

目 录

一、关于本次募投项目及融资规模·····	第 1—31 页
二、关于公司业务和经营情况·····	第 31—78 页

关于浙江仙通橡塑股份有限公司 向特定对象发行股票审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2026〕686号

上海证券交易所:

由申万宏源证券承销保荐有限责任公司转来的《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)奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江仙通橡塑股份有限公司(以下简称浙江仙通公司或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

一、关于本次募投项目及融资规模

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)-(4)……;(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。（审核问询函问题1）

(一) 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

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。

根据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	1,920.00	26.60%	45.20
2027	2,320.00	28.40%	58.31
2028	2,680.00	30.20%	71.62
2029	2,990.00	32.00%	84.67
2030	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

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：万元、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		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
2	无边框密封条	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				-	-	31,613.79	63,227.57	103,271.70	101,206.27	99,182.14	97,198.50

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	-	-	23,459.96	45,425.02	72,142.03	72,142.03	72,142.03	71,965.04
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%

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+12
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
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			11.76%	13.77%	14.88%	13.64%	12.41%	11.32%

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	-	-	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	120,776.29

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
1.1	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	27,301.83	28,258.82	49,256.37	50,289.96	83,370.77	80,187.45	79,907.56	79,634.33	79,779.45	79,779.45	79,779.45	79,779.45
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	所得税前净现金流量	-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
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
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
范围				11.37~22.83	6.09~9.03
平均值				15.47	7.71
公司	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。

(二) 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 ²)	楼层	建筑面积 (m ²)	建设单价 (万元/m ²)	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)	建设面积 (m ²)	单位造价 (元/m ²)
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	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）	建筑面积（m ² ）	单位造价（元/m ² ）
							发中心、辅助建筑、员工宿舍等	
	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/m²，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/m²。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/m²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/m²，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/m²，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
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、三坐标等）	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

总计	-	-	46,560.00
----	---	---	-----------

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、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（条/台）	产能（万米）	单位设备产能（万米/年）	设备数量（条/台）	产能（万米）	单位设备产能（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

本项目设备单价与公司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

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
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
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：a、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；b、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；c、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	14,822.00	100.00%	9,500.00	-

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/m²，“研发中心升级建设项目”单位造价为 1,500 元/m²，两者存在一定差异，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		-	-	-	7,599.80

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
		小计	1,423.74
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
		小计	1,486.41
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
		小计	1,575.63

合计	4,485.78
----	----------

(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）
房屋建筑物（万元）	A	21,864.46	26,929.52
房屋建筑面积（m ² ）	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	100,136.07	80,000.00	3,899.77	3,899.77	/	/

(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
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	2026 年度	2027 年度	2028 年度
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
----	----

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) ³)	28,624.02
当前现有业务最低现金保有量 (E)	13,620.25
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			7.79
中位数			8.29

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
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
合计	111,826.07	8,320.19	103,505.88	-

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，故公司本次募集中融资规模具备合理性和必要性。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们执行了如下核查程序：

- (1) 取得并查阅公司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，并结合公司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) 取得并查阅公司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，分析并复核公司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。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(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，公司符合《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	经核查，我们认为：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

	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。	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，我们认为：公司不属于金融类企业，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，我们认为：公司本次募投项目“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，我们认为：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，我们认为：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，我们认为：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，有利于增强公司核心竞争力，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	经核查，我们认为：公司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

	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。	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，我们认为：公司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，公司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，我们认为：公司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，我们认为：我们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。

二、关于公司业务和经营情况

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。（审核问询函问题 2）

(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%。公司主要客户包括吉利、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
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，公司核心客户吉利汽车、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，均带动公司对其销售额持续提升；上汽大众虽整车销量持续下行，但公司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，因此在这一阶段向公司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，与公司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。具体销售占比情况见下表：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
无边框密封条销售收入	20,271.43	13,031.15	4,707.79
橡胶密封条销售收入	124,378.72	98,531.77	81,542.65
无边框密封条销售占比	16.30%	13.23%	5.77%
主营业务收入	146,840.01	119,118.51	103,021.10
无边框密封条销售占比	13.81%	10.94%	4.57%

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研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，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
合计	30,042.45	100.00	21.17	24,792.87	100.00	19.46	20,754.96	100.00

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		30,042.45	100.00	24,792.87	100.00	20,754.96	100.00

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。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。

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：

第 48 页 共 78 页

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
合计	30,042.45	1,028.51	3.42	24,792.87	1,092.17	4.41	20,754.96	1,002.21	4.83

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	3,966.59	100.00	3,455.02	100.00	3,315.26	100.00
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	2,906.84	100.00	2,599.02	100.00	2,372.07	100.00
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	11,057.29	100.00	8,293.98	100.00	7,369.81	100.00
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	12,111.72	100.00	10,444.85	100.00	7,697.83	100.00

[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

	<p>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</p>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
峰璟股份	<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、在产品和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。</p>
鹏翎股份	<p>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。</p>

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。

3) 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%
同行业平均	5.68%	5.47%	5.71%
浙江仙通	3.42%	4.41%	4.83%

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
	合计	30,042.45	100.00	3.42	24,792.87	100.00	4.41	20,754.96	100.00	4.83
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
	合计	34,135.81	100.00	1.81	30,729.55	100.00	4.79	29,360.07	100.00	5.12
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

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(%)
	自制半成品及其他	1,111.33	1.72	-	1,455.29	2.21	-	908.71	1.83	-
	合计	64,274.99	100.00	5.70	65,540.63	100.00	2.76	49,883.46	100.00	2.14
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
	合计	448,493.28	100.00	5.21	399,840.16	100.00	5.26	373,401.62	100.00	6.04
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
	合计	46,399.63	100.00	6.27	49,285.67	100.00	6.90	57,947.85	100.00	7.77
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
	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
	合计	67,424.68	100.00	9.40	64,726.00	100.00	7.66	54,565.08	100.00	7.49

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
合 计	77,108.10	67,042.97	62,202.76
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%
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	-	-	-

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
机器设备	174.12	-180.74	75.29
电子设备及其它	33.82	12.08	185.74
合 计	207.94	-168.66	261.03

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
合 计	5,233.92	5,025.97	5,194.63
固定资产增长率	4.14%	-3.25%	
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
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	-
合计	1.51	17.58	0.70

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
合计	334.24	332.73	315.15

项 目	2025/12/31	2024/12/31	2023/12/31
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
峰环股份	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	/	/	0.66~2.35	/	/	0.81~2.27	/	/	1.04~2.01
公司	92,168.66	146,840.01	1.59	81,632.53	119,118.51	1.46	76,719.84	103,021.10	1.34

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
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也较高，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%
相关产品产生毛利	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未发生重大不利变化。	否
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：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；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
账面余额合计	79.64
减：坏账准备	10.31
账面价值	69.33

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
合计	233.78

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	上海浩瀚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
小计				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

项目	金额
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。

（五）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）针对问题（一），我们执行了如下核查程序：

1）查阅公司报告期内年度报告，了解并确认公司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；访谈公司管理层，结合行业数据分析行业竞争格局及公司市场地位；

3）了解公司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）获取公司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，向公司了解并确认差异原因及合理性；

5）向公司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）获取公司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（二），我们执行了如下核查程序：

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，查阅公司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；我们对 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，因此我们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(三)，我们执行了如下核查程序：

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，了解公司各生产线的工艺流程并实地走访相关生产线；

2) 获取公司在建工程明细表、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) 对重要的固定资产实施监盘程序，检查其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。

(4) 针对问题(四)，我们执行了如下核查程序：

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) 查阅公司定期报告、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) 查阅公司报告期内财务报告，核查公司资产负债表相关科目涉及财务性投资情况；

4) 获取公司对外投资的投资协议、支付凭证等文件并访谈公司管理层，了解投资背景和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。

2. 核查结论

(1) 针对问题(一)、(二)、(三)，经核查，我们认为：

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；公司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，公司主要产品平均销售单价及销量的变动具有合理性，公司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(四)，经核查，我们认为：

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；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。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二六年六月十二日