

**关于天津富士达自行车工业股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

（济南市高新区经十路 7000 号汉峪金融商务中心五区 3 号楼）

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 5 月 15 日出具的《关于天津富士达自行车工业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证上审（2026）46 号）（以下简称“《审核问询函》”）已收悉，中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”“保荐人”）作为天津富士达自行车工业股份有限公司（以下简称“富士达工业”“发行人”“公司”）首次公开发行股票并在主板上市的保荐人（主承销商），会同富士达、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对《审核问询函》相关问题逐项进行了落实，现对《审核问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	《审核问询函》中的问题
宋体	对《审核问询函》的回复、中介机构核查意见
楷体	引用招股说明书原文
楷体加粗	对招股说明书等文件的修改、补充

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、关于营业收入.....	4
问题 2、关于应收账款.....	24
问题 3、关于资产.....	27

问题 1、关于营业收入

根据申报材料及问询回复：（1）2025 年度，自行车销售收入同比减少 20,100.94 万元，下降 8.40%，主要系销量同比减少 36.43 万辆，下降 11.31%所致。2025 年美国市场由于贸易政策、关税等不利因素影响，自行车进口量同比下降了约 21%，受此影响，公司向美国的自行车销量同比减少 45.79 万辆，进而收入减少、产能利用率下降；未来公司将通过进一步合理规划产能、调整产品结构等方面积极应对贸易政策、关税变动带来的不利影响；（2）截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单金额 18.08 亿元；（3）公司本次募投项目包括电动助力自行车与高端自行车智能制造项目、研发中心建设项目和品牌及营销网络建设项目。

请发行人说明：（1）按照不同产品类别，说明报告期末发行人各类产品的在手订单情况，相关订单销售单价、销售数量、销售金额、毛利率等是否存在严重下滑的不利情形，发行人报告期期后业绩是否可持续；（2）报告期内公司电助力自行车产能利用率逐年下降的原因及合理性，募投项目新增产能拟供给的主要市场，新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况；公司为应对贸易政策、关税等不利因素影响目前已采取的及未来拟采取的具体措施，以及相关措施的有效性；结合上述情况，进一步说明募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险。

请保荐机构和申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）按照不同产品类别，说明报告期末发行人各类产品的在手订单情况，相关订单销售单价、销售数量、销售金额、毛利率等是否存在严重下滑的不利情形，发行人报告期期后业绩是否可持续

1、各类产品的在手订单情况

报告期期末，公司在手订单不含税金额 17.80 亿元（含税金额 18.08 亿元），按照产品类别划分的具体情况如下：

产品类别		订单金额		订单量	
		金额（万元）	占比	数量（万辆）	占比
整车	自行车	64,205.02	36.08%	73.63	71.83%
	电助力自行车	60,849.84	34.19%	16.43	16.02%
	共享单车	4,884.24	2.74%	5.94	5.80%
	其他	15,360.47	8.63%	6.51	6.35%
	小计	145,299.58	81.64%	102.50	100.00%
零配件		32,671.57	18.36%	-	-
合计		177,971.15	100.00%	102.50	100.00%

由上表可见，公司整车产品在手订单金额为 145,299.58 万元，占在手订单总额的 81.64%，其中：（1）自行车、电助力自行车为主要产品，二者合计在手订单金额占在手订单总额的 70.27%；（2）整车其他产品在手订单金额为 15,360.47 万元，主要为电动车、滑板车等产品。

配件产品在手订单金额为 32,671.57 万元，占在手订单总额的 18.36%，占比较低，主要为结构系统组、电器组、车轮组等相关配件产品。

2、在手订单主要产品平均单价情况

报告期期末，公司在手订单主要产品平均单价的对比情况如下：

单位：元/辆

产品类别	在手订单	2025 年度
自行车	872.00	766.80
电助力自行车	3,704.57	3,602.92
共享单车	822.15	506.01

由上表可见，报告期末在手订单主要产品平均单价高于 2025 年度平均售价，其中：（1）自行车平均单价较高，主要系中高端车型订单金额占比较高所致。单价 2,000 元以上车型的在手订单金额为 15,969.56 万元，占自行车在手订单金额的 24.87%，拉动整体均价的提升；（2）电助力自行车平均单价与上年度相比略有增长，但变动幅度较小；（3）共享单车平均单价较高，主要为电动车（常州）承接的共享电单车车型比重高达 68.41%，因该等车型单价较高，受车型结构变动的影 响导致均价有所提升。

3、在手订单毛利率情况

由于公司产品定制化程度较高，订单生产、交付存在一定的周期，在手订单未完成生产交付前无法准确核算其成本与毛利率情况，因此公司结合 2026 年 1-3 月的毛利率情况进行对比，具体情况如下：

项目	产品类别	2026 年 1-3 月	2025 年度	变动
整车类	自行车	11.92%	10.79%	1.13 个百分点
	电助力自行车	19.05%	18.94%	0.11 个百分点
	共享单车	4.09%	3.04%	1.05 个百分点
	其他	5.48%	21.89%	-16.41 个百分点
	小计	11.59%	12.30%	-0.71 个百分点
零配件类		19.02%	18.30%	0.72 个百分点
主营业务综合毛利率		12.55%	13.39%	-0.84 个百分点

2026 年 1-3 月，公司主营业务综合毛利率较 2025 年度减少 0.84 个百分点，主要受不同期间产品结构变动影响，整体毛利率水平基本保持稳定。其中，整车其他品类含订单取消补偿、电动车、滑板车等业务，2025 年毛利率偏高主要受订单取消补偿收入影响。剔除该项影响后，该类产品毛利率为 13.04%，受产品结构差异影响，高于 2026 年一季度水平，但因其毛利率贡献率较低仅为 0.37%，对公司整体毛利水平影响较小。除此之外，其他主要产品毛利率较上年度相比变动较小。

4、期后业绩的可持续性

整体来看，报告期期末公司在手订单主要产品的均价高于上年平均售价，2026 年一季度毛利率与上年相比变动较小，不存在严重下滑的不利情形，公司报告期期后业绩具有一定的可持续性。具体分析如下：

（1）公司客户资源稳定，在手订单规模较大且期后经营业绩稳健

公司通过深入了解客户需求，深度参与新产品的的设计、研发、生产，协助客户缩短产品开发周期；凭借先进的技术、优质的产品、严格的质控和专业的服务，公司可满足客户不同产品种类、数量的需要，与客户形成深入稳定的合作伙伴关系的同时赢得了客户的长期信任和高度认可。截至 2026 年 3 月末，公司在手订单含税金额为 16.52 亿元，持续保持较大规模。

公司 2026 年 1-3 月主要经营指标情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	同比变动
总资产	481,562.43	481,801.30	-0.05%
所有者权益	302,587.81	294,670.99	2.69%
项目	2026年1-3月	2025年1-3月	同比变动
营业收入	136,099.39	120,717.93	12.74%
营业利润	9,349.86	10,085.04	-7.29%
利润总额	9,334.27	10,112.05	-7.69%
净利润	8,659.09	9,230.87	-6.19%
归属于母公司股东的净利润	8,308.45	9,178.61	-9.48%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,131.59	9,042.33	-10.07%

注：上述数据经会计师审阅，但未经审计。

2026年1-3月，公司实现营业收入13.61亿元，同比增长12.74%，收入规模增长展现了公司经营稳健的良好态势；净利润同比下降571.78万元、扣非后归属母公司股东的净利润同比下降910.73万元，净利润下降的主要原因为：2026年一季度受汇率波动影响，公司产生汇兑损失1,537.97万元。当期美元兑人民币平均汇率为6.95，较上年同期7.18相比下降3.2%，致使公司汇兑损益由2025年一季度汇兑收益625.61万元转为当期汇兑损失，导致利润同比减少2,163.59万元。如剔除当期汇兑损失影响，公司2026年1-3月净利润同比增长10.47%。

结合行业发展趋势及公司实际经营情况，公司2026年上半年（预计）与上年同期情况比较如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年1-6月	变动率
营业收入	314,000.00-326,000.00	259,185.80	21.15%-25.78%
净利润	18,100.00-20,500.00	19,859.50	-8.86%-3.23%
归属于母公司股东的净利润	17,800.00-19,600.00	19,532.81	-8.87%-0.34%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	17,400.00-19,300.00	19,113.43	-8.96%-0.98%

2026年1-6月，公司预计营业收入同比增长21.15%-25.78%，主要原因是发行人收购电动车（常州）后共享业务较上年同期增长较大，以及随着发行人市场开拓力度的持续加强，境外工厂产销量持续增长。

2026年1-6月，公司预计净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司股东

的净利润等较上年同期呈现基本持平或有所下降趋势，主要原因是上半年人民币升值较大，从而导致汇率汇兑损失较大所致。

上述 2026 年 1-6 月财务数据为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。

综上所述，公司财务报告审计截止日后的经营情况与经营业绩整体较好，经营稳定不存在重大异常变动情况。

（2）行业市场需求整体平稳，为公司长期稳健发展奠定基础

根据 Statista 的统计及预测数据，2025 年至 2030 年全球传统自行车产业市场规模整体维持在 250.00 亿美元左右；2024 年全球电助力自行车市场规模达到 329.50 亿美元，并预计未来将以 3.54% 的年复合增长率增长，2030 年将达到 405.90 亿美元；我国共享自行车用户数量从 2018 年的 3.42 亿人增长至 2024 年的 5.14 亿人，年复合增长率为 7.02%，未来几年整体市场仍将保持稳定增长，用户规模不断扩大，市场渗透率逐步提高，预计 2030 年用户数量将达到 7.09 亿人。

自行车行业未来整体市场需求空间广阔。公司依托多年积累的研发设计能力与规模化生产优势，精准把握行业高端化、智能化、电动化发展机遇，在与全球著名品牌运营商保持长期稳定合作的同时，持续推进自有品牌建设与市场布局，构建“技术+品牌+价值”的核心竞争力，推动公司向高端制造、智能制造转型，提升产业附加值和国际竞争力，为公司实现长期稳健经营发展奠定基础。

（3）期后主要原材料市场价格未发生显著不利变化，且“成本加成”的定价方式能够确保盈利能力的稳定性

公司主要原材料市场价格期后未发生显著不利变化，且公司产品销售定价主要采用“成本加成”方式，可在一定程度上将原材料价格上涨的压力有效转移到市场端。因此，原材料价格波动不会对公司生产成本造成重大不利影响，“成本加成”的定价方式能够保障盈利能力的稳定性，不存在致使经营业绩大幅下滑的重大风险。

（4）外贸政策环境有所改善，有利于公司外销市场的持续开拓

截至本回复出具日，美国对自中国进口的自行车总关税由 2025 年末的

50.5%/56%下降至 2026 年 3 月的 40.5%/46%；对自中国进口的电助力自行车总关税由 2025 年末的 45%下降至 2026 年 3 月的 35%；同时，对全球商品加征 10%的“122 关税”也将于 2026 年 7 月到期。

随着美国进口关税政策的调整，下游客户采购成本有所下降，终端客户的消费需求将逐步提升。公司凭借产品的性价比优势及良好的客户合作基础，有望进一步巩固美国市场。

(5) 境外生产基地产能逐步释放，有助于增强公司供货能力并降低外贸政策对公司的不利影响

2025 年，公司子公司越南轮动、柬埔寨轮动的产能分别为 31.68 万辆、25.34 万辆，产能利用率分别为 58.79%、99.42%。两大海外基地合计营业收入规模自 2023 年 4,029.98 万美元增至 2025 年 16,235.66 万美元。依托越南、柬埔寨相较于国内更为宽松的欧美外贸关税政策，随着海外基地产能逐步释放，公司盈利水平有望得到进一步提升。

综上所述，公司期后自身经营保持稳健，境外生产基地的产能释放进一步带动了公司生产与供应能力的提升，外贸政策环境有所改善，公司期后业绩具有可持续性。

(二) 报告期内公司电助力自行车产能利用率逐年下降的原因及合理性，募投项目新增产能拟供给的主要市场，新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况；公司为应对贸易政策、关税等不利因素影响目前已采取的及未来拟采取的具体措施，以及相关措施的有效性；结合上述情况，进一步说明募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险

1、报告期内公司电助力自行车产能利用率逐年下降的原因及合理性，募投项目新增产能拟供给的主要市场，新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况

(1) 报告期内公司电助力自行车产能利用率逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司电助力自行车产能、产量及产能利用率的具体情况如下：

单位：万辆

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量

产能	40.00	29.03%	31.00	47.62%	21.00
产量	35.92	18.00%	30.44	39.12%	21.88
产能利用率	89.80%	-	98.20%	-	104.17%

如上表所示,报告期内,公司电助力自行车产能利用率分别为 104.17%、98.20% 和 89.80%,呈逐年下降趋势,主要原因系产能前置布局与生产计划调整等阶段性因素共同导致,具有商业合理性,具体分析如下:

1) 公司产能前置布局,与订单增长存在时间差

在国外市场,电助力自行车正处于较为景气的发展阶段。欧洲已经成为全球最大的电助力自行车市场,美国市场正处于快速发展阶段。2023 年,公司电助力自行车产能利用率高达 104.17%,处于满产状态,为满足电助力自行车广阔的市场增量需求并突破产能瓶颈,公司调整产品排产计划并增加生产线,使电助力自行车产能从 2023 年的 21.00 万辆大幅扩充至 2025 年的 40.00 万辆,而拓展增量客户和增量订单需要一定时间,导致产能利用率略有下降。

2) 产量、销量持续增长,产能利用率维持在较高水平

报告期内公司电助力自行车产量分别为 21.88 万辆、30.44 万辆和 35.92 万辆,销量分别为 22.55 万辆、28.98 万辆和 32.50 万辆,产量和销量均保持显著增长趋势,且产能利用率始终维持在较高水平。

综上,公司电助力自行车产能利用率的下降主要系公司主动进行前瞻性产能布局和生产计划调整所致,在产量和销量均持续增长的背景下,产能利用率的变化具有合理性。

(2) 募投项目新增产能拟供给的主要市场,新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况

本次募投项目“电动助力自行车与高端自行车智能制造项目”拟新增 50 万辆高端自行车与 50 万辆电助力自行车产能,新增产能主要面向欧洲、北美、日韩等海外成熟市场及国内中高端消费市场,新增产线及产品与目标市场需求高度匹配。

1) 募投项目新增产能拟供给的主要市场

①公司在欧洲、北美、日韩等地具有市场基础

报告期内，发行人高端自行车产品、电助力自行车以及车架、前叉等核心零部件产品收入按销售区域划分情况如下：

单位：万元

产品分类	区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
高端自行车	北美	17,300.21	39.79%	24,332.99	42.55%	6,195.38	26.92%
	欧洲	14,217.02	32.70%	13,958.20	24.41%	4,575.24	19.88%
	日韩	3,898.53	8.97%	6,802.60	11.90%	9,626.49	41.83%
	中国大陆	2,197.94	5.06%	9,286.69	16.24%	552.77	2.40%
	其他	5,862.06	13.48%	2,801.65	4.90%	2,061.92	8.96%
	小计	43,475.76	100.00%	57,182.14	100.00%	23,011.80	100.00%
电助力自行车	北美	74,439.20	63.58%	68,135.12	69.03%	69,459.27	77.50%
	欧洲	29,277.42	25.01%	10,347.15	10.48%	8,337.04	9.30%
	日韩	2,256.04	1.93%	2,231.35	2.26%	745.70	0.83%
	中国大陆	5,160.31	4.41%	14,427.45	14.62%	7,415.41	8.27%
	其他	5,945.06	5.08%	3,563.37	3.61%	3,669.28	4.09%
	小计	117,078.04	100.00%	98,704.45	100.00%	89,626.70	100.00%
车架、前叉等核心零部件	欧洲	38,469.46	70.58%	33,360.62	79.58%	28,449.94	84.02%
	中国大陆	10,154.49	18.63%	5,392.26	12.86%	3,032.78	8.96%
	南美	1,038.12	1.90%	1,232.61	2.94%	1,540.06	4.55%
	港澳台	589.91	1.08%	1,244.29	2.97%	545.28	1.61%
	其他	4,249.09	7.80%	690.97	1.65%	293.97	0.87%
	小计	54,501.06	100.00%	41,920.74	100.00%	33,862.03	100.00%
合计		215,054.86	-	197,807.32	-	146,500.53	-

注：高端自行车指公司平均销售单价在人民币 2,000 元以上的传统自行车，下同

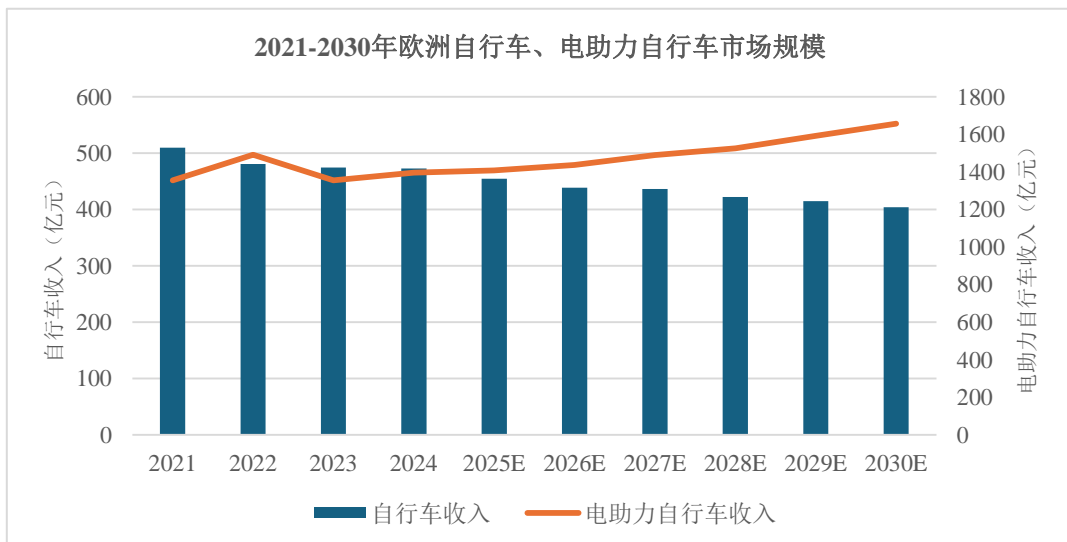
报告期内，公司高端自行车、电助力自行车以及核心零部件收入主要供给欧洲、北美、日韩等海外成熟市场，且整体来看呈现较好的增长趋势。其中公司高端自行车在欧洲、北美和日韩的收入合计占比分别为 88.64%、78.86%和 81.46%，电助力自行车在欧洲和北美的收入合计占比分别为 86.80%、79.51%和 88.59%，车架、前叉等核心零部件在欧洲的收入占比分别为 84.02%、79.58%和 70.58%，始终保持较高的水平。公司已与 Specialized（闪电）、Lectric、Pon、Samchuly（三千里）、MFC、Cycleurope 等欧美主流品牌客户建立了长期稳定的合作关系，

高端产品收入占比日益提升，具有良好的市场基础。

②高端自行车产品市场规模庞大、前景广阔

全球自行车市场正经历由传统代步工具向轻量化、高端化、智能化出行的根本性转变。Global Market Insights 数据显示，全球自行车及电助力自行车预计 2025 年至 2034 年将以 7.8% 的年复合增长率增长，于 2034 年达到 1,380 亿美元；其中，以公路车为代表的中高端专业自行车预计 2034 年市场规模将超过 700 亿美元。未来，随着居民消费不断升级，电助力自行车与高端自行车的发展有望成为未来全球自行车市场规模新的增长点。

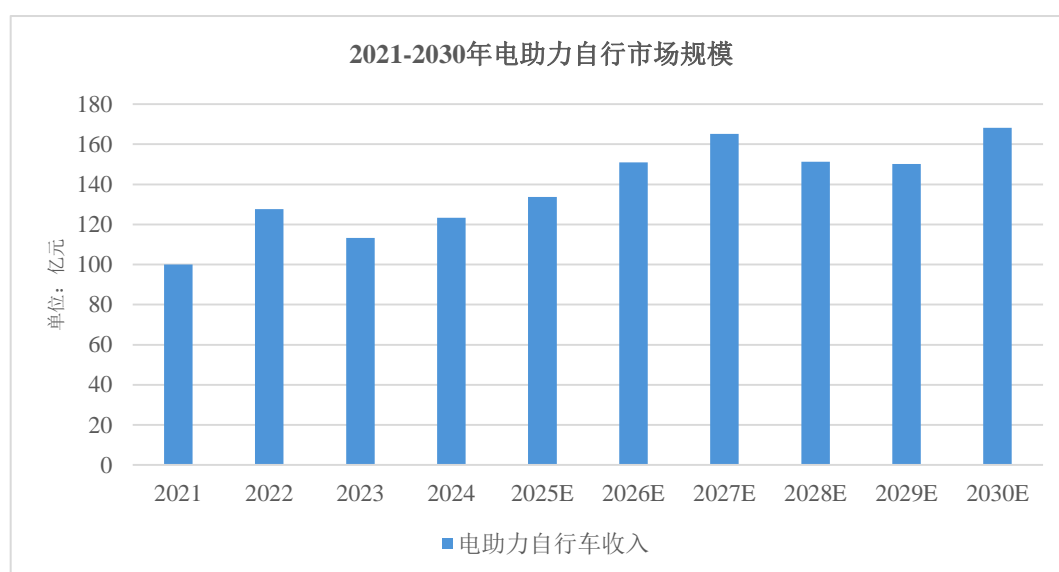
目前欧洲电助力自行车行业最为成熟，其最大的市场集中于德国、法国、荷兰、意大利、奥地利等欧盟国家，根据博研咨询的统计，欧洲自行车消费规模基数较大，预计 2026 年至 2030 年市场需求将稳定在 400-430 亿元左右。欧洲是规模最大的电助力自行车消费市场，2023 年市场规模约为 1,355.81 亿元，预计 2030 年将达到 1,656.38 亿元。报告期内，公司电助力自行车在欧洲的销售占比分别为 9.30%、10.48% 和 25.01%，仍然有广阔的市场提升空间，公司在欧洲市场已与 Specialized（闪电）、Pon、MFC、Cycleurope 等客户建立长期合作关系，同时持续挖掘新客户资源，本次募投项目新增产能预计将用于满足欧洲客户对中高端自行车市场的增量需求。



数据来源：博研咨询

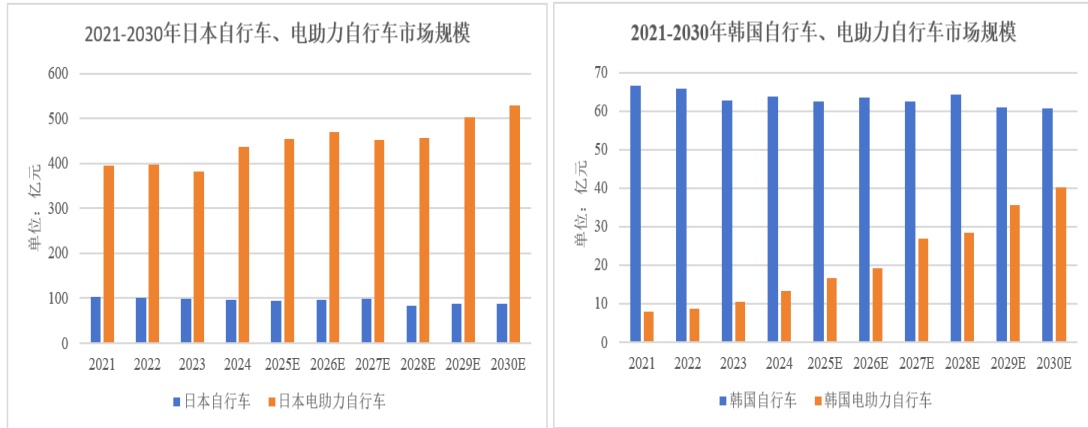
北美地区自行车市场主要以美国为主。根据世界自行车产业协会发布的

《WBIA2022 全球市场报告》，2021 年美国自行车销量占比为 18.58%，位居世界第二位，是全球自行车消费大国。根据博研咨询数据，美国电助力自行车市场正从新兴市场向成熟市场快速过渡，市场渗透率逐步提高，随着美国政府对绿色出行补贴政策的落地和消费认知提升，市场消费规模预计将由 2023 年的 113.32 亿元到 2030 年预计将达到 168.24 亿元，年复合增长率约为 4.72%。公司已与 Lectric、Specialized（闪电）等美国知名品牌建立深度合作，本次募投项目新增产能预计将满足美国高端自行车市场的快速增长需求。



数据来源：博研咨询

日本和韩国相较于亚洲其他地区，在自行车品牌认知、消费能力等方面具有一定的优势，目前自行车产品主要依赖向中国大陆、中国台湾等地进口。根据博研咨询数据，2023 年至 2025 年日本、韩国自行车消费规模分别由 98.6 亿元、62.79 亿元下降至 95.07 亿元、62.6 亿元，预测 2026 年至 2030 年市场需求将分别稳定在 90 亿元、62 亿元左右。电助力自行车销量稳步增长，渗透率逐步提升，市场消费规模分别由 2023 年的 382.25 亿元、10.45 亿元增长至 2025 年的 454.43 亿元、16.62 亿元，2030 年预计将达到 529.89 亿元、40.17 亿元，预计年复合增长率为 3.12%、19.30%，未来市场需求空间广阔，公司本次募投项目新增产能预计可用于满足 Samchuly（三千里）、Panasonic（松下）等日韩客户的订单需求。



数据来源：博研咨询

国内市场来看，随着骑行市场由代步属性向社交、运动属性的发展，高端自行车和电助力自行车可满足国内健身休闲人群、追求品质的消费者和专业骑行爱好者等中高端客户群体对骑行的多样化场景需求，上述群体对车辆性能、轻量化、品牌文化有更高追求，购车行为兼具实用性与兴趣消费属性。公司将利用国内自行车使用场景转型升级的发展机遇，坚定推动自主品牌向高端自行车及电助力自行车方向转型，本次募投项目新增产能预计可满足自主品牌在国内高端消费的拓展需要。

③海外市场政策驱动，市场发展环境优越

世界各国出台一系列政策，倡导绿色健康、低碳环保的交通出行方式，鼓励自行车和电助力自行车等绿色出行产品发展。

序号	文件名称	主要内容	国家/地区/组织	时间
1	基础设施投资与就业法案	拨款 4,450 万美元，用于 2025 年前的积极交通计划，专注于建造自行车专用道、绿道和共享出行枢纽	美国	2021 年
2	加利福尼亚电助力自行车激励计划	为符合收入条件的个人提供补贴用于购买电助力自行车	美国	2025 年
3	2021-2026 年国家主动交通战略	计划将在五年内提供 4 亿美元资金，用于建设新的及扩展的步道、自行车道和人行桥网络	加拿大	2021 年
4	《泛欧自行车出行推广总体规划》	到 2030 年，大幅提升各国自行车出行比例，助力实现整个地区自行车出行量翻倍的总体目标。为实现这一目标，规划明确要求，到 2030 年所有国家均需“制定并实施国家自行车出行政策，配套出台国家自行车出行规划”	联合国欧洲经济委员会/世界卫生组织	2021 年

序号	文件名称	主要内容	国家/地区/组织	时间
5	《国家自行车愿景》	到 2027 年，自行车出行里程增加 20%。翻新或新建火车站自行车停车设施，改善自行车网络与公共交通的衔接；扩大公共交通枢纽的自行车及共享自行车停放供给；“选择自行车”运动鼓励企业为员工提供每公里 21 欧分的骑行补贴；7 个部委启动试点项目，参与者可租赁传统自行车、电动自行车或高速电动助力车，用于工作及私人出行	荷兰	2022 年
6	2022-2024 年骑行出行总体规划	包括 11.54 亿欧元的骑行投资，该计划为期三年，其目标是将省会城市和大都市的骑行出行比例提高到 20%，增加骑行基础设施密度	意大利	2022 年
7	2021-2026 年骑行计划	2021-2026 年拨款 2.5 亿欧元，用于推广自行车计划，建设永久性自行车道，以吸引更多法国人骑车出行	法国	2021 年
8	自行车与步行出行投资战略	将城镇和城市步行或骑行的短途出行比例提高到 2030 年的 50%，2035 年达到 55%；到 2040 年，在英格兰建设世界级的骑行和步行网络	英国	2023 年
9	意大利南部地区议会决议第 1017 号	为促进生态环境保护，购买电助力自行车有资格获得补贴	意大利	2021 年
10	《向个人提供自行车购置财政援助的条例》	购买电助力自行车有权获得补贴，具体金额参考税务收入和税额确定	法国	2025 年
11	韩国环境部指导方针	2025 年将面向 2 万辆电助力自行车发放 160 亿韩元的购买补贴，并投资 50 亿韩元安装 500 个可更换电池的充电设施	韩国	2025 年
12	《东京体育振兴综合计划》	将通过介绍体育和娱乐等多种体育运动并提高人们的意识，促进体育运动的普及，使每个人都能享受体育运动。	日本	2024 年
13	自行车活用推进计划	通过扩大自行车交通的作用，形成良好的城市环境，促进共享单车的普及；通过振兴自行车运动等，实现充满活力的健康长寿社会；申办国际会议及国际性骑行大会等，通过整备行驶环境和接待环境等，创造世界级的骑行环境。目前，日本地方政府为购置电助力自行车的消费者给予一定的补贴	日本	2017 年

综上所述，欧洲、北美、日韩以及国内中高端自行车消费市场空间广阔，各国已相继出台传统自行车和电助力自行车的支持和补贴政策，公司已在上述市场建立良好的销售渠道并打下坚实的市场基础，因此募投项目新增产能将主要面向欧洲、北美、日韩等海外成熟市场及国内中高端消费市场。

2) 新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况

“电动助力自行车与高端自行车智能制造项目”拟使用募集资金 47,845.46 万元引入设备并扩建生产线,以实现电助力自行车与高端自行车产能的有效扩充,新增产线及产品在设备性能、工艺精度和产品品质等方面的整体水平与欧洲、北美、日韩和国内等中高端消费市场对产品品质和交付效率的要求高度匹配。

①高精度加工设备满足高端产品工艺要求

公司拟采购激光下料铣弧铣孔机、五通自动加工机、焊接机器人等设备,可实现高效提升加工精度和自动化程度水平,从而提高产品良率和精度,可以满足欧美等地区高端客户对自行车车架轻量化、高强度的要求。

②智能化涂装设备保障产品外观品质

公司拟引入智能喷涂机器人、百万级喷涂无尘车间、恒温恒湿系统等关键喷涂设备和车间,进一步提升车架的涂层附着力、耐腐蚀性、外观平整度使其达到国际一流水平,从而满足高端品牌客户对产品外观和涂装的严苛标准。

③柔性化装配线适配多种订单需求

公司拟新增装配主线可以支持整车 360° 垂直旋转及正/倒装模式自由切换,具备多工位独立启停能力,可快速切换不同型号自行车的装配,适配欧美客户多类型、高端定制化的订单需求。

④数字化管理系统提升交付效率

公司拟采购智能制造终端产品,集成 MES 系统,实现对机器人喷涂、输送线等设备的实时监控与智能排产;同时可数字化设定并记录喷涂参数,集成质量检测数据,为每批产品建立全流程生产档案,实现效率提升、质量追溯与精益管理,满足高端客户对快速交付的要求。

目前,自行车行业正向着高端化、智能化和电动化方向发展,公司募投项目新增产线和产品,在自动化水平、加工精度、生产效率、智能控制、节能环保、品质稳定性等方面较公司现有生产设备实现全面升级,可以满足欧洲、北美、日韩和国内中高端消费市场的高端产品轻量化、高强度、高精度、高一致性和智能化的需求。

2、公司为应对贸易政策、关税等不利因素影响目前已采取的及未来拟采取

的具体措施，以及相关措施的有效性

(1) 公司为应对贸易政策、关税等不利因素影响目前已采取的及未来拟采取的具体措施

报告期内，公司自行车和电助力自行车产品主要出口至美国、欧洲、日韩市场，其他地区收入比重较低，其中欧美市场对我国自行车和电助力自行车产品施加了限制性贸易政策，公司高度重视贸易政策和关税等不利因素影响，并采取了卓有成效的应对措施，具体情况如下：

①前瞻性布局境外生产基地，分散国际贸易摩擦风险

为有效应对美国加征关税和欧盟反倾销调查等国际贸易摩擦，公司已前瞻性地于 2021 年启动了全球化产能布局战略，先后在越南、柬埔寨投资建设生产基地。越南、柬埔寨与美国、欧盟均签有自由贸易协定，公司产品从境外基地出口可享受大幅关税减免优惠，截至 2026 年 3 月 31 日，美国对原产于越南和柬埔寨关税已降至 15.5%-21%，对电助力自行车的关税已降至 10%；欧盟国家对原产于越南的自行车和电助力自行车进口关税的税率已降低为零，同时对原产于柬埔寨的电助力自行车进口关税为零，柬埔寨本土生产的自行车产品虽然被欧盟征收 48.5% 的反倾销税，但整体税率仍低于中国。公司境外基地已完成生产线调试与人员培训，相关设备和产线已正式投产使用，同时建立了完善的供应链配套体系与质量管控标准。通过将受关税影响较大的美国、欧盟区域订单转移至具有原产地关税优惠政策的东南亚基地进行生产和出口，公司显著降低了关税成本对产品价格竞争力的影响，分散国际贸易摩擦风险。

未来，公司将密切跟踪全球自行车市场需求变化和国际贸易政策走向，灵活、合理地在国内主基地与东南亚海外基地之间调配订单与产能。同时，为更好地服务欧洲市场，公司正在与波兰合作伙伴加强战略合作，计划在波兰投资建设生产基地，主要从事电助力自行车的生产与销售业务，目前正在履行商务部境外投资备案审批流程。波兰地处欧洲中心，交通便利，物流成本低，且拥有完善的工业基础与熟练的产业工人。欧洲生产基地建成后，公司不仅能进一步降低欧盟针对中国和部分东南亚国家潜在的贸易摩擦风险，同时将能够实现对欧洲客户的本地化生产与快速交付，提高客户满意度并拓展增量欧洲本土客户，巩固并提升公司

在欧洲市场的竞争优势。

②持续稳固与核心客户的战略合作关系

公司持续深化与核心客户的战略合作，目前已与 Specialized(闪电)、Lectric、Pon、Decathlon（迪卡侬）、Samchuly（三千里）、MFC、Scott、Cycleurope、Panasonic（松下）等全球著名自行车品牌运营商，以及哈啰、青桔、美团等国内共享单车运营商建立了长期稳定的合作关系。以与核心客户 Specialized（闪电）的商业合作为例，基于长期以来的合作基础，为降低国际贸易摩擦的不确定性风险，并确保生产供给及产品质量的稳定性，公司与 Specialized（闪电）在 2021 年协商一致并签署合作协议，双方共同投资成立的合资企业新加坡红鹤，由公司持股 51%，Specialized（闪电）持股 49%，并于 2021 年 8 月由新加坡红鹤投资设立越南轮动作为双方合作的经营主体，并向公司采购自行车及配件产品，合资企业的成立标志着公司与核心客户建立了持续稳固的战略合作伙伴关系，公司将进一步加强与其他核心客户的战略合作，持续提升生产经营的稳定性。

③持续加强市场开拓力度，不断培育新的收入增长点

公司在巩固现有核心客户市场份额的基础上，积极拓展多元化客户群体，有效分散单一市场或单一客户的贸易风险。近年来，公司积极拓展全球市场，特别是加大了对北美、欧洲和新兴市场的开拓力度，并组建了专业的海外市场销售团队，积极参加行业展会，深入了解当地市场需求与行业标准，针对性地开发了多款符合当地市场特点的产品。

④加强自主品牌运营，提升定价主动权

目前公司以 ODM/JDM/OEM 等模式为主，自主品牌占有率较低，公司已通过自行车展会推广、与成熟互联网平台合作、组建及赞助专业车队等方式，加大公司自主品牌的宣传力度，提升公司自有品牌知名度、竞争力及影响力。公司未来将通过“品牌及营销网络建设项目”进一步加强品牌宣传推广，提升自有品牌知名度和美誉度，强化自有品牌与 ODM/JDM/OEM 等模式的双线布局，降低贸易政策、关税的影响。

⑤全面推进降本增效工作，提升自动化与智能化水平

目前，自行车零部件产品未被欧盟纳入加征关税范围，客户可通过采购配件

自行组装的形式降低关税成本；未来，公司将借助本次发行上市引入先进的自动化及智能化设备，提升高端自行车智能制造能力，进一步提升高端化、差异化产品生产能力，提升产品溢价空间；同时通过提升生产自动化水平、提高原材料利用率并降低单位制造成本，从内部精细化管理层面吸收和抵消外部关税变化带来的潜在利润挤压。

（2）相关措施的有效性

①越南、柬埔寨已顺利承接部分产能，收入贡献持续提升

报告期内，公司越南、柬埔寨生产基地工厂已实现规模化量产，顺利承接了受关税影响较大的涉美、涉欧订单。报告期内，海外生产基地产能及收入贡献情况如下：

区域	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
越南	产能（万辆）	31.68	21.12	21.12
	收入贡献（万元）	51,889.36	48,418.04	10,594.18
	其收入占公司营业收入比重	10.25%	9.92%	2.93%
	其向欧洲出口的收入（万元）	32,721.28	19,500.96	7,946.73
	其占公司向欧洲出口总收入的比重	25.89%	22.76%	12.16%
	其向美国出口的收入（万元）	8,791.54	14,208.50	1,069.81
	其占公司向美国出口总收入的比重	6.63%	9.09%	0.87%
柬埔寨	产能（万辆）	25.34	21.12	21.12
	收入贡献（万元）	59,319.24	43,898.63	34,254.64
	其收入占公司营业收入比重	11.72%	9.00%	9.46%
	其向欧洲出口的收入（万元）	25,113.83	12,617.42	6,946.98
	其占公司向欧洲出口总收入的比重	19.87%	14.72%	10.63%
	其向美国出口收入（万元）	24,670.06	24,527.11	23,256.87
	其占公司向美国出口总收入的比重	18.61%	15.70%	18.92%

由上表可见，随着越南、柬埔寨生产基地产销量的提升，二者对公司整体的收入贡献呈增长趋势；同时，受益于越南、柬埔寨的低税率优势，二者面向欧美市场的销售收入规模以及在公司欧美市场收入的份额逐步提升。公司通过产品结构、生产基地的合理布局，国内外生产基地对欧洲、美国均实现了销售增长，因此境外生产基地有效降低了欧美等国对我国贸易政策的影响。

②核心客户销售规模保持高位稳定，具备较强的抗风险韧性

报告期内，公司前五大客户销售收入情况如下：

期间	序号	客户	主要销售内容	销售收入 (万元)	占主营业务收入 比重
2025年 度	1	Lectric	电助力自行车及配件	61,720.36	12.30%
	2	Specialized（闪电）	自行车、电助力自行车及配件	60,402.49	12.04%
	3	Decathlon（迪卡侬）	自行车及配件	43,197.13	8.61%
	4	哈啰	共享单车及配件	37,533.87	7.48%
	5	Pon	自行车、电助力自行车及配件	22,487.32	4.48%
	合计				225,341.16
2024年 度	1	Specialized（闪电）	自行车、电助力自行车及配件	72,292.11	14.98%
	2	Lectric	电助力自行车及配件	52,763.74	10.94%
	3	Pon	自行车、电助力自行车及配件	45,547.60	9.44%
	4	Decathlon（迪卡侬）	自行车及配件	37,199.53	7.71%
	5	哈啰	共享单车及配件	35,639.18	7.39%
	合计				243,442.16
2023年 度	1	Lectric	电助力自行车及配件	49,366.56	13.74%
	2	Specialized（闪电）	自行车、电助力自行车及配件	30,309.02	8.44%
	3	Pon	自行车、电助力自行车及配件	28,787.37	8.01%
	4	Decathlon（迪卡侬）	自行车及配件	25,817.63	7.19%
	5	Samchuly（三千里）	自行车及配件	23,167.14	6.45%
	合计				157,447.72

报告期内，公司前五大客户销售收入合计分别为 157,447.72 万元、243,442.16 万元和 225,341.16 万元，虽然受全球自行车行业阶段性去库存以及外部贸易政策等宏观因素扰动，公司部分核心客户的销售收入在报告期内呈现先增后降的阶段性小幅波动，但整体降幅较小，销售规模依然维持在历史较高水平。截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单金额约为 18.08 亿元，整体在手订单充足。由此可见，面对外部摩擦，公司与核心客户的战略合作关系未发生实质性改变，核心客

户的采购需求表现出较强的抗风险韧性。

③新客户批量采购落地，市场拓展成效显著

公司加大北美等市场开拓力度已取得实质性成果。受北美地区电助力自行车市场热度增加的影响，公司存量客户采购规模稳中有升，同时持续开拓新客户业务市场，Lime（Uber 旗下共享品牌）、Niu Technology、Velotric、九号公司等优质新客户已完成前期产品验证并开始批量采购公司产品，市场拓展成效显著。

3、结合上述情况，进一步说明募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险

基于前述分析，公司募投项目“电动助力自行车与高端自行车智能制造项目”系基于公司在经营业绩持续向好、产能利用率趋于饱和、产品结构变化趋势以及未来发展战略的背景下，旨在实现电助力自行车与高端自行车产能的有效扩充，本次募投项目具有充分的合理性与必要性，产能消化风险相对较小且较为可控，具体论述如下：

（1）产能利用率整体维持在较高水平，核心生产环节仍存在阶段性产能瓶颈

报告期内，虽然受全球行业去库存及外部贸易政策短期扰动影响，公司电助力自行车等核心产品的产能利用率有所波动，但整体的产能利用率和产销率依然维持在较高的水平，且电助力自行车的产量和销量绝对值呈现逐年稳步增长的态势，具备扎实的产能消化基础。此外，由于现有生产线在工艺智能化、自动化等方面的限制，公司车架、前叉等关键核心零部件生产环节在订单高峰期仍然存在阶段性产能不足的情况。为确保客户订单按时高品质交付，公司向外部供应商采购部分车架、前叉的方式缓解自身产能压力，报告期内，公司为应对阶段性产能不足外采车架、前叉的合计金额分别为 5,463.91 万元、11,435.56 万元、5,958.51 万元，2025 年境外越南工厂二期车架产线转固投产，缓解了部分零部件的产能压力，但核心零部件生产环节在订单高峰期仍然存在阶段性产能不足的情况。本次募投项目的实施将直接扩充并补齐车架、前叉等核心零部件的产能短板，募投项目具有充分的合理性和必要性。

（2）募投项目系产能和技术的迭代升级，全面提升自动化水平、生产效率

和产品质量

本次募投项目并非单纯复制现有传统生产线，而是顺应精细化管理、提升产品质量和全面提质增效的内在核心要求，投资建设新一代数字化、智能化工厂。报告期内自行车产能利用率的波动，实际上反映了现有生产线已无法高效适配当前瞬息万变、产品日益高端的自行车市场。本次募投项目通过设备换代和技术升级，重点对车架生产自动化焊接、智能控制烤漆等核心生产环节进行全面工艺优化，引入五通自动加工机、激光切割机等新一代智能生产线，在自动化水平、加工精度、生产效率、智能控制、节能环保、品质稳定性等方面较公司现有生产设备实现全面升级，本次募投项目系公司为应对自行车行业高端化发展趋势而主动进行技术迭代升级，具备合理性和必要性。

(3) 募投项目新增产能深度契合中高端客户日益增长的市场需求

随着全球自行车市场向着高端化、智能化和电动化方向发展，以 Specialized（闪电）、Lectric、Pon 等为代表的全球顶级自行车及电助力自行车品牌运营商对产品性能和品质的要求不断提高。报告期内，公司电助力自行车、高端自行车和核心零部件的销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
电助力自行车	117,078.04	18.61%	98,704.45	10.13%	89,626.70
高端自行车	43,475.76	-23.97%	57,182.14	148.49%	23,011.80
车架、前叉等核心零部件	54,501.06	30.01%	41,920.74	23.80%	33,862.03
合计	215,054.86	8.72%	197,807.32	35.02%	146,500.53

注：高端自行车系公司出厂价在 2,000 元以上的自行车。

报告期内，电助力自行车和车架、前叉等核心零部件均呈现持续较快增长趋势。高端自行车 2024 年度销售收入大幅增长 148.49%，主要系经历前期全球宏观经济下行压力影响后，2024 年度市场较快回暖，导致销售增幅较大。高端自行车 2025 年度销售收入下降 23.97%，主要系受 2024 年度市场需求大幅增长及美国贸易、关税政策等因素的综合影响，导致当期销售收入下滑，但相较 2023 年度仍维持了较高水平。

报告期内，公司高附加值的电助力自行车、高端自行车以及车架、前叉等核

心零部件的整体销售收入分别为 146,500.53 万元、197,807.32 万元和 215,054.86 万元，保持持续增长的趋势并展现出较强的盈利贡献能力，公司产品结构正向高端化方向演进。随着前述高端客户自身产品的快速迭代，公司现有传统产线将难以持续、稳定地满足高端客户对轻量化、高强度、高精度、高一一致性和智能化的订单需求。本次募投项目的建设是满足自行车市场和高端客户日益增长的工艺和质量需求的战略举措。

(4) 全球市场容量广阔，公司持续加强市场开拓力度，为产能消化提供坚实支撑

随着自行车市场消费需求正从传统代步向运动、休闲、健身方向转变，人们对自行车品质的要求越来越高，推动自行车产品朝着“安全舒适、节能环保、美观时尚、智能集成”的中高端化方向发展，市场前景广阔。公司持续加强全球化、多基地营销网络的开拓力度，在稳固 Specialized（闪电）、Lectric、Pon、Decathlon（迪卡侬）、Samchuly（三千里）、MFC、Scott、Cycleurope、Panasonic（松下）等既有核心客户的同时，在北美及新兴市场的开拓上也已取得实质性突破。此外，越南、柬埔寨生产基地产能持续释放，波兰生产基地也已在积极推进中，全球产能布局将进一步提升公司的市场覆盖能力。基于广阔的增量市场、日趋多元化的优质新客户储备、海外基地的协同运作，公司本次募投项目将进一步把握行业发展新机遇，有效满足中长期市场需求，进一步扩大市场份额。

综上所述，本次募投项目紧密围绕公司主营业务，符合行业发展趋势和公司战略规划，具有充分的合理性与必要性。目前公司产能利用率处于较高水平，核心客户需求稳定且持续增长，新客户开拓成效显著，全球市场空间广阔，募投项目产能消化具备坚实的基础，产能消化风险相对较小且较为可控。

同时，对于公司募投项目相关的风险，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目不能达到预期收益风险”及“（二）募集资金投资项目实施风险”进行了充分的风险提示。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师就上述事项执行了如下核查程序：

1、结合在手订单，分析相关订单销售单价、销售数量、销售金额、毛利率情况；了解行业市场变化情况、发行人期后业绩情况，分析业绩是否具有可持续性。

2、访谈发行人高管了解报告期内公司电助力自行车产能利用率逐年下降的原因，了解募投项目新增产能拟供给的主要市场，了解公司为应对贸易政策、关税等不利因素影响目前已采取的及未来拟采取的具体措施和有效性，了解公司经营业绩情况、产品结构变化情况、市场开拓情况以及发展战略；获取报告期内发行人电助力自行车的产能、产量、销量明细，分析产能利用率变化的合理性；查阅市场研究报告，了解相关产品的市场需求，分析募投项目新增产线及产品与拟供给市场的匹配情况；统计公司为应对阶段性产能不足而外采车架、前叉情况，分析募投项目的合理性和必要性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期期末，公司在手订单主要以整车产品为主，在手订单主要产品的均价高于上年平均售价，2026 年第一季度毛利率与上年相比变动较小，不存在严重下滑的不利情形，公司报告期期后业绩具有一定的可持续性。

2、报告期内公司电助力自行车产能利用率的下降主要系公司主动进行前瞻性产能布局和生产计划调整所致，在产量和销量均持续增长的背景下，产能利用率的变化具有合理性，本次募投项目新增产能主要面向欧洲、北美、日韩等海外成熟市场及国内中高端消费市场，新增产线及产品与目标市场需求高度匹配；公司高度重视贸易政策和关税等不利因素影响，并采取了卓有成效的应对措施；本次募投项目紧密围绕公司主营业务，符合行业发展趋势和公司战略规划，具有充分的合理性与必要性，募投项目产能消化具备坚实的基础，产能消化风险相对较小且较为可控。

问题 2、关于应收账款

根据申报材料及问询回复：报告期各期末，发行人逾期应收账款中预计无法收回全额计提减值的金额分别为 1,198.59 万元、2,155.76 万元和 2,155.76 万元；逾期未回款的应收账款，主要系单项计提坏账的客户对应的应收账款，发行人

预计难以收回。

请发行人说明：报告期各期末无法收回款项的情况，款项预计无法收回的原因及合理性，发行人对该类客户全额计提坏账的依据是否符合《企业会计准则》相关规定，其他客户是否涉及应收账款预计无法收回的情形，报告期内坏账实际核销情况。

请保荐机构和申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期末无法收回款项的情况，款项预计无法收回的原因及合理性，发行人对该类客户全额计提坏账的依据是否符合《企业会计准则》相关规定，其他客户是否涉及应收账款预计无法收回的情形

报告期各期末，发行人无法收回款项并全额计提坏账准备的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31	预计无法收回的原因及合理性
天津微驰科技有限公司	1,398.62	1,398.62	-	因该客户经营异常、资金周转困难。发行人预计应收账款无法收回，2024年开始全额计提坏账，具有合理性。
FTG SARL UG	757.14	-	-	2025年，发行人与该境外客户无法取得联系，且不再合作。发行人预计应收账款无法收回，开始全额计提坏账，具有合理性。
合计	2,155.76	1,398.62	-	/

对于上述报告期各期末无法收回的款项，客户均已逾期支付，且存在客户经营异常、资金周转困难以及无法与客户取得联系等情况，发行人综合考虑该类客户期后回款的可能性较低，对其单项计提坏账准备。发行人预计该类客户的应收款项无法收回，基于谨慎性原则，已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》相关规定。

报告期各期末，对于逾期的应收账款，发行人识别存在经营异常，期后回款可能性较低的客户，单项计提坏账。除已单项计提坏账准备的上述客户外，发行人的其他客户经营状况良好，不存在应收账款预计无法收回的情形。

（二）报告期内坏账实际核销情况

报告期内，发行人坏账实际核销金额如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
本期坏账核销金额	139.59	112.39	0.01
应收账款期末余额	90,663.25	88,628.47	62,170.12
坏账准备期末余额	6,595.92	6,595.92	6,595.92
坏账准备占应收账款比例	7.28%	7.44%	10.61%
核销坏账占应收账款比例	0.15%	0.13%	0.00%

报告期内，发行人应收账款坏账核销比例远低于坏账准备计提比例，坏账准备计提充分。

报告期内，发行人核销坏账的主要情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	核销金额	核销原因
2025 年度	S.A.R.L O2FEEL	114.82	该客户经营困难，发行人预计无法收回应收账款，予以核销。
2024 年度	天津大迈智能科技有限公司	43.91	该客户经营异常，发行人预计无法收回应收账款，予以核销。
2024 年度	SMS Product Design,Inc	66.37	该境外客户经营异常，资金周转困难，且与发行人不再合作。发行人预计无法收回应收账款，予以核销。

报告期内，发行人核销的坏账准备，主要系客户经营异常、资金周转困难等情形，发行人通过多次催收仍无法收回货款，经发行人综合评判、审批后，将无法收回的应收账款进行核销。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师就上述事项执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人无法收回款项的明细，查阅无法收回情况说明等相关资料，分析其可回收性，分析对该类客户全额计提坏账的依据是否合理。

2、获取报告期各期末发行人应收账款明细，对于逾期的应收账款，结合客户经营情况、期后回款等情况，以及会计准则规定，分析是否存在预计无法收回的情况。

3、获取报告期内发行人坏账核销明细，查阅核销原因说明等相关资料，分析核销的合理性。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期各期末，发行人无法收回的款项，主要系客户已逾期支付，且存在客户经营异常、资金周转困难以及无法与客户取得联系等情形，发行人综合考虑该类客户期后回款可能性较低，对该类客户全额计提坏账，符合《企业会计准则》相关规定；其他客户不涉及应收账款预计无法收回的情形，报告期内坏账实际核销情况具有合理性。

问题 3、关于资产

根据申报材料及问询回复：发行人及其子公司向实际控制人辛建生实际控制的关联方租赁物业厂房等。相关资产未投入发行人的原因包括，部分出租方的资产亦对发行人以外的主体出租，相关房产或土地不便切割或剥离。实际控制人已出具相关承诺确保发行人长期使用相关物业。后续发行人将视情况购买、续租或降低租赁面积。

请发行人说明：（1）相关资产对发行人的重要程度；结合出租方对外出租情况，说明相关资产是否能确保发行人长期使用，发行人后续购买或续租的可行性，如降低租赁面积相关生产经营活动开展的解决方式；（2）结合出租方对除发行人外相关主体的合同租赁单价说明发行人租赁价格的公允性；（3）上述相关情况是否对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响。

请保荐机构、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）相关资产对发行人的重要程度；结合出租方对外出租情况，说明相关资产是否能确保发行人长期使用，发行人后续购买或续租的可行性，如降低租赁面积相关生产经营活动开展的解决方式

1、相关资产对发行人的重要程度

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人及其子公司向辛建生实际控制的关联方租赁的物业情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋位置	合同面积 (m ²)	租金及物业费	具体用途	对发行人的重要程度
1	富士达工业	杨台富士达	天津市军粮城津塘公路南、东金路西	16,902.95	13元/平米/月	生产组装及仓储	主要用于仓储，面积较小，不构成重要影响
2	富士达工业	天津富士达车业有限公司、富士达科技	天津静海经济开发区	5,036.16	13.27元/平米/月	生产组装及仓储等	主要用于管材下料加工，面积小，不构成重要影响
3	富士达体育	富士达科技	天津市静海经济开发区	20,105.59	13.27元/平米/月	生产组装及仓储等	主要用于生产组装、仓储等，该部分租赁2025年度形成的营业收入和净利润分别占发行人整体营业收入和净利润的比例为17.63%、12.69%，租赁面积相对较大，但对发行人不构成重大影响
4	富士达体育	富达物业	天津市静海经济开发区	81,392.15	13.27元/平米/月	生产组装及仓储等	
5	天津富鹏	天津富士达金属制品有限公司	滨海新区开发区西区新民路9号	10,008.00	11元/平米/月	生产组装及仓储等	主要用于生产组装、仓储等，该部分租赁2025年度所形成的营业收入和净利润分别占发行人整体营业收入和净利润的比例为1.59%、0.97%，面积及利润贡献小，不构成重要影响
6	电动车（天津）	天津富士达车业有限公司、富士达科技	天津静海经济开发区部分房产	13,403.82	13.27元/平米/月	生产组装及仓储等	主要用于生产组装、仓储等，2025年度该部分租赁所形成的营业收入和净利润分别占发行人整体营业收入和净利润的比例为0.78%、-1.12%，租赁面积及利润贡献小，不构成重要影响
7	富士达工业、富士达体育、电动车（天津）	富士达科技	天津静海经济开发区	据实结算，其中2025年度使用面积为8,764.64	注1	职工宿舍	员工住宿，对生产经营无影响
8	富士达工业	津海龙	天津市军粮城津塘公路南、东金路西	6,169.67	10元/平米/月	职工宿舍	员工住宿，对生产经营无影响
合计				161,782.98	—	—	

注：因生产和管理人员人数浮动、住宿需求根据员工自身情况存在变化等原因，第 7 项租赁的月度定价方式为：实际使用房间数*房间月单价*使用天数/30。

截至 2025 年 12 月 31 日，发行人及其子公司向实控人辛建生实际控制的关联方租赁生产经营房产的面积占发行人生产经营总面积的比例为 26.12%，且发

行人实控人已承诺确保发行人及其子公司可以长期使用。报告期内，发行人及其子公司向实控人辛建生实际控制的关联方租赁房产所发生的租金及物业费总金额分别为 2,251.78 万元、2,219.28 万元和 2,251.96 万元，占当期营业成本的比例分别为 0.73%、0.53%和 0.52%。关联方租赁事项产生的成本对发行人整体成本影响较小。

报告期内，发行人及其子公司在辛建生实际控制的关联方租赁物业从事经营活动所形成的营业收入分别为 67,862.48 万元、94,486.37 万元和 101,181.45 万元，占当期营业收入的比例分别为 18.74%、19.36%和 19.99%；所形成的净利润分别为 3,623.93 万元、6,046.46 万元和 4,912.62 万元，占当期净利润的比例分别为 12.89%、14.48%和 12.53%。关联方租赁部分对应的营业收入及净利润，对发行人整体营业收入及净利润不构成重大影响。

综上，发行人及其子公司向辛建生实际控制的关联方租赁物业厂房经营相关资产对发行人不构成重大影响。

2、相关出租方对外出租情况

截至报告期末，出租方对外出租情况如下：

单位：平方米

出租方	承租方	是否发行人实控人控制的企业	成立时间	主营业务	租赁期限	租赁用途	租赁面积	占比	
富达物业	天津渤海新能源科技有限公司	否	2017/4/5	电动自行车生产	2025/09/01-2028/03/31	生产经营	55,044.05	22.06%	
	天津永久智能科技有限公司	否	2022/11/29	电动自行车生产	2025/09/01-2027/12/31	生产经营	5,658.73	2.27%	
	对发行人以外职工宿舍出租	-	-	-	-	职工宿舍	50,430.90	20.21%	
	未出租部分	-	-	-	-	-	48,185.28	19.31%	
	发行人						生产经营	81,392.15	32.63%
	发行人						职工宿舍	8,764.64	3.51%
	合计							249,475.75	100.00%
富士达科技	绿源电动车（天津）有限公司	否	2024/6/27	电动自行车生产	2025/09/01-2029/12/31	生产经营	21,750.49	15.67%	
	天津渤海新能源科技有限公司	否	2017/4/5	电动自行车生产	2021/01/01-2025/12/31	生产经营	20,814.80	14.99%	

出租方	承租方	是否发行人实际控制人控制的企业	成立时间	主营业务	租赁期限	租赁用途	租赁面积	占比	
	天津富士达运动器材有限公司	是	2022/5/11	蹦床、秋千生产	2025/07/01-2026/06/30	生产经营	12,656.64	9.12%	
	河南新鸽摩托车有限公司（吴振华）	否	2001/6/29	电动三轮车生产	2025/11/01-2026/10/31	生产经营	10,263.00	7.39%	
	顺达康（天津）贸易有限公司	是	2014/7/22	蹦床、秋千生产	2025/07/01-2026/06/30	生产经营	6,246.00	4.50%	
	未出租部分	-	-	-	-	-	46,982.07	33.84%	
	发行人						生产经营	20,105.59	14.48%
	合计							138,818.59	100.00%
天津富达车业有限公司	天津诺镁轻合金科技有限公司	是	2016/12/8	铝合金管件生产	长期	生产经营	28,990.20	41.79%	
	天津台铃鸿业科技有限公司	否	2015/7/2	电动自行车生产	2019/12/5-2029/12/5	生产经营	20,525.35	29.59%	
	未出租部分	-	-	-	-	-	1,408.01	2.03%	
	发行人						生产经营	18,439.98	26.58%
	合计							69,363.54	100.00%
天津富达金属制品有限公司	天津市开普乐车业有限公司	是	2015/11/2	残疾人座车生产	2024/09/01-2025/12/31	生产经营	11,173.00	12.21%	
	奇尚（天津）运动器材有限公司	否	2005/2/4	自行车生产	2024/07/01-2025/12/31	生产经营	10,305.00	11.26%	
	未出租部分	-	-	-	-	-	60,029.88	65.60%	
	发行人						生产经营	10,008.00	10.94%
	合计							91,515.88	100.00%

注：富达物业拥有的职工宿舍由富士达科技统一对外出租和管理。

3、说明相关资产是否能确保发行人长期使用，发行人后续购买或续租的可行性，如降低租赁面积，相关生产经营活动开展的解决方式

（1）发行人实际控制人已出具确保发行人能够长期使用的承诺

为确保发行人能够长期使用上述物业资产，发行人实际控制人辛建生、赵丽琴夫妇已出具《关于确保天津富士达工业股份有限公司能够长期使用相关物业的承诺函》：（1）在发行人及其下属企业生产经营需要使用租赁物业的期间内，本人将确保持续将相关物业出租给发行人及其下属公司使用并保证租赁价格公允，本人保证不利用实际控制人或关联方地位，非法侵害发行人租赁房产的正常

使用，或单方面提前终止发行人租赁协议；（2）赋予发行人及其下属企业优先续租权及优先购买权，在租赁期届满前，只要发行人及其下属企业提出续租要求，本人保证在同等条件下优先与发行人及其下属企业续签租赁合同，若本人未来计划出售该等租赁物业，发行人及其下属企业在同等条件下享有优先购买权。

（2）发行人后续购买或续租的可行性，如降低租赁面积，相关生产经营活动开展的解决方式

发行人及其子公司向辛建生实际控制的关联方租赁的 8 项物业，基本情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋位置	合同面积 (m ²)	具体用途	未投入发行人的主要原因
1	富士达工业	杨台富士达	天津市军粮城津塘公路南、东金路西	16,902.95	生产组装及仓储	物业涉及集体建设用地，相关性质的土地权属转移政策尚不明确，暂时无法办理购买
2	富士达工业	天津富士达车业有限公司、富士达科技	天津静海经济开发区	5,036.16	生产组装及仓储等	所租赁面积相对较小，且出租方存在其他对外租赁业务，不便切割或剥离
3	富士达体育	富士达科技	天津市静海经济开发区	20,105.59	生产组装及仓储等	所租赁的物业面积占出租方所持有物业面积的整体比例较小，其他发行人未使用的不动产主要用于蹦床、秋千等经营及对外出租使用，考虑到前述主要业务与发行人主营业务关联性较小，且厂区土地分割存在一定难度，故未纳入发行人
4	富士达体育	富达物业	天津市静海经济开发区	81,392.15	生产组装及仓储等	出租方所持有物业面积部分出租给富士达体育，考虑到厂区土地分割存在一定难度，故未纳入发行人
5	天津富鹏	天津富士达金属制品有限公司	滨海新区开发区西区新民路9号	10,008.00	生产组装及仓储等	所租赁面积相对较小，且出租方存在其他对外租赁业务，不便切割或剥离
6	电动车(天津)	天津富士达车业有限公司	天津静海经济开发区部	13,403.82	生产组装及仓储等	所租赁面积相对较小，且出租方存在

序号	承租方	出租方	房屋位置	合同面积 (m ²)	具体用途	未投入发行人的主要原因
		司、富士达科技	分房产			其他对外租赁业务，不便切割或剥离
7	富士达工业、富士达体育、电动车（天津）	富士达科技	天津静海经济开发区	据实结算，其中2025年度使用面积为8,764.64	职工宿舍	系用作职工宿舍，并非用于生产厂房，出于成本考虑，发行人购买的必要性较低
8	富士达工业	津海龙	天津市军粮城津塘公路南、东金路西	6,169.67	职工宿舍	

①后续购买的可行性

经向发行人及实际控制人了解，为进一步减少关联交易、增强资产独立性，优先保证发行人及其子公司的正常生产经营，除部分暂时无法办理购买交割（如序号 1）、分割难度较大（如序号 3）等物业外，发行人及其子公司向辛建生实际控制的关联方购买上述部分物业（如序号 4）不存在外部抵押、查封等权利受限情形且该物业所属主体的股权不存在抵押、查封等权利受限情形，具备转让条件，不存在交易过户的实质性法律障碍，后续购买具备可行性和可操作性。若未来发行人及实际控制人协商一致启动资产转让程序，发行人将严格履行关联交易决策程序，以公允价格完成收购。

②后续续租的可行性

鉴于出租方为实际控制人控制的企业，实际控制人已承诺保障发行人优先续租权，且租赁价格将参照市场公允价格确定，因此后续续租具有可行性。

③如降低租赁面积，相关生产经营活动开展的解决方式

若未来发行人因战略调整、产能优化或自有厂房建成等原因降低关联租赁面积，发行人可采取以下解决措施以保证生产经营活动的正常开展：

A. 优化整合内部产能

发行人可通过优化产线布局、调整生产班次等方式或向中国大陆其他厂区、越南及柬埔寨生产基地转移产能的方式承接降低租赁面积后转移的生产任务或产能。

B. 本次发行募集资金投资项目的建设及运行

本次募投项目“电动助力自行车与高端自行车智能制造项目”将新增高端产能，新生产基地建成后，可有效分担或消化现有租赁厂房的产能压力，为降低租

赁面积提供替代空间。

C. 租赁替代方案

天津市及周边地区工业厂房供应充足，发行人可在必要时以市场公允价格租赁第三方厂房，快速完成生产经营场所的过渡或置换。

D. 外协加工补充

对于部分非核心工序，发行人可依托周边成熟的外协供应链，将相关工序委托给第三方合格供应商完成，以弥补产能缺口。

综上，降低租赁面积不会对发行人的正常生产经营造成重大不利影响，发行人具备充分的应对方案。

(二) 结合出租方对除发行人外相关主体的合同租赁单价说明发行人租赁价格的公允性

出租方对除发行人外相关主体的合同租赁单价，及与发行人租赁单价比较如下：

单位：元/平米/月

出租方	承租方	是否发行人实控人控制的企业	合同租赁单价
富达物业	天津渤海新能源科技有限公司	否	13.62
	天津永久智能科技有限公司	否	13.36
	发行人		13.27
富士达科技	绿源电动车（天津）有限公司	否	13.27
	天津渤海新能源科技有限公司	否	13.00
	天津富士达运动器材有限公司	是	12.25
	河南新鸽摩托车有限公司（吴振华）	否	13.27
	顺达康（天津）贸易有限公司	是	12.59
	发行人		13.27
天津富士达车业有限公司	天津诺镁轻合金科技有限公司	是	12.17
	天津台铃鸿业科技有限公司	否	13.00
	发行人		13.27
天津富士达金属制品有限公司	天津市开普乐车业有限公司	是	11.00
	奇尚（天津）运动器材有限公司	否	11.64/11.00
	发行人		11.00

注：天津富士达金属制品有限公司向奇尚（天津）运动器材有限公司出租房产的合同租赁单

价，报告期初至 2024 年末执行 11.64 元/平米/月，2025 年度执行 11.00 元/平米/月。

经比较，出租方对除发行人外相关主体的合同租赁单价与对发行人租赁单价差异较小，差异主要由厂房间基础设施差别、租赁期限等原因导致，差异原因合理。发行人租赁单价与出租方对非发行人实控人控制的企业租赁单价基本一致，租赁价格公允。

（三）上述相关情况是否对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响

如上所述，发行人租赁上述物业从事生产经营所形成的业务收入占整体主营业务收入以及净利润的比例较低，不构成重大依赖或影响，且发行人实际控制人已出具《关于确保天津富士达工业股份有限公司能够长期使用相关物业的承诺函》，能够保证发行人根据经营所需持续稳定的使用，发行人后续购买或续租关联物业具有可行性；此外，若未来发行人因战略调整、产能优化或自有厂房建成等原因降低关联租赁面积，发行人可采取多种有效措施保证生产经营活动的正常开展，降低对上述关联物业的依赖程度。因此，上述租赁情况不会对发行人资产完整性和独立性构成重大不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师就上述事项执行了如下核查程序：

- 1、获取查阅发行人不动产权证书及发行人房产使用明细等。
- 2、获取并查阅发行人及其下属公司与关联方签署的物业租赁合同；了解前述租赁对财务状况的影响并分析租赁物业厂房经营相关资产对发行人的重要程度。
- 3、获取相关关联出租方房产的出租情况，通过公开信息查询获取相关主体的基本情况，分析关联方租赁价格的公允性。
- 4、获取并查阅发行人实际控制人出具的《关于确保天津富士达工业股份有限公司能够长期使用相关物业的承诺函》。
- 5、对发行人高管进行访谈，了解发行人后续购买或续租关联物业的可行性及替代方案等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人及其子公司向辛建生实际控制的关联方租赁物业厂房经营相关资产对发行人不构成重大影响；发行人实际控制人已出具《关于确保天津富士达工业股份有限公司能够长期使用相关物业的承诺函》，能够保证发行人根据经营所需持续稳定的使用，发行人后续购买或续租关联物业具有可行性；此外，若未来发行人因战略调整、产能优化或自有厂房建成等原因降低关联租赁面积，发行人可采取多种有效措施保证生产经营活动的正常开展。

2、发行人向关联方租赁价格公允。

3、上述租赁安排不会对发行人的资产完整性和独立性构成重大不利影响。

总体意见：

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

(本页无正文，为天津富士达自行车工业股份有限公司《关于天津富士达自行车工业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的第二轮审核问询函的回复》之盖章页)

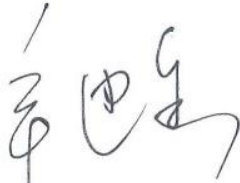
天津富士达自行车工业股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读天津富士达自行车工业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

董事长签字：


辛建生

天津富士达自行车工业股份有限公司

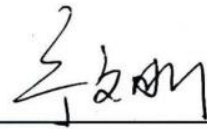


（本页无正文，为中泰证券股份有限公司《关于天津富士达自行车工业股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



肖金伟



宁文昕



中泰证券股份有限公司

2026年5月27日

保荐机构法定代表人（董事长）声明

本人已认真阅读天津富士达自行车工业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本次问询函回复涉及问题的核查程序、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，本次问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人（董事长）：



王 洪




(本页无正文，为上海市锦天城律师事务所《关于天津富士达自行车工业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的第二轮审核问询函的回复》之签章页，并仅对审核问询函中需要发行人律师进行核查的事项发表核查意见。)

上海市锦天城律师事务所
负责人： 
沈国权



经办律师： 
杨依见

经办律师： 
王阳光

2016年5月27日

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于天津富士达自行车工业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的第二轮审核问询函的回复》之签章页，并仅对审核问询函中需要申报会计师进行核查的事项发表核查意见。)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国·上海

2026年5月27日