关于浙江胜华波电器股份有限公司

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

保荐人（主承销商）

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

中国（上海）自由贸易试验区商城路618号

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 6 月 24 日出具的《关于浙江胜华波电器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]65 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，浙江胜华波电器股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“胜华波”）与国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”、“保荐人”或“保荐机构”）、浙江天册律师事务所（以下简称“天册律师”或“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健会计师”或“申报会计师”）对审核问询函中所涉及的问题进行了认真研究、核查与落实，现逐条书面回复如下，请予以审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复中所使用的术语、名称、缩略语与其在招股说明书中的含义相同。

二、本回复中的字体代表以下含义：

类别	字体
审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充、修订披露内容	**楷体（加粗）**

三、如无特别说明，本回复中若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目录

1.关于共同控制与公司治理 3

2.关于内控有效性 39

3.关于关联交易 61

3.1 关于关联交易核查 61

3.2 关于减少关联交易的措施 83

4.关于行业 103

5.关于主营业务收入 118

6.关于销售与客户 157

7.关于采购和供应商 183

8.关于生产与成本 199

9.关于毛利及毛利率 228

10.关于期间费用 259

11.关于应收款项 274

12.关于存货 296

13.关于固定资产和在建工程 323

14.关于现金流量 336

15.关于股权质押 352

16.关于股东及对赌协议 359

17.关于子公司及募投项目 368

1.关于共同控制与公司治理

根据申报材料：（1）发行人实际控制人王上胜、王上华和王少波为兄弟关系；报告期初，三人直接和间接持有发行人100%股份，2024年11月至2025年3月，发行人引入2家员工持股平台及14家投资机构，目前，三人直接和间接持有发行人股份比例分别为36.62%、27.47%、27.47%，共计91.55%，员工持股平台持股0.92%、外部机构持股7.58%；（2）三人已签署《一致行动协议》及承诺、确认函，约定各方在股东大会表决及行使其他股东权利进行一致行动，不能达成一致意见时按照各方的直接及间接持股比例以少数服从多数原则作出决议，一方不出席/不参加会议则其表决意见视为“反对”；协议期限为发行人首发上市交易之日起36个月，并在届满时续签有效期顺延36个月，一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权的情况除外；（3）实际控制人承诺所持股份上市后锁定期为36个月；（4）报告期内，实际控制人及多名亲属担任公司董事、高管职位。目前王上胜、王上华、王少波任董事，副董事长李伟良系王上华女婿，总经理王特系王上胜儿子，常务副总经理王坚系王上华儿子；（5）公司非独立董事于2025年1月由5名变为7名，增加1名职工代表董事及1名外部董事；（6）实控人的子女、配偶等10余名近亲属在发行人及子公司担职，其中王上胜女儿王丽慧、王佳佳分别在重要子公司上海胜华波、安徽胜华波任执行董事。

请发行人说明：（1）公司章程、协议或者其他安排关于三名实际控制人共同控制的约定情况；实际控制人在董事会提案及决策层面是否保持一致行动，未在协议中进行明确的原因及合理性；结合前述问题及公司报告期内历次股东大会、董事会的协商、表决情况及公司经营管理的实际运作情况，说明认定发行人由三人共同控制的合理性；（2）设置不出席/不参加会议则其表决意见视为“反对”相关条款的原因及背景；报告期内历次股东大会、董事会是否存在三名实际控制人意见不一致的情形及分歧纠纷解决情况；实际控制人关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制是否有效，是否存在无法达成有效决议、引发公司治理僵局的风险；（3）一致行动协议单方解除、提前终止的约束机制或责任安排，是否存在协议期限届满后单方面退出一致行动关系导致公司实际控制人、管理层变更影响公司治理、持续经营的风险；（4）各员工持股平台、外部投资

机构入股发行人价格的确定依据及公允性；各个外部投资机构的基本情况及股东背景，多家外部投资机构集中同期入股发行人的背景、入股必要性；员工持股平台及外部投资机构入股后，相关股东、董事在公司治理中发挥的具体作用；（5）全面梳理实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及子公司所担任的职务及具体工作内容；发行人重要子公司的治理机构设置及人员情况、重大事项的决策机制，实控人近亲属在相关主体的公司治理、生产经营中发挥的作用；结合上述内容，说明实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及其子公司是否涉及财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节，是否存在对发行人或子公司财务、内控管理具有实质重大影响力的情形；（6）结合公司股权架构、协议安排、决策机制、公司管理、日常经营等方面，说明发行人公司治理结构是否健全及运行良好；公司股权高度集中于家族、较多家族成员在发行人及子公司任职的情况是否影响发行人的规范运作；是否可能导致中小投资者权益受到侵害以及防止不当控制风险、保护中小投资者合法权益的应对措施。

请保荐机构、发行人律师对上述事项及发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“共同控制人”的要求，简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）公司章程、协议或者其他安排关于三名实际控制人共同控制的约定情况；实际控制人在董事会提案及决策层面是否保持一致行动，未在协议中进行明确的原因及合理性；结合前述问题及公司报告期内历次股东大会、董事会的协商、表决情况及公司经营管理的实际运作情况，说明认定发行人由三人共同控制的合理性

1、公司章程、协议或者其他安排关于三名实际控制人共同控制的约定情况

王上胜、王上华、王少波长期保持一致行动，并先后签署了《浙江胜华波电器股份有限公司一致行动人协议》（以下简称“《一致行动人协议》”）、《承诺函》及《确认函》等文件，对三人的共同决策机制进行明确，具体情况如下：

协议名称	签署时间	主要内容
《浙江胜华波电器股份有限公司一致行动人协议》	2020 年 1 月	王上胜、王上华、王少波（以下简称“协议各方”）一致同意并确认在处理需要由公司股东大会作出决议的事项或行使其他股东权利时，各方及各方控制的胜华波集团有限公司均应采取一致行动。 本协议各方一致同意并确认各方各自就公司相关事项在行使股东权利时（包括委托或接受委托行使股东权利时），包括但不限于召集权、提案权、表决权、提名权之前进行充分的协商、沟通，以保证顺利做出一致行动的决定；必要时召开一致行动人会议，促使本协议各方达成采取一致行动的决定，各方就公司相关事项应根据一致行动人会议决议的结果在公司股东大会上行使表决权或相应行使其在公司的股东权利。除审议涉及关联交易事项需要回避的情形外，各方保证就公司相关事项在参加公司股东大会行使表决权时按照各方事先达成的一致意见行使表决权。 本协议各方中，担任公司董事的，就公司相关事项在董事会相关决策过程中（包括委托或接受委托行使董事权利时）应采取一致行动，行使董事权利。除审议涉及关联交易事项需要回避的情形外，在董事会召开会议表决时，各方保证在参加董事会行使表决权时按照各方事先达成的一致意见行使表决权。 本协议各方中的任何一方就有关公司经营发展的重大事项向公司股东大会提出议案时，须事先与其他各方充分进行沟通协商，在取得一致意见后，以各方名义共同向公司股东大会提出议案。 本协议各方应就有关公司经营发展的重大事项需要或各方中的任一方认为需要在公司股东大会审议、各方需要行使其他股东权利前充分沟通协商，就各方行使何种表决权达成一致意见，并按照该一致意见在公司股东大会上对该等事项行使表决权或在行使其他股东权利进行一致行动。如果本协议各方沟通协商后不能形成一致行动意见，各方应立即召开一致行动人会议，按照各方在公司的直接及间接持股比例以少数服从多数原则作出决议。在一致行动人会议上，各方应明确作出“同意”或“反对”的表决意见，“弃权”或未作出表决意见的，视为作出“反对”表决意见。各方同意按照一致行动人会议决议的结果在公司股东大会上行使召集权、提案权、表决权、提名权。 本协议各方履行一致行动义务的期限为自本协议签署时至公司首次公开发行股票并在证券交易所上市交易之日起 36 个月。
《承诺函》	2024 年 1 月	保证在《一致行动人协议》约定的一致行动有效期届满时续签，《一致行动人协议》有效期顺延三十六个月，一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权的情况除外。
《确认函》	2026 年 3 月	各方明确，若《一致行动人协议》任意一方不出席/不参加一致行动人会议时，该名不出席/不参加会议的一方当事人就该次一致行动人会议审议事项的表决意见应视为其作出“反对”表决意见；该项表决原则在《一致行动人协议》有效期内均持续适用。

2、实际控制人在董事会提案及决策层面是否保持一致行动，未在协议中进行明确的原因及合理性

根据王上胜、王上华、王少波于 2020 年 1 月签署的《一致行动人协议》，关于三人在公司董事会层面保持一致行动的约定如下：“本协议各方中，担任发行人董事的，就发行人相关事项在董事会相关决策过程中（包括委托或接受委托行使董事权利时）应采取一致行动，行使董事权利。除审议涉及关联交易事项需要回避的情形外，在董事会召开会议表决时，各方保证在参加董事会行使表决权时按照各方事先达成的一致意见行使表决权。”

因此，公司实际控制人已在《一致行动人协议》中明确约定三人在董事会提

案及决策层面保持一致行动。

3、结合前述问题及公司报告期内历次股东大会、董事会的协商、表决情况及公司经营管理的实际运作情况，说明认定发行人由三人共同控制的合理性

（1）公司报告期内历次股东（大）会的协商、表决情况

报告期内，公司共召开 14 次股东（大）会，具体情况如下：

序号	召开日期	股东（大）会名称	主要议案名称	一致行动人协商及表决情况
1	2023 年 4 月 11 日	2022 年度股东大会	《关于公司 2022 年度董事会工作报告的议案》《关于公司 2022 年度审计报告和财务报表的议案》《关于 2022 年度利润分配预案的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
2	2023 年 9 月 15 日	2023 年第一次临时股东大会	《关于确认公司 2023 年 1-6 月关联交易的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
3	2023 年 11 月 22 日	2023 年第二次临时股东大会	《关于对外投资设立境外全资子公司及孙公司的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
4	2024 年 5 月 11 日	2024 年第一次临时股东大会	《关于利润分配预案的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
5	2024 年 6 月 19 日	2023 年度股东大会	《关于公司 2023 年度董事会工作报告的议案》《关于公司 2023 年度审计报告和财务报表的议案》《关于 2023 年度利润分配预案的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
6	2024 年 11 月 20 日	2024 年第二次临时股东大会	《关于实施公司股权激励的议案》《关于增加公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
7	2024 年 12 月 6 日	2024 年第三次临时股东会	《关于增加公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
8	2025 年 1 月 18 日	2025 年第一次临时股东会	《关于董事会换届选举第八届董事会非独立董事的议案》《关于董事会换届选举第八届董事会独立董事的议案》《关于增加公司注册资本的议案》《关于实际控制人转让部分股份的议案》《关于修改公司章程的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
9	2025 年 4 月 18 日	2025 年第二次临时股东会	《关于公司首次公开发行股票并上市的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
10	2025 年 6 月 27 日	2024 年度股东会	《关于<公司 2024 年度董事会工作报告>的议案》《关于公司 2024 年财务报表的议案》《关于 2024 年度利润分配预案的议案》《关于调整董事会成员的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序

序号	召开日期	股东（大）会名称	主要议案名称	一致行动人协商及表决情况
11	2025 年 11 月 22 日	2025 年第三次临时股东会	《关于调整公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
12	2025 年 12 月 27 日	2025 年第四次临时股东会	《关于取消公司监事会、调整公司董事会结构并修订<公司章程>的议案》《关于修订部分需提交股东会审议的内部制度的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
13	2026 年 3 月 31 日	2026 年第一次临时股东会	《关于调整公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
14	2026 年 5 月 7 日	2025 年度股东会	《关于制定<浙江胜华波电器股份有限公司章程（草案—上市后适用）>的议案》《关于<公司 2025 年度董事会工作报告>的议案》《关于公司最近三年（2023 年 1 月 1 日－2025 年 12 月 31 日）审计报告和财务报表的议案》《关于 2025 年度利润分配预案的议案》等	全部议案经具有表决权的股东一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序

（2）公司报告期内历次董事会的协商、表决情况

报告期内，公司共召开 22 次董事会，具体情况如下：

序号	召开日期	董事会名称	主要议案名称	一致行动人协商及表决情况
1	2023 年 2 月 8 日	第七届董事会第八次会议	《关于调整公司首次公开发行股票并上市发行方案的议案》	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
2	2023 年 3 月 21 日	第七届董事会第九次会议	《关于公司 2022 年度董事会工作报告的议案》《关于公司 2022 年度总经理工作报告的议案》《关于公司最近三年（2020 年 1 月 1 日－2022 年 12 月 31 日）审计报告和财务报表的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
3	2023 年 8 月 31 日	第七届董事会第十次会议	《关于公司 2023 年半年度审计报告及财务报表的议案》《关于确认公司 2023 年 1-6 月关联交易的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
4	2023 年 11 月 6 日	第七届董事会第十一次会议	《关于对外投资设立境外全资子公司及孙公司的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
5	2024 年 4 月 26 日	第七届董事会第十二次会议	《关于利润分配预案的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
6	2024 年 5 月 28 日	第七届董事会第十三次会议	《关于公司 2023 年度董事会工作报告的议案》《关于公司 2023 年度总经理工作报告的议案》《关于公司 2023 年度审计报告和财务报表的议案》《关于 2023 年度利润分配预案的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
7	2024 年 8 月 15 日	第七届董事会第十四次会议	《关于投资设立孙公司的议案》	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
8	2024 年 11 月 5 日	第七届董事会第十五次会议	《关于实施公司股权激励的议案》《关于增加公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序

序号	召开日期	董事会名称	主要议案名称	一致行动人协商及表决情况
9	2024 年 11 月 21 日	第七届董事会第十六次会议	《关于增加公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
10	2024 年 12 月 5 日	第七届董事会第十七次会议	《关于调整公司股权激励计划的议案》	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
11	2025 年 1 月 2 日	第七届董事会第十八次会议	《关于董事会换届选举第八届董事会非独立董事的议案》《关于董事会换届选举第八届董事会独立董事的议案》《关于增加公司注册资本的议案》《关于实际控制人转让部分股份的议案》《关于修改公司章程的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
12	2025 年 1 月 18 日	第八届董事会第一次会议	《关于选举公司第八届董事会董事长的议案》《关于选举公司第八届董事会副董事长的议案》《关于董事会专门委员会换届选举的议案》《关于聘任公司总经理的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
13	2025 年 2 月 20 日	第八届董事会第二次会议	《关于注销上海胜华波电子科技有限公司的议案》	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
14	2025 年 4 月 2 日	第八届董事会第三次会议	《关于公司首次公开发行股票并上市的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
15	2025 年 6 月 7 日	第八届董事会第四次会议	《关于<公司 2024 年度董事会工作报告>的议案》《关于<公司 2024 年度总经理工作报告>的议案》《关于公司 2024 年财务报表的议案》《关于 2024 年度利润分配预案的议案》《关于确认公司 2024 年关联交易及预计 2025 年日常关联交易的议案》《关于调整董事会成员的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
16	2025 年 6 月 27 日	第八届董事会第五次会议	《关于调整高级管理人员职务的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
17	2025 年 8 月 25 日	第八届董事会第六次会议	《关于分别在广州和义乌投资设立全资孙公司的议案》《关于增资取得美利威瑟（温州）工业科技有限责任公司 56%股权的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
18	2025 年 11 月 7 日	第八届董事会第七次会议	《关于设立控股子公司整合关联业务的议案》《关于调整公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
19	2025 年 12 月 8 日	第八届董事会第八次会议	《关于取消公司监事会、调整公司董事会结构并修订<公司章程>的议案》《关于修订部分需提交股东会审议的内部制度的议案》《关于制定及修订部分无需提交股东会审议的内部制度的议案》《关于合资公司收购关联方相关资产及设备暨关联交易的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序
20	2026 年 3 月 16 日	第八届董事会第九次会议	《关于调整公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》《关于对子公司增资的议案》等	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致
21	2026 年 4 月 16 日	第八届董事会第十次会议	《关于制定<浙江胜华波电器股份有限公司章程（草案—上市后适用）>的	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，

序号	召开日期	董事会名称	主要议案名称	一致行动人协商及表决情况
			议案》《关于公司最近三年（2023 年 1 月 1 日－2025 年 12 月 31 日）审计报告和财务报表的议案》《关于确认公司最近三年（2023 年 1 月 1 日－2025 年 12 月 31 日）关联交易事项的议案》《关于<公司 2025 年度董事会工作报告>的议案》《关于<公司 2025 年度总经理工作报告>的议案》等	关联交易议案均依规履行回避程序
22	2026 年 4 月 26 日	第八届董事会第十一次会议	《关于设立控股子公司整合关联业务的议案》《关于收购滁州三林汽车配件有限公司资产的议案》	全部议案经全体董事一致审议通过，一致行动人均协商、表决一致，关联交易议案均依规履行回避程序

报告期内，王上胜、王上华、王少波三人始终担任公司董事，根据各自的分工职责共同管理公司日常经营活动，按照《一致行动人协议》约定的原则通过股东（大）会、董事会行使权力并制定公司重大决策，不会形成单一股东独立决策的结果，王上胜、王上华、王少波三人系公司的共同实际控制人。

综上，结合报告期内王上胜、王上华、王少波的持股情况、三人签署的《一致行动人协议》的相关约定，以及公司报告期内历次股东（大）会、董事会的协商、表决情况及公司经营管理的实际运作情况，认定公司由王上胜、王上华、王少波三人共同控制具有合理性。

（二）设置不出席/不参加会议则其表决意见视为“反对”相关条款的原因及背景；报告期内历次股东大会、董事会是否存在三名实际控制人意见不一致的情形及分歧纠纷解决情况；实际控制人关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制是否有效，是否存在无法达成有效决议、引发公司治理僵局的风险

1、设置不出席/不参加会议则其表决意见视为“反对”相关条款的原因及背景

2026 年 3 月，为进一步明确极端情况如发生个别实际控制人因故未能出席一致行动人会议情况下，该未出席人员的具体表决结果认定问题，三名实际控制人通过承诺形式对该情形进行了进一步明确。考虑到未出席情形与弃权情形较为相似，为防止决策僵局，一并认定未出席与弃权情形均为“反对”结果。

虽有上述兜底机制，三名实际控制人基于和谐的兄弟关系及四十余年的共同创业历史，在重大决策方面始终保持一致，未发生过不同意见的情形。

2、报告期内历次股东大会、董事会是否存在三名实际控制人意见不一致的情形及分歧纠纷解决情况

报告期内，公司历次股东（大）会、董事会的议案协商、表决情况详见本题回复之“一/（一）/3、结合前述问题及公司报告期内历次股东大会、董事会的协商、表决情况及公司经营管理的实际运作情况，说明认定发行人由三人共同控制的合理性”相关内容。

根据该等股东（大）会、董事会的召开情况，除涉及回避表决的情形外，王上胜、王上华、王少波三人在公司报告期内历次股东（大）会、董事会的协商、表决均保持一致，不存在意见分歧的情形。

3、实际控制人关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制是否有效，是否存在无法达成有效决议、引发公司治理僵局的风险

王上胜、王上华、王少波三人按照一致行动原则行使董事、股东权利，在意见不一致时由三人协商解决，且根据其协商机制不会形成单一股东独立决策的结果。

一方面，报告期内兄弟三人直接及间接合计持有公司股份的相对比例（即单人直接及间接持有公司股份数量占兄弟三人直接及间接合计持有公司股份总数量的比例）始终为 4:3:3。另一方面，根据《一致行动人协议》关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制相关约定，仅存在“同意”和“反对”两种表决意见。因此，若三人之间出现任何其中一人与其他两人意见不一致的情形时，均能按照其直接及间接的合计持股比例以少数服从多数原则作出决议，最终表决意见结果按照不同情形分别列示如下：

序号	情形	表决意见结果
1	王上胜和王上华意见一致，王少波意见不一致	王上胜和王上华对公司直接及间接合计相对持股比例分别为40%、30%，王少波对公司直接及间接合计相对持股比例为30%。按照少数服从多数原则，以王上胜和王上华意见为准。
2	王上胜和王少波意见一致，王上华意见不一致	王上胜和王少波对公司直接及间接合计相对持股比例分别为40%、30%，王上华对公司直接及间接合计相对持股比例为30%。按照少数服从多数原则，以王上胜和王少波意见为准。
3	王上华和王少波意见一致，王上胜意见不一致	王上华和王少波对公司直接及间接合计相对持股比例分别为30%、30%，王上胜对公司直接及间接合计相对持股比例为40%。按照少数服从多数原则，以王上华和王少波意见为准。

综上，公司实际控制人关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制有效，不存在

无法达成有效决议、引发公司治理僵局的风险。

（三）一致行动协议单方解除、提前终止的约束机制或责任安排，是否存在协议期限届满后单方面退出一致行动关系导致公司实际控制人、管理层变更影响公司治理、持续经营的风险

1、一致行动协议单方解除、提前终止的约束机制或责任安排

王上胜、王上华、王少波先后签署了《一致行动人协议》等文件，对一致行动协议单方解除、提前终止的约束机制或责任安排进行明确，具体情况如下：

协议名称	签署时间	主要内容
《浙江胜华波电器股份有限公司一致行动人协议》	2020 年 1 月	第三条 一致行动的特别约定 本协议各方履行一致行动义务的期限为自本协议签署时至发行人首次公开发行股票并在证券交易所上市交易之日起 36 个月。 本协议各方承诺：一致行动关系不得为协议的任何一方单方解除或撤销，任何一方均不得与签署本协议之外的第三方签订与本协议相同、近似的协议或合同。 第四条 责任 本协议各方中的任一方实施下列行为，应向其他各方承担赔偿责任： 实施损害公司及其股东权益的行为； 因个人故意、过失或其他主动行为，导致公司不符合首次公开发行股票并上市的条件或导致公司因其他非审核风险以外的因素无法实现 IPO。 第六条 其他 本协议经本协议各方签字后生效，任何对于本协议的修改必须经协议各方一致同意并以书面形式做出。
《承诺函》	2024 年 1 月	保证在《一致行动人协议》约定的一致行动有效期届满时续签，《一致行动人协议》有效期顺延三十六个月，一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权的情况除外。
《关于未能履行相关承诺时的约束措施》	2026 年 5 月	如本人未能履行承诺的，本人将通过公司及时、充分披露未履行或无法履行或无法按期履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者公开道歉； 如该违反的承诺可以继续履行的，将继续履行该承诺；如该违反的承诺确已无法履行的，本人将向投资者及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺； 本人因未履行或未及时履行相关承诺所获得的收益归发行人所有； 本人未履行或未及时履行相关承诺导致发行人或投资者遭受损失的，本人将严格遵守《中华人民共和国证券法》等法律法规的规定，按照中国证监会或其他有权部门认定或者裁定，依法赔偿发行人或投资者的损失； 如果本人未承担前述赔偿责任，则本人持有的公司股份在本人履行完毕前述赔偿责任之前不得转让，同时公司有权扣减本人在公司的薪酬（或津贴）或者所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。

根据《一致行动人协议》及三名实际控制人共同出具的《承诺函》等相关内容，三名实际控制人已就一致行动关系的单方解除、提前终止相关的约束机制或责任安排做出了如下约定：（1）一致行动有效期将至少持续至公司首次公开发行股票并在证券交易所上市交易之日起 72 个月之日止；（2）一致行动关系在出现一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权情形前均一直有效，

且未经全体协议方书面协商一致时不得为协议的任何一方单方解除或撤销；（3）协议任一方将在该一致行动协议可以继续履行的前提下保持继续履行，且违约方将向守约方及因此遭受损失的发行人或投资者承担相应的赔偿责任。

综上，三名实际控制人已就一致行动协议单方解除、提前终止的情形制定了相关约束机制，并已明确责任安排。

2、是否存在协议期限届满后单方面退出一致行动关系导致公司实际控制人、管理层变更影响公司治理、持续经营的风险

根据《一致行动人协议》及三名实际控制人共同出具的《承诺函》等相关约定，王上胜、王上华、王少波履行一致行动义务的期限持续至公司首次公开发行股票并在证券交易所上市交易之日起 72 个月，且三名实际控制人已承诺该等一致行动关系在出现一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权情形前均一直有效，未经全体协议方书面协商一致时不得为协议的任何一方单方解除或撤销。上述期限的设置不会对发行人公司治理、持续经营造成重大不利影响，具体原因如下：

（1）三名实际控制人基于血缘关系及长期共同创业的经历能够保证长期的一致行动

三名实际控制人系兄弟关系，在长期的共同创业与企业治理过程中，三名实际控制人始终分工有序并在所有重大事项的决策中保持一致，未发生过争议或纠纷，基于和谐的兄弟关系、长期的共同创业与企业管理经历、始终一致的表决结果，目前不存在三人无法继续保持一致行动关系的重大不利事由。

（2）公司已健全了现代化公司治理结构，制定了完善的内控管理制度

公司目前已设置了股东会、董事会、董事会专门委员会等组织机构，制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《独立董事工作制度》《财务管理制度》《内部审计制度》《内部控制制度》《控股子公司管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《董事会审计委员会工作细则》《董事会战略决策委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等相关内控制度。

因此，公司已建立健全了法人治理结构，制定并严格执行上述内部控制制度，具备稳定运营的治理基础，能够有效保障不会因实际控制人的一致行动关系的或有变化而出现公司治理或持续经营不确定的风险。

（3）公司已建立完善的决策、监督机构并构建了成熟的职业经理人队伍，不会因实际控制人的一致行动关系的或有变化而导致管理层出现重大不利变化

报告期内，公司先后聘请的 7 名独立董事均系经验丰富的业内专家，其中：Zhang Xin 系复旦大学管理学院副教授，刘术红系杭州泓天宸会计师事务所（普通合伙）执行事务合伙人，均具备良好的财务专业背景；林瑞系同济大学汽车学院教授，具备良好的行业专业背景；徐宇舟系汉坤律师事务所高级合伙人，陈治州系上海靖霖律师事务所律师，均具备良好的法律专业背景；杨涤系中国社会科学院上海市人民政府上海研究院金融与商贸研究项目主任，具备丰富的金融商贸理论研究水平；王必成曾任欣旺达动力科技股份有限公司首席营运官，具备丰富的企业运营管理经验。报告期内上述 7 名独立董事均积极履行相应职责，有效提升公司董事会决策水平，并就公司重大事项出具、提供独立意见，维护公司中小股东权益。

同时，公司现有 3 名审计委员会委员，其中刘术红、陈治州均为公司独立董事，梁伦友系由投资人股东提名并当选的外部董事。上述 3 名委员通过审计委员会行使对公司重大关联交易等事项的审议监督程序，能够有效维护公司中小股东权益。

此外，报告期内三名实际控制人均未担任公司高级管理人员职务，公司现有 9 名高级管理人员中，财务总监钱晓霞、副总经理兼董事会秘书李娟以及副总经理代月丽、方君、刘代友、江世旭、陈善章等合计 7 名高级管理人员均系董事会聘任的职业经理人，与公司实际控制人无亲属关系。公司已经建构了符合现代企业管理要求的职业经理人队伍，并结合公司各项管理制度及内部控制制度形成了较为完善的管理体系，不会因或有的一致行动关系变化而导致管理队伍出现重大不利变化。

公司依托法人治理结构、内部控制制度以及通过首次公开发行增加的公众股东的综合制约，在首次公开发行股票并上市后的公司治理水平将在现有良好基础

上持续提高，即便届时公司的管理层发生变更亦不会对公司治理、持续经营造成重大不利影响。

综上，公司实际控制人签署的《一致行动人协议》在可预见的较长时间内将持续有效，且不会因上述协议的有效期届满后实际控制人一致行动关系、管理层的或有变化而导致公司治理、持续经营出现重大不利变化的风险。

（四）各员工持股平台、外部投资机构入股发行人价格的确定依据及公允性；各个外部投资机构的基本情况及股东背景，多家外部投资机构集中同期入股发行人的背景、入股必要性；员工持股平台及外部投资机构入股后，相关股东、董事在公司治理中发挥的具体作用

1、各员工持股平台、外部投资机构入股发行人价格的确定依据及公允性

（1）各员工持股平台、外部投资机构入股发行人价格的确定依据

基于优化公司治理结构、实施员工激励，并进一步增强自身资本实力、补充流动资金等目的，公司于 2024 年上半年起筹备员工股权激励及引入外部投资机构事宜。经与外部投资机构洽谈，各方结合公司 2024 年度预测净利润 9 亿元的盈利水平，按照约 12 倍市盈率协商确定投前估值 106 亿元计算，折合入股单价为 28.67 元/股。同期进行的员工股权激励的入股单价参照外部投资机构投前估值 106 亿元综合协商折价后约 72 亿估值，折合入股单价为 19.67 元/股。

（2）各员工持股平台、外部投资机构入股发行人价格的公允性

公司已就员工持股平台入股价格与外部投资机构入股价格差异确认股份支付，外部投资机构入股价格公允性分析如下：

2024 年末，外部投资机构入股价格对应公司市盈率与同行业可比公司的市盈率对比情况如下：

序号	公司名称	市盈率
1	德迈仕（301007.SZ）	52.21
2	贵航股份（600523.SH）	26.33
3	云意电气（300304.SZ）	16.23
4	恒帅股份（300969.SZ）	30.57
平均值		**31.33**

序号	公司名称	市盈率
发行人		12.24

注：①可比公司的市盈率=2024 年末可比公司的总市值/2024 年度净利润；②发行人的市盈率=外部投资人入股价格对应的公司投前 100%股权价值/2024 年度净利润。

考虑到上市公司与非上市公司之间的流动性差异等因素影响，可比公司市盈率普遍相对较高。进一步选取近年来部分交易标的主要业务涉及汽车零部件行业的上市公司购买资产案例作为同期可比案例，外部投资机构入股价格对应公司市盈率与相关标的公司在交易中的市盈率对比情况如下：

序号	上市公司	评估基准日	标的公司	标的资产主营产品	市盈率
1	爱柯迪（600933.SH）	2024/12/31	卓尔博	微特电机精密零部件	10.24
2	北斗星通（002151.SZ）	2024/12/31	深圳天丽	汽车天线、智能化天线、天线馈线、USB 大功率充电座等汽车电子产品	10.70
3	德尔股份（300473.SZ）	2024/9/30	爱卓科技	汽车覆膜饰件、包覆饰件	11.45
4	华达科技（603358.SH）	2023/10/31	江苏恒义	新能源汽车电池系统零部件	16.84
5	青岛双星（000599.SZ）	2023/12/31	锦湖轮胎	轮胎	14.16
6	苏奥传感（300507.SZ）	2023/12/31	博耐尔	汽车空调系统、新能源汽车热管理系统及其零部件	11.44
平均值					**12.47**
发行人					12.24

注：市盈率=标的公司 100%股权作价/评估基准日所属会计年度的净利润。

根据上述并购重组市场的交易案例情况，外部投资机构入股价格对应公司市盈率与市场交易案例均值相近，不存在重大差异。

综上，各员工持股平台、外部投资机构入股公司价格的确定依据合理，且公司已就员工持股平台入股价格与外部投资机构入股价格差异确认股份支付，员工持股平台、外部投资机构的入股价格具备公允性。

2、各个外部投资机构的基本情况及股东背景，多家外部投资机构集中同期入股发行人的背景、入股必要性

（1）各个外部投资机构的基本情况及股东背景

截至报告期末，公司各个外部投资机构的基本情况及股东背景如下：

序号	投资机构名称	投资机构的股东名称	投资机构股东背景	投资机构性质
1	厦门国贸	厦门国贸资本集团有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	国资券商旗下市场化产业投资基金
		上海海通证券资产管理有限公司（LP）	国资券商旗下国有资本投资平台	
		国泰海通开元投资有限公司（GP）	国资券商旗下私募基金管理人	
2	浙江富浙	浙江省产投集团有限公司（LP）	省属国有资本投资平台	省级国有资本主导设立的与地方政府联动的产业投资基金
		建信领航战略性新兴产业发展基金（有限合伙）（LP）	建设银行旗下国有资本投资平台	
		丽水市高质量绿色发展产业基金有限公司（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		丽水市绿色产业发展基金有限公司（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		松阳县国有资本投资运营集团有限公司（LP）	地方政府国有资本投资平台	
		丽水市富处股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		浙江浙盐控股有限公司（LP）	省属产业投资平台	
		杭州富浙善能企业管理合伙企业（有限合伙）（LP）	省属国有资本私募基金管理人核心管理团队持股平台	
		浙江富浙私募基金管理有限公司（GP）	省属国有资本私募基金管理人	
3	瑞安粤科	瑞安市产业基金有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	地方政府主导设立的政府产业投资基金
		浙江粤科兴温创新创业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	省级合作国有资本产业投资基金	
		温州市国有金融资本管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		广东省粤科母基金投资管理有限公司（GP）	省属国有创投平台、省属国有母基金管理机构	
4	广州海科	国泰海通开元投资有限公司（GP）	国资券商旗下私募基金管理人	国资券商旗下市场化产业投资基金
		广州市新兴产业发展基金管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		广州产投新能源专项母基金合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		广州南沙人工同智创业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		上海国孚领航投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
5	创合鑫材	厦钨鸿鑫（厦门）投资合伙企业（有限合伙）（LP）	省属国有上市公司联合市级国有产业资本设立的投资平台	国家级国有资本联动地方政府共同发起设立的复合型产业投资基金
		国家制造业转型升级基金股份有限公司（LP）	国家级政策性制造业专项基金投资平台	
		军民融合发展产业投资基金（有限合伙）（LP）	国家级专项基金投资平台	
		福建省三钢（集团）有限责任公司（LP）	省属产业投资平台	
		厦门市产业引导股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		厦门集美产业投资集团有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		厦门创合鹭翔投资管理有限公司（GP）	国有控股私募基金管理人	
		长春市股权投资基金管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	

序号	投资机构名称	投资机构的股东名称	投资机构股东背景	投资机构性质
6	安徽交控	安徽交控资本投资管理有限公司（LP）	省属国有资本投资平台	省属国有资本与国资券商合资的混合型产业投资基金
		安徽皖通高速公路股份有限公司（LP）	省属国有资本下属 A+H 股上市公司	
		中信金石投资有限公司（GP）	国资券商旗下私募基金管理人	
		金石润泽（淄博）投资咨询合伙企业（有限合伙）（LP）	国资券商旗下私募基金管理人核心管理团队持股平台	
		厦门市产业引导股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
7	南京华泰	华泰紫金投资有限责任公司（GP）	国资券商旗下私募基金管理人	国资券商旗下市场化产业投资基金
		南京市建邺区东南高新产业发展基金企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		建信领航战略性新兴产业发展基金（有限合伙）（LP）	建设银行旗下国有资本投资平台	
		南京新工投资集团有限责任公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		南京市建邺区高新科技投资集团有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		南京开成博元创业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	
		南京市产业发展基金有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		吴江中连经编纺织有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		安徽国贸联创投资有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		豪腾天佑（北京）科技有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		北京掌趣科技股份有限公司（LP）	A 股上市公司、市场化财务投资人	
		掌阅科技股份有限公司（LP）	A 股上市公司、市场化财务投资人	
		吴江佳力高纤有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		吴江南烨织造有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		吴江市新吴纺织有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		苏州南华纺织整理科技有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		吴江市百达丝绸喷织厂（LP）	市场化财务投资人	
		吴江佰陆染织有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		南京市行悦科技投资合伙企业（普通合伙）（LP）	国资券商旗下私募基金管理人核心管理团队持股平台	
		苏州京信纺织科技有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		南京鹭安企业咨询管理有限公司（LP）	国资券商旗下私募基金管理人核心管理团队持股平台	
8	深圳鹏远	深圳市引导基金投资有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	地方政府参股的市场化产业投资基金
		深圳市汇通金控基金投资有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		马鞍山科毅基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	

序号	投资机构名称	投资机构的股东名称	投资机构股东背景	投资机构性质
		江西省现代产业引导基金（有限合伙）（LP）	省属国有资本投资平台	
		上海建工集团投资有限公司（LP）	A 股上市公司、市场化财务投资人	
		湖南省湘江产业投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	省属国有资本投资平台	
		成都高新策源启航股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		重庆产业投资母基金合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	
		芜湖桐惟基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		芜湖星慧基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		芜湖桐泽基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		洛阳市产业发展基金合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	
		上海浦东引领区海通私募投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	区属国资券商混合基金	
		鄂尔多斯市创新投资集团有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		芜湖歌斐颂和股权投资中心（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		西藏天玑基石创业投资有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		芜湖星智基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		亳州市康安投资基金有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		深圳市招商局创新投资基金中心（有限合伙）（LP）	央企国有产业投资基金	
		和县江北投资管理有限公司（LP）	县属国有资本投资平台	
		广西广投南金产业基金合伙企业（有限合伙）（LP）	省、市两级国有资本联动出资设立的复合型国有产业基金	
		深圳冰川网络股份有限公司（LP）	A 股上市公司、市场化财务投资人	
		宁波灿禾创业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		北海唯品会投资有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		厦门金圆展鸿二期股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	省、市、区三级国有资本联动出资设立的复合型国有产业基金	
		芜湖桐信基石股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		深圳市领信基石股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）（GP）	市场化 PE 机构旗下私募基金管理人	
		海南明远基石股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		瑞元资本管理有限公司（LP）	市场化财务投资人	
		湖州陆昂股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		青岛玮霖私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	

序号	投资机构名称	投资机构的股东名称	投资机构股东背景	投资机构性质
		湖州陆恒股权投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市场化财务投资人	
		国任财产保险股份有限公司（LP）	市属国有控股金融投资主体	
9	广州空天	广州越秀金信母基金投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	地方政府主导设立的产业投资基金
		广州市新兴产业发展基金管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		广州南沙区科工创业投资基金有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		广州南沙人工同智创业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	地方政府配套产业投资基金	
		广州越秀产业投资基金管理股份有限公司（GP）	市属国有资本私募基金管理人	
		广州市远见同行投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	
10	杭州鋆威	温州市新族投资有限公司（LP）	市场化财务投资人	市场化私募股权投资基金
		珠海通沛股权投资管理合伙企业（有限合伙）（GP）	市场化 PE 机构旗下私募基金管理人	
11	广州产投	广州产业投资母基金有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	市级国有资本设立的产业投资基金
		广州产业投资资本管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		广州产投私募基金管理有限公司（GP）	市属国有资本私募基金管理人	
12	广州新创	广州国创基金投资控股有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	市、区两级国有资本联合设立的产业投资基金
		广州穗开股权投资有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		广州云新壹号产业投资合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	
		广州市白云投资基金管理有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		广州市新兴产业发展基金管理有限公司（GP）	市属国有资本私募基金管理人	
13	江苏金石	南京交通产业基金合伙企业(有限合伙) （LP）	市属国有资本投资平台	地方国有资本与国资券商合资的混合型产业投资基金
		金石沣盈（青岛）股权投资合伙企业(有限合伙)（LP）	国资券商旗下私募股权投资管理人牵头，联合多地市级国资及其他财务投资人设立的混合型产业投资基金	
		鞍钢集团资本控股有限公司（LP）	央企国有产业投资基金	
		扬州瘦西湖金融投资管理有限责任公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		睢宁县新城投资开发有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		南京交通工程有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		威海鲸园建工开发有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		中信金石投资有限公司（GP）	国资券商旗下私募基金管理人	
		徐州空港信达创业投资有限公司（LP）	区属国有资本投资平台	
		陈琚衔（LP）	市场化财务投资人	
		邵艳（LP）	市场化财务投资人	
		衢州信安众合股权投资基金合伙企业（有限合伙）（LP）	市属国有资本投资平台	

序号	投资机构名称	投资机构的股东名称	投资机构股东背景	投资机构性质
		南京交控私募基金管理有限公司（LP）	市属国有资本投资平台	
		金石润泽（淄博）投资咨询合伙企业（有限合伙）（LP）	国资券商旗下私募基金管理人核心管理团队持股平台	
14	温州国投	温州市国有资本投资运营有限公司	市属国有资本投资平台	国有产业投资平台

（2）多家外部投资机构集中同期入股发行人的背景、入股必要性

为优化公司治理结构，增强自身资本实力、补充流动资金，2024 年上半年起公司启动外部投资机构引入工作。彼时公司经过多年发展，已逐步成长为细分领域的行业龙头，其中座椅电机市场占有率连续多年排名全球第一，雨刮器总成市场占有率连续多年排名全国第一。2024 年公司预计净利润将达到 9 亿元，盈利能力持续增强，市场关注度及认可度较高，亦吸引了较多投资机构的关注。

公司综合考虑融资效率、估值谈判及决策程序等因素，经审慎评估后，决定缩减融资周期，采取一次性引入数家多元化类型的专业投资机构并同期入股的方式完成本次融资。

外部投资机构入股后，公司在股权架构层面形成了多元共存、有效制衡的混合股权格局，能够对公司经营决策形成充分监督与约束，有效完善权力制衡机制，助力公司搭建权责清晰、运行规范、监督到位的现代法人治理结构。外部投资机构通过提名董事参与公司治理，提升公司董事会的决策水平，同时该名董事作为审计委员会委员监督公司的经营管理、财务状况及内控管理，保障公司治理长期稳定、合规高效运转，因此，外部投资机构入股公司具备必要性。

3、员工持股平台及外部投资机构入股后，相关股东、董事在公司治理中发挥的具体作用

（1）员工持股平台入股后发挥的作用

①为公司补充了流动资金，为研发扩产、产能建设、市场拓展提供了稳定的资金支持。

②员工持股平台由公司核心管理人员、技术骨干、业务骨干共同出资设立，通过持有公司股权将员工个人收益与公司长期经营业绩、上市发展深度绑定，建立起长期激励约束机制，降低了核心人才流失风险，有效保障公司研发、采购、

生产、销售等经营体系的稳定发展。

③持股员工作为持股平台合伙人有权对损害公司利益的事项提出异议，集中反馈员工的实际诉求，丰富员工参与公司治理的深度及广度。

（2）外部投资机构入股后发挥的作用

①为公司补充了流动资金，为研发扩产、产能建设、市场拓展提供了稳定的资金支持。

②外部投资机构与公司实际控制人均无关联关系，各自基于自身专业视角独立行使股东权利，针对公司的关联交易、对外担保、重大投资、利润分配、管理层薪酬方案等事项独立表决，制衡实际控制人进行单方决策的行为，保护中小股东权益，完善公司多元化股权制衡结构。

③通过提名董事参与公司董事会决策，提升董事会决策的客观性、审慎性水平。同时，该董事作为公司审计委员会委员，负责监督公司的经营管理、财务状况及内控管理，对公司董事和高级管理人员执行公司职务进行监督，维护公司和全体股东的利益。

综上，员工持股平台及外部投资机构入股后，相关股东、董事相互协同，共同推动公司形成了权责清晰、监督有效、运行规范的治理体系，为公司的长期稳健发展奠定了坚实基础。

（五）全面梳理实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及子公司所担任的职务及具体工作内容；发行人重要子公司的治理机构设置及人员情况、重大事项的决策机制，实控人近亲属在相关主体的公司治理、生产经营中发挥的作用；结合上述内容，说明实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及其子公司是否涉及财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节，是否存在对发行人或子公司财务、内控管理具有实质重大影响力的情形

1、全面梳理实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及子公司所担任的职务及具体工作内容

截至本回复出具日，实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及子公司所担任的职务及具体工作内容如下：

序号	姓名	亲属关系	任职单位	职位	具体工作内容
1	李伟良	王上华女儿的配偶	发行人	副董事长	参与公司战略规划制定，协助董事长监督战略执行情况；代表公司出席外部重要活动，维护良好外部关系；根据董事长授权或董事会决议，负责特定领域或重大项目；协助董事长组织和召集公司股东会和董事会，落实董事会会议精神；同时负责公司雨刮事业一部的市场开拓工作
2	王特	王上胜儿子	发行人	总经理	负责执行公司的战略和计划，确保战略目标的实现；全面负责公司的日常运营与管理，对事业部和各职能中心的重要事项进行决策审批；领导高管团队；协调各事业部、职能部门的资源（人、财、物），审批跨部门重大事项；构建公司组织架构、建立重要制度流程提高公司运营效益、管控经营风险
			江苏派力恩	执行董事	
			浙江特博	董事	
			美利威瑟	董事	
3	王坚	王上华儿子	发行人	常务副总经理	协助总经理处理公司重要运营事务，协助跟进公司战略落地的具体执行；协调管理母公司财务、人力、信息、采购等职能部门；作为雨刮事业一部总经理，负责事业部的全流程运营，调配事业部内的资金、技术、人力等资源，确保事业部工作规划和业绩目标的达成
4	王丽彬	王上胜女儿	上海胜华波	人资行政部副总经理	协助上海胜华波人资行政部总经理进行部门的日常管理工作；负责胜华波美国的重要事项决策管理
			胜华波美国	董事、总裁	
5	王丽慧	王上胜女儿	发行人	智驱事业部CEO	负责智驱事业部的市场拓展和销售管理，根据公司整体战略制定智驱事业部的年度经营目标和业务计划，统筹市场开拓、产品布局和重大资源调度，重点负责雨刮业务的海外市场拓展、重要客户和项目的管理以及市场销售部的日常管理
			上海胜华波	执行董事	
			胜华波滁州	执行董事	
			胜华波美国	董事	
			胜华波新加坡	董事	
			胜华波马来西亚	董事	
6	王蓓丽	王上华女儿	上海胜华波	市场部市场推广职员	协助上海胜华波市场部的推广、宣传等基础工作，并负责会议业务资料整理工作，安排市场部领导的工作日程及出差行程
7	王关关	王少波女儿	上海胜华波	市场部资深专员	协助上海胜华波市场部的市场推广、业务执行等基础工作，包括各类销售展会策划、市场调研、客户评审资料收集及项目进度信息管理等工作
8	王曦	王特配偶	上海胜华波	总经办助理	协助上海胜华波总经办的日常行政事务，包括总经理日常行程、会议及差旅安排，总经理日常文书、资料整理，承担总经办中英文沟通和资料翻译等行政事务类工作

序号	姓名	亲属关系	任职单位	职位	具体工作内容
9	林安竹	王上胜配偶	上海胜华波	总经办助理	协助上海胜华波总经办的日常行政事务
10	Knut-Alexander Stenvik Bronde	王上胜女儿的配偶	上海胜华波	海外销售部副总经理	协助上海胜华波销售部总经理进行欧洲地区客户对接、维护等工作，并负责海外市场调研和重要项目的交付、内部协调工作
11	金迦勒	王上胜女儿的配偶	上海胜华波	信息部副总经理	协助上海胜华波信息部总经理开展部门的日常管理工作，对信息系统的日常运营维护进行管理和执行，推动公司数字化、信息化建设工作
12	王佳佳	王上胜女儿	发行人	雨刮事业二部CEO	负责雨刮事业二部的市场拓展和销售管理，根据公司整体战略制定雨刮事业二部的年度经营目标和业务计划，统筹市场开拓、产品布局和重大资源调度，重点负责雨刮业务的海外市场拓展、重要客户和项目的管理以及市场销售部的日常管理
			安徽胜华波	董事	
			胜华波新加坡	董事	
			胜华波马来西亚	董事	
13	王凯	王少波儿子	温州胜华波	人资行政部副总经理	协助温州胜华波人资行政部总经理进行部门的日常管理工作以及重要外部接待
14	王丽斯	王少波女儿	温州胜华波	销售部副总经理	协助温州胜华波销售部总经理进行部门的日常管理工作，并进行业务的对外开拓
15	郁聪聪	王少波儿子的配偶	温州胜华波	销售部业务员	协助温州胜华波的部分客户对接、业务跟踪、合同签订、售后服务等销售日常工作
16	季晓荣	王少波配偶的兄弟	温州胜华波	总经办副总经理	负责温州胜华波总经办的部分日常行政事务
17	潘丰溢	王少波女儿的配偶	发行人	市场部资深专员	协助发行人市场部的推广、宣传等基础工作，重点开展海外业务拓展
			美利威瑟	董事	

2、发行人重要子公司的治理机构设置及人员情况、重大事项的决策机制，实控人近亲属在相关主体的公司治理、生产经营中发挥的作用

（1）发行人重要子公司的治理机构设置及人员情况、重大事项的决策机制

截至本回复出具日，发行人重要子公司的治理机构设置及人员情况如下：

子公司名称	执行董事/董事	总经理	监事	财务负责人
上海胜华波	王丽慧	刘代友	张飞	朱方
安徽胜华波	王佳佳	程勇	周昌	刘凌云
胜华波滁州	王丽慧	刘代友	成云秀	朱方

上述重要子公司均系发行人全资子公司，根据子公司章程，子公司的机构及其产生办法、职权、议事规则如下：

项目	具体设置	决定/聘任或解聘机构	职责和决策权限
股东会层面	不设股东会，由股东行使具体职责	—	①决定和更换董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项； ②批准董事的报告； ③批准监事的报告； ④批准公司的利润分配方案和弥补亏损的方案； ⑤对公司增加或者减少注册资本作出决定； ⑥对发行公司债券作出决定； ⑦对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决定； ⑧修改公司章程。
董事会层面	不设董事会，设董事一人	由股东决定	①向股东报告工作； ②执行股东的决定； ③决定公司的经营计划和投资方案； ④制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案； ⑤制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案； ⑥制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案； ⑦决定公司内部管理结构的设置； ⑧决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项； ⑨制定公司的基本管理制度。
监事层面	不设监事会，设监事一人	由股东决定产生	①检查公司财务； ②对董事、高级管理人员执行职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东决定的董事、高级管理人员提出解任的建议； ③当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正； ④向股东提出提案； ⑤依照《公司法》相关规定，对董事、高级管理人员提起诉讼。
管理层层面	设总经理一人	由董事决定聘任或者解聘	①主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事决定； ②组织实施公司年度经营计划和投资方案； ③拟订公司内部管理机构设置方案； ④拟订公司的基本管理制度； ⑤制定公司的具体规章； ⑥提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人； ⑦决定聘任或者解聘除应由董事决定聘任或者解聘以外的负责管理人员。

此外，公司已建立覆盖母子公司的统一集团管控体系，制定了《控股子公司管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《财务管理制度》《内部审计制度》《内部控制制度》等一系列内部控制制度。各子公司纳入发行人统一的战略、财务、人事及内部控制管理体系，在母公司制度框架内开展经营活动；对外投资、对外担保、关联交易等重大事项按照相关制度履行母公司层面的审议、审批程序，重大人事任免亦需按照母公司管理要求履行相应程序。各子公司财务报表均纳入发行人合并报表范围，发行人内部审计以及申报会计师年度审计均覆盖重要子公司，从而对各子公司的财务信息、重大经营决策及内部控制执行情况形成持续监

督。

（2）实控人近亲属在相关主体的公司治理、生产经营中发挥的作用

截至本回复出具日，王丽慧、王佳佳等实控人近亲属在部分重要子公司担任执行董事/董事，依法根据子公司章程行使董事职权。但上述重要子公司均为发行人全资子公司，其重大事项同时受到发行人统一的管控制度、授权审批体系及内部控制制度约束；相关近亲属未在上述重要子公司担任总经理、财务负责人等具体经营管理岗位。重要子公司的日常生产经营由总经理负责组织实施，财务管理由专职财务负责人负责，监事依法检查公司财务并对董事、高级管理人员履职情况进行监督，形成职责分工和相互制衡。

除前述在重要子公司担任执行董事/董事的人员外，其他实控人近亲属主要在市场、销售、人资行政、信息、总经办等部门任职，多数从事市场推广、客户维护、行政支持、信息系统运维等具体工作，按照所在部门岗位职责及公司制度开展工作，不因其亲属身份取得超越岗位权限的特殊审批权或管理权限。

3、结合上述内容，说明实控人的子女、配偶等近亲属在发行人及其子公司是否涉及财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节，是否存在对发行人或子公司财务、内控管理具有实质重大影响力的情形

截至本回复出具日，实控人的子女、配偶等近亲属中，王特担任公司总经理，负责公司整体经营管理；王坚担任公司常务副总经理，并协调管理母公司财务、人力、信息、采购等职能部门，二人基于高级管理人员身份对公司经营管理及相关内控环节承担相应的统筹、管理职责；王丽慧担任上海胜华波、胜华波滁州执行董事，王佳佳担任安徽胜华波董事，在执行董事/董事层面执行股东决定，参与重大事项的决策，但未负责财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节。除上述人员外，其他实控人近亲属未涉及发行人及其重要子公司的财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节。公司的财务、采购、生产、物控等主要内控环节均设置了明确的岗位分工、授权审批及相互制衡机制，由相应职能部门负责人及专业人员具体执行；重要子公司的总经理、财务负责人等具体经营管理岗位亦主要由非实控人近亲属担任。

因此，除王特、王坚因其高级管理人员职务依照公司章程及内控制度履行相

应经营管理职责、以及王丽慧、王佳佳在控股子公司的执行董事/董事层面执行股东决定并参与重大事项的决策外，其他实控人近亲属不存在对发行人或子公司财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节具有实质重大影响力的情形，相关家族成员任职未改变公司既有的内部控制及授权审批体系。

（六）结合公司股权架构、协议安排、决策机制、公司管理、日常经营等方面，说明发行人公司治理结构是否健全及运行良好；公司股权高度集中于家族、较多家族成员在发行人及子公司任职的情况是否影响发行人的规范运作；是否可能导致中小投资者权益受到侵害以及防止不当控制风险、保护中小投资者合法权益的应对措施

1、结合公司股权架构、协议安排、决策机制、公司管理、日常经营等方面，说明发行人公司治理结构是否健全及运行良好

（1）多元化股权格局奠定规范治理基础

公司现有 20 名股东，除胜华波集团及王上胜、王上华、王少波 4 名创始股东外，另有 2 家员工持股平台股东及 14 家外部股东。上述股东涵盖了国有产业投资平台、各级地方政府投资基金、各级国有资本参与设立的投资基金，以及国资券商旗下市场化产业投资基金等各种类型的投资人。公司已形成由创始股东、核心员工以及由国有资本、地方政府、国资券商参与的市场化专业投资机构多元共存、有效制衡的混合股权格局，各类型股东基于自身专业视角参与公司重大事项审议，能够对公司经营决策形成充分监督与约束，有效完善权力制衡机制，助力公司搭建权责清晰、运行规范、监督到位的现代法人治理结构，保障公司治理长期稳定、合规高效运转。

（2）一致行动人协议保障控制权长期稳定

王上胜、王上华、王少波兄弟三人基于血缘关系及共同创业的经历，长期保持一致行动关系，从未发生过意见不一致的情形。在过往保持一致行动关系的基础上，2020 年 1 月 10 日，三人签署了《一致行动人协议》，进一步明确了共同实际控制人的一致行动关系，并约定了发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。同时，根据三人于 2024 年 1 月 10 日共同出具的《承诺函》，三人签署的《一致行动人协议》有效期将至少保持至公司首次公开发行股票并在证券交易所上市交易

之日起 72 个月内有效，公司控制权得以保持长期稳定有效。

（3）治理制度日趋完善，决策机制规范运行

公司通过《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《独立董事工作制度》《财务管理制度》《内部审计制度》《内部控制制度》《控股子公司管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《董事会审计委员会工作细则》《董事会战略决策委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等相关公司内部治理制度文件，明确规定了股东会、董事会就公司重大事项及日常经营过程中相关事项的决策流程和决策标准，公司股东会、董事会、高级管理人员根据前述制度及授权进行决策、开展管理工作。报告期初至今，公司召开 24 次董事会、15 次股东（大）会，董事会各专门委员会及独立董事均依照《公司章程》及相关制度履行职责，严格执行关联交易回避制度，报告期公司重大决策程序均符合法律、法规及《公司章程》等相关规定。

公司董事会由 11 名董事组成，其中 7 名董事均非实际控制人亲属，占公司董事会席位的半数以上。公司建立了董事会相关规范运作体系并通过建立独立董事制度、专门委员会制度等措施，形成董事会权力的有效制衡，有效提升公司董事会的决策水平，实际控制人无法通过其本人及其亲属担任的董事单方面决定董事会的决策结果。

（4）管理团队专业稳定，日常经营规范有序

公司建立了符合行业标准和上市公司规范运作要求的管理架构和内控体系，管理体系获得下游各大知名整车制造商客户和国际汽车零部件客户的认可，保障了公司在行业内的长期健康发展。

同时，公司形成了数量众多、经验丰富、人员稳定的职业经理人管理团队，现有 9 名高级管理人员，其中董事兼财务总监钱晓霞、副总经理兼董事会秘书李娟以及副总经理代月丽、方君、刘代友、江世旭、陈善章等合计 7 名高级管理人员，均系董事会聘任的职业经理人，与公司实际控制人无亲属关系。公司非亲属董事、高级管理人员在公司的任职及具体分工情况如下：

姓名	在公司担任的职务	具体分工	身份及背景
钱晓霞	董事、财务总监	作为董事参与公司重大决策；负责公司会计政策制度建设，重要财务管理工作（包括会计核算、财务报告、资金管理、税务筹划与财务风险管理等）；负责预算编制、财务预测、财务分析、为绩效评估和经营决策提供数据；管理财务部门，优化财务流程，协调会计师事务所、银行、税务等外部机构。	会计学本科学历，高级会计师，20 多年财务工作背景，2007 年入职公司，历任主办会计、财务经理，具备丰富的财务管理经验。
梁伦友	董事、董事会审计委员会委员	作为董事参与公司重大决策；通过审计委员会行使对公司重大关联交易等事项的审议监督程序。	外部股东提名董事，硕士研究生学历，国泰海通开元投资有限公司新能源与汽车产业投资部总经理，具备十余年汽车产业投资经验。
陈立	职工代表董事	作为职工代表董事参与董事会决策。	财务专业背景，2017 年入职公司，历任会计助理、职工代表监事、职工代表董事。
刘术红	独立董事、董事会审计委员会主任委员	以财务视角参与公司重大事项决策并发表独立意见；日常侧重审查、监督、指导公司财务、内部审计工作、内控等事项。	财务专业背景，杭州泓天宸会计师事务所（普通合伙）执行事务合伙人。
杨涤	独立董事、董事会薪酬与考核委员会主任委员	从金融商贸领域结合行业视角参与公司重大事项决策并发表独立意见。	博士研究生，中国社会科学院—上海市人民政府上海研究院金融与商贸研究项目主任。
陈治州	独立董事，董事会审计委员会委员	以法律视角参与公司重大事项决策并发表独立意见；协助召集人审查、监督、指导公司财务、内部审计工作、内控等事项。	法律专业背景，上海靖霖律师事务所律师。
王必成	独立董事、董事会战略决策委员会委员、提名委员会委员	以行业视角参与公司重大事项决策并发表独立意见。	行业专家背景，曾任欣旺达动力科技股份有限公司首席营运官，具备丰富的企业运营管理经验。
李娟	副总经理、董事会秘书	负责公司治理结构和三会管理，确保公司治理运作符合相关法律法规；提供公司治理建议，协助总经理规范标准化运营；建立和维护有效的内部控制体系，管控和监控公司合规风险；负责公司对外投融资业务，对接股东、投资者及监管机构，维护良好沟通。	硕士研究生学历，中国注册会计师、法律职业资格、国际注册管理会计师、国际注册会计师，具备上海证券交易所董事会秘书资格。曾任职毕马威、光大证券与国新证券投行部、唯赛勃（688718.SH）财务总监与董事会秘书，具备丰富的 IPO 企业从业经验。
代月丽	副总经理	统一制定和发布总部人力资源制度；统筹管理各项人事重要工作，包括公司组织结构标准化、岗位职级设置、薪酬绩效体系设计和企业文化建设，确保公司人力资源工作合法合规；负责公司重要政府关系维护，管理重要行政事务，协调保障资源，确保内部运营机制顺畅。	工商管理专业本科学历，国家一级人力资源管理师、高级经营师，具有多年行政管理工作背景，2007 年入职公司，历任行政助理、行政部经理、党支部副书记，具备丰富的人资行政管理经验。
方君	副总经理	分管雨刮事业一部研发、技术开发相关工作，制定技术发展规划和路线图；主导核心技术研发、新品开发、产品迭代，推动技术创新与专利布局；管理研发部门，分配研发资源，协调跨部门技术支持。	具备机械制造专业高等教育背景，2004 年入职公司，负责雨刮器和洗涤器开发，主导开发雨刮产品 200 多项，主导雨刮器、洗涤器产品关键技术创新攻关 20 多项，具备丰富的行业研发经验。

姓名	在公司担任的职务	具体分工	身份及背景
陈善章	副总经理	分管智驱事业部研发、技术开发相关工作，制定技术发展规划和路线图；主导核心技术研发、新品开发、产品迭代，推动技术创新与专利布局；管理研发部门，分配研发资源，协调跨部门技术支持。	汽车工程专业硕士研究生，2004 年入职公司，专注于汽车微电机技术及其电器性能技术研究和开发，参与开发多款高端电机及驱动器产品，设计开发出多型号纹波电机与静音电机，具备丰富的行业研发经验。
江世旭	副总经理	分管雨刮事业二部研发、技术开发相关工作，制定技术发展规划和路线图；主导核心技术研发、新品开发、产品迭代，推动技术创新与专利布局；管理研发部门，分配研发资源，协调跨部门技术支持。	电机设计与制造专业高等教育背景，2016 年入职公司，曾任湖北万向汽车副总经理、浙江国雨汽车总工程师，专注从事汽车雨刮器总成研究开发近 30 年，先后参与和主导各类汽车雨刮器技术项目研究及新产品开发超过 200 项。
刘代友	副总经理	分管智驱事业部的全流程运营管理，推动产品研发、管理生产运营体系，确保产品和项目交付、业绩目标达成，提升事业部市场份额；根据智驱事业部的业务战略，制定业务和经营规划并落地执行。	项目管理专业本科学历，2005 年入职公司，历任上海胜华波工程经理、工厂经理、总经理，现任胜华波副总经理，具备丰富从业经验。

此外，实际控制人及部分近亲属也因为优秀的个人能力和良好职业素养而担任董事、高级管理人员职位，具体情况如下：

姓名	在公司担任的职务	身份及背景
王上胜	董事长	具有 40 多年的创业经历，自上世纪 80 年代起即与王上华、王少波一起从事汽车零部件行业，具备丰富的行业经验与出众的管理能力，现为公司实际控制人之一。
王上华	董事	具有 40 多年的创业经历，自上世纪 80 年代起即与王上胜、王少波一起从事汽车零部件行业，具备丰富的行业经验与出众的管理能力，现为公司实际控制人之一。
王少波	董事	具有 40 多年的创业经历，自上世纪 80 年代起即与王上胜、王上华一起从事汽车零部件行业，具备丰富的行业经验与出众的管理能力，现为公司实际控制人之一。
李伟良	副董事长	王上华女婿，本科学历，2009 年入职公司，曾长期担任公司总经理，期间分管销售工作，具备丰富的汽车零部件市场销售经验及行政管理经验。
王特	总经理	王上胜儿子，本科学历，2013 年入职公司，曾长期负责雨刮事业二部经营管理、智驱事业部采购，具备丰富的汽车零部件行业管理经验。
王坚	常务副总经理	王上华儿子，本科学历，2009 年入职公司，曾长期担任发行人采购部经理，具备丰富的汽车零部件行业管理经验。

上述人员均在公司任职多年，积累了丰富的岗位经验，熟悉行业及公司情况，具备与担任职务匹配的职业能力和管理经验，在公司经营管理等方面发挥了重要作用，相关人员任职董事、高级管理人员的选举/聘任均履行了相应的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等相关法律法规、规范性文件和公司制度的规定，

不存在损害公司及股东利益的情形。

综上，公司多元化股权结构有效制衡，控制权长期稳定，股东会、董事会、审计委员会及各专门委员会均依法独立运作，管理团队专业稳定，职业经理人与家族核心层紧密合作形成治理合力，公司治理结构健全、运行良好，有效保障了自身规范运作。

2、公司股权高度集中于家族、较多家族成员在发行人及子公司任职的情况是否影响发行人的规范运作；是否可能导致中小投资者权益受到侵害以及防止不当控制风险、保护中小投资者合法权益的应对措施

（1）公司股权架构持续分散，外部股东持股比例显著提升

公司成立初期由胜华波集团及王上胜、王上华、王少波兄弟三人共同出资设立，历史上公司股权曾相对集中。报告期内，公司持续推进股权结构多元化、分散化改革，通过实施员工持股平台激励、引入多家外部专业投资机构等方式，逐步降低实际控制人整体持股比例。截至本回复出具日，实际控制人合计控股比例已降低至 92.42%，公司已合计新增 14 家无关联关系的外部机构投资者及 2 家员工股东持股平台，公司的股权结构较历史阶段已实现明显分散。

公司本次公开发行股票数量占发行后总股本不低于 10%，因此公司本次公开发行完成后，外部公众股东持股比例将显著提升，实际控制人合计控股比例将进一步被稀释至 83.17%，公司股权分散程度持续增强。

（2）各子公司均纳入公司整体管理体系并规范运行

公司建立了自上而下统一的集团管控体系，制定了《控股子公司管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《财务管理制度》《内部审计制度》《内部控制制度》等一系列内控管理制度；各下属子公司严格服从发行人统一战略部署与整体管理，子公司重大经营事项、重大人事调整、重大资金支出、重大对外合同签署、对外担保、关联交易等事项均需按照相关内控制度履行向母公司报批流程。

家族成员无论任职于发行人或子公司，均需在公司统一制度框架内履职，遵守上市公司治理规范、忠实勤勉义务，不存在相关人员借助家族身份凌驾于公司内控体系、不当干预子公司经营的情形。公司通过统一的内控流程、财务管控、

内审监督、董事会及专业委员会制衡机制，实现对母子公司一体化管控，能够有效防范家族成员不当干预企业经营的风险，保障公司治理规范运行。

（3）相关家族成员任职系基于个人专业能力与经营需要，并非基于亲属关系安排

报告期内，部分家族成员在发行人及下属子公司任职。该等人员受聘任职系基于对其个人从业经历、专业能力、过往经营业绩及岗位匹配度考量，并非基于亲属关系安排任职。相关家族成员均系多年任职于公司，在生产运营、市场拓展、经营管理、人资行政、信息系统等方面逐步积累了丰富的实操经验，具备对应岗位所需的行业经验与实务能力，相关人员聘任符合公司经营管理的实际需要，具有合理性。

公司已建立标准化的人员聘任、考核、任免管理制度，所有管理人员（包括家族成员）的选聘、任用、考核、岗位调整均按照统一制度执行，履行规范聘任审批流程。家族成员履职范围严格限定于岗位职责，公司有权依据规章制度进行调岗或解聘，不存在仅凭亲属身份获取岗位、脱离约束的情形。

（4）公司治理结构中具有充分的制衡机制，专业的管理团队推动企业的经营管理，能够有效发挥制约监督作用

公司已建立有效的董事会制衡体系。一方面，董事会由 11 名董事组成，其中 7 名为非亲属董事（含 4 名独立董事），涵盖财务、法律、行业、经济等专业领域人士，实际控制人及其亲属担任的董事无法单方面左右董事会决策，除战略决策委员会外，其余专门委员会均由独立董事担任召集人，并通过《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等保障了董事会尤其是独立董事权力的有效行使。另一方面，公司审计委员会独立性充分，3 名委员中 2 名系独立董事，另 1 名系外部股东提名的董事，均与实际控制人无亲属关系或其他关联关系，能够有效发挥制约、监督作用。

公司经过长期规范运营，已经形成了有效的管理层内部制衡机制。一方面，公司实际控制人仅作为股东、董事在公司治理框架下参与公司决策，均未担任高级管理人员，不直接干预公司的经营运行；公司现有 9 名高级管理人员，其中 7 名系非实际控制人亲属，其余 2 名亲属高管亦在公司任职多年，具备良好教育背

景及丰富的企业管理经验。另一方面，公司在易发生违规运行的领域已经形成多部门相互监督、复核的局面，内审部经过长期实践积累了丰富经验，充分参与相关监督体系并直接向董事会审计委员会负责。

（5）公司已经建立规范的公司治理制度，形成相互协调、相互制衡的决策机制并有效运行

①股东会层面

公司已按照法律、法规及规范性文件的要求制定了《公司章程》《股东会议事规则》等制度，对股东会的职权以及会议的召集、召开、通知、提案、表决、决议及关联方回避表决程序等做出规范性要求。同时，公司的《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等制度对关联交易、对外担保及防范控股股东及关联方资金占用措施做出了明确制度安排，有效避免股东通过关联交易、对外担保及资金占用损害公司及中小股东利益。

②董事会层面

公司制定了《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等一系列制度，以确保董事会规范运行且各董事能够严格按照相关规定履行董事职责。一方面，公司制度明确董事的忠实义务和勤勉义务，通过明确董事会在重大事项上的审议权限和审议规则，约束董事和董事会行为，防止越权行事损害股东利益；另一方面，公司通过独立董事和董事会专门委员会的设置，充分利用独立董事的专业知识和职业经验为公司的经营管理提供建议和监督，从而提高公司决策水平，保障经营决策的科学性，有效防范控股股东、实际控制人不当控制的风险。

③审计委员会层面

公司审计委员会负责监督公司的经营管理、财务状况，对董事和高级管理人员执行公司职务进行监督，维护公司和股东的利益。公司制定了《董事会审计委员会工作细则》，明确审计委员会委员负有的忠实、勤勉义务，规定了委员的职权范围及议事规则，公司、董事、高级管理人员应保障审计委员会行使职权，确保审计委员会发挥有效的监督作用。

④发行人及其控股子公司日常管理层面

公司实际控制人及近亲属在发行人及子公司任职不会影响公司的规范运作，具体原因如下：

A、关键岗位权责清晰，近亲属不垄断核心制衡岗位

发行人及子公司已在关键岗位上明确区分出决策层、经营层及财务、采购、生产、物控等内控关键管理岗位，实际控制人近亲属基于公司业务实际需要主要担任战略决策、业务经营、生产管理类岗位，不垄断财务、出纳、采购审批、销售定价、资金审批等关键制衡性岗位，不存在实际控制人近亲属垄断公司核心岗位的情形。

B、分级授权、层层审批，岗位权责独立

发行人及子公司实行分级授权、层层审批的工作制度，各子公司在母公司统一领导下独立运作，不存在任何管理人员能够直接跨越不同公司主体或越过分层审核要求进行无限制审批资金、合同等情形，确保岗位权责独立、流程闭环可控。

C、内控制度健全，决策依赖标准化制度而非个人意志

公司已制定《控股子公司管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《财务管理制度》《内部审计制度》《内部控制制度》等一系列内控管理制度。报告期内，公司严格按照上述制度规范运作，关联交易履行完整审议程序，定价公允，不存在实际控制人资金占用、违规担保、利益输送等违规行为；公司各项资金支出、合同审批均严格按照内控制度分级授权执行，经营决策依托标准化制度而非实际控制人或其近亲属意志。

D、任职程序合规，权责划分清晰

公司实际控制人近亲属在公司的任职均履行董事会、股东会等法定聘任程序，母子公司之间任职人员权责划分清晰，不存在违规兼任、无约束履职情形。

（6）为保护中小股东利益，公司制定了防止不当控制风险、保护中小投资者合法权益的应对措施

为避免公司上市后，控股股东、实际控制人利用其控制权损害中小股东合法利益、妨碍公司治理或有其他不当控制行为，公司通过《公司章程（草案）》及

其他内部控制制度等方式建立了股东会及董事会的回避制度，确保发生与实际控制人相关的决策事项时通过决策程序的公平、公正维护中小股东利益；制定了中小投资者单独计票制、网络投票机制及征集投票权制度，确保了中小股东在参与公司决策时的充分的意见表达通道；制定了信息披露管理制度，增加公司信息披露的及时、公平、真实、准确、完整，保护中小投资者的合法权益；设置累积投票制度，有助于中小投资者代表进入公司董事会、审计委员会，有利于保护中小投资者的合法权益；设立股东代表诉讼制度，确保在中小股东利益发生损害时，能够通过诉讼渠道维护自身利益。

综上，报告期内公司内控体系持续有效运行，未发生因股权集中或实际控制人近亲属任职导致的内控缺陷、监管处罚或纠纷争议，公司已形成完善的制衡机制与规范的内控制度，能够有效约束实际控制人近亲属的履职行为，不会对公司规范运作产生重大不利影响，亦不会侵害中小投资者权益。同时，公司已针对上市后可能面临的不当控制风险制定了系统的制度安排和应对措施，为保障中小投资者合法权益提供了充分有效的制度基础。

（七）发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“共同控制人”的要求

公司的共同实际控制人为王上胜、王上华、王少波三人，比照《证券期货法律适用意见第 17 号》（以下简称“《适用意见第 17 号》”）第二条第（二）款“共同实际控制人”的相关规定，三人共同拥有公司控制权的认定依据如下：

文件规定	是否符合	情况说明
发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：		
每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权。	是	王上胜、王上华、王少波分别直接持有公司 18.09%、8.94%、8.94%的股份，并且共同通过胜华波集团间接持有公司 55.53%的股份，以及通过胜华波股权投资、胜华波企业管理分别控制公司 0.54%、0.38%的股份。
发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作。	是	报告期内，公司已依法健全由股东会、董事会、审计委员会和经营管理层组成的公司治理结构，设立了独立董事制度、董事会秘书、董事会专门委员会制度，根据《公司法》《证券法》等法律、法规及规范性文件的规定，制定和完善了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《审计委员会工作细则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》等规章制度。因此，发行人公司治理结构健全、运行良好，王上胜、王上华、王少波三人通过股东会、董事会规范行使权利，不存在超越该等决策机构对公司实施控制

文件规定	是否符合	情况说明
		的情形，其共同控制的情况不影响公司的规范运作。
多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。	是	在过往保持一致行动关系的基础上，王上胜、王上华、王少波于 2020 年 1 月签署了《一致行动人协议》，约定三人在公司股东会层面和董事会层面保持一致行动关系，无法达成一致意见时按照各方在公司的直接及间接持股比例以少数服从多数原则作出决议，一致行动协议签署距今已超过三十六个月。 同时，根据《一致行动人协议》及三名实际控制人共同出具的《承诺函》的相关内容，《一致行动人协议》约定的一致行动有效期将至少持续至公司首次公开发行股票并在证券交易所上市交易之日起 72 个月之日止，且三名实际控制人已承诺该等一致行动关系在出现一致行动人中的一位或多位不再直接或间接持有公司股权情形前均一直有效。三人共同控制在首发后的可预见期限内长期稳定、有效存在。 报告期内，王上胜、王上华、王少波兄弟三人始终控制公司多数表决权，三人共同拥有公司控制权的情形未发生重大变更。 综上，王上胜、王上华、王少波通过签署《一致行动人协议》及共同出具《承诺函》的方式对多人共同拥有公司控制权的情况予以明确，合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出明确安排，该情况在最近三十六个月内且在首发后的可预期期限内是长期稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。
根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。	不适用	无。
法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权但无第一大股东为纯财务投资人等合理理由的，一般不能排除第一大股东为共同控制人。共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。	是	公司三名实际控制人系兄弟关系，在长达四十年的共同创业过程中，胜华波集团系兄弟三人长期共同控制的企业，并始终为公司第一大股东（即控股股东）。在长期的共同创业与企业治理过程中，三名实际控制人基于血缘关系及共同创业历程，始终分工有序并在胜华波集团及公司的所有重大事项决策中保持一致，未发生过不同意见的情形。报告期内，兄弟三人通过集团及个人持股的比例均一直能共同控制公司多数表决权，不存在为规避事实而刻意扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实认定的情形。 在过往保持一致行动关系的基础上，2020 年 1 月 10 日，兄弟三人签署了《一致行动人协议》，进一步明确了共同实际控制人的一致行动关系和发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。 综上，王上胜、王上华、王少波为公司事实上的共同实际控制人，公司及中介机构不存在扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定的情况；公司第一大股东胜华波集团系由王上胜、王上华、王少波控制；《一致行动人协议》已明确发生意见分歧或者纠纷时的解决机制。
实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。	不适用	实际控制人的配偶、直系亲属未直接或间接持有公司股份。
如果发行人最近三十六个月（主板）或者二	不适用	最近三十六个月持有、实际支配公司股份表决权比例最高

文件规定	是否符合	情况说明
十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更。发行人最近三十六个月（主板）或者二十四个月（科创板、创业板）内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。		的主体一直为王上胜。因此，公司最近三十六个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体未发生变化，也不存在重大不确定性。

综上，公司共同实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“共同控制人”的要求。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人、胜华波集团及胜华波股权投资、胜华波企业管理的工商登记资料、营业执照、公司章程、合伙协议等；

2、查阅发行人实际控制人签署的《一致行动人协议》《承诺函》《确认函》《关于未能履行相关承诺时的约束措施》等相关文件；

3、查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员填写的情况调查表；

4、取得实际控制人出具的确认书，确认报告期内《一致行动人协议》履行情况和争议解决机制；

5、查阅发行人报告期内的历次股东（大）会、董事会、审计委员会会议资料，查阅发行人包括股东会、董事会议事规则及审计委员会工作细则在内的内控制度及上市后适用的内控制度；

6、查阅发行人股东填写的情况调查表并访谈发行人股东，了解员工持股平台、外部投资机构入股发行人的背景、定价依据等事项；

7、查阅发行人的组织架构图，了解其关键岗位的设置、负责人、对应权限、日常运作等信息；

8、查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员出具的相关承

诺、确认文件；

9、查阅发行人员工花名册并访谈发行人人力部门负责人，确认实际控制人及其近亲属在发行人及子公司的任职和工作情况；

10、查阅发行人重要子公司的工商内档、员工花名册、公司章程等，确认相关子公司的机构及其产生办法、职权、议事规则等；

11、查阅《证券期货法律适用意见第 17 号》，分析发行人共同实际控制人认定的依据及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人已在《一致行动人协议》及相关《承诺函》《确认函》中约定了共同控制的决策机制及一致行动有效期；报告期内发行人实际控制人在董事会提案及决策层面均保持一致行动，并已在《一致行动人协议》中予以明确约定；认定王上胜、王上华、王少波为发行人的共同实际控制人具有合理性；

2、《一致行动人协议》中设置不出席/不参加会议则其表决意见视为“反对”相关条款的原因及背景合理；报告期内发行人历次股东（大）会、董事会不存在三名实际控制人意见不一致的情形；实际控制人关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制切实有效，不存在无法达成有效决议、引发公司治理僵局的风险；

3、发行人三名实际控制人已就《一致行动人协议》单方解除、提前终止的情形制定了相关约束机制，并已明确责任安排；发行人实际控制人签署的《一致行动人协议》在可预见的较长时间内将持续有效，且不会因上述协议的有效期届满后实际控制人一致行动关系、管理层的或有变化而导致影响发行人公司治理、持续经营的重大不利风险；

4、各员工持股平台、外部投资机构入股公司价格的确定依据合理，且发行人已就员工持股平台入股价格与外部投资机构入股价格差异确认股份支付，员工持股平台、外部投资机构的入股价格具备公允性；多家外部投资机构集中同期入股发行人的背景合理，具备入股必要性；员工持股平台及外部投资机构入股后，相关股东、董事在发行人治理中发挥了有效作用；

5、除王特、王坚作为发行人高级管理人员对发行人生产经营享有管理职权、以及王丽慧、王佳佳在控股子公司的执行董事/董事层面执行股东决定并参与重大事项的决策外，实际控制人的子女、配偶等近亲属在发行人及其子公司不涉及财务、采购、生产、物控等内控管理主要环节，不存在对发行人或子公司财务、内控管理具有实质重大影响力的情形；

6、发行人公司治理结构健全、运行良好；能有效保障发行人股权集中于家族、较多家族成员在发行人及子公司任职的情况不会影响发行人的规范运作、不会导致中小投资者权益受到侵害；发行人已建立了防止不当控制风险、保护中小投资者合法权益的应对措施；

7、发行人共同实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于“共同控制人”的要求。

2. 关于内控有效性

根据申报材料：（1）公司于 2023 年 3 月申报上交所主板，2024 年 1 月撤回申请；（2）本次申报仍存在关联方资金拆入、销售人员代收货款、现金交易等内控不规范的情形。

请发行人：（1）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；（2）结合前次申报 IPO 撤回原因，说明本次申报前的整改落实情况，相关整改措施以及执行情况，是否整改到位，相关风险因素是否充分揭示；（3）本次报告期仍存在内控不规范情形的原因及合理性，相关整改情况、公司内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查，并结合《监管规则适用指引-发行类第 5 号》5-8 的要求进行核查，简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（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

1、主要财务数据差异

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 2021 年 12 月 31 日，两次申报报告期不存在完整会计年度重叠，具体情况如下：

本次申报	前次申报
首次申报报告期为 2023 年度、2024 年度、2025 年度，后更新 2026 年 1-6 月数据	首次申报报告期为 2019 年度、2020 年度、2021 年度，后更新 2022 年度、2023 年 1-6 月数据

公司两次申报涉及的主要财务数据情况对比如下：

单位：万元

项目	本次申报				前次申报			
	2026 年 1-6 月/2026 年 6 月 30 日	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	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
资产总额	754,104.45	714,387.81	596,243.03	430,787.04	342,075.45	266,696.08	229,710.79	190,788.62

项目	本次申报				前次申报			
	2026 年 1-6 月/2026 年 6 月 30 日	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	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
归属于母公司所有者权益	517,554.25	477,752.95	360,113.66	223,424.11	158,789.60	120,862.08	101,726.94	98,939.76
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65	319,359.01	250,845.61	192,807.15	178,344.87
净利润	41,098.06	101,997.70	86,233.61	62,565.09	37,169.15	20,163.10	18,791.80	17,417.78
归属于母公司所有者的净利润	41,031.89	102,259.02	88,055.74	63,881.39	38,549.78	21,023.81	19,228.55	17,496.62
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	41,077.52	91,979.49	81,966.97	61,206.93	35,992.11	18,302.55	16,393.76	14,687.61
经营活动产生的现金流量净额	21,347.52	56,125.28	41,125.23	33,150.56	15,109.56	18,627.25	15,434.32	20,642.07

由上表可知，相较于前次申报，公司本次申报主要财务数据均实现了较快增长，主要原因如下：一方面，在汽车行业“新四化”转型升级的背景下，新能源车单车电机搭载量从传统燃油车约 20 台激增至 100 至 150 台，为公司核心产品开辟了广阔的增量空间；另一方面，公司凭借过硬的产品质量、快速的响应速度和优质的服务水平，市场份额不断提升，其中，雨刮器总成在我国市场占有率从 2020 年度的 22.41%提升至 2025 年度的 33.07%，持续位列第 1；座椅电机全球市场占有率从 2020 年度的 10.72%提升至 2025 年度的 30.00%，排名从全球第 4 上升至全球第 1，龙头地位持续巩固，驱动公司业绩提升。

2、业务结构差异

公司两次申报的主营业务收入按产品划分情况对比如下：

单位：万元

	项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
本次申报	雨刮器总成	148,165.88	44.79%	261,926.82	40.86%	202,338.17	39.19%	168,120.76	41.77%
	座椅电机	168,215.71	50.85%	351,457.53	54.83%	296,985.03	57.53%	219,338.43	54.50%
	车身智能电机	10,388.68	3.14%	20,198.81	3.15%	10,618.02	2.06%	8,455.73	2.10%
	其他	4,042.68	1.22%	7,453.46	1.16%	6,315.53	1.22%	6,567.23	1.63%
	合计	330,812.95	100.00%	641,036.63	100.00%	516,256.76	100.00%	402,482.15	100.00%
前次申报	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

	雨刮器总成	129,603.21	41.68%	113,746.35	46.63%	95,767.01	51.02%	86,893.95	49.74%
	座椅电机	162,946.82	52.40%	112,440.34	46.10%	80,212.33	42.73%	70,730.38	40.49%
	车身智能电机	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他	18,416.63	5.92%	17,729.72	7.27%	11,725.08	6.25%	17,058.94	9.77%
	合计	**310,966.65**	**100.00%**	**243,916.41**	**100.00%**	**187,704.41**	**100.00%**	**174,683.27**	**100.00%**

由上表可知，两次申报的报告期内，公司主营业务收入均主要来源于雨刮器总成和座椅电机产品的销售，二者合计占比始终保持在 90%左右，公司前次申报和本次申报的业务结构不存在重大差异。同时，公司本次申报的主营业务收入构成列示新增“车身智能电机”产品类别，主要系近年来公司围绕汽车智能电机技术积极进行产品矩阵延伸，开发了玻璃升降器、冷却风扇、踏板电机、天窗电机等一系列车身智能电机产品，本次申报报告期内，该品类收入已呈现高速增长趋势。未来，公司将继续以智能电机平台化技术为核心，以雨刮器总成和座椅电机为业务两翼，以车身智能电机为新增长极，以全球汽车市场为战略目标，持续巩固并提升细分市场领先地位。

3、内控规范差异

公司前次申报和本次申报的内控规范情况对比如下：

（1）股权结构与治理结构持续完善

针对实际控制人持股比例集中问题，公司在本次申报报告期内先后完成了员工股权激励、对外融资，引入了 2 家员工持股平台以及厦门国贸海通鹭岛股权投资基金合伙企业（有限合伙）等 14 家行业知名投资机构，降低了实际控制人持股比例；针对实际控制人及多名近亲属担任公司董事、高管职位，公司进行了董事会及管理层改组，形成了董事会、管理层权力的有效制衡，加强了公司治理的规范性，具体情况如下：

项目	本次申报	前次申报
股权结构	引入 2 家员工持股平台（持股 0.92%）及 14 家外部投资机构（持股 7.58%），有效降低实际控制人持股比例	三位实际控制人直接和间接持有 100%股份
董事会构成	11 名董事中 7 人为非实际控制人及近亲属（占比超过 60%）；独立董事 4 人（占比超过 35%）；审计委员会 3 人均为独立董事及外部机构委派董事	9 名董事中 5 人为非实际控制人及近亲属（占比低于 60%）；独立董事 3 人（占比低于 35%）；审计委员会中存在 1 名实际控制人

项目	本次申报	前次申报
管理层构成	9 名高管中 7 人为非实际控制人及近亲属（占比超过 75%）	8 名高管中 4 人为非实际控制人及近亲属（占比 50%）

（2）财务内控进一步规范

公司前次申报和本次申报的财务内控不规范事项对比如下：

不规范事项	本次申报	前次申报	整改情况
转贷	不存在转贷情形。	2019 年 10 月，子公司安徽胜华波申请银行贷款 385.15 万元，通过银行受托支付转给供应商瑞安市亚力汽车零部件有限公司后回流，用于日常生产经营。该笔贷款于2020年10月按期还本付息。	已于 2021 年末整改完毕。
个人卡代收代付	不存在个人卡代收代付情形。	存在使用实际控制人亲属、个别员工及亲属的个人银行卡代收废料款、改装电机货款，代发部分员工薪酬、代付部分报销费用的情形。	已于 2021 年末整改完毕。
关联方资金拆借	**拆入方面：**子公司浙江特博向少数股东实际控制人的亲属夏书娴拆入资金：2023 年拆入 300 万元，期末余额 1,200 万元；2024 年无新增拆入；2025 年 3 月已归还全部本金，此后未再发生新拆入。利息参照央行同期贷款基准利率确认并计入财务费用。 **拆出方面：**报告期内无关联方资金拆出情形。	**拆入方面：**2019 年拆入 9,114.40 万元（其中夏书娴 522 万元、其他关联方 8,592.40 万元）；2020 年拆入 6,420.38 万元（其中夏书娴 600 万元，其他关联方 5,820.38 万元）；2021 年拆入 9,155.95 万元（其中夏书娴 300 万元，其他关联方 8,855.95 万元），三年合计拆入约 2.47 亿元。 **拆出方面：**2019 年拆出 5,859.50 万元；2020 年拆出 5,930.21 万元；2021 年拆出 35 万元，三年拆出合计约 1.18 亿元，涉及多名关联方。	前次申报涉及金额较大，拆借对象较多，且为双向拆借；本次申报涉及金额较小，且拆借对象及拆借方向单一，系为保护公司利益而要求少数股东共同进行的资金投入。 截至 2021 年 3 月末，公司向关联方拆出的资金及利息已全部结清。 截至 2021 年 9 月末，除子公司浙江特博的少数股东关联方夏书娴向浙江特博提供的债权性质的资金投入外，公司从关联方拆入的资金已经全部结清且之后未新增其他关联方资金拆借情况；截至 2025 年 3 月末，子公司浙江特博已归还关联方拆借资金本金，关联方资金拆借事项已整改完毕。
销售人员代收货款	存在个别员工代收款项后打回公司银行账户的情形。2023 年度至 2026 年 1-6 月代收金额分别为 73.84 万元、26.94 万元、66.47 万元和 0.00 万元，占营业收入的比例为 0.02%、0.01%、0.01%和 0.00%，全部由员工代收后直接转至公司账户。	存在个别员工代收货款的情形，2019-2021 年代收金额分别为 921.99 万元、2,219.76 万元和 1,051.56 万元，占营业收入的比例分别为 0.52%、1.15%和 0.42%。上述员工代收款部分用于代付员工薪酬、其他费用报销款等。	前次申报涉及金额较大，涉及体外个人卡使用，部分用于代付员工薪酬、其他费用报销款等；本次申报涉及金额较小，主要系售后市场部分客户为个人或个体工商户，缺少对公账户或通过对公账户意愿不强，存在客观商业场景需求，且货款由员工代收后均直接转至公司账户。公司已强化内控管理，严格限制员工代收货款，并加强与客户沟通，要求客

不规范事项	本次申报	前次申报	整改情况
			户将货款直接支付至公司对公账户，避免出现员工代收货款的情形。截至 2025 年末，公司已不存在员工代收货款的情形，销售人员代收货款事项已整改完毕。
现金交易	存在少量现金收款和支出，其中，2023 年度至 2026 年 1-6 月现金收款金额分别为 14.75 万元、16.88 万元、22.73 万元和 4.46 万元，占营业收入比例均低于 0.01%，主要来源于废品销售、固定资产处置及员工备用金还款；现金付款金额分别为 142.55 万元、154.87 万元、122.55 万元和 75.01 万元，占营业成本比例分别为 0.05%、0.04%、0.03%和 0.03%，主要用于支付员工薪酬和备用金等，公司现金收款和支出占比均较低。	前次申报未单独披露。	公司已建立《货币资金管理制度》《资金收付管理制度》等制度，明确现金使用范围、岗位职责、现金管理等，进一步规范现金交易，对现金收支实施严格管控。

由上表可知，公司前次申报报告期内涉及的转贷、个人卡代收代付等内控不规范事项均已于 2021 年末整改完毕，本次申报报告期内未再发生；本次申报报告期内存在的关联方资金拆入、销售人员代收货款、现金交易等内控不规范事项，均具有真实的交易背景和商业合理性，且金额较小、占比较低，不构成对内控制度有效性的重大不利影响。

根据天健会计师出具的《内部控制审计报告》（天健审[2026] 11774 号）及《内部控制审计报告》（天健审[2026]18103 号），确认公司于 2025 年 12 月 31 日及 2026 年 6 月 30 日均按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。公司的财务内控能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件及信息披露质量的情形。

（二）结合前次申报 IPO 撤回原因，说明本次申报前的整改落实情况，相关整改措施以及执行情况，是否整改到位，相关风险因素是否充分揭示

1、前次申报 IPO 撤回原因

根据《关于终止浙江胜华波电器股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市审核的决定》（上证上审[2024]45 号），公司前次申报 IPO 审核未通过的具体原因为“根据申请文件，发行人未能说明内部控制制度健全且被有效执行，

未能充分说明财务报表在所有重大方面公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量，不符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定。”

2、说明本次申报前的整改落实情况，相关整改措施以及执行情况，是否整改到位

公司针对前次申报重点关注事项采取了针对性整改措施，具体情况如下：

（1）股权结构及公司治理事项

①前次审核重点关注内容

前次申报时，公司三位实际控制人直接和间接持有公司 100%股份，同时，公司董事、高级管理人员职位多由实际控制人和近亲属担任。

前次审核重点关注：三位实际控制人 100%持股、多名近亲属担任董事、高管职位是否存在影响公司规范运作、中小投资者权益易受侵害、实控人不当控制等风险。同时关注公司上市后在股东利益保护、公司治理有效性、健全内外部监督制衡等方面的措施及安排。

②整改落实情况

针对实际控制人持股比例集中问题，公司于 2024 年底以及 2025 年初先后完成了员工股权激励、对外融资，引入了 2 家员工持股平台以及厦门国贸海通鹭岛股权投资基金合伙企业（有限合伙）、浙江富浙富创股权投资合伙企业（有限合伙）、安徽交控金石新兴产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）、南京华泰紫金新兴产业基金合伙企业（有限合伙）等 14 家行业知名投资机构，降低了实际控制人持股比例，目前员工持股平台持股 0.92%、外部机构股东持股 7.58%，有效优化了公司股权结构，完善了公司治理结构。

针对实际控制人及多名近亲属担任公司董事、高管职位，公司进行了董事会及管理层改组。目前，董事会成员共计 11 人，其中非实际控制人及其近亲属担任的董事 7 人，占比超过 60%；独立董事 4 人，占董事会总人数比例超过 35%；审计委员会成员 3 人，均由独立董事及外部投资机构委派的董事担任；高级管理人员共计 9 人，其中非实际控制人及其近亲属担任的高级管理人员 7 人，占比超过 75%。董事会及管理层改组后，实际控制人无法通过本人及其亲属担任的董事、

高管单方面决定董事会、审计委员会和管理层的决策结果，形成了董事会、管理层权力的有效制衡，加强了公司治理的规范性。

（2）财务内控事项

①前次审核重点关注内容

前次申报报告期内，公司存在内控不规范情形，包括使用实际控制人亲属及部分员工个人卡代收废料销售款项、代收改装电机款、代付员工薪酬以及其他费用报销款、关联方资金拆借等情形。

前次审核重点关注：公司各项内控不规范情形的原因、环节及对应整改措施；是否存在体外资金循环、代垫成本等情形；是否仍存在内控不规范或不能被有效执行的情况。

②整改落实情况

公司前述内控不规范等情形已于 2021 年末整改完毕。保荐机构已会同其他中介机构协助公司规范内部控制制度及流程，督促公司持续监控内控制度执行情况，确保公司内控健全、有效。根据天健会计师出具的《内部控制审计报告》（天健审[2026] 11774 号）及《内部控制审计报告》（天健审[2026]18103 号），确认公司于 2025 年 12 月 31 日及 2026 年 6 月 30 日均按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（3）客户与收入相关问题

①前次审核重点关注内容

前次申报报告期内，公司营业收入从 2019 年度的 178,344.87 万元增长至 2022 年度的 319,359.01 万元，复合增长率达 21.43%，增长速度较快。

前次审核重点关注：公司的客户构成，收入增长与下游客户销量的匹配关系，收入真实性的核查情况。

②整改落实情况

A、公司的客户结构

公司与下游主要客户保持长期稳定的合作关系，形成了一批以知名整车制造

商和大型跨国零部件厂商为主的优质客户群体。自前次申报以来，公司各年度前五名客户变化情况如下：

年度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前五名客户名称	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚	佛瑞亚
	李尔	吉利汽车	上汽集团	上汽集团	上汽集团	上汽集团	上汽集团	上汽集团
	上汽集团	上汽集团	吉利汽车	麦格纳	长城汽车	长城汽车	长城汽车	李尔
	吉利汽车	李尔	麦格纳	吉利汽车	李尔	李尔	李尔	长城汽车
	长城汽车	长城汽车	李尔	长城汽车	吉利汽车	吉利汽车	吉利汽车	吉利汽车
前五名客户合计收入占营业收入比例	**36.28%**	**38.71%**	**42.90%**	**46.75%**	**48.14%**	**48.41%**	**46.39%**	**47.45%**

由上表可知，自前次申报以来，公司各年度前五名客户主要为佛瑞亚、上汽集团、李尔、吉利汽车、长城汽车和麦格纳，整体保持稳定，未发生重大不利变化。自 2021 年度以来，公司对前五名客户销售集中度有所降低，主要系公司近年来积极拓展新能源汽车厂商，来自国内外知名新能源汽车客户的订单增长显著，进一步降低了公司对主要客户的销售依赖风险。

B、收入增长与下游客户销量的匹配关系

自前次申报以来，公司收入持续增长，具体情况如下：

单位：万元

年度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65	319,359.01	250,845.61	192,807.15	178,344.87
其中：主营业务收入	330,812.95	641,036.63	516,256.76	402,482.15	310,966.65	243,916.41	187,704.41	174,683.27

由上表可知，近年来公司收入保持持续增长，与此同时，下游整车市场不断向好，根据国际汽车制造商协会（OICA）数据，全球汽车销量由 2020 年度的 7,967 万辆增长至 2025 年度的 9,980 万辆，年均复合增长率为 4.6%；根据中国汽车工业协会数据，我国汽车销量由 2020 年度的 2,531 万辆增长至 2025 年度的 3,440 万辆，年均复合增长率为 6.3%，下游汽车销量保持稳定增长态势，为公司收入增长营造良好市场环境。与此同时，公司凭借良好的市场口碑、稳定的产品质量、快速的响应速度，市场份额不断提升，市场占有率的提升带动公司收入增速得以超过下游整车销量增速。根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成在

我国市场占有率从 2020 年度的 22.41%提升至 2025 年度的 33.07%，持续位列第 1；公司汽车座椅电机全球市场占有率从 2020 年度的 10.72%提升至 2025 年度的 30.00%，排名从全球第 4 上升至全球第 1，市场占有率的不断提升促使公司业绩快速增长。

因此，公司收入增长趋势与下游整车销量的增长趋势整体匹配，不存在明显异常且无法合理解释的情况。

C、收入真实性

公司产品覆盖吉利汽车、上汽集团、长城汽车、奇瑞汽车、比亚迪、一汽集团、东风集团、北汽集团、广汽集团、长安汽车、北京现代、广汽丰田、悦达起亚、斯特兰蒂斯和雷诺等国内外大型汽车制造企业，福田戴姆勒、中国重汽和宇通客车等知名商用车企业，徐工集团、三一集团等工程机械企业，并通过佛瑞亚、李尔、麦格纳、飞适和安道拓等全球领先的汽车座椅厂商批量配套通用、福特、大众、丰田、沃尔沃、奔驰等国际一流整车厂商。公司下游客户主要为全球知名的整车厂商或一级供应商，历史悠久、规模庞大、实力雄厚、内控健全、口碑良好，不存在配合公司虚增收入的动机。

综上，公司下游客户主要为口碑良好的国际知名整车厂商及一级供应商，且公司市场占有率持续提升，公司不存在收入增长明显异常且无法合理解释的情况。

（4）关联方及关联采购

①前次审核重点关注内容

前次申报报告期内，公司披露关联方较多，对骞顺贸易、艾克生以及其他多家关联方采购金额较大，主要采购钢材、玻璃升降器、电枢轴、磁环、橡胶件、摆臂轴、齿轮轴、电容、保护器等原材料。

前次审核重点关注：公司对于关联方及关联交易披露的完整性、关联交易的原因及公允性。

②整改落实情况

A、降低关联采购比例

公司的关联交易主要系关联采购，前次申报中，2020 年-2022 年，公司关联

采购金额分别为 24,868.85 万元、30,115.99 万元和 27,163.61 万元，占当期营业成本比例分别为 17.90%、15.77%和 11.63%。本次申报的报告期内，公司关联采购金额分别为 30,290.71 万元、40,751.12 万元、51,138.89 万元和 17,274.05 万元，占当期营业成本比例分别为 10.17%、10.85%、10.57%和 6.72%，整体占比较低。

2025 年度及 2026 年 1-6 月，公司针对该事项采取了一系列整改措施：a、注销部分关联方；b、停止向部分关联方采购；c、对外转让部分关联方股权；d、与部分关联供应商共同设立子公司承接原关联采购业务；e、扩大对独立第三方的采购等。随着前述措施效果的逐步显现，预计公司 2026 年度关联采购金额（不考虑对外转让股权的关联供应商转让后 12 个月内仍视为关联方的情形）约为 26,000 万元，预计占 2026 年度整体采购金额比例低于 6%，较 2025 年度将大幅下降。

B、全面梳理关联方及关联交易

公司已全面梳理关联方及关联交易，并进行充分披露，具体详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联关系”、“八、报告期关联交易情况”相关内容。

C、确保关联采购价格公允

由于公司产品型号众多，零部件型号、规格差异大，为提高生产效率，公司将部分初加工或用量小的零部件向供应商直接采购，供应商按公司提供的图纸及要求进行加工。发行人母公司位于浙江省瑞安市，2003 年 10 月中国机械工业联合会授予瑞安市“中国汽摩配之都”，当地民营经济发达，自主创业开厂氛围浓厚，部分关联方厂址位于公司厂区附近，能够保障供货的及时性、降低运输成本。随着公司滁州生产基地经营规模扩大，部分关联供应商为了更好地配套公司滁州生产基地的供货需求，选择在公司滁州生产基地附近设立工厂，成立了滁州市三林汽车配件有限公司、滁州市涂凯汽车配件有限公司、滁州市天乐汽车配件有限公司、滁州恒泰汽车部件有限公司等新公司。同时，部分关联方与公司保持长期合作，能够有效保障供货质量和供货稳定性。因此，公司向关联方采购零部件和加工具有必要性和合理性。

公司该类采购按照成本加成方式与供应商定价，根据材料耗用情况、人工成

本、折旧摊销等估算目标价格，由供应商进行报价。公司根据供应商报价、生产能力等择优选择供应商，并协商确定采购价格，关联采购价格公允。

综上，公司已采取有效措施降低关联交易金额及占比，报告期内存在的关联交易具有必要性、合理性和公允性。

（5）应收账款与现金流相关问题

①前次审核重点关注内容

前次申报报告期内，公司应收账款账面价值增长较快，2019 年末至 2023 年 6 月 30 日金额分别为 68,855.22 万元、80,537.01 万元、96,616.64 万元、129,525.36 万元和 155,371.33 万元，占同期营业收入的比例分别为 38.61%、41.77%、38.52%、40.56%和 88.87%；同期公司经营活动产生的现金流量净额分别为 20,642.07 万元、15,434.32 万元、18,627.25 万元、15,109.56 万元和 9,334.24 万元，与当期净利润存在一定差异。

前次审核重点关注：公司报告期内的应收账款账龄、回款情况，经营活动现金流量净额与净利润的差异原因。

②整改落实情况

A、公司应收账款金额、账龄情况

自前次申报以来，公司各期末应收账款账面余额、账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
1 年以内	256,247.11	98.43%	287,801.44	98.57%	264,479.44	97.61%	178,115.78	95.94%
1-2 年	1,554.49	0.60%	1,678.19	0.57%	1,031.50	0.38%	2,415.57	1.30%
2-3 年	430.81	0.17%	449.41	0.15%	1,603.31	0.59%	804.84	0.43%
3-4 年	195.76	0.08%	114.71	0.04%	352.94	0.13%	1,400.52	0.75%
4 年以上	1,905.42	0.73%	1,940.08	0.66%	3,497.01	1.29%	2,919.22	1.57%
合计	**260,333.59**	**100.00%**	**291,983.84**	**100.00%**	**270,964.21**	**100.00%**	**185,655.93**	**100.00%**
占营业收入比例		**38.40%**		**44.46%**		**51.33%**		**44.97%**
账龄	**2022 年 12 月 31 日**		**2021 年 12 月 31 日**		**2020 年 12 月 31 日**		**2019 年 12 月 31 日**	

1 年以内	135,195.06	95.58%	100,261.15	93.64%	83,405.75	91.32%	71,592.56	91.72%
1-2 年	1,312.16	0.93%	2,305.18	2.15%	2,829.16	3.10%	3,230.99	4.14%
2-3 年	1,626.22	1.15%	929.26	0.87%	2,114.67	2.32%	1,398.02	1.79%
3-4 年	803.36	0.57%	1,471.14	1.37%	1,303.94	1.43%	247.61	0.32%
4 年以上	2,517.41	1.78%	2,104.71	1.97%	1,683.17	1.84%	1,584.69	2.03%
合计	**141,454.21**	**100.00%**	**107,071.44**	**100.00%**	**91,336.69**	**100.00%**	**78,053.87**	**100.00%**
占营业收入比例		**44.29%**		**42.68%**		**47.37%**		**43.77%**

注：2026 年 6 月 30 日应收账款账面余额占营业收入的比例已年化处理。

由上表可知，公司报告期各期末应收账款主要由 1 年以内的应收账款组成，占比达到 90%以上，且 1 年以内应收账款占比不断提升，账龄结构持续优化。公司各期末应收账款占营业收入的比例整体保持稳定，应收账款随着营业收入的增长而增长，与公司销售收入的变动趋势基本一致。公司应收账款对应客户主要为佛瑞亚、麦格纳、吉利汽车、李尔、上汽集团、奇瑞汽车等长期合作的国内大型整车厂和全球知名的跨国汽车零部件一级供应商，该等客户信誉良好、还款能力强，经营风险较低，相应发生坏账的风险较小。

B、公司应收账款金额较大原因

2023 年度至 2025 年度，公司各期末应收账款金额较大且有所上升，主要系：A、公司营业收入增幅较大，期末应收账款账面金额随着营业收入的增长而增长；B、公司主要基于客户的财务状况、采购规模、历史回款信用情况、目前市场状况等因素设置相应的信用政策，主要客户的信用政策一般为收到发票后或双方结算后 60-90 天内支付货款。公司与客户约定的信用期为开票后开始计算，由于从收到客户开票通知或结算单、公司开票到客户付款审批均需一定时间，实际信用期通常在合同约定基础上增加 1 个月。

C、公司应收账款期后回款情况

自前次申报以来，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	260,333.59	291,983.84	270,964.21	185,655.93	141,454.21	107,071.44	91,336.69	78,053.87
期后回款金额	181,862.88	280,307.96	266,145.96	182,096.00	131,343.64	100,299.86	85,576.76	73,319.38

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
期后回款比例	69.86%	96.00%	98.22%	98.08%	92.85%	93.68%	93.69%	93.93%
期后未回款金额	78,470.71	11,675.88	4,818.25	3,559.93	10,110.57	6,771.58	5,759.93	4,734.49
单项计提坏账准备	3,599.62	3,371.86	3,003.80	1,746.96	4,613.93	4,686.91	5,683.29	4,616.43
剔除单项计提后期后未回款金额	74,871.09	8,304.02	1,814.45	1,812.97	5,496.64	2,084.67	76.64	118.06
剔除单项计提后期后未回款比例	28.76%	2.84%	0.67%	0.98%	3.89%	1.95%	0.08%	0.15%
坏账准备计提金额	16,712.50	18,349.77	19,277.03	14,910.51	11,928.85	10,454.80	10,799.68	9,198.65

注：①2019 年末应收账款期后回款情况为截至 2022 年 8 月 31 日数据；2020 年末至 2022 年末应收账款期后回款情况为截至 2023 年 11 月 30 日数据；2023 年末至 2026 年 6 月末应收账款期后回款情况为截至 2026 年 9 月 30 日数据；②单项计提坏账准备中已剔除期后回款及核销部分。

由上表可知，公司应收账款期后回款整体情况良好，公司针对经营困难而预计无法收回的应收账款全额计提坏账准备，其余应收账款按照账龄组合计提坏账准备。其中，2020 年末至 2025 年末，公司坏账准备计提金额均高于剔除单项计提后的期后未回款金额，期后实际回款情况能够印证坏账准备计提的充分性；2026 年 6 月末期后回款比例偏低主要系期后统计的回款时间较短，截至本回复出具日，2026 年 6 月末应收账款仍在持续回款，随着结算开票完成及回款统计期间延长，期后回款比例将进一步提高，公司应收账款坏账准备计提充分。

D、公司应收账款计提比例对比情况

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司对比情况如下：

公司名称	6 个月以内	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
德迈仕	5.00%	5.00%	17.49%	28.66%	29.52%	44.27%	88.79%
贵航股份	0.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
云意电气	5.00%	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
恒帅股份	5.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均值	**3.75%**	**5.00%**	**14.37%**	**39.67%**	**69.88%**	**81.07%**	**97.20%**
发行人	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司相比不存在较大差异，坏账准备计提充分。

E、经营活动现金流量净额与净利润的差异原因

自前次申报以来，公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经营活动现金流量净额	21,347.52	56,125.28	41,125.23	33,150.56	15,109.56	18,627.25	15,434.32	20,642.07
净利润	41,098.06	101,997.70	86,233.61	62,565.09	37,169.15	20,163.10	18,791.80	17,417.78
经营活动现金流量净额占净利润比例	51.94%	55.03%	47.69%	52.99%	40.65%	92.38%	82.13%	118.51%

由上表可知，2019 年度至 2021 年度，公司经营活动现金流量净额与业绩基本匹配。2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额占净利润比例较低，主要系公司收入增长幅度较大，同时年末受到外部环境不利因素影响，期末应收账款余额较上年期末增加较多，导致经营活动产生的现金流量净额有所下降。

自 2022 年以来，公司经营活动现金流量净额与净利润之间存在一定差异，主要系一方面公司营业收入由 2021 年度的 250,845.61 万元增长至 2025 年度的 656,675.75 万元，增长幅度达到 162%，增速较快，带动各期末应收账款大幅上升；另一方面，公司为应对新增订单以及提升客户需求响应速度，增加了原材料和库存商品的库存数量，存货账面余额由 2021 年末的 61,001.28 万元增长至 2026 年 6 月末的 159,770.15 万元，增幅达到 162%，双重因素叠加导致当期经营活动产生的现金净流量降幅明显。但公司经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势一致，经营活动产生的现金流量净额占净利润比例逐步上升，二者之间的差异具有合理性。

综上，公司应收账款账龄结构合理，期后回款状况良好，经营活动现金流量净额与净利润存在差异与自身经营状况相符合，具有合理性。

综上所述，公司前次申报 IPO 审核重点关注事项本次申报前已经整改落实到位，相关整改措施以及执行情况良好，不构成影响此次 IPO 申报的实质性障碍。

3、相关风险因素是否充分揭示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”中披露如下：

“4、经营业绩下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 412,828.65 万元、527,893.43 万元、656,675.75 万元和 338,947.02 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 61,206.93 万元、81,966.97 万元、91,979.49 万元和 41,077.52 万元，经营业绩保持持续增长态势，但随着经营规模扩大，增速有所放缓。公司经营业绩与下游整车市场产销量直接相关，同时亦受行业竞争状况、产品技术迭代速度、上游原材料价格波动等多重因素综合影响。若未来出现下游市场需求萎缩、市场竞争加剧或上游原材料价格大幅上涨等不利变化，且公司未能采取有效措施及时应对，则可能导致公司经营业绩增速放缓，甚至出现下滑的风险。

……

8、应收账款回收的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 170,745.42 万元、251,687.17 万元、273,634.07 万元和 243,621.09 万元，占当期末资产总额的比例分别为 39.64%、42.21%、38.30%和 32.31%，报告期末应收账款金额较高、占资产总额比重较大。若未来相关款项不能及时收回或发生坏账，将对公司的资金周转速度和经营业绩产生不利影响。

……

10、实际控制人不当控制的风险

若按本次公开发行新股 4,394.1112 万股计算，发行后实际控制人王上胜、王上华和王少波直接及间接合计控制公司的股份比例仍将达到 83.17%，持股比例较高，能够对公司发展战略、生产经营、利润分配、人事安排等重大事项的决策施加重大影响。若未来实际控制人利用其控制地位，通过行使表决权或其他方式对公司经营决策、人事任免、财务管理等进行不当控制，则可能损害公司及中小股东的利益。”

综上，与前次申报 IPO 撤回原因及相应整改情况相关的风险因素已经在招股说明书中充分揭示。

（三）本次报告期仍存在内控不规范情形的原因及合理性，相关整改情况、公司内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定

1、说明本次报告期仍存在内控不规范情形的原因及合理性

本次申报涉及的财务内控不规范情形原因及合理性分析如下：

（1）关联方资金拆入

报告期内，发行人控股子公司浙江特博存在向少数股东实际控制人的亲属夏书娴拆入资金的情形。报告期内，浙江特博处于投产期，资金需求较大，存在向发行人及少数股东关联方拆入款项且暂未归还的情形。浙江特博参照中国人民银行同期贷款基准利率确认资金使用费，并计入财务费用，具体情况如下：

单位：万元

年度	关联方名称	期初余额	本期资金拆入	本期利息费用（含税）	本期资金偿还	期末余额
2026 年 1-6 月	夏书娴	4.76	-	-	4.76	-
	合计	**4.76**	**-**	**-**	**4.76**	**-**
2025 年度	夏书娴	1,200.00	-	4.76	1,200.00	4.76
	合计	**1,200.00**	**-**	**4.76**	**1,200.00**	**4.76**
2024 年度	夏书娴	1,200.00	-	42.12	42.12	1,200.00
	合计	**1,200.00**	**-**	**42.12**	**42.12**	**1,200.00**
2023 年度	夏书娴	919.87	300.00	40.76	60.64	1,200.00
	合计	**919.87**	**300.00**	**40.76**	**60.64**	**1,200.00**

上述拆入款项系发行人子公司股东对被投资企业提供的债权性资金投入，少数股东关联方的借款主要是为保护发行人利益而要求控股子公司少数股东共同进行的资金投入。2025 年 3 月，浙江特博已归还关联方拆借资金本金，此后公司未再发生新的资金拆入事项。2026 年 1 月，浙江特博已支付关联方剩余利息。

公司已在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等内部规范规定中对关联交易、关联方资金拆借进行了规范，明确规定了关联交易公允决策的程序并禁止关联方对公司资金的非经营性占用。

（2）销售人员代收货款

报告期内，公司销售人员代收货款情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
代收货款金额	-	66.47	26.94	73.84
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
代收货款金额占营业收入的比例	**-**	**0.01%**	**0.01%**	**0.02%**

2023 年度至 2025 年度，公司存在个别员工代收款项后打回公司银行账户的情形，回款金额分别为 73.84 万元、26.94 万元和 66.47 万元，主要系售后市场部分客户为个人或个体工商户，缺少对公账户或者通过对公账户的意愿不强。上述员工代收款项金额较小且不存在主观故意或恶意行为，对公司业务的影响较小。

针对上述情形，公司已强化内控管理，严格限制员工代收货款，并加强与客户沟通，要求客户将货款直接支付至公司对公账户，避免出现员工代收货款的情形。截至 2025 年末，公司已不存在员工代收货款的情形。

（3）现金交易

报告期内，公司存在少量现金收款和支出，具体情况如下：

单位：万元

项目	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现金收款	现金收款金额	4.46	22.73	16.88	14.75
	营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
	现金收款金额占营业收入的比例	**0.00%**	**0.00%**	**0.00%**	**0.00%**
现金支出	现金支出金额	75.01	122.55	154.87	142.55
	营业成本	256,900.10	483,832.85	375,562.52	297,707.12
	现金支出金额占营业成本的比例	**0.03%**	**0.03%**	**0.04%**	**0.05%**

注：比例为 0.00%的系四舍五入所致。

报告期内，公司现金收款主要来源于废品销售、固定资产处置及员工备用金还款，现金收款金额占营业收入的比例较低；现金支出主要用于支付员工薪酬和备用金等，现金支出金额占营业成本的比例较低。

公司现金交易均具有真实的交易背景及商业合理性，对财务状况不构成重大影响，现金交易所涉客户及供应商与公司均不存在关联关系。为加强资金管理、防范资金风险，公司已通过完善《货币资金管理制度》《资金收付管理制度》等相关制度，明确现金使用范围、岗位职责、现金管理等，进一步规范现金交易，

对现金收支实施严格管控。报告期内，公司现金交易金额较小，现金交易的相关制度得到了有效执行。

综上，公司已通过纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行，不存在重大风险隐患，公司整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效，公司本次发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定。

2、相关整改情况、公司内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定

针对本次申报涉及的财务内控不规范事项，公司积极进行了整改，具体情况如下：

1、公司已根据有关法律、法规及规范性文件的规定，建立并健全了法人治理结构。为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，公司在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等内部规范规定中对关联交易、关联方资金拆借进行了规范，明确规定了关联交易公允决策的程序并禁止关联方对公司资金的非经营性占用。

2、公司已强化内控管理，严格限制员工代收货款，并加强与客户沟通，要求客户将货款直接支付至公司对公账户，避免出现员工代收货款的情形。截至2025年末，公司已不存在员工代收货款的情形。

3、公司已通过完善《货币资金管理制度》《资金收付管理制度》等相关制度，明确现金使用范围、岗位职责、现金管理等，进一步规范现金交易，并减少现金交易行为。报告期内，公司现金交易金额较小，现金交易的相关制度得到了有效执行。

综上，公司已通过纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行，不存在重大风险隐患，公司整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效。

根据天健会计师出具的标准无保留意见《内部控制审计报告》（天健审[2026]11774号）及《内部控制审计报告》（天健审[2026]18103号），确认公司于2025年12月31日及2026年6月30日均按照《企业内部控制基本规范》和

相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。同时，根据天健会计师出具的《审计报告》（天健审[2026]18102 号），“我们认为，后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了胜华波公司 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2025 年 12 月 31 日、2026 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况，以及 2023 年度、2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。”

综上，截至 2026 年 6 月末，公司已建立健全财务相关的内部控制，财务内控健全有效，公司本次发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定。

3、发行人与《监管规则适用指引-发行类第 5 号》5-8 相关要求对照情况

公司与《监管规则适用指引—发行类第 5 号》5-8 相关要求对照情况如下：

序号	财务内控不规范情形	是否存在相关情形	是否已整改
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	不存在	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	报告期内，公司存在关联方资金拆入情形	是
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	不存在	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	不存在	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在	不适用
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	不存在	不适用
9	存在账外账	不存在	不适用
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	不存在	不适用
11	其他	报告期内，公司存在销售人员代收货款情形	是
12		报告期内，公司存在现金交易情形	是

由上表可知，除与关联方进行资金拆入、销售人员代收货款、现金交易外，公司报告期内不存在其他财务内控不规范的情形，公司已对相关财务内控不规范

事项进行整改，具体情况详见本题回复“（三）本次报告期仍存在内控不规范情形的原因及合理性，相关整改情况、公司内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定”之“2、相关整改情况、公司内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定”相关内容。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人前次申报文件及审核文件，了解前次审核重点关注事项及终止原因，将前次申报主要财务数据、业务结构、内控规范等内容与本次申报文件进行对比分析；

2、获取发行人报告期内收入明细表，查阅公开市场资料，分析发行人收入波动与行业趋势的匹配情况，分析发行人业绩增长的主要原因；

3、查阅发行人相关内部管理制度文件，核查报告期内发行人财务相关的内部控制制度设计是否有效；针对发行人内部控制流程执行穿行测试，核查发行人内部控制制度运行是否有效；

4、访谈发行人财务负责人，了解是否存在其他财务内控不规范情形以及内控不规范情形的整改情况；

5、按照重要性标准对报告期内发行人与关联方的资金往来进行核查，核查交易对方信息，确认资金流水发生的背景，与发行人财务凭证进行双向核对，核查发行人的资金实际用途；

6、获取发行人及发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员、前次申报改装电机及废料等不规范事项涉及人员报告期内银行账户的交易流水，核查发行人与上述主体之间的大额资金往来情况，以及核查是否存在通过上述主体个人账户进行对外收付货款的情形，核查前次内控不规范事项整改情况；

7、获取发行人全部银行借款明细表及对公银行流水，核查发行人银行贷款

支付情况，与管理层进行访谈，确定是否存在转贷行为；

8、核查发行人报告期内的现金日记账，根据现金交易明细查阅现金销售及现金付款相关原始凭证，检查现金交易与公司相关业务的匹配性；

9、查阅发行人工商资料，获取发行人报告期内“三会”会议记录，了解发行人股权结构及董事和高级管理人员变化情况；

10、获取发行人报告期内收入明细表，分析前五大客户变化情况；

11、获取发行人报告期内采购大表，分析关联采购金额变化情况；访谈发行人管理层及采购负责人，了解关联交易整改措施及 2026 年度预计关联交易情况；

12、分析发行人前期申报以来应收账款账龄变化情况，查阅发行人同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例并复核发行人应收账款期后回款情况，分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性；

13、分析发行人前期申报以来经营活动现金流量净额与净利润的匹配情况；

14、查阅发行人《内部控制自我评价报告》及会计师出具的《内部控制审计报告》《审计报告》等审计意见；

15、查阅《招股说明书》，确认相关风险因素是否充分揭示。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、与前次申报相比，发行人本次申报主要财务数据实现了较快增长；业务结构不存在重大差异；股权结构和治理结构持续完善，财务内控进一步规范；

2、发行人前次申报 IPO 审核重点关注事项本次申报前已经整改落实到位，相关整改措施以及执行情况良好，相关风险因素已充分揭示；

3、本次申报报告期内，发行人存在关联方资金拆入、销售人员代收货款、现金交易等财务内控不规范情形，相关交易均具有真实交易背景且金额较小，具有合理性，不构成对发行人内控制度有效性的重大不利影响；发行人已通过纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，内控制度健全且被有效执行，本次发行符合《首次公开发行股票注册管理办法》第十一条的相关规定；

4、报告期内，发行人财务内控不规范事项不构成对内控制度有效性的重大不利影响；

5、报告期内，发行人财务内控不规范事项不存在违反法律法规、规章制度的情形，不属于舞弊行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，不构成发行人发行上市的实质性障碍；

6、发行人能够验证相关资金来源或去向，相关会计核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况与发行人实际经营情况相匹配，发行人不存在通过体外资金循环粉饰业绩或虚构业绩的情形；

7、发行人已通过纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行；有关行为不存在重大风险隐患，整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件的情形；

8、发行人的财务内控持续符合规范要求，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不影响发行条件及信息披露质量；

9、发行人已充分披露报告期内的财务内控不规范行为，包括相关交易形成原因、资金流向和用途、整改措施、相关内控建立及运行情况等。

3. 关于关联交易

3.1 关于关联交易核查

根据申报材料：报告期内，发行人经常性关联采购金额逐年上升，且存在新增关联方及关联交易的情形；公司采购规模较大的供应商向公司销售占比较高，现阶段业绩对公司存在一定的依赖性。

请发行人说明：（1）就重大经常性关联采购，逐项说明各项交易的合理性、必要性，包括各关联方采购金额逐年增长的具体业务背景、产品种类、金额与数量变化情况及与发行人业务的匹配情况；并逐项说明定价政策及流程、发行人采购价格与可比市场公允价格、发行人同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格等的差异情况及差异原因，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送；（2）就新增关联方及关联交易，逐个说明关联关系的形成过程、交易启动原因、选择新增关联方而非第三方供应商的合理性和必要性；（3）报告期内关联采购占发行人总采购金额比重，关联供应商对发行人销售金额占其销售金额的比例及变化情况，业绩是否主要依赖发行人，相关企业利润的最终去向，是否直接或间接流入发行人客户、供应商及其关联方；长期对公司有一定依赖性的供应商未纳入发行人的原因。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查发行人是否已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定完整披露关联方及关联交易、是否已履行关联交易决策程序，并就上述事项简要概括核查过程，发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）就重大经常性关联采购，逐项说明各项交易的合理性、必要性，包括各关联方采购金额逐年增长的具体业务背景、产品种类、金额与数量变化情况及与发行人业务的匹配情况；并逐项说明定价政策及流程、发行人采购价格与可比市场公允价格、发行人同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格等的差异情况及差异原因，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送

1、就重大经常性关联采购，逐项说明各项交易的合理性、必要性，包括各关联方采购金额逐年增长的具体业务背景、产品种类、金额与数量变化情况及与发行人业务的匹配情况

报告期内，公司重大经常性关联采购主要为零部件类采购，各关联方采购金额逐年增长的具体业务背景、产品种类、金额与数量变化情况及与公司业务的匹配情况如下：

单位：万元、万个、吨

关联方名称	产品种类	业务合作背景	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		与发行人业务的匹配情况
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	
上海技涵电子科技有限公司	元器件、五金、塑料件等	公司作为专业的雨刮器总成供应商，为顺应机电一体化的行业趋势，完善“机械+电子”的技术能力，同时控制公司投资风险，由看好技涵电子发展前景的王特于 2018 年个人参股投资。该合作模式属于汽车零部件行业常见的技术协同型产业链延伸，通过将外部技术团队以参股形式进行绑定，实现了技术互补与研发协同，保障了电子雨刮控制器这一核心零部件的技术先进性、供应稳定性，双方合作时间已超过 7 年。	4,872.01	63.38	9,270.77	111.02	6,695.23	77.00	4,343.13	56.68	技涵电子主要配套电子雨刮控制器等零部件，报告期内，随着公司电子雨刮系统销售额持续增长，对其采购额也相应增加，关联采购额与公司业务发展规模具有匹配性。
滁州恒泰汽车部件有限公司	机加工类、标准件、快速样件等	瑞安市亚力汽车零部件有限公司自 2005 年起即与公司合作。随着公司滁州生产基地业务扩大，为降低跨区域运输及沟通成本、缩短交付周期，保障机加工件和标准件及时供应，2021 年其股东设立滁州恒泰承接相关配套业务，原瑞安市亚力汽车零部件业务也逐步切换至滁州恒泰，双方合作时间（自与瑞安市亚力汽车零部件有限公司合作开始计算）已超过 20 年。	-	-	7,158.01	7,461.75	5,172.96	5,058.80	3,832.61	3,511.62	滁州恒泰主要配套摆轴、输出轴等雨刮器总成零部件，报告期内，随着公司相关业务持续增长，对其采购额也相应增加，关联采购额与公司业务发展规模具有匹配性。为减少关联交易，2025 年 12 月公司与滁州恒泰共同设立子公司胜华

关联方名称	产品种类	业务合作背景	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		与发行人业务的匹配情况
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	
											波恒泰并收购了滁州恒泰的设备类固定资产及无形资产，此后滁州恒泰不再从事相关产品生产。
滁州市三林汽车配件有限公司	机加工类、包装类、工模设备等	瑞安市剑啸汽车配件有限公司自 2017 年起即与公司合作。随着公司滁州生产基地业务扩大，为降低跨区域运输及沟通成本、缩短交付周期，保障机加工件、包装物及时供应，2018 年其股东及亲属设立滁州三林承接相关配套业务，原瑞安市剑啸汽车配件有限公司业务也逐步切换至滁州三林，双方合作时间（自与瑞安市剑啸汽车配件有限公司合作开始计算）已超过 8 年。	668.07	529.47	6,182.51	7,242.98	4,744.84	6,210.66	3,763.67	6,408.46	滁州三林主要配套电枢轴、蜗杆、丝杆等雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机零部件以及模具钢、托盘等生产辅助器具，报告期内，随着公司相关业务持续增长，对其采购额也相应增加，关联采购额与公司业务发展规模具有匹配性。为减少关联交易，2025 年 12 月公司与滁州三林共同设立子公司胜华波三林并收购了滁州三林电枢轴、蜗杆、丝杆的设备类固定资产及无形资产；

关联方名称	产品种类	业务合作背景	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		与发行人业务的匹配情况
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	
											2026 年 5 月胜华波三林收购了滁州三林模具钢、托盘的设备类固定资产，此后滁州三林不再从事相关产品生产。
滁州市天乐汽车配件有限公司	磁材类、机加工类、包装类等	因供应商滁州三林根据自身发展规划调整业务分工，其股东于 2021 年另行设立滁州天乐承接部分磁材、机加工业务，公司基于原业务连续性、既有产品认证和就近供货需要延续合作，双方合作时间（自与滁州三林合作开始计算）已超过 7 年。	3,281.83	3,081.39	5,250.82	5,621.19	4,075.86	4,320.77	3,228.11	3,200.45	滁州天乐主要配套磁材、机加工件等雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机零部件，报告期内，随着公司相关业务持续增长，对其采购额也相应增加，关联采购额与公司业务发展规模具有匹配性。
瑞安市神际汽车零部件有限公司	机加工类、橡胶件等	瑞安市作为著名的汽摩配之都，当地民营经济发达，自主创业从事汽车及摩托车零部件配套业务较为普遍。随着公司业务规模持续扩大，对丝杆、摆轴、电枢轴等零部件的需求日益增长，该等零部件具有多品种、小批量、交期紧迫等特点，自建完整生产产能在设备利用率和经济性方面不具优势，公司遵循专	1,880.01	2,377.02	4,211.94	6,420.31	3,578.04	5,237.03	2,775.92	4,229.05	瑞安神际主要配套丝杆、摆轴、电枢轴等雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机零部件，报告期内，随着公司相关业务持续增长，对其采购额也相应增加，关联采

关联方名称	产品种类	业务合作背景	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度		与发行人业务的匹配情况
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	
		业化分工原则，依托瑞安当地丰富的配套资源进行采购。2016 年瑞安神际在当地设立并配置相应设备、人员，通过公司供应商准入评审后提供产品配套，满足基地快速投产和持续供货需要，双方合作时间已超过 9 年。									购额与公司业务发展规模具有匹配性。
温州盛诺汽车电器有限公司	塑料件、元器件、冲压件等	盛诺电器成立于 2002 年，长期从事汽车电器及相关零部件生产业务，具备独立的塑料件、电子元器件和冲压件的配套能力及质量体系基础。2010 年公司基于产品质量、产能保障和地域便利将其纳入供应商体系；盛诺电器同时服务其他客户并开展出口业务，公司亦向其他供应商采购同类产品，双方不存在排他性合作，双方合作时间已超过 15 年。	1,540.84	5,645.62	3,823.76	10,078.78	2,662.43	5,585.03	2,093.60	3,465.56	盛诺电器主要配套注塑件、电子保护器等雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机零部件，报告期内，随着公司相关业务持续增长，对其采购额也相应增加，关联采购额与公司业务发展规模具有匹配性。

综上，从各主要关联方采购金额变化的具体业务背景、产品种类、金额与数量变化情况及与公司业务的匹配情况来看，公司重大经常性关联采购交易具有合理性、必要性。

2、逐项说明定价政策及流程、发行人采购价格与可比市场公允价格、发行人同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格等的差异情况及差异原因，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送

（1）关联采购定价政策及流程

公司对关联供应商与非关联供应商执行统一的供应商准入、询价议价、采购审批、订单执行及绩效评价制度。对于具有可比型号的零部件，采购部门优先比较独立第三方历史采购价格、同期报价或市场信息；对于非标定制化零部件，相关产品具有品类繁多、型号各异、单价较低等特点，不属于大宗市场商品，无公开市场价格，以材料耗用、人工成本和折旧摊销为基础按照成本加成法测算目标价格，具体情况如下：

关联方名称	产品种类	定价政策	定价流程
上海技涵电子科技有限公司	元器件、五金、塑料件等	零部件采购按照成本加成测算和询比价校验原则定价：以材料耗用、人工成本和工装模具折旧摊销等测算成本加上合理利润为目标价格，并结合独立第三方同类产品采购价格、同期报价进行比较，经商务谈判确定最终价格。对于规格、工艺或采购批量不同造成的价格差异，同时考虑产品结构、技术要求、交付周期、付款条件等因素。	新供应商或新产品由供应商报价，采购部门组织技术部、质量部等部门确认规格、工艺及质量要求，并进行成本分析、历史价格核对和询比价；采购经办人与供应商议价后，按采购审批权限完成定价审批并签订合同或下达订单。根据交易规模每年度或半年度重新进行一次询比价；主要材料价格明显波动、工艺变更或采购规模变化时及时进行重新报价和议价。
滁州恒泰汽车部件有限公司	机加工类、标准件、快速样件等		
滁州市三林汽车配件有限公司	机加工类、包装类、模具钢等		
滁州市天乐汽车配件有限公司	磁材类、机加工类、包装类等		
瑞安市神际汽车零部件有限公司	机加工类、橡胶件等		
温州盛诺汽车电器有限公司	塑料件、元器件、冲压件等		

（2）发行人采购价格与可比市场公允价格、发行人同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格等的差异情况及差异原因，说明关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送

公司重大关联采购主要涉及元器件、塑料件、磁材、轴件及包装材料等零部件，相关零部件均系公司根据自身生产及产品需求进行的定制化采购，具有品类繁多、型号各异、单价较低等特点，不属于大宗市场商品，无公开市场报价。因

此，以下主要采用公司同类产品第三方采购价格、供应商向公司之外第三方销售价格、公司同类产品其他供应商报价等方式，分析关联采购价格公允性：

A、上海技涵电子科技有限公司

报告期内，公司向技涵电子采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
元器件类	4,864.00	99.84%	9,235.30	99.62%	6,681.29	99.79%	4,341.53	99.96%
五金辅材	7.31	0.15%	33.88	0.37%	12.92	0.19%	0.96	0.02%
其他类	0.70	0.01%	1.60	0.02%	1.02	0.02%	0.64	0.01%
总计	**4,872.01**	**100.00%**	**9,270.77**	**100.00%**	**6,695.23**	**100.00%**	**4,343.13**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司向技涵电子采购的主要为元器件类零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购均价（元/个）	价格差异率
元器件类	雨刮控制器	2026年1-6月	4,864.00	100.00%	76.89	72.15	6.57%
		2025 年度	9,235.30	100.00%	83.40	78.92	5.68%
		2024 年度	6,681.29	100.00%	89.80	87.39	2.76%
		2023 年度	4,341.53	100.00%	91.39	85.12	7.37%

由上表可知，报告期内公司向技涵电子采购雨刮控制器均价与公司同类产品第三方采购均价不存在显著差异，采购价格公允。

B、滁州恒泰汽车部件有限公司

报告期内，公司向滁州恒泰采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
摆轴类	-	-	2,718.24	37.97%	2,388.82	46.18%	1,864.55	48.65%
输出轴类	-	-	2,351.33	32.85%	1,844.10	35.65%	1,291.81	33.71%
机加工类	-	-	846.88	11.83%	527.62	10.20%	317.66	8.29%
电枢轴类	-	-	286.89	4.01%	220.05	4.25%	338.12	8.82%
其他类	-	-	954.67	13.34%	192.36	3.72%	20.47	0.53%

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	-	-	**7,158.01**	**100.00%**	**5,172.96**	**100.00%**	**3,832.61**	**100.00%**

注：为减少关联交易，2025 年 12 月公司与滁州恒泰共同设立子公司胜华波恒泰并收购了滁州恒泰的设备类固定资产及无形资产，此后滁州恒泰不再从事相关产品生产。

由上表可知，报告期内公司向滁州恒泰采购的主要为摆轴、输出轴和电枢轴类零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购均价（元/个）	价格差异率
电枢轴类	电枢轴	2025 年度	286.89	100.00%	1.70	1.73	-1.73%
		2024 年度	220.05	100.00%	1.77	1.79	-1.12%
		2023 年度	338.12	100.00%	1.78	1.84	-3.26%
采购大类	**产品细类**	**年度**	**关联方采购金额（万元）**	**占向该关联方该产品细类采购金额比例**	**关联方采购均价（元/个）**	**非关联方采购报价（元/个）**	**价格差异率**
摆轴类	摆轴	2025 年度	2,155.60	79.30%	1.70	1.75	-2.86%
		2024 年度	2,174.73	91.04%	2.12	2.18	-2.75%
		2023 年度	1,752.45	93.99%	2.14	2.22	-3.60%
输出轴类	输出轴	2025 年度	1,699.61	72.28%	1.54	1.58	-2.53%
		2024 年度	1,545.30	83.80%	1.51	1.55	-2.58%
		2023 年度	1,152.73	89.23%	1.47	1.51	-2.65%

由上表可知，报告期内公司向滁州恒泰采购电枢轴均价与公司同类产品第三方采购均价不存在显著差异，采购价格公允。同时，公司向滁州恒泰采购摆轴、输出轴类产品型号种类众多，定制化程度较高，不存在完全可比同类产品第三方供货，滁州恒泰向公司及公司之外第三方销售价格对比情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方向公司销售价格（元/个）	关联方向第三方销售价格（元/个）	价格差异率
摆轴类	摆轴	2025 年度	1.70	1.80	-5.56%
		2024 年度	2.12	2.15	-1.40%
		2023 年度	2.14	2.19	-2.28%
输出轴类	输出轴	2025 年度	1.54	1.63	-5.52%
		2024 年度	1.51	1.57	-3.82%
		2023 年度	1.47	1.56	-5.77%

注：2026 年 1-6 月，滁州恒泰未向公司之外第三方销售摆轴、输出轴。

由上表可知，报告期内滁州恒泰向公司销售摆轴、输出轴均价与其向公司之

外第三方销售价格不存在显著差异，采购价格公允。

C、滁州市三林汽车配件有限公司

报告期内，公司向滁州三林采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电枢轴类	-	-	1,606.79	25.99%	1,374.12	28.96%	1,261.37	33.51%
蜗杆类	-	-	1,652.25	26.72%	1,172.80	24.72%	631.00	16.77%
丝杆类	-	-	1,217.33	19.69%	837.15	17.64%	815.14	21.66%
包装类	360.25	53.92%	682.06	11.03%	591.41	12.46%	508.19	13.50%
钢材类	297.35	44.51%	321.23	5.20%	-	-	-	-
其他类	10.48	1.57%	702.86	11.37%	769.37	16.21%	547.97	14.56%
合计	**668.07**	**100.00%**	**6,182.51**	**100.00%**	**4,744.84**	**100.00%**	**3,763.67**	**100.00%**

注：为减少关联交易，2025 年 12 月公司与滁州三林共同设立子公司胜华波三林并收购了滁州三林电枢轴、蜗杆、丝杆的设备类固定资产及无形资产；2026 年 5 月胜华波三林收购了滁州三林模具钢、托盘的设备类固定资产，此后滁州三林不再从事相关产品生产。

由上表可知，报告期内公司向滁州三林采购的主要为电枢轴、蜗杆和丝杆类零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购均价（元/个）	价格差异率
蜗杆类	蜗杆	2025 年度	1,100.13	100.00%	1.59	1.61	-1.24%
		2024 年度	694.83	100.00%	1.57	1.58	-0.63%
		2023 年度	19.16	100.00%	1.69	1.71	-1.17%
其他类	托盘	2026 年 1-6 月	338.10	93.85%	54.32	51.09	6.32%
		2025 年度	672.00	98.53%	55.87	51.05	9.44%
		2024 年度	590.39	99.83%	55.44	52.89	4.82%
		2023 年度	504.59	99.29%	55.11	53.09	3.80%
采购大类	**产品细类**	**年度**	**关联方采购金额（万元）**	**占向该关联方该产品细类采购金额比例**	**关联方采购均价（元/千个）**	**非关联方采购报价（元/千个）**	**价格差异率**
电枢轴类	电枢轴	2025 年度	1,575.20	98.03%	378.36	393.39	-3.82%
		2024 年度	1,374.12	100.00%	386.38	396.06	-2.44%
		2023 年度	1,261.37	100.00%	393.98	413.70	-4.77%
丝杆类	丝杆	2025 年度	1,192.42	97.95%	872.36	909.48	-4.08%
		2024 年度	822.85	98.29%	857.74	881.37	-2.68%

		2023 年度	812.90	99.72%	824.44	862.38	-4.40%
蜗杆类	蜗杆毛坯	2025 年度	552.12	100.00%	694.15	719.29	-3.50%
		2024 年度	477.97	100.00%	402.72	413.24	-2.55%
		2023 年度	611.84	100.00%	280.64	287.65	-2.44%

由上表可知，报告期内公司向滁州三林采购蜗杆及托盘均价与公司同类产品第三方采购均价不存在显著差异，采购价格公允。同时，公司向滁州三林采购电枢轴、丝杆及蜗杆毛坯类产品型号种类众多，定制化程度较高，不存在完全可比同类产品第三方供货。此外，滁州三林向公司之外第三方主要销售钢料、导柱等产品，与向公司销售产品可比性较低，通过对比其他供应商向公司电枢轴、丝杆及蜗杆毛坯产品的报价，滁州三林向公司的销售价格与其他供应商的报价不存在显著差异，采购价格公允。

D、滁州市天乐汽车配件有限公司

报告期内，公司向滁州天乐采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
磁材类	2,868.95	87.42%	4,510.38	85.90%	3,566.19	87.50%	2,832.78	87.75%
机加工类	233.10	7.10%	405.07	7.71%	305.54	7.50%	230.09	7.13%
其他类	179.78	5.48%	335.37	6.39%	204.13	5.01%	165.23	5.12%
合计	**3,281.83**	**100.00%**	**5,250.82**	**100.00%**	**4,075.86**	**100.00%**	**3,228.11**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司向滁州天乐采购的主要为磁材类零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购报价（元/个）	价格差异率
磁材类	磁环	2026 年 1-6 月	1,295.41	84.45%	5.58	5.68	-1.76%
		2025 年度	2,264.19	100.00%	4.54	4.90	-7.35%
		2024 年度	2,601.37	98.89%	4.57	4.52	1.11%
		2023 年度	2,009.44	87.74%	5.72	5.98	-4.35%
	稀土磁环	2026 年 1-6 月	1,236.60	100.00%	11.19	11.43	-2.10%
		2025 年度	1,586.22	100.00%	9.62	9.51	1.16%
		2024 年度	902.71	99.91%	8.84	9.21	-4.02%

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购报价（元/个）	价格差异率
		2023 年度	524.28	99.66%	9.90	10.45	-5.26%

报告期内公司向滁州天乐采购磁材类产品型号种类众多，定制化程度较高，不存在完全可比同类产品第三方供货。此外，滁州天乐向公司之外第三方主要销售吸塑盘等塑料件产品，与向公司销售产品可比性较低，通过对比其他供应商向公司磁材类产品的报价，滁州天乐向公司的销售价格与其他供应商的报价不存在显著差异，采购价格公允。

E、瑞安市神际汽车零部件有限公司

报告期内，公司向瑞安神际采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
丝杆类	585.70	31.15%	1,190.28	28.26%	983.31	27.48%	797.61	28.73%
摆轴类	558.52	29.71%	1,090.35	25.89%	990.03	27.67%	786.22	28.32%
电枢轴类	358.46	19.07%	927.24	22.01%	723.39	20.22%	528.14	19.03%
输出轴类	159.12	8.46%	438.89	10.42%	350.63	9.80%	297.41	10.71%
其他类	218.21	11.61%	565.18	13.42%	530.68	14.83%	366.54	13.20%
合计	**1,880.01**	**100.00%**	**4,211.94**	**100.00%**	**3,578.04**	**100.00%**	**2,775.92**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司向瑞安神际采购的主要为丝杆、摆轴、电枢轴和输出轴类零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购均价（元/个）	价格差异率
电枢轴类	电枢轴	2026 年 1-6 月	357.39	99.70%	1.72	1.73	-0.58%
		2025 年度	927.24	100.00%	1.71	1.73	-1.16%
		2024 年度	721.95	99.80%	1.69	1.79	-5.59%
		2023 年度	527.64	99.90%	1.69	1.84	-8.15%
采购大类	**产品细类**	**年度**	**关联方采购金额（万元）**	**占向该关联方该产品细类采购金额比例**	**关联方采购均价（元/个、千个）**	**非关联方采购报价（元/个、千个）**	**价格差异率**
丝杆类	丝杆	2026 年 1-6 月	487.06	83.16%	1.31	1.35	-2.96%
		2025 年度	1,079.18	90.66%	1.25	1.30	-3.85%
		2024 年度	967.76	98.42%	1.23	1.27	-3.15%
		2023 年度	719.64	90.22%	1.30	1.28	1.56%

摆轴类	摆轴	2026 年 1-6 月	491.67	88.03%	1.24	1.28	-3.13%
		2025 年度	1,016.85	93.26%	1.11	1.14	-2.63%
		2024 年度	925.30	93.46%	1.10	1.14	-3.51%
		2023 年度	722.49	91.89%	0.98	1.02	-3.92%
输出轴类	齿轮输出轴	2026 年 1-6 月	134.09	84.27%	738.53	758.10	-2.58%
		2025 年度	392.10	89.34%	695.38	733.26	-5.17%
		2024 年度	304.63	86.88%	706.66	694.94	1.69%
		2023 年度	241.37	81.16%	646.26	671.86	-3.81%

由上表可知，报告期内公司向瑞安神际采购电枢轴均价与公司同类产品第三方采购均价不存在显著差异，采购价格公允。同时，公司向瑞安神际采购丝杆、摆轴、齿轮输出轴类产品型号种类众多，定制化程度较高，不存在完全可比同类产品第三方供货，瑞安神际向公司及公司之外第三方销售摆轴、齿轮输出轴价格对比情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方向公司销售价格（元/个、千个）	关联方向第三方销售价格（元/个、千个）	价格差异率
摆轴类	摆轴	2026 年 1-6 月	1.24	1.27	-2.36%
		2025 年度	1.11	1.16	-4.31%
		2024 年度	1.10	1.13	-2.65%
		2023 年度	0.98	1.05	-6.67%
输出轴类	齿轮输出轴	2026 年 1-6 月	738.53	744.51	-0.80%
		2025 年度	695.38	726.83	-4.33%
		2024 年度	706.66	778.12	-9.18%
		2023 年度	646.26	664.75	-2.78%

由上表可知，报告期内瑞安神际向公司销售摆轴、齿轮输出轴均价与其向公司之外第三方销售价格不存在显著差异，采购价格公允。此外，报告期内瑞安神际未向公司之外第三方销售丝杆产品，通过对比其他供应商向公司丝杆的报价，瑞安神际向公司的销售价格与其他供应商的报价不存在显著差异，采购价格公允。

F、温州盛诺汽车电器有限公司

报告期内，公司向盛诺电器采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
塑料件类	1,097.06	71.20%	2,514.69	65.76%	1,495.37	56.17%	965.76	46.13%
元器件类	430.26	27.92%	1,250.30	32.70%	1,146.26	43.05%	1,067.35	50.98%
其他类	13.52	0.88%	58.77	1.54%	20.80	0.78%	60.49	2.89%
合计	**1,540.84**	**100.00%**	**3,823.76**	**100.00%**	**2,662.43**	**100.00%**	**2,093.60**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司向盛诺电器采购的主要为塑料件及元器件等零部件，对其采购价格与非关联方可比产品采购价格比较情况如下：

采购大类	产品细类	年度	关联方采购金额（万元）	占向该关联方该产品细类采购金额比例	关联方采购均价（元/个）	非关联方采购均价（元/个）	价格差异率
元器件类	电子保护器	2026 年 1-6 月	373.58	100.00%	1.35	1.31	3.05%
		2025 年度	1,074.37	100.00%	1.36	1.28	6.25%
		2024 年度	987.78	100.00%	1.39	1.32	5.30%
		2023 年度	886.32	100.00%	1.42	1.42	0.00%
采购大类	**产品细类**	**年度**	**关联方采购金额（万元）**	**占向该关联方该产品细类采购金额比例**	**关联方采购均价（元/千个）**	**非关联方采购报价（元/千个）**	**价格差异率**
塑料件类	注塑件	2026 年 1-6 月	1,016.48	94.27%	265.78	272.44	-2.44%
		2025 年度	2,198.31	90.13%	280.25	290.38	-3.49%
		2024 年度	1,269.80	95.46%	324.83	335.33	-3.13%
		2023 年度	890.51	93.00%	518.80	532.57	-2.59%

由上表可知，报告期内公司向盛诺电器采购电子保护器产品均价与公司同类产品第三方采购均价不存在显著差异，采购价格公允。同时，公司向盛诺电器采购注塑件类产品型号种类众多，定制化程度较高，不存在直接可比同类产品第三方向公司供货情形。此外，盛诺电器向公司之外第三方主要销售压力传感器组件等产品，与向公司销售产品可比性较低，通过对比其他供应商向公司注塑件产品的报价，盛诺电器向公司的销售价格与其他供应商的报价不存在显著差异，采购价格公允。

综上所述，报告期内公司的重大关联采购系满足正常生产经营活动需要而开展，遵循公平、公正原则，交易定价公允、合理，不存在对公司或关联方的利益输送。

（二）就新增关联方及关联交易，逐个说明关联关系的形成过程、交易启

动原因、选择新增关联方而非第三方供应商的合理性和必要性

报告期内，公司新增关联方及关联交易情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	关联关系	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
江苏维克斯换向器有限公司	换向器类	实际控制人之一王少波之配偶季晓萍之兄弟季晓东之儿子季志祥持股 100%并任执行董事兼总经理的企业	-	717.06	269.98	-
滁州智豪汽车配件有限公司	工模设备	实际控制人之一王上胜之配偶林安竹之兄弟林胜安持股 100%的企业	245.53	286.89	-	-
江苏艾克生汽车电器有限公司	表面处理类	实际控制人之一王少波之儿子王凯持股 85%的企业	-	53.62	108.12	-
日常经营类采购小计			**245.53**	**1,057.57**	**378.10**	**-**
温州茉半服饰科技有限公司	行政物资	实际控制人之一王少波之女儿王关关持股 100%并任执行董事兼经理的企业	-	26.82	-	-
瑞安市在恩海鲜干货店	海鲜干货	报告期内原监事张飞之女儿张怡香之配偶王恩典之父亲王靖海控制的个体工商户	-	18.88	24.50	-
上海渤钧贸易有限公司	月饼等食品	总经理、实际控制人之一王上胜之儿子王特之配偶王曦持股 100%并任执行董事的企业	-	-	2.00	-
温州洛曼波尔酒业有限公司	酒类	实际控制人之一王少波之女儿王关关之配偶钟辉持股 60%的企业	3.99	1.16	7.08	-
行政物资及食品类小计			**3.99**	**46.86**	**33.58**	**-**

1、江苏维克斯换向器有限公司

为配套公司泗洪基地生产经营，2024 年度，公司原供应商瑞安市威凯斯汽车配件有限公司股东亲属在当地新设江苏维克斯，以实现就近配套供货、提升供货效率。公司主要向江苏维克斯采购换向器类零部件，该零部件系车载有刷电机的关键组件之一，具有技术难度高、功能重要性强等特点。公司基于供货连续性、交付及时性及质量稳定性考量，选择延续向其采购，而非更换为其他第三方供应商。

为进一步提升运营效率、优化业务结构、减少关联交易，2025 年 12 月公司与江苏维克斯共同设立子公司江苏胜维克并收购了江苏维克斯的设备类固定资产，此后江苏维克斯不再从事相关产品生产。

2、滁州智豪汽车配件有限公司

随着滁州三林业务规模的不断扩大，其股东基于未来发展规划及当地招商引资要求，于 2025 年新设滁州智豪汽车配件有限公司用于购置土地、扩大投资。

滁州三林将模具钢、托盘等业务转移至该主体，公司基于原业务连续性、既有产品认证和就近供货需要延续合作，而非更换为其他第三方供应商。

为进一步提升运营效率、优化业务结构、减少关联交易，2026 年 5 月，公司收购滁州三林拥有的模具钢、托盘及生产设备，后续滁州三林及滁州智豪不再从事模具钢及托盘生产。

3、江苏艾克生汽车电器有限公司

2024 年度，公司新增与江苏艾克生之间的关联交易，主要系其股东近亲属控制的温州艾克生原为公司浙江基地供应商，随着公司泗洪基地经营规模逐步扩大，由江苏艾克生小批量供货以便后续就近配套，提升供货效率。公司基于供货连续性、交付及时性及质量稳定性考量，选择延续向其采购，而非更换为其他第三方供应商。

为进一步减少关联交易，公司自 2025 年度开始逐步减少向江苏艾克生相关采购。2026 年 1 月起，公司停止向其采购，后续不再与其发生关联交易。

4、温州茉半服饰科技有限公司等 4 家行政物资及食品类供应商

报告期内，公司行政物资及食品类新增关联方交易为温州茉半服饰科技有限公司、瑞安市在恩海鲜干货店、上海渤钧贸易有限公司及温州洛曼波尔酒业有限公司。公司采购内容主要是与日常经营无关的行政物资及食品类采购。报告期内采购规模较小，主要系就近便利的采购需求，且具有偶发性。

综上所述，报告期内公司与新增关联方启动交易、选择新增关联方而非第三方供应商，主要系基于供货连续性、交付及时性、质量稳定性及就近供货等因素的延续性采购或偶发性采购，具有合理性和必要性。同时，为减少关联交易，公司已通过与部分关联方新设控股子公司、停止向部分关联方采购等方式，有效降低了与新增关联方之间的关联交易规模，关联交易得到进一步规范。

（三）报告期内关联采购占发行人总采购金额比重，关联供应商对发行人销售金额占其销售金额的比例及变化情况，业绩是否主要依赖发行人，相关企业利润的最终去向，是否直接或间接流入发行人客户、供应商及其关联方；长期对公司有一定依赖性的供应商未纳入发行人的原因

1、报告期内关联采购占发行人总采购金额比重，关联供应商对发行人销售金额占其销售金额的比例及变化情况，业绩是否主要依赖发行人，相关企业利润的最终去向，是否直接或间接流入发行人客户、供应商及其关联方

（1）报告期内关联采购占发行人总采购金额比重

报告期内，公司关联方采购占公司总采购金额情况如下所示：

单位：万元

关联采购类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
重大关联交易	12,242.77	6.22%	35,897.82	9.30%	26,929.37	9.37%	20,037.05	9.07%
一般关联交易	5,031.29	2.56%	15,241.07	3.95%	13,821.75	4.81%	10,253.66	4.64%
合计	**17,274.05**	**8.78%**	**51,138.89**	**13.25%**	**40,751.12**	**14.19%**	**30,290.71**	**13.70%**

（2）关联供应商对发行人销售金额占其销售金额的比例及变化情况

报告期内，公司采购规模较大的关联供应商对公司销售金额占其销售金额及比例情况如下：

单位：万元

关联方名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	对公司销售规模	占其销售比例	对公司销售规模	占其销售比例	对公司销售规模	占其销售比例	对公司销售规模	占其销售比例
上海技涵电子科技有限公司	4,872.01	66%	9,270.77	66%	6,695.23	75%	4,343.13	67%
滁州恒泰汽车部件有限公司	-	-	7,158.01	89%	5,172.96	86%	3,832.61	84%
滁州市三林汽车配件有限公司	668.07	94%	6,182.51	89%	4,744.84	91%	3,763.67	90%
滁州市天乐汽车配件有限公司	3,281.83	91%	5,250.82	86%	4,075.86	91%	3,228.11	89%
瑞安市神际汽车零部件有限公司	1,880.01	80%	4,211.94	84%	3,578.04	79%	2,775.92	79%
温州盛诺汽车电器有限公司	1,540.84	71%	3,823.76	64%	2,662.43	59%	2,093.60	63%
滁州市涂凯汽车配件有限公司	1,108.68	87%	2,928.15	83%	2,485.84	82%	1,747.81	87%
温州市舒惠五金制品有限公司	-	-	2,465.32	84%	1,551.65	75%	1,230.30	88%
瑞安市韦恩电器有限公司	972.09	82%	2,505.76	84%	2,040.41	92%	1,823.98	90%
瑞安市恩信包装有限公司	579.71	95%	1,531.39	97%	1,428.48	94%	1,209.71	89%
滁州同择汽车零部件有限公司	650.37	98%	1,330.89	86%	729.77	92%	358.85	93%
合计	**15,553.61**	**-**	**46,659.32**	**-**	**35,165.51**	**-**	**26,407.69**	**-**
占公司关联采购金额比例	**90.04%**	**-**	**91.24%**	**-**	**86.29%**	**-**	**87.18%**	**-**

注：①以上供应商按照同一控制下合并口径统计；②选取 2025 年度采购金额在 1,000 万元以上的原材料供应商进行列示。

报告期内，公司部分采购规模较大的关联供应商向公司销售金额占其销售金额的比例较高，现阶段业绩对公司存在一定的依赖性，主要系公司采购规模较大，供应商在产能有限的情况下，同等条件下优先向公司供货。报告期内，上述关联供应商对公司销售金额占其销售金额的比例整体稳定，相关供应商与公司生产经营相互独立，自主决策、自主经营、自负盈亏，可以根据自身产能和市场需求合理开发其他客户，不存在与公司之间利益输送或体外循环情形。

（3）相关企业利润的最终去向，是否直接或间接流入发行人客户、供应商及其关联方

根据主要关联方（报告期内年度关联交易超过 500 万元）提供的报告期内与公司存在业务往来的银行账户流水，相关企业利润由其股东享有，现阶段主要留存企业继续扩大生产经营规模，报告期内部分关联供应商与其股东存在资金拆借的情况，主要用于其股东的个人周转、亲属往来、家庭支出等，不存在直接或间接流入公司客户、供应商及其关联方等异常资金往来的情形。

2、长期对公司有一定依赖性的供应商未纳入发行人的原因

2025 年 12 月，公司分别与关联方滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶及江苏维克斯合资设立了四家控股子公司，并收购了相关关联方的设备类固定资产及无形资产。2026 年 4 月至 5 月，公司与瑞安市恩信包装有限公司合资设立控股子公司温州市胜华波安信包装有限公司，并收购了瑞安市恩信包装有限公司的设备类固定资产。

公司选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整，其他部分长期对公司有一定依赖性的供应商尚未纳入公司的原因详见本回复“3.关于关联交易”之“3.2 关于减少关联交易的措施”之“一/（二）/1、结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性”相关内容。

（四）发行人是否已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定完整披露关联方及关联交易、是否已履行关联交易决策程序

公司按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定对

关联方进行认定，具体情况如下：

法律法规	相关规定	是否比照
《公司法》	第二百六十五条 本法下列用语的含义：……（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。	是
《企业会计准则 36 号—关联方披露》	第四条 下列各方构成企业的关联方：（一）该企业的母公司。（二）该企业的子公司。（三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。（四）对该企业实施共同控制的投资方。（五）对该企业施加重大影响的投资方。（六）该企业的合营企业。（七）该企业的联营企业。（八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。（九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。（十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。	是
《企业会计准则解释第 13 号》	除第 36 号准则第四条规定外，下列各方构成关联方，应当按照第 36 号准则进行相关披露：（一）企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；（二）企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。除第 36 号准则第五条和第六条规定外，两方或两方以上同受一方重大影响的，不构成关联方。第 36 号准则中所指的联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。	是
《上海证券交易所股票上市规则》	6.3.3 上市公司的关联人包括关联法人（或者其他组织）和关联自然人。 具有以下情形之一的法人（或者其他组织），为上市公司的关联法人（或者其他组织）：（一）直接或者间接控制上市公司的法人（或者其他组织）；（二）由前项所述法人（或者其他组织）直接或者间接控制的除上市公司、控股子公司及控制的其他主体以外的法人（或者其他组织）；（三）关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除上市公司、控股子公司及控制的其他主体以外的法人（或者其他组织）；（四）持有上市公司 5%以上股份的法人（或者其他组织）及其一致行动人； 具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：（一）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人；（二）上市公司董事、高级管理人员；（三）直接或者间接地控制上市公司的法人（或者其他组织）的董事、监事和高级管理人员；（四）本款第（一）项、第（二）项所述人士的关系密切的家庭成员。 在过去 12 个月内或者相关协议或者安排生效后的 12 个月内，存在本条第二款、第三款所述情形之一的法人（或者其他组织）、自然人，为上市公司的关联人。 中国证监会、本所或者上市公司可以根据实质重于形式的原则，认定其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人（或者其他组织）或者自然人为上市公司的关联人。 6.3.4 上市公司与本规则第 6.3.3 条第二款第（二）项所列法人（或者其他组织）受同一国有资产管理机构控制而形成该项所述情形的，不因此构成关联关系，但其法定代表人、董事长、总经理或者半数以上的董事兼任上市公司董事或者高级管理人员的除外。	是

公司已披露关联方与法律、法规规定的对应关系如下：

《招股说明书》披露内容	关联方名称	相关法律法规规定
“（一）关联自然人”	实际控制人及其关系密切的家庭成员；公司董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员；控股股东的董事、监事及高级管理人员；比照关联方披	《公司法》、《36 号准则》第四条之（八）/（九）、《上市规则》6.3.3 关联自然人之

《招股说明书》披露内容	关联方名称	相关法律法规规定
	露的关联自然人	（一）/（二）/（三）/（四）
“（二）关联法人”之“1、控股股东”	胜华波集团	《公司法》、《36 号准则》第四条之（一）、《上市规则》6.3.3 关联法人之（一）
“（二）关联法人”之“2、发行人的子公司”	上海胜华波、安徽胜华波、胜华波滁州等 23 家子公司	《公司法》、《36 号准则》第四条之（二）
“（二）关联法人”之“3、其他持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”	胜华波股权投资、胜华波企业管理	《公司法》、《上市规则》6.3.3 关联法人之（四）
“（二）关联法人”之“4、控股股东和实际控制人控制、共同控制或施加重大影响或者担任董事、高级管理人员的其他企业”	胜华波集团、王上胜、王上华、王少波控制、共同控制或施加重大影响或者担任董事、高级管理人员的法人或其他组织	《公司法》、《36 号准则》第四条之（三）/（四）/（五）、《上市规则》6.3.3 关联法人之（二）/（三）
“（二）关联法人”之“5、公司实际控制人关系密切的家庭成员、董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制、施加重大影响或者担任董事、高级管理人员的其他企业或组织”	公司实际控制人关系密切的家庭成员、董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制、施加重大影响或者担任董事、高级管理人员的其他企业或组织	《公司法》、《36 号准则》第四条之（十）、《上市规则》6.3.3 关联法人之（三）
“（二）关联法人”之“6、其他关联方”	报告期前 12 个月内及报告期内曾经存在重要关联关系的关联方；比照关联方披露的企业	《公司法》、《上市规则》过去 12 个月内或者相关协议或者安排生效后的 12 个月内存在相关情形及根据实质重于形式的原则认定关联方的相关条款

由上表可知，公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定对关联方进行认定，关联方及关联交易及披露完整，具体详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联关系”、“八、报告期关联交易情况”相关内容。

报告期内，公司与关联方的关联交易均已经公司历次董事会、股东（大）会审议通过，所涉及的关联董事、关联股东均已回避表决，公司独立董事对公司报告期内的关联交易发表了独立意见，相关关联交易已依法履行必要的决策程序，具体详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“九、报告期内关联交易所履行的程序情况”相关内容。

综上，公司已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定完整披露关联方及关联交易，已履行关联交易决策程序。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、高级管理人员、取消监事会前在任监事填写的调查表；

2、查阅发行人主要关联方的工商登记资料或身份证明；

3、查阅发行人机构股东的工商资料、营业执照、合伙协议/公司章程；

4、查阅发行人关于关联交易必要性、合理性、公允性的说明；

5、访谈发行人主要客户、主要供应商，确认发行人及其董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员是否与发行人主要客户、主要供应商存在关联关系；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络途径查询主要关联供应商的基本信息、股权结构、经营范围等；

7、访谈发行人采购负责人，了解发行人报告期内关联采购涉及产品种类、具体业务背景、采购定价政策及流程、采购金额与数量变化情况及与发行人业务的匹配情况；了解报告期内新增关联方及关联交易的原因，选择新增关联方而非第三方供应商的合理性和必要性；

8、获取发行人报告期内关联采购明细及关联供应商对外销售明细，分析关联采购占发行人总采购金额比例，核查发行人报告期内主要关联采购价格变动情况，比较相应产品或服务的采购价格与可比市场公允价格、发行人同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格、发行人同类产品其他供应商报价等的差异情况及差异原因；

9、查阅发行人及其实际控制人、董事、高级管理人员对于关联方及关联交易披露的承诺函，以及独立董事对于报告期内关联交易的独立意见；

10、获取报告期内年度关联交易超过 500 万元的主要关联方与发行人存在业务往来的银行账户流水，抽取单笔 50 万元人民币（或等值外币）及以上大额资金收款、付款记录，确认款项性质、交易对方，取得主要关联方流水确认函；

11、查阅发行人《公司章程》及关联交易涉及的公司治理相关制度，核查发行人报告期内三会资料等发行人就关联交易的内部决策文件；

12、查阅《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所关于关联方认定的有关规定，核查《招股说明书》中关于关联方、关联交易及决策程序等披露内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的重大经常性关联采购具有合理性、必要性；发行人根据重大关联采购内容的不同执行相应定价政策及流程；发行人重大关联采购主要系非标定制化零部件，相关产品具有品类繁多、型号各异、单价较低等特点，不属于大宗市场商品，无公开市场价格，与同类产品第三方采购价格、供应商向发行人之外第三方销售价格、发行人同类产品其他供应商报价等方式相比，发行人关联交易价格公允，不存在对发行人或关联方的利益输送；

2、发行人报告期新增关联方、与新增关联方启动交易、选择新增关联方而非第三方供应商，主要系基于供货连续性、交付及时性、质量稳定性及就近供货等因素的延续性采购或偶发性采购，具有合理性和必要性；

3、报告期内关联采购占发行人总采购金额比重较低，部分关联供应商对发行人销售金额占其销售金额的比例较高，现阶段业绩对发行人存在一定的依赖性，主要系发行人采购规模较大，供应商在产能有限的情况下，同等条件下优先向发行人供货；相关企业利润由主要供应商股东享有，现阶段主要留存企业继续扩大生产经营规模，报告期内部分关联供应商与其股东存在资金拆借的情况，主要用于其股东的个人周转、亲属往来、家庭支出等，不存在直接或间接流入发行人客户、供应商及其关联方等异常资金往来的情形；发行人选择 4 家关联方未选择其他关联方进行调整，其他部分长期对发行人有一定依赖性的供应商尚未纳入发行人主要系关联供应商交易规模与重要性、合作意愿与沟通效率、项目周期与整合节奏等综合考虑，具有合理性；

4、发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定完整披露关联方及关联交易，已履行关联交易决策程序。

3.2 关于减少关联交易的措施

根据申报材料：（1）为减少关联交易，发行人采取了对外转让部分关联方股权、与部分关联方新设控股子公司、注销部分关联方、停止向部分关联方采购、扩大对独立第三方采购等措施；（2）技涵电子曾系公司关联方，公司总经理、实际控制人之一王上胜之子王特曾持有其 14.55%股权，2025 年 12 月王特将其所持技涵电子全部股权对外转让；（3）2025 年 12 月，发行人分别与关联方滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶及江苏维克斯合资设立了四家控股子公司，分别为胜华波恒泰、胜华波三林、胜华波康惠及江苏胜维克；其中，公司持股 60%，关联方持股 40%，上述子公司分别从事轴类、五金配件及换向器等配套零部件制造业务；上述子公司设立后，先后收购了相关关联方的设备、专利权等资产。此后公司与上述关联方不再发生采购交易；（4）公司未来不排除逐步收购其他关联企业相关资产的可能性。

请发行人说明：（1）王特取得技涵电子股权的时间、出资金额、资金来源及入股原因，股权转让的受让方背景、与发行人及实控人的关系，股权转让的定价依据，股权转让前后王特在技涵电子的任职变化情况、发行人向技涵电子的采购合作条款及采购金额单价变化情况；结合前述情况说明相关股权转让是否系为规避监管实现关联交易非关联化的行为，相关关联关系清理的是否彻底；（2）结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性；逐个说明 4 家控股子公司的股权比例、利润分配机制及其设置依据，是否存在通过子公司利润安排调节发行人成本费用的情形；结合 4 家子公司的公司章程、董事及高管构成、议事表决机制、财务及人员管理等，说明发行人能否对子公司实施有效控制；（3）逐项说明 4 家子公司收购对应关联方资产的内容、使用状态及权属情况、收购定价依据及公允性、收购款项的资金来源及支付安排，是否存在利益输送的情形；原关联方在资产出让后剩余产能、后续经营规划；本次架构调整前后，供货主体、生产流程及发行人采购的业务流程、定价方式是否发生实质性变化；（4）4 家控股子公司设立、资产收购、终止原关联采购的决策及审批流程，关联董事回避情况及独立董事核查意见，说明相关决策及内控程序是否有效；（5）注销

关联方的注销原因、与发行人是否有业务往来及注销后业务、资产、人员的去向；（6）报告期内发行人停止向部分关联方采购、扩大对独立第三方采购的具体情况；（7）除上述措施外，发行人正在实施的及未来拟实施的减少关联交易措施的进展或具体规划。

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、发行人说明

（一）王特取得技涵电子股权的时间、出资金额、资金来源及入股原因，股权转让的受让方背景、与发行人及实控人的关系，股权转让的定价依据，股权转让前后王特在技涵电子的任职变化情况、发行人向技涵电子的采购合作条款及采购金额单价变化情况；结合前述情况说明相关股权转让是否系为规避监管实现关联交易非关联化的行为，相关关联关系清理的是否彻底

1、王特取得技涵电子股权的时间、出资金额、资金来源及入股原因

公司作为专业的雨刮器总成供应商，为顺应机电一体化的行业趋势，完善“机械+电子”的技术能力，同时控制公司投资风险，由看好技涵电子发展前景的王特于 2018 年个人参股投资。该合作模式属于汽车零部件行业常见的技术协同型产业链延伸，通过将外部技术团队以参股形式进行绑定，实现了技术互补与研发协同，保障了电子雨刮控制器这一核心零部件的技术先进性、供应稳定性。

经各方协商，2018 年 11 月，王特以增资方式入股技涵电子，出资 140 万元认缴 24.7095 万元新增注册资本。经过几年发展，技涵电子成长势头良好，基于对其前景的持续看好，王特于 2021 年 6 月技涵电子新一轮增资中追加投资，出资 525 万元认缴 20.5882 万元新增注册资本。上述出资资金均来源于王特自有资金。

2、股权转让的受让方背景、与发行人及实控人的关系，股权转让的定价依据

王特转让股权的受让方中，上海承涵企业管理合伙企业（有限合伙）、胥予

（广州）企业管理合伙企业（有限合伙）、上海尚研莘工创业投资合伙企业（有限合伙）、王一辰系技涵电子原有股东，上海三隆元管理咨询合伙企业（有限合伙）系技涵电子新增股东，上述股权受让方均为技涵电子在获悉王特拟退出投资后协助洽谈的股东。其中，上海承涵企业管理合伙企业（有限合伙）为技涵电子实际控制人肖翰霖控制的持股平台，本次增持旨在增强控制权比例，为下一轮融资做好准备；上海三隆元管理咨询合伙企业（有限合伙）为技涵电子员工持股平台，旨在通过实施员工股权激励计划进一步激发员工积极性；胥予（广州）企业管理合伙企业（有限合伙）系由华胥基金管理的专业投资机构，上海尚研莘工创业投资合伙企业（有限合伙）系由上海临港数科私募基金管理有限公司管理的私募基金，王一辰在安徽沃格赛新材料科技有限公司、昆山恒源机械制造有限公司等多家企业投资并担任相应职务，上述主体均为专业的投资机构或投资人。

本次股权转让双方在《股权转让协议》“第 4 条 各方的陈述和保证”中确认，“4.2.5 受让方及其股东与转让方之间不存在任何关联关系、亲属关系或其他利益安排”。同时，相关受让方均已签署确认函，确认其与股权转让方王特不存在关联关系，与胜华波、胜华波董事、高级管理人员或胜华波的主要客户及其他供应商均不存在可能导致利益输送的特殊关系，不存在特殊利益安排。

此次转让价格系各方协商确定，按照技涵电子整体估值 3 亿元确定转让价格，王特此次转让价格与同次其他股东转让价格一致，价格公允。

3、股权转让前后王特在技涵电子的任职变化情况、发行人向技涵电子的采购合作条款及采购金额单价变化情况

股权转让前后王特均未在技涵电子担任职务。

股权转让前后公司向技涵电子的采购合作条款未发生变动，双方沿用之前签署的采购合同。

2025 年 12 月王特将其所持技涵电子全部股权对外转让，股权转让前后公司均主要向技涵电子采购雨刮控制器，股权转让后公司向技涵电子的采购金额（年化）有所增长，主要系自身电子雨刮销量上升，带动对技涵电子的电子雨刮控制器采购额同步上升；采购单价有所下降，主要系常规年降、批量采购进行的商务谈判所致，与股权转让事宜无关，具体情况如下：

产品类别	年度	向技涵电子采购			向其他供应商采购	
		采购金额（万元）	采购均价（元/个）	价格变化幅度	采购均价（元/个）	价格变化幅度
雨刮控制器	2026年1-6月	4,864.00	76.89	-7.81%	72.15	-8.58%
	2025 年度	9,270.77	83.40	-	78.92	-

由上表可知，2026 年 1-6 月公司向技涵电子及其他供应商采购雨刮控制器的均价较 2025 年度均有所下降且降幅相近，主要系供应商需针对每个车型的雨刮控制软件进行单独编程设计，前期成本较高，随着同种型号产品逐步放量及生产工艺持续优化，相关产品单位成本逐步下降，公司与技涵电子及其他供应商依据行业惯例进行商务谈判，对同种型号产品价格执行年度降价，上述定价调整具备商业合理性，不存在明显异常。

4、结合前述情况说明相关股权转让是否系为规避监管实现关联交易非关联化的行为，相关关联关系清理的是否彻底

为减少关联交易，王特转让其所持技涵电子全部股权，受让方均为技涵电子原股东、技涵电子员工持股平台或专业投资人，与王特及公司之间不存在关联关系。本次转让定价系各股东协商按照 3 亿元估值确定，王特转让价格与同次其他股东转让价格一致，定价公允，王特已于 2025 年 12 月收到全部股权转让款，技涵电子已于 2025 年 12 月完成相关工商变更登记手续，股权转让已真实完成。同时，技涵电子股权转让完成后 12 个月内仍作为公司关联方执行关联交易审议程序并及时披露。因此，本次股权转让非为规避监管实现关联交易非关联化的行为，相关关联关系清理彻底。

（二）结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性；逐个说明 4 家控股子公司的股权比例、利润分配机制及其设置依据，是否存在通过子公司利润安排调节发行人成本费用的情形；结合 4 家子公司的公司章程、董事及高管构成、议事表决机制、财务及人员管理等，说明发行人能否对子公司实施有效控制；

1、结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联

方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性

（1）结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因

选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整系公司经全面评估，并与相关主体开展多轮商务磋商后最终确定。在遴选过程中，公司主要基于以下三方面因素综合考量：

①交易规模与重要性维度

公司优先选取报告期内交易规模较大，或其生产零部件对公司主要产品具有较高重要性的关联方，以保障调整后核心供应链的稳定性，最大化发挥业务协同效应，具体情况如下：

关联方名称	开始合作时间	采购产品	选取因素
滁州恒泰	2005 年	摆轴、输出轴和电枢轴类等零部件	关联采购金额较大，报告期内第 2 大关联供应商
滁州三林	2017 年	电枢轴、蜗杆和丝杆类等零部件	关联采购金额较大，报告期内第 3 大关联供应商
浙江博晶/舒惠五金	2016 年（舒惠五金）	标准件、冲压件和机加工类等零部件	关联采购金额较大，报告期内浙江生产基地第 4 大关联供应商，具有区域示范性整合作用
江苏维克斯	2019 年	换向器类等	江苏区域第 1 大关联供应商，且其主要产品换向器系公司产品的重要零部件之一

注：公司与滁州恒泰开始合作时间系与其股东控制的瑞安市亚力汽车零部件有限公司开始合作时间；公司与滁州三林开始合作时间系与其股东控制的瑞安市剑啸汽车配件有限公司开始合作时间；公司与江苏维克斯换向器有限公司开始合作时间系与其股东近亲属控制的瑞安市威凯斯汽车配件有限公司开始合作时间；舒惠五金和浙江博晶系同一控制下的企业。

②合作意愿与沟通效率维度

本次调整以交易双方达成一致意见为前提，推进节奏高度依赖对方的合作意愿，并非所有关联方均具备整合意愿。公司经过较长周期的多轮磋商，最终与上述四家关联供应商就合资设立子公司、资产转让及业务整合等核心事项达成一致，保障了整合事项的顺利推进。

③申报周期与整合节奏维度

本次收购临近 IPO 申报节点，整体交易及整合时间较为紧张。资产收购完成后，公司需对新设子公司进行人员整合、物料编码编制、生产流程优化、ERP

系统接入等系列管理提升工作，以实现对被收购资产的有效管控与生产协同。若在短期内同时对多家关联方资产进行收购，将会导致整合资源分散、管理难度叠加，影响整合效果甚至引发生产经营中断，并对 IPO 申报进程造成不利影响。

综上，公司优先选择交易规模较大或所生产零部件重要性较高的主体先行推进谈判与落地，以保障阶段性工作按期完成，最大限度降低收购整合对现有业务及上市进程的影响。2026 年度，公司仍在持续有序推进与其他关联方的谈判，并已与瑞安市恩信包装有限公司合资设立控股子公司温州市胜华波安信包装有限公司，完成对其相关资产的收购，使新设子公司成为公司配套产品包装的主体，持续减少关联交易。

（2）不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性

公司未直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务，主要基于以下因素：

①双方具备长期合作基础，历史交易履约顺畅

上述 4 家关联供应商或其股东控制的企业与公司合作年限均达到 6 年以上，其稳定供货为公司业务发展提供了重要支撑。报告期内上述 4 家关联供应商考评得分情况如下：

关联方名称	供应商考评得分		
	2023 年度	2024 年度	2025 年度
滁州恒泰	A	A	A
滁州三林	A	A	A
舒惠五金	A	A	A
江苏维克斯	/	A	A

注：江苏维克斯 2024 年度开始供货，因此 2023 年度无考评得分。

②供应商验证需较长时间，终止采购面临断供风险

公司所属汽车零部件行业具有专业且严苛的供应商管理体系，零部件企业需通过 IATF 16949 国际汽车行业质量管理体系认证方可进入主机厂或一级供应商的合格采购体系。供应商需在新产品开发时向主机厂或一级供应商报备自身所采用的下级零部件供应商名称，若在供货生命周期内更换下级供应商需再次向主机

厂或一级供应商完成变更备案后方可进行。

公司严格遴选供应商，要求供应商需完成 IATF 16949 或 ISO 9001 质量管理体系认证并完成零部件定点开发、试制验证、小批量供货后方可进行批量供货。新供应商验证往往需要半年以上时间，叠加零部件定点验证需三个月左右、变更备案需三个月左右时间，更换供应商累计时间将超过一年，需投入大量时间与人力成本，短期内难以实现供应链的无缝衔接。因此，直接终止与现有供应商的合作可能损害既有互信关系，并存在引发供应链中断、影响公司正常生产节奏的风险，不具有商业合理性。

③实现公司降低关联交易与关联供应商既有股东可持续发展的平衡

4 家关联供应商的原有股东长期深耕现有产业，相关业务系其家庭主要经营来源，出于维持自身可持续发展的考虑，无意将全部资产转让给公司进而全面退出既有行业。为实现公司控股经营、规范关联交易的核心目标，双方经多轮长周期审慎磋商，围绕资产收购、业务整合等关键事项反复沟通，最终确定合资新设主体的合作模式，共同设立由公司控股的新设子公司，以有效减少并规范原有关联交易规模。

④满足公司规范新设主体经营合规性与发挥关联供应商既有股东生产积极性的平衡

综合各方诉求与合作条件，最终形成新设子公司中公司与关联供应商 60%：40%持股比例的股权架构。一方面，公司持股 60%能够实现控股主导，有利于公司后续在新设子公司中进行人事、财务、系统、采购、生产、资金等内部控制关键节点的全面主导，实现新设主体合规运营的经营目标；另一方面，相关关联方深耕现有业务多年，具备丰富的技术积累及生产经验，由其持股 40%进而保留相应经营决策话语权，能够充分激发其参与生产经营的积极性，增强股东获得感，有利于新老主体业务的平稳过渡、保障生产经营有序衔接。

综上所述，公司未直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务，有利于保障公司生产经营的连续性，能够兼顾公司规范关联交易与关联方维持经营连续性的双重诉求，通过合资新设平台，公司既能实现控股主导与合规管控，又能保留关联方经营积极性，具有商业合理性。

2、逐个说明 4 家控股子公司的股权比例、利润分配机制及其设置依据，是否存在通过子公司利润安排调节发行人成本费用的情形

4 家控股子公司的股权比例、利润分配机制及其设置依据情况如下：

控股子公司	股权比例	利润分配机制
胜华波恒泰	安徽胜华波持股 60.00%、滁州恒泰持股 40.00%。	董事行使制定公司的利润分配方案的职权；股东会审议批准公司的利润分配方案，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。
胜华波三林	安徽胜华波持股 60.00%、滁州三林持股 40.00%。	董事行使制定公司的利润分配方案的职权；股东会审议批准公司的利润分配方案，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。
胜华波康惠	发行人持股 60.00%、浙江博晶持股 40.00%。	董事对股东会负责，依法行使《公司法》规定的董事会的职权；股东会依法行使《公司法》第五十九条规定的第 1 项至第 8 项职权。
江苏胜维克	发行人持股 60.00%、江苏维克斯持股 40.00%。	董事按《公司法》相关规定行使职权；股东会按《公司法》相关规定行使职权，股东会会议由股东按认缴出资比例行使表决权。

其中，控股子公司股权比例设置依据详见本题回复之“一/（二）/1、结合发行人的业务需求、与关联方的合作模式等，说明选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性”相关内容；控股子公司利润分配机制设置依据由《公司法》《公司章程》等确定，利润分配方案由股东会审议确定。公司不存在通过子公司利润安排调节公司成本费用的情形。

3、结合 4 家子公司的公司章程、董事及高管构成、议事表决机制、财务及人员管理等，说明发行人能否对子公司实施有效控制

为健全新设合资子公司经营管理体系、强化公司控股管控力度、保障子公司合规稳健运营及业务平稳过渡，公司从章程设置及议事机制、组织架构及核心人员、信息管控及审批流程、薪酬体系及人事管理、生产质量及合规运营、资金管控及收支审批等多维度建立完善管控机制，具体措施如下：

（1）掌握多数表决权，有效控制重大事项决策

公司在 4 家子公司中持股均为 60%，拥有过半数表决权，能够对控股子公司重大事项决策实施控制，具体情况如下：

控股子公司	章程规定	议事表决机制
胜华波恒泰	股东会由全体股东组成，是公司的权力机构；公司不设董事会，设 1 名董事，由股东会选举产生；公司设经理，由董事决定聘任或解聘，董事可以兼任公司经理。	股东会会议由股东按照出资比例行使表决权；股东会会议作出修改公司章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过，其余决议须经代表过半数表决权的股东通过。
胜华波三林		
胜华波康惠	公司股东会由全体股东组成，股东会是公司的权力机构；公司不设董事会，设一名董事，经股东会选举产生，该董事可以兼任公司经理；公司设经理 1 人，由董事决定聘任或者解聘。	对章程中股东会所列职权事项股东以书面形式一致表示同意的，可以不召开股东会会议，直接作出决定；股东会作出决议，应当经代表过半数表决权的股东通过；股东会作出修改公司章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过。
江苏胜维克	股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，按照《公司法》相关规定行使职权，股东会会议由股东按认缴出资比例行使表决权；公司不设董事会，设一名董事行使董事会职权；公司设经理一名，由董事决定聘任或解聘。	股东会会议由股东按认缴出资比例行使表决权；股东会作出决议，应当经代表过半数表决权的股东通过；股东会会议作出修改公司章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，应当经代表三分之二以上表决权的股东通过。

（2）严控组织架构与核心人事任免，保障子公司财务体系合规可控

公司全面主导新设子公司的组织架构搭建工作，统一核定、规范各部门职能定位、岗位设置与权责边界。一方面，公司负责派驻新设子公司董事，全面把控经营发展方向及重大事项决策；另一方面，公司牢牢把控核心管理人员任免权，对子公司关键管理岗位人员的选聘、任命进行严格审核把关；此外，为强化财务管控、防范财务风险，新设子公司财务负责人由公司直接派驻，全面负责子公司财务核算、资金管理、财务监督等核心工作，保障子公司财务体系合规可控，确保公司财务管控要求落地执行，具体情况如下：

控股子公司	新设公司董事及高管构成	
	人员	所属单位
胜华波恒泰	董事：周昌	安徽胜华波
	经理：钟文锋	滁州恒泰
	财务负责人：方媛	安徽胜华波
胜华波三林	董事：周昌	安徽胜华波
	经理：林剑哨	滁州三林
	财务负责人：方媛	安徽胜华波
胜华波康惠	董事：徐正	胜华波
	经理：赵章亮	浙江博晶
	财务负责人：钱晓霞	胜华波

控股子公司	新设公司董事及高管构成	
	人员	所属单位
江苏胜维克	董事：徐正	胜华波
	经理：季志祥	江苏维克斯
	财务负责人：钱晓霞	胜华波

（3）上线 ERP 信息化系统，实现全流程标准化管控

为规范子公司经营流程、提升精细化管理水平，公司为新设子公司上线 ERP 等管理系统，将采购、生产、仓储、销售及财务核算等全业务链条纳入系统统一管控。通过系统化、数字化管理，打通业务与财务数据壁垒，实现经营数据实时可查、业务流程全程可溯，有效规范子公司日常经营行为，杜绝不规范操作，全面提升子公司供应链管理与财务管理的规范化、标准化水平。

（4）搭建 OA 审批管理体系，规范权责与审批流程

公司逐步分批次为新设子公司部署上线 OA 办公审批系统，结合子公司业务场景及公司管控制度，明确各岗位、各层级人员的岗位职责与审批权限，搭建标准化、线上化审批流程。覆盖日常行政、业务审批、费用报销、采购申请、人事流程等各类经营事项，实现全部审批工作线上流转、逐级审核、留痕管理，有效厘清人员权责、杜绝越权审批，提升子公司运营效率。

（5）严格管控薪酬体系，保障人事管理合规有序

公司建立新设子公司薪酬管控机制，统一审核子公司员工年度定薪、调薪方案，严格把控薪酬标准、薪资结构，确保薪酬体系公平合规、贴合公司整体薪酬管理制度。同时，公司监督子公司严格遵守国家劳动法律法规，规范用工管理，规避用工风险，保障子公司人事管理合规有序。

（6）优化生产质量体系，保障业务平稳过渡与合规运营

公司基于原关联企业成熟的生产作业流程，全面植入自身成熟的质量管理体系标准，在原有生产流程基础上新增质量管控、流程优化、品控核验等相关管理要求。公司专项派驻专业技术及管理人员长期驻场，全程指导子公司生产运营、流程整改、质量管控升级工作，协助子公司组建符合公司标准化要求的生产、管理、品控团队，实现生产管理、质量管控完全对标公司标准，完成规范化转型升

级。

（7）实施全方位资金管控，有效防范资金风险

公司对新设子公司资金实行集中、严格的管控模式，全面统筹监管子公司资金收支、账户管理、资金调度、投融资及大额资金使用等核心事项。公司对子公司日常资金流转进行动态监控，严格审核各类资金支出事项，杜绝资金违规使用、盲目支出等情况，有效防范资金风险，保障子公司资金安全、合规、高效使用，确保公司整体资金管控体系统一、可控。

综上所述，公司持有 4 家子公司 60%股权，拥有过半数表决权，能够对子公司重大事项决策实施控制；通过派驻董事及财务负责人，掌握核心人事任免权及财务管控权；通过上线 ERP、OA 等管理系统，实现业务及审批全流程标准化管控；通过统一薪酬体系、生产质量体系及资金集中管理，实现对子公司业务、财务、人员的全面管控。因此，公司能够对上述 4 家子公司实施有效控制。

（三）逐项说明 4 家子公司收购对应关联方资产的内容、使用状态及权属情况、收购定价依据及公允性、收购款项的资金来源及支付安排，是否存在利益输送的情形；原关联方在资产出让后剩余产能、后续经营规划；本次架构调整前后，供货主体、生产流程及发行人采购的业务流程、定价方式是否发生实质性变化

1、逐项说明 4 家子公司收购对应关联方资产的内容、使用状态及权属情况、收购定价依据及公允性、收购款项的资金来源及支付安排，是否存在利益输送的情形

4 家子公司收购对应关联方资产的内容、使用状态及权属情况如下：

单位：万元

新设主体	关联方	收购金额	收购资产情况			
			资产分类	资产明细	使用状态	权属情况
胜华波康惠	浙江博晶	519.27	设备	263 台/套球头数控机、数控车床、全自动脱油机、自动组合螺栓机、多工位冷镦成型机等生产设备及模具、1 辆运输货车	正常使用	已转移至新设主体
			专利权	6 项实用新型专利		
胜华波恒泰	滁州恒泰	1,199.47	设备	520 台数控车床、仪表车床、卧式淬火机、无心磨床等生产设备		

新设主体	关联方	收购金额	收购资产情况			
			资产分类	资产明细	使用状态	权属情况
			专利权	1 项发明专利、14 项实用新型专利		
胜华波三林	滁州三林	931.65	设备	227 台数控车床、无心磨床、龙门铣床、倒立式拉丝机、双头倒角机等生产设备		
			专利权、软件著作权	7 项实用新型专利、12 项软件著作权		
江苏胜维克	江苏维克斯	589.12	设备	364 台/套自动生产线、冲床、自动移模装置、自动压机等生产设备及模具		

注：浙江博晶包括该公司及舒惠五金，受同一实控人控制，故合并披露。

根据坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，对设备类固定资产及无形资产采用成本法评估，上述关联方设备类固定资产及无形资产在评估基准日 2025 年 11 月 30 日的资产净值与评估价值均为 3,239.51 万元，增值率为 0%。经公司董事会审议通过后以评估价值作价收购，定价公允、合理。

本次收购款项来源为新设主体股东的实缴资本，截至本回复出具日，相关对价均已完成支付，不存在利益输送的情形。

2、原关联方在资产出让后剩余产能、后续经营规划

原关联方在资产出让后剩余产能、后续经营规划如下：

关联方名称	资产出让后剩余产能	后续经营规划
滁州恒泰	2025 年资产出让后，生产资产全部处置，无剩余产能	作为持股平台持有新设子公司股权，存在少量房屋租赁业务，不开展生产经营
滁州三林	2025 年资产出让后保留托盘、模具相关产能；2026 年将托盘、模具资产转让至新设子公司，截至 2026 年 6 月末，已无剩余产能	
浙江博晶/舒惠五金	2025 年资产出让后，生产资产全部处置，无剩余产能	
江苏维克斯	2025 年资产出让后，生产资产全部处置，无剩余产能	

3、本次架构调整前后，供货主体、生产流程及发行人采购的业务流程、定价方式是否发生实质性变化

本次架构调整前后，供货主体、生产流程及公司采购的业务流程、定价方式的变化情况如下：

企业名称		调整前后变化			
关联企业名称	新设公司名称	供货主体	生产流程	发行人采购业务流程	定价方式
滁州恒泰	胜华波恒泰	由滁州恒泰变更为胜华波恒泰	过渡期沿用关联企业原生产流程，公司在生产	调整前后均遵循统一采购流程，未发生实	调整前后均采用成

企业名称		调整前后变化			
关联企业名称	新设公司名称	供货主体	生产流程	发行人采购业务流程	定价方式
滁州三林	胜华波三林	由滁州三林变更为胜华波三林	流程中增加质量管理体系相关要求并派驻人员驻场指导，直至帮助新设公司组建符合公司要求的生产管理团队并完成相关质量体系认证	质性变化	本加成方式定价
浙江博晶/舒惠五金	胜华波康惠	由浙江博晶/舒惠五金变更为胜华波康惠			
江苏维克斯	江苏胜维克	由江苏维克斯变更为江苏胜维克			

（四）4 家控股子公司设立、资产收购、终止原关联采购的决策及审批流程，关联董事回避情况及独立董事核查意见，说明相关决策及内控程序是否有效

2025 年 11 月 7 日，公司第八届董事会第七次会议审议通过《关于设立控股子公司整合关联业务的议案》，公司拟分别与关联方滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶合资设立三家控股子公司，分别从事加工轴类产品、五金配件等公司供应链配套相关业务，以降低关联交易，关联董事王上胜、王上华、王少波、李伟良回避表决。同日，独立董事召开专门会议审议通过了前述议案。

2025 年 12 月 8 日，公司第八届董事会第八次会议审议通过《关于设立控股子公司整合关联业务的议案》《关于合资公司收购关联方相关资产及设备暨关联交易的议案》，公司拟与关联方江苏维克斯合资设立控股子公司，从事电机制造、汽车零部件及配件制造等相关业务，以降低关联交易；公司拟分别由与滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶、江苏维克斯合资设立的四家公司收购关联方滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶及舒惠五金、江苏维克斯的相关资产、设备，上述收购完成后，公司与滁州恒泰、滁州三林、浙江博晶及舒惠五金、江苏维克斯之间的零部件采购业务将逐步转由合资控股公司自行生产，关联董事王上胜、王上华、王少波、李伟良回避表决。同日，独立董事召开专门会议审议通过了前述议案。

鉴于上述关联交易金额未达到股东会审议标准，无需履行公司股东会批准程序。上述相关决策均由董事会审议通过，关联董事均已回避表决，独立董事均已召开专门会议审议通过了相关议案，公司已履行相关决策审批程序，内控程序得到了有效执行。

（五）注销关联方的注销原因、与发行人是否有业务往来及注销后业务、资产、人员的去向

除发行人子公司外，报告期内注销的关联方相关情况如下：

关联方名称	关联关系及注销时间	注销原因	与发行人是否有业务往来	注销后业务、资产、人员去向
温州瑞豪供应链管理有限公司	控股股东胜华波集团曾持股 41.50%的企业，已于 2025 年 11 月注销	经营不善、持续亏损，股东决议清算注销	无	停止经营相关业务；资产清算后分配给原股东；人员自主择业
瑞安市胜安仪表厂	实际控制人之一王上胜之配偶林安竹之兄弟林胜安曾持有 100%出资额的企业，已于 2024 年 7 月注销	原从事仪表车床加工销售，后长期未开展经营，2020 年 6 月吊销营业执照	无	注销前已无实质业务；资产清算后分配给原股东；无职工
温州市稳力机械有限公司	副总经理代月丽之配偶管建勋及其兄弟戴金廷曾持股 100%的企业，已于 2025 年 6 月注销	未实际开展经营	无	注销前已无实质业务；资产清算后分配给原股东；无职工
滁州同择商贸有限公司	实际控制人之一王上胜之配偶林安竹之外甥钟晓慧之儿子钟奔驰持股 100%并任执行董事兼总经理、财务负责人的企业，已于 2025 年 5 月注销	为更好地开展业务，该公司股东于 2024 年 6 月设立滁州同择汽车零部件有限公司，该主体不再使用	有	业务、资产、人员均转移至滁州同择汽车零部件有限公司
上海这多餐饮管理有限公司	实际控制人之一王上胜之女儿王佳佳之配偶钟郑超曾持股 90%并任执行董事兼总经理；钟郑超之母亲王春秋曾持股 10%的企业，已于 2025 年 8 月注销	长期未开展实际经营	无	注销前已无实质业务；资产清算后分配给原股东；人员自主择业
上海馥锦食品科技有限公司	总经理、实际控制人之一王上胜之儿子王特持股 18.64%、实际控制人之一王少波之女儿王丽斯之配偶潘丰溢持股 8.45%的上海馥松实业集团有限公司持股 80%的上海馥松食品科技有限公司曾持股 100%的企业，已于 2025 年 2 月注销	切换主体上海馥松食品科技有限公司以购置土地、扩大经营	无	业务、资产、人员转入上海馥松食品公司
苏州曼尔迪自动化科技有限公司	胜华波智能设备董事王康军及其近亲属曾控制的企业，已于 2025 年 5 月注销	王康军在自动化产线研发及生产领域拥有丰富的经验，王康军与其家庭成员设立的曼尔迪、天拓机械和金岛机械公司主要从事工模设备开发加工及相关零部件供应，因王康军系公司员工，了解公司需求，推荐相关公司成为公司的供应商。2024 年公司拟自主开发自动化生产设备，提升自主生产能力，成立了胜华波智能设备。为了充分吸纳整合内外部有利资源，借助曼尔迪等公司的成熟技术储备和王康军的技术和经营管理能力，加快推进自动化产线研制进程，同时	有	相关业务已收入子公司胜华波智能设备；车辆卖给王康军控制的苏州朗沃思企业咨询管理有限公司，专利转让给胜华波智能设备，除此之外相关注销公司无其他资产；除少数人员离职，其余人员转入胜华波智能设备
吴中区金庭天拓机械加工厂	胜华波智能设备董事王康军及其近亲属曾控制的企业，已于 2025 年 5 月注销			
吴中区胥口金岛机械加工厂	胜华波智能设备董事王康军及其近亲属曾控制的企业，已于 2025 年 2 月注销			

关联方名称	关联关系及注销时间	注销原因	与发行人是否有业务往来	注销后业务、资产、人员去向
		降低关联交易，胜华波智能设备吸纳王康军作为少数股东并出任执行董事，为让其专注于公司事务，经与其协商后，王康军注销了其控制的其他相关企业。		
滁州三凌物业管理有限公司	安徽胜华波员工徐厚三曾持股 80%的企业，已于 2025 年 3 月注销	业务已由滁州博绪物业有限公司承接，无其他业务，遂注销	有	业务已由滁州博绪物业有限公司承接；该公司无资产；注销后部分员工选择离职，部分员工自愿转入了承接公司物业服务的滁州博绪物业有限公司
索菲特科技电器（江门）有限公司	实际控制人之一王少波之女王若斯之配偶邵瑞之父亲邵万秀担任董事长的企业，已于 2026 年 5 月注销	聚焦主营业务，进行业务整合	无	业务、资产、人员转移至同一控制下其他主体
瑞安市富仁车行	董事、财务总监钱晓霞之配偶朱启皇控制的个体工商户，已于 2026 年 3 月注销	未实际开展经营	无	注销前已无实质业务；资产清算后分配给原股东；无职工
瑞安市在恩海鲜干货店（个体工商户）	报告期内原监事张飞之女儿张怡香之配偶王恩典之父亲王靖海控制的个体工商户，已于 2026 年 3 月注销	经营不善，门店租金到期后结束经营	有	停止经营相关业务；资产清算后分配给原股东；无职工
上海悦然创业投资管理有限公司	报告期内原独立董事 Zhang Xin 之配偶归霁清曾任董事长的企业，已于 2025 年 12 月注销	聚焦主营业务，进行业务整合	无	相关业务整合至同一控制下其他主体；资产清算后分配给原股东；员工自主择业

（六）报告期内发行人停止向部分关联方采购、扩大对独立第三方采购的具体情况

1、报告期内公司停止向部分关联方采购的具体情况

报告期内，公司停止向部分关联方采购的具体情况如下：

单位：万元

关联方	采购内容	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
瑞安市威凯斯汽车配件有限公司	换向器	-	7.60	57.49	357.17
江苏祥之瑞汽车电器有限公司	总成件类	-	402.21	248.61	188.86
上海馥松食品有限公司	月饼等食品	-	-	21.15	38.52
合肥合胜汽车零部件配送有限责任公司	仓储服务	-	12.34	12.34	12.34
江苏艾克生汽车电器有限公司	总成件类	-	53.62	108.12	-

关联方	采购内容	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
上海渤钧贸易有限公司	月饼等食品	-	-	2.00	-
温州茉半服饰科技有限公司	行政物资	-	26.82	-	-
瑞安市万金投资管理有限公司	餐饮服务	0.47	10.92	28.56	29.84
合计		**0.47**	**513.49**	**478.27**	**626.72**

由上表可知，报告期内公司通过停止向部分关联方采购方式，进一步减少与 8 家关联方之间的关联交易，相关关联方报告期内与公司之间的交易金额分别为 626.72 万元、478.27 万元、513.49 万元和 0.47 万元，发生交易的关联方数量和关联交易规模得到进一步控制。

2、报告期内公司扩大对独立第三方采购的具体情况

报告期内，公司扩大对独立第三方采购的具体情况如下：

单位：万元

类型	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
关联方采购 A	12,893.13	33,314.29	24,473.42	18,150.76
独立第三方采购 B	14,158.02	28,799.20	19,479.33	13,915.19
采购相对比例=B/A	**109.81%**	**86.45%**	**79.59%**	**76.66%**

注：统计口径为向关联方及非关联方均存在采购的同类原材料。

由上表可知，公司积极扩大向非关联方的采购比例，进一步压降关联交易占比。报告期内，与向关联方采购相比，公司同类产品向非关联方采购保持着更快的增长速度，尤其是 2026 年以来，该趋势进一步强化，公司关联交易得到有效控制。

（七）除上述措施外，发行人正在实施的及未来拟实施的减少关联交易措施的进展或具体规划

除上述措施外，公司继续制定相关措施及规划，持续减少关联交易，具体情况如下：

1、继续与关联方合资设立子公司

报告期内，公司向瑞安市恩信包装有限公司采购的具体情况如下：

单位：万元

采购内容	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
包装类	579.71	1,531.39	1,428.48	1,209.71

为减少关联交易，2026 年 4 月至 5 月，公司与瑞安市恩信包装有限公司共同设立子公司温州市胜华波安信包装有限公司并收购了瑞安市恩信包装有限公司的设备类固定资产，此后公司与该关联方不再发生采购交易。

2、继续收购关联方资产

随着滁州三林业务规模的不断扩大，2025 年其股东基于未来发展规划及当地招商引资要求，新设滁州智豪汽车配件有限公司购置土地扩大投资，滁州三林陆续将对公司的模具钢业务转移至滁州智豪汽车配件有限公司生产并向公司销售，若将公司对二者相关产品的采购金额合并计算，则具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购类别	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
滁州三林	模具钢、托盘	668.07	1,706.14	1,360.78	1,056.16
滁州智豪	模具钢	245.53	286.89	-	-
合计		**913.60**	**1,993.03**	**1,360.78**	**1,056.16**

为进一步减少关联交易，继 2025 年 12 月公司与滁州三林共同设立子公司胜华波三林，由胜华波三林收购滁州三林的电枢轴、蜗杆、丝杆等零部件生产相关设备类固定资产之后，2026 年 5 月胜华波三林继续收购滁州三林拥有的模具钢、托盘及生产设备，后续滁州三林及滁州智豪汽车配件有限公司不再从事模具钢及托盘生产，仅保留厂房用于对外租赁。

3、继续停止向部分关联方采购

报告期内，公司向艾克生采购的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
艾克生	总成件类	62.93	149.09	171.65	185.44

公司于 2026 年 9 月起停止与艾克生交易，进一步减少发生交易的关联方数量和关联交易规模。

未来，公司将根据业务发展需要和战略安排，继续采用对外转让部分关联方

股权、与部分关联方新设控股子公司、注销部分关联方、停止向部分关联方采购、扩大对独立第三方采购等组合措施，持续管控关联交易规模，进一步优化公司治理结构，确保关联交易不影响公司独立性，避免损害公司和全体股东利益。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈王特、技涵电子控股股东肖翰霖并查阅技涵电子的工商档案，确认王特取得技涵电子股权的时间、出资金额、资金来源及入股原因、王特在技涵电子的任职情况；

2、取得王特股权转让的受让方出具的确认函，确认股权转让的受让方背景、与发行人及实控人是否存在关联关系；

3、查阅王特转让技涵电子股权的股权转让协议，股权转让款银行回单，了解同次转让的其他转让方的转让价格等，确认股权转让的定价依据；

4、获取报告期内发行人向技涵电子的采购合同、采购明细表，分析股权转让前后发行人向技涵电子的采购合作条款及采购金额单价变化情况；

5、取得发行人出具的专项说明，了解发行人选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整的原因，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务的商业合理性，以及后续对新设子公司的管控措施；

6、查阅发行人与关联方新设子公司的相关章程、工商档案、出资凭据、资产转让协议、相关评估报告、资产权属登记文件、花名册等，确认 4 家控股子公司的股权比例、利润分配机制及其设置依据，发行人收购对应关联方资产的内容、使用状态及权属情况、收购定价依据、收购款项的资金来源及支付安排；

7、访谈发行人管理人员，确认原关联方在资产出让后剩余产能、后续经营规划，以及本次架构调整前后，供货主体、生产流程及发行人采购的业务流程、定价方式是否发生实质性变化；

8、查阅发行人报告期内三会资料，确认 4 家控股子公司设立、资产收购、

终止原关联采购的决策及审批流程，关联董事回避情况及独立董事核查意见等；

9、通过企查查等公开网络途径查询注销关联方的基本信息及变更情况，取得发行人关于注销关联方的注销原因、与发行人是否有业务往来及注销后业务、资产、人员的去向的说明；

10、取得发行人报告期内采购明细，分析报告期内发行人停止向部分关联方采购、扩大对独立第三方采购的具体情况；

11、访谈发行人管理人员，了解发行人正在实施的及未来拟实施的减少关联交易措施的进展或具体规划。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、王特分别于 2018 年 11 月及 2021 年 6 月合计出资 665 万元取得技涵电子股权，出资来源系其自有资金，出资原因系技术互补、研发协同以及王特个人看好技涵电子发展前景；王特转让技涵电子股权的受让方为技涵电子实际控制人控制的持股平台、员工持股平台、专业的投资机构或投资人，与发行人及实控人不存在关联关系；股权转让价格系各方协商确定，按照技涵电子整体估值 3 亿元确定转让价格，王特此次转让的价格与同次其他股东转让价格一致，价格公允；股权转让前后，王特均未在技涵电子担任职务，发行人向技涵电子的采购合作条款无变化，股权转让后发行人向技涵电子的采购金额（年化）有所增长，主要系自身电子雨刮销量上升，带动对技涵电子的电子雨刮控制器采购额同步上升，采购单价有所下降，主要系常规年降、批量采购进行的商务谈判所致，与股权转让事宜无关；相关股权转让非为规避监管实现关联交易非关联化的行为，相关关联关系清理彻底；

2、发行人选择该 4 家关联方未选择其他关联方进行调整主要系交易规模与重要性、合作意愿与沟通效率、项目周期与整合节奏等因素综合考量，不直接终止采购或全资收购关联方资产而选择合资新设平台承接配套业务具有商业合理性；不存在通过子公司利润安排调节发行人成本费用的情形；发行人能够对 4 家新设子公司实施有效控制；

3、4 家子公司收购对应关联方资产主要为设备及专利权，相关设备的权属

已转移至新设主体，相关专利权正在办理变更流程，资产均在正常使用，收购定价依据资产评估的评估值，价格公允，本次收购款项来源为新设主体股东的实缴资本，相关对价均已完成支付，不存在利益输送的情形；原关联方滁州恒泰、浙江博晶、舒惠五金、江苏维克斯在资产出让后生产资产全部处置且无剩余产能，滁州三林 2025 年资产出让后保留托盘、模具相关产能并在 2026 年将托盘模具资产转让至新设子公司，截至 2026 年 6 月末滁州三林已无剩余生产产能，前述主体后续计划作为持股平台持有新设子公司股权，存在少量房屋租赁业务，不开展生产经营；本次架构调整前后，供货主体由关联方变更为新设子公司，发行人在关联方原生产流程基础上增加质量管理体系相关要求，采购业务仍遵循统一采购流程，未发生实质性变化，定价方式均为成本加成方式，未发生实质性变化；

4、4 家控股子公司设立、资产收购、终止原关联采购的决策及审批流程均按照发行人相关规定执行，关联董事回避表决，独立董事出具了同意的核查意见，相关决策及内控程序有效；

5、注销关联方主要系相关关联方业务整合、经营不善或长期未开展经营等原因，部分关联方注销前与发行人存在正常业务往来；部分关联方将相关资产、业务、人员过渡至其他主体，其他关联方则将资产清算后分配给股东，人员自主择业；

6、报告期内发行人停止向 8 家关联方采购，发生交易的关联方数量和关联交易规模得到进一步控制；积极扩大对独立第三方的同类原材料采购比例，进一步压降关联交易占比；

7、发行人继续制定相关措施及规划，持续减少关联交易，包括继续与关联方合资设立子公司、继续收购关联方资产、继续停止向部分关联方采购等，确保关联交易不影响发行人独立性，避免损害发行人和全体股东利益。

4.关于行业

根据申报材料：（1）公司主要从事雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等汽车零部件的研发、生产和销售。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》，公司所属行业为“C3670 汽车零部件及配件制造业”；（2）公司主要产品所处细分市场分别为雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业。根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成销量 2020 年至 2025 年连续六年排名国内第一，座椅电机销量 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一。

请发行人说明：（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、主要公司，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；发行人以主要产品相关排名说明行业地位是否存在划分行业过细的情形；（2）雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局；结合发行人与其他竞争对手在主要产品、主要财务数据、主要客户、技术研发等方面的比较情况，说明发行人的竞争优势。

请保荐机构简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（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、主要公司，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；发行人以主要产品相关排名说明行业地位是否存在划分行业过细的情形

1、汽车零部件及配件制造业的整体市场规模

汽车零部件行业是汽车工业的基础性和关键性环节，其规模扩张与技术进步为汽车产业持续繁荣提供了重要支撑。随着经济全球化与市场一体化不断深化，全球汽车生产呈现出专业分工与全球配置并行的趋势，整车厂商普遍实施全球化采购战略，推动零部件制造环节从整车体系中逐步剥离，形成专业化、独立化的

细分市场。该行业涵盖机动车辆及其车身各类配套组件，单台整车在出厂前需集成 1-3 万个零部件，形成庞杂的产业链网络。根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球汽车零部件市场规模为 25,895 亿美元，预计到 2032 年将增长至 33,496 亿美元，年均复合增长率约为 3.7%，市场规模持续扩大。根据中商产业研究院统计数据，2025 年我国汽车零部件制造业营收将达 4.78 万亿元，同比增长 3.46%，连续六年保持增长，市场规模持续攀升，为行业发展提供了坚实的产业基础。

2、各细分行业的主要产品、市场规模、主要公司

根据中国汽车工业协会数据，2025 年我国汽车总产量为 3,453.1 万辆，其中新能源汽车产量为 1,652.4 万辆，市场渗透率为 47.9%。假设每辆燃油车与新能源车的零部件总价值相等，由此测算燃油车和新能源车各自的汽车零部件市场规模，再根据燃油车与新能源车的成本结构将对应的汽车零部件市场进一步拆分为燃油动力系统、新能源动力系统、底盘与行驶系统、车身与内外饰系统、电子电气与智能系统、其他通用零部件等六个细分行业，测算各细分行业的市场规模，则我国汽车零部件及配件制造业各细分行业的主要产品、市场规模、主要公司情况如下：

单位：亿元

细分行业	行业简介	主要产品	燃油车零部件市场规模	新能源车零部件市场规模	主要公司
燃油动力系统	是传统燃油汽车的动力核心总成，通过内燃循环完成化学能向机械能的转换与工况适配输出，涵盖发动机系统、辅助动力系统、传动变速系统、排气系统四大模块，直接决定整车动力性能、燃油经济性与排放合规性	包括发动机系统、辅助动力系统、传动变速系统、排气系统、热管理系统等	8,225.72	-	潍柴动力、威孚高科、云内动力、动力新科等
新能源动力系统	是新能源汽车的核心动力集成系统，以电池、电机、电控“三电”为核心架构，承担电能存储、动力驱动与全车能量管控功能，直接决定整车续航表现、动力响应速度与能量利用效率	包括动力电池系统（含电池管理系统）、驱动电机系统、电控及高压系统（含电机控制器、高压配电盒、车载充电机等）	-	11,436.78	宁德时代、亿纬锂能、国轩高科、汇川技术、联合动力等
底盘与行驶系统	是整车承载与行驶执行的核心系统，包含悬架、制动、转向、行驶传动四大模块，承担载荷传递、行驶控制与路面冲击缓冲功能，共同决定整车操控稳定性、乘坐舒适性与行驶安全性	包括悬架系统、制动系统、转向系统、毂轴承、减振器、驱动桥等	2,741.91	3,202.30	华域汽车、拓普集团、伯特利、中鼎股份、万向钱潮等
车身与内外饰系统	是整车结构承载、外观造型与座舱体验的核心载体，涵盖白车身、闭合件、外饰、内饰四大板块，承担碰撞防护、	包括白车身冲压件、车窗玻璃等闭合件、外饰（含保险杠、扰	9,721.31	4,574.71	华域汽车、拓普集团、星宇股份、常熟汽

细分行业	行业简介	主要产品	燃油车零部件市场规模	新能源车零部件市场规模	主要公司
	空间密封、造型呈现与乘坐适配功能，决定整车被动安全、乘坐舒适性与外观品质	流板、外后视镜、车灯、雨刮器等）、内饰（含仪表板、座椅、内饰包覆件等）			饰、宁波华翔等
电子电气与智能系统	是汽车电动化、智能化、网联化升级的核心载体，以整车电子电气架构为底层基础，构建感知、控制、执行、网联全链路体系，直接决定整车智能化等级、电气系统稳定性与交互体验	包括域控制器、整车控制器、各类电子控制单元、车载摄像头/毫米波雷达、车载网联终端、智能执行器等	2,243.38	2,058.62	德赛西威、均胜电子、华阳集团、经纬恒润等
其他通用零部件	是整车各系统的基础配套件，涵盖紧固件、密封件、管路连接件等通用品类，为各系统的连接、密封与稳定运行提供基础支撑，应用场景广、通用性强	包括螺栓螺母、橡胶衬套、密封条、软管接头、塑料卡扣、辅助阀体等	1,994.11	1,601.15	长华集团、鹏翎股份、浙江仙通等

注：①以上数据为 2025 年度测算数据；②根据东吴证券研究所数据，新能源汽车成本结构中动力电池、电机及电控系统合计占比 50%，底盘系统占比 14%，车身与内外饰系统占比 20%，汽车电子占比 9%，其他占比 7%；③根据世界汽车组织（OICA）、中信建投研究所数据，传统燃油车成本结构中动力系统占比 33%，底盘系统占比 11%，车身与内外饰系统占比 39%，汽车电子与其他合计占比 17%，假设燃油车中汽车电子占比与新能源汽车同为 9%，则其他占比 8%。

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

（1）公司与汽车零部件及配件制造业上市公司的对比情况

公司主要从事雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等汽车零部件的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》标准（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”大类中的“C3670 汽车零部件及配件制造业”。

公司与 A 股汽车零部件及配件制造（C3670）行业 196 家上市公司主要财务指标的对比情况如下：

单位：万元

项目	总资产	净资产	营业收入	归属于母公司所有者净利润
A 股 C3670 行业上市公司平均数	933,878.80	426,450.77	323,823.10	16,341.45
A 股 C3670 行业上市公司中位数	388,972.68	211,226.92	109,026.78	5,381.83
发行人	**754,104.45**	**519,228.00**	**338,947.02**	**41,031.89**

注：①数据来源于 Wind 资讯；②汽车零部件及配件制造（C3670）行业上市公司范围为截至 2026 年 9 月 30 日上市的企业；③以上财务数据为 2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月数据。

由上表可知，A 股 C3670 行业上市公司上述主要财务指标的平均数和中位数均差异较大，主要系行业内少数头部企业经营规模较大，拉高了行业平均数，而多数企业经营规模相对偏小。公司总资产、净资产及营业收入与汽车零部件及配件制造行业上市公司平均数较为接近，且高于行业中位数；归属于母公司所有者净利润高于汽车零部件及配件制造行业上市公司平均数和中位数，表明公司经营规模处于行业中等偏上水平，盈利能力较为突出。

（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

公司核心产品为雨刮器总成及座椅电机，属于前述汽车零部件分类中的汽车车身与内外饰系统零部件，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”下属产品种类繁多，不同产品在技术原理、生产工艺、下游客户及应用领域等方面差异较大，彼此之间不存在直接竞争关系，不同细分行业可比性较低。

经查阅 2026 年以来“C3670 汽车零部件及配件制造业”沪深交易所上市公司案例，同行业上市公司一般均以细分行业的相关情况说明其行业地位，具体情况如下：

公司名称	上市日期	主要产品	所属子行业	市场地位披露情况
天博智能（603448）	2026/9/7	调温器、智能水阀、温度传感器、AVAS 产品等	燃油动力系统	根据中国汽车工业协会的证明，在其统计的范围内，2024 年公司汽车调温器和汽车温度传感器产品销量分别位列国内第 1 名和第 4 名；根据弗若斯特沙利文的研究，2024 年公司汽车调温器收入位列全球第 3 名、国内第 1 名，2024 年公司汽车智能水阀、汽车温度传感器和 AVAS 产品销售收入分别位列国内第 2 名、第 4 名和第 2 名
绿控传动（301655）	2026/8/20	新能源商用车电驱动系统	新能源动力系统	根据科瑞咨询调研数据统计，2023 年至 2025 年，公司新能源重卡电机配套市场占有率持续位居行业首位
天海电子（001365）	2026/5/18	汽车线束、连接器、电子产品（车身域控制器等）	电子电气与智能系统	根据汽车销量数据及单车配套金额测算，公司排名汽车线束行业第一，汽车连接器行业前三
固德电材（301680）	2026/3/6	动力电池热失控防护零部件、电力电工绝缘产品等	新能源动力系统	根据弗若斯特沙利文的统计，按 2024 年企业营收计算，全球电池系统云母材料安全防护市场中公司市场份额为 15%-20%之间
至信股份（603352）	2026/1/15	汽车冲焊件和相关模具，包括冷冲压件、热成型件、焊	车身与内外饰系统	根据汽车产量数据及单车配套数量测算，公司在机舱类产品市场 2022 年至 2025 年 1-6 月占有率分别为 4.02%、5.37%、6.02%

公司名称	上市日期	主要产品	所属子行业	市场地位披露情况
		接总成件、模具等		和 6.21%，侧围类和地板类产品同理

数据来源：上市公司招股说明书。

由上表可知，上述汽车零部件上市企业在招股说明书中均以细分行业的相关情况说明其行业地位。

综上所述，公司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，符合行业惯例，公司的总资产、净资产、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中位数相比具有一定优势，体现了自身较高的市场地位。

4、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

公司主要从事雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等汽车零部件产品的研发、生产和销售。公司所处行业内企业较多，但不同企业经营的主要产品存在一定差异，公司的业务和产品尚无完全可比的上市公司。综合考虑所属行业、主营业务、主要产品、应用领域的相似性，以及数据的可获得性等因素，汽车零部件及配件制造业中的德迈仕（301007.SZ）、贵航股份（600523.SH）、云意电气（300304.SZ）和恒帅股份（300969.SZ）与公司具有一定可比性，上述企业与公司比较情况如下：

公司名称	所属行业	主营业务	主要产品	应用领域
德迈仕（301007.SZ）	C3670 汽车零部件及配件制造业	精密轴及精密切削件的研发、生产和销售	动力系统零部件、视窗系统零部件（包括雨刮轴）等	燃油动力系统、底盘与行驶系统、车身与内外饰系统等
贵航股份（600523.SH）	C3670 汽车零部件及配件制造业	汽车零部件及航空产品的研发、生产和销售	汽车刮水器、散热器、电器开关等	燃油动力系统、车身与内外饰系统等
云意电气（300304.SZ）	C3670 汽车零部件及配件制造业	汽车智能核心电子产品的研发、生产和销售	智能控制器及部件、智能雨刮系统等	车身与内外饰系统、电子电气与智能系统等
恒帅股份（300969.SZ）	C3670 汽车零部件及配件制造业	车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售	汽车清洗类产品、电机类产品等	车身与内外饰系统、新能源动力系统等
发行人	C3670 汽车零部件及配件制造业	汽车智能电机领域综合方案提供商	雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等	车身与内外饰系统

数据来源：同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

5、发行人以主要产品相关排名说明行业地位是否存在划分行业过细的情形

公司作为汽车智能电机领域的综合方案提供商，长期专注于技术的持续优化与系统创新。依托自主构建的平台化技术体系与垂直一体化供应链，公司深度参与下游客户在雨刮器总成、座椅电机等核心部件的迭代升级，已在上述两大核心产品领域确立并巩固了行业领先的市场地位。根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成销量 2020 年至 2025 年连续六年排名国内第一，座椅电机销量 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一，两大核心产品均拥有稳固的市场占有率与显著的行业竞争力。

雨刮器总成系整车厂独立采购的一级总成零部件，拥有单独的定点流程与定价机制，不与其他车身零部件打包采购。全球整车厂均将雨刮系统作为独立安全部件进行供应商管理，形成了博世、法雷奥、公司等独立的雨刮器总成供应商梯队，该细分行业系产业链分工自然演化的结果。

座椅电机为座椅总成厂商（一级供应商）独立寻源的核心零部件，属于可单独替换、单独定价的标准化部件，并非座椅总成中不可拆分的内嵌结构。全球座椅行业已形成专业的座椅电机供应商群体，与其他车用微电机采购体系相互独立，该细分行业亦系产业链长期发展中自发形成的专业分工。

综上所述，汽车零部件及配件制造业相关产品种类繁多，不同类型零部件及其细分行业存在较大差异，雨刮器总成与座椅电机均属于汽车零部件行业内成熟的独立细分赛道，以该等产品行业相关排名说明行业地位，有利于更加客观、真实地反映公司行业地位与市场占有率情况，不存在划分行业过细的情形。

（二）雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局；结合发行人与其他竞争对手在主要产品、主要财务数据、主要客户、技术研发等方面的比较情况，说明发行人的竞争优势

1、雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局

（1）汽车智能电机行业的竞争格局

汽车智能电机是汽车上应用最广泛的执行器之一，其搭载数量与汽车电子化水平呈正相关关系。随着汽车“新四化”加速演进，智能电机正从基础功能性的配套执行件，迅速升级为技术高度精密、价值显著跃升的核心智能控制件。按应用系统划分，汽车智能电机可分为三类：一是应用于车身与内外饰系统，如雨刮

器电机、座椅电机、天窗电机、门锁电机等，主要满足驾乘的安全性、舒适性与便利性需求；二是应用于底盘系统，如电动助力转向、电动驻车、刹车辅助电机等，主要服务于车辆的转向、驻车与制动功能；三是应用于动力系统，如起动电机、电子水泵、电子油泵、冷却风扇等，主要承担动力总成的驱动调节和冷却功能。

从行业竞争格局看，我国包括汽车智能电机在内的汽车零部件行业因起步较晚，在核心技术积累、自主创新能力、全球品牌影响力及规模化经营等方面，与海外领先企业相比仍存在一定差距，国际头部零部件供应商凭借其技术先发优势及与整车厂的长期深度绑定，在全球市场中仍占据主导地位。具体来看，Bosch（博世）、Denso（电装）、Valeo（法雷奥）等综合性汽车零部件集团，产品广泛覆盖汽车智能电机在内的各应用领域；Brose（博泽）、Mitsuba（三叶电机）等汽车电机领域的专业厂商，则在汽车智能电机行业中占据领先地位。

与此同时，汽车产业的电动化与智能化变革正为我国汽车智能电机等零部件企业带来结构性机遇。一是国内自主品牌借助电动化机遇快速崛起，打破了传统竞争格局，为本土零部件企业提供了更广阔的配套市场与发展空间；二是相比传统燃油车，新能源汽车产品迭代更为迅速，对供应链的快速响应与同步开发能力提出了更高要求，国内部分企业凭借灵活的服务机制与高效的客户协同展现出较强竞争力；三是国内领先企业在精益生产与供应链成本管控方面具备显著优势，能够更灵活地应对市场变化，在全球供应链格局重塑中扮演日益重要的角色，国内部分头部企业实现突破并快速崛起，在部分细分领域亦占据了一定的市场份额。

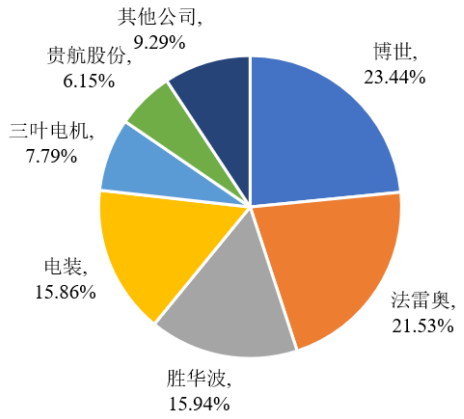
（2）雨刮器总成行业、座椅电机行业的竞争格局

聚焦至雨刮器总成及座椅电机等汽车智能电机细分领域，以公司为代表的本土企业精准把握新能源产业变局红利，凭借长期的技术积淀、快速的响应能力和稳定的产品质量，逐步放大规模效应，在与国际龙头企业的竞争中稳步站稳脚跟并崭露头角。目前，该细分领域市场竞争格局整体稳定，头部企业占据主要市场份额。预计未来，随着行业技术标准持续提升、规模效应进一步凸显及客户对供应商综合能力要求的不断提高，市场份额将持续向技术领先、质量稳定、具备规模交付能力的头部企业集中，行业集中度预计将呈现稳定提升的趋势。两大细分行业的竞争情况如下：

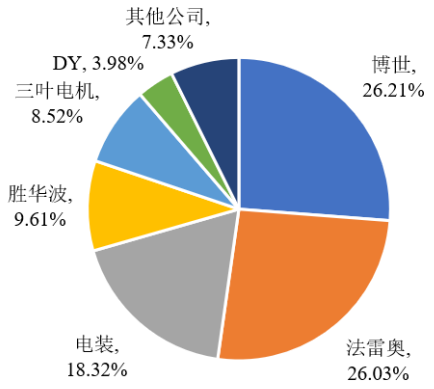
①雨刮器总成行业的竞争格局

根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球雨刮器总成市场销量为 12,310 万套、销售额为 36.55 亿美元，行业内主要的生产商包括 Bosch（博世）、Valeo（法雷奥）、发行人、Denso（电装）、Mitsuba（三叶电机）、贵航股份等。其中，2025 年公司雨刮器总成销量占全球市场销量的 15.94%，2020 年至 2025 年销量连续六年排名全球前五（其中 2025 年排名第三）；2025 年公司雨刮器总成销售额占全球市场销售额的 9.61%，2020 年至 2025 年销售额连续六年排名全球前五。2025 年全球雨刮器总成行业主要生产商的市场份额情况如下：

2025 年全球雨刮器总成行业竞争格局（销量占比）



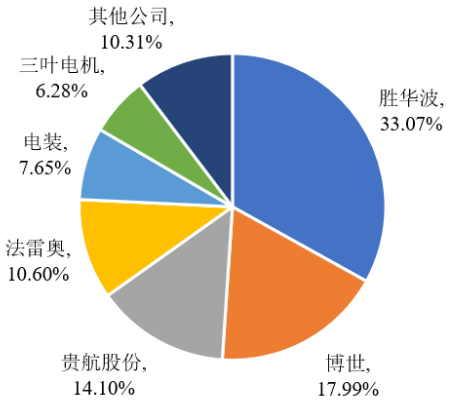
2025 年全球雨刮器总成行业竞争格局（销售额占比）



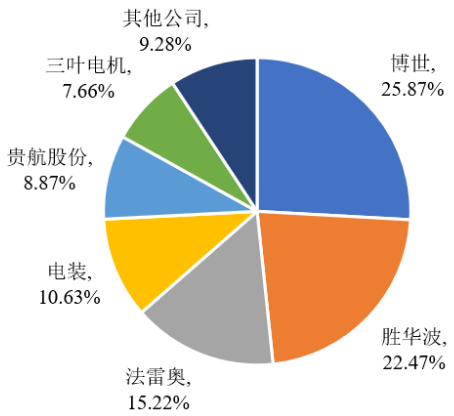
数据来源：QYResearch

根据 QYResearch 统计数据，2025 年我国雨刮器总成市场销量为 5,370 万套、销售额为 14.07 亿美元，行业内主要的生产商包括发行人、Bosch（博世）、贵航股份、Valeo（法雷奥）、Denso（电装）、Mitsuba（三叶电机）等。其中，2025 年公司雨刮器总成销量占我国市场销量的 33.07%，2020 年至 2025 年销量连续六年排名国内第一；2025 年公司雨刮器总成销售额占我国市场销售额的 22.47%，2020 年至 2025 年销售额连续六年排名国内前三。2025 年我国雨刮器总成行业主要生产商的市场份额情况如下：

2025 年中国雨刮器总成行业竞争格局（销量占比）



2025 年中国雨刮器总成行业竞争格局（销售额占比）

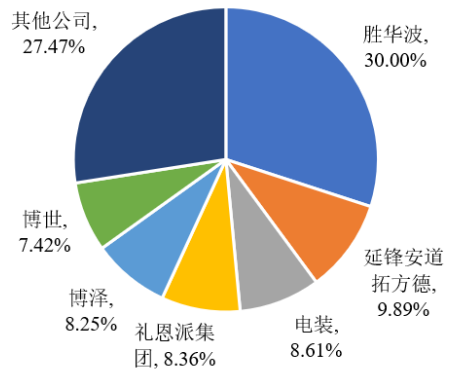


数据来源：QYResearch

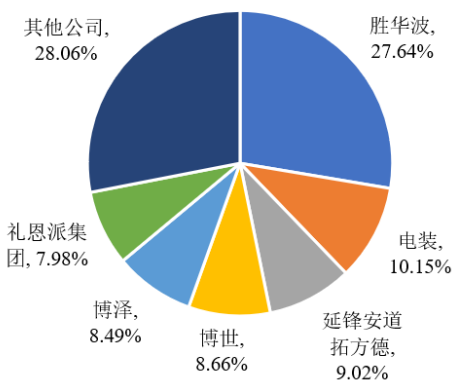
②座椅电机行业的竞争格局

根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球汽车座椅电机市场销量为 29,013 万台、销售额为 131.95 亿元，行业内主要的生产商包括发行人、延锋安道拓方德、Denso（电装）、Leggett＆Platt（礼恩派集团）、Brose（博泽）、Bosch（博世）等。其中，2025 年公司座椅电机销量占全球市场销量的 30.00%、销售额占全球市场销售额的 27.64%，2021 年至 2025 年销量及销售额均连续五年排名全球第一。2025 年全球座椅电机行业主要生产商的市场份额情况如下：

2025 年全球座椅电机行业竞争格局（销量占比）



2025 年全球座椅电机行业竞争格局（销售额占比）



数据来源：QYResearch

2、结合发行人与其他竞争对手在主要产品、主要财务数据、主要客户、技术研发等方面的比较情况，说明发行人的竞争优势

（1）发行人与国外竞争对手的比较情况

公司在全球市场主要与博世、电装、法雷奥、博泽、三叶电机等跨国汽车零

部件集团直接竞争，其在主要产品、主要客户、主要财务数据、技术研发等方面与公司的比较情况如下：

公司名称	主要产品	主要客户	总资产	营业收入	净利润	研发费用	专利数量
博世（Bosch）	业务覆盖智能出行（汽车零部件）、工业技术、消费品、能源与建筑四大板块。其中，汽车零部件主要产品包括新能源驱动电机、起动机、发电机、制动系统、转向系统、驾驶辅助系统、车身域控制器及传感器、各类车身驱动电机如摇窗电机、座椅电机、空调鼓风电机及风机、雨刮系统等	国内外汽车厂商	1,163.42亿欧元	906.69亿欧元	-3.63亿欧元	78.83亿欧元	新增专利申请6,300项
电装（Denso）	业务覆盖动力系统、热管理系统、电子与驾驶控制等多个领域，主要产品包括新能源逆变器、电驱系统、电控系统、起动机、发电机、驾驶辅助系统及各类车载传感器、雨刮系统、空调电机、车窗电机、座椅电机、门锁电机等	国内外汽车厂商	87,308.54亿日元	75,399.75亿日元	4,875.12亿日元	6,621.35亿日元	超过36,000项
法雷奥（Valeo）	业务覆盖动力总成系统、视觉系统、舒适与驾驶辅助和热系统四大事业部，主要产品包括雨刮器系统、驾驶辅助系统、整车外照明系统、高压电机、逆变器、热泵系统、车内监控系统等	国内外汽车厂商	202.70亿欧元	209.03亿欧元	2.55亿欧元	22.73亿欧元	超过31,000项
博泽（Brose）	主要产品包括车门及座椅系统电机（玻璃升降器、座椅电机、车窗电机、门模块电机等）、热管理电机（冷却风扇总成、空调鼓风电机等）、底盘及驱动电机（转向电机、制动执行电机、变速器执行电机、电子油泵等）	国内外汽车厂商及一级供应商	未披露	77.00亿欧元	0.21亿欧元	未披露	未披露
三叶电机（Mitsuba）	主要产品包括雨刮与洗涤系统（雨刮器总成及零部件、洗涤器等）、车身舒适执行电机（车窗电机、座椅电机、天窗电机、电动滑门/尾门电机等）、发动机及底盘辅助电机（风扇电机、起动电机等）以及两轮车电装产品等	国内外汽车厂商及一级供应商	3,486.69亿日元	3,485.99亿日元	111.55亿日元	164.84亿日元	未披露
礼恩派集团（Leggett&Platt）	主要产品包括寝具产品（床垫弹簧、特种泡棉、床架等）、专用产品（汽车座椅支撑组件、座椅电机及执行器、液压	国内外汽车一级供应商	35.36亿美元	40.55亿美元	2.35亿美元	未披露	1,247项

公司名称	主要产品	主要客户	总资产	营业收入	净利润	研发费用	专利数量
	油缸等）、家具地板及纺织产品等						
延锋安道拓方德	主要产品为各类型座椅电机及车用微电机	国内外汽车一级供应商	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
发行人	主要产品包括雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等	国内外汽车厂商及一级供应商	71.44 亿元	65.67 亿元	10.20 亿元	1.78 亿元	393 项

注：①数据来源：同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②上表中财务数据均为 2025 年 12 月 31 日/2025 年度数据，其中博泽、延锋安道拓方德未上市，未能从公开渠道查询到其相关数据；③博世 2025 年度亏损，主要系其为推动汽车业务电动化及智能化转型战略计提 27 亿欧元重组准备金导致；④公开渠道未能查询到博世已授权专利数量，上表选取其 2025 年度新增专利申请数量进行列示。

由上表可知，从主要产品来看，国外主要竞争对手多为综合性汽车零部件集团，其中，博世、电装、法雷奥覆盖车身与内外饰系统、动力系统、热管理、电子与驾驶控制等众多领域的各类汽车零部件产品，雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机等微电机产品仅为其庞大产品体系中的部分细分品类；博泽、三叶电机虽以电机类产品为主，但产品线亦横跨动力系统、底盘与行驶系统、车身与内外饰系统等多个总成领域；礼恩派集团主营产品横跨家具、汽车零部件领域，均与公司、延锋安道拓方德专注的细分方向差异较大。从主要客户来看，公司与博泽、三叶电机客户群体均覆盖国内外汽车厂商及一级供应商，相较于博世、电装、法雷奥主要覆盖国内外汽车厂商，礼恩派集团和延锋安道拓主要覆盖国内外汽车一级供应商，客户群体结构更加丰富。从主要财务数据来看，国外主要竞争对手的总资产及营业收入普遍达到数百亿元甚至上千亿元人民币，而公司的总资产及营业收入尚处在百亿元人民币以下，双方存在数量级的差距，但公司净利润水平高于博泽、三叶电机，体现了较强的盈利能力水平。从研发投入来看，国外主要竞争对手产品覆盖领域更广，技术研发投入规模更大，博世、电装、法雷奥等汽车零部件国际龙头年度研发费用均超过百亿元人民币，专利数量达万余项，而公司专注于汽车智能电机平台技术研发，研发费用金额相对较小。

综上，国外主要竞争对手的业务布局、产品体系、经营规模与公司差异较大，财务数据可比性较弱。

（2）发行人与国内竞争对手的比较情况

公司在国内的同行业可比公司主要为德迈仕、贵航股份、云意电气和恒帅股份，其在主要产品、主要客户、主要财务数据、技术研发等方面与公司的比较情

况如下：

单位：万元

公司名称	主要产品	主要客户	总资产	营业收入	净利润	研发费用	专利数量
德迈仕（301007.SZ）	包括精密轴及精密切削件（含雨刮轴）等，主要应用于动力、车身与内外饰、底盘系统等	国内外一级供应商	102,348.75	64,379.82	5,168.45	3,203.77	105
贵航股份（600523.SH）	包括电动刮水器和玻璃升降器、热交换器、电子电器开关、车锁总成和门把手等，主要应用于车身与内外饰、热管理系统等	国内汽车厂商	411,222.92	252,321.76	19,920.17	16,978.61	未披露
云意电气（300304.SZ）	包括智能控制器及部件、传感器类产品、半导体功率器件、新能源连接类零组件和智能雨刮系统等，主要应用于汽车电子、车身与内外饰系统等	国内外汽车厂商及一级供应商、零部件系统商	477,639.12	239,874.91	54,021.33	18,530.05	471
恒帅股份（300969.SZ）	包括电机技术产品包括后备箱及侧门电机、风扇电机、隐形门把手驱动机构等；流体技术产品包括汽车清洗泵、清洗系统及冷却歧管等，主要应用于车身与内外饰、热管理系统等	国内外汽车厂商及一级供应商	205,904.05	94,741.72	16,665.51	3,303.71	50
平均值			**299,278.71**	**162,829.55**	**23,943.86**	**10,504.03**	**209**
发行人	包括雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等，主要应用于车身与内外饰系统等	国内外汽车厂商及一级供应商	714,387.81	656,675.75	101,997.70	17,756.99	393

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②上表中相关数据均为2025 年 12 月 31 日/2025 年度数据。

由上表可知，从主要产品及应用领域来看，公司产品矩阵围绕汽车智能电机平台展开，主要应用于车身系统，与同行业可比公司相比更加聚焦。从主要客户来看，公司与云意电气、恒帅股份客户群体均覆盖国内外汽车厂商及一级供应商，相较于德迈仕主要覆盖一级供应商、贵航股份主要覆盖国内汽车厂商，客户群体结构更加丰富。从主要财务数据来看，公司总资产、营业收入及净利润等财务指标均领先于同行业可比公司。从技术研发来看，公司年度研发费用、专利数量均高于同行业可比公司平均值，且位于可比区间范围内，公司研发投入规模及专利数量在同行业可比公司中处于前列。

（3）发行人的竞争优势

结合与国内外主要竞争对手在主要产品、主要客户、主要财务数据及技术研发等方面的比较情况，公司的竞争优势主要体现在以下方面：

①产品聚焦深耕赛道，细分龙头地位稳固

公司系汽车智能电机垂直细分赛道龙头，业务结构相对聚焦，主要产品为雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机三大品类，产品矩阵围绕汽车智能电机平台展开，各产品间在技术研发、生产工艺及客户资源方面具有显著的协同效应。根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成销量 2020 年至 2025 年连续六年排名国内第一（2025 年位居全球第三），座椅电机销量 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一，在细分领域已具备与国际厂商直接竞争的实力。

②经营规模相对领先，盈利能力表现突出

公司在细分领域已形成较强的规模交付能力，能够满足下游客户大批量、高稳定性的供应需求。尽管公司在经营规模指标（总资产、营业收入）方面与国外龙头企业相比仍存在一定差距，但盈利能力指标（净利润）已高于部分国外竞争对手。同时，公司总资产、营业收入及净利润指标均高于国内同行业可比公司，经营规模与盈利能力较为突出。

③客户结构多元覆盖，业务模式灵活高效

与部分国内外竞争对手相比，公司客户群体覆盖整车厂及一级供应商，既可通过整车厂直接配套获取订单，亦可借助一级供应商渠道进入更多车型的供应链体系，客户结构更为多元，业务模式更为灵活，能够有效分散客户集中风险并拓宽市场覆盖范围。

④研发投入高度聚焦，技术转化效率显著

从技术与研发实力来看，国外厂商起步较早，具有一定的先发优势，技术积累深厚，在汽车零部件前沿技术方向形成了系统性的技术储备，公司等国内厂商在研发投入绝对额及技术布局广度等方面与国际龙头企业相比仍有一定差距。但公司深耕汽车智能电机领域逾二十年，研发投入高度聚焦于汽车智能电机细分领域，已构建覆盖产品设计、模具开发、材料制造、控制算法、测试验证、精密制造及智能装配的全流程核心技术研发体系，资源集中度和转化效率较高。公司研发投入规模及专利数量在国内同行业可比公司中处于前列，为持续技术创新提供

了坚实的保障。

综上所述，尽管国外厂商凭借先发优势，在经营规模与业务范围上仍领先于公司，但公司深耕汽车智能电机领域多年，在雨刮器总成及座椅电机细分领域已具备与国际厂商直接竞争的实力。同时，与国内厂商相比，公司系汽车智能电机垂直细分赛道龙头，在产品聚焦、客户覆盖、经营规模、盈利能力、研发投入等方面具有一定竞争优势。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、查阅行业咨询机构及研究所出具的研究报告、同行业公司公开资料，了解汽车零部件市场规模、发行人所处行业及各细分行业基本情况、主要产品、市场规模及主要公司，测算各细分行业市场规模；

2、查阅《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），查阅并统计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；

3、查阅近期“C3670 汽车零部件及配件制造业”上市公司案例，分析其披露的行业地位相关数据；

4、查阅行业研究报告及同行业可比公司公开资料，了解汽车智能电机、雨刮器总成、座椅电机行业的竞争格局，了解同行业可比公司的主要产品、主要财务数据、主要客户、技术研发等情况，对比发行人产品的市场地位与竞争优势。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、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主要系不同细分领域产品在技术原理、生产工艺、下游客户及应用领域等方面差异较大，彼此之间不存在直接竞争关系，不同细分行业可比性较低，具有合理性，符合行业惯例；发行人与汽车零部件及配件制造业中的德迈仕（301007.SZ）、贵航股份（600523.SH）、云意电气（300304.SZ）和恒帅股份（300969.SZ）具

有一定可比性；发行人以主要产品相关排名说明行业地位，有利于更加客观、真实地反映发行人行业地位与市场占有率情况，不存在划分行业过细的情形；

2、我国汽车智能电机行业起步较晚，国际头部零部件供应商在全球市场中仍占据主导地位；在雨刮器总成及座椅电机等细分领域，以发行人为代表的本土企业在与国际龙头企业的竞争中稳步站稳脚跟并崭露头角，目前该细分领域市场竞争格局整体稳定，头部企业占据主要市场份额；目前，国外厂商凭借先发优势，在经营规模与业务范围上仍领先于发行人，但发行人深耕汽车智能电机领域多年，在雨刮器总成及座椅电机细分领域已具备与国际厂商直接竞争的实力。同时，与国内厂商相比，发行人系汽车智能电机垂直细分赛道龙头，在产品聚焦、客户覆盖、经营规模、盈利能力、研发投入等方面具有一定竞争优势。

5.关于主营业务收入

根据申报材料：（1）发行人主营业务收入主要来源于雨刮器总成和座椅电机的销售，二者合计金额占当期主营业务收入的比例分别为 96.26%、96.72%和95.70%；（2）报告期内公司营业收入快速增加，分别为 413,057.95 万元、528,759.57 万元和 656,260.86 万元，营业收入年均复合增长率达到 26.05%；（3)境外销售收入分别为59,560.32万元、81,055.00万元和111,774.15万元，占比分别为 14.79%、15.67%和 17.45%，外销收入金额及占比呈稳步上升态势；（4）报告期各期，公司第三方回款金额分别为 15,455.80 万元、19,033.54 万元和18,934.65万元。

请发行人说明：（1）产品销售价格的定价机制、主要原材料价格变动对发行人产品销售价格的影响，量化分析销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因；（2）不同类型产品的销售均价、销量、销售收入及同比变动，并分析变动的具体原因，结合与主要竞争对手同类产品销售变动趋势的比较情况，说明发行人报告期内收入快速增长是否符合行业变动趋势；（3）各类产品的适用车型、使用寿命、是否为市场流通的标准件、境内外销售对应的客户群体是否存在不同，分析主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配性，并结合市场竞争情况、报告期内定点项目收入贡献变动情况（列示 2020 年以来各年度新增定点项目对报告期内各年度的收入贡献金额、占比）、客户粘性等说明公司收入的增长是否具有可持续性；（4）表格列示境内不同省份或地区主要销售产品类型、销量、销售均价、销售金额和占比，单位运费、各区域运输费用及占比情况，结合销量变化情况，量化分析运输费用与销量或销售收入的匹配关系；（5）表格列示境外销售的主要国家或区域、主要销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比，分析报告期内境外销售收入金额及占比持续增长的原因和合理性；（6）境内、境外销售的实物流和资金流的具体流转过程、配送方式、运费承担方式，结合合同主要条款说明履约义务的具体划分情况；（7）说明公司的退换货政策，列示报告期内退换货金额及占比并说明原因；（8）说明报告期各期出口销售与海关、税务、外汇数据、购销合同、物流单据等和公司内部留存记录的匹配性；（9）列示各期第三方回款的主要客户、金额，并说明第三方回款的形成原因，结合公司对第三

方回款的管理制度说明对三方回款内部控制的有效性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）产品销售价格的定价机制、主要原材料价格变动对发行人产品销售价格的影响，量化分析销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因

1、产品销售价格的定价机制

公司产品销售价格主要采用“成本加成+商业谈判”的定价机制，综合考虑产品技术要求、开发成本、生产工艺、生产材料、人工成本、模具摊销、合作历史、订单规模、市场竞争及年降条款等因素，与客户协商确定最终销售价格，定价机制具有合理性和商业实质。

2、主要原材料价格变动对发行人产品销售价格的影响

公司前述定价机制已综合考虑包括原材料在内的各影响因素进行产品初始定价，初始报价时通常已考虑主要原材料的预期价格波动因素，以合理反映主要原材料价格变动对定价的影响。

在项目生命周期内，客户通常要求公司定期重新协商产品价格，协商后签订如年度价格协议等价格协议。公司与客户协商产品价格时，综合考虑主要原材料价格波动因素并体现在产品重新报价中。报告期内，公司主要产品涉及原材料种类较多，主要原材料涵盖大宗商品金属材料、塑料件、电子元器件及稀土磁材等多种品类，单一原材料价格的变动通常不会对公司整体产品成本造成重大不利影响。

3、量化分析销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因

（1）雨刮器总成销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因

鉴于报告期内公司雨刮器总成内销占比超过 85%，且销量连续六年排名国内

第一，以下选取我国雨刮器总成市场价格与公司销售均价进行对比：

单位：元/套

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
雨刮器总成市场均价	180.60	-1.53%	183.40	-1.13%	185.50	-1.49%	188.30
发行人销售均价	144.20	4.66%	137.78	3.55%	133.06	-0.76%	134.08
差异率	**-20.16%**	-	**-24.87%**	-	**-28.27%**	-	**-28.79%**

注：①数据来源于《2026-2032 全球与中国汽车前装雨刮总成市场现状及未来发展趋势》，QYResearch；②报告中市场均价系美元统计口径，上表中假定美元与人民币汇率为 1:7 进行换算；③报告中未披露 2026 年 1-6 月市场均价数据，选取 2026 年度预测数据列示。

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成销售均价低于我国雨刮器总成市场价格，但差异率逐步缩小，主要系博世、法雷奥、电装等外资企业依靠品牌溢价等优势取得较高产品售价，报告期内其销售价格均超过 30 美元/套（约 210 元人民币/套），拉高了市场平均价格。同时，报告期内我国雨刮器总成市场均价变动趋势与公司销售均价略有差异，其中，市场均价稳中有降，符合汽车零部件行业产品价格年降特点；2025 年度和 2026 年 1-6 月公司雨刮器总成销售均价同比上升，主要系销售单价较高的电子马达前雨刮（约 280 元/套）销售占比提高，带动雨刮器总成整体销售单价上升所致。因此，报告期内公司雨刮器总成销售均价变动趋势与我国市场均价略有差异具有合理性，不存在明显异常。

以下进一步选取雨刮器总成同行业可比公司同类产品售价与公司销售均价进行对比。公司雨刮器总成产品的同行业可比公司包括德迈仕、贵航股份和云意电气。其中，德迈仕主要产品为精密轴及精密切削件，其与公司主要相似产品为雨刮轴，系雨刮器总成零部件之一，与公司雨刮器总成产品在具体构成、物理结构、实现功能和产品售价上具有明显差异；云意电气智能雨刮系统产品中无骨雨刮（刮片）产品属于其“稳增业务”，智能雨刮系统（刮臂、雨刮器总成）产品属于其“成长业务”，可见其雨刮器领域主要产品仍为刮片，亦系雨刮器总成零部件之一，与公司雨刮器总成产品同样具有明显差异。报告期内，公司与雨刮器产品相似度最高的贵航股份产品销售均价对比情况如下：

单位：元/套

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
贵航股份销售均价	未披露	未披露	128.15	6.72%	120.08	-8.00%	130.52
发行人销售均价	144.20	4.66%	137.78	3.55%	133.06	-0.76%	134.08
差异率	-	-	**7.51%**	-	**10.81%**	-	**2.73%**

注：数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，2023 年度公司雨刮器总成销售均价与贵航股份较为接近，2024 年度及 2025 年度公司雨刮器总成销售均价略高于贵航股份，主要系公司销售单价较高的电子马达前雨刮销售占比逐年提高，使得雨刮器总成销售单价稳定在较高水平。同时，报告期内公司雨刮器总成销售均价与贵航股份保持相同变动趋势，受销售结构、年降政策、配套车型等多重因素影响，二者波动幅度存在一定差异，但均处于合理范围内。

（2）座椅电机销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因

鉴于公司座椅电机销量连续五年排名全球第一，以下选取全球座椅电机市场价格与公司销售均价进行对比：

单位：元/台

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
座椅电机市场均价	45.00	-1.10%	45.50	-0.44%	45.70	-2.56%	46.90
发行人销售均价	41.46	-0.66%	41.74	-1.65%	42.44	-1.20%	42.95
差异率	**-7.87%**	-	**-8.26%**	-	**-7.13%**	-	**-8.42%**

注：①数据来源于《2026-2032 全球与中国汽车座椅电机市场现状及未来发展趋势》，QYResearch；②报告中未披露 2026 年 1-6 月市场均价数据，选取 2026 年度预测数据列示。

由上表可知，报告期内公司座椅电机销售均价略低于全球座椅电机市场价格，主要系电装、博世等外资企业依靠品牌溢价等优势取得较高产品售价，报告期内其销售价格均超过 50 元/台，拉高了市场平均价格。同时，报告期内公司座椅电机销售均价变动趋势与全球座椅电机市场基本保持一致，均呈稳中略降趋势，符合汽车零部件行业产品价格年降特点。因此，公司座椅电机销售均价与市场价格略有差异具有商业合理性，二者变动趋势相一致，不存在明显异常。

（二）不同类型产品的销售均价、销量、销售收入及同比变动，并分析变动的具体原因，结合与主要竞争对手同类产品销售变动趋势的比较情况，说明发行人报告期内收入快速增长是否符合行业变动趋势

1、不同类型产品的销售均价、销量、销售收入及同比变动，并分析变动的具体原因

（1）雨刮器总成

公司雨刮器总成产品主要包括前雨刮器总成和后雨刮器总成，报告期内相关产品销售收入变化情况如下：

①前雨刮器总成销售收入分析

报告期内，公司前雨刮器总成销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	121,239.40	33.36%	214,698.69	37.23%	156,448.55	19.01%	131,462.28
销量（万套）	717.42	22.87%	1,329.05	32.01%	1,006.79	17.51%	856.74
单价（元/套）	168.99	4.61%	161.54	3.96%	155.39	1.27%	153.45

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司前雨刮器总成的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司前雨刮器总成销量同比增长分别为 17.51%、32.01%和 22.87%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向吉利汽车、奇瑞汽车、比亚迪和北汽集团销量同比增长均超过 30%；2025 年度向吉利汽车和上汽集团销量同比增长均超过 35%；2026 年 1-6 月向比亚迪、广汽集团和零跑汽车销量同比增长均超过 35%，带动前雨刮器总成销量整体上升。

报告期内，公司前雨刮器总成销售单价持续上升，主要系产品结构变化所致，报告期内公司前雨刮器总成具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
机械前雨刮器总成	90,785.80	74.88%	170,858.99	79.58%	135,354.72	86.52%	115,111.65	87.56%
电子前雨刮器总成	30,453.60	25.12%	43,839.70	20.42%	21,093.83	13.48%	16,350.63	12.44%

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
合计	121,239.40	100.00%	214,698.69	100.00%	156,448.55	100.00%	131,462.28	100.00%

由上表可知，报告期内公司单价较高的电子前雨刮器总成销售占比分别为 12.44%、13.48%、20.42%和 25.12%，在前雨刮总成中的收入占比持续上升，带动前雨刮器总成销售单价整体上涨。

②后雨刮器总成销售收入分析

报告期内，公司后雨刮器总成销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	21,575.43	22.06%	40,164.56	4.93%	38,277.31	26.02%	30,373.85
销量（万套）	310.06	20.55%	563.88	10.87%	508.59	28.14%	396.91
单价（元/套）	69.59	-2.31%	71.23	-5.36%	75.26	-1.65%	76.53

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司后雨刮器总成的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司后雨刮器总成销量同比增长分别为 28.14%、10.87%和 20.55%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向奇瑞汽车、上汽集团和赛力斯销量同比增长均超过 50%；2025 年度向吉利汽车和上汽集团销量同比增长均超过 20%；2026 年 1-6 月向蔚来汽车、广汽集团、上汽集团和零跑汽车销量同比增长均超过 30%，带动后雨刮器总成销量整体上升。

报告期内，公司后雨刮器总成销售单价有所下降，主要系产品销售结构变化及客户价格年降政策等因素综合影响所致。

（2）座椅电机

公司座椅电机产品主要包括水平电机、调角电机、前抬高电机和后抬高电机等，报告期内相关产品销售收入变化情况如下：

①水平电机销售收入分析

报告期内，公司水平电机销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	35,011.75	-3.15%	78,642.54	12.77%	69,735.67	22.40%	56,973.71
销量（万套）	1,240.28	-1.35%	2,763.10	16.45%	2,372.73	27.55%	1,860.22
单价（元/套）	28.23	-0.82%	28.46	-3.16%	29.39	-4.04%	30.63

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司水平电机的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司水平电机销量同比增长分别为 27.55%、16.45%和-1.35%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向安道拓、麦格纳、航嘉麦格纳和江苏忠明祥和精工股份有限公司销量同比增长均超过 40%；2025 年度向安道拓、航嘉麦格纳和李尔销量同比增长均超过 40%，带动水平电机销量整体上升。

报告期内，公司水平电机销售单价有所下降，主要系产品销售结构变化及客户价格年降政策等因素综合影响所致。

②调角电机销售收入分析

报告期内，公司调角电机销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	59,162.33	19.42%	119,219.98	29.63%	91,972.32	52.40%	60,349.47
销量（万套）	1,486.03	19.22%	2,974.77	30.92%	2,272.17	52.34%	1,491.55
单价（元/套）	39.81	-0.66%	40.08	-0.99%	40.48	0.04%	40.46

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司调角电机的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司调角电机销量同比增长分别为 52.34%、30.92%和 19.22%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向飞适、李尔和比亚迪销量同比增长均超过 80%；2025 年度向上汽集团、长城汽车、上海沿浦和李尔销量同比增长均超过 45%；2026 年 1-6 月向上汽集团、李尔和长城汽车销量同比增长均超过 30%，带动调角电机销量整体上升。

报告期内，公司调角电机销售单价整体保持稳定。

③前抬高电机销售收入分析

报告期内，公司前抬高电机销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	26,617.51	1.06%	57,913.01	6.94%	54,155.15	26.03%	42,970.22
销量（万套）	554.27	3.62%	1,181.84	7.91%	1,095.18	27.25%	860.62
单价（元/套）	48.02	-2.00%	49.00	-0.90%	49.45	-0.96%	49.93

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司前抬高电机的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司前抬高电机销量同比增长分别为 27.25%、7.91%和 3.62%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向麦格纳和上海沿浦销量同比增长均超过 100%；2025 年度向长城汽车和上汽集团销量同比增长均超过 30%，带动前抬高电机销量整体上升。

2023 年度至 2025 年度，公司前抬高电机销售单价整体保持稳定；2026 年 1-6 月前抬高电机销售单价有所下降，主要系产品销售结构变化及客户价格年降政策等因素综合影响所致。

④后抬高电机销售收入分析

报告期内，公司后抬高电机销售收入变化情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入（万元）	42,141.24	14.75%	85,491.93	16.17%	73,593.97	31.91%	55,789.58
销量（万套）	672.18	18.72%	1,309.06	16.59%	1,122.75	34.07%	837.43
单价（元/套）	62.69	-4.00%	65.31	-0.37%	65.55	-1.61%	66.62

注：2026 年 1-6 月单价变动率比较基准为 2025 年度单价。

由上表可知，报告期内公司后抬高电机的销售收入增长主要系产品销量增长所致。2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-6 月，公司后抬高电机销量同比增长分别为 34.07%、16.59%和 18.72%，与销售收入变动趋势一致。其中，2024 年度公司向上海沿浦和富卓汽车销量同比增长均超过 70%；2025 年度向李尔、麦格纳和上海沿浦销量同比增长均超过 30%；2026 年 1-6 月向李尔、佛瑞亚和俱进集团销量同比增长均超过 30%，带动后抬高电机销量整体上升。

2023 年度至 2025 年度，公司后抬高电机销售单价整体保持稳定；2026 年

1-6 月后抬高电机销售单价有所下降，主要系产品销售结构变化及客户价格年降政策等因素综合影响所致。

2、结合与主要竞争对手同类产品销售变动趋势的比较情况，说明发行人报告期内收入快速增长是否符合行业变动趋势

（1）主营业务收入与同行业可比公司同类产品销售变动趋势的比较情况

报告期内，公司主营业务收入与同行业可比公司同类产品相关收入及增速的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	同类产品	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	视窗系统零部件	4,428.02	9,203.85	11,064.35	10,224.53
恒帅股份	电机类产品	23,880.57	42,995.33	43,318.15	36,940.55
云意电气	智能雨刮系统产品	9,931.85	31,228.31	24,267.40	21,434.74
贵航股份	汽车刮水器	58,588.57	118,806.33	82,701.38	61,932.49
合计		**96,829.01**	**202,233.82**	**161,351.27**	**130,532.31**
最近三年同行业可比公司合计值年均复合增长率					**24.47%**
发行人	雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机等	330,812.95	641,036.63	516,256.76	402,482.15
最近三年发行人主营业务收入年均复合增长率					**26.20%**

数据来源：同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，2023 年度至 2025 年度同行业可比公司同类产品合计收入年均复合增长率为 24.47%，与公司同期主营业务收入年均复合增长率 26.20%相接近，不存在显著差异。

（2）主要产品与同行业可比公司同类产品销售变动趋势的比较情况

①雨刮器总成销售增速比较

报告期内，公司雨刮器总成销售增速与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元、万套、元/套

年度	项目	发行人	贵航股份
2026 年 1-6 月	销售收入	148,165.88	58,588.57
	销量	1,027.48	未披露
	销售均价	144.20	未披露
2025 年度	销售收入	261,926.82	118,806.33

年度	项目	发行人	贵航股份
	销量	1,900.98	927.09
	销售均价	137.78	128.15
2024 年度	销售收入	202,338.17	82,701.38
	销量	1,520.71	688.70
	销售均价	133.06	120.08
2023 年度	销售收入	168,120.76	61,932.49
	销量	1,253.90	474.49
	销售均价	134.08	130.52
最近三年销售收入年均复合增长率		**24.82%**	**38.50%**
最近三年销量年均复合增长率		**23.13%**	**39.78%**

注：①数据来源于贵航股份年度报告等公开披露信息；②贵航股份未披露 2026 年 1-6 月汽车刮水器销量和销售均价数据。

由上表可知，最近三年公司雨刮器总成销售收入年均复合增长率为 24.82%，低于贵航股份的 38.50%，主要系公司雨刮器总成销量年均复合增长率为 23.13%，低于贵航股份的 39.78%，公司雨刮器总成的销售规模基数较大，增长率趋于稳定，增速低于贵航股份具有合理性。

②座椅电机销售增速比较

报告期内，公司座椅电机销售增速与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元、万台、元/台

年度	项目	发行人	恒帅股份
2026 年 1-6 月	销售收入	168,215.71	52,262.80
	销量	4,057.37	未披露
	销售均价	41.46	未披露
2025 年度	销售收入	351,457.53	94,741.72
	销量	8,421.03	7,719.28
	销售均价	41.74	12.27
2024 年度	销售收入	296,985.03	96,228.70
	销量	6,998.51	7,623.16
	销售均价	42.44	12.62
2023 年度	销售收入	219,338.43	92,337.20
	销量	5,106.79	7,168.15

年度	项目	发行人	恒帅股份
	销售均价	42.95	12.88
最近三年销售收入年均复合增长率		**26.58%**	**1.29%**
最近三年销量年均复合增长率		**28.41%**	**3.77%**

注：①数据来源于恒帅股份年度报告等公开披露信息；②恒帅股份未披露汽车电机对应销量，因此其销量取自“汽车零部件”产品相关数据，相关细分产品包括清洗泵、清洗系统、汽车电机（包括无刷电机、ESP 电机、EPB 电机、ABS 电机、EMB 电机、电动门电机、座椅电机等）及其他产品等；③恒帅股份未披露 2026 年 1-6 月“汽车零部件”产品销量和销售均价数据。

由上表可知，2023 年度至 2025 年度公司座椅电机销售收入年均复合增长率为 26.58%，高于恒帅股份“汽车零部件”产品的 1.29%，主要系：A、公司座椅电机销量年均复合增长率为 28.41%，高于恒帅股份的 3.77%，恒帅股份可比数据取自其“汽车零部件”产品，相关细分产品包括清洗泵、清洗系统、汽车电机及其他产品，各产品结构差异较大，未能真实反映其汽车电机销量情况，但其汽车电机销售收入复合增长率为 7.88%，在产品单价未发生大幅波动的情况下，合理推测其汽车电机产品销量亦涨幅明显；B、根据恒帅股份年报披露，其电机产品主要为后备箱及侧门电机、风扇电机、ABS 电机等，以功能性电机为主，单车使用量提升有限，相比之下，随着驾乘人员对舒适性要求的日益提升，座椅电机从主驾向全座舱快速渗透，单车使用量提升明显。因此，公司座椅电机销量增速与同行业可比公司存在差异具有合理性。

综上所述，报告期内公司主营业务收入、主要产品销售变动趋势与同行业可比公司同类产品相似，双方销售增速略有差异，公司报告期内收入快速增长符合行业变动趋势。

（三）各类产品的适用车型、使用寿命、是否为市场流通的标准件、境内外销售对应的客户群体是否存在不同，分析主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配性，并结合市场竞争情况、报告期内定点项目收入贡献变动情况（列示 2020 年以来各年度新增定点项目对报告期内各年度的收入贡献金额、占比）、客户粘性等说明公司收入的增长是否具有可持续性

1、各类产品的适用车型、使用寿命、是否为市场流通的标准件、境内外销售对应的客户群体是否存在不同

（1）各类产品的适用车型

①雨刮器总成

报告期内，公司雨刮器总成按能源类型划分收入情况如下：

单位：万元

能源类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源	77,155.20	52.80%	130,598.32	50.50%	69,513.53	35.47%	45,798.09	27.86%
燃油车	39,968.04	27.35%	80,253.09	31.03%	85,032.14	43.39%	86,950.19	52.90%
新能源/燃油车	29,001.43	19.85%	47,769.90	18.47%	41,441.27	21.14%	31,626.64	19.24%
合计	**146,124.66**	**100.00%**	**258,621.31**	**100.00%**	**195,986.94**	**100.00%**	**164,374.92**	**100.00%**

注：①上述收入对应雨刮器总成直销业务销售情况；②部分雨刮器总成产品对应汽车品牌/车型为平台车型，存在既有新能源版本，又有燃油车版本的情况。

由上表可知，报告期内，雨刮器总成产品销售收入呈逐年上涨趋势，其中应用于新能源汽车的雨刮器总成产品销售收入分别为 45,798.09 万元、69,513.53 万元、130,598.32 万元和 77,155.20 万元，销售占比分别为 27.86%、35.47%、50.50%和 52.80%，销售占比逐年提高，与报告期内新能源汽车市场渗透率逐年提高趋势相同。

②座椅电机

A、匹配性说明

公司作为座椅电机供应商，主要产品为汽车座椅调节电机及执行器，属于汽车座椅系统的核心功能部件。公司将产品销售给佛瑞亚、李尔、飞适等汽车座椅一级供应商，由一级供应商集成生产完整的汽车座椅总成后，再销售给主机厂。

由于汽车座椅作为汽车内饰的核心部件，通常采用“平台化、模块化”设计策略，即一级供应商会为特定车型平台开发通用化的座椅总成方案，该方案可适配主机厂旗下多个不同品牌、不同车型的配置需求。在此模式下，公司生产的座椅电机作为座椅总成的“标准化功能模块”，其设计需满足一级供应商的平台化技术要求，而非直接针对主机厂的具体车型品牌进行定制化开发。因此，同一型号的座椅电机可能被一级供应商用于配套同一主机厂旗下多个车型或多个不同主机厂品牌的座椅总成中，导致公司的产品难以与单一主机厂品牌/车型形成直接、明确的匹配关系。

这种业务模式符合汽车零部件行业“专业化分工、平台化供应”的普遍惯例，

既有利于一级供应商降低研发成本、提高生产效率，也能使公司通过标准化产品实现规模化生产，增强市场竞争力。公司通过严格的质量控制和与一级供应商的协同开发，确保座椅电机产品能够满足不同主机厂品牌对座椅功能、安全性和可靠性的要求。

B、座椅电机匹配能源类型情况

报告期内，公司座椅电机按能源类型收入情况如下：

单位：万元

能源类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源	86,330.39	51.86%	177,721.11	51.12%	125,817.76	42.85%	80,322.74	37.38%
燃油车	39,022.22	23.44%	78,953.59	22.71%	100,764.30	34.32%	87,194.67	40.58%
新能源/燃油车	36,182.04	21.73%	79,620.11	22.90%	50,602.84	17.24%	37,376.20	17.39%
其他	4,939.18	2.97%	11,332.63	3.26%	16,407.91	5.59%	9,979.64	4.64%
合计	**166,473.82**	**100.00%**	**347,627.43**	**100.00%**	**293,592.81**	**100.00%**	**214,873.26**	**100.00%**

注：①上述收入对应座椅电机直销业务销售情况；②部分座椅电机产品对应汽车品牌/车型为平台车型，存在既有新能源版本，又有燃油车版本的情况；③其他为公司未能获取下游终端配套车型部分。

由上表可知，报告期内公司座椅电机产品销售收入呈逐年上涨趋势，其中应用于新能源汽车的座椅电机产品销售收入分别为 80,322.74 万元、125,817.76 万元、177,721.11 万元和 86,330.39 万元，销售占比分别为 37.38%、42.85%、51.12%和 51.86%，销售占比逐年提高，主要系座椅电机的应用与新能源汽车智能化、舒适化等变化趋势高度相关，公司座椅电机销售增长与报告期内新能源汽车市场渗透率逐年提高趋势相匹配。

（2）主要产品使用寿命及是否为市场流通的标准件情况

报告期内，公司主要产品使用寿命及是否为市场流通的标准件情况如下：

产品	设计使用寿命	是否为市场流通的标准件
雨刮器总成	12 年或 24 万公里	否
座椅电机	2 万次循环	否

注：设计使用寿命为产品核心部件的使用寿命。

公司产品需根据客户需求进行同步开发，以满足不同整车对雨刮器总成和座椅电机产品的功能、安全性和可靠性的要求。其中，雨刮器总成产品具有高度定

制化特征，不同车型在挡风玻璃曲率、刮刷面积、刮刷角度、功率匹配、噪音控制、耐久性等方面存在显著差异，需针对每款车型进行专项结构设计和功能验证，难以直接复用至其他车型；座椅电机产品相较雨刮器总成具有更高的平台化属性，部分基础电机平台可通过简单改款（如调整输出轴长度、安装支架、减速比等）适配不同车型的座椅调节需求。但由于不同客户对电机性能参数、接口定义、物料编码体系及图纸版本号等均有各自专属要求，最终产品的具体设计仍存在一定差异。因此，公司主要产品不属于市场流通的标准件。

（3）境内外销售客户群体

①雨刮器总成

报告期内，公司雨刮器总成内销和外销按客户群体划分情况如下：

单位：万元

销售区域	客户类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	整车制造企业	118,043.13	91.28%	218,518.54	91.75%	177,313.87	90.68%	146,504.83	91.26%
	商用车及工程机械制造企业	7,726.63	5.98%	15,042.61	6.32%	11,024.40	5.64%	9,455.61	5.89%
	一级供应商	864.83	0.67%	859.53	0.36%	298.27	0.15%	158.87	0.10%
	其他	2,681.37	2.07%	3,743.74	1.57%	6,904.67	3.53%	4,421.51	2.75%
	合计	**129,315.96**	**100.00%**	**238,164.43**	**100.00%**	**195,541.19**	**100.00%**	**160,540.82**	**100.00%**
外销	整车制造企业	18,849.92	100.00%	23,667.92	99.60%	6,791.50	99.92%	7,574.78	99.93%
	一级供应商	-	-	94.48	0.40%	5.47	0.08%	5.16	0.07%
	合计	**18,849.92**	**100.00%**	**23,762.40**	**100.00%**	**6,796.98**	**100.00%**	**7,579.94**	**100.00%**

注：其他主要为二级供应商及贸易商。

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成内销主要客户群体为整车制造企业、商用车及工程机械制造企业，对二者的合计销售金额分别为 155,960.44 万元、188,338.26 万元、233,561.16 万元和 125,769.76 万元，占当期雨刮器总成内销金额的比例分别为 97.15%、96.32%、98.07%和 97.26%，占比始终保持在 95%以上；雨刮器总成外销主要客户群体为整车制造企业，对其销售金额分别为 7,574.78 万元、6,791.50 万元、23,667.92 万元和 18,849.92 万元，占当期雨刮器总成外销金额的比例分别为 99.93%、99.92%、99.60%和 100.00%，占比始终保持在 95%以上。因此，公司雨刮器总成内销和外销客户群体不存在明显差异。

②座椅电机

报告期内，公司座椅电机内销和外销按客户群体划分情况如下：

单位：万元

销售区域	客户类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	一级供应商	103,980.84	83.12%	218,209.33	80.80%	187,485.85	82.65%	148,659.93	86.67%
	整车制造企业	5,453.89	4.36%	12,020.34	4.45%	3,993.62	1.76%	1,005.83	0.59%
	商用车及工程机械制造企业	497.22	0.40%	1,495.36	0.55%	3,411.30	1.50%	1,369.95	0.80%
	其他	15,161.45	12.12%	38,337.53	14.20%	31,954.03	14.09%	20,484.04	11.94%
	合计	**125,093.39**	**100.00%**	**270,062.56**	**100.00%**	**226,844.80**	**100.00%**	**171,519.75**	**100.00%**
外销	一级供应商	42,966.29	99.64%	81,165.04	99.72%	70,098.71	99.94%	47,810.72	99.98%
	整车制造企业	156.03	0.36%	229.93	0.28%	41.51	0.06%	7.96	0.02%
	合计	**43,122.32**	**100.00%**	**81,394.97**	**100.00%**	**70,140.23**	**100.00%**	**47,818.68**	**100.00%**

注：其他主要为二级供应商及贸易商。

由上表可知，报告期内公司座椅电机内销主要客户群体为一级供应商，对其销售金额分别为 148,659.93 万元、187,485.85 万元、218,209.33 万元和 103,980.84 万元，占当期座椅电机内销金额的比例分别为86.67%、82.65%、80.80%和83.12%，占比始终保持在 80%以上；座椅电机外销主要客户群体为一级供应商，对其销售金额分别为 47,810.72 万元、70,098.71 万元、81,165.04 万元和 42,966.29 万元，占当期座椅电机外销金额的比例分别为 99.98%、99.94%、99.72%和 99.64%，占比始终保持在 95%以上。因此，公司座椅电机内销和外销客户群体不存在明显差异。

综上所述，报告期内公司主要产品境内外销售对应的客户群体较为稳定，不存在明显差异。

2、分析主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配性，并结合市场竞争情况、报告期内定点项目收入贡献变动情况（列示 2020 年以来各年度新增定点项目对报告期内各年度的收入贡献金额、占比）、客户粘性等说明公司收入的增长是否具有可持续性

（1）分析主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配性

①公司主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配情况

报告期内，公司主要产品销量与境内外下游汽车产量增长的匹配情况如下：

单位：万套（台）、万辆

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	最近三年复合增长率
发行人主要产品销量	雨刮器总成	1,027.48	1,900.98	1,520.71	1,253.90	23.13%
	座椅电机	4,057.37	8,421.03	6,998.51	5,106.79	28.41%
	合计	**5,084.84**	**10,322.01**	**8,519.22**	**6,360.69**	**27.39%**
中国汽车市场	汽车产量	1,499.3	3,453.1	3,128.2	3,016.1	7.0%
	新能源汽车产量	743.8	1,652.4	1,288.8	958.7	31.3%
全球汽车市场	汽车产量	未披露	9,638.0	9,272.3	9,354.7	1.5%
	新能源汽车产量	未披露	2,200.0	1,730.0	1,429.0	24.1%

数据来源：中国汽车工业协会、国际汽车制造商协会（OICA）、国际能源署

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成和座椅电机产品合计销量实现了27.39%的年均复合增长率，与境内外下游汽车产量保持同向增长趋势，尤其与境内外下游新能源汽车产量年均复合增长率高度匹配。

②公司积极把握新能源汽车发展浪潮

公司积极把握新能源产业变局红利，凭借长期的技术积淀、快速的响应能力和稳定的产品质量，逐步放大规模效应，实现了销售收入的快速增长。以 2025 年度公司前五名专注于新能源汽车的车企客户为例，报告期内公司对其销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	最近三年复合增长率
比亚迪	13,075.56	23,725.21	14,109.51	5,070.66	116.31%
A 公司	11,578.55	19,491.91	4,390.19	5,734.49	84.37%
零跑汽车	4,643.65	8,813.48	3,994.91	824.36	226.98%
Vinfast	5,615.38	5,429.17	1,929.29	699.15	178.67%
小鹏汽车	2,093.80	5,198.47	2,468.70	2,075.40	58.27%
合计	**37,006.94**	**62,658.24**	**26,892.60**	**14,404.05**	**108.57%**

由上表可知，新能源板块的高速增长成为拉动公司整体业绩上行的主要增长点，使得公司整体销售收入增速高于全球行业增长率。

③公司主要产品市场份额稳步提升

在汽车零部件行业集中度不断提升的大背景下，公司凭借在雨刮器总成和座

椅电机领域深耕二十余年的技术积淀与制造优势，确立了行业内领先的市场地位。报告期内，公司主要产品市场占有率变化情况如下：

项目	2025 年度	2024 年	2023 年度
雨刮器总成销量全球市场占有率	15.94%	12.95%	10.54%
座椅电机销量全球市场占有率	30.00%	26.53%	21.18%

数据来源：《2026-2032 全球与中国汽车前装雨刮总成市场现状及未来发展趋势》《2026-2032 全球与中国汽车座椅电机市场现状及未来发展趋势》，QYResearch。

由上表可知，公司在与国际龙头企业的竞争中逐步确立并巩固了市场地位，报告期内主要产品市场份额持续提升，带动销售收入快速增长。

综上所述，报告期内公司对新能源客户销售收入实现高速增长，主要产品全球市场占有率持续提升，二者共同驱动公司主要产品销量增速高于境内外下游汽车整体产量，但与境内外下游新能源汽车产量增速高度匹配，符合行业发展趋势。

（2）结合市场竞争情况、报告期内定点项目收入贡献变动情况（列示 2020 年以来各年度新增定点项目对报告期内各年度的收入贡献金额、占比）、客户粘性等说明公司收入的增长是否具有可持续性

①市场竞争情况

公司主要产品的市场竞争情况详见本回复之“4.关于行业”之“一/（二）/1、雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局”相关内容。

②报告期内定点项目收入贡献变动情况

2020 年度以来，公司各年度新增定点项目对报告期收入贡献情况如下：

单位：个、万元

定点年度	定点数量	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年度	149	14,812.27	4.48%	34,603.56	5.40%	34,071.09	6.60%	30,770.69	7.65%
2021 年度	175	18,020.46	5.45%	54,145.33	8.45%	61,052.20	11.83%	49,199.11	12.22%
2022 年度	168	19,922.56	6.02%	50,008.98	7.80%	44,300.77	8.58%	22,029.36	5.47%
2023 年度	139	25,761.61	7.79%	44,159.46	6.89%	24,495.61	4.74%	7,890.46	1.96%
2024 年度	242	38,470.93	11.63%	67,549.58	10.54%	26,930.53	5.22%	-	-
2025 年度	317	45,661.38	13.80%	69,429.67	10.83%	-	-	-	-
2026 年 1-6 月	245	15,290.79	4.62%	-	-	-	-	-	-

定点年度	定点数量	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	-	**177,940.00**	**53.79%**	**319,896.58**	**49.90%**	**190,850.20**	**36.97%**	**109,889.62**	**27.30%**

由上表可知，2020 年度以来，公司各年度新增定点项目对报告期内收入贡献分别为 109,889.62 万元、190,850.20 万元、319,896.58 万元和 177,940.00 万元，占当期主营业务收入比例分别为 27.30%、36.97%、49.90%和 53.79%。公司各年度新增定点项目对报告期各期收入贡献较平稳，整体呈上升趋势，体现出各年度新增定点项目自批量供货后，随着项目生命周期进程逐年扩大销售规模，形成稳定递增的销售贡献。

③客户粘性

报告期内，公司与前十名客户的合作年限情况如下：

客户名称	合作年限
佛瑞亚	20 年以上
吉利汽车	20 年以上
上汽集团	20 年以上
李尔	10 年以上
长城汽车	20 年以上
麦格纳	20 年以上
飞适	20 年以上
奇瑞汽车	20 年以上
上海沿浦	5 年以上
比亚迪	20 年以上
东风集团	20 年以上
广汽集团	10 年以上
A 公司	5 年以上

注：上述合作年限系公司与对应客户集团同一控制下最早开始合作单体的合作年限。

由上表可知，公司与主要客户具有较长的业务合作历史，合作关系较稳定，客户粘性较强。

④发行人未来收入的可持续性

从市场竞争情况看，汽车电动化与智能化变革为本土零部件企业带来机遇，

一方面国内自主汽车品牌快速崛起，为本土零部件企业提供了更广阔的配套市场与发展空间；另一方面，新能源车型快速迭代对供应链响应能力提出了更高的要求，且国内企业在成本管控方面更有优势，其市场份额逐渐上升。报告期内，公司雨刮器总成销量全球市场占有率从 10.54%提升至 15.94%、座椅电机销量全球市场占有率从 21.18%提升至 30.00%，呈稳步上升趋势。预计未来，随着行业技术标准持续提升、规模效应进一步凸显及客户对供应商综合能力要求的不断提高，市场份额将持续向技术领先、质量稳定、具备规模交付能力的头部企业集中，公司主要产品的市场占有率有望进一步提升，为销售收入增长奠定坚实的基础。

从报告期内定点项目收入贡献变动情况看，公司自 2020 年以来取得新增定点项目，对报告期各期收入贡献整体呈稳步递增趋势，体现出各年度新增定点项目整体质量较好，同时客户对公司产品的认可，使得定点项目采购规模整体逐年扩大。随着经营规模扩大，公司取得的新增定点项目整体逐年提高，新增定点项目的批量供货并逐年放量，有效保证公司未来收入的可持续性。

从客户粘性来看，报告期内公司主要客户均为国内外知名的整车厂商及一级供应商，双方具有较长的业务合作历史，合作关系保持长期稳定。汽车零部件行业具有供应商认证周期长、切换成本高的特点，整车厂及一级供应商对零部件供应商的选定通常需经过严格的质量体系审核、产品验证及量产批准程序，合作关系一旦确立便具有较强的稳定性与延续性。公司凭借过硬的产品质量、快速的响应能力及优质的配套服务，与主要客户形成了深度互信的战略合作关系，客户粘性较强。未来，随着主要客户业务规模的稳步扩大及新车型、新项目的持续放量，公司有望持续获取增量订单，业绩增长具备较强的确定性与可持续性。

综上所述，公司未来收入的增长具有可持续性。

（四）表格列示境内不同省份或地区主要销售产品类型、销量、销售均价、销售金额和占比，单位运费、各区域运输费用及占比情况，结合销量变化情况，量化分析运输费用与销量或销售收入的匹配关系

1、表格列示境内不同省份或地区主要销售产品类型、销量、销售均价、销售金额和占比

报告期内，公司境内销售产品类型、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
雨刮器总成	129,315.96	48.91%	238,164.43	45.00%	195,541.19	44.93%	160,540.82	46.81%
座椅电机	125,093.39	47.31%	270,062.56	51.02%	226,844.80	52.12%	171,519.75	50.01%
车身智能电机	6,412.52	2.43%	14,452.94	2.73%	7,461.94	1.71%	5,099.15	1.49%
其他	3,577.06	1.35%	6,601.92	1.25%	5,390.91	1.24%	5,825.71	1.70%
合计	**264,398.93**	**100.00%**	**529,281.84**	**100.00%**	**435,238.85**	**100.00%**	**342,985.42**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司境内主要销售产品为雨刮器总成和座椅电机，二者合计销售收入占比分别为 96.81%、97.05%、96.02%和 96.22%，占比始终保持在 95%以上。以下选取雨刮器总成和座椅电机进行展示，报告期内公司境内不同地区主要销售产品类型、销量、销售均价、销售金额和占比情况如下：

单位：万套（台）、元/套（台）、万元

区域	2026 年 1-6 月				2025 年度				2024 年度				2023 年度			
	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价
华东地区	118,904.22	44.97%	2,000.15	59.45	232,801.95	43.98%	4,273.31	54.48	183,668.84	42.20%	3,502.93	52.43	149,264.30	43.52%	2,781.87	53.66
其中：雨刮器总成	57,162.40	21.62%	420.95	135.79	88,962.12	16.81%	677.49	131.31	66,011.65	15.17%	527.40	125.17	53,961.34	15.73%	428.11	126.05
座椅电机	61,741.82	23.35%	1,579.19	39.10	143,839.83	27.18%	3,595.81	40.00	117,657.19	27.03%	2,975.53	39.54	95,302.96	27.79%	2,353.76	40.49
华中地区	42,410.99	16.04%	709.94	59.74	83,193.75	15.72%	1,522.40	54.65	59,902.57	13.76%	1,099.41	54.49	34,753.62	10.13%	635.39	54.70
其中：雨刮器总成	20,541.25	7.77%	139.10	147.68	35,486.89	6.70%	265.52	133.65	24,145.15	5.55%	181.09	133.34	13,232.80	3.86%	101.66	130.17
座椅电机	21,869.74	8.27%	570.84	38.31	47,706.86	9.01%	1,256.88	37.96	35,757.42	8.22%	918.32	38.94	21,520.83	6.27%	533.73	40.32
华南地区	33,137.73	12.53%	406.75	81.47	62,120.00	11.74%	724.24	85.77	56,692.26	13.03%	618.97	91.59	44,398.24	12.94%	413.66	107.33
其中：雨刮器总成	23,554.74	8.91%	183.50	128.36	47,116.36	8.90%	381.09	123.64	41,241.79	9.48%	291.81	141.33	36,906.25	10.76%	255.82	144.26
座椅电机	9,583.00	3.62%	223.24	42.93	15,003.64	2.83%	343.15	43.72	15,450.47	3.55%	327.17	47.22	7,491.99	2.18%	157.84	47.47
西南地区	27,405.66	10.37%	573.76	47.77	49,004.69	9.26%	866.71	56.54	51,194.79	11.76%	827.72	61.85	42,004.89	12.25%	644.71	65.15
其中：雨刮器总成	5,469.19	2.07%	43.50	125.73	17,965.80	3.39%	143.39	125.29	24,336.18	5.59%	210.51	115.60	23,856.86	6.96%	202.56	117.77
座椅电机	21,936.47	8.30%	530.26	41.37	31,038.89	5.86%	723.32	42.91	26,858.61	6.17%	617.20	43.52	18,148.04	5.29%	442.15	41.04
华北地区	16,929.03	6.40%	219.73	77.04	34,637.32	6.54%	498.88	69.43	23,576.25	5.42%	372.64	63.27	19,602.72	5.72%	289.92	67.61
其中：雨刮器总成	10,495.75	3.97%	78.36	133.95	18,755.98	3.54%	139.88	134.08	10,539.49	2.42%	82.03	128.48	10,898.41	3.18%	83.15	131.06
座椅电机	6,433.28	2.43%	141.38	45.50	15,881.34	3.00%	359.00	44.24	13,036.76	3.00%	290.60	44.86	8,704.32	2.54%	206.77	42.10
东北地区	9,009.45	3.41%	76.35	118.00	22,531.82	4.26%	210.71	106.93	20,498.01	4.71%	187.34	109.41	18,065.38	5.27%	176.67	102.25
其中：雨刮器总成	7,845.06	2.97%	48.93	160.32	18,125.28	3.42%	107.24	169.02	15,765.08	3.62%	87.09	181.02	13,096.97	3.82%	76.51	171.18

区域	2026 年 1-6 月				2025 年度				2024 年度				2023 年度			
	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价	销售金额	内销占比	销量	销售均价
座椅电机	1,164.38	0.44%	27.42	42.47	4,406.54	0.83%	103.47	42.59	4,732.93	1.09%	100.26	47.21	4,968.41	1.45%	100.16	49.60
西北地区	6,612.27	2.50%	103.02	64.19	23,937.46	4.52%	456.51	52.44	26,853.27	6.17%	463.29	57.96	23,971.41	6.99%	476.50	50.31
其中：雨刮器总成	4,247.56	1.61%	34.67	122.50	11,751.99	2.22%	99.90	117.63	13,501.85	3.10%	107.02	126.16	8,588.20	2.50%	66.03	130.07
座椅电机	2,364.71	0.89%	68.34	34.60	12,185.47	2.30%	356.61	34.17	13,351.41	3.07%	356.27	37.48	15,383.21	4.49%	410.47	37.48
合计	**254,409.35**	**96.22%**	**4,089.69**	**62.21**	**508,226.98**	**96.02%**	**8,552.77**	**59.42**	**422,386.00**	**97.05%**	**7,072.30**	**59.72**	**332,060.57**	**96.81%**	**5,418.73**	**61.28**

由上表可知，报告期内公司境内不同地区雨刮器总成、座椅电机的销量、销售金额整体呈上升趋势，不同地区销售占比结构及销售均价整体保持稳定，销售均价略有波动系细分产品销售结构及客户价格年降政策等因素综合影响所致。

2、单位运费、各区域运输费用及占比情况，结合销量变化情况，量化分析运输费用与销量或销售收入的匹配关系

（1）境内销售单位运费情况

报告期内，公司境内销售单位运费情况如下：

单位：万套（台）、万元、元/套（台）

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境内主要产品销量	雨刮器总成	949.02	1,814.52	1,486.94	1,213.84
	座椅电机	3,140.67	6,738.25	5,585.36	4,204.89
	车身智能电机	121.15	185.41	98.06	73.92
	合计	**4,210.84**	**8,738.18**	**7,170.36**	**5,492.65**
境内运输费用金额		4,525.84	9,072.69	7,486.65	5,949.93
剔除合并范围内销售后境内运输费用金额		3,723.82	7,604.30	6,172.28	5,004.05
剔除合并范围内销售后境内单位运费		0.88	0.87	0.86	0.91

注：合并范围内销售产生的运输费用已剔除。

由上表可知，报告期内公司境内主要产品单位运费分别为 0.91 元/套（台）、0.86 元/套（台）、0.87 元/套（台）和 0.88 元/套（台），整体保持稳定，略有波动主要系产品销售结构、运输市场价格波动和销售区域分布变化等因素综合影响所致。

（2）境内各区域运输费用及占比情况

报告期内，公司境内各区域运输费用及占比情况如下：

单位：万元

地区	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比
	金额	占比		金额	占比		金额	占比		金额	占比	
华东地区	1,480.09	39.75%	46.57%	2,709.12	35.62%	45.42%	2,170.07	35.15%	43.37%	1,860.95	37.20%	44.94%
华中地区	642.23	17.25%	16.44%	1,369.49	18.01%	16.11%	945.91	15.33%	14.16%	544.45	10.88%	10.55%

地区	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比	运输费用		内销占比
	金额	占比		金额	占比		金额	占比		金额	占比	
华南地区	583.22	15.66%	13.27%	1,144.91	15.06%	12.66%	915.82	14.84%	13.50%	779.18	15.57%	13.27%
西南地区	405.60	10.89%	10.63%	876.91	11.53%	9.77%	893.87	14.48%	12.07%	773.54	15.46%	12.60%
华北地区	291.20	7.82%	6.99%	590.56	7.77%	7.24%	394.03	6.38%	6.01%	328.50	6.56%	6.38%
西北地区	150.61	4.04%	2.53%	483.50	6.36%	4.52%	474.44	7.69%	6.17%	373.42	7.46%	6.99%
东北地区	170.87	4.59%	3.57%	429.80	5.65%	4.28%	378.14	6.13%	4.72%	344.00	6.87%	5.27%
合计	**3,723.82**	**100.00%**	**100.00%**	**7,604.30**	**100.00%**	**100.00%**	**6,172.28**	**100.00%**	**100.00%**	**5,004.05**	**100.00%**	**100.00%**

注：合并范围内销售产生的运输费用已剔除。

由上表可知，报告期内公司境内各区域的运输费用占比与销售收入占比基本一致，其中华东地区运输费用占比略低于销售收入占比，主要系公司主要生产基地集中于华东地区，向该区域客户的销售运输成本因地缘优势而有所下降所致；其他地区运输费用占比整体略高于销售收入占比，主要系上述区域客户与公司生产基地距离相对较远，运输成本相对较高所致，境内各区域运输费用占比与公司生产基地及销售区域分布匹配性良好。

（3）量化分析运输费用与销量或销售收入的匹配关系

报告期内，公司境内运输费用与销售收入匹配关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
境内运输费用金额	4,525.84	19.02%	9,072.69	21.19%	7,486.65	25.83%	5,949.93
剔除合并范围内销售后境内运输费用金额	3,723.82	18.83%	7,604.30	23.20%	6,172.28	23.35%	5,004.05
境内收入金额	264,398.93	18.29%	529,281.84	21.61%	435,238.85	26.90%	342,985.42
剔除合并范围内销售后境内运输费用率	1.41%	-	1.44%	-	1.42%	-	1.46%

注：合并范围内销售产生的运输费用已剔除。

由上表可知，报告期内公司境内运输费用增长率与境内收入增长率基本吻合，境内运输费用率整体保持稳定，匹配性良好。

综上，报告期内公司境内销售单位运费、各区域运输费用占比和运输费用率均整体保持稳定，运输费用与境内收入匹配性良好。

（五）表格列示境外销售的主要国家或区域、主要销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比，分析报告期内境外销售收入金额及占比持续增长的原因和合理性

1、表格列示境外销售的主要国家或区域、主要销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比

（1）境外销售的主要国家或地区

报告期内，公司境外销售前五大国家或地区情况如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月				
序号	**国家或地区**	**金额**	**外销占比**	**主要销售产品**
1	墨西哥	21,920.88	33.01%	座椅电机
2	美国	18,494.55	27.85%	座椅电机、雨刮器总成
3	越南	5,153.08	7.76%	雨刮器总成、车身智能电机
4	德国	4,545.15	6.84%	雨刮器总成
5	印度	2,749.13	4.14%	座椅电机、车身智能电机
合计		**52,862.79**	**79.60%**	-
2025 年度				
序号	**国家或地区**	**金额**	**外销占比**	**主要销售产品**
1	墨西哥	41,762.58	37.37%	座椅电机
2	美国	36,515.09	32.67%	座椅电机、雨刮器总成
3	德国	6,478.42	5.80%	雨刮器总成
4	越南	5,429.17	4.86%	雨刮器总成、车身智能电机
5	波兰	3,821.94	3.42%	座椅电机
合计		**94,007.20**	**84.12%**	-
2024 年度				
序号	**国家或地区**	**金额**	**外销占比**	**主要销售产品**
1	墨西哥	36,591.09	45.16%	座椅电机
2	美国	21,353.36	26.36%	座椅电机
3	德国	4,148.74	5.12%	雨刮器总成
4	波兰	3,283.02	4.05%	座椅电机
5	韩国	3,135.80	3.87%	座椅电机

合计		68,512.02	84.56%	-
2023 年度				
序号	国家或地区	金额	外销占比	主要销售产品
1	墨西哥	22,693.54	38.14%	座椅电机
2	美国	13,293.06	22.34%	座椅电机
3	德国	5,792.75	9.74%	雨刮器总成
4	波兰	3,397.06	5.71%	座椅电机
5	韩国	3,084.69	5.18%	座椅电机
合计		48,261.10	81.12%	-

由上表可知，报告期内公司境外销售集中于墨西哥、美国、德国、越南、波兰、韩国和印度等国家或区域，报告期内公司境外销售前五大国家或地区占当期境外销售收入的比例分别为 81.12%、84.56%、84.12%和 79.60%，占比始终保持在 80%左右。

（2）境外销售主要销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比

报告期内，公司境外销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比情况如下：

单位：万元、万套（台）、元/套（台）

期间	产品类型	销售金额	外销占比	销量	销售均价
2026 年 1-6 月	雨刮器总成	18,849.92	28.38%	78.46	240.26
	座椅电机	43,122.32	64.93%	916.70	47.04
	车身智能电机	3,976.16	5.99%	66.89	59.44
	其他	465.62	0.70%	35.29	13.19
	合计	**66,414.02**	**100.00%**	**1,097.33**	**60.52**
2025 年度	雨刮器总成	23,762.40	21.26%	86.46	274.82
	座椅电机	81,394.97	72.83%	1,682.77	48.37
	车身智能电机	5,745.87	5.14%	101.52	56.60
	其他	851.55	0.76%	67.76	12.57
	合计	**111,754.79**	**100.00%**	**1,938.52**	**57.65**
2024 年度	雨刮器总成	6,796.98	8.39%	33.77	201.29
	座椅电机	70,140.23	86.57%	1,413.15	49.63
	车身智能电机	3,156.08	3.90%	58.64	53.82

期间	产品类型	销售金额	外销占比	销量	销售均价
	其他	924.63	1.14%	64.56	14.32
	合计	**81,017.91**	**100.00%**	**1,570.12**	**51.60**
2023 年度	雨刮器总成	7,579.94	12.74%	40.06	189.23
	座椅电机	47,818.68	80.37%	901.91	53.02
	车身智能电机	3,356.58	5.64%	65.56	51.20
	其他	741.52	1.25%	49.48	14.99
	合计	**59,496.73**	**100.00%**	**1,057.01**	**56.29**

由上表可知，报告期内公司境外主要销售产品为座椅电机和雨刮器总成，二者合计销售金额分别为 55,398.62 万元、76,937.21 万元、105,157.37 万元和 61,972.24 万元，金额呈持续上升趋势；二者合计销售金额占当期外销金额比例分别为 93.11%、94.96%、94.10%和 93.31%，占比始终保持在 90%以上。

报告期内，公司外销雨刮器总成销量整体呈上升趋势，与公司持续加大海外销售拓展力度相吻合，其中 2024 年度销量同比有所下降，主要系受俄乌地区冲突影响，欧洲区域能源价格高企和通货膨胀严重，导致其生产成本上升，公司部分当地客户缩减了生产规模，向公司的采购规模也随之下降。2023 年度至 2025 年度外销雨刮器总成单价整体呈上升趋势，主要系单价较高的电子前雨刮器总成销售占比上升，拉高了整体销售均价；2026 年 1-6 月外销雨刮器总成单价同比有所下降，主要系随着公司对其他客户的销售占比增加，公司向客户 A 公司销售占比较 2025 年度下降超过 20 个百分点，公司向 A 公司主要销售电子雨刮器总成产品，销售均价超过 300 元/套，从而拉低了外销雨刮器总成的销售均价。

报告期内，公司外销座椅电机销量整体呈上升趋势，主要系公司抓住全球汽车产业向电动化、智能化转型的主流趋势，持续加大出海力度所致；外销座椅电机单价稳中有降，符合汽车零部件行业产品价格年降特点，其中 2024 年度同比下降较多，主要系除价格年降影响外，当年度销售均价较高的前抬高电机和后抬高电机合计销售占比同比下降约 15 个百分点亦拉低了平均售价。

2、分析报告期内境外销售收入金额及占比持续增长的原因和合理性

报告期内，公司境外销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	66,414.02	111,754.79	81,017.91	59,496.73
主营业务收入	330,812.95	641,036.63	516,256.76	402,482.15
境外销售收入占比	**20.08%**	**17.43%**	**15.69%**	**14.78%**

由上表可知，报告期内公司境外销售收入金额分别为 59,496.73 万元、81,017.91 万元、111,754.79 万元和 66,414.02 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 14.78%、15.69%、17.43%和 20.08%，金额及占比均呈整体上升趋势。其中，报告期内公司对外销前五名客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
飞适	13,153.77	-6.13%	27,975.94	14.72%	24,385.22	92.25%	12,683.82
佛瑞亚	9,751.83	-9.80%	21,292.60	11.14%	19,157.73	42.82%	13,414.10
李尔	13,416.12	31.43%	20,672.28	10.54%	18,701.09	13.05%	16,542.91
A 公司	11,578.55	15.17%	19,491.91	343.99%	4,390.19	-23.44%	5,734.49
安道拓	3,350.58	-1.45%	6,704.53	84.21%	3,639.59	50.98%	2,410.58
Vinfast	5,615.38	292.62%	5,429.17	181.41%	1,929.29	175.95%	699.15
KSR	1,355.26	-8.88%	3,231.79	49.32%	2,164.33	-25.80%	2,916.97
合计	**58,221.48**	**13.26%**	**104,798.22**	**40.92%**	**74,367.43**	**36.70%**	**54,402.01**
境外销售收入	66,414.02	20.84%	111,754.79	37.94%	81,017.91	36.17%	59,496.73
占比	**87.66%**	-	**93.78%**	-	**91.79%**	-	**91.44%**

由上表可知，报告期内公司对外销前五名客户的销售金额分别为 54,402.01 万元、74,367.43 万元、104,798.22 万元和 58,221.48 万元，占当期境外销售收入的比例分别为 91.44%、91.79%、93.78%和 87.66%，占比始终保持在 85%以上。

2024 年度，公司境外销售收入金额及占比均有所上升，主要系当年度对飞适、佛瑞亚、安道拓和 Vinfast 销售增长较快所致，公司当年度对上述客户的外销收入合计增长金额为 19,904.18 万元，占当期境外收入增长金额的 92.49%。其中，对飞适、佛瑞亚和安道拓销售增长较快主要系下游主机厂各项目平台件订单量增大，上述客户为确保达成主机厂的订单需求，系统性地增大对公司的采购量；对 Vinfast 销售增长较快主要系其经营规模扩张，向公司采购的雨刮器总成规模

同步上升。

2025 年度，公司境外销售收入金额及占比均有所上升，主要系当年度对 A 公司、安道拓、飞适、KSR 和 Vinfast 销售增长较快所致，公司当年度对上述客户的外销收入合计增长金额为 26,324.73 万元，占当期境外收入增长金额的 85.65%。其中，对 A 公司销售增长较快主要系公司与 A 公司北美工厂合作的电子前雨刮器总成项目正式量产，销量快速上升所致；对安道拓、飞适和 KSR 销售增长较快主要系公司对其销售的座椅电机间接配套北美通用、福特等整车厂商，当年度该等汽车厂商产销状况良好，加大了对座椅采购数量，进而带动对公司座椅电机的采购数量增加；对 Vinfast 销售增长较快主要系其经营规模持续扩张，向公司采购的雨刮器总成和车身智能电机规模同步上升所致。

2026 年 1-6 月，公司境外销售收入金额及占比较 2025 年同期均有所上升，主要系当年度对李尔和 Vinfast 销售增长较快所致。其中，对李尔销售增长较快主要系其配套的北美通用、福特等整车厂商产销良好，带动对公司座椅电机的需求上升；对 Vinfast 销售增长较快主要系其自身规模扩张带来的雨刮器总成和车身智能电机采购增长。

综上所述，报告期内公司境外销售金额及占比持续增长，主要源于对部分主要客户海外业务的拓展，具备合理性。

（六）境内、境外销售的实物流和资金流的具体流转过程、配送方式、运费承担方式，结合合同主要条款说明履约义务的具体划分情况

1、境内、境外销售的实物流和资金流的具体流转过程、配送方式、运费承担方式

报告期内，公司主要境内、境外销售的实物流、资金流、配送方式和运费承担方式情况如下：

销售区域	收入确认模式	实物流	资金流	配送方式	运费承担方式
境内	领用结算	根据客户的需求，公司将货物发往客户指定仓库，客户将公司产品领用后，视为公司产品验收合格	采用电汇、票据等方式结算，由客户直接付款至公司账户	公司发货至客户指定仓库	公司承担
	到货结算	根据客户的需求，公司将货物发运给客户指定地点并经客户		（1）物流运输：公司发货至指定地点；	（1）物流运输：公司承担；

销售区域	收入确认模式	实物流	资金流	配送方式	运费承担方式
		签收或由客户至公司仓库自行提货后视为产品已交付客户		（2）客户自提：无需配送	（2）客户自提：客户承担
境外	FOB、CIF 和 FCA 等销售模式	根据客户的需求，公司将产品发运至装运港，办理完毕出口清关手续并取得报关单时完成交付	采用电汇方式结算，由客户直接付款至公司账户	公司发货至装运港	公司承担
	DDP 和 DAP 等销售模式	根据客户的需求，公司将产品发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司海外仓库自行提货后视为产品已交付客户		物流运输：公司至客户指定地点	物流运输：发货至海外仓库部分公司承担，其余部分客户承担

2、结合合同主要条款说明履约义务的具体划分情况

报告期内，公司主要境内、境外销售的收入确认模式、履约义务划分和收入确认依据情况如下：

销售区域	收入确认模式	履约义务划分	合同主要约定条款示例	收入确认依据
境内	领用结算	根据客户的需求，公司将货物发往客户指定仓库，客户将公司产品领用后，视为公司产品验收合格	产品自在买方生产线上装配合格后，所有权即转移给买方	客户系统领用数据或客户结算通知单
	到货结算	根据客户的需求，公司将货物发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司仓库自行提货后视为产品已交付客户	除非买方另有书面同意，货损风险于货交买方指定的承运人时从卖方转移至买方；倘若由卖方自己或交由公共承运人负责运货的，风险应于货交付买方指定的地方时从卖方转移至买方	客户签收单据
境外	FOB、CIF 和 FCA 等贸易模式	根据客户的需求，公司将产品发运至装运港，办理完毕出口清关手续并取得报关单时完成交付	将产品运输至客户指定的装运港，货物在装运港越过船舷视为交付	报关单据
	DDP 和 DAP 等贸易模式	根据客户的需求，公司将产品发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司海外仓库自行提货后视为产品已交付客户	除非合同另有约定，货物应按 DAP 条款交付至订单指定地，且货物所有权及风险自收到货物之日起转移	客户签收单据

（七）说明公司的退换货政策，列示报告期内退换货金额及占比并说明原因

公司通常在与客户签订的框架协议或合同中约定退换货相关条款，因材料、工艺、设计缺陷等造成的质量问题，由公司修理、更换或退款。报告期内，公司退换货金额及占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
退换货金额	1,734.99	2,963.26	1,495.77	2,525.48
主营业务收入	330,812.95	641,036.63	516,256.76	402,482.15
退换货占比	**0.52%**	**0.46%**	**0.29%**	**0.63%**

由上表可知，报告期内公司退换货金额占主营业务收入的比重分别为 0.63%、0.29%、0.46%和 0.52%，占比均低于 1%，退换货率较低。相关退换货主要系客户提出产品存在部分质量问题、包装瑕疵或项目变更，公司基于与客户的良好合作关系及协议约定，对相关产品进行退换货处理，处理方式符合行业惯例及合同约定，不存在异常情形。

（八）说明报告期各期出口销售与海关、税务、外汇数据、购销合同、物流单据等和公司内部留存记录的匹配性

1、出口销售与海关出口数据的匹配性

报告期内，公司外销收入与海关出口数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入（1）[注 1]	67,197.66	112,892.34	81,671.42	59,910.28
减：无实物出口无需报关的技术服务费等（2）	751.22	1,081.38	365.50	413.55
加：已抵消境内公司对境外子公司收入（3）	16,497.92	20,324.82	1,086.63	-
减：境外子公司对外直接收入（4）	10,925.15	16,859.02	91.88	-
出口收入（5）=（1）-（2）+（3）-（4）	72,019.22	115,276.76	82,300.66	59,496.73
加：已报关发出商品本期末结存（销售价）（6）[注 2]	16,277.56	21,817.85	20,875.93	13,091.19
减：已报关发出商品上期末结存（销售价）（7）[注 2]	21,817.85	20,875.93	13,091.19	8,478.83
加：销售折扣因素的影响（8）	22.94	826.85	1,667.91	3,007.10
加：已报关设备未确认收入金额（9）	-	211.10	988.58	-
调整后境外销售收入金额（10）=（5）+（6）-（7）+（8）+（9）	66,501.87	117,256.62	92,741.89	67,116.18
海关报关收入（11）	66,546.55	117,869.75	93,398.93	67,396.60
收入差异金额（12）=（10）-（11）	-44.68	-613.13	-657.04	-280.42
收入差异比例（13）=（12）/（11）	-0.07%	-0.52%	-0.70%	-0.42%

注：①外销收入包含其他业务收入；②在 DDP 贸易模式下，公司以产品交付客户指定的海外地点并经客户签收后确认销售收入，自报关至收入确认存在一定的时间性差异，故需将各期末已报关发出商品未确认收入部分调整后同海关报关金额进行对比。

由上表可知，报告期内公司调整后外销收入与海关报关收入差异率分别为-0.42%、-0.70%、-0.52%和-0.07%，略有差异，主要系海关出口金额为外币，进行汇率换算时与外销收入存在一定差异，具有合理性。

2、出口销售与税务数据的匹配性

报告期内，公司外销收入与出口退税数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
调整后境外销售收入金额（1）	66,501.87	117,256.62	92,741.89	67,116.18
减：可申报暂未申报收入（2）[注]	-	2,523.58	-	-
调整后出口收入（3）=（1）-（2）	66,501.87	114,733.03	92,741.89	67,116.18
出口退税申报收入（4）	50,896.61	108,050.58	76,927.15	60,181.45
加：时间性差异-本期收入下期申报退税（5）	46,311.75	31,719.34	27,806.05	14,714.48
减：时间性差异-上期收入本期申报退税（6）	31,719.34	27,806.05	14,714.48	9,932.73
调整后出口申报收入（7）=（4）+（5）-（6）	65,489.03	111,963.88	90,018.72	64,963.20
报关运杂费和保险费等（8）	1,279.95	3,397.02	3,329.13	2,898.33
差异金额（9）=（3）-（7）-（8）	-267.11	-627.86	-605.96	-745.35
差异比例（10）=（9）/（3）	-0.40%	-0.55%	-0.65%	-1.11%

注：子公司胜华波汽车零部件（上海）有限公司部分外销收入尚未申报出口退税。

由上表可知，报告期内公司调整后出口收入与调整后出口退税申报收入差异率分别为-1.11%、-0.65%、-0.55%和-0.40%，略有差异，主要系涉及外币业务，申报出口退税进行汇率换算时与外销收入存在一定差异，具有合理性。

3、出口销售与外汇数据的匹配性

报告期内，公司外销收入与外汇数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
银行账户外销收款金额（1）	65,483.58	108,970.37	74,744.86	58,585.46
应收账款外销期末余额（2）	28,997.11	27,394.80	23,350.66	16,099.33
应收账款外销期初余额（3）	27,394.80	23,350.66	16,099.33	13,679.40

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预收款项外销期初余额（4）	2,138.21	1,688.74	1,095.81	381.44
预收款项外销期末余额（5）	2,468.14	2,138.21	1,688.74	1,095.81
应收款项的核销（6）	-	14.72	368.13	-
应收款项产生的汇兑损益（7）（“-”为收益）	498.65	225.89	-145.29	-338.99
手续费金额（8）	2.62	1.22	1.40	1.12
倒轧外销金额（9）=（1）+（2）-（3）+（4）-（5）+（6）+（7）+（8）	67,257.23	112,806.87	81,627.48	59,953.15
外销收入（10）	67,197.66	112,892.34	81,671.42	59,910.28
差异金额（11）=（9）-（10）	59.57	-85.47	-43.93	42.87
差异率（12）=（11）/（10）	0.09%	-0.08%	-0.05%	0.07%

由上表可知，报告期内公司调整后外销收款金额与外销收入差异率分别为 0.07%、-0.05%、-0.08%和 0.09%，差异较小，整体匹配。

4、出口销售与购销合同、物流单据等和公司内部留存记录的匹配性

公司外销收入确认时点详见本题回复之“一/（六）/2、结合合同主要条款说明履约义务的具体划分情况”相关内容。

报告期内，公司外销收入与购销合同、物流单据、报关单/签收单等外部资料以及出库单、发票等内部留存记录相匹配，境外销售收入具有真实性。

（九）列示各期第三方回款的主要客户、金额，并说明第三方回款的形成原因，结合公司对第三方回款的管理制度说明对三方回款内部控制的有效性

1、第三方回款情况及形成原因

报告期内，公司第三方回款金额及其占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户同一控制下其他主体或客户指定主体代为付款	3,469.84	18,389.07	18,997.12	15,381.96
其中：客户同一控制下其他主体代为付款	3,457.84	18,338.45	18,800.85	15,203.75
客户指定主体代为付款	12.00	50.62	196.27	178.21
因跨境支付渠道受限通过第三方回款	-	479.12	9.48	-

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司员工代收款项	-	66.47	26.94	73.84
总计	**3,469.84**	**18,934.65**	**19,033.54**	**15,455.80**

由上表可知，报告期内公司第三方回款主要系：（1）客户同一控制下其他主体或客户指定主体代为付款：客户通过同一集团内其他企业或其指定主体支付货款；（2）因跨境支付渠道受限通过第三方回款：部分客户所在国家或地区存在外汇管制、跨境支付渠道受限而委托合作方代付；（3）员工代收款项：售后市场部分客户为个人或个体工商户，缺少对公账户或者通过对公账户的意愿不强，将货款直接支付给销售人员，由销售员代为回款。其中，2026 年 1-6 月公司第三方回款金额下降较多，主要系麦格纳调整结算模式，由其子公司麦格纳汽车部件（重庆）有限公司作为主要的开票及结算主体，与公司统一进行开票结算并向公司支付货款，导致客户同一控制下其他主体代为付款金额减少较多所致。

报告期内，公司第三方回款真实，具有商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

2、报告期内第三方回款的主要客户、金额

报告期内，公司第三方回款前五名客户及对应回款金额如下：

单位：万元

期间	客户名称	第三方回款金额	占比
2026 年 1-6 月	安道拓（重庆）汽车部件有限公司肇庆分公司	644.26	18.57%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	559.61	16.13%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司抚州分公司	467.78	13.48%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司合肥分公司	316.59	9.12%
	肇庆小鹏新能源投资有限公司广州分公司	301.44	8.69%
	合计	**2,289.68**	**65.99%**
2025 年度	麦格纳宏立汽车系统（江苏）有限公司	4,627.20	24.44%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	2,956.10	15.61%
	重庆宏华唯实达汽车部件有限公司	1,566.44	8.27%
	安道拓（重庆）汽车部件有限公司合肥分公司	1,330.90	7.03%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司合肥分公司	1,298.13	6.86%
	合计	**11,778.77**	**62.21%**

期间	客户名称	第三方回款金额	占比
2024 年度	麦格纳宏立汽车系统（江苏）有限公司	5,583.67	29.34%
	重庆宏华唯实达汽车部件有限公司	5,216.86	27.41%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	3,558.96	18.70%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司抚州分公司	771.64	4.05%
	深圳佛吉亚汽车部件有限公司合肥分公司	771.25	4.05%
	合计	**15,902.38**	**83.55%**
2023 年度	深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	3,011.53	19.48%
	合肥宏立至信汽车部件制造有限公司	2,295.18	14.85%
	西安佛吉亚汽车部件有限公司	2,257.58	14.61%
	麦格纳宏立汽车系统（陕西）有限公司	2,004.01	12.97%
	麦格纳宏立汽车系统集团有限公司湖南分公司	1,129.32	7.31%
	合计	**10,697.62**	**69.21%**

由上表可知，报告期内公司第三方回款的主要客户均为国内外知名的整车厂及汽车零部件一级供应商，前五名客户回款金额分别为 10,697.62 万元、15,902.38 万元、11,778.77 万元和 2,289.68 万元，占当期第三方回款总额的比例分别为 69.21%、83.55%、62.21%和 65.99%，公司第三方回款相对集中，主要系客户集团内同一控制下其他企业支付货款所致。

3、结合公司对第三方回款的管理制度说明对三方回款内部控制的有效性

公司《资金收付管理制度》在授权、审批、审验和责任追究等方面建立完善的资金管理内控流程，主要规定如下：

“第四条 资金收付的整体原则：禁止个人账户代收代付：任何员工（包括管理人员、股东）不得使用个人账户（含个人微信、支付宝等）代收公司经营款项。违规代收一经发现，公司有权追回款项，并视情节给予警告、罚款或解除劳动合同处理；造成公司损失的，责任人应全额赔偿。

第五条 资金收款管理：财务部每日查询银行账户流水，若出现‘付款方与客户不一致’‘金额不符’‘用途不明’等情况，财务部需立即联系业务部门核实，核实清楚前不得进行账务处理；财务部定期确认与核对应收账款余额，同时加强对应收账款的监控，合理计提坏账准备，业务人员应及时协助催收应收账款。”

同时，针对员工代收款项情形，公司已严格限制员工代收货款，并加强与客

户沟通，要求客户将货款直接支付至公司对公账户，截至 2025 年 12 月末已不存在员工代收款项情形。针对客户同一控制下其他主体代为付款情形，公司要求客户出具第三方付款协议等相关文件，确认第三方代付货款的单位或人员及相应关系，公司在收到第三方付款的款项后，核对收款信息是否与账面记录、委托付款声明一致，并进行账务处理。

此外，公司内审部已将第三方回款作为专项审计事项之一，定期对第三方回款金额、客户等情况进行检查，对于未按要求执行的事项及时督促整改，确保制度落实到位。

综上所述，公司第三方回款相关内部控制设计合理、执行有效，能够有效防范第三方回款风险，保障公司资金安全与财务核算的准确性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人的销售模式、定价机制、主要原材料价格变动对发行人产品销售价格的影响、主要客户与公司合作年限、退换货政策，发行人主要产品的设计使用寿命、产品通用特性；

2、查阅 QYResearch 等第三方行业研究机构出具的研究报告，分析发行人报告期内主要产品销售均价与市场价格或同行业可比公司同类产品售价及变动趋势的差异和原因；

3、获取发行人报告期内销售收入明细表，分析报告期内不同产品的销售收入、销量及销售均价变动原因；统计各类产品适用车型、客户群体，分析各类产品适用车型的差异和境内外销售客户群体的差异；统计境内不同地区主要销售产品类型、销量、销售均价、销售金额和占比情况；统计境外不同国家或区域主要销售产品类型、销量、销售均价、对应的销售金额和占比情况，分析报告期内境外销售收入金额及占比持续增长的原因和合理性；

4、查阅同行业可比公司年度报告等公开披露信息，获取同行业可比公司主要产品销售情况，分析发行人报告期内销售变动情况与主要竞争对手同类产品销

售变动趋势的比较情况；

5、查阅行业协会等机构公开披露的行业数据，获取国内外汽车行业相关产业数据，分析发行人报告期内主要产品销售变化与汽车产业数据变动趋势的匹配情况；查阅行业研究报告及同行业可比公司公开资料，了解汽车智能电机、雨刮器总成、座椅电机行业的竞争格局，了解同行业可比公司的主要产品、主要财务数据、主要客户、技术研发等情况，对比发行人产品的市场地位与竞争优势；

6、获取发行人 2020 年度以来各年度新增定点项目及在报告期各期形成的收入和占比情况，分析新增定点项目对发行人报告期内收入贡献情况；

7、获取发行人报告期内运费台账，分析单位运费、各区域运输费用及占比、运输费用与销售收入的匹配关系；

8、获取发行人报告期内主要客户的销售合同或订单，了解境内、境外销售的实物流和资金流的具体流转过程、配送方式、运费承担方式、合同履约义务等具体约定；

9、获取发行人报告期内退换货明细，统计相关金额及其占主营业务收入的比例情况，分析退换货金额对发行人主营业务收入的影响程度；

10、查询发行人报告期内中国电子口岸网站出口报关信息，与外销收入相关信息核对，分析出口销售与海关出口数据的匹配性；复核发行人报告期内出口退税金额、外销收款金额与外销收入的匹配性；

11、执行穿行测试，根据选取的样本核查发行人报告期内外销收入与合同订单、物流单据、报关单/签收单等外部资料以及出库单、发票等内部留存记录的匹配性；

12、获取发行人报告期内第三方回款台账，统计第三方回款的主要客户、金额，分析第三方回款的形成原因；

13、查阅发行人资金收付相关管理制度，获取发行人报告期内银行账款明细账及各账户银行流水，通过流水匹配性分析，核查发行人 2026 年以来员工代收款项事项是否已整改完毕；查阅发行人客户出具的第三方付款协议等相关文件，与报告期内同一控制下其他主体代为付款的客户销售进行匹配，确认账务处理是

否准确，分析发行人对三方回款内部控制的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产品销售价格主要采用“成本加成+商业谈判”的定价机制，单一原材料价格的变动通常不会对发行人整体产品成本造成重大不利影响；报告期内，发行人雨刮器总成销售均价与贵航股份较为接近，雨刮器总成销售均价与贵航股份保持相同变动趋势；座椅电机销售均价略低于全球座椅电机市场价格，座椅电机销售均价变动趋势与全球座椅电机市场基本保持一致，不存在明显异常；

2、报告期内，发行人主要产品销售收入增长主要系产品销量增长所致，主要产品销售单价有所变动主要系产品销售结构变化及客户价格年降政策等因素综合影响所致；主营业务收入、主要产品销售变动趋势与同行业可比公司同类产品相似，双方销售增速略有差异，发行人报告期内收入快速增长符合行业变动趋势；

3、报告期内，发行人主要产品应用于新能源车型的销售占比不断提高，主要产品使用寿命符合行业特性，主要产品不属于市场流通的标准件；主要产品境内外销售对应的客户群体较为稳定，不存在明显差异；主要产品销量增速高于境内外下游汽车整体产量，但与境内外下游新能源汽车产量增速高度匹配，符合行业发展趋势；发行人在主要产品领域内具有较强竞争优势，各年度新增定点项目对报告期各期收入贡献较平稳，客户粘性较强，收入的增长具有可持续性；

4、报告期内，发行人境内不同地区雨刮器总成、座椅电机的销量、销售金额整体呈上升趋势，不同地区销售占比结构及销售均价整体保持稳定，销售均价略有波动主要系细分产品销售结构及客户价格年降政策等因素综合影响所致；单位运费、各区域运输费用占比和运输费用率均整体保持稳定，运输费用与境内收入匹配性良好；

5、报告期内，发行人境外销售集中于墨西哥、美国、德国、越南、波兰、韩国和印度等国家或区域；境外主要销售产品为座椅电机和雨刮器总成，二者合计销售金额占比始终保持在 90%以上；外销雨刮器总成和座椅电机销量整体呈上升趋势；最近三年外销雨刮器总成单价整体呈上升趋势，主要系单价较高的电子

前雨刮器总成销售占比上升，拉高了整体销售均价；外销座椅电机单价稳中有降，符合汽车零部件行业产品价格年降特点；境外销售收入金额及占比持续增长，主要源于对部分主要客户海外业务的拓展，具备合理性；

6、报告期内，发行人境内、境外销售的实物流和资金流的具体流转过程、配送方式、运费承担方式、履约义务划分与销售合同约定保持一致；

7、发行人通常在与客户签订的框架协议或合同中约定退换货相关条款，因材料、工艺、设计缺陷等造成的质量问题，由发行人修理、更换或退款；报告期内，发行人退换货金额占比较小，退换货主要系客户提出产品存在部分质量问题、包装瑕疵或项目变更，发行人基于与客户的良好合作关系及协议约定，对相关产品进行退换货处理，处理方式符合行业惯例及合同约定，不存在异常情形；

8、报告期内，发行人出口销售与海关、税务、外汇数据，购销合同、物流单据、报关单/签收单等外部资料以及出库单、发票等发行人内部留存记录相匹配；

9、报告期内，发行人第三方回款的主要客户均为国内外知名的整车厂及汽车零部件一级供应商；第三方回款相对集中，主要系客户集团内同一控制下其他企业支付货款所致；第三方回款相关内部控制设计合理、执行有效。

6.关于销售与客户

根据申报材料：（1）公司以直销模式为主，主要客户涵盖国内外知名整车厂商及一级零部件供应商；（2）报告期内，发行人前五名客户销售收入占比分别为46.75%、42.97%及38.74%。

请发行人说明：（1）完整列示各类型销售模式下对应的产品类型、销量、均价、销售收入和占比，并分析不同模式销售变化原因；（2）说明各类销售模式对应的收入确认方法、依据、确认时点，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司收入确认政策的差异情况、是否符合行业惯例；（3）完整列示报告期各期，各类型客户对应的销售收入金额、占比，并说明报告期内收入贡献增长较快的客户类型、原因；（4）向各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排，贸易商客户收货、付款等订单执行过程是否涉及实际终端客户；（5）客户集中度逐年降低的原因及合理性，客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业惯例；按销售收入规模区间分段表格列示各期客户数量、收入金额分布和占比情况，并分析不同规模客户销售变化原因；（6）报告期内新增及减少客户数量和变动原因，新增客户后续各期销售金额和占比，减少客户前一年销售金额和占比；是否存在新设立即成为发行人客户、销售金额大幅增加、既是客户又是供应商等情形，如存在，逐家说明原因及合理性；（7）截至2026年6月，公司尚未开始交付的新增产品定点情况，包括项目生命周期总金额、配套车辆总量、量产交付起始时间、定点持续周期时间，上述项目定点数量或金额在不同车型（燃油车/新能源车）、不同定点类别（一品一点/一品多点）之间的分布占比；（8）不同客户信用政策和退换货是否存在差异、报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施，主要客户在相关应用领域的市场占有率、行业地位，并结合下游终端应用行业发展、客户市场占有率等情况，分析未来主要产品销量、收入增长的稳定性和可持续性。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）完整列示各类型销售模式下对应的产品类型、销量、均价、销售收入和占比，并分析不同模式销售变化原因

报告期内，公司主营业务收入按直销和贸易模式分类情况如下：

单位：万元

销售模式	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	**326,885.27**	**98.81%**	**633,105.49**	**98.76%**	**505,869.06**	**97.99%**	**393,997.14**	**97.89%**
其中：一级配套	158,897.36	48.61%	284,674.71	44.96%	212,253.35	41.96%	174,233.29	44.22%
主机厂商指定配套	36,961.67	11.31%	69,719.04	11.01%	60,344.55	11.93%	49,632.64	12.60%
二级配套及其他	131,026.24	40.08%	278,711.74	44.02%	233,271.16	46.11%	170,131.22	43.18%
贸易	**3,927.69**	**1.19%**	**7,931.14**	**1.24%**	**10,387.69**	**2.01%**	**8,485.01**	**2.11%**
合计	**330,812.95**	**100.00%**	**641,036.63**	**100.00%**	**516,256.76**	**100.00%**	**402,482.15**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司销售以直销模式为主，各期直销收入分别为 393,997.14 万元、505,869.06 万元、633,105.49 万元和 326,885.27 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 97.89%、97.99%、98.76%和 98.81%，占比始终保持在 97%以上且整体呈上升趋势。

1、直销模式对应的产品类型、销量、均价、销售收入和占比

报告期内，公司直销模式主要分为一级配套销售模式、主机厂商指定配套销售模式以及二级配套销售模式，各类模式销售情况如下：

（1）一级配套销售模式

单位：万台（套）、元/台（套）、万元

期间	产品类型	销量	均价	销售收入	占比
2026 年 1-6 月	雨刮器总成	1,009.07	143.32	144,617.14	91.01%
	座椅电机	155.34	38.31	5,951.15	3.75%
	车身智能电机	80.92	63.23	5,116.52	3.22%
	其他	206.69	15.54	3,212.54	2.02%
	合计	**1,452.03**	**109.43**	**158,897.36**	**100.00%**
2025 年度	雨刮器总成	1,888.23	136.23	257,237.97	90.36%
	座椅电机	355.61	38.42	13,661.92	4.80%

期间	产品类型	销量	均价	销售收入	占比
	车身智能电机	77.02	107.61	8,288.74	2.91%
	其他	141.96	38.65	5,486.08	1.93%
	合计	**2,462.82**	**115.59**	**284,674.71**	**100.00%**
2024 年度	雨刮器总成	1,492.95	130.69	195,119.19	91.93%
	座椅电机	167.97	44.33	7,446.44	3.51%
	车身智能电机	97.15	56.20	5,460.07	2.57%
	其他	312.86	13.51	4,227.65	1.99%
	合计	**2,070.93**	**102.49**	**212,253.35**	**100.00%**
2023 年度	雨刮器总成	1,250.88	130.74	163,533.32	93.86%
	座椅电机	46.14	46.84	2,161.27	1.24%
	车身智能电机	72.56	57.96	4,205.89	2.41%
	其他	281.17	15.41	4,332.81	2.49%
	合计	**1,650.74**	**105.55**	**174,233.29**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司直销模式下的一级配套销售模式主要产品销售类型为雨刮器总成，销售金额分别为 163,533.32 万元、195,119.19 万元、257,237.97 万元和 144,617.14 万元，占该销售模式当期销售收入的比例分别为 93.86%、91.93%、90.36%和 91.01%，占比始终保持在 90%以上。最近三年，公司一级配套销售模式下雨刮器总成的销量及销售金额均呈整体上升趋势；销售均价呈现波动上升趋势，主要系客户价格年降、销售单价较高的电子马达前雨刮销量占比持续上升等因素综合影响所致。

（2）主机厂商指定配套销售模式

单位：万台（套）、元/台（套）、万元

期间	产品类型	销量	均价	销售收入	占比
2026 年 1-6 月	座椅电机	696.38	53.08	36,961.67	100.00%
	合计	**696.38**	**53.08**	**36,961.67**	**100.00%**
2025 年度	座椅电机	1,240.75	56.19	69,719.04	100.00%
	合计	**1,240.75**	**56.19**	**69,719.04**	**100.00%**
2024 年度	座椅电机	1,068.04	56.50	60,344.55	100.00%
	合计	**1,068.04**	**56.50**	**60,344.55**	**100.00%**
2023 年度	座椅电机	851.58	58.28	49,632.64	100.00%
	合计	**851.58**	**58.28**	**49,632.64**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司直销模式下的主机厂商指定配套销售模式产品销售类型均为座椅电机，销售金额分别为 49,632.64 万元、60,344.55 万元、69,719.04 万元和 36,961.67 万元，占该销售模式当期销售收入的比例均为 100.00%。最近三年，公司主机厂商指定配套销售模式下座椅电机的销量及销售金额均呈逐年上升趋势；销售均价整体保持稳定，略有下降主要系客户价格年降、产品销售结构等因素综合影响所致。

（3）二级配套及其他销售模式

单位：万台（套）、元/台（套）、万元

期间	产品类型	销量	均价	销售收入	占比
2026 年 1-6 月	雨刮器总成	15.32	98.41	1,507.53	1.15%
	座椅电机	3,156.68	39.14	123,561.00	94.30%
	车身智能电机	105.81	49.13	5,198.03	3.97%
	其他	242.69	3.13	759.69	0.58%
	合计	**3,520.49**	**37.22**	**131,026.24**	**100.00%**
2025 年度	雨刮器总成	9.28	149.03	1,383.34	0.50%
	座椅电机	6,721.99	39.31	264,246.47	94.81%
	车身智能电机	206.74	56.77	11,736.46	4.21%
	其他	95.99	14.02	1,345.47	0.48%
	合计	**7,033.99**	**39.62**	**278,711.74**	**100.00%**
2024 年度	雨刮器总成	3.10	279.95	867.75	0.37%
	座椅电机	5,675.80	39.78	225,801.82	96.80%
	车身智能电机	57.73	87.78	5,067.74	2.17%
	其他	112.78	13.60	1,533.85	0.66%
	合计	**5,849.41**	**39.88**	**233,271.16**	**100.00%**
2023 年度	雨刮器总成	2.87	293.13	841.60	0.49%
	座椅电机	4,099.56	39.78	163,079.35	95.86%
	车身智能电机	65.01	64.11	4,167.28	2.45%
	其他	95.90	21.30	2,042.99	1.20%
	合计	**4,263.33**	**39.91**	**170,131.22**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司直销模式下的二级配套及其他销售模式主要产品销售类型为座椅电机，销售金额分别为 163,079.35 万元、225,801.82 万元、264,246.47 万元和 123,561.00 万元，占该销售模式当期销售收入的比例分别为

95.86%、96.80%、94.81%和 94.30%，占比始终保持在 90%以上。最近三年，公司二级配套及其他销售模式下座椅电机的销量及销售金额均呈整体上升趋势；销售均价整体保持平稳。

2、贸易模式对应的产品类型、销量、均价、销售收入和占比

报告期内，公司贸易模式销售情况如下：

单位：万套（台）、元/套（台）、万元

期间	产品类型	销量	均价	销售收入	占比
2026 年 1-6 月	雨刮器总成	62.69	32.56	2,041.22	51.97%
	座椅电机	48.97	35.57	1,741.89	44.35%
	车身智能电机	1.31	56.58	74.12	1.89%
	其他	33.15	2.13	70.46	1.79%
	合计	**146.12**	**26.88**	**3,927.69**	**100.00%**
2025 年度	雨刮器总成	90.03	36.72	3,305.52	41.68%
	座椅电机	102.68	37.30	3,830.09	48.29%
	车身智能电机	3.17	54.73	173.61	2.19%
	其他	33.74	18.44	621.92	7.84%
	合计	**229.62**	**34.54**	**7,931.14**	**100.00%**
2024 年度	雨刮器总成	208.96	30.39	6,351.23	61.14%
	座椅电机	86.70	39.13	3,392.22	32.66%
	车身智能电机	1.81	49.81	90.21	0.87%
	其他	27.85	19.89	554.03	5.33%
	合计	**325.33**	**31.93**	**10,387.69**	**100.00%**
2023 年度	雨刮器总成	146.50	25.57	3,745.84	44.15%
	座椅电机	109.52	40.77	4,465.18	52.62%
	车身智能电机	1.92	43.10	82.56	0.97%
	其他	16.53	11.58	191.43	2.26%
	合计	**274.47**	**30.91**	**8,485.01**	**100.00%**

注：贸易模式下雨刮器总成通常按照刮臂、刮片以及雨刮器电机等零部件出售，因此销售均价低于直销模式下雨刮器总成销售均价。

由上表可知，报告期内公司贸易模式下的主要产品销售类型为雨刮器总成和座椅电机，二者合计销售金额分别为 8,211.01 万元、9,743.45 万元、7,135.61 万元和 3,783.11 万元，占当期贸易模式销售收入的比例分别为 96.77%、93.80%、89.97%和 96.32%，占比始终保持在 90%左右。报告期内，除 2024 年度雨刮器总

成销量、销售收入较高以外，公司前述产品销量及销售收入整体保持稳定，2024年度雨刮器总成销量、销售收入及占比较高主要系公司向上海惠龙进出口贸易有限公司销售收入同比增长超过1,400万元，其主要客户为东欧地区汽车制造企业，自2024年下半年起，该地区客户受地缘冲突影响，跨境支付渠道受限，逐步降低对上海惠龙进出口贸易有限公司的采购规模，该贸易商客户进而减少向公司采购雨刮器总成产品；报告期内，公司前述产品销售均价整体保持稳定，略有波动主要系贸易销售整体规模较小的情况下，产品销售结构变动影响所致。

（二）说明各类销售模式对应的收入确认方法、依据、确认时点，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司收入确认政策的差异情况、是否符合行业惯例

1、说明各类销售模式对应的收入确认方法、依据、确认时点，收入确认时点是否与合同约定一致

报告期内，公司各类销售模式对应的收入确认方法、依据、确认时点情况如下：

销售模式		收入确认方法	确认依据	确认时点	合同主要约定条款
直销	一级配套、二级配套及其他	领用结算	客户系统领用数据或客户结算通知单	根据客户的需求，公司将货物发往客户指定仓库，客户将公司产品领用后，视为公司产品验收合格，公司相应确认收入	产品自在买方生产线上装配合格后，所有权即转移给买方
		到货结算	签收单	根据客户的需求，公司将货物发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司仓库自行提货后视为产品已交付客户，公司相应确认收入	除非买方另有书面同意，货损风险于货交买方指定的承运人时从卖方转移至买方；倘若由卖方自己或交由公共承运人负责运货的，风险应于货交付买方指定的地方时从卖方转移至买方
		FOB、CIF、FCA等	报关单	根据客户的需求，公司将产品发运至装运港，办理完毕出口清关手续并取得报关单时完成交付，公司相应确认收入	将产品运输至客户指定的装运港，货物在装运港越过船舷视为交付
		DDP、DAP	签收单	根据客户的需求，公司将产品发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司海外仓库自行提货后视为产品已交付客户，公司相应确认收入	除非合同另有约定，货物应按DAP条款交付至订单指定地，且货物所有权及风险自收到货物之日起转移
	主机厂	到货结算	签收单	根据客户的需求，公司将货物发运给客户指定地点并经客户	除非买方另有书面同意，货损风险于货交买方指定

销售模式		收入确认方法	确认依据	确认时点	合同主要约定条款
	商指定配套			签收或由客户至公司仓库自行提货后视为产品已交付客户，公司相应确认收入	的承运人时从卖方转移至买方；倘若由卖方自己或交由公共承运人负责运货的，风险应于货交付买方指定的地方时从卖方转移至买方
		DDP、DAP	签收单	根据客户的需求，公司将产品发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司海外仓库自行提货后视为产品已交付客户，公司相应确认收入	除非合同另有约定，货物应按 DAP 条款交付至订单指定地，且货物所有权及风险自收到货物之日起转移
贸易		到货结算	签收单	根据客户的需求，公司将货物发运给客户指定地点并经客户签收或由客户至公司仓库自行提货后视为产品已交付客户，公司相应确认收入	甲方应当在收到本合同约定产品之时即组织清点验收，如果对产品型号、质量、数量存在异议，应立即以书面形式向乙方提出，否则，视为甲方对产品不存在任何异议

由上表可知，报告期内公司直销、贸易模式下的收入确认方法、依据、确认时点与合同约定一致。

2、与同行业可比公司收入确认政策的差异情况、是否符合行业惯例

根据同行业可比公司公开披露信息，其收入确认的具体政策情况如下：

公司名称	收入确认政策
德迈仕	（1）国内销售 ①非寄售国内销售模式：公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对无误后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。 ②寄售仓国内销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。 （2）出口销售 ①非寄售出口销售模式：公司出口销售结算价格按与客户签订的合同或订单确定，货物报关离岸，已取得出口报关等相关单据，相关控制权已转移的，确认出口销售收入。 ②寄售仓出口销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，以客户实际领用并取得相关凭证后，相关控制权已转移的，确认出口销售收入。
贵航股份	公司汽车零部件销售业务属于在某一时点履行的履约义务，销售汽车零部件产品时，依据合同规定在客户已收货或经客户领用并认可时确认收入。
云意电气	内销-上线结算模式：公司根据客户的需求将货物发往客户指定仓库，客户将公司产品领用后，视为公司产品验收合格，客户将实际领用的产品明细与公司进行对账，公司核对无误后据此开具发票并确认收入； 内销-货到验收模式：公司根据客户的需求将货物发运给客户，客户收到后检验入库，并与公司发货单核对一致予以签收，公司据此确认收入； 外销：公司根据客户的需求进行发货、装船、报关等操作，在将货物出口报关并取得报关单时确认收入。
恒帅股份	对于国内销售的产品，以公司交付产品并获得客户以结算单等形式确认后作为风险报酬的转移时点，并确认销售收入。 对于国外销售的产品，采用 FOB、CIF、FCA 等贸易模式的，以产品发运后，办理完毕出口清关手续并取得报关单时确认销售收入；采用 DDP 等贸易模式的，以产品交付予客户指定收货地点并经客户签收后确

公司名称	收入确认政策
	认销售收入。 对于销售采用寄售模式的，公司先发货至指定仓库，客户按需领用后定期发送领用结算单通知公司，公司核对无误后确认收入。

由上表可知，同行业可比公司根据销售模式的不同分别在产品签收/领用/报关后确认收入，公司收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（三）完整列示报告期各期，各类型客户对应的销售收入金额、占比，并说明报告期内收入贡献增长较快的客户类型、原因

报告期内，公司主营业务收入按客户类型划分情况如下：

单位：万元

客户类型	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	金额	占比	收入增长贡献率	金额	占比	收入增长贡献率
一级供应商	153,382.55	46.37%	23.49%	312,980.32	48.82%	39.68%
整车制造企业	149,427.93	45.17%	69.03%	266,063.50	41.51%	56.17%
商用车及工程机械制造企业	9,640.38	2.91%	3.31%	18,813.47	2.93%	2.03%
其他	18,362.09	5.55%	4.17%	43,179.34	6.74%	2.13%
合计	**330,812.95**	**100.00%**	**100.00%**	**641,036.63**	**100.00%**	**100.00%**
客户类型	**2024 年度**			**2023 年度**		
	金额	**占比**	**收入增长贡献率**	**金额**	**占比**	**收入增长贡献率**
一级供应商	263,465.65	51.03%	54.39%	201,589.17	50.09%	-
整车制造企业	195,978.75	37.96%	29.66%	162,238.11	40.31%	-
商用车及工程机械制造企业	16,285.30	3.15%	3.56%	12,239.96	3.04%	-
其他	40,527.06	7.85%	12.40%	26,414.92	6.56%	-
合计	**516,256.76**	**100.00%**	**100.00%**	**402,482.15**	**100.00%**	**-**

注：收入增长贡献率=客户类型对应当期收入增长额/当期总收入增长额。

由上表可知，报告期内公司主要客户类型为一级供应商和整车制造企业，各期二者合计销售收入分别为 363,827.28 万元、459,444.40 万元、579,043.82 万元和 302,810.48 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 90.40%、89.00%、90.33%和 91.54%，占比始终保持在 90%左右，是公司主要收入来源。

报告期内，公司对一级供应商和整车制造企业销售金额均呈整体上升趋势，

二者共同推动公司主营业务收入快速增长。其中，2024 年度收入贡献增长较快的客户类型主要为一级供应商，主要系当年度公司对飞适、麦格纳、李尔等全球知名座椅厂商配套的座椅电机销售金额增长较快所致；2025 年度收入贡献增长较快的客户类型主要为整车制造企业，主要系当年度公司对吉利汽车、A 公司和比亚迪等国内外整车厂商配套销售的雨刮器总成和座椅电机销售金额增长较快所致；2026 年 1-6 月收入贡献增长较快的客户类型主要为整车制造企业，主要系当期公司对比亚迪、广汽集团和零跑汽车等国内整车厂商配套销售的雨刮器总成销售金额增长较快所致。

（四）向各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排，贸易商客户收货、付款等订单执行过程是否涉及实际终端客户

1、各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排

报告期内，公司各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排如下：

客户类型	订单发起方式	定价方式	生产交付周期	运输方式	质保约定	付款安排
直销客户	主要通过书面合同、客户的供应链系统等方式进行下单	主要采用“成本加成+商业谈判”方式，具体内容详见本回复之“5.关于主营业务收入”之“一/（一）/1、产品销售价格的定价机制”相关内容	通常为 30-60 天，具体根据客户订单紧急程度、备货情况及运输路径而有所不同	主要为汽运、海运等	客户在质保期内的使用过程中发现因材料、工艺、设计缺陷等造成的质量问题，由公司修理、更换或退款	客户结合自身资金安排以及双方约定的信用期主要通过银行转账或承兑汇票等进行付款，通常在收到发票后 30-120 天付款
贸易客户	主要通过书面合同、邮件等方式进行下单		与直销客户差异较小；同时，公司针对贸易客户多频次、少批量的订单特点，备有一定库存，交付周期一般为 3-5 天	主要为汽运		客户结合自身资金安排以及双方约定的信用期主要通过银行转账或承兑汇票等进行付款，通常在收到发票后 30-90 天付款；部分客户通过预付款方式付款

由上表可知，报告期内公司向各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排不存在重大差异，根据具体客户类型的不同略有差异，具有合理性。

2、贸易商客户收货、付款等订单执行过程是否涉及实际终端客户

报告期内，公司与贸易商客户间的业务往来属于买断式销售，因此贸易商客

户收货、付款等订单执行过程不涉及实际终端客户。

（五）客户集中度逐年降低的原因及合理性，客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业惯例；按销售收入规模区间分段表格列示各期客户数量、收入金额分布和占比情况，并分析不同规模客户销售变化原因

1、客户集中度逐年降低的原因及合理性，客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业惯例

（1）客户集中度逐年降低的原因及合理性

报告期内，公司向前五名客户销售的产品内容及销售金额情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售收入	营业收入占比
2026 年 1-6 月	1	佛瑞亚	座椅电机	34,003.12	10.03%
	2	李尔	座椅电机	25,653.89	7.57%
	3	上汽集团	座椅电机、雨刮器总成	24,348.23	7.18%
	4	吉利汽车	雨刮器总成	24,080.72	7.10%
	5	长城汽车	座椅电机、雨刮器总成	14,868.20	4.39%
	合计			**122,954.16**	**36.28%**
2025 年度	1	佛瑞亚	座椅电机	77,234.95	11.76%
	2	吉利汽车	雨刮器总成	52,721.01	8.03%
	3	上汽集团	座椅电机、雨刮器总成	51,182.32	7.79%
	4	李尔	座椅电机	42,267.83	6.44%
	5	长城汽车	雨刮器总成、座椅电机	30,765.96	4.69%
	合计			**254,172.08**	**38.71%**
2024 年度	1	佛瑞亚	座椅电机	80,930.49	15.33%
	2	上汽集团	座椅电机、雨刮器总成	42,572.78	8.06%
	3	吉利汽车	雨刮器总成	36,592.11	6.93%
	4	麦格纳	座椅电机	35,506.16	6.73%
	5	李尔	座椅电机	30,871.92	5.85%
	合计			**226,473.45**	**42.90%**
2023 年度	1	佛瑞亚	座椅电机	73,426.29	17.79%
	2	上汽集团	座椅电机、雨刮器总成	43,229.07	10.47%

期间	序号	客户名称	主要销售内容	销售收入	营业收入占比
	3	麦格纳	座椅电机	25,979.44	6.29%
	4	吉利汽车	雨刮器总成	25,721.47	6.23%
	5	长城汽车	雨刮器总成、座椅电机	24,657.53	5.97%
	合计			**193,013.80**	**46.75%**

由上表可知，报告期内公司对前五名客户的销售金额分别为 193,013.80 万元、226,473.45 万元、254,172.08 万元和 122,954.16 万元，占当期营业收入的比例分别为 46.75%、42.90%、38.71%和 36.28%，呈现逐年下降趋势。报告期内，公司客户集中度逐年下降，主要系公司近年来积极拓展新能源汽车厂商，优化客户结构所致，报告期内公司来自国内外知名新能源汽车客户的订单增长显著，在保障经营规模逐年稳步提高基础上，进一步降低了公司对主要客户的销售依赖风险。报告期内，公司客户集中度逐年稳步下降具有合理性，具体分析如下：

①公司客户集中度变动趋势与新能源渗透率持续上升保持一致

2023 年度至 2025 年度，全球新能源汽车产量年均复合增长率为 24.1%，新能源汽车渗透率由 2023 年度的 15.3%上升至 2025 年度的 22.9%；我国新能源汽车产量年均复合增长率为 31.3%，新能源汽车渗透率由 2023 年度的 31.8%上升至 2025 年度的 47.9%，公司报告期内对新能源汽车配套销售占比持续提升，客户集中度逐步降低的变动趋势与下游新能源汽车高速发展的行业态势相契合。

②公司前五名客户整体保持稳定

报告期内，公司前五名客户的变动情况如下：

时间	客户名称	产品类型	变动情况
2026 年 1-6 月	—	—	—
2025 年度	长城汽车	雨刮器总成、座椅电机	进入前五名客户
	麦格纳	座椅电机	退出前五名客户
2024 年度	李尔	座椅电机	进入前五名客户
	长城汽车	雨刮器总成、座椅电机	退出前五名客户

注：2026 年 1-6 月公司前五名客户范围与 2025 年度保持一致，仅位次有所变动。

由上表可知，虽然报告期内公司客户集中度逐步降低，但公司前五名客户整体保持稳定，不存在较大变化。公司雨刮器总成和座椅电机产品的主要客户均为国内外知名的整车厂及汽车零部件一级供应商，部分客户受不同年度自身汽车销

量或下游整车客户销量波动进而对公司的采购也有所波动，因而出现交替进入公司前五名客户的情形，客户集中度降低未对公司客户整体稳定性产生重大不利影响。

（2）客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司的比较情况，是否符合行业惯例

报告期内，公司与同行业可比公司前五名客户收入占比对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	未披露	49.86%	48.23%	56.00%
恒帅股份	未披露	46.35%	48.03%	46.50%
云意电气	未披露	34.27%	38.59%	42.38%
贵航股份	未披露	34.51%	26.44%	23.14%
平均值	-	**41.25%**	**40.32%**	**42.01%**
发行人	36.28%	38.71%	42.90%	46.75%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②同行业可比公司未披露 2026 年 1-6 月前五名客户收入占比数据。

由上表可知，报告期内公司前五名客户收入占比分别为 46.75%、42.90%、38.71%和 36.28%，与同行业可比公司前五名客户收入占比平均值整体接近，且位于可比区间范围内，不存在明显差异。其中，贵航股份前五名客户收入占比呈现上升趋势，与同行业整体变化趋势存在一定差异，若剔除贵航股份，则公司与剩余三家同行业可比公司前五名客户收入占比对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	未披露	49.86%	48.23%	56.00%
恒帅股份	未披露	46.35%	48.03%	46.50%
云意电气	未披露	34.27%	38.59%	42.38%
平均值	-	**43.49%**	**44.95%**	**48.29%**
发行人	36.28%	38.71%	42.90%	46.75%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②同行业可比公司未披露 2026 年 1-6 月前五名客户收入占比数据。

由上表可知，报告期内公司前五名客户收入占比与上述三家同行业可比公司平均值整体接近，且二者均呈同步下降趋势，不存在明显差异。

综上所述，报告期内公司客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司相比整

体吻合，符合行业惯例。

2、按销售收入规模区间分段表格列示各期客户数量、收入金额分布和占比情况，并分析不同规模客户销售变化原因

报告期内，公司主营业务收入按销售收入规模区间划分客户情况如下：

单位：家、万元

收入规模区间	2026 年 1-6 月			2025 年度		
	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比
5,000 万元（含）以上	10	78,360.04	23.69%	30	290,497.57	45.32%
1,000（含）至 5,000 万元	76	157,466.01	47.60%	121	263,018.46	41.03%
100（含）至 1,000 万元	220	86,124.03	26.03%	210	78,743.68	12.28%
100 万元以下	768	8,862.87	2.68%	752	8,776.92	1.37%
合计	**1,074**	**330,812.95**	**100.00%**	**1,113**	**641,036.63**	**100.00%**
收入规模区间	**2024 年度**			**2023 年度**		
	客户数量	**销售收入**	**占比**	**客户数量**	**销售收入**	**占比**
5,000 万元（含）以上	26	257,187.93	49.82%	20	189,472.70	47.08%
1,000（含）至 5,000 万元	85	182,813.86	35.41%	66	138,682.51	34.46%
100（含）至 1,000 万元	180	65,113.82	12.61%	173	65,646.99	16.31%
100 万元以下	716	11,141.15	2.16%	742	8,679.96	2.16%
合计	**1,007**	**516,256.76**	**100.00%**	**1,001**	**402,482.15**	**100.00%**

从客户数量来看，报告期内公司客户总量稳中有增。其中，2023 年度至 2025 年度 100 万元（含）以上各收入区间客户数量整体呈稳步增长态势，与整体收入增长趋势相匹配；100 万元以下区间客户主要系贸易类客户，其采购规模较小，合作粘性相对较低，客户数量有所波动。

从收入金额分布和占比来看，公司客户规模分布呈现“长尾分布”特征，即少量采购金额较大的客户贡献大部分收入，而数量众多的中小客户仅贡献较小比例收入。其中，最近三年 1,000 万元（含）以上的客户销售收入分别为 328,155.20 万元、440,001.79 万元和 553,516.03 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 81.53%、85.23%和 86.35%，销售收入持续增长且收入占比逐年提升，主要系大型整车厂商及一级供应商的客户粘性较高，定点项目开始量产后，公司向该等客户销售规模通常呈逐年稳步提高趋势；100 万元至 1,000 万元客户销售收入分别为 65,646.99 万元、65,113.82 万元和 78,743.68 万元，销售占比分别为 16.31%、

12.61%和 12.28%，销售收入金额呈波动上升趋势，但销售占比逐年下降，主要系随着前期定点项目量产，该收入规模区间客户向公司采购规模通常逐年提高，部分客户进入 1,000 万元以上收入规模区间所致；100 万元以下客户销售收入分别为 8,679.96 万元、11,141.15 万元和 8,776.92 万元，销售占比分别为 2.16%、2.16%和 1.37%，销售金额有所波动，销售占比整体较低，主要系该收入规模区间客户主要系贸易类客户，客户数量较多，平均采购金额较小所致。2026 年 1-6 月，公司客户收入金额分布及占比与前三年度存在一定差异，主要系当期仅为半年度销售额，部分客户分布区间与全年销售相比存在阶段性“滑档”现象，随着销售统计期间拉长，预计相关客户将恢复至原销售分布区间，不存在明显异常。

综上所述，报告期内公司客户数量与收入规模整体保持增长态势，客户结构呈现“长尾分布”特征，整体客户结构的变化与公司业务规模扩大、定点项目量产及客户合作深化趋势相匹配，具有合理性。

（六）报告期内新增及减少客户数量和变动原因，新增客户后续各期销售金额和占比，减少客户前一年销售金额和占比；是否存在新设立即成为发行人客户、销售金额大幅增加、既是客户又是供应商等情形，如存在，逐家说明原因及合理性

1、报告期内新增及减少客户数量和变动原因，新增客户后续各期销售金额和占比，减少客户前一年销售金额和占比

（1）报告期内新增客户数量和变动原因，新增客户后续各期销售金额和占比

报告期内，公司新增客户数量、新增客户后续各年度销售金额及占主营业务收入比例情况如下：

单位：家、万元

新增年度	新增年度销售规模区间	客户数量	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
2026 年 1-6 月	100 万元（含）以上	2	274.57	0.08%	-	-	-	-
	10（含）至 100 万元	19	449.51	0.14%	-	-	-	-
	10 万元以下	134	253.50	0.08%	-	-	-	-
	合计	**155**	**977.58**	**0.30%**	-	-	-	-

新增年度	新增年度销售规模区间	客户数量	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
2025 年度	100 万元（含）以上	4	2,462.87	0.74%	1,700.17	0.27%	-	-
	10（含）至 100 万元	28	838.77	0.25%	884.18	0.14%	-	-
	10 万元以下	140	2,925.60	0.88%	248.99	0.04%	-	-
	合计	**172**	**6,227.24**	**1.88%**	**2,833.34**	**0.44%**	-	-
2024 年度	100 万元（含）以上	7	679.55	0.21%	4,607.38	0.72%	2,272.48	0.44%
	10（含）至 100 万元	24	1,399.78	0.42%	1,891.56	0.30%	797.73	0.15%
	10 万元以下	137	2,068.65	0.63%	828.24	0.13%	237.43	0.05%
	合计	**168**	**4,147.98**	**1.25%**	**7,327.19**	**1.14%**	**3,307.64**	**0.64%**

由上表可知，2024 年度至 2026 年 1-6 月公司新增客户数量分别为 168 家、172 家和 155 家，其中新增当年交易额 100 万元以下的客户分别为 161 家、168 家和 153 家，占当期新增客户比例分别为 95.83%、97.67%和 98.71%，占比始终保持在 95%以上，主要系该等客户主要为贸易商，流动性相对较大，具有合理性。

公司 2024 年度新增客户在 2025 年度和 2026 年 1-6 月销售金额分别为 7,327.19 万元和 4,147.98 万元，占当期主营业务收入比例分别为 1.14%和 1.25%；2025 年度新增客户在 2026 年 1-6 月销售金额为 6,227.24 万元，占当期主营业务收入比例为 1.88%，新增客户后续各期销售金额和占比均较低。

（2）报告期内减少客户数量和变动原因，减少客户前一年销售金额和占比

报告期内，公司减少客户数量、减少客户前一年销售金额及占主营业务收入比例情况如下：

单位：家、万元

减少客户前一年收入规模区间	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度		
	客户数量	前一年销售收入	占比	客户数量	前一年销售收入	占比	客户数量	前一年销售收入	占比
100 万元（含）以上	2	339.57	0.05%	4	2,768.14	0.54%	2	486.66	0.12%
10（含）至 100 万元	17	493.93	0.08%	16	454.66	0.09%	19	659.98	0.16%
10 万元以下	126	265.04	0.04%	106	149.11	0.03%	90	121.21	0.03%
合计	**145**	**1,098.55**	**0.17%**	**126**	**3,371.92**	**0.65%**	**111**	**1,267.85**	**0.32%**

由上表可知，2024 年度至 2026 年 1-6 月公司减少客户数量分别为 111 家、126 家和 145 家，其中减少前一年交易额 100 万元以下的客户分别为 109 家、122

家和 143 家，占当期减少客户比例分别为 98.20%、96.83%和 98.62%，占比始终保持在 95%以上，主要系该等客户主要为贸易商，流动性相对较大，具有合理性。

公司 2024 年度至 2026 年 1-6 月减少客户前一年销售金额分别为 1,267.85 万元、3,371.92 万元和 1,098.55 万元，占前一年主营业务收入比例分别为 0.32%、0.65%和 0.17%，减少客户前一年销售金额和占比均较低。

综上所述，报告期内新增和减少客户对公司整体业绩影响较小。

2、是否存在新设立即成为发行人客户、销售金额大幅增加、既是客户又是供应商等情形，如存在，逐家说明原因及合理性

（1）新设立即成为发行人客户情况

报告期内，新设立当年即与公司交易，且开始合作当年公司对其销售金额超过 50 万元的客户如下：

序号	客户名称	成立日期	开始合作时间	新设立当年即成为客户的原因
1	浙江诚逍贸易有限公司	2023/2/16	2023 年度	其他客户介绍合作
2	成都佰斯凯汽车零部件有限公司	2023/2/27	2023 年度	其他客户介绍合作
3	瑞安市德睿盛汽配有限公司	2023/2/13	2023 年度	客户主动寻求合作
4	雷诺（北京）汽车有限公司上海第一分公司	2025/3/11	2025 年度	其他客户介绍合作
5	沈阳市新万德源汽车配件有限公司	2025/4/23	2025 年度	客户主动寻求合作

上述客户成立即与公司开展合作的主要原因包括：①其他客户介绍；②客户主动寻求合作等，具有合理性。报告期内，公司对上述客户在开始合作当年的销售金额分别为 662.87 万元、0.00 万元、209.78 万元和 0.00 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 0.16%、0.00%、0.03%和 0.00%，金额及占比均较小。

（2）销售金额大幅增加的客户情况

2024 年度和 2025 年度，公司主营业务收入增长前五名客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	变动额
2025 年度	吉利汽车	52,712.30	16,234.28
	A 公司	19,491.91	15,101.72
	李尔	41,718.36	11,005.90

期间	客户名称	销售收入	变动额
	比亚迪	23,725.21	9,615.70
	上海沿浦	25,266.68	9,518.79
	合计	**162,914.46**	**61,476.39**
2024 年度	飞适	24,506.88	11,763.25
	奇瑞汽车	27,411.72	11,023.79
	吉利汽车	36,478.01	10,775.45
	麦格纳	35,455.83	9,476.39
	李尔	30,712.47	9,308.86
	合计	**154,564.91**	**52,347.74**

上述销售金额增长较快的客户中，奇瑞汽车、吉利汽车、A 公司和比亚迪均为国内外知名整车制造企业；飞适、麦格纳、李尔和上海沿浦等均为国内外知名座椅厂商。公司对上述客户销售增长主要系随着双方合作加深，公司与客户粘性稳步提高，定点项目规模增长较快所致，不存在明显异常。

（3）既是客户又是供应商情况

报告期内，公司购销业务中销售和采购金额单年度均在 50 万元以上的既是客户又是供应商的情况如下：

单位：万元

序号	交易对方	业务类型	交易金额				主要交易内容	重叠原因
			2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度		
1	嘉兴耀圆塑胶贸易有限公司	销售	-	168.09	166.10	-	改性塑料粒子	主要系公司供应商，公司向其采购PA塑料粒子原材料，同时向其销售少量改性塑料粒子
		采购	2,428.88	4,329.37	3,717.01	2,372.65	PA塑料粒子	
2	上海子钰汽配有限公司	销售	15.33	10.96	9.71	56.21	座椅电机等	主要系公司供应商，公司同时向其销售少量座椅电机等
		采购	973.34	1,771.25	1,449.02	1,129.77	冲压件	
3	滁州市三林汽车配件有限公司	销售	-	64.66	6.62	-	设备	主要系公司供应商，公司对其存在偶发性设备销售
		采购	870.42	7,114.16	4,744.84	3,763.67	机加工类、包装类、设备、专利和著作权、房屋租赁等	
4	温州市舒惠五金制品有限公司	销售	-	9.10	69.22	65.39	房屋租赁	主要系公司供应商，公司同时向其出租房屋
		采购	44.13	2,984.59	1,551.65	1,230.30	冲压件、标准件、设备、专利权、房屋租赁等	
5	深圳市三多乐智能传动有限公司	销售	184.99	254.82	96.07	59.28	塑料粒子	公司向其采购塑料齿轮组件，同时向其销售改性塑料粒子
		采购	231.95	283.32	115.06	94.82	齿轮组件	
6	苏州恩亿汽车电子科技有限公司	销售	-	-	58.78	-	传感器	公司向其采购控制器总成，同时向其销售传感器
		采购	-	-	148.70	65.49	控制器总成	
7	温州市康金铜业有限公司	销售	63.60	-	-	-	废料	公司向其采购铜线，同时向其销售废料
		采购	170.88	-	-	-	铜线	

报告期内，公司客户与供应商存在重叠的主要原因如下：

①产业链上下游的互补性购销，公司与交易对手在产业链上存在配套关系，双方各自生产不同的产品或零部件，并相互采购对方的产品以满足各自的生产需求；

②偶发性或零星物资的调剂销售，双方根据自身的生产余料、库存物资或生产需求，向现有交易对手进行偶发性、零星的销售或采购；

③废料的回收与销售，公司在生产过程中产生的废料、边角料等，因部分废料、边角料具有一定重复利用价值，公司将上述废料、边角料销售给供应商；

④资产租赁业务，部分供应商租赁公司自有房产等固定资产，以就近服务公司，从而形成客户与供应商重叠。

整体来看，公司客户与供应商重叠情况具备合理性。

（七）截至 2026 年 6 月，公司尚未开始交付的新增产品定点情况，包括项目生命周期总金额、配套车辆总量、量产交付起始时间、定点持续周期时间，上述项目定点数量或金额在不同车型（燃油车/新能源车）、不同定点类别（一品一点/一品多点）之间的分布占比

1、公司尚未开始交付的新增产品定点情况

截至 2026 年 6 月末，公司尚未开始交付的新增产品定点项目情况如下：

单位：个、万元、万台

产品类型	预计起始交付年度	持续周期 5 年（含）以内			持续周期 5 年以上		
		项目数量	项目生命周期总金额	配套车辆总量	项目数量	项目生命周期总金额	配套车辆总量
雨刮器总成	2026 年	59	142,120.50	782.70	32	222,096.70	830.10
	2027 年	31	177,625.43	716.10	27	325,523.20	1,328.76
	2028 年	2	905.10	5.00	1	72,321.10	200.90
座椅电机	2026 年	39	151,952.69	779.27	22	141,287.95	810.17
	2027 年	16	88,469.27	466.46	5	51,713.92	298.35
	2028 年	-	-	-	4	103,438.45	435.79
	2029 年	-	-	-	3	23,042.70	90.10
车身智	2026 年	4	10,742.40	134.00	-	-	-

产品类型	预计起始交付年度	持续周期 5 年（含）以内			持续周期 5 年以上		
		项目数量	项目生命周期总金额	配套车辆总量	项目数量	项目生命周期总金额	配套车辆总量
能电机	2027 年	2	8,115.87	135.36	1	2,537.76	48.00
其他	2026 年	-	-	-	1	39.68	1.24
	2027 年	1	95.04	3.00	-	-	-
合计	**-**	**154**	**580,026.29**	**3,021.89**	**96**	**942,001.47**	**4,043.41**

注：①项目生命周期总金额=定点项目产品价格*定点项目预测采购量，其中定点项目产品价格依据项目定点函或价格协议等文件中的价格确定，定点项目预测采购量依据项目定点函等文件中列示的数量确定；②雨刮器总成定点项目包括前雨刮总成和后雨刮总成产品，为避免重复计算，配套车辆总量仅匹配前雨刮总成定点项目数量；③座椅电机定点项目包括水平电机、调角电机、前抬高电机、后抬高电机等产品，假设每台汽车配套座椅电机数量为 4 台。

由上表可知，公司尚未开始交付的新增产品定点项目以雨刮器总成和座椅电机产品为主，预计起始交付年度集中在 2026 年度和 2027 年度，与公司取得客户定点项目后交付周期基本匹配，定点项目持续周期 5 年（含）以内的定点项目为 154 项，预期项目生命周期金额合计为 580,026.29 万元，该部分项目将在未来 3-5 年内形成收入贡献；定点项目持续周期 5 年以上的定点项目为 96 项，预期项目生命周期金额合计为 942,001.47 万元，该部分项目将在中长期形成收入增量。公司在雨刮器总成和座椅电机产品领域具备持续订单获取能力与中长期业务储备。

2、上述项目定点数量或金额在不同车型（燃油车/新能源车）、不同定点类别（一品一点/一品多点）之间的分布占比

（1）定点项目按车型分布

截至 2026 年 6 月末，公司尚未开始交付的新增产品定点项目按车型（燃油车/新能源车）分布情况如下：

单位：个、万元

能源类型	项目数量		项目生命周期总金额	
	数量	占比	金额	占比
新能源	161	64.40%	980,390.31	64.41%
燃油车	57	22.80%	394,801.50	25.94%
新能源/燃油车	26	10.40%	88,540.40	5.82%
其他	6	2.40%	58,295.56	3.83%
合计	**250**	**100.00%**	**1,522,027.76**	**100.00%**

注：①部分定点项目对应车型为平台车型，存在既有新能源版本，又有燃油车版本的情

况；②其他为公司未能获取下游终端配套车型部分。

由上表可知，截至 2026 年 6 月末公司尚未开始交付的新增产品定点项目以新能源汽车项目为主，公司销售收入的快速增长与下游新能源汽车市场的增长契合度较高。

（2）定点项目按定点类别分布

截至 2026 年 6 月末，公司尚未开始交付的新增产品定点项目按定点类别（一品一点/一品多点）分布情况如下：

单位：个、万元

定点类别	项目数量		项目生命周期总金额	
	数量	占比	金额	占比
一品一点	243	97.20%	1,505,619.69	98.92%
一品多点	7	2.80%	16,408.07	1.08%
合计	**250**	**100.00%**	**1,522,027.76**	**100.00%**

由上表可知，截至 2026 年 6 月末公司尚未开始交付的新增产品定点项目以一品一点项目为主，体现公司较强的市场竞争力。

（八）不同客户信用政策和退换货是否存在差异、报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施，主要客户在相关应用领域的市场占有率、行业地位，并结合下游终端应用行业发展、客户市场占有率等情况，分析未来主要产品销量、收入增长的稳定性和可持续性

1、不同客户信用政策和退换货是否存在差异、报告期内是否存在产品退换货、质量纠纷等情况及解决措施

公司对不同类型客户销售的信用政策和退换货政策情况如下：

客户类型	信用政策	退换货政策
一级供应商	通常在收到发票后 30-120 天通过银行转账或承兑汇票等进行付款	客户在质保期内的使用过程中发现因材料、工艺、设计缺陷等造成的质量问题，由公司修理、更换或退款
整车制造企业		
商用车及工程机械制造企业		
其他	通常在收到发票后 30-90 天通过银行转账或承兑汇票等进行付款；部分贸易商通过预付款方式付款	

由上表可知，报告期内公司综合考虑客户的经营规模、合作历史、销售规模

及资金周转速度等因素，针对不同类型客户制定差异化的信用政策，各客户间的信用政策存在一定差异，具有商业合理性。

公司针对各类客户的退换货政策保持一致，不存在重大差异。报告期内，公司退换货情况详见本回复之“5.关于主营业务收入”之“一/（七）说明公司的退换货政策，列示报告期内退换货金额及占比并说明原因”相关内容，报告期内公司退换货主要系客户提出产品存在部分质量问题、包装瑕疵或项目变更，公司基于与客户的良好合作关系及协议约定，对相关产品进行退换货处理，不存在因重大质量问题导致的质量纠纷或大规模退换货情形。

2、主要客户在相关应用领域的市场占有率、行业地位

公司报告期内前十名客户在相关应用领域的市场占有率、行业地位情况如下：

客户名称	行业地位	市场占有率
佛瑞亚	根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的 2025 年全球汽车零部件配套供应商百强榜，佛瑞亚排名第 8 位	2025 年度收入为 262 亿欧元，据测算全球汽车座椅市场占有率约为 12.3%
吉利汽车	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 302.5 万辆，排名第 3 位；根据盖世全球汽车产业大数据发布信息，2025 年度全球车企销量排名第 9 位	2025 年度收入为 3,452.32 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 10.5%
上汽集团	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 450.7 万辆，排名第 2 位；根据盖世全球汽车产业大数据发布信息，2025 年度全球车企销量排名第 7 位	2025 年度收入为 6,562.44 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 12.8%、中国汽车座椅市场占有率约为 21.6%
李尔	根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的 2025 年全球汽车零部件配套供应商百强榜，李尔排名第 10 位	2025 年度收入为 232.6 亿美元，据测算全球汽车座椅市场占有率约为 22.6%
长城汽车	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 132.4 万辆，排名第 10 位	2025 年度收入为 2,228.24 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 3.8%
麦格纳	根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的 2025 年全球汽车零部件配套供应商百强榜，麦格纳排名第 3 位	2025 年度收入为 420 亿美元，据测算全球汽车座椅市场占有率约为 7.7%
飞适	Fisher Dynamics Corp.总部位于美国，是全球知名的汽车座椅供应商之一	-
奇瑞汽车	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 280.6 万辆，排名第 6 位	2025 年度收入为 3,002.87 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 8.1%
上海沿浦	业内领先的汽车零部件制造商，产品主要包括汽车座椅骨架总成（含座椅滑轨）、精密冲压件（广泛应用于汽车座椅、被动安全系统、闭锁系统等）、精密注塑零部件及模具，是东实李尔集团、麦格纳集团最重要的战略供应商之一	2025 年度收入为 24.19 亿元，据测算中国汽车座椅市场占有率约为 5.1%
比亚迪	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 460.2 万辆，排名第 1 位；根据盖世全球汽车产业大数据发布信息，2025 年度全球车企销量排名第 6 位	2025 年度收入为 8,039.65 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 13.4%
东风集团	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 189.6 万辆，排名第 7 位	2025 年度收入为 1,316.10 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 7.2%

客户名称	行业地位	市场占有率
广汽集团	根据中国汽车工业协会发布的《2025 年中国国内汽车主机厂销量排名》，2025 年度销量为 172.9 万辆，排名第 9 位	2025 年度收入为 956.62 亿元，据测算中国汽车整车市场占有率约为 5.0%
A 公司	根据中汽数研发布的 2025 年全球新能源汽车销量排行榜，A 公司排名前 10 位	据测算全球新能源汽车市场份额超过 3%

数据来源：上市公司定期报告、产业报告、行业协会数据等市场公开信息。

由上表可知，报告期内公司主要客户均为国内外知名的整车厂及汽车零部件一级供应商。其中，佛瑞亚、李尔和麦格纳为 2025 年度全球汽车零部件配套前十名供应商；吉利汽车、上汽集团、长城汽车、奇瑞汽车、比亚迪、东风集团和广汽集团为 2025 年度国内销量前十名整车厂，吉利汽车、上汽集团和比亚迪为 2025 年度全球销量前十名整车厂；A 公司为全球知名新能源汽车品牌，公司主要客户在相关应用领域的市场占有率领先、行业地位突出。

3、结合下游终端应用行业发展、客户市场占有率等情况，分析未来主要产品销量、收入增长的稳定性和可持续性

从下游终端应用行业发展情况来看，全球汽车工业历经百年发展，已形成产业链条长、涉及领域广、技术集成度高、产业带动效应强的鲜明特征。2025 年，全球汽车产销量分别为 9,638 万辆和 9,980 万辆，市场规模接近历史高位，展现出强大的需求韧性与稳定基础。同期，我国汽车产销量分别达到 3,453.1 万辆和 3,440.0 万辆，连续十七年稳居全球第一，产业根基雄厚，但与此同时，我国千人汽车保有量约为 261 辆，显著低于主要发达国家，市场增量空间广阔。在“双碳”目标引领下，2025 年我国新能源汽车销量达 1,649.0 万辆，同比增长 28.2%，渗透率攀升至 47.9%，领先全球。汽车电动化与智能化变革为本土零部件企业带来重大机遇，一方面自主品牌快速崛起为本土供应商提供了更广阔的配套市场，另一方面新能源车型快速迭代对供应链响应能力提出更高要求，国内企业在成本管控方面更具优势，市场份额逐渐上升。未来，随着行业技术标准持续提升、规模效应进一步凸显，市场份额将持续向技术领先、质量稳定、具备规模交付能力的头部企业集中。公司雨刮器总成销量 2020 年至 2025 年连续六年排名国内第一，座椅电机销量 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一，两大核心产品均拥有稳固的市场占有率与显著的行业竞争力，公司在未来的市场竞争中抢占先机。

从客户市场占有率等情况来看，公司主要客户均为国内外知名的整车厂及汽车零部件一级供应商。上述客户在国内外汽车整车市场及零部件配套市场均具有

深厚的行业积累和领先的市场占有率，业务规模稳步扩大，为公司主要产品销量及收入的持续增长提供了坚实的需求基础。

综上所述，预计公司未来主要产品销量、收入增长具有稳定性和可持续性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内销售业务的开展情况；了解各类型客户销售的订单发起、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排；了解贸易商客户收货、付款等订单执行过程是否涉及实际终端客户；了解客户集中度逐年降低的原因；了解不同客户信用政策和退换货是否存在差异；

2、获取发行人报告期内销售明细表，统计各类型销售模式下对应的产品类型、销量、均价、销售收入和占比，分析不同模式销售变化原因；统计各类型客户对应的销售收入金额、占比，分析报告期内收入贡献增长较快的客户类型、原因；统计报告期内发行人向前五名客户销售的产品内容及销售金额情况；统计按销售收入规模区间发行人各期客户数量、收入金额分布和占比情况，分析不同规模客户销售变化原因；统计报告期内新增及减少客户数量、新增客户后续各期销售金额和占比、减少客户前一年销售金额和占比、新设立即成为发行人客户、销售金额大幅增加、既是客户又是供应商等情形，分析上述情形的原因和合理性；

3、查阅发行人主要客户合同，了解各类销售模式对应的收入确认方法、依据、确认时点；了解各类型客户销售的运输方式、质保约定和付款安排等相关条款约定情况；了解发行人与主要客户的信用条款以及退换货条款约定；

4、执行穿行测试，根据选取的样本获取发行人不同销售模式对应的合同、物流单据、客户系统领用数据/客户结算通知单/签收单/报关单等资料，核查收入确认时点是否与合同约定一致；

5、查阅发行人同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司收入确认政策，与发行人收入确认政策进行对比；了解同行业可比公司前五名客户收入占比数据，分析客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司的比较情况；

6、查阅行业研究报告，分析发行人客户集中度及其变动趋势是否符合行业惯例；了解发行人核心产品市场占有率情况；

7、获取发行人定点项目统计信息表，了解截至 2026 年 6 月末尚未开始交付的新增产品定点情况，包括项目生命周期总金额、配套车辆总量、量产交付起始时间、定点持续周期时间，上述项目定点数量或金额在不同车型（燃油车/新能源车）、不同定点类别（一品一点/一品多点）之间的分布占比；

8、获取发行人报告期内退换货明细，统计相关金额及其占主营业务收入的比例情况，通过公开渠道查询发行人与主要客户是否存在因质量纠纷引起的诉讼；

9、查阅行业协会等机构公开披露的行业数据，了解发行人下游终端应用行业发展情况以及发行人主要客户在相关领域的行业地位和市场占有率情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售以直销模式为主；直销模式下的主要产品销售类型为雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机，报告期内相关产品的销量及销售金额均呈整体上升趋势，销售均价整体保持稳定，略有波动主要系客户价格年降、产品销售结构等因素综合影响所致；贸易模式下的主要产品销售类型为雨刮器总成和座椅电机，除 2024 年度雨刮器总成销量、销售收入较高以外，发行人相关产品销量及销售收入整体保持稳定，报告期内相关产品销售均价整体保持稳定，略有波动主要系贸易销售整体规模较小的情况下，产品销售结构变动影响所致；

2、报告期内，发行人直销、贸易模式下的收入确认方法、依据、确认时点与合同约定一致；与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，符合行业惯例；

3、报告期内，发行人主要客户类型为一级供应商和整车制造企业；2024 年度收入贡献增长较快的客户类型主要为一级供应商，主要系当年度发行人对部分客户的座椅电机销售金额增长较快所致；2025 年度收入贡献增长较快的客户类型主要为整车制造企业，主要系当年度发行人对部分整车厂商销售的雨刮器总成和座椅电机销售金额增长较快所致；

4、报告期内，发行人向各类型客户销售的具体订单发起方式、定价方式、生产交付周期、运输方式、质保约定和付款安排不存在重大差异，根据具体客户类型的不同略有差异；贸易商客户收货、付款等订单执行过程不涉及实际终端客户；

5、报告期内，发行人客户集中度逐年降低，主要系发行人近年来积极拓展新能源汽车厂商，优化客户结构所致，具有合理性；客户集中度及其变动趋势与同行业可比公司相比整体吻合，符合行业惯例；客户数量与收入规模整体保持增长态势，客户结构呈现“长尾分布”特征，整体客户结构的变化与发行人业务规模扩大、定点项目量产及客户合作深化趋势相匹配，具有合理性；

6、报告期内，发行人新增及减少客户主要集中在 100 万元以下收入规模区间，主要系该等客户主要为贸易商，流动性相对较大，新增和减少客户对发行人整体业绩影响较小；新设立当年即成为发行人客户主要系其他客户介绍、客户主动寻求合作等原因所致，涉及销售金额及其占当期主营业务收入的比例较小；销售金额增长较快的客户均为国内外知名整车制造企业和知名座椅厂商，主要系随着发行人与客户粘性稳步提高，定点项目规模增长较快所致；既是客户又是供应商情形主要系产业链上下游的互补性购销、偶发性或零星物资的调剂销售、废料的回收与销售、资产租赁业务等原因所致，相关情形均具有合理性；

7、截至 2026 年 6 月末，发行人尚未开始交付的新增产品定点较多，预期项目生命周期总金额较大，发行人具备持续订单获取能力与中长期业务储备；

8、报告期内，发行人针对不同类型客户制定差异化的信用政策，各客户间的信用政策存在一定差异，具有商业合理性；针对各类客户的退换货政策保持一致，不存在重大差异；不存在因重大质量问题导致的质量纠纷或大规模退换货情形；主要客户在相关应用领域的市场占有率领先、行业地位突出；预计发行人未来主要产品销量、收入增长具有稳定性和可持续性。

7. 关于采购和供应商

根据申报材料：（1）报告期内，发行人前五大供应商采购金额占比约 17%，采购的主要原材料包括钢材、漆包线、塑料粒子、锌铝合金、元器件、磁材等，各期采购金额呈现上升趋势，各类原材料采购价格变动趋势各异；（2）采购的主要能源为电和天然气，报告期内采购金额逐年增加。

请发行人说明：（1）影响上游原材料价格变动的主要因素、发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致，原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系，发行人应对主要原材料价格波动的具体措施；（2）报告期内是否有贸易类供应商的最终供应商为公司直接供应商的情况和各期采购占比、采购均价，如有请说明此种情况下通过贸易类供应商采购的原因和必要性；（3）各期主要供应商变动的具体原因；各期新增供应商数量、主要采购原材料、各期采购数量、采购金额；各期退出供应商名称、退出原因、退出前一年采购原材料种类和金额；（4）采购原材料到货检验比例、检验周期、检验结果记录和传递方式，是否存在检验不合格的情形及具体处理方式；（5）原材料采购比价、订单、验收入库、付款等各环节的内部控制制度，相关内控制度是否实际有效执行。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）影响上游原材料价格变动的主要因素、发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致，原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系，发行人应对主要原材料价格波动的具体措施

1、影响上游原材料价格变动的主要因素、发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致

报告期内公司主要采购原材料种类包括钢材、漆包线、塑料粒子、锌铝合金、电子元件及磁材等。其中，钢材、漆包线、塑料粒子及锌铝合金价格主要受大宗市场商品价格及市场供求关系的影响；元器件及磁材价格主要受钕铁硼磁铁、控制线路板等基础原材料价格及加工费用影响。报告期内，公司主要原材料的采购价格变化情况如下：

单位：元/千克、元/个

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	价格	变动	价格	变动	价格	变动	价格
钢材	4.85	-4.34%	5.07	-3.24%	5.24	-2.78%	5.39
漆包线	93.18	22.88%	75.83	6.77%	71.02	9.82%	64.67
塑料粒子	17.45	-5.27%	18.42	-0.75%	18.56	-4.23%	19.38
锌铝合金	22.14	14.36%	19.36	2.43%	18.90	5.65%	17.89
元器件	0.52	4.00%	0.50	4.17%	0.48	-7.69%	0.52
磁材	0.71	4.41%	0.68	-5.56%	0.72	-5.26%	0.76

由上表可知，报告期内受大宗商品价格波动的影响，公司主要原材料中钢材、塑料粒子的采购均价有所下降，漆包线、锌铝合金的采购均价有所上升，电子元件及磁材的采购均价呈先下降后上升趋势。

（1）钢材采购价格与市场价格变动趋势分析

公司采购的钢材型号较多，不同型号价格差异较大，其中采购量较大的钢材类别为冷轧钢卷和镀锌钢卷，以下选取冷轧钢卷和镀锌钢卷进行分析。

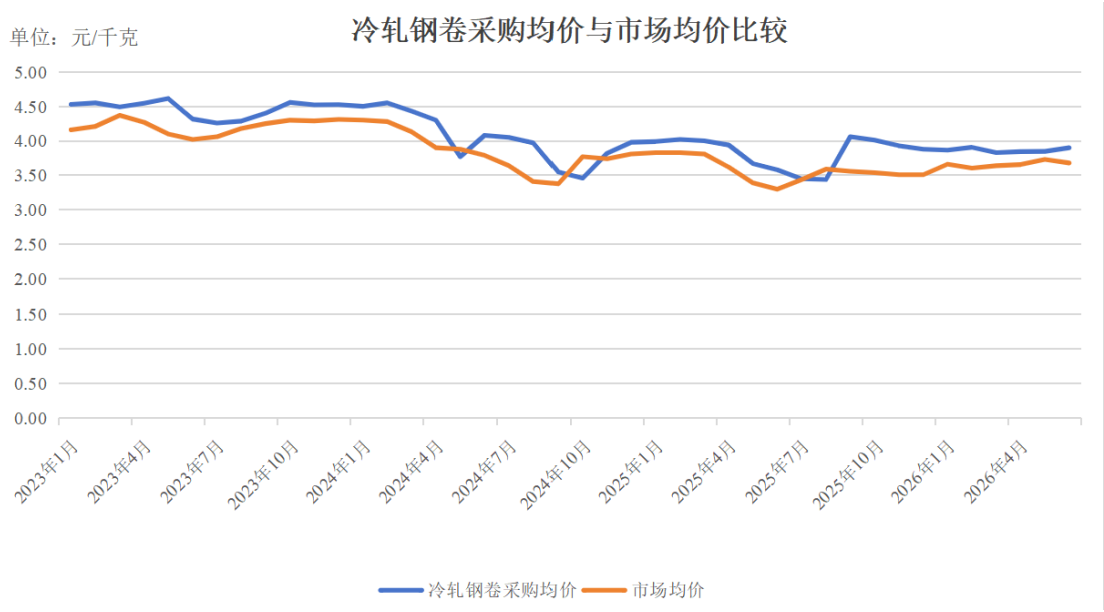
①冷轧钢卷采购价格与市场价格变动趋势分析

报告期内，公司冷轧钢卷采购价格与市场价格对比如下：

单位：万元、元/千克

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
冷轧钢卷采购金额	8,303.09	15,355.40	12,436.84	11,290.90
冷轧钢卷采购均价	3.86	3.88	4.01	4.46
市场均价	3.66	3.76	4.04	4.37
价格差异率	**5.38%**	**3.24%**	**-0.72%**	**2.02%**

注：冷轧钢卷市场均价来源于同花顺 iFinD，型号为冷卷:0.8*1250*C:SPCC:宝钢:上海。



报告期内，公司冷轧钢卷采购均价与市场均价变动趋势基本一致。从年度采购均价来看，公司冷轧钢卷采购均价整体略高于市场均价，主要系公司钢材采购价格为到厂价，供应商报价中除基础钢材价格外，还包括吊装费、运费等费用；同时，为便于钢材到货后直接使用，公司要求供应商送货前按照使用要求进行分条等初加工，供应商售价中亦包含该部分加工费用，而市场公开报价通常不含上述费用。2024 年度公司采购均价略低于市场均价，主要系当年下半年冷轧钢卷市场价格显著下行，而公司该年度冷轧钢卷采购主要集中于下半年，故 2024 年平均采购价略低于市场均价，具有合理性。整体来看，报告期内公司冷轧钢卷年度采购均价与市场均价差异较小，处于合理范围内。

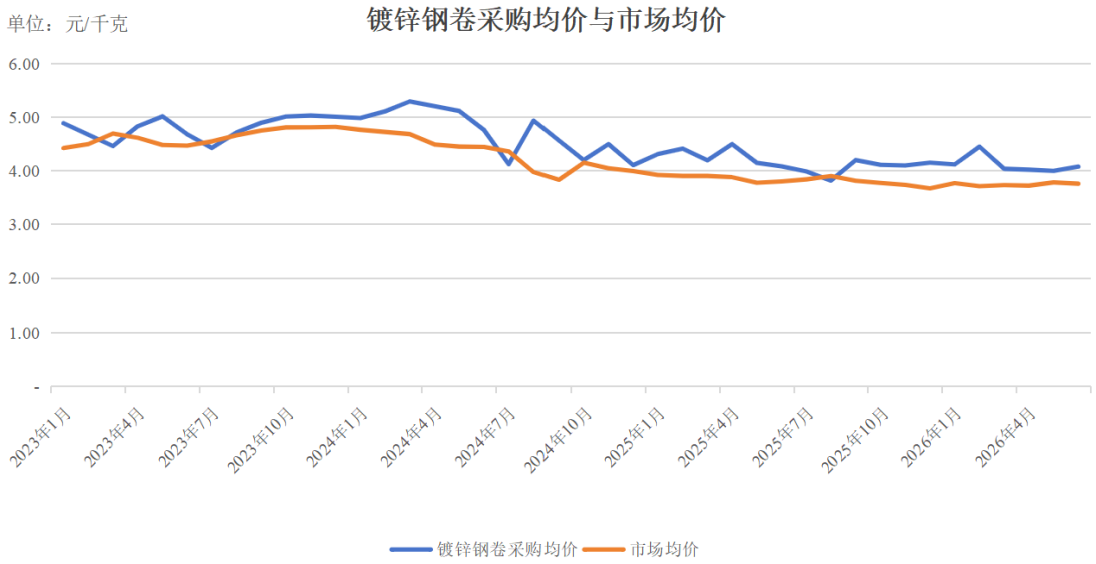
②镀锌钢卷采购价格与市场价格变动趋势分析

报告期内，公司镀锌钢卷采购价格与市场价格对比如下：

单位：万元、元/千克

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
镀锌钢卷采购金额	6,273.11	13,204.95	9,608.75	8,780.98
镀锌钢卷采购均价	4.07	4.16	4.49	4.91
市场均价	3.75	3.97	4.38	4.64
价格差异率	**8.53%**	**4.84%**	**2.52%**	**5.79%**

注：镀锌钢卷市场均价来源于我的钢铁网，型号为镀锌板卷 1.2*1250*C。



报告期内，公司镀锌钢卷采购均价与市场均价变动趋势基本一致。公司镀锌钢卷采购型号较多，不同型号在材质、厚度、镀锌方式及镀锌量等方面存在差异，而市场公开价格仅为镀锌板卷 1.2*1250*C 一种型号的价格，导致价格存在差异。同时，公司镀锌钢卷采购价格亦为到厂价（含吊装费、运费等费用）且包含分条等初加工费用，而市场公开报价通常不含上述费用，导致公司镀锌钢卷采购均价整体略高于市场均价。整体来看，报告期内公司镀锌钢卷年度采购均价与市场均价差异较小，处于合理范围内。

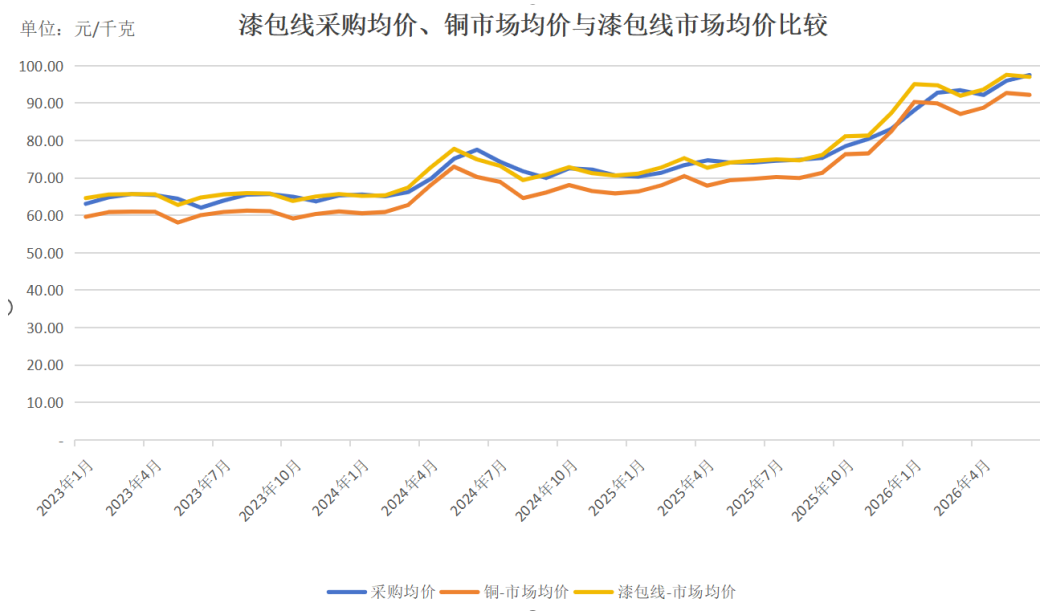
（2）漆包线采购价格与市场价格变动趋势分析

报告期内，公司漆包线采购价格与市场价格对比如下：

单位：万元、元/千克

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
漆包线采购金额	18,949.71	32,609.17	24,857.73	17,395.19
漆包线采购均价	93.18	75.83	71.02	64.67
铜市场均价	90.09	71.89	66.42	60.42
漆包线市场均价	94.91	76.47	71.03	65.13
与漆包线市场均价差异率	**-1.82%**	**-0.83%**	**-0.01%**	**-0.72%**

注：数据来源于上海有色金属网，1#电解铜；Wind，型号为：漆包线（QZ 0.1-3.0mm）：有色市场。



报告期内，公司漆包线采购均价与铜、漆包线市场均价变动趋势基本一致。从年度采购均价来看，公司漆包线采购均价高于铜市场均价，主要系公司采购的漆包线均为定制加工产品，以基础材料铜为原料加工而成，采购价格按照公司下达具体订单时基础材料铜价叠加加工费构成，故采购均价高于同期铜市场均价；同时，公司漆包线采购均价略低于漆包线市场均价，主要系公司采购规模较大，具备一定议价能力，具有商业合理性。

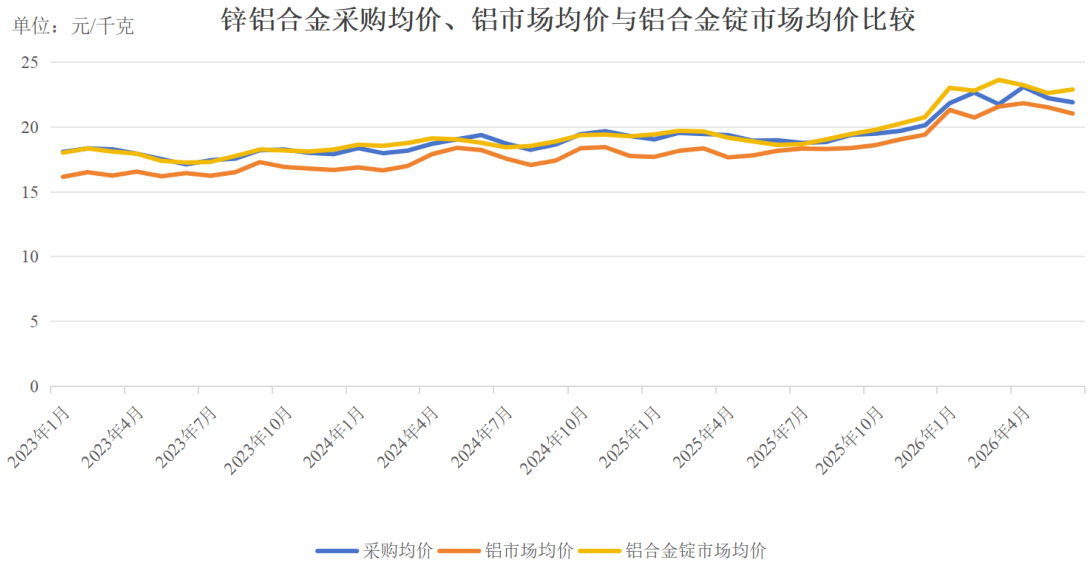
（3）锌铝合金采购价格与市场价格变动趋势分析

报告期内，公司锌铝合金采购价格与市场价格对比如下：

单位：万元、元/千克

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
锌铝合金采购金额	13,382.34	22,036.58	15,734.86	11,636.58
锌铝合金采购均价	22.14	19.36	18.90	17.89
铝市场价格	21.39	18.36	17.66	16.54
铝合金锭市场均价	23.07	19.47	18.91	17.90
与铝合金锭市场价格差异率	**-4.01%**	**-0.59%**	**-0.08%**	**-0.06%**

注：数据来源于上海有色金属网，A380 铝合金锭；A00 铝锭。



报告期内，公司锌铝合金采购均价与铝、铝合金锭市场均价变动趋势基本一致。从年度采购均价来看，公司锌铝合金采购均价高于铝市场均价，主要系公司采购的锌铝合金为压铸用铝合金锭，系在基础铝中添加铜、镁等元素制成，相关元素市场价格高于基础铝价格，故采购均价高于同期铝市场均价；同时，公司锌铝合金采购均价略低于铝合金锭市场均价，主要系公司采购规模较大，具备一定议价能力，具有商业合理性。

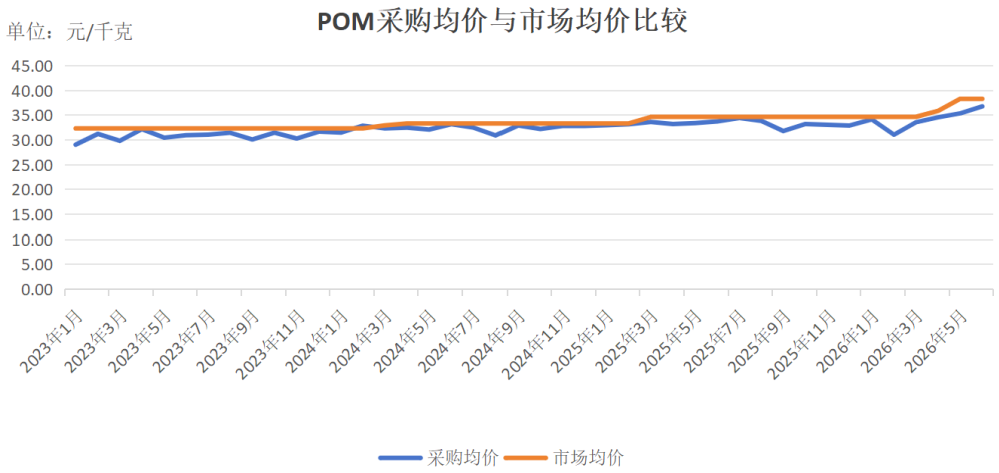
（4）塑料粒子的采购价格与市场价格变动趋势分析

公司采购的塑料粒子型号较多，不同型号价格差异较大，其中采购量较大的塑料粒子类别为 POM，以下选取 POM 进行分析。报告期内，公司 POM 采购价格与市场价格对比如下：

单位：万元、元/千克

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
POM 采购金额	4,070.13	8,284.07	6,079.60	4,928.37
POM 采购均价	34.65	33.27	32.49	30.88
市场均价	36.15	34.55	33.15	32.36
价格差异率	**-4.15%**	**-3.68%**	**-2.00%**	**-4.57%**

注：POM 市场均价来源于 POM 产业网杜邦 POM 产品价格数据。



报告期内，公司 POM 采购均价与市场均价变动趋势基本一致。从年度采购均价来看，公司 POM 采购均价略低于市场均价，主要系公司采购规模较大，具备一定议价能力，具有商业合理性。

此外，公司其他主要原材料为元器件（包括电感、保护器、电刷等）及磁材（包括磁瓦、磁环等），具有单价较低、采购量较大、型号规格众多等特点。上述原材料无公开市场报价，采购价格主要受钕铁硼磁铁、控制线路板等上游原材料价格及定制化加工费用影响，由双方协商确定，定价公允。

2、原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系

报告期内，公司原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系详见本回复之“5. 关于主营业务收入”之“一/（一）/2、主要原材料价格变动对发行人产品销售价格的影响”相关内容。

3、发行人应对主要原材料价格波动的具体措施

为应对原材料价格波动，公司主要采取了以下具体措施：

（1）推进集中采购，缓解原材料价格波动影响

报告期内，铜、铝、钢材等大宗商品价格存在一定波动。随着公司业务规模扩大，采购规模亦不断提升，公司已陆续开展集中化采购，进一步提升与供应商的议价能力，能够将部分价格波动影响向上游供应商传导，从而降低原材料价格上涨对公司生产经营的影响。

（2）与主要供应商建立并维护良好的合作关系

公司与主要原材料供应商建立并维护良好的合作关系，一方面保障货源供应稳定，尽量避免出现临时供货不足而以高价向市场购买的情形；另一方面，利用公司规模采购优势提高议价能力，降低原材料价格波动的影响。

（3）建立安全库存及适当备货机制

公司实行“以产定购+适当备货”的采购模式，根据生产需求制定采购计划，并对部分关键原材料及零部件进行安全库存备货，以平衡原材料成本波动风险与运营效率。

（4）打造垂直化一体生产工序，减少外部供应商依赖

在成本端，通过对制造全链条的精细化管控与内部资源协同优化，公司有效减少对外部供应商的依赖，显著降低外部采购与中间交易成本。垂直整合带来的规模效应与工序衔接效率，使整体制造成本得到系统性优化，为公司赢得了更大的定价弹性与利润空间。

（5）优化设计与工艺，提升成本控制能力

公司通过产品设计优化和生产工艺改进来消化原材料价格波动压力。例如，在座椅电机业务中，公司通过优化材料利用率和推进自动化生产，有效提升了单位成本控制能力，有效应对了原材料价格波动的部分压力，从而保持了产品毛利率稳定在较高水平。

（6）加强与客户协商，形成原材料大幅波动情形下的价格逐步传导

公司凭借持续扩大的经营规模和不断增强的行业影响力，通过加大研发投入、提升产品品质等方式，已获得客户广泛认可，逐步建立了突出的行业和市场地位并提高自身的议价能力。原材料价格大幅上涨且导致整体产品成本上升一定幅度时，公司将主动与客户协商产品提价事宜，将部分原材料价格波动影响向下游客户传导。

综上所述，为应对原材料价格波动，公司采取了推进集中采购、与主要供应商建立并维护良好的合作关系、建立安全库存及适当备货机制、打造垂直化一体生产工序、优化设计与工艺、加强与客户协商等具体措施，有效降低了原材料价格波动对经营业绩的不利影响。

（二）报告期内是否有贸易类供应商的最终供应商为公司直接供应商的情况和各期采购占比、采购均价，如有请说明此种情况下通过贸易类供应商采购的原因和必要性

报告期内，公司存在部分贸易商类供应商的最终供应商与公司直接供应商重合的情形，以下选取年度采购金额 100 万元以上的贸易商进行分析，具体情况如下：

单位：万元、元/千克（个）

期间	序号	供应商名称	采购类别	采购金额	采购均价	采购比例	是否为贸易类供应商	贸易终端与直接供应商重合情况
2026 年 1-6 月	1	上海鞍驰实业有限公司	钢材	4,815.85	5.16	23.73%	是	宝武钢铁集团
	2	上海挣钟实业有限公司	钢材	2,169.47	5.04	10.69%	是	主要为宝武钢铁集团，少量首钢集团，日照宝华等
	3	上海沪予实业发展有限公司	钢材	1,284.24	4.26	6.33%	是	宝武钢铁集团
	4	上海蜀燕实业有限公司	钢材	1,207.92	5.44	5.95%	是	宝武钢铁集团
	5	上海季临实业有限公司	钢材	246.72	3.87	1.22%	是	主要为宝武钢铁集团，少量鞍钢集团
	6	上海繁铁实业有限公司	钢材	168.28	4.48	0.83%	是	宝武钢铁集团
	7	武汉华瑞钢贸易有限公司	钢材	27.07	4.17	0.13%	是	宝武钢铁集团
	向宝武钢铁直接采购			**10,377.58**	**5.46**	**51.13%**	-	-
	1	南通杰澄电子科技有限公司	元器件	88.52	11.57	37.30%	是	瑆捷电子科技（江苏）股份有限公司
	向瑆捷电子直接采购			**148.82**	**10.76**	**62.70%**	-	-
2025 年度	1	上海挣钟实业有限公司	钢材	7,241.55	5.22	18.09%	是	主要为宝武钢铁集团，少量首钢集团，日照宝华等
	2	上海鞍驰实业有限公司	钢材	6,313.50	5.70	15.77%	是	宝武钢铁集团
	3	上海沪予实业发展有限公司	钢材	2,986.47	4.37	7.46%	是	宝武钢铁集团
	4	上海蜀燕实业有限公司	钢材	2,687.51	5.96	6.71%	是	宝武钢铁集团
	5	上海季临实业有限公司	钢材	508.73	3.98	1.27%	是	主要为宝武钢铁集团，少量鞍钢集团
	6	上海繁铁实业有限公司	钢材	330.48	4.52	0.83%	是	宝武钢铁集团
	7	武汉华瑞钢贸易有限公司	钢材	125.27	4.69	0.31%	是	宝武钢铁集团

期间	序号	供应商名称	采购类别	采购金额	采购均价	采购比例	是否为贸易类供应商	贸易终端与直接供应商重合情况
	向宝武钢铁直接采购			**19,838.54**	**5.44**	**49.56%**	-	-
	1	南通杰澄电子科技有限公司	元器件	244.84	11.58	37.97%	是	瑆捷电子科技（江苏）股份有限公司
	向瑆捷电子直接采购			**400.05**	**6.29**	**62.03%**	-	-
2024 年度	1	上海挣钟实业有限公司	钢材	5,884.18	5.26	19.35%	是	主要为宝武钢铁集团，少量首钢集团，日照宝华
	2	上海鞍驰实业有限公司	钢材	4,465.25	6.01	14.68%	是	宝武钢铁集团
	3	上海沪予实业发展有限公司	钢材	2,705.43	4.83	8.90%	是	宝武钢铁集团
	4	上海蜀燕实业有限公司	钢材	1,768.99	5.86	5.82%	是	宝武钢铁集团
	5	上海季临实业有限公司	钢材	436.80	4.26	1.44%	是	主要为宝武钢铁集团，少量鞍钢集团
	6	武汉华瑞钢贸易有限公司	钢材	153.54	4.81	0.50%	是	宝武钢铁集团
	7	上海繁铁实业有限公司	钢材	81.74	4.52	0.27%	是	宝武钢铁集团
	向宝武钢铁直接采购			**14,917.84**	**5.73**	**49.05%**	-	-
2023 年度	1	上海挣钟实业有限公司	钢材	4,852.16	5.45	19.87%	是	主要为宝武钢铁集团，少量首钢集团，日照宝华
	2	上海鞍驰实业有限公司	钢材	3,612.36	5.84	14.79%	是	宝武钢铁集团
	3	上海沪予实业发展有限公司	钢材	2,668.80	5.10	10.93%	是	宝武钢铁集团
	4	上海蜀燕实业有限公司	钢材	775.55	5.43	3.18%	是	宝武钢铁集团
	5	上海季临实业有限公司	钢材	583.53	4.62	2.39%	是	主要为宝武钢铁集团，少量鞍钢集团
	6	武汉华瑞钢贸易有限公司	钢材	140.32	5.01	0.57%	是	宝武钢铁集团
	7	上海繁铁实业有限公司	钢材	7.54	5.12	0.03%	是	宝武钢铁集团
	向宝武钢铁直接采购			**11,775.89**	**5.31**	**48.23%**	-	-
	1	上海恒固电子科技有限公司	化工辅料	168.77	350.70	92.30%	是	三键化工（上海）有限公司
	向三键化工直接采购			**14.08**	**320.00**	**7.70%**	-	-

注：以上供应商按照同一控制下合并口径统计。

公司通过上述贸易类供应商采购的原因如下：

供应商名称	采购类别	通过贸易类供应商采购的原因
上海鞍驰实业有限公司	钢材	该贸易商具备多型号钢材产品整合优势，且交付周期较短。钢材

供应商名称	采购类别	通过贸易类供应商采购的原因
		厂通常需要预定期货，公司存在临时性生产需要时，通过该贸易商采购具有快捷优势，能够满足公司生产供货及时性要求。
上海挣钟实业有限公司	钢材	1、公司采购钢材型号众多，部分较为分散的钢材型号未达到钢材厂大批量、预定式下单要求，通过该贸易商采购具有灵活优势，可满足多种钢材型号的供货需求； 2、钢材厂直采通常需预付货款，而该贸易商给予公司一定信用期，有利于减少公司资金占用。
上海沪予实业发展有限公司	钢材	1、该贸易商起订量门槛较低、供货及时，可解决公司对钢材小批量、多规格的需求； 2、公司临时性生产安排时向该贸易商采购钢材，以保证向客户供货及时稳定。
上海蜀燕实业有限公司	钢材	1、该贸易商钢材交货周期较短，可满足公司临时性生产需要并及时供货； 2、该贸易商可前置筛选钢材质量问题，简化质量异议处理流程，出现质量问题时可随时处理或退换货，具有服务响应优势。
上海季临实业有限公司	钢材	该贸易商备货型号较为齐全、现货库存较为充足，可弥补钢材厂供货周期较长的问题，保障公司原材料供货稳定。
上海繁铁实业有限公司	钢材	该贸易商备货型号较为齐全，可满足公司对少量、多型号钢材的需求，报告期内公司向其采购规模较小。
武汉华瑞钢贸易有限公司	钢材	该贸易商钢材型号较多且起订量门槛较低，可解决公司对钢材小批量、多型号产品的需求，报告期内公司向其采购规模较小。
南通杰澄电子科技有限公司	元器件	公司采购的元器件产品型号较多，经询比价，该贸易商部分高端型号芯片因集采优势，供货价格较原厂报价更优惠，因此选择向贸易商采购。
上海恒固电子科技有限公司	化工辅料	终端供应商三键化工由直销转为经销对外销售模式，公司后续通过贸易商采购。

由上表可知，报告期内公司存在部分贸易类供应商的最终供货方与公司直接供应商重合的情形，主要系以下原因：

1、钢材类贸易商采购具有灵活性与及时性优势

公司生产过程中存在临时性钢材需求，贸易商通常囤积部分现货，能够满足公司生产供货及时性要求；公司部分较为分散的钢材型号未达到钢材厂大批量、预定式下单要求，通过贸易商采购具有灵活优势；部分贸易商给予公司一定信用期，有利于降低公司资金占用成本。

2、元器件及化工辅料类贸易商采购具有价格或模式优势

公司少量元器件通过贸易商采购，主要系部分高端型号芯片贸易商因集采优势，供货价格较原厂报价更优惠；少量化工辅料通过贸易商采购，主要系终端供应商经营模式由直销转为经销所致。

综上，公司向上述贸易类供应商采购具备合理原因和必要性。

（三）各期主要供应商变动的具体原因；各期新增供应商数量、主要采购原材料、各期采购数量、采购金额；各期退出供应商名称、退出原因、退出前一年采购原材料种类和金额

1、各期主要供应商变动的具体原因

报告期内，公司前五名供应商的变动情况如下：

时间	供应商名称	原材料类型	变动情况
2026 年 1-6 月	顺博合金	锌铝合金	进入前五名供应商
	技涵电子	元器件	退出前五名供应商
2025 年度	技涵电子	元器件	进入前五名供应商
	京都龙泰	磁材	退出前五名供应商
2024 年度	京都龙泰	磁材	进入前五名供应商
	鹰球粉末	轴承	退出前五名供应商

报告期内，公司主要供应商整体保持稳定，不存在较大变化。其中，2024 年度，公司对京都龙泰采购规模上升，主要系公司销售规模扩大，需要采购更多的磁材类原材料，因此采购金额扩大；对鹰球粉末采购占比降低，主要系公司向鹰球粉末采购轴承、齿轮类产品等原材料，为保证供货及时，公司轴承类产品供应商不断扩充，导致对其采购规模降低。2025 年度，公司对京都龙泰采购占比下降，主要系公司磁材总体规模不断扩大，公司持续扩充合作的磁材供应商，导致采购来源分散；对技涵电子采购规模上升，主要系公司电子雨刮器总成销售持续放量，对技涵电子雨刮控制器的需求量不断攀升，因此对其采购金额相应增加。2026 年 1-6 月，顺博合金采购金额攀升明显，主要系公司根据生产安排，上半年对锌铝合金采购需求量较大，而公司另一家锌铝合金供应商南京云海铝业有限公司产能受限，使得公司集中对顺博合金进行采购；技涵电子退出前五名供应商系公司当期对其采购规模较为稳定，增速低于顺博合金，技涵电子当期系排名第六大供应商，双方合作稳定。

2、各期新增供应商数量、主要采购原材料、各期采购数量、采购金额

报告期内，公司对供应商采购规模主要集中在 200 万元以上，各期占比均超过 85%，以下选取 200 万元以上的原材料供应商进行分析，各期新增供应商情况如下：

新增年度	主要采购原材料	新增供应商数量（家）	采购金额（万元）	采购数量（吨、千个）
2026 年 1-6 月	钢材	2	924.18	2,216.36
	锌铝合金	1	226.47	101.33
	零部件	5	1,585.53	20,561.98
	元器件	1	210.49	3,445.31
	合计	**9**	**2,946.67**	**-**
2025 年度	钢材	1	479.80	523.61
	锌铝合金	1	337.80	185.29
	零部件	1	271.59	2,005.24
	合计	**3**	**1,089.19**	**-**
2024 年度	零部件	3	852.35	2,362.78
	合计	**3**	**852.35**	**-**

注：①本期新增供应商指上期与公司未发生交易、本期与公司发生交易的供应商；②以上供应商按照同一控制下合并口径统计。

3、各期退出供应商名称、退出原因、退出前一年采购原材料种类和金额

报告期各期，公司原材料供应商退出情况如下：

退出年度	退出供应商名称	退出前一年采购原材料种类	退出前一年采购金额（万元）	退出原因
2026 年 1-6 月	上海品程机电设备有限公司	生产辅助五金	498.40	公司寻求性价比更高的供应商，决定停止向其采购
	江苏祥之瑞汽车电器有限公司	总成件	402.21	系员工单中祥控制的企业，为减少关联交易，2025 年 12 月起公司停止向其采购
2025 年度	—	—	-	—
2024 年度	安徽广博机电制造股份有限公司	冲压件	317.42	系子公司浙江特博压缩机产品零件供应商，根据发展规划，浙江特博已停止该产品生产，因此终止业务合作
	淮北天科机械电器有限公司	冲压件	254.37	

注：①本期退出供应商指上期与公司发生交易、本期与公司未发生交易的供应商；②以上供应商按照同一控制下合并口径统计；③统计范围为退出前一年采购金额 200 万元以上的供应商。

综上所述，报告期内公司主要供应商整体保持稳定，各期新增和退出供应商主要系根据实际生产需求变化作出的正常动态调整，对应的采购金额较小，变动具备合理性。公司与核心供应商的合作具有持续性和稳定性，不存在异常重大变动，亦不会对公司生产经营稳定性产生重大不利影响。

（四）采购原材料到货检验比例、检验周期、检验结果记录和传递方式，

是否存在检验不合格的情形及具体处理方式

报告期内，公司质量部门在原材料到货后根据公司质量规定、抽样计划、检验标准等要求，对采购原材料执行检验工作，具体情况如下：

主要原材料类别	到货检验比例	检验周期	检验结果记录与传递方式
钢材	来料外观检验每批抽检比例为16.67%；尺寸检验每批抽检比例为10%，外观检验取样上限500KG，尺寸检验取样上限300KG	1、外观检验，尺寸检验：按批次抽检； 2、出货检验报告：每批次核对； 3、产品检测时间：3日内完成	检验记录和详细结果均记录于《检验报告》，同时质量部将来料检验结果录入ERP系统进行传递
漆包线	来料按照每十箱抽检一箱进行检验，抽检比例为10%		
塑料粒子	来料每1000KG抽取0.01KG进行检验，抽检比例为0.001%		
铝锭	来料外观抽检比例为0.4%、尺寸抽检比例为0.2%		
电子元件	来料外观抽检比例为0.4%、尺寸抽检比例为0.06%		
磁材	来料外观抽检比例为0.4%、尺寸抽检比例为0.2%		

报告期内，公司原材料检验不合格的情形较少。公司质量部门根据上述要求执行原材料的到货检验工作，对于质量检测不合格的原材料不予办理入库，由质量部门及时通知采购部，由采购部联系供应商办理退货、换货事宜。

（五）原材料采购比价、订单、验收入库、付款等各环节的内部控制制度，相关内控制度是否实际有效执行

报告期内，公司制定了《供应商管理制度》《采购管理制度》《仓库管理制度》等相关制度，对原材料采购比价、订单、验收入库、付款等各环节的内控措施进行了规定，具体情况如下：

流程	内控措施	是否执行
原材料采购比价	1、采购部根据审核通过的物料需求计划，生成采购订单并组织实施采购，至少选择两家及以上合格供应商进行询价，并获取有效报价； 2、采购部与供应商进行议价，根据需要，采购部可组织技术部、质量部等共同与供应商进行洽谈； 3、价格及主要商务技术条件确定后，采购部编制《供应商报价比价表》，基于最终报价、交期、技术指标、服务质量等因素综合推荐供应商并履行审批程序。	是
签署采购订单	1、法务负责公司采购合同标准模板的制订与修订，审核采购合同中非标条款及大额采购合同； 2、财务部负责审核采购合同中涉及付款、账期、发票、税额等财务相关条款； 3、采购订单经各层级审批后实施采购。	是

流程	内控措施	是否执行
原材料验收入库	1、外购物资到货后由计划物控部或采购部核对产品型号、数量等与订单是否一致，不一致的须立即向采购部反馈，由采购部联系供应商处理； 2、计划物控部或采购部核对无误后，质量部检验员根据需要对物资进行质量检验，检验合格的检验员编制检验单，由计划物控部送货员送至对应仓库“待入库区”；检验不合格的，检验员应及时通知采购部，由采购部办理退、换货或者索赔； 3、物料员核对实物、标识等无误后提交给仓管员办理入库。	是
与供应商对账	采购部每月与供应商就上月供货数量及金额进行对账，确认无误后通知供应商开票。	是
向供应商付款	1、按账期付款：财务部应在收到合格的发票、入库单/验收单/结算单等资料后，审核付款申请并在合同约定的期限内完成付款； 2、预付货款：采购部编制预付款申请单，经审批后，由财务经理复核后出纳安排付款。	是

由上表可知，报告期内公司原材料采购相关内部控制制度实际有效执行。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公开市场数据并访谈发行人采购负责人，了解上游原材料价格变动的主要因素、原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系、发行人应对主要原材料价格波动的具体措施，分析发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致；

2、访谈发行人采购负责人，了解报告期内发行人贸易类供应商的最终供应商为公司直接供应商原因和必要性，根据发行人采购明细统计报告期内发行人同时向贸易类供应商及其最终供应商采购的采购金额、采购占比和采购均价；

3、根据发行人采购明细分析各期新增供应商数量、主要采购原材料、各期采购数量、采购金额以及各期退出供应商名称、退出原因、退出前一年采购原材料种类和金额，并访谈发行人采购负责人确认各期主要供应商变动的具体原因；

4、获取发行人原材料检验相关的内部控制制度，并访谈质检部门相关人员，了解主要采购原材料到货检验比例、检验周期、检验结果记录和传递方式，报告期内是否存在检验不合格的情形及具体处理方式；

5、获取发行人《供应商管理制度》《采购管理制度》《仓库管理制度》等相关制度，了解发行人原材料采购比价、订单签订、验收入库、付款等各环节的

内部控制制度，通过执行穿行测试确认相关内控制度是否实际有效执行。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要原材料中钢材、漆包线、塑料粒子及锌铝合金价格主要受大宗市场商品价格及市场供求关系的影响，元器件及磁材价格主要受钕铁硼磁铁、控制线路板等基础原材料价格及加工费用影响；发行人主要原材料采购价格与市场价格变动趋势基本一致；原材料采购价格在发行人产品初始定价及定期重新协商价格时进行传导，二者具有匹配性；发行人已针对主要原材料价格波动制定具体措施，有效降低了原材料价格波动对经营业绩的不利影响；

2、报告期内，发行人存在贸易类供应商的最终供应商为发行人直接供应商的情况，主要系钢材类贸易商采购具有灵活性与及时性优势、元器件及化工辅料类贸易商采购具有价格或模式优势所致，具备合理原因和必要性；

3、报告期内发行人主要供应商整体保持稳定，各期新增和退出供应商主要系根据实际生产需求变化作出的正常动态调整，对应的采购金额较小，变动具备合理性；

4、报告期内，发行人质量部门在原材料到货后根据到货检验比例、检验周期等要求执行检验工作，记录和传递检验结果；原材料检验不合格的情形较少，对于质量检测不合格的原材料不予办理入库，由质量部门及时通知采购部，由采购部联系供应商办理退货、换货事宜；

5、报告期内，发行人采购相关内部控制制度覆盖原材料采购比价、订单签订、验收入库、付款等各环节，相关内控制度有效执行。

8. 关于生产与成本

根据申报材料：发行人生产成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用、其他构成，其中直接材料占比在 64%左右，直接人工占比在 20%左右；个别产品存在产能利用率和产销率较低的情况。

请发行人说明：（1）公司及其各子公司对应的主要产线，与主要产品、产能的匹配关系；（2）产能利用率的计算方式，完整列示报告期各期，不同产品对应的产能、产能利用率、产销率，并说明各类产品的产能是否通用、车身智能电机个别年度产能利用率和产销率较低的原因及合理性、报告期内新增产能的消化情况；（3）主要产品自上游物料投入至产成品的生产周期，各类产品生产过程中的关键控制节点、指标和参数，产线切换方式（如有），限制产能的关键节点和因素；（4）表格完整列示报告期各期，各原材料具体采购数量、采购均价、采购金额和占比，并分析原材料采购数量波动的原因；（5）结合具体生产工艺和主要产线构成情况，说明各类产品主要原材料投入、能源消耗和产出的理论比例，量化分析各期单位产品产出的实际原材料投入、能源耗用与理论值是否存在较大差异，如有请说明原因及合理性，并说明各期实际原材料单耗、实际电力单耗的变动原因和合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；（6）结合上述比例关系，量化分析说明报告期各期主要产品产销量与主要原材料采购量、领用量的匹配性；（7）列示各类产品的成本构成明细内容、金额、占比情况，并结合相关成本构成项目的影响因素具体分析其金额和变动趋势；（8）公司各项成本核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集内容、金额和分配方法，主要产品成本核算、结转方法，是否符合企业会计准则相关要求；（9）列示报告期各期制造费用的具体构成内容、金额和占比，并量化分析其变动原因和与产品产量的匹配性；（10）结合不同岗位生产人员的数量、平均薪酬、奖金计提依据等，以及与当地平均薪酬水平的对比情况，量化分析生产人员薪酬及其变动的原因及合理性、员工数量与直接人工的匹配性；（11）量化分析公司成本结构、占比和变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）公司及其各子公司对应的主要产线，与主要产品、产能的匹配关系

报告期内，公司主要产品包括雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机三大类，公司及其各子公司对应的主要产线，与主要产品、产能的匹配关系如下：

单位：万套（台）、条

主体	对应产线	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		产线数量	产能	产线数量	产能	产线数量	产能	产线数量	产能
浙江胜华波	雨刮器生产线	38	241.00	38	497.00	34	443.00	32	423.00
上海胜华波	座椅电机生产线	75	1,270.00	61	2,494.00	61	2,287.00	59	2,063.00
	车身智能电机生产线	23	153.00	19	230.00	9	39.00	9	20.00
胜华波滁州	座椅电机生产线	144	3,032.00	130	6,696.00	118	5,403.00	97	3,587.00
	车身智能电机生产线	4	45.00	4	105.00	3	75.00	3	75.00
安徽胜华波	雨刮器生产线	151	798.00	101	1,485.00	66	1,173.00	50	910.00
温州胜华波	雨刮器生产线	4	16.00	4	34.00	4	34.00	3	27.00
	车身智能电机生产线	2	29.00	2	65.00	2	65.00	2	61.00
浙江特博	车身智能电机生产线	6	13.00	6	30.00	6	21.00	5	14.00
胜华波马来西亚	雨刮器生产线	12	35.00	12	64.00	/	/	/	/
	座椅电机生产线	6	128.00	/	/	/	/	/	/

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机的产线数量增长较多，主要系近年来相关产品销售收入快速增长，为匹配持续扩大的销售规模，公司持续加大产线建设投入所致。报告期内，相关产线陆续达到预定可使用状态并投入使用，主要产线布局与主要产品、产能规模具有匹配性。

（二）产能利用率的计算方式，完整列示报告期各期，不同产品对应的产能、产能利用率、产销率，并说明各类产品的产能是否通用、车身智能电机个别年度产能利用率和产销率较低的原因及合理性、报告期内新增产能的消化情况

1、产能利用率的计算方式

公司各产品产能利用率=实际产量/产线理论产能。公司采用瓶颈工序法测算产线理论产能，产线理论产能=日排班次数×单班次有效工作时间÷瓶颈工序节拍时间×年度生产天数。其中，瓶颈工序标准节拍时间取自电机装配环节对应瓶颈

工序的节拍耗时，产能计算公式中涉及参数具体情况如下：

产品类别	日排班次数	年度生产天数	单班次有效工作时间	瓶颈工序标准节拍
雨刮器总成	2	2023 年度至 2025 年度：280 天；2026 年 1-6 月：135 天	8 小时	16-19 秒
座椅电机				12-14 秒
车身智能电机	除浙江特博 2024 年起为 2 班外，其余为 1 班			19-23 秒

注：①年度生产天数仅包括产线当年具备生产条件的期间，不包括产线维修、改造等期间；②上表中瓶颈工序标准节拍系各产线产能加权平均值。

公司整体产能测算以电机装配环节的产出能力为核心基准，主要系公司主要产品生产覆盖造粒、冲压、压铸、注塑、精密加工、智能装配及性能检测等完整工序链条，其中电机是公司产品的核心驱动单元，其装配精度直接决定产品可靠性、噪音表现与使用寿命。电机装配需依次完成多类精密部件的压装、铆接、焊接等工序，各环节对装配精度、扭力参数、压装压力、固化时长均有严格管控要求，工艺复杂度较高；同时，电机产成品需经过跑合测试、综合检测、噪音测试等多重验证环节，检测节拍长、测试精度要求高，产能扩张难度显著高于其他工序；此外，电机装配的节拍时间亦根据产品型号的不同而有所变化。因此，电机装配系限制公司产能的关键节点。

2、完整列示报告期各期，不同产品对应的产能、产能利用率、产销率，并说明各类产品的产能是否通用

报告期内，公司不同产品对应的产能、产能利用率、产销率情况如下：

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器总成	产能（万套）	1,090.00	2,080.00	1,650.00	1,360.00
	产量（万套）	1,037.00	2,053.66	1,601.73	1,294.27
	销量（万套）	1,027.48	1,900.98	1,520.71	1,253.90
	产能利用率	95.14%	98.73%	97.07%	95.17%
	产销率	99.08%	92.57%	94.94%	96.88%
座椅电机	产能（万台）	4,430.00	9,190.00	7,690.00	5,650.00
	产量（万台）	4,211.17	9,017.40	7,401.19	5,420.34
	销量（万台）	4,057.37	8,421.03	6,998.51	5,106.79
	产能利用率	95.06%	98.12%	96.24%	95.94%
	产销率	96.35%	93.39%	94.56%	94.22%

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
车身智能电机	产能（万台）	240.00	430.00	200.00	170.00
	产量（万台）	225.27	390.50	159.95	131.37
	销量（万台）	188.04	286.93	156.70	139.48
	产能利用率	93.86%	90.81%	79.97%	77.27%
	产销率	83.47%	73.48%	97.97%	106.18%

注：雨刮器总成由雨刮器电机、传动机构、刮臂和刮片等零部件组成，由于一套雨刮器总成产品仅包含一个雨刮器电机，因此雨刮器总成的产能、产量、销量按照关键部件雨刮器电机的产能、产量、销量进行统计分析。

从生产工艺流程来看，雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机产品在前端基础零部件生产环节存在一定产能通用性，但在电机装配环节因产品结构及工艺配置差异，产能相互独立。上述三类产品均涉及电机壳体、结构件等基础零部件的成型加工，前端工序主要包括压铸、冲压、注塑及机加工等。该等工序所用设备属于机械加工行业通用型设备，无需针对特定产品进行专门设计。在实际生产中，公司可通过更换模具、调整工艺参数等，在不同类别产品之间实现前端基础零部件的产能调配。因此，三类产品在前端压铸、冲压、注塑及机加工等环节存在产能共用空间。

从产品结构来看，雨刮器总成系集成式总成件，包含电机、传动机构及刮臂刮片等部件，座椅电机和车身智能电机为独立驱动单元，上述结构差异决定了电机装配环节的产线配置不同。雨刮器总成的电机装配与传动机构装配、刮臂旋铆、扭角压力校准、电泳喷涂及刮拭检验等工序紧密衔接，相关产线设备均围绕雨刮器总成的集成结构进行定制化配置，无法直接用于座椅电机或车身智能电机的装配。座椅电机与车身智能电机的装配环节亦各自适配终端产品的功能需求，在装配工艺要求、过程控制参数等方面存在差异，具有专属的结构设计、输出接口和性能检测指标，装配所用的工装夹具及参数设置均为定制，不具备直接通用的条件。

综上所述，公司三类产品在前端压铸、冲压、注塑及机加工等基础零部件生产环节存在产能共用空间，但终端电机装配产能相互独立，无法直接通用。公司采用瓶颈工序法（即以电机装配环节作为瓶颈工序）测算产线理论产能，各类产品的产能及产能利用率能够分别统计，产能核算口径清晰。

3、车身智能电机个别年度产能利用率和产销率较低的原因及合理性，报告

期内新增产能的消化情况

报告期内，公司车身智能电机产品的产能利用率和产销率情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能（万台）	240.00	430.00	200.00	170.00
产量（万台）	225.27	390.50	159.95	131.37
销量（万台）	188.04	286.93	156.70	139.48
产能利用率	93.86%	90.81%	79.97%	77.27%
产销率	83.47%	73.48%	97.97%	106.18%
营业收入（万元）	10,388.68	20,198.81	10,618.02	8,455.73

由上表可知，车身智能电机产品 2023 年度的产能利用率为 77.27%，后逐渐上升，2025 年及 2026 年 1-6 月均达到 90%以上。车身智能电机是公司近年来重点培育的新兴业务板块，涵盖玻璃升降器、冷却风扇、踏板电机、天窗电机、方向盘调节电机等多个品类，2023 年度该类产品整体收入为 8,455.73 万元，占主营业务收入比例仅 2.10%，整体规模较小，产线尚处于量产爬坡阶段，产能利用率因此偏低；2025 年度公司拓展了较多玻璃升降器客户订单，例如 Vinfast、城南科技等客户相关需求旺盛，公司于年末根据客户需求提前进行备货，导致车身智能电机产量快速增长，产能利用率攀升的同时，产销率阶段性回落；2026 年 1-6 月，车身智能电机产品产销率回升至 83.47%，销售情况良好。

综上所述，报告期内公司车身智能电机的产能利用率和产销率变化与新产品从爬坡期走向放量期的业务逻辑相符，新增产能消化情况良好。

（三）主要产品自上游物料投入至产成品的生产周期，各类产品生产过程中的关键控制节点、指标和参数，产线切换方式（如有），限制产能的关键节点和因素

1、主要产品自上游物料投入至产成品的生产周期

公司主要产品的生产周期主要取决于生产工艺、产品交期、产能安排等因素影响，通常为 10 天左右，不同产品的生产周期情况如下所示：

产品类别	生产周期
雨刮器总成	约 12 天

产品类别	生产周期
座椅电机、车身智能电机	约 10 天

2、各类产品生产过程中的关键控制节点、指标和参数

公司各类电机产品同属汽车智能电机，核心工作原理相近，生产均涵盖零部件加工、总成装配与性能测试等基础工序，故公司各类电机产品的关键控制节点、指标及参数名称具有一定相似性。基于上述特点，以下选取各大类产品中工序复杂度最高的代表性品类，即雨刮器总成项下前雨刮器总成、座椅电机项下前抬高/后抬高电机、车身智能电机项下冷却风扇电机进行举例。其生产过程中的关键控制节点、指标和参数情况如下所示：

产品类别	产品名称	关键控制节点	主要指标	主要参数
雨刮器总成	前雨刮器总成	**电机制造：**减速箱体压铸机加、转子制造（绕线、点焊、精车及动平衡），机壳与磁瓦装配（磁瓦粘贴及卡簧固定），电机组件装配、电机总成跑合、噪音测试； **传动机构：**核心构件冲压成型、曲柄摇臂与连杆装配、综合测试； **刮臂刮片：**核心部件铆接、拉簧装配、扭角压力校准、电泳防腐喷涂、簧片焊接与胶条装配、刮试效果检验	**电机制造：**装配精度与牢固性、电机电气性能、运行异音、使用寿命； **传动机构：**装配尺寸精度、刮刷角度、运行稳定性； **刮臂刮片：**铆接牢固性及臂杆灵活性，压紧力与扭角精度、防腐性能、刮净度	**电机制造：**机加精度参数，轴承压装压力、绕线张力，动平衡参数，磁瓦粘贴固化温度及时间，充磁电压、检测电压及时间、噪音限值； **传动机构：**冲压精度、曲柄定位角度，刮刷角度标定值，锁紧力矩； **刮臂刮片：**旋铆压力、扭角压力标定值、电泳电压、温度及时间、焊接温度、固化炉温度及链速、刮试效果标定值
座椅电机	前抬高电机、后抬高电机	转子制造、机壳与磁瓦装配、电枢组件装配、电刷支架装配、蜗杆装配、减速箱装配、套管装配、总成综合测试及噪音测试	装配精度与牢固性、电机电气性能（空载转速、空载电流、堵转扭矩及推拉力、堵转电流）、转向、运行异音、使用寿命	轴承压装压力、磁瓦粘贴固化温度及时间、充磁电压、绕线张力、精车进刀量、动平衡参数、电刷压装气压、蜗杆压入力、箱体压入力及螺钉锁附力矩、套管旋入力矩、检测电压及时间、噪音限值
车身智能电机	冷却风扇	**无刷电机制造：**定子制造（绕线、焊接、性能检测）、转子制造（涂胶、固化、位移检测、轴承装配、平衡量检测）、定子装配、控制器装配、焊接、充磁检测、气密性检测、性能检测及噪音测试； **风扇制造：**风罩与扇叶装配、动平衡、性能测试； **线束制造：**超声波焊接、电阻焊接、性能检测	**无刷电机制造：**装配精度与牢固性、泄漏量、磁通量、电机性能（转速、电流及扭矩）、绝缘性能、运行异音； **风扇制造：**装配精度与牢固性、平衡量、电流、转速及噪音； **线束制造：**拉拔力、气密性及电阻	**无刷电机制造：**绕线张力、焊接电流及时间、定子性能参数、固化温度及时间、轴承压装压力及位移、动平衡参数、充磁电压、气密泄漏量限值、检测电压、噪音限值； **风扇制造：**装配扭矩及工作气压、平衡量、检测电压、噪音限值； **线束制造：**超声波固化时间及超声能量与振幅、焊接时间等

3、产线切换方式

公司雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机产品的终端电机装配产能无法直接通用，不涉及产线切换。在同一类型产品产线内部切换不同型号产品时，需要清理产线，更换配套的工装夹具并调整设备工艺参数。

4、限制产能的关键节点和因素

限制产能的关键节点和因素详见本题回复之“一/（二）/1、产能利用率的计算方式”相关内容。

（四）表格完整列示报告期各期，各原材料具体采购数量、采购均价、采购金额和占比，并分析原材料采购数量波动的原因

1、报告期各期，各原材料具体采购数量、采购均价、采购金额和占比

报告期内，公司各原材料具体采购情况如下：

材料类别	单位	2026 年 1-6 月				2025 年度			
		采购数量	采购均价	采购金额	占比	采购数量	采购均价	采购金额	占比
钢材	吨、元/千克、万元	49,561.93	4.85	24,042.62	12.22%	90,595.44	5.07	45,946.57	11.90%
漆包线	吨、元/千克、万元	2,033.61	93.18	18,949.71	9.63%	4,300.13	75.83	32,609.17	8.45%
塑料粒子	吨、元/千克、万元	4,710.22	17.45	8,219.23	4.18%	8,589.19	18.42	15,817.23	4.10%
锌铝合金	吨、元/千克、万元	6,044.01	22.14	13,382.34	6.80%	11,383.62	19.36	22,036.58	5.71%
元器件	万个、元/个、万元	48,666.05	0.52	25,174.59	12.80%	106,180.01	0.50	53,201.66	13.78%
磁材	万个、元/个、万元	19,201.72	0.71	13,596.21	6.91%	39,074.42	0.68	26,470.43	6.86%
冲压件	万个、元/个、万元	36,133.84	0.24	8,559.43	4.35%	76,046.38	0.22	16,985.77	4.40%
生产辅助用五金	万个、元/个、万元	1,656.74	5.70	9,441.28	4.80%	2,337.36	6.85	16,009.11	4.15%
包装物	万个、元/个、万元	12,006.40	0.59	7,086.18	3.60%	28,181.55	0.50	13,992.50	3.63%
粉末冶金	万个、元/个、万元	19,341.75	0.34	6,589.43	3.35%	39,121.53	0.34	13,114.67	3.40%
换向器	万个、元/个、万元	5,446.92	1.09	5,910.52	3.00%	11,548.81	1.05	12,171.65	3.15%
塑料件	万个、元/个、万元	31,975.49	0.19	5,947.18	3.02%	69,259.80	0.17	11,886.90	3.08%
胶条	万个、元/个、万元	1,773.81	3.85	6,825.23	3.47%	2,897.18	3.83	11,109.23	2.88%
辅料	吨、元/千克、万元	14,081.72	3.77	5,304.65	2.70%	21,843.06	4.09	8,944.29	2.32%
橡胶件	万个、元/个、万元	20,025.29	0.22	4,465.04	2.27%	37,758.02	0.22	8,143.08	2.11%
机加工件	万个、元/个、万元	9,792.34	0.38	3,712.28	1.89%	23,675.98	0.31	7,397.44	1.92%
标准件	万个、元/个、万元	39,707.07	0.06	2,553.56	1.30%	84,232.79	0.07	5,680.15	1.47%
弹簧	万个、元/个、万元	22,824.60	0.14	3,281.74	1.67%	48,334.74	0.12	5,673.25	1.47%

摆轴	万个、元/个、万元	964.74	1.83	1,762.63	0.90%	3,153.72	1.61	5,069.10	1.31%
电枢轴	万个、元/个、万元	3,955.27	0.38	1,506.77	0.77%	11,690.79	0.40	4,686.73	1.21%
轴承	万个、元/个、万元	1,837.26	0.98	1,795.82	0.91%	3,856.49	1.07	4,137.69	1.07%
蜗杆	万个、元/个、万元	373.58	1.70	635.06	0.32%	2,627.58	1.33	3,491.60	0.90%
输出轴	万个、元/个、万元	2,308.75	0.44	1,026.57	0.52%	2,617.96	1.29	3,384.23	0.88%
表面处理件	万个、元/个、万元	11,923.09	0.12	1,394.21	0.71%	28,209.70	0.11	3,108.25	0.81%
油品	吨、元/千克、万元	251.52	61.20	1,539.42	0.78%	502.56	58.49	2,939.58	0.76%
接插件	万个、元/个、万元	3,979.03	0.26	1,028.98	0.52%	9,501.68	0.26	2,470.82	0.64%
丝杆	万个、元/个、万元	448.92	1.30	585.68	0.30%	2,341.57	1.03	2,408.18	0.62%
其他	-	-	-	12,436.13	6.31%	-	-	27,105.72	7.02%
合计		-	-	**196,752.49**	**100.00%**	-	-	**385,991.58**	**100.00%**

原材料类别	**单位**	**2024 年度**				**2023 年度**			
		采购数量	**采购均价**	**采购金额**	**占比**	**采购数量**	**采购均价**	**采购金额**	**占比**
钢材	吨、元/千克、万元	64,611.43	5.24	33,877.95	11.79%	55,024.81	5.39	29,643.74	13.41%
漆包线	吨、元/千克、万元	3,499.96	71.02	24,857.73	8.65%	2,690.01	64.67	17,395.19	7.87%
塑料粒子	吨、元/千克、万元	6,691.80	18.56	12,420.73	4.32%	4,924.91	19.38	9,545.86	4.32%
锌铝合金	吨、元/千克、万元	8,326.37	18.90	15,734.86	5.48%	6,502.84	17.89	11,636.58	5.26%
元器件	万个、元/个、万元	83,091.63	0.48	40,215.01	14.00%	65,286.12	0.52	33,644.52	15.22%
磁材	万个、元/个、万元	29,061.22	0.72	20,847.26	7.26%	21,418.04	0.76	16,227.90	7.34%
冲压件	万个、元/个、万元	56,066.76	0.21	11,766.13	4.10%	42,486.75	0.24	10,022.18	4.53%
生产辅助用五金	万个、元/个、万元	1,786.90	6.54	11,684.07	4.07%	1,448.97	6.13	8,879.37	4.02%
包装物	万个、元/个、万元	20,593.09	0.52	10,683.97	3.72%	16,308.86	0.51	8,242.50	3.73%
粉末冶金	万个、元/个、万元	29,245.04	0.33	9,621.91	3.35%	22,231.63	0.34	7,454.31	3.37%
换向器	万个、元/个、万元	9,076.97	1.03	9,389.52	3.27%	7,069.66	1.03	7,307.18	3.31%
塑料件	万个、元/个、万元	50,837.99	0.16	8,138.22	2.83%	38,104.28	0.17	6,416.22	2.90%
胶条	万个、元/个、万元	2,020.91	4.03	8,142.92	2.83%	1,629.42	4.17	6,790.58	3.07%
辅料	吨、元/千克、万元	16,591.53	4.64	7,704.27	2.68%	12,818.56	4.10	5,258.31	2.38%
橡胶件	万个、元/个、万元	28,182.48	0.22	6,094.59	2.12%	22,675.27	0.21	4,786.66	2.17%
机加工件	万个、元/个、万元	17,721.27	0.27	4,758.52	1.66%	14,437.86	0.29	4,247.90	1.92%
标准件	万个、元/个、万元	69,627.09	0.06	4,500.01	1.57%	58,069.68	0.06	3,688.86	1.67%
弹簧	万个、元/个、万元	40,158.84	0.11	4,448.31	1.55%	31,522.76	0.11	3,575.18	1.62%
摆轴	万个、元/个、万元	2,183.07	1.71	3,733.76	1.30%	1,782.96	1.64	2,918.55	1.32%
电枢轴	万个、元/个、万元	9,340.79	0.38	3,575.09	1.24%	7,642.69	0.41	3,166.78	1.43%
轴承	万个、元/个、万元	2,801.48	1.09	3,056.89	1.06%	2,317.03	1.05	2,428.01	1.10%

蜗杆	万个、元/个、万元	2,600.96	1.06	2,761.56	0.96%	1,825.72	0.85	1,550.72	0.70%
输出轴	万个、元/个、万元	1,663.58	1.41	2,340.16	0.81%	1,361.72	1.32	1,793.23	0.81%
表面处理件	万个、元/个、万元	22,425.55	0.08	1,775.05	0.62%	15,196.67	0.09	1,441.19	0.65%
油品	吨、元/千克、万元	295.14	67.19	1,982.96	0.69%	186.04	72.67	1,351.98	0.61%
接插件	万个、元/个、万元	7,983.57	0.28	2,244.34	0.78%	6,163.62	0.24	1,456.48	0.66%
丝杆	万个、元/个、万元	1,778.48	1.02	1,820.47	0.63%	1,633.06	0.99	1,612.76	0.73%
其他	-	-	-	19,090.70	6.66%	-	-	8,543.32	3.88%
合计		-	-	**287,266.96**	**100.00%**	-	-	**221,026.06**	**100.00%**

注：其他原材料因种类较多且计量单位有所差异，未列示其采购数量及单价情况，下同。

由上表可知，报告期内公司各原材料采购数量及采购金额随公司经营规模的增长整体呈上升趋势，采购均价随相应原材料各期不同规格型号采购分布及市场价格的变化而有所波动，主要原材料的采购占比整体保持稳定。

2、分析原材料采购数量波动的原因

报告期内，公司原材料采购数量波动情况如下：

单位：吨、万个、万套（台）

项目	原材料类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
主要原材料采购数量变动	钢材	49,561.93	31.13%	90,595.44	40.22%	64,611.43	17.42%	55,024.81
	漆包线	2,033.61	8.74%	4,300.13	22.86%	3,499.96	30.11%	2,690.01
	塑料粒子	4,710.22	6.45%	8,589.19	28.35%	6,691.80	35.88%	4,924.91
	锌铝合金	6,044.01	23.68%	11,383.62	36.72%	8,326.37	28.04%	6,502.84
	元器件	48,666.05	10.46%	106,180.01	27.79%	83,091.63	27.27%	65,286.12
	磁材	19,201.72	18.00%	39,074.42	34.46%	29,061.22	35.69%	21,418.04
	冲压件	36,133.84	14.96%	76,046.38	35.64%	56,066.76	31.96%	42,486.75
	生产辅助用五金	1,656.74	48.09%	2,337.36	30.81%	1,786.90	23.32%	1,448.97
	包装物	12,006.40	5.64%	28,181.55	36.85%	20,593.09	26.27%	16,308.86
	粉末冶金	19,341.75	15.66%	39,121.53	33.77%	29,245.04	31.55%	22,231.63
	换向器	5,446.92	11.07%	11,548.81	27.23%	9,076.97	28.39%	7,069.66
	塑料件	31,975.49	8.07%	69,259.80	36.24%	50,837.99	33.42%	38,104.28
	胶条	1,773.81	41.54%	2,897.18	43.36%	2,020.91	24.03%	1,629.42
	辅料	14,081.72	60.46%	21,843.06	31.65%	16,591.53	29.43%	12,818.56
	橡胶件	20,025.29	26.47%	37,758.02	33.98%	28,182.48	24.29%	22,675.27

项目	原材料类别	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
	机加工件	9,792.34	-1.05%	23,675.98	33.60%	17,721.27	22.74%	14,437.86
	标准件	39,707.07	10.69%	84,232.79	20.98%	69,627.09	19.90%	58,069.68
	弹簧	22,824.60	14.31%	48,334.74	20.36%	40,158.84	27.40%	31,522.76
	摆轴	964.74	-22.34%	3,153.72	44.46%	2,183.07	22.44%	1,782.96
	电枢轴	3,955.27	-20.11%	11,690.79	25.16%	9,340.79	22.22%	7,642.69
	轴承	1,837.26	13.05%	3,856.49	37.66%	2,801.48	20.91%	2,317.03
	蜗杆	373.58	-68.21%	2,627.58	1.02%	2,600.96	42.46%	1,825.72
	输出轴	2,308.75	45.70%	2,617.96	57.37%	1,663.58	22.17%	1,361.72
	表面处理件	11,923.09	6.20%	28,209.70	25.79%	22,425.55	47.57%	15,196.67
	油品	251.52	20.58%	502.56	70.28%	295.14	58.65%	186.04
	接插件	3,979.03	6.12%	9,501.68	19.02%	7,983.57	29.53%	6,163.62
	丝杆	448.92	-54.84%	2,341.57	31.66%	1,778.48	8.90%	1,633.06
	其他	/	/	/	/	/	/	/
主要产品产量变动	雨刮器总成	1,037.00	15.72%	2,053.66	28.22%	1,601.73	23.76%	1,294.27
	座椅电机	4,211.17	6.29%	9,017.40	21.84%	7,401.19	36.54%	5,420.34
	车身智能电机	225.27	63.79%	390.50	144.14%	159.95	21.76%	131.37

注：上表中 2026 年 1-6 月变动率为与 2025 年同期比较的同比比率。

由上表可知，报告期内公司主要原材料的采购数量整体呈上升趋势，与公司主要产品的产量变动趋势整体匹配，主要系报告期内公司销售状况良好，带动生产规模持续扩大，“以产定购+适当备货”的采购模式下采购量随之增加所致。其中，2026 年 1-6 月公司机加工件、摆轴、电枢轴、蜗杆、丝杆采购数量同比下降，主要系为进一步减少关联交易、提升业务运营效率，公司与关联方滁州恒泰、滁州三林和舒惠五金新设控股子公司胜华波恒泰、胜华波三林和胜华波康惠，并于 2025 年末收购了相关关联方的设备类固定资产及无形资产，自 2026 年 1 月开始，原向关联方采购的相关零部件转为控股子公司自产，导致当期前述类型原材料的采购数量同比有所下降，与公司经营情况相匹配。

（五）结合具体生产工艺和主要产线构成情况，说明各类产品主要原材料投入、能源消耗和产出的理论比例，量化分析各期单位产品产出的实际原材料投入、能源耗用与理论值是否存在较大差异，如有请说明原因及合理性，并说明各期实际原材料单耗、实际电力单耗的变动原因和合理性，与同行业可比公

司是否存在显著差异

1、具体生产工艺和主要产线构成情况

公司主要产品涵盖雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机，相关产品主要生产工艺覆盖造粒、冲压、压铸、注塑、精密加工、智能装配及性能检测等完整工序链条，具体生产工艺详见招股说明书“第五节 业务与技术”之“一/（七）主要产品的工艺流程图”相关内容。

报告期内，公司主要产线构成情况详见本题回复之“一/（一）公司及其各子公司对应的主要产线，与主要产品、产能的匹配关系”相关内容。

2、说明各类产品主要原材料投入、能源消耗和产出的理论比例，量化分析各期单位产品产出的实际原材料投入、能源耗用与理论值是否存在较大差异，如有请说明原因及合理性，并说明各期实际原材料单耗、实际电力单耗的变动原因和合理性

报告期内，公司雨刮器总成和座椅电机两大核心产品合计收入占主营业务收入的比例分别为 96.27%、96.72%、95.69%和 95.64%，占比始终保持在 95%以上，以下选取雨刮器总成和座椅电机两类产品的主要原材料投入、能源消耗和产出进行分析，具体情况如下：

（1）雨刮器总成主要原材料投入、能源消耗和产出情况

报告期内，公司雨刮器总成主要原材料的投入产出情况分析如下：

期间	主要原材料	实际投入数量（吨、万个）	产量（万套）	理论单位耗用量（千克/套、个/套）	实际单位耗用量（千克/套、个/套）	实际耗用与理论耗用的差异率
2026 年 1-6 月	钢材	22,271.20	1,037.00	2.1059	2.1477	1.98%
	漆包线	631.65	1,037.00	0.0603	0.0609	0.97%
	锌铝合金	5,177.95	1,037.00	0.4887	0.4993	2.17%
	塑料粒子	1,517.53	1,037.00	0.1463	0.1463	0.06%
	磁材	2,675.90	1,037.00	2.5312	2.5804	1.95%
	元器件	11,496.26	1,037.00	10.8798	11.0861	1.90%
2025 年度	钢材	41,626.47	2,053.66	1.9841	2.0269	2.16%
	漆包线	1,335.80	2,053.66	0.0640	0.0650	1.63%
	锌铝合金	9,947.90	2,053.66	0.4750	0.4844	1.98%

期间	主要原材料	实际投入数量（吨、万个）	产量（万套）	理论单位耗用量（千克/套、个/套）	实际单位耗用量（千克/套、个/套）	实际耗用与理论耗用的差异率
	塑料粒子	2,887.04	2,053.66	0.1385	0.1406	1.51%
	磁材	4,558.26	2,053.66	2.2015	2.2196	0.82%
	元器件	23,410.60	2,053.66	11.0300	11.3995	3.35%
2024 年度	钢材	31,594.45	1,601.73	1.9257	1.9725	2.43%
	漆包线	1,099.50	1,601.73	0.0672	0.0686	2.16%
	锌铝合金	7,260.88	1,601.73	0.4464	0.4533	1.54%
	塑料粒子	1,945.15	1,601.73	0.1198	0.1214	1.39%
	磁材	3,493.70	1,601.73	2.1396	2.1812	1.95%
	元器件	17,591.01	1,601.73	10.7440	10.9825	2.22%
2023 年度	钢材	26,546.98	1,294.27	1.9929	2.0511	2.92%
	漆包线	915.10	1,294.27	0.0700	0.0707	1.03%
	锌铝合金	5,835.44	1,294.27	0.4495	0.4509	0.30%
	塑料粒子	1,378.60	1,294.27	0.1037	0.1065	2.70%
	磁材	2,727.09	1,294.27	2.0676	2.1071	1.91%
	元器件	13,799.68	1,294.27	10.6580	10.6622	0.04%

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成单位产出的主要原材料实际投入与理论值差异较小。报告期内钢材、漆包线、塑料粒子及元器件实际单位耗用量变动较为平稳，其中，2026 年 1-6 月钢材类的实际单位耗用量有所提升，主要系 2025 年 12 月末新设子公司胜华波三林、胜华波恒泰收购关联供应商资产后，钢材类零部件自产比例提升所致；2025 年度及 2026 年 1-6 月锌铝合金实际单位耗用量略有上升，主要系公司自 2025 年度起提升了锌铝合金压铸零部件的自制率所致；报告期内磁材实际单位耗用量略有上升，主要系雨刮电机传统配置为两片磁瓦，随着客户性能要求提升，报告期内配置四片磁瓦的雨刮电机占比逐步提高所致。

报告期内，公司雨刮器总成生产的理论能源耗用及实际能源耗用情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实际耗电量（万度）	2,988.86	5,350.44	4,188.85	3,419.02
产量（万套）	1,037.00	2,053.66	1,601.73	1,294.27
实际单位电力耗用量（度/套）	2.88	2.61	2.62	2.64
理论单位电力耗用量（度/套）	2.78	2.60	2.63	2.67
差异率	3.60%	0.38%	-0.38%	-1.12%

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成产品的实际电力单位耗用量与理论值差异较小。其中，2023 年度至 2025 年度实际单位电力耗用量逐年下降主要系规模效应以及产能利用率上升所致；2026 年 1-6 月实际单位电力耗用量有所上升主要系子公司胜华波马来西亚于 2025 年末投入使用的雨刮生产线当期处于产能爬坡阶段导致电力耗用量增加以及 2025 年 12 月末新设子公司胜华波三林、胜华波恒泰收购关联供应商资产后零部件自产比例提升使得电力耗用量增加等原因所致，具有合理性。

（2）座椅电机主要原材料投入、能源消耗和产出情况

报告期内，公司座椅电机主要原材料的投入产出情况分析如下：

期间	主要原材料	实际投入数量（吨、万个）	产量（万台）	理论单位耗用量（千克/台、个/台）	实际单位耗用量（千克/台、个/台）	实际耗用与理论耗用的差异率
2026 年 1-6 月	钢材	18,232.82	4,211.17	0.4196	0.4330	3.19%
	漆包线	1,313.72	4,211.17	0.0308	0.0312	1.36%
	锌铝合金	226.41	4,211.17	0.0053	0.0054	1.00%
	塑料粒子	2,679.83	4,211.17	0.0627	0.0636	1.51%
	磁材	15,192.43	4,211.17	3.5980	3.6076	0.27%
	元器件	32,439.22	4,211.17	7.4308	7.7031	3.67%
2025 年度	钢材	37,882.77	9,017.40	0.4188	0.4201	0.32%
	漆包线	2,809.09	9,017.40	0.0311	0.0312	0.21%
	锌铝合金	344.32	9,017.40	0.0038	0.0038	1.00%
	塑料粒子	5,042.31	9,017.40	0.0554	0.0559	0.87%
	磁材	32,456.79	9,017.40	3.5623	3.5994	1.04%
	元器件	68,346.08	9,017.40	7.5002	7.5794	1.06%
2024 年度	钢材	31,260.03	7,401.19	0.4126	0.4224	2.36%
	漆包线	2,282.90	7,401.19	0.0308	0.0308	0.19%
	锌铝合金	209.29	7,401.19	0.0028	0.0028	1.00%
	塑料粒子	4,204.31	7,401.19	0.0558	0.0568	1.78%
	磁材	25,296.77	7,401.19	3.3787	3.4179	1.16%
	元器件	57,034.78	7,401.19	7.4858	7.7062	2.94%
2023 年度	钢材	23,876.70	5,420.34	0.4354	0.4405	1.17%
	漆包线	1,766.85	5,420.34	0.0316	0.0326	3.11%
	锌铝合金	229.45	5,420.34	0.0042	0.0042	1.00%

期间	主要原材料	实际投入数量（吨、万个）	产量（万台）	理论单位耗用量（千克/台、个/台）	实际单位耗用量（千克/台、个/台）	实际耗用与理论耗用的差异率
	塑料粒子	3,401.16	5,420.34	0.0617	0.0627	1.67%
	磁材	18,572.71	5,420.34	3.3325	3.4265	2.82%
	元器件	42,105.81	5,420.34	7.5537	7.7681	2.84%

由上表可知，报告期内公司座椅电机单位产出的主要原材料实际投入与理论值差异较小，钢材、漆包线、塑料粒子、磁材和元器件实际单位耗用量变动较为平稳。其中，座椅电机对锌铝合金的用量较少，实际单位耗用量受产品细分结构变动影响而有所波动。

报告期内，公司座椅电机生产的理论能源耗用及实际能源耗用情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实际耗电量（万度）	3,029.37	6,081.74	4,922.59	3,694.02
产量（万台）	4,211.17	9,017.40	7,401.19	5,420.34
实际单位电力耗用量（度/台）	0.72	0.67	0.67	0.68
理论单位电力耗用量（度/台）	0.70	0.66	0.67	0.70
差异率	2.86%	1.52%	0.00%	-2.86%

由上表可知，报告期内公司座椅电机的实际电力单位耗用量与理论值差异较小。其中，2023 年度至 2025 年度实际单位电力耗用量略有下降主要系规模效应以及产能利用率上升所致；2026 年 1-6 月实际单位电力耗用量有所上升主要系子公司胜华波马来西亚于 2025 年末投入使用的座椅生产线当期处于产能爬坡阶段导致电力耗用量增加，同时受季节性因素影响，上半年产量通常少于下半年，规模效应有所减弱所致，具有合理性。

3、与同行业可比公司是否存在显著差异

同行业可比公司未披露分产品原材料耗用量、电力耗用量等相关信息，无法获取其单位耗用量数据，故以下对比同行业可比公司分产品的单位直接材料成本数据。其中，贵航股份汽车刮水器产品与公司雨刮器总成的产品一致性最高、可比性最强，而其他同行业可比公司受产品细分品类和形态差异较大而相关数据可比性不高。报告期内，贵航股份汽车刮水器产品与公司的雨刮器总成产品的单位直接材料成本如下：

单位：元/套

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贵航股份-汽车刮水器①	/	74.63	72.26	81.34
发行人-雨刮器总成②	80.38	79.27	74.43	77.60
差异率③=（①-②）/②	/	-5.86%	-2.92%	4.82%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；单位直接材料成本＝直接材料成本÷产品销量。

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成与贵航股份汽车刮水器产品的单位直接材料成本相近，不存在明显差异。

（六）结合上述比例关系，量化分析说明报告期各期主要产品产销量与主要原材料采购量、领用量的匹配性

1、报告期各期主要产品产销量的匹配性

报告期内，公司主要产品产销率情况如下：

产品	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器总成	产量（万套）	1,037.00	2,053.66	1,601.73	1,294.27
	销量（万套）	1,027.48	1,900.98	1,520.71	1,253.90
	产销率	**99.08%**	**92.57%**	**94.94%**	**96.88%**
座椅电机	产量（万台）	4,211.17	9,017.40	7,401.19	5,420.34
	销量（万台）	4,057.37	8,421.03	6,998.51	5,106.79
	产销率	**96.35%**	**93.39%**	**94.56%**	**94.22%**

注：雨刮器总成的产量、销量按照关键部件雨刮器电机的产量、销量进行统计分析。

由上表可知，报告期内公司两大核心产品的产销率整体维持在较高水平。其中，雨刮器总成的产销率分别为 96.88%、94.94%、92.57%和 99.08%，座椅电机的产销率分别为 94.22%、94.56%、93.39%和 96.35%，主要系公司基于在手订单进行备货，与公司“以销定产为基础，安全库存为调节”的生产模式相符，具有合理性。

2、公司主要产品产量与主要原材料采购量、领用量的匹配性

报告期内，公司主要产品产量与主要原材料领用量的匹配关系详见本题回复之“一/（五）/2、说明各类产品主要原材料投入、能源消耗和产出的理论比例，量化分析各期单位产品产出的实际原材料投入、能源耗用与理论值是否存在较大差异，如有请说明原因及合理性，并说明各期实际原材料单耗、实际电力单耗的

变动原因和合理性”相关内容。

报告期内，公司主要产品主要原材料采购量和领用量的匹配性情况如下：

单位：吨、万个

期间	产品类别	项目	钢材	漆包线	锌铝合金	塑料粒子	磁材	元器件
2026 年 1-6 月	雨刮器总成	采购量	23,071.67	664.37	5,347.92	1,534.20	2,538.11	11,306.05
		实际投入量	22,271.20	631.65	5,177.95	1,517.53	2,675.90	11,496.26
		占比	**103.59%**	**105.18%**	**103.28%**	**101.10%**	**94.85%**	**98.35%**
	座椅电机	采购量	18,464.54	1,300.90	234.49	2,797.38	15,544.69	33,743.99
		实际投入量	18,232.82	1,313.72	226.41	2,679.83	15,192.43	32,439.22
		占比	**101.27%**	**99.02%**	**103.57%**	**104.39%**	**102.32%**	**104.02%**
2025 年度	雨刮器总成	采购量	43,835.27	1,377.41	10,428.26	2,790.17	4,433.39	23,773.38
		实际投入量	41,626.47	1,335.80	9,947.90	2,887.04	4,558.26	23,410.60
		占比	**105.31%**	**103.11%**	**104.83%**	**96.64%**	**97.26%**	**101.55%**
	座椅电机	采购量	38,150.31	2,790.83	354.44	4,917.54	32,567.00	71,764.36
		实际投入量	37,882.77	2,809.09	344.32	5,042.31	32,456.79	68,346.08
		占比	**100.71%**	**99.35%**	**102.94%**	**97.53%**	**100.34%**	**105.00%**
2024 年度	雨刮器总成	采购量	31,352.09	1,115.69	7,616.61	1,987.31	3,421.34	18,499.49
		实际投入量	31,594.45	1,099.50	7,260.88	1,945.15	3,493.70	17,591.01
		占比	**99.23%**	**101.47%**	**104.90%**	**102.17%**	**97.93%**	**105.16%**
	座椅电机	采购量	30,169.51	2,289.33	214.77	4,282.57	25,116.12	57,385.97
		实际投入量	31,260.03	2,282.90	209.29	4,204.31	25,296.77	57,034.78
		占比	**96.51%**	**100.28%**	**102.62%**	**101.86%**	**99.29%**	**100.62%**
2023 年度	雨刮器总成	采购量	27,439.67	915.05	5,900.15	1,358.23	2,723.62	14,030.22
		实际投入量	26,546.98	915.10	5,835.44	1,378.60	2,727.09	13,799.68
		占比	**103.36%**	**99.99%**	**101.11%**	**98.52%**	**99.87%**	**101.67%**
	座椅电机	采购量	24,673.42	1,725.39	232.54	3,415.88	18,263.41	43,888.26
		实际投入量	23,876.70	1,766.85	229.45	3,401.16	18,572.71	42,105.81
		占比	**103.34%**	**97.65%**	**101.34%**	**100.43%**	**98.33%**	**104.23%**

由上表可知，公司主要产品主要原材料采购量与实际投入量差异较小，具有匹配性。

（七）列示各类产品的成本构成明细内容、金额、占比情况，并结合相关成本构成项目的影响因素具体分析其金额和变动趋势

报告期内，公司雨刮器总成和座椅电机的成本构成情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
雨刮器总成	直接材料	82,589.51	65.41%	150,698.63	67.69%	113,191.65	67.25%	97,299.79	69.12%
	直接人工	23,919.26	18.94%	39,584.96	17.78%	29,665.03	17.62%	24,336.32	17.29%
	制造费用	13,907.93	11.02%	22,983.72	10.32%	17,416.46	10.35%	12,565.16	8.93%
	运输费	2,960.42	2.34%	5,447.10	2.45%	4,506.94	2.68%	3,752.90	2.67%
	其他	2,882.12	2.28%	3,916.93	1.76%	3,544.86	2.11%	2,824.83	2.01%
	合计	**126,259.24**	**100.00%**	**222,631.35**	**100.00%**	**168,324.94**	**100.00%**	**140,779.01**	**100.00%**
座椅电机	直接材料	68,117.30	58.81%	140,006.37	60.03%	115,703.88	60.51%	85,127.10	59.90%
	直接人工	28,200.55	24.35%	55,692.25	23.88%	45,466.85	23.78%	35,018.64	24.64%
	制造费用	12,759.04	11.02%	24,408.70	10.47%	19,792.61	10.35%	16,677.45	11.73%
	运输费	2,791.32	2.41%	6,350.27	2.72%	5,709.54	2.99%	3,665.54	2.58%
	其他	3,956.91	3.42%	6,770.46	2.90%	4,556.40	2.38%	1,638.10	1.15%
	合计	**115,825.13**	**100.00%**	**233,228.06**	**100.00%**	**191,229.28**	**100.00%**	**142,126.82**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成、座椅电机的成本构成中，直接材料、直接人工、制造费用及其他合同履约成本金额均整体呈上升趋势，与报告期内相关产品销售收入持续增长的趋势保持一致，具有合理性。

报告期内，公司雨刮器总成的成本构成相对较为稳定。其中，直接材料占比稳中有降，直接人工和制造费用占比有所上升，主要受单位直接人工及单位制造费用增长影响：①随着滁州三期建设工程厂房于 2023 年末建成后投入使用，公司陆续新增较多产线、设备，投入的机物料消耗和折旧摊销增长较多，导致单位制造费用增长较快；②公司于 2025 年末收购部分关联供应商资产后，部分原材料采购由外购变成自产，增加了人工投入和制造费用，2026 年 1-6 月直接人工和制造费用占比进一步提升；③直接人工占比提升还受到产品细分结构波动的影响，报告期内，公司电子马达前雨刮销量占比逐年提高，由于该类产品较机械马达前雨刮增加了板卡装配、信号调试等工序且检测要求更高，单位人工成本相对较高，使得人工成本占比有所提升。

报告期内，公司座椅电机的成本构成相对稳定，直接材料、直接人工和制造费用占比整体保持平稳。

（八）公司各项成本核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集内容、金额和分配方法，主要产品成本核算、结转方法，是否符合企业会计准则相关要求

1、公司各项成本核算流程和方法

公司主要产品包括雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等，以产品品种为成本核算对象，不同工序之间采用逐步结转分步法核算，公司按月归集、分配各类成本费用，报告期内成本核算方法未发生变更。公司成本核算流程主要为：生产部门根据生产订单和 BOM 清单领料并生产，财务部门按月将直接材料、直接人工、制造费用归集分配至各类产品，计算并结转完工产品生产成本，于产品实现销售确认收入时同步结转对应产品的成本，运输费等其他合同履约成本按照实际发生及计提金额在产品成本中分配。

2、直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集内容、金额和分配方法

（1）归集内容和分配方法

公司各类成本的归集内容和分配方法如下：

成本类别	归集内容	分配方法
直接材料	包括钢材、漆包线、塑料粒子、锌铝合金、元器件、磁材等材料	生产部门按照生产订单和 BOM 清单领料，财务部按月对直接材料采用月末一次加权平均法核算，按照各类产品（含产成品和在产品）实际领料的数量和金额归集各类产品的直接材料成本
直接人工	生产人员的员工工资、奖金等薪酬费用	财务部每月根据各部门实际生产人员的工资奖金、社保公积金和福利费等各项直接人工成本，按人员岗位归集至各生产车间，并根据当月完工入库产品的标准工价和数量计算权重分摊实际发生的直接人工
制造费用	包括机物料消耗、燃料动力费、折旧摊销费、模具工装费等	财务部按月归集各车间实际发生的制造费用，根据当月完工入库产品的标准工价和数量计算权重分摊实际发生的制造费用
其他合同履约成本	运输费、仓储费、三包费和关税等	财务部根据实际发生和计提的运输费、仓储费、三包费和关税等金额归集其他合同履约成本，按照产品类别、运输区域、所属客户等进行分配

（2）结转方法

公司产成品生产完工入库时，将分配的生产成本结转至库存商品成本；产成品的出库采用月末一次加权平均法计价，每月末财务部门根据当月确认销售收入

的数量，结转主营业务成本。

（3）各类成本归集金额

报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	158,946.25	62.31%	306,363.68	63.77%	238,810.42	63.86%	192,018.15	64.82%
直接人工	54,591.70	21.40%	99,811.52	20.78%	77,333.71	20.68%	61,180.58	20.65%
制造费用	28,526.04	11.18%	50,710.14	10.56%	38,791.08	10.37%	30,594.06	10.33%
运输费	6,064.09	2.38%	12,598.06	2.62%	10,720.37	2.87%	7,812.49	2.64%
其他	6,952.00	2.73%	10,916.34	2.27%	8,277.29	2.21%	4,612.85	1.56%
合计	**255,080.09**	**100.00%**	**480,399.74**	**100.00%**	**373,932.87**	**100.00%**	**296,218.13**	**100.00%**

注：其他主要为产品质量保证相关的售后服务费以及关税、仓储费等合同履约成本。

报告期内，公司主营业务成本金额随销售收入的增长而上升，直接材料、直接人工、制造费用等构成相对稳定。其中，直接材料是公司主营业务成本最主要的组成部分，报告期各期归集金额分别为 192,018.15 万元、238,810.42 万元、306,363.68 万元和 158,946.25 万元，占主营业务成本的比例保持在 60%以上；直接人工金额分别为 61,180.58 万元、77,333.71 万元、99,811.52 万元和 54,591.70 万元，占主营业务成本的比例约为 20%左右；制造费用金额分别为 30,594.06 万元、38,791.08 万元、50,710.14 万元和 28,526.04 万元，占主营业务成本的比例约为 10%左右。

3、主要产品成本核算、结转方法，是否符合企业会计准则相关要求

报告期内，公司严格按照相关规定与流程进行成本核算，直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集和分配方法，以及主要产品成本核算、结转方法清晰、合理，符合《企业会计准则》的规定。

（九）列示报告期各期制造费用的具体构成内容、金额和占比，并量化分析其变动原因和与产品产量的匹配性

1、列示报告期各期制造费用的具体构成内容、金额和占比

报告期内，公司主营业务成本中制造费用的具体构成内容、金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料消耗	8,211.49	28.79%	15,528.90	30.62%	11,855.50	30.56%	9,036.46	29.54%
折旧摊销费	6,735.66	23.61%	9,615.18	18.96%	7,529.43	19.41%	5,845.07	19.11%
燃料动力费	5,289.96	18.54%	9,573.57	18.88%	7,943.44	20.48%	6,384.58	20.87%
模具工装费	2,336.55	8.19%	5,161.42	10.18%	4,276.69	11.02%	3,383.28	11.06%
委外加工费	2,483.67	8.71%	4,461.36	8.80%	3,294.81	8.49%	2,605.81	8.52%
维保费	1,683.25	5.90%	3,591.25	7.08%	2,292.36	5.91%	1,543.06	5.04%
其他	1,785.46	6.26%	2,778.46	5.48%	1,598.85	4.12%	1,795.80	5.86%
合计	**28,526.04**	**100.00%**	**50,710.14**	**100.00%**	**38,791.08**	**100.00%**	**30,594.06**	**100.00%**

注：其他包括生产部门发生的租赁费、办公差旅费等。

由上表可知，报告期内公司制造费用金额随生产规模的扩大而逐年增长，制造费用主要由机物料消耗、折旧摊销费、燃料动力费、模具工装费、委外加工费和维保费构成，各期合计金额占比分别为 94.14%、95.88%、94.52%和 93.74%，占比始终保持在 90%以上，结构保持相对稳定。其中，2026 年 1-6 月折旧摊销费同比上升 4.65 个百分点，上升较多，主要系随着报告期内公司生产经营规模持续增长、安徽胜华波及胜华波马来西亚等厂房建设陆续完工，公司于 2025 年度尤其 2025 年下半年新增较多产线设备并陆续投入使用，固定资产规模尤其专用设备原值增加较多，使得折旧摊销费增加所致。

2、量化分析制造费用变动原因和与产品产量的匹配性

单位：元/套（台）

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
机物料消耗	1.50	1.35	1.29	1.32
折旧摊销费	1.23	0.84	0.82	0.85
燃料动力费	0.97	0.84	0.87	0.93
模具工装费	0.43	0.45	0.47	0.49
委外加工费	0.45	0.39	0.36	0.38
维保费	0.31	0.31	0.25	0.23
其他	0.33	0.24	0.17	0.27

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
合计	5.21	4.42	4.23	4.47

注：上表中单位制费系各项制造费用金额除以产量计算而来。

报告期内，公司单位制造费用分别为 4.47 元/套（台）、4.23 元/套（台）、4.42 元/套（台）和 5.21 元/套（台），整体保持稳定，略有波动主要系新增产线产能释放速度以及产品生产结构差异综合影响所致，制造费用的主要构成与产量的匹配性具体分析如下：

（1）单位机物料消耗

报告期内，公司单位机物料消耗分别为 1.32 元/套（台）、1.29 元/套（台）、1.35 元/套（台）和 1.50 元/套（台），单位机物料消耗主要系生产所耗用的五金、工装夹具、润滑剂及包装物等。其中，2023 年度至 2025 年度，公司单位机物料消耗基本保持稳定；2026 年 1-6 月，单位机物料消耗增加主要系公司于 2025 年末收购部分关联供应商资产，使得零部件自制率提高、生产工序增加，且相关新产线于 2026 年初一次性投入机物料较多，导致单位产品耗用的机物料相应增加所致。

（2）单位折旧摊销费

报告期内，公司单位折旧摊销费分别为 0.85 元/套（台）、0.82 元/套（台）、0.84 元/套（台）和 1.23 元/套（台）。其中，2023 年度至 2025 年度，公司单位折旧摊销费基本保持稳定；2026 年 1-6 月，单位折旧摊销费上涨较多系公司生产经营规模持续扩大，固定资产规模大幅增长，其中专用设备原值增加较多，同时公司生产和销售受到一定的季节性影响、上半年产量一般少于下半年，导致相应的单位折旧摊销费上升。

（3）单位燃料动力费

报告期内，公司单位燃料动力费分别为 0.93 元/套（台）、0.87 元/套（台）、0.84 元/套（台）和 0.97 元/套（台）。其中，2023 年度至 2025 年度，单位燃料动力费逐年下降主要系：①随着公司主要产品产量增长，产能利用率提升，规模化效应导致单位燃料动力费有所下降；②公司主要能源电和天然气采购单价逐年下降；2026 年 1-6 月单位燃料动力费上升主要系马来西亚电费单价较高，当期胜

华波马来西亚产能爬坡导致耗用的燃料动力费上升，以及公司于 2025 年末收购部分关联供应商资产，使得零部件自制率提高、生产工序增加，当期单位燃料动力耗用量相应增加所致。

（4）单位模具工装费

报告期内，公司单位模具工装费分别为 0.49 元/套（台）、0.47 元/套（台）、0.45 元/套（台）和 0.43 元/套（台），报告期内，单位模具工装费相对稳定。

（5）单位委外加工费

报告期内，公司单位委外加工费分别为 0.38 元/套（台）、0.36 元/套（台）、0.39 元/套（台）和 0.45 元/套（台）。其中，2023 年度至 2025 年度，单位委外加工费相对稳定；2026 年 1-6 月单位委外加工费有所上升主要系公司 2025 年末收购部分关联供应商资产，新增部分零部件委外加工工序，导致单位委外加工费上升。

（6）单位维保费

报告期内，公司单位维保费分别为 0.23 元/套（台）、0.25 元/套（台）、0.31 元/套（台）和 0.31 元/套（台）。2023 年度和 2024 年度，单位维保费基本稳定；2025 年度单位维保费有所上升，主要系当年度公司增加了厂房设备的修缮所致；2026 年 1-6 月受季节性波动影响、上半年产量一般少于下半年，使得单位维保费维持在相对较高水平。

（十）结合不同岗位生产人员的数量、平均薪酬、奖金计提依据等，以及与当地平均薪酬水平的对比情况，量化分析生产人员薪酬及其变动的原因及合理性、员工数量与直接人工的匹配性

1、结合不同岗位生产人员的数量、平均薪酬、奖金计提依据等，以及与当地平均薪酬水平的对比情况，量化分析生产人员薪酬及其变动的原因及合理性

报告期内，公司不同岗位生产人员的数量和平均薪酬情况如下：

单位：人、万元/人

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬
高层	11	26.26	11	57.29	9	53.74	8	48.76

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬
中层	133	11.73	129	25.66	109	23.46	111	22.43
基层	8,482	4.96	7,543	10.92	5,643	11.26	5,120	9.78
合计	**8,626**	**5.09**	**7,683**	**11.23**	**5,761**	**11.56**	**5,239**	**10.10**
浙江省社会平均工资	/		10.24		10.12		9.97	
上海市社会平均工资	/		15.09		14.92		14.77	
安徽省社会平均工资	/		8.71		8.62		8.45	

注：①高层员工包括公司总监级别及以上的人员；中层员工包括副总监、部门经理、副经理、主管及副主管；基层员工为除中高层以外的其他人员；②人数为计入成本的全年加权人数并向上取整；③浙江省、上海市及安徽省社会平均工资数据来源于各地人力社保部门公布的全口径社会平均工资。

公司对生产人员的奖金计提，与产量、质量、成本、安全等指标挂钩，并按岗位层级及类别差异化设置考核标准；年终奖金依据各部门人工成本和物料消耗等生产指标完成情况，并综合考虑公司整体效益的实现情况确定。

报告期内，公司生产人员薪酬整体相对稳定，呈现小幅上升趋势。其中，2025 年度基层生产人员平均薪酬有所下降，主要系当年度随着下游需求的提升，公司产销规模持续扩大，基层生产人员数量同比增长 33.67%，新进人员由于入职时间较短，薪酬水平相对较低，从而拉低基层员工整体平均薪酬所致。

报告期内，公司生产人员人均薪酬与浙江省社会平均工资接近，高于安徽省社会平均工资、低于上海市社会平均工资，处于合理的区间范围内。

2、员工数量与直接人工的匹配性

报告期内，公司生产员工数量与直接人工的匹配情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
直接人工①	54,591.70	99,811.52	77,333.71	61,180.58
生产人员平均数量②	8,626	7,683	5,761	5,239
单位人工成本③=①/②	6.33	12.99	13.42	11.68
直接人工变动率	27.15%	29.07%	26.40%	/
生产人员平均数量变动率	23.21%	33.34%	9.96%	/

注：2026 年 1-6 月，相关变动率指标系同比变动率。

由上表可知，报告期内生产人员数量与直接人工呈现同向变动，均随公司生

产和销售规模扩大而持续增长；单位人工成本分别为 11.68 万元/人、13.42 万元/人、12.99 万元/人、6.33 万元/人，整体波动较小。其中，2024 年度单位人工成本上升，主要系当年度公司主要产品产量同比增长 33.84%，而生产人员平均数量同比增长 9.96%，产量增长速度大于生产人员平均数量增长速度，带动薪酬基数上移所致；2025 年度单位人工成本有所下降，主要系当期新引进较多基层人员，人员结构变化拉低单位成本所致。整体来看，公司员工数量与直接人工相匹配。

（十一）量化分析公司成本结构、占比和变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司成本结构、占比和变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

公司及产品	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕-视窗系统零部件（含雨刮轴）	直接材料	未披露	41.61%	44.59%	38.27%
	直接人工	未披露	21.31%	20.51%	22.42%
	制造费用及其他	未披露	37.09%	34.91%	39.32%
贵航股份-汽车刮水器	直接材料	未披露	72.86%	72.75%	72.61%
	直接人工	未披露	17.33%	17.22%	17.30%
	制造费用及其他	未披露	9.81%	10.03%	10.08%
云意电气-汽车电子	直接材料	未披露	83.91%	83.45%	81.70%
	直接人工	未披露	7.74%	7.99%	7.88%
	制造费用及其他	未披露	8.35%	8.56%	10.42%
恒帅股份-汽车零部件	直接材料	未披露	73.15%	76.37%	78.70%
	直接人工	未披露	11.69%	10.98%	10.61%
	制造费用及其他	未披露	15.16%	12.65%	10.69%
平均值	**直接材料**	**未披露**	**67.88%**	**69.29%**	**67.82%**
	直接人工	**未披露**	**14.52%**	**14.17%**	**14.55%**
	制造费用及其他	**未披露**	**17.60%**	**16.54%**	**17.63%**
发行人	直接材料	62.31%	63.77%	63.86%	64.82%
	直接人工	21.40%	20.78%	20.68%	20.65%
	制造费用及其他	16.29%	15.45%	15.45%	14.52%
其中：发行人-雨刮器总成	直接材料	65.41%	67.69%	67.25%	69.12%
	直接人工	18.94%	17.78%	17.62%	17.29%

公司及产品	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	制造费用及其他	15.64%	14.53%	15.13%	13.60%
其中：发行人-座椅电机	直接材料	58.81%	60.03%	60.51%	59.90%
	直接人工	24.35%	23.88%	23.78%	24.64%
	制造费用及其他	16.84%	16.09%	15.72%	15.47%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②同行业可比公司未披露 2026 年 1-6 月分要素的成本构成数据。

由上表可知，报告期内公司成本结构、占比与同行业可比公司平均值接近，处于可比区间范围内。分产品情况来看，不同产品的成本结构存在一定差异，主要分析如下：

德迈仕视窗系统零部件（含雨刮轴）属于雨刮器总成电机零部件。报告期内，其该类产品成本结构与公司雨刮器总成相比，直接材料占比较低、直接人工占比基本一致、制造费用及其他占比较高，主要系以下原因所致：一方面，德迈仕该类产品主要为雨刮轴等精密轴类零件，产品单位成本较低（约 1 元/支），公司雨刮器总成除电机外，还包含传动连杆机构、刮臂及刮片三大核心组件，双方产品在具体构成、物理结构及实现功能上存在明显差异，单位成本及成本结构差异较大；另一方面，与公司雨刮器总成相比，德迈仕雨刮轴等精密轴类零件产品形态相对简单、单位原材料耗用量较少，主要依靠机加工设备加工成型，故直接材料占比较低、制造费用占比较高；此外，因客户指定或自身加工能力不足、产能受限等原因，其外协加工费用亦相对较高，进一步推高了其他成本占比，导致其制造费用及其他（含外协加工费用）占比高于公司，双方产品成本结构的差异具有合理性。

贵航股份汽车刮水器与公司雨刮器总成的产品一致性最高、可比性最强。报告期内，公司雨刮器总成与贵航股份可比产品的直接材料、直接人工占比整体一致且保持稳定；制造费用占比高于贵航股份可比产品，主要系双方固定资产成新率存在差异所致。以 2025 年为例，贵航股份房屋及建筑物、机器设备的成新率分别为 51.22%和 41.19%；公司同期房屋及建筑物、通用设备、专用设备的成新率分别为 78.71%、62.92%和 67.76%，均高于贵航股份。公司固定资产整体成新率较高，处于折旧年限内的固定资产占比更高，计入制造费用中的折旧金额相对较高，导致双方成本构成存在差异，具有合理性。

云意电气未单独披露其与公司雨刮器总成产品一致性最高的智能雨刮系统产品的成本构成。报告期内，其汽车电子产品整体成本结构与公司雨刮器总成相比，直接材料占比较高，直接人工、制造费用及其他占比较低，主要系云意电气汽车电子产品除智能雨刮系统外，还包括智能控制器及部件、半导体功率器件等产品，该类产品芯片、电子元器件等高价值原材料采购占比较高，相应直接人工及制造费用投入较少，双方产品结构存在差异，上述成本结构差异具有合理性。

恒帅股份未单独披露其与公司座椅电机产品一致性最高的汽车电机产品的成本构成。报告期内，其汽车零部件产品的成本构成中，直接材料占比较高、直接人工占比较低、制造费用占比整体接近，主要系原材料采购和产品自制率差异所致。恒帅股份采购的主要原材料中转子及机盖组件等系已加工完成的零部件组件，而公司生产电机所用的转子和机壳组件主要系采购钢材等基础原材料后自行加工生产形成，更高的零部件自制率一定程度上拉低了公司座椅电机材料占比、拉高直接人工占比，双方成本结构差异具有合理性。

综上所述，报告期内公司成本结构、占比和变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人及其各子公司报告期内设备台账、主要产品的产能及产量明细表，统计主要产线及对应产能，分析主要产线与主要产品、产能的匹配关系；

2、访谈发行人生产负责人，了解发行人产能及产能利用率的计算方式、各类产品的产能是否通用、车身智能电机个别年度产能利用率和产销率较低的原因；获取发行人报告期内销售明细表，根据产能及产量明细表、销售明细表统计不同产品对应的产能、产能利用率、产销率，分析报告期内新增产能的消化情况；

3、访谈发行人生产负责人，了解主要产品自上游物料投入至产成品的生产周期，各类产品生产过程中的关键控制节点、指标和参数，产线切换方式，限制产能的关键节点和因素；

4、获取发行人报告期内采购明细，统计各原材料具体采购数量、采购均价、采购金额和占比；访谈发行人采购负责人，了解原材料采购数量波动的原因；

5、获取发行人报告期内原材料采购数量、领用数量、能源耗用量、产量、BOM 清单等资料，分析各类产品主要原材料投入、能源消耗和产出的理论比例；复核材料投入比计算过程、主要产品的原材料单位耗用比等数据，并与理论值进行对比，访谈发行人生产负责人了解相关指标波动的原因和合理性；查阅同行业可比公司原材料耗用量、电力耗用量、单位直接材料成本等相关信息，分析相关数据与发行人是否存在差异；

6、复核发行人报告期各期主要产品产销量与主要原材料采购量、领用量，分析相关数据匹配性；

7、获取发行人报告期内收入成本大表，分析各类产品的成本构成明细内容、金额、占比情况，并结合相关成本构成项目的影响因素分析其金额和变动趋势；

8、访谈发行人财务负责人，了解发行人各项成本核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、其他合同履约成本的归集内容、金额和分配方法，主要产品成本核算、结转方法，分析是否符合企业会计准则相关要求；

9、获取发行人报告期内主营业务成本制造费用明细表，统计各期制造费用的具体构成内容、金额和占比，分析其变动原因和与产品产量的匹配性；

10、获取发行人报告期内工资明细表和员工花名册，统计不同岗位生产人员的数量、平均薪酬等数据；访谈发行人人力资源负责人，了解发行人薪酬制度、奖金计提依据、生产人员薪酬变动的原因；查阅发行人主要生产主体所在地社会平均工资数据，对比发行人生产人员平均薪酬与当地平均薪酬水平的差异；

11、根据发行人报告期内收入成本大表，分析成本结构、占比和变动趋势；查询同行业可比公司可比产品的成本结构、占比等信息，分析与发行人之间是否存在显著差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人及其各子公司对应的主要产线与主要产品、产能相匹

配；

2、发行人采用瓶颈工序法测算产能；各类产品的产能无法直接通用；车身智能电机 2023 年度及 2024 年度产能利用率较低，主要系该类产品为发行人新兴业务板块，当年度整体收入规模较小，产线尚处于量产爬坡阶段，产能利用率因此偏低，2025 年度发行人拓展了较多玻璃升降器客户订单，发行人于年末根据客户需求提前进行备货，导致车身智能电机产量快速增长，产能利用率攀升的同时，产销率阶段性回落，与新产品从爬坡期走向放量期的业务逻辑相符，具有合理性；报告期内新增产能消化情况良好；

3、发行人主要产品自上游物料投入至产成品的生产周期通常为 10 天左右，不同产品之间略有差异；雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机产品的终端电机装配产能无法直接通用，不涉及产线切换，在同一类型产品产线内部切换不同型号产品时，需要清理产线，更换配套的工装夹具并调整设备工艺参数；电机装配系限制发行人产能的关键节点；

4、报告期内，发行人各原材料采购数量及采购金额随自身经营规模的增长整体呈上升趋势，采购均价随相应原材料各期不同规格型号采购分布及市场价格的变化而有所波动，主要原材料的采购占比整体保持稳定；主要原材料的采购数量变动情况与主要产品的产量变动趋势整体匹配，主要系报告期内发行人销售状况良好，带动生产规模持续扩大，“以产定购+适当备货”的采购模式下采购量随之增加，其中，2026 年 1-6 月发行人机加工件、摆轴、电枢轴、蜗杆、丝杆采购数量同比下降，主要系为进一步减少关联交易、提升业务运营效率，发行人与关联方滁州恒泰、滁州三林和舒惠五金新设控股子公司胜华波恒泰、胜华波三林和胜华波康惠，并于 2025 年末收购了相关关联方的设备类固定资产及无形资产，自 2026 年 1 月开始，原向关联方采购的相关零部件转为控股子公司自产，导致当期前述类型原材料的采购数量同比有所下降，与发行人经营情况相匹配；

5、报告期各期，发行人主要产品各期单位产出的实际原材料投入、能源耗用与理论值不存在较大差异；各期实际原材料单耗、实际电力单耗波动具有合理性；同行业可比公司未披露分产品原材料耗用量、电力耗用量等相关信息，无法获取其单位耗用量数据，但发行人雨刮器总成与贵航股份汽车刮水器产品的单位直接材料成本相近，不存在明显差异；

6、报告期各期，发行人主要产品产销量与主要原材料采购量、领用量具有匹配性；

7、报告期内，发行人主要产品的成本构成中，直接材料、直接人工、制造费用及其他合同履约成本金额均整体呈上升趋势，与报告期内相关产品销售收入持续增长的趋势保持一致；

8、发行人主要产品成本核算、结转方法符合企业会计准则相关要求；

9、报告期内，发行人制造费用主要由机物料消耗、折旧摊销费、燃料动力费、模具工装费、委外加工费和维保费等构成，相关项目变动与产品产量相匹配；

10、报告期内，发行人生产人员平均薪酬与当地平均薪酬水平相比不存在明显差异；生产人员薪酬及其变动具有合理性；员工数量与直接人工相匹配；

11、报告期内，发行人成本结构、占比和变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

9.关于毛利及毛利率

根据申报材料：（1）发行人 2025 年雨刮器总成、座椅电机毛利率均有所下降；（2）发行人各期其他业务收入金额分别为 10,346.50 万元、11,636.67 万元、15,639.12 万元，主要为废料销售、零星材料销售、模具及技术开发；其他业务毛利为 8,857.51 万元、10,007.02 万元、12,206.00 万元。

请发行人说明：（1）雨刮器总成、座椅电机毛利率变动的原因，雨刮器总成、座椅电机毛利率及其变动趋势与同行业可比公司同类产品毛利率及其变动趋势的比较情况；（2）列示各类产品境内外销售毛利率比较情况，如有较大差异请说明原因及合理性；（3）区分不同类型产品细分市场占有率及竞争情况，说明市场供需关系及竞争对手对公司主要产品毛利率和净利润的影响，并结合原材料价格变动、产能利用率、年降政策等影响因素，说明主要产品毛利率是否存在持续下降的风险；（4）列示各期其他业务收入、其他业务毛利的具体构成，说明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的匹配性；（5）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；（6）各期废料的销售方式、运费承担方式、销售频次、平均销售数量、销售均价，废料管理的内控制度及实际执行的有效性；（7）列示报告期各期前五名废料客户名称、销量、销售均价、销售金额和占比，并分析报告期内上述客户构成和销售金额变动的主要原因；（8）上述客户的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、经营范围、经营地址、经营规模、客户获取方式、采购发行人废料占其同类产品采购的比例、合作年限等，是否存在新设即成为公司主要客户的情形及原因，客户与发行人、发行人实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系、业务资金往来或其他利益关系；（9）废料成本的核算、结转方法，相关成本核算等会计处理是否符合企业会计准则规定，与同行业可比公司废料销售相关收入、毛利占比和会计处理是否存在显著差异和原因。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）雨刮器总成、座椅电机毛利率变动的原因，雨刮器总成、座椅电机毛利率及其变动趋势与同行业可比公司同类产品毛利率及其变动趋势的比较情况

1、雨刮器总成、座椅电机毛利率变动的原因

报告期内，公司雨刮器总成、座椅电机毛利率变动情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
雨刮器总成	14.79%	-0.22%	15.00%	-1.81%	16.81%	0.55%	16.26%
座椅电机	31.14%	-2.49%	33.64%	-1.97%	35.61%	0.41%	35.20%

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成毛利率分别为 16.26%、16.81%、15.00%和 14.79%，座椅电机毛利率分别为 35.20%、35.61%、33.64%和 31.14%，均略有波动。

（1）雨刮器总成毛利率变动分析

报告期内，雨刮器总成单位成本、单位售价变化情况以及对毛利率的量化影响如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	144.20	137.78	133.06	134.08
单位售价变动幅度	4.66%	3.55%	-0.76%	
单位成本（元/件）	122.88	117.11	110.69	112.27
单位成本变动幅度	4.93%	5.80%	-1.41%	
毛利率	14.79%	15.00%	16.81%	16.26%
毛利率变动	-0.22 个百分点	-1.81 个百分点	0.55 个百分点	
其中：销售单价变动对毛利率的影响	3.78 个百分点	2.86 个百分点	-0.64 个百分点	
单位成本变动对毛利率的影响	-4.00 个百分点	-4.66 个百分点	1.19 个百分点	

注：销售单价变动对毛利率的影响=（本期销售单价−上期单位成本）/本期销售单价−上期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=毛利率变动−销售单价对毛利率的影响，下同。

由上表可知，报告期内，雨刮器总成产品的平均单价分别为 134.08 元/套、133.06 元/套、137.78 元/套和 144.20 元/套，平均单价呈上升趋势，主要是由于单

位售价较高的电子前雨刮器收入占比逐步提高，拉高雨刮器总成产品总体销售单价。

2024 年度公司雨刮器总成毛利率同比上升 0.55 个百分点，主要受销售单价与单位成本变动综合影响。其中，单价下降导致毛利率下降 0.64 个百分点，单位成本下降推动毛利率上升 1.19 个百分点。具体而言，当年度单位售价较低但毛利率相对较高的后雨刮器总成销售金额占比上升 0.85 个百分点，虽然拉低了整体销售单价，但带动单位成本产生更大下降幅度，整体推动毛利率上升。单位成本下降导致毛利率上升主要系 2024 年钢材等大宗原材料价格下降，导致单位材料成本减少，相关分析详见本回复之“7.关于采购和供应商”之“一/（一）影响上游原材料价格变动的主要因素、发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致，原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系，发行人应对主要原材料价格波动的具体措施”和“8.关于生产与成本”之“一/（七）列示各类产品的成本构成明细内容、金额、占比情况，并结合相关成本构成项目的影响因素具体分析其金额和变动趋势”相关内容。

2025 年度，公司雨刮器总成毛利率同比下降 1.81 个百分点，同样受销售单价与单位成本变动综合影响。其中，单价上升带动毛利率上升 2.86 个百分点，单位成本上升导致毛利率下降 4.66 个百分点。具体而言，当年度单位售价较高的电子前雨刮器总成销售金额占比上升 6.31 个百分点，提升了整体销售单价，对毛利率产生正向拉动；同时，电子前雨刮器总成的单位成本亦高于机械前雨刮器总成，部分抵消了毛利率的提升；此外，单位成本上升导致毛利率下降，主要系当年度大宗商品材料铝和铜等价格上涨幅度较大，导致单位材料成本增加，进一步拉低了毛利率。

2026 年 1-6 月，公司雨刮器总成毛利率较 2025 年度下降 0.22 个百分点。其中，单价上升带动毛利率上升 3.78 个百分点，单位成本上升导致毛利率下降 4.00 个百分点。具体而言，当期单位售价较高的电子前雨刮器总成销售金额占比进一步上升 3.82 个百分点，对毛利率产生正向拉动；同时，电子前雨刮器总成的单位成本亦高于机械前雨刮器总成，部分抵消了毛利率的提升；此外，原材料价格上升以及 2025 年末新增投入的自动化产线带动当期折旧费用涨幅较大，进一步拉低了毛利率。

（2）座椅电机毛利率变动分析

报告期内，座椅电机单位成本、单位售价变化情况以及对毛利率的量化影响如下所示：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售单价（元/件）	41.46	41.74	42.44	42.95
单位售价变动幅度	-0.66%	-1.65%	-1.20%	
单位成本（元/件）	28.55	27.70	27.32	27.83
单位成本变动幅度	3.07%	1.36%	-1.82%	
毛利率	31.14%	33.64%	35.61%	35.20%
毛利率变动	-2.49 个百分点	-1.97 个百分点	0.41 个百分点	
其中：销售单价变动对毛利率的影响	-0.44 个百分点	-1.08 个百分点	-0.79 个百分点	
单位成本变动对毛利率的影响	-2.05 个百分点	-0.89 个百分点	1.19 个百分点	

由上表可知，2024 年度公司座椅电机毛利率同比上升 0.41 个百分点，主要受销售单价与单位成本变动综合影响。其中，单价下降导致毛利率下降 0.79 个百分点，单位成本下降推动毛利率上升 1.19 个百分点。具体而言，从座椅电机细分产品的单位价格和毛利率来看，受产品功能和单位原材料用量差异等因素的影响，后抬高电机、前抬高电机、调角电机、水平电机的单位价格和单位成本均依次递减，同时受产品技术难度和定价策略等因素的影响，后抬高电机毛利率最高，调角电机毛利率次之，前抬高电机和水平电机的毛利率水平较为接近。2024 年度，公司调角电机销售金额占比上升 3.45 个百分点，前抬高电机销售金额占比下降 1.36 个百分点，使得销售单价有所下降，但同时其带动单位成本产生更大下降幅度，整体对毛利率产生正向影响。单位成本下降导致毛利率上升，主要系 2024 年度钢材等大宗原材料价格下降，导致单位材料成本减少，相关分析详见本回复之“7.关于采购和供应商”之“一/（一）影响上游原材料价格变动的主要因素、发行人采购价格与市场价格变动趋势是否一致，原材料采购价格向产品售价的传导机制和匹配关系，发行人应对主要原材料价格波动的具体措施”和“8.关于生产与成本”之“一/（七）列示各类产品的成本构成明细内容、金额、占比情况，并结合相关成本构成项目的影响因素具体分析其金额和变动趋势”相关内容。

2025 年度，公司座椅电机毛利率同比下降 1.97 个百分点，同样受销售单价与单位成本变动综合影响。其中，单价下降导致毛利率下降 1.08 个百分点，单位成本上升导致毛利率下降 0.89 个百分点。具体而言，受产品细分结构变化及客户年降政策影响，当年度调角电机销售金额占比进一步提升 2.95 个百分点，前抬高电机和后抬高电机销售金额占比分别下降 1.76 个百分点和 0.46 个百分点，使得座椅电机销售单价同比下降 1.65%，对毛利率产生负向影响；同时，当年度大宗材料铜的价格有所上涨，导致单位材料成本增加；此外，受当年美国政府关税政策变动的影响，当期关税税率同比有所增加，关税的增长带动单位成本提升，进一步拉低了整体毛利率。

2026 年 1-6 月，公司座椅电机毛利率较 2025 年度下降 2.49 个百分点，主要系单位成本变动影响。其中，销售单价下降导致毛利率小幅下降 0.44 个百分点，单位成本上升导致毛利率下降 2.05 个百分点。具体而言，2025 年下半年以来，漆包线等座椅电机主要原材料价格受全球地缘冲突、贸易摩擦及供给端调整等因素影响上涨较多，增大了座椅电机的成本压力，导致产品单位成本上涨幅度较大，从而拉低了毛利率；此外，公司 2025 年末新增投入的自动化产线带动当期折旧费用涨幅较大，进一步拉低了毛利率。

2、雨刮器总成、座椅电机毛利率及其变动趋势与同行业可比公司同类产品毛利率及其变动趋势的比较情况

（1）雨刮器总成毛利率及其变动趋势与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司雨刮器总成产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	产品类型	主要产品	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	视窗系统零部件	雨刮轴	24.76%	27.70%	28.52%	28.65%
贵航股份	汽车刮水器	雨刮器	17.84%	20.07%	17.28%	14.18%
云意电气	智能雨刮系统产品	刮臂、刮片、雨刮系统	未披露	28.29%	23.11%	23.47%
平均值	-	-	**21.30%**	**25.35%**	**22.97%**	**22.10%**
发行人	雨刮器总成	雨刮器总成	14.79%	15.00%	16.81%	16.26%

注：数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成产品毛利率低于同行业可比公司相似产品毛利率平均值，主要系公司雨刮器总成产品与可比公司相似产品细分品类差

异所致，具体如下：

①德迈仕系一家专注于精密轴、精密切削件类产品的企业，主要产品为精密轴及精密切削件，应用于汽车的视窗系统、动力系统和车身及底盘系统中。其与公司主要相似产品为雨刮轴，属于雨刮器总成电机零部件。公司的雨刮器总成除电机外，还包含传动连杆机构、刮臂及刮片三大核心组件，两类产品在具体构成、物理结构、实现功能和产品售价上具有明显差异。

②云意电气控股子公司云睿电器主营业务为智能雨刮系统等汽车电器总成及零部件的生产和销售，其中无骨雨刮（刮片）产品属于其“稳增业务”、智能雨刮系统（刮臂、雨刮器总成）产品属于其“成长业务”，可见云睿电器主要相似产品为刮片，属于雨刮器总成零部件之一，因此其与公司雨刮器总成产品同样具有明显差异。

③贵航股份控股子公司万江机电主要产品包括航空产品、汽车玻璃升降器、刮水器等，其中相似产品为刮水器，与公司雨刮器总成产品相似度较高，可比性较强。

剔除德迈仕和云意电气后，报告期内公司雨刮器总成产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	产品类型	主要产品	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贵航股份	汽车刮水器	雨刮器	17.84%	20.07%	17.28%	14.18%
平均值	-	-	**17.84%**	**20.07%**	**17.28%**	**14.18%**
发行人	雨刮器总成	雨刮器总成	14.79%	15.00%	16.81%	16.26%

由上表可知，报告期内公司雨刮器总成毛利率与贵航股份整体接近，不存在明显差异。其中，2023 年度及 2024 年度公司雨刮器总成毛利率与贵航股份汽车刮水器产品毛利率较为接近；2025 年度及 2026 年 1-6 月公司雨刮器总成毛利率低于贵航股份，但差异呈缩小趋势，具体原因如下：

①产品结构差异

公司积极布局高毛利、高技术壁垒产品，其中电子前雨刮器总成因其在控制精度、产品可靠性、耐久性、NVH 性能及智能化等方面具有显著优势，逐步从豪华汽车品牌向中高端新能源车型渗透，该产品具有良好的市场前景。报告期内，

电子前雨刮器总成销量占比分别为 4.99%、5.19%、8.21%和 11.38%，占比逐年提高，但因其尚未形成大规模放量，规模效应并未有效显现，产品毛利率仍低于雨刮器总成其他产品，剔除电子前雨刮器总成产品后，公司雨刮器总成产品毛利率情况如下：

可比公司	产品类型	主要产品	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贵航股份	汽车刮水器	雨刮器	17.84%	20.07%	17.28%	14.18%
平均值	-	-	**17.84%**	**20.07%**	**17.28%**	**14.18%**
发行人	雨刮器总成	雨刮器总成（剔除电子前雨刮器总成）	16.78%	16.15%	18.32%	17.76%

剔除电子前雨刮器总成产品后，公司雨刮器总成产品毛利率差异缩小。

②成本构成差异

2025 年度，贵航股份汽车刮水器单位成本中的制造费用及其他为 10.06 元/套，公司雨刮器总成单位成本中的制造费用及其他为 17.02 元/套，存在一定差异。主要原因如下：A、贵航股份旗下汽车雨刮器产品生产能力主要集中在控股子公司万江机电，其生产基地位于贵州省贵阳市，该生产基地所属西南分部 2025 年度销售汽车刮水器占比超过 98%；公司雨刮器总成生产能力分布在三大生产基地，分别位于浙江温州、安徽滁州和马来西亚，各基地之间存在部分内部交易，从而形成额外的物流运输成本、管理协调成本等，对雨刮器总成毛利率形成一定影响；B、为提升产品竞争力及产能规模，近年来公司境内新增厂房及自动化产线等固定资产投入较大。2024 年度及 2025 年度，安徽胜华波雨刮产线陆续达到预定可使用状态，分别转固超过 5,100 万元和 7,700 万元，单位产品分摊的折旧摊销等固定成本高于贵航股份，导致公司制造费用及其他单位成本较高；C、2025 年度马来西亚生产基地正式量产，折旧、摊销等固定制造费用在短期内相对刚性，导致单位产品分摊的固定成本较高，从而压缩了毛利空间。随着未来产能利用率的提升及规模效应的逐步显现，公司雨刮器总成单位制造费用有望逐步下降，毛利率水平将得到有效改善。

（2）座椅电机毛利率及其变动趋势与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司座椅电机产品毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	产品类型	主要产品	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
恒帅股份	汽车电机	座椅电机	28.57%	32.91%	36.64%	37.16%
平均值	-	-	**28.57%**	**32.91%**	**36.64%**	**37.16%**
发行人	座椅电机	座椅电机	**31.14%**	**33.64%**	**35.61%**	**35.20%**

由上表可知，报告期内公司座椅电机毛利率与同行业可比公司接近，不存在明显差异。

（二）列示各类产品境内外销售毛利率比较情况，如有较大差异请说明原因及合理性

1、雨刮器总成境内外销售毛利率比较情况

报告期内，公司雨刮器总成产品内销和外销毛利率比较情况如下：

单位：万元

年度	项目	内销	外销
2026年1-6月	金额	129,315.96	18,849.92
	占比	87.28%	12.72%
	销售单价	136.26	240.26
	毛利率	15.37%	10.76%
2025年度	金额	238,164.43	23,762.40
	占比	90.93%	9.07%
	销售单价	131.25	274.82
	毛利率	15.14%	13.64%
2024年度	金额	195,541.19	6,796.98
	占比	96.64%	3.36%
	销售单价	131.51	201.29
	毛利率	17.03%	10.55%
2023年度	金额	160,540.82	7,579.94
	占比	95.49%	4.51%
	销售单价	132.26	189.23
	毛利率	16.91%	2.66%

由上表可知，报告期内公司内销雨刮器总成毛利率分别为16.91%、17.03%、15.14%和15.37%，同期外销雨刮器总成毛利率分别为2.66%、10.55%、13.64%和10.76%，二者存在一定差异。报告期初，公司外销雨刮器总成毛利率低于内

销毛利率，主要系报告期初公司外销雨刮器总成业务中占比较高的电子前雨刮器总成尚未放量，规模效应尚未显现，导致毛利率较低。电子前雨刮器总成相较于机械前雨刮器总成在控制精度、产品可靠性、耐久性、NVH 性能及智能化等方面具有显著优势，因此其销售价格显著高于机械前雨刮器总成，最初仅应用于少部分豪华汽车品牌的个别车型。伴随新能源汽车的兴起，汽车对雨刮器精准控制、静谧性和轻量化的要求提高，电子前雨刮器总成逐步从豪华汽车品牌向中高端新能源车型渗透，随着外销电子前雨刮器总成的逐步放量，毛利率有所上升，带动外销雨刮器总成毛利率整体靠近内销雨刮器总成。2026 年 1-6 月，公司外销雨刮器总成毛利率较 2025 年度有所下滑，主要系公司将部分外销订单转移至马来西亚基地生产，该基地仍处于产能爬坡阶段，单位成本中人工成本和费用成本占比均高于国内生产基地，从而拉低了外销雨刮器总成毛利率。

2、座椅电机境内外销售毛利率比较情况

报告期内，公司座椅电机产品内销和外销毛利率比较情况如下：

单位：万元

年度	项目	内销	外销
2026 年 1-6 月	金额	125,093.39	43,122.32
	占比	74.36%	25.64%
	销售单价	39.83	47.04
	毛利率	29.62%	35.58%
2025 年度	金额	270,062.56	81,394.97
	占比	76.84%	23.16%
	销售单价	40.08	48.37
	毛利率	32.80%	36.43%
2024 年度	金额	226,844.80	70,140.23
	占比	76.38%	23.62%
	销售单价	40.61	49.63
	毛利率	35.04%	37.46%
2023 年度	金额	171,519.75	47,818.68
	占比	78.20%	21.80%
	销售单价	40.79	53.02
	毛利率	35.04%	35.80%

由上表可知，报告期内公司外销座椅电机业务毛利率均高于内销业务，主要系海外主流市场对汽车零部件的性能稳定性、质量标准及合规性有着更为严苛的要求，为满足这些高标准，公司座椅电机产品需满足更复杂的研发认证及专项试验程序，提升了产品的技术附加值。鉴于海外客户更关注供应链的安全性与产品全生命周期的可靠性，其对价格的敏感度相对较低。因此，公司针对外销业务采取了差异化定价策略，成功实现了较高的毛利水平。

（三）区分不同类型产品细分市场占有率及竞争情况，说明市场供需关系及竞争对手对公司主要产品毛利率和净利润的影响，并结合原材料价格变动、产能利用率、年降政策等影响因素，说明主要产品毛利率是否存在持续下降的风险

1、区分不同类型产品细分市场占有率及竞争情况，说明市场供需关系及竞争对手对公司主要产品毛利率和净利润的影响

（1）不同类型产品细分市场占有率及竞争情况

根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成销量 2020 年至 2025 年连续六年排名国内第一，座椅电机销量 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一，两大核心产品均拥有稳固的市场占有率与显著的行业竞争力。

公司不同类型产品竞争情况详见本回复之“4.关于行业”之“一/（二）/1、雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局”相关内容。

（2）市场供需关系及竞争对手对公司主要产品毛利率和净利润的影响

①雨刮器总成

雨刮器总成主要用于清除汽车玻璃上的雨水、霜雪、泥土和灰尘等异物，是保障驾驶员行车视野的核心法规件。作为安装在汽车外部的执行部件，雨刮器总成在运行中需承受风压、暴晒、冰霜、腐蚀及高低温等复杂工况，对其抗老化性、耐腐蚀性、刮刷洁净度、运行噪音及长期可靠性等关键性能指标提出了极高要求。公司精准把握汽车电气化与智能化趋势，率先推进无刷电机技术开发，通过无刷化设计实现静音降噪并兼容 48V 高压平台；同时，通过提升电机高温性能，确保产品在极端工况下的环境适应性优于传统方案。在刮片领域，公司不仅开发出超长刮片以满足大型化玻璃趋势，更针对全球不同市场推出专用刮片（如欧洲高

速专用流线型刮片、日韩系三段式刮片），展现了较强的产品开发能力。此外，公司同步布局喷水雨刮及轻量化电子雨刮，形成了从机械到电子、从传统能源到新能源汽车的全场景产品矩阵，能够灵活满足不同客户与不同车型的多样化需求。

根据QYResearch统计数据，2025年全球雨刮器总成市场销量为12,310万套，预计到2032年将增长至15,334万套，年均复合增长率为3.2%。同期，2025年我国市场销量为5,370万套，预计到2032年将增长至7,184万套，年均复合增长率达4.2%，增速高于全球水平，已成为推动全球市场增长最稳定的力量之一。

在雨刮器总成领域，公司主要竞争对手包括Bosch（博世）、贵航股份、Valeo（法雷奥）、Denso（电装）、Mitsuba（三叶电机）等。根据QYResearch统计数据，公司雨刮器总成在我国市场占有率从2020年度的22.41%提升至2025年度的33.07%，连续六年排名国内第一，拥有稳固的市场占有率。

尽管新进入供应商面临技术储备、人才梯队及客户认证等多重准入壁垒，但受下游整车市场竞争加剧影响，整车厂对同类零部件的采购价格呈下行趋势。上述成本转嫁压力将一定程度上挤压供应商的利润空间，进而对公司的毛利率及净利润水平造成一定影响。

②座椅电机

座椅调节主要分为手动调节与电动调节两类。电动座椅以智能电机为动力源，通过精密的传动与执行机构，实现对座椅位置的多维度、高精度调节。相比手动调节存在的操作繁琐、档位粗放等局限，电动座椅通过精密电机与电子控制系统，实现了调节行程的精细化与记忆功能的智能化。公司在传统座椅电机领域已形成成熟的技术体系和稳定的工艺水平。同时，公司积极布局功能创新，在新一代智能特种电机的研发与量产方面处于行业前沿，目前已成功推出48V电机、按摩电机、通风电机、零重力电机、快速复位电机及长滑轨电机等一系列高附加值产品，持续引领市场发展趋势。

根据QYResearch统计数据，2025年全球汽车座椅电机市场规模为29,013万台，预计到2032年将增至42,142万台，年均复合增长率为5.5%。同期，2025年我国汽车座椅电机市场规模为11,492万台，预计到2032年将增长至17,765万台，年均复合增长率达6.4%，增速领跑全球。

在座椅电机领域，公司主要竞争对手包括延锋安道拓方德、Denso（电装）、Leggett＆Platt（礼恩派集团）、Brose（博泽）、Bosch（博世）等。根据 QYResearch 统计数据，公司汽车座椅电机全球市场占有率从 2020 年度的 10.72%提升至 2025 年度的 30.00%，排名从全球第 4 上升至全球第 1，其中 2021 年至 2025 年连续五年排名全球第一，拥有领先的市场占有率。

受益于新能源汽车市场的持续扩容及公司在座椅电机领域的领先地位，公司产品具备广阔的市场发展空间。然而，随着下游整车市场竞争日益加剧，零部件行业普遍面临采购价格下行的压力，在一定程度上挤压了公司的利润空间，座椅电机业务的毛利率及净利润受到一定影响。

2、结合原材料价格变动、产能利用率、年降政策等影响因素，说明主要产品毛利率是否存在持续下降的风险

（1）主要原材料价格变动情况

报告期内，公司主要原材料采购均价的变动情况如下：

单位：元/千克、元/个

项目	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	单价	单价波动率	采购占比	单价	单价波动率	采购占比	单价	单价波动率	采购占比	单价	采购占比
钢材	4.85	-4.34%	12.22%	5.07	-3.24%	11.90%	5.24	-2.78%	11.79%	5.39	13.41%
漆包线	93.18	22.88%	9.63%	75.83	6.77%	8.45%	71.02	9.82%	8.65%	64.67	7.87%
塑料粒子	17.45	-5.27%	4.18%	18.42	-0.75%	4.10%	18.56	-4.23%	4.32%	19.38	4.32%
锌铝合金	22.14	14.36%	6.80%	19.36	2.43%	5.71%	18.90	5.65%	5.48%	17.89	5.26%
元器件	0.52	4.00%	12.80%	0.50	4.17%	13.78%	0.48	-7.69%	14.00%	0.52	15.22%
磁材	0.71	4.41%	6.91%	0.68	-5.56%	6.86%	0.72	-5.26%	7.26%	0.76	7.34%
综合变动影响			3.25%			0.49%			-0.81%		/

注：综合变动影响=单价波动率*采购占比的合计。

由上表可知，报告期内公司主要原材料的价格总体保持稳定。受到大宗商品价格波动的影响，钢材及塑料粒子的采购均价有所下降，漆包线及锌铝合金的采购均价有所增长。2026 年 1-6 月，受有色金属等大宗商品价格大幅攀升影响，漆包线和锌铝合金的采购单价较 2025 年度增幅均超过 10%，对公司产品原材料成本形成一定影响。综合来看，公司主要产品涉及原材料种类较多，涵盖大宗商品

金属材料、塑料件、电子元器件及稀土磁材等多种品类，单一原材料价格的变动通常不会对公司整体产品成本造成重大不利影响。

（2）产能利用率情况

报告期内，公司主要产品雨刮器总成和座椅电机的产能利用率情况如下：

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器总成	产能（万套）	1,090.00	2,080.00	1,650.00	1,360.00
	产量（万套）	1,037.00	2,053.66	1,601.73	1,294.27
	产能利用率	**95.14%**	**98.73%**	**97.07%**	**95.17%**
座椅电机	产能（万台）	4,430.00	9,190.00	7,690.00	5,650.00
	产量（万台）	4,211.17	9,017.40	7,401.19	5,420.34
	产能利用率	**95.06%**	**98.12%**	**96.24%**	**95.94%**

注：公司雨刮器总成由雨刮器电机、传动机构、刮臂和刮片等零部件组成，由于一套雨刮器总成产品仅包含一个雨刮器电机，因此公司雨刮器总成的产能、产量按照关键部件雨刮器电机的产能、产量进行统计分析。

由上表可知，报告期内公司主要产品雨刮器总成和座椅电机的产能利用率始终保持在 95%以上，最近三年呈现逐年上升的趋势。随着产能利用率持续提升，规模效应逐步显现，为公司毛利率的持续稳定提供了有力支撑。

（3）年降政策情况

公司所属汽车零部件行业受下游整车市场竞争及产业链成本传导等因素影响，普遍存在产品价格年度调整的惯例。尽管部分客户存在年降政策，但该政策通常存在于成熟产品的生命周期后期。公司持续开发新产品，新产品在产品生命周期能够获得一定溢价，进而部分抵消年降政策对于销售单价的影响。报告期内，公司主要产品平均售价未出现明显下降，具体情况如下：

单位：元/套、元/台

产品类别	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器总成	144.20	137.78	133.06	134.08
座椅电机	41.46	41.74	42.44	42.95

公司积极布局高毛利、高技术壁垒产品，随着新能源汽车对电子雨刮需求的增长，公司电子雨刮产品开始放量。电子马达雨刮单价显著高于传统机械马达雨刮，且销售占比逐步提升，直接拉动了前雨刮器总成平均单价上升，有效对冲了

传统产品的年降压力。

综上，尽管原材料价格波动和客户年降政策是行业性的长期挑战，但公司通过“规模化生产”和“产品高端化”的双轮驱动，有效缓解了毛利率下滑趋势。未来，随着高附加值订单的进一步释放及新产能的达产，公司具备维持毛利率稳定的能力，主要产品毛利率持续下降的风险较小。

（四）列示各期其他业务收入、其他业务毛利的具体构成，说明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的匹配性

1、列示各期其他业务收入、其他业务毛利的具体构成

报告期内，公司其他业务收入、其他业务毛利构成情况如下：

单位：万元

年度	项目	其他业务收入		其他业务毛利	
		金额	占比	金额	占比
2026 年 1-6 月	废料收入	5,111.56	62.84%	5,111.56	80.96%
	模具开发费	2,012.84	24.75%	1,030.89	16.33%
	其他	1,009.66	12.41%	171.60	2.71%
	合计	**8,134.06**	**100.00%**	**6,314.05**	**100.00%**
2025 年度	废料收入	10,380.88	66.38%	10,380.88	85.05%
	模具开发费	2,973.25	19.01%	1,499.29	12.28%
	其他	2,284.99	14.61%	325.83	2.67%
	合计	**15,639.12**	**100.00%**	**12,206.00**	**100.00%**
2024 年度	废料收入	8,012.79	68.86%	8,012.79	80.07%
	模具开发费	2,235.31	19.21%	1,336.24	13.35%
	其他	1,388.57	11.93%	657.99	6.58%
	合计	**11,636.67**	**100.00%**	**10,007.02**	**100.00%**
2023 年度	废料收入	7,256.88	70.14%	7,256.88	81.93%
	模具开发费	2,184.65	21.11%	1,369.79	15.46%
	其他	904.97	8.75%	230.84	2.61%
	合计	**10,346.50**	**100.00%**	**8,857.51**	**100.00%**

注：其他主要系材料销售、租金收入等。

由上表可知，报告期内公司废料收入占其他业务收入比例始终保持在 60%以上，是公司其他业务收入的主要来源；废料收入对应毛利占其他业务毛利总额比例始终保持在 80%以上，是公司其他业务毛利的主要来源。

2、说明主要废料的产生过程

公司废料以冲压过程中产生的废钢和废铜为主，其他废料在生产环节产生较少。在生产过程中，公司将钢板等原材料通过落料、冲孔、切边、拉伸等工序加工成特定形状（如减速箱盖、电枢片等），对应产生较多废钢边角料、冲孔废料及飞边等废料；将铜带等原材料通过落料、冲孔、切边等工序加工成特定形状（如接插片、回位板等），对应产生废铜边角废料。

3、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的匹配性

报告期内，公司废料收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
废钢	3,650.40	71.41%	7,319.44	70.51%	5,948.95	74.24%	5,780.72	79.66%
废铜	596.84	11.68%	1,714.74	16.52%	1,108.76	13.84%	740.67	10.21%
漆包线	366.50	7.17%	558.07	5.38%	348.92	4.35%	318.23	4.39%
废铝	254.84	4.99%	439.08	4.23%	392.07	4.89%	291.19	4.01%
其他	242.98	4.75%	349.55	3.36%	214.09	2.68%	126.07	1.73%
合计	**5,111.56**	**100.00%**	**10,380.88**	**100.00%**	**8,012.79**	**100.00%**	**7,256.88**	**100.00%**

注：其他主要系铁屑、塑料等。

从废料构成来看，报告期内公司废料收入主要来源于废钢和废铜，二者合计销售收入占比分别为 89.87%、88.08%、87.03%和 83.09%，始终保持在 80%以上。以下选取废钢和废铜进行分析：

（1）公司各期废料产生数量与理论数据的差异情况

①废钢产生数量与理论数据的差异情况

单位：吨

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
理论废钢产生数量	17,899.91	36,055.86	28,006.02	22,727.40
实际废钢产生数量	18,430.06	35,926.15	27,308.73	23,391.36
差异额	530.15	-129.71	-697.29	663.96
差异率	**2.96%**	**-0.36%**	**-2.49%**	**2.92%**

由上表可知，报告期内公司各期废钢产生数量与理论废钢数量存在一定差异，主要系冲压过程中材料利用率的波动以及计量误差、产品损耗等因素，属于正常的生产工艺波动范围。总体来看，公司各期废钢产生数量与理论废钢数量差异金额及比例较小，具备合理性。

②废铜产生数量与理论数据的差异情况

单位：吨

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
理论废铜产生数量	134.48	340.95	231.47	176.99
实际废铜产生数量	130.74	346.96	246.20	189.07
差异额	-3.74	6.01	14.73	12.08
差异率	**-2.78%**	**1.76%**	**6.36%**	**6.83%**

注：上表中废铜数量仅统计主要废铜数据，包括镀锌铜、黄铜、紫铜、锡铜等，不含换向器等废料，下同。

由上表可知，2023 年度及 2024 年度公司废铜产生数量与理论废铜数量相比偏高，主要系公司生产调试与试模损耗等原因导致部分产品报废率较高，随着公司工艺稳定、质量控制提升，2025 年度及 2026 年 1-6 月废铜产生数量与理论废铜数量差异金额及比例降低，具备合理性。

（2）公司各期废料产生数量与当期相关产品产量的匹配关系

①废钢产生数量与当期相关产品产量的匹配关系

报告期内，公司废钢产生数量与当期相关产品产量的匹配关系如下：

项目		2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
相关产品产量	雨刮器总成（万套）	1,037.00	18.95%	2,053.66	17.92%	1,601.73	17.48%	1,294.27	18.91%
	座椅电机及车身智能电机（万台）	4,436.44	81.05%	9,407.89	82.08%	7,561.14	82.52%	5,551.71	81.09%

项目		2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
	合计	**5,473.44**	**100.00%**	**11,461.55**	**100.00%**	**9,162.87**	**100.00%**	**6,845.98**	**100.00%**
废钢产生数量（吨）		18,430.06		35,926.15		27,308.73		23,391.36	
废钢平均产生量（千克/套（台））		0.34		0.31		0.30		0.34	

由上表可知，报告期内公司废钢平均产生量基本保持稳定，呈现先下降后上升的微小变动趋势，主要系各年度生产结构有所变动所致。具体而言，雨刮器总成除雨刮电机外，还包括传动连杆机构和刮臂等钢制零部件，而座椅电机及车身智能电机仅包含电机，因此相比单台座椅电机或车身智能电机而言，单套雨刮器总成产生的废钢数量更多，报告期内公司雨刮器总成产量占比呈现先下降后上升趋势，进而带动公司废钢平均产生量先下降后上升，与公司实际生产情况相匹配。

②废铜产生数量与当期相关产品产量的匹配关系

报告期内，公司废铜产生数量与当期相关产品产量的匹配关系如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废铜产生数量（吨）	130.74	346.96	246.20	189.07
相关产品产量（万套）	760.20	1,437.07	1,110.50	845.39
废铜平均产生量（千克/套）	0.02	0.02	0.02	0.02

注：公司废铜主要系安徽胜华波雨刮器总成生产过程中产生，故相关产品产量系安徽胜华波雨刮器总成产量。

由上表可知，报告期内公司废铜平均产生量基本保持稳定，废铜产生数量与相关产品产量基本匹配。

（3）公司各期废料产生数量与运费的匹配关系

公司废料处置时，由废料收购方上门提货，自行负责运输，公司不承担废料销售运费，各期废料产生数量与当期运费无匹配关系。

（4）公司各期废料收入与各期废料产量的匹配性

①各期废钢收入与各期废钢产量的匹配性

报告期内，公司废钢收入与废钢产量的匹配关系如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废钢产生数量（吨）	18,430.06	35,926.15	27,308.73	23,391.36
废钢销售收入（万元）	3,650.40	7,319.44	5,948.95	5,780.72
废钢销售单价（元/千克）	1.98	2.04	2.18	2.47
废钢市场价格（元/千克）	1.95	1.96	2.18	2.37
差异率	**1.54%**	**4.08%**	**0.00%**	**4.22%**

注：①废钢市场价格数据来源于富宝金属网不含税的平均价格；②比例为 0.00%的系四舍五入所致。

由上表可知，报告期内公司废钢销售收入与废钢产量变动趋势整体一致，具有匹配性，各期废钢销售单价与废钢的市场价格整体一致，略有差异主要系受大宗材料市场价格的波动影响，具备合理性。

②各期废铜收入与各期废铜产量的匹配性

报告期内，公司废铜收入与废铜产量的匹配关系如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废铜产生数量（吨）	130.74	346.96	246.20	189.07
废铜销售数量（吨）	67.46	346.32	245.08	187.86
废铜销售收入（万元）	415.68	1,597.87	1,029.18	683.59
废铜销售单价（元/千克）	61.62	46.14	41.99	36.39
废铜市场价格（元/千克）	51.64	43.50	40.91	37.31
差异率	**19.33%**	**6.07%**	**2.64%**	**-2.47%**

注：①废铜市场价格数据来源于 Wind 上海废铜破碎黄铜的不含税平均价格；②上表仅统计主要废铜数据，包括镀锌铜、黄铜、紫铜、锡铜等，不含换向器等废料。

由上表可知，2023 年度至 2025 年度公司废铜销售收入与废铜产量变动趋势整体一致，销售单价波动受大宗材料市场价格的波动影响，与市场价格基本一致。2026 年 1-6 月，公司废铜销售数量小于产生数量，主要系 2026 年 3 月起公司将大部分黄铜、锡铜等废铜用于委外加工并回收铜材，因此销售出库的废铜数量和废铜收入下降。2026 年 1-6 月，公司废铜销售单价高于废铜市场价格，主要系销售结构变动影响，公司用于委外加工的黄铜、锡铜等废铜销售价格相对较低，而剩余销售出库的紫铜等废铜销售单价相对较高，拉高了整体平均销售单价，其中，参考广东紫铜砖（93%）当期平均市场价格为 72.60 元/千克（数据来源于 Wind），公司废铜销售单价介于黄铜和紫铜市场价格之间，具备合理性。

（五）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

报告期内，公司废料销售价格主要由废料回收企业报价，公司根据废料市场行情并综合考虑废料质地、加工处理等因素，与废料回收公司协商确定，公司报告期内废料销售价格公允，与废料的市场价格不存在较大差异，主要废料销售价格与市场价格对比的具体情况详见本题回复之“一/（四）/3、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的匹配性”相关内容。

（六）各期废料的销售方式、运费承担方式、销售频次、平均销售数量、销售均价，废料管理的内控制度及实际执行的有效性

1、各期废料的销售方式、运费承担方式、销售频次、平均销售数量、销售均价

报告期内，公司与废料收购方签订销售合同，销售方式为客户上门自提，运费由客户承担。报告期内，公司主要废料的销售频次、平均销售数量、销售均价情况如下：

单位：吨/次、元/千克

类别	年度	销售频次	平均销售数量	销售均价
废钢	2026 年 1-6 月	约 2-3 天一次，根据废料产生和库存量及时销售	63.12	1.98
	2025 年度		61.52	2.04
	2024 年度		46.76	2.18
	2023 年度		40.05	2.47
废铜	2026 年 1-6 月	每周约 1-2 次，根据废料产生量及铜价变动择机销售	2.03	61.62
	2025 年度		5.22	46.14
	2024 年度		3.69	41.99
	2023 年度		2.83	36.39

注：公司产生及销售废钢的主体较多，故此处废钢平均销售数量=合并口径平均销售数量/主要产生废料的主体数量。

报告期内，公司废钢平均销售数量呈上升趋势，主要系公司业务规模扩大带动废钢产生量增加，而公司废钢销售频次基本保持稳定，因此平均销售数量有所上升；废钢平均销售单价逐年下降，与市场行情走势基本一致。

2023 年度至 2025 年度，公司废铜平均销售数量呈上升趋势，主要系公司业务规模扩大带动废铜产生量增加，而公司废铜销售频次基本保持稳定，因此平均销售数量有所上升；2026 年 1-6 月，公司废铜平均销售数量下降，主要系公司将部分黄铜、锡铜等废铜委外加工为铜材后回收利用，导致销售出库的废铜数量下降。报告期内，公司废铜平均销售单价呈现逐年上升趋势，与市场行情走势基本一致。

2、废料管理的内控制度及实际执行的有效性

公司制定了《废料管理制度》，对废料的客户管理、价格管控、废料入库、销售出库等全流程进行规范，对相关部门的工作职责做出明确规定，具体情况如下：

主要内部控制节点	内部制度及执行情况	是否执行
客户管理	人资行政部综合审核废料收购方的背景、经营资质和报价审查等信息，与其签订销售合同	是
价格管控	废料价格按市场浮动，执行非固定式结算；人资行政部专人监督废料收购方根据废料市场行情动态报价	是
废料入库	废料产生部门专人将废料运转至废料仓指定废料堆放区位置或废料临时暂存区，计划物控部称重核对并开具入库单，双方进行签署，登记废料出入库台账	是
废料出库	计划物控部专员负责废料过磅、装运等具体工作，并签署过磅单、出库单；人资行政部专人负责监督过磅、装运等流程；仓库主管复核出库单并签署；人资行政部及客户均需签署过磅单或者出库单进行确认	是
结算与记账	财务部负责汇总和核对废料出库及收款数据，并进行价格确认和结算核对，核对无误后开具发票，同时记账确认其他业务收入	是

综上，公司对废料管理的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、相互协同，废料管理的内部控制制度得到了有效执行。

（七）列示报告期各期前五名废料客户名称、销量、销售均价、销售金额和占比，并分析报告期内上述客户构成和销售金额变动的主要原因

报告期内，公司向前五名废料客户的销售情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

年度	客户名称	主要销售内容	数量	销售均价	销售金额	占比
2026 年 1-6 月	滁州市民辉再生资源回收有限公司	废钢	7,084.53	1.91	1,355.95	26.53%
	滁州市天池再生资源有限公司	废钢	3,898.12	2.06	802.57	15.70%

年度	客户名称	主要销售内容	数量	销售均价	销售金额	占比
	苏州俊远韵金属材料有限公司	废钢	3,385.73	2.02	685.44	13.41%
	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废钢	3,020.44	1.97	594.33	11.63%
	瑞安市号角再生资源回收有限公司	废铜、漆包线	93.97	60.10	564.76	11.05%
	合计	—	-	-	**4,003.05**	**78.32%**
2025 年度	滁州市民辉再生资源回收有限公司	废钢	12,879.79	1.94	2,499.99	24.08%
	瑞安市号角再生资源回收有限公司	废铜、漆包线	451.66	42.01	1,897.59	18.28%
	滁州市天池再生资源有限公司	废钢	8,409.01	2.08	1,746.89	16.83%
	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废钢	6,537.29	1.99	1,303.11	12.55%
	苏州俊远韵金属材料有限公司	废钢	6,138.25	2.03	1,248.37	12.03%
	合计	—	-	-	**8,695.95**	**83.77%**
2024 年度	滁州市天池再生资源有限公司	废钢	7,280.35	2.27	1,650.60	20.60%
	滁州市民辉再生资源回收有限公司	废钢	6,847.64	2.08	1,427.47	17.81%
	瑞安市号角再生资源回收有限公司	废铜、漆包线	328.93	39.30	1,292.64	16.13%
	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废钢	5,479.79	2.23	1,220.43	15.23%
	苏州俊远韵金属材料有限公司	废钢	4,858.12	2.24	1,088.97	13.59%
	合计	—	-	-	**6,680.11**	**83.36%**
2023 年度	滁州市民辉再生资源回收有限公司	废钢	8,514.52	2.44	2,079.23	28.65%
	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废钢	4,429.39	2.52	1,114.78	15.36%
	滁州市天池再生资源有限公司	废钢	3,751.40	2.51	942.45	12.99%
	瑞安市号角再生资源回收有限公司	废铜、漆包线	236.68	36.50	863.80	11.90%
	苏州俊远韵金属材料有限公司	废钢	3,451.82	2.50	861.48	11.87%
	合计	—	-	-	**5,861.74**	**80.77%**

注：瑞安市号角再生资源回收有限公司包括其受同一控制下的企业滁州号角再生资源有限公司，瑞安市美宝废旧金属回收有限公司包括其受同一控制下的企业浙江中昌再生资源回收有限公司。

由上表可知，报告期内公司前五名废料销售客户未发生变化，占公司报告期内废料销售收入的比例分别为 80.77%、83.36%、83.77%和 78.32%，占比始终保

持在 80%左右，较为稳定。

报告期内，公司对前五名废料销售客户的销售金额整体呈上升趋势，主要系公司生产规模持续扩大，废钢、废铜等废料产生量相应增加，带动对上述客户的销售额同步上升。其中，2024 年度公司对滁州市民辉再生资源回收有限公司的销售金额同比下降，2025 年度同比增长，主要系公司基于回收方合作情况和自身废料管理安排等考虑，于 2024 年度将更多的废钢销售给滁州市天池再生资源有限公司所致，将上述两家公司销售量合并来看，2024 年度和 2025 年度同比均有所增长，与生产规模增长的趋势一致；2026 年 1-6 月公司对瑞安市号角再生资源回收有限公司的销售占比有所下降，主要系 2026 年 3 月起公司将大部分黄铜、锡铜等废铜用于委外加工为铜材后回收利用，因此对其销售出库的废铜数量下降较多所致。

（八）上述客户的基本情况，包括但不限于注册资本、成立时间、经营范围、经营地址、经营规模、客户获取方式、采购发行人废料占其同类产品采购的比例、合作年限等，是否存在新设即成为公司主要客户的情形及原因，客户与发行人、发行人实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系、业务资金往来或其他利益关系

上述客户的基本情况如下：

客户名称	注册资本	成立时间	经营范围	经营地址	经营规模	客户获取方式	合作年限	采购发行人废料占其同类产品采购比例
滁州市民辉再生资源回收有限公司	100 万元	2020 年 11 月	一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源销售；电子产品销售；家用电器销售；机械设备销售；家具销售；办公设备销售；金属材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；供应链管理服务；金属制品销售；煤炭及制品销售；煤炭及制品销售（禁燃区内不得含有原煤、散煤、煤矸石、煤泥、煤粉、水煤浆、型煤、焦炭、兰炭等）；金属结构销售；生产性废旧金属回收（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：城市生活垃圾经营性服务；废弃电器电子产品处理；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	安徽省滁州市琅琊区城东工业园苏州北路 345 号	年度废料收购规模超过 5,200 万元	客户主动拜访	2021 年至今	约 50%
滁州市天池再生资源有限公司	500 万元	2020 年 3 月	一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源加工；再生资源销售；汽车拖车、求援、清障服务；生产性废旧金属回收；资源再生利用技术研发；塑料制品销售；塑料加工专用设备销售；金属材料销售；五金产品批发；五金产品零售；金属制品销售；报废农业机械回收；报废农业机械拆解；日用木制品销售；建筑材料销售；制冷、空调设备销售；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；污水处理及其再生利用；环境卫生管理（不含环境质量监测，污染源检查，城市生活垃圾、建筑垃圾、餐厨垃圾的处置服务）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：废弃电器电子产品处理；报废机动车回收；报废电动汽车回收拆解；城市生活垃圾经营性服务；城市建筑垃圾处置（清运）；餐厨垃圾处理；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	安徽省滁州市清流东路 1471 号 1 号厂房	年度废料收购规模超过 2,300 万元	客户主动拜访	2023 年至今	约 75%
瑞安市号角再生资源回收有限公司/滁州号角再生资源有限公司	20 万元/20 万元	2021 年 4 月/2025 年 6 月	一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源销售；生产性废旧金属回收；农村生活垃圾经营性服务；污水处理及其再生利用（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）/一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源销售；生产性废旧金属回收；农村生活垃圾经营性服务；污水处理及其再生利用（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	安徽省滁州市南谯区文忠路 920 号厂房内	年度废料采购规模超过 2,000 万元	他人介绍	2021 年至今	约 90%
瑞安市美宝废旧金属回收有限公司/浙江中昌再	500 万元/2,180 万元	2009 年 6 月/2021 年 6 月	一般项目：生产性废旧金属回收（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）。许可项目：报废机动车回收；报废机动车拆解；船舶拆除（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：再生资源回收（除生产性废	浙江省温州市瑞安市塘下镇凤山村海光路 129 号东首第三	年废料收购规模超过 10,000 万元	他人介绍	2015 年至今	约 10%

客户名称	注册资本	成立时间	经营范围	经营地址	经营规模	客户获取方式	合作年限	采购发行人废料占其同类产品采购比例
生资源回收有限公司			旧金属）；再生资源加工；再生资源销售；生产性废旧金属回收；非金属废料和碎屑加工处理；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；固体废物治理；房屋拆迁服务；针纺织品销售；日用杂品销售；家具销售；五金产品批发；专用化学产品销售（不含危险化学品）；建筑材料销售；金属材料销售；汽车零配件批发；纸制品销售；塑料制品销售（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）。	间				
苏州俊远韵金属材料有限公司	100 万元	2014 年 4 月	回收、销售：废金属、废纸板；销售：金属板材、金属制品及原料、塑料制品及原料、玻璃制品、电子产品、纸板、纸制品、木材、木制品、包装材料、机电设备及零配件、电线电缆、五金工具、文化用品、劳保用品、润滑油、非危险化工产品；保洁服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	江苏省苏州市阳山科技工业园西金芝路 11 号	年度废料收购规模超过 1,800 万元	他人介绍	2014 年至今	约 70%

注：经营规模系客户 2025 年度收购规模，同一控制下企业数据已合并计算；客户经营规模及采购占比来源于客户访谈及确认信息。

公司报告期内前五大废料客户中，存在设立时间较短即与公司开始合作的情况，具体情况如下：

公司名称	成立年份	开始合作年份	设立时间较短即与公司开始合作的原因
滁州市民辉再生资源回收有限公司	2020 年	2021 年	该企业成立前杨永宝以个人名义与公司合作，2021 年公司规范废料销售流程后，其成立该企业与公司交易，杨永宝担任该企业法定代表人并持股 75%
瑞安市号角再生资源回收有限公司	2021 年	2021 年	该企业成立前吴兰花以个人名义与公司合作，2021 年公司规范废料销售流程后，其与亲属成立该企业与公司交易，吴兰花配偶周则华担任该企业法定代表人并持股 100%；吴兰花担任该企业监事
苏州俊远韵金属材料有限公司	2014 年	2014 年	该企业成立前顾李以个人名义与公司合作，2014 年起通过其长期从事废料回收的合作伙伴新设该企业与公司交易

由上表可知，前述客户的设立时间及与公司开始合作时间均早于报告期初，相关客户新设即与公司合作的原因主要系规范前期合作的个人客户所致，具有合理性。

报告期内，除与公司正常购销形成的业务资金往来外，上述客户与公司、公司实际控制人、主要股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系、业务资金往来或其他利益关系。

（九）废料成本的核算、结转方法，相关成本核算等会计处理是否符合企业会计准则规定，与同行业可比公司废料销售相关收入、毛利占比和会计处理是否存在显著差异和原因

1、废料成本的核算、结转方法，相关成本核算等会计处理是否符合企业会计准则规定

废料成本核算相关企业会计准则等规定具体情况如下：

会计准则及相关规定	具体内容
《企业会计准则第 1 号—存货》	第五条 存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。
	第七条 在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

会计准则及相关规定	具体内容
《企业产品成本核算制度（试行）》（财会[2013]17 号）	制造企业应当根据生产经营特点和联产品、副产品的工艺要求，选择系数分配法、实物量分配法、相对销售价格分配法等合理的方法分配联合生产成本。
《企业产品成本核算制度（试行）讲解》	副产品，是指经过同一生产过程，使用同种原材料，在生产出主要产品的同时，附带生产出的一些非主要产品，或利用生产中的废料加工而成的产品。在成本计算时可将副产品按一定标准作价，从分离前的联合成本中扣除，副产品成本计算的关键是副产品的计价。对于分离后不再加工的副产品，如果价值很小，可不负担联合成本，销售后作为其他业务收入处理；如果价值较大，按照售价减去销售费用、销售税金后，作为副产品应负担的成本从联合成本中扣除。

报告期内，公司未单独核算废料成本，主要系公司生产过程中产生的废料属于生产过程中的合理损耗，基于重要性和成本效益原则，公司已将废料成本作为合理损耗分摊至产品成本，并在和客户的协商定价中予以充分考虑。同时，上述废料不属于产成品，公司亦未对其进一步加工形成其他产品。此外，公司废料价值相对较低，报告期内废料销售收入占营业收入比例低于 2%，占比较低。

综上，公司废料相关成本核算等会计处理符合企业会计准则。

2、与同行业可比公司废料销售相关收入、毛利占比和会计处理是否存在显著差异和原因

报告期内，同行业可比公司未明确披露废料销售相关收入和毛利占比，但其废料主要在其他业务收入中核算，以下选取同行业可比公司的其他业务收入和毛利占比进行对比，具体情况如下：

公司名称	其他业务收入的主要构成	其他业务收入占比				其他业务毛利占比			
		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	租赁收入、销售材料、加工收入、废料销售收入等	0.43%	0.42%	0.45%	0.42%	2.00%	1.47%	1.52%	1.67%
贵航股份	销售材料收入、加工收入和销售废料收入等	3.43%	2.85%	3.08%	3.78%	12.84%	10.92%	10.54%	12.51%
云意电气	未明确披露	5.41%	5.56%	2.91%	3.03%	4.13%	1.64%	4.28%	4.87%
恒帅股份	模具、检测费、废料销售、材料销售收入等	1.68%	1.22%	1.22%	1.32%	5.55%	3.41%	2.93%	2.42%
平均值		**2.74%**	**2.51%**	**1.92%**	**2.14%**	**6.13%**	**4.36%**	**4.82%**	**5.37%**

公司名称	其他业务收入的主要构成	其他业务收入占比				其他业务毛利占比			
		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	废料收入、模具开发费等	2.40%	2.38%	2.20%	2.51%	7.70%	7.06%	6.57%	7.69%

注：数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，报告期内公司其他业务收入和毛利占比与同行业可比公司平均值接近，且位于可比区间范围内。在会计处理方面，同行业可比公司未单独披露废料成本核算的具体会计处理方式，进一步查询其他汽车零部件行业上市公司的废料相关会计处理情况如下：

公司名称	主要产品	废料相关会计处理
天有为（603202.SH）	汽车仪表	废料按零成本入库，不具备使用价值的废料将其销售给废料收购商，在对外销售时确认营业收入
德昌股份（605555.SH）	小家电及汽车 EPS 电机	废料收入计入其他业务收入，毛利率相对较高，主要系废料销售无对应成本所致
旭升集团（603305.SH）	新能源汽车变速/传动/电池等核心系统的精密机械加工零部件	废渣销售收入计入其他业务收入；废渣销售不属于公司主营业务，金额不大，公司不再单独核算其成本
至信股份（603352.SH）	汽车冲焊件和相关模具	边角料销售收入计入其他业务收入，将边角料成本在主营业务成本中进行核算，边角料销售未核算成本
博俊科技（300926.SZ）	汽车精密零部件和精密模具	边角料及废料对外出售时计入其他业务收入，无成本，毛利率为 100.00%
无锡振华（605319.SH）	汽车零配件及精密模具	边角料销售收入计入其他业务收入，毛利率为 100.00%
华达科技（603358.SH）	汽车零部件、冲压模具	边角料收入列入其他业务收入，在产品成本核算中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进行了核算
发行人	雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等	废料销售收入计入其他业务收入，在成本核算时将废料成本作为产品生产过程中的合理损耗分摊至产品成本中，未单独核算废料成本

注：数据来源于上市公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，公司废料销售相关会计处理与上述汽车零部件企业基本一致，不存在显著差异。

综上所述，公司根据一贯性及成本效益原则确定废料核算方式，公司废料相关成本核算等会计处理符合企业会计准则规定；同行业可比公司未单独披露废料销售相关收入、毛利占比情况，但其他业务收入、毛利占比与发行人不存在显著

差异；同行业可比公司未单独披露废料成本核算的具体会计处理方式，但发行人废料相关成本核算与其他汽车零部件行业上市公司不存在显著差异。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内收入成本明细表，复核雨刮器总成、座椅电机毛利率计算过程，并访谈发行人财务负责人，了解相关产品毛利率变动原因；

2、查阅同行业可比公司报告期内同类产品毛利率等相关信息，并与发行人进行对比，分析发行人雨刮器总成、座椅电机毛利率及其变动趋势与同行业可比公司同类产品毛利率及其变动趋势的差异及原因；

3、根据发行人报告期内收入成本明细表，统计雨刮器总成、座椅电机境内外销售毛利率情况，并访谈发行人财务负责人，了解相关产品毛利率差异原因；

4、查阅 QYResearch 等第三方行业研究机构出具的研究报告，了解发行人在雨刮器总成、座椅电机等行业的市场占有率情况、市场供需关系及竞争格局；

5、获取发行人报告期内主要原材料采购明细表、产能利用率情况统计表，并访谈发行人销售负责人，了解发行人主要客户的年降政策，分析其对发行人主要产品毛利率的影响以及发行人主要产品毛利率是否存在持续下降的风险；

6、获取发行人报告期内其他业务收入与成本明细表，分析其他业务收入和毛利的构成情况；

7、访谈发行人财务负责人和生产负责人，了解主要废料的产生环节、计量方式、归集与仓储流程；了解废料成本核算与结转方法；

8、获取发行人主要产品的单位产品理论生产废料量，结合各期主要产品产量，测算各期理论废料产生总量，并与各期实际废料数量进行对比和分析；

9、查询报告期内发行人主要废料的同类品种市场公开价格，与发行人相应品种废料的销售均价进行对比，分析价格公允性；

10、访谈发行人行政负责人，了解发行人废料的销售方式、定价机制、运费承担方式、销售频次、平均销售数量等基本情况；获取发行人报告期内废料销售台账，统计各期废料销售次数、平均单次销售数量、平均销售单价，分析各期波动及原因；

11、获取发行人《废料管理制度》，了解废料相关控制流程，并执行穿行测试，根据抽取样本获取相关客户合同、客户基础资料、报价单、入库单、过磅单、出库单、销售发票、银行回单、记账凭证等资料，验证相关内控制度执行的有效性；

12、根据发行人报告期内废料销售台账，统计报告期各期前五名废料客户以及发行人对其销量、销售均价、销售金额及占比情况，并访谈发行人行政负责人，了解波动原因；

13、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询发行人报告期内主要废料客户的工商登记信息，包括注册资本、成立时间、经营范围、经营地址等；

14、访谈发行人报告期内主要废料客户，了解其经营情况、采购发行人废料占其同类产品采购的比例、合作历史、相关运费承担方式等；获取其出具的无关联关系声明；

15、获取发行人及其控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、销售/采购负责人、财务经理及出纳等关键岗位人员报告期内银行流水，通过大额资金流水核查确认除与发行人正常购销形成的业务资金往来外，报告期内主要废料销售客户与前述主体是否存在资金往来；

16、对照《企业会计准则第 14 号—收入》《企业会计准则第 1 号—存货》及财政部相关规定，分析发行人废料成本核算等会计处理是否符合企业会计准则规定；

17、查阅发行人同行业可比公司招股说明书、定期报告等信息披露文件，获取其其他业务销售收入、毛利占比及废料相关会计处理方式，并与发行人进行对比，分析是否存在显著差异及原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人雨刮器总成、座椅电机毛利率变动，主要受销售单价与单位成本变动综合影响所致；雨刮器总成、座椅电机毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率整体接近，不存在明显差异；

2、报告期内，发行人雨刮器总成外销与内销毛利率存在差异，主要系境内外产品结构差异及外销业务仍处于逐步放量的进程所致；座椅电机外销毛利率高于内销，主要系产品的技术附加值、定价策略存在差异所致，具有合理性；

3、发行人雨刮器总成、座椅电机均拥有稳固的市场占有率与显著的行业竞争力；报告期内，受下游整车市场竞争加剧的影响，对发行人主要产品的毛利率及净利润水平造成一定压力；发行人主要产品毛利率持续下降的风险较小；

4、报告期内，发行人其他业务收入、其他业务毛利来源于废料收入、模具开发费等；废料以冲压过程中产生的废钢和废铜为主；各期废钢、废铜产生数量与理论数量差异较小，与当期相关产品产量相匹配；发行人不承担废料销售运费，各期废料产生数量与当期运费无匹配关系；废料收入与废料产量相匹配；

5、报告期内，发行人废料销售价格主要由废料回收企业报价，发行人根据废料市场行情并综合考虑废料质地、加工处理等因素，与废料回收公司协商确定；废料销售价格公允，与废料的市场价格不存在较大差异；

6、报告期内，发行人已建立健全废料管理制度并有效执行；

7、报告期内，发行人前五名废料客户未发生变化，占废料销售收入比例较为稳定；对前五名废料销售客户的销售金额整体呈上升趋势，主要系发行人生产规模持续扩大，废钢、废铜等废料产生量相应增加，带动对上述客户的销售额同步上升所致；

8、发行人报告期内的前五大废料客户中，存在新设即与发行人合作的情形，但相关情形发生于报告期前且主要系前期规范个人客户所致，具有合理性；除与发行人正常购销形成的业务资金往来外，前五大废料客户与发行人、发行人实际

控制人、主要股东、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系、业务资金往来或其他利益关系；

9、报告期内，发行人未单独核算废料成本，相关成本核算等会计处理符合企业会计准则规定；同行业可比公司未单独披露废料销售相关收入、毛利占比情况，但其他业务收入、毛利占比与发行人不存在显著差异；同行业可比公司未单独披露废料成本核算的具体会计处理方式，但发行人废料相关成本核算与其他汽车零部件行业上市公司不存在显著差异。

10.关于期间费用

根据申报材料：（1）报告期内，发行人期间费用分别为 38,012.17 万元、46,075.09 万元和 56,005.47 万元，占同期营业收入的比例分别为 9.20%、8.71%和 8.53%，呈下降趋势；（2）报告期内，发行人管理费用率、研发费用率低于同行业可比公司均值。

请发行人说明：（1）不同层级销售人员、管理人员、研发人员的数量、平均薪酬、奖金计提依据，结合当地平均薪酬水平，量化分析销售人员、管理人员、研发人员薪酬及其变动的原因及合理性；（2）研发投入的确认依据、核算方法，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，并说明研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定；（3）研发人员界定标准，是否存在兼职研发人员的情况，如有请说明兼职人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法；（4）研发费用中折旧摊销对应的资产是否为专用资产，如否，请说明相关折旧摊销计入研发费用的标准和方法；（5）股份支付的对象范围、确定方式、股份数量和来源、授予价格、公允价值确定依据、资金来源、公允价值对应当年和上年的市盈率，具体计算过程以及在成本和各类费用中分摊的依据，是否符合企业会计准则的规定；（6）公司管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司的具体原因，并结合公司控制期间费用支出的具体措施，说明报告期内期间费用率逐年下降的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）不同层级销售人员、管理人员、研发人员的数量、平均薪酬、奖金计提依据，结合当地平均薪酬水平，量化分析销售人员、管理人员、研发人员薪酬及其变动的原因及合理性

报告期内，公司不同层级销售人员、管理人员及研发人员的平均人数、平均薪酬情况如下：

单位：人、万元/人

岗位	层级	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬
销售人员	高层	6	24.82	5	51.73	5	50.33	4	39.45
	中层	36	16.97	26	32.81	21	30.29	18	27.38
	基层	277	9.79	269	16.79	240	14.44	238	12.55
	合计	**319**	**10.86**	**300**	**18.66**	**266**	**16.23**	**260**	**13.89**
管理人员	高层	29	27.71	28	61.47	23	58.14	22	49.86
	中层	117	17.72	104	32.66	90	25.56	87	24.10
	基层	604	10.18	469	21.29	357	20.98	325	18.53
	合计	**750**	**12.03**	**601**	**25.12**	**470**	**23.67**	**434**	**21.21**
研发人员	高层	3	28.09	3	60.73	3	51.88	3	51.81
	中层	104	15.77	95	30.87	82	28.41	69	26.00
	基层	569	7.92	540	13.30	456	13.63	400	12.84
	合计	**676**	**9.22**	**638**	**16.12**	**541**	**16.06**	**472**	**14.95**
浙江省社会平均工资		/		10.24		10.12		9.97	
上海市社会平均工资		/		15.09		14.92		14.77	
安徽省社会平均工资		/		8.71		8.62		8.45	

注：①高层员工包括公司总监级别及以上的人员；中层员工包括副总监、部门经理、副经理、主管及副主管；基层员工为除中高层以外的其他人员；②人数为计入费用的全年加权人数并向上取整；③浙江省、上海市及安徽省社会平均工资数据来源于各地人力社保部门公布的全口径社会平均工资。

公司对销售人员、管理人员及研发人员设置年终奖金，以公司整体效益情况为基础，结合部门岗位职责和绩效实现情况确定。其中，销售人员的年终奖金综合考虑销售业绩、利润率、新获取项目情况、客户维护情况、结算款项、应收账款回收等指标确定；管理人员的年终奖金综合考虑公司及所在事业部的整体效益及个人工作表现等情况确定；研发人员的年终奖金综合考虑公司整体效益、研发项目进展、技术方案响应效率及研发成果实现等情况确定。

报告期内，公司销售人员平均人数分别为 259 人、265 人、299 人和 318 人，平均薪酬分别为 13.89 万元/人、16.23 万元/人、18.66 万元/人和 10.86 万元/人。公司销售人员主要负责客户开拓与维护、新项目报价及客户日常对接等工作。报告期内，随着公司营业收入持续快速增长，为支撑销售业务的开展，销售人员数量随之稳步增加；同时，公司经营业绩持续增长，销售人员与经营业绩挂钩的绩

效薪酬相应增加，平均薪酬呈上升趋势。

报告期内，公司管理人员平均人数分别为 434 人、470 人、600 人和 749 人，平均薪酬分别为 21.21 万元/人、23.67 万元/人、25.12 万元/人和 12.03 万元/人。公司管理人员主要负责公司财务管理、人事行政、采购及生产管理等日常经营管理工作。随着公司经营规模的持续扩大，为支撑日常经营管理活动，管理人员数量随之增长，同时随着公司经济效益的持续提升，管理人员平均薪酬呈上升趋势。

报告期内，公司研发人员平均人数分别为 471 人、540 人、638 人和 676 人，平均薪酬分别为 14.95 万元/人、16.06 万元/人、16.12 万元/人和 9.22 万元/人。公司研发人员主要负责新产品、新技术及新工艺的研究开发工作。公司向来注重研发人才引进与激励，报告期内公司持续加大研发投入，研发项目数量不断增加，研发团队随之扩员，研发人员数量呈上升趋势；同时，随着公司经营业绩持续增长、研发项目进展和成果转化良好，平均薪酬均呈上升趋势。

与当地薪酬比较来看，报告期内公司销售人员、管理人员及研发人员平均薪酬均高于浙江省、安徽省社会平均工资；除 2023 年度销售人员平均薪酬略低于上海市社会平均工资外，其余各期均高于上海市社会平均工资。公司系行业内知名企业、具备良好的收入规模和效益，具备相应的薪酬支付能力，同时，公司注重吸引和保留人才、保持薪酬水平的市场竞争力，员工整体薪酬高于当地平均水平具有合理性。

（二）研发投入的确认依据、核算方法，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，并说明研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司根据企业会计准则的相关规定，明确了各项研发投入的确认依据及核算方法，具体情况如下：

项目	研发投入内容	确认依据及核算方法
职工薪酬	直接从事研发活动相关人员的工资薪金、五险一金（基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住	1.研发中心人员定期填报实际参与研发项目的工时打卡记录，由所属部门定期收集考勤打卡及研发项目工时记录，每月汇总形成研发项目工时统计表，并经研发部门负责人审核。 2.非研发中心人员由相关部门定期填报和收集研发项目工时打卡记录，人资行政部提供考勤记录，每月汇总形成研发项目工时统计表，

项目	研发投入内容	确认依据及核算方法
	房公积金）等	并经相关部门负责人审核。 3.财务部根据当月工资表和汇总后的研发项目工时统计表，将当月工资薪酬按研发项目工时比例归集计入研发费用，并分摊至各研发项目。
材料费用	研发活动直接消耗的材料；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费	1.研发领料：各研发部门每月根据研发项目的计划及需求提出研发项目月度领料申请表，经技术部及计划物控部等相关负责人审核。研发人员根据项目实际需求情况向仓库领料，由仓库人员统一出库并在ERP 系统中创建相应的研发领料出库单，每月汇总形成研发项目材料汇总表。财务部根据研发领料出库单和材料汇总表中的研发项目、物料信息等，将研发材料归集计入相应的研发项目。 2.模具、工艺装备开发及制造费：公司研发活动中使用的模具及工装是专为实验或试制等用途设计，具有可使用寿命较短、可使用次数较少等特点，因此公司将其成本金额一次性计入当期研发费用，并根据公司各研发项目实际发生金额归集计入相应的研发项目。
折旧与摊销	用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费；用于研发活动的软件等无形资产的摊销费	1.研发专用设备折旧全部计入研发费用，财务部根据各研发项目的设备工时比例分摊至各研发项目。 2.产研共用设备折旧按照设备工时比例在生产活动与研发活动之间合理分配。研发部门每月根据研发项目需求情况提出研发项目设备申请表。由设备操作人员每日记录各产研共用设备用于研发项目的设备工时，技术部每月汇总形成研发项目设备工时统计表，并经生产部门负责人审批。财务部根据汇总后的研发项目设备工时统计表，按设备工时比例将研发用设备折旧分摊至各研发项目。 3.研发占用房屋折旧根据研发活动实际使用面积占总面积的比例归集计入研发费用，并按各项目研发人员工时比例分摊至各研发项目。 4.研发用软件摊销金额全部计入研发费用，并按照各项目研发人员工时比例分摊至各研发项目。
技术开发费	研发过程中的检测费、试验费、技术服务费等	公司根据各研发项目实际发生的检测费、试验费、技术服务费等将其归集计入对应的研发项目。
股份支付费用	研发人员股权激励产生的股份支付费用	公司将研发人员接受股权激励产生的股份支付费用归集计入研发费用，并按照相关人员在各项目上的研发工时比例分摊至对应的研发项目。
其他	主要包括差旅费、专利费、办公费、水电费等其他与研发活动相关的费用	公司将研发活动中实际发生的差旅费、专利费、办公费、水电费等归集计入研发费用。其中，能够直接对应具体项目的费用（如项目差旅费、专利费）直接计入相应研发项目；无法直接对应具体项目的费用（如办公费、水电费），按研发工时比例分摊至各研发项目。

报告期内，公司根据上述会计处理方式归集并核算研发费用，公司研发费用核算内容均与研发活动相关，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，研发费用的支出范围和归集方法符合企业会计准则的相关规定。

（三）研发人员界定标准，是否存在兼职研发人员的情况，如有请说明兼

职人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法

1、研发人员界定标准

根据《监管规则适用指引—发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关要求，研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

报告期内，公司结合上述法规的相关要求，将直接从事研发活动或与研发活动密切相关且当期研发工时占比不低于 50%的人员认定为研发人员，相关人员具备与公司研发方向相关的专业背景、工作经历或相应的专业能力。

2、是否存在兼职研发人员的情况，如有请说明兼职人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法

报告期内，公司参与研发活动的人员具体包括：

（1）研发中心人员，主要为公司研发中心相关部门（技术部、项目部、实验室、工艺部、试制车间等）直接从事研发活动且研发工时占比高于 50%的人员；

（2）其他研发人员，指主要支持研发活动且研发工时占比高于 50%的人员，包括工模试制、前期质量、产研共线等主要支持部门的人员；

（3）研发辅助人员（非研发人员），指辅助支持研发活动且研发工时占比低于 50%的人员，虽然计入研发费用人工成本，但不纳入研发人员统计口径。

因此，报告期内，公司存在兼职研发人员的情况，也存在部分非研发人员从事研发活动的情况，相关人员主要所属部门、任职岗位、具体工作内容情况如下：

所属部门	任职岗位	具体工作内容
工模部	工模工程师、制模员等	负责研发项目所需模具、工装夹具的设计、制造、改造及维护；组织研发阶段试模、修模及工装优化，为产品开发提供制造验证支持等
质量部	质量工程师、检验员等	参与研发项目阶段评审，对研发样件、试制件实施质量验证及数据分析；配合开展产品性能验证、可靠性验证及失效分析，为研发方案优化提供质量数据支持等

所属部门	任职岗位	具体工作内容
信息部	开发工程师等	负责研发相关信息系统及数据平台的开发与维护；配合研发项目进行研发数据的采集、存储与分析；为研发活动提供信息化技术支持等
生产车间	生产人员等	根据技术部图纸，完成小批量试产件制作任务；在试制过程中验证产品设计及生产工艺的可靠性，向技术部、工艺部提供改进建议等

报告期内，公司研发活动需要部分兼职研发人员及非研发人员配合进行，从事研发活动的兼职研发人员及非研发人员所属部门主要包括工模部、质量部、信息部和生产车间等，其从事的研发工作内容主要为辅助性质工作，分别涵盖模具试制、前期质量、系统开发和产研共线等内容。

报告期内，上述人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法详见本题回复之“一/（二）研发投入的确认依据、核算方法，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，并说明研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定”相关内容，相关处理方式符合企业会计准则的相关规定。

（四）研发费用中折旧摊销对应的资产是否为专用资产，如否，请说明相关折旧摊销计入研发费用的标准和方法

报告期内，公司研发费用中折旧摊销对应的资产以专用资产为主，同时存在少量设备为生产、研发共用（以下简称“产研共用设备”），其用于研发活动的用途主要为新产品试制生产等。

报告期内，公司产研共用设备相关折旧摊销计入研发费用的标准和方法详见本题回复之“一/（二）研发投入的确认依据、核算方法，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形，并说明研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定”相关内容，相关处理方式符合企业会计准则的相关规定。

（五）股份支付的对象范围、确定方式、股份数量和来源、授予价格、公允价值确定依据、资金来源、公允价值对应当年和上年的市盈率，具体计算过程以及在成本和各类费用中分摊的依据，是否符合企业会计准则的规定

1、股份支付的对象范围、确定方式、股份数量和来源、授予价格、公允价值确定依据、资金来源、公允价值对应当年和上年的市盈率

2024 年 11 月 20 日，公司召开股东会审议通过了《关于实施公司股权激励的议案》《关于制定公司<股权激励计划管理办法>的议案》等议案，决定通过对员工授予员工持股平台胜华波股权投资和胜华波企业管理的财产份额进行股权激励，具体情况如下：

项目	具体情况
对象范围	核心管理人员、核心技术人员及骨干业务人员
确定方式	按照在公司工作年限、工作岗位、贡献度等综合确定
股份数量和来源	增发股份 366.00 万股
授予价格	19.67 元/股
公允价值确定依据	公司最近一次外部投资者增资入股的股权价格，即 2024 年 12 月厦门国贸、温州国投等投资者入股公司的价格（28.67 元/股）
资金来源	自有或自筹资金
公允价值对应当年市盈率	12.24
公允价值对应上年市盈率	16.85

注：公允价值对应当年市盈率=外部投资人入股价格对应的公司投前 100%股权价值/2024 年度净利润；公允价值对应上年市盈率=外部投资人入股价格对应的公司投前 100%股权价值/2023 年度净利润。

2、具体计算过程以及在成本和各类费用中分摊的依据，是否符合企业会计准则的规定

（1）股份支付费用的具体计算过程

公司以本次股权激励的授予日至预计完成上市日后的 36 个月作为服务期限，以外部投资者入股价格作为股权激励的公允价值，扣除员工持股平台入股成本，相关差额作为股份支付总额，并在服务期各年/期进行均匀分摊，确认员工服务成本或费用。此外，对于持股平台内部合伙份额的变动，公司将退伙的原激励对象对应的已确认股份支付费用冲回，新激励对象按照相近时间的外部投资者入股价格作为公允价值确认新的股份支付金额。报告期内，公司股份支付费用的具体计算过程如下：

项目	计算过程	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
授予日股权的公允价值（元/股）	①	28.67	28.67	28.67	/
授予价格（元/股）	②	19.67	19.67	19.67	/
可行权权益工具数量（万份）	③	341.50	346.43	345.93	/
分摊月份	④	66.00	66.00	66.00	/
本期分摊月份	⑤	6.00	12.00	1.00	/
退伙和入伙的影响（万元）	⑥	-8.74	-6.17	-	/
股份支付费用（万元）	（①-②）*③/④*⑤+⑥	**270.67**	**560.72**	**47.17**	/

（2）股份支付费用在成本和各类费用中分摊的依据，是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司根据被激励人员的所属部门及工作岗位，将确认的股份支付费用分别分摊计入管理费用、销售费用、研发费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
管理费用	143.23	305.85	25.93	/
销售费用	53.77	107.54	8.96	/
研发费用	73.67	147.33	12.28	/
合计	**270.67**	**560.72**	**47.17**	/

综上，公司根据约定的服务期限将股份支付费用在服务期各年/期进行均匀分摊，确认员工服务成本或费用，同时，根据被激励人员的所属部门及工作岗位，将股份支付费用分别分摊计入相应费用科目，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（六）公司管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司的具体原因，并结合公司控制期间费用支出的具体措施，说明报告期内期间费用率逐年下降的原因及合理性

1、公司管理费用率低于同行业可比公司的具体原因

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：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	6.83%	6.75%	6.45%	6.33%
贵航股份	7.57%	8.33%	8.34%	8.26%
云意电气	4.18%	3.48%	3.38%	3.48%
恒帅股份	6.36%	6.83%	6.15%	6.59%
平均值	**6.23%**	**6.35%**	**6.08%**	**6.17%**
发行人	4.42%	4.29%	4.29%	4.50%

注：数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，报告期内公司管理费用率低于同行业可比公司平均值，但位于可比区间内，高于云意电气，低于德迈仕、贵航股份及恒帅股份，具体分析如下：

（1）公司管理费用率低于德迈仕及恒帅股份，主要系从业务规模来看，该两家公司收入规模相对较小，与公司存在较大差异，2023 年度至 2025 年度公司营业收入分别为 41.28 亿元、52.79 亿元和 65.67 亿元，而恒帅股份和德迈仕的营业收入分布在 6 亿元至 10 亿元之间，由于管理费用中存在折旧摊销等相对固定的支出，故随着收入增加，规模效应显现，通常使得管理费用率有所下降。考虑到管理费用率与业务规模大小相关性较强，进一步筛选 2023 年度至 2025 年度营业收入规模与公司相近的汽车零部件行业上市公司，将其管理费用率与公司对比如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
今飞凯达	3.58%	3.80%	3.82%	3.84%
祥鑫科技	3.88%	3.82%	4.12%	4.48%
爱柯迪	5.57%	5.97%	5.41%	5.40%
英利汽车	4.69%	4.27%	3.98%	3.58%
常熟汽饰	4.51%	4.68%	5.34%	6.10%
旭升集团	4.70%	4.49%	3.84%	2.73%
文灿股份	4.62%	4.19%	4.56%	6.06%
华达科技	3.86%	3.64%	3.55%	3.24%
岱美股份	7.23%	5.49%	5.91%	6.41%
科博达	3.72%	4.02%	4.03%	5.02%
威迈斯	3.47%	3.03%	2.68%	2.47%
平均值	**4.53%**	**4.31%**	**4.29%**	**4.49%**

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	4.42%	4.29%	4.29%	4.50%

注：①数据来源于 Wind 资讯；②上表中上市公司选取标准为所属行业分类为 Wind 汽车零配件与设备、2023 年度至 2025 年度营业收入分布于 40 亿元至 80 亿元之间的企业；③同时筛选所属行业分类为 Wind 汽车零配件与设备、2023 年度至 2025 年度营业收入分布于 6 亿元至 10 亿元之间的 10 家上市公司，平均管理费用率为 5.73%-6.53%，与德迈仕及恒帅股份相近。

由上表可知，报告期内公司管理费用率与收入规模相近的汽车零部件上市公司相近，不存在显著差异。

（2）贵航股份管理费用率高于公司、亦高于同行业可比公司平均值，主要系贵航股份作为央企中国航空工业集团有限公司下属企业，需承担费用的离退休职工人数较多等因素影响所致。

（3）公司管理费用率高于云意电气，主要系公司的经营地分布在浙江省温州市、上海市、安徽省滁州市、江苏省宿迁市和马来西亚等境内外多地，而云意电气及其子公司的经营地主要分布于江苏省徐州市，其经营地域更为集中，管理半径较小，故管理费用率较低。

2、公司研发费用率低于同行业可比公司的具体原因

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：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	4.55%	4.98%	4.30%	4.60%
贵航股份	6.46%	6.73%	6.55%	5.92%
云意电气	8.26%	7.72%	6.81%	7.91%
恒帅股份	3.47%	3.49%	3.51%	3.23%
平均值	**5.69%**	**5.73%**	**5.29%**	**5.42%**
发行人	3.18%	2.70%	2.75%	2.79%

由上表可知，报告期内公司研发费用率低于同行业可比公司平均值，但处于相对合理水平。报告期内，公司与同行业可比公司研发费用具体结构对比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	研发费用金额	其中：职工薪酬		材料费用		折旧与摊销		其他费用	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2026 年 1-6 月	德迈仕	1,451.61	899.17	61.94%	189.13	13.03%	211.73	14.59%	151.57	10.44%
	贵航股份	8,425.40	4,296.69	51.00%	2,274.27	26.99%	277.85	3.30%	1,576.59	18.71%
	云意电气	9,021.02	3,003.39	33.29%	4,777.68	52.96%	484.39	5.37%	755.55	8.38%
	恒帅股份	1,814.23	1,149.77	63.38%	207.81	11.45%	182.49	10.06%	274.16	15.11%
	平均值	**5,178.06**	**2,337.26**	**52.40%**	**1,862.22**	**26.11%**	**289.11**	**8.33%**	**689.47**	**13.16%**
	发行人	10,761.62	6,222.12	57.82%	3,321.07	30.86%	551.33	5.12%	667.10	6.20%
2025 年度	德迈仕	3,203.77	1,900.02	59.31%	504.50	15.75%	326.30	10.18%	472.95	14.76%
	贵航股份	16,978.61	6,810.72	40.11%	5,636.99	33.20%	653.50	3.85%	3,877.40	22.84%
	云意电气	18,530.05	5,951.31	32.12%	10,103.92	54.53%	1,053.29	5.68%	1,421.54	7.67%
	恒帅股份	3,303.71	1,929.18	58.39%	451.57	13.67%	364.70	11.04%	558.25	16.90%
	平均值	**10,504.03**	**4,147.81**	**47.48%**	**4,174.24**	**29.29%**	**599.45**	**7.69%**	**1,582.54**	**15.54%**
	发行人	17,756.99	10,272.18	57.85%	5,301.08	29.85%	773.43	4.36%	1,410.30	7.94%
2024 年度	德迈仕	2,969.16	1,922.80	64.76%	267.95	9.02%	453.05	15.26%	325.36	10.96%
	贵航股份	15,590.77	6,907.91	44.31%	4,723.52	30.30%	696.14	4.47%	3,263.21	20.93%
	云意电气	14,611.28	7,609.73	52.08%	5,533.24	37.87%	1,020.88	6.99%	447.43	3.06%
	恒帅股份	3,375.96	1,918.96	56.84%	442.10	13.10%	331.98	9.83%	682.91	20.23%
	平均值	**9,136.79**	**4,589.85**	**54.50%**	**2,741.70**	**22.57%**	**625.51**	**9.14%**	**1,179.73**	**13.79%**
	发行人	14,510.14	8,668.22	59.74%	3,926.20	27.06%	441.92	3.05%	1,473.80	10.16%
2023 年度	德迈仕	2,977.09	1,886.87	63.38%	166.80	5.60%	465.96	15.65%	457.46	15.37%
	贵航股份	13,813.08	5,744.65	41.59%	4,947.35	35.82%	478.56	3.46%	2,642.52	19.13%
	云意电气	13,221.45	7,703.64	58.27%	4,077.15	30.84%	990.68	7.49%	449.97	3.40%
	恒帅股份	2,984.19	1,761.34	59.02%	266.75	8.94%	301.34	10.10%	654.77	21.94%
	平均值	**8,248.95**	**4,274.13**	**55.56%**	**2,364.51**	**20.30%**	**559.13**	**9.18%**	**1,051.18**	**14.96%**
	发行人	11,538.28	7,030.15	60.93%	3,340.76	28.95%	360.80	3.13%	806.58	6.99%

由上表可知，报告期内公司研发费用率整体低于同行业可比公司，但研发费用金额高于同行业可比公司平均值，主要系公司与同行业可比公司具体业务布局、研发模式以及整体经营规模等存在差异所致，具体分析如下：

（1）公司研发费用率略低于德迈仕，主要系一方面其收入规模相对较小（德迈仕 2025 年度营业收入约 6 亿元、公司 2025 年度营业收入约 66 亿元），因此

德迈仕研发费用率相对较高；另一方面报告期内其研发人员平均工资相对较高（约 30 万元/人），高于公司研发人员平均薪酬（约 15 万元/人），拉高了其研发费用率。

（2）公司研发费用率低于贵航股份，主要系贵航股份主营业务横跨航空产品和汽车零部件两大板块，主营产品种类较多（包括密封条、车锁、汽车刮水器、散热器、空气滤清器、电器开关及升降器等），不同业务及产品类型均需一定研发投入，使得研发费用中材料耗用比例高于公司，且贵航股份业务涉及军工领域，研发费用中包含专用费、试验费在内的其他费用，导致其研发费用率较高。

（3）公司研发费用率低于云意电气，主要系一方面云意电气主营产品除智能控制器及智能雨刮系统产品外，还包括半导体功率器件及传感器类产品，报告期内主要研发项目包括高可靠性的大功率芯片、高精度氮氧传感器和 HTCC 高温共烧陶瓷芯片等半导体及传感器相关项目，该等项目具有项目周期长、研发投入大等特点，报告期内云意电气研发费用中的材料费用分别为 4,077.15 万元、5,533.24 万元、10,103.92 万元和 4,777.68 万元，同期公司研发费用中的材料费用分别为 3,340.76 万元、3,926.20 万元、5,301.08 万元和 3,321.07 万元，云意电气研发材料费用大幅高于公司，拉高了其研发费用整体金额及研发费用率；另一方面其收入规模相对较小（2025 年度约 24 亿元），因此研发费用率相对较高。

（4）公司研发费用率略低于恒帅股份，主要系一方面其收入规模相对较小（2025 年度约 9 亿元），因此研发费用率相对较高；另一方面其研发费用中折旧与摊销及其他费用占比高于公司，使得研发费用率略高于公司。报告期内，恒帅股份研发费用率与公司整体接近，不存在明显差异。

综上，公司产品研发主要围绕汽车智能电机及其衍生产品展开，报告期内平台化研发效果逐步显现。因此，公司研发费用率低于可比公司平均水平，符合自身实际经营情况，具备合理性。

3、结合公司控制期间费用支出的具体措施，说明报告期内期间费用率逐年下降的原因及合理性。

报告期内，公司期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	5,567.32	1.64%	9,216.18	1.40%	7,355.30	1.39%	5,765.45	1.40%
管理费用	14,990.94	4.42%	28,163.11	4.29%	22,640.59	4.29%	18,571.86	4.50%
研发费用	10,761.62	3.18%	17,756.99	2.70%	14,510.14	2.75%	11,538.28	2.79%
财务费用	1,115.83	0.33%	935.77	0.14%	1,569.06	0.30%	2,136.59	0.52%
合计	**32,435.71**	**9.57%**	**56,072.05**	**8.54%**	**46,075.09**	**8.73%**	**38,012.17**	**9.21%**

由上表可知，报告期内公司期间费用金额分别为 38,012.17 万元、46,075.09 万元、56,072.05 万元和 32,435.71 万元，随着公司经营规模的扩大，期间费用规模亦整体呈上升趋势，最近三年年均复合增长率为 21.45%，与最近三年营业收入年均复合增长率 26.12%整体接近。

报告期内，公司期间费用率分别为 9.21%、8.73%、8.54%和 9.57%。2023 年度至 2025 年度，公司期间费用率呈逐年下降趋势，主要系报告期内公司营业收入保持较快增长的同时，较好地控制了期间费用支出，规模效应逐步显现；2026 年 1-6 月，公司期间费用率有所提升，主要系公司收入受元旦、春节等影响存在一定季节性波动，上半年收入占比一般较低（例如前三年占比为 41%-45%），而期间费用主要包括薪酬、折旧等月度刚性支出所致。报告期内公司采取的费用管控具体措施如下：

（1）公司于 2024 年末及 2025 年初引入外部股权融资，优化了资本结构，并偿还部分银行借款，有息负债规模下降，叠加利息收入增加，使得财务费用率有所下降；

（2）公司审慎考虑办公场所扩张及重大办公资产更新等投入，充分利用现有经营场所和设施设备，期间费用中的折旧及摊销费用等相对固定的费用规模得以控制；

（3）公司产品研发主要围绕汽车智能电机技术平台展开，同平台衍生产品复用底层技术与产线，有效缩短开发周期、减少重复投入，提高研发投入效率。

综上，2023 年度至 2025 年度公司期间费用率逐年下降，主要系公司在经营

规模持续扩大情况下，较好地实现费用支出管控，具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人整体薪酬情况及奖金计提依据；了解报告期内薪酬变动原因；了解股份支付的对象范围、确定方式、股份数量和来源、授予价格、公允价值确定依据、资金来源、公允价值对应当年和上年的市盈率；了解控制期间费用支出的具体措施，2023 年度至 2025 年度期间费用率逐年下降的原因；

2、获取发行人报告期内员工花名册和薪酬计算表，分析不同层级的销售人员、管理人员、研发人员的数量、平均薪酬，分析销售人员、管理人员、研发人员薪酬及其变动情况；

3、通过公开渠道查询报告期内发行人主要主体所在地社会平均工资水平，分析发行人销售人员、管理人员、研发人员薪酬与当地社会平均工资水平对比情况；

4、查阅公司研发投入归集制度并访谈发行人财务负责人，了解发行人研发投入的确认依据、核算方法，分析研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定；了解研发人员的界定标准以及是否存在兼职研发人员的情况，分析兼职人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法是否符合企业会计准则的规定；了解研发费用中折旧摊销对应的资产是否为专用资产，分析产研共用设备相关折旧摊销计入研发费用的标准和方法是否符合企业会计准则的规定；

5、获取发行人研发费用明细表，核查是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形；获取发行人研发人员工资明细表，核查研发人员薪酬归集及分摊情况；获取发行人研发设备清单及折旧分摊明细表，分析相关折旧的归集及分摊情况；

6、查阅发行人与股权激励相关的三会资料，了解股权激励计划的具体方案；

获取发行人报告期内股份支付计算表，复核具体计算过程以及在成本和各类费用中分摊的依据，分析是否符合企业会计准则的规定；

7、获取发行人报告期内期间费用明细表并查阅同行业可比公司的期间费用及相关信息，分析发行人管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司的具体原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员薪酬变动情况合理；销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬水平整体高于当地平均薪酬水平，具有合理性；

2、报告期内，发行人研发投入的确认依据、核算方法符合企业会计准则的相关规定；不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形；研发费用的支出范围和归集方法符合企业会计准则的规定；

3、报告期内，发行人研发人员界定标准符合企业会计准则的相关规定；存在兼职研发人员以及部分非研发人员从事研发活动的情况，相关人员职工薪酬计入研发费用的标准和方法符合企业会计准则的相关规定；

4、报告期内，发行人存在少量产研共用设备，相关折旧摊销计入研发费用的标准和方法符合企业会计准则的相关规定；

5、报告期内，发行人股份支付具体计算过程以及在成本和各类费用中分摊的依据符合企业会计准则的规定；

6、报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司主要系收入规模、企业性质以及经营地域分布等差异所致；研发费用率低于同行业可比公司主要系收入规模、人员薪酬、业务板块、产品布局等差异所致；2023 年度至 2025 年度，发行人期间费用率逐年下降，主要系发行人在经营规模持续扩大的情况下，较好地实现费用支出管控；2026 年 1-6 月，期间费用率有所上升，主要系收入季节性波动影响所致，具有合理性。

11.关于应收款项

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为170,965.23万元、252,838.62万元和273,849.41万元，占流动资产的比例分别为55.90%、58.95%和56.26%，（2）各期末公司账龄1年以上的应收账款金额分别为7,540.15万元、6,484.76万元、4,182.39万元，其中账龄3年以上应收账款金额分别为4,319.74万元、3,849.95万元、2,054.79万元；（3）报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资合计账面价值分别为27,431.49万元、14,701.16万元和27,764.09万元，占当期末流动资产的比例分别为8.97%、3.43%和5.70%。

请发行人说明：（1）对主要客户的具体信用政策及报告期内的变化情况，报告期内应收账款持续增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；（2）应收账款按单项、组合计提坏账准备分类和计提比例的依据和合理性，与同行业公司是否一致；（3）各期一年以上应收账款的具体成因，结合历史数据说明对账龄3-4年的应收账款按照50%计提坏账准备的合理性；（4）列示各期末信用期内外应收账款的金额及占比，说明信用期外应收账款的形成原因、款项性质、对应业务内容、是否计提充足的坏账准备及期后回款情况；（5）量化分析报告期各期末应收账款余额及变动、账龄分布和各期周转率与同行业可比公司的差异情况；（6）各期应收款项融资账面价值变动原因，说明是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，并说明相关账龄计算和计提坏账准备情况；（7）应收票据、应收款项融资余额和比例与同行业可比公司是否存在显著差异，各期各类票据期后兑付情况，各期票据新增、到期托收、背书、贴现金额和占比情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）对主要客户的具体信用政策及报告期内的变化情况，报告期内应收账款持续增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形

1、报告期内主要客户具体信用政策及报告期内的变化情况

报告期内，公司对前十名客户的具体信用政策及报告期内的变化情况如下：

客户名称	信用政策	报告期内是否存在变更
佛瑞亚	收到发票后 60 天或 90 天	否
李尔	收到发票后 60 天或 90 天	否
上汽集团	收到发票后 60 天或 90 天	否
吉利汽车	收到发票后 60 天或 90 天	否
长城汽车	收到发票后 90 天	否
飞适	收到发票后 60 天或 90 天	否
比亚迪	收到发票后 60 天或 90 天	否
麦格纳	收到发票后 90 天	否
A 公司	收到发票后 60 天	否
奇瑞汽车	收到发票后 90 天	否
上海沿浦	收到发票后 60 天或 90 天	否
广汽集团	收到发票后 30 天或 90 天	否
东风集团	收到发票后 30 天或 60 天或 90 天	否

注：公司对客户集团内各家单体信用政策可能存在差异，此处以客户集团内主要子公司的信用政策列示。

由上表可知，报告期内公司主要客户信用政策未发生变化。

2、报告期内应收账款持续增加的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款账面价值、变动比例及占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月		2025 年 12 月 31 日 /2025 年度		2024 年 12 月 31 日 /2024 年度		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	最近三年年均复合增长率
	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值	
应收账款	243,621.09	-10.97%	273,634.07	8.72%	251,687.17	47.40%	170,745.42	26.59%
营业收入	338,947.02	18.69%	656,675.75	24.40%	527,893.43	27.87%	412,828.65	26.12%
占比		**35.94%**		**41.67%**		**47.68%**	**41.36%**	**-**

注：①2026 年 6 月 30 日应收账款占营业收入的比例系年化数据；②公司管理期末未到期的迪链等票据的业务模式以收取合同现金流量为目标，将其列示在应收账款。

由上表可知，报告期各期末公司应收账款账面价值分别为 170,745.42 万元、

251,687.17 万元、273,634.07 万元和 243,621.09 万元，呈先升后降趋势。其中，2023 年末至 2025 年末应收账款持续增加，年均复合增长率为 26.59%，与同期营业收入年均复合增长率 26.12%基本匹配，销售收入增长带动应收账款持续增加；2026 年 1-6 月，比亚迪改变付款方式，由迪链票据更改为商业汇票，导致期末应收账款有所下降。综合考虑公司报告期各期末合计应收款项（包括应收账款、应收票据和应收款项融资）情况，则其账面价值、变动比例及占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月		2025 年 12 月 31 日/2025 年度		2024 年 12 月 31 日/2024 年度		2023 年 12 月 31 日/2023 年度	最近三年年均复合增长率
	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值	
应收款项合计	302,393.78	0.33%	301,398.15	13.14%	266,388.33	34.42%	198,176.91	23.32%
营业收入	338,947.02	18.69%	656,675.75	24.40%	527,893.43	27.87%	412,828.65	26.12%
占比		**44.61%**		**45.90%**		**50.46%**		**48.00%**

注：2026 年 6 月 30 日应收款项合计金额占营业收入的比例系年化数据。

由上表可知，报告期各期末公司应收款项合计账面价值分别为 198,176.91 万元、266,388.33 万元、301,398.15 万元和 302,393.78 万元，整体呈上升趋势，与销售收入变动趋势整体一致，且报告期各期末应收款项变动率与营业收入变动率匹配率较高。报告期各期末，公司应收款项合计账面价值占当期营业收入的比例分别为 48.00%、50.46%、45.90%和 44.61%，占比整体稳定。

综上，报告期内公司应收款项金额持续增加主要系销售收入规模增长所致，公司报告期内主要客户信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。

（二）应收账款按单项、组合计提坏账准备分类和计提比例的依据和合理性，与同行业公司是否一致

1、应收账款按单项、组合计提坏账准备分类和计提比例的依据及合理性

公司严格执行《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，采用预期信用损失模型计提坏账：

单项计提：对于信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已有客观证据表明已经发生信用减值等的客户，公司对该应收账款单项全额计提坏账准备。

组合计提（账龄组合）：对未发生单项减值的应收账款，按账龄划分组合。公司基于历史信用损失经验，结合当前状况及前瞻性宏观经济预测，根据预期信用损失模型，运用简化计量方法，按整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

报告期内，公司应收账款账龄组合坏账计提比例如下：

账龄	计提比例
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4 年以上	100.00%

综上，报告期内公司应收账款按单项、组合计提坏账准备，分类依据充分、计提比例合理，符合《企业会计准则》相关规定。

2、与同行业公司的比较情况

同行业可比公司均按照单项、组合方式计提坏账准备，其中，对于按照组合计提方式下，公司与同行业可比公司的坏账计提比例对比情况如下：

公司名称	1 年以内		1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	0-0.5 年	0.5-1 年					
德迈仕	5.00%	5.00%	17.49%	28.66%	29.52%	44.27%	88.79%
贵航股份	-	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
云意电气	5.00%	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
恒帅股份	5.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均值	**3.75%**	**5.00%**	**14.37%**	**39.67%**	**69.88%**	**81.07%**	**97.20%**
发行人	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②德迈仕账龄组合参考历史信用损失经验结合当前状况以及考虑前瞻性信息，分账龄确认预期信用损失率，并逐年更新预期信用损失率，上述为 2025 年度预期信用损失率。

综上，报告期内公司应收账款坏账准备计提分类、计提比例与同行业可比公司基本保持一致，公司坏账准备计提充分。

（三）各期一年以上应收账款的具体成因，结合历史数据说明对账龄 3-4 年的应收账款按照 50%计提坏账准备的合理性

1、各期一年以上应收账款的具体成因

报告期各期末，公司一年以上应收账款的具体构成情况如下：

单位：万元

具体成因	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	1 年以上余额	占应收账款余额比例	1 年以上余额	占应收账款余额比例	1 年以上余额	占应收账款余额比例	1 年以上余额	占应收账款余额比例
经营异常、财务状态恶化导致预计无法收回	2,834.28	1.09%	3,152.07	1.08%	4,984.15	1.84%	5,743.76	3.09%
内部付款流程较长、部分产品未确定最终价格或客户结算方式未确定导致延迟结算	1,252.20	0.48%	1,030.32	0.35%	1,500.61	0.55%	1,796.39	0.97%

由上表可知，报告期各期末公司因客户经营异常、财务状态恶化导致预计无法收回的一年以上应收账款金额分别为 5,743.76 万元、4,984.15 万元、3,152.07 万元和 2,834.28 万元，占当期末应收账款余额比例分别为 3.09%、1.84%、1.08%和 1.09%，公司已对该部分应收账款全额计提坏账准备或进行核销；其他一年以上应收账款主要系客户内部付款流程较长、部分产品未确定最终价格或客户结算方式未确定导致延迟结算等原因所致，金额及占比总体较小。

报告期各期末公司上述因客户经营异常、财务状态恶化导致预计无法收回形成的一年以上应收账款前五名客户及具体情况如下：

单位：万元

期末	客户名称	期末应收账款	具体情况
2026 年 6 月 30 日	哈飞汽车股份有限公司	852.29	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	华晨汽车集团控股有限公司	672.86	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	合众新能源汽车股份有限公司	445.50	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	北汽瑞翔汽车有限公司	170.12	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	大运集团有限公司	148.79	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回

期末	客户名称	期末应收账款	具体情况
2025 年 12 月 31 日	哈飞汽车股份有限公司	852.29	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	华晨汽车集团控股有限公司	672.86	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	合众新能源汽车股份有限公司	446.15	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	北汽瑞翔汽车有限公司	224.48	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	大运集团有限公司	147.05	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
2024 年 12 月 31 日	北汽瑞翔汽车有限公司	1,179.90	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	哈飞汽车股份有限公司	852.29	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	华晨汽车集团控股有限公司	727.57	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	雷丁汽车集团有限公司	495.89	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	威马汽车科技集团有限公司	424.48	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
2023 年 12 月 31 日	北汽瑞翔汽车有限公司	1,179.90	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	哈飞汽车股份有限公司	949.24	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	华晨汽车集团控股有限公司	930.76	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	雷丁汽车集团有限公司	495.89	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回
	威马汽车科技集团有限公司	424.48	处于法院受理的破产重整程序中，预计无法收回

由上表可知，公司因经营异常、财务状态恶化导致预计无法收回形成的一年以上应收账款对应客户主要为哈飞汽车股份有限公司、华晨汽车集团控股有限公司、北汽瑞翔汽车有限公司等，报告期内较为稳定，公司已针对上述应收账款全额计提坏账准备或进行核销，会计处理较为谨慎。

2、结合历史数据对账龄 3-4 年的应收账款按照 50%计提坏账准备的合理性说明

公司采取预期信用损失模型计算预期信用损失率过程如下：

（1）最近五年公司按账龄组合计提坏账的应收账款的账龄分布情况

单位：万元

账龄	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1 年以内	287,244.67	263,771.60	178,115.78	133,941.39	100,261.15
1-2 年	721.25	869.96	1,243.34	981.88	1,065.39
2-3 年	79.37	418.74	474.06	383.02	356.36
3-4 年	93.89	56.15	169.17	214.58	320.47

账龄	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
4 年以上	135.82	245.39	345.21	297.47	381.15
合计	**288,275.00**	**265,361.84**	**180,347.55**	**135,818.34**	**102,384.52**
其中：上年末为 4 年以上账龄，本年继续迁徙部分	120.64	96.56	295.20	48.79	331.18

（2）计算历史迁徙率

账龄	2024 年至 2025 年迁徙率	2023 年至 2024 年迁徙率	2022 年至 2023 年迁徙率	2021 年至 2022 年迁徙率	平均迁徙率
1 年以内	0.27%	0.49%	0.93%	0.98%	0.67%
1-2 年	9.12%	33.68%	48.28%	35.95%	31.76%
2-3 年	22.42%	11.84%	44.17%	60.21%	34.66%
3-4 年	27.03%	87.98%	23.31%	77.60%	53.98%
4 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：迁徙率指上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

（3）确定历史损失率

账龄	平均迁徙率	备注	计算公式	历史平均损失率
1 年以内	0.67%	A	A*B*C*D*E	0.04%
1-2 年	31.76%	B	B*C*D*E	5.94%
2-3 年	34.66%	C	C*D*E	18.71%
3-4 年	53.98%	D	D*E	53.98%
4 年以上	100.00%	E	E	100.00%

（4）基于前瞻性考虑后的预期信用损失率

账龄	历史平均损失率 A	前瞻性系数 B	预期信用损失率 C=A+B	公司坏账计提比例
1 年以内	0.04%	5.00%	5.04%	5.00%
1-2 年	5.94%	5.00%	10.94%	10.00%
2-3 年	18.71%	5.00%	23.71%	30.00%
3-4 年	53.98%	5.00%	58.98%	50.00%
4 年以上	100.00%	/	100.00%	100.00%

（5）对比预期信用损失率和坏账计提比例的计提情况

单位：万元

期末	账龄 3-4 年应收账款余额 A	预期信用损失率 B	按预期信用损失率计提坏账准备（C=A*B）	坏账计提比例 D	按坏账计提比例计提坏账准备（E=A*D）	坏账准备差异（F=C-E）
2026 年 6 月 30 日	103.91	58.98%	61.29	50.00%	51.96	9.33
2025 年 12 月 31 日	93.89	58.98%	55.38	50.00%	46.95	8.43
2024 年 12 月 31 日	56.15	58.98%	33.12	50.00%	28.07	5.05
2023 年 12 月 31 日	169.17	58.98%	99.78	50.00%	84.58	15.20

综上，公司对账龄 3-4 年的应收账款按照 50%计提的坏账准备金额与按照预期信用损失率计提的坏账准备金额基本一致，按照 50%计提坏账准备具有合理性。

（四）列示各期末信用期内外应收账款的金额及占比，说明信用期外应收账款的形成原因、款项性质、对应业务内容、是否计提充足的坏账准备及期后回款情况

1、报告期各期末公司信用期内外应收账款的金额及占比情况

报告期各期末，公司应收账款信用期内外分布情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
信用期内	225,655.41	86.68%	261,005.47	89.39%	237,075.94	87.49%	160,470.06	86.43%
信用期外	34,678.18	13.32%	30,978.37	10.61%	33,888.27	12.51%	25,185.87	13.57%
合计	**260,333.59**	**100.00%**	**291,983.84**	**100.00%**	**270,964.21**	**100.00%**	**185,655.93**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末公司信用期外应收账款余额分别为 25,185.87 万元、33,888.27 万元、30,978.37 万元和 34,678.18 万元，占当期末应收账款余额的比例分别为 13.57%、12.51%、10.61%和 13.32%，2023 年末至 2025 年末信用期外应收账款占比逐年下降，2026 年 6 月 30 日略有上升。其中，公司已针对信用期外的部分应收账款通过个别认定方式全额计提减值准备，报告期各期末涉及的应收账款金额分别为 5,308.38 万元、5,602.37 万元、3,708.84 万元和 3,606.62 万元，若剔除该部分，则报告期各期末公司应收账款信用期内外分布情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
信用期内	225,655.41	87.90%	261,005.47	90.54%	237,075.94	89.34%	160,470.06	88.98%
信用期外	31,071.56	12.10%	27,269.53	9.46%	28,285.90	10.66%	19,877.49	11.02%
合计	**256,726.97**	**100.00%**	**288,275.00**	**100.00%**	**265,361.84**	**100.00%**	**180,347.55**	**100.00%**

由上表可知，剔除通过个别认定方式全额计提减值准备的应收账款后，报告期各期末公司信用期外应收账款余额分别为 19,877.49 万元、28,285.90 万元、27,269.53 万元和 31,071.56 万元，占当期末应收账款余额比例分别为 11.02%、10.66%、9.46%和 12.10%，2023 年末至 2025 年末信用期外应收账款占比整体下降，应收账款结构持续优化，2026 年 6 月末信用期外应收账款占比上升主要系部分客户信用期外应收账款余额增加，同时当期末应收账款总额下降所致。其中，佛瑞亚采用集团内其他主体代付的结算安排，涉及不同主体间的付款协调，相关流程耗时较长，导致部分款项未能在约定信用期内收回，信用期外应收账款余额相应增加，具有合理性。

2、信用期外应收账款的形成原因、款项性质、对应业务内容、是否计提充足的坏账准备及期后回款情况

（1）信用期外应收账款的形成原因

报告期内，公司信用期外应收账款的主要形成原因如下：

①公司与客户约定的信用期为开票后开始计算，由于从收到客户开票通知或结算单、公司开票到客户入账、付款审批均需一定时间，实际信用期通常在合同约定基础上增加 1 个月；

②公司主要客户均为国内外知名的汽车整车厂或汽车零部件一级供应商，公司应收账款回款节奏受客户集团内部资金统一调度、自身资金状况调节等影响，付款进度存在一定滞后；

③个别客户因经营困难，目前无偿付能力或处于破产重整状态，导致款项未能收回。

（2）信用期外应收账款的款项性质、对应业务内容、是否计提充足的坏账

准备及后续回款情况

报告期内，公司信用期外应收账款对应款项性质均为销售货款，对应业务内容涉及汽车雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机及其他产品。公司信用期外应收账款坏账准备计提及后续回款情况如下：

单位：万元

期末	信用期外金额	期后回款金额	期后回款比例	未回款金额	坏账计提
2026 年 6 月 30 日	34,678.18	25,395.58	73.23%	9,282.60	16,712.50
2025 年 12 月 31 日	30,978.37	26,547.12	85.70%	4,431.25	18,349.77
2024 年 12 月 31 日	33,888.27	30,004.77	88.54%	3,883.50	19,277.03
2023 年 12 月 31 日	25,185.87	22,615.45	89.79%	2,570.43	14,910.51

注：期后回款金额为截至 2026 年 9 月 30 日的数据，下同。

由上表可知，截至 2026 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的逾期应收账款期后回款比例分别为 89.79%、88.54%、85.70%和 73.23%，整体回款情况良好,剩余未回款的应收账款中部分系公司预计无法收回已单项计提坏账准备的款项，剔除该部分后，信用期外应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期末	信用期外金额	期后回款金额	期后回款比例	未回款金额	坏账计提
2026 年 6 月 30 日	31,071.56	25,206.69	81.12%	5,864.87	13,105.89
2025 年 12 月 31 日	27,269.53	26,180.29	96.01%	1,089.24	14,640.93
2024 年 12 月 31 日	28,285.90	27,275.48	96.43%	1,010.42	13,674.67
2023 年 12 月 31 日	19,877.49	19,054.03	95.86%	823.47	9,602.13

由上表可知，截至 2026 年 9 月 30 日公司报告期各期末剔除已单项计提部分的信用期外应收账款期后回款比例分别为 95.86%、96.43%、96.01%和 81.12%，已基本实现回款，公司计提的坏账准备可覆盖未回款金额，坏账准备计提充分。

（五）量化分析报告期各期末应收账款余额及变动、账龄分布和各期周转率与同行业可比公司的差异情况

1、公司及同行业可比公司报告期各期末应收账款余额及变动情况

报告期各期末，公司及同行业可比公司应收账款余额及变动对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	账面余额	变动比例	账面余额	变动比例	账面余额	变动比例	账面余额
德迈仕	18,366.00	1.93%	18,018.23	-7.98%	19,580.86	-11.25%	22,062.01
贵航股份	115,355.36	14.75%	100,531.00	-21.72%	128,429.83	33.82%	95,970.17
云意电气	74,904.13	2.02%	73,418.60	22.63%	59,872.32	10.57%	54,147.97
恒帅股份	28,102.84	7.53%	26,134.39	-0.50%	26,265.87	-2.17%	26,849.69
平均值	**59,182.08**	**8.54%**	**54,525.56**	**-6.85%**	**58,537.22**	**17.65%**	**49,757.46**
发行人	260,333.59	-10.84%	291,983.84	7.76%	270,964.21	45.95%	185,655.93

数据来源：同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，报告期各期末公司应收账款余额分别为 185,655.93 万元、270,964.21 万元、291,983.84 万元和 260,333.59 万元，整体呈上升趋势，主要系公司业务规模扩大，销售收入增长较快带动应收账款上升所致。其中，2024 年末，公司应收账款变动趋势与同行业可比公司平均值保持一致；2025 年末，公司应收账款变动趋势与同行业可比公司有所差异，主要系当年度可比公司之一贵航股份的关联方客户中国航空工业集团有限公司所属公司对其进行集中回款，当年末贵航股份对中国航空工业集团有限公司所属公司的应收账款余额同比下降 2.20 亿元，导致其当年度应收账款增长率与营业收入增长率背离程度较大（2025 年度营业收入增长 6.00%、应收账款余额增加-21.72%），若剔除贵航股份，则 2025 年末同行业可比公司应收账款余额增长率平均值为 4.71%，与公司应收账款余额增长率 7.76%相对接近；2026 年 6 月末，公司应收账款变动趋势与同行业可比公司有所差异，主要系比亚迪改变付款方式，由迪链票据更改为商业汇票，公司应收账款余额相应下降。

2、公司及同行业可比公司报告期各期末应收账款账龄分布情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布对比情况如下：

期末	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计
2026 年 6 月 30 日	德迈仕	99.54%	0.01%	-	-	0.45%	100.00%
	贵航股份	86.65%	12.54%	0.78%	0.03%	0.01%	100.00%
	云意电气	98.64%	1.11%	0.07%	0.16%	0.01%	100.00%
	恒帅股份	99.62%	0.16%	0.20%	0.02%	0.00%	100.00%

期末	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计
	平均值	**96.11%**	**3.46%**	**0.35%**	**0.07%**	**0.12%**	**100.00%**
	发行人	98.43%	0.60%	0.17%	0.08%	0.73%	100.00%
2025 年 12 月 31 日	德迈仕	99.42%	0.01%	0.01%	0.11%	0.44%	100.00%
	贵航股份	86.99%	10.82%	2.14%	0.03%	0.01%	100.00%
	云意电气	98.57%	1.17%	0.08%	0.17%	0.01%	100.00%
	恒帅股份	99.41%	0.39%	0.15%	0.05%	0.00%	100.00%
	平均值	**96.10%**	**3.10%**	**0.60%**	**0.09%**	**0.12%**	**100.00%**
	发行人	98.57%	0.57%	0.15%	0.04%	0.66%	100.00%
2024 年 12 月 31 日	德迈仕	99.34%	0.08%	0.11%	0.02%	0.45%	100.00%
	贵航股份	93.76%	5.73%	0.24%	0.01%	0.26%	100.00%
	云意电气	98.25%	1.51%	0.22%	0.02%	0.00%	100.00%
	恒帅股份	99.61%	0.30%	0.05%	0.00%	0.03%	100.00%
	平均值	**97.74%**	**1.90%**	**0.16%**	**0.01%**	**0.19%**	**100.00%**
	发行人	97.61%	0.38%	0.59%	0.13%	1.29%	100.00%
2023 年 12 月 31 日	德迈仕	99.34%	0.10%	0.02%	0.02%	0.51%	100.00%
	贵航股份	95.19%	4.38%	0.06%	0.35%	0.02%	100.00%
	云意电气	96.56%	2.11%	0.91%	0.38%	0.03%	100.00%
	恒帅股份	99.90%	0.05%	0.01%	0.01%	0.03%	100.00%
	平均值	**97.75%**	**1.66%**	**0.25%**	**0.19%**	**0.15%**	**100.00%**
	发行人	95.94%	1.30%	0.43%	0.75%	1.57%	100.00%

数据来源：同行业可比公司年度报告等公开披露信息。

由上表可知，报告期各期末公司 1 年以内应收账款占比分别为 95.94%、97.61%、98.57%和 98.43%，与同行业可比公司平均值基本接近，且处于可比区间范围内，公司应收账款账龄分布情况与同行业可比公司基本一致。

3、公司及同行业可比公司报告期内应收账款周转率情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
德迈仕	3.71	3.62	3.51	3.33
贵航股份	2.49	2.26	2.16	2.97
云意电气	3.10	3.78	3.97	3.88

公司名称	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
恒帅股份	4.07	3.82	3.82	4.15
平均值	**3.34**	**3.37**	**3.37**	**3.58**
发行人	2.45	2.33	2.31	2.54

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②2026 年 6 月 30 日公司及同行业可比公司应收账款周转率系年化数据。

由上表可知，报告期内公司应收账款周转率分别为 2.54 次/年、2.31 次/年、2.33 次/年和 2.45 次/年，略低于同行业可比公司平均值，主要系以下原因：

（1）公司部分内销客户以迪链等票据结算货款，公司期末未到期的迪链等票据继续列示为应收账款，剔除迪链等票据影响后，公司报告期各期末应收账款周转率分别为 2.57 次/年、2.48 次/年、2.53 次/年和 2.53 次/年，与同行业可比公司平均值差距缩小；

（2）公司与客户约定的信用期为开票后开始计算，由于从收到客户开票通知或结算单、公司开票到客户入账、付款审批均需一定时间，实际信用期通常在合同约定基础上增加 1 个月，从而拉低了应收账款周转率；

（3）外销收入占比差异导致应收账款周转率存在差异，外销客户付款流程通常相对标准、回款较快，公司报告期内外销应收账款周转率分别为 4.03 次/年、4.14 次/年、4.45 次/年和 4.77 次/年，整体高于内销应收账款周转率。报告期内，公司与同行业可比公司外销收入占比对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	34.82%	27.80%	28.13%	29.30%
贵航股份	2.96%	2.72%	2.31%	1.39%
云意电气	30.01%	27.40%	27.86%	28.44%
恒帅股份	42.35%	39.34%	39.20%	37.06%
平均值	**27.54%**	**24.32%**	**24.37%**	**24.05%**
发行人	19.83%	17.19%	15.47%	14.51%

由上表可知，报告期内德迈仕、云意电气和恒帅股份的外销收入占比均高于公司，因此其应收账款周转率高于公司；贵航股份外销收入占比低于公司，拉低了其应收账款周转率。

综上，公司应收账款周转率略低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（六）各期应收款项融资账面价值变动原因，说明是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，并说明相关账龄计算和计提坏账准备情况

1、各期应收款项融资账面价值变动原因

（1）公司各类票据管理模式及列报方式

对于银行承兑汇票和财务公司承兑汇票，鉴于其具有较高信用，且公司管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为“应收款项融资”，在背书或贴现时予以终止确认；对于商业承兑汇票，公司列报为“应收票据”，在背书或贴现时不终止确认，相应票据待到期兑付后终止确认；对于迪链等票据，公司管理模式以收取合同现金流量为目标，将其列报为“应收账款”。

（2）各期应收款项融资价值变动原因

报告期各期末，公司应收款项融资价值及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收款项融资	40,849.17	86.53%	21,899.50	49.01%	14,696.41	-14.56%	17,200.62

由上表可知，报告期各期末公司应收款项融资账面价值有所波动，主要系销售收入变动及客户结算方式综合影响所致，客户改变货款结算方式直接影响公司票据列报方式，公司报告期各期末各类票据具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	-	-	-	10,169.15
商业承兑汇票	18,890.46	6,173.25	5.00	64.98
减：商业承兑票据坏账准备	966.94	308.66	0.25	3.25
应收票据合计	17,923.52	5,864.58	4.75	10,230.88

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收款项融资	40,849.17	21,899.50	14,696.41	17,200.62
迪链票据	911.40	16,293.00	27,449.40	3,491.17
合计	**59,684.10**	**44,057.08**	**42,150.56**	**30,922.66**

注：2023 年末部分银行承兑汇票因票据池质押受限将其列示在应收票据。

由上表可知，报告期各期末公司各类票据合计金额分别为 30,922.66 万元、42,150.56 万元、44,057.08 万元和 59,684.10 万元，整体呈上升趋势，主要系报告期内公司销售规模持续增长，部分客户使用票据结算货款的金额增加所致，具有合理性。

2、说明是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，如有请列明详细情况，并说明相关账龄计算和计提坏账准备情况

报告期内，公司存在应收账款转换为应收票据的情形，不存在应收票据转换为应收账款的情形。公司在收到客户用于支付货款的票据时，将账面应收账款转为应收票据。报告期内，公司应收账款转换为应收票据的情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款转为应收票据金额	230,623.34	360,316.91	271,341.69	211,431.78
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
占比	**68.04%**	**54.87%**	**51.40%**	**51.22%**

报告期内，针对应收账款转换为商业承兑汇票情形，公司以其转换前的应收账款初始确认时点为账龄起算时点，账龄连续计算并相应计提其坏账准备；针对应收账款转换为银行承兑汇票情形，因其不获支付的可能性极低，不计提坏账准备。

（七）应收票据、应收款项融资余额和比例与同行业可比公司是否存在显著差异，各期各类票据期后兑付情况，各期票据新增、到期托收、背书、贴现金额和占比情况

1、应收票据、应收款项融资余额和比例与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资余额及占当期营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	应收票据和应收款项融资余额	营业收入	占比
2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	德迈仕	684.59	31,902.36	1.07%
	贵航股份	23,448.67	130,487.57	8.99%
	云意电气	10,159.32	109,212.00	4.65%
	恒帅股份	431.09	52,262.80	0.41%
	平均值	**8,680.92**	**80,966.18**	**3.78%**
	发行人	58,772.70	338,947.02	8.67%
2025 年 12 月 31 日/2025 年度	德迈仕	1,395.92	64,379.82	2.17%
	贵航股份	27,012.38	252,321.76	10.71%
	云意电气	17,303.04	239,874.91	7.21%
	恒帅股份	1,003.31	94,741.72	1.06%
	平均值	**11,678.66**	**162,829.55**	**5.29%**
	发行人	27,764.09	656,675.75	4.23%
2024 年 12 月 31 日/2024 年度	德迈仕	936.30	69,044.48	1.36%
	贵航股份	19,918.52	238,030.27	8.37%
	云意电气	8,564.89	214,503.19	3.99%
	恒帅股份	862.74	96,228.70	0.90%
	平均值	**7,570.61**	**154,451.66**	**3.66%**
	发行人	14,701.16	527,893.43	2.78%
2023 年 12 月 31 日/2023 年度	德迈仕	493.33	64,665.39	0.76%
	贵航股份	19,197.50	233,471.40	8.22%
	云意电气	6,185.63	167,125.49	3.70%
	恒帅股份	669.10	92,337.20	0.72%
	平均值	**6,636.39**	**139,399.87**	**3.35%**
	发行人	27,431.49	412,828.65	6.64%

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②2026 年 6 月 30 日公司及同行业可比公司应收票据和应收款项融资余额占营业收入比例系年化数据。

由上表可知，报告期各期末公司应收票据、应收款项融资余额占营业收入的比重分别为 6.64%、2.78%、4.23%和 8.67%，与同行业可比公司平均值不存在显著差异。2026 年 6 月末，公司应收票据、应收款项融资余额增加较多，主要系

当期接收麦格纳、佛瑞亚、吉利汽车、江苏忠明祥和精工股份有限公司的银行承兑汇票较多以及比亚迪的商业汇票增加较多所致，公司应收票据、应收款项融资余额占营业收入比例处在同行业可比公司区间范围内，不存在明显异常。

2、各期各类票据期后兑付情况

公司报告期各期末应收票据及应收款项融资余额及期后兑付情况如下：

单位：万元

期末	项目		期末余额	兑付金额	兑付比例
2026 年 6 月 30 日	应收票据	银行承兑汇票	-	-	-
		商业承兑汇票	18,890.46	12,381.36	65.54%
	应收款项融资	银行承兑汇票	40,304.72	13,779.96	34.19%
		财务公司承兑汇票	544.46	457.13	83.96%
	合计		**59,739.64**	**26,618.45**	**44.56%**
2025 年 12 月 31 日	应收票据	银行承兑汇票	-	-	-
		商业承兑汇票	6,173.25	6,173.25	100.00%
	应收款项融资	银行承兑汇票	21,535.52	21,535.52	100.00%
		财务公司承兑汇票	363.98	363.98	100.00%
	合计		**28,072.75**	**28,072.75**	**100.00%**
2024 年 12 月 31 日	应收票据	银行承兑汇票	-	-	-
		商业承兑汇票	5.00	5.00	100.00%
	应收款项融资	银行承兑汇票	13,877.15	13,877.15	100.00%
		财务公司承兑汇票	819.26	819.26	100.00%
	合计		**14,701.41**	**14,701.41**	**100.00%**
2023 年 12 月 31 日	应收票据	银行承兑汇票	10,169.15	10,169.15	100.00%
		商业承兑汇票	64.98	64.98	100.00%
	应收款项融资	银行承兑汇票	17,200.62	17,200.62	100.00%
		财务公司承兑汇票	-	-	-
	合计		**27,434.74**	**27,434.74**	**100.00%**

注：兑付金额为截至 2026 年 9 月 30 日数据。

由上表可知，截至 2026 年 9 月 30 日，公司 2023 年末、2024 年末及 2025 年末应收票据及应收款项融资期后已全额兑付，2026 年 6 月末应收票据及应收款项融资期后尚未完全兑付，主要系统计期限较短所致，公司报告各期末持有的

票据无法兑付的风险较小。

3、各期票据新增、到期托收、背书、贴现金额和占比情况

（1）各期票据新增、到期托收、背书、贴现金额情况

报告期内，公司各期票据期初、新增、到期托收、背书、贴现和期末金额如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初票据余额（1）	28,072.75	14,701.41	27,434.74	13,564.36
本期票据增加金额（2）	230,623.34	360,316.91	271,341.69	211,431.78
本期票据到期托收金额（3）	15,525.61	2,808.09	15,288.56	13,055.77
本期背书金额	152,125.10	273,886.20	181,915.75	124,412.69
其中：终止确认金额（4）	151,182.23	273,886.20	181,915.75	124,412.69
未终止确认金额	942.87	-	-	-
本期贴现金额	34,267.74	70,251.28	86,870.71	60,092.94
其中：终止确认金额（5）	32,248.61	70,251.28	86,870.71	60,092.94
未终止确认金额	2,019.13	-	-	-
本期余额减少合计金额（6）=（3）+（4）+（5）	198,956.45	346,945.57	284,075.02	197,561.40
期末票据余额（7）=（1）+（2）-（6）	59,739.64	28,072.75	14,701.41	27,434.74

（2）公司各期票据托收、背书和贴现金额及占比情况

报告期内，公司各期票据到期托收、背书、贴现金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	项目	金额	占比
2026 年 1-6 月	本期票据到期托收	15,525.61	7.69%
	本期背书金额	152,125.10	75.34%
	本期贴现金额	34,267.74	16.97%
	合计	**201,918.45**	**100.00%**
2025 年度	本期票据到期托收	2,808.09	0.81%
	本期背书金额	273,886.20	78.94%
	本期贴现金额	70,251.28	20.25%

期间	项目	金额	占比
	合计	**346,945.57**	**100.00%**
2024 年度	本期票据到期托收	15,288.56	5.38%
	本期背书金额	181,915.75	64.04%
	本期贴现金额	86,870.71	30.58%
	合计	**284,075.02**	**100.00%**
2023 年度	本期票据到期托收	13,055.77	6.61%
	本期背书金额	124,412.69	62.97%
	本期贴现金额	60,092.94	30.42%
	合计	**197,561.40**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司收取的应收票据及应收款项融资主要通过背书及贴现方式流转，二者合计金额分别为 184,505.63 万元、268,786.46 万元、344,137.48 万元和 186,392.84 万元，占当期票据余额减少合计金额比例分别为 93.39%、94.62%、99.19%和 92.31%，占比始终保持在 90%以上，其余部分到期托收。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内主要客户销售合同，了解发行人主要客户的具体信用政策及报告期内的变化情况；分析发行人是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

2、获取发行人应收账款明细表，分析报告期内应收账款持续增加的原因及合理性；统计并分析各期一年以上应收账款的具体成因；统计各期末信用期内外应收账款的金额及占比，分析信用期外应收账款的形成原因、款项性质、对应业务内容、是否计提充足的坏账准备及期后回款情况；分析报告期各期末应收账款余额及变动、账龄分布，并复核发行人各期周转率计算过程；

3、访谈发行人财务负责人，了解发行人应收账款按单项、组合计提坏账准备分类和计提比例的依据，并查询同行业可比公司坏账准备计提政策，分析发行人坏账准备计提政策与同行业公司是否一致；了解各类票据管理模式及列报方式；

4、复核发行人报告期内依据预期信用损失模型计算预期信用损失率过程，分析账龄 3-4 年的应收账款按照 50%计提坏账准备的合理性；

5、通过公开信息查询同行业可比公司报告期各期末应收账款余额及变动、账龄分布和各期周转率情况，分析与发行人的差异情况；查询同行业可比公司应收票据、应收款项融资余额和比例，分析与发行人是否存在差异；

6、获取发行人报告期内应收票据、应收款项融资明细表，分析各期应收款项融资账面价值变动原因，复核是否存在应收账款与应收票据之间转换的行为，以及转换后账龄计算和计提坏账准备情况；

7、获取发行人报告期内各类票据期后兑付情况，复核各期票据新增、到期托收、背书、贴现金额和占比情况；

8、对发行人报告期内的主要客户执行函证程序，确认报告期各期末应收账款余额的准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款（A）	260,333.59	291,983.84	270,964.21	185,655.93
发函金额（B）	201,378.81	230,419.53	212,742.56	147,135.49
发函比例（C=B/A）	77.35%	78.92%	78.51%	79.25%
回函相符金额（D）	129,356.27	152,560.50	166,965.95	118,200.14
回函不符中客户确认金额（E）	57,852.70	59,247.70	33,075.61	19,101.59
回函不符中差异金额（F）	2,159.60	1,549.36	2,598.07	678.42
未回函金额（G）	12,010.25	17,061.96	10,102.93	9,155.34
回函不符和未回函部分经调整及替代测试可确认的金额（H=F+G）	14,169.85	18,611.32	12,701.00	9,833.76
通过函证、调整及替代程序可确认的金额（I=D+E+H）	201,378.81	230,419.53	212,742.56	147,135.49
通过函证、调整及替代程序可确认的金额占应收账款比例	77.35%	78.92%	78.51%	79.25%

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
（J=I/A）				

注：应收账款回函存在不符的原因主要系：①发行人确认收入时点与客户入账时点存在不同导致存在时间性差异；②客户已将产生的三包费抵减对发行人的应付货款，由于该部分三包费尚未结算，发行人未冲减应收账款，已在期末预提三包费用并计入预计负债。

针对应收账款回函不符和未回函的情形，取得发行人与客户的对账记录、回函差异调节表等，查明差异原因，分析差异的合理性；检查相应的销售合同、报关记录/签收单据/结算单据、发票等资料，确认应收账款的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户信用政策未发生变化；应收账款持续增加主要系销售收入规模增长所致，具有合理性；不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

2、报告期内，发行人应收账款按单项、组合计提坏账准备，分类依据充分、计提比例合理，与同行业可比公司基本保持一致；

3、报告期内，发行人 1 年以上应收账款主要系客户经营异常、财务状态恶化等原因导致账款预计无法收回，少部分系客户内部付款流程较长、部分产品未确定最终价格或客户结算方式未确定导致延迟结算；对账龄 3-4 年的应收账款按照 50%计提坏账准备具备合理性；

4、报告期各期末，发行人应收账款以信用期内为主；信用期外应收账款的形成主要系发行人与客户的信用期起算时点存在差异，应收账款回款节奏受客户集团内部资金统一调度、自身资金状况调节等影响，个别客户经营困难，无偿付能力或处于破产重整状态，导致款项未能回收等原因所致；信用期外应收账款对应款项性质均为销售货款，对应业务内容涉及雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机及其他产品，发行人已计提充足的坏账准备，期后回款情况良好；

5、报告期各期末，发行人应收账款余额整体呈上升趋势；账款账龄分布与同行业可比公司基本一致；报告期内，发行人应收账款周转率略低于同行业可比

公司平均值，主要系发行人部分内销客户以迪链等票据结算货款、发行人与客户的信用期起算时点存在差异以及发行人与同行业可比公司外销收入占比存在差异所致，具有合理性；

6、报告期各期末，发行人应收款项融资账面价值有所波动，主要系销售收入变动及客户结算方式综合影响所致；报告期内，发行人存在应收账款转换为应收票据或应收款项融资的情形，不存在应收票据或应收款项融资转换为应收账款的情形；针对应收账款转换为商业承兑汇票情形，发行人以其转换前的应收账款初始确认时点为账龄起算时点，账龄连续计算并相应计提其坏账准备；针对应收账款转换为银行承兑汇票情形，因其不获支付的可能性极低，不计提坏账准备；

7、报告期各期末，发行人应收票据、应收款项融资余额占营业收入的比重与同行业可比公司平均值不存在显著差异；报告期内，发行人已到期的票据均能正常兑付，不存在到期无法兑付的情形；发行人收取的应收票据及应收款项融资主要通过背书及贴现方式流转。

12.关于存货

根据申报材料：（1）报告期各期末公司存货账面价值分别为86,508.65万元、100,644.08万元和137,146.48万元；（2）发行人存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，各期库存商品金额分别为24,039.92万元、26,254.56万元、47,879.57万元，占存货的比例分别为26.50%、24.45%、33.11%；（3）发行人各期均存在一定比例的长库龄存货，存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值。

请发行人说明：（1）列示各年度库存商品、发出商品的主要构成，结合商品销售、结算周期，说明2025年度库存商品金额及占比增长较快的原因及合理性；（2）列示报告期各期末主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况，并量化分析原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽关系；（3）结合采购周期、生产销售周期和安全库存等，分析存货结构和规模是否合理、与公司生产销售模式是否匹配，并说明存货周转率低于同行业可比公司平均值的具体原因；（4）表格列示对比存货构成、金额占比与同行业可比公司的差异情况，分析是否存在显著差异及原因，并说明公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的具体原因及合理性；（5）报告期各期末，库存商品的在手订单覆盖率、主要客户、订单金额，发出商品的实际交付情况；（6）表格列示不同类别存货的库龄分布、跌价准备情况，说明库龄1年以上存货形成原因，以及存货跌价准备测算过程，相关产品跌价计提是否充分；（7）报告期各期末存货存放地点分布和盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见，重点说明对各报告期期末发出商品的监盘、跌价准备测算过程。

回复：

一、发行人说明

（一）列示各年度库存商品、发出商品的主要构成，结合商品销售、结算周期，说明**2025**年度库存商品金额及占比增长较快的原因及合理性

1、列示各年度库存商品、发出商品的主要构成

报告期各期末，公司库存商品和发出商品的主要产品构成情况如下：

单位：万元

项目		2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
库存商品	雨刮器总成	20,805.82	41.13%	20,816.57	43.48%	13,190.31	50.24%	11,418.31	47.50%
	座椅电机	26,614.39	52.62%	23,676.70	49.45%	11,725.12	44.66%	11,029.48	45.88%
	车身智能电机	2,259.06	4.47%	2,138.44	4.47%	995.29	3.79%	1,253.51	5.21%
	其他	903.63	1.79%	1,247.87	2.61%	343.84	1.31%	338.63	1.41%
	合计	**50,582.91**	**100.00%**	**47,879.57**	**100.00%**	**26,254.56**	**100.00%**	**24,039.92**	**100.00%**
发出商品	雨刮器总成	12,510.29	45.55%	12,146.30	41.12%	10,991.40	40.99%	9,391.77	46.41%
	座椅电机	12,221.02	44.49%	15,324.20	51.87%	14,311.26	53.36%	9,731.40	48.09%
	车身智能电机	1,774.17	6.46%	1,399.70	4.74%	886.09	3.30%	149.16	0.74%
	其他	962.41	3.50%	670.73	2.27%	629.15	2.35%	963.78	4.76%
	合计	**27,467.88**	**100.00%**	**29,540.93**	**100.00%**	**26,817.91**	**100.00%**	**20,236.11**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末公司发出商品、库存商品均主要由雨刮器总成和座椅电机构成。其中，报告期各期末公司库存商品中雨刮器总成和座椅电机的账面余额占当期末库存商品账面余额的比例分别为 93.38%、94.90%、92.93%和 93.75%；发出商品中雨刮器总成和座椅电机的账面余额占当期末发出商品账面余额的比例分别为 94.50%、94.35%、92.99%和 90.04%，占比均始终保持在 90%以上。

2、结合商品销售、结算周期，说明 2025 年度库存商品金额及占比增长较快的原因及合理性

报告期内，公司商品销售、结算周期详见本问题回复之“一/（三）/1、公司的采购周期、生产销售周期和安全库存情况”相关内容。

2025 年末，公司库存商品账面余额为 47,879.57 万元，同比增长 82.37%；库存商品账面余额占当期末存货账面余额的比例为 33.10%，同比上升 8.78 个百分点，增长较快，主要系公司采用“以销定产为基础，安全库存为调节”的生产组织模式，根据客户订单需求并综合评估市场预测及安全库存情况，合理制定生产

计划，以实现对客户需求的快速响应与交付保障。报告期内，公司销售规模快速增长，下游市场需求旺盛，客户采购需求持续增加，2025 年末库存商品在手订单覆盖率为 436%，订单储备充足；2025 年末库存商品账面余额占当期营业成本的比例为 9.90%，对应备货量约为 35 天，与公司安全库存约 1 个月相匹配。截至 2026 年 9 月 30 日，前述库存商品期后销售比例为 91.02%，期后消化情况良好，不存在明显异常。

（二）列示报告期各期末主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况，并量化分析原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽关系

1、列示报告期各期末主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况

报告期各期末，公司的存货账面余额具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
原材料	55,933.37	35.01%	42,240.48	29.20%	34,139.35	31.63%	28,171.63	31.05%
在产品	19,917.01	12.47%	20,234.62	13.99%	16,744.54	15.51%	14,268.22	15.73%
库存商品	50,582.91	31.66%	47,879.57	33.10%	26,254.56	24.32%	24,039.92	26.50%
发出商品	27,467.88	17.19%	29,540.93	20.42%	26,817.91	24.85%	20,236.11	22.30%
委托加工物资	5,868.98	3.67%	4,749.11	3.28%	3,978.68	3.69%	4,013.08	4.42%
合计	**159,770.15**	**100.00%**	**144,644.70**	**100.00%**	**107,935.03**	**100.00%**	**90,728.97**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末公司原材料、库存商品和发出商品的账面余额合计金额占当期末存货账面余额的比例分别为79.85%、80.80%、82.73%和83.86%，占比始终保持在80%左右，系公司存货的主要构成部分。报告期内，公司主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况如下：

单位：万元

期间	项目	期初		本期增加		本期减少		期末	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2026 年 1-6 月	原材料	61,331.14	42,240.48	303,331.26	188,928.33	291,507.20	175,235.44	73,155.19	55,933.37
	库存商品	3,614.16	47,879.57	9,757.73	252,051.84	10,177.17	249,348.51	3,194.73	50,582.91
	发出商品	1,774.05	29,540.93	9,438.30	242,560.50	9,872.73	244,633.55	1,339.63	27,467.88
	合计	**66,719.35**	**119,660.98**	**322,527.29**	**683,540.67**	**311,557.09**	**669,217.50**	**77,689.55**	**133,984.15**

期间	项目	期初		本期增加		本期减少		期末	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2025 年度	原材料	48,210.38	34,139.35	650,732.71	367,411.59	637,611.95	359,310.46	61,331.14	42,240.48
	库存商品	1,951.84	26,254.56	21,054.65	490,664.61	19,392.33	469,039.60	3,614.16	47,879.57
	发出商品	1,690.54	26,817.91	19,019.19	464,295.89	18,935.68	461,572.87	1,774.05	29,540.93
	合计	**51,852.76**	**87,211.82**	**690,806.55**	**1,322,372.09**	**675,939.96**	**1,289,922.93**	**66,719.35**	**119,660.98**
2024 年度	原材料	43,628.23	28,171.63	499,801.78	274,918.19	495,219.62	268,950.47	48,210.38	34,139.35
	库存商品	2,324.98	24,039.92	15,311.65	361,966.64	15,684.79	359,752.01	1,951.84	26,254.56
	发出商品	1,303.02	20,236.11	15,392.41	364,643.99	15,004.89	358,062.19	1,690.54	26,817.91
	合计	**47,256.23**	**72,447.67**	**530,505.83**	**1,001,528.83**	**525,909.30**	**986,764.67**	**51,852.76**	**87,211.82**
2023 年度	原材料	41,525.97	24,314.10	391,565.54	217,672.56	389,463.28	213,815.03	43,628.23	28,171.63
	库存商品	1,746.74	20,946.87	13,073.38	291,034.24	12,495.14	287,941.19	2,324.98	24,039.92
	发出商品	917.09	16,962.46	12,390.07	289,806.82	12,004.13	286,533.17	1,303.02	20,236.11
	合计	**44,189.79**	**62,223.44**	**417,028.99**	**798,513.62**	**413,962.56**	**788,289.39**	**47,256.23**	**72,447.67**

注：公司原材料、库存商品和发出商品种类较多，且计量单位有所差异，上述数量直接加总。

2、量化分析原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽关系

报告期内，公司原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初原材料余额（1）	42,240.48	34,139.35	28,171.63	24,314.10
当期原材料采购额（2）	188,928.33	367,411.59	274,918.19	217,672.56
期末原材料余额（3）	55,933.37	42,240.48	34,139.35	28,171.63
制造费用领用材料等（4）	13,016.97	24,525.87	16,559.25	11,805.54
研发费用领用材料等（5）	2,738.57	4,478.69	3,301.42	2,957.58
直接材料成本（6）=（1）+（2）-（3）-（4）-（5）	159,479.90	330,305.90	249,089.80	199,051.91
生产人工成本（7）	55,462.78	104,474.01	78,899.80	63,793.56
制造费用（8）	30,398.46	53,945.26	40,470.19	30,792.44
生产成本本期发生额（9）=（6）+（7）+（8）	245,341.14	488,725.17	368,459.79	293,637.91
期初在产品、库存商品、发出商品及委托加工物资余额（10）	102,404.23	73,795.69	62,557.34	55,315.50
期末在产品、库存商品、发出商品及委托加工物资余额（11）	103,836.78	102,404.23	73,795.69	62,557.34

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应结转产品销售成本（12）=（9）+（10）-（11）	243,908.59	460,116.63	357,221.44	286,396.07
营业成本中的履约成本（13）	13,016.09	23,514.40	18,997.66	12,425.34
营业成本中的存货跌价转销金额（14）	1,844.59	3,231.29	2,286.23	2,603.28
上述各项计算主营业务成本（15）=（12）+（13）-（14）	255,080.09	480,399.74	373,932.87	296,218.13
主营业务成本（16）	255,080.09	480,399.74	373,932.87	296,218.13
差异（17）=（15）-（16）	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司原材料采购金额与存货变动、成本勾稽一致。

（三）结合采购周期、生产销售周期和安全库存等，分析存货结构和规模是否合理、与公司生产销售模式是否匹配，并说明存货周转率低于同行业可比公司平均值的具体原因

1、公司的采购周期、生产销售周期和安全库存情况

（1）采购周期

公司根据原材料现有库存情况、采购周期及产品在手订单情况对原材料进行备货，具体如下：

主要材料	采购周期
钢材	现货一般为 15-20 天，期货一般为 45 天
漆包线	一般为 15 天
铝锭	一般为 10-14 天
塑料粒子	一般为 15-30 天；POM 供应商系杜邦公司，其原材料进口自北美或欧洲，交期时间长，故一般为 90 天
磁材	一般为 15-30 天
元器件	电容、电阻一般为 90 天；芯片类一般为 180 天；其他一般为 30 天
其他	一般为 10-30 天

由上表可知，公司原材料采购周期（从下采购订单到材料交付的时间）一般为 2-4 周，对于供应较为紧缺的材料（如塑料粒子 POM、芯片类）则需 3 个月以上。

（2）产品的生产销售周期

公司主要产品的生产、销售周期情况如下：

主要产品	生产周期	销售模式		销售周期
雨刮器总成	注塑、压铸和冲压等中间生产流程一般需 3-7 天，装配流程一般需 5-7 天，完整生产流程约 12 天	内销	领用结算	自产品生产入库到发出至三方仓/客户仓、经客户领用并发布系统领用数据或客户结算通知单一般 20 天-65 天
			到货结算	自产品生产入库到发出至客户签收一般 15 天-35 天
		外销	FOB、CIF 和 FCA 等	自产品生产入库到发出至完成清关手续一般 15 天-25 天
			DDP 和 DAP 等	自产品生产入库到发出至报关、海运、客户签收一般 30 天-75 天
座椅电机、车身智能电机	注塑、金工和冲压等中间生产流程一般需 3-5 天，装配流程一般需 5-7 天，完整生产流程约 10 天	内销	领用结算	自产品生产入库到发出至三方仓/客户仓、经客户领用并发布系统领用数据或客户结算通知单一般 15 天-50 天
			到货结算	自产品生产入库到发出至客户签收一般 10 天-20 天
		外销	FOB、CIF 和 FCA 等	自产品生产入库到发出至完成清关手续一般 10 天-25 天
			DDP 和 DAP 等	自产品生产入库到发出至报关、海运、客户签收一般 65 天-75 天

由上表可知，公司主要产品生产周期（从下达生产订单到产品生产完成的时间）一般约 2 周，主要产品销售周期（即产品生产入库到发出至满足收入确认条件）则因销售模式、客户订单紧急程度、备货情况及运输路径而有所不同，内销一般为 2-4 周，外销一般为 2-6 周。

（3）安全库存

①主要原材料的安全库存

报告期内，公司依据采购周期、生产节奏、市场需求波动等因素，针对主要原材料设置了安全库存，具体情况如下：

主要材料	安全库存
钢材	约 10-20 天
漆包线	约 7-15 天
锌铝合金	约 7-14 天
塑料粒子	约 15-30 天
磁材	约 15-30 天

主要材料	安全库存
元器件	约 15-30 天
其他	约 7-30 天

由上表可知，公司主要原材料的安全库存约为 1 个月用量。在确定实际备货量时，公司除考虑安全库存外，还会结合对原材料价格波动趋势的研判，适当调整库存水平；同时，综合评估原材料供需状况，针对需求激增、供应商停产风险或采购周期较长的原材料提前安排备货。

②主要产品的安全库存

报告期内，公司为保障生产连续性与市场供应稳定性，针对主要产品设置了安全库存，具体情况如下：

主要产品	安全库存
雨刮器总成	约 1 个月
座椅电机	约 1 个月
车身智能电机	约 1 个月

由上表可知，公司主要产品的安全库存约为 1 个月销量。在确定库存商品实际备货量时，公司除考虑安全库存外，还会结合现有在手订单、销售预测以及节假日等影响产品需求和正常生产安排的因素，综合评估后确定备货规模。

2、公司的生产、销售模式

（1）生产模式

公司采用“以销定产为基础，安全库存为调节”的生产组织模式，计划物控部综合评估客户订单需求、市场预测及安全库存情况，合理制定并动态调整生产计划，以实现对客户需求的快速响应与交付保障。

（2）销售模式

公司以直销模式为主，主要客户涵盖国内外知名整车厂商及一级零部件供应商。为深入服务客户，公司已实现全球化业务布局，在海外各关键区域设立销售和技术支持中心，就近提供涵盖销售、技术、质量及项目管理的全方位支持，确保为客户提供跨越语言、文化、地域与时差障碍的全周期高效服务。根据与主机

厂的关联紧密程度，公司直销模式主要分为以下三种：

①一级配套销售模式

在此模式下，公司作为一级供应商，直接与主机厂签订合同并供应产品。主机厂对一级供应商的同步开发能力、服务响应速度及规模化交付能力要求极高。一旦公司通过认证并建立合作，双方通常形成长期、稳定的战略伙伴关系。

②主机厂商指定配套销售模式

在此模式下，主机厂对公司进行严格资格审查后，直接或联合其一级供应商与公司签订协议，明确约定技术指标、产品价格及商务结算等核心条款，并指定一级供应商必须向公司采购特定部件用于总成装配后向其供货。该模式下，公司与主机厂的合作关系紧密且受保护，未经主机厂同意，一级供应商通常难以单方面更换公司，合作粘性极强。

③二级配套销售模式

在此模式下，公司作为二级供应商，向一级供应商提供其所需的专业零部件，从而间接配套至主机厂。公司凭借细分领域的优势产品与专业技术，与一级供应商进行同步开发，但不直接与主机厂建立合同关系。

3、分析存货结构和规模是否合理、与公司生产销售模式是否匹配

报告期各期末，公司存货的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	55,933.37	35.01%	42,240.48	29.20%	34,139.35	31.63%	28,171.63	31.05%
在产品	19,917.01	12.47%	20,234.62	13.99%	16,744.54	15.51%	14,268.22	15.73%
库存商品	50,582.91	31.66%	47,879.57	33.10%	26,254.56	24.32%	24,039.92	26.50%
发出商品	27,467.88	17.19%	29,540.93	20.42%	26,817.91	24.85%	20,236.11	22.30%
委托加工物资	5,868.98	3.67%	4,749.11	3.28%	3,978.68	3.69%	4,013.08	4.42%
合计	**159,770.15**	**100.00%**	**144,644.70**	**100.00%**	**107,935.03**	**100.00%**	**90,728.97**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末公司存货结构占比整体稳定，存货账面余额持续

上升，2023 年度至 2025 年度存货账面余额年均复合增长率为 26.26%，与同期主营业务收入年均复合增长率 26.20%基本一致，存货结构和规模与公司销售规模相匹配。其中，报告期各期末公司原材料、库存商品及发出商品的账面余额合计金额占当期末存货账面余额的比例分别为 79.85%、80.80%、82.73%和 83.86%，始终保持在 80%左右，系公司存货的主要构成部分，相关存货规模的合理性及其与采购、生产、销售模式的匹配性分析如下：

（1）原材料

报告期各期末，公司原材料的账面余额分别为 28,171.63 万元、34,139.35 万元、42,240.48 万元和 55,933.37 万元，占当期末存货余额的比例分别为 31.05%、31.63%、29.20%和 35.01%，占比整体稳定。报告期各期末，公司原材料余额占当期原材料采购总额的比例分别为 12.75%、11.88%、10.94%和 14.21%（年化），2023 年度至 2025 年度对应原材料备货量约为 40 天，与公司主要原材料约 1 个月用量的安全库存备货策略整体匹配；2026 年 6 月末对应原材料备货量约为 50 天，略高于安全库存量，主要系公司在安全库存基础上，结合对原材料价格波动趋势的研判适当调整库存水平，为应对 2025 年下半年以来漆包线、锌铝合金等原材料价格大幅上涨的情形，公司于 2026 年上半年相应增加备货数量，具有合理性。

（2）库存商品

报告期各期末，公司库存商品的账面余额分别为 24,039.92 万元、26,254.56 万元、47,879.57 万元和 50,582.91 万元，占当期末存货余额的比例分别为 26.50%、24.32%、33.10%和 31.66%。报告期各期末，公司库存商品余额占当期营业成本的比例分别为 8.08%、6.99%、9.90%和 9.84%（年化），对应备货量约为 30 天，与公司库存商品约 1 个月销量的安全库存备货策略整体匹配。

（3）发出商品

报告期各期末，公司发出商品的账面余额分别为 20,236.11 万元、26,817.91 万元、29,540.93 万元和 27,467.88 万元，占当期末存货余额的比例分别为 22.30%、24.85%、20.42%和 17.19%。报告期各期末，公司发出商品余额占当期营业成本

的比例分别为 6.80%、7.14%、6.11%和 5.35%（年化），对应备货量约为 25 天，与公司发出商品约 1 个月的消化周期整体匹配。

综上，报告期内公司存货结构和规模合理，与公司的采购周期、生产销售模式和安全库存等相匹配。

4、说明存货周转率低于同行业可比公司平均值的具体原因

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率对比如下：

指标	公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货周转率（次/年）	德迈仕	3.75	3.97	4.51	4.39
	贵航股份	4.00	4.41	4.56	4.37
	云意电气	2.42	3.11	3.46	2.97
	恒帅股份	4.89	5.42	5.6	5.32
	平均值	**3.77**	**4.23**	**4.53**	**4.26**
	发行人	3.38	3.83	3.78	3.50

注：①数据来源于同行业可比公司年度报告等公开披露信息；②2026 年 1-6 月系年化后数据。

由上表可知，报告期内公司存货周转率略低于同行业可比公司平均值，但处于可比区间范围内，公司存货周转率与同行业可比公司差异分析具体如下：

（1）公司存货周转率高于云意电气原因分析

报告期内，公司存货周转率高于云意电气，主要系主营产品结构差异所致。云意电气主营产品除智能控制器及部件、智能雨刮系统外，还包括半导体功率器件及传感器类产品等，产品种类较为分散。以 2025 年度为例，云意电气主营业务收入结构与公司对比情况如下：

单位：万元

云意电气			发行人		
产品类别	金额	占比	产品类别	金额	占比
智能控制器及部件	147,759.82	61.60%	雨刮器总成	261,926.82	40.86%
智能雨刮系统产品	31,228.31	13.02%	座椅电机	351,457.53	54.83%
半导体功率器件	26,862.60	11.20%	车身智能电机	20,198.81	3.15%
新能源连接类零组件	15,553.38	6.48%	其他	7,453.46	1.16%

云意电气			发行人		
产品类别	**金额**	**占比**	**产品类别**	**金额**	**占比**
传感器类产品	10,154.82	4.23%	—	-	-
电力	2,677.00	1.12%	—	-	-
其他	5,638.97	2.35%	—	-	-
合计	**239,874.91**	**100.00%**	**合计**	**641,036.63**	**100.00%**

注：数据来源于上市公司 2025 年年度报告。

由上表可知，与公司相比，云意电气产品覆盖范围更广，各类产品均需保持一定基础数量的备货，存货占用规模相对较高，导致其存货周转率低于公司，具有合理性。

（2）公司存货周转率低于德迈仕、恒帅股份原因分析

报告期内，公司存货周转率低于德迈仕、恒帅股份，主要系客户集中度、生产工序差异所致，具体情况如下：

①公司客户集中度相对较低，备货品类及规模相对较高

报告期内，德迈仕、恒帅股份以及公司对前五名客户销售额占比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	未披露	49.86%	48.23%	56.00%
恒帅股份	未披露	46.35%	48.03%	46.50%
平均值	**未披露**	**48.11%**	**48.13%**	**51.25%**
发行人	36.28%	38.71%	42.90%	46.75%

注：数据来源于上市公司年度报告。

由上表可知，报告期内公司前五名客户集中度整体低于德迈仕、恒帅股份，客户相对分散。由于不同客户对应的产品类型及型号存在差异，公司需相应增加备货以满足不同客户需求，存货占用规模相对较高，拉低了存货周转率。

②公司生产工序相对较长，原材料及在产品占用较多

德迈仕、恒帅股份与公司主要经营产品生产工艺流程对比情况如下：

公司名称	产品名称	生产工艺流程
德迈仕	精密轴类	下料、无心磨（粗磨）、粗车削、精车削、旋风铣、铣齿、滚压、热处理、无心磨（精磨）、成型切入磨、切入磨、阶梯磨、表面处理、清洗、

公司名称	产品名称	生产工艺流程
		出厂检验、分选、包装。
恒帅股份	微电机	转子：下料、转子压换向器、转子绕线、转子点焊、转子精车、转子去铜屑、转子平衡、转子匝向测试、转子插垫片； 机盖：机盖注塑检验、机盖压装轴承、机盖安装刷架铆压、机盖检验； 机壳：冲压、机壳检测、机壳定子组装； 组装：电机组装、预跑磨合、负载测试、间隙测试、标识、性能测试、包装入库。
发行人	前雨刮器电机	减速箱体：减速箱毛坯压铸、四轴 CNC 加工、减速箱体及轴承安装； 线路板组件：电刷架注塑成型、刷盒自动压装、热保护器、电感、电容、电刷等器件自动焊接、扭簧自动安装、线路板组件装配； 电枢组件：蜗杆 CNC 加工、电枢片自动冲压、铁芯/换向器压装、转子绕线、挡圈安装、车换向器、动平衡/全检、电枢组件装配； 机壳组件：机壳自动拉伸、轴承压装、磁瓦/卡簧安装、点胶/固化、全检、机壳组件装配； 齿轮组件：齿轮注塑成型、齿轮回位板组装、齿轮组件装配； 盖板组件：盖板注塑成型、簧片压装及铆接、压敏电阻安装及铆接、电容安装及铆接、加锡、全检、盖板组件装配； 测试：跑合/综合测试/噪音测试、包装入库。

注：①数据来源于上市公司招股说明书；②每家各选取一种代表性产品示例。

由上表可知，与德迈仕、恒帅股份相比，公司的工艺更复杂、生产工序更长，需储备更多种类及数量的原材料。同时，由于公司生产链条相对较长，处于生产过程中的在产品亦相对较多，导致原材料、在产品余额较高，拉低了整体存货周转率。若剔除原材料及在产品，公司与德迈仕、恒帅股份各期末存货周转率对比情况如下：

指标	公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货周转率（次/年）	德迈仕	5.12	5.63	6.78	6.68
	恒帅股份	7.75	7.85	7.96	7.84
	平均值	**6.43**	**6.74**	**7.37**	**7.26**
	发行人	6.19	6.95	7.13	7.07

由上表可知，剔除原材料、在产品后，公司的存货周转率与德迈仕、恒帅股份整体接近，不存在明显差异。

综上，公司存货周转率低于德迈仕、恒帅股份具有合理性。

（3）公司存货周转率低于贵航股份原因分析

报告期内，公司存货周转率低于贵航股份，主要系销售区域分布差异所致。报告期内，贵航股份与公司外销收入占比对比情况如下：

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贵航股份	2.96%	2.72%	2.31%	1.39%
发行人	19.83%	17.19%	15.47%	14.51%

由上表可知，报告期内公司外销收入占比均高于贵航股份。外销在 DDP、DAP 等销售模式下，货物交付环节包含海运流程，运输耗时较长，对应发出商品较多，存货占用周期增加，拉低了公司存货周转率。因此，公司存货周转率低于贵航股份具有合理性。

综上所述，报告期内公司存货周转率略低于同行业可比公司平均水平，主要系主营产品结构差异、客户集中度、生产工序复杂度及外销收入占比等因素综合影响所致，相关差异具有合理性。

（四）表格列示对比存货构成、金额占比与同行业可比公司的差异情况，分析是否存在显著差异及原因，并说明公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的具体原因及合理性

1、表格列示对比存货构成、金额占比与同行业可比公司的差异情况，分析是否存在显著差异及原因

报告期各期末，公司存货构成、金额占比与同行业可比公司的对比情况如下：

期末	项目	德迈仕	贵航股份	云意电气	恒帅股份	平均值	发行人
2026 年 6 月 30 日	原材料	18.33%	18.92%	41.41%	31.51%	27.54%	35.01%
	在产品	12.66%	16.28%	20.94%	10.15%	15.01%	12.47%
	库存商品	28.92%	28.84%	36.66%	56.73%	37.79%	31.66%
	周转材料	3.03%	0.13%	0.84%	0.04%	1.01%	-
	发出商品	35.97%	34.30%	-	-	17.57%	17.19%
	委托加工物资	1.08%	1.53%	0.15%	1.57%	1.08%	3.67%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2025 年 12 月 31 日	原材料	16.23%	16.32%	42.39%	25.21%	25.04%	29.20%
	在产品	13.17%	9.49%	20.85%	9.06%	13.14%	13.99%
	库存商品	27.15%	30.57%	35.92%	63.98%	39.41%	33.10%

期末	项目	德迈仕	贵航股份	云意电气	恒帅股份	平均值	发行人
	周转材料	3.07%	1.00%	0.65%	0.13%	1.21%	-
	发出商品	36.93%	40.70%	-	-	19.41%	20.42%
	委托加工物资	3.45%	1.92%	0.18%	1.62%	1.79%	3.28%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2024 年 12 月 31 日	原材料	21.81%	22.83%	43.84%	21.96%	27.61%	31.63%
	在产品	14.33%	8.59%	15.33%	8.25%	11.63%	15.51%
	库存商品	28.96%	35.94%	39.42%	67.21%	42.88%	24.32%
	周转材料	3.19%	0.60%	1.26%	0.13%	1.30%	-
	发出商品	29.36%	31.92%	-	-	15.32%	24.85%
	委托加工物资	2.34%	0.12%	0.14%	2.45%	1.26%	3.69%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2023 年 12 月 31 日	原材料	19.15%	24.21%	39.49%	22.15%	26.25%	31.05%
	在产品	16.79%	11.34%	20.06%	8.59%	14.20%	15.73%
	库存商品	22.86%	31.09%	39.36%	67.77%	40.27%	26.50%
	周转材料	3.15%	0.20%	0.40%	0.07%	0.96%	-
	发出商品	36.20%	33.08%	-	-	17.32%	22.30%
	委托加工物资	1.85%	0.08%	0.68%	1.42%	1.01%	4.42%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司存货构成与同行业可比公司整体接近，略有差异主要系存货列示口径不同所致。其中，云意电气、恒帅股份未单独列示发出商品，公司未单独列示周转材料。为增强可比性，将原材料与周转材料合并计算、库存商品与发出商品合并计算后，报告期各期末公司存货构成的金额占比与同行业可比公司的对比情况如下：

期末	项目	德迈仕	贵航股份	云意电气	恒帅股份	平均值	发行人
2026 年 6 月 30 日	原材料及周转材料	21.36%	19.05%	42.25%	31.55%	28.55%	35.01%
	在产品	12.66%	16.28%	20.94%	10.15%	15.01%	12.47%
	库存商品及发出商品	64.89%	63.14%	36.66%	56.73%	55.36%	48.85%
	委托加工物资	1.08%	1.53%	0.15%	1.57%	1.08%	3.67%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2025 年 12 月 31	原材料及周转材料	19.30%	17.32%	43.04%	25.34%	26.25%	29.20%
	在产品	13.17%	9.49%	20.85%	9.06%	13.14%	13.99%

期末	项目	德迈仕	贵航股份	云意电气	恒帅股份	平均值	发行人
日	库存商品及发出商品	64.08%	71.27%	35.92%	63.98%	58.82%	53.52%
	委托加工物资	3.45%	1.92%	0.18%	1.62%	1.79%	3.28%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2024 年 12 月 31 日	原材料及周转材料	25.00%	23.43%	45.10%	22.09%	28.91%	31.63%
	在产品	14.33%	8.59%	15.33%	8.25%	11.63%	15.51%
	库存商品及发出商品	58.32%	67.86%	39.42%	67.21%	58.20%	49.17%
	委托加工物资	2.34%	0.12%	0.14%	2.45%	1.26%	3.69%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2023 年 12 月 31 日	原材料及周转材料	22.30%	24.41%	39.89%	22.22%	27.21%	31.05%
	在产品	16.79%	11.34%	20.06%	8.59%	14.20%	15.73%
	库存商品及发出商品	59.06%	64.17%	39.36%	67.77%	57.59%	48.80%
	委托加工物资	1.85%	0.08%	0.68%	1.42%	1.01%	4.42%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期末公司存货构成的金额占比与同行业可比公司平均值整体接近。其中，库存商品及发出商品金额占比略低于同行业可比公司平均值，但处于可比区间范围内，且差异整体呈缩小趋势。因此，报告期内公司存货构成、金额占比与同行业可比公司相比不存在显著差异。

2、说明公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的具体原因及合理性

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	存货跌价计提比例			
	2026 年 6 月 30 日	**2025 年 12 月 31 日**	**2024 年 12 月 31 日**	**2023 年 12 月 31 日**
德迈仕	8.75%	9.20%	8.65%	8.49%
贵航股份	5.69%	5.95%	6.60%	2.87%
云意电气	5.68%	7.78%	10.09%	11.49%
恒帅股份	2.50%	2.91%	1.45%	1.26%
平均值	**5.66%**	**6.46%**	**6.70%**	**6.03%**
发行人	5.05%	5.41%	6.54%	4.88%

由上表可知，报告期各期末公司存货跌价准备计提比例分别为 4.88%、6.54%、

5.41%和 5.05%，总体略低于同行业可比公司平均值，但位于可比区间范围内，主要原因如下：

（1）公司存货跌价准备计提比例低于德迈仕，主要系双方产品应用领域差异所致。德迈仕动力系统零部件产品主要面向燃油车及混动汽车的燃油喷射系统，报告期内相关产品销售占比超过 50%，高于公司产品在燃油车产品领域的销售占比。近年来，随着新能源汽车市场渗透率持续提高，燃油车市场销售承压，德迈仕相关存货的跌价风险相对提升，因此其存货跌价准备计提比例高于公司。

（2）公司存货跌价准备计提比例与贵航股份整体接近，其中，2023 年度贵航股份存货跌价准备计提比例较低，主要系其当年度对部分存货进行核销所致，差异具有合理性。

（3）公司存货跌价准备计提比例低于云意电气，主要系双方产品结构差异所致。云意电气主营产品除智能雨刮系统产品外，还包括半导体功率器件、传感器类产品，原材料中存在部分芯片。2023 年度至 2024 年度，随着新能源车补贴退出、终端需求回归理性，叠加消费电子低迷导致半导体成熟制程产能外溢，车规级芯片供给充足、价格下行，云意电气相关存货跌价风险提升，因此其存货跌价准备计提比例较高；2025 年度至 2026 年 1-6 月，车规级芯片市场价格逐步企稳并有所回升，云意电气相关存货跌价风险较前期有所缓解，计提比例相应回落，与公司差异逐步缩小。

（4）公司存货跌价准备计提比例高于恒帅股份，主要系双方存货结构、库龄分布及会计政策差异所致。恒帅股份存货中库存商品占比较高且库龄主要集中在 1 年以内，存货跌价准备计提比例相对较低；同时，公司对库龄 2 年以上的原材料、在产品、委托加工物资以及库龄 2 年以上无订单支持的库存商品采取更为谨慎的会计处理，全额计提跌价准备，进一步拉升了公司存货跌价准备计提比例。

综上，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要系产品应用领域、产品结构、存货结构、库龄分布及会计政策等因素综合影响所致，具有合理性。

（五）报告期各期末，库存商品的在手订单覆盖率、主要客户、订单金额，

发出商品的实际交付情况

1、报告期各期末库存商品的在手订单覆盖率

报告期各期末，公司库存商品的在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
库存商品金额	50,582.91	47,879.57	26,254.56	24,039.92
在手订单金额	207,723.46	208,755.97	155,679.49	128,502.72
在手订单覆盖率	**410.66%**	**436.00%**	**592.96%**	**534.54%**

注：在手订单金额系以客户提供的滚动需求计划为基础并结合历史实际数据情况进行统计的未来 3 个月预计交付金额，下同。

由上表可知，报告期各期末公司库存商品的在手订单覆盖率分别为 534.54%、592.96%、436.00%和 410.66%，各期覆盖率总体较高，报告期各期末库存商品均有充足订单匹配，在手订单对库存商品的覆盖力度较强，能够为库存商品的消化提供有效支撑，整体匹配状况良好。

2、报告期各期末在手订单的主要客户、订单金额情况

报告期各期末，公司在手订单前五名客户及其订单金额情况如下：

单位：万元

期末	客户名称	在手订单金额
2026 年 6 月 30 日	佛瑞亚	22,548.03
	吉利汽车	14,137.36
	李尔	9,551.25
	比亚迪	9,081.08
	上汽集团	9,064.34
	合计	**64,382.07**
2025 年 12 月 31 日	佛瑞亚	22,185.63
	吉利汽车	16,765.81
	麦格纳	9,668.76
	李尔	9,466.36
	奇瑞汽车	9,442.97
	合计	**67,529.53**

期末	客户名称	在手订单金额
2024 年 12 月 31 日	佛瑞亚	25,150.60
	吉利汽车	11,064.38
	奇瑞汽车	10,581.60
	飞适	8,286.04
	麦格纳	8,012.39
	合计	**63,095.01**
2023 年 12 月 31 日	佛瑞亚	24,994.09
	奇瑞汽车	9,013.17
	麦格纳	8,256.78
	吉利汽车	7,707.26
	飞适	7,296.65
	合计	**57,267.95**

由上表可知，报告期各期末公司在手订单前五名客户对应的在手订单合计金额分别为 57,267.95 万元、63,095.01 万元、67,529.53 万元和 64,382.07 万元，2023 年度至 2025 年度整体呈上升趋势，与公司同期销售规模持续扩大趋势相匹配；前五名客户对应的在手订单合计金额占当期末公司总在手订单金额的比例分别为 44.57%、40.53%、32.35%和 30.99%，整体呈下降趋势，与公司报告期内客户集中度逐步下降趋势相匹配。

报告期各期末，公司在手订单前五名客户包括佛瑞亚、奇瑞汽车、麦格纳、吉利汽车、飞适、李尔、比亚迪和上汽集团，均为国内外知名整车厂及一级供应商，且与公司报告期内前五名客户基本重叠，与公司销售状况整体匹配。

3、发出商品的实际交付情况

报告期各期末，公司发出商品金额及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品期末余额	27,467.88	29,540.93	26,817.91	20,236.11
期后结转金额	24,430.85	28,488.01	26,259.28	19,734.91
期后结转比例	**88.94%**	**96.44%**	**97.92%**	**97.52%**

注：发出商品期后结转金额系截至 2026 年 9 月 30 日数据。

由上表可知，公司各报告期末发出商品期后交付情况总体良好，未出现存货大幅积压或长期未结算等异常情形，发出商品流转正常。

综上所述，报告期各期末，公司库存商品的在手订单覆盖率较高，在手订单对应主要客户均为国内外知名整车厂及一级供应商，前五名客户在手订单金额整体呈上升趋势，发出商品的实际交付情况良好。

（六）表格列示不同类别存货的库龄分布、跌价准备情况，说明库龄 1 年以上存货形成原因，以及存货跌价准备测算过程，相关产品跌价计提是否充分

1、表格列示不同类别存货的库龄分布、跌价准备情况

报告期各期末，公司不同类别存货的库龄分布、跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期末	存货类别	账面余额	库龄结构				存货跌价准备	跌价计提比例
			1 年以内账面余额	1 年以内余额占比	1 年以上账面余额	1 年以上余额占比		
2026 年 6 月 30 日	原材料	55,933.37	51,113.78	91.38%	4,819.59	8.62%	3,971.17	7.10%
	在产品	19,917.01	18,739.12	94.09%	1,177.89	5.91%	857.61	4.31%
	库存商品	50,582.91	46,752.47	92.43%	3,830.43	7.57%	2,493.06	4.93%
	发出商品	27,467.88	26,120.76	95.10%	1,347.12	4.90%	721.10	2.63%
	委托加工物资	5,868.98	5,805.69	98.92%	63.29	1.08%	25.21	0.43%
	合计	**159,770.15**	**148,531.83**	**92.97%**	**11,238.32**	**7.03%**	**8,068.15**	**5.05%**
2025 年 12 月 31 日	原材料	42,240.48	37,683.83	89.21%	4,556.65	10.79%	3,464.92	8.20%
	在产品	20,234.62	19,189.93	94.84%	1,044.68	5.16%	804.58	3.98%
	库存商品	47,879.57	44,490.91	92.92%	3,388.66	7.08%	2,421.38	5.06%
	发出商品	29,540.93	27,467.03	92.98%	2,073.89	7.02%	1,127.57	3.82%
	委托加工物资	4,749.11	4,706.67	99.11%	42.44	0.89%	13.26	0.28%
	合计	**144,644.70**	**133,538.37**	**92.32%**	**11,106.33**	**7.68%**	**7,831.70**	**5.41%**
2024 年 12 月 31 日	原材料	34,139.35	29,052.95	85.10%	5,086.40	14.90%	2,553.32	7.48%
	在产品	16,744.54	15,967.12	95.36%	777.42	4.64%	682.18	4.07%
	库存商品	26,254.56	23,461.98	89.36%	2,792.57	10.64%	2,407.63	9.17%
	发出商品	26,817.91	24,954.94	93.05%	1,862.97	6.95%	1,400.02	5.22%
	委托加工物资	3,978.68	3,847.26	96.70%	131.41	3.30%	12.45	0.31%
	合计	**107,935.03**	**97,284.26**	**90.13%**	**10,650.77**	**9.87%**	**7,055.60**	**6.54%**

期末	存货类别	账面余额	库龄结构				存货跌价准备	跌价计提比例
			1 年以内账面余额	1 年以内余额占比	1 年以上账面余额	1 年以上余额占比		
2023 年 12 月 31 日	原材料	28,171.63	25,168.86	89.34%	3,002.78	10.66%	1,089.70	3.87%
	在产品	14,268.22	13,649.78	95.67%	618.45	4.33%	265.95	1.86%
	库存商品	24,039.92	21,183.58	88.12%	2,856.34	11.88%	2,037.03	8.47%
	发出商品	20,236.11	18,452.20	91.18%	1,783.91	8.82%	1,030.96	5.09%
	委托加工物资	4,013.08	3,999.20	99.65%	13.88	0.35%	2.68	0.07%
	合计	**90,728.97**	**82,453.62**	**90.88%**	**8,275.35**	**9.12%**	**4,426.32**	**4.88%**

由上表可知，报告期各期末公司不同类别的存货库龄均主要分布在 1 年以内，各期末库龄 1 年以内的存货余额分别为 82,453.62 万元、97,284.26 万元、133,538.37 万元和 148,531.83 万元，占当期末存货余额的比重分别为 90.88%、90.13%、92.32%和 92.97%，占比始终保持在 90%以上，存货库龄结构良好，库龄 1 年以上的存货金额及占比均较低。

2、说明库龄 1 年以上存货形成原因

公司 1 年以上库龄的存货主要由原材料、在产品、库存商品及发出商品构成，形成原因主要如下：

（1）库龄 1 年以上的原材料、在产品及库存商品形成原因

根据汽车零部件行业惯例及公司与客户签订的售后服务协议，公司需在下游整车厂商汽车生命周期内保留一定量存货，以确保及时响应客户维修需求，公司产品种类较多，因此对应库龄 1 年以上的库存商品也较多。同时，公司备有部分前述备修件产品对应的原材料及自制零部件，以备临时性生产所需，由于公司产品种类较多且零部件自制率较高，部分产品对应的原材料及自制零部件规格型号通用性较低，因此库龄 1 年以上的原材料、在产品亦相对较多。

（2）库龄 1 年以上的发出商品形成原因

报告期各期末，公司存在库龄 1 年以上的发出商品，主要系公司按照客户计划需求将库存商品发出至第三方管理仓库或客户仓库（指存放于客户内部寄售库且客户尚未发布系统领用数据或结算通知单的产成品）后，客户生产计划变更导致延缓领用或未领用，因相关车型未停产，公司未将货物运回，以便客户需要时

能够及时供应。

综上，公司库龄 1 年以上存货主要系下游整车厂商汽车生命周期内的维修备件、客户计划变更形成的合理储备，符合行业惯例及公司业务特点。

3、存货跌价准备测算过程，相关产品跌价计提是否充分

（1）公司的存货跌价计提政策

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

（2）存货跌价准备具体测算过程

公司结合存货库龄、使用状态、是否有订单支持对于各类存货分析计提存货跌价准备，具体情况如下：

①原材料、在产品和委托加工物资

对于库龄 2 年以上的原材料、在产品及委托加工物资，基于谨慎性原则，按存货成本全额计提存货跌价准备；对于库龄 2 年以内但因对应车型停产而呆滞，或因质量问题、技术变更等原因被替代的原材料、在产品及委托加工物资，按存货成本全额计提存货跌价准备；对于其他原材料、在产品及委托加工物资，按产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并按存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

②库存商品和发出商品

对于有订单支持的库存商品及发出商品，按订单价格扣除销售费用及相关税

费后确定可变现净值，并按存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于无订单支持的库存商品，若库龄 2 年以上或虽库龄 2 年以内但因对应车型已停产等原因而呆滞，基于谨慎性原则，按存货成本全额计提存货跌价准备；对于其他无订单支持的库存商品及发出商品，按估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，并按存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司根据上述存货跌价准备的测算方法，对各期末存货进行跌价测试并计提存货跌价准备，经减值测试后，存货跌价准备具体计提情况如下：

单位：万元

期末	项目	期末账面余额	期末账面价值	存货跌价准备
2026 年 6 月 30 日	原材料	55,933.37	51,962.21	3,971.17
	在产品	19,917.01	19,059.40	857.61
	库存商品	50,582.91	48,089.85	2,493.06
	发出商品	27,467.88	26,746.78	721.10
	委托加工物资	5,868.98	5,843.77	25.21
	合计	**159,770.15**	**151,702.00**	**8,068.15**
2025 年 12 月 31 日	原材料	42,240.48	38,775.57	3,464.92
	在产品	20,234.62	19,430.04	804.58
	库存商品	47,879.57	45,458.20	2,421.38
	发出商品	29,540.93	28,413.36	1,127.57
	委托加工物资	4,749.11	4,735.85	13.26
	合计	**144,644.70**	**136,813.01**	**7,831.70**
2024 年 12 月 31 日	原材料	34,139.35	31,586.03	2,553.32
	在产品	16,744.54	16,062.36	682.18
	库存商品	26,254.56	23,846.93	2,407.63
	发出商品	26,817.91	25,417.89	1,400.02
	委托加工物资	3,978.68	3,966.23	12.45
	合计	**107,935.03**	**100,879.43**	**7,055.60**
2023 年 12 月 31 日	原材料	28,171.63	27,081.93	1,089.70
	在产品	14,268.22	14,002.28	265.95
	库存商品	24,039.92	22,002.89	2,037.03
	发出商品	20,236.11	19,205.16	1,030.96

期末	项目	期末账面余额	期末账面价值	存货跌价准备
	委托加工物资	4,013.08	4,010.40	2.68
	合计	**90,728.97**	**86,302.65**	**4,426.32**

（3）相关产品跌价计提是否充分

公司严格按照《企业会计准则》相关规定，于报告期各期末按照账面余额与可变现净值孰低原则对存货进行减值测试并计提跌价准备，各类存货跌价计提政策合理。同时，公司存货库龄结构良好，不存在长库龄存货占比较高的情形，公司已针对库龄 2 年以上的存货全额计提存货跌价准备，计提比例较为谨慎。

综上所述，公司存货跌价准备测算过程合理，符合行业特点及企业会计准则的规定，存货跌价准备计提充分。

（七）报告期各期末存货存放地点分布和盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况

1、报告期各期末存货存放地点分布情况

报告期内，公司主要存货类别中，原材料、在产品、库存商品等主要存放于公司生产基地仓库，委托加工物资主要存放于委外仓，发出商品主要存放于第三方管理仓库（以下简称为“三方仓”）及客户仓库（指存放于客户内部寄售库且客户尚未发布系统领用数据或结算通知单的产成品，以下简称为“客户仓”）。报告期各期末，公司存货存放地点分布情况如下：

单位：万元

仓库类别	2026 年 6 月 30 日		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	金额	占比
生产基地仓库	126,433.29	79.13%	110,354.67	76.29%	77,138.45	71.47%	66,479.78	73.27%
三方仓及客户仓	27,467.88	17.19%	29,540.93	20.42%	26,817.91	24.85%	20,236.11	22.30%
委外仓	5,868.98	3.67%	4,749.11	3.28%	3,978.68	3.69%	4,013.08	4.42%
合计	**159,770.15**	**100.00%**	**144,644.70**	**100.00%**	**107,935.03**	**100.00%**	**90,728.97**	**100.00%**

2、报告期各期末存货盘点情况

报告期各期末，公司存货盘点的具体实施情况如下：

<table>
<tr><th>项目</th><th colspan="2">2026 年 6 月 30 日</th><th colspan="2">2025 年 12 月 31 日</th><th colspan="2">2024 年 12 月 31 日</th><th colspan="2">2023 年 12 月 31 日</th></tr>
<tr><td>盘点时间</td><td colspan="2">2026/6/22-2026/6/30</td><td colspan="2">2025/12/15-2026/1/15</td><td colspan="2">2024/12/20-2024/12/31</td><td colspan="2">2023/12/23-2023/12/31</td></tr>
<tr><td>盘点地点</td><td colspan="8">各生产基地仓库、三方仓及委外仓</td></tr>
<tr><td>盘点人员</td><td colspan="8">财务人员、仓库人员、业务人员</td></tr>
<tr><td>盘点范围</td><td colspan="8">原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资</td></tr>
<tr><td>盘点方法</td><td colspan="8">（1）原材料：公司原材料主要为钢材、漆包线、元器件、磁材等，钢材、漆包线等原材料的计量单位为千克，存在成捆、成箱、成包包装以及部分散装，针对该部分原材料，盘点人员抽样开箱称重或通过公式计算盘点；元器件、磁材等原材料的计量单位为个，主要为成箱、成包包装，盘点人员根据其计数盘点；
（2）在产品、库存商品、发出商品：公司在产品、库存商品和发出商品主要为已成型或者半成型的不同型号的产品，计数单位均为件，公司盘点人员根据其计数盘点；
（3）委托加工物资：公司委托加工物资主要为钢材，盘点方法同上述原材料的盘点方法。</td></tr>
<tr><td>盘点程序</td><td colspan="8">盘点前：由物控部、生产部及财务部共同制作盘点计划及盘点表；
盘点中：根据盘点计划，实施现场实地盘点，盘点人员进行账务到实物、实物到账务的双向盘点，关注存货状态、准确记录存货盘点数量；
盘点后：针对实际盘点情况进行复盘，确保不存在漏盘、错盘、重复盘等现象。</td></tr>
<tr><td rowspan="8">盘点比例</td><td rowspan="2">项目</td><td colspan="2">2026 年 6 月 30 日</td><td colspan="2">2025 年 12 月 31 日</td><td colspan="2">2024 年 12 月 31 日</td><td colspan="2">2023 年 12 月 31 日</td></tr>
<tr><td>盘点金额（万元）</td><td>盘点比例</td><td>盘点金额（万元）</td><td>盘点比例</td><td>盘点金额（万元）</td><td>盘点比例</td><td>盘点金额（万元）</td><td>盘点比例</td></tr>
<tr><td>原材料</td><td>55,933.37</td><td>100.00%</td><td>42,240.48</td><td>100.00%</td><td>34,139.35</td><td>100.00%</td><td>28,171.63</td><td>100.00%</td></tr>
<tr><td>在产品</td><td>19,917.01</td><td>100.00%</td><td>20,234.62</td><td>100.00%</td><td>16,744.54</td><td>100.00%</td><td>14,268.22</td><td>100.00%</td></tr>
<tr><td>库存商品</td><td>50,582.91</td><td>100.00%</td><td>47,879.57</td><td>100.00%</td><td>26,254.56</td><td>100.00%</td><td>24,039.92</td><td>100.00%</td></tr>
<tr><td>发出商品</td><td>11,785.08</td><td>42.90%</td><td>9,534.22</td><td>32.27%</td><td>4,550.28</td><td>16.97%</td><td>5,989.04</td><td>29.60%</td></tr>
<tr><td>委托加工物资</td><td>5,868.98</td><td>100.00%</td><td>4,749.11</td><td>100.00%</td><td>3,978.68</td><td>100.00%</td><td>4,013.08</td><td>100.00%</td></tr>
<tr><td>合计</td><td>144,087.35</td><td>90.18%</td><td>124,638.00</td><td>86.17%</td><td>85,667.41</td><td>79.37%</td><td>76,481.89</td><td>84.30%</td></tr>
<tr><td>盘点结果</td><td colspan="8">公司实际盘点数量与盘点表记录的数量基本相符，各期存在少量差异情况，经管理层审批确认后，财务人员调整账面记录以保持账实一致。</td></tr>
</table>

报告期各期，公司对存货均执行了盘点程序，存货盘点比例分别为 84.30%、79.37%、86.17%和 90.18%，公司对存货实际盘点数量与财务账面记录的数量基本一致，零星差异经管理层审批确认后进行调整，调整后存货账实相符。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末存货明细表，分析各期末库存商品和发出商品的主要构成情况；访谈发行人管理层，了解商品销售、结算周期；结合发行人商

品期后销售情况、在手订单以及结算周期，分析 2025 年度库存商品金额及占比增长较快的原因及合理性；

2、获取发行人报告期内的存货收发存明细表，分析发行人主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况；根据发行人存货收发存明细表及成本明细表，分析报告期内发行人原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽关系；

3、访谈发行人管理层，了解发行人采购周期、生产销售周期、安全库存和生产销售模式等情况；根据发行人报告期各期末存货明细表，统计存货结构和规模情况，分析发行人存货与生产销售模式的匹配情况；查阅同行业可比公司存货周转率及相关信息，分析发行人存货周转率低于同行业可比公司平均值的合理性；

4、根据发行人报告期各期末存货明细表统计存货构成、金额占比情况，并查阅同行业可比公司存货构成、金额占比等信息，分析发行人与其是否存在显著差异及原因；获取发行人报告期各期末存货跌价准备计提明细表，复核发行人存货跌价准备计提比例，并查阅同行业可比公司存货跌价准备计提比例及相关信息，分析发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值的具体原因及合理性；

5、获取发行人报告期各期末库存商品对应的在手订单明细表，计算库存商品的在手订单覆盖率，分析各期末在手订单的主要客户及相关订单金额等情况；根据发行人报告期各期末存货明细表统计发出商品的期后实际交付情况；

6、根据发行人报告期各期末存货明细表统计不同类别存货的库龄分布；访谈发行人管理层，了解库龄 1 年以上存货形成原因、发行人存货跌价准备计提政策；根据发行人报告期各期末存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备测算过程，分析相关产品跌价计提是否充分；

7、获取发行人存货盘点相关的制度、存货存放地点明细表，分析发行人存货的存放地点分布；对发行人存货执行监盘程序；

8、报告期各期末，保荐机构、申报会计师对发出商品实施了监盘程序，对发出商品的数量、规格、状态进行清点、核对，具体监盘情况如下：

<table>
<tr><th>项目</th><th>2026 年 6 月 30 日</th><th>2025 年 12 月 31 日</th><th>2024 年 12 月 31 日</th><th>2023 年 12 月 31 日</th></tr>
<tr><td>监盘时间</td><td>2026/6/22-2026/6/30</td><td>2025/12/15-2026/1/15</td><td>2024/12/23-2024/12/28</td><td>2023/12/24-2023/12/28</td></tr>
<tr><td>监盘地点</td><td colspan="4">三方仓</td></tr>
<tr><td>盘点人员</td><td colspan="4">仓库管理人员、财务人员、业务人员</td></tr>
<tr><td>监盘人员</td><td>保荐机构、申报会计师</td><td>保荐机构、申报会计师</td><td>申报会计师</td><td>申报会计师</td></tr>
<tr><td>监盘程序</td><td colspan="4">监盘前：获取发行人发出商品存放地方清单，并核对完整性；根据重要性水平结合随机抽取的方式，确认监盘仓库；
监盘中：根据盘点计划实施监盘程序，并进行账务到实物、实物到账务的双向盘点，观察存货状况、准确记录存货盘点数量；
监盘后：针对实际盘点情况进行复盘，确保不存在漏盘、错盘、重复盘等现象。</td></tr>
<tr><td rowspan="4">监盘比例</td><td>项目</td><td>2026 年 6 月 30 日</td><td>2025 年 12 月 31 日</td><td>2024 年 12 月 31 日</td><td>2023 年 12 月 31 日</td></tr>
<tr><td>发出商品余额（万元）</td><td>27,467.88</td><td>29,540.93</td><td>26,817.91</td><td>20,236.11</td></tr>
<tr><td>发出商品监盘金额（万元）</td><td>11,785.08</td><td>9,534.22</td><td>4,550.28</td><td>5,989.04</td></tr>
<tr><td>发出商品监盘比例</td><td>42.90%</td><td>32.27%</td><td>16.97%</td><td>29.60%</td></tr>
<tr><td>补充核查程序</td><td colspan="4">报告期各期末，发出商品的监盘比例较低主要系受客户生产节奏安排以及客户内部管理影响，部分三方仓及客户仓未能盘点所致。针对该情形，保荐机构、申报会计师执行补充核查程序，包括抽查发出商品对应的期后销售合同或订单、报关记录/签收单据/结算单据、发票等原始单据，结合发出商品进销存台账核查发出商品的期后交付情况。截至 2026 年 9 月 30 日，发出商品的整体核查比例分别为 97.52%、97.92%、96.44%和 88.94%。</td></tr>
<tr><td>监盘结果</td><td colspan="4">报告期各期末发出商品账实相符，不存在重大差异。</td></tr>
</table>

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人库存商品、发出商品均主要由雨刮器总成和座椅电机构成；发行人 2025 年度库存商品金额及占比增长较快主要系根据客户订单需求并综合评估市场预测及安全库存情况后进行备货，具有合理性；

2、报告期内，发行人主要存货明细项目数量和金额的进、销、存情况勾稽一致；原材料采购金额与存货、成本勾稽一致；

3、报告期内，发行人存货结构和规模合理，与发行人生产销售模式相匹配；发行人存货周转率低于同行业可比公司平均值主要系主营产品结构差异、客户集中度、生产工序复杂度及外销收入占比等因素综合影响所致；

4、报告期内，发行人存货构成、金额占比与同行业可比公司相比不存在显著差异；发行人存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司平均值，主要系产

品应用领域、产品结构、存货结构、库龄分布及会计政策等因素综合影响所致，具有合理性；

5、报告期各期末，发行人库存商品的在手订单覆盖率总体较高；发行人在手订单对应的主要客户均为国内外知名整车厂及一级供应商，在手订单前五名客户对应的在手订单金额整体呈上升趋势；发出商品的实际交付情况良好；

6、报告期各期末，发行人存货库龄主要分布在 1 年以内；1 年以上存货的形成主要系下游整车厂商汽车生命周期内的维修备件、客户生产计划变更导致延缓领用或未领用等原因所致；发行人存货跌价准备测算过程合理，相关产品跌价计提充分；

7、报告期内，发行人存货主要存放于生产基地仓库、三方仓及客户仓、委外仓；发行人对存货均执行了盘点程序；发行人对存货实际盘点数量与财务账面记录的数量基本一致，零星差异经管理层审批确认后进行调整，调整后存货账实相符。

13.关于固定资产和在建工程

根据申报材料：（1）公司固定资产账面价值分别为 95,563.38 万元、120,003.05 万元和 159,279.98 万元，占当期末非流动资产的比例分别为 76.32%、71.40%和 69.76%；(2)公司在建工程账面价值分别为 11,792.20 万元、17,208.79 万元及 25,172.54 万元，占非流动资产比例分别为 9.42%、10.24%及 11.02%。

请发行人说明：（1）各条生产线机器设备的种类及构成明细，各类机器设备与各类主要产品的匹配关系和在生产工序中发挥的作用；（2）结合主要生产线，量化分析各类主要机器设备单位台套产能、台套数量，量化分析说明机器设备与各期产能、产量的匹配关系；（3）列示报告期内境内外新增的房屋及建筑物，说明单位造价的公允性；列示新增产线的机器设备构成明细及新增产线后续的产能利用情况，量化分析新增固定资产与收入和折旧是否匹配和原因，以及单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司是否存在显著差异；（4）列示报告期内主要在建工程项目的内容、起始时间、建设周期、转固依据、转固时点，并说明在建工程项目是否存在延迟转固的情况。

请保荐机构、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各条生产线机器设备的种类及构成明细，各类机器设备与各类主要产品的匹配关系和在生产工序中发挥的作用

1、各条生产线机器设备的种类及构成明细

报告期内，公司生产线根据不同产品类别分为雨刮器总成生产线、座椅电机生产线和车身智能电机生产线。截至 2026 年 6 月 30 日，公司各条生产线的设备种类及构成明细情况如下：

单位：万元

产线类别	设备种类	主要机器设备	账面原值	账面原值占全部专用设备的比例
雨刮器总成生产线	专用设备	雨刮电机装配线、雨刮电机电枢生产线、雨刮电机电刷支架生产线、雨刮电	31,316.93	23.20%

产线类别	设备种类	主要机器设备	账面原值	账面原值占全部专用设备的比例
		机机壳生产线、传动机构装配线、刮臂装配线、刮片装配线、电泳喷涂线、簧片折弯机等		
座椅电机生产线	专用设备	座椅电机装配线、座椅电机电枢生产线、座椅电机电刷支架生产线、座椅电机端盖生产线、座椅电机机壳生产线等	35,178.05	26.06%
车身智能电机生产线	专用设备	冷却风扇电机装配线、玻璃升降器电机装配线、天窗电机装配线、方向盘调节电机装配线、车身智能电机电枢生产线、车身智能电机电刷支架生产线、车身智能电机机壳生产线等	9,692.43	7.18%
零部件生产线	专用设备	数控车床、注塑机、压力机、压铸机、无心磨床、立式加工中心、高速冲床等	56,368.90	41.75%
合计			**132,556.31**	**98.18%**

由上表可知，截至 2026 年 6 月 30 日，公司与生产直接相关的机器设备账面原值为 132,556.31 万元，占公司全部专用设备的账面原值的比例为 98.18%。公司雨刮器总成生产线、座椅电机生产线及车身智能电机生产线的设备构成主要为各种类电机装配线、各种类电枢生产线、电刷支架生产线、机壳生产线、电机端盖生产线等。零部件生产线的设备构成主要为前端压铸、冲压、注塑及机加工等环节相关的数控车床、注塑机、压力机、压铸机、无心磨床、立式加工中心、高速冲床等。

2、各类机器设备与各类主要产品的匹配关系和在生产工序中发挥的作用

报告期内，公司主要机器设备与各类主要产品的匹配关系和在生产工序中发挥的作用如下：

对应的主要产品	主要设备名称	在生产工序中发挥的作用
雨刮器总成	雨刮电机装配线	前/后雨刮电机总装及性能检测
	传动机构装配线	支撑管、曲柄、摇臂、连杆等部件装配
	刮臂装配线	刮臂铆接、旋铆、挂拉簧等工序装配
	刮片装配线	簧片、胶条、扰流翼、端头及连接件装配，刮试检验
	电泳喷涂线	刮臂电泳喷涂，增强防腐性能与耐候性
	簧片折弯机	刮片簧片折弯成型，保证弹性与刮刷效果
	雨刮电机电枢生产线	雨刮电机电枢绕线、点焊、精车及动平衡

对应的主要产品	主要设备名称	在生产工序中发挥的作用
	雨刮电机电刷支架生产线	雨刮电机电刷支架各元件装配及焊接
	雨刮电机机壳生产线	雨刮电机机壳及磁瓦装配
座椅电机	座椅电机装配线	座椅电机总装及性能检测
	座椅电机端盖生产线	电机端盖冲压成型及精加工
	座椅电机电枢生产线	座椅电机电枢绕线、点焊、精车及动平衡
	座椅电机电刷支架生产线	座椅电机电刷支架各元件装配及焊接
	座椅电机机壳生产线	座椅电机机壳及磁瓦装配
车身智能电机	冷却风扇电机装配线	冷却风扇电机总装及性能检测
	玻璃升降器电机装配线	玻璃升降器电机总装及性能检测
	天窗电机装配线	天窗电机总装及性能检测
	方向盘调节电机装配线	方向盘电机总装及性能检测
	车身智能电机电枢生产线	各类车身智能电机电枢绕线、点焊、精车及动平衡
	车身智能电机电刷支架生产线	各类车身智能电机电刷支架各元件装配及焊接
	车身智能电机机壳生产线	各类车身智能电机机壳及磁瓦装配
雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机相关零部件	数控车床	蜗杆、输出轴、换向器等回转件精车加工
	注塑机	电刷支架、齿轮、盖板等各类塑料件注塑成型，制备产品塑胶零部件
	压力机	金属板材冲压、拉伸成型，用于零部件压装、铆合与整形
	压铸机	减速箱、臂座铝合金毛坯压铸成型，生产壳体类压铸件
	无心磨床	蜗杆、输出轴等轴类零件外圆精密磨削
	立式加工中心	减速箱、支座、臂座等铸件 CNC 精加工
	高速冲床	金属薄板高速冲压，加工电机转子铁芯坯料

（二）结合主要生产线，量化分析各类主要机器设备单位台套产能、台套数量，量化分析说明机器设备与各期产能、产量的匹配关系

报告期内，公司主要生产线的主要机器设备单位台套产能、台套数量以及与各期产能、产量的匹配关系如下：

单位：条、万套（台）/条、万套（台）

主要生产线	期间	电机装配线数量	单位台套产能	合计产能	产量
雨刮器总成生产线	2026 年 1-6 月	35	31.14	1,090.00	1,037.00
	2025 年度	31	67.10	2,080.00	2,053.66
	2024 年度	27	61.11	1,650.00	1,601.73
	2023 年度	24	56.67	1,360.00	1,294.27

主要生产线	期间	电机装配线数量	单位台套产能	合计产能	产量
座椅电机生产线	2026 年 1-6 月	73	60.68	4,430.00	4,211.17
	2025 年度	70	131.29	9,190.00	9,017.40
	2024 年度	59	130.34	7,690.00	7,401.19
	2023 年度	48	117.71	5,650.00	5,420.34
车身智能电机生产线	2026 年 1-6 月	13	18.46	240.00	225.27
	2025 年度	12	35.83	430.00	390.50
	2024 年度	9	22.22	200.00	159.95
	2023 年度	8	21.25	170.00	131.37

注：受春节假期等因素影响，行业存在一定季节性波动，通常上半年产销量低于下半年，上表 2026 年 1-6 月数据系根据公司上半年排产计划统计，低于全年产能的 50%。

由上表可知，报告期内公司主要生产线数量整体呈上升趋势，主要系下游客户产品需求持续增长，公司相应加大产线投入所致；相关生产线单位台套产能整体亦呈上升趋势，主要系新增产线自动化程度较高、瓶颈工序节拍缩短，带动单台套设备产出效率提升所致。报告期内，公司主要生产线数量、单位台套产能与各期产能、产量变动趋势总体一致，机器设备配置与产能、产量规模相匹配。

（三）列示报告期内境内外新增的房屋及建筑物，说明单位造价的公允性；列示新增产线的机器设备构成明细及新增产线后续的产能利用情况，量化分析新增固定资产与收入和折旧是否匹配和原因，以及单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司是否存在显著差异

1、列示报告期内境内外新增的房屋及建筑物，说明单位造价的公允性

（1）列示报告期内境内外新增的房屋及建筑物

报告期内，公司境内外新增的房屋及建筑物情况如下：

单位：万元

项目名称	房屋及建筑物	金额
马来西亚厂房	厂房、办公室等	22,722.10
滁州三期建设工程	厂房、宿舍、食堂等	11,120.03
上海总部大楼	总部大楼、门卫室等	10,750.31
安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目	厂房、门卫室等	6,767.63
江苏派力恩厂房	厂房	2,074.45

项目名称	房屋及建筑物	金额
特博厂区建设工程	其他改扩建	1,325.23

注：特博厂区建设工程主体工程系报告期外完成建设并转固，报告期内仅进行部分改扩建。

（2）说明单位造价的公允性

报告期内，公司主要新增房屋及建筑物的单位造价情况与同地区其他房屋及建筑物的单位造价情况对比如下：

①马来西亚厂房

项目名称	所在地区	建安费（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
武汉有机马来西亚工厂一期土建工程项目	马来西亚柔佛州	12,170.00	20,000.00	6,085.00
雷利电机马来西亚生产基地建设项目	马来西亚森美兰州	7,837.20	19,770.00	3,964.19
隆基绿能马来西亚雪兰莪州双文丹组件二期	马来西亚雪兰莪州	57,300.00	150,000.00	3,820.00
平均值		-	-	**4,623.06**
马来西亚厂房	马来西亚柔佛州	22,722.10	50,865.35	4,467.11

数据来源：上市公司公告及审核问询函回复等公开披露信息。

②滁州三期建设工程、安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目

项目名称	所在地区	建安费（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
鑫铂股份：年产 60 万吨再生铝项目—成品车间	安徽省滁州市天长市	3,099.30	20,662.00	1,500.00
天长市金集镇天翔汽配园标准化厂房	安徽省滁州市	3,835.52	25,993.04	1,475.59
荣晟环保年产 5 亿平方绿色智能包装产业园项目（一期）	安徽省滁州市	11,000.00	84,999.00	1,294.13
平均值		-	-	**1,423.24**
滁州三期建设工程	安徽省滁州市	11,120.03	79,104.92	1,405.73
安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目	安徽省滁州市	6,767.63	65,533.90	1,032.69

数据来源：上市公司审核问询函回复、滁州市公共资源交易中心。

安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目单位造价较滁州三期建设工程偏低，主要系安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目建设内容为厂房，结构较为

简单，滁州三期建设工程建设内容包含厂房、宿舍楼及食堂，因此滁州三期建设工程工程量更大，导致单位造价更高。

③上海总部大楼

项目名称	所在地区	建安费（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
大白兔中国奶糖研发与推广中心工程	上海市奉贤区	3,158.98	9,969.86	3,168.53
麦加芯彩嘉定总部和研发中心的办公中心	上海市嘉定区	2,824.00	8,825.00	3,200.00
上纬新材科创总部项目—行政办公中心	上海市松江区	3,445.03	9,798.00	3,516.05
平均值		-	-	**3,294.86**
上海总部大楼	上海市嘉定区	10,750.31	35,250.45	3,049.69

数据来源：上市公司招股说明书、上海市公共资源交易中心。

④江苏派力恩厂房

项目名称	所在地区	建安费（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
江苏嵘泰新能源汽车零部件智能制造项目	江苏省扬州市	15,000.00	97,600.00	1,536.89
魏集镇乔单社区标准化厂房及附属设施项目	江苏省徐州市	413.73	3,850.00	1,074.62
睢宁县岚山镇富民强村建设项目（河湾村农产品加工仓储标准厂房)	江苏省徐州市	601.86	6,115.36	984.18
平均值		-	-	**1,198.56**
江苏派力恩厂房	江苏省宿迁市	2,074.45	19,304.12	1,074.61

数据来源：上市公司审核问询函回复、徐州市公共资源交易中心。

由上表可知，报告期内公司主要新增房屋及建筑物的单位造价与同地区其他房屋及建筑物的单位造价相比差异较小，单位造价具有公允性。

2、列示新增产线的机器设备构成明细及新增产线后续的产能利用情况

（1）新增产线的机器设备构成明细

报告期内，公司新增产线的机器设备构成及其原值占比情况如下：

单位：万元

年度	产线名称	机器设备构成	金额	占比
2026 年 1-6 月	雨刮器总成生产线	雨刮电机电枢生产线、雨刮电机装配线、雨刮电机电刷支架生产线、传动机构装配线等	7,710.84	39.78%
	座椅电机生产线	座椅电机装配线、座椅电机电刷支架生产线、座椅电机电枢生产线、座椅电机机壳生产线等	3,983.39	20.55%
	车身智能电机生产线	玻璃升降器电机电枢生产线、天窗电机装配线、玻璃升降器电机机壳生产线等	770.64	3.98%
	零部件生产线	电动注塑机、冷室压铸机、立式加工中心、精冲机、压力机、铝合金熔化炉等	6,920.30	35.70%
	合计		**19,385.16**	**100.00%**
2025 年度	雨刮器总成生产线	雨刮电机装配线、雨刮电机电枢生产线、电泳喷涂线、雨刮电机电刷支架生产线、刮臂装配线等	6,470.47	21.72%
	座椅电机生产线	座椅电机装配线、座椅电机电刷支架生产线、座椅电机电枢生产线、座椅电机机壳生产线、焊锡检测一体机等	8,100.34	27.19%
	车身智能电机生产线	冷却风扇电机装配线、方向盘调节电机装配线、玻璃升降器电枢生产线、天窗电机装配线等	1,887.29	6.34%
	零部件生产线	数控车床、注塑机、无心磨床、高速冲床、旋风铣床、立式加工中心、压力机、滚丝机等	13,331.39	44.75%
	合计		**29,789.49**	100.00%
2024 年度	雨刮器总成生产线	雨刮电机装配线、雨刮电机电刷支架生产线、传动机构装配线、臂座复合机、电泳喷涂线等	4,271.16	21.42%
	座椅电机生产线	座椅电机装配线、座椅电机电刷支架生产线、座椅电机电枢生产线、座椅电机机壳生产线、座椅电机端盖生产线等	8,179.82	41.01%
	车身智能电机生产线	工装模具、全自动碳氢清洗机等	331.93	1.66%
	零部件生产线	压铸机、数控车床、注塑机、压力机、铝合金熔化炉、高速冲床等	7,160.78	35.90%
	合计		**19,943.69**	100.00%
2023 年度	雨刮器总成生产线	雨刮电机电枢生产线、刮臂装配线、刮片装配线等	1,027.83	7.24%
	座椅电机生产线	座椅电机装配线、座椅电机电枢生产线、座椅电机机壳生产线、焊锡检测一体机等	6,411.77	45.18%
	车身智能电机	玻璃升降器电机装配线、冷却风扇电机装	982.44	6.92%

年度	产线名称	机器设备构成	金额	占比
	生产线	配线等		
	零部件生产线	数控车床、注塑机、高速冲床、送料机等	5,771.02	40.66%
	合计		**14,193.06**	**100.00%**

由上表可知，报告期内公司新增产线的机器设备主要分布在雨刮器总成生产线、座椅电机生产线和零部件生产线，报告期内上述产线类型新增设备原值合计金额分别为 13,210.62 万元、19,611.76 万元、27,902.20 万元和 18,614.52 万元，占当期合计新增设备原值金额的比例分别为93.08%、98.34%、93.66%和96.02%，占比始终保持在 90%以上，与公司雨刮器总成、座椅电机的销售占比整体匹配。

（2）新增产线后续的产能利用情况

报告期内，公司新增产线后续的产能利用率情况如下：

产线名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器生产线	/	94.12%	96.43%	94.64%
座椅电机生产线	/	94.26%	97.07%	97.33%
车身智能电机生产线	/	96.50%	90.51%	/

注：①新增产线后续产能利用率=当年新增产能的次年产量/当年新增产能；②计算 2025 年度新增产线后续产能利用率使用的次年产量系 2026 年 1-6 月年化后数据。

由上表可知，报告期内公司新增产线后续的产能利用情况良好，不存在明显异常。

3、量化分析新增固定资产与收入和折旧是否匹配和原因，以及单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司是否存在显著差异

（1）量化分析新增固定资产与收入和折旧是否匹配和原因

报告期内，公司固定资产的原值与收入和累计折旧的变动匹配关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
固定资产原值	246,568.94	218,848.72	170,048.45	136,301.06
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
累计折旧	68,013.84	59,512.43	49,533.08	40,565.80

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
营业收入/固定资产原值	/	3.00	3.10	3.03
累计折旧/固定资产原值	27.58%	27.19%	29.13%	29.76%

由上表可知，报告期内公司固定资产原值、营业收入和累计折旧均呈增长趋势，主要系公司陆续扩建厂房、购建机器设备，经营规模持续增长。

2023 年度至 2025 年度，公司营业收入与固定资产原值的比值分别为 3.03、3.10 和 3.00，整体保持稳定。其中，2024 年度该比值上升，主要系公司 2023 年度及以前投入的产线集中释放产能、产能利用率提升，当年营业收入增速高于固定资产原值增速；2025 年度该比值有所回落，主要系公司 2024 年度及 2025 年度新增产线尚处于产能爬坡阶段，收入释放滞后于资产增加。未来，随着新增产能逐步释放，预计该比值将相应回升。

报告期内，公司累计折旧与固定资产原值的比值分别为 29.76%、29.13%、27.19%和 27.58%，整体呈下降趋势，主要系近年来下游客户产品需求持续增长，公司持续加大厂房及产线投入，报告期内相关资产陆续达到预定可使用状态转入固定资产，同时，公司折旧计提政策保持稳定，固定资产成新率整体提升，带动累计折旧占固定资产原值的比例逐步下降，具有合理性。

综上，报告期内公司新增固定资产与收入和折旧整体匹配，相关比值变动符合公司产能释放节奏及资产投入进度，具有合理性。

（2）单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：元/套（台）

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德迈仕	未披露	2.27	2.16	2.21
贵航股份	未披露	37.47	40.74	33.22
云意电气	未披露	10.24	9.92	13.10
恒帅股份	未披露	7.48	7.20	6.06
平均值	-	**14.36**	**15.01**	**13.65**

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发行人	19.44	18.71	17.82	18.98

注：①同行业可比公司数据来源于年度报告等公开披露信息，部分公司未披露产能数据以产量数据代替；②单位产能对应的固定资产投入=期末固定资产原值/合计产能；③同行业可比公司未披露 2026 年 1-6 月产能或产量数据；④公司 2026 年 1-6 月产能系年化数据。

由上表可知，报告期内公司单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司平均值较为接近，且处于可比区间范围内。公司与上述企业虽同属汽车零部件行业，但各公司产品细分类型及应用领域不同，生产工艺和生产设备存在较大差异，因此单位产能/产量对应的固定资产投资差异较大。具体而言，德迈仕单位产量对应的固定资产投资相对较低，主要系其产品为精密轴、精密切削件等机加工零部件，具有快速换型、批量生产、生产周期短等特点，统计产量时以单个零部件（如雨刮轴、球头、高压泵件等）为口径，故单位产量对应的固定资产投资低于同行业平均水平；贵航股份单位产能对应的固定资产投资相对较高，主要系其主营业务除汽车零部件外还涉及航空产品，该类产品具有单品价值高、单位投入大等特点，故单位产能对应的固定资产投资高于同行业平均水平；云意电气 2024 年度和 2025 年度单位产量对应的固定资产投资相较于 2023 年度下降，主要系其半导体功率器件产量实现大幅增长所致，该类产品系汽车电子产品的基础元器件，具有标准化程度高、单车用量大、量产效率高等特点，产量增长较快，进而拉低单位产量对应的固定资产投资；恒帅股份单位产量对应的固定资产投资相对较低，主要系其产品以车用电机为主，具备平台化制造基础，恒帅股份积极推进平台化、标准化产品战略，有利于简化产品品种规格、采用全自动化生产线进行大批量制造，有效提升生产效率，故其产量增长较快，进而拉低单位产量对应的固定资产投资。

综上，报告期内公司单位产能对应的固定资产投入情况符合公司自身经营情况，与同行业可比公司不存在显著差异。

（四）列示报告期内主要在建工程项目的内容、起始时间、建设周期、转固依据、转固时点，并说明在建工程项目是否存在延迟转固的情况

公司在建工程项目按资产类别分为厂房类项目和产线类项目，报告期内累计发生额超过 1,000.00 万元的在建工程项目的具体情况如下：

单位：万元

项目	内容	2026年6月30日	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日	起始时间	建设周期（预计）	转固依据	转固时点
马来西亚产线	座椅及雨刮生产线	5,764.98	5,047.90	540.89	-	2024年1月	36个月	设备验收单	按照投入使用时点陆续转固
安徽胜华波汽车零部件智能装配项目	雨刮器生产线	4,742.23	-	-	-	2026年1月	24个月	设备验收单	按照投入使用时点陆续转固
座椅智驱产线	座椅电机生产线	3,431.90	4,960.44	4,487.59	2,779.71	不适用	不适用	设备验收单	按照投入使用时点陆续转固
安徽雨刮产线	雨刮器生产线	1,897.03	7,587.62	3,044.97	1,073.72	不适用	不适用	设备验收单	按照投入使用时点陆续转固
安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目	雨刮器生产厂房、雨刮器生产线	981.63	5,207.17	-	-	2025年6月	36个月	竣工验收单；设备验收单	厂房部分按照实际投入使用时点于2026年6月转固，产线部分按照投入使用时点陆续转固
智能风扇总成产线	冷却风扇生产线	704.54	768.22	588.58	504.82	不适用	不适用	设备验收单	按照投入使用时点陆续转固
马来西亚厂房	生产基地厂房	-	742.82	7,877.71	-	2024年1月	23个月	工程验收报告	主体工程按照投入使用时点于2025年11月转固，部分车间于2026年1月转固
总部大楼	总部办公大楼	-	-	-	7,046.80	2022年8月	24个月	竣工验收单	2024年8月，按照投入使用时点转固
滁州三期建设工程	生产基地厂房	-	-	-	268.99	2022年1月	22个月	竣工验收单	主体工程于2023年10月转固，部分装修工程于2024年陆续转固
江苏派力恩厂房	生产基地厂房	-	-	-	-	2024年1月	10个月	竣工验收单	2024年10月，根据实际投入使用时点转固

注：座椅智驱产线项目、安徽雨刮产线项目、智能风扇总成产线项目为报告期内持续投入的设备采购及安装项目，不适用起始时间及建设周期。

公司厂房类在建工程以主体工程完工、配套设施基本完备、具备实际搬迁入驻条件时，即认定已达到预定可使用状态，将在建工程转入固定资产，转固依据包括竣工验收单、工程验收报告等。

公司产线类在建工程（包括安徽雨刮产线、马来西亚产线、座椅智驱产线、智能风扇总成产线等）主要为各主体陆续采购的生产线设备，各设备在实际达到预定可使用状态的时点分别结转固定资产，转固依据为设备验收单。

报告期内，公司各在建工程转固时点准确、依据充分，不存在延迟转固的情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内设备台账，统计各条生产线机器设备的种类及构成明细；访谈发行人生产负责人，了解发行人各类机器设备与各类主要产品的匹配关系和在生产工序中发挥的作用；

2、获取发行人主要生产线、主要产品产能及产量明细表，统计各类主要机器设备单位台套产能、台套数量，分析机器设备与各期产能、产量的匹配关系；

3、获取发行人报告期各期末固定资产及在建工程明细台账，统计报告期内境内外新增的房屋及建筑物情况；查询发行人主要新增房屋及建筑物同地区其他房屋及建筑物的单位造价情况，分析单位造价的公允性；根据发行人报告期内设备台账，统计新增产线的机器设备构成情况；根据发行人主要生产线、主要产品产能及产量统计表，计算新增产线后续的产能利用率；获取发行人报告期内营业收入明细表、折旧摊销明细表，分析新增固定资产与收入和折旧是否匹配；查阅同行业可比公司单位产能对应的固定资产投入数据，分析与发行人是否存在显著差异；

4、访谈发行人财务负责人，了解发行人在建工程转固依据及转固时点；根据发行人报告期各期末固定资产及在建工程明细台账，抽取报告期内新增大额固定资产及在建工程的合同、验收单、工程进度确认单、采购发票、付款审批单、

银行回单等原始凭证，核查是否存在延迟转固的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人生产线机器设备主要为雨刮器总成生产线、座椅电机生产线、车身智能电机生产线和零部件生产线；各类机器设备与各类主要产品的匹配关系清晰，在生产工序中发挥的作用与实际生产工艺流程相符；

2、报告期内发行人主要生产线数量、单位台套产能整体呈上升趋势，与各期产能、产量变动趋势总体一致，机器设备配置与产能、产量规模相匹配；

3、报告期内，发行人主要新增房屋及建筑物的单位造价与同地区其他房屋及建筑物的单位造价相比差异较小，单位造价具有公允性；新增产线后续的产能利用情况良好；新增固定资产与收入和折旧整体匹配；单位产能对应的固定资产投入与同行业可比公司不存在显著差异；

4、报告期内，发行人主要在建工程项目转固依据充分、转固时点恰当，不存在延迟转固的情况。

14. 关于现金流量

根据申报材料：报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为33,150.56万元、41,125.23万元及56,125.28万元；各期销售商品、提供劳务收到的现金均低于营业收入。

请发行人说明：（1）各期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到其他与经营活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况，各期销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入的原因及合理性；（2）各期“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表相关科目的勾稽情况；（3）各期“收回投资收到的现金”、“取得投资收益收到的现金”、“收到其他与投资活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况；（4）各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”、“投资支付的现金”、“支付其他与投资活动有关的现金”对应的主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各期“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到其他与经营活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况，各期销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入的原因及合理性

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
加：增值税销项税额	35,339.63	70,978.73	57,677.20	46,488.29

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
减：应收账款原值的增加值（不含核销的应收账款）	-31,610.49	23,264.97	86,667.75	46,282.46
减：应收票据和应收款项融资的增加值	31,666.89	13,371.34	-12,733.33	13,246.59
加：合同负债的增加值	-194.93	921.58	332.53	1,089.58
减：直接抵减货款的售后费用	2,366.94	3,404.85	3,099.36	1,593.23
减：票据背书转让支付货款和长期资产购置款	153,432.12	277,280.25	183,748.17	133,521.23
加：其他	-818.00	-60.80	-62.54	-281.95
上述各项计算结果	**217,418.26**	**411,193.84**	**325,058.66**	**265,481.07**
销售商品、提供劳务收到的现金	217,418.26	411,193.84	325,058.66	265,481.07
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款、合同负债、应收票据、应收款项融资及其他流动负债等相关科目勾稽一致。

2、“收到其他与经营活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“收到其他与经营活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收到政府补助	975.19	13,163.48	7,532.71	6,806.99
加：其他收益-收到代扣代缴个人所得税手续费返还	31.77	53.42	4.88	9.80
加：财务费用-收到经营性利息收入（不含计提的利息收入）	44.24	156.98	169.59	114.85
加：货币资金-收到保证金	1,252.12	4,967.08	4,204.10	-
加：收到海关关税退款	315.86	-	136.60	-
加：营业外收入-赔偿款及罚没收入	16.44	114.51	269.15	190.12
加：其他	9.01	14.74	46.64	214.13
上述各项计算结果	**2,644.63**	**18,470.21**	**12,363.68**	**7,335.88**
收到其他与经营活动有关的现金	2,644.63	18,470.21	12,363.68	7,335.88
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司收到其他与经营活动有关的现金与货币资金、其

他收益等相关科目勾稽一致。

3、各期销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入的原因及合理性

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	338,947.02	656,675.75	527,893.43	412,828.65
销售商品、提供劳务收到的现金	217,418.26	411,193.84	325,058.66	265,481.07
上述二者差额	**121,528.76**	**245,481.91**	**202,834.77**	**147,347.58**
差异形成原因（1）：票据背书转让支付货款和长期资产购置款	153,432.12	277,280.25	183,748.17	133,521.23
差异形成原因（2）：应收账款、应收票据和应收款项融资的增加值	56.40	36,636.31	73,934.42	59,529.05
差异形成原因（3）：增值税销项税额	-35,339.63	-70,978.73	-57,677.20	-46,488.29

由上表可知，报告期各期公司销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入，具体原因如下：

（1）公司部分票据用于背书转让支付货款或长期资产购置款，未持有至到期兑付，导致相应的销售业务未产生现金流回款，对销售商品、提供劳务收到的现金产生负向影响；

（2）报告期各期末，公司应收账款、应收票据和应收款项融资等应收款项呈增长趋势，导致当期营业收入未形成现金流回款，对销售商品、提供劳务收到的现金产生负向影响；

（3）营业收入不含增值税销项税额，而销售商品、提供劳务收到的现金包含增值税销项税额，该事项对销售商品、提供劳务收到的现金产生正向影响；

综上，公司报告期各期销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入的主要系公司部分票据未持有至到期兑付及应收款项有所增长所致，具有合理性。

（二）各期“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表相关科目的勾稽情况

1、“购买商品、接受劳务支付的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业成本	256,900.10	483,832.85	375,562.52	297,707.12
加：预付账款-预付货款的增加值	-2,718.71	4,053.63	1,642.68	730.80
加：应付账款-应付货款的减少值（剔除长期资产应付款影响）	-3,163.93	-27,290.86	-24,192.52	-5,984.60
加：原材料等增值税进项税	28,235.70	49,403.30	41,252.53	31,379.75
加：应付票据的减少值	2,360.11	6,540.00	2,714.15	-10,864.15
加：存货的增加值	15,125.45	36,709.67	17,206.06	11,099.37
加：非付现成本-转销的存货跌价准备	1,844.59	3,231.29	2,286.23	2,603.28
加：费用中的材料投入	3,321.07	5,301.08	3,926.20	3,340.76
减：票据背书支付货款	146,964.55	267,022.70	175,393.65	128,517.02
减:非付现成本-折旧及摊销费用、计入成本的薪酬等	51,326.87	97,074.22	74,514.47	58,757.13
减：计入成本费用的售后费用	2,936.61	3,961.16	4,568.70	1,790.97
加：其他	540.55	-642.83	-124.04	107.89
上述各项计算结果	**101,216.90**	**193,080.07**	**165,796.99**	**141,055.11**
购买商品、接受劳务支付的现金	101,216.90	193,080.07	165,796.99	141,055.11
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、预付款项、应付账款、应付票据及存货等相关科目勾稽一致。

2、“支付给职工以及为职工支付的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“支付给职工以及为职工支付的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
计提的职工薪酬金额	62,697.77	117,155.34	90,571.03	72,735.31

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
减：应付职工薪酬的增加值	-5,199.08	3,368.47	3,816.35	3,012.54
减：期末应交税费-应交个人所得税的增加值	-99.82	47.13	6.92	27.77
上述各项计算结果	**67,996.67**	**113,739.73**	**86,747.76**	**69,695.00**
支付给职工以及为职工支付的现金	67,996.67	113,739.73	86,747.76	69,695.00
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬等相关科目勾稽一致。

3、“支付其他与经营活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“支付其他与经营活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	5,567.32	9,216.18	7,355.30	5,765.45
加：管理费用	14,990.94	28,163.11	22,640.59	18,571.86
加：研发费用	10,761.62	17,756.99	14,510.14	11,538.28
减：计入费用的职工薪酬	18,681.15	30,890.73	24,059.98	19,813.68
减：非付现费用-折旧摊销	2,313.12	4,209.86	3,804.97	3,445.46
减：研发领用的存货	3,321.07	5,301.08	3,926.20	3,340.76
加：财务费用-手续费	42.74	70.20	93.18	57.17
加：营业外支出	272.22	459.64	163.72	151.26
加：支付票据保函保证金	450.00	3,079.40	5,106.60	2,192.00
加：预付账款-预付费用款的增加值	165.45	356.96	195.32	109.11
减：非付现费用-股份支付费用	270.67	560.72	47.17	-
减：计入费用的税费	175.19	413.55	312.99	-
减：其他轧差项	-469.63	742.67	934.09	316.05
上述各项计算结果	**7,958.71**	**16,983.89**	**16,979.43**	**11,469.18**
支付其他与经营活动有关的现金	7,958.71	16,983.89	16,979.43	11,469.18
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司支付其他与经营活动有关的现金与销售费用、管

理费用、研发费用、财务费用及预付款项等相关科目勾稽一致。

（三）各期“收回投资收到的现金”、“取得投资收益收到的现金”、“收到其他与投资活动有关的现金”的具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

1、“收回投资收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“收回投资收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
出售或到期收回定期存单等收回的现金	8,000.00	23,700.00	-	-
加：交易性金融资产的减少值	-	-	-	59.17
加：投资收益-处置交易性金融资产取得的投资收益	-	-	-	49.94
上述各项计算结果	**8,000.00**	**23,700.00**	**-**	**109.11**
收回投资收到的现金	8,000.00	23,700.00	-	109.11
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司收回投资收到的现金与交易性金融资产、投资收益等相关科目勾稽一致。

2、“取得投资收益收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“取得投资收益收到的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
投资收益—银行理财产品收益	246.74	621.59	12.67	14.19
减：期末计提的利息	103.31	306.41	-	-
上述各项计算结果	**143.43**	**315.18**	**12.67**	**14.19**
取得投资收益收到的现金	143.43	315.18	12.67	14.19
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司取得投资收益收到的现金与投资收益等相关科目勾稽一致。

3、“收到其他与投资活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况

报告期内，公司“收到其他与投资活动有关的现金”具体明细及与资产负债表、利润表的具体勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收购子公司收到的现金	-	1.45	-	-
加：货币资金—结售汇保证金的减少额	-	43.12	-	-
加：其他应收款—收到土地保证金	-	-	179.81	-
上述各项计算结果	**-**	**44.57**	**179.81**	**-**
收到其他与投资活动有关的现金	-	44.57	179.81	-
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司收到其他与投资活动有关的现金与货币资金、其他应收款等相关科目勾稽一致。

（四）各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”、“投资支付的现金”、“支付其他与投资活动有关的现金”对应的主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额

1、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”对应的主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要为购建土地使用权、厂房及产线等支出，主要支付用途和资产项目如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
设备或产线等	15,184.72	36,831.93	17,718.07	15,527.00
安徽三期厂房建设工程	-	-	1,737.90	6,932.27
安徽四期厂房建设工程	3,328.45	2,126.34	-	-
总部大楼	196.27	636.43	5,534.72	2,264.67

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
马来西亚厂房	839.15	9,295.86	10,154.60	-
江苏派力恩厂房	-	203.33	2,014.74	2,259.77
安徽四期土地使用权	-	1,135.00	-	-
其他	1,423.44	3,072.90	1,163.64	2,409.45
合计	**20,972.03**	**53,301.79**	**38,323.68**	**29,393.16**

报告期各期，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”前 20 大支付对象及关联关系情况如下：

（1）2026 年 1-6 月

单位：万元

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
滁州市建邦建筑工程有限公司	安徽四期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	3,327.55	否
滁州恒泰	设备或产线、专利权	支付精密加工设备、专利权转让款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,353.61	是
滁州三林	设备或产线、专利权、软件著作权	支付精密加工设备、专利权转让款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,106.90	是
深圳市佰伦仕机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	742.05	否
江苏维克斯	设备或产线	支付精密加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	665.70	是
巨力敖轩科技（浙江）有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	576.98	否
LENG & CO., CLIENT ACCOUNT CLIENT'S A/C	马来西亚厂房	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	562.81	否
苏州控诺电子科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	460.62	否
舒惠五金	设备或产线、专利权	支付冲压设备、专利权转让款	调试安装后陆续投入使用并转固	406.36	是
安徽正合钢结构工程有限公司	其他	支付安徽厂房改造款项	已投入使用并转固	395.75	否
昆山海星威智能科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	372.95	否
上海兴奥宏精密设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	347.55	否
浙江欧普电机股份有限公司	设备或产线	支付冲压设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	329.97	否
上海耀唐科技有限公司	其他	支付办公软件款项	已投入使用并计入无形资产	325.28	否
上海西烁科技发展有限公司	其他	支付电脑等电子产品款项	投入使用并转固	309.06	否
苏州益尔思智能科技有	设备或产线	支付智能装配线等	调试安装后陆续投	284.91	否

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
限公司		自动化产线设备款	入使用并转固		
YQ INTERNATIONAL SDN. BHD.	马来西亚厂房	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	263.66	否
上海起帆电缆股份有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	219.65	否
苏州禾路宸自动化科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	206.03	否
乐清市威龙喷涂设备制造有限公司	设备或产线	支付涂装设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	185.61	否
合计				**12,443.00**	**—**

2026 年 1-6 月，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要支付对象包括关联方滁州恒泰、滁州三林、江苏维克斯和舒惠五金等关联方，主要系公司支付收购其固定资产及无形资产的转让款。为进一步减少关联交易、提升业务运营效率，公司与关联方滁州恒泰、滁州三林、舒惠五金和江苏维克斯新设控股子公司胜华波恒泰、胜华波三林、胜华波康惠和江苏胜维克，并于 2025 年末收购了相关关联方的设备类固定资产及无形资产，子公司胜华波恒泰、胜华波三林、胜华波康惠及江苏胜维克于 2025 年度至 2026 年 1-6 月陆续支付上述设备及无形资产购置款。上述交易已经坤元资产评估有限公司进行评估并出具《资产评估报告》，公司以评估价值作价收购关联方的设备类固定资产及无形资产，交易价格公允，支付款项具备合理性。

（2）2025 年度

单位：万元

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
SENAI AIRPORT CITY SDN BHD	马来西亚厂房	购买土地所有权	土地所有权证书已取得	4,089.40	否
BLESSPLUS SDN BHD	马来西亚厂房	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	3,176.23	否
滁州市建邦建筑工程有限公司	安徽四期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	2,103.29	否
上海连泰实业有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,930.59	否
巨力敖轩科技（浙江）有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,706.19	否
上海隆博特智能设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,335.97	否
中新苏滁高新技术产业开发区土地储备中心	安徽四期土地使用权	购买土地使用权	土地不动产权证书已取得	1,135.00	否
朗戈智能系统（上海）有限公司	设备或产线	支付智能化测试设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,077.06	否

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
南京尚诚智能装备有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	864.50	否
安徽正合钢结构工程有限公司	其他	支付安徽厂房改造款项	已投入使用并转固	758.70	否
苏州控诺电子科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	703.36	否
苏州武悠自动化科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	689.76	否
上海品程机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	668.19	否
上海西烁科技发展有限公司	其他	支付电脑等电子产品款项	已转固投入使用	645.38	否
YQ International Sdn Bhd	马来西亚厂房	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	572.00	否
深圳市佰伦仕机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	558.22	否
苏州益尔思智能科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	521.34	否
上海火鹰气动工具有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	495.54	否
昆山海星威智能科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	480.78	否
湖南河豚机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	474.60	否
合计				**23,986.10**	—

2025 年度公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的主要支付对象与公司不存在关联关系。

（3）2024 年度

单位：万元

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
BLESSPLUS SDN BHD	马来西亚厂房	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	7,464.59	否
SENAI AIRPORT CITY SDN BHD	马来西亚厂房	购买土地所有权	土地所有权证书已取得	2,503.48	否
江苏乾洲建设有限公司	江苏派力恩厂房	支付子公司派力恩厂房改造款项	已投入使用并转固	1,868.03	否
苏州曼尔迪自动化科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,860.00	是
深圳市云筑建设工程有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	1,597.64	否
上海连泰实业有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,308.44	否
新晟建设集团有限公司	安徽三期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	1,135.00	否

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
上海东雷实业有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	1,126.90	否
安徽正合钢结构工程有限公司	其他	支付安徽厂房改造款项	已投入使用并转固	909.37	否
苏州控诺电子科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	829.19	否
深圳市佰伦仕机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	790.56	否
永倩（上海）建筑智能工程有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	705.25	否
朗戈智能系统（上海）有限公司	设备或产线	支付智能化测试设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	656.23	否
上海高峡建筑安装工程有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	652.71	否
苏州武悠自动化科技有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	609.35	否
浙江欧普电机股份有限公司	设备或产线	支付冲压设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	604.45	否
滁州市建邦建筑工程有限公司	安徽三期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	527.30	否
巨力敖轩科技（浙江）有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	519.50	否
上海启骁智能科技有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	503.60	否
上海隆博特智能设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	482.35	否
合计				**26,653.94**	—

2024 年度，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要支付对象包括关联方苏州曼尔迪自动化科技有限公司，主要系向苏州曼尔迪自动化科技有限公司支付工模设备采购款，该类关联采购系基于公司日常经营需要发生，交易规模相对较小，价格由双方依据市场公平原则协商确定，交易价格公允，支付款项具备合理性。

（4）2023 年度

单位：万元

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
新晟建设集团有限公司	安徽三期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	5,206.82	否
	其他	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	488.04	
江苏艾克生汽车电器有限公司	江苏派力恩厂房	购买子公司派力恩土地使用权及厂房	已投入使用并转固	2,259.77	是
滁州市建邦建筑工程有限公司	安徽三期建设工程	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	1,621.61	否

支付对象	资产项目	用途	资产状态	支付金额	是否存在关联关系
上海东雷实业有限公司	总部大楼	支付厂房基建款项	已投入使用并转固	1,926.05	否
苏州曼尔迪自动化科技有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	1,319.64	是
巨力敖轩科技（浙江）有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	910.09	否
上海连泰实业有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	656.54	否
安徽正合钢结构工程有限公司	其他	支付安徽厂房改造款项	已投入使用并转固	638.05	否
浙江展荣建设集团有限公司	其他	支付子公司特博厂房基建款项	已投入使用并转固	627.86	否
苏州焯业机电设备有限公司	设备或产线	支付精密加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	587.83	否
广东伊之密精密注压科技有限公司	设备或产线	支付注塑设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	493.37	否
朗戈智能系统（上海）有限公司	设备或产线	支付智能化测试设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	467.55	否
深圳市佰伦仕机电设备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	431.46	否
温州程弘建设有限公司	其他	支付子公司特博厂房基建款项	已投入使用并转固	336.00	否
台州德尔曼智能装备有限公司	设备或产线	支付机加工设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	306.19	否
浙江欧普电机股份有限公司	设备或产线	支付冲压设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	304.04	否
苏州控诺电子科技有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	289.42	否
乐清市威龙喷涂设备制造有限公司	设备或产线	支付涂装设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	286.63	否
浙江盛昌建设有限公司	其他	支付子公司特博厂房基建款项	已投入使用并转固	281.79	否
南京尚诚智能装备有限公司	设备或产线	支付智能装配线等自动化产线设备款	调试安装后陆续投入使用并转固	251.37	否
合计				**19,690.12**	**—**

2023 年度，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要支付对象包括关联方江苏艾克生汽车电器有限公司及苏州曼尔迪自动化科技有限公司，具体如下：

①江苏艾克生汽车电器有限公司

2022 年 9 月，子公司江苏派力恩与江苏艾克生汽车电器有限公司签署了《房屋土地购买协议》，以 2,073.19 万元（含税价 2,259.77 万元）的价格购买江苏艾克生坐落于宿迁市泗洪县泗洪经济开发区长江西路北侧、紫金山路东侧 10 幢的

工业厂房和对应的土地使用权（土地使用权面积为 17,671.83 平方米，房屋建筑面积为 17,671.83 平方米），以及坐落在宿迁市泗洪县泗洪经济开发区长江西路北侧、紫金山路东侧的土地使用权（土地使用权面积为 27,016.10 平方米），其中土地使用权价格合计 589.60 万元（不含增值税）。公司已于 2022 年 8 月 31 日召开第七届董事会第七次会议审议通过上述关联交易，鉴于本次关联交易价格未达到股东大会审议标准，无需履行股东大会批准程序。上述交易价格系参考坤元评估出具的《资产评估报告》确定，评估资产在评估基准日 2022 年 7 月 31 日的评估价值为 2,073.19 万元（不含增值税），不存在损害公司利益的情况，不存在利益输送或其他利益安排。江苏派力恩已于 2022 年 12 月就上述土地使用权和房产取得了“苏（2022）泗洪县不动产权第 3354775 号”《不动产权证》。2023 年度，子公司江苏派力恩结清该厂房转让款。

②苏州曼尔迪自动化科技有限公司

2023 年度公司向苏州曼尔迪自动化科技有限公司采购工模设备，该类关联采购系基于公司日常经营需要发生，交易规模相对较小，价格由双方依据市场公平原则协商确定，交易价格公允，支付款项具备合理性。

2、“投资支付的现金”主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额

报告期内，公司“投资支付的现金”为购买银行定期存款或可交易大额存单支付的现金，具体支付明细如下：

单位：万元

资产项目	支付对象	是否存在关联关系	用途及状态	状态	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
银行定期存款或可交易大额存单	华夏银行	否	理财	未到期	3,000.00	-	3,000.00	-
	招商银行	否		未到期	2,000.00	3,000.00	2,000.00	-
	浦发银行	否		未到期	1,000.00	1,000.00	-	-
	平安银行	否		未到期	600.00	-	-	-
	工商银行	否		已赎回	-	2,000.00	7,000.00	-
	农业银行	否		已赎回	-	9,700.00	-	-
	建设银行	否		已赎回	-	2,000.00	4,000.00	-
	中国银行	否		已赎回	-	5,000.00	6,000.00	-

资产项目	支付对象	是否存在关联关系	用途及状态	状态	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	民生银行	否		已赎回	-	3,000.00	-	-
	中信银行	否		已赎回	-	2,000.00	-	-
	农村商业银行	否		已赎回	-	-	3,000.00	-
	宁波银行	否		已赎回	-	-	3,000.00	-
	上述各项计算结果				**6,600.00**	**27,700.00**	**28,000.00**	
	现金流量表				6,600.00	27,700.00	28,000.00	--
	差异			-	-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司投资支付的现金均为购买银行定期存款或可交易大额存单，支付对象为各银行，与公司不存在关联关系，理财产品到期均能正常兑付。

3、“支付其他与投资活动有关的现金”主要支付对象、关联关系，对应的资产项目、用途、状态和金额

单位：万元

支付内容用途	支付对象	状态	是否存在关联关系	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
支付土地保证金	SENAI AIRPORT CITY SDN BHD	已结清	否	-	342.41	-	-
支付远期结售汇业务损益	中国银行	已结清	否	-	-	-	1,444.33
	宁波银行	已结清	否	-	-	-	38.67
	农业银行	已结清	否	-	-	-	91.48
支付远期结售汇业务损益保证金	农业银行	已结清	否	-		0.62	42.50
上述各项计算结果				**-**	**342.41**	**0.62**	**1,616.97**
支付其他与投资活动有关的现金				-	342.41	0.62	1,616.97
差异				-	-	-	-

由上表可知，报告期内公司支付其他与投资活动有关的现金主要为支付土地保证金或支付银行远期结售汇业务款项，支付对象为各银行与土地保证金对象 SENAI AIRPORT CITY SDN BHD，均与公司不存在关联关系，相关款项已结清。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人现金流量表编制记录，复核编制准确性；

2、分析发行人现金流量表中各项目与资产负债表、利润表相关会计科目的勾稽关系；

3、访谈发行人财务负责人，了解报告期内发行人销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入的原因，并分析其合理性；

4、获取发行人报告期内“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”、“投资支付的现金”及“支付其他与投资活动有关的现金”明细表，分析对应的主要支付对象、资产项目、用途和金额；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络途径查询主要支付对象与发行人是否存在关联关系；获取发行人报告期内固定资产及无形资产台账，通过盘点相关固定资产、查阅发行人专利证书等方式，确认相关资产项目的资产状态。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到其他与经营活动有关的现金”与资产负债表、利润表相关科目勾稽一致；各期销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入主要系发行人部分票据未持有至到期兑付及应收款项有所增长所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”与资产负债表、利润表相关科目勾稽一致；

3、报告期内，发行人“收回投资收到的现金”、“取得投资收益收到的现金”、“收到其他与投资活动有关的现金”与资产负债表、利润表相关科目勾稽一致；

4、报告期内，发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”对应的主要支付对象存在部分关联方，相关交易价格公允，支付款项具备合理性，支付款项对应的资产项目主要为厂房、土地使用权及产线设备，相关资产

已投入使用并转固，或调试安装后陆续投入使用并转固；“投资支付的现金”对应的主要支付对象均为银行，与发行人不存在关联关系，用途均为购买银行定期存款或可交易大额存单，理财产品到期均能正常兑付；“支付其他与投资活动有关的现金”主要支付对象为银行与土地保证金对象，与发行人不存在关联关系，用途主要为支付土地保证金或支付银行远期结售汇业务款项，相关款项已结清。

15. 关于股权质押

根据申报材料：（1）为缓解员工持股出资的资金压力，2024 年 12 月 20 日，员工持股平台胜华波股权投资、胜华波企业管理分别作为借款人与上海银行签订《借款合同》，分别向上海银行借款 1,277 万元、928.90 万元，期限为 5 年，借款用途为购买公司股权；同日，胜华波股权投资作为出质人与上海银行签订《最高额质押合同》，约定将所持有的 1,356,430 股公司股份作为质押物，对胜华波股权投资与上海银行所形成的主债权进行担保。（2）2026 年 5 月 21 日，上述股权质押已办理注销登记，相关质押已解除。

请发行人说明：（1）列示各员工持股平台各类出资资金来源的金额及占比情况，相关出资的真实性；由员工持股平台作为借款人的原因及合理性；（2）目前相关借款的还款情况、剩余规模、后续还款计划、还款资金来源，相关持股人员是否具备偿还能力，是否存在股份被强制处分的可能性，是否影响发行人的股份权属清晰；属于公司董事、高管的自然人是否存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形；（3）胜华波企业管理相关借款是否存在质押；本次解除质押是否仅为阶段性解除，是否存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排；公司股权质押相关情况是否影响发行人股份权属清晰；（4）本次借款、股权质押、解除质押全过程是否存在委托持股、股权代持、利益输送的情形或其他利益安排。

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、发行人说明

（一）列示各员工持股平台各类出资资金来源的金额及占比情况；相关出资的真实性；由员工持股平台作为借款人的原因及合理性

1、列示各员工持股平台各类出资资金来源的金额及占比情况

截至本回复出具日，各员工持股平台各类出资资金来源的金额及占比情况如下：

单位：万元

主体	员工合伙人出资总额	各类出资资金来源					
		统一银行贷款		自有资金		自筹资金	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
胜华波股权投资	3,888.1138	1,257.0000	32.33%	2,466.6538	63.44%	164.46	4.23%
胜华波企业管理	2,829.2465	900.7000	31.84%	1,914.1465	67.66%	14.4000	0.51%

2、相关出资的真实性

截至本回复出具日，各员工持股平台合伙人均已完成实缴出资，出资真实，不存在以信托、协议或其他任何方式代他人持有权益或由他人代为持有权益的情形，不存在其他利益输送安排。

3、由员工持股平台作为借款人的原因及合理性

公司员工持股平台与上海银行签署的借款合同为“并购贷款”借款合同，依据当时有效的《商业银行并购贷款风险管理指引》（银监发[2015]5 号）的相关规定，仅企业能够申请并购贷款，自然人员工单独作为借款人不属于申报并购贷款的适格主体。

因此，由公司控股股东胜华波集团担任执行事务合伙人的员工持股平台以自身名义作为借款人向金融机构申请借款，资金用途与股权激励安排直接对应，专项用于认购发行人新增股份，符合当时有效的《商业银行并购贷款风险管理指引》（银监发[2015]5 号）的相关规定，具备合理性。

（二）目前相关借款的还款情况、剩余规模、后续还款计划、还款资金来源，相关持股人员是否具备偿还能力，是否存在股份被强制处分的可能性，是否影响发行人的股份权属清晰；属于公司董事、高管的自然人是否存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形

1、目前相关借款的还款情况、剩余规模、后续还款计划、还款资金来源，相关持股人员是否具备偿还能力，是否存在股份被强制处分的可能性，是否影响发行人的股份权属清晰

（1）目前相关借款的还款情况、剩余规模、后续还款计划、还款资金来源

截至 2026 年 9 月 30 日，员工持股平台相关借款的还款情况、剩余规模情况如下：

持股平台	项目	第一年（2025 年）	第二年（2026 年）	第三年（2027 年）	第四年（2028 年）	第五年（2029 年）	合计
胜华波股权投资	约定还款本金	12.91	63.85	102.16	350.70	747.38	1,277.00
	实际还款本金	235.72	未到期，已归还 77.63	未到期	未到期	未到期	313.34
	剩余贷款规模						**963.66**
胜华波企业管理	约定还款本金	9.29	46.45	74.31	248.89	549.96	928.90
	实际还款本金	254.81	未到期，已归还 115.79	未到期	未到期	未到期	370.60
	剩余贷款规模						**558.30**

注：①2025 年度至 2026 年度实际还款本金大于约定还款本金，系部分员工为降低利息负担，提前归还部分本金；②截至本回复出具日，员工持股平台各季度利息均按期足额支付，不存在逾期付息情形。

后续员工持股平台将严格依据相关借款协议约定，按期足额履行还款义务，相关合伙人如有闲置自有资金，将结合自身资金统筹规划，将款项划转至员工持股平台后，由员工持股平台统一安排办理提前还款。截至本回复出具日，员工持股平台用于偿还银行借款的资金均来源于各合伙人向持股平台划转支付的款项，相关还款资金均系合伙人工资薪金或家庭资金积累，来源合法合规。

（2）相关持股人员是否具备偿还能力，是否存在股份被强制处分的可能性，是否影响发行人的股份权属清晰

截至 2026 年 9 月 30 日，员工持股平台中存在银行出资借款的合伙人相关情况如下：

姓名	是否存在逾期还款情况	提前还款情况	姓名	是否存在逾期还款情况	提前还款情况
钱晓霞	否	已提前还款 65 万元	李强	否	已提前结清
张罗	否	-	王伟生	否	已提前还款 40 万元
代月丽	否	-	成云秀	否	已提前还款 50 万元
陈善章	否	-	严腾	否	已提前结清
李海燕	否	-	周燕	否	已提前结清
周敦林	否	已提前结清	李军	否	-
金圣日	否	-	陈勇	否	已提前还款 25 万元

姓名	是否存在逾期还款情况	提前还款情况	姓名	是否存在逾期还款情况	提前还款情况
马建国	否	已提前结清	曾大垒	否	-
柳凤英	否	-	刘大现	否	-
刘凌云	否	已提前结清	童红亮	否	-
李正兵	否	-	申军	否	-
杨长青	否	已提前结清	雷家礼	否	-
曾宪辉	否	-	闵光明	否	已提前结清
孙敏	否	已提前结清	张乐	否	已提前还款 10 万元
周峰	否	-	白平	否	-
徐正	否	已提前还款 6 万元	张红艳	否	已提前结清
王先宏	否	-	杨思海	否	-
周泓江	否	已提前还款 20 万元	刘志伟	否	-
史本尧	否	-	刘刚	否	已提前结清
余文才	否	-	蔡辉	否	已提前结清
刘代友	否	-	邢聪	否	-
张飞	否	-	武子健	否	-
周小攀	否	已提前结清	罗杰	否	-
/	/	/	曹大治	否	-

由上表可知，截至本回复出具日员工持股平台合伙人相关银行贷款均不存在逾期还款的情形，部分合伙人已提前还款乃至提前还清。此外，员工持股平台合伙人银行贷款金额占其同期薪酬水平（以 2025 年税前薪酬为基数测算后续五年薪酬情况）比例均不足 1/3，各期还款进度安排较为合理。

因此，员工持股平台合伙人具有较强的偿还能力，其股份被强制处分进而影响公司股份权属清晰的风险较小。

2、属于公司董事、高管的自然人是否存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形

截至 2026 年 9 月 30 日，使用银行出资借款的公司董事、高管包括钱晓霞、代月丽、陈善章、刘代友，其剩余未归还本金分别为 55 万元、108 万元、108 万元、36 万元，金额相对较小。上述人员均按期归还银行本金及利息，不存在逾期还款的情形，结合其薪酬水平及家庭经济状况，相关人员均具备相应偿还能力，

上述属于公司董事、高管的自然人均不存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形。

（三）胜华波企业管理相关借款是否存在质押；本次解除质押是否仅为阶段性解除，是否存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排；公司股权质押相关情况是否影响发行人股份权属清晰

1、胜华波企业管理、胜华波股权投资相关借款是否存在质押

2024 年 12 月 20 日，胜华波企业管理作为借款人与上海银行签订《借款合同》，约定胜华波企业管理向上海银行借款 928.90 万元，期限为 5 年，借款用途为购买公司股权；同日，胜华波企业管理作为出质人与上海银行签订《最高额质押合同》，约定将所持有的 1,026,945 股公司股份作为质押物，对胜华波企业管理与上海银行所形成的主债权进行担保。2026 年 5 月 21 日，上述股权质押已办理注销登记，相关质押已解除。

2024 年 12 月 20 日，胜华波股权投资作为借款人与上海银行签订《借款合同》，约定胜华波股权投资向上海银行借款 1,277.00 万元，期限为 5 年，借款用途为购买公司股权；同日，胜华波股权投资作为出质人与上海银行签订《最高额质押合同》，约定将所持有的 1,356,430 股公司股份作为质押物，对胜华波股权投资与上海银行所形成的主债权进行担保。2026 年 5 月 21 日，上述股权质押已办理注销登记，相关质押已解除。

2、本次解除质押是否仅为阶段性解除，是否存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排

根据上海银行于 2026 年 7 月 24 日出具的《说明》：“本行曾与胜华波股权投资、胜华波企业管理签署编号为 ZZY32524017003、ZZY32524017002 的《最高额质押合同（适用于单位提供质押）》，由本行作为质押权人办理了胜华波股权投资、胜华波企业管理以其分别所持的浙江胜华波电器股份有限公司（以下简称‘胜华波’）135.643 万股和 102.6945 万股为主合同贷款项下质押标的的质押登记手续。

截至本说明出具之日，上述两份《最高额质押合同》项下对应的股权质押登记均已办理完毕质押注销手续，该等质押担保关系均已全部解除，且本行未与胜

华波股权投资、胜华波企业管理、胜华波及其控股股东、实际控制人达成或签署要求胜华波股权投资、胜华波企业管理无论在胜华波上市成功或失败后重新办理质押登记的书面协议或安排。”

因此，本次解除质押非仅为阶段性解除，不存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排。

3、公司股权质押相关情况是否影响发行人股份权属清晰

上述股权质押已于申报前完全解除，截至本回复出具日，公司股份不存在质押的情况，不存在影响公司股份权属清晰的情形。

（四）本次借款、股权质押、解除质押全过程是否存在委托持股、股权代持、利益输送的情形或其他利益安排

本次借款、股权质押、解除质押全过程不存在委托持股、股权代持、利益输送的情形或其他利益安排。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、核查持股平台员工合伙人出资前后 6 个月的银行流水及其他相关人员与其出资相关的银行流水、支付宝明细及支持性资料，查阅相关借款协议及还款凭证，并访谈相关借款人，确认各员工持股平台各类出资资金来源的金额及占比情况、相关出资的真实性；

2、访谈发行人管理层，了解由员工持股平台作为借款人的原因并分析合理性；

3、获取员工持股平台银行贷款还款明细，合伙人还款相关的流水及支持性资料、参与银行借款的员工合伙人 2025 年度薪酬明细表，统计目前相关借款的还款情况、剩余规模、还款资金来源，分析相关持股人员是否具备偿还能力，是否存在股份被强制处分的可能性，是否影响发行人的股份权属清晰；获取属于发行人董事、高管的合伙人的银行征信报告、银行账户流水、调查表，并于中国裁

判文书网、中国执行信息公开网等公开网站进行网络检索，确认相关人员是否存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形；访谈发行人管理层，了解持股平台及借款员工后续还款计划；

4、获取《股权出质注销登记通知书》以及上海银行出具的《情况说明》等资料，分析本次解除质押是否仅为阶段性解除，是否存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排，员工持股平台股权质押相关情况是否影响发行人股份权属清晰；

5、查阅持股平台全体合伙人出具的《关于持有公司股份事项的承诺函》以及发行人出具的说明，确认本次借款、股权质押、解除质押全过程是否存在委托持股、股权代持、利益输送的情形或其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、各员工持股平台员工合伙人相关出资真实；由发行人控股股东胜华波集团担任执行事务合伙人的员工持股平台以自身名义作为借款人向金融机构申请借款，资金用途与股权激励安排直接对应，专项用于认购发行人新增股份，符合当时有效的《商业银行并购贷款风险管理指引》（银监发[2015]5 号）规定，具备合理性；

2、相关持股人员具备偿还能力，其股份被强制处分进而影响发行人股份权属清晰的风险较小；属于发行人董事、高管的自然人均不存在“个人所负数额较大的债务到期未清偿”的情形；

3、胜华波企业管理、胜华波股权投资相关借款曾经存在的质押已解除；本次解除质押非仅为阶段性解除，不存在约定上市成功或失败后重新质押等隐形安排；发行人股权质押相关情况不会影响发行人股份权属清晰；

4、本次借款、股权质押、解除质押全过程不存在委托持股、股权代持、利益输送的情形或其他利益安排。

16. 关于股东及对赌协议

根据申报材料：（1）发行人保荐机构国泰海通证券通过厦门国贸、广州海科、深圳鹏远等外部投资机构间接入股发行人；（2）2024 年 12 月、2025 年 2 月，发行人、控股股东、实际控制人及员工持股平台先后与 14 家投资机构签署《股东协议》，就投资人享有的特别权利（包括股份回购、股份转让、优先认购权、反稀释、最惠待遇条款、优先清算权）进行了约定；2026 年 2 月，相关主体签署补充协议，确认上述条款均终止履行，无条件自始无效；自《股东协议》签订日至补充协议签订日，投资机构均自始未行使前述特别权利。

请发行人在招股说明书中披露《股东协议》及补充协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示。

请发行人说明：（1）国泰海通证券间接入股发行人的原因、价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，证券承销保荐工作是否符合独立性等相关监管要求；（2）自《股东协议》签订日至补充协议签订日是否触发过权利行使条件，如曾触发，请进一步说明未行使权利的原因及相关安排；投资人享有的特别权利是否存在在特定条件下恢复的情形；如存在，请说明相关主体需承担的具体义务及对发行人的影响；各方是否存在其他补充协议或利益安排；结合《股东协议》、补充协议的具体内容及前述问题，说明相关安排是否符合《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定。

请保荐机构、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）请发行人在招股说明书中披露《股东协议》及补充协议的具体内容、对发行人可能存在的影响等，并进行风险提示

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（八）发行人与股东之间的特殊权益安排及解除情况”中披露《股东协议》、补充协议及全体投资人出具的《确认函》的主要内容，具体情况如下：

“1、特殊权益安排

……

特别权利的主要内容如下：

特殊权利	主要内容
股份的回购	5.1 在发生第 5.2 条所述的回购触发事件时，根据本轮投资人或其中任一方的要求，回购权人有权（但非义务）要求控股股东、实际控制人及其控制的主体中的一方或多方按照回购价格购买回购权人或其指定第三方持有的全部或部分公司股份，就具体执行回购义务的主体，控股股东、实际控制人中一方或多方支付了回购权人全部回购价格的，则视为其他方已履行相应的回购义务。 5.2 股份的回购的条件 在下述任意一项事件发生时，回购权人有权按照第 5.1 条的约定行使其回购权：（1）如果在 2027 年 12 月 31 日之前，公司未能完成合格上市；（2）任何其他股东的回购权触发；（3）公司与其关联方之间进行对公司上市产生重大不利影响的交易或担保行为；（4）公司或控股股东或实际控制人实质性地违反其于本协议、投资协议作出的陈述与保证，或违反其主要义务；（5）公司主要资产或者公司控股股东持有的股份被法院、仲裁机构依法强制执行的；（6）公司或控股股东、实际控制人严重违反法律、法规且损害投资人股东或公司利益； 为本协议之目的，“合格上市”指满足下列条件且根据公司章程经有效决议通过的符合下列条件的公开上市：公司的股票必须在中国上海或深圳证券交易所的 A 股主板、创业板、科创板市场。
股份转让	6.1 未经投资人股东事先书面同意，控股股东和/或实际控制人和/或员工持股平台不得在公司合格上市前直接或间接转让、出售或者以其他方式处分（包括但不限于质押、认购权等在股份上设置权利负担的方式）其在公司持有的股份权益，但为实施股权激励而进行的股份、权益转让及为实现本次交易目的而导致的股份转让不受上述限制。
优先认购权	7.1 对于公司拟增加的注册资本，公司应向投资人股东发出记载关于拟发行新增注册资本的认购条件的书面通知。投资人股东有权（而非义务）根据其自主决定在收到认购通知后按照该通知载明的条件认购部分新增注册资本，数额为新增注册资本与投资人股东持股比例的乘积。投资人股东有权通过其关联方行使上述认购优先权。
反稀释	8.1 合格上市前在未得到投资人股东书面同意的情况下，公司和控股股东、实际控制人不得同意任何新投资者以低于本轮单价（即每 1 股股份对应的价格为人民币 28.67 元）的认购单价或以其他优惠于本协议、投资协议的条款或条件的方式投资公司（投资方式应包括增资和受让其他现有股东股份）。
最惠待遇条款	第九条 除投资人股东书面同意豁免外，在本次投资完成后的未来所有后续融资，投资人股东应自动享有不低于后续投资人的投资权利的优惠权利。
优先清算权	10.1 若公司发生清算，则按照公司章程所规定的顺序清偿后的全部公司剩余可分配财产，包括现金资产及任何实物资产或该等实物资产变现所收回之现金总和，应当在保障本轮投资人的优先清算金额的基础上向届时各个股东进行分配。 投资人股东优先于其他现有股东得到下述孰高金额：即（i）投资人股东的投资款加上按照其投资款的实际支付之日至收到全部其应得的可分配财产之日以年回报率百分之五（5%）计算的利润（年回报率按照单利计算）；（ii）投资人股东届时持有的公司股份对应可分配财产的价值；如可分配财产不足以全额支付优先清算金额的，则可分配财产应当按照投资人股东应获得的优先清算金额的相对比例向各投资人股东支付。 10.2 各方同意，公司发生出售事件且本轮投资人转让其持有公司的全部股份，第三方向公司届时股东支付的转让对价应该按照下述原则分配支付：（1）本轮投资人优先于现有股东得到下述金额：即本轮投资人的投资款加上按照其投资款的实际支付之日至收到全部其应得的转让对价之日前述金额以年回报率百分之五（5%）

特殊权利	主要内容
	计算的利润（年回报率按照单利计算）；如出售对价不足以全额支付投资人股东优先出售金额的，则出售对价应当按照各投资人股东应获得的优先出售金额的相对比例向各投资人股东支付。

2、特殊权利条款的终止

……补充协议的主要内容如下：

‘1、自本补充协议签订之日起，《股东协议》第五条“股份的回购”、第六条“股份转让”、第七条“优先认购权”、第八条“反稀释”、第九条“最惠待遇条款”、第十条“优先清算权”均终止履行，且各方确认前述投资人的特别权利条款无条件自始无效。

2、自《股东协议》签订日至本补充协议签订日，投资人均自始未行使《股东协议》第五条“股份的回购”、第六条“股份转让”、第七条“优先认购权”、第八条“反稀释”、第九条“最惠待遇条款”、第十条“优先清算权”约定的投资人特别权利。

3、各方就《股东协议》的签署、履行、修订事项均无异议，且各方未发生违约、争议、纠纷等情形。

2026 年 8 月，上述投资机构出具《确认函》，确认‘1、本企业曾享有的特殊权利条款均已终止履行，无条件自始无效，不存在在特定条件下恢复的情形；2、就特殊权利事项，本企业与发行人及其控股股东、实际控制人不存在其他补充协议或利益安排。’”

鉴于上述特殊权利条款已被明确终止且无条件自始无效，全体投资机构已进一步确认不存在恢复条款及其他补充协议或利益安排，不会对公司的股权清晰稳定、控制权稳定、持续经营及投资者权益等产生现实不利影响。因此，上述事项不构成公司当前持续存在的重大风险事项，无需单独进行风险提示。

二、发行人说明

（一）国泰海通证券间接入股发行人的原因、价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送，证券承销保荐工作是否符合独立性等相关监管要求

1、国泰海通证券间接入股发行人的原因、价格、定价依据及公允性，是否

存在利益输送

厦门国贸和广州海科的执行事务合伙人和私募基金管理人均为国泰海通开元投资有限公司，国泰海通开元投资有限公司系保荐机构国泰海通的全资子公司。2024 年 12 月，包括厦门国贸和广州海科在内的 11 家专业投资机构，以增资和受让老股的方式入股公司。公司本轮融资的估值为投前 106 亿元，11 家投资机构按照 28.67 元/股价格合计出资 60,901.67 万元认购公司新发行的 2,124.23 万股股份；在上述增资的同时，投资机构按照相同的每股单价合计出资 10,094.71 万元受让取得王上胜、王上华、王少波合计持有的 352.10 万股公司股份。其中，厦门国贸和广州海科本次分别取得公司 418.55 万股、279.02 万股股份。

厦门国贸、广州海科均系依法设立并完成私募基金备案的专业投资机构，其投资公司主要基于对公司所处汽车零部件行业发展前景、公司行业地位、经营及财务状况、未来成长性等因素的综合判断。本轮入股价格由包括厦门国贸、广州海科在内的专业投资机构与公司经市场化协商一致确定，各投资机构适用相同的入股价格，不存在针对厦门国贸、广州海科的特殊定价或利益安排，定价依据及公允性详见本回复之“1.关于共同控制与公司治理”之“一/（四）/1、各员工持股平台、外部投资机构入股发行人价格的确定依据及公允性”相关内容。

综上所述，厦门国贸、广州海科入股公司系专业投资机构基于独立投资判断实施的市场化投资行为，入股价格与同期其他专业投资机构一致，定价公允，不存在通过投资入股向国泰海通或其关联方进行利益输送的情形。

2、证券承销保荐工作是否符合独立性等相关监管要求

国泰海通证券此次承销保荐工作符合独立性等相关监管要求，具体情况如下：

法规名称	规定内容	国泰海通证券项目开展情况	是否符合要求
《证券公司私募投资基金子公司管理规范》	第十八条 证券公司或其承销保荐子公司担任拟上市企业首次公开发行股票的辅导机构、财务顾问、保荐机构、主承销商或担任拟挂牌企业股票挂牌并公开转让的主办券商的，应当按照签订有关协议或者实质开展相关业务两个时点孰早的原则，在该时点后私募基金子公司及二级管理子公司管理的	（1）2024 年 12 月，厦门国贸、广州海科投资公司事项完成协议签署、打款及工商变更登记程序； （2）2025 年 2 月，国泰海通项目组进场开展尽职调查工作； （3）2025 年 3 月，国泰海通与公司签署合作框架协议及上市辅导协议。 因此，厦门国贸、广州海科投资公司的时间早于国泰海通担任公司	符合

法规名称	规定内容	国泰海通证券项目开展情况	是否符合要求
	私募基金不得对该企业进行投资。中国证监会、证券交易所、协会另有规定的除外。	首次公开发行股票并上市的辅导机构、保荐机构和主承销商。	
	第二十四条 证券公司及其他子公司与私募基金子公司及二级管理子公司之间，应当在人员、机构、资产、经营管理、业务运作、办公场所等方面相互独立、有效隔离。	国泰海通与国泰海通开元投资有限公司在人员、机构、资产、经营管理、业务运作、办公场所等方面相互独立，已进行了有效隔离。	符合
《证券发行上市保荐业务管理办法》	保荐机构及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人股份的，或者发行人持有、控制保荐机构股份的，保荐机构在推荐发行人证券发行上市时，应当进行利益冲突审查，出具合规审核意见，并按规定充分披露。	（1）国泰海通在推荐公司发行上市前，已进行利益冲突审查，并出具合规审核意见，国泰海通与公司以及相关各方不存在利益冲突情形； （2）公司已在招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人及本次发行的中介机构基本情况”中披露厦门国贸、广州海科持有公司股份事项；国泰海通已在发行保荐书、上市保荐书中披露厦门国贸、广州海科持有公司股份事项。	符合

（二）自《股东协议》签订日至补充协议签订日是否触发过权利行使条件，如曾触发，请进一步说明未行使权利的原因及相关安排；投资人享有的特别权利是否存在在特定条件下恢复的情形；如存在，请说明相关主体需承担的具体义务及对发行人的影响；各方是否存在其他补充协议或利益安排；结合《股东协议》、补充协议的具体内容及前述问题，说明相关安排是否符合《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定

1、自《股东协议》签订日至补充协议签订日是否触发过权利行使条件，如曾触发，请进一步说明未行使权利的原因及相关安排

《股东协议》关于特别权利条款的触发条件及《股东协议》签订日至补充协议签订日触发情况如下：

特别权利	触发条件	触发情况
股份的回购	（1）如果在 2027 年 12 月 31 日之前，公司未能完成合格上市； （2）任何其他股东的回购权触发； （3）公司与其关联方之间进行对公司上市产生重大不利影响的交易或担保行为； （4）公司或控股股东或实际控制人实质性地违反其于本协议、投资协议作出的陈述与保证，或违反其主要义务； （5）公司主要资产或者公司控股股东持有的股份被法院、仲裁机构依	未触发

特别权利	触发条件	触发情况
	法强制执行的； （6）公司或丙方严重违反法律、法规且损害投资人股东或公司利益。	
股份转让	优先购买权：如果控股股东和/或实际控制人和/或员工持股平台有意向任何人出让其持有的全部或部分股份，则售股股东应向其他股东发出记载出售股份明细、拟议受让方的身份以及出让股份的出让条件的书面通知。投资人股东有权（而非义务）在收到上述书面通知后三十（30）日内，以优于其他现有股东的顺位，要求按照出让条件购买全部或部分出售股份共同出售权：投资人股东未就售股股东拟转让的公司股份行使其优先购买权的，则投资人股东有权与售股股东一同按照出让条件向拟议受让方出让投资人股东持有的公司股份。	曾触发，经发行人 2025 年第一次临时股东会审议通过，投资人自愿放弃并予以豁免
优先认购权	对于公司拟增加的注册资本，公司应向投资人股东发出记载关于拟发行新增注册资本的认购条件的书面通知。投资人股东有权（而非义务）根据其自主决定在收到认购通知后按照该通知载明的条件认购部分新增注册资本，数额为新增注册资本与投资人股东持股比例的乘积。投资人股东有权通过其关联方行使上述认购优先权。若投资人股东在收到认购通知后三十（30）日内未作出认购答复，则视为其放弃认购优先权。	曾触发，经发行人 2025 年第一次临时股东会审议通过，投资人自愿放弃并予以豁免
反稀释	合格上市前在未得到投资人股东书面同意的情况下，公司和丙方不得同意任何新投资者以低于本轮单价（即每 1 股股份对应的价格为人民币 28.67 元）的认购单价或以其他优惠于本协议、投资协议的条款或条件的方式投资公司（投资方式应包括增资和受让其他现有股东股份）。如果投资人股东书面同意允许任何新投资者以低于本轮单价的认购单价或其他优惠于本协议、投资协议的条款或条件的方式投资公司，则投资人股东有权要求：（1）无条件获得新一轮融资的投资者享有的优惠于本协议、投资协议的条款或条件；或（2）从控股股东和/或实际控制人处免费受让股份；或（3）从控股股东和/或实际控制人处获得现金补偿，以使得投资人股东对其所持公司全部股份所支付的投资单价相当于新一轮融资的认购单价（即新一轮融资的投资者支付的投资款按照其持有的公司注册资本出资额计算的单价）。	未触发
最惠待遇条款	除投资人股东书面同意豁免外，在本次投资完成后的未来所有后续融资，投资人股东应自动享有不低于后续投资人的投资权利的优惠权利。	未触发
优先清算权	若公司发生清算，则按照公司章程所规定的顺序清偿后的全部公司剩余可分配财产，包括现金资产及任何实物资产或该等实物资产变现所收回之现金总和，应当在保障本轮投资人的优先清算金额的基础上向届时各个股东进行分配。	未触发

上述两项股东特别权利条款触发及豁免的原因如下：

本次融资时，公司综合考虑融资效率、估值谈判及决策程序等因素，经审慎评估后，决定缩减融资周期，采取一次性引入数家多元化类型的专业投资机构并同期入股的方式完成本次融资，且各家投资机构的入股条件均一致。由于《股东协议》签署时已临近 2024 年底，各投资机构内部决策审批及打款进度存在差异，经各方协商一致，同意分批办理入股手续。其中，厦门国贸、广州海科、浙江富浙、瑞安粤科、创合鑫材、华泰紫金、鹏远基石、杭州鋆威、广州产投、广州新创、温州国投等 11 家投资机构于年底前先行办理相关法律手续；安徽交控、江

苏金石、广州空天等 3 家投资机构则于年后办理相关法律手续。因此，在前述 11 家投资机构完成入股法律手续后，剩余 3 家投资机构入股时即触发股份转让、优先认购权等股东特别权利条款。经公司 2025 年第一次临时股东会审议通过，投资人自愿放弃行使该等股东特别权利并予以豁免。

除上述情形外，《股东协议》签订日至补充协议签订日期间，其余特别权利条款均未曾触发。

2、投资人享有的特别权利是否存在在特定条件下恢复的情形；如存在，请说明相关主体需承担的具体义务及对发行人的影响；各方是否存在其他补充协议或利益安排

为解除股东特殊权利约定，2026 年 2 月 28 日，公司与全体享有股东特殊权利的股东签署了《关于浙江胜华波电器股份有限公司股东协议之补充协议》（以下简称“补充协议”），确认《股东协议》中的股份的回购、股份转让、优先认购权、反稀释、最惠待遇条款、优先清算权条款均终止履行，无条件自始无效；同时确认自《股东协议》签订日至补充协议签订日，投资人均自始未行使前述特别股东权利。

2026 年 8 月，全体投资人出具《确认函》，确认“1、本企业曾享有的特殊权利条款均已终止履行，无条件自始无效，不存在在特定条件下恢复的情形；2、就特殊权利事项，本企业与发行人及其控股股东、实际控制人不存在其他补充协议或利益安排。”

综上所述，投资人曾享有的特别股东权利不存在在特定条件下恢复的情形；各方不存在其他补充协议或利益安排。

3、结合《股东协议》、补充协议的具体内容及前述问题，说明相关安排是否符合《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定

经对比《监管规则适用指引—发行类第 4 号》的相关规定，股东特殊权利约定清理符合该规定，具体分析如下：

《监管规则适用指引—发行类第 4 号》核查要求	《股东协议》《补充协议》对照情况	是否符合规定
发行人是否为对赌协议当事人	《股东协议》原约定控股股东、实际控制人及其控制的主体（含发行人）存在回购义务；根据《补充	符合

《监管规则适用指引—发行类第 4 号》核查要求	《股东协议》《补充协议》对照情况	是否符合规定
	协议》股东特殊权利条款均已终止且自始无效	
对赌协议是否存在可能导致公司控制权变化的约定	根据《补充协议》，有关特殊股东权利条款约定均已终止且自始无效，公司控制权未发生变化，且不会导致后续出现控制权变化的风险	符合
对赌协议是否与市值挂钩	《股东协议》未约定与市值挂钩	符合
对赌协议是否存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	有关特殊股东权利条款约定的效力均已终止且自始无效，不存在严重影响公司持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	符合
回售责任“自始无效”相关协议签订日是否在财务报告出具日之前	《补充协议》签订日为 2026 年 2 月 28 日，在公司首次申报财务报告出具日 2026 年 4 月 16 日之前	符合

综上所述，相关安排符合《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅投资机构与发行人签署的《股东协议》、补充协议以及投资机构出具《确认函》，分析对发行人可能存在的影响；

2、查阅《招股说明书》，确认发行人关于《股东协议》及补充协议的补充披露情况；

3、查阅厦门国贸、广州海科的营业执照、私募基金备案、股东调查表等资料并访谈相关股东，了解其入股发行人的原因、价格、定价依据及公允性，分析是否存在利益输送情形；

4、查阅《证券公司私募投资基金子公司管理规范》《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定以及《招股说明书》《发行保荐书》《上市保荐书》关于厦门国贸、广州海科持有发行人股份事项的披露情况，获取厦门国贸、广州海科入股发行人的投资协议、支付凭证、工商登记资料、国泰海通与发行人签署的合作框架协议及上市辅导协议，分析国泰海通关于发行人的证券承销保荐工作是否符合独立性等相关监管要求；

5、查阅发行人与投资机构签署的《股东协议》以及补充协议，确认《股东协议》签订日至补充协议签订日是否触发过权利行使条件，并访谈发行人股东，

了解触发情形下投资机构未行使权利的原因及相关安排；

6、查阅投资机构出具的《非自然人股东情况调查表》《关于持有公司股份事项的承诺函》以及针对股东特殊权利条款出具的《确认函》，确认投资人享有的特别权利是否存在在特定条件下恢复的情形，各方是否存在其他补充协议或利益安排；

7、查阅《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定，分析发行人相关安排是否符合前述规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露《股东协议》及补充协议的具体内容；相关特殊权利条款已被明确终止且无条件自始无效，全体投资机构已进一步确认不存在恢复条款及其他补充协议或利益安排，不会对发行人的股权清晰稳定、控制权稳定、持续经营及投资者权益等产生现实不利影响；

2、国泰海通间接入股发行人系专业投资机构基于独立投资判断实施的市场化投资行为，入股价格与同期其他专业投资机构一致，定价公允，不存在通过投资入股向国泰海通或其关联方进行利益输送的情形；国泰海通证券关于发行人的证券承销保荐工作符合独立性等相关监管要求；

3、《股东协议》签订日至补充协议签订日期间，曾触发股份转让、优先认购权等特殊权利条款，经发行人股东会审议通过，投资人自愿放弃并予以豁免，其余特别权利条款均未曾触发；投资人曾享有的特别股东权利不存在在特定条件下恢复的情形；各方不存在其他补充协议或利益安排；相关安排符合《监管规则适用指引—发行类第 4 号》关于对赌协议的相关规定。

17. 关于子公司及募投项目

根据申报材料：（1）截至报告期末，发行人具有 3 家重要子公司、20 家非重要子公司，其中部分公司无实际经营业务，广州胜华波、义乌胜华波等本次申报及前次申报的募投项目实施主体尚未开展运营；（2）发行人本次募集资金 26 亿元，拟以发行人及子公司杭州胜华波、广州胜华波、上海胜华波、安徽胜华波为主体建设生产制造基地，扩大座椅电机、雨刮器总成、车身智能电机等产品的生产能力，并对上海研发中心进行升级；其中部分项目尚未取得土地使用权。

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》要求，全面披露分公司、子公司及参股公司。

请发行人说明：（1）发行人及各子公司的市场定位，无实际经营业务或尚未开展运营的主体的未来规划，拟作为本次募投项目实施主体的子公司的人员、资产等的筹建进展情况；（2）募投项目产线设备、具体产品与发行人现有产线设备、具体产品是否具有差异；结合各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、产能利用率及产销率变化情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、投产所在地客户及配套情况等，分别说明各个扩建生产制造基地募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险；（3）结合发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术内容，说明研发中心升级建设项目确定的合理性、必要性；（4）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；（5）就未取得土地使用权的募投项目，分别说明其取得募投项目用地的具体安排、进展情况，是否符合土地政策、城市规划，是否存在实质性障碍及募投项目用地无法落实的风险，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施及对募投项目实施的影响等。

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、发行人披露

（一）请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》要求，全面披露分公司、子公司及参股公司

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号—招股说明书》要求，在招股说明书“第十二节 附件”之“附件七、非重要子公司、参股公司及分支机构简要情况”之“一、非重要子公司”和“三、分支机构”中，补充披露 2026 年新设子公司胜华波安信、杭州胜华波、杭州胜华波汽配相关信息并同步删除 2026 年已注销子公司胜华波义乌、胜华波塑件、胜华波钣金的相关信息，补充披露了公司及子公司分支机构的相关情况，同时，在“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人控股子公司、参股公司及分支机构情况”中对重要子公司相关信息进行了更新补充，具体情况如下：

“四、发行人控股子公司、参股公司及分支机构情况

公司将营业收入、利润总额、总资产或净资产等财务指标占合并报表相关指标的比例超过 10%，或者虽不具有财务重大性，但为公司承担重要研发、生产或销售等职能的子公司，认定为重要子公司。

（一）重要子公司

截至报告期末，发行人重要子公司具体情况如下：

1、上海胜华波汽车电器有限公司

单位：万元

公司名称	上海胜华波汽车电器有限公司		
成立时间	2002 年 8 月 13 日		
注册资本	5,000.00		
实收资本	5,000.00		
注册地址和主要生产经营地	嘉定区安亭镇百安公路 898 号		
股权结构	发行人持股 100%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事座椅电机、车身智能电机等产品的研发、生产和销售；系发行人座椅电机、车身智能电机上海研发、生产基地，并承担采购中心、研发中心、投融资中心等总部职能		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**142,816.68**	**151,083.61**

	净资产	**82,951.21**	**75,261.30**
	营业收入	**80,191.85**	166,373.48
	净利润	**37,572.43**	**15,243.41**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2、安徽胜华波汽车电器有限公司

单位：万元

公司名称	安徽胜华波汽车电器有限公司		
成立时间	2013 年 2 月 28 日		
注册资本	**20,000.00**		
实收资本	**20,000.00**		
注册地址和主要生产经营地	安徽省滁州市苏滁现代产业园清流东路 2999 号		
股权结构	发行人持股 100%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事雨刮器总成等产品的研发、生产和销售；系发行人雨刮器总成安徽研发、生产基地		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**195,575.15**	**171,942.41**
	净资产	**82,766.79**	**63,505.32**
	营业收入	**116,201.97**	**196,878.61**
	净利润	**9,155.70**	**11,678.46**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

3、胜华波汽车电器（滁州）有限公司

单位：万元

公司名称	胜华波汽车电器（滁州）有限公司		
成立时间	2018 年 6 月 22 日		
注册资本	5,000.00		
实收资本	5,000.00		
注册地址和主要生产经营地	安徽省滁州市苏滁现代产业园清流东路 2888 号		
股权结构	上海胜华波持股 100%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事座椅电机、车身智能电机等产品的研发、生产和销售；系发行人座椅电机、车身智能电机安徽研发、生产基地		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**229,491.94**	**255,389.03**
	净资产	**178,473.34**	**191,065.99**
	营业收入	**122,590.57**	**233,543.14**

	净利润	**17,402.58**	**53,042.83**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

……

附件七、非重要子公司、参股公司及分支机构简要情况

截至报告期末，除上海胜华波、胜华波滁州和安徽胜华波 3 家重要子公司外，发行人其他非重要子公司共计 20 家、**分支机构 3 家**，无参股公司，具体情况如下：

一、非重要子公司

（一）与关联方共同设立的子公司

1、安徽胜华波恒泰汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	安徽胜华波恒泰汽车配件有限公司		
成立时间	2025 年 12 月 4 日		
注册资本	**3,000.00**		
实收资本	**3,000.00**		
注册地址和主要生产经营地	安徽省滁州市中新苏滁高新技术产业开发区大王街道福州路 86 号 2#厂房		
股权结构及简要历史沿革	安徽胜华波持股 60.00%、滁州恒泰持股 40.00%；该企业系发行人与关联方共同投资设立的企业，**2026 年 4 月**，该企业**注册资本由 1,000.00 万元增资至 3,000.00 万元，各股东同比例增资，增资后该企业股权结构无变化**		
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件销售；紧固件制造；紧固件销售；摩托车零配件制造；摩托车及零配件零售；五金产品制造；五金产品零售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电机制造；机械设备销售；磁性材料生产；磁性材料销售；复印和胶印设备制造；复印和胶印设备销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事轴类产品、五金配件等零部件的生产和销售；**发行人配套零部件制造主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**4,633.56**	3,857.51
	净资产	**3,391.30**	987.70
	营业收入	**3,046.80**	0.00
	净利润	**403.60**	-12.30

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2、安徽胜华波三林汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	安徽胜华波三林汽车配件有限公司		
成立时间	2025 年 12 月 4 日		
注册资本	**3,000.00**		
实收资本	**3,000.00**		
注册地址和主要生产经营地	安徽省滁州市中新苏滁高新技术产业开发区大王街道福州路 86 号		
股权结构及简要历史沿革	安徽胜华波持股 60.00%、滁州三林持股 40.00%；该企业系发行人与关联方共同投资设立的企业，**2026 年 4 月**，该企业**注册资本由 1,000.00 万元增资至 3,000.00 万元，各股东同比例增资，增资后该企业股权结构无变化**		
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；轴承、齿轮和传动部件销售；轴承、齿轮和传动部件制造；橡胶制品制造；橡胶制品销售；弹簧制造；弹簧销售；五金产品制造；五金产品零售；木制容器制造；木制容器销售；模具制造；模具销售；纸制品制造；纸制品销售；紧固件销售；紧固件制造；通用零部件制造；摩托车零配件制造；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；汽车零部件研发；汽车零配件批发；摩托车及零配件批发；物业管理；非居住房地产租赁；居民日常生活服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事轴类产品、五金配件等零部件的生产和销售；**发行人配套零部件制造主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**4,017.96**	2,740.02
	净资产	**3,339.02**	993.64
	营业收入	**2,377.75**	0.00
	净利润	**345.39**	-6.36

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

3、浙江胜华波康惠汽车零部件有限公司

单位：万元

公司名称	浙江胜华波康惠汽车零部件有限公司
成立时间	2025 年 11 月 26 日
注册资本	1,000.00
实收资本	**1,000.00**
注册地址和主要生产经营地	浙江省温州市平阳县万全镇轻工生产基地综合园 A-27-1 地块（浙江博晶汽车零部件有限公司内）
股权结构及简要历史沿革	发行人持股 60.00%、浙江博晶持股 40.00%；该企业系发行人与关联方共同投资设立的企业，自设立以来至报告期末，该企业未发生工商变更
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发（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）		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事五金配件等零部件的生产和销售；**发行人配套零部件制造主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**1,817.94**	1,363.30
	净资产	**1,134.49**	359.82
	营业收入	**1,063.39**	0.00
	净利润	**134.67**	-0.18

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

4、江苏胜维克换向器有限公司

单位：万元

公司名称	江苏胜维克换向器有限公司		
成立时间	2025 年 12 月 22 日		
注册资本	1,000.00		
实收资本	**1,000.00**		
注册地址和主要生产经营地	江苏省宿迁市泗洪县泗洪经济开发区紫金山路东侧、长江西路北侧 3 幢		
股权结构及简要历史沿革	发行人持股 60.00%、江苏维克斯持股 40.00%；该企业系发行人与关联方共同投资设立的企业，自设立以来至报告期末，该企业未发生工商变更		
经营范围	一般项目：电机制造；电动机制造；有色金属压延加工；金属材料销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；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）		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事换向器、五金配件等零部件的生产和销售；**发行人配套零部件制造主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**1,048.07**	732.92
	净资产	**945.14**	0.00
	营业收入	**305.89**	0.00
	净利润	**-54.86**	0.00

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

5、温州市胜华波安信包装有限公司

单位：万元

公司名称	**温州市胜华波安信包装有限公司**
成立时间	**2026 年 4 月 30 日**
注册资本	**800.00**

实收资本	180.00		
注册地址和主要生产经营地	浙江省温州市瑞安市塘下镇瑞安市国际汽摩配产业园（浙江胜华波电器股份有限公司内第四幢第一层）		
股权结构及简要历史沿革	发行人持股 60.00%、瑞安市恩信包装有限公司持股 40.00%；该企业系发行人与关联方共同投资设立的企业，自设立以来至报告期末，该企业未发生工商变更		
经营范围	一般项目：塑料包装箱及容器制造；木制容器制造；木制容器销售；纸和纸板容器制造；金属包装容器及材料制造（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）。许可项目：包装装潢印刷品印刷（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）。		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事公司产品的包装；发行人配套产品包装主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	509.48	-
	净资产	187.59	-
	营业收入	280.23	-
	净利润	7.59	-

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

（二）其他子公司

1、温州胜华波汽车电器有限公司

单位：万元

公司名称	温州胜华波汽车电器有限公司		
成立时间	2020 年 1 月 13 日		
注册资本	4,000.00		
实收资本	4,000.00		
注册地址和主要生产经营地	浙江省温州市温州经济技术开发区滨海五道 355 号 2 号楼、3 号楼		
股权结构	发行人持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事玻璃升降器等产品的研发、生产和销售；发行人玻璃升降器研发、生产基地		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	7,627.89	7,776.99
	净资产	5,201.29	5,008.28
	营业收入	4,571.34	9,296.60
	净利润	191.76	287.68

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2、瑞安市安博汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	瑞安市安博汽车配件有限公司		
成立时间	2022 年 12 月 13 日		
注册资本	3,000.00		
实收资本	3,000.00		
注册地址和主要生产经营地	浙江省温州市瑞安市上望街道匠心路 999 号第一幢楼第一层；浙江省瑞安市上望街道匠心路 999 号		
股权结构	发行人持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事五金配件等零部件的生产和销售；发行人配套零部件制造主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	17,014.46	15,887.51
	净资产	4,080.17	3,694.57
	营业收入	17,851.70	32,255.52
	净利润	385.60	30.04

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

3、SHENGHUABO INTERNATIONAL PTE. LTD.

单位：万元

公司名称	SHENGHUABO INTERNATIONAL PTE. LTD.		
成立时间	2024 年 1 月 31 日		
已发行股数	700.00 万股		
注册地址和主要生产经营地	987 SERANGOON ROAD SINGAPORE(328147)		
股权结构	发行人持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	境外投资公司，无实际经营业务；作为发行人境外投资主体，持有胜华波马来西亚 100%股权		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	26,583.73	27,395.21
	净资产	26,553.88	27,395.21
	营业收入	303.96	300.12
	净利润	156.64	-178.33

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

4、浙江特博汽车电器股份有限公司

单位：万元

公司名称	浙江特博汽车电器股份有限公司

成立时间	2019 年 6 月 6 日		
注册资本	10,000.00		
实收资本	10,000.00		
注册地址和主要生产经营地	**浙江省瑞安市上望街道匠心路 999 号**		
股权结构	发行人持股 70.00%、五洲汽车商贸集团有限公司持股 30.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事汽车冷却风扇系统及组件的研发、生产和销售；**发行人汽车冷却风扇研发、生产基地**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**23,491.82**	**25,235.46**
	净资产	**-8,176.52**	**-7,152.49**
	营业收入	**2,090.49**	**6,164.13**
	净利润	**-1,024.03**	**-3,084.09**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

5、美利威瑟（温州）工业科技有限责任公司

单位：万元

公司名称	美利威瑟（温州）工业科技有限责任公司		
入股时间	2025 年 3 月 18 日成立，发行人于 2025 年 9 月 4 日入股		
注册资本	113.6364		
实收资本	69.64		
注册地址和主要生产经营地	**浙江省温州市鹿城区七都街道七都片区北单元 03-B-53 地块文化中心青鹿空间 301 室**		
股权结构	发行人持股 56.00%、先验之夜（温州）工业科技有限公司持股 24.00%、美利威瑟（金华）科技发展有限责任公司持股 20.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事无人机等低空产业技术的研发；**发行人产业前沿技术研发主体**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**199.88**	**239.14**
	净资产	**195.58**	**237.82**
	营业收入	**0.00**	**0.00**
	净利润	**-42.23**	**-24.46**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

6、江苏派力恩新材料科技有限公司

单位：万元

公司名称	江苏派力恩新材料科技有限公司

成立时间	2022 年 1 月 12 日		
注册资本	5,000.00		
实收资本	5,000.00		
注册地址和主要生产经营地	宿迁市泗洪县泗洪经济开发区长江西路 29 号-1		
股权结构	上海胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事改性塑料、注塑件等零部件的生产和销售；发行人配套原材料、零部件制造主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	23,490.92	23,970.30
	净资产	9,903.86	9,098.93
	营业收入	16,809.42	36,631.13
	净利润	805.40	3,264.95

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

7、SHB USA, INC.

单位：万元

公司名称	SHB USA, INC.		
成立时间	2022 年 5 月 16 日		
已发行股数	5.00 万股		
注册地址和主要生产经营地	27600 Northwestern Highway, -Suite 210 Southfield, MI 48034；27600 Northwestern Highway, -Suite 210 Southfield, MI 48034		
股权结构	上海胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事境外市场销售、技术支持及售后服务支持；发行人境外销售及售后服务中心		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	129.11	218.39
	净资产	-73.51	9.81
	营业收入	797.32	1,450.63
	净利润	-87.45	-21.66

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

8、胜华波汽车零部件（上海）有限公司

单位：万元

公司名称	胜华波汽车零部件（上海）有限公司
成立时间	2024 年 10 月 31 日
注册资本	500.00

实收资本	500.00		
注册地址和主要生产经营地	上海市嘉定区安亭镇墨玉路 185 号 1 层 J10436 室		
股权结构	上海胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事座椅电机、车身智能电机等产品的出口；发行人配套出口贸易主体		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	25,717.45	11,928.31
	净资产	-812.39	-22.78
	营业收入	16,478.48	16,304.12
	净利润	-789.61	-522.78

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

9、广州胜华波汽车电器有限公司

单位：万元

公司名称	广州胜华波汽车电器有限公司		
成立时间	2025 年 9 月 3 日		
注册资本	8,000.00		
实收资本	-		
注册地址和主要生产经营地	广州市南沙区东涌镇庆沙路 96 号首层 B 区 101 房-04		
股权结构	上海胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事雨刮器总成、座椅电机等产品的研发、生产和销售；发行人募投项目实施主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	8.77	-
	净资产	8.77	-
	营业收入	0.00	-
	净利润	-0.23	-

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

10、杭州胜华波汽车电器有限公司

单位：万元

公司名称	杭州胜华波汽车电器有限公司
成立时间	2026 年 3 月 23 日
注册资本	8,000.00
实收资本	10.00

注册地址和主要生产经营地	**浙江省杭州市余杭区良渚街道平高创业城 5 幢 694 室**		
股权结构	**上海胜华波持股 100.00%**		
主营业务及在发行人业务板块中定位	**主要从事座椅电机、车身智能电机等产品的研发、生产和销售；发行人募投项目实施主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**10.00**	**-**
	净资产	**9.98**	**-**
	营业收入	**0.00**	**-**
	净利润	**-0.02**	**-**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

11、上海胜华波智能设备有限公司

单位：万元

公司名称	上海胜华波智能设备有限公司		
成立时间	2024 年 9 月 14 日		
注册资本	625.00		
实收资本	562.50		
注册地址和主要生产经营地	**上海市嘉定区安亭镇百安公路 898 号 8 幢 1 层 A 区**		
股权结构	上海胜华波持股 80.00%、苏州朗沃思企业咨询管理有限公司持股 20.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事自动化生产设备的生产和销售；**发行人自动化产线制造主体**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**7,253.81**	**4,227.44**
	净资产	**993.97**	**767.99**
	营业收入	**4,776.04**	**8,243.52**
	净利润	**225.97**	**205.49**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

12、滁州博大精工汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	滁州博大精工汽车配件有限公司
成立时间	2013 年 3 月 18 日
注册资本	2,000.00
实收资本	2,000.00

注册地址和主要生产经营地	**安徽省滁州市苏滁现代产业园清流东路 3001 号**		
股权结构	安徽胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事压铸件、注塑件、冲制件等零部件的生产；**发行人配套零部件制造主体之一**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**12,802.51**	**14,783.21**
	净资产	**3,007.29**	**3,844.20**
	营业收入	**16,700.78**	**29,779.92**
	净利润	**-891.13**	**117.86**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

13、SHB MALAYSIA AUTOMOTIVE APPLIANCE SDN. BHD.

单位：万元

公司名称	SHB MALAYSIA AUTOMOTIVE APPLIANCE SDN. BHD.		
成立时间	2024 年 3 月 27 日		
已发行股数	1,977.36 万股		
注册地址和主要生产经营地	**V03-10-23A, SUNWAY VELOCITY DESIGNER OFFICE LINGKARAN SV, SUNWAY VELOCITY, JALAN COCHRANE 55100 KUALA LUMPUR W.P. KUALA LUMPUR MALAYSIA**		
股权结构	SHENGHUABO INTERNATIONAL PTE. LTD.持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机等产品的生产和销售；**发行人境外生产基地**		
主要财务数据	**项目**	**2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月**	**2025 年 12 月 31 日/2025 年度**
	总资产	**56,034.47**	**42,317.30**
	净资产	**27,945.20**	**30,361.45**
	营业收入	**10,925.15**	**16,859.02**
	净利润	**-695.39**	**-715.70**

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

14、滁州胜华波汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	滁州胜华波汽车配件有限公司
成立时间	2025 年 7 月 18 日
注册资本	3,000.00
实收资本	3,000.00
注册地址和主要生产经营地	**安徽省滁州市中新苏滁高新技术产业开发区大王街道清流东路 2888 号 2 号厂房**

股权结构	胜华波滁州持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事注塑件、冲压件等零部件的生产和销售；发行人配套零部件制造主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	20,249.56	14,606.34
	净资产	5,658.47	4,014.16
	营业收入	27,766.40	19,516.86
	净利润	1,578.14	1,014.16

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

15、杭州胜华波汽车配件有限公司

单位：万元

公司名称	杭州胜华波汽车配件有限公司		
成立时间	2026 年 4 月 1 日		
注册资本	2,000.00		
实收资本	-		
注册地址和主要生产经营地	浙江省杭州市余杭区良渚街道平高创业城 5 幢 541 室		
股权结构	杭州胜华波持股 100.00%		
主营业务及在发行人业务板块中定位	主要从事压铸件、注塑件、冲制件等零部件的生产；发行人配套零部件制造主体之一		
主要财务数据	项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度
	总资产	-	-
	净资产	-	-
	营业收入	-	-
	净利润	-	-

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

……

三、分支机构

1、上海胜华波汽车电器有限公司深圳分公司

单位：万元

公司名称	上海胜华波汽车电器有限公司深圳分公司
成立时间	2023 年 1 月 3 日
注册地址和主要生产经营地	深圳市宝安区新桥街道沙企社区中心路 18 号高盛大厦 A308

公司名称	上海胜华波汽车电器有限公司深圳分公司		
主营业务及在发行人业务板块中定位	座椅电机、车身智能电机等产品的研发；承担上海胜华波的部分研发职能		
主要财务数据	项目	2026年6月30日/2026年1-6月	2025年12月31日/2025年度
	总资产	125.41	112.92
	净资产	-678.58	-532.47
	营业收入	88.82	228.67
	净利润	-146.10	-189.28

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

2、胜华波汽车电器（滁州）有限公司上海分公司

单位：万元

公司名称	胜华波汽车电器（滁州）有限公司上海分公司		
成立时间	2025年4月8日		
注册地址和主要生产经营地	上海市嘉定区安亭镇墨玉路185号1幢8层806室		
主营业务及在发行人业务板块中定位	座椅电机、车身智能电机等产品的研发；承担胜华波滁州的部分研发职能		
主要财务数据	项目	2026年6月30日/2026年1-6月	2025年12月31日/2025年度
	总资产	29.05	15.77
	净资产	-1,367.27	-655.18
	营业收入	0.00	0.00
	净利润	-712.08	-655.18

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

3、浙江特博汽车电器股份有限公司上海分公司

单位：万元

公司名称	浙江特博汽车电器股份有限公司上海分公司		
成立时间	2020年11月4日		
注册地址和主要生产经营地	上海市嘉定区安亭镇嘉松北路6988号1幢1层108室J1637		
主营业务及在发行人业务板块中定位	汽车冷却风扇系统及组件的研发；承担浙江特博的部分研发职能		
主要财务数据	项目	2026年6月30日/2026年1-6月	2025年12月31日/2025年度
	总资产	9.98	13.02
	净资产	-1,495.53	-1,325.42
	营业收入	0.00	0.00

公司名称	浙江特博汽车电器股份有限公司上海分公司		
	净利润	-26.01	-75.29

注：上述财务数据业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。”

二、发行人说明

（一）发行人及各子公司的市场定位，无实际经营业务或尚未开展运营的主体的未来规划，拟作为本次募投项目实施主体的子公司的人员、资产等的筹建进展情况

1、发行人及各子公司的市场定位

公司致力于成为全球领先的汽车智能电机领域综合方案提供商，主要从事雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机等汽车零部件的研发、生产和销售。公司各子公司的市场定位详见本题回复之“一/（一）请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》要求，全面披露分公司、子公司及参股公司”相关内容。

2、无实际经营业务或尚未开展运营的主体的未来规划，拟作为本次募投项目实施主体的子公司的人员、资产等的筹建进展情况

首次申报时公司无实际经营业务或尚未开展运营的主体包括胜华波国际、广州胜华波、胜华波义乌、胜华波塑件和胜华波钣金，其中胜华波义乌、胜华波塑件和胜华波钣金系公司原义乌募投项目实施主体。鉴于杭州毗邻发行人及相关子公司，有利于业务协同，且当地汽车产业集聚效应突出，公司进行发展战略调整，将义乌募投项目调整至杭州实施，新设子公司杭州胜华波、杭州胜华波汽配作为杭州募投项目实施主体，并于 2026 年 6 月完成义乌相关主体的注销。截至本回复出具日，胜华波国际、广州胜华波、杭州胜华波和杭州胜华波汽配的未来规划如下：

公司名称	未来规划
胜华波国际	系发行人境外投资主体，未来继续持有胜华波马来西亚 100%股权。
广州胜华波	系“胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目”实施主体，拟新增产能雨刮器总成 180 万套和座椅电机 1,200 万台，将填补华南地区产能空白，就近配套大湾区客户。

公司名称	未来规划
杭州胜华波	系“杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目”实施主体，拟新增座椅电机产能 3,650 万台，就近配套杭甬周边地区客户。
杭州胜华波汽配	

上述公司拟作为本次募投项目实施主体的子公司为广州胜华波、杭州胜华波和杭州胜华波汽配，截至本回复出具日，相关主体的人员、资产等筹建进展情况如下：

公司名称	筹建进展情况
广州胜华波	已于 2026 年 10 月完成办公及生产场地租赁合同签署，用于过渡期生产
杭州胜华波	已于 2026 年 9 月完成办公及生产场地租赁合同签署，用于过渡期生产
杭州胜华波汽配	

综上，截至本回复出具日，公司首次申报时无实际经营业务或尚未开展运营的部分主体已根据公司发展战略调整完成注销，其他主体发展规划明确，拟作为本次募投项目实施主体的子公司的人员、资产等筹建进展有序开展。

（二）募投项目产线设备、具体产品与发行人现有产线设备、具体产品是否具有差异；结合各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、产能利用率及产销率变化情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、投产所在地客户及配套情况等，分别说明各个扩建生产制造基地募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险

1、募投项目产线设备、具体产品与发行人现有产线设备、具体产品是否具有差异

本次募投项目中，各项目具体产品规划情况如下：

项目名称	项目规划主要产品	产品用途
杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	座椅电机	对外销售
浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	雨刮器总成	对外销售
胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	雨刮器总成、座椅电机	对外销售
胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目	车身智能电机、汽车电子等	对外销售
安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目	齿轮箱、臂座、支座等压铸件	内部配套
安徽胜华波汽车零部件智能装配项目	雨刮器总成	对外销售

由上表可知，本次募集资金投资项目规划的具体产品包括雨刮器总成、座椅

电机、车身智能电机及汽车电子等，均属于公司现有主营业务产品范畴。本次募投项目产线设备与公司现有产线设备对比情况如下：

产品类型	募投项目产线主要构成	现有产线主要构成
雨刮器总成、座椅电机、车身智能电机相关零部件	数控车床	数控车床
	注塑机	注塑机
	压力机	压力机
	压铸机	压铸机
	立式加工中心	立式加工中心
	高速冲床	高速冲床
雨刮器总成	雨刮电机装配线	雨刮电机装配线
	传动机构装配线	传动机构装配线
	刮臂装配线	刮臂装配线
	刮片装配线	刮片装配线
	电泳喷涂线	电泳喷涂线
	簧片折弯机	簧片折弯机
	雨刮电机电枢生产线	雨刮电机电枢生产线
	雨刮电机电刷支架生产线	雨刮电机电刷支架生产线
	雨刮电机机壳生产线	雨刮电机机壳生产线
座椅电机	座椅电机装配线	座椅电机装配线
	座椅电机端盖生产线	座椅电机端盖生产线
	座椅电机电枢生产线	座椅电机电枢生产线
	座椅电机电刷支架生产线	座椅电机电刷支架生产线
	座椅电机机壳生产线	座椅电机机壳生产线
车身智能电机	玻璃升降器电机装配线	玻璃升降器电机装配线
	天窗电机装配线	天窗电机装配线
	尾门电机装配线	尾门电机装配线
	方向盘调节电机装配线	方向盘调节电机装配线
	车身智能电机电枢生产线	车身智能电机电枢生产线
	车身智能电机电刷支架生产线	车身智能电机电刷支架生产线
	车身智能电机机壳生产线	车身智能电机机壳生产线
汽车电子	贴片线	-
	-	装配线

由上表可知，本次募投项目中雨刮器总成、座椅电机和车身智能电机相关项

目配置相应电机制造与装配等产线设备，上述产线设备类型与公司现有产线设备一致，不存在实质性差异；汽车电子相关项目配置贴片线等产线设备，目前公司相关产品主要涉及装配产线设备，本次募投项目在电路制造工序环节进行自主制造能力延展，系对公司现有产线的补充与延伸，有利于提升供应链垂直一体化水平，降低采购成本。

综上所述，本次募投项目产品均属于公司现有主营业务范畴，除汽车电子项目新增电路制造工序产线设备外，其余产线设备与公司现有产线设备类型一致，不存在重大差异。

2、结合各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况、产能利用率及产销率变化情况、实施主体的市场定位及当前产能情况、投产所在地客户及配套情况等，分别说明各个扩建生产制造基地募投项目的合理性和必要性，是否存在产能无法消化的风险

（1）各募投项目具体产品的市场供需及市场竞争情况

本次募投项目产品与公司现有主营业务一脉相承，并顺应行业智能化、电动化发展趋势，重点布局高静音、小体积、大扭矩的智能雨刮器总成、高性能座椅电机、车身智能电机及汽车电子产品，并配套建设研发中心开展无刷雨刮电机、48V 电机平台、电子模块功能安全等前沿技术研究，各产品的市场供需及市场竞争情况如下：

①募投项目具体产品的市场供需情况

A、雨刮器总成的市场供需情况

根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球雨刮器总成市场销量为 12,310 万套，预计到 2032 年将增长至 15,334 万套，年均复合增长率为 3.2%。同期，我国市场销量为 5,370 万套，预计 2032 年将达到 7,184 万套，年均复合增长率达 4.2%，增速高于全球水平，已成为推动全球市场增长最稳定的力量之一。

在总量稳定增长的同时，雨刮器总成正从传统机械式向智能化、集成化方向演进。新一代电子雨刮总成融合雨量感应、自动启停、间歇可调、电加热除霜等功能，并与车载摄像头及 ADAS 系统联动，实现自动视野清洁与驾驶辅助。电子雨刮凭借静音、精准控制及智能化集成优势，加速对传统机械雨刮的替代，推

动产品平均价值显著提升。与传统机械雨刮单价约 150 元/套相比，电子雨刮单价已升至约 280 元/套。未来行业增长将呈现“量价齐升”态势，为募集资金投资项目产能消化打开上升空间。

B、座椅电机的市场供需情况

汽车座椅电机通过座椅总成厂商与整车厂形成配套供应关系，其市场规模的核心驱动因素为整车产量与单车配置量。当前，全球汽车产销量的整体稳定提供了庞大的市场基础，而单车座椅电机配置数量的快速提升，正成为驱动行业增长的核心动力。

根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球汽车座椅电机市场规模为 29,013 万台，预计到 2032 年将增至 42,142 万台，年均复合增长率为 5.5%。同期，2025 年我国汽车座椅电机市场规模为 11,492 万台，预计到 2032 年将增长至 17,765 万台，年均复合增长率达 6.4%，增速领跑全球。座椅电机正经历从“销量驱动”向“价值驱动”的结构性转变，行业加速增长主要得益于新能源汽车普及和座椅功能智能化升级。一方面，新能源汽车的电动化、智能化属性使其电动座椅标配率与功能丰富度显著高于同级别燃油车，配置趋势从高端向经济车型下沉、从主驾向全座舱渗透，直接提升了单车电机搭载基数；另一方面，汽车座椅正从基础调节向集通风、加热、按摩、腰托、腿托于一体的“智能舒适模块”演进，每新增一项独立调节功能通常需增加至少一个驱动电机，使高端智能座椅的电机数量成倍增加，显著提升单椅价值。在新能源渗透率提升与消费升级双重作用下，座椅电机行业迎来明确的“量价齐升”增长周期，单车搭载电机数量从 2-4 个向 10 个以上跃升。

综上，当前汽车座椅电机行业的增长逻辑已转变为由“电动化、智能化”与“舒适性配置下沉”双重趋势驱动的结构性升级，拉动电机在数量、性能与系统协同层面的全面迭代。

C、车身智能电机的市场供需情况

车身智能电机是汽车上分布最广、应用最频繁的执行器之一，其单车搭载数量与汽车智能化、舒适化水平呈高度正相关。根据 QYResearch 数据，2025 年全球汽车微电机市场规模约为 1,159 亿元，预计到 2032 年将增长至 1,529 亿元，年

均复合增长率达 4.1%。汽车微电机行业的核心驱动力已从单纯的汽车销量拉动，转变为由“新四化”带来的结构性需求爆发：电动化催生了电动空调压缩机、电子水泵等全新品类；智能化与网联化带动了智能座舱（如玻璃升降器、天窗电机、方向盘调节电机等）的普及；轻量化与舒适化推动了电吸门、电动尾门等高阶配置渗透率提升。上述趋势共同为智能电机行业开辟了广阔的新增与升级市场。

②募投项目具体产品的市场竞争情况

本次募投项目产品主要为雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机，相关产品的市场竞争情况详见本回复之“4.关于行业”之“一/（二）/1、雨刮器总成行业、座椅电机行业、汽车智能电机行业的竞争格局”相关内容。

（2）产能利用率及产销率变化情况

报告期内，公司产能利用率及产销率变化情况如下：

项目		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
雨刮器总成	产能（万套）	1,090.00	2,080.00	1,650.00	1,360.00
	产量（万套）	1,037.00	2,053.66	1,601.73	1,294.27
	销量（万套）	1,027.48	1,900.98	1,520.71	1,253.90
	产能利用率	95.14%	98.73%	97.07%	95.17%
	产销率	99.08%	92.57%	94.94%	96.88%
座椅电机	产能（万台）	4,430.00	9,190.00	7,690.00	5,650.00
	产量（万台）	4,211.17	9,017.40	7,401.19	5,420.34
	销量（万台）	4,057.37	8,421.03	6,998.51	5,106.79
	产能利用率	95.06%	98.12%	96.24%	95.94%
	产销率	96.35%	93.39%	94.56%	94.22%
车身智能电机	产能（万台）	240.00	430.00	200.00	170.00
	产量（万台）	225.27	390.50	159.95	131.37
	销量（万台）	188.04	286.93	156.70	139.48
	产能利用率	93.86%	90.81%	79.97%	77.27%
	产销率	83.47%	73.48%	97.97%	106.18%

注：雨刮器总成由雨刮器电机、传动机构、刮臂和刮片等零部件组成，由于一套雨刮器总成产品仅包含一个雨刮器电机，因此雨刮器总成的产能、产量、销量按照关键部件雨刮器电机的产能、产量、销量进行统计分析。

由上表可知，2023 年度至 2025 年度公司雨刮器总成、座椅电机及车身智能

电机的产能年均复合增长率分别为 23.67%、27.54%和 59.04%，为订单交付提供了有效保障。在产能持续扩大的背景下，雨刮器总成和座椅电机的产能利用率仍逐年攀升，均保持在 95%以上的较高水平，产销率稳定在 90%以上；车身智能电机作为新增品类，产销量均保持快速增长，产能利用率亦逐年上升，2025 年度达到 90%以上。因此，公司现有产能已难以满足订单增长需求，产能瓶颈已成为制约公司进一步发展的关键因素，产能扩张具有现实紧迫性。

（3）实施主体的市场定位及当前产能情况

本次各募投项目实施主体的市场定位及当前产能情况如下：

单位：万套（台）

募投项目	实施主体	市场定位	募投项目主要产品	2025 年度产能	2025 年度产量	产能利用率
浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	发行人	母公司，同时系雨刮器总成研发、生产基地	雨刮器总成	497.00	531.39	106.92%
胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目	上海胜华波	发行人座椅电机、车身智能电机上海研发、生产基地	车身智能电机	230.00	220.08	95.69%
安徽胜华波汽车零部件智能装配项目	安徽胜华波	发行人雨刮器总成安徽研发、生产基地	雨刮器总成	1,485.00	1,437.07	96.77%
胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	广州胜华波	发行人雨刮器总成、座椅电机华南地区生产、研发基地	雨刮器总成、座椅电机	筹建中，尚无已建产能		
杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	杭州胜华波	发行人座椅电机杭州生产基地	座椅电机	筹建中，尚无已建产能		

注：安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目、研发中心升级建设项目不涉及新增产成品产能，未在表中单独列示。

由上表可知，本次募投项目实施主体中，发行人、上海胜华波和安徽胜华波 2025 年度对应产品的产能利用率均在 90%以上，具有进一步扩张产能的必要性和合理性。广州胜华波、杭州胜华波系本次募投项目新设主体，目前处于筹备阶段，尚无已建产能，项目建成后将有助于公司扩大产能覆盖区域，进一步提升行业竞争力。

（4）投产所在地客户及配套情况

本次各募投项目投产所在地客户及配套情况如下：

项目名称	建设地点	周边主要客户
杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	浙江省杭州市	吉利汽车、上汽集团、广汽集团、零跑、俱进集团等
浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	浙江省温州市	奇瑞汽车、吉利汽车、零跑等
胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	广东省广州市	比亚迪、广汽集团、上汽集团、东风集团、小鹏等
胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目	上海市	上汽集团、佛瑞亚、麦格纳、上海沿浦等
安徽胜华波汽车零部件智能装配项目	安徽省滁州市	奇瑞汽车、长城汽车、江淮汽车、蔚来等

注：安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目、研发中心升级建设项目不涉及新增产成品产能，未在表中单独列示。

经过长期发展，国内已形成长三角、西三角、华南、中部、东北部及环渤海六大汽车产业集群，本次募投项目规划产能主要分布于长三角、华南两大区域，一方面继续夯实公司在长三角的产能建设，另一方面填补公司华南地区产能空白，逐步构建全国化产能网络。公司已与募投项目所在地周边客户形成稳定合作关系，具有规模化产品配套需求，募投项目投产后可就近服务核心客户、缩短运输半径、降低物流成本，深化合作关系。

（5）各个扩建生产制造基地募投项目的合理性和必要性

①杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目

本项目实施主体为杭州胜华波，拟新增座椅电机产能 3,650 万台。根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球汽车座椅电机市场规模为 29,013 万台，预计到 2032 年将增至 42,142 万台，年均复合增长率为 5.5%。从产能利用率来看，2023 年度至 2025 年度公司座椅电机整体产能利用率由 95.94%攀升至 98.12%，已接近满负荷运转，现有产能体系难以承接增量订单。本项目建设系公司座椅电机产能向华东核心汽车产业集群区域的战略延伸。从客户配套来看，项目建设地位于杭州市，深度嵌入杭甬汽车产业集群，周边集聚吉利汽车、上汽集团、广汽集团、零跑等主机厂客户，通过本项目的实施，公司可实现对客户的就近配套，提高客户响应速度，进一步提升公司在华东地区的市场竞争力。

②浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目

本项目实施主体为发行人，拟配置前刮电机总成自动线、传动总成装配线、全自动电泳涂装线、全自动喷塑线及压铸、注塑、冲压等设备，新增雨刮器总成

产能 900 万套。根据 QYResearch 统计数据，2025 年全球雨刮器总成市场销量为 12,310 万套，预计到 2032 年将增长至 15,334 万套，年均复合增长率为 3.2%。从产能利用率来看，2025 年度发行人母公司单体雨刮器总成产能利用率已达 106.92%，亟需扩产满足新增订单需求。根据 QYResearch 数据，公司雨刮器总成销量已连续六年排名国内第一，公司深度锚定新能源与汽车“新四化”变革浪潮，重点布局高静音、小体积、大扭矩的智能雨刮器总成产品，持续优化公司雨刮器总成产品结构，提升产品附加值，增强在全球市场的竞争力。从客户配套来看，项目位于温州市瑞安市，系国内知名汽车零部件产业集聚区，产业链配套完善，周边主要客户包括奇瑞汽车、吉利汽车、零跑等，可充分利用当地成熟供应链体系降低原材料采购和物流成本，深化与浙江、福建等区域客户的合作，巩固公司的行业领先地位。

③胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目

本项目实施主体为广州胜华波，拟同步布局雨刮器总成与座椅电机生产线，分别新增产能雨刮器总成 180 万套和座椅电机 1,200 万台。大湾区是我国重要的汽车产业集群地，但公司尚未在华南地区建立制造基地，现有供应基地位于安徽、上海、浙江，运输半径较长、物流成本较高。本项目将填补公司华南地区产能空白，系公司实现全国化产能网络布局的关键一步。从客户配套来看，项目建设地位于广州市，周边集聚比亚迪、广汽集团、上汽集团、东风集团、小鹏等主机厂客户，项目建成后可实现就近配套，降低物流成本，并可依托广州港口出海优势扩大外销业务、推进全球化市场开拓。

④胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目

项目实施主体为上海胜华波，拟新增车身智能电机产能 1,520 万台、汽车电子产品产能 600 万件。根据 QYResearch 数据，2025 年全球汽车微电机市场规模约为 1,159 亿元，预计到 2032 年将增长至 1,529 亿元，年均复合增长率达 4.1%。从产能利用率来看，2025 年度上海胜华波车身智能电机产能利用率已达 95.69%，产销量均高速增长；同时，随着汽车智能化程度持续提升，PCBA 等电子件采购需求攀升，自主建设电子制造能力已成为保障供应链安全和降低采购成本的迫切需求。从客户配套来看，公司在上海市周边主要客户包括上汽集团、佛瑞亚、麦格纳、上海沿浦等，且上海具备人才集聚和科技创新资源优势，有利于支撑高端

研发和前沿技术攻关。本项目规划的天窗电机、尾门电机、管柱电机及胎压、雨量传感器等新产品系顺应智能化、舒适化趋势，依托公司成熟的智能电机平台化技术拓展，将为公司开辟新的利润增长点。

⑤安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目

本项目实施主体为安徽胜华波，位于安徽省滁州市，不涉及新增产成品产能。公司始终致力于垂直一体化发展战略，通过对压铸、冲压、注塑、装配等制造能力的建设，构建了从原材料制备到产成品装配的完整工艺链。压铸工艺主要用于制造电机配套齿轮箱及雨刮器总成的臂座和支座，目前公司该工艺环节产能已经饱和。本项目拟聚焦压铸工艺环节，购置熔炼炉、压铸机、CNC、抛丸机等设备，建设压铸生产线，突破压铸产能瓶颈，满足雨刮器用齿轮箱、支座、臂座等零部件的自制配套需求，进一步巩固公司垂直一体化供应链优势。

⑥安徽胜华波汽车零部件智能装配项目

本项目实施主体为安徽胜华波，拟引进冲制、注塑及装配生产线，新增雨刮器总成产能 600 万套。从产能利用率来看，2025 年度安徽胜华波雨刮器总成产能利用率已达 96.77%，达到饱和状态。本项目的实施一方面能够提高公司现有资源的利用效率，降低运营成本，并通过关联工艺制造的集中，提升管理效率，为公司长远发展奠定良好基础；另一方面，安徽已形成汽车零部件产业集群优势，周边集聚了奇瑞汽车、江淮汽车、长城汽车、蔚来等多家整车厂，有助于强化规模化生产优势，增强公司的盈利能力。

（6）是否存在产能无法消化的风险

公司本次募投项目产能无法消化的风险较低，具体原因如下：

①产能瓶颈凸显，扩产势在必行

2025 年度，公司主要产品雨刮器总成和座椅电机的产能利用率均达到 98%以上，已接近满负荷运转水平；车身智能电机的产能利用率亦上升至 90.81%，处于较高水平。公司现有产能已难以满足持续增长的订单需求，产能瓶颈已成为制约公司进一步发展的关键因素。本次募投项目新增产能系对公司现有产能缺口的合理补充，产能无法消化的风险较低。

②市场需求旺盛，增长空间充足

根据 QYResearch 统计数据，雨刮器总成全球市场销量预计由 2025 年的 12,310 万套增至 2032 年的 15,334 万套，座椅电机全球市场规模预计由 2025 年的 29,013 万台增至 2032 年的 42,142 万台，车身智能电机所属的全球汽车微电机市场规模预计由 2025 年的 1,159 亿元增至 2032 年的 1,529 亿元。随着汽车行业电动化、智能化、舒适化趋势加速，雨刮器总成向智能化、集成化演进，电子雨刮凭借静音、精准控制等优势加速替代机械雨刮，推动产品价值提升；座椅电机向通风、加热、按摩等智能舒适模块演进；车身智能电机向智能座舱的多样化场景渗透，单车搭载数量均成倍增加，为本次募投项目产能消化打开了充足的市场空间。

③龙头地位稳固，份额持续提升

根据 QYResearch 统计数据，公司雨刮器总成在国内市场的占有率由 2023 年度的 25.88%提升至 2025 年度的 33.07%，连续六年位列第一；汽车座椅电机在全球市场的占有率由 2023 年度的 21.18%提升至 2025 年度的 30.00%，连续五年位列第一。公司行业龙头地位稳固，市场份额持续提升，为新增产能的消化提供了有力保障。

④区域布局精准，就近配套客户

本次募投项目规划产能主要分布于长三角、华南两大汽车产业集群，各项目实施地选择与建设必要性有效衔接。其中，杭州项目系公司座椅电机产能向华东核心汽车产业集群延伸，可就近配套吉利汽车、上汽集团、零跑等客户；浙江项目旨在突破公司雨刮器产能瓶颈，落地瑞安汽车零部件产业集聚区，可就近服务奇瑞汽车、吉利汽车等客户；广州项目系填补公司华南地区产能空白、构建全国化产能布局，可对接比亚迪、广汽集团、上汽集团、东风集团、小鹏等客户，并依托广州港出海优势扩大外销；上海项目聚焦车身智能电机及汽车电子产品，围绕上汽集团、佛瑞亚、麦格纳、上海沿浦等客户，并依托上海人才与科技创新资源优势支撑前沿技术攻关；安徽装配项目可就近配套奇瑞汽车、长城汽车、江淮汽车、蔚来等客户。公司与上述客户已形成稳定合作关系，具有规模化配套需求，募投项目投产后可就近服务核心客户、缩短运输半径、降低物流成本。截至 2026

年 6 月 30 日，公司在手订单金额合计 20.77 亿元，在手订单充足，为产能消化提供了坚实基础。

综上所述，公司本次募投项目新增产能系基于现有产能趋于饱和、市场需求持续增长、行业地位稳固及就近配套客户集群等前提审慎规划，产能无法消化的风险较低。

（三）结合发行人在研项目、技术储备及拟进行提升的研发技术内容，说明研发中心升级建设项目确定的合理性、必要性

1、发行人在研项目、技术储备情况

目前，公司正在研发的项目主要覆盖雨刮器总成、座椅电机及车身智能电机等公司现有核心产品领域。

在雨刮器总成方面，重点针对制造一致性、高功率密度、大扭矩等领域对产品结构进行优化设计，是对公司现有技术的持续升级；同时，围绕汽车电动化趋势下的高压架构以及智能化趋势下的智能控制开发新产品，确保公司业务符合行业技术发展趋势。

在座椅电机方面，重点针对座舱的智能化发展衍生出的座椅电机使用新场景，进行新电机产品开发，包括座椅扶手、头枕、通风系统等配套电机产品，实现座椅的智能化和舒适化控制，满足驾乘人员需求；同时，针对静音、长寿命的使用需求，结合无刷化的电机发展趋势，开发配套无刷电机产品。

在车身智能电机方面，重点依托电机技术，在无刷冷却风扇等应用场景方面继续深化配套电机技术，提升产品性能，结合智能控制技术满足汽车舒适化、智能化及部件运作高效化需求。

截至报告期末，公司主要在研项目情况具体如下：

序号	项目名称	进展情况	拟达到的研发目标
1	后雨刮电机随轴跟转喷水结构技术	正在研发	通过设计兼容多型号的随轴转动喷水结构，在完善后雨刮器总成功能的同时有效控制生产成本；以统一方案替代重复研发，提升产品一致性与质量水平，增强技术平台竞争力，实现资源的高效利用。
2	大力矩四级电机研究	正在研发	针对复杂风窗玻璃设计带来的严苛工况，开发兼具小型化、轻量化、高防护等级、优异 EMC/NVH 性能的大扭矩高性能四级雨刮电机，

序号	项目名称	进展情况	拟达到的研发目标
			实现高功率密度下的低温升与超长耐久性，全面满足高端车型的应用需求。
3	高性能智能雨刮电机开发	正在研发	新一代高性能智能雨刮电机将致力于实现极致轻量化与紧凑化设计，提升功率密度与热管理效能；强化 IP67 级环境适应性及 EMC 抗干扰能力，优化 NVH 性能；集成智能控制单元，实现自适应刮刷及与 ADAS 系统联动等智能化功能。
4	一种车载用高强度扶手电机的研发与应用	正在研发	开发具有自主知识产权的汽车座椅扶手电机，覆盖调角、抬高、腿托等细分功能，满足中高端市场多元化、高品质的需求，构建完整的产品生态体系。
5	低噪音窗帘遮阳帘电机的研究与开发	正在研发	开发小尺寸、低噪音、低成本的车用窗帘/遮阳帘系统专用永磁电机，满足驾驶舱舒适性需求，进一步拓展产品线。
6	三相无刷低噪音电机的研究与开发	正在研发	开发用于汽车座椅通风的三相无刷电机，实现高效降温除湿与静音运行，较传统电机效率提升 15%-25%；支持无感 FOC 精准风控（无级调速、分区送风），设计寿命超过 1 万小时，具备 IP54 防护等级。
7	20×20 头枕调节电机的研究与开发	正在研发	开发可自动调节位置与角度的头枕电机，实现多档位精细调节与碰撞快速响应，提升颈部舒适性与安全性；支持智能控制与记忆功能，满足用户个性化需求，推动产品智能化升级。
8	新能源汽车前雨刮四极电机可靠性研究	正在研发	针对新能源车高负荷、高 NVH&EMC 要求，开展四极雨刮电机研究；优化极槽配合、磁场、蜗杆结构，选用高性能硅钢片，提升输出扭矩，降低振动噪音，改善电磁兼容，提升整机可靠性，形成可量产的电机方案，满足新能源车型使用工况。
9	无刷电机开发	正在研发	开发汽车雨刮无刷永磁电机，通过磁场优化设计、FOC 矢量控制、热管理、传感器集成等技术，实现电机高效率、低噪音、长寿命；集成雨量传感信号实现刮刷自适应调节，并预留与整车智能系统的通信接口；同步完成模块化、轻量化设计，攻克控制器、散热、材料关键技术，完成样件、工艺、产线开发验证。
10	喷水刮片开发	正在研发	开发集成喷水功能的汽车刮片，攻克流体水道、喷孔设计、密封可靠性、集成装配难点；优化水管布局、单向阀、连接结构，采用激光微孔加工扰流翼，实现喷水精准覆盖刮刷区域；实现胶条可独立更换，兼顾轻量化与空气动力学，完成性能、密封、装配工艺验证。
11	一种座椅调高电机高扭矩输出的结构设计与研究	正在研发	面向大重量座椅、零重力座椅需求，采用高性能铁氧体磁瓦 + 减速箱平面推力滚动轴承，把滑动摩擦改为滚动摩擦，提升电机输出扭矩，降低传动损耗；突破现有电机扭矩参数，完成结构、材料、工艺验证，满足座椅调高机构使用工况。
12	一种静音传动机构 HDM 的研发与应用	正在研发	针对汽车座椅水平驱动机构 NVH 痛点，优化蜗轮蜗杆、丝杆螺母传动副结构精度；选用高性能改性轴承材料与特种润滑油脂；优化装配铆压工艺，开发专用测试工装；降低传动噪声、振动，提升耐久性能，适配新能源汽车对座椅静谧性要求。
13	一种扁平化直流有刷马达的开发与应用	正在研发	适配长滑轨座椅狭小安装空间，开展扁平化有刷电机开发；借助 CAE 电磁仿真优化磁路、电枢槽形降低齿槽转矩；改良轴承与铆压工艺、电枢高精度动平衡，控制电机整体高度，改善 NVH，保障双电机同步驱动精度，实现产品可量产。
14	一种满足功能安全与网络安全的智能雨刷控制器	正在研发	对标 ISO26262 功能安全、ISO21434 网络安全标准，搭建功能-网络安全协同开发流程；研发硬件冗余、故障诊断、跛行回家、加密通信、安全 OTA 等软硬件防护机制；开发满足 ASIL-A、CAL-1 等级的智能雨刮控制器，适配智能网联、自动驾驶车型雨刮系统。
15	快速复位马达的可行性研究	正在研发	响应零重力座椅法规对碰撞后座椅快速复位的安全要求，开发座椅快速复位马达；采用高扭矩密度电机与低惯量传动结构，配合自适

序号	项目名称	进展情况	拟达到的研发目标
	与开发		应控制策略与多传感器信号校验，实现座椅大角度快速复位，复位时间控制在秒级以内；具备故障保护与冗余校验设计，按功能安全开发流程开展设计验证，完成样机试制与测试验证。
16	新能源汽车前雨刮 48V 两极电机可行性研究	正在研发	开展新能源 48V 系统雨刮两极电机研发，优化绕线参数，实现高电压低电流，提升电机效率、降低线束成本；完成性能、耐久、环境适应性、整车电气兼容性测试，评估 48V 雨刮电机技术可行性，输出可落地的设计与工艺方案。
17	80W 雨刮电机防护性能提升	正在研发	优化雨刮电机多层密封结构，改进密封圈、轴封、防水透气膜，平衡电机腔体内外压差，将防护等级提升至 IP67；开展模块化设计，优化气密性下线检测工艺，提升电机耐水汽、耐腐蚀能力，提高整机寿命可靠性。
18	一种集成霍尔的开发与运用	正在研发	研发集成式霍尔传感器电机方案，替代传统分立元器件；芯片集成稳压、放大、滤波、温度补偿电路，实现小体积、省线束、支持开短路诊断；提升电机抗静电、抗 EMC 干扰能力，简化装配，降低 BOM 与制造成本，完成仿真、样件与可靠性验证。

2、拟进行提升的研发技术内容

本次募投项目以公司核心技术体系为基础，围绕电机平台化技术持续深化，推动核心产品向高性能、智能化方向升级，并向更多汽车应用场景拓展；同时，依托公司在电机控制领域形成的技术积累，向电子控制模块及传感器产品延伸，形成“电机+电子控制+传感器”协同发展的产品体系。具体内容如下：

序号	项目名称	研发内容
1	机械电机轻量化开发	承接现有机械雨刮电机的轻量化探索，系统开展薄壁化结构设计、高牌号硅钢及轻质材料应用、绕组与轴系工艺优化等平台化研究，并结合 CAE 仿真验证空心轴、铝合金换向器等深度优化方案，形成覆盖电磁、结构、NVH 的多目标优化设计方法，实现机械雨刮电机整机减重，在保证机械强度、耐久性与功能稳定性的前提下提升能效，助力整车降低能耗与碳排放。
2	无刷雨刮电机	以雨刮无刷电机的先期研究与样件验证为基础，围绕电子换向与控制算法开展工程化深化开发：实现转子位置高精度检测（±0.1 °以内）与 FOC 精准控制，完善磁场优化、散热设计与轻量化方案；建立无刷雨刮电机的可靠性验证与量产工艺体系，消除碳刷磨损与电火花，显著降低运行噪音与电磁干扰，较传统有刷电机实现技术代际跨越，推动无刷技术在雨刮系统的产业化落地。
3	48V 电机平台开发	开发 48V 无刷电机及系统化平台，采用永磁同步/无刷直流方案实现高功率输出、显著降低线路损耗，较传统机械电机减重约 12%；结合雨量传感与智能算法实现刮刷速度动态调节，支持自动驾驶摄像头清洁等功能集成；建立 48V 平台的电气安全、电磁兼容与热管理设计规范，为下一代智能汽车提供高可靠性解决方案。
4	电子模块开发	沿续智能雨刷控制器在研项目的技术路线，按照功能安全（ISO 26262）与网络安全（ISO 21434）标准推进体系化深化开发：建立车载智能控制系统安全开发流程与方法学，从系统、硬件、软件各层级开展安全要素分解与全生命周期设计验证，完善冗余设计、故障诊断、加密通信与安全升级等防护机制，提升系统可靠性与抗攻击能力，并将开发实践沉淀为企业标准，支撑后续各类高安全等级智能控制产品开发。
5	乘用车胎压	开发符合 TPMS 标准配置要求的高性能乘用车胎压传感器，实现轮胎气压精准

序号	项目名称	研发内容
	传感器开发	测量（误差±0.05bar 以内）与温度实时监测（误差±2℃以内），具备自定位与低功耗特性，满足美国 FMVSS138 及中国 GB26149-2017 等法规要求，提升企业在汽车电子领域的竞争力。
6	汽车阳光雨量传感器自研	开发高性能汽车阳光雨量传感器，实现光照强度与降雨量的精准测量，采用高精度信号调理电路、自适应光照补偿算法及疏水自清洁设计，具备高灵敏度、高稳定性与抗干扰能力，通过 LIN 总线与车载 ECU 高效通信，性能对标国际同类产品，打破进口依赖，支撑自动大灯、自动雨刮等智能化功能。
7	L 型天窗电机开发	承继既有天窗电机的设计经验，开发新能源汽车及高端车型专用的天窗直驱遮阳帘减速电机：采用 L 型紧凑结构与两级蜗轮蜗杆减速机构，结合 POM 齿轮材料应用与降噪设计，优化内部空间布局，实现遮阳帘平稳运行与高精度位置控制，适配无天窗框架的新型车顶系统。
8	出风口电机开发	开发以小型爪式步进电机为核心的电动出风口执行器：采用蜗轮蜗杆与直齿组合传动及闭环反馈控制，实现风向、风量多维度精准调节；结合触控、语音、手势识别等交互方式与多场景联动控制逻辑（自动扫风、分区送风等），简化机械结构、提升操控精度，推动座舱环境控制智能化升级。

3、研发中心升级建设项目确定的合理性、必要性

研发中心升级建设项目是公司现有技术基础的自然延伸与深化，同时也是公司研发战略的系统升级与前瞻布局，项目确定的合理性、必要性如下：

在技术层面，公司将由传统的功能满足型研发，向以性能优化和平台化开发为核心的方向转型，通过构建模块化、标准化的汽车智能电机平台，提升核心零部件的复用率与通用性，缩短新产品开发周期，降低研发风险与成本。

在产品层面，公司将由单一的电机零部件供应，向系统化、智能化的集成解决方案升级。例如，从提供单独的雨刮器总成，拓展至融合雨量感知、自动控制、故障诊断等功能的智能雨刮系统；从提供座椅调节电机，拓展至支持记忆、通风、按摩等功能的智能座椅驱动系统，实现产品价值的延伸与提升。

在合规与安全层面，公司将由满足行业基本准入标准，向满足功能安全（ISO 26262）、预期功能安全（SOTIF）、网络安全（ISO 21434）等更高等级的国际安全标准迈进，通过建立更严格的设计、测试与验证体系，确保产品在自动驾驶及智能座舱场景下的高可靠性与安全性，从而增强公司的核心竞争力和市场准入壁垒。

通过上述三维度的系统升级，研发中心升级建设项目将有力支撑公司从“零部件供应商”向“智能驱动系统解决方案提供商”延伸，为未来可持续发展奠定坚实基础。

综上，公司在研项目、技术储备能够对拟进行提升的研发技术提供有力支撑，研发中心升级建设项目具有合理性和必要性。

（四）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

公司综合考虑货币资金、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，以 2026 年 6 月 30 日的财务状况进行测算，未来三年公司的资金缺口为 614,519.90 万元，高于本次募集资金规模。本次募集资金规模具有必要性和合理性，具体情况如下：

单位：万元

科目	计算公式	金额
货币资金余额	（1）	35,572.31
其中：使用受限货币资金	（2）	1,998.82
交易性金融资产	（3）	230.59
可自由支配现金	（4）=（1）-（2）+（3）	33,804.08
未来三年经营活动现金流量净额	（5）	239,568.14
最低现金保有量	（6）	220,539.89
未来三年新增最低现金保有量	（7）	148,114.80
未来三年新增营运资金需求	（8）	203,517.50
本次募投项目未来三年支出	（9）	260,000.00
未来三年偿还带息债务	（10）	55,719.94
预计总体资金需求合计	（11）=（6）+（7）+（8）+（9）+（10）	887,892.13
总体资金缺口	**（12）=（11）-（（4）+（5））**	**614,519.90**

1、可自由支配现金

截至 2026 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 35,572.31 万元，其中受限货币资金余额为 1,998.82 万元，包括承兑保证金、保函保证金及存放在境外且资金汇回受到限制的款项，公司可自由支配的货币资金为 33,804.08 万元。

2、未来三年经营活动产生的现金流量净额

2025 年度与 2026 年 1-6 月，公司营业收入分别为 656,675.75 万元和 338,947.02 万元，2025 年 1-6 月营业收入占 2025 年全年营业收入的比例为 43.49%，

假设 2026 年度该占比不变，测算得出 2026 年全年营业收入增长率为 18.68%。假设未来三年营业收入复合增长率保持不变，且公司主营业务结构、信用政策及结算模式保持稳定，当年度经营活动产生的现金流量净额/当年度营业收入比值与 2025 年度相当，测算未来三年经营活动产生的现金流量净额，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度（E）	2027 年度（E）	2028 年度（E）
营业收入	656,675.75	779,342.77	924,924.00	1,097,699.81
经营活动产生的现金流量净额	56,125.28	66,633.81	79,081.00	93,853.33
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	8.55%	8.55%	8.55%	8.55%
预计经营活动产生的现金流量净额合计数				**239,568.14**

注：上表中 2026 年度至 2028 年度的营业收入预测数据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。

3、最低现金保有量

最低现金保有量是公司为维持日常营运所需要的最低货币资金，货币资金周转次数主要受现金周转期影响，根据公司 2025 年度财务数据测算，公司的最低现金保有量为 220,539.89 万元，具体情况如下：

单位：万元

科目	计算公式	金额/天数
最低现金保有量	（1）=（2）/（3）	220,539.89
2025 年度付现成本总额	（2）=（4）+（5）-（6）	524,929.14
2025 年度营业成本	（4）	483,832.85
2025 年度期间费用	（5）	56,072.05
2025 年度非付现成本总额	（6）	14,975.77
货币资金周转次数（次）	（3）=365/（7）	2.38
现金周转期（天）	（7）=（8）+（9）-（10）	153.35
存货周转期（天）	（8）	95.27
应收款项周转期（天）	（9）	162.10
应付款项周转期（天）	（10）	104.02

注：①期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用以及财务费用；②非付现成本总额包含固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销和使用权资产摊销；③存货周转期=365×平均存货账面余额/营业成本；④应收款项包括应收账款、应收票据、预付款项、合同资产，周转期=365×应收款项平均账面余额/营业收入；⑤应付款项包括应付账款、应付票据、

合同负债、预收款项，周转期=365×应付款项平均账面余额/营业成本。

4、未来三年新增最低现金保有量

前述公司最低现金保有量需求为基于 2025 年末的财务数据测算值，公司最低现金保有量与公司经营规模高度正相关，预测期营业收入规模基于前述假设增长率为 18.68%，在此基础上设定公司最低现金保有量增长需求与营业收入的增长速度一致，预计公司 2028 年末最低现金保有量为 368,654.70 万元，扣除截至 2025 年末最低现金保有量金额 220,539.89 万元，则公司未来三年新增最低现金保有量金额为 148,114.80 万元。

5、未来三年新增营运资金需求

本次测算选取应收票据、应收账款、应收款项融资、预付款项和存货作为经营性流动资产测算指标，选取应付票据、应付账款、预收款项、合同负债作为经营性流动负债测算指标。在公司主营业务、经营模式及各项资产负债周转情况长期稳定，未来不发生较大变化的假设前提下，预计公司未来三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，占比采用 2023 年度至 2025 年度的平均数，测算出未来三年公司新增营运资金需求金额为 203,517.50 万元。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	占营业收入比例	2026 年度（E）	2027 年度（E）	2028 年度（E）
营业收入	-	779,342.77	924,924.00	1,097,699.81
应收票据	1.12%	8,728.64	10,359.15	12,294.24
应收账款	43.57%	339,559.65	402,989.39	478,267.81
应收款项融资	3.43%	26,731.46	31,724.89	37,651.10
预付款项	1.02%	7,949.30	9,434.22	11,196.54
存货	20.28%	158,050.71	187,574.59	222,613.52
经营性流动资产（1）	**69.42%**	**541,019.75**	**642,082.24**	**762,023.21**
应付票据	2.06%	16,054.46	19,053.43	22,612.62
应付账款	21.26%	165,688.27	196,638.84	233,370.98
预收款项	0.05%	389.67	462.46	548.85
合同负债	0.55%	4,286.39	5,087.08	6,037.35
经营性流动负债（2）	**23.92%**	**186,418.79**	**221,241.82**	**262,569.79**
营运资金需求（1）-（2）	**45.50%**	**354,600.96**	**420,840.42**	**499,453.41**

项目	占营业收入比例	2026 年度（E）	2027 年度（E）	2028 年度（E）
当年新增营运资金需求	-	58,665.04	66,239.46	78,612.99
未来三年合计新增营运资金需求				**203,517.50**

注：上表中 2026 年度至 2028 年度的营业收入预测数据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。

6、本次募投项目未来三年支出

公司本次募集资金扣除发行费用后，将投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资概算总额	拟使用募集资金投入金额
1	杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	68,685.46	68,685.46
2	浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	62,278.52	62,278.52
3	胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	48,852.80	48,852.80
4	胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目	26,371.00	26,371.00
5	安徽胜华波汽车零部件智能制造建设项目	21,165.00	21,165.00
6	安徽胜华波汽车零部件智能装配项目	21,000.00	21,000.00
7	上海研发中心升级建设项目	11,647.22	11,647.22
合计		**260,000.00**	**260,000.00**

7、未来三年偿还有息债务

截至 2026 年 6 月 30 日，公司借款金额及未来三年需偿还的借款金额如下：

单位：万元

项目	未来三年需偿还金额
短期借款	40,229.09
长期借款	15,490.85
合计	**55,719.94**

8、银行授信情况

截至 2026 年 6 月 30 日，公司获得银行授信额度为 201,700.00 万元。

综上所述，考虑公司货币资金、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，预计未来三年面临的资金缺口金额约为 614,519.90 万元，现有资金无法满足未来业务发展需求。公司本次拟募集资金总额为 260,000.00 万元，能够有效缓解资金压力，为募投项目建

设和业务稳步发展提供重要的资金保障，本次融资具有必要性。

（五）就未取得土地使用权的募投项目，分别说明其取得募投项目用地的具体安排、进展情况，是否符合土地政策、城市规划，是否存在实质性障碍及募投项目用地无法落实的风险，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施及对募投项目实施的影响等

1、就未取得土地使用权的募投项目，分别说明其取得募投项目用地的具体安排、进展情况

截至本回复出具日，首次申报时公司未取得土地使用权的募投项目的具体安排、进展情况如下：

募投项目	具体安排及进展情况
胜华波智能科技装备研发及生产制造基地一期项目	已完成土地招拍挂程序取得募投项目所需用地使用权，并于 2026 年 8 月 10 日取得“沪（2026）嘉字不动产权第 030798 号”《不动产权证书》。
杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	1、预计于 2026 年第四季度完成土地挂牌，公司后续将通过招拍挂方式取得土地使用权； 2、根据杭州良渚新城管理委员会于 2026 年 7 月出具的《关于良渚新城东单元 YH030801-04 地块土地出让的情况说明》，“杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目地块正在履行土地使用审批等流程，目前正处于征地报批阶段，预计可于 2026 年四季度完成土地挂牌，目前不存在影响该地块使用权公开挂牌出让的实质性障碍”。
浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	1、预计于 2026 年 12 月完成土地挂牌，公司后续将通过招拍挂方式取得土地使用权； 2、根据塘下镇人民政府和瑞安市人民政府于 2026 年 4 月 16 日、4 月 17 日分别出具的《证明》，“胜华波依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性，该项目不存在用地无法落实的风险”。
胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	1、募投项目所在地主管部门正在积极推进土地流程，公司后续将通过招拍挂方式取得土地使用权； 2、根据广州南沙经济技术开发区投资促进局于 2026 年 10 月出具的《关于胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目的说明》，“关于项目用地事宜，项目落地及具体产业用地供应需依照南沙区产业用地相关程序和规则办理，目前该意向地块手续办理正常推进中。在依法依规及职责范围内，我局正积极协助企业对接符合条件的产业空间资源，做好项目落地工作。如企业意向地块因规划调整、净地条件、供应计划等客观原因无法按原定方案推进，我局在职责范围内协助企业对接其他符合条件的产业载体资源，以降低对项目实施进度的影响”。

综上，截至本回复出具日，公司尚未取得土地使用权的募投项目用地手续均稳步推进。

2、是否符合土地政策、城市规划

（1）不属于土地管理相关法律法规所限制及/或禁止用地的项目

根据募投项目《可行性研究报告》及项目备案、环评及审批文件，并经查询《自然资源要素支撑产业高质量发展指导目录（2024 年本）》《产业结构调整指导目录（2024 年本）》等土地相关法律法规，公司本次募投项目均不属于前述土地管理相关法律法规所限制或禁止用地的项目。

（2）符合项目所在地土地政策和城市规划

截至本回复出具日，公司尚未取得土地使用权的募投项目符合项目所在地土地政策和城市规划，具体情况如下：

募投项目	所在地土地和城市规划符合情况
杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目	①根据《杭州市人民政府关于大城北地区国土空间规划及拱墅区上塘单元（GS11）等 6 个单元详细规划的批复》（杭政函[2024]38 号）及《余杭区良渚东单元（YH03）》，“‘杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目’募投项目实施地为工业用地，符合该区域控规的相关要求”； ②根据杭州良渚新城管理委员会于 2026 年 7 月 7 日出具的《关于良渚新城东单元 YH030801-04 地块土地出让的情况说明》，“该项目建设内容符合该地块土地性质，该地块位于允许建设区范围内，符合国家产业政策、土地政策和杭州市余杭区的总体规划要求”。
浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目	①根据《瑞安市国际汽摩配产业基地（东区）控制性详细规划修改》，“‘浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目’募投项目实施地为工业用地，符合该区域控规的相关要求”； ②根据瑞安市自然资源和规划局就浙江胜华波智能轻量化汽车雨刮器总成建设项目出具的“用字第 3303812025XS0228538 号”《建设项目用地预审与选址意见》，“该项目在城镇开发边界内，属国土空间规划确定的城市和村庄、集镇建设用地范围内的建设项目用地，根据《自然资源部关于积极做好用地用海要素保障的通知》（自然资发[2023]89 号），无需办理用地预审。根据《瑞安市东工业园单元控制性详细规划修改》（瑞政发[2025]33 号）、《城市居住区规划设计标准》（GB 50180-2018）版、《瑞安市城市规划建设管理技术规定》（2022 版）文件，经研究，同意项目选址”。
胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目	①根据《广州市南沙区国土空间总体规划（2021—2035 年）》，“胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目”募投项目实施地“广州市南沙区大岗镇大岗先进智造园区”为工业用地，符合该区域控规的相关要求； ②根据广州南沙经济技术开发区投资促进局于 2026 年 10 月出具的《关于胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目的说明》，“经核实，该项目属于汽车零部件及新能源汽车产业链领域，符合相关地块土地性质，相关地块位于允许建设区范围内，符合国家产业政策、土地政策，符合南沙区产业发展导向”。

综上，公司上述募投项目用地符合所在地土地政策和城市规划。

3、是否存在实质性障碍及募投项目用地无法落实的风险，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施及对募投项目实施的影响等

截至本回复出具日，公司尚未取得土地使用权的募投项目用地的取得不存在实质性障碍，募投项目用地无法落实的风险较小，具体情况详见本题回复之“二/（五）/1、就未取得土地使用权的募投项目，分别说明其取得募投项目用地的具体安排、进展情况”相关内容。

虽然相关募投项目用地尚未取得，但公司均已完成募投项目的备案、环评手续，未来项目用地挂牌时，公司具备明确竞买意向与较强的落地实施动力，通过法定程序取得该等土地使用权具有合理可行性，不存在实质性障碍。

同时，对于尚未取得土地使用权证书的“杭州车身系统智能驱动部件产研一体化一期项目”及“胜华波广州车身系统智能驱动部件产研一体化建设项目”，公司已安排租赁办公及生产场地用于过渡期生产：其中杭州项目已于 2026 年 9 月完成租赁合同签署；广州项目已于 2026 年 10 月完成租赁合同签署。

此外，公司已对募投项目用地出具专项承诺：“发行人将保持与相关主管部门的积极沟通，及时了解用地手续进展，并积极主动配合办理相关手续。发行人将在依法合规的基础上，全力配合完成本次募投项目用地的招拍挂程序及国有建设用地使用权出让合同签署、土地出让金及相关税费的支付、国有土地使用权证书及相关手续的办理等工作，确保及时取得本次募投项目用地，保证本次募投项目顺利实施。同时，若因客观原因导致本次募投项目用地无法取得，发行人将考察实施地点周围地块，届时发行人将尽快选取附近其他可用地块，避免对募投项目的实施产生重大不利影响。”

综上，公司募投项目用地的取得不存在实质性障碍，无法落实的风险较小，公司已制定因客观原因导致无法取得募投项目用地的替代方案，不会对募投项目的实施造成实质性影响。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人及各子公司的营业执照、公司章程、工商登记资料、财务报表等，了解发行人各子公司的定位及经营情况；

2、访谈发行人管理层，了解首次申报时无实际经营业务或尚未开展运营主体的未来规划，广州、杭州募投项目实施主体的筹建进展以及募投项目实施主体的市场定位情况；

3、查阅发行人现有产线的设备清单、本次募投项目的可行性研究报告，核查产线设备是否存在差异；

4、查阅公开市场资料及 QYResearch 等第三方行业研究机构出具的研究报告，了解募投产品市场供需及竞争格局情况；

5、获取发行人报告期内主要产品的产能、产量、销量数据，复核产能利用率及产销率的计算过程；

6、获取发行人在手订单明细，了解截至报告期末在手订单金额及募投项目所在地的客户配套情况；

7、查阅发行人专利证书、在研项目资料，了解发行人的技术储备及在研项目情况；

8、查阅发行人的《审计报告》，分析发行人主要财务数据和财务指标；

9、查阅发行人募投项目的可行性分析报告、借款合同及授信合同、企业信用报告等资料，结合发行人货币资金、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、未来资金需求等情况，复核发行人总体资金缺口测算过程，分析本次发行募集资金的合理性和必要性；

10、查阅发行人募投项目的项目备案文件、环评批复、供地投资协议或合作协议、不动产权证书以及募投项目所在地政府主管部门出具的证明等资料，核查募投项目用地的取得安排及进展情况；

11、查阅募投项目所在地土地政策、城市规划，政府主管部门出具的证明以及发行人就募投项目用地出具的专项承诺等资料，分析发行人尚未取得土地使用权的募投项目是否符合土地政策、城市规划，募投项目用地的取得是否存在实质性障碍，以及如无法取得募投项目用地发行人拟采取的替代措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号—招股说明书》的相关要求全面披露分公司、子公司及参股公司；

2、截至本回复出具日，发行人及各子公司的市场定位清晰；无实际经营业务或尚未开展运营主体的未来规划合理；发行人首次申报时无实际经营业务或尚未开展运营的部分主体已根据发行人发展战略调整完成注销，其他主体发展规划明确；拟作为本次募投项目实施主体的子公司的人员、资产等筹建进展有序开展；

3、本次募投项目产线设备、具体产品与发行人现有产线设备、具体产品不存在重大差异；各募投项目具体产品的市场需求保持增长，市场竞争格局整体稳定，报告期内发行人主要产品产能利用率及产销率均处于高位，募投项目实施主体的市场定位清晰且当前产能利用率接近饱和，投产所在地可就近配套发行人核心客户，各个扩建生产制造基地募投项目具有合理性和必要性，产能无法消化的风险较低；

4、发行人在研项目、技术储备能够对拟进行提升的研发技术提供有力支撑，研发中心升级建设项目具有合理性和必要性；

5、发行人本次募资规模系综合考虑货币资金、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及未来资金需求等因素审慎测算确定，发行人本次融资具有必要性；

6、截至本回复出具日，发行人尚未取得土地使用权的募投项目用地手续均稳步推进，符合所在地土地政策及城市规划要求，募投项目用地的取得不存在实质性障碍，无法落实的风险较小；发行人已制定因客观原因导致无法取得募投项目用地的替代方案，不会对募投项目的实施造成实质性影响。

附：保荐机构总体意见

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

（以下无正文）

（本页无正文，为浙江胜华波电器股份有限公司《关于浙江胜华波电器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》之盖章页）

浙江胜华波电器股份有限公司

2026年10月30日

发行人董事长声明

本人作为浙江胜华波电器股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读浙江胜华波电器股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认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。”

发行人董事长：

王上胜

浙江胜华波电器股份有限公司

2026年10月30日

（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于浙江胜华波电器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》之签字盖章页）

保荐代表人：

薛 阳　　蔡贤德

国泰海通证券股份有限公司

2026年10月30日

保荐人法定代表人（董事长）声明

本人已认真阅读浙江胜华波电器股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人（董事长）：

朱 健

国泰海通证券股份有限公司

2021 年 10 月 30 日

（本页无正文，为天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于浙江胜华波电器股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之会计师签章页，我们仅对审核问询函中需要会计师进行核查的事项发表核查意见。）

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州 中国注册会计师：

二〇二六年十月三十日

（本页无正文，为浙江天册律师事务所《关于浙江胜华波电器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》之签字盖章页，我们仅对审核问询函中需要律师进行核查的事项发表核查意见）

律师事务所负责人：

章靖忠

经办律师：

孔 瑾　　章 杰

侯讷敏　　来凯奇

浙江天册律师事务所

2026年10月30日