备
原材料	24.28%	43.00%	58.80%	36.66%	21.10%	33.60%	33.72%	30.00%
在产品	19.95%	14.82%	39.63%	5.80%	18.90%	10.49%	46.15%	6.18%
库存商品	54.48%	37.63%	1.41%	31.36%	58.98%	49.02%	19.98%	38.21%
委托加工物资	0.00%	0.12%	0.00%	0.30%	0.10%	0.17%	0.03%	0.06%
发出商品	1.29%	4.43%	0.00%	18.05%	0.92%	6.72%	0.00%	18.71%
周转材料	0.00%	0.00%	0.01%	5.70%	0.00%	0.00%	0.01%	2.95%
半成品	0.00%	0.00%	0.00%	2.14%	0.00%	0.00%	0.00%	3.89%
合同履约成本	0.00%	0.00%	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.11%	0.00%
在途物资	0.00%	0.00%	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%

康派斯和德野股份的主营业务为房车整车生产和销售，整车生产所需的原材料种类更复杂、单位价值也更高，因此康派斯和德野股份存货中的原材料占比均高于三伊股份，房车整车的定制化和订单化生产程度较房车配件更高，三伊股份的房车配件生产模式为“订单式生产+适量备库”，因此公司的库存商品占比高于康派斯和德野股份。

科力装备主要从事汽车玻璃总成组件产品的生产和销售，主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件，其原材料和在产品的合计占比与三伊股份原材料和在产品的合计占比差异较小，由于三伊股份房车配件产品的生产流程比科力装备更复杂，所以三伊股份的在产品比例高于科力装备。科力装备的库存商品和发出商品的合计占比与三伊股份库存商品和发出商品的合计占比差异较小，由于三伊股份的客户主要在澳大利亚，三伊股份在澳大利亚墨尔本设立了负责销售的子公司，墨尔本是澳大利亚房车制造和营销的中心地带，公司主要客户大多集中在子公司附近，从发货到客户收货的时

间周期较短，因此三伊股份的发出商品占比较低。

最近两年末，公司存货明细构成的变动不大，可比公司科力装备的存货明细构成变动也不大，康派斯和德野股份主营产品为房车整车，由于房车整车的生产周期更长，销售订单的时间分布可能导致其原材料和库存商品的构成占比发生较大波动。

综上，公司的存货结构与可比公司存在差异，主要由于可比公司的主营产品和经营模式等与公司存在差异，具有合理性。

四、说明存货库龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。

1、报告期各期末，公司各类存货账面余额的库龄情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	1 年以内	1 年以上	合计	1 年以内	1 年以上	合计
原材料	902.20	67.65	969.85	971.21	0.02	971.24
在产品	821.43	47.41	868.84	797.96	0.00	797.96
库存商品	2,244.80	466.40	2,711.20	1,878.79	300.54	2,179.33
发出商品	42.41	0.00	42.41	51.74	0.00	51.74
委托加工物资	4.73	0.00	4.73	0.03	0.00	0.03
合计	**4,015.57**	**581.46**	**4,597.03**	**3,699.72**	**300.56**	**4,000.28**

公司主要采用以销定产、适度备货为辅的生产模式，报告期内，公司的存货周转情况较好，期末存货库龄主要为 1 年以内，库龄超过 1 年的存货占比分别为 7.51%和 12.65%，占比不大。其中，公司库龄一年以上库存商品金额分别为 300.54 万元和 466.40 万元，主要系各类产品的备品备件。由于公司产品规格较多，故备品备件储备较多。

2、说明存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

（1）存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日				2023 年 12 月 31 日			
	合计		其中：1 年以上		合计		其中：1 年以上	
	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备
原材料	969.85	0.00	67.65	0.00	971.24	0.00	0.02	0.00
在产品	868.84	47.41	47.41	47.41	797.96	0.00	0.00	0.00
库存商品	2,711.20	475.91	466.40	386.48	2,179.33	372.55	300.54	300.54
发出商品	42.41	0.00	0.00	0.00	51.74	0.00	0.00	0.00
委托加工物资	4.73	0.00	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00
合计	**4,597.03**	**523.32**	**581.46**	**433.89**	**4,000.28**	**372.55**	**300.56**	**300.54**

公司存货跌价准备主要系库存商品和库龄一年以上的在产品计提。报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 372.55 万元和 523.32 万元，存货跌价准备计提比例分别为 9.31%和 11.38%，其中库龄一年以上的存货跌价准备计提比例分别为 99.99%和 74.62%，计提比例较高。报告期内各期末库龄一年以上的存货跌价准备计提比例存在差异一方面系部分库龄一年以上的库存商品在期后仍有产生销售的情况，故以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，与存货成本进行比较后计提跌价准备；另一方面系库龄一年以上的原材料主要为通用型材料，基本在保质期内，可以正常用于生产、研发活动或直接对外出售，不存在积压、毁损等明显减值迹象，未计提跌价准备，故 2024 年的存货跌价计提比例较 2023 年存在差异。

（2）存货跌价准备计提方法和存货跌价准备的充分性

公司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。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。公司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，并计提存货跌价准备，此外对于对库龄 1 年以上的产成品和在产品除已有明确用途的存货外全额计提跌价。

公司主要实行以销定产为主、适度备货为辅的生产方式，公司的库存商品大部分都有订单覆盖，发生减值情况较小，部分账龄较长的库存商品已充分计提存货跌价准备。同时，公司已建立了较为完善的存货管理制度，存货发生呆滞、毁损的风险较小，存货跌价风险较低。

（3）同行业可比公司对比

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

同行业公司	2024 年末(%)	2023 年末(%)
康派斯	7.08	10.64
德野股份	0.74	0.26
科力装备	3.51	3.83
行业平均值	3.78	4.91
公司	11.38	9.31

如上表所示，报告期内公司存货跌价准备计提比例高于同行业公司平均水平，与康派斯较为接近。

2024 年，公司存货跌价准备计提比例有所上升，主要系公司产品规格增加导致备品备件增加，从而库龄较长的自制半成品和库存商品增加所致。

综上，公司已基于自身的实际情况和谨慎性原则充分计提存货跌价准备。

五、说明存货主要分布地点及相应占比，是否存在境外存货，各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

1、存货主要分布地点及相应占比

单位：万元

分布地点	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面金额	比例(%)	账面金额	比例(%)
宁波生产基地	2,879.99	62.65	2,684.72	67.11
在途存货	42.41	0.92	51.74	1.29
境内小计	2,922.40	63.57	2,736.46	68.41
澳洲子公司仓库	1,674.63	36.43	1,263.83	31.59
境外小计	1,674.63	36.43	1,263.83	31.59
合计	**4,597.03**	**100.00**	**4,000.28**	**100.00**

企业原材料、在产品集中于境内宁波生产基地，境外子公司不进行生产，为贸易销售，存货全部为库存商品。

2、各期末对存货盘点的情况

（1）公司存货盘点制度

公司仓储、车间生产和财务人员于每月末和每年年度终了，对存货进行盘点。实盘数与盘点表存在差异的存货会再次复盘确认。盘点结束后，根据盘点表与实盘差异，仓储人员在系统上对存货库存数量进行调整，经仓库主管、财务经理、总经理依次审批确认后交由财务部门调整入账。

（2）公司存货盘点情况

2024 年末和 2023 年末，公司存货盘点情况如下：

单位：万元

时间	盘点范围	地点	品种	账面金额	盘点金额	盘点比例	盘点人员	是否存在差异
2024 年 12 月 27 日、2024 年 12 月 31 日	所有在库存货	境内	原材料	969.85	969.85	100.00%	仓储人员、车间人员、财务人员	6.74
			在产品	868.84	868.84	100.00%		
			库存商品	1,036.56	1,036.56	100.00%		
			委托加工物资	4.73	4.73	100.00%		
			发出商品	42.41				
2024 年 12 月 18 日-20 日		境外	库存商品	1,674.63	1,674.63	100.00%		
			合计	4,597.03	4,554.62	99.08%		

续：

时间	盘点范围	地点	品种	账面金额	盘点金额	盘点比例	盘点人员	是否存在差异
2023 年 12 月 30 日	所有在库存货	境内	原材料	971.24	971.24	100.00%	仓储人员、车间人员、财务人员	26.86 万
			在产品	797.96	797.96	100.00%		
			库存商品	915.50	915.50	100.00%		
			委托加工物资	0.03	0.03	100.00%		
			发出商品	51.74				
2023 年 12 月 14 日-15 日		境外	库存商品	1,263.83	1,263.83	100.00%		
			合计	4,000.28	3,948.55	98.71		

报告期内，企业盘点存货为期末除发出商品外公司在库的所有存货。公司存货主要包括原材料、在产品、委托加工物资、库存商品和发出商品等；企业对原材料、在产品、库存商品、委托加工物资实施了全面盘点程序，盘点账实差异较小，企业盘点后对差异进行入账调整，24 年末盘点较 23 年账实差异减少，公司存货管理内部控制健全有效。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对存货的核查程序、比例及结论。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）取得公司采购明细表，并通过公开渠道查询主要供应商的工商登记信息，核查主要供应商是否存在异常供应商；

（2）对主要供应商进行实地走访，结合对公司采购负责人的访谈了解公司与宁波新锐铝业有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例；

（3）获取并查阅主要供应商访谈提纲，补充询问其他供应商，确认供应商与发行人首次建立合作的时间和发行人采购金额占其收入的比例；

（4）公开查询供应商的工商信息，了解其成立时间、注册资本、实缴资本、注册地、经营所在地等工商信息；

（5）查询可比公司的年度报告、公开转让说明书、招股说明书等公开信息，获取同行业可比公司主要供应商名称，并公开查询其成立时间、注册资本等信息；

（6）访谈公司总经理、采购负责人、财务总监，了解采购与付款、生产与仓储循环的内部控制制度，评价这些控制的设计，获取公司存货管理制度，执行采购和生产穿行测试，验证关键流程控制活动与措施运行的有效性；

（7）获取报告期各期末存货明细表、账龄明细表，分析存货构成及变动，检查是否存在库龄较长的存货，询问了解具体原因；

（8）了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备计提明细表，获取公司关于存货期末余额较大的原因以及是否充分计提存货跌价准备的说明，对公司存货跌价准备计提进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算，测试其计算的准确性；

（9）抽查大额存货采购，获取购货合同及购货发票、入库单，复核采购成本的正确性；

（10）对期末存货进行抽盘与监盘，关注其实际状况，记录公司存在的呆滞、损毁和残次的存货；

2024 年末，存货监盘情况如下：

单位：万元

时间	盘点范围	地点	品种	账面金额	抽盘金额	盘点比例（%）	盘点人员	是否存在差异
2024 年 12 月 29 日及 2025 年 1 月 1 日	所有在库存货	境内	原材料	969.85	860.56	88.73	仓储人员、车间人员、财务人员	5.85
			在产品	868.84	738.11	84.95		
			库存商品	1,036.56	1,025.89	98.97		
2024 年 12 月 20 日		境外	库存商品	1,674.63	906.48	54.13		
			合计	**4,549.89**	**3,531.04**	**77.61**		

2024 年末境内原材料、在产品、库存商品监盘比例分别为 88.73%、84.95% 和 98.97%，境外库存商品监盘比例为 54.13%，总体盘点比例为 77.61%，盘点差异较小，无重大异常。

（11）查询同行业可比公司存货明细构成、存货周转率情况，分析差异原因；

（12）执行原材料发出计价测试，了解公司原材料发出的计价方法，前后期是否一致，抽取主要材料复核其计算是否正确。

2、核查结论

（1）公司的供应商集中度位于同行业可比公司的区间范围内，与可比公司的平均水平无较大差异；

（2）公司主要供应商中存在异常供应商，但合作具有原因及商业合理性且风险可控；

（3）公司与规模较小的供应商合作具有原因及商业合理性；公司同行业公司主要供应商中均存在规模较小的供应商，符合行业惯例；公司规模较小的主要供应商中，公司采购比例均不超过其营业额的 40%，不存在主要为公司服务的情形；主要供应商与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工不存在关联关系或其他利益输送情形；

（4）公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性；

（5）存货余额与公司订单、业务规模相匹配；公司的存货余额、结构与可比公司存在差异，主要由于可比公司的主营产品和经营模式等与公司存在差异，具有合理性。

（6）公司存货跌价准备计提的计算过程与公司实际业务情况一致，公司已基于自身的实际情况计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。报告期内公司存货跌价准备计提比例高于同行业公司平均水平，与康派斯较为接近。

（7）公司采购与付款、生产与仓储循环内部控制设计得到执行，且运行有效，公司存货管理内部控制健全有效。

问题 4. 关于应收账款

根据申报文件，（1）报告期各期末，公司应收账款分别为 1,256.39 万元、

1,882.98万元,金额及占营收比例均有提高。(2)公司对客户Sino Scene Germany GmbH应收账款全额计提坏账准备。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额及变动与业务开展情况是否匹配。（2）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，是否存在放宽信用政策情况，公司报告期后应收账款回款情况。（3）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，逾期应收账款对应的客户、订单情况，逾期应收账款尚未收回的原因、可回收性及期后回款情况，是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力的影响。（4）结合客户Sino Scene Germany GmbH的业务规模、对该客户的信用政策，说明报告期内公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施，报告期内及报告期后是否与 Sino Scene Germany GmbH持续合作，报告期后对该客户应收账款的回款情况。（5）结合公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、行业及下游行业景气度、主要客户经营情况,说明公司对单项计提坏账准备的应收账款的识别是否充分谨慎，是否充分考虑相关风险特征以确定减值准备的计提方法、计提比例，应收账款坏账准备计提是否充分。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额及变动与业务开展情况是否匹配。

公司销售以外销为主，国内公司直接向国外客户出口的信用政策：一般以预付 30%，发送装运单据后支付 70%为主。澳大利亚子公司向客户销售：信用期一般以客户收货后 30-60 天为主，2024 年度客户 Network RV Pty Ltd 和 New Age Caravans 信用期最长延长至 120 天。结算方式以电汇为主，国内客户存在部分银行承兑汇票结算。

公司应收账款与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末	变动比例
应收账款余额	2,272.45	1,524.12	49.10%
营业收入	13,924.83	15,279.27	-8.86%
应收账款余额占营业收入比重	16.32%	9.98%	-

公司 2024 年度营业收入有所下降，但 2024 年末应收账款余额增长较大，主要受客户 Network RV Pty Ltd、New Age Caravans 和 Sino Scene Germany GmbH 的影响，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末	变动比例
NetworkRVPtyLtd			
应收账款余额	480.17	260.93	84.03%
营业收入	854.34	1,300.78	-34.32%
NewAgeCaravans			
应收账款余额	346.65	275.69	25.74%
营业收入	727.79	974.79	-25.34%
SinoSceneGermanyGmbH			
应收账款余额	281.85	197.57	42.66%
营业收入	80.83	277.91	-70.92%

Network RV Pty Ltd 和 New Age Caravans 均为澳大利亚的房车整车制造商，受澳大利亚房车市场需求回归、宏观经济放缓、市场需求偏弱等影响，上述两家客户的销售收入有所下滑，同时回款周期变长，信用期由 30-60 天延长至 90-120 天，从而导致应收账款与营业收入反向变动。

Sino Scene Germany GmbH 系公司为降低对澳大利亚市场的依赖而开发的德国客户，当时对该客户的经营情况和销售能力等评估不足，由于其经营规模和盈利能力较弱，该客户的销售回款较差。除了报告期内发生的业务之外，后续在未收到回款前，不会与该客户开展新的业务，同时公司也在持续跟进催收应收账款。

综上，虽然公司应收账款与营业收入的变动呈反向关系，但应收账款占营业收入的比重总体较低，应收账款金额及变动与业务开展情况匹配。

二、说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，是否存在放宽信用政策情况，公司报告期后应收账款回款情况。

与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度			2024 年应收账款周转率	2023 年应收账款周转率
	期末应收账款余额	营业收入	占比	期末应收账款余额	营业收入	占比		
康派斯	38,214.14	88,166.11	43.34%	32,515.36	90,797.93	35.81%	2.49	3.29
德野股份	-	9,125.38	0.00%	-	32,016.58	0.00%	-	-
科力装备	16,004.65	61,171.66	26.16%	14,846.47	48,775.58	30.44%	4.18	3.82
可比公司平均值	18,072.93	52,821.05	34.22%	15,787.28	57,196.69	27.60%	2.22	2.37
三伊股份	2,272.45	13,924.83	16.32%	1,524.12	15,279.27	9.98%	7.34	10.11

由上表可见，2024 年末公司应收账款余额较 2023 年末增长、2024 年应收账款周转率较 2023 年下滑，主要原因为受澳洲宏观经济放缓、市场需求减弱等影响，New Age Caravans 和 Network RV Pty Ltd 的 2023 年信用期为收货后 30-60 天，2024 年延长至 90-120 天，另外德国客户 Sino-Scene Germany GmbH 由于其经营规模和盈利能力较弱，报告期内销售形成的应收账款尚未收回。报告期内，少量客户存在信用期变更，但不存在通过放宽信用政策扩大销售的情形，故公司应收账款和应收账款周转率的变动具有合理性。

可比公司德野股份的应收账款金额为 0，根据德野股份年度报告的披露，德野股份的销售结算包括“预收款+车辆交付款”结算方式、“预收款+底盘到货款+车辆交付款”结算方式和“现车全款销售”结算方式，因此无应收账款。除德野股份外，康派斯与科力装备的 2024 年末应收账款余额均增长，与公司应

收账款变动趋势一致。公司 2024 年应收账款周转率下降，与康派斯应收账款周转率的变动趋势一致，公司总体应收账款周转率均高于康派斯和科力装备。

公司报告期后应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	2,272.45	1,524.12
期后回款金额	1,769.89	1,312.18
期后回款比例	77.88%	86.09%

截至 2025 年 6 月 30 日，2023 年度至 2024 年度期末应收账款累计期后回款金额分别为 1,312.18 万元和 1,769.89 万元，期末应收账款累计期后回款比例分别为 86.09%和 77.88%，期后回款总体情况良好，不会对公司经营构成不利影响。

2023 年末应收账款有 211.95 万元款项尚未收回,其中包含前期已单项全额计提坏账准备的款项 197.57 万元，其余款项中境内销售应收账款为 12.99 万元，主要系大型国企等结算付款流程较长，境外销售应收账款为 1.39 万元，仍在持续回款中。

2024 年末应收账款有 502.56 万元款项尚未收回,其中包含前期已单项全额计提坏账准备的款项 281.85 万元，其余款项中境内销售应收账款为 162.62 万元，主要系大型国企等结算付款流程较长，境外销售应收账款为 58.09 万元，仍在持续回款中。公司将进一步加强对相关客户应收账款的催收工作。

三、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，逾期应收账款对应的客户、订单情况，逾期应收账款尚未收回的原因、可回收性及期后回款情况，是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力的影响。

1、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比分析

2023 年末应收账款逾期金额为 797.04 万元，占比 52.30%，2024 年末应收账款逾期金额为 1,141.81 万元，占比 50.25%。

报告期内应收账款逾期金额披露如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
应收账款逾期金额	1,141.81	797.04
应收账款审定账面余额	2,272.45	1,524.12
应收账款逾期金额占比	50.25%	52.30%

公司应收账款逾期金额占比较高的原因是公司与客户合同约定的信用期较短，一般为 30 天，实际收取货款按惯例有一定的宽限期，公司历史期间不存在重大的坏账损失。

2、报告期客户逾期应收账款尚未收回的原因、可收回性分析

2023 年主要客户应收账款逾期情况如下：

单位：万元

年份	客户	应收账款逾期金额	信用政策	订单情况	期后回款情况
2023 年	SinoSceneGermanyGmbH	197.57	90 天	房车配件	-
2023 年	NEWAGECARAVANSPTYLTD	131.65	30-60 天	房车配件	131.65
2023 年	荣成康派斯新能源车辆股份有限公司	82.85	30 天	房车配件	82.85
2023 年	STYLINECARAVANSPTYLTD	43.07	30 天	房车整车	43.07
2023 年	NetworkRVPtyLtd	38.08	30-60 天	房车配件	38.08
2023 年	NotJustAnyVanLTD	37.95	30%预付，到港前付清	房车配件	37.95
2023 年	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	37.03	30 天	房车整车	37.03
2023 年	LOTUSCARAVANSPTYLTD	31.73	60 天	房车配件	31.73
2023 年	JaycoCorporationPtyLtd	22.76	到港前付清	房车配件	22.76
2023 年	浙江飞神车业有限公司	22.74	30 天	房车配件	22.74
2023 年	其他	151.61			137.24

2024 年主要客户应收账款逾期情况如下：

单位：万元

年份	客户	应收账款逾期金额	信用政策	订单情况	期后回款情况
2024 年	SinoSceneGermanyGmbH	281.85	90 天	房车配件	-
2024 年	荣成康派斯新能源车辆股份有限公司	191.68	30 天	房车配件	191.68
2024 年	STYLINECARAVANSPTYLTD	165.58	30 天	房车整车	143.31
2024 年	兴隆翠汽车科技(浙江)有限公司	121.79	30 天	房车配件	30.00
2024 年	NewAgeCaravans	99.18	120 天	房车配件	99.18
2024 年	AvanCampersAustralia	54.32	30 天	房车配件	54.32
2024 年	RegentCaravans	42.83	30 天	房车配件	42.83
2024 年	荣成市莫林汽车科技有限公司	41.24	30 天	房车配件	41.24
2024 年	PRIMECAMPERSQLDPTYLTD	34.45	30 天	房车整车	-
2024 年	浙江飞神车业有限公司	22.69	30 天	房车配件	22.69
2024 年	其他	86.19			64.69

注：上表期后回款情况统计至 2025 年 6 月，截至本回复出具日，客户 Sino Scene Germany GmbH 已回款 3.92 万美元（折合人民币 28.10 万元）。

报告期各期逾期应收账款均不涉及产品交付或质量问题，报告期内德国客户 Sino Scene Germany GmbH 因为资金周转困难逾期未支付货款，可收回性较低，已对该客户全额计提坏账准备，其他客户因为存在宽限期暂未收到，预计可以收回，对公司业绩和持续经营能力无重大影响。

四、结合客户 Sino Scene Germany GmbH 的业务规模、对该客户的信用政策，说明报告期内公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施，报告期内及报告期后是否与 Sino Scene Germany GmbH 持续合作，报告期后对该客户应收账款的回款情况。

Sino-Scene Germany GmbH 成立于 2006 年 9 月 4 日，注册地址为德国，注册资本 5 万欧元，主营业务为机动车零部件以及配件的批发贸易，年销售收入约 66 万欧元。该客户为公司新开发的欧洲客户，对该客户的信用政策为收货后 90 天支付货款。

报告期内，公司的客户以存量客户为主，对于新客户，公司主要通过参与展

会宣传、销售人员上门拜访、他人介绍等多种方式与客户建立合作关系。在与客户建立合作关系时综合考虑客户的经营规模、企业性质、销售区域、行业地位、资信状况、口碑声誉等因素，由于公司目前的销售市场以澳大利亚市场为主，而美国、欧洲的房车市场空间较大，因此公司在着力开拓欧洲和美国的客户。

客户 Sino Scene Germany GmbH 的承接为特殊个案，主要是前期公司在承接时对该客户的经营情况和销售能力等评估不足，后续公司已吸取教训并加强了在客户承接阶段的相关风险控制措施。公司在客户承接和履行合同等环节对客户资信状况及付款能力进行管理并根据情况采取相应的风险控制措施：

1、在客户承接时，公司通过客户官网、行业协会网站、媒体报道、企查查等公开渠道查询、线下拜访、向同行业友商及其客户供应商进行了解等方式对潜在客户进行背景调查，了解客户的经营情况、资信状况、行业地位及口碑声誉等情况，根据对客户的整体评估结果确定对其的信用政策和合作规模，从源头上降低合作后的回款风险。对于澳大利亚客户，公司也通过保险公司对客户的信用情况进行了解。

2、在履行合同时，公司对客户的履约情况进行持续评估，并根据客户的履约情况确定是否要对信用政策进行相应调整。具体如下：①关注客户经营状况、采购规模、付款进度和客户下游市场是否有异常情况，出现较大的回款风险时对应收账款的可收回性进行评估，及时控制与相关客户的合作规模。②建立应收账款的跟踪和催收机制，由财务部牵头，会同销售部召开应收账款跟踪的经营会议，财务部在会议上汇报最新的收款情况，告知销售人员所负责订单的应收账款金额和逾期金额，督促应收账款催收工作。③财务部定期组织销售部门与主要客户进行业务层面的往来对账，对账结果如有不符，查明原因并及时处理。④公司在澳大利亚投保了客户信用保险，在客户发生破产、倒闭等情形下可以对客户欠款进行一定比例的赔付，减少回款损失。

2023 年度、2024 年度，公司对 Sino Scene Germany GmbH 的销售收入分别为 2,779,050.91 元、808,268.56 元，报告期后在未收到回款前，不会与该客户开展新的业务。截至本回复出具日，该客户已回款 3.92 万美元（折合人民币 28.10

万元）。

五、结合公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、行业及下游行业景气度、主要客户经营情况，说明公司对单项计提坏账准备的应收账款的识别是否充分谨慎，是否充分考虑相关风险特征以确定减值准备的计提方法、计提比例，应收账款坏账准备计提是否充分。

公司业务发展情况：

公司专注于房车配件及整车的研发、生产与销售，致力于为全球房车制造商、房车爱好者及户外旅行者提供高品质的房车配件和整车解决方案。公司以技术创新为核心，以客户需求为导向，打造了一系列性能卓越、设计精良的房车产品，涵盖房车门窗、踏步、通风系统、厨房设备及整车制造等领域。经过多年的深耕与积累，公司已构建了一个产品类别广泛、规格型号多样的房车配件产品体系。公司依靠优异的产品质量和规范的产品质量管理体系，通过了 ISO9001 及 ITAF16949 质量管理体系认证，并有多种型号产品获得了中国 CCC 认证、欧盟 E-mark、CE 认证，全面接轨国际先进水平。依托公司的房车配件业务，还发展了房车整车业务，可生产拖挂式房车及 B 型、C 型自行式房车，为客户提供房车设计与研发、配件生产、整车组装、售后服务的一揽子解决方案。报告期内，公司房车配件的销售收入有所下滑，但毛利率比较稳定且保持在较高水平；房车整车业务尚处于发展初期阶段，订单量较少，规模经济效应尚未显现导致该项业务整体亏损，由于房车整车的销售占比较低，对公司的整体盈利情况未产生重大不利影响。

报告期后应收账款回款情况详见问题二之回复。

行业及下游行业景气度：

根据中商产业研究院研究报告，2019 年至 2023 年期间全球房车销量经历了显著波动，其中 2021 年达到高峰，销量由 2019 年的 71.11 万辆攀升至 99.26 万辆，随后两年即 2022 年和 2023 年，房车销量连续两年显著下滑，2023 年已降至 61.69 万辆。房车市场规模与销量保持一致，2019 年为 2,149 亿元，2021 年增长值 3,883 亿元，2023 年回落至 2600 亿元，自 2019 年以来复合年增长率为

4.9%。展望未来，随着全球旅游业持续升温以及露营经济的带动，中商产业研究院预测，全球房车销量有望在 2024 年回升至 66.96 万辆，并在 2025 年进一步增长至 71.88 万辆，市场规模则在 2024 年达到 2748 亿元，2025 年达到 2854 亿元。

就国内市场而言，相较于传统汽车制造行业，旅居车行业仍处于发展阶段，相关法律法规也在不断完善中。近年来，《道路机动车辆生产企业及产品准入管理办法》等法规的出台，对旅居车生产企业及产品提出了更严格、更明确的准入要求，提高了行业门槛。这不仅有助于规范市场秩序，还为行业内具有先发优势的企业构筑了竞争壁垒。

随着我国经济的持续增长和居民生活水平的提高，旅游消费模式正从传统的观光型向高品质、多样化、休闲度假型转变。为满足这一需求，国家出台了一系列支持旅游业发展的政策。例如，积极探索住行一体化的消费模式，统筹规划建设旅居车停车设施和营地，并完善水电、通信等配套设施，推动旅居车市场的发展。同时，国家还推进自驾车旅居车旅游，实施自驾游推进计划，打造网络化的营地服务体系，完善自驾车旅居车旅游产业链，并推出一批自驾车旅居车营地和旅游驿站。 政府部门通过出台相关法律法规和政策，为旅居车行业营造了良好的政策环境，对企业的生产经营和未来发展起到了积极的促进作用。这不仅有利于行业整体的健康发展，也为相关企业提供了更广阔的发展空间。

主要客户经营情况：

序号	客户名称	经营情况
1	CARAVANANDCAMPINGAUSPTYLTD	该客户致力于为房车行业服务，提供来自最畅销品牌的顶级产品，满足所有房车需求的一站式商店。通过查询该客户官网、中信保报告、进行实地走访，该客户生产经营正常。
2	NetworkRVPtyLtd、STYLINECARAVANSPTYLTD	该客户为持续引领房车行业的公司。通过查询该客户官网、中信保报告、进行实地走访，该客户生产经营正常。
3	SupremeCaravans	该客户为拥有超过 30 年设计和制造现代旅行篷车经验的房车制造商。通过查询该客户官网、中信保报告、进行实地走访，该客户生产经营正常。

序号	客户名称	经营情况
4	NewAgeCaravans	该客户为澳大利亚维多利亚州坎贝尔菲尔德主要房车制造中心的主要供应商。通过查询该客户官网、中信保报告、进行实地走访，该客户生产经营正常。
5	ObelinkVrijetijdsmarktB.V.	该客户为欧洲最大的露营商店和网上商店，拥有最广泛的露营用品和最低的价格。通过查询该客户官网、中信保报告、访谈客户，该客户生产经营正常。

报告期内，公司应收账款的坏账计提政策如下：

对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

对于客观证据表明存在减值，以及适用于单项评估的应收账款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提减值准备。报告期内，结合客户的销售和回款情况，客户 Sino Scene Germany GmbH 的回款情况较为异常，由于长时间未能收回货款，公司判断其存在较大的回款风险，将其识别并确认为需要单项计提的应收账款，识别充分谨慎，公司对该应收账款计提了全额坏账准备，坏账准备计提充分。

对于不存在减值客观依据的应收账款，或当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。具体如下：

组合名称	确定组合的依据	计量信用损失的方法
组合一	合并范围内关联方	通过违约风险敞口和整个存续期预计信用损失率，该组合预期信用损失率为 0%
组合二	账龄组合	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

公司与同行业可比公司应收账款依据账龄组合计提坏账比例的情况如下：

账龄	申请挂牌公司	康派斯	德野股份	科力装备
1 年以内	5%	5%	5%	5%
1-2 年	20%	20%	20%	20%
2-3 年	50%	50%	50%	50%
3 年以上	100%	100%	100%	100%

公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司一致，坏账计提政策合理、谨慎。应收账款坏账准备计提充分。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅了销售与收款相关的内部控制制度，对内部控制制度执行情况做穿行测试；

（2）访谈公司财务、销售等相关人员，查阅销售合同/订单，了解公司信用政策、结算方式及回款周期等，了解公司对应收账款的管理情况、内部控制制度的建立及实施情况、对应收账款催款措施等；了解客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施；获取主要客户的中信保报告，核查主要客户的资信状况；核查应收账款期后回收情况；通过函证、走访主要客户，确认公司与主要客户的合作及交易情况，核查是否存在产品交付或质量纠纷；

（3）获取公司应收账款账龄明细表，获取同行业可比公司年度报告等公开资料，对公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款周转率情况进行比较，分析公司相关指标与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特征；

（4）获取客户 Sino Scene Germany GmbH 的中信保报告，抽查 Sino Scene Germany GmbH 销售收入确认相关的发票、报关单、装箱单、商业发票、提单等资料；

（5）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策与比例，并与公司应收账款坏账准备计提政策与比例比较，核查公司应收账款坏账计提金额是否准确、充分；

（6）获取报告期各期公司主要客户的销售合同，关注合同中关于信用政策、结算方式等约定，检查报告期内是否发生变化，并与公司实际对其执行的信用政策与结算方式进行对比，关注是否存在重大差异；

（7）获取并复核公司应收账款期后回款情况，检查期后回款数据准确性，分析期后回款金额及回款比例；

（8）获取报告期各期末公司应收账款逾期明细，结合主要逾期客户的信用政策，分析应收账款逾期情况，了解逾期原因，确认是否存在放宽信用期的情况；

2、核查结论

（1）应收账款金额及变动与业务开展情况匹配；

（2）报告期内，公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征；

（3）报告期内，公司少量客户存在信用期变更，但不存在通过放宽信用政策扩大销售的情形；

（4）报告期各期逾期应收账款均不涉及产品交付或质量问题，报告期内德国客户 Sino Scene Germany GmbH 因为资金周转困难逾期未支付货款，可收回性较低，已对该客户全额计提坏账准备，其他客户因为临时资金周转困难，存在宽限期，预计可以收回，对公司业绩和持续经营能力无影响。公司已终止与客户 Sino Scene Germany GmbH 的合作；

（5）公司对单项计提坏账准备的应收账款的识别充分谨慎，充分考虑了相关风险特征以确定减值准备的计提方法、计提比例，公司的应收账款坏账计提比例相较于可比公司不存在重大差异，应收账款坏账计提政策合理、谨慎，坏账准备计提充分。

问题 5. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司为中外合资企业；（2）公司通过直接持股及员工持股平台间接持股等方式实施激励；（3）报告期内，公司存在大额分红。

请公司说明：（1）公司设立及历次外资股权变动是否履行外资审批、备案、信息报送手续，是否合法合规；外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；外资股东出资是否涉及资金跨境流转，是否履行外汇登记等相关手续；公司是否享受外商投资企业税收优惠，是否存在补缴税款的潜在风险；（2）历史沿革中

是否存在股权代持情形，如存在，说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程；（3）股权激励参与人员及其任职情况、资金来源及出资缴纳情况、持股价格、权益结构、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法等，股权激励是否实施完毕，是否存在代持、预留份额或其他特殊安排；（4）持股平台宁波澳宁维合伙人投资入股公司的背景，是否与公司实际控制人、董监高存在关联关系，入股价格、定价依据及公允性，入股的资金来源情况，是否存在代持或其他利益安排；（5）大额分红的原因及合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户、供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

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

【公司回复】

一、公司设立及历次外资股权变动是否履行外资审批、备案、信息报送手续，是否合法合规；外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；外资股东出资是否涉及资金跨境流转，是否履行外汇登记等相关手续；公司是否享受外商投资

企业税收优惠，是否存在补缴税款的潜在风险；

1、公司设立及历次外资股权变动是否履行外资审批、备案、信息报送手续，是否合法合规

公司设立及历次变更均履行了相应的外资管理相关审批、备案、信息报送手续，具体情况如下：

序号	公司设立及历次股权变动情况	外资审批、备案、信息报送情况
1	2011 年 6 月，沈玲、王国琪等 9 名境内自然人与诚邦办公共同设立诚邦创意（注册资本 506 万美元）	1、2011 年 6 月 8 日，象山县对外贸易经济合作局出具了《关于同意宁波市诚邦创意汽车用品有限公司合同、章程的批复》（象外经贸[2011]57 号）；2、2011 年 6 月 8 日，宁波市人民政府向诚邦创意核发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资甬资字[2011]0066 号）；3、2011 年 6 月 27 日，宁波市工商行政管理局向诚邦创意核发了《企业法人营业执照》，企业类型为有限责任公司（中外合资）。
2	2012 年 9 月，王国琪将其持有公司 0.9118%的股权、0.608%的股权分别转让给诚邦办公、陈志华（注册资本 506 万美元）	1、2012 年 9 月 21 日，象山县招商局出具了《关于同意宁波市诚邦创意汽车用品有限公司股权转让的批复》（象招商[2012]65 号）；2、2012 年 9 月 21 日，宁波市人民政府向诚邦创意换发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资甬资字[2011]0066 号）；3、2012 年 9 月 21 日，宁波市工商行政管理局向诚邦创意换发了《企业法人营业执照》，企业类型为有限责任公司（中外合资）。
3	2016 年 1 月，陈春平将其持有公司 0.3043%的股权转让给张红；诚邦办公将其持有公司 33.4494%的股权转让给沈金龙（注册资本 506 万美元）	1、2015 年 12 月 24 日，象山县招商局出具了《关于同意宁波市诚邦创意汽车用品有限公司股权转让的批复》（象招商[2015]105 号）；2、2015 年 12 月 24 日，宁波市人民政府向诚邦创意换发了《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》（商外资甬资字[2011]0066 号）；3、2016 年 1 月 6 日，宁波市市场监督管理局向诚邦创意换发了《营业执照》，企业类型为有限责任公司（中外合资）。
4	2020 年 9 月，沈玲将其持有公司 11.6601%的股权转让给沈金龙（注册资本 506 万美元）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202009170563OOQ 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2020 年 9 月 14 日，象山县市场监督管理局向诚邦创意换发了《营业执照》，企业类型为有限责任公司（外商投资、非独资）。
5	2021 年 5 月，费志申等 7 名自然人将其合计持有公司 6.0764%的股权转让给沈金龙（注册资本 506 万美元）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202105270387XTH 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2021 年 5 月 25 日，象山县市场监督管理局向诚邦创意换发了《营业执照》，企业类型为有限责任公司（外商投资、非独资）
6	2023 年 7 月，三伊智能向诚邦创意增资（注册资本 706.23 万美元）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202307270479XZI 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2023 年 7 月 26 日，宁波市镇海区市场监督管理局向诚邦创意核发了《营业执照》，企业类型为有限责任公司（外商投资、非独资）
7	2023 年 11 月，诚邦创意整体变更为股份公司三伊股份（总股本 4,643.2574 万股）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202311221363EMJ 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2023 年 11 月 21 日，宁波市市场监督管理局向三伊股份核发了《营业执照》，企业类型变更为股份有限公司（外商投资、未上市）

序号	公司设立及历次股权变动情况	外资审批、备案、信息报送情况
8	2023 年 12 月，宁波伊维腾、香港森维腾、张红、陈志华、程东卫向三伊股份增资（总股本 4,823.3574 万股）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202312071220DIE 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2023 年 12 月 5 日，宁波市市场监督管理局向三伊股份换发了《营业执照》，企业类型为股份有限公司（外商投资、未上市）
9	2024 年 5 月，宁波澳宁维向三伊股份增资（总股本 4,900.9574 万股）	1、公司已向商务主管部门报送了本次变更信息，并取得了编号为 IR202405130073CLC 的《外商投资（公司/合伙企业）变更报告回执》；2、2024 年 5 月 10 日，宁波市市场监督管理局向三伊股份换发了《营业执照》，企业类型为股份有限公司（外商投资、未上市）

注：根据《中华人民共和国外商投资法》，2020 年 1 月 1 日起，商务主管部门不再对外商投资企业的设立及变更进行审批或备案，外商投资企业的变更登记只需通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息；

综上所述，公司设立及历次外资股权变动均已履行外资审批、备案、信息报送手续，合法有效。

2、外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定

公司设立至今一直为外商投资企业，符合当时及现行有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》等法律法规关于投资主体、投资行业的相关规定，具体如下：

外商投资主体	关于投资主体的相关规定
沈玲（拥有澳大利亚永久居留权的华侨）香港森维腾（注册在香港的有限责任公司）	1、《中华人民共和国中外合资经营企业法》（实施期间 2001 年 3 月至 2020 年 1 月）第一条：中华人民共和国为了扩大国际经济合作和技术交流，允许外国公司、企业和其它经济组织或个人，按照平等互利的原则，经中国政府批准，在中华人民共和国境内，同中国的公司、企业或其它经济组织共同举办合营企业。2、《中华人民共和国外商投资法》（实施期间 2020 年 1 月至今）第三条：国家坚持对外开放的基本国策，鼓励外国投资者依法在中国境内投资。3、《国务院关于鼓励华侨和香港澳门同胞投资的规定》（国务院令第 64 号，1990 年 8 月 19 日颁布并实施）第二条：华侨、港澳投资者可以在境内各省、自治区、直辖市、经济特区投资。鼓励华侨、港澳投资者依照国家有关规定从事土地开发经营。第五条：华侨、港澳投资者在境内投资举办拥有全部资本的企业、合资经营企业和合作经营企业（以下统称华侨、港澳同胞投资企业），除适用于本规定外，参照执行国家有关涉外经济法律、法规的规定，享受相应的外商投资企业待遇。
外商投资行业	关于投资行业的相关规定

外商投资主体	关于投资主体的相关规定
三伊股份及三伊股份象山分公司设立后主要从事房车配件、拖挂房车的研发、生产及销售。2021 年 8 月，三伊股份取得道路机动车辆生产企业资质后，开始从事房车整车的研发、生产及销售；澳伊汽车在 2023 年 6 月前（公司在 2023 年 6 月收购澳伊汽车）主要从事房车配件销售业务、2023 年 6 月后主要从事房车配件的研发、生产及销售；科斯摩斯设立至今主要从事房车整车的出口销售。根据《国民经济行业分类》，公司所属“汽车制造业（C36）”之“汽车零部件及配件制造（C3670）”行业。	1、根据《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018 年版）》，“除专用车、新能源汽车外，汽车整车制造的中方股比不低于 50%。（2020 年取消商业车制造外资股比限制。2022 年取消乘用车制造外资股比限制）”，公司及其分公司 2021 年后生产的房车（旅居车、旅居挂车、宿营车）属于专用汽车，不存在对公司中外股比限制的情形。2、根据《外商投资产业指导目录》（2007 年修订）、《外商投资产业指导目录》（2011 年修订）、《外商投资产业指导目录》（2015 年修订）、《外商投资产业指导目录》（2017 年修订）中“外商投资准入特别管理措施（外商投资准入负面清单）”、《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2019 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2020 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2021 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》，公司及其上述子公司所从事业务均未被列入负面清单。3、根据《汽车产业发展政策》（国家发展和改革委员会令第 8 号）第四十八条规定“汽车整车、专用汽车、农用运输车和摩托车中外合资生产企业的中方股比例不得低于 50%”。2021 年，公司办理道路机动车辆生产企业资质时至今中方股权比例均高于 50%，符合上述规定。

综上所述，公司符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定。

3、外资股东出资是否涉及资金跨境流转，是否履行外汇登记等相关手续

外资股东对公司的出资涉及资金跨境流转，履行的外汇登记等相关手续情况如下：

序号	历次变更情况	涉及资金跨境流转金额	出资方	收款方	资金流向	外汇登记程序
1	2011 年 6 月，沈玲、王国琪等 9 名境内自然人与诚邦办公共同设立诚邦创意	459,975 美元	沈玲	诚邦创意	入境	已履行
		749,975 美元			入境	已履行
		400,975 美元			入境	已履行
		508,625 美元			入境	已履行
		208,000 美元			入境	已履行
		305,000 美元			入境	已履行
		305,000 美元			入境	已履行
2	2020 年 9 月，沈玲将其持有公司 11.6601%的股权转让给沈金龙	590,000 美元	沈金龙	沈玲	未支付	已履行

序号	历次变更情况	涉及资金跨境流转金额	出资方	收款方	资金流向	外汇登记程序
3	2023 年 12 月，宁波伊维腾、香港森维腾、张红、陈志华、程东卫向三伊股份增资	6,160,000 元	香港森维腾	三伊股份	入境	已履行

综上所述，外资股东对公司的出资涉及资金跨境流转均已履行外汇登记等相关手续。

4、公司是否享受外商投资企业税收优惠，是否存在补缴税款的潜在风险

根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（实施期间 1991 年 7 月至 2008 年 1 月）第八条规定："对生产性外商投资企业，经营期在 10 年以上的，从开始获利的年度起，第 1 年和第 2 年免征企业所得税，第 3 年至第 5 年减半征收企业所得税……外商投资企业实际经营期不满 10 年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款"。前述税收优惠政策已经被 2008 年 1 月 1 日起实施的《中华人民共和国企业所得税法》所废止。

根据《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号）的规定："自 2008 年 1 月 1 日起，原享受企业所得税"两免三减半"等定期减免税优惠的企业，新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止……享受上述过渡优惠政策的企业，是指 2007 年 3 月 16 日以前经工商等登记管理机关登记设立的企业。"公司于 2011 年 6 月设立，未享受过《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》中规定的外商投资企业税收优惠政策，亦不存在补缴税款的潜在风险。

综上所述，公司未享受过外商投资企业税收优惠，不存在补缴税款的潜在风险。

二、历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程；

1、历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司设立以来历次股权变动情况如下：

序号	事项	具体情况	股权变动背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
1	2011 年 6 月设立	沈玲（拥有澳大利亚永久居留权）、王国琪等 9 名境内自然人与宁波市诚邦办公设备有限公司（以下简称“诚邦办公”）共同出资 506 万美元	创立公司开展房车业务	1 美元每注册资本（根据汇率折算一美元为 6.475 元）	设立出资	自有资金	否
2	2012 年 9 月第一次股权转让	2012 年 9 月 21 日，王国琪分别与诚邦办公、陈志华签订了《股权转让协议书》，约定王国琪将其持有公司 0.9118%的股权（实缴出资额 4.614 万美元）以人民币 34.87 万元的价格转让给诚邦办公；将其持有公司 0.608%的股权（实缴出资额 3.076 万美元）以人民币 22.13 万元的价格转让给陈志华	王国琪因离职转让股权	7.19 元/7.56 元每一美元注册资本（根据汇率折算一美元为 6.343 元）	王国琪投资成本	自有资金	否
3	2016 年 1 月第二次股权转让	2015 年 11 月 20 日，陈春平与张红签订了《股权转让协议书》，约定陈春平将其持有公司 0.3043%的股权（实缴出资 1.54 万美元）以人民币 13 万元的价格转让给张红	陈春平因离职转让股权	8.44 元每一美元注册资本（根据汇率折算一美元为 6.378 元）	陈春平投资成本适当溢价	自有资金	否
		诚邦办公与沈金龙签订了《股权转让协议书》，约定诚邦办公将其持有公司 33.4494%的股权（实缴出资 169.254 万美元）以人民币 1,100 万元的价格转让给沈金龙	诚邦办公因其自身聚焦业务需要退出对外投资	6.50 元每一美元注册资本（根据汇率折算一美元为 6.378 元）	沈金龙当时持有诚邦办公 90%的股权，本次系按照投资成本转让	自有资金	否

序号	事项	具体情况	股权变动背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
4	2020 年 9 月第三次股权转让	2020 年 9 月 2 日，沈玲与沈金龙签订了《股权转让协议》，约定沈玲将其持有公司 11.6601%的股权（对应实缴出资额 59 万美元）以 59 万美元的价格转让给沈金龙	公司拟申请专用车资质，根据国家发展和改革委员会 2004 年 5 月发布的《汽车产业发展政策》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令第 8 号）规定，汽车整车、专用汽车、农用运输车和摩托车中外合资生产企业的中方股份比例不得低于 50%	1 美元每一美元注册资本	沈玲投资成本	本次股权转让系父女之间转让，股权转让款未实际支付	否
5	2021 年 5 月第四次股权转让	2021 年 3 月 17 日，费志申等 7 名自然人与沈金龙签订《股权转让协议》，约定费志申等人将其合计持有公司 6.0764%的股权（实缴出资额 30.746 万美元）以合计 200 万元的价格转让给沈金龙	诚邦办公于 2018 年被常州奥立思特电气股份有限公司全资收购，上述大部分自然人在转让时点为诚邦办公的员工，为厘清诚邦办公与公司之间的人员关系，上述自然人将公司的股权转让给实际控制人沈金龙	平均 6.5 元每一美元注册资本（根据汇率折算一美元为 6.480 元）	费志申等 7 名自然人的投资成本	自有资金	否

序号	事项	具体情况	股权变动背景	入股价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持
6	2023 年 7 月第一次增资	注册资本由 506 万美元增加至 706.23 万美元，新增注册资本由新股东三伊智能出资，三伊智能以石柱路 28 号的土地使用权、房产、设备等实物资产出资按其评估值共作价 3,113.95 万元、现金出资 2,500 万元，合计出资 5,613.95 万元（按当时汇率折合 785.32 万美元），其中 200.23 万美元计入注册资本，剩余 585.09 万美元计入资本公积	为解决同业竞争、规范独立性，公司收购三伊智能全部经营性资产及业务，三伊智能以土地使用权、房产、设备等实物及部分现金向公司增资	3.92 美元每一美元注册资本（根据汇率折算一美元为 7.149 元）	参照公司截至 2023 年 5 月 31 日的净资产评估值协商确认	三伊智能自有资产及资金	否
7	2023 年 11 月公司整体变更为股份有效公司	公司以截至 2023 年 8 月 31 日经审计的净资产人民币 179,074,976.53 元折合为股份公司的股本总额 46,432,574 元，每股面值人民币 1 元，股份总数为 46,432,574 股，公司的注册资本为人民币 46,432,574 元	-	-	-	-	否
8	2023 年 12 月第二次增资	新股东宁波伊维腾、香港森维腾、张红、陈志华、程东卫认购公司新增股份 180.10 万股，认购金额合计 1,008.56 万元，其中：180.10 万元计入注册资本、828.46 万元计入资本公积	公司进行员工股权激励，部分员工看好公司发展，通过直接持股或持股平台对公司进行投资	5.6 元/股	按照公司股改净资产评估值 20,907.37 万元基础上适当溢价，经协商后确定本次增资按投前估值 2.6 亿元作价	自有及自筹资金（核查了全部自然人出资前后 6 个月的银行流水）	否
9	2024 年 5 月第三次增资	新股东宁波澳宁维认购公司新增股份 77.60 万股，认购金额为 620.80 万元，其中：77.60 万元计入注册资本、543.20 万元计入资本公积	实际控制人的亲属及朋友看好公司发展前景，通过持股平台进行股权投资	8 元/股	参照公司截至 2024 年 3 月 31 日净资产评估值协商后确定本次增资按投前估值 3.92 亿元作价	自有及自筹资金（核查了全部自然人出资前后 6 个月的银行流水）	否

公司历次股权变动具有真实背景，相关增资方/受让方均为真实持股，不存在股权代持的情形。

2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司的注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规的规定，公司不存在影响股权清晰的问题；公司历次股权变动具有真实背景，相关股东不存在异常入股事项。

三伊股份设立后主要从事房车配件、拖挂房车的研发、生产及销售，2021 年 8 月，三伊股份取得道路机动车辆生产企业资质后，开始从事房车整车的研发、生产及销售。公司已在本题“一、公司设立及历次外资股权变动是否履行外资审批、备案、信息报送手续，是否合法合规；外商投资是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；外资股东出资是否涉及资金跨境流转，是否履行外汇登记等相关手续；公司是否享受外商投资企业税收优惠，是否存在补缴税款的潜在风险”之“2、公司的设立和存续是否符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定”中对公司作为外商投资企业符合投资主体、投资行业的规定进行了核查并披露，公司不存在规避持股限制的情形。

3、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程

公司按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数：(1)自然人股东，按 1 名股东计算；(2)依法设立并在中国证券投资基金业协会备案的私募基金，按 1 名股东计算；（3）机构股东，穿透至自然人、境内外上市公司、非上市公众公司、社会团体、区域性股权交易市场托管公司、国有资产监督管理机构、境外公司等最终持股主体计算股东人数；（4）员工持股平台，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》不存在外部人员按 1 名股东计算。

公司穿透计算至自然人、国有股东、依法设立的私募投资基金（专门为投

资公司设立的私募投资基金除外）、上市公司及公众公司后的人数为 25 人，未超过 200 人，具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	是否穿透计算	穿透后人数	股东性质
1	沈金龙	否	1	自然人股东
2	沈玲	否	1	自然人股东
3	张红	否	1	自然人股东
4	陈志华	否	1	自然人股东
5	程东卫	否	1	自然人股东
6	三伊智能	是	1	实际控制人沈金龙、费志芬持股 100%的公司，穿透至自然人，此处计算中剔除沈金龙
7	宁波伊维腾	否	1	宁波伊维腾系合伙企业，权益持有人均为公司员工，系公司实施的员工持股计划，按照 1 名股东计算
8	香港森维腾	是	3	香港公司，穿透至自然人
9	宁波澳宁维	是	15	实际控制人亲友持股平台，穿透至自然人，此处计算中剔除沈金龙
合计			**25**	**-**

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定穿透计算股东人数，公司穿透计算后股东人数为 25 人，不存在股东人数超过 200 人的情形。

综上所述，公司历史沿革中不存在股权代持情形，不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数不存在超过 200 人的情形。

三、股权激励参与人员及其任职情况、资金来源及出资缴纳情况、持股价格、权益结构、管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法等，股权激励是否实施完毕，是否存在代持、预留份额或其他特殊安排；

1、股权激励参与人员及其任职情况、资金来源及出资缴纳情况、持股情况、权益结构

参与本次股权激励的人员及其任职情况、资金来源及出资缴纳情况、持股情况、权益结构情况如下：

序号	股权激励参与人员	任职情况	持股方式	认购公司股份数(万股)	对应公司股份比例/权益结构	出资金额(万元)	出资款缴纳情况	资金来源
1	张红	三伊股份董事、副总经理、董事会秘书	直接持股	7	0.1428%	39.20	已出资	自有资金
			通过宁波伊维腾持股	8	0.1632%	44.80	已出资	
2	陈志华	三伊股份监事、澳伊汽车工程师	直接持股	7	0.1428%	39.20	已出资	自有资金
			通过宁波伊维腾持股	8	0.1632%	44.80	已出资	
3	程东卫	三伊股份财务负责人	直接持股	5	0.1020%	28	已出资	自有资金
			通过宁波伊维腾持股	7	0.1451%	39.20	已出资	
4	肖守涛	三伊股份研发部整车经理	通过宁波伊维腾持股	5	0.1020%	28	已出资	自有及自筹资金（银行借款）
5	蔡佳琦	三伊股份董事、澳伊汽车销售		5	0.1020%	28	已出资	自有资金
6	李鹏飞	三伊股份监事、澳伊汽车研发部品管		3	0.0612%	16.80	已出资	自有资金

序号	股权激励参与人员	任职情况	持股方式	认购公司股份数(万股)	对应公司股份比例/权益结构	出资金额(万元)	出资款缴纳情况	资金来源
7	宋京伟	澳伊汽车研发部主管		3	0.0612%	16.80	已出资	自有资金
8	邱雨霞	澳伊汽车销售		3	0.0612%	16.80	已出资	自有资金
9	李玲芳	澳伊汽车研发部员工		2	0.0408%	11.20	已出资	自有及自筹资金（银行借款）
10	朱影	澳伊汽车采购		2	0.0408%	11.20	已出资	自有及自筹资金（银行借款）
11	HUSHANBO	三伊股份副总经理	通过香港森维腾持股	101	2.0608%	565.60	已出资	自有资金
12	WUHONGWEI	澳洲LYL副总经理		5	0.1020%	28	已出资	自有资金
13	WEHBEHRAYMOND	澳洲LYL副总经理		4	0.0817%	22.40	已出资	自有资金

2、公司股权激励管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法

《股权激励协议》就管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法分别约定如下：

相关事项	直接持股	宁波伊维腾/香港森维腾
管理模式	无约定	在宁波伊维腾/香港森维腾作为公司股东期间，员工所持有的财产份额/股份之表决权，全权授予执行事务合伙人/唯一董事行使，由执行事务合伙人/唯一董事作为宁波伊维腾/香港森维腾唯一代表出席公司股东会并行使表决权，员工无权干涉执行事务合伙人/唯一董事的决策。宁波伊维腾的合伙协议中约定委托实际控制人沈金龙担任执行事务合伙人，对外代表合伙企业，执行合伙企业事务，其他合伙人不再执行合伙企业事务；香港森维腾的章程中约定除章程明确授予的权力及权限外，董事可行使公司股东会可行使的一切权力，并作出公司股东会可作出的一切行为。
存续期间	不适用	宁波伊维腾的合伙协议中约定宁波伊维腾的存续期间为长期；根据香港《公司条例》“在有关法团成立日期当日及之後，该法人团体有能力行使具法团地位的公司的所有职能，並永久延续。”
锁定期限	1、公司申报新三板挂牌前，员工所持有的股份不得转让，但经实际控制人书面同意的特殊情形除外。2、若公司申请 IPO 的，公司 IPO 上市未满一年的，员工上市前持有的公司股份不得转让或抛售。各方同意，若届时法律法规约定的禁售期限更为严格的，员工的禁售期以届时法律法规约定为准。	除非与公司及实际控制人协商一致另行达成书面协议或达到法定退休年龄外，自员工成为合伙企业合伙人/持股公司股东之日（即完成出资义务之日）或劳动关系转入公司或公司指定工作单位之日起，具体以两者孰晚之日为起算日，员工承诺在公司或公司指定的工作单位工作至少 5 年，若公司在前述约定的 5 年内上市的，则除上述约定期限外，员工承诺其工作期限同时满足自上述起算日至公司 IPO 上市届满 3 年之日止。服务期内，员工所持有的合伙企业财产份额/持股公司股份不得转让，但经实际控制人书面同意的特殊情形除外。即使经实际控制人书面同意，员工亦仅能将其所持有的合伙企业财产份额/持股公司股份转让给实际控制人或公司指定的公司其他员工，不得以任何方式对外转让。服务期内，员工持股平台持有的公司股份不得转让或抛售。在公司上市前及公司 IPO 上市未满三年的，持股平台持有的公司股份不得转让或抛售。若届时法律法规规定的禁售期限更为严格的，持股平台的禁售期以届时法律法规规定为准。

相关事项	直接持股	宁波伊维腾/香港森维腾
权益流转及退出机制	1、除非法律法规另有规定，新三板挂牌期间员工通过二级市场按照公允价格转让公司股份不受限制。2、员工持有公司股份限售期满后，在不违反法律规定、本协议约定的前提下，可以对公司的股份进行抛售。同时员工承诺抛售公司股份时将履行相应的信息披露义务（如需）。	1、服务期满后，合伙企业财产份额/持股公司股份的处置：员工有权将其持有的合伙企业财产份额/持股公司股份转让给公司或/及其子公司其他员工，转让价格由双方协商确定。为避免异议，员工行使上述权利时需同时符合以下约定：（1）员工转让财产份额/股份的受让方身份应事先经公司审核及书面同意，该受让方原则上亦需要符合本协议第一条的相关约定；（2）员工行使上述财产份额/股份处置权时原则上应当为一次性全部转让，除非事先经公司同意，否则不得分批转让财产份额/股份；（3）员工在行使财产份额/股份处置权时，实际控制人享有在同等条件下的优先受让权，即实际控制人有权按照同等条件及价格优先受让员工届时拟转让的持股平台财产份额/股份，员工应在与公司其他员工就上述转让事项达成一致后，向实际控制人以书面信函方式或正式电子邮件方式表明其拟转让持股平台财产份额/股份的受让方、价格、付款方式及其他条件，实际控制人应在收到通知后 10 日内回复是否按照同等价格及条件购买，若实际控制人未在 10 日内回复，则视为实际控制人放弃行使优先受让权。实际控制人特别承诺：为合理保障激励对象权益，若员工因个人原因要求退出持股平台而无其他意愿受让方的，实际控制人愿意一次性回购员工届时持有的持股平台全部财产份额/股份，回购价格按照以下二者孰高计算：（1）员工持有持股平台财产份额/股份届时对应公司的净资产值（以公司届时最近一个会计年度合并口径经审计的期末净资产为准）；或（2）员工的原出资金额加上持股期间的合理利息（利率为单利年化 2.5%）。2、服务期届满后，员工持股平台持有的公司股份的处置：持股平台持有公司股份限售期满后，持股平台在不违反法律规定、本协议约定的前提下，可以对公司的股份进行抛售，具体抛售计划、安排及执行如下：（1）在公司披露年度报告后 10 个工作日内，持股平台召开全体合伙人/股东会议审议持股平台本年度抛售安排，该事项必须经三分之二以上表决权的合伙人通过，且经实际控制人书面同意；（2）持股平台应在本年度抛售安排确定后按照届时披露规定发布相关减持公告；（3）持股平台本年度抛售安排确定后，由公司董事会授权或指定相关人员负责执行、办理持股平台的抛售安排；（4）持股平台抛售公司股份为全体合伙人的一致行动，抛售完成后所得收益由全体合伙人/股东按实缴出资额比例进行分配，持股平台定期对抛售公司股票所得收益进行结算，扣除相关税费后分配给各合伙人/股东。

相关事项	直接持股	宁波伊维腾/香港森维腾
员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法	若员工在与公司及子公司劳动关系存续期间，因重大错误导致公司严重受损、严重渎职、触犯国家法律或严重违反公司制度、违反本协议约定的，或员工与公司及子公司劳动关系解除后违反本协议约定，导致公司利益受到严重侵害的，公司向员工收取违约金不低于员工届时应向公司出资的金额，若上述违约金不足以赔偿公司实际损失的，公司有权进一步向员工主张损失赔偿。	服务期内，员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置：1、若员工主动离职（包括在劳动合同到期后不再续约的）或因违反本协议、《劳动合同》或相关员工管理的内部制度（包括但不限于绩效考核要求）中的相关约定导致解除劳动关系的，自前述事实发生之日起 30 日内，公司有权要求员工按照以下方式处置其合伙企业财产份额/持股公司股份：（1）员工应将届时其持有的全部合伙企业财产份额转/持股公司股权让给实际控制人或者公司指定的公司其他员工；（2）转让价格为员工的原出资金额；（3）若员工的离职给公司或持股平台造成实际损失的，员工应赔偿公司或持股平台由此遭受的相应损失，届时可从员工持有的合伙企业财产份额/持股公司股份处置后的价款中优先扣除上述赔偿款。2、若员工与公司或公司指定工作单位解除劳动关系，且员工届时不存在任何过错的，则自前述事实发生之日起 30 日内，公司有权要求员工按照以下方式处置其合伙企业财产份额/持股公司股份：（1）员工应将其届时持有的全部合伙企业财产份额/持股公司股权转让给实际控制人或者公司指定的公司其他员工；（2）转让价格按照员工持有的合伙企业财产份额/持股公司股权原出资金额加上持股期间的合理利息（利率为单利年化 2.5%）。3、若员工当年经考核绩效为“不称职”或“不合格”或其他任何经公司认定不能胜任其岗位的情形，公司有权回购员工持有的全部合伙企业财产份额/持股公司股份，具体方式为员工向实际控制人或公司指定的公司其他员工转让员工届时持有的合伙企业财产份额/持股公司股份，转让价格为员工的原出资金额。4、若员工按照国家法规、公司及公司指定工作单位规定正常退休（含退休后返聘到公司及公司指定工作单位任职或以其他形式继续为及公司指定工作单位提供劳动服务），经实际控制人书面同意，允许员工继续持有合伙企业财产份额/持股公司股份。5、若员工因伤残、疾病等意外事件导致不能继续胜任工作或者员工死亡、失踪、或因伤残、疾病等意外事件导致丧失民事行为能力时，经实际控制人书面同意，允许员工的合法继承人继承或者有权代理人受让员工届时持有的财产份额/股份。

3、股权激励是否实施完毕，是否存在代持、预留份额或其他特殊安排

本次股权激励已实施完毕，不存在代持、预留份额或其他安排。

四、持股平台宁波澳宁维合伙人投资入股公司的背景，是否与公司实际控制人、董监高存在关联关系，入股价格、定价依据及公允性，入股的资金来源情况，是否存在代持或其他利益安排；

宁波澳宁维合伙人系实际控制人的亲属及朋友，因知晓公司筹划在全国股份转让系统挂牌，看好公司发展前景而决定通过持股平台进行股权投资，宁波澳宁维入股价格为 8 元/股，定价系参考公司截至 2024 年 3 月 31 日的净资产评估

值基础上适当溢价。根据中联资产评估集团（浙江）有限公司出具的浙联评报字[2024]第 511 号《宁波三伊房制造股份有限公司账面净资产评估项目资产评估报告》，截至 2024 年 3 月 31 日，公司净资产评估值为 38,484.44 万元，经协商后确定本次增资按投前估值 3.92 亿元作价，对应每股价格为 8 元，定价公允。

宁波澳宁维全体有限合伙人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系及其出资来源情况如下：

序号	合伙人	关联关系	出资金额（万元）	资金来源	是否存在代持或其他利益安排
1	费志根	费志芬兄弟	172	自有及自筹资金（借款）	否
2	费志申	费志芬兄弟	52	自有及自筹资金（借款）	否
3	朱云萍	实际控制人朋友	48	自有资金	否
4	沈明珠	沈金龙妹妹	40	自有及自筹资金（借款）	否
5	庄雪筠	实际控制人朋友	40	自有资金	否
6	陆涯飞	实际控制人朋友	40	自有资金	否
7	朱虹	实际控制人朋友	24	自有资金	否
8	吴红霞	沈金龙姐姐儿子的配偶，董事蔡佳琦的母亲	24	自有资金	否
9	宋甫春	实际控制人朋友	24	自有资金	否
10	李晓虹	实际控制人朋友	24	自有资金	否
11	蔡爱民	沈金龙姐姐的儿子，董事蔡佳琦父亲的兄弟	24	自有资金	否
12	蔡爱国	沈金龙姐姐的儿子，董事蔡佳琦父亲的兄弟	24	自有资金	否
13	朱绮萍	费志芬兄弟之配偶	20	自有资金	否
14	吴珍芬	实际控制人朋友	16	自有资金	否
15	顾聪怡	实际控制人朋友	8	自有资金	否
合计		-	**580**	-	-

综上所述，持股平台宁波澳宁维合伙人因看好公司发展投资入股公司，该等合伙人均为公司实际控制人的亲属或朋友，入股价格具有公允性，入股的资金来源情况均为自有或自筹资金，不存在代持或其他利益安排。

五、大额分红的原因及合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户、供应商，是否存在资金体外循环，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后

续业务拓展产生重大不利影响。

报告期内，公司不存在大额分红情形。公司收购澳洲 LYL 前，澳洲 LYL 在 2023 年存在向原股东沈金龙、费志芬夫妇分红的情形。根据澳洲 LYL 分红的董事会决议，2023 年度合计向股东分红金额为 617.47 澳币（折合人民币 2,897.11 万元）。发生大额分红的原因主要系实际控制人因在澳大利亚购买及建设房屋存在资金需求，且澳洲 LYL 具有留存利润，分红具有合理性。

实际控制人取得分红的资金用途及具体流向如下：

合伙人	分红主要资金流向
沈金龙	支付墨尔本房屋建造费用、支付澳洲 SFEEE 因购置位于 107MetrolinkCircuit,CampbellfieldVIC3061 的房产发生的银行贷款利息、家庭澳洲日常消费支出等
费志芬	暂借给澳洲 LYL

公司实际控制人取得分红款后未流向客户、供应商，不存在资金体外循环，实际控制人向澳洲 LYL 提供的短期借款已于 2024 年 12 月底全部结清。

综上所述，报告期内，澳洲 LYL 在公司收购前向原股东大额分红的原因真实、具有合理性，分红款不存在流向客户、供应商的情形，不存在资金体外循环，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

【主办券商及律师回复】

一、核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）查阅了公司设立至今的工商登记档案、实收资本相关原始单据、评估报告、验资报告、历次股权变动相关的会议决议、股权转让协议及价款支付凭证、履行的外资管理相关审批备案手续文件、相关资金出入境收/付款凭证和外汇登记凭证等资料，并与相关股东进行了访谈；

（2）查阅了《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》等法律法规的相关规定，查阅了公司出具的关于主营业务的说明，并与公司实际控制人进行了访谈；

（3）查阅了外商投资企业税收优惠相关法律法规，并与公司的实际控制人进行了访谈；

（4）查阅了全体股东出具的承诺、声明等文件并与公司现有股东、历史上退出股东、实际控制人进行了访谈；

（5）查阅了公司出具的股东名册，公司企业股东的合伙协议或公司章程，并通过国家企业信用信息公示系统网站进行了查询，穿透计算公司股东人数；

（6）查阅了公司员工花名册、签署的《股权激励协议》等文件，查阅了股权激励参与人员出资前后各 3 个月的出资银行卡相关银行流水，并取得股权激励参与人员调查表；

（7）查阅了宁波澳宁维入股公司的相关股东会决议、支付增资款项的凭证，宁波澳宁维合伙人出资前后各 3 个月的出资银行卡相关银行流水，并取得宁波澳宁维全体合伙人调查表；

（8）查阅了澳洲 LYL 支付分红款的相关凭证、分红决议，实际控制人报告期内（包含收到分红款前后）相关银行卡的银行流水，并与实际控制人进行了访谈；

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司设立及历次外资股权变动均已履行外资审批、备案、信息报送手续，合法有效；公司外商投资符合当时有效的《外商投资法》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）》关于投资主体、投资行业的相关规定；外资股东对公司的出资涉及资金跨境流转，公司已履行外汇登记等相关手续；公司未享受过外商投资企业税收优惠，不存在补缴税款的潜在风险；

（2）公司历史沿革中不存在股权代持情形，不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司股东人数不存在超过 200 人的情形；

（3）公司股权激励已经就管理模式、存续期间、锁定期限、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股计划情况时所持相关权益的处置办法等情况进行了约定，股权激励已实施完毕，不存在代持、预留份额或其他安排；

（4）持股平台宁波澳宁维合伙人因看好公司发展投资入股公司，均为公司实际控制人的亲属或朋友，入股价格具有公允性，入股的资金来源情况均为自有或自筹资金，不存在代持或其他利益安排；

（5）报告期内，澳洲 LYL 在公司收购前向原股东大额分红的原因真实、具有合理性，分红款不存在流向客户、供应商的情形，不存在资金体外循环，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

二、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

主办券商及律师查阅了公司、宁波伊维腾设立至今的工商登记档案，历次股权财产份额变动相关的会议决议、转让协议及款项支付凭证、完税证明，历次增资/出资总额变更相关的会议决议、入股协议、出资凭证、验资报告等文件，香港森维腾的注册文件、周年申报表、报告期内的银行流水，并与公司实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台股东/合伙人以及持股 5%以上的自然人股东进行了访谈，并核查了上述相关人员出资前后各 3 个月的出资银行卡相关资金流水情况，具体情况如下：

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
1	沈金龙	34.7452%	实际控制人之一、董事	2016 年 1 月，沈金龙以人民币 1,100 万元的对价受让诚邦办公持有公司 33.4494%的股权（实缴出资 169.254 万美元）	2015 年 12 月，诚邦办公与沈金龙签署的《股权转让协议书》、2015 年 11 月公司《董事会决议》	取得诚邦办公 2017 年度进行利润分配并代扣代缴个人所得税的相关凭证、诚邦办公出具的说明。	沈金龙无需缴纳所得税	本次股权转让时，沈金龙持有诚邦办公 90%的股权，经双方协商，本次股权转让款与诚邦办公应向沈金龙支付的分红款进行了抵扣	《历史沿革调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
				2020 年 9 月，沈金龙以 59 万美元的价格受让沈玲持有公司 11.6601%的股权（对应实缴出资额 59 万美元）	2020 年 9 月，沈玲与沈金龙签订的《股权转让协议》、2020 年 9 月《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司股东会决议》	本次股权转让系父女之间转让，股权转让款未实际支付。	沈金龙无需缴纳所得税	本次股权转让系父女之间转让，股权转让款未实际支付。	《历史沿革调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
				2021 年 5 月，沈金龙以合计 200 万元的价格受让费志申、张红、蔡建民、陈志华、吴静芬、吴珍芬、王宗波 7 人合计持有公司 6.0764%的股权（实缴出资额 30.746 万美元）	2021 年 3 月，费志申等 7 名自然人与沈金龙签订《股权转让协议》、2021 年 3 月《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司股东会决议》	取得转让凭证和出资前后各 3 个月银行流水	沈金龙无需缴纳所得税，本次股权转让时公司进行分红，费志申等 7 名自然人已按照本次股权转让及分红取得的收入缴纳个人所得税	自有资金	《历史沿革调查问卷》《关于股权事宜的承诺》

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
2	沈玲	33.1354%	实际控制人之一、董事长、总经理	2011 年 6 月，沈玲出资 306 万美元设立公司	2011 年 6 月 3 日《宁波市诚邦创意汽车产品有限公司合同》	取得出资凭证，因时间久远未能获取境外银行卡的出资流水。象山海信联合会计师事务所《验资报告》	沈玲无需缴纳所得税	自有资金（境外公司经营所得及出售境外公司的收入）	取得实际控制人出售境外公司的相关协议，公司设立至今的分红流水，《历史沿革调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
3	三伊智能	26.8612%	沈金龙与费志芬二人全资持股的有限公司，持股 5%以上股东	2023 年 7 月，三伊智能以实物作价出资 3,113.95 万元、现金出资 2,500 万元，合计出资 5,613.95 万元（按当时汇率折合 785.32 万美元）认缴公司 200.23 万美元新增注册资本	2023 年 7 月《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司股东会决议》、2023 年 7 月《宁波市三伊智能科技有限公司股东会决议》、2023 年 7 月，三伊智能、公司与沈金龙、沈玲签署的《宁波市诚邦创意汽车用品有限公司增资协议》	取得出资凭证和出资流水，实物出资的相关交割文件。2023 年 9 月，立信中联就本次出资出具了立信中联验字[2023]D-0033 号《验资报告》。	三伊智能无需缴税所得税	三伊智能自由资金、土地使用权、厂房、生产设备等实物	《历史沿革调查问卷》《关于股权事宜的承诺》

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
4	宁波伊维腾	1.0427%	公司员工持股平台，沈金龙担任执行事务合伙人	2023 年 12 月，宁波伊维腾出资 286.16 万元认购公司 51.10 万元新增股本	2023 年 12 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。2024 年 5 月，立信中联就本次出资出具了立信中联验字[2024]D-0014 号《验资报告》。	宁波伊维腾无需缴税所得税	全体合伙人出资	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
5	宁波澳宁维	1.5834%	实际控制人亲友持股平台，沈金龙担任执行事务合伙人	2024 年 5 月，宁波澳宁维出资 620.80 万元认购公司 77.60 万元新增股本	2024 年 5 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2024 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。2024 年 6 月，立信中联就本次出资出具了立信中联验字[2024]D-0018 号《验资报告》。	宁波澳宁维无需缴税所得	全体合伙人出资	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
6	香港森维腾	2.2445%	公司员工持股平台，公司实际控制人之一、副总经理 HUSHANBO 担任唯一董事	2023 年 12 月，香港森维腾出资 616 万元认购公司 110 万元新增股本	2023 年 12 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。2024 年 5 月，立信中联就本次出资出具了立信中联验字[2024]D-0014 号《验资报告》。	香港森维腾无需缴纳所得税	全体股东出资	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
7	张红	0.1428%	公司董事、副总经理、董事会秘书	2011 年 6 月，张红出资 6.15 万美元设立公司	2011 年 6 月 3 日《宁波市诚邦创意汽车产品有限公司合同》	取得出资凭证和出资流水。2011 年 6 月，象山海信就本次出资出具了象海会验[2011]158 号《验资报告》。	张红无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
				2016 年 1 月，张红以人民币 13 万元的对价受让陈春平持有公司 0.3043%的股权（实缴出资 1.54 万美元）	2015 年 11 月，陈春平与张红签署的《股权转让协议书》、2015 年 11 月公司《董事会决议》	取得转让款的支付凭证	张红无需缴纳所得税，陈春平已缴纳个人所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
				2023 年 12 月，张红出资 39.20 万元认购公司 7 万元新增股本	2023 年 12 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。	张红无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
8	陈志华	0.1428%	公司监事	2011 年 6 月，陈志华出资 2.30 万美元设立公司	2011 年 6 月 3 日《宁波市诚邦创意汽车产品有限公司合同》	取得出资凭证和出资流水。2011 年 6 月，象山海信就本次出资出具了象海会验[2011]158 号《验资报告》。	陈志华无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
				2012 年 9 月，陈志华以人民币 22.13 万元的对价受让王国琪持有公司 0.608%的股权（实缴出资额 3.076 万美元）	2012 年 9 月，王国琪与陈志华签署的《股权转让协议书》、2012 年 9 月公司《董事会决议》	取得转让款的支付凭证	陈志华无需缴纳所得税，王国琪已缴纳个人所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
				2023 年 12 月，陈志华出资 39.20 万元认购公司 7 万元新增股本	2023 年 12 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。	陈志华无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
9	程东卫	0.1020%	公司财务负责人	2023 年 12 月，程东卫出资 28 万元认购公司 5 万元新增股本	2023 年 12 月《宁波三伊房车制造股份有限公司 2023 年第一次临时股东大会决议》	取得出资凭证和出资前后各 3 个月银行流水。	程东卫无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《关于股权事宜的承诺》
10	沈金龙、张红、陈志华、程东卫、肖守涛、蔡佳琦、李鹏飞以及其他 4 名有限合伙人	通过宁波伊维腾合计持有公司 1.0427%的股份	员工持股平台宁波伊维腾全体合伙人	2023 年 12 月，全体合伙人向宁波伊维腾出资合计 286.16 万元，宁波伊维腾向公司增资；后续发生的变化系合伙人之间的财产份额转让	2023 年 10 月《宁波伊维腾企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》及后续相关《财产份额转让协议书》	取得了全体合伙人出资凭证及出资银行账户出资前后各 3 个月的银行流水	涉及财产份额转让的无需缴纳所得税	自有/自筹资金（银行贷款）	《股东调查问卷》《自然人股东适格性的声明》

序号	主体	持股比例	主体类型	入股时间、入股方式	入股协议、决议文件	支付凭证、流水核查	完税凭证	出资来源	其他核查程序
11	HUSHANBO、及 2 名股东	通过香港森维腾合计持有公司 2.2445%股份	员工持股平台香港森维腾全体股东	2024 年 1 月至 2 月，全体股东向香港森维腾出资合计 616 万元，香港森维腾向公司增资	2023 年 10 月《香港森维腾投资有限公司章程》	取得了全体股东出资凭证及出资银行账户出资前后各 3 个月的银行流水	不涉及股份变动，无需缴纳所得税	自有资金	《股东调查问卷》《自然人股东适格性的声明》

注：上表中“入股时间”以完成工商备案登记之日为准。

主办券商及律师认为，截至本回复出具之日，公司无控股股东、公司实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水清晰，不存在股权代持的情况，股权代持的核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

三、结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。

公司已经在本回复之“问题 5 关于历史沿革”之“二”说明公司设立以来历次股权变动背景情况、入股价格、入股资金来源。

根据主办券商及律师的核查，公司历次股权变动的原因和背景均具有合理性，入股价格、资金来源不存在明显异常，公司股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

四、说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

主办券商及律师查阅了公司自设立起的工商登记档案、历次增资相关的会议决议、实收资本相关原始单据、评估报告、验资报告、历次股权转让相关协议以及价款支付凭证等资料，查阅了全体股东出具的承诺、声明等文件，与公司现有股东、历史上退出股东、实际控制人进行了访谈，并通过中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）、人民法院公告网（https://rmfygg.court.gov.cn/）等网站进行了查询。

根据主办券商及律师的核查，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 6.关于其他事项

（1）关于业务合规性

根据申报文件，公司从事房车配件及房车整车的研发、生产与销售，其中房车整车业务主要为境外品牌提供 OEM 生产。请公司说明：①公司在房车整车和配件生产中承担的主要环节和内容，是否在核心环节和关键部件方面对其他方存在依赖；②公司业务资质的齐备性，相关产品是否需要并履行出厂前检验检测程序，

是否按规定取得所需许可、认证；公司报告期内及期后是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚，是否已建立健全的产品质量控制机制并有效执行。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司在房车整车和配件生产中承担的主要环节和内容，是否在核心环节和关键部件方面对其他方存在依赖。

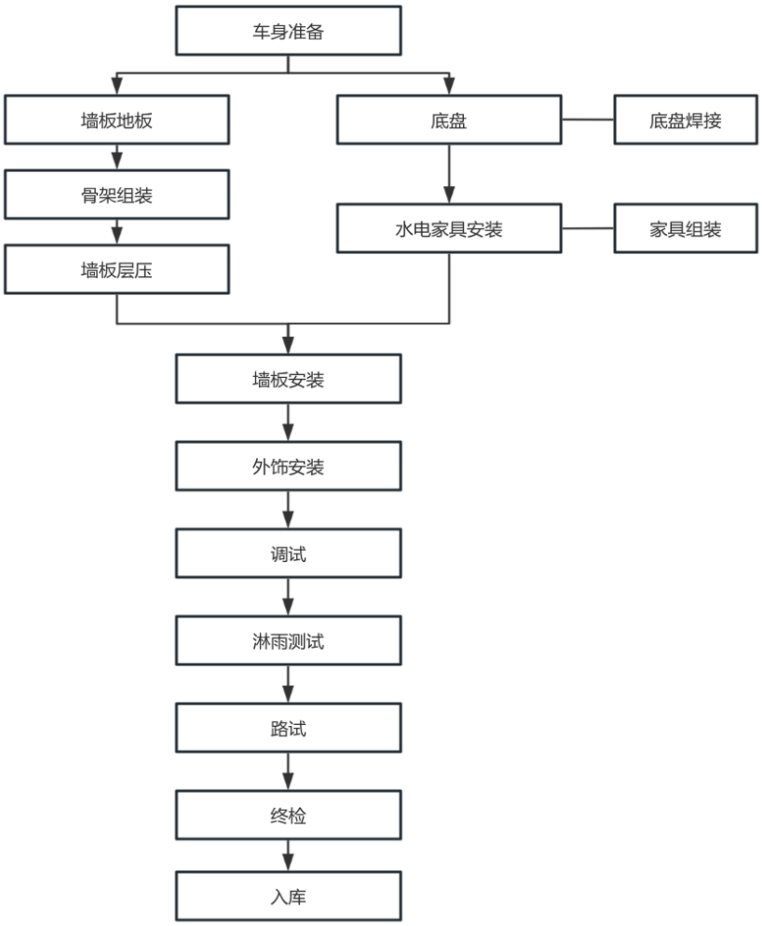
1、关于房车整车生产环节

公司房车整车的生产主要环节和内容如下：

房车整车生产核心环节为拖挂房车的底盘焊接环节及车身组装环节，底盘焊接需要对板材进行打孔、冲压、折弯等机加工、依据工装定位组装焊接，底盘的焊接强度对于房车整车的安全性能、配重具有决定性的影响；车身组装包含了地板、墙板安装，箱板均由公司在安装前进行预制。

房车整车的关键部件为房车车身结构，房车车身采用高强度铝合金框架和复合材料车身板，既减轻了车身重量，又增强了车身的抗冲击能力。这种材料组合在保证车身强度和安全性的前提下，有效降低了车身重量，提高了燃油经济性和操控性能，同时延长了房车的使用寿命。高强度铝合金框架具有良好的强度和韧性，能够承受较大的冲击力，保护车内人员的安全。复合材料车身板则具有轻质、高强、耐腐蚀等特点，不仅减轻了车身重量，还提高了车身的耐久性。通过合理设计车身结构，将这两种材料的优势充分发挥，使得房车在行驶过程中更加稳定、安全，同时降低了油耗和排放，符合现代环保和节能的要求。此外，轻量化的车身还提高了房车的操控性能，使其在行驶过程中更加灵活，提升了用户的驾驶体验。

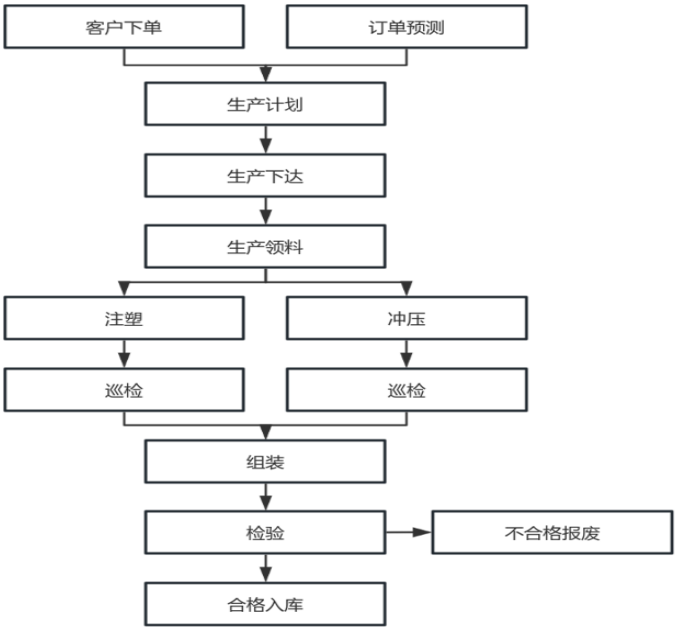
流程示意图如下：



报告期内，公司房车整车的核心生产环节、关键部件均由公司自主生产，不存在对其他方存在依赖。

2、关于房车配件生产环节

公司房车配件的生产主要环节和内容如下：



房车配件生产的核心环节为注塑环节，关键部件为生产的大件注塑件，公司采用先进的注塑设备和工艺，确保注塑产品的尺寸精度和表面质量，满足房车配件对高精度的要求。在注塑过程中，通过精确控制注塑机的温度、压力、速度等参数，以及优化模具的设计和制造，能够生产出尺寸精确、表面光滑、无瑕疵的注塑产品。这种高精度注塑成型技术不仅提高了产品的外观质量和使用寿命，还能够确保产品的功能性和可靠性。同时，公司使用环保型塑料材料进行注塑生产，确保产品无毒无味，符合环保标准，为用户提供健康的使用环境。环保材料注塑技术在生产过程中严格遵循环保要求，选用无毒、无味、无污染的塑料原材料，这些材料在生产和使用过程中不会释放有害物质，对人体健康和环境无害。

2023 年，因塑料零部件涉及少量尼龙件，公司未采购相关的塑料原材料，因此委托慈溪市俱进塑料制品有限公司进行嵌件注塑加工，采购金额为 20.52 万元，除此之外，公司房车配件的核心生产环节注塑环节均由公司自主完成，核心环节和关键部件对其他方不存在依赖。

二、公司业务资质的齐备性，相关产品是否需要并履行出厂前检验检测程序，是否按规定取得所需许可、认证；公司报告期内及期后是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚，是否已建立健全的产品质量控制机制并有效执行。

1、公司业务资质的齐备性，相关产品是否需要并履行出厂前检验检测程序，

是否按规定取得所需许可、认证

（1）公司及其境内子公司、分支机构的业务资质齐备性

公司及其子公司拥有的经营许可及相关资质的具体情况如下：

①道路机动车辆相关资质

A.道路机动车辆生产企业公告

根据中华人民共和国工业和信息化部（以下简称“工信部”）于 2021 年 8 月 10 日发布的《道路机动车辆生产企业及产品（第 346 批）》（2021 年第 20 号），公司被批准为新设立专用车生产企业；根据工信部于 2024 年 3 月 8 日发布的《道路机动车辆生产企业及产品（第 380 批）》（2024 年第 2 号），专用车生产企业名称由“宁波市诚邦创意汽车用品有限公司”变更为“宁波三伊房车制造股份有限公司”。

B.道路机动车辆产品公告

截至本回复出具之日，公司经工信部网站公告的道路机动车辆产品具体如下：

序号	车辆名称	中文品牌	车辆型号	发布日期	公告批次
1	旅居车	科斯摩斯牌	KSP5090XLJC	2024.03.08	380
2	旅居挂车	科斯摩斯牌	KSP9010XLJ1	2025.04.14	393
3	旅居车	科斯摩斯牌	KSP5040XLJC01	2024.07.09	384
4	宿营车	科斯摩斯牌	KSP5040TSYC01	2024.08.01	385
5	旅居挂车	科斯摩斯牌	KSP9020XLJ2	2025.04.14	393
6	旅居车	科斯摩斯牌	KSP5040XLJC	2024.12.30	390
7	旅居挂车	科斯摩斯牌	KSP9020XLJ1	2024.12.30	390
8	纯电动流动服务车	科斯摩斯牌	KSP5030XDWBEV	2025.04.14	393
9	中置轴旅居挂车	科斯摩斯牌	KSP9020XLJ3	2025.06.19	395

②中国国家强制性产品认证证书

截至本回复出具之日，公司旅居车、旅居挂车、宿营车产品的强制性产品认证情况如下：

认证委托人/生产者/生产企业	证书编号	产品名称、型号	认证标准	发证机关	有效期限
三伊股份	2023091101028987	旅居挂车 KSP9020XLJ1、旅居挂车 KSP9010XLJ1、旅居挂车 KSP9020XLJ2	CNCA-C11-01:2020	中汽认证中心有限公司	至 2028.01.03
三伊股份	2023091101028986	旅居车 KSP5040XLJC、旅居车 KSP5040XLJC01、旅居车 KSP5090XLJC			至 2028.01.03
三伊股份	2024091101602705	宿营车 KSP5040TSYC01			至 2029.09.19

③其他业务证书及进出口资质

序号	持有人	证书名称	证书编号	发证机关	有效期限/发证日期
1	三伊股份	企业名称代号证书	2345	中国汽车技术研究中心车辆识别代号管理办公室	2021.07.13 至 2026.7.13
2	三伊股份	世界制造厂识别代号证书	3943	中国汽车技术研究中心车辆识别代号管理办公室	2021.07.13 至 2026.7.13
3	三伊股份	报关单位备案证明	3302935305	中华人民共和国镇海海关	长期有效
4	三伊股份象山分公司	报关单位备案证明	3302965A94	中华人民共和国象山海关	长期有效
5	澳伊汽车	报关单位备案证明	330294057J	中华人民共和国镇海海关	长期有效
6	科斯摩斯	报关单位备案证明	3302965A8C	中华人民共和国象山海关	长期有效

④主要认证证书

截至本回复出具之日，公司及其子公司拥有的主要认证证书如下：

序号	持有人	证书类型	证书编号	认证范围	认证标准	颁发单位	有效期/发证日期
1	三伊股份	质量管理体系认证	NOA2308252	旅居挂车和旅居车的设计和生产（3C 范围内）（代码：22）	GBT19001-2016idtISO9001：2015	挪亚检测认证集团有限公司	2023.07.13 至 2026.07.12
2	澳伊汽车	质量管理体系认证	133299	天窗、侧窗、踏步、换气扇的设计和生产	ISO9001:2015	上海恩可埃认证有限公司	2023.12.20 至 2026.11.24
3		汽车行业质量管理体系认证	T184102/0489402	天窗、侧窗、踏步、换气扇的设计和生产	IATF16949:2016	上海恩可埃认证有限公司	2023.11.25 至 2026.11.24

序号	持有人	证书类型	证书编号	认证范围	认证标准	颁发单位	有效期/发证日期
4		E-mark认证	E49*10R06/02*1082*00	换气扇	ECER10	CETOCTechnical Service	2024.06.07
5		E-mark认证	E49*43R01/11*1052*00	天窗、侧窗	ECER43	CETOCTechnical Service	2024.07.07
6		E-mark认证	E49*43R01/11*1053*00	换气扇	ECER43	CETOCTechnical Service	2024.07.07
7		E-mark认证	E49*43R01/11*1054*00	天窗	ECER43	CETOCTechnical Service	2024.07.07
8		CE证书	QCT24AC-1205E-01	换气扇	EN50498:2010	深圳市华科检测技术有限公司	2024.01.25
9		CE证书	QCT24AC-1206E-01	电风扇	EN50498:2010		2024.01.25
10		CE证书	QCT24EC-1616E-01	踏板	EN50498:2010		2024.06.04
11		CE证书	QCT24EC-1617E-01	换气扇	EN50498:2010		2024.06.04
12		CE证书	QCT24EC-1618E-01	天窗	EN50498:2010		2024.06.04
13		CE证书	QCT24EC-1619E-01	通风口	EN50498:2010		2024.06.05
14		CE证书	QCT24EC-1620E-01	油烟机	EN50498:2010		2024.06.05
15		CE证书	HK2405132426E	野餐桌	ENIEC55015:2019+A11:2020ENIEC61547:2023		2024.06.26
16		CE证书	ENS2410290195E00201C	电风扇	EN50498:2010	深圳信测标准技术服务股份有限公司	2024.11.06

公司及其境内子公司具有与其经营范围相符的、经营业务所需的全部资质。

（2）公司境外子公司的业务资质齐备性

根据《香港三伊维诺法律意见书》《澳洲 LYL 法律意见书》《澳洲 CARATEK 法律意见书》，境外子公司的经营活动符合当地的法律法规要求，且无需获得特定的业务资质。

（3）相关产品是否需要并履行出厂前检验检测程序

①房车整车产品

根据《强制性产品认证管理规定（2022 修订）》及《市场监管总局关于发布强制性产品认证目录描述与界定表的列入强制性产品认证目录中产品，必须经市场监管总局指定的认证机构认证合格，并标注认证标志后，方可出厂、销售、

进口或者在其他经营活动中使用。

根据上述规定，公司旅居车、旅居挂车、宿营车房车整车产品属于强制性认证产品，出厂前需要履行检验检测程序。

报告期内，公司的的上述强制性产品均已履行了出厂前的检验检测程序。

②房车配件产品

公司房车配件产品不属于实行强制性认证的产品类型，出厂前无需履行检验检测程序，但公司会根据客户要求，办理相应产品认证，如欧盟的 CE 认证、E-mark 认证等。

为保证产品能经客户验收合格通过，公司已制定《不合格品控制程序》等质量管理制度，对原材料及产品质量检验检测的流程和内容、检验检测的标准、质量检验管理等内容进行规定。公司房车配件产品根据相关质量管理制度在生产完成后进行品检抽样，按照相应品检标准对产成品的各项性能指标进行检测，并根据抽检结果填写检验报告，检验合格的成品进入下一道包装工序。对于品检抽样不合格产品，公司按照《不合格品控制程序》等制度进行处置，以保障公司产品质量。

综上所述，公司业务资质齐备，已按规定取得所需许可、认证；相关产品已按照法律法规要求及公司质量管理制度要求履行厂前检验检测程序。

2、公司报告期内及期后是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚，是否已建立健全的产品质量控制机制并有效执行

（1）公司报告期内及期后是否存在产品质量投诉纠纷或行政处罚

报告期内公司因产品瑕疵，存在少量质量赔款支出，2023 年度为 9.39 万元、2024 年度为 2.03 万元，相关质量问题均已妥善处理完成且涉及金额较小对公司经营不构成重大影响。截至本回复出具之日，公司报告期内及期后不存在产品质量投诉纠纷或行政处罚。

（2）是否已建立健全的产品质量控制机制并有效执行

①制定完善的质量管理相关制度

公司已建立了一系列产品质量相关的管理制度，包括《采购管理内部控制规范》《供应商管理办法》《销售管理内部控制规范》《质量管理办法》等，建

立了企业标准，对公司产品质量管理进行把控。报告期内，公司已取得质量管理体系认证证书，确保产品质量符合国家、行业标准及客户要求。

②采购环节严格筛选供应商

为确保公司稳定地向客户交付合格产品，公司严格把控采购环节，对合格供应商进行认定，并定期对合格供应商进行考核，确保供应商满足供货要求。

③生产、检验环节严格控制产品质量

公司在生产和检验环节严格把控产品质量，对产品生产、产品检验等环节不合格品的处置进行了明确规定。生产过程中，生产部发现的不合格品由操作者首先进行隔离，然后填写《不合格品评审记录》，送品质管理部确认。发现的不合格品的处置分为返工、报废二种方式。评审认定为返工的不合格品，由生产人员进行返工。返工后重新由品质管理部检验合格后方可放行，凡经过评审认定的废品，由品管员逐件标识进行隔离，填写《不合格品评审记录》，交管理人员处置。

④销售环节实时跟踪记录

根据《销售管理内部控制规范》，公司对客户信用进行动态评估、并及时响应客户的售后要求。

公司已建立健全产品质量控制机制，在采购、生产、销售各个环节设置了相应程序保证产品质量，公司已建立健全的产品质量控制机制并有效执行。

综上所述，公司报告期内及期后不存在产品质量投诉纠纷或行政处罚，公司已建立健全的产品质量控制机制并有效执行。

【主办券商及律师回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）查阅了公司房车整车及配件的生产工艺流程图、公司及其子公司正在运营项目的环境影响报告书；查阅了公司及其子公司报告期内的采购明细，并与公司房车整车、房车配件相关生产负责人进行了访谈；

（2）查阅了公司及其子公司拥有的各项经营许可、相关资质以及主管部门

对该等资质涉及变化事项的批准文件、公司出具的说明，并通过中华人民共和国工业和信息化部网站（https://wap.miit.gov.cn/）进行查询；查阅了公司的强制性认证产品在报告期内 3C 标识使用记录及相关产品出厂前的检验检测记录及强制性产品认证车辆一致性证书；

（3）查阅了境外子公司所在国家或地区律师事务所出具的法律意见书关于特定的业务资质、产品质量投诉纠纷或行政处罚等描述；

（4）查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站，公司财务报告中质量赔款支出，公司质量管理相关制度；

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

（1）报告期内，公司房车整车的核心生产环节及整车生产流程、关键部件均由公司自主生产，不存在对其他方存在依赖；2023 年，公司因生产订单量较大，委托慈溪市俱进塑料制品有限公司进行嵌件注塑加工，采购金额为 20.52 万元，除此之外，公司房车配件的核心生产环节注塑环节均由公司自主完成，核心环节和关键部件不存在对其他方存在依赖。

（2）公司业务资质齐备，已按规定取得所需许可、认证；相关产品已按照法律法规要求及公司质量管理制度要求履行厂前检验检测程序；公司报告期内及期后不存在产品质量投诉纠纷或行政处罚，公司已建立健全的产品质量控制机制并有效执行。

（2）关于境外子公司

请公司说明：①境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍。

公司主要面向国际房车配件及整车市场，业务模式以外销为主，各期外销收入金额占营业收入的比例分别为 79.17%、79.31%，且澳大利亚的销售占各期销售的比例为67.87%、71.07%。基于市场渠道开拓、客户维护、提升品牌影响力、应对国际业务风险等考虑，公司在香港、澳大利亚设立子公司具有合理性及必要性。

公司香港子公司主要定位境外贸易销售平台及境外子公司持股平台，两家澳大利亚孙公司定位为境外贸易销售平台，围绕公司主营业务开展经营活动。两家澳大利亚孙公司通过向公司采购相关产品后进行国际销售，与公司主营业务一致，与公司业务具有协同关系。

公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，具体如下：

（1）三伊维诺项目总投资金额为200万美元，公司注册资本为200万美元；LYL Spring、Caratek Pty为已设立境外企业再投资的企业。

根据《审计报告》，2023年度、2024年度，公司的资产总额分别为25,242.51万元、27,110.18万元，营业收入分别为15,279.27万元、13,924.83万元。公司对境外子公司的投资金额占公司资产总额、营业收入的比例较低，公司目前经营状况和财务状况良好，该等对外投资事宜不会给公司造成不适当的财务压力。

（2）公司专注于房车配件及整车的研发、生产与销售，致力于为全球房车制造商、房车爱好者及户外旅行者提供高品质的房车配件和整车解决方案。公司打造了一系列性能卓越、设计精良的房车产品，涵盖房车门窗、踏步、通风系统、厨房设备及整车制造等领域。经过多年的深耕与积累，公司已构建了一个产品类别广泛、规格型号多样的房车配件产品体系；依靠优异的产品质量和规范的产品质量管理体系，通过了ISO9001及ITAF16949质量管理体系认证，并有多种型号

产品获得了中国 CCC 认证、欧盟 E-mark、CE 认证，全面接轨国际先进水平。

三伊维诺及 LYL Spring、Caratek Pty 主要作为境外销售平台，本身不具备技术研发和生产职能。

（3）公司具备健全且运行良好的组织架构，建立了较为完善的内部管理机制，能够严格按照法律法规的要求规范运作。公司的管理层均具有多年的行业专业背景和企业管理经验，能够促使合并报表范围内各主体规范运作，公司对包括三伊维诺及 LYL Spring、Caratek Pty 在内的各子公司的投资能够适应公司业务发展的需要。

综上，公司对三伊维诺及 LYL Spring、Caratek Pty 的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

根据 SUMMIT LEGAL 合伙人 Davis Kwok 于 2025 年 3 月 7 日出具的关于 LYL Pty 、Caratek Pty《International Legal Opinion》（以下简称“LYL Pty 、Caratek Pty《法律意见书》”），澳大利亚不存在外汇管制或针对澳洲公司向外国股东支付股利的限制。商务部对外投资和经济合作司、商务部国际贸易经济合作研究院、中央政府驻港联络办经济部贸易处联合发布的《对外投资合作国别（地区）指南——中国香港》（2024 年版）第 4.2.2 条规定，中国香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。

《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条，境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》之《附件 1：直接投资外汇业务操作指引》第 2.13 部分“境外直接投资企业利润汇回”的规定，境内投资主体办理境外直接投资企业利润汇回业务的审核材料为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，银行在办理境外投资企业利润汇回时，主要审核境外直接投资存量权益登记情况。

综上，公司的香港、澳大利亚子公司向公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

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

1、公司投资设立及收购境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

（1）设立三伊维诺

股份公司投资设立三伊维诺事宜已取得宁波市发展和改革委员会于 2023 年 8 月 21 日出具的《项目备案通知书》（甬发改开放[2023]386 号）、宁波市商务局于 2023 年 6 月 30 日颁发的境外投资证第 N3302202300211 号《企业境外投资证书》；因公司名称变更，宁波市商务局于 2023 年 11 月 30 日颁发了公司更名后的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3302202300435 号。

股份公司向三伊维诺支付出资过程中，已经取得国家外汇管理局北仑支局经办的《业务登记证》（业务编号：35330206202309220915），业务类型为：ODI 中方股东对外义务出资。

（2）设立 CARATEK Pty、收购 LYL Spring

①根据《境外投资核准备案常见问题解答（2021 年）》，“投资主体通过其控制的境外企业开展中方投资额不超过 3 亿美元的非敏感类项目，境内企业不投入资产、权益，也不提供融资、担保，则境内企业既不需要申请备案也不需要提交大额非敏感类项目情况报告表”。公司通过三伊维诺投资 Caratek Pty、LYL Pty 不属于敏感类项目，投资金额未超过 3 亿美元，且不存在境内企业投入资产、权益，或提供融资、担保的情况。因此，根据上述监管要求，公司通过其控制的境外企业三伊维诺投资设立 Caratek Pty、LYL Pty 无需履行发改委备案或报告手续。

②根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第二十五条规定，企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告，并通过“境外投资管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企

业再投资报告表》并加盖印章后报相关商务主管部门。公司投资 Caratek Pty、收购 LYL Pty 事项已分别于 2024 年 5 月、2025 年 3 月提交再投资报告表。

③《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）规定："取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。"

因此，公司通过三伊维诺投资 Caratek Pty、LYL Pty 无需办理外汇备案手续。

（3）公司投资设立及收购境外企业符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定，"限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。

禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。"

公司境外投资的地区为中国香港、澳大利亚，不属于敏感国家和地区。三伊维诺在报告期内作为公司在中国香港的跨境贸易平台及持股公司，LYL Pty、

Caratek Pty 作为公司在澳大利亚的境外销售平台，主要销售的产品均为公司的主营产品，房车配件。公司在中国香港、澳大利亚设立子公司进行投资的行为不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中“限制开展的境外投资”或“禁止开展的境外投资”的范围，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定。

（4）根据三伊维诺《法律意见书》，三伊维诺于 2023 年 7 月 19 日根据公司条例注册成为有限公司，该公司的成立符合香港关于公司注册的相关规定，其法律主体资格可予确认。

根据 LYL Pty 、Caratek Pty《法律意见书》， LYL Pty 于 2012 年 9 月 17 日注册设立，Caratek Pty 于 2023 年 7 月 26 日注册设立，两家公司在澳大利亚法律下有效存续；作为房车配件销售商，都无需取得特殊资质。

综上，公司投资设立及收购境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定。

三、公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

根据三伊维诺《法律意见书》，三伊维诺于 2023 年 7 月 19 日根据公司条例注册成为有限公司，该公司的成立符合香港关于公司注册的相关规定，其法律主体资格可予确认；三伊维诺设立后股东及股本均未发生变化；三伊维诺成立至该意见出具之日业务经营均合法合规，期间未遭受来着任何中国香港政府部门的处罚。

根据 LYL Pty 、Caratek Pty《法律意见书》， LYL Pty 于 2012 年 9 月 17 日注册设立，Caratek Pty 于 2023 年 7 月 26 日注册设立，两家公司在澳大利亚法律下有效存续；作为房车配件销售商，都无需取得特殊资质。

截至法律意见出具之日，LYL Pty 历次股份转让均经 LYL PTY 董事会审议通过，并均向澳大利亚证券和投资委员会递交相关文件，符合澳大利亚公司法及 LYL PTY 的章程规定；Caratek Pty 设立后股东及股本均未发生变化。LYL Pty、Caratek Pty 在环境保护、安全生产、消防安全、海关监管及产品质量领域符合

澳大利亚法律法规要求，劳动雇佣领域无违规记录。

综上所述，公司已经取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规。

【主办券商及律师回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）获取公司各期外销收入金额占比，境外子公司主营业务及财务情况，判断境外投资必要性及投资金额是否相适应；

（2）获取境外子公司法律意见书，查阅外汇相关法律法规，了解分红政策及外汇管理情况；

（3）查阅境外投资相关法律法规，获取境外子公司投资设立及收购履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的监管程序，并判断境外投资方向是否符合相关政策的规定；

（4）取得境外子公司所在国家或地区律师关于境外子公司公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见。

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司在香港、澳大利亚设立子公司具有合理性及必要性；投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；境外子公司向公司分红不存在政策或外汇管理障碍；

（2）公司投资设立及收购境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定；

（3）公司已经取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规。

（3）关于公司治理

请公司：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在

公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③补充披露实际控制人费志芬的职业经历，确保相关信息完整、连贯。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

（1）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

①公司股东、董事沈金龙与董事费志芬系夫妻关系，股东、董事长、总经理沈玲系沈金龙、费志芬之女，沈玲与副总经理 HU SHANBO 系夫妻关系；

②股东宁波澳宁维有限合伙人沈明珠系沈金龙的妹妹；

③股东宁波澳宁维有限合伙人蔡爱国、蔡爱民系沈金龙姐姐的儿子；

④股东宁波澳宁维有限合伙人吴红霞系沈金龙姐姐儿子的配偶；

⑤股东宁波澳宁维有限合伙人费志根、费志申系费志芬的兄弟；宁波澳宁维有限合伙人朱绮萍系费志芬兄弟的配偶；

⑥董事、宁波伊维腾有限合伙人蔡佳琦系实际控制人沈金龙姐姐儿子的女儿，与宁波澳宁维有限合伙人吴红霞系母女关系。

除上述情形外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲

属关系。

（2）公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属在公司客户、供应商处任职或持股情况如下：

①沈金龙及其配偶费志芬持有三伊智能 100%的股权，报告期内，三伊智能为公司代付展会费，公司按照实际垫付金额向三伊智能支付展会费用，2023 年度、2024 年度支付金额分别为 514,484.39 元、53,164.16 元；2023 年 9 月至 12 月期间，三伊智能因延续部分订单所需向澳伊汽车采购房车配件，金额为 2,936,598.17 元。

②沈金龙持有诚邦办公母公司常州奥立思特电气股份有限公司 21.8989%的股份并担任诚邦办公董事长。2023 年 7 月，公司向诚邦办公购买 1 台变压器及 2 台内燃平衡重式叉车，交易金额合计为 94,070.80 元。

③监事陈志华的配偶陈洁持有宁波市镇海宏创五金厂（以下简称“宏创五金”）其 100%股权，报告期内，公司向宏创五金采购五金配件，采购金额分别为 33,464.59 元、112,539.83 元。

除上述情形外，公司股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属不存在其他在公司客户、供应商处任职或持股情况。

2、说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

（1）公司董事会、股东会、监事会能够独立有效履行职责

公司已按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关法律法规及《公司章程》的规定，设立了股东会、董事会和监事会，并制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司股东会、董事会、监事会履职所依据的制度文件，建立了由股东会、董事会、监事会和管理层构成的公司治理架构，截至本回复出具日，公司股东会、董事会、监事会的具体组成情况如下：

股东会由全体股东组成，为公司权力机构；董事会由 5 名董事组成，董事会成员中 3 名系实际控制人、2 名系公司职工，其中 1 人与公司实际控制人具有亲属关系；公司监事会由 3 名监事组成，包括 1 名职工代表监事和 2 名股东代表监事，3 人均为公司职工，与实际控制人不存在亲属关系，能够有效履行对董事、高级管理人员的监督职责。当公司与实际控制人及其控制、任职的企业发生关联交易等事项，根据《公司章程》《关联交易管理制度》等内控制度，因无关联董事人数不足 3 人，该事项直接提交股东会审议，实际控制人及其控制的企业作为关联股东回避表决，该等关联交易事项主要由与实际控制人无亲属关系的中小股东进行表决，能够有效保护中小股东的利益。

自公司整体变更为股份有限公司以来，公司历次股东（大）会、董事会、监事会会议的召集方式、召开程序、出席会议人员资格、会议表决程序、决议内容等方面均符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》以及《公司章程》等规定，公司股东会、董事会、监事会均按照《公司章程》等制度规定独立履行职责，审议相关议案，确保公司治理的合法合规性。

公司股东会、董事会、监事会能够独立有效履职。

（2）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善，公司治理是否有效、规范，符合公众公司的内部控制要求

2023 年 11 月 19 日，三伊股份召开创立大会，审议通过了《公司章程》，《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等三会议事规则，建立了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的“三会一层”法人治理架构；2023 年 12 月 5 日，三伊股份召开 2023 年第一次临时大会，审议通过了《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等内部管理制度，形成了经营决策机构、监督机构、执行机构权责分明、相互协调、相互制约的治理机制。

2025 年 4 月 18 日，公司召开第一届董事会第五次会议，审议通过了在全国股份转让系统挂牌后适用的《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《年报信息披露重大差错责任追究制度》等内部管理制度，2025 年 5 月 9 日，公司召开 2024 年第年度股东会，审议通过了在全国股份转让系统挂牌后适用的《公

司章程（草案）》，同时对《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等三会议事规则以及《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《利润分配管理制度》《防止股东及其关联方占用公司资金管理制度》等内部管理制度进行了修订。相关制度的具体内容符合《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》以及《非上市公众公司监管指引第 3 号—章程必备条款》等法律法规的规定。

2025 年 4 月 18 日，公司召开第一届董事会第五次会议，审议通过了《关于公司董事会对公司治理机制评估的议案》。公司董事会经评估认为："现有公司治理机制为股东提供了合适的保护，保证了股东能够充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。公司已建立的内部控制体系符合我国有关法规和监管部门的要求，能保证公司经营的合法、合规进行，以及公司规章制度的贯彻执行。能够防范经营风险和道德风险，保障客户及公司资金资产的完整安全，保证公司业务记录、财务信息和其它信息的可靠、完整、及时，提高公司经营效率和效果，促进实现公司发展战略。公司未发生重大的内部控制失效情况。"

综上所述，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

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

公司已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》及《关于发布＜全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则＞等 36 规则的公告》（股转公告[2025]186 号）发布的全国股转公司业务规则，制定了公司股票挂牌后适用的《公司章程（草案）》及《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《年报信息披露重大差错责任追究制度》，并对《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《利润分配管理制度》《防止股东及其关联方占用公司资金管理制度》等内部制度进行了修订。上述制度的修订程序详见本章"（一）

结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。”

公司制定了《公司章程（草案）》及相关内部制度，该等内部制度主要根据现行有效的《公司法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等全国股转公司业务规则制定或修订，经与前述法律法规的内容进行比对，《公司章程（草案）》及其他内部制度的形式及内容符合前述法律法规的规定。

《公司章程（草案）》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规的规定，已完成了相应的董事会、监事会和股东会审议程序，合法合规。

三、补充披露实际控制人费志芬的职业经历，确保相关信息完整、连贯。

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”以及“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”部分对费志芬的职业经历情况补充披露如下：

“1983 年 10 月至 1994 年 7 月任宁波市镇海镇东纺配厂财务；1994 年 7 月至 1999 年 6 月任宁波市镇海铝塑压制厂财务；1999 年 6 月至 2010 年 9 月任宁波市镇海心安碎纸机厂财务；2010 年 9 月至 2021 年 10 月任澳伊汽车监事；2021 年 10 月至 2023 年 11 月任有限公司董事；2023 年 11 月至今任三伊股份董事。”

【主办券商及律师回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及律师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）查阅了公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的《调查问卷》，并通过企查查（https://www.qcc.com）等网站对股东、董事、监事、高级管理人员的对外投资及任职情况进行检索，并与公司报告期内的客户、供应商名单进行了比对，与公司全体股东、董事、监事、高级管理人员进行了访谈；

（2）查阅了公司自整体变更设立为股份有限公司起历次股东（大）会、董事会、监事会召开过程中形成的会议通知、议案、出席会议人员签到簿、各项议案的表决票和统计表、会议记录、会议决议、《公司章程》以及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《利润分配管理制度》《防止股东及其关联方占用公司资金管理制度》等内部控制制度；

（3）查阅了费志芬填写的《调查问卷》，并与费志芬进行了访谈。

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

（2）《公司章程（草案）》及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规的规定，已完成了相应的董事会、监事会和股东会审议程序，合法合规。

（4）关于固定资产

请公司：①结合生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异；②结合关键资源要素、经营模式说明公司核心竞争力。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合生产特点及流程、同行可比公司固定资产占总资产比例、主要零部件自产和外采数量金额及占比，说明公司固定资产规模、生产设备规模与公司营

业收入、产能及经营规模是否匹配，是否存在体外资产，与同行业可比公司是否存在重大差异。

公司房车整车生产过程主要包括以下几个步骤：1、各层墙板及地板（内板、外板、隔热层）、骨架、底盘、门窗配件、家具等的采购；2、墙板地板的层压、车厢骨架的组装以及底盘焊接等基础工作；3、进行地板、家具、墙板、门窗、外饰等的安装，赋予房车完整的外观和舒适的内部空间；4、进行调试工作，确保所有系统正常运行。随后，通过淋雨测试和路试对房车进行严格的质量检验，以验证其性能和耐用性。房车配件的生产流程主要为采用注塑、折弯、冲压、切割等多种工艺生产零部件半成品，然后是组装环节，将各个配件组装成最终产品。整体而言，房车整车的生产流程中装配工艺占比较高，对人力劳动的需求较高，房车配件的前端生产环节涉及注塑、折弯、冲压、切割等环节，公司现有注塑机、弯管机、冲床、切割机等生产设备可以满足生产需求，最后环节需要人工组装。

报告期各期末，公司与其他可比公司固定资产账面价值占总资产比例如下：

单位：万元

项目	2024.12.31			2023.12.31		
	固定资产	总资产	占比	固定资产	总资产	占比
康派斯	22,447.85	120,254.61	18.67%	21,493.43	105,759.41	20.32%
德野股份	4,416.24	33,793.76	13.07%	4,516.98	35,534.66	12.71%
科力装备	8,928.14	138,476.13	6.45%	8,764.99	62,632.10	13.99%
可比公司平均值	11,930.74	97,508.17	12.24%	11,591.80	67,975.39	17.05%
三伊股份	4,006.12	27,068.01	14.80%	4,141.24	25,242.51	16.41%

最近两年末，公司固定资产占总资产的比例分别为 16.41%、14.80%，位于同行业可比公司的区间范围内，与可比公司平均水平无较大差异。

报告期各期末，公司与其他可比公司生产设备账面价值占固定资产比例如下：

单位：万元

项目	2024.12.31			2023.12.31		
	生产设备	固定资产	占比	生产设备	固定资产	占比
康派斯	4,811.88	22,447.85	21.44%	4,879.58	21,493.43	22.70%
德野股份	435.07	4,416.24	9.85%	510.57	4,516.98	11.30%
科力装备	5,502.50	8,928.14	61.63%	5,045.86	8,764.99	57.57%
可比公司平均值	3,583.15	11,930.74	30.03%	3,478.67	11,591.80	30.01%
三伊股份	617.63	4,006.12	15.42%	662.63	4,141.24	16.00%

最近两年末，公司生产设备占固定资产的比例分别为 16.00%、15.42%，位于同行业可比公司康派斯和德野股份的区间范围内，与可比公司康派斯和德野股份的平均水平无较大差异。科力装备的生产设备占固定资产的比例较高，主要原因为房车与乘用车在产品特征和生产工艺等方面存在差异，另外科力装备的生产模式为全流程智能制造，生产线自动化程度更高，科力装备具备较为丰富的模检具开发经验，其生产所需要的大多数模具均由其进行自主设计与制造。

公司的房车配件主要零部件均为自产，房车整车的主要外采零部件为底盘，底盘无自产，房车车身结构基本均为自产，最近两年底盘的采购数量和金额如下：

单位：元

项目	2023 年采购数量（个）	2023 年采购金额	2024 年采购数量（个）	2024 年采购金额
底盘	3	608,573.45	5	997,766.37

最近两年，公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入的关系如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
固定资产	4,006.12	4,141.24
生产设备	617.63	662.63
营业收入	13,924.83	15,279.27
固定资产/营业收入	28.77%	27.10%
生产设备/营业收入	4.44%	4.34%

报告期内公司固定资产、生产设备规模与营业收入的比例波动比较平稳，公司固定资产、生产设备规模与公司营业收入相匹配。公司产品类别和规格众多，各类产品内部构造、部件配置因客户需求差异、应用场景不同等因素会存在一定

差异，此外公司生产过程对人工组装装配的需求也较高，公司生产能力很大程度上受限于生产人员工时、生产场所大小等因素，固定资产规模并非公司生产能力的主要限制因素，现有的固定资产规模与产能、经营规模匹配，可以满足生产经营需要。公司不存在体外资产。

综上所述，公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模匹配，不存在体外资产，与同行业可比公司不存在重大差异。

二、结合关键资源要素、经营模式说明公司核心竞争力。

1、公司经营模式

公司专注于房车配件（包括车窗、天窗、换气扇、野餐桌等）及整车的研发、生产和销售，业务覆盖澳洲、欧洲、国内及其他新兴市场。在采购方面，公司采用 ERP 系统进行供应链管理，与国内外知名品牌代理商建立长期合作，采取"市场价格定价+月结"的结算方式，并根据原材料价格波动灵活调整库存策略。研发采用自主研发模式，通过跨部门协作完成从市场调研、方案论证到产品试产和专利申请的全流程。生产方面，配件采取"订单式生产+适量备库"的柔性模式，整车则以 OEM 代工为主、自主品牌为辅的以销定产模式。销售端，配件主要直销给房车制造商，少量采用 ODM 模式，整车则以外销 OEM 为主导，内销自主品牌为补充。公司形成了"配件+整车"协同发展的业务格局，具备从零部件到整车的产业链整合能力，

2、关键资源要素

公司作为一家专注于房车研发制造的高新技术企业，已建立起涵盖整车设计、核心部件生产、功能系统集成的完整技术体系。公司拥有 17 项自主研发的核心技术，覆盖房车结构优化、功能系统提升和内饰设计三大领域。在多系列适配车窗、双层亚克力隔热隔音窗、天窗集成照明等关键技术方面具有行业领先优势，特别是无孔防偷窥窗帘技术和组合式模块化床垫设计等创新成果，充分体现了对用户隐私保护和个性化需求的深度洞察。公司已实现规模化生产，并通过 ISO 质量管理体系认证，注塑成型、环保材料应用等生产工艺成熟稳定。在资质方面，公司持有工信部道路机动车辆生产企业资质、3C 强制认证及欧盟 CE/E-mark 认证，具备完整的国内外市场准入资格。固定资产方面，公司在宁波象山和镇海合

计拥有 4.2 万平米工业用地及 2.8 万平米厂房，生产设备以注塑机、CNC 加工中心为主，整体成新率 47.59%。此外，公司子公司在澳洲租赁办公仓储建筑合计五千余平米。

3、核心竞争力

公司形成了"技术研发+供应链+优质客户"三位一体的竞争优势。在技术研发方面，公司拥有 50 项专利技术（含 4 项发明专利），在房车门窗、通风系统等关键配件领域保持行业领先，并持续通过创新巩固技术优势，荣获高新技术企业、专精特新等多项认证。供应链管理上，公司依托 ERP 系统实现精细化运营，与核心供应商建立战略合作，具备灵活的价格谈判和库存调控能力，有效应对原材料波动，确保生产稳定性和成本优势。客户资源方面，公司积累了包括隆翠房车、康派斯等国内龙头及 Supreme 等国际知名房车制造商在内的优质客户群，长期稳定的合作关系不仅保障了订单持续性，更通过口碑效应强化了品牌影响力。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司采购、销售、研发等部门负责人，了解公司经营模式；获取公司各项关键资源要素的凭证，如核心技术的说明、各项资质证书、专利证书等；

（2）实地查看公司生产场所、生产设备和生产环节，查阅公司固定资产明细；访谈公司董事长、总经理，了解公司经营模式、生产特点及流程，了解公司拥有的关键资源及竞争优势；

（3）查阅同行业公司年度报告等公开披露信息等资料，了解同行业可比公司经营模式、固定资产规模；

（4）获取报告期内公司实际控制人及其他相关人员的资金流水；获取公司银行账户流水；实地走访主要客户及供应商；获取公司实际控制人简历，对实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方进行工商信息背景调查。

2、核查结论

（1）公司固定资产占总资产的比例位于同行业可比公司的区间范围内，与

可比公司平均水平无较大差异；

（2）公司生产设备占固定资产的比例与可比公司康派斯和德野股份的平均水平不存在重大差异，与可比公司科力装备差异较大的原因主要是自动化生产程度不同；公司固定资产规模、生产设备规模与公司营业收入、产能及经营规模匹配，公司不存在体外资产；

（3）公司已建立符合自身业务特点并稳定运行的经营模式，在技术、产品、供应链、客户、质量管理以及人才等方面积累了丰富资源，具备核心竞争力。

（5）关于货币资金与金融资产

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

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

【公司回复】

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

货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目相匹配，不存在大额异常资金转账情况。

营业收入与销售现金流入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
当期营业收入金额	13,924.83	15,279.27

项目	2024 年度	2023 年度
加：销项税额	1,854.66	644.57
减：应收账款与应收票据的增加	689.97	2,665.37
加：预收款项的增加	-303.46	581.81
减：租赁收入	85.79	178.03
销售商品提供劳务收到的现金	14,700.27	13,662.25

货币资金变动与经营、投资筹资活动匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动现金净额	2,801.65	4,103.09
投资活动现金净额	-4,607.57	-1,647.90
筹资活动现金净额	-1,700.14	428.69
小计	-3,506.06	2,883.88
货币资金变动额	-3,621.84	3,106.65
差异	汇率变动对现金及现金等价物的影响-115.78 万元	汇率变动对现金及现金等价物的影响222.77 万元

公司的投资活动现金流主要为经营活动购买固定资产和利用闲置资金购买理财产品，筹资活动现金流主要为收到增资款、支付股利和收回股东款项，公司的货币资金变动与公司营业收入、经营情况及投资、筹资活动匹配。

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

公司已制定了《货币资金管理办法》制度并严格按相关制度开展财务核算，重点规范了货币资金收支业务处理程序，会计师执行了内部控制测试，货币资金管理制度及相关内部控制执行有效。

公司不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

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

等相关规定。

公司制定了《对外投资管理制度》，规范了公司的投资管理，规避投资风险，强化决策责任。公司进行短期投资一般由经办人发起审批流程，经财务经理审批，再由公司总经理审批，最后由公司董事长决策。公司投资交易性金融资产均按照制度进行审批决策流程。

《企业会计准则第 22 号-金融工具的确认和计量》规定企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，对金融资产进行合理的分类，企业持有这类金融资产的目的就是为了交易，应分类为以公允价值计量且其公允价值变动计入当期损益的金融资产，用交易性金融资产会计科目核算，企业购买非保本的理财产品，以短期交易为目的，计入交易性金融资产核算，符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内及期后交易性金融资产具体情况如下：

单位：万元

产品名称	类型	购买时间	赎回日期	买入金额	投资收益
宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 29 号-E 份额	理财产品	2024-9-13		1,000.00	
浦银理财季季鑫封闭式 155 号理财产品	理财产品	2024-9-18	2024-12-30	500.00	3.59
宁银理财宁欣固定收益类封闭式理财 1731 号(悦享款)	理财产品	2024-9-12	2024-12-19	500.00	3.01
工银理财天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放法人理财产品	理财产品	2024-9-27		1,000.00	
理财代销 ZGN2460031E/宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 31 号	理财产品	2024-11-19	2025-4-15	500.00	4.02
添利宝优享法人净值型理财产品	理财产品	2024-11-19	2025-5-28	500.00	4.01
鑫悦优先股策略优选最短持有 180 天混合类开放法人理财	理财产品	2024-11-19		500.00	
宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 19 号（最短持有 7 天）-E	理财产品	2024-12-18		500.00	
宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 19 号（最短持有 7 天）-E	理财产品	2025-1-2		500.00	
合计				**5,500.00**	

2024 年公司购买理财产品的投资收益为 6.61 万元，2025 年 1-6 月份购买理财产品的投资收益为 8.03 万元，对公司的损益影响不大。

【主办券商及会计师回复】

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

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司开立的全部银行账户信息，通过银行开户许可证、贷款卡记录等文件以核对账户完整性，以确认无账外资金流动，以确认是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；

（2）获取银行对账单，核对银行流水与账面记录，以核查大额交易，重点审查交易对手方身份（如员工、关联方、客户等）及交易背景，以确认是否存在大额异常资金转账情况；

（3）查阅《货币资金管理办法》，以了解公司货币资金管理制度，执行货币资金内控抽样测试，以确认相关内部控制审计和执行情况；

（4）查阅《对外投资管理制度》，获取审批资料，以了解公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，上述投资会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定；

（5）执行货币资金监盘、银行存款核对和银行函证程序，以确保货币资金余额的真实性。

2、核查结论

公司货币资金余额真实，货币资金内部控制执行有效，不存在大额异常资金转账情况，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。公司短期投资和风险控制有效，投资会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

（6）关于期间费用

请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，期间费用规模是否与公司业务规模匹配；②报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；③说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩、销售模式是否匹配；④2024 年研发费用投入较 2023

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

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，期间费用规模是否与公司业务规模匹配。

报告期内各期间费用率与同行业可比公司对比情况：

单位：%

项目	康派斯	德野股份	科力装备	可比公司平均值	三伊股份
2024 年销售费用率	4.01	11.34	1.49	5.61	1.8
2023 年销售费用率	3.02	4.37	1.11	2.83	1.23
2024 年管理费用率	7.07	10.57	4.34	7.33	15.53
2023 年管理费用率	5.35	4.09	3.96	4.47	14.76
2024 年研发费用率	4.22	6.79	5.38	5.46	4.72
2023 年研发费用率	3.3	3.39	5.11	3.93	4.52
2024 年期间费用率	16.60	30.60	9.64	18.95	24.04
2023 年期间费用率	12.95	12.17	8.27	11.13	20.16

2024 年度、2023 年度，公司的销售费用率分别为 1.8%、1.23%，与可比公司科力装备的销售费用率较为接近，低于可比公司康派斯和德野股份，主要原因为公司大客户以存量客户为主，报告期内主要依靠展会进行宣传，销售费用较低。

2024 年度、2023 年度，公司的管理费用率分别为 15.53%、14.76%，高于可比公司，主要原因为：（1）管理费用中职工薪酬等固定开支较高，而公司的营业收入规模较低，导致管理费用率较高；（2）公司在报告期内由于股改、申请新三板挂牌等发生了较多的中介咨询服务费，可比公司为已挂牌或已上市公司，该类费用较少；（3）公司在报告期内由于实施股权激励而发生了股份支付费用，可比公司康派斯和德野股份无股份支付费用，科力装备的股份支付费用较低。

2024 年度、2023 年度，公司的研发费用率分别为 4.72%、4.52%，位于可比

公司研发费用率的区间之内，差异不大。

2024 年度、2023 年度，公司的期间费用率分别为 24.04%、20.16%，高于可比公司平均水平，主要原因为公司管理费用率较高。

整体而言，报告期内公司各项期间费用率波动比较小，与可比公司存在差异的原因具有合理性，期间费用规模与公司业务规模匹配。

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

1、销售人员及薪资水平

公司的销售人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
销售人员人数	7	4
销售职工薪酬	105.52	83.00
平均薪酬	15.07	20.75

同行业可比公司的销售人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
康派斯		
销售人工支出	1,155.50	767.40
销售人数	31	16
平均薪酬	37.27	47.96
德野股份		
销售人工支出	279.27	321.54
销售人数	25	19
平均薪酬	11.17	16.92
科力装备		
销售人工支出	480.42	389.11
销售人数	34	32
平均薪酬	14.13	12.16

公司销售人员的平均薪酬低于可比公司康派斯，高于德野股份和科力装备，

主要与各公司所处地区相关，整体不存在较大差异。

2、管理人员及薪资水平

公司的管理人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
管理人员人数	32	29
管理职工薪酬	935.01	1,096.67
平均薪酬	29.22	37.82

同行业可比公司的管理人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
康派斯		
管理人工支出	1,800.88	1,430.88
管理人数	237	185
平均薪酬	7.60	7.73
德野股份		
管理人工支出	302.52	649.99
管理人数	29	33
平均薪酬	10.43	19.70
科力装备		
管理人工支出	1,341.86	1,098.78
管理人数	65	58
平均薪酬	20.64	18.94

公司管理人员的平均薪酬高于可比公司，主要原因是公司在澳大利亚墨尔本拥有子公司，国外人力成本较高，子公司人员薪酬以澳元发放，折合为人民币的薪酬金额较高。

3、研发人员及薪资水平

公司的研发人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
研发人员人数	22	24
其中：全职研发人员	15	15
非全职研发人员	7	9
研发职工薪酬	367.98	287.09
平均薪酬	16.73	11.96

同行业可比公司的研发人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年	2023 年 12 月 31 日/2023 年
康派斯		
研发人工支出	2,422.60	1,854.10
研发人数	136	148
平均薪酬	17.81	12.53
德野股份		
研发人工支出	362.56	410.21
研发人数	25	29
平均薪酬	14.50	14.15
科力装备		
研发人工支出	2,087.97	1,697.83
研发人数	176	150
平均薪酬	11.86	11.32

同行业可比公司的 2024 年研发人员平均薪酬较 2023 年均有所增长，康派斯的增长幅度较大，与公司研发人员平均薪酬的变动趋势基本一致。2024 年度研发人员平均薪酬较 2023 年度大幅增长的原因：（1）2023 年 7 月公司聘请了唐亮，其 2024 年度的工资奖金合计约 30 万元；（2）为调动提升研发人员的工作积极性和能动性，部分研发骨干人员 2024 年度工资奖金较 2023 年度有所提升。

三、说明销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩、销售模式是否匹配。

公司的销售费用率较低，但与可比公司科力装备的销售费用率较为接近，2024 年销售费用率增长，主要是 2024 年展会费用增加。公司销售费用率较低的

主要原因为公司大客户以存量客户为主，老客户主要依靠公司提供高质量产品服务来建立长期持续的合作关系，客户稳定性较好；对于新客户主要通过参加展会的形式进行宣传，公司客户以国外客户为主，交际应酬等费用相对较少，总体销售费用较低，与公司的业务、业绩、销售模式匹配。

四、2024 年研发费用投入较 2023 年下降的原因及合理性，研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

1、2024 年研发费用投入较 2023 年下降的原因及合理性

报告期内公司研发费用明细如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	367.98	287.09
折旧及摊销	38.32	34.13
材料消耗及动力费用	235.51	347.94
测试费及其他	14.87	20.85
合计	656.68	690.01
营业收入	13,924.83	15,279.27
占比	4.72%	4.52%

如上表所示，公司 2024 年度研发费用 656.68 万元，较 2023 年度的 690.01 万元下降 33.33 万元，总体略有下降，主要原因是 2024 年度受市场调整影响，客户需求不明确，公司减少产品开发的研发投入，研发项目数量有所减少，研发项目以结构性改进或设计为主，研发领料需求减少所致。

公司 2024 年度公司研发薪酬有所增加，主要是公司高薪引进研发人才，同时提升研发骨干人员薪酬水平以提升研发人员的工作积极性和能动性，为公司未来持续研发创新和保持市场竞争力提供了重要保障。

2、研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

（1）研发费用内控制度的建立和执行

公司已制定了《研发管理内部控制规范》和《研发管理办法》等制度并严格按相关制度开展研发和财务核算。

公司建立了从研发项目立项、研发项目可行性分析、研发项目过程控制、研发项目费用控制到研发项目结题的管理流程，有效管控、记录了各研发项目的进展情况，合理评估各项目技术可行性，并严格按照研发项目的预算、具体费用内容明细和用途区分研发费用及其他费用，有效保证了研发费用核算的真实性、准确性、完整性。

研发流程具体如下：

由研发部门组织在每年年初召开研发讨论会，参加人员包括总经理、行政管理人员、销售部、生产部、财务部等。通过本次会议对研发项目进行评审，最终制定出本年度的研发项目。

研发部填写《立项计划书》，进行立项申请，立项计划书包括国内外同类产品现状，项目开发目的和实施方式，项目技术关键及优势，项目配套仪器及设备，项目计划工作进度等内容，在研发立项书中标明该研发项目预计的费用预算，由研发项目负责人和公司董事长签字确认研发项目。

研发立项后，由研发部门编制具体的《开发项目计划书》，计划书中写明具体研发团队人员，研发需要使用的相关设备，和较为明确的研发预算明细，由研发负责人和公司董事长签字确认。

研发项目完成后，对该研发项目进行验收，研发部门编制《研发验收报告》，提交公司总经理，研发验收报告最终由项目负责人和公司董事长签字确认研发项目完成。

综上所述，公司研发费用相关内部控制制度已建立健全。

（2）研发费用的归集

公司严格按照《企业会计准则》及公司研发相关内控制度的规定对研发费用进行归集与核算，明确研发费用核算范围，主要包括研发人员的薪酬、折旧及摊销、材料消耗等费用。公司按照研发项目归集研发费用，对于可直接归属于具体研发项目的直接计入相关研发项目支出，对于职工薪酬等无法直接归属于具体项目的采用工时等合理分配方式进行分摊，研发费用与其他成本费用能够合理明确

区分。

公司按照权责发生制计提各项研发费用，具体费用归集和会计核算主要情况如下：

①人员人工费用

公司将参与研发的员工薪酬计入研发费用，参与研发的员工主要来自研发部门，公司根据各业务部门提报的人员工时在各研发项目中进行分摊，具体如下：

1）研发项目参与人员根据参与项目的实际工作情况填列每天参与项目以及耗用工时等信息；

2）研发主管每月审核确认分管研发参与人员填报的工时情况并交由财务部门；

3）人力部门根据考勤记录按月统计员工总工时并交由财务部门；

4）财务部门每月末检查研发部门工时汇总情况和人力部门考勤情况，确保工时填写的及时性及完整性；

5）财务部门将研发参与人员当月薪酬按工时分配至不同的项目中，归集计入相应项目的研发费用；

此外，公司存在少量非研发部门的研发人员，除研发工作外，相关人员主要从事生产、品管等工作，对于兼职研发人员，其职工薪酬根据参与项目的具体工时比例分摊至研发费用、管理费用和生产成本等，工时分摊合理。

报告期内，三伊股份整车研发板块 1 位管理人员杨志伟在进行研发活动的同时兼顾公司整体经营或部门管理，杨志伟具有丰富的房车整车研发工作经验，主持公司房车整车板块的研发工作，除从事管理工作外，亦对公司研发项目做出了重要贡献，公司根据其工时记录将其薪酬归集至研发费用和管理费用，具有合理性，符合企业会计准则的规定。

②材料消耗及动力费用

材料消耗及动力费用包括直接材料、水电费、中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费；研发直接材料在材料出库时确认研发费用，能直接归集到具体研发项目的直接材料由业务人员在 ERP 编制出库单时直接选择相应研发项目，财务会计据此归集项目费用；

水电费根据业务部门提报的生产工时在各研发项目中进行分摊；

中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费能直接归集到具体研发项目的费用由业务人员在提报付款单、进度确认单时直接选择具体研发项目，财务会计根据权责发生制原则归集项目费用；

无法直接归集到具体项目的公共费用则根据业务部门提报的生产工时在各研发项目中进行分摊。

③折旧及摊销

公司研发使用设备为研发专用设备，公司将研发设备折旧计入研发费用，并根据各项目的研发工时在各研发项目间分摊。

④测试费及其他

测试费可以直接归集到具体研发项目，由业务人员在提报付款单、进度确认单时直接选择具体研发项目，财务会计根据权责发生制原则归集项目费用；无法直接归集到具体项目的其他费用则根据业务部门提报的生产工时在各研发项目中进行分摊。

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

3、研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与向税务机关申报加计扣除的研发费用金额差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用	656.68	690.01
申请加计扣除的研发费用	640.85	650.17
差异	15.83	39.85

如上表所示，2023-2024 年，公司研发费用与申请加计扣除的研发费用差异分别为 39.85 万元和 15.83 万元，差异金额较小。

2023 年度和 2024 年度，公司账面研发费用金额高于申请加计扣除的研发费用，主要原因是税务机关针对公司研发费用中部分研发投入是否准予加计扣除存在不同的理解与认定，差异金额较小，公司遵从税务机关的建议在纳税申报时主

动放弃了该部分研发费用加计扣除。公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数不存在重大差异。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司各期间费用明细表，分析各期间费用的明细构成及合理性；

（2）获取同行业可比公司的年度报告等公开资料，分析公司与同行业可比公司期间费用率及销售、管理、研发费用率的差异原因及合理性；

（3）获取公司花名册，计算报告期各期销售、管理、研发人员的人均薪酬，分析与同行业可比公司的差异及合理性；

（4）访谈公司总经理、销售负责人，了解公司的销售模式；

（5）访谈公司总经理、研发负责人，了解公司的研发流程、研发项目的跟踪管理系统，是否有效监控、记录各研发项目的进展情况，抽查部分研发项目的立项报告、项目计划书、项目实施验收报告，获取报告期内公司已取得和正在申请中的专利；了解公司研发人员认定标准，获取员工花名册，检查研发人员学历、从业背景及稳定性等情况，查验研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定；获取研发人员工时表，与研发费用中的职工薪酬核对，复核计入职工薪酬的准确性；了解各类研发人员在研发项目中发挥的具体作用，确认相关人员的工作是否与研发相关，是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况；

（6）查阅公司《研发管理内部控制规范》等制度，了解公司已建立的与研发活动相关内部控制制度，执行穿行测试，检查公司研发的内部控制设计是否合理，执行是否有效；

（7）访谈公司财务总监，了解研发费用的归集过程，分析判断研发费用归集的真实性、准确性；

（8）抽查报告期内发生的大额研发费用的合同及付款文件，检查研发费用发生的真实性，会计处理是否正确；

（9）分析 2024 年度与 2023 年度研发费用发生额的变动情况，判断其变动

的合理性，计算分析本期与上年同期研发费用率，做年度波动分析，并与同行业可比公司进行比较，判断其是否合理；计算分析本期与上年同期研发费用主要项目发生额占研发费用总额的比率，判断其变动的合理性；

（10）获取公司报告期内企业所得税汇算清缴申报资料，对公司实际发生的研发费用与加计扣除金额明细进行比较，了解差异原因及合理性。

2、核查结论

（1）报告期内，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司业务模式、经营规模、研发规划等因素影响，与公司发展阶段及业务特点相匹配，具有合理性；

（2）报告期各期公司销售、管理、研发人员薪酬与同行业可比公司一定差异，主要系公司所处地域、业务模式等因素影响，符合公司实际情况，具有合理性；

（3）公司销售费用率较低，与公司的客户结构、销售获客方式等相关，与公司的业务、业绩、销售模式匹配；

（4）2024 年研发费用投入较 2023 年略有下降，主要原因是研发项目以结构性改进或设计为主，研发领料需求减少所致；公司建立了研发费用的内控制度并严格执行；研发费用的归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数不存在重大差异。

（7）关于投资性房地产

请公司：①说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于资产获得的背景、区位、建筑面积、承租人、租金水平及其公允性、租赁期限；②说明投资性房地产采用成本模式还是公允价值模式进行后续计量，如采用成本模式，说明折旧政策、年限是否谨慎合理，减值测试过程及减值计提的充分性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于资产获得的背景、区位、建筑面积、承租人、租金水平及其公允性、租赁期限。

投资性房地产的具体情况：

名称	获得背景	区位	土地面积（㎡）	建筑面积（㎡）	其中：出租范围	租赁面积（㎡）	承租人	租赁期限	月租金（元/㎡）	是否公允
投资性房地产	土地以出让方式取得，房产为自建	宁波市象山县	12,196.93	6,970.73	2#、3#厂房	4,695.00	锦浪科技股份有限公司	2022年12月15日-2024年9月14日	16.50	公允
					2#厂房	2,266.00		2024年9月15-2024年11月11日	16.50	
					3#厂房	2,429.00		2024年9月15-2024年12月14日	16.50	

承租方锦浪科技股份有限公司与公司不存在关联关系，租金与周边地区市场租金水平接近。

二、说明投资性房地产采用成本模式还是公允价值模式进行后续计量，如采用成本模式，说明折旧政策、年限是否谨慎合理，减值测试过程及减值计提的充分性。

1、投资性房地产的计量

公司对现有投资性房地产采用成本模式进行后续计量。

折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	平均年限法	20.00	5.00	4.75

土地使用权摊销政策如下：

项目	预计使用寿命（年）	摊销方法	依据
土地使用权	49.00	直线法	土地使用权证规定

公司出租的房屋及建筑物折旧政策与大多数上市公司相同，折旧年限较短较为谨慎，出租用土地使用权按法定剩余使用年限摊销，具备合理性。

2、投资性房地产的减值测试

公司对采用成本模式计量的投资性房地产，对资产的可收回金额进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

投资性房地产减值测试如下：

单位：元

名称	面积（㎡）	原值	累计折旧	净值	单位成本（元/㎡）	平均市场售价（元/㎡）
房屋及建筑物	6,970.73	10,321,651.43	3,717,945.00	6,603,706.43	947.35	3,013.39
土地使用权	12,196.93	4,360,571.95	1,171,718.33	3,188,853.62	261.45	2,991.67
合计	**19,167.66**	**14,682,223.38**	**4,889,663.33**	**9,792,560.05**	**1,208.80**	**6,005.06**

其中周边厂房的市场售价参考如下：

厂房	面积（㎡）	售价（元）	平均售价（元/㎡）
第一处	7,000.00	24,000,000.00	3,428.57
第二处	8,000.00	20,000,000.00	2,500.00
第三处	9,000.00	30,000,000.00	3,333.33
第四处	9,800.00	30,000,000.00	3,061.22
第五处	11,000.00	31,000,000.00	2,818.18
合计	**44,800.00**	**135,000,000.00**	**3,013.39**

周边土地的市场售价参考如下：

厂房	面积（㎡）	售价	平均售价（元/㎡）
第一处	22,000.00	53,000,000.00	2,409.09
第二处	2,000.00	18,800,000.00	9,400.00
合计	**24,800.00**	**71,800,000.00**	**2,991.67**

注：周边厂房、土地市场售价来源 58 同城象山周边厂房、土地市场售价，相同面积取较低市场价作为参考。

经查询企业投资性房地产周边的厂房、土地出售价格与报告期期末投资性房地产的单位成本进行比较，市场出售价格高于报告期期末投资性房地产账面价值

的单位成本，经测试投资性房地产未发生减值，故无需计提减值准备。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）取得投资性房地产明细表，知悉其名称、获取时间、所在区位、建筑面积、原值、折旧等信息，并实地检查投资性房地产的状态；

（2）访谈公司相关财务人员、管理人员，了解投资性房地产出租情况、原因及未来安排情况，并获取相关资料；

（3）查验有关所有权证明文件，确定投资性房地产是否归公司所有，关注其抵押担保等情况；

（4）对采用成本模式进行后续计量的投资性房地产，确定投资性房地产累计摊销（折旧）政策是否恰当，计算复核本期摊销（折旧）的计提是否正确；

（5）对投资性房地产进行减值测试，判断其减值计提是否充分；

（6）取得投资性房地产租赁台账及相关租赁合同等资料，复核投资性房地产的租金收入、租赁成本，检查公司会计处理是否正确。

2、核查结论

经核查，投资性房地产的具体情况列示准确，投资性房地产采用成本模式进行后续计量，出租用建筑物采用与公司固定资产相同的折旧政策，出租用土地使用权按与无形资产相同的摊销政策执行，折旧政策、年限谨慎合理；测试投资性房地产未发生减值，故无需计提减值准备，减值计提充分。

（8）关于财务规范性

请公司说明：①报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息支付情况，资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性；②利公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息支付情况，资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性。

1、关联方资金拆借明细

报告期内向关联方拆出资金

单位：元

关联方名称	2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
沈金龙和费志芬夫妇	-	14,903,730.00	14,903,730.00	-
合计	**-**	**14,903,730.00**	**14,903,730.00**	**-**

续：

关联方名称	2023 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
肖守涛	400,000.00	-	400,000.00	-
沈玲	20,400,000.00	-	20,400,000.00	-
合计	**20,800,000.00**	**-**	**20,800,000.00**	**-**

2023 年初实际控制人沈玲占用三伊股份公司资金 2040 万元，在 2023 年全部归还公司，2024 年公司子公司三伊维诺拆借给实际控制人沈金龙和费志芬夫妇共 1,490.37 万元，于 2024 年末通过债权债务的抵消归还公司。

关联方肖守涛作为公司监事，在 2023 年初仍占用公司 40 万元资金尚未归还，截止 2023 年 6 月 12 日，关联方肖守涛归还占用公司的 40 万资金。

拆借归还明细如下：　　单位：元

序号	日期	拆出方	拆入方	金额
1	2024 年 3 月 31 日	三伊维诺	沈金龙和费志芬夫妇	14,903,730.00
2	2024 年 12 月 31 日	三伊维诺	沈金龙和费志芬夫妇（归还）	-14,903,730.00
	2024 年 12 月 31 日	三伊维诺	沈金龙和费志芬夫妇	余额 0
1	2023 年 1 月 1 日（期初余额）	三伊股份	肖守涛	400,000.00

序号	日期	拆出方	拆入方	金额
2	2023 年 6 月 9 日	三伊股份	肖守涛（归还）	-50,000.00
3	2023 年 6 月 12 日	三伊股份	肖守涛（归还）	-350,000.00
	2023 年 12 月 31 日	三伊股份	肖守涛	余额 0
1	2023 年 1 月 1 日（期初余额）	三伊股份	沈玲	20,400,000.00
2	2023 年 5 月 31 日	三伊股份	沈玲（归还）	-2,000,000.00
3	2023 年 6 月 8 日	三伊股份	沈玲（归还）	-80,0000.00
4	2023 年 8 月 29 日	三伊股份	沈玲（归还）	-4,900,000.00
5	2023 年 8 月 31 日	三伊股份	沈玲（归还）	-12,700,000.00
	2023 年 12 月 31 日	三伊股份	沈玲	余额 0

注：报告期末沈金龙和费志芬夫妇占用三伊维诺的款项与 LYL 公司借用费志芬的款项进行了债权债务抵消，沈金龙和费志芬夫妇归还了占用三伊维诺的款项。

以上关联方向公司拆借资金均为无息，根据以上借款还款日期，按照当前国内商业银行贷款实际利率测算，如若支付利息关联方共需要向公司支付利息为 63.04 万元。

报告期内由关联方拆入资金

单位：元

关联方名称	2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
费志芬	-	12,614,716.97	12,614,716.97	-
合计	**-**	**12,614,716.97**	**12,614,716.97**	**-**

2024 年公司子公司 LYL 公司向实际控制人费志芬借款 1,261.47 万元，在 2024 年末通过债权债务的抵消归还实际控制人费志芬。

注：2024 年 3 月末，沈金龙、费志芬夫妇占用三伊维诺公司 306 万澳币，截至 2024 年 12 月澳洲 LYL 公司借用费志芬资金 269 万澳币，其中差额 37 万澳币是三伊维诺收购 LYL 公司需要向沈金龙夫妇支付的款项，截止报告期末三伊维诺有对沈金龙夫妇的债权 269 万澳币，LYL 公司有对费志芬的债务 269 万澳币，2024 年 12 月 31 日，三伊维诺、LYL 公司、沈金龙和费志芬签署了四方债权债务抵消协议，四方抵消 269 万澳币的债权债务。

公司向费志芬借入款项明细如下；

单位：元

序号	日期	拆入方	拆出方	金额
1	2024 年 3 月 14 日	LYL 公司	费志芬	-6,953,700.00
2	2024 年 4 月 10 日	LYL 公司	费志芬	-2,654.17
3	2024 年 12 月 30 日	LYL 公司	费志芬	-5,658,362.80
4	2024 年 12 月 31 日	LYL 公司（归还）	费志芬	12,614,716.97
	2024 年 12 月 31 日	LYL 公司	费志芬	余额 0

以上公司向关联方借入资金均为无息，根据以上借款还款日期，按照同期澳大利亚银行一年期贷款利率测算，如若支付利息公司共需要向关联方支付利息为：34.02 万元。

综上，如果公司向关联方拆入资金和拆出资金均计息，对 2023 年度税前的利润影响为增加 2023 年度税前利润 33.97 万元，对 2024 年度税前的利润影响为减少税前利润 4.95 万元。截止 2025 年 6 月 10 日，公司关联方已经将资金拆借的利息差额 29.02 万元支付给公司。

2、报告期关联交易审议情况

2024 年 5 月 23 日，公司召开第一届董事会第四次会议、第一届监事会第三次会议，2024 年 6 月 14 日，公司召开 2023 年年度股东大会，审议通过了《关于对公司 2023 年度关联交易予以确认的议案》、《关于对公司 2024 年度日常关联交易预计的议案》，对上述报告期内的关联交易情况予以确认、预计审议。

其决策程序符合《公司章程》的规定及公司股东大会、董事会的授权，不存在交易不真实、定价不公允及影响公司独立性及日常经营的情形，亦不存在损害公司及其他股东权益的情形。

截止本回复出具日，三伊股份不存在关联方占用公司资金的情况。

二、利公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

报告期内存在的财务内控不规范的情况主要包括个人卡收付款和实际控制人资金占用。

报告期 2023 年 1-10 月，公司采用员工陈志华、严亚琪个人卡收取了款项

56.42 万元，其中 33.50 万元是公司废料出售的收入，16.66 万元是公司出租房产和其他零星收入。报告期 2023 年 1-10 月，公司采用员工陈志华、严亚琪个人卡支付了款项 58.22 万元，其中 55.72 万元是公司支付给管理人员的奖金，2.5 万元是公司采购油压机支付的采购费用。个人卡收付款涉及的陈志华个人卡已经于 2023 年 5 月注销，严亚琪个人卡已经于 2023 年 10 月注销，此后公司未再使用个人卡进行收付款。

报告期内，公司曾与实际控制人发生过资金拆借。2024 年实际控制人费志芬、沈金龙从三伊维诺拆借 1,490.37 万元，2024 年底前已归还；报告期初沈玲从公司拆借资金 2,040.00 万元未归还，于 2023 年底前归还完毕；报告期初关联方肖守涛占用公司资金 40 万元未归还，于 2023 年 6 月底前归还完毕。

公司已严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后公司不存在新增财务内控不规范的情形，内部控制运行有效。

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）检查公司对财务内控不规范情况的整改措施；

（2）获取公司期后不存在其他财务不规范情形的说明；

（3）查看并询问财务人员是否存在新增财务不规范行为，财务内控是否有效执行。

2、核查结论

经核查，三伊股份报告期内存在关联方占用公司资金的情况，截止报告期末关联方已将占用资金全部归还公司，报告期也存在三伊股份全资孙公司借用实控人资金的情况，公司与关联方的资金占用在报告期均未约定利息。根据银行同期利率测算利息金额，报告期后关联方向公司支付了资金占用的利息差额，该利息差额不会对报告期利润产生重大影响。报告期后三伊股份及其子公司根据公司治理相关规则，规范财务各项制度规范运行，未再发生关联方资金占用的情况。

报告期内公司个人卡收付款涉及的个人卡均已注销。公司针对财务不规范行

为已采取规范措施，公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后不存在新增财务不规范行为的情形，内部控制运行有效。

（9）关于其他流动资产

请公司说明其他流动资产的具体情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司说明其他流动资产的具体情况。

报告期各期末，其他流动资产的情况如下：

单位：万元

项目	2024.12.31	2023.12.31
待抵扣增值税进项税额	214.70	708.39
预缴企业所得税	444.01	0.04
合计	**658.71**	**708.42**

【主办券商及会计师回复】

一、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务人员，了解其他流动资产的具体内容；

（2）获取公司提供的其他流动资产明细；

（3）获取公司报告期内的纳税申报表，核对其他流动资产的真实性和准确性。

2、核查结论

公司报告期期末其他流动资产主要为待抵扣增值税进项税额、预缴企业所得税。

其他补充说明

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公

司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行了核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，公司已就《公开转让说明书》（申报稿）签署日至本次问询函回复签署日中更新的相关事项，更新了《公开转让说明书》（审核问询函回复更新稿）。公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的情形。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具之日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

（本页无正文，为宁波三伊房车制造股份有限公司《关于宁波三伊房车制造股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）

沈玲

宁波三伊房车制造股份有限公司

2025 年 7 月 25 日

（本页无正文，为《关于宁波三伊房车制造股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目小组成员（签字）

戴丽

经时斌

李阳

鲁郭民

项目负责人（签字）

刘奕均

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2025年 7 月 25日