



关于地通工业控股集团股份有限公司  
首次公开发行股票并在沪市主板上市  
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（福州市湖东路268号）

上海证券交易所：

贵所于2026年7月3日印发的《关于地通工业控股集团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审核问询函》（上证上审〔2026〕74号）（以下简称“审核问询函”“问询函”）已收悉。地通工业控股集团股份有限公司（以下简称“地通控股”“发行人”或“公司”）与兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列示问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复所使用的简称与《地通工业控股集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

|              |        |
|--------------|--------|
| 审核问询函所列问题    | 黑体（加粗） |
| 审核问询函所列问题的回复 | 宋体     |
| 对招股说明书的修改、补充 | 楷体（加粗） |

## 目 录

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 1.关于大客户吉利汽车.....     | 3   |
| 2.关于板块定位 .....       | 71  |
| 3.关于股东.....          | 94  |
| 4.关于采购与供应商 .....     | 143 |
| 5.关于收入.....          | 167 |
| 6.关于成本与毛利率 .....     | 199 |
| 7.关于期间费用 .....       | 211 |
| 8.关于应收款项 .....       | 219 |
| 9.关于存货.....          | 225 |
| 10.关于固定资产和在建工程 ..... | 235 |
| 11.关于子公司及募投项目 .....  | 248 |
| 12.关于其他.....         | 294 |

## 1.关于大客户吉利汽车

### 1.1 关于客户集中

根据申报材料：（1）报告期内，公司前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为91.68%、93.80%和96.11%，其中，向吉利集团（含吉利、银河、极氪、领克、几何、沃尔沃等品牌）的销售收入占当期营业收入的比例分别为83.38%、83.76%和90.09%，客户集中度较高且对吉利集团存在重大依赖；（2）在汽车零部件行业中，客户集中度较高的情况较为常见，如新铝时代（301613.SZ）在IPO报告期内来自第一大客户比亚迪的收入占比分别为70.42%、78.87%和80.46%；通宝光电（920168.BJ）在IPO报告期内来自第一大客户上汽通用五菱的收入占比分别为66.83%、63.99%、83.35%和93.45%；（3）在客户市场拓展方面，除吉利集团外，发行人已实现量产的客户包括了一汽集团、比亚迪、北汽福田、奇瑞、云枫、安徽大众；已取得项目定点的客户包括上汽乘用车，预计今年还会有两家车企取得项目定点，分别是海斯坦普（路特斯）和Stellantis；另外，公司已成功进入了一汽丰田、神龙汽车、零跑汽车、理想汽车、合众汽车的供应商体系。报告期内，发行人前五大应收账款主体中威马集团的信用或财务状况出现大幅恶化。

请发行人披露：（1）结合与吉利业务合作发展背景情况等，论述报告期主要集中向吉利销售的原因及合理性；（2）列举发行人所属汽车零部件细分行业的同行业可比公司第一大和前五大客户集中度情况，选择新铝时代和通宝光电的可比性，进一步说明发行人第一大客户占比较高是否符合行业惯例；（3）发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额以及占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位，与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势，综合说明发行人与吉利合作的稳定性，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的风险；（4）报告期内除向吉利销售外，公司与其他客户合作及收入构成情况，结合与吉利签订合同条款等说明公司与其他客户合作是否受吉利约束；除威马汽车外，其他客户是否存在类似信用或财务状况出现大幅恶化的情形；（5）结合协议签订、获取定点情况具体说明其他客户的开拓进展，预计未来向吉利和其他客户销售

占比情况；（6）吉利集团及其董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员（包括已离职、卸任人员）是否直接或间接持有发行人股权，是否存在股份代持，是否存在交叉任职情形，是否与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，是否有其他特殊安排或利益输送。

### 【回复】

一、结合与吉利业务合作发展背景情况等，说明报告期主要集中向吉利销售的原因及合理性

（一）下游整车厂商的市场集中度较高，吉利集团系头部整车厂商，其产销规模和市场排名持续提升

#### 1、国内汽车行业整体发展概况

##### （1）国内汽车行业电动化转型发展趋势

国内汽车行业增长逻辑发生明显转变，增长驱动力逐步由整体市场规模扩张切换至电动化产业升级。2023 年国内汽车销量 3,009.4 万辆，同比增长 12%；2024 年国内汽车销量 3,143.6 万辆，同比增长 4.5%；2025 年国内汽车销量 3,440 万辆，同比增长 9.4%；2026 年 1-6 月国内汽车销量 1,501.7 万辆，同比下降 4.1%，行业发展重心转向以新能源为核心的结构性优化升级。

从市场结构来看，电动化转型成为行业核心增长主线，新能源汽车持续替代传统燃油车，市场份额持续快速提升，新旧能源车型结构性分化态势持续加剧，行业正式进入“新能源持续扩容、燃油车稳步收缩”的结构性更替阶段。

新能源汽车渗透率持续攀升，成为带动产业迭代升级的核心动力。2023 年国内新能源汽车销量 949.5 万辆，渗透率达到 31.55%；2024 年国内新能源汽车销量 1,286.6 万辆，渗透率达到 40.93%；2025 年国内新能源汽车销量 1,649 万辆，渗透率达到 47.94%；2026 年 1-6 月，国内新能源汽车销量 744.6 万辆，渗透率达到 49.58%，接近半数市场份额。

伴随电动化替代提速，传统燃油车市场进入总量渐进收缩、份额持续回落的下行通道，但仍具备稳固的市场基本盘与应用场景韧性。2023 年国内燃油车

销量 2,059.9 万辆，对应市场份额 68.45%；2024 年燃油车销量回落至 1,857 万辆，市场份额降至 59.07%；2025 年燃油车销量进一步收缩至 1,791 万辆，市场份额降至 52.06%；2026 年 1-6 月国内燃油车市场份额降至 50.42%。整体来看，燃油车虽进入长期下行周期，但受长途出行、低温区域使用、下沉市场消费习惯、应用场景适配性等因素支撑，仍将维持千万级存量市场规模，具备较强的经营韧性与细分市场价值，为头部车企燃油车业务提供稳定生存空间。

## （2）头部自主品牌整车厂商发展势头强劲

报告期内，国内整车厂为迅速抢占市场份额，大量传统车企加码新能源赛道、新势力车企持续入局，行业车型供给大幅扩容，各品牌为抢占市场份额，主动开启常态化降价促销。同时，新能源汽车对传统燃油车的替代速度持续加快，一方面，新能源车企通过降价增配、新品低价切入等方式下沉市场、抢夺燃油车用户；另一方面，燃油车企为守住基本盘、避免份额持续流失，被迫持续加大终端让利力度，以价格换销量。持续深化的市场竞争加速行业优胜劣汰，深度重塑国内乘用车市场竞争格局，行业发展呈现自主品牌强势崛起、合资及外资品牌持续退潮、市场份额持续向头部车企集中等清晰趋势。

自主品牌强势崛起，主导国内车市主流竞争。在电动化、智能化结构性转型趋势下，国内自主品牌摆脱以往低端同质化竞争局面，凭借更快的车型迭代速度、更贴合国内用户需求的产品设计、更丰富的智能化配置以及更具性价比的定价体系，精准匹配新时期汽车消费需求，市场竞争力持续跃升。自主品牌在新能源赛道先发优势显著，提前布局混动、纯电、高压平台、轻量化等核心技术，产品矩阵全面覆盖主流消费区间，持续抢占家用、中端乃至高端细分市场份额，逐步成为国内乘用车市场的核心主导力量。2023 年，中国品牌乘用车共销售 1,459.6 万辆，同比增长 24.1%，占乘用车销售总量的 56.0%，占有率比上年同期提升 6.1 个百分点。2024 年，中国品牌乘用车共销售 1,797 万辆，同比增长 23.1%，占乘用车销售总量的 65.2%，市场份额比上年同期提升 9.2 个百分点。2025 年，中国品牌乘用车共销售 2,093.6 万辆，同比增长 16.5%；市场份额攀升至 69.5%，较上年同期提升 4.3 个百分点。2026 年 1-6 月，中国品牌市场份额进一步提升至 71.8%。

市场份额持续向头部车企集中，行业马太效应凸显。行业竞争持续深化背

景下，中小车企缺乏技术储备、规模成本与资金优势，车型迭代停滞、销量持续下滑，市场生存空间不断被压缩。市场资源、消费需求与供应链资源持续向具备技术自研能力、规模化产能、完整产品矩阵、全球化布局的头部车企集聚，行业集中度稳步提升。2025 年中国前五大整车厂商分别为比亚迪、上汽集团、吉利集团、一汽集团和长安汽车，2025 年分别实现汽车销量为 460.24 万辆、450.70 万辆、411.63 万辆、330.20 万辆、291.30 万辆，同比分别增长 7.73%、12.31%、23.37%、3.19%、8.54%。其中吉利集团 2022 年至 2025 年汽车销量复合增长率达 21.41%。2022 年以来，前五及前十大整车厂商排名相对稳定且销量持续增长，其中前五大整车厂商占比合计均超过 55%，持续处于高位。

### （3）头部自主品牌整车厂商通过全球化布局获得更广阔发展空间

国内头部自主品牌车企纷纷加快全球化出海布局，出口规模持续高速增长，成为行业全新增长曲线。2023 年，中国汽车出口 491 万辆，同比增长 57.0%，出口对汽车总销量增长的贡献率达到 55.7%，有效拉动行业整体增长。2024 年，中国汽车出口量达到了 641 万辆，同比增长 31%。2025 年，中国汽车出口再创新高，整车出口总量达 832 万辆，同比增长 29.8%。2026 年 1-6 月中国汽车出口量达 509.6 万辆，同比增长 65.3%。

综上所述，国内汽车行业已全面步入电动化转型的发展阶段，电动化、智能化双轮驱动行业持续增长。在国内市场竞争持续深化下，自主品牌强势崛起，国内市场份额加速向具备技术自研能力、规模化产能、完整产品矩阵的头部自主品牌整车厂商集中。头部自主品牌整车厂商利用自身在国内市场竞争中培养的全方面能力，加速海外出口布局，争取更广阔发展空间，使得出口成为国内汽车行业全新的重要增长点。

## 2、国内头部自主品牌整车厂商吉利集团的核心竞争优势

### （1）多元动力均衡布局，全面覆盖细分市场，满足多样化用户需求

吉利汽车坚持多技术路线并行战略，构建燃油、混动、纯电等动力矩阵，可精准适配不同消费场景、不同用户购车偏好，全面覆盖各级细分市场，最大化挖掘行业市场需求。具体如下：

在行业多数车企逐步缩减燃油车研发投入、放缓燃油车型迭代节奏、战略重心全面向新能源倾斜的大背景下，吉利并未放弃燃油车赛道，而是持续迭代优化燃油产品体系、深耕燃油车存量细分市场，依托中国星系列深耕主流家用市场，凭借架构赋能、智能化配置升级、成熟可靠的动力总成与高性价比优势，持续夯实燃油产品竞争力，精准满足传统用户稳定、低成本、高适配长途及复杂场景的用车需求，在行业燃油板块普遍收缩的态势下构筑了稀缺的燃油基本盘优势，持续贡献稳定销量与现金流，2025 年度，吉利中国星（包括星越 L、博越、星瑞、缤越等）燃油车销量 121.4 万辆，吉利中国星燃油车销量逆势增长，连续 9 年蝉联中国燃油车自主品牌销量第一，其中星越 L 位列中国燃油全级别 SUV 全品牌第 1 名，博越系列位列中国燃油全级别 SUV 全品牌第 2 名，星瑞位列中国燃油 A 级轿车自主品牌第 3 名，缤越位列中国燃油 A0 级 SUV 自主品牌第 1 名。

针对存量市场大规模燃油车置换升级需求，吉利依托银河品牌雷神混动系列精准承接传统燃油车置换客群，补齐大众市场节能出行产品短板。当前国内汽车消费置换需求持续释放，消费者既关注日常通勤能耗经济性，又重视长途出行无续航焦虑，混动车型成为燃油置换的最优主流选择。吉利银河雷神混动系列依托成熟的混动技术体系，兼顾低能耗、强动力、高续航与高稳定性，适配城市日常通勤、城际长途出行、节假日高频出行等场景用车需求，精准覆盖主流置换市场。凭借贴合大众消费需求的产品定位与优异的综合产品力，2025 年银河系列成为最快突破年销百万辆的新能源汽车品牌，全年销量 123.6 万辆，同比增长 150%，位列中国新能源乘用车销量排名全品牌第 2 名，其中，吉利星愿位列中国全品类乘用车全品牌第 1 名。

在中高端新能源细分市场，吉利通过多品牌错位布局实现价格带全覆盖，持续挖掘高端消费增量。其中，极氪品牌聚焦 30 万元以上高端纯电市场，深度布局豪华纯电出行赛道，依托 800V 高压平台、极致轻量化车身、高阶智能驾驶、豪华内饰配置等核心优势，主打高端化、科技化、品质化的产品定位，精准满足高净值用户对豪华新能源车型的消费需求，实现品牌向上突破。极氪品牌 2025 年度全年销量 22.4 万辆，其中极氪 9X 于 2025 年 9 月上市，迅速占领高端消费市场，2025 年 11 月和 12 月位列中国 50 万元大型 SUV 销量的第一



名；极氪 009 连续两年蝉联中国 40 万元以上 MPV 销量第一名。领克品牌精准覆盖 30 万元以下中端新能源细分赛道，主打年轻、运动、潮流的产品调性，精准匹配年轻消费群体个性化、运动化的购车偏好，夯实中端新能源市场基本盘。领克品牌 2025 年全年销量 35 万辆，同比增长 23%，其中领克 900 连续多月位列中国全尺寸混动 SUV 销量第 3 名。

整体而言，吉利汽车通过燃油、混动、纯电等多动力路线协同发展，构建起覆盖入门家用、主流置换、中高端豪华等完整产品矩阵，覆盖各级细分市场、精准匹配多样化用户需求。差异化、均衡化的产品布局，使吉利在行业存量竞争加剧、需求结构快速分化的市场环境中，持续挖掘细分市场增量、抢占市场份额，形成区别于单一动力赛道车企的独特增长优势，实现整体销量与经营规模的持续快速提升。2023 年吉利汽车总销量 168.7 万辆，同比增长 18%，其中新能源销量 48.7 万辆，新能源渗透率 28.9%；2024 年总销量 217.7 万辆，同比增长 32%，其中新能源销量 88.8 万辆，渗透率 40.8%；2025 年总销量 302.5 万辆，同比增长 39%，新能源销量 168.8 万辆，渗透率提升至 55.8%，正式迈入新能源驱动阶段。

## （2）坚持自研技术底座，构筑产品力与成本双重壁垒

吉利集团坚持自主创新的发展战略，逐步形成了较强的自主研发能力，构建了从整车到发动机及变速器等核心部件、从车规芯片到智能座舱、从自动驾驶到工业互联网的全链条科技自研体系，实现了核心技术的自主可控。

吉利投资建立了吉利汽车研究院，成为吉利研发的大本营，拥有独立的整车、发动机、变速器、新能源和汽车电子等核心产品和技术的开发能力。吉利旗下企业芯擎科技专注于 7nm/5nm 高端车规 SoC 芯片与通信芯片的自研，相关产品已实现量产装车。亿咖通科技专注于车载芯片、智能座舱、自动驾驶域控制器的研发与制造，是沃尔沃、极氪、领克等品牌的核心供应商。威睿电动专注于电池、电机、电控系统的自研与自产，是吉利、沃尔沃、极氪全系新能源车型的核心三电供应商。广域铭岛专注于工厂数字化、工业软件、汽车产业链平台的搭建，为吉利全球工厂的智能制造提供了核心技术支撑。星纪魅族专注于消费电子与车机互联技术的研发，补全了吉利集团在智能座舱生态的消费电子布局。

吉利通过持续高强度研发投入、平台化架构布局，缩短新车迭代周期、摊薄研发与制造成本，在价格竞争中实现价值竞争，构筑产品力与成本双重壁垒。

### （3）全球化出海战略纵深落地，长期稳健增长获得海外增量支撑

吉利集团率先构建行业领先的多品牌、全产业链、多层次、高附加值全球化战略体系。在汽车出口方面，2023 年至 2025 年，吉利汽车出口总销量分别为 27.4 万辆、41.5 万辆、42 万辆，持续增长，2026 年 1-6 月，吉利汽车出口总销量 47.42 万辆，同比增长 158%。在海外并购整合与战略合作方面，2010 年吉利集团收购沃尔沃汽车；2017 年 7 月收购马来西亚宝腾和路特斯股权；2017 年 10 月全资收购美国飞行汽车公司 Terrafugia；2017 年 12 月参股沃尔沃集团，成为当时该公司第一大股东，并拥有 15.6%投票权；2020 年 9 月参股汉马科技集团股份有限公司，拥有 15.24%股权比例。2020 年 1 月与梅赛德斯-奔驰正式成立 SMART 品牌全球合资公司。2022 年 5 月，吉利汽车宣布将入股雷诺韩国汽车，持股比例为 34.02%。2023 年 5 月，吉利集团宣布增持阿斯顿·马丁·拉贡达股份至约 17%。2026 年 7 月，吉利汽车在港交所公告其全资附属公司收购福特西班牙瓦伦西亚工厂 34%股权。

依托多品牌、多维度、全链条的全球化布局，吉利已建成覆盖中国、美国、英国、瑞典、比利时、马来西亚等国家的现代化整车与动力总成生产基地，全球销售及服务网点超 4000 家，业务覆盖全球 70 余个国家和地区，形成完善的全球化研发、制造、销售、服务、供应链体系。相较于行业多数车企单一产品出口的浅层出海模式，吉利实现从“产品贸易走出去”到“产业深耕走进来”的战略升级，依托多品牌协同、技术双向输出、本地化产业共建、跨国战略合作的独特优势，持续释放海外高附加值增量，构筑起区别于行业中小车企的全球化核心竞争壁垒，为集团长期稳健增长提供可持续的海外增量支撑。

综上，吉利以“多动力产品矩阵+全栈自研降本+全球化出海”构筑复合竞争优势，产销规模、市场份额与经营质量持续提升，带动对上游采购需求持续扩容。

### 3、吉利集团系头部整车厂商，其产销规模和市场排名持续提升

在整车厂商领域，主流汽车品牌占据了大部分市场份额。根据中国汽车工业协会数据，2025 年度，我国汽车销量排名前十位的企业集团销量占汽车销售总量的比例高达 83.90%，形成头部效应明显的市场竞争格局。在此行业格局下，优质零部件供应商普遍聚焦配套销量规模大、经营稳健、技术迭代快的头部整车厂商，以此保障订单稳定性与业务成长性。

吉利集团作为国内自主品牌车企龙头、全球知名整车制造企业，报告期内产销规模保持高速增长，市场行业排名持续提升。2023 年至 2025 年，吉利集团汽车销量保持快速增长，分别为 279.00 万辆、333.65 万辆和 411.63 万辆，2024 年和 2025 年分别同比增长 19.59%和 23.37%。2025 年，吉利集团在中国车企销量排名第 3 名，在全球车企销量排名前十。

吉利集团具备清晰的发展战略规划与未来成长空间。根据吉利集团 2026 年 1 月发布的“一个吉利，全面领先”2030 战略目标，规划在 2030 年实现全球总销量突破 650 万辆，跻身全球车企销量前 5 名，其中新能源销量占比约 75%，海外销量占比超三分之一，未来产能投放、车型迭代、市场拓展将持续释放增量配套需求，该战略目标为吉利集团中长期增长提供明确的路径指引。

因此，公司作为直接配套头部自主品牌整车厂商吉利集团的一级零部件供应商，报告期内，在吉利集团产销规模和市场排名持续提升的情况下，公司主要集中向吉利销售，符合下游整车厂商市场集中度较高的行业特征，具备商业合理性。

## **（二）发行人与吉利集团的合作历史悠久，双方长期深度协同**

### **1、早期合作起步，就近配套切入吉利供应链，奠定长期合作基础**

吉利自 1997 年开始进入汽车行业，1998 年 8 月吉利第一台轿车豪情在台州临海基地正式下线。彼时国产汽车供应链尚不成熟，汽车零部件行业需要厂地、设备等原始固定资产投资，模具开发制造、购置原材料等运营成本也相对较高，且民营整车厂处于起步阶段，整体实力不强，因此可供选择的供应商比较有限。公司实控人看好该行业发展，于 2000 年设立台州市路桥天通汽车配件厂（以下简称“天通汽配厂”），承接了部分吉利汽车冲压件业务，供应车型为豪情、美日等。2004 年，吉利汽车路桥基地一期竣工投产，公司实控人亦于

2004 年将旧产能整体搬迁至新厂区，并购置了新产线，就近生产配套。

2006 年 10 月，实控人设立台州地通进行业务接续，同时注销原天通汽配厂。台州地通设立时，主要产品为车门加强板、汽车翼子板等冲压零部件，主要供应车型为豪情、美日、自由舰、金刚等，供应吉利路桥、北仑、临海基地。此时，吉利汽车年销量已从 2000 年的 1 万辆增至 2006 年的 20 万辆，台州地通亦在发展中成为一家具备从产品开发到量产制造全流程能力的初具规模的汽车车身冲压零部件企业。台州地通作为陪伴吉利成长的本地化供应商之一，双方在合作过程中已经形成了良好的商业互信，成为吉利车身零部件的重要供应商之一。台州地通在 2015 年调整业务定位，不再直接从事汽车零部件生产与销售业务，并存续至今，为发行人控股股东。

在 2006 年之后，随着吉利汽车的发展以及业务规模的提升，吉利湘潭整车生产基地落地建设并投产。为匹配吉利本地就近供货的配套需求、承接吉利湘潭基地的零部件订单，实控人于 2008 年设立了发行人主体，并同步规划建设湘潭配套生产基地，依托属地近距离供货的区位优势 and 前期良好合作基础，纳入吉利配套供应链体系。

## 2、跟随吉利全国建厂，同步配套布局，形成贴身供应格局

吉利集团为满足其战略发展规划，在湘潭、宁波、台州、张家口、宝鸡、长兴、贵阳、成都、西安、沈阳、武汉等地区先后布局整车生产基地。发行人同步匹配吉利集团扩张节奏，并设立了配套生产基地子公司，包括湘潭地通、宁波益世、宁波杰诚、台州杰诚、临海杰诚、张家口地通、宝鸡地通、长兴地通、贵阳地通、成都杰诚、西安地通、沈阳地通、武汉地通等，厂房邻近吉利集团整车厂区，可实现多频次、大批量循环供货，大幅降低吉利集团整车生产基地原材料库存压力，并快速响应车型设变、紧急补单需求。发行人主要配套基地和吉利整车生产基地匹配情况具体如下：

| 配套子公司 | 成立时间       | 对应吉利整车生产基地                      |
|-------|------------|---------------------------------|
| 湘潭地通  | 2011 年 8 月 | 吉利汽车湘潭乘用车、商用车制造基地               |
| 宁波益世  | 2011 年 6 月 | 吉利汽车前湾新区、梅山、春晓整车制造基地            |
| 台州杰诚  | 2015 年 7 月 | 台州沃尔沃超级工厂、吉利汽车临海整车基地、吉利汽车义乌整车基地 |

| 配套子公司 | 成立时间        | 对应吉利整车生产基地              |
|-------|-------------|-------------------------|
| 张家口地通 | 2016 年 6 月  | 张家口领克整车制造基地             |
| 宝鸡地通  | 2016 年 8 月  | 吉利汽车宝鸡整车制造基地            |
| 宁波杰诚  | 2018 年 7 月  | 吉利汽车前湾新区、梅山、春晓整车制造基地    |
| 长兴地通  | 2019 年 5 月  | 吉利汽车长兴整车制造基地            |
| 贵阳地通  | 2020 年 3 月  | 吉利汽车贵阳整车制造基地、重庆睿蓝汽车制造基地 |
| 成都杰诚  | 2021 年 3 月  | 领克汽车成都工厂、重庆睿蓝汽车制造基地     |
| 西安地通  | 2021 年 4 月  | 西安吉利零碳超级工厂              |
| 临海杰诚  | 2021 年 10 月 | 吉利汽车临海制造基地              |
| 沈阳地通  | 2025 年 10 月 | 吉利汽车沈阳工厂                |
| 武汉地通  | 2025 年 10 月 | 路特斯全球智能工厂               |

发行人跟随吉利集团全国建厂布局，报告期内产能规划与订单获取聚焦于吉利集团，销售收入的集中具有商业合理性。同时，该布局模式使发行人与吉利集团的生产经营情况存在一定关联，若吉利集团整车产销量、采购政策或经营策略发生重大不利变化，发行人相关生产基地可能面临订单减少、产能利用率下降的风险。针对上述风险，发行人通过生产设备通用化属性及开拓基地周边其他客户资源两方面，可以有效降低跟随吉利集团全国建厂可能带来的不利影响，具体如下：

（1）生产设备均为通用设备，吉利集团不使用亦可用于其他客户生产

公司生产线均为汽车金属结构件的通用加工设备，具备较强的设备通用性，产线硬件可兼容多品类汽车金属结构件加工，通过切换模具即可实现不同车型零部件生产，不仅能够灵活承接吉利体系内多品牌、多平台车型订单，也具备拓展其他客户生产汽车金属结构件的能力。即使吉利集团对相关基地的订单减少或不再使用相关设备，发行人亦可利用现有通用设备，通过模具切换快速承接其他整车厂商同类零部件订单，无需追加大额设备投入，不存在设备专用性损失风险，生产柔性及抗风险能力突出。

（2）生产基地周边存在既有客户及待开拓客户，客户资源基础良好

公司以汽车产业集群为中心，进行了生产基地的多区域布局，目前已在湖南湘潭、浙江宁波、浙江台州、浙江长兴、陕西宝鸡、陕西西安、四川成都、河北张家口、贵州贵阳、吉林长春、辽宁沈阳、湖北武汉等全国12个地区建设了14个生产基地，有效覆盖长三角、中部、成渝、西北、京津冀和东北等整车制造产业集聚区域。各生产基地周边集聚了上汽大众、一汽-大众、比亚迪、奇瑞、小米汽车、东风本田等多家整车制造企业，其中部分主机厂已成为发行人的既有客户，其余为发行人可依托区位、物流及同步开发配套优势积极开拓的潜在客户，为相关基地产能消化和业务拓展提供了充分的客户资源。发行人各生产基地距离较近（约200公里内）的非吉利主要主机厂信息列示如下：

| 序号 | 基地名称      | 周边其他主要主机厂            | 主机厂地址         |
|----|-----------|----------------------|---------------|
| 1  | 湘潭地通      | 长沙市比亚迪汽车有限公司         | 湖南省长沙市雨花区     |
|    |           | 北汽福田汽车股份有限公司长沙超级卡车工厂 | 湖南省长沙市经济技术开发区 |
|    |           | 北京汽车股份有限公司株洲分公司      | 湖南省株洲市天元区     |
|    |           | 上汽大众汽车有限公司长沙分公司      | 湖南省长沙市经济技术开发区 |
|    |           | 广汽埃安新能源汽车股份有限公司长沙分公司 | 湖南省长沙市经济技术开发区 |
| 2  | 台州杰诚、临海杰诚 | 浙江新吉奥汽车有限公司          | 浙江省台州市台州湾新区   |
| 3  | 宁波益世、宁波杰诚 | 上汽大众汽车有限公司宁波分公司      | 浙江省宁波市前湾新区    |
|    |           | 上汽通用汽车有限公司           | 上海市浦东新区       |
|    |           | 上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司   | 上海市浦东新区       |
|    |           | 零跑汽车有限公司杭州分公司（大江东工厂） | 浙江省杭州市钱塘区     |
|    |           | 广汽乘用车（杭州）有限公司        | 浙江省杭州市钱塘区     |
|    |           | 长安福特汽车有限公司杭州分公司      | 浙江省杭州市钱塘区     |
| 4  | 张家口地通     | 北京现代汽车有限公司           | 北京市顺义区        |
|    |           | 北京理想汽车有限公司           | 北京市顺义区        |
| 5  | 长兴地通      | 奇瑞汽车股份有限公司智造一工厂      | 安徽省芜湖市鸠江区     |
|    |           | 广汽乘用车（杭州）有限公司        | 浙江省杭州市钱塘区     |
|    |           | 上汽大众汽车有限公司宁波分公司      | 浙江省宁波市前湾新区    |
|    |           | 长安福特汽车有限公司杭州分公司      | 浙江省杭州市钱塘区     |

|    |           |                       |               |
|----|-----------|-----------------------|---------------|
| 6  | 贵阳地通      | 贵州长江汽车有限公司            | 贵州省贵安新区       |
| 7  | 成都杰诚      | 一汽-大众汽车有限公司成都分公司      | 四川省成都市龙泉驿区    |
|    |           | 一汽丰田汽车（成都）有限公司        | 四川省成都市龙泉驿区    |
|    |           | 一汽解放汽车有限公司成都分公司       | 四川省成都市新都区     |
|    |           | 东风汽车集团有限公司成都分公司       | 四川省成都市龙泉驿区    |
| 8  | 西安地通、宝鸡地通 | 陕西重型汽车有限公司            | 陕西省西安市经济技术开发区 |
|    |           | 陕西汽车集团股份有限公司          | 陕西省宝鸡市岐山县     |
|    |           | 比亚迪汽车有限公司             | 陕西省西安市鄠邑区     |
| 9  | 吉林地通      | 中国第一汽车股份有限公司          | 吉林省长春市绿园区     |
|    |           | 奥迪一汽新能源汽车有限公司         | 吉林省长春市汽车开发区   |
|    |           | 一汽解放集团股份有限公司          | 吉林省长春市汽车开发区   |
|    |           | 一汽奔腾轿车有限公司            | 吉林省长春市汽车开发区   |
|    |           | 一汽-大众汽车有限公司           | 吉林省长春市绿园区     |
| 10 | 沈阳地通      | 华晨宝马汽车有限公司            | 辽宁省沈阳市铁西区     |
| 11 | 武汉地通      | 小米汽车科技有限公司            | 湖北省武汉市经济技术开发区 |
|    |           | 武汉小鹏智能制造有限公司          | 湖北省武汉市经济技术开发区 |
|    |           | 东风本田汽车有限公司第三工厂        | 湖北省武汉市武汉蔡甸区   |
|    |           | 神龙汽车有限公司              | 湖北省武汉市经济技术开发区 |
|    |           | 上汽通用汽车有限公司武汉分公司       | 湖北省武汉市江夏区     |
|    |           | 岚图汽车科技股份有限公司          | 湖北省武汉市汉阳区     |
|    |           | 东风汽车集团股份有限公司猛士汽车科技公司  | 湖北省武汉市经济技术开发区 |
|    |           | 东风汽车集团股份有限公司奕派汽车科技分公司 | 湖北省武汉市经济技术开发区 |
|    |           | 武汉开沃汽车有限公司            | 湖北省武汉市汉南区     |
|    |           | 武汉楚能乘用车有限公司           | 湖北省武汉市江夏区     |

综上，发行人跟随吉利集团全国建厂布局所形成的生产能力，一方面依托通用设备可灵活切换用于其他客户生产；另一方面各生产基地周边具备丰富的既有客户及待开拓客户资源，客户拓展空间广阔。上述两方面有效减少了跟随吉利集团全国建厂布局所带来的订单集中及产能利用风险，发行人在与吉利集

团深度配套的同时，具备独立面向市场开展业务的能力，业务发展具有稳定性和可持续性。

### 3、同步吉利整车产品迭代升级，持续深化协同配套合作

在长期业务合作进程中，发行人跟随吉利集团产品迭代、品牌升级与新能源转型等发展阶段完成配套开发，双方合作深度持续提升。合作早期，发行人主要为吉利远景、帝豪等燃油车系列配套车身冲压零部件；2010 年吉利完成沃尔沃收购并全面启动品牌转型后，发行人同步拓展配套品类，覆盖博瑞、博越、缤越、缤瑞、星越等全新燃油车系，产品亦从单一车身冲压件升级至纵梁、防撞梁等冲压焊接总成以及前后桥底盘总成等高附加值核心结构件；自 2019 年吉利全面推进新能源战略、丰富新能源产品线以来，发行人作为其汽车金属结构件核心供应商，进一步完成银河、极氪、领克、睿蓝、SMART、几何等品牌、车系的覆盖配套，同步掌握高强钢轻量化、热成型等核心工艺，实现配套产品轻量化技术升级，持续匹配吉利各阶段整车产品迭代需求，形成贯穿燃油、混动、纯电等车型的深度协同配套合作格局。

因此，从合作起点、产能空间布局、配套品牌等维度，发行人与吉利已形成长期、深度、全方位的战略合作关系，报告期内公司主要集中向吉利销售具有深厚的合作底蕴与商业合理性。

### （三）受行业经营模式特点影响，汽车金属结构件企业客户集中度较高

汽车金属结构件属于整车安全核心组成部件，开发工作需要深度嵌入整车研发流程，与新车平台、车型开发进度同步推进；公司需提前投入资金完成专用模具、工装夹具等的设计制作；开发样品需完成多环节验证审核，全流程验证周期通常需要 2 年；正式量产所用的厂房、大型冲压与焊接设备等资本性投入规模较大。严苛的技术质量控制标准、冗长的多级验证周期、大额的前期研发投入与后期量产资本性投入，共同构筑了汽车金属结构件一级供应商较高的行业壁垒。

整车厂商针对各类汽车金属结构件普遍执行“一品一点”的定点供货管理模式，单一零部件通常由一家供应商进行量产配套，该模式对配套供应商的资金实力、产能储备、人员配置、工艺技术水平均提出较高硬性要求。供应商取



得定点资质后，需要集中调配各项生产资源，持续匹配整车厂大批量、常态化的供货交付需求。

同时整车厂对汽车金属结构件推行本地化配套，配套供应商需就近建厂保障及时交付，因此配套供应商的固定资产投入主要就近围绕该整车厂布局，短期内很难同步布局其他整车厂，从而造成单一客户占比较高。

综上，受严苛的产品认证流程、冗长的多级验证周期、大额研发及产线投入、“一品一点”采购模式、属地化就近配套要求等行业经营模式特点影响，汽车金属结构件企业需要集中资源服务核心整车厂客户，客户集中度普遍较高。

#### **（四）公司在资金与产能有限的情况下，采取优先保障优质大客户需求的经营策略**

报告期内，发行人处于业务快速扩张阶段，主要产品的产能利用率分别为75.76%、86.53%和100.79%，2025年产能已处于饱和状态。新增生产基地、产能扩张均需持续大额资本投入，在资金有限的情况下，发行人的产能扩张存在一定约束，因此发行人采取优先满足优质大客户需求的经营策略。发行人将吉利集团作为核心战略客户，在产能有限的条件下，集中调配场地、设备、人力资源，优先保障吉利各整车基地配套订单稳定交付，从而使得报告期营业收入集中于吉利集团。

综上，基于：下游整车厂商的市场集中度较高，公司主要客户吉利集团系头部整车厂商，其产销规模和市场排名持续提升；公司与吉利已形成长期、深度、全方位的战略合作关系；公司所从事的汽车金属结构件行业存在严苛的产品认证流程、冗长的多级验证周期、大额研发及产线投入、“一品一点”采购模式、属地化就近配套要求等行业经营模式特点，需要集中资源服务核心整车厂客户；公司在资金与产能等资源有限的情况下，采取优先保障优质大客户需求的经营策略等因素，报告期内公司营业收入集中于吉利集团具备商业合理性。

**二、列举发行人所属汽车零部件细分行业的同行业可比公司第一大和前五大客户集中度情况，选择新铝时代和通宝光电的可比性，进一步说明发行人第**

一大客户占比较高是否符合行业惯例

汽车金属结构件属于整车安全关键零部件，供应商准入认证流程复杂、周期漫长，更换供应商成本较高，同时行业采用属地化配套模式，行业企业的客户集中度整体偏高。此外，汽车零部件供应商的下游客户集中度水平在一定程度上受其下游客户的产销规模等因素影响，下游客户销量的增长通常会相应带动配套供应商对该客户的营业收入占比提升。

（一）同行业可比公司第一大和前五大客户集中度情况

报告期内，同行业可比公司前五大客户收入占比情况如下：

| 可比公司 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 至信股份 | 65.28%  | 74.82%  | 79.77%  |
| 多利科技 | 83.42%  | 81.55%  | 81.99%  |
| 博俊科技 | 68.44%  | 70.85%  | 71.91%  |
| 大昌科技 | /       | 87.33%  | 88.90%  |
| 发行人  | 96.11%  | 93.80%  | 91.68%  |

数据来源：同行业可比公司招股说明书、年度报告，大昌科技未披露 2025 年度前五大客户收入占比情况。

报告期内，同行业可比公司第一大客户收入占比情况如下：

| 可比公司 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 至信股份 | 23.16%  | 29.51%  | 30.26%  |
| 多利科技 | 29.05%  | 41.30%  | 49.09%  |
| 博俊科技 | 15.39%  | 25.32%  | 34.17%  |
| 大昌科技 | /       | 59.05%  | 56.95%  |
| 发行人  | 90.09%  | 83.76%  | 83.38%  |

数据来源：同行业可比公司招股说明书、年度报告，大昌科技未披露 2025 年度第一大客户收入占比情况。

报告期内，同行业可比公司收入及增长情况如下：

单位：万元

| 可比公司 | 2025 年度    | 增长率    | 2024 年度    | 增长率    | 2023 年度    |
|------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 至信股份 | 405,293.09 | 31.25% | 308,786.52 | 20.45% | 256,352.04 |

|      |            |        |            |        |            |
|------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 多利科技 | 419,290.61 | 16.73% | 359,202.01 | -8.19% | 391,253.93 |
| 博俊科技 | 580,760.84 | 37.39% | 422,705.55 | 62.55% | 260,048.56 |
| 大昌科技 | /          | /      | 117,110.99 | -6.68% | 125,495.26 |
| 发行人  | 498,649.70 | 37.26% | 363,292.47 | 33.53% | 272,058.40 |

数据来源：同行业可比公司招股说明书、年度报告，大昌科技未披露 2025 年度收入情况。

由上表可知，报告期内，同行业可比公司普遍存在客户集中度较高特征，前五大客户收入占比均在 65%以上，其中多利科技、大昌科技前五大客户收入占比超过 80%。

报告期内，发行人第一大客户营业收入占比高于同行业可比公司，主要原因因为发行人第一大客户自身增长相对更快，以及发行人在资金与产能等资源有限的情况下采取优先保障优质大客户需求的经营策略。2023 年-2025 年，吉利汽车销售收入分别为 2,248.23 亿元、2,759.10 亿元、3,452.32 亿元，同比增速分别为 22.72%、25.12%，营业收入规模保持快速增长。公司作为吉利集团汽车金属结构件的核心供应商，采取优先保障优质大客户需求的经营策略，来自吉利的营收规模与吉利整车销量保持同步快速增长，进而使得报告期内公司第一大客户营业收入占比相对更高。

至信股份主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售，主要客户涵盖长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车、长城汽车、比亚迪、宁德时代等众多品牌，根据其发展战略和经营目标，将进一步丰富公司产品品类并向更广泛的客户群体推广。2023 年-2025 年，至信股份前五大客户占比分别为 79.77%、74.82%和 65.28%，整体占比较高。至信股份原第一大客户为长安汽车，2023-2025 年长安汽车销售收入分别为 1,513 亿元、1,597 亿元、1,640 亿元，增长率分别为 24.78%、5.58%、2.67%，增速低于吉利。2022 年-2024 年以及 2025 年 1-6 月，至信股份对长安汽车销售收入分别为 60,511.12 万元、77,582.82 万元、71,871.75 万元、31,092.14 万元，销售占比排名分别为第 1、1、2、2 名。2023 年-2025 年，至信股份营业收入分别为 256,352.04 万元、308,786.52 万元和 405,293.09 万元，2024 年度和 2025 年度分别较上年度增长 20.45%和 31.25%，整体增长率低于发行人。

多利科技主要从事汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件的开发、生产和销售，其与上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通等整车制造商构建了长期稳定的合作关系。除整车制造商之外，亦是新朋股份、上海同舟、上海安莱德、华域车身、上海汇众等汽车零部件制造商的配套合作方。2023 年-2025 年，多利科技前五大客户占比分别为 81.99%、81.55%和 83.42%，整体占比较高且较为稳定；第一大客户占比分别为 49.09%、41.30%和 29.05%，占比逐年下降。2023-2025 年上汽集团（含上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通等）销售收入分别为 7,447 亿元、6,276 亿元、6,562 亿元，增长率分别为 0.09%、-15.73%、4.57%，增速低于吉利。2023 年-2025 年，多利科技营业收入分别为 391,253.93 万元、359,202.01 万元和 419,290.61 万元，2024 年度和 2025 年度分别较上年度增长-8.19%和 16.73%，波动幅度较大，且整体增长率低于发行人。

博俊科技主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，已被应用到理想汽车、赛力斯、吉利、比亚迪、长安福特、小鹏汽车、长安、零跑汽车、长城、大众、通用、奥迪、上汽、东风日产、特斯拉等汽车企业所生产的车型中，同较多客户及合作商建立了合作关系。2023 年-2025 年，博俊科技前五大客户占比分别为 71.91%、70.85%和 68.44%，整体占比较高且逐年下降；第一大客户占比分别为 34.17%、25.32%和 15.39%，占比逐年下降。2023 年-2025 年，博俊科技营业收入分别为 260,048.56 万元、422,705.55 万元和 580,760.84 万元，2024 年度和 2025 年度分别较上年度增长 62.55%和 37.39%，主要是受益于其重点客户理想汽车、赛力斯、吉利、比亚迪的销量快速增长，其 2025 年度收入增幅与发行人较为一致。

大昌科技主要从事汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售，主要产品为车身结构件总成、底盘组件及相关工装模具，已与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、大众汽车、长安汽车、长城汽车、江淮汽车、振宜汽车、比亚迪、零跑汽车、小鹏汽车、本特勒等国内多家汽车主机厂及汽车零部件供应商建立了合作关系。2023 年-2024 年，大昌科技前五大客户占比分别为 88.90%、87.33%，整体占比较高且较为稳定。大昌科技第一大客户为奇瑞汽车，2023 年-2025 年奇瑞汽车销售收入分别为 1,632 亿元、2,699 亿元、3,003 亿元，增长率

分别为 76.21%、65.37%、11.26%，2023 年和 2024 年增速高于吉利，2025 年增速低于吉利。2023 年、2024 年和 2025 年 1-9 月，大昌科技对第一大客户奇瑞汽车销售占比分别为 56.95%、59.05%、51.89%，占比较高，且随着奇瑞汽车销售收入增速放缓，大昌科技对其销售占比有所降低。2023 年和 2024 年，大昌科技营业收入分别为 125,495.26 万元、117,110.99 万元，2024 年度较上年度下降 6.68%。

综上，发行人第一大客户营业收入占比高于同行业可比公司，主要受主要客户增长情况差异与发行人自身经营策略差异两大因素影响。在主要客户增长方面，相对于长安汽车、上汽集团等整车厂商，吉利汽车销售增速相对更快，为发行人报告期内业绩增长提供了强劲支撑。在经营策略方面，基于主要客户增长趋势差异与自身拥有资源情况，至信股份、多利科技、博俊科技等公司采取多客户、多品牌分散布局的经营策略；而发行人与大昌科技的下游主要客户增长相对较快，受资金、产能有限约束，采取优先满足优质大客户采购需求的经营策略，形成更高的单一客户营收占比。

同时，相较于布局多家整车厂商的可比公司，发行人聚焦配套头部自主品牌整车厂商吉利集团的经营策略具备独特优势：一是与吉利合作层次更深，可深度参与新车型前期同步开发，合作粘性强，订单稳定性更高；二是能够直接充分分享吉利产销扩张、产品迭代带来的发展红利，营收实现持续较快增长；三是集中资源服务核心客户，避免资源分散投入，资源利用效率更高。

**（二）选择新铝时代和通宝光电的可比性**

新铝时代的主营业务为新能源汽车电池系统铝合金零部件的研发、生产和销售，通宝光电定位于汽车电子零部件制造商，主营业务为汽车照明系统、电子控制系统、能源管理系统等汽车电子零部件的研发、生产和销售，发行人的主营业务为汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售。新铝时代、通宝光电和发行人均为整车厂零部件供应商。具体可比性分析如下：

| 项目     | 新铝时代                             | 通宝光电                          | 发行人             | 可比性 |
|--------|----------------------------------|-------------------------------|-----------------|-----|
| 主要下游客户 | 整车厂商比亚迪                          | 整车厂商上汽通用五菱                    | 整车厂商吉利集团        | 可比  |
| 合作历史   | 新铝时代 2015 年成立，2016 年开始和比亚迪建立业务关系 | 通宝光电子 2014 年成为上汽通用五菱的一级供应商，直接 | 发行人与吉利合作已达 18 年 | 可比  |

|          |                                                                                                                |                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                             |    |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|          |                                                                                                                | 向上汽通用五菱进行销售                                                                                                                                                     |                                                                                                                                             |    |
| 合作模式     | 一车一配                                                                                                           | 一品一点                                                                                                                                                            | 一品一点                                                                                                                                        | 可比 |
| 主要客户业绩趋势 | 报告期（2021 年度-2023 年度）第一大客户为比亚迪，收入占比分别为 70.42%、78.87%、80.46%，同期比亚迪新能源汽车销量分别同比增长 218.30%、208.64%、62.30%，维持高速增长态势。 | 报告期（2022 年度-2024 年度及 2025 年 1-6 月）第一大客户为上汽通用五菱，收入占比分别为 66.83%、63.99%、83.35%、93.45%，2022 年至 2024 年，上汽通用五菱国内新能源乘用车销量分别为 44.68 万辆、45.20 万辆、68.41 万辆，实现了新能源车销量的持续增长 | 2023 年至 2025 年，吉利集团汽车销量保持快速增长，分别为 279.00 万辆、333.65 万辆和 411.63 万辆，2024 年和 2025 年分别同比增长 19.59% 和 23.37%。2025 年，吉利集团在中国车企销量排名第 3 名，在全球车企销量排名前十 | 可比 |
| 经营策略     | 报告期内，新铝时代对比亚迪的收入占比较高，主要系在自身产能有限的客观情况下，考虑到比亚迪需求提升较快，因此实行优先保障主要客户订单供应的经营策略                                       | 在产能不足而短期内又难以提升的情况下，通宝光电优先选择了付款条件好、附加值相对较高、供货计划匹配的客户开展合作，是通宝光电客户集中度相对较高的核心原因之一                                                                                   | 报告期内，发行人处于业务快速扩张阶段，主要产品的产能利用率分别为 75.76%、86.53%和 100.79%，产能已处于饱和状态。新增生产基地、产线布局均需持续大额资本开支，在资金有限情况下产能扩张存在阶段性约束，现阶段采取优先满足优质大客户需求的经营策略           | 可比 |

（三）其他汽车零部件企业客户集中度情况

吉利集团、奇瑞汽车、一汽集团等整车厂商的上游供应商均存在客户集中度较高情形，具体如下：

| 公司简称                   | 主营产品                | 第一大客户                                                   | 对第一大客户销售占比                                |
|------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 富维股份<br>(600742.SH)    | 座椅、内饰、外饰、车灯和金属结构件产品 | 一汽集团                                                    | 2025 年度占比 89.93%                          |
| 承泰科技<br>(港交所主板 IPO 在审) | 毫米波雷达产品             | 客户 A，一家位于深圳的跨国公司，于深交所及港交所上市，从事电动乘用车、电子元器件及电动乘用车电池的制造与组装 | 2025 年度占比 96.4%                           |
| 莫森泰克<br>(北交所 IPO 已过会)  | 汽车天窗、玻璃升降器等开闭件      | 奇瑞控股                                                    | 2025 年度占比 60.26%                          |
| 瑞鹄模具<br>(002997.SZ)    | 冲压模具及汽车冲焊零部件等       | 奇瑞汽车                                                    | 2025 年度占比 50.49%                          |
| 埃泰克<br>(603293.SH)     | 汽车电子产品的研发、生产及销售     | 奇瑞汽车                                                    | 2024 年 度 占 比 53.89%，2025 年 1-6 月占比 50.26% |
| 泓毅股份<br>(北交所 IPO 已过会)  | 汽车冲焊件、汽车被动安全件、模具铸件等 | 奇瑞汽车                                                    | 2025 年度占比 66.25%                          |

|                     |                              |      |                 |
|---------------------|------------------------------|------|-----------------|
| 格雷博智能（港交所主板 IPO 在审） | 智能电动化动力域系统与通用化 800V 高压直流供电系统 | 吉利集团 | 2025 年度占比 87.2% |
|---------------------|------------------------------|------|-----------------|

数据来源：上述公司公开披露的招股说明书、年度报告等，富维股份第一大客户一汽集团按照合并口径列示，包括一汽-大众汽车有限公司（销售占比 54.51%）、中国第一汽车股份有限公司（销售占比 19.28%）、一汽丰田汽车有限公司（销售占比 12.75%）、一汽解放汽车有限公司（销售占比 2%）和一汽奔腾汽车股份有限公司（销售占比 1.39%）。

1、富维股份：主营座椅、内外饰、车灯及金属结构件等多品类汽车零部件，第一大客户为一汽集团，2025 年度对一汽集团销售占比 89.93%。富维股份作为一汽集团体系内长期核心配套企业，深度嵌入一汽集团整车供应链，已跟随一汽集团全国工厂布局完成配套厂区建设，与发行人深耕吉利集团的经营模式具备相似逻辑。2023-2025 年度，其营业收入分别为 2,076,550.64 万元、1,963,630.54 万元和 1,986,784.78 万元，增长率分别为 3.97%、-5.44% 和 1.18%。

2、承泰科技（港交所主板 IPO 在审）：主营毫米波雷达产品，产品类型较为单一，第一大客户为深圳跨国新能源车企。2023-2025 年度，总收益分别为 1.57 亿元、3.48 亿元和 11.22 亿元，呈现快速增长趋势，来自客户 A 的收益分别为 1.43 亿元、3.26 亿元及 10.82 亿元，分别占总收益约 91.3%、93.6% 及 96.4%，各年来自五大客户的收益分别占同年总收益的 96.4%、98.3% 及 99.4%，其经营模式与发行人相似：均在快速发展阶段聚焦单一头部整车厂商，客户集中度处于较高水平，依靠核心客户业务扩张实现自身营收快速成长。

3、莫森泰克（北交所 IPO 已过会）：主要从事汽车智能开闭系统的研发与制造，主要产品为汽车天窗、玻璃升降器等开闭件，以及汽车电子控制单元以及粉末冶金零部件等。2023-2025 年度，其营业收入分别为 157,177.59 万元、195,564.15 万元和 192,369.80 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 19,309.62 万元、26,422.60 万元和 22,467.15 万元，其中对奇瑞控股的销售收入分别为 98,507.18 万元、130,728.09 万元和 115,931.31 万元，占营业收入的比例分别为 62.67%、66.85% 和 60.26%，占比较高，且未来一段时间内，其对奇瑞控股的销售可能仍将维持在较高水平。

4、瑞鹄模具（002997.SZ）：主营业务为汽车制造装备业务（主要产品包括冲压模具及检具、焊装自动化生产线、机器人系统集成、多车型总拼柔性切

换系统、智能装备产品（AGV、AMR 机器人）及智能物流整体设计与制造等）和汽车轻量化零部件业务（主要产品包括高强度板及铝合金冲焊零部件、一体压铸车身结构件及铝合金精密铸造零部件等）。2023-2025 年度，其营业收入分别为 187,702.98 万元、242,431.22 万元和 329,224.18 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 20,226.08 万元、35,031.85 万元和 39,182.09 万元，其中 2025 年度对奇瑞汽车的销售收入为 166,220.18 万元，占比 50.49%，占比较高且超过 50%。

5、埃泰克（603293.SH）：主要从事汽车电子产品的研发、生产及销售，同时为客户提供汽车电子 EMS 和技术开发服务。2022-2024 年度以及 2025 年 1-6 月，其营业收入分别为 217,441.43 万元、300,275.90 万元、346,655.84 万元和 152,150.90 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,744.22 万元、17,095.92 万元、20,185.18 万元和 8,561.29 万元，其对第一大客户奇瑞汽车销售收入分别为 60,019.29 万元、105,734.34 万元、186,801.22 万元和 76,469.16 万元，占营业收入的比例分别为 27.60%、35.21%、53.89%和 50.26%，占比呈现增长趋势且已超过 50%。

6、泓毅股份（北交所 IPO 已过会）：主营业务为汽车零部件、工装装备的设计、研发、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件、模具铸件等。2023-2025 年度，其营业收入分别为 179,238.86 万元、288,803.12 万元、354,423.22 万元，向前五名客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 76.47%、83.05%和 83.66%，其中，向奇瑞汽车的销售收入占当期营业收入的比例分别为 57.44%、66.71%和 66.25%，公司客户集中度相对较高且呈现增长趋势。

7、格雷博智能（港交所主板 IPO 在审）：主营智能电动化动力域系统、800V 高压直流供电系统。2023-2025 年度，其五大客户产生的收入分别 3.13 亿元、7.37 亿元及 36.10 亿元，分别占各年度总收入的 99.7%、99.9%及 99.5%。来自第一大客户吉利集团的收入分别为 1.91 亿元、5.56 亿元及 31.62 亿元，分别占同年总收入的 60.8%、75.4%及 87.2%，占比较高且持续增长。

综上所述，客户集中度较高是国内汽车零部件行业较为普遍的特征。汽车整车厂商对零部件供应商有着严苛的资质准入标准，零部件企业需要经过长时



间技术对接、样品验证、产线适配后方能进入整车供应链，供应商认证周期长、转换成本高。零部件企业在快速发展阶段，集中资源深耕一家或少数头部整车集团，依托核心整车厂商稳定订单实现产能落地、规模爬坡与技术积累，是行业内市场化的发展路径。从地域布局来看，多数零部件企业注册地址与核心整车客户所在地相近，就近配套能够有效降低物流成本、提升同步开发与供货响应效率，形成产业集群配套格局。

同时，汽车零部件行业呈现如下特征：伴随下游核心整车客户产销量快速增长，汽车零部件企业来自该客户的收入规模大幅提升，进而推高对第一大客户的销售占比。承泰科技、格雷博智能、埃泰克、泓毅股份等企业均体现该特点。以奇瑞汽车为例，2023-2025 年度销量分别达到 188.10 万辆、260.39 万辆、280.64 万辆，持续增长带动瑞鹄模具、埃泰克、泓毅股份等配套厂商来自奇瑞汽车的收入占比持续走高；格雷博智能依托吉利集团、承泰科技依托客户 A 的业务扩张，第一大客户收入占比同样逐年提升。富维股份、莫森泰克长期深度绑定整车集团，第一大客户收入占比亦维持高位。

综上，由于下游整车行业集中度高，零部件企业进入主机厂供应链体系后配套关系稳定并长期深度协同，行业经营模式以及在资源有限情况下优先满足优质大客户需求的经营策略等因素，汽车零部件企业绑定战略客户、客户集中度较高为常见情形，发行人第一大客户占比较高符合行业惯例。

三、发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额以及占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位，与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势，综合说明发行人与吉利合作的稳定性，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的风险

（一）发行人向吉利集团销售的主要产品类型、金额

报告期内，发行人向吉利集团销售构成如下：

单位：万元

| 产品类型    | 2025 年度    |        | 2024 年度    |        | 2023 年度    |        |
|---------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
|         | 金额         | 占比     | 金额         | 占比     | 金额         | 占比     |
| 汽车金属结构件 | 440,705.29 | 98.10% | 295,568.44 | 97.13% | 220,749.72 | 97.32% |

| 产品类型 | 2025 年度           |                | 2024 年度           |                | 2023 年度           |                |
|------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
|      | 金额                | 占比             | 金额                | 占比             | 金额                | 占比             |
| 模具   | 8,363.29          | 1.86%          | 8,601.57          | 2.83%          | 5,779.15          | 2.55%          |
| 其他   | 189.24            | 0.04%          | 141.46            | 0.05%          | 301.07            | 0.13%          |
| 合计   | <b>449,257.81</b> | <b>100.00%</b> | <b>304,311.46</b> | <b>100.00%</b> | <b>226,829.94</b> | <b>100.00%</b> |

报告期内，发行人对吉利集团销售收入分别为 226,829.94 万元、304,311.46 万元、449,257.81 万元，整体规模逐年增长，主要由汽车金属结构件、模具及少量其他业务构成，具体销售结构如下：

汽车金属结构件产品主要包括车身结构件和底盘系统，报告期内，汽车金属结构件收入分别为 220,749.72 万元、295,568.44 万元、440,705.29 万元，占发行人对吉利收入的比重分别为 97.32%、97.13%、98.10%，是发行人对吉利集团收入的主要来源；报告期内，随着吉利集团汽车销量的持续增长，发行人汽车金属结构件收入亦实现逐年提升。

模具产品系为吉利新车型同步开发的定制化工装模具，报告期内，模具收入分别为 5,779.15 万元、8,601.57 万元、8,363.29 万元，占发行人对吉利收入的比重分别为 2.55%、2.83%、1.86%。报告期内，模具收入随吉利年度新车型研发投放节奏略有波动，整体保持稳定配套规模。

其他收入主要为边角料处置等业务，各年度收入金额以及占比均较小。

## （二）占客户同类产品采购的比例，发行人在其供应链体系中的地位

汽车金属结构件具备高度定制化特征，需依据各车型车身架构、底盘参数、工艺方案单独开发模具，车型品类丰富、物料细分繁多。根据对吉利的访谈，2025 年度，发行人向吉利销售的汽车金属结构件金额为 440,705.29 万元，占吉利同类产品采购金额的比例大致在 30%左右。

发行人目前配套覆盖吉利、银河、极氪、领克、几何、沃尔沃等全品牌车型。发行人深度参与吉利新车型前期同步开发设计，积极配合开展供应链降本、本地化配套及数字化产线改造，已全方位融入吉利生产体系，合作粘性极强。发行人依托全国多基地就近配套吉利整车厂的区位优势，叠加技术与规模化产能优势，形成较强竞争壁垒。为适配吉利新能源转型战略，发行人持续加

大新能源轻量化零部件研发投入，推进热成型、铝合金应用等技术升级，产品与吉利发展方向高度契合，合作稳定性与可持续性较强。

### （三）与吉利集团其他竞争性供应商的比较优劣势

吉利集团其他规模较大的汽车金属结构件供应商主要为至信股份，发行人比较优劣势情况如下：

#### 1、核心竞争优势

##### （1）主要生产基地就近配套布局优势，交付保供能力具备稀缺性

发行人跟随吉利集团全国产业布局，在宁波、台州、张家口、宝鸡、长兴、贵阳、成都、西安、沈阳、武汉等吉利整车生产基地周边均完成生产基地布局，是吉利体系内在主要区域均实现属地配套的少数核心零部件供应商之一。公司适配吉利精益生产模式，可实现多频次、大批量的常态化循环送货，能够高效响应主机厂车型设计变更、紧急补单、产销旺季产能爬坡等各类生产需求，全方位保障吉利各基地整车生产线稳定生产。发行人与至信股份配套吉利集团主要的生产基地区域分布对比如下：

| 吉利基地    | 位置      | 地通控股 | 至信股份 |
|---------|---------|------|------|
| 春晓      | 浙江省宁波市  | √    | √    |
| 湘潭      | 湖南省湘潭市  | √    | /    |
| 宝鸡      | 陕西省宝鸡市  | √    | √    |
| 临海      | 浙江省台州市  | √    | /    |
| 晋中      | 山西省晋中市  | /    | /    |
| 钱塘      | 浙江省杭州市  | /    | √    |
| 杭州湾 DMA | 浙江省宁波市  | √    | √    |
| 贵阳      | 贵州省贵阳市  | √    | √    |
| 长兴      | 浙江省湖州市  | √    | /    |
| 西安      | 陕西省西安市  | √    | /    |
| 余姚      | 浙江省宁波市  | √    | √    |
| 成都      | 四川省成都市  | √    | /    |
| 张家口     | 河北省张家口市 | √    | √    |

注：吉利基地来源吉利集团公开披露的《浙江吉利控股集团有限公司 2026 年度第三期中期票据募集说明书》；至信股份基地根据其控股公司注册地址进行统计。

结合上表对比可见，发行人整体覆盖吉利汽车主要整车基地，至信股份布局范围比较有限。

**（2）产能规模与自动化水平领先，可承接大批量业务订单**

发行人冲压生产线、自动化焊接流水线设备投入规模大，机器设备账面原值、冲压总产能、自动化产线覆盖率均较高，具备同时承接多款爆款车型、大批量新能源车型零部件生产的能力，可匹配吉利单基地整车年产能的供货需求。公司拥有多种类先进生产设备，包括压机自动化生产线、2,500 吨多工位自动化冲压生产线、1,200-1,600 吨多工位自动化冲压生产线、高速超高强钢复合辊压设备及其他冲压设备、全自动柔性高速高精度焊接机器人等焊接设备、热成形自动化生产线、内高压自动生产线及电泳生产线。截至 2025 年末，发行人与至信股份的机器设备账面价值、冲压设计产能对比如下：

| 公司名称 | 机器设备账面价值（万元） | 冲压设计产能（万次/年） |
|------|--------------|--------------|
| 地通控股 | 174,406.83   | 60,827.92    |
| 至信股份 | 91,918.10    | 12,412.87    |

结合上表对比可见，发行人机器设备账面价值以及冲压涉及产能均高于至信股份。

**（3）同步研发深度协同，新车型定点中标优势突出**

发行人在上海及宁波设立研发中心，紧邻吉利集团研究院布局，组建专项研发团队深度嵌入吉利新车型开发流程。自车型立项、数模校核、轻量化结构方案设计，至样件试制、工艺定型等环节，发行人全程同步参与，能够从产品设计源头匹配吉利的研发迭代需求，快速实现技术方案落地。依托多年深度协同研发积累的技术适配优势，发行人在吉利各年度新车型零部件招投标中，方案契合度与落地效率优势显著，持续获得多款車型定点，新业务获取能力较强。报告期内，公司获取的吉利集团新增定点项目分别为 25 个、31 个和 52 个，定点项目数量持续增加。

**（4）长期合作积淀深厚，契合吉利供应链集中化发展战略**

①发行人与吉利合作 18 年，长期合作积淀深厚

发行人与吉利集团自 2008 年起合作，至今已 18 年。发行人伴随吉利从燃油到混动、纯电的完整技术路线迭代，产品结构同步升级，履约质量、品控体系、售后配合度经多轮车型项目长期验证，连续获评吉利优秀供应商。

②吉利正推进供应链集中化战略，向规模供应商倾斜

吉利集团自 2024 年 9 月发布《台州宣言》以来，持续推进供应链体系整合；2026 年 3 月 28 日，吉利汽车在 2026 年度全球合作伙伴大会宣布，推进战略供应商长期合作体系建设，强化与核心供应链伙伴的长期绑定。在上述趋势下，采购份额向合作稳定、体量较大、质量可靠的规模供应商集中，发行人作为体系内体量前列的合作方，符合吉利供应链集中管理导向，在份额分配、新项目准入层面具备合作优势。

③发行人系吉利供应链集中化战略的受益方，契合集中管理导向

从与吉利集团合作情况来看：报告期内，受益于吉利集团汽车销量和市场占有率不断提升，公司向吉利集团销售收入亦逐年增长，分别为 226,829.94 万元、304,311.46 万元、449,257.81 万元，同比增速分别为 34.16%、47.63%。同期吉利集团汽车销量分别为 279.00 万辆、333.65 万辆和 411.63 万辆，2024 年和 2025 年分别同比增长 19.59%和 23.37%；同期吉利集团实现收入 4,986 亿元、5,749 亿元、6,316 亿元，2024 年和 2025 年分别同比增长 15.30%和 9.87%。公司收入增长率高于吉利集团汽车销量以及营业收入增长率，所占份额有所提高。

报告期内，公司获取的吉利集团新增定点项目分别为 25 个、31 个和 52 个，定点项目数量持续增加。从现有定点覆盖情况来看，发行人已实现吉利、银河、极氪、领克等四大品牌主流车型大范围定点覆盖。吉利品牌传统主力车型、银河系列多数在售车型、领克现有量产车型、极氪多款核心车型均已取得定点。截至目前，发行人已实现吉利、银河、极氪、领克四大核心品牌主流在售及重点车型定点覆盖，覆盖情况如下：

| 品牌 | 覆盖车型                          | 覆盖情况  |
|----|-------------------------------|-------|
| 吉利 | 星瑞、星越、星越L、缤越、博越、豪越、缤瑞、博瑞、icon | 13/13 |

| 品牌 | 覆盖车型                            | 覆盖情况             |
|----|---------------------------------|------------------|
|    | 、帝豪、远景、嘉际、帝豪L（13款）              |                  |
| 银河 | 银河E5、E8、L6、L7、星舰7、星耀8、星愿、M9（8款） | 8/8              |
| 极氪 | 极氪001、007、009、X、7X、8X（6款）       | 6/7              |
| 领克 | 领克01、02、03、05、06、08、09、900（8款）  | 8/8              |
| 合计 | 36款                             | 35/36<br>(97.2%) |

注：吉利品牌车型来自吉利集团公开披露的《浙江吉利控股集团有限公司 2026 年度第三期中期票据募集说明书》。

定点覆盖车型横跨燃油、混动、纯电三种动力形式及吉利、银河、极氪、领克四大核心品牌，吉利集团内部无论哪条品牌线放量，发行人均为直接受益者，抗单一车型生命周期退坡风险能力强，亦契合吉利供应链集中化发展战略。整体定点覆盖面广，配套深度持续夯实，伴随吉利供应链整合趋势，发行人有望持续争取更多新车型项目定点机会。

## 2、相较于其他竞争性供应商存在的客观劣势

汽车零部件制造业属于资金密集型行业，对企业资金要求较高，在产品的研发投入、产品升级、设备更替、产能扩大等方面都需要大量资金投入，从而适配汽车工业的快速发展。目前公司业务发展主要依赖前期股东投入资本、自身积累以及银行贷款等资金来源，融资渠道有限，但随着公司经营规模的日益扩大及产业链布局的逐步延长，相关技术、产品不断更新迭代，经营资金需求也相应不断提高，资金短缺已经成为限制业务规模扩大、盈利能力进一步提升的瓶颈。

综上，整体来看，发行人在吉利体系内属地配套、产能保供、研发协同、合作粘性等核心竞争维度具备不可替代的领先优势，现有劣势属于企业快速发展过程中产生的阶段性问题。

### （四）综合说明发行人与吉利合作的稳定性，是否存在客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的风险

发行人与吉利的合作具有稳定性，客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的风险较低，具体分析如下：

#### 1、长期深度合作构筑高合作壁垒

公司自 2008 年成立起即与吉利集团开展业务合作，合作时长已达 18 年。公司凭借稳定的产品品质与交付保障能力，多次荣获吉利集团优秀供应商、最佳合作伙伴、质量精益等多项荣誉，稳居其汽车金属结构件核心供应商前列，已从技术研发、生产交付等维度建立合作壁垒。

### （1）技术研发合作壁垒

公司配套产品覆盖吉利、极氪、领克、吉利银河、睿蓝、沃尔沃、路特斯、Smart、宝腾等主要品牌及主力车型，深度参与吉利集团车型技术规划与开发，持续获取新项目定点，双方在产品研发、技术协同层面形成深厚战略关系，构筑较高技术合作壁垒，主要表现在以下方面：

#### ①底盘结构正向设计与多工况仿真分析壁垒

公司主营的金属结构件，是整车承载、减震、受力传递的关键核心部件，日常行驶中需持续承受发动机、悬架的交变冲击载荷，在极限颠簸、高速行驶、整车碰撞等极端工况下还要承担吸能、传力及防护作用，新能源车型还需兼顾电池防护功能，整体受力场景复杂、设计难度高。公司具备整车级结构正向研发与多工况耦合仿真能力，可同步完成结构刚度、模态振动、疲劳耐久、碰撞安全等多维度校核，精准平衡结构强度、轻量化效果与整车 NVH（噪音、震动、声振粗糙度）表现之间的制衡关系。尤其在碰撞工况下，可精准把控结构变形逻辑，实现可控溃缩吸能，既保障整车安全性能，又规避结构断裂、座舱侵入等风险。同时底盘结构安装空间紧凑、搭载零部件繁多，对精细化仿真优化能力要求高，形成了较高的研发技术门槛。根据公司实车仿真数据，产品一阶模态、前后安装点三向静刚度可精准匹配主机厂目标阈值，前副车架安装点位静刚度最高可达 1000kN/mm；动刚度曲线全程规避共振区间；路谱疲劳仿真可精准测算钣金、焊缝最小耐久寿命，钣金和焊缝最低寿命远超吉利集团基础验证要求。

#### ②主机厂前置同步开发的深度协同壁垒

公司深度嵌入吉利整车研发体系，长期参与新车型的前置同步开发工作，在车型定型前期即介入结构优化、工艺可行性论证、轻量化方案设计等核心环节，产品结构及制造工艺方案均需通过主机厂多轮评审迭代落地。针对吉利各

专属底盘平台，公司积累了大量定制化、适配性开发经验，而非套用通用化方案，形成了专属化配套能力。这种深度绑定的前置协同开发模式，让公司深度融入吉利核心供应链体系，形成较强的先发壁垒。行业新进供应商缺乏对应平台的开发积累与适配经验，无法快速适配成熟车型项目。

③重资产高端产线与复合型制造工艺壁垒

公司整车核心安全结构产品覆盖传统钢质冲焊、高端内高压成型、热成型等主流制造技术路线，各类工艺均具备重投入、高难度、长调试周期的特点，对企业资金实力与工艺积淀要求严苛，中小厂商难以短时间达到主机厂要求。传统钢制底盘结构件生产，需配套大型多工位冲压产线、自动化机器人激光焊接系统、精密矫正工装等高端设备，单条产线投入规模达数千万元。生产核心难点在于精准控制焊接形变，公司可实现产品尺寸高精度管控，有效规避整车异响、部件异常磨损、装配偏差等质量问题，并搭配在线探伤、精密检测设备实现全流程质量管控。针对高端轻量化空心结构产品，公司配备单台价值超千万元的内高压成型设备，设备造价高昂、工艺调试周期长、技术壁垒突出。

④精密尺寸管控、稳定量产与整车认证壁垒

核心安全结构件直接决定整车操控稳定性、行驶平顺性与行车安全性，产品尺寸精度、结构一致性要求极为严苛，关键孔位 0.3mm 偏差即可引发车辆跑偏、吃胎、操控失效等质量问题。公司搭建了全流程高精度质量管控体系，依托三坐标精密检测、在线视觉扫描、焊缝无损探伤等先进检测手段，全方位排查产品内部缺陷与尺寸偏差；同时通过控制系统实时锁定工艺参数，保障大批量量产状态下产品质量、尺寸高度统一，量产稳定性与一致性较为突出。

与此同时，全新底盘零部件量产落地前，需完成疲劳测试、盐雾腐蚀测试、整车实车路试、多轮整车碰撞试验等严苛验证，单组碰撞试验成本高达数十万元，全套主机厂认证周期长达 2 年，甚至更长。高额的验证成本、漫长的认证周期与严苛的准入标准形成了极高的认证壁垒，新进企业短期内无法完成技术积累与资质认证。同行业可比公司披露的认证壁垒情况如下：

| 可比公司 | 认证壁垒                        | 与发行人是否存在重大差异 |
|------|-----------------------------|--------------|
| 至信   | 由于汽车零部件企业取得各项认证耗用的周期长、面临的难度 | 不存在          |



|      |                                                                                                                                                                                 |     |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 股份   | 大，这对于拟进入汽车零部件行业的企业来说是一个巨大的挑战，需要花费漫长时间和巨大成本，存在较高的资质准入门槛。整车厂和零部件企业针对某一车型的生产配套关系确定后，为减少转换成本、控制质量稳定性，一般情况下不会轻易更换，合作粘性较高。                                                            |     |
| 多利科技 | 客户开发阶段，公司必须通过整车制造商关于生产条件、设备配置、质量控制、企业管理等方面的综合评审后，才能成为整车制造商的一级供应商。白车身结构件及底盘件为汽车生产所需的关键零部件，整车制造商对相关零部件供应商的选择十分严格，供应商需要经过较长时间的认证才能进入整车制造商的配套体系，一旦成为整车制造商的合格配套供应商，双方会保持相对稳固的长期合作关系。 | 不存在 |
| 博俊科技 | 由于供应商资格认证较为严格，且认证周期长，整车厂商或一级零部件供应商为保证生产的稳定和连续，一旦通过认证后，合作关系将会在较长时间内保持稳定。                                                                                                         | 不存在 |
| 大昌科技 | 汽车零部件行业具有主机厂认证门槛较高，合作稳定性较强的特征。主机厂为了保证汽车性能和质量的稳定性，对零部件供应商有较为严格的资格认证，认证门槛高，认证周期长。零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。                                                                  | 不存在 |

## （2）生产交付合作壁垒

公司紧跟吉利集团全国产能布局，采取贴身设厂配套模式，就近配套整车生产基地，精准匹配主机厂生产节奏，有效压降物流成本，实现快速响应交付，形成难以复制的生产交付协同壁垒。吉利重点推行本地化供应链布局政策，核心源于降本增效、生产保供、研发提质等多重核心优势，具体如下：

### ①降本增效，优化资金与成本结构

公司配套的车身结构件、底盘构件等零部件，具备体积大、重量大的特点，长途跨区域运输会产生高额运费，且运输过程易出现磕碰破损，额外增加损耗成本。供应商就近配套可实现短距离运输，大幅压降物流及损耗费用；同时可适配吉利准时化供货模式，按照整车生产节拍精准配送物料，无需主机厂囤积大量零部件库存，有效减少仓储场地占用、库存资金沉淀，优化主机厂生产运营成本。

### ②筑牢交付防线，强化生产抗风险能力

整车生产线连续化生产属性强，一旦停线即可造成大额损失，对供应链稳定性要求极高。本地供应商可实现数小时快速到货，交付周期极短；反观异地供应链，极易受高速封路、物流延误等外部因素影响，存在断供停线风险。本地化布局能够有效降低供应链风险，遇到物料缺口时可快速补料，规避远距离

供应链卡点问题，保障整车生产连续稳定。

### ③实现质量问题快速闭环，提速新品迭代

在量产交付阶段，本地化配套可实现质量问题极速响应、快速闭环。零部件量产过程中若出现尺寸偏差、装配异常、工艺瑕疵等各类质量问题，本地供应商可第一时间赶赴现场排查根源、快速研判方案，同步完成返修、换货、整改优化，最大限度缩减质量问题处置周期，有效避免不良品批量流入产线、造成整车装配延误及批量质量事故。同时，当前汽车行业车型迭代速度快、多车型共线混产成为主流，主机厂排产灵活、订单批次多、单批次体量小。本地供应链可快速适配生产节奏，实现零部件高频切换、小批量、多批次柔性配送，精准匹配吉利灵活排产需求。

综上，公司已从技术研发、生产交付等多维度建立合作护城河，夯实双方长期稳定合作基础。

## 2、在手项目充足，中长期收入具备稳定支撑

公司已获吉利定点项目累计超过 200 余项，交付产品覆盖吉利、极氪、领克、吉利银河、睿蓝、沃尔沃、路特斯、Smart、宝腾等主要品牌及主力车型，项目储备体量充足。报告期内，公司获取的吉利集团新增定点项目分别为 25 个、31 个和 52 个，定点项目数量持续增加。公司当前定点车型量产周期跨度较长，对应订单储备较为充裕，且吉利新能源板块持续高速扩容，配套零部件出货量同步快速增长。丰富的定点项目存量、持续推进的新项目开发、较长的整车生命周期形成三重保障，能够有效支撑发行人的中长期收入。

## 3、汽车零部件行业供应商切换综合成本较高

汽车主机厂对零部件供应商的研发设计、工艺制造、质量管控资质要求严苛，准入认证流程复杂、周期漫长，更换核心供应商成本高昂。一是认证周期长，新供应商准入需经过资质评审、试制检测、装车试验、生产件批准等多环节，常规周期 2 年，核心安全结构件验证周期更长，主机厂时间成本高昂；二是工装投入大，行业普遍采用“一品一点”配套模式，供应商需专项投入模具、夹具、检具等工装资产，中途更换将造成原有投入沉没浪费，新供应商还需重复投入，形成双重损耗；三是质量试错成本高，汽车金属结构件关乎整车

安全性能，现有供应商质量稳定性、工艺一致性已长期验证，新供应商潜在质量风险难以短期排查，更换易引发整车安全隐患；四是断供风险大，整车生产线对零部件准时交付要求极高，新供应商产能爬坡、交付节奏存在不确定性，易造成主机厂停产损失，风险难以预判。综上，行业特性决定主机厂不会轻易更换核心合格供应商。

#### **4、行业配套模式下整车厂以培优培育为主**

汽车零部件行业多采用“一品一点”定点配套模式，单一车型单一零部件通常仅定点一家供应商，合作周期覆盖车型全生命周期，周期内更换供应商意愿较低。行业实践中，整车厂将核心供应商定位为战略合作伙伴而非可替换资源，长期形成的技术、交付、管理默契具备不可替代价值。尤其在汽车电动化、智能化转型背景下，整车厂更需与核心供应商在技术预研、平台化开发等前端环节深度绑定，形成产业战略格局，进一步弱化供应商替代风险。

综上，公司已与吉利集团构建了多维度的合作壁垒，合作基础深厚、协同效应显著；公司在手项目充足，中长期收入具备稳定支撑；汽车零部件行业切换供应商的认证周期、开发投入、质量风险、供应链稳定等综合成本较高，行业配套模式决定整车厂倾向于以培优培育为主。基于以上原因，公司和吉利集团已形成深度合作关系，报告期内，公司向吉利集团销售收入分别为226,829.94万元、304,311.46万元、449,257.81万元，保持逐年增长，业务合作具有稳定性，客户引入竞争性供应商而导致发行人产品被替代、收入下滑的风险较低。

**四、报告期内除向吉利销售外，公司与其他客户合作及收入构成情况，结合与吉利签订合同条款等说明公司与其他客户合作是否受吉利约束；除威马汽车外，其他客户是否存在类似信用或财务状况出现大幅恶化的情形**

##### **（一）公司与其他客户合作及收入构成情况**

报告期内，公司主营业务其他客户主要包括一汽集团、新程汽车工业有限公司（以下简称“新程汽车”）、比亚迪、江西豪斯特汽车零部件有限公司（以下简称“豪斯特”）、北汽福田、黑龙江云枫汽车有限公司（以下简称“云枫汽车”）等，具体合作及收入构成情况如下：

单位：万元

| 客户名称   | 2025 年度   | 2024 年度   | 2023 年度   | 合作开始时间 | 收入构成       |
|--------|-----------|-----------|-----------|--------|------------|
| 一汽集团   | 8,095.91  | 21,183.68 | 9,933.55  | 2020 年 | 汽车金属结构件、模具 |
| 新程汽车   | 3,215.60  | 1,531.99  | -         | 2024 年 | 汽车金属结构件    |
| 比亚迪    | 2,293.31  | 2,474.51  | 3,492.04  | 2020 年 | 汽车金属结构件    |
| 豪斯特    | 1,673.27  | 2,334.23  | 3,059.01  | 2021 年 | 汽车金属结构件    |
| 北汽福田   | 1,258.52  | 1,294.83  | 2,716.02  | 2022 年 | 汽车金属结构件    |
| 云枫汽车   | 11.31     | 1,061.36  | -         | 2024 年 | 汽车金属结构件    |
| 其他零星客户 | 682.94    | 758.20    | 107.98    | /      | 汽车金属结构件、模具 |
| 合计     | 17,230.86 | 30,638.80 | 19,308.60 | /      | /          |

1、一汽集团：公司和一汽集团已形成稳定的业务合作关系，报告期内，公司对一汽集团收入分别为 9,933.55 万元、21,183.68 万元和 8,095.91 万元，其中 2024 年度收入相对较高，主要系当年多个合作项目配套模具完成验收并确认收入。报告期内，公司对一汽集团模具收入分别为 676.99 万元、12,729.54 万元和 0 元，存在阶段性特征；报告期内，公司对一汽集团汽车金属结构件收入分别为 9,256.56 万元、8,454.15 万元和 8,095.91 万元，处于下降趋势，主要系主要配套车型市场销量承压，对相应汽车金属结构件采购需求逐步减少所致。

2、新程汽车：成立于 1992 年，是国内众多汽车厂的重要零部件供应商；主营业务为车身及轻量化零部件、工装制造自动化集成等，分别在广州、武汉、上海、郑州、宜昌、烟台、盐城、长沙、长春、沈阳、杭州、大连设立全资子公司，年销规模超过五十亿元。公司自 2024 年起与其开展合作，当期实现销售收入 1,531.99 万元，2025 年度收入增长至 3,215.60 万元，收入规模实现较快增长，主要系双方合作持续深化，新增车型零部件订单逐步批量供货，供货品类与交付体量持续提升。

3、比亚迪：公司自 2020 年起与比亚迪开展合作，主要提供汽车金属结构件以及受托加工服务。报告期内，公司对比亚迪销售收入分别为 3,492.04 万元、2,474.51 万元、2,293.31 万元，收入呈持续下降态势，主要系比亚迪调整供应链模式、收缩外部委托加工业务规模，公司受托加工收入随之下降。

4、豪斯特：成立于 2016 年 10 月，主要从事汽车零部件研发制造，是国内应用热成型技术的汽车零部件制造商之一。公司自 2021 年起与其开展合作，主要供应汽车金属结构件。报告期内，公司对豪斯特销售收入分别为 3,059.01 万元、2,334.23 万元、1,673.27 万元，收入逐年下降，主要系公司逐步将原由豪斯特进行总成加工的业务转为自行完成总成加工并直接销售给整车厂客户，因此对豪斯特的销售额逐年下降。

5、北汽福田：公司自 2022 年起与北汽福田开展合作，主要供应汽车金属结构件。报告期内，公司对北汽福田销售收入分别为 2,716.02 万元、1,294.83 万元、1,258.52 万元，收入呈下降趋势，主要由于 2024 年 10 月至 2025 年 6 月期间，在双方就合作条款持续磋商期间公司阶段性供货放缓。

6、云枫汽车：成立于 2023 年 12 月，主要经营地址位于黑龙江省哈尔滨市，曾为上市公司山子高科（000981.SZ）控股子公司，主营业务为整车制造。2025 年，山子高科计划将现有燃油类乘用车板块进行重组，将资金和资源进行集中，优化主营业务结构，出售了云枫汽车股权，目前云枫汽车控股股东为哈尔滨市云开汽车零部件有限公司。2024 年末，云枫汽车总资产 152,515.23 万元，2024 年度，营业收入为 51,311.39 万元。2024 年度和 2025 年度，公司对云枫汽车销售收入分别为 1,061.36 万元和 11.31 万元，收入大幅萎缩，主要系受到云枫汽车内部经营战略调整影响，原有配套车型排产计划大幅收缩，零部件采购需求减少。

## **（二）结合与吉利签订合同条款等说明公司与其他客户合作是否受吉利约束**

依据发行人与吉利签订的《采购合同通用条款》约定，不存在限制公司向第三方供货、开发其他客户的约束条款，公司对外经营具备完全独立性：

### **1、无排他供货、独家配套限制约定**

《采购合同通用条款》未设置独家供应、禁止服务其他整车厂、产能专供吉利等排他性条款，不限制发行人自有产线、自主工艺用于其他客户生产。

### **2、合同权责仅约束双方合作范畴**

《采购合同通用条款》约束范围针对吉利下达订单、吉利开发项目、吉利

知识产权等，不干涉发行人自主经营、市场拓展。公司与一汽集团、比亚迪、北汽福田等客户的合作均采用独立协议、独立供应商管理系统、独立招投标定价，合作模式、商务条款完全自主协商，不受吉利限制。

综上，公司与吉利集团签订的合同条款未对发行人开发、供货其他客户设置约束，公司与一汽集团、比亚迪、北汽福田等客户的合作完全独立，不受吉利限制。

### **（三）除威马汽车外，其他客户是否存在类似信用或财务状况出现大幅恶化的情形**

报告期内，公司吉利以外主营业务客户涵盖一汽集团、新程汽车、比亚迪、豪斯特、北汽集团、云枫汽车等。除威马汽车外，公司报告期前合作的客户广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司（以下简称“广汽菲亚特”）出现了经营危机、信用与财务状况恶化，但相关风险均已妥善处置，不会对公司经营形成重大不利影响；除威马汽车、广汽菲亚特外，公司主要客户整体经营稳定，不存在类似信用或财务状况出现大幅恶化的情形。广汽菲亚特具体情况如下：

截至 2022 年末发行人对广汽菲亚特应收账款余额已全额计提坏账准备、对相应车型的存货计提了跌价准备；截至本问询函回复出具日，发行人已获得部分清偿款。广汽菲亚特虽已正式破产，但部分资产尚未处置完毕，发行人未来仍有获得一定比例清偿的可能性。

综上，除威马汽车外，仅报告期前客户广汽菲亚特出现财务信用恶化，后者已足额计提减值并可参与破产清偿，影响较小。公司主要客户经营及资信状况稳定，不存在类似信用或财务状况出现大幅恶化的情形。

### **五、结合协议签订、获取定点情况具体说明其他客户的开拓进展，预计未来向吉利和其他客户销售占比情况**

经过长期深耕汽车金属结构件与配套模具研发、生产业务，发行人已形成成熟的行业认知体系与稳定的产品交付能力。公司在行业通用工艺技术之上，围绕轻量化结构设计、高精度冲压焊接、定制化模具开发等方向开展专项技术研发，沉淀形成自有核心技术体系，产业化应用能力突出。依托完善的技术储备与项目开发流程，公司可高效对接下游主机厂全新车型定点需求，缩短产品

同步开发、样件验证至批量供货周期，具备面向其他整车客户拓展业务、实现规模化配套的坚实技术基础。

近年来，发行人成功拓展了一汽集团、比亚迪、北汽福田等整车厂客户，并已形成稳定的业务合作。除上述客户外，发行人还进入奇瑞汽车、安徽大众、江西江铃集团新能源汽车有限公司（以下简称“江铃新能源”）、广汽集团等整车厂的供应体系。

截至本问询函回复出具日，发行人与上述主要客户开展合作的情况如下：

（一）主要量产整车厂客户

1、一汽集团

发行人与一汽集团目前主要正在合作的项目情况如下：

| 厂商名称 | 品牌   | 目前正在合作的项目名称 | 项目所处阶段 |
|------|------|-------------|--------|
| 一汽集团 | 一汽奔腾 | D511        | 量产     |
|      | 一汽红旗 | C001        | 量产     |
|      | 一汽红旗 | V506        | 量产     |

发行人与一汽集团自2019年开始接洽，并于2020年1月开始了首个项目的合作。发行人在长春先后设立长春地通和吉林地通，为一汽集团提供专业的冲压零部件配套服务。公司和一汽集团已形成稳定的业务合作关系，报告期内，公司对一汽集团收入分别为9,933.55万元、21,183.68万元和8,095.91万元，其中，2024年度收入相对较高，主要系当年多个合作项目配套模具完成验收并确认收入，具有阶段性特征。

2、比亚迪

发行人与比亚迪目前主要正在合作的项目情况如下：

| 厂商名称 | 品牌  | 目前正在合作的项目名称 | 项目所处阶段 |
|------|-----|-------------|--------|
| 比亚迪  | 方程豹 | TA90        | 量产     |
|      | 比亚迪 | URE         | 量产     |
|      | 比亚迪 | SC2E        | 量产     |
|      | 比亚迪 | DAEA        | 量产     |

发行人与比亚迪自2020年开始接洽，并于2020年8月完成首个项目DAEA项目定点，该项目于2020年10月实现量产。双方已形成稳定的业务合作关系，报告期内，公司对比亚迪收入分别为3,492.04万元、2,474.51万元和2,293.31万元。

### 3、北汽福田

发行人与北汽福田目前正在合作的项目情况如下：

| 厂商名称 | 品牌 | 目前正在合作的项目名称 | 项目所处阶段 |
|------|----|-------------|--------|
| 北汽福田 | 福田 | M4          | 量产     |

2020年12月，北汽福田在长沙筹建卡车工厂，发行人通过验证后进入其供应体系。2022年1月，首个合作项目M4顺利实现量产。报告期内，公司对北汽福田收入分别为2,716.02万元、1,294.83万元和1,258.52万元。

### 4、其他

报告期内，公司积极推进客户多元化布局，先后成功开拓奇瑞汽车、安徽大众等整车制造厂商，顺利完成供应商准入、项目定点及供货，正式建立稳定业务合作关系。现阶段上述客户尚处于项目导入与初期合作阶段，因此对应销售收入规模相对有限。

#### （二）正在开发项目的客户

公司目前已同步对接江铃新能源、广汽集团、武汉楚能乘用车有限公司、一汽捷达等多家潜在客户，各客户开拓进度分阶段有序推进，客户多元化布局稳步落地，具体情况如下：

| 开发阶段     | 客户名称        | 开拓进展                                     |
|----------|-------------|------------------------------------------|
| 已定点或签订合同 | 江铃新能源       | 完成供应商准入，已定点三款车型                          |
|          | 武汉楚能乘用车有限公司 | 完成供应商准入，已定点一个车型，同时开展另一款车型项目报价与技术交流       |
|          | 宁波高斯机器人有限公司 | 已签订合同                                    |
| 报价过程中    | 广汽集团        | 完成供应商准入，已完成3款车型系统招投标，并获得第一名；同时正在参与多款车型报价 |
|          | 一汽捷达        | 完成供应商准入，已完成第一轮报价                         |
|          | 江铃汽车股份有限公司  | 完成供应商准入，正在参与多款车型报价                       |



|  |                  |            |
|--|------------------|------------|
|  | 北京汽车研究总院<br>有限公司 | 正在参与多款车型报价 |
|--|------------------|------------|

整体来看，发行人外部客户拓展持续推进，多家客户已完成验厂、准入并实现车型定点，储备了较多增量项目。

### （三）预计未来向吉利和其他客户销售占比情况

公司与吉利集团合作多年，已深度参与其多款主力车型汽车金属结构件的定点配套，在手项目充足、供货份额稳固，订单具备较强的持续性与稳定性。在吉利现有车型产销规模及新项目定点份额未发生重大不利变化的前提下，预计未来1-2年公司对吉利集团的销售收入占比仍将维持90%左右，吉利仍将是公司第一大客户。

目前，公司已与多家整车厂建立稳定的业务合作，并同步推进多家客户的验厂、报价及定点对接工作。若其他客户定点项目按计划实现量产并持续放量，公司对吉利集团的销售收入占比将逐步下降，主要原因为公司持续开展其他客户拓展工作，积极对接其他主流整车厂的新项目定点，后续伴随新客户项目逐步落地量产，来自非吉利体系的营业收入规模将实现增长。

针对预计未来1-2年内向吉利的销售占比仍将维持较高水平的情况，公司已在招股说明书之“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“1、客户集中度较高及对单一客户存在重大依赖的风险”中补充披露。

公司客户集中度较高主要系汽车零部件行业围绕整车厂配套的普遍特征所致，相关风险已在招股说明书中充分揭示，不构成对持续经营能力的重大不利影响。

**六、吉利集团及其董监高、相关采购部门负责人及其近亲属、相关关联方及关键人员（包括已离职、卸任人员）是否直接或间接持有发行人股权，是否存在股份代持，是否存在交叉任职情形，是否与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系，是否有其他特殊安排或利益输送**

报告期内，发行人客户吉利集团为大型主机厂，其自身管理较为规范，对

合格供应商的审查机制严格，对供应商管理要求较高。报告期内，吉利集团及董监高、相关采购部门负责人员及其近亲属、相关关联方及关键人员（包括已离职、卸任人员）不存在直接或间接持有发行人股权的情形，不存在股份代持，不存在交叉任职情形，与发行人以及实际控制人、公司高管、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系，不存在其他特殊安排及利益输送。

## **1.2关于定价**

**根据申报材料：（1）报告期内，发行人与吉利集团存在返利及价格调整；（2）与吉利的销售合同约定了最低优惠价格承诺，“卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之十”。**

**请发行人披露：（1）与吉利集团的具体合作模式、业务获取、合同签订、定价、销售量的确定及调整方式，与其他客户是否存在差异，定价是否公允性，包括但不限于定价依据的合理性、定价及毛利与第三方是否可比；发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺；（2）报告期发行人与吉利集团之间返利及价格调整的具体情况，合同是否约定返利及价格调整相关条款，返利/价格调整的过程及审批流程，返利金额确定的依据及其合理性，是否存在利益输送；（3）约定最低优惠价格承诺的原因及合理性，发行人与其他客户、吉利与其他客户是否签订类似价格优惠条款，是否为获取业务的前提，发行人向吉利销售优惠总金额及占净利润比重，价格优惠条款与发行人向吉利销售价格公允性是否存在冲突；（4）结合上述发行人在生产、采购、销售方面对吉利集团的依赖，以及吉利集团与发行人之间资金代垫等方面的安排，综合评价发行人业务独立性，是否具有直接面向市场独立持续经营的能力，是否构成发行上市障碍。**

**请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见，并按照《监管规则适用指引——发行类第5号》要求对客户集中进行核查并发表明确核查意见。**

## 【回复】

一、与吉利集团的具体合作模式、业务获取、合同签订、定价、销售量的确定及调整方式，与其他客户是否存在差异，定价是否公允性，包括但不限于定价依据的合理性、定价及毛利与第三方是否可比；发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺

（一）与吉利集团的具体合作模式、业务获取、合同签订、定价、销售量的确定及调整方式，与其他客户是否存在差异

发行人与主要客户吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田关于采购汽车金属零部件的具体合作模式如下所示：

| 客户名称 | 合作模式        | 合同签订                                                                                                                                                                                                 | 业务获取、定价及销售量的确定及调整方式                                                                                                                                                                        |
|------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 吉利集团 | 框架合同+具体采购订单 | 1.合同详情：发行人与吉利集团相关主体签订《采购合同通用条款》，合同中包括采购订单、供货与交付、质量标准、包装与运输、结算方式等条款<br>2.合同内容：汽车零部件采购                                                                                                                 | 1.吉利集团主要通过其“供应商关系管理系统（简称SRM系统）”向发行人发出“月采购订单”<br>2.通过招投标后确定价格后签署《价格纪要》；后续价格调整双方谈判确定<br>3.销售量主要根据吉利集团SRM系统结算单确定                                                                              |
| 一汽集团 | 框架合同+具体采购订单 | 1.合同详情：发行人与一汽集团相关主体签订《零部件采购合同》，合同中包括订货单、质量保证、订货与要货、交货与验收、结算付款等条款<br>2.合同内容：汽车零部件采购                                                                                                                   | 1.一汽集团主要通过SRM系统向发行人发出“月采购订单”<br>2.通过招投标确定价格后签署《生产零件价格协议》；后续价格调整双方谈判确定<br>3.销售量主要根据一汽集团SRM系统中的结算单或通过办公系统提供结算单确定                                                                             |
| 比亚迪  | 框架合同+具体采购订单 | 汽车零部件采购：<br>1.合同详情：发行人子公司与比亚迪相关主体签署《乘用车生产性物料采购通则》，合同中包括产品开发、订单及交付等条款<br>2.合同内容：汽车零部件采购<br>汽车零部件加工：<br>1.合同详情：发行人负责生产的子公司与比亚迪相关主体签署《委外加工供货清单及价格协议框架协议》，合同中包括加工内容、加工价格、交付验收、结算付款等条款。<br>2.合同内容：汽车零部件加工 | 汽车零部件采购：<br>1.比亚迪主要通过SRM系统向发行人发出采购订单<br>2.通过招投标确定价格后签署《配套零部件供货清单及价格协议》；后续价格调整双方谈判确定<br>3.销售量根据比亚迪管理系统的结算单确定<br>汽车零部件加工：<br>1.比亚迪主要通过邮件向发行人发出“委外冲压件结存及计划量”<br>2.加工单价在《委外加工供货清单及价格协议框架协议》中约定 |

| 客户名称 | 合作模式        | 合同签订                                                                                     | 业务获取、定价及销售量的确定及调整方式                                                                       |
|------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |             |                                                                                          | 3.销售量根据比亚迪管理系统的结算单确定                                                                      |
| 北汽福田 | 框架合同+具体采购订单 | 1.合同详情：发行人与北汽福田相关主体签订《采购框架》，合同中包括订单交付、价格、货款结算、实物质量、工装开发及钢材采购等条款<br>2.合同内容：汽车零部件（及直接辅料）采购 | 1.北汽福田主要通过SRM系统向发行人发出“月采购订单”<br>2.价格通过签署《开发协议书》确定；后续价格调整双方谈判确定<br>3.销售量根据北汽福田SRM系统中的结算单确定 |

根据上述信息，关于汽车零部件采购业务，发行人与吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等主要客户的合作模式均为签订“框架合同+具体采购订单”的合作模式，通过SRM系统来确认订单，主要通过招投标确定定点价格，后续价格调整由双方协商确定，销售量由结算单来确定。此外，除比亚迪通过邮件向发行人下单开展冲压零部件加工业务外，其他交易模式与汽车金属零部件采购业务相同。比亚迪通过邮件方式向发行人下达加工订单，可以向发行人传达明确的生产物料、生产计划数等信息，与通过SRM系统下单的方式不存在实质差异。

发行人对外报价策略采用成本加成模式，属于汽车零部件行业普遍使用的市场化报价逻辑，并非客户强制约定的定价条款，合同中亦未约定具体报价方式。具体过程为：发行人以零部件直接材料、人工、制造费用为基础核算单位生产成本，结合合理利润空间拟定初始报价；报价形成后参与客户招投标流程，经供需双方谈判协商后最终敲定供货价格。项目量产之后，双方结合原材料成本、用工成本以及市场销量等因素，重新开展商务谈判调整价格，并形成新的价格纪要。故发行人存在招投标定价以及协商定价两种方式。同行业可比公司定价原则如下：

| 可比公司名称 | 定价原则                                                                                                                                                                           | 是否存在重大差异 |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 至信股份   | 向主要客户销售的产品系冲焊零部件与冲压模具，其定价主要采用“成本加成”模式。具体为：1、基于原材料价格（普通钢材、热成型钢材、铝材等原材料成本）、生产工艺成本、人工成本、制造费用及物流包装费用等要素进行成本核算；2、结合目标利润率水平及客户车型生命周期预期销量等因素制定初始报价；3、通过客户招标、竞争性比价或商业谈判等市场化方式确定最终交易价格。 | 不存在      |
| 多利科技   | 首先根据整车厂招标车型冲压件和配套模具的研发难易程度计算产品设计、模具开发、产品试制、检测验收及批量生产等各环节成本，然后综合考虑配套汽车预期销量、市场定                                                                                                  | 不存在      |

| 可比公司名称 | 定价原则                                                                                                                                             | 是否存在重大差异 |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|        | 位（高、中、低档）、客户重要性及产品重要性，结合客户预期、竞争对手价格等商务因素，在成本基础上加适当利润确定投标价格或者价格区间                                                                                 |          |
| 博俊科技   | 公司产品定价主要为“成本加成”和谈判相结合的方式，即首先估计单位产品的变动成本，然后再估计固定费用，并按照预期产量将固定费用分摊至单位产品，加上单位变动成本、目标利润额及相关税费等，得出最终定价。此外，公司还根据市场行情及同行业报价等因素综合衡量，与客户谈判协商无异议，最终确定产品价格。 | 不存在      |
| 大昌科技   | 通过测算生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用、运费及包装费等相关成本，以此为基础加上利润和税费，向客户提供产品报价。                                                                                  | 不存在      |

发行人与主要客户吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田关于采购汽车金属结构件的信用政策如下所示：

| 客户名称 | 信用政策                                                                                          | 合作协议约定回款方式                   | 实际主要回款方式                    |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 吉利集团 | 卖方依据买方每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票；卖方发票入账后次月 1 号起 45-60 天内，买方向卖方支付货款。                               | 货款及其他款项结算以银行承兑汇票或电子债权凭证方式支付。 | 主要为银行承兑汇票，少量电汇              |
| 一汽集团 | 原则上，甲方每月第 5 个工作日内向乙方提供合同零部件验收清单，乙方核对后据此清单开据发票；乙方发票入甲方财务账 2 个月（2024 年 1 月起变更为 1 个月）后甲方向乙方支付货款。 | 原则上甲方通过银行向乙方支付货款。            | 除 2023 年度存在部分银行承兑汇票外，其余均为电汇 |
| 比亚迪  | 未约定具体付款方式，实际按 N（开票时间）+60 天                                                                    | /                            | 主要为比亚迪商业票据，少量电汇             |
| 北汽福田 | 未约定具体付款方式，实际操作按扣除上一年度平均 60 天供货额确定质保金金额后，N（开票时间）+70 天                                          | /                            | 主要为银行承兑汇票，少量电汇              |

各主要客户约定的信用账期总体处于相近区间，但回款结算方式存在差异。吉利集团汽车金属结构件账期自发票入账次月起45-60天内，主要采用银行承兑汇票结算；一汽集团汽车金属结构件账期由N+2月调整为N+1月，2023年存在部分银行承兑汇票，后期逐步以电汇回款为主；比亚迪实际执行N+60天账期，主要使用比亚迪商业票据结算；北汽福田执行N+70天账期，以银行承兑汇票作为主要回款方式。上述差异主要系下游整车客户基于自身资金管理、供应链结算体系制定的付款规则，不同客户对票据类型、电汇比例的要求各不相同，因此各客户回款方式与吉利集团存在区别。

吉利集团对于其他供应商的信用政策与发行人不存在较大差异，具体如下：

| 供应商名称           | 客户名称 | 信用政策                                         |
|-----------------|------|----------------------------------------------|
| 至信股份（603352.SH） | 吉利汽车 | 2023 年度/2024 年度：发票入账后次月 1 号起 45 天/75 天       |
| 泰鸿万立（603210.SH） | 吉利集团 | 2020 年 1 月-2023 年 6 月：发票入账后次月 1 日起 45 天-75 天 |
| 世昌股份（920022.BJ） | 吉利汽车 | 90 天                                         |
| 发行人             | 吉利集团 | 卖方发票入账后次月 1 号起 45-60 天内                      |

综上，发行人与吉利集团的合作模式、合同签订、订单获取、定价、销售量的确定方式等与其他客户不存在明显差异。

**（二）定价是否公允性，包括但不限于定价依据的合理性、定价及毛利与第三方是否可比**

**1、定价过程及定价依据的合理性**

**（1）吉利集团供应商招投标流程及价格确定机制**

**①吉利集团供应商招投标流程**

吉利集团具备成熟、严谨、多维度的供应商招投标与定点准入体系，结合报价、技术、交付、服务等多维度综合评审确定最优供应商，整体流程规范、准入门槛较高，完整定点流程可以分为如下四个阶段：

**A.发布招标信息：**吉利集团在其系统发布招标项目概况、明确定点项目的技术规格、性能指标、质量要求等信息。

**B.技术及质量确认：**公司确认参与该项目招投标后，在系统中选择参与，然后就相关项目信息与吉利方进行技术及质量交流，在得到对方评审确认后方可进行商务报价。

**C.商务报价：**公司参照原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等、并预留合理利润空间后核算的项目采购价，提交正式商务报价。

**D.多维度综合评审与最终定点：**吉利集团对供应商进行全方位综合评分，评审维度涵盖供应商报价、技术开发能力、产品质量稳定性、交付准时率、产能保障水平、商务配合度、长期合作口碑等核心指标进行综合考评，从而筛选



出最优供应商；待向中标供应商出具定点函后，即完成项目定点并确定项目定点价格。

## ②吉利项目目标价的确立机制

吉利成本核算部门结合产品结构、工艺难度、物料成本等因素，并预留合理的供应商利润空间，最终核算项目目标采购价格。吉利集团将供应商报价与核定的项目目标价进行比对，以评估供应商报价的合理性。

## ③量产阶段的价格调整机制

量产阶段，由于汽车金属结构件相对应的车型均具有较长的生命周期，原材料成本、用工成本以及市场销量等均会存在一定的市场波动，后续零部件价格会根据原材料市场价格、市场销量的变化等进行周期性谈判调整。

### （2）发行人业务获取方式

发行人与吉利集团从项目洽谈到项目量产，需要根据吉利招投标流程及价格确定机制进行项目定点确认及议价谈判。

项目定点阶段，吉利集团通过其采购系统，对供应商采用招标的方式采购汽车金属结构件。吉利集团每次招标至少会邀请3家及以上的一级供应商进行投标报价。发行人根据成本加成法进行报价，即根据原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等测算出总成本，加上一定的利润空间提出报价。吉利集团结合其自身制定的项目目标价并经历多轮报价对比后，吉利集团会在竞标供应商中综合考虑开发技术水平、产品质量稳定性、交付实力等因素选取最合适的供应商进行合作。报告期内发行人的项目定点通过投标获取。

### （3）定价依据的合理性

①成本构成完整：定价以原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等实际成本要素为基础测算总成本；

②利润空间适度：在总成本基础上预留合理利润空间，并经吉利集团多轮商务报价竞争及内部目标价核定后确定，价格形成于公开竞价机制之下，非单一协商定价；

③价格可动态调整：量产期间根据原材料市场价格、市场销量变化进行谈

判调整，定价机制与市场波动挂钩，避免定价偏离成本及市场水平。

综上，发行人的定价机制以成本为基础、以公开竞争为形成方式、以市场变化为调整依据，定价依据具有合理性，报告期内公司产品定价机制未发生变化。

2、定价及毛利情况及与第三方是否可比

由于发行人向吉利集团销售的汽车金属结构件为定制件，无法查询到同类产品的销售价格，故无法通过市场价格或第三方价格比较进行公允性的分析，但均按照吉利集团的定价机制确定最终合作价格。发行人产品毛利率与第三方对比情况以及发行人报告期内毛利率变动情况如下：

(1) 公司产品毛利率与第三方可比性分析

报告期内，主要客户包括吉利集团的同行业汽车零部件企业有至信股份，毛利率列示如下：

| 公司名称 | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 至信股份 | 20.09%  | 23.20%  | 21.66%  |
| 发行人  | 20.04%  | 20.73%  | 20.26%  |

注：由于至信股份和发行人在废料收入的会计处理上存在差异，导致至信股份和发行人的主营业务毛利率存在差异，因此上表中将至信股份关于废料销售处理方式按照发行人的处理方式（即按废料收入金额确认为其他业务收入和其他业务成本，废料销售的毛利率为零；此外，至信股份未单独披露废料毛利，但其他业务收入主要为废料销售，因此此处按其他业务毛利进行测算）模拟调整，调整后的毛利率可比性更高。

报告期内，发行人毛利率水平略低于至信股份，但与至信股份不存在重大差异。

(2) 公司对吉利销售的产品毛利率与销售单价稳定性分析

报告期内，公司向吉利集团销售汽车金属结构件的收入、毛利率和销售单价如下：

| 项目名称      | 2025 年度    | 2024 年度    | 2023 年度    |
|-----------|------------|------------|------------|
| 收入（万元）    | 440,705.29 | 295,568.44 | 220,749.72 |
| 毛利率       | 20.04%     | 20.73%     | 20.26%     |
| 销售单价（元/件） | 26.58      | 25.18      | 24.17      |



报告期内，发行人向吉利集团销售的毛利率稳定在20%-21%区间，波动幅度较小；销售单价逐年小幅上升（24.17元/件至26.58元/件），未出现异常波动。

综上，发行人与吉利集团的业务通过投标获取，通过投标确定初始价格，后续根据原材料以及市场销量情况等进行价格谈判调整，发行人业务获取及定价均为市场行为，公司向吉利集团销售汽车金属零部件的毛利率和价格均较为稳定，定价具有公允性。

### **（三）发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺**

如前文所述，发行人通过参与吉利集团的招投标程序获取项目定点，吉利集团在竞标公司中选取最优供应商。发行人中标后，根据吉利集团下达的系统订单统筹产能安排并进行产品交付，根据双方确认的价格进行结算。因此，发行人与吉利集团不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺。

## **二、报告期发行人与吉利集团之间返利及价格调整的具体情况，合同是否约定返利及价格调整相关条款，返利/价格调整的过程及审批流程，返利金额确定的依据及其合理性，是否存在利益输送**

### **（一）报告期发行人与吉利集团之间返利及价格调整的具体情况**

#### **1、返利及价格调整具体情况**

在汽车零部件行业，基于产品成本在量产后由于规模效应以及技术迭代、工艺改进等方式实现的产品成本优化，整车厂商一般会向一级零部件供应商提出其降本增效要求。首先吉利集团每年结合上一年度各车型实际销量、下一年度整车产销预测、钢材等大宗原材料价格波动、零部件工艺、人工制造成本等因素确定年度降本金额目标，然后双方综合车型销量预期、生命周期、材料价格变动、成本优化空间、市场竞争状况等因素，协商确定年度降本金额及具体实施方式。

年度降本计划主要通过老产品价格直降的方式实现，即直接调整产品单价，后续交易按新价格结算；销售返利作为价格直降之外客户实现其年度降本

计划的补充，由供应商向整车厂提供一次性总额折让，在返利协商环节，双方主要着眼于返利总额的确定，而对返利所对应的具体产品关注相对有限。

上述两种方式均是行业内普遍采用的市场化价格折让方式，并非针对公司单独设置，不存在特殊利益安排及利益输送。在汽车零部件行业中，普遍存在价格直降情形，同行业可比公司也明确存在返利情形，具体列举如下：

| 公司简称 | 价格直降 | 返利  |
|------|------|-----|
| 至信股份 | 存在   | 未披露 |
| 多利科技 | 存在   | 未披露 |
| 博俊科技 | 存在   | 存在  |
| 大昌科技 | 存在   | 存在  |
| 发行人  | 存在   | 存在  |

资料来源：可比公司公开披露的招股说明书、年度报告等。

2、公司与吉利集团就价格调整及返利事项的实际执行和影响金额情况具体如下：

（1）直降情况

报告期内，公司与吉利具体的直降金额情况如下：

单位：万元

| 年度    | 直降金额       | 依据和过程                                                                                                                  |
|-------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2023年 | -11,645.26 | 依据：吉利价格表以及吉利结算单<br>过程：公司依据客户采购料号分别统计该产品在报告期各期的销量及调整后的协议价格，将当期销量与较上年价格降价金额相乘测算各产品当年的年降金额，再将各产品当年的年降金额汇总得出客户对公司当年度的年降总额。 |
| 2024年 | -12,011.51 |                                                                                                                        |
| 2025年 | -15,590.00 |                                                                                                                        |
| 合计    | -39,246.77 |                                                                                                                        |

（2）返利情况

报告期内，公司与吉利具体的返利金额情况如下：

单位：万元

| 年度    | 返利金额      | 依据和过程          |
|-------|-----------|----------------|
| 2023年 | -2,800.00 | 会议纪要、返利协议、返利开票 |
| 2024年 | -2,420.00 |                |

|       |           |  |
|-------|-----------|--|
| 2025年 | -4,190.55 |  |
| 合计    | -9,410.55 |  |

公司根据与客户确认的返利金额，冲减所属期间主营业务收入，同时冲减该期末应收账款，具体会计处理如下：

借：主营业务收入

贷：应收账款

根据《企业会计准则第14号—收入》第十六条，合同中存在可变对价的，应当按照期望值或最可能发生金额确定最佳估计数；根据《监管规则适用指引—会计类第2号》“2-5 销售返利的会计处理”，基于客户采购情况给予的现金返利应按照可变对价原则进行会计处理。公司于各资产负债表日根据与客户协商结果计提返利并冲减当期收入，相关处理符合上述规定。

综上所述，发行人对客户销售返利一般是作为年度降本计划的补充，未在与客户的销售框架协议中进行明确约定，其金额受客户实际经营完成情况、降本计划、当期价格年降比例及原材料价格走势等多因素影响，由双方谈判确定，故各年度返利金额存在差异。公司销售返利的会计处理符合企业会计准则相关规定。

### （3）直降及返利汇总

公司与吉利集团就返利及价格调整的实际执行和影响金额情况具体如下：

单位：万元

| 项目名称                  | 2025 年度    | 2024 年度    | 2023 年度    |
|-----------------------|------------|------------|------------|
| 直降金额①                 | -15,590.00 | -12,011.51 | -11,645.26 |
| 返利金额②                 | -4,190.55  | -2,420.00  | -2,800.00  |
| 二者合计③=①+②             | -19,780.55 | -14,431.51 | -14,445.26 |
| 对吉利集团营业收入④            | 449,257.81 | 304,311.46 | 226,829.94 |
| 对吉利集团原营业收入⑤=④-③       | 469,038.36 | 318,742.97 | 241,275.20 |
| 直降金额占原营业收入比例<br>⑥=①/⑤ | -3.32%     | -3.77%     | -4.83%     |
| 返利金额占原营业收入比例<br>⑦=②/⑤ | -0.89%     | -0.76%     | -1.16%     |

|                         |        |        |        |
|-------------------------|--------|--------|--------|
| 价格调整金额占原营业收入比例<br>⑧=③/⑤ | -4.22% | -4.53% | -5.99% |
|-------------------------|--------|--------|--------|

报告期内，公司对吉利集团返利及价格调整金额占当年吉利集团原营业收入的比例分别为-5.99%、-4.53%和-4.22%。因公司对吉利集团的营业收入增长较快，虽然价格直降金额和返利金额均呈现增长趋势，但返利及价格直降影响金额占原金额的比例呈逐步下降趋势，对发行人的影响逐步降低。

## （二）合同是否约定返利及价格调整相关条款

就价格调整而言，根据吉利集团与发行人签订的《采购合同通用条款》，存在价格调整机制：“订单变更的处理：如果因变更在客观上影响制造成本或履行时间，卖方应及时函件通知买方，并提供证明。如果买方认为合理的，则可以与卖方通过友好协商就价格上调或下降、交付以及运输条件等的变更重新达成一致意见。”、“价格调整：双方可基于增加产量、后续产量、部件成本、原材料成本、制造成本的变动对往年车型的售后备件或零部件的价格进行适当上下浮动的调整。”、“双方应共同协商价格调整事宜。”

公司与吉利在销售合同中通常不会对价格直降做出明确约定，不存在触发条款和采购量承诺，实践中一般在产品实现批量供货后，每年公司与吉利对老产品的销售价格进行谈判，双方综合产品采购量、配件变动、原材料成本变动、工艺技术要求等因素，协商确定直降幅度。

就返利而言，亦未在双方的销售协议中明确约定其金额，该情形受吉利当期的实际经营完成情况、降本计划、当期的价格直降情况及原材料价格走势等多种因素影响，最终由双方协商确定。

## （三）返利/价格调整的过程及审批流程，返利金额确定的依据及其合理性，是否存在利益输送

### 1、返利/价格调整的过程及审批流程

#### （1）基础定价模式与初始报价审批流程

发行人向吉利集团销售产品采用成本加成法报价：即根据原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等测算出总成本，加上一定的利润空间提出报价，最终通过吉利公开招投标等方式敲定正式供货单价。

初始报价内部审批流程：由业务部门归集物料、人工、制造费用等内部成本数据，编制报价文件，依次经发行人相关部门逐级审批。

## （2）价格调整的执行过程与审批流程

每年初，结合上一年度对应车型实际产销规模、本年度车型排产与销量预期、钢材等核心原材料价格走势、市场竞争等多项因素，发行人与吉利集团采购部门等开展年度商务谈判与多轮沟通协商，确定存量车型下一周期结算单价与年度降价安排。

发行人与吉利集团协商敲定最终结算价格后，双方签署正式价格纪要，以此作为价格变更的书面依据；吉利集团同步依据正式价格纪要，在其 SRM 供应链管理系统中更新对应物料的系统结算单价，后续结算、发票开具、货款收付均以 SRM 系统内录入的最新价格为准。

价格调整内部审批流程：由业务部门牵头梳理成本明细、商务沟通纪要等材料，并申请价格调整，依次经发行人相关部门逐级审批。

## （3）返利执行的过程及审批流程

销售返利作为价格直降之外客户实现其年度降本计划的补充，由供应商向整车厂提供一次性总额折让。发行人和吉利集团协商确定具体返利金额，双方无异议后签订正式返利协议，以书面形式确认当期最终返利金额。

返利内部审批流程：由业务部门牵头梳理年度返利明细、商务沟通纪要等材料，并申请返利审批流程，依次经发行人相关部门逐级审批。

## 2、返利金额确定的依据及其合理性，是否存在利益输送

报告期内，发行人对吉利集团返利金额分别为 2,800.00 万元、2,420.00 万元和 4,190.55 万元，占当期对吉利集团营业收入的比例分别为 1.23%、0.80%和 0.93%，整体占比较小。

销售返利作为价格直降之外客户实现其年度降本计划的补充，由供应商向整车厂提供一次性总额折让，受客户当期的实际经营完成情况、降本计划、当期的价格年降情况及原材料价格走势等多种因素影响，最终由双方协商谈判决定。

因此，返利金额确定具有合理性，不存在利益输送。

3、年降是汽车制造业的行业惯例，同行业公司的年降相关情况具备相似性，汽车零部件制造业相关企业关于年降情况描述如下：

| 公司名称                | 年降比例                                                                                                      | 对应的主要客户    | 是否与发行人存在重大差异 |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|
| 世昌股份<br>(920022.BJ) | 公司与整车厂客户通常不会在销售合同中对价格年降做出明确约定，受车型市场销量、产品工艺技术要求、采购数量等情况的不同，公司各整车厂客户的年降执行情况以及具体车型的年降执行情况各有差异，年降幅度一般为 2%-6%。 | 吉利汽车、奇瑞汽车等 | 不存在          |
| 通宝光电<br>(920168.BJ) | 公司主要客户的年降幅度均为 5%以下                                                                                        | 上汽通用五菱等    | 不存在          |
| 乔路铭<br>(920079.BJ)  | 报告期内，主要产品年降幅度在 3%-6%                                                                                      | 吉利汽车、比亚迪等  | 不存在          |
| 泰鸿万立<br>(603210.SH) | 大部分车型销售合同未约定年降的具体形式，每期根据实际情况协商确定当期采购价格；少量车型约定 SOP 后 3 年左右的年降幅度，通常不超过 3%，实际执行以协商结果为准。                      | 吉利汽车等      | 不存在          |

如上表所示，公司与同行业公司对整车厂客户执行的年降幅度基本一致。因此，公司的价格直降及销售返利符合行业惯例，具有合理性。

三、约定最低优惠价格承诺的原因及合理性，发行人与其他客户、吉利与其他客户是否签订类似价格优惠条款，是否为获取业务的前提，发行人向吉利销售优惠总金额及占净利润比重，价格优惠条款与发行人向吉利销售价格公允性是否存在冲突

#### （一）约定最低优惠价格承诺的原因及合理性

发行人与吉利集团签署的《采购合同通用条款》（国内2020版）第十二条最优惠价格承诺约定“卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之十”；发行人与吉利集团签署的最新的《采购合同通用条款》（国内2024版）第十四条最优价格承诺约定“卖方保证供应的所有产品价格不高于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格”，该合同为吉利集团与其供应商之间签署的框架合同，此条款为吉利集团对供应商的通用保护性条款，其在框架合同中约

定此条款的主要目的在于谋求供应商给予其最优惠价格以保障自身权益，具有合理性。

## （二）发行人与其他客户、吉利与其他客户是否签订类似价格优惠条款，是否为获取业务的前提

### 1、发行人与其他客户签订相关价格优惠条款的情况

报告期内，发行人与比亚迪、云枫汽车之间约定了相关价格优惠条款，具体如下：

| 客户   | 相关价格优惠条款                                                                                  |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 比亚迪  | 乙方保证其向甲方提供的服务价格是最优惠的，如在同等或类似条件下，乙方向任何第三方提供的价格低于提供给甲方的价格，则该更低价格自动适用于甲方，甲方有权按照该更低价格向乙方支付款项。 |
| 云枫汽车 | 最优惠价格承诺：卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之十。                      |

报告期内，比亚迪和云枫汽车与发行人签署的框架协议中包含上表所述的价格优惠条款，上述条款为比亚迪及云枫汽车等主机厂与其供应商签署的框架合同中有关产品价格的通用保护性条款，存在此条款并非是发行人为获取业务为前提而增加的。

### 2、吉利集团与其他供应商签订相关价格优惠条款的情况

吉利集团与豪恩汽电、新铝时代等供应商之间也存在类似条款，具体如下：

| 公司名称                | 最优惠价格条款具体情况                                                                  |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 豪恩汽电<br>(301488.SZ) | 与吉利集团约定为其提供最优惠价格或低于同类产品最低价格的百分之十                                             |
| 新铝时代<br>(301613.SZ) | 与吉利集团约定“卖方保证供应的所有产品价格低于卖方销售给其他任何第三方的同期产品价格或同类市场上同期产品在合法竞争下最低价格的百分之十”的最优惠价格承诺 |

数据来源：相关公司的招股说明书、问询函回复等公开披露文件。

由上表可知，相关价格优惠条款为吉利集团与其供应商签署的框架合同中的通用保护性条款，吉利集团的采购框架合同中存在此条款并非是发行人为获取业务为前提而增加的。

## （三）发行人向吉利销售优惠总金额及占净利润比重，价格优惠条款与发行人向吉利销售价格公允性是否存在冲突

鉴于发行人向主机厂客户销售的产品属于非标准、定制化产品，不同客户对于产品的外观结构、钢材牌号以及其他参数的要求各不相同，公司不存在向不同客户销售相同产品的情形，供应给不同客户的产品本质上无法进行直接的价格比较，相互比较的可参考性较小。因此，报告期内，发行人与吉利集团的价格优惠条款未实际触发，亦无法直接计算发行人向吉利销售优惠总金额及占净利润比重，且吉利集团不存在单方面依据价格优惠条款主张特殊权利的情形，价格优惠条款与发行人向吉利销售价格公允性不存在冲突。

四、结合上述发行人在生产、采购、销售方面对吉利集团的依赖，以及吉利集团与发行人之间资金代垫等方面的安排，综合评价发行人业务独立性，是否具有直接面向市场独立持续经营的能力，是否构成发行上市障碍。

上述发行人在生产、采购、销售方面与吉利集团的具体合作情况如下：

| 项目 | 具体情况                                                     | 判断结论                                                                                                                                                                             |
|----|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 生产 | 1、西安地通部分产线向吉利租赁；<br>2、部分机器设备位于吉利厂区内                      | 发行人向吉利租赁的产线厂房面积占比较低；位于吉利厂区内的机器设备权属清晰，不存在与吉利集团资产混同、权属争议或潜在纠纷。<br>结论：发行人在生产端对吉利集团不存在重大依赖。                                                                                          |
| 采购 | 1、部分供应商由吉利推荐、指定；<br>2、正田贸易由吉利代付货款                        | 整车行业中由主机厂推荐、指定供应商符合行业惯例；吉利代付货款系为简化结算的债权债务抵消，是基于特殊背景各方协商的短期行为，并不具有持续性。<br>结论：发行人在采购端对吉利集团不存在重大依赖。                                                                                 |
| 销售 | 吉利为发行人第一大客户，报告期内发行人向吉利集团的销售收入占比分别为 83.38%、83.76%和 90.09% | 1、发行人客户集中系汽车零部件行业固有经营特点导致，具备合理性；<br>2、吉利集团行业地位突出、经营状况稳定；<br>3、发行人与吉利集团合作稳定，且具备长期可持续性。<br>结论：发行人在收入端虽然对吉利集团存在重大依赖，但符合整车行业头部企业集中度高度的特点、客户行业地位突出且双方一直保持稳定合作，对发行人未来的持续经营能力不存在重大不利影响。 |

发行人在生产、采购端对吉利集团不存在重大依赖，在销售端构成对吉利集团的单一客户重大依赖，但对发行人未来的可持续经营能力不构成重大不利影响。除吉利集团外，发行人已成功开发一汽集团、比亚迪、北汽福田、新程汽车等客户，正在对接江铃新能源、广汽集团、武汉楚能乘用车有限公司、一汽捷达等多家潜在客户，各客户开拓进度分阶段有序推进，发行人具备独立开发客户的能力。



综上所述，发行人在生产、采购、销售等业务端均具备独立性和直接面向市场独立持续经营的能力，单一客户存在重大依赖对发行人的持续经营能力不存在重大不利影响，不构成发行上市障碍。

## 五、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司高级管理人员，了解公司与主要客户的具体合作模式、业务获取、合同签订、定价、销售量的确定及调整方式；

2、访谈发行人实际控制人，了解发行人与吉利集团是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺；

3、查阅发行人与吉利集团返利协议、返利发票、价格纪要以及会议纪要等材料，统计返利及价格调整具体影响金额；

4、查阅发行人与吉利集团签订的采购合同，了解返利及价格调整相关条款；

5、访谈发行人高级管理人员，了解公司返利/价格调整的过程及审批流程，返利金额确定的依据等，并查阅返利/价格调整相关的审批表；

6、访谈发行人高级管理人员，了解公司与吉利集团约定最低优惠价格承诺的原因；

7、查阅发行人和其他客户签订的合同，了解发行人和其他客户是否约定了价格优惠条款；

8、查阅吉利集团与其他供应商签订相关价格优惠条款的公开披露信息；

9、查阅汽车零部件行业关于年降公开信息披露情况，了解公司年降和其他企业是否存在差异；

10、访谈发行人高级管理人员，了解客户指定和代付供应商的具体情况，获取相关三方协议；

11、收集发行人及子公司房屋所有权证、房屋租赁登记备案凭证，获取整

理发行人及子公司的土地使用权、房屋所有权、租赁房产信息，前往发行人及子公司主要生产基地现场确认是否位于吉利集团厂区内，访谈了解西安地通在吉利集团厂区内生产运营的历史背景及业务、资产、人员、技术独立性；

12、获取发行人及子公司主要资产清单、主要资产权属证明文件，核查发行人及子公司位于吉利厂区内的生产线及主要生产设备权属情况；

13、访谈发行人实际控制人及管理层，获取发行人出具的说明与承诺。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与吉利集团的具体合作模式、业务获取、合同签订、定价、销售量的确定及调整方式，与其他客户不存在实质差异；发行人与吉利集团的业务通过投标获取，通过投标确定初始价格，后续根据原材料价格及市场销量等情况进行谈判调整。发行人业务获取及定价均为市场行为，具有公允性；发行人与吉利集团不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺。

2、报告期内，发行人与吉利集团之间存在返利以及价格直降，返利金额分别为-2,800.00万元、-2,420.00万元和-4,190.55万元，价格直降影响金额分别为-11,645.26万元、-12,011.51万元和-15,590.00万元，虽然价格直降金额和返利金额均呈现增长趋势，但返利及价格直降影响金额占原金额的比例呈逐步下降趋势，对发行人的影响逐步降低。发行人和吉利集团签订的合同约定了价格调整机制；返利/价格调整主要由发行人和吉利集团协商确定，并经过逐级审批后，双方签署正式的返利协议/价格纪要。返利的金额主要由双方协商谈判确定，签署正式的返利协议，不存在向吉利集团及其关联方进行利益输送的情形。

3、约定最低优惠价格承诺条款属于通用保护性条款，主要目的在于保障自身权益，具有合理性。发行人与比亚迪、云枫汽车约定了类似的价格优惠条款，吉利集团与豪恩汽电、新铝时代等供应商也存在类似价格优惠条款，吉利集团的采购框架合同中存在最低优惠价格条款并非是发行人为获取业务为前提而增加的。鉴于发行人向主机厂客户销售的产品属于非标准、定制化产品，无法直接计算发行人向吉利销售优惠总金额及占净利润比重，价格优惠条款与发

行人向吉利销售价格公允性不存在冲突。

4、发行人在生产、采购、销售等业务端均具备独立性和直接面向市场独立持续经营的能力，单一客户存在重大依赖对发行人的持续经营能力不存在重大不利影响，不构成发行上市障碍。

#### **六、按照《监管规则适用指引——发行类第5号》要求对客户集中进行核查并发表明确核查意见**

报告期内，发行人第一大客户吉利集团收入分别为226,829.94万元、304,311.46万元和449,257.81万元，占营业收入比例分别为83.38%、83.76%、90.09%，发行人存在对单一客户重大依赖的情形。针对上述情形，经核查，发行人客户集中系汽车零部件行业固有经营特点导致，具备合理性；吉利集团行业地位突出、经营状况稳定，发行人与吉利集团合作具备长期可持续性，且发行人已逐步开拓新客户，具备独立面向市场的经营能力，该情形未对发行人持续经营能力构成重大不确定性风险。

##### **（一）发行人客户集中的原因及合理性的核查**

发行人客户集中符合下游汽车整车行业集中度高的特征与现阶段自身经营策略，具有合理性。

##### **1、下游整车厂商的市场集中度较高**

专业化分工的背景下，汽车产业链呈现整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商多层次分工的金字塔形结构。在整车厂商领域，主流汽车品牌占据了大部分市场份额，根据中国汽车工业协会数据，2025年度，我国汽车销量排名前十位的企业集团销量占汽车销售总量的比例高达83.90%，形成头部效应明显的市场竞争格局。2025年，吉利集团市场份额继续提升，在中国车企销量排名第3名，在全球车企销量排名前十名。公司作为一级零部件供应商，直接配套整车厂商，在下游市场集中的情况下，公司的客户集中度相应较高，符合行业特征。

在汽车零部件行业中，客户集中度较高的情况较为常见，如新铝时代（301613.SZ）在IPO报告期（2021年至2023年）内来自第一大客户比亚迪的收入占比分别为70.42%、78.87%和80.46%；通宝光电（920168.BJ）在IPO报告期

（2022年、2023年、2024年及2025年1-6月）内来自第一大客户上汽通用五菱的收入占比分别为66.83%、63.99%、83.35%和93.45%。

## **2、公司在自身产能有限的客观情况和“一品一点”配套方式下，现阶段以优先满足优质大客户的需求为经营策略**

2023年至2025年，吉利集团实现汽车销量保持快速增长，分别为279.00万辆、333.65万辆和411.63万辆，2024年和2025年分别同比增长19.59%和23.37%。根据吉利集团2026年1月发布的“一个吉利，全面领先”2030战略目标，规划在2030年实现全球总销量突破650万辆，跻身全球车企销量前5名。

2025年公司主要产品产能利用率为100.79%，产能已达饱和状态。公司所生产的汽车金属结构件具有定制化特点，通常采用“一品一点”模式，即针对某一款具体车型的某一个金属结构件，整车厂往往只定点一家供应商进行配套供应，供应商的稳定供应能力对整车厂影响重大。

基于吉利集团近年销量快速增长和未来五年销量目标规划，公司在产能有限的客观情况和“一品一点”配套供应模式下，现阶段以优先满足优质大客户的需求为经营策略。

综上所述，公司向吉利集团销售收入占比较高，与下游整车厂商市场集中度高以及主要客户吉利集团在整车企业中的头部地位相关，符合下游行业特征与自身经营策略，现阶段客户集中具有合理性，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情形。

## **（二）发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险的核查**

吉利集团为我国汽车行业头部企业之一，行业地位突出、经营透明度较高，经营业绩持续增长、抗风险能力强，不存在重大不确定性风险，为发行人业务持续开展提供了稳定的客户基础。

### **1、吉利集团是我国汽车行业头部企业**

经过多年快速发展，吉利集团已成为拥有吉利、极氪、领克、吉利银河、睿蓝、沃尔沃、极星、路特斯、Smart、宝腾等乘用车品牌以及远程汽车、欧铃

汽车、雷达等商用车品牌的跨国汽车集团。吉利集团连续多年入选《财富》世界500强（2025年排名155位），2025年全球总销量达411.63万辆，在全球车企销量排名由2024年第10名提升至2025年第8名，是我国汽车行业头部企业，行业影响力与市场地位稳固。

## 2、吉利集团经营稳定，不存在重大不确定性风险

吉利集团是我国债券市场活跃发行人，其主要下属车企吉利汽车于2005年在香港联合交易所上市，均具有较好的信息透明度。根据吉利集团及吉利汽车公开披露信息，2023年至2025年经营状况良好，吉利集团实现收入4,986亿元、5,749亿元、6,316亿元，经营活动现金流量净额595亿元、697亿元、868亿元；吉利汽车实现收入2,248亿元、2,759亿元、3,452亿元，经营活动所得之现金净额223亿元、265亿元、473亿元。

在新能源车转型方面，吉利集团顺应全球汽车产业新能源化发展趋势，新能源汽车业务连续多年实现高速增长，销量规模与市场渗透率持续提升，2023年新能源车销售占比达到35.13%，2025年首次超过50.00%，达到55.71%，新能源汽车销量达229.31万辆。

在智能化升级方面，吉利集团构建了从车规芯片到智能座舱、从自动驾驶到工业互联网的全链条科技自研体系，实现了核心技术的自主可控。旗下企业芯擎科技专注于7nm/5nm高端车规SoC芯片与通信芯片的自研，相关产品已实现量产装车；亿咖通科技专注于车载芯片、智能座舱、自动驾驶域控制器的研发与制造，是沃尔沃、极氪、领克等品牌的核心供应商；威睿电动专注于电池、电机、电控系统的自研与自产，是吉利、沃尔沃、极氪全系新能源车型的核心三电供应商；广域铭岛专注于工厂数字化、工业软件、汽车产业链平台的搭建，为吉利全球工厂的智能制造提供了核心技术支撑；星纪魅族专注于消费电子与车机互联技术的研发，补全了吉利集团在智能座舱生态的消费电子布局。

在品牌矩阵和价格区间定位方面，吉利集团已形成定位清晰、层次分明、分布广泛的品牌矩阵，旗下拥有吉利、极氪、领克、吉利银河、睿蓝、沃尔沃、极星、路特斯、Smart、宝腾等乘用车品牌以及远程汽车、欧铃汽车、雷达等商用车品牌；吉利集团已实现从5万级入门汽车到50万元以上豪华汽车的全价

格带覆盖，涉及经济型、中高端、豪华等多个细分市场，产品价格区间布局完整，且各价格带均有主力产品布局。

在全球化布局方面，吉利集团自2010年收购沃尔沃以来，持续推进全球化战略，通过海外销量增长对冲单一市场波动风险，全球化运营能力不断增强。吉利集团实现了吉利汽车与沃尔沃汽车、宝腾汽车、莲花跑车的文化融合、人才融合和技术融合，深化与梅赛德斯奔驰全方位全球化长期战略合作，并逐步建立全球化采购供应链体系。下属企业吉利汽车海外销量自2021年以来持续快速增长，至2025年已达到42.00万辆，近5年复合增长率38.24%。

综上所述，吉利集团作为发行人核心客户，行业地位突出、经营状况稳健，整体经营不存在重大不确定性风险，能够为发行人业务持续开展提供稳定可靠的基础。

### **（三）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的核查**

#### **1、长期深度合作构筑高合作壁垒**

公司自2008年成立起即与吉利集团开展业务合作，合作时长已达18年。公司凭借稳定的产品品质与交付保障能力，多次荣获吉利集团优秀供应商、最佳合作伙伴、质量精益等多项荣誉，稳居其汽车金属结构件核心供应商前列。

公司配套产品覆盖吉利、极氪、领克、吉利银河、睿蓝、沃尔沃、路特斯、Smart、宝腾等主要品牌及主力车型，深度参与吉利集团车型技术规划与开发，持续获取新项目定点，双方在产品研发、技术协同层面形成深厚战略关系，构筑较高技术合作壁垒。

同时公司紧跟吉利集团全国产能布局，采取贴身设厂配套模式，就近配套整车生产基地，精准匹配主机厂生产节拍，有效压降物流成本、实现快速响应交付，形成难以复制的生产交付协同壁垒。

综上，公司已从技术研发、生产交付等多维度建立合作护城河，夯实双方长期稳定合作基础。

#### **2、汽车零部件行业供应商切换综合成本较高**

汽车主机厂对零部件供应商的研发设计、工艺制造、质量管控资质要求严苛，准入认证流程复杂、周期漫长，更换核心供应商成本高昂。一是认证周期长，新供应商准入需经过资质评审、试制检测、装车试验、生产件批准等多环节，常规周期2年，核心安全结构件验证周期更长，主机厂时间成本高昂；二是沉没投入大，行业普遍采用“一品一点”配套模式，供应商需专项投入模具、检具、夹具等工装资产，中途更换将造成原有投入沉没浪费，新供应商还需重复投入，形成双重损耗；三是质量试错成本高，汽车金属结构件关乎整车安全性能，现有供应商质量稳定性、工艺一致性已长期验证，新供应商潜在质量风险难以短期排查，更换易引发整车安全隐患；四是断供风险大，整车生产线对零部件准时交付要求极高，新供应商产能爬坡、交付节奏存在不确定性，易造成主机厂停产损失，风险难以预判。综上，行业特性决定主机厂不会轻易更换核心合格供应商。

### **3、行业配套模式下整车厂以培优培育为主**

汽车零部件行业多采用“一品一点”定点配套模式，单一车型单一零部件通常仅定点一家供应商，合作周期覆盖车型全生命周期约5-7年，周期内更换供应商意愿较低。行业实践中，整车厂将核心供应商定位为战略合作伙伴而非可替换资源，长期形成的技术、交付、管理默契具备不可替代价值。尤其在汽车电动化、智能化转型背景下，整车厂更需与核心供应商在技术预研、平台化开发等前端环节深度绑定，形成产业战略格局，进一步弱化供应商替代风险。

### **4、发行人与吉利集团的业务通过招投标获取，交易定价公允**

发行人与吉利集团的业务通过招投标获取，通过投标确定初始价格，后续根据原材料及用工的市场价格谈判调整。发行人业务获取及定价均为市场行为，具有公允性。

项目定点阶段，吉利集团通过其采购系统，采用招标的方式采购冲压零部件。吉利集团每次招标至少会邀请3家及以上的一级供应商进行投标报价。发行人根据成本加成法进行定价，即根据原材料成本、工艺制造成本、仓储运输费用等测算出总成本，加上一定的利润空间提出报价。在经历多轮报价对比后，

吉利集团会在竞标供应商中综合考虑开发技术水平、产品质量稳定性、交付实力、价格优势等因素选取最合适的供应商进行合作。

量产阶段，在实际订单执行过程中，初始价格为发行人参与投标取得定点的价格，由于汽车金属结构件相对应的车型均具有较长的生命周期，原材料成本、用工成本等均会存在一定的市场波动，后续汽车金属结构件价格会根据原材料市场价格、用工成本市场水平的变化等进行谈判调整。

综上，公司已与吉利集团构建了多维度的合作壁垒，合作基础深厚、协同效应显著；汽车零部件行业切换供应商的认证周期、开发投入、质量风险、供应链稳定等综合成本较高，行业配套模式决定整车厂倾向于以培优培育为主。基于以上原因，公司和吉利集团已形成深度合作关系，报告期内，公司向吉利集团销售收入分别为226,829.94万元、304,311.46万元、449,257.81万元，保持逐年增长，业务合作具备稳定性。发行人业务获取及定价均为市场行为，具有公允性。

#### **（四）发行人与重大客户是否存在关联关系, 发行人的业务获取方式是否影响独立性, 发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力的核查**

公司与吉利集团不存在关联关系。吉利集团具有完善的供应商管理体系，公司自与吉利集团合作以来，主要通过招投标方式获取项目定点业务机会，并根据招投标结果确定产品价格，因此，公司业务获取具有独立性，交易定价为市场化结果，具备公允性。公司主要依托技术、生产、市场三大核心能力，具备独立面向市场获取业务的能力，具体如下：

##### **1、公司拥有核心技术能力和产品开发能力，具备开拓新客户的技术基础**

公司在汽车金属结构件领域深耕多年，已形成较强的技术积累和产品开发能力：一是研发体系完善，发行人建立了完善的研发体系和专业的研发团队，持续进行技术创新和工艺改进，确保技术能力始终紧跟行业发展前沿，满足新客户对技术先进性的要求；二是具备与主机厂协同研发的能力，研发团队能够深度介入客户车型开发流程，使得在新客户新车型开发阶段即介入配套，提升定点项目获取概率；三是工艺技术先进，公司在冲压工艺、焊接工艺、模具开



发等方面积累了丰富的技术经验，能够满足不同主机厂对产品精度、强度、轻量化等方面的差异化需求，为拓展新客户奠定技术基础。

## **2、公司具备成熟、稳定的汽车金属结构件生产能力和生产工艺，具备规模化配套能力**

公司围绕吉利集团全国产能布局实施“贴身设厂”策略，先后在宁波、湘潭、台州、宝鸡、张家口、长兴、贵阳、成都、西安、武汉、沈阳等12个地区建设14个生产基地，已形成全国范围内的多点布局。这种规模化生产能力使得公司具备承接新客户多地工厂配套需求的能力，能够满足主机厂供应链本地化战略的要求。同时，公司在冲压、焊接等核心工艺环节积累了丰富的生产经验，形成了标准化、模块化的生产工艺体系。通过持续的技术改造和智能化升级，公司不断提升生产效率和产品精度，确保产品质量的一致性和稳定性。

## **3、公司具备成功开拓其他整车厂客户的市场化能力**

凭借自身技术产品优势以及规模化交付能力，公司已成功开拓一汽集团、比亚迪、北汽福田等整车厂商客户，并实现稳定量产交付。同时，公司不断开拓新的客户，已成功进入安徽大众、奇瑞的供应商体系，为后续获取项目定点、量产交付奠定基础。

综上，发行人在技术研发、生产配套、市场开拓等方面均具备完善的能力体系，具备独立面向市场拓展多元化客户、开拓新市场的实力；同时，已成功实现多家主流整车厂商客户的开拓，新增客户落地成效显著，为未来业绩持续增长、优化客户结构提供了有力保障，确保持续经营的稳定性与可持续性。

**（五）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**的核查

### **1、发行人主要产品应用于汽车领域，下游市场持续增长，市场空间较大**

公司业绩增长具备可持续性的下游市场基础，主要体现在全球汽车市场稳健增长、中国汽车市场规模持续扩大、新能源转型加速等方面。

### （1）全球汽车产销量增长趋势长期向好

汽车产业具有产业关联度高、市场潜力大、带动就业面广、规模效益明显等特点，为促进国民经济快速发展作出了重大贡献。随着全球汽车产业快速发展，汽车产业在各国经济中的地位越来越突出，逐渐成为各主要汽车生产国的支柱产业，并极大地推动了全球经济发展和社会进步。根据国际汽车制造商协会（OICA）的统计数据，自2009年筑底以来，2010-2017年全球汽车产销量均保持了持续增长态势；2018-2020年全球汽车市场受世界经济周期性波动影响出现了短暂下滑。随着汽车产业链逐渐复工复产、消费市场稳步复苏，全球汽车产销量增长趋势向好，2025年全球汽车产销量分别达到9,638.37万辆和9,979.84万辆，2021-2025年全球汽车产销量年均复合增长率分别为4.72%和4.52%，长期向好趋势未变。

### （2）中国汽车市场规模持续扩大

我国汽车行业经过几十年快速发展，已经形成品类齐全、配套完备的汽车工业体系，成为了国民经济的战略性与支柱性产业，企业、产品和品牌的国际竞争力明显提升。2009-2017年，我国汽车产销量分别实现了9.74%和9.83%的年均复合增长率。2018-2020年，受宏观经济增速减慢、国际贸易争端、环保标准切换及小排量乘用车补贴退坡等诸多因素影响，我国汽车行业产销增速放缓，行业进入转型调整期。2021年以来，随着不利因素缓解，叠加一系列支持政策出台，我国汽车消费市场持续回暖，带动了产销量快速上升。2025年，我国汽车产销量再创历史新高，产销规模连续3年保持在3,000万辆以上。2025年，汽车产销分别完成3,453.10万辆和3,440.00万辆，同比分别增长10.40%和9.40%。

国家统计局数据显示，2020年至2024年期间，我国乘用车汽车零部件市场规模由28,946.8亿元提升至40,378.2亿元，年均复合增长率为8.7%，保持在较高水平。得益于整车制造需求的持续释放、技术升级带来的高附加值产品占比提升，以及新能源、智能化等新兴领域零部件需求的快速增长，弗若斯特沙利文（Frost&Sullivan）调研预测，预计到2029年，我国汽车零部件市场规模有望突破52,089.1亿元，预计2024年至2029年复合年增长率为5.2%，行业整体呈现出广阔的增长空间与良好的发展韧性

### （3）绿色发展水平显著提高，新能源汽车加速渗透

根据中国汽车工业协会统计数据，2012-2025年我国新能源汽车销量平均增长率为92.39%，2025年我国新能源汽车销量同比增长28.17%，市场渗透率为47.94%，相比2024年提升了7.01个百分点。随着动力电池技术成本不断突破，新能源汽车充电便利性显著提升，新能源汽车渗透率仍将持续保持增长态势。根据《节能与新能源汽车技术路线图3.0》展望，到2040年新能源乘用车渗透率达到85%以上，其中BEV（纯电动车）占80%。

综上，发行人主要产品应用于汽车领域，而全球汽车市场稳健增长、中国汽车市场规模持续扩大、新能源转型加速等方面为公司业绩持续增长提供广阔的市场空间。

## 2、发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

近年来，在政策与市场的双重驱动下，整车朝着新能源化和轻量化的方向发展，整车生产效率不断提升，下游主机厂客户对汽车冲压零部件产品提出了更高要求，汽车零部件行业朝着模具复杂化、生产自动化、产品轻量化的方向发展。

公司深耕汽车车身与底盘领域多年，通过持续的研发投入、工艺改进、生产经验积累，从引进消化吸收再创新至原始创新，在行业通用技术基础上，形成了包含轻量化成形技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造与柔性化生产技术在内的核心技术体系。

轻量化成形技术聚焦于高强度冷冲压、辊压成形、热成形、内高压成形等成形工艺以及超高强度钢等新材料在车身结构件应用，涵盖车身及底盘零部件生产制造及测试等关键工艺环节。公司焊接工序在广泛采用机器人自动化焊接、激光焊接、柔性焊接生产等多种工艺基础上发展出一种针对扭力梁焊接工艺技术以及激光拼焊板技术等特色技术。在模具开发领域，公司紧跟前沿技术方向，协同模具上下游系统开发，形成了车身结构件连续模自动化冲压技术、变截面异形管件复杂成形模具开发技术、仿真建模开发技术及落料模工艺改进技术等多项核心技术。智能制造与柔性化生产技术具体依托自动化集成开发及应用技术与多车型共平台柔性化生产技术，在保障生产效率的同时，通过优化

技术集成方案、降低设备维护难度等，有效控制成本，并为客户提供高质量定制化的产品与服务，在细分市场竞争中脱颖而出。公司技术聚焦智能化与柔性生产融合，在车型与工装快速切换、工艺参数动态调整等方面表现出色，能快速响应市场多样化需求，对新能源车等新兴行业需求的适配性更强，契合汽车行业智能制造高质量发展趋势。

经过多年的团队建设和生产实践，公司建立了一支经验丰富并具有市场竞争力的专业研发团队，团队成员具备机械、结构、电子、模具、工艺、冲压、焊接、测试等专业知识，同时设有上海和宁波两大技术中心，并建设了专门的产品实验室全面验证产品品质，具备较强的自主研发和持续创新能力。依靠丰富的研发经验和强劲的研发能力，公司可实现与整车厂同步开发，在新车型开发过程中通过更换选材、重新设计等方式实现稳定高效生产，能够快速响应客户需求，获得客户高度认可。此外，公司建立了完善的研发体系和研发制度，为技术创新提供制度和组织保障。公司以市场和客户需求为导向，不断强化自身技术研发、创新能力，已具备从客户产品设计到产品生产制造一体化能力，即具有与整车厂商同步开发、模块化平台供货能力，以及设计验证、工艺改进、产品制造等完整配套能力。

综上，发行人已掌握的生产技术紧跟行业技术发展步伐进行迭代升级。

### **3、发行人具备开拓其他客户的技术能力，已在新客开拓方面取得一定成效**

发行人经过多年发展，在汽车金属结构件及相关模具开发生产领域积累了较强的市场理解和产品实力，发行人在行业通用技术基础上，通过针对性研发积累的核心技术具有较高的产业化落地实力，能更快响应客户的新产品开发需求，实现快速交付。发行人具备开拓其他客户的技术实力，截至目前，公司在巩固原有核心客户的基础上，顺利开拓了一汽集团、比亚迪、北汽福田、奇瑞汽车等新客户，发行人新客户开拓、产品试用与认证情况良好，详见本问询函的回复之“问题1.1关于客户集中”之“五、结合协议签订、获取定点情况具体说明其他客户的开拓进展，预计未来向吉利和其他客户销售占比情况”。

**（六）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的核查**

发行人下游核心客户为吉利集团等整车制造企业，双方所处的汽车零部件行业、汽车整车制造行业均为国家产业政策长期、明确支持的战略性领域；相关产业政策以长期发展规划为核心导向，市场需求已实现从政策驱动向市场自主驱动的切换，无阶段性特征；产业政策的调整优化系行业高质量发展的必然趋势，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，具体核查如下：

**1、发行人及下游客户所在行业均为国家产业政策明确长期支持的核心领域**

汽车产业是我国国民经济的重要支柱产业，是建设制造强国的关键抓手，发行人所处的汽车零部件行业作为整车制造行业的核心配套环节，与下游整车行业共同被纳入国家多层次、长期性产业政策支持体系。国家顶层设计明确长期发展战略：国务院印发的《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》，将发展新能源汽车确立为我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。近期政策持续加码稳增长、促升级：工业和信息化部等八部门联合印发《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026年）》，明确汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的重要支柱，提出培育一批汽车产业链中小企业特色产业集群，助力更多中小企业融入大企业供应链，形成相互依存、相互促进、稳定高效的产业链供应链体系。财税与消费政策持续赋能市场发展：国家延续新能源汽车车辆购置税减免政策至2027年，通过分阶段、平稳退坡的方式保障市场稳定；同时持续开展新能源汽车下乡、以旧换新等活动，优化充换电基础设施布局，扩大汽车消费市场，直接带动下游整车企业的产品需求，进而传导至上游汽车零部件行业，为发行人业务发展提供了稳定的市场政策环境。

**2、相关产业政策导向下的市场需求已形成长期稳定格局，无阶段性特征**

我国汽车行业的市场需求主要由市场自主驱动，当前市场需求的增长源于行业技术迭代、产品竞争力提升、消费者需求升级及全球化布局深化，而非短期政策刺激，不存在阶段性特征。一方面，2015-2025年我国乘用车销量从2,121.03万辆增长至3,010.30万辆，复合增长率为3.56%，新能源汽车成为核心增长引擎，消费者对新能源汽车的认可度持续提升；另一方面，国产汽车出海进入高速发展期，据国家海关总署数据，2025年我国汽车出口量为832.00万辆，相比于2024年增长29.80%；2013-2025年我国汽车出口量复合增长率为20.10%，近十余年中国品牌汽车出口增长较快，全球化需求成为市场增长的重要新增量，进一步夯实了需求的长期稳定性。

### **3、产业政策的调整优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**

经核查，我国汽车产业政策的调整始终遵循平稳过渡、协同发展、市场主导的原则，政策变化以推动行业高质量发展为核心，而非收缩行业发展空间，且发行人及下游客户已提前适配政策导向完成产业布局，因此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，具体理由如下：

（1）产业政策持续强化供应链协同，助力发行人与下游客户的合作关系更加稳固：国家近期出台的《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026年）》等政策，明确提出培育汽车产业链中小企业特色产业集群，保障供应链稳定，助力更多中小企业融入大企业供应链，形成相互依存、相互促进、稳定高效的产业链供应链体系。这类政策将进一步强化发行人作为核心零部件企业与下游吉利集团等整车客户的协同合作，巩固双方的战略合作关系，提升客户稳定性，而非对合作关系产生不利影响。

（2）下游核心客户的产业布局与国家政策导向契合：发行人核心客户吉利集团作为国内汽车行业头部企业，已完成新能源化、智能化、全球化的全面布局，其新能源渗透率较高，且布局了纯电、混动、换电等全技术路线，契合国家新能源汽车产业发展规划；同时吉利集团积极响应国家汽车出海政策，完成从贸易出海到资本出海、技术出海的升级。吉利集团的产业布局与国家政策导向匹配，将推动其凭借技术和布局优势进一步提升市场份额。

(3) 发行人的产品研发与生产布局已深度适配政策导向的行业发展趋势，业务持续性有充分保障：发行人紧跟国家汽车产业“新能源化、轻量化、智能化”的政策导向，研发了变截面异形管件复杂成型模具开发技术、内高压成型生产技术等轻量化核心技术，适配下游客户新能源汽车的轻量化需求；同时发行人积极开展生产制造的数字化、智能化改造，契合国家汽车行业数字化转型政策要求。发行人的产品结构、技术路线与国家产业政策导向一致，政策调整将推动下游整车企业对规模化的汽车零部件需求进一步提升，发行人作为吉利集团主要的汽车金属结构件供应商，且已开拓一汽集团、比亚迪等多家主流整车客户，业务持续性将得到进一步强化。

综上，发行人所处的汽车零部件行业与下游客户所处的汽车整车制造行业，均属于国家产业政策长期、明确支持的产业，市场需求无阶段性特征，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。

**(七) 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,销售是否真实的核查**

经核查，发行人对单一客户吉利集团存在重大依赖，吉利集团为汽车整车制造企业，系发行人产品的终端客户。据此，发行人不存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况。

#### **(八) 核查结论**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人客户集中的原因主要包括下游整车厂行业集中度高、行业经营特点、发行人配套主要客户过程中形成的深度协同、以自身资源向优质大客户倾斜的发展战略等，具有合理性，符合行业特征和自身实际经营情况，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

2、发行人主要客户吉利集团系国内自主品牌头部企业，行业地位和经营透明性较高，经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

3、发行人与吉利集团已合作18年，是吉利集团汽车金属结构件业务的核心供应商。双方业务合作关系稳定，具有可持续性。双方交易定价是基于市场化

原则，具有公允性。

4、发行人与主要客户吉利集团不存在关联关系，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、发行人客户集中度高不会对持续经营能力造成重大不确定性影响。

6、发行人所处的汽车金属结构件行业市场空间较大；发行人技术路线与行业技术迭代相匹配，发行人具备开拓其他客户的技术能力，且已成功开拓了其他整车厂客户。

7、发行人所处的汽车产业属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策和市场需求不存在明显的阶段性特征，产业政策发生重大不利变化的风险较小，不存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况。

## **2.关于板块定位**

**根据申报材料：（1）根据《国民经济行业分类》，发行人所属行业为“C3670 汽车零部件及配件制造业”；公司主要产品为汽车金属结构件及模具，汽车金属结构件又分为车身结构件、底盘系统，报告期内汽车金属结构件收入占各期主营业务收入的比例在 90%以上；（2）汽车零部件行业已形成以整车厂为核心、零部件供应商为支撑的多层级配套供应体系，整车厂专注整车设计与研发，一级供应商参与关键零部件的设计与研发，二级及以下供应商仅提供通用零部件；发行人为吉利集团等汽车整车制造厂商的一级供应商；（3）发行人选取的可比公司包括至信股份、多利科技、博俊科技及大昌科技，前述公司均属于汽车零部件行业且主营业务均包含汽车车身及底盘零部件，主要客户均为整车厂商或其一级供应商；（4）我国汽车零部件行业集中度较低，企业平均规模较小；2023 年至 2025 年我国乘用车冲压件的市场空间约为 2,690.77 亿元、2,830.13 亿元和 3,117.81 亿元，发行人市场占有率分别为 0.89%、1.11%和 1.47%。**

**请发行人披露：（1）汽车零部件及配件制造业的基本情况，包括整体市场规模及各细分行业的主要产品、市场规模及发行人所处的细分行业；**

**（2）行业各级供应商之间及与整车厂之间的关系，各级供应商的公司平均规模、所提供产品的具体范围；一级供应商的具体分类，各个类别的公司平**



均规模、代表性公司及其业务模式；（3）发行人未以自身在汽车零部件及配件制造业的相关情况说明行业地位的原因及合理性；发行人与汽车零部件及配件制造业其他公司是否具有可比性，如有，说明比较情况；（4）汽车金属结构件的主要内容、产品类别，是否仅包括车身结构件、底盘系统；汽车金属结构件与乘用车冲压件的关系、两者概念是否等同；汽车金属结构件市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势；（5）结合上述内容，进一步论证发行人符合规模较大、具有行业代表性的主板板块定位。

请保荐机构简要概括核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、汽车零部件及配件制造业的基本情况，包括整体市场规模及各细分行业的主要产品、市场规模及发行人所处的细分行业

（一）汽车零部件及配件制造业的基本情况，包括整体市场规模及各细分行业的主要产品、市场规模

汽车零部件是指构成汽车整体的各类单元组件及配件的统称，是汽车工业发展的基础，直接决定整车的安全性、可靠性与综合性能。

在新能源汽车快速发展的背景下，按照传统的功能划分，汽车零部件可分为六大类：燃油动力系统（发动机、变速箱、进排气系统等）、新能源动力系统（电池、电机、电控）、底盘系统（悬架、制动、转向等）、车身系统（车身结构件、内外饰等）、汽车电子电气与智能系统（ECU、传感器、线束等）以及通用件（标准件、橡胶件、塑料件等）。

| 细分种类    | 介绍                                                                                 | 主要产品                                                   |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 燃油动力系统  | 是传统燃油汽车实现动力输出的核心系统，负责将燃料化学能转化为机械能，并完成进气、排气、排放控制及动力传递，是传统汽车的核心总成之一                  | 包括发动机、变速箱、燃油喷射系统、进排气系统、涡轮增压器、冷却系统及润滑系统等                |
| 新能源动力系统 | 是新能源汽车的核心组成部分，主要负责车辆动力输出及能量管理，其能量存储、转换与驱动系统决定整车动力性、经济性、续航里程，是新能源汽车区别于传统燃油汽车的核心部件总成 | 包括动力电池、驱动电机、电机控制器、电驱动总成、电池管理系统（BMS）、车载充电机（OBC）及高压配电系统等 |

| 细分种类      | 介绍                                                                                                                        | 主要产品                                                                       |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 底盘系统      | 是汽车实现行驶、制动、转向及承载功能的重要组成部分，对整车安全性、操控性及舒适性具有决定性作用                                                                           | 包括悬架系统、制动系统、转向系统、车桥、轮毂轴承及减振器等                                              |
| 车身系统      | 是构成汽车本体结构的物理硬件总成，涵盖白车身金属骨架、车门及前后盖等闭合件，以及内外饰塑料/皮革覆盖件（仪表板、保险杠、座椅）、玻璃、密封条等附件，其核心功能为承载整车载荷、吸收碰撞能量、营造隔音隔热乘员舱环境，并实现造型美观与空气动力学性能 | 包括白车身冲压件、全景天窗、夹层玻璃/钢化玻璃、门锁系统、电动尾门、保险杠蒙皮、外后视镜总成等                            |
| 电子电气与智能系统 | 指车辆上负责电力分配、信号传输、逻辑计算与智能决策的软硬件结合体，涵盖底层电子电气架构（EEA）、各类传感器（摄像头/雷达）、域控制器（DCU）、车载电脑及执行器                                         | 包括智能驾驶域控制器、座舱域控制器、激光雷达/毫米波雷达、车载摄像头模组、T-BOX（车载网联终端）、整车控制器（VCU）、ECU（电子控制单元）等 |
| 汽车通用件     | 指在汽车制造中可跨车型、跨系统广泛复用并具备互换性的零部件，通常指紧固件、橡胶件、密封件、卡扣等在各类车型中广泛通用的基础零部件                                                          | 包括螺栓、螺母、螺钉、铆钉等紧固件，橡胶衬套、冷却水管和燃油管等橡胶件以及各类密封件                                 |

汽车零部件行业是汽车产业链的核心环节，涵盖从原材料加工到最终零部件制造的全过程。随着汽车电动化及智能化的发展，汽车行业及汽车零部件行业迎来新的发展机遇。根据 QYResearch 调研数据，2024 年全球汽车零部件市场规模为 2.06 万亿美元，预计 2031 年市场规模将增长至 2.41 万亿美元，2025-2031 年的年复合增长率（CAGR）为 2.3%。根据弗若斯特沙利文研究数据，2025 年我国汽车零部件市场规模达到 4.25 万亿元。

由于汽车零部件市场产品种类繁多，配套体系不同，不同类型零部件存在巨大差异，各细分行业的规模数据来源不同，统计口径不同，与汽车零部件市场整体数据较难实现勾稽匹配，无法体现出各细分行业的占比情况以及汽车零部件市场的整体情况，故采用下述方法对各细分行业规模进行测算：

根据中国汽车工业协会数据，2025 年我国汽车销量 3440 万辆，新能源汽车销量 1649 万辆，占比 47.94%；同时，将我国汽车零部件市场划分为新能源汽车零部件市场和非新能源汽车零部件市场，再根据传统燃油车与新能源车成本构成占比数据将新能源汽车零部件市场和非新能源汽车零部件市场按前述六大类汽车零部件进行拆分，可以初步测算出前述六大类汽车零部件细分行业的市场规模及占比情况，具体如下所示：

| 中国汽车零部件市场各细分行业规模测算   | 非新能源汽车    | 新能源汽车     | 合计        |
|----------------------|-----------|-----------|-----------|
| 2025年销量（万辆）          | 1,791.00  | 1,649.00  | 3,440.00  |
| 2025年销量占比            | 52.06%    | 47.94%    | 100.00%   |
| 2025年中国汽车零部件市场规模（亿元） | 22,127.18 | 20,372.82 | 42,500.00 |
| 燃油动力系统市场规模（亿元）       | 7,744.51  | -         | 7,744.51  |
| 新能源动力系统市场规模（亿元）      | -         | 10,186.41 | 10,186.41 |
| 底盘系统市场规模（亿元）         | 2,212.72  | 2,852.19  | 5,064.91  |
| 车身系统市场规模（亿元）         | 5,531.80  | 4,074.56  | 9,606.36  |
| 汽车电子电气与智能系统市场规模（亿元）  | 3,319.08  | 1,833.55  | 5,152.63  |
| 通用件等其他市场规模（亿元）       | 3,319.08  | 1,426.10  | 4,745.17  |

注：根据五矿证券研报数据，新能源汽车成本结构中三电系统（电池、电机、电控）占比 50%，车身系统占比 20%，底盘系统占比 14%，汽车电子占比 9%，其他占比 7%；传统燃油车成本结构中发动机及传动系统占比 25%，车身系统占比 25%，底盘系统占比 10%，汽车电子占比 15%，其他占比 25%。

## （二）发行人所处的细分行业

发行人主要产品为汽车金属结构件及配套模具，汽车金属结构件主要包含在前述分类中的汽车车身及底盘系统零部件中，发行人所处的细分行业为汽车金属结构件行业。

汽车金属结构件是指组成汽车车体结构、形成汽车整体造型的必要金属零件，起到支撑及承载作用，是其他汽车零部件的安装基础以及承载和保护汽车乘员的主体，其强度精度、疲劳耐久度和防腐等性能与汽车的稳定性和安全性密切相关。

汽车金属结构件主要分为车身结构件与底盘结构件两大类。车身结构件构成车身整体框架，是承载式车身骨架的核心组成部分，主要包括纵梁、横梁、A/B/C柱、车顶框架、地板总成及发动机舱总成等。底盘结构件用于支撑车辆重量、提供结构强度，并连接动力与行驶系统，主要包括副车架、控制臂/悬挂臂、转向节、发动机支架及前后防撞梁等。

汽车金属结构件行业的竞争格局及行业内主要企业参见本题回复之“四、汽车金属结构件的主要内容、产品类别，是否仅包括车身结构件、底盘系统；汽车金属结构件与乘用车冲压件的关系、两者概念是否等同；汽车金属结构件

市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势”之“（三）汽车金属结构件市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势”。

二、行业各级供应商之间及与整车厂之间的关系，各级供应商的公司平均规模、所提供产品的具体范围；一级供应商的具体分类，各个类别的公司平均规模、代表性公司及其业务模式

（一）行业各级供应商之间及与整车厂之间的关系，各级供应商的公司平均规模、所提供产品的具体范围

在专业化分工日趋细致的背景下，我国汽车零部件行业经过长期发展业已形成以整车配套市场为主的整零协同发展格局，构建起以整车厂为核心、零部件供应商为支撑的金字塔式多层级配套供应体系，即零部件供应商按照与整车厂之间的供应联系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级关系。整车厂专注于整车设计与研发，各级零部件供应商则负责提供各类汽车零部件。

一级供应商位于整车厂直接上游，直接向后者提供集成化的总成产品，如发动机总成、变速器总成、悬架系统、底盘系统及结构件总成等，双方相互参与对方的研发和设计，属于整车制造过程中参与度最高的零部件供应商；二级供应商以中小内资企业为主，主要向一级供应商提供总成系统的核心零部件产品，如发动机活塞、变速器齿轮、减振器、弹簧及冲压焊接零部件等；三级供应商处于供应链底层，以小型内资企业为主，主要提供低端配套产品，如轴承、密封件及紧固件等。

在发行人所处的金属结构件细分行业中，一级供应商通常负责提供可直接装配于整车的冲压焊接总成或模块化集成产品，如完整的前后副车架、车身骨架或地板类总成等；二级供应商则主要向一级供应商提供构成这些总成的关键分总成或复杂冲焊部件，例如侧围内板加强件、A/B柱加强板等；三级供应商则处于基础层，主要提供更基础的原材料、标准件或简单加工件，如特定型号的钢材、紧固件和毛坯冲压件等。

目前尚无权威部门发布关于各级供应商的平均规模数据。根据wind数据库、同花顺数据库及上市公司的年度报告等公开披露资料，截至2026年7月31日，公司所属的汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中A股上市公司共192家，其中一级供应商及二级供应商平均规模情况如下所示：

单位：万元

| 所属层级  | 家数  | 2025年度营业收入截尾平均值 | 2025年度归母净利润截尾平均值 | 2025年度营业收入中位数 | 2025年度归母净利润中位数 |
|-------|-----|-----------------|------------------|---------------|----------------|
| 一级供应商 | 151 | 533,313.46      | 29,361.77        | 271,637.29    | 15,707.37      |
| 二级供应商 | 41  | 150,807.84      | 11,773.43        | 104,447.15    | 10,007.95      |

注 1：如上市公司年度报告等公开资料披露其为一级供应商或其主要客户为整车厂，则归类为一级供应商；如披露主要客户为整车厂及一级供应商，且无数据表明主要为非整车厂，则归类为一级供应商；如主要客户为非整车厂，则归类为二级供应商；

注 2：由于 A 股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中各上市公司之间的规模差距较大，故使用 2025 年度营业收入及归母净利润截尾平均值来衡量其平均水平，分别排序后剔除前后各 2 家公司（共 4 家）数据，其余样本分别计算算术平均值；其中，潍柴动力及华域汽车规模显著高于其他上市公司，其 2025 年度营业收入分别为 23,180,928.11 万元及 18,399,890.05 万元，归母净利润分别为 1,093,050.45 万元及 720,726.81 万元，计算截尾平均值时已剔除；除此之外，还使用营业收入和归母净利润中位数衡量其集中趋势。

根据相关数据，中国目前拥有超过10万家汽车零部件制造企业，其中规模以上（年主营业务收入2,000万元人民币及以上）的企业数量约为1.4万家，其余的企业年营业收入基本在2,000万元以下且数量众多，这些企业构成了汽车零部件市场三级供应商的主要部分。

## （二）一级供应商的具体分类，各个类别的公司平均规模、代表性公司及其业务模式

根据前述六大类汽车零部件的划分，可以将汽车零部件市场一级供应商按所属细分行业进行分类，具体为燃油动力系统一级供应商、新能源动力系统一级供应商、底盘系统一级供应商、车身系统一级供应商、汽车电子电气与智能系统一级供应商以及通用件一级供应商。

汽车零部件行业一级供应商体系的业务模式成熟，皆遵循合格供应商准入、项目定点开发、以销定产、以产定采、持续稳定交付的全流程业务模式：首先通过主机厂严格认证进入合格供应商体系，项目定点后开始设计制造，量产后根据客户滚动需求计划组织原材料采购与生产，持续向下游客户稳定交付汽车零部件产品。

目前尚无权威部门发布关于各细分行业一级供应商的平均规模数据。根据wind数据库、同花顺数据库及上市公司的年度报告等公开披露资料，截至2026年7月31日，公司所属的汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中A股上市公司共192家，按照前述六大类汽车零部件的划分对其进行分类，具体情况如下所示：

单位：万元

| 所属细分行业      | 所属层级  | 代表性公司 | 2025年度营业收入截尾平均值 | 2025年度归母净利润截尾平均值 | 2025年度营业收入中位数 | 2025年度归母净利润中位数 |
|-------------|-------|-------|-----------------|------------------|---------------|----------------|
| 燃油动力系统      | 一级供应商 | 潍柴动力等 | 309,043.86      | 18,373.79        | 224,512.93    | 13,298.69      |
| 新能源动力系统     | 一级供应商 | 联合动力等 | 456,735.10      | 24,865.23        | 306,066.10    | 17,915.46      |
| 车身系统        | 一级供应商 | 华域汽车等 | 613,074.36      | 32,346.09        | 322,691.79    | 16,665.51      |
| 底盘系统        | 一级供应商 | 拓普集团等 | 552,935.17      | 33,230.18        | 352,654.95    | 17,260.17      |
| 汽车电子电气与智能系统 | 一级供应商 | 均胜电子等 | 687,102.92      | 36,199.78        | 399,754.69    | 20,683.92      |
| 通用件         | 一级供应商 | 浙江华远等 | 143,569.18      | 10,013.22        | 143,569.18    | 10,013.22      |

注 1：如上市公司年度报告等公开资料披露其为一级供应商或其主要客户为整车厂，则归类为一级供应商；如披露主要客户为整车厂及一级供应商，且无数据表明主要为非整车厂，则归类为一级供应商；如主要客户为非整车厂，则归类为二级供应商；

注 2：由于 A 股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中各上市公司之间的规模差距较大，故使用 2025 年度营业收入及归母净利润截尾平均值来衡量其平均水平，分别排序后剔除前后各 1 家公司（共 2 家）数据，其余样本分别计算算术平均值；其中，潍柴动力及华域汽车规模显著高于其他上市公司，其 2025 年度营业收入分别为 23,180,928.11 万元及 18,399,890.05 万元，归母净利润分别为 1,093,050.45 万元及 720,726.81 万元，计算截尾平均值时已剔除；除此之外，还使用营业收入和归母净利润中位数衡量其集中趋势。

发行人主要产品为汽车金属结构件及配套模具，汽车金属结构件主要包含在前述分类中的汽车车身及底盘系统零部件中，发行人所处的细分行业为汽车金属结构件行业。由于车身系统及底盘系统零部件产品种类繁多，配套体系不同，不同类型零部件存在巨大差异，故进一步分析发行人所处的汽车金属结构件行业。

截至2026年7月31日，A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司中主营产品包含金属结构件或冲压件的有27家，具体情况详见本题回复之“五、结合上述内容，进一步论证发行人符合规模较大、具有行业代表性的主

板板块定位。”之“（二）发行人具有行业代表性”，该等27家公司2025年度营业收入及归母净利润平均值分别为517,561.41万元及16,837.98万元。

三、发行人未以自身在汽车零部件及配件制造业的相关情况说明行业地位的原因及合理性；发行人与汽车零部件及配件制造业其他公司是否具有可比性，如有，说明比较情况

（一）发行人未以自身在汽车零部件及配件制造业的相关情况说明行业地位的原因及合理性

1、发行人与汽车零部件及配件制造业上市公司的对比情况

发行人专业从事汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售。根据《国民经济行业分类》标准（GB/T4754—2017），发行人所属行业为“C36汽车制造业”大类中的“C3670汽车零部件及配件制造业”。

发行人已在招股书“第二节概览”之“五、发行人板块定位情况”之“（三）公司经营规模较大”披露发行人与汽车零部件及配件制造业上市公司的对比情况，具体如下：

截至2026年7月31日，公司与A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业192家上市公司关于总资产、营收、归母净利润等关键指标的对比情况如下：

单位：万元

| 项目                 | 2025年末<br>资产总额 | 2025年度<br>营业收入 | 2025年度<br>归母净利润 |
|--------------------|----------------|----------------|-----------------|
| A股C-3670行业上市公司中位数a | 386,648.65     | 230,130.05     | 14,132.21       |
| 发行人b               | 679,708.87     | 498,649.70     | 52,092.03       |
| 差异率c=（b-a）/a       | 75.79%         | 116.68%        | 268.60%         |

发行人2025年末的资产总额为679,708.87万元，较A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司的中位数高75.79%；发行人2025年度的营业收入和归母净利润分别为498,649.70万元和52,092.03万元，较A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司的中位数分别高116.68%和268.60%。

发行人资产总额、营业收入和归母净利润规模较大，盈利能力较强，在A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司中处于中上游水平。



## 2、发行人未以自身在汽车零部件及配件制造业的相关情况说明行业地位的原因及合理性

发行人主要产品为汽车金属结构件及配套模具，汽车金属结构件主要包含在前述汽车零部件分类中的汽车车身及底盘系统零部件中，发行人所处的细分行业为汽车金属结构件行业，该行业是“C3670汽车零部件及配件制造业”的细分行业。“C3670汽车零部件及配件制造业”由于产品种类繁多，配套体系不同，不同类型零部件存在巨大差异，不同类型零部件细分行业亦存在巨大差异。因此，发行人未以自身在汽车零部件及配件制造业的相关情况说明行业地位具有合理性。但发行人的资产总额、营业收入和归母净利润与汽车零部件及配件制造行业上市公司相比具有一定优势，体现了发行人较高的市场地位。

### （二）发行人与汽车零部件及配件制造业其他公司是否具有可比性，如有，说明比较情况

虽然“C3670汽车零部件及配件制造业”产品种类繁多，配套体系不同，不同类型零部件存在巨大差异，不同汽车零部件供应商亦存在巨大差异，但是“C3670汽车零部件及配件制造业”存在一定数量的上市公司从事汽车冲压件或金属结构件生产业务，发行人与该部分公司具有可比性，发行人与A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司中主营产品包含金属结构件或冲压件的27家上市公司的比较情况详见本题回复之“五、结合上述内容，进一步论证发行人符合规模较大、具有行业代表性的主板板块定位。”之“（二）发行人具有行业代表性”。

同时，发行人选取的同行业可比公司包括至信股份、多利科技、博俊科技以及大昌科技，均属于“C3670汽车零部件及配件制造业”且主营业务均包含汽车车身及底盘零部件，主要客户均为整车厂商或其一级供应商，可比公司数据充分、可比程度高。发行人与该等同行业可比公司的比较情况如下所示：



| 公司简称             | 经营情况                                                                                             | 市场地位                                                                                                                | 技术实力                                                                     | 关键业务数据及指标                                                                                                  |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 至信股份<br>(603352) | 主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售。2025年度，公司冲焊零部件业务占主营业务收入比重为94.53%，冲压模具业务占比4.97%                         | 经过三十余年发展，至信股份已成为我国西南地区生产规模较大、综合竞争实力较强的民营汽车零部件生产企业，在全国建有10余家制造基地，主要客户包括长安汽车、吉利汽车、长安福特、蔚来汽车、理想汽车等整车制造商                | 2025年末，拥有395名研发人员；围绕热成型及轻量化技术、冷冲压技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造及自动化生产技术等领域形成了多项核心技术 | 2023年至2025年，营业收入分别为256,352.04万元、308,786.52万元和405,293.09万元，净利润分别为13,184.56万元、20,396.41万元和22,745.82万元        |
| 多利科技<br>(001311) | 主要从事汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件的研发、生产与销售。2025年，冲压和一体化压铸零部件业务占营业收入比重为91.23%，冲压模具占比3.87% | 作为国内较早涉足且持续专注于汽车冲压零部件生产的企业之一，多利科技在冲压焊接、模具开发、一体化压铸、热成型等领域积累了丰富的技术储备，拥有一定的市场竞争优势，主要客户包括上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、特斯拉、理想汽车等整车制造商 | 2025年末，拥有247名研发人员；凭借在技术研发持续投入，形成了先进的模具开发能力与冲压焊接、一体化压铸技术                  | 2023年至2025年，营业收入分别为391,253.93万元、359,202.01万元和419,290.61万元，净利润分别为49,572.99万元、42,286.10万元和23,433.44万元        |
| 博俊科技<br>(300926) | 主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售。2025年度，冲压业务占营业收入比重90.47%，商品模业务占比0.01%                               | 经过多年的发展和积累，博俊科技在精密零部件和精密模具行业形成了一定的竞争优势，在所属的行业中占据重要位置，主要客户包括理想汽车、赛力斯、吉利、比亚迪、长安福特等整车制造商                               | 2025年末，拥有790名研发人员；已掌握模具设计与制造、冲压、激光焊接、注塑、热成型、激光切割、一体化压铸及装配等关键生产工艺和技术      | 2023年至2025年，营业收入分别为260,048.56万元、422,705.55万元和580,760.84万元，净利润分别为30,850.07万元、61,311.06万元和84,412.02万元        |
| 大昌科技             | 主要从事汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售，主要产品为车身结构件总成、底盘组件及相关工装模具。2024年度，汽车零部件占主营业务收入97.21%，工装模具占比2.78%         | 大昌科技依靠自身较为完善的技术创新体系，沉淀了较强的技术实力和丰富的经营经验，在汽车零部件行业建立了良好的市场形象和品牌知名度，主要客户包括奇瑞、广汽集团、广汽本田、大众汽车、长安汽车等整车制造商                  | 2024年末，拥有126名研发人员；形成了自动化制造技术、智能制造技术、柔性生产技术等一系列核心技术                       | 2023、2024年度及2025年1-9月，营业收入分别为125,495.26万元、117,110.99万元和81,450.78万元，净利润分别为10,370.77万元、9,140.41万元和5,801.62万元 |

| 公司简称 | 经营情况                                                                 | 市场地位                                                                                                | 技术实力                                                                  | 关键业务数据及指标                                                                                           |
|------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 发行人  | 专业从事汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售。2025年度，公司汽车金属结构件业务占主营业务收入98.21%，模具占比1.79% | 通过多年积累，公司在汽车市场形成了产品优势，得到了服务客户的广泛认可，主要客户包括吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田、安徽大众、奇瑞等整车制造商。公司业务规模在业内位于前列，市场地位持续巩固和提升 | 2025年末，拥有233名研发人员；通过持续研发投入，形成了轻量化成形技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造与柔性化生产技术等核心技术体系 | 2023年至2025年，营业收入分别为272,058.40万元、363,292.47万元和498,649.70万元，净利润分别为20,861.38万元、36,690.80万元和52,092.03万元 |

注：同行业可比公司信息来自其招股说明书、定期报告等公开披露文件。

综上，发行人与汽车零部件及配件制造业其他公司具有可比性。

**四、汽车金属结构件的主要内容、产品类别，是否仅包括车身结构件、底盘系统；汽车金属结构件与乘用车冲压件的关系、两者概念是否等同；汽车金属结构件市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势**

**（一）汽车金属结构件的主要内容、产品类别，是否仅包括车身结构件、底盘系统**

汽车金属结构件是指组成汽车车体结构、形成汽车整体造型的必要金属零件，起到支撑及承载作用，是其他汽车零部件的安装基础以及承载和保护汽车乘员的主体，其强度精度、疲劳耐久度和防腐等性能与汽车的稳定性和安全性密切相关。

汽车金属结构件主要分为车身结构件与底盘结构件两大类。车身结构件构成车身整体框架，是承载式车身骨架的核心组成部分，主要包括侧围类总成、地板类总成、机舱类总成及顶盖类总成等。底盘结构件用于支撑车辆重量、提供结构强度，并连接动力与行驶系统，主要包括后桥总成、前桥总成、控制臂总成等。

除此之外，随着新能源汽车的发展，小部分新能源汽车零部件亦发挥结构件的功能，如新能源汽车电池包壳体是电池PACK的“骨架”，起到支撑、抗机械冲击、抗振动和环境保护的作用，这与结构件“承载、受力、保护”的核心功能一致，因此也被视作泛结构件。但该部分零部件在金属结构件中占比较

小，故汽车金属结构件在绝大部分语境下指车身结构件及底盘结构件。发行人主营产品为车身及底盘金属结构件，不包括新能源汽车电池包壳体。

## （二）汽车金属结构件与乘用车冲压件的关系、两者概念是否等同

汽车金属结构件与冲压件是两个不同维度的分类概念，且范围不同，不完全等同。

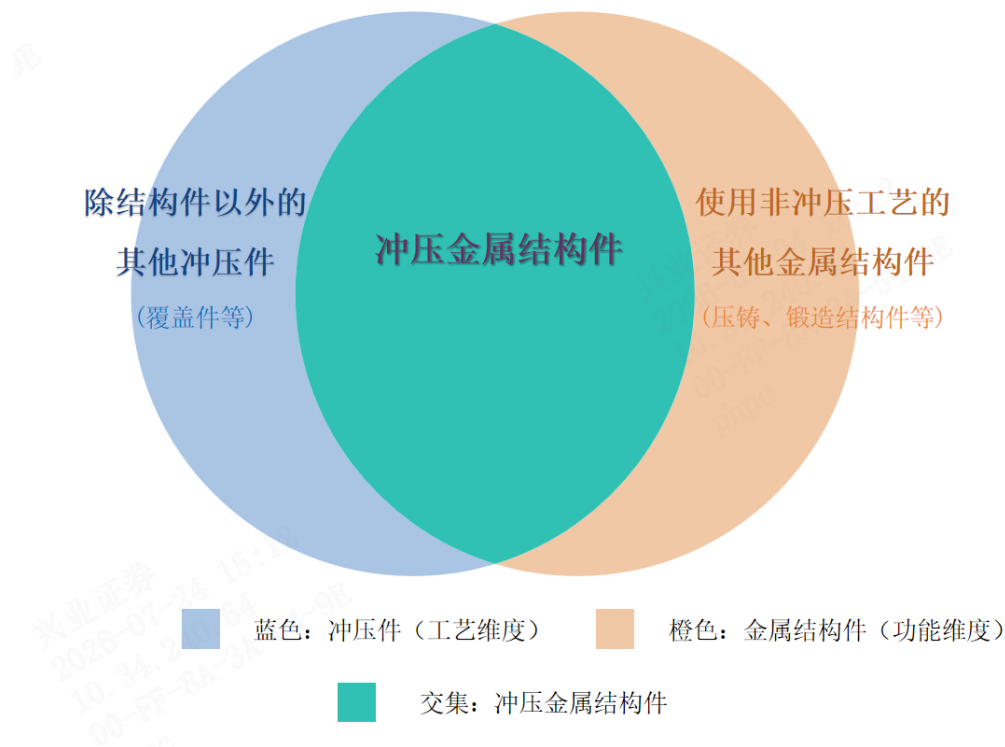
### 1、维度不同

金属结构件是按功能属性分类的概念，指具有承载与受力功能的金属零部件，而冲压件是按制造工艺分类的概念，指由金属板材通过冲压成型工艺制造的零部件。

### 2、范围不同

金属结构件主要通过冲压工艺制造，但部分金属结构件也通过铸造、锻造等工艺制造，所以金属结构件既包括冲压件，也包括非冲压件。

同时，根据中国汽车新材料产业发展蓝皮书定义，汽车金属零部件可以划分为覆盖件和结构件，汽车覆盖件是指覆盖发动机、底盘，构成驾驶室、车身的金属薄板制成的空间形状的表面或内部零件，按功能和部位可分为外部覆盖件、内部覆盖件和骨架覆盖件三类。汽车覆盖件主要有车门、发动机罩、行李舱盖、保险杠（前后，内衬）、车身侧裙板、轮罩、门槛、散热器格栅、牌照板等；而汽车结构件指汽车中的承载件及受力件，包括前后纵梁和A、B、C三对支柱等。金属覆盖件和金属结构件皆可通过冲压工艺进行制造，都属于冲压件。所以冲压件不仅包含金属结构件，还包含覆盖件等。二者的包含范围关系具体如下所示：



综上，汽车金属结构件与冲压件是两个不同维度的分类概念，二者是交叉但非等同的概念。

### （三）汽车金属结构件市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势

#### 1、汽车金属结构件市场的竞争格局

汽车金属结构件是指组成汽车车体结构、形成汽车整体造型的必要金属零件。汽车金属结构件行业经过长期发展业已形成以整车配套市场为主的整零协同发展格局，即构建起以整车厂为核心、零部件供应商为支撑的金字塔式多层级配套供应体系，即金属结构件供应商按照与整车厂间供应联系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级关系。整车厂专注于整车设计与研发，各级供应商则负责提供各类汽车零部件。

一级供应商位于整车厂直接上游，直接向后者提供可直接装配于整车的冲焊总成或模块化集成产品，如完整的前后副车架、车身骨架或地板类总成等，双方相互参与对方的研发和设计，属于整车制造过程中参与度最高的零部件供应商；二级供应商则主要向一级供应商提供构成这些总成的关键分总成或复杂冲焊部件，例如侧围内板加强件、A/B柱加强板等；三级供应商则处于基础

层，主要提供更基础的原材料、标准件或简单加工件，如特定型号的钢材、紧固件和毛坯冲压件等。

2、汽车金属结构件行业主要企业

汽车金属结构件企业数量较多，但规模以上企业数量较少，总体呈现“小而散”的市场格局。发行人同行业上市公司数量较多，可比公司主要包括至信股份、多利科技、博俊科技、大昌科技等。

发行人同行业主要可比公司基本情况如下：

| 公司名称             | 基本情况                                                                                                                     |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 至信股份<br>(603352) | 至信股份成立于1995年1月，于2026年1月在上交所主板上市。该公司主营业务为汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件和相关模具。                                         |
| 多利科技<br>(001311) | 多利科技成立于2010年6月，于2023年2月在深交所主板上市。该公司主要从事汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件的开发、生产和销售。                                   |
| 博俊科技<br>(300926) | 博俊科技成立于2011年3月，于2021年1月在深交所创业板上市。该公司主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，覆盖了面向一级汽车零部件供应商的精密零部件业务（包括框架类、传动类、其他类产品）和面向整车厂商的车身模块化等。 |
| 大昌科技             | 大昌科技成立于2000年3月，目前为深交所创业板IPO在审企业。该公司主要从事汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售，主要产品为车身结构件总成、底盘组件及相关工装模具。                                   |

3、发行人产品的市场地位

经过多年深耕与积累，发行人已成为一家业务模式成熟、生产规模较大、经营业绩稳定、综合竞争实力较强的民营汽车金属结构件生产企业。发行人以汽车产业集群为中心，进行了生产基地的多区域布局，有效覆盖长三角、中部、成渝、西北、京津冀和东北等整车制造产业集聚区域。凭借优质的产品与服务，发行人已成为吉利集团（含吉利、银河、极氪、领克、几何、沃尔沃等品牌）、一汽集团、比亚迪、北汽福田、安徽大众、奇瑞等知名整车厂商的一级供应商。

目前尚无权威部门发布关于汽车金属结构件市场的相关规模数据，且由于汽车冲压件和汽车金属结构件存在较大重合交叉，因此可使用汽车冲压件的市场规模数据来代替分析汽车金属结构件市场。根据观研天下统计数据，冲压件单车ASP（单车价值量）约1.03万元，按照2023年至2025年国

内乘用车产量2,612.4万辆、2,747.7万辆和3,027万辆测算，2023年至2025年我国乘用车冲压件的市场空间约为2,690.77亿元、2,830.13亿元和3,117.81亿元，发行人市场占有率情况如下：

| 项目               | 2025年度   | 2024年度   | 2023年度   |
|------------------|----------|----------|----------|
| 我国乘用车产量（万辆）      | 3,027    | 2,747.7  | 2,612.4  |
| 我国乘用车冲压件市场空间（亿元） | 3,117.81 | 2,830.13 | 2,690.77 |
| 发行人汽车金属结构件收入（亿元） | 45.79    | 31.34    | 23.93    |
| 发行人市场占有率         | 1.47%    | 1.11%    | 0.89%    |

由上表数据可知，报告期内发行人市场占有率分别为0.89%、1.11%和1.47%，逐年增加，发行人市场地位进一步巩固和提升。

4、发行人的竞争优势与劣势

（1）公司的竞争优势

①多区域布局与快速响应优势

整车制造厂商业务区域布局具有较强的产业集群化、区域化特点，因汽车车身与底盘总成件体积大、重量重，物流运输成本高，从而决定了以整车厂商为产业链核心，并在一定区域内形成配套产业集群发展模式的汽车零部件企业具有更强的成本竞争优势。因此，汽车零部件企业一般选择在整车厂附近区域设立生产基地，以达到降低运输成本、缩短供货周期、提高协同能力的目的。

在全国六大汽车产业集群中，公司在其中五大产业集群内设有生产基地，公司实施“多点布局、就近配套、快速响应”战略以提升对接效率，降低开发和运输成本，快速响应整车厂商的需求，使公司具备更快响应市场需求和变化的能力，能够更好地满足客户的需求，在新车型业务拓展中更具优势。目前，公司已在湖南湘潭、浙江宁波、浙江台州、浙江长兴、陕西宝鸡、陕西西安、四川成都、河北张家口、贵州贵阳、吉林长春、辽宁沈阳、湖北武汉等12个地区建设了14个生产基地，在上海和宁波建设了2个技术中心，公司的生产基地数量较多，业务范围基本辐射全国，与当地的整车厂建立了密切联系，有效减少了公司的维护成本与运输成本，形成了较强的协同效应。

②战略客户资源优势



公司坚持集中有限资源服务于高增长战略客户的经营策略，取得了良好的成长性。

近年来，国内主机厂竞争格局发生显著变化。一方面，行业增量主要来自自主品牌，比亚迪、吉利集团、长安汽车、奇瑞等头部企业年销量均超过100万辆且保持高速增长，自主品牌综合竞争力持续凸显。另一方面，合资品牌销量逐年下滑，部分品牌近三年下跌趋势加速。

在此背景下，公司采取全方位配套吉利集团的发展战略。该战略既顺应了下游行业向头部主机厂集中化的趋势，也体现了发行人优秀的战略决策能力。吉利集团具备新能源渗透率高、全球化布局完善、产品矩阵广泛等优势，旗下十余个品牌、数十款车型覆盖高中低端市场及新能源、传统燃油等多种动力形式，市场竞争力强劲。同时，吉利集团的多品牌发展战略有效增强了其抗风险能力，降低了对单一品牌或单一车型的依赖，也相应降低了供应商的经营风险。公司为吉利集团配套供应的汽车金属结构件几乎覆盖其所有热门车型，双方形成了相互依赖、协同发展的稳定战略合作关系。由于吉利集团近年增速高于行业平均水平，公司也因此获得了超越行业平均水平的成长性。

公司拥有完整的业务体系和面向市场的独立经营能力，具备开拓新客户、新项目的实力。鉴于下游主机厂竞争激烈，部分企业存在淘汰风险，公司采取审慎的经营策略，优先选择实力雄厚、抗风险能力强、具有多品牌布局的大客户进行合作。汽车零部件产品开发周期长、资金投入大，对后续产品生命周期及销量的判断是战略决策的关键。在资源有限的情况下，若对下游各主机厂全面开发，将带来较大经营风险。因此，公司集中力量服务吉利集团，同时优化客户结构，重点拓展具有市场竞争力的主机厂客户。这既是顺应自主品牌主机厂集中化发展的行业趋势，也是公司战略决策能力较强的体现。

### ③技术与研发优势

公司深耕汽车车身与底盘领域多年，通过持续的研发投入与生产实践，形成了涵盖轻量化成形技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造与柔性化生产技术在内的核心技术体系。

轻量化成形技术聚焦高强度冷冲压、辊压成形、热成形、内高压成形等工艺，以及超高强度钢等新材料在车身结构件中的应用，覆盖零部件生产制造及测试等关键环节。焊接技术在广泛采用机器人自动化焊接、激光焊接、柔性焊接等工艺的基础上，发展出扭力梁焊接工艺技术和激光拼焊板技术等特色工艺。模具开发技术紧跟前沿方向，协同上下游系统开发，形成了连续模自动化冲压、变截面异形管件复杂成形模具开发、仿真建模开发及落料模工艺改进等多项核心技术。智能制造与柔性化生产技术依托自动化集成开发及应用、多车型共平台柔性化生产等能力，在保障生产效率的同时优化技术集成方案、降低维护难度，有效控制成本，并为客户提供高质量定制化产品与服务，在细分市场中形成竞争优势。公司在车型与工装快速切换、工艺参数动态调整等方面表现突出，能够快速响应市场多样化需求，尤其适配新能源车等新兴行业要求，契合汽车行业智能制造高质量发展趋势。

经过多年团队建设与生产实践，公司组建了一支经验丰富、具备市场竞争力的专业研发团队，成员覆盖机械、结构、电子、模具、工艺、冲压、焊接、测试等专业领域。公司设有上海、宁波两大技术中心，并建有专门的产品检测验证平台，具备较强的自主研发与持续创新能力。依靠丰富的研发经验，公司可实现与整车厂同步开发，在新车型开发过程中通过选材优化、结构设计等方式实现稳定高效生产，快速响应客户需求，获得客户高度认可。此外，公司建立了完善的研发体系和制度，以市场与客户需求为导向，强化技术创新，已形成从产品设计到生产制造的一体化能力，具备与整车厂商同步开发、模块化平台供货以及设计验证、工艺改进、产品制造等完整配套能力。

#### ④工艺优化与成本管控优势

先进的生产设备与自动化产线极大地提高了公司产品的精密性、稳定性和可靠性，有利于公司优化工艺、提高生产效率、降低生产成本，为公司的业务发展提供了强有力的支撑。公司拥有多种类先进生产设备，包括压机自动化生产线、2,500吨多工位自动化冲压生产线、1,200-1,600吨多工位自动化冲压生产线、高速超高强钢复合辊压设备及其他冲压设备、全自动柔性高速高精度焊接机器人等焊接设备、热成形自动化生产线、内高压自动生产线及电泳生产线。



公司具有深厚的经营经验，采取了多种方式实现了提效降本。在项目开发方面，通过工艺设计及仿真模拟，提升材料利用率、控制加工工序，缩短产品开发周期、减少人工投入；生产模式方面，公司将部分价值较低非关键环节的零部件进行外协生产，以降低频繁更换模具导致的时间和人工成本；生产工艺方面，公司引进自动化冲压设备、焊接机器人等多类型先进生产设备，提高产线的自动化、智能化程度，同时持续优化工装模具应用的生产工艺，以提高工装模具使用效率、提高零部件产品精度与质量稳定性；物流运输方面，公司在合作的整车厂商附近建设配套生产基地，降低了运输成本。

#### ⑤精益化、柔性化管理优势

公司长期深耕精益管理领域，致力于打造高质量产品快速交付的能力，持续推动具有企业特色的精益化、柔性化管理体系建设。公司吸收学习了美国塔奥（全球领先的各类结构件、组装件和模具生产商）的先进生产理念和管理模式并在此基础上进行再创新。凭借坚实的精益文化、体系基础、人才团队以及丰富的实践经验，公司已具备精益化、柔性化的管理优势，核心团队均具备多年的汽车产业链先进工业企业的制造管理经验，认同公司核心价值，研发及制造人员经验丰富。公司基于精益管理能够实现客户订单快速及时响应，快速有效地转换不同车型零部件产品种类生产制造，实现多品种批量供货，更好地满足整车厂商多品种、多批次的订单需求。精益化与柔性化管理有助于提高公司产品竞争力和盈利能力，帮助增强客户核心竞争力，增强客户与公司的黏性。

### （2）公司的竞争劣势

#### ①公司现有产能无法满足市场需求

报告期内，公司收入规模快速增长，客户需求旺盛，公司现有产能规模已无法满足日益增长的市场需求，产能瓶颈较为明显。尽管公司不断增加生产基地布局、对现有基地进行扩产升级，但产能利用率仍持续处于高位，目前产能尚不能完全满足客户订单需求，已成为限制公司规模进一步扩张的关键瓶颈之一。

#### ②公司融资渠道较为有限

汽车零部件制造业属于资金密集型行业，对企业资金要求较高，在产品的研发投入、产品升级、设备更替、产能扩大等方面都需要大量资金投入，从而适配汽车工业的快速发展。目前公司业务发展主要依赖前期股东投入资本、自身积累以及银行贷款等资金来源，融资渠道有限，但随着公司经营规模的日益扩大及产业链布局的逐步延长，相关技术、产品不断更新迭代，经营资金需求也相应不断提高，资金短缺已经成为限制业务规模扩大、盈利能力进一步提升的瓶颈。

## 五、结合上述内容，进一步论证发行人符合规模较大、具有行业代表性的主板板块定位

### （一）发行人规模较大

报告期内，发行人资产总额分别为407,897.22万元、566,254.97万元和679,708.87万元；营业收入分别为272,058.40万元、363,292.47万元和498,649.70万元；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为19,312.86万元、34,700.97万元和50,453.60万元。报告期内发行人资产总额、营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润均实现逐年增长，经营规模较大。

### （二）发行人具有行业代表性

经过多年持续深耕与技术积累，发行人已发展成为国内汽车金属结构件领域具备较强综合竞争力的民营企业。公司在汽车金属结构件及配套模具等核心产品上形成了成熟的业务模式和规模化制造能力，经营业绩稳健，行业地位突出。发行人经过多年深耕和积累，已在全国12个地区建设了14个生产基地，有效覆盖长三角、中部、成渝、西北、京津冀和东北等整车制造产业集聚区域；凭借优质的产品与服务，发行人已成为吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田、安徽大众、奇瑞等知名整车厂商的一级供应商。

截至2026年7月31日，公司与A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业192家上市公司关于总资产、营收、归母净利润等关键指标的对比情况如下：

单位：万元

| 项目                 | 2025年末<br>资产总额 | 2025年度<br>营业收入 | 2025年度<br>归母净利润 |
|--------------------|----------------|----------------|-----------------|
| A股C-3670行业上市公司中位数a | 386,648.65     | 230,130.05     | 14,132.21       |
| 发行人b               | 679,708.87     | 498,649.70     | 52,092.03       |
| 差异率c= (b-a) /a     | 75.79%         | 116.68%        | 268.60%         |

发行人2025年末的资产总额为679,708.87万元，较A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司的中位数高75.79%；发行人2025年度的营业收入和归母净利润分别为498,649.70万元和52,092.03万元，较A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司的中位数分别高116.68%和268.60%。

截至2026年7月31日，A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业上市公司中主营产品包含金属结构件或冲压件的有27家，具体情况如下所示：

单位：万元

| 序号 | 公司简称 | 主营业务                                                             | 主营产品类型                                                        | 2025年末<br>资产总额 | 2025年度<br>营业收入 | 2025年度<br>归母净利润 |
|----|------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 1  | 宁波华翔 | 从事汽车零部件的开发、生产和销售                                                 | 内饰件、外饰件、金属件、电子件、机器人、其他                                        | 2,719,482.94   | 2,618,581.04   | 41,817.73       |
| 2  | 富维股份 | 汽车零部件系列产品的研制、生产和销售                                               | 汽车内饰、汽车保险杠、汽车车灯、冲压件、汽车视镜、汽车车轮                                 | 2,280,310.27   | 1,986,784.78   | 46,509.04       |
| 3  | 凌云股份 | 汽车零部件生产及销售业务、塑料管道系统生产及销售业务                                       | 汽车金属及塑料零部件、塑料管道系统                                             | 2,093,024.35   | 1,983,589.94   | 83,507.49       |
| 4  | 祥鑫科技 | 精密冲压模具和金属结构件研发、生产和销售                                             | 汽车精密冲压模具、动力电池箱体、轻量化车身结构件、热交换系统精密部件、底盘系统部件、光伏逆变器、储能机柜、充电桩、数据机柜 | 941,066.11     | 792,684.34     | 15,498.62       |
| 5  | 海联金汇 | 汽车及汽车配件制造、家电配件制造、电机及配件制造;第三方支付服务、大数据服务、移动信息服务、跨境电商服务及运营商计费结算服务业务 | 家电配件、汽车零部件、移动信息服务、第三方支付服务                                     | 897,343.51     | 688,506.12     | 30,042.75       |

| 序号 | 公司简称 | 主营业务                                     | 主营产品类型                                      | 2025年末<br>资产总额 | 2025年度<br>营业收入 | 2025年度<br>归母净利润 |
|----|------|------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 6  | 博俊科技 | 从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售               | 冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务、高压压铸业务                | 913,658.48     | 580,760.84     | 84,415.81       |
| 7  | 华达科技 | 乘用车冲压焊接总成件、发动机管类件及相关模具的开发、生产与销售          | 燃油车零部件、新能源汽车零部件                             | 725,071.15     | 499,422.50     | 25,354.09       |
| 8  | 万安科技 | 汽车制动系统的研发、生产和销售及配套服务                     | 液压制动系统、副车架、转向系统                             | 627,725.91     | 496,018.07     | 21,347.99       |
| 9  | 英利汽车 | 车身结构零部件及防撞系统零部件的设计、研发、制造及销售              | 金属零部件、非金属零部件、模具                             | 754,879.54     | 431,963.48     | -8,451.83       |
| 10 | 多利科技 | 专注于汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售                 | 汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件、一体化压铸零部件 | 699,926.57     | 419,290.61     | 23,440.89       |
| 11 | 至信股份 | 汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售                  | 冲焊零部件、冲压模具、机器人工作站及集成                        | 528,624.00     | 405,293.09     | 22,745.82       |
| 12 | 新朋股份 | 从事汽车零部件开卷、冲压、焊接，以及电视屏散热板、通讯机柜机箱等产品的生产和销售 | 金属及通信零部件、汽车零部件                              | 548,216.74     | 384,168.99     | 14,068.48       |
| 13 | 常青股份 | 汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售                      | 车身件、底盘件                                     | 602,209.60     | 352,654.95     | -20,513.44      |
| 14 | 无锡振华 | 汽车冲压及焊接零部件和相关模具的开发、生产和销售                 | 冲压零部件业务、分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务、模具业务           | 585,890.94     | 296,168.98     | 46,519.07       |
| 15 | 上海沿浦 | 汽车座椅零部件的研发、生产和销售                         | 骨架总成、冲压件、注塑、模具                              | 342,632.17     | 241,927.86     | 18,766.17       |
| 16 | 天汽模  | 从事汽车模具的设计与制造、汽车冲压件的加工等                   | 汽车车身覆盖件模具、汽车车身冲压件、检具及装焊夹具                   | 632,590.77     | 238,305.48     | 6,585.68        |

| 序号              | 公司简称 | 主营业务                        | 主营产品类型                                                 | 2025年末<br>资产总额 | 2025年度<br>营业收入 | 2025年度<br>归母净利润 |
|-----------------|------|-----------------------------|--------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 17              | 成飞集成 | 工模具设计与制造、汽车零部件生产、航空零部件数控加工  | 工装及汽车零部件、航空零部件                                         | 644,432.96     | 230,811.73     | -4,394.92       |
| 18              | 泰鸿万立 | 汽车结构件、功能件的研发、生产与销售          | 结构件、功能件                                                | 325,813.42     | 229,330.27     | 20,078.08       |
| 19              | 一彬科技 | 汽车零部件的开发、生产和销售              | 塑料件、金属件、模具                                             | 380,311.97     | 218,191.64     | -7,402.33       |
| 20              | 长华集团 | 汽车金属零部件的研发、生产、销售            | 高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件                      | 362,021.15     | 215,523.36     | 9,523.87        |
| 21              | 亚通精工 | 汽车零部件和矿用辅助运输设备的研发、生产、销售和服务  | 乘用车零部件、商用车零部件、矿用辅助运输设备、矿用辅助运输设备专业化服务                   | 413,162.64     | 183,999.41     | 11,083.98       |
| 22              | 铭科精技 | 从事精密冲压模具和金属结构件的研发、生产和销售     | 新能源汽车金属结构件、燃油汽车金属结构件和其他金属结构件、新能源汽车精密模具、燃油汽车精密模具和其他精密模具 | 195,510.35     | 124,286.66     | 14,083.71       |
| 23              | 联明股份 | 汽车车身零部件业务和物流服务业务            | 车身零部件、供应链综合服务                                          | 180,086.30     | 86,367.71      | 9,237.32        |
| 24              | 中捷精工 | 汽车精密零部件的研发、生产和销售            | 冲压零部件、压铸零部件、注塑零部件、金工零部件                                | 127,680.76     | 80,853.96      | -5,446.74       |
| 25              | 浙江黎明 | 汽车零部件的研发、生产、销售              | 精锻件、装配件、冲压件、其他件                                        | 161,950.11     | 72,695.67      | 3,115.60        |
| 26              | 金鸿顺  | 汽车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售 | 汽车零部件、模具                                               | 122,551.70     | 63,882.55      | -10,184.67      |
| 27              | 众泰汽车 | 汽车整车研发、制造及销售                | 交通运输设备及服务、门业产品                                         | 344,495.56     | 52,094.07      | -36,722.80      |
| 发行人a            |      |                             |                                                        | 679,708.87     | 498,649.70     | 52,092.03       |
| 27家上市公司中位数b     |      |                             |                                                        | 585,890.94     | 296,168.98     | 14,083.71       |
| 中位数差异率c=（a-b）/b |      |                             |                                                        | 16.01%         | 68.37%         | 269.87%         |

数据来源：wind 及同花顺数据库。

发行人2025年末的资产总额为679,708.87万元，较上述A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中涉及冲压件或金属结构件业务的27家上市公司的中位数高16.01%；发行人2025年度的营业收入和归母净利润分别为498,649.70万元和52,092.03万元，较上述A股汽车零部件及配件制造（C-3670）行业中涉及冲压件或金属结构件业务的27家上市公司的中位数分别高68.37%和269.87%。

综上，发行人资产总额、营业收入和归母净利润规模较大，盈利能力较强，在同行业上市公司中处于上游水平，具有行业代表性。故发行人符合规模较大、具有行业代表性的主板板块定位。

## 六、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取并查阅行业研究报告及同行业公司公开资料，了解发行人所处行业及各细分行业基本情况、主要产品及市场规模，了解发行人所处的细分行业的基本情况、主要产品、竞争格局和主要企业；

2、获取并查阅行业研究报告及同行业公司公开资料，了解发行人所处行业各级供应商之间及与整车厂之间的关系，了解各级供应商的公司平均规模、所提供产品的具体范围，了解一级供应商的具体分类、各个类别的公司平均规模、代表性公司及其业务模式；

3、查阅《国民经济行业分类》及《2017国民经济行业分类注释》，获取、查阅并统计了汽车零部件及配件制造业上市公司的主营业务、主要产品及主要财务数据，并与发行人进行对比；

4、查阅行业研究报告及同行业公司公开资料，了解汽车金属结构件的主要内容、产品类别，了解汽车金属结构件与乘用车冲压件的关系、两者概念是否等同，了解汽车金属结构件市场的竞争格局、行业内主要企业、发行人产品的市场地位、竞争优势与劣势；

5、获取、查阅并统计了汽车零部件及配件制造业上市公司的主营业务、主要产品及主要财务数据。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

结合发行人所处行业及细分行业的基本情况和发行人与同行业上市公司的对比情况，发行人符合规模较大、具有行业代表性的主板板块定位。

### 3.关于股东

#### 3.1关于实际控制人

根据申报材料：（1）发行人实际控制人为余德友、王金凤夫妇，余德友直接持有公司 20.81% 股权，王金凤通过控股股东台州地通间接控制 31.83% 的股份表决权，余德友、王金凤通过湘潭名一间接控制 3.54% 的股份表决权，两者合计控制发行人 56.18% 的股份表决权；台州地通、湘潭名一均除持有发行人股权外，未实际经营业务；（2）发行人控股股东台州地通分别由王金凤、何焯持有 90%、10% 股权；何焯系余德友外甥，为台州地通监事，另直接持有发行人 0.12% 股份，为发行人多家子公司法定代表人，报告期初任发行人董事、高管，于 2025 年 11 月调任公司战略发展部总监；何焯与余德友、台州地通均不存在一致行动关系。

请发行人披露：（1）何焯入股发行人的背景，自公司成立以来何焯在控股股东、公司及子公司担任的具体职务、工作职责范围；报告期末何焯卸任董事、高管的原因及合理性，对公司生产、经营的影响；（2）结合前述内容，说明余德友与何焯不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定；（3）由发行人实际控制人及股东何焯通过台州地通、湘潭名一间接持有公司股份而非直接持股的原因，说明相关股权结构设置的合理性。

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、何焯入股发行人的背景，自公司成立以来何焯在控股股东、公司及子公司担任的具体职务、工作职责范围；报告期末何焯卸任董事、高管的原因及合理性，对公司生产、经营的影响

（一）何焯入股发行人的背景，自公司成立以来何焯在控股股东、公司及

## 子公司担任的具体职务、工作职责范围

### 1、何焯入股发行人的背景

2008年，因业务发展需要，余德友委派其外甥何焯作为负责人筹建湘潭生产基地，彼时公司尚未进行集团化整合，地通有限主要定位为湘潭生产基地。为了便于办理公司设立及后续变更的工商登记手续，余德友委托何焯、潘沙沙出资设立地通有限，地通有限成立时，何焯、潘沙沙代余德友持股，登记为公司名义股东。2011年10月，为明晰真实股权关系，余德友与何焯、潘沙沙解除代持，当时公司的生产经营规模较小且还未决定将地通有限作为未来上市的申报主体，考虑到何焯在筹建和经营管理湘潭生产基地过程中的贡献，余德友将公司5%股权无偿赠与何焯，自此何焯正式入股发行人，成为地通有限股东。

何焯股权代持登记为名义股东及正式入股发行人的具体过程情况如下：

#### （1）2008年4月，地通有限成立

2008年4月，余德友委托何焯、潘沙沙出资设立地通有限并完成首次出资。

地通有限设立时相关代持情况如下：

| 名义股东 |           |           |         |      |
|------|-----------|-----------|---------|------|
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式 |
| 何焯   | 60.00     | 12.00     | 60.00   | 货币   |
| 潘沙沙  | 40.00     | 8.00      | 40.00   | 货币   |
| 隐名股东 |           |           |         |      |
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式 |
| 余德友  | 100.00    | 20.00     | 100.00  | 货币   |

#### （2）2009年6月，地通有限第一次增资

2009年6月，地通有限进行第一次增资，注册资本由100万元增至518万元，实收资本由20万元增至518万元。本次增资新增实收资本498万元（包含设立时尚未实缴的80万元），其中，何焯出资298.80万元（出资82.80万元、实物216万元），潘沙沙出资199.20万元（以货币出资55.20万元、以实物出资144万元）。



本次增资后相关代持情况如下：

| 名义股东 |           |           |         |       |
|------|-----------|-----------|---------|-------|
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式  |
| 何焯   | 310.80    | 310.80    | 60.00   | 货币、实物 |
| 潘沙沙  | 207.20    | 207.20    | 40.00   | 货币、实物 |
| 隐名股东 |           |           |         |       |
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式  |
| 余德友  | 518.00    | 518.00    | 100.00  | 货币、实物 |

（3）2009年9月，地通有限第一次股权转让

2009年9月，地通有限进行第一次股权转让，潘沙沙将其所持公司15%的股权转让给何焯，本次股权转让系按隐名股东余德友的指令完成股权代持比例调整，无需支付股权转让款。

本次股权转让完成后相关代持情况如下：

| 名义股东 |           |           |         |       |
|------|-----------|-----------|---------|-------|
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式  |
| 何焯   | 388.50    | 388.50    | 75.00   | 货币、实物 |
| 潘沙沙  | 129.50    | 129.50    | 25.00   | 货币、实物 |
| 隐名股东 |           |           |         |       |
| 股东名称 | 认缴出资额（万元） | 实缴出资额（万元） | 持股比例（%） | 出资方式  |
| 余德友  | 518.00    | 518.00    | 100.00  | 货币、实物 |

（4）2011年10月，地通有限第二次股权转让

2011年10月，为明晰真实股权关系，余德友与何焯、潘沙沙之间通过股权转让解除了股权代持，何焯、潘沙沙分别将其持有的公司70%、25%的股权转让给余德友，余德友无需支付股权转让款。股权代持还原时公司的生产经营规模较小且还未决定将地通有限作为未来上市的申报主体，考虑到何焯在筹建和经营管理湘潭生产基地过程中的贡献，为激励何焯以增强公司凝聚力，余德友将由何焯代持的剩余之公司5%股权无偿赠与何焯。至此，何焯、潘沙沙与余德

友的股权代持关系解除，各方均确认，前述股权代持发生、解除均不存在纠纷或潜在纠纷。自此，何焯正式入股发行人，成为地通有限股东。

本次股权代持解除、何焯入股后，公司的股权结构如下：

| 序号 | 股东名称 | 认缴出资（万元） | 实缴出资（万元） | 持股比例（%） |
|----|------|----------|----------|---------|
| 1  | 余德友  | 492.10   | 492.10   | 95.00   |
| 2  | 何焯   | 25.90    | 25.90    | 5.00    |
| 合计 |      | 518.00   | 518.00   | 100.00  |

此后，何焯未再通过增资或转让增持公司股份，截至本问询函回复出具日，何焯直接持有发行人0.12%股份。

综上，何焯早期在筹建和经营管理湘潭生产基地过程作出较大的贡献，余德友于 2011 年 10 月将地通有限的 5%股权作为激励无偿赠与何焯，何焯入股发行人具有合理性。

## 2、自公司成立以来何焯在控股股东、公司及子公司担任的具体职务、工作职责范围

自公司成立以来，何焯在控股股东、公司及子公司担任的具体职务、工作职责范围情况如下：

| 任职期间            | 工作单位       | 工作职务     | 工作职责范围                                                      |
|-----------------|------------|----------|-------------------------------------------------------------|
| 2007.03-2026.08 | 台州地通（控股股东） | 监事       | 主要负责检查企业财务，监督董事、高管履职，制止损害公司利益行为，向股东会会议提出提案，履行法律法规及章程规定的其他职权 |
| 2007.08-2008.03 |            | 采购员      | 主要负责采购物料等、供应商管理、跟进订单及对接等                                    |
| 2008.04-2016.08 | 地通有限       | 总经理      | 主要负责湘潭生产基地生产经营管理工作                                          |
| 2016.08-2025.11 | 发行人        | 董事       | 主要参与董事会决策，审议公司经营、财务、投资、利润分配等重大事项，监督管理层履职，忠实勤勉维护公司及股东合法权益    |
| 2018.05-2025.06 |            | 运营总监     | 主要负责集团运营管理、精益管理、物流管理、仓库管理和计划管理及体系建设                         |
| 2023.06-2025.11 |            | 副总经理     | 主要协助总经理统筹管理各子公司经营事项，协调解决子公司经营各类问题，督导经营目标落地                  |
| 2025.11 至今      |            | 战略发展部总监等 | 主要负责公司集团发展规划及产业研究、投资拓展及重大项目推进、政府资金项目申报、公共关系管理及基建工程管理等       |
| 2023.06-2025.06 | 宁波杰诚       | 总经理      | 主要负责宁波杰诚基地生产经营管理工作                                          |

| 任职期间 | 工作单位  | 工作职务 | 工作职责范围 |
|------|-------|------|--------|
|      | (子公司) |      |        |

## **(二) 报告期末何焯卸任董事、高管的原因及合理性，对公司生产、经营的影响**

何焯卸任前担任公司董事、副总经理，主要负责协助统筹管理各子公司经营事项并曾担任子公司宁波杰诚总经理。2025 年 6 月宁波杰诚发生安全生产事故，何焯作为基地负责人对事故负有一定责任，后公司对其职责分工进行调整，何焯结合职责调整及个人原因，于 2025 年 11 月辞去董事、副总经理职务。

何焯自公司成立之初就在公司任职，持续参与公司经营管理，对于公司各项业务较为熟悉，其卸任董事、高级管理人员后相关工作职责得到有序衔接，何焯目前担任公司战略发展部总监，仍参与公司的日常经营管理，积极推进公司战略规划、重大项目落地等生产经营及内部管理相关工作。

因此，何焯报告期末卸任董事、高管的职务变动具有合理性，不会对发行人生产、经营造成重大不利影响。

## **二、结合前述内容，说明余德友与何焯不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定**

余德友与何焯不存在一致行动关系的原因及合理性情况如下：

### **1、何焯入股发行人真实、合理，何焯独立行使表决权**

如前所述，何焯早期在筹建和经营管理湘潭生产基地过程作出较大的贡献，余德友将公司 5%股权作为激励无偿赠与何焯，何焯入股发行人真实、合理。

何焯在出席发行人董事会（2016 年 8 月至 2025 年 11 月期间）和股东（大）会时，均按照发行人公司章程约定的表决机制独立行使提名、提案、表决等相关权利，不存在与余德友互相委托代为行使表决权或共同提案、共同提名董事的情形。

### **2、余德友与何焯未签署一致行动协议或作出一致行动安排**

何焯已出具承诺确认：“本人独立行使本人持有的发行人股份对应的表决权，本人与发行人其余股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议等其他安排与他方共同扩大本人或他方能够支配的发行人股份表决权数量的情形。”

### 3、余德友与何焯不存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情形

何焯系余德友外甥，与余德友不构成直系亲属及近亲属。对照《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款的规定，余德友与何焯不存在构成一致行动关系的情形，具体如下：

| 序号 | 《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系情形                                                                    | 何焯、余德友是否存在相关情形 |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| 1  | 投资者之间有股权控制关系                                                                                    | 否              |
| 2  | 投资者受同一主体控制                                                                                      | 否              |
| 3  | 投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员                                                | 否              |
| 4  | 投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响                                                                   | 否              |
| 5  | 银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排                                                              | 否              |
| 6  | 投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系                                                                        | 否              |
| 7  | 持有投资者30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份                                                                 | 否              |
| 8  | 在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份                                                              | 否              |
| 9  | 持有投资者30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份 | 否              |
| 10 | 在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份                      | 否              |
| 11 | 上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份                                                    | 否              |
| 12 | 投资者之间具有其他关联关系                                                                                   | 否              |

### 4、发行人实际控制人控制权明确、稳定，无需与何焯通过建立一致行动关系来维持或扩大其控制权

截至本问询函回复出具日，何焯直接持有发行人 0.12%的股份。

截至本问询函回复出具日，余德友直接持有发行人 20.81%的股份，湘潭名一持有 3.54%的股份，余德友通过担任湘潭名一执行事务合伙人控制发行人 3.54%股份的表决权，余德友可控制发行人 24.35%的股份表决权；台州地通直接持有发行人 31.83%的股份，王金凤持有台州地通 90%股权且担任台州地通执行董事、经理，王金凤可通过台州地通控制发行人 31.83%的股份表决权。余德友、王金凤合计可控制发行人 56.18%的股份表决权，足以对股东会的决议产生重大影响，且余德友为发行人创始人，历任发行人董事长、总经理职务，能够对发行人经营决策、发展战略、人事任免等事项施加重大影响。

因此，余德友、王金凤对发行人的控制权明确、稳定，无需再通过与何烨建立一致行动关系来维持或扩大其控制权。

### 5、何烨不存在规避相关监管规定的情形

2026 年 6 月，何烨和余德友分别出具承诺：“自发行人首次公开发行股票并上市（以下简称“股票上市”）之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理本人直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份”。因此，何烨已经比照实际控制人作出承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 36 个月，该等承诺符合《公司法》《证券法》及中国证监会、上海证券交易所有关股份锁定的规定，不存在规避相关监管规定的情形。

何烨除投资发行人、台州地通外不存在其他对外投资企业，未在发行人体系外其他企业兼职，台州地通与公司不存在同业竞争的情况，何烨不存在实际控制的企业，因此，不存在规避同业竞争监管要求的情形。

因此，何烨入股发行人真实、合理，入股后何烨独立行使相关表决权；何烨与余德友未签署一致行动协议或作出一致行动安排，不存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情形；发行人实际控制人控制权明确、稳定，无需与何烨通过建立一致行动关系来维持或扩大其控制权；何烨不存在规避相关监管规定的情形，故认定余德友与何烨不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

### 三、由发行人实际控制人及股东何烨通过台州地通、湘潭名一间接持有公

公司股份而非直接持股的原因，说明相关股权结构设置的合理性

#### （一）通过台州地通间接持股的原因

王金凤系余德友的配偶，两人于1997年7月登记结婚。2006年10月，台州地通设立时，考虑到余德友因工作原因经常出差，为了便于办理台州地通设立及后续变更的工商登记手续以及满足日常经营中法定代表人实名签字的需要，夫妇二人决定由王金凤牵头出资设立台州地通，王金凤担任台州地通的法定代表人，余德友负责台州地通经营管理。台州地通系余德友、王金凤控制的早期开展汽车零部件业务的企业之一，何烨看好台州地通发展，故2007年3月投资参股台州地通，持股比例为10%。

经过多年发展，余德友、王金凤夫妇在成都、宁波、湘潭等多地设立公司。为整合资源，优化公司治理结构，夫妇二人在与公司管理层充分研讨后，决定将地通有限作为未来上市的申报主体，分步将宁波益世、成都地通（旧）、湘潭杰诚、宁波地通等公司整合为上市主体子公司，同时决定将台州地通作为集团控股平台，并分别于2015年6月、2015年9月对地通有限进行增资以进行上述整合，上述整合完成后，台州地通成为地通有限的控股股东。

#### （二）通过湘潭名一间接持股原因

湘潭名一成立于2016年6月，由余德友、王金凤共同出资设立。湘潭名一设立的初衷系作为发行人的员工持股平台，用于实施员工股权激励，并通过受让台州地通持有公司的股权成为公司股东。后因员工股权激励事项未实际落地，故根据实际情况对其定位及用途进行调整，变更为发行人实际控制人的投资平台。

综上，公司基于资源整合与治理优化的需要，确立地通有限为上市主体，并相应将台州地通设置为集团控股平台，属于同一控制下的股权架构调整，有利于维持控制权的稳定性；湘潭名一因股权激励事项未能落地，其职能由员工持股平台调整为实际控制人投资平台。以上调整均系配合公司整体发展规划而作出，由此形成实际控制人及股东何烨通过上述主体间接持有公司股份而非直接持股的情况，相关股权结构设置具有合理性。

### 四、核查程序及核查意见

## （一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人和台州地通设立以来的全套工商登记资料、公司章程、股东名册、相关股权转让协议和增资协议及相关款项支付凭证、相关评估报告和验资报告、发行人历次三会会议资料等文件；

2、查阅股权代持相关自然人出具的《关于何焯、潘沙沙曾代余德友持有湘潭地通汽车工业机械有限公司股权事宜的声明》及湖南省湘潭市湖湘公证处就上述《声明》出具的（2022）湘潭湖证内民字第 3676 号《公证书》；

3、取得并查阅了部分股权代持相关自然人出具的专项说明；

4、查阅余德友与何焯签署的《股权赠与协议》；

5、查询中国裁判文书网、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统等公开网站，了解发行人是否存在关于股东股权代持纠纷、管理层变动纠纷等事项；

6、查阅何焯、余德友、王金凤签署的调查问卷、声明及承诺、身份证明资料及婚姻关系证明资料等；

7、查阅宁波杰诚安全生产事故相关的事故调查报告、处罚决定书及宁波前湾新区应急管理局出具的《证明》等资料；

8、查阅发行人出具的说明；

9、对余德友、王金凤、何焯、潘沙沙进行访谈；

10、查阅余德友、何焯关于股份限售的相关承诺。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、因何焯在筹建和经营管理湘潭生产基地过程作出较大的贡献，余德友将公司 5%股权作为激励赠与何焯，何焯入股发行人具有合理性；因何焯负责的宁波杰诚基地发生安全生产事故，何焯基于公司对其的职责调整及个人原因卸任董事、高级管理人员职务，职务变动具有合理性，何焯卸任后仍在公司参与经

营管理工作，不会对公司的生产、经营产生重大不利影响。

2、何烨入股发行人真实、合理，何烨独立行使表决权；何烨与余德友未签署一致行动协议或作出一致行动安排，不存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情形；发行人实际控制人控制权明确、稳定，无需与何烨通过建立一致行动关系来维持或扩大其控制权；何烨不存在规避相关监管规定的情形，故认定余德友与何烨不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

3、为匹配公司发展规划需要，将台州地通由原业务经营主体调整为集团控股平台，属于同一控制下股权架构的规范调整，有利于保持控制权的稳定；湘潭名一原拟为员工持股平台，后因激励事项未落地，调整其作为实际控制人的投资平台，由此形成了由发行人实际控制人及股东何烨通过台州地通、实际控制人通过湘潭名一间接持有公司股份而非直接持股的情况，相关股权结构设置具有合理性。

### 3.2关于其他股东

根据申报材料：（1）发行人13名非自然股东中有10名为私募投资基金；（2）其中，唯尔思伍号持有公司9.36%股份，发行人原材料主要供应商湖北汇通工贸集团有限公司的实际控制人梅祖新系唯尔思伍号的实际控制人，余德友持有唯尔思伍号18.45%股权；报告期各期湖北汇通工贸集团有限公司均为发行人前五大供应商，最近一期为第一大供应商；唯尔思伍号与余德友不存在一致行动关系；（3）一汽创新持有公司4.67%股份，一汽集团实际控制一汽创新，报告期各期一汽集团均为发行人前五大客户；（4）杭州海康持有公司4.38%股份，其执行事务合伙人为杭州泽智，新疆和然（持有公司3.35%股份）与杭州泽智的执行事务合伙人均为杭州泽芝，新疆和然与杭州海康不存在一致行动关系；（5）2026年3月，发行人股东厦门群策转让部分公司股份给于真三号创投、华兴航科，新增股东于真三号创投与杭州风云（持有公司6.03%股份）的执行事务合伙人均为杭州于真私募基金管理有限公司，但二者不存在一致行动关系。

请发行人披露：（1）唯尔思伍号入股发行人的时间、入股方式、发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作历史，该供应商入股发行人的原因及



商业合理性、是否符合行业惯例；除对赌条款外，发行人、实际控制人等相关主体与唯尔思伍号、湖北汇通工贸集团有限公司是否存在其他协议或利益安排；结合唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制、余德友入股唯尔思伍号的原因等，说明余德友与唯尔思伍号不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定；（2）唯尔思伍号入股前后发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购金额、采购价格变动情况，向湖北汇通工贸集团有限公司采购价格与或其他供应商采购价格的对比情况及差异率等，结合入股价格公允性、采购单价公允性等说明是否存在利益输送情形；（3）一汽创新入股发行人的时间、入股方式、发行人与一汽集团的合作历史，该客户入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例；发行人、实际控制人等相关主体与一汽创新、一汽集团是否存在对赌协议或类似安排；结合项目定点、在手订单等情况，说明发行人生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后是否发生明显变化，一汽创新入股是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺；（4）按照《监管规则适用指引—发行类第5号》5-1的要求，结合一汽创新、唯尔思伍号与同期股东的入股价格，发行人与一汽集团、湖北汇通工贸集团有限公司交易价格和第三方交易价格、同类商品市场价的差异情况，说明一汽创新、唯尔思伍号入股发行人是否构成股份支付；（5）结合股东背景、合伙协议内容及决策机制、入股发行人的背景等，说明新疆和然与杭州海康、于真三号创投与杭州风云不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定；（6）分别说明各私募基金股东入股发行人的背景、增资或股权转让价格的确定依据及公允性、出资来源及合法性、相关股东的背景及与实际控制人是否具有关联关系；是否存在其他供应商、客户或其股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况；除问题3.1、3.2题干列示的相关情况外，发行人股东之间是否还存在其他关联关系或其他利益安排；（7）结合问题3.1、3.2的相关情况，说明发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确，是否存在规避承诺及相关监管规定的情形。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

## 【回复】

一、唯尔思伍号入股发行人的时间、入股方式、发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作历史，该供应商入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例；除对赌条款外，发行人、实际控制人等相关主体与唯尔思伍号、湖北汇通工贸集团有限公司是否存在其他协议或利益安排；结合唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制、余德友入股唯尔思伍号的原因等，说明余德友与唯尔思伍号不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

（一）唯尔思伍号入股发行人的时间、入股方式、发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作历史，该供应商入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例

### 1、唯尔思伍号入股发行人的时间、入股方式

发行人原股东宁波君度因项目投资期限原因拟退出对发行人的投资，唯尔思伍号的投资人看好公司的发展前景，决定设立专项基金唯尔思伍号并入股发行人。

2021年6月，宁波君度与唯尔思伍号签署了《地通工业控股集团股份有限公司股份转让协议》，唯尔思伍号以12,999.93万元受让宁波君度持有的公司1,185.71万股股份，本次股份转让价格系由双方在考虑宁波君度的资金成本、公司经营及净资产情况、当时市场状况等因素后协商确定，价格公允。

2021年7月，双方完成上述股份的交割。

### 2、发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作历史

发行人与湖北汇通工贸集团有限公司（以下简称“湖北汇通”）自2011年起开展业务合作。湖北汇通是首钢、宝武等大型钢铁企业的一级代理商，可提供各类高品质钢铁产品贸易、加工、仓储配送等服务，发行人生产经营需持续采购钢材原材料，通过市场化渠道对接、供应商综合对比洽谈后，发行人与湖北汇通建立钢材购销合作关系。经过十余年的合作，双方形成长期稳定的合作关系，发行人主要向其采购汽车专用钢材产品，湖北汇通产品优质、供货稳定及时，报告期内湖北汇通均为发行人前五大供应商。

### 3、湖北汇通入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例

发行人股东唯尔思伍号的执行事务合伙人为武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司（以下简称“武汉唯尔思”），其持有唯尔思伍号 0.7380%的出资份额；湖北汇通系武汉唯尔思第一大股东，持有武汉唯尔思 36.00%的股权。因此，湖北汇通通过武汉唯尔思、唯尔思伍号间接入股发行人，间接持有发行人的持股比例为 0.0249%。

湖北汇通围绕钢铁加工与贸易主业，不断开拓多元化发展领域，2018 年合资成立武汉唯尔思，从事股权类投资及相关咨询服务业务。湖北汇通与发行人常年保持良好合作关系，对发行人的经营状况较为了解，看好其发展前景，故 2021 年 6 月在发行人原股东宁波君度退出投资时，湖北汇通向武汉唯尔思及相关投资人推荐了该投资项目，唯尔思伍号入股发行人是该基金经其内部投资决策一致的结果，具有商业合理性，符合私募基金行业的投资惯例。

汽车行业产业链中供应商入股产业主体的部分市场案例情况如下：

| 序号 | 公司名称                      | 主营业务                                        | 供应商名称                                                 | 供应商入股情况                                                                                                          |
|----|---------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 重庆赛豆科技有限公司                | 赛力斯（601127.SH）下属子公司，其主要从事汽车销售、汽车零部件及配件制造等业务 | 博俊科技（300926.SZ）<br>星宇股份（601799.SH）<br>宁德时代（300750.SZ） | 截至2026年7月末，宁德时代通过宁波梅山保税港区问鼎投资有限公司（以下简称“问鼎投资”）间接持有其股权，问鼎投资直接持有其9.8867%的股权；博俊科技直接持有其5.1493%的股权；星宇股份直接持有其1.0299%的股权 |
| 2  | 重庆瑞驰汽车实业有限公司              | 赛力斯（601127.SH）下属子公司，其主要从事新能源商用车的研发、制造与销售    | 赣锋锂业（002460.SZ）                                       | 截至2026年7月末，赣锋锂业直接持有其22.0264%股权                                                                                   |
| 3  | 奇瑞汽车（09973.HK）            | 主要从事乘用车产品组合设计、开发、制造和销售                      | 宁德时代（300750.SZ）                                       | 宁德时代通过问鼎投资间接持有其股份，截至2025年12月末，问鼎投资直接持有其2.97%股份                                                                   |
| 4  | 阿维塔科技（重庆）股份有限公司（港交所IPO在审） | 主要从事新能源乘用车设计、开发、销售                          | 宁德时代（300750.SZ）                                       | 截至2026年6月，宁德时代直接持有其9.17%股份                                                                                       |
| 5  | 启境智能汽车科技（广州）有限公司          | 广汽集团（601238.S）下属子公司，主要从事汽车、汽车零配件和设备制造和销售    | 宁德时代（300750.SZ）                                       | 截至2026年7月末，宁德时代通过问鼎投资间接持有其股权，问鼎投资直接持有其8.2844%的股权                                                                 |

注：上述信息来源于相关公司公告等公开披露文件及新闻报道、企查查查询等。

因此，汽车行业产业链中，供应商入股是稳固合作关系、深化合作协同的途径之一，发行人供应商湖北汇通入股发行人属于正常商业行为，符合行业惯例。

综上，湖北汇通入股发行人具有商业合理性，符合行业惯例。

## （二）除对赌条款外，发行人、实际控制人等相关主体与唯尔思伍号、湖北汇通工贸集团有限公司是否存在其他协议或利益安排

唯尔思伍号系通过受让宁波君度所持有的发行人全部股份承继了宁波君度与发行人控股股东、实际控制人等相关主体的对赌条款，上述条款已于 2021 年 12 月全部解除。除上述已于 2021 年 12 月全部解除的对赌条款外，发行人、实际控制人等相关主体与唯尔思伍号、湖北汇通不存在其他协议或利益安排。

## （三）结合唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制、余德友入股唯尔思伍号的原因等，说明余德友与唯尔思伍号不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

### 1、唯尔思伍号的合伙协议内容及决策机制

根据唯尔思伍号提供的合伙协议和投资决策委员会议事规则等资料，其关于合伙事务执行及决策机制的约定如下：

| 文件名称   | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 《合伙协议》 | <p>6.1执行事务合伙人</p> <p>经全体合伙人一致同意，委托合伙企业的普通合伙人武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司担任执行事务合伙人。执行事务合伙人委派代表由该普通合伙人的法定代表人担任，本合伙企业的相关事项均由执行事务合伙人决定。</p> <p>6.2执行合伙事务</p> <p>6.2.1为执行合伙事务，普通合伙人有权：</p> <p>（1）对合伙企业的运营、合伙企业投资业务及其他事务的管理和控制拥有排他性的权力，并可对本协议约定普通合伙人有权独立决定的事项独立作出决定而无须进一步取得其他合伙人的同意；</p> <p>（2）为实现合伙目的及履行本协议，拥有完全的权力和授权代表合伙企业缔结合同及达成其他约定、承诺，管理及处分合伙企业的财产，从事所有其他必要的行动，并对合伙企业产生约束效力；</p> <p>（3）应为正常管理合伙企业事务投入所需的时间和精力，并安排其代理人、顾问或雇员在其管理和执行上述事务时提供必要的协助；</p> <p>（4）根据《中华人民共和国合伙企业法》的规定接受有限合伙人对其执行合伙事务情况的监督。</p> <p>6.2.2全体有限合伙人通过签署本协议向普通合伙人进行一项不可撤销的特</p> |

| 文件名称          | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>别授权，授权普通合伙人代表全体合伙人在下列文件上签字：</p> <p>（1）合伙企业的审批、登记、备案文件；</p> <p>（2）为完成符合本协议约定的合伙人入伙、退伙、合伙权益转让、合伙人调减认缴出资额或转让违约合伙人的认缴出资额等普通合伙人有权单独决定的事项的文件</p> <p>（3）为完成根据本协议应由特定比例之有限合伙人通过之事项，普通合伙人凭相关的书面决议或有限合伙人表决证明，即可代表全体有限合伙人签署本协议的修订及相关文件。</p> <p><b>6.3有限合伙人执行合伙事务</b></p> <p>有限合伙人执行合伙事务，不得对外代表合伙企业。任何有限合伙人均不得干涉合伙企业的投资业务及其他以合伙企业名义进行的活动、交易和业务，或代表合伙企业签署文件。</p> <p><b>7.1.3 除本协议另有约定外，下述事项需经全体合伙人一致同意：</b></p> <p>（1）改变合伙企业的名称；</p> <p>（2）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；</p> <p>（3）处分合伙企业的不动产；</p> <p>（4）以合伙企业名义为他人提供担保；</p> <p>（5）决定基金存续期的延长；</p> <p>（6）合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的全部或者部分合伙权益时；</p> <p>（7）决定合伙企业提前解散及清算；</p> <p>（8）有限合伙人的入伙和退伙；</p> <p>（9）合伙人以其在合伙企业中的财产份额出质；</p> <p>（10）修改合伙企业的合伙协议；</p> <p>（11）提前终止合伙企业的合伙协议；</p> <p>（12）决定普通合伙人提交合伙人会议讨论的其他事宜。</p> <p><b>11.8投资决策</b></p> <p>本基金成立投资决策委员会，投资决策委员会依据本协议的约定对项目投资和退出进行最终决策。</p> <p><b>12.1投资决策委员会的组成</b></p> <p>投资决策委员会由9名委员组成，主任委员由执行事务合伙人指定，</p> <p><b>12.2投资决策委员会的权利和义务</b></p> <p>投资决策委员会依据本协议的约定对合伙企业的项目投资和退出进行最终决策。</p> |
| 《投资决策委员会议事规则》 | <p><b>第三条</b> 拟投资项目的投资经公司投资评审委员会审议通过后，项目负责人可向公司投资决策委员会提出投资决策申请。</p> <p><b>第十二条</b> 投资决策委员会的构成采取3+X模式，由3名常设委员和2名以上非常设委员构成。参加投决会的委员数量不得少于5人，参会方式以现场为主，也可以视频、电话等通讯方式参加会议。</p> <p><b>第十七条</b> 投决会的表决结果分为以下三种情况：</p> <p>（一）通过投决。过半数表决同意即为通过；</p> <p>（二）否决投决。未获半数表决同意即为否决；</p> <p>（三）有条件通过。委员所附条件满足后视为同意，过半数表决同意即为通过。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

根据上述约定，武汉唯尔思作为唯尔思伍号的执行事务合伙人，享有唯尔思伍号具体运营、投资及其他事务的管理等权利；同时唯尔思伍号作为私募股权投资基金，其对外投资及退出需由其投资决策委员会决策。

维尔思伍号的投资决策委员会由 9 名委员组成，其中常设委员 3 名、非常设委员 6 名，均由武汉维尔思董事会提名并选举产生，余德友未担任投资决策委员会委员且未委派他人担任投资决策委员会委员，余德友对维尔思伍号的投资决策及日常管理不构成重大影响。

## 2、余德友入股维尔思伍号的原因

湖北汇通为发行人的主要供应商，与发行人拥有良好的合作关系，故武汉维尔思及相关投资人对发行人的经营状况及所在行业的发展较为了解，看好其发展前景。2021 年初，得知宁波君度准备退出发行人后，武汉维尔思即决定设立专项基金维尔思伍号来受让宁波君度的股份。考虑到维尔思伍号募集资金时间较紧、募资额度较大、余德友同意增持发行人股份等因素，为增加投资人信心，并缓解维尔思伍号的募资压力，故余德友作为有限合伙人参加维尔思伍号私募基金市场化募资，与其他投资人共同设立维尔思伍号并入股发行人。

## 3、余德友与维尔思伍号不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

余德友与维尔思伍号不存在一致行动关系的原因及合理性情况如下：

（1）维尔思伍号独立运作，余德友不会对其投资决策及日常管理产生重大影响

维尔思伍号系在基金业协会备案的私募投资基金，武汉维尔思作为维尔思伍号的执行事务合伙人，享有维尔思伍号的具体运营、投资及其他事务的管理权；余德友作为维尔思伍号有限合伙人，持有维尔思伍号 18.45% 的出资，根据维尔思伍号合伙协议的相关约定，有限合伙人主要承担出资义务，享有出资收益，不执行合伙事务，不得对外代表合伙企业，亦不负责合伙企业的具体经营管理及决策。同时，余德友未担任维尔思伍号投资决策委员会委员，亦未委派他人担任投资决策委员会委员，且其在武汉维尔思未担任任何职务或领取薪酬，并不参与武汉维尔思任何日常经营及管理。因此，余德友不会对维尔思伍号的投资决策及日常管理产生重大影响。

（2）维尔思伍号独立行使股东表决权

维尔思伍号在出席发行人股东（大）会时，均由其执行事务合伙人基于基

金的利益按照发行人公司章程约定的表决机制独立行使提名、提案、表决等相关权利，不受余德友的影响，不存在与余德友互相委托代为行使表决权或共同提案、共同提名董事的情形。

(3) 唯尔思伍号与余德友等未签署一致行动协议或作出一致行动安排

2026 年 7 月，唯尔思伍号出具承诺：“本单位独立行使本单位持有的发行人股份对应的表决权，本单位与发行人其余股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议等其他安排与他方共同扩大本单位或他方所能够支配的发行人股份表决权数量的情形，也不存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的被认定为一致行动人的情形。”

(4) 余德友与唯尔思伍号不存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情形

对照《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款的规定，余德友与唯尔思伍号不存在构成一致行动关系情形，具体如下：

| 序号 | 《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系的情形                                                                   | 余德友与唯尔思伍号是否存在相关情形 |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 1  | 投资者之间有股权控制关系                                                                                    | 否                 |
| 2  | 投资者受同一主体控制                                                                                      | 否                 |
| 3  | 投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员                                                | 否                 |
| 4  | 投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响                                                                   | 否                 |
| 5  | 银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排                                                              | 否                 |
| 6  | 投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系                                                                        | 否                 |
| 7  | 持有投资者30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份                                                                 | 否                 |
| 8  | 在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份                                                              | 否                 |
| 9  | 持有投资者30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份 | 否                 |
| 10 | 在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份                      | 否                 |
| 11 | 上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份                                                    | 否                 |

| 序号 | 《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系的情形 | 余德友与唯尔思伍号是否存在相关情形 |
|----|-------------------------------|-------------------|
| 12 | 投资者之间具有其他关联关系                 | 否                 |

(5) 发行人实际控制人控制权明确、稳定

余德友、王金凤作为发行人实际控制人，其控制权明确、稳定，无需再通过与他人建立一致行动关系来维持或扩大其控制权。

(6) 不存在规避相关监管规定的情形

2026 年 6 月，余德友作为发行人实际控制人已承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 36 个月，唯尔思伍号作为发行人股东已承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定 12 个月，该等承诺符合《公司法》《证券法》及中国证监会、上海证券交易所有关股份锁定的规定，因此，不存在规避相关监管规定的情形。

综上，唯尔思伍号作为私募投资基金，其执行事务合伙人武汉唯尔思享有唯尔思伍号的具体运营、投资及其他事务的管理权，余德友作为有限合伙人不会对唯尔思伍号的投资决策及日常管理产生重大影响；唯尔思伍号独立行使股东表决权，与余德友未签署一致行动协议或作出一致行动安排，不存在《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情形，不存在规避相关监管规定的情形，因此，认定唯尔思伍号与余德友不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

二、唯尔思伍号入股前后发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购金额、采购价格变动情况，向湖北汇通工贸集团有限公司采购价格与或其他供应商采购价格的对比情况及差异率等，结合入股价格公允性、采购单价公允性等说明是否存在利益输送情形

(一) 唯尔思伍号入股前后发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购金额、采购价格变动情况

2021 年 7 月，唯尔思伍号入股发行人。唯尔思伍号入股前后，发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购钢材的采购金额和采购价格变动情况如下：



单位：万元、元/吨

| 项目              | 2021年8-12月 | 2021年1-7月 | 变动比例   |
|-----------------|------------|-----------|--------|
| 采购金额            | 10,286.62  | 10,577.39 | -2.75% |
| 月均采购金额          | 2,057.32   | 1,511.06  | 36.15% |
| 采购单价            | 6,850.20   | 5,823.49  | 17.63% |
| 发行人钢材采购<br>平均单价 | 6,445.95   | 5,400.62  | 19.36% |
| 价格差异率           | 6.27%      | 7.83%     | -      |

注：价格差异率为（汇通采购单价-钢材采购平均单价）/钢材采购平均单价

2021年7月唯尔思伍号入股后，发行人向湖北汇通采购钢材的月均采购金额有所增加，主要系发行人经营规模的增长所致。2021年度，钢材市场价格快速上涨，全年钢材价格呈上升趋势，发行人向湖北汇通采购钢材的采购单价随市场价格波动，与发行人整体钢材采购均价差异率均在10%以内，不存在明显差异。

## （二）向湖北汇通工贸集团有限公司采购价格与其他供应商采购价格的对比情况及差异率等

报告期内，发行人与湖北汇通的交易情况如下：

| 项目        | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度    |
|-----------|------------|------------|-----------|
| 采购金额（万元）  | 78,743.86  | 57,055.84  | 39,421.24 |
| 采购数量（吨）   | 163,748.17 | 113,523.21 | 74,010.38 |
| 采购单价（元/吨） | 4,808.84   | 5,025.92   | 5,326.45  |

报告期内，发行人向湖北汇通采购车用钢材的金额分别为39,421.24万元、57,055.84万元和78,743.86万元，采购量随业务规模增长逐年上升，平均采购单价受市场价格水平、钢材牌号、规格尺寸、运输距离等因素影响有所波动。

### 1、与其他供应商采购价格的对比情况

报告期内，发行人车用钢材的主要供应商为湖北汇通和浙江绿草地材料科技有限公司（以下简称“浙江绿草地”），发行人向其采购主要钢材的采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

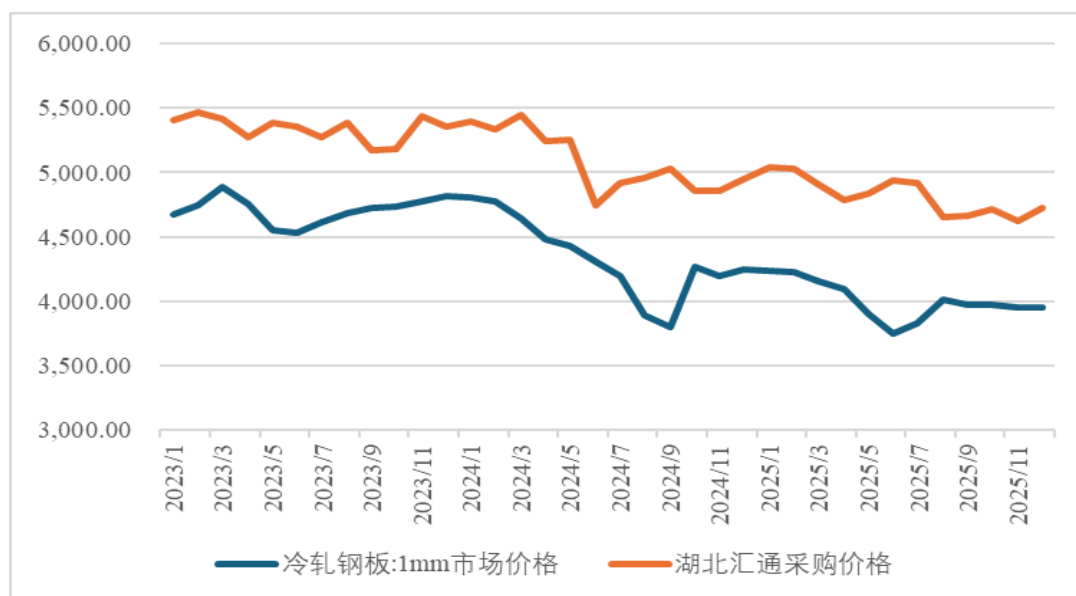
| 年度    | 钢材牌号   | 湖北汇通 | 浙江绿草地 | 采购单价差异率 |
|-------|--------|------|-------|---------|
| 2025年 | 3***** | ***  | ***   | -0.54%  |
|       | 3***** | ***  | ***   | 2.70%   |
|       | 4***** | ***  | ***   | 4.80%   |
|       | Q***** | ***  | ***   | 7.82%   |
|       | 2***** | ***  | ***   | 0.35%   |
| 2024年 | 3***** | ***  | ***   | -1.36%  |
|       | 3***** | ***  | ***   | 1.61%   |
|       | 4***** | ***  | ***   | 3.97%   |
|       | Q***** | ***  | ***   | 1.21%   |
|       | 2***** | ***  | ***   | 0.42%   |
| 2023年 | 3***** | ***  | ***   | -0.42%  |
|       | 3***** | ***  | ***   | 4.65%   |
|       | 4***** | ***  | ***   | 4.35%   |
|       | Q***** | ***  | ***   | 1.42%   |
|       | 2***** | ***  | ***   | -1.46%  |

注：差异率=（湖北汇通采购单价-浙江绿草地采购单价）/湖北汇通采购单价。

钢材价格由发行人与钢材贸易商、钢厂共同谈判确定，主要影响因素包括市场价格水平、钢材牌号、规格尺寸、运输距离和付款政策等。如上表所示，报告期内，发行人向湖北汇通与浙江绿草地采购相同牌号钢材的价格差异不超过10%，主要受采购时点的市场价格和钢材尺寸等因素影响，不存在重大差异。

## 2、与市场价格的对比情况

报告期内，发行人向湖北汇通采购钢材的平均价格与1mm冷轧钢板的市场价格的对比如下：



由上图可见，发行人向湖北汇通的采购价格与 1mm 冷轧钢板的市场价格的变动趋势基本一致。发行人向湖北汇通的采购价格中包含运费、代理费、加工费等，因此略高于市场价格。

综上所述，发行人向湖北汇通的采购价格变动趋势与市场价格基本一致，相同牌号的钢材的采购价格与其他主要供应商不存在重大差异，采购价格具备商业合理性和公允性。

### （三）结合入股价格公允性、采购单价公允性等说明是否存在利益输送情形

#### 1、唯尔思伍号入股价格的公允性

2021年6月，宁波君度与唯尔思伍号签署了《地通工业控股集团股份有限公司股份转让协议》，协议约定宁波君度将持有的地通控股1,185.7万股股份以12,999.93万元人民币的价格转让给唯尔思伍号，该价格系由双方在考虑宁波君度的资金成本、公司经营及净资产情况、当时市场状况等因素后协商确定。

结合2021年股份转让和资本公积定向转增资本，唯尔思伍号投资12,999.93万元取得了发行人9.36%的股份，由此计算的公司估值约为14亿元，用2020年扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算得到的PE约为17倍，处于合理区间。2017年5月，宁波君度投资10,000万元入股发行人，2021年6

月，以12,999.93万元的价格将所持发行人的股份全部转让给维尔思伍号，宁波君度的年化收益率为6.78%，收益率较为合理。综合考虑宁波君度的退出原因、维尔思伍号的入股原因以及上述计算分析结果，维尔思伍号的入股价格公允。

## 2、发行人与湖北汇通的合作情况及采购单价的公允性

（1）发行人向湖北汇通主要采购车用钢材，钢材的生产商主要为首钢，在维尔思伍号入股前后未发生变化；

（2）双方的定价原则未发生变化。发行人向湖北汇通采购车用钢材的价格是由发行人与钢厂及湖北汇通协商确定，采购价格的主要影响因素包括市场价格水平、钢材牌号、规格尺寸、运输距离和付款政策等，定价原则在维尔思伍号入股前后未发生变化；

（3）报告期内，发行人向湖北汇通采购车用钢材的采购价格保持公允，具体情况详见本小题“（二）向湖北汇通工贸集团有限公司采购价格与其他供应商采购价格的对比情况及差异率等”相关回复内容。

综上所述，报告期内，发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购车用钢材的价格公允，维尔思伍号入股发行人的价格公允，发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作未因维尔思伍号入股发行人而发生明显变化，不存在利益输送的情形。

三、一汽创新入股发行人的时间、入股方式、发行人与一汽集团的合作历史，该客户入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例；发行人、实际控制人等相关主体与一汽创新、一汽集团是否存在对赌协议或类似安排；结合项目定点、在手订单等情况，说明发行人生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后是否发生明显变化，一汽创新入股是否存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺

（一）一汽创新入股发行人的时间、入股方式、发行人与一汽集团的合作历史，该客户入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例

### **1、一汽创新入股发行人的时间、入股方式**

2022年2月，因看好发行人发展前景，同时发行人的主营业务符合一汽创新的投资领域，且与一汽集团产业协同，符合一汽集团长期的发展需要，故一汽创新分别受让新疆和然、杭州风云所持有的发行人285.7122万股、714.2806万股股份，新疆和然、杭州风云分别与一汽创新签署《股权转让协议》，转让价款分别为2,000万元、5,000万元，上述价格系参考经评估的公司净资产值并经协商确定，具有公允性。2022年4月，各方完成上述股份的交割。

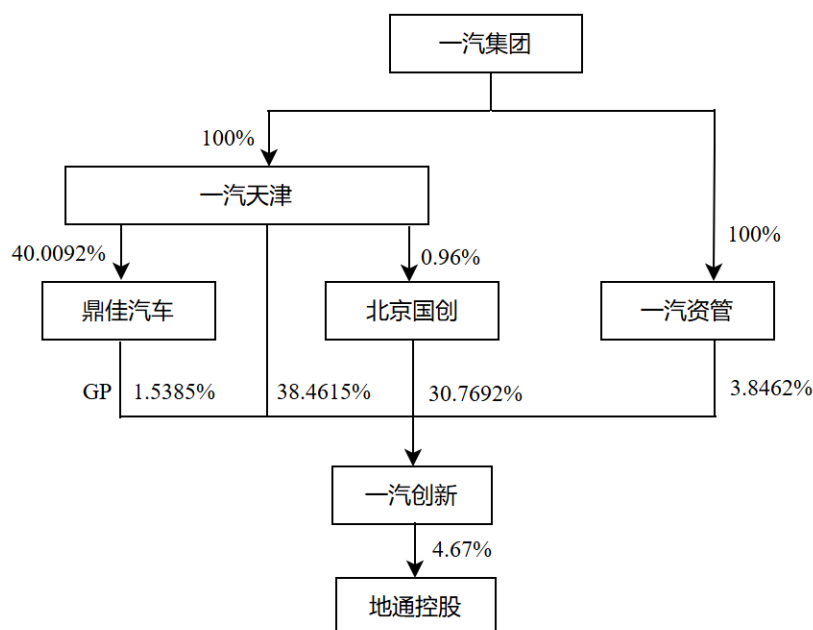
### **2、发行人与一汽集团的合作历史**

发行人与一汽集团自2019年开始接洽，并于2020年1月开始了首个项目NAT的合作，随着定点项目的增加，报告期内，发行人与一汽集团的合作逐步加深，发行人与一汽集团已建立长期、稳定的业务合作关系。

### **3、该客户入股发行人的原因及商业合理性、是否符合行业惯例**

截至本问询函回复出具日，一汽集团主要通过一汽股权投资（天津）有限公司（以下简称“一汽天津”）、一汽资产经营管理有限公司（以下简称“一汽资管”）、鼎佳汽车私募基金管理（北京）有限公司（以下简称“鼎佳汽车”）、北京国创新能源汽车股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“北京国创”）及一汽创新间接入股发行人。一汽天津、一汽资管系一汽集团全资子公司；一汽天津直接持有一汽创新38.4615%的出资份额；一汽天津持有鼎佳汽车40.0092%股权，鼎佳汽车持有一汽创新1.5385%的出资份额；一汽天津持有北京国创0.96%出资份额，北京国创持有一汽创新30.7692%的出资份额；一汽资管直接持有一汽创新3.8462%的出资份额；一汽创新持有地通控股4.67%股份。因此，一汽集团主要通过一汽天津、一汽资管、鼎佳汽车、北京国创、一汽创新间接持有发行人2.0183%的股份。

截至本问询函回复出具日，一汽集团的主要持股发行人的路径情况如下：



发行人与一汽集团自2020年开始建立业务合作关系，一汽创新作为一汽集团旗下基金，在既有合作基础上对发行人的经营状况较为了解，看好其发展前景，且发行人的主营业务符合一汽创新的投资领域，符合一汽集团长期的发展需要，故一汽集团入股发行人具有商业合理性。

汽车行业产业链中客户入股产业主体的部分市场案例情况如下：

| 序号 | 公司名称                         | 主营业务                                     | 客户名称           | 客户入股情况                                                                                                                                                                  |
|----|------------------------------|------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 长春一东<br>(600148.SH)          | 主要从事商用车离合器等汽车零部件的研发、生产与销售                | 一汽集团           | 一汽集团通过一汽天津间接持有其股份，截至2025年12月末，一汽天津直接持有发行人 19.50%股份                                                                                                                      |
| 2  | 富奥股份<br>(000030.SZ)          | 专注于汽车零部件的研发、生产与销售                        | 一汽集团           | 一汽集团通过一汽天津间接持有其股份，截至2025年12月末，一汽天津直接持有发行人 25.70%股份                                                                                                                      |
| 3  | 埃泰克<br>(603293.SH)           | 主要从事车身域、智能座舱域、动力域以及智能驾驶域等汽车电子产品的研发、生产及销售 | 奇瑞汽车、东风汽车、江淮汽车 | 截至2026年4月，奇瑞汽车直接持有其14.99%股份；东风汽车通过东风交银银轶汽车产业股权投资基金（武汉）合伙企业（有限合伙）（以下简称“东风产投”）间接持有其股份，东风产投直接持有其1.52%股份；江淮汽车通过安徽国江未来汽车产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“国江未来”）间接持有其股份，国江未来直接持有其1.02%股份 |
| 4  | 杰锋动力<br>(874386.NQ, 北交所IPO已注 | 主要从事以汽车排气系统、动力系统等领域为主                    | 奇瑞汽车           | 奇瑞汽车通过芜湖奇瑞科技有限公司（以下简称“奇瑞科技”）间接持有其股份，截至2025年12月末，奇瑞科技                                                                                                                    |

| 序号 | 公司名称                | 主营业务                     | 客户名称 | 客户入股情况                                                                                  |
|----|---------------------|--------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
|    | 册)                  | 的汽车核心零部件产品的研发、设计、生产和销售   |      | 直接持有其15.34%股份                                                                           |
| 5  | 天有为<br>(603202.SH)  | 主要从事汽车仪表的研发设计、生产、销售和服务   | 长安汽车 | 长安汽车通过重庆长信智汽私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“长信智汽”)间接持有其股份,截至2025年12月末,长信智汽直接持有其1.36%股份          |
| 6  | 毓恬冠佳<br>(301173.SZ) | 该公司是以汽车天窗为主要产品的汽车运动部件制造商 | 上汽集团 | 上汽集团通过嘉兴隽通股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“嘉兴隽通”)间接持有其股份,截至2025年12月末,嘉兴隽通直接持有其3.87%股份                |
| 7  | 富特科技<br>(301607.SZ) | 主要从事汽车零部件的研发、生产与销售       | 广汽集团 | 广汽集团通过广东广祺中庸股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“广祺中庸”)间接持有其股份,截至2025年12月末,广祺中庸直接持有其无限售条件股份数量1,535,997股。 |

注:上述信息来源于相关公司招股说明书、问询函回复、公告、年度报告等公开披露文件及新闻报道、企查查查询等。

因此,汽车行业产业链中客户入股是稳固合作关系、深化合作协同的途径之一,发行人客户一汽集团入股发行人属于正常商业行为,符合行业惯例。

综上,一汽集团入股发行人具有商业合理性,符合行业惯例。

## (二) 发行人、实际控制人等相关主体与一汽创新、一汽集团是否存在对赌协议或类似安排

根据发行人、实际控制人等相关主体出具的说明及一汽创新尽调问卷、一汽集团走访记录等,发行人、实际控制人等相关主体与一汽创新、一汽集团不存在对赌协议或类似安排。

## (三) 结合项目定点、在手订单等情况,发行人生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后未发生明显变化

### 1、入股前后,双方合作项目数量未明显增加

截至本问询函回复出具日,发行人与一汽集团主要合作的项目情况如下:

| 厂商名称 | 品牌   | 目前正在合作的项目名称 | 定点时间    | 目前所处阶段 |
|------|------|-------------|---------|--------|
| 一汽集团 | 一汽奔腾 | NAT         | 2020年1月 | 量产     |

| 厂商名称 | 品牌   | 目前正在合作的项目名称 | 定点时间        | 目前所处阶段 |
|------|------|-------------|-------------|--------|
|      | 一汽奔腾 | D511        | 2021 年 10 月 | 量产     |
|      | 一汽红旗 | C001        | 2021 年 10 月 | 量产     |
|      | 一汽红旗 | V506        | 2021 年 12 月 | 量产     |

注：2022年12月新增D511项目新能源版本D511-PHEV定点；2023年9月新增C001项目新能源版本C001-PHEV定点。

发行人与一汽集团自2019年开始接洽，并于2020年1月开始了首个项目NAT的合作，随着定点项目的增加，报告期内，发行人与一汽集团的合作逐步加深。一汽创新于2022年4月入股发行人，一汽创新入股前，发行人与一汽集团已建立长期、稳定的业务合作关系，一汽创新入股后，双方合作项目数量未明显增加，发行人取得上述合作项目与一汽创新入股无关。

## 2、入股前后，订单获取方式未发生变化

汽车整车行业普遍采用月度滚动下达生产指令的采购模式，一汽集团未与发行人签订期限数年、锁定总采购数量的框架大额在手订单，仅根据自身整车终端市场销量、整车排产计划、生产线产能排布，按月向发行人下发滚动月度采购订单。发行人生产计划完全依据一汽集团当月滚动订单排产组织生产，入股前后该订单获取模式、接单规则未发生变化。

## 3、生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后未发生明显变化

发行人日常生产、采购、销售、客户拓展、商务定价均由公司经营管理层独立决策，一汽创新不派驻管理人员、不介入发行人日常生产经营与商务谈判，无法干预发行人与主机厂之间订单分配、供货排产、商务议价等具体经营事项。一汽创新入股发行人前后，生产经营情况未发生明显变化。

一汽创新入股发行人前后，发行人对一汽集团的汽车金属零部件销售收入、销量、平均销售单价、毛利率情况如下：

| 项目              | 2023 年度<br>(入股后) | 2022 年度(入<br>股当年) | 2021 年度<br>(入股前) |
|-----------------|------------------|-------------------|------------------|
| 汽车金属零部件销售收入(万元) | 9,256.56         | 5,223.98          | 2,454.36         |
| 销量(万件)          | 171.68           | 82.37             | 37.76            |
| 平均销售单价(元/件)     | 53.92            | 63.42             | 65.01            |
| 毛利率             | 8.96%            | 6.60%             | -5.38%           |



2021年度至2023年度，发行人对一汽集团的汽车金属零部件收入分别为2,454.36万元、5,223.98万元和9,256.56万元，期间收入增长较快，主要为NAT项目的销售收入快速增长，该项目2020年1月定点，2021年4月开始量产，期间销量呈上升趋势；同时，2023年5月，D511项目和C001项目量产，实现销售。NAT项目、D511项目和C001项目均系一汽创新入股发行人前取得，属于前期市场化合作成果的正常产能释放与规模增长，并非入股后额外倾斜业务资源。

综上，发行人生产经营情况及主要财务数据未因一汽创新入股而发生明显变化。

#### **（四）一汽创新入股不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺**

一汽集团作为大型国有汽车企业，经营管理严格遵循国有资产监管、招标投标管理等国资监管法律法规及内部管理制度，对供应商遴选、项目定点、商务定价、订单分配全流程执行标准化、制度化审批程序。发行人与一汽集团的交易均签署正式销售框架协议、价格协议，订单、对账结算、发票开具及资金回款均具备完整业务单据，交易定价公允、业务流程合规。

一汽创新入股仅为市场化财务投资行为，投资协议中未设置任何强制业务合作、新增定点、保底采购量、利润补偿等特殊条款；一汽创新不派驻董事、管理人员介入发行人经营决策，无法左右公司针对一汽集团的商务报价、产能投放、客户拓展等生产经营活动。

综上，一汽创新入股属于独立财务投资行为，不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺。

#### **四、按照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》5-1 的要求，结合一汽创新、唯尔思伍号与同期股东的入股价格，发行人与一汽集团、湖北汇通工贸集团有限公司交易价格和第三方交易价格、同类商品市场价的差异情况，说明一汽创新、唯尔思伍号入股发行人是否构成股份支付**

一汽创新、唯尔思伍号入股发行人，属于发行人客户、供应商入股的情形，按照《监管规则适用指引—发行类第5号》之“5-1增资或转让股份形成

的股份支付”的要求，发行人客户、供应商入股的，应综合考虑购销交易公允性、入股价格公允性等因素判断。

一汽创新、唯尔思伍号入股发行人是否构成股份支付的说明如下：

| 相关规定                                                                                                                                                                 | 一汽创新入股情况                                                                                                                                                                                        | 唯尔思伍号入股情况                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 购销交易价格与第三方交易价格、同类商品市场价等相比不存在重大差异，且发行人未从此类客户、供应商获取其他利益的，一般不构成股份支付                                                                                                     | 发行人销售的汽车金属结构件为定制件，无法查询到同类产品的销售价格，故无法通过市场价格或第三方价格比较进行公允性的分析。发行人向一汽集团销售商品主要采用成本加成法，报告期内，主要量产车型为NAT、D511、C001、V506，一汽创新入股前后，发行人对一汽集团的产品平均售价较为稳定，合作项目未发生明显变化，发行人除向一汽集团销售商品外，未从一汽集团获取不当利益。           | 1、唯尔思伍号入股前后，发行人向湖北汇通采购钢材的平均单价与发行人整体钢材采购均价差异率均在10%以内，不存在明显变化；<br>2、报告期内，发行人向湖北汇通采购钢材的价格变动趋势与市场价格基本一致，相同牌号的钢材的采购价格与其他主要供应商不存在重大差异，采购价格具备商业合理性和公允性。 |
| 购销交易价格显著低于/高于第三方交易价格、同类商品市场价等可比价格的：<br>（1）客户、供应商入股价格未显著低于同期财务投资者入股价格的，一般不构成股份支付；（2）客户、供应商入股价格显著低于同期财务投资者入股价格的，需要考虑此类情形是否构成股份支付；是否显著低于同期财务投资者入股价格，应综合考虑与价格公允性相关的各项因素。 | 一汽创新受让杭州风云和新疆和然持有的发行人股份价格为7元/股，系以北京中林资产评估有限公司出具的评估报告为参考（经评估的公司净资产值169,774.56万元，基准日：2021年9月30日），结合转让方杭州风云和新疆和然部分LP的退出需求、公司经营情况等要素，各方充分进行市场化协商确定本次股权转让价格，入股价格未显著低于同期财务投资者的入股价格，因此，一汽创新的入股价格具有公允性。 | 唯尔思伍号受让宁波君度持有的发行人股份价格为10.96元/股，该价格系由双方在考虑宁波君度的资金成本、公司经营及净资产情况、当时市场状况等因素后协商确定，宁波君度持有期间的年化收益率为6.78%，入股价格未显著低于同期财务投资者的入股价格，因此，唯尔思伍号的入股价格具有公允性。      |

综上所述，发行人与一汽集团和湖北汇通的购销交易价格公允，一汽创新、唯尔思伍号入股发行人的价格公允，不属于《监管规则适用指引—发行类第5号》5-1中关于客户、供应商入股构成股份支付的情形，不确认股份支付。

五、结合股东背景、合伙协议内容及决策机制、入股发行人的背景等，说明新疆和然与杭州海康、于真三号创投与杭州风云不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

## （一）股东背景、合伙协议内容及决策机制、入股发行人的背景

### 1、股东背景

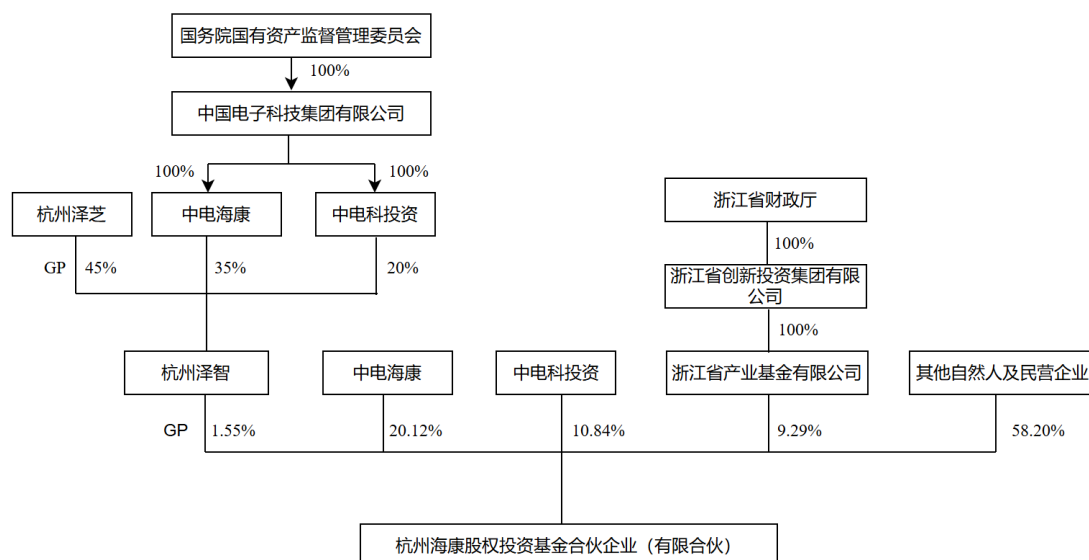
#### （1）杭州海康

2014年9月，章睿等人成立杭州泽芝股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“杭州泽芝”），拟以其作为私募基金管理人，从事私募基金管理工作。

杭州海康成立于2014年12月，系杭州泽芝与央企中国电子科技集团有限公司（以下简称“中国电科集团”）经过洽谈合作设立的从事股权投资的私募基金。根据国资管理相关要求，由杭州泽芝与中国电科集团下属子公司中电海康集团有限公司（以下简称“中电海康”）、中电科投资控股有限公司（以下简称“中电科投资”）共同出资设立杭州泽智私募股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“杭州泽智”）作为杭州海康的执行事务合伙人/GP，中国电科集团间接合计持有杭州泽智55.00%的出资份额。

2015年4月，杭州泽智在基金业协会完成了私募基金管理人登记，登记编号为P1010452；2015年5月，杭州海康完成基金业协会私募基金备案手续，备案编号为S36960。

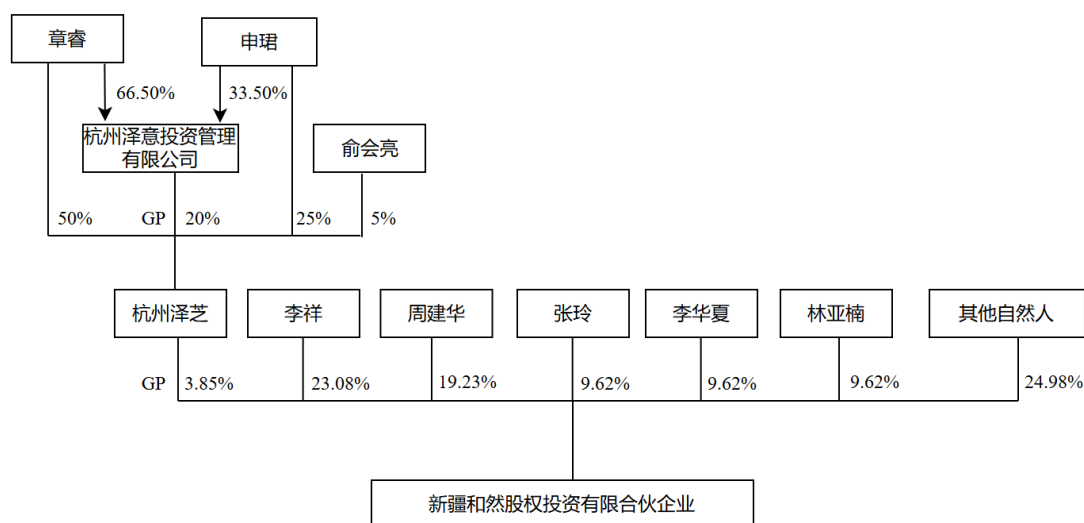
目前杭州海康的LP为中电海康、中电科投资、浙江省产业基金有限公司及其他自然人和民营企业。截至本问询函回复出具日，杭州海康简要合伙人架构情况如下：



## （2）新疆和然

新疆和然系成立于2011年4月的有限合伙企业；2017年10月，杭州泽芝在基金业协会完成了私募基金管理人登记，登记编号为P1065503；2017年12月，杭州泽芝成为新疆和然执行事务合伙人/GP；2018年9月，新疆和然完成基金业协会私募基金备案手续，备案编号为SCU327。

新疆和然设立时及目前的LP均为自然人。截至本问询函回复出具日，新疆和然简要合伙人架构情况如下：

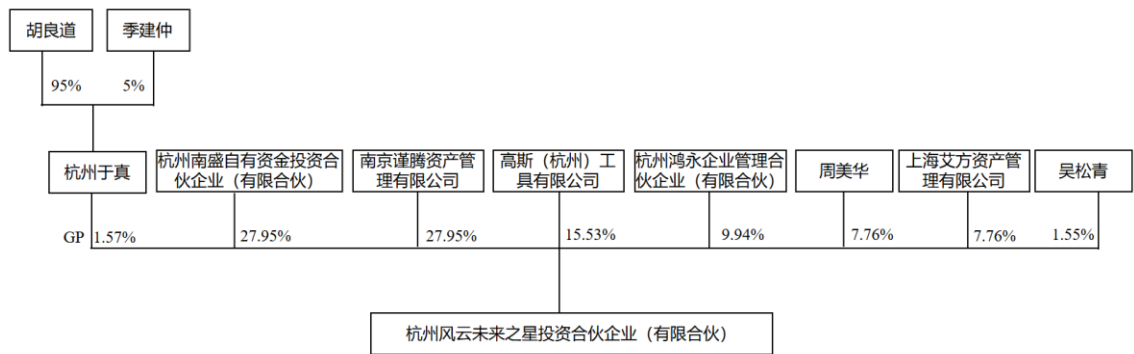


## （3）杭州风云

2015年6月，胡良道等人成立杭州于真私募基金管理有限公司（以下简称“杭州于真”），拟以其作为私募基金管理人，从事私募基金管理工作；2015年9月，杭州于真在基金业协会办理了私募基金管理人登记，登记编号为P1023775。

2016年8月，胡良道与杭州于真共同设立杭州风云；2017年6月，杭州风云完成基金业协会私募基金备案手续，备案编号为ST4145。

杭州风云设立时LP为自然人，目前的LP为自然人和民营企业。截至本问询函回复出具日，杭州风云简要合伙人架构情况如下：

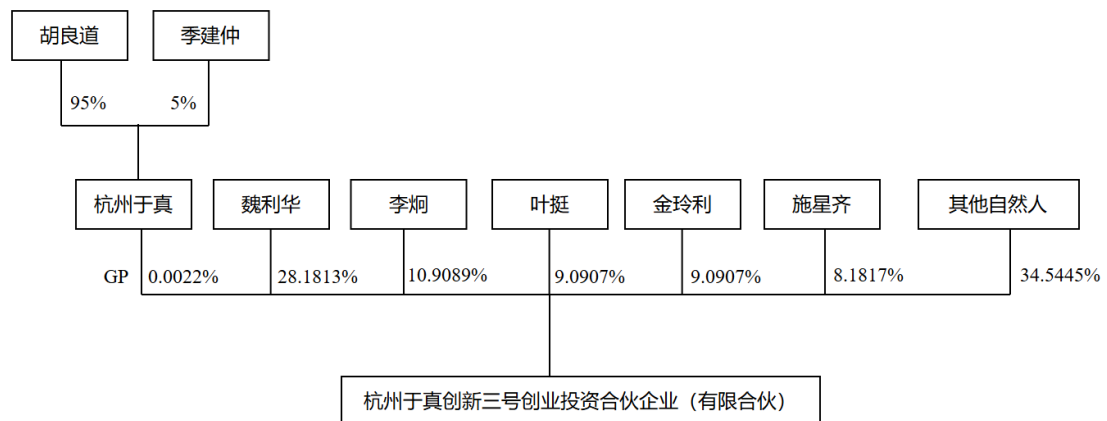


#### (4) 于真三号创投

2026年2月，为承接厦门群策转让的发行人部分股份，杭州于真作为执行事务合伙人设立了新的私募基金于真三号创投。

2026年3月，于真三号创投完成基金业协会私募基金备案手续，备案编号为SBSN11。

于真三号创投设立时及目前的LP均系自然人。截至本问询函回复出具日，于真三号创投简要合伙人架构情况如下：



## 2、合伙协议内容及决策机制

根据新疆和然、杭州海康、于真三号创投及杭州风云提供的合伙协议和投资决策委员会议事规则等资料，其关于合伙事务执行及决策机制的约定如下：

| 股东名称 | 文件名称   | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                     |
|------|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 新疆和然 | 《合伙协议》 | <b>第十二条</b> 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。委托普通合伙人对外代表合伙企业执行合伙事务，执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。其他合伙人不再执行合伙事务，不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙 |

| 股东名称 | 文件名称           | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                | <p>人执行合伙事务的情况。合伙人了解合伙企业的经营状况和财务状况，有权查阅合伙企业会计账簿等财务资料。受委托执行合伙事务的合伙人按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销该委托。</p> <p>有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。有限合伙人的下列行为，不视为执行合伙事务：</p> <p>（一）参与决定普通合伙人入伙、退伙；</p> <p>（二）对企业的经营管理提出建议；</p> <p>（三）参与选择承办有限合伙企业审计业务的会计师事务所；</p> <p>（四）获取经审计的有限合伙企业财务会计报告；</p> <p>（五）对涉及自身利益的情况，查阅有限合伙企业财务会计账簿等财务资料；</p> <p>（六）在有限合伙企业中的利润受到侵害时，向有责任的合伙人主张权利或者提起诉讼；</p> <p>（七）执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利或者为了本企业的利益以自己的名义提起诉讼；</p> <p>（八）依法为本企业提供担保。</p> <p><b>第十三条</b> 合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。本协议对合伙企业的表决办法另有规定，从其规定。</p> <p><b>第十四条</b> 合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意：</p> <p>（一）改变合伙企业名称；</p> <p>（二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；</p> <p>（三）处分合伙企业的不动产；</p> <p>（四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利。</p> <p>（五）以合伙企业名义为他人提供担保；</p> <p>（六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的管理人员。</p> <p><b>第三十五条</b> 执行事务合伙人的权限：执行事务合伙人对外代表企业，对全体合伙人负责。</p> <p>（一）负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；</p> <p>（二）执行全体合伙人的决议；</p> <p>（三）主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；</p> <p>（四）制定企业的年度财务预算方案、决算方案；</p> <p>（五）制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；</p> <p>（六）全体合伙人委托的其他职权。</p> <p>违约处理办法：执行事务合伙人因故意或者重大过失造成合伙企业债务的，由执行事务合伙人承担赔偿责任。</p> |
| 新疆和然 | 《私募投资基金投资管理制度》 | <p><b>第二十五条</b> 项目详细尽职调查结束后，项目组将《投资建议书》及其他项目材料提交风险合规部审核，风险合规部审议通过后交由各基金的合伙人会议审议通过；如基金根据基金合同设立投资决策委员会决策机构的，且项目通过该资产或基金实施的，则由该资产或基金的投资决策委员会等决策机构进行评审决策。</p> <p><b>第三十条</b> 评审结果可以是：准予投资、有条件准予投资和不予投资三种。对于有条件通过的，项目组应在设定条件内与拟投资企业完成谈判并取得一致意见，如不能在设定条件内取得一致则不得投资。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| 股东名称 | 文件名称          | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 杭州海康 | 《合伙协议》        | <p><b>第十条</b> 合伙企业事务执行</p> <p>1、全体合伙人共同委托一个合伙人为企业执行合伙事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。</p> <p>2、执行合伙企业事务的合伙人对外代表企业。</p> <p>3、不参加执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙事务的情况。</p> <p>4、根据合伙人要求，执行事务合伙人应向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况。</p> <p>5、执行事务合伙人执行合伙企业事务时产生的收益归合伙企业，所产生费用和亏损由合伙企业承担。</p> <p>6、被委托执行合伙事务的合伙人 not 按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销委托。</p> <p>7、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过：但下列事项应当经全体合伙人一致同意。</p> <p>（1）改变合伙企业名称；</p> <p>（2）改合伙企业经营范围、主要经营场所的地点；</p> <p>（3）处分合伙企业的不动产；</p> <p>（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；</p> <p>（5）以合伙企业名义为他人提供担保；</p> <p>（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员；</p> <p>（7）修改合伙协议内容。</p> <p>8、合伙人不得自营或者同他人合伙经营与本企业相竞争的业务，损害本企业利益，有限合伙人除外。</p> <p>9、有限合伙人未经授权以有限合伙企业名义与他人进行交易，给有限合伙企业或者其他合伙人造成损失的，该有限合伙人承担赔偿责任。</p> <p><b>第十二条</b> 执行事务合伙人权限和违约处理办法</p> <p>一、执行事务合伙人的权限：执行事务合伙人对外代表企业，对全体合伙人负责：</p> <p>1、负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；</p> <p>2、执行全体合伙人的决议；</p> <p>3、主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；</p> <p>4、制定企业的年度财务预方案、决算方案；</p> <p>5、制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；</p> <p>6、全体合伙人委托的其他职权。</p> <p>.....</p> |
| 杭州海康 | 《投资决策委员会议事规程》 | <p><b>第二条</b> 投资决策委员会是基金的投资决策机构，负责基金的所有投资事项的决策，包括但不限于：</p> <p>（1）对提请立项的项目进行审议并形成立项意见；</p> <p>（2）对提请审议的投资方案进行决策；</p> <p>（3）对投资后项目的重大事项作出决策；</p> <p>（4）对除投资组合清算解散以外的退出方案进行决策。</p> <p><b>第三条</b> 投资决策委员会共五人：管理团队推荐二人（以下称“管理团队委员”），原则上不可变更。其余三人由中电海康集团及中电科投资推荐二名；第五位投委会委员由中电海康集团推荐人选，经前述四位投委会委员选举，四分之三及</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

| 股东名称 | 文件名称   | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |        | <p>以上票数通过后产生。其中委员会主席由管理团队委员之一担任，原则上不可变更。</p> <p><b>第十条</b> 委员会会议，必须有全体委员之五分之三及以上出席方为有效。委员无法出席会议的，应书面委托授权代表代表其出席会议并行使其表决权，授权代表与委托的委员具有相同的权力和权利。多名委员可以同时委托一名代表。委员不出席会议且未授权其授权代表出席会议，应视为其放弃在有关会议上享有的表决权。</p> <p><b>第十五条</b> 委员会决策，应同时满足如下两个条件方为通过:投委会成员五分之三及以上票数同意。委员会决策，可以在会议上直接表决，也可在会后由各委员单独表决。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 杭州风云 | 《合伙协议》 | <p><b>第十条</b> 合伙企业事务执行</p> <p>1、全体合伙人共同委托1个合伙人为企业执行合伙事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。</p> <p>2、执行合伙企业事务的合伙人对外代表企业。</p> <p>3、不参加执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙事务的情况。</p> <p>4、根据合伙人要求，执行事务合伙人应向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况。</p> <p>5、执行事务合伙人执行合伙企业事务时产生的收益归合伙企业，所产生费用和亏损由合伙企业承担。</p> <p>6、被委托执行合伙事务的合伙人不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的其他合伙人可以决定撤销委托。</p> <p>7、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过；但下列事项应当按照以下规定表决通过。</p> <p>（1）改变合伙企业名称，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（2）改变合伙企业经营范围、主要经营场所的地点，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（3）处分合伙企业的不动产，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（5）以合伙企业名义为他人提供担保，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（7）修改合伙协议内容，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>（8）增加或者减少对合伙企业的出资，需经全体一致合伙人表决通过。</p> <p>.....</p> <p><b>第十二条</b> 执行事务合伙人权限和违约处理办法</p> <p>一、执行事务合伙人的权限：执行事务合伙人对外代表企业，对全体合伙人负责：</p> <p>1、负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；</p> <p>2、执行全体合伙人的决议；</p> <p>3、主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；</p> |



| 股东名称                | 文件名称          | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |               | 4、制定企业的年度财务预算方案、决算方案；<br>5、制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；<br>6、全体合伙人委托的其他职权。<br>.....                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 于真三号<br>创投          | 《合伙协议》        | <b>第十条 合伙企业事务执行</b><br>1、全体合伙人共同委托1个合伙人为企业执行合伙事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。<br>2、执行合伙企业事务的合伙人对外代表企业。<br>3、不参加执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙事务的情况。<br>4、根据合伙人要求，执行事务合伙人应向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况。<br>5、执行事务合伙人执行合伙企业事务时产生的收益归合伙企业所产生费用和亏损由合伙企业承担。<br>6、被委托执行合伙事务的合伙人不按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其合伙人可以决定撤销委托。<br>7、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过；但下列事项应当按照以下规定表决通过。<br>（1）改变合伙企业名称，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（2）改变合伙企业经营范围、主要经营场所的地点，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（3）处分合伙企业的不动产，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（5）以合伙企业名义为他人提供担保，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（7）修改合伙协议内容，需经全体合伙人一致表决通过。<br>（8）增加或者减少对合伙企业的出资，需经全体合伙人一致表决通过。<br>.....<br><b>第十二条 执行事务合伙人权限和违约处理办法</b><br>一、执行事务合伙人的权限：执行事务合伙人对外代表企业，对全体合伙人负责：<br>1、负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；<br>2、执行全体合伙人的决议；<br>3、主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；<br>4、制定企业的年度财务预算方案、决算方案；<br>5、制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；<br>6、全体合伙人委托的其他职权。<br>..... |
| 杭州风<br>云、于真<br>三号创投 | 《投资决策委员会议事规则》 | <b>第二条</b> 投资决策委员会是公司投资的决策机构，负责对公司自有资金及管理基金资金的运用进行审核并作出决策。<br><b>第三条</b> 投资决策委员会实行委员制，正式委员不少于5名。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| 股东名称 | 文件名称 | 合伙事务的执行及决策机制相关内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |      | <p>投资决策委员会设主任委员一名、副主任委员一名，其中主任委员由公司董事长担任，首席投资官任副主任委员。</p> <p><b>第四条</b> 除主任委员外，其他正式委员人选由公司主要领导、基金财务部、投资管理部、合规风险部等相关部门主要负责人以及有关专家和顾问组成。</p> <p><b>第五条</b> 投资决策委员会工作职责是在董事会授权的范围内，履行以下职能：</p> <p>（一）定期审核以自有资金开展法律许可范围内各类业务的配置比例、范围和额度；</p> <p>（二）定期审核以自有资金进行金融产品投资中权益类、固定收益类、衍生品类及其他类别的配置比例、额度；</p> <p>（三）定期审核参与金融衍生品、结构化金融产品的额度及其最大风险敞口额度；</p> <p>（四）以自有资金进行金融机构股权投资、贷款、担保、租赁等实施决策；</p> <p>（五）以自有资金参与公司发行的基金或其他基金管理公司发行的基金；</p> <p>（六）委托证券公司、基金公司或其他金融机构进行理财等项目的审核；</p> <p>（七）管理基金资金的运用的日常审核；</p> <p>（八）审核委员会主任委员认为应该提交审核的其他事项。</p> <p><b>第十三条</b> 投资决策审核委员会至少有三分之二委员出席才可召开。</p> <p><b>第十九条</b> 投资决策委员会会议采取记名投票表决方式，每名委员有一票表决权。列席会议人员没有投票权。</p> <p><b>第二十条</b> 同意票数达到全体委员人数的三分之二即为通过。通过情况分为通过和有条件通过两种情况。有条件通过的议案，须明确要求项目负责人补充条件，由预算财务部监督补充条件实施情况，并及时将补充条件完成情况和涉及的资料通知提出补充要求的委员，该委员以现场、书面、电邮或内部网络传递等方式认可后，预算财务部即可通知该议案通过。委员原则上应于收到议案两个工作日内做出表决。</p> |

### 3、入股发行人的背景

杭州海康、新疆和然、于真三号创投及杭州风云入股发行人的背景具体情况如下：

#### （1）杭州海康

2016年8月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人，杭州海康看好公司的未来发展，决定投资入股发行人，遂与地通有限及其股东签订《增资扩股协议》，协议约定：杭州海康以现金方式认购新增注册资本，杭州海康增资额为3,500.00万元。

#### （2）杭州风云、新疆和然

2017年5月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人，杭州风云、新疆和然看好公司的未来发展，决定投资入股发行人，遂与地通有限及其股东签订《增资扩股协议》，协议约定：发行人本次新增注册资本3,538.0854万元，由杭州风云以现金方式认缴1,179.3618万元，由新疆和然以现金方式认缴589.6809万元。

### （3）于真三号创投

2026年3月，厦门群策基于基金正常退出需要，拟转让其持有发行人的部分股份，于真三号创投看好发行人未来发展前景，故与厦门群策签署《股份转让协议》，以5,500.00万元受让厦门群策持有的发行人490.6334万股股份。

## （二）新疆和然与杭州海康不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定

新疆和然（持有公司 3.35%股份）的 GP 为杭州泽芝；杭州海康（持有公司 4.38%股份）的 GP 为杭州泽智，杭州泽智的 GP 为杭州泽芝。新疆和然与杭州海康不存在一致行动关系，其原因及合理性如下：

### 1、股东背景不同，分别独立行使股东表决权

如前所述，新疆和然设立时及目前的 LP 均为自然人；杭州海康设立时的 LP 为中电海康，目前的 LP 为中电海康、中电科投资、浙江省产业基金有限公司及其他自然人和民营企业。新疆和然与杭州海康系分别依法向合格投资者募资、设立的基金，设立时间、出资人及最终受益主体均不同。

新疆和然与杭州海康在出席发行人的股东（大）会时，均基于各自基金的利益按照发行人公司章程约定的表决机制独立行使提名、提案、表决等相关权利，不存在互相委托代为行使表决权或共同提案、共同提名董事的情形。

2026 年 1 月，新疆和然与杭州海康分别出具了承诺：“本企业独立行使本企业持有的发行人股份对应的表决权，本企业与其他股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议或其他安排与他方共同扩大本企业或其他方所能够支配的发行人股份表决权数量的情形。”

## **2、决策相互独立，不存在形成一致行动关系的机制基础**

新疆和然未设立投资决策委员会，根据其合伙协议、私募投资基金投资管理制度的相关规定，新疆和然对外投资需经其全体合伙人决策通过，杭州泽芝作为GP不能单方决定新疆和然的投资决策。

杭州海康由投资决策委员会负责决策投资，根据其投资决策委员会议事规程规定，杭州海康的投资决策委员会共5人，其中杭州泽芝推荐2人，中电海康及中电科投资推荐2人，第5位投委会委员由中电海康推荐人选，经前述四位委员以四分之三及以上票数通过后产生；项目投资决策需经全体委员五分之三以上票数通过。因此，杭州泽智、杭州泽芝均不能单方决定杭州海康的投资决策行为。

新疆和然与杭州海康互不持有对方的合伙份额或对其形成控制，基金的投资决策、转让或者处分合伙企业的财产权利等重大事项均分别由各自的投资决策委员会或合伙人会议决定，不存在共同被杭州泽芝控制的情形。

因此，新疆和然与杭州海康投资等重大事项决策相互独立，不存在形成一致行动关系的机制基础。

## **3、不存在同步入股、捆绑投资或互相担保、退出联动等安排**

新疆和然与杭州海康入股地通控股系分别代表各自基金利益、经其内部投资决策程序独立作出的财务投资行为，入股时间、价格、比例均不同，不存在同步入股、捆绑投资或互相担保、退出联动等安排。

因此，新疆和然与杭州海康股东背景不同、投资决策相互独立，双方 LP 出资人及最终受益主体等均不相同，二者分别独立行使股东表决权，不存在共同被杭州泽芝控制的情形，故认定新疆和然与杭州海康不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

### **（三）于真三号创投与杭州风云不存在一致行动关系的原因及合理性，是否符合相关规定**

股东于真三号创投与杭州风云的执行事务合伙人均为杭州于真，但二者不存在一致行动关系，其原因及合理性如下：

### **1、股东背景不同，分别独立行使股东表决权**

于真三号创投与杭州风云系分别依法向合格投资者募资、设立的基金，设立时间、出资人及最终受益主体均不同，在出席发行人的股东会时，均基于各自基金的利益按照发行人公司章程约定的表决机制独立行使提名、提案、表决等相关权利，不存在互相委托代为行使表决权或共同提案、共同提名董事的情形。

2026 年 3 月，于真三号创投与杭州风云已分别出具承诺：“本企业独立行使本企业持有的发行人股份对应的表决权，本企业与其他股东均不存在一致行动的意愿，不存在达成或签署一致行动协议的情形，不存在通过协议或其他安排与他方共同扩大本企业或其他方所能够支配的发行人股份表决权数量的情形。”

### **2、决策相互独立，不存在形成一致行动关系的机制基础**

作为私募投资基金，于真三号创投与杭州风云进行对外投资都需投资决策委员会审议通过，不存在执行事务合伙人单方决定投资决策的情形。

根据于真三号创投与杭州风云的合伙协议、投资决策委员会议事规则及内部投资决策文件，双方的投资决策委员会正式委员不少于5名，均由管理团队和外聘专家构成，除主任委员外，于真三号创投与杭州风云其他正式委员名单完全不同，且每名委员（包括主任委员）均只有一票表决权，同意票数达到全体委员人数的三分之二才能形成投资决议。

于真三号创投与杭州风云互不持有对方的合伙份额或对其形成控制，基金的投资决策、转让或者处分合伙企业的财产权利等重大事项均分别由其各自投资决策委员会或合伙人会议决定，不存在共同被杭州于真控制的情形。

因此，于真三号创投与杭州风云的投资等重大事项的决策相互独立，不存在形成一致行动关系的机制基础。

### **3、入股背景不同，不存在同步入股、捆绑投资或互相担保、退出联动等安排**

于真三号创投与杭州风云入股地通控股均系分别经各自内部投资决策程序独立作出的财务投资行为，于真三号创投与杭州风云入股背景、时间、价格、比例均不同，不存在同步入股、捆绑投资或互相担保、退出联动等安排。

#### **4、不存在规避相关监管规定的情形**

杭州风云作为发行人股东已作出承诺，“自发行人首次公开发行股票并上市（以下简称“股票上市”）之日起十二个月内，不转让或委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份”；于真三号创投作为发行人本次申报前十二个月内新增股东已作出承诺，“自本企业受让取得发行人该等股份之日（以受让股份交割之日为准）起三十六个月内或自发行人首次公开发行股票并上市之日起十二个月内（以孰晚为准），不转让或委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份”。上述股份锁定安排承诺符合《公司法》《证券法》、中国证监会及上海证券交易所有关股份锁定的规定，不存在规避相关监管规定的情形。

因此，于真三号创投与杭州风云股东背景相互独立、投资决策相互独立，双方的 LP 出资人、最终受益人及入股背景等均不相同，不存在共同被杭州于真共同控制的情况，且已分别作出锁定期承诺，不存在规避相关监管规定的情形，故认定于真三号创投与杭州风云不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

六、分别说明各私募基金股东入股发行人的背景、增资或股权转让价格的确定依据及公允性、出资来源及合法性、相关股东的背景及与实际控制人是否具有关联关系；是否存在其他供应商、客户或其股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况；除问题 3.1、3.2 题干列示的相关情况外，发行人股东之间是否还存在其他关联关系或其他利益安排

（一）各私募基金股东入股发行人的背景、增资或股权转让价格的确定依据及公允性、出资来源及合法性、相关股东的背景及与实际控制人是否具有关联关系

1、各私募基金股东入股发行人的背景、增资或股权转让价格的确定依据及公允性、出资来源及合法性

各私募基金股东入股发行人的背景、增资或股权转让价格的确定依据及公允性、出资来源及合法性情况如下：

| 入股背景和原因                                                                                                                                                                                                                                 | 入股价格     | 定价依据及公允性                | 支付方式 | 出资来源及合法性      | 2021年12月资本公积转增股本后测算的外部投资人的入股价格 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-------------------------|------|---------------|--------------------------------|
| 2016年8月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时杭州海康、杭州剑智看好公司的未来发展，决定投资入股发行人。本次增资公司注册资本增至12,972.98万元，新增注册资本为972.98万元由杭州海康以3,500万元认缴567.57万元注册资本，由杭州剑智以2,500万元认缴405.41万元注册资本。                                                       | 6.17元/股  | 根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有公允性 | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 3.73元/股                        |
| 2017年5月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时杭州风云、宁波君度、厦门群策、新疆和然看好公司的未来发展，决定投资入股发行人。本次增资公司注册资本增至16,511.0654万元，新增注册资本3,538.0854万元由杭州风云以现金方式认缴1,179.3618万元，由新疆和然以现金方式认缴589.6809万元，由宁波君度以现金方式认缴1,179.3618万元，由厦门群策以现金方式认缴589.6809万元 | 8.48元/股  | 根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有公允性 | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 4.98元/股                        |
| 2018年4月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时隆盈壹号看好公司的未来发展，决定投资入股发行人。本次增资公司总股本增至17,088.2348万股，新增注册资本488.2348万元均由隆盈壹号以5,000万元认购                                                                                                  | 10.24元/股 | 根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有公允性 | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 5.63元/股                        |
| 2018年9月，为增强公司资本实力、补充流动资金、优化公司治理结构及资产负债结构，公司引入外部投资人；同时湘潭智杰看好公司的未来发展，决定投资入股发行人。本次增资公司总股本增至17,562.908万                                                                                                                                     | 10.53元/股 | 根据市场行情及公司发展情况协商确定，具有公允性 | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 5.89元/股                        |



| 入股背景和原因                                                                                                                                                           | 入股价格     | 定价依据及公允性                                                                 | 支付方式 | 出资来源及合法性      | 2021年12月资本公积转增股本后测算的外部投资人的入股价格 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------|------|---------------|--------------------------------|
| 股，新增注册资本474.6732万元均由湘潭智杰以5,000万元认购                                                                                                                                |          |                                                                          |      |               |                                |
| 2021年6月，宁波君度因经营期限到期，需退出发行人，同时唯尔思伍号看好公司的未来发展，决定投资入股发行人，宁波君度将其持有公司的1,185.7143万股股份以129,999,344.42元转让给唯尔思伍号                                                           | 10.96元/股 | 根据公司经营结合市场行情协商确定，具有公允性                                                   | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 6.48元/股                        |
| 2021年12月，为了解除对赌条款，通过资本公积定向转增股本的方式给予相关股东一定的股权补偿，并在转增完成后，根据相关规范要求，发行人及其控股股东、实际控制人与相关股东签署了对赌解除协议。公司以资本公积定向转增3,865.5086万股，总股本变更为21,428.4166万股                         | 不适用      | 不适用                                                                      | 不适用  | 资本公积转增股本      | 不适用                            |
| 2022年2月，新疆和然、杭州风云因自身原因需转让所持有的发行人一部分股份；一汽创新看好公司的未来发展，决定投资入股发行人，故新疆和然、杭州风云分别将其持有的公司285.7122万股、714.2806万股股份按人民币7.00元/股的价格转让给一汽创新，转让价款分别为2,000万元、5,000万元              | 7.00元/股  | 参考经评估的公司净资产值169,774.56万元（基准日：2021年9月30日），协商确定本次股权转让价格为7元/股，具有公允性         | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 不适用                            |
| 2026年3月，厦门群策因自身原因需转让所持有的发行人一部分股份；于真三号创投、华兴航科看好公司的未来发展，决定投资入股发行人，故厦门群策将其持有的公司490.6334万股、133.8091万股股份按人民币11.2100元/股的价格分别转让给于真三号创投、华兴航科，转让价款分别为5,500.00万元和1,500.00万元 | 11.21元/股 | 本次股份转让价格是各方在考虑发行人每股净资产等财务数据及经营状况等因素的基础上充分磋商谈判确定，上述价格系投资机构对发行人的独立价值判断，属于市 | 货币出资 | 股东自有资金，资金来源合法 | 不适用                            |

| 入股背景和原因 | 入股价格 | 定价依据及公允性   | 支付方式 | 出资来源及合法性 | 2021年12月资本公积转增股本后测算的外部投资人的入股价格 |
|---------|------|------------|------|----------|--------------------------------|
|         |      | 场化定价，具有合理性 |      |          |                                |

## 2、相关股东的背景及与实际控制人是否具有关联关系

截至本问询函回复出具日，发行人现有10名私募基金股东的简要背景情况及与实际控制人关联关系情况如下：

| 序号 | 股东名称   | 股东背景                                                                                                                                                                      | 是否具有关联关系 |
|----|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 1  | 杭州海康   | 杭州海康的GP为杭州泽智，LP为中电海康、中电科投资、浙江省产业基金有限公司及其他自然人和民营企业。杭州泽智的GP为杭州泽芝，LP为中电海康、中电科投资；杭州泽芝的主要合伙人为章睿及其控制的杭州泽意投资管理有限公司。                                                              | 否        |
| 2  | 杭州风云   | 杭州风云的GP为杭州于真，LP为自然人和民营企业。杭州于真的股东为胡良道、季建仲。                                                                                                                                 | 否        |
| 3  | 厦门群策   | 厦门群策的GP为招融资本私募股权基金管理（深圳）有限责任公司（以下简称“招融资本”），LP为招商财富资产管理有限公司、首泰金信（北京）股权投资基金管理股份有限公司。招融资本系招商证券股份有限公司、招商银行股份有限公司旗下从事基金管理的子公司。                                                 | 否        |
| 4  | 新疆和然   | 新疆和然的GP为杭州泽芝，LP均为自然人。杭州泽芝的主要合伙人为章睿及其控制的杭州泽意投资管理有限公司                                                                                                                       | 否        |
| 5  | 隆盈壹号   | 隆盈壹号的GP为农银国际投资管理（河北雄安）有限公司（以下简称“农银国际雄安”），LP为湖南高新创业投资集团有限公司、怀化市城发资产经营管理股份有限公司等其他自然人、民营企业。农银国际雄安系农银国际控股有限公司的下属子公司。                                                          | 否        |
| 6  | 湘潭智杰   | 湘潭智杰的GP为湘潭潭盛高新投资管理有限公司（以下简称“潭盛投资”），LP为湘潭高新先进装备制造创业投资基金（有限合伙）、湘潭智造谷产业投资管理有限责任公司、湖南潭信投资发展有限公司。潭盛投资系湖南省人民政府国有资产监督管理委员会的下属子公司。                                                | 否        |
| 7  | 唯尔思伍号  | 唯尔思伍号的GP为武汉唯尔思，LP为自然人和民营企业，其中余德友持有唯尔思伍号18.45%的出资份额。武汉唯尔思的主要股东为发行人供应商湖北汇通及王先远。                                                                                             | 否        |
| 8  | 一汽创新   | 一汽创新的GP为鼎佳汽车，LP为一汽股权投资（天津）有限公司、一汽资产管理有限公司、北京国创新能源汽车股权投资基金合伙企业（有限合伙）、吉林省股权基金投资有限公司、吉林省盛汇基金管理有限公司、南京浦口智汇新兴产业投资基金合伙企业（有限合伙）、珠海横琴新区雷石天盈股权投资基金合伙企业（有限合伙）。鼎佳汽车系发行人客户一汽集团的下属子公司。 | 否        |
| 9  | 于真三号创投 | 于真三号创投的GP为杭州于真，LP均为自然人。杭州于真的股东为胡良道、季建仲。                                                                                                                                   | 否        |
| 10 | 华兴航科   | 华兴航科的GP为沈阳融拓创新股权投资基金管理有限公司（以下简称“融拓创投”），LP为一家民营企业海南创禾佳华投资有限公司。融拓创投的股东为李德恒及一家民营企业北京融拓创新投资管理有限公司。                                                                            | 否        |

发行人上述私募基金股东均依法设立，已在基金业协会按照相关规定完成私募基金备案程序，上述私募基金股东与发行人实际控制人不存在关联关系。

因此，发行人各私募基金股东入股发行人的背景真实合理，增资或股权转让价格依据明确且具有公允性，出资来源合法，各私募基金股东与实际控制人不存在关联关系。

## **（二）是否存在其他供应商、客户或其股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况**

除问题3.2题干所列湖北汇通、一汽集团入股发行人情形外，不存在其他主要供应商、客户或其股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形。

## **（三）除问题3.1、3.2题干列示的相关情况外，发行人股东之间是否还存在其他关联关系或其他利益安排**

除问题 3.1、3.2 题干列示的相关情况外，发行人股东之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

因此，发行人各私募基金股东入股发行人的背景真实合理，增资或股权转让价格依据明确且具有公允性，出资来源合法，各私募基金股东与实际控制人不存在关联关系；除 3.2 题干列示的情况外，不存在其他主要供应商、客户或其股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；除问题 3.1、3.2 题干列示的相关情况外，发行人股东之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

## **七、结合问题 3.1、3.2 的相关情况，说明发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确，是否存在规避承诺及相关监管规定的情形**

### **（一）发行人实际控制人及一致行动人认定是否准确**

余德友、王金凤夫妇直接和间接合计控制发行人 56.18%的股份表决权，其实际控制的发行人股份足以对公司股东会的决议产生重大影响；余德友为发行人的创始人，历任发行人董事长、总经理职务，能够对发行人经营决策、发展战略、人事任免等事项施加重大影响；故余德友、王金凤为发行人实际控制人。

如前所述，何焯与余德友、唯尔思伍号与余德友均不存在一致行动关系具

有合理性。因此，余德友、王金凤夫妇为发行人实际控制人，与何烨、唯尔思伍号等不构成一致行动人的认定合理准确。

## **（二）是否存在规避承诺及相关监管规定的情形**

### **1、不存在规避股份锁定期承诺的情形**

2026年6月，余德友和何烨出具承诺：“自发行人首次公开发行股票并上市（以下简称“股票上市”）之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。”

何烨已比照实际控制人承诺其直接或间接所持股份自发行人上市之日起锁定36个月，该等承诺未违反《公司法》《证券法》及中国证监会、上海证券交易所有关股份锁定的规定，不存在规避股份锁定期承诺的情形。

### **2、不存在规避关联交易监管要求的情形**

发行人已披露何烨、唯尔思伍号为其关联方，且鉴于发行人的主要供应商湖北汇通持有武汉唯尔思36%股权，为其第一大股东，武汉唯尔思担任唯尔思伍号的执行事务合伙人，基于审慎原则，发行人已在《招股说明书》“第八节公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易”之“（四）发行人与其他方的交易”中披露发行人与湖北汇通的关系及交易情况。

报告期内发行人相关关联交易已履行了相应关联交易审议程序并披露，不存在规避关联交易监管要求的情形。

### **3、不存在规避同业竞争监管要求的情形**

何烨除投资发行人、台州地通外不存在其他对外投资企业，未在发行人体系外其他企业兼职，台州地通与发行人不存在同业竞争的情况，何烨不存在实际控制的企业；唯尔思伍号主要以私募投资基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动，与发行人的主营业务存在明显差别，不存在规避同业竞争监管要求的情形。

综上，认定余德友、王金凤夫妇为发行人实际控制人，余德友与何烨、余德友与唯尔思伍号不构成一致行动人的认定合理准确，不存在规避承诺及相关

监管规定的情形。

## 八、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人设立以来的全套工商登记资料、公司章程、股东名册、历次董事会和股东会等会议资料、相关股权转让协议和增资协议及相关款项支付凭证、相关评估报告和验资报告等文件；

2、查阅发行人与相关股东签署的投资协议及补充协议、解除对赌协议；

3、查询汽车行业客户、供应商入股相关案例；

4、查阅发行人股东提供的调查问卷、声明及承诺、合伙协议和投资决策委员会议事规则、投资决策文件、股权穿透图、私募投资基金备案证明、出资凭证及入股前后银行流水等资料；

5、查阅发行人报告期内的定点项目明细表、收入成本明细表，了解发行人与一汽集团的合作背景，分析发行人生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后是否发生明显变化；获取报告期内发行人的采购明细表，对比发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购价格与其他供应商采购价格的差异，分析报告期内发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购钢材价格公允性；

6、根据公开数据库查询汽车冷轧钢市场价格数据，分析比较发行人钢材采购价格公允性；

7、登录国家企业信用信息公示系统、中国基金业协会、企查查等公开网站查询；

8、查阅发行人实际控制人、维尔思伍号、于真三号创投、杭州风云、新疆和然、杭州海康等股东出具的关于股份限售的承诺；

9、查阅发行人及实际控制人出具的说明及承诺；

10、对余德友、何焯、发行人主要客户及供应商、于真三号创投执行事务合伙人的委派代表、杭州泽芝负责人等进行访谈。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、唯尔思伍号于2021年通过受让股份入股发行人，发行人与湖北汇通于2011年建立市场化合作关系，湖北汇通入股发行人具有商业合理性，符合行业惯例；除已解除的对赌条款外，发行人、实际控制人等相关主体与唯尔思伍号、湖北汇通不存在其他协议或利益安排；余德友作为有限合伙人不会对唯尔思伍号的投资决策及日常管理产生重大影响，唯尔思伍号独立行使股东表决权，与余德友未签署一致行动协议或作出一致行动安排，不存在规避相关监管规定的情形，因此，认定唯尔思伍号与余德友不存在一致行动关系具有合理性，符合相关规定。

2、发行人向湖北汇通工贸集团有限公司采购车用钢材的价格公允，唯尔思伍号入股发行人的价格公允，发行人与湖北汇通工贸集团有限公司的合作未因唯尔思伍号入股发行人而发生明显变化，不存在利益输送的情形。

3、一汽创新于2022年通过受让股份入股发行人，发行人与一汽集团于2020年建立市场化合作关系，一汽集团入股发行人具有商业合理性，符合行业惯例；发行人、实际控制人等相关主体与一汽创新、一汽集团不存在对赌协议或类似安排；发行人生产经营情况及主要财务数据在一汽创新入股前后未发生明显变化，一汽创新入股不存在关于业务开发、订单获取、销售价格、毛利率、销量、销售金额等潜在利益安排或承诺。

4、发行人与一汽集团和湖北汇通之间的购销交易价格公允，一汽创新、唯尔思伍号入股发行人的价格公允，不属于《监管规则适用指引—发行类第5号》5-1中关于客户、供应商入股构成股份支付的情形，不确认股份支付。

5、新疆和然与杭州海康、于真三号创投与杭州风云的背景独立、决策独立、入股发行人的背景真实合理，不存在一致行动关系的认定具有合理性，符合相关规定。

6、各私募基金股东入股发行人的背景真实合理，增资或股权转让价格依据明确且具有公允性，出资来源真实合法，与实际控制人不存在关联关系；除问题3.2题干列示的相关情况外，不存在其他主要供应商、客户或其股东、董监

高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况；除问题3.1、3.2题干列示的相关情况外，发行人股东之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

7、发行人实际控制人及一致行动人认定准确，不存在规避承诺及相关监管规定的情形。

#### **4.关于采购与供应商**

根据申报材料：（1）报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为75.88%、72.99%和61.46%；（2）公司采购的原材料包括车用钢材、标准件、半成品、外协费用和其他，部分环节采用外协加工方式，报告期半成品采购金额分别为1.3亿元、2.7亿元和6.6亿元，采购金额逐年上升；（3）公司主要能源为电力；（4）报告期各期末，公司预付款项余额分别为10,157.59万元、4,509.99万元和5,241.26万元，占流动资产的比例分别为5.18%、1.52%和1.67%，主要系预付的材料采购款。

请发行人披露：（1）标准件、半层品的具体构成，与外协加工、最终产品的关系，报告期内各类原材料采购金额变动的原因，不同原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系，主要原材料中“其他”的具体构成；电力采购量与发行人产品产量的匹配关系；（2）量化说明主要原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致；（3）报告期不同原材料（包括外协加工）前五大供应商，包括供应商名称、具体采购内容、采购金额及占比，是否存在单一原材料向单个或少数供应商采购的情况；供应商基本情况、与发行人合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，与控股股东、实控人及其关联方是否存在资金往来；（4）结合钢材行业结算惯例说明预付的必要性，报告期期末预付款变动的原因，预付款与采购金额的匹配性，预付款账龄构成情况，是否存在预付款用于体外资金循环的情况。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。



**【回复】**

一、标准件、半成品的具体构成，与外协加工、最终产品的关系，报告期内各类原材料采购金额变动的原因，不同原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系，主要原材料中“其他”的具体构成；电力采购量与发行人产品产量的匹配关系

**（一）标准件、半成品的具体构成，与外协加工、最终产品的关系**

公司采购的标准件主要为衬套、球头等功能件及螺母、螺栓等紧固件。公司的标准件全部直接向供应商采购，不涉及外协加工。

公司采购的半成品主要为冲压零部件。非公司自行生产的冲压半成品，部分直接向供应商采购，部分采用外协加工的方式生产，主要区别在于外购冲压半成品，其生产所需钢材由供应商自行采购，而外协加工方式生产的冲压件，其生产所需钢材由发行人提供。

发行人采购冲压半成品、标准件后，需进行焊接、涂装等后道工序，最终加工成总成件后进行销售。

**（二）报告期内各类原材料采购金额变动的原因，不同原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系，主要原材料中“其他”的具体构成**

**1、报告期内各类原材料采购金额变动的原因**

报告期内，发行人各类原材料采购金额的变动情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2025年度     |         | 2024年度     |         | 2023年度     |
|------|------------|---------|------------|---------|------------|
|      | 金额         | 变动比例    | 金额         | 变动比例    | 金额         |
| 车用钢材 | 179,094.71 | 22.89%  | 145,732.34 | 26.25%  | 115,431.81 |
| 标准件  | 38,037.46  | 64.01%  | 23,192.86  | 51.75%  | 15,283.65  |
| 半成品  | 66,302.78  | 146.84% | 26,860.83  | 101.76% | 13,313.16  |
| 其他   | 13,984.14  | 48.31%  | 9,428.83   | 13.01%  | 8,343.23   |
| 合计   | 297,419.09 | 44.93%  | 205,214.86 | 34.68%  | 152,371.85 |

2023年至2025年，公司汽车金属结构件的营业收入分别为239,342.53万元、313,363.22万元和457,936.15万元，2024年及2025年分别较上年增长30.93%和46.14%，原材料采购金额与收入规模的变动趋势基本一致。

车用钢材采购金额的增长比例相对较低，半成品采购金额的增长比例相对较高。外购的半成品即钢材经冲压加工后的产品，随着公司自身产能逐渐饱和，因此加大了外购半成品的采购力度，替代了部分直接采购的钢材。2023年至2025年，车用钢材和半成品合计的采购金额分别为128,744.97万元、172,593.17万元和245,397.49万元，2024年及2025年分别较上年增长34.06%和42.18%，与营业收入的变动比例基本一致。

标准件占整体采购金额的比例较低，其采购金额的增长比例高于营业收入，主要系公司产品结构的变化所致。报告期内，发行人大型金属结构件的销售占比逐年提升，大型金属结构件通常需要更多的螺栓螺母等紧固件，因此标准件采购金额的增长高于营业收入。

原材料中“其他”主要为工业润滑油、抗磨液压油、电泳漆、电泳树脂、结构胶、焊丝等生产辅助材料，占整体采购的比例较小，不直接参与产品生产过程，因此与收入结构的关联度相对较低，公司根据库存情况及实际需要采购。

2、不同原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系

①不同原材料采购量和消耗量的匹配关系

报告期内，发行人车用钢材、外购半成品、标准件的采购量与消耗量的匹配情况如下：

| 项目      | 2025年度     |            |        |
|---------|------------|------------|--------|
|         | 采购量        | 消耗量        | 采购消耗比  |
| 钢材（吨）   | 394,865.06 | 392,430.22 | 99.38% |
| 半成品（吨）  | 73,660.68  | 71,238.55  | 96.71% |
| 标准件（万件） | 45,125.47  | 44,723.50  | 99.11% |
| 项目      | 2024年度     |            |        |
|         | 采购量        | 消耗量        | 采购消耗比  |

|         |            |            |         |
|---------|------------|------------|---------|
| 钢材（吨）   | 296,744.25 | 284,846.10 | 95.99%  |
| 半成品（吨）  | 28,616.97  | 26,663.10  | 93.17%  |
| 标准件（万件） | 30,755.65  | 29,790.86  | 96.86%  |
| 项目      | 2023年度     |            |         |
|         | 采购量        | 消耗量        | 采购消耗比   |
| 钢材（吨）   | 222,690.13 | 223,980.99 | 100.58% |
| 半成品（吨）  | 13,990.83  | 13,541.10  | 96.79%  |
| 标准件（万件） | 22,610.51  | 22,249.70  | 98.40%  |

注：上表中的消耗量，除生产领用外，还包括少量直接对外销售、研发领用的钢材、半成品和标准件。

发行人报告期内不同原材料的采购消耗比整体基本在95%以上，采购量与消耗量相匹配。

## ②不同原材料消耗量和产品产量的匹配关系

报告期内，发行人车用钢材、外购半成品、标准件的消耗量与产品产量的匹配情况如下：

| 项目              | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|-----------------|------------|------------|------------|
| 车用钢材、半成品消耗量（吨）  | 463,668.77 | 311,509.20 | 237,522.09 |
| 标准件消耗量（万件）      | 44,723.50  | 29,790.86  | 22,249.70  |
| 汽车金属结构件产品产量（万件） | 18,056.98  | 13,016.35  | 11,392.40  |
| 单件耗用钢材（公斤）      | 2.57       | 2.39       | 2.08       |
| 单件耗用标准件（件）      | 2.48       | 2.29       | 1.95       |

发行人汽车金属结构件单件产品耗用的钢材和标准件在报告期内不断增加，主要系产品结构变化所致。报告期内，发行人大型金属结构件的生产和销售占比增加，大型金属结构件单件所需的钢材及螺栓螺母的用量较大，使得产品的单位钢材和标准件耗用量增加。

## （三）电力采购量与发行人产品产量的匹配关系

报告期内，发行人电力采购量与产品产量的匹配情况如下：

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|----|--------|--------|--------|
|----|--------|--------|--------|

|                 |           |           |           |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 电力采购量（万度）       | 12,711.94 | 9,072.85  | 7,305.56  |
| 汽车金属结构件产品产量（万件） | 18,056.98 | 13,016.35 | 11,392.40 |
| 单件产品耗电量（度/件）    | 0.70      | 0.70      | 0.64      |

报告期内，发行人汽车金属结构件产品的单位耗电量分别为0.64度/件、0.70度/件和0.70度/件，整体较为平稳。

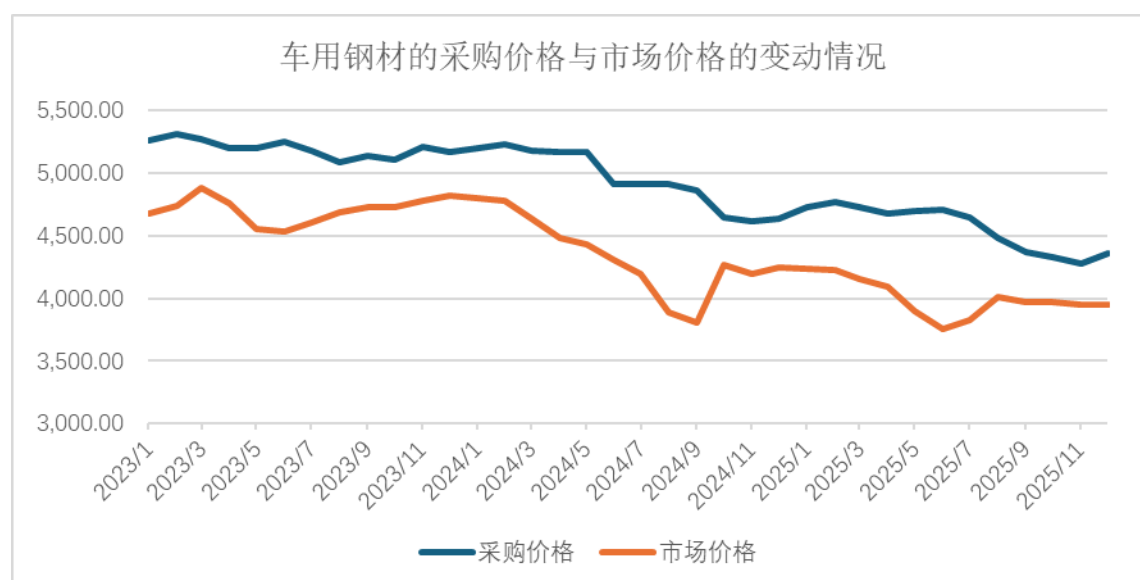
2024年度，发行人单件产品耗电量有所增加，主要系产品结构变化所致。2024年度，发行人生产的大型汽车金属结构件占比增加，上述产品体积较大，通常需要更高吨位的冲压机进行加工，因此单位耗电量有所增加。

## 二、量化说明主要原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致

公司采购的主要原材料为车用钢材、冲压件半成品和标准件，其采购价格情况如下：

### （一）车用钢材的采购价格与市场价格变动趋势是否一致

报告期内，发行人车用钢材的平均采购价格分别为5,183.52元/吨、4,911.04元/吨和4,535.59元/吨，整体呈下降趋势，与市场价格变动的比较如下：



注：市场价格采用1mm冷轧钢板的市场价格。

由上图可见，发行人车用钢材的采购价格与1mm冷轧钢板的市场价格的变动趋势基本一致。发行人的采购价格中还包含运费、代理费、加工费等，因此略高于市场价格。

### （二）半成品的采购价格与市场价格变动趋势是否一致

发行人外购半成品为冲压零部件，主要通过市场询价的方式定价，价格较为透明。市场价格主要由钢材成本、冲次费用、运费及其他费用构成，具体如下：

| 项目   | 具体情况                         |
|------|------------------------------|
| 钢材成本 | 按照材料市场价格确定                   |
| 冲次费用 | 与冲压吨位有关，一般在0.001~0.002元/吨位/次 |
| 运费   | 考虑产品重量、运输距离确定                |
| 其他   | 主要为供应商管理费、合理利润空间等            |

冲压零部件依靠冲压设备、工装模具等进行加工，考虑到工装模具的制造成本，一般情况下冲压零部件均为定制化生产，因此较难获取同型号产品的市场价格。鉴于钢材成本和冲次费用占到供应商报价的85%以上，发行人选取采购金额较大的半成品，分析其报价中钢材成本和冲次费用的变动情况。

### 1、钢材成本

单位：元/公斤

| 期间     | 产品名称          | 钢材牌号  | 供应商报价 | 发行人采购价 | 价格差异   |
|--------|---------------|-------|-------|--------|--------|
| 2025年度 | 后悬架下摆臂本体      | Q**** | ***   | ***    | 7.60%  |
|        | A柱下加强板        | H**** | ***   | ***    | 1.42%  |
|        | 后轮罩内板         | D**** | ***   | ***    | 1.43%  |
|        | 控制臂上板         | F**** | ***   | ***    | 5.16%  |
|        | B柱内板          | H**** | ***   | ***    | 1.42%  |
| 2024年度 | 纵臂安装加强板凸焊总成   | H**** | ***   | ***    | 8.75%  |
|        | 后悬架下摆臂本体      | Q**** | ***   | ***    | 4.80%  |
|        | 控制臂上板         | F**** | ***   | ***    | -2.72% |
|        | B柱加强板         | C**** | ***   | ***    | 1.11%  |
|        | 后悬架纵臂本体       | F**** | ***   | ***    | -2.72% |
| 2023年度 | 纵臂安装加强板凸焊总成   | H**** | ***   | ***    | 5.74%  |
|        | 后组合灯固定板       | D**** | ***   | ***    | -5.36% |
|        | 后安全带安装加强板凸焊总成 | H**** | ***   | ***    | 5.74%  |

| 期间 | 产品名称        | 钢材牌号   | 供应商报价 | 发行人采购价 | 价格差异   |
|----|-------------|--------|-------|--------|--------|
|    | 前车门下铰链螺母板总成 | H***** | ***   | ***    | -9.10% |
|    | SRP支架       | H***** | ***   | ***    | -5.50% |

注：价格差异=（供应商报价-发行人采购价）/供应商报价。

由上表可见，供应商报价单中的钢材报价与发行人的总体差异在10%以内，主要系双方采购渠道、采购规模和时间点存在差异所致。因此，供应商钢材报价与发行人钢材采购价不存在重大异常。

## 2、冲次费用

同行业可比公司的供应商冲压单价如下：

| 公司名称 | 相关情况                                     |
|------|------------------------------------------|
| 泰鸿万立 | 冲压外协具体定价与冲压吨位有关，一般为0.001~0.002元/吨/次      |
| 至信股份 | 发行人冲压环节相关成本均价位于0.001-0.002元/吨位/次的区间中     |
| 发行人  | 按照生产所需的冲压机吨位及冲压次数报价，一般在0.001~0.002元/吨位/次 |

由上表可知，发行人的供应商冲压单价与可比公司供应商的冲压单价基本一致，不存在重大差异。

### （三）标准件的采购价格与市场价格变动趋势是否一致

报告期内，发行人采购的标准件主要为衬套、球头、螺栓螺母等，规格型号品类众多，部分为适配车型的定制化产品，因此较难获取其市场价格。

#### 1、衬套、球头

报告期内，对于定制化的衬套、球头等标准件，同一规格型号基本只有一家供应商供应，因此发行人选择报告期内各期采购金额前五名的产品，比较其采购价格变动趋势，具体情况如下：

单位：万元、元/件

| 产品名称      | 产品编码   | 供应商名称          | 2025年度   |      | 2024年度 |      | 2023年度 |      |
|-----------|--------|----------------|----------|------|--------|------|--------|------|
|           |        |                | 采购金额     | 采购单价 | 采购金额   | 采购单价 | 采购金额   | 采购单价 |
| 控制臂球销     | 2***** | 中鑫汽配（张家港）有限公司  | 1,530.91 | ***  | 359.40 | ***  | -      | -    |
| 后悬架上控制臂衬套 | 2***** | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司 | 1,412.28 | ***  | 983.90 | ***  | 582.46 | ***  |

|          |        |                    |          |     |        |     |        |     |
|----------|--------|--------------------|----------|-----|--------|-----|--------|-----|
| PT4控制臂衬套 | 2***** | 安徽拓盛汽车零部件股份有限公司    | 1,383.30 | *** | 215.01 | *** | -      | -   |
| 后悬架纵臂衬套  | 2***** | 亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司 | 1,240.06 | *** | 442.54 | *** | -      | -   |
| 控制臂球销    | 2***** | 中鑫汽配（张家港）有限公司      | 1,170.11 | *** | 483.23 | *** | -      | -   |
| 下摆臂球头总成  | 2***** | 索密克汽车配件有限公司        | 813.51   | *** | 864.83 | *** | 921.26 | *** |
| PT4控制臂衬套 | 2***** | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 621.09   | *** | 768.47 | *** | 438.75 | *** |
| 控制臂球销    | 2***** | 中鑫汽配（张家港）有限公司      | 714.02   | *** | 729.77 | *** | 408.08 | *** |
| 前衬套总成    | 7***** | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 1,026.17 | *** | 726.46 | *** | 471.18 | *** |
| 衬套       | 2***** | 安徽拓盛汽车零部件股份有限公司    | 402.12   | *** | 393.81 | *** | 447.92 | *** |

发行人采购的主要衬套、球头产品采购单价在报告期内保持稳定，部分标准件的采购单价存在年降的趋势，主要系发行人将下游客户的降价压力向上游传导所致，符合汽车产业链的行业惯例。

## 2、螺栓、螺母

螺栓螺母的单价相对较低、数量较大，发行人选择报告期内采购的主要产品，比较不同供应商之间的采购价格及变动情况，具体如下：

单位：万元、元/件

| 产品名称     | 供应商名称         | 2025年度 |      | 2024年度 |      | 2023年度 |      |
|----------|---------------|--------|------|--------|------|--------|------|
|          |               | 采购金额   | 采购单价 | 采购金额   | 采购单价 | 采购金额   | 采购单价 |
| 焊接螺栓 M12 | 浙江森亿紧固件有限公司   | 859.25 | ***  | 248.85 | ***  | -      | -    |
|          | 浙江华隆标准件有限公司   | 106.52 | ***  | 31.69  | ***  | -      | -    |
| 焊接螺母 M8  | 温州市盛日汽车附件有限公司 | 128.68 | ***  | 148.22 | ***  | 145.54 | ***  |
|          | 浙江森亿紧固件有限公司   | 91.60  | ***  | 72.23  | ***  | 19.48  | ***  |
|          | 浙江华隆标准件有限公司   | 78.73  | ***  | 66.54  | ***  | 59.35  | ***  |
| 焊接螺母 M6  | 浙江森亿紧固件有限公司   | 166.89 | ***  | 89.86  | ***  | 5.32   | ***  |
|          | 浙江华隆标准件有限公司   | 103.29 | ***  | 121.92 | ***  | 113.52 | ***  |
|          | 温州市盛日汽车附件有限公司 | 23.14  | ***  | 58.09  | ***  | 93.57  | ***  |
| 凸焊螺母 M10 | 慈溪市龙南夏利汽配厂    | 107.75 | ***  | 48.64  | ***  | 44.35  | ***  |

|             |               |        |     |        |     |        |     |
|-------------|---------------|--------|-----|--------|-----|--------|-----|
|             | 温州市盛日汽车附件有限公司 | 59.42  | *** | 111.39 | *** | 116.23 | *** |
|             | 浙江森亿紧固件有限公司   | 44.70  | *** | 80.92  | *** | 4.47   | *** |
| 焊接方螺母<br>M6 | 浙江华隆标准件有限公司   | 179.93 | *** | 122.98 | *** | 120.66 | *** |
|             | 浙江森亿紧固件有限公司   | 99.89  | *** | 17.95  | *** | -      | -   |

由上表可见，发行人采购螺栓螺母的价格在报告期内整体相对稳定，不同供应商的价格不存在重大差异，采购价格较为公允。部分螺栓螺母的采购单价存在年降的趋势，主要系发行人将下游客户的降价压力向上游传导所致，符合汽车产业链的行业惯例。

三、报告期不同原材料（包括外协加工）前五大供应商，包括供应商名称、具体采购内容、采购金额及占比，是否存在单一原材料向单个或少数供应商采购的情况；供应商基本情况、与发行人合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，与控股股东、实控人及其关联方是否存在资金往来

（一）报告期不同原材料（包括外协加工）前五大供应商，包括供应商名称、具体采购内容、采购金额及占比，是否存在单一原材料向单个或少数供应商采购的情况

1、车用钢材前五大供应商

报告期内，车用钢材前五大供应商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

| 期间     | 序号 | 供应商名称         | 采购内容  | 钢材采购金额     | 占比     |
|--------|----|---------------|-------|------------|--------|
| 2025年度 | 1  | 湖北汇通工贸集团有限公司  | 钢板、钢卷 | 78,743.86  | 43.97% |
|        | 2  | 浙江绿草地材料科技有限公司 | 钢板、钢卷 | 62,180.78  | 34.72% |
|        | 3  | 青岛海利尔投资集团有限公司 | 钢板、钢卷 | 22,831.87  | 12.75% |
|        | 4  | 福然德股份有限公司     | 钢板、钢卷 | 5,742.35   | 3.21%  |
|        | 5  | 江西冠存精密科技有限公司  | 钢板、钢卷 | 5,325.02   | 2.97%  |
|        | 小计 |               |       | 174,823.87 | 97.62% |
| 2024年度 | 1  | 浙江绿草地材料科技有限公司 | 钢板、钢卷 | 67,858.12  | 46.56% |
|        | 2  | 湖北汇通工贸集团有限公司  | 钢板、钢卷 | 57,055.84  | 39.15% |
|        | 3  | 青岛海利尔投资集团有限公司 | 钢板、钢卷 | 13,086.87  | 8.98%  |



|        |    |               |       |            |        |
|--------|----|---------------|-------|------------|--------|
|        | 4  | 上海君博钢材加工有限公司  | 钢卷    | 4,373.71   | 3.00%  |
|        | 5  | 上海尊薇企业发展有限公司  | 钢板、钢卷 | 1,707.17   | 1.17%  |
|        | 小计 |               |       | 144,081.71 | 98.87% |
| 2023年度 | 1  | 浙江绿草地材料科技有限公司 | 钢板、钢卷 | 58,295.37  | 50.50% |
|        | 2  | 湖北汇通工贸集团有限公司  | 钢板、钢卷 | 39,421.24  | 34.15% |
|        | 3  | 青岛海利尔投资集团有限公司 | 钢板、钢卷 | 8,025.61   | 6.95%  |
|        | 4  | 台州市正田贸易有限公司   | 钢卷    | 3,601.60   | 3.12%  |
|        | 5  | 上海君博钢材加工有限公司  | 钢卷    | 2,041.11   | 1.77%  |
|        | 小计 |               |       | 111,384.93 | 96.49% |

注：湖北汇通工贸集团有限公司的采购金额包括向安庆瑞锦汽车部件有限公司、宁波宝泽汽车材料有限公司采购钢材的金额。

由上表可见，公司钢材供应商主要为湖北汇通工贸集团有限公司、浙江绿草地材料科技有限公司和青岛海利尔投资集团有限公司，报告期各年采购占比均在90%以上，合作保持稳定。

发行人钢材供应商主要系钢材贸易商，发行人与其合作主要综合考量钢厂钢材质量、交货、付款、合作历史等，对钢贸商不存在依赖；发行人钢材采购价格与市场价格基本一致，不存在利益输送。

## 2、半成品前五大供应商

报告期内，半成品前五大供应商的情况如下：

单位：万元

| 期间     | 序号 | 供应商名称            | 采购内容  | 采购金额      | 占比     |
|--------|----|------------------|-------|-----------|--------|
| 2025年度 | 1  | 台州易川汽车零部件有限公司    | 冲压零部件 | 13,909.10 | 20.98% |
|        | 2  | 台州弘旭汽车零部件有限公司    | 冲压零部件 | 10,912.58 | 16.46% |
|        | 3  | 成都市申航汽车零部件有限公司   | 冲压零部件 | 9,353.06  | 14.11% |
|        | 4  | 浙江博麦汽车车身制造股份有限公司 | 冲压零部件 | 6,562.96  | 9.90%  |
|        | 5  | 浙江吉沃工业科技有限公司     | 冲压零部件 | 6,496.97  | 9.80%  |
|        | 小计 |                  |       | 47,234.68 | 71.24% |
| 2024年度 | 1  | 台州弘旭汽车零部件有限公司    | 冲压零部件 | 9,744.98  | 36.28% |
|        | 2  | 台州易川汽车零部件有限公司    | 冲压零部件 | 3,974.33  | 14.80% |

|        |    |                  |       |           |        |
|--------|----|------------------|-------|-----------|--------|
|        | 3  | 台州市晋跃汽配有限公司      | 冲压零部件 | 3,282.84  | 12.22% |
|        | 4  | 成都市申航汽车零部件有限公司   | 冲压零部件 | 3,178.31  | 11.83% |
|        | 5  | 浙江博麦汽车车身制造股份有限公司 | 冲压零部件 | 2,770.01  | 10.31% |
|        | 小计 |                  |       | 22,950.47 | 85.44% |
| 2023年度 | 1  | 台州弘旭汽车零部件有限公司    | 冲压零部件 | 8,641.97  | 64.91% |
|        | 2  | 台州市晋跃汽配有限公司      | 冲压零部件 | 1,560.37  | 11.72% |
|        | 3  | 浙江博麦汽车车身制造股份有限公司 | 冲压零部件 | 1,084.51  | 8.15%  |
|        | 4  | 台州市路桥云河摩托车配件有限公司 | 冲压零部件 | 737.97    | 5.54%  |
|        | 5  | 台州市路桥品胜汽车配件厂     | 冲压零部件 | 320.78    | 2.41%  |
|        | 小计 |                  |       | 12,345.61 | 92.73% |

由上表可见，报告期内发行人半成品前五大供应商随着采购规模增加，集中度呈下降的趋势。2023年度，发行人向台州弘旭汽车零部件有限公司的半成品采购占比较大，主要系公司当期半成品采购金额整体较小，导致向单一供应商采购占较高。2024、2025年度，发行人产能逐渐饱和，加大了半成品的采购金额，单一供应商的产能也存在上限，使得半成品供应商的采购集中度逐渐下降。

### 3、标准件前五大供应商

报告期内，标准件前五大供应商的情况如下：

单位：万元

| 期间     | 序号 | 供应商名称              | 采购内容  | 采购金额      | 占比     |
|--------|----|--------------------|-------|-----------|--------|
| 2025年度 | 1  | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 衬套    | 7,565.55  | 19.89% |
|        | 2  | 中鑫汽配（张家港）有限公司      | 球头    | 6,166.94  | 16.21% |
|        | 3  | 亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司 | 衬套    | 3,800.30  | 9.99%  |
|        | 4  | 浙江森亿紧固件有限公司        | 螺母螺栓等 | 3,648.21  | 9.59%  |
|        | 5  | 浙江华隆标准件有限公司        | 螺母螺栓等 | 3,145.88  | 8.27%  |
|        | 小计 |                    |       | 24,326.88 | 63.96% |
| 2024年度 | 1  | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 衬套    | 5,597.72  | 24.14% |
|        | 2  | 浙江华隆标准件有限公司        | 螺母螺栓等 | 2,894.34  | 12.48% |

|        |    |                |       |           |        |
|--------|----|----------------|-------|-----------|--------|
|        | 3  | 中鑫汽配（张家港）有限公司  | 球头    | 2,780.78  | 11.99% |
|        | 4  | 温州市盛日汽车附件有限公司  | 螺母螺栓等 | 1,814.99  | 7.83%  |
|        | 5  | 浙江森亿紧固件有限公司    | 螺母螺栓等 | 1,566.21  | 6.75%  |
|        | 小计 |                |       | 14,654.04 | 63.18% |
| 2023年度 | 1  | 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司 | 衬套    | 3,382.30  | 22.13% |
|        | 2  | 浙江华隆标准件有限公司    | 螺母螺栓等 | 2,710.37  | 17.73% |
|        | 3  | 温州市盛日汽车附件有限公司  | 螺母螺栓等 | 1,498.78  | 9.81%  |
|        | 4  | 索密克汽车配件有限公司    | 球头    | 1,086.48  | 7.11%  |
|        | 5  | 慈溪市龙南夏利汽配厂     | 螺母螺栓等 | 1,084.14  | 7.09%  |
|        | 小计 |                |       | 9,762.07  | 63.87% |

由上表可见，发行人标准件不存在单一原材料向单个或少数供应商采购的情况。

#### 4、外协加工前五大供应商

报告期内，外协加工前五大供应商的情况如下：

单位：万元

| 期间     | 序号 | 供应商名称           | 采购内容 | 采购金额     | 占比     |
|--------|----|-----------------|------|----------|--------|
| 2025年度 | 1  | 湖南鼎成汽车车身制造有限公司  | 冲压加工 | 1,683.67 | 16.89% |
|        | 2  | 湖南弘庆科技有限公司      | 冲压加工 | 1,423.70 | 14.28% |
|        | 3  | 昆山宝锦激光拼焊有限公司    | 钢材加工 | 1,302.91 | 13.07% |
|        | 4  | 贵州贵协设备制造有限公司    | 表面处理 | 437.72   | 4.39%  |
|        | 5  | 湘潭丰达铂赛汽车零部件有限公司 | 冲压加工 | 404.24   | 4.06%  |
|        | 小计 |                 |      | 5,252.25 | 52.69% |
| 2024年度 | 1  | 昆山宝锦激光拼焊有限公司    | 钢材加工 | 1,106.52 | 21.03% |
|        | 2  | 湖南鼎成汽车车身制造有限公司  | 冲压加工 | 539.82   | 10.26% |
|        | 3  | 天津众达顺通科技有限公司    | 冲压加工 | 476.14   | 9.05%  |
|        | 4  | 陕西至信机械制造有限公司    | 冲压加工 | 303.01   | 5.76%  |
|        | 5  | 浙江绿草地材料科技有限公司   | 钢材加工 | 288.67   | 5.49%  |
|        | 小计 |                 |      | 2,714.16 | 51.58% |
| 2023年度 | 1  | 昆山宝锦激光拼焊有限公司    | 钢材加工 | 821.78   | 23.57% |

|  |    |                |      |          |        |
|--|----|----------------|------|----------|--------|
|  | 2  | 浙江绿草地材料科技有限公司  | 钢材加工 | 279.19   | 8.01%  |
|  | 3  | 天津众达顺通科技有限公司   | 冲压加工 | 228.34   | 6.55%  |
|  | 4  | 宝鸡宝昌钢铁加工配送有限公司 | 钢材加工 | 217.37   | 6.23%  |
|  | 5  | 宁波宝泽汽车材料有限公司   | 钢材加工 | 198.54   | 5.69%  |
|  | 小计 |                |      | 1,745.23 | 50.05% |

注：昆山宝锦激光拼焊有限公司、天津众达顺通科技有限公司的采购金额包括其实际控制人控制的其他企业。

由上表可见，发行人外协加工不存在单一原材料向单个或少数供应商采购的情况。

(二) 供应商基本情况、与发行人合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，与控股股东、实控人及其关联方是否存在资金往来

报告期内，发行人主要供应商的基本情况、与发行人合作历史、股权结构及与发行人的关联关系如下：

| 供应商名称         | 主要采购内容 | 注册资本     | 设立时间     | 经营范围                                                                                                                                                     | 合作历史                                             | 股权结构                                  | 关联关系                                                     |
|---------------|--------|----------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 浙江绿草地材料科技有限公司 | 车用钢材   | 2,000万元  | 2007年9月  | 道路货物运输（不含危险货物）；新材料技术研发；金属材料制造；金属材料销售；金属制品研发；锻件及粉末冶金制品制造；钢压延加工；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理                                                        | 2017年起，发行人向绿草地采购钢材，绿草地主要代理马钢产品                   | 沈俊：90.00%<br>郭文荣：10.00%               | 无                                                        |
| 湖北汇通工贸集团有限公司  | 车用钢材   | 12,000万元 | 1996年12月 | 普通金属材料加工、批零兼营；网上批零兼营普通金属材料；五金工具、家用电器、普通机电产品、汽车零配件、铁矿石、日用百货、预包装食品兼散装食品、纸浆、纸制品批零兼营；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；自有房屋租赁；废旧金属回收经营                        | 2011年起，发行人向湖北汇通采购钢材，湖北汇通主要代理首钢、宝武、本钢、鞍钢、邯钢等钢厂的产品 | 梅祖新：51.00%<br>梅祖军：24.50%<br>梅睿：24.50% | 湖北汇通系维尔思伍号执行事务合伙人武汉维尔思的第一大股东，持有其36%的股份，维尔思伍号持有发行人9.36%股份 |
| 青岛海利尔投资集团有限公司 | 车用钢材   | 10,000万元 | 1995年9月  | 自有资金对外投资、管理及信息咨询；财务咨询、电子商务、互联网大数据应用解决方案；冶金产品及高端精密设备、给排水及水处理设备、制冷及制热空调设备、净化环保设备、消防设备、装饰材料的研发、生产制造、销售、安装及租赁；通讯集成系统、环保科技系统、机电信息系统、清洁能源、计算机软件系统的研发、销售与技术咨询、合 | 2019年起发行人向其采购钢材以及代加工服务，青岛海利尔主要代理攀钢、涟钢等钢厂的产品      | 唐学书：72.83%<br>张奇：27.17%               | 无                                                        |

| 供应商名称        | 主要采购内容 | 注册资本        | 设立时间    | 经营范围                                                                                                                                                                                                                                                            | 合作历史                                                                            | 股权结构                     | 关联关系 |
|--------------|--------|-------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------|
|              |        |             |         | 同能源管理服务；自营和代理各类商品和技术的进出口                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                 |                          |      |
| 福然德股份有限公司    | 车用钢材   | 49,282.92万元 | 2004年7月 | 供应链管理，钢材剪切加工及仓储配送，金属材料、金属制品、汽车配件的销售，自有设备租赁，智能化建设工程专项设计                                                                                                                                                                                                          | 2023年起发行人向福然德子公司上海复岁供应链有限公司、上海勤彤供应链有限公司采购钢材，2025年发行人向福然德采购钢材，福然德主要销售邯钢、本钢、包钢的产品 | 上市公司，实控人为崔建华、崔建兵         | 无    |
| 江西冠存精密科技有限公司 | 车用钢材   | 5,000万元     | 2020年6月 | 建筑用钢筋产品生产；钢压延加工，金属切削加工服务，金属表面处理及热处理加工，真空镀膜加工，电镀加工，电泳加工，喷涂加工，门窗制造加工，淬火加工，金属材料销售，金属材料制造，汽车零配件批发，汽车轮毂制造，黑色金属铸造，金属结构制造，包装材料及制品销售，建筑材料销售，机械电气设备销售，电子、机械设备维护（不含特种设备），普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），通用零部件制造，金属切削机床制造，通用设备制造（不含特种设备制造），金属工具制造，电影机械制造，金属成形机床制造，金属加工机械制造，机械零 | 2025年起，发行人向其采购钢材，江西冠存主要代理新余钢铁的产品                                                | 刘洪平：55.00%<br>阮孙龙：45.00% | 无    |

| 供应商名称          | 主要采购内容 | 注册资本      | 设立时间     | 经营范围                                                                                                                         | 合作历史                                        | 股权结构                         | 关联关系 |
|----------------|--------|-----------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------|------|
|                |        |           |          | 件、零部件加工，3D打印服务，3D打印基础材料销售，有色金属合金销售，有色金属合金制造，有色金属压延加工，常用有色金属冶炼                                                                |                                             |                              |      |
| 上海君博钢材加工有限公司   | 车用钢材   | 3,000万元   | 2008年12月 | 一般项目：钢压延加工；金属切削加工服务；金属材料销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；货物进出口；技术进出口。（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）                              | 2014年起发行人与其合作，向其采购钢材及加工配送服务                 | 韩明军：70.00%<br>牛克栋：30.00%     | 无    |
| 上海尊蓓企业发展有限公司   | 车用钢材   | 100万元     | 2016年3月  | 一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；园林绿化工程施工；金属材料销售；建筑材料销售；软件开发；国内货物运输代理；家用电器销售；日用电器修理；日用百货销售；货物进出口；技术进出口 | 2021年起开始合作，主要是各生产基地向其临时性采购钢材                | 李春：100.00%                   | 无    |
| 台州市正田贸易有限公司    | 车用钢材   | 3,170万元   | 2014年10月 | 汽车配件、金属材料批发、零售（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）                                                                                   | 2022年通过吉利集团介绍向其采购钢材，正田贸易主要代理鞍钢产品，2023年已终止合作 | 杨夏青：50.00%<br>顾永江：50.00%     | 无    |
| 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司 | 衬套     | 175,400万元 | 2005年5月  | 减震橡胶制品的研发、生产、销售；自营本公司产品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的产品和技术除外）                                                                     | 吉利集团合作的多家零部件供应商之一，2015年起发行人向其采购衬            | 上市公司中鼎股份的全资子公司，实际控制人为夏鼎湖、夏迎松 | 无    |

| 供应商名称              | 主要采购内容 | 注册资本             | 设立时间     | 经营范围                                                                                                                                                | 合作历史                                                      | 股权结构                        | 关联关系 |
|--------------------|--------|------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|------|
|                    |        |                  |          |                                                                                                                                                     | 套                                                         |                             |      |
| 中鑫汽配（张家港）有限公司      | 球销     | 7,000万美元         | 2011年10月 | 从事转向系统配件、悬架配件、铝合金精密模锻件等汽车关键零部件的生产加工，销售自产产品；并从事上述同类产品的批发和进出口业务。许可项目：发电业务、输电业务、供（配）电业务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：合成材料销售；专用化学产品销售 | 中鑫汽配是韩国CTR集团在海外最大的生产基地，CTR是全球知名的汽车零部件供应商，2022年起发行人向其采购球销等 | （株）CTR：100.00%              | 无    |
| 亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司 | 衬套     | 93,920万元         | 1990年6月  | 生产、加工和销售自产的汽车用橡胶制品、工业橡塑制品；铁路轨枕、桥梁橡塑制品；车辆减振、降噪、驾驶舒适性产品及相关服务；混炼胶的生产与销售；液压工具；车辆分总成；工业设备；模具及汽车零部件以及相关服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务                              | 2024年开始合作，发行人向其采购衬套等                                      | 上市公司中创智领的控股孙公司，实际控制人为河南省国资委 | 无    |
| 浙江森亿紧固件有限公司        | 螺母螺栓   | 1,000万元          | 2021年9月  | 一般项目：紧固件制造；汽车零部件及配件制造；通用零部件制造；五金产品制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；钢压延加工；紧固件销售；塑料制品制造；机械零件、零部件加工；货物进出口                                                           | 2022年开始合作，发行人向其采购螺母螺栓等                                    | 邱云秀：100.00%                 | 无    |
| 浙江华隆标准件有限公司        | 螺母螺栓   | 1,088万元          | 2009年6月  | 标准件、汽车配件、异型件制造、销售；金属材料销售                                                                                                                            | 2018年开始合作，发行人向其采购焊接螺母和螺栓等                                 | 杨龙：85.00%<br>潘华秀：15.00%     | 无    |
| 索密克汽车配件有限公司        | 球头总成   | 1,878,910.127万日元 | 1994年10月 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；五金产品制造；风动和电动工具制造；太阳能发电技术服务（除依法须经批准的项目外                                                                                              | 2018年开始合作，发行人向其采购悬挂摆                                      | 绍兴第二汽车配件厂（普通合伙）：50.10%      | 无    |



| 供应商名称          | 主要采购内容 | 注册资本  | 设立时间     | 经营范围                                                                                                                                     | 合作历史                                | 股权结构                                   | 关联关系 |
|----------------|--------|-------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|------|
|                |        |       |          | 项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)<br>许可项目：发电业务、输电业务、供（配）电业务                                                                                           | 臂及球头、球面销总成等                         | 日本国株式会社索密克石川：49.90%                    |      |
| 慈溪市龙南夏利汽配厂     | 螺母螺栓   | 200万元 | 1993年12月 | 汽车配件、塑料制品制造、加工                                                                                                                           | 2008年开始合作，发行人向其采购焊接螺母等              | 孙南强：100.00%                            | 无    |
| 温州市盛日汽车附件有限公司  | 螺母螺栓   | 558万元 | 2005年7月  | 汽车部件、机车部件、标准件、紧固件、金属冲压件（不含熔炼）制造、加工、销售                                                                                                    | 2021年开始合作，发行人主要向其购买螺母螺栓等            | 张维焕：70.00%<br>陈秀钗：30.00%               | 无    |
| 台州易川汽车零部件有限公司  | 冲压零部件  | 100万元 | 2024年1月  | 一般项目：汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件加工；通用零部件制造；轴承、齿轮和传动部件制造；专业设计服务；模具制造；模具销售                                                                         | 台州弘旭是其小股东，2024年经台州弘旭介绍，发行人向其采购冲压零部件 | 金晨熹：90.00%<br>台州弘旭汽车零部件有限公司：10.00%     | 无    |
| 台州弘旭汽车零部件有限公司  | 冲压零部件  | 100万元 | 2019年11月 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件加工；通用零部件制造；轴承、齿轮和传动部件制造；专业设计服务；模具制造；模具销售                                                                         | 2020年初开始合作，发行人向其采购冲压零部件             | 陈德兵：42.50%<br>陈经纬：42.50%<br>张加法：15.00% | 无    |
| 成都市申航汽车零部件有限公司 | 冲压零部件  | 200万元 | 2013年9月  | 一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车装饰用品制造；汽车装饰用品销售；通用零部件制造；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；模具制造；模具销售；五金产品制造；五金产品零售；金属材料制造；金属材料销售；金属制品研发；金属制品销售；机床功能 | 2015年开始合作，发行人向其采购冲压零部件              | 孙作飞：100.00%                            | 无    |

| 供应商名称            | 主要采购内容 | 注册资本     | 设立时间     | 经营范围                                                                                                                                         | 合作历史                                            | 股权结构                                   | 关联关系 |
|------------------|--------|----------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------|------|
|                  |        |          |          | 部件及附件制造；机床功能部件及附件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；国内货物运输代理；劳务服务（不含劳务派遣）；装卸搬运。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）。                                            |                                                 |                                        |      |
| 浙江博麦汽车车身制造股份有限公司 | 冲压零部件  | 2,788万元  | 2003年12月 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车零配件研发；模具制造；模具销售；专业设计服务                                                                                     | 2019年开始合作，发行人主要向其采购冲压零部件                        | 蔡华荣：80.00%<br>蔡一民：10.00%<br>袁丹英：10.00% | 无    |
| 浙江吉沃工业科技有限公司     | 冲压零部件  | 12,800万元 | 2022年6月  | 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；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；模具制造；模具销售；技术进出口；货物进出口；金属表面处理及热处理加工；电泳加工；电镀加工；金属材料销售；再生资源销售；住房租赁；机械设备租赁 | 因自身产能逐渐饱和，2025年起发行人向其采购冲压零部件                    | 李建辉：84.00%<br>李伟峰：16.00%               | 无    |
| 台州市晋跃汽配有限公司      | 冲压零部件  | 100万元    | 2020年10月 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车装饰用品制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车装饰用品销售；模具制造；模具销售；机动车修理和维护                                                                         | 2020年晋跃汽配承接了其关联方台州市吉欣汽配有限公司与发行人的业务，发行人向其采购冲压零部件 | 金琪：100.00%                             | 无    |
| 台州市路桥品胜汽车配件厂     | 冲压零部件  | 100万元    | 2016年1月  | 一般项目：汽车零部件及配件制造；五金产品制造；机械零件、零部件加工                                                                                                            | 2016年开始合作，发行人向其采购冲压零                            | 蒋军兵：100.00%                            | 无    |

| 供应商名称            | 主要采购内容 | 注册资本 | 设立时间    | 经营范围                                | 合作历史                         | 股权结构                     | 关联关系 |
|------------------|--------|------|---------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------------|------|
|                  |        |      |         |                                     | 部件                           |                          |      |
| 台州市路桥云河摩托车配件有限公司 | 冲压零部件  | 50万元 | 1999年7月 | 机械设备、摩托车配件、汽车配件、机械零配件、塑料制品、制冷设备配件制造 | 2016年开始合作，报告期内发行人主要向其采购冲压零部件 | 余建明：70.00%<br>余云荷：30.00% | 无    |

经核查发行人、控股股东、实际控制人及其关联方的资金流水，报告期内发行人主要供应商与控股股东、实控人及其关联方不存在资金往来。

四、结合钢材行业结算惯例说明预付的必要性，报告期期末预付款变动的原因，预付款与采购金额的匹配性，预付款账龄构成情况，是否存在预付款用于体外资金循环的情况

(一) 结合钢材行业结算惯例说明预付的必要性

1、发行人采购钢材款的结算情况

发行人与主要钢材供应商的结算条款约定如下：

| 供应商名称         | 结算条款                                                                          |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 湖北汇通工贸集团有限公司  | 1、合同签订后预付30%合同款作为定金；<br>2、交货前支付40%合同款，并提走不超过付款金额的货物；<br>3、30天后支付30%尾款，并提走剩余货物 |
| 浙江绿草地材料科技有限公司 | 1、合同签订后预付30%合同款作为定金；<br>2、交货前支付40%合同款，并提走不超过付款金额的货物；<br>3、30天后支付30%尾款，并提走剩余货物 |
| 青岛海利尔投资集团有限公司 | 1、合同签订后预付30%合同款作为定金，在最后一次提货时作为货款使用；<br>2、合同签订后3个月内，支付剩余货款并根据付款金额提货            |

如上表所示，发行人与主要钢材供应商的结算方式，均需要合同签订后支付30%合同款，因此报告期各期末存在大额预付的钢材采购款。

2、同行业公司采购钢材的结算情况

| 公司名称 | 公开披露资料                | 钢材采购结算情况                                                                                                                                                                                                   |
|------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 至信股份 | 审核问询函的回复              | 对于钢材等主要原材料，部分原材料因规格尺寸要求较高，应材料供应商发货周期较长，可能需等待2-3个月。为保证到货及时性，发行人根据与具体供应商的交付和交易习惯，提前1-3个月下达采购订单，订单需求量约为预计到货后1-3个月预估用量，且通常采用批量下单、分次提货的方式。原材料款项一般采用预付模式，到货前需支付完毕货款，但具体支付进度和结算方式由发行人根据市场行情和商务谈判，与供应商协商确定，符合行业惯例。 |
| 多利科技 | 招股说明书                 | 报告期各期末，公司预付原材料款的余额主要是预付钢材款                                                                                                                                                                                 |
| 博俊科技 | 向不特定对象发行可转换公司债券之募集说明书 | 报告期各期末，公司预付款项主要为预付的原材料采购款和设备购置款                                                                                                                                                                            |
| 大昌科技 | 招股说明书                 | 报告期各期末，公司预付款项主要系预付材料款，各期末变动主要系公司结合原材料价格、生产需要、安全库存等预付材料采购款变动所致                                                                                                                                              |

如上表所示，同行业可比公司也存在预付钢材材料款的情形，发行人采购钢材的结算方式与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

(二) 报告期期末预付款变动的原因，预付款与采购金额的匹配性，预付款账龄构成情况，是否存在预付款用于体外资金循环的情况

1、预付款变动的原因

报告期各期末，发行人预付款项的具体情况如下：

单位：万元

| 账龄   | 2025年12月31日 |         | 2024年12月31日 |         | 2023年12月31日 |         |
|------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
|      | 金额          | 占比      | 金额          | 占比      | 金额          | 占比      |
| 原材料款 | 4,515.28    | 86.15%  | 3,427.83    | 76.01%  | 9,473.01    | 93.26%  |
| 其他   | 725.98      | 13.85%  | 1,082.15    | 23.99%  | 684.58      | 6.74%   |
| 合计   | 5,241.26    | 100.00% | 4,509.99    | 100.00% | 10,157.59   | 100.00% |

报告期内，发行人的预付款项由原材料款和其他构成，其中原材料款主要为预付的钢材采购款。其他主要为中介费用、能源费用、外协费用等。

公司根据生产需求和库存情况向供应商采购钢材，并根据合同约定预付钢材采购款，从而导致预付款项的变动，具有合理性。

2、预付款与采购金额的匹配性

报告期各期末，发行人主要预付款项与采购金额的匹配性如下：

单位：万元

| 2025年12月31日    |      |            |            |            |             |               |              |
|----------------|------|------------|------------|------------|-------------|---------------|--------------|
| 供应商名称          | 采购内容 | 预付款项<br>余额 | 当期采购<br>总额 | 期后到<br>货情况 | 支付或结<br>算方式 | 是否与合同<br>约定一致 | 是否符合<br>实际需求 |
| 江西冠存精密科技有限公司   | 钢材   | 1,705.12   | 5,325.02   | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 青岛海利尔投资集团有限公司  | 钢材   | 833.46     | 22,831.87  | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 福然德股份有限公司      | 钢材   | 718.15     | 5,742.35   | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司 | 衬套   | 557.77     | 7,565.55   | 已到货        | 预付全款        | 是             | 是            |
| 宁波宝井钢材加工配送有限公司 | 钢材   | 479.61     | -          | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 2024年12月31日    |      |            |            |            |             |               |              |

| 供应商名称              | 采购内容    | 预付款项<br>余额 | 当期采购<br>总额 | 期后到<br>货情况 | 支付或结<br>算方式 | 是否与合同<br>约定一致 | 是否符合<br>实际需求 |
|--------------------|---------|------------|------------|------------|-------------|---------------|--------------|
| 浙江绿草地材料科技有限公司      | 钢材、钢材加工 | 1,389.88   | 68,146.79  | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 青岛海利尔投资集团有限公司      | 钢材      | 1,175.88   | 13,086.87  | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 衬套      | 574.36     | 5,597.72   | 已到货        | 预付全款        | 是             | 是            |
| 浙江泽大律师事务所          | 律师费     | 188.68     | 201.42     | /          | 预付次年法律顾问费   | 是             | 是            |
| 国网湖南省电力有限公司湘潭供电分公司 | 电费      | 156.39     | 1,548.60   | /          | 预付电费        | /             | 是            |
| 2023年12月31日        |         |            |            |            |             |               |              |
| 供应商名称              | 采购内容    | 预付款项<br>余额 | 当期采购<br>总额 | 期后到<br>货情况 | 支付或结<br>算方式 | 是否与合同<br>约定一致 | 是否符合<br>实际需求 |
| 湖北汇通工贸集团有限公司       | 钢材      | 3,758.45   | 39,362.64  | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 浙江绿草地材料科技有限公司      | 钢材、钢材加工 | 3,628.16   | 58,574.56  | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 青岛海利尔投资集团有限公司      | 钢材      | 902.61     | 8,025.61   | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 上海君博钢材加工有限公司       | 钢材      | 592.97     | 2,041.11   | 已到货        | 预付30%       | 是             | 是            |
| 安徽中鼎减震橡胶技术有限公司     | 衬套      | 446.51     | 3,382.30   | 已到货        | 预付全款        | 是             | 是            |

原材料款主要系钢材款，以预付模式为主，与行业惯例相符。

2023年末，发行人预付钢材款金额较大，主要系发行人经营规模增长较快，为保证交付，年末签署较多钢材期货的采购订单，导致期末预付款金额较大；2024年末和2025年末，发行人预付钢材款金额相对2023年末有所减少，主要系钢材价格持续下行、市场供需状况有所改善，发行人减少期末采购所致。2025年末，发行人预付宁波宝井钢材加工配送有限公司的钢材款系年末新签合同的预付款，相关货物已于2026年到货。

综上所述，发行人报告期各期末预付款项余额符合合同约定的付款进度，与实际业务情况和采购需求相符。

### 3、预付款账龄构成情况，是否存在预付款用于体外资金循环的情况

报告期各期末，公司预付款项的账龄构成如下：

单位：万元

| 账龄   | 2025年12月31日 |         | 2024年12月31日 |         | 2023年12月31日 |         |
|------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
|      | 金额          | 占比      | 金额          | 占比      | 金额          | 占比      |
| 1年以内 | 5,177.94    | 98.79%  | 4,453.28    | 98.74%  | 10,109.26   | 99.52%  |
| 1到2年 | 40.43       | 0.77%   | 18.33       | 0.41%   | 16.26       | 0.16%   |
| 2到3年 | 1.39        | 0.03%   | 9.15        | 0.20%   | 25.88       | 0.25%   |
| 3年以上 | 21.50       | 0.41%   | 29.22       | 0.65%   | 6.19        | 0.06%   |
| 合计   | 5,241.26    | 100.00% | 4,509.99    | 100.00% | 10,157.59   | 100.00% |

报告期各期末，发行人主要预付款对象均为与公司长期合作的供应商，预付款项账龄在1年以内的占比分别为99.52%、98.74%和98.79%，账龄1年以上的占比较低。预付款项与发行人实际业务情况和采购需求相符，相关货物或服务期后已经交付或完成，不存在长期未结算的预付款项，不存在体外资金循环或代垫成本费用的情形。

## 五、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人采购负责人，了解发行人采购的各类原材料的具体构成及与外协加工、最终产品的关系；

2、获取发行人报告期内的采购清单、存货收发存及生产入库明细，核查各类原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系是否合理；

3、获取发行人报告期内的电费明细，核查发行人电力采购量与产品产量的匹配关系是否合理；

4、了解发行人主要原材料的采购定价方式，获取发行人主要半成品供应商的报价单，核查发行人主要原材料的采购价格与市场价格的变动趋势是否一致；

5、获取报告期内按供应商汇总的采购明细，核查主要原材料、外协加工前五大供应商的采购情况；

6、访谈发行人主要供应商，核查主要供应商的工商信息，了解其基本情况、与发行人合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系等；

7、获取发行人控股股东、实际控制人及其关联方的银行流水，核查是否与发行人的主要供应商存在资金往来；

8、获取发行人报告期内预付款项余额表，了解报告期各期末预付款变动的原因及是否符合钢材行业结算惯例，核查主要预付款与采购金额的匹配性；获取发行人报告期各期末预付款项账龄分析表，核查是否存在长期未结转的预付款，核查是否存在预付款用于体外资金循环。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内各类原材料采购金额变动合理，不同原材料采购量、消耗量、电力采购量与产品产量的相匹配，不存在显著异常。发行人主要原材料的采购价格与市场价格变动趋势一致。

2、报告期内，发行人向不同原材料及外协供应商的采购均存在合理的商业背景。发行人与钢材供应商湖北汇通存在如下关系：发行人股东唯尔思伍号持有发行人9.36%股份，湖北汇通工贸集团有限公司系唯尔思伍号执行事务合伙人武汉唯尔思股权投资基金管理有限公司的第一大股东（持股比例为36%）。除湖北汇通外，发行人其他主要供应商与发行人不存在关联关系。发行人主要供应商与控股股东、实控人及其关联方不存在资金往来。

3、发行人报告期内预付钢材款符合行业惯例；报告期各期末预付款变动合理，与采购金额相匹配；发行人不存在大额长账龄的预付款账，不存在预付款用于体外资金循环的情况。

## **5.关于收入**

### **5.1关于收入变动及收入确认**

根据申报材料：（1）报告期内，公司营业收入持续快速增长，2024年度和2025年度分别较上年度增长33.53%和37.26%；（2）公司采用直接销售模式，下游客户包括整车厂商及零部件供应商，以整车厂商为主。整车厂商



通常采取“一品一点”的供货模式，“一品一点”是指一种汽车零部件仅由唯一零部件供应商进行供应；（3）发行人产品为非标定制产品，产品价格由发行人与客户协商确定。汽车整车厂商一般采取前高后低的定价策略，即在汽车产品生命周期前期价格较高，然后逐年降低；（4）公司根据销售订单的约定将汽车金属结构件产品运送至约定交货地点，客户领用后出具结算单据，或经客户签收后，商品控制权转移，公司确认销售收入；（5）报告期内，公司第四季度收入占比相对较高。

请发行人披露：（1）结合客户、产品种类、是否新能源车、销量及价格等细分因素，具体说明报告期营业收入持续快速增长的原因及合理性，营业收入是否与下游客户相关车型的销量匹配，发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性；（2）按照整车厂商及零部件供应商分别说明收入构成情况，公司目前一品一点的产品占收入比重，与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况以及对发行人财务状况的量化影响，结合项目定点、年降情况说明经营业绩是否存在下滑的风险，相关风险揭示是否充分；（3）公司是否主要采用寄售模式，寄售和非寄售收入占比，寄售模式下结算单据出具方式和时点，是否存在收入跨期，实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式，非寄售模式下的验收方式和验收流程；（4）领用后出具结算单据或签收后确认收入等不同收入确认方法对应的收入金额，按照客户说明销售模式及收入确认方法，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，报告期发生退换货及索赔的金额情况，在招股书中区分寄售、非寄售等销售模式披露收入确认政策；（5）报告期第四季度不同月份收入情况，并分析变动原因，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异；结合下游客户生产与销售周期分析四季度收入占比较高的合理性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见，对发行人报告期收入真实性、收入确认时点准确性发表明确意见。

#### **【回复】**

一、结合客户、产品种类、是否新能源车、销量及价格等细分因素，具体说明报告期营业收入持续快速增长的原因及合理性，营业收入是否与下游客户

相关车型的销量匹配，发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性

（一）结合客户、产品种类、是否新能源车、销量及价格等细分因素，具体说明报告期营业收入持续快速增长的原因及合理性

1、发行人主要客户情况

报告期内，公司前五大客户销售情况如下：

单位：万元

| 年度     | 排名            | 客户名称 | 销售金额       | 占营业收入比例 |
|--------|---------------|------|------------|---------|
| 2025年度 | 1             | 吉利集团 | 449,257.81 | 90.09%  |
|        | 吉利集团前五大结算主体   |      |            |         |
|        | 1.1           | 湖南吉利 | 102,956.27 | 20.65%  |
|        | 1.2           | 宝鸡吉利 | 53,707.92  | 10.77%  |
|        | 1.3           | 西安吉利 | 48,432.94  | 9.71%   |
|        | 1.4           | 浙江陆虎 | 42,932.29  | 8.61%   |
|        | 1.5           | 长兴吉利 | 40,832.94  | 8.19%   |
|        | 吉利集团前五大结算主体合计 |      | 288,862.37 | 57.93%  |
|        | 2             | 宁波丰冠 | 13,133.71  | 2.63%   |
|        | 3             | 一汽集团 | 8,095.91   | 1.62%   |
|        | 4             | 路桥金曜 | 5,377.64   | 1.08%   |
|        | 5             | 台州红韵 | 3,380.42   | 0.68%   |
|        | 合计            |      | 479,245.49 | 96.11%  |
| 2024年度 | 1             | 吉利集团 | 304,311.46 | 83.76%  |
|        | 吉利集团前五大结算主体   |      |            |         |
|        | 1.1           | 宝鸡吉利 | 55,402.85  | 15.25%  |
|        | 1.2           | 西安吉利 | 47,211.47  | 13.00%  |
|        | 1.3           | 湖南吉利 | 45,252.28  | 12.46%  |
|        | 1.4           | 长兴吉利 | 36,659.87  | 10.09%  |
|        | 1.5           | 凯悦汽车 | 31,082.58  | 8.56%   |
|        | 吉利集团前五大结算主体合计 |      | 215,609.04 | 59.35%  |

|        |               |       |            |        |
|--------|---------------|-------|------------|--------|
|        | 2             | 一汽集团  | 21,183.68  | 5.83%  |
|        | 3             | 路桥金曜  | 6,378.54   | 1.76%  |
|        | 4             | 宁波丰冠  | 4,503.74   | 1.24%  |
|        | 5             | 百佳意机械 | 4,379.78   | 1.21%  |
|        | 合计            |       | 340,757.21 | 93.80% |
| 2023年度 | 1             | 吉利集团  | 226,829.94 | 83.38% |
|        | 吉利集团前五大结算主体   |       |            |        |
|        | 1.1           | 西安吉利  | 41,764.31  | 15.35% |
|        | 1.2           | 长兴吉利  | 39,778.67  | 14.62% |
|        | 1.3           | 宝鸡吉利  | 34,246.45  | 12.59% |
|        | 1.4           | 湖南吉利  | 30,775.07  | 11.31% |
|        | 1.5           | 凯悦汽车  | 26,857.86  | 9.87%  |
|        | 吉利集团前五大结算主体合计 |       | 173,422.36 | 63.74% |
|        | 2             | 一汽集团  | 9,933.55   | 3.65%  |
|        | 3             | 路桥金曜  | 4,665.99   | 1.72%  |
|        | 4             | 百佳意机械 | 4,202.11   | 1.54%  |
|        | 5             | 宁波丰冠  | 3,800.70   | 1.40%  |
|        | 合计            |       | 249,432.30 | 91.68% |

报告期内，公司对吉利集团营业收入分别为226,829.94万元、304,311.46万元、449,257.81万元，呈现快速增长趋势，成为驱动公司营业收入持续快速增长的关键因素。

## 2、产品种类

报告期内，公司营业收入主要包括主营业务收入（汽车金属结构件、模具）以及其他业务收入（废料、其他），具体如下：

单位：万元

| 项目      | 2025 年度    | 2024 年度    | 2023 年度    |
|---------|------------|------------|------------|
| 汽车金属结构件 | 457,936.15 | 313,363.22 | 239,342.53 |
| 模具      | 8,363.29   | 21,445.59  | 6,494.94   |
| 废料      | 31,612.91  | 27,971.26  | 25,929.02  |

|    |            |            |            |
|----|------------|------------|------------|
| 其他 | 737.36     | 512.41     | 291.92     |
| 合计 | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |

汽车金属结构件是发行人第一大收入来源，报告期内，收入分别为239,342.53万元、313,363.22万元、457,936.15万元，逐年大幅攀升，主要系报告期内吉利、银河、极氪、领克等车型销量持续放量，订单交付规模随下游整车产销扩张同步提升。

3、能源类型

报告期内，发行人根据主机厂定点项目的车型，将产品按照专用于燃油车、专用于新能源汽车以及多种动力类型通用产品划分，其中多种动力类型通用产品存在燃油、新能源等版本，发行人产品可适配同一平台的多种动力类型，但无法直接对应至终端具体动力类型，因此划分至通用产品类别，发行人汽车金属结构件收入对应的终端能源类型具体情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2025 年度    |         | 2024 年度    |         | 2023 年度    |         |
|------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|      | 金额         | 占比      | 金额         | 占比      | 金额         | 占比      |
| 新能源车 | 237,389.10 | 51.84%  | 106,422.59 | 33.96%  | 47,687.81  | 19.92%  |
| 燃油车  | 177,767.85 | 38.82%  | 169,148.45 | 53.98%  | 149,643.16 | 62.52%  |
| 通用产品 | 42,779.20  | 9.34%   | 37,792.17  | 12.06%  | 42,011.56  | 17.55%  |
| 合计   | 457,936.15 | 100.00% | 313,363.22 | 100.00% | 239,342.53 | 100.00% |

报告期内公司主动跟随下游整车行业发展方向布局新能源配套业务，新能源车对应产品的收入金额及收入占比实现逐年快速上涨，新能源车收入占汽车金属结构件收入比重自2023年19.92%大幅增长至2025年51.84%，现已成为发行人汽车金属结构件收入的主要来源。

下游核心客户吉利集团紧跟汽车产业电动化转型趋势，自身新能源整车业务维持增长态势，整车销量、市场渗透率逐年走高；吉利汽车新能源车销量占比由2023年28.9%攀升至2025年度55.8%。与此同时，国内新能源汽车行业整体景气度持续上行，2025年全国新能源汽车销量同比增长28.17%，行业市场渗透率达到47.94%，较2024年渗透率提升7.01个百分点。公司新能源产品收入占比

持续走高，既匹配吉利集团自身的产品结构转型节奏，也与国内汽车行业整体新能源渗透趋势保持一致。

4、销量及价格

报告期内，公司汽车金属结构件的销售收入分别为239,342.53万元、313,363.22万元和457,936.15万元，2024年度和2025年度分别较上年度增长30.93%和46.14%，呈现快速增长趋势，这一增长主要得益于核心客户吉利集团终端销量的持续攀升及其车型项目的推新迭代，公司配套的主要车型项目进入放量周期，具体分析如下：

| 项目                 | 2025年度     | 增长率    | 2024年度     | 增长率    | 2023年度     |
|--------------------|------------|--------|------------|--------|------------|
| 汽车金属结构件销售收入（万元）    | 457,936.15 | 46.14% | 313,363.22 | 30.93% | 239,342.53 |
| 汽车金属结构件销售数量（万件）    | 17,798.28  | 36.56% | 13,033.16  | 13.86% | 11,446.18  |
| 汽车金属结构件平均销售价格（元/件） | 25.73      | 7.03%  | 24.04      | 14.97% | 20.91      |

报告期内，公司汽车金属结构件销售数量分别为11,446.18万件、13,033.16万件和17,798.28万件，呈快速增长趋势，主要得益于公司持续深化与核心客户吉利集团的合作，受益于吉利集团营收规模和汽车产销量的持续扩大，2023年至2025年吉利集团汽车销量分别为279.00万辆、333.65万辆和411.63万辆，公司持续斩获主流车型配套订单，产品销售数量持续攀升。报告期内，公司汽车金属结构件平均销售价格分别为20.91元/件、24.04元/件和25.73元/件，逐年稳步增长，主要系产品结构变化以及合作方式变化所致。

综上，报告期营业收入持续快速增长具备多重客观因素：客户层面，核心客户吉利产销持续增长，多车型同步放量；产品层面，汽车金属结构件量价同步提升；产业端受益国内新能源汽车高速发展，新能源配套项目持续落地。收入变动均贴合下游需求、行业趋势与公司经营实际，营业收入增长真实、具备充分商业合理性。

（二）营业收入是否与下游客户相关车型的销量匹配

报告期内，公司的主要客户为吉利集团，汽车金属结构件按照终端车型分类收入与吉利集团对应车型的终端销量匹配情况如下：

### 1、2025年度

| 车系名称  | 收入<br>(万元) | 零部件销量<br>(万件) | 车辆终端销量<br>(辆) | 收入同比    | 零部件销量<br>同比 | 车辆终端销量<br>同比 |
|-------|------------|---------------|---------------|---------|-------------|--------------|
| 星愿系列  | 97,393.43  | 3,383.21      | 478,960.00    | 600.88% | 612.18%     | 809.55%      |
| 博越系列  | 62,186.04  | 2,460.41      | 304,004.00    | 18.69%  | 15.11%      | 26.59%       |
| 星越系列  | 44,109.00  | 1,735.97      | 269,307.00    | 8.05%   | 3.12%       | 0.57%        |
| 帝豪系列  | 35,409.68  | 1,062.28      | 183,841.00    | 10.41%  | 11.58%      | 1.79%        |
| 星舰 7  | 34,711.55  | 466.61        | 138,062.00    | 278.92% | 240.49%     | 569.03%      |
| 缤越系列  | 24,560.50  | 883.87        | 237,593.00    | 0.58%   | 25.66%      | 20.12%       |
| 领克 03 | 16,032.03  | 1,215.91      | 61,190.00     | 0.62%   | 0.93%       | 11.85%       |

数据来源：车辆终端销量数据来源于盖世汽车网。

### 2、2024年度

| 车系名称  | 收入<br>(万元) | 零部件销量<br>(万件) | 车辆终端销量<br>(辆) | 收入同比    | 零部件销量<br>同比 | 车辆终端销量<br>同比 |
|-------|------------|---------------|---------------|---------|-------------|--------------|
| 星愿系列  | 13,895.93  | 475.05        | 52,659.00     | /       | /           | /            |
| 博越系列  | 52,394.08  | 2,137.37      | 240,144.00    | 22.85%  | 9.94%       | 6.80%        |
| 星越系列  | 40,823.77  | 1,683.46      | 267,782.00    | 24.48%  | 34.43%      | 30.06%       |
| 帝豪系列  | 32,069.78  | 952.04        | 180,606.00    | -12.09% | -7.73%      | -4.09%       |
| 星舰 7  | 9,160.61   | 137.04        | 20,636.00     | /       | /           | /            |
| 缤越系列  | 24,419.58  | 703.40        | 197,797.00    | 0.23%   | 1.88%       | 3.97%        |
| 领克 03 | 15,933.26  | 1,204.72      | 54,709.00     | -27.27% | -15.90%     | -22.25%      |

### 3、2023年度

| 车系名称  | 收入<br>(万元) | 零部件销量<br>(万件) | 车辆终端销量<br>(辆) | 收入同比 | 零部件销量<br>同比 | 车辆终端销量<br>同比 |
|-------|------------|---------------|---------------|------|-------------|--------------|
| 星愿系列  | /          | /             | /             | /    | /           | /            |
| 博越系列  | 42,647.92  | 1,944.21      | 224,853.00    | /    | /           | /            |
| 星越系列  | 32,794.22  | 1,252.28      | 205,886.00    | /    | /           | /            |
| 帝豪系列  | 36,481.27  | 1,031.80      | 188,308.00    | /    | /           | /            |
| 星舰 7  | /          | /             | /             | /    | /           | /            |
| 缤越系列  | 24,363.92  | 690.45        | 190,244.00    | /    | /           | /            |
| 领克 03 | 21,906.23  | 1,432.45      | 70,365.00     | /    | /           | /            |

报告期内，发行人主要产品收入、销量与对应吉利车型终端销量整体趋势匹配，均保持同向波动，但结构性存在分化，体现为高增长车型驱动增量与成熟车型稳定的组合特征。2025年度，星愿系列收入、销量同比分别增长600.88%、612.18%，终端销量增长809.55%，是拉动发行人整体业绩的高增长车型之一；2025年度，星舰7收入、销量同比分别增长278.92%、240.50%，终端销量增长569.03%，亦为拉动发行人整体业绩的高增长车型之一；星越系列、博越系列、帝豪系列、缤越系列、领克03系列作为吉利成熟车型，终端销量虽有波动，但发行人收入、销量亦保持同向波动，体现了发行人在存量车型的收入以及销量上与终端销量有较高的匹配性。

2025年度，星越系列在零部件销量以及终端销量增长幅度较为一致的情况下，低于收入增幅，主要系公司对于星越L改款车型在2025年度实现较大规模收入，该车型物料单价较高所致。2025年度，帝豪系列在收入以及零部件销量增长幅度较为一致的情况下，其终端销量增幅较低，主要系第五代帝豪于2025年上市，第五代帝豪单车相较于之前旧款帝豪向发行人采购物料品类更多综合单价更高，在2025年度实现较大规模收入，而旧款帝豪市场销量随着第五代帝豪推出，市场销量表现一般，综合下来帝豪系列整体终端销量增幅较低，收入以及零部件销量增长幅度高于终端销量增幅具备合理性。2025年度，缤越系列在零部件销量增幅与终端销量增幅较为一致的情况下，其收入增幅较低，主要系返利所致。

2024年度，博越系列在零部件销量以及终端销量增长幅度较为一致的情况下，低于收入增幅，主要系2024年度吉利向发行人新增采购部分型号物料产品，该新增物料产品单价较高，从而导致零部件销量增幅低于收入增幅。

综上，公司营业收入与下游客户相关车型的销量具备较高匹配性。

**（三）发行人营业收入变动趋势与行业可比公司收入变动的差异情况及合理性**

报告期内，发行人及可比公司营业收入的情况如下：

| 单位：万元 |         |         |         |
|-------|---------|---------|---------|
| 公司名称  | 2025 年度 | 2024 年度 | 2023 年度 |

|      | 营业收入              | 增长率           | 营业收入              | 增长率           | 营业收入              |
|------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| 至信股份 | 405,293.09        | 31.25%        | 308,786.52        | 20.45%        | 256,352.04        |
| 多利科技 | 419,290.61        | 16.73%        | 359,202.01        | -8.19%        | 391,253.93        |
| 博俊科技 | 580,760.84        | 37.39%        | 422,705.55        | 62.55%        | 260,048.56        |
| 大昌科技 | /                 | /             | 117,110.99        | -6.68%        | 125,495.26        |
| 发行人  | <b>498,649.70</b> | <b>37.26%</b> | <b>363,292.47</b> | <b>33.53%</b> | <b>272,058.40</b> |

2024年度，至信股份、多利科技、博俊科技、大昌科技营收增速分别为20.45%、-8.19%、62.55%、-6.68%，发行人营收增速为33.53%；2025年度，至信股份、多利科技、博俊科技营收增速分别为31.25%、16.73%、37.39%，发行人营收增速为37.26%。发行人营收增速处于可比公司整体区间之内，与同行增速差异主要源于客户结构、下游车企产销节奏、业务布局不同，具备合理性。

综上，报告期内发行人与各可比公司营收增速存在差异，核心根源在于各家企业客户结构不同，所配套整车厂商终端市场表现存在差异，相关增速差异具备行业与业务层面的合理性。

二、按照整车厂商及零部件供应商分别说明收入构成情况，公司目前一品一点的产品占收入比重，与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况以及对发行人财务状况的量化影响，结合项目定点、年降情况说明经营业绩是否存在下滑的风险，相关风险揭示是否充分

#### （一）按照整车厂商及零部件供应商分别说明收入构成情况

报告期内，发行人汽车金属结构件收入主要来自于整车厂商，具体情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2025 年度           |                | 2024 年度           |                | 2023 年度           |                |
|--------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
|        | 收入                | 占比             | 收入                | 占比             | 收入                | 占比             |
| 整车厂商   | 452,684.76        | 98.85%         | 309,204.10        | 98.67%         | 236,225.70        | 98.70%         |
| 零部件供应商 | 5,251.39          | 1.15%          | 4,159.12          | 1.33%          | 3,116.83          | 1.30%          |
| 合计     | <b>457,936.15</b> | <b>100.00%</b> | <b>313,363.22</b> | <b>100.00%</b> | <b>239,342.53</b> | <b>100.00%</b> |

#### （二）公司目前一品一点的产品占收入比重



报告期内，发行人汽车金属结构件收入以一品一点为主，具体情况如下：

单位：万元

| 项目    | 2025 年度    |         | 2024 年度    |         | 2023 年度    |         |
|-------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|       | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      |
| 一品一点  | 416,833.09 | 91.02%  | 282,540.87 | 90.16%  | 213,551.15 | 89.22%  |
| 非一品一点 | 41,103.06  | 8.98%   | 30,822.35  | 9.84%   | 25,791.38  | 10.78%  |
| 合计    | 457,936.15 | 100.00% | 313,363.22 | 100.00% | 239,342.53 | 100.00% |

### （三）与主要客户之间年降条款的具体约定、实际执行情况以及对发行人财务状况的量化影响

#### 1、与主要客户之间年降条款的具体约定

汽车金属结构件产品进入批量生产阶段（Start of Production，下称“SOP”）后，整车厂客户根据其降本增效的年度目标，会与供应商进行销售价格谈判，要求供应商在产品供应周期内降价，简称“年降”。年降条款一般是整车厂与供应商约定逐年按照固定比例降价的条款，降价幅度及降价频率均较为固定。

报告期内，发行人主要整车厂客户为吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等，就产品“年降”的相关约定如下：

| 主要客户 | 相关约定                                                                                                              |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 吉利集团 | 销售框架合同、定点函、价格纪要等文件中均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与吉利集团协商确定当期采购价格。                                                       |
| 一汽集团 | D511 车型、D131 车型：约定 SOP 后 3-5 年的年降周期，产品价格年降幅度为 3%；其他车型：销售框架合同、提名信、价格协议等文件中均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与一汽集团协商确定当期采购价格。 |
| 比亚迪  | 销售框架合同、定点通知书、价格协议等文件均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与比亚迪协商确定当期采购价格。                                                       |
| 北汽福田 | 销售框架合同、开发协议等文件均未约定年降的周期和幅度，发行人每期根据实际情况与北汽福田协商确定当期采购价格。                                                            |

综上，截至本问询函回复出具日，发行人主要客户中仅一汽集团的D511、D131车型项目存在年降条款。

#### 2、实际执行情况以及对发行人财务状况的量化影响

报告期内，D131车型未实现向一汽集团的销售；因D511车型销量未及预

期，双方签署补充协议约定相关年降条款于2023年1月1日终止，报告期内未实际执行；其余主要客户无书面约定固定比例及周期的年降条款，采购价格均为逐期商务协商定价，发行人不存在因刚性年降产生的收入及利润减少情形，年降条款对发行人财务状况无量化负面影响。

#### **（四）结合项目定点、年降情况说明经营业绩是否存在下滑的风险，相关风险揭示是否充分**

##### **1、项目定点整体储备充足，新旧项目形成有效接续**

发行人在吉利集团体系内获取定点项目数量丰富，供货品类全面覆盖吉利、银河、极氪、领克等核心整车品牌，吉利旗下绝大多数主流在售量产车型均已纳入发行人配套供货范围。除存量成熟老车型定点外，公司新增新车型定点、老车型迭代改款定点项目数量较多，能够持续承接吉利车型更新换代带来的零部件配套需求，存量定点基本盘稳固，新增定点可对老车型逐步减产形成有效业务接续，整体定点储备体量充足，为营业收入持续稳定提供有力支撑。与此同时，公司正积极推进吉利体系外其他整车厂商的客户拓展工作，逐步丰富下游客户矩阵。报告期内，公司与吉利集团新增定点项目分别为25个、31个和52个，定点项目数量持续增加。

##### **2、无常态化强制年降，产品定价具备稳定性**

目前，发行人现有吉利定点项目未约定固定比例强制年度降价条款，不会直接按照既定比例逐年下调供货单价。产品基础价格于项目定点招投标、商务谈判环节敲定；如后续因车型产销规模变化、原材料价格大幅涨跌、零部件工程变更、生产工艺调整等情形需要调整单价，双方再另行商务沟通协商确定结算价格，不存在常态化固定比例降价持续压缩利润空间的情况，产品定价具备合理调整机制与稳定性。报告期内，公司对主要客户吉利集团因直接调整价格影响金额分别为-11,645.26万元、-12,011.51万元和-15,590.00万元，虽绝对金额随着营收规模的扩大，不断增长，但占对吉利集团营业收入的比例不断下降，影响较小。

##### **3、公司经营业绩不存在重大下滑风险**

第一，吉利体系内多品牌、多车型广泛定点叠加持续落地的新车型与改款

项目，能够对冲单一车型生命周期下行带来的收入收缩；第二，无刚性固定年降约束，毛利率不会逐年被硬性侵蚀；第三，吉利新能源与高端车型销量持续放量，发行人配套份额较高，下游整车采购稳步扩张；第四，外部新客户定点开拓稳步推进，后续非吉利渠道收入可逐步落地，进一步优化收入结构。因此，公司经营业绩不存在可预见的重大下滑风险。

4、相关风险已充分审慎揭示

发行人已在招股说明书风险因素章节披露了“客户集中度较高及对单一客户存在重大依赖的风险”“原材料价格波动风险”“市场开拓不及预期的风险”“产品价格下降的风险”等市场开拓、价格下降相关风险，相关风险已充分审慎揭示。

三、公司是否主要采用寄售模式，寄售和非寄售收入占比，寄售模式下结算单据出具方式和时点，是否存在收入跨期，实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式，非寄售模式下的验收方式和验收流程

（一）公司是否主要采用寄售模式，寄售和非寄售收入占比

报告期内，公司主要产品为汽车金属结构件及模具。报告期内公司汽车金属结构件销售收入分别为239,342.53万元、313,363.22万元、457,936.15万元，占各期主营业务收入的比例分别为97.36%、93.59%、98.21%。汽车金属结构件销售主要采用寄售模式，非寄售模式占比较低；模具销售采用非寄售模式。按寄售和非寄售两种模式区分，公司汽车金属结构件销售收入情况如下：

单位：万元

| 销售模式 | 2025年度     |         | 2024年度     |         | 2023年度     |         |
|------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|      | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      |
| 寄售   | 455,435.15 | 99.45%  | 312,651.96 | 99.77%  | 237,102.78 | 99.06%  |
| 非寄售  | 2,501.00   | 0.55%   | 711.26     | 0.23%   | 2,239.75   | 0.94%   |
| 合计   | 457,936.15 | 100.00% | 313,363.22 | 100.00% | 239,342.53 | 100.00% |

报告期内，公司汽车金属结构件主要以寄售模式进行销售，寄售模式收入分别为237,102.78万元、312,651.96万元、455,435.15万元，占汽车金属结构件总体销售收入比例分别为99.06%、99.77%、99.45%。

## （二）寄售模式下结算单据出具方式和时点，是否存在跨期确认收入情况

报告期内，公司主要客户寄售模式下的结算单据出具方式和出具时点如下：

| 客户   | 模式详情                                                                                                                         | 出具方式                        | 出具时点   | 是否跨期确认收入 |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------|----------|
| 吉利集团 | 发行人将产品运至吉利集团寄售仓后所有权仍归发行人所有。吉利集团在生产过程中对发行人产品按需领用，产品自在吉利集团生产线上装配合格后，所有权即转移给吉利集团；吉利集团按月在SRM系统中根据实际使用数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。    | 根据当月整月领用情况，次月在SRM系统出具       | 次月10号前 | 否        |
| 一汽集团 | 一汽集团每月向发行人提供合同零部件验收清单，出具的依据是零部件被使用并生产下线，发行人对上述零部件验收清单核对无误后确认收入。                                                              | 根据当月整月领用情况，次月在SRM系统或办公系统中提供 | 次月10号前 | 否        |
| 比亚迪  | 发行人与比亚迪针对部分产品开展冲压零部件产品销售业务。发行人依据比亚迪提供的交货通知单，将货物运送至寄售仓，由比亚迪代为保管，货物在寄售仓保管期间，其所有权仍归供方所有。比亚迪根据其生产需求从中领用，领用后产品所有权转移，发行人根据结算单确认收入。 | 根据当月整月领用情况，次月在SRM系统出具       | 次月10号前 | 否        |
| 北汽福田 | 发行人将产品运至北汽福田寄售仓后所有权仍归发行人所有。北汽福田在生产过程中对发行人产品按需领用，产品自在北汽福田生产线上装配合格后，所有权即转移给北汽福田；北汽福田按月在SRM系统中根据实际使用数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。    | 根据当月整月领用情况，次月在SRM系统出具       | 次月10号前 | 否        |

## （三）实际领用数量和结算单是否存在差异及差异处理方式

公司制定了《存货管理办法》内部控制制度并有效执行，寄售模式相关的主要控制措施如下：定期对寄售仓库存情况进行盘点，同时和客户进行寄售仓出入库及库存情况核对，如产生数量差异，公司与客户将及时查明差异原因，并及时进行调整，从而保证实际领用数量和结算单数量保持一致。

报告期内，客户领用后确认收入模式下，客户根据其每月生产需求领用产品并提供结算清单，发行人根据客户的供应商管理系统或者电子邮件等形式出具的结算清单并经核对无误后确认收入，不存在收入跨期情形，实际领用数量与结算清单一致。

## （四）非寄售模式下的验收方式和验收流程

非寄售模式下，即签收确认收入模式，公司根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户，客户对产品的数量、规格、外观、包装等进行核对确认，确认无误后办理签收确认手续。

四、领用后出具结算单据或签收后确认收入等不同收入确认方法对应的收入金额，按照客户说明销售模式及收入确认方法，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，报告期发生退换货及索赔的金额情况，在招股书中区分寄售、非寄售等销售模式披露收入确认政策

（一）领用后出具结算单据或签收后确认收入等不同收入确认方法对应的收入金额

公司收入确认分为寄售模式（领用后出具结算单据确认收入）与非寄售模式（货物签收后确认收入）两类：寄售模式，货物运送至客户厂区寄售仓保管，货物所有权相关风险报酬未完全转移，待下游整车生产实际领用公司零部件后，依据领用数据出具正式结算单据，公司以结算单作为依据确认对应收入，该部分收入为领用后出具结算单确认的寄售模式收入；非寄售模式，产品送达客户指定地点，经对方验收清点并完成货物签收，与货物相关的主要风险报酬发生转移，公司在取得客户签收单据时确认收入，该部分收入为签收后确认的非寄售模式收入。汽车金属零部件不同收入确认方法对应的收入金额如下：

单位：万元

| 项目        | 2025年度     |         | 2024年度     |         | 2023年度     |         |
|-----------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|           | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      | 收入         | 占比      |
| 领用后出具结算单据 | 455,435.15 | 99.45%  | 312,651.96 | 99.77%  | 237,102.78 | 99.06%  |
| 签收后确认收入   | 2,501.00   | 0.55%   | 711.26     | 0.23%   | 2,239.75   | 0.94%   |
| 合计        | 457,936.15 | 100.00% | 313,363.22 | 100.00% | 239,342.53 | 100.00% |

（二）按照客户说明销售模式及收入确认方法，收入确认时点、依据是否与合同约定一致

报告期内，发行人主要客户有吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等，除了一汽集团、北汽福田为寄售模式外，吉利集团、比亚迪均涉及两种不

同的销售模式。

报告期内公司与主要客户就汽车金属结构件的销售模式如下：

| 客户   | 销售模式  | 收入确认方法、收入确认时点、依据                                                                                                                                                                                                                                                                          | 合同约定                                                                                                              | 是否一致                   |
|------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 吉利集团 | 寄售模式  | 发行人将产品运至吉利集团寄售仓后所有权仍归发行人所有。吉利集团在生产过程中对发行人产品按需领用，产品自在吉利集团生产线上装配合格后，所有权即转移给吉利集团；吉利集团按月在SRM系统中根据实际使用数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。                                                                                                                                                                 | 月采购订单的交付方式：卖方产品符合质量标准并在买方生产线上完成装配后即为交付                                                                            | 是                      |
|      | 非寄售模式 | 1、发行人向吉利集团下属研究院销售研发样件，发行人将样件运抵吉利集团下属研究院，到货后经吉利集团验收合格入库后，控制权发生转移，发行人确认相关样件的收入。<br>2、吉利集团少数基地存在按签收数量与发行人结算的情况。发行人向吉利集团交付产品签收入库后，相关基地按月根据签收数量出具结算单，发行人根据该结算单数量确认收入。<br>3、2025年，发行人有少量海外销售收入，采用EXW工厂交货模式，发行人在厂区仓库将货物交由客户或其指定货代提货签收后，货物控制权即发生转移，公司凭出库单、提货签收单确认收入；后续内陆运输、报关、海运及相关费用与风险均由买方自行承担。 | 月采购订单之外的交付方式：卖方产品入库时经买方验收合格并出具入库单据凭证即为交付。                                                                         | 是                      |
| 一汽集团 | 寄售模式  | 一汽集团每月向发行人提供合同零部件验收清单，出具的依据是零部件被使用并生产下线，发行人对上述零部件验收清单核对无误后确认收入。                                                                                                                                                                                                                           | 结算付款：原则上，甲方每月第5个工作日内向乙方提供合同零部件验收清单，乙方核对后据此清单开具发票，如有异议应在5个工作日内向甲方提出，双方尽快核对，并提出解决意见。                                | 是                      |
| 比亚迪  | 寄售模式  | 发行人与比亚迪针对部分产品开展冲压零部件产品销售业务。发行人依据比亚迪提供的交货通知单，将货物运送至寄售仓，由比亚迪代为保管，货物在寄售仓保管期间，其所有权仍归供方所有。比亚迪根据其生产需求从中领用，领用后产品所有权转移，发行人以领用确认收入。                                                                                                                                                                | 交付：乙方承诺严格按照具体合同/采购订单约定的条件履行服务的交付义务。<br>验收：甲方将根据具体合同/采购订单中约定的质量标准、验收标准及程序对服务进行检验，以决定接受或是拒绝。服务验收合格的，甲方将通知乙方开具增值税发票。 | 合同未明确约定寄售模式，但实际按寄售模式结算 |
|      | 非寄售模式 | 发行人与比亚迪针对部分产品开展冲压零部件加工业务。根据合同约定，加工费用由比亚迪支付给发行人，支付方式为到货验收合格后买单。发行人以验收确认收入。                                                                                                                                                                                                                 | 到货验收合格后买单                                                                                                         | 是                      |
| 北汽   | 寄售模式  | 北汽福田每月向发行人提供合同零部件验收清单，出具                                                                                                                                                                                                                                                                  | 货款结算：甲方执行结                                                                                                        | 是                      |



| 客户 | 销售模式 | 收入确认方法、收入确认时点、依据                        | 合同约定                               | 是否一致 |
|----|------|-----------------------------------------|------------------------------------|------|
| 福田 |      | 的依据是零部件在生产线上被使用，发行人对上述零部件验收清单核对无误后确认收入。 | 算模式为上线结算，乙方享有货物上线前所有权并承担所有风险以及维护费用 |      |

（三）报告期发生退换货及索赔的金额情况

报告期内，发行人严格把控产品质量，客户在验收货物时如遇到质量不合格的产品，客户当即予以退回，由发行人在下一次发货补上。公司不存在大量退货情形，如客户领用后发现质量不合格情况，一般通过索赔形式赔偿，不会进行退换货。报告期内各期质量索赔款具体明细如下：

单位：万元

| 项目        | 2025 年度    | 2024 年度    | 2023 年度    |
|-----------|------------|------------|------------|
| 质量索赔款     | 418.67     | 229.73     | 150.73     |
| 汽车金属结构件收入 | 457,936.15 | 313,363.22 | 239,342.53 |
| 占比        | 0.09%      | 0.07%      | 0.06%      |

报告期内，质量索赔款占当期汽车金属结构件收入比例分别为0.06%、0.07%、0.09%，整体占比维持在较低水平，公司产品质量管控体系运行有效，未发生重大产品质量缺陷事项。

（四）在招股书中区分寄售、非寄售等销售模式披露收入确认政策

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十三）收入确认原则和计量方法”补充披露如下内容：

“寄售模式：公司根据销售订单等的约定将汽车金属结构件产品运送至约定交货地点，客户领用后出具结算单据；非寄售模式：经客户签收后，商品控制权转移，公司确认销售收入。”

五、报告期第四季度不同月份收入情况，并分析变动原因，相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异；结合下游客户生产与销售周期分析四季度收入占比较高的合理性

（一）报告期第四季度不同月份收入情况，并分析变动原因

公司报告期各期第四季度主营业务收入分月情况如下：

单位：万元

| 月份   | 2025 年度    |        | 2024 年度    |        | 2023 年度   |        |
|------|------------|--------|------------|--------|-----------|--------|
|      | 金额         | 占比     | 金额         | 占比     | 金额        | 占比     |
| 10 月 | 46,993.44  | 10.08% | 33,802.21  | 10.10% | 28,876.61 | 11.75% |
| 11 月 | 51,094.27  | 10.96% | 35,755.66  | 10.68% | 27,162.91 | 11.05% |
| 12 月 | 45,015.94  | 9.65%  | 35,127.78  | 10.49% | 23,694.03 | 9.64%  |
| 合计   | 143,103.65 | 30.69% | 104,685.64 | 31.27% | 79,733.54 | 32.43% |

注：占比=月度主营业务收入/当年主营业务收入

从报告期各期第四季度分月主营业务收入数据来看，每年10月、11月、12月的月度收入规模整体平稳、占全年营收比例区间较为稳定，单月收入无大幅冲高或断崖式下滑情形；四季度整体收入占当年主营业务收入比重逐年小幅回落，主要系公司全年业务体量持续扩张、订单月度排布更加均衡，四季度集中交付特征有所弱化。各年度四季度月度收入变动具备商业合理性，不存在异常收入波动。

**（二）相关订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异**

公司面向吉利等核心客户采用常态化按月度滚动订单排产模式，四季度主要受主机厂年末冲量、车型备货排产节奏影响，零部件模具开发、冲压焊接生产、检验入库、发货交付的全流程订单执行周期与其他期间一致，生产工艺、外协加工、物流配送周期未发生制度性、流程性改变，订单整体执行周期无显著拉长或压缩，和其余经营期间不存在重大差异。

发行人四季度应收账款对账、发票开具、款项回收的流程时限与其他期间保持一贯标准，不存在针对四季度单独延长回款周期、放宽赊销条件的情况，回款周期无重大异常差异。

综上，报告期第四季度相关订单执行周期、回款周期与其他期间不存在重大差异。

**（三）结合下游客户生产与销售周期分析四季度收入占比较高的合理性**

报告期内，公司主营业务收入分季度情况如下：



单位：万元

| 季度  | 2025年度     |         | 2024年度     |         | 2023年度     |         |
|-----|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|     | 金额         | 占比      | 金额         | 占比      | 金额         | 占比      |
| 一季度 | 101,622.41 | 21.79%  | 72,472.71  | 21.65%  | 51,171.40  | 20.82%  |
| 二季度 | 101,626.79 | 21.79%  | 72,382.06  | 21.62%  | 49,267.47  | 20.04%  |
| 三季度 | 119,946.59 | 25.72%  | 85,268.39  | 25.47%  | 65,665.06  | 26.71%  |
| 四季度 | 143,103.65 | 30.69%  | 104,685.64 | 31.27%  | 79,733.54  | 32.43%  |
| 合计  | 466,299.43 | 100.00% | 334,808.81 | 100.00% | 245,837.47 | 100.00% |

报告期内，公司主要客户吉利汽车销量分季度情况如下：

单位：万辆

| 季度  | 2025年度 |         | 2024年度 |         | 2023年度 |         |
|-----|--------|---------|--------|---------|--------|---------|
|     | 销量     | 占比      | 销量     | 占比      | 销量     | 占比      |
| 一季度 | 70.38  | 23.27%  | 47.57  | 21.86%  | 32.25  | 19.12%  |
| 二季度 | 70.54  | 23.32%  | 48.00  | 22.05%  | 37.16  | 22.03%  |
| 三季度 | 76.10  | 25.16%  | 53.40  | 24.53%  | 46.12  | 27.35%  |
| 四季度 | 85.44  | 28.25%  | 68.69  | 31.56%  | 53.12  | 31.50%  |
| 合计  | 302.46 | 100.00% | 217.66 | 100.00% | 168.65 | 100.00% |

数据来源：吉利汽车历次披露的销量公告。

从以上表格可以看出，报告期内发行人四季度主营业务收入占全年营收比例分别为32.43%、31.27%、30.69%，为全年四个季度中占比最高；下游核心客户吉利汽车四季度整车销量全年占比依次为31.50%、31.56%、28.25%，同样是销量占比最高的季度。

发行人作为吉利核心上游汽车金属结构件供应商，零部件供货量直接跟随吉利整车排产及终端销量变动，吉利四季度产销规模处于全年高位，对应向上游下达零部件采购订单体量更大，因此发行人四季度确认收入规模及全年占比相应抬升，上下游数据具备直接勾稽关系，四季度收入占比较高具有合理性。

## 六、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售明细表，复核分析发行人客户、产品种类、能源类型、销量及价格等细分情况；
- 2、访谈公司高级管理人员，了解公司营业收入持续快速增长的原因及合理性；
- 3、获取发行人销售明细表，复核分析发行人主要车型的金属汽车零部件销量及收入情况；
- 4、通过公开信息查阅吉利集团主要车型的销量情况；
- 5、通过招股说明书、年度报告等公开信息统计行业可比公司收入变动情况；
- 6、获取发行人销售明细表，复核分析发行人整车厂商及零部件供应商收入构成情况，以及一品一点收入比重；
- 7、查阅发行人与主要客户之间签订的合同，了解年降条款约定情况；
- 8、访谈发行人高级管理人员，了解年降条款的实际执行情况；
- 9、获取发行人定点项目明细表，复核分析公司项目定点情况；
- 10、访谈发行人高级管理人员，了解公司主要销售模式，寄售模式下结算单据出具方式和时点、实际领用数量和结算单差异情况以及非寄售模式下的验收方式和验收流程；
- 11、获取发行人销售明细表，复核分析寄售模式和非寄售占比情况以及领用后出具结算单据或签收后确认收入等不同收入确认方法对应的收入金额；
- 12、获取发行人索赔明细表，并访谈公司高级管理人员，了解退换货情况；
- 13、获取发行人销售明细表，复核分析发行人报告期内第四季度不同月份收入情况；
- 14、查阅吉利汽车公开披露的销量数据；
- 15、访谈发行人高级管理人员，了解发行人第四季度订单执行周期、回款周期与其他期间是否存在重大差异；

16、查阅了发行人与主要客户之间签订的合同，了解主要客户的交付及结算方式。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内公司营业收入持续快速增长具备多重因素：客户层面，核心客户吉利产销持续增长，多车型同步放量；产品层面，汽车金属结构件量价同步提升；产业端受益国内新能源汽车高速发展，新能源配套项目持续落地。收入变动均贴合下游需求、行业趋势与公司经营实际，营业收入增长真实、具备充分商业合理性；公司营业收入与下游客户相关车型的销量匹配；报告期内发行人与各可比公司收入增速存在差异，主要由于各家企业客户结构不同，所配套整车厂商终端市场表现存在差异，相关增速差异具备行业与业务层面的合理性。

2、报告期内，发行人汽车金属结构件收入以整车厂商为主、以一品一点为主，占比较高；报告期内，发行人仅与一汽集团存在年降条款的约定，但实际未执行，年降条款对发行人财务状况影响较小；报告期内，发行人项目定点新增数量持续增加，年降条款影响有限，直降金额占比不断下降，影响较小，经营业绩不存在重大下滑风险，相关风险已充分揭示。

3、报告期内，汽车金属结构件主要以寄售模式进行销售，寄售模式收入分别为237,102.78万元、312,651.96万元、455,435.15万元，占汽车金属结构件总体销售收入比例分别为99.06%、99.77%、99.45%。寄售模式下，结算单据主要在次月10日前通过客户的SRM系统出具，不存在跨期确认收入的情况。实际领用数量和结算单不存在差异情形。非寄售模式下，公司根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户，客户对产品的数量、规格、外观、包装等进行核对确认，确认无误后办理签收确认手续。

4、报告期内，发行人主要客户有吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等，除了一汽集团、北汽福田为寄售模式外，吉利集团、比亚迪均涉及两种不同的销售模式，收入确认时点、依据与合同约定一致；报告期内，发行人不存在大量退货情形，如客户领用后发现质量不合格情况，一般通过索赔形式赔

偿，不会进行退换货。报告期内，公司因产品质量问题产生的客户索赔金额占当期汽车金属结构件收入比例分别为0.06%、0.07%、0.09%，整体占比维持在较低水平，公司产品质量管控体系运行有效，未发生重大产品质量缺陷事项。

5、报告期内，每年10月、11月、12月的月度收入规模整体平稳、占全年营收比例区间稳定，四季度相关订单执行周期、回款周期与其他期间不存在重大差异。报告期内各期发行人四季度收入规模与下游客户销售数量匹配性较高，四季度收入占比较高具备合理性。

**七、对发行人报告期收入真实性、收入确认时点准确性发表明确意见**

**（一）核查程序**

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、检查发行人销售合同主要条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求及行业惯例；
- 3、对销售收入执行分析性复核程序，分析发行人分产品类别的收入和毛利率波动、分客户的收入和毛利率波动的合理性；
- 4、针对汽车金属结构件销售业务：获取主要客户结算数据、销售合同、税控发票台账、银行对账单，与账面记录的结算数据进行核对；针对模具销售业务：以抽样方式检查与收入确认相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、验收类资料等；针对废料销售业务：以抽样方式检查与收入确认相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、过磅单、银行回单等。针对报告期各期销售金额较高的客户执行细节测试，细节测试金额及占比情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|--------|------------|------------|------------|
| 营业收入   | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 细节测试金额 | 487,538.80 | 345,878.62 | 258,494.53 |
| 细节测试比例 | 97.77%     | 95.21%     | 95.01%     |

- 5、针对资产负债表日前后确认的收入进行截止测试，评估收入是否确认在

恰当的期间：测试资产负债表日前后若干天的原始凭据，与收入明细账进行核对；同时，从收入明细账选取在资产负债表日前后若干天的凭证，与原始凭据核对，未发现销售存在跨期现象；检查期后是否存在异常退货或者大额收入冲回的情况；

6、选取发行人主要客户进行走访，以核实业务关系真实存在，并了解销售合同的执行情况，具体走访比例如下：

单位：万元

| 项目           | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|--------------|------------|------------|------------|
| 营业收入         | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 实地走访客户对应收入金额 | 489,962.48 | 352,543.09 | 261,227.69 |
| 走访覆盖收入比例     | 98.26%     | 97.04%     | 96.02%     |

7、向客户函证确认报告期内发生的销售收入和应收账款的各期末余额。对未回函客户，保荐机构、申报会计师执行了替代测试，核查与销售相关合同、结算单、发票及收款凭证等，并检查了期后回款情况。

保荐机构函证结果如下：

单位：万元

| 项目                | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|-------------------|------------|------------|------------|
| 营业收入金额①           | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 发函客户收入金额②         | 492,611.12 | 358,827.31 | 265,357.45 |
| 发函比例③=②/①         | 98.79%     | 98.77%     | 97.54%     |
| 回函确认金额④           | 490,652.60 | 345,325.32 | 263,598.70 |
| 回函确认比例⑤=④/①       | 98.40%     | 95.05%     | 96.89%     |
| 替代测试确认金额⑥         | 381.12     | 13,133.51  | 2,214.73   |
| 替代测试确认比例⑦=⑥/①     | 0.08%      | 3.62%      | 0.81%      |
| 回函及替代程序可确认金额⑧=④+⑥ | 491,033.72 | 358,458.84 | 265,813.43 |
| 回函及替代程序可确认比例⑨=⑧/① | 98.47%     | 98.67%     | 97.70%     |

申报会计师函证结果如下：

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|----|--------|--------|--------|
|----|--------|--------|--------|

| 项目                | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|-------------------|------------|------------|------------|
| 营业收入金额①           | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 发函客户收入金额②         | 463,443.39 | 351,239.70 | 264,156.58 |
| 发函比例③=②/①         | 92.94%     | 96.68%     | 97.10%     |
| 回函确认金额④           | 463,443.39 | 349,165.06 | 263,540.14 |
| 回函确认比例⑤=④/①       | 92.94%     | 96.11%     | 96.87%     |
| 替代测试确认金额⑥         | -          | 2,074.64   | 616.44     |
| 替代测试确认比例⑦=⑥/①     | -          | 0.57%      | 0.23%      |
| 回函及替代程序可确认金额⑧=④+⑥ | 463,443.39 | 351,239.70 | 264,156.58 |
| 回函及替代程序可确认比例⑨=⑧/① | 92.94%     | 96.68%     | 97.10%     |

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期内的收入真实、准确，收入确认时点准确，收入确认符合会计准则的相关规定。

## 5.2关于模具与废料销售

根据申报材料：（1）报告期内，公司模具收入分别为6,494.94万元、21,445.59万元和8,363.29万元，存在一定波动，2024年模具收入相对较高，主要系当年对一汽集团定制开发的模具完成验收，实现较大销售收入；（2）发行人生产工艺中产生大量废料和边角料，报告期内废料销售收入分别为2.6亿元、2.8亿元和3.2亿元，占营业收入比重约6%-10%，其他业务收入主要为废料销售。

请发行人披露：（1）汽车零部件产品量产前公司进行工艺涉及、模具开发、样品试制的会计核算方法，样品是否用于销售及相关会计处理，模具开发、设计成本如何核算，相关会计核算是否符合准则规定；（2）报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，模具折旧年限、确定依据以及与同行业可比公司比较情况，折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险；（3）主要废料的产生过程，量化分析各期废料产生数量与理论数据的差异情况、与当期相关产品产

量的匹配关系、与运费的匹配关系，并说明各期废料收入与各期废料产量比例是否具备合理性，是否符合行业惯例；（4）废料的定价依据、销售价格的公允性、与废料的市场价格是否存在较大差异；（5）废料管理的内控机制，包括废料的生产、入库、仓储、领用、委外、处置和收款等环节的内控设计及其有效性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

### **【回复】**

一、汽车零部件产品量产前公司进行工艺设计、模具开发、样品试制的会计核算方法，样品是否用于销售及相关会计处理，模具开发、设计成本如何核算，相关会计核算是否符合准则规定

#### **（一）汽车零部件产品量产前公司进行工艺设计、模具开发、样品试制的会计核算方法**

汽车零部件产品量产前，公司进行工艺设计、模具开发（包括模具设计、制造等）、样品试制的流程及会计核算方法如下：

工艺设计：公司工艺设计主要包括产品及模具参数和性能设计、故障影响分析、产品评审、产品验证等环节，属于产品开发活动，产品开发活动是公司主要的研发活动，相关费用计入研发费用。

模具开发：公司负责模具参数和性能设计。客户下达模具加工指令，公司委托外部模具供应商进行模具制造，相应制造成本计入模具成本。

样品试制：公司完成产品参数、性能设计后，安排制作零星样件，用于验证产品是否符合设计要求，相关费用计入研发费用。模具开发完成后，进入量产前，公司安排进行小批量试制，验证产品性能，形成的样件少部分用于销售。样件用于销售的，相关收入计入营业收入，同时结转营业成本。

#### **（二）样品是否用于销售及相关会计处理**

报告期内，公司上述研发过程产生的样件，少部分用于对外销售，其余部分在完成测试后报废处置。对于报废部分按照废料进行处理，报废收益冲减研发费用；对于用于销售的部分，形成样品时确认为库存商品，实现销售后确认

收入同时结转成本。

### **（三）模具开发、设计成本如何核算**

报告期内，在模具的设计、开发环节，由公司负责模具的技术参数等设计、研发工作，相应产生的人工费用等计入研发费用。将模具的生产制造交由外部模具供应商进行，相应成本计入模具成本，其中生产性模具完工后，计入长期待摊费用，摊销时计入制造费用；商品性模具在完工验收后结转营业成本。

### **（四）相关会计核算是否符合准则规定**

根据《企业会计准则——基本准则》（2014 修改）第二十条及第二十一条“资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源，在同时满足以下条件时确认为资产：与该资源有关的经济利益很可能流入企业；该资源的成本或者价值能够可靠地计量。”

工艺设计主要根据客户需要意向进行研发，产品工艺研发是否成功、后续是否可以获得订单均具有一定的不确定性，与该资源有关的经济利益一般不满足很可能流入企业，所以不确认为资产，在相关支出发生时计入研发费用。

模具开发主要根据经客户认可的工艺设计方案，委托外部模具供应商进行制造，量产后公司可以通过使用模具为公司带来经济利益的流入，同时公司对模具的成本进行准确的计量，满足资产的确认条件，相关支出计入模具成本并通过使用模具生产产品或直接销售给客户带来经济利益流入。

样品试制主要用于验证产品是否符合设计要求，少量样件用于销售的，预计可以为公司带来经济利益的流入，同时，公司可以对样件成本进行准确的计量，满足资产的确认条件，相关支出确认存货，并于销售时结转成本。对无法实现销售的样件，公司扣除报废收入后，计入研发费用。

综上所述，公司对汽车零部件产品量产前公司进行工艺设计、模具开发、样品试制的会计核算方法，样品的相关会计处理，模具的开发、设计成本核算符合企业会计准则的规定。



二、报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况，模具折旧年限、确定依据以及与同行业可比公司比较情况，折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险

（一）报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售的具体情况

报告期各期发行人设计生产的模具用于自用、对外销售具体情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2025年度    |         | 2024年度    |         | 2023年度    |         |
|--------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|        | 金额        | 占比      | 金额        | 占比      | 金额        | 占比      |
| 自用模具   | 20,912.05 | 79.75%  | 5,063.15  | 24.31%  | 14,207.56 | 77.85%  |
| 对外销售模具 | 5,309.29  | 20.25%  | 15,768.12 | 75.69%  | 4,043.27  | 22.15%  |
| 合计     | 26,221.34 | 100.00% | 20,831.27 | 100.00% | 18,250.83 | 100.00% |

整体来看，报告期内公司生产完工的模具主要用于自身产品生产配套，而非向客户销售。2024年度对外销售模具收入占比较高，主要系当期向一汽集团定制开发的模具完成验收并确认销售收入所致。

（二）模具的折旧年限、确定依据及与同行业可比公司的比较情况

1、模具的折旧年限、确定依据

根据公司实际业务情况及行业惯例，结合乘用车与商用车的不同市场特性，公司对工装模具采用年限法计提摊销，具体摊销期限确定为：乘用车工装模具摊销期 3 年，商用车工装模具摊销期 5 年。

乘用车市场消费偏好更新频繁，全新车型一般生命周期约为 3 年，此后需通过中期改款或换代以维持市场竞争力。与之对应，乘用车零部件的种类、规格及材质随车型迭代而快速变化，相关模具在车型停产后通常无法跨代沿用，其经济利益流入周期与车型生命周期高度重合。同时，乘用车市场竞争激烈，整车厂对成本控制和效率提升要求较高，模具技术更新速度较快。综合考虑预期使用年限、产品更新节奏及行业通行做法，基于谨慎性原则，乘用车工装模具按 3 年摊销，能够合理匹配其实际消耗与经济利益的实现过程。

商用车（包括卡车、客车等）具有生产资料属性，客户更注重可靠性、耐用性和使用成本，车型换代节奏显著慢于乘用车，一般生命周期可达 5 年甚至

更长。商用车平台化程度较高，零部件通用性较强，模具在较长时间内持续服务于同一代车型的生产，且改款幅度相对有限，模具可重复利用率更高。此外，商用车年产量通常低于乘用车，模具的物理磨损和使用频次相对较低，预期使用寿命相应延长。因此，结合商用车实际应用场景、车型生命周期特征及模具的经济利益流入方式，将商用车工装模具摊销期确定为 5 年，更能客观反映其价值转移过程，符合收入与成本配比原则及谨慎性要求。

公司以上摊销年限的确定，充分考虑了不同车型的市场生命周期、模具技术迭代频率、生产使用强度及同行业可比公司折旧政策，并基于各车型预期销量的可持续性进行审慎评估，确保摊销期限与模具实际能为企业带来经济利益的期限保持一致，符合企业会计准则的相关规定。

2、与同行业可比公司的比较情况

公司与同行业可比公司按照年限法计提折旧的年限比较情况如下：

| 公司名称 | 模具折旧/摊销年限              |
|------|------------------------|
| 博俊科技 | 按工作量法摊销，依费用项目受益期限确定    |
| 至信股份 | 按年限平均法，3年（乘用车）/5年（商用车） |
| 多利科技 | 按年限平均法，3年              |
| 大昌科技 | 按工作量法摊销，与汽车零部件产品销量相关   |
| 发行人  | 按年限平均法，3年（乘用车）/5年（商用车） |

由上表可见，除博俊科技和大昌科技未披露具体的折旧/摊销年限外，公司与其他同行业可比公司模具折旧/摊销年限基本相当，公司结合自身配套车型的生命周期，确定乘用车按 3 年摊销、商用车按 5 年摊销的政策，符合行业惯例。

（三）模具折旧年限是否存在显著长于客户产品生产年限的情况，是否存在减值风险

截至 2025 年末，公司主要模具对应的车型如下：

| 单位：万元 |    |         |      |      |        |        |
|-------|----|---------|------|------|--------|--------|
| 序号    | 客户 | 车型/平台架构 | 模具内容 | 账面价值 | 账面价值占比 | 期末销售状态 |

|    |      |            |                                                |           |        |      |
|----|------|------------|------------------------------------------------|-----------|--------|------|
| 1  | 吉利集团 | 帝豪         | 门槛内板、中地板前连接板加强板、后地板、中通道加强梁、行李舱盖外板中段等           | 4,067.08  | 16.74% | 正常销售 |
| 2  | 吉利集团 | 星愿         | B柱加强板、B柱内板、A柱下加强板、A柱上加强板、后纵梁等                  | 3,365.15  | 13.85% | 正常销售 |
| 3  | 吉利集团 | PMA-2 平台   | 后横梁上/下板、左下控制臂上/下板、前横梁后/前板、前纵梁内板、前纵梁外板          | 2,167.52  | 8.92%  | 正常销售 |
| 4  | 吉利集团 | 银河 M9      | 门槛梁、前（后）车门窗框加强板、后防撞梁、门槛内板等                     | 1,785.38  | 7.35%  | 正常销售 |
| 5  | 吉利集团 | 领克 Z10     | C柱内板、后轮罩外板、A柱下加强板、行李厢上面板、铰链加强板等                | 1,422.46  | 5.85%  | 正常销售 |
| 6  | 吉利集团 | 银河 E5      | 后横梁前板、后横梁后板、转向节上板、转向器安装支架上板、前束杆后支架等            | 1,222.84  | 5.03%  | 正常销售 |
| 7  | 吉利集团 | 星越 L       | C柱加强板、后地板上横梁前连接板、背门中外板、上边梁加强板、后车门外板上加强板等       | 910.29    | 3.75%  | 正常销售 |
| 8  | 吉利集团 | smart 精灵#5 | 前座椅后纵梁、C柱下内板、门槛内板前加强板、前座椅前横梁、前地板下纵梁等           | 897.89    | 3.70%  | 正常销售 |
| 9  | 吉利集团 | 翼真 L380    | 前/后横梁、左/右纵梁、前副车架焊接下板、前副车架焊接上板、电池防护梁、后横梁后板等     | 697.20    | 2.87%  | 正常销售 |
| 10 | 吉利集团 | CMA1.5 架构  | 滑移门下导轨安装板、前车门窗框加强板、背门内板加强板、全景玻璃支撑板、前车门窗上铰链加强板等 | 696.36    | 2.87%  | 正常销售 |
| 合计 |      |            |                                                | 17,232.16 | 70.92% | -    |

注：同一平台架构可适用于多款车型。其中，PMA-2 平台对应的代表性车型主要包括 smart 精灵#1、领克 Z20 等；CMA1.5 架构对应的代表性车型主要包括星越 L、博越 L 等。截至 2025 年末，上述车型均处于正常销售状态。

整车厂商与零部件供应商确立配套关系后，为保证产品质量一致性与供货稳定性，同时降低转换成本并有效管控供应链风险，通常不会轻易更换供应商，双方合作黏性较强。因此，在量产车型的持续生产周期内，发行人配套模具得以稳定使用，持续产生经济利益流入。

此外，客户通常会依托成熟车型平台进行中期改款或衍生开发。发行人原定点配套的部分冲焊零部件经客户验证后，可继续应用于改款或衍生车型，相

关模具亦可继续沿用，从而有效延长了相关定点产品的生产年限，进一步保障了模具预期经济利益实现周期的持续性。

发行人紧密跟踪整车厂新车型投放节奏，深度参与下游客户新车型同步研发，并针对性开展新模具开发。截至 2025 年末，发行人主要模具对应的配套车型均维持正常销售，市场表现稳健，模具使用周期不存在显著长于客户车型生产周期的情形。

报告期各期末，公司定期组织工装模具盘点，并结合客户经营情况、对应车型市场需求、未来销量预期等因素执行减值测试，综合判断工装模具是否存在减值迹象。在减值测试过程中，针对车型已下线、终端市场销量持续走低的工装模具，公司采用加速摊销方式，将相关摊销金额一次性计入对应客户的销售成本。

综上所述，发行人主要模具折旧年限不存在显著长于客户产品生产年限的情况，对应车型整体销售情况良好；对销售不及预期的车型，已及时进行加速摊销，模具减值风险较低。

**三、主要废料的产生过程，量化分析各期废料产生数量与理论数据的差异情况、与当期相关产品产量的匹配关系、与运费的匹配关系，并说明各期废料收入与各期废料产量比例是否具备合理性，是否符合行业惯例**

**（一）主要废料的产生过程，量化分析各期废料产生数量与理论数据的差异情况、与当期相关产品产量的匹配关系、与运费的匹配关系**

#### **1、主要废料的产生过程**

发行人的废料主要为废钢及少量的铜锌，主要在以下几个环节产生：（1）钢材的开平、剪裁产生的边丝料；（2）冲压过程中产生的边角料；（3）存货报废产生的废料。其中边丝料和存货报废产生的废料相对较少，发行人的废料主要在冲压工序中产生。

#### **2、各期废料产生数量与理论数据的差异情况**

报告期内，发行人生产过程中的边丝料、边角料的产生数量与理论数据的差异情况如下：

单位：吨

| 项目     | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度    |
|--------|------------|------------|-----------|
| 理论废料产出 | 137,436.91 | 112,625.97 | 91,801.44 |
| 实际废料产出 | 137,796.37 | 113,797.40 | 92,576.54 |
| 差异率    | 0.26%      | 1.04%      | 0.84%     |

发行人生产废料的实际产出数量略大于理论数据，主要系（1）实际生产过程中存在整件报废的情况；（2）部分紧急生产任务中如 BOM 钢材备货不足，会使用规格尺寸较大的钢材替代生产，使得废料产出增加。

### 3、与当期相关产品产量的匹配关系、与运费的匹配关系

报告期内，发行人的钢材耗用、产品产量和废料产出的关系如下

单位：吨

| 项目     | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|--------|------------|------------|------------|
| 生产领用钢材 | 363,489.42 | 282,511.33 | 220,905.53 |
| 生产产出废料 | 137,796.37 | 113,797.40 | 92,576.54  |
| 产品产量   | 225,693.05 | 168,713.93 | 128,329.00 |
| 废料产出率  | 37.91%     | 40.28%     | 41.91%     |

注1：生产领用钢材，未包括直接出售、研发领用等消耗的钢材；

注2：生产产出废料为钢材加工、冲压等生产工序中产生的边丝料和边角料，未包括存货报废等与产量无直接关系的废料产出；

注3：废料产出率=生产产出废料/生产领用钢材。

报告期内，发行人废料产出率持续下降，主要原因是：（1）发行人废料率低的產品，如侧围、地板、纵梁横梁等，在生产结构中的占比有所提高；（2）发行人持续优化BOM，降低了理论废料率。

发行人的废料由废料回收客户自行安排运输工具到公司厂区内运送，发行人不承担相关运费。

### （二）说明各期废料收入与各期废料产量比例是否具备合理性，是否符合行业惯例

报告期内，发行人废料收入与废料产量的情况如下：

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|----|--------|--------|--------|
|----|--------|--------|--------|

|            |            |            |            |
|------------|------------|------------|------------|
| 废料收入（万元）   | 31,612.91  | 27,971.26  | 25,929.02  |
| 废料产量（吨）    | 151,546.43 | 122,390.04 | 102,745.14 |
| 收入产量比（元/吨） | 2,086.02   | 2,285.42   | 2,523.62   |

报告期内，发行人废料收入比呈下降趋势，主要原因是：（1）考虑到废料的仓储和管理成本，发行人生产产出的废料会及时进行销售，因此期末废料的库存较少，收入产量比近似于废料销售价格；（2）报告期内，钢材价格逐年下降，因此废钢回收价格逐年下降。发行人废料销售价格基于废钢市场价格制定，市场价格较为透明，废料销售价格定价公允，符合废料的市场行情和行业惯例。

#### 四、废料的定价依据、销售价格的公允性、与废料的市场价格是否存在较大差异；

##### （一）废料的定价依据

公司生产经营所需的材料主要为钢材，废料也主要为生产过程产生的边角料，废料回收价格与废钢公开市场价格挂钩。报告期内，公司废料以富宝网等公开市场废钢行情价为定价基准上浮或下降一定金额确定销售价格，定价依据充分透明。

##### （二）销售价格的公允性、与废料的市场价格是否存在较大差异

报告期内，公司废料销售价格与市场价格的对比情况如下：

| 年度                          | 2025 年度  | 2024 年度  | 2023 年度  |
|-----------------------------|----------|----------|----------|
| 公司废料销售单价（元/吨）a              | 2,075.78 | 2,290.00 | 2,526.17 |
| 废钢市场价格（元/吨）b <sup>（注）</sup> | 2,084.66 | 2,347.89 | 2,592.91 |
| 价差（元/吨）c=a-b                | -8.88    | -57.89   | -66.74   |
| 价差率 d=c/b                   | -0.43%   | -2.47%   | -2.57%   |

注：废钢市场价格取富宝资讯网废钢料月度价格的平均值。

由上表可知，发行人废料销售价格的波动趋势与废料公开市场趋同。报告期内公司废料销售均价与废料公开市场价格差异率分别为-2.57%、-2.47%和-0.43%，差异率较小，公司废料销售价格与废料的市场价格不存在较大差异，具有公允性。

## 五、废料管理的内控机制，包括废料的产生、入库、仓储、领用、委外、处置和收款等环节的内控设计及其有效性

发行人制定了完善的《废料管理制度》，对生产废料的归集、入库、管理、销售等环节进行严格控制，主要内控规定如下：

| 环节        | 内部控制                                                                                                                                                                               |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 废料产出及入库   | 发行人废料主要系在冲压环节产生的边角料及不合格品报废。针对生产过程中产生的废料，制造部门负责废料的整理和归集工作，制造部门在生产过程中对废料进行收集和整理，定期将废料运送至废料仓；制造部门将废料运送至废料仓时，人资部门需监督制造部门对收集的废料进行过磅称重，并填写废料进出情况登记表；物控部门根据过磅单和登记表进行废料入库；财务部门根据入库单进行账务处理。 |
| 废料仓储及管理   | 公司设有专门的废料仓，废料存放在远离公司原材料、半成品、成品区域，存放地点做明确标示。物控部门和财务部门负责对仓库内废料进行定期盘点。                                                                                                                |
| 废料生产领用及委外 | 公司废料原则上不进行生产领用或委外加工。                                                                                                                                                               |
| 废料销售及收款   | 公司废料销售主要为预收货款。废料出库由销售物流部仓管员、财务部人员、人资部保安员、收购商共同过磅，共同对所处置废料的数量或重量确认，称重完成后，由财务人员打印过磅小票，按过磅小票填写废料出库单，由监磅人、过磅人、保安、装货司机四方人员共同在过磅小票与出库单据上签字确认，监磅人填写出门证，保安员填写车辆登记表后收购商方可拉走废料。              |

发行人对废料的收集、流转、销售等全流程进行了规范管理，关键控制节点以及岗位人员设置合理，实施过程中，各部门相互监督、相互配合，废料管理相关的内部控制得到了有效执行，能够确保废料收入的完整性。

## 六、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈财务负责人，了解工艺设计、模具开发及样品试制的会计核算方法，样品的销售处理及模具成本核算方式，查询相关会计准则，分析是否符合准则规定；

2、获取长期待摊费用及收入成本明细表，统计模具自用与对外销售情况；访谈财务负责人，了解模具折旧年限及依据；查询同行业可比公司公开披露的模具折旧政策并对比分析；结合产品对应车型情况，核查折旧年限是否显著长于客户产品生产年限，分析模具减值风险；

3、访谈发行人相关人员，获取报告期内公司主要产品的BOM清单、废料产出分析表，核查发行人主要废料产出的合理性；

4、获取公司废料销售台账，计算废料平均售价与公开市场废料均价的差异；

5、访谈发行人相关人员，查阅公司废料销售的招投标资料及相关合同，了解公司废料销售的定价依据及选取废料销售客户履行的相关内部程序，了解公司废料运输运费的责任人；

6、查阅公司《废料管理制度》等与废料相关的内控制度，对废料入库、出库、仓储、生产领用、销售等环节执行穿行测试和控制测试，核查相关内控制度是否健全并有效运行。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已根据工艺设计、模具开发及样品试制的具体性质准确进行会计核算，样品销售及模具成本核算等相关处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定。

2、发行人模具折旧年限及确定依据合理，与同行业可比公司无显著差异，未出现折旧年限显著长于客户产品生产年限的情况；各期末模具已足额计提减值，无进一步减值风险。

3、报告期内，发行人生产废料的产出数量与钢材投入、废料收入比例合理，与理论废料不存在重大差异。

4、公司废料以富宝网等公开市场废钢行情价为定价基准上浮或下降一定金额确定销售价格，公司废料销售价格与废料的市场价格不存在较大差异，具有公允性，符合市场行情和行业惯例。

5、发行人在废料的生产、入库、仓储、领用、委外、处置和收款等环节的内控设计健全有效，在报告期内一贯执行。

## **6.关于成本与毛利率**



根据申报材料：（1）报告期内，直接材料成本分别为126,640.81万元、182,659.14万元和262,926.15万元，占比分别为64.65%、68.80%和70.68%，占比有所提升；（2）报告期内，公司主营业务毛利率分别为20.32%、20.70%和20.23%，毛利率高于可比公司平均值，高于可比公司中至信股份和多利科技的毛利率。

请发行人披露：（1）直接材料成本占比逐年增加的原因及合理性；（2）结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配，成本归集是否准确完整；（3）区分主要产品、模具分别说明公司毛利率情况以及与可比公司比较情况；（4）结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明毛利率高于可比公司的原因。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

**【回复】**

**一、直接材料成本占比逐年增加的原因及合理性**

报告期内，公司主营业务成本按照成本项目构成划分情况如下：

单位：万元

| 项目      | 2025年度     |         | 2024年度     |         | 2023年度     |         |
|---------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
|         | 金额         | 比例      | 金额         | 比例      | 金额         | 比例      |
| 直接材料    | 262,926.15 | 70.68%  | 182,659.14 | 68.80%  | 126,640.81 | 64.65%  |
| 直接人工    | 31,524.45  | 8.47%   | 21,653.59  | 8.16%   | 15,914.49  | 8.12%   |
| 制造费用及其他 | 77,520.69  | 20.84%  | 61,186.53  | 23.05%  | 53,333.06  | 27.23%  |
| 合计      | 371,971.28 | 100.00% | 265,499.26 | 100.00% | 195,888.36 | 100.00% |

公司直接材料成本占主营业务成本比例逐年上升，主要系销售结构变化、采购结构变动以及制造费用占比减少综合影响导致。

1、销售结构变化，大型结构总成件销售占比有所提升，其材料成本占比相对较大

报告期各期，冲压零部件按单位成本15元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

| 项目   | 2025年度 |        | 2024年度 |        | 2023年度 |        |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|      | 高单价    | 低单价    | 高单价    | 低单价    | 高单价    | 低单价    |
| 销量占比 | 36.17% | 63.83% | 33.19% | 66.81% | 27.44% | 72.56% |

由上表可见，报告期单价较高的大型结构总成件销售占比分别为27.44%、33.19%、36.17%，销售占比逐年增长，大型结构总成件材料成本高于低单价的结构总成件，导致报告期直接材料占比逐年增加。

## 2、采购结构变化，半成品外购比例上升

公司汽车金属结构件产品的直接材料主要包括车用钢材（钢卷及板材）、半成品以及标准件（球头总成、焊接螺母、横管、纵管、衬套等），直接材料占主营业务成本比例较高，且其构成与原材料采购结构基本一致。报告期内公司汽车金属结构件主要原材料采购情况如下：

| 项目   | 2025年度            |                | 2024年度            |                | 2023年度            |                |
|------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
|      | 金额                | 比例             | 金额                | 比例             | 金额                | 比例             |
| 车用钢材 | 179,094.71        | 58.26%         | 145,732.34        | 69.24%         | 115,431.81        | 74.06%         |
| 标准件  | 38,037.46         | 12.37%         | 23,192.86         | 11.02%         | 15,283.65         | 9.81%          |
| 半成品  | 66,302.78         | 21.57%         | 26,860.83         | 12.76%         | 13,313.16         | 8.54%          |
| 外协费用 | 9,967.89          | 3.24%          | 5,262.18          | 2.50%          | 3,487.17          | 2.24%          |
| 其他   | 13,984.14         | 4.55%          | 9,428.83          | 4.48%          | 8,343.23          | 5.35%          |
| 合计   | <b>307,386.97</b> | <b>100.00%</b> | <b>210,477.06</b> | <b>100.00%</b> | <b>155,859.02</b> | <b>100.00%</b> |

报告期内，客户订单需求持续释放，公司现有产能已趋近饱和，为保障产品交付的及时性与稳定性，公司需要通过半成品采购缓解产能瓶颈。报告期内，公司半成品采购金额分别为 13,313.16 万元、26,860.83 万元及 66,302.78 万元，占原材料采购总额的比例分别为 8.54%、12.76%及 21.57%，采购额及采购占比逐年上升，半成品采购提升减少了公司的部分制造费用，进一步提高了直

接材料占比。

### 3、产能利用率提升，规模效应摊薄制造费用

报告期内，公司汽车金属结构件产能利用率分别为75.76%、86.53%及100.79%，产能利用率持续上涨，2025年度超过100%。随着产能利用率持续提升，单位产品分摊的固定制造费用显著减少，制造费用占主营业务成本的比例由27.23%下降至20.84%，使得材料成本在总成本中的占比逐年增加。

综上，直接材料成本占比逐年增加，主要受销售结构变动、半成品外购比例增加以及产能利用率提升共同影响导致，符合公司实际生产经营情况，具有合理性。

二、结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配，成本归集是否准确完整

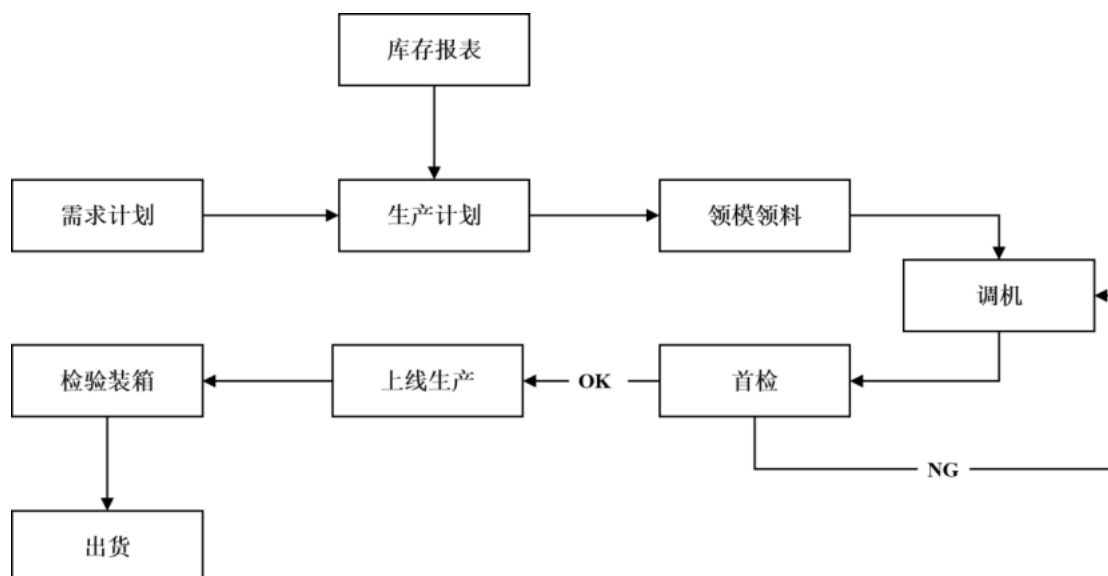
（一）结合生产模式、业务流程，说明主要产品成本的主要核算方法和归集过程；

公司采取“以销定产”为主的生产模式，汽车零部件属于定制件，除不同零部件的性能要求不同外，同一零部件在不同车型上的结构也有所不同，因此生产使用钢材的规格型号、模具、夹具、检具都需要根据客户的实际产品订单需求进行相应调整。

客户提供需求计划后，物控部门会根据订单情况和库存报表制定生产计划，综合考虑公司库存和生产能力制定相应的《生产计划单》安排生产。

公司以自主生产为主，当出现客户计划提前或市场需求大幅增长导致公司产能无法满足需求时，会将部分工艺标准化程度较高的冲压加工环节进行委外加工。

公司主要生产流程图如下：



公司生产成本分为基本生产成本和制造费用项目核算，直接材料、直接人工在基本生产成本科目中归集，辅助生产费用在制造费用中归集。

**直接材料的归集与分配：**直接材料是指生产过程中直接用于产品生产的主要材料，直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算，按照生产领料出库单计入“生产成本-直接材料”科目核算。直接材料按各生产工单的实际领料的数量和金额归集各生产工单的直接材料成本，每月末，财务部根据 ERP 系统中当月原材料对应的生产工单计入相应产品成本。

**直接人工归集与分配：**直接人工主要为直接参与生产环节的人员职工薪酬，包括工资奖金、社保公积金和福利费等。每月根据各部门实际生产人员的工资奖金、社保公积金、福利费等各项直接人工成本按车间进行归集，归集后根据车间各工单工时进行分配。

**制造费用归集与分配：**制造费用主要核算为生产而发生的各项间接生产费用，具体包括生产车间管理人员和辅助生产部门人员的职工薪酬，固定资产、厂房设备租赁、无形资产等折旧摊销，加工费和水电能源费用等支出，按照当月各车间耗用进行归集，一般以当月完工产品（半成品、产成品）的机器工时计算分配系数进行分摊，涂装环节按照物料体积计算分配系数进行分配。制造费用当月发生额全部计入完工产品成本，期末在产品不参与分摊。

产品完成生产过程形成产成品，待产成品入库后，仓库根据发货指令进行发货。公司产品确认销售收入时结转销售产品成本，公司存货发出方法为月末

一次加权平均法，按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。

**（二）成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认是否匹配，成本归集是否准确完整**

报告期内，公司月末对入库完工产品在 ERP 中分品种、型号，按数量、金额登记产成品明细账，公司收入成本的结转均在 ERP 系统中进行核算，当期销售确认收入的同时，在 ERP 系统结转销售成本；公司 ERP 系统区分不同产成品的类别和规格进行成本的核算，清晰归类。公司 ERP 系统的成本核算模块对每一规格型号的产品按编码规则设置产品编码，销售模块根据产品编码能够准确地区分各类产品的收入，并按照销售出库的产品编码及数量自动取得出库成本，进而认定结转各产品的营业成本，确保成本反映实际销售情况，并与销售收入实现配比。

公司制定了《BOM 管理规定》《汽车零配件产品成本核算》《存货管理制度》等生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理等内部控制环节，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

综上所述，公司成本已按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配，成本归集准确完整。

**三、区分主要产品、模具分别说明公司毛利率情况以及与可比公司比较情况**

**（一）区分主要产品、模具分别说明公司毛利率情况**

**1、主营业务毛利率整体情况**

报告期内，公司整体主营业务毛利率情况如下：

| 项目      | 2025年度 |          | 2024年度 |          | 2023年度 |          |
|---------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
|         | 毛利率    | 主营业务收入占比 | 毛利率    | 主营业务收入占比 | 毛利率    | 主营业务收入占比 |
| 汽车金属结构件 | 19.93% | 98.21%   | 20.31% | 93.59%   | 19.84% | 97.36%   |

| 项目 | 2025年度 |          | 2024年度 |          | 2023年度 |          |
|----|--------|----------|--------|----------|--------|----------|
|    | 毛利率    | 主营业务收入占比 | 毛利率    | 主营业务收入占比 | 毛利率    | 主营业务收入占比 |
| 模具 | 36.52% | 1.79%    | 26.47% | 6.41%    | 37.75% | 2.64%    |
| 合计 | 20.23% | 100.00%  | 20.70% | 100.00%  | 20.32% | 100.00%  |

由上表可知，报告期内，公司主营业务毛利率分别为20.32%、20.70%、20.23%，主营业务毛利率较为稳定。报告期内，公司汽车金属结构件销售占比均超90%，销售占比较大，汽车金属结构件毛利率分别为19.84%、20.31%、19.93%，毛利率较为稳定。报告期内，公司模具毛利率分别为37.75%、26.47%、36.52%，模具毛利率有所波动。2024年度模具毛利率下降较多主要系吉利星愿车型的模具毛利率偏低，该车型销量规模较大，受报价策略影响，该车型模具报价相对较低，因此拉低了模具整体毛利率，但在车型销量规模较大情况下，汽车金属结构件产品销售规模亦可以实现大幅增加，提升公司盈利水平。

## 2、主要产品毛利率情况

报告期内，公司主要产品为汽车金属结构件，其毛利率整体保持稳定，公司汽车金属结构件主要分为车身结构件和底盘结构件，报告期内车身结构件和底盘结构件的毛利率情况如下：

| 主要产品  | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|-------|--------|--------|--------|
| 车身结构件 | 20.90% | 20.63% | 20.91% |
| 底盘结构件 | 16.94% | 17.94% | 13.32% |

由上表可见，报告期内公司车身结构件毛利率整体较为稳定，底盘结构件毛利率低于车身结构件。公司底盘结构件毛利率较低的原因一方面受底盘结构件生产工序相对复杂，相关工序的设备专用性较高、设备价值较大，导致其产品成本相对较高，毛利率低于车身结构件；另一方面，底盘结构件产品收入处于产能爬坡增长阶段，相对于车身结构件而言，尚未形成稳定的规模效益。2023年至2025年，公司底盘结构件收入分别为39,110.92万元、56,652.77万元和94,283.62万元，2023年度底盘结构件销售规模相对较小，规模效益尚未体现，导致其2023年度毛利率较低。

## （二）可比公司比较情况

### 1、汽车金属结构件

由于同行业可比公司未披露汽车金属结构件的具体细分产品毛利率情况，细分产品毛利率无法与同行业可比公司直接对比，但公司汽车金属结构件整体毛利率与同行业可比公司趋同，具体情况如下：

| 公司      | 2025年度        | 2024年度        | 2023年度        |
|---------|---------------|---------------|---------------|
| 至信股份    | 14.47%        | 15.98%        | 13.49%        |
| 多利科技    | 9.93%         | 17.42%        | 19.26%        |
| 博俊科技    | 19.58%        | 22.59%        | 20.50%        |
| 大昌科技    | /             | 23.44%        | 21.48%        |
| 可比公司平均值 | <b>14.66%</b> | <b>19.86%</b> | <b>18.68%</b> |
| 发行人     | <b>19.93%</b> | <b>20.31%</b> | <b>19.84%</b> |

由上表可知，发行人报告期内汽车金属结构件毛利率整体较为稳定，2023年度及2024年度与同行业可比公司平均值较为接近，2025年高于同行业可比公司平均值，主要系可比公司多利科技2025年度毛利率大幅下降导致。多利科技毛利率下降主要系前期投资建设的生产项目陆续建成并投入运营，相关资产的折旧摊销费用相应增加，一体化压铸业务产能仍在爬坡阶段导致。剔除多利科技2025年度毛利率下降影响，发行人汽车金属结构件毛利率与同行业可比公司不存在重大差异。

### 2、模具

同行业可比公司模具毛利率对比情况如下：

| 公司      | 2025年度        | 2024年度        | 2023年度        |
|---------|---------------|---------------|---------------|
| 至信股份    | 35.55%        | 27.63%        | 24.98%        |
| 多利科技    | 6.39%         | 10.62%        | 9.60%         |
| 博俊科技    | -2.57%        | 59.38%        | 59.56%        |
| 大昌科技    | /             | 20.06%        | 21.10%        |
| 可比公司平均值 | <b>13.12%</b> | <b>29.42%</b> | <b>28.81%</b> |

|     |        |        |        |
|-----|--------|--------|--------|
| 发行人 | 36.52% | 26.47% | 37.75% |
|-----|--------|--------|--------|

报告期内，公司模具毛利率分别为37.75%、26.47%和36.52%，毛利率有所波动主要系模具属于定制化产品，定制属性决定了不同模具毛利存在一定差异。报告期内，同行业可比公司模具毛利率也存在波动较大的情形，公司模具毛利率与至信股份整体较为接近。报告期内，公司模具收入占主营业务收入的比例分别为2.64%、6.41%和1.79%，整体比例较低。模具毛利率虽有波动，但客户定制化模具最终目的为交付汽车金属结构件产品，报告期内公司主营业务毛利率分别为20.32%、20.70%、20.23%，整体来看，公司主营业务毛利率稳定。

综上所述，公司汽车金属结构件产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异；模具毛利率有所波动，但毛利率整体处于同行业可比公司区间内，不存在显著偏离情形。

#### 四、结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明毛利率高于可比公司的原因

根据公开资料，公司与同行业可比公司关于产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价模式、废料收入会计处理等比较如下：

| 可比公司 | 产品结构                      | 采购模式                                                             | 销售模式     | 产品成本和定价模式                                                   | 客户情况                                    | 废料收入会计处理                  |
|------|---------------------------|------------------------------------------------------------------|----------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------|
| 至信股份 | 主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售 | 采购内容首要是钢材类原材料，包括各类冷卷、冷板及热成型材料等，其次为外购冲焊件。外协采购主要为表处理加工和零部件冲焊加工业务   | 采用直接销售模式 | 产品成本以包括钢材和外购件等主要原材料构成。<br>定价模式：产品为非标定制产品，产品价格由至信股份与客户协商确定   | 吉利汽车、长安汽车、蔚来汽车、比亚迪、长城汽车                 | 废料收入计入其他业务收入，成本在产品生产成本中核算 |
| 多利科技 | 汽车冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售    | 采购的原材料主要包括钢材、铝材、零部件、标准件、模具材料等。此外也将部分开平、裁剪、落料、机加工、表面处理等工序委托外协单位加工 | 采用直接销售模式 | 产品成本以钢材、铝材等主要原材料构成。<br>定价模式：以竞标方式取得订单，采取“原材料成本+合理利润”的产品定价方式 | 特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、上汽集团、上汽通用、上汽大众、新朋股份、上海同舟等 | 废料收入计入其他业务收入，成本在产品生产成本中核算 |
| 博俊科技 | 从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设       | 采购原材料主要为车用钢材、铝材、标准件、定制件等，部分需要表面处理、热处                             | 采用直接销售模式 | 产品成本以各种型号的钢材、钢管、不锈钢、铝材、铜材等原材料构成。                            | 蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华                | 废料收入计入其他业务收入，成本在产品生产      |



| 可比公司 | 产品结构                                               | 采购模式                                                                                                    | 销售模式       | 产品成本和定价模式                                                                                | 客户情况                                         | 废料收入会计处理  |
|------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------|
|      | 计、生产和销售                                            | 理等的工序采用外协方式加工                                                                                           |            | 定价模式：针对零部件产品，销售部门会根据客户需求零部件设计图纸和参数进行成本测算，参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格。模具采取“一模一价”的销售模式        | 集团）、凯毅德集团、德尔福/安波福集团                          | 成本中核算     |
| 大昌科技 | 主要从事汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售，主要产品为车身结构件总成、底盘组件及相关工装模具 | 采购的材料主要为原材料、零部件及辅材、工装模具等，其中原材料主要是钢材。同时存在部分产品的工序需要委托外部供应商进行外协加工的情形，主要是针对部分简单冲压零件加工以及部分零部件进行电泳、电镀等表面处理的加工 | 采用直接销售模式   | 材料成本是产品成本的重要组成部分。<br>定价模式：产品为非标定制产品，产品价格由大昌科技与客户协商确定                                     | 奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等知名汽车主机厂                       | 确认废料收入、成本 |
| 发行人  | 公司专业从事汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售。                      | 公司采购的原材料主要包括车用钢材、标准件及半成品等，此外，公司也将部分部分技术含量较低的非关键工序或产能紧张的环节，采用外协加工的方式进行生产                                 | 公司采用直接销售模式 | 产品成本以钢材等主要原材料构成。<br>定价模式：公司按照生产成本加上合理的利润确定产品销售价格，并据此价格参与客户的投标竞价，最终根据竞标成功的价格与客户签署新产品价格协议。 | 吉利集团（包括吉利、领克、极氪、Smart、沃尔沃等品牌）、一汽集团、比亚迪、北汽福田等 | 确认废料收入、成本 |

### （一）产品结构

发行人与同行业可比公司的主营业务相似，均主要从事汽车金属结构件及其相关模具的开发、生产和销售。

同行业上市公司虽然同为汽车零部件生产企业，但是汽车零部件产品的种类众多，不同零部件复杂程度不相同，工艺要求也不尽相同，因此发行人与同行业可比公司汽车零部件产品结构存在差异。具体情况如下：

| 公司   | 主营业务  | 具体产品                                                                 |
|------|-------|----------------------------------------------------------------------|
| 至信股份 | 汽车冲焊件 | 前纵梁、水箱板总成、后纵梁、天窗框、轮罩、门窗框、顶盖梁、A柱内板、B柱加强板和挡泥板、防尘罩、电池盒/电池盖等车身结构件、功能件、底盘 |

| 公司   | 主营业务    | 具体产品                                           |
|------|---------|------------------------------------------------|
|      |         | 件                                              |
| 多利科技 | 汽车冲压零部件 | 前纵梁、水箱板总成、后纵梁、天窗框、轮罩、门窗框、顶盖梁、A柱内板、B柱加强板和挡泥板等   |
| 博俊科技 | 汽车精密零部件 | 转向系统、动力系统、车门系统、天窗系统、电子系统、内饰系统、排气系统等            |
| 大昌科技 | 汽车零部件   | 加油/充电口盖总成、侧围内板前部总成、门槛加强板总成、前舱横梁总成、封闭式扭转梁、前副车架等 |
| 发行人  | 汽车金属结构件 | 侧围类总成、地板类总成、机舱类总成、顶盖类总成等                       |

注：上述信息来自可比公司公告、招股说明书等公开资料。

## （二）采购模式和销售模式

发行人的采购模式与同行业可比公司类似，分为原材料采购和外协采购，其中原材料主要采用“以产定采”的采购模式，外协采购主要是将部分工艺简单、非核心的工序委托给外协供应商完成。

发行人的销售模式与同行业可比公司一致，均采用直销方式，符合汽车零部件行业的特点。

## （三）产品成本和定价模式

发行人与同行业可比公司的产品成本构成相类似，主要由钢材等原材料成本构成；发行人的定价模式与同行业可比公司不存在重大差异。

## （四）废料收入会计处理差异

废料收入会计处理方面，废料收入会计处理的不同使得发行人主营业务毛利率与同行业可比公司相关业务毛利率存在差异。发行人的废料会计处理方式是按废料收入金额确认为其他业务收入和其他业务成本，废料销售的毛利率为零；同时废料成本冲减生产成本，从而影响主营业务毛利。同行业可比公司关于废料销售处理方式按照发行人的处理方式模拟调整后，可比公司主营业务毛利率情况如下所示：

| 公司   | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 | 同行业公司会计处理/公司毛利率模拟调整说明             |
|------|--------|--------|--------|-----------------------------------|
| 至信股份 | 20.09% | 23.20% | 21.66% | 废料收入计入其他业务收入，不单独确认废料成本，废料毛利率100%， |
| 多利科技 | 14.70% | 22.15% | 24.59% |                                   |

| 公司    | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 | 同行业公司会计处理/公司毛利率模拟调整说明 |
|-------|--------|--------|--------|-----------------------|
| 博俊科技  | 28.36% | 29.57% | 27.78% | 模拟调整剔除废料的影响           |
| 大昌科技  | /      | 23.35% | 21.59% | 无需模拟调整                |
| 模拟后均值 | 21.05% | 24.57% | 23.90% |                       |
| 发行人   | 20.23% | 20.70% | 20.32% | 无需模拟调整                |

注：至信股份、多利科技、博俊科技未单独披露废料毛利，但其他业务收入主要为废料销售，此处按其他业务毛利进行测算。

由上表可见，剔除废料成本影响后，公司主营业务毛利率与至信股份、大昌科技较为接近，主营业务毛利率略低于同行业可比公司平均值，毛利率变动趋势与同行业可比公司基本匹配，不存在重大差异。

综上所述，公司主营业务毛利率高于同行业可比公司主要系废料收入会计处理方式不同所致。整体来看，公司主营业务毛利率处于同行业可比公司区内范围内，与同行业可比公司不存在重大差异。

## 五、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人高管及相关人员了解公司采购和销售相关的业务制度和流程，并了解影响各类产品毛利率的主要因素；

2、获取发行人的采购明细表，核查原材料价格波动、采购产品类型变化等情况；

3、获取发行人收入成本明细表、成本计算表，结合原材料价格变化、上下游产业的波动等情况，分析单位产品成本、单位产品价格、分产品毛利率变动的合理性；

4、查阅同行业可比上市公司招股说明书及公告等公开资料，了解同行业可比公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价、废料收入会计处理等情况。结合可比公司的选取标准，分析将上述公司作为同行业可比公司的合理性。对比发行人与同行业可比上市公司毛利率情况，分析整体毛利率及可比产品毛利率差异的原因；

5、核对发行人收入确认情况、成本及费用归集及分配情况，以及相关内控制度执行的情况。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人直接材料成本占比逐年增加，主要受销售结构变动、半成品外购比例增加以及产能利用率提升共同影响导致，符合公司实际生产经营情况，具有合理性。

2、发行人成本已按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认匹配，发行人成本归集准确完整。

3、发行人汽车金属结构件产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异；模具毛利率有所波动，但毛利率整体处于同行业可比公司区间内，不存在显著偏离情形。

4、公司主营业务毛利率高于同行业可比公司主要系废料收入会计处理方式不同所致；整体来看，公司主营业务毛利率处于同行业可比公司区内范围内，与同行业可比公司不存在重大差异。

## **7.关于期间费用**

根据申报材料：（1）发行人销售费用率分别为0.31%、0.27%和0.25%，低于可比公司平均值；2024年度和2025年度，公司管理费用率低于同行业可比公司平均值，主要系当年公司加强费用管控，管理费用总额保持相对稳定；（2）报告期内，发行人研发费用率低于同行业可比公司平均水平。

请发行人披露：（1）结合公司销售、管理和研发方面安排与可比公司的差异等情况，进一步说明公司期间费用率均低于同行业可比公司的原因及合理性；（2）公司研发立项的驱动因素，自主研发项目与后续订单获取的关系，研发与生产领料是否能有效区分，研发样品是否存在销售，相关会计处理及其是否符合企业会计准则的要求，研发相关核算是否是否准确。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司销售、管理和研发方面安排与可比公司的差异等情况，进一步说明公司期间费用率均低于同行业可比公司的原因及合理性

（一）结合公司销售方面安排与可比公司的差异等情况，进一步说明公司销售费用率均低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

| 公司      | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------|--------|--------|--------|
| 至信股份    | 0.98%  | 1.00%  | 0.99%  |
| 多利科技    | 0.23%  | 0.25%  | 0.29%  |
| 博俊科技    | 0.21%  | 0.26%  | 0.37%  |
| 大昌科技    | /      | 0.70%  | 0.63%  |
| 可比公司平均值 | 0.47%  | 0.55%  | 0.57%  |
| 发行人     | 0.25%  | 0.27%  | 0.31%  |

数据来源：同行业可比公司公开披露的招股说明书或定期报告。

报告期内，公司销售费用率分别为 0.31%、0.27%和 0.25%，与多利科技、博俊科技相接近，低于至信股份和大昌科技，整体低于同行业可比公司平均值，具体分析如下：

1、客户结构方面

报告期内，公司第一大客户营业收入占比分别为 83.38%、83.76%和 90.09%，前五大客户营业收入占比分别为 91.68%、93.80%和 96.11%，公司第一大客户和前五大客户营业收入占比均高于同行业可比公司。公司业务主要配套吉利集团、一汽集团和比亚迪，客户相对集中，公司与主要客户建立了稳定的合作关系，合作时间较长，公司销售人员精力集中在现有客户的运营和维护上，市场拓展、招待及差旅费等投入需求相对较少。

2、基地布局方面

公司目前已在湖南湘潭、浙江宁波、浙江台州、浙江长兴、陕西宝鸡、陕西西安、四川成都、河北张家口、贵州贵阳、吉林长春、辽宁沈阳、湖北武汉

等全国 12 个地区建设了 14 个生产基地。公司生产基地位于合作的整车厂商附近，为公司与客户能够进行及时的商务对接提供了客观便利性，与整车厂商协同效应较高，降低了公司因长途差旅产生的交通费、住宿费等运营成本。

因此，公司销售费用率较低主要系客户结构更为集中、生产基地更贴近整车厂等因素共同导致，具有合理性。公司销售费用率低于至信股份，主要系至信股份尚处于基地扩张和产能扩充期，人员配备增加，职工薪酬增长，但规模效应尚未完全体现；公司销售费用率低于大昌科技主要系公司营业收入相对较大，规模效益明显。

**（二）结合公司管理方面安排与可比公司的差异等情况，进一步说明公司管理费用率均低于同行业可比公司的原因及合理性**

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

| 公司      | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------|--------|--------|--------|
| 至信股份    | 4.38%  | 5.31%  | 5.34%  |
| 多利科技    | 3.34%  | 3.44%  | 2.60%  |
| 博俊科技    | 3.21%  | 3.27%  | 3.54%  |
| 大昌科技    | /      | 5.04%  | 4.21%  |
| 可比公司平均值 | 3.64%  | 4.27%  | 3.92%  |
| 发行人     | 2.60%  | 2.85%  | 3.70%  |

数据来源：同行业可比公司公开披露的招股说明书或定期报告

公司 2023 年度管理费用率与同行业可比公司平均值基本相当。2024 年度和 2025 年度管理费用率低于同行业可比公司平均值，具体分析如下：

**1、业务规模方面**

报告期内，公司营业收入及增长情况与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

| 公司   | 2025年度     |        | 2024年度     |        | 2023年度     |
|------|------------|--------|------------|--------|------------|
|      | 营业收入       | 增长率    | 营业收入       | 增长率    | 营业收入       |
| 至信股份 | 405,293.09 | 31.25% | 308,786.52 | 20.45% | 256,352.04 |
| 多利科技 | 419,290.61 | 16.73% | 359,202.01 | -8.19% | 391,253.93 |

| 公司      | 2025年度     |        | 2024年度     |        | 2023年度     |
|---------|------------|--------|------------|--------|------------|
|         | 营业收入       | 增长率    | 营业收入       | 增长率    | 营业收入       |
| 博俊科技    | 580,760.84 | 37.39% | 422,705.55 | 62.55% | 260,048.56 |
| 大昌科技    | /          | /      | 117,110.99 | -6.68% | 125,495.26 |
| 可比公司平均值 | /          | 28.46% | /          | 17.03% | /          |
| 发行人     | 498,649.70 | 37.26% | 363,292.47 | 33.53% | 272,058.40 |

数据来源：同行业可比公司公开披露的招股说明书或定期报告

由上表可见，公司 2024 年度、2025 年度收入增长速度总体高于同行业可比公司平均值。由于部分管理费用项目具有固定费用性质，随着业务规模不断增长，公司经营规模效益凸显，管理费用率随着营业收入的增长而有所下降，总体低于同行业可比公司平均值。

## 2、人员组织结构方面

公司自设立以来一直专注于汽车金属结构件及相关模具领域，业务细分领域和主要客户集中，生产基地位于合作的整车厂商附近，日常经营管理模式稳定，管理组织结构相对精简，管理效率高，因此营运管理支出整体较少。

公司管理人员主要系总经办、采购部、人力资源部、财务部和综合管理部，管理层级较少且以普通员工为主，高层员工和中层员工较少，人均薪酬较低。此外，发行人管理人员多位于二线、三线城市，区域薪酬费用水平总体较低。

## 3、费用管控方面

公司为提高内部运行效率，2024 年度和 2025 年度，公司对管理费用支出严格把控，通过压缩非必要支出降低管理费用水平。报告期内在营业收入实现较高增长的情况下，2024 年度业务招待费、办公费较 2023 年度下降；2025 年度业务招待费、办公费增长幅度低于营业收入增长幅度。

因此，公司管理费用率均低于同行业可比公司主要系收入增长速度较快、经营规模效益凸显、营运管理支出和薪酬支出较少、加强费用管控等方面影响，具有合理性。

（三）结合公司研发方面安排与可比公司的差异等情况，进一步说明公司研发费用率均低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

| 公司      | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------|--------|--------|--------|
| 至信股份    | 3.24%  | 3.98%  | 3.66%  |
| 多利科技    | 2.94%  | 3.28%  | 3.31%  |
| 博俊科技    | 3.47%  | 3.82%  | 3.27%  |
| 大昌科技    | /      | 5.27%  | 5.48%  |
| 可比公司平均值 | 3.22%  | 4.09%  | 3.93%  |
| 发行人     | 1.07%  | 1.03%  | 1.30%  |

数据来源：同行业可比公司公开披露的招股说明书或定期报告

报告期内，公司研发费用率低于同行业可比公司平均值，具体分析如下：

1、客户结构方面

汽车零部件行业的产品与技术研发通常以客户需求为导向，公司客户相对集中，尤其公司第一大客户吉利集团占比较高，因此研发资源的配置更加精准高效，规模效应更为明显；此外，公司与吉利集团合作时间较长，对其在车身结构件、底盘系统等金属结构件方面的产品技术需求与方向较为熟悉，并同步积累了较为完善的核心技术能力和生产工艺体系，从而使得研发投入更为高效。

2、业务规模方面

2024年度、2025年度公司收入增长速度总体高于同行业可比公司平均值，随着业务规模不断增长且集中于主要客户，使得研发投入的规模效益明显，因此研发费用率低于同行业可比公司。

因此，公司研发费用率均低于同行业可比公司主要系规模效应凸显、客户结构更为集中所致，具有合理性。

综上，结合公司销售、管理和研发方面安排，公司期间费用率低于同行业可比公司主要系规模效益凸显、客户结构及资源投入更为集中、管理营运支出较低且费用管控较为严格等多因素影响共同导致，具有合理性。



二、公司研发立项的驱动因素，自主研发项目与后续订单获取的关系，研发与生产领料是否能有效区分，研发样品是否存在销售，相关会计处理及其是否符合企业会计准则的要求，研发相关核算是否准确

### （一）公司研发立项的驱动因素

公司研发立项以市场及客户需求为驱动因素，研发模式可分为前瞻性研发及同步研发两种模式。前瞻性研发指公司结合市场最新需求、行业发展趋势及整车厂商产品质量要求，研发新工艺或新产品，形成技术储备，以保障在后续新市场及新客户开拓时拥有先发优势。同步研发指公司技术中心跟踪整车厂商新车型、新产品需求，结合汽车整车厂商车型设计和量产规划，同步开展配套产品及技术研发。同步研发模式下，发行人在整车或平台设计初期，即与客户建立深度绑定的协作机制，基于客户明确的形状规格、精度、加工处理等关键要求，精准锚定产品研发方向。在此基础上，公司针对零部件的结构参数、材料选型、工艺标准及适配要求，开展产品研发设计。

公司经过多年的研发积累，围绕车身结构件和底盘系统进行自主研发并形成了多项核心技术，目前已形成了轻量化成型技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造与柔性化生产技术等四大核心技术体系，并将上述技术广泛应用于公司产品的开发及生产制造等环节中，助力公司进一步拓宽汽车零部件领域的产品线，提高公司市场份额。

### （二）自主研发项目与后续订单获取的关系

自主研发项目与客户量产订单获取无必然直接对应关系。公司按照客户意向车型进行研发立项展开自主研发，设计模具方案、工艺方案并进行研发试制、测试。后在相关样品能够满足客户质量要求后，发行人提交量产供应评审申请，客户对发行人进行产品质量、产品工艺、供应产能等多方面综合评审，评审通过才按需下达量产订单。量产订单以研发成功并顺利通过客户量产评审为前提，与自主研发项目并无直接关系。

### （三）研发与生产领料是否能有效区分

公司的研发领料申请、审批、出入库等环节均有相应的内控流程规范。研发领料由研发项目负责人根据项目样件测试、工艺优化需求制定试制计划，由

研发人员根据项目实际用料需求填写领料申请单，经研发部门负责人审批后，研发人员到仓库办理物料领用手续，相应领料计入对应项目的研发投入。研发领料单记录研发项目名称、物料编码、领用数量等信息，由领料人、研发部门负责人和仓库保管人员审核确认，财务部门根据 ERP 系统的研发领料出库单计入各研发项目中的直接材料投入。因此，公司研发领料与生产领料能够有效区分，不存在与生产领料混同的情形。

#### （四）研发样品是否存在销售，相关会计处理及其是否符合企业会计准则的要求，研发相关核算是否准确

报告期内，公司研发样品存在销售的情形，公司通过试制样品来验证工装状态和产品质量、优化产品工艺，形成的合格研发样品通常用于销售，不合格品报废处置，相关会计处理如下：

| 序号 | 流转过程     | 具体说明                                     | 会计处理                                                                                                                     |
|----|----------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 形成研发样品销售 | 形成研发合格品，结转至库存商品或者半成品，后续对外出售时确认收入并结转营业成本。 | （1）形成存货<br>借：库存商品/半成品<br>贷：研发支出-直接投入<br>（2）对外销售<br>借：应收账款<br>贷：主营业务收入<br>应交税费-应交增值税（销项税额）<br>借：营业成本-主营业务成本<br>贷：库存商品/半成品 |
| 2  | 形成研发废料   | 研发废品的，报废收益冲减研发费用。                        | 借：应收账款<br>贷：其他业务收入<br>应交税费-应交增值税（销项税额）<br>借：其他业务成本<br>贷：研发支出-直接投入                                                        |

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号》相关规定，研发人员及研发投入：发行人在研发过程中产出的产品或副产品，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。发行人应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则解释第 15 号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》准则相关规定，存货同时满足下列条件的，才能予以确认：①与该存货有关的经济利益很可能流入企业；②该存货的成本能够可靠地计量。

综上，公司合格研发样品入库后，具有明显的销售意图，通常用于对外销售，相关经济利益很可能流入企业，同时研发样品成本能够可靠地计量，因此公司研发样品入库时确认存货成本并冲减当期研发费用，对于不合格报废部分按照废料进行处理，报废收益冲减研发费用的会计处理符合会计准则有关要求，研发相关核算准确。

### 三、核查程序和核查意见

#### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，结合发行人销售、管理和研发方面安排，了解市场开拓方式、订单获取方式、客户和产品结构、组织架构及人员安排、生产基地布局等因素对期间费用率的影响；

2、获取发行人各项期间费用明细表，对期间费用变动情况实施分析程序；

3、查看同行业可比公司公开披露资料，查询可比公司期间费用相关数据并对相关期间费用率及其变动情况与发行人进行比较分析；

4、对管理层访谈，了解其研发项目的驱动因素及自主研发项目与后续订单获取的关系；

5、访谈了解发行人研发领料的业务流程、涉及的单据和实物流转过程，了解公司区分研发领料和生产领料的内部控制；抽样检查公司研发领料单据，复核研发领料内控的设计与执行情况；

6、获取研发样品入库明细，访谈了解样品试制过程的具体财务核算方式，了解样品是否用于销售及相关会计处理是否符合企业会计准则要求。

#### （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、结合发行人销售、管理和研发方面安排，发行人期间费用率低于同行业可比公司主要系规模效益凸显、客户结构及资源投入更为集中、管理营运支出较低且费用管控较为严格等多因素影响共同导致，具有合理性。

2、发行人研发立项以市场及客户需求为驱动因素，自主研发项目与后续订单的获取无直接关系，研发与生产领料能够有效区分；发行人研发样品存在销售情况，相关会计处理符合企业会计准则的要求，研发相关核算准确。

## **8.关于应收款项**

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资合计账面价值分别为65,670.67万元、108,273.88万元和68,635.32万元，占流动资产的比例分别为33.50%、36.60%和21.92%；2025年末，应收票据余额大幅下降，主要是与部分整车客户结算方式优化，商业承兑汇票结算金额有所下降；应收款项融资余额有所下降，主要系当期公司将大量截至报告期末尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票进行贴现或对外背书转让，报告期末予以终止确认；（2）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为52,213.42万元、77,323.46万元和83,509.38万元，占流动资产的比例分别为26.64%、26.14%和26.67%。1年以上应收账款占比10%以内，主要为对威马集团、广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司等报告期前销售产生应收款项，因客户经营问题款项尚未收回。

请发行人披露：（1）对吉利集团等主要客户的信用政策和回款方式，应收账款、应收票据金额与信用政策、回款方式是否匹配，是否存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形；（2）结合部分整车客户结算方式优化的具体情况等说明应收票据余额大幅下降的合理性，说明银行承兑汇票终止确认的依据及其合理性；报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算；（3）应收账款期后回款情况，报告期各期末1年以上应收账款对应的主要客户、未能回款的原因、回款计划、坏账计提是否充分，与威马集团等客户后续合作安排。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

【回复】

一、对吉利集团等主要客户的信用政策和回款方式，应收账款、应收票据金额与信用政策、回款方式是否匹配，是否存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形

报告期各期，销售收入前五名客户的信用政策和回款方式情况如下：

单位：万元

| 客户    | 期间      | 产品类型       | 信用政策                                                                                          | 回款方式                         | 销售额        | 应收账款余额    | 应收票据/应收款项融资余额 | 是否匹配 |
|-------|---------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------|-----------|---------------|------|
| 吉利集团  | 2025 年度 | 汽车金属结构件、模具 | 卖方依据买方每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票；卖方发票入账后次月 1 号起 45-60 天内，买方向卖方支付货款。                               | 货款及其他款项结算以银行承兑汇票或电子债权凭证方式支付。 | 449,257.81 | 77,798.91 | 68,212.06     | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 304,311.46 | 66,456.40 | 100,205.59    |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 226,829.94 | 43,500.37 | 65,470.67     |      |
| 一汽集团  | 2025 年度 | 汽车金属结构件、模具 | 原则上，甲方每月第 5 个工作日前向乙方提供合同零部件验收清单，乙方核对后据此清单开据发票；乙方发票入甲方财务账 2 个月（2024 年 1 月起变更为 1 个月）后甲方向乙方支付货款。 | 原则上甲方通过银行向乙方支付货款。            | 8,095.91   | 3,364.65  | -             | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 21,183.68  | 6,586.90  | 3,104.82      |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 9,933.55   | 79.42     | -             |      |
| 宁波丰冠  | 2025 年度 | 废料         | 先付款后拉货；甲方的开票时间是一个月开 1 次发票，时间是每月月末。                                                            | 通过银行支付货款                     | 13,133.71  | -55.17    | -             | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 4,503.74   | -26.12    | -             |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 3,800.70   | -1.21     | -             |      |
| 路桥金曜  | 2025 年度 | 废料         | 先付款后拉货；甲方的开票时间是一个月开 2 次发票，时间是每月的 15 号和 30 号。                                                  | 通过银行支付货款                     | 5,377.64   | -165.01   | -             | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 6,378.54   | -60.19    | -             |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 4,665.99   | -94.43    | -             |      |
| 百佳意机械 | 2025 年度 | 废料         | 先付款后拉货；甲方的开票时间是一个月开 1 次发票，时间是次月月初。                                                            | 通过银行支付货款                     | -          | -         | -             | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 4,379.78   | -         | -             |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 4,202.11   | -46.45    | -             |      |
| 台州红韵  | 2025 年度 | 废料         | 乙方每月 11 日、21 日和月底最后一天向甲方结算货款，甲方月末向乙方开具增值税专用发票                                                 | 通过银行支付货款                     | 3,380.42   | 99.86     | -             | 是    |
|       | 2024 年度 |            |                                                                                               |                              | 1,433.75   | 79.13     | -             |      |
|       | 2023 年度 |            |                                                                                               |                              | 65.11      | -1.27     | -             |      |

注 1：公司向吉利集团、一汽集团主要销售汽车金属结构件产品，上表仅列示该类汽车金属结构件产品对应的信用政策及回款方式；模具产品无统一结算标准，相关信用政策和回款方式均于各模具开发协议中单独约定；

注 2：应收账款余额为负数表示预收账款。

如上表所示，报告期内公司对整车厂、废料回收两类客户实行差异化结算政策，整车厂客户按既定授信给予相应账期，废料回收客户按照合作约定采取预收货款或定期结算方式，主要客户应收账款、应收票据金额与信用政策、回款方式匹配。报告期内公司对主要客户的信用政策无放宽，不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形。

**二、结合部分整车客户结算方式优化的具体情况等说明应收票据余额大幅下降的合理性，说明银行承兑汇票终止确认的依据及其合理性；报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算**

**（一）结合部分整车客户结算方式优化的具体情况等说明应收票据余额大幅下降的合理性**

截至 2025 年末，公司应收票据账面余额 361.33 万元，较 2024 年末 3,104.82 万元下降较多。公司应收票据全部为一汽财务有限公司承兑的商业承兑汇票，票据约定付款期限为 6 个月。

2025 年末公司应收票据余额大幅减少，主要系受下游整车客户一汽集团结算模式优化调整的影响。2025 年 9 月，中国汽车工业协会发布《汽车整车企业供应商账款支付规范倡议》，旨在推动汽车行业落实《保障中小企业款项支付条例》，整治行业长期存在付款周期长、验收结算效率低等行业痛点，规范整车企业与上游供应商账款支付全流程管理。该行业倡议落地实施后，一汽集团主动压缩商业承兑汇票结算使用规模，公司当期商业汇票收款金额同步大幅下降：2025 年度公司累计收取一汽财务有限公司承兑商业承兑汇票 361.33 万元，2024 年度应收票金额为 6,026.95 万元，两年收票规模差异显著。

综上，公司 2025 年末应收票据余额大幅下降系行业政策引导、客户结算模式优化调整所致，账面余额变动具备合理性。

**（二）说明银行承兑汇票终止确认的依据及其合理性**

根据《企业会计准则第 22 号金融工具确认和计量》（2017 年修订），收取该金融资产现金流量的合同权利终止时应终止确认；根据《企业会计准则第 23 号金融资产转移》（2017 年修订），企业转移了金融资产所有权上几乎风险和报酬的,应当终止确认：企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎风险和

报酬的,企业未保留对该金融资产控制时,应当终止确认。《企业会计准则第 23 号金融资产转移》应用指南指出:“关于这里所指的“几乎有风险和报酬”,企业应当根据金融资产具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用外汇逾期未付提前偿(或报酬)、权益价格风险等。”

公司根据以上标准,对各期末银行承兑汇票是否应终止确认进行判断,具体处理如下:

1、用于背书或贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高(主体评级为 A 及以上)的银行承兑,其信用风险和延期付款风险很小,主要风险是利率风险。通常情况下,由于利率风险已随票据的贴现及背书转移,因此可以判断在背书或贴现时已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬,对票据进行终止确认;

2、用于背书或贴现的银行承兑汇票是由信用等级一般(主体评级为 A 以下)的银行承兑,此类票据主要风险为信用和延期付款风险,因此判断在背书或贴现时上述主要风险并未转移给银行,对票据不做终止确认。

综上所述,公司报告期银行承兑汇票终止确认依据及其会计处理符合《企业会计准则》的规定,具有合理性。

**(三) 报告期内是否存在应收票据、应收款项融资与应收账款互相转换的情形,账龄是否连续计算;**

报告期内,公司不存在应收票据、应收款项融资转为应收账款的情形,存在应收账款转为应收票据、应收款项融资的情形。

公司在确认收入时同步确认应收账款,待实际收到票据时将相应的应收账款余额转入应收票据、应收款项融资科目进行核算,故公司存在先确认应收账款后再按实际收到的票据转入应收票据的情形,且账龄连续计算。报告期内,公司收到的票据主要系银行承兑汇票,票据信用等级较高,且公司报告期内未发生过汇票到期无法承兑,或被背书人和贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形,不存在将应收票据、应收款项融资转应收账款的情况。

三、应收账款期后回款情况，报告期各期末 1 年以上应收账款对应的主要客户、未能回款的原因、回款计划、坏账计提是否充分，与威马集团等客户后续合作安排

（一）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|--------|------------------|------------------|------------------|
| 账面余额   | 94,157.04        | 87,716.45        | 59,853.38        |
| 期后回款金额 | 77,937.08        | 81,386.21        | 53,587.58        |
| 期后回款比例 | 82.77%           | 92.78%           | 89.53%           |

注：应收账款回款统计时间截至2026年6月30日。

报告期各期末，公司应收账款回款比例分别为 89.53%、92.78% 和 82.77%，整体回款比例较高。剩余未回款的应收账款主要系威马集团、广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司经营不善导致公司对其的应收账款预计难以收回以及部分销售尚未达到付款节点所致，公司已对威马集团、广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司上述款项单项计提了坏账准备。

（二）报告期各期末 1 年以上应收账款对应的主要客户、未能回款的原因、回款计划、坏账计提是否充分，与威马集团等客户后续合作安排

报告期各期末，1 年以上应收账款金额及占比如下：

单位：万元

| 项目             | 2025 年 12 月 31 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| 应收账款余额         | 94,157.04        | 87,716.45        | 59,853.38        |
| 其中：1 年以上账龄应收账款 | 6,579.13         | 6,999.50         | 6,482.85         |
| 1 年以上账龄应收账款占比  | 6.99%            | 7.98%            | 10.83%           |

报告期各期末，公司 1 年以上账龄应收账款分别为 6,482.85 万元、6,999.50 万元及 6,579.13 万元，金额较为稳定。公司 1 年以上应收账款主要为对威马集团及广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司应收账款，具体情况如下：



单位：万元

| 时间                     | 主要客户                    | 1年以上<br>应收账款<br>余额 | 占1年以上<br>应收账款余<br>额比例 | 坏账准备<br>计提 | 未能回<br>款的原因 | 回款计划                                                                     | 坏账计提是<br>否充分                                      | 后续<br>合作<br>安排 |
|------------------------|-------------------------|--------------------|-----------------------|------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------|
| 2025 年<br>12 月 31<br>日 | 威马集团                    | 5,280.60           | 80.26%                | 5,280.60   | 客 户 破<br>产  | 预计难以<br>收回                                                               | 全额计提，<br>计提充分                                     | 合作<br>终止       |
|                        | 广汽菲亚特<br>克莱斯勒汽<br>车有限公司 | 711.61             | 10.81%                | 711.61     | 客 户 破<br>产  | 预计难以<br>收回                                                               | 全额计提，<br>计提充分                                     | 合作<br>终止       |
|                        | 合计                      | 5,992.21           | 91.08%                | 5,992.21   | -           | -                                                                        | -                                                 | -              |
| 2024 年<br>12 月 31<br>日 | 威马集团                    | 5,310.60           | 75.87%                | 5,310.60   | 客 户 破<br>产  | 预计难以<br>收回                                                               | 全额计提，<br>计提充分                                     | 合作<br>终止       |
|                        | 广汽菲亚特<br>克莱斯勒汽<br>车有限公司 | 797.76             | 11.40%                | 797.76     | 客 户 破<br>产  | 预计难以<br>收回                                                               | 全额计提，<br>计提充分                                     | 合作<br>终止       |
|                        | 合计                      | 6,108.36           | 87.27%                | 6,108.36   | -           | -                                                                        | -                                                 | -              |
| 2023 年<br>12 月 31<br>日 | 威马集团                    | 5,276.72           | 81.40%                | 3,958.05   | 客 户 破<br>产  | 2023 年 4<br>月公司向<br>威马集团<br>发出留置<br>权行使通<br>知，主张<br>对留置财<br>产依法行<br>使留置权 | 按扣除留置<br>模具预计变<br>现现金流后<br>的金额计提<br>坏账准备，<br>计提充分 | 合作<br>终止       |
|                        | 广汽菲亚特<br>克莱斯勒汽<br>车有限公司 | 715.98             | 11.04%                | 715.98     | 客 户 破<br>产  | 预计难以<br>收回                                                               | 全额计提，<br>计提充分                                     | 合作<br>终止       |
|                        | 合计                      | 5,992.70           | 92.44%                | 4,674.03   | -           | -                                                                        | -                                                 | -              |

如上表所示，报告期各期末公司账龄 1 年以上应收账款对应的主要客户为威马集团和广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司。前述两家客户均已进入破产程序，相关应收账款预计难以收回。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已对两家客户的应收账款全额计提坏账准备，计提充分，同时公司已终止与前述两家客户的全部业务合作，不再新增销售及债权。

综上，公司 1 年以上长账龄应收账款主要系威马集团和广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司经营不善无法回款导致，公司已全额计提坏账准备，后续未再开展持续合作。

#### 四、核查程序及核查意见

##### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅主要客户的销售合同，核查其信用政策、回款方式，分析应收账款、应收票据金额与信用政策、回款方式的匹配性，确认是否存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形；

2、查阅行业政策，分析应收票据大幅下降的合理性，了解银行承兑汇票终止确认的依据，确认其合理性；获取应收票据、应收款项融资台账，核查与应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算；

3、检查各期末应收账款的期后收回情况，了解未能回款的原因、回款计划等，确认坏账准备计提是否充分；

4、查询威马集团、广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司等客户的情况，了解公司与威马集团等客户的后续合作安排。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司主要客户的应收账款、应收票据金额与信用政策、回款方式匹配，报告期内公司不存在通过放宽信用政策增加业务收入的情形。

2、公司 2025 年末应收票据余额大幅下降系行业政策引导、客户结算模式优化调整所致，账面余额变动具备合理性；公司报告期银行承兑汇票终止确认依据及其会计处理符合《企业会计准则》的规定，具有合理性；报告期内，公司不存在应收票据、应收款项融资转为应收账款的情形，存在应收账款转为应收票据、应收款项融资的情形，账龄连续计算。

3、公司应收账款期后回款良好，报告期各期末 1 年以上应收账款主要系威马集团和广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司经营不善无法回款导致，公司已全额计提坏账准备，后续不再开展持续合作。

## 9.关于存货

**根据申报材料：报告期各期末，公司存货账面价值分别为27,575.63万元、40,878.47万元和45,626.56万元，占流动资产的比例分别为14.07%、**

13.82%和14.57%，主要由原材料、库存商品、发出商品、半成品和委托加工物资构成。

请发行人披露：（1）报告期末存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况；（2）报告期各期末单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因；（3）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分；报告期跌价准备计提是否存在转回的情形，转回金额及相关依据是否充分；（4）公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是寄售商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见，说明存货的监盘范围、监盘比例及监盘结果，并发表明确意见。

**【回复】**

一、报告期末存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况

**（一）报告期末存货各项目余额与待执行订单进度安排一致**

公司根据在手订单、生产交付情况以及原材料实时库存信息，综合制定采购计划，对原材料进行采购备货；公司产品具有“多品种、定制化、非标准”的特点，公司主要根据客户订单和订单预测安排生产，其中针对少量多批次的部分产品，基于生产经济性考虑，公司一次性集中生产自制半成品或产成品，予以备货。公司存货各项目余额中，原材料和委托加工物资的余额与待执行订单关联度较低，半成品、库存商品、发出商品与待执行订单具有较强关联度。报告期各期末，公司半成品、库存商品、发出商品账面余额与待执行订单匹配情况如下：

单位：万元

| 项目      | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 期末存货金额  | 31,456.12   | 24,258.43   | 17,333.41   |
| 待执行订单金额 | 38,313.31   | 35,381.68   | 20,496.88   |

|     |         |         |         |
|-----|---------|---------|---------|
| 覆盖率 | 121.80% | 145.85% | 118.25% |
|-----|---------|---------|---------|

注 1：覆盖率=待执行订单金额/期末半成品、库存商品及发出商品的存货金额。

注 2：待执行订单金额按照待执行订单销售金额\*（1－全年汽车金属结构件毛利率）计算得出对应的存货成本金额。

由上表可知，报告期各期末，半成品、库存商品及发出商品的待执行订单覆盖率分别为 121.80%、145.85%和 118.25%。公司采用“以销定产、合理库存”的生产模式，主要客户根据市场预测制定滚动计划，每月末公司对客户滚动计划进行评估和调整，并考虑产品的日产能、客户的临时需求以及生产经济性提前进行生产备货，保持一定的安全库存量，确保供货的及时性和连续性，因此报告期各期末待执行订单均按次年 1 月份销售计划数量和金额统计，存货各项目余额与待执行订单进度安排一致。

**（二）报告期内存货各项目期后领用或结转情况**

报告期各期末，公司存货各项目期后领用或结转情况如下：

单位：万元

| 日期          | 存货项目        | 期末余额             | 期后领用或结转金额        | 期后结转率         |
|-------------|-------------|------------------|------------------|---------------|
| 2025年12月31日 | 原材料         | 14,691.57        | 12,046.90        | 82.00%        |
|             | 委托加工物资      | 6,434.41         | 5,251.06         | 81.61%        |
|             | 发出商品        | 5,929.12         | 4,405.95         | 74.31%        |
|             | 半成品         | 14,295.64        | 13,032.42        | 91.16%        |
|             | 库存商品        | 11,231.37        | 4,978.84         | 44.33%        |
|             | <b>存货合计</b> | <b>52,582.09</b> | <b>39,715.16</b> | <b>75.53%</b> |
| 2024年12月31日 | 原材料         | 14,194.14        | 13,514.33        | 95.21%        |
|             | 委托加工物资      | 6,164.64         | 5,997.74         | 97.29%        |
|             | 发出商品        | 4,302.01         | 3,670.23         | 85.31%        |
|             | 半成品         | 10,660.19        | 10,035.81        | 94.14%        |
|             | 库存商品        | 9,296.24         | 7,493.90         | 80.61%        |
|             | <b>存货合计</b> | <b>44,617.21</b> | <b>40,712.02</b> | <b>91.25%</b> |
| 2023年12月31日 | 原材料         | 10,236.19        | 9,992.13         | 97.62%        |
|             | 委托加工物资      | 4,389.11         | 4,262.74         | 97.12%        |
|             | 发出商品        | 3,149.08         | 2,640.59         | 83.85%        |

| 日期 | 存货项目 | 期末余额      | 期后领用或结转金额 | 期后结转率  |
|----|------|-----------|-----------|--------|
|    | 半成品  | 8,312.37  | 8,293.74  | 99.78% |
|    | 库存商品 | 5,871.95  | 4,133.23  | 70.39% |
|    | 存货合计 | 31,958.71 | 29,322.45 | 91.75% |

注：报告期各年末期后领用或结转金额为截至 2026 年 6 月 30 日的结转情况。

上表可见，公司存货期后领用或结转比率分别为 91.75%、91.25% 和 75.53%，报告期各期末在产品及半成品、库存商品、发出商品大部分已于期后实现销售或结转。库存商品结转比例略低于其他存货主要系威马集团部分工装无法达到验收确认条件以及部分一汽集团工装开发停滞，公司已经全额计提减值准备，剔除减值的工装后，报告期各期库存商品期后结转比例为 98.20%、98.17%、85.04%，存货销售实现及结转情况整体保持良好。

## 二、报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本是否存在较大差异，分析说明差异原因

1、报告期各期，单位销售成本与期末存货单位成本的比较情况如下：

单位：元

| 项目        | 2025年度/2025年12月31日 | 2024年度/2024年12月31日 | 2023年度/2023年12月31日 |
|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 单位销售成本    | 20.28              | 18.81              | 16.43              |
| 期末产成品单位成本 | 11.09              | 10.43              | 8.86               |

注 1：销售成本剔除归属于合同履约成本的运输及仓储费；

注 2：期末产成品单位成本为期末库存商品和发出商品的平均单位成本金额。

报告期内，各年单位销售成本高于期末产成品单位成本，主要是由于公司产品型号较多，同一车型具有大小规格不同的零部件，单位成本区间较为分散，当期销售和期末结存的产品结构对平均单位成本存在较大影响。企业日常根据需求计划进行供货，针对价值高，重量大的产品，考虑到运输以及仓储成本，一般严格按照计划生产及供货，期末结存较少，而价值低、重量小的产品，考虑到经济生产批次和安全库存，一般会超计划生产，期末结存较多。

2、报告期各期，汽车金属结构件按单位成本 15 元/件为标准划分高、低单价，分布情况如下：

| 项目           | 2025年度/2025年12月31日 |           | 2024年度/2024年12月31日 |          | 2023年度/2023年12月31日 |          |
|--------------|--------------------|-----------|--------------------|----------|--------------------|----------|
|              | 高单价                | 低单价       | 高单价                | 低单价      | 高单价                | 低单价      |
| 销售数量（万件）     | 6,436.94           | 11,361.34 | 4,325.29           | 8,707.87 | 3,141.20           | 8,304.98 |
| 期末结存存货数量（万件） | 189.45             | 855.19    | 129.74             | 656.20   | 88.62              | 714.13   |
| 销售成本占比①      | 36.17%             | 63.83%    | 33.19%             | 66.81%   | 27.44%             | 72.56%   |
| 期末结存占比②      | 18.14%             | 81.86%    | 16.51%             | 83.49%   | 11.04%             | 88.96%   |
| 占比差异③=①-②    | 18.03%             | -18.03%   | 16.68%             | -16.68%  | 16.40%             | -16.40%  |
| 销售成本（元/件）    | 48.72              | 4.67      | 49.47              | 4.11     | 50.30              | 4.08     |
| 结存成本（元/件）    | 45.18              | 3.54      | 46.51              | 3.30     | 47.99              | 4.01     |

注 1：单位成本高于 15 元（含）的为高单价，低于 15 元的为低单价；

注 2：期末结存存货金额为库存商品和发出商品的合计金额。

由上表可见，区分高低单价后的汽车金属结构件销售成本和结存成本整体较为接近，销售成本略高于结存成本主要受运输及仓储费等合同履约成本以及内部产品结构差异的影响。

### 3、同行业可比公司情况

同行业可比公司至信股份其 2023 年度及 2024 年度主要零部件产品单位销售成本和期末存货单位成本差异率的算术平均值分别为-27.72%、-39.16%，差异主要系因全年销售结构和期末存货结构存在差异，高单价产品周转速度快，在期末存货结构中占比低于全年销量。公司与同行业可比公司销售模式相近，单位销售成本和期末存货单位成本均存在一定的差异，符合行业惯例。

三、存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据，结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分；

#### （一）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据

##### 1、存货跌价准备的测试过程及依据

发行人执行严格的存货跌价准备计提政策。报告期各期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低的计量原则，对于存货成本高于其可变现净值的部分，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且综合考虑各类存货在资产负债表日的状态、库龄、未

来使用情况、供应车型市场销售等因素，对库存商品和发出商品，按照各类产品的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；对原材料、委托加工物资和半成品，按照相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

报告期各期末，公司均执行了上述测试过程，测试过程计算合理、计提金额准确充分。

2、存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 期间              | 存货类别   | 存货余额      | 跌价准备     | 账面价值      | 跌价准备率  |
|-----------------|--------|-----------|----------|-----------|--------|
| 2025年12月<br>31日 | 原材料    | 14,691.57 | 643.16   | 14,048.41 | 4.38%  |
|                 | 委托加工物资 | 6,434.41  | 272.57   | 6,161.83  | 4.24%  |
|                 | 发出商品   | 5,929.12  | 852.76   | 5,076.35  | 14.38% |
|                 | 半成品    | 14,295.64 | 801.53   | 13,494.10 | 5.61%  |
|                 | 库存商品   | 11,231.37 | 4,385.51 | 6,845.86  | 39.05% |
|                 | 合计     | 52,582.09 | 6,955.53 | 45,626.56 | 13.23% |
| 2024年12月<br>31日 | 原材料    | 14,194.14 | 310.42   | 13,883.72 | 2.19%  |
|                 | 委托加工物资 | 6,164.64  | 176.03   | 5,988.61  | 2.86%  |
|                 | 发出商品   | 4,302.01  | 700.99   | 3,601.02  | 16.29% |
|                 | 半成品    | 10,660.19 | 599.49   | 10,060.70 | 5.62%  |
|                 | 库存商品   | 9,296.24  | 1,951.81 | 7,344.43  | 21.00% |
|                 | 合计     | 44,617.21 | 3,738.74 | 40,878.47 | 8.38%  |
| 2023年12月<br>31日 | 原材料    | 10,236.19 | 502.95   | 9,733.25  | 4.91%  |
|                 | 委托加工物资 | 4,389.11  | 54.93    | 4,334.17  | 1.25%  |
|                 | 发出商品   | 3,149.08  | 620.71   | 2,528.37  | 19.71% |
|                 | 半成品    | 8,312.37  | 875.84   | 7,436.53  | 10.54% |
|                 | 库存商品   | 5,871.95  | 2,328.64 | 3,543.31  | 39.66% |
|                 | 合计     | 31,958.71 | 4,383.08 | 27,575.63 | 13.71% |

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为4,383.08万元、3,738.74万元和6,955.53万元，存货跌价准备计提比例分别为13.71%、8.38%和13.23%。公司按照按成本与可变现净值孰低法对存货计提跌价准备，于各报告期末结合存货的状态、库龄、产成品销售价格、终端车型市场销售情况等因素，合理确定存货的可变现净值，并计提跌价准备。报告期内，公司主要根据客户的需求计划组织生产备货，存货总体周转良好，公司已按照企业会计准则的规定计提了充分跌价准备。

**（二）结合各类存货的库龄等影响因素，说明存货跌价准备计提是否充分**

报告期各期末，公司存货库龄及跌价计提情况如下：

单位：万元

| 存货项目        | 期末余额      | 一年以内      |          |        | 一年以上     |          |        | 存货跌价准备合计 |
|-------------|-----------|-----------|----------|--------|----------|----------|--------|----------|
|             |           | 余额        | 跌价准备     | 计提率    | 余额       | 跌价准备     | 计提率    |          |
| 2025年12月31日 |           |           |          |        |          |          |        |          |
| 原材料         | 14,691.57 | 13,478.81 | 16.65    | 0.12%  | 1,212.75 | 626.50   | 51.66% | 643.16   |
| 委托加工物资      | 6,434.41  | 6,120.76  | 69.63    | 1.14%  | 313.65   | 202.95   | 64.70% | 272.57   |
| 发出商品        | 5,929.12  | 5,215.02  | 185.24   | 3.55%  | 714.09   | 667.52   | 93.48% | 852.76   |
| 半成品         | 14,295.64 | 13,717.28 | 314.87   | 2.30%  | 578.36   | 486.66   | 84.15% | 801.53   |
| 库存商品        | 11,231.37 | 9,121.74  | 2,344.49 | 25.70% | 2,109.63 | 2,041.02 | 96.75% | 4,385.51 |
| 合计          | 52,582.09 | 47,653.61 | 2,930.88 | 6.15%  | 4,928.49 | 4,024.65 | 81.66% | 6,955.53 |
| 2024年12月31日 |           |           |          |        |          |          |        |          |
| 原材料         | 14,194.14 | 13,215.23 | 24.55    | 0.19%  | 978.91   | 285.87   | 29.20% | 310.42   |
| 委托加工物资      | 6,164.64  | 5,937.88  | 29.06    | 0.49%  | 226.76   | 146.97   | 64.81% | 176.03   |
| 发出商品        | 4,302.01  | 3,735.16  | 158.94   | 4.26%  | 566.84   | 542.04   | 95.63% | 700.99   |
| 半成品         | 10,660.19 | 10,236.19 | 248.24   | 2.43%  | 424.00   | 351.25   | 82.84% | 599.49   |
| 库存商品        | 9,296.24  | 7,386.84  | 143.13   | 1.94%  | 1,909.40 | 1,808.68 | 94.72% | 1,951.81 |
| 合计          | 44,617.21 | 40,511.29 | 603.93   | 1.49%  | 4,105.92 | 3,134.81 | 76.35% | 3,738.74 |
| 2023年12月31日 |           |           |          |        |          |          |        |          |
| 原材料         | 10,236.19 | 8,967.19  | 0.49     | 0.01%  | 1,269.01 | 502.46   | 39.59% | 502.95   |
| 委托加工物资      | 4,389.11  | 4,292.21  | -        | 0.00%  | 96.90    | 54.93    | 56.69% | 54.93    |



| 存货项目 | 期末余额      | 一年以内      |          |        | 一年以上     |          |        | 存货跌价准备合计 |
|------|-----------|-----------|----------|--------|----------|----------|--------|----------|
|      |           | 余额        | 跌价准备     | 计提率    | 余额       | 跌价准备     | 计提率    |          |
| 发出商品 | 3,149.08  | 2,605.59  | 101.39   | 3.89%  | 543.49   | 519.32   | 95.55% | 620.71   |
| 半成品  | 8,312.37  | 7,558.37  | 284.36   | 3.76%  | 754.00   | 591.48   | 78.45% | 875.84   |
| 库存商品 | 5,871.95  | 5,207.75  | 1,888.01 | 36.25% | 664.20   | 440.64   | 66.34% | 2,328.64 |
| 合计   | 31,958.71 | 28,631.11 | 2,274.25 | 7.94%  | 3,327.60 | 2,108.83 | 63.37% | 4,383.08 |

报告期各期末，公司库龄在一年以内的存货金额分别为 28,631.11 万元、40,511.29 万元和 47,653.61 万元，占比分别为 89.59%、90.80%和 90.63%，占比较高，一年以上库龄存货占比较低，公司整体库龄结构比较稳定且库龄较短。公司按企业会计准则制定了存货跌价准备计提标准，并严格按计提标准，于报告期内一贯执行。报告期内，一年以上的存货跌价准备计提比例分别为 63.37%、76.35%和 81.66%，相应存货跌价准备计提充分。

综上，公司存货减值测试方法符合企业会计准则规定和公司行业特点，公司存货跌价准备计提充分，具有合理性。

**四、公司的存货盘点制度、报告期内的存货尤其是寄售商品的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等**

#### （一）公司的存货盘点制度

公司已根据企业内部控制应用指引的相关要求，制定了《存货管理办法》，对存货盘点的相关事项进行了规范。公司存货的盘存制度为永续盘存制，盘点过程包括制定盘点计划、盘点前准备、盘点、复盘以及盘点汇总及处理五个步骤，盘点过程及具体工作安排情况如下：

| 步骤 | 盘点过程  | 工作安排                                                                                                       |
|----|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 盘点计划  | (1) 财务部统一制订盘点方案。<br>(2) 盘点方案报公司批准后生效。<br>(3) 盘点方案下发各部门及相关人员，召开盘点启动会，传达盘点要求。                                |
| 2  | 盘点前准备 | (1) 明确盘点具体时间、人员、范围、盘点方法等。<br>(2) 年度盘点前完成所有收发货的系统操作，盘点期间冻结所有实物收发货操作。<br>(3) 组织部门做好盘点清单，准备好计量工具，存货放整齐、标识清晰等。 |

| 步骤 | 盘点过程    | 工作安排                                                                                                     |
|----|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | 盘点      | 仓库保管人员组织进行存货物资盘点，财务部人员监盘。                                                                                |
| 4  | 复盘      | (1) 公司财务部负责组织、协调复盘工作。<br>(2) 由仓库保管人员、财务人员组成多个复盘小组负责各个仓库复盘工作。                                             |
| 5  | 盘点汇总及处理 | (1) 生产管理部在盘点后整理盘点数据，对盘点差异进行原因分析，提交改善措施。<br>(2) 财务部在盘点后对盘点差异情况进行相应账务处理，并出具盘点报告。<br>(3) 按考核办法对盘点人员进行总结、考核。 |

## (二) 报告期内的盘点情况

报告期内，公司存货盘点情况如下：

### 1、盘点范围

报告期内，发行人存货盘点范围为公司控制的所有存货，主要包括原材料、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品等。

### 2、盘点方法

对于原材料、在产品、半成品和库存商品等存放于公司自有仓库及第三方物流仓库的存货，公司依据存货盘点制度，于每年年中和年末实施全面盘点，并由财务部或相关部门安排不定期抽盘；对于已发送至客户现场但尚未结算的存货，公司于每年年中和年末时对寄售仓进行现场盘点，由寄售仓仓库保管员对寄售仓以及客户线边仓的存货进行清点；其他时间，公司主要通过定期登录客户供应商关系管理系统进行检查核对、就发出商品情况与客户对账、安排现场人员不定期查看发出商品状态等方式替代发出商品盘点；对于委托加工物资，公司于每年年中和年末通过安排人员去委托加工供应商现场等方式进行盘点，其他时间主要通过与供应商邮件核对、就委托加工物资与供应商进行对账等方式进行确认。

### 2、盘点结果

报告期内，公司按照存货盘点制度相关规定对存货定期全面盘点并形成盘点记录，存货内部控制制度执行情况良好，盘点结果不存在重大差异。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人报告期各期末在手订单情况，了解发行人存货是否有对应订单支撑，了解报告期内发行人生产周期、备货周期及发出商品确认周期；
- 2、获取发行人报告期各期末存货明细及期后存货收发明细，了解发行人报告期各期末存货期后结转情况明细表，并复核其准确性；
- 3、获取发行人收入成本明细表，复核收入成本明细表及各期末存货明细结余匹配情况；
- 4、了解发行人存货跌价准备计提方法，评估管理层对存货减值会计估计的合理性，复核发行人对可变现净值的估计及存货跌价准备计算的过程；
- 5、获取发行人存货库龄情况，对库龄超过 1 年的主要存货项目进一步核查原因，了解发行人存货跌价准备测试的具体过程，复核分析发行人不同类别存货的跌价准备计提的充分性；
- 6、了解公司寄售模式具体流程、主要管理制度、发出商品的管控措施，获取发行人发出商品明细，检查各期期后的销售或处理情况；
- 7、对报告期内发行人不同类型存货执行监盘程序及其他替代核查；

（1）存货监盘核查

保荐机构和申报会计师对发行人报告期期末存货盘点进行监盘，盘点结果具体如下：

单位：万元

| 项目   | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 存货金额 | 52,582.09   | 44,617.21   | 31,958.71   |
| 监盘金额 | 29,734.63   | 25,607.06   | 21,757.86   |
| 监盘比例 | 56.55%      | 57.39%      | 68.08%      |

注：保荐机构 2025 年度与发行人建立合作关系，因此未参与 2023 年度、2024 年度存货监盘工作。保荐机构获取并复核申报会计师及发行人盘点表及账面数据，确认 2023 年、2024 年年末存货的真实性。

报告期内，保荐机构和申报会计师对发行人主要存货进行了监盘，公司存货实施的监盘程序恰当、存货盘点记录完整，监盘结果与账面余额不存在重大差异。

(2) 发出商品的核查情况

针对发出商品，受客户生产节奏安排以及寄售仓内部管理影响，监盘比例较低，主要采用检查期后结算单据等替代程序进行核查，总体核查结果如下：

单位：万元

| 项目      | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 发出商品    | 5,929.12    | 4,302.01    | 3,149.08    |
| 监盘及替代金额 | 4,408.47    | 3,409.02    | 2,487.31    |
| 核查比例    | 74.35%      | 79.24%      | 78.99%      |

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人报告期各期末存货各项目余额与待执行订单进度安排一致，期后领用或结转情况较好。
- 2、报告期各期，受产品结构影响，单位销售成本与期末存货单位成本存在差异主要是受到当期销售和期末结存的产品结构差异的影响，存在合理性。
- 3、存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据符合发行人实际情况，存货跌价准备计提充分。
- 4、发行人的存货盘点制度完善、报告期内的存货盘点结果与发行人存货实际结余情况相符，保荐机构、申报会计师对各期末发行人存货的监盘结果与发行人存货实际结余情况相符。

10.关于固定资产和在建工程

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为126,232.84万元、139,494.33万元和246,257.81万元，占非流动资产的比例分别为59.58%、51.58%和67.17%。主要为房屋建筑以及机器设备；（2）报告期内，公司在建工程账面价值分别为18,145.23万元、51,131.60万元和26,812.79

万元，占非流动资产的比例分别为8.56%、18.91%和7.31%。公司在建工程主要是厂房基建工程和设备安装项目；（3）公司将冲压工序的运行次数作为衡量公司产能及产能利用率的主要指标，报告期产能利用率接近100%。

请发行人披露：（1）报告期固定资产和在建工程账目价值变动的原因；（2）列示固定资产中机器设备的具体内容、取得方式、主要供应商及所在国家、入账价值、累计折旧、成新率等，是否存在应计提减值未足额计提的情形；（3）报告期各期末在建工程的具体构成情况，在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准；在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准；结合上述情况说明是否存在延迟转入固定资产的情形；（4）将冲压工序的运行次数作为衡量公司产能及产能利用率的主要指标的合理性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

**【回复】**

**一、报告期固定资产和在建工程账目价值变动的原因**

**（一）固定资产账目价值变动的原因**

报告期各期末公司固定资产余额情况如下表所示：

单位：万元

| 项目         | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|------------|-------------|-------------|-------------|
| 固定资产期末原值   | 352,429.69  | 223,229.93  | 193,715.28  |
| 其中：房屋及建筑物  | 87,868.11   | 55,783.10   | 52,722.30   |
| 机器设备       | 258,798.19  | 162,673.23  | 136,737.37  |
| 运输工具       | 2,773.53    | 2,200.65    | 1,862.62    |
| 电子及其他设备    | 2,989.86    | 2,572.95    | 2,393.00    |
| 固定资产期末账面价值 | 246,257.81  | 139,494.33  | 126,232.84  |
| 其中：房屋及建筑物  | 69,875.66   | 40,819.41   | 40,285.92   |
| 机器设备       | 174,406.83  | 97,251.32   | 85,041.22   |

| 项目              | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| 运输工具            | 1,051.16    | 653.06      | 408.10      |
| 电子及其他设备         | 924.17      | 770.53      | 497.60      |
| 固定资产期末原值同比变动    | 129,199.76  | 29,514.65   | /           |
| 固定资产期末原值同比变动率   | 57.88%      | 15.24%      | /           |
| 固定资产期末账面价值同比变动  | 106,763.48  | 13,261.49   | /           |
| 固定资产期末账面价值同比变动率 | 76.54%      | 10.51%      | /           |

2024年末，固定资产期末原值223,229.93万元，较2023年末增长29,514.65万元，增幅为15.24%，固定资产账面价值139,494.33万元，较2023年末增长13,261.49万元，增幅为10.51%，增长主要源于机器设备类资产的新增投入。随着业务规模快速增长，为满足产能提升需求，公司新增冲压机、焊接机器人等关键生产设备，致使机器设备原值及账面价值均实现增长。

2025年末，固定资产期末原值352,429.69万元，较2024年末增长129,199.76万元，增幅为57.88%，固定资产账面价值246,257.81万元，较2024年末增长106,763.48万元，增幅为76.54%。增长原因一方面系2025年台州杰诚、湘潭地通及长兴地通厂房项目陆续完工；另一方面，2025年台州杰诚年产汽车车身、底盘结构件80万套项目、湘潭地通年产30万台套汽车金属结构件项目等项目的设备陆续转固并投入使用，从而使得期末固定资产规模增加。

## （二）在建工程账目价值变动的原因

报告期各期末公司在建工程账面价值情况如下表所示：

单位：万元

| 项目             | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|----------------|-------------|-------------|-------------|
| 在建工程账面价值       | 26,812.79   | 51,131.60   | 18,145.23   |
| 其中：设备安装项目      | 15,262.41   | 29,269.86   | 14,520.94   |
| 厂房基建项目         | 11,300.95   | 21,435.41   | 3,361.74    |
| 其他零星工程         | 249.42      | 426.33      | 262.55      |
| 在建工程期末账面价值同比变动 | -24,318.81  | 32,986.37   | -           |

| 项目              | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| 在建工程期末账面价值同比变动率 | -47.56%     | 181.79%     | -           |

2023年末，在建工程账面价值为18,145.23万元，基建项目主要系宝鸡地通厂房建设。在安装设备主要系宝鸡地通及各基地为提升产能购建的冲压、焊接设备等。

2024年末，在建工程账面价值为51,131.60万元，较2023年末大幅增长181.79%。其中厂房基建项目显著增长，主要系本年度台州杰诚、湘潭地通及长兴地通厂房基建项目陆续开工。设备安装项目主要系台州杰诚、宝鸡地通购建冲压、焊接设备及其他配套设备，以及宁波杰诚等基地持续进行设备的扩产改造，综合导致2024年末在建工程增长较大。

2025年末，在建工程账面价值为26,812.79万元，较2024年末下降47.56%。厂房基建项目余额下降较多，主要系2024年末涉及的基建项目基本已转固完毕，余额主要系台州杰诚3号厂房及部分基础设施尚未达到预计可使用状态。2024年末大量设备已在2025年转固，使得设备安装余额同比下降。

二、列示固定资产中机器设备的具体内容、取得方式、主要供应商及所在国家、入账价值、累计折旧、成新率等，是否存在应计提减值未足额计提的情形

（一）机器设备的具体内容、取得方式、主要供应商及所在国家、入账价值、累计折旧、成新率

截至2025年末，发行人主要机器设备情况如下：

单位：万元

| 设备类型        | 入账价值      | 累计折旧      | 账面价值      | 成新率    |
|-------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 焊接工作站/焊接机器人 | 89,839.23 | 21,730.34 | 67,780.16 | 75.45% |
| 冲压机         | 89,481.85 | 38,038.32 | 51,385.95 | 57.43% |
| 热成型         | 9,650.49  | 211.00    | 9,439.49  | 97.81% |
| 切割机/切割机器人   | 8,954.46  | 520.27    | 8,434.18  | 94.19% |
| 内高压         | 6,369.81  | 379.76    | 5,990.06  | 94.04% |

|                |                   |                  |                   |               |
|----------------|-------------------|------------------|-------------------|---------------|
| 送料机            | 5,829.15          | 2,593.18         | 3,235.97          | 55.51%        |
| 辅助机器人          | 4,060.53          | 2,196.74         | 1,863.79          | 45.90%        |
| 辊压机            | 3,269.43          | 1,296.71         | 1,972.72          | 60.34%        |
| 电泳线            | 3,233.04          | 1,148.33         | 2,084.71          | 64.48%        |
| <b>合计</b>      | <b>220,687.99</b> | <b>68,114.67</b> | <b>152,187.02</b> | <b>68.96%</b> |
| <b>占机器设备比例</b> | <b>85.27%</b>     | <b>81.64%</b>    | <b>87.26%</b>     |               |

注 1：入账价值取自机器设备原值；

注 2：成新率=账面价值/入账价值。

报告期内，新增的大额设备的主要供应商及所在国家情况如下表所示：

| 设备类型        | 资产名称                 | 主要供应商                                     | 所在国家  |
|-------------|----------------------|-------------------------------------------|-------|
| 焊接工作站/焊接机器人 | 车身焊接线、焊接线、点焊机器人等     | 上海发那科机器人有限公司、安徽双骏智能科技有限公司、武汉兴亿盛精密模具有限公司等  | 中国    |
| 冲压机         | 数控闭式四点机械压力机设备、机械压力机等 | 济南二机床集团有限公司、合肥合锻智能制造股份有限公司、广东瑞辉智能科技有限公司等  | 中国    |
| 热成型         | 热成型自动化生产线体           | Schwartz GmbH、天津市天锻压力机有限公司、济南奥图自动化股份有限公司等 | 德国、中国 |
| 切割机/切割机器人   | 热成型激光切割站、三维五轴激光切割设备  | 通快（中国）有限公司、华工法利莱切焊系统工程有限公司                | 中国    |
| 内高压         | 内高压成形液压机设备、内高压成形液压机等 | 航宇智造（北京）工程技术有限公司、乔胜科技（江苏）有限公司等            | 中国    |
| 送料机         | 三合一料架伺服整平送料机、送料机     | 广东瑞辉智能科技有限公司                              | 中国    |
| 辅助机器人       | 机器人搬运系统              | 上海发那科机器人有限公司                              | 中国    |
| 辊压机         | 辊压线等                 | 宁波市创捷自动化有限公司、宁波江北盛亚机械有限公司                 | 中国    |
| 电泳线         | 电泳线                  | 湖北互成自动化设备有限公司、昆山资福机电工程有限公司                | 中国    |

报告期内发行人主要机器设备均为外购取得。供应商所在国家主要为中国境内。

## （二）机器设备是否存在应计提减值未足额计提的情况



公司按照《企业会计准则》的规定判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如发现减值迹象，公司对相应的固定资产进行评估，考虑是否计提固定资产减值准备。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况进行逐项比对，具体情况如下：

| 序号 | 企业会计准则规定                                                                  | 公司实际情况                                                                           |
|----|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 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。                                   | 公司设备市场价格未发生大幅下跌。                                                                 |
| 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未发生重大不利变化。                                  |
| 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，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。                                                      |
| 4  | 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。                                                   | 公司主要生产设备可以正常运转。公司存在部分设备陈旧过时的情形，公司已对其进行了减值测试并计提了资产减值准备，不存在应计提未计提的情形，固定资产减值准备计提充分。 |
| 5  | 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。                                                  | 报告期内，公司存在部分资产闲置情况，公司已对其进行了减值测试并计提了资产减值准备，不存在应计提未计提的情形，固定资产减值准备计提充分。              |
| 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（或者高于）预计金额等。 | 公司目前各产品线保持盈利状态，相关资产在报告期内持续为公司带来经济绩效。                                             |
| 7  | 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。                                                        | 不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。                                                            |

2025年末，公司对机器设备计提减值准备金额为955.85万元，占机器设备期末余额比为0.37%，该部分机器设备计提减值准备主要系陈旧过时、闲置导致，整体金额较小。除该部分设备外，其余机器设备均处于正常使用状态，未出现减值迹象，不存在应计提减值未足额计提的情况。

三、报告期各期末在建工程的具体构成情况，在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准；在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准；结合

上述情况说明是否存在延迟转入固定资产的情形

(一) 报告期各期末在建工程的具体构成情况

报告期各期末，公司在建工程余额的具体构成情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|--------|-------------|-------------|-------------|
| 设备安装项目 | 15,357.55   | 29,315.33   | 14,587.31   |
| 厂房基建项目 | 11,300.95   | 21,435.41   | 3,361.74    |
| 其他零星工程 | 249.42      | 426.33      | 262.55      |
| 合计     | 26,907.92   | 51,177.07   | 18,211.60   |

报告期内，公司在建工程期末余额主要是为满足扩产需求而在各基地建设的厂房以及公司为拓宽产品线，持续扩产改造的冲压线、焊接线等。

1、厂房基建项目的具体构成情况

报告期各期末，发行人在建工程中主要厂房基建项目如下：

单位：万元

| 项目                     | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 宝鸡地通汽车零部件项目            | -           | -           | 2,126.44    |
| 吉林地通白车身及底盘结构件总成工程项目    | -           | -           | 426.85      |
| 长兴地通年产38万套新能源汽车零部件项目   | -           | 3,539.33    | -           |
| 湘潭地通年产30万台套汽车金属结构件项目   | -           | 2,060.32    | -           |
| 台州杰诚年产汽车车身、底盘结构件80万套项目 | 10,683.59   | 15,316.62   | -           |
| 合计                     | 10,683.59   | 20,916.27   | 2,553.29    |
| 在建工程-厂房基建项目原值          | 11,300.95   | 21,435.41   | 3,361.74    |
| 占比                     | 94.54%      | 97.58%      | 75.95%      |

报告期各期末，发行人厂房基建项目的余额为 3,361.74 万元、21,435.41 万元及 11,300.95 万元。报告期各期，为满足产能扩建的需求，发行人多个基地进

行厂房建设。2024 年末，厂房基建项目余额增长较多，主要系本年度台州杰诚、湘潭地通及长兴地通的厂房基建项目陆续开工。2025 年湘潭地通及长兴地通的基建项目转固，台州杰诚项目部分转固，年末余额主要系台州杰诚尚未达到预定可使用状态的 3 号厂房及部分基础设施，形成期末余额 10,683.59 万元。

2、设备安装项目的具体构成情况

报告期各期末，发行人在建工程中主要设备安装项目如下：

单位：万元

| 项目                      | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 焊接线扩建改造项目               | 4,225.34    | 12,167.83   | 3,751.82    |
| 沈阳地通年产40万台套汽车金属结构件项目    | 2,659.71    | -           | -           |
| 长兴地通轻量化汽车车身结构件及底盘总成扩建项目 | 2,528.03    | -           | -           |
| 长兴地通年产38万套新能源汽车零部件项目    | 1,586.37    | 254.29      | -           |
| 台州杰诚年产汽车车身、底盘结构件80万套项目  | 1,347.33    | 10,299.68   | -           |
| 冲压线扩建改造项目               | 347.52      | 1,151.04    | 4,084.40    |
| 宝鸡地通汽车零部件项目             | 102.65      | 3,427.13    | 4,343.14    |
| 吉林地通白车身及底盘结构件总成工程项目     | -           | 14.89       | 1,308.72    |
| 合计                      | 12,796.95   | 27,314.86   | 13,488.08   |
| 在建工程-设备安装项目原值           | 15,357.55   | 29,315.33   | 14,587.31   |
| 占比                      | 83.33%      | 93.18%      | 92.46%      |

报告期各期末，发行人设备安装项目余额分别为14,587.31万元、29,315.33万元及15,357.55万元。为匹配下游客户订单需求，发行人持续开展存量产线升级改造与产能扩建，除与新建厂房基建项目相关的设备、产线扩产外，其余各基地冲压、焊接生产线每年均有改扩建项目，上述改扩建工程并非一次性完工，而是结合生产安排分批次实施。

（二）在建项目的开工建设时间、试生产时间、正式投入使用时间，该项目转入固定资产的时间及标准，是否存在延迟转入固定资产的情形

报告期各期末，发行人主要厂房基建项目的厂房主体建设情况如下表所示：

| 项目名称                            | 开工建设时间   | 试生产时间    | 正式投入使用时间 | 厂房转固时间   |
|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| 宝鸡地通汽车零部件项目                     | 2023年5月  | 2024年5月  | 2024年5月  | 2024年5月  |
| 吉林地通白车身及底盘结构件总成工程项目             | 2021年10月 | 2023年6月  | 2023年6月  | 2023年6月  |
| 长兴地通年产38万套新能源汽车零部件项目            | 2024年8月  | 2025年7月  | 2025年7月  | 2025年7月  |
| 湘潭地通年产30万台套汽车金属结构件项目            | 2024年12月 | 2025年9月  | 2025年9月  | 2025年9月  |
| 台州杰诚上寺前新厂房建设项目1号厂房、2号厂房         | 2024年3月  | 2025年10月 | 2025年10月 | 2025年10月 |
| 台州杰诚上寺前新厂房建设项目消防水池、水泵、开关站、室外工程等 | 2024年3月  | 2025年12月 | 2025年12月 | 2025年12月 |
| 台州杰诚上寺前新厂房建设项目3号厂房及园区其他设施等      | 2024年3月  | 2026年6月  | 2026年6月  | 2026年6月  |

注：吉林地通白车身及底盘结构件总成工程项目厂房主体于2023年6月转固，截至2023年12月31日账面余额系室外道路、围墙等配套设施尚未达到预定可使用状态。

发行人的厂房基建项目的验收由工程部门牵头成立验收小组，综合评定基建项目是否符合设计要求、工程质量是否合格等，并进行内部验收。对验收合格的项目，编制厂房内部验收单，由工程部门、采购部门、总经理等进行审批。经内部验收合格后，达到预定可使用状态，将验收资料及时提交至财务部，财务部根据合同、工程产值表及厂房内部验收单等将在建工程转入固定资产。

发行人厂房基建项目达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。对于预定可使用状态的考虑，主要为实体建造工程基本完成、基本达成预定设计目标且已实际开始使用。对于所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据合同价格、施工产值表及内部验收报告等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧。

发行人的厂房基建项目在实际达到预定可使用状态的时间及时转固，不存在延迟转固的情形。

**（三）在建工程中机器设备的购买时间和安装调试周期，转入固定资产的时间及标准，是否存在延迟转入固定资产的情形**

报告期各期末，发行人在建工程中期末余额在500万元以上的主要机器设备具体情况如下：

单位：万元

| 时间          | 设备名称                     | 购买时间        | 安装调试周期 | 转入固定资产时间   | 转入固定资产的标准  | 期末余额     |
|-------------|--------------------------|-------------|--------|------------|------------|----------|
| 2025年12月31日 | 沈阳P162项目137台机器人          | 2025年12月    | 1年以内   | 2026年6月    | 设备验收且试生产完成 | 2,288.14 |
|             | 长兴热成型生产线专用燃气加热炉          | 2025年11月    | 1年以内   | 2026年4月    | 设备验收且试生产完成 | 1,213.87 |
|             | 长兴16000KN复合驱动机械压力机       | 2025年11月    | 1年以内   | 2026年4月    | 设备验收且试生产完成 | 783.19   |
|             | 张家口电泳线设备                 | 2025年8-9月   | -      | 尚未转固       | 设备验收且试生产完成 | 734.51   |
|             | 湘潭E22H底盘项目复制后副车架后杆系总成焊接线 | 2025年8月     | 1年以内   | 2026年5月    | 设备验收且试生产完成 | 522.12   |
| 2024年12月31日 | 台州杰诚机械压力机                | 2024年10-11月 | 1年以内   | 2025年6-8月  | 设备验收且试生产完成 | 6,973.45 |
|             | 宝鸡地通PMA-2焊接线             | 2023年5-8月   | 1-2年   | 2025年6-9月  | 设备验收且试生产完成 | 2,370.24 |
|             | 台州杰诚S4T-1600多工位压力机       | 2024年9-10月  | 1年以内   | 2025年06月   | 设备验收且试生产完成 | 1,584.07 |
|             | 成都杰诚E22H焊接线及工作站项目        | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年2月    | 设备验收且试生产完成 | 1,584.07 |
|             | 湘潭地通E22H焊接线及工作站          | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年3月    | 设备验收且试生产完成 | 1,318.58 |
|             | 成都杰诚E22H车身复制线73台         | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年2月    | 设备验收且试生产完成 | 1,143.68 |
|             | 宁波杰诚E245车身焊接线项目          | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年12月   | 设备验收且试生产完成 | 1,017.70 |
|             | 湘潭地通E22H项目采购机器人          | 2024年11月    | 1年以内   | 2025年3-10月 | 设备验收且试生产完成 | 985.10   |
|             | 宁波杰诚E371-A1焊接线设备         | 2024年11月    | 1年以内   | 2025年09月   | 设备验收且试生产完成 | 796.46   |
|             | 成都杰诚E22H焊接线及工作站          | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年2月    | 设备验收且试生产完成 | 628.32   |
|             | 成都杰诚E22H焊接线及工作站项目        | 2024年12月    | 1年以内   | 2025年4月    | 设备验收且试生产完成 | 579.65   |
|             | 贵阳地通焊接设备                 | 2024年11月    | 1-2年   | 2025年12月   | 设备验收且试生产完成 | 554.14   |

| 时间          | 设备名称                            | 购买时间      | 安装调试周期 | 转入固定资产时间   | 转入固定资产的标准  | 期末余额     |
|-------------|---------------------------------|-----------|--------|------------|------------|----------|
|             | 湘潭地通E22H底盘项目复制后副车架后杆系总成焊接线      | 2024年5月   | 1-2年   | 2025年10月   | 设备验收且试生产完成 | 529.20   |
|             | 湘潭地通E22H项目后副车架总成焊接线、前副车架、前摆臂焊接线 | 2024年12月  | 1年以内   | 2025年9-10月 | 设备验收且试生产完成 | 515.93   |
| 2023年12月31日 | 宝鸡地通PMA-2焊接线项目                  | 2023年5-8月 | 1-2年   | 2025年6-9月  | 设备验收且试生产完成 | 2,437.99 |
|             | 成都杰诚F99项目                       | 2022年5月   | 2-3年   | 2024年4-6月  | 设备验收且试生产完成 | 1,061.95 |
|             | 湘潭地通VE21项目焊接线                   | 2023年5月   | 1年以内   | 2024年5月    | 设备验收且试生产完成 | 840.27   |
|             | 宝鸡地通冲压生产线建设项目                   | 2023年6月   | 1年以内   | 2024年4月    | 设备验收且试生产完成 | 753.10   |
|             | 成都杰诚冲压B线压力机（1000吨800吨630吨）      | 2023年11月  | 1年以内   | 2024年6月    | 设备验收且试生产完成 | 646.73   |
|             | 长兴地通SS11-R1项目焊接线提产加工项目          | 2023年10月  | 1年以内   | 2024年4月    | 设备验收且试生产完成 | 561.95   |
|             | 贵阳地通点焊机器人及抓手                    | 2023年11月  | 1年以内   | 2024年7月    | 设备验收且试生产完成 | 539.57   |

注：上述机器设备转固情况统计截至2026年6月30日。

发行人报告期内在建工程项目以资产达到预定可使用状态作为转固时点，对于机器设备完成安装调试并经设备使用部门认定能够满足生产要求的标准后，以内部验收时点作为转固时点。

报告期内发行人设备调试周期大都在1年以内，1年以上的设备一方面系由于发行人存在新车型执行项目地变更的情形，在安装调试过程中涉及内部基地间调拨，如宝鸡地通PMA-2焊接线项目，部分设备由原购建设备的宝鸡基地切换至成都基地；贵阳地通焊接设备项目，部分设备由贵阳基地切换至宁波基地，导致设备安装调试周期增长。另一方面，部分购建的二手设备为满足生产运行要求，需要较长时间的更新改造过程，因此较新设备安装调试周期更长，如成都杰诚F99项目。除上述特殊情况外，各项目建设及安装调试周期符合预期，不存在延迟转入固定资产的情形。

#### 四、将冲压工序的运行次数作为衡量公司产能及产能利用率的主要指标的合理性

发行人的生产工序主要分为冲压、焊接、涂装，将冲压工序的运行次数作为衡量公司产能及产能利用率的主要指标，主要基于以下原因：

### **（一）冲压是基础工序，焊接、涂装是冲压的后道工序**

冲压是公司汽车金属结构件生产流程的第一道基础工序，焊接、涂装等所有后续加工环节，均需以冲压成型的金属毛坯件为加工原料，无冲压产出则后道工序无法组织生产。冲压设备的额定工作节拍、年度最大冲压次数存在固定物理上限，能够产出的毛坯总量不可突破；而焊接、涂装工序可通过增配工装设备、延长生产班次、外协代工等方式灵活提升加工能力，存在充足产能冗余。因此冲压工序的最大产出量，直接决定企业整体产能的刚性天花板。

### **（二）冲压投资规模大、扩产周期长**

完整的冲压产线通常由多台大吨位压机配套组成，单条产线整体投资额可达数千万元乃至上亿元，资本投入远高于焊接、涂装产线。同时大型冲压设备运行震动强，对厂房地基承重、车间层高、起重设备、减震降噪均有专项土建改造要求，厂房施工、设备安装调试整体周期漫长。受高额资金投入与长建设周期双重限制，冲压产能无法短期内快速扩张，成为约束公司整体供货规模、制约总产能释放的核心关键指标。

### **（三）以冲压工序的运行次数衡量公司产能，符合行业惯例**

结合行业惯例及公司业务特性，行业通常以核心冲压工序的产能利用率代表整体产能利用率。

冲压设备受功率、冲压频次等影响，存在固定理论上限。但公司产品系列较多，规格、大小各有不同，实际冲压产品数量受到模具大小及零件规格共同影响，故冲压产品的生产件数无法直接合理反映出公司的实际产能。而公司全年可生产工时相对固定，相比波动较大的冲压件产出量，理论冲压次数核算变量更少，且与企业整体生产情况的关联性更强，将理论冲压次数用于衡量公司实际生产能力更具合理性。采用主要生产设备的理论冲压次数进行产能统计的

方式也是行业内较为通用的方法。因此以冲压设备理论冲次统计产能，符合行业惯例，如同行业公司多利科技、博俊科技、大昌科技等均采用该方式。

## **五、核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人固定资产及在建工程台账，分析其各期变动原因；
- 2、对报告期各期新增固定资产执行细节测试，对于外购固定资产，通过检查合同、发票、固定资产验收单及付款银行回单等资料测试其会计处理；对于在建工程转入的固定资产，检查固定资产验收单测试会计处理；对于固定资产减少执行细节测试，检查报废及处置相关的审批单据；
- 3、检查发行人的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，评价发行人折旧政策是否与同行业存在显著差异。通过重新计算测试固定资产折旧的计价与分摊准确性；
- 4、检查发行人计提固定资产减值准备的依据是否充分，会计处理是否正确；
- 5、对报告期各期新增在建工程执行细节测试，对于厂房基建类在建工程检查合同、发票及产值表等单据测试其会计处理；对于设备安装类在建工程检查相关合同、发票、设备到货单等单据测试其会计处理；
- 6、获取发行人报告期在建工程台账，了解机器设备的购建时间、安装调试周期和厂房的开工建设时间；通过在建工程转固细节测试判断发行人是否存在延迟转入固定资产的情形；
- 7、获取发行人产能及产能利用率主要指标的说明性文件。

### **（二）核查意见**



经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人报告期固定资产和在建工程账目价值变动合理。
- 2、发行人固定资产中机器设备成新率较高，不存在应计提减值未足额计提的情形。
- 3、发行人在建工程中厂房基建项目及设备安装项目转固时间及标准合理，不存在延迟转固的情形。
- 4、发行人以冲压工序的运行次数作为衡量公司产能及产能利用率的主要指标，符合行业惯例，具有合理性。

#### **11.关于子公司及募投项目**

根据申报材料：（1）发行人在全国12个地区建设了14个生产基地，共有17家全资子公司、1家全资孙公司、1家参股子公司/控股孙公司。

（2）发行人本次募集资金25.68亿元，其中22.68亿元用于武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目（实施主体为子公司武汉地通汽车部件有限公司）、轻量化汽车车身结构件及底盘总成改扩建项目（涉及长兴、湘潭、宁波3个生产基地）、智能制造轻量化汽车零部件研发项目（实施主体为子公司台州杰诚）及信息化升级项目（实施主体为发行人），3亿元用于补充流动资金；（3）发行人子公司台州杰诚存在房产无法办理产权证书的情形，可在2027年3月前继续正常使用相关房产，其新厂区正在建设中，未来在政府允许使用的期限届满后可搬迁至新厂区。

请发行人披露：（1）发行人对各生产基地、子公司、孙公司在人力资源管理、安全生产、内部控制等方面的管理情况；（2）发行人及下属企业是否均取得汽车行业质量管理体系认证，报告期内是否存在因产品质量问题而发生产品召回或赔偿等事项，是否存在行政处罚和重大违法违规行为；（3）汽车零部件轻量化的技术发展及市场应用情况、核心测算指标；结合前述内容说明报告期内发行人产品在轻量化方面的具体体现，募投项目产线设备、具体产品在轻量化方面升级的具体体现及与发行人现有产线设

备、具体产品是否具有差异；（4）结合各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、所服务的客户、在手订单及配套情况等，分别说明各新增改扩建项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险；（5）结合发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术。信息化内容，说明智能制造轻量化汽车零部件研发项目、信息化升级项目确定的合理性、必要性；（6）台州杰诚房产瑕疵事项是否影响其生产经营，新厂区建设的进展情况、是否可与使用期限衔接，相关情况是否影响相关募投项目的实施，并说明保障措施；（7）结合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素，说明发行人本次募资规模的确定依据及融资必要性。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

### **【回复】**

一、发行人对各生产基地、子公司、孙公司在人力资源管理、安全生产、内部控制等方面的管理情况

发行人实行集团统一管控模式，由集团建立健全覆盖人力资源、安全生产、内部控制等方面的标准化管理制度体系，对各下属公司实施统筹管理。集团管控机制全面覆盖下属主体生产经营流程，各下属公司在集团统一制度框架前提下，结合自身生产经营实际情况，配套制定细化实施细则或操作流程，分层落地各项管理要求，既能保障集团经营战略有效执行、各类管理风险闭环管控，又给予各下属公司匹配自身经营实际的自主管理空间。

#### **1、人力资源管理**

集团人力资源部构建全集团统一人力资源管理框架，各下属公司人力资源部根据集团的各项制度，结合自身实际情况，规范开展员工招聘录用、人事档案管理、薪酬核算发放、社保缴纳、员工绩效考核、员工离职交接等全流程人力资源管理工作，接受集团人力资源部及所属基地管理层的双重管理。

#### **2、安全生产管理**

集团综合管理部统筹管理各下属主体安全生产、职业健康保障、环境保护及相关档案归集管理等相关事项，各下属生产基地配置专职安全管理人员负责落实安全管理等工作。集团通过现场检查、安全生产培训、定期消防演练、特种设备应急处置等专项实操演练等方式，监督各下属公司落实《安全生产法》及行业安全规范要求，全面筑牢运营合规防线，有效进行安全生产管理，防范生产基地各类安全生产风险，保障集团经营管理活动平稳有序开展。

### **3、内部控制管理**

集团建立覆盖采购、销售、生产、资产管理、合同、印章管理等全业务链条基础内控制度，明确各业务环节审批权限、关键岗位分离、重大事项分级报备等核心管控规则。集团通过常态化内控审核、经营巡检等方式，对各下属公司的制度执行、流程合规等情况开展监督检查，建立台账管理、限期整改、复查闭环等机制，持续优化内部管控流程，内部控制管理机制有效运行。

综上，报告期内发行人针对各生产基地、子公司及孙公司的人力、安全、内部控制等方面管控机制较为健全，生产经营管理规范有序。

**二、发行人及下属企业是否均取得汽车行业质量管理体系认证，报告期内是否存在因产品质量问题而发生产品召回或赔偿等事项，是否存在行政处罚和重大违法违规行为**

#### **（一）发行人及下属企业取得汽车行业质量管理体系认证情况**

IATF16949汽车行业质量管理体系标准是由国际汽车工作组（IATF）制定的汽车行业质量管理体系标准，主要适用于汽车整车厂和其直接的零备件制造商，系企业自愿申请的行业组织质量管理类认证，非国家强制要求的特殊资质或业务许可。根据该体系认证规则要求，申请该体系认证的主体至少需具备以下两个条件：（1）必须是直接与生产汽车或产品相关，能开展加工制造活动，并通过该种活动使产品能够增值；（2）申请该体系认证的主体还需有至少运行12个月的主要指标和绩效趋势等。

截至本问询函回复出具日，发行人及各下属公司业务定位、业务开展及汽车行业质量管理体系认证取得等情况如下：

| 序号 | 公司名称    | 主要业务开展情况                                    | 是否取得汽车行业质量管理体系认证                                                 |
|----|---------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| 1  | 地通控股    | 集团公司，主要负责集中核心原材料采购、大部分产品统一对外销售、统筹集团资源与综合管理等 | 否，非生产基地，不适用                                                      |
| 2  | 宝鸡地通    | 生产基地，主要配套吉利集团和比亚迪                           | 是                                                                |
| 3  | 成都杰诚    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 4  | 贵阳地通    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 5  | 吉林地通    | 生产基地，主要配套一汽集团、吉利集团                          | 是                                                                |
| 6  | 宁波益世    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 7  | 台州杰诚    | 生产基地、研发技术中心，主要配套吉利集团                        | 是                                                                |
| 8  | 西安地通    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 9  | 湘潭地通    | 生产基地，主要配套吉利集团、比亚迪、北汽福田                      | 是                                                                |
| 10 | 张家口地通   | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 11 | 长兴地通    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 12 | 临海杰诚    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 13 | 宁波杰诚    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 是                                                                |
| 14 | 武汉地通    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 否，武汉地通成立于2025年10月，经营时间不足12个月，暂不满足认证条件，待满足条件后申请认证                 |
| 15 | 沈阳地通    | 生产基地，主要配套吉利集团                               | 否，沈阳地通成立于2025年10月，经营时间不足12个月，暂不满足认证条件，待满足条件后申请认证                 |
| 16 | 上海地通    | 研发技术中心，负责技术、工艺研发                            | 否，非生产基地，不适用                                                      |
| 17 | 地通投资    | 报告期内未实际开展生产经营业务                             | 否，非生产基地，不适用                                                      |
| 18 | 宁波地通    | 报告期内未实际开展生产经营业务                             | 否，无实际经营业务，不适用                                                    |
| 19 | 成都地通（新） | 报告期内未实际开展生产经营业务                             | 否，无实际经营业务，不适用                                                    |
| 20 | 长春地通    | 原生产基地，曾主要配套一汽集团，2023年长春地通生产基地职能由吉林地通承接      | 否，长春地通曾于2022年2月取得认证，有效期至2025年2月，2023年长春地通生产基地职能由吉林地通承接，故未再办理认证续期 |

如上表所示，发行人及下属公司中地通控股、上海地通、地通投资非生产

主体，宁波地通、长春地通、成都地通（新）无实际经营业务或未从事汽车相关产品生产，上述企业不满足认证条件，无法申请 IATF16949 认证；武汉地通、沈阳地通因经营时间尚不足 12 个月，暂不满足认证条件，目前尚无法申请 IATF16949 认证，待运营期限满足认证条件后，公司将积极申请认证。因此，截至本问询函回复出具日，发行人从事生产经营的生产基地中除武汉地通、沈阳地通因经营时间较短暂不满足认证条件外，其他开展生产经营业务的生产基地均已取得汽车行业质量管理体系认证。且汽车行业质量管理体系认证属自愿申请的行业组织质量管理类认证，非国家强制要求的特殊资质或业务许可，因此，武汉地通、沈阳地通暂未取得 IATF16949 认证对发行人的生产经营不会产生重大不利影响。

综上，发行人满足认证条件的下属企业均已经取得了汽车行业质量管理体系认证。

## **（二）报告期内是否存在因产品质量问题而发生产品召回或赔偿等事项，是否存在行政处罚和重大违法违规行为**

报告期内，发行人不存在因产品质量问题而发生产品召回，亦不存在因产品质量导致的行政处罚和重大违法违规行为。

报告期内，发行人存在因质量事项产生索赔的情况，2023 至 2025 年质量索赔金额占发行人当期汽车金属结构件收入比例分别为 0.06%、0.07%、0.09%，占比较低，发行人不存在产品质量的重大诉讼纠纷或因产品质量问题导致停止供应商资格的情况，上述产品质量索赔不会对公司生产经营造成重大不利影响。

因此，报告期内发行人不存在因产品质量问题而发生产品召回，不存在产品质量相关行政处罚和重大违法违规行为；报告期内发行人质量索赔金额占发行人当期汽车金属结构件收入的比例较低，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

**三、汽车零部件轻量化的技术发展及市场应用情况、核心测算指标；结合前述内容说明报告期内发行人产品在轻量化方面的具体体现，募投项目产**

线设备、具体产品在轻量化方面升级的具体体现及与发行人现有产线设备、具体产品是否具有差异；

### （一）汽车零部件轻量化的技术发展及市场应用情况、核心测算指标

#### 1、汽车零部件轻量化的技术发展及市场应用情况

##### （1）汽车零部件轻量化的技术发展情况

汽车零部件行业是汽车产业链的核心组成部分，在产业转型浪潮中呈现出鲜明的技术升级特征，轻量化材料应用、生产工艺升级、智能化与绿色化四大趋势协同推进，驱动产业格局深度重构。

##### ①高强度轻量化材料应用成为核心方向

研究表明，汽车重量每减轻10%，燃油经济性将会上升6%-8%。传统低碳钢逐步被先进高强度钢（AHSS）替代，钢材抗拉强度可大幅提升，可以有效减少车辆结构中额外的支撑和加固梁的数量，使用更少的部件和更薄的材料，从而显著减轻车身重量。铝合金冲压件凭借密度只有钢的1/3的优势，在引擎盖、车门等部件的渗透率逐年提升，采用铝合金冲压的车身部件可实现减重30%以上，显著降低车辆能耗。镁合金是最轻的金属结构材料，其密度仅为铝合金的2/3，可以在铝合金的基础上进一步减轻整车重量达15%-20%。

##### ②生产工艺升级推动质量提升

热成型工艺，尤其是高强度钢和铝合金的热成型，在汽车行业中越来越受到重视，其主要优势在于能够生产出极高强度和精确尺寸的零部件，减少了后续的机械加工需求和材料浪费。一体压铸技术能够在单次铸造过程中完成复杂零件的生产，与传统的多部件组装相比，这种方法减少了组装环节，降低了生产成本，并提高了结构完整性和力学性能。

##### ③智能化转型重塑生产全流程

智能冲压装备加速普及，制造业生产线配备在线视觉检测系统成为产线改造的趋势，通过AI检测的不良品识别率达99.9%，显著提高了产品的一致性。数字孪生技术的应用实现了冲压过程全仿真优化，新产品开发周期缩短30%，

试模次数减少40%，大幅降低了企业的研发成本。同时，信息化系统的引入提高了企业的各项经营效率。

#### ④绿色低碳制造体系加速构建

为落实碳达峰碳中和目标，近年来，我国产业结构向绿色化、低碳化持续优化。按照二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》部署安排，未来汽车循环利用体系将会逐步健全优化，对重点领域和关键环节的支持机制也将逐渐完善。加快建设汽车产业绿色低碳发展机制，不仅是产业高质量发展的内在要求，也是落实国家“双碳”战略的重要支撑。

面对汽车产业变革，汽车零部件制造行业通过持续强化材料研发、工艺创新、智能化改造和坚持绿色制造路线等四大维度同步突破，抓住技术发展的关键阶段，为汽车产业的高质量发展提供核心支撑。

#### （2）汽车零部件轻量化的市场应用情况

汽车零部件轻量化是汽车产业发展的重要方向，也是新能源汽车提升续航能力、降低能耗和满足节能减排要求的重要技术路径。随着新能源汽车快速普及以及整车电动化、智能化的发展，轻量化已由早期局部零部件减重逐步发展为覆盖整车设计、材料应用、制造工艺及零部件开发的系统性工程，市场应用不断扩大。

目前，汽车轻量化已广泛应用于车身结构件、底盘系统、防撞系统、电池系统及悬架系统等多个领域。其中，车身结构件和底盘零部件由于占整车质量比例较高，是轻量化应用最成熟、市场规模最大的领域。通过采用高强度钢、超高强度钢、铝合金等轻量化材料，以及热成形、激光拼焊、内高压成形、一体化压铸等先进制造工艺，在保证车辆安全性、刚度及耐久性的前提下，有效降低整车重量，提高燃油经济性和新能源汽车续航能力，因此相关技术已成为国内外主流整车厂的重要开发方向。

随着新能源汽车市场持续增长，轻量化应用正由传统覆盖件向高附加值结构件和总成产品延伸。例如，A/B柱、门槛梁、前后纵梁、防撞梁、减震塔、底盘纵横梁、副车架、电池托盘等承载及安全类零部件，已大量采用轻量化材

料及先进成形工艺。同时，为满足新能源汽车对碰撞安全、电池防护和整车性能的更高要求，热成形钢、高强度钢、超高强度钢与铝合金等轻量化材料的应用不断深化，一体化压铸等先进制造工艺持续推广，共同推动汽车零部件轻量化向高性能、高集成度和高效率方向发展。

2、汽车零部件轻量化的核心测算指标

(1) 轻量化

汽车轻量化是结构设计、材料和先进的加工成形技术的优势集成，是有效降低油耗、减少排放和提升安全性的重要技术措施之一。《汽车产业中长期发展规划》提出“到2025年乘用车新车平均燃料消耗量达到4.0升/百公里”的目标，在此背景下，通过汽车轻量化降低能耗成为各大车企应对节能减排目标的技术路径。有关数据表明，汽车整车重量降低10%，燃油效率可提高6%-8%，纯电车电耗可降低5%-7%。对于我国汽车产业而言，发展汽车轻量化技术，是我国节能减排的需要，也是产业结构调整的需要，更是提升我国汽车产品国际竞争力、建设汽车强国的需要。

(2) 核心测算指标

汽车轻量化的具体指标及对应应用如下表所示：

| 指标      | 定义                                                | 行业应用         |
|---------|---------------------------------------------------|--------------|
| 减重率     | $(\text{优化前质量} - \text{优化后质量}) \div \text{优化前质量}$ | 衡量轻量化效果的核心指标 |
| 单位质量    | 单个零部件重量                                           | 整车开发目标控制指标   |
| 比强度     | $\text{抗拉强度} \div \text{密度}$                      | 评价轻量化材料承载能力  |
| 比刚度     | $\text{弹性模量} \div \text{密度}$                      | 评价材料抗变形能力    |
| 安全性能保持率 | 强度、刚度、疲劳寿命等是否满足设计要求                               | 验证轻量化设计可靠性   |
| 材料利用率   | $\text{产品净质量} \div \text{投入材料质量}$                 | 衡量制造工艺水平     |
| 单车减重贡献  | 单个零部件实现的减重质量(kg)                                  | 衡量对整车轻量化的贡献  |
| 轻量化成本效益 | $\text{新增成本} \div \text{减重质量 (元/kg)}$             | 衡量轻量化方案经济性   |
| 节能减排效益  | 结合整车验证降低车辆运行能耗及碳排放的效果                             | 衡量全生命周期碳减排效果 |



综上，行业内通常以减重率、单位质量、比强度、比刚度、安全性能保持率、材料利用率、单车减重贡献、轻量化成本效益及节能减排效益等指标作为汽车零部件轻量化水平的核心测算指标。其中，减重率是评价轻量化效果最直接的指标，比强度和比刚度主要用于评价轻量化材料性能，安全性能保持率用于验证产品可靠性，轻量化成本效益则反映轻量化方案的经济可行性，各项指标共同构成汽车零部件轻量化技术评价体系。

（二）报告期内发行人产品在轻量化方面的具体体现

报告期内，发行人主要产品为汽车金属结构件及配套模具，汽车金属结构件又分为车身结构件、底盘系统。公司车身结构件产品类别较为广泛，主要产品类别包括侧围类总成、地板类总成、机舱类总成、顶盖类总成等。公司底盘系统产品主要包括前桥总成、后桥总成、控制臂总成等。由于公司产品众多，故选取部分代表性产品作为轻量化方面的体现对比。具体情况如下：

| 产品     | 材料   |       | 结构优化方案   |                                                 | 制造工艺   |                                                                     | 重量       |            |
|--------|------|-------|----------|-------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------|----------|------------|
|        | 传统产品 | 轻量化产品 | 传统产品     | 轻量化产品                                           | 传统产品   | 轻量化产品                                                               | 传统产品     | 轻量化产品      |
| 一体化单门环 | 高强度钢 | 热成型钢  | 采用分体结构设计 | 采用热成型一体化结构设计，使得零件数量减少，材料厚度减低，搭接边长度取消等方面优化提升效果明显 | 采用冲压工艺 | 采用热成型工艺，保证材料厚度减少，取消搭接边（焊点减少30-50个），整体减重3-5公斤/侧，双侧减重6-10公斤，强度提升，性能提高 | 约16公斤/单侧 | 约12.7公斤/单侧 |
| A柱上边梁  | 高强度钢 | 热成型钢  | 采用冷轧钢材设计 | 采用热成型材料设计，材料厚度减少，搭接边取消，焊点取消，强度提升                | 采用冲压工艺 | 采用热成型工艺，减少零件厚度，取消搭接边，减少焊点数量，整体减重1公斤/侧，双侧减重2-3公斤，且强度提高               | 约4.5公斤/侧 | 约3.5公斤/侧   |
| 中通道总成  | 高强度钢 | 热成型钢  | 采用高强度设计  | 采用热成型材料设计，材料厚度减少，强度提升                           | 采用冲压工艺 | 采用热成型工艺，减少零件厚度，整体减重2公斤且强度提高                                         | 约7.5公斤   | 约5.5公斤     |
| 门槛总成   | 高强度钢 | 热成型钢  | 采用高强度设计  | 采用热成型材料设计，材料厚度减少，强度提升                           | 采用冲压工艺 | 采用热成型工艺，减少零件厚度，整体减重1.2公斤/侧，双侧减重2.4公斤                                | 约4.5公斤   | 约3.3公斤     |

| 产品   | 材料   |       | 结构优化方案 |                                                          | 制造工艺       |                         | 重量       |          |
|------|------|-------|--------|----------------------------------------------------------|------------|-------------------------|----------|----------|
|      | 传统产品 | 轻量化产品 | 传统产品   | 轻量化产品                                                    | 传统产品       | 轻量化产品                   | 传统产品     | 轻量化产品    |
| 前桥总成 | 冲压板材 | 冲压板材  | 采用经验设计 | 采用拓扑结构优化，形貌优化，零件数量从24个减少到17个，焊缝长度减少3米，实现减重1.38公斤         | 采用冷冲压+焊接工艺 | 采用连续模自动生产，焊道长度减少        | 约17.45公斤 | 约16.07公斤 |
| 后桥总成 | 冲压板材 | 成型管   | 采用经验设计 | 采用拓扑优化，形貌优化，优化结构设计，前横梁/左右纵臂从冲压件拼焊结构优化成内高压成型管，总成实现减重7.8公斤 | 采用冷冲压+焊接工艺 | 采用内高压成型工艺，减少零件数量，减少焊道长度 | 约22.9公斤  | 约15.1公斤  |

如上表所示，发行人主要产品的轻量化主要体现在材料轻量化、结构轻量化及工艺轻量化三个方面。一方面，通过采用热成型钢、高强热轧钢、成型管等高性能材料，在满足产品力学性能要求的前提下实现材料减重；另一方面，通过一体化设计、拓扑优化、形貌优化等设计方案，减少零部件数量、搭接边、焊点及焊缝长度，实现结构集成化和产品减重；同时，通过热成型、内高压成型、连续模自动化生产等先进制造工艺，进一步提升产品性能和生产效率。上述技术路线使发行人车身结构件及底盘系统产品在保证或提升强度、刚度、碰撞安全性能和可靠性的基础上，最终使得产品的重量有不同程度的减少，以达到轻量化的目标。

### （三）募投项目产线设备、具体产品在轻量化方面升级的具体体现及与发行人现有产线设备、具体产品是否具有差异

发行人本次募投项目中，武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目和轻量化汽车车身结构件及底盘总成改扩建项目总体围绕发行人现有主营业务开展，主要系对现有车身结构件及底盘系统产线设备的扩充（采购部分集团现有生产体系中已具备的产线设备，如热成型设备、冲压设备及焊接设备等），同时结合新能源汽车轻量化发展趋势及客户需求变化，新增升级部分产线设备（采购部分集团现有生产体系中尚未具备的产线设备，如铝合金压铸生产线、低压铸造生产线及热气胀生产线）。

本次募投项目生产的主要产品为车身件、底盘件、车身热成型件、铝副车架以及减震塔；其中，除减震塔、铝副车架等新增升级产线设备产品属于现有产品的轻量化升级外，其余募投项目产品主要为发行人现有产品的产能扩建，不涉及产品类别或核心生产工艺的重大变化，与现有产品无明显差异。具体情况如下：

**1、募投项目产线设备：主要以现有产线设备扩充为主，同时新增升级部分产线设备**

本次募投项目计划投资的产线设备主要以现有的产线设备扩充为主，如热成型设备、冲压设备及焊接设备等，主要用于满足现有车身结构件、底盘系统等产品新增产能需求，该等设备与发行人现有产线设备无明显差异。

除此之外，武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目根据新增产品需求及未来技术发展方向，新增配置了部分集团现有生产体系中尚未具备的设备，主要包括铝合金压铸生产线、低压铸造生产线及热气胀生产线等。上述设备主要服务于新增轻量化产品的研发、生产和验证，有助于公司进一步完善轻量化零部件制造能力，拓展新能源汽车轻量化底盘及车身结构件领域。

其中，铝合金压铸生产线主要用于满足一体化压铸减震塔的生产需求，低压铸造生产线主要用于铝副车架产品的制造；热气胀生产线主要用于热气胀成型工艺验证和相关产品制造，相关生产线情况如下所示：

| 序号 | 生产线名称    | 具体设备              | 生产线数量 |
|----|----------|-------------------|-------|
| 1  | 铝合金压铸生产线 | 高压压铸机生产单元及辊底炉时效炉等 | 1     |
| 2  | 低压铸造生产线  | 铸造机及精加工中心（五轴）等    | 1     |
| 3  | 热气胀生产线   | 热气胀实验压机及供气系统等     | 1     |

**2、募投项目产品：主要以现有产品为主，同时对部分现有产品进行轻量化升级**

本次募投项目生产的车身件、热成型车身件、底盘件及底盘总成等产品大部分均已在公司现有生产体系中实现量产，相关产品的材料体系、生产工艺及技术路线与现有产品保持一致，无明显差异。

除此之外，本次募投项目根据新能源汽车轻量化趋势及客户需求，新增升级部分产线设备，该等设备生产一体化压铸减震塔及铝副车架产品等轻量化产品，进一步丰富公司轻量化零部件产品体系。发行人本次募投项目新增轻量化产品与现有产品的对比情况如下所示：

| 对比方面          |          | 前机舱类总成                                        | 地板类总成                                                             | 底盘类总成                                                                            | 底盘类总成                                                                                    | 侧围类总成                                                                   |
|---------------|----------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
|               |          | 一体化压铸减震塔                                      | 一体化压铸后纵梁总成                                                        | 前副车架                                                                             | 后副车架                                                                                     | A柱上横梁（内嵌管状）                                                             |
| 该产品涉及的新增升级设备  |          | 铝合金压铸生产线                                      | 铝合金压铸生产线                                                          | 低压铸造生产线                                                                          | 低压铸造生产线                                                                                  | 热胀生产线                                                                   |
| 公司可比原有产品      |          | 前轮罩总成                                         | 后纵梁总成                                                             | 前副车架总成                                                                           | 后副车架总成                                                                                   | A柱上边梁总成                                                                 |
| 公司可比原有产品原生产设备 |          | 冲压、焊接生产线                                      | 冲压、焊接生产线                                                          | 冲压、焊接生产线                                                                         | 冲压、焊接生产线                                                                                 | 冲压、焊接生产线                                                                |
| 材料对比          | 原有产品使用材料 | 钢材                                            | 热成型钢/HC700/HC980 高强度钢                                             | 高强度材料                                                                            | 高强度材料                                                                                    | 高强度材料                                                                   |
|               | 新产品使用材料  | 铝合金                                           | 免热处理 AlSi10MnMg 铝合金                                               | A356.2铝合金材料                                                                      | 低压铸造 A356.2-T6铝合金                                                                        | HC1800/2200H S硼钢管材                                                      |
| 结构优化方案        | 原有产品设计   | 采用钢制零件焊接组合设计                                  | 通过钢制零件冲压焊接组合形成                                                    | 通过钢制零件冲压焊接组合形成                                                                   | 通过钢制零件冲压焊接组合形成                                                                           | 通过钢制零件焊接组合设计                                                            |
|               | 新产品设计    | 采用铝合金材料设计，压铸成型，整体形状及截面积有所调整，通过材料特性降低产品重量6-8公斤 | 采用免热处理材料 AlSi10MnMg 铝合金设计，压铸成型，通过截面优化，整体形状设计，使得产品在满足减重的前提下，满足性能要求 | 采用底盘铝合金材料设计，通过砂芯成型完整封闭中空腔体，内置一体化加强筋，截面惯性矩大幅提升。单一完整铸件，集成减震安装座、转向机固定点、防撞连接基座、电机支撑点 | 采用底盘铝合金材料设计，单件完整铸件，集成后轮摆臂安装点、减震器基座、电机托举支架、防撞连接点；内置砂芯，成型中空封闭式箱体结构，可自由设计内部加强筋，截面惯性矩远高于冲压钢件 | 采用 HC1800/2200H S硼钢管材，一体成型，中空变截面管材，环形受力，材料利用率更高。环形中空封闭截面力360°均匀分散，无焊缝断点 |
| 制造工艺优化        | 原有产品工艺   | 采用传统冲压焊接工艺                                    | 采用冲压（热成型）+焊接工艺                                                    | 采用冲压（热成型）+焊接工艺                                                                   | 采用冲压（热成型）+焊接工艺                                                                           | 采用冲压（热成型）+焊接工艺                                                          |

| 对比方面  | 前机舱类总成                                                  |                              | 地板类总成                                                       | 底盘类总成                                                                                                                                       | 底盘类总成                                                                                                                     | 侧围类总成                                                             |
|-------|---------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
|       | 一体化压铸减震塔                                                |                              | 一体化压铸后纵梁总成                                                  | 前副车架                                                                                                                                        | 后副车架                                                                                                                      | A柱上横梁（内嵌管状）                                                       |
| 新产品工艺 | 采用铝合金一体化压铸成型+机加工工艺。使得产品的零部件数量减少95%，焊接搭接区域取消，焊点减少80-120个 |                              | 采用一体化压铸成型+机加工工艺。完整一体化成型，无拼接缝隙、无焊点薄弱区，载荷传递连续均匀，车尾整体弯曲、扭转刚度提升 | 采用低压铸造+机加工工艺，本体无任何焊缝，仅外部装配螺栓，铝液平稳充型、定向补缩，内部组织均匀，无气孔、疏松，适合长期交变底盘载荷                                                                           | 采用低压铸造+机加工工艺，铸件本体无任何焊缝，仅外部车身装配螺栓；铝液平稳充型、自上而下定向凝固，内部疏松缺陷极少，交变载荷下耐久优异                                                       | 采用热胀型工艺，使得产品数量更少，搭接区域较少。焊点数连较少。材料加热成型，刚度更强                        |
| 刚度对比  | 原有产品                                                    | 总成扭转刚度基准值：100%（对标基准）         | 传统薄壁分段纵梁：拼接缝隙削弱整体性，长期颠簸易变形；左右受力不均时抗扭差，多段钣金滑移导致扭转衰减大         | 1、抗弯刚度：分段钣金因焊缝削弱截面整体性，受力时钣金间微量滑移<br>2、扭转刚度：多部件拼接，扭转载荷下焊缝处应力集中，长期使用刚度衰减明显                                                                    | 1、抗弯刚度：分段钣金因焊缝限制截面整体性，受力变形量大<br>2、扭转刚度：多钣金拼接，扭转载荷集中在焊缝，长期使用刚度持续衰减                                                         | 1、侧向抗弯刚度：100%基准<br>2、扭转刚度：100%基准                                  |
|       | 新产品                                                     | 整体闭环筋结构消除焊缝薄弱区，底盘刚性提升10%-18% | 铝压铸一体式纵梁：弯曲刚度提升20%-28%，无滑移间隙，车尾局部扭转刚度提升25%-30%；过弯稳、颠簸无异响    | 1、抗弯刚度：整体封闭腔体，多道内置加强筋，截面惯性矩提升3倍以上；同等安装边界下铝压铸副车架弯曲刚度提升22%-30%，急刹车、过减速带形变更小，车头无松散晃动<br>2、扭转刚度：无拼接间隙，应力均匀分布，局部扭转刚度提升26%-33%；高速转向车头跟随性更好，转向虚位减少 | 1、抗弯刚度：完整封闭腔体无拼接缝隙，同等安装边界下弯曲刚度提升24%-33%；过减速带、烂路时车尾形变更小，无松散晃动<br>2、扭转刚度：整体连续结构，应力均匀分散，车尾局部扭转刚度提升27%-36%；高速变道车身跟随性更强，尾部无拖滞感 | 1、侧向抗弯刚度：提升40%-60%，三角窗区域抗变形显著提升<br>2、扭转刚度：提升32%-45%，白车身整体扭转刚度同步上涨 |
| 重量差异  | 原有产品重量                                                  | 10-12公斤（单侧）                  | 22-28公斤（单侧）                                                 | 40-52公斤                                                                                                                                     | 36-48公斤                                                                                                                   | 2.8-3.4公斤                                                         |



| 对比方面  | 前机舱类总成    | 地板类总成       | 底盘类总成   | 底盘类总成   | 侧围类总成                                                                    |
|-------|-----------|-------------|---------|---------|--------------------------------------------------------------------------|
|       | 一体化压铸减震塔  | 一体化压铸后纵梁总成  | 前副车架    | 后副车架    | A柱上横梁（内嵌管状）                                                              |
| 新产品重量 | 4-6公斤（单侧） | 11-15公斤（单侧） | 26-33公斤 | 23-30公斤 | 基础钣金 2.0-2.3 公斤+热气球管 0.7-0.9 公斤，总重 2.7-3.2 公斤（减重 5%-12%；同等刚度下减重 15%-20%） |

综上，上述产品引入铝合金等材料及相关制造工艺，实现原有产品的轻量化升级，在满足结构强度和安全性能要求的基础上，进一步降低零部件重量，有助于提升公司在汽车轻量化车身及底盘结构件领域的产品能力。

四、结合各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、所服务的客户、在手订单及配套情况等，分别说明各新增改扩建项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险；

（一）各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况

1、武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目

本项目产品包括车身件（包括热成型车身件）、底盘件、减震塔和副车架。具体产品及产能规划如下表所示：

| 序号 | 产品名称 | 产品介绍                                                                                                                                           | 单位 | 设计产能   |
|----|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------|
| 1  | 车身件  | 车身件系支撑车辆并保护驾驶员与乘客的结构，其表现对被动安全性至关重要。本项目车身件包括诸如纵梁总成、防撞梁总成及侧围总成等大型车身外覆盖件，还包括重要的结构件以及与碰撞性能相关的零部件等。                                                 | 万套 | 105.00 |
| 2  | 底盘件  | 车辆底盘作为机动车关键的承载部分，其结构的稳定性直接关系到车辆的整体性能和驾驶员的安全。底盘结构对车辆的动力学、性能和安全至关重要，尤其对噪声、振动、驾驶舒适性和冲击有重要影响。本项目底盘件包括连接车身和车辆动力总成并支撑其重量的系统、框架和相关部件，如前桥总成、后桥总成及控制臂总成 | 万件 | 22.00  |

| 序号 | 产品名称 | 产品介绍                                                                                                                                                                          | 单位 | 设计产能   |
|----|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------|
| 3  | 减震塔  | 减震塔又称避震塔顶，是汽车车身或车架上用于安装减震器总成的关键承载结构，常见于车辆前/后悬架区域（如发动机舱内、后备箱下方）。其核心功能是固定减震器、弹簧等悬架部件，同时传递并分散车辆行驶中减震器所承受的纵向冲击力与横向载荷，保障悬架系统稳定工作，对维持车辆行驶稳定性、操控性及减震效果至关重要。                          | 万套 | 10.00  |
| 4  | 副车架  | 副车架是汽车底盘的重要组成部分，通常为框架式结构，通过衬套或螺栓与车身主车架/车身连接，承担着支撑发动机、变速箱、悬架系统（如控制臂、转向机）等核心部件的作用。它能有效隔离底盘部件工作时产生的振动与噪音，提升驾乘舒适性；同时可优化底盘受力分布，增强底盘整体刚性，减少车身变形，进而提升车辆操控精度与行驶安全性，是连接车身与底盘功能部件的“桥梁”。 | 万件 | 10.00  |
| 合计 |      |                                                                                                                                                                               |    | 147.00 |

## 2、轻量化汽车车身结构件及底盘总成改扩建项目

本项目产品包括车身件（包括热成型车身件）和底盘总成。具体产品及产能规划如下表所示：

| 序号 | 产品名称 | 产品介绍                                                                                           | 产品类型   | 单位 | 设计产能   |
|----|------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----|--------|
| 1  | 车身件  | 车身件系支撑车辆并保护驾驶员与乘客的结构，其表现对被动安全性至关重要。本项目车身件包括诸如纵梁总成、防撞梁总成及侧围总成等大型车身外覆盖件，还包括重要的结构件以及与碰撞性能相关的零部件等。 | 车身件    | 万套 | 56.30  |
|    |      |                                                                                                | 车身热成型件 | 万套 | 48.00  |
| 2  | 底盘总成 | 底盘总成是汽车的核心结构之一，其核心功能是支撑和安装汽车发动机、车身及其他部件，形成整体结构，并接受发动机动力，使汽车正常行驶；底盘总成是车辆实现运动、操控和安全的基础。          | 底盘总成   | 万套 | 6.00   |
| 合计 |      |                                                                                                |        |    | 110.30 |

## 3、各产品的市场竞争情况

### （1）车身结构件及热成型车身件市场竞争情况

本次募投项目新增产能中，车身结构件及热成型车身件合计产能规模较大，主要应用于吉利等整车厂相关车型。车身结构件是汽车车身骨架的重要组成部分，直接关系整车碰撞安全性能、车身刚度及轻量化水平。近年来，随着

新能源汽车渗透率不断提高以及整车安全标准持续提升，高强钢、超高强钢及热成型钢在车身结构中的应用比例持续提升，热成型车身件凭借高强度、轻量化及优异的碰撞安全性能，逐步成为新能源汽车及中高端车型的重要配置，市场需求持续增长。

在下游市场需求持续增长的带动下，汽车冲压及车身结构件市场规模保持稳步扩张，2025年我国乘用车冲压件的市场空间约为3,117.81亿元。汽车车身结构件及热成型车身件作为汽车冲压件的重要组成部分，受益于新能源汽车销量增长、轻量化技术渗透率提升以及整车平台持续升级，市场需求具有良好的增长基础。

目前国内汽车车身结构件市场已形成较为成熟的竞争格局，主要参与企业包括凌云股份、无锡振华、常青股份、博俊科技及宁波华翔等。其中，热成型车身件由于涉及热成型模具开发、温度控制、成型工艺及自动化生产等关键技术，对企业研发能力和生产工艺要求较高，行业进入门槛相对较高。与此同时，整车厂通常要求供应商在车型开发阶段同步参与产品设计和工艺开发，客户认证周期较长，形成了较高的客户认证壁垒。

公司长期从事汽车车身结构件研发与生产，已掌握高强度冷冲压、热成型、激光拼焊板、辊压成型、自动化焊接集成等核心技术，具备较强的同步开发能力和规模化生产能力，在细分市场具有较强竞争优势。

## （2）底盘总成及底盘结构件市场竞争情况

本次募投项目规划生产的底盘总成、前后桥、摆臂等产品属于汽车底盘系统的重要组成部分，对车辆操控性能、行驶稳定性、安全性能及舒适性具有重要影响。近年来，随着新能源汽车快速发展以及汽车轻量化趋势持续深化，底盘系统正逐步向高强度、轻量化和模块化方向发展，高强钢、铝合金等轻量化材料应用比例不断提升，新能源汽车底盘对承载能力、轻量化水平及集成化设计提出了更高要求，带动底盘总成及底盘结构件市场需求持续增长。

在市场需求持续释放的带动下，全球汽车底盘市场规模保持较快增长。根据Fortune Business Insights数据，2025年全球汽车底盘市场规模为1,788.4亿美元，预计到2034年将增长至5,613.9亿美元，2026年至2034年复合年增长率为



13.80%，显示出汽车底盘行业具有广阔的发展空间。随着新能源汽车渗透率不断提升以及整车平台持续升级，底盘系统轻量化、模块化及集成化已成为行业发展的方向，为底盘总成及底盘结构件市场带来了持续增长动力。

目前国内底盘系统市场竞争企业主要包括拓普集团、万向钱潮以及部分国际汽车零部件供应商。由于底盘产品需满足整车厂严格的疲劳寿命、强度及安全性能要求，同时涉及复杂焊接工艺、尺寸精度控制及自动化生产能力，因此行业具有较高的技术壁垒和质量管理壁垒。

公司已掌握内高压成型、抗疲劳扭力梁生产、高强度冷冲压及自动化焊接集成等核心技术，能够有效降低产品重量、提升产品强度及疲劳寿命，并具备与整车厂同步开发和批量供货能力，能够满足新能源汽车底盘轻量化发展需求。

### （3）铝副车架市场竞争情况

铝副车架是新能源汽车轻量化底盘系统的重要组成部分。相比传统钢制副车架，铝副车架具有重量轻、耐腐蚀性能优良、NVH性能较好等优势，可有效降低整车质量、提升续航里程，因此在新能源汽车特别是中高端新能源汽车中的应用比例不断提高。近年来，随着新能源汽车渗透率持续提升以及整车厂不断推进平台轻量化设计，铝副车架已成为底盘轻量化的重要发展方向，市场需求保持稳步增长。

根据Fortune Business Insights数据，2025年全球汽车副车架市场规模为284.5亿美元，预计将由2026年的292.4亿美元增长至2034年的436.1亿美元，预测期内复合年增长率为5.1%；其中，亚太地区凭借新能源汽车产业的快速发展，占据全球汽车副车架市场48.50%的份额，是全球最大的汽车副车架消费市场。随着我国新能源汽车产业持续发展以及小鹏汽车、小米汽车、赛力斯等新能源整车厂持续推进轻量化平台布局，铝副车架作为新能源汽车底盘轻量化的重要零部件，市场需求有望进一步增长。

目前国内铝合金底盘结构件市场主要竞争企业包括旭升集团及爱柯迪等。相关产品涉及铝合金压铸等多项工艺，对企业研发能力、工艺控制能力及质量

管理能力要求较高。发行人依托多年汽车结构件开发经验及客户资源积累，具备进入新能源汽车轻量化底盘领域的技术基础和市场基础。

（4）减震塔市场竞争情况

减震塔是连接悬架系统与车身的重要承载结构件，其性能直接影响整车刚度、操控性能及碰撞安全性能。随着新能源汽车车身结构持续优化以及轻量化需求提升，减震塔产品逐步向高强度钢及热成型工艺方向发展。

减震塔产品通常需要与整车平台同步开发，并经过严格的疲劳耐久、碰撞安全及尺寸精度验证，行业竞争主要集中于同步研发能力、模具开发能力、冲压焊接工艺能力及批量供货能力。目前相关市场参与企业主要包括无锡振华、常青股份、博俊科技、宁波华翔等汽车冲压焊接零部件企业。

公司已形成从产品设计、模具开发、冲压成形到自动化焊接的完整制造体系，具备较强的产品开发能力和规模化生产能力，在减震塔等车身关键结构件领域具有较好的市场竞争基础。

综上，本次募投项目新增产品主要聚焦新能源汽车轻量化车身结构件、热成型结构件、底盘总成及轻量化底盘零部件等领域，符合汽车轻量化及新能源汽车产业发展趋势。相关产品市场需求主要受新能源汽车销量增长、轻量化渗透率提升以及整车平台升级等因素驱动，行业整体保持良好发展态势。公司凭借长期积累的模具开发能力、同步研发能力、热成型技术、自动化焊接技术及客户资源优势，已进入国内主流整车厂供应体系，具备较强的市场竞争力。

（二）实施主体的市场定位及当前产能情况、所服务的客户、在手订单及配套情况

发行人各募投项目实施主体的市场定位及当前产能情况、所服务的客户、在手订单及配套情况如下所示：

| 主要情况   | 武汉地通汽车部件有限公司 | 长兴地通汽车部件有限公司 | 湘潭地通汽车制品有限公司    | 宁波益世汽车部件有限公司 |
|--------|--------------|--------------|-----------------|--------------|
| 服务覆盖区域 | 湖北及周边省份      | 长三角地区        | 湖南、川渝等地         | 长三角地区        |
| 主要生产产品 | 车身结构件及底盘系统   | 车身结构件及底盘系统   | 车身结构件及底盘系统      | 车身结构件及底盘系统   |
| 主要供应车型 | 吉利银河及路特斯等    | 吉利星耀及吉利帝豪等   | 吉利星愿、吉利缤越及吉利博越等 | 极氪、领克及吉利博越等  |

| 主要情况         | 武汉地通汽车部件有限公司 | 长兴地通汽车部件有限公司 | 湘潭地通汽车制品有限公司  | 宁波益世汽车部件有限公司 |
|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
| 主要服务对象、客户    | 吉利集团         | 吉利集团         | 吉利集团、比亚迪、北汽福田 | 吉利集团         |
| 2025年产能利用率情况 | -            | 105.35%      | 150.07%       | 87.12%       |

注：武汉地通汽车部件有限公司成立于 2025 年 10 月，2025 年度仍处于建设阶段。

公司主要采用“以销定产”生产模式。客户按照年度计划预估全年产量，具体执行时制定月、周等滚动计划，公司根据客户月、周计划并结合当日交付计划排定生产计划。按照客户的月度生产计划，截至 2026 年 6 月末，武汉地通、长兴地通、湘潭地通、宁波益世对应的在手订单收入合计约为 1.98 亿元。随着每月客户滚动下达计划，上述子公司当期及未来在手订单情况良好。

### （三）各新增改扩建项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险

公司本次募投项目均围绕现有主营业务开展，主要生产车身结构件、热成型车身件、副车架、底盘系统及减震塔等产品，不涉及新增全新产品类别或跨行业扩张，而是在现有客户基础和业务布局上的产能扩充、产品升级及配套能力提升，具有明确的合理性和必要性，不存在新增产能无法消化的风险。

#### 1、下游客户需求持续增长，新增产能具有稳定的客户基础

公司长期深耕汽车车身结构件及底盘系统领域，已进入吉利集团、一汽集团、比亚迪、北汽福田等整车厂供应体系，其中吉利集团始终为公司最重要的战略客户，公司各生产基地的生产经营活动主要围绕吉利集团车型开发及量产配套展开。随着吉利新能源汽车业务快速发展，吉利银河、极氪、领克等品牌持续推出新车型，公司现有配套车型数量不断增加，对车身件、热成型件及底盘系统产品的需求持续增长。

武汉募投项目建设亦主要围绕吉利在华中地区的产业布局展开。近年来，吉利持续加大武汉地区投资力度，已形成涵盖新能源汽车整车制造、智能座舱、汽车芯片及汽车生态等业务布局，并规划新增吉利银河生产基地，武汉已成为吉利重要的新能源汽车生产基地之一。公司在武汉布局生产基地，有利于更好地满足吉利武汉基地及周边车型的配套需求，实现同步开发、就近供货和快速响应，进一步巩固双方长期合作关系。

与此同时，武汉作为全国重要汽车产业集群，聚集了小米汽车、东风汽车、岚图汽车、上汽通用武汉基地等整车企业，并辐射湖北及华中地区新能源汽车产业链。公司虽然本次募投项目仍将以吉利相关项目配套为主，但武汉基地的建设亦有助于提升公司对区域内其他整车客户的开发能力，为公司后续产品导入及客户拓展预留产能空间，进一步优化客户结构，提高区域市场覆盖能力。

此外，公司改扩建项目对应的长兴、湘潭及宁波基地长期服务吉利集团，并已形成稳定的批量供货能力。其中，长兴地通、湘潭地通2025年产能利用率分别达到105.35%、150.07%，宁波益世亦保持较高产能利用水平，现有产能已难以满足客户新增订单需求；截至2026年6月30日，各基地仍保有较高金额的在手订单，为新增产能释放提供了良好的订单保障。

## **2、本次募投项目符合公司区域化配套战略，新增产能具备充分消化基础**

汽车零部件行业具有明显的区域配套特征，整车厂通常要求核心供应商在生产基地周边建设配套工厂，以降低物流成本、提高交付效率并实现同步研发。因此，公司持续推进“多点布局、就近配套、快速响应”的生产基地布局模式，各基地均围绕核心客户所在地进行建设，并根据客户车型投产节奏同步规划产能。

本次武汉基地建设将进一步完善公司华中地区产业布局，重点服务吉利武汉基地及华中区域客户；长兴、湘潭及宁波基地改扩建则主要围绕现有吉利车型订单持续放量及新增车型配套需求开展，有利于缓解现有产能紧张问题，提高区域配套能力，实现生产资源优化配置。由于新增产能均对应已有客户或明确车型项目，具有较强的订单支撑和区域配套基础，产能规划具有合理性。

## **3、智能制造和产品升级进一步增强市场竞争力，提高产能利用效率**

本次募投项目在扩充产能的同时，将同步引入自动化生产设备及MES、WMS、TMS、SRM、PLM等信息化管理系统，进一步提升生产自动化、数字化和智能化水平，提高产品质量稳定性及生产效率，降低制造成本，增强快速响应客户需求的能力。同时，公司将进一步扩大热成型件、底盘总成、减震

塔、副车架等高附加值产品生产能力，更好地适应新能源汽车轻量化、模块化的发展趋势，进一步增强客户配套能力及市场竞争优势。

综上，本次募投项目新增产能主要来源于现有核心客户订单增长及区域配套需求提升，特别是围绕吉利集团在武汉及其他区域持续扩产所形成的稳定需求开展布局，并兼顾武汉地区小米汽车及其他新能源汽车客户未来配套机会，具有明确的客户基础和市场需求支撑。同时，公司现有生产基地产能利用率较高、在手订单充足，新增产能与公司区域化配套战略及行业发展趋势高度匹配，具备良好的消化基础，新增产能无法消化的风险较低。发行人已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中进行相关风险提示。

五、结合发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术。信息化内容，说明智能制造轻量化汽车零部件研发项目、信息化升级项目确定的合理性、必要性；

（一）发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术情况及智能制造轻量化汽车零部件研发项目的合理性、必要性

1、发行人在研项目

公司始终围绕汽车轻量化及新能源汽车发展趋势开展产品研发和技术创新，截至2025年12月31日，公司主要在研项目具体如下：

| 序号 | 项目名称                   | 所处阶段 | 研发预算<br>(万元) | 主要应用产品     | 拟达到的目标                                                                              |
|----|------------------------|------|--------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 机器人协同作业在冲压、焊接零部件生产中的应用 | 试制阶段 | 662.44       | 车身结构件与底盘系统 | 开展车身与底盘零部件的机器人协同作业研究，探索机器人在冲压、焊接环节的协同作业模式；优化生产线节拍，提升生产效率与零部件质量，推动冲压、焊接生产的自动化与智能化水平。 |
| 2  | 一种汽车车身零部件热胀型轻量化工艺研发    | 试制阶段 | 1,168.26     | 车身结构件      | 开展汽车车身零部件热胀型轻量化工艺研发，拟通过该工艺实现车身核心零部件在同等强度及以上的轻量化，提升汽车轻量化水平。                          |
| 3  | 一种轻便可移动点焊工艺研发          | 试制阶段 | 264.07       | 车身结构件与底盘系统 | 开展轻便可移动点焊工艺研发，旨在研发出更便捷、可灵活移动的点焊工艺，增强点焊作业的灵活性与适配性，满足车身与底盘件多位置、多场景焊接需求，提升焊接效率与质量稳定性。  |

| 序号 | 项目名称                                  | 所处阶段   | 研发预算<br>(万元) | 主要应用产品     | 拟达到的目标                                                                                                 |
|----|---------------------------------------|--------|--------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4  | 热成型激光拼焊双门环产品工艺开发                      | 设计阶段   | 963.52       | 车身结构件与底盘系统 | 开展热成型激光拼焊双门环产品的工艺开发，旨在探索热成型与激光拼焊技术在双门环产品生产中的应用，优化生产工艺，提升双门环产品的质量与性能，满足相关生产需求。                          |
| 5  | 新能源汽车车身模具成型及焊接变形一体化仿真优化的开发与生产应用       | 试制阶段   | 758.40       | 车身结构件与底盘系统 | 实现车身模具成型工艺的仿真优化，降低冲压回弹、开裂等缺陷；构建—模具成型+焊接变形—一体化仿真模型，精准预判焊接变形量，减少试模/试焊次数；推动仿真技术落地生产，提升模具成型与焊接工序的效率及产品一致性。 |
| 6  | 基于机器视觉和工装感应的（车身、底盘）焊接缺陷，智能检测与修复系统开发应用 | 试制阶段   | 605.68       | 车身结构件与底盘系统 | 集成机器视觉+工装感应技术，实现车身/底盘焊接缺陷（气孔、裂纹等）的高精度自动检测；开发缺陷智能修复策略，实现检测-修复的自动化闭环；提升焊接质量检测效率，降低人工检测误差，保障产品一致性。        |
| 7  | 车身及底盘高强钢焊接，防变量自适应焊接系统和智能化工装的研究与开发     | 试制阶段   | 493.84       | 车身结构件与底盘系统 | 针对高强钢焊接特性，开发防变形的自适应焊接系统，动态调整焊接参数以控制变形；研发智能化工装，提升焊接定位精度与稳定性；实现高强钢焊接质量（强度、一致性）的提升，适配多车型生产需求。             |
| 8  | 一种新型前、后副车架及防撞梁本体的结构研究开发               | 设计开发阶段 | 552.60       | 车身结构件与底盘系统 | 优化前/后副车架、防撞梁的结构设计，提升轻量化与抗冲击性能；适配高强钢等材料的应用，保障结构强度与耐久性；实现新型结构的量产适配，满足整车底盘性能要求。                           |

综上，公司当前在研项目紧密围绕汽车轻量化、智能制造及新能源汽车零部件技术发展趋势展开，研发方向覆盖车身结构件、底盘系统等核心产品，重点布局机器人协同制造、热胀型轻量化成型、热成型激光拼焊、一体化仿真优化、高强钢自适应焊接、机器视觉智能检测、新型副车架及防撞梁结构开发等关键技术领域。上述研发项目既聚焦轻量化材料与先进成形工艺应用，也持续推进智能焊接、智能检测及数字化仿真等制造技术升级，有利于进一步提升公司产品轻量化水平、制造精度、生产效率及产品一致性，增强与整车厂同步研发和配套开发能力。相关研发方向与公司主营业务及募投项目规划的车身结构件、热成型件、底盘总成、铝副车架等产品高度契合，为公司持续提升核心技术竞争力、巩固新能源汽车轻量化零部件市场地位以及保障募投项目顺利实施提供了坚实的技术储备和研发支撑。



## 2、发行人技术储备及拟进行提升的研发技术情况

公司经过多年的研发积累，围绕车身结构件和底盘系统进行自主研发并形成了多项核心技术，目前已形成了轻量化成型技术、焊接技术、模具开发技术、智能制造与柔性化生产技术等四大核心技术体系。截至本问询函回复出具日，公司关键核心技术如下：

| 类别         | 技术名称          | 核心技术描述                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 所处阶段 | 应用产品       | 技术来源 |
|------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------|------|
| 智能制造与柔性化生产 | 自动化集成开发及应用技术  | 传统的人工操作生产模式下，工厂需求人员较多，管理费用较高，且制品的质量不稳定、缺陷多、报废率高。自动化集成开发技术是公司基于目前自动化生产的条件下，实施的自主开发机器人工作站、设备选型、机器人模拟仿真及离线编程、PLC程序设计及优化调试。目前公司已具备机器人弧焊，机器人点焊，机器人涂胶，机器人抓取等自动化集成开发能力，大幅提高了产品的质量及生产效率，有效的降低了成本。公司研发已实现了焊接、冲压工艺的设备自动化集成自主开发，焊接工艺中，实现不同车型车身焊点的快速切换；冲压工艺集成高速冲压机器人与自动换模系统，满足多车型冲压件生产。                                              | 量产   | 车身结构件和底盘系统 | 自主研发 |
|            | 多车型共平台柔性化生产技术 | 在汽车制造行业中，多车型共线生产的需求日益增长，公司柔性化夹具通过模块化结构与智能定位技术，实现不同车型焊接总成的快速切换与精准定位，是焊接柔性化生产的关键支撑。在结构层面，采用“标准化基础平台+可调节定位单元”设计，定位单元通过伺服电机驱动（定位精度 $\pm 0.02\text{mm}$ ），可根据零件三维数模自动调整X/Y/Z轴坐标，适配不同轴距、不同轮廓的车身框架类产品（如G426车身与E22H车身的焊接夹具共用基础平台，通过定位单元参数重置实现切换）。针对底盘总成（如后桥管梁、副车架）的焊接，夹具集成快速锁紧机构，配合二维码识别技术，换型时通过扫码调用预设参数，定位单元自动复位，换型时间控制在30分钟以内。 | 量产   | 车身结构件和底盘系统 | 自主研发 |
| 轻量化成型工艺    | 高强度冷冲压技术      | 高强度冷冲压技术无需高温加热（区别于热成形），能保留钢材的高强度特性，且生产效率高（节拍 $\leq 10$ 秒/件）、成本低于热成形工艺，尤其适合批量生产的车身和底盘零部件。公司高强度冷冲压技术的应用直接推动汽车在安全性（碰撞性能提升）、经济性（油耗降低）和可靠性（零件寿命延长）上的综合提升，该技术也是当前汽车轻量化与成本平衡的核心技术之一。                                                                                                                                            | 量产   | 车身结构件和底盘系统 | 自主研发 |

| 类别 | 技术名称            | 核心技术描述                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 所处阶段 | 应用产品  | 技术来源 |
|----|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------|------|
|    | 辊压成形技术          | 为节约板材、提高原材料利用率、减轻车身重量，增强车身强度满足车身碰撞要求，更好地保护车内人员安全，公司采用辊压成形工艺进行产品制造。设计开发前期利用电脑软件对产品成型过程进行仿真模拟，通过零件详细的工序拆分，模拟优化零件制程，确认每道工序的产品缺陷在前期得到有效控制，降低模具开发后频繁修正的问题，缩短调试周期；制造过程中与开卷送料机、辊压机、辊压轮焊相结合形成高效的柔性自动化生产线。                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 量产   | 车身结构件 | 自主研发 |
|    | 热成形工艺技术         | 超高强度钢（抗拉强度 $\geq 1,500\text{MPa}$ ）在常温下塑性极差，传统冷冲压易出现开裂、回弹量大等问题，无法成形复杂结构件，而热冲压成形工艺通过“高温奥氏体化→模具内快速冲压→保压淬火”的一体化流程，成为唯一能实现超高强度钢复杂件工业化生产的技术。其核心不可替代性体现在：一是材料性能极致发挥，将钢板加热至 $850\text{—}950^{\circ}\text{C}$ 奥氏体化后冲压，利用模具冷却系统（冷却速率 $\geq 27^{\circ}\text{C/s}$ ）实现马氏体转变，使零件强度从原料的 $500\text{MPa}$ 跃升至 $1,500\text{MPa}$ 以上，是冷冲压工艺强度的3倍以上；二是复杂结构成型能力，高温下材料塑性提升300%，可一次成形带复杂加强筋、深腔的车身安全件（如A柱、B柱、门槛梁），冷冲压需多工序且难以保证尺寸精度；三是一体化零件的制造（如门环、地板环等），热冲压技术可以将几个零件合并为一个零件进行一次性成型生产制造，大大缩短了产品的制造工序，节约了成本，是乘用车轻量化与安全性平衡的最佳可行工艺。 | 量产   | 车身结构件 | 自主研发 |
|    | 超高强度钢在车身结构件应用技术 | 汽车超高强度钢（UHSS）以抗拉强度 $\geq 980\text{MPa}$ 为核心指标，兼具高强度、高韧性与良好成形性，通过热成形与辊压成形技术实现耐碰撞安全性提升与车身轻量化，成为平衡—安全与减重I的核心材料。热成形与辊压成形技术互补，热成形主导高应力安全核心件的“极致强度”，辊压成形聚焦长条形结构的“高效轻量化”，共同推动车身超高强度钢应用比例从30%提升至60%以上，实现整车减重10%—15%的同时，碰撞安全星级提升1—2级，成为汽车安全与节能的核心技术支撑。                                                                                                                                                                                                                                                             | 量产   | 车身结构件 | 自主研发 |



| 类别   | 技术名称           | 核心技术描述                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 所处阶段 | 应用产品 | 技术来源 |
|------|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|
|      | 内高压成形生产技术      | <p>公司内高压成形技术在汽车前副、后副车架生产中，通过一体成形减材、变截面优化实现轻量化，通过管状结构与成形硬化实现高强度（疲劳强度显著提升）；而一模双腔的工艺设计，在满足结构对称性、压力均匀性的前提下，可大幅提升生产效率，是平衡“性能提升”与“成本控制”的最优技术路径之一。公司研发的内高压成形生产技术通过采用内高压成形管工艺替代上下片冲压加焊接的传统工艺，并应用于副车架的前横梁和左右纵梁的生产制造，在很大程度上减少了生产工序。与传统采用冲压加焊接的结构设计相比，同样的强度和疲劳性能条件下，使用公司本项核心技术可有效降低总成结构件重量，减少焊接变形对总成尺寸精度的影响。用料和工艺的变更带来的成本效益相当可观，使得10万级车型也能够应用多连杆底盘车架，大大提升了整车舒适性。</p>                                                | 量产   | 底盘系统 | 自主研发 |
|      | 乘用车扭转梁台架试验检测技术 | <p>一种乘用车扭转梁台架试验系统，通过设置支撑固定座、左夹头、右夹头和电控柜，通过支撑固定座调整扭转梁主体的位置，通过内螺纹连接杆来调整端关节轴承圆心，相对衬套中心在垂直方向的距离，并能通过更换不同结构的衬套和夹头来夹持和固定不同结构的扭转梁主体，电控柜控制电动伺服缸等做特定的垂向位移运动，并通过多个传感器实时采集数据，存储到触摸屏内存中，可满足不同构型扭转梁主体的垂向试验要求，成本较低，有效解决了台架试验设备无法对不同类型零件进行检测的问题，有效解决悬架系统及其零部件在进行垂向工况试验时的技术难题。</p>                                                                                                                                       | 量产   | 底盘系统 | 自主研发 |
| 焊接技术 | 一种扭力梁焊接工艺技术    | <p>一种扭力梁焊接工艺技术，应用于一种扭力梁焊接设备，设备采用气缸驱动的一体化定位与夹紧机构，核心连接组件以高精度气缸为动力源，替代传统螺杆驱动方式。定位底座集成4—6组气缸（工作压力0.6—0.8MPa），通过电磁阀控制气缸活塞杆伸缩，同步带动连接滑块、连接支杆及缓冲板动作。当扭力梁主体与连接梁放置于固定夹板后，气缸驱动扭力梁活动夹板横向夹紧，同时联动连接梁定位组件的活动杆沿定位滑槽移动，实现双部件同步对中定位，定位精度保持<math>\pm 0.05\text{mm}</math>，定位阶段气缸同步夹紧，避免零件变形，提升定位稳定性。同时焊接参数匹配气缸驱动的高效定位特点，采用“快速起弧+稳定焊接+缓降收弧”工艺曲线。由于气缸定位精度高，焊缝起始点偏差控制在<math>\pm 0.5\text{mm}</math>内，减少了引弧缺陷，接头强度达母材85%以上。</p> | 量产   | 底盘系统 | 自主研发 |

| 类别   | 技术名称              | 核心技术描述                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 所处阶段 | 应用产品  | 技术来源 |
|------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------|------|
|      | 激光拼焊板技术           | 激光拼焊板技术通过高精度激光焊接将不同厚度、材质、涂层的板材预拼接为整体坯料，以及辊压成形闭口件用激光拼焊技术实现成品的工艺，它实现了汽车零部件的轻量化、高性能与材料优化，已成为车身结构件与安全件生产的核心技术。公司利用自主开发的专用模具、工装，将厚度不同或相同的板材进行激光拼焊，不仅可以节约板材、合理组合材料的强度和厚度，提高原材料的利用率，同时还可以有效提高零件尺寸精度，减轻车身重量。                                                                                                                        | 量产   | 车身结构件 | 自主研发 |
| 模具开发 | 车身结构件连续模自动化冲压技术   | 冲压模具根据构造可以分为单工程模、复合模以及连续模三大类，其中单工程模和复合模在生产过程中，需要较多的人力，而连续模则可以在一副模具上用几个不同的工位同时完成多道冲压工序，大大提升生产效率。同时，连续模的设计难度也比前两类模具更大。公司依据产品的自身特性及产能需求，在模具开发过程中，通过计算机仿真模拟，确定模具开发形式，采用有限元分析技术预测和解决连续模冲压过程中可能出现的诸如起皱、拉裂、回弹等缺陷；利用 AUTOFORM、CAD、CAM、CAPP等数字化技术手段，实现车身结构部件高精度成形制品。在制造过程中公司采用三合一自动化堆垛系统送料机和多工位冲床相结合的柔性自动化生产线，配合连续模进行生产，大大提升了产品生产效率。 | 量产   | 模具    | 自主研发 |
|      | 变截面异形管件复杂成形模具开发技术 | 传统制造方式下，变截面异形管件只能采取上下片冲压件扣合焊接的方法实现。使用该种方法会导致上下片扣合重叠区材料浪费严重、焊缝长焊接变形量大，焊接总成产品较重且性能不稳定、尺寸波动大。基于此现状，公司研发部门使用创新的模具设计理念，采用高强度板材的模具卷管成形工艺取代了传统上下片两套模具扣合焊接的工艺。该项核心技术在同等结构强度下提高了材料利用率、减少了约50%的焊缝长度，有效降低了总成结构件的重量，减少了焊接节拍和焊接变形的影响，进而提高了产品生产效率和尺寸稳定性。                                                                                  | 量产   | 模具    | 自主研发 |
|      | 仿真建模开发技术          | 根据客户需求，利用蓝光扫描将公司预开发的部件进行扫描，截取零部件的关键断面尺寸进行断面设计，使用3D设计软件（UG、CATIA等）进行三维建模。同时，分析目标零部件的各项性能指标需求及关键尺寸，使用仿真分析软件对逆向完成的零件数模进行零件冲压工艺设计分析，并实施工装模具的设计开发。公司采用仿真建模开发技术，不仅可以有效缩短产品的开发周期，还可以使设计方案更加符合客户要求和市场需求。                                                                                                                            | 量产   | 模具    | 自主研发 |

| 类别 | 技术名称      | 核心技术描述                                                                                                                                                                                                                                            | 所处阶段 | 应用产品 | 技术来源 |
|----|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|
|    | 落料模工艺改进技术 | 提高钢材等原材料的利用率对降低冲压零件成本，提高产品竞争力有重要的意义。一般批量生产情况下，梯形料片采用摆剪工艺下料，摆剪需配套开卷线使用，生产效率和尺寸基本能达到保证，但加工成本较高。落料模工艺改进技术应用于一种梯形料下料模，由人工生产换成模具化生产，有利于增加梯形料的生产效率与生产质量，节约了大量的人力物力，并且模具的使用寿命长，节约了生产成本。同时提供一种刀口间隙可调节的落料模，可针对不同的材质与不同厚度的材料进行落料，节约了多套落料模的成本，有利于增加落料的质量与效率。 | 量产   | 模具   | 自主研发 |

综上，公司围绕汽车轻量化、智能制造及新能源汽车零部件发展方向，经过多年持续研发和技术积累，已形成覆盖智能制造与柔性化生产、轻量化成形工艺、焊接技术及模具开发等领域的完整核心技术体系。公司在自动化集成、多车型柔性化生产、高强度冷冲压、热成形、辊压成形、内高压成形、激光拼焊、超高强度钢应用、连续模自动化冲压及仿真建模等关键技术方面均已实现自主研发并成功应用于规模化生产，能够满足新能源汽车车身结构件、热成型件、底盘系统及轻量化结构件对高强度、高精度、轻量化和柔性制造的技术要求。

与此同时，公司高度重视核心技术成果的知识产权保护，已围绕自动化装备、焊接工艺、成形工艺、模具开发及检测技术等形成了较为完善的专利布局和技术保护体系，为核心技术持续迭代和产业化应用提供了有效保障。相关技术不仅显著提升了产品轻量化水平、材料利用率、生产效率及产品一致性，也增强了公司与整车厂同步研发、快速响应和规模化配套能力。

公司现有技术储备与本次募投项目规划建设的车身结构件、热成型车身件、底盘总成、铝副车架等产品高度契合，能够为募投项目的产品开发、工艺优化及智能化生产提供成熟的技术支撑，有利于进一步提升公司在新能源汽车轻量化汽车零部件领域的核心竞争力和持续创新能力。

### 3、智能制造轻量化汽车零部件研发项目的合理性、必要性

#### （1）顺应市场发展变革，精准响应客户需求

在全球汽车产业加速向电动化、智能化转型的浪潮下，新能源汽车市场渗透率持续攀升，整车厂商对金属零部件的性能、精度及轻量化要求愈发严苛，且产品迭代周期不断缩短。与此同时，传统燃油车市场对零部件的节能性、可靠性升级需求同样迫切，客户对订单交付的灵活性、响应速度及质量稳定性提出了更高标准。作为汽车金属零部件生产商，公司面临着市场需求快速变化、产品结构持续调整、客户个性化定制需求增多等多重挑战，现有研发及生产体系对市场动态的捕捉灵敏度和需求响应效率已难以完全匹配未来行业变革节奏。

本项目建设将通过搭建专业化研发平台，聚焦高强度钢、铝合金等轻量化金属材料的冲压成型技术研发，深化智能AI检测、柔性化焊接等工艺的应用研究，同步优化研发流程与生产衔接机制。借助研发资源的整合与高效配置，公司能够更快速地完成新材料、新工艺的验证与转化，精准匹配客户在零部件强度、减重、安全性能等方面的核心诉求，有效缩短从客户需求识别到产品量产交付的全周期。同时，通过强化研发与市场端的联动，可及时跟进整车厂商的技术路线调整，提前布局前瞻性技术研发，确保在市场竞争中快速响应客户的多元化需求，巩固并提升公司在汽车金属零部件领域的市场竞争力。

## （2）吸纳优质人才资源，保障公司持续活力

在汽车零部件行业技术迭代加速、市场竞争日趋激烈的背景下，核心技术人才与高端研发人才已成为公司突破技术瓶颈、抢占市场先机的核心资源。随着公司业务规模持续扩张及研发项目向纵深推进，对材料工程、智能制造、工艺研发等领域的高素质专业人才需求呈现阶梯式增长。当前行业内优质人才竞争白热化，面对新工艺的技术突破、新材料的应用、智能系统的开发等前沿课题的研发需求，构建更具专业化、多元化的人才梯队成为支撑公司技术创新与长远发展的关键。

本项目建设将通过搭建专业化研发平台，完善实验室及相关硬件设施，打造集“研发创新、成果转化、人才培养”于一体的技术高地。同时，依托研发中心的技术平台优势与前沿课题布局，建立更具吸引力的人才引进与培养机制，精准吸纳材料成型、智能装备、工艺优化等领域的高端人才，形成结构合理、专业互补的研发团队。通过为人才提供前沿技术研究机会、完善的职业发

展通道及创新激励机制，既能有效吸引外部优质人才加入，又能激发内部员工的创新活力，从而为公司持续攻克技术难题、保持研发竞争力提供稳定的人才支撑，保障公司在行业变革中的生命力与可持续发展能力。

### （3）强化自主创新能力，支撑公司战略落地

在汽车产业电动化、智能化转型纵深推进及“双碳”目标持续深化的背景下，汽车零部件行业的技术竞争已从单一工艺优化升级为核心技术体系的综合较量。自主创新能力作为公司构建技术壁垒、实现战略突围的核心支撑，直接决定了在高强度、轻量化、智能制造等关键领域的竞争主动权。能否通过持续的技术突破形成差异化竞争优势，成为支撑公司长期战略布局、实现高质量发展的关键所在。

本项目建设将聚焦汽车零部件领域的核心技术攻关，通过搭建专业化研发平台、整合优势研发资源，全力强化自身的自主创新能力。例如，在成型工艺领域，公司推进集成式热成型件工艺技术开发与超高强度钢辊压成型工艺技术研发，凭借已开发单门环、拥有1,470兆帕材料辊压量产产品等基础，进一步探索一体化双门环、1,600-1,900兆帕材料辊压成型等新技术，突破传统工艺局限。面对“双碳”目标，公司在轻量化技术上发力，开展轻量化底盘液压成型技术应用开发、热胀形技术在汽车结构件生产中的应用技术开发，利用现有的设备、技术团队和工艺积累，提升液压成型自动化效率、控制尺寸精度，开发出符合市场化要求的热胀形产品。依托研发团队的技术积累与创新活力，公司不断突破传统工艺瓶颈，形成具有自主知识产权的核心技术成果与工艺方案，夯实自身在轻量化金属部件、精密冲压结构件等领域的技术根基。同时，通过自主创新能力的系统性提升，公司将技术优势转化为战略执行动能，有力支撑新能源汽车配套、高端制造领域的战略布局落地，为实现“技术引领、市场拓展”的长期发展目标提供坚实保障。

综上，本次智能制造轻量化汽车零部件研发项目系公司结合汽车产业电动化、智能化、轻量化发展趋势以及自身业务发展需求，在充分考虑现有技术基础、产品布局和未来发展战略的基础上确定的建设内容。项目围绕轻量化材料应用、先进成形工艺、智能制造、柔性焊接、智能检测及自主创新能力提升等关键方向开展研发，符合公司车身结构件、热成型件、底盘系统等核心产品的

技术升级需求，有助于进一步增强公司同步研发能力、技术创新能力及高端人才集聚能力，加快科技成果产业化应用，持续提升核心竞争力。项目建设内容与公司主营业务及未来发展规划高度契合，具有明确的业务需求支撑和技术发展基础，符合行业发展趋势，具备合理性和必要性。

**（二）发行人信息化内容及信息化升级项目确定的合理性、必要性**

**1、发行人信息化内容**

公司拟通过本项目逐步推进实施MES、AGV、SRM、CRM、PLM、OA、HR等业务应用系统，不断规范及标准化业务流程，建立研、产、供、销、财等数字化闭环管理，实现对现有信息化系统的全面升级优化，提高集团运营管理全流程信息化水平。在智能制造方面，通过打通“设计-生产-供应链”全链路数据，实现自动化生产物料配送、设备数采、智能仓储、可视化预警防呆，提高生产车间过程化透明化管控；在供应链管理方面，实现上下游在线协同，并结合AGV与智能仓储管理系统扫码出入库，实时拉动式物流与生产的自动配送；在数据安全方面，通过升级优化弱电工程使办公网、研发网、设备网分级授控提高网络信息安全，打造全集团“一张网”，保障数据信息的安全高效应用。项目建设具体内容如下：

| 序号 | 系统名称    | 包含的模块/子系统                                                   | 功能概述                                                                             | 预期实现的目标                                                                    | 项目建设的必要性                                                                                 |
|----|---------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | MES     | 物料管理、工艺管理、生产管理、质量管理、设备管理、ESOP、报表管理、看板管理、设备采集、WMS、权限管理、低代码平台 | 1、生产相关的主数据管理<br>2、用户权限管理<br>3、物料扫码出入库、实时报工<br>4、工序工装ESOP、质量管理<br>5、设备数据采集与看板预警防呆 | 1、现场无纸化达到80%<br>2、流程标准化与固化率100%<br>3、业务数据质量提升50%<br>4、人员效率提高50%<br>5、降本30% | 从传统制造管理模式转型数字化管理模式，MES系统是最基本也是最核心的软件投入之一，提升现场精益管理水平、业务流程规范、协同化流程化作业，不断赋能业务变更精益求精，属一级战略规划 |
| 2  | WMS调度系统 | 物流调度系统                                                      | 智能货架、仓库、物流路径之间的协同与调度                                                             | 1、按需配送<br>2、从仓库配送到工位或线边<br>3、拉动式生产库存补给                                     | 根据生产计划和排产及生产节拍，通过AGV与MES及WMS系统集成，将库存从被动转主动拉式下发给生产线边或工位，实现线边最大化0库存管理，提高周转效率和生产效率          |



| 序号 | 系统名称     | 包含的模块/子系统                             | 功能概述                                                                     | 预期实现的目标                                                                          | 项目建设的必要性                                                                                  |
|----|----------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | SCADA    | 数据采集、设备监控、参数调整、信号报警等                  | 1、设备联网与数据采集<br>2、实时监测设备异常状态，预警防呆                                         | 1、设备生产数据与MES集成，减少人工录入<br>2、设备异常升级管理与跟踪<br>3、设备安全作业管理                             | 基地设备自动化程度很高，设备稳定性决定生产计划与交付的稳定性，加强设备生产数据管理和异常管理，实现人、机、料的协同管理，提高数据质量和生产过程管理和安全管控            |
| 4  | 电子档案管理系统 | 档案门户、档案收集、档案管理、库房管理、档案使用、档案统计         | 财务凭证、物料凭证及单据齐套由纸张转电子存档                                                   | 1、各类凭证由纸质存档转电子存档<br>2、单据齐套自动生成与匹配<br>3、预警防呆提醒（如不齐套，月度存档异常）                       | 基地各类单据凭证多且跨多个部门协同，单据齐套性完整性备受挑战，且打印工作耗时，人控成本高，转电子档案简化人员投入、提高单据存档及时性、齐套性、问题处理过程化及时解决，提高存档质量 |
| 5  | OA       | 人事、考勤、财务、研发管理、采购管理、合同管理、发票验证、低代码平台等模块 | 1、增加采购管理的微SRM导入功能，供应商在线确认交期与配送，对接扫码<br>2、发票验真<br>3、跨系统集成：智能印章/HR/ERP/MES | 1、供应商有计划性按需配送<br>2、供应商按我方送货单格式、标签格式打印<br>3、推动扫码出入库，提高作业效率50%<br>4、跨系统集成提高协同效率50% | OA以“审批即结果+系统集成”推动流程简化优化，提高办公协同效率                                                          |
| 6  | 智能印章     | 印章管理、用印管理、审批、权限                       | 不同印章的权限管理、盖章授权与文件管理、盖章审批与盖章清单统计分析                                        | 1、规范用章管理<br>2、用章申请—审批—盖章—归档等闭环管理                                                 | 规范用章及用印档案管理，规避法律风险                                                                        |
| 7  | SRM      | 供应商管理、采购订单管理、交期管理、对账、结算、供应商考核、报表分析等   | 供应商管理、交期管理、对账、结算、供应商考核、报表分析等                                             | 1、集团化资源管理<br>2、供应商统一规范管理，战略导向分析<br>3、驱动业务集成与上下游协同高效作业                            | 采购流程透明化，提高交付效率和反应能力，降低周转时间，增强合规性与质量管理，降低协同成本                                              |
| 8  | HR       | 花名册、考勤管理、绩效管理、培训管理、员工档案、招聘管理          | 花名册、考勤管理、绩效管理、培训管理、员工档案、招聘管理                                             | 1、人员‘一张’网管理<br>2、人才分析与策略的数据支撑<br>3、基于人员管理的各类分析与统计                                | 加强人事管理、提高人事管理水平、数字化人才管理与分析统计、加强内部合理员工结构和人工成本的管控、提高内部效率、技能提升、组织赋能                          |

| 序号 | 系统名称 | 包含的模块/子系统                                               | 功能概述                                            | 预期实现的目标                                                               | 项目建设的必要性                                                                           |
|----|------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 9  | APS  | 智能排产、基础数据、物料管理、设备管理、工艺管理、工装夹具、采购周期、插单、删单、变更、转单、关闭、查询等功能 | 根据生成计划和物料基础数据维护自动结合人机料法环的加工要求进行排产推荐，满足变更管理和系统集成 | 1、提高排产响应效率<br>2、排产灵活、可控、质量<br>3、提高排产准确性                               | 制造企业尤其多品种小批量的加工，提高排产能力，合理化库存周转率、计划达成率、现场管理能力，是制造业现场管理的三大核心系统之一                     |
| 10 | PLM  | 物料管理、BOM管理、工艺管理、图文档管理、项目管理、在线设计与协同、报表管理、集成              | 产品从设计研发到主数据、EBOM-MBOM、图文档、变更等项目管理               | 1、研发档案管理<br>2、无纸化提高泄密风险<br>3、标准化模块设计，提高设计规范性<br>4、项目管理-变更管理更透明，提高风险可控 | 提高内部项目管理规范，对接客户项目的管理更透明，提升产品设计研发到工厂的无缝链接，减少版本差异或数据差异，提高产品主数据质量和版本质量，赋能ERP / MES等系统 |
| 11 | RPA  | 流程配置、业务场景标准设置、发布、权限、机器人管理                               | 对标准流程进行自动化流程设计，将人工操作转系统自动实现，以机代人                | 1、人事标准化流程转自动化<br>2、财务标准化流程转自动化<br>3、税务标准化流程转自动化<br>4、采购/销售标准化流程转自动化   | RPA桌面机器人将重复工作以标准化流程方式转RPA执行，减少人员工作量、提高工作效率、预警防呆                                    |

具体项目投资构成如下：

| 序号 | 项目       | 投资金额（万元） | 占比      |
|----|----------|----------|---------|
| 1  | 软件及设备购置费 | 3,398.85 | 34.32%  |
| 2  | 运维实施费    | 3,807.60 | 38.45%  |
| 3  | 人员费用     | 2,224.00 | 22.46%  |
| 4  | 预备费      | 471.52   | 4.76%   |
| 5  | 合计       | 9,901.97 | 100.00% |

## 2、信息化升级项目确定的合理性、必要性

### （1）优化公司资源配置，降低综合运营成本

在全球汽车行业加速向电动化、智能化转型和新能源整车厂商推陈出新的速率持续提升的趋势背景下，汽车零部件行业正经历着结构性变革。物料清单层级复杂度的提升、生产研发周期缩短、产品更新换代快、库存资金占用多和业务订单灵活性提高等一系列问题亟需公司进行快速有效地识别和解决。公司



目前的信息化水平亟待提高，随着公司业务规模的不断扩张，这已经成为制约公司进一步提高生产效率和发展业务的瓶颈之一。

本项目建设将购置生产制造执行系统（MES）、设备采集软件、仓储管理系统、物流系统和产品全生命周期管理系统（PLM）等相关软硬件设备，加大信息技术人才方面的投入并进一步优化和完善信息化系统，使得内部的生产数据和运营数据等信息得以更加畅通快速地流转与整合，公司可以根据业务需求及时掌控生产现状和调配生产资源，有利于提高产线利用率、降低生产损耗和降低资金占用压力，并最终在制造全链路形成成本集约效应，驱动年均综合运营成本降低。

### （2）借助数据协助决策，提高经营管理的科学性

自创立伊始，公司始终致力于内部管理机制的构建与完善。伴随经营规模持续扩张，管理层深刻认识到信息化管理对实现扁平化、网络化运营模式的变革价值。面对日益复杂的市场环境，公司从经营数据采集到市场深耕及战略调整的全流程，对科学高效分析模型的依赖度显著提升。公司现有十四个生产基地和两个工程技术中心分布在国内湖南湘潭、浙江宁波、浙江台州、上海、四川成都和陕西宝鸡等国内城市，生产基地地理空间上的分散给管理层的反应速度和决策有效性提出了极大的挑战，也提高了管理层获取生产经营情况信息的时间和人力成本。

本项目的建设将多个基地的各项数据进行记录整合，搭建公司内部的信息网络，使得公司管理决策层可以实时掌握分散多地的生产基地状况，有利于管理层及早识别生产经营活动的变动，及时有效调整配置公司资源。同时，基于数据构建的高效分析模型推动公司决策向数据驱动模式转型，提高了经营决策的科学性和合理性，显著降低战略偏差风险，为决策全流程提供系统化支撑。

### （3）加快数字化转型建设，提升公司持续经营能力

当前汽车制造业正经历从燃油车向智能新能源汽车的战略重构，传统规模驱动模式加速向创新突围范式迁移。在国家数字经济战略及制造业数字化转型政策的持续引导下，工业制造业纷纷加入数字化转型阵营。为了顺应时代的发展并积极拥抱创新，公司亟需通过数字化技术重塑价值链：深度融合大数据、

人工智能、区块链等创新技术构建动态数据模型，同步推动生产体系向智能网联化升级，以数字化协同机制提升全链路效能，从根本上增强客户价值感知与体验竞争力。此转型不仅是适应产业变革的生存之需，更是响应国家“双碳”目标与制造强国战略的核心路径。

数字化转型正成为企业持续经营能力的基石支撑。本项目的建设将加快公司数字化转型，基于客户需求精准挖掘的个性化服务设计，驱动盈利模式从规模红利向创新价值跃迁，最终形成“技术赋能-效率优化-风险可控-价值增长”的发展闭环。这既为公司构筑长期竞争力护城河，亦为行业升级与社会可持续发展注入新动能。

综上，本次信息化升级项目系公司结合现有业务规模、生产经营特点及未来发展规划，在充分分析实际运营需求的基础上确定的建设内容。项目围绕生产制造、仓储物流、产品研发、设备管理及经营决策等关键业务环节，配置MES、PLM、仓储管理系统、物流系统及设备数据采集等信息化系统，能够有效解决公司生产基地分散、业务协同效率不足、数据共享程度不高等实际问题，进一步提升资源配置效率、经营管理水平及数字化运营能力，符合汽车零部件行业数字化、智能化发展趋势以及公司未来业务发展需要，项目建设内容具有明确的业务支撑基础和现实需求，具备合理性和必要性。

## **六、台州杰诚房产瑕疵事项是否影响其生产经营，新厂区建设的进展情况、是否可与使用期限衔接，相关情况是否影响相关募投项目的实施，并说明保障措施**

2026年7月13日，台州市路桥区人民政府出具《说明》，确认“鉴于台州杰诚为我区经济发展作出了较大贡献，为进一步加快工业项目推进，服务好成长性企业，我区将一如既往地协调各部门，通过合法途径协助企业后续的健康发展，确保近三年台州杰诚现有生产基地的继续正常使用”，相关瑕疵房产许可使用期限延长，台州杰诚可在2029年7月前正常使用。

截至本问询函回复出具日，台州杰诚年产汽车车身、底盘结构件80万套项目新建厂区已完成竣工验收并取得不动产权证书，可与瑕疵房产的使用期限衔接，若台州杰诚瑕疵房产许可使用期限届满，相关主管部门要求搬迁，台州杰

诚可将相关产线可整体搬迁至新建厂区，不会对其生产经营造成重大不利影响。

发行人募投项目中“智能制造轻量化汽车零部件研发项目”实施主体为台州杰诚，该募投项目建设地点台州杰诚位于浙江省台州市路桥区螺洋街道上寺前村的新厂区内，项目预计使用研发大楼建筑面积约 0.90 万平方米，台州杰诚新厂区总建筑面积为 13.43 万平方米，场地余量空间充足。如未来台州杰诚对瑕疵房产进行场地搬迁，不会对前述募投项目的落地实施产生重大不利影响。

因此，经当地政府支持，台州杰诚可在 2029 年 7 月前正常使用相关瑕疵房产；台州杰诚新厂区目前已竣工验收并取得不动产权证书，可与瑕疵房产的使用期限衔接；台州杰诚瑕疵房产事项不会对发行人生产经营及相关募投项目的实施造成重大不利影响。

七、结合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素，说明发行人本次募资规模的确定依据及融资必要性。

（一）结合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素说明发行人融资必要性

综合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素进行测算，公司未来三年（2026-2028 年）资金缺口为291,680.19万元，具体测算情况如下：

| 类别      | 具体资金情况                     | 金额（万元）     |
|---------|----------------------------|------------|
| 可自由支配资金 | 截至2025年12月31日可自由支配的货币资金余额① | 12,630.16  |
| 交易性金融资产 | 截至2025年12月31日交易性金融资产余额②    | 0.00       |
| 未来资金流入  | 未来三年预计经营活动产生的现金流量净额③       | 274,680.48 |
| 未来资金流出  | 未来三年预计营运资金缺口④              | 75,725.85  |
|         | 最低现金保有量需求⑤                 | 57,947.47  |
|         | 未来三年新增最低现金保有量需求⑥           | 30,016.79  |
|         | 未来三年预计现金分红⑦                | 14,526.77  |
|         | 归还对外借款⑧                    | 157,364.43 |

| 类别     | 具体资金情况                    | 金额（万元）     |
|--------|---------------------------|------------|
|        | 本次募投项目资金需求⑨               | 243,409.52 |
|        | 未来三年总体资金需求合计⑩=④+⑤+⑥+⑦+⑧+⑨ | 578,990.82 |
| 总体资金缺口 | ⑪=⑩-①-②-③                 | 291,680.19 |

### 1、货币资金

截至2025年12月31日，发行人货币资金余额为94,697.15万元，受限资金（主要为票据及信用证等保证金）余额为82,066.99万元，剔除该等受限资金后发行人可自由支配的货币资金为12,630.16万元。

### 2、交易性金融资产

截至2025年12月31日，发行人不存在交易性金融资产。

### 3、经营活动现金流量净额

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额及占收入的比重情况如下：

单位：万元

| 项目                   | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|----------------------|------------|------------|------------|
| 经营活动产生的现金流量净额        | 103,394.25 | 38,576.51  | 24,409.72  |
| 营业收入                 | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 经营活动产生的现金流量净额占营业收入比重 | 20.73%     | 10.62%     | 8.97%      |

以发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额占营业收入比重的平均值（13.44%）为基础，可以测算出未来三年的经营活动产生的现金流量净额情况，具体如下：

单位：万元

| 项目            | 2026E      | 2027E      | 2028E      | 未来三年合计       |
|---------------|------------|------------|------------|--------------|
| 营业收入          | 598,379.64 | 688,136.59 | 756,950.25 | 2,043,466.48 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 80,433.52  | 92,498.55  | 101,748.41 | 274,680.48   |

注：上表中 2026 年至 2028 年的营业收入预测数据与本小题后文中关于补充流动资金测算部分中的营业收入预测数据保持一致，仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

### 4、未来三年预计营运资金缺口

根据本小题后文中关于补充流动资金的测算（具体参见本问询回复“11.关于子公司及募投项目”之“七、结合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素，说明发行人本次募资规模的确定依据及融资必要性。”之“（二）发行人本次募资规模的确定依据”之“5、补充流动资金”。），公司2026年至2028年营运资金缺口将达到75,725.85万元。

## 5、最低现金保有量需求

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时，支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。公司最低现金保有量需求测算过程如下：

单位：万元

| 项目                 | 金额         |
|--------------------|------------|
| 报告期经营活动现金流出累计金额①   | 695,369.59 |
| 报告期月份数②            | 36.00      |
| 报告期月均经营活动现金流出③=①/② | 19,315.82  |
| 最低现金保有量需求④=③*3     | 57,947.47  |

注：“报告期经营活动现金流出累计金额”系报告期各期现金流量表报表项目“经营活动现金流出小计”合计金额。

## 6、未来三年新增最低现金保有量需求

公司最低现金保有量与公司经营规模高度相关。假设公司2026年至2028年的营业收入复合增长率为14.93%（根据本小题后文中关于补充流动资金测算部分中的营业收入预测数据计算），据此计算的未来三年新增最低现金保有量为30,016.79万元。具体测算过程如下：

单位：万元

| 项目                           | 金额        |
|------------------------------|-----------|
| 最低现金保有量需求①                   | 57,947.47 |
| 未来三年末最低现金保有量②=①*（1+14.93%）^3 | 87,964.25 |
| 未来三年新增最低现金保有量需求③=②-①         | 30,016.79 |

## 7、未来三年预计现金分红所需资金

报告期内，公司现金分红、股利支付率、归母净利润率等情况如下：

单位：万元

| 项目                | 2025年度     | 2024年度     | 2023年度     |
|-------------------|------------|------------|------------|
| 营业收入（万元）          | 498,649.70 | 363,292.47 | 272,058.40 |
| 归属于母公司所有者的净利润（万元） | 52,092.03  | 36,690.80  | 20,861.38  |
| 现金分红（万元）          | 4,007.11   | 1,992.84   | 1,992.84   |
| 股利支付率             | 7.69%      | 5.43%      | 9.55%      |
| 归母净利润率            | 10.45%     | 10.10%     | 7.67%      |
| 平均股利支付率           | 7.56%      |            |            |
| 平均归母净利润率          | 9.40%      |            |            |

根据报告期内公司平均股利支付率、平均归母净利润率及本小节后文中关于补充流动资金测算部分中的营业收入预测数据测算的未来三年预计分红情况如下：

单位：万元

| 项目      | 2026E      | 2027E      | 2028E      |
|---------|------------|------------|------------|
| 营业收入    | 598,379.64 | 688,136.59 | 756,950.25 |
| 预计归母净利润 | 56,275.85  | 64,717.22  | 71,188.95  |
| 预计分红金额  | 4,253.81   | 4,891.88   | 5,381.07   |

## 8、对外借款规模

截至2025年12月31日，发行人对外借款情况如下所示：

单位：万元

| 项目             | 2025年12月31日 |
|----------------|-------------|
| 短期借款①          | 119,679.67  |
| 一年内到期的非流动负债②   | 24,038.57   |
| 其中：一年内到期的长期借款③ | 15,939.61   |
| 长期借款④          | 21,745.15   |
| 对外借款合计（①+③+④）  | 157,364.43  |

如上表所示，截至2025年12月31日发行人对外借款规模合计157,364.43万元。

## 9、本次募投项目资金需求

发行人本次募投项目资金需求为273,409.52万元，扣除补充流动资金部分后为243,409.52万元。

10、银行授信情况及资产负债率情况

截至2025年12月31日，发行人及其子公司金额5,000万元及以上的正在履行的重大授信合同额度总和为233,500.00万元，具体情况如下所示：

| 序号 | 被授信人 | 授信人                 | 授信合同编号                   | 授信期限                  | 金额(万元)     | 担保人     | 担保方式    | 担保合同编号                     | 合同履行情况 |
|----|------|---------------------|--------------------------|-----------------------|------------|---------|---------|----------------------------|--------|
| 1  | 地通控股 | 华夏银行股份有限公司湘潭分行      | XAT01(融资)20250023        | 2025.05.30-2026.05.30 | 20,000.00  | 余德友、王金凤 | 保证      | XAT01(个保)20250023          | 正在履行   |
| 2  | 地通控股 | 上海农村商业银行股份有限公司湘潭县支行 | 43004244170761           | 2024.07.11-2029.07.10 | 30,000.00  | 湘潭地通    | 保证      | 43004244100762             | 正在履行   |
|    |      |                     |                          |                       |            | 余德友、王金凤 | 保证      | 43004244410763             |        |
| 3  | 地通控股 | 大华银行(中国)有限公司杭州分行    | LOHZ201804287001         | 持续有效至银行书面通知借款人的终止日    | 33,500.00  | 余德友、王金凤 | 保证      | PGHZ202501216002           | 正在履行   |
|    |      |                     |                          |                       |            | 发行人     | 应收账款质押  | ARHZ201804287001           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            |         |         | ARHZ202301193002           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            |         |         | ACHZ202312203002           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            | 宁波杰诚    | 保证金账户担保 | LMHZ202501216003           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            |         | 保证      | CGHZ202501216003           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            | 长兴地通    | 房地产抵押   | LMHZ202405273002           |        |
|    |      |                     |                          |                       |            |         | 保证      | CGHZ202501216004           |        |
| 4  | 地通控股 | 中信银行股份有限公司湘潭分行      | 2025潭银综字第20250304326408号 | 2025.08.14-2026.05.23 | 140,000.00 | 余德友     | 保证      | 2025潭银最保字第20250304326408A号 | 正在履行   |
|    |      |                     |                          |                       |            | 王金凤     | 保证      | 2025潭银最保字第20250304326408B号 |        |
| 5  | 地通控股 | 中国民生银行股份有限公司        | 公授信字第ZHHT250             | 2025.06.24-2026.06.23 | 10,000.00  | 余德友     | 保证      | 公高保字第ZHHT25000084687001号   | 正在履行   |

| 序号 | 被授信人 | 授信人          | 授信合同编号   | 授信期限 | 金额<br>(万元) | 担保人      | 担保方式 | 担保合同编号                           | 合同履行情况 |
|----|------|--------------|----------|------|------------|----------|------|----------------------------------|--------|
|    |      | 有限公司<br>湘潭支行 | 00084687 |      |            | 王金凤      | 保证   | 公高保字第<br>ZHHT2500008<br>4687002号 |        |
|    |      |              |          |      |            | 湘潭地<br>通 | 保证   | 公高保字第<br>ZHHT2500008<br>4687003号 |        |
| 合计 |      |              |          |      | 233,500.00 | -        |      |                                  |        |

报告期各期末，发行人及其同行业可比公司合并资产负债率如下所示：

单位：%

| 公司名称    | 2025年12月31日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 至信股份    | 65.87       | 58.42       | 59.97       |
| 多利科技    | 33.62       | 22.80       | 20.78       |
| 博俊科技    | 61.18       | 64.65       | 64.84       |
| 大昌科技    | -           | 57.87       | 64.56       |
| 可比公司平均值 | 53.56       | 50.94       | 52.54       |
| 本公司     | 65.53       | 67.47       | 63.35       |

如上表所示，报告期各期末发行人资产负债率分别为63.35%、67.47%及65.53%，高于同行业可比公司均值，资产负债率处于较高水平。

综上，随着发行人业务的持续发展，发行人未来三年（2026-2028 年）资金缺口为291,680.19万元，需要通过外部融资补充资金，以满足公司业务扩展的资金需求。虽然截至2025年12月31日，发行人及其子公司金额5,000万元及以上的正在履行的重大授信合同额度总和为233,500.00万元，授信额度较高，但由于发行人资产负债率水平已高于同行业可比公司，加之银行借款综合财务费用较高、贷款期限有限、还款及担保压力较大，利用银行借款进行募投项目实施将使发行人资产负债率进一步攀升，财务压力显著增加，对未来的持续稳定发展将产生不利影响。同时，本次募集资金规模为256,809.71万元，小于经测算未来三年总体资金缺口，募资规模合理。因此，发行人本次融资存在必要性。

## （二）发行人本次募资规模的确定依据

发行人本次募集资金扣除发行费用后，拟全部用于以下募集资金投资项目：



单位：万元

| 序号 | 项目名称                    | 子项目名称                     | 总投资额       | 拟投入的募集资金金额 |
|----|-------------------------|---------------------------|------------|------------|
| 1  | 武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目 | /                         | 155,646.35 | 155,646.35 |
| 2  | 轻量化汽车车身结构件及底盘总成改扩建项目    | 轻量化汽车车身结构件及底盘总成扩建项目（长兴基地） | 16,407.04  | 9,292.56   |
|    |                         | 轻量化汽车车身结构件扩建项目（湘潭基地）      | 16,438.09  | 6,952.76   |
|    |                         | 轻量化汽车车身结构件改建项目（宁波基地）      | 23,937.85  | 23,937.85  |
| 3  | 智能制造轻量化汽车零部件研发项目        | /                         | 21,078.22  | 21,078.22  |
| 4  | 信息化升级项目                 | /                         | 9,901.97   | 9,901.97   |
| 5  | 补充流动资金                  | /                         | 30,000.00  | 30,000.00  |
| 合计 |                         |                           | 273,409.52 | 256,809.71 |

本次募集资金到位前，公司将根据前述项目的实际进度，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后，按照有关规定予以置换。本次发行募集资金到位后，若实际募集资金净额少于前述项目对募集资金需求总额，不足部分由发行人自筹资金解决。若实际募集资金净额超出前述项目对募集资金需求总额，超出部分将用于补充与发行人主营业务相关的营运资金。

发行人各个募投项目的具体投资构成情况及确定依据如下所示：

### 1、武汉轻量化汽车车身及底盘零部件智能制造基地项目

本项目实施主体为武汉地通汽车部件有限公司，计划建设期3年，投资总额155,646.35万元，拟使用募集资金155,646.35万元，具体投资明细如下所示：

单位：万元

| 序号  | 项目名称     | 投资金额       | 占比     | 拟使用募集资金金额  |
|-----|----------|------------|--------|------------|
| 1   | 建设投资     | 152,646.35 | 98.07% | 152,646.35 |
| 1.1 | 场地购置费    | 5,914.00   | 3.80%  | 5,914.00   |
| 1.2 | 建筑工程费    | 23,320.00  | 14.98% | 23,320.00  |
| 1.3 | 工程建设其他费用 | 3,558.75   | 2.29%  | 3,558.75   |
| 1.4 | 软硬件设备购置费 | 110,241.09 | 70.83% | 110,241.09 |

| 序号  | 项目名称   | 投资金额       | 占比      | 拟使用募集资金金额  |
|-----|--------|------------|---------|------------|
| 1.5 | 安装工程费  | 2,343.63   | 1.51%   | 2,343.63   |
| 1.6 | 预备费    | 7,268.87   | 4.67%   | 7,268.87   |
| 2   | 铺底流动资金 | 3,000.00   | 1.93%   | 3,000.00   |
| 合计  |        | 155,646.35 | 100.00% | 155,646.35 |

## 2、轻量化汽车车身结构件及底盘总成改扩建项目

本项目投资总额56,782.97万元，拟使用自有资金16,599.81万元、募集资金40,183.17万元。本项目包含三个子项目，分别为轻量化汽车车身结构件及底盘总成扩建项目（长兴基地）、轻量化汽车车身结构件扩建项目（湘潭基地）以及轻量化汽车车身结构件改建项目（宁波基地），其中，长兴基地项目投资16,407.04万元，湘潭基地项目投资16,438.09万元，宁波基地项目投资23,937.85万元。具体投资明细如下所示：

单位：万元

| 序号  | 项目名称     | 投资金额      | 占比      | 资金来源      |           | 子项目       |           |           |
|-----|----------|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|     |          |           |         | 自有资金      | 募集资金      | 长兴基地      | 湘潭基地      | 宁波基地      |
| 1   | 建设投资     | 54,782.97 | 96.48%  | 16,599.81 | 38,183.17 | 15,807.04 | 15,738.09 | 23,237.85 |
| 1.1 | 装修费用     | 2,473.24  | 4.36%   | -         | 2,473.24  |           |           | 2,473.24  |
| 1.2 | 设备及软件购置费 | 48,390.27 | 85.22%  | 16,599.81 | 31,790.46 | 14,619.94 | 14,557.13 | 19,213.20 |
| 1.3 | 安装工程费    | 1,310.75  | 2.31%   | -         | 1,310.75  | 434.38    | 431.52    | 444.85    |
| 1.4 | 预备费      | 2,608.71  | 4.59%   | -         | 2,608.71  | 752.72    | 749.43    | 1,106.56  |
| 2   | 铺底流动资金   | 2,000.00  | 3.52%   | -         | 2,000.00  | 600.00    | 700.00    | 700.00    |
| 合计  |          | 56,782.97 | 100.00% | 16,599.81 | 40,183.17 | 16,407.04 | 16,438.09 | 23,937.85 |

## 3、智能制造轻量化汽车零部件研发项目

本项目实施主体为台州杰诚，投资总额21,078.22万元，拟使用募集资金21,078.22万元，具体投资明细如下所示：

单位：万元

| 序号 | 项目名称 | 投资金额      | 占比     | 募集资金      |
|----|------|-----------|--------|-----------|
| 1  | 建设投资 | 15,165.22 | 71.95% | 15,165.22 |

| 序号  | 项目名称     | 投资金额      | 占比      | 募集资金      |
|-----|----------|-----------|---------|-----------|
| 1.1 | 装修费用     | 2,247.50  | 10.66%  | 2,247.50  |
| 1.2 | 设备及软件购置费 | 12,195.57 | 57.86%  | 12,195.57 |
| 1.3 | 预备费      | 722.15    | 3.43%   | 722.15    |
| 2   | 研发投入     | 5,913.00  | 28.05%  | 5,913.00  |
| 2.1 | 研发人员费用   | 3,993.00  | 18.94%  | 3,993.00  |
| 2.2 | 其他研发投入   | 1,920.00  | 9.11%   | 1,920.00  |
| 合计  |          | 21,078.22 | 100.00% | 21,078.22 |

#### 4、信息化升级项目

本项目实施主体为地通控股，投资总额为9,901.97万元，拟使用募集资金9,901.97万元，具体投资明细如下所示：

单位：万元

| 序号 | 项目名称     | 投资金额     | 占比      | 募集资金     |
|----|----------|----------|---------|----------|
| 1  | 软件及设备购置费 | 3,398.85 | 34.32%  | 3,398.85 |
| 2  | 运维实施费    | 3,807.60 | 38.45%  | 3,807.60 |
| 3  | 人员费用     | 2,224.00 | 22.46%  | 2,224.00 |
| 4  | 预备费      | 471.52   | 4.76%   | 471.52   |
| 合计 |          | 9,901.97 | 100.00% | 9,901.97 |

#### 5、补充流动资金

公司拟使用募集资金30,000.00万元用于补充流动资金，补充流动资金金额的确定依据如下：

##### （1）测算基本假设

流动资金占用金额主要受发行人经营性流动资产和经营性流动负债影响，发行人以2023年度、2024年度以及2025年度的财务数据为基础，预测了2026年度、2027年度和2028年度的经营性流动资产和经营性流动负债，并分别计算了各年末的经营性流动资金占用金额。发行人未来三年新增流动资金缺口计算公式如下：新增流动资金缺口=2028年末流动资金占用金额-2025年末流动资金占用金额。

## （2）流动资金缺口测算

综合考虑公司2025年末的经营性资产结构，假设公司2026年至2028年各项经营性流动资产、经营性流动负债与营业收入保持较稳定的比例关系，选取2025年为基期，公司2026年至2028年各年末的经营性流动资产、经营性流动负债=各年估算营业收入\*报告期三年各项经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入平均比重，公司未来三年新增流动资金缺口具体测算过程如下：

单位：万元

| 项目        | 基期<br>(2025年) | 报告期平均占<br>比 | 2026E      | 2027E      | 2028E      |
|-----------|---------------|-------------|------------|------------|------------|
| 营业收入      | 498,649.70    | 100.00%     | 598,379.64 | 688,136.59 | 756,950.25 |
| 货币资金      | 94,697.15     | 15.63%      | 93,504.80  | 107,530.53 | 118,283.58 |
| 应收票据      | 343.26        | 0.29%       | 1,756.72   | 2,020.23   | 2,222.25   |
| 应收账款      | 83,509.38     | 19.07%      | 114,137.27 | 131,257.87 | 144,383.65 |
| 应收款项融资    | 68,292.06     | 22.28%      | 133,289.96 | 153,283.45 | 168,611.79 |
| 预付款项      | 5,241.26      | 2.01%       | 12,019.69  | 13,822.64  | 15,204.91  |
| 其他应收款     | 937.44        | 0.17%       | 992.03     | 1,140.83   | 1,254.92   |
| 存货        | 45,626.56     | 10.18%      | 60,911.39  | 70,048.10  | 77,052.91  |
| 合同资产      | -             | -           | -          | -          | -          |
| 经营性流动资产合计 | 298,647.11    | -           | 416,611.87 | 479,103.65 | 527,014.01 |
| 应付票据      | 99,929.50     | 24.83%      | 148,548.38 | 170,830.64 | 187,913.70 |
| 应付账款      | 137,299.61    | 24.94%      | 149,262.68 | 171,652.08 | 188,817.29 |
| 预收账款      | -             | -           | -          | -          | -          |
| 合同负债      | 2,818.94      | 0.76%       | 4,538.56   | 5,219.34   | 5,741.28   |
| 应付职工薪酬    | 7,319.14      | 1.38%       | 8,283.68   | 9,526.24   | 10,478.86  |
| 应交税费      | 6,098.97      | 1.68%       | 10,066.61  | 11,576.60  | 12,734.27  |
| 其他应付款     | 1,042.10      | 0.19%       | 1,157.25   | 1,330.84   | 1,463.92   |
| 经营性流动负债合计 | 254,508.26    | -           | 321,857.16 | 370,135.74 | 407,149.31 |
| 流动资金占用额   | 44,138.85     | -           | 94,754.70  | 108,967.91 | 119,864.70 |
| 营运资金缺口    |               |             | 75,725.85  |            |            |

注 1：经营性流动资产=货币资金+应收票据+应收账款+应收款项融资+预付账款+其他应收款+存货+合同资产；

注 2：经营性流动负债=应付票据+应付账款+预收款项+合同负债+应付职工薪酬+应交税费+其他应付款；

注 3：上述关于 2026-2028 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

根据上述测算，公司2026年至2028年营运资金缺口将达到75,725.85万元，本次募集资金补充流动资金金额为30,000.00万元，未超过未来营运资金需求，补充流动资金规模具有合理性。

## 八、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人子公司管理制度及人力资源、安全生产、内部控制相关的制度；

2、查阅 IATF16949 汽车认证规则、发行人各子公司 IATF16949 认证证书，查询汽车行业质量管理体系（IATF16949 认证）的申请条件；

3、查阅发行人产品质量的内部控制制度及产品质量索赔统计相关资料；

4、获取了发行人及其子、分公司所在地主管部门出具的合法合规证明报告，并在国家市场监督管理总局缺陷产品召回技术中心网站、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网等网站进行网络检索；

5、获取并查阅行业研究报告、发行人募投项目可行性研究报告、发行人产品轻量化特点差异表、募投项目产线设备及产品轻量化差异表，了解汽车零部件轻量化的技术发展及市场应用情况、核心测算指标，了解报告期内发行人产品在轻量化方面的具体体现，了解募投项目产线设备、具体产品在轻量化方面升级的具体体现及与发行人现有产线设备、具体产品的差异情况；

6、获取并查阅行业研究报告、发行人募投项目可行性研究报告、发行人产能利用率统计表、发行人合并收入成本表及发行人在手订单统计表，了解发行人各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、所服务的客户、在手订单及配套情况等，了解各新增改扩建项目的合理性和必要性以及存在产能无法消化的风险；

7、获取并查阅发行人在研项目及技术储备表、发行人募投项目可行性研究报告及行业研究报告，了解发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术、信息化内容，了解发行人智能制造轻量化汽车零部件研发项目、信息化升级项目确定的合理性、必要性；

8、查阅台州市路桥区人民政府出具的《说明》、智能制造轻量化汽车零部件研发项目可行性研究报告、台州杰诚新建厂区不动产权证书等资料并现场查看台州杰诚瑕疵房产、新建厂区房产使用情况；

9、获取并查阅发行人财务报表及附注、银行授信合同、募投项目可行性研究报告，了解发行人本次募资规模的确定依据及融资必要性；

10、访谈发行人实际控制人及管理层；

11、获取发行人出具的情况说明文件。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人集团化的统筹管理下，各生产基地、子公司、孙公司在人力资源管理、安全生产、内部控制等方面均规范有序开展经营活动。

2、发行人满足认证条件的下属企业均已经取得了汽车行业质量管理体系认证；报告期内发行人不存在因产品质量问题而发生产品召回，不存在产品质量相关行政处罚和重大违法违规行为，报告期内发行人质量索赔金额占当期汽车金属结构件收入的比例较低，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

3、汽车零部件轻量化的市场应用不断扩大，报告期内发行人产品在轻量化方面取得一定效果，本次募投项目产线设备及产品在轻量化方面亦存在一定升级。

4、发行人本次募投各新增改扩建项目均围绕现有主营业务开展，且是在现有客户基础和业务布局上的产能扩充及配套能力提升，具有明确的合理性和必要性，新增产能无法消化的风险较低。

5、发行人智能制造轻量化汽车零部件研发项目内容与公司主营业务及未来发展规划高度契合，具有明确的业务需求支撑和技术发展基础，符合行业发展

趋势，具备合理性和必要性；发行人信息化升级项目符合汽车零部件行业数字化、智能化发展趋势以及公司未来业务发展需要，项目内容具有明确的业务支撑基础和现实需求，具备合理性和必要性。

6、台州杰诚瑕疵房产许可使用期限已延长至2029年7月，目前台州杰诚新建厂区已完成竣工验收并取得不动产权证书，可与瑕疵房产的使用期限衔接；台州杰诚瑕疵房产事项不会对发行人生产经营及相关募投项目的实施造成重大不利影响。

7、结合报告期发行人货币资金、交易性金融资产规模、对外借款规模、银行授信情况、经营活动现金流量净额、未来资金需求等因素，发行人本次募资规模确定依据合理，本次融资存在必要性。

## **12.关于其他**

### **12.1关于二次申报**

**根据申报材料：公司于2023年6月申报沪主板，于2024年6月撤回申请，本次拟再次申请主板IPO。**

**请发行人概括披露前次申报和本次申报在主要财务数据、业务结构、内控规范等方面的重大差异，并结合前次申报撤回原因说明相关事项的整改情况。**

**请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。**

### **【回复】**

**一、概括说明前次申报和本次申报在主要财务数据、业务结构、内控规范等方面的重大差异**

#### **（一）前次申报和本次申报在主要财务数据方面的差异**

公司本次申报的基准日为2025年12月31日，前次申报的基准日为2022年12月31日，两次申报的报告期不同。具体情况如下：

1、本次申报：首次申报时报告期为：2023年、2024年以及2025年；

2、前次申报：首次申报时报告期为：2020年、2021年以及2022年；审核期间补充2023年1-6月财务数据。

前次申报和本次申报由于报告期不同，因此主要财务数据存在差异。本次申报较前次申报在主要财务数据方面（资产规模、营收规模、利润规模、盈利能力等）均实现增长和提升，主要系本次申报报告期内，发行人凭借自身稳定的产品质量、交付能力和快速的响应速度，不断深化与核心自主品牌客户的长期稳定合作，公司营业收入和利润规模均快速增长，业务规模不断扩大，盈利能力不断增强。

**（二）前次申报和本次申报在业务结构方面的差异**

本次申报，公司基于业务开展实际情况对相关表述进行了细化、优化披露。除此之外，前次申报与本次申报的业务结构在主营业务、主要产品、主营业务收入构成、经营模式等方面不存在实质变化，业务结构方面不存在重大差异。

**（三）前次申报和本次申报在内控规范性方面的差异**

前次申报与本次申报在内控规范性方面的主要差异情况如下：

| 项目            | 本次申报                                                                                                                     | 前次申报                                   | 说明                                                             |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 票据            | 情形1：发行人集团内部存在较多具有真实交易背景的购销交易，报告期内集团内公司通过开具或背书转让银行承兑汇票、开具信用证、银行贷款受托支付等方式进行支付结算。<br>情形2：此外，2025年发行人与供应商存在票据找零情形，金额为4.70万元。 | 重叠报告期内（2023年1-6月，下同），亦存在情形1事项，不存在情形2事项 | 针对上述事项，发行人已制定有效的整改措施并完成整改，会计师对内控有效性出具了无保留意见的内控审计报告，相关内部控制运行有效。 |
| 在建工程、模具以及研发样件 | 情形1：报告期内，发行人曾存在部分在建工程和模具未严格按照控制权转移时点进行采购入账的情形。<br>情形2：报告期内，发行人存在研发样件管理不完善的情形。                                            | 重叠报告期内，亦存在相关情形事项                       |                                                                |

**二、结合前次申报撤回原因说明相关事项的整改情况**



前次撤回的主要原因系发行人综合考虑当时监管政策导向和资本市场环境变化，基于自身发展战略及聚焦业务发展考虑，决定调整上市计划，暂缓上市进程。

发行人前次IPO撤回后，持续大力发展公司业务。另外针对报告期存在的内控问题，发行人积极整改并不断完善和规范内控管理，相关内部控制运行有效。

### 三、核查程序及核查意见

#### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人前次申报招股书及本次申报招股书等申请文件；
- 2、访谈发行人管理层了解前次撤回的原因。

#### （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

前次申报和本次申报由于报告期不同，因此主要财务数据存在差异，本次申报较前次申报在主要财务数据方面均实现增长和提升；本次申报和前次申报在业务结构方面不存在重大差异；内控规范方面，公司积极整改并不断完善和规范内控管理，相关内部控制运行有效。

### 12.2关于同业竞争

**根据申报材料：控股股东、实际控制人及其控制的其他企业除台州地通、湘潭名一外，还有济南地通、精泽园林、宁波天意、台州红光、酱可设计、黄岩地通，主营业务包括非居住房地产租赁、苗木经营等。**

**请发行人披露：按照《证券期货法律适用意见第17号》相关规定，说明发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。**

**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、按照《证券期货法律适用意见第 17 号》相关规定，说明发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》关于同业竞争的判断原则，同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务；核查认定该相同或者相似的业务是否与发行人构成“竞争”时，应当结合按照实质重于形式的原则，相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争。

发行人控股股东为台州地通，实际控制人为余德友、王金凤。截至本问询函回复出具日，除发行人及其子公司外，发行人控股股东、实际控制人控制的企业及主营业务等情况如下：

| 序号 | 企业名称 | 控股股东、实际控制人的控制关系                          | 主营业务     | 是否构成“同业” | 是否构成“竞争” |
|----|------|------------------------------------------|----------|----------|----------|
| 1  | 台州地通 | 发行人控股股东，王金凤持股 90% 并担任执行董事、经理             | 未实际经营业务  | 否        | 否        |
| 2  | 济南地通 | 余德友持股 95%                                | 非居住房地产租赁 | 否        | 否        |
| 3  | 湘潭名一 | 余德友、王金凤持有 100% 出资份额，余德友担任执行事务合伙人         | 未实际经营业务  | 否        | 否        |
| 4  | 精泽园林 | 余德友持股 85% 并担任执行董事、余德友姐姐余云香担任经理           | 苗木经营     | 否        | 否        |
| 5  | 黄岩地通 | 余德友姐夫余功平代余德友持股 90%，余德友姐姐余云香担任经理、董事、财务负责人 | 非居住房地产租赁 | 否        | 否        |
| 6  | 宁波天意 | 王金凤持股 90% 并担任执行董事兼总经理                    | 未实际经营业务  | 否        | 否        |
| 7  | 酱可设计 | 王金凤持股 99% 并担任执行董事                        | 非居住房地产租赁 | 否        | 否        |
| 8  | 台州红光 | 王金凤持股 50% 且担任负责人、法定代表人，余德友姐姐余云香持股 50%    | 非居住房地产租赁 | 否        | 否        |

发行人专业从事汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售，主要

产品为汽车金属结构件及配套模具，上述控股股东、实际控制人控制的企业均未从事与发行人主营业务相同或者相似的业务，且上述企业所从事业务与发行人业务不具有替代性、竞争性、不存在利益冲突、不存在在同一市场范围内销售等情形，因此，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争的情况。

## **二、核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序及依据**

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅控股股东、实际控制人控制的企业的工商档案、财务报表及关于公司主营业务、独立性等情况的声明等资料；
- 2、通过企查查等公开网络途径查询了发行人控股股东、实际控制人的对外投资情况；
- 3、访谈发行人实际控制人；
- 4、通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询相关企业情况。

### **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争的情况。

（本页无正文，为地通工业控股集团股份有限公司《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》之签章页）

地通工业控股集团股份有限公司

2026 年 8 月 21 日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》的全部内容，确认本次问询函的回复内容不存在虚假记载、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。

法定代表人、董事长：

余德友

余德友

地通工业控股集团股份有限公司

2024年 8 月 21 日



(本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：

王耀

王耀

颜屹屹

颜屹屹



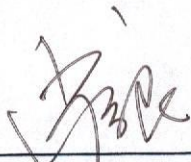
兴业证券股份有限公司

2026年8月21日

## 保荐机构董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函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，本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、法定代表人：

  
苏军良



(本页无正文，为上海市锦天城律师事务所《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》之签章页)



上海市锦天城律师事务所

负责人: 沈国权  
沈国权

经办律师: 戈侃  
戈侃

经办律师: 汪心慧  
汪心慧

经办律师: 王震  
王震

2026 年 8 月 21 日



(本页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于地通工业控股集团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审核问询函的回复》之签章页)

签字注册会计师签名:

  
鲁立

  
王露

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

