

关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二五年六月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 5 月 29 日印发的《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2025〕010008 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，苏州汇川联合动力系统股份有限公司（以下简称“联合动力”、“发行人”、“公司”）会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“国泰海通”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对审核中心意见落实函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书具有相同含义。

本审核中心意见落实函回复中的字体代表以下含义：

项目	字体
审核中心意见落实函所列问题	黑体
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书的内容	楷体（不加粗）
回复中涉及对招股说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

本审核中心意见落实函回复部分表格中若出现合计数与所列数值加总不符，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于业绩增长可持续性.....	4
问题 2.关于资产减值风险.....	10

问题 1. 关于业绩增长可持续性

申请文件及前次问询回复显示，发行人 2024 年营业收入为 161.78 亿元，同比增长 72.74%；扣非后归属于母公司净利润为 9.13 亿元，同比增长 477.23%，业绩快速增长是由于发行人主要客户实现销量高增长、发行人主要产品定点车型数量增加且对应车型销量较好。报告期内，发行人主营业务产品毛利率呈现上升趋势，主要受原材料价格下降、规模效应、技术迭代等因素影响。

请发行人披露：

（1）结合报告期内及期后主要客户车型销量变化趋势、新能源汽车行业增速、发行人市场份额变化情况、在手订单情况等，分析说明发行人业绩增长的可持续性，并在招股说明书中对未来业绩增速下滑风险进行充分揭示。

（2）结合报告期内发行人毛利率上升的核心原因，在招股说明书“毛利率下滑风险”中，补充原材料价格变化对毛利率造成不利影响的相关风险揭示。

（3）结合单一客户对发行人收入及业绩的影响，在招股说明书补充客户经营情况变化对业绩造成不利影响的相关风险揭示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）结合报告期内及期后主要客户车型销量变化趋势、新能源汽车行业增速、发行人市场份额变化情况、在手订单情况等，分析说明发行人业绩增长的可持续性，并在招股说明书中对未来业绩增速下滑风险进行充分揭示。

1、结合报告期内及期后主要客户车型销量变化趋势、新能源汽车行业增速、发行人市场份额变化情况、在手订单情况等，分析说明发行人业绩增长的可持续性

（1）新能源汽车行业持续高速增长奠定动力系统产业发展基础

中国新能源汽车市场持续繁荣，已经连续 10 年保持全球产销规模第一、最近 2 年蝉联全球出口第一，报告期内我国新能源汽车渗透率从 25.6%攀升至

40.9%、新能源乘用车零售渗透率从 27.6%增加至 47.6%。2025 年 1-3 月，我国新能源汽车销量同比增长 47.6%，根据乘联会预测 2025 年新能源乘用车批发量预计达到 1,614 万台；2025 年 3 月乘用车零售渗透率进一步提升至 51.1%，根据中国电动汽车百人会联合麦肯锡发布研报，预计 2030 年我国新能源汽车乘用车渗透率将超过 70%，2024-2030 年乘用车渗透率复合增速预计超 6%，行业扩容空间显著。

（2）报告期内及期后主要客户车型销量增长趋势稳健

报告期内及期后，受益于新能源汽车市场繁荣以及增程/混动车型需求的快速增长，发行人前五大客户中的乘用车客户（理想汽车、广汽集团、奇瑞汽车、长城汽车、小鹏汽车、吉利汽车、小米汽车）主力车型销量普遍呈现良好增长态势，其中：①造车新势力凭借创新的产品理念和快速迭代能力，核心车型销量增长势头强劲、未来市场表现预期积极；②自主品牌车企稳步推进电动化转型，打造了丰富的产品序列、车型平台销量增长趋势稳健；③伴随中国新能源汽车全球化进程加速，发行人主要客户国际车型销量快速提升。尽管个别客户的部分旧款车型因生命周期临近尾声出现销量回落，但相关客户均积极有序推进产品更新换代，通过持续推出具有竞争力的新款车型实现平稳过渡，整体增长趋势稳健。

（3）发行人竞争优势突出，市场份额稳步提升

报告期内，发行人凭借突出的技术创新能力以及快速响应能力精准满足客户需求，与高增长客户战略协同、合作打造代表性车型，推动发行人市场份额稳步提升。报告期各期及期后，发行人市场份额变化情况如下：

产品	2025 年 3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	市占率	排名	市占率	排名	市占率	排名	市占率	排名
电控	10.30%	2	10.70%	2	10.20%	2	6.89%	3
电机	11.90%	2	10.50%	2	3.80%	6	2.93%	9
驱动总成	7.40%	3	6.30%	4	5.00%	5	3.14%	7
车载充电机	5.80%	6	4.50%	8	2.30%	9	未统计	

注：数据来源 NE 时代

（4）具有清晰的发展规划，持续构建全平台产品能力和全球布局

发行人持续丰富产品矩阵、深化全球业务布局：①推出多合一驱动总成、部件模块砖等行业新兴技术方案；②基于底盘域与动力域的协同开发智能悬架产品，以技术融合拓宽产品边界，形成从动力系统到智能底盘的多域覆盖；③加速全球化布局，构建“本地化研发+区域供应链+属地化服务”的海外生态体系，深度发掘国际车企需求，对中长期业绩增长形成有效支撑。

(5) 在手订单充沛，业绩增长存在有效支撑

2025年5月末，发行人在手订单金额为78.59亿元，在手订单可有效支撑短期业绩增长。同时，发行人根据截至2025年3月末历史车型定点时主机厂提供的整车生命周期销量预期统计，2025年-2026年发行人电控销量预计超300万台、电机销量预计接近400万台、驱动总成销量预计超300万台、电源销量预计超200万台，中长期业绩具有保障。

综上，在新能源汽车销量保持高增长、主要客户车型销量增长趋势稳健、发行人技术与规模优势突出、市场份额持续提升、在手订单充沛、业务战略布局完善的多重因素驱动下，发行人业绩增长具备可持续性。

2、在招股说明书中对未来业绩增速下滑风险进行充分揭示

综合报告期内及期后主要客户车型销量变化趋势、新能源汽车行业增速、发行人市场份额变化情况、在手订单情况等情况，发行人拟在招股说明书“第三节 /一/（一）/1、业绩增速下滑的风险”中补充提示如下：

“1、业绩增速下滑的风险

2022-2024年度、2025年1-3月，新能源汽车销量保持高增长，发行人主要客户车型销量增长趋势稳健，市场份额稳步提升，业绩持续增长。但是，公司未来业绩增速仍可能面临下滑风险，主要原因包括：①随着发行人业绩规模的扩大，更大的基数可能导致增速下降；②主机厂价格战导致产业链利润分配失衡，同时“增量不增利”的产业生态倒逼主机厂向上游传导成本压力，产品售价下降可能对业绩造成不利影响；③主机厂自制比例提升及头部第三方供应商加速扩张导致动力系统行业竞争加剧；④国际贸易环境复杂多变，可能对公司的海外业务拓展产生不利影响。

如发行人未能持续通过技术迭代与产品创新满足日益丰富的客户需求、无法在产品价格下降的同时持续保持成本优化、未能继续与客户合作推出热销车型、配套公司产品的出口车型销售受到贸易政策影响，可能导致公司面临产品销量不及预期、毛利率下降、市场份额下滑等不利情况，进而引致发行人未来业绩增速下滑。”

（二）结合报告期内发行人毛利率上升的核心原因，在招股说明书“毛利率下滑风险”中，补充原材料价格变化对毛利率造成不利影响的相关风险揭示

结合报告期内发行人毛利率上升的核心原因，发行人拟在招股说明书“第三节/一/（二）/5、毛利率下降的风险”中就毛利率存在下滑的相关风险补充提示如下：

“5、毛利率下降的风险

新能源汽车较传统燃油车的整体设计更为简洁，零部件数量大幅下降，整车制造门槛有所降低，主机厂通过降价促销、增值服务等营销策略提升销量。根据乘联会数据，我国新能源乘用车平均售价从 2023 年的 18.4 万元下降至 2024 年的 17.2 万元，2024 年汽车行业利润率自 2023 年的 5% 下滑至 4.3%。主机厂价格战导致产业链利润分配失衡，同时“增量不增利”的产业生态倒逼主机厂向上游传导成本压力，导致新能源汽车零部件供应商的盈利空间被挤压。

根据价格敏感性分析，在单位成本等其他条件不变情况下，若产品销售价格下降 5%、10%，则 2024 年电驱系统产品毛利率下降 4.36 个百分点、9.20 个百分点，电源系统产品毛利率下降 4.52 个百分点、9.54 个百分点。如果短期内产品价格快速下降而公司未能有效降低产品成本，则会导致公司产品毛利率下滑，进而导致发行人业绩增速下滑。

在产品价格承受下降压力的背景下，发行人通过降低产品单位成本、且单位成本的降幅超过单位售价降幅的方式，来提升产品毛利率。原材料采购价格下降、物料优化、设计优化带来材料单耗的减少是产品单位成本下降的主要原因。若原材料价格出现大幅上涨，而公司未能通过 VAVE、产品迭代、持续物料优化或生产效率提升等方式抵消该影响因素将会导致产品单位成本上升，或者公司无法有效向下游传导原材料价格上涨的压力，则发行人毛利率存在下滑的

风险。”

（三）结合单一客户对发行人收入及业绩的影响，在招股说明书补充客户经营情况变化对业绩造成不利影响的相关风险揭示。

结合单一客户对发行人收入及业绩的影响，发行人拟在招股说明书“第三节 /一/（一）/2、下游客户相对集中的风险”中就客户经营情况变化对业绩造成不利影响的相关风险补充提示如下：

“2、下游客户相对集中的风险

报告期内，公司向前五大客户销售额合计占当期营业收入的比例分别为 71.73%、76.03%和 67.81%，客户相对集中且多为头部整车厂。这主要系新能源汽车产业头部效应明显，乘联会数据显示我国零售销量前十大新能源主机厂合计市场份额在报告期内由 69.74%提升至 77.80%，新能源汽车主机厂集中度较高。同时，公司前五大客户亦贡献了与收入规模匹配的业绩份额。

公司凭借平台化技术和产品能力，快速响应市场需求，已建立了优质且广泛的客户群体，报告期内客户集中度不断降低。但是，如果：①公司主要客户的经营情况出现不利变化，包括：客户车型销量减少将导致公司产品销量下降、客户整车产品毛利率下降甚至单车亏损将导致公司销售价格承压并进一步影响毛利率水平、客户资金周转减慢将导致公司货款回笼周期拉长及现金流状况恶化，或者②公司在主要客户的收入出现不利状况，如：发行人在主要客户、重点产品的份额出现下降且未能通过技术创新、产品迭代改善该状况，那么公司的经营业绩将受到不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

- 1、查询新能源汽车行业报告、中国汽车工业协会发布的数据，了解新能源汽车行业发展情况；
- 2、查询乘联会数据库，了解公司主要客户车型销量情况；
- 3、获取公司订单明细台账，了解公司各期新增订单、在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、发行人的业绩增长具备可持续性；

2、根据审核中心意见落实函，发行人拟在招股说明书补充披露业绩增速下滑的风险、毛利率下降的风险和下游客户相对集中的风险。

问题 2. 关于资产减值风险

申报材料及问询回复显示：

报告期各期末发行人存货余额分别为 19.21 亿元、25.22 亿元和 32.83 亿元，存货跌价准备计提金额分别为 0.55 亿元、1.66 亿元和 2.59 亿元；发行人应收账款余额分别为 20.72 亿元、41.04 亿元和 60.20 亿元，坏账准备计提金额分别为 2.20 亿元、4.91 亿元和 3.36 亿元。

请发行人披露：

对应收账款、存货减值迹象的识别判断标准，分析说明减值准备计提是否充分，并在招股说明书补充披露相关资产减值风险。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

一、发行人披露

对应收账款、存货减值迹象的识别判断标准，分析说明减值准备计提是否充分，并在招股说明书补充披露相关资产减值风险

回复：

（一）应收账款减值迹象的识别判断标准及减值准备计提充分性

1、应收账款减值迹象的识别判断标准

发行人应收账款减值准备计提首先判断是否需要计提单项坏账准备，若无需计提单项坏账准备，则统一纳入账龄组合按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，并计提坏账准备。

报告期各期末，发行人在评估应收账款是否产生减值迹象并需要计提单项坏账准备时，识别判断标准如下：

（1）客户是否在无正常理由下，出现超过约定时限未对账，导致发行人无法及时开票结算的情形；

（2）客户是否存在应收账款逾期超过 6 个月的情形；

（3）公开信息显示，客户是否出现重大经营风险或经营环境发生重大不利

变化，并进而导致其财务状况显著恶化；

（4）客户公开市场的信用评级情况是否发生下降。

若上述表征已体现客户信用状况发生不利变化，则发行人会考虑针对特定客户是否对应计提专项坏账准备。在考虑专项坏账准备计提的金额时，发行人会综合考虑实际期后回款情况、客户过往信用情况、后续回款计划、客户所处行业发展情况等评估预期损失率，并进行相应计提。

若不存在外部证据表明客户信用状况发生不利变化，客户经营情况稳健且回款正常，则不对该等客户之应收账款做专项计提。每季末，按账龄与整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。

2、应收账款减值损失计提充分性

（1）按单项计提坏账准备情况

报告期各期，发行人主要客户为理想汽车、广汽集团、奇瑞集团、小米汽车、吉利集团、长城汽车、小鹏汽车以及宇通集团，该等客户经营情况良好，不存在前述可能出现应收账款减值迹象的情形。

报告期内，发行人针对部分经营情况不佳的客户在识别到减值迹象后，与该等客户进行及时沟通，并进行款项催收，适时引入法务团队参与，结合该等客户情况计提了专项坏账准备。报告期各期末，计提单项坏账准备的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
单项计提坏账准备	3,288.70	29,962.18	12,753.18
对应客户的应收账款余额	3,288.70	32,039.15	23,564.82
计提比例	100%	93.52%	54.12%

注 1：发行人 2024 年对部分应收账款进行了核销，故 2024 年末坏账准备及对应应收账款金额较上年末显著减少。

注 2：2022 年末，发行人结合威马集团其他已上市的供应商对威马集团截至 2022 年末的预期信用损失预期，按照 50%作为预期信用损失率计提专项坏账准备。2023 年末，威马集团经营状况未发生好转，公司预计货款回收难度大，期末全额计提应收账款坏账准备。

注 3：2023 年末，发行人针对单项计提坏账准备的应收账款计提比例为 93.52%，主要系 2023 年末，发行人在进行单项坏账准备计提时，考虑了 Fisker 期后实际回款情况。

发行人在进行单项坏账准备计提时，充分考虑了客户经营情况、回款计划以

及实际期后回款情况，同时，结合市场预期，确定预期损失率，风险客户识别具备完整性，坏账准备计提具备充分性。

（2）按账龄组合计提坏账准备情况

报告期各期末，发行人按账龄组合计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

名称	2024 年末			2023 年末			2022 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内（含 1 年）	596,497.80	29,824.89	5%	376,303.98	18,815.20	5%	183,004.66	9,150.23	5%
1 至 2 年（含 2 年）	1,731.76	173.18	10%	1,849.14	184.91	10%	463.44	46.34	10%
2 至 3 年（含 3 年）	328.68	164.34	50%	97.52	48.76	50%	105.41	52.70	50%
3 年以上	117.31	117.31	100%	88.83	88.83	100%	26.82	26.82	100%
合计	598,675.55	30,279.72		378,339.48	19,137.71		183,600.33	9,276.10	

报告期各期末，公司一年以内应收账款的金额占应收账款总额的比例分别为 99.68%、99.46%和 99.64%，应收账款账龄结构较好。

公司与同行业可比公司的对比情况如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
巨一科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
英搏尔	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
精进电动	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
威迈斯	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书。

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司采用更为谨慎的坏账计提政策，坏账准备计提充分。

由上可见，发行人充分识别下游客户经营情况和财务状况，结合应收账款逾

期情况，对经营不善的客户计提专项坏账准备。对未计提专项坏账准备的客户，每季末按账龄与整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。发行人坏账准备计提充分。

（二）存货减值迹象的识别判断标准及减值准备计提充分性

1、存货减值迹象的识别判断标准

发行人每期末按照存货与可变现净值孰低对存货进行计量，但发行人于每期末亦会识别各类存货是否存在减值迹象，并进而考虑是否计提专项跌价准备。

报告期各期末，发行人在评估存货是否产生减值迹象并需要计提专项存货跌价准备时，识别判断标准如下：

（1）客户自身经营情况恶化并进而影响到其持续履约能力/经营能力；

（2）出现下游终端车型销量大幅减少事件，并导致发行人备货超 12 个月无增量订单支持；

（3）经发行人定期识别的呆滞库存，无进一步使用规划。

发行人识别到上述减值迹象后，当客户经营情况不佳时，公司评估相关专用物料在未来是否有被进一步耗用规划，若无规划安排，则计提专项跌价准备；在客户整体经营情况正常的前提下，若对应车型销量大幅减少，发行人会综合考虑匹配车型使用寿命期内的售后需求和该产品是否可适配同平台下的其他车型两个因素，评估销量减少对发行人专用存货带来的潜在影响，决策是否计提专项跌价准备。对于未计提专项跌价准备的存货，发行人识别呆滞存货，对呆滞存货计提专项跌价准备。

对于正常使用存货，按照成本与可变现净值孰低的方法计提跌价准备。对于通用原材料，参考历史期间的迁徙率评估流动性风险，对不同库龄的原材料确定预期的损失率，并根据预期损失率确定可变现净值。对于库龄 2 年以上的库存商品、发出商品确定可变现净值为 0。对于库龄 2 年以内的库存商品和发出商品，公司参考对应产成品的估计售价确定可变现净值。对于其他专用半成品、原材料等存货，公司参考对应产成品的估计售价扣减加工至产成品的加工费用及相关销售税费作为可变现净值。如果产品销售毛利率为负，则相关存货的可变现净值很

可能低于账面原值，因此会计提一定的跌价准备。

2、存货减值损失计提充分性

报告期末，发行人存货跌价准备与可比公司比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末			2023 年末			2022 年末		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
精进电动	69,011.11	9,939.49	14.40%	68,964.73	5,654.80	8.20%	53,236.54	2,693.69	5.06%
威迈斯	94,193.86	5,631.34	5.98%	121,504.89	5,014.04	4.13%	104,117.51	4,029.69	3.87%
巨一科技	321,538.31	30,928.41	9.62%	315,512.24	25,153.77	7.97%	350,427.26	7,072.58	2.02%
英搏尔	100,045.40	4,313.06	4.31%	87,372.85	3,436.51	3.93%	82,188.67	2,147.83	2.61%
平均	146,197.17	12,703.08	8.58%	148,338.68	9,814.78	6.06%	147,492.50	3,985.95	3.39%
平均(剔除 精进电动)	171,925.86	13,624.27	6.64%	174,796.66	11,201.44	5.34%	178,911.15	4,416.70	2.83%
发行人	328,335.83	25,898.70	7.89%	252,214.88	16,585.74	6.58%	192,098.27	5,482.17	2.85%

报告期内，精进电动整体业绩规模较小，存货周转率较低。同行业可比公司在剔除精进电动后，发行人与该等公司存货跌价计提比例不存在重大差异。

报告期内，发行人对不同类别的存货采用了不同的减值迹象识别判断标准，充分识别下游终端车型销量不佳可能带来的专用存货跌价风险，存货跌价准备计提充分。

（三）在招股说明书补充披露相关资产减值风险

发行人拟在招股说明书“第三节/一/（二）/6、资产减值风险”就相关资产减值风险补充披露如下：

“6、资产减值风险

报告期各期末，发行人应收账款与存货的账面余额合计为 399,263.42 万元、662,593.51 万元以及 930,300.09 万元，应收账款与存货的坏账准备及减值损失金额合计为 27,511.45 万元、65,685.63 万元以及 59,467.12 万元。

若未来行业竞争加剧，发行人可能面临下游客户经营情况不佳、车型滞销

或降价压力难以传导的风险。客户经营情况不佳或信用恶化将可能导致该等客户应收账款无法全部或部分收回，基于客户订单生产的专用存货产生滞销；若产品适配的客户终端车型因销量不佳或者临近生命周期尾部导致公司产品销量大幅减少，可能导致发行人相关存货无法通过售后或转售消化；若随行业竞争加剧，发行人产品存在降价压力/产品原材料价格上涨，而发行人无法通过 VAVE、产品迭代、持续物料优化或生产效率提升等方式抵消该影响，则会导致毛利率下降，甚至可能导致存货可变现净值低于成本，将导致资产减值损失的风险敞口进一步扩大。前述资产减值风险将会对公司的经营业绩和盈利能力产生负面影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

- 1、了解公司应收款项、存货减值迹象的识别判断标准，并判断其是否符合企业会计准则的要求；
- 2、了解公司关于资产减值的内部控制流程及进行内部控制测试；
- 3、通过公开媒体获取主要客户经营信息，了解其经营状况、车型销量情况，复核公司对应收账款减值准备、存货跌价准备计提充分性。

（二）核查意见

经核查，中介机构认为：

- 1、发行人制定了明确且可操作的应收账款、存货减值迹象识别标准且有效执行，减值准备计提充分；
- 2、根据审核中心意见落实函，发行人拟在招股说明书补充披露相关资产减值风险。

（本页无正文，为苏州汇川联合动力系统股份有限公司《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：


李俊田

苏州汇川联合动力系统股份有限公司

2025 年 6 月 3 日



发行人董事长声明

本人已认真阅读苏州汇川联合动力系统股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



李俊田

苏州汇川联合动力系统股份有限公司

2025 年 6 月 3 日



（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

忻健伟

忻健伟

朱哲磊

朱哲磊



国泰海通证券股份有限公司

2025年6月3日

保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人（主承销商）董事长：



朱 健



国泰君安证券股份有限公司

2025 年 6 月 3 日

（本页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



中国注册会计师： 附峰



中国注册会计师： 杜玉



中国 北京

二〇二五年六月二日

本所及经办律师已阅读《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》，确认《关于苏州汇川联合动力系统股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》与本所已出具的法律文件无矛盾之处。



负责人：_____

王 丽

经办律师：_____

刘 爽

经办律师：_____

邓宇戈

经办律师：_____

张智鹏

张智鹏

2015年6月3日