

**关于安乃达驱动技术（上海）股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件
审核问询函有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]200Z0768 号

**容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国 北京**

**关于安乃达驱动技术（上海）股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件审核问询函
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]200Z0768 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于安乃达驱动技术（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕252 号）（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“本所”或“我们”）对反馈意见中涉及本所的有关问题逐项落实，现做专项说明如下，请予审核。针对问询回复需补充完善事项，我们已进行了更新，修订处均已楷体加粗标明。

问题 1、关于历史沿革

根据申报材料：（1）发行人成立于 2011 年 9 月，上海安乃达以评估值约 1,856.4 万元的存货和机器设备出资 1,530 万元，超出的约 326.4 万元作为出资多余款挂发行人的其它应付款并在 2011 年末结清，其后上海安乃达陆续将相关的商标和专利无偿转让给发行人；（2）2011 年前电科二十一所为上海安乃达第一大股东，发行人设立时上海安乃达的实际控制人为贡俊，系自然人控制的国有参股企业，公司受让上海安乃达资产时不涉及国有或集体资产；（3）发行人设立时上海安乃达同时持有上海电驱动部分股权，上海电驱动主要从事电动汽车电驱动系统相关业务，为彻底解决潜在的同业竞争问题，上海安乃达于 2013 年转让股权后退出发行人，上海电驱动最终于 2016 年 1 月被大洋电机收购；（4）上海安乃达后更名为上海谙乃达实业有限公司、西藏安乃达实业有限公司，除持有大洋电机股份外不存在其他对外投资或其他经营业务。

请发行人说明：（1）上海安乃达用以出资的实物资产后续是否出现减值，存货的实际销售情况，出资多余款计入其它应付款的原因，是否存在出资瑕疵；（2）结合上海安乃达的历史沿革和控制权变化情况，说明上海安乃达出资及转让发行人股权时是否存在导致国有资产流失的情形，履行内部决策程序时国资股东的具体意见；（3）2013 年退出发行人后，上海安乃达及其股东、实控人与发行人及其股东、实控人间是否存在股权代持、委托持股等利益安排；2016 年大洋电机收购上海电驱动，发行人及其股东、实控人、董监高与此次交易相关方是否存在利益关系，交易相关方所出具的承诺或承担的义务是否涉及发行人；（4）上海安乃达更名后仍使用“安乃达”商号的原因，上海安乃达、贡俊及其投资的企业与发行人及其股东、董监高、客户供应商间是否存在关联关系、业务或资金往来。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（1）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）上海安乃达用以出资的实物资产后续是否出现减值，存货的实际销售情况，出资多余款计入其它应付款的原因，是否存在出资瑕疵

1、上海安乃达用以实物出资的基本情况

上海安乃达驱动技术有限公司于 2015 年 2 月更名为上海谱乃达实业有限公司，后于 2015 年 8 月更名为西藏安乃达实业有限公司（以下统称为“上海安乃达”）。

2011 年 8 月 10 日，上海安乃达、唐方平、付敏、卓达签署《新安乃达驱动技术(上海)有限公司出资设立有限公司协议书》，约定公司注册资本总额为 6,000 万元，股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权或者土地使用权作价出资。实物、知识产权以及土地使用权作价出资的应进行资产评估。其中上海安乃达的出资额、出资方式、出资比例如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额 (万元)	出资比例	出资方式	出资要求
1	上海安乃达	3,060.00	51.00%	实物和货币 方式出资	首次出资 1,530.00 万元， 其余 1,530.00 万元于 2013 年 7 月 31 日前缴足

针对于首次出资的 1,530.00 万元，上海安乃达以电动自行车电驱动系统业务生产经营相关的存货和固定资产评估后作价出资。

根据上海银信资产评估有限公司于 2011 年 8 月 25 日出具的“沪银信评报字[2011]第 481 号”《上海安乃达驱动技术有限公司部分资产对外投资价值评估报告书》，实物出资资产的情况如下：

资产类型	评估值（万元）	占比
存货-原材料	552.24	29.75%
存货-库存商品	1,163.38	62.67%
存货-在产品	93.84	5.05%
存货小计	1,809.46	97.47%
固定资产-机器设备	19.08	1.03%
固定资产-电子设备	27.87	1.50%
固定资产小计	46.95	2.53%

资产类型	评估值（万元）	占比
合计	1,856.41	100.00%

其中，存货中原材料主要为电阻、电容、电感、二极管、芯片、连接器、电子线等；库存商品主要为电机；在产品主要为电机半成品。固定资产中机器设备主要为剥线机、自动化设备等；电子设备主要为电脑、打印机、空调、电源等。

2、上海安乃达用以出资的实物资产后续未出现减值情况

上海安乃达用于出资的固定资产具体内容如下：

固定资产项目	数量（台）	评估价值（万元）
电脑	94	10.38
剥线机	6	8.55
空调	13	4.12
电脑剥皮切线扭线机	2	2.95
平衡机	2	2.03
超静音端子机	2	1.87
饮水机	1	1.40
互联网控制网关	1	1.20
磁粉测功机	1	1.03
其他	249	13.42
合计	371	46.95

截至 2023 年 6 月 30 日，上述固定资产的使用状态如下：

单位：万元

状态类型	原值（评估价值）	占比	备注
在用	5.40	11.50%	在用部分已提足折旧
已处置或报废	41.55	88.50%	处置或报废损益为-1.78 万元，主要系公司于 2021 年度将无使用价值的固定资产集中进行报废处理，处置损益主要是固定资产计提完折旧后剩余的 5%残值部分
合计	46.95	100.00%	

上述用于出资的固定资产均与公司生产经营直接相关，公司取得上述固定资产后投入日常生产经营使用，公司以评估值入账，并核定剩余使用年限进行折旧。上述用于出资的固定资产交付公司后，主要由生产部门、研发部门、管理部门等

领用，符合公司生产经营需求。上述固定资产在使用期间内均正常使用，未发生减值迹象。

综上，上海安乃达用以出资的固定资产后续不存在减值的情况。

3、上海安乃达用以出资的存货的实际销售情况

上海安乃达用于出资的存货具体内容如下：

存货项目	评估价值（万元）
存货-原材料	552.24
存货-库存商品	1,163.38
存货-在产品	93.84
存货小计	1,809.46

存货中原材料主要为电阻、电容、电感、二极管、芯片、连接器、电子线等；库存商品主要为电机；在产品主要为电机半成品，均为电动自行车电驱动系统业务生产经营相关的存货。

上述存货后续均以不低于账面价值实现销售，其中 2011 年、2012 年分别销售上述存货的 77.61%、14.56%，2012 年后完成销售剩余的 7.83%，不存在跌价情形。

4、出资多余款计入其他应付款的原因

根据上海安乃达实际控制人贡俊、公司实际控制人卓达确认，安乃达有限设立时，各股东已协商一致确定了注册资本金额、各自股权比例及认缴出资额，上海安乃达将相关设备及存货交付给安乃达有限，超出上海安乃达认缴出资部分即视作转让，由安乃达有限后续将相应对价支付给上海安乃达。根据《新安乃达驱动技术（上海）有限公司出资设立有限公司协议书》约定，股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权或者土地使用权作价出资，实物、知识产权以及土地使用权作价出资的应进行资产评估；上海安乃达认缴出资额为 3,060.00 万元，出资义务为首次出资 1,530.00 万元，其余 1,530.00 万元于 2013 年 7 月 31 日前缴足。上述实物资产出资对应的认缴出资金额与上述协议约定一致，不存在违反股东约定的情形。

5、是否存在出资瑕疵

上海安乃达实物出资由上海银信资产评估有限公司进行评估并于 2011 年 8 月 25 日出具了“沪银信评报字[2011]第 481 号”《上海安乃达驱动技术有限公司部分资产对外投资价值评估报告书》，上述实物资产已于 2011 年 8 月 25 日由上海安乃达作为出资标的交付给公司。

2011 年 8 月 30 日，立信会计师事务所有限公司出具了“信会师报字[2011]第 50710 号”《验资报告》，对公司截至 2011 年 8 月 29 日止的注册资本实收情况进行了审验，经验证全体股东首次出资 3,000 万元已全部实缴到位，其中货币出资合计 1,470 万元，实物出资合计 1,530 万元。

综上，上海安乃达用以出资的实物资产的权属转移手续已经办理完毕，实物资产作价经评估报告认定，由会计师出具了相应的验资报告，并及时办理了工商登记。因此，上海安乃达以实物资产出资履行了《公司法》规定的法律程序，相关资产按照评估作价入账，不存在出资瑕疵。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人的工商登记资料、上海银信资产评估有限公司于 2011 年 8 月 25 日出具的“沪银信评报字[2011]第 481 号”《上海安乃达驱动技术有限公司部分资产对外投资价值评估报告书》及其所附《固定资产清查评估汇总表》、立信会计师事务所有限公司于 2011 年 8 月 30 日出具的“信会师报字[2011]第 50710 号”《验资报告》及其所附《实物资产投资交接清单》、发行人编制的《上海安乃达驱动技术有限公司实物投资新安乃达驱动技术（上海）有限公司资产--固定资产明细表》；

2、检查上海安乃达用以出资的存货的结转年度，并抽查对外销售的凭证；抽查上海安乃达用以出资的固定资产报废的凭证；

3、查阅《新安乃达驱动技术（上海）有限公司出资设立有限公司协议书》，

访谈了上海安乃达实际控制人贡俊、公司实际控制人卓达了解关于上海安乃达出资多余款计入其它应付款的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

上海安乃达用以出资的实物资产后续未出现减值，存货均已实现对外销售，实物资产作价超出其认缴出资金额部分计入其他应付款符合法律规定及各股东约定，不存在出资瑕疵。

问题 2、关于子公司

问题 2.1、关于天津安乃达和江苏安乃达

根据申报材料：作为公司两大生产基地，天津安乃达和江苏安乃达分别成立于 2006 年和 2013 年，（1）2013 年 1 月，发行人从上海安乃达、盛晓兰、卓达受让天津安乃达 100% 股权，律师工作报告显示股权转让价格依据 2012 年 11 月 30 日天津安乃达净资产的评估值 124,340,894 万元确定；（2）2015 年 7 月，发行人从宁波思辉、卓达受让江苏安乃达 100% 股权，股权转让价格依据 2015 年 5 月 31 日江苏安乃达净资产的评估值 41,119,296.40 元确定，因江苏安乃达尚处于筹建期间，尚未开展生产、销售，以净资产评估值确定的转让价格具有公允性。

请发行人说明：（1）天津安乃达和江苏安乃达被发行人收购时的主要资产、主要业务和经营业绩，与发行人的业务和资金往来情况，资产评估的具体情况及其公允性；（2）天津安乃达 2006 年成立后直至 2013 年才被发行人收购的原因，黄洪岳在 2013 年取得发行人控制权后在外另行设立江苏安乃达且设立后一直处于筹建期的原因；（3）天津安乃达和江苏安乃达历史上少数外部股东的基本情况，股权转让是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）结合发行人业务发展情况，说明收购后对天津安乃达和江苏安乃达的整合情况，目前母子公司分工定位、产能分布情况。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（1）、发行人律师对事项（2）（3）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）天津安乃达和江苏安乃达被发行人收购时的主要资产、主要业务和经营业绩，与发行人的业务和资金往来情况，资产评估的具体情况及其公允性

1、天津安乃达

2012 年 12 月 26 日，天津安乃达召开临时股东会并通过决议，决定同意上

海安乃达、盛晓兰、卓达分别将其持有的天津安乃达 51%、39%、10%的股权转给公司。本次股权转让价格根据上海新闵资产评估有限公司出具的“闵资评报字（2012）第 146 号”《天津安乃达驱动技术有限公司资产评估报告书》载明的截至 2012 年 11 月 30 日天津安乃达净资产的评估值 124.34 万元确定。

2013 年 1 月 10 日，天津安乃达完成了上述股权转让的工商变更登记。本次股权转让完成后，公司持有天津安乃达 100%的股权。

（1）天津安乃达被发行人收购时的主要资产

天津安乃达被发行人收购时的主要资产如下：

单位：万元

资产类型	账面价值	评估值	备注
流动资产	1,312.19	1,312.19	
其中：货币资金	53.47	53.47	现金、银行存款
应收账款	140.45	140.45	往来款
其他应收款	20.30	20.30	押金、往来款
存货	1,097.98	1,097.98	原材料、产成品、半成品、生产成本
固定资产净额	174.57	167.35	夹芯板房、设备等
长期待摊费用	7.34	6.44	租赁厂房装修费
资产合计	1,494.10	1,485.98	

（2）天津安乃达被发行人收购时的主要业务

天津安乃达位于天津市西青区辛口工业区内，经营范围为：电动机及电动机驱动控制系统的技术开发、技术咨询；电动机及电动机驱动器零配件制造、销售、维修，主要从事直驱轮毂电机的生产及销售。2012 年 12 月，天津安乃达被公司收购时，与公司受上海安乃达控股、贡俊实际控制。

2011 年，天津安乃达作为上海安乃达的直驱轮毂电机生产基地。2011 年 9 月公司成立后，上海安乃达将电动两轮车相关业务逐步转移至公司。2012 年，天津安乃达转变为公司直驱轮毂电机的主要生产基地。2012 年底，天津安乃达被公司收购时，作为公司在天津的生产基地，主要从事直驱轮毂电机的生产及销售业务。

(3) 天津安乃达被发行人收购时的经营业绩

天津安乃达被发行人收购时的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目/年份	2012 年 1-11 月	2011 年
营业收入	10,801.11	10,238.59
营业成本	10,163.45	9,766.12
利润总额	133.35	88.96
净利润	99.27	61.67

(4) 天津安乃达与发行人的业务和资金往来情况

2011 年，天津安乃达与公司不存在业务和资金往来。2012 年 1-11 月，天津安乃达将其生产的部分电机销售给公司，销售金额为 7,752.74 万元，占天津安乃达总销售金额的比重为 71.78%，截至 2012 年 11 月 30 日，天津安乃达应收公司货款 139.70 万元。

(5) 天津安乃达资产评估的具体情况及其公允性

①评估主要内容

项目	内容
评估对象与评估范围	天津安乃达的整体资产价值
评估基准日	2012 年 11 月 30 日
评估方法	资产基础法
价值类型	公开市场价值（是指资产在评估基准日公开市场上最佳使用状态下最有可能实现的公平交易价值的估计值）
评估结论	天津安乃达 2012 年 11 月 30 日的净资产账面值为 132.47 万元，评估值为 124.34 万元，评估增值-8.13 万元，增值率-6.14%

②评估方法

根据本次特定经济行为所确定的评估目的及所采用的价值类型，评估对象及获利能力状况，评估时的市场条件，数据资料收集情况及主要技术经济指标参数的取值依据，经适用性判断，确定本次企业价值评估适宜采用的方法为资产基础法。

计算公式：净资产价值=各单项资产评估值之和-负债评估值

具体方法：即各单项资产与负债的具体评估方法。

③评估结果

经评估，天津安乃达 2012 年 11 月 30 日的净资产账面值为 132.47 万元，评估值为 124.34 万元，评估增值-8.13 万元，增值率-6.14%。

具体评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估值	增减额	增减率
流动资产	1,312.19	1,312.19	-	-
固定资产	174.57	167.35	-7.22	-4.14%
长期待摊费用	7.34	6.44	-0.90	-12.26%
资产总计	1,494.10	1,485.98	-8.12	-0.54%
流动负债	1,361.64	1,361.64	-	-
负债总计	1,361.64	1,361.64	-	-
净资产	132.47	124.34	-8.13	-6.14%

④资产评估的公允性

天津安乃达被公司收购时，系受贡俊同一控制，天津安乃达主要系根据公司的订单从事直驱轮毂电机的原材料采购并组织生产，定位为公司直驱轮毂电机的主要生产基地。评估价值系采用资产基础法确定，评估值合理，能够反映收购时点资产的状况及价值。本次评估聘请的评估机构上海新闵资产评估有限公司，评估方法选取理由充分并按资产评估准则等法规要求履行了相应的评估程序，评估定价具备公允性。

2、江苏安乃达

2015 年 6 月 30 日，江苏安乃达召开股东会并通过决议，决定同意宁波思辉、卓达分别将其持有的江苏安乃达 90%、10%的股权转让给公司。本次股权转让价格根据上海新闵资产评估有限公司出具的“闵资评报字（2015）第 113 号”《安乃达驱动技术（江苏）有限公司股权转让项目整体资产评估报告书》载明的截至 2015 年 5 月 31 日江苏安乃达净资产的评估值 41,119,296.40 元确定。

2015 年 7 月 21 日，江苏安乃达完成了上述股权转让的工商变更登记。本次

股权转让完成后，公司持有江苏安乃达 100%的股权。

（1）江苏安乃达被发行人收购时的主要资产

江苏安乃达被公司收购时的主要资产如下：

单位：万元

资产类型	账面价值	评估值	备注
流动资产	477.61	477.61	
其中：货币资金	176.93	176.93	现金、银行存款
预付款项	300.69	300.69	工程款
固定资产	11.12	8.87	车辆、电子设备
无形资产 ^注	-	1,448.29	土地
在建工程	3,701.86	2,275.32	厂房
资产合计	4,190.60	4,210.09	

注：2015 年江苏安乃达被收购时，将土地使用权计入了在建工程科目，评估时将土地使用权按无形资产科目进行评估，公司申报报表系从江苏安乃达取得土地使用权日起在无形资产科目核算并计提摊销。

（2）江苏安乃达被发行人收购时的主要业务

江苏安乃达位于江苏省无锡市锡山区东港镇工业园区电力装备产业园，被发行人收购时，正在建造办公楼和厂房，处于筹备阶段，尚未开展业务。

（3）江苏安乃达被发行人收购时的经营业绩

江苏安乃达被公司收购时的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目/年份	2015 年 1-5 月	2014 年
营业收入	-	-
营业成本	0.52	-
利润总额	-28.62	-38.71
净利润	-28.62	-38.71

（4）江苏安乃达与发行人的业务和资金往来情况

江苏安乃达被发行人收购时，正处于筹备阶段，尚未营业，与发行人无业务和资金往来。

（5）江苏安乃达资产评估的具体情况及其公允性

①评估主要内容

项目	内容
评估对象与评估范围	江苏安乃达的整体资产价值
评估基准日	2015 年 5 月 31 日
评估方法	资产基础法
价值类型	公开市场价值（是指资产在评估基准日公开市场上最佳使用状态下最有可能实现的公平交易价值的估计值）
评估结论	江苏安乃达 2015 年 5 月 31 日的净资产账面值为 4,092.43 万元，评估值为 4,111.93 万元，评估增值 19.50 万元，增值率 0.48%

②评估方法

根据本次特定经济行为所确定的评估目的及所采用的价值类型，评估对象及获利能力状况，评估时的市场条件，数据资料收集情况及主要技术经济指标参数的取值依据，经适用性判断，确定本次企业价值评估适宜采用的方法为资产基础法。

计算公式：净资产价值=各单项资产评估值之和-负债评估值

具体方法：即各单项资产与负债的具体评估方法。

③评估结果

经评估，江苏安乃达 2015 年 5 月 31 日的净资产账面值为 4,092.43 万元，评估值为 4,111.93 万元，评估增值 19.50 万元，增值率 0.48%。

具体评估结果如下：

单位：万元

项目	账面净值	评估值	增减额	增减率
流动资产	477.61	477.61	-	-
非流动资产	3,712.98	3,732.48	19.50	0.53%
资产总计	4,190.59	4,210.09	19.50	0.47%
流动负债	98.17	98.17	-	-
负债总计	98.17	98.17	-	-
净资产	4,092.43	4,111.93	19.50	0.48%

④资产评估的公允性

江苏安乃达被公司收购时仍处于筹建期，尚未开展业务，评估价值系采用资产基础法确定，评估值合理，能够反映收购时点资产的状况及价值。本次评估聘请的评估机构上海新闵资产评估有限公司，评估方法选取理由充分并按资产评估准则等法规要求履行了相应的评估程序，评估定价具备公允性。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅天津安乃达和江苏安乃达的工商登记资料、被发行人收购时的净资产审计报告和评估报告、股权转让款银行回单；

2、取得并查阅了江苏安乃达设立及筹建时的土地出让合同、土地价款支付凭证、土地使用权证、建设工程规划许可证、建设用地规划许可证、建设工程施工许可证、不动产权证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、天津安乃达被发行人收购时主要资产为货币资金、往来款、存货、机器设备等；主要业务为直驱轮毂电机的生产，经营情况良好；被收购前除销售直驱轮毂电机给发行人外与发行人不存在其他业务或资金往来；净资产评估价值为1,243,408.94 元，具有公允性；

2、江苏安乃达被发行人收购时主要资产为货币资金、预付款项、土地和在建工厂；尚未营业，正处于筹备阶段；与发行人无业务和资金往来；净资产评估价值为 4,111.93 万元，具有公允性。

问题 2.2、关于上海佑瑾

根据申报材料：（1）上海佑瑾于 2022 年 7 月成立，主营传感器的研发、生产、销售，发行人持有 55%的股权，夏静满持有 30%的股权，重庆三叶花持有 15%的股权；公司主营业务收入中的其他主要包括仪表、传感器等部件及其他配件；（2）发行人专利中 3 项发明专利、3 项实用新型专利为公司从重庆三叶花有偿受让取得。

请发行人说明：（1）上海佑瑾少数股东的基本情况，与发行人股东、董监高、客户及供应商之间是否存在关联关系，发行人与其合作设立上海佑瑾而非全资控股的原因，发行人内部决策程序履行情况，是否存在其他利益安排；母公司传感器业务的具体开展情况，上海佑瑾与母公司未来的具体分工；（2）发行人受让重庆三叶花专利的背景、具体情况和价格公允性，相关专利与发行人业务的关系。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请发行人律师对事项（1）、申报会计师对事项（2）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（二）发行人受让重庆三叶花专利的背景、具体情况和价格公允性，相关专利与发行人业务的关系

因公司存在改进现有力矩传感器技术和生产精度更高的应变片式力矩传感器的需求，重庆三叶花拥有的相关专利具备应变片式力矩传感器的技术基础，公司在受让专利的基础上进行研发改进能够加快开发进度，有利于抢占市场先机。为实现双方共同的合作目的，双方一致同意在合资公司成立前由重庆三叶花将其名下与力矩传感器有关的专利转让给安乃达或者江苏安乃达，合资公司设立后由安乃达通过专利许可的方式进行研发使用，转让价格参考具有证券从业资格的评估机构出具的评估报告协商确定。

根据坤元资产评估有限公司于 2022 年 1 月 5 日出具的“坤元评报[2022]1 号”

《安乃达驱动技术（江苏）有限公司拟收购重庆三叶花科技有限公司无形资产价值评估项目资产评估报告》，以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，重庆三叶花拟转让的 7 项专利（含 1 项专利申请权）的评估价值为 237,980 元。

2022 年 1 月，重庆三叶花与江苏安乃达就上述 7 项专利签署了专利转让协议，以上述评估价值为基础，上浮取整确定转让价格为 24 万元，定价公允。

力矩传感技术作为公司核心技术之一，主要应用于公司中置电机及力矩传感器产品。上述专利作为公司在研项目应变片式力矩传感器的技术基础和储备，能够有效促进公司力矩传感技术的发展，有助于公司生产出精度更高的应变片式力矩传感器，提高公司的产品竞争力。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对上海佑瑾少数股东夏静满进行了访谈，了解其基本情况及投资设立上海佑瑾的情况；

2、检索了全国企业信用信息公示系统、天眼查等相关网站对重庆三叶花、夏静满的基本情况以及与发行人股东、董监高、主要客户及供应商是否存在关联关系进行核查；

3、取得了夏静满、重庆三叶花与发行人股东、董监高、主要客户及供应商不存在关联关系的确认及发行人股东、董监高、主要客户及供应商与夏静满、重庆三叶花不存在关联关系的确认；

4、对发行人实际控制人卓达进行访谈，了解发行人传感器业务的具体开展情况，上海佑瑾与母公司未来的具体分工；相关专利与发行人业务的关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人受让重庆三叶花专利的背景系因发行人存在改进现有力矩传感器技

术和生产精度更高的应变片式力矩传感器需求；发行人受让重庆三叶花专利的价格系以评估价值为依据协商确定，定价公允；受让专利作为发行人在研项目应变片式力矩传感器的技术基础和储备，能够有效促进发行人力矩传感技术的发展，有助于发行人生产出精度更高的应变片式力矩传感器，提高发行人的产品竞争力。

问题 3、关于收入

根据申报材料：（1）报告期内，发行人收入分别为 54,159.35 万元、76,886.11 万元、118,010.82 万元和 71,351.94 万元，境内、外收入均实现快速增长；（2）国内电动两轮车市场已经经历了快速发展期和产业整合期，目前正处于产业成熟阶段，新国标的出台和实施让超标车辆逐步退出市场；（3）公司针对雅迪集团一家客户适用领用结算的收入确认方式，以公司取得雅迪集团对账单后根据其实际领用产品的数量和时间确认收入；（4）2021 年较 2020 年，公司中置电机销售均价由 1,230.94 元/台降低至 1,132.68 元/台，降幅为 7.98%，原因系公司中置电机销售收入主要为外销，2021 年人民币对美元升值，致使公司中置电机人民币销售价格有所下降；2021 年较 2020 年，公司减速电机销售单价由 324.10 元/台提高至 333.93 元/台，涨幅为 3.03%，变动幅度相对较小；（5）发行人对报告期内 M108 系列收入波动的原因分析为客户自身采购需求变动影响；2022 年 1-6 月减速轮毂电机收入增长较多，主要由 M129、M108、M145 系列收入增长较多引起，但对具体分析不充分；M108V85 系列仅销售给永祺车业；（6）Prophete 同时向公司采购减速轮毂电机和配套的控制器的，金华卓远向发行人采购控制器；（7）报告期各期，保加利亚销售收入分别为 223.75 万元、3,093.53 万元、3,811.72 万元和 19.72 万元，意大利销售收入分别为 701.55 万元、1,403.92 万元、2,231.28 万元和 659.74 万元；（8）公司主营业务收入中的其他主要包括仪表、传感器等部件及其他配件，报告期内收入占比分别为 5.27%、5.94%、7.28%、8.51%；（9）保荐机构及申报会计师对发行人收入执行函证程序，其中，2022 年 1-6 月未回函的金额为 1,486.70 万元。

请发行人说明：（1）结合主要产品的市场空间、主要客户需求预计变动趋势、新客户开拓情况及进展、发行人产品和主要竞争对手的竞争力对比等，分析收入和业绩增长的可持续性；（2）报告期内国内市场收入增长的驱动因素，是否由超标两轮车清退等阶段性因素所导致，国内市场收入增长是否可持续；（3）雅迪集团客户确认结算单的发送频率，获取对账单的时点和周期，收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况；（4）量化分析汇率波动对发行人出口产品定价及销售收入的影响，对同类产品、不同境外客户定价的影响情况

及差异原因；（5）M108 系列对应的主要客户，2020 年收入下降、2021 年收入上升的具体原因；2022 年 1-6 月 M129、M145、M108 销售数量和销售单价变动的具体原因；M108V85 系列只销售给永祺车业的原因及合理性；（6）减速轮毂电机和控制器的配套关系，报告期内客户配套采购和单独采购的具体情况，结合销售的减速轮毂电机和控制器的数量情况说明两者销售数量的匹配性；（7）2022 年上半年，保加利亚和意大利销售收入显著下降的原因，2021 年是否存在突击销售，对应的主要客户及采购需求波动的合理性；（8）主营业务收入中其他的具体构成，金额及占比持续上升的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明未回函的具体情况采用的替代程序。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合主要产品的市场空间、主要客户需求预计变动趋势、新客户开拓情况及进展、发行人产品和主要竞争对手的竞争力对比等，分析收入和业绩增长的可持续性

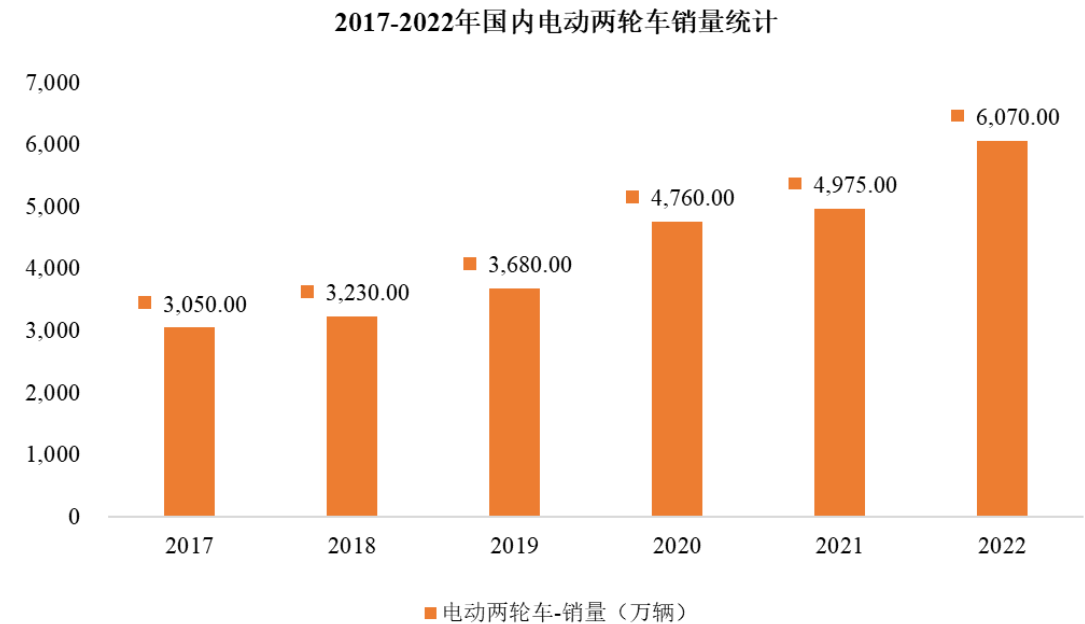
1、主要产品的市场空间

报告期内，公司主要产品包括直驱轮毂电机、减速轮毂电机和中置电机三大系列电机，以及与电机相匹配的控制器、传感器、仪表等部件。其中，直驱轮毂电机主要应用于国内电动两轮车，减速轮毂电机、中置电机、控制器等主要应用于国外电助力自行车。公司主要产品的市场空间与下游国内电动两轮车市场、国外电助力自行车市场直接相关。

（1）国内电动两轮车市场状况

国内电动两轮车主要包括电动自行车和电动摩托车等。我国于上世纪 90 年代末开始电动自行车的研究和生产，并于 1999 年首次颁布电动自行车行业技术标准；自 20 世纪末我国各地陆续“禁摩令”以来，电动自行车和电动摩托车逐步取代燃油摩托车，成为国内短途交通的重要代步工具。

21 世纪以来，我国电动两轮车行业迎来蓬勃发展，市场规模呈现快速增长趋势。根据弗若斯特沙利文的统计数据，2017 年至 2022 年，国内电动两轮车销量由 3,050.00 万辆增至 6,070.00 万辆，复合增长率为 14.76%。2017-2022 年，国内电动两轮车销量情况如下：



数据来源：弗若斯特沙利文

国内电动两轮车行业进入成熟发展期后，在以雅迪、爱玛、台铃等行业龙头企业的引领下，性能、舒适性、外观设计、长续航等差异化因素将激发消费者的特定需求，预计未来行业还将迎来新一波增长。

(2) 国外电助力自行车市场状况

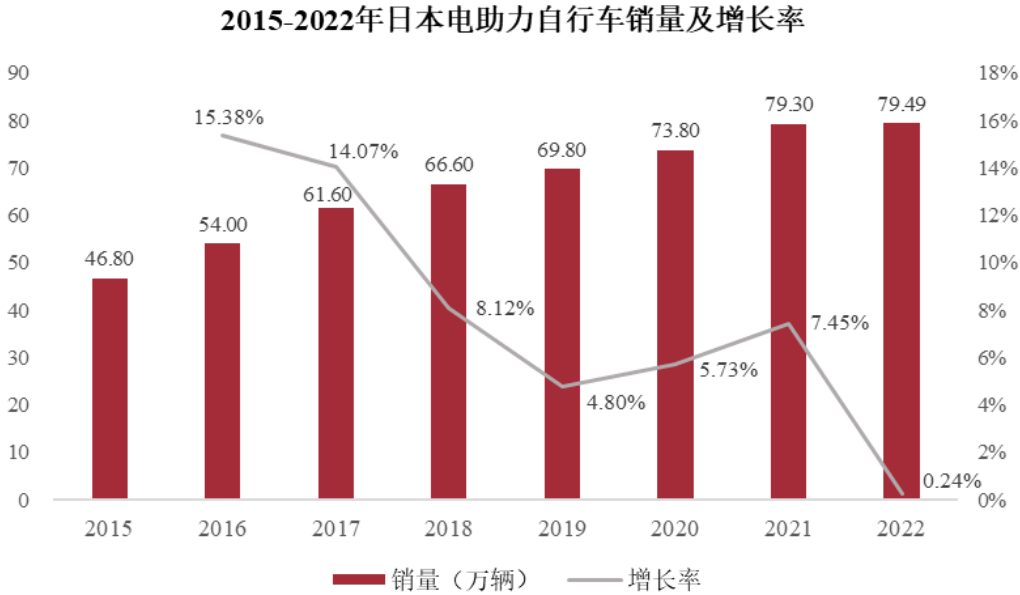
电助力自行车起源于日本，目前主要消费市场集中在欧洲，美国系电助力自行车新兴市场。报告期内，公司产品主要销售至欧洲市场，尚未直接向日本和美国市场销售。未来，公司将在继续巩固并开拓欧洲市场的基础上，进一步发掘美国及日本市场机会，为公司海外业务持续健康发展创造条件。

①日本电助力自行车市场状况

电助力自行车起源于日本。日本国内以丘陵地形为主，道路崎岖，为方便儿童和大龄妇女出行，因而开发了电助力自行车产品。根据日本相关法规规定，电助力自行车所配备的人力辅助电机在低速时提供较大的助力，而当车辆行驶速度

逐渐提升时，辅助电机提供的助力逐渐减少，直至不再提供助力。因此，日本企业专门研发了用于测量电助力自行车行驶速度和车辆中轴受力情况的速度传感器和力矩传感器，使电机能够参考实际骑行工况进行速度和功率的匹配输出。

日本消费者更青睐本土品牌，日本本土企业雅马哈、松下、普利司通等占据日本主要电助力自行车电机市场，国外品牌进入日本市场难度较大。根据日本经济产业省的数据，2022 年日本电助力自行车销量达 79.49 万辆，同比增长 0.24%；2015-2022 年，日本电助力自行车销量年复合增长率达 7.86%，呈现稳步增长趋势。2015-2022 年，日本电助力自行车销量及增长率情况如下：

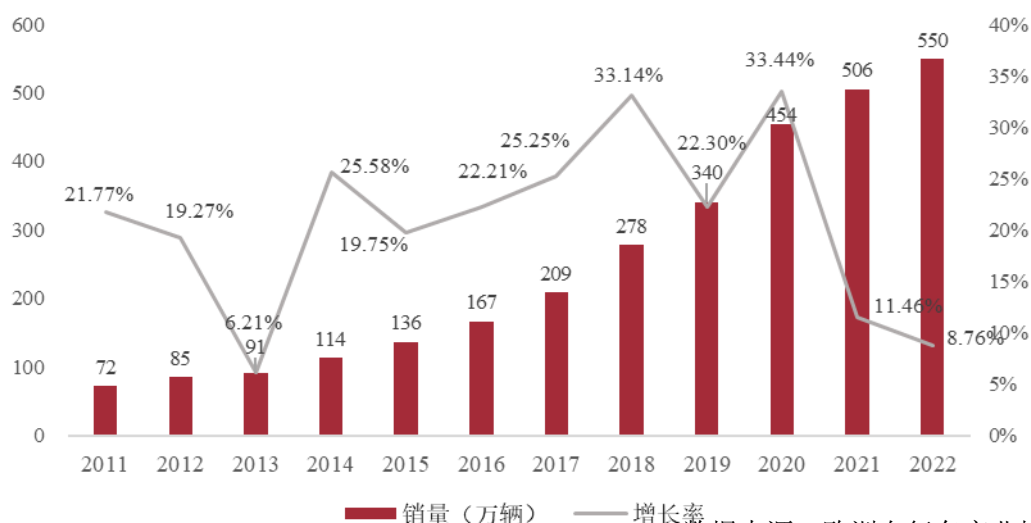


数据来源：日本经济产业省

②欧洲电助力自行车市场状况

相较于日本电助力自行车偏实用性的需求，欧洲对于电助力自行车的需求更加多元化，受到减轻长途出行负担、山地运动、日常通勤、锻炼身体等多方面需求的共同驱动，因而发展十分迅速。根据欧洲自行车产业协会的数据，2022 年欧洲电助力自行车市场规模达 550.00 万辆，同比增长 8.76%；2011-2022 年，欧洲电助力自行车销量年复合增长率达 20.36%，呈现快速增长趋势。2011-2022 年，欧洲电助力自行车销量及增长率情况如下：

2011-2022年欧洲电助力自行车销量及增长率



数据来源：欧洲自行车产业协会

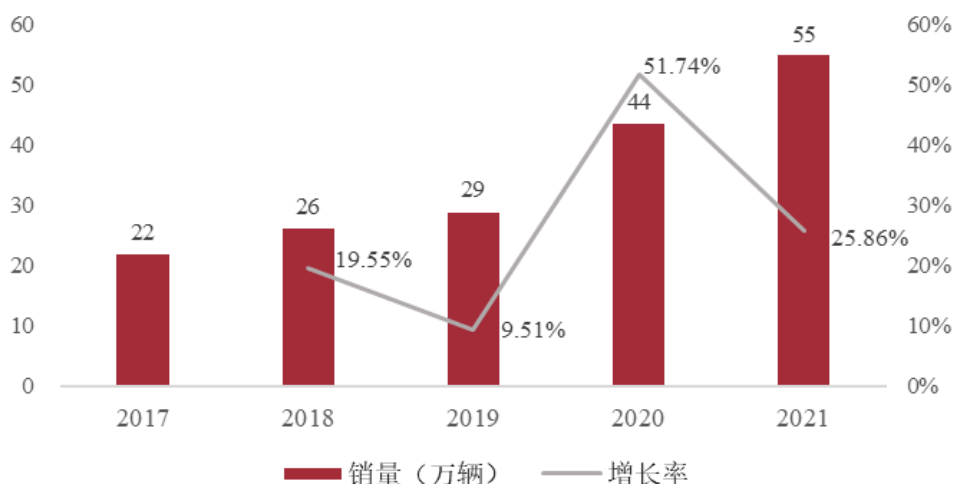
作为一种消费品，电助力自行车市场规模的提升与消费者消费习惯的培养息息相关。一方面，欧洲是自行车消费大市场，**2022** 年自行车销量超过 **2,020** 万辆，骑行需求基础扎实；另一方面，电助力自行车作为传统自行车的延伸，在多应用场景、多功能属性方面表现突出，在政府和厂商的合理引导下，消费者正在逐步建立和巩固新的消费习惯，电助力自行车目标消费者群体也在逐步扩容中。

③美国电助力自行车市场状况

除日本和欧洲以外，美国电助力自行车市场具备较高的爆发潜力。电助力自行车在美国多用于公共租赁和休闲娱乐。由于美国地势平坦，当地居民更加偏好于大功率、大扭矩的电助力自行车产品。

相较于欧洲而言，美国电助力自行车市场起步较晚。2020 年 10 月初，美国电助力自行车最终实施条例落地（3376），该政策明确支持推广电助力自行车使用范围。结合欧洲市场消费者对电助力自行车产品接受度持续提升的发展过程，美国市场的电助力自行车销量将会大幅增长。根据美国轻型电动车协会的数据，2021 年美国电助力自行车销量达 55.00 万辆，同比增长 25.86%；2017-2021 年，美国电助力自行车销量年复合增长率达 25.74%，呈现快速增长趋势。2017-2021 年，美国电助力自行车销量及增长率情况如下：

2017-2021年美国电助力自行车销量及增长率



数据来源：美国轻型电动车协会

2、主要客户需求预计变动趋势

公司国内市场销售以直驱轮毂电机为主，为国内电动自行车、电动摩托车、电动滑板车等车型配套，国内客户主要包括雅迪、爱玛、台铃、九号公司（纳恩博母公司）、久祺股份（久祥进出口母公司）等知名电动两轮车品牌商。公司境外市场销售以中置电机、减速轮毂电机及控制器等为主，为城市车、山地车、公路车、砾石车等各类电助力自行车车型配套，国外客户主要有 MFC、Accell 等欧洲知名电助力自行车品牌商，公司外销产品销往荷兰、德国、法国、意大利等多个国家。

公司主要客户中雅迪、爱玛、九号公司、久祺股份、Accell 等客户系国内外上市公司，根据其公开披露数据以及客户 MFC 提供的财务数据，报告期内上述客户的营业收入及增长率情况如下：

单位：万元、万欧元

公司简称 ^{注1}	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	营业收入	增长率 ^{注4}	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
雅迪集团	1,704,109.20	21.28%	3,105,944.30	15.17%	2,696,753.20	39.29%	1,936,031.50
爱玛科技	1,021,657.94	8.25%	2,080,221.30	35.09%	1,539,871.09	19.33%	1,290,458.61
九号公司	438,014.84	-9.13%	1,012,431.80	10.70%	914,605.36	52.36%	600,274.14
久祺股份 ^{注2}	27,720.52	7.75%	46,339.64	29.69%	35,732.43	101.06%	17,771.74
Accell ^{注3}	未披露	未披露	未披露	未披露	137,711.20	6.22%	129,645.30

公司简称 ^{注1}	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	营业收入	增长率 ^{注4}	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
MFC	未披露	未披露	23,980.35	38.10%	17,364.57	42.48%	12,187.70

注 1：台铃系非公众公司，且未提供其报告期财务数据；

注 2：此处为报告期内久祺股份电助力自行车产品收入数据；

注 3：Accell Group 于 2022 年被 KKR 收购并退市，因此未披露 2022 年数据。根据对客户 Accell 的访谈及其向公司提供的供应商评估材料显示，公司为 Accell 的战略合作伙伴之一，随着原有库存的消化和新车型的上市，未来 Accell 向公司的采购金额将回升。

注 4：2023 年 1-6 月增长率系较 2022 年 1-6 月变动数据。

报告期内，公司主要客户收入规模呈增长趋势，公司报告期销售收入增长趋势与其相匹配。

报告期内，雅迪、台铃、纳恩博、爱玛为公司直驱轮毂电机的主要客户，公司直驱轮毂电机产品生产周期较短，主要基于月销售计划制定月生产计划，进行备货式生产，不存在在手订单或意向订单的情形；MFC、Accell、久祥进出口为公司中置电机、减速轮毂电机及控制器等产品的主要客户，公司中置电机、减速轮毂电机及控制器等产品依据客户发出的订单组织生产。

报告期各期末，公司中置电机、减速轮毂电机及控制器等产品主要客户的在手订单情况如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	2023. 8. 30	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
MFC	中置电机	7, 198. 11	3, 123. 68	3,300.84	8,273.35	3,031.60
	减速轮毂电机	44. 27	10. 63	25.71	81.83	70.76
	控制器	21. 83	6. 70	6.18	52.00	11.40
	其他	1, 078. 11	417. 50	207.72	1,673.34	702.56
	小计	8, 342. 33	3, 558. 51	3,540.45	10,080.52	3,816.32
Accell	中置电机	475. 58	760. 02	1,616.79	1,114.75	1,352.68
	减速轮毂电机	140. 07	171. 13	618.87	906.88	655.92
	控制器	44. 80	70. 71	143.18	74.60	93.80
	其他	187. 50	208. 66	614.91	871.19	886.24
	小计	847. 95	1, 210. 52	2,993.75	2,967.42	2,988.64
久祥进出口	中置电机	93. 33	271. 23	778.95	283.77	0.00
	减速轮毂电	108. 10	236. 09	2,181.17	2,566.50	0.00

客户名称	产品类型	2023. 8. 30	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
	机					
	控制器	6.39	67.09	693.14	1,178.61	0.00
	其他	178.52	341.59	1,017.64	1,418.73	0.00
	小计	386.34	915.99	4,670.90	5,447.60	0.00
合计		9,576.62	5,685.02	11,205.11	18,495.54	6,804.96

2022 年末较 2021 年末，公司客户 Accell 和久祥进出口（终端客户主要为 Leader 96）的在手订单金额较为稳定，MFC 的在手订单金额下降较多，主要原因系其对 2022 年零售端销售预期较为乐观以及紧张的国际物流形势，导致其 2021 年末向公司下的订单较多且订单周期相对更长。但因受外部环境和通货膨胀的影响，2022 年欧洲电助力自行车终端消费需求增长放缓，公司下游电助力自行车客户销售增长随之放缓，且下游客户普遍恢复了常规的订单周期，导致 2022 年末公司在手订单金额有所下降。

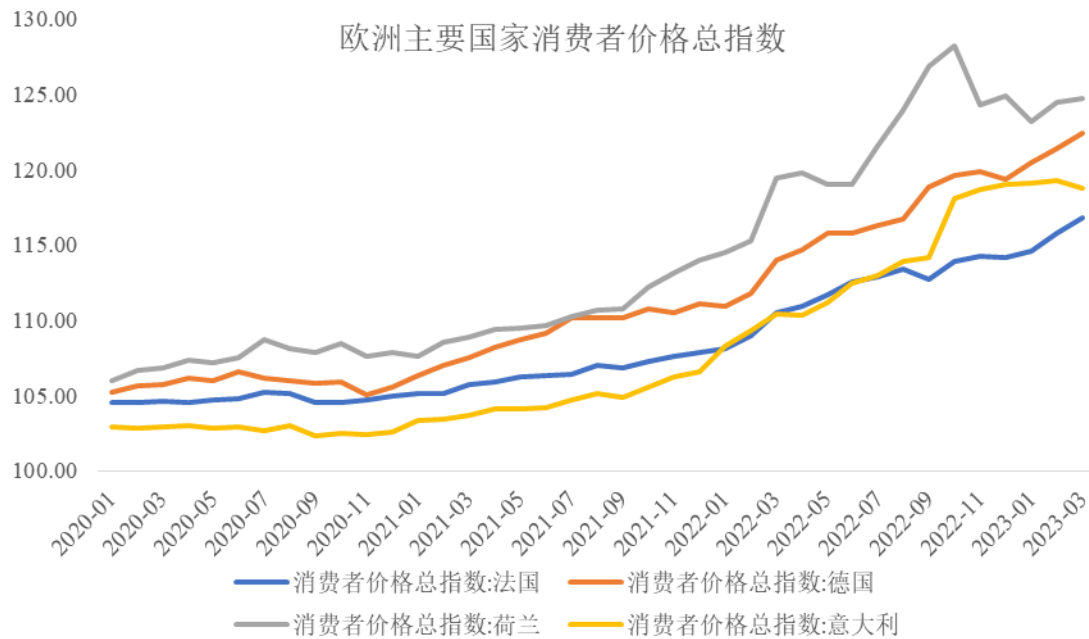
2023 年 6 月末较 2022 年末，公司客户 MFC 的在手订单金额较为稳定，Accell 和久祥进出口（终端客户主要为 Leader 96）的在手订单金额下降较多；截至 2023 年 8 月 30 日，MFC 在手订单情况已回升较多，Accell、久祥进出口（终端客户主要为 Leader 96）在手订单仍相对较少。具体分析如下：

（1）客户产品终端销售市场区域差异

MFC、Accell、Leader 96 的产品终端销售市场区域存在较大差异，具体情况如下：

客户名称	客户产品终端销售市场区域
MFC	法国
Accell	荷兰、意大利
久祥进出口(终端客户主要为 Leader 96)	德国

2020 年初至 2023 年 3 月，法国、荷兰、意大利、德国的消费者价格指数情况如下：



数据来源：同花顺

尽管受外部环境、通货膨胀等因素影响，2022 年下半年以来，欧洲终端市场消费需求普遍呈现一定下降态势，但不同国家受到的影响程度也有所不同。与德国、荷兰、意大利相比，法国的消费者价格指数上涨情况更为缓和，消费需求受到的不利影响也相对较小，因此终端销售市场为法国的 MFC 受到的不利影响相对较小。

(2) 客户销售渠道差异

MFC、Accell、Leader 96 虽然均为国外电助力自行车品牌商，但三者销售渠道存在较大的差异。MFC 主要销售渠道为借助其控股股东 Intersport France 的运动类连锁超市进行销售，Intersport 为欧洲知名的运动类连锁超市品牌，占据了欧洲运动品牌较高的市场份额，具备极强的供应链管理能力和能力，因此 MFC 借助 Intersport 的销售渠道能够保证其稳定的销售，同时也能更为准确地获取最新的市场信息。Accell、Leader 96 的主要销售渠道为借助其下游的电助力自行车分销商、专卖店进行销售，相较连锁超市，通过分销商、专卖店进行销售的方式销售链条更长、销售周期更久、对于最新的市场信息的反馈也相对迟缓。

(3) 前述差异导致的客户库存消化情况不同

一方面，相较荷兰、意大利、德国，法国受外部环境的不利影响更小，导

致相较 Accell、Leader 96，MFC 的产品销售受外部环境的不利影响也更小；另一方面，相较 Accell、Leader 96，MFC 的销售渠道、供应链管理能力和市场反馈能力更强。因此，当 2022 年下半年以来欧洲市场消费需求减少时，Accell、Leader 96 的销售情况和市场反应能力弱于 MFC，未及时调整采购订单量，导致 Accell、Leader 96 积累了相对较多的前期库存，进而导致 2023 年 6 月末、2023 年 8 月末公司对于 Accell、久祥进出口（终端客户主要为 Leader 96）的在手订单较少。

随着 Accell、Leader 96 前期库存的逐步消化以及欧洲终端市场消费需求的复苏，预计 Accell、Leader 96 的订单情况也将逐步好转。

综上，近年来国内电动自行车、国外电助力自行车销量持续增长，预计未来 3-5 年仍将保持增长趋势，综合考虑公司主要客户自身营业规模的增长、各类产品在手订单情况等因素，公司主要客户向公司的采购需求预计亦将持续增长。

3、新客户开拓情况及进展

报告期内，公司持续进行新产品的设计开发，不断加大市场开拓力度，在保持已有客户持续良好合作的基础上，持续开发国内外新客户。报告期内，公司开发新客户情况如下：

单位：家、万元

新增客户当年收入区间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
大于 50 万元	3	437.52	11	1,090.06	3	491.37	3	726.00
20 万元至 50 万元	1	25.18	4	147.81	4	133.18	3	111.17
小于 20 万元	77	136.54	89	154.43	35	83.13	33	40.74
合计	81	599.25	104	1,392.30	42	707.69	39	877.90

报告期内，随着公司不断加大市场开拓力度，公司新增客户分别为 39 家、42 家、104 家、81 家，保持持续增长。根据行业惯例，电动两轮车电驱动系统厂商与下游客户合作过程主要包括前期洽谈、合作开发、送样、小批量试销、大规模销售等阶段，一般都要经历数年之久。因此，报告期内公司当期新增客户的销售主要为送样或小批量试销，金额主要集中在 20 万元以下，相对不大，但随着公司与新客户合作的进一步深入，公司向新增客户的销售规模会逐步增大。

报告期内，公司新增客户按不同产品类型的客户数量、金额及期末在手订单具体情况如下：

单位：家、万元

新增客户产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	数量	金额	期末在手订单	数量	金额	期末在手订单
直驱轮毂电机 ^{注1}	12	43.32	-	4	89.02	-
减速轮毂电机	27	318.61	122.45	32	442.50	169.62
中置电机	17	36.44	0.20	58	492.38	1,381.41
控制器	21	6.12	12.63	23	36.33	27.25
其他 ^{注2}	50	194.76	19.31	58	332.08	663.57
合计 ^{注3}	81	599.25	154.59	104	1,392.30	2,241.85
新增客户产品类型	2021 年			2020 年		
	数量	金额	期末在手订单	数量	金额	期末在手订单
直驱轮毂电机 ^{注1}	6	208.18	-	9	11.20	-
减速轮毂电机	14	34.28	0.01	12	293.11	101.29
中置电机	20	337.23	38.90	13	222.93	0.00
控制器	6	5.22	0.01	12	157.21	0.00
其他 ^{注2}	24	122.77	15.76	21	193.45	24.48
合计 ^{注3}	42	707.69	54.68	39	877.90	125.76

注 1：公司直驱轮毂电机主要采用备货式生产，因此直驱轮毂电机的新增客户不存在期末在手订单情况；

注 2：其他主要为与中置电机、减速轮毂电机配套销售的仪表、配件等；

注 3：合计新增客户数量小于各类型产品新增客户数量加计，原因系同一新增客户存在同时采购多种类型的产品。

随着公司不断加大市场开拓力度，公司 2022 年新增客户销售金额和期末在手订单金额较前两年均取得快速的增长。2023 年 6 月末较 2020 年末及 2021 年末，公司新增客户的在手订单金额有所增长，但较 2022 年末下降较多，主要原因系：（1）2023 年 1-6 月系统统计的半年度新增客户，与 2022 年全年新增客户数量相比较少；（2）2022 年新增客户中包括两个中置电机及其他类客户，上述两个客户 2022 年末的在手订单合计金额 1,865.44 万元，致使 2022 年末新增客户的在手订单合计金额较其他各期期末更大。

综上，报告期各期，公司新增客户主要系中置电机、减速轮毂电机、控制器

等产品客户。报告期内，随着公司不断加大市场开拓力度，公司中置电机、减速轮毂电机、控制器等产品的新增客户销售金额和期末在手订单呈现增长趋势，预计未来新增客户的销售金额亦会进一步增长。

4、发行人产品和主要竞争对手的竞争力对比

根据各类电机应用车型的不同，选取公司与主要竞争对手对应各车型的主要电机规格进行对比分析。所选取的公司产品均为目前对应车型的最新版电机，所选取的竞争对手对标产品均系其官方网站披露的对应车型的最新版可比电机。公司产品与主要竞争对手在应用车型、产品规格、产品性能/技术参数等竞争力方面具体对比情况如下：

（1）直驱轮毂电机

应用车型	公司产品		金宇机电对标产品	
	电机规格	产品性能/技术参数 ^注	电机规格	产品性能/技术参数 ^注
电动自行车	M21 系列	额定功率：250-400W 最大扭矩：40-60N.m 尺寸：10 寸	国标车电机	额定功率：400W 最大扭矩：60N.m 尺寸：10 寸
电动轻便摩托车	M21 系列	额定功率：500-1200W 最大扭矩：60-105N.m 尺寸：10 寸	215 电轻摩	额定功率：800W/500-600W 最大扭矩：100N.m/90N.m 尺寸：10 寸
	-	-	V1 电机	额定功率：300-600W 最大扭矩：40-70N.m 尺寸：10 寸
电动摩托车	M260	额定功率：3000-5000W 最大扭矩：160-200N.m 尺寸：12 寸	12 寸 C45 电机 80 码	额定功率：3000-5000W 最大扭矩：150-180N.m 尺寸：12 寸
	-	-	10 寸 MR 电机	额定功率：800-2000W 最大扭矩：170N.m 尺寸：10 寸
滑板车	M126	额定功率：150-500W 最大扭矩：20-35N.m 尺寸：8 寸、10 寸	滑板车电机	额定功率：40W-350W 最大扭矩：0.6N.m-40N.m 尺寸：4-10 寸

（2）中置电机

应用车型	公司产品		八方股份对标产品 ^{注1}	
	电机规格	产品性能/技术参数	电机规格	产品性能/技术参数
城市车	M60	额定功率：250W 最大扭矩：70Nm 重量：3.5Kg	M200	额定功率：250W 最大扭矩：65Nm 重量：3.2Kg
山地车	M230	额定功率：250/350W 最大扭矩：100Nm	M510	额定功率：250W 最大扭矩：95Nm

应用车型	公司产品		八方股份对标产品 ^{注1}	
	电机规格	产品性能/技术参数	电机规格	产品性能/技术参数
		重量：2.65/2.75Kg		重量：2.9Kg
载货车	M100	额定功率：250-500W 最大扭矩：110-130Nm 重量：3.5-3.9Kg	M410	额定功率：250W 最大扭矩：80Nm 重量：3.4Kg
休旅车	M81	额定功率：250/350W 最大扭矩：80/100Nm 重量：3.0/3.15Kg	M420	额定功率：250W 最大扭矩：80Nm 重量：3.6Kg
公路车	-	-	M820	额定功率：250W 最大扭矩：75Nm 重量：2.3Kg
宽胎车	M100	额定功率：250-500W 最大扭矩：110-130Nm 重量：3.5-3.9Kg	M620	额定功率：750/1000W 最大扭矩：160Nm 重量：6.7Kg

(3) 减速轮毂电机

应用车型	公司产品		八方股份对标产品 ^{注1}	
	电机规格	产品性能/技术参数	电机规格	产品性能/技术参数
城市车	M108	额定功率：250W 最大扭矩：30Nm 重量：2.0Kg	H410	额定功率：250W 最大扭矩：30Nm 重量：2.2Kg
	-	-	H700	额定功率：250W 最大扭矩：40Nm 重量：3.2Kg
休旅车	M145	额定功率：250-500W 最大扭矩：50-60Nm 重量：3.4Kg	H405	额定功率：250-500W 最大扭矩：45-55Nm 重量：3.3Kg
公路车	M107	额定功率：250W 最大扭矩：40Nm 重量：2.0Kg	H600	额定功率：250W 最大扭矩：30Nm 重量：1.7Kg
	M99	额定功率：250W 最大扭矩：35Nm 重量：1.95Kg	-	-
宽胎车	M150	额定功率：250-750W 最大扭矩：80Nm 重量：4.0-4.5Kg	H550	额定功率：250-1000W 最大扭矩：55-95Nm 重量：4.2-4.9Kg
	-	-	H550W	额定功率：750/1000W 最大扭矩：80/95Nm 重量：8.0Kg

注：产品性能/技术参数指标说明：

(1) 额定功率：电机在额定运行（额定电压、额定频率、额定负载）条件下，转轴上输出的机械功率；

(2) 最大扭矩：扭矩指电机输出的扭矩。当电机没有负载时，电机的转速最高，电机的输出扭矩为0；随着负载增加，电机的转速降低，电机的输出扭矩增加；当负载达到电机能输出的最大值时，电机的转速降低到接近0，电机的输出扭矩达到最大值，即最大扭矩；

- (3) 尺寸：指直驱轮毂电机对应所安装轮胎的外径大小；
(4) 重量：指电机的整体重量。

公司是国内少数具备直驱轮毂电机、中置电机、减速轮毂电机、控制器、传感器、仪表等电动两轮车电驱动系统产品自主生产及综合配套能力的企业之一，能够为电动两轮车客户提供电驱动系统的成套解决方案。公司主要竞争对手中，金宇机电以直驱轮毂电机为主；八方股份以减速轮毂电机和中置电机为主，2020年才开始生产销售直驱轮毂电机，其公开资料中无直驱轮毂电机的详细信息。

公司直驱轮毂电机、减速轮毂电机、中置电机等主要产品在应用车型、产品规格、产品性能及技术参数等产品竞争力方面，与主要竞争对手对标产品相比，各有优劣，具体情况分析如下：

直驱轮毂电机方面，同应用于电动摩托车，公司 M260 与金宇机电 12 寸 C45 电机 80 码相比，公司产品具有同等额定功率和尺寸下，最大扭矩更大的优势，但金宇机电拥有功率和尺寸更小的 10 寸 MR 电机，具有产品规格更多的优势；同应用于滑板车，金宇机电滑板车电机与公司 M126 相比，具有同等功率和尺寸下，其最大扭矩更大的优势，且其拥有的滑板车电机的功率和尺寸范围更广。

减速轮毂电机方面，同应用于城市车，公司 M108 与八方股份 M410 相比，公司产品具有同等额定功率和最大扭矩下，重量更轻的优势；同应用于休旅车，公司 M145 与八方股份 H450 相比，公司产品具有同等额定功率下，最大扭矩更大的优势，但重量更重；同应用于公路车，公司具有同等额定功率下，产品规格更多、最大扭矩更大的优势，但重量更重；同应用于宽胎车，八方股份具有额定功率范围更广、最大扭矩更大的优势，但重量更重。

中置电机方面，同应用于山地车，公司 M230 与八方股份 M510 相比，具有最大扭矩更大、重量更轻的优势；同应用于休旅车，公司 M80 与八方股份 M420 相比，具有同等额定功率和最大扭矩下，重量更轻的优势；但八方股份产品规格更多，其已具有公路车用中置电机，目前公司尚无应用于公路车的中置电机。

5、最新在手订单情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司电助力自行车相关产品在手订单金额为 10,541.91 万元；截至 2023 年 8 月 30 日，公司电助力自行车相关产品在手订单

金额为 13,526.51 万元，较截至 2023 年 6 月 30 日在手订单增长 28.31%，主要系客户 MFC 在手订单增长较多，具体原因详见本回复之“问题 3、一、（一）2、主要客户需求预计变动趋势”。公司在手订单情况已逐步回暖，未来电助力自行车相关产品收入具有可持续性。

综上，基于公司主要产品的市场空间较大且稳步增长、主要客户需求预计不会发生重大不利变化、公司不断加大新客户开拓力度、公司主要产品与主要竞争对手相比各有优劣等综合因素分析，公司收入和业绩增长具备可持续性。

（二）报告期内国内市场收入增长的驱动因素，是否由超标两轮车清退等阶段性因素所导致，国内市场收入增长是否可持续

报告期内，公司境内销售的产品主要包括直驱轮毂电机、中置电机、减速轮毂电机、控制器等。其中，直驱轮毂电机主要为应用于国内电动两轮车市场；中置电机、减速轮毂电机和控制器等主要为向国内的电助力自行车装配商和贸易商的销售，并最终应用于国外电助力自行车市场，具体情况如下：

单位：万元

应用场景	产品类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
		金额	增长率 ^注	金额	增长率	金额	增长率	金额
国内电动两轮车	直驱轮毂电机	50,920.32	24.53%	91,134.88	21.91%	74,756.94	37.99%	54,177.11
国外电助力自行车	中置电机	4,131.99	18.66%	7,052.00	46.02%	4,829.33	121.09%	2,184.35
	减速轮毂电机	3,003.97	-17.47%	5,643.58	59.51%	3,538.05	261.15%	979.66
	控制器	927.97	-65.29%	3,822.33	39.06%	2,748.71	94.33%	1,414.42
	其他	1,798.52	-34.19%	4,195.38	67.43%	2,505.77	154.35%	985.18
合计		60,782.77	8.69%	13.79%	26.56%	88,378.79	47.94%	59,740.72

注：2023 年 1-6 月变动比率系较 2022 年 1-6 月变动数据。

报告期内，公司境内收入分别为 59,740.72 万元、88,378.79 万元、111,848.17 万元、60,782.77 万元，保持持续增长趋势，增长率分别为 47.94%、26.56%、13.79%（较上年同期）。因报告期初公司收入规模相对较小、基准数额较低，因此报告期内境内各类产品收入增长率呈现一定的下降趋势。

报告期内，公司境内收入主要来源于直驱轮毂电机，收入占比分别为

90.69%、84.59%、81.48%、**83.77%**。国内市场收入增长主要来源于下游国内电动两轮车行业市场规模增长及行业集中度的不断提高等因素，主要驱动因素如下：

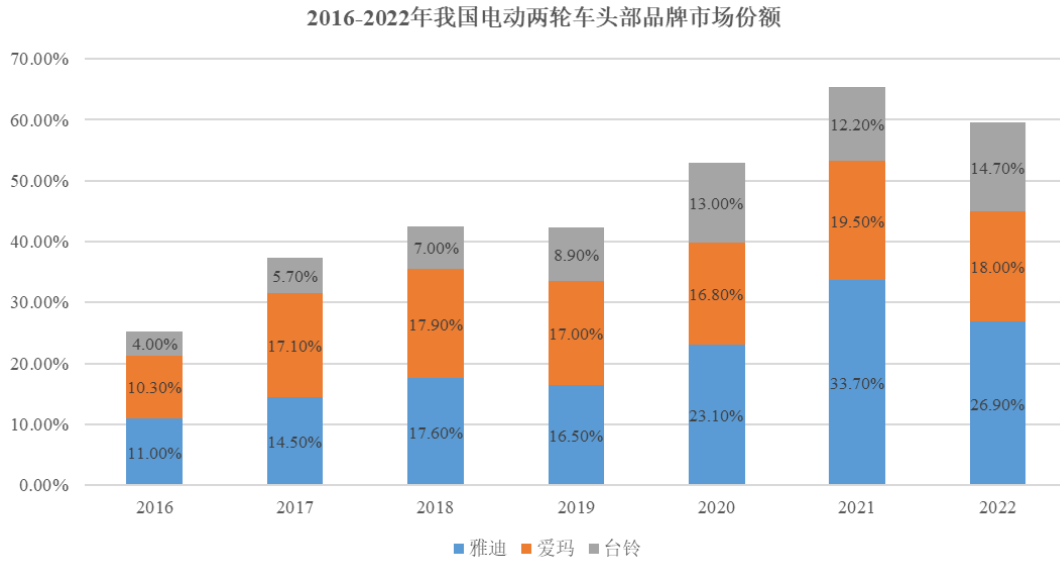
1、“禁摩令”促进国内电动两轮车行业快速发展

国内电动两轮车主要包括电动自行车和电动摩托车等。我国于上世纪 90 年代末开始电动自行车的研究和生产，并于 1999 年首次颁布电动自行车行业技术标准。21 世纪以来，随着我国各地陆续推出“禁摩令”，电动自行车和电动摩托车等电动两轮车逐步取代燃油摩托车，成为国内短途交通的重要代步工具，我国电动两轮车行业迎来蓬勃发展，市场规模呈现快速增长趋势。

根据弗若斯特沙利文的统计数据，2017 年至 **2022 年**，国内电动两轮车销量由 3,050.00 万辆增至 **6,070.00 万辆**，复合增长率为 **14.76%**，具体情况参见本回复之“问题 3、（一）1、主要产品的市场空间”。

2、国内电动两轮车市场集中度不断提升，进一步增加公司头部品牌商客户的采购需求

根据《2022 年中国两轮电动车智能化白皮书》和弗若斯特沙利文统计数据，目前我国电动两轮车头部品牌包括雅迪、爱玛、台铃、绿源、小刀、新日、小鸟等传统品牌以及小牛、九号公司等互联网品牌。**2022 年**，我国电动两轮车 CR3（前三大占比）从 2016 年的 25.30%提升至 **59.60%**，其中雅迪市场占比为 **26.90%**、爱玛市场占比 **18.00%**、台铃市场占比 **14.70%**。2016-2022 年，我国电动两轮车头部品牌市场份额变动情况如下：



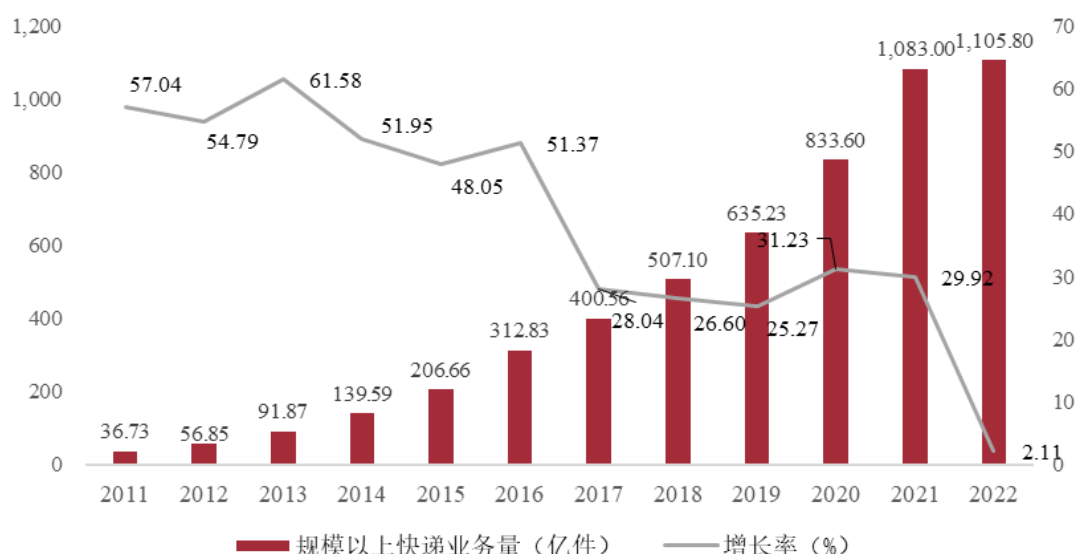
数据来源：艾瑞咨询，《2022 年中国两轮电动车智能化白皮书》，弗若斯特沙利文

公司直驱轮毂电机主要客户为雅迪、台铃、爱玛等行业内头部品牌（报告期内，公司对雅迪、台铃、爱玛三家客户销售收入占直驱轮毂电机收入的比例在 75%以上），报告期内，公司雅迪、台铃、爱玛的合计销量增长率分别为 15.16%、14.01%、**73.46%（较上年同期）**。因此，公司下游行业头部品牌客户集中度的提升，进一步增加头部品牌商客户的采购需求，使得公司直驱轮毂电机销售保持持续增长。

3、物流配送产业快速发展，为国内电动两轮车带来显著的增量需求

近年来，网购和新零售等配送需求催发了快递和即时配送物流市场的发展。根据国家邮政局数据，2022 年我国规模以上快递业务量达 1,105.80 亿件，同比增长 2.11%；2011-2022 年我国规模以上快递业务量复合增长率高达 36.28%。2014 年起，即时配送开始爆发，从同城、小件、外卖领域切入，逐步拓展到生鲜、商超配送领域。2011-2022 年，我国规模以上快递业务量及增长率情况如下：

2011-2022年我国规模以上快递业务量及增长率



数据来源：国家邮政局

快递、外卖等配送市场的崛起为国内电动两轮车带来了显著的增量和替换需求。公开资料显示，2020 年国内主要即时配送平台的配送员数量已超过 1,600 万人。上述群体对于国内电动两轮车有高的续航里程和较大的载物量的要求，且由于使用习惯频次较高，车辆的更换周期较其他常规的使用方式较短，一般一年左右就要更换一次，为国内电动两轮车行业带来了显著的增量和替换需求。

4、国内电动两轮车消费群体庞大，驱动市场增长

我国拥有超过 14 亿人口，是全球最大的交通工具产品消费市场。人口红利为我国庞大的消费市场奠定了基础，也是我国电动两轮车产业得以迅速发展的重要驱动因素。改革开放以来，我国经济经历了持续快速发展，城镇化水平不断提高，城镇规模不断扩大，城镇居民出行半径不断提高。根据弗若斯特沙利文的统计，在北上广深等一线城市中，居民的日常通勤时间都已经超过 1 小时，其中北京的日常通勤平均半径达 9.3 公里，上海达 8 公里，广州达 6.5 公里。与此同时，城镇化也驱动了农村与城镇的往来，带动了农村居民出行半径的增加。城镇化增加了人们对交通工具的需求，电动自行车及电动摩托车因其操作简单、方便快捷、省时省力、性价比高等特点，满足了人们对于短途出行的需要，符合人们对于交通工具的需求，驱动了国内电动两轮车市场的不断增长。

5、电动自行车使用寿命较短，更换需求较大

不同于汽车等交通工具，电动自行车存在较高的更换需求。根据中国自行车协会的数据统计，**2022 年末**，我国电动自行车市场保有量已达 **3.50 亿辆**；电动自行车一般的使用寿命是 3-5 年，存在较大的更换市场。2011-2022 年，我国电动自行车保有量及增长率如下：



数据来源：中国自行车协会

6、新国标给国内电动两轮车带来一定的替换需求

1999 年，国内第一部电动自行车国家标准《电动自行车通用技术条件》（GB 17761-1999）发布实施。但随着人们对于电动自行车在速度、续航、负载等方面需求的不断提升，导致市场上的电动自行车已经超出国家标准所限定的车重、车速等指标。考虑到电动自行车在生产标准、产品质量、停放充电等方面存在突出问题，2018 年 5 月 15 日，国家市场监督管理总局、国家标准管理委员会联合发布《电动自行车安全技术规范》（GB 17761-2018），于 2019 年 4 月 15 日起正式实施。另外，2018 年 9 月 17 日，国家市场监督管理总局、国家标准管理委员会联合发布《电动摩托车和电动轻便摩托车通用技术条件》（GB/T 24158-2018），于 2019 年 4 月 1 日起正式实施。

随着电动两轮车新国标的出台和实施，为了让超标车辆能够逐步有序地退出市场，全国各地相继出台政策为超标车辆设置过渡期，目前设置的过渡期以 3-5

年为主。在政策推动下，我国电动自行车清退换车因素，一定程度上提升行业的市场需求。我国部分省市超标电动自行车过渡期政策情况如下：

省份	城市	过渡期	过渡期截止日	政策内容
江苏	南京	2 年	2020 年 12 月 31 日	限 2019 年 4 月 15 日前购买的超标车，过渡期至 2020 年 12 月 31 日截止。
天津	天津	3 年	2021 年 5 月 8 日	对不符合国家标准的二轮电动自行车统一安装临时牌照，设置 3 年过渡期。过渡期至 2021 年 5 月 8 日截止。
广东	佛山	2 年	2021 年 6 月 15 日	佛山市只对符合旧国标且进入《广东省电动自行车生产企业及产品目录》的电动自行车办理临时牌照。过渡期至 2021 年 6 月 15 日截止。
北京	北京	3 年	2021 年 10 月 31 日	超标电动车购买者需在 2018 年 11 月 1 日至 2019 年 4 月 30 日期间，向公安机关交通管理部门申领临时标识，过渡期内应悬挂标识上路。设置 3 年过渡期，过渡期自 2018 年 11 月 1 日开始，至 2021 年 10 月 31 日截止。
甘肃	兰州	3 年	2021 年 11 月 8 日	为过渡期管理办法之前购入，但因未纳入产品目录不能登记上牌的电动自行车和残疾人机动轮椅车设置 3 过渡期，自 2018 年 11 月 9 日至 2021 年 11 月 8 日。
湖北	咸宁	3 年	2021 年 8 月 19 日	过渡期至 2021 年 8 月 19 日截止。
上海	上海	3 年	2021 年 12 月 31 日	已经购买但因未纳入产品目录不能上牌的电动自行车，其所有人自实施起 6 个月内向公安机关交通管理部门申领临时通行凭证的，可以自实施之日起 3 年内上道行驶，并遵守有关非机动车通行管理的规定；期满后，不得上路行驶。过渡期至 2021 年 12 月 31 日截止。
浙江	全省统一	3 年	2021 年 12 月 31 日	浙江省实行备案登记车辆制度（包括已经公安机关防盗备案登记的车辆），使用期限至 2021 年 12 月 31 日止。现阶段已经购买的超标车设置 3 年过渡期，2021 年 12 月 31 日后，报废车辆可折价置换符合新国标的电动自行车。过渡期至 2021 年 12 月 31 日截止。
河南	郑州	3 年	2021 年 12 月 31 日	过渡期至 2021 年 12 月 31 日截止。
广东	中山	3 年 /1 年	2020 年 6 月 20 日 /2022 年 4 月 15 日	中山市符合旧国标的电动自行车过渡期为 3 年，不符合新国标也不符合旧国标的电动自行车过渡期为 1 年。过渡期至 2020 年 6 月 20 日或 2022 年 4 月 15 日截止。
广东	梅州	3 年	2022 年 4 月 15 日	过渡期至 2022 年 4 月 15 日截止。

省份	城市	过渡期	过渡期截止日	政策内容
湖北	宜昌	3 年	2022 年 4 月 30 日	过渡期至 2022 年 4 月 30 日截止。
湖北	荆州	3 年	2022 年 9 月 30 日	限 19 年 6 月 19 日前购买的超标车，过渡期至 2022 年 9 月 30 日截止。
重庆	重庆	3 年	2022 年 10 月 14 日	过渡期至 2022 年 10 月 14 日截止。
四川	全省统一	3 年	2022 年 10 月 14 日	过渡期至 2022 年 10 月 14 日截止。
福建	福清	3 年	2022 年 10 月 31 日	过渡期至 2022 年 10 月 31 日截止。
山东	全省统一	3 年	2022 年 12 月 31 日	过渡期至 2022 年 12 月 31 日截止，限 2019 年 4 月 15 日前购买的超标车。
云南	昆明	4 年	2023 年 4 月 14 日	过渡期至 2023 年 4 月 14 日截止。
湖南	湘潭	4 年	2023 年 3 月 1 日	过渡期至 2023 年 3 月 1 日截止，限 2019 年 4 月 15 日前购买的电动车。
安徽	合肥	3 年	2023 年 12 月	过渡期自 2021 年 1 月起，2023 年 12 月截止。2024 年后禁止上路，对未按规定办理登记上牌，领取临时通行标志及临时通行标志过渡期结束仍上路通行的，公安部门将严格依法处罚。过渡期至 2023 年 12 月截止。
湖南	长沙 株洲	4 年	2023 年 12 月 31 日	超标车需要根据不同车型持有不同驾驶证，过渡期至 2023 年 12 月 31 日截止。
江西	赣州	5 年	2023 年 12 月 31 日	为超标车设立 10 个月免费办理临时号牌时间，为超标车设立 5 年过渡期，过渡期至 2023 年 12 月 31 日截止。
江苏	扬州 无锡 徐州 泗洪	5 年	2024 年 4 月 14 日	限 2019 年 4 月 16 日前购买的超标车，过渡期至 2024 年 4 月 14 日截止。
江西	新余	5 年	2024 年 9 月 30 日	限 2019 年 4 月 15 日前购买的超标车，过渡期至 2024 年 9 月 30 日截止
广西	南宁	9 年 /1 年	2020 年 12 月 31 日 /2028 年 12 月 31 日	已注册登记取得临时号牌，过渡期为一年，已注册登记取得正式号牌，有效期为 9 年。过渡期至 2020 年 12 月 31 日或 2028 年 12 月 31 日截止。

全国各地在制定过渡期政策时，兼顾考虑了电动自行车一般 3-5 年的使用寿命，即在新国标推出实施前已购买的电动自行车，在过渡期截止日基本到了使用寿命，因此，新国标催生的超标两轮车清退因素对国内电动自行车市场需求增长的驱动作用，与因电动自行车使用寿命到期的正常更换需求所带来的驱动作用，

在一定程度上存在重合。

综上，报告期内公司国内市场收入增长主要由“禁摩令”促进下游行业快速发展、下游市场集中度提升、物流配送产业快速发展带来增量需求、消费群体庞大驱动市场增长、下游产品使用寿命较短带来更换需求、新国标带来替换需求等因素综合驱动，并非由超标两轮车清退等阶段性因素单一导致，公司国内市场收入增长具备可持续性。

（三）雅迪集团客户确认结算单的发送频率，获取对账单的时点和周期，收入确认时点的准确性，是否存在收入跨期的情况

公司领用结算模式的具体流程如下：公司根据雅迪集团的采购订单进行发货，按照约定时间将货物运送至雅迪集团指定仓库指定存放区域，雅迪集团对货物的数量、规格、型号、外观包装等查验无误后入库。入库后，雅迪集团根据自身生产需要领用公司产品，领用之日视为公司出库日。

雅迪集团作为知名的国内电动两轮车品牌商，具有较为强势的市场地位，其有专门的供应商平台，对所有供应商开放，该供应商平台的信息具有较高的可靠性。雅迪集团在其供应商平台中，每月 21 日至 25 日会发布上月 21 日至本月 20 日领用对账单，公司在雅迪集团的供应商平台中就上月 21 日至本月 20 日客户实际领用数量进行对账，公司根据核对无误的领用对账单确认收入并开具发票。各月对账期间，公司会结合本月发货数量、客户历史领用情况判断客户各月领用量是否合理，对客户已入库较长时间未领用的情况与客户核实，同时，公司亦会派驻人员前往雅迪集团仓库对公司的产品进行日常管理。

此外，在雅迪集团供应商平台中，公司可查看雅迪集团的当月领用情况，并以此确认当月 21 日至月末实际领用的产品数量和收入。报告期各期末，客户与公司共同就存放于客户处的公司货物进行盘点，并出具期末结存对账单。

雅迪集团按月在其供应商平台中发布对账单，且公司可在雅迪集团的供应商平台上查看当月领用情况。公司根据当月雅迪集团的实际领用情况确认收入，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点准确，不存在收入跨期的情况。

（四）量化分析汇率波动对发行人出口产品定价及销售收入的影响，对不同产品、不同境外客户定价的影响情况及差异原因

报告期内，汇率波动对公司出口产品定价的影响主要为：公司在签署合同时一般会约定汇率或原材料基准值，并在后期当汇率或原材料波动超过基准值一定幅度时综合协商调价；签署合同时未约定调价方式的，后续基于汇率或原材料波动情况双方协商调价，因此单个汇率波动对出口产品定价影响难以量化分析。汇率波动对外销收入的量化影响主要为汇率波动折算差异。

1、公司与外销客户关于产品价格调整机制的约定

报告期内，公司主要外销产品是中置电机、减速轮毂电机和控制器，合计占比均在 75%以上。

公司与主要外销客户关于产品价格调整机制的约定如下：

客户名称	条款内容
MFC	每年 6 月份重新协商价格
Accell	若汇率波动超过 $\pm 3\%$ ，并持续一个季度，双方协商进行调价
Prophete	若原材料或汇率价格波动超过 $\pm 5\%$ ，双方协商进行调价
Leader 96	若汇率波动超过 $\pm 3\%$ ，并持续 8 周，双方协商进行调价
CYCLEUROPE SVERIGE AB	每年调整一次价格，汇率波动较大时双方协商进行调价

公司与主要客户签订合同时明确约定调价方式的，一般会参考合同签署日的市场情况约定原材料或汇率基准值，在原材料或汇率市场情况波动幅度超过基准值一定幅度时（一般为 $\pm 3\%$ - $\pm 5\%$ ），触发调价机制并根据原材料价格或汇率的历史平均值确定调整幅度，参考区间多为过去三个月或六个月平均值。

公司与部分客户在签订合同时未明确约定调价方式的，在实际执行过程中双方可根据相关市场情况波动情况，通过线上会议、邮件等方式协商调价。

2、汇率变动对公司出口产品销售收入的影响

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
汇率变动对收入的影响（A）	292.62	1,013.88	-1,825.02	6.65
外销收入（B）	10,535.72	26,754.10	28,327.69	16,310.27

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
占比 (C=A/B)	2.78%	3.79%	-6.44%	0.04%

注：汇率变动对收入的影响=以美元结算的收入（美元）×（当期平均汇率-上期平均汇率）。

2021 年度，汇率变动对收入的影响整体为降低收入，降低的收入占外销收入比例为 6.44%，2022 年度，汇率变动对收入的影响整体为增加收入，增加的收入占外销收入比例为 3.79%；2023 年 1-6 月，汇率变动对收入的影响整体为增加收入，增加的收入占外销收入比例为 2.78%。

3、汇率对主要产品及主要境外客户价格的影响及差异原因

报告期内，公司主要产品及主要境外客户的结算币种及对应的人民币金额列示如下：

单位：万元

存货类别	客户名称	结算币种	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
中置电机	MFC	美元	6,172.86	13,270.70	8,692.57	4,575.71
	Accell	美元	338.02	1,605.50	2,865.70	1,407.48
		人民币	294.74	8.08	-	-
	合计 (A)		6,805.62	14,884.27	11,558.27	5,983.19
	中置电机出口收入 (B)		7,554.46	16,097.52	12,969.78	6,167.83
	占比 (C=A/B)		90.09%	92.46%	89.12%	97.01%
减速轮毂电机	Prophete ^注	美元	-	-	1,181.65	1,529.27
		人民币	-	765.20	1,066.49	-0.36
	Leader96	美元	0.59	0.23	1,707.75	1,445.08
	Accell	美元	153.47	951.58	1,187.78	745.79
		人民币	112.82	-	-	-
	CYCLEUROPE ESVERIGEAB	美元	326.45	704.39	106.93	6.52
	合计 (D)		593.33	2,421.40	5,250.59	3,726.30
	减速轮毂电机出口收入(E)		749.11	3,309.80	6,043.27	3,980.80
	占比 (F=D/E)		79.20%	73.16%	86.88%	93.61%

注：2022 年公司与 Prophete 均以人民币为结算币种，因此下文仅分析汇率对该客户 2020-2021 年价格的影响。

中置电机的主要客户是 MFC 及 Accell，结算币种主要为美元，在报告期内

上述主要客户出口中置电机收入合计占比分别为 97.01%、89.12%、92.46%、**90.09%**。减速轮毂电机主要客户是 Prophete、Leader 96、Accell 及 CYCLEUROPE，Prophete 结算币种主要为美元和人民币，其他客户结算币种主要为美元，在报告期内上述主要客户出口减速轮毂电机收入合计占比分别为 93.61%、86.88%、73.16%、**79.20%**。

(1) 汇率变动对主要客户中置电机价格的影响

①2021 年较 2020 年汇率变动对主要客户中置电机价格的影响

客户名称	项目	2021 年	2020 年
MFC	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-194.70	—
	美元定价变动金额（元）	-124.94	—
	汇率变动折算影响金额（元）	-69.77	—
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-2.07	—
	美元定价变动金额（元）	67.63	—
	汇率变动折算影响金额（元）	-69.70	—

注：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2021 年，公司对 MFC 中置电机销售单价较 2020 年相比，下降人民币 194.70 元，其中 124.94 元系由美元定价变动引起，69.77 元系由汇率变动引起。公司对 Accell 中置电机销售单价较 2020 年相比，下降人民币 2.07 元，其中汇率变动因素导致销售单价下降 69.70 元，美元定价因素导致销售单价上升 67.63 元。

2021 年，公司对 MFC 及 Accell 由汇率变动因素导致的价格变动，趋势一致。公司对 MFC 及 Accell 由美元定价导致的价格变动，趋势相反，主要原因系公司与 Accell 约定的调价机制触发较为频繁，能够及时传导汇率变动的影响，美元定价变动影响基本覆盖汇率变动影响，而公司与 MFC 在 2021 年因合作规模扩大而下调了美元定价。

②2022 年较 2021 年汇率变动对主要客户中置电机价格的影响

客户名称	项目	2022 年	2021 年
MFC	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	189.32	—
	美元定价变动金额（元）	155.77	—
	汇率变动折算影响金额（元）	33.55	—
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	129.42	—
	美元定价变动金额（元）	117.37	—
	汇率变动折算影响金额（元）	12.05	—

注：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2022 年，公司对 MFC 中置电机销售单价较 2021 年相比，上升人民币 189.32 元，其中 155.77 元系由美元定价变动引起，33.55 元系由汇率变动引起。公司对 Accell 中置电机销售单价较 2021 年相比，上升人民币 129.42 元，其中 117.37 元系由美元定价变动引起，12.05 元系由汇率变动引起。

2022 年，公司对 MFC 及 Accell 的价格变动趋势一致。2022 年，汇率因素对销售价格影响程度较小，美元定价上升的主要原因系销售价格相对较高的 M100 系列电机占比增加所致。

③2023 年 1-6 月较 2022 年汇率变动对主要客户中置电机价格的影响

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年
MFC	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-25.95	—
	美元定价变动金额（元）	-97.57	—
	汇率变动折算影响金额（元）	71.62	—
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-26.29	—
	美元定价变动金额（元）	-76.13	—
	汇率变动折算影响金额（元）	49.84	—

注：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2023年1-6月，公司对MFC中置电机销售单价较2022年相比，下降人民币25.95元，其中汇率变动因素导致销售单价上升71.62元，美元定价因素导致销售单价下降97.57元。公司对Accell中置电机销售单价较2022年相比，下降人民币26.29元，其中汇率变动因素导致销售单价上升49.84元，美元定价因素导致销售单价下降76.13元。

2023年1-6月，公司对MFC及Accell的价格变动趋势一致，由汇率变动因素导致的价格变动趋势也一致。

（2）汇率变动对主要客户减速轮毂电机价格的影响

①2021年较2020年汇率变动对主要客户减速轮毂电机价格的影响

客户名称	项目	2021年	2020年
Prophete	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-24.30	—
	美元定价变动金额（元）	-6.37	—
	汇率变动折算影响金额（元）	-17.93	—
Leader 96	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动	-5.81	—
	美元定价变动金额（元）	10.58	—
	汇率变动折算影响金额（元）	-16.40	—
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	2.22	—
	美元定价变动金额（元）	33.34	—
	汇率变动折算影响金额（元）	-31.12	—

注：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2021年，公司对Prophete减速轮毂电机销售单价较2020年相比，下降人民币24.30元，其中6.37元系由美元定价变动引起，17.93元系由汇率变动引起。公司对Leader 96减速轮毂电机销售单价较2020年相比，下降人民币5.81元，

其中汇率变动因素导致销售单价下降 16.40 元，美元定价因素导致销售单价上升 10.58 元。公司对 Accell 减速轮毂电机销售单价较 2020 年相比，上升人民币 2.22 元，其中汇率变动因素导致销售单价下降 31.12 元，美元定价因素导致销售单价上升 33.34 元。

2021 年，公司对上述客户由汇率变动因素导致的价格变动均为负向影响，趋势一致。公司对上述客户由美元定价导致的价格变动，趋势存在不同，主要原因系：公司与客户约定的调价机制触发频繁不同，汇率波动超过 $\pm 3\%$ 触发 Accell 及 Leader 96 的调价机制，汇率波动超过 $\pm 5\%$ 触发 Prophete 的调价机制，故公司与 Accell 及 Leader 96 约定的调价机制触发较为频繁，能够及时传导汇率变动的影响，美元定价变动影响基本覆盖汇率变动影响，而公司与 Prophete 约定的调价方式导致调价频率稍低，传导汇率变动的影响不及 Accell 及 Leader 96 有效。

②2022 年较 2021 年汇率变动对主要客户减速轮毂电机价格的影响

客户名称	项目	2022 年	2021 年
Leader 96	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动	150.68	—
	美元定价变动金额（元）	139.71	—
	汇率变动折算影响金额（元）	10.97	—
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	102.00	—
	美元定价变动金额（元）	96.31	—
	汇率变动折算影响金额（元）	5.68	—
CYCLEUROPE SVERIGE AB	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	51.28	—
	美元定价变动金额（元）	31.97	—
	汇率变动折算影响金额（元）	19.31	—

注：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2022 年，公司对 Leader 96 减速轮毂电机销售单价较 2021 年相比，上升人民币 150.68 元，其中 139.71 元系由美元定价变动引起，10.97 元系由汇率变动引

起。公司对 Accell 减速轮毂电机销售单价较 2021 年相比，上升人民币 102.00 元，其中 96.31 元系由美元定价变动引起，5.68 元系由汇率变动引起。公司对 CYCLEUROPE 减速轮毂电机销售单价较 2021 年相比，上升人民币 51.28 元，其中 31.97 元系由美元定价变动引起，19.31 元系由汇率变动引起。

2022 年，公司对上述客户的价格变动趋势一致。2022 年，汇率因素对销售价格影响程度较小，美元定价上升的主要原因系销售价格相对较高的 M108 系列电机占比增加所致。

③2023 年 1-6 月较 2022 年汇率变动对主要客户减速轮毂电机价格的影响

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年
Accell	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	25.70	—
	美元定价变动金额（元）	-3.14	—
	汇率变动折算影响金额（元）	28.84	—
CYCLEUROPE SVERIGE AB	销售单价（美元/台）	*	*
	销售单价（元/台）	*	*
	销售单价变动（元）	-14.58	—
	美元定价变动金额（元）	-26.50	—
	汇率变动折算影响金额（元）	11.92	—

注 1：2022 年、2023 年 1-6 月向 Leader 96 销售减速轮毂电机金额极小，此处分析未列示 Leader 96；

注 2：上表中销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2023 年 1-6 月，公司对 Accell 减速轮毂电机销售单价较 2022 年相比，上升人民币 25.70 元，其中-3.14 元系由美元定价变动引起，28.84 元系由汇率变动引起。公司对 CYCLEUROPE 减速轮毂电机销售单价较 2022 年相比，下降人民币 14.58 元，其中-26.50 元系由美元定价变动引起，11.92 元系由汇率变动引起。

2023 年 1-6 月，公司对 Accell、CYCLEUROPE 由汇率变动因素导致的价格变动均为正向影响，趋势一致。

综上，2021 年较 2020 年，中置电机销售单价降幅 7.89%，原因系公司中置

电机销售收入主要为外销，2021 年人民币对美元升值，汇率变动因素导致中置电机销售价格下降，且中置电机销售的主要客户为 MFC，而公司与 MFC 在 2021 年因合作规模扩大而下调了美元定价，导致中置电机销售单价总体呈下降趋势。2021 年较 2020 年，在 2021 年人民币对美元升值的情况下，减速轮毂电机销售单价涨幅 3.03%，主要原因系公司减速轮毂电机销售收入中内销比例较中置电机更大，汇率变动因素已导致外销主要客户减速轮毂电机销售价格下降，但由于减速轮毂电机销售的主要客户为 Prophete、Accell 及 Leader 96，公司与 Accell 及 Leader 96 约定的调价机制触发较为频繁，能够及时传导汇率变动的影响，美元定价变动影响基本覆盖汇率变动影响，导致减速轮毂电机销售单价总体变动幅度较小。

（五）M108 系列对应的主要客户，2020 年收入下降、2021 年收入上升的具体原因；2022 年 1-6 月 M129、M145、M108 销售数量和销售单价变动的具体原因；M108V85 系列只销售给永祺车业的原因及合理性

1、M108 系列对应的主要客户，2020 年收入下降、2021 年收入上升的具体原因

2019 年至 2023 年 1-6 月，减速轮毂电机 M108 系列对应的主要客户收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
Accell	146.57	742.12	772.01	445.87	596.32
CYCLEUROPE SVERIGE AB	326.45	704.39	106.93	6.45	28.89
久祥进出口	14.29	140.48	-	-	-
Leader 96	-	-	30.93	0.47	-
其他客户	0.23	0.10	58.72	0.36	16.07
合计	487.53	1,587.09	968.59	453.15	641.27

M108 系列电机为公司 2014 年推出的内转子小功率减速轮毂电机，前期主要销售给客户 Accell，后持续向客户推广，2019 年、2020 年，公司 M108 系列收入绝大部分来自于老客户 Accell，收入波动受 Accell 的需求变动影响较大。2020 年较 2019 年 M108 系列收入下降的主要原因系 Accell 自身采购需求减少。

2021 年较 2020 年，M108 系列收入上升较多，主要原因系：（1）老客户 Accell 自身需求增加，带动向公司采购增加较多；（2）公司 M108 系列电机陆续开发了 CYCLEUROPE SVERIGE AB、Leader 96（2021 年 8 月后通过久祥进出口销售）等客户，带动收入增加。

2022 年较 2021 年，M108 系列收入继续保持了较高的增长速度，主要原因系公司产品质量受到客户认可，与客户合作持续深入，赢得客户 CYCLEUROPE SVERIGE AB、Leader 96（通过久祥进出口销售）的增量采购。

2023 年 1-6 月较 2022 年同期，M108 系列收入减少，主要由公司向 Accell 收入减少导致，主要原因系 2022 年上半年的外部环境、国际物流紧张等短期阶段性利好因素已消除以及 2022 年下半年以来欧洲市场消费需求短期减少。

2、2022 年 1-6 月 M129、M145、M108 销售数量和销售单价变动的具体原因

2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年，公司减速轮毂电机 M129、M145、M108 系列销售数量和销售单价情况如下：

单位：万元、台、元/台

电机系列	客户名称	2022 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
		销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
M129	久祥进出口	2,503.78	*	*	3,227.85	*	*	1,812.81	*	*
	Leader 96	-	-	-	0.18	*	*	1,442.89	*	*
	Accell	161.42	*	*	168.19	*	*	310.66	*	*
	天津市金轮信德车业有限公司	-	-	-	-	-	-	312.16	*	*
	其他客户	52.27	*	*	193.43	*	*	273.85	*	*
	小计	2,717.47	85,421	318.13	3,589.47	112,828	318.14	4,152.37	132,198	314.10
M145	久祥进出口	714.72	*	*	1,061.63	*	*	349.24	*	*
	Leader 96	-	-	-	-	-	-	233.70	*	*
	其他客户	0.09	*	*	0.25	*	*	8.85	*	*
	小计	714.81	16,032	445.86	1,061.88	23,565	450.62	591.79	12,997	455.33
M108	Accell	473.05	*	*	742.12	*	*	772.01	*	*
	CYCLEUROPE SVERIGE	264.80	*	*	704.39	*	*	106.93	*	*

电机系列	客户名称	2022 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
		销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价	销售收入	销售数量	销售单价
	AB									
	久祥进出口	30.09	*	*	140.48	*	*	-	-	-
	Leader 96	-	-	-	-	-	-	30.93	*	*
	其他客户	0.05	*	*	0.10	*	*	58.72	*	*
	小计	768.00	15,158	506.66	1,587.09	31,160	509.33	968.59	21,121	458.59

注：上表中销售数量、销售单价数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

由上表可见，公司减速轮毂电机单一系列客户相对集中，M129、M145、M108 系列销售数量和销售单价的变动主要由向以上客户销售情况变动引起。

2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年，减速轮毂电机 M129 系列销售单价分别为 314.10 元/台、318.13 元/台、318.14 元/台，变动较小；销售数量分别为 132,198 台、85,421 台、112,828 台，2022 年较 2021 年略有下降，2022 年 1-6 月实现销售数量较多，主要原因系 2021 年欧洲市场电助力自行车的零售端销售情况良好，导致客户对 2022 年零售端的销售预期较为乐观，2022 年上半年所采购的产品较多。

2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年，减速轮毂电机 M145 系列销售单价分别为 455.33 元/台、445.86 元/台、450.62 元/台，变动较小；销售数量分别为 12,997 台、16,032 台、23,565 台，M145 系列为公司 2020 年新推出的相对原有产品扭矩更大的减速轮毂电机，应用于相对更高端的车型，取得了客户 Leader 96 的认可和持续采购（2021 年 8 月后通过久祥进出口销售），2022 年较 2021 年销售数量增加较多。

2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年，减速轮毂电机 M108 系列销售单价分别为 458.59 元/台、506.66 元/台、509.33 元/台，2022 年 1-6 月及 2022 年销售单价较高的主要原因系 2022 年美元兑人民币升值较多，导致换算为人民币的销售单价提高；销售数量分别为 21,121 台、15,158 台、31,160 台，2022 年 1-6 月及 2022 年增加较多，主要原因系公司持续拓展客户，M108 电机陆续开发了 CYCLEUROPE SVERIGE AB、Leader 96（2021 年 8 月后通过久祥进出口销售）等客户，带动销售数量增加。

3、M108V85 系列只销售给永祺车业的原因及合理性

报告期内，公司减速轮毂电机 M108V85 系列收入分客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
永祺（中国）车业股份有限公司	-	37.91	732.41	647.69
骑记（厦门）科技有限公司	-	81.12	-	-
M108V85 系列收入合计	-	119.03	732.41	647.69

报告期内，公司减速轮毂电机 M108V85 系列均最终进入米家供应链，原因系米家开始计划销售电助力自行车时经过考察选中公司作为其减速轮毂电机供应商，由于米家销售的电助力自行车具有折叠化、定制化的需求，因此公司基于米家的个性化需求为其定制了 M108V85 系列减速轮毂电机。

M108V85 系列电机通过装配商永祺（中国）车业股份有限公司装配后销售给品牌商骑记（厦门）科技有限公司并最终进入米家销售。因 2022 年米家电助力自行车销售情况不佳，2022 年永祺（中国）车业股份有限公司向公司采购 M108V85 系列电机显著减少，2022 年下半年部分 M108V85 直接销售给品牌商骑记（厦门）科技有限公司。由于 2022 年底米家下架了 M108V85 配套的第一代电助力自行车，因此 2023 年上半年米家未再通过永祺（中国）车业股份有限公司或骑记（厦门）科技有限公司向公司采购 M108V85 系列减速轮毂电机。

因此，公司 M108V85 系列只通过装配商永祺车业和品牌商骑记（厦门）科技有限公司进入米家供应链的原因系 M108V85 系列为基于米家的个性化需求定制化的电机系列，具有合理性。

（六）减速轮毂电机和控制器的配套关系，报告期内客户配套采购和单独采购的具体情况，结合销售的减速轮毂电机和控制器的数量情况说明两者销售数量的匹配性

报告期内，公司减速轮毂电机与控制器配套销售和单独销售的具体数量如下：

单位：台、个

项目	产品类型	合计	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
配套销售	减速轮毂电机	599,870	69,214	185,157	227,762	117,737

项目	产品类型	合计	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	控制器	637,990	61,798	222,488	224,825	128,879
单独销售	减速轮毂电机	215,337	44,472	76,379	59,168	35,318
	控制器	273,815	4,353	56,254	107,017	106,191
合计	减速轮毂电机	815,207	113,686	261,536	286,930	153,055
	控制器	911,805	66,151	278,742	331,842	235,070
配套销售的比例	减速轮毂电机	73.58%	60.88%	70.80%	79.38%	76.92%
	控制器	69.97%	93.42%	79.82%	67.75%	54.83%
配套销售的控制器与减速轮毂电机的比例		1.06	0.89	1.20	0.99	1.09

报告期内，公司减速轮毂电机及控制器同时存在配套销售和单独销售的情况，由于减速轮毂电机为“分体式”产品，电机与控制器可配套销售，也可单独销售。为配合部分客户执行新欧标的规定，电机、控制器等产品需要进行整套系统认证，因此公司向欧洲品牌商客户销售减速轮毂电机与控制器通常为配套销售，而公司销售减速轮毂电机、控制器中品牌商客户的占比相对较高，因此配套销售的比例也相对较高。同时，向国内装配商销售的则即存在配套销售也存在单独销售，根据八方股份招股说明书显示，其亦存在配套销售和单独销售的情况，符合行业惯例。

报告期内，公司减速轮毂电机及控制器以配套销售为主，2020 年至 2023 年 1-6 月合计减速轮毂电机配套销售的比例为 73.58%，控制器配套销售的比例为 69.97%，控制器配套销售的比例低于减速轮毂电机主要原因系公司控制器主要客户之一金华卓远实业有限公司单独采购控制器较多，报告期内合计采购控制器 169,629 台。

报告期内，公司配套销售的控制器与减速轮毂电机的比例分别为 1.09 倍、0.99 倍、1.20 倍、0.89 倍，2021 年较低、2022 年较高、2023 年 1-6 月较低的原因系受客户采购计划和公司生产情况影响，配套销售的减速轮毂电机和控制器存在先后发货的情况。报告期内，配套销售的控制器与减速轮毂电机的比例合计比例为 1.06 倍，配套销售的控制器数量大于减速轮毂电机，主要原因系相较减速轮毂电机，控制器售后维修的情况更多，需要预备一定比例的售后件。

综上，报告期内，公司减速轮毂电机和控制器以配套销售为主，配套销售的

减速轮毂电机和控制器具有匹配关系。

（七）2022 年上半年，保加利亚和意大利销售收入显著下降的原因，2021 年是否存在突击销售，对应的主要客户及采购需求波动的合理性

2021 年、2022 年 1-6 月，公司向保加利亚客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2022 年	2021 年
Leader 96	19.72	24.74	3,811.72
保加利亚客户收入合计	19.72	24.74	3,811.72
久祥进出口	7,716.97	10,784.04	4,364.37
Lead9 6 及久祥进出口合计	7,736.69	10,808.78	8,176.08

由上表可见，2022 年 1-6 月，公司向保加利亚客户销售收入显著下降，主要原因系 2021 年公司改变与保加利亚客户 Leader 96 的合作模式，2021 年 8 月起将原直接销售给 Leader 96 的产品销售给国内客户久祥进出口，2022 年仅少量直接销售给 Leader 96，导致 2022 年上半年公司向保加利亚销售收入显著下降。2021 年、2022 年 1-6 月，Leader 96 及久祥进出口收入合计分别为 8,176.08 万元、7,736.69 万元，不存在显著下降的情况。公司通过久祥进出口向 Leader 96 销售产品实现终端销售的时间周期较短，久祥进出口向公司采购均有下游客户 Leader 96 的订单需求支撑，久祥进出口均于收到商品后及时进行出口报关。Leader 96 是一家保加利亚的自行车品牌商，营业规模较大，其向公司的采购并非由公司单方面可控，因此，公司不存在通过贸易商调节收入的情况，不存在突击销售的情况。

2021 年、2022 年 1-6 月，公司向意大利客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2022 年	2021 年
ATALA S.P.A ^注	533.92	869.59	1,946.99
CICLI ESPERIA S.P.A	125.82	125.82	284.23
其他客户	-	1.29	0.06
意大利客户收入合计	659.74	996.70	2,231.28

注：此处仅包括向 Accell Group 在意大利的子公司 ATALA S.P.A 销售金额。

由上表可见，公司意大利客户主要为 Accell Group 在意大利的子公司 ATALA

S.P.A 和 CICLI ESPERIA S.P.A, 2022 年 1-6 月, 公司向意大利客户销售收入下降较多, 主要原因系向 ATALA S.P.A 销售减少较多。公司与客户 Accell 自 2014 年起开始合作, 报告期内合作稳定, 其中, 2019-2021 年, 公司向其子公司 ATALA S.P.A 分别实现主营业务收入 673.06 万元、1,403.92 万元、1,946.99 万元, 2022 年 1-6 月及全年向其销售减少系由客户自身采购需求减少所致。公司根据 Accell 的采购需求和相应的订单发货, Accell Group 曾系美国纳斯达克证券交易所和荷兰泛欧证券交易所上市公司, 其为一家全球知名的自行车品牌商, 其向公司的采购情况并非由公司单方面可控, 因此, 公司向其销售均具有订单、报关单、提单支撑, 不存在突击销售的情况。

(八) 主营业务收入中其他的具体构成, 金额及占比持续上升的原因

报告期内, 公司主营业务收入中其他的金额分别为 4,514.28 万元、8,493.02 万元、9,833.45 万元、**3,730.02 万元**, 具体构成情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
仪表	2,195.42	5,580.41	4,694.62	2,629.66
传感器	184.60	838.99	705.73	477.60
配件等	1,350.01	3,414.04	3,092.67	1,407.01
主营业务收入中其他小计	3,730.02	9,833.45	8,493.02	4,514.28
中置电机、减速轮毂电机、控制器收入合计	16,657.33	37,375.35	33,112.23	17,098.32
占比	22.39%	26.31%	25.65%	26.40%

报告期内, 公司主营业务收入中的其他主要包括仪表、传感器等部件及其他配件, 公司主营业务收入中的其他占比分别为 5.94%、7.28%、7.09%、**5.23%**, 占比较低。**2020 年至 2022 年**, 主营业务收入中其他的金额持续提高, 占比整体有所上升, 主要原因系: 公司仪表、传感器等部件及其他配件主要与公司中置电机、减速轮毂电机、控制器配套销售, 随着公司中置电机、减速轮毂电机、控制器收入持续增长, 带动配套部件和配件收入同步增长。**2020 年至 2022 年**, 公司主营业务收入中其他的金额持续上升具有合理性。

2023 年 1-6 月, 随着公司中置电机、减速轮毂电机、控制器收入有所下降, **主营业务收入中其他也随之有所下降。**

报告期内，主营业务收入中其他占中置电机、减速轮毂电机、控制器收入合计的比例分别为 26.40%、25.65%、26.31%、**22.39%**，较为稳定。

（九）2021 年向雅迪集团销售直驱轮毂电机单价提升的原因

2020 年、2021 年，公司向雅迪集团销售直驱轮毂电机情况如下：

单位：元/台

项目	2021 年				2020 年	
	销售单价	变动比例	单位成本	变动比例	销售单价	单位成本
向雅迪集团销售直驱轮毂电机	*	18.37%	*	19.85%	*	*
直驱轮毂电机合计	193.46	19.38%	176.08	20.46%	162.06	146.17

公司对直驱轮毂电机主要采取成本加成的定价方式，当公司直驱轮毂电机生产成本发生较大变动时，公司通常与客户协商相应调整产品销售价格。2021 年较 2020 年，公司向雅迪集团销售直驱轮毂电机单价提升较多，主要原因系 2021 年公司主要原材料采购均价上涨导致向雅迪集团销售直驱轮毂电机单位成本提高较多，公司与雅迪集团协商对直驱轮毂电机进行一定程度的提价，公司向雅迪集团销售直驱轮毂电机销售单价涨幅与单位成本涨幅相近。同期，公司直驱轮毂电机整体单位成本与销售单价涨幅与公司向雅迪集团销售直驱轮毂电机单位成本与销售单价涨幅不存在显著差异。

（十）2022 年较 2021 年减速轮毂电机、控制器收入下降情况说明以及客户 Prophete 破产情况说明

1、2022 年较 2021 年减速轮毂电机、控制器收入下降情况说明

2021 年、2022 年，公司减速轮毂电机、控制器收入情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2022 年		2021 年
		数值	变动率	数值
减速轮毂电机	整体销售收入	8,953.38	-6.55%	9,581.31
	向 Prophete 销售收入	765.20	-65.96%	2,248.13
	剔除 Prophete 后销售收入	8,188.18	11.66%	7,333.18

产品类型	项目	2022 年		2021 年
		数值	变动率	数值
控制器	整体销售收入	5,272.45	-8.01%	5,731.81
	向 Prophete 销售收入	635.46	-50.72%	1,289.41
	剔除 Prophete 后销售收入	4,636.99	4.38%	4,442.40

由上表可见，2022 年较 2021 年，公司减速轮毂电机、控制器收入有所下降，主要原因系公司向客户 Prophete 销售减速轮毂电机、控制器收入下降较多，剔除 Prophete 后减速轮毂电机、控制器销售收入分别上涨 11.66%、4.38%，保持增长趋势。

2、客户 Prophete 破产情况说明及后续合作情况

Prophete 集团成立于 1948 年，是德国著名的自行车及电动自行车领域的龙头企业之一，产品包括自行车、电动自行车、电动滑板车及各种运动产品。然而，因其供应链管理出现问题导致资金链断裂，2022 年下半年经营情况恶化，因此逐渐暂停向公司采购，2022 年下半年几乎未向公司采购。2022 年 12 月 21 日，其已向当地法院申请破产保护程序。公司向 Prophete 2022 年上下半年分别销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年下半年	2022 年上半年	2022 年
减速轮毂电机	-0.40	765.60	765.20
控制器	0.61	634.85	635.46
直驱轮毂电机	0.41	242.66	243.07
其他	0.45	256.91	257.36
销售收入合计	1.05	1,900.03	1,901.08

由上表可见，因客户 Prophete 2022 年下半年经营情况恶化，其 2022 年下半年已几乎未向公司采购。Prophete 相关资产后续被国内企业创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购后成立新 Prophete 用以承接原 Prophete 相关业务。公司已与创斯达科技集团（中国）有限责任公司及新 Prophete 达成业务合作意向，在维持 Prophete 原有业务的基础上拓展更多的合作机会，公司已于 2023 年 5 月 9 日和新 Prophete 签订长期合作协议。另外，公司目前已向新 Prophete 少量供货，由于新 Prophete 承接原 Prophete

业务后尚处于整合过程并消化原有剩余库存，导致目前供货较少，随着新 Prophete 业务整合完成，公司继续与新 Prophete 开展合作，**2023 年 8 月，公司已收到新 Prophete 的 1 万套中置系统（主要为中置电机和仪表）的订单**，未来收入具有可持续性。

3、减速轮毂电机、控制器 2023 年 1-6 月收入情况及未来预计趋势

2023 年 1-6 月，公司减速轮毂电机、控制器收入情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动
减速轮毂电机	整体销售收入	3,753.08	5,921.48	-2,168.40
	向 Prophete 销售收入	-	765.60	-765.60
	剔除 Prophete 后销售收入	3,753.08	5,155.88	-1,402.80
控制器	整体销售收入	1,217.80	3,688.72	-2,470.92
	向 Prophete 销售收入	-	634.85	-634.85
	剔除 Prophete 后销售收入	1,217.80	3,053.87	-1,836.07

由上表可见，2023 年上半年减速轮毂电机、控制器收入较上年同期有所下降，主要原因系：（1）客户 Prophete 破产后，新 Prophete 承接原 Prophete 业务后尚处于整合过程并消化原有剩余库存，导致目前供货较少；（2）受外部环境、国际物流紧张等短期因素阶段性影响，相比其他年份同期，2022 年 1-6 月减速轮毂电机、控制器收入基数显著较高，导致 2023 年 1-6 月同比下降明显；（3）2022 年下半年以来，欧洲市场消费需求短期疲软，导致 2023 年 1-6 月减速轮毂电机、控制器收入增长放缓。

2022 年下半年至 2023 年上半年，欧洲主要国家消费者信心指数整体处于较低水平，但 2023 年第二季度较前期已有明显的回升，随着欧洲政治环境和通货膨胀等因素的改善，预计欧洲终端市场消费需求将稳步复苏。公司下游行业市场空间较大，公司主要客户保持稳定，预计未来下游整体需求不会发生重大不利变化，公司未来业务规模仍具有可持续性。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人所在行业协会的相关数据及行业相关研究报告，了解发行人主要产品的市场空间及行业发展情况；

2、查阅发行人主要上市公司客户的年报报告，取得客户 MFC 提供的财务数据，对主要客户进行访谈，统计主要客户在手订单情况，了解发行人主要客户收入规模和需求预计变动趋势；

3、获取报告期内发行人新增客户列表，统计新增客户在手订单情况，分析发行人新客户开拓情况；

4、查阅发行人及主要竞争对手的产品手册或官方网站披露信息，分析发行人和主要竞争对手的竞争力对比情况；

5、查阅我国部分省市超标电动自行车过渡期政策，分析超标两轮车清退因素对发行人国内市场收入的影响；

6、了解发行人与雅迪集团的对账时点，对账周期，对账流程，对账形式，获取并检查报告期各期末结存对账单，抽样检查雅迪集团的供应商平台中与发行人的月度对账单；

7、获取发行人包含原币的销售收入明细表，分析外销主要产品及主要客户的价格波动，量化分析汇率波动和原币价格波动对最终销售价格的影响；

8、获取发行人与主要外销客户报告期内调价相关资料，了解发行人外销主要产品同一时期不同客户、同一客户不同时期，价格波动的原因并分析其合理性；

9、取得了发行人销售收入明细表，核查 M108 系列电机的主要客户以及 2020 年收入下降、2021 年收入上升的具体原因，核查 2022 年、2022 年 1-6 月 M129、M145、M108 销售数量和销售单价变动的具体原因；

10、访谈了发行人销售部门负责人，了解 M108V85 系列只销售给永祺车业

的原因，了解减速轮毂电机和控制器的配套关系，了解 2022 年上半年保加利亚和意大利销售收入显著下降的原因，了解主营业务收入中其他的金额及占比持续上升的原因；

11、取得了发行人销售收入明细表，按客户配套采购和单独采购减速轮毂电机、控制器进行分类，核查两者销售数量的匹配性；

12、取得了发行人销售收入明细表，核查发行人向保加利亚和意大利销售的主要客户以及 2022 年上半年向保加利亚和意大利销售收入显著下降的原因，核查是否存在突击销售；

13、取得了发行人销售收入明细表，分析主营业务收入中其他的具体构成，将主营业务收入中其他的金额与发行人中置电机、减速轮毂电机、控制器销售金额进行匹配，核查主营业务收入中其他金额及占比持续上升的原因；

14、取得了发行人销售收入成本明细表，分析发行人 2021 年向雅迪集团销售直驱轮毂电机单价提升的原因；

15、取得了发行人销售收入明细表，分析发行人 2022 年较 2021 年减速轮毂电机、控制器收入下降的原因；

16、访谈了发行人实际控制人，了解发行人 2022 年较 2021 年减速轮毂电机、控制器收入下降的原因，了解客户 Prophete 破产情况及后续合作情况；

17、取得了发行人 2023 年 1-6 月的销售收入明细表，了解减速轮毂电机、控制器 2023 年 1-6 月收入情况，访谈了发行人实际控制人、财务负责人，了解减速轮毂电机、控制器未来收入预计趋势。

18、访谈了发行人实际控制人，了解 2023 年 1-6 月业绩下滑的原因，了解 MFC、Accell、久祥进出口（Leader 96）2023 年 6 月末、2023 年 8 月末在手订单变化的原因；

19、取得 MFC、Leader 96 等客户关于安乃达产品的库存情况说明，分析各客户最新在手订单变动原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、基于发行人主要产品的市场空间**较大且**稳步增长、主要客户需求预计**不会发生重大不利变化**、发行人不断加大新客户开拓力度、发行人主要产品与主要竞争对手相比各有优劣等综合因素分析，发行人收入和业绩增长具备可持续性；

2、报告期内发行人国内市场收入增长主要由下游行业规范发展、下游市场集中度提升、物流配送产业快速发展带来增量需求、消费群体庞大驱动市场增长、下游产品使用寿命较短带来更换需求、新国标带来替换需求等因素综合驱动，并非由超标两轮车清退等阶段性因素单一导致，发行人国内市场收入增长具备可持续性；

3、雅迪集团按月在其供应商平台中发布对账单，且公司可在雅迪集团的供应商平台上查看实时库存。公司根据当月的对账情况及各月末的实时库存，确定当月雅迪集团的领用情况，并据此确认收入，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点准确，不存在收入跨期的情况；

4、报告期内，公司主要外销产品同一时期不同客户、同一客户不同时期的销售价格存在一定差异，原因具有合理性。公司在与外销客户磋商价格时会考虑汇率变动因素，最终定价时针对不同客户不同产品，会综合考虑客户的议价能力、汇率波动、原材料价格波动等多个因素，价格波动整体具有合理性；

5、发行人 M108 系列电机 2020 年收入下降、2021 年收入上升的原因具有合理性，2022 年 1-6 月、2022 年 M129、M145、M108 销售数量和销售单价变动的原因具有合理性；发行人 M108V85 系列只通过装配商永祺车业和品牌商骑记（厦门）科技有限发行人进入米家供应链的原因系 M108V85 系列为基于米家的个性化需求定制化的电机系列，具有合理性；

6、发行人减速轮毂电机和控制器以配套销售为主，配套销售的减速轮毂电机和控制器具有匹配关系；

7、2022 年上半年，发行人向保加利亚和意大利客户销售收入显著下降的原因具有合理性，2021 年不存在突击销售；

8、报告期内，发行人主营业务收入中的其他主要包括仪表、传感器等部件及其他配件，发行人主营业务收入中的其他占比分别为 5.94%、7.28%、7.09%、5.23%，占比较低。2020 年至 2022 年，主营业务收入中其他的金额持续提高，占比整体有所上升，主要原因系：发行人仪表、传感器等部件及其他配件主要与发行人中置电机、减速轮毂电机、控制器配套销售，随着发行人中置电机、减速轮毂电机、控制器收入持续增长，带动配套部件和配件收入同步增长。2020 年至 2022 年，发行人主营业务收入中其他的金额持续上升具有合理性；

9、发行人 2021 年向雅迪集团销售直驱轮毂电机单价提升的主要原因系 2021 年发行人主要原材料采购均价上涨导致向雅迪集团销售直驱轮毂电机单位成本提高较多，发行人与雅迪集团协商对直驱轮毂电机进行一定程度的提价，具有合理性；

10、2022 年较 2021 年，发行人减速轮毂电机、控制器收入有所下降，主要原因系发行人向客户 Prophete 销售减速轮毂电机、控制器收入下降较多，剔除 Prophete 后减速轮毂电机、控制器销售收入分别上涨 11.66%、4.38%，保持增长趋势；2023 年上半年，发行人减速轮毂电机、控制器收入较上年同期有所下降的原因具有合理性，预计未来下游整体需求不会发生重大不利变化，发行人未来业务规模仍具有可持续性。

三、申报会计师说明

（一）说明未回函的具体情况及采用的替代程序

1、总体情况

申报会计师对发行人报告期各期确认营业收入的主要客户执行函证程序。部分客户未回函主要系客户不配合回函，函证时已无合作关系、盖章流程复杂等因素，客户回函意愿低。申报会计师已通过编制替代测试进行核查，检查销售订单、签收单、报关单、提单、销售发票等与收入确认相关单据，并检查当期及期后回款单据，未见重大异常。

报告期内，未回函总体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	71,837.97	139,789.89	71,351.94	118,010.82	76,886.11
发函金额	68,300.78	132,268.89	69,256.30	113,951.91	75,994.15
发函数量	53	78	58	73	82
回函确认金额	68,300.78	132,245.90	67,769.60	113,988.73	75,924.45
回函数量	53	73	56	71	80
未回函金额	-	23.00	1,486.70	-36.82	69.70
未回函数量	-	5	2	2	2
未回函比例 ^{注1}	-	0.02%	2.15%	-0.03%	0.09%
未回函金额占收入比例	-	0.02%	2.08%	-0.03%	0.09%
替代测试金额	-	23.00	1,486.70	-36.82	69.70
函证确认金额 ^{注2}	68,300.78	132,268.89	69,256.30	113,951.91	75,994.15

注 1：未回函比例=未回函金额/发函金额

注 2：函证确认金额=回函确认金额+替代测试金额

未回函相关情况说明如下：

（1）关于 2020 年的客户，已发出函证核查共计 82 家，申报会计师共计收到回函 80 家，剩余两家未回函，未回函金额共计 69.70 万，占当期发函金额 0.09%；

（2）关于 2021 年的客户，已发出函证核查共计 73 家，申报会计师共计收到回函 71 家，剩余两家未回函，未回函金额共计-36.82 万，占当期发函金额 0.03%，2021 年未回函金额为负数，原因系客户销售退货；

（3）关于 2022 年 1-6 月的客户，已发出函证核查共计 58 家，申报会计师共计收到回函 56 家，剩余两家未回函，未回函金额共计 1,486.70 万，占当期发函金额 2.15%；

（4）关于 2022 年的客户，已发出函证核查共计 78 家，申报会计师共计收到回函 73 家，剩余五家未回函，未回函金额共计 23.00 万，占当期发函金额 0.02%；

（5）关于 2023 年 1-6 月的客户，已发出函证核查共计 53 家，申报会计师共计收到回函 53 家，无未回函客户。

报告期各期，总体未回函比例较低，绝大部分函证均能回复。

2、未回函具体情况及采用的替代程序

(1) 2023 年 1-6 月

截至 2023 年 8 月 31 日，2023 年 1-6 月收入函证已全部收回。

(2) 2022 年度

单位：万元

客户名称	未回函金额	占收入的比例	未回函原因	是否进行替代测试
无锡新日电动车销售服务有限公司	14.68	0.01%	不配合回函	是
常州豪爵电动车有限公司 ^注	8.03	0.01%	盖章流程复杂等因素，客户回函意愿低	是
CYCLES LAPIERRE	0.28	0.00%	不配合回函	是
江苏爱玛车业科技有限公司	0.01	0.00%	不配合回函	是
合计	23.00	0.02%		

注：常州豪爵电动车有限公司未回函数量为 2 份，为以安乃达、江苏安乃达为主体所分别发出的函证。

2022 年度未回函客户主要是无锡新日电动车销售服务有限公司，对方不配合回函，已执行替代测试，检查销售订单、报关单、提单、销售发票等与收入确认相关单据，并检查当期及期后回款单据，未见重大异常。

(3) 2022 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	未回函金额	占收入的比例	未回函原因	是否进行替代测试
S.C.Eurosport DHS S.A.	799.04	1.12%	盖章流程复杂等因素，客户回函意愿低	是
COWBOY	687.66	0.96%	不配合回函	是
合计	1,486.70	2.08%		

2022 年 1-6 月未回函客户是 S.C.Eurosport DHS S.A.和 COWBOY，S.C.Eurosport DHS S.A.因盖章流程复杂等因素，客户回函意愿较低；COWBOY 不愿配合回函，两家客户均已执行替代测试，检查销售订单、报关单、提单、销售发票等与收入确认相关单据，并检查当期及期后回款单据，未见重大异常。

(4) 2021 年度

单位：万元

客户名称	未回函金额	占收入的比例	未回函原因	是否进行替代测试
常州豪爵电动车有限公司	-36.72	-0.03%	盖章流程复杂等因素，客户回函意愿低	是
天津新大洲电动车有限公司	-0.09	0.00%	函证时已无合作关系，客户回函意愿低	是
合计	-36.82	-0.03%		

注：2021 年末回函金额为负数，系客户销售退货。

2021 年度未回函客户主要是常州豪爵电动车有限公司，因盖章流程复杂等因素，客户回函意愿较低，已执行替代测试，检查销售订单、签收单、销售发票、销售退货单等与收入确认相关单据，并检查当期及期后回款单据，未见重大异常。

(5) 2020 年度

单位：万元

客户名称	未回函金额	占收入的比例	未回函原因	是否进行替代测试
常州豪爵电动车有限公司	36.72	0.05%	盖章流程复杂等因素，客户回函意愿低	是
佛山市诚胜盛物流有限公司	32.98	0.04%	函证时已无合作关系，客户回函意愿低	是
合计	69.70	0.09%		

2020 年度未回函客户主要是常州豪爵电动车有限公司和佛山市诚胜盛物流有限公司，常州豪爵电动车有限公司因盖章流程复杂等因素，客户回函意愿较低；佛山市诚胜盛物流有限公司在函证时已无合作关系，回函意愿较低。两家客户均已执行替代测试，检查销售订单、签收单、销售发票等与收入确认相关单据，并检查当期及期后回款单据，未见重大异常。

综上，针对未回函的客户，申报会计师了解并分析未回函原因的基础上，首先考虑再次发函的可行性及再次发函收到回函的可能性，当再次发函不具有可行性、合理预计再次发函仍无法收到回函、再次发函确未收到回函的情况下执行替代测试程序，如检查销售合同/订单、发货单、报关单、提单、签收单、发票、报告期内及期后银行回单等支持性文件等多项核查程序确认未回函客户销售收入的真实性、准确性。申报会计师针对境内外收入函证程序中存在的未回函情况进行了充分适当的核查程序，可以验证发行人营业收入的真实性、准确性以及完

整性。

问题 4、关于客户

根据申报材料：（1）报告期各期，发行人向前五大客户销售占比分别为 73.27%、71.20%、70.67%和 73.35%，和东莞台铃、Accell、Prophete 等客户签订的长期合同已到期，报告期各期发行人向雅迪集团销售金额占其采购同类产品的比例分别为 16%、17%、13%和 10%，呈现下降趋势；（2）发行人 2021 年销售给久祥进出口的产品主要为减速轮毂电机、控制器和中置电机等，主要为最终向 Leader96 销售，根据久祥进出口提供的报关单、提单显示，上述销售产品均最终运送至 Leader96，均实现最终销售；（3）报告期各期，发行人向爱玛科技销售收入分别是 5,168.40 万元、4,259.01 万元、1,532.46 万元和 2,496.75 万元，向小鸟车业的销售收入分别是 5,106.43 万元、3,724.59 万元、4,372.99 万元和 1,746.16 万元，2022 年 1-6 月向爱玛科技销售的毛利率较低，2019 年、2020 年、2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率持续下降；（4）报告期各期，中置电机、减速轮毂电机、控制器产品销售给装配商和贸易商的收入占比分别为 11.90%、24.47%、33.20%和 40.64%，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，控制器产品销售给装配商的毛利率分别为 41.24%、29.72%和 26.49%，毛利率持续下降且显著低于品牌商，减速轮毂电机产品销售给装配商的毛利率显著低于其他类型客户。

请发行人说明：（1）发行人和东莞台铃、Accell、Prophete 等客户合同续签情况，结合对主要客户收入、毛利占比说明是否存在客户集中的情况，结合主要客户自身经营状况、双方合作情况及向发行人采购比例变化情况等，说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性；（2）久祥进出口实现终端销售的时间周期，向发行人采购是否均有下游客户的订单需求，是否存在通过贸易商调节收入的情况；（3）报告期内发行人向爱玛科技和小鸟车业销售收入波动较大的原因，2019 年-2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降的原因，2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低的合理性；（4）向装配商和贸易商客户销售占比提高的原因及预计变动趋势，结合装配商贸易商收入占比不断提升、向其销售的产品毛利率不断下降等，说明毛利率预计变动趋势及对发行人经营业绩的影响，视情况提示风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，对照《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-17 客户集中”的要求进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）发行人和东莞台铃、Accell、Prophete 等客户合同续签情况，结合对主要客户收入、毛利占比说明是否存在客户集中的情况，结合主要客户自身经营状况、双方合作情况及向发行人采购比例变化情况等，说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性

1、发行人和东莞台铃、Accell、Prophete 等客户合同续签情况

报告期内，公司与境内外主要客户（境内、境外前五大）签订的长期合同主要内容如下：

主要客户名称	销售区域	合作历史	合作协议期间	主要内容	合同履行情况
雅迪集团	境内	2015 年	2021 年 1 月 1 日起一直有效，除非雅迪集团提前 180 天以合理理由书面通知终止	采购电机	在履行
东莞台铃	境内	2011 年	2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，期满前 10 日双方均未提出异议的则自动续期 1 个月；2023 年 1 月 6 日，双方重新签订框架协议，有效期为：2023 年 1 月 6 日至 2026 年 1 月 6 日，期满前 240 个小时内若双方无异议续延一个月	采购电机	在履行
纳恩博	境内	2016 年	2020 年 12 月 7 日起有效期 3 年，期满前 30 日双方均未提出异议的则自动延展 1 年	采购电机	在履行
小鸟车业	境内	2011 年	2019 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，若无异议，合同到期后无需续签继续有效	购买电机	在履行
爱玛科技	境内	2013 年	本合同为无固定期限合同，起始日期为 2019 年 1 月 1 日，适用于双方整个合作期间	购买电机	在履行
MFC	境外	2018 年	2019 年 5 月 8 日起一直有效，除非一方提前 90 天以合理理由书面通知终止	购买电机	在履行
Accell	境外	2011 年	2019 年 1 月 18 日至 2022 年 12 月 31 日；2023 年 2 月 1 日已续签，续签后的协议有效期为长期有效（部分附件尚在协商中）	购买电机及配件	在履行
Prophete	境外	2015 年	2018 年 1 月 1 日至 2023 年 1 月 1 日	预计每年采购 5 万套电动自行车套件	终止
Leader 96	境外	2019 年	2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日	预计每年采购 7 万套电动自行车系统	在履行
CYCLEUROPE SVERIGE AB	境外	2018 年	本协议自 2020 年 1 月 1 日起生效，有效期一年，到期后如果任何一方不同意续签，双方可从 2021 年 1 月 1 日起协商更换新协议	购买电机及配件	在履行

主要客户名称	销售区域	合作历史	合作协议期间	主要内容	合同履行情况
COWBOY	境外	2020 年	2021 年 4 月 28 日至 2023 年 12 月 31 日，除非任何一方不同意续签，到期后自动续期一年	购买电机及配件	在履行
DIAVELO HK COMPANY LIMITED	境外	2022 年	2022 年 11 月 28 日至 2024 年 12 月 31 日	购买中置电机及其配件	在履行
OX DA AMAZONIA IND DE BICICLETAS S/A.	境外	2020 年	2021 年 7 月 6 日至 2024 年 7 月 5 日	购买电动助力自行车系统产品	在履行

报告期内，公司与境内外主要客户签订了长期合同，公司与主要客户合作情况稳定。

公司已于 2023 年 1 月 6 日和东莞台铃再次签订长期合作协议，协议有效期为 2023 年 1 月 6 日至 2026 年 1 月 6 日，期满前 240 个小时内若双方无异议续延一个月；公司已于 2023 年 2 月 1 日和 Accell 再次签订长期合作协议，续签后的协议有效期为长期有效。

Prophete 因已于 2022 年 12 月 21 日向当地法院申请破产保护程序，Prophete 目前暂停向公司采购，因此相应的合作协议未续签。Prophete 相关资产后续被国内企业创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购后成立新 Prophete 用以承接原 Prophete 相关业务。公司已与创斯达科技集团（中国）有限责任公司及新 Prophete 达成业务合作意向，在维持 Prophete 原有业务的基础上拓展更多的合作机会，公司已于 2023 年 5 月 9 日和新 Prophete 签订长期合作协议。另外，公司目前已向新 Prophete 少量供货，由于新 Prophete 承接原 Prophete 业务后尚处于整合过程并消化原有剩余库存，导致目前供货较少，随着新 Prophete 业务整合完成，公司继续与新 Prophete 开展合作，2023 年 8 月，公司已收到新 Prophete 的 1 万套中置系统（主要为中置电机和仪表）的订单，未来收入具有可持续性。

2、结合对主要客户收入、毛利占比说明是否存在客户集中的情况，结合主要客户自身经营状况、双方合作情况及向发行人采购比例变化情况等，说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性

（1）结合对主要客户收入、毛利占比说明是否存在客户集中的情况

报告期内，公司向前五大客户销售占比分别为 71.20%、70.67%、73.76%和 83.76%，前五大客户销售具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占当期营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	雅迪集团	直驱轮毂电机	31,723.27	44.16%
	2	东莞台铃	直驱轮毂电机	13,667.42	19.03%
	3	MFC	中置电机	7,267.67	10.12%
	4	久祥进出口	中置电机、减速轮毂电机、控制器	4,434.68	6.17%
	5	纳恩博	直驱轮毂电机	3,074.99	4.28%
	合计			60,168.02	83.76%
2022 年	1	东莞台铃	直驱轮毂电机	34,205.15	24.47%
	2	雅迪集团	直驱轮毂电机	29,534.64	21.13%
	3	MFC	中置电机	16,607.12	11.88%
	4	纳恩博	直驱轮毂电机	11,983.85	8.57%
	5	久祥进出口	中置电机、减速轮毂电机、控制器	10,784.04	7.71%
	合计			103,114.80	73.76%
2021 年	1	雅迪集团	直驱轮毂电机	33,425.12	28.32%
	2	东莞台铃	直驱轮毂电机	23,899.31	20.25%
	3	MFC	中置电机	10,755.13	9.11%
	4	纳恩博	直驱轮毂电机	9,668.92	8.19%
	5	Accell	中置电机、减速轮毂电机	5,648.32	4.79%
	合计			83,396.78	70.67%
2020 年	1	雅迪集团	直驱轮毂电机	29,164.85	37.93%
	2	东莞台铃	直驱轮毂电机	8,162.81	10.62%
	3	纳恩博	直驱轮毂电机	7,301.52	9.50%
	4	MFC	中置电机	5,850.92	7.61%
	5	爱玛科技	直驱轮毂电机	4,259.01	5.54%
	合计			54,739.10	71.20%

报告期内，公司向营业毛利前五大客户销售毛利占当期营业毛利的比例分别为 66.56%、58.97%、67.94%和 74.18%，具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	营业毛利	占当期营业毛利的比例
2023 年 1-6 月	1	MFC	中置电机	*	*
	2	雅迪集团	直驱轮毂电机	*	*
	3	久祥进出口	中置电机、减速轮毂电机、控制器	*	*
	4	东莞台铃	直驱轮毂电机	*	*
	5	Accell	中置电机、减速轮毂电机、控制器	*	*
	合计			10,859.81	74.18%
2022 年	1	MFC	中置电机	*	*
	2	久祥进出口	中置电机、减速轮毂电机、控制器	*	*
	3	雅迪集团	直驱轮毂电机	*	*
	4	东莞台铃	直驱轮毂电机	*	*
	5	Accell	中置电机、减速轮毂电机	*	*
	合计			20,210.32	67.94%
2021 年	1	MFC	中置电机	*	*
	2	雅迪集团	直驱轮毂电机	*	*
	3	Accell	中置电机、减速轮毂电机	*	*
	4	东莞台铃	直驱轮毂电机	*	*
	5	Prophete	中置电机、减速轮毂电机	*	*
	合计			14,364.90	58.97%
2020 年	1	MFC	中置电机	*	*
	2	雅迪集团	直驱轮毂电机	*	*
	3	Accell	中置电机、减速轮毂电机	*	*
	4	Leader 96	中置电机、减速轮毂电机、控制器	*	*
	5	Prophete	中置电机、减速轮毂电机	*	*
	合计			10,183.37	66.56%

注：上表中数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

由上表可见，报告期内，公司向前五大客户销售占比分别为 71.20%、70.67%、73.76%和 **83.76%**，公司向营业毛利前五大客户销售毛利占当期营业毛利的比例分别为 66.56%、58.97%、67.94%和 **74.18%**，占比相对较高。报告期内，公司客户集中度相对较高，但来自单一客户主营业务收入或毛利贡献的占比均未达到

50%，公司对上述主要客户存在一定程度的依赖，但公司对主要客户不存在对持续经营构成重大不利影响的重大依赖。

（2）结合主要客户自身经营状况、双方合作情况及向发行人采购比例变化情况等，说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性

公司与主要客户的销售情况及客户自身经营情况、合作历史、长期合同签订情况以及客户向公司采购比例变化情况等如下：

单位：万元

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
东莞台铃	客户自身经营状况（营业收入）	未披露，根据访谈，其 2021 年营业收入超过 100 亿元			
	公司向其销售收入	13,667.42	34,205.15	23,899.31	8,162.81
	向公司采购占其采购同类产品的比例	25%-30%	25%-30%	25%-30%	15%-20%
	合作历史	2011 年起			
	长期合同签订情况	长期有效：2023 年 1 月 6 日至 2026 年 1 月 6 日，期满前 240 个小时内若双方无异议续延一个月			
雅迪集团	客户自身经营状况（营业收入）	170.41 亿元	310.59 亿元	269.68 亿元	193.60 亿元
	公司向其销售收入	31,723.27	29,534.64	33,425.12	29,164.85
	向公司采购占其采购同类产品的比例	18%-22%	10%左右	13%左右	17%左右
	合作历史	2015 年起			
	长期合同签订情况	长期有效：2021 年 1 月 1 日起一直有效，除非雅迪集团提前 180 天以合理理由书面通知终止			
MFC	客户自身经营状况（营业收入）	情况良好，2022 年营业收入 2.40 亿欧元			
	公司向其销售收入	7,267.67	16,607.12	10,755.13	5,850.92
	向公司采购占其采购同类产品的比例	中置电机（为主）：70%-80% 减速轮毂电机：10%左右	中置电机（为主）：70%-80% 减速轮毂电机：10%左右	中置电机（为主）：70%-80% 减速轮毂电机：10%左右	中置电机（为主）：80%左右 减速轮毂电机：10%左右
	合作历史	2018 年起			
	长期合同签订情况	长期有效：2019 年 5 月 8 日起一直有效，除非一方提前 90 天以合理理由书面通知终止			
纳恩博	客户自身经营状况（营业收入）	43.80 亿元	101.24 亿元	91.46 亿元	60.03 亿元
	公司向其销售收入	3,074.99	11,983.85	9,668.92	7,301.52
	向公司采购占其采购同类产品的比例	15%-20%	19%左右	14%左右	14%左右
	合作历史	2016 年起			

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	长期合同签订情况	长期有效：2020 年 12 月 7 日起有效期 3 年，期满前 30 日双方均未提出异议的则自动延展 1 年			
久祥进出口及 Leader 96	客户自身经营状况（营业收入）	2022 年营业收入 23.76 亿元（久祺股份）、Leader 96 为 5000-10000 万美元			
	公司向其销售收入（久祥进出口）	4,434.68	10,784.04	4,364.37	42.34
	公司向其销售收入（Leader 96）	4.02	24.74	3,811.72	3,093.53
	向公司采购占其采购同类产品的比例 注 1	70%左右	60%左右	40%左右	60%左右
	合作历史	2019 年起			
	长期合同签订情况	与 Leader96 长期合同有效期为 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日			
Accell 注 2	客户自身经营状况（营业收入）	2021 年 13.77 亿欧元			
	公司向其销售收入	1,278.72	3,602.31	5,648.32	3,421.93
	向公司采购占其采购同类产品的比例（Accell Nederland B.V）	7%	7%	7%	7%
	向公司采购占其采购同类产品的比例（ATALA S.P.A）	18%	18%	20%	20%
	合作历史	2011 年起			
	长期合同签订情况	长期有效：2019 年 1 月 18 日至 2022 年 12 月 31 日；2023 年 2 月 1 日已续签，续签后的协议有效期为长期有效（部分附件尚在协商中）			
爱玛科技	客户自身经营状况（营业收入）	102.17 亿元	208.02 亿元	153.99 亿元	129.05 亿元
	公司向其销售收入	994.69	7,519.71	1,532.46	4,259.01
	向公司采购占其采购同类产品的比例	1.5%左右	4.5%左右	1.2%左右	4%左右
	合作历史	2014 年起			
	长期合同签订情况	长期有效：本合同为无固定期限合同，起始日期为 2019 年 1 月 1 日，适用于双方整个合作期间			
Prophete	客户自身经营状况（营业收入）	2021 年 1 亿欧元以上，因资金链断裂于 2022 年 12 月 21 日申请破产，其相关资产后续被国内企业创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，并成立新 Prophete 公司			
	公司向其销售收入	-	1,901.08	4,896.95	3,390.48
	向公司采购占其采购同类产品的比例	-	50%左右	50%左右	50%左右
	合作历史	2015 年起			
	长期合同签订情况	合同有效期 2018 年 1 月 1 日至 2023 年 1 月 1 日，已终止			

注 1：久祥进出口及 Leader96 向公司采购占其采购同类产品的比例为向 Leader 96 及通过久祥进出口向 Leader 96 销售合计占 Leader 96 采购同类产品的比例；

注 2：公司向 Accell 销售主要通过 Accell Nederland B.V 和 ATALA S.P.A 进行。

客户自身经营情况方面，根据公开披露数据或客户确认，公司主要客户均经营情况良好，营业收入规模较大。

双方合作情况方面，公司与主要客户较早（Leader 96 从 2019 年起、MFC 从 2019 年起，其他则最晚从 2016 年起）便建立合作关系后持续合作至今，长期与客户保持战略合作关系，报告期内与上述主要客户均发生业务合作并持续稳定实现销售收入。同时，公司与上述主要客户均签订了长期合同，除 Prophete 客户外长期合同均在履行中。Prophete 因已于 2022 年 12 月 21 日向当地法院申请破产保护程序，Prophete 目前暂停向公司采购，因此相应的合作协议未续签。Prophete 相关资产后续被国内企业创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购后成立新 Prophete 用以承接原 Prophete 相关业务。公司已与创斯达科技集团（中国）有限责任公司及新 Prophete 达成业务合作意向，在维持 Prophete 原有业务的基础上拓展更多的合作机会，公司已于 2023 年 5 月 9 日和新 Prophete 签订长期合作协议。另外，公司目前已向新 Prophete 少量供货，由于新 Prophete 承接原 Prophete 业务后尚处于整合过程并消化原有剩余库存，导致目前供货较少，随着新 Prophete 业务整合完成，公司继续与新 Prophete 开展合作，**2023 年 8 月，公司已收到新 Prophete 的 1 万套中置系统（主要为中置电机和仪表）的订单**，未来收入具有可持续性。

因此，公司与上述主要客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，公司业务稳定且可持续。

3、2023 年上半年向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业销售收入下降、向雅迪集团销售收入增长的原因，是否与客户业绩相匹配，销售收入的可持续性

报告期内，公司向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业、雅迪集团销售收入、客户向公司采购占其采购同类产品的比例、客户自身销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
爱玛科技	客户自身经营状况（营业收入）	102.17 亿元	208.02 亿元	153.99 亿元	129.05 亿元
	公司向其销售收入	994.69	7,519.71	1,532.46	4,259.01
	向公司采购占其采购同类产品的比例	1.5%左右	4.5%左右	1.2%左右	4%左右
东莞台铃	客户自身经营状况（营业收入）	未披露，根据访谈，其 2021 年营业收入超过 100 亿元			
	公司向其销售收入	13,667.42	34,205.15	23,899.31	8,162.81
	向公司采购占其采购同类产品的比例	25%-30%	25%-30%	25%-30%	15%-20%
纳恩博	客户自身经营状况（营业收入）	43.80 亿元	101.24 亿元	91.46 亿元	60.03 亿元
	公司向其销售收入	3,074.99	11,983.85	9,668.92	7,301.52
	向公司采购占其采购同类产品的比例	15%-20%	19%左右	14%左右	14%左右
小鸟车业	客户自身经营状况（营业收入）	未披露，根据访谈，其营业收入在 1 亿元以上			
	公司向其销售收入	680.10	3,285.32	4,372.99	3,724.59
	向公司采购占其采购同类产品的比例	25%-35%	25%-35%	25%-35%	25%-35%
雅迪集团	客户自身经营状况（营业收入）	170.41 亿元	310.59 亿元	269.68 亿元	193.60 亿元
	公司向其销售收入	31,723.27	29,534.64	33,425.12	29,164.85
	向公司采购占其采购同类产品的比例	18%-22%	10%左右	13%左右	17%左右

2023 年上半年，公司向爱玛科技销售收入为 994.69 万元，下降较多，主要原因系 2022 年公司天津安乃达直驱轮毂电机产能阶段性富余，因此公司 2022 年阶段性向爱玛科技增加了特价款电机的供应，具体情况详见本回复之“问题 4、一、（三）3、2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低的合理性”，2023 年上半年，公司直驱轮毂电机产能饱和，向爱玛科技销售特价款电机的规模下降较多，爱玛科技向公司采购占其采购同类产品的比例也相应下降。

2023 年上半年，公司向东莞台铃销售收入为 13,667.42 万元，较 2022 年 1-6 月的 14,985.02 万元下降 8.79%，主要原因系直驱轮毂电机销售单价下降 5.30%的同时销售数量下降 3.68%，销售单价下降的主要原因系 2023 年 1-6 月公司主要原材料中占比最高的磁钢采购均价下降 24.58%，东莞台铃与公司协商对直驱轮毂电机进行一定程度的降价。2022 年、2023 年上半年，东莞台铃向公司采购占其采购同类产品的比例稳定在 25%-30%，公司向其销售直驱轮毂电机数量亦较为稳定。

2023 年上半年，公司向纳恩博销售收入为 3,074.99 万元，下降较多，2023 年上半年公司向纳恩博销售数量较上年同期下降 36.72%，同期纳恩博向公司采购占其采购同类产品的比例较为稳定，销售收入和销售数量的下降主要由纳恩博自身销售收入及采购变动引起。公司向纳恩博销售的直驱轮毂电机主要为滑板车系列，纳恩博 2023 年半年度报告未单独披露其滑板车产品的销售情况，根据其 2023 年半年度报告显示，2023 年上半年其自主品牌零售滑板车销售收入 8.49 亿元，ToB 产品销售收入 7.98 亿元（主要为滑板车），小米定制产品分销收入 3.62 亿元（主要为滑板车），以上合计 20.09 亿元，较 2022 年上半年的 31.67 亿元下降 36.56%，与公司向纳恩博销售数量下降比例具有匹配性。

2023 年上半年，公司向小鸟车业销售收入为 680.10 万元，下降较多，根据小鸟车业出具的确认函，报告期内，其向公司采购占其采购同类产品的比例较为稳定，2023 年上半年公司向小鸟车业销售收入下降的主要原因系小鸟车业自身销售情况和采购需求下降。

2023 年上半年，公司向雅迪集团销售收入为 31,723.27 万元，较上年同期的 12,874.87 万元提高 146.40%，主要原因如下：

（1）2023 年上半年较上年同期，雅迪集团自身销售收入增加 21.28%，带动其自身电机采购需求增加；

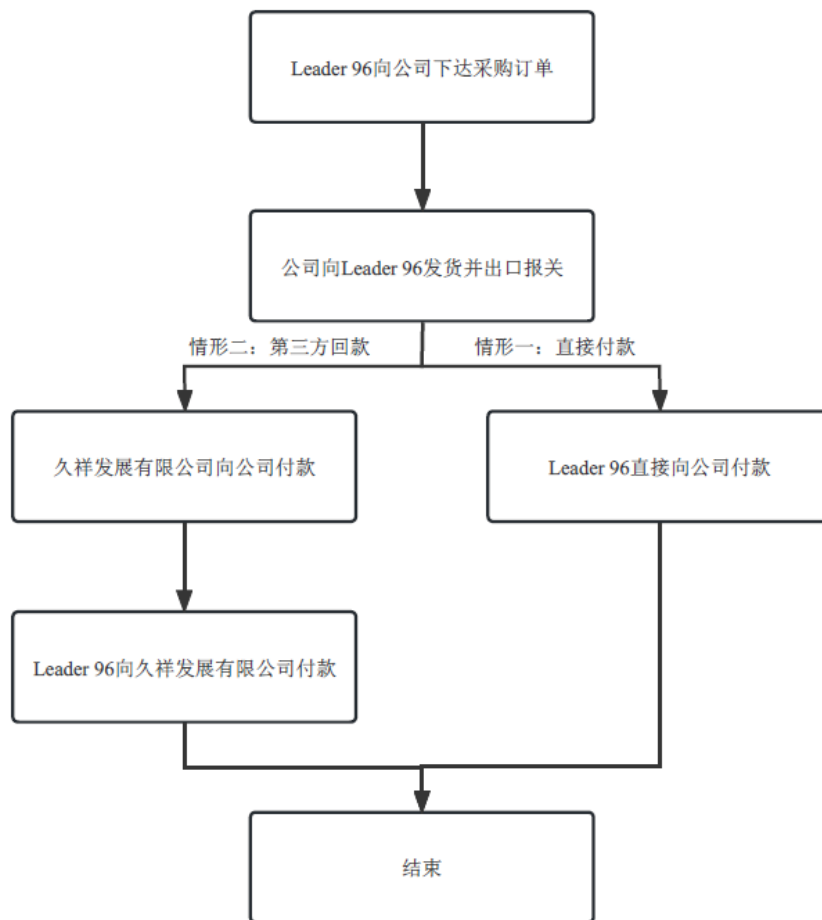
（2）雅迪集团向公司采购占其采购同类产品的比例由 10%左右提高至 18%-22%，主要原因系：①雅迪集团 2023 年上半年销售收入的增加主要由于其电动两轮车中的电动自行车销量提高导致，2023 年上半年较上年同期，雅迪集团电动踏板车（即电动摩托车）销量提高 5.63%，电动自行车销量提高 53.57%，

公司向雅迪集团销售直驱轮毂电机主要应用于其电动自行车，雅迪集团电动自行车销量的提高带动向公司采购需求增加，向公司采购占其采购同类产品的比例也相应增加；②2022 年，由于雅迪集团安徽工厂全面投产，雅迪天津工厂的部分产能向安徽转移，受限于供货距离和便利程度，公司未能向雅迪安徽工厂充分供货（公司目前已成立子公司安徽安乃达与雅迪安徽工厂加大合作），导致公司雅迪集团订单短期受到一定影响，2022 年雅迪集团向公司采购占其采购同类产品的比例较 2021 年有所下降，2023 年 1-6 月，公司向雅迪集团安徽工厂销售收入由 2022 年上半年的 717.83 万元提高至 2023 年上半年的 5,925.42 万元，公司与雅迪安徽工厂的加大合作带动雅迪集团向公司采购占其采购同类产品的比例提高；③雅迪集团认可公司的产品质量、产品性能、供应能力、产品性价比等优势，2023 年上半年加大了向公司采购占其采购同类产品的比例。

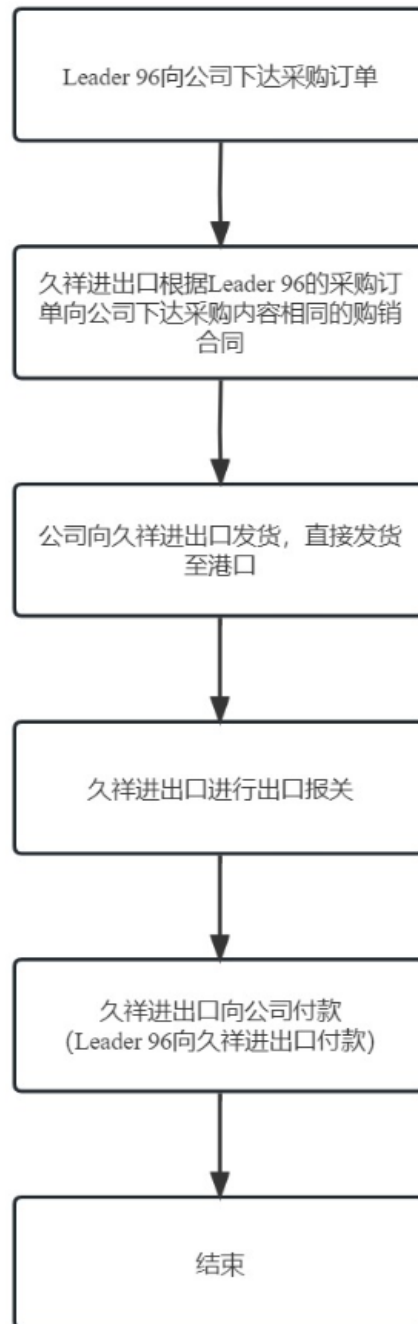
综上，2023 年上半年，公司向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业、雅迪集团销售收入与客户业绩以及客户向公司采购占其采购同类产品的比例具有匹配性，公司与上述客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，销售收入具有可持续性。

（二）久祥进出口实现终端销售的时间周期，向发行人采购是否均有下游客户的订单需求，是否存在通过贸易商调节收入的情况

Leader 96 系 2019 年就开始与公司合作的外销主要客户之一，随着双方合作的愈发深入，Leader 96 向公司采购规模持续扩大，然而公司对境外客户 Leader 96 所拥有的中信保保险额度不足，导致给予该客户信用额度存在坏账风险，而第三方公司久祥发展有限公司与 Leader 96 亦存在业务往来，其拥有 Leader 96 在中信保的保险额度，故 Leader 96 与公司以及久祥发展有限公司于 2019 年 10 月 31 日签订三方协议，约定部分销售给 Leader 96 的货款（公司所拥有的中信保保险额度以外的部分）由久祥发展有限公司支付给公司。具体的业务流程如下：



2021年8月起，公司与Leader 96、久祥发展有限公司的母公司杭州久祥进出口有限公司协商确定变更合作模式，由公司将产品直接销售给杭州久祥进出口有限公司，再由杭州久祥进出口有限公司销售给Leader 96。报告期内，公司向杭州久祥进出口有限公司销售中Leader 96相关产品公司直接发货至港口，交由杭州久祥进出口有限公司进行出口报关。具体的业务流程如下：



报告期内，公司向久祥进出口的销售主要为向 Leader 96 的终端销售，向久祥进出口及 Leader 96 销售的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
久祥进出口	4,434.68	10,784.04	4,364.37	42.34
其中：向 Leader 96 销售	4,308.77	10,742.79	4,335.42	-
向其他方销售及自用	125.92	41.25	28.94	42.34

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
Leader 96	4.02	24.74	3,811.72	3,093.53

注：此处久祥进出口销售收入口径为公司向杭州久祥进出口有限公司（贸易商）及其关联方浙江德清久胜车业有限公司（品牌商）、久祺股份有限公司（品牌商）销售的合计收入。

改变业务模式后，公司通过贸易商久祥进出口向 Leader 96 销售产品均有下游客户 Leader 96 的订单需求支撑。

由于公司向杭州久祥进出口有限公司销售中 Leader 96 相关产品公司直接发货至港口，故久祥进出口实现终端销售的时间周期较短。根据久祥进出口提供的提单，公司向久祥进出口发货后，久祥进出口通常在一周左右时间完成出口报关并取得提单，报告期内，公司通过久祥进出口向 Leader 96 销售产品均实现终端销售。

综上，报告期内，公司通过久祥进出口向 Leader 96 销售产品实现终端销售的时间周期较短，久祥进出口向公司采购均有下游客户 Leader 96 的订单需求支撑，久祥进出口均于收到商品后及时进行出口报关，公司不存在通过贸易商调节收入的情况。

（三）报告期内发行人向爱玛科技和小鸟车业销售收入波动较大的原因，2019 年-2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降的原因，2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低的合理性

1、报告期内发行人向爱玛科技和小鸟车业销售收入波动较大的原因

报告期内，公司向爱玛科技、小鸟车业销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
爱玛科技	994.69	7,519.71	1,532.46	4,259.01
小鸟车业	680.10	3,285.32	4,372.99	3,724.59

报告期内，公司向小鸟车业销售收入分别为 3,724.59 万元、4,372.99 万元、3,285.32 万元、**680.10 万元**，报告期内有所波动，主要受客户自身采购需求变化影响。

报告期内，公司向爱玛科技销售收入分别为 4,259.01 万元、1,532.46 万元、

7,519.71 万元、**994.69 万元**，变动幅度较大。相较雅迪集团、东莞台铃，爱玛科技向公司采购直驱轮毂电机占其采购同类产品的比例偏低，公司并非爱玛科技最主要的电机供应商之一，因此其向公司采购金额的波动也更大。加之 2021 年公司直驱轮毂电机产能已饱和，2021 年直驱轮毂电机产能利用率为 101.05%，无法较好地满足爱玛科技对于产品交期方面的时效性，因此，2021 年向爱玛科技销售收入下降较多。2022 年，公司产能**阶段性富余**，而爱玛科技认可公司产品的质量和供应能力，愿意与公司加大合作，公司为应对市场竞争、扩大销售规模，于 2021 年底向爱玛科技推出特价款电机，爱玛科技相应加大了向公司的采购金额，销售收入较 2021 年提高较多，具有合理性。

2、2019 年-2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降的原因

2019 年至 **2023 年 1-6 月**，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机分系列的收入占比、毛利率情况如下：

期间	直驱轮毂电机系列	收入占比 ^{注3}	毛利率	毛利率贡献变动 ^{注1}	收入结构的影响 ^{注2}	毛利率的影响 ^{注3}
2023 年 1-6 月	M198	-0.74%	*	*	*	*
	M21	100.74%	*	*	*	*
	其他系列	-	-	-	-	-
	合计	100.00%	*	*	*	*
2022 年	M198	-0.43%	*	*	*	*
	M21	100.43%	*	*	*	*
	其他系列	-	-	-	-	-
	合计	100.00%	*	*	*	*
2021 年	M198	14.13%	*	*	*	*
	M21	85.87%	*	*	*	*
	其他系列	-	-	*	*	-
	合计	100.00%	*	*	*	*
2020 年	M198	42.14%	*	*	*	*
	M21	57.80%	*	*	*	*
	其他系列	0.06%	*	*	*	*
	合计	100.00%	*	*	*	*
2019 年	M198	43.39%	*	-	-	
	M21	46.76%	*	-	-	

期间	直驱轮毂电机系列	收入占比 ^{注3}	毛利率	毛利率贡献变动 ^{注1}	收入结构的影响 ^{注2}	毛利率的影响 ^{注3}
	其他系列	9.84%	*	-	-	
	合计	100.00%	*	-	-	

注 1：毛利率贡献变动=当年收入占比*当年毛利率-上年收入占比*上年毛利率=收入结构的影响+毛利率的影响；

注 2：收入结构的影响=（当年收入占比-上年收入占比）*上年毛利率；

注 3：毛利率的影响=当年收入占比*（当年毛利率-上年毛利率）；

注 4：2022 年及 2023 年 1-6 月向小鸟车业销售 M198 系列电机收入为负数，原因系少部分销售退货；

注 5：上表中毛利率数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

2020 年较 2019 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率下降*个百分点，主要原因系：（1）2020 年较 2019 年，毛利率变动对毛利率贡献变动的影响为*个百分点，其中 M198 系列的影响为*个百分点，2020 年，因公司向小鸟车业大力推广 M21 系列，对原有车型下继续使用的 M198 系列电机给予客户一定的让利，M198 系列毛利率有所下降，拉低了整体毛利率，2020 年较 2019 年 M21 系列电机毛利率变动幅度较小；（2）2020 年较 2019 年，收入结构变动对毛利率贡献变动的影响为*个百分点，其中其他系列的影响为*个百分点，2019 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机中包括部分销售规模较小的其他系列直驱轮毂电机，因采购规模有限，客户议价能力较弱，2019 年向小鸟车业销售其他系列直驱轮毂电机毛利率较高，拉高了整体毛利率，2020 年小鸟车业已不再采购其他系列电机，导致毛利率有所下滑。2020 年公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机其他系列的毛利率为*，主要原因系当年仅向其销售 1.83 万元其他系列直驱轮毂电机，为售后形成的销售，销售价格略低，毛利率为负具有合理性。

2021 年较 2020 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率下降*个百分点，主要原因系 2021 年较 2020 年，毛利率变动对毛利率贡献变动的影响为*个百分点，其中 M21 系列的影响为*个百分点，2021 年原材料采购均价上涨导致生产成本提高，而 2021 年公司与小鸟车业磋商提高产品销售价格的周期较长，导致毛利率下滑较多，公司已于 2021 年末与其磋商对产品销售价格进行一定的调整。由上表可见，2022 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率在销售价格调整后已大幅回升。2021 年较 2020 年，M21 系列电机毛利率下降较多，而 M198 系列毛利率上升，主要原因系 2021 年较 2020 年公司直驱轮毂电机主要

原材料采购成本提高，公司与小鸟车业协商对直驱轮毂电机进行一定程度的提价，因 M198 所用原材料主要为前期主要原材料价格相对较低时采购的，M198 系列单位成本提高 5.81%，而同期向小鸟车业销售 M213 系列电机单位成本提高了 13.95%（2020 年、2021 年均向小鸟车业销售的 M21 系列主要为 M213 系列，故此仅列示 M213 系列单位成本变动），因此 M21 系列电机毛利率下降而 M198 系列毛利率上升。

综上，2019 年至 2021 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降主要受原材料采购成本变动、销售价格调整商业谈判、产品结构等因素综合影响，具有合理性，公司已于 2021 年末与其磋商对产品销售价格进行一定的调整，2022 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率在销售价格调整后已大幅回升。2023 年 1-6 月较 2022 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率有所下降，主要原因系：2023 年上半年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机收入主要集中在 3、4 月份，收入占比为 81.70%，2023 年 3、4 月份，公司直驱轮毂电机主要原材料磁钢市场价格下降较多，小鸟车业基于原材料市场价格下跌的情况与公司协商下调了销售价格，而由于相关原材料和产成品备货主要在前期完成，因此公司向小鸟车业销售的直驱轮毂电机主要为前期的成本相对较高的库存，导致毛利率有所下降。公司与直驱轮毂电机客户采用成本加成的定价方式，保障公司稳定的毛利空间，预计未来公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率将保持稳定。

3、2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低的合理性

报告期内公司向爱玛科技销售直驱轮毂电机分类情况表、公司向爱玛科技销售毛利率较低的量化分析已申请豁免披露。2022 年 1-6 月及 2022 年、2023 年 1-6 月公司向爱玛科技销售毛利率较低的原因及合理性分析如下：

（1）公司产能有限，将控制特价款电机的销售规模

2020 年、2021 年，公司直驱轮毂电机产能利用率分别为 105.35%、101.05%，产能趋近饱和，同期向爱玛科技销售特价款电机金额占直驱轮毂电机收入的比例也较低，分别为 0.00%、0.17%。2022 年，由于雅迪集团安徽工厂全面投产，雅迪天津工厂的部分产能向安徽转移，受限于供货距离和便利程度，公司未能向

雅迪安徽工厂充分供货（公司目前已成立子公司安徽安乃达与雅迪安徽工厂加大合作），导致公司天津安乃达订单短期受到一定影响，2022 年公司天津安乃达直驱轮毂电机产能阶段性富余，因此公司阶段性向爱玛科技增加了特价款电机的供应。公司 2023 年 1-6 月直驱轮毂电机产能趋近饱和，对爱玛科技销售特价款电机的金额及占比均有所下降，对公司直驱轮毂电机毛利率的影响较小。

（2）公司战略布局和销售策略

爱玛科技为国内电动两轮车知名品牌商之一，公司在满足雅迪集团、东莞台铃采购需求的基础上，考虑到公司品牌宣传、国内市场布局、客户关系维护等因素，公司仍倾向于保持与爱玛科技一定规模的合作。另外，公司向爱玛科技销售特价款电机也是为了应对市场竞争、扩大销售规模、分摊固定成本，是符合公司战略布局、经济效益的举措，公司并非爱玛科技最主要的电机供应商之一，未来预计向爱玛科技销售特价款电机的规模和占比不会显著提高，对公司直驱轮毂电机毛利率的影响较小。

（3）国内电动两轮车品牌商竞争格局所致

国内电动两轮车品牌长期呈现雅迪、爱玛、台铃三足鼎立的态势，直驱轮毂电机为国内电动两轮车的核心部件之一。相较雅迪集团、东莞台铃，爱玛科技向公司采购直驱轮毂电机占其采购同类产品的比例偏低，公司并非爱玛科技最主要的电机供应商之一，因此其向公司采购金额的波动也更大，2019 年至 2021 年，爱玛科技向公司采购电机金额逐年减少。

考虑到公司品牌宣传、国内市场布局、客户关系维护等战略布局因素以及应对市场竞争、扩大销售规模等销售策略，在产能阶段性富余的情况下向爱玛科技销售部分特价款电机是符合公司战略布局、经济效益的举措。公司直驱轮毂电机仍主要向雅迪、台铃供应，且向雅迪、台铃销售毛利率保持稳定。

（4）与爱玛科技预计未来合作情况及对毛利率的影响

未来，公司将保持前述的销售策略，在维持与雅迪集团、东莞台铃战略合作的基础上，以符合公司战略布局和经济利益的方式与爱玛科技开展合作。具体来说，在公司产能阶段性富余的情况下，公司仍可能向爱玛科技销售部分特价款电

机。2023 年 1-6 月，公司向爱玛科技销售**特价款**电机收入为 994.69 万元，毛利率为*，占 2023 年 1-6 月直驱轮毂电机收入的比例仅为 **1.95%**，对毛利率的影响较小。结合 2023 年下半年的产能情况以及销售策略，公司并没有向爱玛科技特价款电机分配较多的产能，预计未来向爱玛科技销售特价款电机的规模将进一步降低。

（四）向装配商和贸易商客户销售占比提高的原因及预计变动趋势，结合装配商贸易商收入占比不断提升、向其销售的产品毛利率不断下降等，说明毛利率预计变动趋势及对发行人经营业绩的影响，视情况提示风险

1、向装配商和贸易商客户销售占比提高的原因及预计变动趋势

报告期内，公司主营业务收入分客户类型销售情况具体如下：

单位：万元

客户类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
品牌商	62,123.10	87.11%	118,770.95	85.69%	103,165.62	88.40%	70,881.93	93.20%
装配商	3,864.28	5.42%	6,571.09	4.74%	6,068.96	5.20%	3,513.22	4.62%
贸易商	5,203.07	7.30%	13,038.96	9.41%	7,424.93	6.36%	1,614.50	2.12%
其他	128.04	0.18%	221.27	0.16%	46.97	0.04%	41.35	0.05%
合计	71,318.49	100.00%	138,602.27	100.00%	116,706.48	100.00%	76,051.00	100.00%

报告期内，公司客户以品牌商客户为主，占比分别为 93.20%、88.40%、85.69%、**87.11%**；装配商客户占比较为稳定，报告期各期分别为 4.62%、5.20%、4.74%、**5.42%**；公司 2021 年、2022 年向贸易商客户销售金额增加较多，主要原因系自 2021 年 8 月起，公司将原销售给品牌商客户 Leader 96 的产品通过贸易商客户久祥进出口销售，具体情况详见本回复之“问题 4、一、（二）久祥进出口实现终端销售的时间周期，向发行人采购是否均有下游客户的订单需求，是否存在通过贸易商调节收入的情况”。

假设将对久祥进出口销售收入计入到对品牌商客户的销售收入，公司主营业务收入分客户类型销售情况具体如下：

单位：万元

客户类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
品牌商	66,538.77	93.30%	129,518.15	93.45%	107,529.99	92.14%	70,924.27	93.26%
装配商	3,864.28	5.42%	6,571.09	4.74%	6,068.96	5.20%	3,513.22	4.62%
贸易商	787.39	1.10%	2,291.76	1.65%	3,060.56	2.62%	1,572.16	2.07%
其他	128.04	0.18%	221.27	0.16%	46.97	0.04%	41.35	0.05%
合计	71,318.49	100.00%	138,602.27	100.00%	116,706.48	100.00%	76,051.00	100.00%

由上表可见，报告期内，剔除久祥进出口后，公司向贸易商客户销售占比较低，分别为 2.07%、2.62%、1.65%、**1.10%**，贸易商收入占比不存在持续上升或比例较高的情况；同时，报告期内，公司向装配商销售比例分别为 4.62%、5.20%、4.74%、**5.42%**，也不存在持续上升或比例较高的情况。

2、结合装配商贸易商收入占比不断提升、向其销售的产品毛利率不断下降等，说明毛利率预计变动趋势及对发行人经营业绩的影响，视情况提示风险

报告期内，公司主营业务分客户类型毛利率情况如下：

客户类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
品牌商	16.87%	18.07%	17.96%	18.08%
装配商	45.40%	43.03%	37.97%	38.39%
贸易商	41.14%	38.43%	39.71%	43.31%
其他	31.41%	26.58%	49.10%	37.55%
合计	20.22%	21.18%	20.40%	19.57%

由上表可见，报告期内，公司装配商毛利率分别为 38.39%、37.97%、43.03%、**45.40%**，贸易商毛利率分别为 43.31%、39.71%、38.43%、**41.14%**，均不存在显著下降的情况。

报告期内，假设将对久祥进出口销售收入计入到对品牌商客户的销售收入，公司主营业务分客户类型毛利率情况如下：

客户类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
品牌商	18.50%	19.67%	18.76%	18.09%
装配商	45.40%	43.03%	37.97%	38.39%
贸易商	39.48%	43.34%	42.89%	43.68%

客户类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
其他	31.41%	26.58%	49.10%	37.55%
合计	20.22%	21.18%	20.40%	19.57%

由上表可见，报告期内，剔除久祥进出口后，公司贸易商毛利率分别为 43.68%、42.89%、43.34%、**39.48%**，整体较为稳定。

因此，报告期内，公司销售以品牌商客户为主，装配商客户和贸易商客户为辅，装配商和贸易商收入占比不存在持续上升或比例较高的情况，向各类型客户销售毛利率不存在显著下降，预计未来毛利率不会发生显著的下降。公司向装配商和贸易商销售收入占比及毛利率变动情况不会对经营业绩造成重大不利的影响。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人与境内外主要客户签订的长期合同，核查了发行人与东莞台铃、Accell 续签的长期协议；

2、访谈了发行人实际控制人，了解发行人与 Prophete 客户长期协议未续签的原因，了解创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购 Prophete 的情况以及发行人与新 Prophete 的后续合作情况；

3、访谈了发行人销售部门负责人，了解发行人与久祥进出口的合作模式变化情况，了解久祥进出口向发行人采购是否均有下游客户的订单需求以及通过久祥进出口向 Leader 96 销售实现终端销售的时间周期；

4、取得了下游客户 Leader 96 的订单以及发行人与久祥进出口的购销合同进行匹配，取得了通过久祥进出口向 Leader 96 销售产品相关的报关单、提单，与发行人的销售发货信息核对，核查久祥进出口实现终端销售的时间周期以及是否均有下游客户的订单需求，核查是否存在通过久祥进出口调节收入的情况；

5、对终端客户 Leader 96 进行了视频访谈，就合作内容、合作模式、终端销

售情况等进行确认；

6、访谈了发行人销售部门负责人、采购部门负责人，了解发行人向爱玛科技和小鸟车业销售收入波动较大的原因，2019 年-2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降的原因，**2023 年 1-6 月较 2022 年发行人向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率下降的原因**，2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低、2022 年向爱玛科技销售毛利率较低的合理性；

7、取得了发行人销售收入明细表、产能及产能利用率测算表、采购明细表，核查发行人向爱玛科技和小鸟车业销售收入波动较大的原因，2019 年-2021 年向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降的原因，**2023 年 1-6 月较 2022 年发行人向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率下降的原因**，2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低、2022 年向爱玛科技销售毛利率较低的合理性；

8、访谈了发行人实际控制人，了解发行人向装配商贸易商销售占比及销售毛利率的预计变动趋势以及对发行人经营业绩的影响；

9、取得了发行人销售收入明细表，核查了发行人向装配商贸易商销售占比变动的原因以及毛利率变动的情况，分析对发行人经营业绩的影响；

10、访谈了发行人实际控制人，了解发行人 2023 年上半年向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业销售收入下降、向雅迪集团销售收入增长的原因，了解收入变动是否与客户业绩相匹配，了解销售收入的可持续性；

11、查阅了爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业、雅迪集团等客户公开披露的年度报告或出具的确认函，了解客户的经营状况、向发行人采购占其采购同类产品的比例等，核查客户收入变动是否与客户业绩及发行人采购占其采购同类产品的比例相匹配，评价销售收入的可持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人东莞台铃、Accell 已续签了长期合作协议，Prophete 客户因已申请破产保护程序，相应的合作协议未续签，Prophete 相关资产后续被国内企业创

斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购后成立新 Prophete 用以承接原 Prophete 相关业务，发行人已与创斯达科技集团（中国）有限责任公司及新 Prophete 达成业务合作意向，在维持 Prophete 原有业务的基础上拓展更多的合作机会，发行人已于 2023 年 5 月 9 日和新 Prophete 签订长期合作协议，**2023 年 8 月，发行人已收到新 Prophete 的 1 万套中置系统（主要为中置电机和仪表）的订单；**发行人与主要客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，发行人业务稳定且可持续；**2023 年上半年，发行人向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业、雅迪集团销售收入与客户业绩以及客户向公司采购占其采购同类产品的比例具有匹配性，公司与上述客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，销售收入具有可持续性；**

2、报告期内，发行人通过久祥进出口向 Leader 96 销售产品实现终端销售的时间周期较短，久祥进出口向发行人采购均有下游客户 Leader 96 的订单需求支撑，久祥进出口均于收到商品后及时进行出口报关，发行人不存在通过贸易商调节收入的情况；

3、报告期内，发行人向小鸟车业、爱玛科技销售收入有所波动，主要受客户自身采购需求变化、发行人产能情况、市场竞争等因素综合影响，具有合理性。

2019 年至 2021 年，发行人向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率持续下降主要受原材料采购成本变动、销售价格调整商业谈判、产品结构等因素综合影响，具有合理性，公司已于 2021 年末与其磋商对产品销售价格进行一定的调整，2022 年，公司向小鸟车业销售直驱轮毂电机的毛利率在销售价格调整后已大幅回升。**2023 年 1-6 月较 2022 年，发行人向小鸟车业销售直驱轮毂电机毛利率有所下降，主要原因系：2023 年上半年，发行人向小鸟车业销售直驱轮毂电机收入主要集中在 3、4 月份，收入占比为 81.70%，2023 年 3、4 月份，发行人直驱轮毂电机主要原材料磁钢市场价格下降较多，小鸟车业基于原材料市场价格下跌的情况与发行人协商下调了销售价格，而由于相关原材料和产成品备货主要在前期完成，因此发行人向小鸟车业销售的直驱轮毂电机主要为前期的成本相对较高的库存，导致毛利率有所下降。发行人与直驱轮毂电机客户采用成本加成的定价方式，保障发行人稳定的毛利空间，预计未来发行人向小鸟车业销售直驱轮毂**

电机的毛利率将保持稳定。

发行人 2022 年 1-6 月向爱玛科技销售毛利率较低，2022 年向爱玛科技销售毛利率较低，较低的原因主要系发行人为应对市场竞争、扩大销售规模，于 2021 年底向爱玛科技推出特价款电机，特价款电机拉低了公司向爱玛科技销售直驱轮毂电机的整体毛利率，具有合理性；

4、报告期内，发行人销售以品牌商客户为主，装配商客户和贸易商客户为辅，剔除久祥进出口后，装配商和贸易商收入占比不存在持续上升或比例较高的情况，向各类型客户销售毛利率不存在显著下降，预计未来毛利率不会发生显著的下降。发行人向装配商和贸易商销售收入占比及毛利率变动情况不会对经营业绩造成重大不利的影响。

三、申报会计师核查

（一）对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”的要求进行核查，并发表明确意见

1、客户集中情形核查情况

（1）发行人客户集中的原因及合理性

报告期内，公司向前五大客户销售占比分别为 71.20%、70.67%、73.76%、**83.76%**，公司向营业毛利前五大客户销售毛利占当期营业毛利的比例分别为 66.56%、58.97%、67.94%、**74.18%**，占比相对较高。报告期内，公司客户集中度相对较高，但来自单一客户主营业务收入或毛利贡献的占比均未达到 50%，公司对上述主要客户存在一定程度的依赖，但公司对主要客户不存在对持续经营构成重大不利影响的重大依赖。公司客户集中的主要原因如下：

①国内电动两轮车方面，根据《2022 年中国两轮电动车智能化白皮书》显示，国内电动两轮车市场集中度不断提升，**2022 年**我国电动两轮车 CR3（前三大占比）为 **59.60%**。公司直驱轮毂电机主要客户为雅迪、台铃、爱玛等行业内头部品牌（报告期内，公司对雅迪、台铃、爱玛三家客户销售收入占直驱轮毂电机收入的比例在 75%以上），因此，公司客户集中度较高原因主要系下游电动两轮车行业集中度较高，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自

身客户较为集中的情况，具有合理性。

②电助力自行车相关产品方面，主要原因系公司电助力自行车相关产品起步较晚，尤其是中置电机，公司于 2016 年成功研发出首款中置电机。相较直驱轮毂电机，中置电机、减速轮毂电机等电助力自行车相关产品从与客户接洽需求到最后量产实现收入所需的时间周期较长，因此在起步较晚的情况下，公司电助力自行车相关产品客户集中度相对较高，具有合理性。

因此，鉴于公司下游国内电动两轮车行业市场集中度较高以及公司电助力自行车相关产品起步较晚，公司客户集中度较高符合行业特征，具有合理性。

(2) 发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况，不存在重大不确定性风险

上述主要客户在行业中的地位、透明度与经营状况如下：

客户名称	在行业中的地位	透明度	经营状况
雅迪集团	国内电动两轮车市占率第一	港股上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息	情况良好，2022 年营业收入 310.59 亿元
东莞台铃	国内电动两轮车市占率前三	未上市，但行业研究报告中数据较为充分	情况良好，2021 年营业收入超过 100 亿元
MFC	法国最大的自行车制造商	非公众公司	情况良好，2022 年营业收入 2.40 亿欧元
纳恩博	国内知名滑板车品牌商	A 股上市公司子公司，对外披露相关经营数据和各类信息	情况良好，2022 年营业收入 101.24 亿元（九号公司）
久祥进出口	母公司久祺股份为国内主要的自行车产品出口商	A 股上市公司子公司，对外披露相关经营数据和各类信息	情况良好，2022 年营业收入 23.76 亿元（久祺股份）
Leader 96	国外知名电助力自行车品牌商	非公众公司	情况良好，营业收入 5000-10000 万美元
Accell	国外知名电助力自行车品牌商	曾系美股上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息	情况良好，2021 年营业收入 13.77 亿欧元
爱玛科技	国内电动两轮车市占率第二	A 股上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息	情况良好，2022 年营业收入 208.02 亿元
Prophete	国外知名电助力自行车品牌商	非公众公司	2021 年营业收入超过 1 亿欧元，因资金链断裂于 2022 年 12 月 21 日申请破产，其相关资产后续被国内企业创斯达科技集团（中国）有限责任公司收购，并已成立

客户名称	在行业中的地位	透明度	经营状况
			新 Prophete 公司

公司主要客户在行业中的地位及经营状况方面，公司主要客户均为国内外知名的自行车品牌商，其中包括国内电助力自行车市占率排名前三的雅迪集团、东莞台铃、爱玛科技以及知名滑板车品牌商纳恩博(九号公司)，也包括 MFC、Leader 96、Accell 等国外知名电助力自行车品牌商，公司主要客户行业地位领先，经营状况良好。

主要客户的透明度方面，雅迪集团系港股上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息；东莞台铃作为国内电动两轮车头部品牌之一，受到广泛的研究，行业研究报告中数据较为充分；MFC 虽未对外公开披露信息，但 MFC 同样是科创板上市公司博力威（688345.SH）的主要客户之一，根据博力威招股说明书披露，MFC 亦向博力威采购金额较高的电助力自行车电池产品，可见其电助力自行车相关业务开展情况良好；纳恩博（九号公司）、久祥进出口（久祺股份）、爱玛科技系 A 股上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息；Accell 曾系美国纳斯达克证券交易所和荷兰泛欧证券交易所上市公司，对外披露相关经营数据和各类信息。

因此，公司与主要客户合作透明度高，客户在行业中地位领先，客户经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

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

双方合作情况方面，公司与主要客户较早（Leader 96 从 2019 年起、MFC 从 2019 年起，其他则最晚从 2016 年起）便建立合作关系后持续合作至今，长期与客户保持战略合作关系，报告期内与主要客户均发生业务合作并持续稳定实现销售收入。同时，公司与上述主要客户均签订了长期合同，除 Prophete 客户外长期合同均在履行中，Prophete 客户情况详见本回复之“问题 4、一、（一）1、发行人和东莞台铃、Accell、Prophete 等客户合同续签情况”。交易定价的原则与公允性方面，公司对直驱轮毂电机客户主要采取成本加成的定价方式，定价公允；对中置电机、减速轮毂电机、控制器客户主要综合考虑原材料成本、汇率、客户

采购规模等因素采用协商定价的市场化定价方式，定价公允。

因此，公司与主要客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，公司业务稳定且可持续，相关交易的定价公允。

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

根据公开信息查询及访谈，公司与主要客户不存在关联关系。公司通过主动接触、展会等方式获取客户资源，公司产品通过客户认证进入客户供应商名单，公司进入主要客户供应商名单均需经过严格的考察，公司客户对电驱动系统供应商的定制化设计开发能力、生产交货能力、产品一致性和质量均有十分严格的要求，公司进入上述主要客户供应商名单时间较长，存在较为明显的先入优势。

上述主要客户作为行业领先的头部品牌，拥有完善的采购和供应商管理体系，进入客户供应商名单后主要通过商务谈判的方式与客户最终确认产品价格。公司具有独立、完整的产供销系统和独立面向市场自主经营的能力，业务具有稳定性及可持续性。报告期内，公司不断通过加强产品设计能力、生产能力，保证产品交期和交货质量，并通过为客户提供定制化合作开发设计的方式不断加强客户黏性，提升公司在客户供应商体系的地位和重要性。在客户开拓方面，除上述主要客户外，公司还与小鸟车业、新日股份等国内电动两轮车知名品牌商，CYCLEUROPE SVERIGE AB、COWBOY 等国外知名电助力自行车品牌商以及浙江欧飞电动车有限公司、金华杉泰车业有限公司等国内电助力自行车装配商亦保持了良好的合作关系；在产品开拓方面，公司高度关注客户需求，持续推出新系列产品满足不同客户不同应用车型的需求。因此，公司与主要客户不存在关联关系，公司的业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

综上，虽然公司客户集中度相对较高，对主要客户存在一定程度的依赖，但不会对公司持续经营构成重大不利影响。

2、单一客户重大依赖情形核查情况

2023 年上半年，发行人向雅迪集团销售收入占营业收入比例为 44.16%，占

发行人直驱轮毂电机销售收入比例为 62.29%，占比较高及增长较大的原因详见本回复之“问题 4、一、（一）3、2023 年上半年向爱玛科技、东莞台铃、纳恩博、小鸟车业销售收入下降、向雅迪集团销售收入增长的原因，是否与客户业绩相匹配，销售收入的可持续性”。

2023 年上半年，发行人向雅迪集团销售直驱轮毂电机收入占发行人直驱轮毂电机销售收入的比例超过 50%，发行人直驱轮毂电机业务存在对雅迪集团的依赖，但未对持续经营能力构成重大不利影响，参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”中单一客户重大依赖的核查要求核查如下：

（1）发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等。

①发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大

21 世纪以来，我国电动两轮车行业迎来蓬勃发展，市场规模呈现快速增长趋势。根据弗若斯特沙利文的统计数据，2017 年至 2022 年，国内电动两轮车销量由 3,050.00 万辆增至 6,070.00 万辆，复合增长率为 14.76%。具体情况详见本回复之“问题 3、一、（一）1、（1）国内电动两轮车市场状况”以及“问题 3、一、（二）报告期内国内市场收入增长的驱动因素，是否由超标两轮车清退等阶段性因素所导致，国内市场收入增长是否可持续”。

因此，发行人直驱轮毂电机产品的市场空间广阔，下游客户需求预计将持续增长。

②发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

报告期内，发行人销售的直驱轮毂电机的技术路线均为永磁无刷直流电机，直驱轮毂电机同行业竞争对手金宇机电、江苏新伟、八方股份并未披露其直驱轮毂电机的技术路线。

发行人直驱轮毂电机下游应用行业为国内电动两轮车行业，头部品牌包括雅迪集团、东莞台铃、爱玛科技等，根据爱玛科技 2021 年 6 月 2 日披露的招股

说明书显示：

“

现阶段在电动自行车上最为普遍使用的电机主要是稀土永磁无刷无齿轮毂式直流电机以及少量的其他类型电机。

.....

(3) 高速发展阶段（2004 年-2013 年）

《中华人民共和国道路交通安全法》于 2004 年将电动自行车确定为非机动车的合法车型，电动自行车得以更广泛地应用，自此中国电动自行车行业进入高速发展的阶段。在技术层面，全行业的技术水平获得大幅提高，电机从单一的有刷有齿电机发展到无刷高效电机成为主流，蓄电池的寿命和容量获得大幅提高，充电器和控制器也不断改进突破，电动自行车的爬坡、载重、续航能力等性能显著增强。

”

因此，发行人直驱轮毂电机的技术路线与行业技术迭代具有匹配性。

③ 是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况,包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

1、发行人具备开拓其他客户的技术能力

A、较强的技术研发优势

发行人为高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、上海市企业技术中心、上海市专利试点企业，江苏安乃达为高新技术企业、江苏省专精特新中小企业、无锡市企业技术中心，拥有丰富的研发储备、强大的研发能力和高效的研发团队。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人共拥有各项专利 108 项，其中发明专利 18 项（国内发明专利 17 项，美国发明专利 1 项），实用新型专利 90 项。凭借行业领先的技术水平，发行人参与了《电动自行车用电动机及控制器》《电动自行车电气安全要求》《电动摩托车及电动轻便摩托车用 DC/DC 变换器技术条件》和《电动摩托车和电动轻便摩托车驱动用电动机及其控制器》共 4 项

国家标准和行业标准的起草制定。公司凭借持续的原创研发设计能力、高效的生产工艺和精益化的制造能力，持续提升公司的产品技术价值，具备较强的技术研发优势。

B、高效的质量管理优势

发行人尤为注重产品质量，建立了完善的质量保证体系。发行人通过了ISO9001质量体系认证和CQC质量认证，直驱轮毂电机产品质量符合《电动自行车用电机及控制器》(QB/T 2946-2020)、《电动摩托车和电动轻便摩托车用电机及其控制器技术条件》(QC/T 792-2022)和《小功率电动机的安全要求》(GB/T 12350-2022)。发行人结合自身实际情况，建立了一套从来料端检测，到生产过程、半成品、成品以及出入库检测的成熟、高效的质量控制体系，具备高效的质量管理优势。

C、较高的性价比优势

一方面，自成立十余年来，发行人与主要供应商保持长期稳定合作，拥有较强的供应链优势。随着发行人各类电机及配套部件销售规模的增长，公司原材料采购规模不断扩大，发行人对于上游原材料供应商的议价能力不断增强，进而使得发行人产品具备一定的成本优势；另一方面，发行人拥有强大的研发能力，不断加大产品研发投入，在降低成本和价格的同时，可保证产品的质量可靠。因此，与同行业竞争对手相比，同等产品类型下，发行人拥有相对较低的价格优势，且毛利率仍可以保持与竞争对手同等水平，发行人具备较高的性价比优势。

D、高效的服务能力

国内市场方面，发行人直驱轮毂电机具备一定的规模效应，在下游客户主要聚集地天津、无锡、上海、安徽等地均设有生产及服务基地，可以更好、更快地服务下游品牌商客户，具备高效的产品服务能力。

因此，发行人具备开拓其他客户的技术能力。

11、发行人市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

A、发行人已与多数国内电动两轮车主流品牌商达成合作

国内电动两轮车市场目前呈现雅迪、爱玛、台铃三足鼎立的态势，同时，小刀、新日、九号（纳恩博）、立马、小牛、绿源、小鸟等品牌商处于第二梯队。报告期内，发行人与雅迪、爱玛、台铃均建立了良好的合作关系，同时，亦为新日、九号、小鸟、小牛等第二梯队公司的电机供应商。截至目前，发行人的直驱轮毂电机进入国内电动两轮车三家头部品牌的供应商名单，同时进入第二梯队中大部分品牌的供应商名单，发行人直驱轮毂电机的市场拓展现状良好。

B、发行人报告期内新客户拓展情况

报告期内，发行人持续加大研发投入，完善产品系列，提高产品质量和性价比优势，增强公司产品的市场竞争力，新客户开拓情况良好。报告期内，发行人直驱轮毂电机新增客户收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
2020 年新增客户	20.98	23.57	40.53	11.20
2021 年新增客户	214.03	798.34	208.18	-
2022 年新增客户	319.49	89.02	-	-
2023 年 1-6 月新增客户	43.32	-	-	-
合计	597.82	910.92	248.71	11.20

由于直驱轮毂电机下游市场竞争格局以现有的品牌商竞争为主，而公司已与国内电动两轮车的第一、第二梯队的多数品牌商建立合作关系，因此直驱轮毂电机新增客户收入规模相对较小，但报告期内整体保持增长趋势，新客户开拓情况良好。

另外，发行人也积极拓展直驱轮毂电机的销售渠道，公司与深圳尚远车业有限公司、无锡泰迪科技有限公司建立了合作关系，向其销售定位于外卖领域的电动两轮车电机；公司与广州唐泽机车零部件有限公司建立了合作关系，通过其向印度出口直驱轮毂电机，与无锡建摩电动车有限公司、东莞台铃合作拓展印度、土耳其、印尼等国外市场。

因此，发行人目前已与多数国内电动两轮车主流品牌商达成合作，报告期

内新客户开拓情况良好，发行人具备开拓其他客户的技术能力。

综上，发行人直驱轮毂电机产品的市场空间广阔，下游客户需求预计将持续增长，发行人直驱轮毂电机的技术路线与行业技术迭代具有匹配性，发行人目前已与多数国内电动两轮车主流品牌商达成合作，报告期内新客户开拓情况良好，发行人具备开拓其他客户的技术能力。

(2) 发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

① 发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域

1、发行人所在行业

发行人主要从事电动两轮车电驱动系统研发、生产及销售，主要产品包括用于电动两轮车的各类电机、控制器、传感器、仪表等电驱动系统产品，是电动自行车、电动摩托车、电助力自行车、电动滑板车等电动两轮车的核心部件之一。发行人所属细分行业为微特电机行业，电机产业是我国重要产业之一。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（GB/T 4754-2017）》，发行人所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”，细分行业为“C3813 微特电机及组件制造”。根据国家发改委发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》，发行人所从事的主营业务属于该目录中的“7.1.2 电机及拖动设备”；根据国家发改委发布的《市场准入负面清单（2022年版）》，发行人所从事的主营业务不属于禁止准入类行业。

近年来，国家出台一系列政策，支持高效电机和电机先进技术的发展。工信部印发的《基础电子元器件产业发展行动计划（2021-2023年）》提出：“（一）提升产业创新能力。重点发展小型化、集成化、高精密、高效节能微特电机”；工信部、国家市场监督管理总局联合推出的《电机能效提升计划（2021-2023年）》提出：“8、加快推动电机系统智能化。促进电机生产制造智能化、自动化，鼓励应用自动嵌线、绕线、机壳组合铣钻加工、自动冲压、自动化装配、自动检测等设备。推进电机产品互联网统一标识和解析技术应用，

探索电机全生命周期智能化跟踪管理。开展电机系统能效优化模型和智能算法研究，完善电机故障诊断机理模型。加快应用电机智能感知器系列产品、多传感器数据融合技术等，推进电机系统运行数据采集、计算、存储、通讯一体化。”发行人自成立以来，持续推进电动两轮车电机产品的高效节能、集成化、智能化创新，符合国家产业政策支持方向。

因此，发行人所属的微特电机行业属于国家产业政策明确支持的领域。

11、发行人下游客户所在行业

报告期内，发行人直驱轮毂电机下游客户以雅迪集团、东莞台铃、爱玛科技等国内电动两轮车品牌商客户为主，下游客户所在行业为电动两轮车行业，包括电动自行车、轻便电动摩托车、电动摩托车、电动滑板车等，其中又以电动自行车为主。

电动自行车制造行业是我国重要的民生产业，是低碳生活理念下重要的代步工具，发展电动自行车产业符合我国国情，具有广阔的发展前景。为此，国家提出了一系列产业政策支持电动自行车行业的发展。

2011年2月，中国自行车协会发布《中国自行车行业“十二五”规划》，指出要积极倡导骑行文化，促进产业升级，积极开展自行车骑行环保公益活动，大力宣传自行车、电动自行车低碳、绿色、健康、休闲、时尚的丰富优势，更好地发挥自行车行业在发展低碳经济中的作用，促进产品品质提升，扩大自有品牌知名度，增加中高档产品的市场份额，不断提升国内市场消费水平，提高产业综合实力，推动产业升级。“十二五”期间，要进一步落实扩大内需的各项政策，把电动自行车下乡扩大到全国范围，扩大内需市场。

2016年7月修订的《中华人民共和国节约能源法》规定，县级以上地方各级人民政府应当优先发展公共交通，加大对公共交通的投入，完善公共交通服务体系，鼓励利用公共交通工具出行；鼓励使用非机动交通工具出行。

2016年8月，工信部发布的《轻工业发展规划（2016—2020年）》指出要推动自行车工业向轻量化、多样化、时尚化、智能化方向发展。加快高强度轻型材料、变速器、传动系统、新能源、智能传感技术和物联网技术等研发与应

用。重点发展时尚休闲、运动健身、长途越野和高性能折叠等多样化自行车以及符合标准的锂离子电池电动自行车和智能电动自行车。

2016年11月，国务院发布《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，指出要把握全球能源变革发展趋势和我国产业绿色转型发展要求，着眼生态文明建设和应对气候变化，以绿色低碳技术创新和应用为重点，引导绿色消费，推广绿色产品，大幅提升新能源交通工具和新能源的应用比例，全面推进高效节能、先进环保和资源循环利用产业体系建设，推动新能源交通工具、新能源和节能环保等绿色低碳产业成为支柱产业。

因此，发行人客户所属的电动两轮车行业属于国家产业政策明确支持的领域。

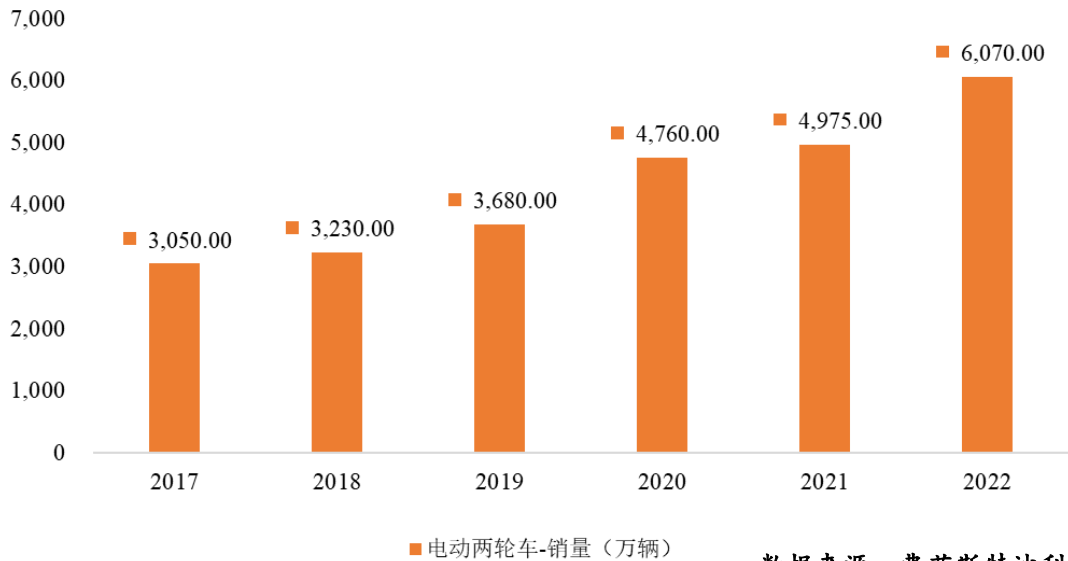
② 相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

1、相关政策及其影响下的市场需求不存在明显的阶段性特征

发行人所属的微特电机行业和发行人直驱轮毂电机下游客户所属的电动两轮车行业均属于国家产业政策明确支持的领域，国务院、工信部多次颁布相关产业政策，推动电动两轮车行业和微特电机行业的持续发展，相关产业政策属于长期性的激励政策，不存在明显的阶段性特征。

同时，我国电动两轮车行业市场需求保持稳定增长，2017年至2022年，国内电动两轮车销量由 3,050.00 万辆增至 6,070.00 万辆，复合增长率为 14.76%，且 2017-2022 年各年国内电动两轮车销量均保持增长，市场需求增长也不存在明显的阶段性特征，销量情况如下：

2017-2022年国内电动两轮车销量统计



数据来源：弗若斯特沙利文

因此，发行人所属的微特电机行业及发行人直驱轮毂电机下游客户所属的电动两轮车行业相关政策及其影响下的市场需求不存在明显的阶段性特征。

11、发行人具备应对产业政策变化的能力，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

发行人具备较强的技术研发优势、高效的质量管理优势、较高的性价比优势、高效的服务能力等竞争优势，同时，发行人直驱轮毂电机进入了国内电动两轮车三家头部品牌的供应商名单，同时已进入第二梯队中大部分品牌的供应商名单，体现了发行人较强的客户资源优势 and 品牌效应优势。因此，发行人具备应对产业政策变化的能力，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

综上，发行人所属的微特电机行业及发行人直驱轮毂电机下游客户所属的电动两轮车行业属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求不存在明显的阶段性特征，发行人具备应对产业政策变化的能力，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

(3) 对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式

是否符合行业惯例,销售是否真实。

报告期内,雅迪集团为直接使用发行人产品的终端客户。

综上,2023 年上半年,发行人直驱轮毂电机业务存在对雅迪集团的依赖,但未对持续经营能力构成重大不利影响。

3、核查程序

申报会计师已对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-17 客户集中”的要求,就客户集中事项执行了以下核查程序:

(1) 访谈了发行人实际控制人,了解发行人客户集中度较高的原因,了解发行人与主要客户的合作情况,客户自身经营状况以及发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性,了解发行人销售产品的定价原则,了解发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力;

(2) 查阅了行业研究报告及相关资料,了解发行人主要客户在行业中地位;

(3) 通过访谈、查阅公开披露数据,了解发行人主要客户的透明度和经营情况;

(4) 取得了发行人销售收入明细表,对比发行人向主要客户销售产品与向其他客户销售同类产品的价格、毛利率等,核查向前述客户销售定价是否公允;

(5) 对发行人主要客户进行访谈,就是否与发行人存在关联关系等事项进行确认;

(6) 内销客户通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企业年度报告等方式网络查询客户的主要股东、董监高、对外投资企业等信息,外销客户通过信用报告等方式查询客户的主要股东、董监高、对外投资企业等信息,核查发行人主要客户与发行人是否存在关联关系;

(7) 取得了报告期内发行人实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员的调查表,核查上述人员及其关联方与发行人主要客户是否存在关联关系;

(8) 访谈了发行人实际控制人,了解发行人直驱轮毂电机应用领域和下游

需求和市场空间情况，了解发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，了解发行人是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，了解发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，了解相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，了解产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；

（9）查阅了行业研究报告及相关资料，了解发行人直驱轮毂电机的下游市场需求和市场空间情况；

（10）查阅了爱玛科技招股说明书，了解直驱轮毂电机下游行业技术迭代与发行人技术路线的匹配情况；

（11）取得了发行人销售收入明细表，了解发行人报告期内新客户拓展情况；

（12）查阅了发行人及其下游客户所在行业的相关产业政策，评价发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域。

4、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）鉴于发行人下游国内电动两轮车行业市场集中度较高以及发行人电助力自行车相关产品起步较晚，发行人客户集中度较高符合行业特征，具有合理性；

（2）发行人与主要客户合作透明度高，客户在行业中地位领先，客户经营状况良好，不存在重大不确定性风险；

（3）发行人与主要客户长期保持战略合作关系，客户经营情况良好，发行人业务稳定且可持续，发行人与上述主要客户的交易定价公允；

（4）发行人与主要客户不存在关联关系，发行人的业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力；

（5）发行人客户集中度相对较高，对主要客户存在一定程度的依赖，但不会对发行人持续经营构成重大不利影响；

(6) 发行人直驱轮毂电机产品的市场空间广阔，下游客户需求预计将持续增长，发行人直驱轮毂电机的技术路线与行业技术迭代具有匹配性，发行人目前已与多数国内电动两轮车主流品牌商达成合作，报告期内新客户开拓情况良好，发行人具备开拓其他客户的技术能力；

(7) 发行人所属的微特电机行业及发行人直驱轮毂电机下游客户所属的电动两轮车行业属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求不存在明显的阶段性特征，发行人具备应对产业政策变化的能力，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；

(8) 2023 年上半年，发行人直驱轮毂电机业务存在对雅迪集团的依赖，但未对持续经营能力构成重大不利影响。

问题 5、关于成本和毛利率

根据申报材料：(1)2020 年较 2019 年，公司直驱轮毂电机销售均价由 178.03 元/台降低至 162.06 元/台，降幅为 8.97%，主要原因系 2020 年公司经过一系列技术改进和成本优化，降低了直驱轮毂电机的生产成本，公司为增强市场竞争力，相应对直驱轮毂电机进行一定程度的降价；(2)2020 年、2021 年公司直驱轮毂电机 M21 毛利率分别为 9.82%、8.87%，M198 毛利率分别为 6.62%、8.17%，M21 系列电机继续替代了部分规格的 M198 系列电机；报告期内，发行人持续推出减速轮毂电机、中置电机等新系列产品；(3)2022 年 6 月末的库存商品截至 2022 年 9 月 30 日的期后结转比例为 63.39%，其中直驱轮毂电机、中置电机、减速轮毂电机、控制器、其他的结转比例分别为 85.30%、73.76%、32.86%、30.73%和 39.52%；(4)公司通过为客户提供定制化合作开发设计的方式不断加强客户黏性，江苏安乃达设有技术中心，天津安乃达设有技术部，为生产线的工艺优化、客户的定制化需求提供技术支持；(5)报告期内，公司减速轮毂电机毛利率均低于八方股份，主要原因系两者主要销售的减速轮毂电机类型存在一定差异，公司主要为外转子小功率减速轮毂电机，八方股份以内转子小功率减速轮毂电机和大功率减速轮毂电机为主，其产品定价较高，毛利率较高；2020 年、2021 年发行人控制器毛利率分别为 44.07%、33.72%，高于协昌科技和八方股份；(6)2022 年 1-6 月东莞台铃成为发行人的第一大客户，销售毛利率由 2021 年的 9.07%下降至 8.24%。

请发行人说明：(1)结合直驱轮毂电机成本的主要影响因素、技术升级的具体实现方式等，进一步分析直驱轮毂电机生产成本降低的原因和预计变动趋势；(2)M21 毛利率下降、M198 毛利率上升的原因及合理性；报告期内不同产品中新产品的推出情况、对老产品的迭代及销售的影响，各期末存货中老产品的库存情况，跌价准备计提是否充分；(3)结合不同产品的订单执行周期、期末库存金额及在手订单情况，说明 2022 年 6 月末库存商品期后结转比例较低的原因及合理性；(4)结合技术中心和技術部的职责、定制化合作开发设计模式，说明相关成本、费用的核算情况，成本和研发费用归集核算是否准确；(5)发行人和八方股份减速轮毂电机在技术性能、定价、成本、毛利率等方面的具体

差异，发行人未拓展内转子小功率减速轮毂电机和大功率减速轮毂电机的原因，是否存在技术壁垒；进一步解释发行人控制器毛利率高于协昌科技和八方股份的原因及合理性；（6）2022 年 1-6 月向东莞台铃销售的毛利率下降的原因，是否存在持续下降的风险，对业绩稳定性的影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合直驱轮毂电机成本的主要影响因素、技术升级的具体实现方式等，进一步分析直驱轮毂电机生产成本降低的原因和预计变动趋势

2019 年至 2022 年，公司直驱轮毂电机单位成本构成及变动情况如下：

单位：元/台

项目	2022 年			2021 年		
	单位成本	变动	占比	单位成本	变动	占比
直接材料	181.34	13.33	95.13%	168.01	30.37	95.41%
直接人工	5.38	1.18	2.82%	4.20	-0.56	2.38%
制造费用	2.78	0.02	1.46%	2.76	-0.12	1.57%
运费	1.13	0.01	0.59%	1.12	0.23	0.64%
合计	190.63	14.55	100.00%	176.08	29.91	100.00%
项目	2020 年			2019 年		
	单位成本	变动	占比	单位成本	变动	占比
直接材料	137.64	-16.11	94.16%	153.75	-	94.28%
直接人工	4.76	-0.58	3.26%	5.34	-	3.28%
制造费用	2.88	-1.11	1.97%	3.99	-	2.44%
运费	0.89	0.89	0.61%	-	-	-
合计	146.17	-16.91	100.00%	163.08	-	100.00%

2023 年 1-6 月，公司直驱轮毂电机单位成本构成及较 2022 年变动情况如下：

单位：元/台

项目	2023 年 1-6 月			2022 年	
	单位成本	变动	占比	单位成本	占比
直接材料	160.84	-20.50	94.38%	181.34	95.13%

直接人工	5.60	0.22	3.29%	5.38	2.82%
制造费用	2.97	0.19	1.74%	2.78	1.46%
运费	1.00	-0.13	0.59%	1.13	0.59%
合计	170.41	-20.22	100.00%	190.63	100.00%

由上表可见，公司直驱轮毂电机成本主要由直接材料成本构成，占比为 95% 左右，因此公司直驱轮毂电机成本的主要影响因素为直接材料成本，直驱轮毂电机直接材料成本的主要影响因素为磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线等主要原材料的采购成本，而前述主要原材料采购成本则与金属镨钕、硅钢、铝、铜、热轧板卷等大宗商品前端材料的价格紧密关联。

2021 年较 2020 年、2022 年较 2021 年，公司直驱轮毂电机直接材料成本上升，主要由主要原材料采购均价上涨引起，而主要原材料采购均价上涨主要受前端材料市场价格上升影响。**2023 年 1-6 月较 2022 年，公司直驱轮毂电机直接材料成本下降，主要原因系受前端材料市场价格下降影响，直驱轮毂电机主要原材料价格磁钢、定子铁芯、轮毂等采购均价下降。**

2020 年较 2019 年，在公司主要原材料前端材料市场价格波动相对较小的情况下，主要原材料磁钢、定子、轮毂采购均价下降导致直驱轮毂电机直接材料成本下降 16.11 元/台，下降幅度较大，主要由原材料采购均价下降导致，具体情况如下：

主要原材料	单位	每台理论用量	单台电机材料采购均价变动	2020 年		2019 年
				采购均价	变动	采购均价
磁钢	元/片	平均 45-50 片	-5.97 到-6.64	0.73	-0.13	0.86
定子	元/个	1 个	-2.36	41.30	-2.36	43.66
端盖	元/个	通常为 2 个，少部分为 1 个	-0.26	11.10	-0.13	11.23
轮毂	元/个	通常为 1 个	-2.55	17.59	-2.55	20.14
小计			-11.14 到-11.81	-	-	-

2020 年较 2019 年，公司磁钢采购均价下降较多，主要系公司经过一系列技术升级，减小了部分电机所用磁钢的规格尺寸，叠加磁钢供应商进行降本升级，导致 2020 年磁钢整体采购均价有所下降；公司定子、端盖、轮毂的采购均价呈现一定程度的下降，主要原因系公司加强原材料采购成本管理，随着公司生产经

营规模的持续扩大，原材料的采购数量也持续上涨，采购规模的扩大提高了公司对供应商的议价能力，原材料采购均价有所下降。

其中，2020 年较 2019 年公司磁钢采购均价（元/片）下降较多，将公司采购磁钢的均价（元/片）根据体积折算具体分析如下：

项目	2020 年	变动值	变动比例	2019 年
采购均价（元/片）	0.73	-0.13	-15.12%	0.86
平均体积（立方厘米/片）	0.67	-0.07	-9.46%	0.74
采购均价（元/立方厘米）	1.09	-0.08	-6.84%	1.17

由上表可见，2020 年较 2019 年，公司磁钢采购均价（元/片）下降 0.13 元/片，降幅为 15.12%，其中，平均体积（立方厘米/片）下降 9.46%，平均体积的下降主要由公司的技术升级导致；换算为元/立方厘米的采购均价下降 6.84%，换算为元/立方厘米的采购均价主要受前端材料镨钕合金的市场价格、单位体积磁钢的镨钕合金用量、供应商工艺等影响，在 2019 年、2020 年镨钕合金平均市场价格变动较小的情况下，换算为元/立方厘米的采购均价下降的主要原因系磁钢供应商的降本升级。

1、公司直驱轮毂电机产品设计的技术升级导致 2020 年磁钢平均体积下降

公司采购磁钢平均体积（立方厘米/片）下降 9.46%，平均体积的下降主要由公司的技术升级导致。

2018 年新国标和电摩标准正式发布，并于 2019 年 4 月开始实施。新国标和电摩标准的实施，为国内电动两轮车制造企业和上游国内电动两轮车电驱动系统制造商指明了发展方向，加速淘汰不符合新标准的低效能、小规模生产企业，进一步提升了国内电动两轮车的市场集中度。根据《2022 年中国两轮电动车智能化白皮书》显示，国内电动两轮车市场集中度不断提升，2021 年，我国电动两轮车 CR3（前三大占比）从 2016 年的 25.30%提升至 65.40%。

同时，国内电动两轮车品牌商也对公司在内的电驱动系统制造商就产品质量、供应能力、成本控制方面提出了更高的要求。为提高公司市场竞争力，增强国内电动两轮车头部品牌商的客户黏性，公司对直驱轮毂电机产品持续进行技术升级，对原 M198 系列进行一系列技术升级和成本优化，推出 M21 系列，在保

证产品性能的同时，较大幅度地减少了主要原材料磁钢的用料程度。

例如公司 2019 年向雅迪集团销售某款 M198 系列电机所用的磁钢规格为 24*13.75*2.3，于 2020 年逐步迭代为某款 M21 系列电机，对应的磁钢规格为 24*12.62*1.9，在保证产品性能的同时，磁钢体积减小，磁钢用料程度显著减少，相应磁钢的采购成本也有所下降。

2、磁钢供应商的配方升级、制造工艺升级和加工技术升级导致 2020 年换算为元/立方厘米的磁钢采购均价下降

公司自身进行技术升级以应对国内电动两轮车市场竞争的同时，公司也积极推动下游原材料供应商进行降本升级。2020 年较 2019 年，公司采购磁钢换算为元/立方厘米的采购均价下降 6.84%，在 2019 年、2020 年镨钕合金平均市场价格变动较小的情况下，换算为元/立方厘米的采购均价下降的主要原因系磁钢供应商的降本升级。公司磁钢供应商所处的磁体行业竞争激烈，为降本增效取得市场优势，行业内磁钢供应商持续优化改良磁钢的原料配方，并对的制造工艺和加工方式进行了一系列升级，在成本传导效应下，公司 2020 年主要原材料磁钢的采购单价降低幅度较大。公司磁钢供应商在 2020 年对原料配方、制造工艺和加工技术方面进行了优化与升级。

（1）配方升级

传统烧结钕铁硼磁体制备过程中，对镨钕金属等依赖度较高，对高丰度、低成本的镧铈稀土应用相对较少。供应商在保证产品性能的前提下，通过配方优化，在钕铁硼磁钢的生产过程中采用高丰度、低成本镧铈元素部分替代相应的镨钕金属，显著减少了资源消耗、降低了生产成本。

（2）工艺升级

制粉和甩片的工艺升级，供应商通过改良微观结构，应用细晶技术，优化混料工艺方式等，将 SMD 粒度降低。

（3）加工技术升级

磁钢供应商采用精密线切割、多线切割，生产过程中良品率、成材率不断改

善提升。

综上，公司直驱轮毂电机成本的主要影响因素为直接材料成本，直驱轮毂电机直接材料成本的主要影响因素为磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线等主要原材料的采购成本，而前述主要原材料采购成本则与金属镨钕、硅钢、铝、铜、热轧板卷等大宗商品前端材料的价格紧密关联。同时，公司也通过自身产品设计的技术升级和推动上游原材料供应商的降本升级，降低了生产成本，提高了公司市场竞争力。公司预计未来直驱轮毂电机生产成本也将主要由前端材料市场价格决定，同时公司也将持续的进行技术升级，增强成本控制能力。

（二）M21 毛利率下降、M198 毛利率上升的原因及合理性；报告期内不同产品中新产品的推出情况、对老产品的迭代及销售的影响，各期末存货中老产品的库存情况，跌价准备计提是否充分

1、M21 毛利率下降、M198 毛利率上升的原因及合理性

2021 年、2022 年 1-6 月，公司直驱轮毂电机中主要系列 M21 和 M198 产品的毛利率变动情况如下：

期间	直驱轮毂电机系列	销售数量 (万台)	销售单价 (元/台)		单位成本 (元/台)		毛利率	毛利率变动
		数值	数值	变动率	数值	变动率		
2023 年 1-6 月	M21	249.91	189.76	-9.33%	171.46	-10.88%	9.64%	1.57%
	M198	-0.12	172.88	-4.57%	145.23	-12.65%	15.99%	7.76%
2022 年 1-6 月	M21	145.26	221.11	8.50%	201.51	9.65%	8.87%	-0.95%
	M198	14.76	181.33	11.38%	166.52	9.53%	8.17%	1.55%
2022 年	M21	368.40	209.28	2.69%	192.39	4.68%	8.07%	-1.75%
	M198	15.23	181.16	11.28%	166.26	9.36%	8.23%	1.61%
2021 年	M21	239.86	203.79	-	183.78	-	9.82%	-
	M198	89.61	162.80	-	152.03	-	6.62%	-

2022 年 1-6 月较 2021 年，M21 系列毛利率有所下滑，主要由 2022 年直驱轮毂电机的主要原材料磁钢采购价格上涨所致。然而同期 M198 系列毛利率有所提高，主要原因系 2022 年 1-6 月公司 M198 系列销售金额占比已下降到仅 6.51%，主要为前期客户原有 M198 车型对应的采购，该部分 M198 系列电机所使用的主

要原材料磁钢多为前期低价库存，2022 年 1-6 月与 2021 年 M198 系列电机单位成本为整体单位成本，以 2021 年、2022 年 1-6 月均有销售的两款电机为例（占 2022 年 1-6 月 M198 系列收入比例为 65.89%），2022 年 1-6 月较 2021 年单位成本分别上升 2.01%、2.24%，低于 M21 整体单位成本上涨幅度，因此毛利率相对较高，导致 2022 年 1-6 月公司 M198 系列毛利率提高，具有合理性。

2022 年 M198 系列电机收入主要为 2022 年 1-6 月实现，收入占比为 97.05%，因此 2022 年 M198 系列电机销售单价、单位成本、毛利率与 2022 年 1-6 月差异较小。2022 年下半年直驱轮毂电机前端材料镨钕合金市场价格下跌导致 2022 年全年 M21 系列销售单价、单位成本较 2021 年的涨幅降低，毛利率变动趋势一致。

2023 年 1-6 月 M198 系列电机销售数量为-0.12 万台，主要系上年度的退货，M198 系列电机基本已被 M21 系列电机替代。2023 年 1-6 月较 2022 年，M21 系列电机销售单价、单位成本均有所下降，主要原因系直驱轮毂电机前端材料市场价格下跌导致原材料采购均价下降。

2、报告期内不同产品中新产品的推出情况、对老产品的迭代及销售的影响，各期末存货中老产品的库存情况，跌价准备计提是否充分

（1）直驱轮毂电机

公司直驱轮毂电机主要系列推出时间及应用车型等情况如下：

直驱轮毂电机系列	开始量产年份	主要应用车型
M198	公司创立之初	电动自行车、电动轻便摩托车
M260	2014 年	电动摩托车
M21	2017 年	电动自行车、电动轻便摩托车
滑板车	2019 年	滑板车

由上表可见，公司直驱轮毂电机 M198 系列、M21 系列主要应用车型相同，存在迭代关系，而 M260 系列、滑板车系列则分别应用于不同的车型，满足客户不同的需求，与原有电机系列不存在迭代关系。

随着国内电动两轮车市场集中度逐步提高，国内电动两轮车品牌商也对公司在内的电驱动系统制造商就产品质量、供应能力、成本控制方面提出了更高的要求。为提高公司市场竞争力，增强国内电动两轮车头部品牌商的客户黏性，公司

对直驱轮毂电机产品的持续进行技术升级，对原 M198 系列进行一系列技术升级和成本优化，推出 M21 系列。

报告期内，直驱轮毂电机中 M21 系列和 M198 系列的销售金额占直驱轮毂电机收入的比例情况如下：

直驱轮毂电机系列	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
M198	-0.04%	3.02%	19.42%	46.72%
M21	93.11%	84.36%	65.09%	38.15%

由上表可见，M21 系列收入占比逐年提高而 M198 系列收入占比逐年降低，M21 系列的推出对 M198 的影响是一个逐步迭代的过程。由于公司的电机产品并非完全标准化的产品，电机需与客户的整车设计配套，M21 系列推出后对 M198 的迭代多发生在客户推出新车型时选用降本增效后的 M21 系列，因此 M21 系列推出后并非直接替代原有 M198 产品，而是在客户逐步推出新车型减少老车型的过程中逐步迭代，原有 M198 系列仍将有相应的市场需求。2022 年，公司 M198 系列的销售占比已降为 3.02%，主要为少部分客户原有车型仍在售形成的采购需求以及客户原有车型的售后需求。2023 年 1-6 月，公司 M198 系列电机的收入主要为客户原有车型的售后需求以及销售退货。

报告期各期末，公司 M198 系列电机库存情况如下：

单位：万元

期间	期末结存金额	1 年以内	1 年以上	期末存货跌价金额	期后未结转金额
2023. 6. 30	39.66	31.31	8.35	1.17	37.28
2022.12.31	24.64	16.33	8.31	0.61	8.96
2021.12.31	207.45	197.88	9.57	0.82	6.06
2020.12.31	171.78	161.13	10.65	1.07	0.28

注：期后结转金额统计截至 2023 年 8 月 31 日。

报告期各期末，直驱轮毂电机 M198 系列期末结存金额分别为 171.78 万元、207.45 万元、24.64 万元、39.66 万元，主要为少部分客户原有车型仍在售形成的采购需求以及客户原有车型的售后需求。M198 系列各期末结存库龄主要在 1 年以内，M21 系列的推出未导致存在金额较大的长库龄或呆滞的 M198 系列产品，且各期末结存 M198 系列产品期后未结转金额较低，销售情况良好，不存在

明显的减值迹象，跌价准备计提充分。

（2）中置电机

公司中置电机主要系列推出时间及应用车型等情况如下：

中置电机系列	开始量产年份	主要应用车型	产品定位
M80	2018 年	城市车	城市车基础款
M100	2019 年	休旅车、山地车、三轮车	山地车基础款
M81	2020 年	城市车、休旅车	在 M80 的基础上提高了标准化程度，性能更好一点
M60	2021 年	城市车	高性价比入门级产品，性能较 M80、M81 略低
M230	2022 年	山地车、公路车	高性能大功率产品，满足客户高性能的需求

由上表可见，公司依据中置电机的研发进程制定了“每年一个新品”的产品战略布局，公司持续推出新型号的中置电机产品，满足了客户多样的需求。其中，公司中置电机 M80、M81、M60 主要应用于城市车，M100 和 M230 则主要应用于山地车和公路车，不同应用车型之间的产品不存在替代关系。M100 和 M230 系列均可应用于山地车，但两者性能存在显著差异，主要为满足不同客户对于性能要求的不同需求，不存在替代关系。M80、M81、M60 系列均可应用于城市车，其中 M60 为配置较低的高性价比入门款产品，与 M80、M81 的目标受众不同；M80 系列为公司推出的首款中置电机产品，主要应用于城市车，2020 年，公司为了有效缩短产品售后周期、优化客户体验，推出了标准化程度更高、性能较 M80 更优的 M81 系列，并在之后的销售中就 M80、M81 系列向客户推荐 M81 系列。因此，M81 系列与 M80 系列存在一定迭代关系。

报告期内，中置电机中 M80 系列和 M81 系列的销售收入情况如下：

单位：万元

中置电机系列	主要客户	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
M80	MFC、Accell、CYCLEUROPE SVERIGE AB、杭州久祥进出口有限公司、无锡英特利贸易有限公司、金华杉泰车业有限公司、江苏明昇车业科技有限公司	2,502.98	11,322.20	11,773.25	5,815.21
M81	浙江欧飞电动车有限公司、金华杉泰车业有限公司、杭州泛舟科技有限公司、昆山顺轮车业有限公司、天津市金轮信德车业有限公司、昆山斯艾得设计有限公司	1,824.73	2,824.23	1,731.98	521.44

由上表可见，M81 系列中置电机推出后市场反响较好，报告期内销售收入持续增长，同时，公司 M80 系列与 M81 系列的主要客户群体存在较大差异，主要客户重合情况较少，仅金华杉泰车业有限公司同时采购公司一定规模的 M80 系列和 M81 系列中置电机。从 M80 系列和 M81 系列的销售收入看，报告期内，公司 M81 系列销售收入上升的同时并未对 M80 系列销售收入形成冲击。产生上述情形的主要原因系公司的中置电机产品为非标准化产品，同一系列不同客户不同款式的电机也需要根据客户的定制化需求进行研发设计。一款中置电机历经决策阶段、设计阶段、样机试制阶段、生产试制阶段才能向客户批量供货，相较国内电动两轮车所用的直驱轮毂电机，中置电机从决策阶段要最终供货所需的时间周期更长、前期投入更大，因此客户一旦选定电机，转换成本也较高。基于以上情况，公司在推出 M81 系列后，主要是向新客户以及老客户的新车型推荐使用 M81 系列。

因此，公司推出 M81 系列并不会对原有客户继续采购 M80 系列的需求形成强烈的冲击。

报告期各期末，公司 M80 系列电机库存情况如下：

单位：万元

期间	期末结存 金额	1 年以内	1 年以上	期末存货 跌价金额	期后未结转 金额
2023. 6. 30	154. 56	154. 00	0. 55	0. 34	50. 36
2022.12.31	276.43	275.31	1.11	0.30	3. 18
2021.12.31	477.29	475.09	2.20	0.43	0. 50
2020.12.31	483.25	481.27	1.98	0.38	0. 17

注：期后结转期间为截至 2023 年 8 月 31 日。

公司对中置电机主要采用订单式生产的生产方式，报告期各期末，中置电机 M80 系列期末结存金额分别为 483.25 万元、477.29 万元、276.43 万元、154.56 万元。M80 系列各期末结存库龄主要在 1 年以内，M81 系列电机的推出未影响原有车型应用 M80 系列的持续销售，公司主要根据客户订单安排生产，期末结存产品无法销售的风险较低，期末结存 M80 系列产品期后未结转金额较低，2022 年末期后未结转金额较大主要原因系期后统计期间较短。1 年以上的 M80 系列电机存货结存主要为对已实现销售的产品售后备货，各期末无金额较大的长库龄

或呆滞的 M80 系列电机产品。公司 M80 系列电机产品不存在明显的减值迹象，跌价准备计提充分。

（3）减速轮毂电机

公司减速轮毂电机主要系列推出时间及应用车型等情况如下：

减速轮毂电机系列	开始量产年份	电机类型	主要应用车型
M108	2014 年	内转子小功率	城市车
M108V85	2016 年	内转子小功率	米家定制化车型
M109	2018 年	外转子小功率	城市车、休旅车
M129	2019 年	外转子小功率	城市车
M145	2020 年	外转子小功率	休旅车、山地车
M131	2021 年	外转子小功率	城市车高性价比款

减速轮毂电机方面，公司也针对客户不同的需求以及结合公司自身的比较优势陆续推出了多款新产品。2018 年以前，公司主要销售的是内转子小功率电机，然而，内转子小功率电机在结构上增加了机芯端盖和齿轮箱端盖，成本高于外转子小功率电机。针对更追求性价比的客户，公司经过研发设计使得公司的外转子小功率减速轮毂电机实现了更紧凑的结构设计，在满足客户轻量化的需求的同时提高了产品的性价比，陆续推出 M109 系列、M129 系列、M145 系列、**M131 系列**外转子小功率电机。外转子小功率电机和内转子小功率电机满足了不同客户对于电机性能、轻量化、性价比等不同的需求，目前公司减速轮毂电机内转子小功率电机主要销售给 Accell、CYCLEUROPE SVERIGE AB，而其他客户主要采购外转子小功率电机，客户群体不同，外转子小功率电机和内转子小功率电机不存在明显的替代关系。

外转子小功率电机内部，M109 系列、M129 系列、M145 系列、**M131 系列**则是电机性能、应用车型、**产品性价比**均存在一定差异的产品，满足了客户不同的需求，不存在明显的替代关系。

综上，报告期内，公司不同产品持续推出新产品，其中直驱轮毂电机 M21 系列对 M198 系列以及中置电机 M81 系列对 M80 系列存在一定的迭代关系，但新产品的推出未对存量车型所使用的老产品存在强制替代作用，老产品仍有相应的市场需求。报告期各期末，存货中 M198 系列和 M80 系列电机库存主要为满

足客户采购需求以及售后备货需求，库龄基本为1年以内，库存期后销售情况良好，不存在明显的减值迹象，跌价准备计提充分。

（三）结合不同产品的订单执行周期、期末库存金额及在手订单情况，说明2022年6月末库存商品期后结转比例较低的原因及合理性

报告期内，公司应用于国内电动两轮车的直驱轮毂电机订单执行周期与中置电机、减速轮毂电机、控制器等电助力自行车相关产品订单执行周期存在差异。直驱轮毂电机主要为内销，存货周转速度较快，从客户下达销售月计划到最终发货约1-2个月，客户下达销售月计划后公司结合客户需求的预期以及淡旺季的生产压力等制定生产月计划，通常在发货前1-2周内完成生产。电助力自行车相关产品以境外客户为主，存货周转速度相对较慢，从客户下达销售订单到最终发货约3-7个月（2021年下半年及2022年上半年因经济环境、海运船期、客户预期等因素，客户下单的提前量更长，该周期更长），公司根据客户的需求在发货前1-2个月制定生产月计划，在发货前1-2个月左右完成生产。

2022年6月末，公司期末库存金额、在手订单、期后结转情况如下：

单位：万元

产品类型	期末结存	有订单金额	有订单比例	截至2022年9月30日		截至2023年8月31日	
				期后结转金额	期后结转比例	期后结转金额	期后结转比例
直驱轮毂电机	2,370.05	13.16	0.56%	2,021.73	85.30%	2,175.34	91.78%
中置电机	982.61	877.67	89.32%	724.75	73.76%	965.03	98.21%
减速轮毂电机	853.95	783.32	91.73%	280.59	32.86%	804.91	94.26%
控制器	637.00	576.70	90.53%	195.75	30.73%	600.39	94.25%
其他	638.79	507.05	79.38%	252.45	39.52%	593.13	92.85%
合计	5,482.40	2,757.89	50.30%	3,475.28	63.39%	5,138.80	93.73%

2022年6月末，公司库存商品期后结转比例较低，主要系期后结转统计期间为截至2022年9月，统计期间较短，分产品具体分析如下：

1、直驱轮毂电机

2022年6月末，公司直驱轮毂电机期末结存较大，结存金额为2,370.05万元，主要原因系公司直驱轮毂电机的主要客户采购订单周期短、频率高，公司根

据客户采购需求的预期进行备货，正值第三季度销售旺季备货式生产的安全库存较多导致。

截至 2022 年 9 月 30 日，2022 年 6 月末的直驱轮毂电机产品期后结转比例为 85.30%，已相对较高，截至 **2023 年 8 月 31 日**，2022 年 6 月末的直驱轮毂电机期后结转比例达 **91.78%**，结转比例相对较高，整体流动性较好，处于稳步消耗中，剩余未结转部分主要包括：（1）公司积极开拓客户，于 2022 年成功进入国内电动两轮车知名品牌小牛电动车供应商名单，小牛公司认可公司产品质量和供应能力，向公司下达了较多的采购订单；然而小牛公司该款车型销售未达预期，因此部分产品发货有所延迟，虽该款电机销售未达预期，但公司已成功进入小牛公司供应商名单，未来将持续保持良好合作，同时小牛公司已向公司出具确认函，明确将在未来陆续消化其订购的电机产品；（2）其余主要为对已实现销售产品的售后备货。

2、中置电机、减速轮毂电机、控制器等

公司中置电机、减速轮毂电机、控制器等最终销往海外的产品最终客户主要为欧洲电助力自行车品牌商，因此采购订单呈现周期长、单次采购量大的特点，公司对此类产品主要采用订单式生产的生产方式。2022 年 6 月末，中置电机、减速轮毂电机、控制器期末结存有订单的比例较高。相较直驱轮毂电机，电助力自行车相关产品的周转速度更慢，公司根据客户的需求在发货前 1-2 个月制定生产月计划，通常在发货前 1-2 个月左右完成生产，但也不排除因船期、拼柜、客户需求变动的因素导致推迟发货。

截至 2022 年 9 月 30 日，2022 年 6 月末的中置电机、减速轮毂电机、控制器产品期后结转比例分别为 73.76%、32.86%、30.73%，期后结转比例相对较低，主要原因系 2022 年第三季度为公司内销直驱轮毂电机的销售旺季，生产压力较大，公司在上半年充分利用产能，对有订单的电助力自行车相关产品进行提前排产。公司 2022 年 6 月末库存商品中置电机、减速轮毂电机、控制器以及截至 2022 年 9 月 30 日的情况如下：

单位：万元

产品类型	2022 年 6 月末结存				截至 2022 年 9 月 30 日					截至 2023 年 8 月 31 日
	结存金额	其中：MFC	久祥进出口	其他客户	期后结转比例	未结转金额	其中：MFC	久祥进出口	其他客户	期后结转比例
中置电机	982.61	588.34	79.91	314.36	73.76%	257.86	115.56	34.26	108.04	98.21%
减速轮毂电机	853.95	-	647.86	206.09	32.86%	573.36	0.00	440.49	132.87	94.26%
控制器	637.00	5.33	478.89	152.78	30.73%	441.25	0.76	348.79	91.70	94.25%

由上表可见，2022 年 6 月末结存的中置电机以及截至 2022 年 9 月 30 日尚未结转的中置电机主要为客户 MFC 的产品，未结转的原因主要为提前排产备货，截至 2023 年 8 月 31 日，中置电机期后结转比例为 98.21%，期后结转比例已较高。

2022 年 6 月末结存的减速轮毂电机、控制器以及截至 2022 年 9 月 30 日尚未结转的减速轮毂电机、控制器主要为客户久祥进出口的产品，未结转的原因主要系提前排产备货以及船期、客户采购计划调整等原因推迟发货。因久祥进出口截至 2022 年 9 月 30 日未结转的减速轮毂电机、控制器金额相对较高，导致截至 2022 年 9 月 30 日减速轮毂电机、控制器的期后结转比例较中置电机更低。截至 2023 年 8 月 31 日，减速轮毂电机、控制器期后结转比例分别为 94.26%、94.25%，均已较高。

截至 2023 年 8 月 31 日，公司中置电机、减速轮毂电机、控制器产品整体期后结转比例分别为 98.21%、94.26%、94.25%，期后结转比例较高，可以覆盖 2022 年 6 月末在手订单比例。剩余未结转部分主要包括：（1）公司减速轮毂电机、控制器客户之一 Prophete2022 年下半年经营情况恶化（2022 年 12 月 21 日，其已向当地法院申请破产保护程序），逐渐暂停向公司采购，截至 2023 年 8 月 31 日，公司库存中仍存在部分 Prophete 客户相关产品，存货金额为 42.80 万元，并基于该客户已破产、电机类产品拆解后的部分原材料可重复利用或退回供应商等综合因素，对该部分产品充分考虑减值风险，计提跌价准备金额为 17.50 万元；（2）其余为对已实现销售产品的售后备货。

综上，2022 年 6 月末库存商品期后结转比例较低的原因主要系期后统计期间较短，另外，2022 年第三季度为公司内销直驱轮毂电机的销售旺季，生产压

力较大，公司在上半年充分利用产能，对有订单的电助力自行车相关产品进行提前排产，具有合理性。截至 2023 年 8 月 31 日，2022 年 6 月末库存商品期后结转比例已达到 93.73%，相对较高。

（四）结合技术中心和技術部的职责、定制化合作开发设计模式，说明相关成本、费用的核算情况，成本和研发费用归集核算是否准确

1、技术中心和技術部的职责

报告期内，公司在上海设置研发中心，负责新技术、新产品、新工艺的研发工作；江苏安乃达设有技术中心，天津安乃达设有技术部，主要职责是为产线的工艺优化、客户的定制化需求提供技术支持。公司制订了研发岗位职责，确认研发人员是指企业从事研发和研发相关活动的人员，包括研究人员、技术人员和辅助人员三类。研究人员是指企业内主要从事研究开发项目的专业人员，包括研发项目重大技术决策、技术基础原理研究、产品物性机理研究等工作，主要在上海研发中心任职；技术人员是指具有工艺、设备应用等技术知识人员，从事原辅料和产成品实验、测试和分析，为实验、测试和分析准备材料和设备、记录测量数据、知识产权管理等方面专业工作；辅助人员是指参与研究开发活动的熟练技工。

2、定制化合作开发设计模式及相关成本、费用的核算情况

公司在传统开发模式上增加了针对客户的定制化合作开发，以客户需求为核心，以合作开发为助力，持续合作开发新产品。新产品必须经过客户严格质量认证后方可批量供货，通过定制化合作开发有助于公司深入了解客户需求，有利于公司提早介入客户新品布局并与客户形成深度绑定，为公司与核心客户的长远合作奠定坚实基础。

为了向客户提供优质的定制化产品，公司与主要客户通过定制化合作开发设计的方式参与到其前期整车开发过程中。公司采取以市场为导向并结合客户订单需求的研发模式，具有强大的协同开发设计能力，即在项目早期阶段即可介入客户产品的前期开发，针对产品设计与客户充分沟通，评估产品设计合理性和生产工艺难易程度，并基于丰富的产品设计和生产工艺经验给与合理的调整建议，在沟通中能够迅速全面获取客户需求，提升产品研发效率。定制化合作开发设计模式下，公司开展业务的具体流程、负责部门的职责及其相关成本、费用核算的情

况如下：

阶段	负责部门	参与人员	主要职责	支出列支
接洽阶段	销售部	销售人员	磋商并接受客户的定制化需求。	销售费用
决策阶段	销售部	销售人员	公司组织销售人员、研究人员，对项目的商业价值和技术可行性进行分析，决定项目是否开展，认为项目可以开展，则向研发中心下达研发任务。研发中心组建研发小组，安排研发计划。	销售费用
	研发中心	研究人员		研发费用
设计阶段	研发中心	研究人员	进行详细方案设计，包含图样及技术设计，并进行设计方案评审，保证方案的合理性和质量。	研发费用
样机试制阶段	研发中心	研究人员	负责样机试制，样机检验（设计验证），根据客户反馈结果进行反复调整和不断优化。	研发费用
	研发中心	技术人员	进行样机试制，为实验、测试和分析准备外协、外购材料和设备、记录测量数据。	研发费用/ 生产成本
	销售部	销售人员	负责将研发出的样机发送至客户检测。	销售费用
生产试制阶段	研发中心	研究人员	绘制工艺流程图，编制过程指导文件，开模及小批量生产评审、跟进客户的测试结果并进行优化。	研发费用
	技术中心/技术部	技术人员/辅助人员	试生产准备，小批量试生产、检验。	研发费用/ 生产成本
	销售部	销售人员	负责将试生产的样机发送至客户进行测试，验证产品各项指标性能以及批量生产过程的生产质量稳定性。	销售费用
量产阶段	生产部门	生产人员	根据生产订单进行量产。	生产成本

在定制化合作开发设计模式下，公司通过各部门的团队合作，有计划地进行可行性分析、方案设计、样品生产及提交、生产线调试、小批量生产及提交等，最终形成整体解决方案及成果。公司在定制化合作开发设计中，因进行产品及技术的创新而需试生产研发样品，后续能否研发成功并实现销售需通过公司内部及客户的测试认证等多项环节，存在高度不确定性。因此公司对定制化研发项目进行全流程管理，从决策阶段、设计阶段、样机试制阶段、生产试制阶段的各个环节进行了规范，在规范定制化研发流程的基础上，公司对销售部门产生的费用归集到销售费用，对研发中心、技术中心、技术部产生的相关费用进行严格准确的核算并按项目归集到研发费用。若定制化研发活动中的样机试制阶段及生产试制阶段产出的样品能够满足客户定制化需求且对外销售的，公司分别确认相关的收

入和成本，将样机试制阶段中该项目技术人员进行样机试制的支出及生产试制阶段中该项目在技术中心/技术部的支出确认为样品的生产成本，期末在存货科目核算，待实现销售时结转销售成本。

3、成本和研发费用归集核算是否准确

根据《企业会计准则解释第 15 号》：“企业将研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》、《企业会计准则 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵消相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。”公司将定制化研发活动中样机试制阶段及生产试制阶段产出的样品（如能够满足客户定制化需求且对外销售的）分别确认相关的收入和成本，符合准则规定。

为及时、准确核算研发支出，公司制定了相关制度，对研发活动产生的研发费用进行严格准确的核算，包括直接人工费、材料投入、折旧和摊销、其他费用。公司主要研发费用的核算情况如下：

（1）直接人工费：公司根据员工所属部门和在研发活动中承担的职责，将参与研发活动的人员认定为研发人员，公司研发人员包括研究人员、技术人员和辅助人员。研究人员为专职从事研发活动的人员，少部分兼职的技术人员及辅助人员通过工时统计能够准确划分生产和研发工作。公司通过岗位职责及工时统计，严格划分相关人员的薪酬。

（2）材料费：公司对研发项目的材料领用进行严格管理。公司研发项目有明确的立项和试验方案，研发项目实施时，研发人员至仓库部门领用研发所需材料，由研发人员填制研发领料单，写明所需物料的名称、规格型号、数量及对应的研发项目名称并领用签字。对研发材料的领用和退还在单据上有明确标识。研发活动领料可与生产领料进行严格区分。

（3）折旧和摊销：公司将为研发活动服务的固定资产、无形资产等这就摊销费用分别计入研发费用。公司财务部门每月按部门编制固定资产和无形资产折

旧摊销表，核算归属于研发部门的折旧和摊销。

（4）其他费用：公司将为研发活动产生的水电能源费、委外研发费用、专利费等费用分别计入研发费用。

综上，报告期内，研发费用在上述归集及核算方式下与其他费用或生产成本能够明确区分，相关费用确实与研发活动相关，计入各具体研发项目中核算。

（五）发行人和八方股份减速轮毂电机在技术性能、定价、成本、毛利率等方面的具体差异，发行人未拓展内转子小功率减速轮毂电机和大功率减速轮毂电机的原因，是否存在技术壁垒；进一步解释发行人控制器毛利率高于协昌科技和八方股份的原因及合理性

1、发行人和八方股份减速轮毂电机在技术性能、定价、成本、毛利率等方面的具体差异，发行人未拓展内转子小功率减速轮毂电机和大功率减速轮毂电机的原因，是否存在技术壁垒

（1）发行人和八方股份减速轮毂电机在技术性能方面的具体差异

报告期内，公司减速轮毂电机与八方股份在技术性能方面的对比情况详见本回复之“问题 3、一、（一）4、发行人产品和主要竞争对手的竞争力对比”。公司减速轮毂电机在产品性能及技术参数等产品竞争力方面，与八方股份对标产品相比，不存在显著差异。

由于八方股份公开披露数据未对目前的减速轮毂电机系列进一步细分为外转子小功率、内转子小功率和大功率电机，八方股份招股说明书中按外转子小功率、内转子小功率和大功率电机分类的减速轮毂电机技术性能与公司对比情况如下：

减速轮毂电机类型	公司减速轮毂电机系列	公司减速轮毂电机性能/技术参数	八方股份减速轮毂电机性能/技术参数
外转子小功率	M109、M129、M145、M131、M99	功率：250/350W 最大转速：230-400rpm 重量：1.95-3.4Kg	功率：250-500W 最大转速：300rpm 重量：4.5Kg
外转子大功率 注2	M150	功率：500/750W 最大转速：430rpm 重量：4.0/4.5Kg	功率：500/750W 最大转速：350/390rpm 重量：4.1/4.4Kg
内转子小功率	M108、M108V85、M107	功率：250W 最大转速：230-380rpm	功率：250W 最大转速：255/350rpm

减速轮毂电机类型	公司减速轮毂电机系列	公司减速轮毂电机性能/技术参数	八方股份减速轮毂电机性能/技术参数
		重量：2.0Kg	重量：1.7/2.3Kg

注 1：八方股份减速轮毂电机技术参数来自八方股份招股说明书披露的其部分减速轮毂电机型号技术参数；

注 2：大功率减速轮毂电机可进一步分为外转子大功率和内转子大功率，公司产品均为外转子大功率，根据八方股份招股说明书披露，其 2019 年 1-6 月大功率电机产品以外转子大功率为主，内转子大功率仅有零星销售，其未进一步细分大功率减速轮毂电机产品进行披露。

减速轮毂电机性能体现在同等功率的情况下实现更快的最大转速，以及实现电机的轻量化。报告期内，公司主要销售的减速轮毂电机为外转子小功率电机，功率和最大转速与八方股份类似，同时公司外转子小功率减速轮毂电机实现了更紧凑的结构设计，重量轻于八方股份同类产品。同时，报告期内，公司亦有一定比例的内转子小功率减速轮毂电机和少量的外转子大功率减速轮毂电机销售。公司内转子小功率电机和外转子大功率电机各项技术参数与八方股份同类产品不存在显著差异。

(2) 发行人和八方股份减速轮毂电机在定价、成本、毛利率等方面的具体差异

报告期内，公司减速轮毂电机产品与八方股份相应产品定价、成本、毛利率等情况对比如下：

单位：万元、元/台

减速轮毂电机类型	项目	公司				八方股份
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年 1-6 月
外转子小功率	销售收入	3,133.85	7,209.07	7,876.56	3,859.62	2,193.31
	单价	312.19	320.21	328.70	318.71	345.75
	单位成本	220.89	214.46	205.82	198.35	219.37
	毛利率	29.24%	33.02%	37.38%	37.77%	36.55%
外转子大功率 ^{注 1}	销售收入	113.72	34.58	0.47	-	7,104.97
	单价	412.48	435.48	586.70	-	442.99
	单位成本	319.89	359.13	420.06	-	271.27
	毛利率	22.45%	17.53%	28.40%	-	38.76%
内转子小功率	销售收入	505.51	1,709.73	1,704.28	1,100.85	5,619.40
	单价	479.34	480.19	360.37	344.52	451.29

减速轮毂电机类型	项目	公司				八方股份
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年 1-6 月
	单位成本	267.44	259.12	240.63	249.02	253.40
	毛利率	44.21%	46.04%	33.23%	27.72%	43.85%
内转子小功率：M108	销售收入	487.53	1,587.09	968.59	453.15	-
	单价	471.64	509.33	458.59	476.80	-
	单位成本	265.72	263.87	269.43	299.32	-
	毛利率	43.66%	48.19%	41.25%	37.22%	-
内转子小功率：M108V85	销售收入	-	119.03	732.41	647.69	-
	单价	-	271.44	280.37	288.52	-
	单位成本	-	221.32	217.10	227.72	-
	毛利率	-	18.47%	22.57%	21.07%	-

注 1：大功率减速轮毂电机可进一步分为外转子大功率和内转子大功率，公司产品均为外转子大功率，根据八方股份招股说明书披露，其 2019 年 1-6 月大功率电机产品以外转子大功率为主，内转子大功率仅有零星销售，其未进一步细分大功率减速轮毂电机产品进行披露；

注 2：公司内转子小功率电机以 M108、M108V85 为主，剩余为极少量 M107 系列销售。

由上表可见，报告期内，公司外转子小功率电机的毛利率与八方股份不存在显著差异，**2020 年至 2022 年**单价及单位成本略低于八方股份 2019 年 1-6 月数据，主要原因系：根据八方股份招股说明书披露，八方股份主动减少了部分售价相对较低的外转子小功率电机的销售，因此其外转子小功率电机单价及单位成本略高于公司。

报告期内，公司外转子大功率减速轮毂电机**销售较少**，2022 年实现销售收入 34.58 万元，单价 435.48 元/台，**2023 年 1-6 月实现销售收入 113.72 万元，单价 412.48 元/台**，与八方股份 2019 年 1-6 月数据不存在显著差异；**2022 年、2023 年 1-6 月单位成本分别为 359.13 元/台、319.89 元/台**，高于八方股份 2019 年 1-6 月数据，**2022 年、2023 年 1-6 月毛利率分别为 17.53%、22.45%**，低于八方股份 2019 年 1-6 月数据，主要原因系公司外转子大功率电机销售较少，少量采购原材料的成本较高，相应毛利率也较低。

2021 年、2022 年、**2023 年 1-6 月**，公司外转子大功率电机销售毛利率分别为 28.40%、17.53%、**22.45%**，2022 年毛利率下降，主要原因系 2021 年销售收

入仅 0.47 万元，均为销售给国外品牌商客户的样机，而 2022 年销售收入仅 34.58 万元，主要销售给国内客户，定价略低，相应毛利率也略低。**2023 年 1-6 月随着单位成本下降，毛利率有所提升。**

报告期内，公司内转子小功率电机主要为 M108 系列和 M108V85 系列，因 M108V85 系列为最终进入米家供应链的定制化产品，销售定价和毛利率较低。公司内转子小功率电机 M108 系列报告期内单价、单位成本、毛利率与八方股份 2019 年 1-6 月数据不存在显著差异。

报告期内，公司内转子小功率电机毛利率分别为 27.72%、33.23%、46.04%、**44.21%**，公司内转子小功率电机毛利率有一定波动，主要受毛利率较低的 M108V85 系列收入占比变化影响，M108V85 系列占内转子小功率电机的收入占比分别为 58.84%、42.97%、6.96%、**0.00%**，随着 M108V85 系列收入占比降低，内转子小功率电机毛利率提高。**2020 年至 2022 年**，内转子小功率电机 M108V85 系列毛利率分别为 21.07%、22.57%、18.47%，较为稳定。内转子小功率电机 M108 系列毛利率分别为 37.22%、41.25%、48.19%、**43.66%**。2021 年 M108 系列毛利率略有提高的主要原因系 2021 年 M108 系列单位成本降低，2020 年销售的 M108 系列中包括部分 2019 年生产的单位成本相对较高的 M108 系列电机（2019 年时主要原材料除漆包线外采购均价均高于 2020 年，同时 2019 年减速轮毂电机的产量相对较低，分摊的直接人工和制造费用较高），因此 2020 年 M108 系列电机单位成本略高，毛利率略低。2022 年公司 M108 系列单价及毛利率提高的主要原因系美元兑人民币升值。

（3）发行人未拓展内转子小功率减速轮毂电机和大功率减速轮毂电机的原因，是否存在技术壁垒

2019 年 1-6 月，八方股份以外转子大功率电机和内转子小功率电机为主，外转子小功率电机的金额相对较小。报告期内，公司以外转子小功率电机销售为主，以内转子小功率电机为辅，与八方股份存在一定差异，具体分析如下：

首先，公司的终端市场以欧洲为主，而八方股份的终端市场同时包括欧洲和北美。北美市场客户偏好大功率的车型，因此八方股份大功率电机销售较多，而公司以欧美市场为主，终端应用车型目前主要为城市车和休旅车，相应大功率电

机销售较少。

其次，根据八方股份招股说明书披露，其认为外转子小功率电机已面世多年，产品较为成熟，市场竞争较为激烈，相较而言，内转子小功率电机的各项技术参数优势明显，八方股份主动减少了部分售价相对较低的外转子小功率电机的销售，因此其外转子小功率电机销售比例较低。然而，内转子小功率电机在结构上增加了机芯端盖和齿轮箱端盖，成本高于外转子小功率电机，因此公司的策略为向客户推荐性能同样能够满足客户需求但造价相对较低的外转子小功率电机，公司外转子小功率电机功率和最大转速与同行业可比公司八方股份类似，同时公司外转子小功率减速轮毂电机实现了更紧凑的结构设计，重量轻于八方股份同类产品，具有一定的比较优势。

（4）外转子小功率电机的市场竞争情况、发行人的市场地位及何种技术路线是未来发展的主流方向

减速轮毂电机根据转子及功率大小可分为外转子小功率、内转子小功率、外转子大功率、内转子大功率（大功率电机通常为外转子，内转子极少）。公开披露的行业数据中未将电助力自行车所用减速轮毂电机按上述分类进行细分。就外转子小功率电机和内转子小功率电机的差异而言，内外转子小功率电机均可应用于类似车型，内转子小功率电机的优势在于能够更好地降低电机重量，满足终端客户轻量化的需求，但相应成本要高于外转子小功率电机，而外转子小功率电机散热性能更好，性价比更高，因此内外转子小功率减速轮毂电机满足了客户不同的需求，均将长期共存在于市场中。内外转子电机均为减速轮毂电机未来的发展方向，具体应用主要取决于满足客户的具体需求。

由于公司最早研发、生产的产品为直驱轮毂电机，而直驱轮毂电机均为外转子电机，公司在外转子电机方面积累了更多的技术储备和加工生产经验，因此减速轮毂外转子小功率电机方面也具有更多的技术优势，公司外转子小功率电机相较八方股份重量显著更轻，具有一定的竞争优势，因此公司减速轮毂电机以外转子小功率电机为主。

综上，公司的减速轮毂电机和八方股份的减速轮毂电机在技术性能方面不存在显著差异；定价、成本、毛利率等方面略有差异，具有合理性；公司已拓展至

内转子小功率减速轮毂电机，外转子大功率减速轮毂电机亦有少量销售，销售较少的原因主要系公司终端市场的差异及销售策略的差异导致；公司具备内转子小功率和外转子大功率电机相关技术，不存在技术壁垒；内外转子电机均为减速轮毂电机未来的发展方向，具体应用主要取决于满足客户的具体需求。

2、进一步解释发行人控制器毛利率高于协昌科技和八方股份的原因及合理性

报告期内，公司控制器毛利率与协昌科技、八方股份对比情况如下：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
协昌科技	未披露	31.57%	30.19%	35.23%
八方股份	未披露	32.01% ^{注 1}	30.11% ^{注 1}	24.96%
平均值	-	31.79%	30.15%	30.10%
公司	39.88%	33.98%	33.72%	44.07%

注 1：八方股份 2022、2021 年度报告中未对控制器毛利率单独披露，此处数据为八方股份 2022、2021 年套件（含控制器）综合毛利率。

2021 年较 2020 年，公司控制器毛利率由 44.07%降低至 33.72%，主要原因系 2021 年控制器电子元器件主要原材料涨价幅度较大，单位材料成本上涨较多，加之公司控制器生产过程增加三防漆工序且客户对控制器的质量要求提高公司增加了更多的质检环节，单位直接人工有所上升，对公司控制器毛利率产生较大的不利影响。同行业可比公司协昌科技的控制器产品毛利率 2021 年较 2020 年亦有所下滑。

2021 年、2022 年，公司控制器产品毛利率趋于稳定，分别为 33.72%、33.98%，仍略高于同行业平均值 30.15%、31.79%，但差异较小。2023 年 1-6 月较 2022 年，公司控制器毛利率有所提高，主要原因系 2023 年 1-6 月控制器电子元器件主要原材料采购价格有所下降，导致公司控制器单位成本降低，毛利率有所提高。

公司控制器毛利率高于协昌科技，主要由下游客户差异导致。公司控制器主要应用于国外电助力自行车，终端客户主要为国外电助力自行车品牌商，具有相对较高的产品附加值。协昌科技控制器产品主要应用于国内电动两轮车，市场竞争充分，其主要客户为国内电动两轮车品牌商（如雅迪、爱玛、台铃、小刀等），

国内电动两轮车市场集中度较高，根据协昌科技招股说明书披露，下游整车厂商具有强大的议价能力以及较短的交付周期诉求，因此协昌科技控制器产品毛利率低于公司控制器产品毛利率。

公司控制器毛利率高于八方股份，主要原因系根据八方股份招股说明书披露，八方股份控制器以配套电机销售为主，对于替代原国内厂家生产的控制器产品，与国内厂家的销售价格相比，八方股份的定价略有下降，同时八方股份的控制器主要原材料 PCBA 均为外购，而公司为采购 PCB 光板后自行或外协进行贴片加工，整体生产成本低于八方股份。PCBA 成本占控制器整体成本的比例约为 60%，若以 PCBA 供应商毛利率 20% 测算，对公司控制器毛利率的影响约为 7-8 个百分点。因此八方股份控制器产品毛利率低于公司控制器产品毛利率具有合理性。

（六）2022 年 1-6 月向东莞台铃销售的毛利率下降的原因，是否存在持续下降的风险，对业绩稳定性的影响

报告期内及 2022 年 1-6 月，公司向东莞台铃销售情况如下：

单位：万元、元/台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
向东莞台铃销售收入	13,667.42	14,985.02	34,205.15	23,899.31	8,162.81
占公司主营业务收入的 比例	19.16%	21.16%	24.68%	20.48%	10.73%
销售单价	*	*	*	*	*
单位成本	*	*	*	*	*
向东莞台铃销售毛利率	*	*	*	*	*
向东莞台铃销售毛利额	*	*	*	*	*
占公司主营业务毛利的 比例	*	*	*	*	*

注：上表中销售单价、单位成本、毛利率、毛利额、占公司主营业务毛利的比例已申请豁免披露，故以“*”代替。

2022 年 1-6 月、2022 年较 2021 年，公司向东莞台铃销售毛利率有所下滑，主要原因系原材料采购均价尤其是直驱轮毂电机材料成本中占比最高的磁钢采购均价上涨。公司对直驱轮毂电机主要采取成本加成的定价方式，公司与直驱轮毂电机客户根据原材料价格波动情况协商确定直驱轮毂电机销售价格，但原材料

采购价格上涨到公司与客户协商完成调价需要一定时间，因此 2022 年 1-6 月、2022 年向东莞台铃销售毛利率有所下滑。当原材料价格波动幅度较大的期间，公司会积极与客户协商调价，原材料价格波动向下游客户传导的调价机制顺畅，公司直驱轮毂电机采用成本加成的定价方式，毛利率持续下滑的风险较低，具体情况详见本回复之“问题 6、一、（五）从原材料价格波动到公司与客户协商变动产品销售价格的周期及相关机制，报告期内是否一贯执行、针对不同客户是否存在差异及合理性”。由上表可见，随着公司与东莞台铃协商调价的完成、原材料价格回落，公司向东莞台铃销售毛利率由 2022 年的*提升至 2023 年 1-6 月的*，不存在持续下滑的情况。

2022 年较 2021 年，公司向东莞台铃销售毛利率有所下降，2023 年 1-6 月毛利率有所回升，保持在相对稳定水平。分别按毛利率下降 5%、10%、20%测算对公司经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
东莞台铃毛利率降低 5%对毛利额的影响金额	*	*	*	*	*
占公司主营业务毛利的比例	*	*	*	*	*
东莞台铃毛利率降低 10%对毛利额的影响金额	*	*	*	*	*
占公司主营业务毛利的比例	*	*	*	*	*
东莞台铃毛利率降低 20%对毛利额的影响金额	*	*	*	*	*
占公司主营业务毛利的比例	*	*	*	*	*

注：上表中数据已申请豁免披露，故以“*”代替。

由上表可见，分别按毛利率下降 5%、10%、20%测算，对毛利额的影响占公司主营业务毛利的比例也不超过 2%，对公司业绩稳定性的影响较小。

综上，2022 年 1-6 月向东莞台铃销售的毛利率下降的主要原因系原材料采购均价尤其是直驱轮毂电机材料成本中占比最高的磁钢采购均价上涨，公司对直驱轮毂电机主要采取成本加成的定价方式，公司与直驱轮毂电机客户根据原材料价格波动情况协商确定直驱轮毂电机销售价格，原材料价格波动向下游客户传导的调价机制顺畅，毛利率持续下滑的风险较低。随着公司与东莞台铃协商调价的完成、原材料价格回落，2023 年 1-6 月公司向东莞台铃销售毛利率有所回升，不

存在持续下滑的情况。经测算，向东莞台铃销售毛利率下滑对毛利额的影响占公司主营业务毛利率的比例较低，对公司业绩稳定性的影响较小。

（七）报告期各期末发行人存货金额较大的原因及合理性；2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日结转销售比例较低的原因

1、报告期各期末发行人存货金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司存货账面余额明细情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30/ 2023年1-6月		2022.12.31/ 2022年		2021.12.31/ 2021 年		2020.12.31/ 2020 年	
	数值	期后结 转比例	数值	期后结 转比例	数值	期后结 转比例	数值	期后结 转比例
存货账面余额	13,568.87	65.67%	14,849.15	82.57%	17,417.74	95.67%	10,602.94	97.38%
其中：原材料	8,661.37	65.32%	9,081.96	80.20%	11,401.77	94.91%	7,001.93	96.36%
库存商品	4,795.04	65.51%	5,527.82	85.70%	4,797.41	96.36%	2,768.46	99.18%
发出商品	110.27	100.00%	237.79	100.00%	813.94	100.00%	393.63	100.00%
委托加工 物资	2.18	100.00%	1.57	100.00%	404.62	100.00%	438.92	100.00%
营业成本	57,199.01	-	110,041.29	-	93,649.86	-	61,585.91	-
存货占营业成本 的比例	11.86%	-	13.49%	-	18.60%	-	17.22%	-
存货周转率	8.21	-	6.92	-	6.77	-	6.54	-
同行业可比公司 存货周转率平均 值	3.95	-	5.02	-	6.15	-	4.97	-

注 1：期后结转比例统计截至 2023 年 8 月 31 日；

注 2：2023 年 1-6 月存货占营业成本的比例、存货周转率为年化数据，以营业成本乘以 2 的年化方式计算。

报告期各期末，公司存货账面余额金额较大，主要由原材料和库存商品构成，公司的产品型号较多，公司需要按照销售计划和生产计划准备原材料和库存商品进行备货，因此公司存货金额较大。公司存货金额较大与公司的经营规模具有匹配性，报告期内，公司存货占营业成本的比例分别为 17.22%、18.60%、13.49%、11.86%（年化），不存在显著较高的情况。同时，公司存货周转率稳定且保持在相对较高水平，报告期内均高于同行业可比公司存货周转率平均值，存货周转情况良好。

因此，报告期各期末，公司存货金额较大的原因系为了满足公司生产、销售的经营需要，公司存货金额与公司经营规模相匹配，存货周转情况良好，具有合理性。

2、2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日结转销售比例较低的原因

2022 年末，公司库存商品金额及期后结转情况如下：

单位：万元

产品类型	库存商品 金额	期后结转 金额	期后结转 比例
直驱轮毂电机	2,351.84	1,763.16	74.97%
中置电机	1,533.39	1,251.28	81.60%
减速轮毂电机	668.23	490.49	73.40%
控制器	216.57	102.01	47.10%
其他	757.79	482.15	63.63%
合计	5,527.82	4,089.10	73.97%

注：期后结转金额统计截至 2023 年 3 月 31 日。

由上表可见，2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日结转销售比例相对较低，主要原因系控制器未结转余额中存在部分破产客户 Prophete 相关产品，对应金额 35.01 万元，另外，客户 ESMALTINA 因场地发生火灾暂未恢复生产，公司产品亦暂未发货，对应金额 34.25 万元，如剔除上述两部分控制器，2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日的结转比例为 69.25%，与库存商品整体期后结转比例接近。

针对 Prophete 客户相关控制器产品，公司已对该部分产品充分考虑减值风险，计提跌价准备；针对客户 ESMALTINA 相关控制器产品，公司已将对应产品进行改型，后续将销售给其他客户。

（八）2023 年 6 月 30 日中置电机、减速轮毂电机、控制器等库存商品情况及期后结转情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司分产品类型的库存商品情况、对应订单情况及截至 2023 年 8 月 31 日的期后结转情况如下：

单位：万元

期间	产品类型	库存商品 金额	有订单金 额	有订单比 例	期后结转 金额	期后结转 比例
2023. 6. 30	直驱轮毂电机	3,334.80	236.13	7.08%	2,625.58	78.73%
	中置电机	587.29	469.54	79.95%	320.11	54.51%
	减速轮毂电机	340.68	255.92	75.12%	78.57	23.06%
	控制器	146.62	64.97	44.31%	9.30	6.34%
	其他	385.65	284.56	73.79%	107.54	27.89%
	合计	4,795.04	1,311.12	27.34%	3,141.11	65.51%

公司 2023 年 6 月 30 日库存商品中，直驱轮毂电机有订单的比例为 7.08%，占比较低，主要原因系直驱轮毂电机为备货式生产；中置电机、减速轮毂电机、控制器有订单的比例分别为 79.95%、75.12%和 44.31%，主要原因系中置电机、减速轮毂电机、控制器主要为订单式生产。公司库存商品对应订单情况与公司产销模式匹配。

截至 2023 年 8 月 31 日，公司 2023 年 6 月 30 日主要产品类型库存商品的期后结转比例分别为 78.73%、54.51%、23.06%和 6.34%。其中，中置电机、减速轮毂电机、控制器的期后结转比例较低，主要原因系上述产品销售周期相对直驱轮毂电机更长，而期后统计期间较短。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人实际控制人及财务负责人，了解直驱轮毂电机成本的主要影响因素，了解直驱轮毂电机技术升级的具体实现方式，了解直驱轮毂电机生产成本的预计变动趋势；

2、取得了发行人收入成本明细表和采购明细表，分析直驱轮毂电机主要原材料采购均价变动对直驱轮毂电机生产成本的影响；

3、取得了发行人磁钢主要供应商出具的确认函，了解磁钢供应商技术升级的具体方式；

4、访谈了发行人实际控制人和财务负责人，了解报告期内 M21 和 M198 系列电机毛利率变动的原因；

5、取得了发行人收入成本明细表，分析报告期内 M21 和 M198 系列电机毛利率变动的原因；

6、访谈了发行人实际控制人，了解报告期内不同产品中新产品的推出情况、对老产品的迭代及销售的影响；

7、取得了发行人期末存货库龄明细表，分析 M198 系列和 M80 系列电机期末结存情况、库龄情况以及期后结转情况，核查跌价准备计提是否充分；

8、访谈了发行人实际控制人及销售部门负责人，了解不同产品的订单执行周期情况，了解 2022 年 6 月末库存商品期后结转比例较低的原因；

9、取得了发行人 2022 年 6 月末期末库存商品明细、在手订单列表，核查截至 2022 年 9 月 30 日期后结转比例较低的原因，核查截至 **2023 年 8 月 31** 日期后结转情况及未结转的原因；

10、访谈了发行人财务负责人，了解江苏技术中心和天津技术部的职责，定制化合作开发设计模式，以及研发各环节成本和费用的核算方法和过程；

11、取得了发行人定制化合作开发设计相关的流程文件；

12、访谈了发行人实际控制人及核心技术人员，了解发行人和八方股份减速轮毂电机在技术性能方面的具体差异，了解发行人内转子小功率和外转子大功率减速轮毂电机销售比例较低的原因，了解是否存在技术壁垒，了解外转子小功率电机的市场竞争情况、发行人的市场地位及何种技术路线是未来发展的主流方向；

13、查阅了八方股份的招股说明书，取得了发行人收入成本明细表，对比发行人与八方股份减速轮毂电机在技术性能、定价、成本、毛利率方面的具体差异；

14、访谈了发行人实际控制人和财务负责人，进一步了解发行人控制器毛利率高于协昌科技和八方股份的原因；

15、访谈了发行人实际控制人和财务负责人，了解 2022 年 1-6 月向东莞台

铃销售的毛利率下降的原因，是否存在持续下降的风险以及对业绩稳定性的影响；

16、取得了发行人收入成本明细表，2022 年 1-6 月向东莞台铃销售毛利率下降的原因，测算发行人向东莞台铃销售毛利率下降对主营业务毛利的影响；

17、取得了发行人存货余额明细表，与发行人的经营规模进行匹配，对比发行人与同行业可比公司的存货周转率，核查发行人报告期各期末存货金额较大的原因及合理性；

18、取得了发行人库存商品出库明细，分析库存商品的期后结转情况，访谈了发行人销售部门负责人，了解 2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日结转销售比例较低的原因；

19、取得了发行人库存商品明细、在手订单明细、出库明细，分析库存商品对应订单情况及期后结转情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人直驱轮毂电机成本的主要影响因素为直接材料成本，直驱轮毂电机直接材料成本的主要影响因素为磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线等主要原材料的采购成本，而前述主要原材料采购成本则与金属镨钕、硅钢、铝、铜、热轧板卷等大宗商品前端材料的价格紧密关联；同时，发行人也通过自身产品设计的技术升级和推动上游原材料供应商的降本升级，降低了生产成本，提高了发行人市场竞争力；预计未来直驱轮毂电机生产成本也将主要由前端材料市场价格决定；

2、报告期内，发行人直驱轮毂电机 M21 系列和 M198 系列毛利率变动主要受原材料采购均价变化和商业谈判影响，具有合理性。报告期内，发行人不同产品持续推出新产品，其中直驱轮毂电机 M21 系列对 M198 系列以及中置电机 M81 系列对 M80 系列存在一定的迭代关系，但新产品的推出未对存量车型所使用的老产品存在强制替代作用，老产品仍有相应的市场需求。报告期各期末，存货中 M198 系列和 M80 系列电机库存主要为满足客户采购需求以及售后备货需求，库

龄基本为 1 年以内，库存期后销售情况良好，不存在明显的减值迹象，跌价准备计提充分；

3、2022 年 6 月末库存商品期后结转比例较低的原因主要系期后统计期间较短，另外，2022 年第三季度为发行人内销直驱轮毂电机的销售旺季，生产压力较大，发行人在上半年充分利用产能，对有订单的电助力自行车相关产品进行提前排产，具有合理性。截至 **2023 年 8 月 31 日**，2022 年 6 月末库存商品期后结转比例已达到 **93.73%**，相对较高；

4、发行人制定了科学合理的研发流程内各环节成本和费用的核算方法和核算过程，发行人成本和研发费用归集核算准确；

5、发行人的减速轮毂电机和八方股份的减速轮毂电机在技术性能方面不存在显著差异；定价、成本、毛利率等方面略有差异，具有合理性；发行人已拓展至内转子小功率减速轮毂电机，外转子大功率减速轮毂电机亦有少量销售，销售较少的原因主要系发行人终端市场的差异及销售策略的差异导致；发行人具备内转子小功率和外转子大功率电机相关技术，不存在技术壁垒；内外转子电机均为减速轮毂电机未来的发展方向，具体应用主要取决于满足客户的具体需求；

6、2022 年 1-6 月向东莞台铃销售的毛利率下降的主要原因系原材料采购均价尤其是直驱轮毂电机材料成本中占比最高的磁钢采购均价上涨，发行人对直驱轮毂电机主要采取成本加成的定价方式，发行人与直驱轮毂电机客户根据原材料价格波动情况协商确定直驱轮毂电机销售价格，原材料价格波动向下游客户传导的调价机制顺畅，毛利率持续下滑的风险较低。经测算，向东莞台铃销售毛利率下滑对毛利额的影响占发行人主营业务毛利率的比例较低，对发行人业绩稳定性的影响较小；

7、报告期各期末，发行人存货金额较大的原因系为了满足发行人生产、销售的经营需要，发行人存货金额与公司经营规模相匹配，存货周转情况良好，具有合理性；2022 年末控制器截至 2023 年 3 月 31 日结转销售比例相对较低对的原因具有合理性；

8、发行人 2023 年 6 月 30 日中置电机、减速轮毂电机、控制器的期后结转

比例较低，主要原因系上述产品销售周期相对直驱轮毂电机更长，而期后统计期间较短。

问题 6、关于采购和供应商

根据申报材料：（1）连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期公司采购总额的比例分别为 96.32%、95.79%、88.31%、79.35%；公司不同采购类别供应商中存在部分注册资本较小，成立时间较短的公司；宁波亿胜磁材有限公司成立于 2019 年 6 月，公司当年即向其采购，2019 年为公司第六大供应商、2020 年全年无采购、2021 年及 2022 年 1-6 月为第二大供应商，采购占比分别为 0.86%、0.00%、3.11%、6.46%；（2）报告期内，定子铁芯、端盖、轮毂等原材料采购价格与市场价格变动趋势不一致，2021 年四季度以来，定子采购价格呈现下降趋势，铜和硅钢市场价格保持平稳，公司解释称系受技术升级、采购规格缩小的影响；（3）2021 年公司对规格型号较多的芯片、PCB 板、线束等配件的小批量多批次的采购需求增多，为保证上述配件供应的及时性，公司更多以较便捷的网络购物形式从不同供应商处购入；（4）无锡市佳顺通商贸有限公司为厦门正新橡胶工业有限公司的代理商，公司与无锡市佳顺通商贸有限公司合作，主要采购由客户指定规格的轮胎产品；（5）直驱轮毂电机向部分企业 2021 年毛利率降低的主要原因系 2021 年原材料采购均价上涨导致生产成本提高进而拉低了毛利率，2022 年 1-6 月与部分企业协商提高了销售价格；（6）报告期各期末，其他原材料金额分别为 3,224.33 万元、3,849.86 万元、6,057.13 万元和 5,868.35 万元，报告期内占原材料比例均超过 50%。

请发行人说明：（1）连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期公司采购总额的比例持续下降的原因；报告期内与注册资本较小、成立时间较短的公司合作的原因及合理性，向其采购规模和其经营规模、供货能力的匹配性；向宁波亿胜采购价格的公允性及与其他供应商采购价格的差异情况分析；（2）影响主要原材料采购价格的主要因素，进一步分析原材料采购价格和市场价格变动不一致的合理性；（3）公司以网络购物形式采购配件是否符合行业惯例，相关原材料的质量保障措施；（4）客户指定采购轮胎的原因及合理性，报告期内的收入、成本金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（5）从原材料价格波动到公司与客户协商变动产品销售价格的周期及相关机制，报告期内是否一贯执行、针对不同客户是否存在差异及合理性；（6）不

同产品的主要部件构成，其他原材料的具体情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期公司采购总额的比例持续下降的原因；报告期内与注册资本较小、成立时间较短的公司合作的原因及合理性，向其采购规模和其经营规模、供货能力的匹配性；向宁波亿胜采购价格的公允性及与其他供应商采购价格的差异情况分析

1、连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期公司采购总额的比例持续下降的原因

报告期内，连续三年与公司发生交易的原材料供应商采购金额及占采购总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
连续三年与公司发生交易的原材料供应商采购金额	44,949.77	92,579.78	89,896.09	57,111.98
采购总额	52,723.52	102,092.87	95,717.85	60,609.41
占比	85.26%	90.68%	93.92%	94.23%

2020 年至 2022 年，连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额逐年上升，但其占当期公司采购总额的比例分别为 94.23%、93.92%、90.68%，占比持续下降；2023 年 1-6 月，连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额及占比均有所下降，主要原因系：

（1）公司原材料磁钢的前端供应商主要为磁钢原厂和磁钢加工厂。磁钢原厂主要业务为采购金属镨钕后进行烧结等工艺加工成磁钢毛坯，后经切片等加工成成品磁钢，部分磁钢毛坯亦可直接销售；磁钢加工厂主要业务为采购磁钢毛坯后经切片等加工成成品磁钢后对外销售。一般来说，当磁钢前端材料金属镨钕市场价格稳定时，基于公司采购规模优势，上游磁钢原厂会有价格优势，因此公司主要集中向上游原厂采购；当金属镨钕市场价格波动较大时，公司会拓宽采购渠

道，向原厂和加工厂综合询价，择时择低采购。

2019 年下半年磁钢前端材料价格有所波动，公司拓宽磁钢采购渠道综合询价，向磁钢加工厂宁波亿胜磁材有限公司进行采购；2020 年因磁钢前端材料价格较为稳定，公司主要集中向磁钢原厂进行采购，因此 2020 年未向宁波亿胜磁材有限公司采购。2021 年及 2022 年，磁钢前端材料价格持续上涨，公司积极询价增加了采购渠道，重新向其进行了大额采购。因此，报告期内，连续三年采购供应商金额未统计宁波亿胜磁材有限公司，但公司一直与宁波亿胜磁材有限公司保持着业务沟通。如将其作为连续三年合作的供应商进行统计，则连续三年与公司发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期公司采购总额的比例分别为 94.23%、97.03%、94.83%，采购占比未出现持续下降情形。

(2) 2021 年及 2022 年，随着公司产品类别及营业收入的增加，公司对原材料多样化的需求提高。公司为拓宽采购渠道，新增了一部分原材料的主要供应商。其中部分供应商产品性价比具有优势、交付能力较强，公司逐步增大了对其的采购规模。

(3) 2023 年 1-6 月，公司向连续三年发生交易的供应商采购金额及占比有所下降，主要原因系：基于公司年度采购计划安排及价格比较，公司暂时对部分连续三年发生交易的供应商未进行采购安排，但不排除 2023 年下半年公司对其发生采购交易。

2、报告期内与注册资本较小、成立时间较短的公司合作的原因及合理性，向其采购规模和其经营规模、供货能力的匹配性

报告期内，与公司合作的注册资本较小、成立时间较短的主要供应商基本情况、经营规模、对公司供货能力及公司向其采购规模、采购占比如下：

单位：万元、万片、万个

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	采购内容	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	宁波亿胜磁材有限公司	2019/6/10	500.00	磁钢	采购金额	1,903.68	4,235.10	2,975.99	-
					采购数量	2,119.78	3,446.49	2,659.26	-
					采购占比	3.61%	4.15%	3.11%	-
					经营规模	营业收入 1.2 亿元			

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	采购内容	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
					对公司供货能力	12,480 万片/年			
2	台州芯鸿机电有限公司	2021/11/30	888.00	定子类	采购金额	-	142.04	-	-
					采购数量	-	6.74	-	-
					采购占比	-	0.14%	-	-
					经营规模	营业收入 7 千万元			
					对公司供货能力	72 万个/年			
3	安徽小鹰机械有限公司	2021/1/28	500.00	端盖	采购金额	1,198.65	928.89	1.50	-
					采购数量	107.66	71.32	0.12	-
					采购占比	2.27%	0.91%	0.00%	-
					经营规模	营业收入 5 千万元-6 千万元			
					对公司供货能力	288 万个/年			
4	常州友拓电动车配件有限公司	2013/5/30	50.00	轮毂	采购金额	-	-	79.64	288.86
					采购数量	-	-	4.72	17.49
					采购占比	-	-	0.08%	0.48%
					经营规模	营业收入 3 千万元			
					对公司供货能力	60 万个/年			

注：除常州友拓电动车配件有限公司的经营规模及供货能力为 2020 年数据外，其他三家供应商均为 2022 年数据。

由上表可见，报告期内，除宁波亿胜磁材有限公司、安徽小鹰机械有限公司外，公司向其他两家主要供应商的采购规模及采购占比均较小，占比不足 1%。具体分析如下：

公司与成立时间较短的宁波亿胜磁材有限公司合作的主要原因系：2019 年下半年磁钢前端材料价格有所波动，公司为拓宽磁钢采购渠道，应对采购价格波动风险，从磁钢毛坯加工厂进行采购。虽其成立时间不久即与公司发生业务，但其实际控制人卢春辉控制的宁波高新区亿达强磁有限公司和宁波北仑鼎胜磁材科技有限公司分别成立于 2008 年和 2014 年，其拥有较久的相关行业经验，具有合理性。宁波亿胜磁材有限公司经营规模较大，对公司的年供货能力在 12,480 万片/年，可以满足公司日常的生产需求，公司向其的采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。

公司与成立时间较短的台州芯鸿机电有限公司合作的主要原因系：2022 年 2 月-3 月，公司定子铁芯主要供应商浙江九洲新能源科技有限公司临时产能受限，公司向具有同规格定子铁芯供货能力的供应商台州芯鸿机电有限公司临时采购满足公司日常生产需求，后期未再向其进行采购，采购整体规模较小，具有合理性。台州芯鸿机电有限公司经营规模较大，对公司的年供货能力在 72 万个/年，可以满足公司日常的生产需求，公司向其的采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。

公司与成立时间较短的安徽小鹰机械有限公司合作的主要原因系：随着公司业务规模的快速扩大、端盖前端材料价格的上涨，公司扩大了端盖供应商的选择范围，考虑到安徽小鹰机械有限公司的供货能力和交货及时性等综合因素，公司 2021 年，初次合作后逐步扩大合作量，具有合理性。安徽小鹰机械有限公司经营规模较大，对公司的年供货能力在 288 万个/年，可以满足公司日常的生产需求，公司向其的采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。

公司与注册资本较小的常州友拓电动车配件有限公司合作的主要原因系：常州友拓电动车配件有限公司成立时间较早，成立时注册资本即为 50.00 万元，主要从事电动车轮毂、电动车配件等的制造、加工。经过多年发展，其已具备丰富的行业经验。因此，公司与其合作具有合理性。常州友拓电动车配件有限公司经营规模较大，对公司的年供货能力最高在 60 万个/年，可以满足公司日常的生产需求，公司向其的采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。报告期内，公司根据自身生产经营情况，减少了向其的采购规模，至 2022 年不再向其进行采购。

综上，报告期内，公司与注册资本较小、成立时间较短的公司合作主要原因系相关公司及其实际控制人具备行业经验、主要供应商临时产能受限、新供应商供货能力和交货及时性较好等，合作具有合理性，向其采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。

3、向宁波亿胜采购价格的公允性及与其他供应商采购价格的差异情况分析

报告期内，公司主要向宁波亿胜磁材有限公司采购磁钢。公司磁钢主要供应商采购金额、数量、单价变化情况如下：

单位：万元、万片、元/片

序号	供应商名称	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1	宁波合力磁材技术有限公司	采购金额	1,183.13	14,393.07	12,093.20	5,525.68
		采购数量	1,111.27	12,473.11	13,288.89	8,024.88
		均价	1.06	1.15	0.91	0.69
2	宁波亿胜磁材有限公司	采购金额	1,903.68	4,235.10	2,975.99	-
		采购数量	2,119.78	3,446.49	2,659.26	-
		均价	0.90	1.23	1.12	-
3	中磁科技股份有限公司	采购金额	6,011.61	1,455.37	2,235.14	3,656.96
		采购数量	6,599.81	805.61	2,244.20	5,421.79
		均价	0.91	1.81	1.00	0.67
4	宁波铄腾新材料有限公司	采购金额	1,343.49	5,766.02	774.19	1,007.16
		采购数量	1,654.62	4,981.40	838.53	1,285.51
		均价	0.81	1.16	0.92	0.78
5	宁波中杭磁材有限公司	采购金额	389.76	856.64	669.44	368.20
		采购数量	479.57	832.21	652.06	437.89
		均价	0.81	1.03	1.03	0.84
6	浙江中杭新材料科技有限公司	采购金额	3.66	34.84	217.84	651.10
		采购数量	25.63	71.29	236.75	413.20
		均价	0.14	0.49	0.92	1.58
7	包头市中鑫安泰磁业有限公司	采购金额	-	282.36	397.77	372.01
		采购数量	-	184.08	350.68	394.76
		均价	-	1.53	1.13	0.94
8	安泰科技股份有限公司	采购金额	1,156.31	130.73	-	-
		采购数量	1,563.84	149.61	-	-
		均价	0.74	0.87	-	-

报告期内，公司向磁钢不同供应商采购均价存在一定差异，主要原因系向不同供应商采购磁钢性能、规格尺寸存在一定差异。磁钢性能是影响磁钢价格高低的重要因素，不同电机产品对磁钢的性能要求不同：直驱轮毂电机对磁钢的性能要求相对较低，采购价格相对较低；中置电机和减速轮毂电机对磁钢的性能要求相对较高，采购价格相对较高。规格尺寸是影响磁钢价格高低的另一个重要因素，公司产品所需磁钢是以金属镨钕为主要原材料经切割加工制造形成的扁平长方

体或具有一定厚度的圆片，价格主要以原材料使用量（即体积）为基础：长方体磁钢的体积是长宽高的乘积，圆片磁钢的体积是底面积和高的乘积，长宽高、底面积和高的规格尺寸越大，磁钢的体积越大，采购价格越高。报告期各期，公司磁钢规格尺寸众多，不同形状磁钢适用产品及采购量较大的规格尺寸如下：

单位：毫米，立方毫米

项目	适用产品	规格尺寸	估计体积
长方体磁钢 ^{注1}	电机类	27*10.92*2.0	589.68
		21*13.8*2.0	579.60
		20*12.64*1.9	480.32
圆片磁钢 ^{注2}	传感器类	8*2	100.48
		5*2	39.25
		3*2	14.13

注 1：规格尺寸分别为长、宽、高。

注 2：规格尺寸分别为底面直径、高。

报告期内，公司向磁钢主要供应商采购磁钢的价格差异分析如下：

（1）2020 年至 2022 年，公司向宁波合力磁材技术有限公司采购的磁钢均价较低，基本处于所有供应商中采购均价的低位区间，主要原因系宁波合力磁材技术有限公司为公司磁钢的第一大供应商，向公司供应众多规格尺寸的长方体磁钢，规格型号较为分散，其中部分规格尺寸较小的长方体磁钢拉低了整体的采购均价；2023 年 1-6 月，公司向宁波合力磁材技术有限公司采购的磁钢均价较高，主要原因系公司向其采购的磁钢主要集中在 2023 年第一季度，磁钢价格尚处于高价区间，且公司向其采购主要以中等及较大规格尺寸磁钢为主，拉高了整体的采购均价。

（2）2020 年至 2022 年，公司向宁波亿胜磁材有限公司采购的磁钢均价较高，主要原因系公司向其采购以 27*10.92*2.0、30*12.24*2.5 两种规格尺寸的长方体磁钢为主，后一种磁钢规格尺寸较大，估计体积为 918 立方毫米，采购均价较高，拉高了整体的采购均价；2023 年 1-6 月，公司向宁波亿胜磁材有限公司采购的磁钢均价基本处于所有供应商中采购均价的中间区间，主要原因系公司向其采购的磁钢规格尺寸较为中等所致。

（3）2020 年至 2022 年，公司向中磁科技股份有限公司的磁钢采购均价较

高，分别为 0.67 元/片、1.00 元/片、1.81 元/片，采购均价逐年上升，高性能磁钢采购金额占公司向其采购总额的比例分别为 1.80%、37.42%、66.10%，占比逐年提升，磁钢采购均价逐年提高主要系高性能磁钢采购占比提高所致；**2023 年 1-6 月**，公司向中磁科技股份有限公司的磁钢采购均价基本处于所有供应商中采购均价的中间区间，主要原因系随着磁钢前端材料金属镨钕市场价格处于下行区间，中磁科技股份有限公司供应的磁钢在规格尺寸及价格上更具优势，且公司向其采购众多规格尺寸的长方体磁钢，其中部分规格尺寸较小的长方体磁钢拉低了整体的采购均价；

(4) 报告期内，公司向宁波铄腾新材料有限公司、宁波中杭磁材有限公司采购的磁钢均价基本处于所有供应商中采购均价的中间区间，主要系公司向其采购的磁钢规格尺寸较为中等所致。

(5) 报告期内，公司向浙江中杭新材料科技有限公司的磁钢采购均价分别为 1.58 元/片、0.92 元/片、0.49 元/片、**0.14 元/片**，采购均价逐年下降。2020 年磁钢采购均价高于其他磁钢主要供应商采购均价，主要原因系当年度高性能磁钢占比达 91.15%，占比较高，拉高了磁钢的采购均价。2021 年至 **2023 年 1-6 月**，公司向其采购均价呈现较快下降且 2022 年及 **2023 年 1-6 月** 磁钢采购均价大幅低于其他磁钢主要供应商采购均价，主要原因系采购价格在 0.1-0.3 元/片的圆片磁钢采购占比**分别为 7.77%、25.73%、99.85%**，低价磁钢采购占比的提高拉低了公司向其采购磁钢的采购均价。

(6) 2020 年至 2022 年，公司向包头市中鑫安泰磁业有限公司采购均价较高，基本处于所有供应商中采购均价的高位区间，主要原因系公司向其采购以 30*12.24*2.5 的大规格尺寸磁钢为主，大规格尺寸磁钢采购金额占公司向其采购总额的比例分别为 76.21%、84.65%、100.00%，大规格尺寸磁钢采购占比的增加逐步提高公司向其采购磁钢的采购均价。**2023 年 1-6 月**，因包头市中鑫安泰磁业有限公司经营方向调整，磁钢相关业务大幅减少，公司不再与其合作。

(7) 2022 年至 2023 年 1-6 月，公司向安泰科技股份有限公司采购均价较低，处于所有供应商中采购均价的低位区间，主要原因系公司向其采购以 18*12.7*1.6 规格尺寸的长方体磁钢为主，估计体积为 365.76 立方毫米，相对

其他规格长方体磁钢体积较小、故其采购单价较低，该规格尺寸磁钢采购金额占公司向其采购总额的比例分别为 78.02%、35.95%，拉低了整体的采购均价。

综上，报告期内，宁波亿胜磁材有限公司与其他供应商的采购价格存在一定差异具有合理性；公司向宁波亿胜磁材有限公司采购磁钢主要基于前端原材料价格，并结合公司所需磁钢的规格尺寸及加工难度来确认采购价格，采购价格具有公允性。

（二）影响主要原材料采购价格的主要因素，进一步分析原材料采购价格和市场价格变动不一致的合理性

报告期内，公司的主要原材料包括磁钢、定子、定子铁芯、端盖、轮毂和漆包线等，与前端材料的市场价格影响具有较强关联性，采购价格主要随前端材料的价格变化而波动。同时，原材料的市场供求关系、供应商的价格协商机制等因素也会综合影响公司采购价格，致使公司采购价格与前端材料市场价格存在部分期间变动趋势不一致的情形。

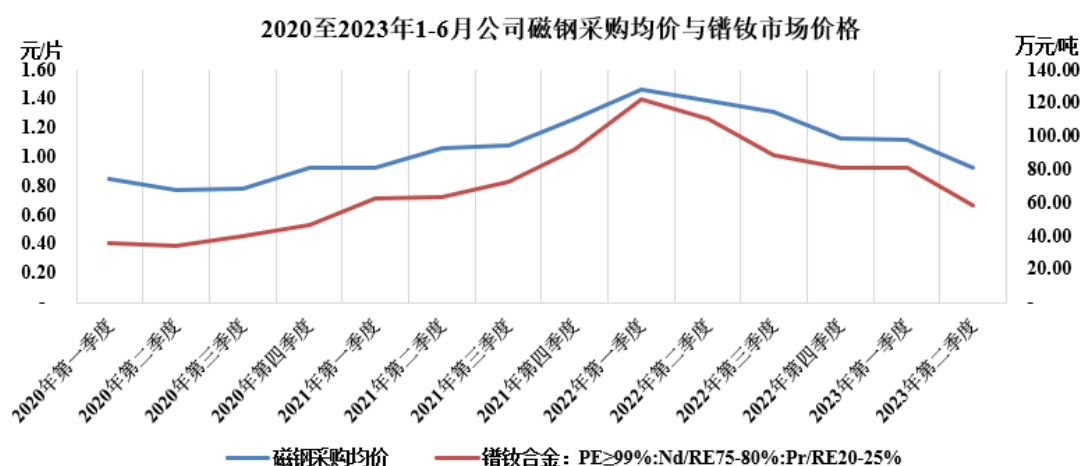
报告期内，公司主要直接材料与前端材料的对应关系如下：

序号	主要直接材料名称	前端材料名称
1	磁钢	金属镨钕
2	定子	硅钢、铜
3	定子铁芯	硅钢
4	端盖	铝
5	轮毂	热轧板卷
6	漆包线	铜

报告期内，公司主要直接材料采购均价与前端材料市场价格比较情况如下：

1、磁钢

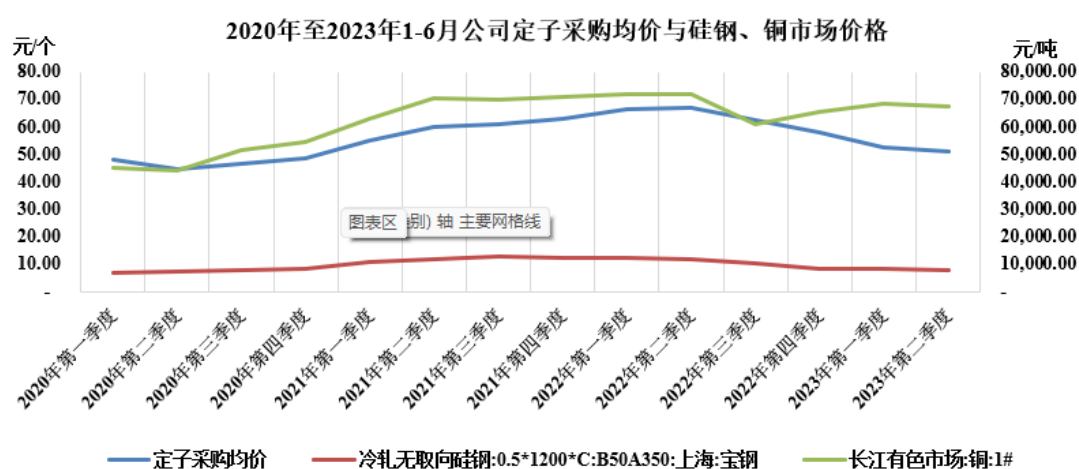
报告期内，公司磁钢采购均价与金属镨钕市场价格对比情况如下：



如上图所示,报告期内,公司磁钢采购均价与镨钕的市场价格变动趋势基本一致。

2、定子

报告期内,公司定子采购均价与硅钢、铜市场价格对比情况如下:

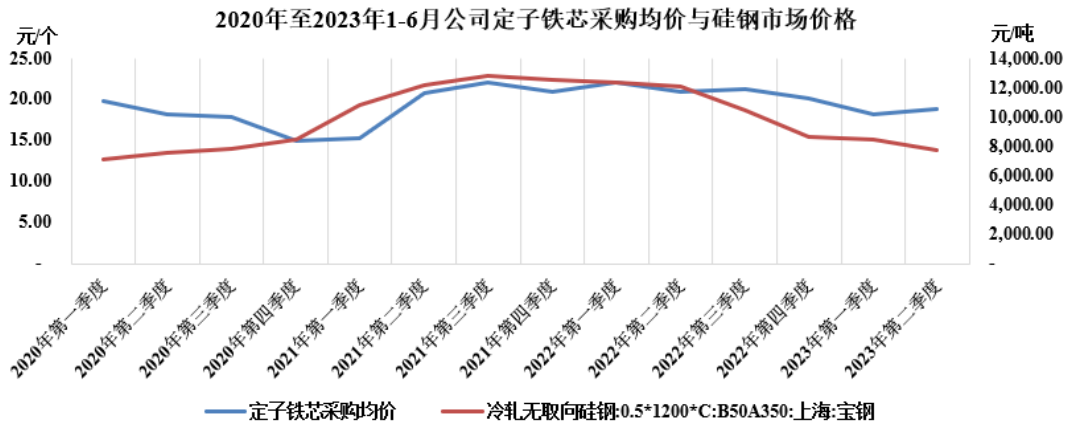


如上图所示,报告期内,公司定子采购均价与硅钢、铜市场价格的变动趋势基本保持一致,部分期间存在一定差异,主要体现在:

2022 年第三季度开始,铜的市场价格出现反弹,但公司定子采购均价继续下降,主要原因系:定子由定子铁芯及漆包线构成,2022 年第二季度开始,定子铁芯的前端原材料硅钢的市场价格持续下降,抵消了漆包线前端原材料铜的价格上涨。

3、定子铁芯

报告期内，公司定子铁芯采购均价与硅钢市场价格对比情况如下：



如上图所示，报告期内，公司定子铁芯采购均价变动趋势与硅钢市场价格的变动趋势存在一定差异，主要体现在：

2020 年，公司定子铁芯采购均价整体有所下降，同期硅钢的市场价格缓慢上升，主要原因系：公司中置电机、减速轮毂电机销量上涨（占主营业务收入的比重从 2019 年的 13.06% 上升至 2020 年的 17.50%），中置电机、减速轮毂电机对应的定子铁芯采购数量增加，其规格尺寸相较于直驱轮毂电机较小，采购单价也较低，中置电机、减速轮毂电机对应的定子铁芯采购数量占比的提高拉低了公司定子铁芯的采购均价；另外，公司大尺寸规格的直驱轮毂电机 M260 系列销量大幅减少（占直驱轮毂电机销售收入的比例从 2019 年的 5.04% 下降至 2020 年的 0.88%），公司减少了对应大尺寸定子铁芯的采购，进一步拉低了定子铁芯的采购均价。

2021 年第一季度，定子铁芯采购均价保持平稳，同期硅钢的市场价格迅速上升，主要原因系：供应商一般会在年底备有较多库存，应对年后下游行业的生产需求。因此，即使前端原材料硅钢的市场价格出现了较快增长，但此时原材料的市场供应较为充足，公司定子铁芯的采购价格较为平稳。

2022 年第三季度、第四季度，公司定子铁芯的采购均价下降幅度小于硅钢的市场价格变动幅度，主要原因系：前期硅钢价格持续高位运行，供应商库存产

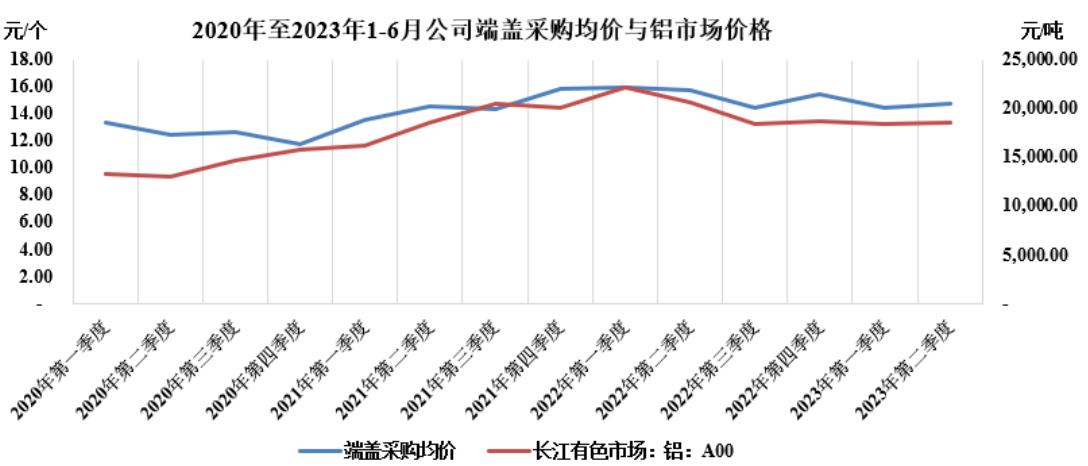
品均价较高，供应商需消化高价库存后才能逐步降低售价，同时公司与供应商协商下调采购价格也需要一定时间。

2023 年第二季度，公司定子铁芯的采购均价整体略有上升，同期硅钢的市场价格略有下降，主要原因系：公司直驱轮毂电机销量上涨（占主营业务收入的比例从 2023 年第一季度的 68.77% 上升至 2023 年第二季度的 74.03%），直驱轮毂电机对应的定子铁芯采购数量增加，其规格尺寸相较于中置电机、减速轮毂电机较大，采购单价也较高，直驱轮毂电机对应的定子铁芯采购数量占比的提高拉高了公司定子铁芯的采购均价。

报告期内，除以上期间外，公司定子铁芯采购均价变动趋势与硅钢市场价格的变动趋势基本保持一致。

4、端盖

报告期内，公司端盖采购均价与铝市场价格对比情况如下：



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，公司端盖采购均价与铝市场价格的变动趋势存在一定差异，主要体现在：

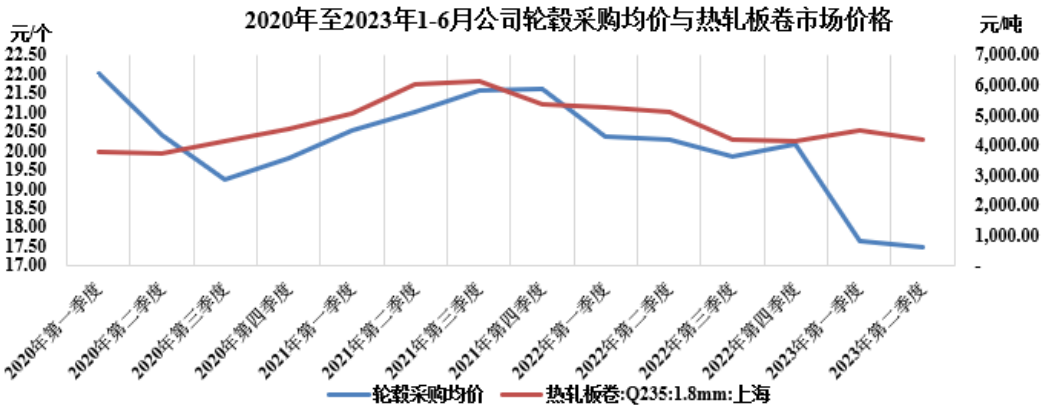
2020 年，公司端盖的采购均价波动下降，同期铝市场价格呈现上升趋势，主要原因系：公司为满足电动车新国标要求，持续对部分型号的直驱轮毂电机进行了规格型号的调整，并对相应端盖的整体结构进行减重等优化，因此采购均价略有下降。

2021 年第二季度至 2022 年第一季度，公司端盖的采购均价滞后于铝的市场价格变动趋势且端盖采购均价上升幅度低于铝的市场价格上升幅度，主要原因系：公司采购规模的扩大提高了公司对供应商的议价能力，在铝的市场价格出现较快增长时，通过协商定价机制一定程度上降低公司端盖采购均价的上涨幅度。

报告期内，除以上期间外，公司端盖采购均价与铝市场价格的变动趋势基本一致。

5、轮毂

报告期内，公司轮毂采购均价与热轧板卷市场价格对比情况如下：



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，公司轮毂采购均价与热轧板卷市场价格的变动趋势存在一定差异，主要体现为：

2020 年前三季度，公司轮毂采购价格呈现持续下降趋势，同期热轧板卷市场价格呈现一定幅度的上涨趋势，主要原因系：公司为满足电动车新国标要求，持续对部分型号的直驱轮毂电机进行了规格型号的调整，并对相应的轮毂尺寸进行减重等优化，加之随着公司生产经营规模的持续扩大，轮毂的采购数量也持续上涨，采购规模的扩大提高了公司对供应商的议价能力，因此轮毂的采购均价有所下降。

2021 年，公司轮毂采购均价波动幅度低于热轧板卷的市场价格波动幅度且轮毂的采购均价高点滞后于热轧板卷的市场价格高点，主要原因系：公司采购规模的持续扩大提高了公司对供应商的议价能力。通过与供应商的价格协商，在前

端材料热轧板卷市场价格出现较快增长时，降低了轮毂的价格增长幅度。

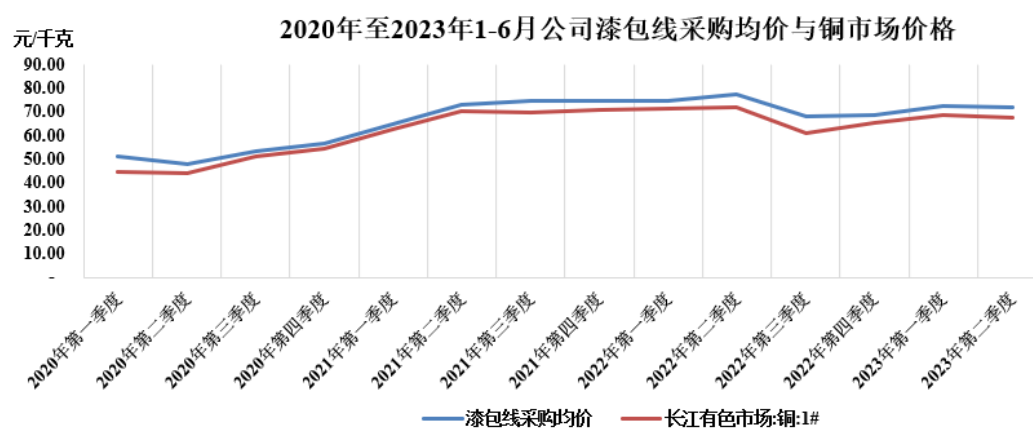
2022 年第四季度，公司轮毂采购价格呈现上升趋势，同期热轧板卷市场价格略有下降，主要原因系：根据客户订单需求，公司 2022 年仅在第四季度采购一批附带碟刹端盖的一体化轮毂，此款轮毂采购均价为 123.48 元/个，远高于公司当期轮毂采购均价 20.16 元/个，拉高了当期公司轮毂的采购均价，剔除该因素影响后，2022 年第四季度公司轮毂采购价格与热轧板卷市场价格趋势一致。

2023 年第一季度，公司轮毂采购价格出现较大幅度下降，同期热轧板卷市场价格略有上升，主要原因系：（1）公司采购轮毂可分为铁轮和铝轮，其中以铁轮为主，而铁轮的采购均价较铝轮更低。2023 年上半年，随着直驱轮毂电机产销量的大幅上升，公司铁轮的采购占比明显提高（从 2022 年第四季度的 77.29% 上升至 2023 年第一、二季度的 91.28%、92.31%）；（2）相较于 2022 年第四季度采购了较多的 M21 系列等直驱轮毂电机用铝轮，2023 年第一季度采购的铝轮主要用于减速轮毂电机，体积更小、用材更少、价格更低，因此 2023 年第一季度铝轮的采购均价由 2022 年第四季度的 36.48 元/个降低为 24.11 元/个。上述两个原因综合导致轮毂整体采购均价出现较大幅度的下降。

报告期内，除以上区间外，公司轮毂采购均价与热轧板卷市场价格的变动趋势基本保持一致。

6、漆包线

报告期内，公司漆包线采购均价与铜市场价格对比情况如下：



数据来源：Wind

如上图所示，报告期内，公司漆包线采购均价与铜市场价格的变动趋势基本一致。

（三）公司以网络购物形式采购配件是否符合行业惯例，相关原材料的质量保障措施

报告期内，公司通过网络购物形式采购配件的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
网络购物形式采购配件金额	15.32	18.51	22.00	2.27
采购总额	52,723.52	102,092.87	95,717.85	60,609.41
占比	0.03%	0.02%	0.02%	0.00%

报告期内，公司以网络购物形式采购配件金额分别为 2.27 万元、22.00 万元、18.51 万元、**15.32 万元**，采购金额较小；占采购总额的比例分别为 0.00%、0.02%、0.02%、**0.03%**，采购占比极低。

报告期内，公司以网络购物形式采购的主要为测试仪表、芯片、车用配件等，主要用于公司产品研发测试等环节，不用于产品的批量生产。为了保证上述各类配件供应的及时性，公司使用目前成熟的互联网购物平台以较便捷的网络购物形式从不同供应商处购入，符合行业惯例。相关原材料如出现质量问题及不适用情况，均可通过网购平台实现退换货。

综上，公司以网络购物形式采购配件金额较小，采购占比较低，采购活动符合行业惯例，相关原材料的质量保障措施为网购平台的退换货服务，采购的配件质量可以得到保证。

（四）客户指定采购轮胎的原因及合理性，报告期内的收入、成本金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

1、客户指定采购轮胎的原因及合理性

报告期内，公司存在滑板车客户纳恩博指定轮胎品牌的情况，该轮胎主要用于滑板车系列产品，由于滑板车系列电机轮胎体型小、方便包装运输、且滑板车系列电机与轮胎一起生产紧密性好、不易漏气，因此滑板车客户通常将滑板车系列电机搭配轮胎一起采购。尽管客户指定轮胎品牌，但具体商务条款均由公司自

主与轮胎供应商进行独立商务谈判确定，并进行独立结算，客户不实际干涉公司采购环节。客户指定轮胎品牌，是由于客户为控制公司产品品质，对采购电机搭配的轮胎质量作出要求，具备合理性。

2、报告期内的收入、成本金额

报告期内，除纳恩博指定采购轮胎外，公司不存在其他指定采购情况。指定采购轮胎中，仅为纳恩博指定由公司向无锡市佳顺通商贸有限公司采购指定轮胎。公司向无锡市佳顺通商贸有限公司采购指定轮胎及用其生产的滑板车系列电机销售的收入、成本情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
指定轮胎采购数量（万个）	6.70	24.67	44.69	38.08
指定轮胎采购金额（万元）	232.71	885.65	1,596.42	1,350.22
指定轮胎采购单价（元/个）	34.74	35.90	35.72	35.46
滑板车系列电机销售数量（万台）	6.78	24.70	44.48	38.08
滑板车系列电机销售收入（万元）	1,164.07	5,597.28	8,592.83	6,884.22
滑板车系列电机销售成本（万元）	*	*	*	*
滑板车系列电机单位成本（元/个）	*	*	*	*
指定轮胎采购数量/滑板车系列电机销售数量 ^注	98.80%	99.88%	100.47%	100.00%
轮胎采购单价/滑板车单位成本	21.19%	18.09%	20.05%	21.84%

注：公司单台滑板车系列电机理论搭配轮胎 1 个；

注 2：上表中销售成本、单位成本、轮胎采购单价/滑板车单位成本已申请豁免披露，故以“*”代替。

由上可见，报告期内，公司指定轮胎采购数量占滑板车系列电机销售数量的比例分别为 100.00%、100.47%、99.88%、**98.80%**，采购轮胎数量与滑板车系列电机销售数量基本匹配；轮胎成本占单位滑板车系列电机成本分别为 21.84%、20.05%、18.09%、**21.19%**，占比不高且较为稳定。

3、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司存在客户指定采购轮胎品牌的情形，该采购业务不属于受托加工业务，公司就该情形按总额法核算销售和采购，相关会计处理符合企业会计准则的规定，主要原因如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司向客户转让商品前能够控制该商品的理由主要包括：

（1）公司拥有轮胎的所有权，并承担与轮胎所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险。

（2）公司对指定品牌轮胎的采购及对客户的销售在订单上相互独立。

（3）公司采购的指定品牌的轮胎与公司销售的滑板车系列电机之间存在实质性的差异，产成品的形态、功能等方面发生重大变化，客户只对公司交付的最终产品的质量进行检验。

（4）公司具有所销售产品的完整销售定价权，公司采用成本加成的方式核算产品的初始报价，并通过竞争对手竞价的方式确定产品价格。

（5）公司承担了最终产品销售对应收款的信用风险。

综上，公司在客户指定轮胎品牌模式下的销售和采购业务，相互独立，不属于受托加工业务，公司按总额法对销售和采购进行会计处理，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（五）从原材料价格波动到公司与客户协商变动产品销售价格的周期及相关机制，报告期内是否一贯执行、针对不同客户是否存在差异及合理性

报告期内，公司与直驱轮毂电机的主要客户框架合同中约定的价格调整条款为：“因任一方制造工艺、原材料价格波动等因素影响合同货物生产成本，双方重新议定价格。”

实际执行过程中，当原材料价格发生较大波动时，公司会积极跟客户协商变

动产品销售价格，根据公司的原材料库存情况、原材料在手订单情况、与客户协商程度等调价幅度和时间会有一定差异，一般 1-2 个月后完成调价。

报告期内，公司与直驱轮毂电机的主要客户调价情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	调价方向	调价频率	调价幅度	调价方向	调价频率	调价幅度	调价方向	调价频率	调价幅度	调价方向	调价频率	调价幅度
雅迪集团	-	-	-	涨价	*	*	涨价	*	*	涨价	*	*
	降价	*	*	降价	*	*	-	-	-	降价	*	*
东莞台铃	-	-	-	涨价	*	*	涨价	*	*	涨价	*	*
	降价	*	*	降价	*	*	-	-	-	-	-	-
纳恩博	-	-	-	涨价	*	*	涨价	*	*	涨价	*	*
	降价	*	*	降价	*	*	-	-	-	-	-	-
爱玛科技	-	-	-	涨价	*	*	涨价	*	*	涨价	*	*
	降价	*	*	降价	*	*	降价	*	*	降价	*	*
小鸟车业	-	-	-	涨价	*	*	涨价	*	*	-	-	-
	降价	*	*	降价	*	*	-	-	-	-	-	-

注：上表中调价频率和调价幅度已申请豁免披露，故以“*”代替。

报告期内，在原材料价格增长幅度较大的期间（2021 年第三季度至 2022 年第二季度）及原材料价格降低幅度较大的期间（2022 年第三季度至 2023 年第二季度），公司与直驱轮毂电机的主要客户调价较为频繁，对不同客户的调价趋势基本一致。报告期内，公司对同一客户的调价机制一贯执行；对不同客户，会根据协商的具体情况，在调价时间、调价次数与调价幅度上存在一定差异，不同客户调价机制存在差异且具有合理性。

（六）不同产品的主要部件构成，其他原材料的具体情况

1、不同产品的主要部件构成

报告期内，公司不同产品的主要部件构成如下：

产品类型	产品名称	主要部件构成
电机	直驱轮毂电机	磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线、线束类、轴、轴承、刹车件等
	中置电机	磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线、控制器、传感器、电子元器件类、线束类、轴、轴承、齿轮、支架、离合器、其他壳体等

产品类型	产品名称	主要部件构成
	减速轮毂电机	磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线、线束类、轴、轴承、齿轮、支架、离合器等
电驱动系统部件	控制器	电阻、电容、PCB 光板、芯片、二极管、三极管、霍尔、显示器件等电子元器件类以及控制器壳体等

2、其他原材料的具体情况

报告期各期末，公司磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线以外的其他原材料结存具体情况如下：

单位：万元

类别	2023. 6. 30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占原材料总额比例	金额	占原材料总额比例	金额	占原材料总额比例	金额	占原材料总额比例
电子元器件类	1,074.70	12.41%	1,347.70	14.84%	2,052.73	18.00%	1,126.10	16.08%
线束类	504.33	5.82%	617.98	6.80%	735.43	6.45%	625.08	8.93%
磁钢后轮	396.42	4.58%	328.24	3.61%	461.30	4.05%	282.74	4.04%
轴	332.17	3.84%	268.75	2.96%	367.61	3.22%	148.14	2.12%
支架	113.23	1.31%	151.18	1.66%	116.73	1.02%	66.29	0.95%
齿轮	129.51	1.50%	144.88	1.60%	162.07	1.42%	149.08	2.13%
轴承	152.46	1.76%	138.57	1.53%	289.13	2.54%	240.75	3.44%
离合器及其组件	86.30	1.00%	109.68	1.21%	144.05	1.26%	76.64	1.09%
其他 ^注	1,155.32	13.34%	1,331.14	14.66%	1,728.07	15.16%	1,135.03	16.21%
合计	3,944.44	45.54%	4,438.13	48.87%	6,057.13	53.12%	3,849.86	54.98%

注：其他为其他零星壳体、包材类、配件等原材料。

报告期各期末，公司其他原材料金额分别为 3,849.86 万元、6,057.13 万元、4,438.13 万元、**3,944.44 万元**，占原材料总额的比例分别为 54.98%、53.12%、48.87%、**45.54%**，金额及占比较高。其中占比相对较高的为电子元器件类和线束类，电子元器件类主要包括各类规格型号电阻、电容、PCB 光板、芯片、二极管、三极管、霍尔、显示器件等，部件较多且价格差异较大；线束类主要包括一体线、高温电线、UL 电线、蜡线等，长短、材质、用途及价格差异较大。

综上，报告期各期末公司其他原材料主要是电子元器件类、线束类、后轮、轴、轴承、支架、齿轮、离合器等，与公司产品所需的其他部件一致，细分材料类型及规格型号繁杂且占比较低，其他原材料期末余额及占比较高具有合理性。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并复核报告期内发行人采购明细表，统计发行人各供应商的各期采购数量、采购金额及采购占比，统计发行人以网络购物形式采购配件的金额及占比，统计发行人向无锡市佳顺通商贸有限公司采购指定轮胎的金额，统计主要原材料的采购单价及其变动情况，分析主要原材料采购价格与前端材料的市场价格走势匹配；

2、通过公开数据查询，获取主要原材料前端材料的市场价格变动情况；

3、查询注册资本较小、成立时间较短的主要供应商的工商档案资料，并取得上述供应商就自身业务规模、对发行人供货能力的说明文件，分析发行人向其采购规模和其经营规模、供货能力的匹配性；

4、访谈发行人采购负责人，了解连续三年与发行人发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期发行人采购总额的比例持续下降的原因及发行人与注册资本较小、成立时间较短的原材料供应商合作的原因，统计发行人向主要供应商采购磁钢的主要类型和规格尺寸，了解发行人磁钢主要供应商宁波亿胜磁材有限公司的采购单价与其他磁钢主要供应商采购价格差异原因，分析采购价格差异的合理性，了解发行人以网络购物形式采购配件的原因及相关原材料的质量保障措施，了解客户指定采购形成原因、具体执行情况，分析业务合理性；

5、访谈发行人销售负责人，了解发行人与直驱轮毂电机主要客户协商变动产品销售价格的周期及相关机制，获取报告期内发行人与直驱轮毂电机主要客户就产品销售价格变动签署的报价单，分析发行人针对不同客户协商变动产品销售价格的周期及金额存在差异的合理性；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人指定采购的会计处理及核算方式，判断是否符合《企业会计准则》规定；

7、访谈发行人生产部门负责人，了解生产工艺流程和产品部件构成；

8、取得并复核发行人存货明细表，统计报告期各期其他原材料的明细构成、金额及占比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、连续三年与发行人发生交易的原材料供应商合计交易金额占当期发行人采购总额的比例持续下降，主要原因系 2020 年，发行人因磁钢前端材料价格较为稳定，未向磁钢的主要供应商宁波亿胜磁材有限公司进行采购，及随着发行人产品类别及营业收入的增加，发行人 2021 年及 2022 年逐步增大了对新增主要供应商的采购规模。报告期内，发行人与注册资本较小、成立时间较短的公司合作主要原因系相关公司及其实际控制人具备行业经验、主要供应商临时产能受限、新供应商供货能力和交货及时性较好等，合作具有合理性，向其采购规模和其经营规模、供货能力的相匹配。发行人向宁波亿胜磁材有限公司采购磁钢的采购价格与其他供应商的采购价格存在一定差异具有合理性。发行人向宁波亿胜磁材有限公司采购磁钢主要基于前端原材料价格，并结合发行人所需磁钢的规格尺寸及加工难度来确认采购价格，采购价格具有公允性；

2、报告期内，影响发行人主要原材料采购价格的主要因素包括上游原料价格变动、市场供求关系以及供应商价格协商机制等。发行人主要原材料中，磁钢、漆包线等主要原材料采购价格与市场价格变动趋势基本一致，定子、定子铁芯、端盖、轮毂等主要原材料与市场价格变动趋势存在不一致的期间，变动趋势不一致存在合理性；

3、发行人以网络购物形式采购配件采购金额较小、采购占比较低，符合行业惯例，相关原材料的质量保障措施为网购平台的退换货服务，采购的配件质量可以得到保证；

4、发行人存在客户指定采购轮胎品牌的采购情形，相关情形具备合理性，发行人在客户指定轮胎品牌模式下的销售和采购业务，相互独立，不属于委托加工业务，发行人按总额法对销售和采购进行会计处理，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、报告期内，当原材料价格发生较大波动时，发行人会积极跟客户协商变动产品销售价格，根据发行人的原材料库存情况、原材料在手订单情况、与客户协商程度等调价幅度和时间会有一定差异，一般 1-2 个月后完成调价。发行人对同一客户的调价机制一贯执行，对不同客户，会根据协商的具体情况，在调价时间、调价次数与调价幅度上存在一定差异，不同客户调价机制存在差异且具有合理性；

6、发行人不同产品的主要部件构成主要为磁钢、定子类、端盖、轮毂、漆包线等。报告期各期末，发行人其他原材料主要是电子元器件类、线束类、后轮、轴、轴承、支架、齿轮、离合器等，与发行人产品所需的其他部件一致，细分材料类型及规格型号繁杂且占比较低，其他原材料期末余额及占比较高具有合理性。

问题 7、关于应收账款及固定资产

根据申报材料：（1）报告期各期末，逾期应收账款余额分别为 80.14 万元、26.17 万元、897.67 万元和 3,338.56 万元，逾期比例分别为 0.58%、0.19%、4.28% 和 7.96%，公司解释“部分客户逾期原因”为“客户申请延期付款”；（2）公司于 2021 年度因报废减少固定资产原值合计 501.66 万元，该批报废主要由江苏安乃达处置一批生产用旧机器设备所致，减少的相关原值合计 432.82 万元，发行人于 2021 年对该批设备直接进行报废处置，其中，绕线机和组装线机器设备更新换代速度快，上述旧机器设备虽可继续使用，但在 2021 年行业生产水平中已属于落后淘汰设备，其他厂家亦无采购意愿，因此公司直接销售于废品收购站，报废处理；（3）报告期末，发行人机器设备账面原值 3,009.42 万元，本次发行募投项目中设备购置费合计 45,070.78 万元。

请发行人说明：（1）应收账款逾期及逾期比例逐年增加的原因，进一步说明客户申请延期付款的原因，公司针对客户申请延期付款的具体审批程序，应收账款管理的有效性；（2）报废前固定资产的账面价值、出现减值迹象的时间，是否存在应计提但未计提减值的情况；（3）结合当前的固定资产规模和业务模式，分析募投项目实施后发行人生产模式的变化情况及对主要财务数据的影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）应收账款逾期及逾期比例逐年增加的原因，进一步说明客户申请延期付款的原因，公司针对客户申请延期付款的具体审批程序，应收账款管理的有效性

1、应收账款逾期情况和原因

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
逾期应收账款余额	1, 634. 30	1,446.58	897.67	26.17
应收账款余额	28, 909. 96	20,160.01	20,960.02	13,612.58

项目	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
逾期比例	5. 65%	7.18%	4.28%	0.19%
期后收回金额	579. 57	1, 351. 10	879.33	13.43
期后收回比例	35. 46%	93. 40%	97.96%	51.32%
扣除 Prophete 影响后的期后收回比例	35. 46%	93. 40%	97.96%	51.32%

注：期后逾期应收账款收回情况截至 2023 年 8 月 31 日。

报告期各期末，逾期应收账款余额分别为 26.17 万元、897.67 万元、1,446.58 万元、1, 634. 30 万元，占应收账款的比例分别为 0.19%、4.28%、7.18%、5. 65%，呈逐年上升趋势。截至 2023 年 8 月 31 日，公司报告期各期末的逾期应收账款收回比例分别为 51.32%、97.96%、93. 40%、35. 46%。2023 年 6 月末的逾期应收账款由于期后回款期间较短，回款比例略低，大部分逾期应收账款期后能够收回。

报告期各期末，应收账款逾期的原因如下：

单位：万元

逾期原因	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
客户申请延期付款	1, 591. 58	683.76	771.07	-
客户 Prophete 破产重组导致逾期	-	335.44	-	-
节假日外汇到账延迟	-	270.87	-	-
尾款	29. 18	147.98	126.60	26.17
对账延迟造成的延期付款	-	5.34	-	-
客户付款日为月初或月中导致逾期应收账款	13. 54	3.19	-	-
合计	1, 634. 30	1,446.58	897.67	26.17
客户申请延期付款占比	97. 39%	47.27%	85.90%	-
扣除 Prophete 影响后的客户申请延期付款占比	97. 39%	61.54%	85.90%	-

由上表可见，报告期各期末，公司应收账款逾期的原因主要为客户申请延期付款、客户 Prophete 破产重组导致逾期、节假日外汇到账延迟、尾款等因素造成。2020 年末，公司应收账款逾期金额较低；2021 年末、2022 年末、2023 年 6 月末，因客户申请延期付款原因导致的应收账款逾期占比较高，分别为 85.90%、47.27%、97. 39%。

2、客户申请延期付款情况和原因

报告期各期末，客户申请延期付款的具体原因如下：

(1) 2023 年 6 月末

单位：万元

客户名称	申请延期 付款金额	逾期原因	期后回 款金额	期后回 款比例
ATALA S. P. A.	39.94	短期资金周转紧张，已付清	39.94	100.00%
金华杉泰进出口 有限公司	782.41	客户需要等境外终端客户确认收货 后才付款	26.66	3.41%
昆山顺轮车业有 限公司	320.83	短期资金紧张，申请延期支付	160.77	50.11%
南通天缘自动车 有限公司	23.68	短期资金周转紧张，已付清	23.68	100.00%
宁波南洋车业有 限公司	9.47	短期资金周转紧张，已付清	9.47	100.00%
天津富士达自行 车工业股份有限 公司	5.41	短期资金周转紧张，已付清	5.41	100.00%
天津市金科一德 车业有限公司	70.39	短期资金紧张，申请延期支付	20.00	28.41%
天津市金轮信德 车业有限公司	251.44	短期资金紧张，申请延期支付，已 基本付清	251.24	99.92%
天津市远东蓝剑 科技有限公司	20.06	短期资金周转紧张，已付清	20.06	100.00%
无锡新大洲电动 车有限公司	67.95	客户正在建造厂房设备，资金周转 紧张，双方协商延期支付	-	-
合计	1,591.58	-	557.23	35.01%

注：期后回款情况为截至 2023 年 8 月 31 日。

截至 2023 年 8 月 31 日，2023 年 6 月末部分逾期应收账款已收回，金华杉泰进出口有限公司、昆山顺轮车业有限公司、天津市金科一德车业有限公司、无锡新大洲电动车有限公司的逾期应收账款尚未完全收回，主要原因系金华杉泰进出口有限公司需要等境外终端客户确认收货后才付款；昆山顺轮车业有限公司、天津市金科一德车业有限公司资金紧张，双方协商延期支付；无锡新大洲电动车有限公司正在建造厂房设备，资金周转困难，双方协商延期支付货款。

(2) 2022 年末

单位：万元

客户名称	申请延期 付款金额	逾期原因	期后回 款金额	期后回 款比例
金华杉泰进出口	257.60	客户需要等境外终端客户确认收货	257.60	100.00%

客户名称	申请延期 付款金额	逾期原因	期后回 款金额	期后回 款比例
有限公司		后才付款，已付清		
金华杉泰车业有限公司	2.94	客户需要等境外终端客户确认收货后才付款，已付清	2.94	100.00%
昆山顺轮车业有限公司	213.93	客户正在建造厂房设备，资金周转紧张，双方协商延期支付，已付清	213.93	100.00%
无锡新大洲电动车有限公司	69.39	客户正在建造厂房设备，资金周转紧张，双方协商延期支付	-	-
ATALAS.P.A.	37.28	短期资金周转紧张，已付清	37.28	100.00%
江苏新日电动车股份有限公司	34.26	临近春节假期，申请延期至春节后付款，已付清	34.26	100.00%
江苏明昇车业科技有限公司	32.41	短期资金周转紧张，已付清	32.41	100.00%
天津市金科一德车业有限公司	28.87	短期资金周转紧张，已付清	28.87	100.00%
易路达车业（天津）股份有限公司	7.08	短期资金周转紧张，已付清	7.08	100.00%
合计	683.76	-	614.37	89.85%

注：期后回款情况为截至 2023 年 8 月 31 日。

截至 2023 年 8 月 31 日，2022 年末大部分逾期应收账款已收回，无锡新大洲电动车有限公司尚未收回，主要原因系无锡新大洲电动车有限公司正在建造厂房设备，资金周转困难，双方协商延期支付。

（2）2021 年末

单位：万元

客户名称	申请延期 付款金额	逾期原因	期后回 款金额	期后回 款比例
金华杉泰进出口有限公司	379.89	客户需要等境外终端客户确认收货后才付款，已付清	379.89	100.00%
金华杉泰车业有限公司	97.65	客户需要等境外终端客户确认收货后才付款，已付清	97.65	100.00%
无锡新大洲电动车有限公司	100.95	客户正在建造厂房设备，资金周转紧张，双方协商延期支付	99.40	98.46%
天津市金轮信德车业有限公司	90.15	临近春节假期，申请延期至春节后付款，已付清	90.15	100.00%
S.C. Eurosport DHS S.A.	52.63	元旦假期，申请延期至元旦后付款，已付清	52.63	100.00%
江苏新日电动车股份有限公司	33.82	临近春节假期，申请延期至春节后付款，已付清	33.82	100.00%

客户名称	申请延期 付款金额	逾期原因	期后回 款金额	期后回 款比例
鲨湾科技（上海） 有限公司	15.98	短期资金周转紧张，已付清	15.98	100.00%
合计	771.07	-	769.52	99.80%

注：期后回款情况为截至 2023 年 8 月 31 日。

截至 2023 年 8 月 31 日，2021 年末的逾期应收账款基本都已收回。

（3）2020 年末

2020 年末，公司的逾期应收账款不涉及客户申请延期付款的情况。

3、公司针对客户申请延期付款的具体审批程序，应收账款管理的有效性

客户申请延期付款，具体审批程序如下：

- （1）外销客户通过邮件沟通，与公司协商延期付款；
- （2）内销客户需要延期付款时，会与公司先协商，然后进行延期付款申请；
- （3）业务员收到客户的延期付款申请需求后，会提交公司内部审批流程，经销售负责人、财务总监、总经理审批通过后，审批表留档备查。

报告期内，公司针对客户申请延期付款具有内部审批程序且上述内部审批程序能够有效运行；截至 2023 年 8 月 31 日，报告期各期末公司逾期应收账款的金额分别为 26.17 万元、897.67 万元、1,446.58 万元和 1,634.30 万元，期后收回比例分别为 51.32%、97.96%、93.40%和 35.46%，其中，2022 年末公司逾期应收账款扣除 Prophete 破产影响后的期后收回比例为 93.40%，公司逾期应收账款实际回款情况良好。

综上，公司的应收账款管理有效。

（二）报废前固定资产的账面价值、出现减值迹象的时间，是否存在应计提但未计提减值的情况

1、报废前固定资产的账面价值，出现减值迹象的时间

公司 2021 年度报废前固定资产的账面价值具体情况如下：

单位：万元

序号	资产类别	数量	报废时间	披露类别	原值	累计折旧	减值准备	账面价值
1	绕线机	29	2021/5/31	机器设备	236.45	116.41	-	120.05
2	组装线机器设备	10	2021/12/6	机器设备	164.68	84.39	-	80.29
3	组装线	4	2021/12/6	机器设备	31.69	7.03	-	24.66
4	其他机器设备	9	2021/8/31	机器设备	22.68	19.39	-	3.29
5	办公家具	5	2021/8/31	办公设备及其他	15.00	14.25	-	0.75
6	电子设备	122	2021/8/31	电子设备	31.16	29.09	-	2.07
合计					501.66	270.56	-	231.10

由上表可知，公司于 2021 年度因报废减少固定资产原值合计 501.66 万元，主要系：（1）江苏安乃达处置一批生产用旧机器设备所致，其减少的固定资产相关原值合计 432.82 万元，账面价值为 224.99 万元。其中 29 台原值 236.45 万元的绕线机于 2021 年 5 月 31 日报废，原值 196.37 万元的组装线与组装线机器设备于 2021 年 12 月 6 日报废，报废前均有正常使用。该批旧机器设备由于其生产效率较低，自动化水平不足导致经济效益较低而进行报废处置，公司在上述旧机器设备报废前，其持有目的仍为生产，虽然相较于新设备，旧设备的经济效益相对较低，但公司在手订单充足，如果继续使用旧设备进行生产，其不会因影响业务开展。在使用该等旧机器设备生产期间，公司也未出现亏损的情形，因此，上述旧机器设备的经济效益不存在已经低于或者将低于预期的情况，故固定资产在报废前年度未出现减值迹象；（2）安乃达与天津安乃达因报废减少的固定资产相关原值合计 68.84 万元，主要为一些普通机器设备、办公家具与电子设备，且大部分折旧已全部计提完毕，均于 2021 年 8 月 31 日报废，其合计账面价值为 6.11 万元，报废前未出现减值迹象。

为提高生产效率和自动化水平，2021 年江苏安乃达新购置一批新型机器设备，用于替换上述江苏安乃达处置的旧机器设备，新购设备的具体情况如下：

单位：万元

序号	资产类别	数量	购入时间	披露类别	入账原值
1	绕线机	23	2021/5/26	机器设备	176.34
2	组装线机器设备	10	2021/12/15	机器设备	60.27
3	组装线	4	2021/12/27	机器设备	86.82

序号	资产类别	数量	购入时间	披露类别	入账原值
合计					323.43

该批新购置机器设备的生产效率和自动化水平更高，且节省人工，具备更高的经济效益。例如，新型双头绕线机比旧版单头绕线机的产能提升了 275%，且在产能增加的前提下，产品合格率也上升了一个百分点，已达 99%以上。此外，旧版单头绕线机的维护周期为 2-3 天，其人工成本较高，而新型双头绕线机维护周期长达 15-30 天，更节省人工成本，为公司带来更高的经济利益，更符合公司的生产需求。

2、是否存在应计提但未计提减值的情况

报告期内，公司于每个资产负债表日进行固定资产盘点，并根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定判断相关固定资产是否存在可能发生减值的迹象，有迹象表明固定资产发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备，相关判断标准如下：

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1、资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司目前主要机器设备目前市场价格未发生大幅下降情形。	否
2、企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营状况良好，技术具备竞争力，所处地区经济环境、法律环境在报告期内未发生重大变化。	否
3、市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。	否
4、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司定期对固定资产进行盘点检查和维护，不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司资产使用状况良好，不存在资产长期闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。	否
6、企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或	公司报告期各期末，经营状况良好，盈利能力稳定，未出现经营亏损情况。	否

《企业会计准则第8号——资产减值》规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
者高于) 预计金额等。		
7、其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司报告期各期末,不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上,根据《企业会计准则第8号——资产减值》和公司会计政策的有关规定,公司于资产负债表日结合固定资产盘点情况,对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。所有固定资产在报废前用于公司生产经营且处于正常使用状态,公司当时所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化,公司在手订单充足,不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。故公司固定资产在报废前不存在减值迹象,不存在应计提但未计提减值准备的情况。

(三) 结合当前的固定资产规模和业务模式,分析募投项目实施后发行人生产模式的变化情况及对主要财务数据的影响

1、公司当前固定资产规模及生产模式

(1) 当前固定资产规模

报告期末,公司的固定资产具体构成情况如下:

单位:万元

类别	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
房屋及建筑物	7,800.07	2,378.45	5,421.62	69.51%
机器设备	3,482.44	1,213.89	2,268.55	65.14%
运输工具	287.36	133.00	154.36	53.72%
电子设备	590.20	333.20	257.00	43.54%
办公设备及其他	612.62	298.43	314.19	51.29%
合计	12,772.70	4,356.98	8,415.73	65.89%

报告期末,公司固定资产账面价值为**8,415.73万元**,占当前非流动资产的比例为**47.12%**,固定资产整体成新率**65.89%**。公司固定资产主要由生产经营用的房屋建筑物及机器设备组成。报告期末,公司房屋建筑物及机器设备占固定资产的比例为**91.38%**,占比较高。报告期内,公司的房屋及建筑物主要系生产办公经营场所及厂房配套设施,机器设备主要为购置的电机及控制器用生产设备、

自动化更新改造设备等。

（2）当前业务模式

公司是一家专业从事电动两轮车电驱动系统研发、生产及销售的高新技术企业。公司产品包括直驱轮毂电机、减速轮毂电机和中置电机三大系列电机，以及与电机相匹配的控制器、传感器、仪表等部件，主要应用于国内外电动自行车、电助力自行车、电动摩托车、电动滑板车等电动两轮车。

报告期内，公司生产采用内部生产为主、外协加工为辅的生产模式。

公司产品的主要生产工序均采用内部生产。公司内部生产主要基于销售计划进行，生产部门根据销售部门下达批量的任务单形成生产月计划，仓管部门负责备料并将物料放至生产现场指定区域，生产部门按照生产作业指导书要求组织生产，生产作业完成后，仓管部门确认无误后办理入库手续。整个生产期间，质量部门按照相关标准或检验规范进行半成品检验、成品检验、最终检验、入库检验、出货检验、巡检等品保检验程序。

由于受生产场地、人员、设备等方面的限制，在销售旺季时考虑到生产效率、用工成本等因素，公司将部分定子绕线、贴片加工和线束加工等非核心工序部分通过外协加工方式完成。在外协加工过程中，公司向外协加工厂商提供主材，并对其提出技术标准具体要求，并通过严格的质量检验进行外协加工产品的质量管控。

2、募投项目实施后公司生产模式的变化情况及对主要财务数据的影响

（1）募投项目实施后不会导致公司生产模式发生重大变化

公司本次募投项目包括“安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目”、“电动两轮车电驱动系统扩产项目”、“研发中心建设项目”和“补充流动资金”。本次募投项目是以公司现有业务为核心，在现有生产模式的基础上扩大经营规模，提高研发能力，增强公司财务稳健性，促进公司市场占有率的进一步提升。

“安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目”拟由安乃达科技实施，通过新建生产车间、智能仓储及其他辅助配套设施，购置自动机器人手臂、自动绕线机、

全自动化直驱轮毂电机装配线、高速贴片机、全自动转子生产一体机、全自动光学检测仪、基板功能综合检测仪、智能仓储等一系列生产、检测和仓储设施设备，进一步扩大公司电动两轮车电驱动系统产品的生产能力、提高产品品质。基于目前天津安乃达系在其租赁厂房内从事直驱轮毂电机的生产销售业务，为了进一步提高公司经营稳定性并减少关联交易，该项目定位于逐步承接天津安乃达直驱轮毂电机产品业务，以及向天津周边区域的电助力自行车装配商客户生产销售中置电机和减速轮毂电机，不会导致公司生产模式发生重大变化。

“电动两轮车电驱动系统扩产项目”拟由江苏安乃达实施，对江苏安乃达现有厂房进行改造，通过购置自动机器人手臂、自动绕线机、半自动流水线、高速贴片机、全自动光学检测仪、基板功能综合检测仪、智能仓储等一系列生产、检测和仓储设施设备，进一步扩大公司电动两轮车电驱动系统产品的生产能力、提高产品品质。该项目是在江苏安乃达现有生产模式下的产能扩大及品质升级，通过增加生产设备投入，建设高标准、规模化生产流水线，提高生产效率、自动化水平和产能规模，不存在生产模式的重大变化。

“研发中心建设项目”拟在上海现有场所内实施，通过购置寿命测试台、弯曲强度分析仪、中轴强度测试仪、EMC 实验室等一系列先进的研发试验、检测软硬件设备及自动机器人手臂、全自动生产一体机、全自动光学检测仪等一系列先进的中试设备，搭建良好的研发平台。该项目将进一步增强公司的研发能力，提升公司整体研发实力，不会对生产模式产生重大影响。

“补充流动资金”主要目的是为公司日常经营资金需求提供保障，从而进一步增强公司财务的稳健性，不会对生产模式产生重大影响。

综上，募投项目实施后不会导致公司生产模式发生重大变化。

（2）募投项目实施后对主要财务数据的影响

公司本次募集资金拟投资项目共 4 个，其中“安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目”和“电动两轮车电驱动系统扩产项目”系生产类建设项目，投产后将直接产生经济效益，将进一步提高公司在行业的市场占用率，巩固公司的市场地位；“研发中心建设项目”系研发类建设项目，建成后不直接产生经济效益，并

产生一定的折旧摊销，将进一步增强公司的研发能力，提升公司整体研发实力；“补充流动资金”可为公司日常经营资金需求提供保障，从而进一步增强公司财务的稳健性。

根据可行性研究报告测算，除“补充流动资金”项目外，其他 3 个募投项目实施后的主要财务指标情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	毛利率	折旧摊销	净利润
安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目	76,809.00	15.80%	1,783.68	6,667.30
电动两轮车电驱动系统扩产项目	65,371.73	24.58%	2,412.13	7,807.06
研发中心建设项目	-	-	824.62	-824.62
合计	142,180.73	19.90%	5,020.43	13,649.74
2022 年财务数据	139,789.89	21.28%	1,415.60	15,067.82

本次募投项目达产后，公司的营业收入及利润水平将能得到显著提高。根据测算，本次募投项目达产后，预计将会为公司新增年均收入、净利润分别为 142,180.73 万元、13,649.74 万元，本次募投项目具有较强的盈利能力。

虽然本次募投项目经过科学论证，预期经济效益良好，但新项目从建设到达产需要一定时间周期，若上述项目在实施过程及后期经营中，如宏观政策、相关行业政策和市场环境等方面发生不利变动，行业竞争加剧、技术水平发生重大更替，或因募集资金不能及时到位等其他不可预见因素等原因造成募投项目不能如期完成或顺利实施，将可能对项目的完成进度和投资收益产生一定影响。此外，本次募投项目实施后，公司每年将增加较多的资产折旧摊销费用，如果募投项目不能如期达产，或者达产后相关产品销售出现重大不利变化，也可能对发行人未来经营业绩产生不利影响。公司已在招股说明书第三节之“一、（四）募投项目相关风险”中做出了相关风险提示。

（四）2023 年 6 月末承兑汇票的期后兑付情况

截至 2023 年 8 月 31 日，2023 年 6 月末已背书或贴现且未到期应收票据(含应收款项融资相关票据) 期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2023. 6. 30
终止确认应收款项融资余额 (A)	30,816.68
终止确认应收票据余额期后到期已兑付金额 (C)	10,858.56
终止确认应收票据期后兑付比例 (C/A)	35.24%
终止确认期后未到期金额 (E=A-C)	19,958.12
未终止确认应收票据余额 (B)	5,944.45
未终止确认应收票据余额期后到期已兑付金额 (D)	817.16
未终止确认应收票据期后兑付比例 (D/B)	13.75%
未终止确认期后未到期金额 (F=B-D)	5,127.29
期后未兑付应收票据及应收款项融资金额合计 (H=A+B-C-D)	25,085.41

截至 2023 年 8 月 31 日，公司 2023 年 6 月末已背书或贴现且未到期的应收票据（含应收款项融资相关票据）中，尚有 25,085.41 万元票据未到期且尚未兑付，其中，由信用等级较高的银行所承兑的未到期且尚未兑付的票据（符合应收票据终止确认条件）金额为 19,958.12 万元，由信用等级较低的银行所承兑的未到期且已兑付的票据（不符合应收票据终止确认条件）金额为 5,127.29 万元。

截至 2023 年 8 月 31 日，公司 2023 年 6 月末已背书或贴现且未到期的应收票据（含应收款项融资相关票据）部分尚未达到到期日，不存在因票据到期无法兑付而造成向公司追索的情形。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅了报告期各期末公司应收账款明细及账龄表；
- 2、获取并查阅了报告期各期末公司应收账款逾期明细及逾期原因；
- 3、获取并查阅了公司应收账款期后回款明细表及银行回单；

4、访谈公司财务总监、销售负责人，了解公司应收账款逾期原因和期后回款情况；了解客户申请延期付款的原因；了解公司针对客户申请延期付款的审批

程序，并抽样检查审批表等留档备查单据；

5、获取发行人的固定资产清单，与总账、报表核对一致；

6、获取发行人的固定资产新增清单，与账面新增核对一致，获取新增的大额固定资产合同、发票、转固相关的验收资料；

7、获取发行人的固定资产减少清单，与账面减少核对一致，检查出售、报废固定资产所发生的收入或支出与相关损益科目勾稽一致；

8、获取报告期各期主营产品产能、产量统计表，并与当期生产相关固定资产原值进行对比，复核发行人产能和产量变化情况是否与生产相关固定资产规模匹配；

9、报告期各期末执行固定资产监盘程序，检查相关资产的使用状况及所处的环境状况；另对于房屋建筑物及运输工具，取得相关权属证明文件进行核对；对于机器设备，检查记录相关设备的成新率，运行状态，是否存在闲置等情况，检查发行人计提固定资产减值准备的依据是否充分；

10、查阅发行人报告期末固定资产明细表，并分析主要构成情况；

11、查阅发行人主要生产模式情况；

12、查阅发行人本次募投项目可行性研究报告，分析本次募投项目的投资构成和效益测算情况；

13、访谈发行人财务总监关于本次募投项目实施后对发行人生产模式及财务数据的影响；

14、获取并查阅了发行人 2023 年 6 月末已背书或贴现且未到期应收票据余额明细及期后兑付情况，通过各票据承兑银行的系统查询是否有针对发行人的追索通知。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司应收账款逾期的原因主要为客户申请延期付款、客

户 Prophete 破产重组导致逾期、节假日外汇到账延迟、尾款等因素造成；客户申请延期付款的原因主要为等境外终端客户确认收货后才付款、资金周转紧张、假期后付款等因素造成；针对客户申请延期付款的情况，发行人经过恰当的内部审批程序，应收账款管理有效，应收账款逾期及逾期比例逐年增加具有合理性；

2、报告期内，发行人于 2021 年对原有部分旧机器设备进行报废处置，符合公司的生产需求，具有合理性。且报告期各期末，发行人主要机器设备等整体运行状况良好，未发现存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形、未发生因资产损坏而导致公司生产连续中断或造成重大损失，不存在《企业会计准则第 8 号——资产减值》中所述减值迹象，故不存在应计提但未计提减值准备的情况；

3、本次募投项目是以发行人现有业务为核心，在现有生产模式的基础上扩大经营规模，提高研发能力，增强公司财务稳健性，促进发行人市场占有率的进一步提升，不会导致发行人生产模式发生重大变化；本次募投项目达产后，发行人营业收入及利润水平将能得到显著提高，本次募投项目具有较强的盈利能力；

4、截至 2023 年 8 月 31 日，公司 2023 年 6 月末已背书或贴现且未到期的应收票据（含应收款项融资相关票据）部分尚未达到到期日，不存在因票据到期无法兑付而造成向公司追索的情形。

问题 8、关于现金流量

根据申报材料：（1）报告期各期，“支付其他与经营活动有关的现金”中各项付现费用分别为 1,569.96 万元、1,567.48 万元、2,694.11 万元和 1,420.31 万元，2021 年各项付现费用显著高于其他年度；（2）2022 年 1-6 月，赎回和购买银行理财产品收回的现金均为 2,000.00 万元，显著低于其他年度；（3）报告期各期末公司预付货款余额分别增加 20.98 万元、51.47 万元、19.83 万元及 2,840.84 万元，主要原因系钢材及磁钢价格波动较大，公司预付宁波铄腾新材料有限公司 1,590.80 万元、江苏开驰新能源有限公司 1,189.37 万元材料货款，锁定材料价格；（4）2020 年、2021 年，发行人现金分红分别为 820.00 万元、4,510.00 万元；（5）报告期初，潘毅为发行人高级管理人员，担任财务负责人，2020 年 10 月 9 日，潘毅辞去发行人财务负责人职务。

请发行人说明：（1）各项付现费用的具体内容，2021 年各项付现费用显著高于其他年度的原因及合理性；（2）2022 年 1-6 月理财金额显著较小的原因，结合理财产品的购买情况，说明报告期内投资收益与理财产品的匹配关系，相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系；（3）向铄腾新材料、开驰新能源支付大额预付款的合理性及期后采购结转情况，相关供应商及其关联方与发行人及其关联方之间是否存在关联关系、直间接资金往来或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）发行人现金分红款及大额预付款的具体流向，相关资金是否存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况；（2）是否对潘毅的资金流水进行核查及具体情况，并对其资金流水是否存在异常发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）各项付现费用的具体内容，2021 年各项付现费用显著高于其他年度的原因及合理性

1、各项付现费用的具体内容

报告期内，公司支付的各项付现费用的具体内容如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
运费	375.80	811.46	752.18	490.06
上市中介机构费	-	424.15	117.02	-
差旅费	207.17	415.13	302.81	70.77
水电费	183.71	229.83	185.18	135.51
咨询费	105.34	162.23	166.72	115.01
业务招待费	105.29	151.26	134.19	71.64
办公费	99.05	131.71	125.31	91.25
保险费	93.64	128.10	90.40	58.75
展览费	92.43	123.13	51.02	-
车辆费	53.00	85.26	67.16	73.12
中试费	42.91	82.98	57.05	57.72
其他	567.15	716.82	645.06	403.65
合计	1,925.49	3,462.06	2,694.10	1,567.48

报告期内，公司支付的各项付现费用分别为 1,567.48 万元、2,694.10 万元、3,462.06 万元、1,925.49 万元，主要系支付运费、上市中介机构费、差旅费、水电费及其他经营活动中产生的费用款。

2、2021 年各项付现费用显著高于其他年度的原因及合理性

报告期内，公司支付的各项付现费用与费用的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售费用、管理费用、研发费用合计数（A）	6,303.55	11,141.09	9,013.66	5,925.69
资本化的上市中介机构费用（B）	-	424.15	117.02	-
成本中的运费、水电费（C）	446.20	968.92	877.68	586.06
非付现费用（股份支付、折旧摊销、质保金）（D）	734.94	1,577.30	1,296.68	864.89
销售费用、管理费用、研发费用中的薪酬费用（E）	3,778.30	6,013.41	4,229.41	2,784.74
研发费用中的材料费用（F）	315.91	1,441.04	1,871.06	1,320.03
付现费用合计（G=A+B+C-D-E-F）	1,920.60	3,502.40	2,611.20	1,542.09

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
各项付现费用支付的现金（H）	1,925.49	3,462.05	2,694.11	1,567.48
付现费用付现比率（I=H/G）	100.25%	98.85%	103.18%	101.65%

报告期内，公司付现费用付现比率分别为 101.65%、103.18%、98.85%、**100.25%**，公司各项付现费用支付的现金与付现费用变动趋势基本保持一致。2021 年度付现费用付现比率略高主要系部分费用结算时间与付款时间差异所致，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

（二）2022 年 1-6 月理财金额显著较小的原因，结合理财产品的购买情况，说明报告期内投资收益与理财产品的匹配关系，相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系

1、2022 年 1-6 月理财金额显著较小的原因

报告期内，公司一直执行较为稳健的财务政策，努力规避财务风险。在选择银行理财产品时，公司首要诉求是确保本金安全和一定的收益率。2021 年，公司所购买的理财产品大多为非保本浮动收益型，其实际收益率基本仅在 1.35% 上下浮动，未达到公司预期的理想实际收益率 2% 以上。遂出于谨慎性与资金收益率考虑，公司于 2022 年起，转变总体购买理财产品的偏好，更倾向于选择将部分闲置资金购买知名银行发行的安全性较高、风险等级较低的保本浮动收益型理财产品或净值型理财产品，比如结构性存款、协定存款等。收益率随行就市，并可即时赎回或期限在 7-30 日以内。因此，公司于 2022 年 1-6 月出现减少购买银行理财产品的情况是合理的。

2、结合理财产品的购买情况，说明报告期内投资收益与理财产品的匹配关系

报告期内，公司理财产品的购买情况及对应投资收益匹配关系如下：

单位：万元

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
2023 年 1-6 月	交通银行	交行结构性存款 14 天	2023/1/31	2,060.00	2023/2/15	2,060.00	1.74
	宁波银行	华夏理财现金管理类理财产品 3 号	2023/1/18	2,250.00	2023/1/31	2,250.00	0.30

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	合计			4,310.00	-	4,310.00	2.04
2022 年	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2022/5/19	1,000.00	2022/5/31	1,000.00	0.05
	交通银行	交通银行蕴通财富7天 周期型结构性存款	2022/5/20	1,000.00	2022/5/30	1,000.00	0.39
	交通银行	交行结构性存款 28 天	2022/10/17	1,000.00	2022/11/14	1,000.00	5.50
	交通银行	交行结构性存款 28 天	2022/10/20	1,000.00	2022/11/17	1,000.00	
	交通银行	交行结构性存款 28 天	2022/11/17	1,000.00	2022/12/15	1,000.00	
	交通银行	交行结构性存款 14 天	2022/11/17	1,200.00	2022/12/1	1,200.00	3.96
	交通银行	交行结构性存款 14 天	2022/11/21	1,000.00	2022/12/5	1,000.00	
	交通银行	交行结构性存款 14 天	2022/12/5	1,570.00	2022/12/19	1,570.00	
	交通银行	交行结构性存款 14 天	2022/12/8	1,000.00	2022/12/22	1,000.00	
	兴业银行	兴银理财金雪球稳利 1 号 c 款净值型理财产品 9C212003	2022/10/12	2,640.00	2022/12/12	2,640.00	3.11
	兴业银行	兴银理财金雪球稳利 1 号 c 款净值型理财产品 9C212003	2022/10/12	430.00	2022/12/12	430.00	0.51
	兴业银行	兴银理财金雪球稳利 1 号 c 款净值型理财产品 9C212003	2022/10/12	6,125.00	2022/12/12	6,125.00	7.21
	2022 年合计			18,965.00	—	18,965.00	20.72
2021 年	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/1/14	200.00	2021/1/22	200.00	6.73
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/1/20	700.00	2021/3/11	700.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/2/9	1,400.00	2021/3/8	1,400.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/2/26	370.00	2021/3/11	370.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/10	100.00	2021/3/15	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/26	200.00	2021/4/9	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/1	100.00	2021/4/9	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/16	200.00	2021/4/26	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/19	50.00	2021/4/26	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/20	80.00	2021/4/26	80.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/6/17	200.00	2021/6/30	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/7/1	150.00	2021/7/12	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/1/4	3,500.00	2021/1/8	3,500.00	3.40

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/2/2	450.00	2021/2/4	450.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/2/26	100.00	2021/3/25	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/9	400.00	2021/3/25	400.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/18	100.00	2021/3/25	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/1	200.00	2021/4/7	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/14	340.00	2021/4/16	340.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/7/22	100.00	2021/7/23	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/7/23	200.00	2021/7/23	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/8/19	590.00	2021/8/26	590.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/1/4	300.00	2021/1/13	300.00	4.69
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/1/6	900.00	2021/1/28	900.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/2/8	350.00	2021/3/12	350.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/12	30.00	2021/3/31	30.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/3/26	160.00	2021/3/31	160.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/4/1	300.00	2021/4/15	300.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/6/1	330.00	2021/6/28	330.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/6/21	160.00	2021/6/28	160.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/7/2	300.00	2021/7/22	300.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/7/22	200.00	2021/8/9	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2021/8/24	750.00	2021/9/29	750.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2021/1/11	1,000.00	2021/1/29	1,000.00	1.15
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/2/23	1,380.00	2021/3/4	1,380.00	1.21
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/3/24	848.00	2021/3/31	848.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/1/8	2,500.00	2021/2/8	2,500.00	6.92
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/2/26	230.00	2021/3/4	230.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/3/16	590.00	2021/3/19	590.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/3/26	230.00	2021/3/31	230.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久	2021/4/27	850.00	2021/4/29	850.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
		久日盈					
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/5/18	100.00	2021/5/20	100.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/5/26	240.00	2021/5/27	240.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/6/1	290.00	2021/6/10	290.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/6/4	140.00	2021/6/10	140.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/6/17	400.00	2021/7/6	400.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/6/22	360.00	2021/7/6	360.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/7/1	500.00	2021/7/6	500.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/7/8	250.00	2021/7/12	250.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/7/20	200.00	2021/7/29	200.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/7/21	400.00	2021/7/29	400.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/8/3	450.00	2021/8/27	450.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/8/24	360.00	2021/9/16	360.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/9/10	900.00	2021/9/16	900.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/9/24	400.00	2021/9/29	400.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富久 久日盈	2021/11/4	550.00	2021/11/25	550.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/4	1,822.00	2021/1/8	1,822.00	8.64
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/13	344.00	2021/1/18	344.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/20	600.00	2021/1/28	600.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/21	600.00	2021/1/28	600.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/2/2	80.00	2021/2/8	80.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/2/23	590.00	2021/3/4	590.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/2/25	340.00	2021/3/5	340.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/2/26	270.00	2021/3/5	270.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/3/9	250.00	2021/3/23	250.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/3/15	715.00	2021/3/25	715.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/3/26	327.00	2021/4/6	327.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/3/29	380.00	2021/4/7	380.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/4/14	470.00	2021/4/22	470.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/4/19	632.00	2021/5/6	632.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/4/22	150.00	2021/5/12	150.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/5/18	56.00	2021/5/27	56.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/5/21	127.00	2021/5/27	127.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/5/31	2,380.00	2021/6/11	2,380.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/6/3	620.00	2021/6/17	620.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/6/16	440.00	2021/6/18	440.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/6/22	700.00	2021/6/28	700.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/6/23	150.00	2021/6/28	150.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/7/20	22.00	2021/7/29	22.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/7/27	129.00	2021/7/29	129.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/8/3	390.00	2021/8/23	390.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财	2021/8/17	392.00	2021/8/26	392.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
		产品 507					
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/8/23	500.00	2021/8/26	500.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/10/9	330.00	2021/10/14	330.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/10/11	200.00	2021/10/18	200.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/11/3	700.00	2021/11/10	700.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/11/8	300.00	2021/11/10	300.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/11/16	750.00	2021/11/19	750.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/20	300.00	2021/2/5	300.00	1.87
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/1/28	100.00	2021/2/5	100.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/2/2	500.00	2021/3/15	500.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/3/18	234.00	2021/3/31	234.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/4/26	850.00	2021/4/27	850.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/8/24	330.00	2021/8/26	330.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/10/9	420.00	2021/10/18	420.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/10/13	90.00	2021/10/18	90.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/11/8	48.00	2021/11/12	48.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财 产品 507	2021/11/16	300.00	2021/11/19	300.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理 财 1 号 7001	2021/2/28	470.00	2021/3/8	470.00	2.67
	宁波银行	宁波银行智能活期理 财 1 号 7001	2021/3/9	280.00	2021/4/12	280.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理 财 1 号 7001	2021/4/1	750.00	2021/4/8	750.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理 财 1 号 7001	2021/4/19	186.00	2021/5/11	186.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/6/16	450.00	2021/6/21	450.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/6/22	100.00	2021/6/28	100.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/7/2	65.00	2021/7/15	65.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/7/20	354.00	2021/7/23	354.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/7/27	402.00	2021/7/29	402.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/8/9	362.00	2021/8/26	362.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/8/17	866.00	2021/8/26	866.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/8/23	1,015.00	2021/8/26	1,015.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/11/8	50.00	2021/11/12	50.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/4/1	450.00	2021/4/16	450.00	0.34
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/10/13	166.00	2021/10/18	166.00	
	宁波银行	宁波银行智能活期理财 1 号 7001	2021/11/8	195.00	2021/11/22	195.00	
	宁波银行	宁波银行-启盈活期化理财日利盈 2 号(保本) 137000	2021/1/8	126.00	2021/1/14	126.00	0.03
	宁波银行	宁波银行理财天利鑫-A1003	2021/7/6	1,000.00	2021/7/12	1,000.00	0.08
	宁波银行	宁波银行理财天利鑫-A1003	2021/7/2	50.00	2021/7/15	50.00	
	宁波银行	宁波银行-天利鑫-C8001	2021/7/2	700.00	2021/7/9	700.00	0.34
	宁波银行	宁波银行-天利鑫-C8001	2021/7/7	280.00	2021/7/14	280.00	
	2021 年合计			53,923.00	—	53,923.00	38.06
2020 年	中国银行	中行日积月累-日计划	—	—	2020/1/14	900.00	11.89
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/9	280.00	2020/1/16	280.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/13	370.00	2020/2/3	370.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/16	220.00	2020/2/20	220.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/31	20.00	2020/2/20	20.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/11	520.00	2020/2/27	520.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/19	200.00	2020/2/26	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/26	350.00	2020/3/19	350.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/28	530.00	2020/3/31	530.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/2	200.00	2020/4/10	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/5	35.00	2020/4/17	35.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/12	460.00	2020/4/20	460.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/13	560.00	2020/4/20	560.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/20	150.00	2020/4/22	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/23	310.00	2020/4/27	310.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/25	70.00	2020/5/9	70.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/27	400.00	2020/5/11	400.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/30	330.00	2020/5/14	330.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/1	500.00	2020/5/27	500.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/10	150.00	2020/5/28	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/16	90.00	2020/5/29	90.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/23	410.00	2020/5/29	410.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/27	150.00	2020/5/29	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/29	490.00	2020/6/5	490.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/15	710.00	2020/6/29	710.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/18	660.00	2020/6/29	660.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/21	370.00	2020/7/6	370.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/25	300.00	2020/7/8	300.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/11	440.00	2020/7/10	440.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/24	350.00	2020/7/23	350.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/28	50.00	2020/9/25	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/30	180.00	2020/9/25	180.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/9/18	150.00	2020/10/13	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/9/21	400.00	2020/10/15	400.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/9/28	100.00	2020/10/15	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/9/30	230.00	2020/10/19	230.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/14	400.00	2020/10/26	400.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/22	200.00	2020/11/10	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/29	100.00	2020/12/14	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/11/4	300.00	2020/12/30	300.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/12/1	960.00	2020/12/30	960.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/12/10	1,080.00	2020/12/30	1,080.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/19	100.00	2020/2/20	100.00	2.76
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/10	50.00	2020/2/20	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/13	100.00	2020/2/20	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/17	150.00	2020/2/20	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/28	220.00	2020/3/4	220.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/13	60.00	2020/3/18	60.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/17	150.00	2020/3/18	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/23	310.00	2020/4/17	310.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/22	40.00	2020/6/4	40.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/28	480.00	2020/6/5	480.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/19	270.00	2020/7/10	270.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/8/20	200.00	2020/8/26	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/9	50.00	2020/10/19	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/14	200.00	2020/10/19	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/15	100.00	2020/10/19	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/20	50.00	2020/10/21	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/11/3	150.00	2020/12/10	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/11/5	50.00	2020/12/30	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/12/1	1,250.00	2020/12/30	1,250.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/1/2	360.00	2020/1/9	360.00	2.96
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/10	80.00	2020/2/17	80.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/20	20.00	2020/3/5	20.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/2/25	500.00	2020/3/13	500.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/3/23	40.00	2020/4/13	40.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/4/17	150.00	2020/5/9	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/11	210.00	2020/5/14	210.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/19	100.00	2020/5/29	100.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/21	30.00	2020/6/12	30.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/5/28	430.00	2020/6/15	430.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/19	50.00	2020/6/29	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/24	160.00	2020/6/29	160.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/6/30	130.00	2020/8/10	130.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/7/16	30.00	2020/8/10	30.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/9/22	50.00	2020/9/28	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/20	150.00	2020/10/26	150.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/10/22	50.00	2020/12/7	50.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/11/19	80.00	2020/12/9	80.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/12/1	200.00	2020/12/14	200.00	
	中国银行	中行日积月累-日计划	2020/12/18	200.00	2020/12/30	200.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/7/23	180.00	2020/7/30	180.00	4.25
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/8/6	600.00	2020/8/11	600.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/8/21	680.00	2020/8/27	680.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/9/22	100.00	2020/9/27	100.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/11/5	2,350.00	2020/11/19	2,350.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/11/9	700.00	2020/11/20	700.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/11/20	1,880.00	2020/11/30	1,880.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/11/24	470.00	2020/11/30	470.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/7/22	260.00	2020/8/11	260.00	0.59
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/8/6	120.00	2020/8/11	120.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/8/25	220.00	2020/8/27	220.00	
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/9/23	100.00	2020/9/27	100.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
	中国银行	(机构专属)中银理财-乐享天天	2020/12/4	280.00	2020/12/16	280.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/18	1,490.00	2020/6/15	1,490.00	1.06
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/6/5	700.00	2020/6/5	700.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/8/21	210.00	2020/8/24	210.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/8/25	270.00	2020/8/27	270.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/1/3	400.00	2020/2/10	400.00	3.02
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/3/17	390.00	2020/4/3	390.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/3/25	410.00	2020/4/9	410.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/3/27	380.00	2020/4/23	380.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/4/23	100.00	2020/5/11	100.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/7	180.00	2020/5/21	180.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/14	50.00	2020/5/27	50.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/18	150.00	2020/6/5	150.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/22	130.00	2020/6/15	130.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/5/28	270.00	2020/6/29	270.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/6/11	50.00	2020/6/15	50.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/6/24	1,600.00	2020/7/1	1,600.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/6/28	200.00	2020/7/10	200.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/7/2	200.00	2020/7/10	200.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/8/25	490.00	2020/8/27	490.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/9/11	250.00	2020/9/30	250.00	

年度	银行名称	理财产品名称	购买日	购入金额	赎回日	赎回本金	投资收益
		期结构性存款 A					
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/9/16	180.00	2020/9/30	180.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/9/21	80.00	2020/10/10	80.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款 A	2020/9/28	490.00	2020/10/21	490.00	
	交通银行	交通银行蕴通财富活期结构性存款众享款	2020/8/5	850.00	2020/8/10	850.00	0.07
	宁波银行	宁波银行活期化理财产品 507	2020/12/22	1,358.00	2020/12/30	1,358.00	0.82
	宁波银行	宁波银行活期化理财产品 507	2020/12/23	10.00	2020/12/23	10.00	
	宁波银行	宁波银行活期化理财产品 507	2020/12/24	76.00	2020/12/30	76.00	
	2020 年合计			39,679.00	—	40,579.00	27.43

注：投资收益数值保留 2 位小数，各年投资收益总数与各分项数值之和尾数不符，系四舍五入原因造成。

由上表可见，公司投资收益与理财产品相匹配。

3、相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系

(1) 购买及赎回理财产品与资产负债表的勾稽关系

报告期内，公司购买及赎回理财产品与资产负债表的勾稽关系如下：

单位：万元

报表	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
资产负债表	交易性金融资产-理财产品期初余额（不含公允价值变动）（A）	-	-	-	-	900.00
	交易性金融资产-理财产品期末余额（不含公允价值变动）（B）	-	-	-	-	-
	交易性金融资产-理财产品（期初-期末）（不含公允价值变动）（C=A-B）	-	-	-	-	900.00
现金流量	收回投资收到的现金（D）	4,310.00	18,965.00	2,000.00	53,923.00	40,579.00

报表	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
表	投资支付的现金 (E)	4,310.00	18,965.00	2,000.00	53,923.00	39,679.00
	投资理财现金净额 (F=D-E)	-	-	-	-	900.00
勾稽差异 (G=C-F)		-	-	-	-	-

报告期内，公司购买及赎回理财产品现金流量表相关科目与资产负债表相关科目相匹配。

(2) 理财产品投资收益与利润表的勾稽关系

报告期内，公司理财产品投资收益与利润表的勾稽关系如下：

单位：万元

报表	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年
利润表	投资收益-理财收益 (A)	2.04	20.72	0.44	33.58	26.90
资产负债表	交易性金融资产-理财公允价值变动期初余额 (B)	-	-	-	4.48	0.53
现金流量表	取得投资收益收到的现金 (C)	2.04	20.72	0.44	37.44	31.83
勾稽差异 (D=A+B-C)		-	-	-	0.62	-4.40

报告期内，公司理财产品投资收益与利润表相关科目基本勾稽匹配。2020 年，公司利润表投资收益-理财收益科目比现金流量表中取得投资收益收到的现金少 4.40 万元，主要系银行将应于 2018 年结算的投资收益款 4.40 万元于 2020 年支付导致。

(三) 向铄腾新材料、开驰新能源支付大额预付款的合理性及期后采购结转情况，相关供应商及其关联方与发行人及其关联方之间是否存在关联关系、直间接资金往来或其他利益安排

1、公司向铄腾新材料、开驰新能源支付大额预付款的情况

报告期内，公司向铄腾新材料主要采购磁钢，向开驰新能源主要采购轮毂，具体情况如下：

单位：万元

期间	铄腾新材料			开驰新能源		
	采购金额	同类采购占比	同类采购排名	采购金额	同类采购占比	同类采购排名
2023 年 1-6 月	1,343.49	10.00%	3	3,020.93	67.67%	1
2022 年	5,766.02	20.50%	2	5,598.00	67.00%	1
2021 年	774.19	3.86%	4	5,042.57	61.20%	1
2020 年	1,007.16	8.56%	3	2,661.58	42.16%	1

截至 2023 年 6 月 30 日，公司向铄腾新材料、开驰新能源支付大额预付款及期后采购结转情况如下：

预付对象	采购内容及用途	期末预付款项余额（万元）	合同总价（万元）	合同约定	预付时间	期后结转情况
江苏开驰新能源有限公司	锁定卖方全年供给买方铁轮最高价格	1,189.37	2,000.00	买方预付部分材料货款 2,000 万元整给卖方，锁定卖方全年供给买方铁轮最高价格。预付款逐月抵材料款并在 2022 年 12 月 31 号之前抵扣结清。	2022 年 1 月	已于 2022 年 12 月结清
宁波铄腾新材料有限公司	锁定卖方供给买方磁钢基础价格	1,590.80	2,000.00	买方预付部分材料货款 2,000 万元整给卖方，锁定卖方供给买方磁钢基础价格。预付款逐月抵材料款并在 2022 年 12 月 31 号之前抵扣结清。	2022 年 5 月	已于 2022 年 9 月结清

（1）公司向铄腾新材料、开驰新能源支付大额预付款的合理性

一般情况下，在原材料采购价格持续上涨的一段时间内，公司会择机采用预付部分或全部货款的形式进行锁价，以应对原材料价格波动风险。具体预付款项的多少及锁定价格的高低，合作双方主要基于当时的原材料市场价格走势、公司采购需求、供应商产能情况等因素综合谈判商定。

报告期内，公司磁钢主要供应商为宁波合力磁材技术有限公司、宁波铄腾新材料有限公司、中磁科技股份有限公司，三家供应商合计占比超过 75%。2021 年至 2022 年上半年，磁钢前端材料金属镨钕价格持续上涨，公司磁钢采购价格随之上涨。因此在此期间，公司与主要磁钢供应商采用预付款形式结算，以应对

磁钢价格持续上涨。其中，2021 年 2 月、10 月及 2022 年 3 月，公司与宁波合力磁材技术有限公司采用预付部分货款形式结算；2022 年 4 月，公司与中磁科技股份有限公司采用预付部分货款形式结算；2022 年 5 月，公司与宁波铄腾新材料有限公司采用预付全部货款形式结算。

由于公司与宁波合力磁材技术有限公司、中磁科技股份有限公司均预付部分货款，合同金额相对较小，且预付时间更早，随着交货完成进行了抵扣；而公司与铄腾新材料预付全部货款，合同金额相对较大，且预付时间 2022 年 5 月距 2022 年 6 月末较近，因此截至 2022 年 6 月末，公司对铄腾新材料仍有大额预付款项。

报告期内，公司轮毂主要供应商为江苏开驰新能源有限公司，2021-2022 年度采购占比均超过 60%。2021 年至 2022 年一季度，轮毂前端材料热轧板卷价格持续上涨，公司轮毂的采购价格随之上涨。因此，公司于 2022 年 1 月与轮毂主要供应商开驰新能源采用预付全部货款形式结算，以应对轮毂价格持续上涨。由于公司与开驰新能源预付全部货款，合同金额 2,000.00 万元，金额相对较大，因此截至 2022 年 6 月末，公司对开驰新能源仍有大额预付款项。

综上，在原材料采购价格持续上涨期间，公司与主要原材料供应商签订预付款协议系为应对原材料价格波动风险，符合行业惯例，具有商业合理性。截至 2023 年 6 月 30 日，公司无对铄腾新材料、开驰新能源的预付款。

（2）公司与铄腾新材料、开驰新能源不存在关联关系或其他利益安排

铄腾新材料、开驰新能源系公司磁钢、轮毂的供应商，其公司基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东
宁波铄腾新材料有限公司	2013/12/30	3,978.00	宁波复能稀土新材料股份有限公司（邹宁 40.18%、邹烨宇 17.25%、邹璐静 11.73%等）
江苏开驰新能源有限公司	2017/12/07	1,080.00	李麟祥 100.00%

铄腾新材料、开驰新能源及其关联方与公司及其关联方之间不存在关联关系、除公司正常采购业务以外的直间接资金往来或其他利益安排。

综上，公司对铄腾新材料、开驰新能源的预付款具有真实交易背景，铄腾新材料、开驰新能源及其关联方与发行人及其关联方之间不存在关联关系、除公司

正常采购业务以外的直间接资金往来或其他利益安排。

2、公司对铄腾新材料、开驰新能源外的其他主要供应商签订预付款协议来应对原材料价格波动风险的情况

报告期内，除铄腾新材料、开驰新能源外，为应对原材料磁钢的市场价格波动风险，公司对其他相关供应商的部分采购合同采用预付款的方式进行结算，具体情况如下：

预付对象	采购内容	合同总价(万元)	合同约定	签订时间
宁波合力磁材技术有限公司	磁钢	1,389.00	货款结算方式：预付 584 万元现金，剩余月结（现金）。 交货日期：2021 年 4 月 30 日前交付订单。	2021 年 2 月
	磁钢	1,578.00	货款结算方式：预付 663 万元现金，剩余月结（现金）。 交货日期：2021 年 5 月 31 日前交付订单。	2021 年 2 月
	磁钢	1,404.00	货款结算方式：预付 590 万元现金，剩余月结（现金）。 交货日期：2021 年 6 月 30 日前交付订单。	2021 年 2 月
	磁钢	1,593.00	货款结算方式：预付 663 万元现金，剩余月结（现金）。 交货日期：2021 年 7 月 31 日前交付订单。	2021 年 2 月
	磁钢	1,958.70	货款结算方式：预付 1500 万元现金，剩余月结（现金）。 交货日期：2021 年 12 月 30 日前交付订单。	2021 年 10 月
	磁钢	656.50	货款结算方式：全部预付（现金）。 交货日期：2-3 个月内交付完。	2022 年 3 月
中磁科技股份有限公司	磁钢	234.00	货款结算方式：预付 30% 货款 70.20 万元，剩余 70% 货款按账期正常支付。 交货日期：2022 年 5 月 20 日	2022 年 4 月
	磁钢	186.60	货款结算方式：预付 30% 货款 55.98 万元，剩余 70% 货款按账期正常支付。 交货日期：2022 年 5 月 20 日	2022 年 4 月
	磁钢	366.51	货款结算方式：预付 30% 货款	2022 年 4 月

预付对象	采购内容	合同总价(万元)	合同约定	签订时间
			109.95 万元, 剩余 70%货款按账期正常支付。 交货日期: 2022 年 5 月 31 日	
	磁钢	1,555.00	货款结算方式: 预付 50%货款 777.50 万元, 剩余 50%货款按账期正常支付。 交货日期: 2023 年 4 月 30 日	2023 年 2 月
	磁钢	1,351.83	货款结算方式: 预付 50%货款 675.92 万元, 剩余 50%货款按账期正常支付。 交货日期: 2023 年 4 月 30 日	2023 年 2 月

公司已将上述预付材料款在采购合同当年结清, 公司大额预付款具有真实交易背景。报告期各期末, 公司无对上述两家的预付款。宁波合力磁材技术有限公司、中磁科技股份有限公司及其关联方与公司及其关联方之间不存在关联关系、除公司正常采购业务以外的直间接资金往来或其他利益安排。

二、中介机构核查及意见

(一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

- 1、获取并检查发行人大额费用合同、发票、银行回单等支持性单据;
- 2、获取发行人编制的现金流量表, 复核现金流量表的计算过程及现金流量各项目的分类, 复核现金流量表相关项目与资产负债表及利润表中相关项目的勾稽关系;
- 3、获取了发行人预付款协议及采购业务相关的支持性文件, 包括采购发票、采购订单、付款单等, 检查发行人是否按合同约定执行, 大额预付款是否已签订具体采购订单并实际采购入库;
- 4、对铄腾新材料、开驰新能源、宁波合力磁材技术有限公司、中磁科技股份有限公司进行了走访; 获取了铄腾新材料、开驰新能源、宁波合力磁材技术有限公司、中磁科技股份有限公司《关于与安乃达驱动技术(上海)股份有限公司交易真实性的承诺函》及铄腾新材料、开驰新能源、宁波合力磁材技术有限公司、

中磁科技股份有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系《承诺函》并通过查询公开信息了解相关供应商的具体情况，是否与发行人存在关联关系；

5、取得了发行人预付款项明细表，了解报告期各期末预付款项的构成，核查大额预付款的具体流向和发生原因，核查大额预付款的期后结转情况；

6、访谈了发行人实际控制人和财务负责人，了解报告期各期末大额预付款的形成原因；

7、获取了发行人预付款协议及采购业务相关的支持性文件，包括采购发票、付款单等，检查发行人是否按合同约定执行，大额预付款是否具有真实交易背景，期后结转情况符合实际情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人支付的各项付现费用主要系经营活动中产生的费用款，2021 年度付现费用付现比率略高主要系部分费用结算时间与付款时间差异所致，与发行人实际经营情况相符，具有合理性；

2、报告期内，发行人 2022 年 1-6 月理财金额显著较小符合发行人经营实际情况；报告期内，发行人投资收益与理财产品相匹配，发行人理财相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽相匹配；

3、发行人向铄腾新材料、开驰新能源、宁波合力磁材技术有限公司、中磁科技股份有限公司支付大额预付款具有真实交易背景，期后结转情况符合实际情况；发行人及其关联方与相关供应商及其关联方之间不存在关联关系、除发行人正常采购业务以外的直间接资金往来或其他利益安排。

三、申报会计师说明

(一) 发行人现金分红款及大额预付款的具体流向, 相关资金是否存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况

1、发行人现金分红款的具体流向, 相关资金不存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况

(1) 报告期内分红情况

2020 年、2021 年发行人分别现金分红 820.00 万元、4,510.00 万元, 主要原因系发行人综合考虑股东合理回报以及部分股东的资金需求等因素, 在保证满足发行人营运资金需求和可持续发展的前提下, 结合自身经营及现金流量情况等制定了利润分配方案, 前述现金分红已经发行人股东大会的审批, 符合发行人章程的相关规定。现金分红的具体情况如下:

单位: 万元

取得分红股东名称	2021年	2020年
黄洪岳 (税后)	528.00	96.00
卓达 (税后)	1,293.60	235.20
上海坚丰	1,683.00	306.00
宁波思辉	550.00	100.00
代扣代缴个税	455.40	82.80
合计	4,510.00	820.00

上海坚丰收到前述分红款后分配情况如下:

单位: 万元

取得分红股东名称		2021年	2020年
公司董监高	黄洪岳 (税后)	899.70	163.58
	盛晓兰 (税后)	198.54	36.10
	夏业中 (税后)	44.00	8.00
	杨锟 (税后)	13.20	2.40
	李进 (税后)	26.40	4.80
	张亲苹 (税后)	6.60	1.20
	王静 (税后)	4.40	0.80

取得分红股东名称		2021年	2020年
	王素华（税后）	6.60	1.20
非公司董监高（税后）		146.96	26.72
代扣代缴个税		336.60	61.20
合计		1,683.00	306.00

宁波思辉收到前述分红款后分配情况如下：

单位：万元

取得分红股东名称		2021年	2020年
	盛晓兰（税后）	223.96	40.72
	孙业财（税后）	215.60	39.20
	上海特坚	0.55	0.10
代扣代缴个税		109.89	19.98
合计		550.00	100.00

（2）实际控制人、董事、监事及高级管理人员取得现金分红的资金去向

申报会计师取得了发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员的银行流水，核实其取得现金分红的资金去向。报告期内，发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员取得现金分红的资金去向具体情况如下：

单位：万元

姓名	2021年		2020年	
	金额	资金去向	金额	资金去向
黄洪岳	1,427.70	431.28 万元用于归还银行贷款，757.34 万元购买理财，200.00 万元用于股票投资，32.24 万元用于支付子女国外学杂费，剩余 6.84 万元为个人支出	259.58	221.97 万元用于归还银行贷款，20.00 万元用于购买保险，10.33 万元用于支付子女国外学杂费，剩余 7.28 万元为个人支出
卓达	1,293.60	购买理财	235.20	购买理财
盛晓兰	422.50	购买理财	76.82	购买理财
夏业中	44.00	主要用于购汇后支付子女国外学杂费，部分用于个人、家庭支出	8.00	主要用于购汇后支付子女国外学杂费
杨锟	13.20	个人、家庭支出	2.40	个人、家庭支出
李进	26.40	部分用于归还银行贷款，部分用于个人、家庭支出	4.80	个人、家庭支出
张亲苹	6.60	储蓄	1.20	个人、家庭支出
王静	4.40	部分用于购买理财，部分用	0.80	购买理财

姓名	2021年		2020年	
		于股票投资		
王素华	6.60	购买银行理财	1.20	个人、家庭支出
合计	3,245.00	-	590.00	-

①发行人现金分红款中购买理财产品的具体内容及投向，投资收益与投资金额的匹配性

发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员取得分红的资金去向中，黄洪岳、卓达、盛晓兰购买理财产品的具体内容及投向，投资收益与投资金额的匹配性情况如下：

I、黄洪岳

项目	具体内容
购入时间	2021/9/30、2021/10/5、2021/10/12
购入金额	2021 年 757.34 万元
购入理财名称	中国银行-中银智慧存
具体内容及投向	通知存款，属于储蓄类产品

注：具体内容及投向来源于相应的理财产品说明书。

II、卓达

项目	具体内容
购入时间	2021/11/17、2021/5/10、2021/8/26、2021/8/27
购入金额	2020 年 235.20 万元、2021 年 1,293.60 万元
购入理财名称	平安银行天天成长 A、平安银行天天成长 B、平安银行天天成长 C、平安银行天天成长 1 号、平安银行天天成长 3 号
具体内容及投向	投资于现金、期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单，剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券，以及银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的金融产品和金融工具

注：具体内容及投向来源于相应的理财产品说明书。

III、盛晓兰

项目	具体内容
购入时间	2020/10/20、2020/10/30、2021/5/9、2021/8/26
购入金额	2020 年 76.82 万元、2021 年 422.50 万元

项目	具体内容
购入理财名称	工商银行-工银聚富
具体内容及投向	货币型基金，主要投向央行票据、短期国债、企业债、商业票据、银行定期存单等

注：具体内容及投向来源于相应的理财产品说明书。

由上表可见，黄洪岳、卓达、盛晓兰取得现金分红用于购买理财产品的发行对象均为知名大型银行，具体内容及投向包括银行存款、央行票据、国债等，资金最终投向由产品的发行方决定，黄洪岳、卓达、盛晓兰无法控制资金的投向，投资收益由投资市场行情决定，与投资金额相匹配，相关资金不存在直接或间接流向公司客户、供应商及其关联方的情况。

②黄洪岳、卓达、盛晓兰取得分红款用于购买理财、股票投资的后续最终流向

发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员取得分红的资金去向中，黄洪岳、卓达、盛晓兰较多用于购买理财、股票投资，针对其取得分红用于购买理财和股票投资的资金进一步核查最终流向如下：

I、黄洪岳

截至 2023 年 5 月 9 日，黄洪岳取得分红用于购买理财和股票投资的资金最终流向情况如下：

单位：万元

项目	金额
黄洪岳取得分红用于购买理财和股票投资 ^注	957.34
其中：银行理财余额（中国银行）	135.00
股票账户余额	100.00
子女及亲属子女学杂费	176.51
本人及亲属购房款、装修费	241.00
保险	25.08
购车	20.00
归还信用卡	41.42
其他零星支出	218.33

注：黄洪岳取得分红用于购买理财和股票投资 957.34 万元=上表中 2021 年取得分红购买理财 757.34 万元+用于股票投资 200.00 万元。

截至 2023 年 5 月 9 日，黄洪岳取得分红用于购买理财和股票投资的资金最终流向中 135.00 万元仍用于购买银行理财，所购买的银行理财产品为中国银行发售的中银智慧存，系通知存款，属于储蓄类产品，黄洪岳无法控制资金的投向，投资收益由银行挂牌的通知存款利率决定，与投资金额相匹配。

II、卓达

截至 2023 年 5 月 9 日，卓达取得分红用于购买理财的资金最终流向情况如下：

单位：万元

项目	金额
卓达取得分红用于购买理财	1,528.80
其中：银行理财余额（招商银行、平安银行、汇丰银行）	475.47
寿险余额	200.00
购房及亲属购房、家装费用	545.50
归还房贷	128.06
购汇支付子女学杂费	64.23
其他支出	115.54

截至 2023 年 5 月 9 日，卓达取得分红用于购买理财的资金最终流向中 475.47 万元仍用于购买银行理财，所购买的银行理财产品包括：招商银行月月宝、招商银行招睿卓远稳进两年开 10C、汇丰银行定期存款、平安银行天天成长 1 号，具体内容及投向包括银行存款、国债、地方政府债券、同业存单、央行票据等，资金最终投向由产品的发行方决定，卓达无法控制资金的投向，投资收益由投资市场行情决定，与投资金额相匹配。

III、盛晓兰

截至 2023 年 5 月 9 日，盛晓兰取得分红用于购买理财的资金最终流向情况如下：

单位：万元

项目	金额
盛晓兰取得分红用于购买理财	499.32
其中：银行理财余额（兴业银行）	153.32
购房	346.00

截至 2023 年 5 月 9 日，盛晓兰取得分红用于购买理财的资金最终流向中 153.32 万元仍用于购买银行理财，所购买的银行理财产品包括：兴业银行日日新、兴业银行稳利恒盈 2023 年 63 期 14M 封闭、兴业银行稳添利日盈增利 3 号日开，具体内容及投向包括现金、银行存款、同业存单、央行票据、债券等，资金最终投向由产品的发行方决定，盛晓兰无法控制资金的投向，投资收益由投资市场行情决定，与投资金额相匹配。

因此，发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员取得现金分红的资金去向主要为归还银行贷款、购房、购买理财、股票投资、个人及家庭支出等，同时，申报会计师对发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员报告期内所有单笔收支金额 5 万元及以上的资金流水进行了核查，不存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况。

（3）非董监高间接股东取得现金分红的资金去向

申报会计师取得了孙业财、潘毅、蒋兴弟的银行流水，核实其取得现金分红的资金去向，取得了除董监高以及前述自然人以外的其他间接自然人股东出具的确认函。报告期内，发行人非董监高间接股东取得现金分红的资金去向具体情况如下：

单位：万元

姓名	2021年		2020年	
	金额	资金去向	金额	资金去向
孙业财	215.60	储蓄	39.20	储蓄
邵焕清	29.92	家庭储蓄和日常消费	5.44	日常消费
徐建	19.80	家庭储蓄和日常消费	3.60	家庭储蓄和日常消费
李晨	17.16	家庭储蓄和日常消费	3.12	家庭储蓄和日常消费
欧成硕	13.20	日常消费	2.40	日常消费
潘毅	11.00	家庭储蓄和消费	2.00	家庭储蓄
蒋兴弟	8.80	家庭储蓄和日常消费	1.60	家庭储蓄和日常消费
王金忠	8.80	家庭储蓄和日常消费	1.60	日常消费
李卫杰	8.80	日常消费	1.60	日常消费
韩芳芳	6.60	日常消费	1.20	日常消费
仇爱华	6.60	日常使用	1.20	日常使用

姓名	2021年		2020年	
何华	6.60	家庭储蓄和购车	1.20	日常消费
舒伟方	5.28	日常消费	0.96	日常消费
曹雯	4.40	日常消费	0.80	日常消费
合计	362.56	-	65.92	-

发行人非董监高间接股东取得现金分红的资金去向主要为家庭储蓄和零星消费等，不存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况。

综上，发行人现金分红款的具体流向为分配给发行人直接和间接自然人股东，相关资金后续去向不存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况。

2、发行人大额预付款的具体流向，相关资金是否存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况

报告期各期末，发行人预付款项余额分别为 126.20 万元、146.04 万元、117.76 万元、**203.47 万元**，金额较低。报告期各期末，预付款项前五大情况如下：

单位：万元

期末	序号	单位名称	款项性质	金额	占比	期后结转
2023.6.30	1	宁波市豪标电子科技有限公司	货款	29.50	14.50%	29.50
	2	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	电费	28.95	14.23%	28.95
	3	苏州迈尔肯人才管理咨询有限公司	其他	19.60	9.63%	19.60
	4	浙江今飞摩轮有限公司	货款	19.24	9.45%	1.11
	5	台州鹏力机械科技有限公司	货款	11.23	5.52%	11.23
	合计			108.52	53.33%	90.39
2022.12.31	1	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	电费	26.78	22.74%	26.78
	2	江苏巨丰铁轮制造有限公司	货款	8.86	7.53%	8.86
	3	莱茵技术（上海）有限公司	其他	6.36	5.40%	6.36
	4	嘉兴鼎泰自动化科技有限公司	货款	5.60	4.76%	5.60
	5	台州市数东机电有限公司	货款	5.51	4.68%	5.51
	合计			53.12	45.11%	53.12
2021.12.31	1	国网江苏省电力有限公司无锡	电费	31.55	21.60%	31.55

期末	序号	单位名称	款项性质	金额	占比	期后结转
2.31		供电分公司				
	2	天津市美驰线缆有限公司	货款	14.84	10.16%	14.84
	3	江苏华隆达线缆有限公司	货款	10.85	7.43%	10.85
	4	杭州骑迹自行车有限公司	货款	9.36	6.41%	9.36
	5	宁波市慈力金属制品有限公司	货款	9.15	6.26%	9.15
	合计			75.74	51.86%	75.74
2020.1 2.31	1	华羿微电子股份有限公司	货款	37.44	29.66%	37.44
	2	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	电费	24.92	19.75%	24.92
	3	宁波市慈力金属制品有限公司	货款	9.15	7.25%	-
	4	台州市数东机电有限公司	货款	5.51	4.36%	-
	5	国网上海市电力公司	电费	5.45	4.32%	5.45
	合计			82.47	65.34%	67.81

注：期后结转统计口径为期后一年内结转金额。

由上表可见，报告期各期末，发行人预付款项金额前五大主要为预付电费、货款等，不存在大额预付款项，且大多数均于期后一年内结转。2020 年末宁波市慈力金属制品有限公司 9.15 万元预付款项已于 2022 年结转，2020 年末台州市数东机电有限公司 5.51 万元已于 2023 年结转。

2022 年 6 月末，发行人预付款项余额为 2,986.88 万元，金额较大，预付款项前五大情况如下：

单位：万元

期末	序号	单位名称	款项性质	金额	占比	期后结转
2022.6 .30	1	宁波铄腾新材料有限公司	货款（磁钢）	1,590.80	53.26%	1,590.80
	2	江苏开驰新能源有限公司	货款（轮毂）	1,189.37	39.82%	1,189.37
	3	安徽小鹰机械有限公司	货款（端盖）	81.53	2.73%	81.53
	4	国网江苏省电力有限公司无锡供电分公司	电费	33.27	1.11%	33.27
	5	杭州骑迹自行车有限公司	货款	12.37	0.41%	12.37
	合计			2,907.34	97.33%	2,907.34

注：期后结转口径为 2022 年 6 月 30 日预付款项于 2022 年下半年结转金额。

由上表可见，2022 年 6 月末发行人预付款项金额较大，主要由预付宁波铄腾新材料有限公司、江苏开驰新能源有限公司货款构成，主要原因系 2022 年上

半年，磁钢、热轧板卷等前端材料的市场价格波动较大，发行人为降低原材料采购价格波动的风险，向个别主要供应商提前支付采购款对部分主要原材料进行锁价。向宁波铄腾新材料有限公司、江苏开驰新能源有限公司的大额预付款均于2022年下半年进行原材料采购，具有真实的业务背景。

综上，发行人大额预付款的具体流向为预付给供应商起到稳定原材料采购价格的作用，相关资金直接流向发行人供应商，并于期后进行原材料采购全额结转，具有真实的业务背景，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

（二）是否对潘毅的资金流水进行核查及具体情况，并对其资金流水是否存在异常发表明确意见

申报会计师取得了潘毅报告期内的银行流水，对单笔收支金额在5万元及以上的所有资金流水进行逐一记录，了解交易对手、往来性质，获取资金用途证明文件等，核实潘毅个人账户大额资金往来的背景及合理性。

报告期内，潘毅单笔收支金额在5万元及以上的银行流水分类汇总情况如下：

单位：万元

项目	流入	流出	净流入 (流入-流出)	情况说明
银行理财	33.64	-42.90	-9.26	银行理财的购买与转出
个人收入	24.90	-	24.90	公司发放的年终奖与分红款
亲属往来	6.00	-19.00	-13.00	转账给配偶用于家庭储蓄和消费； 收到亲属转账用于购买理财
自我转账	10.57	-10.57	-	潘毅个人账户之间互相转账
合计	75.11	-72.47	2.64	

（三）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人财务明细账，核查现金分红的情况；
- 2、取得上海坚丰、宁波思辉的财务明细账，核查其收到发行人现金分红后的分配情况；
- 3、取得发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员以及孙业财、潘毅、

蒋兴弟的银行对账单，核查其取得现金分红的资金去向，对发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员报告期内所有单笔收支金额 5 万元及以上的资金流水进行了核查；取得除董监高以及孙业财、潘毅、蒋兴弟以外的其他间接自然人股东出具的确认函，了解其取得现金分红的资金去向；

4、取得黄洪岳、卓达、盛晓兰购买理财产品的交易凭证及理财产品说明书，了解理财产品的具体内容及投向、投资收益与投资金额的匹配情况；

5、取得了上述人员出具的不存在代付发行人成本、费用等情形的承诺或确认函。

（四）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人现金分红款的具体流向为分配给发行人直接和间接自然人股东，相关资金后续去向不存在直接或间接流向发行人客户、供应商及其关联方或者为发行人代垫成本费用的情况；黄洪岳、卓达、盛晓兰取得现金分红用于购买理财产品的发行对象均为知名大型银行，具体内容及投向包括银行存款、央行票据、国债等，资金最终投向由产品的发行方决定，黄洪岳、卓达、盛晓兰无法控制资金的投向，投资收益由投资市场行情决定，与投资金额相匹配；发行人大额预付款的具体流向为预付给供应商起到稳定原材料采购价格的作用，相关资金直接流向发行人供应商，并于期后进行原材料采购全额结转，具有真实的业务背景，不存在为发行人代垫成本费用的情况；

2、报告期内，潘毅的资金流水不存在异常，不涉及体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情况。

问题 9、关于发行人房产

根据申报材料：（1）公司投资性房地产账面价值分别为 5,297.50 万元、4,675.60 万元、3,878.42 万元、3,757.28 万元，占非流动资产的比例分别为 38.02%、33.63%、25.84%、23.23%。报告期内，公司投资性房地产形成原因为 2019 年公司在上海光中路 113 弄 19 号不动产建设完毕后，将部分闲置房产对外出租；（2）报告期内，公司其他业务收入分别为 446.37 万元、835.11 万元、1,304.34 万元、531.23 万元，主要包括房屋出租收入、废料收入、技术使用收入等；（3）保荐工作报告显示，上海光中路 113 弄 19 号不动产建设过程中，发行人在一层与二层之间局部增建夹层作为办公场地，相关面积约为 1,965 m²，属于未履行报批许可建设的房屋。

请发行人披露：瑕疵房产的具体情况与实际用途，是否取得相应权属证书，未履行报批许可的法律风险及解决措施，对发行人生产经营的影响。

请发行人说明：（1）闲置房产对外出租的具体情况，发行人对该处房产的实际使用情况，是否存在改变土地规划和用途的情形；（2）承租方的具体情况，与发行人及其关联方是否存在利益关系，房屋出租价格的公允性；（3）在有较多房产闲置的情况下，在天津新购入土地作为募投项目用地的原因。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对说明事项（2）进行核查并发表明确意见，请发行人律师对说明事项（1）及发行人房产存在瑕疵是否构成本次发行上市障碍进行核查发表明确意见。

【回复】

二、发行人说明

（二）承租方的具体情况，与发行人及其关联方是否存在利益关系，房屋出租价格的公允性

承租方上海大将节能科技有限公司的基本情况如下：

公司名称	上海大将节能科技有限公司
统一社会信用代码	91310114MA1GTRF518
住所	上海市闵行区光中路 133 弄 19 号 1 幢 306 室

法定代表人	蒋庆春		
注册资本	500.00 万元		
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
成立时间	2016 年 12 月 16 日		
经营范围	许可项目：建设工程施工；住宅室内装饰装修；旅游业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；环保咨询服务；仓储设备租赁服务；制冷、空调设备销售；制冷、空调设备制造；节能管理服务；智能输配电及控制设备销售；环境保护专用设备制造；汽车零部件及配件制造；机械电气设备制造；特种设备销售；机械销售；企业管理咨询；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；物业管理；机械设备租赁；数字视频监控系统制造；网络设备销售；园林绿化工程施工；土石方工程施工；对外承包工程；建筑工程机械与设备租赁；住房租赁；非居住房地产租赁；房地产经纪；旅游开发项目策划咨询；票务代理服务；房地产咨询；城市绿化管理；专业保洁、清洗、消毒服务；工程管理服务；会议及展览服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
股权结构	股东名称	出资额（万元）	出资比例
	蒋庆春	450.00	90.00%
	朱海峰	50.00	10.00%
董监高情况	姓名	职务	
	蒋庆春	执行董事、法定代表人	
	朱海峰	监事	

经逐一比对，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等，以及上述人员的关系密切家庭成员（配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）与上海大将节能科技有限公司的股东、董事、监事不存在重合。报告期内，除了大将节能科技有限公司承租公司的房产并形成相关业务往来外，公司及其关联方与其不存在其他业务往来、资金往来、投资关系、任职关系、委任关系等利益关系。因此，除了房产租赁业务外，承租方与公司及其关联方不存在其他利益关系。

自报告期初至 2022 年 8 月 19 日，公司向承租方出租房产的租金价格按照 1.47 元/平方米/天计算；自 2022 年 8 月 20 日至报告期末，公司向承租方出租房产的租金价格按照 1.53 元/平方米/天计算。经查询 58 同城等房屋租赁网站，查得莘庄工业园（相同区域）中其他园区厂房（相同类型）的市场租赁价格区间主

要集中于 1.2-1.8 元/平方米/天之间,其市场租赁价格中位数为 1.35 元/平方米/天,平均数为 1.36 元/平方米/天。因此,公司与相同区域相同类型厂房的市场价格不存在明显差异,价格公允。

(三) 在有较多房产闲置的情况下,在天津新购入土地作为募投项目用地的原因

1、在天津购入土地实施募投项目具有必要性

天津是我国重要的电动两轮车生产基地之一,公司主要客户中,雅迪、爱玛、小鸟、新日等电动两轮车知名品牌商均在天津地区设有公司作为生产基地,且上述客户对直驱轮毂电机产品的时效性要求较高。基于上述产业链聚集情况,截至本回复出具日,公司主要通过子公司天津安乃达向天津地区的客户进行供货,同时,公司设立子公司安乃达科技作为“安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目”实施主体并通过其在天津购入土地作为募投项目用地。未来上述募投项目建成投产后,天津安乃达拟逐步将产能转移至安乃达科技。

公司在天津地区向客户销售的产品以直驱轮毂电机为主,报告期内,天津安乃达直驱轮毂电机的产能利用率一直处于较高水平,亟需扩大经营场所,添置生产仓储设备等,以便能够按时按质进行生产活动,及时满足现有及潜在客户的需求。

此外,截至本回复出具日,天津安乃达尚未自建厂房,且租赁关联方天津聚龙的厂房进行生产。待安乃达科技作为实施主体的募投项目建成投产后,将进一步解决向租赁关联方房产的问题,完善公司的独立性。

因此,公司在天津购入土地实施募投项目具有必要性。

2、闲置房产不适合作为大规模生产类募投项目的实施场所

公司上海市闵行区光中路 133 弄 19 号的房产整体上呈 U 型,分为 A、B 两幢及连廊,其中 A 幢 10 层,B 幢 4 层,连廊 3 层。从面积上看,一层至三层均约为 2,300 平方米,四层约为 2,000 平方米,五层至十层均约为 940 平方米;从层高看,除了一层为 7.8 米外,每一层约为 4 米左右。公司该处房产的每幢单层面积均较小,层高亦不足,不适合放置诸如全自动化直驱轮毂电机装配线、全自

动减速轮毂转子生产线、高速贴片机（含配套料架）等大型设备，且在区域有限的多层空间里亦不适合配备智能仓储系统调拨转运各类物资。

除了闲置房产自身条件的限制外，上海地区人力成本较高，距离天津、无锡等我国电动两轮车生产基地亦存在一定的运输成本，上述客观因素也导致公司无法将上海（也即闲置房产所在地）作为大规模生产类募投项目的实施地。

因此，由于该处房产自身条件的限制，以及上海地区人力物力成本等客观因素，闲置房产不适合作为大规模生产类募投项目的实施场所，与公司“安乃达电动两轮车电驱动系统建设项目”扩大产能、就近满足客户需求的目的不相符合。

3、闲置房产拟作为“研发中心建设项目”的实施场所

公司的闲置房产位于上海市闵行区光中路 133 弄 19 号，该处房产目前由安乃达所有并使用。由于安乃达及其子公司在区域、场地、人力成本等客观资源禀赋上有所不同，各公司所侧重的主要职能定位有所不同，安乃达的主要职能定位包括运营及管理、客户维护与销售、研发（含中试生产）等。考虑到安乃达承担了公司主要的研发职能，公司拟将“研发中心建设项目”安排在安乃达的自有场所内实施。

鉴于公司在该处房产自用部分的利用率已经饱和，公司实施“研发中心建设项目”，购置的研发试验设备、检测软硬件设备、中试设备等将使用该处房产的闲置部位。公司将在收回部分闲置房产出租部位并对其进行装修后作为“研发中心建设项目”的实施场所。

综上，公司在天津购入土地实施募投项目具有必要性，闲置房产不适合作为大规模生产类募投项目的实施场所且公司拟将闲置房产作为“研发中心建设项目”的实施场所。因此，公司存在房产闲置的情况下，在天津新购入土地作为募投项目具有合理的原因。

三、中介机构核查及意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人《不动产权证》（沪（2020）闵字不动产权第 010681 号）、夹层面积点位图、夹层钢结构区域图、《上海市国有建设用地使用权出让合同》（122019002002 号）、《建设用地批准书》（闵行区[2017]闵府土书字第 006 号）、《建设用地规划许可证》（沪闵地（2017）EA31011220174260 号）、《建设工程规划许可证》（沪闵建（2017）FA31011220174638 号）、《上海市国有建设用地土地核验合格证明》（沪闵土核（2019）JA31011220194869 号）、《上海市建设工程竣工规划验收合格证》（沪闵竣（2019）JA31011220194869 号）、上海宝源建设工程勘测有限公司出具的《上海市建筑工程规划土地检测成果报告书（竣工验收）》（项目编号：20170165 号）；

2、获取并查阅了发行人自用面积图；实地考察了上海市闵行区光中路 133 弄 19 号房产的发行人自用情况；

3、获取并查阅了发行人与承租方上海大将节能科技有限公司的《房屋租赁合同》、承租方上海大将节能科技有限公司出具的《租户情况表》及其与第三方的转租合同；实地考察了上海市闵行区光中路 133 弄 19 号房产的出租情况；

4、获取并查阅了实际控制人就房产出租事项出具的《承诺函》；

5、对承租方上海大将节能科技有限公司的基本信息进行了网络核查，并与发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等，以及上述人员的关系密切家庭成员等发行人主要关联方进行比对；

6、核对发行人与承租方上海大将节能科技有限公司的资金往来；核对发行人第一大股东上海坚丰、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员等主要关联方与承租方上海大将节能科技有限公司是否存在资金往来；

7、获取并查阅了发行人及关联方与承租方上海大将节能科技有限公司是否存在利益关系的确认；获取并查阅了上海大将节能科技有限公司与发行人及关联方是否存在利益关系的确认；

8、查询了 58 同城等房屋租赁网站，将发行人出租房产价格与莘庄工业园（相同区域）中其他园区厂房（相同类型）的市场租赁价格进行对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

除了房产租赁业务外，承租方与发行人及其关联方不存在其他利益关系；发行人与相同区域相同类型厂房的市场价格不存在明显差异，价格公允。

(此页无正文,为安乃达驱动技术(上海)股份有限公司容诚专字[2023]200Z0768号报告之签字盖章页)



中国注册会计师:

邓传洲(项目合伙人)



中国注册会计师:

毛才玉



中国·北京

2023 年 10 月 13 日