

证券简称：浙江仙通

证券代码：603239



关于浙江仙通橡塑股份有限公司  
向特定对象发行股票  
申请文件的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路358号大成国际大厦20楼2004室）

二〇二六年六月

## 上海证券交易所：

贵所于 2026 年 5 月 14 日出具的《关于浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2026〕140 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江仙通橡塑股份有限公司（以下简称“浙江仙通”、“发行人”或“公司”）与申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”或“保荐人”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、浙江天册律师事务所（下称“发行人律师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中所使用的术语、名称、缩略语与《募集说明书》中的含义相同。

本回复中涉及公司的 2023 年度的财务数据业经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2024 年度、2025 年度的财务数据业经申报会计师审计。

为方便阅读，本回复采用以下字体：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复、中介机构核查意见	宋体

本回复中部分合计数与各明细数之和的尾数差异系四舍五入所致。

## 目 录

问题 1.....	3
问题 2.....	91

问题 1. 根据申报材料，1)本次拟向包括公司控股股东台州五城在内的不超过 35 名特定对象发行股票，募集资金总额不超过 105,000.00 万元，用于“汽车无边框密封条智能制造项目”（以下简称无框封条制造项目）、“研发中心升级建设项目”（以下简称研发中心项目）以及补充流动资金。2)无框封条制造项目建设达产后，预计实现年均营业收入 98,706.58 万元，年均净利润 12,061.87 万元，税后内部收益率 14.50%，税后静态投资回收期 7.41 年；研发中心项目将建设研发厂房，购置先进研发设备、建设研发专用产线等，未作效益测算。

请发行人说明：（1）结合控股股东及其他主要股东本次发行前后持股变化情况，说明本次发行是否会影响公司控制权稳定，并说明控股股东本次认购资金来源、股份锁定期限等是否符合相关规则要求；（2）结合行业现状及发展趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局等，说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性，并说明是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易；（3）结合无边框密封条产品在报告期内的经营情况、收入规模，无框封条制造项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及性能、应用领域、产线及设备工艺、下游客户等方面的区别与联系，相关项目研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展等，说明该募投项目与主营业务的协同性，募集资金是否投向主业；结合公司现有研发厂房、设备及产线的使用情况、现有及拟招聘研发人员数量、未来研发方向及目前研发进度，说明公司实施研发中心项目的必要性及与主营业务的协同性；（4）结合市场需求、发行人客户储备及在手订单、项目定点、现有及在建拟建产能、产能利用率、其他产线改造可行性、同行业可比公司情况等，说明无框封条制造项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排，是否存在产能无法消化的风险；（5）结合无框封条制造项目产品效益测算过程，价格、成本费用、产销情况等参数选取依据，报告期内公司同类项目或产品的实际效益等，说明本次效益测算是否审慎、合理；（6）说明本次募投项目建筑工程、设备等具体内容及测算依据，新增数量是否与新增产能匹配，相关单价与已投产项目及同行业公司可比项目是否存在明显差异；公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源，是否拟使用募集资金进行置换，结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。请保荐机构及发行人律师根据《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条对问题（1）进行核查并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条对问题（5）（6）进行核查并发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人说明

（一）结合控股股东及其他主要股东本次发行前后持股变化情况等，说明本次发行是否会影响公司控制权稳定，并说明控股股东本次认购资金来源、股份锁定期限等是否符合相关规则要求

#### 1、本次发行不会影响公司控制权稳定

本次发行后台州五城仍为第一大股东，与其他主要股东持股比例差距明显；其他主要股东均已出具不谋求控制权承诺，且控股股东可控制董事会半数以上席位，能保持控制权稳定，具体分析如下：

（1）发行后台州五城仍为第一大股东，持股相较其他主要股东差距明显，且其他主要股东均已出具不谋求公司控制权的承诺，台州五城在股东会享有表决权优势

本次发行前，台州五城持股比例为 29.69%，为公司的控股股东；其他主要股东李起富、金桂云、邵学军持股比例分别为 21.24%、7.11%、3.74%。为维护公司控制权稳定，保障台州五城对公司的控制地位，李起富、金桂云、邵学军于 2022 年 10 月 26 日，共同出具不谋求控制权承诺、不形成一致行动承诺，明确承诺不以任何方式谋求公司控制权。上述承诺为无期限承诺，覆盖其持有公司股份的全部期间，李起富、金桂云、邵学军在持股期间不得实施争夺公司控制权的相关行为。

根据台州五城与发行人签署的《附生效条件的股份认购合同》约定，台州五城承诺其认购本次发行股份的数量不超过本次实际发行股份数量的 30%，且本次发行完成后其持有公司股份比例不低于 24.62%。

李起富现任公司副董事长，金桂云现任公司非独立董事兼总经理，邵学军现任公司副总经理，上述三人系公司的董事或高级管理人员，但不属于公司控股股

东、实际控制人或其控制的关联人。根据《上市公司证券发行注册管理办法》<sup>1</sup>和《证券发行与承销管理办法》<sup>2</sup>的规定，上述三人不属于董事会决议可提前确定的发行对象范围，且本次发行提前确定的发行对象仅有控股股东台州五城。此外，上述三人作为公司的董事或高级管理人员，不得参与竞价认购。因此，上述三人无法参与本次发行。

根据本次发行预案，本次向特定对象发行股票数量不超过本次发行前公司总股本的 30%，下表将分别基于本次发行股份数量占发行前公司总股本 30%、25%、20%和 15%四种情形，结合台州五城认购股份的相关约定开展模拟测算。经测算，本次发行完成后，台州五城仍为公司第一大股东，且与其他主要股东的持股比例差距较大，具体情况如下：

---

<sup>1</sup> 《上市公司证券发行注册管理办法》第五十七条 向特定对象发行股票的定价基准日为发行期首日。上市公司应当以不低于发行底价的价格发行股票。上市公司董事会决议提前确定全部发行对象，且发行对象属于下列情形之一的，定价基准日可以为关于本次发行股票的董事会决议公告日、股东大会决议公告日或者发行期首日：（一）上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；（二）通过认购本次发行的股票取得上市公司实际控制权的投资者；（三）董事会拟引入的境内外战略投资者。

第五十八条 向特定对象发行股票发行对象属于本办法第五十七条第二款规定以外的情形的，上市公司应当以竞价方式确定发行价格和发行对象。董事会决议确定部分发行对象的，确定的发行对象不得参与竞价，且应当接受竞价结果，并明确在通过竞价方式未能产生发行价格的情况下，是否继续参与认购、价格确定原则及认购数量。

<sup>2</sup> 《证券发行与承销管理办法》第三十九条 上市公司向特定对象发行证券采用竞价方式的，认购邀请书内容、认购邀请书发送对象范围、发行价格及发行对象的确定原则等应当符合中国证监会及证券交易所相关规定，上市公司和主承销商的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其控制或者施加重大影响的关联方不得参与竞价。

单位：股

情形 1：发行股份为发行前总股本的 30%								
股东名称	发行前持股数量	发行前持股比例	发行后持股情况					
			台州五城按照本次发行数量的 30% 认购			台州五城按照本次发行完成后持股比例不低于 24.62%		
			持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距	持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距
台州五城	80,363,400	29.69%	104,728,200	29.76%	/	86,646,644	24.62%	/
李起富	57,510,000	21.24%	57,510,000	16.34%	13.42%	57,510,000	16.34%	8.28%
金桂云	19,237,500	7.11%	19,237,500	5.47%	24.29%	19,237,500	5.47%	19.15%
邵学军	10,125,000	3.74%	10,125,000	2.88%	26.88%	10,125,000	2.88%	21.74%
情形 1 发行后总股本			351,936,000					
情形 2：发行股份为发行前总股本的 25%								
股东名称	发行前持股数量	发行前持股比例	发行后持股情况					
			台州五城按照本次发行数量的 30% 认购			台州五城按照本次发行完成后持股比例不低于 24.62%		
			持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距	持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距
台州五城	80,363,400	29.69%	100,667,400	29.75%	/	83,314,080	24.62%	/
李起富	57,510,000	21.24%	57,510,000	16.99%	12.75%	57,510,000	16.99%	7.63%
金桂云	19,237,500	7.11%	19,237,500	5.68%	24.06%	19,237,500	5.68%	18.94%
邵学军	10,125,000	3.74%	10,125,000	2.99%	26.76%	10,125,000	2.99%	21.63%
情形 2 发行后总股本			338,400,000					
情形 3：发行股份为发行前总股本的 20%								

股东名称	发行前持股数量	发行前持股比例	发行后持股情况					
			台州五城按照本次发行数量的 30% 认购			台州五城按照本次发行完成后持股比例不低于 24.62%		
			持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距	持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距
台州五城	80,363,400	29.69%	96,606,600	29.74%	/	大于 80,363,400	大于 24.74%	/
李起富	57,510,000	21.24%	57,510,000	17.70%	12.03%	57,510,000	17.70%	大于 7.03%
金桂云	19,237,500	7.11%	19,237,500	5.92%	23.82%	19,237,500	5.92%	大于 18.82%
邵学军	10,125,000	3.74%	10,125,000	3.12%	26.62%	10,125,000	3.12%	大于 21.62%
情形 3 发行后总股本			324,864,000					
情形 4: 发行股份为发行前总股本的 15%								
股东名称	发行前持股数量	发行前持股比例	发行后持股情况					
			台州五城按照本次发行数量的 30% 认购			台州五城按照本次发行完成后持股比例不低于 24.62%		
			持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距	持股数量	持股比例	与台州五城持股比例差距
台州五城	80,363,400	29.69%	92,545,800	29.73%	/	大于 80,363,400	大于 25.81%	/
李起富	57,510,000	21.24%	57,510,000	18.47%	11.25%	57,510,000	18.47%	大于 7.34%
金桂云	19,237,500	7.11%	19,237,500	6.18%	23.55%	19,237,500	6.18%	大于 19.63%
邵学军	10,125,000	3.74%	10,125,000	3.25%	26.47%	10,125,000	3.25%	大于 22.56%
情形 4 发行后总股本			311,328,000					

本次发行完成后，台州五城仍保持第一大股东地位且和其他主要股东有明显持股比例差距，其他主要股东均出具了不谋求控制权承诺，台州五城仍在股东大会上享有表决权优势。

## **(2) 控股股东决定公司董事会半数以上人选**

自 2022 年实控人变更以来，公司董事会治理结构持续优化，始终保持国资主导地位。截至本回复出具日，发行人董事会由 9 人组成（其中非独立董事 6 名、独立董事 3 名），台州五城提名了 3 名非独立董事及 2 名独立董事，台州五城可以控制公司董事会半数以上人选。

综上所述，本次发行完成后，台州五城仍维持公司第一大股东地位，其持股比例与其他主要股东存在显著差距；其他主要股东均已出具不谋求公司控制权的相关承诺，同时控股股东能够控制公司董事会半数以上席位，公司控制权可以保持稳定。

## **2、控股股东本次认购资金来源、股份锁定期限等符合相关规则要求**

控股股东本次认购资金来源系自有资金，且针对认购资金来源和股份锁定期限出具了相应承诺，符合相关规则，具体如下所述。

### **(1) 认购资金来源符合规则要求**

经查阅台州五城出具的财务报表和补充承诺函，对台州五城法定代表人进行访谈，控股股东参与本次发行的认购资金来源为台州五城自有资金，其中包括可支配的货币资金、浙江仙通的分红款以及台州五城股东未实缴的注册资本，资金来源合法合规，具体详见如下：

台州五城认购资金来源	金额（亿元）
2026 年 4 月底台州五城可支配的货币资金	0.57
2026 年 6 月将收到分红款	0.24
2026 年 4 月底股东未实缴的注册资本	3.38
<b>合计</b>	<b>4.19</b>

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额为 10.50 亿元。依据台州五城与发行人签署的相关认购约定，台州五城认购本次发行股份的资金上限为 3.15 亿元；结合前述核查情况，台州五城未来可动用自有资金规模约 4.19 亿元，可足额覆盖其本次认购所需资金上限，认购资金具备充足保障。

控股股东已就本次认购的资金来源出具了承诺函，具体内容如下：

《关于参与浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票之专项承诺函》：“1.本公司承诺，本次认购上市公司向特定对象发行股份的资金来源为本公司合法自有资金，资金来源真实、合法、合规。2.本公司承诺，本次认购资金不存在直接或间接来源于上市公司及其控股子公司、关联方的情形，亦不存在通过上市公司向本公司提供借款、担保、财务资助或其他利益输送方式取得认购资金的情形。3.本公司承诺，不存在任何以对外募集、代持、信托、结构化安排或其他变相方式规避监管要求的情形。4.本公司不存在直接或通过利益相关方向其他认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。”

《台州五城产业发展有限公司补充承诺函》：“由于本公司尚有超过3亿元的注册资本未实缴。经与本公司股东沟通，本次认购浙江仙通所发行的新股资金来源为本公司自有资金，其中包括截至目前本公司可支配的货币资金、浙江仙通的分红款以及本公司股东即将缴纳的出资款。”

## **(2) 股份锁定期限符合规则要求**

根据中国证监会《上市公司证券发行注册管理办法》第五十七条及第五十九条的规定：“向特定对象发行的对象属于上市公司的控股股东、实际控制人或者其控制的关联人的，其认购的股份自发行结束之日起十八个月内不得转让。”

针对认购本次发行的股份，控股股东已出具承诺函，具体如下：

《关于参与浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票之专项承诺函》：“1.本公司承诺，本公司在本次向特定对象发行中所认购的上市公司股份，自本次向特定对象发行结束之日起18个月内不转让，但法律、法规及中国证券监督管理委员会、上海证券交易所另有规定的除外。2.如本次向特定对象发行完成后，上市公司因送股、资本公积转增股本等原因导致本公司持有的股份数量增加的，新增股份亦将遵守前述锁定期安排。3.在上述锁定期届满后，本公司将严格按照届时有有效的法律、法规及规范性文件以及上海证券交易所的相关规则减持股份。”

《台州五城产业发展有限公司补充承诺函》：“1.自本次发行定价基准日前六个月至本次发行完成后六个月内，本公司将不以任何方式减持所持有的发行人股份（包括但不限于本次发行前已持有的股份及本次认购的新增股份）。如违反前述承诺而发生减持的，由此所得收益将全部归发行人所有。2.若本次发行后，本公司的持股比例较发行前提升，则本公司承诺：本公司在本次向特定对象

发行前所持有的上市公司股份，自本次向特定对象发行结束之日起 18 个月内不转让，但法律、法规及中国证券监督管理委员会、上海证券交易所另有规定的除外。3.在上述锁定期届满后，本公司将严格按照届时有效的法律、法规及规范性文件以及上海证券交易所的相关规则减持股份。”

综上所述，控股股东承诺的本次认购股份锁定期为 18 个月；若发行后控股股东的持股比例上升，则其承诺发行前持有发行人的所有股份自本次向特定对象发行结束之日起 18 个月内不转让。控股股东关于股份锁定期限符合《上市公司证券发行注册管理办法》、《上市公司收购管理办法》等相关法律法规及上海证券交易所规则的明确要求。

## **（二）结合行业现状及发展趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局等，说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性，并说明是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易**

### **1、结合行业现状及发展趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局等，说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性**

近年来，全球及中国汽车密封条市场规模稳健增长，在新能源汽车快速发展的驱动下，密封条行业正加速向无边框、高性能、集成化方向升级。我国新能源汽车销量的快速增长及渗透率的持续提升，为无边框密封条带来持续增长的市场需求。由于新能源汽车对防水、隔音、轻量化和长期可靠性的要求更高，推动密封条向无边框、一体化等高端设计演进，作为无框车门的关键核心部件，无边框密封条属于密封条产品中的“高端化、集成化”代表产品，其技术门槛和价值量显著高于传统密封条，已成为汽车零部件领域极具发展潜力的高增长细分赛道。无边框密封条具有开发难度大、模具投入高、验证周期长等特点，技术壁垒极高，过去由少数外资及合资密封条厂商主导。近年来，随着新能源汽车企业对降本与供应链自主可控要求的提升，无边框密封条国产化替代进程加速推进，以公司为代表的本土企业通过技术攻关实现突破，成功打破外资厂商垄断格局。目前能够实现无边框密封条量产的企业仍属少数，公司领跑国产阵营，成为行业格局重塑的重要力量。公司作为国内首批无边框密封条产品量产内资企业，现有产能已趋于饱和，产能瓶颈制约新客户承接与新项目落地。为填补产能缺口、满足主流车企预留产能要求并把握国产替代战略机遇，本次募投项目扩产升级具有必要性和

紧迫性。主要说明如下：

### **(1) 行业现状及发展趋势、下游需求**

#### **1) 全球及中国汽车密封条市场规模稳健增长**

全球汽车密封条市场保持稳步增长态势。根据 Research and Markets 发布的研究报告，全球汽车橡胶密封条市场预计从 2025 年的 84.00 亿美元增长至 2032 年的 107.40 亿美元，年复合增长率为 3.6%；其中，电动汽车用橡胶密封条市场是增速最快的细分领域，预计从 2025 年的 13.2 亿美元增长至 2032 年的 32.3 亿美元，年复合增长率达 13.7%。

中国市场方面，根据前瞻产业研究院数据，2024 年中国汽车密封条需求量为 13.13 亿米，同比增长 5.26%；2024 年中国汽车密封条行业市场规模约为 181.96 亿元。随着中国汽车产量的持续提升，将进一步带动汽车密封条需求量的增长，预计到 2029 年中国汽车密封条需求量将达到 15.22 亿米，2025-2029 年中国汽车密封条行业需求量年复合增长率为 6.05%。未来，在汽车密封条需求量保持增长、无边框密封条车型渗透率快速增长等利好因素带动下，中国汽车密封条行业市场规模将继续保持良好的增长趋势，预计到 2029 年，中国汽车密封条行业市场规模将达到 210.94 亿元。

#### **2) 新能源汽车驱动密封条向无边框、高性能、集成化方向升级**

新能源汽车的普及显著提升了对高性能密封条的需求，由于电动车对防水、隔音和轻量化的要求更高，推动密封条向无边框、一体化等高端设计演进，以提升车辆密封性和美观度。

无边框密封条是汽车密封条行业中技术含量高、附加值大的细分产品，主要应用于无边框车门系统的车门玻璃密封。相比传统密封条，无边框密封条需同时承担车窗密封与车门密封的双重功能，对设计能力、模具开发精度及挤出、喷涂工艺要求极高，属于密封条产品中的“高端化、集成化”代表产品。作为无框车门的关键核心部件，无边框密封条不仅要满足传统汽车密封、防水、隔音、防尘的基础功能，更需适配新能源汽车轻量化、低噪音、节能环保以及长期可靠性的严苛要求，其技术门槛和价值量显著高于传统密封条，成为汽车配件领域的高增长细分赛道。集成化方面，密封条正从单纯的物理密封部件向功能集成型密封系统演进，全球主要制造商正研发多层弹性体混合材料、混合型材及集成嵌入式传

传感器等创新解决方案，实现密封性能监测等附加功能。同时，通过共挤复合工艺实现密封与装饰功能一体化，可减少整车装配工序、迎合整车企业降本增效的管理需求。

### 3) 国产替代进程加速，内资龙头替代机遇显现

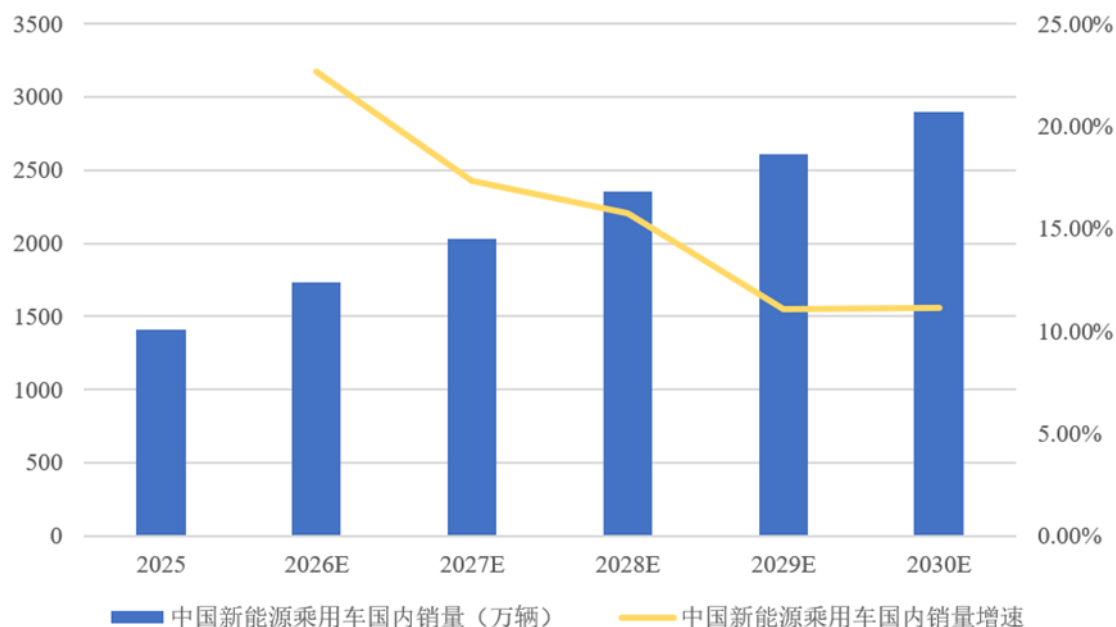
无边框密封条市场正从海外头部企业长期垄断格局，加速向国内技术型企业主导的国产化替代阶段转变。过去无边框密封条主要应用于高端跑车及轿跑，具有开发难度大、模具投入高、验证周期长等特点，技术壁垒极高，国内仅少数外资及合资密封条厂商能够生产。近年来，随着新能源汽车企业对降本与供应链自主可控要求的提升，无边框密封条国产化替代进程加速推进，浙江仙通作为国内首批实现无边框密封条量产的内资企业，成功打破外资企业垄断的局面。

自主品牌崛起为国产密封条厂商带来了历史性替代机遇。根据中国汽车工业协会数据，2025 年全年中国品牌乘用车销量达 2,093.6 万辆，同比增长 16.5%，销量占有率达 69.5%，较上年同期上升 4.3 个百分点，创 2018 年以来历史新高。中国品牌乘用车市场份额的持续提升，为内资密封条厂商提供了广阔的市场空间和替代窗口。与此同时，部分外资密封条企业受成本压力、技术迭代滞后等因素影响出现亏损，市场份额逐步收缩，中小厂商则因技术储备不足、资金实力薄弱难以参与高端市场竞争，逐步退出行业。根据东兴证券研报，2025 年终端产品价格竞争烈度提升导致部分外资与中小密封条厂商业务收缩或出清，浙江仙通等国内核心企业有望凭借技术积累、成本优势和增量产能承接国内无边框密封条高端市场供给空缺，实现份额提升。

### 4) 我国汽车产销量、新能源汽车产销量连续多年保持全球第一，未来仍将保持较快增长趋势

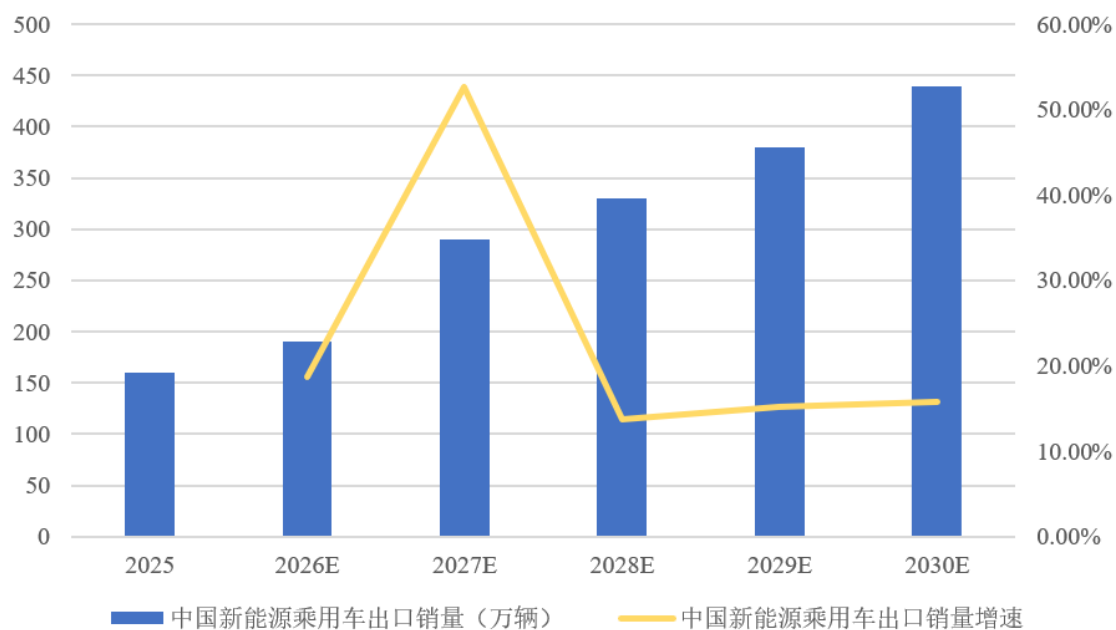
进入 21 世纪以来，我国汽车产业快速发展，形成了种类齐全、配套完整的产业体系。整车研发能力明显增强，节能减排成效显著，质量水平稳步提高，中国品牌迅速成长，国际化发展能力逐步提升。特别是新能源汽车发展取得重大进展，由培育期进入成长期。根据中国汽车工业协会发布的数据，2025 年我国汽车产销分别完成 3,453.1 万辆（产量）和 3,440 万辆（销量），同比分别增长 10.4% 和 9.4%，产销量再创历史新高，连续 17 年稳居全球第一，其中 2025 年中国品牌汽车销量占比已超过 60%，市场认可度大幅提高。

截至 2025 年，我国新能源汽车产销量已经连续 11 年保持全球第一。根据高工产业研究院、弗若斯特沙利文等机构的预测数据，2026-2030 年我国新能源乘用车国内销量、出口销量仍将保持每年 10% 以上的增长趋势。



图：2025-2030 年我国新能源乘用车国内销量及增速情况

数据来源：高工产业研究院



图：2025-2030 年我国新能源乘用车出口销量及增速情况

数据来源：弗若斯特沙利文

在不断发展中，我国已逐渐形成了完整且先进的新能源汽车产业链，并且积累了丰富的造车经验。未来，随着技术的不断进步和配套设施逐渐完善，新能源

汽车作为我国汽车行业未来发展的重点仍将迎来更大的市场空间，从而为公司汽车密封条产品带来增量市场需求。

#### 5) 新能源汽车快速增长及无边框车型渗透率持续提升带来无边框密封条增量需求

根据中国汽车工业协会数据，2025 年全年我国新能源汽车产销分别完成 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的 47.9%，较上年同期提升 7 个百分点。2025 年 10 月新能源汽车新车销量单月渗透率首次突破 50%，2025 年 12 月达 52.3%。2025 年，新能源乘用车国内销量占乘用车国内销量比例为 54%。中国汽车工业协会初步预计 2026 年全年新能源汽车销量将达 1,900 万辆，同比增长 15.2%。

无框车门凭借造型美观、空间利用率高、风阻系数低等优势，正从高端车型向中高端及主流车型加速普及。目前采用无边框车门设计的车型主要集中在新能源汽车品牌，如特斯拉 Model 3、Model Y、小鹏 P7、小米 SU7、极氪 001、极氪 007 等。根据东兴证券研报数据，无边框车型的渗透率正呈现稳步攀升态势，2024 年全年国内新能源乘用车市场中主流车企无边框车门车型销量为 231.3 万辆，渗透率约 21.2%；2025 年销量持续增长至 317.8 万辆，渗透率进一步提升至 24.8%，维持稳定增长态势。随着小米 Yu7、特斯拉 Model Y L 等重磅新车型陆续放量交付，以及零跑 Lafa5、东风纳米 01 等更多中低端车型加入无框车门配置，未来渗透率将持续快速提升，为无边框密封条带来持续增长的市场需求。

从下游市场需求来看，国内汽车年销量维持在较高水平，随着无边框车型渗透率逐步提升，无边框密封条的市场总需求规模也将不断扩大。未来无边框密封条车型渗透率将继续提升，主要驱动因素包括：消费端需求升级，推动无边框密封条需求增长；车企端策略调整，无边框车型的应用范围不断扩大；行业端发展推动，无边框密封条国产化替代加速。

#### 6) 传统密封条与无边框密封条下游应用情况

##### ①传统密封条下游应用情况

传统密封条技术成熟、应用广泛，能够以相对较低的单车价值量实现车辆基础密封、隔音、防水、防尘等功能。该产品适用于各类车型，具体涵盖车门框密封条、门上密封条、背门框密封条、车门外水切、风挡外饰胶条、三角窗玻璃

密封条、发动机盖密封条、行李箱密封条等多种品类，是目前汽车密封系统中应用范围最广、配套体系较为成熟的基础产品。

### ②无边框密封条下游应用情况

近年来，无边框密封条产品的应用领域随着汽车技术变革和市场需求演进不断拓展。无框车门最早多见于跑车、运动车型等高档乘用车，其设计具有更强的造型感和高级视觉体验，但对密封条的密封性、耐磨性及工艺精度要求极高，这也使得该类产品技术壁垒较高。

随着新能源汽车快速发展，车企在外观设计、轻量化、隔音及续航等方面提出更高要求，无框车门配置因其更佳的外观效果和性能表现逐步成为中高端新能源汽车的主流选择，推动无边框密封条应用从高端车型向更广泛的新能源细分市场扩散。据汽车之家 2024 年的统计数据，采用无边框车门设计的车型中新能源车型占比达 64%。

当前，无框车门及无边框密封条配置已在多款中高端车型上量产供应，并逐渐向售价约 20 万元以下的车型渗透。2025 年，零跑 Lafa5 以 10.58 万元起的预售价切入运动轿跑赛道并标配无框车门，这一趋势既反映了新能源汽车设计向前驱动高端技术下探的行业背景，也表明无边框密封条市场需求结构正在从高端跑车/高档车向中高端及更加大众化的新能源汽车细分市场扩展。

### ③传统密封条与无边框密封条下游应用情况对比

传统密封条与无边框密封条下游应用情况对比如下：

项目	传统密封条	无边框密封条
主要适配车型	广泛应用于各类车型	主要适配中高端新能源汽车车型，尤其是注重设计感与科技感的电动车型，目前已从高端市场逐步向 20 万元以下大众化车型渗透
核心功能	实现车门、车窗、发动机舱、行李箱等部位的基础密封，核心作用为防水、防尘、隔音，技术成熟稳定	不仅承担密封任务，还需在无窗框钣金支撑下直接夹持玻璃，对截面精度、压缩永久变形性、耐磨性和 NVH 性能要求极高
单车价值	相对较低（约 200~600 元）	显著更高（单车平均价值超过 1,000 元）
市场阶段	成熟期，增长平稳	快速成长期，渗透率持续提升

资料来源：根据行业研究报告等公开资料整理

综上，传统密封条广泛应用于各类车型，覆盖大众化车型的车门、车窗等部位，实现基础防水、防尘、隔音功能，市场成熟稳定，客户以合资与主流自主品

牌为主；而无边框密封条主要用于中高端新能源汽车（如特斯拉 Model 3/ Model Y、极氪 001、智界 S7 等），适配无边框车门设计，在取消窗框支撑的情况下承担高精度密封与玻璃夹持功能，对 NVH 性能、耐磨性及结构稳定性要求极高，下游客户集中于造车新势力、自主品牌高端系列及华为系合作车型等，且正加速向 20 万元以下车型渗透，市场处于快速增长期。

## （2）产品技术迭代

### 1) 汽车密封条技术迭代历程

汽车密封条技术迭代历程以材料升级、工艺革新和功能集成为主线，其中无边框密封条技术的突破成为近年关键驱动力。结合行业发展脉络，具体迭代历程如下：

#### ①20 世纪 80 年代：进口依赖与基础材料起步阶段

行业起步初期，国内汽车产量快速增长，但密封条生产技术薄弱，产品主要依赖进口。当时使用的材料以软质 PVC、氯丁橡胶（CR）和天然橡胶（NR）为主，这些材料在耐候性、使用寿命和密封性能方面难以满足高档轿车需求，尤其在极端气候下易老化、开裂，导致漏雨、噪音等问题。此阶段无边框密封条尚未出现，技术焦点集中在解决基本密封功能。

#### ②20 世纪 90 年代：技术引进与国产化突破阶段

随着合资车企进入中国，国外先进密封条生产技术和管理体系被引入，上海申雅、库博标准（Cooper Standard）等企业开始建立本地化生产线。材料方面，三元乙丙橡胶（EPDM）逐步取代传统材料，因其具备优异的耐臭氧、耐紫外线和低压永久变形特性，成为主流选择。此时，密封条结构仍以传统导槽式为主，服务于有框车门，但为后续高性能密封技术打下基础。

#### ③21 世纪初：自主创新与工艺自动化发展阶段

进入 21 世纪，国内企业加大自主研发投入，推动密封条产品向多样化、环保化方向发展。制造工艺从手工裁断、植绒转向自动化生产线，提升了产品一致性和精度。同时，热塑性弹性体（TPE）材料开始应用于玻璃导槽等部件，具备低摩擦、高耐磨优势，支持更流畅的升降玻璃体验。尽管无边框车门仍未普及，但相关密封技术已在高端车型中悄然酝酿。

#### ④2010 年代至今：持续升级与无边框密封条技术崛起阶段

近年来，汽车密封条行业持续升级。在产品材料方面，从传统的橡胶、塑料材料，逐渐向高性能复合材料、环保材料等领域拓展，以满足汽车行业对轻量化、环保化的需求。制造工艺上，自动化、智能化程度不断提高，提高了生产效率和产品精度。环保法规的日益严格，促使企业加大环保材料的应用和环保生产技术的投入；消费者对汽车品质要求的提升，也推动企业不断加大研发投入，以提升产品性能和耐用性。随着消费者对汽车外观美感和科技感的要求提升，无边框车门逐渐从跑车、豪华轿车向主流新能源车型下探。这一设计取消了车门窗台上的金属导槽，使密封条必须直接嵌入玻璃边缘，承担全部密封任务，对截面精度、弹性匹配和耐久性提出极高要求。根据前瞻产业研究院等机构的研究报告，目前全球仅有少数企业如库博标准（Cooper Standard）、鬼怒川（Kinugawa）、瀚德（Henniges Automotive）等掌握量产能力，无边框密封条单车价值超过 1,000 元，远高于传统密封条。

目前，新能源汽车产业的快速发展对汽车密封系统提出了更为严苛的性能要求，其中无边框密封条作为汽车密封系统的关键部件之一，具备更高的技术要求，对截切面有着严格的标准以维持良好的密封性、隔音性和防水性能，开发难度和制造难度较高。在此背景下，无边框密封条正朝着高精度制造、轻量化材料、智能化集成与自动化生产等方向进行技术迭代，以满足新能源汽车对 NVH 性能、耐用性及成本控制的更高要求。同时，头部企业的核心竞争力已从单一产品供应，转向以无边框密封条为核心的智能化定制服务体系——通过精准匹配不同车型的个性化需求，结合材料配方的定制化研发，实现密封性能、轻量化与外观美学的最优平衡，成为企业抢占高端新能源汽车市场的关键壁垒。

## 2) 无边框密封条产品技术发展趋势

无边框密封条产品技术发展趋势主要体现在高性能复合化材料应用加速、精密成型与智能制造工艺升级、集成化功能与模块化设计创新三个方面。随着新能源汽车对轻量化、静谧性和外观设计要求的提升，无边框密封条技术持续迭代，具体趋势如下：

### ① 高性能复合化材料应用加速

随着新能源汽车对轻量化、耐候性和隔音性的需求升级，无边框密封条正加速向高性能复合化材料方向发展。传统三元乙丙橡胶（EPDM）仍为汽车密封条

等高性能橡胶制品的主流材料，但纳米改性 EPDM、生物基弹性体等新型材料的占比持续提升。此外，热塑性硫化橡胶（TPV）与 EPDM 的共混材料也逐渐普及，满足新能源汽车的轻量化与环保要求。未来，智能响应型材料的应用将进一步提升密封条的动态密封性能。

### ②精密成型与智能制造工艺升级

无边框密封条对截切面精度要求极高，传统挤出成型工艺已难以满足公差控制标准的要求，精密成型与智能制造工艺正成为行业升级核心。目前，头部企业已普遍采用“挤出+微波连续硫化”工艺，通过 PLC 控制系统实时调整挤出速度与硫化温度，使生产效率和产品良率提升。部分企业还引入 3D 打印模具技术，缩短了新车型密封条的模具开发周期，大幅提升对主机厂的同步开发响应速度。未来，机器视觉在线检测与 AI 工艺优化算法的融合，将进一步推动生产过程的无人化与智能化。

### ③集成化功能与模块化设计创新

无边框密封条正从单一密封功能向集成化、模块化方向发展，成为汽车智能座舱的重要组成部分。除传统的防水、隔音功能外，部分高端产品已集成雨量感应、温度传感、氛围灯等智能模块。同时，模块化设计理念逐渐普及，将密封条分解为密封主体、装饰亮条、功能模块等独立单元，既便于不同车型的快速适配，又降低了维修更换成本。未来，与汽车智能驾驶系统联动的主动密封调节功能，将成为高端产品的标配。

无边框密封条的技术发展趋势，本质是新能源汽车产业升级与消费需求升级共同驱动的结果。高性能复合化材料的应用，解决了轻量化与密封性能的矛盾；精密成型与智能制造工艺的升级，突破了传统生产模式的精度与效率瓶颈；集成化功能与模块化设计的创新，实现了从被动密封到主动智能的跨越。未来，随着汽车智能化程度的不断提升，无边框密封条将不仅是车身的结构件，更将成为连接用户与车辆的智能交互载体，推动整个汽车密封系统向更高价值、更高技术含量的方向发展。

### 3) 公司针对产品技术迭代的应对措施

公司通过自主研发创新、产能扩张与客户协同开发三大核心措施应对无边框密封条技术迭代。面对新能源汽车对密封性能、轻量化与设计感的更高要求，公

司持续强化技术护城河。

### ①技术研发攻坚

公司通过技术研发成功攻克无边框密封条在动态密封、极端环境耐受（-40℃至 100℃）等关键技术难题，成为国内首批实现无边框密封条量产的内资企业。目前公司持续优化高耐磨低摩擦橡胶材料、无框喷涂工艺与零阶差导槽结构，提升产品寿命与装配精度。公司拟通过开展研发中心升级建设项目，聚焦轻量化、集成化和节能环保等研发方向，精准匹配下游车企对无边框密封条轻量化、隔音降噪、节能环保的核心诉求。

### ②智能制造与产能升级

为匹配技术迭代带来的订单增长，公司拟投资 8.53 亿元建设年产 6,770 万米的汽车无边框密封条智能制造项目。该项目聚焦无边框密封条高增长赛道，通过扩大并升级无边框密封条产能，有效填补当前及未来的产能缺口，既满足快速增长的市场需求，也契合新客户、新项目的预留产能审核要求，助力公司巩固细分领域领先地位。同时，新生产线将引入智能化生产设备，进一步提升产品质量管控精度。

### ③深度绑定头部客户同步开发

伴随新能源汽车市场渗透率的快速提升，新能源车企在供应链选择上愈发倾向于同步开发能力强、响应速度快的本土供应商。公司增强同步开发能力，围绕新能源车企新车型需求进行前置研发，已与吉利、奇瑞、长安、上汽大众等主流车企建立深度合作关系，保障技术路线与市场需求高度契合，从而在产品技术迭代过程中占据显著先发优势。

## （3）竞争格局

### 1) 行业竞争情况

目前，外资企业在国内汽车无边框密封条市场占据先发优势，但国产替代趋势愈发明显。汽车密封条市场长期由外资及合资企业主导，如库博标准（Cooper Standard）、瀚德（Henniges Automotive）、鬼怒川（Kinugawa）等，凭借成熟的技术体系和全球配套能力，在传统密封条领域占据较高份额。但由于无边框车门对密封条的截面精度、动态密封性、耐候性等要求极高，全球仅有少数企业具备量产能力，早期几乎被外资垄断。近年来，随着新能源汽车品牌崛起及消费者

对外观设计感的追求提升，无边框车门车型加速渗透，推动市场需求快速扩容。在此背景下，以浙江仙通为代表的本土企业通过技术攻关实现突破，成为国内首批量产无边框密封条的内资企业，成功打破外资垄断格局。

汽车无边框密封条市场的主要竞争者包括国产厂家及外资企业两大类，外资企业仍占据一定技术与客户资源优势，尤其在合资与高端燃油车市场中保持主导地位，但在新能源赛道的响应速度相对更慢，正面临国产企业的激烈竞争。目前能够实现无边框密封条量产的企业仍属少数，浙江仙通领跑国产阵营。无边框密封条行业具体竞争格局及主要竞争者情况如下：

类型	公司名称	公司情况
国产厂家	浙江仙通	国内无边框密封条领域的“领军者”。2021年成功研发并为极氪001配套量产，成为国内首批实现该产品国产化的内资企业。目前公司已成功为极氪001、极氪007、领克Z20、smart精灵6、智界S7/R7、享界S9/S9T、启源A06、奥迪A5L/E7X、Purple/E5等车型提供无边框密封条，其中多款为独家供应。公司凭借工装模具自制率超90%的成本优势，毛利率超过同行业，汽车密封条业务盈利能力位居行业前列。
	敏实集团	敏实集团通过与日本东海兴业合资成立武汉东海敏实汽车零部件有限公司，月产超300万件汽车密封条，客户涵盖奔驰、宝马、奥迪、雷诺等高端品牌。近年来也在新能源车高气密、高隔音需求推动下，拓展无边框密封条等高附加值产品线。在无框密封条领域，敏实集团已在日系客户、广汽埃安等新能源品牌中持续扩大份额，并成功突破东风岚图的无框门密封条项目。
	海达股份	海达股份以橡塑材料改性研发为核心，产品广泛应用于轨道交通、建筑、汽车等领域，是国产密封系统的重要供应商之一，也在积极布局无边框密封条等高性能汽车密封条领域。
外资企业	库博标准	库博标准（Cooper Standard）是全球无边框汽车密封条领域的领先企业之一，技术实力强、项目经验丰富，在高端车型和新能源汽车中广泛应用。作为汽车密封系统的核心供应商，库博标准在无边框车门密封条领域拥有多年研发与量产经验，被视为该细分市场的开拓者和标杆品牌之一。其产品不仅满足高颜值设计需求，更在密封性、隔音性、防水性等关键性能上通过多代车型验证，具备高可靠性，已成为特斯拉、通用、福特、大众、宝马、现代起亚等车企的核心供应商。
	瀚德	瀚德（Henniges Automotive）是中国及全球无边框汽车密封条领域的重要参与者，近年来通过多项技术专利和本地化布局，持续强化在该细分市场的竞争力。作为汽车密封系统的核心供应商之一，瀚德在无边框车门密封条的研发与应用上展现出强劲的技术实力，尤其在耐磨性、降噪性和结构稳定性方面取得关键突破，其产品已广泛应用于大众、宝马、特斯拉、吉利、小鹏等主流车企的中高端车型中。
	鬼怒川	鬼怒川（Kinugawa）是日本知名橡塑企业，是汽车密封条领域的重要供应商之一，在无边框车门密封条技术方面具备成熟经验，产品广泛应用于新能源及高端燃油车型中。鬼怒川橡塑（广州）有限公司在中国市场深耕多年，其密封条产品以高耐候性、优异的弹性和结构稳定性著称。在无边框车门这一对密封性能要求极高的应用场景下，鬼怒川通过材料创新与结构设计优化，实现了良好的防水、防尘和隔音效果，其无边框密封条产品主要合作客户为日系主流车企。

资料来源：上述公司官方网站、定期报告等公开资料。

## 2) 公司竞争优势

公司无边框密封条产品的竞争优势主要体现在以下方面：

### ①技术壁垒高，国内首批量产打破外资垄断

公司是国内首批成功研发并量产无边框密封条的内资企业，公司凭借长期技术攻关与工艺迭代，成功打破外资企业在该领域的技术垄断。在产品性能维度，公司自主研发的无边框密封条已通过头部车企的严苛验证，密封性能、隔音降噪效果、耐候性及使用寿命等关键指标均达国内领先水平，可满足各类复杂工况下的使用需求。目前公司已成功为极氪 001、极氪 007、领克 Z20、smart 精灵 6、智界 S7/R7、享界 S9/S9T、启源 A06、奥迪 A5L/E7X、Purple/E5 等车型提供无边框密封条，其中多款为独家供应。截至 2025 年末，公司已拥有核心技术专利 32 项，其中发明专利 9 项，在胶料配方设计、三维精密成型、无缝接口工艺等核心环节实现自主可控，尤其在高耐磨橡胶共挤、低密度海绵发泡等细分技术领域，公司技术成果已达国内领先水平，为产品性能稳定提供了底层支撑。基于深厚的技术积累，公司同步开发能力、响应速度与服务效率持续提升，可针对车企新车型开发需求提供定制化解决方案，为巩固客户粘性、拓展高端市场奠定了坚实基础。

### ②成本控制能力强，构建高毛利护城河

公司依托模具自主研发核心能力，实现 90%以上生产模具的自主设计与制造，有效压缩产品开发周期、降低制造成本，并大幅提升产品迭代优化的响应效率。同时，公司推行精益管理模式，通过数字化车间建设、供应链体系优化等举措，持续深化降本增效，将成本管控与高效运营打造为核心竞争壁垒，并以此为基础积极拓展无边框密封条领域的新客户、获取新项目资源，从而提升无边框密封条产品的市场份额。

### ③深度绑定头部新能源客户，先发优势明显

公司构建了覆盖国内头部整车制造企业的深度合作网络，目前已成功进入上汽大众、一汽大众、上汽通用等主流合资品牌供应链体系，同时在吉利、奇瑞、长安等自主头部车企的配套体系中占据核心地位。在高端新能源车型领域，公司凭借技术实力与产品竞争力，已获得极氪 001、极氪 007 等多个车型的定点配套项目并已实现量产，其中多款车型为独家供货模式，形成了高壁垒的客户合作关

系。此外，公司依托快速响应的服务能力与精准的技术匹配，成功切入华为智选车系供应链，成为智界 S7/R7、享界 S9、尚界等车型的核心配套商，进一步拓展了高端市场布局。未来，公司将持续践行“生产一代、研发一代、储备一代”的阶梯式研发策略，深度挖掘头部客户对高附加值产品的需求，通过技术迭代与产品升级，不断提升单车配套价值量与市场渗透率，巩固并深化与核心客户的长期战略合作。

#### **(4) 本次募投项目实施的主要考虑及必要性**

##### **1) 本次募投项目实施的主要考虑**

##### **① 新能源无框车型规模化放量，现有产能无法满足订单需求**

随着无边框密封条下游车型数量增加、配套销量攀升，公司订单呈快速增长趋势。根据东兴证券研究报告，2024 年国内新能源乘用车中无框车门车型销量已达 231.3 万辆，渗透率达 21.2%；2025 年销量持续增长至 317.8 万辆，渗透率进一步提升至 24.8%，维持稳定增长态势。2025 年公司承接产品 127 个，新开发上汽大众、长安、奥迪、奇瑞等车型即将进入量产，无边框密封条产品有望持续放量并推高产品单价。公司现有产能已趋于饱和，需要通过新增生产线扩充产能，满足已定点项目放量需求，并为新项目预留产能储备。

主流车企在供应商导入及新项目合作审核中对预留产能规模、智能化生产配套能力提出了严苛要求，预留产能是否充足已成为公司获取新客户、承接新项目的核心准入条件之一。本次募投项目“汽车无边框密封条智能制造项目”拟投资总额 8.53 亿元，建设周期 2 年，建成达产后将在现有基础上新增年产 6,770 万米无边框密封条产能，是业务持续增长的必然选择。

##### **② 无边框密封条国产替代空间较大，是公司提升份额的关键时机**

过去无边框密封条市场被少数海外企业主导。随着国内新能源车企对成本优化和供应链安全的需求提升，国产化紧迫性日益凸显。2025 年终端产品价格竞争烈度提升导致部分外资与中小密封条厂商业务收缩出清，留下明显市场份额缺口。2025 年中国品牌乘用车市场份额已升至 69.5%，自主品牌崛起为国产密封条厂商带来了巨大的替代空间。公司率先攻克核心技术，通过本次扩产将迅速填补行业洗牌释放的市场份额，加速替代海外竞争对手。

##### **③ 满足高端密封条自主模具开发和同步开发新要求**

主流车企对密封条供应商不仅要求稳定量产能力，还要求具备深度同步开发能力和自主模具开发能力。本次募投项目将同步升级研发中心，加大高端密封条同步开发投入，巩固公司自主模具设计、开发和制造全链条技术壁垒，绑定核心新能源客户新车型开发周期，抢占未来三至五年密封条配套定点。

#### ④适配行业技术变革，精准对接市场需求升级

公司现有研发设施已无法满足“多车型同步开发”“极端环境模拟测试”等场景需求，亟须通过研发中心升级突破瓶颈。升级后的研发中心将聚焦于轻量化、集成化和节能环保等研发方向，通过将骨架材料由密实胶调整为微发泡胶料，在提升密封条产品性能的同时，实现了轻量化与成本优化的双重目标；通过材料、结构及工艺的一体化创新，成功开发出新一代集成化导槽产品；通过自行研发低摩擦系数橡胶材料配方，形成具有自主知识产权的低摩擦系数密封条配方体系与制造工艺，满足客户装配性要求。研发中心将组建专项技术团队，整合结构仿真、材料测试、整车匹配等多环节资源，实现密封条与车门内饰的无缝融合，既保证密封性能，又提升整车美观度。这些技术突破将精准匹配汽车行业轻量化、隔音降噪、节能环保的核心诉求。

#### 2) 本次募投项目实施的必要性

##### ①国产替代加速带动订单增长而产能承压，扩产升级巩固赛道优势

无边框密封条主要适配中高端车型的无边框车门系统，其设计复杂度高，对模具开发、挤出及喷涂设备精度均提出严苛要求，目前国内具备成熟量产能力的企业仍属少数。在新能源汽车渗透率快速提升及我国自主品牌崛起的发展趋势下，新能源车企为提升产品辨识度与吸引力，竞相推出无边框车型，带动无边框密封条市场需求增长。在此行业趋势下，国内主流新能源车企为强化产品辨识度与市场竞争力，纷纷推出无边框车型，直接带动无边框密封条市场需求快速增长，叠加外资企业市场份额收缩，国产替代红利正在集中体现。2024 年国内新能源乘用车中无框车门车型销量已达 231.3 万辆，渗透率达 21.2%；2025 年销量持续增长至 317.8 万辆，渗透率进一步提升至 24.8%，伴随新车型的放量交付，未来无边框密封条市场需求预计将持续增长。公司作为国内首批实现无边框密封条量产的内资企业，正迎来前所未有的市场机遇。

在新能源汽车市场快速扩容与公司无边框密封条等高端业务持续拓展的双

重背景下，主流车企在供应商导入及新项目合作审核中，对合作伙伴的预留产能规模、智能化生产配套能力设立了严格标准。对于汽车零部件行业而言，供应商认证周期长、准入门槛高，预留产能是否充足已成为公司获取新客户、承接高价值量新项目的核心准入条件之一，直接影响公司在高端市场的布局与拓展。同时，无边框车门结构的特殊性，要求密封条需同时满足窗户与车门的双重密封需求，铰链精度、门板模具精度、橡胶加工精度、水切精度等多个关键环节的精细度，直接决定整车密封、隔音及防水性能，这进一步对产能配置的专业性与规模化提出了更高要求。

当前汽车密封条行业洗牌加剧，市场份额加速向技术领先、产能充足的龙头企业集中，中小厂商因技术门槛提升、产能有限、成本控制能力不足逐步被市场淘汰。公司依托技术先发优势、深厚客户资源及强大的成本控制能力，已实现高端无边框密封条订单持续放量，2026年预计新增10个无边框密封条项目，这些储备项目将在未来2-3年内逐步进入量产阶段，对产能形成持续且刚性的需求。但现有产能在保障当前订单交付的基础上，已难以满足新客户拓展、新项目落地所需的预留产能审核要求，部分头部车企批量订单因产能限制无法承接，成为制约公司市场份额进一步扩大、行业地位提升的核心瓶颈。同时，公司瞄准国内外中高端客户，其对产能智能化、高端化有着较高的要求，通过本次项目建设，有助于公司未来进入国际汽车市场。

本次募投项目的实施，将通过在仙居经济开发区购置土地，建造物流中心、生产车间等配套设施，扩大并升级无边框密封条产能，有效填补当前及未来的产能缺口，既满足快速增长的市场需求，也契合新客户、新项目的预留产能审核要求，助力公司巩固细分领域领先地位。通过产能规模的扩张，公司能够充分承接头部车企批量订单需求，进一步扩大市场份额。同时，新生产线将引入先进生产设备与工艺，进一步提升产品质量管控精度，持续优化产品性能，精准匹配无边框汽车不断升级的技术要求。此外，规模化生产将强化规模效应，降低单位生产成本，形成更具竞争力的价格优势，帮助公司在行业洗牌中占据有利地位；更能助力公司突破国际市场准入壁垒，提升品牌全球影响力，在全球汽车零部件市场竞争中脱颖而出，推动我国汽车零部件产业在高端领域的国产替代进程，增强产业整体竞争力，是公司在行业高速增长周期中巩固竞争优势、实现战略目标的核心

支撑。

### ②优化产品结构布局，以高端升级增强盈利能力

当前汽车密封条行业正呈现鲜明的结构分化与价值重构趋势，高端产品市场凭借高技术门槛、高附加值特性，成为行业竞争的核心焦点与利润增长的主要引擎。无边框密封条作为无框车门的配套核心部件，不仅需满足密封、防水等基础功能，更要适配新能源汽车轻量化、隔音降噪、长期可靠性的严苛要求，其技术含量与单车价值量显著高于传统密封条产品，毛利率水平也处于行业领先梯队。公司 2024 年主营业务毛利率达 28.49%，较上年提升 1.05 个百分点，2025 年主营业务毛利率为 28.19%，维持较高的盈利水平，与公司高端产品占比的稳步提升密切相关，且该毛利率水平明显超过同行业的平均水平，凸显高端产品的盈利优势。然而，相较于国际知名密封条企业成熟的高端产品矩阵，公司当前高端产品占比仍有较大提升空间，传统低附加值产品仍占据一定营收份额，盈利结构的均衡性与可持续性有待进一步优化，推动产品结构向高端化全面升级成为必然选择。

当前行业国产替代浪潮持续深化，部分外资密封条企业因成本控制乏力、技术迭代滞后陷入亏损，逐步退出高端市场，为国内企业腾出广阔市场空间。公司通过该项目扩大高端产品产能，能够精准承接外资退出后的市场份额，同时依托与汽车主机厂的同步设计能力，持续切入合资品牌中高端车型配套体系，进一步提升高端产品在公司营收中的占比。高端产品占比的提升将直接带动公司盈利质量的全面改善，项目实施后，这一盈利优势将通过规模效应进一步巩固。

在行业资源加速向龙头集中的趋势下，凭借高端产品构建的差异化竞争优势，公司能够持续吸引优质客户资源，形成“高端产品—高盈利—持续研发—更优产品”的良性循环。同时，高端市场的深耕将提升公司品牌溢价能力，强化与汽车主机厂的深度绑定，有助于公司拓展高端客户并顺势进入国际市场，为长期稳定盈利提供保障。因此，项目的建设对于公司优化盈利结构、增强核心竞争力、实现高质量发展具有不可替代的必要性，是公司在行业价值重构周期中抢占制高点的核心支撑。

### ③践行企业发展战略，以核心布局抢占行业先机

公司发展战略立足行业变革趋势，聚焦核心竞争力构建，需在核心产品赛道、

优质客户生态、供应链协同能力三大维度实现系统性突破。当前全球汽车行业正经历电动化、智能化、平台化颠覆性转型，新能源汽车已成为绝对主流，无边框密封条作为高端车型标志性配套，市场渗透率持续攀升，成为头部企业必争的战略高地。因此，本次募投项目系公司锚定战略目标、抢占行业先机的核心布局，具有不可替代的必要性。

本次募投项目通过智能制造升级与供应链协同优化，构建“产能—平台—客户”三位一体战略闭环，依托 AI 过程监测提升产品良率，适配整车平台化战略、开发模块化解决方案，培育可持续增长引擎，实现高质量扩张。在行业洗牌加剧、集中度提升的关键窗口期，本次募投项目的实施是抢占高端市场、巩固和提升龙头地位的战略抓手。当前，外资企业逐步退出留下国产替代空间，中小厂商持续被挤压。本次募投项目聚焦无边框密封条高增长赛道，可深度绑定知名核心客户，推动公司从“产品供应商”转型为“客户战略合作伙伴”，在主机厂平台定义阶段介入设计，通过模块化适配构建客户壁垒，筑牢战略目标的市场基础。

此外，汽车行业平台化转型要求供应商提升协同效率，“双碳”目标下绿色合规成为准入关键。本次募投项目通过智能物流中心建设与供应链优化，实现与主机厂数字化协同；配备环保设备提升可再生能源利用率，满足合规要求。这既能适配头部车企标准，又能在绿色转型中抢占先机。因此，本次募投项目的实施是公司践行发展战略、抢占行业先机的关键举措，对实现规划目标具有不可替代的战略意义。

#### ④适配行业升级需求，以品质提升深化客户绑定

随着汽车消费市场走向成熟，消费者购车决策已从“有无”转向“优劣”。密封条作为影响车辆静谧性、密封性、防水性及关门质感的核心部件，成为评价车辆品质的关键零部件。新能源汽车因动力系统变革，消除了发动机噪音，使得消费者对车内静谧性、气密性的要求较传统燃油车有所提升，以降低风噪、路噪影响；同时，新能源汽车对续航的追求引导配件轻量化趋势，电池安全性需求则对密封条的耐候性、可靠性提出更高标准。主机厂为构筑产品壁垒，持续加码供应链品质要求，不仅明确密封、隔音、轻量化等量化指标，更将产品一致性、稳定性及交付合格率纳入核心考核，供应商的品质管控能力成为长期合作的关键前提。公司作为吉利、奇瑞、长安、上海汽车、上汽大众、北京汽车、广汽、上汽

通用、上汽通用五菱、一汽、一汽大众、伟巴斯特、滋荣等主流车企的供应商，若无法紧跟行业升级实现品质迭代，可能导致公司来自前述客户的新增订单减少，对经营业绩构成潜在不利影响，因此建设本次募投项目成为适配行业需求，巩固和拓展客户合作的必然选择。

项目通过全流程智能制造升级，构建全链路品质管控体系，从根源保障产品稳定性与一致性。传统生产模式人工操作多，易因人为误差导致产品尺寸精度、装配贴合度波动。项目引入智能设备，实现从半成品裁切到成品检测的全流程自动化生产。通过数字化控制系统实时监控调控生产关键参数，解决传统生产的品质波动痛点，满足主机厂对配件高度一致性的严苛要求。

本次募投项目针对新能源汽车专属需求，优化产品物理性能与适配性，在保证密封性能的前提下实现产品减重，助力主机厂提升续航；优化产品结构设计，增强与车身贴合度，提升隔音效果，契合消费者对静谧座舱的需求；选用耐高低温、抗老化环保材料，确保产品在极端环境下稳定性能，延长使用寿命，适配新能源汽车更长生命周期。此外，针对车型豪华化趋势，通过一体成型工艺消除接口瑕疵，搭配车身同色定制设计，提升外观质感，契合主机厂产品升级诉求。因此，项目是公司适配行业升级、以品质筑牢客户壁垒的关键举措，对长期可持续发展具有不可替代的核心价值，项目建设具备充分的合理性与必要性。

综上，公司本次募投项目规划实施已统筹考虑了行业现状及趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局，以及公司自身在该领域的技术储备、客户储备和产能缺口等因素，公司本次募投项目的实施具有必要性。

## **2、并说明是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易**

本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，具体分析如下：

### **(1) 本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争**

本次募投资金将用于汽车无边框密封条智能制造项目、研发中心升级建设项目以及补充流动资金。本次募投项目中汽车无边框密封条智能制造项目拟在仙居县经济开发区现代工业集聚区建设无边框密封条产品生产厂房、加工中心等，同时购置无边框密封条生产及仓储设备及各类软硬件设施，满足项目运营发展要求，实现无边框密封条产品的产能扩张，实现公司的可持续发展；研发中心升级建设

项目将通过加强研发中心团队建设，建设研发厂房，购置先进研发设备、建设研发专用产线等，引进在材料、工艺、结构设计、自动化方面的高端技术人才，满足项目生产运营需要。汽车无边框密封条智能制造项目、研发中心升级建设项目实施主体均为公司，与公司现有汽车密封条业务紧密相关。本次部分募集资金用于补充流动资金，将进一步改善公司财务状况，为公司现有的业务提供良好的支持，有助于增强公司抗风险能力。公司本次募投项目均围绕当前主营业务开展，不会导致公司行业属性和产品类别产生重大变化，且公司控股股东、授权行使国家出资企业职权的间接控股股东控制的其他企业均不开展与公司本次募投项目相同或类似的业务。

综上，本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争。

## **(2) 本次募投项目实施后不会发生显失公平的关联交易**

本次募投项目与公司现有汽车密封条业务紧密相关，本次募投项目实施后不会发生显失公平的关联交易。报告期内，公司不存在关联采购和销售，除了关键管理人员报酬外，不存在关联交易。本次发行中，控股股东台州五城将参与认购，本次发行不会导致公司与控股股东、授权行使国家出资企业职权间接控股股东及其关联人产生其他新增关联交易。本次募投资金将用于汽车无边框密封条智能制造项目、研发中心升级建设项目以及补充流动资金，本次募投项目实施后，不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业新增显失公允的关联交易。

综上，本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争，不会发生显失公平的关联交易。

**(三) 结合无边框密封条产品在报告期内的经营情况、收入规模，无框封条制造项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及性能、应用领域、产线及设备工艺、下游客户等方面的区别与联系，相关项目研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展等，说明该募投项目与主营业务的协同性，募集资金是否投向主业；结合公司现有研发厂房、设备及产线的使用情况、现有及拟招聘研发人员数量、未来研发方向及目前研发进度，说明公司实施研发中心项目的必要性及与主营业务的协同性**

**1、结合无边框密封条产品在报告期内的经营情况、收入规模，无框封条制造项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及性能、应用领域、产**

线及设备工艺、下游客户等方面的区别与联系，相关项目研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展等，说明该募投项目与主营业务的协同性，募集资金是否投向主业；

**(1) 无边框密封条产品在报告期内的经营情况、收入规模**

凭借在汽车密封条领域的生产经验及研发积累，公司已实现无边框密封条产品的开发及供应，并逐步形成相关产品的研发、试制和产业化能力。报告期内，公司无边框密封条产品系公司现有成熟业务，且受市场需求的快速增长以及公司产品迭代更新，无边框密封条产品的收入规模复合增长率达 107.51%；2025 年公司无边框密封条销售收入占橡胶密封条收入比例为 16.30%，其占公司营业收入比例达 13.32%，具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
无边框密封条销售收入（万元）（A）	20,271.43	13,031.15	4,707.79
橡胶密封条销售收入（万元）（B）	124,378.72	98,531.77	81,542.65
无边框密封条销售占橡胶密封条收入比例（C=A/B）	16.30%	13.23%	5.77%
主营业务收入（万元）（D）	146,840.01	119,118.51	103,021.10
营业收入（万元）（E）	152,219.78	122,451.85	106,575.56
无边框密封条销售占主营业务收入比例（F=A/D）	13.81%	10.94%	4.57%
无边框密封条销售占营业收入比例（G=A/E）	13.32%	10.64%	4.42%
无边框密封条销量（万米）（H）	1,185.28	761.94	291.28
橡胶密封条销量（万米）（I）	12,640.98	10,511.11	9,302.08
无边框密封条销量占橡胶密封条销量比例（J=H/I）	9.38%	7.25%	3.13%
无边框密封条产量（万米）（K）	1,178.24	892.54	296.01
无边框密封条产销率（L=H/K）	100.60%	85.37%	98.40%
橡胶密封条产量（万米）（M）	12,994.60	10,851.25	9,451.53
橡胶密封条产销率（万米）（N=I/M）	97.28%	96.87%	98.42%
无边框密封条毛利率	28.49%	21.88%	20.95%

注：2024 年公司无边框密封条产销率出现下滑，主要系公司于当年末提前组织生产并进行适当备货，相关备货产品于次年陆续实现销售所致

2023-2024 年，公司无边框密封条产品尚在工艺完善和市场导入阶段，产品毛利率相对较低。2025 年随着公司工艺技术不断成熟、市场知名度及竞争力不断提升，高毛利车型持续放量，产品结构优化带动毛利率显著提升，为公司经营

业绩不断增长注入动力。

**(2) 无框封条制造项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及性能、应用领域、产线及设备工艺、下游客户等方面的区别与联系**

无边框密封条产品系公司汽车密封条业务的重要组成部分，与传统有框密封条产品均属于公司汽车密封条产品体系，在产品结构、性能要求、工艺控制及应用车型等方面存在一定差异，具体情况如下：

项目	公司现有橡胶密封条业务		无框封条制造项目	联系与区别
产品类型	传统有框密封条	无边框密封条	无边框密封条	本次无框封条制造项目生产产品类型，涉及产品部位与公司现有无边框密封条均一致
产线及设备	1、均为国产挤出线设备，设备挤出精度误差约2.1%。由于无边框密封条的断面、接角结构复杂，涂层厚度及平整度要求高，需要配备更多喷涂线及注压机 2、报告期内，受场地、设备等因素限制，公司未设立无边框密封条产品的专用产线，而是通过根据客户订单的具体产品组合，动态规划和调配挤出线产能		为满足市场新增需求，建设无边框密封条专用生产线；拟采购部分进口设备，并引入物联网设备，实现全面智能化生产，将设备挤出精度提升至误差为1.5%-1.7%	本次募投项目的主要生产设备类型与现有无边框密封条产品基本一致，将结合现有的生产经验，进一步提升设备智能化水平和挤出精度
技术工艺	1、主要包括挤出、硫化、植绒、喷涂、冲切、接角等生产工序，其中无边框密封条由于产品结构复杂，喷涂、接角等后道工序耗时较长、工艺控制要求较高 2、产线主要采用单挤出、二复合等模式		1、主要生产工序与公司现有无边框密封条产品一致 2、产线采用多复合模式(二复合以上)，并配备精裁及废气处置的新工艺	本次募投项目产品主要生产工序与公司现有产品一致，并通过产线多复合模式及引入新工艺实现技术工艺的改善与提升
性能	主要通过和车门边框配合实现密封、防水、防尘、隔音等基础功能，一般不直接承担车窗玻璃升降过程中的摩擦接触功能	涂层厚、平整度高，具备更强的耐磨性、密封性以及防水性，以实现车窗玻璃直接与密封条接触，并达到密封、防水、防尘、隔音等效果		本次募投项目生产无边框密封条相较公司现有的传统有框密封条，在外观、密封、防水、防尘及隔音方面均有提升；较公司现有无边框密封条性能保持一致
应用领域	广泛应用于各类车型	主要用于中高端车型，目前正在向20万元以下车型普及		本次募投项目拟生产产品基于现有产品应用领域，二者均应用于汽车密封系统，属于公司汽车密封条主营业务产品体系；无边框密封条更多应用于中高端车型，对产品性能和工艺一致性要求更高
下游客户	已覆盖吉利、奇瑞、长安、上海汽车、上汽大众、北京汽车、	吉利汽车、奇瑞汽车、长安汽车、北京汽车、上汽大众等合资或自主品牌主流车企		本次募投项目主要用于满足现有主要客户持续增长的需求；同时公司积极围

项目	公司现有橡胶密封条业务	无框封条制造项目	联系与区别
	广汽、上汽通用、上汽通用五菱、一汽、一汽大众、伟巴斯特、滋荣等主流合资与自主品牌车企		绕新能源汽车领域头部企业及全球知名整车厂洽谈合作与产品开发，目前公司已与部分行业领先客户签署定点协议，正在推进90个无边框在研产品

无框封条制造项目围绕公司现有主营业务展开，项目生产的无边框产品在产品类型、涉及产品部位以及产品性能方面与公司现有无边框产品保持一致，属于公司现有产品体系的产能扩充，不涉及新增产品类型或产品性能方向的重大变化。

无框封条制造项目产品应用领域、下游客户等方面亦与公司现有无边框密封条业务及产品保持一致，在技术工艺、产线及设备智能化等方面进行了迭代升级，具体体现为：1) 引入精裁工艺。在橡胶密封条完成挤出成型后，通过自动化切割设备及时对连续挤出的橡胶条进行定长裁切，将裁切精度控制在 $\pm 1\text{mm}$ 范围内，再进入冲切、接角、喷涂等其他后道加工工序。该工艺能够有效减少传统裁切方式下的工艺长头和人工成本，提高产品生产效率及场地利用率；2) 采用多复合挤出模式。为提升产线综合性能，本项目均采用多复合挤出模式，即在传统单挤出机基础上，根据产品结构及工艺需求增加挤出机配置，实现多种胶料同步挤出复合成型。该工艺可使不同材料在同一橡胶密封条中分别发挥密封、支撑、缓冲、耐磨、装饰或结构增强等功能，从而生产出综合性能更优、结构适配性更强的复合型橡胶密封条。3) 全面引入智能化生产设备，并依托数字化生产管理系统，对橡胶密封条生产过程中的设备运行状态、工艺参数、生产节拍、质量检测及异常预警等环节进行实时监控和数据化管理，有效减少人工干预和生产波动，提高生产连续性、工艺稳定性和产品一致性，从而提升整体生产效率和产品良率。上述升级系在既有工艺基础上提升生产效率、产品稳定性和良率，不涉及技术工艺路线的重大变更，不改变产品主要生产工序，亦无需开展长周期研发或后期验证，整体实施路径清晰，技术实现风险低。

综上所述，本项目系围绕公司现有主营业务、现有产品体系及既有客户需求开展的扩产和升级，项目产品已实现商业化应用，市场需求和应用场景较为明确，不涉及未实现商业化新产品的开发和生产。同时，项目所采用的技术工艺基础与公司现有无边框密封条业务保持一致，不存在技术路线重大变化，亦无需开展长周期研发或后期验证，项目实施具备较好的可行性，不存在重大不确定性，符合

募集资金投向主业的要求。

### (3) 相关项目研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展

无边框密封条产品相较传统有框密封条，需直接嵌入玻璃，对截切面精度、密封性、隔音性要求较高，且存在结构复杂、接角多、生产工序多、良品率提升难度较大等特点。因此，公司前期围绕无边框密封条产品的关键性能要求，持续开展了“分体式高耐磨密封条”、“整体式无色差高耐磨密封条”、“无框类车门洞密封条无异响工艺开发”等研发项目，重点解决高耐磨、低摩擦、外观一致性、密封稳定性及低异响等技术难点。

“分体式高耐磨密封条”项目通过一步法连续混炼工艺、高耐磨涂层筛选、在线涂层检测及机械手 360 度喷涂工艺，提升了产品表面耐磨性能、喷涂一致性及产品合格率；“整体式无色差高耐磨密封条”项目通过多唇边密封结构、滚剪铝骨架与 EPDM 复合支撑结构、导水槽一体化设计、低摩擦系数表层涂层及机械手一体喷涂工艺，提升了产品玻璃升降顺畅性、密封可靠性、耐候性、外观一致性及表面耐磨性；“无框类车门洞密封条无异响工艺开发”项目通过仿真分析定位异响来源，并采用多唇边结构、密封腔体缓冲结构等断面优化方案，降低车辆行驶过程中因振动、气流冲击及摩擦产生异响的风险。

上述研发项目已形成相关工艺参数标准，取得两项科技查新报告，并申报一项外观设计专利，相关技术已应用于中高档轿车车门密封条、门框密封条、窗台内外侧密封条等系列产品。通过上述项目实施，公司已在无边框密封条领域形成覆盖材料配方、断面结构设计、喷涂工艺、涂层检测、耐磨控制、低摩擦控制及异响控制等关键环节的技术储备，相关研发成果已实现产业化转化，为本次募投项目实施提供了技术基础和量产经验。

公司无边框密封条产品已通过多家主流整车厂客户验证，并实现规模化供应，具备成熟的量产交付能力和客户配套经验。目前，公司已服务吉利、奇瑞、重庆长安、北京汽车、上汽大众等知名客户，并成功为极氪 001、极氪 007、领克 Z20、smart 精灵 6、智界 S7/R7、享界 S9/S9T、启源 A06、奥迪 A5L/E7X、Purple/E5 等车型提供无边框密封条产品，同时推进 90 个无边框在研产品。

无框密封条制造项目拟生产的无边框密封条产品系公司现有成熟产品的产能扩充，不涉及全新产品类别或重大技术路线变化。公司已具备无边框密封条产品

的研发、生产和质量控制经验，相关产品在材料配方、工艺流程、生产设备、质量标准及应用场景等方面与公司现有无边框密封条产品不存在重大差异，技术实现路径较为成熟。未来公司无框封条制造项目在取得新项目定点后，可直接复用既有的生产经验及工艺方案。在批量生产前，公司主要需根据新车型要求开展配套模具开发，并通过小批量试制对新模具在产线中的适配性和稳定性进行调试验证，以满足客户技术标准和交付要求。整体来看，项目实施具备较强的技术和生产基础，不存在重大研发攻关或难点。

综上，本次无框封条制造项目与公司现有汽车密封条主营业务高度协同。募投项目所生产的无边框密封条属于公司汽车密封条产品体系的重要组成部分，技术路线、工艺类型及性能要求延续现有产品，同时在产线智能化和精度控制上进行升级，以满足中高端车型及客户持续增长的需求。公司已在材料配方、结构设计、涂层工艺、耐磨及低摩擦控制等关键环节形成完整技术储备，且相关研发成果已实现产业化并通过主流整车厂验证，为产能扩充和产品升级提供技术保障。因此，本次无框封条制造项目系直接投向公司主营业务，用于扩大现有核心产品的生产能力和智能化水平，具有明确的主业属性。

**2、结合公司现有研发厂房、设备及产线的使用情况、现有及拟招聘研发人员数量、未来研发方向及目前研发进度，说明公司实施研发中心项目的必要性及与主营业务的协同性**

**(1) 公司现有研发人员规模持续扩大，未来研发任务对研发人才数量及结构提出更高要求**

截至 2025 年末，公司研发人员数量为 271 人，占公司总人数的比例为 10.72%。近年来，随着公司业务规模持续增长、客户产品开发需求不断提升以及汽车密封条产品向轻量化、低摩擦、集成化方向发展，公司研发工作涉及的技术环节不断增加，对研发人员在材料研发、结构设计、工艺优化、模具开发及整车匹配等方面的专业能力提出了更高要求。

目前，公司已形成一定规模的研发团队，但从未来研发任务和产品升级需求来看，公司现有研发团队在高端技术人才和复合型人才储备方面仍存在进一步提升空间。特别是在新材料开发、复杂结构设计、产品同步开发及整车匹配等方面，公司需要进一步引进和培养具备多学科背景及项目经验的研发人才，以满足未来

复杂技术攻关和多项目并行研发的需要。

本次研发中心升级建设项目将为公司后续研发人员扩充提供必要的办公、实验和试制条件。未来三年内，公司计划招聘超 100 名研发人员，围绕公司未来重点研发方向，系统开展产品方案设计、材料体系开发、结构优化、样件试制、模具设计与开发、智能装备调试、工艺参数验证及性能测试等工作，有助于提升公司多项目并行研发能力、同步开发响应能力及技术成果产业化转化效率。

## **(2) 公司现有研发场地面积有限，已难以满足研发人员扩充及多项目同步研发需求**

公司现有研发中心于 2002 年投入使用，2016 年公司使用首次公开发行募集资金对研发中心进行了重新装修，并采购了部分研发设备及实验设备。截至目前，公司研发中心主体结构建设已超过 20 年。公司现有研发中心建筑面积 2,229.29 平方米，截至 2025 年末，研发人员人均使用面积约 8.23 平方米，研发人员办公、实验测试及样件试制空间较为紧张，现有研发场地已趋于饱和。

随着公司未来研发人员数量增加，以及公司持续开展材料配方开发、产品结构设计与样件试制、性能测试及工艺验证等研发活动，现有研发中心在空间承载能力、功能分区和多项目同步研发方面已难以充分满足公司未来研发需求。尤其是在多个研发课题并行推进的情况下，有限的研发场地将影响研发人员协同、实验测试安排及样件试制效率。

基于现有研发场地使用情况、未来研发人员扩充计划及研发项目实施需要，公司拟通过本次项目建设总面积为 10,590.57 平方米的研发厂房，作为研发人员办公、实验测试和样件试制场所。本次项目实施后，人均研发建筑面积与其他汽车零部件行业公司对比情况如下：

公司名称	项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	研发人员 (人)	人均面积 (m <sup>2</sup> )
科力装备	新能源汽车零部件研发中心建设项目	约 10,000	205	48.78
鹏翎股份	汽车流体管路系统研发中心项目	8,655	218	39.70
川环科技	研发中心扩建项目	6,000	155	38.71
海达股份	企业研发中心建设项目	1,482	89	16.65
平均值				35.96
发行人	研发中心升级建	10,590.57	371	28.55

公司名称	项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	研发人员 (人)	人均面积 (m <sup>2</sup> )
	设项目			

注：海达股份研发人员人数按照披露企业研发中心建设项目时点的最近一期末研发人员数量 61 人加上其拟新配置的 28 名技术人员，合计 89 人测算；其余未披露项目拟招聘研发人员计划的，按照研发中心建设项目达到预定可使用状态的当年末研发人员数量统计。其中，科力装备新能源汽车零部件研发中心建设项目预计 2026 年 7 月达预定可使用状态，因此采用 2025 年末研发人员人数。公司研发人员人数为截至 2025 年末研发人员 271 人及未来拟招聘研发人员（按 100 人估算）的合计数。

本次研发中心升级建设项目项目规划面积 10,590.57 平方米，项目建成后，原研发大楼由于建筑主体年限过长将停止作为研发场所使用，在考虑新增研发人员的情形下，公司研发人员人均使用面积提升至 28.55 平方米，处于行业水平范围内，且低于行业平均值，具有合理性、谨慎性。

项目建成后，公司研发人员人均办公面积将大幅提升，能够有效缓解现有研发场地不足问题，改善研发办公、实验测试条件，为公司持续开展技术创新和新产品开发提供必要的场地保障。

### **(3) 公司现有部分研发设备使用年限较长，研发与生产共用设备及产线影响研发效率和新产品开发进度**

公司现有部分研发及实验设备购置时间较早，使用年限较长，部分关键设备存在老化情况，在测试精度、测试效率及多项目同步测试能力方面已难以充分满足公司未来研发需求。随着公司产品向轻量化、低摩擦、集成化和高性能化方向升级，研发工作对材料性能测试、结构验证、工艺参数优化、样件试制及可靠性验证等环节提出了更高要求，现有研发设备条件需要进一步提升。

此外，在公司现有研发模式下，部分研发设备与生产设备共用，公司尚未建设研发专用产线。由于生产设备需要优先保障订单交付和生产排产，研发测试和样件试制在设备使用安排上可能面临排产冲突，从而导致研发测试周期延长、项目推进效率降低，并在一定程度上影响新产品开发和迭代速度。

本次研发中心升级项目拟购置的设备主要包括挤出线、注压机、集成冲切一体机、液压冲床、喷涂线、机械手冲切机、自动上卡扣机、试验设备等，建设研发专用产线，设备购置费及安装费合计 7,979.79 万元。上述设备主要围绕公司新产品开发、模具验证、工艺试制、性能测试及小批量试制等研发需求配置，与公司研发方向及研发项目需求相匹配，具有必要性和合理性。一方面，通过购置先进的研发设备，公司能够进一步提升模具开发、工艺验证及产品测试能力，缩短

模具开发和样件验证周期，提高模具精度及研发效率，增强对客户同步开发及快速响应需求的支撑能力；另一方面，搭建研发专用产线不仅能够解决公司现有研发设备老化、研发排产冲突以及研发测试周期延长等问题，还将与公司产能扩张形成协同效应。项目建成后，研发中心可为新产品量产导入、工艺优化和质量提升提供技术支撑，有助于提高产品良率、缩短量产导入周期并降低量产爬坡风险。

#### **（4）公司未来研发方向明确，目前相关研发项目已有一定实施基础**

公司未来将围绕汽车密封条行业发展趋势及客户产品应用需求，在材料改性、结构设计、工艺优化等方面持续开展技术攻关，重点提升产品轻量化、低摩擦、集成化和高性能化水平。相关研发方向均围绕公司现有主营业务展开，具有明确的产品应用场景和实施基础。

##### **① “0.8 微发泡产品开发”项目**

“0.8 微发泡产品开发”主要聚焦降低产品骨架胶密度，攻克胶料与钢带复合相关工艺技术，以实现产品轻量化和成本优化。该项目与汽车密封条产品轻量化发展方向相匹配，有助于公司进一步优化产品材料体系和工艺能力。

截至目前，该项目已完成项目可行性分析、行业调查、关键及难点技术提取与分析、人员调配、实验平台搭建等前期准备工作，并已于 2026 年 4 月开始进入研发与试验阶段。该项目的后续推进需要配套实验测试设备、试制条件及研发人员支持，本次研发中心项目能够为其研发试验和成果转化提供必要保障。

##### **② “低摩擦系数胶导槽密封条开发”项目**

“低摩擦系数胶导槽密封条开发”主要围绕低摩擦系数橡胶材料配方及制造工艺优化展开，拟形成低摩擦系数密封条配方体系，以降低产品摩擦阻力，满足客户对装配便利性、整线装配效率及产能提升的要求。

截至目前，该项目处于项目可行性分析、行业调查、关键及难点技术提取与分析、方案设计、集成截面结构评估分析、材料选型及供应商评估等前期准备阶段，预计于 2026 年 8 月开始进入研发与试验阶段。该项目涉及材料配方开发、结构评估和工艺验证等多个环节，对实验测试能力、试制能力和研发人员协同能力均提出较高要求，本次研发中心项目建设与其研发需求相匹配。

##### **③ “集成化导槽产品技术开发”项目**

“集成化导槽产品技术开发”立足导槽产品集成化和高性能化发展方向，拟

围绕截面多功能一体化、多材料共挤精密成型等关键技术开展研发，通过材料、结构与工艺的一体化创新，提升产品密封性、顺滑度与耐久性，并解决传统分体式导槽产品在装配效率和综合性能方面的不足。

该项目目前处于筹备阶段，预计于 2026 年 9 月正式完成立项。该项目后续研发将涉及结构设计、材料匹配、共挤工艺优化、样件试制及性能验证等工作，需要较为完善的研发场地、实验设备和试制条件作为支撑。本次研发中心项目的实施将为该类集成化、高性能化产品研发提供必要条件。

综上所述，公司现有研发中心建设时间较早，研发场地面积有限，现有研发人员人均使用面积较低，已难以充分满足研发人员扩充及多项目同步研发需要；公司部分研发及实验设备使用年限较长，且现有模式下研发与生产共用设备及产线，存在研发测试和样件试制受生产排产影响的情形，制约研发效率和新产品开发进度；同时，公司未来研发方向明确，相关研发课题均围绕汽车密封条主营业务的轻量化、低摩擦、集成化和高性能化升级展开，且部分项目已完成前期准备或进入研发试验阶段。

本次研发中心升级建设项目能够有效改善公司研发场地、设备和试制条件，支撑未来研发人员扩充及重点研发课题推进，通过建设研发专用产线，解决排期冲突、研发测试周期延长等关键问题，进而提升公司技术研发、产品开发和客户响应能力。项目建设内容与公司主营业务、技术积累、产品升级方向及客户需求具有较强协同性，具有必要性和合理性。

**（四）结合市场需求、发行人客户储备及在手订单、项目定点、现有及在建拟建产能、产能利用率、其他产线改造可行性、同行业可比公司情况等，说明无框封条制造项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排，是否存在产能无法消化的风险**

我国新能源汽车销量的快速增长及渗透率的持续提升，为无边框密封条带来持续增长的市场需求。公司具有充足的客户储备和项目储备，募投产品无边框密封条已深度绑定吉利、奇瑞、长安、北京汽车、上汽大众等国内头部车企客户，无边框密封条项目定点数量较多，量产订单充足。目前，公司产能已接近饱和且现有及在建项目无大规模产能释放空间，无法通过产线改造满足产能缺口，同行业仅少数企业具备无边框密封条量产能力且产能扩张规模较小，本次募投项目的

产能在国产替代的大趋势下，具备充足的市场消化潜力，因此无框封条制造项目的产能规划具有合理性。公司制定了锁定优质车企订单，筑牢客户基本盘，借力行业增长趋势，抢占国产替代市场，优化产品与业务布局，提升产能消化弹性等具体产能消化措施，产能消化具有可行性。公司无框封条制造项目产能消化具备较好的市场基础，产能无法消化的风险较小。

## 1、汽车无边框密封条市场需求、公司客户储备及在手订单、项目定点情况

### (1) 新能源汽车销量快速增长及无边框密封条渗透率持续提升带动汽车无边框密封条市场需求持续增长

汽车行业是国民经济的战略性、支柱性产业，具有产业链长、关联度高、带动性强的特点，是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，也发挥着工业经济稳增长的“压舱石”作用。

本项目系公司在现有核心技术储备基础上，综合考虑下游新能源汽车等应用领域发展趋势，通过项目建设扩充汽车无边框密封条产能，实现对现有产品结构的优化升级。公司将加大高性能密封产品向新能源汽车、智能网联汽车等新兴领域的转化力度，特别是针对纯电轿跑车、中高端 SUV 等车型的无边框车门设计需求，开发兼具低风阻、高隔音、耐候性强的定制化密封解决方案。项目建成后，可满足主流车企客户的订单需求，进一步巩固公司在国内高端密封件市场的领先地位，为公司向智能出行全场景布局提供核心支撑。

无边框密封条下游市场需求具体分析详见本回复意见之“问题1、一、(二)、1、(1)行业现状及发展趋势、下游需求”。

根据上文新能源乘用车销量及新能源乘用车无边框密封条渗透率等数据，对汽车无边框密封条产品的市场需求测算如下：

年度	新能源乘用车销量 (万辆)	新能源乘用车无边框密封条渗透率	无边框密封条市场需求 (亿元)
2025	1,553.70	24.80%	34.10
2026 (E)	1,920.00	26.60%	45.20
2027 (E)	2,320.00	28.40%	58.31
2028 (E)	2,680.00	30.20%	71.62
2029 (E)	2,990.00	32.00%	84.67
2030 (E)	3,340.00	33.80%	99.90

注：2025年新能源乘用车销量数据为中国汽车工业协会已发布的实际统计数据，2026-2030年新能源乘用车销量数据为预测数据，来源于中国汽车工业协会及高工产业研究院、弗若斯

特沙利文行业报告等公开资料,其中新能源乘用车销量包含新能源乘用车国内销量及出口销量。根据东兴证券研究报告,2024年、2025年新能源乘用车无边框密封条渗透率分别为21.20%、24.80%,渗透率提升3.6个百分点;基于审慎性原则,假设2026年至2030年新能源乘用车无边框密封条渗透率增速较2025年放缓,并按2025年渗透率提升幅度的一半测算,即 $T+1$ 年新能源乘用车无边框密封条渗透率= $T$ 年新能源乘用车无边框密封条渗透率+1.8%。无边框密封条单车价值为1,000元(含税),无边框密封条市场需求(不含税)=新能源乘用车销量\*无边框密封条渗透率\*无边框密封条单车价值/1.13。

综上,从市场需求测算来看,国内汽车年销量维持在较高水平,随着无边框车型渗透率逐步提升,无边框密封条的市场总需求规模也将不断变大,本次募投项目的产能在国产替代的大趋势下,具备充足的市场消化潜力。未来,公司将继续加大技术研发投入,持续提升产品竞争力,进一步扩大国产替代的市场份额,为产能消化提供长期稳定的支撑。

## **(2) 公司客户储备较多,在手订单充足、项目定点数量较多**

在无边框密封条新增项目储备与客户储备、项目定点方面,公司持续加大市场投入力度,建立了覆盖全国主要汽车产业集群的营销网络,针对主流车企、新兴新能源车企及外资车企在华生产基地开展精准对接。目前,公司募投产品无边框密封条已获得吉利、奇瑞、长安、北京汽车、上汽大众等国内头部车企的无边框密封条量产订单。同时,公司还与吉利、长安、上汽大众、上海汽车等头部车企开展无边框密封条新项目的开发合作。

目前,公司在研无边框密封条新产品90个,形成了较为充足的项目储备池。车企的订单量产周期(从项目签订定点协议到量产)约为12-18个月,公司根据过往订单、客户生产计划、滚动需求等因素进行产能排期和生产。根据汽车行业惯例,汽车零部件供应商均对终端整车厂进行配套生产,整车厂会在年初向供应商提供非约束力的全年项目量产计划;通常情况下,实际订单与量产计划差异较小,在量产计划预计水平上下浮动,公司基本按照上述量产计划作为需求预测数据、制定生产计划。而由于整车厂客户对库存管理较为严格,通常通过其供应商系统、邮件等渠道,按月发布月度需求并按日下达订单,公司各期末的在手订单,主要反映客户短期内的交付需求,并不能完全反映未来的订单需求和业绩情况。因此,根据公司现有在手订单及开发协议、客户量产计划等,公司2026年无边框密封条生产计划金额为3.28亿元,较2025年无边框密封条收入金额增加61.56%,增速较快,主要系无边框密封条下游市场需求持续提升、公司相关客户量产项目逐步增加所致;同时,上述增速仍低于报告期内公司无边框密封条产品

收入复合增长率，生产计划增长水平与公司历史业务增长趋势及定点项目推进情况相匹配。

从公司角度来看，项目定点是下游客户向公司发出的通知，表明公司在技术方案、产品指标、前期验厂及报价等环节已获得客户认可，正式成为特定项目的零部件供应商。由于汽车零部件供应通常与车型生命周期深度绑定（一款车型的供应周期可达 5-8 年），项目定点不仅意味着产品开发进入工程验证或量产准备阶段，更是对技术方案和产品质量的最终认可，也预示着公司将在未来数年内订单稳定。近年来，公司获得了较多的无边框密封条项目定点，截至本说明出具之日，公司在无边框密封条领域已获得 16 个车型的项目定点（对应产品数量 368 个），其中已定点正在研发的车型 4 个（对应产品数量 90 个），已量产车型 12 个（对应产品数量 278 个）。

根据上述无边框车型情况，公司目前大部分在手项目对应车型在 2024 年后开始量产。按单款车型 5-8 年的供应周期估计，公司现有大部分在手无边框密封条项目预计至少可持续贡献收入至 2029-2032 年。同时，除上述形成无边框密封条定点项目的合作客户外，公司已进入到全球知名整车厂、新能源汽车领域头部及造车新势力企业的供应商体系。未来，随着公司无边框密封条项目定点数量持续增长、配套车型逐步放量，公司无边框密封条产品订单规模预计将进一步提升，为本次募投项目新增产能的消化提供较为充分的订单基础和市场保障。

受厂房空间及产能限制，公司目前并非采用固定的专用产线生产无边框密封条，而是根据客户订单的具体产品组合，动态规划和调配挤出线产能。由于公司橡胶密封条产能利用率已趋于饱和水平，亟需新增产能以满足公司未来业务发展需求。

综上，公司现有产能已无法匹配公司客户储备、在手订单及项目定点情况，扩产具有必要性。

## **2、公司现有及在建拟建产能、产能利用率、其他产线改造可行性、同行业可比公司情况**

### **(1) 公司现有产能不足，产能利用率已趋于饱和水平**

橡胶挤出工序系橡胶密封条生产过程中的关键瓶颈工序。报告期内，由于公司当前项目数量较多，挤出设备运行负荷较高，挤出机运行时间通常在各类生产

设备中最长，其产能水平直接决定公司橡胶密封条产品的整体产能上限。受现有厂房空间、设备配置及产能统筹安排等因素影响，公司目前并未针对无边框密封条产品设置完全固定、独立的专用挤出线，而是根据客户订单需求、具体产品组合、交付节奏及各类设备负荷情况，对挤出线产能进行动态规划和统筹调配，以实现生产资源的高效利用和订单交付的合理安排。因此，公司现有挤出线在全年实际运行过程中会同时承担无边框密封条及传统有框密封条产品的生产任务，且不同订单、不同产品部位所占用的设备类型、工序时间及产线资源存在较大差异。

基于上述情形，由于公司目前橡胶密封条生产的瓶颈工序挤出过程中采用动态规划和统筹调配的生产方式，无边框密封条产品不存在专用挤出线，故无法明确现有挤出线用于生产无边框密封条产品的具体生产时间，进而无法通过瓶颈工序所涉及的挤出线测算无边框密封条产品对应的产能及产能利用率。

市场上也存在较多因产品种类较多而无专用产线，采用柔性化或灵活化生产模式而无法计算产能的情形，具体情况如下：

公司名称	无法测算产能的相关表述
金鹰重工	产品具有定制化设计和订单式生产的特点，公司产品品种较多，完全按照客户需求进行设计和生产。为了应对多类型、多型号和定制化的产品特点，公司采取柔性生产方式组织生产，未采用传统、专用、标准化的生产线，因此无法准确计算产能与产能利用率。
尚水智能	发行人生产线并非传统、专用、标准化的生产线，不存在针对单类产品的设计产能，因此自有机器设备的生产能力无法准确反映发行人的整体产能，无法以传统产线的关键工序瓶颈作为产能核算依据。
阿拉丁	公司采用柔性化生产方式，即根据每种科研试剂的投入原料、工艺路线、技术指标及产品用途等特点，灵活调整生产人员及仪器设备，单批次产品生产过程中对于人员及设备的占用时间存在较大差异，因此，无法进行传统意义上的产能测算。

报告期内，公司橡胶密封条产能、产能利用率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产能（万米）	15,952.90	14,072.83	13,824.00
产量（万米）	12,994.60	10,851.25	9,451.53
产能利用率	81.46%	77.11%	68.37%

由于整车厂商对供应商是否有能力配合零部件的生产、满足其供货需求有较为严格的考核。为保证车型生命周期内零部件供应稳定、及时，一方面，在约定

的量纲范围内，基于对整车销售季节性因素以及可能发生的其他需求波动因素考虑，整车厂商会要求零部件供应商确保具备充足的产能储备以满足其最高日生产/周生产规划；另一方面，部分主要客户会额外要求零部件供应商预留 10%~20% 的产能来满足其额外订单的需求或季节性需求波动。确定定点后，整车厂商将持续关注供应商产能情况，如无法维持相关产能，将对供应商的供货资格产生不利影响。

上述产能保证、预留产能的相关要求系汽车零部件行业惯例，具体情况如下：

公司名称	产能保证要求、预留要求相关表述
宁波华翔	部分主要客户在定点文件中会额外要求零部件供应商预留 10%~20%的产能来满足其额外订单的需求。2025 年 1-9 月，宁波华翔仪表板、中央通道、门板、立柱等内饰件产能利用率为 61.06%，金属件（冷冲压）产能利用率为 78.39%，金属件（热成型）产能利用率为 88.23%。考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司内饰件、金属件产能利用率已趋于饱和水平
常熟汽饰	公司主营中高端汽车内饰件，产品具有较强的定制化属性，通常情况下无法在短时间内将特定车型的预留产能用于生产加工其他车型的产品。因此，整车厂订单的阶段性波动导致了特定车型的生产线在旺季存在阶段产能紧张、在非旺季形成预留产能的情形。根据过往经验，公司的年度预留产能大约为生产线年度总产能的 20%左右
上海沿浦	同时客户会要求供应商在产能规划时必须满足 20%的富裕产能。公司留有一定的产能，因此从实际生产情况来看，公司目前的产能已经趋于饱和，为了未来公司仍将通过各种措施来不断提升产能
文灿股份	一般情况，整车厂商客户在计划推出新的车型或零部件型号时，通常会定点选定零部件供应商，对供应商是否有能力配合零部件的生产，满足其供货需求有着严格的考核，通常会对公司提出最低产能要求，以满足其预期订单的需求，部分客户还需要公司预留 10%-20%的产能来满足其额外订单的需求
精锻科技	首先，汽车行业下游整车及汽车零部件企业在选择其定点零部件供应商时，通常会考察该供应商是否有充足产能满足其零部件生产、采购的需求。一般来说，汽车零部件供应商均会预留一定比例产能以满足下游客户考核要求。若无法满足客户考核要求，或有可能无法取得相应产品提名信。其次，下游客户在确定零部件供应商后，通常会以提名信的方式确定双方合作关系，并就未来一定期间的采购需求数量进行预测。上述客户需求预测亦会存在一定误差，为确保下游客户未来采购需求可足额满足，汽车零部件供应商通常均会为客户预留一定比例的富裕产能。公司与主要客户亦有预留 15%或 20%产能的相关约定

如上表所示，对于汽车零部件行业而言，汽车生产本身存在淡旺季波动，保留一定产能有助于应对突发订单、额外订单及新客户、新项目开拓需求，避免因

产能刚性导致交付延误或错失商业机会。同时，部分整车厂客户在供应商审厂、定点或产能考核过程中，亦会要求供应商预留一定比例的产能，以保障后续供货稳定性。因此预留 10%-20%弹性空间已成为行业惯例，即汽车零部件行业将 80% 产能利用率作为产能饱和的认定临界值较为合理。同时，根据国家统计局数据，2025 年全国汽车制造业产能利用率为 73.2%，公司主要产品橡胶密封条 2025 年产能利用率为 81.46%，显著高于全国汽车制造业产能利用率水平。

报告期内，受乘用车市场增长及公司经营规模扩大的影响，公司主要产品橡胶密封条产能利用率逐年提升，2025 年产能利用率已达 81.46%，考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司橡胶密封条产能利用率已趋于饱和水平，而公司无边框密封条产品的客户储备、在手订单及项目定点仍保持较快增长，公司亟需新增产能以满足公司未来业务发展需求。

## (2) 现有及在建产能以有框密封条为主，募投项目拟建无边框密封条产能

截至 2025 年末，公司现有已完工项目建设时间较早，均为传统有框密封条产能；公司在建项目中涉及橡胶密封条产品的情况如下：

项目	开始建设年份	项目建设的内容	项目产能主要应用领域	对产能影响
年产 8000 万米 高端 生产线及 模具制作 项目	2018 年	项目主要采用高硬度橡胶生产技术、低密度海绵生产技术、导轨全自动对称技术、自动侧弯成型技术、三维成型技术、汽车车门玻璃密封系统模块化技术、无缝接口技术、新型橡胶硫化技术、橡胶复合亮条生产技术、双钢芯双色橡胶海绵植绒加喷漆复合连续生产技术、海绵辅助支撑技术、钢带表面预涂技术、提高切水条类产品挤出速度的关键技术、两端同步自动切割技术，具备预处理、预热、喷涂、烘干功能的在线自动角部喷涂生产工艺，引进具有国际先进水平的橡胶复合挤出设备，购置橡胶复合挤出机、微波硫化、成型机等设备。项目建成后形成年产 8000 万米高端汽车密封件及高端模具制作的生产能力。	主要应用于传统有边框密封条产品	新增传统有框密封条产能，截至 2025 年末已完成产能释放
年产 8000 万米 橡胶 密封件 扩产 项目	2016 年	项目新增土地面积 19183 平方米，建筑面积 33960 平方米，购置橡胶复合挤出机、微波硫化、成型机等设备，形成年产 8000 万米橡胶汽车密封件的生产能力。	主要应用于传统有边框密封条产品	新增传统有框密封条产能，截至 2025 年末已完成产能释放
年产 42 万 套中 高端 车型 技改 项目	2025 年	项目主要运用高硬度橡胶生产、低密度海绵生产、模具化开发、三维成型等技术；采用 EPDM、钢带、炭黑、工业白油等材料，经橡胶硫化、橡胶混炼、表面植绒等工艺，引进具有国内先进水平的自动喷涂生产线，注胶机、自动卡扣机、全伺服三维拉弯机、复合挤出机、裁切机、植绒机、烘箱等设备，采用节能型设备对喷涂流水线、挤出生产流水	主要应用于无边框密封条、欧式导槽等中高端产品	将传统有框密封条产能转换为无边框密封条、欧式导槽等中高端产品产能，截至 2025 年末已基本完成产能转换

项目	开始建设年份	项目建设的内容	项目产能主要应用领域	对产能影响
		线等环保及节能减碳辅助设备进行了改造,项目建成后形成年产 42 万套中高端车型密封条生产线的生产能力。		
年产 32 万台套数字化技改项目	2025 年	通过引进机械手自动冲切、摩天轮自动冲切、生产线自动控制系统等处于国际领先水平的自动化设备,PLM 系统、ERP 系统、MES 系统等智能化管理软件升级,实现生产制造、质量、智能仓储、供应链等一体化智能化管控。项目建设完成后,具备年产 32 万台套汽车橡胶密封件的数字化车间	主要应用于传统有边框密封条产品	将传统产线产能转换为数字化产线产能,截至 2025 年末,项目尚处于筹备期

上述项目中除年产 42 万套中高端车型技改项目外,其他项目的产能主要用于传统的有边框密封条产品。由于报告期内无边框密封条市场需求逐步推高而公司无边框密封条产能紧张,为尽可能挖掘现有厂房和产线潜力,2025 年公司在现有场地、工艺布局和设备条件允许的范围内,对可改造区域及相关产线进行了充分梳理和优化,推进年产 42 万套中高端车型技改项目,该技改项目系针对公司现有部分产线进行老旧设备改造或替换,并新增注射机、喷涂线等设备,项目建成后形成年产 42 万套中高端车型密封条生产线的生产能力,以使得现有部分产线具备无边框密封条、欧式导槽等中高端产品的生产能力。截至 2025 年末,年产 42 万套中高端车型技改项目累计投入占预计投资的比例已经达到 82.98%,已基本完成产能转换。

报告期内,公司无边框密封条销售收入分别为 4,707.79 万元、13,031.15 万元和 20,271.43 万元,复合年增长率约为 107.5%,增长趋势明显。而公司并无固定的无边框密封条专用产线,而是根据客户订单的具体产品组合,动态规划和调配挤出线产能,考虑产能保证及预留产能因素后,公司现有产能调配空间较小。虽然公司实施了年产 42 万套中高端车型技改项目,主要应用于生产无边框密封条等中高端产品,但新增产能大部分已在 2025 年完成释放,随着公司无边框密封条客户储备、在手订单及项目定点的持续增长,公司现有无边框密封条产能已无法满足无边框密封条业务快速增长的市场需求。

公司本次募投项目拟建设年产 6,770 万米无边框密封条的产能,新增 16 条无边框密封条产品专用产线,本次汽车无边框密封条智能制造项目总投资 85,314.07 万元,拟使用募集资金 70,500.00 万元,拟在仙居县经济开发区现代工业集聚区建设无边框密封条产品生产厂房、加工中心等,同时购置无边框密封条生产及仓储设备及各类软硬件设施,满足项目运营发展要求,实现无边框密封条

产品的产能扩张，实现公司的可持续发展。汽车产业作为国民经济的战略性支柱产业，其电动化、智能化、绿色化转型已成为国家层面的重要发展方向，相关产业政策的密集出台与持续落地，为本项目的顺利实施构建了良好的政策环境。无边框密封条作为新能源汽车高端车型的核心配套零部件，直接适配汽车产业升级趋势，其智能制造属性与国产替代定位，与国家政策导向高度契合，为项目争取政策支持、降低实施风险提供了坚实基础。公司凭借三十余年行业深耕，构建起“需求有增量、客户有粘性、订单有储备、盈利有支撑”的全方位市场客户体系，从需求端为汽车无边框密封条智能制造项目的产能释放提供持续保障。

### **(3) 其他产线改造的可行性较低**

目前公司其他产线改造的可行性较低，主要原因包括：

1) 本次募投项目挤出线为无边框产品专用，由于无边框产品结构复杂，且需具备更好的耐磨及密封性，导致无边框产品喷涂厚度高，产线线速慢，进而产线喷涂设备数量及硫化箱的长度均较传统产线更多，导致产线长度更长，产线投入金额更大，公司现有产线布局较为紧凑，改造的余地较小，无法大规模地增加硫化设备、喷涂设备来设置无边框密封条专用生产线，因此产能提升空间较小。

2) 公司现有产线的搭建在设计之初已经充分考虑了经济性和空间利用率，尤其在实施年产 42 万套中高端车型技改项目后，产线布局较为紧凑，设备之间间隔距离短，已能够实现高效的生产节拍和资源利用。如果继续在现有产线上进行改造，使其专用于无边框密封条的生产，需要破坏原有高效、紧凑的产线布局、增加设备调整和改造成本，导致现有产线的生产效率下降，从而对公司整体的经济效益产生不利影响。

3) 报告期内，除无边框密封条外，公司其他橡胶密封条产品需求持续增长，若对现有产线进行改造替换产能，将可能导致其他橡胶密封条产品的产能不足，从而对公司现有主营业务产生不利影响。此外，公司主要产品橡胶密封条 2025 年产能利用率已达 81.46%，考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司橡胶密封条产能利用率已趋于饱和水平，由于主流整车制造企业对于供应商预留产能具有严格标准，为了提升公司在无边框密封条领域获取新订单、拓展合作项目的准入优势，公司亟需新增产能以满足公司

未来业务发展需求。

综上，目前公司其他产线改造的产能提升空间较小，实施产线改造将导致现有产线的生产效率和经济效益下降，且公司产能利用率已趋于饱和水平，公司其他产线改造的可行性较低。

#### (4) 同行业可比公司现有及在建拟建产能情况

根据市场公开信息查询，目前同行业可比公司现有及在建拟建产能情况如下表所示：

厂商名称	厂商基本情况介绍	现有产能及在建拟建产能情况
敏实集团 (00425.HK)	成立于 1992 年，是一家从事汽车零部件设计、制造与销售的全球化企业，可提供车身结构件、塑件系统、铝饰条、金属饰条及电池盒等全品类汽车零部件产品。敏实集团通过与日本东海兴业合资成立武汉东海敏实汽车零部件有限公司，月产超 300 万件汽车密封条。近年来也在新能源车高气密、高隔音需求推动下，拓展无边框密封条等高附加值产品线。在无框密封条领域，敏实集团已在日系客户、广汽埃安等新能源品牌中持续扩大份额，并成功突破东风岚图的无框门密封条项目。	敏实集团目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。武汉东海敏实汽车零部件有限公司月产汽车密封条超 300 万件，该公司已具备无边框密封条的生产技术能力。清远东海敏实（敏实二期）项目位于广东清远经开区，是华南地区首个全自动化智能化的橡胶密封条生产项目，目前 3 条挤出生产线正在试投产，预计量产后年产值可达 1.5 亿元。该项目定位高端，明确将无边框密封条列为未来重点发展方向之一。
海达股份 (300320.SZ)	成立于 1998 年，是一家从事橡塑材料改性研发，聚焦密封、减振两大功能的高新技术企业。海达股份以橡塑材料改性研发为核心，产品广泛应用于轨道交通、建筑、汽车等领域，是国产密封系统的重要供应商之一，也在积极布局无边框密封条等高性能汽车密封条领域。	海达股份目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。2025 年度，海达股份橡胶制品设计产能为 72,000 吨（混炼胶）。公司子公司江阴海达高分子新材料有限公司正在推进年产 12,000 吨汽车橡胶密封件项目，该项目占地约 78 亩，建设厂房及辅助用房 8 万平方米，购置汽车密封条复合生产线、橡胶注射机、塑料注射机、复合塑料挤出等生产线、除湿干燥供料系统、废气处理系统、空气压缩机等系统以及生产辅助、试验设备共计 932 台（套），建成后，年产 12,000 吨汽车橡胶密封件。
鹏翎股份 (300375.SZ)	成立于 1988 年，是一家专注流体管路系统和密封系统研发制造的高新技术企业。鹏翎股份以汽车流体管路和密封部件为核心业务，产品覆盖燃油车、新能源汽车的冷却、制动、燃油、空调等系统，是国内汽车流体管路领域的龙头企业之一，同时在汽车密封条领域深耕多年，	鹏翎股份目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。2025 年度，鹏翎股份汽车密封部件及总成产量为 62,297,557.00 件。根据公开信息，鹏翎股份在汽车无边框密封条领域的产能布局如下：江苏泰州密封件工厂为鹏翎股份高端密封条的核心生产基

厂商名称	厂商基本情况介绍	现有产能及在建拟建产能情况
	为众多主流车企提供配套服务。	地，对标国际标准建设，主营产品包括无边框密封条、零阶差车门系统、欧式导槽密封条等高端产品。
库博标准	库博标准（Cooper Standard）是全球无边框汽车密封条领域的领先企业之一，技术实力强、项目经验丰富，在高端车型和新能源汽车中广泛应用。作为汽车密封系统的核心供应商，库博标准在无边框车门密封条领域拥有多年研发与量产经验，被视为该细分市场的开拓者和标杆品牌之一。其产品不仅满足高颜值设计需求，更在密封性、隔音性、防水性等关键性能上通过多代车型验证，具备高可靠性，已成为特斯拉、通用、福特、大众、宝马、现代起亚等车企的核心供应商。	库博标准（Cooper Standard）目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。 库博汽车标准配件（昆山）有限公司正在进行年产 50 万套汽车用橡胶密封条的扩建项目，该项目已于 2025 年 10 月启动环保设施调试，并于 2026 年 1 月完成竣工环保验收。该项目主要聚焦高端密封条产品线，虽未明确区分无边框密封条产能，但其产品结构升级方向与新能源车型需求高度契合。富晟库博标准汽车系统（长春）有限公司于 2025 年启动数智化车间建设项目，计划新增 2 条挤出生产线，预计年增产汽车密封条 30 万套，进一步增强本地化供应能力。
瀚德	瀚德（Henniges Automotive）是中国及全球无边框汽车密封条领域的重要参与者，近年来通过多项技术专利和本地化布局，持续强化在该细分市场的竞争力。作为汽车密封系统的核心供应商之一，瀚德在无边框车门密封条的研发与应用上展现出强劲的技术实力，尤其在耐磨性、降噪性和结构稳定性方面取得关键突破，其产品已广泛应用于大众、宝马、特斯拉、吉利、小鹏等主流车企的中高端车型中。	瀚德（Henniges Automotive）目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。 瀚德汽车密封系统（铁岭）有限公司作为瀚德在华最大生产基地，整合长春、天津等地资源，已形成年产 500 万套密封系统的综合产能规模，产品覆盖宝马、通用、大众、特斯拉、戴姆勒等车企。该基地具备国内全品类汽车密封条生产技术能力，包括适用于无边框车门的高端密封条。
鬼怒川	鬼怒川（Kinugawa）是日本知名橡塑企业，是汽车密封条领域的重要供应商之一，在无边框车门密封条技术方面具备成熟经验，产品广泛应用于新能源及高端燃油车型中。鬼怒川橡塑（广州）有限公司在中国市场深耕多年，其密封条产品以高耐候性、优异的弹性和结构稳定性著称。在无边框车门这一对密封性能要求极高的应用场景下，鬼怒川通过材料创新与结构设计优化，实现了良好的防水、防尘和隔音效果，其无边框密封条产品主要合作客户为日系主流车企。	鬼怒川（Kinugawa）目前未公开披露专门针对汽车无边框密封条的独立产能数据及在建拟建汽车无边框密封条产能情况。 鬼怒川橡塑（郑州）有限公司是其在华核心生产基地之一，现有年产 50 万套汽车密封条系列产品的生产能力，该项目于 2017 年获批并建成投产。2025 年 7 月，公司启动“汽车密封条系列产品技术改造项目”，对现有生产线进行智能化升级，包括购置涂固化机、橡胶射出成型机、等离子表面处理机高精度设备，并新增干燥工序以提升产品一致性与气味控制水平。技改后生产规模不变，但产品结构向高端化倾斜，具备生产无边框密封条的工艺条件。

注：上述信息的整理来源于行业研究报告、各公司官方网站及公开披露的资料。

如上表所示，整体来看，库博标准、瀚德、鬼怒川、敏实集团、海达股份及鹏翎股份是少数涉及无边框密封条产能的主要生产企业，汽车密封条主要生产企业库博标准（Cooper Standard）、敏实集团、海达股份正在进行密封条产能扩张，且库博标准（Cooper Standard）、敏实集团等企业将无边框密封条等高端密封条作为重点发展方向之一，预计有无边框密封条产能扩张，总体产能扩张规模较小。无边框密封条主要适配中高端车型的无边框车门系统，其设计复杂度高，对模具开发、挤出及喷涂设备精度均提出严苛要求，目前国内具备成熟量产能力的企业仍属少数。

公司本次募投项目的实施，将扩大并升级无边框密封条产能，有效填补当前及未来的产能缺口，既满足快速增长的市场需求，也契合新客户、新项目的预留产能审核要求，助力公司巩固细分领域领先地位。通过产能规模的扩张，公司能够充分承接头部车企批量订单需求，进一步扩大市场份额。同时，新生产线将引入先进生产设备与工艺，进一步提升产品质量管控精度，持续优化产品性能，精准匹配无边框汽车不断升级的技术要求。此外，规模化生产将强化规模效应，降低单位生产成本，形成更具竞争力的价格优势，帮助公司在行业洗牌中占据有利地位；更能助力公司突破国际市场准入壁垒，提升品牌全球影响力，在全球汽车零部件市场竞争中脱颖而出，推动我国汽车零部件产业在高端领域的国产替代进程，增强产业整体竞争力，是公司在行业高增长周期中巩固竞争优势、实现战略目标的核心支撑。

### **3、无框封条制造项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排**

#### **（1）无框封条制造项目产能规划具备合理性**

##### **1）未来无边框密封条市场空间广阔，公司亟需把握国产替代机遇，提升市场份额**

近年来，我国汽车密封条行业市场规模随着我国汽车产业的发展持续增长，新能源汽车的普及显著提升了对高性能密封条的需求，由于电动车对防水、隔音和轻量化的要求更高，推动密封条向无边框、一体化等高端设计演进，以提升车辆密封性和美观度。根据东兴证券及天风证券研究报告，2023年、2024年及2025年我国新能源乘用车无框车门整体渗透率分别为17.37%、21.20%及24.80%，渗透率处于持续提升趋势。无边框密封条作为高端车型的标志性部件，市场渗透率

持续攀升，成为头部车企供应链竞争的战略高地。根据东兴证券研报，近年来无边框密封条国产替代趋势愈发明显，以浙江仙通为代表的内资龙头企业有望凭借自身产品质量与性价比等维度的优势，加速拓展更多包括合资品牌在内的优质客户，与外资同业厂商同台竞技并持续获取市场份额，成为行业国产替代与技术升级的核心受益者。

公司作为国内首批实现无边框密封条量产的内资企业，在无边框密封条产品开发、量产交付及客户配套方面形成了一定先发优势，已深度绑定吉利、奇瑞、长安、北京汽车、上汽大众等国内头部车企客户，项目定点数量较多、量产订单储备充足。随着我国新能源汽车销量快速增长、渗透率持续提升，以及无框车门配置向更多主流新能源车型渗透，无边框密封条市场需求预计将持续增长；同时，在国产替代加速推进的背景下，公司亟需把握行业发展窗口期，通过本次募投项目新增产能快速承接优质车企订单、抢占市场份额，并进一步增强在无边框密封条领域的竞争优势。基于上述因素，公司结合市场需求增长趋势、报告期内无边框密封条业务增长情况、现有客户及项目储备以及公司产能已接近饱和且现有及在建项目无大规模产能释放空间，无法通过产线改造满足产能缺口的现实情况，对本次募投项目产能进行规划，相关产能规划对应收入规模与公司目标市场地位以及预计未来市场规模接近，募投项目产能规划具备合理性。

报告期内，公司无边框密封条销量、金额及增长率情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
无边框密封条销售收入（亿元）	2.03	1.30	0.47
无边框密封条销量（万米）	1,185.28	761.94	291.28
无边框密封条销售收入增长率	56.15%	176.60%	-
无边框密封条销量增长率	55.56%	161.58%	-

如上表所示，报告期内公司无边框密封条销售收入、销量均呈现快速增长趋势。针对公司无边框密封条产品的预期市场规模，根据市场数据以及公司无边框密封条最近一年产生的营业收入等因素进行估算，具体分析测算如下：

年度	新能源乘用车销量（万辆）	新能源乘用车无边框密封条渗透率	无边框密封条市场需求（亿元）	公司无边框密封条市占率	公司无边框密封条市场规模（亿元）	募投项目产能预计产生收入（亿元）
2025	1,553.70	24.80%	34.10	5.94%	2.03	-
2026（E）	1,920.00	26.60%	45.20	6.94%	3.14	-

2027 (E)	2,320.00	28.40%	58.31	7.94%	4.63	-
2028 (E)	2,680.00	30.20%	71.62	8.94%	6.41	3.16
2029 (E)	2,990.00	32.00%	84.67	9.94%	8.42	6.32
2030 (E)	3,340.00	33.80%	99.90	10.94%	10.93	10.33

注 1: 2025 年新能源乘用车销量数据为中国汽车工业协会已发布的实际统计数据, 2026-2030 年新能源乘用车销量数据为预测数据, 来源于中国汽车工业协会及高工产业研究院、弗若斯特沙利文行业报告等公开资料, 其中新能源乘用车销量包含新能源乘用车国内销量及出口销量。根据东兴证券及天风证券研究报告, 2023 年至 2025 年新能源乘用车无边框密封条渗透率分别为 17.37%、21.20%及 24.80%, 渗透率分别提升 3.83 及 3.6 个百分点; 基于审慎性原则, 假设 2026 年至 2030 年新能源乘用车无边框密封条渗透率增速较 2025 年放缓, 并按 2025 年渗透率提升幅度的一半测算, 即 T+1 年新能源乘用车无边框密封条渗透率=T 年新能源乘用车无边框密封条渗透率+1.8%。无边框密封条单车价值为 1,000 元 (含税), 无边框密封条市场需求 (不含税)=新能源乘用车销量\*无边框密封条渗透率\*无边框密封条单车价值/1.13;

注 2: 2025 年公司无边框密封条市占率=2025 年公司无边框密封条销售收入/2025 年无边框密封条市场需求; 假设公司 2026 年至 2030 年无边框密封条市场占有率按每年 1 个百分点进行增长, 即: 公司无边框密封条预期市场规模=无边框密封条市场需求\*公司无边框密封条预计市占率;

注 3: 上表的无边框密封条市场需求、公司无边框密封条预期市场规模、募投项目产能预计产生收入数据均为不含税数据。

报告期内公司无边框密封条产品销售收入及销量均快速增长, 公司作为国内首批实现无边框密封条量产的内资企业, 正加速推进国产替代进程, 逐步抢占外资企业的市场份额。随着新能源汽车市场持续增长, 国产替代的持续深化, 公司在无边框密封条领域积累的先发优势将逐步显现成效, 公司的市占率预计将持续提升。2023 年至 2025 年, 公司无边框密封条市场占有率从 3.22%提升至 5.94%, 累计提升 2.72%。因此, 公司将 2026 年至 2030 年无边框密封条市场占有率按每年 1 个百分点进行增长, 作为未来无边框密封条业务规划假设。根据该假设测算, 2026 年公司无边框密封条产品预计市场规模为 3.14 亿元, 而公司 2026 年无边框密封条生产计划为 3.28 亿元, 公司 2026 年生产计划与预期市场规模接近, 且略高于预期市场规模。同时, 公司针对已取得供应商体系资质的现有客户, 结合已定点车型项目、正在推进中的定点项目及未来拟拓展车型项目, 并综合考虑相关车型量产节奏、预计销量、单车配套价值及项目生命周期等因素, 对未来两年现有客户对公司无边框密封条需求情况进行了预测。

根据预测, 客户对公司 2027 年及 2028 年无边框密封条需求分别为 4.74 亿元和 6.90 亿元, 均超过公司预期市场规模 4.63 亿元及 6.41 亿元。基于公司在汽

车密封条领域的行业地位、长期积累的优质客户资源、较强的同步开发能力和快速专业的项目响应能力，公司具备承接相关项目并实现批量供货的基础，公司与相关客户未来达成合作的可能性较高，预计未来有较大概率将上述潜在客户需求转化为实际订单及销售收入。综上，结合无边框车型市场渗透率逐步提升及国产替代趋势显现的行业背景，公司通过市场数据测算未来预期市场规模，并结合业务端生产计划及客户需求预测潜在收入，进行交叉验证，二者在规模上具有较高匹配性，能够相互印证公司未来无边框密封条业务增长预期。因此，上述渗透率增长及市占率提升的相关假设具备合理性。

但受公司现有产能限制，以及本次募投项目预计自 2028 年起逐步释放产能的影响，公司 2027 年仍需主要依靠现有产线，通过优化排产、提升设备稼动率、提高生产效率等方式满足客户需求。在此期间，公司可能因产能紧张，导致部分新增订单承接能力受限或交付弹性不足的风险。对此，公司已积极推进本次募投项目建设，项目建成后将自 2028 年起逐步释放新增产能，并显著提升公司无边框密封条产品的供应能力。结合募投项目目前已启动建设、后续产能释放节奏较为明确，相关产能压力主要集中于短期过渡阶段，整体风险可控。

2028 年公司本次募投项目预计新增无边框密封条产能对应产值约 3.16 亿元，2028 年公司预计无边框密封条需求金额较 2027 年增加 2.16 亿元，即当年预计新增客户需求金额占募投项目新增产能对应产值的比例为 68.35%，新增产能能够较好匹配客户新增需求。此外，本次募投项目建设的无边框密封条专用产线释放产能后，原有无边框密封条需求可逐步转移至专用产线生产，有利于提高生产效率、产品一致性及产品精度。同时，新增产能有助于缓解公司现有产能紧张、生产调配弹性不足的情况，使公司现有产线由高负荷运行状态逐步恢复至正常、健康的生产水平，进一步提升公司订单承接能力和交付稳定性。

## **2) 新增产能是公司获取募投项目产品大批量订单的必要基础，募投项目产能规划具备合理性**

公司产品具有较强的客户定制化特点，主要客户通常会根据终端车型市场需求及量产节奏，向公司下达具体产品型号及数量订单。下游整车厂在引入新供应商或遴选新项目合作供应商时，亦普遍关注供应商是否已具备与项目需求相匹配的产能基础和稳定的交付能力。因此，公司在承接客户订单前，往往需要提前开

展产能筹备工作。

由于新增产能通常需在接近投产或具备量产条件后，客户才会结合车型量产进度和销售预期，与公司确定具体采购需求。基于上述情况，本次募投项目新增产能目前已明确的在手及意向订单相对有限，具备合理性。当前，公司下游应用领域市场需求旺盛，无边框密封条等高端产品订单需求持续增长，公司亟需通过本次募投项目扩充产能，以满足并承接更多客户订单。

基于预计市场空间及强烈的扩产需求，公司规划建设本次无框封条制造项目。公司基于本身已实现量产的主流无边框密封条产品的单价对本次募投项目产品的销售价格进行预测。假定无框封条制造项目投产期从 T+3 年（即 2028 年）到 T+5 年（即 2030 年）产线产量较达产产量释放比例分别为 30%、60%、100%；T+5 年项目达产后，产线产能利用率稳定在 85%，募投产品收入测算表如下：

单位：万米、元/米、亿元

产品	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
无边框密封条	产量	-	-	1,726.35	3,452.70	5,754.50	5,754.50	5,754.50	5,754.50
	单价	-	-	18.30	18.30	17.95	17.59	17.24	16.89
	收入	-	-	3.16	6.32	10.33	10.12	9.92	9.72

注 1：基于谨慎性考虑，此处假设整车厂在项目稳定量产后提出年降要求，故在产品历史单价基础上，公司将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2% 的降幅进行调节；随着项目进入成熟期，供应商降本空间逐步收窄，单价于 T+8 年起保持稳定；

注 2：公司规划产线需要 3 年逐步释放产能，以满足人员招聘培训及匹配客户量产爬坡计划的需要，该释放节奏与同行业公司川环科技、宁波华翔、中鼎股份等募投项目情况接近；

注 3：本次效益测算所使用已实现量产的主流无边框车型平均单车所需密封条米数约 48 米，计算本次效益测算无边框密封条平均单车价格（含税）为 992.59 元（18.30\*48\*1.13），与前述市场无边框密封条单车价值量 1,000 元相近。

根据上述预期市场规模分析测算表及募投产品收入测算表，公司无边框密封条的预期市场规模均超过募投项目产能预计产生收入，募投项目产能消化具备较好的市场基础，其中自 2027 年起，公司无边框密封条预期市场规模远超 2025 年公司无边框密封条营收 2.03 亿元；项目达产第一年（T+5 年，即 2030 年）募投项目产能对应的营业收入预计为 10.33 亿元，达产当年公司无边框密封条对应的预计市场规模为 10.93 亿元（不含税），能够较好地消化募投项目的产能。因此，未来随着无边框密封条等高端订单持续放量，公司现有产能将出现缺口，成为制约公司主营业务扩张的核心瓶颈。公司募投项目的产能布局完全围绕现有主营业务的产能短板展开，项目建成后将大幅提升高端无边框密封条的生产能力，与现

有产能形成“传统产能+高端产能”的互补格局，有效破解公司现有产能瓶颈。

综上，汽车零部件行业客户定制化程度较高，供应商通常需在取得大批量订单前提前完成产能储备、设备配置及量产能力建设，充足稳定的产能基础是公司获取客户定点及承接新增订单的重要前提。当前无边框密封条等高端产品市场需求持续增长，公司现有产能预计将难以满足未来订单放量需求，产能瓶颈将成为制约公司业务扩张的重要因素。基于此，公司规划实施本次无框封条制造项目，并结合已量产主流产品单价、项目建设及产能释放节奏、合理产能利用率等因素测算募投项目收入。根据测算，公司无边框密封条预期市场规模整体高于募投项目产能预计产生收入，具备较好的产能消化基础。本次募投项目建成后，将有效提升公司高端无边框密封条生产能力，有助于公司突破现有产能瓶颈、承接未来高端订单需求，项目产能规划具有合理性。

## **(2) 具体产能消化措施安排**

针对本次募投项目，公司制定的具体产能消化措施安排如下：

### **1) 锁定优质车企订单，筑牢客户基本盘**

本项目的核心产能消化策略，首要聚焦于深度绑定优质车企资源，构建稳定、多元且可持续的客户基本盘，通过订单锁定与客户拓展的双重举措，为产能释放提供确定性支撑。在核心客户合作层面，公司依托多年深耕汽车密封条领域积累的技术沉淀、品质管控能力及供应链服务经验，成功切入奇瑞、吉利、北京汽车等行业主流车企的供应链体系，拿下多款重点车型的项目定点合作。这些合作并非短期零散订单，而是基于长期战略协同的深度绑定，涵盖新能源汽车、高端燃油车等多个细分领域，覆盖不同价格带与市场定位的车型矩阵，能够有效分散单一车型周期波动带来的需求风险。通过成为核心供应商，公司得以深度参与车企的车型研发流程，从产品设计初期便提供定制化的密封条解决方案，形成“研发-量产-迭代”的联动机制，大幅提升客户粘性与合作稳定性。随着合作车企的车型矩阵持续扩容与市场份额稳步提升，其对密封条产品的刚性需求将同步增长，为本项目产能提供坚实的基础消化渠道。

在新增项目储备与客户拓展方面，公司持续加大市场投入力度，建立了覆盖全国主要汽车产业集群的营销网络，针对主流车企、新兴新能源车企及外资车企在华生产基地开展精准对接。目前，公司在研无边框密封条新产品 90 个，同时

公司正在积极拓展头部车企客户的新车型项目。截至本回复意见出具之日，公司在无边框密封条领域已获得 16 个车型的项目定点(对应产品数量 368 个)，随着公司无边框密封条项目定点的持续增长，公司无边框密封条产品的订单量预计将持续增加。

同时，公司也在积极开发新客户或新车型的无边框密封条项目，未来拟与新能源汽车领域头部企业及全球知名整车厂客户进行无边框车型的合作开发项目，因此公司具备较好的产能消化实力。

## 2) 借力行业增长趋势，抢占国产替代市场

公司精准把握汽车产业升级与市场格局变革的历史机遇，将行业趋势红利与国产替代浪潮作为产能消化的重要支撑，通过顺应需求增长与突破市场垄断的双重路径，打开广阔的产能消化空间。从行业需求端来看，无边框车门作为汽车高端化、年轻化、智能化转型的标志性配置，正经历从豪华品牌向主流品牌、从燃油车向新能源汽车的快速普及过程。随着消费者对汽车外观设计、驾乘体验的要求不断提升，无边框车门已成为车企提升产品竞争力、吸引年轻消费群体的核心卖点之一，越来越多的新车型在研发阶段便将其纳入标配或选装配置。根据东兴证券研究报告，无边框车型的渗透率从 2024 年全年的 21.2%提升到 2025 年的 24.8%，反映出市场对该类车型的需求持续旺盛。未来，随着新能源汽车市场的持续扩容、消费者购车偏好的进一步升级，以及车企在产品差异化竞争中对无边框配置的重视程度不断提高，无边框车型的销量与渗透率有望实现加速增长。这一趋势将直接带动无边框密封条的市场需求规模持续扩大，为本项目的产能提供充足的市场容量支撑，形成产能与需求的良性匹配。

从市场竞争格局来看，此前国内无边框密封条市场长期被外资企业垄断，外资品牌凭借技术先发优势、品牌影响力及与国际车企的长期合作关系，占据了市场的主导地位。国内企业在技术研发、生产工艺、产品性能等方面存在一定差距，难以实现对高端市场的突破。公司作为国内首批实现无边框密封条量产的企业，通过多年的技术攻关与工艺优化，已成功打破外资企业的技术垄断，在产品性能、成本控制、技术响应速度等方面形成了核心竞争优势。在产品性能上，公司生产的无边框密封条在密封性能、隔音效果、耐候性、使用寿命等关键指标上已达到国内先进水平，能够满足高端车企的严苛要求；在成本控制上，公司通过自主设

计工装模具、制造流程全链条精益管理以及区位低人工成本三个维度构建其成本端优势。

凭借这些优势，公司正加速推进国产替代进程，逐步抢占外资企业的市场份额。随着国产替代的持续深化以及公司在无边框密封条领域的先发优势，公司的市占率将进一步提升。从市场空间测算来看，国内汽车年销量维持在较高水平，随着无边框车型渗透率逐步提升，无边框密封条的市场总需求规模也将不断变大，本项目的产能在国产替代的大趋势下，具备充足的市场消化潜力。未来，公司将继续加大技术研发投入，持续提升产品竞争力，进一步扩大国产替代的市场份额，为产能消化提供长期稳定的支撑。

### 3) 优化产品与业务布局，提升产能消化弹性

公司将持续跟进客户需求，追踪下游行业趋势，不断优化无边框密封条产品性能，丰富无边框密封条产品矩阵，以此提升无边框密封条产品的产能消化弹性，通过优化产品结构、提高产品附加值等核心举措，构建高效的产能消化体系，为产能充分利用提供坚实保障。通过基于对下游车企个性化需求的深度洞察，以及对汽车高端化、智能化趋势的精准把握，在产品研发中持续优化密封结构设计、升级材料配方、提升隔音降噪性能，同时针对不同车型级别、车身结构需求，丰富产品规格与适配方案，形成覆盖多场景的产品矩阵。产品结构的优化与产品矩阵的丰富，不仅可以消化产能，还可以帮助公司精准匹配不同客户的差异化需求，进一步拓宽高端市场覆盖面，从而增强产能消化的灵活性与可持续性。为确保高端产品的稳定量产与品质保障，公司在项目建设中购置先进生产设备，实现了从原材料加工、产品成型到成品检测的全流程自动化、智能化生产，有效提升了生产效率与产品一致性，降低了人为因素对品质的影响。同时，公司加大研发人才引进与培养力度，组建了专业的研发团队，聚焦无边框密封条的材料配方优化、生产工艺改进、产品性能提升等关键领域开展技术攻关，持续突破核心技术瓶颈。

通过技术创新与品质升级，公司产品能够满足高端车企对密封条产品在密封性能、隔音降噪、耐候性、外观设计等方面的严苛要求，进一步巩固在高端市场的竞争优势，吸引更多高端车型订单，为产能消化提供有力支撑。此外，公司对生产设备的升级改造、生产流程的优化重组、自动化水平的提升等措施，进一步提高产品的生产效率、合格率与稳定性，降低单位生产成本，实现产品结构性调

整与产值提升。提供技术改造，不仅能够直接提升部分产能的利用效率，更能通过产品品质与成本优势的强化，增强在市场竞争中的议价能力与订单获取能力，间接带动整体产能的消化节奏。未来，公司将持续聚焦汽车密封条产品的技术创新与品质升级，围绕新能源汽车、智能网联汽车的发展需求，开发更具针对性的高端产品，进一步优化产品结构，提升高附加值产品的占比。同时，通过持续完善生产体系、优化供应链管理、提升运营效率等方式，全面增强产能消化的弹性与可持续性，确保项目产能充分转化为实际营收与利润，支撑公司实现高质量发展。

综上，本次募投项目新增产能与公司在手订单、现有产能利用率及市场地位相匹配，公司已制定了相应的产能消化措施，以确保能够消化新增产能。

#### **4、无框封条制造项目产能无法消化的风险较小**

从下游需求角度，汽车无边框密封条市场空间广阔，产品需求持续旺盛，未来随着无边框密封条等高端订单持续放量，公司现有产能将出现缺口，成为制约公司主营业务扩张的瓶颈。公司募投项目的产能布局围绕现有主营业务的产能短板展开，项目建成后将大幅提升高端无边框密封条的生产能力，与现有产能形成“传统产能+高端产能”的互补格局，有效缓解公司现有产能瓶颈。

根据前述测算和分析，公司无边框密封条的预期市场规模均超过募投项目产能预计产生收入，募投项目产能消化具备较好的市场基础。公司与主要客户已持续深度合作多年，配合客户实现产品从技术开发到量产落地，客户一旦选定供应商不会轻易更换。从供应格局角度，无边框密封条产品具有一定的技术壁垒，目前国内仅有少数厂商具备规模化量产能力，公司产品具有技术优势、性能优势、成本优势，在下游客户中的综合优势显著，短期被其他供应商替代的风险较低。但如果未来汽车市场增长不及预期、行业竞争格局发生重大不利变化，或者公司市场拓展措施未能达到预期效果，仍可能存在新增产能消化不及预期的风险。公司已在募集说明书等信息披露文件中，对相关风险进行了充分提示。

**（五）结合无框封条制造项目产品效益测算过程，价格、成本费用、产销情况等参数选取依据，报告期内公司同类项目或产品的实际效益等，说明本次效益测算是否审慎、合理**

**1、无框封条制造项目募投产品效益测算过程，价格、成本费用、产销情况等参数选取依据**

公司无框封条制造项目涉及收益测算，其具体测算依据、测算过程如下：

**（1）测算依据**

关键指标	测算依据
收入	收入系根据目前主要无边框密封条产品的价格以及预期产品数量测算得出
产品单价	以公司同类型产品的销售单价为参考基准，基于谨慎性原则在测算时进行了更稳健的定价
产品数量	系公司综合考虑下游市场需求、市场发展趋势、自身实际经营情况等因素进行合理估算
生产成本	生产成本根据历史生产类似产品直接发生的人工、水电、材料物料、折旧等估算
毛利率	根据上述收入及生产成本测算得出，与公司同类型产品毛利率基本一致
期间费用	期间费用则包括销售费用、管理费用、研发费用，系参考公司历史期间费用情况确定
税金及附加	税收参照公司现有水平和税率。其中，增值税税率为 13%，城市维护建设税按缴纳的增值税的 5%征收，教育费附加按缴纳的增值税的 3%征收，地方教育费附加按缴纳的增值税的 2%征收
所得税	高新技术企业所得税税率 15%

其中，相关产品单价、数量、毛利率、费用的具体测算依据情况如下所示：

**1) 产品单价测算依据**

无框封条制造项目按照公司不同产品的挤出速度，区分为头道密封条、门洞密封条及水切条、导槽，单价测算系综合考虑同类产品销售价格并结合汽车零部件产业链的年降政策，进行合理谨慎的估算，具体如下：

产品	类型	测算依据
无边框密封条	头道密封条	募投项目产品定价基于本身已实现量产的主流无边框密封条产品（车门条总成类、车顶饰条类、行李箱类、天窗类等）的平均销售价格进行预测，将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2%的降幅进行调节，单价于 T+8 年趋于稳定，直至 T+12 年保持不变
	门洞密封条	募投项目产品定价基于本身已实现量产的主流无边框密封条产品（门框类）的平均销售价格进行预测，将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2%的降幅进行调节，单价于 T+8 年趋于稳定，直至 T+12 年保持不变
	水切条、导槽	募投项目产品定价基于本身已实现量产的主流无边框密封条产品（车门内外水切类、导槽类）的平均销售价格进行预测，将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2%的降幅进行调节，单价于 T+8

	年趋于稳定，直至 T+12 年保持不变
--	---------------------

## 2) 销量相关测算依据

无框封条制造项目产品销量系公司综合考虑下游市场需求、市场发展趋势、自身实际经营情况等因素进行合理估算。

2025 年国内新能源乘用车中配备无框车门的车型销量表现亮眼，根据东兴证券研报数据，无边框车型的渗透率正呈现稳步攀升态势，2024 年全年国内新能源乘用车市场中主流车企无边框车门车型销量为 231.3 万辆，渗透率约 21.2%；2025 年销量持续增长至 317.8 万辆，渗透率进一步提升至 24.8%。无边框密封条车型渗透率处于稳步提升趋势，随着新能源车型在汽车销量中的占比逐步提升以及消费端需求升级，未来无边框密封条车型渗透率将继续提升。无边框密封条产品的市场空间测算及公司预期市场规模详见本回复之“问题 1”之“一”之“（四）”之“1、汽车无边框密封条市场需求、公司客户储备及在手订单、项目定点情况”。

随着相关行业的稳步发展，相关客户对于本项目相关的产品需求将持续增长。公司在进行销量预测时，参考了公司报告期内相关业务发展情况及无边框密封条产品的市场趋势等综合研判论证。本项目销量预测系在上述多因素综合考虑的基础上，经审慎估算后得出，具备合理性。

## 3) 生产成本测算依据

生产成本是生产产品、提供劳务而直接发生的人工、水电、材料物料、折旧等，其中直接材料、直接人工参考公司已实现量产的主流无边框密封条产品历史材料、人工等成本占营业收入的比重进行测算；制造费用中，土地、厂房、机器设备及软件等按照募投项目投资情况采用直线法进行折旧摊销，其他制造费用则依据公司历史数据占营业收入的比重进行测算。

## 4) 费用相关测算依据

公司无框封条制造项目效益测算中涉及的销售费用、管理费用、研发费用主要参考公司历史年度的相关情况，具体情况如下：

类别	测算取值	公司情况
销售费用率	4.24%	4.24%
管理费用率	4.38%	4.38%
研发费用率	4.06%	4.06%

注：由于无框封条制造项目于 2025 年下半年开展可行性研究工作，为更完整地反映公司全

年经营管理水平及期间费用率情况，公司情况选取当时最近一个完整会计年度即 2024 年度的费用率作为测算依据。

## (2) 测算过程

### 1) 无框封条制造项目营业收入构成

公司基于本身已实现量产的主流无边框密封条产品的单价对本次募投项目产品的销售价格进行预测。假定无框封条制造项目产品均在生产当年完成销售，投产期从 T+3 年到 T+5 年产线产量较达产产量释放比例分别为 30%、60%、100%；T+5 年项目达产后，产线产能利用率稳定在 85%。出于谨慎性，考虑到产品价格的年降要求，在产品历史单价基础上，公司将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2% 的降幅进行调节，单价于 T+8 年趋于稳定，直至 T+12 年保持不变。具体测算如下：

单位：万米、万元

序号	产品	分类	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
1	无边框密封条	头道密封条	产能	-	-	775.20	1,550.40	2,584.00	2,584.00	2,584.00	2,584.00
			收入	-	-	8,883.98	17,767.96	29,021.00	28,440.58	27,871.77	27,314.34
门洞密封条		产能	-	-	634.95	1,269.90	2,116.50	2,116.50	2,116.50	2,116.50	
		收入	-	-	8,741.01	17,482.01	28,553.95	27,982.87	27,423.22	26,874.75	
3		水切条、导槽	产能	-	-	316.20	632.40	1,054.00	1,054.00	1,054.00	1,054.00
			收入	-	-	13,988.80	27,977.60	45,696.74	44,782.81	43,887.15	43,009.41
合计				-	-	<b>31,613.79</b>	<b>63,227.57</b>	<b>103,271.70</b>	<b>101,206.27</b>	<b>99,182.14</b>	<b>97,198.50</b>

### 2) 项目成本费用分析

项目成本费用系在运营期内为生产产品或提供服务所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，具体测算结果如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
1	生产成本	-	-	<b>23,459.96</b>	<b>45,425.02</b>	<b>72,142.03</b>	<b>72,142.03</b>	<b>72,142.03</b>	<b>71,965.04</b>

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
1.1	直接材料	-	-	13,833.16	27,666.33	46,110.55	46,110.55	46,110.55	46,110.55
1.2	直接人工	-	-	4,079.52	8,159.03	13,598.39	13,598.39	13,598.39	13,598.39
1.3	制造费用	-	-	5,547.28	9,599.66	12,433.10	12,433.10	12,433.10	12,256.10
2	销售费用	-	-	1,339.59	2,679.18	4,375.99	4,288.47	4,202.70	4,118.65
3	管理费用	-	-	1,385.44	2,770.89	4,525.79	4,435.27	4,346.56	4,259.63
4	研发费用	-	-	1,282.95	2,565.90	4,190.97	4,107.15	4,025.01	3,944.51
5	总成本费用	-	-	27,467.94	53,440.99	85,234.78	84,972.92	84,716.31	84,287.83

### 3) 项目损益分析

结合上述项目收入及项目成本费用测算结果，分析项目损益情况，具体测算结果如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
1	主营业务收入	-	-	31,613.79	63,227.57	103,271.70	101,206.27	99,182.14	97,198.50
2	主营业务成本	-	-	23,459.96	45,425.02	72,142.03	72,142.03	72,142.03	71,965.04
3	毛利	-	-	8,153.83	17,802.55	31,129.67	29,064.24	27,040.11	25,233.46
4	毛利率	-	-	25.79%	28.16%	30.14%	28.72%	27.26%	25.96%
5	税金及附加	-	-	-	-	694.15	716.24	689.93	664.14
6	销售费用	-	-	1,339.59	2,679.18	4,375.99	4,288.47	4,202.70	4,118.65
7	管理费用	-	-	1,385.44	2,770.89	4,525.79	4,435.27	4,346.56	4,259.63
8	研发费用	-	-	1,282.95	2,565.90	4,190.97	4,107.15	4,025.01	3,944.51
9	利润总额	-	-	4,145.85	9,786.58	17,342.77	15,517.10	13,775.91	12,246.53

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
10	应税总额	-	-	2,862.90	7,220.68	13,151.80	11,409.95	9,750.90	8,302.02
11	调整应税总额	-	-	2,862.90	7,220.68	13,151.80	11,409.95	9,750.90	8,302.02
12	所得税	-	-	429.43	1,083.10	1,972.77	1,711.49	1,462.63	1,245.30
13	净利润	-	-	3,716.41	8,703.48	15,370.00	13,805.61	12,313.27	11,001.22
14	净利润率			<b>11.76%</b>	<b>13.77%</b>	<b>14.88%</b>	<b>13.64%</b>	<b>12.41%</b>	<b>11.32%</b>

#### 4) 内部收益率及投资回收期测算

假设项目要求折现率为 12%，固定资产余值和流动资金余值在项目计算期最后一年回收，基于收付实现制编制下列现金流量表，以现金的收入减支出作为计算实际净收入的依据，具体测算结果如下：

单位：万元

序号	现金流量表	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1	现金流入	-	-	<b>31,613.79</b>	<b>63,227.57</b>	<b>103,271.70</b>	<b>101,206.27</b>	<b>99,182.14</b>	<b>97,198.50</b>	<b>97,198.50</b>	<b>97,198.50</b>	<b>97,198.50</b>	<b>120,776.29</b>
1.1	营业收入	-	-	31,613.79	63,227.57	103,271.70	101,206.27	99,182.14	97,198.50	97,198.50	97,198.50	97,198.50	97,198.50
1.2	回收固定/无形资产余值	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16,845.46
1.3	回收流动资金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,732.34
2	现金流出	<b>27,301.83</b>	<b>28,258.82</b>	<b>49,256.37</b>	<b>50,289.96</b>	<b>83,370.77</b>	<b>80,187.45</b>	<b>79,907.56</b>	<b>79,634.33</b>	<b>79,779.45</b>	<b>79,779.45</b>	<b>79,779.45</b>	<b>79,779.45</b>
2.1	建设投资	27,301.83	28,258.82	23,021.08	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2	流动资金	-	-	2,189.55	2,198.48	2,791.35	-152.21	-149.17	-145.12	-	-	-	-
2.3	经营成本	-	-	24,045.74	48,091.48	79,885.27	79,623.41	79,366.80	79,115.31	79,115.31	79,115.31	79,115.31	79,115.31
2.4	税金及附加	-	-	-	-	694.15	716.24	689.93	664.14	664.14	664.14	664.14	664.14
3	所得税前净现	-27,301.83	-28,258.82	-17,642.58	12,937.61	19,900.93	21,018.82	19,274.58	17,564.17	17,419.04	17,419.04	17,419.04	40,996.84

序号	现金流量表	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
	现金流量												
4	累计所得税前净现金流量	-27,301.83	-55,560.65	-73,203.23	-60,265.62	-40,364.69	-19,345.87	-71.29	17,492.88	34,911.92	52,330.97	69,750.01	110,746.85
5	所得税	-	-	429.43	1,083.10	1,972.77	1,711.49	1,462.63	1,245.30	1,245.30	1,245.30	1,245.30	1,245.30
6	所得税后净现金流量	-27,301.83	-28,258.82	-18,072.02	11,854.51	17,928.16	19,307.33	17,811.95	16,318.87	16,173.74	16,173.74	16,173.74	39,751.54
7	累计所得税后净现金流量	-27,301.83	-55,560.65	-73,632.67	-61,778.16	-43,850.00	-24,542.67	-6,730.72	9,588.14	25,761.88	41,935.63	58,109.37	97,860.91

根据上表测算，无框封条制造项目的税后内部收益率以及税后静态回收期（含建设期）分别是 14.50%以及 7.41 年。

## 2、公司同类项目或产品的实际效益

### (1) 公司同类项目或产品的实际效益

根据上述测算数据，无框封条制造项目主要财务指标情况如下：

序号	经济指标	单位	数值
1	内部收益率（IRR）税后	%	14.50
2	静态回收期税后	年	7.41
3	达产期年均营业收入	万元	98,706.58
4	达产期年均毛利率	%	26.99
5	达产期年均净利润	万元	12,061.87
6	达产期年均净利率	%	12.19

公司 2025 年无边框密封条产品整体毛利率为 28.49%，公司整体净利率为 14.58%，均高于募投项目相关测算指标，无框封条制造项目相关财务指标具备合理性和谨慎性。

报告期内，公司未对同类项目单独进行效益测算。公司实施完成的同类项目主要包含首次公开发行股票的募集资金投资项目。前次募投项目中的“年产 2300 万米橡胶汽车密封件扩产项目”“年产 1300 万米汽车塑胶密封件扩产项目”与本次募投项目“汽车无边框密封条智能制造项目”主要投向均为产业化且可评价效益，具备可比性，其预测效益与无框封条制造项目的对比情况如下：

类型	项目名称	内部收益率	投资回收期(年)
本次募投	汽车无边框密封条智能制造项目	14.50%	7.41
前次募投	年产 2300 万米橡胶汽车密封件扩产项目	15.54%	6.83
	年产 1300 万米汽车塑胶密封件扩产项目	17.40%	7.39

综上，公司无框封条制造项目的效益预测情况与公司同类项目或产品的情况不存在显著差异。

### (2) 同行业上市公司或类似项目的效益情况

公司无框封条制造项目效益与同行业上市公司融资建设项目的效益情况对比如下：

序号	公司	时间	项目名称	内部收益率 (%)	投资回收期
1	中鼎股份	2026 年	智能热管理系统总成项目	22.83	6.09
2	川环科技	2026 年	川环科技（华东）智造总部基地项目（一期）	13.87	9.03

序号	公司	时间	项目名称	内部收益率 (%)	投资回收期
1	中鼎股份	2026 年	智能热管理系统总成项目	22.83	6.09
3	宁波华翔	2026 年	芜湖汽车零部件智能制造项目	11.37	7.67
			重庆汽车内饰件生产基地建设项目	13.76	7.13
4	正裕工业	2025 年	正裕智造园（二期）	13.44	8.13
5	朗博科技	2025 年	新能源汽车配套橡胶功能件项目	17.32	7.38
6	浙江华远	2025 年	年产 28500 吨汽车特异型高强度紧固件项目	15.70	8.53
<b>范围</b>				<b>11.37~22.83</b>	<b>6.09~9.03</b>
<b>平均值</b>				<b>15.47</b>	<b>7.71</b>
发行人	2026 年	汽车无边框密封条智能制造项目		14.50	7.41

注 1：投资回收期指税后含建设期口径；

注 2：同行业可比公司海达股份、峰璟股份、鹏翎股份等近五年内未有相关制造项目，因此扩大范围引入汽车零部件上市公司进行比较。

经与同行业上市公司的类似募投项目对比，无框封条制造项目效益水平均处于合理区间内，整体项目效益测算具备合理性与谨慎性。

综上所述，无框封条制造项目的效益测算谨慎、合理。

**（六）说明本次募投项目建筑工程、设备等具体内容及测算依据，新增数量是否与新增产能匹配，相关单价与已投产项目及同行业公司可比项目是否存在明显差异；公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源，是否拟使用募集资金进行置换，结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性**

**1、说明本次募投项目建筑工程、设备等具体内容及测算依据，新增数量是否与新增产能匹配，相关单价与已投产项目及同行业公司可比项目是否存在明显差异**

**（1）汽车无边框密封条智能制造项目**

汽车无边框密封条智能制造项目建筑工程、设备购置等投资主要依据国家相关规范及公司历史造价水平测算，单价与公司已投产项目、同行业可比项目不存在显著差异，投资依据充分合理。新增设备配置及数量与产能规划匹配，具体分析如下：

汽车无边框密封条智能制造项目总投资额为 85,314.07 万元，其中建设投资为 78,581.73 万元，包含建筑工程费 21,864.46 万元、软硬件设备购置费及安装费

48,838.00 万元，土地购置费 3,200.00 万元，工程建设及其他费用 1,144.15 万元，预备费 3,535.12 万元；铺底流动资金投资 6,732.34 万元，具体内容如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	建设投资	78,581.73	92.11%	70,500.00	-
1.1	工程费用	70,702.46	82.87%	66,600.00	-
1.1.1	建筑工程费	21,864.46	25.63%	20,000.00	是
1.1.2	软硬件设备购置费及安装费	48,838.00	57.24%	46,600.00	是
1.2	土地购置费	3,200.00	3.75%	2,900.00	是
1.3	工程建设其它费用	1,144.15	1.34%	1,000.00	是
1.4	预备费	3,535.12	4.14%	0.00	否
2	铺底流动资金	6,732.34	7.89%	0.00	否
3	项目总投资	85,314.07	100.00%	70,500.00	-

1) 建筑工程费

本项目新建无边框密封条产品生产厂房、加工中心等，具体情况如下：

序号	建筑物名称	占地面积 (m <sup>2</sup> )	楼层	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	建设单价 (万元/m <sup>2</sup> )	建设金额 (万元)	测算依据
1	生产厂房	23,308.36	4.00	95,155.80	0.165	15,700.71	参考当地同类工业厂房建设成本，结合项目所在地（浙江省台州市仙居县经济开发区）建筑工程市场价格水平。
2	加工中心	7,660.00	4.00	30,998.33	0.165	5,114.72	
3	门卫	64.14	1.00	64.14	0.165	10.58	
4	地下水池	395.21	1.00	395.21	0.30	118.56	
5	道路、配套设施及室外工程	-	-	-	-	919.88	
合计		31,427.71	-	126,613.48	-	21,864.46	/

本次募投项目建筑工程单位造价与同行业上市公司对比如下：

对比类型	公司名称	证券代码	融资类型	融资时间	募投项目名称	建筑工程费 (万元)	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单位造价 (元/m <sup>2</sup> )
同行业公司	正裕工业	002975.SZ	向特定对象发行股票	2025 年	正裕智造园（二期）一厂房基建	16,000.00	78,200.48	2,046
	川环科技	300547.SZ	向特定对象发行股票	2026 年	川环科技（华东）智造总部基地项目（一期）	42,936.92	主要建设生产厂房（建筑面积约为 120,000 平方米）、研发中心、辅助建筑、员工宿舍等	约 3,578

对比类型	公司名称	证券代码	融资类型	融资时间	募投项目名称	建筑工程费（万元）	建设面积（m <sup>2</sup> ）	单位造价（元/m <sup>2</sup> ）
	浙江华远	301535.SZ	IPO	2025年	年产28500吨汽车特异型高强度紧固件项目	11,889.00	77,772.00	1,529
本公司	浙江仙通	603239.SH	向特定对象发行股票	2026年	汽车无边框密封条智能制造项目	21,864.46	126,613.48	1,727

注1：由于同行业可比公司海达股份、峰璟股份、鹏翎股份等近五年内未有相关制造项目，中鼎股份相关制造项目拟在租赁场地实施，因此扩大范围引入汽车零部件上市公司进行比较；

注2：宁波华翔的“芜湖汽车零部件智能制造项目”、“重庆汽车内饰件生产基地建设项目”均为租赁场地，朗博科技“新能源汽车配套橡胶功能件项目”未披露具体建筑工程费和建筑面积，故均未纳入上表进行比较。

### ① 同行业可比案例对比

选取的汽车零部件行业可比项目中，正裕工业（002975.SZ）“正裕智造园（二期）厂房基建”单位造价为2,046元/m<sup>2</sup>，浙江华远（301535.SZ）“年产28500吨汽车特异型高强度紧固件项目”单位造价为1,529元/m<sup>2</sup>。上述项目均属于汽车零部件行业，但因产品类型、厂房结构、层高等因素不同，单位造价在1,500-2,100元/m<sup>2</sup>区间内波动。公司“汽车无边框密封条智能制造项目”单位造价为1,727元/m<sup>2</sup>，处于同行业合理区间内，与浙江华远项目更为接近，主要系两者均为标准化工业厂房建设，造价水平具备可比性。

### ② 本公司已投项目对比

公司已投产的年产1,300万米汽车塑胶密封件扩产项目（以下简称前次募投项目）单位造价为1,100~1,500元/m<sup>2</sup>，略低于本次无框封条制造项目，主要原因为：一方面，前次募投项目建设时间较早，近年来建筑材料、人工及安装等建安成本有所上涨，导致本次项目单位造价相应提高；另一方面，本次无框封条制造项目拟建设智能化生产线，对厂房层高、地面荷载、自动化物流通道等方面要求更高，建筑及安装投入相应增加。

综上，本次募投项目建筑工程单位造价与已投产项目及同行业可比项目基本一致，处于合理区间，测算依据充分、定价公允。

### 2) 软硬件设备购置费

单位：万元

序号	项目	设备名称	含税单价	数量	设备金额
1	硬件	挤出线	900.00	16.00	14,400.00

序号	项目	设备名称	含税单价	数量	设备金额
2		注压机	25.00	540.00	13,500.00
3		集成冲切一体机	200.00	8.00	1,600.00
4		液压冲床	4.00	96.00	384.00
5		喷涂线	575.00	7.00	4,025.00
6		机械手冲切机	300.00	5.00	1,500.00
7		自动上卡扣机	50.00	27.00	1,350.00
8		三维拉弯机	60.00	8.00	480.00
9		自动切割机	30.00	11.00	330.00
10		周转车	120.00	1.00	120.00
11		制冷机组	30.00	3.00	90.00
12		叉车	20.00	5.00	100.00
13		智能叉车（含 AGV 导航系统）	40.00	10.00	400.00
14		空压机	25.00	5.00	125.00
15		2500KVA 分配变压器室	145.00	4.00	580.00
16		配电柜	1.60	25.00	40.00
17		辅材	100.00	7.00	700.00
18		废气处理设备-挤出线	300.00	4.00	1,200.00
19		废气处理设备-喷涂线	200.00	4.00	800.00
20		污水处理设备	100.00	1.00	100.00
21		水冷空调	30.00	14.00	420.00
22		熔接机	16.80	45.00	756.00
23		机加工设备（数控车、数控铣、线切割、三座标等）	250.00	2.00	500.00
24		提升机（物流中心）	80.00	2.00	160.00
25		电梯（物流中心）	50.00	1.00	50.00
26		电梯（三菱）	25.00	2.00	50.00
27		智能仓储设备	1,800.00	1.00	1,800.00
28	软件	信息化系统 MES/APS/QMS/EAM	1,000.00	1.00	1,000.00
<b>总计</b>			-	-	<b>46,560.00</b>

注：设备清单为规划清单，最终以实际使用为准；清单中未含安装费，安装费按照设备采购金额的 5% 计算，即 2,278.00 万元，软硬件设备购置费及安装费合计 48,838.00 万元。

①设备购置数量的确定依据及合理性

无框封条制造项目主要采购设备为 16 条挤出线及其配套后工序设备，包括 540 台注压机、7 条喷涂线等，设备投入基于项目生产需要配备，根据项目产能

测算所需设备数量。无框封条制造项目建成达产后将扩大公司无边框密封条的整体产能，可实现年产无边框密封条 6,770 万米，其核心工序包括挤出、接角与喷涂。本项目核心工序设备产能与项目整体产能匹配关系如下：

产品类别	核心工序	产能计算方式
无边框密封条	挤出	挤出线数量*挤出线平均线速*每日运行时长*288 天
	接角	注压机数量*理想产出/天*288 天
	喷涂	喷涂线数量*理想产出/天*288 天

按照上述核心工序，本项目关键设备购置数量和新增产能匹配关系如下：

产品类别	产能	产能核心工序	对应设备名称	设备数量 (条/台)	预计年产能 (万米)
无边框密封条	6,770 万米/年	挤出	挤出线	16	6,770
		接角	注压机	540	7,109
		喷涂	喷涂线	7	6,832

其中，注压机和喷涂线理论产能略高于挤出线，主要系相关工序的设备配置需同时考虑无边框密封条产品结构特点、生产连续性及后道工序有效产能损耗等因素。具体而言，无边框密封条产品在接角工序中涉及部件较多，不同接角部位需匹配不同模具，且不同部位的实际生产耗时存在差异；在岛区化生产管理模式下，部分注压机即使提前完成对应生产任务，因受模具切换、工序衔接、生产排程等因素影响，无法立即投入其他部位或其他产品生产；根据公司历史生产经验，上述因素通常会导致接角工序的注压机存在 5%左右的有效产能损耗，因此注压机理论产能需略高于挤出线产能，以保障接角工序与前道挤出工序有效衔接，避免因接角环节产能不足影响整体生产节拍。

喷涂线方面，本次募投项目已结合新增无边框密封条产能规模、喷涂工序生产节拍、设备检修维护等因素进行配置。若减少一条喷涂线，将导致喷涂工序产能明显低于挤出线产能，形成后道工序瓶颈，影响整体产线连续运行及项目达产后的交付能力。因此，喷涂线配置虽略高于挤出线产能，但属于保障生产均衡和订单交付稳定所需的合理安排。

无框封条制造项目新增挤出线、注压机及喷涂线数量与公司现状对比情况如下：

设备名称	本次募投（无框封条制造项目）			公司现状（2025 年/末）		
	设备数量	产能	单位设备产	设备数量	产能	单位设备产

设备名称	本次募投（无框封条制造项目）			公司现状（2025年/末）		
	（条/台）	（万米）	能（万米/年）	（条/台）	（万米）	能（万米/年）
挤出线	16	6,770	423.13	39	15,952.90	409.05
注压机	540		12.54	840		18.99
喷涂线	7		967.14	16		997.06

注1：公司现有设备同时生产无边框密封条及有框密封条，其产能数据使用橡胶密封条整体产能进行测算；

注2：无框封条制造项目和公司现有各类设备产能按瓶颈工序产能统一。

根据上表，无框封条制造项目挤出线单位设备产能略高于公司现有挤出线，主要系本次募投项目拟采购设备整体性能较优，部分设备为进口设备，自动化程度、稳定性及连续生产效率相对更高，故单位设备产能较公司现有挤出线存在提升。本次无框封条制造项目采购注压机 540 台，单位设备产能低于公司现有注压机，主要系无边框密封条产品因结构复杂、接角数量多，通常情况下一套无边框车型密封条的接角数量约为传统有框车型密封条接角数量的两倍，相应对注压机数量的需求更高，导致本次募投注压机单位设备产能相较更低。本次无框封条制造项目喷涂线单位设备产能略低于公司现有喷涂线，主要系本次募投项目生产产品均为无边框密封条，其对密封、防水、降噪、耐磨及外观一致性的要求更高，喷涂厚度、面积及均匀性均高于传统密封条，相应导致整体生产效率较公司现有喷涂线有所下降。因此，本次募投项目主要设备单位产能与公司现有设备存在差异，主要系产品结构、工艺复杂度、质量控制要求及拟采购设备性能差异所致，符合无边框密封条产品生产特点及公司实际生产情况，差异具有合理性。

本次募投项目新增 6,770 万米无边框密封条产能与挤出、接角、喷涂等核心生产工序的设备配置及产能相匹配。本次无框封条制造项目其他采购设备主要用于自动化剪裁、辅助生产、物流周转、工装配套及产线运行保障等环节，不直接决定项目核心产能，相关设备采购数量系公司结合现有产线布局、历史生产配置经验、本次募投项目产线规划等因素综合确定，能够满足项目投产后的配套生产及运营管理需要，与本次募投项目新增产能规模具有匹配性。

综上，本次无框封条制造项目主要生产设备及辅助配套设备的采购数量与项目新增产能相匹配，相关设备采购数量具备合理性。

## ②主要设备采购单价的合理性

本项目设备单价与发行人已购置的设备单价及同行业公司采购同类型设备

价格的对比情况如下：

单位：万元

序号	项目	设备名称	含税单价	公司历史采购价格	同行业公司同类设备价格
1	硬件	挤出线	900.00	784.52	933.00
2		注压机	25.00	10.00~30.00	23.00~35.00
3		集成冲切一体机	200.00	178.00~383.00	未公开披露同类设备价格
4		液压冲床	4.00	原为公司自制，供应商初步报价4万元	7.50
5		喷涂线	575.00	509.00	650.00
6		机械手冲切机	300.00	188.00~406.00	未公开披露同类设备价格
7		自动上卡扣机	50.00	30.00~58.25	未公开披露同类设备价格
8		三维拉弯机	60.00	43.00~100.00	未公开披露同类设备价格
9		自动切割机	30.00	41.00	5.60 万美元
10		周转车	120.00	原为公司自制，供应商初步报价120万元	未公开披露同类设备价格
11		制冷机组	30.00	23.60~31.60	33.08
12		叉车	20.00	历史无同型号设备，供应商初步报价20万	20.00
13		智能叉车（含AGV导航系统）	40.00	历史无同型号设备，供应商初步报价40万	34.34
14		空压机	25.00	24.60~30.00	37.71
15		2500KVA 分配变压器室	145.00	158.23	未公开披露同类设备价格
16		配电柜	1.60	1.43~1.70	1.40~1.80
17		辅材	100.00	根据公司原厂房单位面积辅料（电缆、管路等）金额测算	与厂房面积相关，无直接可比价格
18		废气处理设备-挤出线	300.00	288.00	200.00
19		废气处理设备-喷涂线	200.00	247.00	200.00
20		污水处理设备	100.00	历史无同型号设备，供应商初步报价114.77万	150.00

序号	项目	设备名称	含税单价	公司历史采购价格	同行业公司同类设备价格
21		水冷空调	30.00	根据公司原厂房单位长度配备空调数量及单位价格测算	与厂房长度相关，无直接可比价格
22		熔接机	16.80	原为公司自制，供应商初步报价 16.80 万元	未公开披露同类价格
23		机加工设备（数控车、数控铣、线切割、三坐标等）	250.00	257.30	未公开披露同类价格
24		提升机（物流中心）	80.00	77.00	70.30~94.30
25		电梯（物流中心）	50.00	历史无同型号设备，供应商初步报价 50 万	50.40
26		电梯（三菱）	25.00	24.00	22.20~28.50
27		智能仓储设备	1,800.00	历史无同型号设备，供应商初步报价 1,800 万	2,000.00
28	软件	信息化系统 MES/APS/QMS/EAM	1,000.00	结合历史采购单价及前期询价情况，综合价格为 1,000 万元	1,200.00

注：由于同行业可比公司公开披露同类设备采购单价情况较少，上表中同行业公司范围拓展至精密制造行业上市公司，参考其公开披露采购同类设备价格情况，包括元创股份、海达股份、电工合金、新泉股份、鼎佳精密、征和工业、沪光股份等。

公司现有挤出线的采购单价低于本次募投项目挤出线的投资金额，主要系本次募投项目挤出线为无边框产品专用：①由于无边框产品结构复杂，且需具备更好的耐磨及密封性，导致无边框产品喷涂厚度高，产线线速慢，进而产线喷涂设备数量及硫化箱的长度均较传统产线更多，导致产线长度更长；同时产线均采用多复合工艺，挤出机数量更多，导致产线投入金额增加；②由于无边框产品对裁断精度要求高，部分设备需采购单价更高的国产高端或进口设备，有助于提高产线稳定性，设备故障率低，能够有效减少因设备故障而导致的调试时间，进而提高产能利用率，提升公司收益；③公司现有挤出线部分设备为公司自制，设备成本要低于市场采购价格。

公司现有注压机包括多款型号，不同型号设备单价存在一定差异，主要差异体现于设备吨位、加工能力及适用产品结构复杂程度不同。一般而言，注压机吨位越大，其能够满足的产品断面结构及接角成型要求越复杂，采购单价相应较高。

本次募投项目拟采购注压机设备单价处于公司现有同类设备及同行业公司可比设备采购价格范围内，采购价格具有合理性。

公司现有喷涂线受厂房面积及产线布局限制，线体长度相对较短；无框封条制造项目实施后，公司将新建生产厂房，生产空间及产线布局条件更为充裕，拟采购喷涂线可根据无边框密封条产品特点进行专用化、规模化布局，线体长度较现有喷涂线进一步增加，配套的自动化控制、喷涂机械手等系统配置亦相应提升。因此，本次募投项目喷涂线采购单价较公司现有喷涂线存在一定程度上浮，具有合理性。

综上，本次募投项目采购设备单价与公司历史采购价格、同行业公司同类设备价格不存在明显差异。

### 3) 工程建设其它费用

工程建设其它费用主要包括建设单位管理费、勘察设计费、工程监理费等，均为工程建设所必要的投入，属于相关资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，相关投入测算主要参考《国家发展改革委关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》（发改价格〔2015〕299号）等国家相关法律条文及建设部颁发的有关文件，并结合工程具体情况进行测算。

### 4) 预备费

预备费用是针对在项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用。本项目预备费用按照建筑工程费和设备购置费的 5.00% 测算。

### 5) 铺底流动资金

铺底流动资金主要依据营业收入、经营年度所需的存货、应收款项、应付款项周转情况进行测算，本项目铺底流动资金按项目所需流动资金的 15% 进行测算。

## **(2) 研发中心升级建设项目**

研发中心升级建设项目建筑工程、设备购置等投资均依据国家相关规范及公司历史造价水平测算，投资依据充分合理。具体分析如下：

研发中心升级建设项目预计投资总额 14,822.00 万元，其中建设投资 10,336.22 万元，包括建筑工程费 1,585.20 万元，设备购置及安装费 7,979.79 万元，工程建设其他费用 92.98 万元，土地购置费 200.00 万元，预备费 478.25 万元；研发费用 4,485.78 万元，项目投资概算及资金使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	建设投资	10,336.22	69.74%	9,500.00	-
1.1	工程费用	9,564.99	64.53%	9,300.00	-
1.1.1	建筑工程费	1,585.20	10.69%	1,500.00	是
1.1.2	设备购置及安装费	7,979.79	53.84%	7,800.00	是
1.2	工程建设其它费用	92.98	0.63%	50.00	是
1.3	土地购置费	200.00	1.35%	150.00	是
1.4	预备费	478.25	3.23%	0.00	否
2	研发费用	4,485.78	30.26%	0.00	否
3	项目总投资	<b>14,822.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,500.00</b>	-

### 1) 建筑工程费

本项目将建设总面积为 10,590.57 平方米的研发厂房，根据公司对研发厂房建设估算，本项目建筑工程总投资为 1,585.20 万元。具体如下表所示：

单位：平方米、万元/平方米、万元

序号	功能区域	占地面积	楼层	建筑面积	建造单价	总金额	测算依据
1	研发厂房	1,555.26	7	10,590.57	0.15	1,585.20	参考台州市同类研发办公建筑市场价格，单位造价处于合理区间。

本次募投项目中，“汽车无边框密封条智能制造项目”单位造价为 1,727 元/m<sup>2</sup>，“研发中心升级建设项目”单位造价为 1,500 元/m<sup>2</sup>，两者存在一定差异，主要系研发中心以办公、试验功能为主，建筑结构相对简单，单位成本略低于生产车间，差异具备合理性。

### 2) 设备购置费

单位：万元

序号	名称	单位	数量	单价	金额
1	挤出线	条	4	900.00	3,600.00
2	注压机	台	40	25.00	1,000.00
3	集成冲切一体机	台	1	200.00	200.00
4	液压冲床	台	24	4.00	96.00
5	喷涂线	条	1	575.00	575.00
6	机械手冲切机	台	1	300.00	300.00
7	自动上卡扣机	台	6	50.00	300.00
8	三维拉弯机	台	1	60.00	60.00

9	自动切割机	台	1	30.00	30.00
10	叉车	辆	1	20.00	20.00
11	空压机	台	1	25.00	25.00
12	配电柜	只	3	1.60	4.80
13	辅材	千米	1	100.00	100.00
14	废气处理设备-挤出线	套	1	300.00	300.00
15	废气处理设备-喷涂线	套	1	200.00	200.00
16	水冷空调	套	2	30.00	60.00
17	试验设备	套	1	600.00	600.00
18	堆垛机	台	1	30.00	30.00
19	货架	组	30	0.50	15.00
20	熔接机	台	5	16.80	84.00
合计		-	-	-	<b>7,599.80</b>

注：设备清单为规划清单，最终以实际使用为准；清单中未含安装费，安装费按照设备采购金额的5%计算，即379.99万元，设备购置费及安装费合计7,979.79万元。

#### ①设备购置数量的确定依据及合理性

本次研发中心项目拟购置的设备主要为4条研发专用产线及相关配套设备。公司将研发对象按照产品部位区分为头道、导槽、水切、门洞四类。由于不同部位产品在长度规格、截面结构、材料组合及特殊工艺要求方面存在一定程度的差异，相应对产线具体设备的配置提出不同要求，包括挤出机数量、挤出机规格、硫化箱长度、冷却及牵引装置配置等均需根据产品特点进行差异化设计。若仅配置少量通用研发产线，难以同时满足不同类型产品的研发试制、工艺验证及参数优化需求。因此，公司结合不同产品类别的研发特点和工艺验证需求，配置4条研发专用产线，有助于提升研发效率、缩短产品开发周期，并保障各类产品工艺验证的充分性，相关设备采购数量具备合理性。

#### ②主要设备采购单价的合理性

研发中心项目拟采购设备与无框封条制造项目拟采购设备在设备类型、规格型号等方面基本一致，相关设备采购单价亦保持一致。上述设备由公司统一开展市场询价，并综合供应商报价、设备配置要求、历史采购价格及市场价格水平等因素确定采购单价。因此，研发中心项目设备采购单价与无框封条制造项目不存在重大差异，具备合理性。

#### 3) 工程建设其它费用

工程建设其它费用主要包括建设单位管理费、勘察设计费、工程监理费等，均为工程建设所必要的投入，属于相关资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，相关投入测算主要参考《国家发展改革委关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》（发改价格〔2015〕299号）等国家相关法律条文及建设部颁发的有关文件，并结合工程具体情况进行测算。

#### 4) 预备费

预备费用是针对在项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用。本项目预备费用按照建筑工程费和设备购置费的5.00%测算。

#### 5) 研发费用

课题名称	研发时间	费用项	金额（万元）
0.8 微发泡产品开发	3 年	研发材料费用	240.00
		人员费用	1,138.74
		其它费用	45.00
		<b>小计</b>	<b>1,423.74</b>
集成化导槽产品技术开发	3 年	研发材料费用	300.00
		人员费用	1,156.41
		其它费用	30.00
		<b>小计</b>	<b>1,486.41</b>
低摩擦系数胶导槽密封条开发	3 年	研发材料费用	300.00
		人员费用	1,215.63
		其它费用	60.00
		<b>小计</b>	<b>1,575.63</b>
<b>合计</b>			<b>4,485.78</b>

### (3) 产能匹配情况

受厂房空间及产能限制，公司目前并非采用固定的专用产线生产无边框密封条，而是根据客户订单的具体产品组合，动态规划和调配挤出线产能，以实现生产资源的最优化配置，故目前无法直接测算公司无边框密封条产品的产能情况，下列使用公司整体产能进行比对；同时，由于公司目前现有不同产品的价值量存在较大差异，单位产能情况不直接可比，故此处比较投入产出情况。本次募投项目投入产出情况与公司现有情况比较如下：

项目	公式	无框封条制造项目	公司现状（2025 年/末）
----	----	----------	----------------

项目	公式	无框封条制造项目	公司现状（2025 年/末）
房屋建筑物（万元）	A	21,864.46	26,929.52
房屋建筑面积（m <sup>2</sup> ）	B	126,613.48	178,019.00
设备投资金额（万元）	C	40,318.58	52,041.83
营业收入	D	98,706.58	152,219.78
房屋建筑物投入产出	E=D/A	4.51	5.65
单位建筑面积产出	F=D/B	0.78	0.86
设备投入产出	G=D/C	2.45	2.92

注 1：本次募投无框封条制造项目设备投资金额为不含税金额

注 2：本次募投无框封条制造项目营业收入为达产期年均营业收入

根据上表数据，本次募投无框封条制造项目房屋建筑物投入产出以及单位建筑面积产出相较于公司现状，主要原因系一方面，本次募投项目厂房设计为专用于生产无边框产品，由于其生产工艺更为复杂，需要硫化时间长，导致产线长度比传统产线更长；同时，无边框密封条接角数量多，后工序所需注压机数量相应增加，因此生产厂房建筑面积需求高于传统密封条；另外一方面，公司当前仓储面积较为紧张，部分产成品需堆放在室外或通过外地租赁仓库进行存储。本次募投无框封条制造项目除生产厂房外，还将建设加工中心，其中部分区域用于模具制造，以进一步提升公司模具自制规模和能力；部分区域用于建设物流中心，实现智能仓储，在缓解公司仓储空间不足问题的同时，提高仓储管理及物流周转效率。综上，本次募投项目房屋建筑物投入产出及单位建筑面积产出低于公司现有水平，主要系募投项目产品结构、生产工艺及建筑功能布局与公司现有情况存在差异所致，具有合理性。同时，本次项目实施有利于公司完善生产配套能力、提升模具自制能力和仓储物流效率，推动产品结构升级和整体经营效率提升。

本次募投无框封条制造项目设备投入产出略低于公司现状，主要原因系本次募投无框封条制造项目拟全面引入物联网设备，在新建厂房实现智能化生产，公司需额外采购智能叉车、智能仓储等设备；同时，本次募投无框封条制造项目拟采购部分进口设备，其采购单价较高，导致设备投入产出相对偏低，但相关进口设备预期运行稳定性强，能够有效帮助企业提高产品良率，减少运行故障。

综上，公司现有房屋建筑与设备的单位投入产出、单位建筑面积产出与本次募投无框封条制造项目不存在重大差异，新增产能价值与新增设备匹配，本次募投项目投资规模具备合理性。

**2、公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源，是否拟使用募集资金进行置换**

**(1) 公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源**

本次募投项目的资金投入情况如下：

项目	总投资金额（万元）	拟使用募集资金（万元）	已投入资金总额（截至2026年3月31日）	董事会后投入资金（截至2026年3月31日）	资金来源	是否置换
汽车无边框密封条智能制造项目	85,314.07	70,500.00	3,408.97	3,408.97	自有资金	是
研发中心升级建设项目	14,822.00	9,500.00	490.81	490.81	自有资金	是
合计	<b>100,136.07</b>	<b>80,000.00</b>	<b>3,899.77</b>	<b>3,899.77</b>	/	/

**(2) 是否拟使用募集资金进行置换**

为保障本次募投项目顺利开展和早日建成投产，前期公司已使用自有资金先行投入。截至2026年3月31日，公司已投入资金总额为3,899.77万元，其中，董事会后投入资金3,899.77万元。

根据本次发行方案，在本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

因此，公司将按照《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关规定，在本次发行募集资金到账后6个月内，使用募集资金置换预先投入的自有资金。届时，募集资金置换事项将按规定由董事会审议、保荐机构发表明确同意意见并履行信息披露义务。

**3、结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性**

综合考虑公司目前可自由支配资金、资金需求、未来三年自身经营积累可投入自身营运金额，公司资金缺口总体为116,088.27万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
截至2025年12月31日货币资金余额	①	14,206.90
其中：保证金等受限资金	②	2,549.75
截至2025年12月31日可自由支配现金	③=①-②	11,657.15

项目	计算公式	金额
未来三年预计经营活动现金流净额积累	④	57,179.40
最低现金保有量	⑤	13,620.25
未来三年新增最低现金保有量	⑥	44,634.46
未来三年预计现金分红支出	⑦	23,164.23
未来投资项目资金需求	⑧	103,505.88
预计总体资金需求合计	⑨=⑤+⑥+⑦+⑧	184,924.82
总体资金缺口	⑩=⑨-③-④	116,088.27

### (1) 未来三年预计经营活动现金流净额

公司 2023 年至 2025 年经营活动产生的现金流量净额分别为 18,743.18 万元、7,110.66 万元及 11,503.17 万元，营业收入分别为 106,575.56 万元、122,451.85 万元和 152,219.78 万元。经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例平均值为 10.32%，营业收入复合增长率为 19.51%。

单位：万元

项目	2026E	2027E	2028E
营业收入	167,441.76	184,185.94	202,604.53
复合增长率	10.00%	10.00%	10.00%
经营活动产生的现金流量净额/营业收入	10.32%		
经营活动产生的现金流量净额	17,274.74	19,002.22	20,902.44
未来三年经营性现金流量净额合计	57,179.40		

以 2025 年数据为基础，结合目前市场需求情况与未来发展趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 10% 的增长率保持增长，经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值保持 2023-2025 年的平均水平，测算 2026-2028 年三年累计经营性现金流量净额约为 57,179.40 万元。

### (2) 最低现金保有量

报告期内，公司历史安全月份数情况如下：

单位：万元、月

项目	2025 年/末	2024 年/末	2023 年/末
货币资金 (A)	14,206.90	10,757.67	10,566.04
交易性金融资产 (B)	-	-	4,438.69
小计 (C=A+B)	14,206.90	10,757.67	15,004.73

月均经营性现金流出 (D)	8,377.52	7,024.66	6,103.47
安全月份数 (E=C/D)	1.70	1.53	2.46

根据上表，报告期内公司历史平均安全月份数为 1.90 个月，月均经营性现金流出为 7,168.55 万元，据此测算，公司现有业务最低资金保有量为 13,620.25 万元。

### (3) 未来三年新增年度现金保有量

#### ①公司现有汽车密封条业务

报告期内，公司现有汽车密封条业务保持较快增长，未来随着新能源汽车市场持续发展，公司将进一步加大对国内知名新能源汽车厂商的客户开发和项目承接力度，相关客户订单规模及供货占比预计将持续提升。由于该类客户通常具有订单规模大、交付节奏快、供应链管理要求高等特点，公司需在原材料采购、生产备货、人员投入及交付保障等方面投入更多流动资金；同时，在与国内知名新能源汽车厂商合作过程中，商业票据结算规模预计将有所增加，公司通过票据背书或贴现方式缓解现金支出的空间预计相应下降，对日常经营现金储备提出更高要求。

因此，为保障公司在客户结构优化和订单规模扩大背景下的稳定供货能力，并增强公司应对客户结算方式变化、订单波动及供应链资金周转压力的能力，公司预计未来需将现有汽车密封条业务安全月份数由报告期平均 1.90 个月提升至 3 个月。同时结合公司现有汽车密封条业务规模持续扩大的趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 10% 的增长率保持增长且最低现金保有量同比例提升，预计 2028 年公司现有汽车密封条业务最低现金保有量为 28,624.02 万元，较报告期内按历史平均安全月份数测算的最低资金保有量 13,620.25 万元新增 15,003.78 万元，具体测算过程如下：

单位：万元、月

项目	数值
报告期内月均经营性现金流出 (A)	7,168.55
未来所需安全月份数 (B)	3.00
公司未来三年的营业收入增长率 (C)	10.00%
2028 年现有业务最低现金保有量 (D=A*B*(1+C) <sup>3</sup> )	28,624.02
当前现有业务最低现金保有量 (E)	13,620.25

项目	数值
现有业务新增最低现金保有量 (F=D-E)	15,003.78

②公司第二增长曲线机器人整机制造业务

除现有汽车密封条业务外，公司正快速发展机器人整机制造业务，打造第二增长曲线。该业务目前尚处于成长期，供应链体系、生产组织及客户交付仍在逐步完善过程中，且机器人整机制造涉及零部件种类较多、单台价值较高，相关供应商货款通常需要通过现金结算或预付方式支付，对公司现金储备提出了更高要求。因此，公司有必要提升未来所持现金规模，以满足机器人业务规模化发展过程中的采购、生产、交付及人员支出等日常经营资金需求。

2026年3月，公司取得七腾机器人关于600台防爆机器人的正式采购协议，并于4月开始采购相关原材料及零部件，并支付员工工资等经营性支出，截至2026年5月末，该业务合计经营性现金流出为5,009.41万元，平均月流出为2,504.71万元。

由于机器人整机制造业务与公司现有汽车密封条业务在产品形态、单台价值、采购结构及资金周转模式等方面存在一定差异，若直接采用公司现有业务的现金保有量测算口径，难以充分反映机器人业务规模化发展阶段的资金需求。因此，公司参考A股机器人产品收入占比较高的上市公司安全月份数情况进行测算。根据可比公司测算结果，A股机器人产品收入占比较高的上市公司安全月份数平均值为7.79个月，中位数为8.29个月，具体情况如下：

单位：万元、月

证券简称	2025年末货币资金	最近三年月均经营性现金流出	安全月份数
埃夫特	71,506.98	13,661.77	5.23
凯尔达	27,010.14	2,739.94	9.86
天智航	26,415.39	3,185.92	8.29
平均值			<b>7.79</b>
中位数			<b>8.29</b>

基于上述机器人上市公司情况，并结合公司机器人业务尚处于快速成长阶段、供应商预付款及现金结算需求较高、规模化交付对资金周转要求较高等因素，公司按照7个月经营性现金流出覆盖水平测算机器人业务最低现金保有量。经测算，当前公司机器人业务所需最低现金保有量为17,532.95万元。

公司目前首期防爆机器人项目预计于 2028 年实现年产 8,000 台机器人产能，后续将根据客户开拓、订单获取及市场需求情况，适时推进其他期项目建设。随着机器人业务产能逐步释放、在手订单陆续交付及业务规模持续扩大，相关原材料及核心零部件采购备货、人员薪酬、生产组织、质量检测、物流交付及日常运营等现金支出需求将相应增加，对公司资金周转能力和现金储备水平提出更高要求。基于谨慎性原则，公司假设机器人业务收入规模按照每年 30% 的增速增长，并假设最低现金保有量与业务规模保持同比例增长。按上述假设测算，2028 年公司机器人业务所需最低现金保有量为 29,630.69 万元。

综合测算，公司预计未来三年新增最低现金保有量为 44,634.46 万元。

#### (4) 未来三年预计现金分红

公司 2023-2025 年进行现金分红情况如下：

实施年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
现金分红金额（万元）（含税）	5,685.12	8,663.04	8,663.04
上一年度归属于上市公司普通股股东的净利润（万元）	17,172.70	15,103.66	12,619.55
现金分红金额/上一年度归属于上市公司普通股股东的净利润	33.11%	57.36%	68.65%
最近三年现金分红金额/上一年度归属于上市公司普通股股东的净利润的平均值	53.04%		

根据公司 2023-2025 年的现金分红情况，最近三年现金分红金额/上一年度归属于上市公司普通股股东的净利润的平均值为 53.04%，基于谨慎性，假设未来三年公司年度现金分红占归属于上市公司股东净利润比例为 30.00%。

参考前述关于 2026-2027 年营业收入的预测，公司未来两年营业收入分别为 167,441.76 万元和 184,185.94 万元。公司 2023-2025 年平均净利率为 14.26%，假设公司未来两年的净利率维持上述平均水平，则 2026 年至 2027 年公司实现的可分配利润分别为 23,877.20 万元和 26,264.91 万元。基于上述对公司未来三年公司实现的可分配利润及未来三年公司年度现金分红占归属于上市公司股东净利润比例的假设，公司未来三年现金分红金额为 23,164.23 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

实施年度	2028 年度	2027 年度	2026 年度
上一年度营业收入	184,185.94	167,441.76	152,219.78
上一年度净利润	26,264.91	23,877.20	22,190.48

实施年度	2028 年度	2027 年度	2026 年度
预测分红金额	7,879.47	7,163.16	8,121.60
未来三年预计现金分红	23,164.23		

注：2026 年度预测分红金额根据公司第六届董事会第四次会议审议通过的分红方案确定，即每股派发现金红利 0.30 元。

### (5) 未来投资项目资金需求

截至报告期末，公司未来 3 年拟投资项目情况如下：

单位：万元

项目名称	项目投资总额	2025 年末已投资金额	未来 3 年拟投资金额	审批情况
年产 42 万套中高端车型技改项目	10,690.00	8,138.22	2,551.78	2024 年 12 月 27 日，经总经理办公会议审议通过
年产 32 万台套数字化技改项目	1,000.00	181.97	818.03	2024 年 10 月 30 日，经总经理办公会议审议通过
汽车无边框密封条智能制造项目	85,314.07	-	85,314.07	2026 年 1 月 6 日，经公司第六届董事会第三次会议审议通过
研发中心升级建设项目	14,822.00	-	14,822.00	2026 年 1 月 6 日，经公司第六届董事会第三次会议审议通过
<b>合计</b>	<b>111,826.07</b>	<b>8,320.19</b>	<b>103,505.88</b>	-

综上所述，综合考虑公司报告期末资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，公司资金缺口总体为 116,088.27 万元，本次募集资金规模 105,000.00 万元，未超过上述资金缺口。未来随着公司各项业务的持续拓展、各项投资项目的逐步投入以及公司日益紧迫需抢占无边框密封条市场份额，公司未来资金需求较大，故公司本次募集资金融资规模具备合理性和必要性。

## 二、中介机构核查意见

### (一) 核查程序

#### 1、针对问题（1），保荐机构和律师的核查程序

(1) 获取了控股股东台州五城的营业执照、公司章程、2025 年《审计报告》，台州市国资出具的《说明》，确认台州五城的股权结构和公司治理情况

(2) 对控股股东法定代表人进行访谈，确认控股股东自有资金的来源；

(3) 取得控股股东出具的《关于参与浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票之专项承诺函》和《台州五城产业发展有限公司补充承诺函》，台州科创出具的《关于浙江仙通再融资事项的补充承诺函》，确认控股股东资金来源

情况、核实是否违规持股的情况及是否涉及证监会离职人员的情况。

(4) 查阅台州五城与发行人签署《附生效条件的股份认购合同》，了解本次认购情况；

(5) 获取李起富、金桂云和邵学军出具的相关承诺，了解前述股东对控制权承诺；查阅《上市公司证券发行注册管理办法》（证监会令第 206 号）和《证券发行与承销管理办法》（证监会令第 228 号），确认李起富、金桂云和邵学军无法参与本次认购；

(6) 模拟不同发行股份比例的情况下，测算发行后主要股东的持股比例情况；

(7) 查阅《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条的规定，并逐一核对。

## **2、针对问题（2）、问题（3）、问题（4），保荐人核查程序**

保荐人履行了以下核查程序：

(1) 查阅行业研究报告，访谈发行人管理层及业务人员等，了解行业现状及发展趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局等；取得公司出具的针对产品技术迭代的应对措施及公司的竞争优势的说明文件；查阅发行人本次募投项目可行性研究报告，分析本次募投项目实施的主要考虑及必要性；通过企查查查询台州科创、台州金投和台州五城及各自控制的所有企业，获取前述企业的成立时间和经营范围情况，查询台州科创、台州金投和台州五城控制主要子企业（一级子企业）的官网，根据发行人提供的营业执照、《公司章程》等材料并结合网络核查进行交叉验证，台州科创、台州金投和台州五城控制的其他子公司与发行人不存在相同或者相似业务，不存在同业竞争情况；取得了台州科创、台州金投、台州五城的《公司章程》、财务报表或者审计报告；查阅台州科创、台州金投、台州五城出具的避免同业竞争、避免关联交易的承诺函；通过企查查查询实际控制人台州市国资委控制的所有企业，获取前述企业的成立时间和经营范围情况，查询台州市国资委控制主要子企业（一级子企业）的官网，根据发行人提供的营业执照、《公司章程》等材料并结合网络核查进行交叉验证，台州市国资委控制的其他子公司与发行人不存在相同或者相似业务，不存在同业竞争情况；查阅发行人报告期内的审计报告，了解关联交易情况，核查募投实施主体有关关联交易情况，取得公

司关于本次募投项目实施不会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易的说明；

(2) 取得公司关于无边框密封条经营情况说明；查阅行业报告，访谈公司研发负责人，了解公司无边框密封条产品与现有业务的差别及联系、未来研发人员招聘计划以及研发与生产共用设备情形及影响程度等内容；查阅公司汽车无边框密封条外观设计专利，取得公司无边框密封条相关研发项目查新报告及公司未来研发项目的立项资料；获取公司研发中心房屋所有权证；实地查看研发中心办公及实验场地；获取并查阅发行人固定资产清单；

(3) 检索相关行业研究报告了解市场需求情况；查阅发行人与本次募投项目相关产品的客户信息、定点通知、合同等资料；查阅发行人出具的客户储备及在手订单、项目定点、现有及在建拟建产能、产能利用率等生产经营情况的说明；访谈公司研发负责人，了解公司现有产线情况，分析其他产线改造可行性；检索同行业可比公司同类产品现有及在建拟建产能情况；查阅募投项目可研报告及发行人出具的产能规划相关说明文件，访谈发行人管理层，分析无框封条制造项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排；通过公司无边框密封条的预期市场规模和募投项目产能预计产生收入的测算数据，分析是否存在产能无法消化的风险。

### **3、针对问题（5）、问题（6），保荐机构和申报会计师核查程序**

针对问题（5）、问题（6），保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

(1) 取得并查阅发行人本次募投项目相关效益测算底稿文件、报告期各期年度报告等资料，并结合发行人同行业上市公司年度报告等公开资料，核查本次募投项目效益测算过程、主要参数及选取依据，分析效益测算合理性、审慎性；

(2) 取得并查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，核查本次募投项目具体建设内容、建筑工程及设备等项目投资明细、测算依据等情况，获取公司设备采购合同、询价记录等资料，分析相关单价、数量及测算依据的合理性；取得公司关于本次募投项目设备投入与产能匹配的说明；

(3) 取得公司本次募投项目已投入情况的说明，了解发行人现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等情况，查阅公司与七腾机器人采购协议、

机器人整机制造业务经营性现金流出数据,分析并复核发行人未来资金缺口的计算过程,分析本次融资规模的合理性;取得公司关于未来三年资金需求测算的说明;

(4) 查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的相关规定,逐项核对本次募投项目的合理性。

## (二) 核查意见

### 1、针对问题(1)保荐人和律师的核查意见

(1) 本次发行后台州五城仍为第一大股东,与其他主要股东持股比例差距明显;其他主要股东均已出具不谋求控制权承诺,且控股股东可控制董事会半数以上席位,能保持控制权稳定,本次发行不会影响公司控制权稳定;控股股东本次认购资金系自有资金,对资金来源和股份锁定期限都出具了承诺,本次认购资金来源、股份锁定期限等均符合相关规则要求。

(2) 逐项核对,发行人符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条的规定,具体如下:

序号	《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条内容	核查意见
1	发行人应当披露各认购对象的认购资金来源,是否为自有资金,是否存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用发行人及其关联方资金用于本次认购的情形,是否存在发行人及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。	经核查,保荐机构和律师认为:台州五城已出具承诺,本次认购上市公司向特定对象发行股份的资金来源为台州五城合法自有资金,不存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用发行人及其关联方资金用于本次认购的情形,不存在发行人及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形,符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条内容相关要求。
2	认购对象应当承诺不存在以下情形:(一)法律法规规定禁止持股;(二)本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员等违规持股;(三)不当利益输送。	经核查,保荐机构和律师认为:台州五城已经出具承诺:本公司及本公司各级股东不存在法律法规规定禁止持股的情形;本公司及本公司各级股东中不存在本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员等违规持股的情形;本公司及本公司各级股东不涉及违规持股、不当利益输送等情形。符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 9 条内容。
3	认购对象的股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司的,应当穿透核查至最终持有人,说明是否存在违规持股、不当利益输送等情形。	经核查,保荐机构和律师认为:认购对象台州五城股权架构为两层以上且为无实际经营业务,穿透至台州科创,台州科创已经出具承诺,台州科创不涉及违规持股、不当利

序号	《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条内容	核查意见
		益输送等情形,符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条内容相关要求。
4	中介机构对认购对象进行核查时,应当关注是否涉及证监会系统离职人员入股的情况,是否存在离职人员不当入股的情形,并出具专项说明。	经核查,保荐机构和律师认为:认购对象台州五城及其股东不属于证监会系统离职人员,本次发行不涉及《监管规则适用指引——发行类第6号》规定的证监会系统离职人员入股的情况,不存在离职人员不当入股的情形,符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条内容相关要求。保荐机构和律师已经出具专项核查意见。
5	向特定对象发行股票以竞价方式确定认购对象的,发行人应当在发行情况报告中披露是否存在发行人及其控股股东或实际控制人、主要股东直接或通过其利益相关方向认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。	经核查,保荐机构和律师认为:本次向特定对象发行股票以竞价方式确定认购对象。台州五城已出具承诺:不存在直接或通过利益相关方向其他认购对象提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。发行人拟按照规定在发行情况报告书中披露相关内容。本次发行符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条内容相关要求。
6	保荐机构及发行人律师应当对上述事项进行核查,并就信息披露是否真实、准确、完整,是否能够有效维护公司及中小股东合法权益,是否符合中国证监会及证券交易所相关规定发表意见。	经核查,保荐机构和律师认为:相关信息披露真实、准确、完整,能够有效维护公司及中小股东合法权益,符合中国证监会及证券交易所相关规定,本次发行符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条内容相关要求。

综上,本次发行符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第9条的相关规定。

## 2、针对问题(2)、问题(3)、问题(4)保荐人的核查意见

(1) 新能源汽车快速增长及无边框车型渗透率持续提升带来无边框密封条增量需求;同时,下游客户对供应链自主可控及降本增效的需求增强,无边框密封条领域国产替代趋势逐步显现,具备量产能力的本土企业竞争优势日益凸显。公司作为国内汽车密封条领域的龙头企业之一,已具备无边框密封条量产能力,现有产能已难以充分满足客户项目配套及产能预留需求,亟需把握市场扩容及国产替代机遇,进一步提升产品供应能力和市场竞争力。本次募投项目围绕公司主营业务及下游客户需求实施,其中无框封条制造项目有利于提升公司无边框密封条产能和订单承接能力,研发中心升级建设项目有利于改善公司研发及试制条件、支撑产品技术迭代和客户需求响应,以顺应行业发展趋势、国产替代趋势、产品技术迭代及市场竞争需要,具有必要性和合理性。项目实施后,发行人不会与控股股东台州五城、间接控股股东台州科创、实际控制人台州市国资委及其各自控

制的企业构成重大不利影响的同业竞争，亦不会与前述企业新增显失公平的关联交易；

(2) 本次无框封条制造项目与公司现有汽车密封条主营业务高度协同，募投项目所生产的无边框密封条属于公司汽车密封条产品体系的重要组成部分，技术路线、工艺类型及性能要求延续现有产品，同时在产线智能化和精度控制上进行升级，以满足中高端车型及客户持续增长的需求。公司已形成完整技术储备，且相关研发成果已实现产业化并通过主流整车厂验证，本次无框封条制造项目系直接投向公司主营业务，符合募集资金投向主业的要求。公司现有研发中心建设时间较早，研发场地面积有限，且未配备研发专用产线，难以充分满足研发人员扩充、多项目同步研发及样件试制需求；本次研发中心升级建设项目围绕汽车密封条主营业务及轻量化、低摩擦、集成化、高性能化等产品升级方向展开，能够改善研发及试制条件、提升研发效率和客户响应能力，与公司主营业务具有较强协同性，具有必要性和合理性；

(3) 无框封条制造项目已综合考虑产品市场需求、发行人客户储备及在手订单、项目定点、现有及在建拟建产能、产能利用率、其他产线改造可行性、同行业可比公司情况等多方面因素，产能规划具有合理性。同时，发行人已制定了相应的产能消化措施以保障新增产能有效释放，并且已在募集说明书中提示“新增产能消化的风险”。

### **3、针对问题（5）、问题（6），保荐人和申报会计师核查意见**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

(1) 本次募投项目效益测算在产品价格、成本费用、产销情况等核心参数具备合理确定依据，与公司同类项目及同行业上市公司相比，本次募投项目的效益预测中关键测算指标具备合理性，相关测算具有审慎性。

(2) 本次募投项目建筑工程、设备等项目测算依据充分，新增设备数量与新增产能或研发需求相匹配，相关单价与已投产项目及同行业公司可比项目不存在明显差异；在本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。截至 2026 年 3 月末，公司已使用自有资金对本次募投项目先行投入 3,899.77 万元；结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、

资金缺口，本次融资规模具有合理性。

(3) 经逐项核查，发行人符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条的相关规定，详细对比情况如下：

序号	《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条	核查意见
1	通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：本次发行的募集资金总额为不超过人民币 105,000 万元（含本数），其中 80,000 万元用于募投项目的资本性支出，25,000.00 万元用于补充流动资金，属于非资本性支出，未超过募集资金总额的 30%
2	金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人不属于金融类企业，不适用本条规定。
3	募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人本次募投项目“汽车无边框密封条智能制造项目”和“研发中心升级建设项目”拟使用募集资金投入的部分均用于资本性支出，不存在募集资金用于非资本性支出而应当为补充流动资金的情形。
4	募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：本次募集资金未用于收购资产，不适用本条规定。
5	上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司已于相关申请文件中披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，已充分考虑公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况等因素。公司本次补充流动资金的原因及规模具有合理性。
6	保荐机构及会计师应当就发行人募集资金投资构成是否属于资本性支出发表核查意见。对于补充流动资金或者偿还债务规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应当就本次募集资金的合理性审慎发表意见。	经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司本次发行的募集资金总额为不超过人民币 105,000 万元（含本数），其中 80,000 万元用于募投项目的资本性支出，25,000.00 万元用于补充流动资金，属于非资本性支出，未超过募集资金

		总额的 30%。本次补充流动资金的规模具备合理性,未超过企业实际经营情况,本次募集资金能够满足公司业务发展的需要,有利于增强发行人核心竞争力,具有必要性和合理性。
序号	《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条	核查意见
1	对于披露预计效益的募投项目,上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容,披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的,上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。	经核查,保荐机构及申报会计师认为:发行人已结合最新可行性研究报告、内部决策文件或其他同类文件的内容,披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可行性研究报告出具时间为 2026 年 1 月,预计效益的计算基础未发生重大变化。
2	发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的,应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据,并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。	经核查,保荐机构及申报会计师认为:发行人本次募投项目内部收益率及投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据合理,发行人已披露本次发行对公司经营的预计影响。
3	上市公司应在预计效益测算的基础上,与现有业务的经营情况进行纵向对比,说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性,或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较,说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。	经核查,保荐机构及申报会计师认为:发行人已与现有业务的经营情况进行纵向对比并与可比公司的经营情况进行横向对比,本次募投项目相关收益指标具有合理性。
4	保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况,对效益预测的计算方式、计算基础进行核查,并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的,保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。	经核查,保荐机构及申报会计师认为:保荐机构及申报会计师已结合前述情况进行核查,本次募投项目效益预测具备谨慎性、合理性;截至本回复出具之日,本次募投项目效益预测基础或经营环境未发生变化。

问题 2. 根据申报材料，1)报告期内，公司营业收入分别为 106,575.56 万元、122,451.85 万元和 152,219.78 万元，扣非归母净利润分别为 14,699.30 万元、16,693.51 万元、22,000.04 万元。2) 报告期各期末，公司存货账面价值分别为 19,752.75 万元、23,700.70 万元和 29,013.94 万元，其中库存商品和发出商品金额及占比较大。3) 报告期各期末，公司固定资产金额分别为 43,271.72 万元、43,134.61 万元和 48,774.30 万元，报告期各期在建工程分别转入固定资产金额 8,522.64 万元、4,123.82 万元和 7,930.81 万元。

请发行人：（1）结合下游行业需求变动趋势、主要客户配套车型销售及在手订单情况、行业竞争格局、产品单价及销量情况，分析公司经营业绩快速增长的原因及合理性，并说明业绩增长是否具备可持续性；（2）结合生产周期及备货政策、在手订单覆盖情况、存放地点及期后销售结转情况等，说明存货规模持续增长的原因及合理性，并结合存货库龄结构、产品市场价格变动趋势及同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，说明各期末存货跌价准备计提是否充分、合理；（3）区分不同产品，结合产能扩张或调整计划、生产设备购置及更新情况、在建工程转固时点及规模、产能利用率等情况，说明固定资产变动是否与营业收入增长、产能规模相匹配，是否与同行业存在显著差异，并结合固定资产实际负荷率，说明固定资产减值计提是否充分；（4）说明自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况；最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（含类金融业务）情形。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见，并根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条对问题（4）进行核查并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

（一）结合下游行业需求变动趋势、主要客户配套车型销售及在手订单情况、行业竞争格局、产品单价及销量情况，分析公司经营业绩快速增长的原因及合理性，并说明业绩增长是否具备可持续性

##### 1、公司经营业绩概览

报告期内，公司经营业绩主要指标列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	152,219.78	24.31%	122,451.85	14.90%	106,575.56
净利润	22,190.48	29.22%	17,172.70	13.70%	15,103.66
归属于母公司股东的净利润	22,190.50	29.22%	17,172.70	13.70%	15,103.66
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	22,000.04	31.79%	16,693.51	13.57%	14,699.30

报告期内，公司经营业绩保持稳健快速增长态势，营收规模持续增长，盈利水平同步提升，整体经营业绩持续向好。2023 年度、2024 年度及 2025 年度，公司营业收入分别为 106,575.56 万元、122,451.85 万元、152,219.78 万元，2024 年、2025 年同比增速分别为 14.90%、24.31%。同期，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 14,699.30 万元、16,693.51 万元、22,000.04 万元，2024 年、2025 年同比增速分别为 13.57%、31.79%。公司各项净利润的增长趋势与营业收入变动幅度接近，盈利增长主要由营收规模扩张驱动，盈利能力稳健。

报告期内，公司持续深耕汽车密封条主业，不断承接各大整车制造企业各类新车型密封条配套供应项目，公司收入规模持续增长。具体收入结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	金额	比例	同比变动	金额	比例	同比变动	金额	比例
主营业务收入	146,840.01	96.47%	23.27%	119,118.51	97.28%	15.63%	103,021.10	96.66%
橡胶密封条	124,378.72	81.71%	26.23%	98,531.77	80.47%	20.83%	81,542.65	76.51%
塑胶密封条	22,248.64	14.62%	11.99%	19,866.66	16.22%	-4.68%	20,841.64	19.56%
金属辊压件	212.66	0.14%	-70.47%	720.08	0.59%	13.08%	636.81	0.60%
其他业务收入	5,379.77	3.53%	61.39%	3,333.34	2.72%	-6.22%	3,554.46	3.34%
合计	152,219.78	100.00%	24.31%	122,451.85	100.00%	14.90%	106,575.56	100.00%

2023 年度、2024 年度和 2025 年度，公司主营业务收入分别为 103,021.10 万元、119,118.51 万元和 146,840.01 万元，占营业收入的比例分别为 96.66%、97.28% 和 96.47%，主营业务突出。公司主营业务产品包括橡胶密封条、塑胶密封条、金属辊压件等，主营业务收入主要来源于橡胶密封条的销售，报告期内其销售占营业收入比分别为 76.51%、80.47%和 81.71%，2024 年、2025 年营收同比增速

分别达 20.83%、26.23%，是拉动整体营收增长的核心动力。整体来看，报告期内公司营业收入实现持续增长，主要系核心橡胶密封条产品销售规模快速放量驱动。

## 2、经营业绩变动情况说明

报告期内，受益于下游整车行业需求持续向好，汽车零部件行业整体呈现良好的发展态势，公司深度绑定吉利、奇瑞等主流自主品牌车企，配套车型市场销售情况良好、在手订单充足，持续构建核心竞争壁垒，行业位势和影响力稳步提升；同时，依托深度参与客户新车型同步开发持续优化产品结构，推动核心产品橡胶密封条销量与单价同步提升，实现量价齐升的良性发展格局。

### (1) 营收增长与下游行业、主要客户需求变动匹配

公司主营的汽车密封条业务属于汽车零部件产业链重要环节，终端应用集中于汽车整车领域，细分市场发展与下游汽车整车行业景气度高度相关。汽车产业是国民经济中具备战略性、支柱性地位的核心产业，拥有产业链条长、产业关联度高、带动效应显著的核心属性，既是引领新一轮科技革命与产业变革的重要载体，也是制造强国建设的关键支撑，在工业经济稳增长中发挥着“压舱石”作用。同时，汽车行业呈现出产业协同性强、规模效应突出、资金与技术双密集的典型产业特征。

根据国际汽车制造商协会（OICA）统计数据显示，2021 年以来全球汽车行业发展总体稳定，2021-2025 年全球汽车产量由 7,997.96 万辆增加至 9,640 万辆，年复合增长率为 4.78%；新车销量由 8,363.84 万辆增加至 9,980 万辆，年复合增长率为 4.52%。

随着新兴工业国家制造工艺和技术的发展，汽车及零部件企业日渐向中国、印度、东南亚等国家和地区进行产业转移，亚太地区已成为全球汽车最主要的生产基地，其中中国表现最为突出。据中国汽车工业协会数据，2025 年中国汽车产销累计完成 3,453.1 万辆和 3,440.0 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产销量再创新高，继续保持在 3,000 万辆以上规模，连续 17 年稳居全球第一。根据 OICA 统计数据，2025 年我国汽车产销量占全球汽车产销量的比重分别为 35.82%和 34.47%。同时，2025 年我国新能源汽车产销量分别达到 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比增幅分别为 29%和 28.2%，增长势头高于汽车行业整体增速，成为驱

动我国汽车产业规模扩张与结构升级的核心。

报告期内，国内整车产销量和新能源汽车产销量数据如下表所示：

单位：万辆

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数量	同比变动	数量	同比变动	数量
整车产量	3,453.1	10.39%	3,128.2	3.72%	3,016.1
整车销量	3,440.0	9.43%	3,143.6	4.46%	3,009.4
新能源车产量	1,662.6	29.00%	1,288.8	34.43%	958.7
新能源车销量	1,649.0	28.17%	1,286.6	35.50%	949.5

注：数据来源于中国汽车工业协会。

由上表可知，报告期内国内汽车整车产销量持续攀升，新能源汽车产销量更是实现高速增长、渗透率持续提升，直接带动上游汽车零部件行业需求持续扩张；汽车密封条作为汽车核心功能零部件，市场需求与下游整车产销景气度高度绑定，新能源汽车产业的快速发展进一步推动密封件需求稳步增长，为公司业务发展提供了良好的行业环境。

而同时，中国品牌乘用车市场份额的持续提升，为国产汽车密封条厂商带来了历史性的国产化替代机遇。2025 年，中国品牌乘用车销量达 2,093.6 万辆，同比增长 16.5%。2020-2025 年，中国品牌乘用车整体市场份额由不足 40% 提升至 69.5%。发行人主要客户包括吉利、奇瑞、长安等国内主流整车厂，多数客户经营状况报告期内保持稳健增长，整体带动公司主营业务持续扩张，具体产、销量规模如下表所示：

单位：万辆

车企名称	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	同比变动	数量	同比变动	数量
吉利汽车	销量	302.46	38.96%	217.66	29.06%	168.65
奇瑞汽车	销量	280.64	7.78%	260.39	38.41%	188.13
长安汽车	产量	276.63	5.36%	262.57	1.64%	258.32
	销量	291.30	8.53%	268.40	5.13%	255.30
上汽集团	产量	264.23	24.35%	212.49	-12.61%	243.15
	销量	258.28	22.26%	211.26	-12.97%	242.73
上汽大众	产量	105.76	-7.81%	114.73	-4.56%	120.21
	销量	102.40	-10.81%	114.81	-5.51%	121.50

车企名称	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	同比变动	数量	同比变动	数量
北汽集团	销量	175.2	2.46%	171.00	0.12%	170.80
广汽集团	产量	63.37	-17.11%	76.45	-17.58%	92.76
	销量	61.36	-22.76%	79.44	-13.13%	91.45

注 1：各主要客户产、销量数据来源于各整车厂公开披露的产销快报或官方网站，统计口径主要为与公司存在合作关系的旗下经营主体；

注 2：吉利汽车（0175.HK）、奇瑞汽车（9973.HK）、北汽集团未披露产量数据。

如上表所示，发行人核心客户吉利汽车、奇瑞汽车、长安汽车和北汽集团报告期内整车销量均保持稳定增长，上汽集团则是震荡上行，均带动发行人对其销售额持续提升；上汽大众虽整车销量持续下行，但发行人对其配套收入及合作项目数量仍实现增长，核心原因系汽车零部件项目从客户定点到量产销售的开发周期通常为 12-18 个月左右，上汽大众在报告期内虽整体销量承压，但仍在密集推进新车型的研发与上市计划，因此在这一阶段向发行人定点了大量配套项目，且已合作车型销量表现良好，带动相关产品销售占比提升。广汽集团整车销量持续降低，与发行人对其收入持续下降趋势一致。

在此行业发展背景下，汽车密封条行业竞争格局加速重塑，国产替代效应已逐步显现。部分外资密封条企业受成本高企、技术迭代滞后等因素影响经营承压，市场份额逐步收缩。大量中小厂商则因技术储备不足、资金实力薄弱，难以参与高端市场竞争，逐步退出行业，市场资源加速向具备核心竞争力的头部本土企业集中。公司凭借深厚的技术积累、突出的成本优势及合理完善的产能布局，正稳步承接国内无边框密封条等高端市场的供给空缺，行业地位与市场份额持续提升。

## （2）主要客户配套车型销售及在手订单情况

### 1) 公司与主要客户合作模式

公司主营车用橡塑密封件均为下游车型专属定制开发，具备专属化、非标准化的特征，因此均采用直销模式供给下游各类客户。公司作为国内主流整车厂商的一级供应商，与主要客户建立了紧密且持久的合作关系。下游整车厂商对车用密封件供应商设置严格的资质筛选机制，公司需通过技术对接、现场审厂、体系认证等多层严苛审核，方可纳入合格供应商名录并获得车型项目定点；取得定点后，双方签订长期框架供货协议，客户按不同车型整车排产下达具体订单，公司据此完成生产、检验与交付。从项目定点到批量供货，公司业务贯穿定点车型从

生产、改款到停产的完整生命周期，提供技术适配、质量管控和稳定的供应链支持，同时深度参与客户新车型的前期设计与同步开发。这种深度绑定的合作模式下，客户粘性高，订单接续稳定，为公司主营业务的持续稳健增长提供了坚实保障。

## 2) 主要客户配套车型销售情况

报告期内公司对主要客户的大部分产品销售收入，与对应配套车型的市场终端销量整体呈现匹配、同向变动的合理态势，收入波动与下游整车市场销售景气度、车型生命周期走势高度契合。针对少量车型存在的阶段性匹配差异，主要系部分车型存在多供应商定点模式下配套份额动态调整因素、整车车型迭代公司供货结构调整等因素所致，该等差异均具备合理性。

整体而言，公司对主要客户的销售收入与配套车型市场销量匹配合理，个别差异均具备真实、合理的业务背景，不存在异常情形。

## 3) 报告期内在手订单情况

公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，报告期内公司持续深度参与客户新车型的同步开发与技术适配，但未与客户就量产排期形成有强制约束力的合同。根据汽车行业惯例，汽车零部件供应商均对终端整车厂进行配套生产，产业链具有较强的关联性，在整车厂与供应商形成稳定的合作关系后，一般会在年初向供应商提供非约束力的全年项目量产计划；在实际量产交付过程中，整车厂一般在平台下单月度生产计划或采购订单，并滚动更新。通常情况下，实际订单与量产计划差异较小，在量产计划预计水平上下浮动，公司基本按照上述量产计划作为需求预测数据、制定生产计划。而由于整车厂客户对库存管理较为严格，通常按月或按周通过其供应商系统、邮件等渠道，向公司下达具体订单，公司各期末的在手订单主要反映客户短期内的交付需求，并不能完全反映未来的订单需求和业绩情况。因此，根据报告期各期末客户的量产计划，公司 2023-2025 年度预计产值情况及与实际主营业务收入金额对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预计产值金额	135,153.02	115,596.96	105,074.50
主营业务收入	146,840.01	119,118.51	103,021.10
差异率	8.65%	3.05%	-1.95%

报告期内公司基于客户年度量产计划测算的预计产值，与当期实际实现的主营业务收入整体匹配度较高，差异率和波动幅度均较小。上述差异主要受下游整车厂根据市场销售情况，动态调整生产排期等行业常规经营因素影响，符合汽车零部件配套行业的业务特点。依托与核心客户长期稳定的合作关系，报告期内公司滚动承接的配套车型订单储备充足、供给稳定，为主营业务收入持续稳健增长提供了有效支撑。

### **(3) 行业竞争格局**

#### **1) 行业竞争格局及发展现状**

我国汽车密封条行业发展初期，外资品牌凭借先发技术优势、成熟产品体系及品牌壁垒占据市场主导地位，在高端车型配套、核心密封技术等领域形成垄断；合资企业依托外资技术授权与本土渠道资源占据中端市场份额，本土企业整体处于行业跟随地位，技术研发、产品品质与外资品牌存在差距，市场竞争力较弱，无边框密封条等高端细分产品领域更是长期由外资企业主导。

但近年来，随着国内自主品牌车企强势崛起、新能源汽车产业高速发展，汽车密封条行业国产化替代进程全面提速，本土优质供应商逐步打破外资在高端密封领域的垄断格局，市场话语权持续提升。同时，下游整车行业竞争日趋白热化，倒逼上游零部件行业加速洗牌出清，技术薄弱、成本管控能力不足、配套服务不完善的中小厂商逐步退出市场，行业资源与市场份额持续向技术领先、产能稳定、服务高效的头部本土企业集中，行业集中度稳步提升。

#### **2) 行业主要市场参与者**

当前汽车密封条市场参与者主要分为两类，市场格局整体较为分散，企业依托技术专长与产品定位在细分领域差异化竞争：

①以库博标准、鬼怒川、瀚德等为代表的外资企业，凭借技术积淀深耕高端市场，在行业中构建了差异化的竞争壁垒；

②以浙江仙通、海达股份等为代表的内资企业，依托本土产业链优势、成本优势与快速响应能力，持续抢占自主及新能源车企配套份额。

#### **3) 公司所处行业地位及竞争优势**

公司处于国内汽车密封条产业链第一梯队行列，深度受益于行业国产化替代与份额集中的双重发展红利。凭借领先的研发创新能力、稳定可靠的产品质量、

高性价比的产品供给及高效的配套服务优势，叠加配套产业链的完善支撑，公司在主机厂供应链中的配套份额持续提升，成功承接大量新能源车型与新车型配套项目，充分把握行业发展机遇，实现营业收入的快速增长，整体竞争环境稳健有序，市场发展空间广阔。

#### (4) 产品单价及销量情况

报告期内，公司主要产品销量、单价如下表所示：

单位：万元、万米、元/米

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	销量	平均售价	销售收入	销量	平均售价	销售收入	销量	平均售价
橡胶密封条	124,378.72	12,640.98	9.84	98,531.77	10,511.11	9.37	81,542.65	9,302.08	8.77
塑胶密封条	22,248.64	1,920.73	11.58	19,866.66	1,627.10	12.21	20,841.64	1,791.86	11.63
金属辊压件	212.66	17.45	12.19	720.08	27.85	25.86	636.81	35.19	18.10

报告期内，公司橡胶密封条产品销量呈增长趋势，销量分别为 9,302.08 万米、10,511.11 万米和 12,640.98 万米，主要系公司产品质量稳定且具备综合价格优势，积累了丰富的客户资源，在乘用车市场销量稳步增长的行业红利背景下，公司各类产品销量持续提升，尤其无边框密封条等新兴热门产品销量增长尤为显著。报告期各期，公司橡胶密封条产品平均售价呈稳步上涨趋势，单价提升核心源于公司产品结构持续向高端化转型。无边框密封条等产品可适配新能源汽车轻量化、隔音降噪等严苛要求，技术含量与产品价值量显著高于传统密封条，报告期内其整体平均单价显著高于橡胶密封条产品整体平均单价。而同时，无边框车门设计已成为新能源汽车的标志性配置，新能源汽车销量的快速增长及渗透率的持续提升，为无边框密封条带来持续增长的市场需求，公司无边框密封条产品销量亦快速增长，其销售收入以及在公司各层级营收中的比重均逐年攀升，相关收入、销量及占比等数据详见问题 1 之“一”之“（三）”之“1”之“（1）无边框密封条产品在报告期内的经营情况、收入规模”章节的相关内容。无边框密封条业务的快速发展，成为橡胶密封条业务量价齐升、公司整体营业收入持续增长的重要驱动因素，充分体现了公司产品结构升级的成效

报告期内，公司塑胶密封条产品销量分别为 1,791.86 万米、1,627.10 万米和 1,920.73 万米，整体呈上升趋势，但销量占比逐年下降，主要系受益于下游整车市场需求持续增长，塑胶密封条整体销量呈上升趋势，但相较橡胶密封条其适配

性和市场受众面相对有限，因此销量占比呈下降趋势。报告期各期，塑胶密封条产品平均售价分别为 11.63 元/米、12.21 元/米、11.58 元/米，整体呈波动态势。2024 年度平均售价有所上升，主要系产品结构随配套场景及客户具体需求动态调整，新增部分高单价产品的订单，带动平均售价上行。2025 年度产品结构随下游市场需求有所调整，新增配套产品定价水平相对较低，叠加存量产品受行业常规年降影响单价回落，综合使得产品平均单价有所下降。

报告期内，金属辊压件产品销量整体呈下降趋势，分别为 35.19 万米、27.85 万米和 17.45 万米，主要系该产品目前仅配套少量老车型，配套车型较为单一，随着下游市场需求逐年递减，其销量规模同步下滑。报告期各期，金属辊压件平均售价分别为 18.10 元/米、25.86 元/米、12.19 元/米，售价波动主要源于产品结构的阶段性调整。2024 年，公司新承接的高价值装饰条项目营收贡献占比突出，显著拉高了当期产品整体均价；2025 年，因相关高价值产品退出市场供应，公司不再组织该类产品生产，受产品结构变动影响，金属辊压件整体平均售价随之大幅下滑。

综上所述，报告期内公司经营业绩实现持续稳健增长，主要得益于下游整车行业整体景气度向好、尤其新能源汽车高速扩张带动上游零部件需求持续释放；公司核心客户产销规模稳步增长，配套车型销售收入与终端市场销量整体匹配；公司在手订单储备报告期内不断增长，订单储备充足支撑业务持续扩张；同时伴随行业国产替代进程深化，公司细分领域龙头地位稳固，核心竞争优势持续强化；叠加公司持续推进产品结构优化升级，无边框密封条等高附加值产品销量及收入占比稳步提升，核心橡胶密封条产品实现量价齐升，多重因素共同驱动公司经营业绩持续稳步增长。

### **3、业绩增长的可持续性**

公司所处行业市场需求增长潜力充足，与现有核心客户合作关系稳固，新客户开拓战略成效显著，未来经营业绩具备持续增长的动力，具体情况如下：

#### **(1) 市场需求增长潜力充足**

受益于汽车行业持续发展现状，全球汽车密封条市场预计将持续保持稳步增长态势。根据 Research and Markets 发布的研究报告，全球汽车橡胶密封条市场预计从 2025 年的 84.00 亿美元增长至 2032 年的 107.40 亿美元，年复合增长率为

3.6%；其中，电动汽车用橡胶密封条市场是增速最快的细分领域，预计从 2025 年的 13.2 亿美元增长至 2032 年的 32.3 亿美元，年复合增长率达 13.7%，因此全球汽车密封条市场将随汽车产业不断发展保持稳健增长。

中国市场方面，根据前瞻研究院数据，2024 年中国汽车密封条需求量为 13.13 亿米，同比增长 5.26%。随着中国汽车产量的持续提升，将进一步带动汽车密封条需求量的增长，预计到 2029 年中国汽车密封条需求量将达到 15.22 亿米，2025-2029 年中国汽车密封条行业需求量年复合增长率为 6.05%。未来，在汽车密封条需求量保持增长、无边框密封条车型渗透率快速增长以及单车密封条价值提升等利好因素带动下，中国汽车密封条行业市场规模将继续保持良好的增长趋势，预计到 2029 年，中国汽车密封条行业市场规模将达到 210.94 亿元。

## （2）公司与现有核心客户合作关系稳固

汽车整车制造行业具备严格的供应商准入及认证体系，整车厂商对零部件供应商认证周期长、前期技术适配投入大、供应链切换成本较高，非出现重大质量问题或协议约定特殊情形，一般不会轻易更换合格供应商。该行业特性天然构筑了较高的合作壁垒，使得公司能够持续深度参与客户新车型同步开发、稳定获取后续项目定点，形成滚动接续、可持续的订单供给格局，为公司业务规模稳步扩张提供坚实保障，报告期内公司主要客户合作格局整体保持稳定。公司与主要客户的合作背景情况如下表所示：

序号	客户名称	合作时间	合作背景
1	吉利汽车	2001 年至今	自 2001 年二十余年来合作持续稳定、从未中断，公司深度参与客户全系列车型前期研发与配套供货，深度融入吉利核心供应链体系，形成长期战略绑定的深度合作模式
2	奇瑞汽车	2007 年至今	合作周期持续稳定且未发生中断，公司为客户多款主力车型提供定制化密封件产品，构建稳固的战略合作关系
3	重庆长安	2008 年至今	合作关系长期稳固、全程无中断，持续深度参与客户车型开发、技术适配与供货
4	上汽集团	2009 年至今	合作持续稳定无中断，深度参与旗下各个品牌车型的研发配套，与客户长期稳定的合作关系
5	上汽大众	2018 年至今	合作稳定期间未发生中断；深度适配合资车企严苛的供应链标准，为客户主流车型提供定制化配套
6	北京汽车	2015 年至今	经双方商务接洽、多层级供应商资质审核完成准入合作，合作关系长期稳定、全程无中断
7	广汽集团	2018 年至今	通过公开招投标形式完成供应商准入并达成合作，合作持续稳定无中断

如上表所示，公司与核心整车厂商均建立了长期稳定的深度战略合作关系，超半数核心客户合作年限已达 15 年以上，其中与吉利汽车合作时长逾 20 年，长期深度绑定的配套模式持续夯实客户粘性，为公司持续承接客户新车型定点、实现业绩稳定增长筑牢了核心客户基础。

### **(3) 市场开拓战略成效显著**

依托与核心客户稳固的合作根基，公司凭借持续的同步开发能力与优质的产品配套服务，持续获取客户新车型项目定点，在手订单储备充足、未来业绩落地确定性较强，进一步强化了公司经营的可持续性。根据客户发布的 2026 年度产品需求计划，公司预计 2026 年全年前五大客户预计产值约 149,536.64 万元，批量定点项目数量和在手项目数量合计分别为 114 个和 23 个。

除核心客户外，公司与上汽通用、伟巴斯特等主流车企或汽车零部件一级供应商均已构建稳定的合作关系，形成多层次、广布局的客户版图。同时，公司已与比亚迪、一汽红旗、客户 A 等知名车企达成项目开发合作，已实现相关车型项目定点，已开始为比亚迪批量供货，可为报告期后营收增长注入新动能；公司已与潜在客户 B、潜在客户 C 深度对接，围绕项目承接、产品技术适配等核心事宜积极磋商，力争早日纳入其供应链体系，拓展公司海内外市场空间。此外，公司与潜在客户 D、潜在客户 E 等整车企业已进行过业务对接与技术沟通，具备承接其配套订单的综合实力，可为后续业务增量拓展奠定基础。未来，公司将把握行业洗牌机遇，加快头部客户破局，全力拓展公司在头部外资车企、头部新能源车企的市场份额。

### **(4) 持续推动技术创新与采购优化，降本增效**

公司始终坚持以研发创新、技术赋能为核心发展引擎，将围绕无边框密封条等高附加值产品持续强化研发投入，提升核心技术水平与市场覆盖能力。公司持续优化配方与产品结构设计，通过精简冗余用料、提升材料利用率，将技术创新直接转化为原材料成本优势；全面推行精益生产管理，通过工艺迭代、设备升级、流程优化等精细化举措，持续挖掘内部增效潜力。同时持续研发投入推动产品向高附加值方向升级，重点拓展无边框密封条等高端产品，为公司毛利率稳定与盈利韧性提升提供核心支撑。

此外，公司与供应商的合作模式为基于长期框架协议约定预估采购量与采购

金额，实际执行过程中结合公司生产用量、市场价格实行连续滚动式订单采购。公司对于采购价格执行多方比价与市场化调价机制，以市场价格为基准持续优化采购价位。公司持续丰富供应链体系、引入多家优质供应商，凭借长期稳定合作、规模化采购及良好回款信用，与供应商建立深度绑定的合作生态，具备较强的采购议价能力。公司密切跟踪原材料市场及期货价格走势，在价格低位择机开展批量采购并建立合理安全库存，一方面保障生产连续运转、抵御原材料价格上涨风险，另一方面不断压降综合采购成本，全方位筑牢成本防线，为公司经营效益稳步提升夯实供应基础。

### **（5）业绩增长具备可持续性**

当前国内汽车零部件行业国产化替代进程持续提速，新能源汽车市场蓬勃扩容，行业份额加速向技术实力突出、配套服务完善的头部企业集中，为公司长期发展提供了坚实的外部行业基础。公司深耕汽车密封件领域多年，与国内主流整车厂商建立长期深度绑定的合作关系，客户粘性高、订单接续性强，同时持续推进优质新客户准入与新项目定点储备。内部层面，公司以自主研发创新为核心引擎，通过配方优化、高端产品迭代实现产品结构升级，依托精益生产管理深挖内部降本增效潜力；同时搭建系统化供应链管控体系，通过各类精细化举措夯实成本优势。因此，公司依托行业发展趋势、稳固的核心客户资源、硬核的技术研发实力与精细化运营体系形成了长期可持续增长格局。

受短期下游整车行业阶段性调整、地缘局势推高原油价格及原材料成本波动等因素影响，公司短期经营业绩存在一定波动。公司已于募集说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”中对经营业绩波动性风险进行了充分披露，具体内容如下：

#### **“（五）业绩波动风险**

报告期内，公司营业收入分别为 106,575.56 万元、122,451.85 万元和 152,219.78 万元，扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别为 14,699.30 万元、16,693.51 万元及 22,000.04 万元。公司持续聚焦汽车密封条主业，经营业绩稳步提升，但受宏观经济波动、终端消费需求变动及原材料价格波动等因素的影响，公司未来经营业绩仍存在波动的可能性。若未来出现下游终端需求不及预期、行业周期性下行、市场竞争加剧、宏观经济形势变化等不利情形，将对公司

经营业绩产生较大不利影响。”

**(二) 结合生产周期及备货政策、在手订单覆盖情况、存放地点及期后销售结转情况等，说明存货规模持续增长的原因及合理性，并结合存货库龄结构、产品市场价格变动趋势及同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，说明各期末存货跌价准备计提是否充分、合理**

**1、结合生产周期及备货政策、在手订单覆盖情况、存放地点及期后销售结转情况等，说明存货规模持续增长的原因及合理性**

**(1) 公司期末存货构成及变动情况**

报告期各期末，公司存货账面原值构成明细情况如下：

单位：万元

存货类别	2025年12月31日			2024年12月31日			2023年12月31日	
	金额	占比(%)	较上年末增长比例(%)	金额	占比(%)	较上年末增长比例(%)	金额	占比(%)
原材料	3,966.59	13.20	14.81	3,455.02	13.94	4.22	3,315.26	15.97
在产品	2,906.84	9.68	11.84	2,599.02	10.48	9.57	2,372.07	11.43
库存商品	11,057.29	36.81	33.32	8,293.98	33.45	12.54	7,369.81	35.51
发出商品	12,111.72	40.31	15.96	10,444.85	42.13	35.69	7,697.83	37.09
<b>合计</b>	<b>30,042.45</b>	<b>100.00</b>	<b>21.17</b>	<b>24,792.87</b>	<b>100.00</b>	<b>19.46</b>	<b>20,754.96</b>	<b>100.00</b>

公司存货由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，其中，库存商品与发出商品在存货中的占比较高，报告期各期合计占比均超过70%。报告期内，公司各类存货均呈现不同程度的增长，其中库存商品与发出商品增长比例较高。

2024年末库存商品与发出商品合计较2023年末合计增加3,671.19万元，增长24.36%，2025年末较2024年末合计增加4,430.19万元，增长23.64%。

公司的库存商品主要是指已经完成全部生产过程并验收入库的产品，包括已经发至外地物流库但是尚未被客户领用的产品。公司的发出商品主要是指已被客户签收或领用但是尚未结算对账的产品。具体而言，公司主要为国内各大汽车整车生产企业提供汽车密封条的配套服务，与其他汽车零部件行业相似，由于汽车整车企业为了实现零库存管理，往往要求供应商在其生产场所附近自建或租用物流仓库，以实现贴身服务。公司通常在客户所在地的物流公司仓库中储备安全库存，由物流公司根据汽车整车制造商的订单按时按量配送至指定目的地。部分客

户采用领用结算的方式，部分客户采用下线结算的方式，即领用公司产品后，并不立即结算，而是以固定周期统计已完成生产并下线的汽车所使用的密封条，再进行结算。根据行业惯例，客户一般按月度对产品领用数量与公司进行对账，公司按完成对账的数量确认销售收入，导致公司库存商品及发出商品期末余额较大，占比较高。报告期内，随着公司业务规模扩大，公司的订单增加，库存商品和发出商品也相应增加。

报告期各期，公司存货余额与主营业务收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	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
存货期末余额	30,042.45	24,792.87	20,754.96
同比变动	21.17%	19.46%	/
主营业务收入	146,840.01	119,118.51	103,021.10
同比变动	23.27%	15.63%	/

如上表，报告期内，公司存货与主营业务收入变动趋势整体较为匹配。

## (2) 公司生产周期及备货政策

公司的生产及采购模式主要采用“以销定产、以产定购、适量备货”的方针，采购、生产及销售主要由客户订单驱动。公司一般会与客户签订框架合同，并根据框架合同的规定签订具体的订单。一般情况下，客户会在上月通过商定的供应商平台向公司发出下一月度确定需要交付的商品需求计划，并提供下下月度预估的商品需求计划，公司销售部门与生产部门根据客户订单需求计划和销售预测，结合公司设备状况、生产线负荷状况制定产品生产计划，优先进行商品确定需求计划的生产，并参考预估需求计划适当提前生产备货。公司通过生产计划的制订和有效实施，及时满足客户的实际订货需求，实现生产效率、劳动人数和最低库存的最优组合，充分利用公司资源应对汽车整车厂多变的供货计划。公司主要产品生产周期情况如下：

产品类型	平均生产周期
橡胶密封条	约 15-20 天左右
塑胶密封条	约 10-15 天左右
金属辊压件	约 15-20 天左右

原材料采购以生产部门根据产品生产计划和产品 BOM 计算的物料需求计划

为主计划，同时按照存量管理的原则，结合原材料平均耗用量、采购到货天数、经济订货批量等因素，对不同原材料不同时期设定不同的最高、最低库存，根据一些通用性材料及辅料的库存备货情况制定辅计划。公司主要原材料采购周期具体情况如下：

原材料类别	平均采购周期
三元乙丙胶	约 30 天左右
塑料粒子（PVC 粒子）	约 7 天左右
碳黑	约 7 天左右
钢带	约 7 天左右
石蜡基橡胶油、工业白油	约 7 天左右
涂料	约 7-30 天左右
其他辅助材料	约 7-30 天左右

报告期各期，公司原材料和在产品周转天数情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
原材料平均账面余额	3,710.80	3,385.14	3,428.41
在产品平均账面余额	2,752.93	2,485.54	2,276.26
主营业务成本中的直接材料成本	66,159.52	53,186.01	48,317.18
原材料周转天数（天）	20.47	23.23	25.90
在产品周转天数（天）	15.19	17.06	17.20

注：原材料/在产品平均账面余额 = (本期末原材料/在产品原值 + 上期末原材料/在产品原值) ÷ 2；原材料/在产品周转天数 = 原材料/在产品平均账面余额 ÷ 主营业务成本中的直接材料成本 × 365

报告期各期，公司库存商品和发出商品周转天数情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
库存商品平均账面余额	9,675.64	7,831.89	6,794.18
发出商品平均账面余额	11,278.29	9,071.34	7,256.89
主营业务成本中的产品生产成本	98,634.37	79,623.36	69,508.63
库存商品周转天数（天）	35.81	35.90	35.68
发出商品周转天数（天）	41.74	41.58	38.11

注：库存商品/发出商品平均账面余额 = (本期末库存商品/发出商品原值 + 上期末库存商品/发出商品原值) ÷ 2；库存商品/发出商品周转天数 = 库存商品/发出商品平均账面余额 ÷ 主营业务成本中的产品生产成本 × 365

公司报告期各期原材料周转天数约为 20-25 天左右，在产品周转天数约为 15-18 天左右，公司主要原材料采购周期约为 7-30 天、产品生产周期约为 10-20 天，原材料周转天数与采购周期、生产周期基本匹配，公司各期末原材料库存水平较为合理。

### (3) 公司存货存放地点情况

公司存货存放地点分为仙居本部工厂仓库、各地租用第三方外管仓库以及客户线上库，具体情况如下：

仓库类型	仓库说明
仙居工厂仓库	系公司仙居本部工厂厂区存放存货的仓库，存放在仙居工厂仓库的存货包括原材料、在产品和库存商品。
各地租用第三方外管仓库	系公司为适配下游主机厂的生产节奏，保障其生产线连续生产的及时供货需求，在主要整车厂生产基地周边租用仓库储备产品，以便快速响应客户的即时供货要求。存放存货为库存商品。
客户线上库	系客户领用至厂区、采用寄售模式结算的产品库位。该部分产品需待客户实际领用或下线并完成对账、相关产品数量及结算金额能够可靠计量后确认收入并结转成本；资产负债表日尚未完成对账或尚未达到约定结算条件的产品列示为发出商品。

报告期各期末，公司存货期末存放仓库分布情况如下：

单位：万元

仓库类型	存货类型	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 (%)
仙居工厂仓库	原材料	3,966.59	13.20	3,455.02	13.94	3,315.26	15.97
	半成品	2,906.84	9.68	2,599.02	10.48	2,372.07	11.43
	库存商品	6,212.74	20.68	4,713.55	19.01	4,017.84	19.36
	小计	13,086.17	43.56	10,767.59	43.43	9,705.17	46.76
各地租用第三方外管仓库	库存商品	4,844.55	16.13	3,580.43	14.44	3,351.97	16.15
客户线上库	发出商品	12,111.72	40.31	10,444.85	42.13	7,697.83	37.09
合计		<b>30,042.45</b>	<b>100.00</b>	<b>24,792.87</b>	<b>100.00</b>	<b>20,754.96</b>	<b>100.00</b>

由上表可得，公司存货存放分布占比总体较为稳定，产品根据客户工厂所在地与公司工厂运输距离，在生产基地周边租用仓库合理储备安全库存，不存在异常情况。各地租用第三方外管仓库、客户线上库存货规模逐年提升系执行订单要求前置备货。

### (4) 期末库存商品与发出商品在手订单覆盖情况

如前所述，公司一般会与客户签订框架合同，并根据框架合同的规定签订具体的订单。一般情况下，客户会在上月通过商定的供应商平台向公司发出下一月

度确定需要交付的商品需求计划，并提供下下月度预估的商品需求计划。

报告期各期末，公司期末库存商品与发出商品对应客户已确定商品需求计划或订单（视同在手订单）覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
库存商品期末余额	11,057.29	8,293.98	7,369.81
发出商品期末余额	12,111.72	10,444.85	7,697.83
库存商品及发出商品合计余额	23,169.01	18,738.83	15,067.64
期末在手订单金额（注）	20,692.13	16,736.17	13,000.89
期末在手订单覆盖率	89.31%	89.31%	86.28%

注：期末在手订单金额=在手订单对应产品数量×期末结存单价

由上表可得，报告期各期末，公司库存商品与发出商品期末在手订单覆盖比例分别为 86.28%、89.31%和 89.31%，覆盖比例较高，与公司“以销定产、适量备货”的存货管理方针相匹配。

#### （5）发出商品与库存商品期后销售结转情况

公司报告期各期末发出商品与库存商品期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
库存商品期末余额	11,057.29	8,293.98	7,369.81
发出商品期末余额	12,111.72	10,444.85	7,697.83
库存商品及发出商品合计余额	23,169.01	18,738.83	15,067.64
库存商品及发出商品期后销售结转金额	16,061.40	16,531.85	13,764.91
库存商品及发出商品期后销售结转比例	69.32%	88.22%	91.35%

注：期后结转比例均为截至 2026 年 3 月 31 日的的数据，下同。

报告期各期末，公司库存商品和发出商品期后的结转比例分别为 91.35%、88.22%和 69.32%。由于库存商品中包含待出售模具，报告期内随着业务增长，产品型号增加，根据合同约定所有权需转移给客户的待出售模具相应增加，因模具结转销售一般需要经过试生产和量产验收，周期相对较长。

1) 报告期各期末剔除待出售模具的库存商品与发出商品期末余额及期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
不含待出售模具的库存商品及发出商品合计余额	20,132.06	16,366.83	13,742.22
期后销售结转金额	15,971.62	15,240.36	12,855.79
期后销售结转比例	79.33%	93.12%	93.55%

由上表可知，剔除待出售模具后，公司各期库存商品及发出商品期后结转比例整体维持高位，存货具备良好的变现能力。

2) 报告期各期末待出售模具期末余额及期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
待出售模具余额	3,036.95	2,372.00	1,325.42
期后销售结转金额	89.79	1,291.49	909.12
期后销售结转比例	2.96%	54.45%	68.59%

公司定制化密封条生产配套模具分为商品模（即待出售模具）与生产性自用模，商品模由客户单独付费，模具验收合格后直接销售给客户并单独确认营业收入、结转成本，而与之相对应的生产性自用模达到可使用状态后转入固定资产计提折旧，折旧金额计入产品制造费用。

对于模具销售，客户通常在合同中约定交付结算条件为完成模具 PPAP（生产件批准程序）审核、验收或审计等。公司在客户出具验收或审核通过通知后方可办理模具结算。但在模具通过 PPAP 审核验收后，模具款项结算还需履行客户内部行政验收审批程序，受客户审批节奏影响，汽车零部件行业待出售模具普遍结算周期较长，部分项目模具验收结算可能延后至车型量产多年、模具使用至生命周期中后期。截至 2026 年 3 月末，公司报告期各期末的完工模具期后尚未结转金额分别为 416.30 万元、1,080.51 万元和 2,947.16 万元，尚未销售结转的模具主要适配上汽大众、上海汽车各类车型，相关模具目前均处于内外部验证阶段，尚未达到验收结算条件，截至 2026 年 3 月末，上述未结转模具对应不含税订单总金额合计超 5,000 万元。

如前所述，模具加工完工后，公司开展试样试制等内部验证工作，核验无误后向客户提交全套资料启动 PPAP 技术核验工作。实务操作中，部分模具项目因配套零部件品类较多、开发过程出现设计变更等因素拉长提交验证周期，同时部

分主机厂要求产品量产并稳定运行一段时间后，才启动模具质量认证，造成模具验收节点整体延后。而在客户完成技术层面审核后，还需履行其内部行政验收、各个层级审批等系列流程方可完成模具结算，公司才达到收入确认并结转成本的条件，受上述多重因素叠加影响，模具自开发、完工、审核验收至收入确认的整体周期普遍偏长。

报告期内公司以签约订单定价作为模具可变现净值测算依据，全部待售模具均在开发前与客户签订模具开发协议或模具开发定点计划书，待出售模具订单覆盖率为 100%。各个项目合同定价均高于对应账面开发成本，因此即便现阶段尚未完成验收结算，基于已确定的合同售价，模具相关开发成本预计能够全额收回，不存在减值迹象。报告期内公司已确认收入的重要模具项目周转周期及收益情况如下：

模具车型	模具开发制作时点	模具确认收入时点	周转周期 (年)	收益情况(毛利, 万元)
F	2022 年 8 月	2025 年 12 月	3.34	*
G	2023 年 4 月	2025 年 11 月	2.59	*
H	2023 年 4 月	2025 年 10 月	2.50	*
I	2021 年 11 月	2025 年 7 月	3.67	*
J	2022 年 10 月	2025 年 6 月	2.67	*
K	2022 年 8 月	2025 年 3 月	2.58	*
L	2022 年 1 月	2024 年 11 月	2.84	*
M	2020 年 12 月	2023 年 5 月	2.41	*
N	2019 年 8 月	2023 年 4 月	3.67	*

如上表所示，公司往期已实现结算的模具项目，从投产到最终确认收入的周转周期普遍较长，与当前存量待出售模具业务特征相匹配。而从历史经营结果来看，全部已落地项目实现的销售收入均能够足额覆盖模具开发成本，未曾出现客户下调合同定价、项目回款不足、成本无法全额收回等情形。

#### (6) 存货规模持续增长的原因及合理性

综上所述，公司原材料采购周期、产品生产周期、交货结算周期较为稳定，各项存货周转天数与业务周期相匹配，期末库存商品与发出商品对应在手订单覆盖比例较高，且具有稳定性，期后销售结转情况良好，公司报告期各期末存货规模持续增长主要系公司业务规模扩大销售订单驱动导致，具有合理性。

2、结合存货库龄结构、产品市场价格变动趋势及同行业可比公司存货跌价准备计提情况等，说明各期末存货跌价准备计提是否充分、合理

(1) 存货跌价准备相关会计政策及计提情况

公司存货跌价准备的确认标准和计提方法为：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照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。

公司综合产品对应客户车型生产情况、产品库龄、不良品处置去向等因素考虑存货可变现净值。

报告期各期末，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	2025年12月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
	原值余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例(%)
原材料	3,966.59	-	-	3,455.02	-	-	3,315.26	-	-
在产品	2,906.84	7.94	0.27	2,599.02	3.79	0.15	2,372.07	17.15	0.72
库存商品	11,057.29	821.74	7.43	8,293.98	895.18	10.79	7,369.81	868.94	11.79
发出商品	12,111.72	198.83	1.64	10,444.85	193.20	1.85	7,697.83	116.12	1.51
<b>合计</b>	<b>30,042.45</b>	<b>1,028.51</b>	<b>3.42</b>	<b>24,792.87</b>	<b>1,092.17</b>	<b>4.41</b>	<b>20,754.96</b>	<b>1,002.21</b>	<b>4.83</b>

由上表可得，报告期内，公司存货跌价准备计提主要在库存商品与发出商品，其中针对库存商品计提比例较高。公司原材料主要系通用类原料与备品备件，报告期内公司年度主营业务毛利率分别为 27.44%、28.49%和 28.19%，较为稳定，因此公司认为原材料不存在明显的减值迹象，未对其计提存货跌价准备。在产品主要针对特定待处理不良品计提跌价准备。库存商品公司综合考虑产品对应客户车型生产情况、产品库龄等因素计提跌价准备。其中，对库存商品中客户已停产车型对应的产品全额计提存货跌价准备；对退货待处理仓的库存商品根据年度报

废比率和返工比率计算预计报废和返工失败的金额，计提跌价准备；对剩余非模具库存商品，公司按产品库龄，对库龄一年以内 180 天以上的产品计提 50%的跌价准备，对库龄一年以上的产品计提 100%的跌价准备；库存商品中待出售模具因均有具体在手订单，销售毛利率较高，减值风险较低，无需计提跌价准备。发出商品因系根据客户订单发送至客户，原则上减值风险较低，但公司出于谨慎考虑，对客户停产车型对应的发出商品型号仍全额计提跌价准备。

## (2) 期末存货库龄结构情况

报告期各期末，公司存货分类别库龄结构情况如下：

单位：万元

存货类别	库龄	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		原值余额	占比(%)	原值余额	占比(%)	原值余额	占比(%)
原材料	1 年以内	3,607.38	90.94	3,107.48	89.94	2,838.78	85.63
	1-2 年	88.20	2.22	84.22	2.44	165.63	5.00
	2-3 年	58.66	1.48	84.67	2.45	34.22	1.03
	3 年以上	212.35	5.36	178.65	5.17	276.63	8.34
	合计	<b>3,966.59</b>	<b>100.00</b>	<b>3,455.02</b>	<b>100.00</b>	<b>3,315.26</b>	<b>100.00</b>
在产品 (注 1)	1 年以内	2,862.14	98.46	2,559.34	98.47	2,313.53	97.53
	1-2 年	38.72	1.33	16.12	0.62	35.58	1.50
	2-3 年	1.98	0.07	13.55	0.52	11.17	0.47
	3 年以上	4.00	0.14	10.01	0.39	11.79	0.50
	合计	<b>2,906.84</b>	<b>100.00</b>	<b>2,599.02</b>	<b>100.00</b>	<b>2,372.07</b>	<b>100.00</b>
库存商品	1 年以内	9,396.42	84.98	6,460.06	77.89	6,303.94	85.54
	1-2 年	864.76	7.82	951.25	11.47	634.84	8.61
	2-3 年	265.76	2.40	542.57	6.54	210.22	2.85
	3 年以上	530.35	4.80	340.10	4.10	220.81	3.00
	合计	<b>11,057.29</b>	<b>100.00</b>	<b>8,293.98</b>	<b>100.00</b>	<b>7,369.81</b>	<b>100.00</b>
发出商品 (注 2)	1 年以内	11,883.60	98.12	10,326.90	98.87	7,606.11	98.81
	1-2 年	155.27	1.28	76.20	0.73	63.73	0.83
	2-3 年	43.80	0.36	27.85	0.27	11.47	0.15
	3 年以上	29.05	0.24	13.90	0.13	16.52	0.21
	合计	<b>12,111.72</b>	<b>100.00</b>	<b>10,444.85</b>	<b>100.00</b>	<b>7,697.83</b>	<b>100.00</b>

注 1：在产品的库龄系按相关物料生产领用（原材料）或生产（自制半成品）的时间计算；

注 2：发出商品库龄系按产品送货至客户（即转入客户线上库）的时间计算。

报告期各期末，公司各类存货期末结存库龄均以一年以内为主。其中，原材料长库龄物料主要系通用性低价值备品备件等材料，周转率相对较低，金额总体保持稳定，报告期内原材料增长主要系一年以内库龄生产原料，系随着业务规模扩大按采购周期进行的安全库存备货量有所增加。库存商品三年以上库龄余额报告期内呈增长趋势，主要系公司业务增长，产品对应车型种类增加，相应约定所有权归属于客户的待出售模具增加，模具结算一般需要经过试生产和量产验收，结算周期相对较长。在产品与发出商品一年以内库龄余额占比均在 95%以上，长库龄发出商品主要系小批量产品作为备品配件在客户线上库。

### (3) 产品市场价格变动趋势

公司报告期各期主要产品平均销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/米

产品名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
橡胶密封条	平均单价	9.84	9.37	8.77
	毛利率	27.06%	26.85%	24.54%
塑胶密封条	平均单价	11.58	12.21	11.63
	毛利率	34.55%	36.57%	38.82%
金属辊压件	平均单价	12.19	25.86	18.10
	毛利率	26.44%	29.92%	27.24%

公司专注于汽车密封条等汽车零部件的研发、设计、生产，紧跟市场需求，不断加大产品研发力度，不断拓展产品版图，并积极开拓中高端市场。公司产品单价整体呈现与客户新车型迭代、产品结构升级相匹配的调整趋势，核心产品单位价格随新车型复杂程度提升稳步上行。

如上表所示，报告期内公司橡胶密封条价格呈持续增长趋势，2025 年度塑胶密封条、金属辊压件平均单价有所下降，产品平均单价的波动主要系受产品销售的型号结构变动影响。公司产品毛利率一直维持在较高水平，产品跌价的风险较低。

### (4) 存货跌价准备计提与同行业可比公司对比分析

#### 1) 存货跌价准备计提政策对比分析

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备计提政策
浙江仙通	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变

公司简称	存货跌价准备计提政策
	<p>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。公司综合产品对应客户车型生产情况、产品库龄、不良品处置去向等因素考虑存货可变现净值。</p>
川环科技	<p>期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的订单价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按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。本集团考虑行业特点及产品生命周期对库存商品按照库龄组合计提存货跌价准备，本集团根据存货入库时间划分库龄组合，在确定各库龄组合的可变现净值时，按照本集团销售政策及历史经验数据确定。针对库龄一年以上且无销售的库存商品、发出商品基于谨慎性全额计提跌价准备。</p>
海达股份	<p>期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价；期末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。存货跌价准备一般按照单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等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；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p>
中鼎股份	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格作为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响</p>

公司简称	存货跌价准备计提政策
	因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
峰璟股份	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按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。
鹏翎股份	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。本集团按照单个存货项目计提存货跌价准备，在确定其可变现净值时，库存商品、自制半成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按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。

如上表，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

## 2) 存货跌价准备计提比例对比分析

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司如下：

公司名称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
川环科技	1.81%	4.79%	5.12%
海达股份	5.70%	2.76%	2.14%
中鼎股份	5.21%	5.26%	6.04%
峰璟股份	6.27%	6.90%	7.77%
鹏翎股份	9.40%	7.66%	7.49%
<b>同行业平均</b>	<b>5.68%</b>	<b>5.47%</b>	<b>5.71%</b>
<b>浙江仙通</b>	<b>3.42%</b>	<b>4.41%</b>	<b>4.83%</b>

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与可比公司川环科技和海达股份较为接近，略低于可比上市公司平均水平，主要系可比公司中中鼎股份、峰璟股份和鹏翎股份原材料跌价准备计提比例较高。2025年末公司存货跌价准备计提比例较前期有所下降，主要系公司2025年度处置了一批对应停产车型、已全额计提存货跌价准备的库存商品导致。

公司存货跌价准备分明细类别计提情况与可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	存货类别	2025年12月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
		原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)
浙江仙通	原材料	3,966.59	13.20	-	3,455.02	13.94	-	3,315.26	15.97	-
	在产品	2,906.84	9.68	0.27	2,599.02	10.48	0.15	2,372.07	11.43	0.72
	库存商品	11,057.29	36.81	7.43	8,293.98	33.45	10.79	7,369.81	35.51	11.79
	发出商品	12,111.72	40.31	1.64	10,444.85	42.13	1.85	7,697.83	37.09	1.51
	<b>合计</b>	<b>30,042.45</b>	<b>100.00</b>	<b>3.42</b>	<b>24,792.87</b>	<b>100.00</b>	<b>4.41</b>	<b>20,754.96</b>	<b>100.00</b>	<b>4.83</b>
川环科技	原材料	13,488.88	39.52	-	12,253.82	39.88	-	10,860.30	36.99	-
	周转材料	69.95	0.20	-	90.59	0.29	-	319.49	1.09	-
	在产品	1,369.08	4.01	-	1,199.95	3.90	-	927.13	3.16	-
	库存商品	19,207.90	56.27	3.21	17,185.19	55.93	8.57	17,253.15	58.76	8.71
	<b>合计</b>	<b>34,135.81</b>	<b>100.00</b>	<b>1.81</b>	<b>30,729.55</b>	<b>100.00</b>	<b>4.79</b>	<b>29,360.07</b>	<b>100.00</b>	<b>5.12</b>
海达股份	原材料	10,161.59	15.81	-	8,931.34	13.63	-	8,291.90	16.62	-
	在产品	3,172.87	4.94	6.97	4,082.61	6.23	2.59	4,256.21	8.53	-
	库存商品	15,462.68	24.06	8.58	16,441.84	25.09	4.26	18,508.35	37.10	2.99
	发出商品	34,366.52	53.47	6.15	34,629.55	52.84	2.90	17,918.29	35.92	2.86
	自制半成品及其他	1,111.33	1.72	-	1,455.29	2.21	-	908.71	1.83	-
	<b>合计</b>	<b>64,274.99</b>	<b>100.00</b>	<b>5.70</b>	<b>65,540.63</b>	<b>100.00</b>	<b>2.76</b>	<b>49,883.46</b>	<b>100.00</b>	<b>2.14</b>
中鼎股份	原材料	138,985.20	30.99	5.75	118,615.87	29.67	6.07	128,443.54	34.40	5.95
	在产品	29,806.79	6.65	1.93	25,097.11	6.28	2.42	24,928.46	6.68	2.37
	自制半成品	26,390.06	5.88	1.86	28,935.67	7.24	2.32	23,183.04	6.21	2.71
	库存商品	132,703.12	29.59	6.90	109,347.73	27.35	8.15	93,851.82	25.13	10.10
	发出商品	101,593.09	22.65	3.85	97,604.65	24.41	3.09	80,632.75	21.59	4.41
	其他	19,015.02	4.24	6.58	20,239.13	5.05	3.08	22,362.01	5.99	2.89
	<b>合计</b>	<b>448,493.28</b>	<b>100.00</b>	<b>5.21</b>	<b>399,840.16</b>	<b>100.00</b>	<b>5.26</b>	<b>373,401.62</b>	<b>100.00</b>	<b>6.04</b>
峰璟股份	原材料	12,757.59	27.50	3.92	13,546.43	27.49	8.82	16,004.06	27.62	9.14
	委托加工物资	504.56	1.09	7.56	723.98	1.47	1.04	920.70	1.59	2.37
	在产品	8,057.29	17.36	4.57	9,119.92	18.50	4.98	11,241.85	19.40	7.94
	库存商品	25,080.18	54.05	7.98	25,895.34	52.54	6.73	29,781.24	51.39	7.14
	<b>合计</b>	<b>46,399.63</b>	<b>100.00</b>	<b>6.27</b>	<b>49,285.67</b>	<b>100.00</b>	<b>6.90</b>	<b>57,947.85</b>	<b>100.00</b>	<b>7.77</b>
鹏翎股份	原材料	16,455.82	24.41	15.03	18,160.34	28.06	13.44	13,192.65	24.18	15.07

公司名称	存货类别	2025年12月31日			2024年12月31日			2023年12月31日		
		原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)	原值余额	占比(%)	存货跌价准备计提比例(%)
	周转材料	605.75	0.90	-	694.54	1.07	-	603.62	1.11	51.03
	在产品	6,185.54	9.17	5.26	6,206.58	9.59	3.01	4,721.38	8.65	1.34
	库存商品	44,177.57	65.52	8.01	39,664.54	61.28	5.88	36,047.43	66.06	4.79
	<b>合计</b>	<b>67,424.68</b>	<b>100.00</b>	<b>9.40</b>	<b>64,726.00</b>	<b>100.00</b>	<b>7.66</b>	<b>54,565.08</b>	<b>100.00</b>	<b>7.49</b>

由上表可知，报告期内中鼎股份、峰璟股份、鹏翎股份原材料占存货余额比例均远高于公司。中鼎股份主营智能底盘系统、热管理系统等定制化程度较高的产品，原材料专用性较强，若对应定制化产品订单调整或技术迭代，专用原材料易出现可变现净值低于账面成本的情形，因此需相应计提跌价准备；峰璟股份、鹏翎股份与公司原材料类型相近，但存货管理机制存在显著差异，其原材料库存占比更高，对比公司备货力度更大，对原材料价格波动的敏感性更强，两家公司长库龄原材料占比可能更高，导致其可变现净值更易低于账面成本，减值风险更为突出，因此需相应计提跌价准备。报告期内，在国际油价走低趋势下，主要原材料价格整体呈下降态势，公司秉持小批、多次的采购策略，原材料库存规模显著低于可比公司平均水平，库龄超一年的原材料占比较低，且主要是低价值备品备件等材料。而通用型橡胶、塑胶、铁件类原材料不存在长库龄的情况，且开封前保质期通常不低于3年、通用性较强，跌价风险较低，因此公司未计提原材料跌价准备具备合理性，可比公司中川环科技和海达股份亦未对原材料计提跌价准备。而同时，公司针对库存商品计提存货跌价准备的比例对比同行业可比公司处于高位。

#### (5) 公司期末存货跌价准备计提充分性与合理性

综上所述，公司存货库龄主要为一年以内，主要产品市场价格未出现导致减值的持续性下跌，且主营业务毛利率持续维持在25%以上处于较高水平，期后结转情况良好。存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则之规定，公司存货跌价准备计提比例整体位于行业中间水平，不存在重大异常情形。公司已综合考虑产品对应客户车型是否停产、产品库龄情况、不良品处置去向等因素复核期末存货可变现净值，存货跌价准备计提合理、充分。

**（三）区分不同产品，结合产能扩张或调整计划、生产设备购置及更新情况、在建工程转固时点及规模、产能利用率等情况，说明固定资产变动是否与营业收入增长、产能规模相匹配，是否与同行业存在显著差异，并结合固定资产实际负荷率，说明固定资产减值计提是否充分**

1、区分不同产品，结合产能扩张或调整计划、生产设备购置及更新情况、在建工程转固时点及规模、产能利用率等情况，说明固定资产变动是否与营业收入增长、产能规模相匹配，是否与同行业存在显著差异。

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 43,271.72 万元、43,134.61 万元和 48,774.30 万元，报告期内，公司营业收入分别 106,575.56 万元、122,451.85 万元和 152,219.78 万元，报告期内公司各产品总产能分别为 16,462.31 万米、16,711.14 万米和 18,978.28 万米，均呈现上升趋势。公司生产设备的购置及更新改造支出通过在建工程归集核算，因此透过当期固定资产新增情况可整体反映报告期各期生产设备购置更新以及在建工程转固的规模。公司遵循企业会计准则，将在建工程达到“预定可使用状态”时转入固定资产，由于“年产 8000 万米橡胶密封件扩产项目”、“年产 8000 万米高端生产线及模具制作项目”等大型项目系分阶段、分产线进行验收，项目包含多条独立的生产线，涉及厂房建设、设备采购、安装、集成、软件调试等多个环节，公司会按照“建成一条、验收一条、转固一条”的原则进行处理，报告期内，公司不存在提前或推迟转固的情形。公司自设立以来，一直从事汽车密封条等汽车零部件的研发、设计、生产和销售，具体产品可以分为橡胶密封条、塑胶密封条、金属辊压件等三大类，具体分析如下：

#### **（1）橡胶密封条**

报告期内与生产橡胶密封条相关的固定资产原值变动发生额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
房屋及建筑物	18.70	-	1,356.87
机器设备	7,916.32	4,216.69	8,119.30
电子设备及其它	2,130.10	623.53	799.47
合计	10,065.13	4,840.22	10,275.63

报告期内，与生产橡胶密封条的固定资产变动以机器设备为主，各年度变动

总金额分别为 10,275.63 万元、4,840.22 万元和 10,065.13 万元。报告期内，公司 2024 年增加金额较小主要系年产 8000 万米橡胶密封件扩产项目、年产 8000 万米高端生产线及模具制作项目立项时间较早，前期投资进度较高，相关产线已陆续分批达到预定可使用状态并完成转固，导致当年新增投入较少；2025 年增加金额较大，系 2025 年新增年产 42 万套中高端车型技改项目，该项目投资额较高且作为技术改造项目，不涉及建筑工程建设，投资主要集中于机器设备购置及安装调试，项目推进周期相对较短、实施进度较快，因此当期相关机器设备购置及转固金额相应增加。

报告期各期末，与生产橡胶密封条相关的固定资产原值及产能情况如下：

单位：万元、万米

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
房屋及建筑物	21,917.11	21,898.41	21,898.41
机器设备	46,336.54	38,420.22	34,203.53
运输设备	22.18	22.18	22.18
电子设备及其它	8,832.27	6,702.17	6,078.64
<b>合计</b>	<b>77,108.10</b>	<b>67,042.97</b>	<b>62,202.76</b>
固定资产增长率	15.01%	7.78%	/
产能	15,952.90	14,072.83	13,824.00
产能增长率	13.36%	1.80%	/

报告期内，公司通过持续推进年产 8000 万米橡胶密封件扩产项目、年产 8000 万米高端生产线及模具制作项目、年产 42 万套中高端车型技改项目等产能扩张计划导致公司与生产橡胶密封条相关的固定资产原值逐年增长，公司产能也同步增加。2024 年度与生产橡胶密封条相关的固定资产原值增长率较当期橡胶密封条的产能增长率高，主要原因系当年较多固定资产在第四季度新增，新增固定资产产能未能在当年释放导致。

报告期内，公司橡胶密封条的产销量和收入情况如下：

单位：万米、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	12,994.60	10,851.25	9,451.53
产能利用率	81.46%	77.11%	68.37%
销量	12,640.98	10,511.11	9,302.08
产销率	97.28%	96.87%	98.42%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
收入	124,378.72	98,531.77	81,542.65
收入增长率	26.23%	20.83%	/

报告期内，公司经营状况良好，橡胶密封条销售收入逐年增加，公司产销率一直维持在较高的水平，公司产能利用率逐年提升。

综合来看，报告期内，随着公司年产 8000 万米橡胶密封件扩产项目、年产 8000 万米高端生产线及模具制作项目、年产 42 万套中高端车型技改项目的推进，公司与橡胶密封条生产相关的固定资产逐年增加，产能也有所提升。伴随公司批量供货的配套车型数量持续增加，战略聚焦高附加值产品赛道，推动产品结构的高端化转型，如无边框密封条等产品的销售增长，公司橡胶密封条产品收入实现了持续较快增长。公司与生产橡胶密封条相关的固定资产变动与营业收入增长、产能规模相匹配。

## (2) 塑胶密封条

报告期内，与生产塑胶密封条相关的固定资产原值变动发生额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	174.12	-180.74	75.29
电子设备及其它	33.82	12.08	185.74
<b>合计</b>	<b>207.94</b>	<b>-168.66</b>	<b>261.03</b>

报告期内，公司与生产塑胶密封条的固定资产原值整体变动不大，其中 2024 年度出现负数，主要原因系当期公司报废处理了一批老旧机器设备，导致固定资产原值减少。

报告期各期末，与生产塑胶密封条相关的固定资产原值及产能情况如下：

单位：万元、万米

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
房屋及建筑物	846.53	846.53	846.53
机器设备	3,152.09	2,977.97	3,158.71
运输设备	-	-	-
电子设备及其它	1,235.30	1,201.47	1,189.39
<b>合计</b>	<b>5,233.92</b>	<b>5,025.97</b>	<b>5,194.63</b>
固定资产增长率	4.14%	-3.25%	/

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
产能	2,875.39	2,488.32	2,488.32
产能增长率	15.56%	-	/

报告期内，公司通过老旧产线改造升级的产能调整计划，以有限的固定资产投入实现了产能的有效提升。2025 年度，公司塑胶密封条相关固定资产原值增长幅度有限，但产能增长率相对较高，主要系公司通过对两条老旧闲置塑胶密封条生产线进行改造升级，有效提升了相关产线的生产能力。上述改造过程中，公司除新增购置部分必要设备外，还同步处置了一批已提足折旧、使用效率较低的老旧机器设备，因此固定资产原值净增加额相对有限。

报告期内，公司塑胶密封条的产销量和收入情况如下：

单位：万米、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	1,970.23	1,586.38	1,832.07
产能利用率	68.52%	63.75%	73.63%
销量	1,920.73	1,627.10	1,791.86
产销率	97.49%	102.57%	97.81%
收入	22,248.64	19,866.66	20,841.64
收入增长率	11.99%	-4.68%	/

报告期内，公司塑胶密封条产销率保持在较高的水平，2024 年度，受市场需求阶段性波动影响，公司塑胶产品整体销售出现小幅下滑，导致当年塑胶密封条销售收入和相关产线产能利用率同步降低。2025 年度，随着下游需求逐步恢复，塑胶密封条产品销售情况有所好转，销售收入及产能利用率均较 2024 年度实现回升。

整体来看，报告期内公司塑胶密封条产品相关固定资产变动与产能调整方向一致。尽管存在老旧设备处置导致固定资产原值小幅波动，但随着产线的更新，公司产能实现增长，产品收入也呈现上升趋势。公司与生产塑胶密封条相关的固定资产变动与营业收入增长、产能规模相匹配。

### (3) 金属辊压件

报告期内，与生产金属辊压件相关的固定资产原值变动发生额如下：

单位：万元

年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

年度	2025 年度	2024 年度	2023 年度
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	1.51	17.81	0.70
电子设备及其它	-	-0.23	-
<b>合计</b>	<b>1.51</b>	<b>17.58</b>	<b>0.70</b>

报告期内，与生产金属辊压件相关的固定资产原值变动小，2024 年度电子设备及其他出现小额负数系当期处置部分资产所致。

报告期各期末，与金属辊压件相关的固定资产原值及产能情况如下：

单位：万元、万平米

项目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
房屋及建筑物	146.39	146.39	146.39
机器设备	184.04	182.53	164.72
运输设备	-	-	-
电子设备及其它	3.81	3.81	4.04
<b>合计</b>	<b>334.24</b>	<b>332.73</b>	<b>315.15</b>
固定资产增长率	0.45%	5.58%	/
产能	149.99	149.99	149.99
产能增长率	-	-	/

报告期内，公司金属辊压件业务对应的固定资产原值呈小幅增长态势，相关资产投入均系在原有产线基础上进行的更新、维护设备购置，未拓展生产线也未扩张新增产能，对应业务产能规模保持稳定。

报告期内，公司金属辊压件的产销量和收入情况如下：

单位：万平米、万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产量	16.36	20.21	38.62
产能利用率	10.91%	13.47%	25.75%
销量	17.45	27.85	35.19
产销率	106.66%	137.80%	91.12%
收入	212.66	720.08	636.81
收入增长率	-70.47%	13.08%	/

报告期内，公司金属辊压件的产能利用率一直保持在较低的水平，主要系该产品目前仅配套少量老车型，配套车型较为单一，随着下游市场需求减少，其销售规模也呈现出整体下降的趋势。报告期内，金属辊压件销售额占公司各年营业

收入比例均低于 1%。

整体来看，报告期内公司与金属辊压件相关的固定资产变动与产能规模相匹配，均保持基本稳定。受配套车型单一及市场需求减少影响，该产品销售收入呈下降趋势，但其收入占比不足 1%，对公司整体经营业绩影响小。

#### **（4）公司固定资产产出效能与同行业公司对比情况**

由于同行业公司未披露具体产品占用的固定资产情况，因此用主营业务收入除以总体的固定原值作为公司与同行业公司产出效能的对比指标，具体情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	固定资产原值	主营业务收入	主营业务收入/固定资产原值	固定资产原值	主营业务收入	主营业务收入/固定资产原值	固定资产原值	主营业务收入	主营业务收入/固定资产原值
川环科技	67,002.42	151,655.50	2.26	65,431.02	135,784.43	2.08	60,323.96	110,595.37	1.83
海达股份	148,968.17	349,449.48	2.35	142,162.70	322,850.99	2.27	131,403.10	264,027.95	2.01
中鼎股份	1,273,123.36	1,932,480.15	1.52	1,139,725.66	1,842,192.35	1.62	1,062,639.80	1,683,371.57	1.58
峰璟股份	409,926.05	271,905.09	0.66	362,578.44	295,389.06	0.81	329,985.01	343,648.11	1.04
鹏翎股份	162,285.35	280,559.71	1.73	141,495.59	242,942.89	1.72	130,511.24	192,987.58	1.48
范围	/	/	<b>0.66~2.35</b>	/	/	<b>0.81~2.27</b>	/	/	<b>1.04~2.01</b>
公司	<b>92,168.66</b>	<b>146,840.01</b>	<b>1.59</b>	<b>81,632.53</b>	<b>119,118.51</b>	<b>1.46</b>	<b>76,719.84</b>	<b>103,021.10</b>	<b>1.34</b>

报告期内，公司固定资产产出效能处于同行业公司的合理变动区间内，不存在重大异常。

综上所述，报告期内公司固定资产变动与营业收入增长、产能规模整体匹配。其中，核心产品橡胶密封条通过持续扩产及技改投入，实现了固定资产、产能及收入的同步较快增长；塑胶密封条通过更新产线与老旧设备处置优化，推动产能及收入提升；金属辊压件固定资产与产能保持稳定，收入虽有所下降但影响较小。与同行业可比公司相比，公司产出效能指标处于同行业公司的合理变动区间内，不存在重大异常。

## 2、结合固定资产实际负荷率，说明固定资产减值计提是否充分

### (1) 报告期内公司固定资产的实际负荷率

公司未单独按所有设备运行时间统计“固定资产实际负荷率”，考虑到汽车密封条行业生产节奏稳定、产品良率波动较小，产能利用率与固定资产实际负荷率在变动趋势上高度一致，能够合理反映固定资产的实际使用强度。因此，本回复中以产能利用率作为固定资产实际负荷率的替代指标进行分析。报告期内，公司营业收入持续增长，主要固定资产使用情况良好，按产品类别区分的产能利用率如下：

项目	产能利用率		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
橡胶密封条	81.46%	77.11%	68.37%
塑胶密封条	68.52%	63.75%	73.63%
金属辊压件	10.91%	13.47%	25.75%

### (2) 报告期内分产品占用固定资产的具体情况

#### 1) 橡胶密封条

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产原值	77,108.10	67,042.97	62,202.76
固定资产累计折旧	32,779.66	28,520.04	24,055.17
固定资产减值准备	257.13	252.14	258.88
固定资产账面价值	44,071.31	38,270.80	37,888.71
产能利用率	81.46%	77.11%	68.37%
相关产品实现毛利	33,653.32	26,460.34	20,008.17

报告期内，公司橡胶密封条产品销售持续增长，产能利用率也保持在较高水平，相关产品的盈利能力良好。除少量由于车型停产导致不再进行密封条的生产导致专用性很强的设备和模具等固定资产闲置需计提减值准备之外，公司未计提其他减值准备。

#### 2) 塑胶密封条

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产原值	5,233.92	5,025.97	5,194.63
固定资产累计折旧	3,978.95	3,755.74	3,653.93

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产减值准备	92.41	87.19	84.69
固定资产账面价值	1,162.55	1,183.04	1,456.01
产能利用率	68.52%	63.75%	73.63%
相关产品实现毛利	7,687.10	7,265.49	8,090.02

报告期内，公司塑胶密封条的产能利用率较高，相关产品的盈利能力良好。除少量由于车型停产导致不再进行密封条的生产导致专用性很强的设备和模具等固定资产闲置需计提减值准备之外，公司未计提其他减值准备。

### 3) 金属辊压件

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
固定资产原值	334.24	332.73	315.15
固定资产累计折旧	292.82	305.54	286.94
固定资产减值准备			
固定资产账面价值	41.42	27.19	28.21
产能利用率	10.91%	13.47%	25.75%
相关产品实现毛利	56.23	215.42	173.47

报告期内，由于主流车型对金属辊压件的需求大幅降低，公司以销定产，导致其产能利用率较低。公司生产金属辊压件的固定资产主要为早期建设，固定资产折旧计提较为充分，导致其账面价值低，且资产仍可正常生产，预计可收回金额高于账面价值，故无需计提减值。

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如发现减值迹象，公司对相应的固定资产进行评估，考虑是否计提固定资产减值准备。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况进行逐项比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复。	公司设备市场价格未发生大幅下跌。	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期末发生重大不利变化。	否

序号	企业会计准则规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低的迹象。	报告期,市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化。	否
4	是否存在固定资产预计使用方式发生重大不利变化,如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形,从而对企业产生负面影响。	公司主要产线生产设备可以正常运转。公司对部分产线、设备按照产品和市场的需求及时进行更新换代并将损毁的设备进行报废处理,未发现主要资产已经陈旧过时或实体已经损坏的情形。	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况。	报告期内,公司存在部分资产闲置情况,公司已对其进行了减值测试并计提了资产减值准备,不存在应计提未计提的情形,固定资产减值准备计提充分。	是
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等情况。	公司目前各产品线保持盈利状态,相关资产在报告期内持续为公司带来经济绩效。	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

根据公司评估结果,公司固定资产形成减值的原因主要是部分设备和模具系针对客户的专用车型研发,由于市场环境和合作关系变化等原因导致部分车型的密封条不再进行生产,相关设备和模具无法通用,因此公司出于谨慎性的原则全额计提了相关的减值准备。

综上所述,公司固定资产减值准备计提充分。

**(四) 说明自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司实施或拟实施的财务性投资(含类金融业务)的具体情况;最近一期末是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资(含类金融业务)情形**

**1、自本次董事会决议日前六个月至本次发行前,公司实施或拟实施财务性投资(含类金融业务)的具体情况**

本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资)情况,具体说明如下:

**(1) 财务性投资及类金融的认定标准**

根据中国证监会发布的《证券期货法律适用意见第18号》和《监管规则适用指引——发行类第7号》等相关规定,财务性投资和类金融业务界定如下:

### 1) 财务性投资

财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

### 2) 类金融业务

除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

此外，根据《监管规则适用指引——上市类第1号》，对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

## **（2）自本次董事会决议日前六个月至本次发行前，公司实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的具体情况**

2026年1月6日，公司召开第六届董事会第三次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案。自本次董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施财务性投资（含类金融业务），具体说明如下：

### 1) 类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务进行投资的情形。

### 2) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或

拟实施的投资金融业务的情形。

3) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的与公司主营业务无关的股权投资的情形。

4) 投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的投资产业基金、并购基金的情形。

5) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的拆借资金的情形。

6) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的委托贷款的情形。

7) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上,本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前,公司不存在实施或拟实施的财务性投资(包括类金融投资)情况。

**2、最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资(包括类金融业务)情形**

截至 2025 年 12 月 31 日,公司可能涉及财务性投资的项目分析如下:

单位:万元

项目	账面价值	是否涉及财务性投资
其他应收款	69.33	否
其他流动资产	233.78	否
长期股权投资	3,930.70	否
其他非流动资产	204.04	否

**(1) 其他应收款**

截至 2025 年 12 月 31 日,公司其他应收款明细情况如下:

单位:万元

款项性质	金额
保证金	33.02
员工社保公积金	27.78
工伤代垫款	18.80
其他	0.04
<b>账面余额合计</b>	<b>79.64</b>
减：坏账准备	10.31
<b>账面价值</b>	<b>69.33</b>

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款的账面价值为 69.33 万元，主要系保证金、应收员工社保公积金、应收工伤代垫款等款项，不属于财务性投资。

### （2）其他流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产明细情况如下：

单位：万元

项目	期末余额
应收合并关联方增值税	233.78
<b>合计</b>	<b>233.78</b>

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产的账面价值为 233.78 万元，均为编制合并报表过程中形成的应收内部关联方的增值税，不属于财务性投资。

### （3）长期股权投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司长期股权投资账面价值为 3,930.70 万元，为公司采用权益法核算的联营企业投资，具体情况如下：

单位：万元

序号	被投资企业名称	主营业务	持股比例	期末余额
1	上海浩海星空机器人有限公司	机器人的研发、制造和销售	10.00%	3,930.70

报告期期末至本次发行前，公司后续不存在其他对外投资计划，上述投资亦不属于财务性投资，具体说明如下：

#### 1) 公司机器人业务投资背景与进展情况

##### ① 机器人业务定位：打造“第二增长曲线”，顺应新质生产力方向

公司自设立以来，一直从事汽车密封条等汽车零部件的研发、设计、生产和销售，目前已发展成为国内汽车密封条行业龙头企业，长期服务于吉利、奇瑞、长安、上汽大众、上汽集团、北汽等头部整车企业，在精密制造、模具开发、质量控制及供应链管理方面积累了三十余年经验和技術。机器人作为高端装备与精

密制造的新兴领域，与公司现有制造能力高度契合，亦有助于响应国家“新质生产力”发展号召，落实公司 2024 年“提质增效重回报”方案中提出的“科技创新、注重发展新质生产力”要求，实现主业与新兴业务的协同发展。为了培育新的利润增长点，公司经充分论证，进行机器人业务布局，旨在打造公司“第二增长曲线”。

## ②机器人业务已进入实质性运营阶段

2025 年 11 月，公司与上海浩海星空机器人有限公司(以下简称“浩海星空”)合资设立台州浩海仙通机器人有限公司(以下简称“台州浩海仙通”)，公司占股 51%。台州浩海仙通为公司机器人业务的运营平台，目前已进入实质性运营阶段，并取得明确进展：

a. 台州浩海仙通已取得有效的市场订单：台州浩海仙通已与国内特种机器人龙头七腾机器人有限公司(其防爆巡检机器人产品在应急安全领域市场占有率领先)达成合作，双方已签订 1,000 台套机器人产品的框架性采购合同，并签署了 600 台套机器人产品的正式采购合同。台州浩海仙通 2026 年 5 月底已完成首台防爆巡检机器人整机下线，计划于 2026 年三季度前完成至少 600 台套产品的交付。

b. 台州浩海仙通在产线建设及人员储备方面均已取得阶段性成果：台州浩海仙通目前已在 1 层厂房内配备首批 2 条生产线并配备约 80 人的已完成技术培训的生产团队。团队成员以 26 岁以下、大专及以上学历人员为主(含部分本科生)。此外，台州浩海仙通与本地职业技术学院建立长期合作，计划每年开设固定班次，进行机器人操作技术工人定向培养，为后续产能扩张储备人力资源。

c. 台州浩海仙通在原材料采购方面已进行较大投入：截至 2026 年 5 月底，台州浩海仙通已投入资金 4,954.71 万元用于原材料采购，涵盖电机、减速器、结构件、传感器等核心部件，生产备料工作有序推进。

综上，公司机器人业务已从战略构想走向实质性落地，在订单获取、产线建设、人员储备、原材料备货等方面均取得实质性进展，预计 2026 年将形成规模化的收入，成为公司第二增长曲线。

## 2) 投资浩海星空的目的与合作进展

### ①投资概况

2025年9月24日，公司召开第六届董事会第一次会议，审议通过了《关于公司投资上海浩海星空机器人有限公司的议案》，公司向浩海星空投资4,000万元（以下简称“该投资”），占其10%的股份。

## ②投资目的

浩海星空是一家总部位于上海，专注于具身智能机器人研发与产业化的科技企业。浩海星空自研“星空大脑”与一体化关节模组，以“云端大脑-终端小脑”协同架构为核心，融合自研具身模型与Stellar数据平台，构建了从核心部件到整机、从数据到模型的全栈自主研发能力，实现“感知-决策-执行”的完整闭环。浩海星空产品覆盖双足人形机器人、轮式复合人形机器人、类人具身双臂、四足机器人四大核心构型，聚焦教育、商业、特种、家庭四大应用场景。成立之初，浩海星空即获上海市政府认定为“上海市重大项目”，是上海人工智能研究院重点孵化企业，创始团队兼具清华、斯坦福、卡内基梅隆大学等顶尖学术背景与软银、大疆、优必选、阿里巴巴等头部企业产业化经验，在机器人领域拥有超过二十年技术储备与全场景落地积累。目前，该公司已在三大核心场景形成产品矩阵，但在规模化量产、供应链成本控制及精密制造方面仍存在瓶颈。

公司凭借自身在精密制造、模具开发、质量管理及区域供应链集群（台州、宁波、杭州、温州等地）方面的优势，能够有效弥补浩海星空的量产短板。本次投资的核心目的在于实现战略绑定，通过“小比例参股+控股合资建厂”模式，将浩海星空的研发、客户资源与公司的制造及供应链能力深度融合，加速机器人产品的产业化落地。

## ③合作进展

### a. 合资公司运营

2025年11月，合资公司台州浩海仙通已依法设立并投入运营。台州浩海仙通旨在整合公司的制造优势与浩海星空的技术优势，打造机器人智能化制造平台，成为浩海星空产业化的核心制造平台。台州浩海仙通设立董事会，董事会成员共7人，双方分别委派4名和3名，其中公司委派董事长，浩海星空委派副董事长，并委派一名监事。高管层面，总理由公司委派，副总经理、财务负责人由浩海星空委派。台州浩海仙通设立了八大职能中心，其中业务、制造、人力、信息中心负责人由公司委派；工艺技术、运营、质量、财务中心负责人由浩海星空委派。

整体来看，双方在关键职能设置上构建起协作互补、权责平衡的合作关系。

#### b.战略合作协议签订

2026年1月，浩海星空与台州浩海仙通签订战略合作框架协议，根据该协议，浩海星空负责生产所需的技术方案、设计图纸、软件系统等，台州浩海仙通负责采购生产所需零部件、搭建产线、整机组装、检测及最终交付。双方以浩海星空的“人形机器人星空零售舱”，“双臂协作机器人”等项目作为首要合作载体，在浩海星空的标的项目发布后，尽快启动首批产品的试制与合作。根据该协议，浩海星空首批市场订单中的约1,000万元，将优先委托台州浩海仙通生产，签署后一年内计划委托台州浩海仙通承接相关产品的生产制造累计金额约1.20亿（该金额为基于商业计划的预测性目标）。截至本回复报告出具日，台州浩海仙通已派驻人员赴浩海星空技术交流，预计于2026年7月启动首批1,000万元订单的生产工作。

#### 3) 该投资与公司现有业务形成实质性协同，具备明确的战略属性

从业务实质看，公司对浩海星空投资并非单纯的财务性投资，而是围绕产业链上下游，以获取技术、客户资源与制造协同为目的的产业投资。具体体现为：

①制造能力输出：公司可向浩海星空输出精密制造、品控体系及供应链管理的能力，帮助其突破量产瓶颈。

②技术资源和客户资源输入：浩海星空可向公司输入机器人整机设计、模块化方案及场景应用经验，导入客户资源，加速公司切入新赛道。

③成本与效率优化：双方在零部件采购、产线共享、人员培训等方面可深度协同，形成显著的降本增效空间。

综上所述，公司机器人业务已进入实质性运营阶段，获得了实质性订单，预计2026年能形成规模化收入，成为公司第二增长曲线。公司对浩海星空投资的根本目的在于实现战略绑定，通过合作取得技术、客户资源的导入，属于围绕产业链上下游以获取技术、渠道为目的的产业投资，符合公司通过机器人业务打造第二增长曲线的战略发展方向，因此该投资不属于财务性投资。

#### (4) 其他非流动资产

截至2025年12月31日，公司其他非流动资产明细情况如下：

单位：万元

项目	金额
预付设备款	204.04
合计	204.04

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产的账面价值为 204.04 万元，均为预付供应商的设备款，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

## 二、中介机构核查意见

### （一）核查程序

#### 1、针对问题（1）、问题（2）、问题（3）保荐人和申报会计师核查程序

##### （1）针对问题（1），保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

1) 查阅发行人报告期内年度报告，了解并确认发行人报告期内业绩持续增长的原因及驱动因素；

2) 查阅下游市场研究报告、统计下游整车行业市场规模历史数据及密封条市场规模未来预测数据；访谈发行人管理层，结合行业数据分析行业竞争格局及发行人市场地位；

3) 了解发行人与下游客户合作的背景、合作模式、新客户业务拓展历程以及下游整车行业市场态势，查阅报告期内主要客户各项经营数据等公开披露信息；

4) 获取发行人报告期内的收入汇总表和主要客户配套车型的整车终端销量数据，报告期各期覆盖主要客户营业收入比例分别为 79.56%、78.85%和 75.40%，分析各项产品销售收入变动与对应车型销量变动的匹配性，针对变动不匹配情形，向发行人了解并确认差异原因及合理性；

5) 向发行人了解并确认报告期内对主要客户的销售单价、销售金额、产品结构变动情况及原因，核查变动合理性；

6) 获取发行人报告期内各期在手订单（含预计产值）及 2026 年度在手订单预测数据，分析报告期内在手订单与营收规模的匹配性；统计主要客户 2026 年度在手订单金额、已量产及在研未量产项目数量，评估未来收入支撑能力。

##### （2）针对问题（2），保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

1) 获取报告期各期末公司存货明细，了解公司各期末存货各项构成及变动情况，查阅发行人出具的关于原材料的采购周期、产品的生产周期、供货周期和

公司备货政策等情况的说明，计算公司各类存货周转天数，分析公司存货规模与公司原料采购周期、产品生产周期和供货周期是否匹配；

2) 获取公司报告期各期末分仓库的存货明细表，了解公司各类存货的存货地点、仓位设置和分布情况；保荐机构对 2025 年末原材料、在产品、库存商品执行现场监盘，同时复核发行人及年审会计师报告期各期末的盘点、监盘工作资料；申报会计师对 2024 年末、2025 年末同类存货实施监盘，同步复核各期盘点记录。报告期各期末剔除发出商品后的存货监盘比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
剔除发出商品后的存货余额	17,930.72	14,348.02	13,057.14
监盘金额	9,889.34	6,566.24	6,640.75
剔除发出商品后的监盘比例	55.15%	45.76%	50.86%

3) 由于公司发出商品存放于主机厂生产场所，受客户管控限制无法直接盘点，而同时主机厂内部数据归口管理严格，对函证程序配合度较低，难以取得有效回函，因此中介机构对其实施了专项替代测试：一是全额统计各期末发出商品期后结转销售情况，报告期各期结转比例分别为 97.90%、97.71%、91.27%，验证发出商品真实性、完整性；二是获取报告期各期末发出商品明细台账，抽取大额寄售客户样本，获取销售合同、出库记录，通过客户供应链系统导出的库存领用数据与公司发出商品账面数据双向核对，对形成的差异逐项分析成因，确认账面与客户端数据匹配性，报告期各期覆盖比例分别为 84.50%、84.91%和 92.84%；

4) 获取公司各期末在手订单情况和库存商品、发出商品期后销售明细，统计在手订单覆盖率和期后结转情况，获取分析变动原因及合理性；

5) 询问财务人员，明确待出售模具、生产自用模的划分口径与核算规则；获取待出售模具台账，取得主要客户模具销售相关协议，检查与风险转移、款项结算相关的条款，检查公司模具销售收入确认时点的准确性；询问模具管理部门，梳理模具内部试制验证、提交技术审核及客户内部审批流程链条；结合明细台账核实大额未结转模具的项目进度与尚未结转原因，并分析合理性；

6) 询问公司管理层，综合公司存货明细构成、采购周期、生产周期、供货周期、备货政策、在手订单与期后销售结转等情况，分析公司存货增长的合理性，与公司业务变化的匹配性；

7) 了解公司存货跌价准备计提采用的会计政策与具体计提方法，分析公司存货跌价准备计提政策和方法是否符合《企业会计准则》的规定，获取公司存货跌价准备计算过程，复核公司存货跌价准备计提金额是否准确，与其采用的会计政策是否匹配；

8) 获取公司报告期各期末存货库龄分析表，了解公司期末存货库龄结构及变动情况，检查公司是否存在异常大额长库龄滞销存货；

9) 获取公司报告期内销售汇总表，分析产品价格波动情况，取得报告期各期末大额尚未结转待出售模具对应的销售协议或订单；检查模具可变现净值情况，分析模具是否存在减值迹象评价存货跌价准备计提的充分性；

10) 查询同行业可比公司公开披露资料，分析公司存货跌价准备计提政策和方法、跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在重大差异。

### **(3) 针对问题 (3)，保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：**

1) 获取公司各生产线生产工艺流程图、产量统计表、产能计算表等，了解发行人各生产线的工艺流程并实地走访相关生产线；

2) 获取发行人在建工程明细表、固定资产明细表，分析报告期内公司固定资产规模的变动及在建工程转固情况，并比较其与产能变动是否匹配；

3) 查阅同行业上市公司定期报告，将固定资产产出效能与同行业公司进行对比；

4) 保荐人对 2025 年末固定资产执行现场监盘程序，复核发行人、年审会计师报告期历年期末固定资产盘点、监盘记录；申报会计师对 2024 年末、2025 年末固定资产执行监盘程序，复核发行人、年审会计师报告期各期末固定资产盘点、监盘记录。发行人中介机构对报告期各期末固定资产监盘比例分别为 73.08%、56.28%和 56.35%，通过上述程序检查公司固定资产物理状况及实际使用情况；

5) 根据相关会计准则要求，比对分析公司计提的固定资产减值准备是否充分，相关的账务处理是否符合会计准则和公司实际经营情况。

### **2、针对问题 (4)，保荐人和申报会计师核查程序**

针对问题 (4)，保荐人和申报会计师核查程序如下：

(1) 查阅了《证券期货法律适用意见第 18 号》、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》、《监管规则适用指引——上市类第 1 号》等相关规定，了解财

务性投资的认定标准和相关要求等。

(2) 查阅发行人定期报告、临时公告等信息披露公告文件、取得公司关于财务性投资的相关说明并与公司相关人员沟通,了解是否存在财务性投资以及相关计划;

(3) 查阅公司报告期内审计报告,核查发行人资产负债表相关科目涉及财务性投资情况;

(4) 获取发行人对外投资的投资协议、支付凭证等文件并访谈发行人管理层,了解投资背景、投资目的及最新进展。

(5) 查阅台州浩海仙通工商档案和章程、与七腾机器人有限公司签订的采购合同、与浩海星空签订的战略合作框架协议,查看台州浩海仙通的机器人生产线,取得公司机器人业务投入情况表,了解公司机器人业务的进展情况。

## **(二) 核查意见**

### **1、针对问题(1)、问题(2)、问题(3)保荐人和申报会计师核查意见** 经核查,保荐人和申报会计师认为:

(1) 报告期内经营业绩持续增长的驱动因素,主要系下游汽车行业尤其是新能源汽车行业快速发展、行业国产化替代全面提速,多数主要客户经营状况稳健增长;发行人对主要客户的产品销售情况与配套车型销量情况变动相匹配,发行人主要产品平均销售单价及销量的变动具有合理性,发行人经营业绩快速增长具有合理性;公司所处行业发展空间广阔,市场需求具备长期增长动力,且公司与现有核心客户合作关系稳固,客户粘性高,同时已积极进行市场开拓并实现向比亚迪等头部新能源车企批量供货,在手订单储备充足,并通过持续技术升级及精益管理提质增效,经营业绩增长具备可持续性;

(2) 公司报告期各期末存货构成符合公司实际业务情况,存货整体变动情况与营收情况相匹配,各项存货周转情况与对应生产周期和备货政策相匹配;公司仓储布局符合自身生产与下游客户寄售模式的行业惯例,报告期内存货仓储结构占比整体稳定,规模增长具备合理性;公司各期末库存商品和发出商品的订单覆盖率较高,期后销售结转比例合理,库存商品及发出商品金额真实、准确、完整;存货规模持续增长主要受订单驱动,具有合理性;公司存货跌价准备计提政策和方法符合《企业会计准则》的规定,各类存货以一年以内库龄为主,库龄结

构分布较为合理，不存在异常大额长库龄滞销存货，主要产品单价、毛利率水平稳定，存货跌价准备计提政策、比例与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提充分、合理；

(3)报告期内，公司橡胶密封条通过持续扩产及技改投入实现了营业收入、固定资产原值和产能的同步增长；塑胶密封条通过产线改造升级推动了产能及收入提升；金属辊压件因无扩产计划，固定资产与产能保持稳定，其对整体业绩影响较小，公司固定资产变动与营业收入增长、产能规模整体匹配；与同行业可比公司相比，公司固定资产产出效能处于同行业公司的合理变动区间内，不存在显著差异；公司橡胶密封条和塑胶密封条产能利用率较高，对于因车型停产等原因导致闲置的固定资产，公司已充分识别并计提了相应的固定资产减值准备，公司金属辊压件虽然产能利用率较低，但是由于其账面价值低，仍可正常生产，预计可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备。公司已按照《企业会计准则》的规定对固定资产计提了充分的减值准备。

## **2、针对问题（4），保荐人和申报会计师核查意见**

经核查，针对上述问题（4），保荐人和申报会计师认为：

公司本次向特定对象发行股票符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条的相关规定：

(1) 自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在已实施或拟实施的投资金融业务；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品、对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的投资等财务性投资（含类金融业务）；

(2) 报告期末公司对浩海星空的投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资……如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资”的相关规定。

公司机器人业务已进入实质性运营阶段，现已承接批量生产订单，预计 2026 年能实现规模化营业收入，成为公司第二增长曲线。公司对浩海星空投资的根本目的在于实现战略绑定，通过合作取得技术、客户资源的导入，属于围绕产业链上下游以获取技术、渠道为目的的产业投资，符合公司通过机器人业务打造第二

增长曲线的战略发展方向，因此该投资不属于财务性投资。

报告期末至本次发行前，公司不存在其他后续对外投资计划；公司最近一期未不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

（以下无正文）

(本页无正文，为浙江仙通橡塑股份有限公司《关于浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

浙江仙通橡塑股份有限公司



2026年6月2日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认本回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对本回复内容的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：

  
叶未亮

浙江仙通橡塑股份有限公司



(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



莫凯



任成

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2026年6月12日

## 保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于浙江仙通橡塑股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：

  
王明希

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2026年6月12日