

上海通领汽车科技股份有限公司

（上海市浦东新区康新公路 2388 号）



关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行
股票并在北交所上市申请文件
的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层）

二〇二五年四月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 1 月 24 日出具的《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）作为上海通领汽车科技股份有限公司（以下简称“通领科技”、“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

本回复报告中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
一、基本情况.....	3
问题 1. 实际控制人认定准确性及控制权稳定性	3
二、业务与技术	31
问题 2. 关于创新特征的具体体现	31
问题 3. 汽车内饰件市场发展空间与竞争格局	57
三、公司治理与独立性	88
问题 4. 涉及财务内控不规范情形相关交易的真实性	88
四、财务会计信息与管理层分析	131
问题 5. 业绩大幅增长的真实性及可持续性	131
问题 6. 主要原材料境外定制化采购的真实公允性	182
问题 7. 毛利率持续增长及高于可比公司的合理性	208
问题 8. 各类业务收入确认合规性及内控有效性	248
问题 9. 存货真实性及跌价准备计提准确性	278
问题 10. 研发费用核算准确性	302
问题 11. 其他财务问题	313
五、募集资金运用及其他事项	347
问题 12. 募投项目必要性及合理性	347
问题 13. 其他问题	377

一、基本情况

问题 1. 实际控制人认定准确性及控制权稳定性

根据申请文件与公开信息，（1）项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为公司共同实际控制人，三人直接持股分别占比为 14.15%、8.73%和 7.85%，合计持股占比为 30.73%。项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进等多名投资者签订《一致行动协议》。实际控制人控制公司 75.88%的表决权。（2）2022 年 12 月，公司将实际控制人由项春潮追溯变更认定为项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）。（3）2021 年 4 月至 2022 年 5 月间，公司前总经理、前董事、前第一大股东江德生将其所持发行人股份由 28.03%减持至 4.14%。

（1）实际控制人认定准确性。请发行人：①列表补充披露项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进等多名投资者签署《一致行动协议》的背景、时间、协议主要内容（包括且不限于一致行动事项、争议解决机制、有效期间、协议解除条款等）、各股东持股比例、关联关系、主要权利与义务约定等。②结合股东持股、任职、公司章程等情况，说明将项春潮认定为公司控股股东的依据是否充分，申报前将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人的原因及合理性、合规性。③说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）亲属在公司持股、任职及在公司经营决策中发挥的实际作用等；结合公司章程和一致行动协议内容、董监高提名和任命情况、三会及经营管理的实际运作情况、股东意见情况等，说明实际控制人的认定是否准确、是否符合公司实际情况，是否存在通过实际控制人认定规避相关监管要求的情形。④结合江德生在公司历史持股、任职及变动等情况，说明未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》相关要求；结合江德生控股企业相关情况，说明相关企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况。结合前述情况，进一步论证是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形。⑤结合实际控制人项春潮及其一致行动人的资金流水、一致行动人入股方式及资金来源等情况，说明是否存在代江德生持有公司股份或其他相关利益安排。

(2) 控制权的稳定性。请发行人：结合项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其亲属在公司持股和任职、一致行动协议履行、公司经营管理实际运作等情况，说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的共同控制关系在最近 24 个月内以及公开发行后的可预期期限内是否稳定、有效存在，是否存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险，实际控制人亲属在公司持股或任职的具体情况，是否影响公司治理的有效性，公司采取的维持一致行动关系、控制权稳定性和公司治理有效性的相关安排或措施是否明确、可执行并充分有效。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、实际控制人认定准确性

(一) 列表补充披露项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进等多名投资者签署《一致行动协议》的背景、时间、协议主要内容（包括但不限于一致行动事项、争议解决机制、有效期间、协议解除条款等）、各股东持股比例、关联关系、主要权利与义务约定等

公司已在《招股说明书（申报稿）》之“第二节 概览”之“二、发行人及其控股股东、实际控制人的情况”之“（二）控股股东、实际控制人情况”之“4、《一致行动协议》具体内容”中补充披露如下：

(1) 项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进等多名投资者签署《一致行动协议》的背景、时间

自发行人前身设立至今，项春潮与其他股东共签署过三次《一致行动协议》，具体如下：

签署时间	签署人员
2014. 5. 27	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进、沈岩州、王洲、郑跃、沈岩翔、杜忠虎、许良聪、张春和、董益晓、朱珍朋、陈永秀、林建光、项春光
2019. 10. 22	项春潮、潘玉清、吴圣考、张丽芬、钟晓群
2022. 5. 24	项春潮、郑锡平、项小兰、张娜

1) 各方于 2014 年 5 月 27 日签署《一致行动协议》的背景及原因

发行人前身（通领有限）于 2007 年 6 月 25 日成立时，新潮集团持有 80% 的股权，智达复合持有 20% 的股权。项春潮在新潮集团的持股比例为 46%，为新潮集团的第一大股东且担任法定代表人、董事长和总经理；新潮集团除项春潮外的其他 14 名股东持股比例分散，单一股东的最高持股比例不超过 8% 且各方之间不存在一致行动关系。因此，项春潮为新潮集团的实际控制人，其通过新潮集团间接控制通领有限 80% 的股权。

2011 年 12 月，通领有限注册资本由 1,000 万元增加至 1,748 万元，项春潮、江德生等 20 名自然人为新股东，其中江德生为智达复合的实际控制人，项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、沈岩州、王洲、郑跃、徐进、黄昶、沈岩翔、杜忠虎、许良聪、张春和、董益晓、朱珍朋、陈永秀、林建光、项春光均为新潮集团的股东或其股东的近亲属。本次增资完成后，新潮集团持有通领有限的股权比例变更为 45.77%，项春潮直接持股比例为 4.70%。本次增资完成后至 2014 年 5 月期间，通领有限进行了两次增资，均为全体股东同比比例增资，增资完成后新潮集团及项春潮在通领有限的持股比例未发生变化。在此期间，项春潮通过新潮集团间接持股及直接持股累计可实际控制通领有限的股权比例为 50.47%。

2014 年 6 月，新潮集团全体 15 名自然人股东拟将原通过新潮集团间接持有通领有限股权的方式变更为直接持股，新潮集团于 2014 年 5 月 27 日与项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进、沈岩州、王洲、郑跃、沈岩翔、杜忠虎、许良聪、张春和、董益晓、朱珍朋、陈永秀、林建光、项春光（共 17 名自然人）签署了《股权转让合同》，将新潮集团持有的通领有限 45.7666% 股权全部转让给该 17 名自然人，该 17 名受让方均为新潮集团的股东或其股东的近亲属，且均为本次转让发生前通领有限的股东，具体情况如下：

序号	受让方姓名	与新潮集团原股东的关系	持股新潮集团的比例 ¹	2014 年 6 月股权受让比例 ²
1	项春潮	新潮集团控股股东、实际控制人	46.00%	22.15%
2	项建武	项春潮次子	-	14.61%
3	XIANG JIANWEN (项建文)	项春潮长子	-	10.24%
4	沈岩州	新潮集团股东；股东沈文波长子	6.80%	6.80%
5	陈梅红	新潮集团股东郑福陆配偶	7.05%	7.05%

序号	受让方姓名	与新潮集团原股东的关系	持股新潮集团的比例 ¹	2014年6月股权受让比例 ²
6	王洲	新潮集团股东王银梅之子	6.80%	6.80%
7	徐进	新潮集团股东徐长富之子	6.80%	6.80%
8	郑跃	新潮集团股东郑作波之女	5.51%	5.51%
9	沈岩翔	新潮集团股东沈文波次子	2.95%	2.95%
10	杜忠虎	新潮集团股东	2.49%	2.49%
11	许良聪	新潮集团股东	2.44%	2.44%
12	张春和	新潮集团股东吴新民之配偶之母	2.35%	2.35%
13	董益晓	新潮集团股东	2.25%	2.25%
14	朱珍朋	新潮集团股东	2.23%	2.23%
15	陈永秀	新潮集团股东	2.18%	2.18%
16	项春光	新潮集团股东	2.00%	2.00%
17	林建光	新潮集团股东	2.14%	1.14%

注1：若人员未直接持有新潮集团股份，则计算其近亲属持有新潮集团的股份比例，陈梅红配偶郑福陆持股新潮集团 7.05%；王洲之父王银梅持股新潮集团 6.80%；徐进之父徐长富持股新潮集团 6.80%；郑跃之父郑作波持股新潮集团 5.51%；沈岩翔之父沈文波持股新潮集团 2.95%；张春和之女之配偶吴新民持股新潮集团 2.35%；

注2：股权受让比例=该人员受让通领有限的股权数/新潮集团本次转让通领有限的总股数；

注3：项春潮、项建武和 XIANG JIANWEN（项建文）三人于2014年6月的股权受让比例合计47.00%，较项春潮持有新潮集团的股份多1%；林建光股权受让比例为1.14%，较其持有新潮集团的股份少1%。上述1%的差异系双方协商而定，除此之外，新潮集团的股东或其近亲属于2014年6月受让的通领有限的股权比例均对应其持有的新潮集团的股份比例。

在各方之间存在密切关系及共同利益的基础上，出于对项春潮多年来对通领有限经营发展贡献的认可，并为保证通领有限控制权稳定之目的，该17名受让方于《股权转让合同》签署同时协商达成《一致行动协议》，约定各方在根据《公司法》等有关法律法规和公司章程规定需要由公司股东大会（股东会）、董事会对相关事项作出决议时应采取一致行动；各方未能达成一致意见的，均应按照项春潮的意向进行表决或作出决定，且只要各方仍持有公司股权或担任公司董事，该协议持续有效。该《一致行动协议》签署后，该17名受让方形成了以项春潮意思为准的一致行动关系。

综上，此次签署《一致行动协议》的17名股东均为新潮集团的股东或其近亲属；自通领有限设立至本次签署《一致行动协议》期间，项春潮一直为新潮集团的实际控制人，实际上可控制新潮集团持有的通领有限的股权；在新潮集团将通领有限的股权转让给17名自然人股东后，因持股比例较为分散，为保证

通领有限的控制权稳定，且在各方之间存在密切关系及共同利益的基础上，出于对项春潮多年来对通领有限经营发展贡献的认可，17 名股东签署了《一致行动协议》，形成以项春潮意思为准的一致行动关系，以进一步巩固项春潮对公司的实际控制权。

2) 各方于 2019 年 10 月 22 日签署《一致行动协议》的背景及原因

2019 年 10 月，项春潮分别与张丽芬、钟晓群、吴圣考、潘玉清签署了《一致行动协议》，张丽芬、钟晓群、吴圣考、潘玉清均与项春潮及新潮集团其他股东结识时间较早并保持合作关系，出于对发行人前景的看好，上述 4 人通过大宗交易或增资方式成为发行人股东，具体如下：

张丽芬自 2002 年 4 月至今担任新潮集团的会计，与项春潮结识时间较长；2019 年 9 月，力鼎基金拟转让发行人股份，张丽芬看好发行人的未来发展及上市预期，张丽芬通过大宗交易受让力鼎基金持有的股份成为发行人股东。

钟晓群自 2006 年 7 月至今担任新潮集团的出纳，与项春潮结识时间较长；2019 年 9 月，力鼎基金拟转让发行人股份，钟晓群看好发行人的未来发展及上市预期，钟晓群通过大宗交易受让力鼎基金持有的股份成为发行人股东。

潘玉清自 2010 年 11 月至今担任瑞安国际大酒店有限公司餐饮分公司（新潮集团的控股公司的分公司）负责人，与项春潮以及新潮集团其他股东结识时间较长；2016 年 5 月，潘玉清看好发行人的未来发展及上市预期，潘玉清对发行人进行增资，成为发行人股东。

吴圣考于 20 世纪 90 年代初期开始创办企业，与项春潮同为浙江省瑞安市人，结识较早；吴圣考虽未入股新潮集团，但与项春潮合作对外投资及经营企业（包括瑞安市企业互助增信基金管理股份有限公司、浙江瑞安农村商业银行股份有限公司）。2016 年 5 月，吴圣考看好发行人的未来发展及上市预期，吴圣考对发行人进行增资，成为发行人股东。

综上，张丽芬、钟晓群、吴圣考、潘玉清均与项春潮及新潮集团其他股东结识时间较早并保持合作关系，因此存在愿意与项春潮保持一致行动的基础；从项春潮增加控制发行人表决权的必要性上，出于对保证发行人控制权稳定的考虑，为达到项春潮对发行人的绝对控制（即合计控制发行人三分之二以上的

表决权)，公司希望能够进一步增加项春潮控制的表决权。

3) 各方于 2022 年 5 月 24 日签署《一致行动协议》的背景及原因

郑锡平、项小兰、张娜均为发行人实际控制人的近亲属，参考《上市公司收购管理办法》关于一致行动认定的相关规定，近亲属应认定存在一致行动关系。因郑锡平、项小兰、张娜新增持有发行人的股份，因此各方补充签署《一致行动协议》以确认一致行动关系，增强发行人控制权的稳定性。具体新增持股情况如下：

发行人实际控制人项春潮的配偶郑锡平于 2020 年 4 月 20 日通过竞价交易购入公司股份 200 股，2022 年 4 月 19 日通过大宗交易增持公司股份 1,375,000 股；项春潮的姐姐项小兰于 2020 年 4 月 20 日通过竞价交易购入公司股份 200 股，于 2022 年 5 月 9 日通过大宗交易增持公司股份 100,000 股；发行人实际控制人项建武的配偶张娜于 2021 年 9 月 9 日通过大宗交易购入公司股份 828,700 股，于 2022 年 4 月 14 日、2022 年 4 月 19 日通过大宗交易增持公司股份 479,400 股、565,600 股。

(2) 项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进等多名投资者的持股比例、关联关系

截至 2024 年 12 月 26 日，签署《一致行动协议》的股东的持股比例、关联关系如下：

序号	股东姓名	持股比例	关联关系
1	项春潮	14.15%	实际控制人
2	项建武	8.73%	共同实际控制人，项春潮之子
3	XIANG JIANWEN（项建文）	7.85%	共同实际控制人，项春潮之子
4	沈岩州	4.78%	与实际控制人无关联关系；沈岩州为新潮集团的股东，沈岩州之父沈文波亦为新潮集团的股东
5	陈梅红	4.45%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东的近亲属
6	王洲	4.30%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东的近亲属
7	张娜	4.02%	项建武之配偶
8	徐进	3.61%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东的近亲属
9	郑跃	3.48%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东的近亲属

序号	股东姓名	持股比例	关联关系
10	郑锡平	2.94%	项春潮之配偶
11	沈岩翔	2.66%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东的近亲属
12	吴圣考	1.95%	与实际控制人无关联关系
13	杜忠虎	1.57%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
14	许良聪	1.54%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
15	张春和	1.48%	郑锡平之兄之配偶
16	董益晓	1.42%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
17	潘玉清	1.42%	与实际控制人无关联关系
18	朱珍朋	1.41%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
19	陈永秀	1.37%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
20	项春光	1.26%	项春潮之弟
21	林建光	0.62%	与实际控制人无关联关系；系新潮集团的股东
22	张丽芬	0.53%	与实际控制人无关联关系
23	项小兰	0.22%	项春潮之姐
24	钟晓群	0.11%	与实际控制人无关联关系

(3) 《一致行动协议》的协议主要内容（包括且不限于一致行动事项、争议解决机制、有效期间、协议解除条款等）、主要权利与义务约定等

《一致行动协议》的协议主要内容如下表所示：

条款/事项	具体约定
签署主体	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）、陈梅红、徐进、沈岩州、王洲、郑跃、沈岩翔、杜忠虎、许良聪、张春和、董益晓、朱珍朋、陈永秀、林建光、项春光、张丽芬、钟晓群、吴圣考、潘玉清、项小兰、张娜、郑锡平
一致行动的目的	2014 年协议：为了巩固各方对公司的有效控制，以保障公司持续、稳定发展，确保公司重大经营决策的一致性、持续性。 2019 年、2022 年协议：为巩固项春潮对公司的有效控制，以保障公司持续、稳定发展，确保公司重大经营决策的一致性、持续性。
一致行动的内容	2014 年协议：各方同意自协议生效之日起，在处理有关公司经营发展且根据《公司法》等有关法律法规和章程需要由公司股东大会（股东会）、董事会作出决议的事项时均应采取一致行动。 2019 年、2022 年协议：各方同意自协议生效之日起，在下列事项上均应采取一致行动：行使股东大会（股东会）的召集权；行使向董事会、股东大会（股东会）的提案权；行使董事会、股东大会（股东会）的表决权；行使董事、高级管理人员的提名权。
一致行动的决策方式	2014 年协议： 1、采取一致行动的方式为：就有关公司经营发展的重大事项向股东大会（股东会）、董事会行使提案权和在相关股东大会（股东会）、董事会上行使

条款/事项	具体约定
	表决权时保持一致； 2、各方同意，协议有效期内，在任一方拟就有关公司经营发展的重大事项向股东大会（股东会）、董事会提出议案之前，或在行使股东大会（股东会）或董事会等事项的表决权之前，一致行动人内部先对相关议案或表决事项进行协调，并最终形成一致意见。无论何种原因各方未能达成一致意见的，均应按照项春潮的意向进行表决或作出决定。 2019 年、2022 年协议： 1、在任何一方拟就有关公司经营发展的重大事项向股东大会（股东会）、董事会提出议案之前，或在行使股东大会（股东会）或董事会拟议事项的表决权之前，一致行动人内部应先对相关议案或表决事项进行充分沟通协商，就如何行使提案权、表决权达成一致意见，并按照该一致意见向股东大会（股东会）或董事会提案，并在股东大会（股东会）或董事会上进行表决。 2、无论何种原因各方未能达成一致意见的，其他各方应当委托项春潮行使提案权、表决权，按照项春潮的意向进行表决或作出决定。 3、无论何种原因任何一方不能参加股东大会（股东会），应委托项春潮代表其参加股东大会（股东会），按照项春潮的意向进行表决或作出决定。
一致行动的期限	一致行动协议自各方签署之日起生效，且只要各方仍持有公司的股权，或担任公司的董事，则一致行动协议应无限制的持续有效。
违约责任	任何一方违反一致行动协议中的任何一条，违约方必须将持有的公司股权全部转让给守约方。
协议的变更、解除	非经各方协商一致并采用书面形式签署补充协议，本协议不得变更或解除。
争议解决	与一致行动协议有关的争议，各方应通过友好协商解决，协商不成的，任何一方均可向一致行动协议签署地的人民法院提起诉讼。
生效	一致行动协议自各方签署之日起生效。

（二）结合股东持股、任职、公司章程等情况，说明将项春潮认定为公司控股股东的依据是否充分，申报前将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人的原因及合理性、合规性

1、结合股东持股、任职、公司章程等情况，说明将项春潮认定为公司控股股东的依据是否充分

在股东持股层面，截至 2024 年 12 月 26 日，项春潮直接持有通领科技 14.15% 的股份，项建武直接持有通领科技 8.73% 的股份，XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85% 的股份，从直接持股层面项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为发行人的前三大股东；项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及一致行动协议的安排合计可实际支配通领科技 75.88% 的股份（对应 35,512,913 股），能够在股东大会层面持续施加重大影响。

从任职上，在董事会层面，项春潮可以控制董事会（除独立董事外）半数以

上席位，能够在董事会层面持续施加重大影响。2022 年 1 月至 2022 年 8 月，通领科技的董事会成员为项春潮、项建武、王洲、宗凤勤、江经纬，项建武担任董事长；2022 年 8 月至今，通领科技的董事会成员（除独立董事外）为项春潮、项建武、王洲、宗凤勤，项建武担任董事长。项建武、王洲与项春潮签署了《一致行动协议》，约定各方在公司股东大会、董事会对相关事项作出决议时应与项春潮采取一致行动。

从公司章程上，涉及公司经营的重大事项需经董事会及股东大会审议通过，具体如下：“（1）股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：决定公司的经营方针和投资计划；选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬体系及制度事项；审议批准董事会的报告；审议批准监事会的报告；审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；对公司增加或者减少注册资本作出决议；对发行公司债券作出决议；对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；修改本章程；对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；审议批准本章程第四十五条规定的担保事项、关联交易事项和其他重大交易事项；审议批准公司在 1 年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；审议批准股权激励计划；审议批准法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的其他事项。上述股东大会的职权不得通过授权的形式由董事会或其他机构和个人代为行使。（2）董事会行使下列职权：召集股东大会，并向股东大会报告工作；执行股东大会的决议；决定公司的经营计划和投资、除发行公司债券或其他证券及上市的融资和委托理财方案；制订公司的年度财务预算方案、决算方案；制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；制订公司增加或者减少注册资本、发行公司债券或其他证券及上市方案；拟订公司重大收购、回购公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；决定公司内部管理机构的设置，决定公司分支机构的设立或者撤销；聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据董事长、总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定高级管理人员的薪酬、奖惩体系与制度；向股东大会提出独立董事候选人；委派或者更换公司的全资子公司中非由职工代表

担任的董事、监事，推荐公司的控股子公司、参股子公司中非由职工代表担任的董事、监事人选；推荐全资、控股子公司的高级管理人员的人选；制订公司的基本管理制度；制订本章程的修改方案；决定公司的风险管理体系，包括风险评估、财务控制、内部审计、法律风险控制，并对其实施进行监控；根据经营管理层起草的初步方案，决定公司员工的工资、福利、奖惩政策和方案；制定公司的股权激励计划方案；决定公司子公司的合并、分立、重组等事项；决定董事会专门委员会的设置；管理公司信息披露事项；向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；听取公司总经理或受总经理委托的高级管理人员定期或不定期的工作汇报并检查总经理的工作，批准总经理工作报告；决定公司的大额资金调度、预算外费用支出、对外捐赠或赞助；决定公司为自身债务设定的资产抵押、质押事项；决定 2 亿元人民币以内的银行融资；对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理机构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估；采取有效措施防范和制止控股股东及关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为，以保护公司及其他股东的合法权益；法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。”

根据公司章程规定，股东大会作出的普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过；股东大会作出的特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过；故项春潮能够对股东大会的表决结果施加决定性影响。项春潮通过包括项建武、XIANG JIANWEN（项建文）在内的 23 位一致行动人控制发行人股东大会合计超过三分之二的表决权及董事会除独立董事外的过半数以上席位，因此项春潮能够控制股东大会，能够在董事会层面持续施加重大影响，项春潮对前述需经股东大会、董事会审议的事项具有重大影响。

综上，保荐机构认为，将项春潮认定为公司控股股东的依据充分。

2、申报前将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人的原因及合理性、合规性

2022 年 12 月，发行人调整实际控制人认定的原因为根据当时最新的法律法规要求，遵循从严把握和审慎认定的原则，结合发行人的实际情况，追加项春潮之子项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为公司的共同实际控制人，具体原因及

合理性如下：

2020 年 6 月 10 日，中国证监会发布了《首发业务若干问题解答》，根据该文件，“问题 10、实际控制人的认定：实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人”。

2020 年 11 月 6 日，全国股转公司发布了《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，根据该指引，“实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人”。

根据上述规定，项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为发行人实际控制人项春潮的直系亲属，项建武持有公司股份达到 5%以上且在公司经营决策中发挥重要作用，项建武是公司生产经营管理工作的主要负责人，负责公司的经营管理事项，能够在经营管理层面持续施加重大影响。2022 年 1 月 1 日至今，通领科技的总经理由于永怀担任，于永怀亦由董事长项建武提名；XIANG JIANWEN（项建文）持有公司股份达到 5%以上，因此遵循从严把握和审慎认定的原则，追加认定项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为发行人的共同实际控制人。

将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人仅为对发行人实际控制人的追加认定，不涉及发行人实际控制权的变更，亦不涉及最近 24 个月内公司控制权的变化，具有合规性，具体如下：

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》，发行人应满足最近 24 个月内实际控制人未发生变更的要求。根据此要求，从股东大会、董事会、经营决策层面，最近 24 个月内发行人的实际控制人未发生变动，一直为项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文），具体如下：

日期	事件/时点	股东大会	董事会	经营管理层
2022.1.1	报告期初	项春潮直接持有通领科技 14.15%的股份，项建武直接持有通领科技 8.73%的股份，	董事为项春潮、项建武、王洲、宗凤	总经理于永怀（项建武提

日期	事件/时点	股东大会	董事会	经营管理层
		XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85%的股份，项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及《一致行动协议》的安排合计可实际支配通领科技 68.15%的股份（对应 31,894,939 股）	勤、江经纬，项建武担任董事长	名）
2022.8.13	调整董事会成员	--	非独立董事为项春潮、项建武、王洲、宗凤勤，项建武担任董事长	总经理无变动
2022.12.31	报告期第一年末	项春潮直接持有通领科技 14.15%的股份，项建武直接持有通领科技 8.73%的股份，XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85%的股份，项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及《一致行动协议》的安排合计可实际支配通领科技 76.33%的股份（对应 35,723,427 股）	无变动	总经理无变动
说明：2022 年 5 月，项春潮分别与郑锡平、项小兰、张娜签署了《一致行动协议》，实际控制人可通过《一致行动协议》控制的表决权增加。				
2023.12.31	报告期第二年末	项春潮直接持有通领科技 14.15%的股份，项建武直接持有通领科技 8.73%的股份，XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85%的股份，项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及《一致行动协议》的安排合计可实际支配通领科技 75.90%的股份（对应 35,521,013 股）	无变动	总经理无变动
2024.12.23	发行人停牌	项春潮直接持有通领科技 14.15%的股份，项建武直接持有通领科技 8.73%的股份，XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85%的股份，项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及《一致行动协议》的安排合计可实际支配通领科技 75.88%的股份（对应 35,512,913 股）	无变动	总经理无变动
2024.12.31	报告期第三年末	无变动	无变动	总经理无变动

从发行人的股东大会、董事会、经营决策层面，最近 24 个月内项春潮一直为发行人的实际控制人，其控制权未发生变更；其子项建武、XIANG JIANWEN（项建文）在最近 24 个月内的持股数量未发生变化，项建武一直担任发行人的董事长并实际参与发行人的经营管理。

综上，保荐机构认为，申报前将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人具有合理性、合规性。

（三）说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）亲属在公司持股、任职及在公司经营决策中发挥的实际作用等；结合公司章程和一致行动协议内容、董监高提名和任命情况、三会及经营管理的实际运作情况、股东意见情况等，说明实际控制人的认定是否准确、是否符合公司实际情况，是否存在通过实际控制人认定规避相关监管要求的情形

1、说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）亲属在公司持股、任职及在公司经营决策中发挥的实际作用等

项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）亲属在公司持股、任职的情况如下：

序号	姓名	公民身份号码	关联关系类型	在发行人处任职及/或持有发行人股份的情况
1	张娜	330381198506*****	实际控制人项建武之配偶	未在发行人处任职，持有发行人 1,881,400 股
2	郑锡平	330325195611*****	实际控制人项春潮之配偶	未在发行人处任职，持有发行人 1,375,200 股
3	项春光	330325196304*****	实际控制人项春潮之弟	未在发行人处任职，持有发行人 590,719 股
4	张春和	330325195104*****	实际控制人项春潮之配偶之兄之配偶	未在发行人处任职，持有发行人 694,810 股
5	项小兰	330325195310*****	实际控制人项春潮之姐	未在发行人处任职，持有发行人 102,400 股
6	徐慈慧	330381198808*****	实际控制人项春潮之弟项春光之子之配偶	未在发行人处任职，持有发行人 365,100 股

张娜、郑锡平、项春光、张春和、项小兰、徐慈慧未在发行人任职，未参与公司的经营管理；张娜、郑锡平、项春光、张春和、项小兰为项春潮的一致行动人，在股东大会（股东会）与项春潮保持一致行动。项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）在公司持股、任职及在公司经营决策中发挥的实际作用详见本问询回复“问题 1”之“一、实际控制人认定准确性”之“（二）”之“1、结合股东持股、任职、公司章程等情况，说明将项春潮认定为公司控股股东的依据是否充分”之相关回复。

2、结合公司章程和一致行动协议内容、董监高提名和任命情况、三会及经营管理的实际运作情况、股东意见情况等，说明实际控制人的认定是否准确、是否符合公司实际情况，是否存在通过实际控制人认定规避相关监管要求的情形

公司章程具体内容详见本问询回复“问题 1”之“一、实际控制人认定准确

性”之“（二）”之“1、结合股东持股、任职、公司章程等情况，说明将项春潮认定为公司控股股东的依据是否充分”之相关回复。根据公司章程的规定，涉及公司经营的重大事项需经股东大会（股东会）及董事会审议通过。

一致行动协议具体内容详见本问询回复“问题1”之“一、实际控制人认定准确性”之“（一）”之相关回复。根据一致行动协议的规定，一致行动人在股东大会（股东会）、董事会表决时应与项春潮保持一致行动。

从董监高提名和任命情况上，截至本问询回复出具日，发行人的董事（除独立董事外）为项建武、项春潮、宗凤勤、王洲，均由董事会提名，其中项建武、王洲为项春潮的一致行动人，宗凤勤与发行人的其他主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。发行人的监事为许良聪、杜忠虎、李佳，许良聪、杜忠虎由监事会提名，李佳由发行人的职工代表大会提名，其中许良聪、杜忠虎为项春潮的一致行动人，李佳与发行人的其他主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。发行人的高级管理人员为总经理于永怀、副总经理薄奇巍、董事会秘书兼财务总监兼副总经理彭建平，于永怀由董事长项建武提名；除公司股东于维（持有发行人 200,100 股）系于永怀之配偶、公司股东施庆秋（持有发行人 248,000 股）系彭建平之配偶外，于永怀、薄奇巍、彭建平与发行人的其他主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

从“三会”及经营管理的实际运作情况上，一致行动协议签署后，全体一致行动人在历次董事会、股东大会（股东会）上均与项春潮保持一致表决，未出现表决不一致的情况；报告期内，发行人召开的股东大会（股东会）、董事会中不存在实际控制人提议的议案被否决，或实际控制人投赞成票的议案最终被否决的情形。项春潮通过包括项建武、XIANG JIANWEN（项建文）在内的 23 位一致行动人控制发行人股东大会（股东会）合计超过三分之二的表决权及董事会除独立董事外的过半数以上席位，因此项春潮能够控制股东大会（股东会），能够在发行人董事会层面持续施加重大影响。在公司经营决策层面，项建武是公司生产经营管理工作的主要负责人，负责公司的经营管理事项，能够在经营管理层面持续施加重大影响。

从股东意见情况上，主要股东均认可项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的实际控制权及相关股东的一致行动关系，报告期内不存在与实际控制人

的认定相关的诉讼或仲裁。

由此，发行人实际控制人的认定是以公司章程和一致行动协议的约定、董监高提名和任命情况、“三会”及经营管理的实际运作情况等发行人的实际情况为基础确认，实际控制人的认定情况准确、符合发行人实际情况；发行人不存在通过实际控制人认定规避发行上市条件或相关监管要求的情形。

综上，保荐机构认为，实际控制人的认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避相关监管要求的情形。

（四）结合江德生在公司历史持股、任职及变动等情况，说明未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》相关要求；结合江德生控股企业相关情况，说明相关企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况。结合前述情况，进一步论证是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形

1、结合江德生在公司历史持股、任职及变动等情况，说明未将其认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》相关要求

2021年1月1日至今，江德生在公司持股、任职及变动等情况如下：

（1）持股情况：2021年12月31日，江德生持有发行人21.0244%的股份；2021年及2022年，江德生通过大宗交易的方式减持了其持有的大部分股份，2022年12月31日，江德生持有发行人4.144%的股份；2023年12月31日，江德生持有发行人4.144%的股份；2024年12月江德生将其持有的全部股份转让予江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙），2024年12月4日至今，江德生不再持有发行人的任何股份。

（2）任职情况：截至2021年9月25日，江德生担任发行人的董事，此后江德生未在发行人担任任何职务。2021年9月25日至2022年8月13日，江德生之子江经纬担任发行人的董事；截至2022年7月6日，江经纬担任发行人的副总经理，此后江经纬未在发行人担任任何职务。

《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》中实际控制人认定的相关要求及江德生的对应情况如下：

法规条款	具体情况
在确定公司控制权归属时，应当本着实质重于形式的原则，尊重企业实际情况，以发行人自身认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会（如有）及发行人经营管理的实际运作情况，在调查获取充分有效的公司内外部证据基础上，对实际控制人认定发表明确意见。	截至本问询回复出具日，江德生不再持有发行人的股份，且江德生、江经纬未在发行人担任任何职务；报告期内江德生的持股比例远低于项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其一致行动人的持股比例，且其未能控制董事会的多数席位。
发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到30%的情形的，若无相反的证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或者实际控制人。存在下列情形之一的，保荐机构、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定规避发行上市条件或相关监管要求并发表明确意见： 1.公司认定存在实际控制人，但其他持股比例较高的股东与实际控制人持股比例接近； 2.公司认定无实际控制人，但第一大股东持股接近30%，其他股东持股比例不高且较为分散。	报告期内，江德生的持股比例未达到30%，且江德生的持股比例远低于项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其一致行动人的持股比例。
保荐机构及发行人律师应当重点关注最近24个月内公司控制权是否发生变化。涉嫌为满足发行上市条件而调整实际控制人认定范围的，应当从严把握，审慎进行核查及信息披露。 发行人及中介机构通常不应以股东间存在代持关系、表决权让与协议或放弃承诺、一致行动协议等为由，认定公司控制权未发生变动。	最近24个月内公司控制权未发生变化。项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）一直为发行人的前三大股东，一直为发行人的共同实际控制人；最近24个月内江德生的持股比例均低于5%。
实际控制人为单名自然人或者有亲属关系的多名自然人，该实际控制人去世导致股权变动，股份受让人为继承人的，如无相反证据，通常不视为公司控制权发生变更。其他多名自然人为共同实际控制人，实际控制人之一去世的，保荐机构及发行人律师应当结合股权结构、去世自然人在股东会或者董事会决策中的作用、相关事项对发行人持续经营的影响等因素综合判断。	不涉及相关情形。
发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件： 1.每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权； 2.发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作； 3.多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机	截至本问询回复出具日，江德生不再持有发行人的股份；不存在公司章程、协议或者其他安排涉及江德生拥有实际控制权的约定。

法规条款	具体情况
制作出安排。该情况在最近 24 个月内且在公开发行后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更； 4.根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。	
主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权的，如无合理理由，一般不能排除第一大股东为共同实际控制人。	截至本问询回复出具日，江德生不属于公司的第一大股东，不涉及相关情形。
实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。	江德生与实际控制人不存在配偶、直系亲属关系，不涉及相关情形。
如果发行人最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人的，视为公司控制权发生变更。发行人最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。	发行人最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体未发生变化，一直为项春潮。

综上，截至本问询回复出具日，江德生不再持有发行人的股份，且江德生、江经纬及其他近亲属未在发行人担任任何职务；报告期内江德生的持股比例远低于项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其一致行动人的持股比例，且其未能控制董事会的多数席位。因此，未将其认定为共同实际控制人具有合理性，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》相关要求。

2、结合江德生控股企业相关情况，说明相关企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况。

报告期内，江德生控股的主要企业的相关情况具体如下：

序号	企业名称	实际经营业务	股东	历史沿革	主要人员	与发行人是否存在其他关联关系
1	智达复合	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售。目前已无生产	江德生、张文	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生（董事长）；张文（董事兼总经理）；傅钰（董事）；丁美珍（监事）	否
2	金智达集团有限公司	集团管理公司，无对外经营	上海金智达复合材料有限公司、金智达	不涉及其他历史股东、董事、监事、	江德生（执行董事）；傅钰（监事）；	否

序号	企业名称	实际经营业务	股东	历史沿革	主要人员	与发行人是否存在其他关联关系
			医疗器材(上海)有限公司、江德生、张文、上海金智达检测技术有限公司、智达复合	高级管理人员	徐萍(财务负责人)	
3	上海金智达复合材料有限公司	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售	智达复合、江德生、张文	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(董事长); 张文(董事兼总经理); 傅钰(董事、副总经理); 丁美珍(监事)	否
4	金智达(天津)复合材料科技有限公司	暂无业务经营, 计划开展汽车内饰表皮材料的加工业务	上海金智达复合材料有限公司、江经纬	江德生(历史股东)	江德生(执行董事); 张文(经理); 傅钰(监事)	否
5	上海金智达检测技术有限公司	相关汽车内饰件表皮材料的检测业务	上海金智达复合材料有限公司	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(执行董事); 傅钰(监事)	否
6	金智达医疗器材(上海)有限公司	销售创可贴、粘剂去除剂等医疗器材	上海金智达复合材料有限公司、金智达集团有限公司、上海金翼医药科技中心(有限合伙)、赵逸炜、上海海恭光电科技有限公司	李雪琴、上海聪策企业管理咨询服务中心(历史股东)	江德生(董事长); 毛振民(董事); 张文(董事); 毛建民(监事); 陈华(财务负责人)	否
7	上海绍日新材料科技有限公司	生产太阳能设备材料	杨云、包姚杰	江德生、姜雷、黄建华(历史股东)	姜雷(执行董事); 黄建华(监事); 曹丽华(财务负责人)	否
8	上海绰依生物科技有限公司	无实际经营	金智达集团有限公司	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(执行董事、财务负责人); 傅钰(监事)	否
9	金智达(上海)企业发展有限公司	无实际经营	金智达集团有限公司	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(执行董事、财务负责人); 傅钰(监事)	否
10	金智达(天津)汽车零部件有限公司	暂无业务经营, 计划开展汽车内饰表皮材料的加工业务	上海金智达复合材料有限公司	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(执行董事); 孟宪超(经理); 蒋一铭(监事)	否
11	广州金智达汽车零部件有限公司	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售	上海金智达复合材料有限公司、万迅屹、王银荣、宫友志	钱杰(曾担任经理); 蔡月娇(历史股东)	蔡月娇(执行董事); 宫友志(经理); 张文(监事)	否
12	太仓金智达信息科技有限公司	无实际经营, 已注销	金智达集团有限公司	不涉及其他历史股东、董事、监事、高级管理人员	江德生(执行董事); 傅钰(监事)	否

注: 江德生已于 2021 年 9 月离任发行人董事; 2022 年 5 月减持发行人股份至 5%以下, 目前

已不再持有发行人的股份，因此本表以江德生减持发行人股份至 5%以下之时点起计算满一年之日为截止日期（即 2023 年 5 月 31 日），2023 年 5 月 31 日后江德生新增的关联企业不再列示。

经保荐机构访谈江德生及其主要关联企业、实地走访确认，截至实地走访之日，江德生的关联企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人相互独立，不存在交叉、重叠的情形，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。

发行人独立拥有与生产经营有关的土地、房屋、设备、知识产权等主要资产所有权或者使用权，与上述关联企业不存在资产混同、共同共有的情况。

江德生的上述关联企业中属于汽车行业的公司，其具体业务为汽车内饰件复合材料的加工，原材料为皮革、海绵、无纺布等，生产工艺主要包括火焰复合加工、胶贴复合加工、热熔胶贴合等，即将不同的材料通过加工进行胶粘复合，主要产品为汽车复合面料。

发行人的主营业务为汽车内饰件的研发、生产和销售，原材料为薄膜、外购件和塑料粒子等，生产工艺主要包括 IMD、INS、IML 及喷涂工艺等，主要产品为汽车内饰件及模具，其中以汽车内饰件为主，主要包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等。发行人与江德生相关企业的主营业务的原材料、生产工艺、主要产品均有实质差异，不存在相同或类似的情形；其业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。

江德生的关联企业的主要客户与发行人的主要客户存在部分重叠，主要重叠客户为延锋汽车饰件系统广州有限公司、延锋汽车饰件系统武汉有限公司、长春派格汽车塑料技术有限公司、武汉翔星汽车零部件有限公司等。重叠原因系发行人与江德生的主要关联企业均属于汽车内饰件行业，因此存在相同的汽车零部件供应商、汽车主机厂的客户，系同行业公司之间正常的客户重叠情形，不存在影响江德生的关联企业与发行人之间业务独立的情形。

3、结合前述情况，进一步论证是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形。

如上文所述，第一，江德生无法控制发行人，不应将江德生认定为发行人的共同实际控制人。截至本问询回复出具日，江德生不再持有发行人的股份，且江

德生、江经纬及其近亲属未在发行人担任任何职务；报告期内江德生的持股比例远低于项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其一致行动人的持股比例，且其未能控制董事会的多数席位。因此，未将其认定为共同实际控制人具有合理性，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》相关要求。第二，江德生的关联企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人相互独立，不存在交叉、重叠的情形，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，江德生的关联企业与发行人不存在同业竞争的情形。江德生的关联企业的客户与发行人的客户存在部分重叠，重叠原因系发行人与江德生的主要关联企业均属于汽车内饰件行业，因此存在相同的汽车零部件供应商的客户，系同行业公司之间正常的客户重叠情形，不存在影响江德生的关联企业与发行人之间业务独立的情形。

综上，保荐机构认为，未将江德生认定为共同实际控制人具有合理性，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》相关要求；江德生控股企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人互相独立，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，销售渠道、主要客户的重叠系同行业公司之间正常的客户重叠情形，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形。

（五）结合实际控制人项春潮及其一致行动人的资金流水、一致行动人入股方式及资金来源等情况，说明是否存在代江德生持有公司股份或其他相关利益安排

经核查实际控制人项春潮及其一致行动人出资前后各3个月的银行流水，且根据相关方签署确认的流水专项声明函，不存在项春潮或其一致行动人代江德生持有公司股份或其他相关利益安排的情形。项春潮及其一致行动人的资金来源亦不涉及向江德生或其关联方借款、江德生或其关联方提供财务资助的情形。项春潮及其一致行动人的入股方式（集合竞价未列出）及资金来源情况具体如下：

序号	一致行动人姓名	入股方式	资金来源
1	项春潮	增资、股权转让（2014年6月受让新潮集团股权）	投资收益、家庭积累
2	项建武	增资、股权转让（2014年6月受让新潮集团股权）、大宗交易（2018年6月买入盛鉴昊股份）	工资薪金、投资收益、家庭积累

序号	一致行动人姓名	入股方式	资金来源
3	XIANG JIANWEN(项建文)	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	家庭积累
4	陈梅红	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
5	徐进	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
6	沈岩州	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)、大宗交易(2018年8月买入刘艺股份; 2019年9月买入力鼎基金股份)	投资收益
7	王洲	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益、家庭积累
8	郑跃	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益、家庭积累
9	沈岩翔	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权; 2024年10月受让项春潮股份)	投资收益、父母售房所得、家庭积累、项春潮提供的借款(已归还)、近亲属提供的借款(已归还)、银行提供的借款
10	杜忠虎	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
11	许良聪	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
12	张春和	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益、家庭积累
13	董益晓	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
14	朱珍朋	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
15	陈永秀	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
16	林建光	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
17	项春光	增资、股权转让(2014年6月受让新潮集团股权)	投资收益
18	张丽芬	大宗交易(2019年9月买入力鼎基金股份; 2022年4月买入江德生股份)	投资收益
19	钟晓群	大宗交易(2019年9月买入力鼎基金股份)	投资收益
20	吴圣考	增资、大宗交易(2021年9月买入江德生股份)	家庭积累、经营所得
21	潘玉清	增资、大宗交易(2022年4月买入江德生股份)	家庭积累
22	项小兰	大宗交易(2022年5月买入江德生股份)	家庭积累
23	张娜	大宗交易(2021年9月买入江德生股份; 2022年4月买入江德生股份)	家庭积累、投资收益
24	郑锡平	大宗交易(2022年4月买入江德生股份)	家庭积累、投资收益

综上, 保荐机构认为, 结合实际控制人项春潮及其一致行动人的资金流水、

一致行动人入股方式及资金来源等情况，不存在代江德生持有公司股份或其他相关利益安排。

二、控制权的稳定性

（一）结合项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其亲属在公司持股和任职、一致行动协议履行、公司经营管理实际运作等情况，说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的共同控制关系在最近 24 个月内以及公开发行后的可预期期限内是否稳定、有效存在，是否存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险，实际控制人亲属在公司持股或任职的具体情况，是否影响公司治理的有效性，公司采取的维持一致行动关系、控制权稳定性和公司治理有效性的相关安排或措施是否明确、可执行并充分有效。

1、结合项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其亲属在公司持股和任职、一致行动协议履行、公司经营管理实际运作等情况，说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的共同控制关系在最近 24 个月内以及公开发行后的可预期期限内是否稳定、有效存在，是否存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险

（1）项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其亲属在公司持股和任职情况

1) 持股情况

截至 2024 年 12 月 26 日，项春潮直接持有通领科技 14.15%的股份，项建武直接持有通领科技 8.73%的股份，XIANG JIANWEN（项建文）直接持有通领科技 7.85%的股份，从直接持股层面项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）为发行人的前三大股东。

项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的近亲属郑锡平（项春潮之配偶）、张娜（项建武之配偶）、项小兰（项春潮之姐）、项春光（项春潮之弟）、徐慈慧（项春光之子之配偶）、张春和（郑锡平之兄之配偶）持有发行人的股份，截至 2024 年 12 月 26 日，郑锡平、张娜、项小兰、项春光、徐慈慧、张春和累计持股比例为 10.70%。除实际控制人外公司其他股东持股比例均低于 5%，股权较为分散。项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）通过直接持股及一致行

动协议的安排合计可实际支配发行人 75.88%的股份，系公司共同实际控制人。

项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）持股情况在过去 24 个月及公开发行后可预期期限内预计不会发生重大变化，一致行动关系在公开发行后可预期期限内预计不会发生变化，其对公司的共同实际控制能力在该等期间内将持续稳定、有效存在，在可预期期限内不存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险。

2) 任职情况

在董事会层面，项春潮可以控制董事会（除独立董事外）半数以上席位，能够在董事会层面持续施加重大影响。2022 年 1 月至 2022 年 8 月，通领科技的董事会成员为项春潮、项建武、王洲、宗凤勤、江经纬，项建武担任董事长；2022 年 8 月至今，通领科技的董事会成员（除独立董事外）为项春潮、项建武、王洲、宗凤勤，项建武担任董事长。项建武、王洲与项春潮签署了一致行动协议，约定各方在公司股东大会（股东会）、董事会对相关事项作出决议时应与项春潮采取一致行动。在公司经营决策层面，项建武是公司生产经营管理工作的主要负责人，负责公司的经营管理事项，能够在经营管理层面持续施加重大影响。2022 年 1 月 1 日至今，通领科技的总经理由于永怀担任，于永怀亦由董事长项建武提名。

项春潮、项建武担任董事的本届董事会任期至 2027 年 9 月，且可以连选连任。

（2）一致行动协议履行情况

一致行动协议签署后，全体一致行动人在历次董事会、股东大会（股东会）上均与项春潮保持一致表决，未出现表决不一致的情况；报告期内，发行人召开的股东大会（股东会）、董事会中不存在实际控制人提议的议案被否决，或实际控制人投赞成票的议案最终被否决的情形；一致行动协议亦约定了各方发生分歧时的争议解决机制，有效避免了公司陷入治理僵局的风险；各方约定一致行动协议长期有效。

（3）公司实际经营管理运作情况

在董事会层面，项春潮可以控制董事会（除独立董事外）半数以上席位，能够在董事会层面持续施加重大影响。在公司经营决策层面，项建武担任董事长，

根据发行人的章程规定，董事长指导、监督公司的生产经营管理工作；决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的管理人员；领导、监督总经理及其他高级管理人员的具体工作等，董事长拥有较大的经营管理决策权。项建武是公司生产经营管理工作的主要负责人，负责公司的经营管理事项，能够在经营管理层面持续施加重大影响。

2、实际控制人亲属在公司持股或任职的具体情况，是否影响公司治理的有效性

实际控制人亲属在公司持股及任职的具体情况详见本问询回复“问题1”之“一、实际控制人认定准确性”之“（三）”之“1、说明项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）亲属在公司持股、任职及在公司经营决策中发挥的实际作用等”之相关回复，除实际控制人外，其近亲属未在发行人任职。公司治理机构设置方面，公司已按照规范要求设立股东大会（股东会）、董事会及其专门委员会、监事会、总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等机构或职务，治理结构完整。董事会的构成方面，公司设置了三位独立董事樊健、赵现波、王宏雁。董事会专门委员会的构成方面，除战略委员会外，审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会的多数成员均为独立董事。监事会的构成方面，公司的三位监事许良聪、李佳、杜忠虎与实际控制人均不存在亲属关系。

持股结构方面，除实际控制人外，公司其他股东持股比例均低于 5%，股权较为分散，不存在股权高度集中的情况。

高级管理人员构成方面，总经理于永怀、副总经理薄奇巍、董事会秘书兼财务总监兼副总经理彭建平与实际控制人均不存在关联关系；亦不存在实际控制人的近亲属在发行人任职的情形。

公司治理制度和执行方面，公司已按照规范要求制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会战略委员会工作细则》《董事会审计委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《总经理工作制度》等治理制度；报告期内，公司股东大会（股东会）、董事会及其专门委员会、监事会均按照上述制度的规定召开并进行决策，独立董事已就相关

重大事项发表了独立意见。

内部控制执行方面，立信会计师出具“信会师报字[2025]第 ZF10494 号”《内控报告》，确认发行人于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，实际控制人亲属在公司持股或任职的情形不会影响公司治理的有效性。

3、公司采取的维持一致行动关系、控制权稳定性和公司治理有效性的相关安排或措施是否明确、可执行并充分有效

（1）一致行动协议明确约定了一致行动关系的持续时间及争议解决机制，有效保证了一致行动关系的可持续性、控制权的稳定性和公司治理的有效性

各方签署的一致行动协议约定一致行动协议在各方持股期间或担任董事期间持续有效，明确且较长的一致行动关系期间有利于保证公司在可预见的期间内维持稳定的控制权关系和有效的公司治理制度。同时，一致行动协议明确了各方在产生分歧时的争议解决机制，保证了公司控制权的有效运作，有效地防止了公司落入治理僵局的情形。

（2）各方签署一致行动协议具有背景原因及合理性，且各方均严格遵守一致行动协议约定，一致行动协议签署至今不存在关于重大事项未达成一致意见或任意一方违反一致行动协议的情形

为保证公司的控制权稳定，且在各方之间存在密切关系及共同利益的基础上，出于对项春潮多年来对发行人经营发展贡献的认可，各方签署一致行动协议形成以项春潮意思为准的一致行动关系，以进一步巩固项春潮对公司的实际控制地位。且自一致行动协议签署以来，各方在公司股东大会（股东会）和董事会决策的重大事项上均与项春潮保持一致行动，严格遵守一致行动协议约定，不存在任意一方违反一致行动协议的情况，有效证明了公司一致行动关系的可持续性、控制权稳定性以及公司治理机制的有效性。

（3）公司建立了符合现代化公司治理理念的公司治理机制并有效运行

公司已按照规范要求设立股东大会（股东会）、董事会及其专门委员会、监事会、总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等机构或职务，治理结构完整；

公司已按照规范要求制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会战略委员会工作细则》《董事会审计委员会工作细则》《董事会提名委员会工作细则》《董事会薪酬与考核委员会工作细则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《总经理工作制度》等治理制度；相关制度明确、可执行且充分有效；报告期内，公司股东大会（股东会）、董事会及其专门委员会、监事会均按照上述制度的规定召开并进行决策，不存在公司实际控制人滥用实际控制人地位影响公司治理机制运作或侵害公司权益的情形。

综上，保荐机构认为，项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的共同控制关系在最近 24 个月内以及公开发行后的可预期期限内稳定、有效存在，不存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险，实际控制人亲属在公司持股或任职的具体情况不影响公司治理的有效性，公司采取的维持一致行动关系、控制权稳定性和公司治理有效性的相关安排或措施明确、可执行并充分有效。

三、中介机构的核查情况

（一）核查程序

1、针对实际控制人认定准确性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- （1）查验发行人的企业登记资料、《一致行动协议》、“三会”会议文件；
- （2）访谈项春潮及一致行动人，了解一致行动关系形成背景；
- （3）查验发行人主要股东签署确认的核查表、公司章程及中证登北京分公司出具的《全体证券持有人名册》（权益登记日：2024 年 12 月 26 日）；
- （4）查验江德生控股企业的企业登记资料、主要客户及供应商名单、财务报表等资料，并经实地走访江德生主要关联企业；
- （5）通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）查询江德生控股的主要企业；
- （6）查验实际控制人项春潮及其一致行动人出资前后各 3 个月的银行流水和相关方签署确认的流水专项声明函；

(7) 查阅发行人于 2022 年 12 月 19 日发布的《上海通领汽车科技股份有限公司关于实际控制人认定变更的公告》。

2、针对控制权的稳定性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- (1) 查验发行人历次董事会、股东大会（股东会）的会议资料；
- (2) 查验发行人的企业登记档案；
- (3) 查验相关股东签订的《一致行动协议》；
- (4) 查验实际控制人及一致行动人签署确认的核查表。

(二) 核查意见

1、经核查，针对实际控制人认定准确性，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 将项春潮认定为公司控股股东的依据充分，申报前将项建武、XIANG JIANWEN（项建文）补充认定为共同实际控制人具有合理性、合规性；

(2) 实际控制人的认定准确、符合公司实际情况，不存在通过实际控制人认定规避相关监管要求的情形；

(3) 未将江德生认定为共同实际控制人具有合理性，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》相关要求；江德生控股企业的实际经营业务、历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人互相独立，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突，销售渠道、主要客户及供应商的重叠系同行业公司之间正常的客户重叠情形，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形；

(4) 实际控制人及其一致行动人等股东不存在代江德生持有公司股份或其他相关利益安排。

2、经核查，针对控制权的稳定性，保荐机构、发行人律师认为：

项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）的共同控制关系在最近 24 个月内以及公开发行后的可预期期限内稳定、有效存在，不存在出现重大变更或重大分歧以致陷入公司治理僵局的情形或风险，实际控制人亲属在公司持股或任职的具体情况不影响公司治理的有效性，公司采取的维持一致行动关系、控制权稳定

性和公司治理有效性的相关安排或措施明确、可执行并充分有效。

二、业务与技术

问题 2. 关于创新特征的具体体现

根据申请文件，（1）公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，主要应用于乘用车领域。（2）公司采用先导式研发及同步开发相结合的研发模式，以及时响应市场和客户对创新产品的需求。（3）公司已经形成新型 IMD 技术、微变形高拉伸 INS 技术等 15 项核心技术，内容涵盖工艺、模具及工装等，同时自主创新了磁感 3D 花纹装饰工艺、IMDL（模内发光饰件）等 3 项核心储备工艺。截至 2024 年 12 月，公司已获取专利 118 项，其中发明专利 41 项（含 5 项继受取得）。（4）公司核心技术产品主要为汽车内饰件产品及相关模具。报告期内，发行人核心技术产品收入占比逐步提高，2023 年度占比超 90%。

请发行人：（1）结合公司所采取的先导式研发及同步开发相结合的研发模式，列表说明发行人报告期内与客户进行同步开发项目的名称、项目数量、项目研发周期、公司发挥的作用、最终量产情况及涉及的销售金额，说明发行人是否具备与整车厂商同步开发的能力，是否主要依赖客户提供图纸和参数等，发行人产品创新方面的具体体现。（2）说明 5 项继受取得发明专利的基本情况，包括取得时间、交易定价及公允性、交易相对方、是否存在关联关系、产业化应用情况等，是否为公司生产经营的核心专利技术，专利权属及相关权利义务关系是否清晰。（3）结合发行人核心技术及其储备方向、现有专利、行业技术发展进程与发行人技术特征等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备竞争优势。结合核心技术认定标准及收入实现情况，说明各期核心技术产品收入占比持续提高的合理性，计算依据是否充分。（4）结合公司主要产品相关情况，说明与主要竞争对手在产品定位、细分市场、目标客户、获客方式、销售政策等方面的差异，主要产品与国内外同类型产品的性能、定价等方面的比较情况，主要产品是否存在被替代风险，并视情况进行风险揭示。（5）结合前述情况，补充完善申报文件 7-9-2《关于符合北交所定位要求的专项说明》。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

一、结合公司所采取的先导式研发及同步开发相结合的研发模式，列表说明发行人报告期内与客户进行同步开发项目的名称、项目数量、项目研发周期、公司发挥的作用、最终量产情况及涉及的销售金额，说明发行人是否具备与整车厂商同步开发的能力，是否主要依赖客户提供图纸和参数等，发行人产品创新方面的具体体现

（一）结合公司所采取的先导式研发及同步开发相结合的研发模式，列表说明发行人报告期内与客户进行同步开发项目的名称、项目数量、项目研发周期、公司发挥的作用、最终量产情况及涉及的销售金额

公司的研发模式具体包括先导式研发及同步开发两种模式。先导式研发即公司结合市场最新需求、行业的技术发展趋势及整车厂的产品质量要求后，研发新工艺或新产品，形成技术储备，以保障在后续向客户进行推广时拥有先发优势。通过先导式研发，公司已储备磁感 3D 花纹装饰工艺、IMDL（模内发光饰件）及 GCS 外观装饰工艺等以匹配汽车内饰件行业的最新发展趋势及满足整车厂降本增效的需求。

同步开发即按照汽车行业惯例，整车厂的零部件供应商参与整车厂的同步开发过程，配合整车厂新车型的开发进度，及时推出配套产品的设计方案。公司结合汽车行业的发展趋势及不同客户的方向性需求后针对新工艺或者现有工艺提升进行研发项目立项。在与客户进行新车型同步开发的过程中，公司结合客户对新车型在外观效果、工艺要求及成本控制等方面的具体需求，通过进行针对性研发，为客户提供工艺、材料选择、可行性方面的一体化解决方案，同时形成公司自有的工艺技术积累。

报告期内，公司同步开发项目的名称、项目数量、项目研发周期、公司发挥的作用、最终量产情况及涉及的销售金额情况具体如下：

序号	同步研发项目名称	研发周期 (年)	涉及的整车厂	对应车 型数量 (个)	量产情况	已量产车型对应销售金额（万元）			
						2022 年	2023 年	2024 年	累计金额
1	新型透光类 INS 注塑模具及研发项目	尚未结项	上汽通用、北美大众、一汽大众	3	部分子项目量产	115.88	16,483.47	16,657.48	33,256.82
2	新型高拉伸 INS 注塑模具及研发项目	3.50	北美通用、 客户X 、神龙汽车有限公司、 客户M 、上海洛轲智能科技有限公司、福建奔驰	7	量产	0.65	1,330.26	8,853.30	10,184.22
3	第三代新型高拉伸 IMD 模具及技术研发项目	尚未结项	一汽大众、墨西哥大众、阿根廷大众、德国大众、上汽大众	9	部分子项目量产	168.31	133.54	5,218.17	5,520.02
4	新型油墨丝网印刷技术研发	尚未结项	客户T 、比亚迪	2	未量产	-	-	-	-
5	新型膜外装饰工艺技术研发项目	2.08	广汽丰田、 客户X	2	量产	1,765.30	2,690.80	2,226.36	6,682.46
6	第二代新型 UV 固化全自动喷涂技术研发项目	4.43	北美通用、上汽通用、SEAT	3	量产	1,493.83	3,886.87	5,161.71	10,542.41
7	渐变喷涂技术研发项目	3.68	上汽通用、 客户X	2	量产	-	135.95	349.95	485.90
8	新型双色透光注塑模具及研发项目	5.87	福建泛蓝新能源科技有限公司、一汽大众	2	量产	-	21.31	2,990.81	3,012.12
9	新型模内注塑真木注塑模具及研发项目	尚未结项	长城汽车股份有限公司、比亚迪	4	部分子项目量产	1,553.56	161.97	8.89	1,724.42
10	新型抗 UVIMD 技术研发项目	5.46	一汽大众、SEAT、斯柯达、墨西哥大众、上汽大众	10	部分子项目量产	10,284.72	10,680.18	8,683.04	29,647.95
11	新型触感 INS 模具及技术研发项目	3.65	客户X 、神龙汽车有限公司、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司、上汽大众、福建奔驰、一汽大众	10	量产	10,262.69	7,282.33	6,054.24	23,599.26
12	新型高光油漆喷涂技术及研发项目	4.84	爱驰汽车有限公司、东风日产乘用车公司、Jaguar Land Rover	3	量产	132.06	186.94	96.61	415.62
13	新型高触感 IMD 模具及技术研发项目	4.20	一汽大众、德国大众	3	量产	6,060.56	12,067.61	10,081.24	28,209.41
14	多色喷涂技术及研发项目	3.99	北美通用、上汽通用	2	量产	139.57	996.59	288.53	1,424.68
15	高光 PU 油漆喷涂技术及研发项目	2.67	神龙汽车、上汽大众	2	量产	337.00	208.33	103.47	648.79

序号	同步研发项目名称	研发周期 (年)	涉及的整车厂	对应车 型数量 (个)	量产情况	已量产车型对应销售金额（万元）			
						2022 年	2023 年	2024 年	累计金额
16	新型多色透光 INS 模具及技术研发项目	4.08	广汽丰田、赛力斯汽车有限公司、上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司、一汽大众	5	量产	4,299.10	7,436.05	7,427.37	19,162.52
17	新型高光 IMD 模具及技术研发项目	3.50	德国大众	1	量产	1,125.23	421.57	641.16	2,187.96
18	新型真铝装饰技术研发项目	0.89	浙江极氪智能科技有限公司	1	开发终止	-	-	-	-
19	激光雕刻在真木饰件上的应用研发项目	尚未结项	阿维塔科技重庆有限公司、智马达汽车有限公司	2	未量产	-	-	-	-
20	3D 内饰技术研发项目	尚未结项	奇瑞汽车股份有限公司	1	未量产	-	-	-	-
21	喷涂表面预处理技术研究	尚未结项	一汽大众、上汽通用、SEAT、斯柯达、比亚迪、北美通用、 客户X	10	部分子项目量产	-	3.97	-	3.97
22	新型立体 IMD 技术研发项目	尚未结项	德国大众、一汽大众、墨西哥大众	5	部分子项目量产	-	-	-	-
23	立体 INS 技术研发项目	尚未结项	赛力斯汽车有限公司、长安马自达汽车有限公司、蔚来控股有限公司、东风汽车集团股份有限公司、鸿华先进科技股份有限公司、 客户M 、浙江零跑科技股份有限公司	9	部分子项目量产	-	-	1,193.73	1,193.73
24	新型 TOM 技术研发项目	0.56	广汽丰田	1	量产	-	-	220.77	220.77
25	内饰件模内包覆技术研发项目	尚未结项	鸿华先进科技、德国大众	3	未量产	-	-	-	-
26	精细 IML 印刷技术研发项目	尚未结项	客户T	2	未量产	-	-	-	-
-	合计	-	-	104	-	37,738.47	64,127.74	76,256.83	178,123.04

注：由于公司在进行单个同步研发项目时，具体会涉及到多个整车厂数个车型的同步开发，因此单个研发项目的研发周期较长。

由上表可见，报告期内，公司与客户共同开发的研发项目合计 26 个，报告期内共同开发对应车型已实现收入分别为 37,738.47 万元、64,127.74 万元及 76,256.83 万元，具备较丰富的同步开发经验。

公司在与客户同步开发中发挥的作用详见本题之“（二）说明发行人是否具备与整车厂商同步开发的能力，是否主要依赖客户提供图纸和参数等，发行人产品创新方面的具体体现”之“（2）公司在参与整车厂同步开发的各节点发挥的具体作用”。

(二) 说明发行人是否具备与整车厂商同步开发的能力，是否主要依赖客户提供图纸和参数等，发行人产品创新方面的具体体现

1、公司参与整车厂开发的具体情况的内容

(1) 行业惯例

近年来，整车厂高度重视汽车内饰件供应商的同步开发设计能力，是否具备相关能力是整车厂商、一级汽车零部件厂商选择供应商的重要评审标准之一。同步开发即供应商与整车厂在新车型开发初期就共同参与设计及验证，以缩短新车的开发周期和降低成本。具体而言，在整车厂提供车型风格、功能要求及市场定位等要求后，供应商通过效果图设计、CAS（计算机辅助造型）设计、参数化建模等方式，模拟验证产品的可靠性和工艺可行性，在过程中对产品的A面（外观曲面设计）和B面（结构设计）进行调整优化，提出材料及工艺的协同、优化建议，同时提前发现设计缺陷，确保产品结构满足性能和工艺要求。

同步开发能力是汽车内饰件供应商获取订单（项目定点）的核心竞争力之一，整车厂通过将供应商纳入其产品的同步开发过程，能够有效缩短产品开发周期，加快新产品推出速度，并提升产品品质。在当前行业内激烈的市场竞争中，具备产品同步开发设计能力已成为汽车内外饰件供应商的关键核心竞争力之一。

(2) 公司在参与整车厂同步开发的各节点发挥的具体作用

整车厂与其供应商在进行项目前期同步开发时会经历设计开发、样品交付与评审、设计优化等具体阶段，在上述各阶段中，公司发挥的具体作用情况如下：

阶段	同步开发各阶段中公司发挥的作用
设计开发	在此阶段过程中，公司针对客户产品研发需求，提出材料选型建议、外观设计方案及工艺方案等，并经过若干轮与客户的探讨、修改、优化后确认初步方案。具体情况如下： 1) 在客户仅提供色调、纹理需求的情况下（无A面草稿，仅提供部分创意或想法），公司从色彩与纹理组合搭配设计开始，运用功能软件设计并模拟出颜色、纹理、整体效果（静态或动态）等，为客户提供多种A面（外观曲面设计）和B面（结构设计）设计方案，同时为客户提供多种工艺方案及材料选择建议； 2) 客户提供A面（外观曲面设计）草稿的情况下，公司通常针对A面现有设计提出优化建议，同时根据客户需求完成B面（结构设计）设计方案，并借助功能软件分析、模拟（模具、装配、灯光等）结果后进行技术分析，结合多年的研发及生产经验，为客户指出数据阶段存在的问题，同时为客户提供多种针对性解决方案，为数据锁定提供技术支持。
样品交付	公司根据设计阶段确定的方案制作出满足初始外观需求的样品，将新制作的样件

阶段	同步开发各阶段中公司发挥的作用
与评审	交付给整车厂造型部门进行评审，与造型师一起对样品进行技术评估和验证，同时根据装车结果经过多轮沟通、反复调整样品状态直至令整车厂满意。
设计优化	根据整车厂的评审意见，公司对产品结构设计进行调整和优化，具体包括模块化设计、工艺建议、单品结构优化、一体式搭接结构等，在过程中结合过往经验，公司对客户设计中需要完善的地方提供修改方案，为整车量产提供切实可行的工艺路线。
工艺开发	公司进行内部生产工艺的优化开发，制定制造流程及工艺参数，同时规划工装、设备、物料、人员及场地等需求，与整车厂一起完成 APQP 各节点的开发工作。
风险评估与应对措施	参与整车厂项目各种阶段风险评估，运用 DFEMA（设计失败潜在分析）、PFEMA（过程潜在失败分析）等工具识别在设计过程及产品量产过程存在的潜在问题和风险，运用影像识别、机械防错、自动防错或增加内部控制点等手段规避开发、生产过程中出现的各种问题。

（3）公司与整车厂同步开发的创新实例

1）新型高拉伸 INS 注塑模具及研发项目之 **客户 M** 某项目

与整车厂同步开发 **客户 M** 相关项目的过程中，其提出了零件表面需带有触感的要求。按照常规做法，业内通常会使用自带触感的进口膜片（膜片成本相较于无触感膜片会更高）来实现，但触感膜片在经过吸塑、注塑两道工艺工序后会出现触感损失和一致性差的效果（往往成品与膜片样板触感差异较大）。公司通过采用模具设计及工艺方案结合创新的方式，采用在型腔内设置预压板同时在型芯侧留有微缝隙的镶块代替常规工艺的吸气孔等方式，实现了零件表面强触感效果，且产品一致性强、成本更低。

2）新型透光类 INS 注塑模具及研发项目之大众某项目

在与客户同步开发大众某项目的初期，客户提出了内饰需要带有氛围灯并透光的要求。当时市面上解决内饰透光采用的是较为流行的 IML 工艺，由于此工艺成本在当时相对较高，因此客户同时提出了降本需求。内饰件的正面设计图案已经确定故无法进行更改，因此公司考虑在保持原有图案的基础上，采用透光 INS 膜片结合反面印刷透光纹理的方案解决，这种方案需要精准把握饰件正面纹理与透光纹理的匹配性，控制稍有偏差则会影响最终效果。公司采取上述自研技术帮助客户成功解决项目难题，实现了降本增效。

3）新型高拉伸 INS 注塑模具及研发项目之奔驰某项目

在与客户同步开发奔驰某车型项目时，客户要求仪表板饰板实现超高拉伸。如果采用常规吸塑工艺制作，饰件会出现花纹变形失真等问题，严重时膜片可能

因过度变薄而开裂，导致产品报废等。针对上述情况，公司开发团队通过对产品设计、模具结构、工艺路线的创新研究，采用上压下吸式模具结构，结合分段式空压调整，解决一次性拉伸过程中产生膜片变薄问题，成功避免膜片因过度变薄而产生的开裂和纹理变形，实现技术突破的同时，提升生产稳定性和合格率。

4) 新型精定位 IML 模具及技术研发项目之 **客户 T** 某项目

客户 T 某项目原本由国外供应商供应，过程中存在两大难题：①产品变形严重、尺寸控制困难，导致装配不良；②原材料成本高且采购周期长，无法满足迅速增加的产量需求；上述项目转由公司进行开发后，公司对原供件不良情况进行了调研，有针对性地制定了方案。本产品采用厚度为 2.5mm 薄板（ABS+IML）类平面结构，正面字符要求精确定位，背面没有任何结构，常规注塑情况下正面 IML 膜片几乎不会收缩，但背面的 ABS 胶料存在较大的后收缩，导致产品弯曲变形。公司经过多方研究论证后，在模具设计方面进行创新，增设型芯镶针的办法主动限制 ABS 收缩，实现精准定位的同时，又使得产品的正反面保持一致的收缩量，彻底解决了产品变形和定位的问题。

综上所述，公司在与整车厂同步开发的过程中，在充分理解整车设计理念和需求的前提下，会参与对内饰件产品的 A 面（外观曲面设计）和 B 面（结构设计）进行设计或优化，提供从内饰件设计阶段到量产阶段的建议，过程中涉及对产品外观及结构的设计和优化、对工艺方案的建议或完善、对量产前各节点方案的持续改进等，整个过程中不但涉及对公司现有核心技术的应用，还涉及基于客户及市场需求在工艺、模具或生产工装方面的研发突破等，不依赖于客户提供的图纸或参数，具备创新性。

报告期内，公司具备与整车厂商同步开发的能力。

2、说明发行人是否具备与整车厂商同步开发的能力，是否主要依赖客户提供图纸和参数等，发行人产品创新方面的具体体现

经过多年的积累，公司已在多个方面积累了多项核心技术及专利，同时公司工艺齐全且储备核心技术可以匹配最新的行业发展趋势，且现有工艺可以同时满足燃油车及新能源汽车对于汽车内饰件的要求。因此，在上述同步开发过程中，公司在充分理解整车设计理念和需求的前提下，在获取了客户提出的核心参数指

标或者外观要求后，可以在优化产品设计方案、工艺方案、提供产品可行性验证及材料选择建议等多方面作出贡献，具备与整车厂同步开发的能力，不存在依赖客户提供图纸或参数的情况，具备创新性。

二、说明 5 项继受取得发明专利的基本情况，包括取得时间、交易定价及公允性、交易相对方、是否存在关联关系、产业化应用情况等，是否为公司生产经营的核心专利技术，专利权属及相关权利义务关系是否清晰

（一）说明 5 项继受取得发明专利的基本情况，包括取得时间、交易定价及公允性、交易相对方、是否存在关联关系

1、5 项继受取得发明专利的基本情况

截至本回复出具日，公司共有 5 项发明专利继受取得（其中一项已失效），具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	申请日	取得时间	交易相对方	交易价格
1	轿车内拉手及其双色注塑成型方法	CN201010142967.5	2010.04.01	2013.02.19	宁波大红鹰学院	8 万元
2	一种注塑模具全自动的顶板后退机构	CN200910002411.3	2009.01.13	2014.04.24	浙江工商职业技术学院	7 万元
3	一种热固性塑料平板状成型的匀温热压模装置及制备方法	CN200810202965.3	2008.11.19	2012.02.21	上海工程技术大学	15 万元
4	注塑模伺服同步自动脱螺纹机构及其控制方法	CN200810219245.8	2008.11.15	2012.08.20	顺德职业技术学院	10.05 万元
5	纳米钙塑纤维毡复合汽车内饰衬板及其制造方法	CN200510018253.2	2005.02.03	2010.06.25	蒋姝华	4.5 万元

注：截至本问询回复出具日，表中序号 5 的发明专利“纳米钙塑纤维毡复合汽车内饰衬板及其制造方法”已失效。

2、不存在关联关系

经核查，原专利权人与发行人均不存在关联关系。

3、交易定价公允

公司 5 项继受专利的转让双方无关联关系且交易价格均由双方在充分考虑专利相关的研发投入、专利申请费用等因素后协商确定。公司继受专利的交易定价公允，不存在利益输送或者特殊利益安排。

（二）产业化应用情况，是否为公司生产经营的核心专利技术

上述 5 项专利相关情况如下表所示：

序号	专利名称	产业化应用情况	是否为公司生产经营的核心专利技术
1	轿车内拉手及其双色注塑成型方法	已量产应用	否。此技术与公司主要工艺模内装饰技术的直接匹配性不高，已被公司升级为新型IMD或双色IMD/INS等
2	一种注塑模具全自动的顶板回退机构	已量产应用	否。此技术作为公司模具设计规范运用方面的技术
3	一种热固性塑料平板状成型的匀温热压模装置及制备方法	已量产应用	否。目前公司产品以热塑性材料为主，此技术不能大范围用到公司产品上，应用场景较少
4	注塑模伺服同步自动脱螺纹机构及其控制方法	已量产应用	否。这是使用于嵌件注塑的一种技术，目前这类用于装配的结构设计已基本被卡接或焊接替代
5	纳米钙塑纤维毡复合汽车内饰衬板及其制造方法	已量产应用	否。与公司主营业务模内装饰和喷涂等匹配度不高，使用频率较低

注：截至本问询回复出具日，表中序号5的发明专利“纳米钙塑纤维毡复合汽车内饰衬板及其制造方法”已失效。

（三）专利权属及相关权利义务关系是否清晰

上述继受发明专利系发行人自原专利权人处继受取得，双方已签署专利权转让合同，合同系双方真实意思表示，权利义务对等，符合相关法律法规的规定，并在国家知识产权局完成专利权转让的备案登记，取得了知识产权局的批准通知、获得了相关专利的专利证书，转让手续合法合规，专利权属及相关权利义务关系清晰。

三、结合发行人核心技术及其储备方向、现有专利、行业技术发展进程与发行人技术特征等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备竞争优势。结合核心技术认定标准及收入实现情况，说明各期核心技术产品收入占比持续提高的合理性，计算依据是否充分

（一）结合发行人核心技术及其储备方向、现有专利、行业技术发展进程与发行人技术特征等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备竞争优势

1、行业技术发展进程与发行人的技术特征

中国汽车内饰行业经历了以下几个发展阶段¹：

¹ 汽车与配件 2024 年 No.10

发展阶段	汽车内饰行业阶段性发展特征
起步阶段 (1970s-1980s)	在这个阶段，中国汽车内饰行业处于起步阶段，主要依赖进口和合资企业供应内饰件。由于国内产能有限，内饰件的质量和设计风格相对较简单
初步发展阶段 (1990s-2000s)	随着中国汽车市场的快速增长和汽车产量的大幅增加，中国汽车内饰行业得到了发展的机遇。国内企业开始涉足汽车内饰件的生产，通过技术引进、合作研发等方式提高产品质量和设计水平
技术升级阶段 (2000s-2010s)	在这个阶段，中国汽车内饰行业经历了技术升级和转型升级的过程。企业开始注重研发和创新，引进先进的生产设备和技术，提高产品的质量和性能。同时，随着国内市场竞争的加剧，企业也开始注重品牌建设和市场推广
高端化发展阶段 (2010s 至今)	随着中国汽车市场的不断发展和消费升级，对汽车内饰品质的要求也不断提高。汽车内饰行业逐渐向高端化发展，注重设计、创新和服务。一些国内企业开始打造自己的品牌，并与国际知名汽车内饰供应商进行合作，提升产品的档次和品质

公司于 2007 年成立，成立初期汽车内饰件行业正处于技术升级阶段（2000s-2010s），有别于上一阶段的技术引进，在此阶段内，行业内企业开始自主研发和创新，注重产品质量和性能的提升。公司顺应行业发展趋势，多年来持续进行研发，不断丰富公司的工艺积累。当前，汽车内饰行业已经进入了高端化发展阶段（2010s 至今），市场对内饰件的要求亦从外观设计、质量、技术含量等方面提出了更高、更全面的要求。

经过近 20 年的发展与积累，公司已具备了一定的技术实力，展现出了工艺齐全、核心技术涵盖面广、产品适配性强、生产自动化程度较高等技术特征。具体而言：

（1）公司现有工艺较为全面，可以满足各类主机厂商不同风格、不同档次的内饰件的供给需求，可以同时适配燃油车及新能源车。公司现有工艺包括喷涂、IMD、INS、IML、TOM、包覆、真木及真铝等八大工艺，其中喷涂、包覆工艺市场应用广泛，适配于中低端内饰配置；IMD、INS、IML、TOM 及喷涂（3D 雕刻工艺）工艺可以满足中高端汽车内饰配置的需求；真木、真铝及包覆工艺（选用真皮）可以满足高端汽车内饰配置的需求；截至本问询回复出具日，公司已获取专利 116 项，其中发明专利 40 项；

此外，匹配汽车“新四化”的发展趋势、新能源汽车的崛起及消费者对驾乘体验的升级要求，公司在传统 IMD、INS 基础上创新研发双色 IMD、双色 INS 工艺，在匹配光源后，内饰件可以透光、发光，使得其呈现更多的氛围感及科技感；同时，公司的真木饰件、真铝饰件也实现了透光和可触摸，实现了高端和科技感的融合；

(2) 在技术储备方面，应对汽车饰件智能化的发展趋势，公司自主研发了IMDL 膜内发光工艺，在无需光源的情况下，可实现内饰件的自主发光，节约了原有工艺下发光饰件的产品结构，达到了智能、降本及美观的效果；同时，应对当下汽车行业竞争激烈、整车厂降本增效压力传导到上游的局面，公司成功自主研发了 GCS 外观装饰工艺及磁感 3D 花纹装饰工艺作为储备工艺，前者通过注塑、喷涂、搓色等工序的结合，呈现真木质感，实现以塑代木的效果，后者结合喷涂、印刷工艺，利用磁感物质在磁场中可以重新排序的物理特性，达到目前模内和后处理无法比拟的多彩立体外观效果，实现降本增效；

(3) 公司注重现代化及效率化企业管理，经过多年构建打造，公司数字化、智能化工厂建设成果初显，目前已成功入选上海市 100 家智能工厂名单及国家级 2023 年绿色制造名单，生产自动化程度较高。

2、说明发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，是否具备竞争优势

(1) 公司核心技术与行业通用技术的比较情况

公司自成立以来即从事汽车内饰装饰件的研发、生产及销售，经过多年的积累，在相关领域形成了多项核心技术及相关专利，系在行业通用技术的基础上进行自主创新或优化创新所形成，形成了一定的技术壁垒和门槛，公司的核心技术与行业通用技术对比的具体情况如下：

序号	核心技术名称	行业通用技术情况	对比行业通用技术，公司核心技术的差异点	主要创新及技术壁垒/门槛	已取得的专利技术
1	新型 IMD 技术	同行业的 IMD 大多为非精定位模内技术，产品图案无法精准转移到零件上，受到膜片拉伸率、人员技能等因素的限制，图案一致性不高，生产自动化程度和生产效率也不高，往往无法满足客户对图案精度和产品性能的要求	公司自研高精定位 IMD 和多功能机械手等技术，将外观装饰和产品性能提升结合在一起，省去生产过程中人工操作步骤，既节约人工成本又保证高精度图案定位和性能提升	1、能够实现图案精定位，定位精度由模具上设计的红外探测器自动找准定位光标实现，排除人为因素干扰，不受注塑机及输膜器状态影响，定位精度达到一宽度方向±0.5mm、长度方向±2mm； 2、可通过工艺设计实现输膜器、注塑机、加热板和取放件工装联动，实现机台无误差动作； 3、通过精准控制红外加热位置，提升膜片各项性能的同时增大了膜片的拉伸率	1、内饰件拿取装置 CN201310750407.1； 2、机械手夹具 CN201210530191.3
2	微变形高拉伸 INS 技术	同行业的 INS 拉伸技术通常拉伸高度不大于 100mm，且高拉伸情况下存在产品图案变形甚至拉穿的情况，往往无法满足客户对外观和性能的要求	公司利用自研高拉伸吸塑模具和特殊镶件技术，既保证外观装饰效果又兼顾产品性能提升	1、能够在图案轻微变形情况下实现超高拉伸，通过改变吸塑模的结构设计，在型腔内设置预压板、在型芯侧用留有微缝隙（0.05mm）的镶块替代常规工艺中的吸气孔（通常为φ0.7mm），加大排气和减缓拉伸速度； 2、拉伸过程中预压板使膜片先 80%贴住型芯，随后缓慢下行，使膜片均匀变	吸塑模具 CN201310310127.9

序号	核心技术名称	行业通用技术情况	对比行业通用技术，公司核心技术的差异点	主要创新及技术壁垒/门槛	已取得的专利技术
				薄，保证零件整体性能稳定； 3、通过以上设计可以是膜片拉伸高度达到 120mm 以上，高温性能提升到 90°C 下存放 170h	
3	双固化离线喷涂工艺	同行业的喷涂线两种不同性质油漆采用两条不同线，由于 UV/PU 漆所用树脂无法兼容，喷房内容易形成大量颗粒故分线生产	公司利用自研双固化离线喷涂技术，使线体同时满足 UV/PU 两种油漆的烘烤条件，通过程序控制每种油漆的使用条件，采用离线技术解决线体污染，提升高光产品合格率	1、利用移栽机构使喷涂工序与线体分离，可有效解决线体污染问题，有效控制颗粒产生源，提升产品一次合格率； 2、通过增设可控红外线流平段以保障 UV 溶剂充分挥发，加上可控紫外线固化和 80°C 40 分钟以上的烘烤，可保证涂层的机械及化学性能，实现两种油漆共线烘烤	
4	真木内饰叠加花纹技术	同行业的真木件外观较多依赖木皮本身，通常无法满足客户对真木饰件的外观和性能提出的多样性要求	公司利用模内贴片技术制作出初始真木件，再利用紫外光进行在真木件雕出定制花纹，形成复合外观效果，通过后续的喷涂、铣削、打磨等处理，达到客户的外观及性能需求	采用此技术加工后饰件的外观纹理系由木皮自然图案与后续激光雕刻图案叠加而成，更具观赏性，可较大程度提升客户体验感，在后续工序的处理后，又提升了真木的使用性能，为客户提供美观、耐用的另类真木内饰	汽车内饰件矫形装置 CN201210249915.7
5	多色功能性 IML 工艺	同行业的 IML 印刷大多精度控制不好，制作渐变或功能图案时常常出现失真情况，无法满足客户对外观和功能的较高要求	公司利用自身技术把吸塑、冲切、菲林、光标定位设计成统一位置，使得多道印刷位置精度提升，实现图案形状的精准控制	与传统 IML 工艺相比，此技术可实现多层次多色、渐变印刷，制作立体度高、图案多样化、精度较高的饰件表面，可满足客户对高端内饰的需求	料头去除收集装置 CN201811439691.X
6	双色免铣削 INS 注塑工艺	同行业的双色 INS 注塑为解决冲墨问题多数采用板状大水口进胶，后续浇口去除时只能采用 CNC 铣削的方式，应用上述工艺路线成本较高且效率相对低下	公司利用自身技术把 PC 料的进胶口采用潜片（潜伏式浇口）形式设计，二射 PC 穿过一射 PC/ABS 预留口后可迅速进入膜片和一射塑件的中间。应用上述工艺后产品只需正常剪浇口即可，无需采用 CNC 铣削工序，可以优化生产工序，提高生产效率	1、相较传统工艺而言，此技术所需较少的生产工序和周转次数，同时可提升生产效率和产品合格率； 2、采用价格相对较低的 INS 部分取代 IML 工艺，给客户的技术降本选择	
7	双色 IMD 注塑工艺	同行业的双色注塑大多数先注射高熔点塑料后注塑低熔点塑胶，而 IMD 工艺特点决定膜片只能放在旋转侧，这种情况下就无法实现 IMD 与双色注塑共存，无法仅通过注塑的方式满足客户对透光饰件的外观及功能的要求	公司利用自身技术先注塑熔点较低的 PC/ABS，并在适当的位置为二射 PC 预留进胶孔，保证 PC 能够顺利穿过一射料位进入一射和膜片之间的空腔，利用熔融的 PC 料把一射料位和膜片黏在一起，制作出想要的零件，满足客户需求	1、通过 IMD 双色注塑的方式制作可透光饰件：一射的 PC/ABS 起到遮光作用，取代后续遮蔽喷涂工序，既节省了能源又降低环境污染。灯光又可以透过二射的 PC 料投射出 IMD 图案，内饰件可实现多样化且具备科技感的氛围灯效果； 2、解决了双色注塑无法与膜内注塑兼容的难题	注塑件生产方法及汽车内饰件 CN202111668863.2（发明专利申请中）
8	全自动包覆工艺	同行业的包覆工序以手工为主，对工人手工熟练度要求很高，另外企业采用油性胶水，对环境带来污染，这种生产模式已无法满足现代化生产需求	公司利用自身技术改造、引进全自动包覆工艺，实现上件、火焰处理、喷胶、包覆全自动生产，减少物流周转既节约周转空间又能降低周转过程中的损伤几率，合格率提升 3-5%，稳定的生产过程，保证包覆产品性能稳定	1、采用自动化生产既节省人力、提高生产效率又能保证生产稳定性； 2、采用高性能水型粘结剂，在提升产品撕剥力的同时兼具环保性	
9	离线 TOM 加工工艺	同行业的 TOM 生产情况，采用环氧树脂或代木塑料治具，生产过程存在治具黏膜难以取件；在治具上完成零件分割，产生的废屑影响生产环境，且效率很低	自主研发的经特殊表面处理的 TOM 工装，彻底解决工装黏膜问题，配合研发的自动取放件设备，解决劳动强度和车间环境污染问题，配合设备自带高压、加热等功能，充分挖掘 TOM 膜片拉伸性能，以达到表面装饰的目的，实现 4 面倒包，可做出立体感更强的外观饰件	1、自主研发的经特殊表面处理的 TOM 工装，彻底解决治具黏膜问题； 2、用机械取、放件，解决劳动强度和生产效率低下的问题； 3、把分割及修边工作移到更方便操作的位置，改善了车间环境，合格率提升 15%以上	
10	双色注塑模具	同行业的双色注塑多不能与模内装饰结合在一起使用，大大限制了双色注塑的可用范围	公司自主研发技术是把双色注塑与 INS/IMD 工艺结合在一起，仅依靠注塑工序改变既实现了氛围灯效果，又一次性解决漏光问题，为客户提供物美	与传统双色注塑模具相比，公司通过非常规模具结构设计，通过改变进胶形式结合旋转型芯的创新方式，实现先注射低温料后注射高温料的新型注塑方式，	双色注塑模具 CN202111668740.9（发明专利申请中）

序号	核心技术名称	行业通用技术情况	对比行业通用技术，公司核心技术的差异点	主要创新及技术壁垒/门槛	已取得的专利技术
			价廉且高品质的可透光内饰装饰件	解决了 IMD 与双色注塑共存的问题	
11	多用 INS 吸塑模具结构设计	在制作样件时，同行业企业通常需要制作多副用于验证的 INS 吸塑模，增加成本又延长了加工周期，给研发工作带来较大压力	公司自主研发的多用 INS 吸塑模，是制作一副镶拼式模架，多个模芯一起固定在此模架上，实现一模多用，后续开发时保持模框不动，只是更改模芯，可以大大缩短到开发周期	在开发样件的过程中，较之使用传统吸塑模开发模式，公司相关技术具有以下优势： 1、模框固定，既避免重复开发又方便与吸塑机堆积； 2、开发过程只是部分改动，既节约开发成本又加快开发速度	吸塑模具 CN201210549371.6
12	自动取件设计	同行业的高光 IMD/INS 注塑采用自动取件、剪浇口等动作时容易出现吸盘印，无法满足客户外观需求	自主研发的抓、吸一体取件装置，有配上远红外加热烤膜装置既解决了吸盘印问题又满足 IMD 膜片烘烤需求，提升了产品质量和生产效率	发行人此技术与传统取件工装相比，可以实现快速取件、快速烤膜的同时解决吸盘印导致的产品不良，同时提升生产效率及产品合格率	内饰件拿取装置 CN201310750407.1
13	汽车内饰件生产自动切割	同行业的 IMD/INS 注塑大都采用出模后人工修边，工序多且会造成修边不良，生产效率低且会影响产品合格率	公司自主研发的自动修边机可以通过程序设计实现与注塑节拍同步，提升生产效率且降低修边不良概率	发行人此技术与人工修边相比，具有以下优势：采用自制设备和弹性刀具实现自动化修整 IMD/INS 工艺边，实现全流程无人化生产，提升产品合格率	汽车内饰件生产用切膜取件组件 CN201611247802.8
14	汽车内饰件生产用自动贴膜机	同行业的高光 IMD 等零件，大都采用出模后手工贴膜，后续需要专业人员手工贴膜，存在不规范或误操作的问题	公司采用自制贴膜装置，实现自动贴膜，满足随机贴膜需求，提升效率的同时彻底解决人为误操作问题	发行人此技术与人工贴膜相比，可以提高生产效率，提高产品质量，提升自动化水平	汽车内饰件生产用自动装袋机 CN201611250166.4
15	汽车氛围灯识别装置和方法	同行业的终端客户在使用过程中发现氛围灯功能问题，提出更换或维修需求。带给客户体验感很差，降低品牌信誉度	公司自主根据模拟车载控制情况自制的检测装置，可以安装在装配线上，在线对每个零件进行 100% 点亮检测，有效阻止不良品下线，起到随线防错作用，解决客户后顾之忧	检测过程完全模拟车载控制和使用情况，全方位多角度对带有氛围灯的零件进行性能检测，发现问题后能实现自动挑选，防止不良品流至下道工序	汽车氛围灯识别装置和方法 CN202211735740.0（发明专利申请中）

由上表可知，通过在行业内多年的积累及公司自主研发，公司的核心技术在行业通用技术的基础上有所创新提高。与行业通用技术相比，公司的工艺技术从生产产品的性能指标、工艺路径或产品的生产效率等方面有较为明显的提升或者改善。

（2）与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比情况

公司的主要产品为汽车内饰装饰件。汽车内饰装饰件除了需要通过设计、色彩、图样、材质及氛围等起到装饰功能外，还需要具备一般性能及使用性能，其中一般性能直接决定内饰件的工艺水平及产品质量，使用性能则直接影响关系到消费者的个人健康及驾乘安全。此外，汽车内饰件最终需装配到整车上发挥功能，整车厂会对产品的外观及性能作出严苛的评审，符合业内主流、知名整车厂质量评价体系的产品具备较强的市场竞争力。公司产品主要参数与同类产品相关参数及知名整车厂要求对比情况如下：

1) 公司与行业同类技术相关技术参数对比情况

由于同行业可比公司基本未披露其与公司同类产品的核心指标情况，故以下将公司主要产品的核心指标与行业中上水平进行对比，具体如下：

序号	核心技术名称	关键性指标	同类技术痛点	同类产品技术参数	发行人技术参数	公司技术优势
一、工艺类						
1	新型 IMD 技术	解决纹理定位精度	图案偏位	宽度方向 $\pm 1\text{mm}$ 长度方向 $\pm 3\text{mm}$	宽度方向 $\pm 0.5\text{mm}$ 长度方向 $\pm 2\text{mm}$	本技术可以实现膜片纹理精准定位，从而生产出高性能、高质量的 IMD 产品，实现全自动生产，提升生产效率及产品合格率
		高温存放	试验后出现变色、鼓包、开裂等	105℃下存放 500H	110℃下存放 500h	
		自动化	自动化程度低，后续数字化对接困难	部分自动化	输膜、注塑、取放件、剪浇口、修工艺边等全流程自动化生产	
2	微变形高拉伸 INS 技术	INS 膜片拉伸性能	花纹变形、膜片开裂等	常规 INS 纵向拉伸高度 $\leq 100\text{mm}$	INS 纵向拉伸高度 $\geq 120\text{mm}$	本技术可以实现 INS 膜片高（甚至超高）拉伸性能，使设计自由度更大，既满足外观要求又能提升产品性能
		耐候性	试验后出现变色、鼓包等	90 ± 2 ℃下存放 168h	90 ± 2 ℃下存放 170h20min	
		外观质量	在拉伸深度要求超过 100mm 时，无法很好地解决吸塑过程膜片的拉伸变形问题	花纹变形较为严重、纹理模糊、色彩变淡	花纹变形轻微	
3	双固化离线喷涂工艺	线体洁净度	因送排风控制及废水控制不良，导致高光件合格率偏低	一次下线合格率 $\leq 75\%$	一次下线合格率 85%以上	本技术可以大幅提升产品合格率及生产效率，增加公司产品的竞争力
		线体兼容性	不同性质油漆无法共线生产	分为两条不同线体	一条线体满足多种需求	
				UV/PU 漆需分线生产	实现 UV/PU 混线生产	
4	真木内饰叠加花纹技术	真木内饰表面多样性	个性化不强，无法透光或图案单一	只有固定的真木纹理	将木皮自然图案结合激光雕刻技术做出复合纹理和功能控制图案等	本技术可以实现真木内饰表面纹理的定制化，实现真木饰件表面多样性的装饰效果
		花纹图样边缘处理是否保持木皮本色	激光雕刻过程中因对速度及波长精度把握偏差导致图案边缘焦化、模糊	木皮烧焦比例较高	通过精准控制紫外线的波长及光源到产品的操作距离，避免真木烧焦。	
5	多色功能性 IML 工艺	饰件表面纹理多样性	色彩单一缺乏立体效果	饰件表面以单色为主且立体度较低	采用多色印刷，集功能和装饰为一体	本技术定位精度高，应用后可以把多个功能按键集中在一个内饰件上，起到节约车内设计空间、简化内饰件设计的效果
		定位精度	因膜片印刷、吸塑、冲切及注塑工序过程中定位不准导致图案偏位	纹理精度 $\pm 0.5\text{mm}$	吸塑、冲切、菲林制作、光标定位设计成统一位置，定位精度达到 $\pm 0.2\text{mm}$	
6	双色免铣削 INS 注塑工艺	尺寸稳定性	常规生产模式下，很难控制产品变形	产品尺寸稳定性较差	通过优化进胶方式（直接进胶方式注射较低温度 pc/abs，旋转后注射 PC），产品尺寸稳定性较好	本技术可以简化工艺流程、大幅节约生产成本，提高产品合格率，增强公司产品的竞争力
		生产效率、产品合格率	常规生产模式下，需要有 CNC 铣削工序（单次耗时 1-3 分钟）	工时相对偏长且综合合格率偏低	节省铣削及附加的周转工序，同时因减少工序综合合格率提升到 95%以上	
7	双色 IMD 注塑工艺	成型工艺	一般无法解决 IMD 双色注塑时输膜侧无法匹配型腔旋转的问题	一般无法实现 IMD 与双色注塑（无覆膜）结合	通过优化模具上的进胶口的设计解决冲料问题，同时通过旋转型芯实现先注射低温料后注射高温料的创新注塑方式，解决了 IMD 与双色注塑工艺的兼容问题	本技术通过成型工艺的创新，实现了 IMD 与双色注塑的兼容，可以简化工艺流程、降低生产成本、提升产品质量，同时对环境友好
		外观质量	无法妥善处理双色注塑后续冷却过程中两种料结合部位因壁厚变化形成的缩印问题	双色结合区域发生缩印	采用渐变结构设计解决双色过渡区域的缩印问题	

序号	核心技术名称	关键性指标	同类技术痛点	同类产品技术参数	发行人技术参数	公司技术优势
		环保问题	采用喷涂遮光，需要搭配喷涂工序	依赖后续喷涂工艺解决漏光问题，工序长且不环保	注塑过程中黑色胶料完成遮光，可省去喷涂工序，降本且环保，综合成本降低 10%以上	
8	全自动包覆工艺	生产效率	生产过程中需要进行多次周转	周转次数 4 次左右	周转次数可降低为 2 次	本技术可以提升产品的撕剥力，加强产品对外力的抵抗力，有效避免包覆表皮的开裂、脱落及起泡情况；同时提升自动化程度及生产效率
		产品性能（撕剥力）	包覆表皮易开裂、脱落或起泡	≥60 N/5cm	>79N/5cm	
9	离线 TOM 加工工艺	生产效率	膜片与零件只能在治具上进行分切	常规每模生产周期 240S 左右	实现离开治具分切，实现分切、TOM 成型同时进行，每模生产周期 120S 左右，效率大幅提高	本技术的应用可以使得产品在高温条件下仍不发生变色、变形等情况；同时可以提升产品的生产效率及产品合格率
		耐湿热老化	产品变色、变形、异味或膜片附着力减弱	外观≥4 级	外观 4-5 级（最高级为 5）	
		合格率	在治具上完成零件分割，产生的废屑影响生产环境	切割多余膜片时会划到治具，代木或环氧树脂在多次划过后会产生碎屑，影响产品加工环节，导致产品合格率降低	TOM 覆膜完成后可以直接取件，把分割及修边工作移到更方便操作的位置，改善了车间环境，合格率提升 15%以上	
二、模具工装类						
10	双色注塑模具	双色注塑与模内装饰（IMD/INS）结合	带氛围灯内饰件光线侧漏，需要喷涂工艺实现光线遮蔽且环保性较差	采用先注塑，后喷涂遮蔽光线结合方式实现内饰件定点透光	通过非常规模具结构设计，使得注塑过程中可以实现先注射低熔点 PC/ABS（黑色料）再注射高熔点原料 PC（透明料）的进料顺序，为实现 IMD/INS 双色注塑件（可透光）提供生产基础	本技术采用模具创新的方式，通过双色注塑模具进行注塑，无需采用注塑及喷涂结合的方式，一次性解决产品透光需求，同时减少了对环境污染
11	多用 INS 吸塑模具结构设计	研发成本	做样品需匹配开吸塑模具，成本较高、制作周期较长	新品研发投入大量的软模费用	通过更换同一吸塑模具中的镶拼模芯解决产品形状变换需要重新制作模具的难题，大大降低研发成本	本技术的使用加快研发周期，节约研发成本
12	自动取件设计	生产效率	需要专人进行开关注塑机门操作	人工开关门浪费人力且打乱生产节奏	通过自研内饰件拿取装置同时配合使用机械手或机器人取放件，省去开关门时间 5-10 秒，同时防止拿取过程中发生内饰件变形	本技术可以实现内饰件自动取件、提高生产效率
13	汽车内饰件生产自动切割	生产效率、合格率	后续需要专业修边人员手工修整	需要投入人工且易出现修边不良情况导致产品缺陷	采用自动修边技术，与注塑节拍同步，减少产品不良，提升合格率	本技术可以实现产品的自动修边、提升产品合格率及生产效率
14	汽车内饰件生产用自动贴膜机	生产效率	后续需要专业人员手工贴膜（防止划伤）	效率低且贴膜质量没有保障	采用自制贴膜装置，实现自动贴膜，满足随机贴膜需求，提升效率	本技术可以实现自动贴膜、降低生产运营成本，提高生产效率
15	汽车氛围灯识别装置和方法	技术防错	氛围灯防错困难	装车后发现问题进行返修或更换	模拟车载控制系统，随线防错，阻止不良品下线	本技术可以阻止不良品流出公司、大幅节约质量成本，整体提升产品质量及合格率

由上表可知，公司的核心技术涵盖工艺及模具工装等多个方面，相较于同行业同类产品（中上水平）而言，不但可以通过技术创新呈现出更为精细化、多样化的外观效果，还可以通过工艺、模具方面的创新实现产品一般性能、使用性能方面的提升，同时可以通过模具工装方面的创新提升产品生产的自动化水平、生

产效率及产品合格率。相较于行业内同类产品，公司的产品具备竞争优势。

2) 公司产品参数与主要整车厂的指标要求对比情况

凭借公司较为优秀的技术创新实力，截至问询回复出具日，公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系并与之形成了长期、稳定的合作关系。公司与主要整车厂的要求指标对比情况如下：

核心技术	对应工艺	对应关键指标参数	整车厂要求	公司技术水平	公司优势说明
新型 IMD 技术	IMD	热存放	灰度 ≥ 4 ，外观无变化（无开裂、鼓包等现象）	灰度：4-5；外观无变化	公司 IMD 产品在较为苛刻的温度条件下，均能保持原有外观和性能，纹理优美且安全可靠，在客户使用过程中不会出现功能性问题，可保障较强的安全性和舒适感
		阻燃性（常、干态）	$\leq 100\text{mm}$	50mm	
		花纹定位精度	宽度方向 $\pm 1\text{mm}$	宽度方向 $\pm 0.5\text{mm}$	
			长度方向 $\pm 3\text{mm}$	长度方向 $\pm 2\text{mm}$	
微变形高拉伸 INS 技术	INS	高低温存放	时间 500h 灰度 ≥ 4 级，外观无变化（开裂、鼓包等）	时间 504h40min 灰度：4-5 级；外观无变化	公司 INS 产品在长时间高低温交变情况下，能较好地保持原有外观和性能，且散发类物质满足环保要求，具有优良的耐久性及环保性能良好
		气味	≤ 3.5	3.5	
双固化离线喷涂工艺	喷涂	Fogging（雾化）	$\leq 2\text{mg}$	0.68mg	公司的喷涂饰件释放有害物质含量较低，使用过程中 TVOC 排放很低，且有优良的抗刮性能，在使用过程中具有优良的耐久性及良好环保性能
		TVOC	$\leq 60\mu\text{g C/g}$	8.22 $\mu\text{g C/g}$	
		耐刮擦	光泽变化 $\leq 15\%$	3.7%	
真木内饰叠加花纹技术	真木	耐磨性能	ISO 105-A02 灰卡等级 ≥ 4 ，ISO 105-A03 白色棉布沾色等级 ≥ 4 （最高等级为 5）	变色等级 4-5 级，白棉布沾色 4-5 级	公司真木饰件在较为苛刻的擦拭实验和严格的百格实验条件下，均能较好的保持原有外观和性能，具备较好的耐久性
		附着力	格子法：附着力 ≤ 1 级	0 级	
多色功能性 IML 工艺	IML	耐光照（氙灯）	灰度等级 ≥ 4 附着力等级 ≤ 1	灰度等级 4-5 附着力等级 0	公司饰件在氙弧灯加速暴露试验中能够保持良好的附着力和稳定的性能，在长期使用过程中出现分离、脱落或损坏的风险较低，同时具有较好的防腐蚀性能，可以适配多种使用场景
		抗腐蚀性（滴液）	根据 PV3906 要求 ≤ 1 级	1 级	
双色免铣削 INS 注塑工艺	INS（双色）	高温存放	灰度等级 ≥ 4	4-5 级	公司 INS 饰件在高温试验中保持良好的附着力和颜色稳定，在长时间光老化过程中能够保持稳定，产品具有较强的环境适应性性能。
		光老化	灰度等级 ≥ 4	4-5 级	
双色 IMD 注塑工艺	IMD（双色）	高光耐磨	光泽变化 $\leq 15\%$	光泽变化 14%	公司用此工艺生产的双色 IMD 产品具有低散发、高耐磨等特点，在制造和使用过
		TVOC	$\leq 60\mu\text{g C/g}$	15 $\mu\text{g C/g}$	

核心技术	对应工艺	对应关键指标参数	整车厂要求	公司技术水平	公司优势说明
					程中对环境和人体健康的影响都较小，具备环保、可持续的特点
全自动包覆工艺	包覆	高温撕剥力	≥30N/5cm	79N/5cm	公司包覆产品在不同温度条件下均能保持良好的附着力和粘合力(撕剥力良好)，可以有效避免使用过程中表皮剥离等问题发生，同时产品几乎不含甲醛，可为驾乘人员提供安全的驾乘环境
		环保(甲醛)	≤3mg/kg	未检出	
离线 TOM 加工工艺	TOM	耐湿热老化	外观≥4 级	外观 4-5 级	公司生产的 TOM 饰件在湿热条件下能保持良好的产品性能和外观稳定性，在更为严格的低温环境下仍能保持其原有品质和内饰外观，具有较高的安全性和耐久性
		低温存放(-40±2)°C，28h)	外观≥4 级	外观 4-5 级	

注：发行人主要客户为大众、通用等国内外知名整车厂，其相关要求可代表行业先进标准，表内的整车厂要求选用大众、通用等整车厂要求。

公司生产的内饰件产品最终需装配至整车上使用，由上表可知，公司的核心工艺在量化指标上均达到或超过了国内知名整车厂对产品在一定性能及使用性能方面的要求，公司的产品具备较强的市场竞争力。

（3）公司与同行业可比公司的专利对比情况

截至本问询回复出具日，公司拥有专利 116 项，其中发明专利 40 项，发明专利的占比情况优于同行业可比公司。公司研发成果转化能力较强，公司专利数量与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	岱美股份	常熟汽饰	新泉股份	福赛科技	发行人
专利数量（项）	145	531	286	219	116
其中：发明专利	9	46	13	12	40
发明专利占比	6.21%	8.66%	4.55%	5.48%	34.48%

注 1：上表中岱美股份的专利数量、发明专利数量来自于其 2023 年度向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书；

注 2：上表中常熟汽饰的专利数量、发明专利数量来自于其 2024 年年度报告；

注 3：上表中新泉股份的专利数量、发明专利数量来自于其 2024 年年度报告；

注 4：上表中福赛科技的专利数量来源于 2024 年年报，发明专利数量来源于其招股说明书。

公司重视研发投入及技术创新，具备较强的研发能力。从发明专利的数量及占比方面看，均多于同行业可比公司，表明公司在核心技术积累上，具备一定的优势。

综上所述，综合公司产品与行业内同类产品技术参数的量化对比情况、公司产品与国内知名整车厂技术要求的对比结果及与同行业可比公司的发明专利对比情况，公司产品具备较强的市场竞争力。

（二）结合核心技术认定标准及收入实现情况，说明各期核心技术产品收入占比持续提高的合理性，计算依据是否充分

1、公司核心技术认定标准及收入实现情况

公司核心技术的认定标准及收入实现情况具体如下：

（1）该技术需与公司的主营业务相关且符合公司的整体的发展战略与经营思路；（2）该技术需具有专业性及创新性，能够实现产品品质的提升、生产成本的降低、生产工艺的优化或生产效率提高等；（3）相关技术权属清晰，拥有配套的保护措施。

截至本问询回复出具日，公司的核心技术均已应用产品的批量生产，已实现收入。跟进行业最新的发展趋势，公司积极进行前瞻式研发，已形成了对应的技术储备，公司选取了其中部分较为重要且具备样件生产能力的技术作为公司的储备技术，未列入核心技术之列。

2、说明各期核心技术产品收入占比持续提高的合理性，计算依据是否充分

报告期内，公司的核心技术产品收入金额及其占主营业务收入比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
核心技术贡献收入	99,294.89	93.56%	93,296.08	92.59%	79,401.33	89.45%
其中：汽车内饰件	99,158.16	93.43%	92,315.64	91.62%	78,881.04	88.87%
模具	136.73	0.13%	980.44	0.97%	520.29	0.59%
主营业务收入	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

报告期内，公司的核心技术包括工艺、模具及工装三类，均已充分实现产业化。公司工艺、模具类的核心技术的应用可以保障公司产品品质，工装类核心技术的应用主要可以提高公司产品的生产效率。公司的核心技术产品具体为公司自产的汽车内饰件及自产模具，均涉及到公司核心技术的应用。

报告期内，公司的主要产品分为汽车内饰件及模具。其中汽车内饰件基本均为自产，仅在少数情况下会在考虑内部资源合理配置后选择对外采购相关产品后进行配套销售；公司的模具大部分系向供应商进行定制化采购，主要原因系：模

具制造原材料包括模具钢、热流道、铝材等，涉及主要工序为数控加工，主要生产设备包括数控机床、电火花机床及合模机；与公司的内饰件生产业务在原材料、生产设备、主要工序等存在较大的差异。目前，公司模具车间的生产设备有限，若选择自行生产所有模具，需要进行较大规模的机器设备投资，同时基于模具生产存在周期性，全部自制会构成部分月份产能过剩问题并增加公司的人力成本和管理成本等。因此，出于成本效益因素考虑大部分模具采用定制化采购的方式获取。

报告期内，公司主营业务收入按照产品大类分类列示情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车内饰件	101,141.92	95.30%	95,943.06	95.22%	82,302.36	92.72%
模具	4,992.80	4.70%	4,820.94	4.78%	6,460.89	7.28%
合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

由上表可知，因近年来客户出于节约成本等因素考量，越来越多项目采用在原有项目模具基础上作出部分更改而非开发新的模具的方式，因此报告期内，公司的模具收入占比呈现逐年减少的趋势。在公司主营业务收入中，以公司自产为主的汽车内饰件的收入占比上升，因此导致公司核心技术收入占比逐年提升。

综上所述，公司核心技术产品收入占比持续提高具备合理性，计算依据充分。

四、结合公司主要产品相关情况，说明与主要竞争对手在产品定位、细分市场、目标客户、获客方式、销售政策等方面的差异，主要产品与国内外同类型产品的性能、定价等方面的比较情况，主要产品是否存在被替代风险，并视情况进行风险揭示

（一）结合公司主要产品相关情况，说明与主要竞争对手在产品定位、细分市场、目标客户、获客方式、销售政策等方面的差异

报告期内，公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品为门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等。公司在汽车内饰件行业中的主要竞争对手包括：岱美股份、常熟汽饰、新泉股份及福赛科技等同行可比上市公司，此外还有宁波均胜群英汽车系统股份有限公司（以下简称“均胜群英”）、宁波劳伦斯汽车

内饰件有限公司（以下简称“劳伦斯”）及上海华伟汽车部件股份有限公司（以下简称“华伟汽车”）等非上市公司或上市公司之子公司等。

公司与上述主要竞争对手在产品定位、细分市场、目标客户、获客方式、销售政策等方面的情况比较如下：

1、产品定位及细分市场

公司与主要竞争对手在产品定位及细分市场方面比较情况如下：

公司名称	主要产品	汽车内饰件领域的产品定位	细分市场
岱美股份	乘用车内饰件 ²	-	遮阳板、头枕、顶棚中央控制器等 ³ 。
常熟汽饰	汽车内饰件总成产品 ⁴	中高档汽车内饰件市场 ⁵ 、新能源市场	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、地毯以及模检具、设备自动化设计制造等
新泉股份	商用车及乘用车内饰件 ⁶	-	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等 ⁷
福赛科技	乘用车内饰件 ⁸	汽车内饰功能件为主、装饰件为重要发展方向 ⁹	空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手等功能件；车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈等装饰件 ¹⁰
均胜群英	汽车内饰件、新能源汽车电动充电站及零配件	全球化的汽车智能和高端功能件专家 ¹¹	门板、仪表板和中控台等内饰件；电动出风口总成到交互式方向盘、后视镜、门把手和加油小门等功能件；电动充电站和零配件。 ¹²
劳伦斯	汽车内饰件	中高端汽车市场	换挡手柄、门把手、仪表板中间饰板、桃木饰条、铝合金装饰件等
华伟汽车	汽车内饰件	-	-
发行人	乘用车汽车内饰装饰件	中高端汽车市场	门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等

注：华伟汽车未披露其产品定位或细分市场。

由上表可知，公司与同行业竞争对手的主要产品均为汽车内饰件，但在产品的细分市场方面有所差异。

² 岱美股份官网

³ 岱美股份向不特定对象发行可转债证券募集说明书

⁴ 常熟汽饰 2024 年半年度报告

⁵ 常熟汽饰可转换公司债券上市公告书

⁶ 新泉股份 2024 年半年度报告

⁷ 新泉股份 2024 年半年度报告

⁸ 福赛科技 2024 年半年度报告

⁹ 福赛科技官网

¹⁰ 福赛科技：2024 年半年度报告

¹¹ 均胜电子：2020 年半年度报告摘要

¹² 均胜群英官网，<https://www.joysonquin.com/zh-hans/company/>

2、目标客户、获客方式、销售政策

公司与主要竞争对手在目标客户、获客方式、销售政策方面比较情况如下：

公司名称	目标客户	获客方式	销售政策
岱美股份	整车厂、一供	汽车零部件行业本身由于技术、质量、规模和品牌等实力的限制已形成一定的准入门槛，且前期客户还须对供应商履行严格复杂的资格认证及产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），因此双方的合作关系一旦建立则相对较为稳固。	直接供货方式供货，或以指定供货方式供货给其总成（或一级）供应商；一般给予客户 3 个月左右的信用期 ¹³
常熟汽饰	整车厂、一供	公司客户部负责市场开发工作，主要完成新项目的报价及获取、新市场开发、内外的项目协调、与客户进行商务事宜的沟通与确认等工作。公司生产的内饰件产品为整车厂配套或向一级供应商供货，产品销售采用直销模式。整车厂在新车型开发阶段，会向其供应商名单中的潜在供应商发布询价信息，通过多轮的技术交流及价格谈判，最后以价格、开发能力等因素的综合考虑，选择相对有优势的供应商为其提供产品和服务。	生产的内饰件产品为整车厂配套或向一级供应商供货，产品销售采用直销模式 ¹⁴ ；给予客户一定期间的信用期（公开信息未披露具体时长）
新泉股份	整车厂、一供	先接受汽车制造商的潜在供应商审核和供应商工程技术能力审核，通过后进入其供应商名录；汽车制造商发放询价包，新泉股份向其提供技术方案描述，经过由汽车制造评审后进入投标环节，在中标后与汽车制造商签订定点意向书或者开发协议，之后开展产品开发工作，在产品开发完成并获双方认可后，与汽车制造商签订销售合同 ¹⁵ 。	销售模式为直销方式，即根据汽车制造商的采购订单计划组织生产直接销售给汽车制造商 ¹⁶ ；公司应收账款周转周期一般在 3-4 个月左右 ¹⁷
福赛科技	整车厂、一供	对于潜在客户，通过拜访交流、市场调研、可行性论证等一系列程序与之建立合作意向，并积极配合客户做好合格供应商认证工作；对于存量客户，配备专业的区域营销经理进行跟踪维护，及时了解客户需求，并对待开发项目进行可行性评估，积极开展新项目开拓 ¹⁸ 。	由于产品存在显著的非标准定制化属性，采用直销模式 ¹⁹ ；不同客户账期等方面有所差异，以月结 60 天为主 ²⁰
均胜群英	整车厂、一供 ²¹	未披露	未披露

¹³ 岱美股份：2023 年上海岱美汽车内饰件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券 2024 年跟踪评级报告

¹⁴ 常熟汽饰：江苏常熟汽饰集团股份有限公司 2024 年半年度报告

¹⁵ 江苏新泉汽车饰件股份有限公司 2024 年半年度报告

¹⁶ 新泉股份：江苏新泉汽车饰件股份有限公司 2023 年年度报告

¹⁷ 新泉股份：公开发行 A 股可转换公司债券募集说明书

¹⁸ 福赛科技：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

¹⁹ 福赛科技：2024 年半年度报告

²⁰ 福赛科技：发行人及保荐机构回复意见（2022 年报更新）

²¹ 均胜群英官网，<https://www.joysonquin.com/zh-hans/company/>

公司名称	目标客户	获客方式	销售政策
劳伦斯	整车厂、一供 ²²	未披露	未披露
华伟汽车	未披露	未披露	未披露
发行人	整车厂、一供	公司客户主要为整车厂或整车厂的一级供应商。公司直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。	采用直销模式；不同客户账期等方面有所差异，以月结 60 天、90 天为主

由上表可知，公司与主要竞争对手的目标客户相同，均系整车厂或其一级供应商；主要的获客方式系进入整车厂或其一级供应商后，通过投标的方式获取具体项目；在销售政策方面，公司及行业内主要竞争对手主要通过直销方式进行销售，通常给予客户一定的账期。

（二）主要产品与国内外同类型产品的性能、定价等方面的比较情况

汽车内饰装饰件产品的性能、报价一般不对外公开且受参数差异、定制化需求、工艺选择及品牌效应等因素影响导致价格差异较大，因此，公司主要产品与国内外同类型产品的性能及定价暂无法详细比较。

（三）主要产品是否存在被替代风险，并视情况进行风险揭示

公司经过在汽车内饰件行业多年的深耕积累，在过程中持续保持研发投入、不断优化企业管理、提高生产效率与产品质量，与一系列国内外知名主机厂进行直接、间接合作，形成了较为稳定的长期配套合作关系。报告期内，公司的收入、利润规模等整体呈现稳步上升趋势。公司现有工艺较为全面，可以满足各类主机厂商不同风格、不同档次的内饰件的供给需求，可以同时适配燃油车及新能源车；同时为了适配汽车“新四化”的发展趋势、新能源汽车的崛起和应对行业内愈加激烈的竞争环境，公司有针对性的进行研发并已形成了研发成果，除部分已实现产业化外，还有部分形成了符合行业发展趋势的技术储备，目前公司正在积极向客户推广，为争取新项目奠定有利条件。

对于新进入行业内的企业而言，其首先要面临整车厂针对供应商的准入壁垒。整车厂建立了严格的供应商评审体系，对其配套供应商在生产组织、产品质量控制、产品开发、后续支持服务及企业管理等多方面能力设置了严格的准入要求，只有审核通过的合格供应商才有资格进入整车厂的供应商体系。行业的新进入者

²² 宁波华翔关于中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书之反馈意见回复

一般需要较长时间的经验积累才能进入整车制造商的供应链体系；同时，目前整车厂商愈加看重汽车内饰件厂商与之同步开发的能力，行业新进入者需长期积累技术经验并与整车厂建立信任关系才可完成产品的共同开发，面临较高的壁垒；因此公司产品被行业内新进入者产品替代的概率较低。

其次，由于目前整车制造商对汽车内饰件的技术含量、美观性、精密程度及节能环保等要求越来越高，对汽车内饰件制造厂商的成本控制及管理水平也愈加看重，新进入行业内的企业或者规模较小的内饰件厂商还面临技术及研发壁垒，其需要具备较强的技术水平、研发能力及内部管理水平才可以满足整车厂的要求。因此，行业新进入者需要较为长期的积累才能与整车厂达成合作，且存在较高的难度在短期内研发出与公司技术水平相当的内饰件产品。因此，行业新进入者或者规模较小的内饰件厂商对公司产品形成替代的风险较低。

对于公司在行业内的竞争对手而言，由于与公司合作的主机厂通常会采用“一品一点”的供货模式，将某一车型的某一特定的零部件，原则上只定点一家供应商进行配套生产，因此在获取项目定点后，非常规情况下公司的产品不存在被竞争对手替代的风险。但若出现公司没有及时跟进行业发展趋势更新工艺或产品、没有及时响应并解决客户提出的新增需求、研发成果未能达到预期效果、未能持续降本增效、未能保证稳定的产品供给品质等情况，则可能出现公司在市场竞争中处于不利地位情况，从而导致发行人由于无法持续获取新车型定点致使在客户份额发生减少甚至产品被竞争对手产品所替代的风险。

综上所述，对于新进入汽车内饰件行业内的企业或者是规模较小的企业，公司的产品被替代的可能性较低；对于公司的竞争对手而言，若发生特定情况，公司的产品存在一定被替代的风险。公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”中补充披露公司产品被替代的风险如下：

“9、公司产品被替代的风险”

目前整车制造商对汽车内饰件的技术含量、美观性、精密程度及节能环保等要求越来越高，对汽车内饰件制造厂商的成本控制及管理水平也愈加看重。若公司没有及时跟进行业发展趋势更新工艺或产品、没有及时响应并解决客户提出的新增需

求、研发成果未能达到预期效果、未能持续降本增效、未能保证稳定的产品供给品质等情况，则可能出现公司在市场竞争中处于不利地位情况，从而导致公司在客户处的份额发生减少甚至产品被竞争对手产品所替代的风险。”

五、结合前述情况，补充完善申报文件 7-9-2《关于符合北交所定位要求的专项说明》

发行人及保荐机构已结合前述情况，补充完善 7-9-2《关于符合北交所定位要求的专项说明》。

六、中介机构的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要履行的核查程序如下：

1、获取公司针对与客户进行同步开发项目的统计表，统计并分析项目数量、项目研发周期最终量产情况及涉及的销售金额等情况；访谈公司技术负责人，深入了解公司在同步开发过程中所发挥的作用，了解公司是否主要依赖客户提供图纸和参数等，是否具备与客户同步开发的能力及发行人产品创新方面的具体体现；

2、获取受让发明专利的专利权转让合同、专利权人变更后的发明专利证书、查阅专利登记簿副本；查阅国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网查询继受专利的情况；通过企查查查询专利出让方基本情况，并将出让方与发行人关联方名单进行了比对，分析出让方与发行人之间的关联关系；

3、获取公司发行人核心技术及储备技术列表；获取公司现有专利的统计列表及专利证书；查阅行业研究报告、期刊等资料，了解汽车内饰件行业技术发展进程；访谈公司技术负责人、行业专家，了解公司的技术特征，了解发行人核心技术是否与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，并获取相关的数据对比及说明，分析公司是否具备竞争优势；获取代表性整车厂相关产品要求，并与公司产品相关数据进行对比，分析公司是否具备竞争优势；访谈公司技术负责人，了解公司认定核心技术的标准依据，并获取公司核心技术统计表，对照分析核心技术的计算依据是否充分，结合公司的业务经营情况及产品结构变化，分析报告期内核心技术产品收入占比持续提高的合理性；

4、获取公司的主要产品介绍；查阅公开市场资料并访谈公司主要人员，确定公司的主要竞争对手名单，通过公开资料搜索，获取公司主要竞争对手在产品定位、细分市场、目标客户、获客方式、销售政策、定价及性能等方面的信息并与公司进行对比、分析差异；根据分析结果并结合对公司主要业务负责人员的访谈，分析公司主要产品是否存在被替代风险；

5、根据前述核查程序获取的内容，补充完善 7-9-2《关于符合北交所定位要求的专项说明》文件。

（二）核查意见

经核查，针对上述事项，保荐机构认为：

1、在与客户同步开发的过程中，可以参与在优化产品设计方案、工艺方案、提供产品可行性验证及材料选择建议等多方面作出贡献，具备与整车厂同步开发的能力，不存在依赖客户提供图纸或参数的情况，具备创新性；

2、发行人继受取得的发明专利相关专利转让费用系交易双方充分协商确定，发行人与原专利权人不存在关联关系，交易定价公允；继受专利不涉及发行人的核心技术，权属及相关权利义务关系清晰；

3、发行人核心技术与行业通用技术、与行业内主要公司可比产品相关技术参数对比形成明显差异，具备竞争优势；公司的核心工艺在量化指标上均达到或超过了国内知名整车厂对产品的一般性能及使用性能方面的要求，公司的产品具备较强的市场竞争力；公司报告期各期核心技术产品收入占比持续提高具备合理性，计算依据充分；

4、公司与主要竞争对手目标客户、获客方式及销售政策方面具有高度的相似性，均主营汽车内饰件产品，但在产品定位、细分市场方面有所差异；出于行业特性，汽车内饰装饰件产品的性能、报价一般不对外公开且受参数差异、定制化需求、工艺选择及品牌效应等因素影响导致价格差异较大；对于公司在行业内的竞争对手而言，如若出现公司没有及时跟进行业发展趋势更新工艺或产品等特殊情形，则可能出现公司在市场竞争中处于不利地位情况，从而导致发行人在客户份额发生减少甚至产品被竞争对手产品所替代的风险；

5、发行人及保荐机构已根据上述核查情况更新 7-9-2《关于符合北交所定位

要求的专项说明》。

问题 3. 汽车内饰件市场发展空间与竞争格局

根据申请文件，（1）公司的主要产品包括汽车内饰件及模具，其中以汽车内饰件为主。报告期内，公司汽车内饰件中国市场的占有率分别为 12.72%、15.44%、10.95%和 12.55%，最近三年国外市场占有率分别为 1.84%、2.09%和 2.45%，拥有相对较高的市场占有率。（2）公司通常为整车厂的二级供应商，少数项目作为一级供应商向整车厂直接供货。公司产品已进入诸如一汽大众、北美大众、比亚迪、广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系，可以同时适配燃油车及新能源车。（3）中国汽车内饰件的市场规模有望从 2024 年的 2,311 亿元上升到 2029 年的 2,765 亿元，存在较大的发展空间。（4）报告期内，公司拥有上海、武汉、浙江、深圳和美国五处生产基地，分别负责开展不同的业务模块。

请发行人：（1）结合公司汽车内饰件细分单品售价，终端整车厂商对公司产品的单车用量、需求量及变化情况等，测算报告期内门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等细分产品的市场规模及增速；结合细分产品终端应用情况，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品对应的市场空间。（2）结合公司产品类型演变和收入占比变动情况、主要产品的性能特点及货值等，说明公司业务拓展及订单获取主要路径，进入汽车主机厂供应商体系的过程及主机厂核心考量因素，发行人在主要客户同类产品供应商中的采购占比或对应车型覆盖情况，报告期内作为一级供应商和二级供应商的收入金额及占比情况。（3）结合汽车内饰件市场竞争格局，主要竞争对手市场份额、主要产品和主要客户、应用车型对比情况，以及下游客户同类产品采购情况等，说明公司在主要客户的供应商体系中的地位，公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施及核心竞争力。结合前述情况，进一步说明公司在汽车内饰件市场“拥有相对较高的市场占有率”依据是否充分，公司主要产品是否具有市场竞争力。（4）列示燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的差异情况，公司进入比亚迪等新能源车企过程及相关产品适配情况等，说明报告期各期新能源汽车收入对应的主要客户、车型、产品周期和量产情况、未来车型及定点情况，公司新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素及未来发展趋势、应对措施，公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险。（5）

结合公司在上海、武汉等五处基地生产布局及资源投入等情况，列示报告期内各基地产能、产销量和收入贡献情况，是否配套主机厂开展生产，浙江生产基地已停止生产的原因及影响，未来资源投入及发展规划。（6）说明公司报告期内用于低、中、高端车型的工艺或产品类型和收入金额占比及变动趋势，发行人的生产工艺创新迭代情况，是否符合汽车内饰行业发展趋势，是否具备竞争优势。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

一、结合公司汽车内饰件细分单品售价，终端整车厂商对公司产品的单车用量、需求量及变化情况等，测算报告期内门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等细分产品的市场规模及增速；结合细分产品终端应用情况，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品对应的市场空间

回复：

（一）结合公司汽车内饰件细分单品售价，终端整车厂商对公司产品的单车用量、需求量及变化情况等，测算报告期内门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等细分产品的市场规模及增速

公司汽车内饰件细分单品主要包括门板饰条、主仪表饰板和中控饰板，报告期内上述产品的销售均价如下：

单位：元/件

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	报告期均价
门板饰条	49.54	45.93	44.79	46.78
主仪表饰板	57.97	57.09	44.63	53.42
中控饰板	55.76	43.17	58.78	52.74

注：报告期均价=报告期销售收入之和/报告期销售数量之和，下同

公司上述产品主要应用于乘用车领域，每生产 1 辆乘用车，通常需使用门板饰条 4 件、主仪表饰板 2 件、中控饰板 1 件。根据中国汽车工业协会发布数据，2024 年中国乘用车产量为 2,747.7 万辆；根据国际汽车制造商协会（OICA）发布的数据，2024 年全球乘用车产量为 6,767.47 万辆。

以 2024 年乘用车产量数据以及报告期的公司产品销售均价计算，公司各细分产品的市场规模如下：

单位：亿元

项目	门板饰条	主仪表饰板	中控饰板	合计
中国市场规模	51.42	29.35	14.49	95.26
全球市场规模	126.63	72.30	35.69	234.62

注：产品市场规模=乘用车产量*每辆乘用车该产品的使用量*销售均价，下同

根据中国汽车工业协会预测以及近年来的市场情况，未来上述市场规模可保持 4-5%的增速。

（二）结合细分产品终端应用情况，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品对应的市场空间

报告期内，公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品的销售均价情况如下：

单位：元/件

项目	门板饰条	主仪表饰板	中控饰板
应用于燃油车	52.63	54.03	25.45
应用于新能源车	36.14	52.43	185.43

如上表所示，公司应用于新能源车的中控饰板销售均价较高，主要系 HC 项目的中控饰板配置产品较多，销售单价较高，带动应用于新能源车的中控饰板产品均价整体提高。

根据中国汽车工业协会发布的数据，2024 年中国燃油乘用车产量为 1,537.30 万辆，新能源乘用车产量为 1,210.40 万辆，以此计算公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品对应的国内市场规模如下：

单位：亿元

项目	门板饰条	主仪表饰板	中控饰板	合计
应用于燃油车	32.36	16.61	3.91	52.89
应用于新能源车	17.50	12.69	22.44	52.63

根据中国汽车工业协会乘用车分会的公开数据，2024 年全球燃油乘用车产量为 5,029.47 万辆，全球新能源乘用车的销量为 1,738 万辆，以此计算公司应用于燃油车、新能源车等领域零部件产品对应的全球市场规模如下：

单位：亿元

项目	门板饰条	主仪表饰板	中控饰板	合计
应用于燃油车	105.88	54.35	12.80	173.04

项目	门板饰条	主仪表饰板	中控饰板	合计
应用于新能源车	25.12	18.23	32.23	75.58

注：新能源乘用车的产量数据以销量数据替代

综上，按照不同动力类型乘用车产量计算，公司主要产品的国内市场规模合计为 105.52 亿元，全球市场规模合计为 248.61 亿元。

二、结合公司产品类型演变和收入占比变动情况、主要产品的性能特点及货值等，说明公司业务拓展及订单获取主要路径，进入汽车主机厂供应商体系的过程及主机厂核心考量因素，发行人在主要客户同类产品供应商中的采购占比或对应车型覆盖情况，报告期内作为一级供应商和二级供应商的收入金额及占比情况

（一）结合公司产品类型演变和收入占比变动情况、主要产品的性能特点及货值等，说明公司业务拓展及订单获取主要路径，进入汽车主机厂供应商体系的过程及主机厂核心考量因素

报告期内，公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，主要应用于乘用车领域。公司各类内饰件产品的收入及占比情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
门板饰条	47,725.82	47.19%	45,920.80	47.86%	40,667.58	49.41%
主仪表饰板	39,775.51	39.33%	39,122.09	40.78%	28,655.61	34.82%
中控饰板	9,821.48	9.71%	6,603.49	6.88%	9,057.36	11.00%
其他	3,819.11	3.78%	4,296.68	4.48%	3,921.81	4.77%
汽车内饰件合计	101,141.92	100.00%	95,943.06	100.00%	82,302.36	100.00%

报告期内，公司产品类型和收入占比未发生重大变化。上述产品主要用于乘用车内部装饰，也承担着阻燃、耐光、减震、隔热及吸音等功能，其材质以工程塑料为主，单件产品的货值不高。

报告期内，公司客户主要包括上汽集团、一汽集团、大众集团、北美通用等整车厂以及整车厂指定的一级供应商。汽车内饰件具有显著的定制化特征，因此公司主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接供货方式供货，或以指定供货方式供

货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

整车厂在选择供应商时主要考量供应商的产品研发能力、项目开发能力、生产制造能力、品质控制能力、供应商管理能力、售后服务能力、物流配套能力等，供应商必须接受整车厂严格的、系统性的审核，审核通过后才能进入整车厂的合格供应商清单。在整车厂提出新车型内饰件招标需求时，进入合格供应商清单的各内饰件厂家根据整车厂的要求进行招投标，取得订单后与整车厂进行合作开发。

（二）发行人在主要客户同类产品供应商中的采购占比或对应车型覆盖情况

公司所生产的内饰件产品具有显著的定制化特征，一般来讲，公司的整车厂客户会选择一家内饰件厂商独家供应新开发车型的某一内饰件（如门板饰条），且较少在该车型的生命周期内更换供应商。

报告期内，公司直接或间接服务的主要整车厂及主要配套品牌、车型情况如下：

合资及外资整车厂			
整车厂	主要品牌		车型
一汽大众	大众		速腾、迈腾等
	奥迪		Q2、A3 等
北美大众	大众		Atlas 等
上汽大众	大众		途昂、帕萨特等
	斯柯达		野帝、柯米克等
上汽通用	别克		昂科威、君越等
	凯迪拉克		XT3 等
斯柯达	斯柯达		Enyaq、Kodiq 等
德国大众	大众		高尔夫、Multivan 等
北美通用	雪佛兰		科罗拉多皮卡、Sonic/Spark 等
	别克		昂科雷等
捷豹路虎	捷豹		E-PACE

	路虎		极光、发现神行
福建奔驰	奔驰		V Class
西雅特	西雅特		Ateca、El-born 等
广汽丰田	丰田		汉兰达、Harrier
一汽丰田	丰田		皇冠陆放
国内自主品牌整车厂			
比亚迪	比亚迪		汉
上海汽车集团股份有限公司	荣威		iMax8、i6 等
	名爵		MG6、MG7
中国第一汽车有限公司	红旗		E-HS9

（三）报告期内作为一级供应商和二级供应商的收入金额及占比情况

报告期内，公司通常为整车厂的二级供应商，部分项目作为一级供应商向整车厂直接供货，内饰件产品的收入构成情况如下：

单位：万元

供应层级	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
作为一级供应商	37,278.94	35.12%	40,706.73	40.40%	31,239.85	35.19%
作为二级供应商	68,855.78	64.88%	60,057.28	59.60%	57,523.39	64.81%
主营业务收入合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

如上表所示，报告期内，公司主要作为二级供应商向整车厂提供内饰件产品，2023 年度，公司作为一级供应商的收入占比有所提高。

三、结合汽车内饰件市场竞争格局，主要竞争对手市场份额、主要产品和主要客户、应用车型对比情况，以及下游客户同类产品采购情况等，说明公司在主要客户的供应商体系中的地位，公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施及核心竞争力。结合前述情况，进一步说明公司在汽车内饰件市场“拥有相对较高的市场占有率”依据是否充分，公司主要产品是否具有市场竞争力

（一）结合汽车内饰件市场竞争格局，主要竞争对手市场份额、主要产品和主要客户、应用车型对比情况，以及下游客户同类产品采购情况等，说明公司在主要客户的供应商体系中的地位

1、汽车内饰件市场竞争格局

汽车内外饰是汽车零部件领域规模最大的细分市场，涉及的产品众多，从行业体量上看，内外饰的整体行业规模较大，占汽车零部件总体规模的近 1/4²³。其中，汽车内饰是车身系统最重要的组成部分之一，兼具美观性和功能性。汽车内饰的设计工作超过汽车造型设计工作总量的 60%²⁴，因此是车身系统最重要的组成部分之一，其种类具体包括仪表板、门板、座椅、顶棚、地垫等数十种部件。

由于汽车内饰件细分产品种类较多、工艺类型繁多且不同产品间的核心功能差异较大等原因，以及行业参与者众多等因素，难以出现单一厂商生产所有细分产品从而占据较大市场份额的情况，因此汽车内饰行业市场集中度较低，呈现高度分散的竞争局面。2022 年，全球汽车内外饰件（不含座椅及车灯）市场 CR3（行业前三总量）为 33.56%（延锋 17.09%、佛吉亚 9.46%、安通林 7.01%）；2020 年，国内汽车内饰件市场 CR3 为 38.65%²⁵。

从全球汽车内饰市场竞争情况来看，全球市场由外资及合资占据主要市场份额如佛吉亚、安通林、丰田纺织等凭借技术积累和品牌优势占据主要份额。延锋汽饰作为中国本土企业，2022 年以 17.09%的全球市占率排名第一。从国内市场竞争情况来看，国内汽车内饰企业的竞争呈现“一超多强”的竞争格局，其中延锋汽饰 2022 年国内市占率约 23.21%²⁶，位列第一，新泉股份（2022 年市占率 1.77%）、宁波华翔、常熟汽饰、岱美股份等本土企业，以及佛吉亚、李尔等外资企业通过

²³ 新泉股份首次覆盖报告. 天风证券研究所.

²⁴ 新泉股份首次覆盖报告. 天风证券研究所.

²⁵ 新泉股份首次覆盖报告. 天风证券研究所.

²⁶ 内外饰发力+海外拓展，迎接新一轮“成长期”. 国海证券研究所

合资形式参与竞争。

2、公司的主要竞争对手市场份额、主要产品和主要客户、应用车型对比情况，以及下游客户同类产品采购情况等，说明公司在主要客户的供应商体系中的地位，公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施及核心竞争力

公司与主要竞争对手在市场份额、主要产品和主要客户、应用车型情况对比如下：

竞争对手	主要产品	上市情况	供应商体系中的地位	主要客户及配套车型（品牌）	应用车型	全球市场整体份额	细分市场份额
岱美股份	汽车的顶棚系统和座椅系统的内饰件，包括遮阳板、头枕、顶棚、顶棚中央控制器、扶手等汽车内饰产品。	A 股上市 (603730)	一供/二供	客户包括宾利、保时捷、奔驰、宝马、奥迪、通用、福特、Stellantis、大众、特斯拉、Rivian、丰田、本田、日产等国外主流整车厂商，以及上汽、一汽、东风、长城、蔚来、小鹏、理想、赛力斯、比亚迪等国内优势汽车企业	乘用车为主	0.95%	岱美股份全球汽车遮阳板细分领域龙头企业，2021 年，在全球市场中，其遮阳板产品市场份额为 40.20%、头枕为 4.49%，顶棚中央控制器为 3.67%；2014 年度，在国内市场，其遮阳板产品市场占有率为 19.13%、顶棚中央控制器为 1.31%。
常熟汽饰	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、地毯以及模检具、设备自动化设计制造等。	A 股上市 (603035)	一供为主	主要客户包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、奇瑞汽车、一汽红旗、长城汽车、北汽越野、吉利汽车等知名整车厂。在新能源车领域，也已切入了奔驰 EQB、宝马 EV、大众 MEB、比亚迪、特斯拉、理想、小鹏、蔚来、极越、哪吒、零跑、北汽极狐、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美 ZOOX	乘用车为主	0.75%	2019 年 1-6 月，常熟汽饰门内护板、仪表板市占率分别为 2.64%、4.48%
新泉股份	仪表板总成、门板总成、保险杠总成和落水槽产品等。	A 股上市 (603179)	一供	主要客户为一汽解放、北汽福田、陕西重汽、中国重汽、东风汽车等国内前五大中、重型卡车企业，以及吉利汽车、奇瑞汽车、理想汽车、上海汽车、一汽大众、上海大众、广汽集团、比亚迪、蔚来汽车、长安福特、江铃福特、长城汽车、国际知名品牌电动车企业	商用车/乘用车，以商用车为主	1.72%	新泉股份的仪表板总成在市场中占据重要地位，2022 年度仪表板总成在整个汽车市场的市场占有率为 13.54%，其中在中、重型卡车细分领域市场地位尤为突出，2022 年的市场占有率达到 24.10%。

竞争对手	主要产品	上市情况	供应商体系中的地位	主要客户及配套车型（品牌）	应用车型	全球市场整体份额	细分市场份额
福赛科技	主要产品分为汽车内饰功能件和装饰件两大类。其中，功能件主要包括空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手；装饰件主要包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈。	A 股上市（301529）	二供/一供	与长城汽车、比亚迪、理想等国内领先整车制造商建立了直接配套关系，并与新泉股份、马瑞利、延锋汽饰、佛吉亚、河西工业、大协西川等全球知名汽车零部件一级供应商开展合作	乘用车	0.15%	2021 年，福赛科技核心产品空调出风口、杯托和储物盒在全球汽车中的市场占有率分别达 2.77%、1.70% 和 0.55%，在行业内已形成一定的市场地位。
通领科技	主仪表饰板、门板饰条、组合仪表盖板、中控饰板（亦被称作副仪表饰板）等汽车内饰件产品。	未上市	二供/一供	已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系	乘用车	0.16%	2024 年度，发行人国内的市场占有率为 9.02%，国外市场占有率为 2.43%
均胜群英	门板、仪表板和中控台等内饰件；电动出风口总成到交互式方向盘、后视镜、门把手和加油小门等功能件；电动充电桩和零配件。 ²⁷	香山股份（002870）与均胜电子（600699）共同投资的公司	二供/一供	奔驰、奥迪、宾利、宝马、雪铁龙、长城、大众、上汽通用	乘用车	0.82%	均胜群英在汽车豪华内饰件全球市场份额名列前三 ²⁸
劳伦斯	换挡手柄、门把手、仪表板中间饰板、桃木饰条、铝合金装饰件等	A 股上市公司宁波华翔（002048）全资子公司	二供/一供	一汽大众、上汽大众、通用、奔驰、宝马、沃尔沃、捷豹路虎、特斯拉等 ²⁹	乘用车	0.83%	未披露
华伟汽车	汽车内饰件	未上市	-	-	乘用车	-	未披露

注 1：岱美股份的细分市场份额、市场占有率来自于其上海岱美汽车内饰件股份有限公司向不特定对象发行可转债证券募集说明书（上会稿）、招股说明书；

注 2：常熟汽饰的市场占有率数据来自于其可转换公司债券上市公告书；

注 3：新泉股份的市场占有率数据来自于其向不特定对象发行可转换公司债券上市公告书；

注 4：福赛科技的市场占有率数据来自于其招股说明书；

注 5：上表中的市场整体份额系表内企业 2023 年全球内饰件市场份额，测算公式为各企业 2023 年销售收入/2023 年乘用车内饰件全球市场规模，其中，均胜群英、劳伦斯销售收入分别取自宁波华翔、均胜电子 2023 年年度报告；2023 年乘用车内饰件市场规模=2023 年内饰件单车价值量 9,420 万元乘以国际汽车制造商协会(OICA)2023 年乘用车销量数据而得。其中，内饰件单车价值 9,420 万元取自国海证券研究所研究报告中 2023 年度单车价值量数据。

由上表可知，公司与行业内主要竞争企业主要产品均为汽车内饰，但在细分产品上有所差异。具体而言，岱美股份以做汽车遮阳板、顶棚中央控制器为主要

²⁷ 均胜群英官网，<https://www.joysonquin.com/zh-hans/company/>

²⁸ 均胜群英官网，<https://www.joysonquin.com/zh-hans/company/>

²⁹ 中信证券 宁波华翔（002048）深度跟踪报告 | 2020.2.11

产品,与公司的产品在车内的部位存在差异;常熟汽饰的主要产品为仪表板总成、副仪表板总成等,与公司的产品存在相似性,但公司的类似产品仪表饰板为小总成,需要与其他供应商生产的零部件拼合组装制成仪表板总成或副仪表板总成;新泉股份的主要产品为仪表板总成、门板总成等,除部分产品应用于商用车外,应用于乘用车的仪表板总成与公司产品的区别同常熟汽饰。福赛科技的产品分为功能件及装饰件两大类,其中装饰件具体包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈与公司产品为同类产品,但据公开信息显示,其装饰件主要加工工艺为喷漆及包覆,工艺种类相对较为单一。

公司与均胜群英、劳伦斯及华伟汽车在内饰件的产品品类方面具有较高的相似度,但上述竞争对手为上市公司的子公司或非上市公司,较难获取较为详细的产品信息及齐全的经营数据。从营业收入份额方面比较,公司的全球市场份额低于劳伦斯及均胜群英。劳伦斯在内饰件品类方面更加侧重于真木及真铝饰件,主要目标客户为中高端汽车市场。均胜群英产品品类除装饰件外,还包括功能件及电动充电站和零配件等。

因此,结合公司与竞争对手的产品情况,从产品价值判断,岱美股份、新泉股份与常熟汽饰的产品以总成件为主,因此价值较之公司及福赛科技生产的饰条类产品大,同时前述公司上市较早,且规模、体量大于公司,因此从市场份额角度看,前者份额较大。公司与福赛科技的产品份额情况较为接近。

3、占主要客户同类产品的采购比例

公司的产品主要为汽车内饰装饰件,报告期内主要产品为门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等,主要用于乘用车。

选取公司报告期各期合并口径前五大客户,结合客户访谈情况(同一控制下的客户进行合并披露,下表中的访谈对象系选择其中对销售金额较大的客户访谈情况进行列示),报告期内,公司产品占其主要客户的同类产品的采购比例、供应商体系的排名情况具体如下:

客户名称	具体访谈对象	占对应客户同类产品采购总额的比例	在供应商体系内的排名情况	合作起始年份
上汽集团	(延锋系)上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司、延锋汽车	2022:40% 2023:20%	-	2008 年

客户名称	具体访谈对象	占对应客户同类产品采购总额的比例	在供应商体系内的排名情况	合作起始年份
	饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统宁波有限公司、延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司			
	上汽通用东岳汽车有限公司	2022、2023 均 15%左右	内饰装饰件前五名	
大众集团	Yanfeng International Automotive Technology US LLC	2022:0.04% 2023:3% 2024:6%	2022:末位十名、 2023:前十名、 2024:前五名	2012 年
一汽集团	一汽-大众汽车有限公司	2022-2024 约 45%	内饰装饰件类第二名	2011 年
长春派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	2022:60% 2023:70% 2024:75%	前三名	2011 年
一汽富维	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司/成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	2022-2024 约 40%	内饰件前三名	2014 年
客户X	客户X	-	内饰件前五大	2018 年
宁波华翔	华翔汽车内饰系统有限公司	-	内饰件前十大	2011 年
埃驰集团	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司	2021-2023: INS 件：70%-80%， 喷涂件：20%； 2024:45%	前三名	2012 年

注：表内客户系合并口径，上表内合作起始年份系指合并口径内公司最早合作开始的年度。

由上表所示，报告期内，公司与主要客户合作关系良好，双方保持了较为稳定的长期合作关系。

（二）公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施及核心竞争力

1、开拓和保持客户合作稳定性的主要措施

公司自成立以来即从事汽车内饰件的研发、生产与销售，坚持以市场需求为导向，以不断提升公司的技术水平、提高生产制造的自动化水平、优化公司的内部管理及成本控制为具体措施，持续为客户提供高稳定性、高质量的产品与服务，努力成为国内外的汽车内外饰产品服务商。公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施为：（1）通过严格质量管理体系（如 IATF 16949 认证）、持续进行研发投入、建设智能工厂及提高公司精益制造水平，满足主机厂对供应商的严苛评审要求；（2）针对已进入体系内的客户，通过保障公司供货产品的质量与保障交付稳定性，提高客户满意度及粘性；（3）根据内饰件行业的发展趋势及客户要

求，持续进行产品研发及产品创新，与客户共同研发，缩短其新车开发周期、降低成本，增强客户粘性。

2、发行人开拓和保持客户合作稳定性的核心竞争力

经过多年的深耕积累，公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系，并已保持了长期、稳定的业务关系，体现了公司在产品、工艺及服务方面的竞争力。公司开拓和保持客户合作稳定性的核心竞争力具体如下：

（1）技术与工艺的创新优势

公司技术来自于公司的自主研发及持续创新，2009 年成立了研发中心，在模具设计与开发，IMD/INS 等工艺的设计、开发及检测等领域积累了丰富的经验。随着进一步深耕积累，公司在新工艺研发与创新方面做到提前布局，2019 年开始研发各种透光内饰相关技术以满足目前新能源汽车兴起对氛围灯饰件的需求；同时，公司成功研发真木、真铝等工艺，为国产车企降本、减排提供技术保障。截至本问询回复出具日，公司已经获得 116 项专利，其中 40 项发明专利。

在产品能力方面，公司的产品设计工程师全程参与、与整车厂设计团队协作完成整个产品的设计和开发过程。例如，通领科技的开发团队和上汽通用的设计公司泛亚技术中心密切配合共同开发了雪佛兰 LOGO，此零件上实现了用 INS 新工艺替代传统的电镀喷涂工艺；在别克 GL8 的新一代改型车上用 TOM 新工艺替代原来的水转印工艺；在德国大众、北美通用等新款出口车型上用 IMD 替代了原来的喷涂工艺，较大程度降低了车内有害物质的散发等。2020 年起，公司经研发成功后，采用电镀银涂料替代水电镀，解决了六价铬无法降解的难题，为环境保护做出一定贡献。公司在和整车厂的紧密合作过程中，技术团队深入了解客户需求以便确定内部研发方向，可以及时将内部研发的新产品、新工艺推荐给客户供其选择，形成了一定的市场竞争优势，有助于保持企业发展的活力。

近年来，汽车内饰行业竞争日益加剧，公司自主创新研发了精定位双色 IMD/INS 工艺，在保证原有 IML 工艺优点的情况下，较大程度降低了生产成本，得到了一汽大众、北美大众及北美通用等主流车企的认可；研发创新的真木、真

铝、包覆工艺也持续发力，加上在原有工艺基础上主动持续创新，保证了公司在有序竞争的环境下订单数量稳步上升。

（2）内饰工艺的全面性优势

在汽车内饰装饰件细分领域，公司现有工艺较为全面，可以满足各类主机厂商不同风格、不同档次的内饰件的供给需求，可以同时适配燃油车及新能源车。公司现有工艺包括喷涂、IMD、INS、IML、TOM、包覆、真木及真铝等八大工艺，其中喷涂、包覆工艺为市场上应用较为广泛的传统工艺，成本相对较低，适配于中低端内饰配置；IMD、INS、IML、TOM 及喷涂（3D 雕刻工艺）工艺可以满足中高端汽车内饰配置的需求；真木、真铝及包覆工艺（选用真皮）可以满足高端汽车内饰配置的需求。

除此之外，匹配汽车“新四化”的发展趋势、新能源汽车的崛起及消费者对驾乘体验的升级要求，公司在传统 IMD、INS 基础上创新研发成功双色 IMD、双色 INS 工艺，在匹配光源后，内饰件可以透光、发光，使得其呈现更多的氛围感及科技感；同时，公司的真木饰件、真铝饰件也实现了透光和可触摸，实现了高端和科技感的融合；应对汽车饰件智能化的发展趋势，公司自主研发了 IMDL 膜内发光工艺，在无需光源的情况下，可实现内饰件的自主发光，节约了原有工艺下发光饰件的结构，达到了智能、降本及美观的效果。

当下，汽车行业竞争激烈，整车厂降本增效压力已传导到上游，成为其选择工艺及供应商时的重要考虑因素之一。因此，内饰件生产厂商需要在成本相对较低的情况下，保障产品质量的同时，实现内饰件的美观性。应对上述趋势，公司成功自主研发了 GCS 外观装饰工艺作为储备工艺，即通过注塑、喷涂、搓色等工序的结合，呈现真木质感，实现以塑代木的效果。

综上所述，在内饰件装饰件领域，公司具有较为齐全的内饰生产工艺，并可匹配行业发展趋势进行创新，具备较强的市场竞争力，具备内饰工艺较为齐全的优势。

（3）检测试验确保产品质量优势

长期以来，公司一直将产品质量放在首位。公司建立了独立、先进的检测实验室，配备了精良的试验和测量设备，如 CMM 测量机、高低温交变湿热试验箱、

电热恒温鼓风干燥箱、冷凝水试验箱、分析天平、划格仪、硬度棒、涂层测厚仪、水分测定仪、扭矩校准仪、分光测色计、高光谱彩色图像亮度计等，能够自主完成公司研发产品的相关验证和实验。

多年积累的实践经验使公司具有成熟、可靠的成品检验手段和检测方法，同时，通过建立《试验委托流程》《实验室手册》等制度，借助先进的检验/检测设备对半成品/成品的生产和品质进行全过程、多层次的测量和监控，确保公司产品从外观、性能、功能及其他物理特性等方面均能满足客户的要求。

（4）完善有效的运营管理优势

汽车零部件的生产制造日益呈现小批量、多批次的特点，汽车零部件企业从原材料采购管理、生产过程管理、销售过程管理等各个方面都体现出精益化管理的趋势。

公司经过在汽车零部件领域的多年耕耘，对整车厂的运营和质量要求具有较深的理解和认识，公司的主要中高层管理人员和核心技术人员多为汽车领域的资深人士，拥有多年的汽车零部件行业从业经验和管理经验。高效精干的管理团队和持续不断的管理技术积累，为公司取得多家整车厂的供应商资格提供了管理技术上的保证。

在管理体系上，公司上线了 ERP 系统、MES（生产制造执行）系统、APS（高级排产）系统、PLM（产品生命周期管理）系统、SCM（报价和供应链）系统及 WMS（仓库管理系统）等，并通过了 ISO 14001:2015 环境质量管理体系认证、IATF 16949:2016 汽车行业质量管理体系认证、ISO/IEC 27001:2013 信息安全管理体系认证、ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证，严格按照公司质量手册管控公司内部运营。在产品控制手段上，公司使用 APQP（产品质量先期策划与控制计划）、FMEA（潜在的失效模式及后果分析）、MSA（测量系统分析）、SPC（统计工序控制）等品质控制管理工具提升公司品控能力。

（5）装备优势

为了始终保持产品的技术领先性和技术先进性，公司投入大量资金用于研发、测试仪器购置，包括三坐标测量机、测量工作平台等国际先进设备，并形成了较为先进的内饰件生产车间和完整的汽车饰件研发体系，具体如下：

1) 高等级洁净车间

目前汽车饰件行业内未普遍使用洁净车间。为控制生产环境，公司根据工艺不同匹配设计了不同洁净等级的车间(级别数越小，洁净度越高，产品质量越好)。目前，公司拥有 2,000 余平方米 1 万级洁净车间，有 2,700 平方米 10 万级洁净车间，另外公司还拥有超 5,000 平方米的 30 万级洁净车间。通过严格的生产环境控制，公司为内饰件的生产提供了良好的洁净环境保证，使得公司一直以来得以有效进行产品质量及成本控制。

2) 设备优势

公司的主要生产设备包括注塑机、吸塑机、冲切机、焊接机和热烫印机等，大部分现有核心设备从国外引进，如从日本引进的 Asano 品牌吸塑机，从德国引进的 Demag、Krauss Maffei 品牌注塑机等。

公司拥有独立的实验室和精良的测量设备，如 CMM 测量机、高低温交变湿热试验箱、电热恒温鼓风干燥箱、冷凝水试验箱、分析天平、划格仪、硬度棒、涂层测厚仪、水分测定仪、扭矩校准仪、分光测色计、高光谱彩色图像亮度计等。公司实验室曾通过上汽通用的“材料供应商测试机构的评估认证”(通用程序 GP10)，曾获得延锋汽车内饰系统有限公司“实验室认可证书”、上汽大众“材料实验室认可证书”及一汽大众“材料检测认可证书”等。

公司生产设备及检测设备上的优势不仅满足了客户对产品质量的要求，也为产品研发提供了有力的条件，为公司后续的发展提供了保障。

(6) 内部管理及成本控制优势

1) 内部管理体制较为完善，以问题清单的方式实施内部重点事项管理

公司注重内部管理机制的建设，现设有执委会、市场战略委员会及采购委员会等内部建制。执委会负责公司层面重点管理事项的处理与解决；市场战略委员会根据最新的市场动向和客户需求确定最新的研发方向及后续的市场推广计划；采购委员会负责采购成本的控制及核价机制的确定。同时，公司全面推行问题清单式管理，公司会通过年度会议、月度会议及周例会的方式推进解决公司的日常事项及存在的问题以提高管理效率。通过多方面进行成本控制，实现内部的降本增效。

2) 通过多方面进行成本控制，实现内部的降本增效

公司实施全面预算管理，合理规划资金投入及成本分配；同时公司以月为频次进行公司层面的财务分析，按主体、项目、工艺等多项维度分析毛利率、制成率情况，并与预算情况进行对比，及时识别问题点并达成解决方案；同时，公司注重通过提升设备自动化程度，推行机器换人，同时积极研发工装等，提高生产各个环节的效率和稳定性，从而有效降低生产成本。

3) 完善的绩效考核机制

公司建立了完善的绩效考核机制，具体分为部长级日常问题清单 12 分考核管理以及月度、年度绩效考核体系。针对月度、年度绩效考核，公司制定了多维度的考核指标，年度绩效考核会结合公司年度绩效指标情况及员工月度绩效考核完成情况进行综合、系统化考核。

（三）进一步说明公司在汽车内饰件市场“拥有相对较高的市场占有率”依据是否充分，公司主要产品是否具有市场竞争力

1、公司市场占有率的测算情况

公司主要内饰件产品的市场占有率情况具体如下：

单位：万辆

类别	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国内	公司内饰件装车量（中国）	206.44	237.84	316.96
	中国乘用车销量	2,289.70	2,171.60	2,053.30
	市场占有率（中国）	9.02%	10.95%	15.44%
国外	公司内饰件装车量（国外）	108.51	106.53	79.51
	国外乘用车销量	4,464.51	4,355.64	3,811.16
	市场占有率（国外）	2.43%	2.45%	2.09%

注：公司内饰件装车量指公司当年出库产品配套装车的数量；中国乘用车销量取自乘联会国内汽车狭义乘用车年销量。

报告期内，公司内饰件中国市场的占有率分别为 15.44%、10.95%和 9.02%，国外市场占有率分别为 2.09%、2.45%和 2.43%，在行业内饰企业从业者众多且充分竞争的情况下，拥有相对较高的市场占有率。报告期内，在国内整车厂竞争愈加激烈的情况下，公司积极调整经营战略，在稳定现有客户合作关系的基础上，不断深耕海外客户资源，2023 年度海外销售金额及收入占比大幅增长，海外市场

占有率有所增长，2024 年度公司海外市场占有率与 2023 年度基本持平。报告期内，公司产品销售收入呈现逐年上升趋势，在全球汽车内饰件企业众多竞争者中，保持着一定的市场占有率。

2、公司在汽车内饰件市场“拥有相对较高的市场占有率”依据是否充分，公司主要产品是否具有市场竞争力

前述针对公司“拥有相对较高的市场占有率”的描述，主要基于行业内内饰企业从业者众多且充分竞争的情况的前提。经查询，国内从事汽车内饰业务的企业约 300 多家。结合行业内从业企业数量及公司报告期内的市场占有率数据情况，可以得出公司在汽车内饰件行业内拥有相对较高的市场占有率的结论，从上述论述的角度而言，依据较为充分。

报告期内，公司与行业内众多主流的整车厂保持着长期、稳定的合作关系，在国内拥有相对较高的市场占有率水平且在不断深耕以北美、欧洲为主的海外市场，公司的主要产品具有市场竞争力。

四、列示燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的差异情况，公司进入比亚迪等新能源车企过程及相关产品适配情况等，说明报告期各期新能源汽车收入对应的主要客户、车型、产品周期和量产情况、未来车型及定点情况，公司新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素及未来发展趋势、应对措施，公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险

（一）燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的差异情况

1、燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在技术水平、生产工艺方面的差异情况

新能源车在汽车内饰方面延续了燃油车的技术特点和部件构造，两者在内饰件的主体结构上高度一致，例如新能源汽车的内饰件依然包含门板饰条、仪表饰板、中控台、车内储物盒、空调出风口等基础功能件和装饰件，均采用相同或相似的物理结构设计，在技术和工艺上无实质差异。

在设计风格方面，新能源汽车整体的设计主旨偏重于智能化和人机互动，所

以其内饰件在设计时也更注重科技感和交互感，往往通过氛围灯、可触控等方式实现上述的设计特征。但目前汽车行业整体在新能源汽车发展的带动下，整体呈现“新四化”的发展趋势，燃油车的内饰件也呈现出上述的发展特征与趋势。上述内饰件设计特点仅在新能源车上体现得更为明显。

2、燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在单价、毛利率方面的差异情况

报告期各期，新能源车内饰件和燃油车内饰件的均价和毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	车型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		均价	毛利率	均价	毛利率	均价	毛利率
门板饰条	新能源车内饰件	31.77	25.59%	32.66	27.32%	45.49	28.93%
	燃油车内饰件	61.45	33.77%	53.24	29.43%	44.43	22.47%
主仪表饰板	新能源车内饰件	47.73	31.56%	54.15	26.81%	56.32	25.37%
	燃油车内饰件	61.27	24.38%	57.84	19.72%	41.35	16.12%
中控饰板	新能源车内饰件	157.17	30.47%	182.63	11.34%	230.40	20.51%
	燃油车内饰件	28.07	31.63%	22.60	28.62%	25.60	23.14%

汽车的能源类型对于内饰件在定价和毛利率方面不存在较大影响，公司内饰件产品在均价和毛利率方面存在一定差异的主要原因系公司不同项目间的内饰件产品均价和毛利率差异较大，且同一项目不同产品类型的毛利率亦存在一定的差异所致。报告期内各项目收入占比的变化导致报告期各期公司新能源车和燃油车各产品类型的内饰件毛利率存在一定的差异。产品的销售地域对毛利率的影响亦较大，总体而言，公司境外项目的毛利率整体高于境内项目。2023 年和 2024 年公司外销收入大幅增长，由于外销的内饰件以适配燃油车为主，使得报告期内公司燃油车内饰件的毛利率逐年提高。

（二）公司进入比亚迪等新能源车企过程及相关产品适配情况

公司报告期各期销售收入大于 1,000 万元的新能源车整车厂为比亚迪、赛力斯汽车有限公司、**客户T**、**客户X**和**客户M**。公司进入比亚迪等主要新能源车企客户的过程及相关产品适配情况如下：

新能源车企	进入过程	应用工艺	适配情况
比亚迪	2019 年公司与比亚迪寻求合作，与比亚迪进行了技术交流并展示样件。比亚迪认可公司的产品质量，并向其一级供应	喷涂、真木、IML	汉：喷涂、真木、IML

新能源车企	进入过程	应用工艺	适配情况
	商延锋集团推荐公司作为其二级供应商。公司自 2008 年起即与延锋集团开始合作，并于 2019 年通过招投标自延锋集团取得比亚迪汉车型定点项目，自此公司成为比亚迪的二级供应商。		
赛力斯汽车有限公司	公司自 2012 年起即与埃驰集团开始合作。埃驰集团为赛力斯汽车有限公司的一级供应商，公司通过招投标于 2018 年自埃驰集团取得定点项目，自此公司成为赛力斯汽车有限公司的二级供应商。	INS	问界 M7: INS
客户 T	2020 年公司与客户 T 寻求合作，在进入客户 T 的供应商体系后，通过招投标取得定点项目，自此成为客户 T 的一级供应商。	IML	客户 T 车型: IML
客户 X	2017 年客户 X 成立后公司与其寻求合作，公司与客户 X 持续保持沟通，并通过招投标取得定点项目，自此成为客户 X 的一级供应商。 公司自 2014 年起与一汽富维开始合作，一汽富维为客户 X 的一级供应商，2022 年公司通过招投标自一汽富维取得定点项目，自此成为客户 X 的二级供应商。	TOM、喷涂、INS、注塑	客户 X 车型: TOM、INS、喷漆
客户 M	2021 年客户 M 成立后，公司与其寻求合作，在进入客户 M 的供应商体系后，通过招投标取得定点项目，自此成为客户 M 的二级供应商。	INS	客户 M 车型: INS

(三) 报告期各期新能源汽车收入对应的主要客户、车型、产品周期和量产情况、未来车型及定点情况

报告期各期新能源车内饰件收入前五大车型对应的主要客户、产品周期和量产情况如下：

车型	整车厂	销售客户	项目	预计产品量产周期	量产时间
比亚迪汉	比亚迪	延锋汽车饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	HC	77 个月	2020 年 7 月
问界 M7	赛力斯汽车有限公司	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司	F1	36 个月	2022 年 12 月
			F1A	18 个月	2024 年 10 月
斯柯达 Enyaq	斯柯达	斯柯达、International Automotive Components Group s.r.o、Proks Plastic, s.r.o、Malocon Europe s.r.o、Chinatool UK Limited	SK316	31 个月	2022 年 8 月
客户 T**车型	客户 T	客户 T 及其关联公司	**项目	50 个月	2021 年 10 月

车型	整车厂	销售客户	项目	预计产品 量产周期	量产时间
客户X**车型	客户X	客户X及其关联公司	**项目	55个月	2022年12月
			**项目	33个月	2023年12月
客户X**车型	客户X	客户X及其关联公司	**项目	44个月	2020年4月
客户X**车型	客户X	客户X及其关联公司	**项目	31个月	2021年10月
			**项目	2个月	2024年3月
客户M**车型	客户M	格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司、江苏新泉汽车饰件股份有限公司	**项目	57个月	2023年12月

公司2024年取得的新能源车内饰件定点项目共17个，其中国内定点项目12个，境外定点项目5个，对应的主机厂包括东风汽车集团股份有限公司、北美通用、斯柯达、德国大众等境内外知名整车企业和蔚来控股有限公司、浙江零跑科技股份有限公司等新能源车企，以上项目中有两个项目已于2024年量产，其余项目预计将从2025年起开始量产，项目储备较为充足。

（四）公司新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素及未来发展趋势、应对措施，公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险

1、公司新能源车业务收入变动原因

报告期各期，公司新能源车型业务和燃油车型业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车型业务	28,273.91	26.64%	24,402.64	24.22%	29,843.69	33.62%
燃油车型业务	77,860.82	73.36%	76,361.36	75.78%	58,919.56	66.38%
合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

注：新能源车业务和燃油车业务收入金额包含汽车内饰件收入和模具收入。

报告期各期公司新能源车型业务收入金额分别为29,843.69万元、24,402.64万元和28,273.91万元，新能源车型业务收入占比分别为33.62%、24.22%和26.64%，新能源车型业务收入金额和占比均呈先下降后增长的趋势。2023年度，公司新能源车型内饰件的收入有所下滑，主要系比亚迪汉高配产品收入下降所致。2024年比亚迪汉终端车型市场销量有所增长，使得公司内饰件收入同步增长，进而提高了公司新能源车业务的收入和占比。

2、公司新能源车型业务主要影响因素及未来发展趋势、应对措施

公司新能源车型业务收入的主要影响因素为取得的新能源车型内饰件定点项目数量。报告期各期公司取得的新能源车型内饰项目数量分别为 10 个、9 个和 17 个，总体而言公司取得的新能源车型内饰项目数量呈增长趋势。

随着汽车智能化、低碳化、网联化趋势日益明显，汽车内饰件的多样化、轻量化、智能化亦成为主要发展趋势。与传统燃油汽车相比较，新能源汽车的内饰产品更注重节能、环保和高科技属性，这也对汽车内饰件企业在研发设计、产品创新方面的能力提出更高要求。

当前，全球新能源汽车市场进入高速发展期，市场规模逐年升高。从 2020 年至 2024 年，全球新能源汽车销量从 310.54 万辆增长至 1,724.16 万辆，近五年间实现了超过五倍的增长。未来，新能源汽车销量仍将在中长期内保持增长的趋势。根据 EV TANK 数据，预计到 2026 年，全球新能源汽车年销量预计达到 3,157 万辆，较 2021 年复合年均增长率达 37%。总体而言，公司新能源车内饰件收入占比相较燃油车内饰件收入仍然存在一定差距，新能源车内饰件业务仍处于较快发展阶段，具有较大的增长空间。

公司在新能源产品方向及产品的节能减排和美观性上不断进行技术、产品研发。除了已经实现大批量产品生产的双色 INS、双色 IMD 注塑工艺外，2021 年，公司开始探索的微发泡 IMD 工艺，是一种集节能、减重与美观为一体的新型工艺。2023 年，公司开始研发把电控、图案及发光等功能集成在单个内饰件上，意图提升内饰件的功能性，实现内饰件的轻量化、智能化。未来，公司将不断加大节能减排和新能源领域汽车内饰件产品的研发投入，顺应产业的发展趋势，积极把握新的产业发展方向。

公司在巩固、加深与比亚迪、赛力斯汽车有限公司、斯柯达等在新能源车领域行业地位较为突出的整车厂合作的基础上，不断拓展蔚来控股有限公司、浙江零跑科技股份有限公司等新能源整车厂客户。总体而言公司取得的新能源车型内饰项目数量呈增长趋势。

公司持续加强在新能源车型内饰件领域的产品优势，并已经获得较多的新能源车型内饰项目，未来新能源车型内饰件收入将有望进一步增长。根据公司销售

预测数据，截至 2024 年 12 月 31 日已定点新能源车型内饰项目（含尚未投入量产的项目）在 2025-2027 年的收入金额分别为 44,649.72 万元、57,479.38 万元和 47,252.17 万元（预测收入为总额法收入）。综上所述，公司不存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险。

五、结合公司在上海、武汉等五处基地生产布局及资源投入等情况，列示报告期内各基地产能、产销量和收入贡献情况，是否配套主机厂开展生产，浙江生产基地已停止生产的原因及影响，未来资源投入及发展规划

（一）公司在上海、武汉等五处基地生产布局及资源投入等情况

报告期内，公司拥有上海、武汉、浙江、深圳、美国五处生产基地，截至本问询回复出具日，正在筹建墨西哥基地并计划在泰国设立工厂，各基地生产布局及资源投入情况如下：

生产基地	生产主体	设立目的/职能	运行时间	主要工艺/工序	注册资本（万元）	2024 年末员工人数（人）	备注
上海基地	上海通领	公司总部、主要经营地	2007.6 至今	IMD、INS、IML、TOM、包覆	4,680	635	包覆工艺系于 2024 年 6 月由浙江通领迁入
武汉基地	武汉沃德、武汉分公司	公司喷涂工艺的生产基地	2011.3 至今	喷涂、真木等	2,800	176	2020 年武汉沃德主营真木工艺，后于 2021 年 9 月迁移至浙江基地；2024 年 6 月，真木工艺迁回武汉基地
浙江基地	浙江通领（已注销）、瑞安分公司（已注销）	公司真木、包覆工艺的生产基地（现已停止业务）	2021.1 至 2024.6	真木、包覆等	5,000	0	真木工艺已于 2024 年 6 月调整至武汉沃德；包覆工艺已于 2024 年 6 月调整至上海通领
深圳基地	深圳分公司（系公司子公司武汉沃德的分公司）	因就近供给比亚迪而设立	2022.5 至今	焊接、组装	-	28	-
美国基地	美国通领	设立时作为仓库就近供给北美地区的客户，后应客户要求增加部分生产工序	2015.10 至今	焊接	不适用（截至本问询回复签署日已实际投入：2,151.44 万元）	4	-

(二) 列示报告期内各基地产能、产销量和收入贡献情况，是否配套主机厂开展生产

1、报告期内各基地产能情况、是否配套主机厂展开业务

报告期内，公司各基地的产能情况及与主机厂配套情况如下：

生产基地	生产主体	产能				是否配套主机厂展开业务
		单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
上海基地	上海通领	机器工时(天)	14,256.12	13,919.97	13,192.65	为公司主要生产基地，非单一供给特定主机厂
武汉基地	武汉分公司	板数(万板)	64.14	64.14	64.14	为公司喷涂等工艺生产基地，非单一供给特定主机厂
	武汉沃德		10.79	-	-	
浙江基地	浙江通领、瑞安分公司	万件	31.00	62.00	62.00	为公司曾经的真木、包覆生产基地，非单一供给特定主机厂
深圳基地	深圳分公司	万件	292.52	275.11	91.72	是(配套比亚迪)
美国基地	美国通领	万件	40.36	-	-	具备焊接、仓储能力，就近供给北美地区的整车厂

注 1：上海基地是公司最重要的生产基地，其产品以注塑件为主，绝大多数自产产品均需经过注塑工艺，因此参照同行业通行做法，选用注塑机的工作情况反映产能的利用情况；

注 2：武汉基地为公司喷涂工艺的生产基地，主要的生产设备为喷漆线，因公司产品大小各异，且相对于前后保险杠、格栅等大件而言尺寸相对较小，无法采用单件喷涂的方式，为提升喷涂效率、保证过程稳定性采用整板喷涂，因此选取板数反映产能的利用情况；

注 3：武汉基地于 2020 年 5 月开展真木业务，于 2021 年 9 月移至浙江基地，由于覆盖时间短同时产量较小，因此武汉基地产能为喷涂工艺的产能；

注 4：美国通领系于 2024 年 3 月末新增焊接工序，在此时间前仅有仓储功能；

注 5：深圳分公司于 2022 年 6 月投产。

2、报告期各基地产销量情况

报告期各期各基地的产销量情况具体如下：

生产基地	生产主体	产量/销量(万件)		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海基地	上海通领	1,444.64/1,446.66	1,510.34/1,502.18	1,361.38/1,334.62
武汉基地	武汉分公司	-/0.81	263.80/290.93	412.51/387.05
	武汉沃德	307.29/308.01	90.83/76.68	6.50/9.00
浙江基地	浙江通领	23.85/26.69	26.36/27.43	7.75/5.80
	瑞安分公司	-/-	-/-	15.15/15.56
深圳基地	深圳分公司	154.27/ 151.84	97.00/98.81	43.53/37.47
美国基地	美国通领	18.39/18.39	-	-

3、报告期各基地的收入贡献情况

报告期内，公司各生产基地的收入贡献情况如下：

生产基地	生产主体	收入（万元）		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海基地	上海通领	103,772.99	98,524.38	87,532.65
武汉基地	武汉分公司	1,149.35	6,959.31	11,088.48
	武汉沃德	9,577.79	2,190.08	774.77
浙江基地	浙江通领	2,224.89	1,264.01	1,660.11
	瑞安分公司	385.96	-	4,194.87
深圳基地	深圳分公司	7,595.60	7,934.55	4,108.22
美国基地	美国通领	16,769.48	8,379.34	1,583.80

注：上表中各基地收入未针对各主体间内部交易进行合并抵消。

（三）浙江生产基地已停止生产的原因及影响，未来资源投入及发展规划

公司浙江基地已于 2024 年 6 月停止生产，主要原因系：1、公司内部资源整合，武汉沃德厂房已经建成，浙江基地中的真木工序迁至武汉沃德，包覆业务迁至上海通领，以提高公司整体的资源利用效率；2、浙江基地最初设立的原因即是作为武汉基地的备选，停产及资源整合后不会对客户服务、公司整体发展规划布局形成影响。

公司将武汉生产基地定位为公司的喷涂工艺基地，因此购置土地筹建武汉沃德。武汉沃德后续在筹建过程中因土地上存在违规建筑等原因，未能如期开工。因此公司前往浙江瑞安设立基地，前期租赁厂房进行生产，同时物色合适地块，若购地、环评备案等顺利推进则将取代武汉基地。在后续推进过程中，浙江基地购地、环评进展推进缓慢，期间武汉沃德厂房得以正常建设，因此公司停止浙江基地的相关业务并进行公司内部资源整合。

六、说明公司报告期内用于低、中、高端车型的工艺或产品类型和收入金额占比及变动趋势，发行人的生产工艺创新迭代情况，是否符合汽车内饰行业发展趋势，是否具备竞争优势

（一）说明公司报告期内用于低、中、高端车型的工艺或产品类型和收入金额占比及变动趋势

报告期内，公司用于低、中、高端车型的工艺及对应收入金额、占比及变动情况具体如下：

单位：万元

工艺类型	适配车型/ 内饰的档次	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
INS	中高	33,499.99	33.12%	25,913.27	27.01%	17,567.96	21.35%
IMD	中高	28,627.20	28.30%	31,021.01	32.33%	27,078.24	32.90%
喷涂	中、低、高	21,433.55	21.19%	17,587.50	18.33%	13,969.84	16.97%
IML	中高、高	10,931.29	10.81%	14,298.25	14.90%	11,909.80	14.47%
包覆	低、中、高	3,552.00	3.51%	2,390.91	2.49%	18.16	0.02%
TOM	中高	2,279.48	2.25%	4,006.27	4.18%	3,960.97	4.81%
真木	中、高	132.88	0.13%	245.18	0.26%	7,106.02	8.63%
其他	-	685.53	0.68%	480.68	0.50%	691.36	0.84%
合计		101,141.92	100.00%	95,943.06	100.00%	82,302.36	100.00%

注：表中收入为主营业务收入。

由上表可知，公司的工艺可以适配低、中、高端的车型或者汽车内饰。报告期内，覆膜类工艺（具体为 INS、IMD、IML 及 TOM）对应收入占比较高，报告期各期上述工艺对应收入占内饰件收入比例分别为 73.53%、78.42%及 74.49%，此类工艺主要应用于中高档车型或者中高档内饰。覆膜类工艺在报告期内对应收入占比较为稳定，为公司应用最为广泛的工艺类别。

公司的其余工艺如喷涂、包覆、真木等工艺的对应的收入比例在报告期内呈现波动趋势，主要原因系选用对应工艺为主要工艺的项目在报告期内的数量、阶段（量产、断点等）发生变动及不同项目间收入规模有所差异所综合导致。

（二）发行人的生产工艺创新迭代情况，是否符合汽车内饰行业发展趋势，是否具备竞争优势

1、汽车内饰件行业发展趋势

汽车内饰件的传统制造工艺主要为喷涂、电镀、网印等工艺，生产过程中需要将注塑件从模具型腔中取出后经二次加工后完成，存在生产周期较长，装饰效果普通，高污染等问题。图案色彩丰富、环保高效的汽车内饰制造工艺以及与之相匹配的材料研发已经成为汽车内饰件行业技术发展的主要趋势。随着科技的发展和市场需求的不断提高，汽车内饰件还将继续向智能化、功能化、个性化、定制化、轻量化及环保化的方向发展，具体如下：

（1）汽车“新四化”的发展趋势带动汽车内饰件向智能化、功能化方向发展

近年来，随着科技的进步及 5G、物联网的不断普及，汽车开始向电动化、网联化、智能化和共享化方向转型，汽车产业已经进入产业发展的深刻变革时期。智能化是汽车新四化趋势中的关键一环，而智能座舱则是智能化在车内空间的具体实现。智能座舱集成了智能化和网联化技术，通过软件和硬件的深度融合，为驾驶员和乘客提供更为安全、舒适、便捷的驾乘体验。在智能座舱中，汽车装饰件可能采用智能表面技术，通过集成传感器、执行器和通信模块，实现触摸感应、手势控制或语音命令等多种交互方式。这些智能表面可以应用于座椅、方向盘、中控台等部件上，提升驾乘体验。部分装饰件可能具备环境感知能力，如根据车内温度、湿度等参数自动调节材质特性或颜色变化，以提供更加舒适的驾乘环境。此外，智能化内饰通常包括氛围灯的设计，车主可以根据自己的喜好选择氛围灯的颜色和亮度，营造独特的车内氛围。此外，部分氛围灯还可支持智能控制功能，如根据音乐节奏变化颜色、随车速变化亮度等，增加驾驶的乐趣和安全性。

在汽车“新四化”不断提速的形势下，伴随着智能驾驶技术的深入发展，各类具备科技感的内饰产品将得到更多的推广和应用，汽车内饰件的舒适化、智能化需求将持续增长，为内饰件行业发展带来更大的发展空间。

（2）消费者日益增长的个性化需求促使汽车内饰件向个性化、定制化方向发展

未来消费者对汽车内饰件的需求将愈加多样化，其希望通过个性化、定制化

的汽车内饰设计来展现自己的个性和品味，个性化与定制化将成为汽车内饰件行业发展的主要趋势。通过数字化技术和智能制造的进一步发展，内饰件制造商可以更高效地实现个性化生产，满足消费者的定制化需求。消费者可以根据个人喜好选择内饰的颜色、材质、纹理等外观选项，甚至可以实现个性化的图案定制，如定制星空顶篷或定制座椅面料的图案等，使车内空间更具个性化和艺术感。此外，消费者还可能实现包括功能布局、智能配置等方面的个性化设计。例如使用者可以根据自身的需求在手机应用上对座位、桌椅、电子显示屏等设备实现数量、方位、形状等的个性化选择，实现商务会议、与好友聚餐、家人聊天等多种场景的需求。

汽车内饰设计的个性化、定制化将成为汽车品牌未来竞争的重要方向之一。汽车制造商通过提供定制化的内饰设计解决方案，可以进一步提高品牌价值和影响力，满足不同消费者群体的多元化需求，从而吸引更多的消费者选购，进一步扩大其市场份额。

(3) 汽车的轻量化发展推动材料工艺升级，汽车内饰件向轻量化、环保化方向发展

汽车轻量化对降低油耗、电耗具有重要意义，尤其是新能源汽车在里程焦虑之下对减重的需求更为迫切。根据公开数据，每减重 10%，新能源汽车续航里程可提升 5%-6%；燃油车油耗量将减少 6%-8%。汽车轻量化设计主要通过结构优化、先进技术及材料替换三个方面进行，新技术轻量化产品的应用有望成为公司业务的全新增长点。结构优化包括尺寸、形状及拓扑优化，从构造原理上减重；先进技术是减少材料成型工序。未来随着环保要求提升及材料工艺升级，单车内饰价值量仍有向上空间。

受宏观环境、经济增速放缓、新能源汽车的市场渗透率不断提升等因素综合影响，现阶段全球汽车行业竞争加剧，汽车整车价格竞争愈演愈烈。近期，国内汽车市场出现了大幅度降价的现象，降价范围覆盖了新能源车型、传统燃油车型及豪华品牌车型，其中新能源车的价格竞争更为激烈。在当前的市场竞争环境下，降本成为主机厂的重要考虑因素之一。为了保持竞争优势和盈利能力，汽车内饰件企业需要不断降低成本和提高生产效率。

2、发行人生产工艺的创新迭代情况，是否符合汽车内饰行业发展趋势，是否具备竞争优势

应对汽车内饰件的上述发展趋势，公司生产的创新迭代情况如下：

针对内饰件智能化、功能化的发展趋势，公司在传统 IMD、INS 基础上创新研发成功双色 IMD、双色 INS 工艺，在匹配光源后，内饰件可以透光、发光，使得其呈现更多的氛围感及科技感；公司的真木饰件、真铝饰件也实现了透光和可触摸，实现了高端和科技感的融合；同时，公司自主研发了 IMDL 膜内发光工艺，在无需光源的情况下，可实现内饰件的自主发光，节约了原有工艺下发光饰件的结构，达到了智能、降本及美观的效果。

此外，汽车行业竞争激烈，整车厂降本增效压力已传导到上游，成为其选择工艺及供应商时的重要考虑因素之一。因此，内饰件生产厂商需要在成本相对较低的情况下，保障产品质量的同时，实现内饰件的美观性。应对上述趋势，公司成功自主研发了 GCS 外观装饰工艺作为储备工艺，即通过注塑、喷涂、搓色等工序的结合，呈现真木质感，实现以塑代木的效果，减少对森林的砍伐，在降低成本的同时，实现环保。

综上所述，公司的技术迭代情况符合汽车内饰件行业的发展趋势，具备竞争优势。

七、中介机构的核查情况

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司报告期内收入成本大表，获取各细分产品的销售数量、销售均价、销售收入；获取并查阅报告期各期中国市场、全球市场乘用车的产销量情况，燃油车、新能源车产销量情况，并据此测算发行人产品的市场空间；

2、访谈公司销售人员，了解公司业务拓展及订单获取主要路径，主机厂对供应商的审查标准；获取并查阅公司报告期内收入成本大表，了解公司主要客户情况，公司作为一级供应商和二级供应商的收入金额及占比情况；

3、查询行业研究报告以及市场公开信息，了解汽车内饰件行业的市场竞争

格局情况；查阅同行业竞争对手招股说明书、官方网站、定期报告等公开信息，了解同行业竞争对手的企业规模、经营业绩、产品布局、技术水平等信息；查阅访谈问卷，了解下游客户向公司采购同类产品的情况；综合分析上述核查结果，判断公司在客户供应商体系中的地位；

4、访谈公司主要人员，具体了解公司开拓和保持客户合作稳定性的主要措施及核心竞争力；获取并复核公司市场占有率统计表，结合汽车内饰件的竞争格局情况，判断公司市场占有率相关表述是否具有充分的依据及主要产品是否具有市场竞争力；

5、获取并查阅发行人收入明细表，分析燃油车和新能源车对于汽车内饰件在产品单价和毛利率的差异情况和报告期各期新能源车业务收入对应的主要客户和车型情况；访谈公司技术负责人，了解燃油车和新能源汽车对于汽车内饰件在技术水平、生产工艺等方面的差异情况及相关产品适配情况等；对发行人市场营销部负责人进行访谈，了解发行人进入比亚迪等新能源车企的过程和产品适配情况；获取并查阅发行人项目明细表，了解发行人报告期各期主要新能源车内饰件项目情况及未来车型和定点情况；

6、获取公司各个生产基地的产能统计、员工人数、产能销量统计信息，访谈公司主要经营人员以了解各生产基地的设立背景，了解浙江生产基地停止生产的原因及影响，了解公司未来资源投入及发展规划情况；

7、访谈公司技术负责人，了解公司各工艺适配的车型及内饰档次，针对访谈情况结合公司报告期内的收入统计表进行分类统计，分析公司报告期内，公司用于低、中、高端车型的工艺及对应收入金额、占比及变动情况；访谈公司技术负责人了解发行人的生产工艺创新迭代情况，是否符合汽车内饰行业发展趋势，是否具备竞争优势。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、经测算，公司细分产品在中国市场的规模约为 95.26 亿元，全球市场的规模约为 234.62 亿元，并保持一定的增速；上述产品在中国市场应用于燃油车的市场规模为 52.89 亿元、应用于新能源车的市场规模为 52.63 亿元，在全球市场来看

应用于燃油车的市场规模为 173.04 亿元、应用于新能源车的市场规模为 75.58 亿元；

2、公司主要通过参与整车厂的公开招标获取项目，客户覆盖一汽大众、上汽大众、上汽通用、北美大众、德国大众、赛力斯等知名整车厂，主要作为二级供应商向客户供应产品；

3、汽车内饰行业市场集中度较低，呈现高度分散的竞争局面；发行人的同行业可比公司中，福赛科技的装饰件产品与发行人产品具有较高的可比性，其他同行业可比公司主要产品与发行人产品存在相似性，可比性较低；从产品价值判断，岱美股份、新泉股份与常熟汽饰的产品以总成件为主，因此价值较之公司及福赛科技生产的饰条类产品大，同时前述公司上市较早，公司规模、体量大于公司，因此从市场份额角度看，前者份额较大。公司与福赛科技的产品份额情况较为接近；公司与均胜群英、劳伦斯及华伟汽车在内饰件的产品品类方面具有较高的相似度，但上述竞争对手为上市公司的子公司或非上市公司，较难获取较为详细的产品信息及齐全的经营数据。从营业收入份额方面比较，公司的全球市场份额低于劳伦斯及均胜群英。劳伦斯在内饰件品类方面更加侧重于真木及真铝饰件，主要目标客户为中高端汽车市场。均胜群英产品品类除装饰件外，还包括功能件及电动充电站和零配件等。

结合报告期内公司下游主要客户同类产品采购情况及公司与上述客户的合作年限所判断，公司在所述细分行业中具备一定的竞争地位；发行人具备开拓和保持客户合作稳定性的核心竞争力；公司在汽车内饰件市场“拥有相对较高的市场占有率”依据充分，公司主要产品具有市场竞争力；

4、发行人通过加强新能源车型内饰件产品研发，巩固、加深与现有的主要新能源车整车厂的合作，积极拓展新客户，持续取得新能源车型内饰项目等方式适应新能源车的发展趋势，不存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险；

5、在公司报告期内的各生产基地中，仅深圳基地系为配套比亚迪开展业务而设立；公司浙江生产基地停止生产主要系公司出于提高整体经营效率，进行内部资源整合，将浙江基地的业务按工艺拆分至上海、武汉基地所致；

6、报告期内，公司的产品可以适配于低、中、高端的汽车内饰件产品，其

中以覆膜类工艺（具体为 INS、IMD、IML 及 TOM）对应收入占比较高；公司的技术迭代情况符合汽车内饰件行业的发展趋势，具备竞争优势。

三、公司治理与独立性

问题 4. 涉及财务内控不规范情形相关交易的真实性

根据申请文件，报告期内发行人存在体外发放奖金、会计差错更正事项、资金占用、第三方回款、票据找零、无票费用报销等多项财务内控不规范情形。

(1) 关于通过购物卡支付关键管理人员奖金。根据申请文件，发行人于 2021 年 1-10 月购买购物卡，用来支付江经纬等 4 人的奖金，涉及金额 717.95 万元，主要目的为奖励公司的核心管理人员。2022 年、2023 年发行人为相关主体补缴个税，构成资金占用及关联交易，其中 2023 年个税垫付事项系规范购物卡发放奖金而产生，2022 年个税垫付事项系报告期外的相关奖金事项产生。请发行人：

①结合上述四人在发行人经营过程中起到的主要作用、持股情况、发行人的薪酬奖金发放政策等，说明 2021 年发行人通过购买购物卡对上述 4 人发放奖金的背景及合理性，是否属于变相分红、资金占用等情形，相关交易及信息披露的合规性。②说明通过购物卡体外支付奖金的具体过程，发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配，江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性；结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况。③说明 2022 年及 2023 年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况（如具体背景及形成原因、涉及主体、金额、资金流转过程等），资金占用的清理情况。④说明报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规。⑤说明体外发放奖金、资金占用事项的整改规范情况，相关措施是否有效执行，期后是否仍存在类似情况。

(2) 关于报告期内会计差错更正事项。根据申请文件，发行人报告期内进行两次会计差错更正，主要涉及净额法调整、收入跨期、暂估确认收入金额调整等，各期各类调整项目在 40 项以上，影响各期净利润比例分别为-5.51%、-11.70%、1.63%和-5.30%。请发行人：①分类逐项说明报告期内两次会计差错更正产生原因，对报告期内财务状况和经营成果的影响。②结合报告期内会计差错的发生背景

及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为。

(3) 第三方回款相关交易真实性。根据申请文件，报告期各期发行人第三方回款的金额分别为 2,603.09 万元、2,730.27 万元、1,418.67 万元和 647.40 万元，占营业收入的比例分别为 3.08%、3.06%、1.40%和 1.32%。请发行人：详细说明报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

(4) 销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况。根据申请文件，发行人报告期内存在供应商票据找零、无票费用报销、销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人、租用三方仓库销售出库单未准确反映当月实际发货数量等内控不规范情形。请发行人：全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规范整改措施及效果，期后是否仍存在类似情形，关键业务循环中的财务内控是否存在重大缺陷。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。(2) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求：① 详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。② 结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。(3) 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已健全

且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见。（4）请保荐机构提供资金流水、体外支付奖金相关核查工作底稿。

一、关于通过购物卡支付关键管理人员奖金

（一）结合上述四人在发行人经营过程中起到的主要作用、持股情况、发行人的薪酬奖金发放政策等，说明 2021 年发行人通过购买购物卡对上述 4 人发放奖金的背景及合理性，是否属于变相分红、资金占用等情形，相关交易及信息披露的合规性

1、2021 年发行人通过购买购物卡对上述 4 人发放奖金的背景及合理性

（1）公司购物卡奖金的发放对象、其具体情况及奖金发放金额

公司 2021 年陆续购买购物卡发放奖金的发放对象情况及具体金额情况如下：

单位：万元

奖金发放对象	职位	持股比例 (2020.12.31)	持股比例 (2024.12.04)	发放金额
项建武	董事长、实控人之一	8.73%	8.73%	187.90
江经纬	前董事、前副总经理(主管销售)	0.34%	0.12%	130.05
项春潮	前董事长，实控人之一	14.15%	14.15%	200.00
江德生	前董事、前总经理	28.03%	-	200.00
合计	-	51.25%	22.99%	717.95

（2）奖金发放的具体原因及背景介绍

项春潮系公司实控人，前董事长，现任董事，其于 2020 年卸任董事长职务，由项建武接任，作为公司创始人及决策制定者奠定了公司的发展基础。江德生系公司前董事、总经理，江德生于 2020 年 2 月辞去总经理职务，2021 年卸任董事，其于公司成立时即任公司总经理，具体负责公司日常管理，对公司发展作出重大贡献。上述两人均为公司老一辈管理核心人员。

项建武及江经纬自入职公司以来，均作为公司储备管理核心成员培养。项建武自 2006 年 10 月加入公司，历任采购总监、财务总监、副总经理等职务，2020 年 2 月起接替其父项春潮出任公司董事长。江经纬 2009 年加入公司，历任公司的物流部副部长、销售经理、市场部部长、副总经理等职务，其于 2022 年辞任公司副总经理并于 2022 年 8 月离任公司董事及副总经理。上述二人均系公司新

一代管理核心（储备）人员。

2020 年及 2021 年正值公司管理核心新老迭代交接之际，亦为江德生及江经纬父子退出公司管理经营之时。此时公司发展经营情况良好，销售收入规模、净利润情况稳步攀升，因此公司决定专项奖励公司的新老管理核心，即上述四人，具备合理性。

由于上述奖励系基于公司新老管理核心交接换代，并不属于公司常规奖励事项，因此公司现有薪酬发放制度未有明确规定。

2、是否属于变相分红、资金占用等情形

上述奖金发放事项，系公司在运营局面良好的情况下，基于新老管理层迭代事项，对公司核心领导班子进行激励，实质为奖金，并非借款，因此不存在资金占用情形；同时，相关激励事项、金额与奖金接受方的持股比例无关；且公司购置购物卡相关的费用支出在当期的期间费用中列支，并非像分红款将税后收益进行分配。因此，公司购卡事项不属于变相分红，亦不构成资金占用。

3、相关交易及信息披露的合规性

上述奖金的发放对象均系公司（前）董事或高管，相关交易性质为关联交易，公司应当在奖金发放时点予以披露。在 2021 年上述奖金发放时，基于避税的目的，公司选择以购物卡的方式进行奖金发放，于当期计入期间费用并未计入职工薪酬，因此未及时履行相关信息披露流程。

针对上述奖金发放事项，申报会计师已按照业务发生的实质作出审计调整（调整了管理、销售费用科目内明细，使得相关奖金调整至相关费用项下的职工薪酬明细科目中反应），会计处理符合事实及会计准则要求。

根据公司章程规定，董事会决定高级管理人员的薪酬。公司已于 2024 年 4 月 27 日召开第三届董事会第十六次会议中审议了包含《关于确认公司 2021 年度、2022 年度与 2023 年关联交易的议案》并于 2024 年 12 月 16 日召开第四届董事会第三次会议中审议了《关于确认 2021 年、2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月关联交易的议案》，审议金额涵盖报告期内的关键管理人员薪酬。公司在审议相关议案后按照信息披露规定履行了信息披露程序，披露了与上述奖金发放相关的薪酬事项。

综上所述，本次奖金发放系公司基于公司的发展经营良好态势，在公司管理核心新老迭代交接之际专项，专项奖励公司经营新老管理核心，具备合理性，不属于变现分红，奖金发放不属于资金占用行为。出于避税的目的，在奖金发放时点公司未及时履行关联交易公告的义务，在报告期内已补充相关审议程序并履行公告义务。

（二）说明通过购物卡体外支付奖金的具体过程，发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配，江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性；结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况

1、通过购物卡体外支付奖金的具体过程

2021 年度，由公司前董事、前副总经理（主管销售）江经纬具体经办，在公司分批次购买购物卡后，其先后获取 302 张单张 1,000 元购物卡及 687.75 万元转账入账。针对其获取的转账入账部分，江经纬在扣除个人奖金部分后，将其余部分提现取出，而后按照事前各方约定的分配方式及金额，将购物卡及现金分发至其余奖金发放对象。

相关人员获取购物卡的具体明细如下：

单位：万元

奖金发放对象	获得时间	奖金形式	发放金额
项建武	2021 年 1 月	购物实体卡 199 张（单张：1,000 元）	19.90
	2021 年 2 月	现金	108.00
	2021 年 10 月	现金	60.00
	合计	-	187.90
项春潮	2021 年 5 月	现金	200.00
	合计	-	200.00
江德生	2021 年 3 月	现金	90.00
	2021 年 7 月	现金	110.00
	合计	-	200.00
江经纬	2021 年 1 月	转账汇入（非现金）	64.00

奖金发放对象	获得时间	奖金形式	发放金额
	2021 年 1 月	购物实体卡 103 张（单张：1,000 元）	10.30
	2021 年 7 月	转账汇入（非现金）	55.75
	合计	-	130.05
合计	-	-	717.95

2、发行人向购物卡公司支付的具体情况（如收支主体、金额、时间等内容），江经纬等主体提取购物卡资金的具体情况（如提取形式、收支主体、金额、时间等内容）、是否与发行人向购物卡公司支付的金额及时间相匹配

依据具体经办人江经纬针对购物卡相关奖金之具体形式的介绍，各笔购物卡购买后具体形式汇总如下：

单位：万元

序号	公司实际付款日期	凭证号	金额	合计	支付形式	江经纬流水中相关流入情况	江经纬流水中相关提现情况
1	2021/1/27	4-397	165.31	162.00	购物卡公司转账江经纬	2021 年 1 月 28 日范茂阳转入 162 万元（范茂阳系购物卡公司相关人员）	2021 年 2 月 25 日提现 98 万元
				3.31	手续费	-	-
2	2021/1/25	4-398	30.29	30.20	302 张单张 1,000 元的购物卡	-	-
				0.09	手续费	-	-
3	2021/1/29	4-523	102.04	100.00	购物卡公司转账江经纬	2021 年 2 月 1 日支付宝转入 100 万元	2021 年 2 月 3 日提现 100 万元
				2.04	手续费	-	-
4	2021/4/20	4-315	204.68	200.00	购物卡公司转账江经纬	2021 年 4 月 22 日张朴玉转入 200 万元（张朴玉系购物卡公司相关人员）	2021.4.26 日提现 200 万元
				4.68	手续费	-	-
5	2021/7/7	4-68	169.64	165.75	购物卡公司转账江经纬	2021 年 7 月 8、9 日李付涛转入 100 万元；同日，夫人陈桓收到李付涛转入款项 15.75 万元；2021 年 7 月 8 日夫人陈桓收到李付涛转入款项 50 万元。（李付涛系购物卡公司相关人员）	2021 年 7 月 28 日提现 110 万元

序号	公司实际付款日期	凭证号	金额	合计	支付形式	江经纬流水中相关流入情况	江经纬流水中相关提现情况
				3.89	手续费	-	-
6	2021/10/22	4-476	10.28	10.00	现金	-	-
				0.28	手续费	-	-
7	2021/10/22	4-478	51.38	50.00	现金	-	-
				1.38	手续费	-	-

经核查，在 2021 年公司购买购物卡的记录中，根据江经纬说明以转账形式收入的购物卡转入款项，均在其流水中见到相关的流水转入且金额核对一致，流水转入时间与公司购卡时间临近，无明显逻辑异常。

2021 年江经纬个人流水记录中，在其收到购物卡相关流水转入后临近日期的大额提现金额与其所述的以现金形式分发至他人的金额核对一致。具体匹配核对情况如下：

单位：万元

提现日期	提现金额	对应临近日期分配金额			
		项春潮	项建武	江德生	备注
2021.2 月	198	-	108（2 月）	90（3 月）	金额匹配
2021.4 月	200	200（5 月）	-	-	金额匹配
2021.7 月	110	-	-	110（7 月）	金额匹配

3、江经纬等主体获取相关资金的具体用途、相关资金的具体去向及真实合理性

（1）项春潮

项春潮于 2021 年 5 月收到现金奖金 200 万元，因陈梅红资金周转需要，向其购买名家画作两幅，使用现金支付。陈梅红系项春潮多年的好友及其在通领科技的一致行动人，其与项春潮于早年间相识，双方母亲即是朋友；同时，陈梅红配偶郑福陆是新潮集团的股东。双方因既是多年的好友并且有共同投资，因此关系一直较好。

陈梅红出于爱好及投资的原因，于 20 多年前便开始收藏画作，部分在历年间陆续卖出，目前仍有部分藏画。陈梅红在个人生意往来过程中背负了数千万的债务，目前名下公司主要从事物业经营，收入主要用于还债。2021 年，正值全球

重大卫生公共事件发生时期，租金收入受到较大影响，资金非常紧张，亟需资金还债。加之当时画作亦比较难出售变现，故找老朋友项春潮帮忙，将画作卖出后相关钱款用于还债。

（2）项建武

项建武 2021 年间共收到现金奖金 168 万元及 199 张购物卡，具体使用情况如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
现金	168 万元	50 万元	缴纳税款（个人所得税）
		12 万元	购买茅台（鼠年生肖酒）共 5 箱，鼠年系项建武生肖，具有个人收藏意义及投资价值
		50 万元	现金存现
		56 万元	2021 日常家庭开支及现金备用金（具体包括阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等）
购物卡（实体卡）	199 张购物卡（面值 1,000 元）	-	逢年过节人情往来、家庭购物

项建武奖金使用用途中，缴税的现金 50 万元系先存入其卡后再打款至公司（因公司先行代扣代缴税款），现金存现的 50 万元均已在银行流水中反映；12 万元系用于购买鼠年生肖茅台酒，日常家庭开支及现金备用金共 56 万元，系 2021 年至今其支付住家阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等 3 年多的日常家庭现金消费合计总额，结合其家庭经济水平，系合理支出。

（3）江德生

江德生于 2021 年共收到现金奖金 200 万元，具体使用情况如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
现金	200 万元	80 万元	缴纳税款（个人所得税）
		55 万元	为其子江经纬缴纳税款（个人所得税）
		65 万元	备用金

注：江德生为其自身缴税的 80 万元及为其子江经纬缴税的 55 万元均系其先存入银行卡内后打款至公司（因公司先行代扣代缴税款）。

江德生奖金使用用途中，为其自身缴税的 80 万元及为其子缴税的 55 万元均系其先存入卡内后打款至公司（因公司先行代扣代缴税款），其余 65 万系现金

备用金，中介机构现场核查时点仍存放于其办公室保险柜。

(4) 江经纬

江经纬作为购物卡具体经办人员，其个人奖金金额为 130.05 万元，其中 10.30 万元为 103 张单张 1,000 元的购物卡，其余均为转账收入，均用作家庭日常消费使用，并未提现，具体明细如下：

奖金构成	金额/明细	使用情况	
		金额	用途
银行账户转入	119.75 万元	119.75 万元	家庭日常开支、理财等
购物卡（实体卡）	103 张购物卡 （面值 1,000 元）	10.30 万元	逢年过节人情往来、家庭日常购物消费

经核查，江经纬购物卡流水主要用于人情往来或者家庭购物。

4、结合上述情况，说明是否存在通过体外支付奖金进行资金循环、代垫成本费用、商业贿赂等情况

经核查，关键人员相关现金奖金主要用于家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

(三) 说明 2022 年及 2023 年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况（如具体背景及形成原因、涉及主体、金额、资金流转过程等），资金占用的清理情况

2020 年及 2021 年，基于避税的目的，公司曾通过购物卡方式给相关人员发放奖金并分别于 2022 年、2023 年进行规范。规范上述奖金发放过程系由公司先履行扣缴义务，代为缴纳所涉人员的个人所得税后，当事人再将相关款项打回给公司。在上述过程中，公司系基于规范的目的进行代为扣缴的操作，当事人亦无占用公司资金的意图，后续亦在较短时间内将相关款项打回公司，形成资金占用系认知不足，并非主观恶意。

上述垫付税款所涉及主体、金额、垫付及规划时间情况具体如下：

姓名	公司代缴个人所得税金额（万元）	公司代缴个人所得税时间	实际控制人归还代缴税款金额（万元）	实际控制人归还代缴税款时间	实际控制人归还代缴税款的利息（万元）
----	-----------------	-------------	-------------------	---------------	--------------------

姓名	公司代缴个人所得税金额（万元）	公司代缴个人所得税时间	实际控制人归还代缴税款金额（万元）	实际控制人归还代缴税款时间	实际控制人归还代缴税款的利息（万元）
项春潮	88.48	2023.2.15	88.48	2023.3.16	-
项建武	152.84	2022.2.18	152.84	2022.6.29	2.39
	92.45	2023.2.15	92.45	2023.3.8	-

注：2023 年度，拆出资金按照中国人民银行同期贷款基准利率及资金实际占用时间计算利息，因产生利息金额较小，未收取相关利息。

由上表可知，因垫付税款形成资金占用行为均于形成当年予以清理。

（四）说明报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

1、报告期内及期前体外发放奖金的会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

公司已将发放的奖金按照费用归属性质划分计入销售费用、管理费用的职工薪酬，且在相关年度均发放完毕，因此不涉及对期初数的影响，会计核算符合企业会计准则的相关规定。

2、报告期内资金占用事项相关会计处理及对期初数的影响，会计核算是否合规

公司在代垫奖金相关个税时，会计处理为：

借：其他应收款

贷：银行存款

公司在收回相关款项时，会计处理为：

借：银行存款

贷：其他应收款

上述人员相关资金占用天数较短，且都在相应年度内归还完毕，不涉及对期初数的影响，会计核算合规。

综上所述，公司报告期内及期前体外发放奖金及资金占用事项相关会计核算合规。

（五）说明体外发放奖金、资金占用事项的整改规范情况，相关措施是否有效执行，期后是否仍存在类似情况

1、体外发放奖金的整改情况

2021年后，公司已针对通过购买购物卡支付关键人员奖金事项进行整改，并已停止相关行为，相关内控已得到完善并有效运行。针对上述奖金发放事项，会计师已按照业务发生的实质作出审计调整（从管理、销售费用调整至相关费用中的职工薪酬），会计处理符合事实及会计准则要求。

相关奖金获取方均已于 2023 年补缴了上述事项涉及的个人所得税（由公司代为缴纳）。2024 年 4 月 27 日，公司召开第三届董事会第十六次会议，其中审议了包含《关于确认公司 2021 年度、2022 年度与 2023 年关联交易的议案》，审议金额涵盖报告期内的关键管理人员薪酬。2024 年 5 月 22 日，2023 年年度股东大会审议通过上述议案。

上述购物卡发放薪酬事项主要目的是避税，发放原因系基于公司新老核心管理班子换代，具有偶发性，不具备经常性，不能反映公司整体、一贯的内控管理水平。同时，公司进一步完善了薪酬制度，添加全面禁止变相发放薪酬的行为相关条款。自 2021 年 11 月起截至本问询回复出具日，公司未再新增变相发放奖金的情形。

2、资金占用事项的整改情况

在针对购物卡发放奖金的整改过程中，2022 年和 2023 年，公司存在因履行为项春潮、项建武代缴个人所得税而发生较短时间的资金垫付，造成实际控制人占用公司资金的情况，具体情况参见本题之“（三）说明 2022 年及 2023 年发行人因垫付税款形成资金占用及关联交易的具体情况”之相关内容。

公司当时认为履行法定的代扣代缴税款义务而发生的较短时间的资金垫付不属于资金占用。在认识到该行为构成资金占用后，公司于 2024 年 8 月 27 日召开董事会重新认定并履行相应的审议与披露程序。

为避免后续发生类似情形，公司进一步完善了《公司章程》，对防范关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源作出了更细致、更全面的具体安排。同时，公司加强内部培训，提高相关人员的会议审议程序合规意识与信息披露合规意识。

截至 2023 年 3 月，相关人员已归还上述资金垫付相关款项，之后公司未再发生资金占用相关情形。截至本问询回复出具日，公司不存在新增关联方占用资金而构成资金占用的情况。

二、关于报告期内会计差错更正事项

（一）分类逐项说明报告期内两次会计差错更正产生原因，对报告期内财务状况和经营成果的影响

1、报告期内，发行人会计差错的更正产生原因

（1）净额法收入确认调整

公司存在部分外购件供应商是客户指定的情况，同时相应供应商的采购价格也被客户锁定，因此最终销售产品的售价中公司对于该部分外购件无自主定价权，不满足全额确认收入的条件，出于谨慎性原则，剔除该部分价格按照净额法确认产品销售收入。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-1,150.50	-15,151.61	-11,746.81
营业成本	-1,150.50	-15,151.61	-11,746.81
其他流动资产	128.45	1,872.11	1,321.26
存货	-128.45	-1,872.11	-1,321.26

（2）根据收入确认政策做跨期收入成本更正

按照会计准则的规定结合公司具体情况，对公司报告期内的收入进行全面核查，包括梳理客户签收单、客户领用结算单、报关单、提单等收入确认单据，对内外销跨期收入及成本进行了调整。同时对暂估单价差异，销售返利进行调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	630.50	-2,712.34	-62.51
营业成本	226.94	-1,990.39	-165.62
应收账款	326.02	4,169.60	6,727.57
合同资产	-	-275.09	-414.11
应交税费	-24.73	395.42	746.15

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
合同负债	-	-344.61	-988.38
长期待摊费用	-	-470.12	-515.49
存货	-4.20	-1,980.17	-3,905.12
未分配利润	-65.53	2,135.08	2,031.98
应付账款	-	3.18	-
财务费用	-8.52	-0.35	-
管理费用	-	23.25	-

（3）银行承兑汇票核算重分类

公司遵照谨慎性原则，对应收票据承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“信用等级一般银行”）。对银行承兑汇票分情况重新进行列示，对期末在手票据为 15 家信用等级较高银行的承兑汇票，报表列示在应收款项融资。对期末在手票据且信用等级一般银行的承兑汇票在报表列示在应收票据；对期末已背书转让并且信用等级一般的银行承兑汇票进行还原，同时增加应收票据及其他流动负债。同时对于信用等级较高银行的承兑汇票的贴现息确认投资收益。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应收票据	-	1,451.95	1,326.10
应收款项融资	-	-	-416.00
其他流动负债	-	1,451.95	910.10
财务费用	-	-61.35	-35.75
投资收益	-	-61.35	-35.75

（4）外购模具采购入库时点及存货减值准备更正

对于外购模具采购入库时点，原按照付款进度计入存货，现按照对模具进行终验收时点作为采购入库时点，相应进行更正；同时对存货跌价准备重新厘定更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
存货	-131.17	-1,220.52	927.88

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
预付款项	-	1,135.36	-549.47
其他流动资产	-	170.99	140.80
应付账款	-	154.63	550.34
资产减值损失	99.86	11.68	-82.81
管理费用	20.38	-33.32	-202.96
营业成本	32.53	43.39	-18.56
未分配利润	21.60	-31.14	-335.47
固定资产	-	15.90	-

(5) 转固、报废固定资产更正及工程设备状态调整

对固定资产转固时间、固定资产转固计价、报废损益进行重新厘定；同时在资产负债表日根据设备及工程实际状态进行资产调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
在建工程	-	2,857.19	632.20
预付款项	-	-132.93	-5.89
其他非流动资产	-	-1,369.69	-48.14
应付账款	-2.38	1,819.41	710.10
其他应付款	-	3.28	-
固定资产	-2.38	423.79	114.47
营业成本	-	9.15	17.46
营业外支出	-	0.56	-2.62
资产处置收益	-	1.54	-
未分配利润	-	-17.46	-2.62
管理费用	-	22.30	-
研发费用	-	6.51	-
存货	-	-28.45	-
财务费用	-	15.33	-
其他应收款	-	3.01	-

(6) 应付职工薪酬期末余额更正

按照权责发生制原则对薪酬情况进行调整，对劳务派遣员工期末薪酬余额重分类；同时根据会计准则的规定足额补提工会经费、职工教育经费。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应付职工薪酬	557.67	676.64	526.98
管理费用	152.52	304.69	105.51
销售费用	-	-28.52	33.10
研发费用	-	-46.33	68.41
营业成本	-	-25.12	126.29
应付账款	-	-	-55.06
未分配利润	-405.16	-471.92	-138.60

(7) 包装材料、合同资产列报更正

根据新收入准则规定，包装材料属于合同履约成本，相应进行更正；同时公司原将未开票的应收账款计入合同资产，实际并不满足合同资产的确认条件，相应进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
合同资产	-	-11,593.35	-7,609.81
应收账款	-	11,593.35	7,609.81
信用减值损失	-	343.35	37.82
资产减值损失	-	-343.35	-37.82
营业成本	-	1,586.51	1,436.63
销售费用	-	-1,586.51	-1,436.63

(8) 研发费用更正

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的规定，公司在报告期对研发费用进行重新梳理，相应进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
研发费用	-334.76	-664.41	-1,253.87
营业成本	188.83	417.72	935.99
管理费用	5.97	235.98	174.32
销售费用	-	-19.46	125.29
存货	188.40	48.45	18.28

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
未分配利润	48.45	18.28	-

(9) 补提售后费用预计负债及质量索赔更正

依据合同约定，客户可获得本公司提供的不属于单项履约义务的保证类质量保证服务，本公司根据以前年度质保支出合理预提售后质保费，同时对实际发生的质量索赔进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
销售费用	1.48	344.79	57.47
预计负债	0.26	260.87	310.70
合同负债	-	-54.00	-80.00
未分配利润	1.22	-230.70	-242.94
营业收入	-	368.62	69.71

(10) 供应商返利更正

报告期内公司存在供应商返利情况，公司按照企业会计准则的规定进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
其他流动资产	-	444.83	312.89
营业成本	16.75	-124.72	99.82
应付账款	-	-289.24	-236.06
存货	-	-129.07	-68.67
未分配利润	16.75	480.28	580.10

(11) 跨期费用更正

根据费用归属期间，调整费用核算的时间性差异。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业成本	-	163.57	167.05
管理费用	15.20	-43.00	72.68
销售费用	-13.97	-43.91	-0.59
研发费用	-	0.37	-51.76

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
预付款项	-	4.40	-14.83
应付账款	20.71	615.87	511.32
其他应付款	9.33	3.20	28.42
应交税费	-	101.69	60.74
未分配利润	-28.81	-615.33	-427.94
税金及附加	-	24.00	-

(12) 科目重分类调整更正

对预付账款贷方余额、应收账款贷方余额、应付账款借方余额、应交税费借方余额、费用归属、往来款项性质、银行借款利息、模具列报等进行重分类调整。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
应收账款	26.20	8.24	117.60
合同负债	25.67	391.25	307.29
财务费用	-0.53	-6.44	6.44
其他流动负债	-	2.84	0.02
应交税费	-	-829.03	-9.73
预付款项	-	-1,469.49	-341.78
应付账款	-	-1,846.86	-504.24
其他应付款	-	-26.50	-43.68
短期借款	-	18.69	24.70
长期借款	-	5.58	6.72
一年内到期的非流动负债	-	2.24	1.17
长期待摊费用	-	-	171.78
存货	-37.27	-	-171.78
销售费用	-	25.53	-127.60
管理费用	-	-147.99	20.08
研发费用	-	1.36	-0.40
营业成本	-	109.10	107.92
未分配利润	-	-6.44	-
其他流动资产	37.27	-833.96	-
其他非流动资产	-	13.41	-

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业外支出	-	12.00	-

(13) 针对长期租赁更正

针对长期租赁根据新租赁准则进行更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
预付款项	-	105.07	-103.91
应付账款	-	-	-110.85
租赁负债	-	64.26	6.94
使用权资产	-	24.10	-
营业成本	-	30.78	-
财务费用	-	-1.34	-
应付账款	-	-23.59	-
一年内到期的非流动负债	-	95.63	-
管理费用	-	-23.02	-
研发费用	-	0.71	-

(14) 购销业务实质系委托加工物资调整更正

公司存在部分既是客户又是供应商的情况，实质系公司委托其加工，因此按照委托加工物资调整更正。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-	-96.12	-75.13
营业成本	-	-95.63	-83.58
存货	-	22.93	20.85
应付账款	-	12.29	9.72
未分配利润	-	11.13	2.69

(15) 其他零星事项调整更正

主要系固定资产出租收入、代扣代缴个税手续费返还、贷款贴息、汇兑损益调整、待认证进项税额确认、中介机构费用不予资本化、长期股权投资权益法核算调整等，以及因以上各项调整重新梳理应收款项坏账准备、递延所得税资产、

应交所得税、所得税费用。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
营业收入	-	-9.59	10.76
应收账款	-52.02	-646.96	-607.23
应交税费	159.66	485.29	436.10
营业成本	-	7.76	9.88
管理费用	-	146.15	-2.88
固定资产	-	-11.56	-11.56
未分配利润	-63.67	-1,112.96	-884.20
其他收益	-	5.86	5.62
其他应付款	-	-35.61	-32.68
财务费用	-	48.21	62.05
其他流动资产	241.09	-79.59	29.16
应付账款	233.06	40.84	21.33
预付款项	-8.04	-35.55	-
信用减值损失	11.27	-269.11	21.22
应收票据	-	-7.41	-15.13
应收款项融资	-	5.00	-
其他应收款	-	-0.10	-221.89
递延所得税资产	55.41	119.68	159.43
所得税费用	81.33	97.32	133.88
长期股权投资	-	27.51	-
投资收益	-	27.51	-

(16) 合并过程更正

根据上述各项调整，调整合并报表，更正了合并范围内关联购销抵消金额及相关对合并报表的影响。

单位：万元

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
其他流动资产	-	385.96	138.12
应付账款	-4.43	257.08	-13.38
应交税费	-	386.77	138.12

受影响的报表科目	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度
存货	264.92	220.65	109.03
营业成本	-44.28	-38.30	-81.53
未分配利润	220.65	133.26	30.73
其他综合收益	-	-10.84	10.15
应收账款	-4.43	2.45	-
管理费用	-	-1.54	-
预付款项	-	256.98	-
固定资产	-	45.14	-
在建工程	-	-45.14	-
销售费用	-	-59.93	-

2、对报告期内财务状况和经营成果的影响

上述会计差错更正对公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度（2024 年度不涉及差错更正）财务状况和经营成果的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日和 2021 年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	89,337.28	3,535.17	92,872.45	3.96%
负债合计	47,230.74	3,232.93	50,463.67	6.84%
未分配利润	23,596.58	292.09	23,888.67	1.24%
归属于母公司所有者权益合计	42,106.54	302.24	42,408.78	0.72%
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	42,106.54	302.24	42,408.78	0.72%
营业收入	96,360.84	-11,803.99	84,556.85	-12.25%
净利润	5,832.13	-321.63	5,510.51	-5.51%
其中：归属于母公司所有者的净利润	5,832.13	-321.63	5,510.51	-5.51%
少数股东损益	-	-	-	-
项目	2022 年 12 月 31 日和 2022 年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	104,042.98	3,226.78	107,269.75	3.10%
负债合计	54,597.65	3,799.46	58,397.12	6.96%
未分配利润	30,897.38	-561.84	30,335.54	-1.82%
归属于母公司所有者权益合计	49,445.32	-572.68	48,872.64	-1.16%

少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	49,445.32	-572.68	48,872.64	-1.16%
营业收入	106,836.76	-17,601.04	89,235.72	-16.47%
净利润	7,300.80	-853.93	6,446.87	-11.70%
其中：归属于母公司所有者的净利润	7,300.80	-853.93	6,446.87	-11.70%
少数股东损益	-	-	-	-
项目	2023 年 12 月 31 日和 2023 年年度			
	调整前	影响数	调整后	影响比例
资产总计	122,813.22	899.81	123,713.03	0.73%
负债合计	64,312.53	974.81	65,287.34	1.52%
未分配利润	39,959.15	-75	39,884.14	-0.19%
归属于母公司所有者权益合计	58,500.69	-75	58,425.69	-0.13%
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	58,500.69	-75	58,425.69	-0.13%
营业收入	101,786.41	-520	101,266.41	-0.51%
净利润	11,007.12	179.48	11,186.60	1.63%
其中：归属于母公司所有者的净利润	11,007.12	179.48	11,186.60	1.63%
少数股东损益	-	-	-	-

发行人会计差错更正对 2021 年、2022 年、2023 年末净资产的影响占比分别为 0.72%、-1.16%、-0.13%，对 2021 年度、2022 年度、2023 年度营业收入的影响占比分别为-12.25%、-16.47%、-0.51%，对 2021 年度、2022 年度、2023 年度净利润的影响占比分别为-5.51%、-11.70%、1.63%，除营业收入外，其他调整影响占比不具有重大性。营业收入影响占比较大的原因主要系公司出于谨慎性原则，对客户指定供应商及价格的销售收入，按照净额法进行调整更正所致。

（二）结合报告期内会计差错的发生背景及影响等，说明发行人是否存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息等情形，是否属于会计基础薄弱、内控不完善、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为

发行人上述财务核算不规范行为导致的会计差错更正主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位所导致，不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形。

发行人在保荐机构、申报会计师的上市辅导和规范整改建议下，对于报告期

内的会计差错进行更正，并经公司董事会、监事会和股东大会审议通过。

保荐机构和申报会计师共同协助发行人对已披露的报告期的财务数据进行复核，并敦促企业加强财务内控，提高财务核算质量。保荐机构和申报会计师查阅了报告期内会计差错更正的说明，并结合辅导过程中发行人收入确认、存货和成本核算、费用核算的核查程序，检查了发行人会计差错更正各事项的准确性。申报会计师已就上述事项出具了《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF10571 号）和《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF11160 号）。

综上，发行人报告期内财务核算不规范行为主要系会计人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位，但不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形。2021 年度-2023 年度，发行人会计差错更正对各期的净利润的影响比例分别为-5.51%、-11.70%和 1.63%，影响较小，不属于会计基础薄弱的情形。同时，发行人报告期内相关财务内控不规范及整改情况详见本题之“五”之“（三）”中的相关内容。综上，上述报告期内核算不规范等事项不属于发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范、不属于审计疏漏及恶意隐瞒或舞弊行为。

三、第三方回款相关交易真实性

（一）报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况，出现第三方回款的具体原因及合理性，是否有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

1、报告期各期第三方回款情况

报告期各期第三方回款涉及的具体交易对象、交易事项、时间及金额等情况如下：

（1）2022 年度：

单位：万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2022 年 1-4 月、5-6 月及 8-12 月	1,439.34

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2022 年 1-4 月、6 月及 8-12 月	920.44
郑州劲松汽车零部件有限公司	泰州劲松股份有限公司	汽车内饰件	2022 年 2-3 月、5 月及 9 月	225.27
来安县劲松车辆零部件有限公司	泰州劲松股份有限公司	汽车内饰件	2022 年 2-3 月、5 月及 9 月	144.73
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2022 年 1 月及 11 月	0.50
合计	-	-	-	2,730.27

(2) 2023 年度:

单位: 万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2023 年 1-2 月、4-5 月、7 月及 9-12 月	595.00
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2023 年 3-5 月及 10-12 月	585.30
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2023 年 3 月、5 月、7-8 月及 10 月	238.37
合计	-	-	-	1,418.67

(3) 2024 年度:

单位: 万元

销售客户	付款方	交易事项	时间	金额
SEAT, S.A.	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2024 年 3 月	331.62
佛山威卡威汽车零部件有限公司	一汽大众	汽车内饰件	2024 年 1-4 月及 6-12 月	297.44
斯柯达	Volkswagen International Belgium S.A.	汽车内饰件	2024 年 1-2 月、5 月、7 月及 12 月	162.00
Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	Volkswagen International Belgium S.A.	赔偿款	2024 年 12 月	37.74
客户 T 子公司	客户 T	汽车内饰件	2024 年 1-2 月、4 月、6-8 月及 10 月	9.17
合计	-	-	-	837.97

2、第三方回款的具体原因及合理性

报告期内, 公司存在第三方回款的具体原因包括:

(1) 通过同一集团内的关联方回款: Volkswagen International Belgium S.A.代斯

柯达和 SEAT, S.A.回款，泰州劲松股份有限公司代郑州劲松汽车零部件有限公司和来安县劲松车辆零部件有限公司回款，**客户T代其子公司**回款的原因系：部分客户根据集团内部资金统筹安排结算的需求，由同一集团内其他关联方向公司代为回款；

（2）根据三方协议代付：一汽大众代佛山威卡威汽车零部件有限公司回款的原因系公司为二级供应商，与一级供应商（即销售客户）及主机厂（即一汽大众）签订三方协议，约定此部分款项均由主机厂向公司代为回款；Volkswagen International Belgium S.A.代 Simoldes Plasticos Czech s.r.o.回款的原因系公司为二级供应商，经与主机厂和一级供应商沟通后，由主机厂代为支付赔偿款。

公司与相关销售客户的交易具备真实、合理的商业背景，与一汽大众和佛山威卡威汽车零部件有限公司均签订了三方协议，并获取了 Volkswagen International Belgium S.A.对斯柯达和 SEAT, S.A.，及泰州劲松股份有限公司对郑州劲松汽车零部件有限公司和来安县劲松车辆零部件有限公司的代付协议，Volkswagen International Belgium S.A.与公司的沟通邮件，以及付款方代销售客户回款的银行回单。公司的第三方回款情况真实，具有充分外部可验证的证据保证会计核算真实准确完整。

四、销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况

（一）全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规范整改措施及效果

1、供应商票据找零

（1）形成原因、影响

2022 年和 2023 年，公司存在少量对供应商票据找零的情况，报告期内公司的票据找零情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
银行转账找零	-	7.88	0.18
小额票据找零	-	243.50	53.42
合计	-	251.38	53.60
采购总额	56,034.81	53,686.05	56,207.64

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
占比	-	0.47%	0.10%

注：采购总额包含对原材料、模检具和委外加工的采购额。

报告期内，票据找零系公司以较大面额票据向供应商支付采购款时，票据的票面金额超过应结算金额，供应商以自身小额票据或银行转账进行差额找回所形成。2022 年和 2023 年公司票据找零金额分别为 53.60 万元和 251.38 万元，占采购总额的比例均低于 1%，占比较低。2023 年开始，公司逐步规范相关行为，2024 年未再发生票据找零的情形。

（2）规范整改措施及效果

- 1) 全面核查报告期内是否还存在其他票据不规范的事项；
- 2) 在与客户、供应商的业务往来中明确要求票据流转需要有相应的交易协议，杜绝再次发生票据找零；
- 3) 完善资金管理等财务内控制度，对票据的取得、使用进行规范。

发行人自 2024 年起未再发生票据找零情形，针对票据找零的整改措施有效，相关内控制度运行良好。

2、销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人

（1）形成原因、影响

报告期期初发行人销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单录入 ERP 系统的制单人和审核人为同一人，其中销售内部订单、采购内部订单和采购入库单的制单人和审核人均为发行人物流部的物流工程师，采购到货单的制单人和审核人均为发行人仓管人员。

产生上述情形的主要原因系：1) 发行人 ERP 系统中的销售内部订单和采购内部订单仅为系统形式单据，物流工程师平均每天录入销售内部订单、采购内部订单的工作量较小，录入工作简单，录入信息出错的概率极低；2) 相关销售合同、采购合同和对部分未使用发行人供应商平台系统的供应商采购订单的信息已履行了实质审核，制单与审核职能相分离，前述审核程序在报告期内有效执行；3) 销售业务中产品发货时需由仓库管理人员扫描销售内部订单上的二维码和包装物上的二维码，ERP 系统自动核对订单信息，并生成销售出库单；4) 采购到

货单系材料到货时由仓管人员扫描包装物上的二维码后在发行人的供应商平台系统中自动生成；5）采购的材料到货后，由质检人员进行抽检，抽检合格后质检人员在包装物上贴质检合格标签，质检合格后仓管人员扫描包装物上的二维码并在 ERP 系统中自动生成采购入库单。

因此，发行人基于风险导向、实质重于形式及成本效益等原则，未对 ERP 系统的销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单设置审核人。虽然报告期内 ERP 系统销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单的制单人与审核人为同一人，但上述事项不影响财务核算准确性，也不影响财务报表列报金额的准确性。

（2）规范整改措施及效果

1）在 ERP 系统中设置制单人与审核人权限分离；

2）完善 ERP 系统形式单据审批流程，保证实质与形式上均符合相关业务内控制度设计的有效性。

经整改，2022 年起不存在销售内部订单、采购内部订单和采购入库单的制单人与审核人为同一人的情况，2022 年下半年起不存在采购到货单的制单人与审核人为同一人的情况。

3、三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量

（1）形成原因、影响

报告期内，公司主要客户为整车厂或者整车厂的一级供应商，由于对供货及时性要求较高，因此发行人在成都、重庆、长春等多地租用三方仓库向客户就近供货。

三方仓库会建立和维护台账，准确记录其日常所管理存货的收、发、存情况，公司会在月末依据三方仓台账记载的出库情况，汇总编制销售出库单。在 2023 年 12 月前，公司物流部员工按照客户对账单数量对长春一汽仓和长春派格仓进行汇总后制作销售出库单，其中一汽-大众汽车有限公司对账单内容为当月领用情况，与三方仓当月实际发货存在几天的时间差异；长春派格汽车塑料技术有限公司对账期间为上月 26 日至本月 25 日，亦存在时间差异，销售出库单未准确反

映当月实际发货数量，上述情形存在一定的内控缺失。

由于三方仓离客户较近，通常当日发货、当日签收，且客户下单和生产连续，上述涉及的客户对账单数量与当月的实际发货数量差异较小；同时，发行人会根据存货盘点制度执行存货盘点，通过半年度、年度全盘及时对三方仓期末库存数量进行校正。因此上述瑕疵不影响公司内部控制的有效性，亦不影响半年度或年度财务报表的准确性。

（2）规范整改措施及效果

1）要求相关业务员根据三方仓提供的月度进销存台账，结合客户签收情况汇总制作销售出库单；

2）加强与完善三方仓的存货盘点制度，确保账实相符。

经整改，2023 年 12 月以后相关三方仓库月度汇总销售出库单已如实反映当月的实际销售出库情况。

4、月度研发工时汇总表中个别数据异常

（1）形成原因、影响

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系因质量部和安全质量部作为辅助研发部门，设置了专员统计研发人员前一日参与各研发子项目的工时情况，获取相关数据后，该专员会将每名研发人员的工时按照研发大项目的口径进行汇总。质量部负责统计研发工时的专员在将子项目投入工时按照研发大项目汇总统计过程中出现错误，在汇总部分人员部分月份的工时记录时，将其申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计，导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。

上述操作不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例，亦不会影响其工资计入研发费用的分配比例，相关研发费用归集准确。

（2）规范整改措施及效果

1）对研发工时填报相关内控机制的运行情况进行全面自查，认真梳理公司相关内部控制制度执行中的疏漏，并在后续工作中持续深入完善；

2）向相关人员强调规范填报研发工时的重要性，通过加强内部学习，对相

关人员进行全面培训，提高相关人员对准确、及时填报研发工时重要性的意识，以及提高专员准确记录、汇总相关人员研发工时数据的能力；

3) 进一步完善研发工时填报制度和相关的内控机制，不断强化内部控制制度建设和内控制度执行力度，进一步规范研发工时的填报流程和审批程序，保障与研发工时填报相关的内控工作规范运作。

公司全面梳理报告期内存在的工时汇总等错误并进行整改，截至 2024 年 6 月 30 日，公司已完成研发活动环节管理的整改、规范，截至 2024 年 12 月 31 日，公司相关内控制度能够有效执行。

(二) 期后是否仍存在类似情形，关键业务循环中的财务内控是否存在重大缺陷

报告期内发行人销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在如下不规范事项：1) 供应商票据找零；2) 销售及采购循环中部分单据的制单人与审核人为同一人；3) 三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量；4) 月度研发工时汇总表中个别数据异常。发行人上述不规范事项在报告期内已整改完毕，期后不存在类似情形，发行人关键业务循环中的财务内控不存在重大缺陷。

五、请保荐机构、申报会计师：（1）**核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。**（2）**按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求：**
①详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。②结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。（3）**结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已**

健全且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见。（4）请保荐机构提供资金流水、体外支付奖金相关核查工作底稿。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）针对通过购物卡支付关键管理人员奖金，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈公司董事长及具体经办人江经纬了解公司上述奖金发放的合理性；获取公司相关会议文件，核查上述事项之程序完备性；

2）结合具体经办人江经纬相应期间、相关流水的流入情况，与公司账面购物卡购买金额（扣减手续费后）金额进行比对，核查奖金总金额的准确性；结合江经纬相应期间相关取现情况，与奖金分配方案中现金部分进行交叉比对，在佐证公司相关人员的陈述的同时，核查现金奖金金额的准确性及分发时点的合理性；

3）对获取奖励人员相关现金用途进行核查，获取相关现金用途之合理解释及相关佐证；

4）查阅发行人发放奖金及资金占用事项的会计处理情况，核查是否符合事实情况及会计准则相关要求；

5）了解相关费用的会计处理调整情况，核查是否符合事实情况及会计准则相关要求；

6）访谈发行人董事长，了解资金占用形成的背景及原因；

7）查阅公司代缴个人所得税款及相关人员归还相关垫付税款的原始凭证，核实相关资金已返还公司以及归还的日期；

8）查阅补充认定资金占用相关审议文件及公告，核实相关事项已履行审议与披露程序；

9）查阅报告期内及抽查期后公司流水及关键人员流水，核实是否存在其他的资金占用情形。

（2）针对报告期内会计差错更正事项，保荐机构、申报会计师履行了如下

核查程序：

1) 查阅相关更正信息的披露情况，查阅公司审议会计差错更正事项的董事会决议、监事会决议和股东大会决议；

2) 查阅《企业会计准则第 14 号——收入》《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南 2018》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》和《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定；

3) 复核会计差错更正调整数据对财务报表的影响；

4) 对公司重要内控控制环节执行穿行测试，如进行了销售收款内控循环测试、采购付款内控循环测试等，分析内控控制执行有效性；

5) 获取并查阅申报会计师出具的《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF10571 号）和《关于上海通领汽车科技股份有限公司 2021 年度、2022 年度、2023 年度前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2024]第 ZF11160 号）。

（3）针对第三方回款交易真实性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 获取并查阅发行人与主要客户的合同、订单，核查涉及第三方回款的销售业务是否存在真实的商业背景；

2) 获取并查阅发行人与一汽大众和佛山威卡威汽车零部件有限公司签署的三方合同、发行人客户出具的三方代付协议、发行人与 Volkswagen International Belgium S.A. 的沟通邮件和第三方回款的银行回单；

3) 获取发行人客户和供应商清单，对发行人的银行流水进行核查，确认第三方回款统计的完整性；

4) 对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员的银行流水进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与销售客户及回款方是否存在关联关系或其他利益安排。

(4) 针对销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 获取并查阅发行人的票据台账，分析报告期各期票据找零的对手方、出票人、金额等，逐项检查每笔业务的交易背景，并抽取了部分票据背书的相关凭证；

2) 对发行人供应商执行函证程序，确认对重要供应商的票据找零金额；

3) 核查发行人及关键自然人报告期内的银行流水，关注是否与相关供应商存在异常资金往来；

4) 访谈发行人市场部负责人，了解销售业务的具体流程；访谈发行人采购部负责人，了解原材料、模具等采购的具体流程；

5) 通过销售穿行测试和细节测试，检查 2022-2024 年销售内部订单的制单人和审核人是否为同一人；通过细节测试，检查与客户签订的合同是否经过实质审核；

6) 通过采购穿行测试和细节测试，检查 2022-2024 年采购内部订单、采购入库单和采购到货单的制单人与审核人是否为同一人，查看了使用发行人供应商平台系统的原材料供应商通过系统下发的订单，检查对部分未使用发行人供应商平台系统的原材料供应商的采购订单是否经过实质审核；通过细节测试，检查与供应商签订的合同是否经过实质审核；

7) 查阅发行人《财务管理制度》《客户相关过程管理程序》，了解销售出库单、存货盘点及收入确认等内部控制制度和实施情况；

8) 对销售业务进行穿行测试和内控测试，检查各业务模式下销售出库单与实物发货的数量勾稽性和时间逻辑性，验证内部控制有效性；

9) 了解发行人研发活动相关的内控制度，了解其研发工时的填报流程和审批程序；

10) 获取报告期内月度研发工时填报表和研发工时汇总表，核查是否存在工时数据异常的情形。

2、核查意见

(1) 经核查，针对通过购物卡支付关键管理人员奖金事项，保荐机构、申报会计师认为：

1) 本次奖金发放系公司基于公司的发展经营良好态势，在公司管理核心新老迭代交接之际，专项奖励公司经营新老管理核心，具备合理性，不属于变现分红，奖金发放不属于资金占用行为。出于避税的目的，在奖金发放时点公司未及时履行关联交易公告的义务，在报告期内已补充相关审议程序并履行公告义务；

2) 公司通过购买购物卡支付关键管理人员奖金由公司前董事、前副总经理江经纬具体经办，在公司分批次购买购物卡后，其先后获取 302 张单张 1,000 元购物卡及 687.75 万元转账入账。针对其获取的转账入账部分，江经纬在扣除个人奖金部分后，将其余部分提现取出，而后按照事前各方约定的分配方式及金额，将购物卡及现金分发至其余奖金发放对象；

经核查，在 2021 年公司购买购物卡的购买记录中，根据江经纬说明以转账形式收入的购物卡转入款项，均在其流水中见到相关的流水转入且金额核对一致，流水转入时间与公司购卡时间临近，无明显逻辑异常；2021 年江经纬个人流水记录中，在其收到购物卡相关流水转入后临近日期的大额提现金额与其所述的以现金形式分发至他人的金额核对一致；

经核查，关键人员相关现金奖金主要用于家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险；

经核查，报告期内，公司已针对体外发放奖金、由于为相关人员代扣代缴个人所得税所导致的资金占用事项完成整改，相关内控已建立健全且有效执行，报告期后，公司无新增类似情形；

3) 2020 年及 2021 年，基于避税的目的，公司曾通过购物卡方式给相关人员发放奖金并分别于 2022 年、2023 年进行规范。规范上述奖金发放过程系由公司先履行扣缴义务，代为缴纳所涉人员的个人所得税后，当事人再将相关款项打回给公司。在上述过程中，公司系基于规范的目的进行代为扣缴的操作，当事人亦

无占用公司资金的意图，后续亦在较短时间内将相关款项打回公司，形成资金占用系认知不足，并非主观恶意，相关占有款项已于形成当年予以及时清理；

4) 发行人针对体外发放奖金及资金占用事项的相关会计处理合规。

(2) 经核查，针对报告期内会计差错更正事项，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期内财务核算不规范行为主要系会计人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位，但不存在滥用会计政策或者会计估计等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情形，上述报告期内核算不规范等事项不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，不属于审计疏漏及恶意隐瞒或舞弊行为。

(3) 经核查，针对第三方回款交易真实性，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人的第三方回款情况真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款对应收入金额分别为 2,730.27 万元、1,418.67 万元和 837.97 万元，占营业收入比例分别为 3.06%、1.40%和 0.79%，占比较低，对发行人生产经营不存在重大影响；发行人第三方回款具有真实的业务背景和商业合理性；公司及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

(4) 经核查，针对销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况，保荐机构、申报会计师认为：

1) 报告期内，公司的票据找零行为均基于真实的交易背景和债权债务关系，公司与票据找零相对方不存在纠纷或者潜在纠纷，并非恶意违规行为，且不存在《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为。公司已逐步规范，2024 年起未再发生类似情况；

2) 发行人报告期初未对 ERP 系统的销售内部订单、采购内部订单、采购到货单和采购入库单设置审核人，但上述事项不影响财务核算准确性，也不影响财务报表列报金额的准确性。发行人已完善 ERP 系统中的审批流程，保证实质与形式上均符合相关业务内控制度设计的有效性；

3) 发行人三方仓销售出库单未准确反映当月实际发货数量瑕疵不影响公司内部控制的有效性，亦不影响财务报表的准确性。发行人对该事项进行整改后，相关三方仓库月度汇总销售出库单已如实反映当月的销售出库情况；

4) 发行人月度研发工时汇总表个别数据异常主要系将部分人员申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计，导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。上述情形不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例，亦不影响其工资计入研发费用的分配比例，相关研发费用归集准确。发行人于 2024 年 6 月完成整改后，未再出现类似情形。

(二) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求：①详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况。②结合资金流水核查情况，说明发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系，是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来；是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

1、详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

(1) 资金流水核查范围

1) 发行人及分子公司资金流水

保荐机构对发行人及其分公司、控股子公司的银行账户完整性进行了核查并获取相关银行流水，具体核查范围如下：

对象类别	单位名称	获取时间范围	备注
发行人	通领科技	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水，含报告期内注销账户、零余额账户

对象类别	单位名称	获取时间范围	备注
发行人分公司	武汉分公司、瑞安分公司	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水，含报告期内注销账户、零余额账户
发行人子公司	武汉沃德、浙江通领、美国通领	2022.1.1-2024.12.31	报告期所有银行账户流水，含报告期内注销账户、零余额账户

2) 关联自然人资金流水

保荐机构对报告期内发行人的实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董监高（不含独立董事）及关键岗位员工等关联自然人开立的银行账户进行了核查，具体核查范围情况如下表所示：

序号	核查对象	职务	流水核查覆盖区间
1	项建武	实际控制人、董事长	2022.1.1-2024.12.31
2	项春潮	实际控制人、董事	2022.1.1-2024.12.31
3	项建文	实际控制人	2022.1.1-2024.12.31
4	张娜	项建武配偶、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
5	郑锡平	项春潮配偶、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
6	王洲	董事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
7	宗凤勤	董事	2022.1.1-2024.12.31
8	许良聪	监事会主席、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
9	杜忠虎	监事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
10	李佳	职工监事	2022.1.1-2024.12.31
11	于永怀	总经理	2022.1.1-2024.12.31
12	彭建平	副总经理、财务总监、董事会秘书	2022.1.1-2024.12.31
13	薄奇巍	副总经理	2022.1.1-2024.12.31
14	温志伟	高级财务经理	2022.1.1-2024.12.31
15	姚园	出纳	2022.1.1-2024.12.31
16	张靖军	市场营销总监	2022.1.1-2024.12.31
17	曾裕兴	（美洲区）市场营销总监	2022.1.1-2024.12.31
18	吴继东	市场营销部四组（欧洲区）营销部长	2022.1.1-2024.12.31
19	黎国富	采购部部长	2022.1.1-2024.12.31
20	沈阳	武汉沃德财务经理	2022.1.1-2024.12.31
21	王汉英	武汉沃德出纳	2022.1.1-2024.12.31
22	刘红明	市场营销部三组营销部长	2022.1.1-2024.12.31

序号	核查对象	职务	流水核查覆盖区间
23	张坤	浙江通领负责人	2022.1.1-2024.12.31
24	管玉琴	浙江通领财务经理	2022.1.1-2024.12.31
25	王璐	浙江通领出纳	2022.1.1-2024.12.31
26	沈岩州	前董事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
27	徐进	前监事、一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
28	陈梅红	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
29	郑跃	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
30	沈岩翔	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
31	张春和	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
32	董益晓	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
33	朱珍朋	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
34	陈永秀	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
35	林建光	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
36	项春光	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
37	项小兰	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
38	张丽芬	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
39	钟晓群	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
40	吴圣考	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
41	潘玉清	一致行动人	2022.1.1-2024.12.31
42	江德生	报告期内曾为第一大股东，于 2022 年 5 月减持股份至 5%以下	2022.1.1-2022.5.31
43	江经纬	报告期内曾任董事和副总经理，于 2022 年 8 月离职	2022.1.1-2023.12.31
44	田慧军	报告期内曾任采购部高级经理，于 2023 年 2 月离职	2022.1.1-2023.2.16
45	赵黎明	报告期内曾任出纳，于 2023 年 11 月退休不再担任出纳	2022.1.1-2022.7.21

3) 主要关联法人资金流水

保荐机构对报告期内发行人主要关联法人开立的银行账户进行了核查，具体核查范围情况如下表所示：

序号	公司名称	关联关系	流水核查覆盖区间
1	U.S. New Trend L.L.C.	实际控制人 XIANG JIANWEN（项建文）持股 99.00%，担任总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
2	瑞安国际大酒店有限公司	实际控制人、董事项春潮担任董事长并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
3	瑞安市奥华塑胶有限公司	实际控制人、董事项春潮控制的公司；项春潮之弟项春光担任董事长、经理的公司	2022.1.1-2024.12.31

序号	公司名称	关联关系	流水核查覆盖区间
4	瑞安市国涛酒店管理有限公司	实际控制人、董事项春潮担任执行董事并控制的公司。	2022.1.1-2024.12.31
5	瑞安市皮莎服饰有限公司	实际控制人、董事项春潮控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
6	宝巷实业	实际控制人、董事长项建武持股 80.00%并控制的公司；配偶张娜担任执行董事、总经理的公司	2022.1.1-2024.12.31
7	春潮实业	新潮集团持股 25.00%；实际控制人、董事项春潮持股 34.50%，担任执行董事并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
8	上海润潮酒店有限公司	实际控制人、董事项春潮控制的公司；一致行动人陈永秀担任执行董事兼总经理的公司	2022.1.1-2024.12.31
9	上海森领科技有限公司	春潮实业持股 27.00%，XIANG JIANWEN（项建文）持股 12.50%，宝巷实业持股 12.50%；实际控制人项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）共同控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
10	温州伯乐停车管理有限公司	实际控制人、董事项春潮担任董事并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
11	温州万泉生态科技开发有限公司	实际控制人、董事项春潮担任执行董事、总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
12	新潮集团	实际控制人、董事项春潮持股 46.00%，担任董事长、总经理并控制的公司	2022.1.1-2024.12.31
13	新潮雷特	新潮澧慧的全资子公司	2022.1.1-2024.12.31
14	新潮澧慧	发行人持股 36.00%的参股公司	2022.1.1-2024.12.31

4) 受限情况及替代措施

A. 赵黎明基于个人隐私未提供全部个人银行流水；

B. 独立董事樊健、赵现波、王宏雁不参与公司日常生产经营活动，基于个人隐私未提供其银行流水。

针对上述未获取个人银行流水的情况，保荐机构执行了以下替代措施：

A. 结合对发行人及其子公司、主要关联法人报告期内银行流水的核查情况，关注是否与未获取银行流水人员报告期内存在资金往来。

B. 结合对已获取个人银行流水的核查情况，关注是否与未获取银行流水人员报告期内存在资金往来。

C. 将未获取人员姓名与公司及其子公司客户、供应商的主要人员对比，关注公司及子公司的客户、供应商及其主要人员是否与未获取银行流水人员存在重名。

D. 获取 3 位独立董事出具的《关于未提供银行流水的承诺函》，承诺除领取独立董事津贴、相关会议差旅报销外，不存在任何与公司经营活动、经营业务及

资金等相关往来。

通过执行上述替代措施，保荐机构认为未提供银行流水人员与发行人及其子公司、实际控制人控制的企业、实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在与公司业务相关的异常资金流水；未提供银行流水人员与公司及子公司客户、供应商的主要人员（工商信息中公示的）不存在重合。

（2）核查金额重要性水平

报告期内，大额资金流水的核查重要性水平如下：

1）对于发行人及子公司的银行账户，保荐机构核查了报告期内全部账户单笔 20 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易；

2）对于发行人的实际控制人及其配偶、实际控制人的一致行动人、董监高（不含独立董事）及关键岗位员工的银行账户，保荐机构核查了报告期内全部账户单笔 5 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易；

3）对于主要关联法人的银行账户，保荐机构核查了报告期内全部账户单笔 20 万元人民币以上（单位为外币的交易金额以转换为人民币之后的金额为准）的流水或异常交易。

（3）异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，尤其是对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

1）异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据

序号	核查主体	判定异常情形	进一步核查程序及获取的核查证据
1	发行人及其子公司	根据《2 号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，保荐机构、申报会计师在执行发行人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形：1) 发行人资金管理相关内部控制制度存在较大缺陷；2) 存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，或者存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；3) 发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；4) 发行人与控	保荐机构、申报会计师逐笔核查相关资金流水的发生背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金

序号	核查主体	判定异常情形	进一步核查程序及获取的核查证据
		股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；5) 发行人存在大额或频繁取现的情形，无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，无合理解释；6) 发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，商业合理性存在疑问。	流水闭环情况等。
2	关联自然人	根据《2号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，保荐机构、申报会计师在执行关联自然人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形：1) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；2) 控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；3) 控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高、关键岗位人员等与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；4) 存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。	保荐机构、申报会计师逐笔核查相关资金流水的发生背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金流水闭环情况等。
3	主要关联法人	根据《2号指引》之“2-18 资金流水核查”的要求，保荐机构、申报会计师在执行主要关联法人资金流水的核查过程中，认定以下为异常情形：1) 资金收支交易对象与发行人主要客户、供应商或其主要人员存在重叠；2) 与发行人实际控制人的一致行动人、董监高及关键岗位人员是否存在资金往来；3) 存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。	保荐机构、申报会计师逐笔核查相关资金流水的发生背景、原因及合理性，以及相关账户的实际归属、资金来源、资金流向或用途。逐笔核查方式包括但不限于访谈当事人、取得相关书面协议、证明等，实地走访客户、供应商，交叉验证资金流水闭环情况等。

2) 对发行人通过购物卡体外支付奖金相关资金流向的具体核查情况

公司通过购物卡发放奖金系基于为项春潮等四人避税的目的，主要由公司前董事、主管销售的副总经理江经纬具体经办，2021年度，由公司前董事、前副总经理（主管销售）江经纬具体经办，在公司分批次购买购物卡后，其先后获取302张单张1,000元购物卡（价值30.20万元）及687.75万元转账入账。针对其获取的转账入账部分，江经纬在扣除个人奖金部分后，将其余部分提现取出，而后按照事前各方约定的分配方式及金额，将购物卡及现金分发至其余奖金发放对象。四人获取奖金的情况的具体情况详见“问题4”之“一、关于通过购物卡支付关键管理人员奖金”之（二）之“1、通过购物卡体外支付奖金的具体过程”。

项春潮等四人获得的奖金按照最终获取形式分类列示及对应的核查方式如下：

下：

奖金发放对象	奖金形式	发放金额 (万元)	奖金用途	核查方式
项建武	购物实体卡 199 张(单张: 1,000 元)	19.9	人情往来及家庭购物	访谈项建武, 了解对应部分实体购物卡的具体使用情况, 判断是否具备合理性
	现金	50	缴纳税款(个人所得税)	上述个税系其补缴其 2021 年末税奖金相关个税, 相关个税由公司先行代为缴纳, 后项建武存入现金 50 万元至其个人卡中后转至公司。针对上述情况, 核查其银行流水, 对照是否存在上述记录
		12	购买茅台(鼠年生肖酒)共 5 箱(每箱共 6 瓶, 合计 30 瓶), 鼠年系项建武生肖, 具有个人收藏意义及投资价值	1、访谈项建武: (1) 了解其购买鼠年生肖茅台酒的具体情况、方式、原因背景及合理性; (2) 选用现金购买茅台酒的原因及合理性; 2、访谈吴章新(具体买酒), 了解其选择现金购买茅台酒的原因; 3、实地盘点项建武所购鼠年茅台生肖酒; 4、查询市场同品类茅台的售价, 判断采购单价是否符合市场行情
		50	现金存现	核查其银行流水, 对照核查是否存在相应记录
		56	日常家庭开支及现金备用金(具体包括阿姨的工资、阿姨日常买菜备用金、孩子教育补习班、节日红包等)	访谈项建武, 了解对应部分现金使用的具体情况, 结合其收入水平、家庭情况等综合判断合理性
	小计	187.9	-	-
项春潮	现金	200	向好友陈梅红资金需要向其购买画作两幅	1、访谈陈梅红了解: (1) 其画作来源、向项春潮卖画的背景、合理性; (2) 其工作情况、所控制企业经营情况, 综合判断其资金情况并了解其获取画款项后的用途; (2) 了解陈梅红用现金形式收款背景原因及合理性; (3) 结合上述核查情况判断项春潮资金用途的合理性及真实性; 2、实地盘点项春潮所购画作; 3、访谈项春潮。
	小计	200	-	-
江德生	现金	80	缴纳税款(个人所得税)	上述个税系其补缴其 2021 年末税奖金相关个税, 相关个税由公司先行代为缴纳, 后江德生存入现金 80 万元至其个人银行卡中后转至公司, 针对上述情况, 核查其银行流水, 对照是否存在上述记录
		55	为江经纬缴纳税款(个人所得税)	55 万元部分系江德生为其子补缴其 2021 年末税奖金相关个税, 相关个税由公司先行代为缴纳, 后江经纬用其父江德生提供的现金 55 万元存至其个人银行卡中后转至公司, 针对上述情况, 核查其银行流水,

奖金发放对象	奖金形式	发放金额 (万元)	奖金用途	核查方式
				对照是否存在上述记录
		65	现金备用金	针对上述备用金进行了现场盘点。
	小计	200	-	-
江经纬	转账汇入(非现金)	119.75	家庭日常开支、理财等	针对其银行流水进行核查
	购物实体卡 103 张(单张: 1,000 元)	10.3	逢年过节人情往来、家庭日常购物消费	访谈江经纬, 了解对应部分实体购物卡的具体使用情况, 判断是否具备合理性
	小计	130.05	-	-
合计		717.95	-	-

2、结合资金流水核查情况,说明发行人及其员工、关联方,与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系,是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来;是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量,从而彼此之间进行利益输送的情形;是否存在不具有真实交易背景,通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

(1) 结合资金流水核查情况,说明发行人及其员工、关联方,与客户或供应商及其员工、关联方之间是否存在关联关系、股权或任职关系,是否存在购销业务以外的其他业务或资金往来

经上述资金流水核查,并将流水核查对象的资金流水交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员进行匹配,针对交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员重名的情况,保荐机构通过访谈交易对手方了解任职情况、获取身份证向公司客户和供应商开具不在公司客户和供应商任职的证明、网络检索等核查方式明确交易对手方与公司客户和供应商及其主要人员非同一人。发行人及其员工、关联方,与客户或供应商及其员工、关联方之间购销业务以外的大额资金往来情况已豁免披露。

除上述豁免披露情况外,根据流水核查情况并结合控股股东、实际控制人、实际控制人的一致行动人、董监高(不含独立董事)、关键岗位人员出具的《关于流水情况的承诺函》,发行人及其上述流水核查范围内并已提供流水的员工、报告期内的关联方与客户或供应商及其员工、关联方之间不存在上述豁免披露情

形以外的其他关联关系、股权关系、任职关系、业务往来或资金往来。

(2) 是否存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形；是否存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形

经核查，结合流水核查情况，发行人及其上述流水核查范围内的员工、报告期内的关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间购销业务以外的大额资金往来情况主要系借款、中转资金、与主要关联法人合伙做工程等正常资金往来，发行人及其员工、关联方，与客户或供应商及其员工、关联方之间不存在通过代垫成本费用、转移定价、补偿利益、资金体外循环等方式调节交易价格、交易量，从而彼此之间进行利益输送的情形，也不存在不具有真实交易背景，通过关联方银行账户交易等利益交换的情形。

(三) 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-10 财务内控不规范情形等要求，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效，并发表明确核查意见

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》之“2-10 财务内控不规范情形”，保荐机构对发行人相关财务内控情况进行核查，具体核查情况如下表：

序号	核查事项	是否存在相关情形	是否已整改	整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	否	不适用	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	否	不适用	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	不适用	不适用
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	否	不适用	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	否	不适用	不适用
6	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否	不适用	不适用

序号	核查事项	是否存在相关情形	是否已整改	整改后的内控制度是否已健全且正常运行、持续有效
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	是	已于 2023 年 4 月前整改完毕	是
9	票据与印章管理不规范	否	不适用	不适用
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	否	不适用	不适用
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在财务内控重大缺陷	否	不适用	不适用
12	以购物卡支付关键人员奖金	是	已于 2021 年末整改完毕	是
13	票据找零	是	已于 2023 年末整改完毕	是
14	无票费用报销	是	已于 2022 年末整改完毕	是

报告期内，发行人存在如下财务内控不规范情形：1）被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金；2）以购物卡支付关键人员奖金；3）票据找零；4）无票费用报销，上述财务不规范问题均已整改完毕且整改后的内控制度已健全且正常运行、持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形。

（四）请保荐机构提供资金流水、体外支付奖金相关核查工作底稿

保荐机构已提供相关核查底稿。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5. 业绩大幅增长的真实性及可持续性

根据申请文件，报告期各期发行人营业收入分别为 84,556.85 万元、89,235.72 万元、101,266.41 万元和 49,027.17 万元，扣非后归母净利润分别为 5,202.01 万元、6,215.39 万元、10,676.69 万元和 6,460.75 万元，2023 年收入及利润规模大幅增长。

(1) 内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性。根据申请文件，①报告期内发行人境内收入下降、境外收入快速增长，各期境外收入金额分别为 16,654.54 万元、14,858.99 万元、37,843.45 万元和 20,732.08 万元，占营业收入的比例分别为 19.81%、16.74%、37.56%和 42.52%，2023 年境外收入大幅增长。②发行人营业收入受配套车型的产销量波动影响较大，报告期内境外收入增长主要系北美大众的 Atlas 车型和北美通用的雪佛兰科罗拉多皮卡车型量产后持续放量，上述项目的定点时间均为 2020 年，2023 年为量产周期的第一年。请发行人：①说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目（如前二十大）的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况（如项目取得背景、业务开展模式、报告期内收入变动的原因、与对应终端车型销量是否匹配、期后需求的可持续性）。②区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比，并结合相关项目的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性。③结合发行人挂牌以来的收入规模及产品结构、主要客户合作及开拓情况、经营模式及发展战略等，说明发行人 2020 年以前收入及利润规模较为平稳、报告期内收入及利润规模大幅增长的具体背景及合理性，业绩增长是否受偶发因素驱动。

(2) 期后业绩的稳定可持续性。根据申请文件及公开信息，①发行人项目从量产到停止供货时间一般为 5 年左右，其中前 3 年销量较大。发行人当前处于量产阶段的项目数量合计 97 个，营业收入金额较大的主要项目比亚迪汉、大众

途昂、大众速腾新款车型均将在 2025 年达到断点时间，2023 年新获取的定点项目同比有所减少。②发行人主要客户包括上汽集团、大众集团、一汽集团等，各期前五大客户收入占比 60%左右。其中，各期上汽集团均为发行人第一大客户，收入占比接近 30%。公开信息显示，上汽集团近期经营业绩持续下滑。请发行人：①补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响。②结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。③说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力。④说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。⑤说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程。（3）说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对

发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。（4）说明发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况。（5）说明对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

一、内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性

（一）说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况

1、报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况

报告期内公司定点项目的取得、量产和断点数量情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得定点项目数量	25	13	22
开始量产项目数量	15	14	24
停止量产项目数量	21	8	24
当期处于量产阶段的项目数量	96	102	96

注：当期处于量产阶段的项目数量的计算口径为各期末处于量产阶段的项目数量。

报告期内发行人定点项目的取得、量产和断点数量存在一定的波动，2022 年和 2024 年停止量产的数量较多，但由于 2023 年开始量产的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量增长较快，使得报告期内汽车内饰件的销售金额仍逐年增长。

2、已量产确认收入的项目按销售金额分层情况和报告期内主要项目情况

报告期各期项目按汽车内饰件收入金额分层的情况如下：

（1）2024 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	9	58,939.37	58.27%
500 万元至 3,000 万元	20	34,548.17	34.16%
500 万元以下	120	7,654.38	7.57%
合计	149	101,141.92	100.00%

注：表中的项目数量为当期产生主营业务收入的项目数量，计算口径与上表中当期处于量产阶段的项目数量存在差异，且存在部分项目在量产前产生样件收入，以及部分项目在断点后还存在少量备件收入的情况，因此表中的项目合计数量大于当期处于量产阶段的项目数量，下同。

(2) 2023 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	11	61,074.29	63.66%
500 万元至 3,000 万元	18	26,505.80	27.63%
500 万元以下	114	8,362.97	8.72%
合计	143	95,943.06	100.00%

(3) 2022 年度：

单位：万元

项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
3,000 万元以上	8	43,523.84	52.88%
500 万元至 3,000 万元	19	28,640.18	34.80%
500 万元以下	107	10,138.33	12.32%
合计	134	82,302.36	100.00%

报告期内各年度内饰件收入在 3,000 万元以上的主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	车型	整车厂	区域	客户	取得时间	量产时间	断点时间	收入金额		
								2024年度	2023年度	2022年度
VW416 PA2	大众Atlas	北美大众	境外	北美大众、Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	2020年9月	2023年1月	2027年9月	17,341.85	13,767.77	115.78
HC	比亚迪汉	比亚迪	境内	延锋汽车饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	2019年8月	2020年7月	2026年12月	12,080.60	8,223.80	14,850.03
NCS NF PA	大众速腾	一汽大众	境内	一汽大众、成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司、天津派格汽车零部件有限公司	2020年7月	2022年1月	2026年12月	7,346.18	8,932.17	4,783.64
31XX-2	雪佛兰科罗拉多皮卡	北美通用	境外、境内	北美通用、NYX Linden LLC、Wixom Technologies LLC、Lakeland Monroe Group、CS MANUFACTURING, INC、Joyson Safety Systems Acquisition LLC	2020年5月	2023年5月	2030年7月	5,227.18	3,878.78	243.33
SK316	斯柯达Enyaq	斯柯达	境外	斯柯达、International Automotive Components Group s.r.o、Proks Plastic, s.r.o、Malocon Europe s.r.o、Chinatool UK Limited	2018年10月	2022年8月	2025年2月	3,608.62	3,735.06	2,396.69
NMS NF PA	大众帕萨特	上汽大众	境内	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	2020年8月	2021年6月	2025年12月	3,455.27	3,254.88	3,117.49
VW380 PA	大众高尔夫	德国大众	境外	德国大众、Carbonia Composites AB	2022年6月	2024年5月	2027年9月	3,449.07	20.84	-
B SUV PA	大众途昂	上汽大众	境内	上汽大众汽车有限公司、上海上汽大众汽车销售有限公司、上海冀强汽车部件系统有限公司、延锋汽车内饰系统（上海）有限公司、延锋汽车饰件系统宁波有限公司	2019年1月	2021年5月	2025年10月	3,265.25	5,330.70	6,090.43
VW416-3	大众揽巡	一汽大众	境内	长春派格汽车塑料技术有限公司、一汽-大众汽车有限公司、长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	2020年5月	2022年11月	2026年10月	3,165.35	2,685.21	1,264.66
B8L PA	大众	一汽大众	境内	一汽大众、长春华涛汽车塑料饰件有限公	2018	2021	2026	2,297.55	3,171.71	4,789.67

项目名称	车型	整车厂	区域	客户	取得时间	量产时间	断点时间	收入金额		
								2024年度	2023年度	2022年度
	迈腾			司、长春派格汽车塑料技术有限公司、长春安通林汽车饰件有限公司	年5月	年5月	年3月			
B8L PA2	大众迈腾	一汽大众	境内	一汽大众、长春派格汽车塑料技术有限公司	2020年11月	2022年9月	2026年6月	2,598.99	3,135.44	907.92
项目	客户T车型	客户T	境内、境外	客户T及其关联公司	2020年9月	2021年10月	2025年11月	2,599.63	4,254.48	3,252.25
VW380	大众高尔夫	德国大众	境外	德国大众、Carbonia Composites AB	2017年11月	2020年11月	2026年6月	945.16	3,389.50	3,131.80
E2UB	别克昂科威	上汽通用	境内	上汽通用东岳汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司、上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司、延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	2019年5月	2020年4月	2026年6月	1.97	2,521.17	3,508.55

注：SK316 项目的断点时间为实际断点时间，其他项目的断点时间系项目的预计断点时间。

报告期内主要项目对应车型的市场销量情况如下：

单位：万辆

车型	市场销量		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
大众 Atlas	12.91	10.76	9.32
比亚迪汉	25.85	22.84	27.40
大众速腾	25.83	28.00	23.61
雪佛兰科罗拉多皮卡	10.85	7.86	9.77
斯柯达 Enyaq	7.85	7.77	5.18
大众帕萨特	26.03	21.25	19.06
大众高尔夫	22.01	18.79	18.09
大众途昂	5.10	4.95	6.70
大众迈腾	18.20	20.62	16.21
客户 T** 车型	122.25	135.47	86.46
别克昂科威	11.85	14.31	17.25

注 1：数据来源为 Marklines；

注 2：由于 Marklines 的车型销量数据未区分同一车型不同改款的销量，因此表中披露的车型销量为对应车型所有改款的销量之和；

注 3：披露的大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量为北美市场销量之和；比亚迪汉、大众速腾、大众途昂、大众帕萨特、大众迈腾、别克昂科威车型销量为中国市场销量；大众高尔夫车型销量为欧洲市场销量之和；**客户 T** 车型**销量为全球市场销量。

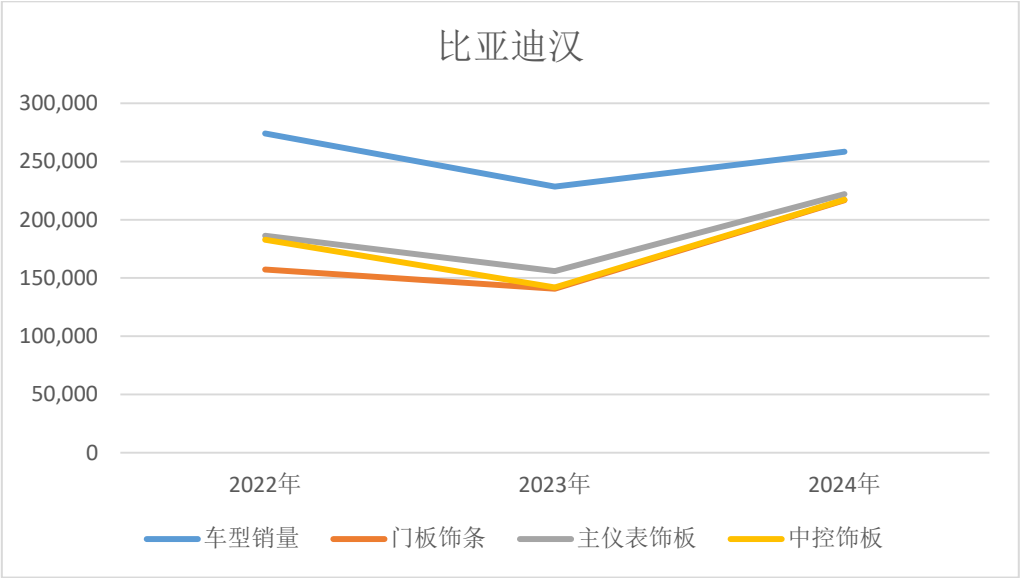
3、对报告期内收入影响较大的项目的具体情况

报告期内，公司汽车内饰件收入前五大项目分别为 HC、VW416 PA2、B SUV PA、NCS NF PA 和 B8L PA。

（1）HC 项目

HC 项目对应的车型为比亚迪汉，主机厂为比亚迪。2019 年公司与比亚迪寻求合作，与比亚迪进行了技术交流并展示样件。比亚迪认可公司的产品质量，并向其一级供应商延锋集团推荐公司作为其二级供应商。公司自 2008 年起即与延锋集团开始合作，并于 2019 年通过招投标自延锋集团取得 HC 项目，自此公司成为比亚迪的二级供应商。报告期各期该项目的收入金额分别为 14,850.03 万元、8,223.80 万元和 12,080.60 万元，呈先下降后增长的趋势。2023 年比亚迪汉高配车型内饰件收入较 2022 年下降较多，使该车型的收入较 2022 年有所下降，2024 年随着终端车型销量的提升，公司内饰件收入也有所提高。报告期各期该项目汽车

内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：

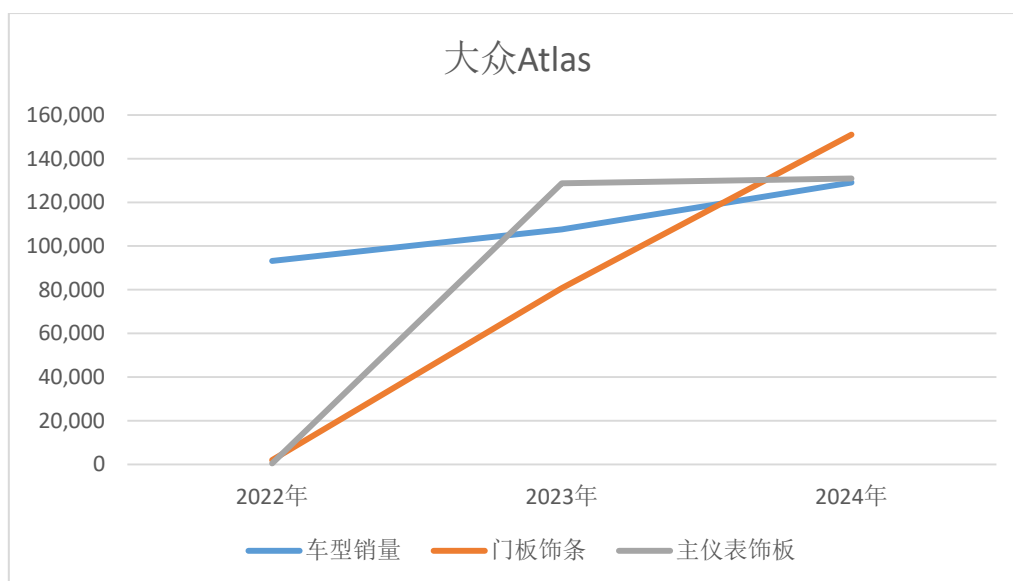


注：表中汽车内饰件的单位为套，车型销量的单位为辆，下同。

报告期各期，比亚迪汉车型内饰件销售数量与终端车型销量的变动趋势较为匹配。2025 年该车型的预测收入金额为 15,000.39 万元（预测收入为总额法收入，下同），未来业绩具有可持续性。

（2）VW416 PA2 项目

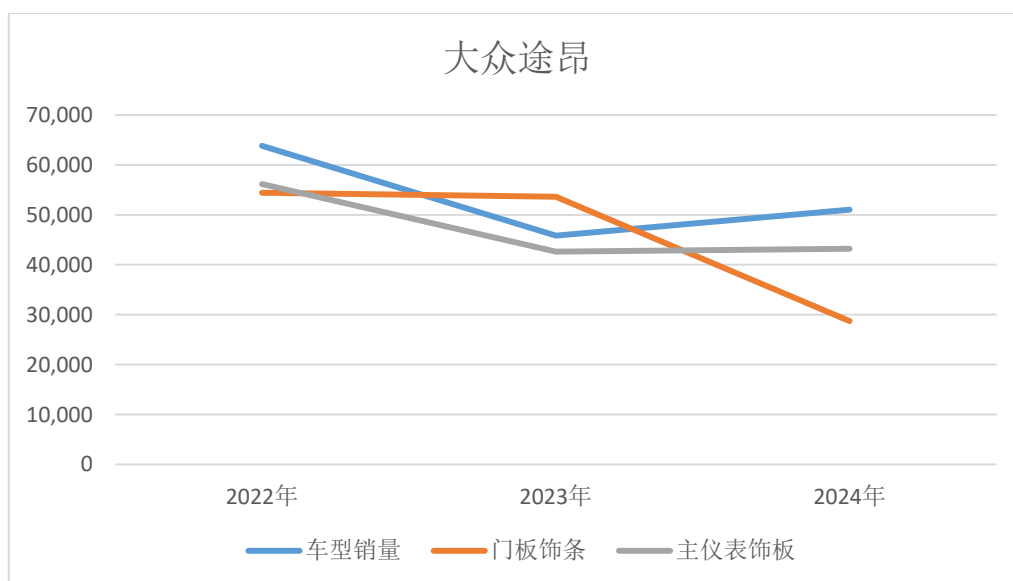
VW416 PA2 项目对应的车型为大众 Atlas，主机厂为北美大众。公司自 2013 年开始拓展海外市场的业务，逐步得到海外客户诸如美国大众、德国大众等整车厂的认可，并于 2020 年 9 月通过招投标取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 115.78 万元、13,767.77 万元和 17,341.85 万元。该项目于 2023 年 1 月开始量产，2023 年和 2024 年的收入持续增长。报告期各期该项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



上图中大众 Atlas 车型销量包含老款车型，VW416 PA2 项目于 2023 年 1 月开始量产，因此公司的内饰件销量与大众 Atlas 车型终端销量不匹配。该项目主仪表饰板的直接客户为北美大众，贸易模式为 FOB，公司于客户提货时确认收入；门板饰条的直接客户为 Yanfeng International Automotive Technology US I LLC（以下简称“北美延锋”），在业务中公司先将门板饰条产品发货至子公司美国通领处，由美国通领发货至北美延锋，经北美延锋签收后确认收入。门板饰条从母公司通过海运发货至美国通领需 1 至 2 个月。公司根据客户需求同时就门板饰条和主仪表饰板产品进行发货，由于客户的采购策略有所不同，且两家客户的收入确认时间存在差异，导致 2023 年和 2024 年该项目门板饰条和主仪表饰板的销量变动趋势不匹配。2025 年该车型的预测收入金额为 21,025.83 万元，未来业绩有望持续增长。

（3）B SUV PA 项目

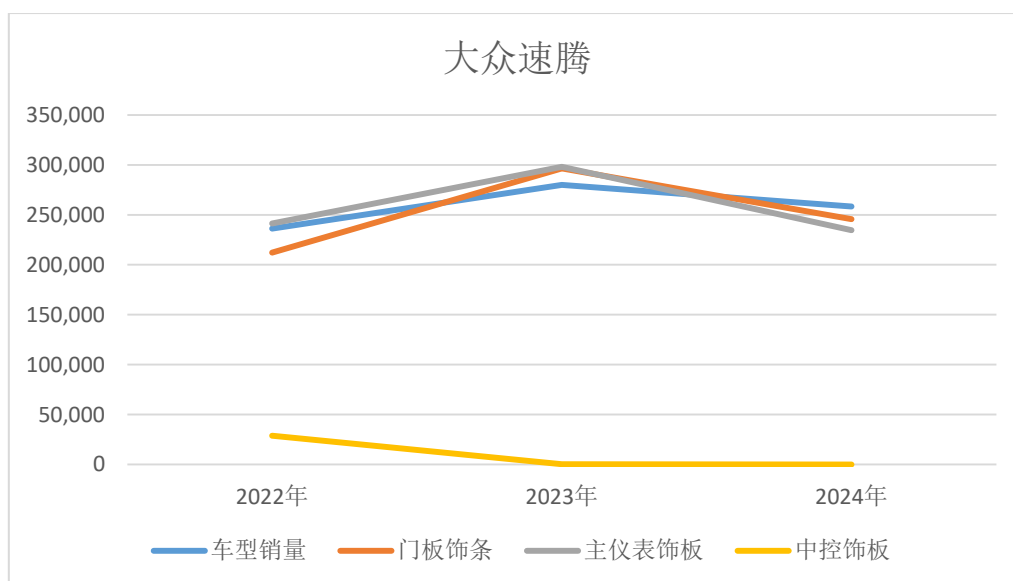
B SUV PA 项目对应的车型为大众途昂，主机厂为上汽大众，公司于 2019 年通过招投标取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 6,090.43 万元、5,330.70 万元和 3,265.25 万元，该项目于 2021 年 5 月开始量产，2023 年终端车型销量较 2022 年有所下滑，导致 2023 年该项目内饰件收入有所下降，2024 年下半年由于客户修改配置，门板饰条的工艺由 IML 改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致 2024 年该项目的收入下降较多。报告期各期，公司该项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



报告期内主仪表饰板销量与终端车型销量较为匹配。2023 年由于该项目因整车部分 IML 饰条开裂，客户于 2023 年采购了较大数量的门板饰条产品用于售后服务，门板饰条的销量与终端车型销量不匹配。2024 年下半年由于客户修改配置，门板饰条的工艺由 IML 改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致 2024 年门板饰条的销量与车型销量不匹配。该车型预计将于 2025 年 10 月停产，2025 年该车型的预测收入金额为 1,004.96 万元。

(4) NCS NF PA 项目

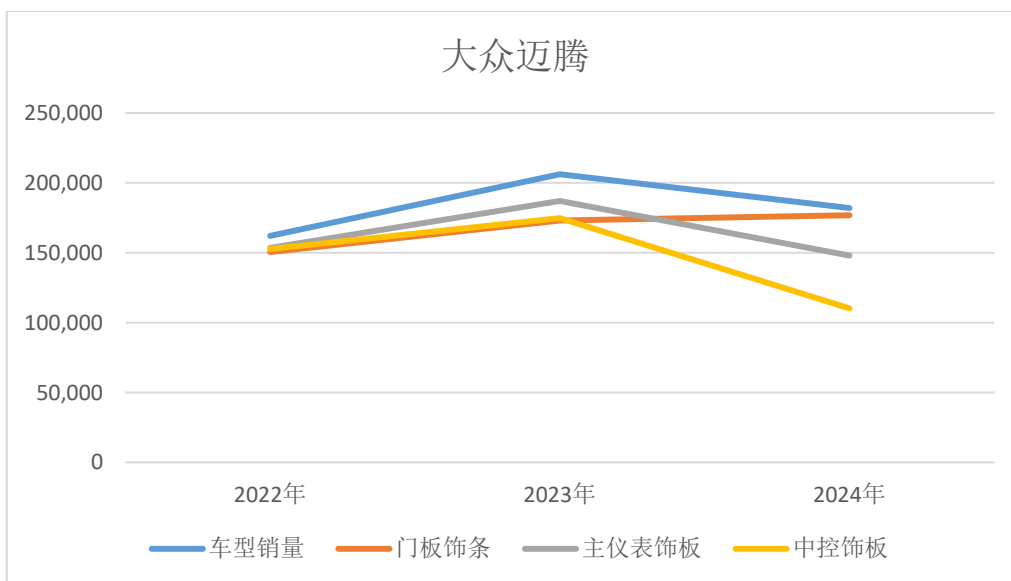
NCS NF PA 项目对应的车型为大众速腾，系 NCS NF 项目终端车型的改款车型，主机厂为一汽大众，公司于 2020 年通过商务谈判取得该项目。报告期各期该项目的收入金额分别为 4,783.64 万元、8,932.17 万元和 7,346.18 万元，该项目于 2022 年 1 月开始量产，且在 2022 年和 2023 年销量持续增长，使得 2023 年该项目内饰件收入较 2022 年增长较多。2024 年随着终端车型销量有所下降，该项目的内饰件收入也有所下降。报告期各期 NCS NF PA 及其他终端车型为大众速腾的项目汽车内饰件销量之和与终端车型销量的匹配情况如下：



由于公司取得的 NCS NF PA 项目，即新款大众速腾项目不含中控饰板产品，因此随着大众速腾车型的换代，2024 年公司大众速腾车型的中控饰板销量降为 0。除此以外，公司内饰件产品与大众速腾车型销量的变动趋势较为匹配。该项目 2025 年的预测收入为 3,954.94 万元，预计断点时间为 2026 年 12 月。

(5) B8L PA 项目

B8L PA 项目对应的终端车型为大众迈腾，系 B8L 项目终端车型的改款车型，主机厂为一汽大众。公司于 2018 年通过商务谈判取得该项目，并于 2021 年投入量产。报告期各期该项目的收入金额分别为 4,789.67 万元、3,171.71 万元和 2,297.55 万元。B8L PA2 项目的终端车型为 B8L PA 项目终端车型的改款车型，B8L PA2 项目于 2022 年投入量产，使得 B8L PA 项目内饰件收入在报告期内呈逐年下降的趋势。报告期各期 B8L PA 及其他终端车型为大众迈腾的项目汽车内饰件销量之和与终端车型销量的匹配情况如下：



报告期各期，大众迈腾车型内饰件销售数量与终端车型销量的变动趋势较为匹配。B8L PA 项目的预计断点时间为 2026 年 3 月，B8L PA2 项目的预计断点时间为 2026 年 6 月，2025 年的合计预测收入为 6,649.84 万元，大众迈腾车型的未来业绩具有可持续性。

（二）区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比，并结合相关项目的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性。

1、区分境内和境外，说明报告期各期境内外量产项目的数量、金额及占比，各期境内外主要量产项目的具体情况、收入金额及占比

报告期各期境内外量产项目的具体情况如下：

单位：万元

年度	项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
2024 年度	境内项目	121	58,820.23	58.16%
	境外项目	41	42,321.69	41.84%
	合计	162	101,141.92	100.00%
2023 年度	境内项目	120	62,297.48	64.93%
	境外项目	30	33,645.58	35.07%
	合计	150	95,943.06	100.00%
2022 年度	境内项目	114	70,267.57	85.38%
	境外项目	27	12,034.79	14.62%

年度	项目	项目数量	内饰件收入金额	占比
	合计	141	82,302.36	100.00%

注 1：报告期内，若车型发生改款且新老车型饰件均在销售，新老车型项目按照 2 个项目计算；

注 2：表中的项目数量为当期产生主营业务收入的项目数量，计算口径与前文中当期处于量产阶段的项目数量存在差异，且存在部分项目在量产前产生样件收入，以及部分项目在断点后还存在少量备件收入的情况，因此表中的项目合计数量大于前文中当期处于量产阶段的项目数量；

注 3：由于报告期内部分项目存在同时向境内外客户销售的情况，因此表中的项目合计数量大于前文中按汽车内饰件收入金额分层的项目加总数量，下同。

报告期各期境内、外主要量产项目的具体情况参见本问题之“一、内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性”之“（一）说明报告期内定点项目的取得、量产和断点的具体情况；针对已量产确认收入的项目，按销售金额分层说明内饰件收入中各层级项目的数量、金额及占比，报告期内主要项目的名称、对应客户及整车厂、项目的取得、量产、断点时间、各期收入金额、对应车型的市场销量情况，详细分析对报告期内收入影响较大的项目的具体情况”之“2、已量产确认收入的项目按销售金额分层情况和报告期内主要项目情况”。

2、结合相关项目的产品单价、销量、适配车型的市场需求情况等，分析报告期内境外收入持续增长、境内收入有所下滑的具体原因及合理性

报告期各期，公司境内外主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	61,691.33	58.13%	62,920.55	62.44%	73,904.25	83.26%
境外	44,443.39	41.87%	37,843.45	37.56%	14,858.99	16.74%
合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

报告期各期，公司内销收入金额分别为 73,904.25 万元、62,920.55 万元和 61,691.33 万元，占比分别为 83.26%、62.44%和 58.13%，公司境内收入呈逐年下降的趋势。境外收入分别为 14,858.99 万元、37,843.45 万元和 44,443.39 万元，占比分别为 16.74%、37.56%和 41.87%，公司境外收入整体呈现增长趋势。

由于境内汽车内饰件行业的竞争情况相较境外市场更为激烈，公司在资源有限的情况下，在报告期前主动做出战略选择，放弃了部分毛利率偏低的境内项目，2023 年境内收入占比较高的比亚迪汉、奔驰 V-Class、别克昂科威车型收入下降，

2024 年境内收入占比较高的大众速腾、大众途昂、别克昂科威、大众 T-Cross 等车型收入下降的同时，缺少收入快速增长的境内项目以弥补原有车型收入下降造成的缺口，使得报告期内境内收入有所下降。

2023 年比亚迪汉高配车型内饰件的销量下降较多，低配车型内饰件的销量较 2022 年变化较小，导致该车型内饰件的销售均价下降较多。此外，2023 年比亚迪汉终端车型的销量较 2022 年下降较多，公司该车型的内饰件销量亦有所下降，导致 2023 年比亚迪汉车型的收入下降较多。2024 年大众速腾终端车型市场销量下降，使得 2024 年公司该车型的内饰件收入随之下降；2024 年下半年由于客户修改大众途昂车型的配置，门板饰条的工艺由 IML 改为喷涂，公司停止对该车型门板饰条的供货，导致 2024 年该车型的内饰件收入下降较多。相关终端车型市场销量的具体情况详见本小题之“（一）”之“3、对报告期内收入影响较大的项目的具体情况”。

由于境外项目的毛利率水平较高，报告期前公司在资源有限的前提下，更倾向于大力开发境外项目。公司于报告期前取得的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型项目在 2023 年开始量产，2021 年取得的新款大众 Jetta 车型于 2024 年开始量产，使得报告期内公司的境外收入大幅提高。

大众 Atlas 车型于 2023 年 1 月开始量产，2023 年的内饰件销量为 109.51 万件，内饰件收入为 13,767.77 万元，占 2023 年境外内饰件收入的比例为 40.92%，2024 年的内饰件销量为 138.94 万件，内饰件收入为 17,341.85 万元，占 2024 年境外内饰件收入的比例为 40.98%；雪佛兰科罗拉多皮卡车型于 2023 年 5 月开始量产，2023 年内饰件销量为 85.77 万件，内饰件收入为 3,837.69 万元，占 2023 年境外内饰件收入的比例为 11.41%，2024 年内饰件销量为 120.47 万件，内饰件收入为 5,164.12 万元，占 2024 年境外内饰件收入的比例为 12.20%。新款大众 Jetta 车型于 2024 年 4 月开始量产，2024 年内饰件销量为 98.29 万件，内饰件收入为 3,374.95 万元，占 2024 年境外内饰件收入的比例为 7.97%。上述三款车型在报告期内的收入较高，使得报告期内公司的外销收入大幅提高。

综上所述，报告期前公司在主动战略选择下放弃了部分毛利率偏低的境内项目，着重开发毛利率较高的境外项目，境内外主要项目的收入变动情况导致了报告期内存在内销收入下降，外销收入快速增长的情况。

（三）结合发行人挂牌以来的收入规模及产品结构、主要客户合作及开拓情况、经营模式及发展战略等，说明发行人 2020 年以前收入及利润规模较为平稳、报告期内收入及利润规模大幅增长的具体背景及合理性，业绩增长是否受偶发因素驱动

公司挂牌以来的收入规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72	84,556.85	70,969.84	51,225.19	65,631.15	67,432.39	61,370.39	47,384.70
营业收入 增长率	5.26%	13.48%	5.53%	19.14%	38.54%	-21.95%	-2.67%	9.88%	29.52%	-
营业利润	15,280.86	12,922.14	7,251.07	5,922.09	6,989.14	3,290.53	4,936.35	3,895.22	2,799.07	3,664.57
营业利润 增长率	18.25%	78.21%	22.44%	-15.27%	112.40%	-33.34%	26.73%	39.16%	-23.62%	-

注：数据来源于公司年度财务报告。

由上表可知，自挂牌以来公司营业收入和营业利润整体呈上升趋势，2018 年和 2019 年受车市景气程度降低的影响，营业收入有所下降。2018-2020 年公司取得了较多的定点项目，并在报告期内形成收入，构成报告期内收入增长的基础。

自挂牌以来公司的主要产品以汽车内饰件为主，主要包含门板饰条、主仪表饰板和中控饰板等。报告期前公司的销售区域以境内为主，外销收入占比较低。在国内业务相对稳定的情况下，2023 年外销的大众 Atlas 和雪佛兰科罗拉多皮卡车型先后开始量产且收入持续增长，2024 年外销的新款大众 Jetta 车型开始量产，使得 2023 年和 2024 年北美地区的收入大幅增加，外销收入占比提高至 41.87%，外销收入的大幅增长使得报告期内公司的营业收入和营业利润快速增长。

公司在保持国内业务稳定的同时，积极拓展海外业务，大力发展海外市场。未来公司对于国内业务将采取维持现有客户，同时开拓新客户的策略，通过积极研发以改善工艺及降低成本，不断提高项目承接能力。对于境外业务，公司将采取持续开发新客户和新定点项目的策略。自挂牌以来公司与上汽集团、大众集团、一汽集团、长春派格、一汽富维、宁波华翔、埃驰集团等主要客户维持稳定的合作关系，积极开拓了蔚来控股有限公司、赛力斯汽车有限公司等新能源车企客户，进入了比亚迪的供应链体系，并进一步强化与北美大众、北美通用等境外客户的合作。

报告期各期公司取得的定点项目数量分别为 22 个、13 个和 25 个，其中境外项目数量分别为 6 个、3 个和 9 个，2024 年取得的定点项目数量和境外定点项目数量较 2023 年均有所增长，未来营业收入和营业利润有望持续增长。

综上所述，自挂牌以来公司营业收入及营业利润整体呈增长趋势，2023 年起公司收入及利润规模大幅增长的主要原因系外销收入的大幅增长。报告期前及期内公司持续取得定点项目，业绩增长并非受偶发因素驱动。

二、期后业绩的稳定可持续性

根据申请文件及公开信息，①发行人项目从量产到停止供货时间一般为 5 年左右，其中前 3 年销量较大。发行人当前处于量产阶段的项目数量合计 97 个，营业收入金额较大的主要项目比亚迪汉、大众途昂、大众速腾新款车型均将在 2025 年达到断点时间，2023 年新获取的定点项目同比有所减少。②发行人主要客户包括上汽集团、大众集团、一汽集团等，各期前五大客户收入占比 60%左右。其中，各期上汽集团均为发行人第一大客户，收入占比接近 30%。公开信息显示，上汽集团近期经营业绩持续下滑。请发行人：①补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响。②结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。③说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力。④说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。⑤说明各期不同地区境

外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性。

（一）补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响

回复：

1、补充披露报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比

公司已在《招股说明书（申报稿）》之“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“8.其他披露事项”中补充披露如下：

（3）不同类型客户的客户数量、收入金额及占比

报告期各期，公司不同类型客户的数量、收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
整车厂	22	37,278.94	35.12%	20	40,706.73	40.40%	21	31,239.85	35.19%
一级零部件供应商	78	68,855.78	64.88%	75	60,057.28	59.60%	86	57,523.39	64.81%
合计	100	106,134.72	100.00%	95	100,764.00	100.00%	107	88,763.25	100.00%

注：客户数量按照单体计算，同一控制下客户未合并

报告期内，公司的整车厂客户数量相对稳定，一级零部件供应商客户数量有所下降，主要系随着公司市场知名度的提升和业务规模的扩大，公司承接的大型项目增加，小项目数量减少，客户总体数量下降。

报告期内，公司主要作为二级供应商向整车厂提供内饰件产品，各类型客

户收入占比相对稳定,2023 年度公司作为一级供应商向整车厂的销售占比增加,主要系大众 Atlas 项目开始量产,公司对北美大众的销售收入大幅增加。

2、说明各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比、主要适配的车型情况等

(1) 整车厂客户

报告期各期,公司前五大整车厂客户的销售收入、占该类型客户收入总和的比例及主要适配车型如下:

单位: 万元

客户名称	销售收入	占比	主要适配车型
2024 年度			
一汽-大众汽车有限公司	9,215.73	24.72%	大众迈腾、大众揽巡、大众 ID.4、大众 CC 等
北美大众	8,915.01	23.91%	大众 Atlas
Volkswagen AG	4,964.90	13.32%	大众高尔夫、西雅特 Tarraco
General Motors LLC	3,801.84	10.20%	雪佛兰科罗拉多皮卡、雪佛兰 Equinox 等
墨西哥大众	2,652.82	7.12%	大众 Jetta、大众 Taos
合计	29,550.29	79.27%	-
2023 年度			
北美大众	11,928.13	29.30%	大众 Atlas
一汽-大众汽车有限公司	8,700.36	21.37%	大众迈腾、大众揽巡、奥迪 Q2、大众 CC 等
General Motors LLC	4,212.47	10.35%	雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Equinox
客户 X	4,195.14	10.31%	客户 X** 车型
Volkswagen AG	3,779.23	9.28%	大众高尔夫、西雅特 Tarraco
合计	32,815.33	80.61%	-
2022 年度			
一汽-大众汽车有限公司	10,552.73	33.78%	大众迈腾、大众揽巡、奥迪 Q2、大众 ID.4、大众速腾等
客户 X	6,530.69	20.90%	客户 X** 车型
Volkswagen AG	4,197.32	13.44%	大众高尔夫、大众迈特威
客户 T	2,901.13	9.29%	客户 T** 车型
General Motors LLC	1,732.64	5.55%	雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Sonic
合计	25,914.52	82.95%	-

公司均以同步开发模式与整车厂客户进行合作,上述整车厂客户的基本情况、

与公司的合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	一汽-大众汽车有限公司	公司成立于 1991 年 2 月，系由中国第一汽车股份有限公司（持股 60%）、德国大众汽车股份公司（持股 25%）、德国奥迪汽车股份公司（持股 5%）和大众汽车（中国）投资有限公司（持股 10%）合资经营的大型乘用车生产企业，注册资本 242.82 亿元，现有大众、奥迪、捷达三个品牌，产品能够覆盖舒适型市场和豪华型市场，2023 年终端销售 191.02 万辆。	2011 年
2	北美大众	北美大众成立于 1955 年 1 月，系 Volkswagen AG 在美国设立的全资子公司，负责管理大众集团在美国的业务，公司旗下涵盖多个高端及主流汽车品牌，包括奥迪（Audi）、宾利（Bentley）、兰博基尼（Lamborghini）以及大众（Volkswagen）等，2024 年终端销售 37.9 万辆。	2012 年
3	Volkswagen AG	公司成立于 1937 年 5 月，系世界知名的汽车制造商，总部位于德国沃尔夫斯堡，在全球范围内拥有多家子公司和品牌，包括奥迪（Audi）、斯柯达（Skoda）、宾利（Bentley）、布加迪（Bugatti）、保时捷（Porsche）、斯堪尼亚（Scania）等。2023 年，大众汽车集团交付汽车约 924 万辆，实现营业收入 3223 亿欧元。	2013 年
4	General Motors LLC	公司成立于 2009 年 1 月，系通用汽车公司（General Motors Company, GM）在美国底特律设立的整车生产基地，其在母公司的全面管理下运营，主要生产雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Equinox、凯迪拉克 ELR 和全电动雪佛兰 Spark EV，2021 年营业收入 25.70 亿美元。	2012 年
5	墨西哥大众	墨西哥大众系 Volkswagen AG 在墨西哥设立的全资子公司，主要生产大众品牌的汽车，包括 Jetta、golf、Taos 和 Tiguan 等车型，2023 年终端销售 15.00 万辆。	2015 年
6	客户 X	公司成立于 2015 年 1 月，是一家专注未来出行的科技公司，致力于设计、研发、生产和销售智能电动汽车，2021 年 7 月在香港联交所上市，已开发多款车型。2023 年度，客户 X 交付汽车 14.16 万辆，实现营业收入 306.76 亿元。	2018 年
7	客户 T	公司成立于 2018 年 5 月，是一家从事电动汽车及零部件、储能设备的外商独资企业。作为客户 T 在中国的超级工厂，公司主要生产服务于中国市场的纯电动乘用车和其他未来车型。2024 年度，客户 T 在中国市场的销售量超过 65.7 万辆。	2020 年

数据来源：公司官方网站及网络公开资料

（2）一级零部件供应商客户

报告期各期，公司前五大一级零部件供应商客户的销售收入、占该类型客户收入总和的比例及主要适配车型如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	占比	主要适配车型
2024 年度			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	12,097.33	17.57%	比亚迪汉
Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	8,429.21	12.24%	大众 Atlas
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	5,396.22	7.84%	大众速腾

客户名称	销售收入	占比	主要适配车型
长春派格汽车塑料技术有限公司	5,152.83	7.48%	大众迈腾、大众揽巡、大众 CC
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,456.53	5.02%	大众帕萨特
合计	34,532.12	50.15%	-
2023 年度			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	8,227.75	13.70%	比亚迪汉
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	6,512.76	10.84%	大众速腾
长春派格汽车塑料技术有限公司	4,975.30	8.28%	大众迈腾、大众揽巡、大众 CC
Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	4,291.89	7.15%	大众 Atlas
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,256.52	5.42%	大众帕萨特
合计	27,264.23	45.40%	-
2022 年度			
延锋汽车饰件系统重庆有限公司	14,684.07	25.53%	比亚迪汉
成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	4,619.24	8.03%	大众速腾
长春派格汽车塑料技术有限公司	3,854.87	6.70%	大众迈腾、大众揽巡、大众 CC
上海冀强汽车部件系统有限公司	3,121.79	5.43%	大众途昂、大众凌度
华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	3,118.47	5.42%	大众帕萨特
合计	29,398.44	51.11%	-

由于汽车内饰件具有显著的定制化特征，公司直接面对整车厂通过招标方式获取订单，公司与上述主要一级零部件供应商客户的业务合作系由整车厂指定供货方式形成，即公司首先向整车厂指定的一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

上述一级零部件供应商客户的基本情况以及与公司的合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	延锋汽车饰件系统重庆有限公司	公司成立于 2001 年 11 月，系延锋汽饰全资孙公司，主要从事汽车零部件及配件的制造、销售，注册资本 1.05 亿元。	2015 年
2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	公司成立于 2014 年 1 月，系延锋汽车饰件系统有限公司（以下简称“延锋汽饰”）在美国的全资孙公司。延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。2023 年度，延锋汽饰营业收入 1,093 亿元，净利润为 34.10 亿元。	2018 年
3	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	公司成立于 2012 年 6 月，系一汽富维（600742.SH）控股孙公司，主要从事汽车零部件及配件的研发、制造及销售，2023 年营业收入 17.89 亿元，净利润 2.12 亿元。	2017 年

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
4	长春派格汽车塑料技术有限公司	公司成立于 2001 年 6 月，系由萨玛派格德国有限公司与常熟汽饰（603035.SH）共同成立的中外合资公司，主要从事汽车零部件及配件的制造，2023 年营业收入 27.84 亿元，净利润 2.44 亿元。	2012 年
5	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	公司成立于 2011 年 8 月，系宁波华翔（002048.SZ）的全资孙公司，主要从事汽车零部件及配件的研发、制造、销售，宁波华翔 2023 年营业收入 232.36 亿元，净利润 14.41 亿元。	2013 年
6	上海冀强汽车部件系统有限公司	公司成立于 2008 年 11 月，系延锋汽饰的全资孙公司，主要从事汽车零部件的制造、加工、装配、销售，注册资本 900 万元。	2013 年

数据来源：公司官方网站及网络公开资料

3、结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作的稳定性，主要客户近期经营业绩下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响

（1）对上汽集团的收入主要来自延锋汽饰

延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。延锋汽饰系华域汽车系统股份有限公司（600741.SH，简称“华域汽车”）全资子公司，而华域汽车的控股股东为上海汽车集团股份有限公司（600104.SH，简称“上汽集团”），根据同一实际控制人控制的客户合并计算销售额的原则，公司将来自延锋汽饰的销售额合并至上汽集团口径披露。报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要系公司作为二级供应商，根据整车厂的要求向延锋汽饰下属子公司提供内饰件及相关模具而取得的销售收入。

报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要来自延锋汽饰下属子公司，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对上汽集团的销售收入	24,400.25	21,328.86	27,184.64
其中：来自延锋汽饰下属子公司的销售收入	24,093.18	19,849.30	24,873.01
来自延锋汽饰下属子公司的销售收入占比	98.74%	93.06%	91.50%

根据华域汽车公开披露的数据，报告期内延锋汽饰自身的经营业绩相对稳定，未发生较大波动，具体情况如下：

单位：亿元

产品类别	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
延锋汽饰的营业收入	1,194.70	9.30%	1,093.06	8.65%	1,006.02	13.20%
延锋汽饰归属于母公司股东的净利润	30.00	-12.02%	34.10	-10.30%	38.02	3.31%

如上表所示，报告期内，延锋汽饰的营业收入、营业利润以及归属于母公司股东的净利润有所波动，但未有重大不利变化。

（2）上汽集团关联车型销售情况对公司经营业绩的影响显著下降

报告期内，公司来自上汽集团控股子公司（如上汽大通汽车有限公司）、上汽集团合营企业（如上汽大众汽车有限公司、上汽通用汽车有限公司）等上汽集团关联公司所生产车型的销售收入逐年下降。自 2022 年开始，公司对上汽集团的销售收入主要来自适配的非关联公司生产车型，且逐年提升，上汽集团关联车型销售情况对公司经营业绩的影响显著下降。

报告期各期，按产品适配车型分类，公司来自上汽集团的销售收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对上汽集团的销售收入	24,400.25	21,328.86	27,184.64
其中：来自上汽集团关联车型的销售收入	3,873.72	8,813.16	12,248.63
上述上汽集团关联车型的销售收入占比	15.88%	41.32%	45.06%

注：上汽集团关联车型指上汽集团及其控股子公司、合营公司所生产的车型

（3）对上汽集团收入所配套车型的市场需求变动情况

报告期内，公司对上汽集团的销售收入主要来自比亚迪汉、大众 Atlas 和大众途昂，上述三款车型的销售收入占当期对上汽集团销售收入的比例分别为 77.27%、83.67%和 97.51%。

2024 年度，上述三款车型的市场销量及其变动情况如下：

单位：辆

车型	2024 年度		2023 年度销量
	销量	同比	
比亚迪汉	258,452	13.17%	228,383

车型	2024 年度		2023 年度销量
	销量	同比	
大众 Atlas	129,089	19.93%	107,639
大众途昂	51,040	11.38%	45,825

注：数据来源为 Marklines，比亚迪汉、大众途昂为中国市场销量；大众 Atlas 为北美市场销量之和。

如上表所示，公司向上汽集团所销售产品匹配的主要车型市场需求稳定，未有重大不利变化。

（4）报告期内及前后主要客户的经营情况和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例

报告期各期，主要客户相对稳定，公司前五大客户的经营业绩如下：

单位：亿元

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
营业收入						
上汽集团	6,275.90	-15.73%	7,261.99	0.72%	7,209.88	-5.12%
大众集团（欧元）	3,246.56	0.74%	3,222.84	15.42%	2,792.32	11.60%
一汽集团	-	-	6,334.90	7.41%	5,898.00	-16.42%
长春派格	23.78	-14.59%	27.84	19.98%	23.20	-17.05%
一汽富维	196.36	-5.44%	207.66	3.97%	199.72	-2.75%
客户 X	408.70	33.23%	306.76	14.23%	268.55	27.95%
宁波华翔	260.63	12.16%	232.36	18.39%	196.26	11.59%
净利润						
上汽集团	16.66	-88.19%	141.06	-12.48%	161.18	-34.30%
大众集团（欧元）	123.94	-30.87%	179.28	13.21%	158.36	2.64%
一汽集团	-	-	416	14.00%	364.91	1.00%
长春派格	1.88	-22.85%	2.44	30.58%	1.87	-24.91%
一汽富维	5.09	-2.27%	5.21	-4.31%	5.44	-17.44%
客户 X	-57.90	-	-103.76	-	-91.39	-
宁波华翔	9.09	-11.62%	10.28	2.09%	10.07	-20.36%

注 1：数据来源于其公司定期报告及网络公开资料，一汽集团尚未披露其 2024 年度经营数据。

如上表所示，在能通过公开渠道获取经营数据的主要客户中，报告期内，除上汽集团外，公司前五大客户经营业绩相对平稳，未有持续下滑的情况。公司对

上汽集团的收入主要来自其控制的延锋汽饰，而延锋汽饰经营业绩相对稳定，未有持续下滑的情况。

报告期各期，公司前五大项目对应车型的市场销量情况如下：

单位：万辆

车型	市场销量		
	2024 年度	2023 年度	2022 年度
大众 Atlas	12.91	10.76	9.32
比亚迪汉	25.85	22.84	27.40
大众速腾	25.83	28.00	23.61
大众迈腾	18.20	20.62	16.21
雪佛兰科罗拉多皮卡	10.85	7.86	9.77
大众途昂	5.10	4.95	6.70
大众高尔夫	22.01	18.79	18.09
客户 T** 车型	122.25	135.47	86.46

注 1：数据来源为 Marklines；

注 2：由于 Marklines 的车型销量数据未区分同一车型不同改款的销量，因此表中披露的车型销量为对应车型所有改款的销量之和；

注 3：披露的大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量为北美市场销量之和；比亚迪汉、大众速腾、大众途昂、大众迈腾车型销量为中国市场销量；大众高尔夫车型销量为欧洲市场销量之和；**客户 T****车型销量为全球市场销量。

如上表所示，报告期各期，公司前五大项目对应车型的市场销量整体稳定，未有重大不利变化。

报告期内，公司产品占其主要客户的同类产品的采购比例、供应商体系的排名情况详见本问询回复“问题 3. 汽车内饰件市场发展空间与竞争格局”之“三、（一）、3、占主要客户同类产品的采购比例”的相关回复内容。

综上，报告期内，公司与主要客户合作稳定，主要客户上汽集团的经营业绩下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响。

（二）结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险。

1、报告期内存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间

报告期内，公司存量定点项目指当期已量产并实现销售收入的项目。报告期各期，公司年销售收入超过 3,000 万元的存量项目共计 14 个，上述项目在报告期各期的销售收入合计金额分别为 48,452.22 万元、66,301.51 万元和 67,382.67 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 54.59%、65.80%和 63.49%，上述项目的具体情况如下：

序号	项目名称	取得定点时间	开始量产时间	预计停产时间	预计项目周期
1	VW416 PA2	2020 年 9 月	2023 年 1 月	2027 年 9 月	56 个月
2	HC	2019 年 8 月	2020 年 7 月	2026 年 12 月	77 个月
3	NCS NF PA	2020 年 7 月	2022 年 1 月	2026 年 12 月	59 个月
4	31XX-2	2020 年 5 月	2023 年 5 月	2030 年 7 月	86 个月
5	VW380 PA	2022 年 6 月	2024 年 5 月	2027 年 9 月	40 个月
6	SK316	2018 年 10 月	2022 年 8 月	2025 年 2 月	30 个月
7	NMS NF PA	2020 年 8 月	2021 年 6 月	2025 年 12 月	54 个月
8	B SUV PA	2019 年 1 月	2021 年 5 月	2025 年 10 月	53 个月
9	VW416-3	2020 年 5 月	2022 年 11 月	2026 年 10 月	47 个月
10	B8L PA2	2020 年 11 月	2022 年 9 月	2026 年 6 月	45 个月
11	B8L PA	2018 年 5 月	2021 年 5 月	2026 年 3 月	58 个月
12	VW380	2017 年 11 月	2020 年 11 月	2026 年 6 月	67 个月
13	E2UB	2019 年 5 月	2020 年 4 月	2026 年 6 月	74 个月
14	客户 T**项目	2020 年 9 月	2021 年 10 月	2025 年 11 月	49 个月

如上表所示，公司主要项目的预计生命周期一般在 4-6 年，大部分项目的预计停产时间在 2025 年 12 月以后，报告期后短期内存量项目多数断点或大幅减产的可能性较低。

2、境内外主要客户的新车开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间

2025 年，公司境内外主要客户根据市场需求及自身产品梯队情况，发布了其新车开发计划，例如一汽-大众计划在 2025 年推出探岳 L、速腾 L，上海大众计划 2025 年推出途昂 PRO、改款凌度 L，比亚迪计划推出汉 L DM-i/EV、唐 L DM-i/EV，赛力斯计划推出 AITO M8 等。

一般来说，新车型的开发需要 1-2 年时间，截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点、尚未量产的项目如下：

序号	项目名称	取得定点时间	预计开始量产时间	预计停产时间
1	D01	2021 年 10 月	2026 年 1 月	2030 年 8 月
2	VW491	2021 年 12 月	2025 年 6 月	2031 年 1 月
3	VW336	2022 年 3 月	2025 年 3 月	2029 年 12 月
4	VW316-6UNECE	2022 年 9 月	2025 年 6 月	2029 年 9 月
5	D02	2022 年 12 月	2026 年 1 月	2030 年 8 月
6	A3NF PA	2023 年 5 月	2025 年 6 月	2030 年 8 月
7	HY11	2023 年 7 月	2025 年 1 月	2031 年 11 月
8	SE310 PA	2023 年 7 月	2025 年 9 月	2031 年 9 月
9	B234 Crystal Deco	2023 年 8 月	2025 年 10 月	2032 年 10 月
10	B234 Paint Deco	2023 年 8 月	2025 年 10 月	2032 年 10 月
11	SK316-5	2024 年 1 月	2025 年 3 月	2028 年 9 月
12	VW416-3 PA	2024 年 1 月	2025 年 11 月	2029 年 11 月
13	VW316-6 EU	2024 年 2 月	2026 年 6 月	2030 年 6 月
14	T7PA	2024 年 3 月	2026 年 6 月	2031 年 6 月
15	VA5	2024 年 3 月	2025 年 6 月	2029 年 12 月
16	D21F	2024 年 4 月	2025 年 6 月	2031 年 12 月
17	VW310-6	2024 年 6 月	2026 年 11 月	2030 年 6 月
18	C121 MCM	2024 年 8 月	2025 年 11 月	2031 年 11 月
19	F30B	2024 年 9 月	2025 年 3 月	2027 年 3 月
20	Blanc	2024 年 9 月	2025 年 9 月	2029 年 9 月
21	AU336	2024 年 9 月	2026 年 8 月	2034 年 8 月
22	MS11 25A	2024 年 9 月	2025 年 2 月	2029 年 2 月
23	P59	2024 年 9 月	2026 年 6 月	2030 年 6 月

序号	项目名称	取得定点时间	预计开始量产时间	预计停产时间
24	T7 PA-Ascorium	2024 年 10 月	2026 年 6 月	2033 年 6 月
25	D21FIP	2024 年 10 月	2025 年 7 月	2030 年 12 月
26	MS12	2024 年 10 月	2025 年 9 月	2028 年 9 月
27	T1NJSFL1	2024 年 10 月	2025 年 6 月	2031 年 6 月
28	BT1TG	2024 年 11 月	2027 年 10 月	-
29	M18-3	2024 年 11 月	2025 年 8 月	2031 年 8 月
30	D31H	2024 年 12 月	2025 年 12 月	2031 年 12 月
31	D13	2024 年 12 月	2026 年 3 月	2030 年 3 月
32	D21	2024 年 12 月	2026 年 5 月	2031 年 5 月

截至 2024 年 12 月末，公司尚有 32 个项目已取得定点但未开始量产，项目储备较为丰富。

3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险

公司所处汽车内饰件行业系围绕整车厂的需求开展业务。整车厂一般向供应商提供某款车型未来两周的零部件需求预测数据，并每周滚动更新一次，供应商按照上述需求预测数据备货、制定生产计划，因此公司在手订单仅包含未来两周的预测数据，不能反映公司未来更长期间的预计收入情况。

整车厂的新车型向供应商定点时，一般会预计新车型的量产时间、量产周期以及量产期间产销量，且上述预计数据相对准确。因此，公司已取得但未量产的定点项目的数量、预计量产期间的产销量能够预示未来的经营业绩，且预计收入实现的可能性较高。

报告期各期，公司定点项目的取得、量产和断点数量情况如下：

单位：个

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得定点项目数量	25	13	22
开始量产项目数量	15	14	24
停止量产项目数量	21	8	24
当期处于量产阶段的项目数量	96	102	96

注：当期处于量产阶段的项目数量的计算口径为各期末处于量产阶段的项目数量。

截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点但尚未量产的项目有 32 个，项目储

备充足。

根据发行人已量产项目的预计断点时间、销售情况，以及未量产项目的预计开始量产时间、预计断点时间、生命周期内的预计需求量，公司预计收入情况如下：

单位：万元

区域	2025 年度		2026 年度		2027 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	71,117.95	54.46%	58,936.15	44.61%	41,470.10	35.00%
境外	59,463.67	45.54%	73,168.51	55.39%	77,029.13	65.00%
合计	130,581.62	100.00%	132,104.66	100.00%	118,499.23	100.00%

注：上述预计收入系总额法下的预计销售收入

根据上述收入预测，发行人期后出现因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩大幅下滑的风险较小。2027 年，公司预计收入较上期有所下降，主要系部分存量项目预计 2027 年已停产，而 2025 年或 2026 年取得定点、2027 年量产的项目收入金额无法预计。

公司已在《招股说明书（申报稿）》之“重大风险提示”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“10、经营业绩下滑的风险”中补充披露如下：

报告期内，公司整体经营情况呈现增长的趋势，营业收入分别为 89,235.72 万元、101,266.41 万元和 **106,588.88 万元**，归属于母公司所有者的净利润分别为 6,456.36 万元、11,166.08 万元和 **13,085.54 万元**。为保证产品质量和零部件供应稳定性，整车厂通常会将一个车型的项目定点给一家合格供应商，该零部件供应商在该定点项目的完整生命周期内对整车厂供货，直至定点项目对应车型停产。定点项目对应车型的销售情况直接影响公司未来的销售情况，但项目定点后，整车厂相应车型的销售情况存在一定不确定性。若未来公司获取定点项目的数量**大幅下降**，定点项目不能持续衔接，或定点项目车型**提前断点或产量大幅低于预期**，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

除此之外，公司整体经营情况还受多重因素综合影响，如果未来出现诸如宏观经济下行、宏观政策收紧、市场竞争加剧、下游市场需求减少、原材料成本大幅上涨及重要客户流失等重大不利因素，公司经营业绩存在下滑的风险，极端情况下可能出现公司发行上市当年营业利润同比下滑 50%以上的情形。

（三）说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况，结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力

1、说明发行人主要产品在新能源汽车、燃油车收入分布情况

报告期内，公司主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，其在新能源汽车、燃油车的收入分布情况如下：

单位：万元

产品类别	适配车辆动力类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
门板饰条	新能源车	12,283.06	25.74%	11,605.72	25.27%	14,253.73	35.05%
	燃油车	35,442.76	74.26%	34,315.08	74.73%	26,413.85	64.95%
	合计	47,725.82	100.00%	45,920.80	100.00%	40,667.58	100.00%
主仪表饰板	新能源车	7,979.34	20.06%	7,518.46	19.22%	7,934.99	27.69%
	燃油车	31,796.17	79.94%	31,603.63	80.78%	20,720.62	72.31%
	合计	39,775.51	100.00%	39,122.09	100.00%	28,655.61	100.00%
中控饰板	新能源车	5,938.12	60.46%	3,591.10	54.38%	5,751.68	63.50%
	燃油车	3,883.36	39.54%	3,012.39	45.62%	3,305.67	36.50%
	合计	9,821.48	100.00%	6,603.49	100.00%	9,057.36	100.00%
其他	新能源车	1,057.17	27.68%	985.96	22.95%	576.00	14.69%
	燃油车	2,761.93	72.32%	3,310.72	77.05%	3,345.81	85.31%
	合计	3,819.11	100.00%	4,296.68	100.00%	3,921.81	100.00%
汽车内饰件合计	新能源车	27,257.69	26.95%	23,701.25	24.70%	28,516.41	34.65%
	燃油车	73,884.23	73.05%	72,241.81	75.30%	53,785.95	65.35%
	合计	101,141.92	100.00%	95,943.06	100.00%	82,302.36	100.00%

报告期各期，公司主要产品收入主要分布在燃油车领域，适配新能源车的产品收入占比有所下降，主要系境外适配燃油车产品的收入增加所致。

2、结合汽车行业的未来发展趋势、发行人目前产品的主要应用领域、客户合作情况等，说明发行人在新能源领域的业务拓展情况，是否具有持续获取新能源领域订单的潜力

近年来，随着科技的进步及 5G、物联网的不断普及，汽车开始向电动化、网联化、智能化和共享化方向转型，汽车产业已经进入产业发展的深刻变革时期。

在汽车“新四化”不断提速的形势下，伴随着智能驾驶技术的深入发展，各类具备科技感的内饰产品将得到更多的推广和应用，汽车内饰件的舒适化、智能化需求将持续增长。

近年来，公司积极拓展在新能源领域的业务，报告期内公司已为比亚迪、赛力斯、领跑汽车以及大众汽车、通用汽车等知名汽车制造商的新能源车型提供适配的内饰件产品。目前，中国为新能源汽车的主要销售市场，按照适配汽车的动力类型分类，公司内饰件产品境内收入的构成情况如下：

单位：万元

动力类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
新能源车	21,753.34	36.98%	17,453.52	28.02%	24,583.10	34.98%
燃油车	37,066.89	63.02%	44,843.96	71.98%	45,684.47	65.02%
合计	58,820.23	100.00%	62,297.48	100.00%	70,267.57	100.00%

报告期各期，公司境内新能源车内饰件收入占境内收入的比例分别为 34.98%、28.02%和 36.98%，新能源车内饰件收入占比维持在一定的水平，与同期国内新能源汽车的市场渗透率基本一致。

截至 2024 年 12 月末，公司已取得定点、尚未量产的 32 个项目中，新能源车项目共计 20 个，占比为 62.50%，未来公司适配新能源车的内饰件收入占比将大幅提高，与国内新能源汽车迅速发展的趋势一致。

综上，公司在新能源领域的业务拓展情况良好，已取得定点、未量产的新能源车项目较多，具有持续获得新能源领域订单的潜力。

（四）说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响。

1、说明发行人和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，是否存在销售定价的“年降”政策及具体情况

公司主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车

厂供货。在参与整车厂新项目内饰件产品的招标时，公司通常根据预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、产品技术难度、市场竞争激烈程度、调价条款等多种因素，在投标文件中进行报价，并按照中标价格供货。在实际执行过程中，若因车型销量、工程更改等项目关键要素发生变化，发行人、客户会重新议价。

在部分项目中，公司与整车厂签订的价格协议包含“年降”条款，即要求公司在项目开始量产后的一定年限内（通常为 3 年），产品销售单价每年下降 3%-5% 不等，具体降幅根据配套的具体车型、预计产销量（量纲）规模有所差异。在项目定点时，公司结合原材料价格变动、新产品投产、品种材质型号变化、预计产销量及市场竞争情况等因素，就年降涉及的产品及幅度与客户进行谈判协商，达到双方均接受的程度，并签订“年降”协议。在实际执行过程中，若市场或者具体产品销售情况发生波动，公司可与客户重新对产品价格进行协商，降低年降比例或者取消执行“年降”条款。

除项目关键要素发生变化或执行年降外，公司与整车厂的价格协议签署后，通常在配套车型的生命周期内不会做其他调整。

2、分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量

由上表可知，报告期各期的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。“年降”政策对期后收入及利润的影响程度未有重大变化。

（五）说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性；结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性

1、说明各期不同地区境外客户数量、收入金额及占比，主要境外客户的基本情况、合作模式及历史、报告期内的收入金额及占比，报告期内收入变动的具体原因及合理性

报告期各期，公司不同地区境外客户的数量、收入金额及其占比情况如下：

单位：万元

地区	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比	客户数量	收入金额	占比
美国	11	25,831.45	58.12%	12	23,231.30	61.39%	13	2,728.67	18.36%
德国	4	6,315.24	14.21%	4	5,224.43	13.81%	3	4,997.01	33.63%
捷克	4	5,312.08	11.95%	4	6,370.24	16.83%	5	5,299.75	35.67%
墨西哥	5	5,998.30	13.50%	5	2,168.67	5.73%	4	1,286.66	8.66%
其他	7	986.32	2.22%	7	848.81	2.24%	8	546.91	3.68%
合计	31	44,443.39	100.00%	32	37,843.45	100.00%	33	14,858.99	100.00%

注：客户数量按照单体计算，同一控制下客户未合并

报告期内，公司境外销售穿透到整车厂主要涉及北美大众、北美通用、捷克斯柯达、德国大众、墨西哥大众，报告期内未发生重大变化。

报告期内，公司对前五大境外客户的营业收入及其占境外收入总额的比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占外销收入的比重
2024 年	1	北美大众	8,915.01	20.06%
	2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	8,429.21	18.97%
	3	Volkswagen AG	4,964.90	11.17%
	4	General Motors LLC	3,801.84	8.55%
	5	墨西哥大众	2,652.82	5.97%
	合计		28,763.76	64.72%
2023 年	1	北美大众	11,928.13	31.52%

年度	序号	客户名称	销售金额	占外销收入的比重
	2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	4,291.89	11.34%
	3	General Motors LLC	4,212.98	11.13%
	4	Volkswagen AG	3,779.23	9.99%
	5	Proks Plastic ,s.r.o	2,478.33	6.55%
	合计		26,690.56	70.53%
2022 年	1	Volkswagen AG	4,197.32	28.25%
	2	Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	1,808.43	12.17%
	3	General Motors LLC	1,732.78	11.66%
	4	Proks Plastic ,s.r.o	1,378.89	9.28%
	5	SKODA AUTO a.s.	1,094.63	7.37%
	合计		10,212.05	68.73%

注：上表中销售金额未将受同一方控制的客户合并计算。

报告期内，北美大众、Yanfeng International Automotive Technology US I LLC 的销售收入增长较快，主要系北美大众的 Atlas 项目自 2023 年 1 月开始量产，2023 年度、2024 年度产销量快速增长，带动公司配套的内饰件产品销售量大幅提升。除上述项目外，公司其他主要海外客户的销售收入较为稳定，未有大幅波动。

公司主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。报告期内，上述合作模式未发生重大变化。

报告期各期，公司主要境外客户的基本情况与合作历史如下：

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
1	北美大众	北美大众成立于 1955 年 1 月，系 Volkswagen AG 在美国设立的全资子公司，负责管理大众集团在美国的业务，公司旗下涵盖多个高端及主流汽车品牌，包括奥迪（Audi）、宾利（Bentley）、兰博基尼（Lamborghini）以及大众（Volkswagen）等，2024 年终端销售 37.9 万辆。	2012 年
2	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	公司成立于 2014 年 1 月，系延锋汽车饰件系统有限公司（以下简称“延锋汽饰”）在美国的全资孙公司。延锋汽饰系一家全球知名的汽车零部件供应商，主要从事汽车内饰、座椅和被动安全产品的开发、制造和销售，业务遍布全球。2023 年度，延锋汽饰营业收入 1093 亿元，净利润为 34.10 亿元。	2018 年
3	Volkswagen AG	公司成立于 1937 年 5 月，系世界知名的汽车制造商，总部位于德国沃尔夫斯堡，在全球范围内拥有多家子公司和品牌，包括	2013 年

序号	客户名称	基本情况	合作开始时间
		奥迪（Audi）、斯柯达（Skoda）、宾利（Bentley）、布加迪（Bugatti）、保时捷（Porsche）、斯堪尼亚（Scania）等。2023 年，大众汽车集团交付汽车约 924 万辆，实现营业收入 3,223 亿欧元。	
4	General Motors LLC	公司成立于 2009 年 1 月，系通用汽车公司（General Motors Company, GM）在美国底特律设立的整车生产基地，其在母公司的全面管理下运营，主要生产雪佛兰 Volt、凯迪拉克 ELR 和全电动雪佛兰 Spark EV，2021 年营业收入 25.70 亿美元。	2012 年
5	墨西哥大众	墨西哥大众系 Volkswagen AG 在墨西哥设立的全资子公司，主要生产大众品牌的汽车，包括 Jetta、golf、Taos 和 Tiguan 等车型，2023 年终端销售 15.00 万辆。	2015 年
6	Proks Plastic ,s.r.o	Proks 集团成立于 1989 年，主要从事模制塑料零部件的制造，主要产品包括挤出工艺塑料部件、双色注塑成型工艺的塑料部件以及压缩塑料部件。Proks Plastic ,s.r.o 为其生产子公司。	2022 年
7	Simoldes Plasticos Czech s.r.o.	公司成立于 2014 年 11 月，注册地在捷克，注册资本 584.38 万捷克克朗，主要从事工程塑料制品的研发、生产和销售，2022 年度营业收入 8,842.66 万欧元。	2015 年
8	SKODA AUTO a.s.	公司成立于 1990 年 11 月，注册地在捷克，世界知名的汽车制造商，1991 年成为德国大众集团全资子公司，依托大众技术提升品质与全球化布局，2022 年度营业收入 184.21 亿欧元。	2015 年

2、结合境外销售区域分布情况等，分析出口国贸易政策、关税、海运运费等政策风险对公司盈利能力的影响，及公司具体应对措施的有效性

报告期内，公司境外销售主要分布在美国、捷克、德国、墨西哥等 4 个国家，公司产品属于机动车辆的零部件，上述国家均未限制本国企业进口公司产品，除美国外，其他国家均未对公司产品额外征收附加关税。

自 2018 年以来，美国先后多次对从中国输入美国的部分汽车零部件加征关税。2025 年 1 月新一届美国政府上台以来，美国宣布对所有中国输美商品加征的关税累计达 145%。

报告期各期，公司不同贸易模式下的收入构成情况如下：

单位：万元

贸易模式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
买方承担关税的贸易模式（FOB、FCA、EXW、DAP）	34,693.80	78.06%	31,049.47	82.05%	14,152.58	95.25%
卖方承担关税的贸易模式（DDP）	9,749.59	21.94%	6,793.98	17.95%	706.41	4.75%
合计	44,443.39	100.00%	37,843.45	100.00%	14,858.99	100.00%

如上表所示，公司向境外客户销售的产品大部分采用 FOB、FCA、EXW、DAP

等贸易模式，关税由客户承担，但部分向美国客户销售的产品采用 DDP 贸易模式，美国政府对美国商品加征关税的政策对公司盈利能力产生一定的影响。此外，随着美国对中国输美产品加征关税的大幅增加，境外客户亦有可能改变贸易方式或降低产品价格，以转嫁加征关税对其经营业绩的影响。

公司为应对美国等贸易保护政策的影响，采取以下措施：（1）不断优化产品工艺流程，降低生产成本，提高产品价格竞争力；（2）对于 DDP 贸易模式下的业务，与客户协商由对方承担部分或全部增加的关税，截至本回复出具日，经与北美大众沟通，其已同意补偿 2025 年 4 月运抵美国的几批产品的新增进口关税；（3）结合项目情况，酌情扩充美国子公司生产规模，将部分工序转移至美国通领进行生产，并加快在墨西哥、泰国等国家的生产基地筹建。

综上，公司已积极采取措施应对出口国贸易政策变动对公司生产经营可能造成的不利影响，相关应对措施有效。

报告期各期，发行人支付的国际物流费（包括海运费、国际空运费）分别为 714.10 万元、597.09 万元和 778.56 万元，国际物流费占承担运费的境外销售收入的比例 12.24%、4.31%和 5.39%，2023 年、2024 年占比大幅下降，且处于较低水平，主要系 2022 年全球经济从公共卫生安全事件中复苏，需求激增，但供应链未能及时恢复，海运运力不足导致海运价格上升，2023 年以来海运运力不足的问题逐步缓解，海运价格下降。2023 年以来，海运价格逐步平稳，预计未来不会对公司盈利能力产生重大不利影响。

三、保荐机构、申报会计师的核查情况

（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程。（3）说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。（4）说明发行人订单获取方式，不同类型订

单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况。

（5）说明对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）针对内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）获取并查阅发行人收入明细表，分析报告期内对发行人收入影响较大的境内外项目收入变动原因；

2）获取并查阅发行人项目明细表，分析发行人报告期内的定点项目情况；

3）通过公开渠道查找发行人主要项目对应的终端车型市场销量情况，分析报告期内发行人汽车内饰件销量与终端车型的市场销量匹配情况及报告期后主要终端车型的市场销量情况。

（2）针对期后业绩的稳定可持续性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）查阅公司收入明细表，获取不同类型客户的数量、收入金额及占比；查阅公开资料，了解主要客户的基本情况、经营业绩及变动趋势、适配车型及相关车型的市场需求情况；查阅公司与主要客户的合作历史，分析主要客户经营业绩对公司的影响；

2）获取公司项目明细表，查阅报告期内及期后公司存量定点项目、新增定点项目情况；获取发行人根据已取得项目的预计生命周期及产量而制订的销售预测，分析公司期后业绩下滑风险；

3）查阅收入明细表，了解公司主要产品在新能源车、燃油车收入分布情况；结合公司产品的主要应用领域、客户合作情况及已定点的新能源车型项目，分析公司在新能源领域的业务拓展情况及未来发展潜力；

4）访谈公司销售人员，了解公司销售定价策略、一般调价周期及实际调价

情况，了解“年降”政策对公司的影响；

5) 查阅公司收入明细表，获取不同地区境外客户数量、收入金额及占比；查阅公司资料，了解主要境外客户的收入金额及占比，与公司的合作模式及历史；通过公开渠道获取主要境外客户的基本情况，主要出口国的贸易政策、关税、海运费等情况，分析上述因素对公司盈利能力的影响。

2、核查意见

(1) 经核查，针对内销收入下降、外销收入快速增长的原因及合理性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 对报告期内收入影响较大的项目收入变动原因合理、与对应终端车型销量总体较为匹配，期后需求具备可持续性；

2) 报告期内发行人境内收入下降的同时境外收入增长的原因系发行人在资源有限的情况下，在报告期前主动做出战略选择，放弃了部分毛利率偏低的境内项目，在部分境内项目收入下降的同时，缺少收入快速增长的境内项目以弥补原有车型收入下降造成的缺口，使得报告期内境内收入有所下降；

3) 报告期内发行人收入及利润规模大幅增长的主要原因系外销收入的大幅增长，报告期内及期后发行人持续取得定点项目，业绩增长非受偶发性因素影响。

(2) 经核查，针对期后业绩的稳定可持续性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 公司已补充披露报告期内不同类型客户的数量、收入金额及占比，公司对上汽集团销售产品配套的车型市场需求稳定，公司与其合作稳定，其经营业绩下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响；

2) 公司已量产的主要定点项目短期内不存在断点或大幅减产的情况，未量产的定点项目储备充足，预期期后经营业绩大幅下滑的风险较小；

3) 发行人在新能源领域的业务拓展良好，具有持续获取新能源领域订单的潜力；

4) 公司部分项目存在销售定价的“年降”政策，但对发行人报告期内、期后收入及利润的影响较小；

5) 公司与境外主要客户合作良好，境外客户主要集中在美国、德国、捷克

和墨西哥，公司已采取有效措施降低上述国家的贸易政策、关税政策及海运费对公司盈利能力的影响，不存在重大不利影响。

(二) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售相关要求，详细说明对境外销售真实性的具体核查过程

1、报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性

公司外销收入包括境外子公司(美国通领)销售收入以及境内主体(母公司)开展出口业务形成的收入，因境外子公司不涉及报关及出口退税事宜，故在分析与报关数据及出口退税数据的匹配性时，将境外子公司的收入从外销收入中剔除，仅考虑境内出口主体的外销收入。相关收入勾稽情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外子公司销售收入	17,022.32	8,290.98	1,580.94
境内主体境外销售收入	41,788.53	36,051.18	15,125.37
合并收入抵消	-14,362.07	-6,496.69	-1,846.58
境外销售收入合计	44,448.79	37,845.47	14,859.73

中信保主要针对外贸交易产生的信用风险进行投保，公司境外客户信誉及回款情况较好，公司未投保。

以下分析发行人母公司中国海关报关数据、结汇及汇兑损益数据、出口退税金额等数据与境内主体境外销售收入的匹配性。

(1) 海关报关数据与境外销售收入匹配情况

报告期内，母公司各期境外销售收入与海关报关金额对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
母公司外销收入金额	41,788.53	36,051.18	15,125.37
加：还原以净额法确认的出口销售金额[注 1]	3,864.97	3,249.32	708.91
加：销售折让	105.74	127.29	114.19

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
减：客户补价差	-104.15	1,630.37	398.63
加：时间性差异[注 2]	-1,787.65	-4,497.20	-2,599.20
调整后母公司出口销售金额 A	44,075.75	33,300.22	12,950.64
电子口岸申报金额 B	43,973.35	32,885.68	12,951.71
调整后母公司出口销售金额与电子口岸申报金额差异 C=A-B	102.40	414.53	-1.07
差异率 D=C/A	0.23%	1.24%	-0.01%

注 1：部分原材料由整车制造商指定的零部件供应商向公司供货，客户指定采购的原材料（以下简称“DB 件”）价格由整车制造商直接和零件供应商协商确定，公司不承担其价格波动的风险，且公司主要通过简单组装，未对 DB 件提供重大服务进行整合，因此对客户指定采购 DB 件采用“净额法”进行核算，即在确认收入时，在销售金额中将由整车制造商指定采购的 DB 件的采购金额扣除后按净额确认收入，下同；

注 2：时间性差异主要系外销产品及模具的销售收入确认时点与海关报关出口时点并不一致，导致两个口径统计的金额存在差异。

以上数据显示，海关出口数据和公司外销金额有差异，可相互匹配。差异原因主要为电子口岸申报收入系报关出口时点汇率折算，而外销业务收入为收入确认时点汇率折算，在汇率波动较大的情况下，会存在汇率差的影响。

（2）出口退税金额与境外销售收入匹配情况

报告期内，公司各期境外销售收入与出口退税申报外销收入金额对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
母公司外销收入	41,788.53	36,051.18	15,125.37
加：还原以净额法确认的出口销售金额	3,864.97	3,249.32	708.91
加：销售折让	105.74	127.29	114.19
减：客户补价差	-104.15	1,630.37	398.63
加：时间性差异	-1,787.65	-4,497.20	-2,599.20
调节后母公司外销收入 A	44,075.75	33,300.22	12,950.64
当期出口退税申报境外销售金额	41,237.85	30,400.85	13,089.60
减：本期申报上期出口退税销售额	9,051.33	7,387.90	7,380.94
加：下期申报本期出口退税销售	11,401.74	9,589.66	7,176.19
加：截止 2025 年 4 月 30 日已报关尚未申报免抵退的销售额或非出口退税申报收入	384.28	188.98	61.64
调节后出口退税申报境外销售金额 B	43,972.54	32,791.59	12,946.49
调节后外销收入与调节后出口退税申报境外销售金额的差异（C=A-B）	103.20	508.63	4.15

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
差异率 C/A	0.23%	1.53%	0.03%

报告期内，公司出口退税申报外销收入与母公司外销收入调节后总体差异较小，差异主要系申报出口退税时点与收入确认时点之间存在汇率差异等原因导致。总体来看，公司出口退税金额与外销收入基本匹配。

（3）结汇及汇兑损益数据与境外销售收入匹配情况

报告期各期，公司各期境外销售收入与汇兑损益比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（负数代表收益）	-205.24	-631.76	-268.22
母公司外销收入金额	41,788.53	36,051.18	15,125.37
占比	-0.49%	-1.75%	-1.77%

公司境外业务主要集中在美国和欧洲等国家和地区，海外业务主要为美元、欧元结算，汇兑损益主要为外币货币资金及境外销售形成的应收账款汇兑损益。

公司外币货币资金及外币应收账款汇兑损益受销售量、发生时点、结汇时点和汇率变动等多种因素的影响而上下波动，与外销收入并无严格匹配关系。2022 年公司主要以欧元结算为主，2022 年欧元兑人民币汇率主要呈上升波动趋势，公司发生的汇兑收益分别为 268.22 万元；2023 年和 2024 年公司主要以美元结算为主，2023 年和 2024 年美元兑人民币汇率主要呈上升波动趋势，公司发生汇兑收益分别为 631.76 万元和 205.24 万元。报告期内公司汇兑损益与汇率波动趋势整体相符，对公司当期净利润的影响较小，汇率变动不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（4）境外销售收入与物流运输记录和发货验收单据匹配情况

公司出口销售贸易模式包括 FOB 模式、FCA 模式、DDP、DAP、DDU 模式及 EXW 模式，公司根据与客户签订的合同或订单约定的贸易方式确认收入，在 FOB、FCA 的贸易方式下，将产品报关、商品控制权转移时，根据货物报关单、提单确认收入；EXW 贸易模式下，公司将货物于工厂处交付给客户指定的承运人、商品控制权转移时，根据客户自提签收单或指定货签收确认收入；DDP、DAP、DDU 模式为签收确认收入。

保荐机构及会计师核查了报关单、提单、签收单等收入确认单据，将上述单据上的信息与销售合同或订单以及账面记录进行核对，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司外销收入（合并）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
核查金额	24,462.55	21,777.97	8,457.76
核查比例	55.04%	57.54%	56.92%

经核查，发行人境外销售相关单据齐全，境外销售与报关单、海运提单等物流记录匹配。

（5）报告期内，公司各期境外销售费用与境外营业收入情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口费用	3,528.98	2,824.85	507.93
咨询服务费	490.19	579.05	282.10
境外运输费用	778.56	597.09	714.10
境外销售人员薪酬	341.70	289.22	247.71
其他	98.97	199.41	134.00
境外销售费用合计（a）	5,238.40	4,489.62	1,885.85
境外收入（b）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外销售费用占境外收入比重（c=a/b）	11.79%	11.86%	12.69%

报告期内，境外销售的主要为出口费用、境外运输费用及境外销售人员薪酬，变动在合理范围内，境外销售费用与境外主体销售收入匹配。

2、对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查

（1）境外子公司实地走访情况

报告期内，公司境外子公司为 Tongling USA Automotive Technologies, Inc.（美国通领）及 Tongling Mexico S. de R.L. de C.V.（墨西哥通领）。美国通领主要职能系负责北美客户汽车内饰件产品的组装、生产及销售；墨西哥通领目前仅完成工商注册及税务登记，仍处于选址、筹建过程中。报告期内，保荐机构、申报会计师对美国通领进行实地走访，实地查看当地办公场所及相关经营设备、存货等，同时

开展对境外子公司负责人的访谈，询问了境外子公司的基本情况、销售采购流程、与主要客户供应商的业务开展情况等。

(2) 境外客户实地走访情况

保荐机构、申报会计师已实地走访公司主要境外客户，了解客户基本情况、双方合作历史、报告期内交易情况、是否存在关联关系等内容。

保荐机构、申报会计师对主要境外客户走访金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外客户走访金额	29,607.84	23,638.67	6,366.40
境外营业收入	44,448.79	37,845.47	14,859.73
访谈比例	66.61%	62.46%	42.84%

注：报告期内实施走访的企业，其报告期各期数据均纳入统计范围，下同。

(3) 境外供应商实地走访情况

保荐机构、申报会计师已实地走访公司主要境外供应商，了解其基本情况、双方合作历史、报告期内交易情况、是否存在关联关系等内容。

保荐机构、申报会计师对主要境外供应商走访金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外供应商走访金额	9,796.00	9,373.43	7,066.41
境外采购金额	10,135.83	9,558.19	7,447.23
访谈比例	96.65%	98.07%	94.89%

3、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1) 了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制；
- 2) 走访发行人主要境外子公司、境外客户和境外供应商，并对走访情况进行了说明；
- 3) 对主要境外客户执行函证程序；
- 4) 获取并查阅主要境外客户的销售合同；

- 5) 执行境外收入细节测试、境外收入截止性测试；
- 6) 获取发行人报告期内的银行流水并进行核查；
- 7) 获取发行人的海关报关数据和出口退税数据并进行匹配分析；
- 8) 获取发行人的销售明细表，对发行人境外收入毛利率、销售单价等与境外收入有关的重要指标执行分析性程序。

4、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人境外销售具备真实性。

（三）说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性；说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。

1、说明对收入规模与运费匹配关系的核查情况，报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反的合理性

报告期内，发行人按照销售区域划分的运输费用明细如下：

单位：万元

区域	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	826.35	51.49%	984.06	62.24%	1,278.29	64.16%
境外	778.56	48.51%	597.09	37.76%	714.10	35.84%
合计	1,604.91	100.00%	1,581.15	100.00%	1,992.39	100.00%

发行人运输费用主要分为内销运费和外销运费。内销运费主要为发行人因境内销售所承担的公路运输成本，有时因为个别紧急情况会采取空运方式；外销运费则主要包括出口海运费、短驳费和空运费，其中出口海运费具体为发行人因产品出口所承担的海运费用，短驳费为海外中间仓运到客户处所发生的运输费用，空运费则为因部分紧急情况采用空运方式将产品运到客户处。

（1）内销收入规模与运费匹配关系

报告期内，发行人内饰件营业收入内销收入规模与内销运费的匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入（万元）①	58,820.23	62,297.48	70,267.57
销量（万件）②	1,145.73	1,364.12	1,524.79
运费（万元）③	826.35	984.06	1,278.29
运费占主营业务收入的比例③/①	1.40%	1.58%	1.82%
单位产品销售运费（元/件）③/②	0.72	0.72	0.84

报告期内，发行人内销运费占主营业务收入的比例分别为 1.82%、1.58%、1.40%，呈现下降的趋势，由于主营业务收入金额受年度间不同产品结构影响，与运费可能存在不匹配的情况，因此用销量与运费进行匹配分析。

报告期内，发行人内销单位产品销售运费分别为 0.84 元/件、0.72 元/件和 0.72 元/件，呈现先下降后保持平稳的趋势，主要系：1）燃油成本是运输成本的重要组成部分，受国内柴油出厂价的波动影响，单位产品销售运费也呈现波动性的变动，国内柴油出厂价在报告期内的变动情况如下：



从上图可以看出，2022 年柴油出厂价有一个明显的提升，后慢慢回落，与公司的单位产品运费变动趋势一致；2）2022 年比亚迪汉项目相关产品的收入增长较多，由于该客户位于深圳，因此物流单位运输成本较高，导致总体运费的提升，从而拉高了当年度的单位运费。

（2）外销收入规模与运费匹配关系

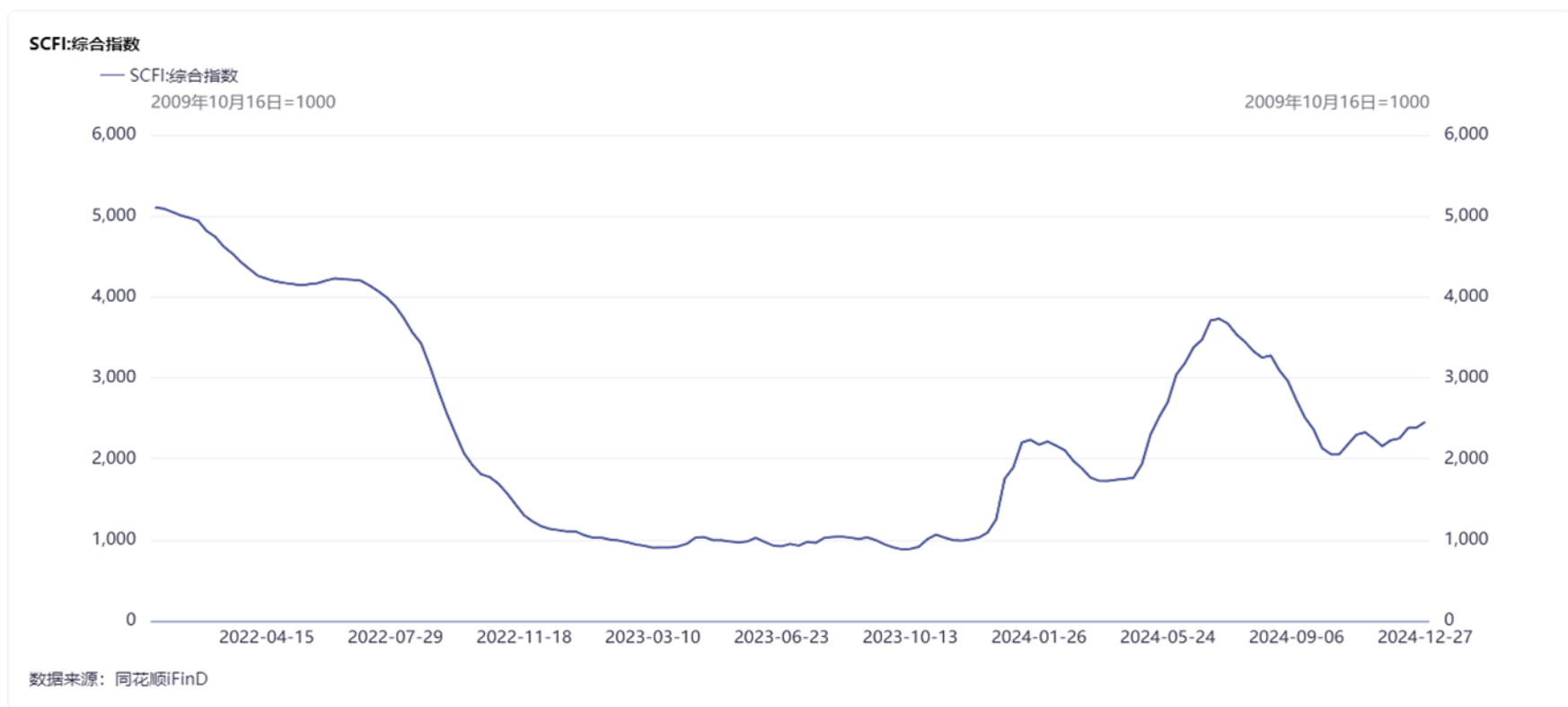
报告期内，发行人内饰件营业收入外销收入规模与外销运费的匹配情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入（万元）①	42,321.69	33,645.58	12,034.79
其中：承担海运费的主营业务收入（万元）②	14,437.74	13,844.95	5,832.32
不承担海运费的主营业务收入（万元）	27,883.95	19,800.63	6,202.47
承担海运费的销量（万件）③	177.52	218.87	128.14
运费（万元）④	778.56	597.09	714.10
运费占主营业务收入的比例④/①	1.84%	1.77%	5.93%
运费占承担海运费的主营业务收入的比例④/②	5.39%	4.31%	12.24%
单位产品销售运费（元/件）④/③	4.39	2.73	5.57

注：承担海运费的主营业务收入指贸易方式为 DAP/DDU/DDP 的销售收入，该种贸易方式下发行人需承担海运费；不承担海运费的主营业务收入指贸易方式为 FOB/FCA/EXW 的销售收入，该贸易方式下发行人无需承担海运费。

报告期内，发行人外销运费占主营业务收入的比例分别为 5.93%、1.77%、1.84%，呈现先下降后上升的趋势，由于外销主营业务收入金额受年度间不同产品结构影响，且不同贸易方式下海运费的承担方式不同，会导致总体外销主营业务收入与运费可能存在不匹配的情况，因此用承担海运费的销量与运费进行匹配分析。

报告期内，发行人承担海运费的外销单位产品销售运费分别为 5.57 元/件、2.73 元/件和 4.39 元/件，呈现先降后升的变动趋势，且变动幅度较大，主要系报告期内海运价格剧烈波动所致。上海出口集装箱运价指数在报告期内的变动情况如下：



2023 年外销单位运输成本进一步下降，主要系 2023 年上半年，欧美航线运价持续下跌，上海出口集装箱运价指数（SCFI）在 2023 年持续走低，较 2022 年高点下降超过 50%；另一方面运力过剩加剧，2023 年全球新造集装箱船交付量创历史新高，进一步增加了市场运力，海运公司为争夺市场份额，纷纷下调运价，甚至出现“价格战”。

2024 年，外销单位运输成本有所上升，主要系一方面全球经济逐步复苏，欧美等主要经济体的消费需求逐步恢复，支撑了运价回升；另一方面供给端运力过剩问题逐步缓解，运价压力有所缓解，上海出口集装箱运价指数（SCFI）在 2024 年有所回升。

2、说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论；说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况

（1）说明对发行人境内外客户走访、函证的覆盖情况，主要境外客户是否已实地走访，相关核查程序、覆盖比例及获取的证据能否支撑核查结论

1) 境内外客户走访覆盖情况

保荐机构、申报会计师根据发行人收入明细表，选取报告期各期境内外主要客户作为访谈对象，对其业务开展实质及销售收入真实性进行确认。报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内销售总金额（a）	62,140.09	63,420.94	74,375.99
境内主要客户访谈金额（b）	54,004.16	55,839.13	66,120.81
境内客户访谈比例（c=b/a）	86.91%	88.05%	88.90%
境外销售总金额（d）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外主要客户访谈金额（e）	29,607.84	23,638.67	6,366.40
境外客户访谈比例（f=e/d）	66.61%	62.46%	42.84%
销售总金额（g）	106,588.88	101,266.41	89,235.72
主要客户访谈金额（h）	83,612.00	79,477.80	72,487.21
主要客户访谈比例（i=h/g）	78.44%	78.48%	81.23%

报告期主要境内外客户已实地走访。实地走访人员由保荐机构、申报会计师、

发行人律师三方中介机构人员组成，中介机构执行了以下程序以核实对方业务真实并保证访谈的有效性：

- ①走访前提前查阅客户的官方网站或天眼查等第三方网站，了解其注册地点、生产经营场所、经营业务等信息，核查其经营真实性；
- ②走访人员前往被访谈对象生产经营场所，与官方信息进行比对；
- ③.获取被访谈人员的名片、身份证复印件等员工身份证明文件；
- ④向被访谈人员介绍本次访谈的目的，按照设计的访谈问卷对被访谈人员访谈，询问受访客户与发行人之间的业务往来情况（包括合作背景、销售产品的类别、金额及用途、定价方式、客户采购流程、信用政策、结算方式、合同主要条款、退货情况、合作诉讼、关联关系等）；
- ⑤访谈结束后，与被访谈对象确认了记录的访谈内容，并由被访谈人员签字或加盖被访谈人员所在单位公章予以确认；
- ⑥与被访谈人员在带有被访谈对象标识的地方合影。

2）境内外客户函证的覆盖情况

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内销售总金额（a）	62,140.09	63,420.94	74,375.99
境内客户发函金额（b）	60,343.67	62,314.29	72,792.96
境内客户发函比例（c=b/a）	97.11%	98.26%	97.87%
境内客户回函直接确认金额（d）	54,673.75	60,468.35	71,656.90
境内客户回函直接确认比例（e=d/a）	87.98%	95.34%	96.34%
境外销售总金额（f）	44,448.79	37,845.47	14,859.73
境外客户发函金额（g）	42,159.72	36,274.26	14,366.75
境外客户发函比例（h=g/f）	94.85%	95.85%	96.68%
境外客户回函直接确认金额（i）	31,361.82	24,131.54	4,957.54
境外客户回函直接确认比例（j=i/f）	70.56%	63.76%	33.36%
销售总金额（k）	106,588.88	101,266.41	89,235.72
客户发函金额（l）	102,503.39	98,588.54	87,159.72
客户发函比例（m=l/k）	96.17%	97.36%	97.67%
客户回函直接确认金额（n）	86,035.56	84,599.90	76,614.44

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户回函直接确认比例（o=n/k）	80.72%	83.54%	85.86%

注：回函直接确认金额包括回函相符部分以及回函不符但回函结果调节后相符部分。

针对未回函部分，中介机构执行了替代测试，获取了与收入确认相关的支持性文件，如销售合同、订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、期后回款等资料；针对回函不符函证，保荐机构和申报会计师与发行人财务人员及业务人员了解差异原因、核对与客户间交易明细并编制回函差异调节表、检查支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、发货单、报关单、提单、签收单、期后回款等资料，确认对相关客户销售的真实性、准确性。

（2）说明对发行人收入确认细节测试、截止性测试及内控穿行测试等的核查覆盖情况。

1)对发行人报告期营业收入执行内控穿行测试和细节测试，检查销售合同、出库单、报关单、提单、签收单、记账凭证、发票以及回款凭证等，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
穿行测试核查金额	15,457.02	10,212.19	12,861.76
穿行测试核查比例	14.50%	10.08%	14.41%
细节测试核查金额	70,924.42	65,902.33	63,724.17
细节测试核查比例	66.54%	65.08%	71.41%

2) 截止性测试

对发行人进行收入截止测试，测试覆盖资产负债表日前后一个月，核查相对应的发票、出库单、签收单、对账单，针对境外销售获取报关单和提单等支持性文件，核查收入确认的准确性和完整性。

3、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期内发行人收入明细表和运输费用的明细账，了解发行人物流运输的主要方式，内外销运费的金额及占收入的比例情况，分析内外销运费的

变动情况、内外销收入的匹配性及单位产品运输费用的变动原因；

（2）获取报告期内发行人的主要物流运输单位的合同，分析报告期物流报价的变动情况；

（3）通过公开资料查询报告期内国内柴油出厂价、上海出口集装箱运价指数（SCFI）的变动情况，分析发行人内外销单位运费与市场价格变动是否匹配。

4、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期内运费逐年减少、与收入规模变动趋势相反具备合理性，主要系：1）报告期内发行人运费逐年降低，主要系在销量基本稳定的情况下，销售产品的单位运费下降所致，且与外部市场价格变动趋势一致；2）收入规模受销量和销售单价的影响，收入规模上升有一部分系销售单价上升的影响，与运费不具有相关性。

（四）发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比，对发行人订单获取方式及合规性的核查情况

1、发行人订单获取方式，不同类型订单获取方式的收入金额及占比

发行人的订单获取方式包括两种形式，招投标为主要的订单获取方式。在汽车零部件行业中，客户出于维护产品质量稳定性的考虑，对零部件供应商的遴选具有严格的标准，实施严格的供应商管理制度，对供应商进行认证并建立相对封闭的配套供应体系，零部件供应商通常需要花费较高的成本，并经过较长的周期才能通过客户的合格供应商认证，取得客户的合格供应商认证后，零部件供应商才可以参与项目的招投标。

此外，部分项目对应的终端车型为发行人原有项目对应终端车型的改款车型，可以通过沿用原有项目的模具降低产品成本，因此客户未对此类项目进行招投标程序，发行人通过商务谈判取得此类项目并获取订单。

报告期各期，不同类型订单获取方式的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	87,341.76	82.29%	79,407.12	78.81%	73,416.94	82.71%
商务谈判	18,792.96	17.71%	21,356.88	21.19%	15,346.31	17.29%
合计	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

由上表可知，订单获取方式为招投标的收入金额为 73,416.94 万元、79,407.12 万元和 87,341.76 万元，占比分别为 82.71%、78.81%和 82.29%，为发行人的主要订单获取方式。

2、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈市场部负责人，了解发行人的订单获取方式，并查阅同行业上市公司公开信息，了解发行人订单获取方式是否符合行业惯例。发行人的订单获取方式包括招投标和商务谈判，仅有取得客户的合格供应商认证的供应商才能参与项目的招投标，发行人的订单获取方式符合行业惯例；

（2）获取并查阅主要项目的招投标文件和发行人与主要客户签订的合同、订单；

（3）对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员的银行流水进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与发行人客户是否存在关联关系或其他利益安排。

3、核查意见

保荐机构、申报会计师认为：

发行人的订单获取方式包括招投标和商务谈判两种形式，其中招投标为主要订单获取方式。发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与客户不存在关联关系或其他利益安排，发行人的订单获取方式符合相关法律法规及监管要求，不存在合规性问题。

（五）对发行人与客户之间关联关系的核查情况，发行人与客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售量、销售价格等潜在的
安排或承诺，是否存在其他未披露的利益安排

1、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）对主要客户进行实地走访，对发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员进行访谈，核查其与客户是否存在
关联关系，以及发行人与主要客户及其关联方是否存在关于业务开发、订单获取、
销售金额、销售量、销售价格等潜在的
安排或承诺，以及其他未披露的利益安排。
报告期各期的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售总金额	106,588.88	101,266.41	89,235.72
主要客户访谈金额	83,612.00	79,477.80	72,487.21
主要客户访谈比例	78.44%	78.48%	81.23%

（2）通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要客户的工商信息，
分析主要客户的股东以及关键管理人员信息，核查发行人与客户之间是否存在关
联关系；

（3）获取发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键
岗位人员等关键人员在报告期内的银行流水并进行核查，核查发行人及其控股股
东、实际控制人、一致行动人、董监高及其他关键人员与发行人客户是否存在关
联关系或异常资金往来。

2、核查意见

保荐机构、申报会计师认为：

发行人与客户及其关联方不存在关于业务开发、订单获取、销售金额、销售
量、销售价格等潜在的
安排或承诺，亦不存在其他未披露的利益安排。

问题 6. 主要原材料境外定制化采购的真实公允性

根据申请文件，发行人生产所需的原材料主要包括薄膜、外购件和塑料粒

子等，各期采购金额分别为 47,917.92 万元、52,328.48 万元、51,088.10 万元和 22,752.25 万元。

(1) 薄膜类原材料境外采购的真实公允性。根据申请文件，报告期各期发行人薄膜类原材料采购金额分别为 26,473.64 万元、27,215.75 万元、27,431.49 万元和 11,984.41 万元，系主要生产原材料。发行人前五大供应商主要为薄膜类供应商，库尔兹、Nissha 等均为境外供应商。发行人采购的薄膜具有定制化的特点，通常系主机厂根据不同车型的需要指定供应商进行开发和生产，工艺、设计上有一定差异，无市场参考价格，报告期内薄膜采购单价波动较大。请发行人：

①说明影响产品性能的核心原材料类型、市场供应情况，核心原材料供应是否充足稳定；报告期内薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对相关原材料供应商存在依赖。②结合合同约定，说明薄膜类原材料采购定价的具体方式，采购价格是否由主机厂商和供应商协商确定，发行人是否具备议价能力。③说明报告期内薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性；说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性。④说明各期薄膜类供应商的数量，主要薄膜类供应商的基本情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等）、与发行人的合作模式及历史、报告期内发行人采购的具体情况（如内容、金额及占比、对应的主机厂商等）、发行人的采购规模占其同类业务规模的比例等，结合上述情况说明相关供应商是否仅向发行人提供定制化产品，相关交易的真实性及价格公允性。

(2) 外购件采购模式及采购价格公允性。根据申请文件，报告期各期发行人外购件采购金额分别为 10,234.77 万元、12,855.35 万元、13,278.39 万元和 6,132.09 万元，主要包括电镀件、电子件总成、扣手总成、喷漆件及其他外购件。发行人与部分外购件供应商同时存在采购和销售业务。请发行人：①说明外购件采购的具体业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料，报告期内部分外购件供应商同时向发行人采购的背景，相关会计处理方式及合规性。②说明外购件的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分

析各类外购件采购单价波动的原因，报告期内外购件采购单价持续上涨的原因；结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异；同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性。③说明外购件供应商的数量，主要供应商的基本情况、合作模式及历史、报告期内交易的具体情况，相关交易的真实公允性。

（3）塑料粒子及其他原材料采购价格公允性。请发行人：①说明不同类型塑料粒子采购价格与市场公允价格的对比情况，采购价格是否真实公允。②说明其他类主要原材料的具体类型、采购金额及占比，2023 年采购金额大幅减少的背景及合理性；进一步说明其他类原材料采购价格的公允性。③说明外协的主要内容及必要性，同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明差异原因及合理性，外协价格是否公允。④分类说明报告期内塑料粒子、其他主要生产原材料和外协加工供应商的基本情况，包括与发行人合作历史及关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人、员工人数、社保缴纳人数，发行人采购金额占主要供应商收入的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对供应商采购真实性的具体核查程序，走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例，重点说明对境外供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序。（3）请提供采购真实性相关核查工作底稿。

一、薄膜类原材料境外采购的真实公允性

（一）说明影响产品性能的核心原材料类型、市场供应情况，核心原材料供应是否充足稳定；报告期内薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对相关原材料供应商存在依赖。

1、影响产品性能的核心原材料、市场供应情况：

影响产品性能的核心原材料类型包括 INS 薄膜、IMD 薄膜、IML 膜片等，其主要由库尔兹、Nissha Co., Ltd、江苏赛特普光电材料有限公司等供应商供应。

库尔兹是薄膜技术领域的佼佼者之一，也是目前全球 INS 膜片、IMD 膜片、IML 膜片的主要供应者之一。

Nissha Co.,Ltd 是全球领先的薄膜技术和印刷解决方案供应商，公司主要以 IMD、IML、3D 转印、热转印等转印薄膜、印刷膜等为发展主业，其产品广泛应用于汽车内饰领域。

江苏赛特普光电材料有限公司是国内领先的高分子精密薄膜增值解决方案提供者，公司自主研发和制造具有装饰性和功能性涂层的 IMD、INS、IML 和光伏薄膜适用于多个领域，如汽车内饰、家电、光伏等。

上述薄膜供应商均为薄膜领域成熟且稳定的供应商，公司与上述供应商已合作多年，薄膜供应充足、稳定。

2、薄膜类原材料主要向境外供应商采购的具体背景，是否对供应商存在依赖

公司采购的薄膜具有定制化的特点，薄膜类原材料主要向境外供应商采购，一方面系境外供应商库尔兹和 Nissha 均为全球技术领先的薄膜供应者，也是目前国内主要的薄膜供应商之一，其薄膜工艺成熟稳定，另一方面系主机厂根据不同车型的需要指定薄膜供应商进行开发和生产。

报告期内，公司对境外供应商库尔兹和 Nissha 的采购额占薄膜采购总额的比例均未超过 50%，但当下市场上 INS 薄膜和 IMD 薄膜的供应主要以库尔兹和 Nissha 为主，公司可选择空间不大，对境外供应商存在一定程度依赖。但国产替代产品目前已经取得显著成果，在产品性能上已接近国际先进水平。同时，公司自 2024 年以来已具备自主生产部分项目 IML 膜片的能力，未来亦将在各类膜片的自主生产上加大研发及投资力度。公司预计未来对薄膜供应商的选择范围会进一步扩大，逐步减少对当下境外薄膜供应商的依赖。

（二）结合合同约定，说明薄膜类原材料采购定价的具体方式，采购价格是否由主机厂商和供应商协商确定，发行人是否具备议价能力。

公司与主机厂在项目前期开发过程中，结合薄膜图纹设计、品类等因素，共同选定薄膜供应商。薄膜供应商会向主机厂进行报价，公司与薄膜供应商会进行二次议价，公司结合产品工艺、预计采购量等因素，在薄膜供应商与主机厂报价

的基础上商议采购价格；另外，薄膜的价格年降、年度返利等由公司与薄膜供应商直接商议确定。因此，薄膜价格主要由公司与供应商协商确定，公司具备议价能力。

（三）说明报告期内薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性；说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性。

1、薄膜类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类薄膜类原材料采购单价波动较大的具体原因；

单位：元/平方米、元/片、万元

薄膜类别	数量单位	2024 年度				2023 年度				2022 年度				2021 年度			
		数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
INS 薄膜	万平方米	55.37	200.68	11,112.43	41.59%	44.47	220.44	9,803.31	35.74%	42.19	215.16	9,078.45	33.36%	33.42	215.05	7,187.94	27.16%
INS 薄膜	万片	1.27	121.89	155.05	0.58%	1.53	89.11	136.18	0.50%	1.23	136.81	168.91	0.62%	1.32	101.90	134.45	0.51%
IMD 薄膜	万平方米	68.62	126.20	8,659.45	32.41%	72.98	122.01	8,904.93	32.46%	70.70	117.43	8,301.93	30.50%	68.96	122.94	8,478.24	32.03%
TOM 薄膜	万平方米	3.39	306.60	1,040.14	3.89%	4.58	309.28	1,416.07	5.16%	5.24	325.75	1,706.98	6.27%	7.83	327.21	2,563.46	9.69%
IML 膜片	万片	159.38	32.24	5,138.04	19.23%	272.00	22.67	6,165.44	22.48%	231.29	33.83	7,824.10	28.75%	167.12	48.49	8,103.46	30.62%
IML 膜片	万平方米	1.84	335.44	616.67	2.31%	2.75	365.53	1,005.58	3.67%	0.38	359.06	135.39	0.50%	-	-	-	-
小计				26,721.79				27,431.49				27,215.75				26,473.64	

各类薄膜单价波动情况：

薄膜类别	数量单位	2024 年较 2023 年波动	2023 年较 2022 年波动	2022 年较 2021 年波动
INS 薄膜	万平方米	-8.97%	2.46%	0.05%
INS 薄膜	万片	36.79%	-34.87%	34.26%
IMD 薄膜	万平方米	3.43%	3.91%	-4.48%
TOM 薄膜	万平方米	-0.86%	-5.06%	-0.45%
IML 膜片	万片	42.22%	-32.99%	-30.24%
IML 膜片	万平方米	-8.23%	1.80%	-

单价波动较大的原因如下：

（1）INS 薄膜（万平方米）：2022 年、2023 年采购单价波动较小，2024 年采购单价较上年度下降 8.97%，主要系 2023 年新量产项目 MS11、F1A、E43A 的薄膜采购单价较低所致；

（2）INS 薄膜（万片）：报告期内仅采购两款型号的薄膜，即 VW316 透光 INS 膜和 VS20 MY21 木纹饰板 INS 膜，VW316 透光 INS 膜采购单价较低，而 VS20 MY21 木纹饰板 INS 膜采购单价较高，报告期内 INS 薄膜（万片）采购单价出现异常波动主要是两款产品采购占比变化所致；

（3）IMD 薄膜报告期内采购单价波动较小；

（4）TOM 薄膜报告期内采购单价持续下降，主要是产品降价所致；

（5）IML 膜片（万片）2022 年、2023 年采购单价大幅下降，主要原因系 AU276 IML 膜片（奥迪 Q2 车型）采购单价较高，但 2022 年、2023 年采购额占比逐年下滑，导致 IML 膜片（万片）单价下降；2024 年单价大幅上涨，主要系奔驰 V-class 车型量产，采购的 IML 薄膜单价较高且采购量较大，拉高了平均单价。

（6）IML 膜片（万平方米）2023 年采购单价上涨主要汇率波动影响，2024 年采购单价下降主要是材料降价所致。

2、结合影响薄膜类原材料价格的因素、市场中类似薄膜类原材料价格的变动情况等，分析说明薄膜类原材料采购价格的公允性

影响薄膜价格的因素主要包括：薄膜油墨、基材材质（ABS、PET 等）、图文设计、颜色、工艺、采购量等，由于薄膜定制化采购的特点，市场中无类似薄

膜的价格情况，其价格主要由公司与薄膜供应商协商决定，采购价格具备一定的公允性。

3、说明同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格是否存在差异及合理性

同类薄膜原材料不同供应商之间的采购价格对比如下：

INS 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
Nissha Co.,Ltd	186.59	201.43	185.24
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	195.03	204.02	172.24
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	159.98	237.12	229.03
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	239.99	244.14	249.93
上海瑶君实业有限公司	168.69	271.00	218.08

INS 薄膜（元/片）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
BURG DESIGN GMBH	145.76	154.95	157.76
Nissha Co.,Ltd	110.94	77.45	85.92

IMD 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
LEONHARD KURZ Stiftung&Co.KG	146.48	137.48	109.06
NisshaCo.,Ltd	117.23	116.22	106.44
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	126.85	87.87	77.74
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	123.20	137.63	125.87
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	124.08	122.68	127.01

TOM 薄膜（元/平方米）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广州领音航复合材料有限公司	308.68	291.86	301.36
上海永菱科技发展有限公司	340.33	320.74	346.80
上海贞行汽车零部件有限公司	256.62	335.47	329.06

IML（元/片）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
BURG DESIGN GMBH	237.47	438.88	414.37
Nissha Co.,Ltd	未采购	381.38	358.10
W&W Projekt Service GmbH	196.56	169.98	164.59
江苏赛特普光电材料有限公司	119.60	95.26	104.43
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	未采购	93.60	82.79

IML（元/片）主要供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	203.91	97.20	93.60
上海仪电电子印刷科技有限公司	6.90	6.90	6.93

IML 薄膜（平米）仅向 Nissha Co., Ltd 采购，无其他供应商。

同类薄膜原材料不同供应商之间采购价格存在差异，主要原因是不同车型对于薄膜所使用的油墨、基材材质、图案设计、颜色等各方面存在差别，导致采购价格不同。

（四）说明各期薄膜类供应商的数量，主要薄膜类供应商的基本情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等）、与发行人的合作模式及历史、报告期内发行人采购的具体情况（如内容、金额及占比、对应的主机厂商等）、发行人的采购规模占其同类业务规模的比例等，结合上述情况说明相关供应商是否仅向发行人提供定制化产品，相关交易的真实性及价格公允性。

1、报告期各期薄膜供应商数量如下：

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜供应商数量	17	12	11

注：上述供应商数量按照合并口径统计

2、主要供应商基本情况

合并披露 供应商	主要供应商	国家或 地区	成立 时间	实际控制人	经营规模	合作 模式	合作历史	对应主机厂
库尔兹	LEONHARD KURZ Stiftung & Co.KG	德国	1977 年	WALTER KURZ	员工 3000 多人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化 采购	2012 年至今	德国大众、通用等
库尔兹	库尔兹压烫科技（合 肥）有限公司	中国	2001 年	WALTER KURZ	员工 6-700 人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化 采购	2009 年至今	一汽-大众、通用等
Nissha Co.,Ltd	Nissha Co.,Ltd	日本	1929 年	铃木顺也	年销售额 100 多亿人民币，员工 700 多人	定制化 采购	2010 年至今	一汽-大众、德国大 众、墨西哥大众等
江苏赛特普光电材 料有限公司	江苏赛特普光电材料 有限公司	中国	2019 年	钱杓炜、曹帆	注册资本 1000 万人民币，年销售 额约 1.5 亿人民币，员工 100 多 人	定制化 采购	2020 年至今	上汽大众等
W&W Projekt Service GmbH	W&W Projekt Service GmbH	德国	1991 年	Claus Juergen Lurz	年销售额约 2 亿人民币，员工 50 多人	定制化 采购	2018 年至今	一汽-大众、通用、奔 驰等
上海仪电电子印刷 科技有限公司	上海仪电电子印刷科 技有限公司	中国	1995 年	国资办	年销售额 3000 多万，注册资本 2700 万元	定制化 采购	2014 年至今	客户 T 等
库尔兹	BURG DESIGN GMBH	德国	2016 年	WALTERKURZ	员工 100 多人，其总公司 注册资本 4732 万美元	定制化 采购	2021 年至今	奔驰

3、主要供应商采购的具体情况

单位：万元

具体供应商	采购内容	发行人采购规模 占其同类规模的 比例	2024 年度		2023 年		2022 年	
			采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
库尔兹压烫科技（合肥）有 限公司	INS 薄膜、IMD 薄膜、 IML 膜片	总体低于 5%	9,910.00	37.09%	11,083.04	40.40%	11,664.61	42.86%
Nissha Co.,Ltd	INS 薄膜、IMD 薄膜、 IML 膜片	5%左右	7,947.63	29.74%	7,124.90	25.97%	3,809.53	14.00%
LEONHARD KURZ Stiftung & Co.KG	INS 薄膜、IMD 薄膜	总体低于 5%	1,568.71	5.87%	1,114.84	4.06%	1,291.72	4.75%

具体供应商	采购内容	发行人采购规模 占其同类规模的 比例	2024 年度		2023 年		2022 年	
			采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
江苏赛特普光电材料有限公司	IML 膜片	50%左右	1,740.41	6.51%	3,448.71	12.57%	4,497.58	16.53%
W&W Projekt Service GmbH	IML 膜片	30%左右	353.80	1.32%	965.49	3.52%	1,797.34	6.60%
上海仪电电子印刷科技有限公司	IML 膜片	40%左右	878.16	3.29%	1,575.27	5.74%	1,211.50	4.45%
BURG DESIGN GMBH	IML 膜片、INS 薄膜	总体低于 5%	1,474.08	5.52%	48.67	0.18%	140.46	0.52%
合计	-	-	23,872.79	89.34%	25,360.92	92.45%	24,412.74	89.70%

发行人采购规模占供应商同类业务规模的比例较低，相关供应商并非仅向发行人提供定制化产品，相关交易真实、价格公允。

二、外购件采购模式及采购价格公允性

（一）说明外购件采购的具体业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料，报告期内部分外购件供应商同时向发行人采购的背景，相关会计处理方式及合规性。

1、外购件采购的业务模式，是否为定制化采购，发行人是否向供应商提供塑料粒子等原材料

发行人采购的外购件主要为电镀件和喷漆件，电镀件、喷漆件一般为定制化采购，由供应商自行采购原材料加工成定制化产品后交付给公司，不存在向供应商提供塑料粒子等原材料的情形。

2、外购件供应商同时向发行人采购的背景

单位：万元

客户/供应商	2024 年采购情况			2024 年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	327.49	0.58%	外购件	93.13	0.09%	主仪表饰板等	1
武汉鑫恒融科技有限公司	122.11	0.22%	外购件	10.41	0.01%	外购件	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	20.43	0.04%	外购件	36.75	0.03%	主仪表饰板等	1
宁波均胜群英汽车系统股份有限公司	0.51	0.00%	外购件	1,156.61	1.09%	主仪表饰板等	1
合计	470.54	0.84%	-	1,296.91	1.22%		-

单位：万元

客户/供应商	2023 年采购情况			2023 年销售情况			交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,470.47	2.74%	外购件	8.94	0.01%	原材料等	1
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	529.57	0.99%	外购件	166.1	0.16%	主仪表饰板	1
宁波长路塑业有限公司	41.12	0.08%	外购件	5.73	0.01%	主仪表饰板等	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	0.16	0.00%	外购件	12.36	0.01%	原材料	2
合计	2,041.32	3.81%	-	193.13	0.19%	-	-

单位：万元

客户/供应商	2022 年采购情况	2022 年销售情况	交易
--------	------------	------------	----

	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容	背景
伊灿汽车配件（上海）有限公司	658.43	1.17%	外购件	19.86	0.02%	中控饰板等	1
惠州市远宏真空镀膜有限公司	605.82	1.08%	外购件	3.33	0.00%	原材料	2
武汉科捷达科技有限公司	500.69	0.89%	外购件	34.68	0.04%	原材料	2
苏州曼柯精密部件有限公司	497.34	0.88%	外购件	57.59	0.06%	原材料	2
武汉鑫恒融科技有限公司	401.82	0.71%	外购件	19.63	0.02%	原材料	2
上海爵嘉机电科技有限公司	347.52	0.62%	外购件	2.42	0.00%	原材料等	2
武汉安赫拓塑胶有限公司	181.75	0.32%	外购件	10.6	0.01%	原材料	2
武汉煜明众诚模塑有限公司	125.94	0.22%	外购件	3.4	0.00%	原材料	2
武汉沃捷汽车部件有限公司	124.25	0.22%	外购件	19.77	0.02%	原材料等	2
上海成美塑料制品有限公司	52.16	0.09%	外购件	7.2	0.01%	原材料	2
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	1.32	0.00%	外购件	29.81	0.03%	门板饰条等	1
合计	3,497.04	6.20%	-	208.29	0.21%	-	-

背景 1:

此类与发行人同时存在销售和采购业务的客商亦为汽车内饰件制造企业，在部分项目中，公司向此类客商采购外购件、其他低值易耗品及辅材，并向下游客户销售产品。在其他项目中，此类客商为主机厂的一级供应商，发行人作为二级供应商向其销售了部分汽车内饰件产品。两类业务涉及的项目、产品不同，不存在发行人向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况；

背景 2:

此类与发行人同时存在销售和采购业务的客商系发行人供应商，发行人向其采购外购件、模检具等。报告期内发行人少量原材料库龄较长已经呆滞，而对方亦需要此类原材料，发行人为改善库存管理向其销售少量原材料；

3、相关会计处理方式及合规性

采购外购件:

借：存货

借：应交税费-应交增值税-进项税额

贷：应付账款/银行存款/应收票据

向供应商出售：

借：应收账款/银行存款/应收票据

贷：主营业务收入/其他业务收入

贷：应交税费-应交增值税-销项税额

借：主营业务成本/其他业务成本

贷：存货

部分供应商进行应收账款和应付账款对冲，即：

借：应付账款

贷：应收账款

（二）说明外购件的具体类型、采购数量、单价、金额及占比，分析各类外购件采购单价波动的原因，报告期内外购件采购单价持续上涨的原因；结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异；同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性。

1、外购件的具体类型、数量、单价、金额及占比，采购单价波动的原因

单位：万件、万元

类型	2024 年度			2023 年度		
	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比
电镀件	517.89	7,369.24	49.35%	442.25	6,492.21	48.89%
喷漆件	361.76	5,615.74	37.60%	281.93	4,513.91	33.99%
辅助类材料	233.14	714.95	4.79%	266.14	831.74	6.26%
其他外购件	119.54	1,233.89	8.26%	98.92	1,440.53	10.85%
合计	1,232.33	14,933.81	100.00%	1,089.24	13,278.39	100.00%
类型	2022 年度			2021 年度		
	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比
电镀件	519.34	7,508.63	58.41%	461.18	5,525.47	53.99%

类型	2024 年度			2023 年度		
	采购数量	采购金额	占比	采购数量	采购金额	占比
喷漆件	290.66	3,725.03	28.98%	321.54	3,887.97	37.99%
辅助类材料	211.96	674.79	5.25%	155.51	549.01	5.36%
其他外购件	95.31	946.57	7.36%	49.80	272.32	2.66%
合计	1,117.28	12,855.03	100.00%	988.04	10,234.77	100.00%

单位：元/件

类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	采购单价	单价波动	采购单价	单价波动	采购单价	单价波动	采购单价
电镀件	14.23	-3.07%	14.68	1.54%	14.46	20.67%	11.98
喷漆件	15.52	-3.04%	16.01	24.93%	12.82	5.99%	12.09
辅助类材料	3.07	-2.03%	3.13	-1.83%	3.18	-9.82%	3.53
其他外购件	10.32	-29.11%	14.56	46.63%	9.93	81.63%	5.47
合计	12.12	-0.59%	12.19	5.95%	11.51	11.07%	10.36

公司采购的外购件主要是电镀件和喷漆件，辅助类包括胶带、皮革，其他外购件主要包括注塑件、TOM 饰件等；

电镀件：2022 年电镀件价格上涨幅度较大，主要是（1）受到比亚迪汉车型销售额上涨，新增外购电镀件的单价高于 2021 年平均价格，拉高了 2022 年的电镀件平均价格；（2）大众老款速腾车型 2022 年电镀件采购额下降，新款速腾电镀件采购额上涨，老款速腾电镀件采购单价较低、新款速腾电镀件采购单价较高，导致 2022 年电镀件平均采购单价上涨。2023 年和 2024 年波动较小。

喷漆件：2023 年喷漆件价格上涨幅度较大，主要是受到比亚迪汉车型换挡操纵机构盖板喷漆件、仪表板右装饰板总成喷漆件及雪佛兰科罗拉多皮卡车型方向盘饰框喷漆件采购额占比增加，这几款喷漆件采购单价高于喷漆件采购单价；其余年份波动较小。

辅助类材料：2024 年采购单价上涨，主要是 2024 年采购的个别项目的胶带采购额占比下降，其采购单价为 2.08 元/片，低于辅助类材料的平均价格，采购额占比下降后拉高了辅助类材料的平均价格。

其他外购件：2022 年采购单价上涨幅度较大，主要是采购 E38 项目 TOM 饰件及 VW378 IP 项目 IMD 饰件，由于其采购单价较高，拉高了平均单价；2023 年

采购单价上涨幅度较大，一方面是 E38 项目 TOM 饰件的采购占比进一步增加，另一方面 VW416 PA2 项目的包覆件采购额增加较高且采购单价较高，两者共同拉高了采购单价。2024 年采购单价下降，主要是 VW416 PA2 项目的包覆件采购额下降拉低了采购单价。

综上，外购件采购单价逐年上涨，主要受到不同车型对应的外购件采购额占比变动导致。

2、结合各类外购件的采购模式、市场供应情况等，说明各类外购件采购价格的公允性，是否与市场公开价格存在差异

公司采购的外购件主要为电镀件、喷漆件，电镀件和喷漆件一般为定制化采购，考虑到采购成本、产品交付等因素，公司一般优先选择上海、武汉生产基地周边的外购件供应商，公司与主要外购件供应商已合作多年，市场供应充足、稳定。由于电镀件、喷漆件定制化采购的特点，无公开的市场价格查询，但公司会至少选择 3 家供应商进行询价，采购价格公允。

3、同类外购件不同供应商的采购价格是否存在差异及合理性

单位：元/件			
电镀件供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波晶美科技有限公司	14.75	14.03	13.47
重庆敏驰塑胶有限公司	12.96	12.41	13.41
深圳市生利科技有限公司	13.28	30.08	未采购
单位：元/件			
喷漆件供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
惠州市远宏真空镀膜有限公司	14.97	16.15	16.11
伊灿汽车配件（上海）有限公司	15.67	16.20	12.75
苏州曼柯精密部件有限公司	26.71	28.68	25.87
武汉科捷达科技有限公司	11.05	18.17	14.98
武汉沃捷汽车部件有限公司	21.94	17.25	15.43

同类外购件不同供应商的采购价格存在差异，主要是受到外购件的大小、结构的复杂程度、颜色、工艺、产品合格率等因素影响，导致采购单价会有不同。

（三）说明外购件供应商的数量，主要供应商的基本情况、合作模式及历史、报告期内交易的具体情况，相关交易的真实公允性。

外购件供应商数量如下：

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
供应商数量（家）	60	62	50

主要供应商基本情况如下：

供应商	基本情况	合作模式	合作时间
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	成立于 2016 年，注册资本 200 万元，	定制化采购	2021 年至今
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	成立于 2001 年，注册资本：833.3 万元，员工 180 多人	定制化采购	2021 年至今
上海田尔工贸有限公司	成立于 2007 年，注册资本：500 万，年销售额约 5000 万，员工 30 多人	定制化采购	2020 年至今
苏州曼柯精密部件有限公司	成立于 2015 年，注册资本：1500 万，年销售额约 1 亿，员工 90 多人	定制化采购	2015 年至今
TMG-TECIDOS PLASTIFICADOS E OUTROS REVESTIMENTOS PARA A INDUSTRIA AUTOMOVEL, S. A.	成立于 2016 年，员工约 500 人	定制化采购	2019 年至今
惠州市远宏真空镀膜有限公司	成立于 2009 年，注册资本：1000 万，年销售额约 3500 万，员工约 30 人	定制化采购	2022 年至今
江门冢田理研汽车饰件有限公司	成立于 2011 年，注册资本：870 万美金，年销售额约 3 亿，员工 300 多人	定制化采购	2020 年至今
宁波晶美科技有限公司	成立于 2003 年，注册资本：7000 万，年销售额约 3.5 亿，员工 220 多人	定制化采购	2014 年至今
伊灿汽车配件（上海）有限公司	成立于 2003 年，注册资本：500 万，年销售额约 5000 万，员工 20 多人	定制化采购	2020 年至今
重庆敏驰塑胶有限公司	成立于 2006 年，注册资本：2168 万，年销售额 2 亿，员工：244 人	定制化采购	2019 年至今
深圳市生利科技有限公司	成立于 2011 年，注册资本：1000 万	定制化采购	2023 年至今

主要供应商交易的具体情况如下：

单位：万元

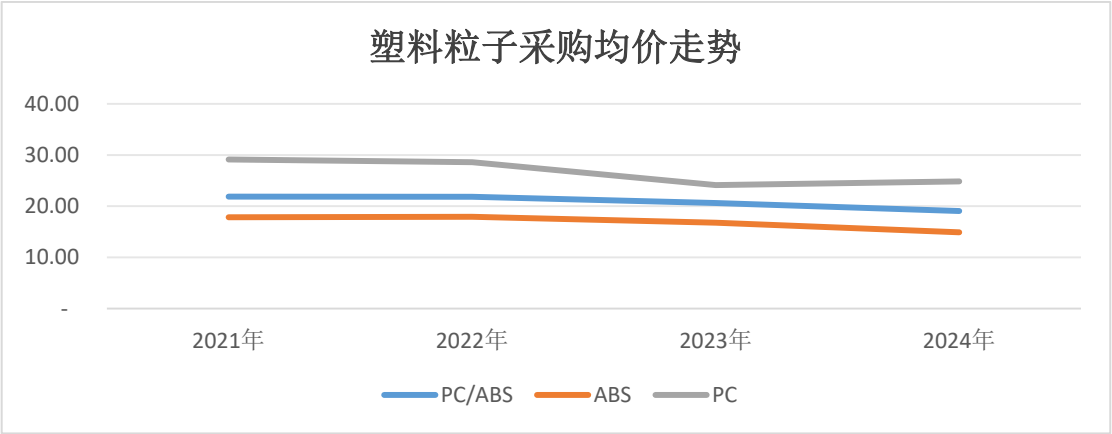
供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度	采购内容
惠州市远宏真空镀膜有限公司	2,654.11	1,573.91	605.82	喷漆件
重庆敏驰塑胶有限公司	2,550.13	2,038.44	2,868.01	电镀件
宁波晶美科技有限公司	2,227.40	2,918.70	3,108.92	电镀件、喷漆件、其他（注塑件）
深圳市生利科技有限公司	1,756.53	1.88	-	电镀件
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,613.45	1,255.58	546.30	喷漆件
苏州曼柯精密部件有限公司	482.84	366.00	497.34	喷漆件
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	379.91	537.59	22.57	其他（包覆件、包覆皮套、注塑件）
苏州恒昊汽车零部件科技有限公司	327.49	529.57	329.59	其他（TOM 饰件）
上海田尔工贸有限公司	316.99	483.96	402.50	辅助类材料（胶带）
TMG-TECIDOS PLASTIFICADOS E OUTROS REVESTIMENTOS PARA A INDUSTRIA AUTOMOVEL, S. A.	123.69	82.09	104.82	辅助类材料（皮革）
江门冢田理研汽车饰件有限公司	39.23	641.50	892.83	电镀件
合计	12,471.77	10,429.22	9,378.70	
占比	83.51%	78.54%	72.96%	

公司采购外购件一般会选择至少 3 家同类型供应商进行询价，最终选择价格较低的供应商进行合作，采购价格公允。

三、塑料粒子及其他原材料采购价格公允性

（一）说明不同类型塑料粒子采购价格与市场公允价格的对比情况，采购价格是否真实公允。

报告期内公司塑料粒子采购价格走势情况如下：



塑料粒子市场价格波动情况如下：



报告期内公司塑料粒子采购价格整体呈下降走势，与市场价格走势基本一致。

（二）说明其他类主要原材料的具体类型、采购金额及占比，2023 年采购金额大幅减少的背景及合理性；进一步说明其他类原材料采购价格的公允性

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
油漆	1,772.81	35.75%	1,423.63	29.70%	2,213.71	33.31%
包装材料	1,726.88	34.83%	1,497.42	31.24%	1,571.50	23.65%
低值易耗品	582.48	11.75%	594.83	12.41%	725.81	10.92%
其他	876.05	17.67%	1,277.18	26.65%	2,134.36	32.11%
合计	4,958.22	100.00%	4,793.05	100.00%	6,645.39	100.00%

2023 年其他类材料采购额较 2022 年下降 1,852.34 万，主要系油漆采购下降 790.08 万元、其他类中的木皮采购额下降 869.29 万元；其中油漆主要用于喷漆、真木工艺，木皮主要用于真木工艺，2023 年由于比亚迪汉高端车型真木工艺需求下降，导致瑞安基地油漆和木皮采购额大幅下降。公司采购油漆、包装材料等一般会参考市场价格确定，采购价格公允。

（三）说明外协的主要内容及必要性，同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明差异原因及合理性，外协价格是否公允。

公司外协主要包括喷涂工艺等；公司武汉生产基地有喷涂生产线，但偶尔产能不足时会寻求外协加工；另外，上海基地考虑到加工数量、上海和武汉间的来回成本及具体加工工艺不同，也会寻求外协供应商进行喷涂加工。

喷涂工艺供应商采购价格比较如下：

单位：元/件

喷涂工艺供应商	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上海爵嘉机电科技有限公司	10.16	11.40	9.95
伊灿汽车配件（上海）有限公司	20.63	21.68	22.66
武汉沃捷汽车部件有限公司	6.48	6.48	6.70
上海炎垒汽车零部件有限公司	未采购	11.15	10.65
武汉鹏安翔科技有限公司	30.01	30.06	31.14

同一外协工序不同供应商采购价格存在差异，主要是由于加工件的大小、结构的复杂程度等不同会导致喷涂成本不同，因此加工单价存在差异。

（四）分类说明报告期内塑料粒子、其他主要生产原材料和外协加工供应商的基本情况，包括与发行人合作历史及关联关系、经营规模、成立时间、实际控制人、员工人数、社保缴纳人数，发行人采购金额占主要供应商收入的比例，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商、供应商专门或主要向发行人销售的情形，如是，说明原因及原材料采购价格的公允性；涉及贸易性质供应商请进一步说明终端供应商情况，向贸易性质供应商采购的必要性和公允性。

1、主要塑料粒子供应商的基本情况

报告期内，公司主要塑料粒子供应商的基本情况如下表所示：

塑料粒子主要供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
开德阜国际贸易（上海）有限公司	2012 年至今	否	注册资本 200 万美金，年销售额约 13 亿人民币	1998 年 9 月	VOLKERSCH EEL	100 人左右	63	1%左右	是	科思创
上海锦湖日丽塑料有限公司	2011 年至今	否	年销售额约 36 亿人民币	2000 年 10 月	辛敏琦	500 人左右	496	3%左右	否	
上海锐琦化工科技有限公司	2019 年至今	否	年销售额约 8500 万人民币	2015 年 1 月	匡刚军	10 人	6	15%左右	是	万华化学
上海长伟锦磁工程塑料有限公司	2018 年至今	否	年销售额约 3 亿人民币	2005 年 3 月	程方清	180 人左右	141	3%左右	否	
上海中镭新材料科技有限公司	2015 年至今	否	年销售额约 10 亿人民币	2009 年	曲光	160 多人	134	不到 1%	否	
上海普利特复合材料股份有限公司	2009 年至今	否	年销售额约 83 亿人民币	1999 年 10 月	周文	400 多人	345	不到 1%	否	

2、其他主要原材料供应商的基本情况

报告期内，公司其他主要原材料供应商的基本情况如下表所示：

其他主要供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
广东安捷伦新材料科技有限公司	2018 年至今	否	年收入约 2 亿，注册资本 1000 万	2014 年 3 月	韩振跃	150 人左右	76	2%左右	否	
宁波斯伯莱茨汽车饰件有限公司	2020 年开始	否	收入 2-3000 万，注册资本 500 万	2010 年 10 月	周亦荣	未公示	未公示	10%左右	否	
佩特化工（上海）有限公司	2020 年开始	否	年收入约 4.5 亿，注册资本 641.5909 万美元	2017 年	张涛	200 人左右	172	1%左右	否	
上海昌本和电子科技有限公司	2014 年至今	否	年收入约 5000 万，注册资本 100 万元	2012 年	康华	20 人左右	4	5%左右	否	

其他主要供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
上海创美凯威奇涂料商贸有限公司	2016年之前开始	否	收入 5 亿，注册资本 42 万欧元	2006 年	BENJAMINANDRE	100 人左右	74	2%左右	是	德国美凯威奇
上海明卓包装材料有限公司	2018 年开始	否	年收入约 1000 万，注册资本 100 万	2010 年	熊传海	10 人左右	1	1%左右	否	
上海浦东德辉包装有限公司	2020 年-2024 年	否	年收入约 1000 万，注册资本 200 万	2001 年	季君德	60 人左右	40	20%左右	否	

3、主要外协加工供应商的基本情况

报告期内，公司主要外协加工供应商的基本情况如下表所示：

委外加工供应商	合作历史	是否关联方	经营规模	成立时间	实际控制人	员工人数	社保缴纳人数	发行人采购额占供应商收入的比例	是否贸易商	终端供应商
苏州欧达康新材料科技有限公司	2023 年至今	否	年收入约 5000 万，注册资本 550 万	2020 年	袁兆星	26 人	18 人	2%左右	否	
江苏鑫美诚高分子材料有限公司	2021-2023	否	年收入约 3000 万，注册资本 1000 万	2017 年	刘琳	20 人	8 人	不到 1%	否	
上海爵嘉机电科技有限公司	2019 年开始	否	年收入 1500 万左右，注册资本 2000 万	1995 年 3 月	王建国	45 人	未公示	1/3 左右	否	
武汉沃捷汽车部件有限公司	2021 年开始	否	年收入 5-6000 万，注册资本 1000 万	2021 年	李玲		54 人	10%左右	否	
伊灿汽车配件（上海）有限公司	2020 年开始	否	年收入 5-7000 万，注册资本 500 万	2003 年	何敏	120-150 人	22 人	20-30%左右	否	
上海炎垒汽车零部件有限公司	2015 年-2023 年	否	年收入约 1 亿元，注册资本 1000 万	2003 年	沈伟青	200 人	143 人	不到 1%	否	
武汉鹏安翔科技有限公司	2019 年开始	否	注册资本 100 万元	2018 年	吴寄安		2 人		否	

报告期内，不存在成立后短期内即成为发行人主要供应商的情形、不存在供应商专门或主要向发行人销售的情形。

公司塑料粒子供应商存在贸易商，主要是开德阜国际贸易(上海)有限公司、上海锐琦化工科技有限公司，其中开德阜国际贸易(上海)有限公司是德国思科创股份有限公司的代理商，上海锐琦化工科技有限公司是万华化学集团的代理商；其他主要原材料供应商中上海创美凯威奇涂料商贸有限公司属于贸易商，是德国美凯威奇涂料公司的代理商。公司向代理商采购主要是终端供应商一般有最低采购量要求，公司的采购量较少，若直接与终端供应商采购，采购价格会偏高。公司向贸易商采购一般采用询价的方式，采购价格公允。

四、核查程序及结论

(一) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

(1) 针对薄膜类原材料境外采购的真实公允性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 访谈发行人采购部负责人，了解公司薄膜的市场供应情况；了解发行人向境外供应商采购的具体背景，了解薄膜的定价方式、报告期内薄膜价格变动的原因；了解同类薄膜在不同供应商直接采购价格不同的原因，了解主要薄膜供应商的基本情况；

2) 获取主要薄膜供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

3) 获取发行人采购大表，复核发行人报告期内薄膜的具体类型、采购数量、单价、金额，分析复核薄膜价格的变动情况；

(2) 针对外购件采购模式及采购价格公允性，保荐机构、申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 访谈发行人采购部负责人，了解公司外购件的市场供应情况；了解外购件的定价方式、报告期内外购件价格变动的原因；了解同类外购件在不同供应商直接采购价格不同的原因，了解主要外购件供应商的基本情况；了解外购件供应

商的采购模式、同时向外购件供应商销售的业务背景；

2) 获取主要外购件供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

3) 获取发行人采购大表，复核发行人报告期内外购件的具体类型、采购数量、单价、金额，分析外购件价格的变动情况；

4) 查询发行人外购件的询价单，分析其采购价格的公允。

(3) 针对塑料粒子及其他原材料采购价格公允性，保荐机构、申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1) 访谈发行人采购部负责人，了解主要塑料粒子供应商、外协供应商、其他类原材料供应商的基本情况；了解其他类原材料在 2023 年采购额大幅减少的原因；了解外协件加工的内容和必要性；了解向贸易类供应商采购的背景及终端供应商情况；

2) 获取主要供应商采购合同、价格协议，查看合同的主要条款，核实其采购模式和定价模式；

3) 获取发行人采购大表，复核发行人报告期内塑料粒子及其他类原材料的具体类型、采购数量、单价、金额，分析复核塑料粒子及其他类主要原材料价格的变动情况；

4) 在公开网站上查询塑料粒子的市场价格变动情况，与公司采购价格变动做对比，分析塑料粒子采购价格的公允性。

2、核查意见

(1) 经核查，针对薄膜类原材料境外采购的真实公允性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 发行人薄膜类原材料供应充足、稳定，向境外供应商采购的原因合理，对相关原材料供应商存在一定程度的依赖；

2) 薄膜价格主要由公司与供应商协商确定，发行人对薄膜供应商存在一定的议价能力；

3) 各类薄膜采购价格波动原因合理，同类薄膜不同供应商之间采购价格存

在差异的原因合理；

4) 发行人与相关薄膜供应商之间的相关交易真实、采购价格公允。

(2) 经核查，针对外购件采购模式及采购价格公允性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 发行人的外购件一般为定制化采购，由供应商自行采购原材料加工成定制化产品后交付给公司，不存在向供应商提供塑料粒子等原材料的情形；

2) 报告期内部分外购件供应商向发行人采购背景具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的规定；外购件采购价格公允、同类外购件不同供应商之间采购价格存在差异的原因合理；

3) 与外购件供应商之间的相关交易真实、公允。

(3) 经核查，针对塑料粒子及其他原材料采购价格公允性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 发行人塑料粒子采购业务真实、采购价格公允；

2) 发行人 2023 年其他类原材料采购大幅下降原因合理，其他类原材料采购价格公允；

3) 发行人同一外协工序采购价格差异原因合理，外协价格公允；

4) 发行人向贸易性质供应商采购的原因合理、价格公允。

(二) 说明对供应商采购真实性的具体核查程序，走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例，重点说明对境外供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序

1、获取主要供应商的采购合同、价格协议，查看合同主要条款，确认其采购模式和定价模式；

2、访谈采购部负责人，了解与主要供应商的合作历史、采购模式、定价方式等；

3、在公开网站上查询塑料粒子的市场价格波动情况，与发行人采购价格波动情况做对比，分析其采购价格的公允性；

4、查询发行人外购件询价单，分析其采购价格的公允性；

5、执行采购细节测试，获取主要供应商的采购订单、采购到货单、采购入库单、质检单、发票等资料，核实采购的真实性，细节测试比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
细节测试抽样金额	8,575.15	8,212.52	8,468.69
抽样比例	15.30%	15.30%	15.07%
细节测试抽样所覆盖供应商的年度采购金额	44,681.63	38,166.94	39,904.72
测试比例	79.74%	71.09%	71.00%

6、对主要供应商进行函证，对于未回函的供应商执行替代测试程序，发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
发函金额	48,686.15	47,943.56	50,093.51
发函比例	86.89%	89.30%	89.12%
回函金额	48,648.44	47,943.56	50,093.51
回函比例	86.82%	89.30%	89.12%

注：回函金额包含回函不符但调节后能够确认的金额

7、对主要供应商进行走访，核实其采购的真实性，走访比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总采购额	56,034.81	53,686.05	56,207.64
走访金额	46,582.11	45,932.26	46,846.42
走访比例	83.13%	85.56%	83.35%

问题 7. 毛利率持续增长及高于可比公司的合理性

根据申请文件，（1）报告期各期发行人主营业务毛利率分别为 20.81%、23.24%、26.39%和 28.95%，呈逐年上升趋势。发行人目前综合毛利率高于可比公司平均水平（20%左右），其中福赛科技产品及销售区域与发行人相似，同期主营业务毛利率分别为 32.16%、29.33%、27.11%和 23.09%。（2）发行人内外销毛利率差异较大，报告期各期公司境内主营业务毛利率分别为 19.29%、21.82%、22.10%和 25.25%，

境外主营业务毛利率分别为 26.98%、30.30%、33.52%和 33.95%。

(1) 毛利率持续上涨的原因。根据申请文件，发行人报告期内毛利率上涨主要受成本管控、境外高毛利率收入占比提高、低毛利率项目断点等综合因素影响。请发行人：①说明存量型号、新增型号产品的定价模式、调价周期及实际调价情况，境内、境外不同客户的定价模式是否存在差异及具体体现。②说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，结合单价、单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性。③区分境内、境外，列表说明报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景，并结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性。④说明各期细分产品中境内外主要项目的毛利率对比情况，结合境内外细分产品的定价模式、成本构成等的对比情况，进一步说明各期境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(2) 成本的准确性和完整性。根据申请文件，发行人汽车内饰件成本主要由直接材料、直接人工、制造费用、履约成本和质量索赔构成，报告期内各项成本构成变动趋势差异较大，如 2023 年直接材料同比增加 12.30%，直接人工同比下降 7.91%。请发行人：①说明报告期内各类原材料的投入产出情况，实际领用量与标准耗用量是否存在较大差异及合理性，结合原材料的单耗、单价水平等，分析直接材料成本变动的合理性。②说明报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况，产销量逐年增长的情况下，2023 年直接人工成本有所减少的合理性；说明制造费用的明细构成及变动的原因，单位产品的制造费用及变动情况，分析制造费用变动趋势是否与产销量相匹配。③说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整。④说明各期模具成本与外采模检具的配比关系，成本结转与收入是否匹配。⑤说明发行人成本结构与可比公司同类或相似产品的对比情况，是否存在较大差异及合理性。

(3) 毛利率高于可比公司的合理性。请发行人：①结合汽车零部件及内饰

板的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符。②进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。③结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）详细说明对各类成本归集、分配的准确性、完整性的核查程序、覆盖比例及核查结论。

一、毛利率持续上涨的原因

（一）说明存量型号、新增型号产品的定价模式、调价周期及实际调价情况，境内、境外不同客户的定价模式是否存在差异及具体体现

报告期内，公司主要通过整车厂的招投标方式获取项目订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署业务合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接向其供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。此外，部分项目对应的终端车型为发行人原有项目对应终端车型的改款车型，可以通过沿用原有项目的模具降低产品成本，因此客户未对此类项目进行招投标程序，发行人通过商务谈判取得此类项目并获取订单。

在参与整车厂新项目招标时，公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合区域市场同类产品价格情况制定相应的内饰件产品价格。存量项目、新增项目产品均以上述模式进行定价。

在签订定点合同时，整车厂通常会与公司约定“年降”条款，即要求公司在项目开始量产后的一定年限内（通常为3年），产品销售单价每年下降3%-5%不等。在整车生命周期内，公司与整车厂原则上会按照“年降”条款调整价格，但

极个别项目可能会因项目关键要素发生变化而重新协商定价。

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量

由上表可知，报告期各期的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。此外，在项目定点合同约定“年降”条款时，公司与供应商签订的采购合同通常亦会约定调价条款，部分抵消公司产品销售价格“年降”对盈利能力的影响。

报告期内，公司境内、境外不同客户的定价模式基本一致。但境外市场由于本土供应商生产成本较高且可选供应商有限，因此同类产品一般都在高价位，在面向境外客户时，公司参考境外市场同类产品价格，产品定价较境内市场有所提高。

（二）说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，结合单价、单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性

1、说明报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况

2021-2024 年度，公司内饰件产品的销售均价、单位成本及料工费构成、毛利率情况如下：

单位：元/件

产品名称	报告期	销售均价	单位成本					毛利率
			单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位其他成本	合计	
门板饰条	2024 年度	49.54	23.83	2.33	3.34	4.35	33.85	31.67%
	2023 年度	45.93	24.13	1.99	3.53	2.99	32.65	28.90%

产品名称	报告期	销售 均价	单位成本					毛利 率
			单位直 接材料	单位直 接人工	单位制 造费用	单位其 他成本	合计	
	2022 年度	44.79	25.06	2.47	3.76	2.43	33.72	24.73%
	2021 年度	38.50	22.10	2.12	3.18	2.30	29.70	22.87%
主仪表饰板	2024 年度	57.97	29.82	3.97	5.13	4.08	43.00	25.82%
	2023 年度	57.09	29.86	3.66	5.99	5.55	45.05	21.08%
	2022 年度	44.63	24.49	3.54	5.22	3.05	36.30	18.68%
	2021 年度	37.19	23.08	2.70	3.96	2.99	32.72	12.01%
中控饰板	2024 年度	55.76	28.84	2.69	4.54	2.44	38.51	30.93%
	2023 年度	43.17	23.01	2.48	6.73	2.65	34.87	19.22%
	2022 年度	58.78	27.27	5.19	9.53	4.17	46.17	21.47%
	2021 年度	36.92	20.13	3.12	4.57	2.82	30.64	17.01%
其他内饰件	2024 年度	33.71	14.65	2.80	7.24	3.29	27.99	16.99%
	2023 年度	31.72	16.16	1.88	3.53	1.65	23.22	26.79%
	2022 年度	28.73	15.49	1.92	2.98	1.13	21.53	25.06%
	2021 年度	25.18	14.48	1.56	2.25	0.96	19.26	23.52%

注：单位其他成本=单位履约成本+单位质量索赔费用

2021-2024 年度，公司模具产品的销售收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	4,992.80	4,820.94	6,460.89	9,343.24
营业成本	3,283.14	2,167.80	4,166.22	5,494.01
毛利率	34.24%	55.03%	35.52%	41.20%

报告期内，公司模具产品主要系向模具供应商定制化采购，成本构成比较单一。

（1）各细分产品销售均价变动原因分析

1) 门板饰条销售均价变动原因分析

2022 年度，公司门板饰条销售均价为 44.79 元/件，较 2021 年度的 38.50 元/件增长 16.35%，主要系（1）***项目门板饰条当期销售均价为 125.09 元/件，远高于门板饰条的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 5.42% 上升至 7.27%；

（2）***项目门板饰条当期销售均价为 54.99 元/件，销售均价较高，该项目自 2022

年1月量产，当期销售收入占比为8.44%；（3）***项目门板饰条当期销售均价为22.10元/件，低于门板饰条的整体销售均价，其销售收入占比由2021年的10.98%下降至2.92%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期门板饰条销售均价较上年同期提升16.35%。

2023年度，公司门板饰条销售均价为45.93元/件，较2022年度的44.79元/件增长2.53%，主要系（1）***项目门板饰条销售均价为132.94元/件，远高于门板饰条的整体销售均价，该项目自2023年1月量产，当期销售收入占比为9.35%；

（2）***项目门板饰条当期销售均价为54.99元/件，其销售收入占比由2022年的8.44%提升至14.11%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期门板饰条销售均价较上年同期提升2.53%。

2024年度，公司门板饰条销售均价49.54元/件，较2023年度的45.93元/件增长7.87%，主要系销售均价较高的***项目当期销售收入占比由2023年度的9.35%上升至17.75%，带动当期门板饰条整体销售均价增长。

2) 主仪表饰板销售均价变动原因分析

2022年度，公司主仪表饰板销售均价为44.63元/件，较2021年度的37.19元/件增长20.00%，主要系（1）***项目主仪表饰板当期销售均价为277.34元/件，远高于主仪表饰板的整体销售均价，其销售收入占比由2021年的7.14%上升至10.87%；（2）***项目主仪表饰板当期销售均价为17.60元/件，低于主仪表饰板的当期整体销售均价，其销售收入占比由7.61%下降至3.17%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期主仪表饰板销售均价较上年同期提升20.00%。

2023年度，公司主仪表饰板销售均价为57.09元/件，较2022年度的44.63元/件增长27.91%，主要系（1）***项目主仪表饰板销售均价为122.70元/件，远高于主仪表饰板的整体销售均价，项目自2023年1月开始量产，当年销售收入占比为24.22%；（2）***项目当期主仪表饰板销售均价为144.64元/件，其销售收入占比由2022年的5.70%提升至6.33%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期主仪表饰板销售均价较上年同期提升27.91%。

2024年度，公司主仪表饰板销售均价较2023年度上升1.54%，与上年度基本持平。

3) 中控饰板销售均价变动原因分析

2022 年度，公司中控饰板销售均价为 58.78 元/件，较 2021 年度的 36.92 元/件增长 59.24%，主要系***项目中控饰板当期销售均价为***元/件，远高于中控饰板的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 36.39%提升至 60.81%。

2023 年度，公司中控饰板销售均价为 43.17 元/件，较 2022 年度的 58.78 元/件降低 26.57%，主要系***项目高配真木中控饰板销售收入由 2,598.07 万元下降至 185.36 万元，***项目整体销售均价下降至***元/件，降低 22.31%。

2024 年度，公司中控饰板销售均价为 55.76 元/件，较 2023 年度的 43.17 元/件增长 29.17%，主要系新增量产的***、***项目销售收入合计为 1,290.92 万元，销售收入占比大幅提高至 13.14%，其销售单价分别为 75.96 元/件、293.71 元/件，带动整体销售均价提高。

4) 其他内饰件销售均价变动原因分析

2022 年度，公司其他内饰件销售均价为 28.73 元/件，较 2021 年度的 25.18 元/件增长 14.10%，主要系（1）***项目其他内饰件当期销售均价为 67.54 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 21.62%提升至 28.51%；（2）***项目其他内饰件当期销售均价为 175.24 元/件，远高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2021 年的 8.92%提升至 12.29%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期其他内饰件销售均价较上年同期提升 14.10%。

2023 年度，公司其他内饰件销售均价为 31.72 元/件，较 2022 年度的 28.73 元/件增长 10.41%，主要系（1）***项目其他内饰件当期销售均价为 64.13 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 2022 年的 28.51%提升至 30.12%；（2）***项目其他内饰件当期销售均价为 50.99 元/件，高于其他内饰件的整体销售均价，其销售收入占比由 10.89%提升至 14.82%。上述项目销售收入占比的变动综合导致当期其他内饰件销售均价较上年同期提升 10.41%。

2024 年度，公司其他内饰件销售均价为 33.71 元/件，较 2023 年度的 31.72 元/件增长 6.29%，主要系销售均价较高的***项目当期实现销售收入 345.77 万元，收入占比由 2023 年度的 5.67%增加至 9.05%，其销售占比上升带动当期其他内饰件整体销售均价增长。

(2) 各细分产品平均单位成本变动原因分析

1) 门板饰条平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司门板饰条平均单位成本为 33.72 元/件，较 2021 年度的 29.70 元/件增长 13.54%，主要系（1）***项目门板饰条当期单位成本为 115.63 元/件，远高于门板饰条的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 7.15% 上升至 8.82%；

（2）***项目门板饰条当期单位成本为 42.00 元/件，该项目自 2022 年 1 月量产，其当期销售成本占比为 8.57%；（3）***项目门板饰条当期单位成本为 15.74 元/件，低于门板饰条的整体单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 11.54% 下降至 2.76%。上述项目销售成本占比的变动综合导致当期门板饰条平均单位成本较上年同期提升 13.54%。

2023 年度，公司门板饰条平均单位成本较 2022 年度下降 3.15%，主要系当期销售成本占比较高的***项目单位成本下降 10.45%、***项目单位成本下降 11.05% 所致。

2024 年度，公司门板饰条平均单位成本较 2023 年度增长 3.66%，主要系单位成本较高的***项目销售成本占比由 2023 年度的 7.38% 上升至 15.99%，其销售成本占比上升带动当期门板饰条平均单位成本增长。

2) 主仪表饰板平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司主仪表饰板平均单位成本为 36.30 元/件，较 2021 年度的 32.72 元/件增长 10.92%，主要系（1）***项目主仪表饰板当期单位成本为 267.07 元/件，远高于当期主仪表饰板的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 8.84% 上升至 12.87%；（2）***项目主仪表饰板当期单位成本为 15.80 元/件，低于主仪表饰板的当期平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 9.03% 下降至 3.62%。上述项目销售成本占比的变动综合导致当期主仪表饰板平均单位成本较上年同期提升 10.92%。

2023 年度，公司主仪表饰板平均单位成本为 45.05 元/件，较 2022 年度的 36.30 元/件增长 24.10%，主要系***项目主仪表饰板单位成本为 102.81 元/件，远高于主仪表饰板的平均单位成本，该项目自 2023 年 1 月量产，当期销售成本占比为 7.38%。

2024 年度，公司主仪表饰板平均单位成本较 2023 年度下降 4.56%，主要系随

着生产流程优化以及质量索赔减少，***项目主仪表饰板单位成本下降 24.59%，且其销售成本占比亦由 25.72%下降至 20.64%。

3) 中控饰板平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司中控饰板平均单位成本为 46.17 元/件，较 2021 年度的 30.64 元/件增长 50.69%，主要系当期***项目中控饰板单位成本为***元/件，远高于中控饰板的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 35.02%上升至 61.15%。

2023 年度，公司中控饰板平均单位成本较 2022 年度降低 24.47%，主要系***项目高配真木中控饰板销售成本由 1,910.65 万元下降至 447.20 万元，***项目单位成本下降至***元/件，降低 13.41%。

2024 年度，公司中控饰板平均单位成本较 2023 年度上升 10.45%，主要原因系当期单位成本较高的***、***项目逐步量产，其销售成本占比上升带动当期整体单位成本增长。

4) 其他内饰件平均单位成本变动原因分析

2022 年度，公司其他内饰件平均单位成本为 21.53 元/件，较 2021 年度的 19.26 元/件增长 11.79%，主要系***项目当期单位成本为 54.75 元/件，高于其他内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2021 年的 20.46%上升至 30.83%。

2023 年度，公司其他内饰件平均单位成本为 23.22 元/件，较 2022 年度的 21.53 元/件增长 7.85%，主要系（1）***项目单位成本为 52.01 元/件，高于其他内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2022 年的 30.83%提升至 33.36%；（2）***项目单位成本为 30.09 元/件，高于其他内饰件的平均单位成本，其销售成本占比由 2022 年的 7.71%提升至 12.87%。

2024 年度，公司其他内饰件平均单位成本较 2023 年度增长 20.51%，主要系单位成本较高的***项目销售成本占比由 2023 年度的 3.63%增加至 6.11%，其销售成本占比上升带动当期整体单位成本增长。

2、结合单价、单位成本构成及变动的影响因素等，说明内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性

（1）公司整体毛利率变动的主要原因

2021-2024 年度，公司主营业务收入按销售区域分类的毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%	19.29%	80.19%
境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%	26.98%	19.81%
合计	29.00%	100.00%	26.39%	100.00%	23.24%	100.00%	20.81%	100.00%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 20.81%、23.24%、26.39%和 29.00%，主营业务毛利率持续上涨的主要原因系：（1）公司不断优化模具工装，缩短模具更换作业时间，降低原材料消耗，提升合格率，单位材料成本下降；（2）随着公司整体业务规模和单个项目规模的增加，公司对原材料供应商的议价能力提升，原材料采购价格下降；（3）报告期内，公司持续推行精益生产，优化工艺流程，提高自动化水平，人力成本下降，生产效率提高；（4）2021 年至 2024 年，美元对人民币平均汇率分别为 6.4515、6.7261、7.0467、7.1217，分别上升 4.26%、4.77%和 1.06%，人民币汇率持续走低，加之海运价格不断下降，导致外销收入毛利率上升；（5）公司多年来积极拓展海外客户，布局海外市场，并获得了北美大众、北美通用、德国大众等客户的多个定点项目，上述项目于 2023 年陆续开始量产，使得 2023 年、2024 年外销收入大幅提升，由于外销产品的毛利率较高，从而使得 2023 年和 2024 年公司的主营业务毛利率大幅上升。

（2）门板饰条毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司门板饰条产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024 年度	内销	29,661.28	62.15%	44.14	32.31	26.80%
	外销	18,064.55	37.85%	61.99	37.40	39.67%
	合计	47,725.82	100.00%	49.54	33.85	31.67%
2023 年度	内销	33,782.68	73.57%	45.60	34.94	23.37%
	外销	12,138.12	26.43%	46.86	26.11	44.27%
	合计	45,920.80	100.00%	45.93	32.65	28.90%
2022 年度	内销	35,738.68	87.88%	47.58	36.34	23.62%
	外销	4,928.90	12.12%	31.46	21.14	32.81%

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
	合计	40,667.58	100.00%	44.79	33.72	24.73%
2021 年度	内销	30,094.14	86.80%	40.42	31.57	21.88%
	外销	4,576.05	13.20%	29.35	20.74	29.33%
	合计	34,670.19	100.00%	38.50	29.70	22.87%

2022 年度，门板饰条毛利率为 24.73%，较上年度增加 1.86 个百分点，主要原因系：（1）公司通过改进工装模具，降低单位产品的原材料耗用，提高生产效率，***项目毛利率由 5.59% 上升至 27.98%、***项目的毛利率由 25.16% 上升至 26.07%；（2）公司与供应商合作，增加项目所使用原材料的检具，提高原材料与模具的适配性和质量标准，降低原材料消耗，***项目毛利率上升 9.19 个百分点、***项目毛利率上升 14.13 个百分点；（3）***项目 2022 年需要支付客户的提名费减少，产品销售均价由 19.35 元/件上涨至 22.10 元/件，毛利率上升 9.80 个百分点。

2023 年度，门板饰条毛利率为 28.90%，较上年度增加 4.17 个百分点，主要系：（1）公司实施“一件流”的精益生产方式，投入智能化生产设备，降低人力成本，提高了生产效率，生产合格率得到改善；（2）***、***等境外项目开始量产，当期***项目毛利率为 43.89%、***项目毛利率为 65.50%，上述境外项目收入占比大幅提升，带动整体毛利率上升。

2024 年度，门板饰条毛利率为 31.67%，较上年度增加 2.77 个百分点，主要系：（1）毛利率较高的境外项目收入大幅增加，带动门板饰条整体销售毛利率上升；（2）公司持续改进生产工艺，降低原材料消耗，***、***等项目的单位成本分别下降 5.61%、12.80%。

（3）主仪表饰板毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司主仪表饰板产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024 年度	内销	19,200.01	48.27%	50.36	40.01	20.56%
	外销	20,575.50	51.73%	67.49	46.74	30.74%
	合计	39,775.51	100.00%	57.97	43.00	25.82%

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
2023 年度	内销	20,122.68	51.44%	46.78	37.16	20.57%
	外销	18,999.41	48.56%	74.47	58.37	21.63%
	合计	39,122.09	100.00%	57.09	45.05	21.08%
2022 年度	内销	22,354.56	78.01%	43.49	34.95	19.63%
	外销	6,301.05	21.99%	49.24	41.70	15.31%
	合计	28,655.61	100.00%	44.63	36.30	18.68%
2021 年度	内销	20,319.04	72.50%	34.02	29.94	11.99%
	外销	7,707.25	27.50%	49.31	43.35	12.09%
	合计	28,026.29	100.00%	37.19	32.72	12.01%

2022 年度，主仪表饰板毛利率为 18.68%，较上年度增加 6.67 个百分点，主要系：（1）2022 年，公司将***项目的喷漆饰件转移至客户附近基地生产，物流与包装成本大幅下降，同时公司与外购件供应商协商下调采购单价，单位产品成本下降，主仪表饰板产品的毛利率上升 4.55 个百分点；（2）公司与供应商合作提高原材料与模具工装的适配性，降低原材料消耗，优化生产工艺***、***等项目的毛利率分别上升 12.71 个百分点和 14.93 个百分点。

2023 年度，主仪表饰板毛利率为 21.08%，较上年度增加 2.40 个百分点，主要原因系：（1）公司持续推进精益生产，增加自动化设备投入，优化生产工艺，***、***、***等项目单位成本分别下降 14.98%、13.00%和 23.42%；（2）2023 年度，海运价格大幅下滑，带动境外收入毛利率提升。

2024 年度，主仪表饰板毛利率为 25.82%，较上年度增加 4.74 个百分点，主要系：（1）受偶发性索赔影响，2023 年外销***项目毛利率较低，2024 年未有偶发性索赔出现，加之生产流程优化，项目毛利率提升 15.68 个百分点；（2）随着生产工艺的优化，原材料耗用下降，合格率提升，***项目的毛利率上升 5.61 个百分点；（3）***项目配套的外购件采购成本下降，带动其毛利率上升 4.43 个百分点。

（4）中控饰板毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司中控饰板产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入	销售均价	单位成本	毛利率
-----	----	------	------	------	-----

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024 年度	内销	7,621.37	77.60%	79.45	56.35	29.07%
	外销	2,200.11	22.40%	27.43	17.18	37.38%
	合计	9,821.48	100.00%	55.76	38.51	30.93%
2023 年度	内销	5,389.90	81.62%	50.10	40.69	18.77%
	外销	1,213.59	18.38%	26.74	21.06	21.24%
	合计	6,603.49	100.00%	43.17	34.87	19.22%
2022 年度	内销	8,705.82	96.12%	60.34	46.85	22.35%
	外销	351.54	3.88%	35.90	36.08	-0.50%
	合计	9,057.36	100.00%	58.78	46.17	21.47%
2021 年度	内销	6,957.65	95.33%	37.26	30.63	17.81%
	外销	341.00	4.67%	31.03	30.83	0.67%
	合计	7,298.65	100.00%	36.92	30.64	17.01%

2022 年，中控饰板毛利率为 21.47%，较上年增加 4.46 个百分点，主要原因系：（1）随着***、***等亏损项目销售收入占比由 23.71%下降至 10.04%，带动整体毛利率上升；（2）***项目自 2022 年 2 月开始量产，项目毛利率较高，带动整体毛利率上升。

2023 年，中控饰板毛利率为 19.22%，较上年减少 2.25 个百分点，主要系当年***项目的高端真木中控饰板的需求量大幅下降，产能利用率不足，导致项目单位成本大幅上升，该项目整体毛利率下降 9.04 个百分点。

2024 年度，中控饰板毛利率为 30.93%，较上年增加 11.71 个百分点，主要原因系（1）***项目配套的外购件采购单价下降，加之生产工序优化，带动***项目毛利率上升 18.54 个百分点；（2）当期***、***、***等项目毛利率分别为 38.44%、55.80%、32.05%，上述项目销售收入占比由 23.93%提升至 30.23%，导致整体毛利率提高；（3）***、***等低毛利率两项目收入占比由 11.90%下降至 1.29%。

（5）其他内饰件毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司其他内饰件产品分区域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

报告期	区域	销售收入	销售均价	单位成本	毛利率
-----	----	------	------	------	-----

报告期	区域	销售收入		销售均价	单位成本	毛利率
		金额	占比			
2024 年度	内销	2,337.57	61.21%	34.96	27.02	22.70%
	外销	1,481.53	38.79%	31.92	29.37	7.98%
	合计	3,819.11	100.00%	33.71	27.99	16.99%
2023 年度	内销	3,002.21	69.87%	35.10	25.75	26.63%
	外销	1,294.47	30.13%	25.93	18.89	27.15%
	合计	4,296.68	100.00%	31.72	23.22	26.79%
2022 年度	内销	3,468.51	88.44%	30.10	23.03	23.48%
	外销	453.30	11.56%	21.31	13.40	37.11%
	合计	3,921.81	100.00%	28.73	21.53	25.06%
2021 年度	内销	4,025.01	85.12%	24.95	19.95	20.05%
	外销	703.65	14.88%	26.57	15.05	43.37%
	合计	4,728.66	100.00%	25.18	19.26	23.52%

2022 年度，其他内饰件毛利率为 25.06%，较上年增加 1.54 个百分点，主要原因系公司持续改进生产工艺，***项目的生产合格率提升，单位成本下降，毛利率上升 7.66 个百分点。

2023 年度，其他内饰件毛利率为 26.79%，较上年增加 1.73 个百分点，主要原因系毛利率较高的***、***项目的收入占比提升所致。

2024 年度，其他内饰件毛利率为 16.99%，较上年下降 9.80 个百分点，主要系（1）***项目执行年降，毛利率下降 12.89 个百分点，且收入占比上升；（2）量产初期，***项目毛利率较低，带动其他内饰件整体毛利率下滑。。

（6）模具毛利率变动的原因及合理性

2021-2024 年度，公司模具产品分区域的销售情况如下：

单位：万元

报告期	区域	销售收入		销售成本	毛利率
		金额	占比		
2024 年度	内销	2,871.10	57.50%	2,341.92	18.43%
	外销	2,121.71	42.50%	941.22	55.64%
	合计	4,992.80	100.00%	3,283.14	34.24%
2023 年度	内销	623.07	12.92%	561.92	9.82%

报告期	区域	销售收入		销售成本	毛利率
	外销	4,197.87	87.08%	1,605.88	61.75%
	合计	4,820.94	100.00%	2,167.80	55.03%
2022 年度	内销	3,636.68	56.29%	3,096.32	14.86%
	外销	2,824.20	43.71%	1,069.89	62.12%
	合计	6,460.89	100.00%	4,166.22	35.52%
2021 年度	内销	6,016.64	64.40%	4,079.33	32.20%
	外销	3,326.60	35.60%	1,414.68	57.47%
	合计	9,343.24	100.00%	5,494.01	41.20%

公司销售的模具主要用于生产相关汽车内饰件产品。报告期内，公司模具毛利率分别为 41.20%、35.52%、55.03%和 34.24%，毛利率水平相对较高且波动较大，主要原因系：（1）模具销售价格受产品结构复杂程度、主机厂、销售区域等因素影响，不同项目的模具毛利率差异较大；（2）模具通常在达到量产要求时一次性确认收入，不具有连续性，导致公司模具毛利率年度间波动较大。

2022 年，公司对一汽集团的模具收入占比提高较多，由于相关模具的毛利率较低，导致 2022 年的模具毛利率有所下降。2023 年，公司境外模具收入的占比由 43.71%提高至 87.08%，境外项目在定价时会参考境外市场同类产品的价格，定价及毛利率相对较高，使得 2023 年的模具毛利率提高较多。2024 年度境外模具收入的占比下降至 42.50%，导致毛利率下降至 2022 年水平。

（三）区分境内、境外，列表说明报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景，并结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性。

1、境内报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景

公司境内报告期各期前十大项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

2、境外报告期各期前十大项目的收入金额及占比，各项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率情况，分析主要项目毛利率波动的背景

公司境外报告期各期前十大项目主要产品的销售单价、单位成本及构成（料工费等）、毛利率属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

3、结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性，境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性

（1）结合主要项目的收入占比情况等说明报告期内境内外毛利率持续上涨的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分类的毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%	19.29%	80.19%
境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%	26.98%	19.81%
合计	29.00%	100.00%	26.39%	100.00%	23.24%	100.00%	20.81%	100.00%

1) 境内销售毛利率持续上涨的原因及合理性

2022 年度，公司境内销售毛利率为 21.82%，较上年度增加 2.53 个百分点，主要原因系（1）***、***等项目销售收入占内销收入的比例由 9.46%提升至 12.80%，上述项目的毛利率分别提升 11.13 个百分点、21.52 个百分点；（2）毛利率较高的***、***项目收入占比由 16.62%大幅提升至 27.94%。

2023 年度，公司境内销售毛利率为 22.10%，与上年度基本持平。

2024 年度，公司境内销售毛利率为 24.59%，较上年度增加 2.49 个百分点，主要原因系：（1）2024 年度，***项目的收入占比为 20.52%，随着中低配喷漆件产品生产工艺成熟，产品合格率提升，外购件采购价格下降，***项目毛利率提升，带动整体毛利率提升；（2）***项目、***项目、***项目等项目的收入占比为 23.01%，随着公司精益生产的推进，自动化生产水平的提高，上述项目的毛利率分别提升 4.19 个百分点、4.47 个百分点和 15.32 个百分点，带动当期境内销售毛利率提升。

2) 境外销售毛利率持续上涨的原因及合理性

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 30.30%、33.52%和 35.12%，毛利率持续上升，主要原因系：2023 年、2024 年，***和***的销售收入大幅增加，销售占比大幅提升至 52.33%、50.64%，两项目的毛利率较高，带动境外收入整体毛利率提高。

(2) 境内外毛利率变动趋势是否与可比公司或行业整体水平存在较大差异及合理性

报告期内，同行业可比公司的境内外毛利率情况如下：

区域	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内	岱美股份	-	26.93%	26.53%	30.98%
	常熟汽饰	14.97%	19.62%	20.51%	22.54%
	新泉股份	18.59%	20.25%	19.62%	19.20%
	福赛科技	22.25%	26.98%	29.90%	31.95%
	可比公司均值	18.61%	23.45%	24.14%	26.17%
	发行人	24.59%	22.10%	21.82%	19.29%
境外	岱美股份	-	27.51%	22.18%	23.44%
	常熟汽饰	4.51%	6.45%	15.00%	15.60%
	新泉股份	24.97%	25.80%	25.58%	27.22%
	福赛科技	27.97%	28.09%	24.18%	33.92%
	可比公司均值	19.15%	21.96%	21.74%	25.05%
	发行人	35.12%	33.52%	30.30%	26.98%

注 1：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告；

注 2：为使各年度数据可比，已追溯调整新泉股份 2021 年度的销售费用-运输费至营业成本。

岱美股份主要从事汽车内饰件的研发、生产和销售，2021 年至 2023 年，其境内销售毛利率分别为 30.98%、26.53%、26.93%，境外销售毛利率分别为 23.44%、22.18%、27.51%，均呈现先减少后增加的趋势，与公司境内外毛利率变动趋势存在差异，主要原因系（1）岱美股份主要产品遮阳板、头枕、顶棚及顶棚中央控制器，与公司产品在不同的细分领域，存在显著差异；（2）报告期内岱美股份境外收入占比超过 80%，明显高于通领科技，且岱美股份在墨西哥、美国、法国设立有重要生产基地，境外生产占一定比例，而通领科技仅设立美国通领 1 家海外子公司，且原为仓储销售公司，自 2024 年起才有简单的焊接加工生产。综上，

岱美股份在产品细分领域、境外收入占比、境外生产经营等方面存在差异，导致两公司的境内外毛利率变动趋势存在差异。

常熟汽饰公司的主营业务是研发、生产和销售汽车内饰件总成产品，主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成等。境内销售方面，2021-2024 年度，常熟汽饰境内销售毛利率分别为 22.54%、20.51%、19.62%和 14.97%，与公司境内销售毛利率水平变动趋势相反，主要原因系常熟汽饰数字化工厂软硬件投入增加、职工平均工资上升以及部分老项目正常年降所致。境外销售方面，2021-2024 年度，常熟汽饰境外销售毛利率分别为 15.60%、15.00%、6.45%和 4.51%，与公司境外销售毛利率整体差异较大，常熟汽饰境外业务占比较小，未公开披露毛利率波动原因，通领科技境外销售毛利率增加主要系新增量产项目毛利率较高所致。

新泉股份系一家汽车饰件整体解决方案提供商，其主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，并已实现产品在商用车及乘用车应用领域的全覆盖。境内销售方面，2021-2024 年度，新泉股份境内销售毛利率分别为 19.20%、19.62%、20.25%和 18.59%，毛利率稳中有进，主要系新产品投产及销量上升等因素的影响，与通领科技境内销售毛利率变动趋势一致。境外销售方面，2021-2024 年度，新泉股份境外销售毛利率分别为 27.22%、25.58%、25.80%和 24.97%，2022 年、2024 年有一定幅度下降，主要系部分产品价格年降或销量下降等因素的影响，而通领科技境外销售毛利率增加主要系新增量产项目毛利率较高所致，二者变动趋势不一致具有合理性。

福赛科技专注于汽车内饰件研发、生产和销售，主要产品包括内饰功能件和装饰件，功能件主要包括空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手；装饰件主要包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈。境内销售方面，2021-2024 年度，福赛科技境内销售毛利率分别为 31.95%、29.90%、26.98%和 22.25%，毛利率持续下降，主要系新建生产基地的产能利用率不足、客户执行年降或下调价格所致。境外销售方面，2021-2024 年度，福赛科技境外销售毛利率分别为 33.92%、24.18%、28.09%和 27.97%，毛利率有所波动，2022 年境外毛利率减少主要系境外生产基地人力成本上升、产能利用率不足所致，2023 年、2024 年毛利率有所回升，主要系境外生产基地产销量上升所致。而通

领科技持续优化生产工艺，提高生产效率，且绝大部分产品在国内生产，因此境内外销售毛利率变动趋势与福赛科技存在差异。

综上，2021-2024 年度，公司境内外销售毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要系可比公司产品类型存在差异、新建生产基地的产能利用率波动、软硬件投入增加等因素导致，并非行业普遍存在的因素所致，变动趋势存在差异具有合理性。

（四）说明各期细分产品中境内外主要项目的毛利率对比情况，结合境内外细分产品的定价模式、成本构成等的对比情况，进一步说明各期境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，是否符合行业惯例

2021-2024 年度，公司细分产品的境内外销售毛利率情况如下：

产品类别	区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
门板饰条	境内	26.80%	23.37%	23.62%	21.88%
	境外	39.67%	44.27%	32.81%	29.33%
	合计	31.67%	28.90%	24.73%	22.87%
主仪表饰板	境内	20.56%	20.57%	19.63%	11.99%
	境外	30.74%	21.63%	15.31%	12.09%
	合计	25.82%	21.08%	18.68%	12.01%
中控饰板	境内	29.07%	18.77%	22.35%	17.81%
	境外	37.38%	21.24%	-0.50%	0.67%
	合计	30.93%	19.22%	21.47%	17.01%
其他内饰件	境内	22.70%	26.63%	23.48%	20.05%
	境外	7.98%	27.15%	37.11%	43.37%
	合计	16.99%	26.79%	25.06%	23.52%

如上表所示，2021-2024 年度，除个别年份外，各期细分产品境外销售的毛利率普遍高于境内销售收入的毛利率。

在参与整车厂新项目招标时，公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合区域市场同类产品价格情况制定相应的内饰件产品价格。报告期内，公司境内、境外不同客户的定价模式基本一致。但境外市场由于本土供应商生产成本较高且可选供应商有限，同类产品相较境内市场一般都在高价位，在面向境外客户时，公司参

考境外市场同类产品价格，产品定价较境内市场有所提高。

2021-2024 年度，公司境内外销售的产品主要在境内生产，因此料工费结构不存在重大差异。但境外销售产品的海运成本较高，因此其成本构成一定程度上受到海运价格波动的影响。

2021-2024 年度，公司及同行业可比公司的境内外销售毛利率情况如下：

区域	公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内	岱美股份	-	26.93%	26.53%	30.98%
	常熟汽饰	14.97%	19.62%	20.51%	22.54%
	新泉股份	18.59%	20.25%	19.62%	19.20%
	福赛科技	22.25%	26.98%	29.90%	31.95%
	可比公司均值	18.61%	23.45%	24.14%	26.17%
	发行人	24.59%	22.10%	21.82%	19.29%
境外	岱美股份	-	27.51%	22.18%	23.44%
	常熟汽饰	4.51%	6.45%	15.00%	15.60%
	新泉股份	24.97%	25.80%	25.58%	27.22%
	福赛科技	27.97%	28.09%	24.18%	33.92%
	可比公司均值	19.15%	21.96%	21.74%	25.05%
	发行人	35.12%	33.52%	30.30%	26.98%

注 1：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告；

注 2：为使各年度数据可比，已追溯调整新泉股份 2021 年度的销售费用-运输费至营业成本。

如上表所示，同行业可比公司中，岱美股份 2023 年度境外销售毛利率高于境内收入毛利率，其他年份低于境内；常熟汽饰的境外收入毛利率均低于境内收入毛利率；新泉股份的境外收入毛利率高于境内收入毛利率；福赛科技 2022 年的境外收入毛利率低于境内收入毛利率，其他期间高于境内收入毛利率。公司与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因详见上文分析。

此外，北交所上市公司林泰新材（920106）主要专业从事汽车自动变速器摩擦片研发、生产和销售的专精特新企业；开特股份（832978）系国内知名的汽车热系统产品提供商，主要从事传感器类、控制器类和执行器类等产品的研发、生产和销售；多利科技（001311）是一家专注于汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售的企业，上述企业亦属于汽车零部件及配件制造行业（C3670）。根据其公开披露资料，报告期内，其境外业务毛利率亦显著高于境内销售收入毛利

率，具体如下：

公司名称	区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
林泰新材	境内	39.90%	46.68%	43.39%	43.32%
	境外	60.43%	62.91%	59.56%	58.34%
开特股份	境内	32.08%	32.68%	30.34%	31.82%
	境外	38.83%	40.42%	35.05%	36.30%
多利科技	境内	20.57%	22.45%	23.88%	19.23%
	境外	33.42%	32.64%	34.01%	31.61%

综上，公司各期境外销售毛利率高于境内系根据市场定价所致，具有合理性，符合行业惯例。

二、成本的准确性和完整性

（一）说明报告期内各类原材料的投入产出情况，实际领用量与标准耗用量是否存在较大差异及合理性，结合原材料的单耗、单价水平等，分析直接材料成本变动的合理性。

1、报告期各类主要原材料投入产出情况如下：

材料类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜	INS 薄膜（万平方米）	投入	54.79	45.88	36.41
		产出	468.44	341.73	314.54
		单耗	0.12	0.13	0.12
	IMD 薄膜（万平方米）	投入	68.07	74.86	73.22
		产出	690.37	797.59	800.36
		单耗	0.10	0.09	0.09
	IML 膜片（万片）	投入	154.52	272.96	230.41
		产出	147.14	256.18	215.22
		单耗	1.05	1.07	1.07
塑料粒子	PC/ABS（万公斤）	投入	217.44	226.12	212.19
		产出	1,480.45	1,593.79	1,440.04
		单耗	0.15	0.14	0.15
	ABS（万公斤）	投入	32.32	44.51	38.14
		产出	277.02	397.14	384.30
		单耗	0.12	0.11	0.10

材料类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	PC（万公斤）	投入	20.96	18.18	11.72
		产出	80.25	74.48	42.41
		单耗	0.26	0.24	0.28
外购件	电镀件（万件）	投入	399.68	557.14	710.90
		产出	397.57	549.66	702.17
		单耗	1.01	1.01	1.01
	喷漆件（万件）	投入	684.36	547.60	523.11
		产出	649.68	513.97	505.60
		单耗	1.05	1.07	1.03
其他	油漆（万公斤）	投入	6.09	10.83	14.63
		产出	922.41	1,702.19	1,946.89
		单耗	0.01	0.01	0.01

注：产出数量单位均为万件；单耗=投入/产出

2、报告期各类主要原材料实际领用量和标准耗用量情况如下：

材料类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜	INS 薄膜（万平方米）	实际领用	54.79	45.88	36.41
		标准耗用	51.81	41.59	32.23
		差异率	-5.43%	-9.35%	-11.47%
	IMD 薄膜（万平方米）	实际领用	68.07	74.86	73.22
		标准耗用	60.49	66.29	63.00
		差异率	-11.14%	-11.45%	-13.95%
	IML 膜片（万片）	实际领用	154.52	272.96	230.41
		标准耗用	147.14	256.18	215.22
		差异率	-4.77%	-6.15%	-6.59%
塑料粒子	PC/ABS（万公斤）	实际领用	217.44	226.12	212.19
		标准耗用	199.34	200.64	187.11
		差异率	-8.32%	-11.27%	-11.82%
	ABS（万公斤）	实际领用	32.32	44.51	38.14
		标准耗用	30.20	40.57	34.78
		差异率	-6.57%	-8.84%	-8.81%
	PC（万公斤）	实际领用	20.96	18.18	11.72
		标准耗用	17.37	14.14	7.90

材料类别		项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
		差异率	-17.09%	-22.20%	-32.56%
外购件	电镀件（万件）	实际领用	399.68	557.14	710.90
		标准耗用	397.57	549.66	701.94
		差异率	-0.53%	-1.34%	-1.26%
	喷漆件（万件）	实际领用	684.36	547.60	523.11
		标准耗用	661.32	523.51	508.87
		差异率	-3.37%	-4.40%	-2.72%
其他	油漆（万公斤）	实际领用	6.09	10.83	14.63
		标准耗用	5.57	11.35	14.35
		差异率	-8.56%	4.87%	-1.92%

由于不同项目之间工艺的难易程度不同，公司生产过程中存在一定的损耗，而 BOM 数据又相对理想化，故导致定额和实际仍有一定差异。

报告期内，公司主要原材料单耗总体保持稳定，而材料单价呈现下降走势，故直接材料占比逐年下降。

（二）说明报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况，产销量逐年增长的情况下，2023 年直接人工成本有所减少的合理性；说明制造费用的明细构成及变动的原因，单位产品的制造费用及变动情况，分析制造费用变动趋势是否与产销量相匹配。

1、报告期内生产人员数量、人均薪酬及变动情况如下：

年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
生产人数（人）	517	461	525
年人均薪酬（万元）	12.09	11.91	11.65
人数变动	12.15%	-12.19%	-10.41%
人均薪酬变动	1.56%	2.18%	19.13%

注：生产人数系各月用工人数算术平均后取整，其中 2022 年度包含劳务派遣人数 19 人

2023 年度直接人工成本有所减少，主要系瑞安基地其所生产的比亚迪汉高配中控饰板的需求量下降，产量大幅下滑，导致生产人员减少较多所致。

2、制造费用明细构成及变动原因：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
----	---------	---------	---------	---------

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	2,705.70	2,318.40	2,412.05	1,978.51
折旧及摊销	2,838.23	2,569.49	2,320.95	1,611.52
水电费	1,525.20	1,549.91	1,507.27	1,103.57
劳务费	402.82	1,367.96	1,238.27	811.77
物料消耗	893.15	565.67	707.69	725.32
其他	873.60	661.07	1,093.83	1,259.97
合计	9,238.70	9,032.50	9,280.07	7,490.66

注：上述制造费用系当年计入生产成本的制造费用，与当年营业成本中的制造费用有差异

（1）职工薪酬：2022 年大幅增加主要系武汉生产基地、瑞安生产基地生产管理人员人数增加所致；2023 年小幅下降系瑞安生产基地产量下滑，生产管理人员人数减少所致；2024 年大幅增加主要系产销增加，生产管理人员增加所致。

（2）折旧及摊销：2022 年大幅上涨，一方面系上海生产基地新厂房转固导致折旧增加；另一方面系瑞安生产基地于 2021 年 10 月开始逐步量产，故 2022 年计提的设备折旧金额高于 2021 年；2023 年有所上涨，一方面系武汉基地厂房转固，另一方面系公司新购置机器设备增加导致；2024 年上涨较大，一方面系武汉基地厂房转固及新增生产线导致折旧增加，另一方面系美国基地开始生产导致折旧增加所致；

（3）水电费：2022 年大幅上涨一方面系上海生产基地新厂房转固后产量增加所致，另一方面系瑞安生产基地产量增加；2023 年、2024 年水电费基本持平；

（4）劳务费：2022 年大幅上涨，一方面系瑞安基地产量增加劳务外包增加，另一方面系深圳基地开始运营，劳务外包增加；2024 年劳务费大幅下降主要系 2023 年底公司按照择优、自愿原则，将部分岗位外包人员转为正式员工，导致 2024 年劳务外包下降；

（5）物料消耗：2023 年大幅下降主要是瑞安生产基地产量减少所致；

（6）其他：主要用于核算生产过程中的报废、运费、租赁费、加工费等，2021 年、2022 年发生额较大主要系武汉基地生产 HC 项目生产过程中报废较多且本身价值较高导致。

3、各产品制造费用、单位制造费用情况：

单位：万元、万件

类别	2024 年度			2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	制造费用	销量	单位制造费用	制造费用	销量	单位制造费用	制造费用	销量	单位制造费用	制造费用	销量	单位制造费用
门板饰条	3,610.61	941.27	3.84	3,534.31	926.77	3.81	3,415.22	840.59	4.06	2,866.93	829.58	3.46
主仪表饰板	3,773.09	631.01	5.98	4,107.16	592.73	6.93	3,351.52	531.35	6.31	2,981.21	605.98	4.92
中控饰板	1,062.19	168.48	6.30	1,030.14	143.18	7.19	1,468.92	141.29	10.40	903.19	167.55	5.39

注：各产品类别的制造费用金额为主营业务成本中的制造费用金额

门板饰条：2021 年-2024 年制造费用发生额逐年上涨，与产销量变化趋势一致；

主仪表饰板：2022 年产销量下降，但制造费用上涨，主要系比亚迪汉车型项目产销量增长，该项目制造费用占比较高，拉高了主仪表饰板的制造费用发生额，2023 年制造费用发生额上涨，与产销量上涨趋势一致；2024 年销量上涨但是制造费用下降，主要是北美大众 Atlas 车型制造费用占比较低，但是销量较高导致；变动趋势与产销量趋势一致。

中控饰板：2022 年产销量下降，但制造费用上涨，主要系比亚迪汉车型项目产销量增长，该项目制造费用占比较高，拉高了中控饰板的制造费用发生额，2023 年、2024 年制造费用变动趋势与产销量趋势一致。

（三）说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整。

1、各期履约成本、质量索赔的明细构成：

单位：万元

项目	明细	2024 年度	2023 年度	2022 年度
履约成本	运输费用	1,604.91	1,581.15	1,992.39
	包装费用	1,474.51	1,339.06	1,613.28
	出口费用	3,528.98	2,824.85	507.93
	仓储费用	322.69	432.55	548.32
质量索赔	计提的产品质量保证	867.14	1,243.68	294.57
合计		7,798.23	7,421.29	4,956.49

2、相关成本费用的计提标准及依据：

（1）履约成本：按照权责发生制原则，在费用发生时计提。

（2）质量索赔：公司产品主要通过母公司上海通领及子公司美国通领实现对外销售，因此 2023 年及之前按照上海通领及美国通领总额法核算下主营业务收入的 0.3%计提当年的质量索赔，2024 年计提比例改为 0.4%。

公司统计了自 2018 年以来各年质量索赔实际发生额（不包括偶发性索赔）占总额法下主营业务收入的比重，2023 年及之前该比重最高为 0.31%，且比重稳定在 0.2%-0.3%之间，因此 2023 年及之前确定了 0.3%作为各年的计提比例。而 2024 年公司质量索赔实际发生额增加，占总额法下主营业务收入的比重为 0.40%，已超过原计提比例 0.30%，因此 2024 年公司将计提比例改为 0.40%。

年度	比重
2018 年	0.31%
2019 年	0.13%
2020 年	0.09%
2021 年	0.25%
2022 年	0.26%
2023 年	0.22%
2024 年	0.40%

3、2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性：

（1）2023 年履约成本大幅增加主要是出口费用的增加，出口费用包括出口至美洲及欧洲产生的税金、报关费、清关费、保险费，以及支付给国际货物运输代理公司的代理费等；2023 年由于 DDP 贸易方式下的外销收入增加较大，导致出口税金大幅增长。报告期各期出口税金统计金额如下：

单位：万元

明细	2024 年度	2023 年度	2022 年度
出口税金	3,320.12	2,596.88	333.79
占出口费用比	94.08%	91.93%	65.72%

（2）质量索赔 2023 年大幅增加主要系除正常计提的质量索赔外，还发生了两笔偶发性索赔，具体背景如下：

公司内饰件产品在运输、装配时难免会发生挤压导致变形或磕碰、划伤等影响外观的情况，公司质量索赔费用根据每年收入按一定标准计提。2023 年公司质量索赔金额较大，主要系：1）计提大众途昂项目偶发性质量索赔 438.14 万元，该索赔主要源于总成饰条开裂，经实验分析，确定系产品在开发过程中因涉及新工艺应用，未充分识别所有产品设计风险所致，最终由整车厂与各级供应商按一定比例分摊赔偿费用；2）计提北美大众 Atlas 项目偶发性质量索赔 451.59 万元，该索赔主要系海运过程中产品与包装隔板发生碰撞，导致产品表面磨损，非产品本身质量问题，后续公司改进包装方案。

4、成本核算：

（1）履约成本主要用于核算运输费用、包装费用、出口费用和仓储费用，公司按照权责发生制原则，在费用发生时计入主营业务成本。

（2）质量索赔通常按照上海通领及美国通领总额法核算下主营业务收入的比例计提（2023 年及之前为 0.30%，2024 年为 0.40%），分别计入主营业务成本和预计负债，索赔实际发生时冲减预计负债；对于偶发性索赔，在索赔实际发生时计入主营业务成本。

公司履约成本已按照费用实际发生的归属期间入账；质量索赔按照主营业务收入的比例计提，与主营业务收入相配比；履约成本与质量索赔的核算准确、完整。

（四）说明各期模具成本与外采模检具的配比关系，成本结转与收入是否匹配。

报告期各期，公司模具收入、模具成本以及外采模具的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模具收入	4,992.80	4,820.94	6,460.89
变动比例	3.56%	-25.38%	-30.85%
模具成本	3,283.14	2,167.80	4,166.22
变动比例	51.45%	-47.97%	-24.17%
外采模具	3,263.19	1,813.40	3,350.90
变动比例	79.95%	-45.88%	-31.31%

公司各期模具成本中包含外采模具成本、自制模具成本、设计费、检测费等成本，故模具外采金额会低于模具成本金额；报告期各期模具外采变动与模具成本变动趋势一致。模具成本与模具收入变动趋势一致，成本结转与收入匹配。

（五）说明发行人成本结构与可比公司同类或相似产品的对比情况，是否存在较大差异及合理性。

公司汽车内饰件产品成本结构如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
直接材料	50,158.59	69.60	50,300.22	69.86	44,791.97	70.02
直接人工	5,753.98	7.98	5,134.12	7.13	5,575.03	8.72
制造费用	8,359.60	11.60	9,149.49	12.71	8,642.41	13.51
履约成本	6,931.09	9.62	6,177.61	8.58	4,661.92	7.29
质量索赔	867.14	1.20	1,243.68	1.73	294.57	0.46
汽车内饰件合计	72,070.41	100.00	72,005.13	100.00	63,965.91	100.00

同行业可比公司，岱美股份主要产品遮阳板、头枕、顶棚及顶棚中央控制器，与公司产品在不同的细分领域，存在显著差异。常熟汽饰主要产品包括门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成等，新泉股份主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，两公司均以总成产品为主。福赛科技主要产品包括内饰

功能件和装饰件，功能件主要包括空调出风口系统、杯托、储物盒、车门内开把手；装饰件主要包括车门内饰面板、主仪表板内饰面板、副仪表板内饰面板、装饰条及装饰圈，与公司产品较为接近，因此选择福赛科技产品成本结构进行对比。

福赛科技汽车内饰件成本结构如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
直接材料	61.98%	60.77%	62.27%
直接人工	13.10%	12.75%	15.64%
制造费用	16.73%	19.46%	15.90%
履约成本	8.19%	6.59%	5.97%
质量索赔	-	0.43%	0.22%
汽车内饰件合计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：福赛科技 2022 年数据来自于招股说明书，2023 年数据来自于年度报告；

注 2：福赛科技 2022 年成本结构中未包含履约成本占比，但做了单独注释，发行人根据其注释金额计算其成本占比；

注 3：福赛科技 2022 年、2023 年的质量索赔金额列示在销售费用-维保服务费/质保服务费中；为保持可比性，发行人将其列示在营业成本中计算占比；

注 4：福赛科技 2024 年年报中将履约成本、质量索赔占比合并计算，未单独披露。

公司成本结构中，直接材料占比高于福赛科技，主要系材料不同，福赛科技原材料包括外协件、塑料粒子、化工材料、零配件等，而公司材料包括薄膜、塑料粒子、外购件等，其中薄膜价值较高，因此材料占比较高。

公司直接人工占比低于福赛科技，主要是公司产线自动化程度较高，生产效率高，生产人员人数低于福赛科技。

公司制造费用占比低于福赛科技，主要系直接材料占比较高所致。

公司履约成本占比高于福赛科技，主要是公司境外收入占比高于福赛科技，境外海运费、关税等费用较高所致。

除 2023 年外，公司质量索赔成本占比与福赛科技接近，2023 年质量索赔成本占比较高的原因详见本小题之“（三）说明各期履约成本、质量索赔的明细构成，相关成本费用的计提标准及依据，2023 年同比大幅增加的具体背景及合理性，相关成本核算是否准确、完整”的相关回复。

三、毛利率高于可比公司的合理性

请发行人：①结合汽车零部件及内饰板的业务特征、供需格局、产品质量

和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符。②进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。③结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。

（一）结合汽车零部件及内饰板的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平，以及发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，说明发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符

1、汽车内饰件行业的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平

（1）汽车内饰件行业的业务特征

汽车内饰件行业主要围绕在汽车产业中占据主导地位的整车厂展开。由于不同车型的技术规格不同，汽车内饰件供应商需要根据整车厂的特定要求进行设计、研发和生产，因此汽车内饰件供应商大多采用定制化生产的经营模式。

整车配套市场基于本身的生产复杂性及专业化特征，并为满足整车厂对产品和服务质量的严格要求，逐步形成了金字塔型的多层级供应商体系结构，即供应商按照与整车厂之间的供应关系划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构。其中，汽车内饰件的一级供应商直接为整车厂供应总成模块部件，双方之间往往具有长期、稳定的合作关系；二级供应商则向一级供应商提供子模块组件，从而间接向整车制造商供应配套产品。

（2）汽车内饰件行业的供需格局

目前汽车市场对内饰产品的综合要求越来越高，随着汽车市场的蓬勃发展，汽车内饰件行业的市场规模也随之快速增长。中国汽车内饰件的市场规模有望从2024年的2,311亿元上升到2029年的2,765亿元，存在较大的发展空间。随着新

能源汽车的不断发展，其对轻量化内饰需求迫切（减重 10%可提升续航 5%-6%），智能座舱推动集成触控、氛围灯等高科技元素，单车内饰件价值量有所提升。

从供给端看，汽车内饰产品种类较多，且各个产品的核心功能差异较大，产品的制造工艺多样，根据不同产品的特性通常会选用不同类型的成型加工方式，因此所需要的经验积累也各不相同，存在一定的产品类型拓展壁垒，难以出现单一厂商生产所有细分产品从而占据较大市场份额的情况，造就了集中度较低的行业竞争格局。目前我国汽车内外饰一级供应商主要包括三类：（1）外资在国内的合资企业，如麦格纳、佛吉亚、安通林在国内的合资企业，该类企业多服务于合资品牌乘用车；（2）主机厂下属零部件供应商，如上汽集团下属华域汽车、一汽集团下属一汽富维、长城汽车下属长城诺博、广汽集团下属广汽东阳等，该类企业多服务于所属集团主机厂及其合资整车制造商；（3）独立民营企业如岱美股份、新泉股份、常熟汽饰、福赛科技、通领科技等，该类企业凭借研发能力、响应速度、服务质量等优势占据了一定的市场地位。2022 年，全球汽车内外饰件（不含座椅及车灯）市场 CR3（行业前三总量）为 33.56%（延锋 17.09%、佛吉亚 9.46%、安通林 7.01%）；2020 年，国内汽车内饰件市场 CR3 为 38.65%³⁰。

（3）汽车内饰件行业的产品质量和技术要求

汽车内饰件最终安装于汽车内部，用于装饰或实现一定的功能，因此对产品安全性能要求较高，需符合外观、安全性、机械强度、耐久性等标准，关键部件需通过 IATF16949 认证。此外，欧盟 REACH、中国的《乘用车内空气质量评价指南》等法规要求内饰材料低 VOC、可回收，推动生物基塑料等应用，对产品材料的环保性提出一定的要求。

在汽车电动化、智能化、网联化和共享化趋势不断提速的形势下，伴随着智能驾驶技术的深入发展，各类具备科技感的内饰产品将得到更多的推广和应用，汽车内饰件的舒适化、智能化需求将持续增长。

（4）汽车内饰件行业的整体毛利率水平

汽车内饰件行业企业众多，产品类型、客户结构、销售区域、市场定位各不相同，因此各企业毛利率有较大差异，行业综合毛利率整体在 15%至 30%之间。

³⁰ 新泉股份首次覆盖报告. 天风证券研究所.

一般来讲，外资及合资企业凭借技术优势和品牌溢价，毛利率通常高于本土企业，大型总成类供应商综合毛利率低于细分市场、专业类供应商毛利率的特征。

2、发行人在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征

公司主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，主要应用于乘用车领域。公司深耕汽车内饰件行业，积极掌握主机厂的需求及行业的发展动向，经过多年的研发与积累，已经形成多项核心技术，内容涵盖工艺、模具及工装等，全面提高了工艺技术水平、生产效率、产品质量及性能。

经过多年的深耕积累，公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系，在业内积累了一定的知名度，与下游客户保持了长期、稳定的业务关系，客户质量比较高。

汽车内饰件具有显著定制化特征，因此公司采用直销模式，客户主要为整车厂或整车厂的一级供应商。公司直接面对整车厂通过招标方式获取订单，中标后直接与整车厂商洽谈并签署合同。整车厂根据其生产需要选择由公司直接供货方式供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

3、发行人毛利率高于可比公司均值的原因及合理性，是否与同行业及下游行业毛利率特征相符

报告期内，发行人和同行业可比公司的主营业务毛利率情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
岱美股份	-	27.43%	22.90%
常熟汽饰	14.70%	19.26%	20.38%
新泉股份	19.05%	20.55%	20.19%
福赛科技	25.48%	27.11%	29.33%
平均值	19.17%	23.59%	23.20%
发行人	29.00%	26.39%	23.24%

注：数据来源于公司定期报告，截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未披露 2024 年年度报告

报告期内，除 2024 年度，公司主营业务毛利率在同行业可比公司中处于中间水平；2024 年度，公司主营业务毛利率高于同行业可比公司，主要系（1）毛

利率较高的境外项目收入增加所致；（2）同行业可比公司中，常熟汽饰、新泉股份毛利率较低，主要原因系其以总成产品为主，产品成本中用以组装加工的外购件比例较高，工序相对简单，因此毛利率较低。

2022 年度，公司毛利率与同行业可比公司毛利率均值基本一致。

2023 年，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值，但仍处于可比公司中间水平，主要系（1）当期公司毛利率较高的境外项目收入占比由上年的 16.74% 提升至 37.56%，带动公司毛利率提高；（2）常熟汽饰、新泉股份主要提供内饰件总成产品，该类产品的总体价值高，但毛利率偏低。

2024 年度，公司毛利率高于同行业可比公司毛利率均值，主要原因系：（1）2024 年，公司境外收入占比进一步提高；（2）公司通过优化生产工艺、投入自动化生产设备，使部分项目的单位成本有所下降；（3）毛利率较低的部分项目在 2024 年月收入占比下降较多；（4）根据定期报告及招股说明书披露，受新投产生产基地产能利用率不足影响，常熟汽饰、福赛科技销售毛利率有所下滑。

综上，发行人毛利率高于可比公司均值主要系公司外销收入占比提升、部分可比公司投入生产基地利用率不足所致，具有合理性，与同行业及下游行业毛利率特征相符。

（二）进一步结合发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异，说明在产品、销售区域等方面较为相似的情况下，发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性。

报告期内，公司与福赛科技的毛利率、收入构成情况如下：

公司名称	区域	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
公司	境内	24.59%	58.13%	22.10%	62.44%	21.82%	83.26%
	境外	35.12%	41.87%	33.52%	37.56%	30.30%	16.74%
	合计	29.00%	100.00%	26.39%	100.00%	23.24%	100.00%
福赛科技	境内	22.25%	73.53%	26.98%	87.73%	29.90%	90.08%
	境外	27.97%	26.47%	28.09%	12.27%	24.18%	9.92%
	合计	25.48%	100.00%	27.11%	100.00%	29.33%	100.00%

1、发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面的差异

(1) 产品结构

公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品为门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等装饰件，主要应用于乘用车领域。

福赛科技是一家专注于汽车内饰件研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品包括内饰功能件和装饰件，报告期内装饰件的收入占比分别为 29.59%、28.09%、36.02%。

综上，公司和福赛科技的主要产品均为汽车内饰件，但福赛科技以功能件为主，公司大部分产品为装饰件。

(2) 客户结构

报告期内，公司客户主要为上汽集团（延锋汽饰）、大众集团、一汽集团、一汽富维、长春派格、宁波华翔、埃驰集团等，配套的主要整车厂为上汽大众、一汽大众、德国大众、北美大众、斯柯达、通用汽车、比亚迪等，其中大众集团旗下品牌占比超过 50%，大约 10%为美国通用旗下品牌。

福赛科技上市申报文件披露，其主要客户为马瑞利、新泉股份、长城汽车、延锋汽饰、比亚迪、北汽韩一等，配套的整车厂主要为长城汽车、吉利汽车、东风日产、广汽丰田、长安福特、北京现代、比亚迪等，其中国产自主品牌占比超过 40%，日系品牌占比超过 30%。

综上，公司与福赛科技的客户结构有较大差异，公司产品配套车型以大众集团、美国通用等德系、美系品牌为主，福赛科技产品配套车型以长城汽车、吉利汽车、东风日产、广汽丰田等国产自主品牌和日系品牌为主。

(3) 销售区域

报告期内，公司境外销售收入占比分别为 16.74%、37.56%、41.87%，境外销售占比逐年提升，境外销售以美国、德国、捷克为主，来自上述三个国家的销售收入占外销收入总额的 70%以上。

报告期内，福赛科技境外销售收入占比分别为 9.92%、12.27%、26.47%，占比有所提升，但整体偏低，境外销售以墨西哥为主。

综上，公司与福赛科技的主要销售区域存在较大差异。

2、发行人毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性

报告期内，公司毛利率持续增长，主要原因分析见“问题 7 毛利率持续增长及高于可比公司的合理性”之“一、毛利率持续上涨的原因”的相关回复分析。

2023 年，福赛科技主营业务毛利率为 27.11%，较 2022 年度下滑 2.22 个百分点，根据定期报告披露，2023 年公司加大了墨西哥第二工厂、天津恒福赛、芜湖新工厂的投资建设，由于项目在投产初期无法达到最大产能，拉低了公司整体产能利用率，导致单位产品的成本相对较高，进而拉低整体毛利率。

2024 年度，福赛科技主营业务毛利率为 25.48%，较 2023 年度减少 1.63 个百分点，其未直接披露毛利率下滑的原因，市场分析主要系新工厂投产初期，产能利用率不足、单位产品成本上升所致。

综上，公司与福赛科技在产品结构上有一定差异，在客户结构和销售区域上有较大差异；发行人毛利率持续上涨，且目前处于较高水平，主要系推进精益生产、投入自动化生产设备、外销收入占比提高所致，具有商业合理性；报告期内福赛科技毛利率持续下滑主要系产能利用率不足、客户下调产品价格等自身经营层面因素所致，公司毛利率变动趋势与其不一致，具有商业合理性。

（三）结合原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响、目前高毛利项目的量产周期等，说明发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险。

1、原材料的采购定价模式及价格变动趋势

根据主机厂的要求，公司生产所需的部分原材料或零部件需向整车厂供应商名录内的供应商或其指定的供应商进行采购。在向整车厂指定的供应商进行采购时，通常情况下，相关采购价格亦由整车厂指定，公司在向其购买对应零部件后会将所购零部件与公司产品进行焊接或组装后进行销售。整车厂未作要求的，公司会根据技术标准要求结合对供应商在产品质量、价格、交付期、加工能力、付款期等因素综合评定后，自主选择供应商进行采购。

公司生产所需的原材料主要包括薄膜、外购件和塑料粒子等，其中薄膜主要

为 INS 薄膜、IMD 薄膜、IML 膜片、TOM 薄膜，塑料粒子主要为 PC/ABS、ABS、PC 等。

公司采购的薄膜具有定制化的特点，通常系主机厂根据不同车型的需要指定供应商进行开发和生产，工艺、设计上有一定差异，不同薄膜或膜片之间单价差异较大，亦无可参考的市场价格。报告期内薄膜类原材料年度采购平均单价有一定波动，主要因不同项目间薄膜定价差异较大所致，当年采购结构对年平均单价有较大影响；薄膜类原材料定价通常受到研发设计、生产工艺及规格等因素影响，由于 IML 膜片一般以片为单位，不同膜片规格存在差异，故年度单价波动相对其他薄膜类原材料更大；总体来看，薄膜类原材料的单价波动处于正常范围。

公司采购的 PC/ABS、ABS、PC 粒子种类多样，公司粒子采购价格参考公开市场价格及多家供应商报价综合考虑后确定。报告期内，塑料粒子价格主要受市场价格波动影响所致。

报告期内公司采购的外购件主要包括电镀件、电子件总成、扣手总成、喷漆件及其他外购件。由于公司外购件采购品类较多，不同项目对应外购件采购单价差异较大，故外购件年平均单价波动较大属于正常情况。

2、销售价格的“年降”机制及影响

在项目定点时，公司结合原材料价格变动、新产品投产、品种材质型号变化、预计产销量及市场竞争情况等因素，就年降涉及的产品及幅度与客户进行谈判协商，达到双方均接受的程度，并签订“年降”协议。报告期内，公司产品年降幅度不一，且并非所有的车型及产品均有年降，最终以双方谈判结果确定，报告期内主要内饰件项目的年降幅度一般在 3-5%之间。针对存在年降条款的产品，一般由公司与客户在价格协议或订单中约定年降条款，常见形式为在产品量产次年开始，在固定年限内每年按照固定比例进行降价。在实际执行过程中，若市场或者具体产品销售情况发生波动，公司可与客户重新对产品价格进行协商，降低年降比例或者取消执行“年降”条款。

报告期内，“年降”政策对公司的经营业绩影响情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------	---------

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降金额①	2,551.54	1,825.49	2,243.42
涉及年降收入②	50,208.38	42,223.99	39,413.62
年降幅度③=①/②	5.08%	4.32%	5.69%
主营业务收入④	106,134.72	100,764.00	88,763.25
年降金额占主营业务收入比⑤=①/④	2.40%	1.81%	2.53%
涉及年降收入占主营业务收入比⑥=②/④	47.31%	41.90%	44.40%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量。

由上表可知，2022 年、2023 年和 2024 年的年降金额分别为 2,243.42 万元、1,825.49 万元和 2,551.54 万元，年降金额占主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81% 和 2.40%，年降金额对公司业绩的影响较小。

3、目前主要高毛利项目的量产周期

公司主要项目的毛利率属于公司的商业秘密，已根据相关规则申请豁免披露。

4、发行人目前毛利率较高的水平是否稳定可持续，请充分揭示期后毛利率下滑风险

综上，公司原材料主要系整车厂指定采购或在其提供的供应商名录中采购，原材料价格相对稳定，产品销售价格的“年降”机制对公司经营业绩影响不大，目前大部分高毛利项目的预计停产时间在 2026 年，部分预计 2025 年停产的项目已取得相关改款项目的定点，因此公司认为目前毛利率较高的水平在短期内能够稳定可持续。

公司已在《招股说明书（申报稿）》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”之“1、毛利率波动的风险”中补充披露如下：

报告期内，公司的综合毛利率分别为 23.18%、26.31%和 28.93%，主营业务毛利率分别为 23.24%、26.39%和 29.00%。公司产品平均销售价格受“年降”机制、市场竞争状况、国际贸易环境、客户经营状况等因素影响，且公司部分主要原材料价格对宏观环境、大宗商品价格等变动较为敏感。未来若公司未能实现业务拓展和产品升级，或原材料市场价格上涨，或未来新定点项目承接数量不足，原有高毛利率项目随着量产时间的推移毛利率逐步降低，公司将面临未来毛利率下滑的

风险。

四、中介机构的核查情况

（一）请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）针对毛利率持续上涨的原因，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈公司销售人员，了解公司产品的定价模式、调价周期、实际调价情况及其变化情况，了解境内、境外不同客户存在的差异情况；

2）获取收入成本大表，查阅报告期各期各细分产品的销售单价、料工费构成及毛利率情况，分析内饰件细分产品毛利率逐年上涨、模具产品毛利率波动较大的原因及合理性；

3）获取收入成本大表，分别查阅境内、境外报告期各期前十大项目的收入金额及占比、销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析毛利率波动的背景、原因及合理性，了解公司毛利率变动趋势与可比公司存在较大差异的原因及合理性；

4）查阅各期细分产品中境内境外主要项目的毛利率情况，公开渠道查阅可比公司境内外毛利率的差异情况，分析各期境外毛利率高于境内的原因及合理性。

（2）针对成本的准确性和完整性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）获取发行人完工入库表、在制物料分析表，复核主要原材料的投入产出情况、实际用量和标准用量情况。

2）获取发行人报告期各期工资表，复核生产人员薪酬及人数；询问公司财务负责人、生产负责人，了解 2023 年生产人员人数下降的原因。

3）获取发行人报告期各期制造费用明细表，分析制造费用变动的原因。

4）获取发行人履约成本明细表，分析履约成本变动的原因；访谈发行人财

务负责人，了解履约成本的会计处理及质量索赔的计提标准及依据；访谈物流负责人、质量负责人，了解 2023 年履约成本大幅变动的原因；执行凭证测试、截止测试，复核履约成本的会计处理是否准确、完整。

5) 获取报告期各期采购大表、销售大表，复核各期模具成本与外采金额，分析模具采购金额和模具成本的匹配关系。

6) 访谈发行人财务负责人，了解发行人成本结构与同行业存在较大差异的原因。

(3) 针对毛利率高于可比公司的合理性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 通过公开渠道，查询汽车内饰件的业务特征、供需格局、产品质量和技术要求、整体毛利率水平；访谈公司管理层，了解公司在产品性能、客户质量、经营模式等方面的特征，公司毛利率高于可比公司均值的原因及合理性；公开渠道查询同行业及下游行业毛利率特征；

2) 公开渠道查询福赛科技的产品结构、客户结构、销售区域、报告期各期产品毛利率，分析公司毛利率变动趋势与福赛科技相反、目前毛利率较高的商业合理性；

3) 访谈公司采购负责人、销售负责人，了解公司原材料的采购定价模式及价格变动趋势、销售价格的“年降”机制及影响；取得项目明细表，了解目前高毛利项目的量产周期；分析公司目前毛利率较高的水平是否稳定可持续。

2、核查结论

(1) 经核查，针对毛利率持续上涨的原因，保荐机构、申报会计师认为：

1) 公司通常考虑预估产品成本、预计整车生命周期内的销售量、工艺复杂程度、竞争对手、年降条款等多种因素，并结合目标区域市场同类产品价格情况制定相应的产品价格，一般每年度双方协商讨论一次调价，境内、境外不同客户的定价模式不存在实质性差异；

2) 公司内饰件细分产品毛利率逐年上涨，主要系成本下降所致，模具产品毛利率波动，系不同项目模具定价不一致所致，具有合理性；

3) 报告期内境内外毛利率上涨主要系成本下降以及高毛利率项目收入增长所致, 境内外毛利率变动趋势与可比公司存在差异, 具有合理性;

4) 各期境外销售毛利率高于境内主要系境外市场定价较高所致, 具有合理性, 符合行业惯例。

(2) 经核查, 针对成本的准确性和完整性, 保荐机构、申报会计师认为:

发行人成本归集、分配方法合理, 成本核算准确、完整。

(3) 经核查, 针对毛利率高于可比公司的合理性, 保荐机构、申报会计师认为:

1) 2023 年、2024 年, 公司毛利率高于可比公司均值, 主要系公司境外高毛利率收入占比提升、工艺优化、控制成本所致, 具有合理性, 与同行业及下游行业特征相符;

2) 发行人与福赛科技在产品结构、客户结构、销售区域等方面存在一定的差异, 公司毛利率变动趋势与福赛科技相反, 主要系各自经营层面因素所致, 目前毛利率较高具有商业合理性;

3) 报告期内, 公司原材料的采购定价模式及价格变动趋势稳定, 销售价格的“年降”机制对公司影响较小, 目前高毛利项目预计断点时间大部分在 2025 年 12 月以后, 因此目前公司毛利率较高的水平稳定可持续。

(二) 详细说明对各类成本归集、分配的准确性、完整性的核查程序、覆盖比例及核查结论

1、核查程序

(1) 了解发行人采购与付款、生产与仓储、成本核算相关的内控制度, 评价这些制度的设计, 确定其是否得到有效执行;

(2) 访谈发行人成本会计, 了解发行人的成本归集、分配方法;

(3) 了解发行人各类存货发出计价方法, 获取发行人各类存货收发存, 对各类存货进行发出计价测试, 复核成本结转的准确性、完整性;

(4) 获取发行人报告期各期工资表, 复核生产人员薪酬及人数, 分析生产

人员人数、人均工资的变动原因；

（5）获取发行人制造费用明细表，分析各期制造费用变动的原因，抽查样本检查制造费用的原始凭证，对制造费用执行截止测试，复核制造费用的准确性、完整性；

（6）获取发行人报告期各期材料出库单列表、完工入库表、膜耗用分析表、在制物料分析表等，复核发行人各期直接材料、直接人工和制造费用的归集和分配过程；

（7）了解发行人履约成本的计提方式和会计处理，获取发行人履约成本明细账，分析履约成本变动的原因，执行凭证测试、截止测试，复核履约成本的准确性、完整性；

（8）了解发行人模具成本的核算内容，获取发行人报告期各期的模具采购明细、模具成本构成明细，分析模具采购金额和模具成本的匹配关系，复核模具成本核算的准确性、完整性；

（9）对发行人报告期各期末存货进行监盘，监盘比例详见“问题 9. 存货真实性及跌价准备计提准确性”之“五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论”之“（二）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论”；

（10）对主要供应商进行函证、走访，函证及走访比例详见“问题 6. 主要原材料境外定制化采购的真实公允性”之“四、中介机构的核查程序及结论”之“（二）说明对供应商采购真实性的具体核查程序，走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例，重点说明对境外供应商采购真实性、价格公允性的具体核查程序”。

2、核查结论

发行人成本归集、分配方法合理，成本核算准确、完整。

问题 8. 各类业务收入确认合规性及内控有效性

（1）**模具业务收入确认合规性。**根据申请文件，报告期内发行人模具收入

分别为 9,343.24 万元、6,460.89 万元、4,820.94 万元和 1,951.14 万元，主要来自大众集团、北美通用、一汽集团、上汽集团、埃驰集团等客户。发行人模具业务在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认收入，不具有连续性，且与营业收入变动趋势相反。请发行人：①说明模具业务收入确认的具体流程、时点及依据，并结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例。②说明长期待摊费用的具体构成，是否为待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算是否匹配。③说明发行人模具开发、生产及外采的具体业务流程；各期外采的模检具金额及变动原因，主要供应商的基本情况、报告期内的采购金额及占比、相关供应商是否由下游客户直接指定，会计核算是否合规。④说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足。

（2）内饰件收入确认时点及内控有效性。根据申请文件，公司内饰件境内收入确认时点包括签收、线上领用等模式，境外销售包括 FOB、FCA 等多种贸易方式。请发行人：①说明报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比，签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效。②说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比，各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规。③说明是否存在寄售销售模式，是否存在异地仓库及存货，相关收入确认政策及内控的有效性。

（3）客户供应商重叠的背景及收入确认合规性。根据申请文件，报告期内发行人存在向同一主体同时采购和销售的情况，其中 2021 年发行人向重叠交易主体销售原材料及内饰件等 2,032.25 万元，向重叠交易主体采购外购件等 3,121.30 万元。请发行人：①说明各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与发行人是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性。②说明对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式，结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性。③说明重叠客户供应商

相关交易金额逐年减少的背景，是否存在其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论。（3）结合业务实质及《企业会计准则》要求，说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论。

一、模具业务收入确认合规性

（一）说明模具业务收入确认的具体流程、时点及依据，并结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

1、模具业务收入确认的具体流程、时点及依据

公司产品主要为汽车内饰件，具有高度定制化的特点，种类较多且无法通用，因此，公司在承接客户汽车内饰件产品新项目时一般均需要为其专门设计、开发新的模具。公司新项目开发流程如下：

序号	主要环节	简介
1	项目获取	公司业务团队获取客户项目信息后，进行可行性分析，参与客户的投标、报价等，中标后与客户签订框架协议或意向合同协议等
2	产品及相应模具的设计、开发	公司项目开发团队与客户沟通具体开发标准及图纸、数模等技术参数要求，并进行产品、模具以及生产工艺等的设计、开发
3	样件试生产	完成设计开发工作后，公司开始进行样件试生产
4	PPAP（生产件批准程序），取得客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件	试生产完成后进入 PPAP 阶段，公司需向客户提交相关 PPAP 审批材料，客户对公司进行全面评估审核，并出具书面确认文件，对公司产品尺寸、外观、材料、性能以及生产工具、工艺、工程数据等进行验收确认，批准量产
5	开始量产	取得客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件后，公司进入量产阶段，根据客户具体合同或订单要求开始零部件产品批量生产

如上所述，根据模具开发合同，公司的模具收入确认时点为：公司的模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入，以客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件作为收入确认依据。

模具收入主要为模具的开发、生产，属于某一时点履行的履约义务。根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司结合准则以及公司业务具体情况对客户已取得商品控制权时点进行了分析，具体分析如下：

客户取得商品控制权时的迹象	分析
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司模具开发合同付款条款主要以样件通过客户认可或产品量产为付款条件或分期付款的主要条件
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	合同约定开发的模具所有权归客户
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	当样件符合客户质量要求、产品量产时，表明公司开发的模具已经达到验收的标准。基于生产的需要，公司继续利用模具为客户生产零部件，客户实质间接占有该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；同时客户有权随时调配或决定处置上述商品
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	当样件符合客户质量要求、产品量产后，用于生产对应内饰件的模具所产生的主要经济价值由客户获得，对应产品规模不能达到预期的风险由客户承担
客户已接受该商品	当样件通过符合客户质量要求、产品量产取得客户确认的 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件，表明能够达到其合同要求的零部件质量要求，客户对该商品予以认可和接受
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	公司模具开发合同一般约定：作为客户固定资产保管、不得使用该产品为其他任何第三方制造零件等

公司的模具收入以 PSW（零件提交保证书）或其他书面确认文件作为收入确认依据，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入符合会计准则的规定。

2、结合模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定，分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

（1）模具业务合同中关于模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定

公司的模具合同根据结算方式不同，可分为单独结算的模具合同和分摊结算的模具合同。单独结算的模具合同指公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，将来产品价格中不含模具费用；分摊结算的模具合同指公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付

款，剩余价款在以后的汽车内饰件产品价格中体现，随着汽车内饰件销售的同时进行结算。

公司单独结算和分摊结算的模具金额情况如下：

单位：万元

结算方式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单独结算	4,509.70	90.32%	4,820.94	100.00%	6,236.37	96.53%
分摊结算	483.10	9.68%	-	-	224.51	3.47%
合计	4,992.80	100.00%	4,820.94	100.00%	6,460.89	100.00%

由上表可见，公司大部分模具销售合同为单独结算。

鉴于公司与客户的合同较多，格式略有不同，故公司就前述两类模具合同分别选取样本进行分析。公司模具合同中模具开发、所有权、使用权、费用承担等方面的具体约定主要如下：

类别	合同 1：单独结算模具合同	合同 2：分摊结算模具合同
模具开发	公司负责模具的设计、安装、调试和生产	公司负责模具的设计、安装、调试和生产
所有权	所有权为客户所有	所有权为客户所有
使用权	公司依照约定使用，未经客户书面同意，不得使用该产品为其他任何第三方制造零件	公司依照约定使用，不得超过合同范围使用设备
费用承担	客户承担全部模具成本，并在开发阶段随开发进度全额支付模具费用	客户承担全部模具开发成本，并在模具开发阶段随开发进度支付部分模具开发费用（合同在样件通过验收或产品量产时或之前，客户应支付一定比例合同价款）、在模具使用阶段剩余模具款将分摊至对应的内饰件产品货款中逐步开票回收，即将模具款按照约定的产品数量，分摊至产品单价中，即实际结算产品单价=合同约定零部件产品售价+分摊至产品中的模具价格

（2）分析目前一次性确认模具收入是否符合合同约定及《企业会计准则》的要求，是否符合行业惯例

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条及十条，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务。企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益。（2）企业向客户转让该商品的承诺与合

同中其他承诺可单独区分。

结合上述规定，公司从事生产模具业务的受托开发，是完全根据客户需求进行的定向开发，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时，经与客户确认产品合格，表明公司已经完成了合同履约义务，公司有权向客户收取相当于模具单独售价的费用。模具验收合格交付客户后，由客户主导模具的使用，客户可要求公司交付模具、客户自行组织或委托第三方生产零部件，因此满足上述“（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益”的定义。同时，公司与客户签定的模具销售合同中均单独约定相关模具的设计要求、交付条件、结算金额和结算方式等内容，满足上述“（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分”的定义。因此受托开发模具与供应零部件系两项可明确区分的转让商品的承诺，公司将受托开发模具确认为一项单独的履约义务。

综上所述，公司在模具完成开发且样件试生产完成后，将样件发送至客户处检验或向客户提起 PPAP（生产件批准程序），客户在验收完成或批准 PPAP 流程后，对公司零部件产品及对应生产模具、生产工艺等的验收确认，出具 PSW（零件提交保证书）确认文件或其他书面确认文件等，此时公司的模具能够批量生产符合客户质量要求的零件，表明公司项目开发业务已经完成，相关商品的控制权已转移。客户可要求公司利用上述商品为其生产指定品种、数量的特定产品，主导模具使用，公司不能将模具用于其他用途。公司单独结算的模具合同与分摊结算的模具合同只是客户结算方式的不同，二者在合同履约的权利和义务方面、模具控制权转移方面并无本质不同。因此，公司模具开发业务为一项单独的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移，并一次性确认收入，符合合同约定及《企业会计准则》的要求。

同行业可比公司中对模具业务的收入确认政策如下：

公司名称	类别	收入确认政策
新泉股份	模具开发收入的确认方法	a.全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。b.部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款

公司名称	类别	收入确认政策
		在以后的产品价格中体现，本公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在本公司已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
常熟汽饰	模具开发合同	全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该模具的所有权，公司按照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
岱美股份	模具设计开发	对于公司取得的新产品模具设计开发收入，公司在取得模具款且模具试生产通过后按照产品的生产周期（一般为五年）按直线法分摊确认收入。
福赛科技	模具	通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。
公司	模具收入	公司的模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入。

由上表可知，岱美股份采用直线法分摊确认收入，常熟汽饰和新泉股份按将来产品价格中是否含模具费用分别采取一次性全部确认收入和部分分摊、部分销售的方式确认收入，福赛科技为量产达到客户对量产零部件质量要求时一次性确认模具收入。同行业可比公司对模具收入确认方式不同，公司与福赛科技确认方式基本一致。报告期内，公司在完成相关模具开发，并根据合同条款约定能够批量生产符合客户质量要求的零件时，经与客户确认产品合格后，确认模具收入，与福赛科技确认方式基本一致，符合行业惯例。

（二）说明长期待摊费用的具体构成，是否为待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算是否匹配

报告期内，公司长期待摊费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2022.12.31
资产改良支出	393.15	291.65	184.32	-	500.48
绿化工程	111.77	-	44.98	-	66.79
合计	504.92	291.65	229.30	-	567.27

单位：万元

项目	2022.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2023.12.31
资产改良支出	500.48	25.41	291.36	-	234.54
绿化工程	66.79	314.09	91.73	-	289.15

项目	2022.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2023.12.31
合计	567.27	339.50	383.09	-	523.68

单位：万元

项目	2023.12.31	本期增加金额	本期摊销金额	其他减少金额	2024.12.31
资产改良支出	234.54	-	159.76	59.90	14.88
绿化工程	289.15	154.24	162.45	-	280.93
合计	523.68	154.24	322.21	59.90	295.81

公司长期待摊费用主要为资产改良支出及绿化工程，不包括待摊销的模具成本。

（三）说明发行人模具开发、生产及外采的具体业务流程；各期外采的模检具金额及变动原因，主要供应商的基本情况、报告期内的采购金额及占比、相关供应商是否由下游客户直接指定，会计核算是否合规。

1、发行人模具开发、生产及外采的业务流程

主机厂为保证产品供货，通常对模具进行定点开发，公司接到客户订单后，与客户共同设计、开发模具，待客户认可模具设计方案后，公司开始采购及生产模具。对于设计难度较高、通用性较低的吸塑模具、冲切模具，公司一般选择自己采购原材料，经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产；其他模具如注塑模具、工装、检具等，由于通用性较强，公司一般交由供应商进行生产，同时结合自身的核心技术及经验积累在过程中负责主导、输出并把关确认与最终产品工艺实现、产品质量相关的设计重难点，公司在对供应商生产的模具进行终验收（或客户认可）后确认模具的采购，下游客户不直接指定模具供应商。

2、各期外采的模检具金额

报告期各期，公司外采的模检具金额如下：

单位：万元

期间	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外采模检具金额	3,263.19	1,813.40	3,350.90

报告期模检具采购金额变化主要受到新项目开发情况的影响（详见本题之“一、模具业务收入确认合规性”之“（四）说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量

有所不足”之“1、报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性”的原因分析）。

3、主要供应商的基本情况、采购金额及占比

（1）基本情况

供应商	基本情况	主营业务	合作时间
骏艺精密模具(苏州)有限公司	成立于 2004 年, 注册资本 112 万美元	设计、制造非金属制品模具（塑胶模具）、塑胶产品和小家电产品	2014 年至今
苏州斯泰科精密模具有限公司	成立于 2013 年, 注册资本人民币 1,000 万元	生产、加工、销售: 模具及配件、治具、五金、机械设备及配件; 销售: 塑胶制品	2023 年至今
无锡比亚汽车零部件有限公司	成立于 2016 年, 注册资本 1,000 万欧元	汽车零部件的设计、加工制造; 从事上述产品及机械设备的批发、佣金代理(拍卖除外) 及进出口业务	2020 年至今
苏州市振业模具有限公司	成立于 2006 年, 注册资本人民币 6,000 万元	生产、加工、销售: 模具、检具、治具、夹具、机械配件、小家电、电子产品、汽车零配件、五金; 自营和代理各类商品及技术的进出口业务	2022 年至今
苏州林奥自动化科技有限公司	成立于 2016 年, 注册资本人民币 500 万元	研发、生产、销售: 自动化设备及配件、机械设备零部件、机电设备零部件、金属制品、模具、治具、五金制品; 销售: 塑料制品、电子产品; 机械设备的维修、保养服务	2017 年至今
昆山天匠精密模具有限公司	成立于 2017 年, 注册资本人民币 1,300 万元	金属模具、通讯设备及配件(不含卫星电视广播地面接收设施)、家用电器设备、五金制品的研发、制造、加工、销售; 传感技术研发; 自动化设备、环保设备、流体控制设备、金属制品、塑胶制品、仪器仪表、机械设备及配件的销售; 货物及技术的进出口业务。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动) 一般项目: 橡胶制品制造; 橡胶制品销售; 汽车零部件研发; 汽车零部件及配件制造; 塑料制品制造; 塑料制品销售; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、	2020 年至今

供应商	基本情况	主营业务	合作时间
		技术转让、技术推广	
咸宁市洪盛模具科技有限公司	成立于 2012 年，注册资本人民币 1,000 万元	精密模具开发、生产和销售；注塑生产及二次加工；经营货物、技术进出口业务	2022 年至今
上海崑泓模塑科技有限公司	成立于 2011 年，注册资本人民币 4,100 万元	货物进出口；技术进出口。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：模具的设计、研发、生产加工，塑料制品制造，模具、塑料制品、电子产品的销售，机械设备研发，机械设备销售，技术咨询	2019 年至今
宁海县益群精密模具制造有限公司	成立于 1999 年，注册资本人民币 80 万元	模具、五金件、塑料件、橡胶件、汽车零件、检具制造、加工，自营和代理货物与技术的进出口	2014 年至今
青岛海泰科模具有限公司	成立于 2004 年，注册资本人民币 1.25 亿元	研发、设计、制造、加工、销售：模具、塑料机械及配件、自动化装备、橡塑原料、橡塑制品、检具；模具技术服务、模具技术咨询、模具技术专业培训、模具维修；货物进出口、技术进出口	2015 年至今

（2）采购金额及占比

报告期内，公司主要模具供应商的采购金额及占比情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
2024 年度				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	2,017.81	61.84%
2	苏州市振业模具有限公司	模检具	168.50	5.16%
3	苏州斯泰科精密模具有限公司	模检具	158.09	4.84%
4	无锡比亚汽车零部件有限公司	模检具	125.97	3.86%
5	苏州林奥自动化科技有限公司	模检具	99.90	3.06%
合计			2,570.26	78.77%
2023 年度				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	786.46	43.37%
2	昆山天匠精密模具有限公司	模检具	242.28	13.36%
3	咸宁市洪盛模具科技有限公司	模检具	133.00	7.33%

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占比
4	上海崑泓模塑科技有限公司	模检具	130.50	7.20%
5	宁海县益群精密模具制造有限公司	模检具	111.49	6.15%
合计			1,403.73	77.41%
2022 年度				
1	骏艺精密模具（苏州）有限公司	模检具	1,543.60	46.07%
2	昆山天匠精密模具有限公司	模检具	411.08	12.27%
3	青岛海泰科模具有限公司	模检具	339.29	10.13%
4	上海崑泓模塑科技有限公司	模检具	254.76	7.60%
5	宁海县益群精密模具制造有限公司	模检具	236.83	7.07%
合计			2,785.56	83.13%

4、会计核算方式

（1）外购模具，预付部分模具款：

借：预付款项

贷：银行存款/应收票据

（2）外购模具，达到采购确认时点，确认采购：

借：存货-库存商品

贷：预付款项/应付账款

（3）自制模具采购、生产及完工入库

借：存货-原材料

贷：应付账款/银行存款等

借：生产成本-直接材料

贷：存货-原材料

借：生产成本-直接人工

贷：应付职工薪酬

借：生产成本-制造费用

贷：制造费用

借：存货-库存商品

贷：生产成本-直接材料/直接人工/制造费用

(4) 达到模具收入确认时点，结转成本：

借：主营业务成本

贷：存货-库存商品

公司模具采购、生产及结转成本会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，报告期内，发行人模具采购金额变动原因合理，会计核算方式符合《企业会计准则》的规定。

(四) 说明报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性，模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足

1、报告期内模具收入逐年大幅下滑的原因及合理性

公司模具分境内外收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	金额	金额	金额	金额
境内项目收入	2,871.10	623.07	3,636.68	6,016.64
境外项目收入	2,121.70	4,197.87	2,824.20	3,326.60
合计	4,992.80	4,820.94	6,460.89	9,343.24

报告期内，公司模具境内收入 2021 年-2023 年收入逐年下降，2024 年有所回升，公司模具境外收入先降后升再降，具有一定的波动性。公司模具项目为承接汽车内饰件供应订单而配套定制开发，不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，价格差异较大，同时模具项目数量受客户新车型的推出进度、在售车型的改款安排、原开发模具的设计变更、量产时间安排等诸多因素影响，使得报告期模具收入呈现一定的波动性。

公司 2022 年度和 2023 年度模具收入整体逐年下降，主要原因系：（1）国内汽车内饰件行业竞争激烈，为优化现有资源的使用效率，报告期内公司在承接国内定点项目时主动放弃了部分毛利率偏低的项目；（2）整车厂出于降本考虑，部分新项目存在沿用以往项目零件设计的情形，无需开发新模具；（3）公司与

主要客户合作稳定，一般当主要客户应用车型较多于某一年度上市、产品实现量产，则当年模具投入金额也会较大，同时也会相对降低下一年度的模具投入金额。因此，由于公司主要境内客户 2021 年应用车型实现量产上市较多，使得随后 2022 年度和 2023 年度境内模具收入呈下降趋势。2024 年度公司模具收入较 2023 年度有所回升，主要因一汽大众、福建奔驰等客户新车型对应的模具项目通过批量生产验证，使得模具收入增加。

综上所述，报告期内模具收入存在一定的波动性具有合理性。

2、模具开发量大幅减少是否表明发行人后续内饰件配套需求量有所不足

如前所述，模具开发量大幅减少，表明客户在一定周期新项目开发需求减少，如整车厂出于降本考虑，部分新项目存在沿用以往项目零件设计的情形，无需开发新模具，不代表客户后续对内饰件配套需求量不足。模具开发量减少与公司内饰件量产产品的销售规模无显著关联性，公司内饰件量产产品的销售收入与下游客户的需求、下游行业的景气度息息相关。公司与整车厂形成了长期合作关系，存量业务稳定性相对较高。根据公司与下游整车厂的合作经验，公司成为整车厂的合格供应商后，当整车厂继续推出新车型时，对于同类零部件产品，通常会优先选取本公司进行同步研发，因此，公司一般能够持续取得存量客户新车型订单。从公司定点项目来看，报告期处于量产阶段的项目数量保持稳定，使得报告期汽车内饰件产品销售收入保持稳定增长。

报告期内发行人定点项目的取得、量产和断点情况及预计收入可实现情况详见“问题 5”之“二、期后业绩的稳定可持续性”之“（二）3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险，请充分揭示相关风险”的相关回复。

二、内饰件收入确认时点及内控有效性

(一) 说明报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比，签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

1、报告期各期内饰件境内销售收入中以签收、线上领用方式实现的收入金额及占比

报告期内，公司内销产品收入确认方式主要为签收确认，部分产品按客户要求送至其指定仓库，在领用后确认收入实现。按照客户签收和领用确认的内销主营业务收入具体金额和占比如下：

单位：万元

收入确认	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
线上领用	16,086.17	27.35%	20,571.56	33.02%	21,553.11	30.67%
签收	42,734.06	72.65%	41,725.92	66.98%	48,714.46	69.33%
合计	58,820.23	100.00%	62,297.48	100.00%	70,267.57	100.00%

2、签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

(1) 签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据

收入确认类型	收入确认政策	收入确认流程	收入确认时点	收入确认具体依据
签收	产品的控制权转移时点为货到签收，公司按照产品运抵境内客户的时点确认销售收入	公司按月根据产品的到货签收情况与客户核对确认销售数量及结算金额，核对无误后确认销售收入。	客户签收时点确认收入	送货签收单
线上领用	产品的控制权转移时点为产品上线领用，因此公司按照产品在客户上线领用的时点确认销售收入	客户根据排产计划，在系统中或邮件下发领货通知，客户仓库或第三方仓库根据通知送货。公司通过客户邮件或进入系统查询客户领用记录、与客户核对领用记录、与仓库核对结存数量等方式确认销售数量，并以此确认收入。	客户使用产品后，公司根据对账单/结算单记录的产品领用时点确认收入	对账单/结算单

(2) 相关依据的充足有效性，内控是否健全有效

1) 收入确认相关依据充足有效

公司签收、线上领用确认方法、时点与《企业会计准则第 14 号-收入》对比分析如下：

序号	收入确认条件	到货签收	线上领用
1	企业就该商品享有现时收款权利,即客户就该商品负有现时付款义务	到货签收后, 公司已经完成了合同约定的所有主要责任和义务, 买方即应履行付款义务	领用后, 已经完成了合同约定的所有主要责任和义务, 买方即应履行付款义务
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户, 即客户已拥有该商品的法定所有权	到货签收后, 客户已拥有该商品的法定所有权	领用后, 客户已拥有该商品的法定所有权
3	企业已将该商品实物转移给客户, 即客户已实际占有该商品	到货签收后, 货物由买方入库及日常管理, 客户已实际占有该商品	领用后, 货物由买方排产装车, 客户已实际占有该商品
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	到货签收后, 客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	领用后, 客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬
5	客户已接受该商品	客户已签收确认	客户已领用

综上, 公司对于到货签收和线上领用两种不同模式分别以经客户确认的送货签收单签收时点和对账单领用时点确认收入符合会计准则的规定, 依据充足有效。

2) 收入确认相关内控健全有效

公司收入确认分为到货签收和线上领用两种不同模式, 收入确认相关内控如下:

对于合同约定签收确认收入的产品, 公司根据客户订单中的约定将产品运送至客户指定地点, 客户收到货物后根据《送货单》对货物的数量、型号进行清点, 核对无误后在《签收回执单》或《送货单》上签字确认。

对于合同约定上线领用确认收入的产品, 公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库, 客户根据自身生产需要从仓库中领用产品, 并每月邮件核对或在供应商管理平台发布领用存货数量及状态, 公司每月通过客户邮件或供应商管理平台数据跟踪并核对客户对产品领用情况。公司取得经客户确认的产品领用的对账单或结算单, 核对无误后根据对账单或结算单记录的客户领用产品的时点确认收入, 对账单或结算单为公司与客户定期对账的凭证之一, 形式包括对公邮件、供应链系统、纸质单据等。

财务部收到业务部门提交签收单、对账单或结算单、开票通知单等原始单据后核对是否匹配, 确认无误后确认当月营业收入并登记应收账款和营业收入明细账, 同时将相应的产品成本结转至营业成本。

综上所述，公司关于收入确认方面已建立完善的内部控制制度，在日常经营过程中严格执行上述内部控制措施，以保障收入确认的真实性、准确性和完整性，公司相关内部控制措施设计合理、完善并执行有效。

（二）说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比，各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规

1、说明境外不同贸易模式下的收入金额及占比

报告期内，公司境外不同贸易模式下的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易模式	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
FOB	10,127.96	23.93%	3,903.41	11.60%	3,629.25	30.16%
FCA	17,268.75	40.80%	13,479.55	40.06%	1,125.80	9.35%
DDP	9,749.59	23.04%	6,793.98	20.19%	706.41	5.87%
DAP	4,688.13	11.08%	7,031.17	20.90%	5,116.06	42.51%
EXW	487.24	1.15%	2,417.66	7.19%	1,447.43	12.03%
DDU	0.02	0.00%	19.80	0.06%	9.84	0.08%
合计	42,321.69	100.00%	33,645.58	100.00%	12,034.79	100.00%

2、各模式下的收入确认时点及依据，收入确认政策是否合规

公司出口销售贸易模式包括 FOB 模式、FCA 模式、DDP、DAP、DDU 模式及 EXW 模式四类，各模式下的收入确认时点及依据如下：

贸易方式	收入具体确认时点	收入确认依据
FOB	以货物在装运港越过船舷作为控制权转移时点	货运提单
FCA	按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得提单后作为控制权转移时点	货运提单
DDP、DAP、DDU	以将货物交到客户指定目的地或目的港作为控制权转移时点	客户签收单
EXW	货物发出日交付给客户或承运人作为控制权转移时点	客户或指定货代自提签收单

（1）FOB 贸易模式的收入确认

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，FOB 指船上交货（指定装运港），即买方负责派船接运货物，卖方应在合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上买方指定的船只，并及时通知买方。货物在装运港被装上指定船时，风险即由

卖方转移至买方；因此，在产品完成出口报关并货物在装运港被装上指定船时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据海运提单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

（2）FCA 贸易模式的收入确认

FCA 指货交承运人（出口前的发货港），即卖方将货物在指定地点交给买方指定的承运人，并办理了出口清关手续，即完成交货。在此种贸易方式下，卖方只要将货物在指定港口交付买方承运人，风险即由卖方转移至买方。因此，在产品完成出口报关，货物交付买方承运人时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据海运提单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

（2）DDP、DDU/DAP 的贸易模式下的收入确认

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，DDP 指完税后交货（指定目的地），即公司将货物运至进口国指定地点，将在运输工具上尚未卸下的货物交付给客户，公司负责办理进口报关手续，交付在目的地应缴纳的任何进口“税费”，公司负担将货物交付给客户前一切费用和风险。在此种贸易方式下，自指定目的地交货时起货物灭失或损坏的一切风险由买方承担；DDU（未完税交货（指定目的地））/DAP（目的地交货），是指公司将货物运至进口国指定目的地交付给客户，不办理进口手续也不从交货的运输工具上将货物卸下，即完成交货。在此种贸易方式下，自指定目的地交货时起货物灭失或损坏的一切风险由买方承担。因此，在产品完成出口报关并运输至指定目的地交付客户时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据送货签收单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

（3）EXW 的贸易模式的收入确认

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，EXW 工厂交货（指定地点），指公司将货物从工厂（或仓库）交付给客户，除非另有规定，公司不负责将货物装上客户安排的车或船上，也不办理出口报关手续。在此种贸易方式下，客户负担自公司工厂交付后至最终目的地的一切费用和风险。因此，发行人将货物从工厂

（或仓库）交付给客户时，公司产品的风险报酬及控制权完成转移，公司因向客户转让商品而有权取得的对价才很可能收回，公司根据客户或指定货代自提签收单日期作为确认收入时点的收入确认方法符合公司业务特点。

综上所述，公司不同贸易方式的外销收入，结合国际贸易惯例确定收入确认政策，外销收入确认时点准确，收入确认政策符合会计准则的规定。

（三）说明是否存在寄售销售模式，是否存在异地仓库及存货，相关收入确认政策及内控的有效性

1、公司寄售销售模式

公司线上领用销售模式属于汽车行业广泛存在的寄售销售模式，在该模式下，公司根据客户的订单或预示需求计划进行排产备货，并将货物运送至客户指定仓库或公司租赁的第三方仓库，客户根据生产计划进行产品领用，在客户领用后，产品所有权转移至客户，相关收入确认政策详见本问询回复“问题 8”之“二、内饰件收入确认时点及内控有效性”之“（一）”之“2、签收、线上领用方式下的收入确认流程、时点及依据，相关依据的充足有效性，内控是否健全有效”之相关回复。

2、异地仓库及存货情况如下

发行人汽车部分零部件相关业务客户要求公司在客户所在地设置异地仓库，提前储备所需产品，以满足其供货及响应节奏要求。为满足客户需求，提高响应速度以及服务能力，公司按客户要求设置了相应异地仓并根据客户订单提前配置相关存货。公司异地仓库及存货情况如下：

单位：万元

仓库	承租方	主要销售的客户	最终主机厂客户	仓库地址	客户地址	2024 年末 结存库存 金额	2023 年末 结存库存 金额	2022 年末 结存库存 金额
成都富维江森库	发行人	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	一汽-大众汽车有限公司	1、2021 年-2022 年 5 月：四川省成都市龙泉驿区龙平路 102 号 2、2022 年 5 月之后：成都市龙泉驿区西河镇拱桥 2 组	成都市龙泉驿区车城东四路 99 号	216.65	-	236.02
成都鸿顺通龙泉仓	发行人	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	神龙汽车有限公司	成都市龙泉驿区西河镇拱桥 2 组	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）车城大道 66 号	59.66	52.59	80.43
东风河西库	发行人	东风河西（襄阳）汽车饰件系统有限公司	东风河西（襄阳）汽车饰件系统有限公司	湖北省襄阳市米庄镇谢洼社区一组 82 号	湖北省襄阳市高新技术开发区天籁大道 15 号	-	-	26.28
佛山一汽大众仓	发行人	1.一汽-大众汽车有限公司、2.长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司佛山分公司	一汽-大众汽车有限公司	华沙路红星社区伟盛鑫丰厂区一排 2 号（原珀斯维中空玻璃厂）	1.广东省佛山市南海区狮山镇官窑虹岭一路 1 号 2.佛山市南海区狮山镇官窑粤众北路 3 号	125.83	-	36.03
福建奔驰库	发行人	福建奔驰汽车有限公司	福建奔驰汽车有限公司	福州青口镇东长路 5 号	福建省闽侯县青口投资区奔驰大道 1 号	89.48	-	36.13
江西爱驰亿维仓	发行人	江西亿维汽车制造股份有限公司	江西亿维汽车制造股份有限公司	江西省上饶县经济开发区兴业大道 99 号	江西省上饶经济技术开发区兴园西大道	-	-	4.72
南京汽车仓	发行人	南京汽车集团有限公司	南京汽车集团有限公司	南京市浦口区丁解路 42 号（B3 库）	南京市江北新区浦泗路 18 号	-	-	10.10
南条全兴库	发行人	南京南条全兴汽车内饰系统有限公司	长安马自达汽车有限公司	江苏省南京市江宁区陶吴工业园乐园路 8 号华源园艺	南京市江宁经济技术开发区空港工业园越秀路 5 号	-	-	2.64
欧洲仓库	发行人	1.Proks Plastic,s.r.o.、2.International Automotive Components Group,s.r.o.、3.Antolin Silesia、4.Simoles plastic、5.Motherson Sequencing and Assembly Services GmbH	1. SKODA AUTO a.s.、2.德国大众	Eichstraße 2 26725Emden	1.Přeštice 2 Průmyslová 1408 334 01 Přeštice Czech Republic 2.Spojovací 231277 42 Obráťství Czech Republic3.Street 14,Lipovka162 51601 Rychnovnad Kneznou, Czech republic4.Wroclawska 8257-100 Strzelin Poland 5.Industriepark 5 08393 Meerane	2,031.83	1,274.11	2,244.53
青岛一汽大众中间仓	发行人	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	青岛即墨区解放二路 107 号	山东省青岛市即墨区一汽大众华东生产基地	40.37	-	0.38
武汉通领中转库	发行人	延锋汽车饰件系统武汉有限公司	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	江夏区金港汽车零部件产业园 18 幢	武汉市江夏区上汽通用大道与别克大道交叉口	-	-	3.44

仓库	承租方	主要销售的客户	最终主机厂客户	仓库地址	客户地址	2024 年末 结存库存 金额	2023 年末 结存库存 金额	2022 年末 结存库存 金额
烟台延锋中 转仓	发行人	上汽通用东岳汽车有限 公司	上汽通用汽车有限公司	山东省烟台开发区北京南路 8-2 号	山东省烟台开发区北京南路 8-2 号	64.51	9.61	159.03
长春国际仓	发行人	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	长春市朝阳经济开发区超达 路 9138 号院内 9 号库	长春汽车经济技术开发区东风 大街 6147 号	470.32	264.23	312.62
长春派格仓	发行人	长春派格汽车塑料技术 有限公司	一汽-大众汽车有限公司	长春市朝阳经济开发区超达 路 9138 号院内 9 号库	长春市经济技术开发区襄樊路 399 号	878.01	775.77	449.37
长沙大众库	发行人	上汽大众汽车有限公司 长沙分公司	上汽大众汽车有限公司 长沙分公司	长沙龙峰汽车零部件产业园 核心一区（大众东路南）	湖南长沙经济技术开发区大众 南路 95 号	4.45	-	3.99
长沙延锋库	发行人	延锋汽车饰件系统（长 沙）有限公司	上汽大众汽车有限公司 长沙分公司	长沙龙峰汽车零部件产业园 核心一区（大众东路南）	湖南长沙经济开发区干杉镇龙 峰南路 108-3 号	5.79	-	17.63
肇庆中转库	发行人	客户 X	客户 X	广东省肇庆四会市	广州市天河区	-	-	24.53
郑州上汽仓	发行人	上海汽车集团股份有限 公司乘用车郑州分公司	上海汽车集团股份有限 公司乘用车郑州分公司	郑州市中牟县芦医庙大街	郑州市中牟县芦医庙大街	28.38	-	40.40
重庆埃驰	发行人	重庆赛力斯汽车股份有 限公司	重庆赛力斯汽车股份有 限公司	重庆北部新区翠渝路 2 号 B 栋	重庆市渝北区龙兴镇天康路 1 号华平（重庆）智造园	91.31	160.61	93.55

上表可见，异地仓均在客户所在地所在城市。公司建立了良好的三方仓发货管理，物流部根据客户需求制作送货单，经审核后，交给仓管员安排发货。装车前需对所装货物的包装状态、数量清点核对，无异议后才允许装车并由仓库方、运输方共同进行确认。物流部负责对承运商的运输交付过程进行监控，同时确保承运商按要求将货物交接到接收方。公司物流部负责每月与客户进行对账，客户定期以邮件或以供应商系统挂网通知的方式将客户确认的结算数据告知公司物流部。物流部收到客户通知后将相关对账单、开票通知单等提交市场营销部，由市场营销部对结算价格和数量等进行核对。经核对无误后，由市场营销部根据销售订单、对账单、销售出库明细表、签收单等发起开票申请，财务部根据市场营销部提供的开票通知单及销售出库表，勾稽销售出库，开具销售发票。三方仓每月提供公司物流部仓库收发报表，对于三方仓处库存数据，物流部执行月度监督、年度盘点的形式进行管理。产品发货后，由库存商品科目转入发出商品科目核算。公司财务部根据每月与客户核对无误的对账单单据、签收单单据、销售出库明细表等，确认营业收入并登记应收账款和营业收入明细账，同时将相应的产品成本结转至营业成本。报告期内，发行人关于存货的内控管理制度执行情况良好。

三、客户供应商重叠的背景及收入确认合规性

（一）各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与发行人是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性

1、公司与重叠客户供应商相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，相关交易背景总结如下：

（1）背景 1：此类客商为汽车内饰件制造企业，在部分项目中，公司向其采购外购件、其他低值易耗品及辅材等原材料；在其他项目中，公司作为二级供应商向其销售汽车内饰件产品。两类业务涉及的项目、产品不同，不存在公司向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况；

（2）背景 2：此类与公司同时存在销售和采购业务的客商系公司供应商，

公司向其采购外购件、模检具等。报告期内公司少量原材料库龄较长已经呆滞，而对方亦需要此类原材料，公司为改善库存管理向其销售少量原材料；

（3）背景 3：此类与公司同时存在销售和采购业务的客商系公司供应商，同时也从事废品回收业务。公司向其采购其他低值易耗品及辅材，并向其销售废料和少量呆滞原材料；

综上所述，报告期内公司存在的客户和供应商重叠的情况系公司根据自身需求正常开展销售和采购业务所致，具备真实的商业背景。公司客户供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性。公司的销售与采购业务分别属于不同的业务流程，分别基于市场化原则独立履行相应的定价程序，交易定价公允，不存在利益输送、虚增销售的情况。报告期各期公司对上述重叠客户供应商的采购、销售金额占比较低，对公司的生产经营不会产生重大影响。

2、各期重叠客户供应商的具体情况

报告期各期，公司与重叠客户供应商的采购、销售情况如下：

（1）2024 年度

2024 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2024 年采购情况			2024 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	327.49	0.58%	外购件	93.13	0.09%	主仪表饰板等	2017 年	否	1
武汉鑫恒融科技有限公司	122.11	0.22%	外购件	10.41	0.01%	主仪表饰板	2016 年	否	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	20.43	0.04%	外购件	36.75	0.03%	主仪表饰板等	2010 年	否	1
宁波均胜群英汽车系统股份有限公司	0.51	0.00%	外购件	1,156.61	1.09%	主仪表饰板等	2011 年	否	1
合计	470.54	0.84%	-	1,296.91	1.22%	-	-	-	-

注：采购金额包含对原材料、模检具和委外加工的采购额，下同。

（2）2023 年度

2023 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2023 年采购情况			2023 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
伊灿汽车配件（上海）有限公司	1,470.47	2.74%	外购件	8.94	0.01%	原材料等	2020 年	否	1
苏州恒吴汽车零部件科技有限公司	529.57	0.99%	外购件	166.10	0.16%	主仪表饰板	2017 年	否	1
上海浦东德辉包装有限公司	239.40	0.45%	其他低值易耗品及辅材	15.33	0.02%	原材料	2020 年	否	3
宁波长路塑业有限公司	41.12	0.08%	外购件	5.73	0.01%	主仪表饰板等	2023 年	否	1
宁波福尔达智能科技股份有限公司	0.16	0.00%	外购件	12.36	0.01%	原材料	2010 年	否	2
合计	2,280.72	4.25%	-	208.45	0.21%	-			-

（3）2022 年度

2022 年客户与供应商重叠情况如下：

单位：万元

客户/供应商	2022 年采购情况			2022 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
伊灿汽车配件（上海）有限公司	658.43	1.17%	外购件	19.86	0.02%	中控饰板等	2020 年	否	1
惠州市远宏真空镀膜有限公司	605.82	1.08%	外购件	3.33	0.00%	原材料	2022 年	否	2
武汉科捷达科技有限公司	500.69	0.89%	外购件	34.68	0.04%	原材料	2020 年	否	2
苏州曼柯精密部件有限公司	497.34	0.88%	外购件	57.59	0.06%	原材料	2016 年	否	2
武汉鑫恒融科技有限公司	401.82	0.71%	外购件	19.63	0.02%	原材料	2016 年	否	2
上海爵嘉机电科技有限公司	347.52	0.62%	外购件	2.42	0.00%	原材料等	2020 年	否	2
武汉鹏安翔科技有限公司	238.54	0.42%	外购件、其他低值易耗品及辅材等	29.22	0.03%	原材料等	2019 年	否	2
武汉安赫拓塑胶有限公司	181.75	0.32%	外购件	10.60	0.01%	原材料	2018 年	否	2
上海浦东德辉包装有限公司	159.15	0.28%	其他低值易耗品及辅材	224.86	0.25%	原材料、废料	2020 年	否	3
武汉煜明众诚模塑有限公司	125.94	0.22%	外购件	3.40	0.00%	原材料	2016 年	否	2
武汉沃捷汽车部件有限公司	124.25	0.22%	外购件	19.77	0.02%	原材料等	2021 年	否	2
宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	116.74	0.21%	外购件、其他低值易耗品及辅材	102.74	0.12%	其他汽车内饰件	2020 年	否	1

客户/供应商	2022 年采购情况			2022 年销售情况			开始合作时间	是否存在关联关系	交易背景
	金额	占比	采购内容	金额	占比	销售内容			
上海成美塑料制品有限公司	52.16	0.09%	外购件	7.20	0.01%	原材料	2020 年	否	2
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	1.32	0.00%	外购件	29.81	0.03%	门板饰条等	2011 年	否	1
合计	4,011.47	7.14%	-	565.11	0.63%	-			-

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，公司对上述客户的销售收入占营业收入的比例分别为 0.63%、0.21%和 1.22%，对上述供应商的采购金额占采购总额的比例分别为 7.14%、4.25%和 0.84%，占比较低。

（二）说明对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式，结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性

1、对重叠客户供应商相关交易的具体会计处理方式

公司与客户、供应商重叠的交易对象的采购或销售，由双方销售部门或采购部门各自独立进行协商谈判及签订合同。合同执行过程中，由双方销售部门或采购部门各自独立执行和开展合同约定的权利义务，按照各自签署的合同内容进行产品交付与货款结算，公司对已采购入库的商品在存放或加工过程中公司承担保管和灭失、价格波动等风险，在向客户销售的商品控制权转移给客户之前，公司亦承担相应商品的保管和灭失、价格波动等风险，公司在采购及销售活动中承担主要责任人的角色，因此公司按照独立购销业务全额法进行会计处理。

采购环节公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至公司后确认存货，具体会计处理分录如下：

借：存货

应交税费-应交增值税-进项税额

贷：应付账款

结算时：

借：应付账款

贷：银行存款/应收票据/应收账款

销售环节公司以权责发生制为基础，在相关商品控制权及风险报酬转移至客

户后确认收入并结转成本，具体会计处理分录如下：

借：应收账款

贷：应交税费-应交增值税-销项税额

主营业务收入

结算时：

借：银行存款\应收票据\应付账款

贷：应收账款

2、结合相关业务模式的合同约定、商业实质等分析说明目前会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司上述客户与供应商重叠的销售、采购业务均为独立业务，不属于委托加工业务，公司在销售和采购业务中均承担了主要责任人的角色，具体分析如下：

（1）客户与供应商重叠的情形下相关交易以单一方向为主，整体来看，公司向主要客户的采购金额、向主要供应商的销售金额均较小，相关销售和采购行为均系因业务实际需求而发生，具有商业合理性；

（2）原材料采购价格由公司与供应商协商确定，公司拥有原材料的所有权，公司对所采购的原材料进行独立的后续管理，可以控制材料的使用并承担与原材料所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险；

（3）公司对供应商的采购及对客户的销售在订单、价格、数量上相互独立；公司向同一单位采购的材料并非用于向其销售的产品，在材料采购及产品销售中均为主要责任人。

(4) 公司具有所销售产品的定价权，相关合同主要通过商业谈判、招投标等方式独立获取，销售价格自主与客户协商后确定；

(5) 公司在向客户转让商品前能够对商品进行控制；

(6) 公司承担了最终产品销售形成的应收账款的信用风险。

公司供应商和客户重叠交易的合同较多，格式略有不同，故公司就采购和销售合同分别选取样本进行分析，相关合同约定如下：

(1) 公司采购合同约定

会计准则关于控制的具体标准	公司主要合同条款或内容
存货所有权相关的主要风险	根据合同约定，买方对产品进行验收，对在买方或买方客户生产现场中发现的质量问题，卖方应立即退换货，并承担全部损失。
信用风险	买方根据实际交付的货物金额在合同约定的期限内付款。

由此可见，存货在完成采购后及销售完成前，控制权均属于公司，同时公司客户不参与材料采购的定价，公司与供应商单独结算，不受下游客户回款情况影响。

(2) 公司销售合同约定

按照总额法确认收入的判定依据	合同关键条款或主要内容
公司承担按照有关合同条款向客户提供商品的主要责任	1、公司须保证产品的及时运输，货物运输费用由发行人承担。2、合同均为购销合同，明确约定了购货数量及金额，销售方均为公司；货物在交付并经客户签收后控制权转移至客户，在此之前，存货风险均由公司承担。
公司承担在交易过程中所交易商品所有权上的主要风险	公司所提供的产品品种、数量、规格、质量不符合合同规定的，由公司负责退换货。
公司拥有自主定价权	公司自主与客户协商确定销售价格，具有最终产品的完整销售定价权，合同中已明确合同价款。
公司承担应从客户收取最终产品完整销售款项的信用风险，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形	实际产品结算依据公司向客户出具的签收单为准，由客户根据合同约定的金额、付款期限及付款方式向发行人付款。

综上，发行人与相应客户和供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的风险和权利义务，因此公司按照独立购销业务进行处理，符合《企业会计准则》的相关要求。

(三) 重叠客户供应商相关交易金额逐年减少的背景，不存在其他利益安排

报告期各期，公司存在少部分客户和供应商重叠的情况，公司对上述客户的销售收入金额分别为 565.11 万元、208.45 万元和 1,296.91 万元，销售收入占营业

收入的比例分别为 0.63%、0.21%和 1.22%，呈先下降后增加的趋势；对上述供应商的采购金额分别为 4,011.47 万元、2,280.72 万元和 470.54 万元，采购金额占采购总额的比例分别为 7.14%、4.25%和 0.84%，采购金额和占比呈逐年下降的趋势。报告期内公司存在客户和供应商重叠的主要原因包括：（1）相关客户或供应商也是汽车内饰件企业，在部分项目中，公司向此类客商采购外购件、其他低值易耗品及辅材，并向下游客户销售产品，在其他项目中，此类客商为主机厂的一级供应商，公司作为二级供应商向其销售了部分汽车内饰件产品，两类业务涉及的项目、产品不同，不存在公司向此类客商采购物料并加工后再向其销售的情况，公司与其之间的销售和采购活动分属于不同的业务；（2）报告期内公司少量原材料库龄较长已经呆滞，而部分供应商亦需要此类原材料，公司为改善库存管理向其销售少量原材料；（3）部分供应商同时也从事废品回收业务。公司向其销售废料和少量呆滞原材料。公司与相关客户或供应商的交易具备真实的商业背景和合理性，交易定价真实公允。公司根据独立的销售和采购策略开展销售和采购业务，通过招投标或商务谈判的方式取得客户订单，遵循市场化原则选择供应商或结束与部分供应商的合作，使得不同年度公司与重叠客户供应商的采购和销售金额变动较大。报告期内公司与重叠客户供应商的采购金额整体呈逐年减少的趋势，销售金额呈先下降后增长的趋势，系受随机因素影响，公司与重叠客户供应商不存在其他利益安排。

四、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论。（3）结合业务实质及《企业会计准则》要求，说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）针对模具业务收入确认合规性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 访谈发行人财务负责人，了解发行人关于模具收入确认的会计处理，了

解报告期内模具收入下滑的原因；

2) 获取主要模具客户的合同，查看合同中关于模具开发、所有权、使用权等各方面的约定，评价模具收入确认时点的合理性；

3) 获取主要模具客户的认可报告，核实账面模具收入确认时点是否准确；

4) 获取发行人销售统计表，分析模具收入变动的具体项目，复核模具收入变化的合理性；

5) 访谈模具部负责人，了解模具开发、生产及外采的业务流程及各期采购的变动原因；

6) 对主要模具供应商进行访谈，了解供应商的基本情况；

7) 获取报告期采购大表，复核各期外采模具金额、主要供应商的采购金额及占比，分析采购金额变化的原因；

8) 访谈发行人成本会计，了解模具采购、生产的会计处理；获取发行人生产计算表，复核模具的成本归集、分摊过程。

(2) 针对内饰件收入确认时点及内控有效性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 了解与收入确认相关的内控制度，评价与收入相关内控制度的有效性；

2) 访谈公司物流部负责人，了解公司产品发货、客户签收、领用、结算等流程，了解公司异地仓库的情况；获取内饰件主要客户的销售合同，查看合同中关于产品控制权转移时点的约定；

3) 对于签收确认收入的主要客户，获取其产品出库单、客户签收单，复核客户签收日期与收入确认时点是否存在差异；对于上线领用确认收入的主要客户，登录客户的供应商系统，查询客户发布的产品领用清单，复核客户领用日期与收入确认时点是否存在差异；

4) 对于 FOB/EXW/FCA 模式确认收入的客户，获取报关单、提单，复核提单日期与收入确认时点是否存在差异；对于 DDP/DDU/DAP 模式确认收入的客户，获取签收单，复核签收日期与收入确认时点是否存在差异；

5) 获取发行人主要的仓储合同，核实异地仓储情况；获取发行人仓库收发存，复核期末异地库存存货金额。

(3) 针对客户供应商重叠的背景及收入确认合规性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1) 获取并检查发行人报告期内的收入明细表和采购明细表，了解发行人对重叠客户供应商的销售内容、销售金额、采购内容和采购金额；

2) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询重要客户和供应商的工商信息，并执行走访程序，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与相关客户或供应商是否存在关联关系；

3) 获取发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员报告期内的银行流水并进行核查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员是否存在向相关客户或供应商进行利益输送的情形；

4) 获取并查阅重要客户和供应商的合同、订单，核查相关交易是否存在真实的交易背景；

5) 访谈市场部、采购部负责人，了解重叠客户供应商的业务背景；查看客户、供应商的相关合同，复核其交易的商业合理性；访谈发行人财务负责人，了解其对重叠客户供应商相关交易的会计处理方式，评价其会计处理方式的合理性。

2、核查意见

(1) 针对模具业务收入确认合规性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 发行人一次性确认模具收入符合合同约定及《企业会计准则》的要求，符合行业惯例；

2) 发行人长期待摊费用主要为资产改良支出及绿化工程，不包括待摊销的模具成本，相关收入与成本的核算具有匹配性；

3) 发行人外采的模检具供应商不由下游客户直接指定，相关会计核算具有合规性；

4) 报告期内模具收入逐年大幅下滑主要系公司主动放弃部分毛利率偏低的

国内项目、客户新项目开发需求减少等所致，具有合理性，模具开发量减少不表明其后续内饰件配套需求量有所不足。

(2) 针对内饰件收入确认时点及内控有效性，保荐机构、申报会计师认为：

- 1) 发行人内饰件收入确认的相关依据具有充足有效性，相关内控健全有效；
- 2) 发行人境外各模式下的收入确认政策具有合规性；
- 3) 发行人存在寄售销售模式，存在异地仓库及存货，相关收入确认内控具有有效性。

(3) 针对客户供应商重叠的背景及收入确认合规性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、一致行动人、董监高、关键岗位人员等关键人员与重叠客户供应商不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在对重叠客户供应商进行利益输送的情况。报告期内发行人存在客户和供应商重叠的主要原因系相关客户或供应商也是汽车内饰件企业，发行人与其之间的销售和采购活动分属于不同的业务，或发行人向供应商销售少量的原材料或废料。发行人与相关客户或供应商的交易具备真实的商业背景和合理性，交易定价真实公允；

2) 发行人按照独立购销业务进行会计处理，符合《企业会计准则》的相关要求；

3) 重叠客户供应商相关交易金额逐年减少系公司根据销售和采购策略独立开展销售和采购业务所致，不存在其他利益安排。

(二) 说明对各类业务收入确认依据的充足有效性的核查方式、范围及核查结论

1、核查程序

(1) 对于模具收入确认，获取报告期内主要模具销售的客户认可报告，复核认可报告的日期是否与账面收入确认时点一致；

(2) 对于内销签收确认收入的客户，获取资产负债表日前后的产品出库单、客户签收单，复核签收单日期是否与账面收入确认时点一致；

（3）对于内销上线领用确认收入的客户，登录客户的供应商管理系统，查询客户系统发布的领用明细，复核客户领用日期是否与账面收入确认时点一致；

（4）对于外销 FOB/EXW/FCA 模式确认收入的客户，获取报关单、提单，复核提单日期是否与账面收入确认时点一致；

（5）对于外销 DDP/DDU/DAP 模式确认收入的客户，获取签收单，复核签收日期是否与账面收入确认时点一致。

2、核查意见

发行人各类业务收入确认依据充足、有效。

（三）结合业务实质及《企业会计准则》要求，说明对发行人模具业务、重叠客户供应商模式下收入确认合规性的核查方式及核查结论

1、核查程序

（1）获取主要模具客户的合同，查看合同中关于模具开发、所有权、使用权等各方面的约定，评价模具收入确认时点的合理性；

（2）访谈市场部、采购部负责人，了解重叠客户供应商的业务背景；

（3）查看客户、供应商的相关合同，查看合同中关于产品控制权转移时点的约定，评价其收入确认方式的合理性。

2、核查意见

发行人模具收入确认方式符合《企业会计准则》的规定、重叠客户供应商模式下收入确认方式符合《企业会计准则》的规定。

问题 9. 存货真实性及跌价准备计提准确性

根据申请文件，（1）报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 15,496.88 万元、18,579.68 万元、16,295.98 万元和 15,681.99 万元，主要包括原材料、库存商品和自制半成品。（2）发行人拥有上海、武汉、浙江、深圳和美国五处生产基地，2024 年新建墨西哥生产基地。发行人在成都、重庆、长春等多地租用三方仓库向客户就近供货，存在异地仓库存货。（3）报告期各期末，发行人存货跌价准备金额分别为 1,373.30 万元、1,525.20 万元、1,581.84 万元和 1,707.81 万元，

占期末存货余额的比例分别为 8.86%、8.21%、9.71%和 10.89%，各期存在较多存货跌价准备转回或转销的情形。（4）发行人部分项目按照组合计提跌价准备，其中对于断点组合对应的存货（除发出商品外）、库龄 2 年以上不可用组合的原材料和自制半成品，全额计提存货跌价准备。

请发行人：（1）说明各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论。（2）结合原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期等，说明报告期内各类存货金额变动的原因，2023 年存货余额有所减少的原因及合理性；说明存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况。（3）说明各类存货跌价准备的计提政策，可变现净值的确定依据及合理性，存货跌价准备的计提政策是否与可比公司及行业惯例相符。（4）说明各类存货库龄结构，存货跌价准备的计提情况，各库龄存货跌价计提比例是否谨慎合理，是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；结合相关合同订单支持的金额比例、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论。

一、说明各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属、对各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论。

（一）各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属

存货类别	状态	存放地点	存放地权属
在途物资	在途	不适用	不适用
原材料	待生产领用/售后件	公司材料仓库	公司
周转材料	待生产领用	公司材料仓库	公司
委托加工物资	加工生产状态	外协供应商处	外协供应商
自制半成品	加工生产状态/售后件	公司半成品仓库	公司
库存商品	可发货销售状态/售后件	公司成品仓库	公司

存货类别	状态	存放地点	存放地权属
		第三方物流仓库	第三方物流公司
发出商品	已发货客户未签收/未领用	客户仓库	客户

注：原材料、半成品中的售后件指已断点项目的相关物料。

（二）各类存货执行的盘点程序、覆盖金额及占比、盘点结论

1、盘点程序

公司制定了《财务管理制度》，对存货盘点事项进行了规范，公司每月末对存货进行抽盘。半年末和年末对所有存货进行全面盘点清查，盘点范围包括公司厂区内的原材料、自制半成品、库存商品，以及存放在外协供应商处的存货及第三方物流库的存货，具体盘点程序如下：

存放地点	盘点程序
公司厂区内仓库	（1）盘点前：由物流部、财务部、车间等展开盘点工作协调会，制定存货盘点计划，安排盘点时间、盘点范围、盘点人员分工等，盘点开始前仓库需确保所有收发数据录入 ERP-U8 系统，确保存货停止流动；（2）盘点时：由仓库人员对各类存货数量进行清点，由财务人员进行监盘；（3）盘点后：盘点结束后，整理盘点数据并形成盘点结果，核实盘盈、盘亏情况，分析差异原因。
外协供应商处	由于委托加工物资存放于外协供应商现场，公司安排了相关人员持续监督并跟踪委托加工物资的收货及发货情况，并与外协供应商就加工物资日常管理工作进行沟通协调。半年末及年末，公司安排人员对主要委托加工物资进行现场盘点，公司物流部门人员和外协供应商人员共同清点加工物资数量，并与供应商提供的库存及加工清单进行核对，若有差异，及时查找原因。
第三方物流公司	为提高物流配送及时性，公司将部分自有产成品存放于三方物流仓库，并由其为公司提供仓储、配送服务。公司定期取得三方物流仓库报表，并与公司账面数据进行核对。半年末及年末，公司物流部组织人员对主要三方物流仓库实施盘点，若有差异，及时查明原因。对于存放货物金额较小的三方物流仓库，取得物流仓库提供的结存报表，并与公司账面数据进行核对。

2、盘点金额及占比

（1）2024 年末存货盘点金额及占比情况如下：

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	230.84	354.42	-	-
原材料	6,910.92	638.47	6,927.10	91.76%
周转材料	20.90		1.56	7.46%
委托加工物资	88.29		6.56	7.43%

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	盘点金额	盘点比例
自制半成品	1,583.29	12.89	1,219.24	76.38%
库存商品	7,051.62	1,628.97	8,055.26	92.80%
发出商品	766.07	135.86	-	-
合计	16,651.92	2,770.62	16,209.71	83.46%

(2) 2023 年末存货盘点金额及占比情况如下:

单位: 万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	435.11	-	-	-
原材料	5,769.38	524.04	6,212.09	98.71%
周转材料	16.26	-	3.73	22.93%
委托加工物资	57.99	-	-	0.00%
自制半成品	1,868.13	29.84	1,754.50	92.44%
库存商品	7,220.89	1,684.03	7,171.56	80.53%
发出商品	928.22	351.18	-	-
合计	16,295.98	2,589.08	15,141.88	80.18%

(3) 2022 年末存货盘点金额及占比情况如下:

单位: 万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	盘点金额	盘点比例
	A	B	C	D=C/(A+B)
在途物资	1,073.16	-	-	-
原材料	6,470.90	576.17	5,785.16	82.09%
周转材料	1.56	-	-	0.00%
委托加工物资	130.38	-	-	0.00%
自制半成品	2,273.71	25.62	1,749.45	76.09%
库存商品	7,430.31	1,045.36	3,940.40	46.49%
发出商品	1,199.66	224.96	-	-
合计	18,579.68	1,872.11	11,475.02	56.11%

2022 年末由于受到公共卫生事件影响, 外协仓及第三方物流仓库盘点受到限

制，因此盘点比例偏低，但公司要求主要外协仓及第三方物流仓人员进行了盘点，并获取了由外协仓及第三方物流仓签字或盖章的盘点表。

3、盘点结论

公司制定了存货管理相关的内部控制，并有效执行；盘点计划、盘点范围合理、人员分工明确、盘点程序清晰；盘点过程中，能够有效执行盘点计划；公司盘点结果与账载信息不存在重大差异。

二、结合原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期等，说明报告期内各类存货金额变动的原因，2023 年存货余额有所减少的原因及合理性；说明存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况。

（一）原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期

1、汽车内饰件产品

报告期各期末存货主要为汽车内饰件产品，其对应的原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期具体如下：

项目	具体情况
采购及备货周期	公司根据客户需求预测安排生产及采购，采购的主要原材料包括薄膜、塑料粒子、外购件等；公司进口薄膜占比较高，考虑到海运船期，公司需要提前 2-4 个月向供应商下达采购订单；塑料粒子及外购件主要在国内采购，一般至少提前半个月下达采购订单
生产周期	通常为 1-2 周
库存政策	公司结合客户要求，同时考虑自身仓储情况，需要保证一定量的合理库存
销售周期	对于货到签收的客户，一般当月发货客户当月签收后确认收入；对于上线领用的客户，一般当月发货当月或次月领用后确认收入；对于 FOB/CIF/EXW 模式的外销客户，一般当月发货当月即确认收入；对于 DDP 模式的外销客户，考虑海运船期及境外仓库库存，从发货到客户签收，一般需要 2-3 个月

2、模具

对于设计难度较高、通用性较低的吸塑模具、冲切模具，公司一般选择自己采购原材料，经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产；其他模具如注塑模具、工装、检具等，由于通用性较强，公司一般交由供应商进行生产，同时结合自身的核心技术及经验积累在过程中负责主导、输出并把关确认与最终产品

工艺实现、产品质量相关的设计重难点，公司在对供应商生产的模具进行终验收（或客户认可）后确认模具的采购。模具对应的原材料采购及备货周期、生产周期、库存政策及产品销售周期具体如下：

项目	具体情况
采购及备货周期	公司接到客户订单后，与客户共同设计、开发模具，待客户认可模具设计方案后，公司开始安排模具的采购及生产。针对吸塑模具和冲切模具，公司一般选择自己采购原材料进行生产，采购周期较短；针对注塑模具、工装、检具等，公司一般交由供应商进行生产，外购模具采购周期较长。模具材料及外购模具的采购一般无备货
生产周期	公司自制模具经粗加工、精加工、配膜、组装后完成模具的生产，生产周期因项目情况而异
库存政策	模具一般无备货，不涉及库存政策
销售周期	公司模具在能够批量生产符合客户质量要求的内饰件产品时确认销售收入，销售周期因项目情况而异

综上，模具的采购、生产、销售的整体周期较长，因项目情况而异，通常在半年到两年之间。

（二）报告期内各类存货金额变动的原因，2023 年存货余额有所减少的原因及合理性

2021-2024 年各期末各类存货账面余额情况如下：

单位：万元

存货类别	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
在途物资	230.84	435.11	1,073.16	858.10
原材料	6,910.92	5,769.38	6,470.90	5,469.56
周转材料	20.90	16.26	1.56	8.18
委托加工物资	88.29	57.99	130.38	33.88
自制半成品	1,583.29	1,868.13	2,273.71	1,738.35
库存商品	7,051.62	7,220.89	7,430.31	6,750.51
发出商品	766.07	928.22	1,199.66	638.30
合计	16,651.92	16,295.98	18,579.68	15,496.88

1、在途物资

对于贸易模式为 FOB/CIF/EXW，供应商已报关、装船，但公司尚未收到的进口材料，公司将其纳入在途物资核算，在途物资余额受到采购订单交付日期、贸易模式、供应商报关装船时间等多个因素影响存在一定偶发性。

2、原材料

2022 年原材料大幅上涨，主要是 2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，期末库存增长；2023 年原材料金额较 2022 年减少，但相比 2021 年仍然上涨，主要系公司产销规模增长，采购增加所致；2024 年原材料上涨主要系福建奔驰 V-class、德国大众高尔夫等项目量产，期末原材料增加所致。

3、周转材料

报告期内整体变动不大。

4、委托加工物资

2022 年委托加工物资大幅上涨，主要由于大众 Bmain SUV 车型 2022 年第四季度量产，涉及委外喷涂，导致期末委托加工物资增加。

5、自制半成品/库存商品

2022 年末自制半成品、库存商品金额大幅上涨，主要 2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，期末库存增长；2023 年末金额下降，但较 2021 年末仍有上涨，主要系公司产销规模增长带动库存增加；2024 年末金额有所下降主要是公司进一步加强库存管理，提高库存周转所致。

6、发出商品

2022 年末发出商品金额大幅上涨，主要系：雪佛兰科罗拉多皮卡、大众 Bmain SUV 等多个车型在 2022 年第四季度量产，导致期末发出商品金额增加。

2023 年存货较 2022 年有所减少，但较 2021 年仍然有所增长，主要系 2022 年 12 月，受到公共卫生事件影响，公司采购、生产、发货效率降低，导致期末存货增长较多，导致 2023 年存货较 2022 年减少。2024 年末发出商品较 2023 年末进一步下降主要系发行人加强存货管理所致。

（三）存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性

报告期内存货周转天数如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
存货周转天数（天）	79.38	85.29	90.73

2022 年 12 月受到公共卫生事件影响，导致期末存货增长较多，导致存货周转天数有所增加，其余年度存货周转天数均在 90 天内。由于不同产品涉及的原材料采购和销售周期都存在较大的差异，无法进行量化分析；采购端和销售端的周期不同主要系国内外采购、内外销、收入确认模式存在不同。存货最快周转与最慢周转情形具体如下：

项目	采购周期	生产周期	销售周期	存货周转天数
最快周转情形	国内采购，1 周左右	2 周左右	内销签收确认收入，1 周左右	1 个月左右
最慢周转情形	进口采购，2 个月左右	2 周左右	外销 DDP，2 个多月	5 个月左右

由上表可知，发行人平均存货周转天数在 3 个月左右。因此，报告期内发行人存货周转天数均在 90 天左右与公司原材料采购周期、生产周期、销售周期相匹配。

（四）库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况

报告期各期，公司库存商品和发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

类别	期间	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
库存商品	结存金额	7,051.62	7,220.89	7,430.31
	期后 1 年销售结转成本	-	6,140.49	6,045.21
	期后 1 年结转成本比例	-	85.04%	81.36%
发出商品	结存金额	766.07	928.22	1,199.66
	期后 1 年销售结转成本	-	917.49	1,199.66
	期后 1 年结转成本比例	-	98.84%	100.00%

注：2024 年末期后未满 1 年未予列示。

公司库存商品和发出商品期后结转比例较高，不存在异常。

三、说明各类存货跌价准备的计提政策，可变现净值的确定依据及合理性，存货跌价准备的计提政策是否与可比公司及行业惯例相符。

（一）存货跌价准备的计提政策

公司按照结存成本与可变现净值孰低计量，结存成本低于可变现净值的，计

提存货跌价准备；

可变现净值的确定方式：对于库存商品、发出商品等用于出售的存货，按照产品预计售价*（1-销售税费率）计算确定可变现净值，销售税费率=（履约成本+销售费用+税金及附加）/主营业务收入计算。对于原材料、委托加工物资、自制半成品等需要进一步加工的存货，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。

具体方式如下：

存货类别	具体计算方法
委托加工物资	（1）若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为0，全额计提存货跌价准备；（2）若未断点，则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。
原材料、自制半成品	（1）若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为0，全额计提存货跌价准备；（2）若未断点、且产品已不可用，则认为可变现净值为0，全额计提存货跌价准备；（3）若未断点、但产品可用，则根据产品对应项目的毛利率、销售税费率判断是否存在减值迹象，1）若项目毛利率减销售税费率大于0，则认为产品不存在减值迹象；2）若项目毛利率减销售税费率小于0，则认为产品存在减值迹象，按照其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。
库存商品	（1）若产品对应的项目已断点，则认为可变现净值为0；（2）若未断点，按照产品预计售价*（1-销售税费率）计算确定。
发出商品	按照产品预计售价*（1-销售税费率）计算确定。

注：项目断点是指已获得客户的明确通知项目已 EOP；不可用是指未获得客户明确通知项目是否 EOP、但最近两年客户未要货。

（二）可比公司存货跌价政策

同行业可比公司的存货跌价政策具体如下：

公司名称	存货跌价计提政策	可变现净值的具体确定方法
岱美股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；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，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
常熟汽饰	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该

公司名称	存货跌价计提政策	可变现净值的具体确定方法
	本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。	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；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，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
新泉股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。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。	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；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，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
福赛科技	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 年以内库龄的存货：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；1 年以上库龄的存货：考虑到材料破粒过程中的材料损耗、人工及制造费用等成本，公司对 1 年以上库龄的非模具类存货按照 50%的比例单项计提存货跌价准备。1 年以上库龄的模具类存货均有订单支持，比照 1 年以内库龄的模具类存货，按照单个模具项目，以合同或订单约定的售价为基础，确定可变现净值。

综上，公司的存货跌价准备计提政策与同行业、行业惯例基本一致。

四、说明各类存货库龄结构，存货跌价准备的计提情况，各库龄存货跌价计提比例是否谨慎合理，是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；说明各期末减值准备的期后转回、转销情况，是否存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形；结合相关合同订单支持的金额比例、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程等说明存货跌价准备计提的充分性。

（一）报告期各期末存货库龄、跌价计提情况如下：

1、2024 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	230.84	-	-	-	230.84
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	6,173.92	456.82	208.14	72.04	6,910.92
	计提金额	786.01	304.97	183.38	60.95	1,335.31
	计提比例	12.73%	66.76%	88.11%	84.61%	19.32%
周转材料	账面原值	20.90	-	-	-	20.90
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	88.29	-	-	-	88.29
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
自制半成品	账面原值	1,484.76	42.53	47.64	8.35	1,583.29
	计提金额	55.01	22.64	27.79	8.31	113.76
	计提比例	3.71%	53.23%	58.34%	99.50%	7.18%
库存商品	账面原值	6,028.22	333.28	377.39	312.73	7,051.62
	计提金额	284.29	140.90	231.71	204.68	861.58
	计提比例	4.72%	42.28%	61.40%	65.45%	12.22%
发出商品	账面原值	755.34	10.73	-	-	766.07
	计提金额	13.15	10.73	-	-	23.88
	计提比例	1.74%	100.00%	-	-	3.12%
合计	账面原值	14,782.27	843.36	633.16	393.13	16,651.92

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
	计提金额	1,138.46	479.24	442.89	273.94	2,334.53
	计提比例	7.70%	56.83%	69.95%	69.68%	14.02%

2、2023 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	435.11	-	-	-	435.11
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	4,708.77	566.28	327.79	166.55	5,769.38
	计提金额	182.95	132.44	325.23	133.09	773.71
	计提比例	3.89%	23.39%	99.22%	79.91%	13.41%
周转材料	账面原值	16.26	-	-	-	16.26
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	57.99	-	-	-	57.99
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
自制半成品	账面原值	1,419.24	396.77	39.89	12.23	1,868.13
	计提金额	56.10	69.47	35.70	12.23	173.51
	计提比例	3.95%	17.51%	89.50%	100.00%	9.29%
库存商品	账面原值	6,008.16	809.18	301.85	101.69	7,220.89
	计提金额	236.40	147.21	80.69	66.88	531.18
	计提比例	3.93%	18.19%	26.73%	65.76%	7.36%
发出商品	账面原值	928.22	-	-	-	928.22
	计提金额	103.45	-	-	-	103.45
	计提比例	11.15%	0.00%	0.00%	0.00%	11.15%
合计	账面原值	13,573.75	1,772.23	669.53	280.47	16,295.98
	计提金额	578.89	349.12	441.63	212.19	1,581.84
	计提比例	4.26%	19.70%	65.96%	75.66%	9.71%

3、2022 年末存货库龄及跌价计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
----	--	-------	-------	-------	-------	----

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
在途物资	账面原值	1,073.16	-	-	-	1,073.16
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
原材料	账面原值	5,520.38	554.58	247.60	148.34	6,470.90
	计提金额	186.41	77.28	209.75	148.01	621.44
	计提比例	3.38%	13.93%	84.71%	99.78%	9.60%
周转材料	账面原值	1.56	-	-	-	1.56
	计提金额	-	-	-	-	-
	计提比例	-	-	-	-	-
委托加工物资	账面原值	130.38	-	-	-	130.38
	计提金额	8.24	-	-	-	8.24
	计提比例	6.32%	-	-	-	6.32%
自制半成品	账面原值	2,173.46	61.58	14.18	24.49	2,273.71
	计提金额	116.18	7.54	12.33	24.47	160.51
	计提比例	5.35%	12.24%	86.94%	99.91%	7.06%
库存商品	账面原值	6,240.57	919.61	78.06	192.06	7,430.31
	计提金额	396.02	81.69	27.76	112.15	617.61
	计提比例	6.35%	8.88%	35.56%	58.39%	8.31%
发出商品	账面原值	1,178.77	11.94	8.94	-	1,199.66
	计提金额	113.30	1.51	2.57	-	117.39
	计提比例	9.61%	12.63%	28.79%	0.00%	9.78%
合计	账面原值	16,318.28	1,547.72	348.79	364.90	18,579.68
	计提金额	820.15	168.01	252.41	284.63	1,525.20
	计提比例	5.03%	10.86%	72.37%	78.00%	8.21%

（二）同行业可比公司计提情况

1、岱美股份

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	-	53,943.63	55,901.09
	计提金额	-	7,030.09	6,525.09
	计提比例	-	13.03%	11.67%
在产品	账面原值	-	10,549.51	7,274.10

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
	计提金额	-	336.54	289.30
	计提比例	-	3.19%	3.98%
库存商品	账面原值	-	136,484.45	126,700.60
	计提金额	-	7,912.56	7,857.68
	计提比例	-	5.80%	6.20%
委托加工物资	账面原值	-	3.81	2.10
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
发出商品	账面原值	-	8,381.55	7,821.05
	计提金额	-	-	323.27
	计提比例	-	-	4.13%
合计	账面原值	-	209,362.94	197,698.94
	计提金额	-	15,279.19	14,995.34
	计提比例	-	7.30%	7.58%

注：截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未公布 2024 年年度报告。

2、常熟汽饰

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	16,061.47	15,394.93	14,264.21
	计提金额	1,718.30	770.26	935.10
	计提比例	10.70%	5.00%	6.56%
在途物资	账面原值	-	37.01	15.37
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
周转材料	账面原值	872.32	787.68	912.21
	计提金额	45.25	58.20	6.60
	计提比例	5.19%	7.39%	0.72%
自制半成品	账面原值	9,060.70	8,573.23	6,640.82
	计提金额	797.53	376.54	306.65
	计提比例	8.80%	4.39%	4.62%
委托加工物资	账面原值	411.27	808.21	801.08
	计提金额	2.92	30.09	65.10

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
	计提比例	0.71%	3.72%	8.13%
在产品	账面原值	7,123.61	6,837.11	5,491.93
	计提金额	9.17	12.76	51.56
	计提比例	0.13%	0.19%	0.94%
库存商品	账面原值	12,038.78	9,564.23	8,572.15
	计提金额	1,189.51	535.66	589.67
	计提比例	9.88%	5.60%	6.88%
发出商品	账面原值	1,811.79	1,684.59	1,034.08
	计提金额	456.51	263.47	44.99
	计提比例	25.20%	15.64%	4.35%
在制模具	账面原值	38,247.14	34,322.17	25,054.45
	计提金额	4,149.41	1,602.65	1,462.76
	计提比例	10.85%	4.67%	5.84%
合计	账面原值	85,627.10	78,009.14	62,786.30
	计提金额	8,368.61	3,649.63	3,462.43
	计提比例	9.77%	4.68%	5.51%

3、新泉股份

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	29,241.54	34,525.53	21,915.16
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
在产品	账面原值	9,530.19	9,662.53	6,191.45
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
库存商品	账面原值	19,576.60	16,421.10	13,272.33
	计提金额	112.38	101.77	121.91
	计提比例	0.57%	0.62%	0.92%
周转材料	账面原值	6,677.97	6,296.46	6,440.24
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
在途物资	账面原值	1,700.56	1,843.68	690.22

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
发出商品	账面原值	109,852.05	90,678.42	56,565.85
	计提金额	415.23	6.48	29.94
	计提比例	0.38%	0.01%	0.05%
委托加工物资	账面原值	292.98	407.60	196.24
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
模具成品	账面原值	89,652.12	82,520.71	65,726.98
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
模具在产品	账面原值	4,991.48	5,271.37	4,174.56
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
合计	账面原值	271,515.50	247,627.40	175,173.02
	计提金额	527.61	108.25	151.85
	计提比例	0.19%	0.04%	0.09%

4、福赛科技

单位：万元

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
原材料	账面原值	10,824.03	4,797.21	3,091.56
	计提金额	1,047.47	552.50	411.31
	计提比例	9.68%	11.52%	13.30%
在产品	账面原值	4,215.97	1,758.97	2,671.42
	计提金额	94.27	45.06	41.70
	计提比例	2.24%	2.56%	1.56%
库存商品	账面原值	6,926.83	6,634.67	3,987.66
	计提金额	264.93	306.70	261.85
	计提比例	3.82%	4.62%	6.57%
发出商品	账面原值	5,444.87	5,015.99	3,047.23
	计提金额	59.87	48.81	25.03
	计提比例	1.10%	0.97%	0.82%

项目		2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
周转材料	账面原值	475.91	372.44	160.18
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
合同履约成本	账面原值	838.52	193.33	96.73
	计提金额	-	-	-
	计提比例	-	-	-
合计	账面原值	28,726.13	18,772.62	13,054.78
	计提金额	1,466.54	953.07	739.88
	计提比例	5.11%	5.08%	5.67%

公司结合项目实际情况，已充分考虑项目断点情况、产品可用情况，存货跌价计提审慎合理。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为：8.21%、9.71%和 14.02%，同行业可比公司岱美股份 2022 年和 2023 年的计提比例分别为：7.58%、7.30%，常熟汽饰的计提比例分别为：5.51%、4.68%和 9.77%，新泉股份的计提比例分别为：0.09%、0.04%和 0.19%，福赛科技的计提比例分别为：5.67%、5.08%和 5.11%。由于无法获取同行业可比公司分库龄的跌价计提情况，只能从存货跌价整体的计提比例分析公司计提比例的审慎性。除新泉股份的计提比例较低，公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司，公司已充分考虑了是否断点、是否可用、长库龄等各种状态下存货的减值迹象，存货跌价计提方式更加审慎合理，各库龄存货跌价计提比例具有合理性。

（三）各期末存货跌价准备期后转回、转销情况：

单位：万元

类别	2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	期末跌价金额	期后转回或转销	期末跌价金额	期后转回或转销	期末跌价金额	期后转回或转销
原材料	1,335.31	-	773.71	715.01	621.44	398.48
委托加工物资	-	-	-	-	8.24	8.24
自制半成品	113.76		173.51	172.73	160.51	66.40
库存商品	861.58		531.18	308.14	617.61	420.72
发出商品	23.88		103.45	91.31	117.39	108.99
合计	2,334.53		1,581.84	1,287.18	1,525.20	1,002.84

注 1：期后转回或转销期间为期后 1 年，2024 年末期后未满 1 年未予列示；
注 2：报告期内，公司不存在存货跌价期后转回的情况。

公司根据期后存货的销售、报废等情况进行存货跌价转销，不存在通过控制跌价商品销售时点而调节利润的情形。

（四）相关合同订单支持的金额、可变现净值情况、期后结转情况、减值测试的具体过程

1、相关合同订单支持情况

（1）2024 年末相关情况

公司 2024 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	230.84	230.84	100.00%	-	-
原材料	6,910.92	5,641.22	81.63%	1,269.70	18.37%
周转材料	20.90	20.90	100.00%	-	-
委托加工物资	88.29	88.29	100.00%	-	-
自制半成品	1,583.29	1,484.47	93.76%	98.82	6.24%
库存商品	7,051.62	6,310.10	89.48%	741.52	10.52%
发出商品	766.07	766.07	100.00%	-	-
合计	16,651.92	14,541.88	87.33%	2,110.04	12.67%

（2）2023 年末相关情况

公司 2023 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	435.11	435.11	100.00%	-	-
原材料	5,769.38	5,043.15	87.41%	726.23	12.59%
周转材料	16.26	16.26	100.00%	-	-
委托加工物资	57.99	57.99	100.00%	-	-
自制半成品	1,868.13	1,704.19	91.22%	163.94	8.78%
库存商品	7,220.89	6,996.77	96.90%	224.11	3.10%
发出商品	928.22	928.22	100.00%	-	-
合计	16,295.98	15,181.69	93.16%	1,114.29	6.84%

(3) 2022 年末相关情况

公司 2022 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
在途物资	1,073.16	1,073.16	100.00%	-	-
原材料	6,470.90	5,926.67	91.59%	544.23	8.41%
周转材料	1.56	1.56	100.00%	-	-
委托加工物资	130.38	126.27	96.85%	4.11	3.15%
自制半成品	2,273.71	2,197.32	96.64%	76.40	3.36%
库存商品	7,430.31	7,170.57	96.50%	259.74	3.50%
发出商品	1,199.66	1,199.66	100.00%	-	-
合计	18,579.68	17,695.21	95.24%	884.47	4.76%

公司根据客户的预测需求安排采购、生产及发货，但具体车型受到终端消费者需求影响存在不确定性，当客户需求预测过高但终端消费者需求不足，会导致公司存货出现呆滞；另外，主机厂一般要求即使项目断点，仍需要公司保留一定年限的售后件存货。结合上述实际情况，公司将项目已断点及不可用的存货视同无订单支持的存货处理。

2、可变现净值情况

报告期各期末，公司各类存货可变现净值情况如下：

单位：万元

存货	2024.12.31			2023.12.31			2022.12.31		
	期末结存	可变现净值	差额	期末结存	可变现净值	差额	期末结存	可变现净值	差额
在途物资	230.84	230.84	-	435.11	435.11	-	1,073.16	1,073.16	-
原材料	6,910.92	5,575.60	1,335.31	5,769.38	4,995.68	773.71	6,470.90	5,849.45	621.44
周转材料	20.90	20.90	-	16.26	16.26	-	1.56	1.56	-
委托加工物资	88.29	88.29	-	57.99	57.99	-	130.38	122.13	8.24
自制半成品	1,583.29	1,469.53	113.76	1,868.13	1,694.62	173.51	2,273.71	2,113.20	160.51
库存商品	7,051.62	6,190.04	861.58	7,220.89	6,689.71	531.18	7,430.31	6,812.70	617.61
发出商品	766.07	742.19	23.88	928.22	824.77	103.45	1,199.66	1,082.27	117.39
合计	16,651.92	14,317.39	2,334.53	16,295.98	14,714.14	1,581.84	18,579.68	17,054.48	1,525.20

公司可变现净值的确认已综合考虑产品预计售价、项目是否断点、是否可用等情况，确认依据较为充分谨慎，存货跌价准备计提充分。

3、期后结转情况

报告期各期末，公司各类存货期后结转情况如下：

单位：万元

存货	2024.12.31			2023.12.31			2022.12.31		
	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例

存货	2024.12.31			2023.12.31			2022.12.31		
	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例	期末结存	期后结转	结转比例
在途物资	230.84	-	-	435.11	435.11	100.00%	1,073.16	1,073.16	100.00%
原材料	6,910.92	-	-	5,769.38	5,032.38	87.23%	6,470.90	6,190.72	95.67%
周转材料	20.90	-	-	16.26	16.26	100.00%	1.56	1.56	100.00%
委托加工物资	88.29	-	-	57.99	57.99	100.00%	130.38	130.38	100.00%
自制半成品	1,583.29	-	-	1,868.13	1,769.61	94.73%	2,273.71	2,217.72	97.54%
库存商品	7,051.62	-	-	7,220.89	6,197.48	85.83%	7,430.31	6,740.19	90.71%
发出商品	766.07	-	-	928.22	917.49	98.84%	1,199.66	1,199.66	100.00%
合计	16,651.92	-	-	16,295.98	14,426.33	88.53%	18,579.68	17,553.39	94.48%

注：期后结转期间统计至 2024/12/31。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司各类存货期后结转比例较高。

4、减值测试具体过程

公司于每个资产负债表日对存货进行减值测试，包括：

（1）根据客户通知、最近两年的发货情况，统计截至资产负债表日已断点及不可用的存货；

（2）测算各类存货的可变现净值：已断点及不可用的存货认为可变现净值为0；其他有订单支持的各类存货，按照上述所列可变现净值的计算方式测算可变现净值；

（3）将期末结存成本与可变现净值对比，成本低于可变现净值的按照差额计提期末存货跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提具有充分性。

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论。

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

1、核查程序

（1）访谈公司物流部负责人、获取主要第三方物流公司的仓储合同，了解公司各类存货的状态、存放地点、存放地权属；了解公司采购周期、生产周期、库存政策及销售周期；

（2）对各类存货执行监盘程序，监盘比例详见本题之“五”之“（二）”；复核2022年末由外协仓、第三方物流库提供的盘点表；

（3）获取报告期各期末存货明细表，分析报告期各期末各类存货变动的原因；

（4）获取报告期各期销售大表、存货报废情况，复核各期库存商品和发出商品的结转情况；

（5）访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的计提政策、可变现净值的确定方式，获取公司各期末存货跌价准备计提过程，复核公司存货跌价准备

计提及转销情况，分析各库龄存货跌价准备的计提比例是否合理；

（6）查询同行业存货跌价准备计提情况，与同行业存货跌价准备计提情况进行对比，分析复核是否与同行业存在较大差异及原因；

（7）获取公司项目断点清单和不可用清单，获取客户关于项目断点的相关依据，核实期末存货的断点情况、不可用情况。

2、核查意见

（1）发行人存货盘点制度设计合理，存货盘点程序执行到位，存货盘点结果不存在重大差异；

（2）发行人 2023 年末存货余额变动原因合理，存货周转天数与采购、生产、销售周期相匹配；

（3）发行人可变现净值的确定具有合理性，存货跌价准备的计提政策与可比公司及行业惯例相符；

（4）发行人存货跌价计提方式审慎、合理，不存在通过控制存货跌价销售商品时点而调节利润的情形，存货跌价计提具有充分性。

（二）说明对境内外仓库存货真实、准确、完整和跌价计价准确性的核查方法及结论

1、核查程序

（1）于各期资产负债表日对发行人上海、武汉、瑞安、深圳等生产基地的存货进行监盘；于 2024 年 12 月 31 日前后、2023 年 12 月 31 日前后对发行人境内主要第三方物流仓库、美国仓库、欧洲仓库的存货进行监盘；2022 年由于国内公共卫生事件影响，中介机构未前往国内第三方物流仓库及欧洲仓库、美国仓库进行监盘，但获取了境内由第三方物流仓库人员签字或盖章的盘点表及美国仓库、欧洲仓库人员签字的盘点表。了解并复核第三方物流仓执行盘点的具体方法，确认盘点数量与账面结存数量不存在重大差异。

各期监盘比例统计如下：

1) 2024 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	$D=C/(A+B)$
在途物资	230.84	354.42	-	0.00%
原材料	6,910.92	638.47	6,927.10	91.76%
周转材料	20.90	-	1.56	7.46%
委托加工物资	88.29	-	6.56	7.43%
自制半成品	1,583.29	12.89	1,219.24	76.38%
库存商品	7,051.62	1,628.97	8,055.26	92.80%
发出商品	766.07	135.86	-	0.00%
合计	16,651.92	2,770.62	16,209.71	83.46%

2) 2023 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	$D=C/(A+B)$
在途物资	435.11	-	-	-
原材料	5,769.38	524.04	6,212.09	98.71%
周转材料	16.26	-	3.73	22.93%
委托加工物资	57.99	-	-	0.00%
自制半成品	1,868.13	29.84	1,754.50	92.44%
库存商品	7,220.89	1,684.03	7,171.56	80.53%
发出商品	928.22	351.18	-	-
合计	16,295.98	2,589.08	15,141.88	80.18%

3) 2022 年末监盘比例

单位：万元

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采 存货金额	监盘金额	监盘比例
	A	B	C	$D=C/(A+B)$
在途物资	1,073.16	-	-	-
原材料	6,470.90	576.17	5,785.16	82.09%
周转材料	1.56	-	-	0.00%

存货类别	存货金额	其他流动资产-净额法核算的代采存货金额	监盘金额	监盘比例
委托加工物资	130.38	-	-	0.00%
自制半成品	2,273.71	25.62	1,749.45	76.09%
库存商品	7,430.31	1,045.36	3,071.64	36.24%
发出商品	1,199.66	224.96	-	-
合计	18,579.68	1,872.11	10,606.26	51.86%

(2) 对报告期各期各类存货执行计价测试，确认各类存货期末结存金额的准确性。

(3) 获取发行人存货跌价计提及转销的具体过程，复核发行人存货跌价准备的计提和转销过程；获取项目断点清单和不可用清单，获取客户关于项目断点的相关依据，核实期末存货的断点情况、不可用情况。

2、核查意见

发行人境内外仓库存货真实，核算准确、完整，存货跌价计提充分。

问题 10. 研发费用核算准确性

根据申请文件，(1) 报告期各期发行人研发费用金额分别为 3,450.93 万元、3,667.58 万元、3,993.97 万元和 1,786.14 万元，呈逐年增长趋势，研发费用主要由职工薪酬和直接材料构成。(2) 发行人报告期内存在兼职研发人员的情况，部分研发人员的工时统计存在错误、研发工时明显超过合理时长。(3) 发行人研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗，2024 年上半年研发费用中直接材料占比下降。

请发行人：(1) 说明生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控设计和执行的有效性。(2) 说明各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况；说明兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重；并结合各期专职和兼职研发人员数量、人均薪酬情况分析研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性，是否存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用。(3) 说明各期研发领料的具体去向及会计核算情况，各期

研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系，是否存在试生产样品计入研发投入的情形。（4）说明研发活动相关内控是否健全有效。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见，说明核查方式、核查程序、核查结论。

一、说明生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控设计和执行的有效性

（一）生产研发流程、具体环节和划分标准，相关支出在生产成本和研发费用之间的归集和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形

公司制定了较为完善的《研发项目核算管理制度》《研发项目工时填报审核制度》等流程制度文件，对研发项目的立项、实施、管理内容和程序等进行了明确的规定，以强化研发全过程管理。具体流程和环节、划分标准如下表所示：

项目阶段	具体环节和划分标准
前期准备	每年根据市场需求调研，公司工艺、技术发展需要，以及客户提出的研发要求，确定研发方向。
项目立项	前期准备工作完成或客户提出定向需求，项目部项目经理牵头成立项目小组，编制立项报告，经项目经理、技术中心负责人、总经理审批后，正式立项。
项目执行	项目小组根据设计研发立项报告确定的进度要求执行和推进项目研发工作，通常需经过工艺论证、试制等阶段。
项目验收	项目完成后，项目小组根据研发成果提交研发结项报告，经项目经理、技术中心负责人、总经理审批后，完成项目结项。
成果注册	对项目研发所形成的技术档案资料进行存档，对相关创新成果进行专利申报（如有）。

报告期内，公司的研发领料活动执行独立的申请-审批-领用流程，与生产领料流程独立区分。技术中心专人根据研发项目组成员的领料申请，在对研发项目进行核实后填写调拨申请单并发起签核流程，在审核完成后，项目组成员将审核后的调拨申请单提交至仓管人员，仓管人员根据调拨申请单将相关材料调拨至研发仓并完成出库。报告期内不存在生产领料和研发领料混同的情况，不涉及直接材料在生产成本和研发费用间分摊的情形。

对于研发人员的职工薪酬，仅有研发人员的职工薪酬归集入研发费用，其中兼职研发人员的职工薪酬按其参与研发活动的工时情况分摊归集入研发费用，非

研发人员的职工薪酬归集至生产成本或其他费用。公司严格区分研发和其他工作职能，专职研发人员只参与研发项目结项前的前期工作，兼职研发人员同时参与前期和后期工作。所有参与研发的人员工时需填报至研发项目，研发人员的职工薪酬根据其参与各研发项目的工时情况归集至各研发项目。

对于其他研发费用，包括差旅费、检测费、新产品设计费等，仅有研发人员发生的，与研发活动相关且研发项目尚未结项的费用归集入研发费用，非研发人员发生的，与研发活动无关的或研发项目已结项的费用则归集入生产成本或其他费用。报销人在申请报销时需要填写报销款对应的研发项目并经过审批，以确保各项目的研发费用核算准确性。

综上所述，研发领料、职工薪酬和其他研发费用等相关支出在生产成本和研发费用之间归集和分摊的标准明确，不存在生产成本与研发费用混同的情形。

（二）相关内控设计和执行的有效性

公司研发内控制度包含以下关键的内部控制节点：

阶段	流程	控制活动
研发决策管理	立项与筹备	公司根据对市场调研的需求结果或客户的需求成立研发项目小组，并委任项目负责人。每一个研发项目的成员构成由项目本身需求决定，并非固定，在确定项目小组成员时，只有从事项目前期工作的专职研发人员和兼职研发人员可以成为项目组成员，从事后期工作的非研发人员不得成为研发项目组成员。成立项目小组后编写研发立项报告，并经过项目负责人、技术中心负责人和总经理审核。
研发过程管理	进度管理	公司每年召开研发项目阶段性会议，以对未结项的研发项目进行进度管理，会议纪要需经过项目负责人、技术中心负责人和总经理签字。
	研发领料管理	产品工程师、项目负责人、模具工程师等项目核心人员提出用料申请，由专人在 U8 内新增调拨申请，形成两联单《调拨申请表》，并经过领料人签字和项目负责人、物流部长签字审核后，两联单一份留存至技术中心，一份由领料人提交至仓库，仓库扫描《调拨申请单》上的二维码，对物料做出库处理，同时技术中心专人在 U8 系统中新增其他出库单，其他出库单中选择的出库类别为“研发领料出库”。
	研发工时管理	公司按月度的频次形成各部门的研发工时填报表，研发工时填报表中记录了研发人员每日参与各个研发项目的工时情况；项目部每月汇总所有参与研发人员的研发工时情况，形成研发工时汇总表，并由研发中心负责人签核，作为将兼职研发人员的部分职工薪酬记入研发费用，和将所有专职研发人员和兼职研发人员的职工薪酬分摊至各个研发项目的依据。
	费用报销管理	研发人员在有费用报销情况时，需提交报销申请单，经由部门负责人、财务总监、总经理、董事长审核后流转至财务部。费用报销的凭证后附：具有审批签字的应付款申请单，OA 申请单（申请人为研发人员）、原始附件、发票、合同（具有研发人员签字）等。
	样品试制	项目组试制成功的样件会送往客户处，项目组会将样件型号、制成时间、送样客户，送样时间和数量等信息维护样件台账。

阶段	流程	控制活动
		针对送往客户处的样件，若样件后续未实现销售，则在送样台账中进行记录；若样件后续实现销售，则会对样件做入库和出库，并在送样台账中进行记录，取得的收入开票确认主营业务收入，并从研发费用中冲减样件的成本，确认主营业务成本。
	废料处理	物流部相关人员负责对研发废料进行日常管理，包括在废料仓对研发废料进行单独堆放的分分类管理，在仓库堆放量饱和时安排销售，并进行台账登记和维护。
研发成果管理	项目结项	研发结束后，项目组编制结项报告，经项目负责人、技术中心负责人和总经理审批后完成结项流程。

如上表，公司目前已建立了较为完善的研发管理制度，对研发项目的各个主要流程进行了规范。

在研发决策管理阶段，公司的立项报告、研发项目阶段性会议纪要均按照内控设计经过相关人员的签字、审核。在研发过程管理阶段，研发领料的调拨申请单、其他出库单均按内控设计经过相应的签字、审核流程，不存在研发领料和生产领料混同的情况；公司及时形成研发工时填报表、研发工时汇总表，并经过相关人员的签字审核，除因质量部专员在汇总部分人员部分月份的工时记录时重复统计部分日期参与前、后期工作的工时，导致在经复核通过的月度研发工时汇总表中存在个别数据异常的情况外，研发工时记录准确，不存在研发人员与非研发人员混同的情况；费用报销的应付款申请单 OA 申请单等流程文件均按照流程设计经过相关人员的审核，公司对研发活动产生的相关支出进行严格核算，不存在将与研发活动无关的费用归集入研发费用的情况；研发样件台账和废料台账记录准确完整。在研发成果管理阶段，公司的研发项目结项报告均按照内控设计经过了相关人员的签字审核。保荐机构、申报会计师对公司的研发活动执行了穿行测试，未发现异常。综上所述，报告期内公司研发内控制度建立健全并可以有效运行。

二、说明各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况；说明兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重；并结合各期专职和兼职研发人员数量、人均薪酬情况分析研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性，是否存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形

（一）各期研发人员的核算范围、工作内容、人员数量及变动情况，研发工时的内控制度及实际执行情况

1、研发人员认定的范围、工作内容、人员数量及变动情况

报告期内，公司的研发部门组织架构图如下：



注：2024 年 1 月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部成为专职研发部门。

其中，各部门的职能如下：

部门		部门职能	是否属于研发人员
研发部		新工艺研发	专职研发人员
精益智造部	前期	制造工艺开发和规划、工装和自动化开发	专职研发人员
	后期	协助工厂效率提升、自动化改善	非研发人员
模具部	前期	模具工艺研发、自制模具的研发设计、新项目模具的进度跟踪、设计方案评审、模具质量改善	专职研发人员
	后期 ^注	量产模具的修模加工	非研发人员
工程部	前期	新产品开发，零件尺寸外观的实验、匹配和跟踪改善	专职研发人员

部门		部门职能	是否属于研发人员
研发部		新工艺研发	专职研发人员
	后期	部分项目产品出现质量问题时需要质量部牵头，工程部介入解决	非研发人员
项目部		研发项目前期策划，计划的编制及进度跟踪、制定研发项目预算并控制项目开发费用、协调并安排研发项目组的内部工作、把控项目进度	专职研发人员

注：2024 年 1 月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部成为专职研发部门

技术中心下辖研发部、精益智造部、模具部和工程部。研发部为专职研发部门，部门内人员均为专职研发人员。精益智造部、模具部和工程部同时具有前期研发工作和后期其他工作的职能，部门内设前期组和后期组，分别从事前期和后期职能，前期职能为研发项目结项前属于研发活动的工作，后期职能为结项后属于量产活动的工作。前期组的成员均为全职从事前期研发工作的员工。2024 年 1 月起，公司进行了组织架构调整，模具部后期组调整至制造技术部，模具部成为专职研发部门。由于模具部前期组的职能未发生变化，相关人员仍全职从事项目前期的研发相关工作，因此组织架构的调整不影响公司研发人员的认定。在技术中心之外，公司还设有项目部作为专职研发部门，项目部职员均为专职研发人员。

除技术中心和项目部外，公司还有安全质量部、质量部和制造技术部等部门作为研发辅助部门参与研发工作。安全质量部和质量部的部分人员同时参与项目前期和后期的工作，其工资按其参与研发活动的工时占比分摊记入研发费用，其中安全质量部的兼职研发人员工作的内容为研发项目前期的分供方审核、管理，质量管理，供应商零件批准等，质量部兼职研发人员的工作内容为新项目开发期内的内部质量标准制订和过程跟踪、实验跟进、新项目客户端的质量问题跟踪解决，产品检具的开发和前期进度跟踪、问题改善，相关人员参与研发工作的工时占比在 50%以上，因此认定为兼职研发人员。质量部部分实验工程师全职参与研发项目试制样件的实验工作，制造技术部的部分人员全职参与研发项目的试制工作，不参与生产工作，因此认定为专职研发人员。

报告期各期末，公司研发人员人数情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
研发人员人数	82	87	103
员工总人数	843	910	822

项目	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
研发人员占比	9.73%	9.56%	12.53%

注：上海通领为高新技术企业，单体研发人员占比超过 10%。

报告期各期末，公司研发人员人数分别为 103 人、87 人和 82 人。2023 年末研发人员数量较 2022 年末下降的主要原因系子公司浙江通领的研发人员数量减少。2024 年子公司浙江通领停止业务活动，其研发人员中除一人调岗至上海母公司外，其余人员均于 2024 年上半年离职，导致 2024 年末公司研发人员人数进一步减少。

2、研发工时的内控制度及实际执行情况

公司建立了《研发项目工时填报审核制度》，按月度的频次形成各部门的研发工时填报表，并经过研发人员所属部门的负责人签字审核，研发工时填报表中记录了研发人员每日参与各个研发项目的工时情况。项目部每月汇总所有研发人员的研发工时情况，形成研发工时汇总表，并由各项目负责人和技术中心负责人签核。公司将研发工时填报表和研发工时汇总表作为将兼职研发人员的部分职工薪酬记入研发费用，和将所有专职研发人员和兼职研发人员的职工薪酬分摊至各个研发项目的依据。

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系因质量部和安全质量部作为辅助研发部门，设置了专员统计研发人员前一日参与各研发子项目的工时情况，获取相关数据后，该专员会将每名研发人员的工时按照研发大项目的口径进行汇总。质量部负责统计研发工时的专员在将子项目投入工时按照研发大项目汇总统计过程中出现错误，在汇总部分人员部分月份的工时记录时，将其申报的部分日期参与前、后期工作的工时重复统计，导致相关研发工时填报表中显示的工时超过合理时长。上述操作不会影响相关兼职人员研发工时占其总工时的比例，亦不会影响其工资计入研发费用的分配比例，相关研发费用归集准确。

公司已全面梳理报告期内存在的工时汇总等错误并进行整改，具体的规范整改措施参见本回复之“问题 4”之“四、销售、采购等业务循环中内控不规范事项的整改情况”之“（一）全面梳理说明报告期内销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在的财务内控不规范事项，相关事项的形成原因、影响、规

范整改措施及效果”之“4、月度研发工时汇总表中个别数据异常”。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已完成研发活动环节管理的整改、规范，相关内控制度能够有效执行。

除上述情况外，报告期内公司研发工时相关的内控措施健全，并得到了有效执行。

（二）兼职研发人员的专职岗位，兼职人员从事研发活动工时占期全部工时的比重

报告期内公司安全质量部和质量部存在兼职研发人员，其工作岗位情况如下：

部门	工作岗位	工作内容
安全质量部	SQE 工程师、SQE 经理等	研发项目前期的分供方审核、管理，质量管理，供应商零件批准等
质量部	质量工程师等	新项目开发期内的内部质量标准制订和过程跟踪、实验跟进、新项目客户端的质量问题跟踪解决，产品检具的开发和前期进度跟踪、问题改善

报告期各期，兼职研发人员从事研发活动工时占考勤总工时的比例情况如下：

部门	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安全质量部	59.90%	65.32%	64.82%
质量部	79.96%	80.36%	77.21%

报告期各期，兼职研发人员直接参与研发工作，工作内容与研发活动直接相关，其从事研发活动工时占全部工时的比例均在 50%以上，兼职研发人员的认定合理。

（三）研发费用中职工薪酬变动的原因及合理性

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬金额及占比的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用	3,834.49	3,993.97	3,667.58
其中：职工薪酬	2,208.73	2,264.55	2,127.70
占比	57.60%	56.70%	58.01%

报告期各期，研发费用中职工薪酬的金额分别为 2,127.70 万元、2,264.55 万元和 2,208.73 万元，呈先增长后下降的趋势。

报告期各期，公司研发人员平均薪酬情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度
职工薪酬（万元）		2,208.73	2,264.55	2,127.70
平均人数 （人）	全职	69	78	78
	兼职	17	18	19
	合计	86	96	97
月平均薪酬（万元/人）		2.14	1.98	1.83

注：平均人数为当期期初人数与期末人数的平均值，期初、期末人数的统计口径为当月实际发放工资的人数。

由上表可知，报告期内公司研发人员月平均薪酬总体呈较为稳定，略有增长的趋势。2024 年子公司浙江通领停止业务活动，其研发人员中除一人调岗至上海母公司外，其余人员均于 2024 年上半年离职，由于浙江通领的研发人员月平均薪酬相对上海地区偏低，使得 2024 年公司研发人员的月平均薪酬有所提高。2023 年公司研发费用中职工薪酬较 2022 年小幅增长的主要原因系月平均薪酬的提高。

综上所述，公司研发费用中职工薪酬的变动具备合理性，公司不存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形。

三、说明各期研发领料的具体去向及会计核算情况，各期研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系，是否存在试生产样品计入研发投入的情形

（一）各期研发领料的具体去向及会计核算情况

报告期内，公司研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗。试制样件的去向包括赠送客户验证和对客户销售，可售废料的处置方式为销售。报告期各期，研发投入中直接材料的去向情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发领料耗用合计（E=A+B+C+D）	689.57	870.62	673.59
其中：样品赠送客户验证（A）	42.31	104.12	50.10
样品对外销售（B）	175.62	175.09	146.54
形成可售废料（C）	6.48	7.50	6.03
研发过程中的合理损耗（D）	465.16	583.91	470.93
研发费用直接材料（F=A+D）	507.47	688.02	521.03

在研发过程中，出于验证工艺的需要，公司会进行产品试制工作，试制过程中需要进行研发领料。项目组成员根据需要试制的样件数量，根据试制数量和试制产品的 BOM 确定领料数量，向技术中心专人提出领料申请，技术中心专人在对研发项目进行核实后填写调拨申请单并发起签核流程，在审核完成后，项目组成员将审核后的调拨申请单提交至仓管人员，仓管人员根据调拨申请单将相关材料调拨至研发仓并完成出库，技术中心专人在 U8 系统中生成出库单，内控控制流程完善。研发领料与生产领料明确区分，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形。

公司研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗。试制样品成本根据 BOM 和原材料成本进行核算，样品若实现销售，则将其成本从研发费用中冲减。可售废料由于价值较低，公司以可售废料的销售收入作为其成本，并冲减相应的研发费用。

（二）各期研发废料的销售收入、数量变化与发行人研发活动开展情况的匹配关系

报告期各期，公司研发废料的销售收入和数量情况如下：

单位：万元、千克、元/千克

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入	6.48	7.50	6.03
销售数量	15,373.00	13,333.04	12,550.00
废料销售均价	4.22	5.63	4.80

报告期各期，公司研发废料的销售收入金额和销售数量较少。研发废料的销售均价整体较为稳定。

报告期各期，公司研发废料的销售收入占研发领料耗用金额的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发废料销售金额	6.48	7.50	6.03
研发领料耗用金额	689.57	870.62	673.59
占比	0.94%	0.86%	0.89%

注：研发领料耗用金额包括研发费用中的直接材料金额、样件销售成本及研发废料销售成本。

由上表可知，报告期各期公司研发废料的销售金额较小，占研发领料耗用金

额的比例较低。公司在研发过程中会进行样件试制，并对样件进行实验，相关样件试制和实验工作会导致部分材料无法继续使用，从而形成研发废料。研发废料的数量与研发项目的工艺先进程度和加工难度相关，因此存在一定的波动。报告期各期研发废料销售金额变动较小，其占研发领料耗用金额的比例整体较为稳定，报告期内研发领料和废料销售金额符合公司研发的实际情况，研发废料的销售情况与公司研发活动开展情况较为匹配。

综上所述，报告期内公司研发领料去向合理，研发领料与生产领料明确区分，研发废料销售金额与公司研发活动开展情况较为匹配，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形。

四、说明研发活动相关内控是否健全有效

公司建立了《研发项目核算管理制度》《研发项目工时填报审核制度》，对研发项目的立项、实施、管理内容和程序等进行了明确的规定，针对研发项目建立了对应的人财物管理机制，明确研发支出开支范围和标准。公司建立了完善的研发组织架构和研发项目工时填报审核制度和研发领料管理制度，明确了研发支出开支范围和标准。此外，公司还建立了《绩效管理制度》和《考勤管理制度》，对包括研发人员在内的公司员工按考勤、绩效等情况进行薪酬管理。

研发费用中的直接材料为公司为开展研发活动而领用的材料，研发项目结项后发生的领料不计入研发费用。公司在研发过程中领用的材料去向包括形成赠送客户验证的样件、形成对外销售的样件，形成可售废料和合理损耗，其中形成销售的样件和可售废料成本会冲减研发费用中的直接材料。

公司严格区分研发和其他工作职能，只有从事研发活动的人员职工薪酬计入研发费用，对于兼职研发人员，公司根据其参与研发项目的工时情况计算分摊比例，将兼职研发人员的职工薪酬分摊计入研发费用。

其他研发费用为公司为开展研发活动而产生的折旧摊销费用、必要的办公费和其他相关费用等，与开展研发活动无关，以及研发项目结项后发生的费用不计入研发费用。

报告期内，公司存在经复核通过的月度研发工时汇总表中个别数据异常的情况，系质量部专员在汇总部分人员部分月份的工时记录时重复统计部分日期参与

前、后期工作的工时。除上述情况外，报告期内公司研发内控制度建立健全并可以有效运行，公司研发费用真实、准确。

五、中介机构的核查情况

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人技术副总经理，了解公司的研发流程和具体环节及划分标准、相关内控设计、研发人员的核算范围和工作内容等情况；
- 2、获取并查阅发行人的研发废料销售台账，并对报告期的研发领料去向进行分析；
- 3、执行研发穿行测试、研发费用截止性测试和大额研发费用真实性测试，对研发穿行测试抽样核查的样本获取并查阅立项报告、结项报告、领料调拨申请单、其他出库单、工时填报表、工资发放凭证、费用报销凭证、样件送样台账等，核查报告期内发行人的研发费用是否真实、准确并被计入正确的期间。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人研发活动相关内控设计健全、执行有效，不存在生产成本和研发费用混同的情形；
- 2、报告期内发行人不存在通过不合理划分研发人员或虚增研发工时以虚增研发费用的情形；
- 3、报告期内发行人研发领料的具体去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗，试生产阶段相应的领料计入生产成本，不存在试生产样品计入研发投入的情形；
- 4、报告期内发行人研发内控制度建立健全并可以有效运行，发行人研发费用真实、准确并被计入正确的期间。

问题 11. 其他财务问题

（1）应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性。根据申请文件，报

告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 37,531.73 万元、40,202.11 万元、48,091.44 万元和 47,453.66 万元，2021 年末至 2023 年末占营业收入的比例分别为 44.39%、45.05%和 47.49%，应收账款规模较大、占营收比例逐年提高。发行人一年以内应收账款坏账计提比例为 3%，可比公司为 5%。请发行人：①说明对主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性；报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性，主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形。②说明发行人的坏账计提政策及制定依据，与可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性，发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率，各期坏账准备计提是否充分。③说明一年以上应收账款对应交易、欠款方，款项预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况。

（2）销售服务费的具体情况。根据申请文件，报告期各期发行人销售服务费金额分别为 302.19 万元、282.10 万元、597.05 万元和 293.85 万元，占外销收入的比例分别为 1.80%、1.90%、1.53%和 1.42%。销售服务费主要系公司拓展境外业务的居间服务费，报告期内随着境外收入的增长而有所增加。请发行人：说明销售服务商基本情况，包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额；销售服务费计提标准及归集是否完整。

（3）在建工程转固时点准确性。根据申请文件，报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 2,616.60 万元、4,196.10 万元、1,313.89 万元和 2,991.83 万元，占非流动资产比例分别为 8.09%、11.58%、3.29%和 7.54%。请发行人：说明各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在延迟转固的情形；借款利息资本化具体测算过程及依据。

（4）关于现金分红资金流向。根据申请文件，2021 年度至 2023 年度，发行人累计现金分红 3,978 万元，比例为 17.20%。请发行人：结合报告期内发行人的财务状况、现金流状况及资金需求状况等，说明发行人大额现金分红的背景、原因及合理性，现金分红资金的具体流向，是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用情形，并说明相关内控制度执行的有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见，说明核查方式、核查程序、核查结论。

一、应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性

（一）说明对主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性；报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性，主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形

1、主要客户的信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况，不同客户差异的原因及合理性

（1）主要客户信用政策、信用期、结算模式、回款周期、退换货政策及实际执行情况

主要客户（报告期各期应收账款余额前五及收入前五）信用政策、信用期、结算模式、回款周期情况如下：

报告期	序号	客户名称	主营业务收入占比	主要信用政策、信用期、结算模式	回款周期
2024 年度	1	上汽集团	22.99%	集团内内销客户公司月结，票到起 60-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	2-4 个月
	2	大众集团	15.82%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1-2 个月
	3	宁波华翔	6.96%	月结；票到起 60 天+银行承兑支付或电汇支付	2-3 个月
	4	一汽集团	8.69%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电汇支付	1-2 个月
	5	长春派格	6.68%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
2023 年度	1	上汽集团	21.17%	集团内内销客户公司月结，票到起 30-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	1-4 个月
	2	大众集团	16.76%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1-2 个月
	3	长春派格	7.37%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
	4	一汽富维	7.85%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-2 个月
	5	一汽集团	8.64%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电汇支付	1-2 个月

报告期	序号	客户名称	主营业务收入占比	主要信用政策、信用期、结算模式	回款周期
2022 年度	1	上汽集团	30.63%	集团内内销客户公司月结，票到起 30-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，客户提货起 45 天+电汇	1-4 个月
	2	一汽集团	11.83%	月结；票到起 30 天+银行承兑支付或电汇支付	1-2 个月
	3	长春派格	5.86%	月结；票到起 30-60 天+银行承兑支付或电汇	1-3 个月
	4	宁波华翔	7.00%	月结；票到起 60 天+银行承兑支付或电汇支付	2-3 个月
	5	大众集团	6.53%	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等为客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	根据贸易方式 3-5 个月或 1-2 个月
	6	客户 X	7.36%	月结；票到起 90 天电汇支付	3-4 个月

公司给予主要客户信用期通常在 1-4 个月。报告期内发行人信用政策未发生重大变动。在实际执行过程中，受客户信用期起算时点与公司收入确认时点存在差异、客户付款审批流程相对较长、资金支付安排等因素影响，应收账款回款周期长于约定的信用期且有所波动。

若产品存在质量问题，由公司承担退换货相关费用，并按照客户需求进行补齐、更换或退货。报告期各期，客户退货金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退换货金额	140.02	103.63	187.32
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
占比	0.13%	0.10%	0.21%

报告期各期，客户退货金额分别为 187.32 万元、103.63 万元和 140.02 万元，退货金额较小且占营业收入的比例较低，对公司的生产经营成果影响较小。

（2）不同客户差异的原因及合理性

公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般为 1-3 个月，境内领用确认收入的客户信用期一般为 1-2 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下的客户信用期一般为 3-4 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下客户的信用期较长，主要原因是海运周期较长，平均耗时 2 个月左右，考虑到海上运输的时间成本，公司给予了相应的宽限期；公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般在 90 天以内，不同客户信用期有

所差异，主要因公司与客户信用期通过商务谈判后以合同或订单的形式确定，不同客户之间关于信用政策的约定系双方根据行业惯例、合作情况、客户财务状况、结算方式（通常银行转账比例高，信用期长）等进行谈判的结果。

公司不同客户退换货政策基本无差异。

综上所述，公司客户主要为上汽集团、大众集团、一汽集团、长春派格、一汽富维、宁波华翔等大型整车制造企业及其下属子公司和知名汽车零部件企业，货款支付管理较为规范，基于合作信赖关系以及客户的综合实力、合作时间、业务规模、行业惯例等因素综合判断，对不同客户给予不同的信用期，具有合理性。

2、报告期内应收账款占收入比例逐年提高的原因及合理性

报告期内应收账款占收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度/ 2024 年 12 月末	2023 年度/ 2023 年 12 月末	2022 年度/ 2022 年 12 月末
应收账款	45,615.33	48,091.44	40,202.11
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
占比	42.80%	47.49%	45.05%

2023 年应收账款占营业收入的比例较 2022 年增长 2.44 个百分点，主要因①2023 年度公司积极拓展海外业务，大力发展海外市场，获得了北美大众和北美通用等客户的多个定点项目，2023 年度新增北美大众和北美通用定点项目所对应的模具项目收入所形成的应收账款余额 3,930.65 万，模具款按行业惯例信用期较长；此外北美大众由于本期与公司针对部分调价后的产品的货款结算金额（北美大众补差价 1,651.33 万元）的对账周期较长，2023 年末时点客户尚未回款，公司已经加强了款项催收，期后均已回款。②部分客户与公司核对开票结算时点与公司收入确认时点间隔较长等使信用期起算时点延迟、部分客户由于自身资金计划、付款流程等原因对公司的付款有所延迟。

2024 年应收账款占营业收入的比例较 2023 年下降 4.69%，主要因①2024 年度下半年收入占比为 54.00%，较 2023 年度 58.91%下降 4.91%，使得期末尚未到期的应收账款余额减少；②2024 年度境外收入占比增加，主要境外客户北美大众、北美通用、德国大众、延锋美国等回款较为及时。

总体而言，公司应收账款余额占营业收入比例维持相对稳定水平。

3、主要客户对发行人和其他供应商的回款周期是否一致，发行人是否存在放宽信用政策扩大收入的情形

公司前述主要客户出于商业秘密的考虑未能提供其与其他供应商之间的信用政策。由于无法知悉主要客户供应商的名录，公司亦无法通过公开资料信息获取相关信息。因此，我们无法比对公司主要客户对公司和其他供应商的信用政策的差异情况，拟将公司信用政策与同行业可比公司进行对比分析。

同行业可比公司的主要信用政策具体情况如下：

(1) 常熟汽饰于 2019 年 11 月公告的《公开发行可转换公司债券募集说明书摘要》关于其信用政策的描述

公司客户主要为资本实力雄厚、信誉良好的整车厂或其一级供应商，公司已与客户建立了长期、稳定的合作关系。

公司主要依据与客户协商约定的结算期进行结算，根据销售协议，信用政策较为稳健。公司对关联方客户与非关联方客户的账期主要为 60 天-90 天，如长春派格、奇瑞汽车的账期均为“自客户挂账时点起算 60 天”；常熟安通林、长春安通林、北京汽车、奇瑞捷豹路虎等的账期为“收到发票下月第一个工作日起 60 日内”、“收到发票后 60 日内”。

(2) 福赛科技 2022 年 3 月公告的《关于芜湖福赛科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函专项核查意见》关于其信用政策的描述

报告期内，公司对主要客户的收入确认时点和信用政策如下：

序号	客户名称	收入确认方式	收入确认时点	账期
1	马瑞利	签收确认	将产品移交给客户并签收	月结 60 天
2	长城汽车	签收确认	将产品移交给客户并签收	开票后月结 90 天
3	新泉股份	对账结算	取得客户提供的结算单时	月结 60 天
4	延锋汽饰	对账结算	取得客户提供的结算单时	月结 60/75/90 天

序号	客户名称	收入确认方式	收入确认时点	账期
5	大协西川	对账结算	取得客户提供的结算单时	对账开票后月结 60 天
6	北汽韩一	签收确认为主/部分结算单确认	大部分：产品移交给客户并签收后确认收入 小部分：取得客户提供的结算单	月结 60 天
7	比亚迪	对账结算	取得客户提供的结算单时	开票后月结 60 天，以 6 个月期的商业承兑汇票或银行承兑汇票付款

注：新泉股份的账期于 2021 年 1 月由“开具发票次月挂账，挂账当月最后一个日期起 90 天”缩短为“开具发票次月挂账，挂账当月最后一个日期起 60 天”。

(3) 新泉股份 2023 年 4 月公告的《关于江苏新泉汽车饰件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件审核问询函的回复》关于其信用政策的描述

公司主要客户的信用政策及结算方式如下所示：

序号	客户名称	实际账期	结算方式
1	吉利集团	75 天	银行承兑/电汇
2	国际知名品牌电动车企业	90 天	电汇
3	奇瑞汽车	60 天	银行承兑/电汇
4	上汽集团	30 天	银行承兑/电汇
5	比亚迪	30 天	银行承兑
6	一汽集团	90 天	银行承兑
7	北汽福田	90 天	银行承兑

(4) 岱美股份 2024 年 6 月公告的《2023 年上海岱美汽车内饰件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券 2024 年跟踪评级报告》关于其信用政策的描述

公司客户主要为整车厂商和及其总成（或一级）供应商。整车厂商选择由公司以直接供货方式供货，或以指定供货方式供货给其总成（或一级）供应商。公司一般给予客户 3 个月左右的信用期，跟踪期内信用政策未发生重大变化。

从同行业可比公司的信用政策来看，公司境内销售客户及境外销售以签收产品确认收入的客户信用期一般为 1-3 个月，境内领用确认收入的客户信用期一般为 1-2 个月，境外销售 FOB、FCA、EXW 等贸易模式下的客户信用期一般为 3-4 个月，与同行业可比公司信用政策主要为 1-3 个月，较为接近。

报告期内，公司信用政策总体稳定，主要客户的信用政策未发生重大变动，发行人与同行业可比公司的信用政策整体上不存在明显差异，符合行业惯例，各期应收账款回收情况良好，不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形。

（二）说明发行人的坏账计提政策及制定依据，与可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性，发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率，各期坏账准备计提是否充分

1、坏账计提政策及制定依据

（1）坏账计提政策

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。

除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司对应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产、长期应收款等计提预期信用损失的组合类别及确定依据如下：

项目	组合类别	确定依据
应收账款、其他应收款	账龄组合	1 年以内 3%、1-2 年 30%、2-3 年 70%、3 年以上 100%
应收票据、应收款项融资	银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票、迪链等供应链债权凭证	银行承兑汇票坏账准备计提比例为 0%；商业承兑汇票、财务公司承兑汇票、迪链等供应链债权凭证按照账龄分析法计提坏账准备，账龄按照转为应收票据或应收款项融资的原应收账款的账龄持续计算

公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回的，直接减记该金融资产的账面余额。

（2）制定依据

发行人依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，综合考虑行业特点、收款结算方式、客户过往款项回收情况及经营或资金状况等因素判断应收账款情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定发行人坏账准备政策。

2、与同行业可比公司坏账计提政策及实际计提情况的差异及合理性

(1) 同行业坏账计提政策对比

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比如下：

可比公司 名称	坏账计提政策
岱美股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。
常熟汽饰	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。
新泉股份	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，本公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。
福赛科技	于每个资产负债表日，本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融工具，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融工具，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。对于应收票据、应收账款、应收款项融资及合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失
公司	对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。

公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下表：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
岱美股份	0.5%	10%	30%	50%	80%	100%
常熟汽饰	5%	20%	50%	100%	100%	100%
新泉股份	5%	30%	50%	100%	100%	100%
福赛科技	5%	30%	50%	100%	100%	100%
公司	3%	30%	70%	100%	100%	100%

注：岱美股份、常熟汽饰和新泉股份的数据来源于公开披露的 2019 年年度财务报告，福赛科技的数据来源于招股说明书。

由上表可知，公司对比同行业应收账款坏账准备政策、应收账款坏账准备计提比例与主要同行业公司类似，不存在重大差异，公司坏账计提政策合理，符合行业特点。

（2）同行业可比公司坏账实际计提情况对比

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账实际计提情况的比较如下表所示：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
岱美股份	-	0.99%	1.41%
常熟汽饰	4.91%	3.74%	4.05%
新泉股份	5.79%	5.57%	5.60%
福赛科技	5.01%	5.06%	5.06%
可比公司平均值	5.24%	3.84%	4.03%
发行人	5.46%	4.76%	5.72%

注：截至 2025 年 4 月 29 日，同行业可比公司岱美股份尚未披露 2024 年年度财务报告。

由上表可见，公司报告期各期末应收账款坏账计提比例高于同行业可比公司平均值，不存在明显差异，公司应收账款坏账计提充分。

3、发行人坏账计提政策能否覆盖基于迁徙率模型确定的历史损失率

按照迁徙率模型计算发行人报告期内的预期信用损失率具体过程如下：

预期信用损失率的具体测算过程如下：

第一步，确定适当的风险组合。除单独评估信用风险的应收账款外，公司根据历史经验判断，“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征，公司使用账龄构造信用风险矩阵，以“账龄”为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有

类似预期信用损失率。

近五年公司的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1 年以内	45,462.60	49,026.21	39,045.21	38,048.61	33,824.81
1 至 2 年	2,067.51	415.30	3,237.37	882.81	385.88
2 至 3 年	231.20	817.70	207.01	22.04	340.99
3 年以上	490.48	233.50	151.64	133.39	39.33
合计	48,251.79	50,492.71	42,641.23	39,086.85	34,591.02
其中：上年末为 3 年以上账龄本年继续迁徙部分	187.18	35.21	130.63	39.33	

第二步，根据历史应收账款账龄数据计算四年平均账龄迁徙率，以迁徙率为基础计算历史损失率：

账龄	2023 年至 2024 年迁 徙率	2022 年至 2023 年迁 徙率	2021 年至 2022 年迁 徙率	2020 年至 2021 年迁 徙率	报告期内 平均历史 迁徙率	代码
1 年以内	4.22%	1.06%	8.51%	2.61%	4.10%	A
1 至 2 年	55.67%	25.26%	23.45%	5.71%	27.52%	B
2 至 3 年	37.09%	95.79%	95.32%	27.58%	63.95%	C
3 年以上	80.16%	23.22%	97.93%	100.00%	75.33%	D

注：2020 年至 2021 年账龄 1 年以内（含 1 年）迁徙率=2021 年度账龄 1-2 年的应收账款余额 /2020 年度 1 年以内的应收账款余额，以此类推，报告期内平均历史迁徙率=（2020 年至 2021 年迁徙率+2021 年至 2022 年迁徙率+2022 年至 2023 年迁徙率+2023 年至 2024 年迁徙率）/4。

第三步，计算历史损失率，并与目前应收账款坏账计提比例进行对比

账龄	历史损失 率计算 过程	2024 年末 的历史损 失率	2023 年末 的历史损 失率	2022 年末 的历史损 失率	2021 年末 的历史损 失率	按平均历 史迁徙率 计算的历 史损失率	公司坏 账计提 比例
1 年以内	A×B×C×D	0.70%	0.06%	1.86%	0.04%	0.54%	3.00%
1 至 2 年	B×C×D	16.55%	5.62%	21.89%	1.58%	13.26%	30.00%
2 至 3 年	C×D	29.73%	22.24%	93.35%	27.58%	48.17%	70.00%
3 年以上	D	80.16%	23.22%	97.93%	100.00%	75.33%	100.00%

注：每一个账龄阶段迁徙率*高一阶段账龄阶段的历史损失率确定该账龄阶段的历史损失率。如：2024 年末的 2-3 年（含 3 年）的历史损失率=37.09%*80.16%，1-2 年（含 2 年）的历史损失率=55.67%*29.73%，1 年以内的历史损失率=4.22%*16.55%，计算方法下同。

总体上，公司应收账款以一年以内为主，1 年以内应收账款的历史损失率较

低，应收账款坏账风险较低。报告期公司的客户结构及其信用状况未发生重大变化，结合前瞻性信息，并且基于谨慎性和一致性的会计原则，按照现坏账比例计提更为合理、谨慎。

报告期内，公司的应收账款坏账准备计提比例能够覆盖应收账款历史损失率，报告期各期公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

(三) 说明一年以上应收账款对应交易、欠款方，款项预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上 应收账款 余额	占当期末 1 年 以上应收账款余 额总额比例	已计提 坏账	预计可收 回金额	1 年以上应 收账款期后 回款金额	是否单项 计提坏账 准备
1	北美通用	General Motors LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长	1,501.78	53.84%	450.53	1,501.78		否
2	大众集团	Volkswagen Group Of America Chattanooga Operations, LLC	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长,款项 2025 年收回	450.18	16.14%	135.05	450.18	450.18	否
3	东风汽车集团有限公司	东风佛吉亚汽车内饰有限公司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	250.67	8.99%	250.67	250.67	5.09	否
4	客户 X	客户 X	模具款，分摊结算，随着内饰件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	169.70	6.08%	118.79	169.70	3.60	否
5	长春派格	长春派格汽车塑料技术有限公司	模具款，分摊结算，随着零部件产品货款的收回而陆续收回，量产后客户内饰件产品需求量小	150.15	5.38%	150.15	150.15	0.18	否

注：期后回款金额统计至 2025 年 3 月 31 日，下同。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上应 收账款余额	占当期末 1 年 以上应收账款 余额总额比例	已计提 坏账	预计可收 回金额	1 年以上应 收账款期后回 款金额	是否单项 计提坏账 准备
1	大众集团	SEAT,S.A.	模具款，一次性结算，按行业惯例信用期较长，款项 2024 年收回	337.95	23.04%	236.56	337.95	337.95	否

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上应 收账款余额	占当期末 1 年 以上应收账款 余额总额比例	已计提 坏账	预计可收 回金额	1 年以上应收 账款期后回 款金额	是否单项 计提坏账 准备
2	东风汽车集团 有限公司	东风佛吉亚汽 车内饰有限公 司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内 饰件产品货款的收回而陆 续收回，量产后客户内饰件 产品需求量小	298.99	20.39%	209.29	298.99	53.41	否
3	客户 X	客户 X	模具款，分摊结算，随着内 饰件产品货款的收回而陆 续收回，量产后客户内饰件 产品需求量小	219.68	14.98%	65.91	219.68	53.58	否
4	长春派格	长春派格汽车 塑料技术有限 公司	模具款，分摊结算，随着零 部件产品货款的收回而陆 续收回，量产后客户内饰件 产品需求量小	150.91	10.29%	150.91	150.91	0.50	否
5	上汽集团	上海延锋金桥 汽车饰件系统 有限公司	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2024 年收回	128.83	8.78%	90.18	128.83	128.83	否

截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要账龄一年以上应收款项的情况如下表所示：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1 年以上应 收账款余额	占当期末 1 年以 上应收账款余额 总额比例	已计提坏账	预计可收 回金额	1 年以上应收 账款期后回款 金额	是否单独计 提坏账准备
1	北美通用	General Motors LLC	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	672.10	18.69%	201.63	672.10	672.10	否
2	大众集团	SEAT, S.A.	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年和 2024 年陆续收回	545.90	15.18%	166.23	545.90	545.90	否
3	上汽集团	上汽通用东岳 汽车有限公司	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项	468.89	13.04%	140.67	468.89	468.89	否

序号	所属集团	客户名称	账龄长的原因	1年以上应 收账款余额	占当期末1年以 上应收账款余额 总额比例	已计提坏账	预计可收 回金额	1年以上应收 账款期后回款 金额	是否单独计 提坏账准备
			2023 年收回						
4	埃驰集团	埃驰（上海）汽 车零部件技术 有限公司杭州 分公司	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年、2024 年陆续收回	310.29	8.63%	93.09	310.29	310.29	否
5	东风汽车 集团有限 公司	东风佛吉亚汽 车内饰有限公 司成都分公司	模具款，分摊结算，随着内 饰件产品货款的收回而陆续 收回，量产后客户内饰件产 品需求量小	306.96	8.54%	92.09	306.96	61.39	否
6	大众集团	Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	248.36	6.91%	97.23	248.36	248.36	否
7	长春派格	长春派格汽车 塑料技术有限 公司	模具款，分摊结算，随着零 部件产品货款的收回而陆续 收回，量产后客户内饰件产 品需求量小	158.57	4.41%	111.00	158.57	8.17	否
8	上汽集团	上汽通用汽车 有限公司	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	145.88	4.06%	81.34	145.88	145.88	否
9	上汽集团	上海延锋金桥 汽车饰件系统 有限公司	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	128.83	3.58%	38.65	128.83	128.83	否
10	埃驰集团	IAC GROUP (SLOVAKIA) S.R.O.	模具款，一次性结算，按行 业惯例信用期较长，款项 2023 年收回	116.85	3.25%	35.06	116.85	116.85	否

报告期各期末，公司账龄在一年以上的应收账款主要为模具款，模具款账龄较长主要系：对于分摊支付模式的模具款，一般约定在整个车型生命周期内为客户提供相关零部件产品，分摊模式下对应模具款项也需要在较长的车型生命周期内随着零部件产品的销售而结算收款，整车厂车型生命周期一般为 3-5 年，回收周期长，且客户对产品的需求随市场情况存在波动。

公司综合考虑客户的信用资质、应收账款账龄、参考历史信用损失经验等因素，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定坏账准备计提比例及是否单项计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。公司模具收入客户为国内外知名汽车一级零部件供应商和汽车整车厂，同时为公司汽车内饰件产品客户，公司与客户建立了长期合作关系，总体来看，主要客户经营情况良好，不存在经营异常、回款风险较大的风险，主要客户回款良好，整体账龄结构合理、稳定。

二、销售服务费的具体情况

（一）销售服务商基本情况，包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额

报告期内，公司主要销售服务商基本情况如下：

单位：万元

销售服务商名称	公司性质	成立时间	开始合作时间	开拓/维护的客户	支付金额		
					2024 年	2023 年	2022 年
ZAT Automobiltechnik GmbH（以下简称“ZAT 德国”）	公司法人	1989 年	2011 年	欧洲片区，如：SKODA（斯柯达）、VW AG（德国大众）、Daimler AG Group（奔驰集团）、Stellantis、SEAT（西雅特）等	312.59	238.64	153.97
ZAT Automobiltechnik de México S.A.（以下简称“ZAT 墨西哥”）	公司法人	2016 年	2016 年	墨西哥片区：如 VW Mexico（墨西哥大众）、FAURECIA Mexico（墨西哥佛吉亚）等	31.83	36.03	32.35
ZAT Automobiltechnik USA LLC（以下简称“ZAT 美国”）	公司法人	2001 年	2012 年	北美片区：如 VW NA（北美大众汽车集团）、General Motors NA（北美通用汽车集团）等	459.29	-	83.01
合计	-	-	-	-	803.71	274.67	269.33

注：ZAT 墨西哥、ZAT 美国均为 ZAT 德国的子公司。

报告期内，发行人部分客户系通过销售服务商开拓，销售服务商通过与终端客户接洽，对发行人产品进行推广，开拓市场，获取终端客户订单，并协助发行人与终端客户签订合同、维护业务、催收款项等事宜。

（二）销售服务费计提标准及归集是否完整

1、销售服务费计提标准

报告期内，发行人主要销售服务商服务费计提标准如下：

销售服务商	计提标准			
	结算币种	月基本服务费	销售佣金	
			销售额区间	费率
ZAT 德国	欧元	月度服务费 4,500 欧元，项目定点量产及模具收回等里程碑奖金为 1,500 欧元/月，里程碑奖金总额不超过 18,000 欧元/年，若当月销售佣金高于 6,000 欧元，则无需支付月度服务费	年销售金额小于 1000 万部分	2.00%
			年销售金额 1000 万至 2000 万部分	1.75%
			年销售金额超过 2000 万部分	1.50%
			模具和开发费用	1.50%
ZAT 墨西哥	美元	月度服务费 2,500 美元，仅当月度佣金低于月度服务费时，才予以支付	年销售金额小于 500 万部分	1.75%
			销售金额 500 万至 1000 万部分	1.50%
			销售金额超过 1000 万部分	1.25%
			模具费、开发费以及其他客户一次性支付款项	1.50%
ZAT 美国	美元	针对北美大众（VW NA）的月度服务费为 4,000 美元，针对北美通用（GM NA）和北美菲克（FCA NA）的月度服务费为 1,500 美元，若销售佣金超过月度服务费，则无需支付月度服务费	年销售金额小于 500 万部分	2.00%
			销售金额 500 万至 1000 万部分	1.75%
			销售金额超过 1000 万部分	1.50%
			模具费、开发费以及其他客户一次性支付款项	1.50%

注：上述支付金额依据为公司所销售的产品销售总额，并且货款需在相应结算周期内由客户支付给公司。

2、销售服务费归集完整

在销售服务费合同中，发行人与销售服务商就产品系列、计价方式、费率、付款条件等约定明确。对于销售服务费会计处理，发行人账面按照权责发生制计提，在确认营业收入并收回相应款项的同时，按照合同约定计提相应的销售服务费。

报告期内，按销售区域划分对应的主营业务收入和销售服务费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	31,829.75	225.18	0.71%
欧洲	12,416.04	265.01	2.13%
合计	44,245.80	490.19	1.11%

单位：万元

项目	2023 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	25,399.97	334.26	1.32%
欧洲	12,338.23	244.79	1.98%
合计	37,738.20	579.05	1.53%

单位：万元

项目	2022 年度		
	主营业务收入金额	服务费金额	服务费占收入的比例
北美	4,015.33	70.71	1.76%
欧洲	10,799.30	211.40	1.96%
合计	14,814.63	282.10	1.90%

报告期内，欧洲地区销售服务费与销售收入年度间费用率基本稳定，北美地区费用率略有波动，主要受回款波动影响，2024 年度服务费占收入的比例进一步降低，主要系公司已逐步扎根北美市场，公司从市场战略考虑直接专人对接相应北美业务，因此与 ZAT 美国于 2024 年终止了相关销售服务业务；综上所述，公司销售服务费变动具备合理性，销售服务费归集完整。

三、在建工程转固时点准确性

（一）各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在延迟转固的情况

报告期各期末，发行人在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	预算	期末余额	预计投资建设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计投资建设周期	说明
2024 年 12 月 31 日							
通领武汉工厂涂装线搬迁项目	376.99	376.99	1 年以内	2024 年 11 月	2025 年 1 月	否	
搬运机械臂 4 台	59.29	59.29	1 年以内	2024 年 5 月	2025 年 2 月	否	
成品发运线项目	44.25	44.25	1 年以内	2024 年 10 月	2025 年 3 月	否	
焊接设备	28.50	28.50	1 年以内	2024 年 8 月	2025 年 8 月	否	
快速换膜系统-磁板	26.55	26.55	1 年以内	2024 年 6 月	2025 年 2 月	否	
三维五轴激光切割机及烟尘净化机	24.07	24.07	1 年以内	2024 年 8 月	2025 年 4 月	否	
激光焊接设备	22.00	22.00	1 年以内	2024 年 10 月	2025 年 9 月	否	
LED 冷光源 UV 光固化机	17.70	17.70	1 年以内	2024 年 9 月	2025 年 9 月	否	
高压空气活塞压缩机	12.39	12.39	1 年以内	2024 年 3 月	2025 年 1 月	否	
合计		611.74					
占期末在建工程比例		70.20%					
2023 年 12 月 31 日							
武汉沃德厂房工程	6,481.28	286.63	2 年以内	2022 年 7 月开始动工	主体工程于 2023 年 9 月完工转固，期末剩余一些配电、弱电工程及电梯等零星工程于 2024 年陆续转固，最终于 2024 年末全部完工	否	
自动化贴膜装置	28.60	28.60	1 年以内	2023 年 8 月	2024 年 4 月	否	
焊接设备-1480	37.00	37.00	1 年以内	2023 年 3 月	2024 年 10 月	是	注 1
电动葫芦单梁起重机	52.92	52.92	1 年以内	2023 年 5 月	2024 年 3 月	否	

项目	预算	期末余额	预计投资建设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计投资建设周期	说明
3 台及安装工程							
涂装设备	1,947.61	96.11	1 年以内	2023 年 11 月	2024 年 10 月	否	
天然气工程	44.04	44.04	1 年以内	2023 年 7 月	2024 年 5 月	否	
冷却塔工程设备	40.71	40.71	1 年以内	2023 年 7 月	2024 年 4 月	否	
集中供料设备	49.56	49.56	1 年以内	2023 年 7 月	2024 年 4 月	否	
输送机	20.80	20.80	1 年以内	2023 年 9 月	2024 年 3 月	否	
环保设备活性炭设备	19.47	19.47	1 年以内	2023 年 10 月	2024 年 5 月	否	
机器人打磨工作站	25.66	25.66	1 年以内	2023 年 11 月	2024 年 9 月	否	
塑料注塑成型机 3 台	96.90	96.90	1 年以内	2023 年 9 月	2024 年 4 月	否	
注塑机 800T	78.05	78.05	1 年以内	2023 年 8 月	2024 年 6 月	否	
包覆热机设备	28.32	28.32	1 年以内	2023 年 5 月	2024 年 6 月	是	注 2
镗雕机设备	33.63	33.63	1 年以内	2023 年 6 月	2024 年 9 月	是	注 3
合计		938.39					
占期末在建工程比例		71.42%					
2022 年 12 月 31 日							
武汉沃德厂房工程	6,481.28	2,899.37	2 年以内	2022 年 7 月开始动工	主体工程于 2023 年 9 月完工转固，期末剩余一些配电、弱电工程及电梯等零星工程于 2024 年陆续转固，最终于 2024 年末全部完工	否	
印刷车间工程	171.70	171.70	2 年以内	2021 年 12 月	2023 年 5 月	否	
超声波焊接设备	65.49	65.49	1 年以内	2021 年 7 月	2023 年 3 月	是	注 4

项目	预算	期末余额	预计投资建设周期	开始时间	实际/预计转固时点	是否超出预计投资建设周期	说明
CNC 自动铣削设备 （五轴联动加工中心）1 套	76.55	76.55	1 年以内	2022 年 9 月	2023 年 3 月	否	
塑料注塑成型机	84.96	84.96	1 年以内	2022 年 9 月	2023 年 1 月	否	
合计		3,298.06					
占期末在建工程比例		78.60%					

注 1：因该设备为项目定制专用设备，由于项目未按预计进度执行，因此相关设备实际转固时点超过预计投资建设周期；

注 2：为海外项目定制专用设备，海外项目从定点到量产周期较长，因此相关设备实际转固时点略超预计投资建设周期；

注 3：原项目开发进度受阻，后改用到新项目上，因此设备实际转固时点略超预计投资建设周期；

注 4：为公司包覆工艺海外项目专用设备，海外项目开发周期长，因此相关设备实际转固时点超过预计投资建设周期。

报告期内，发行人在建工程主要由上海通领二期厂房工程、武汉沃德厂房工程及设备安装为主。厂房主体工程等基建工程项目建设周期一般在两年以内，公司根据工程竣工验收报告转入固定资产。设备安装建设周期一般在一年以内，其中通用型设备一般建设周期较短，专用型设备建设周期要根据不同项目的开发进度情况确定，会存在超过一年的情况，各机器设备按照安装调试验收合格后转为固定资产。综上，报告期内发行人在建工程转固依据充分，不存在延迟转固的情况。

（二）借款利息资本化具体测算过程及依据

1、借款利息资本化具体测算过程

2021 年-2023 年，公司专项借款利息资本化的具体情况如下：

年度	所属项目	利率	资本化利息金额（元）
2021 年	上海通领厂房二期工程-厂房	4.75%	1,172,619.11
2021 年	上海通领厂房二期工程-空调	4.75%	34,540.82
合计			1,207,159.93
2022 年	上海通领厂房二期工程-厂房	4.75%	417,692.95
2022 年	上海通领厂房二期工程-空调	4.75%	56,477.50
合计			474,170.45
2023 年	武汉沃德厂房工程	4.30%	437,344.89
合计			437,344.89

注：2024 年不存在专项借款资本化的情形。

2021 年-2023 年，公司利息资本化的项目分别为上海通领厂房二期工程项目和武汉沃德厂房工程项目，相关借款利息资本化具体测算过程如下：

项目 主体	资本化金额 ①	资本 化率 ②	资本化开 始日期	资本化结 束日期	本期利息资本化计息天数③			利息资本化测算金额（元）①*②*③/360		
					2021 年	2022 年	2023 年	2021 年	2022 年	2023 年
上海 通领	28,631,916.11	4.75%	2021/1/1	2021/6/30	180.00	-	-	680,008.01	-	-
	7,174,601.05	4.75%	2021/1/27	2021/6/30	154.00	-	-	145,783.91	-	-
	5,485,253.34	4.75%	2021/2/4	2021/6/30	146.00	-	-	105,667.31	-	-
	1,329,000.00	4.75%	2021/4/25	2021/6/30	66.00	-	-	11,573.38	-	-
	2,380,750.50	4.75%	2021/5/18	2021/6/30	43.00	-	-	13,507.45	-	-
	1,996,000.00	4.75%	2021/6/25	2021/6/30	5.00	-	-	1,316.81	-	-
	258,000.00	4.75%	2021/7/1	2021/12/31	183.00	-	-	6,229.63	-	-
	3,101,000.00	4.75%	2021/7/1	2022/7/31	183.00	211.00	-	74,876.23	86,332.70	-
	1,890,000.00	4.75%	2021/7/1	2022/12/31	183.00	364.00	-	45,635.63	90,772.50	-
	270,000.00	4.75%	2021/7/28	2021/11/30	125.00	-	-	4,453.13	-	-
	380,636.00	4.75%	2021/7/28	2021/12/31	156.00	-	-	7,834.76	-	-
	443,000.00	4.75%	2021/7/28	2022/7/31	156.00	211.00	-	9,118.42	12,333.24	-
	819,000.00	4.75%	2021/7/28	2022/12/31	156.00	364.00	-	16,857.75	39,334.75	-
	144,000.00	4.75%	2021/8/31	2021/11/30	91.00	-	-	1,729.00	-	-
	524,160.00	4.75%	2021/8/31	2021/12/31	122.00	-	-	8,437.52	-	-
	208,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/6/30	122.00	180.00	-	3,348.22	4,940.00	-
	1,772,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/7/31	122.00	211.00	-	28,524.28	49,332.97	-
	1,350,000.00	4.75%	2021/8/31	2022/12/31	122.00	364.00	-	21,731.25	64,837.50	-
	1,000,000.00	4.75%	2021/11/10	2022/7/31	51.00	211.00	-	6,729.17	27,840.28	-
	614,250.00	4.75%	2021/11/10	2021/12/31	51.00	-	-	4,133.39	-	-

项目 主体	资本化金额 ①	资本 化率 ②	资本化开 始日期	资本化结 束日期	本期利息资本化计息天数③			利息资本化测算金额（元）①*②*③/360		
					2021 年	2022 年	2023 年	2021 年	2022 年	2023 年
	510,362.00	4.75%	2022/1/25	2022/6/30	-	156.00	-	-	10,504.95	-
	1,280,000.00	4.75%	2022/1/25	2022/7/31	-	187.00	-	-	31,582.22	-
	898,914.00	4.75%	2022/1/25	2022/12/31	-	340.00	-	-	40,326.28	-
	1,035,000.00	4.75%	2022/9/29	2022/12/31	-	93.00	-	-	12,700.31	-
武汉 沃德	10,700,000.00	4.30%	2023/2/27	2023/9/30	-	-	215.00	-	-	274,781.94
	5,052,500.00	4.30%	2023/5/29	2023/9/30	-	-	124.00	-	-	74,833.14
	9,202,708.00	4.30%	2023/7/21	2023/9/30	-	-	71.00	-	-	78,044.08
	8,133,789.58	4.30%	2023/9/22	2023/9/30	-	-	8.00	-	-	7,772.29
利息资本化测算金额合计④								1,197,495.25	470,837.70	435,431.45
账面实际利息资本化金额⑤								1,207,159.93	474,170.45	437,344.89
差异④-⑤								-9,664.68	-3,332.75	-1,913.44

注：若资产支出金额大于借款金额，则资本化金额为借款金额；若资产支出金额小于借款金额，则资本化金额为资产支出金额。

经测算，发行人利息资本化金额与测算金额差异较小，基本一致，利息资本化金额计算准确。

2、借款利息资本化依据

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》的相关规定，企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本。其中，符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

上海通领厂房二期工程项目和武汉沃德厂房工程项目均需较长时间的施工建设后方可投入使用，二者均属于符合资本化条件的固定资产，因此发行人可以将相关专门借款进行资本化处理。

发行人将为上述固定资产借入的专门借款利息进行资本化处理，符合《企业会计准则第 17 号——借款费用》规定的条件，具体分析如下：

准则规定的条件	公司实际情况	是否符合资本化条件
（一）资产支出已经发生（资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出）	公司及子公司与相关施工方签署建设工程施工合同后，将根据工程进度及双方约定的付款节点，按比例支付相应工程款项。公司及子公司根据建设工程的付款节点从银行处取得借款，并支付给相关施工方，符合“资产支出已经发生”的条件	满足
（二）借款费用已经发生	1、公司与交通银行股份有限公司上海自贸试验区新片区分行于 2020 年 2 月 21 日签订了编号为 Z2002LN15619906 的《固定资产贷款合同》，于 2020 年 12 月 11 日签订了编号为 Z2011LN15617367 的《固定资产贷款合同》，约定该贷款专项用于通领科技新建厂房二期项目建设；2、子公司武汉通领沃德汽车饰件有限公司与中国银行股份有限公司武汉经济技术开发区支行于 2023 年 2 月 22 日签订了编号为 2023 年 7131 沌贷字 0101 号《固定资产借款合同》，约定该贷款专项用于武汉通领沃德汽车内饰件生产项目建设	满足
（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始	1、公司于 2019 年 8 月与禹天建设有限公司签订了关于上海通领汽车饰件有限公司新建厂房项目（二期）的《建设工程施工合同》；2、子公司武汉通领沃德汽车饰件有限公司于 2022 年 6 月与武汉德龙建筑工程有限公司签订了关于武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的《施工总承包合同》	满足

综上，发行人借款利息资本化的处理符合企业会计准则的相关规定，依据充

分。

四、关于现金分红资金流向

（一）结合报告期内发行人的财务状况、现金流状况及资金需求状况等，说明发行人大额现金分红的背景、原因及合理性

公司实施现金分红主要系注重股东回报，是在充分考虑公司的财务状况、现金流状况及资金需求状况的前提下作出的，且符合《公司章程》的规定。

1、公司分红情况

2022 年度至 2024 年度，公司现金分红情况具体如下：

单位：万元

项目	决议时间	支付时间	金额
2024 年度分红	-	-	-
2023 年度分红	2024 年 5 月	2024 年 6 月	2,340.00
2022 年度分红	2023 年 5 月	2023 年 5 月	1,638.00
合计	-	-	3,978.00

2022 年度至 2024 年度，公司累计分红比例为 12.95%。

2、分红政策

根据《公司章程》和《利润分配管理制度》的规定，公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，可以向股东按照持股比例进行分配；公司财务部根据当年实现净利润数额和下年度公司经营发展需要，提出利润分配预案，提交总经理办公会审议后，提请公司董事会通过决议，报股东大会批准。

2022 年度和 2023 年度的权益分派履行了相关决策程序，符合《公司章程》和《利润分配管理制度》的相关规定。

3、公司的财务状况、现金流状况及资金需求状况

2021-2024 年度公司财务状况及相关指标如下：

单位：万元

项目	2024 年度 /2024.12.31	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31
货币资金	15,906.35	7,719.29	5,692.30	2,654.87
归属于母公司所有者的 股东权益	69,184.55	58,412.60	48,880.08	42,406.74

项目	2024 年度 /2024.12.31	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72	84,556.85
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	12,777.28	10,676.69	6,215.39	5,202.01
经营活动产生的现金流量净额	20,007.03	13,099.28	4,527.81	2,300.99
资产负债率（合并）	46.28%	52.78%	54.44%	54.34%
资产负债率（母公司）	42.83%	50.89%	53.36%	55.33%
流动比率（倍）	1.61	1.45	1.33	1.37
速动比率（倍）	1.24	1.07	0.92	0.96
息税折旧摊销前利润	20,365.65	17,768.95	11,479.30	9,280.55
利息保障倍数（倍）	24.85	14.74	9.21	9.18

注 1：资产负债率=负债总额÷资产总额；

注 2：流动比率=流动资产÷流动负债；

注 3：速动比率=（流动资产-存货-预付账款-其他流动资产）÷流动负债；

注 4：息税折旧摊销前利润=利润总额+（利息支出-利息收入）+固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销；

注 5：利息保障倍数=（利润总额+利息费用）÷利息支出（含资本化支出）。

由上表可知，公司分红时财务状况良好，各项偿债能力指标均处于较高水平，整体流动性较好，具有较强的还本付息能力，资金水平可以有效满足日常生产经营的资金需求，权益分派不会对公司日常生产经营产生重大不利影响。

综上，报告期内公司财务状况良好，经营业绩持续增长，资产负债率适中，现金流较为稳定，具备现金分红的条件和能力，因此公司在考虑未来资金需求及股东回报需求后，履行相应决策程序向股东进行现金分红，具有合理性，有利于公司长期稳定发展，不会对公司正常生产经营造成重大不利影响。

（二）现金分红资金的具体流向，是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用情形

报告期内，发行人主要股东（董监高、控股股东、实际控制人及其一致行动人）历次现金分红的具体情况如下：

单位：万元

分红期间	序号	股东	分红金额 ³¹	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、供应商及关联方
2023	1	项春潮	331.08	购买理财产品	否

³¹ 新三板挂牌企业分红免个税，因此实际收到金额与分红金额一致。

分红期间 年度	序号	股东	分红金额 ³¹	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、 供应商及关联方
	2	项建武	204.20	用于家庭开支及个人日常消费等	否
	3	项建文	183.70	购买理财及个人日常消费等	否
	4	沈岩州	111.83	用于家庭开支及个人日常消费等	否
	5	陈梅红	104.24	归还借款	否
	6	王洲	100.58	股票投资	否
	7	张娜	94.07	购买理财产品	否
	8	徐进	84.41	股票投资、家庭开支及个人日常消费等	否
	9	郑跃	81.46	家庭内部往来	否
	10	郑锡平	68.76	购买理财产品、家庭内部往来	否
	11	沈岩翔	62.25	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	12	吴圣考	45.63	在银行账户中，暂未使用	否
	13	杜忠虎	36.81	股票投资、购买理财产品、个人日常消费等	否
	14	许良聪	36.10	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	15	张春和	34.74	家庭内部往来	否
	16	董益晓	33.22	购买理财产品、个人日常消费等	否
	17	潘玉清	33.13	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	18	朱珍朋	33.01	家庭内部往来、个人日常消费等	否
	19	陈永秀	32.15	家庭内部往来	否
	20	项春光	29.54	家庭开支、个人日常消费等	否
	21	林建光	14.61	股票投资、个人日常消费等	否
	22	张丽芬	12.51	购买理财产品	否
	23	宗凤勤	12.00	股票投资	否
	24	项小兰	5.12	家庭开支、个人日常消费等	否
	25	钟晓群	2.51	股票投资	否
2022 年度	1	项春潮	231.76	购买理财产品	否
	2	项建武	142.94	拆借给宝巷实业、归还贷款、家庭或个人日常消费等	否
	3	项建文	128.59	购买理财产品、家庭内部往来、个人日常消费等	否
	4	沈岩州	78.28	家庭内部往来	否

分红期间	序号	股东	分红金额 ³¹	分红资金的主要流向	是否流向主要客户、供应商及关联方
	5	陈梅红	72.97	归还借款	否
	6	王洲	70.41	股票投资	否
	7	张娜	65.58	购买理财产品	否
	8	徐进	59.09	归还贷款、家庭内部往来或个人日常消费等	否
	9	郑跃	57.02	归还借款、家庭或个人日常消费等	否
	10	郑锡平	48.13	亲戚往来	否
	11	沈岩翔	43.58	亲戚往来、家庭内部往来或个人日常消费等	否
	12	吴圣考	31.94	股票投资	否
	13	杜忠虎	25.77	购买理财产品	否
	14	许良聪	25.27	用于亲戚往来、家庭或个人日常消费等	否
	15	张春和	24.32	股票投资	否
	16	董益晓	23.25	用于家庭开支、日常消费等	否
	17	潘玉清	23.19	股票投资	否
	18	朱珍朋	23.11	家庭内部往来、家庭开支	否
	19	陈永秀	22.51	归还贷款、家庭或个人日常消费等	否
	20	项春光	20.68	家庭内部往来	否
	21	林建光	12.62	股票投资、家庭开支	否
	22	张丽芬	12.61	替其弟弟交租金、家庭往来、个人消费等	否
	23	宗凤勤	8.40	股票投资	否
	24	项小兰	3.58	股票投资	否
	25	钟晓群	1.75	股票投资	否

报告期内，发行人现金分红主要用于股东个人的投资理财、归还贷款、家庭开支或个人消费支出等，不存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形。

（三）说明相关内控制度执行的有效性

根据发行人《公司章程》《利润分配管理制度》等规定，现金分红方案需要提请公司董事会通过决议并报股东大会批准。报告期内历次现金分红相关决议如下：

项目	董事会	决议时间	股东大会	决议时间
2023 年度分红	第三届董事会第十六次会议	2024 年 4 月	2023 年年度股东大会	2024 年 5 月
2022 年度分红	第三届董事会第十次会议	2023 年 4 月	2022 年年度股东大会	2023 年 5 月

发行人现金分红履行了相应的决议程序，相关内控制度执行有效。

五、中介机构的核查情况

（一）核查程序

（1）针对应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况，了解不同客户差异原因及合理性；

2）获取并查阅发行人报告期内的销售退货明细表，抽查退换货交易记录及相关单据；

3）获取发行人的应收账款坏账准备计提政策，结合《企业会计准则》的相关规定与发行人的应收账款明细表，评价发行人的应收账款坏账准备的计提政策是否谨慎合理；

4）查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合发行人历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分；

5）通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要客户资信情况；

6）询问公司管理层，了解单项计提坏账准备政策及账龄一年以上的应收账款形成的原因及预计可收回情况；

7）主要客户执行函证及访谈程序，并将函证及访谈结果与账面记录核对。

（2）针对销售服务费的具体情况，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈销售负责人，了解发行人与销售服务商的合作背景、内容；

2）访谈财务负责人，查阅销售服务费合同，了解销售服务费计算标准、支付依据及会计处理方式；

3) 获取并复核发行人销售服务费的计提依据和支付金额, 核查销售服务费计提是否完整、准确;

4) 访谈发行人销售服务商, 核实其基本业务情况, 了解与公司的业务合作情况等, 包括合作历史及背景、合作模式、交易流程、交易规模、为公司推介的终端客户的情况、业务结算情况、营业范围是否与公司业务相关、是否存在关联关系等。

(3) 针对在建工程转固时点准确性, 保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序:

1) 了解并检查发行人与固定资产、在建工程相关的内控制度, 评价内部控制设计是否合理;

2) 获取发行人在建工程明细表及合同台账, 查看各项在建工程内容, 并与账面记录进行核对; 对精益智造部部长访谈, 了解项目的预算金额、建设周期、进度情况, 以及实际转固时点超过预期建设周期的原因;

3) 获取报告期内发行人在建工程变动表, 了解各项在建工程转固金额、时间, 与固定资产变动表进行核对;

4) 对新增的大额在建工程执行细节测试, 检查合同、发票、验收单、工程结算单等, 核查入账金额及入账时间的真实性和准确性;

5) 对报告期期末固定资产、在建工程执行现场监盘;

6) 复核计算资本化利息的借款费用、实际支出数以及资本化的起止时间, 检查利息资本化是否正确;

7) 查阅利息资本化对应的专项借款协议, 了解项目建设概况和施工进度, 结合《企业会计准则》核查相关专门借款是否满足资本化条件, 依据是否充分。

(4) 针对关于现金分红资金流向, 保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序:

1) 查阅报告期内历次分红的股东大会决议、股权登记日股东名册及相关公告文件, 了解现金分红的时间、金额等, 并与报告期内发行人的银行流水进行比对, 确认资金流向情况;

2) 获取发行人控股股东、实际控制人及一致行动人、内部董事、监事、高级管理人员的银行流水, 核查历次现金分红相关的流水金额、性质及分红时间是否与实际相符, 核查现金分红的资金用途;

3) 获取发行人报告期内的主要客户、供应商名单并通过外部公开资料核查其实际控制人及董事、监事和高级管理人员, 重点关注分红资金是否存在流向主要客户、供应商及关联方的情形, 是否存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用情形;

4) 获取相关股东出具的关于分红资金不存在流向主要客户、供应商及关联方, 不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的声明;

5) 查阅发行人《公司章程》《利润分配管理制度》、分红相关的董事会决议、股东大会决议及公告文件, 核查发行人相关内控制度执行的有效性。

(二) 核查意见

(1) 经核查, 针对应收账款占比逐年提高的原因及坏账计提充分性, 保荐机构、申报会计师认为:

1) 报告期公司主要客户信用政策保持稳定, 不同客户信用政策存在差异具有合理性; 报告期内应收账款占收入比例逐年提高主要受模具款收入和境外收入占比影响, 原因具有合理性; 发行人与同行业可比公司的信用政策整体上不存在明显差异, 符合行业惯例, 各期应收账款回收情况良好, 不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形;

2) 发行人坏账政策符合会计准则的规定, 坏账准备计提充分;

3) 公司账龄在一年以上的应收账款占比不高, 主要为模具款, 且金额呈下降趋势, 期后回款较好, 回款进度在公司对应收账款管控范围内, 少量三年以上账龄的款项已全额计提坏账准备, 无需单独计提坏账准备。

(2) 经核查, 针对销售服务费的具体情况, 保荐机构、申报会计师认为:

1) 发行人销售服务商基本情况, 包括成立时间、合作历史、维护与开拓市场情况及各期支付金额不存在异常的情形;

2) 发行人的销售服务费计提和归集完整、准确。

(3) 经核查，针对在建工程转固时点准确性，保荐机构、申报会计师认为：

1) 发行人各期各项在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点不存在重大差异，发行人不存在延迟转固的情形；

2) 发行人利息资本化金额与测算金额差异较小，基本一致，利息资本化金额计算准确；发行人借款利息资本化的处理符合企业会计准则的相关规定，依据充分。

(4) 经核查，针对关于现金分红资金流向，保荐机构、申报会计师认为：

发行人现金分红主要系在考虑未来资金需求及股东回报需求后，履行相应决策程序向股东进行现金分红，具有合理性；现金分红主要用于股东个人的投资理财、归还贷款、家庭开支或个人消费支出等，不存在流向主要客户、供应商及关联方的情形，不存在通过体外资金进行商业贿赂或代垫成本费用的情形，相关内部控制制度的执行具有有效性。

五、募集资金运用及其他事项

问题 12. 募投项目必要性及合理性

根据申请文件，（1）扣除发行费用后，公司本次拟募集资金 51,602.62 万元，其中，“武汉通领沃德汽车内饰件生产项目”投入 16,246.93 万元，“上海通领智能化升级项目”投入 11,014.50 万元，“研发中心升级项目”投入 7,912.49 万元，“上海通领汽车门板总成生产项目”投入 6,928.70 万元，“补充流动资金”9,500.00 万元。

（2）“武汉通领沃德汽车内饰件生产项目”“上海通领汽车门板总成生产项目”分别涉及 3,000.00 万元、2,000.00 万元铺底流动资金。（3）报告期各期，公司的产能利用率分别为 98.33%、88.75%、87.86%和 80.40%。（4）公司 2022 年度、2023 年度现金分红金额分别为 1,638 万元、2,340 万元。

请发行人：（1）结合武汉通领沃德汽车内饰件生产项目、上海通领汽车门板总成生产项目、上海通领智能化升级项目实施情况，说明前述项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，并结合公司业务发展规划、具体资金用途等说明前述募投项目之间的关系。（2）结合现有生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分别说明具体资金需求名目及相关资金测算依据，各项目中拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异，是否存在生产经营场地、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示。（3）结合报告期内环保投入需求、具体投入明细等情况，说明募投项目中环保支出金额测算依据是否审慎，与募投项目新增产能情况是否匹配。（4）结合公司目前的战略发展及研发占比，分析说明本次募集资金投入研发中心升级项目金额是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展。（5）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。（6）说明募集资金补充流动资金的测算依据，结合持有的货币资金、财务状况、现金分红情况等，说明募集资金补充流动资金的合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

一、结合武汉通领沃德汽车内饰件生产项目、上海通领汽车门板总成生产项目、上海通领智能化升级项目实施情况，说明前述项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，并结合公司业务发展规划、具体资金用途等说明前述募投项目之间的关系

前述三个募投项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应具体情况如下：

项目名称	募集资金用途	是否新增产品	与公司主营业务/主要产品之间的关系	是否具备协同效应	实施情况
武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	新建生产车间及配套工程，并购置喷漆线设备、IMD 注塑工艺设备、焊接机、集中供料系统等软硬件设备，进一步扩大公司产能规模。项目整体建设完成后，将达成年产 1,219.00 万件汽车内饰件的生产能力	否	本项目主要投资内容系新增喷漆线及 IMD 注塑设备，喷涂工序及 IMD 注塑工序均系公司现有业务涉及的主要工序。因此本项目投向于公司主营业务。	是	实施中
上海通领汽车门板总成生产项目	利用现有车间场地进行装修，并购置相应的软硬件设备及环保设备，建成年产 16 万套汽车门板总成的生产能力	否	本项目投向公司主营业务，公司现有门板产品的门板本体因缺少匹配的大型注塑设备而依靠对外采购，本项目建成后公司可实现门板总成的自产，新增年产 16 万套汽车门板总成的生产能力。	是	尚未实施
上海通领智能化升级项目	新增智能物流系统、自动切割设备、检测设备、自动装配机、修边机、扫码打标机、换模系统和物料输送系统等自动化设备，并对数字化软件系统进行升级	否	提升上海通领生产线和仓储的自动化水平，降低人工成本，提升生产运营效率和产品稳定性	是	尚未实施

未来公司将持续深耕汽车内饰件行业，强化主营业务，力争做大做强主业。本次募投项目均投向公司主营业务，是在公司现有业务及产品基础上作出产能提升、技术改进或效率提升，与公司现有产品具有较强的协同效应，符合公司的业务发展规划。

二、结合现有生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分别说明具体资金需求名目及相关资金测算依据，各项目中拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异，是否存在生产经营场地、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示

（一）现有生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势等，分别说明具体资金需求名目及相关资金测算依据，各项目中拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异，是否存在生产经营场地、软硬件设备闲置风险

1、生产经营场地

截至本问询回复出具日，公司拥有自有产权的主要生产办公场所列表如下：

序号	生产主体	用途	建筑面积（m²）	宗地面积（m²）
1	上海通领	生产办公	59,639.08	42,997.20
2	武汉沃德		26,019.46	33,181.89

截至本问询回复出具日，公司武汉沃德深圳分公司及美国通领的生产办公场所系租赁，具体情况如下：

序号	生产主体	用途	租赁面积
1	深圳分公司	生产办公	3,325 平方米
2	美国通领		13,568 平方英尺

本次公司所投资的募投项目，均系在自有土地上实施，不涉及新购置土地。武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的募集资金投资内容不包含土地购置费用，厂房建设资金主要系自有资金，其余募投项目均不涉及新建厂房，均系在上海通领现有厂房内实施。

2、软硬件设备

截至 2024 年 12 月 31 日，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面净值	成新率
1	注塑机	73	8,836.14	4,148.66	46.95%

序号	设备名称	数量（台/套）	账面原值	账面净值	成新率
2	喷漆线	5	2,204.35	2,165.12	98.22%
3	吸塑机	6	1,167.66	451.44	38.66%
4	tom 机	2	753.40	433.18	57.50%
5	输模器	25	746.46	234.97	31.48%
6	焊接机	49	635.47	377.24	59.36%
7	CNC 数控机床	10	613.98	472.21	76.91%
8	机械手	28	363.10	167.06	46.01%
9	冲切机	14	228.33	127.91	56.02%
10	修边机	9	209.47	151.52	72.34%
11	自动取放件铣削系统	1	161.62	91.24	56.45%

报告期内，公司主要生产设备使用情况良好。

3、员工数量

报告各期末，公司员工人数为：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
员工人数（人）	843	910	822

4、各类产品产能利用率、产销率情况

（1）主要生产设备的产能利用率情况

公司生产的内饰件产品为非标准化产品，产品种类繁多，产品大小、选用工艺情况各异。各机台设备生产不同产品的产能存在较大差异，因此无法准确按照产品数量确定产能。

公司的产品以注塑件为主，绝大多数自产产品均需经过注塑工艺，因此参照同行业通行做法，选用注塑机的工作情况反映公司产能的利用情况。报告期各期，公司产能利用率具体情况如下：

单位：天

主要生产设备	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
注塑机	理论工作天数	14,256.12	13,919.97	13,192.65
	实际工作天数	12,213.45	12,229.54	11,707.85
	产能利用率	85.67%	87.86%	88.75%

注 1：因公司的上海工厂系公司主要生产基地，大部分注塑机位于公司上海工厂，因此产能

利用率情况以上海工厂相关数据反映列示；
注 2：表中的理论工作天数为每台设备每年天数在剔除节假日后的总和；实际工作天数为每台设备每年实际运行小时数折算为天数而得。

(2) 产销率情况

报告期内，公司主要产品的产量、销量情况如下：

单位：万套

主要产品	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
门板饰条	产量	984.97	943.87	871.10
	销量	939.06	926.77	840.59
	产销率	95.34%	98.19%	96.50%
主仪表饰板	产量	599.33	599.59	520.65
	销量	578.41	592.73	531.35
	产销率	96.51%	98.86%	102.06%
中控饰板	产量	151.43	136.71	151.88
	销量	143.78	143.18	141.29
	产销率	94.95%	104.73%	93.02%

注：上表中公司主要产品销量为相应产品自产部分销量。

报告期内，公司主要产品产销率情况良好。

5、在手订单、下游市场需求变动趋势

(1) 在手订单

公司主要从事汽车内饰件相关业务，公司获取新项目的方式一般通过投标，在中标后一般会获得客户的项目定点。客户在项目存续阶段通常会通过其供应商系统根据整车的销售情况定期释放下一阶段对公司产品的具体需求（订单）。

公司已获取的定点项目具体信息详见本问询回复之“问题 5”之“二、期后业绩的稳定可持续性”之“（二）”之“3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况等问题”之相关回复。

截至本问询回复出具日，结合公司的定点项目情况及公司未来收入预测情况，公司现有项目储备量较为丰富，公司未来业绩存在较大的可能持续增长，为公司募投项目新增产能消耗奠定了基础。

(2) 下游市场需求变动趋势

当前，汽车的代步属性在逐渐弱化，消费者处于将汽车从“代步工具”向“第三生活空间”转变的认知变革，消费者愈加关注汽车内饰件的功能性、舒适性及外观性等方面，追求汽车为自己带来的附加价值。汽车行业正在向着智能化、个性化、环保化等方向发展。伴随汽车电动化趋势与自主车企的崛起，整车市场的竞争越发激烈，车型迭代速度明显加快，这要求供应商响应速度更快。基于上述下游市场的需求变动趋势情况，内饰件企业需围绕高端化、智能化、环保化、快速响应四大方向进行创新。具体而言，内饰件生产企业需要不断优化生产工艺水平、提高生产自动化水平、加强产品和技术创新、提高产品质量和生产效率，从而满足下游市场需求变动对内饰件企业提出的新的要求。

6、各项目中具体资金需求名目及相关资金测算依据

(1) 武汉通领沃德汽车内饰件生产项目

本项目计划投资总额 23,725.50 万元，项目投资结构明细如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比	投资分期	
				一期	二期
1	建设投资	20,725.50	87.36%	12,000.00	8,725.50
1.1	建筑工程费	5,931.79	25.00%	5,931.79	-
1.2	工程建设其他费用	1,414.78	5.96%	1,414.78	-
1.3	软硬件设备购置费	11,642.00	49.07%	3,332.00	8,310.00
1.4	环保投入	750.00	3.16%	750.00	-
1.5	预备费	986.93	4.16%	571.43	415.50
2	铺底流动资金	3,000.00	12.64%	-	3,000.00
-	合计	23,725.50	100.00%	12,000.00	11,725.50

1) 建筑工程费

本项目建筑面积合计 26,019.46 平方米，包括车间、食堂、门房、消防水池、危废仓库及油漆仓库、事故池、室外附属工程等，建筑工程费合计 5,931.79 万元，建筑工程费估算详见下表：

序号	建筑物	建筑面积 (m ²)	建造单价 (万元/m ²)	建造成本 (万元)
1	车间	22,858.41	0.22	5,031.68
2	倒班楼及食堂	2,767.68	0.27	752.92

序号	建筑物	建筑面积 (m²)	建造单价 (万元/m²)	建造成本 (万元)
3	1#门房及消防水池	128.58	0.45	58.01
5	2#门房	22.95	0.75	17.22
6	危废仓库及油漆仓库	241.84	0.30	71.97
-	合计	26,019.46	-	5,931.79

建筑工程费公司未使用募集资金，系公司自有资金支出。

2) 工程建设其他费用

本项目工程建设其他费用合计 1,414.78 万元，具体明细如下：

序号	项目	投资金额（万元）	备注
1	测绘工程	22.06	房产测绘、竣工测绘等
2	专项评价咨询	108.90	评价报告（环评、卫评、安评、能评、水保等含 监理及造价咨询等）
3	厨热设备工程	64.60	厨房设备、倒班楼热水系统等
4	供配电工程	392.94	临时用电工程、正式用电工程等
5	工艺配套工程	167.11	电梯、行车、卸货平台、车间气路、水路、桥架 工程系统
6	附属设施工程	306.14	给水、弱电、办公空调工程系统等
7	燃气系统工程	116.76	天然气工程
8	装修补充工程	48.86	隔断工程、地坪漆工程等
9	生产准备费	187.41	生产准备费
-	合计	1,414.78	-

上表所列示工程建设中除生产准备费外，其他费用公司未计划使用募集资金，系自有资金支出。

3) 软硬件设备购置费

本项目设备购置费用共计 11,642.00 万元，具体估算明细如下：

序号	设备名称	单价 (万元/台、套)	合计	
			数量（条/套/个/台）	金额（万元）
1	注塑机	60.00	4	240.00
2	自动线（大线）	1,460.00	1	1,460.00
3	自动线（小线）	550.00	2	1,100.00
4	手动线	252.59	1	252.59
5	模温机等辅机	2.00	6	12.00

序号	设备名称	单价 (万元/台、套)	合计	
			数量 (条/套/个/台)	金额 (万元)
6	机器人/机械手皮带线等	20.00	4	80.00
7	IMD 注塑机	245.00	26	6,370.00
8	焊接机	20.00	11	220.00
9	模温机等辅机	2.00	52	104.00
10	输膜机	35.00	26	910.00
11	机器人/机械手皮带线等	20.00	26	520.00
12	烘料机	5.00	26	130.00
13	集中供料系统	56.00	1	56.00
14	内部搬迁旧设备		54	187.41
-	合计	-	240	11,642.00

4) 环保投入

通领沃德主要工艺系喷涂工艺，对环保设施要求相对较高。本项目环保投入合计 750.00 万元，其中喷涂废气处理水帘装置、预过滤、沸石转轮吸脱附+RTO 蓄热燃烧+21m 排气筒（DA002）500.00 万元及其他废气、废水处理设备等 250.00 万元。

5) 预备费

根据《建设项目经济评价方法与参数》第三版指导标准，预备费由基本预备费和价差预备费（涨价预备费）构成，具体为预备费包含基本预备费和价差预备费（涨价预备费），是为应对初步设计及概算内难以预料的诸如设计变更、施工中工程量增加以及建设期内因价格等因素变动引起的工程造价变化等情况而预留的费用。预备费率一般不超过 5%。本项目预备费按照建筑工程费、工程建设其他费用、软硬件设备购置费以及环保投入的约 5%估算，预备费为 986.93 万元。

6) 铺底流动资金

本项目铺底流动资金投入 3,000.00 万元。铺底流动资金是项目建设投产初期所需，为保证项目建设期及投产期初期进行试运转所必需的流动资金，一般不超过项目整个计算周期所需补充流动资金 30%。本项目的铺底流动资金计算方式采用销售百分比法，各项流动资金及流动负债根据公司报告期内流动资产和流动负

债占收入的百分比计算得出。

(2) 上海通领智能化升级项目

本项目计划总投资 11,014.50 万元，其中，项目设备购置费 9,190.00 万元，软件购置费 1,300.00 万元，预备费 524.50 万元。

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	设备购置费用	9,190.00	83.44%
2	软件购置费用	1,300.00	11.80%
3	预备费	524.50	4.76%
-	合计	11,014.50	100.00%

1) 设备购置费用

本项目设备购置费用共计 9,190.00 万元，具体估算明细如下：

序号	设备名称	单价（万元/台、套）	合计	
			数量（台/套）	金额（万元）
1	智能物流系统	400.00	3	1,200.00
2	自动切割设备	150.00	2	300.00
3	检测设备	60.00	10	600.00
4	柔性自动装配机	160.00	6	960.00
5	修边机	60.00	10	600.00
6	扫码打标机	50.00	14	700.00
7	换模系统	50.00	23	1,150.00
8	物料输送系统	80.00	8	640.00
9	注塑自动化系统	100.00	10	1,000.00
10	吸塑冲切自动化系统	150.00	6	900.00
11	包覆车间自动化喷涂	420.00	2	840.00
12	氛围灯智能检测设备	25.00	12	300.00
-	合计		106	9,190.00

2) 软件购置费用

本项目将对公司数字化软件系统进行升级，软件升级费用共计 1,300.00 万元，具体估算明细如下：

序号	软件/系统名称	单价（万元/套）	合计	
			数量（套）	金额（万元）
1	数字化软件系统升级	1,300.00	1	1,300.00
-	合计		1	1,300.00

3）预备费

根据《建设项目经济评价方法与参数》第三版指导标准，预备费由基本预备费和价差预备费（涨价预备费）构成，具体为预备费包含基本预备费和价差预备费（涨价预备费），是为应对初步设计及概算内难以预料的诸如设计变更、施工中工程量增加以及建设期内因价格等因素变动引起的工程造价变化等情况而预留的费用。预备费率一般不超过 5%。本项目预备费=（设备购置费+软件购置费）*5%，预备费为 524.50 万元。

（3）研发中心升级项目

本项目投资总额为人民币 7,912.49 万元，所需资金拟通过公司本次公开发行股票募集，具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比
1	装修工程费	880.00	11.12%
2	设备购置费	4,602.00	58.16%
3	人员费用	1,053.70	13.32%
4	其他研发投入	1,000.00	12.64%
5	预备费	376.79	4.76%
-	合计	7,912.49	100.00%

具体各投资名目的测算明细如下：

1）装修工程费

本项目拟装修面积合计 1,800.00 平方米，装修费合计 880.00 万元。

序号	功能区域	面积（平方米）	装修单价 （万元/平方米）	装修费（万元）
1	研发区域	1,800.00	0.49	880.00

2）设备购置费

本项目新增软硬件设备合计 819 台/套，总计 4,602.00 万元，其中实验设备合

计 80 台/套，合计 4,234.00 万元；展厅设备及软件合计 739 台/套，合计 368.00 万元。

序号	设备名称	单价 (万元/台、套)	合计	
			数量（台/套）	金额（万元）
一	实验设备			
1	氙灯老化箱	200	2	400.00
2	三坐标测量仪	120	3	360.00
3	VOC1 立方舱	300	1	300.00
4	快速变温高低温交变湿热箱	80	3	240.00
5	三综合振动试验台	120	2	240.00
6	步入式环境箱	100	2	200.00
7	光学 3D 扫描仪（加机器人）	200	1	200.00
8	氙灯老化箱 Beta+	200	1	200.00
9	高效液相色谱仪 HPLC	150	1	150.00
10	热脱附气相色谱/质谱仪 TD-GC/MSD	150	1	150.00
11	烘箱	20	5	100.00
12	二次元测量仪	50	2	100.00
13	刚度实验台	100	1	100.00
14	疲劳耐久实验机	100	1	100.00
15	落锤冲击实验机	100	1	100.00
16	其他实验设备	23.53	55	1,294.00
-	实验设备小计	-	80	4,234.00
二	展厅设备			
1	软件（中控系统、视频制作、交互程序等）	130	1	130.00
2	电容墙	60	1	60.00
3	其他多媒体设备	50	1	50.00
4	其他展厅设备	0.17	736	128.00
-	展厅设备小计	-	739	368.00
三	合计	-	819	4,602.00

3) 人员费用

根据项目研发内容安排，本项目预计投入技术研发人员共 16 人，人员费用为 1,053.70 万元。

序号	岗位名称	人均年薪 (万元)	T2		T3		人数 人	合计薪酬 (万元)	年薪 增幅
			人数 (人)	薪酬 (万元)	人数 (人)	薪酬 (万元)			
1	项目经理	40.00	2	80.00	2	84.00	2	164.00	5%
2	产品工程师	26.00	4	104.00	4	109.20	4	213.20	5%
3	设计工程师	32.00	4	128.00	4	134.40	4	262.40	5%
4	试验工程师	30.00	2	60.00	2	63.00	2	123.00	5%
5	工艺工程师	36.00	2	72.00	2	75.60	2	147.60	5%
6	模具工程师	35.00	2	70.00	2	73.50	2	143.50	5%
-	合计		16	514.00	16	539.70	16	1,053.70	-

注：本项目建设期共计 3 年，上述人员费用系包括 T2 及 T3 年的薪酬费用，并考虑了年薪酬增幅（5%）

4）其他研发投入

本项目其他研发投入共计 1,000.00 万元，具体估算金额主要包括材料费 300.00 万元、验证软模工装检具费用 340.00 万元、实验费 120.00 万元、专家咨询费 50.00 万元、知识产权认证费 30.00 万元及其他 160.00 万元。

序号	投资项目	金额（万元）			合计
		T1	T2	T3	万元
1	材料费	-	150.00	150.00	300.00
2	验证软模工装检具费用	-	170.00	170.00	340.00
3	实验费	-	60.00	60.00	120.00
4	专家咨询费	10.00	20.00	20.00	50.00
5	知识产权认证费	-	15.00	15.00	30.00
6	其他研发投入	-	75.00	75.00	160.00
-	合计	10.00	490.00	490.00	1,000.00

5）预备费

根据《建设项目经济评价方法与参数》第三版指导标准，预备费由基本预备费和价差预备费（涨价预备费）构成，具体为预备费包含基本预备费和价差预备费（涨价预备费），是为应对初步设计及概算内难以预料的诸如设计变更、施工中工程量增加以及建设期内因价格等因素变动引起的工程造价变化等情况而预留的费用。预备费率一般不超过 5%。本项目预备费=（装修工程费+设备购置费+人员费用+其他研发投入）*5%，预备费为 376.79 万元。

(4) 上海通领汽车门板总成生产项目

本项目计划投资总额 6,928.70 万元，全部使用募集资金，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	建设投资	4,928.70	71.13%
1.1	装修工程	350.00	5.05%
1.2	软硬件设备购置费	4,284.00	61.83%
1.3	环保投入	60.00	0.87%
1.4	预备费	234.70	3.39%
2	铺底流动资金	2,000.00	28.87%
-	合计	6,928.70	100.00%

1) 装修工程

本项目拟装修场地面积 3,500.00 平方米，包括门板包覆产线区域和门板总成焊接区域，装修费用合计 350.00 万元。

序号	功能区域	面积 (平方米)	装修单价 (万元/平方米)	装修费 (万元)
1	门板包覆产线区域	2,000.00	0.10	200.00
2	门板总成焊接区域	1,500.00	0.10	150.00
-	合计	3,500.00	-	350.00

2) 软硬件购置设备费

本项目拟新增硬件设备 86 台/套，软件系统 3 套（MES 系统扩展），软硬件设备购置费合计 4,284.00 万元。其中，硬件设备 4,134.00 万元，MES 系统拓展费用 150.00 万元。

序号	设备名称	单价（万元/台、套）	合计	
			数量（台/套）	金额（万元）
1	自动裁床及软件	200.00	1	200.00
2	缝纫机-拼合	12.00	6	72.00
3	缝纫机-装饰	12.00	6	72.00
4	等离子处理机	100.00	1	100.00
5	注塑机	380.00	3	1,140.00
6	注塑机	320.00	2	640.00
7	自动喷涂机	300.00	1	300.00

序号	设备名称	单价（万元/台、套）	合计	
			数量（台/套）	金额（万元）
8	急冷急热设备	80.00	2	160.00
9	包覆操作台	2.00	15	30.00
10	自动包覆柔性线	250.00	1	250.00
11	真空吸附机	100.00	1	100.00
12	超声波焊接机	50.00	9	450.00
13	焊接柔性线	250.00	1	250.00
14	自动螺钉装配工装	50.00	2	100.00
15	自动卡扣装配工装	50.00	2	100.00
16	视觉防错工装	60.00	2	120.00
17	空气压缩机	20.00	1	20.00
18	周转器具	1.00	30	30.00
-	合计	-	86	4,134.00

3) 环保投入

本项目拟新增 3 套废气处理相关环保设备，环保设备投入合计 60.00 万元。

4) 预备费

根据《建设项目经济评价方法与参数》第三版指导标准，预备费由基本预备费和价差预备费（涨价预备费）构成，具体为预备费包含基本预备费和价差预备费（涨价预备费），是为应对初步设计及概算内难以预料的诸如设计变更、施工中工程量增加以及建设期内因价格等因素变动引起的工程造价变化等情况而预留的费用。预备费率一般不超过 5%。本项目预备费按照装修工程、软硬件设备购置费以及环保投入的 5%估算，预备费为 234.70 万元。

5) 铺底流动资金

本目前期拟投入铺底流动资金 2,000.00 万元。铺底流动资金是项目建设投产初期所需，为保证项目建设期及投产期初期进行试运转所必需的流动资金，一般不超过项目整个计算周期所需补充流动资金 30%。本项目的铺底流动资金计算方式采用销售百分比法，各项流动资金及流动负债根据公司报告期内流动资产和流动负债占收入的百分比计算得出。

7、各项目中拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金是否存在实质性差异

各项目中拟投入预备费、铺底流动资金与补充流动资金在其作用/性质及测算方式方面的差异情况具体如下：

项目	作用/性质	测算方式
预备费	预备费由基本预备费和价差预备费（涨价预备费）构成。基本预备费用于解决初步设计及概算内难以预料的如设计变更、施工中工程量增加等工程费用；涨价预备费系为建设期内由于价格等变动引起的工程造价变化而预留的费用。	根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版），可行性研究阶段项目基本预备费取工程费用和固定资产其他费用之和的 5%-12%。 出于谨慎性原则，公司本次募投项目取值均约 5%，具体项目的口径详见对应项目的相关资金测算依据中预备费的测算明细。
项目中的铺底流动资金	铺底流动资金是项目建设投产初期所需，为保证项目建设期及投产初期进行试运转所必需的流动资金。	根据《建设项目经济评价方法与参数》（第三版），铺底流动资金按项目全部流动资金 30%估算。一般不超过项目整个计算周期所需补充流动资金 30%。公司本次募投项目铺底流动资金测算比例均低于 30%，具体测算详见对应项目铺底流动资金测算明细。
补充流动资金	补充流动资金是公司整体日常经营过程中占用的在流动资金上的资金。将募集资金用于补充流动资金通常可以缓解运营资金的压力、降低财务成本、提高资金使用效率等，一定程度可降低公司的财务风险。	根据报告期营业收入增长以及公司目前的经营情况，结合公司报告期内经营性资产和经营性负债对营运资金需求规模进行测算，具体测算明细详见本题之“五”之（一）本次募集资金补充流动资金的测算依据。

由上表可见，预备费、项目铺底流动资金及补充流动资金从资金性质/作用、测算依据等方面均存在实质性差异，不存在重复计算的情况。

综上，结合生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势，发行人募投项目与现有业务具有协同性，达产后达成的生产经营目标可以有效提升公司的盈利能力，厂房、生产线、生产设备闲置的风险较低。

（二）募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示

本次募投项目中涉及新增部分产能的项目具体为武汉通领沃德汽车内饰件生产项目及上海通领汽车门板总成生产项目，对应项目的产能消化分析情况具体

如下：

1、武汉通领沃德汽车内饰件生产项目

武汉通领沃德汽车内饰件生产项目达产后具备年产 1,219.00 万件汽车内饰件的生产能力。本项目达产后预计将实现年营业收入 44,189.11 万元，年净利润 4,322.59 万元。本项目相关产能具备足够的市场消化能力，具体原因如下：

（1）近年来，我国汽车行业整体保持高速发展态势，广阔的市场前景可为公司实现产能消化提供基础

随着中国经济的高速发展和人民生活水平的提高，我国的汽车市场需求整体保持快速增长态势。截至本问询回复出具日，我国汽车销量已连续 16 年稳居全球第一，我国已成为全球最大的汽车市场。2023 年我国汽车销量超过 3,000 万辆，同比增长 12%。2024 年我国汽车产销累计完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，产销量再创新高³²。汽车行业广阔的市场前景和公司较强的产品竞争力为公司提供了产能消化的基础。

（2）公司较为深厚的客户基础及公司较为充足的在手订单需求为产能消化提供保障

公司经过近 20 年的持续经营，在业内积累了一定的知名度。公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系与众多国内、外知名客户保持了长期、稳定的业务关系。在汽车内饰件行业，行业内供应商与主机厂的合作粘性较高，稳定的合作关系在可以有力保障合作的稳定性的同时还为公司进一步业务拓展奠定了良好基础。截至本问询回复签署日，公司已获取订单信息及未来收入预测详见本问询回复“问题 5”之“二、期后业绩的稳定可持续性”之“（二）”之“3、分析说明发行人在手订单及预计收入可实现情况等问题”之相关回复。

（3）投资武汉通领沃德汽车内饰件生产项目系基于公司生产经营实际需要

公司的武汉生产基地主要负责喷涂工艺，系公司主要生产工艺之一。在武汉沃德正式开始新建之前，喷涂生产任务主要由武汉分公司承担，武汉分公司通过

³² 东莞证券:汽车行业跟踪点评 2024 年稳中向好，2025 年展望新动能

租赁厂房开展经营业务，因此在武汉沃德购置土地及新建厂房后，武汉分公司的业务将逐渐转移至武汉沃德，转移完成后，武汉分公司将注销。因此，武汉沃德将置换原武汉分公司的产能，并非全部新增喷涂产能。报告期内，武汉基地的产能利用率已趋近饱和,原有的业务产能规模不能继续满足公司生产实际需要，因此具备在原有基础上进行扩充的必要性。

2、上海通领汽车门板总成生产项目

除了汽车行业较为广阔的发展前景及公司的客户积累外，详见上文。截至本问询回复出具日，公司目前已有门板总成项目刚进入量产阶段，同时有多门板项目处于报价阶段。由于公司目前尚无超大吨位的注塑机以适配门板本体的注塑，公司仅可选用外购的方式获取。在上海通领汽车门板总成生产项目建成后，将在上海通领的现有厂房内实施并新增年产 16 万套门板总成的生产能力，大概可以供给中等规模的门板项目 3-4 个，同时公司将具备自行注塑门板本体的能力，系公司生产经营实际需要。门板自产化程度的提高会有效提高公司获取新项目的能力，且前期已有量产项目的供应的成功经验证明了公司现有技术的成熟度。

综上，上海通领汽车门板总成生产项目及武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的投建系基于公司生产经营实际业务的需要，且有较为广阔的下游市场空间及公司订单作为产能消化的保障，具备足够的市场消化能力，新增产能难以消化的风险较低。

三、结合报告期内环保投入需求、具体投入明细等情况，说明募投项目中环保支出金额测算依据是否审慎，与募投项目新增产能情况是否匹配

1、报告期内的环保投入需求、具体投入明细等情况

报告期内，公司主要的生产基地为上海基地及武汉基地，上述基地的主要环境污染物情况具体如下：

厂区	主要工艺	污染物类别	产生来源	主要污染物
上海基地	IMD、INS、IML、TOM 等	废水	生活污水	CODcr、BOD5、NH3-N、SS
		废气	注塑废气、有机废气、破碎粉尘、底涂废气、丝印废气	非甲烷总烃、1,3-丁二烯、苯乙烯、丙烯腈、乙酸丁酯等
		固体废物	边角料、不合格品、废活性炭、废机油、废化学品	塑料、活性炭、机油、机油桶、显影液、切削液、

厂区	主要工艺	污染物类别	产生来源	主要污染物
武汉基地	喷涂等		包装、废显影液、废切削液、废催化剂、生活垃圾	催化剂、生活垃圾
		噪声	厂区生产等	噪音
		废水	生活污水、冷却循环水等	COD、SS、BOD5
		废气	喷漆废气、注塑、焊接废气、燃烧废气等	非甲烷总烃、丙烯腈、1,3-丁二烯、苯乙烯、甲苯、乙苯、二甲苯、漆雾（颗粒物）等
		固体废物	一般固废、危险废物、生活垃圾	塑料、纸、有机物、矿物油、有机物等
		噪声	厂区生产	噪音

上海基地的主要工艺为 IMD、INS、IML 等覆膜类注塑工艺，武汉基地的主要工艺为喷涂工艺等。上述公司主要生产基地的污染物排放均含有三废及固废。相较于上海基地，武汉机器生产废气中包含喷漆废气等，VOC 排放浓度相对较高，需要配备相应的废气处理装置。

报告期内，公司及子公司的环保投入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
环保投入	376.46	202.78	232.99
其中：环保设施	346.77	-	55.10
绿化投入	29.69	202.78	173.17
其他	-	-	4.72
环保费用	131.82	93.16	97.73
环保总投入	508.28	295.94	330.72
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
环保总投入占营业收入的比例	0.48%	0.29%	0.37%

由上表可知，报告期内，公司在环保投入方面主要投资于环保设施及绿化。报告期各期，公司的环保设施投入金额分别为 55.10 万元、0 万元及 346.77 万元。2022 年度，基于生产需要，瑞安分公司购置了废气、废水相关处置环保设施共计 55.10 万元；2024 年度，通领沃德在厂房新建完成后，开始安装相关生产设备同时购置安装环保处置设备等，发生相关环保投入 346.77 万元。

报告期各期，公司发生绿化相关投入分别为 173.17 万元、202.78 万元及 29.69 万元。上述绿化投入发生原因主要系上海基地于 2021 年至 2022 年间进行了二期

工程建设，在厂区内及办公楼内开展了绿化工程建设，发生绿化工程相关的环保投入。同时武汉沃德于 2020 年开始新建厂房，于 2023 年开始进行部分环保绿化工程投入，2024 年持续发生投入。

报告期各期公司发生的环保费用的金额分别为 97.73 万元、93.16 万元及 131.82 万元，内容主要包括三废处理费、生活垃圾处理费、环评费、排污许可证费用、环评检测费及危废处理费等。

报告期内，公司及子公司各年发生的环保总投入占营业收入的比例较小，相关环保投入及环保费用与公司报告期内的环保需求相匹配。

2、说明募投项目中环保支出金额测算依据是否审慎，与募投项目新增产能情况是否匹配

本次募投项目中，在具体资金需求测算中涉及环保投入的项目情况及投入明细具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目内容/新增产能	生产工艺	环保投入	环保投入明细
1	武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	新建生产车间及配套工程，并购置喷漆线设备、IMD 注塑工艺设备、焊接机、集中供料系统等软硬件设备，进一步扩大公司产能规模。项目整体建设完成后，将达成年产 1,219.00 万件汽车内饰件的生产能力	喷涂、注塑	750.00	喷涂废气处理水帘装置、预过滤、沸石转轮吸脱附+RTO 蓄热燃烧+21m 排气筒（DA002）500 万元及其他废气、废水处理设备等 250 万元
2	上海通领汽车门板总成生产项目	利用现有车间场地进行装修，并购置相应的软硬件设备及环保设备，建成年产 16 万套汽车门板总成的生产能力	注塑、喷涂、包覆和焊接装配；其中喷涂工艺在子公司通领沃德完成	60.00	3 套废气处理相关环保设备，环保设备投入合计 60.00 万元

上述募投项目在运营过程中的污染物及具体的处理措施情况具体如下：

（1）武汉通领沃德汽车内饰件生产项目

武汉通领沃德汽车内饰件生产项目共涉及两类产品生产工艺，分别为喷涂工艺和 IMD 工艺，其在项目运营期间内将产生的污染物和具体防治措施如下：

污染物	污染物及处理措施
-----	----------

污染物	污染物及处理措施
废气	项目注塑废气经集气罩收集后采用“两级活性炭”吸附处理后由 21m 排气筒（DA001）高空排放；喷漆房采用负压工作状态处理，漆雾和有机废气采用上送风+下抽风的方式进行捕集，喷漆车间捕集后的气体通过“水帘装置+过滤棉”预处理后由“RCO 活性炭纤维毡+催化燃烧”进一步处理，粉尘去除效率可达 90%，有机废气去除效率可达 95%，经根 21m 高排气筒（DA002）最终高空排放；印刷有机废气经管道收集送至“RCO 活性炭纤维毡+催化燃烧”装置进行处理后由排气筒（DA002）高空排放；喷涂线烘干炉天然气燃烧废气由管道引至喷漆废气排气筒高空排放；抛光粉尘经集气罩收集后采用“布袋除尘器”过滤处理后由 21m 排气筒高空排放
废水	项目生产过程不用水，外排废水主要为生活污水及冷却循环水，项目污水由市政管网进入纱帽污水处理厂集中处理，满足标准要求后，尾水排入长江。
噪声	本项目主要噪声源有注塑机、喷涂设备、印刷机、风机、水泵等。为减轻噪声污染，企业在设备选型上拟选择低噪音型设备，对风机进、出口加装消声器，降噪效果可达 15dB（A）以上
固体废物	项目运行期固体废物包括一般工业固体废物、危险废物及生活垃圾。项目生活垃圾集中收集后，交由当地环卫部门定期清运；一般工业固体废物废包装材料、不合格品机废边角料收集后暂存于一般工业固废暂存间，由物资部门回收；化粪池污泥定期清掏，交由环卫部门清运处理；食堂产生的废油脂由专门的单位回收处理；危险废物暂存在危废暂存间，每月由资质单位清运。项目生活垃圾集中收集后交由当地环卫部门定期清运

由上表所示，武汉通领沃德汽车内饰件生产项目系在现有土地上新建生产车间及配套工程，同时购置生产设备及环保设备等。此在项目运营过程中会产生废气、废水及固废等排放，尤其废气中因含有喷涂废气，需要购置专项环保设施进行处置。因此，此项目投资额中的环保支出金额审慎，与该募投项目新增产能情况相匹配。

（2）上海通领汽车门板总成生产项目

上海通领汽车门板总成生产项目涉及注塑工艺、喷涂工艺、包覆工艺和焊接装配工艺，其中，喷涂工艺将委托全资子公司通领沃德加工生产，其他工艺在上海通领完成生产。此项目在运营过程中所排放的污染物及相应的处理措施具体如下：

污染物	污染物及处理措施
废气	本项目营运期间，产生的废气主要为注塑废气、表面处理废气、调胶废气、喷胶及烘干废气、包覆废气及焊接废气。 本项目生产车间保持密闭，生产过程提前开启延时关闭废气收集处理系统，注塑废气、表面处理废气、焊接废气由车间密闭负压+集气罩收集、调胶废气由调胶房整体密闭负压收集、喷胶及烘干废气由喷胶柜/烘干区密闭负压收集、包覆废气由包覆设备整体密闭负压收集，注塑废气收集由注塑车间配套的活性炭吸附净化装置处理，其余废气收集后由包覆车间配套的活性炭吸附净化装置处理，处理后的废气依托排气筒高空排放（由于本项目建成后会新增 16 万套汽车门板总成的生产能力，因此需要新增 3 套废气处理装置以增加废气处理能力）。

污染物	污染物及处理措施
废水	本项目新增外排废水为生活污水和食堂废水，食堂废水经隔油池处理后同生活污水一并排入市政污水管网。本项目废水排入市政污水管网，最终进入上海海滨污水处理厂处理集中处理，不排入附近水体，因此，产生的废水不会对周边地表水环境造成污染影响。
噪声	本项目噪声源主要为生产设备、风机。公司将合理布局车间，设备选型时选用低噪声设备；生产设备、均放置于生产车间内，钢混结构厂房、门窗密闭，高噪声设备设置隔振基础或铺垫减振垫，综合隔声量可达 20dB（A）以上；风机采用柔性材料连接，设置于室外地面，并减振垫，加装隔声罩、隔音棉等，隔声量计为 20dB（A）；设备运行过程中避免设备空开、空转现象，重视日常维护、保养工作。
固体废物	本项目新增固体废物有废包装材料、废边角料、不合格产品、废包装桶、清洗废液、废活性炭、废渣、生活垃圾、餐厨垃圾。本项目产生的各类危险废物均分类收集，并用相容容器盛装，危险废物不能及时外送时，分区暂存于危废暂存间，定期委托资质单位清运进行最终处置。

上海通领汽车门板总成生产项目系利用现有车间场地进行装修，并购置相应的软硬件设备及环保设备，建成年产 16 万套汽车门板总成的生产能力。由于在现成车间场地内进行生产，所以可以利用现有车间内的部分废气处理设施及现有的废水处理设施，仅新增部分废气处理设施（投资 60 万元）以增加包覆车间的废气处理能力。因此，本项目的环保支出金额测算依据审慎，与本项目新增产能匹配。

综上所述，公司本次募投项目中环保支出金额测算依据审慎，与募投项目新增产能情况匹配。

四、结合公司目前的战略发展及研发占比，分析说明本次募集资金投入研发中心升级项目金额是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展

（一）公司战略发展规划

公司主要从事乘用车内饰件的研发、生产及销售业务，截至问询回复出具日，公司主要产品包括门板饰条、主仪表饰板及中控饰板等。未来公司将继续深耕汽车内饰件市场，结合行业发展趋势不断拓展、丰富公司的产品线、持续提升、拓展公司的生产工艺、提升智能制造水平及企业运行效率，全面提升公司的核心竞争力。

（二）研发占比

报告期内，发行人的研发投入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发费用	3,834.49	3,993.97	3,667.58
营业收入	106,588.88	101,266.41	89,235.72
研发费用占营业收入的比例	3.60%	3.94%	4.11%

公司为高新技术企业及上海市专精特新中小企业，自成立便重视技术创新报告期内，公司的研发费用占营业收入的比例分别为 4.11%、3.94%及 3.60%，本次进行研发中心的升级建设将进一步完善研发条件，有效提高公司研发整体水平，优化现有的研发环境，新增更为先进的研发、实验设备，同时有利于公司保留并吸引更多优质专业人才，增加研发团队整体实力及归属感，为公司在激烈的行业竞争中提供持续的技术保障。

本次研发中心升级项目投资总额 7,912.49 万元，其中，装修工程 880.00 万元，设备购置费 4,602.00 万元，人员费用 1,053.70 万元，其他研发投入 1,000.00 万元，预备费 376.79 万元。

本项目将对公司研发中心进行升级，通过对实验室、展厅进行装修，并新增实验设备及展厅设备，进一步增强公司研发能力；同时，公司将紧跟行业技术发展趋势，开展新工艺技术及产品的研发，符合公司的战略发展规划。

（三）支撑研发中心项目的技术储备、人才储备

1、技术储备

公司自 2007 年成立以来已深耕汽车内饰件领域近 20 年，在过程中积极掌握主机厂的需求及行业的发展动向，经过多年的研发与积累，已经形成多项核心技术，内容涵盖工艺、模具及工装等，全面提高了工艺技术水平、生产效率、产品质量及性能。同时，公司已在核心技术领域形成多项自主知识产权，截至本问询回复出具日，公司共获取专利 116 项，其中发明专利 40 项。

公司现有工艺较为全面，可以满足各类主机厂商不同风格、不同档次的内饰件的供给需求，可以同时适配燃油车及新能源车。公司现有工艺较为齐全，包括喷涂、IMD、INS、IML、TOM、包覆、真木及真铝等八大工艺，可以适配低、中、高端各档次的汽车内饰配置的要求。除此之外，匹配汽车“新四化”的发展趋势、新能源汽车的崛起及消费者对驾乘体验的升级要求，公司在传统 IMD、INS 基础

上创新研发成功双色 IMD、双色 INS 工艺，在匹配光源后，内饰件可以透光、发光，使得其呈现更多的氛围感及科技感；同时，公司的真木饰件、真铝饰件也实现了透光和可触摸，实现了高端和科技感的融合；应对汽车饰件智能化的发展趋势，公司自主研发了 IMDL 膜内发光工艺，在无需光源的情况下，可实现内饰件的自主发光，节约了原有工艺下发光饰件的结构，达到了智能、降本及美观的效果。

综上所述，公司拥有较为全面的技术储备。

2、人才储备

公司拥有研发水平较高的研发技术团队，在公司技术团队的持续努力下，使公司在技术创新、产品创新、生产制造与品质管理等方面均取得了一定的成果。汽车内饰产品一般为非标定制产品，每个新车型的内饰均需整车的造型设计需求单独设计。在当前竞争较为激烈的市场环境下，整车厂要求其零部件供应商具备同步开发能力，这要求相关企业具备较强的技术、人才储备、研发实力和较为丰富的生产经验。经过多年的积累，公司已经进入了一汽大众、北美大众、北美通用、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系并与之保持了长期、稳定的业务关系，同时亦体现了公司的技术实力。公司的技术研发团队为上述合作的达成和维持提供了有力的保障。

综上所述，发行人在技术储备和人才储备方面能够支撑研发中心相关项目顺利开展。

五、量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

假设各募投项目达产时每年的收入、成本、折旧及摊销情况和净利润情况具体如下：

单位：万元

项目名称	收入	成本	折旧及摊销	净利润
武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	44,189.11	36,401.97	1,334.87	4,322.59
上海通领智能化升级项目	-	-	887.65	-

研发中心升级项目	-	-	450.73	-
上海通领汽车门板总成生产项目	17,600.00	13,197.03	381.12	1,864.38
合计	61,789.11	49,599.00	3,054.37	6,186.97

结合募投项目的达产情况（分未达产、50%达产、80%达产、100%达产），以公司最近一年（2024 年度）的经营情况作为基础，模拟测算对公司营业收入、净利润及毛利率的影响具体如下：

单位：万元

科目	募投项目情况	公司 2024 年 财务数据	公司经营情况（募投项目全部实施后）			
			未达产	50%达产	80%达产	100%达产
1、营业收入						
营业收入	61,789.11	106,588.88	106,588.88	137,483.44	156,020.17	168,377.99
2、折旧摊销						
折旧摊销小计	3,054.37	4,036.20	7,090.56	7,090.56	7,090.56	7,090.56
营业收入	61,789.11	106,588.88	106,588.88	137,483.44	156,020.17	168,377.99
折旧、摊销费用 占营业收入的 比例	4.94%	3.79%	6.65%	5.16%	4.54%	4.21%
3、毛利率						
营业收入	61,789.11	106,588.88	106,588.88	137,483.44	156,020.17	168,377.99
营业成本	49,599.00	75,753.23	77,494.61	101,410.58	115,760.16	125,352.23
毛利率	19.73%	28.93%	27.30%	26.24%	25.80%	25.55%
4、净利润						
净利润	6,186.97	13,085.54	13,085.54	15,375.74	17,720.90	19,272.52

由上表可知，本次募投项目达成后公司收入规模将有较大程度的提升，公司综合毛利率为 25.55%，募投项目达产程度对公司整体毛利率水平影响较小。此外，在考虑上海通领智能化升级项目及研发中心升级项目实施后对公司整体生产经营效率的提升及工艺水平的升级后产生的协同效用后，公司募投项目投产后的毛利率水平与现有项目的毛利率水平将不存在明显差异。未来，公司收入规模将有较大程度的提升，公司的综合毛利率仍维持在较高的水平。

经测算，本次募投项目建成后，本次募投项目完全达产年度将新增年折旧及摊销金额合计 3,054.37 万元，占项目完全达产后预计收入的比例分别为 4.94%，占比相对较低，对公司的影响情况相对较为有限。

六、说明募集资金补充流动资金的测算依据，结合持有的货币资金、财务状况、现金分红情况等，说明募集资金补充流动资金的合理性

（一）本次募集资金补充流动资金的测算依据

本次募集资金投资项目中拟募集 9,500.00 万元补充流动资金，测算情况具体如下：

1、测算方法

公司本次募投项目补充流动资金的测算以编制募投可研报告时点的前三年 2021-2023 年公司经营情况为基础，根据发行人已量产项目的预计断点时间、销售情况，以及未量产项目的预计开始量产时间、预计断点时间、生命周期内的预计需求量预测公司 2025、2026 年的收入情况，按照销售百分比法测算未来收入增长所产生的相关经营性流动资产及经营性流动负债的变化，进而测算公司未来期间生产经营对流动资金的需求量。

2、具体测算情况

（1）以编制募投可研报告时点的前三年 2021 年-2023 年公司经营情况为基础的测算情况

据销售百分比法，假设未来三年各项经营性资产/营业收入、各项经营性负债/营业收入的比例相比于基期（2021 年至 2023 年）保持不变，经测算公司 2024 年至 2026 年三年流动资金新增需求总额为 12,866.35 万元。公司补充流动资金测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度
1	收入预测	106,588.88	130,581.62	132,104.66
2	经营性流动资产	72,848.45	89,246.35	90,287.27
2.1	应收票据及应收账款	50,560.34	61,941.28	62,663.73
2.2	应收款项融资	2,399.21	2,939.26	2,973.54
2.3	预付款项	2,001.54	2,452.08	2,480.68
2.4	存货	17,887.36	21,913.73	22,169.32
3	经营性流动负债	33,469.34	41,003.16	41,481.40
3.1	应付账款	30,495.90	37,360.40	37,796.16

3.2	合同负债	2,973.45	3,642.76	3,685.25
4	流动资金需要量	39,373.08	48,243.19	48,805.87
4.1	流动资金缺口	3,439.58	8,864.08	562.69
4.2	流动资金总缺口	12,866.35		
5	补充流动资金金额	9,500.00		

根据上述预测，公司的流动资金缺口共计 12,866.35 万元，高于公司补充流动资金的金额 9,500.00 万元，募集资金拟用于补充流动资金具备充分性、必要性及合理性。

（2）以 2022 年-2024 年公司经营情况为基础的测算情况

据销售百分比法，假设未来三年各项经营性资产/营业收入、各项经营性负债/营业收入的比例相比于基期（2022 年至 2024 年）保持不变，经测算公司 2025 年至 2027 年三年流动资金新增需求总额为 16,997.11 万元。公司补充流动资金测算过程如下：

单位：万元

序号	项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度
1	收入预测	130,581.62	132,104.66	144,379.23
2	经营性流动资产	88,416.51	89,447.76	97,758.84
2.1	应收票据及应收账款	61,738.95	62,459.04	68,262.45
2.2	应收款项融资	4,317.33	4,367.68	4,773.51
2.3	预付款项	1,870.15	1,891.97	2,067.76
2.4	存货	20,490.08	20,729.07	22,655.12
3	经营性流动负债	43,351.32	43,856.95	47,931.94
3.1	应付账款	39,772.49	40,236.38	43,974.96
3.2	合同负债	3,578.82	3,620.57	3,956.97
4	流动资金需要量	45,065.20	45,590.82	49,826.91
4.1	流动资金缺口	12,235.40	525.62	4,236.09
4.2	流动资金总缺口	16,997.11		
5	补充流动资金金额	9,500.00		

注：公司 2027 年度基于在手定点项目的收入预测需要囊括 2025 年全部定点的项目（现有项目从定点至量产实现收入需约 2 年时间），因此 2027 年度预测收入系采用 2026 年预测收入 *（1+公司报告期内的收入复合增长率）计算而得。

根据上述预测，公司的流动资金缺口共计 16,997.11 万元，高于公司补充流动资金的金额 9,500.00 万元，募集资金拟用于补充流动资金具备充分性、必要性及

合理性。

（二）结合持有的货币资金、财务状况、现金分红情况等，说明募集资金补充流动资金的合理性

1、公司货币资金情况

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 5,692.30 万元、7,719.29 万元和 15,906.35 万元，占流动资产比例分别为 8.01%、9.21%和 17.72%。由于公司属于生产制造型企业，日常销售与采购的资金结算所需资金量较大，需要保持一定数量的货币资金以维持业务经营和资金周转。

2、公司财务状况

（1）合并资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 54.44%、52.78%和 46.28%，资产负债率（母公司）分别为 53.36%、50.89%和 42.83%。报告期各期末，同行业可比上市公司资产负债率（合并）情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
岱美股份	-	34.76	26.76
常熟汽饰	50.05	50.24	45.69
新泉股份	64.47	62.78	55.75
福赛科技	36.26	32.66	50.95
平均值	50.26	45.11	44.79
通领科技	46.28	52.78	54.44

注 1：数据来源：上市公司披露的定期报告或招股说明书；

注 2：截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未公布 2024 年年度报告。

2022 年度及 2023 年度，公司的资产负债率整体高于同行业可比上市公司的平均水平。2024 年度，公司的资产负债率处于可比公司的范围内。

（2）流动比率及速动比率情况

报告期各期末，公司的流动比率分别为 1.33、1.45 和 1.61，速动比率分别为 0.92、1.07 和 1.24。报告期各期末，同行业可比上市公司流动比率和速动比率情况如下表所示：

报告期各期末，同行业可比上市公司流动比率和速动比率情况如下表所示：

公司名称	流动比率（倍）			速动比率（倍）		
	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
岱美股份	-	3.32	2.71	-	1.78	1.23
常熟汽饰	0.93	0.89	0.96	0.73	0.70	0.75
新泉股份	1.26	1.33	1.27	0.84	0.86	0.80
福赛科技	1.84	2.35	1.49	1.36	1.87	1.12
平均值	1.34	1.97	1.61	0.98	1.30	0.98
通领科技	1.61	1.45	1.33	1.24	1.07	0.92

注 1：数据来源：上市公司披露的定期报告或招股说明书；

注 2：截至 2025 年 4 月 29 日，岱美股份尚未公布 2024 年年度报告。

报告期内，公司流动比率和速动比率总体较为稳定。总体而言，公司资产流动性较好，公司流动比率和速动比率与同行业可比上市公司的平均值不存在重大差异，2022 年度及 2023 年度略低于同行业水平。

综上所述，报告期内，多数情况下，公司资产负债率高于同行业可比上市公司的平均水平，流动比率及速动比率略低于同行业可比公司，主要系公司融资能力低于上市公司所致。因此，公司需要借助本次发行募集补充流动资金，从而进一步降低资产负债率，改善财务结构，从而不断提高公司市场地位、核心竞争力及风险应对能力。

3、报告期内现金分红情况

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

项目	决议时间	支付时间	金额	当期归母净利润
2024 年度分红	-	-	-	-
2023 年度分红	2024 年 5 月	2024 年 6 月	2,340.00	11,166.08
2022 年度分红	2023 年 5 月	2023 年 5 月	1,638.00	6,456.36

2024 年度，公司未进行分红。报告期内，公司累计分红比例为 12.95%，相对较低。发行人报告期内的现金分红系在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，并未进行过度利润分配。

4、筹建境外子公司的相关营运资金需求

应主机厂的要求，公司赴墨西哥建厂，计划近年进行土地购置、厂房新建及

设备购置。截至本问询回复出具日，墨西哥通领已完成工商、税务注册程序，处于筹建状态。

墨西哥通领的筹建过程中，公司将新增较大的资金需求，同时，公司亦计划赴泰国筹建子公司，此部分资金需要均未囊括在流动资金缺口的测算中。

综上所述，经测算，发行人未来三年新增营运资金需求量为 12,866.35 万元（以编制募投可行性研究报告时点的前三年 2021-2023 年公司经营情况为基础测算）或 16,997.11 万元（以 2022-2024 年公司经营情况为基础测算），发行人拟将本次发行募集资金 9,500.00 万元用于补充流动资金，有利于公司改善财务结构，缓解流动资金压力，更好地满足经营规模扩张而产生的营运资金和资本性支出需求，有助于为公司未来可持续发展。结合报告期内公司的货币资金情况、财务情况、现金分红情况及后期墨西哥通领、泰国子公司的资金需求情况，本次募投项目中的补充流动资金项目具有必要性及合理性。

七、中介机构的核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构主要履行的核查程序如下：

1、查阅发行人募投项目可行性分析报告，并通过与发行人相关业务负责人访谈，了解发行人的业务发展规划，同时了解拟实施的武汉通领沃德汽车内饰件生产项目、上海通领汽车门板总成生产项目、上海通领智能化升级项目与发行人主营业务的关系，是否具备协调性，了解募投项目间的关系；

2、获取发行人的产能、产量、销量、产能利用率、软硬件设备、员工数量情况；获取发行人的已定点项目情况及未来盈利测算；查阅发行人募投项目可行性分析报告，了解公司募投项目的可行性、必要性、资金用途及测算依据，结合公司情况分析，是否存在生产经营场地、软硬件设备闲置风险；访谈公司管理层、查阅行业研究报告、募投项目的可行性研究报告，进一步了解募投项目产能消化能力，分析发行人募集资金募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险；

3、查阅公司报告期内的环保投入统计，查阅募投项目环保投入测算，访谈发行人业务主要人员，判断募投项目中环保支出金额测算依据是否审慎，与募投

项目新增产能情况是否匹配；

4、查阅研发中心升级项目获取公司研发费用构成及占收入的比重；访谈发行人技术负责人了解本次募集资金投入研发中心升级项目金额是否符合公司未来战略规划、发行人的技术储备及人才储备情况；

5、获取公司募投项目测算明细，查阅各募投项目的经营数据，量化分析项目完工后每期新增的折旧、摊销以及成本等对公司经营业绩的影响；

6、获取公司募集资金补充流动资金的测算依据，查阅公司财务报表，了解公司持有的货币资金、财务状况，获取公司报告期内现金分红情况等，访谈公司业务主要经营人员，了解公司补充流动资金的原因背景，分析公司募集资金补充流动资金的合理性。

（二）核查意见

经核查，针对上述事项，保荐机构认为：

1、本次募投项目均投向公司主营业务，是在公司现有产品基础上的技术改进、产能提升或效率提升，与公司现有产品具有较强的协同效应；

2、结合生产经营场地、软硬件设备、员工数量以及各类产品产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变动趋势，发行人募投项目与现有业务具有协同性，达产后达成的生产经营目标可以有效提升公司的盈利能力，厂房、生产线、生产设备闲置的风险较低；上海通领汽车门板总成生产项目及武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的投建系基于公司生产经营实际业务的需要，且有较为广阔的下游市场空间及公司订单作为产能消化的保障，具备足够的市场消化能力，新增产能难以消化的风险较低；

3、募投项目中环保支出金额测算依据审慎，与募投项目新增产能情况匹配；

4、本项目将对公司研发中心进行升级，通过对实验室、展厅进行装修，并新增实验设备及展厅设备，进一步增强公司研发能力；同时，公司将紧跟行业技术发展趋势，开展新工艺技术及产品的研发，符合公司的战略发展规划。募集资金投入研发中心升级项目金额符合公司未来战略规划，公司备有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展；

5、结合报告期内公司的货币资金情况、财务情况、现金分红情况及后期墨西哥通领对营运资金需求情况，本次补充流动资金具有必要性及合理性。

问题 13. 其他问题

(1) 股份代持信息披露充分性。根据申请文件，公司实际控制人项春潮历史上存在委托他人代持股份且持续至申报期的情形。同时，江德生与张文之间也存在股份代持情形。请发行人：①列表说明发行人设立以来股份代持事项形成的背景、原因，结合被代持人任职经历、控制企业等情况，说明是否存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，如是，请进一步说明上述情形是否构成重大违法违规。②说明代持方与被代持方是否与发行人的主要客户、供应商、发行人及其关联方存在关联关系，其他业务和资金往来情况以及相关合理性。③说明解除代持相关股权转让交易价格的公允性及纳税情况，实际控制人转让股份行为是否涉及股份支付；代持双方关于代持形成与解除是否存在纠纷或潜在纠纷，前述股权代持违规情况是否已经整改完毕。④结合报告期内新入股股东入股方式、出资能力、履职情况等，说明发行人是否存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，是否存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形。结合前述情况，进一步说明发行人是否存在其他未解决的股权代持情形。

(2) 同一控制下企业相关情况。根据申请文件，实际控制人项春潮与项建武、XIANG JIANWEN（项建文）及其一致行动人投资控制了多家企业。请发行人：①以股权结构图的形式列示实际控制人及其一致行动人控制的企业情况（包括发行人），说明各业务板块主营业务、收入利润情况，其他业务板块与发行人是否存在重叠客户或供应商，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形，是否存在同业竞争或潜在同业竞争风险，是否存在影响发行人独立性的情形，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。②说明发行人董监高、个人股东、关键员工在实际控制人、控股股东及其关联企业处的任职经历，目前是否在职，相关人员在关联企业处领取薪资或报销款的具体情况。③结合前述情况，说明公司是否存在对控股股东及实际控制人控制关联方的债务承担连带责任的风险、是否可能对发行人产生重大不利影响，如是，请视情况作好风险揭示。

(3) 劳务外包合规性。请发行人：①列表说明报告期内主要劳务外包商基

本情况（成立时间、实缴资本、人员及业务规模、业务资质）、合作年限、各期采购方式、交易内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来，是否存在发行人董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形；结合资金流水核查说明前述主体是否存在体外代垫成本费用等利益输送情形。②说明公司劳务外包是否涉及关键工序或关键技术、关键环节，与发行人员工规模是否匹配。

（4）关联交易必要性、公允性。报告期内，公司与新潮雷特、新潮集团等关联方之间存在房屋租赁事项。请发行人：结合公司现有厂房使用情况，说明前述关联租赁事项发生的必要性、合理性及定价公允性，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形。

（5）稳价措施可执行性。请发行人：结合企业发行价格、融资规模、公众股持股比例、股份限售情况等，综合分析说明现有稳定股价预案可行性及有效性。

（6）完善相关披露内容的准确性、充分性。请发行人：全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位等情况总结重要风险因素并按照重要性原则排序，删除针对性不强的表述，对风险因素作定量分析；对导致风险的变动性因素进行敏感性分析，无法定量分析的，有针对性地进行定性分析。删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述。

请保荐机构核查上述事项、发行人律师核查问题（1）-（4）并发表明确意见。

一、股份代持信息披露充分性。请发行人：①列表说明发行人设立以来股份代持事项形成的背景、原因，结合被代持人任职经历、控制企业等情况，说明是否存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，如是，请进一步说明上述情形是否构成重大违法违规。②说明代持方与被代持方是否与发行人的主要客户、供应商、发行人及其关联方存在关联关系，其他业务和资金往来情况以及相关合理性。③说明解除代持相关股权转让交易价格的公允性及纳税情况，实

际控制人转让股份行为是否涉及股份支付；代持双方关于代持形成与解除是否存在纠纷或潜在纠纷，前述股权代持违规情况是否已经整改完毕。④结合报告期内新入股股东入股方式、出资能力、履职情况等，说明发行人是否存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，是否存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形。结合前述情况，进一步说明发行人是否存在其他未解决的股权代持情形

（一）列表说明发行人设立以来股份代持事项形成的背景、原因，结合被代持人任职经历、控制企业等情况，说明是否存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，如是，请进一步说明上述情形是否构成重大违法违规

1、列表说明发行人设立以来股份代持事项形成的背景、原因

发行人设立以来股份代持事项形成的情况如下：

时间	历史沿革	被代持人	代持人	代持标的	代持形成的背景和原因
2011年12月	增资	张文	江德生	36.92万出资额	2011年12月，公司增加注册资本748万元，江德生认缴出资306.92万元，其中36.92万元出资系江德生代张文持有。本次增资后，江德生共计认缴出资306.92万元（其中张文持有出资36.92万元），代持比例为12.03%。本次代持的形成及后续变动的原因系由江德生一人持有公司股权方便管理，均为江德生和张文协商一致后口头约定确认。
2013年9月	增资	张文	江德生	33.80万出资额	2013年9月，公司增加注册资本1,600万元，智达复合认缴出资183.07万元，江德生认缴出资280.93万元，其中33.80万元出资系江德生代张文持有。本次增资后，江德生共计认缴出资587.85万元（其中张文持有出资70.72万元），代持比例为12.03%。
2013年10月	增资	张文	江德生	21.12万出资额	2013年10月，公司增加注册资本1,000万元，智达复合认缴出资114.42万元，江德生认缴出资175.58万元，其中21.12万元出资系江德生代张文持有。本次增资后，江德生共计认缴出资763.44万元（其中张文持有出资91.84万元），代持比例为12.03%。
2014年6月	股权转让	张文	江德生	189.04万出资额	2014年6月，智达复合将其持有公司11.44%的股权（对应注册资本497.48万元）转让予江德生，其中转让的股权中张文实际持有出资189.04万元（对应张文在智达复合持有38%的股权）。本次转让后，江德生共计认缴出资1,260.92万元（其中张文持有出资280.88万元），代持比例为22.28%。
2016年5月 (2018年2月)	增资	项春潮	沈岩翔	37.5万出资额	2016年5月，公司增资150万元。沈岩翔向项春潮借款购买了其中的37.50万股股份。 2018年2月，沈岩翔因无法归还项春潮的借款，与项春潮协商后将借款购买的股份转让给项春潮，双

时间	历史沿革	被代持人	代持人	代持标的	代持形成的背景和原因
形成代持)					方形成股份代持关系，即项春潮委托沈岩翔代为持有 37.5 万股股份。
2020 年 4 月	集合竞价	项春潮	沈岩翔	减少 2,800 出资额	2020 年 4 月，沈岩翔根据项春潮要求通过集合竞价方式减持了 2,800 股股份，沈岩翔替项春潮代持股份数由 37.5 万股减少至 37.22 万股。
2021 年 4 月	大宗交易	张文	江德生	减少 10.71 万出资额	江德生将其持有公司 50 万股通过全国股转系统以大宗交易方式转让予祝侃，其中张文转让的部分为 10.71 万股。本次转让后，江德生持有公司 1,261.81 万股（其中张文持有 270.17 万股），代持比例为 21.41%。
2021 年 9 月	大宗交易	张文	江德生	减少 59.50 万出资额	江德生通过全国股转系统以大宗交易方式共计减持 277.87 万股，其中张文转让的部分为 59.50 万股。本次转让后，江德生持有公司 983.94 万股（其中张文持有 210.68 万股），代持比例为 21.41%。
2022 年 4 月	大宗交易	张文	江德生	减少 160.57 万出资额	江德生通过全国股转系统以大宗交易方式共计减持 749.94 万股，其中张文转让的部分为 160.57 万股。本次转让后，江德生持有公司 234 万股（其中张文持有 50.10 万股），代持比例为 21.41%。
2022 年 5 月	大宗交易	张文	江德生	减少 8.58 万出资额	江德生通过全国股转系统以大宗交易方式共计减持 40.06 万股，其中张文转让的部分为 8.58 万股。本次转让后，江德生持有公司 193.94 万股（其中张文持有 41.53 万股），代持比例为 21.41%。

(1) 项春潮、沈岩翔之间的股份代持事项的形成的背景、原因如下：发行人于 2016 年 5 月进行增资，本次增资后发行人的注册资本由 4,505 万元增加至 4,655 万元。因看好公司未来发展和公司正值前次申报上市前夕，沈岩翔向项春潮借款 225 万元用于认购本次新增注册资本 37.5 万元，双方口头约定在公司上市前还清前述借款。基于双方的信任关系，未就前述借款事宜签署协议。

2018 年 2 月，沈岩翔因资金不足无法归还项春潮的借款，与项春潮协商后沈岩翔将上述股份按照原认购价款原价转让予项春潮，转让价款与相应借款相互抵消。基于双方的信任关系，未就前述股份转让事宜签署协议，双方亦未办理股份过户手续，自此双方形成股份代持关系，即项春潮委托沈岩翔代为持有 37.5 万股股份。2020 年 4 月，沈岩翔根据项春潮要求通过集合竞价方式减持了 2,800 股股份，沈岩翔替项春潮代持股份数由 37.5 万股减少至 37.22 万股。截至 2024 年 10 月，沈岩翔代项春潮持有的股份数为 37.22 万股。

(2) 江德生、张文之间的股份代持事项的形成的背景、原因如下：智达复合的股东为江德生、张文，智达复合自通领有限设立之日即持有通领有限的股权，即江德生、张文通过智达复合间接持有通领有限的股权；通领有限设立后，江德

生陆续以个人名义增持了部分股权（份），其中部分股权（份）系张文委托增持。因江德生当时担任通领有限的总经理，为方便统筹管理其股权（份），江德生与张文协商一致，由江德生代张文持有其股权（份）。2014年6月，通领有限调整公司股权结构，将原通过新潮集团、智达复合间接持有通领有限股权的方式变更为自然人股东直接持股，智达复合将其持有通领有限11.44%的股权（对应注册资本497.4829万元）全部转让予江德生，其中张文委托江德生持有通领有限的股权对应通领有限注册资本189.0435万元（当时张文持有智达复合的股权比例为38%）。2019年初至2024年12月4日，张文实际持有的股份数量占江德生名下持有通领科技的股份总数比例为21.41%。截至2024年12月4日，江德生名下持有公司的股份总数为1,939,400股，其中张文委托其持有的股份数为415,258股。

2、结合被代持人任职经历、控制企业等情况，说明是否存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，如是，请进一步说明上述情形是否构成重大违法违规。

被代持人任职经历、控制企业等情况如下：

（1）项春潮

项春潮，1955年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1974年8月至1985年1月，历任瑞安市工艺编织厂技术员、厂长；1985年1月至1992年12月，任瑞安市编织装饰用品厂厂长；1992年12月至1999年3月，任瑞安新潮编织装饰用品有限公司董事长；1999年3月至2004年10月，任浙江新潮实业股份有限公司（新潮集团曾用名）董事长兼总经理；2004年10月至今，任新潮集团董事长兼总经理；2007年6月至2015年7月，任通领有限董事长；2015年7月至2020年2月，任发行人董事长；2020年2月至今，任发行人董事。

报告期内项春潮控制的企业为发行人的关联企业，详见招股说明书“第六节公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”。

（2）张文

2002年至今，张文一直在智达复合及其关联企业处任职。报告期内，张文及其近亲属控制及担任董事、监事、高级管理人员的企业如下：

序号	公司名称	股权结构	董事、监事、高级管理人员	主营业务	与发行人是否存在其他关联关系	报告期内与发行人是否存在关联交易
1	智达复合	江德生持股 62.00%； 张文持股 38.00%	江德生、张文、傅钰、 丁美珍	汽车座椅表层 内饰、顶棚、遮 阳板内饰、表皮 材料的复合加 工、销售。目前 已无生产经营	否	否
2	上海金智达 复合材料有 限公司	智达复合持股 80.00%； 江德生持股 12.40%； 张文持股 7.60%	江德生、张文、傅钰、 丁美珍	汽车座椅表层 内饰、顶棚、遮 阳板内饰、表皮 材料的复合加 工、销售	否	否
3	金智达集团 有限公司	上海金智达复合材料 有限公司持股 50.00%； 金智达医疗器材（上 海）有限公司持股 20.00%； 江德生持股 14.88%； 张文持股 9.12%； 上海金智达检测技术 有限公司持股 5.00%； 智达复合持股 1.00%	江德生、傅钰、徐萍	集团管理公司， 无对外经营	否	否
4	金智达医疗 器材（上海） 有限公司	上海金智达复合材料 有限公司持股 62.00%； 金智达集团有限公司 持股 15.00%； 上海金翼医药科技中 心（有限合伙）持股 15.00%； 赵逸炜持股 6.00%； 上海海恭光电科技有 限公司持股 2.00%	江德生、毛振民、张 文、毛建民、陈华	销售创可贴、粘 剂去除剂等医 疗器材	否	否
5	江苏金智达 新材料有限 公司	江苏赛胜新材料科技 有限公司持股 55.00%； 上海金智达复合材料 有限公司持股 45.00%	张良华、张秀芬、徐 芳、江德生、张文、 顾小超	汽车座椅表层 内饰、顶棚、遮 阳板内饰、表皮 材料的复合加 工、销售	否	否
6	武汉金智达 汽车零部件 有限公司	黄靓持股 60.00%； 智达复合持股 40.00%	蔡月娇、万迅屹、江 德生、张文、王银荣、 杨春花、蔡文敏	汽车座椅表层 内饰、顶棚、遮 阳板内饰、表皮 材料的复合加 工、销售	否	否
7	金智达（四 川）复合材 料有限公司	上海金智达复合材料 有限公司持股 51.00%；	龚旭明、江经纬、张 文	汽车座椅表层 内饰、顶棚、遮 阳板内饰、表皮	否	否

序号	公司名称	股权结构	董事、监事、高级管理人员	主营业务	与发行人是否存在其他关联关系	报告期内与发行人是否存在关联交易
		四川新悦诚汽车内饰件材料有限公司持股 49.00%		材料的复合加工、销售		
8	广州金智达汽车零部件有限公司	上海金智达复合材料有限公司持股 40.00%； 万迅屹持股 20.00%； 王银荣持股 20.00%； 宫友志持股 20.00%	蔡月娇、宫友志、张文	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售	否	否
9	金智达智造（上海）智能科技有限公司	金智达集团有限公司持股 70.00%； 毛南持股 11.00%； 傅钰持股 10.00%； 李星持股 3.00%； 王磊持股 3.00%； 孙元朝持股 3.00%	江德生、张文、王晓兰	汽车行业材料复合领域装备研发、制造	否	否
10	医铂仕（上海）健康管理咨询有限公司	逸达医疗器材（上海）有限公司持股 60.00%； 赵逸炜持股 40.00%	赵逸炜、张文、陈华	健康、医疗咨询管理服务	否	否
11	逸达医疗器材（上海）有限公司	赵逸炜持股 40.00%； 江经纬持股 25.00%； 阴晓东持股 25.00%； 邱蕾持股 10.00%	赵逸炜、张文、陈华	医疗器材销售	否	否
12	金智达（天津）复合材料科技有限公司	上海金智达复合材料有限公司持股 76.00%； 江经纬持股 24.00%	江德生、张文、傅钰	目前无业务	否	否
13	上海祥嘉国际贸易有限公司	张宏持股 90.00%； 欧嘉祺持股 10.00%	张宏、刘同英	床垫面料等布料、面料进出口贸易	否	否
14	上海飒纱文化传媒有限公司	赵逸炜持股 100%	赵逸炜、张文、赵黎明	文化、广告、自媒体公司	否	否
15	金丽达（上海）健康管理咨询中心	赵逸炜持股 100%	赵逸炜	美容院	否	否

注 1：赵逸炜系张文之子，赵黎明系张文之配偶，张宏系张文之妹。

注 2：江德生已于 2022 年 5 月减持发行人股份至 5%以下，目前已不再持有发行人的股份，因此本表以江德生减持发行人股份至 5%以下之时点起计算满一年之日为截止日期（即 2023 年 5 月 31 日），2023 年 5 月 31 日后张文新增的关联企业不再列示。

从被代持人的任职经历与身份背景上，报告期内，虽存在上述代持事项，项春潮、张文亦直接持有发行人的股份，为发行人的直接股东，项春潮、张文不存在通过股份代持规避相关持股限制的情形。被代持人均不属于公务员、军人、党

政机关领导干部、国企领导等不得从事营利性活动的特殊身份，不存在规避股东持股限制的情形。

从关联企业上，因项春潮一直为发行人的实际控制人，无论是否存在前述股份代持情形，项春潮的关联企业均为发行人的关联方；张文的上述相关企业中与汽车行业相关的企业均为其与江德生共同的关联企业，因江德生在报告期内（此处报告期指 2021 年、2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月）曾担任发行人的董事且曾持有发行人 5%以上的股份，无论是否存在前述股份代持情形，张文的上述相关企业中与汽车行业相关的企业因其亦为江德生的关联企业，均为发行人曾经的关联方。因此不存在项春潮、张文通过股份代持规避关联交易、同业竞争核查等监管要求的情形。

上述被代持人在代持关系存续期间控制的企业不属于发行人报告期内的主要客户、供应商等与发行人有重大利害关系的企业。经保荐机构访谈江德生、张文及其主要关联企业、实地走访确认，上述关联企业与发行人相互独立，不存在交叉、重叠的情形，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。上述关联企业中属于汽车行业的公司，其具体业务为汽车内饰件复合材料的加工，与发行人的主营业务的原材料、生产工艺、主要产品均有实质差异，不存在相同或类似的情形；其业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突。具体情况详见本问询回复“问题 1”之“一、实际控制人认定准确性”之“（四）”之“3、结合前述情况，进一步论证是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争核查等监管要求的情形”之相关回复。

综上，保荐机构认为，被代持人不存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，亦不涉及构成重大违法违规的情形。

（二）说明代持方与被代持方是否与发行人的主要客户、供应商、发行人及其关联方存在关联关系，其他业务和资金往来情况以及相关合理性

1、代持方与被代持方是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系

代持方与被代持方与发行人的主要客户、供应商（指发行人报告期各期的前五大客户、供应商）不存在关联关系，具体如下：

序号	类型	公司名称	股权结构	董事、监事、高级管理人员	是否存在关联关系
1	客户	上海汽车集团股份有限公司	上海汽车工业（集团）有限公司持股 63.27%； 中国远洋海运集团有限公司持股 5.87%； 跃进汽车集团有限公司持股 3.58%； 上海国际集团有限公司持股 3.48%； 中国证券金融股份有限公司持股 3.02%； 香港中央结算有限公司持股 2.27%； 中央汇金资产管理有限责任公司持股 0.85%； 中国工商银行-上证 50 交易型开放式指数证券投资基金持股 0.81%； 中国工商银行股份有限公司-华泰柏瑞沪深 300 交易型开放式指数证券投资基金持股 0.76%； 河北港口集团有限公司持股 0.76%	王晓秋；贾健旭；王坚；黄坚； 华恩德；孙铮；曾赛星；陈乃蔚； 张小龙；易连；夏明涛；陈逊； 祖似杰；卫勇；周郎辉；杨晓东； 蓝青松；蒋峻；吴冰	否
2	客户	南京汽车集团有限公司	上海汽车集团股份有限公司持股 100%	王骏；宋炯毅；唐韶；吉祺炜； 顾晓琼；颜井刚；杨怀景；冯建华	否
3	客户	上海冀强汽车部件系统有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 51.00%； 延锋汽车内饰系统（上海）有限公司持股 49.00%	陈积太；马燕华；丁伟丽；孔丽珠	否
4	客户	上汽大众汽车有限公司	上海汽车集团股份有限公司持股 50.00%； 德国大众汽车公司持股 38.00%； 大众汽车（中国）投资有限公司持股 10.00%； 奥迪股份有限公司持股 1.00%； 斯柯达汽车公司持股 1.00%	王晓秋；RALF BRANDSTAETTER； 陶海龙；DR.GERNOT DOELLNER； 谢蔚；祖似杰；傅强；THOMAS SCHAEFER； PATRICK HEINECKE；STEFAN MECHA； 贾健旭；THOMAS ULBRICH	否
5	客户	上海上汽大众汽车销售有限公司	上海汽车集团股份有限公司持股 50.00%； 大众汽车（中国）投资有限公司持股 30.00%； 上汽大众汽车有限公司持股 20.00%	王晓秋；STEFAN MECHA；傅强； 贾健旭；陶海龙；ROBERT JANSSEN； HOLGER BERNHARD SANTEL； 谢蔚；PATRICK HEINECKE	否
6	客户	上汽通用东岳汽车有限公司	上汽通用汽车有限公司持股 50.00%； 上海汽车集团股份有限公司持股 25.00%； 通用汽车中国有限责任公司持股 15.00%； 通用汽车（中国）投资有限公司持股 10.00%	康泽；王晓秋；潘洁波；谢蔚； Rory Vincent Harvey；Stephen John Hill； 马可·睿思；祖似杰；玛丽·博拉； 贾健旭；卢晓；李昕；唐卫东； 周祺；Adam Chilinski	否

7	客户	上汽通用汽车销售有限公司	上海汽车集团股份有限公司持股 51.00%； 通用汽车中国有限责任公司持股 49.00%	王晓秋；MARY TERESA BARRA；薛海涛；RORY VINCENT HARVEY；KAHER KAZEM；卢晓；蔡宾；谢蔚；MARK LYLE REUSS；贾健旭；STEPHEN JOHN HILL；祖似杰；周祺；李昕；李国栋；ADAM KAZIMIERZ CHILINSKI	否
8	客户	上汽通用汽车有限公司	上海汽车集团股份有限公司持股 50.00%； 通用汽车中国有限责任公司-通用汽车控股有限公司持股 47.36%； 通用汽车（中国）投资有限公司持股 2.64%	KAHER KAZEM；王晓秋；卢晓；祖似杰；贾健旭；NORMAN WYTSE DE GREVE；STEPHEN JOHN HILL；RORY VINCENT HARVEY；MARK LYLE REUSS；MARY TERESA BARRA；谢蔚；蔡宾；周祺；钮洁玲；李昕；ADAM KAZIMIERZ CHILINSKI	否
9	客户	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	莫毅；马燕华；丁伟丽；裘江樱	否
10	客户	延锋（宁德）座椅系统有限公司	延锋国际座椅系统有限公司持股 100%	李占岭；王岩；储建军	否
11	客户	延锋汽车内饰系统（上海）有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	马燕华；丁伟丽；裘江樱	否
12	客户	延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司持股 100%	李成林；赵振飞；丁伟丽；伍淞	否
13	客户	延锋汽车饰件系统（长沙）有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	赵振飞；石涛；丁伟丽	否
14	客户	延锋汽车饰件系统广州有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	莫毅；鞠伟；陈倩；王天蛟	否
15	客户	延锋汽车饰件系统宁波有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	于天白；赵振飞；丁伟丽	否
16	客户	延锋汽车饰件系统武汉有限公司	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司持股 100%	王守廉；赵振飞；丁伟丽；伍淞	否
17	客户	延锋汽车饰件系统重庆有限公司	延锋国际汽车技术有限公司持股 100%	杨华荣；马燕华；丁伟丽	否
18	客户	Yanfeng International Automotive Technology US I LLC	--	--	否
19	客户	Volkswagen AG	--	--	否
20	客户	Volkswagen Group Of America, Inc.	--	--	否
21	客户	Volkswagen Group Of America Chattanooga Operations, LLC	--	--	否

22	客户	Volkswagen Argentina S.A.	--	--	否
23	客户	Volkswagen de México, S.A. de C.V.	--	--	否
24	客户	ŠKODA AUTO a.s.	--	--	否
25	客户	SEAT, S.A.	--	--	否
26	客户	中国第一汽车股份有限公司	中国第一汽车集团有限公司持股 99.62%； 一汽资产经营管理有限公司持股 0.38%	刘亦功；邱现东；刘忠忱	否
27	客户	一汽-大众汽车有限公司	中国第一汽车股份有限公司持股 60.00%； 德国大众汽车股份公司持股 25.00%； 大众汽车（中国）投资有限公司持股 10.00%； 德国奥迪汽车股份公司持股 5.00%	邱现东；Ralf Brandstaetter；潘占福；刘亦功；孙惠斌；方世力；Gunnar Kilian；Dr.Gernot Doellner；Thomas Schaefer；李振奎；李鑫；Thomas Ulbrich；Dr. Patrick Heinecke	否
28	客户	长春派格汽车塑料技术有限公司	萨玛派格德国有限公司持股 50.00%； 江苏常熟汽饰集团股份有限公司持股 50.00%	姜平；吴海江；罗喜芳；Vipin Jain；Bimal Dhar；罗小春；钱文怡；罗正芳；张迪	否
29	客户	天津派格汽车零部件有限公司	长春派格汽车塑料技术有限公司持股 100%	Cezary Zawadzinski；罗喜芳；赵海军；姜平；吴海江；罗小春；Bimal Dhar；罗正芳；钱文怡	否
30	客户	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	长春一汽富维汽车零部件股份有限公司持股 51.00%； Adient Asia Holdings Co.,Limited 持股 49.00%	陈培玉；焦杨；赵跃华；褚晓斌；约翰斯顿斯图尔特安德路；卢山；王忠；马岩；王国荣；高倩	否
31	客户	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司持股 100%	焦杨；李建军；李舒扬	否
32	客户	客户 X	****	****	否
33	客户	客户 X	****	****	否
34	客户	客户 X	****	****	否
35	客户	客户 X	****	****	否
36	客户	客户 X	****	****	否
37	客户	华翔汽车内饰系统有限公司	宁波华翔电子股份有限公司持股 100%	孙岩；金焯民；靳兰春；井丽华；周丹红	否
38	客户	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 100%	金焯民；谢小燕	否
39	客户	华翔汽车内饰系统（佛山）有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 100%	金焯民；谢小燕；顾霞	否
40	客户	宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司	宁波华翔电子股份有限公司持股 100%	马学虎；马婕；孙岩；周丹红	否
41	客户	沈阳华翔汽车零部件有限公司	宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司持股 100%	马学虎；赖海维	否

42	客户	郑州井上华翔汽车零部件有限公司	宁波井上华翔汽车零部件有限公司持股 100%	尚晓飞；周张林；俞鳌家；余泽兰	否
43	客户	上海井上华翔汽车零部件有限公司	宁波井上华翔汽车零部件有限公司持股 100%	尚晓飞；谢小燕	否
44	客户	HIB Trim Part Solutions GmbH	--	--	否
45	客户	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 100%	陈翊；周青青；许佳华；胡海敏	否
46	客户	International Automotive Components Group s.r.o	--	--	否
47	客户	华翔汽车内饰系统（常熟）有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 100%	陈翊；孙志欣；许佳华；周青青；胡海敏	否
48	客户	IAC GROUP (SLOVAKIA) S.R.O.	--	--	否
49	客户	华翔拓真汽车内饰系统（上海）有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 100%	陈翊；周恩毅；许佳华；周青青；胡海敏	否
50	客户	武汉翔星汽车零部件有限公司	华翔汽车内饰系统有限公司持股 75.00%； 开曼群岛商东阳控股股份有限公司持股 25.00%	陈翊；周恩毅；吴明龙；吴介文；许佳华；周青青；胡海敏；孟进	否
51	供应商	骏艺精密模具（苏州）有限公司	骏艺科技有限公司持股 100%	周东生；邱昌顺；黄结林；吴金英	否
52	供应商	苏州斯泰科精密模具有限公司	张月持股 50.00%； 罗刚持股 50.00%	张月；罗刚	否
53	供应商	无锡比亚汽车零部件有限公司	北京威卡威汽车零部件股份有限公司持股 50.00%； BIA Beteiligungsverwaltungs GmbH 持股 50.00%	李璟瑜；彭海波；王立华；约克·普特巴赫；安德利亚斯·费德勒；陈双印	否
54	供应商	苏州市振业模具有限公司	肖烈熙持股 51.50%； 黄玉萍持股 48.50%	肖烈熙；黄玉萍	否
55	供应商	苏州林奥自动化科技有限公司	周云生持股 50.00%； 姜桂芳持股 40.00%； 谭林持股 10.00%	姜桂芳；谭林	否
56	供应商	昆山天匠精密模具有限公司	何小强持股 60.00%； 周小玉持股 28.46%； 王彩萍持股 5.77%； 周斌持股 5.77%	何小强；周小玉	否
57	供应商	咸宁市洪盛模具科技有限公司	朱洪亮持股 90.00%； 潘忠勇持股 10.00%	朱洪亮；潘忠勇	否
58	供应商	上海崑泓模塑科技有限公司	苏州春秋电子科技股份有限公司持股 100%	魏晓锋；金赛萍	否

59	供应商	宁海县益群精密模具制造有限公司	葛益军持股 90.00%； 严盈盈持股 10.00%	葛益军；严盈盈	否
60	供应商	青岛海泰科模具有限公司	青岛海泰科模塑科技股份有限公司持股 100%	孙文强；王纪学；王健	否
61	供应商	上海云升精密模塑有限公司	郑得庆持股 100%	郑得庆；何丽红	否
62	供应商	宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	吴志光持股 35.10%； 周小平持股 18.00%； 吴锡辉持股 11.70%； 吴蕾蕾持股 9.00%； 吴一扬持股 9.00%； 周伟力持股 7.20%； 宁波帅众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 6.00%； 励春林持股 2.50%； 邬迷奶持股 1.50%	吴志光；励春林；叶子民；邬迷奶；俞雅乖；严美波；陈存定；姚元凯	否
63	供应商	Nissha Co., Ltd	--	--	否
64	供应商	重庆敏驰塑胶有限公司	熊浩持股 50.00%； 辉煌贸易有限公司持股 48.00%； 重庆雷崎商贸有限公司持股 2.00%	陈金隆；吴乙星；龚政；向阳； 熊浩；李耀乾；李苹；林正贤； 熊科詠	否
65	供应商	江苏赛特普光电材料有限公司	昆山赛特普电子材料有限公司持股 40.00%； 昆山浩融管理服务合伙企业（有限合伙）持股 26.00%； 昆山企融管理服务合伙企业（有限合伙）持股 17.50%； 昆山精海管理服务合伙企业（有限合伙）持股 16.50%	钱杓炜；林伟	否
66	供应商	W&W Projekt Service GmbH	--	--	否
67	供应商	BURG DESIGN GMBH	--	--	否
68	供应商	宁波晶美科技有限公司	宁波帅特龙汽车系统股份有限公司持股 100%	励春林；严美波	否
69	供应商	LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG	--	--	否
70	供应商	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	库尔兹国际控股公司持股 100%	Dirk Bockwinkel；Cosima Jasmin Freiin Von Salis-Soglio；Markus Olaf Hoffmann；Andreas Franz Hirschfelder	否
71	供应商	惠州市远宏真空镀膜有限公司	唐国锋 87%； 王正春 9%； 陈志华 4%	王正春；唐国锋；施雯	否

由上表可知，代持方与被代持方与发行人的主要客户、供应商不存在关联关系。

2、代持方与被代持方是否与发行人的关联方存在关联关系

代持方与被代持方作为发行人目前或曾经的关联方，与发行人的关联方存在关联关系，具体如下：

项春潮作为发行人的董事、控股股东、实际控制人之一，项春潮及其关系密切的家庭成员为发行人的关联自然人。报告期内项春潮及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业为发行人的关联企业。

沈岩翔作为项春潮的一致行动人，沈岩翔及其关系密切的家庭成员为发行人的关联自然人。报告期内沈岩翔及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业为发行人的关联企业。

江德生作为发行人曾经的董事、持股 5%以上的股东，江德生及其关系密切的家庭成员、前述自然人直接或者间接控制的或者担任董事或高级管理人员的企业为发行人曾经的关联方。

张文作为通过江德生持股从而实际上曾经持股 5%以上的股东，张文及其关系密切的家庭成员、前述自然人直接或者间接控制的或者担任董事或高级管理人员的企业为发行人曾经的关联方。张文为公司前监事赵黎明（2021 年 9 月离任）之妻子。

项春潮、沈岩翔的关联方情况详见招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”。江德生、张文的主要关联企业主要如下：

序号	关联方名称	关联关系	主营业务
1	智达复合	江德生担任董事长，持股 62%；张文担任董事兼总经理，持股 38%。	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售。目前已无生产经营
2	金智达集团有限公司	江德生担任执行董事，持股 14.88%；张文持股 9.12%。	集团管理公司，无对外经营
3	上海金智达复合材料有限公司	江德生担任董事长，持股 12.40%；张文担任董事兼总经理，持股 7.60%。	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售
4	金智达（天津）复合材料科技有限公司	江德生担任执行董事，曾持股 100%（江德生已于 2023 年 5 月不再持股），江德生之子江经纬持股 24%；张文担任经理。	暂无业务经营，计划开展汽车内饰表皮材料的加工业务
5	上海金智达检测技术有限公司	江德生担任执行董事	相关汽车内饰件表皮材料的检测业务

序号	关联方名称	关联关系	主营业务
6	金智达医疗器材（上海）有限公司	江德生担任董事长；张文担任董事，张文之子赵逸炜持股 6%。	销售创可贴、粘剂去除剂等医疗器材
7	上海绍日新材料科技有限公司	江德生曾持股 78%（江德生已于 2024 年 8 月不再持股）	生产太阳能设备材料
8	江苏金智达新材料有限公司	江德生担任董事；张文担任董事。	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售
9	上海绰依生物科技有限公司	江德生担任执行董事、财务负责人	无实际经营
10	金智达（上海）企业发展有限公司	江德生担任执行董事、财务负责人	无实际经营
11	金智达（天津）汽车零部件有限公司	江德生担任执行董事	暂无业务经营，计划开展汽车内饰表皮材料的加工业务
12	广州金智达汽车零部件有限公司	上海金智达复合材料有限公司持股 40%，为第一大股东；张文担任监事。	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售
13	武汉金智达汽车零部件有限公司	江德生担任副董事长；张文担任董事。	汽车座椅表层内饰、顶棚、遮阳板内饰、表皮材料的复合加工、销售
14	太仓金智达信息科技有限公司	江德生曾担任执行董事	无实际经营，已注销
15	上海祥嘉国际贸易有限公司	张文之妹张宏担任执行董事，持股 90%	床垫面料等布料、面料进出口贸易
16	逸达医疗器材（上海）有限公司	张文之子赵逸炜担任执行董事，持股 40%；江德生之子江经纬持股 25%；张文担任监事。	医疗器材销售
17	上海飒纱文化传媒有限公司	张文之子赵逸炜担任执行董事，持股 100%；张文之配偶赵黎明担任财务负责人；张文担任监事。	文化、广告、自媒体公司
18	金佰达（上海）健康管理咨询中心	张文之子赵逸炜持股 100%	美容院
19	医铂仕（上海）健康管理咨询有限公司	张文之子赵逸炜担任执行董事，持股 40%；张文担任监事。	健康、医疗咨询管理服务

注：江德生已于 2021 年 9 月离任发行人董事；2022 年 5 月减持发行人股份至 5%以下，目前已不再持有发行人的股份，因此本表以江德生减持发行人股份至 5%以下之时点起计算满一年之日为截止日期（即 2023 年 5 月 31 日），2023 年 5 月 31 日后江德生、张文新增的关联企业不再列示。

除上述关联关系外，代持方与被代持方与发行人的其他关联方之间不存在关联关系；江德生与张文的关联企业，与项春潮、沈岩翔及其他一致行动人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。

3、其他业务和资金往来情况以及相关合理性

代持方与被代持方与发行人的主要客户、供应商、发行人及其关联方的其他

业务和资金往来的主要情况如下：

（1）项春潮、沈岩翔、江德生、张文，与发行人的资金往来：经查验发行人及子公司、项春潮、沈岩翔、江德生报告期内的银行流水，并经访谈相关方确认，报告期内，除支付关键管理人员薪酬、为关联方代为缴纳个人所得税等关联交易（均已在招股说明书中作为关联交易进行披露，具体情况、原因及合理性详见招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”），代持人和被代持人与发行人不存在其他业务和资金往来。

（2）项春潮、沈岩翔、江德生、张文，与发行人的主要客户及供应商的资金往来：经查验发行人及子公司、项春潮、沈岩翔、江德生报告期内的银行流水，并经访谈相关方确认，代持人和被代持人与发行人的主要客户、供应商不存在其他大额（5万元以上）业务和资金往来。

（3）项春潮、沈岩翔、江德生、张文，与发行人的关联方的资金往来：经查验项春潮、沈岩翔、江德生、实际控制人的关联企业在报告期内的银行流水（经中介机构与张文多次沟通，基于个人隐私张文拒绝提供相关的个人银行流水），并经访谈相关方确认，报告期内，因代持人和被代持人亦为发行人目前或曾经的关联方，代持人和被代持人与其各自的关联方（即其关联自然人、一致行动人、直接或者间接控制的或者担任董事或高级管理人员的企业等）存在业务及资金往来。

除上述代持人和被代持人与其各自的关联方之间的业务和资金往来外，报告期内，江德生、张文因转让股份的相关事宜与发行人的关联方存在资金往来，具体内容已豁免披露。另外，经访谈张文确认，张文因业务合作与通领科技的部分关联方存在资金往来，但张文与发行人及其子公司、现有董事、监事、高级管理人员、实际控制人控制的企业等主要关联方在报告期内不存在资金往来。

除上述情况外，报告期内，江德生、张文与发行人的关联方之间不存在其他资金往来。

综上，保荐机构认为，代持方与被代持方与发行人的主要客户、供应商不存在关联关系；除代持方与被代持方自身作为发行人的关联方与相关方存在关联关系外，代持方与被代持方与发行人的其他关联方之间不存在关联关系；各方之间的其他业务和资金往来具有合理性。

（三）说明解除代持相关股权转让交易价格的公允性及纳税情况，实际控制人转让股份行为是否涉及股份支付；代持双方关于代持形成与解除是否存在纠纷或潜在纠纷，前述股权代持违规情况是否已经整改完毕

解除代持相关股份转让交易的具体情况如下：

1、项春潮与沈岩翔的股份代持解除

（1）具体过程：结合公司报告期内业绩持续上升且再次启动上市计划的背景，沈岩翔因看好公司发展前景，双方协商由沈岩翔购买代持的全部股份（372,200股），双方已于2024年10月11日签署了股份转让协议，并于2024年11月5日支付了转让价款。本次股份转让完成后，项春潮、沈岩翔之间的股份代持解除。

（2）转让交易价格、定价依据：项春潮、沈岩翔之间转让37.22万股股份，价格为13.5元/股，系双方以2024年6月30日公司经审计的每股净资产（13.35元/股）为定价基础，结合协议签订日前20个交易日在公司全国股转系统交易价格协商确定，转让价格约为协议签订日前20个交易日平均收盘价的0.79倍，在市场价格基础上给予一定折扣系数主要原因系交易量较大。

（3）纳税情况：根据《关于个人转让全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票有关个人所得税政策的通知》（财税〔2018〕137号），对个人转让新三板挂牌公司非原始股取得的所得，暂免征收个人所得税。上述37.22万股股份系发行人于2016年5月增资发行的股份，属于“新三板挂牌公司非原始股”，因此本次股份转让暂免征收个人所得税。

（4）股份支付：根据《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。报告期内沈岩翔在新潮集团任职，未曾在发行人担任包括董事、监事、高级管理人员在内的任何职务，同时也不存在为发行人提供任何服务的情形，项春潮向沈岩翔转让股份系市场交易行为，并非以获取其为公司提供服务为目的，因此本次股份转让交易不构成股份支付，无需确认股份支付费用。

2、江德生与张文的股份代持解除

（1）具体过程：鉴于江德生已辞任发行人的所有职务且其持股比例已由28.03%

降低至 4.14%（截至 2024 年 12 月 3 日），江德生在 2021-2022 年度减持股份的过程中已解决了大部分股份代持问题，持股比例已降至 5%以下；同时因江德生已不在发行人担任任何职务，且已将全部精力投入经营智达复合及相关公司，其主观上亦一直希望将其持有发行人的股份全部减持；江德生因其经营智达复合及其他业务等原因导致其银行流水较为复杂，为避免存在其他股份代持情形，中介机构督促公司与其协商将其剩余的股份全部减持；最终发行人与私募基金江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）取得联系，江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）经过谨慎的尽职调查与投资价值判断，其同意通过大宗交易的方式购买江德生名下持有公司的全部股份。双方已于 2024 年 11 月 28 日签署了股份转让协议，并于 2024 年 12 月 4 日支付了转让价款并完成了股份过户手续，江德生取得相应款项后向张文支付了代持股份对应的款项。本次转让完成后，江德生不再持有发行人股份，江德生、张文之间的代持关系全部解除。

（2）转让交易价格、定价依据：江德生、江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）转让 193.94 万股股份，价格为 18 元/股，系双方参考协议签订日前 20 个交易日公司在全国股转系统交易价格协商确定，转让价格约为协议签订日前 20 个交易日平均收盘价的 0.74 倍，折扣高于项春潮和沈岩翔的转让，主要系江德生与江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）交易量相对较大，因此折扣相对较高。

（3）纳税情况：双方通过全国股转系统进行大宗交易，相应税费已通过系统支付。

经保荐机构访谈代持方、被代持方确认，并根据代持方、被代持方出具的声明，各方已确认上述与其相关的代持形成与解除的情况，确认各方关于代持形成与解除不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他股份代持情形，前述股份代持违规情况已经整改完毕。

综上，保荐机构认为，解除代持相关股份转让交易价格公允，相应的税款已缴纳完毕，实际控制人转让股份行为不涉及股份支付；代持双方关于代持形成与解除不存在纠纷或潜在纠纷，前述股份代持违规情况已经整改完毕。

（四）结合报告期内新入股股东入股方式、出资能力、履职情况等，说明发行人是否存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，是否存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形。结合前述情况，进一步说明发行人是否存在其他未解决的股权代持情形

1、报告期内新入股股东入股方式、出资能力、履职情况

报告期内新入股股东（通过集合竞价交易方式新增的股东及目前已不持有发行人股份的股东除外）的具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	入股方式	身份背景	资金来源	报告期内主要任职经历
1	江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）	2024年12月受让江德生1,939,400股	外部投资人，私募基金	基金募集资金	--
2	孙伶俐	2023年10月受让张丽芬110,000股	股东张丽芬的同学	工资薪金、投资收益、朋友黄秀丹提供的借款	瑞安市疾病预防控制中心，职员
3	胡舒拉	2022年5月受让江德生100,000股	股东郑跃的朋友	工资薪金、家庭积累、投资收益、朋友郑寓提供的借款（已归还）	瑞安市交通运输局，港航中心副队长
4	项小兰	2022年5月受让江德生100,000股	项小兰系项春潮之姐；项春潮的一致行动人	家庭积累	瑞安国际大酒店有限公司，财务部财务
5	吴焕横	2022年5月受让江德生100,000股	经其父亲的朋友介绍入股	家庭积累、投资收益、朋友周启开提供的借款（已归还）	无
6	钱峰萍	2022年4月受让江德生100,000股	股东沈岩州的朋友	家庭积累、投资收益	上海涌泉企业管理咨询有限公司，总经理助理
7	张靖军	2022年4月受让江德生150,000股	发行人市场营销总监	工资薪金、家庭积累、投资收益	发行人市场营销总监
8	宗凤勤	2022年4月受让江德生100,000股	发行人董事、通领科技武汉分公司负责人、武汉沃德工厂总经理	工资薪金、家庭积累	发行人董事、通领科技武汉分公司负责人、武汉沃德工厂总经理
9	戴永虎	2022年4月受让江德生150,000股	股东林建光朋友	家庭积累、工资薪金、朋友张少芹提供的借款、朋友王志方提供的借款（已归还）	瑞安市陶山镇中学，普通教师
10	何旭敏	2022年4月受让江德生100,000股	温州万泉生态科技开发有限公司的股东，温州万泉生态科技开发有限公司系项春潮的关联企业	家庭积累、经营所得	温州太旭企业服务有限公司，总经理
11	孙余亥	2022年4月受让江德生200,000股	监事许良聪的朋友	家庭积累、投资收益、经营所得	瑞安市光伟针织有限公司，董事长

序号	股东名称/姓名	入股方式	身份背景	资金来源	报告期内主要任职经历
12	张祥妹	2022年4月受让江德生500,000股	一致行动人朱珍朋之配偶	家庭积累	无
13	董显量	2022年4月受让江德生220,000股	一致行动人董益晓之子	工资薪金、家庭积累、董显量母亲之朋友黄丽丽提供的借款、董显量母亲之朋友林勇梅提供的借款（暂未全部归还，已签署借款协议）	DMG 医疗器械（北京）有限公司，区域销售经理
14	徐慈慧	2022年4月受让江德生510,000股；2022年5月受让江德生100,600股	徐慈慧系项春光之子之配偶，项春光系项春潮之弟	家庭积累	扬州市奥瑞物资回收有限公司，监事
15	张丽芬	2022年4月受让江德生160,000股	新潮集团的员工；项春潮的一致行动人	投资收益	新潮集团，财务部会计； 瑞安市奥华塑胶有限公司，董事； 瑞安市企业互助增信基金管理股份有限公司，财务部会计
16	贾丽清	2022年4月受让江德生375,000股	郑锡平之亲属	家庭积累	瑞安市莘塍实验小学，教师
17	于维	2022年4月受让江德生200,000股	总经理于永怀之配偶	家庭积累、朋友李蓉提供的借款（已归还）	无
18	狄秀全	2022年4月受让江德生214,400股	上海春潮实业有限公司的员工	工资薪金、家庭积累	上海春潮实业有限公司，销售部副经理； 陇南浙南投资控股有限公司，董事长
19	施庆秋	2022年4月受让江德生250,000股	董事会秘书兼财务总监兼副总经理彭建平之配偶	工资薪金、家庭积累、朋友郭冬梅提供的借款（已归还）	苏州东福来机电科技有限公司，人事行政专员； 苏州徕卡节能电气技术有限公司，人事行政专员
20	潘玉清	2022年4月受让江德生500,000股	项春潮的一致行动人；瑞安国际大酒店有限公司餐饮分公司的员工	家庭积累	瑞安国际大酒店有限公司餐饮分公司，管理层负责人
21	倪忠安	2022年4月受让江德生700,000股	项春潮的朋友	工资薪金、投资收益	上海市电信局，职员
22	娄昌兰	2022年4月受让江德生500,000股	吴章新之母亲，吴章新系新潮澧慧、新潮雷特的法定代表人	家庭积累	无
23	郑锡平	2022年4月受让江德生1,375,000股	项春潮之配偶；项春潮的一致行动人	家庭积累、经营所得	无

序号	股东名称/姓名	入股方式	身份背景	资金来源	报告期内主要任职经历
24	钟晓壹	2022年4月受让钟晓群150,000股； 2022年4月受让江德生150,000股	一致行动人 钟晓群之弟	家庭积累、投资收益	自由职业
25	张娜	2021年9月受让江德生828,700股； 2022年4月受让江德生1,045,000股	项建武之配偶；项春潮的一致行动人	家庭积累、投资收益	上海浦东民办未来科技学校，财务部财务； 上海宝巷实业有限公司，担任执行董事、总经理。

如上表所示，报告期内新入股股东不存在于江德生的关联企业处任职的情形，与江德生不存在近亲属等关联关系，其出资来源均与江德生及其关联方无关；经保荐机构查验上述新入股股东出资前后各3个月的银行流水，不存在与江德生或其关联方进行资金往来的情形。

2、说明发行人是否存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，是否存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形。结合前述情况，进一步说明发行人是否存在其他未解决的股权代持情形。

报告期内新入股股东出资的资金来源情况详见上述表格。

经核查，保荐机构认为，发行人不存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，不存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形，发行人不存在其他未解决的股权代持情形。

二、同一控制下企业相关情况。请发行人：①以股权结构图的形式列示实际控制人及其一致行动人控制的企业情况（包括发行人），说明各业务板块主营业务、收入利润情况，其他业务板块与发行人是否存在重叠客户或供应商，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形，是否存在同业竞争或潜在同业竞争风险，是否存在影响发行人独立性的情形，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。②说明发行人董监高、个人股东、关键员工在实际控制人、控股股东及其关联企业处的任职经历，目前是否在职，相关人员在关联企业处领取薪资或报销款的具体情况。③结合前述情况，说明公司是否存在对控股股东及实

际控制人控制关联方的债务承担连带责任的风险、是否可能对发行人产生重大不利影响，如是，请视情况作好风险揭示。

（一）以股权结构图的形式列示实际控制人及其一致行动人控制的企业情况（包括发行人），说明各业务板块主营业务、收入利润情况，其他业务板块与发行人是否存在重叠客户或供应商，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形，是否存在同业竞争或潜在同业竞争风险，是否存在影响发行人独立性的情形，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示

1、以股权结构图的形式列示实际控制人及其一致行动人控制的企业情况（包括发行人），说明各业务板块主营业务、收入利润情况

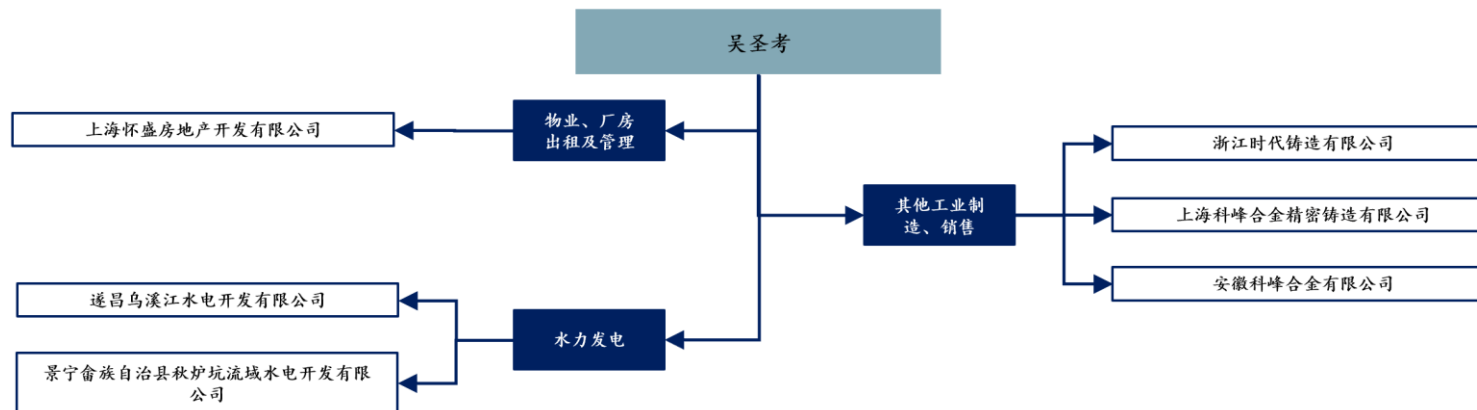
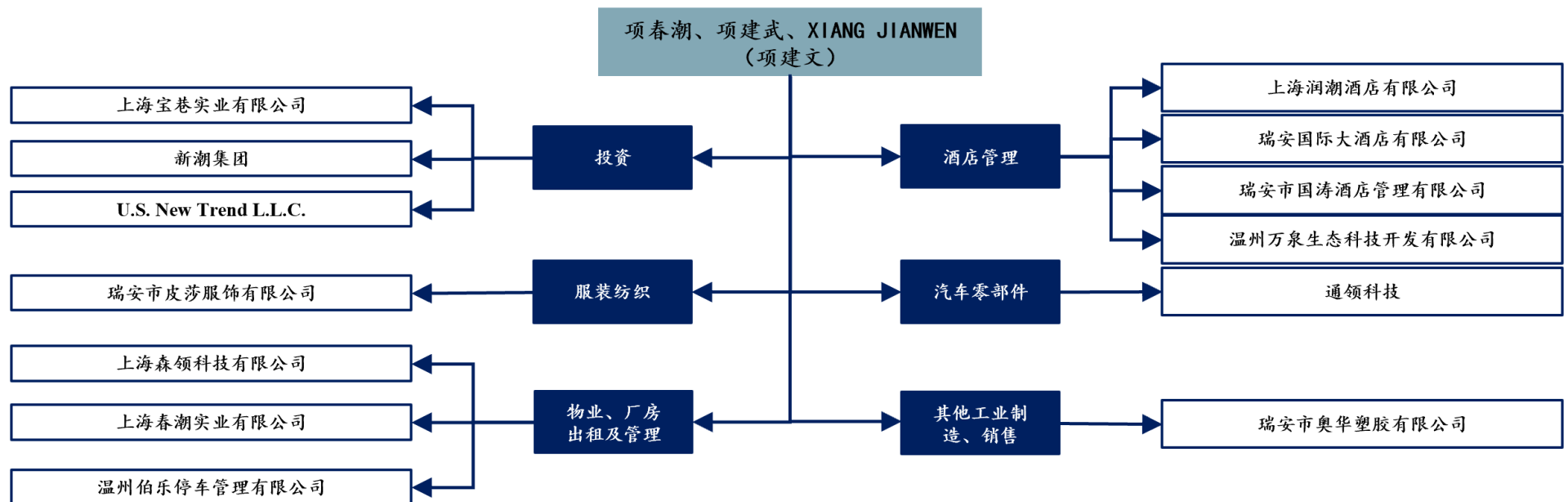
截至 2024 年 12 月 31 日，实际控制人及其一致行动人控制的主要企业情况及所属业务板块如下：

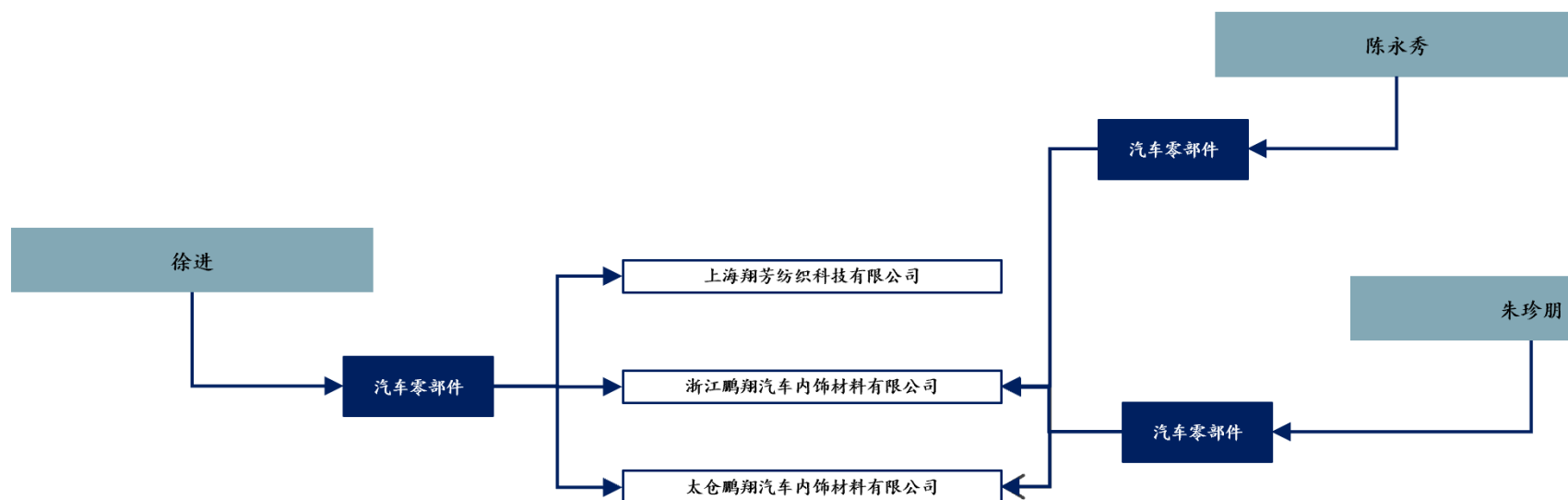
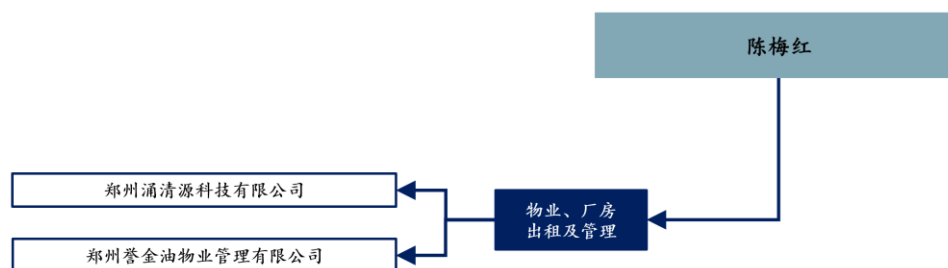
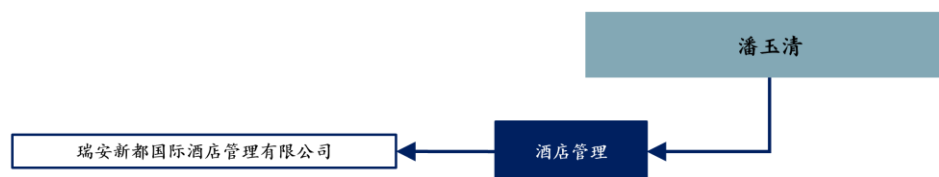
序号	关联方名称	关联关系	主营业务	关联人	业务板块	2024 年收入、利润
1	上海宝巷实业有限公司	项建武持股 80%；配偶张娜担任执行董事、总经理	投资业务	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）	投资	83.61 万元；未盈利
2	新潮集团	项春潮持股 46.0002%并担任董事长兼总经理	实业投资和厂房出租			523.73 万元；未盈利
3	U.S. New Trend L.L.C.	XIANG JIANWEN（项建文）担任总经理，持股 99%	房产投资			2023 年收入 140 万美金；利润约 12 万美金。2024 年的收入利润暂无数据。
4	上海润潮酒店有限公司	瑞安市国涛酒店管理有限公司持股 38%，新潮集团持股 27%	酒店管理	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）	酒店管理	497.51 万元；未盈利
5	瑞安国际大酒店有限公司	新潮集团持股 50%，项春潮担任董事长	酒店管理			4,589.31 万元；1,091.87 万元
6	瑞安市国涛酒店管理有限公司	瑞安国际大酒店有限公司持股 70%，项春潮担任执行董事	酒店管理			7.26 万元；未盈利
7	温州万泉生态科技开发有限公司	瑞安国际大酒店有限公司持股 28%，新潮集团持股 11%，XIANG JIANWEN（项建文）持股 4.764%，项春潮担任执行董事兼总经理	酒店管理			4,272.93 万元；未盈利
8	瑞安新都国际酒店管理有限公司	一致行动人潘玉清持股 15%，为第一大股东	酒店管理	潘玉清		约 1,500 余万元；约 100 余万元
9	上海森领科技有限公司	上海春潮实业有限公司持股 27%，XIANG JIANWEN（项建文）持股 12.5%，上海宝巷实业有限公司持股 12.5%	物业管理和投资	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）	物业、厂房出租及管理	0 元；未盈利

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	关联人	业务板块	2024 年收入、利润
10	上海春潮实业有限公司	项春潮持股 34.5%并担任执行董事，新潮集团持股 25%	物业出租	陈梅红		1,246.81 万元； 443.83 万元
11	温州伯乐停车管理有限公司	瑞安国际大酒店有限公司持股 51%，项春潮担任董事	物业管理			143.87 万元；280.62 万元 (注：其中营业外收入 753.10 万元)
12	郑州涌清源科技有限公司	一致行动人陈梅红担任执行董事兼总经理，持股 97%	物业管理			105 万元；83 万元
13	郑州誉金油物业管理有限公司	一致行动人陈梅红担任总经理（已于 2025 年 1 月 3 日离任总经理），持股 100%	物业管理			约 230 万元；13.8 万元
14	上海森领实业有限公司	一致行动人沈岩州担任执行董事兼总经理，持股 70%	物业管理和对外投资			300 万元；200 万元
15	上海怀盛房地产开发有限公司	一致行动人吴圣考之配偶黄锦明持股 35%，为第一大股东；新潮集团持股 27%	房地产开发服务	吴圣考		约 100 万；未盈利
16	瑞安市皮莎服饰有限公司	新潮集团持股 40%	服装批发、销售	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）	服装纺织	0.28 万元；未盈利
17	上海和檐企业管理有限公司	一致行动人沈岩州担任执行董事，持股 49%；沈岩州之子沈真弢持股 51%	企业咨询管理	沈岩州	商业管理	300 万元；200 万元
18	浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司	一致行动人徐进持股 28.67%，一致行动人朱珍朋持股 25.92%，一致行动人陈永秀持股 9.25%	汽车内饰纺织面料加工、销售	朱珍朋、项春光、徐进、陈永秀	汽车 零部件	约 4,500 万元；约 100 余万元
19	太仓鹏翔汽车内饰材料有限公司	一致行动人朱珍朋持股 31%，一致行动人项春光持股 28%，一致行动人徐进持股 28%，一致行动人陈永秀持股 10%	汽车内饰纺织面料加工、销售			2024 年基本无实际经营
20	上海翔芳纺织科技有限公司	一致行动人徐进担任执行董事，持股 90%	汽车内饰纺织面料加工、销售			约 160 万元；约 10 万元
21	浙江时代铸造有限公司	一致行动人吴圣考持股 80%	钢铸件制造、机械加工、销售；货物进出口、技术进出口	吴圣考	其他工业 制造、 销售	约 5 亿元；约 3,000-4,000 万元
22	上海科峰合金精密铸造有限公司	一致行动人吴圣考担任执行董事，持股 50%	合金精密铸造			约 8,000 万元；约 300 万元
23	安徽科峰合金有限公司	一致行动人吴圣考担任执行董事兼总经理，持股 50%	合金精密铸造			约 8,000 万元；约 300 万元

序号	关联方名称	关联关系	主营业务	关联人	业务板块	2024 年收入、利润
24	瑞安市奥华塑胶有限公司	新潮集团持股 90%；项春潮之弟项春光担任董事长、经理	塑料包装材料制造、销售	项春潮、项建武、XIANG JIANWEN（项建文）		0 元；未盈利
25	遂昌乌溪江水电开发有限公司	一致行动人吴圣考担任董事，持股 78.9996%	水力发电	吴圣考	水力发电	约 1,000 万元；约 300-400 万元
26	景宁畲族自治县秋炉坑流域水电开发有限公司	一致行动人吴圣考持股 42.10%	水力发电			约 300 万元；微盈
27	上海鸥鹭通企业管理有限公司	一致行动人沈岩翔担任执行董事兼财务负责人，持股 100%	未开展业务	沈岩翔	无实际经营	--
28	北京东兰服装服饰有限公司	一致行动人陈梅红担任执行董事，持股 60%	无实际经营，已于 2003 年 10 月 27 日吊销	陈梅红		--
29	北京涌清源科技有限公司	一致行动人陈梅红担任执行董事兼经理兼财务负责人，持股 99%	未开展业务			--
30	温州科鼎阀门有限公司	一致行动人吴圣考之配偶黄锦明持股 90%	曾经营房地产开发服务业务，目前无实际经营	吴圣考		--
31	瑞安市陶山镇张祥妹副食品店	一致行动人朱珍朋之配偶张祥妹担任经营者	曾经营商品零售业务，目前无实际经营	朱珍朋		--
32	上海新洁源物业管理有限公司	一致行动人陈永秀担任执行董事兼总经理，持股 62%	无实际经营	陈永秀		--

股权结构图如下：





2、其他业务板块与发行人是否存在重叠客户或供应商，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形，是否存在同业竞争或潜在同业竞争风险，是否存在影响发行人独立性的情形，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。

（1）重叠客户或供应商：截至 2024 年 12 月 31 日，一致行动人朱珍朋、徐进、陈永秀、项春光的关联企业浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司、太仓鹏翔汽车内饰材料有限公司、上海翔芳纺织科技有限公司与发行人同属于汽车零部件行业，其他业务板块均与汽车行业无关。上述公司的业务情况如下：

公司名称	实际经营业务	原材料、生产工艺	主要产品
浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司	生产、销售汽车面料（针织面料）	原材料：涤纶短纤、针织面料、薄膜； 生产工艺：纺织面料的粘合	汽车内饰面料，主要用于汽车顶棚、汽车立柱、遮阳板、天窗等
上海翔芳纺织科技有限公司	向浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司采购汽车面料(针织面料)，销售给汽车主机厂的一级供应商		
太仓鹏翔汽车内饰材料有限公司	为浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司的业务前身，2022 年以前业务与其一致，自 2022 年开始其业务转移至浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司，目前基本已无实际经营。		

经查验，除因上海翔芳纺织科技有限公司与发行人同属于汽车零部件行业存在重叠客户长春派格汽车塑料技术有限公司外，其他公司与发行人的主要客户或供应商不存在重叠的情况。上海翔芳纺织科技有限公司与发行人相互独立，其与发行人不构成同业竞争，不存在同业竞争或潜在同业竞争风险，不存在影响发行人独立性的情形。

（2）体外代垫成本费用、利益输送：浙江鹏翔汽车内饰材料有限公司、太仓鹏翔汽车内饰材料有限公司、上海翔芳纺织科技有限公司与发行人不存在业务、资金往来。发行人及其子公司、分公司与上述其他业务板块公司存在的资金往来均已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”中予以披露，不涉及体外代垫成本费用、利益输送情形。

综上，保荐机构认为，除上述重叠客户的情形外，其他业务板块公司的客户和供应商与发行人的主要客户和供应商不存在重叠，不存在体外代垫成本费用、利益输送情形，不存在同业竞争或潜在同业竞争风险，不存在影响发行人独立性的情形。

（二）说明发行人董监高、个人股东、关键员工在实际控制人、控股股东及其关联企业处的任职经历，目前是否在职，相关人员在关联企业处领取薪资或报销款的具体情况

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人董监高、个人主要股东、关键员工在实际控制人、控股股东及其关联企业（除发行人及其子公司、分公司）的任职情况、领取薪资或报销款的情况如下：

姓名	在发行人处任职及/或持有发行人股份的情况	报告期内在实际控制人、控股股东及其关联企业处的主要任职经历	在关联企业领取薪资或报销款的情况
项春潮	担任董事； 直接持有 6,621,693 股	新潮集团，担任董事长兼总经理，持股 46.0002%（在职）； 上海春潮实业有限公司，担任执行董事，持股 34.5001%（在职）； 瑞安国际大酒店有限公司，担任董事长（在职）； 瑞安市国涛酒店管理有限公司，担任执行董事（在职）； 温州伯乐停车管理有限公司，担任董事（在职）； 温州万泉生态科技开发有限公司，担任执行董事兼总经理（在职）； 瑞安市企业互助增信基金管理股份有限公司，担任董事长、经理，持股 18%（在职）； 上海泰晔汽车座椅有限公司，担任董事（在职）； 上海浦东新区致广小额贷款有限公司，担任董事（在职）； 浙江瑞安农村商业银行股份有限公司，担任董事（已于 2024 年 10 月不再担任董事）； 瑞安市新潮服饰有限公司，担任董事（在职）。	在新潮集团、瑞安市国涛酒店管理有限公司、瑞安国际大酒店有限公司、上海春潮实业有限公司领取薪资、报销款。
项建武	担任董事长、浙江通领执行董事兼总经理、武汉沃德执行董事兼经理； 直接持有 4,083,930 股	上海宝巷实业有限公司，担任监事（在职）。	不涉及
XIANG JIANWEN (项建文)	直接持有 3,673,930 股	U.S. New Trend L.L.C.，担任总经理，持股 99%（在职）。	不涉及
宗凤勤	担任董事、武汉沃德工厂总经理和武汉分公司负责人； 直接持有 240,000 股	不涉及	不涉及
王洲	担任董事； 直接持有 2,011,689 股	不涉及	不涉及
樊健	担任独立董事	不涉及	不涉及
赵现波	担任独立董事	不涉及	不涉及
王宏雁	担任独立董事	不涉及	不涉及
许良聪	担任监事会主席； 直接持有 721,929 股	新潮集团，担任管理层负责人（在职）； 上海泰晔汽车座椅有限公司，担任监事（在职）。	在新潮集团、上海春潮实业有限公司领取薪资、报销款。

姓名	在发行人处任职及/或持有发行人股份的情况	报告期内在实际控制人、控股股东及其关联企业处的主要任职经历	在关联企业领取薪资或报销款的情况
杜忠虎	担任监事； 直接持有 736,203 股	瑞安市奥华塑胶有限公司，担任董事（在职）； 新潮集团，担任基建负责人（已退休）、监事（在职）。	在新潮集团、上海春潮实业有限公司领取薪资、报销款。
李佳	担任项目总监、职工代表监事	不涉及	不涉及
于永怀	担任总经理	不涉及	不涉及
彭建平	担任董事会秘书、财务总监、副总经理	不涉及	不涉及
薄奇巍	担任副总经理、 核心技术人员	不涉及	不涉及
任丰产	担任总工程师兼研发总监	不涉及	不涉及
胡光	担任技术部部长兼工艺开发专家	不涉及	不涉及
沈岩州	直接持有 2,236,689 股	上海春潮实业有限公司，担任总经办经理（在职）； 瑞安国际大酒店有限公司，担任董事（在职）； 新潮集团，担任董事（在职）； 上海泰晔汽车座椅有限公司，担任董事（在职）； 上海森领科技有限公司，担任监事（在职）。	在新潮集团、上海春潮实业有限公司、上海森领科技有限公司领取薪资、报销款。
陈梅红	直接持有 2,084,736 股	不涉及	不涉及
张娜	直接持有 1,881,400 股	上海宝巷实业有限公司，担任执行董事、总经理（在职）。	不涉及
徐进	直接持有 1,688,228 股	不涉及	不涉及
郑跃	直接持有 1,629,109 股	不涉及	不涉及
郑锡平	直接持有 1,375,200 股	不涉及	不涉及
王靖	直接持有 1,345,200 股	不涉及	不涉及
沈岩翔	直接持有 1,245,018 股	新潮集团，担任职员、监事（在职）。	在新潮集团、上海春潮实业有限公司领取薪资、报销款。
李仁芳	直接持有 1,200,000 股	不涉及	不涉及
吴圣考	直接持有 912,500 股	瑞安市企业互助增信基金管理股份有限公司，担任董事（在职）； 浙江瑞安农村商业银行股份有限公司，担任董事（在职）。	在瑞安国际大酒店有限公司代配偶黄锦明领取董事年终奖。
倪忠安	直接持有 700,000 股	不涉及	不涉及
张春和	直接持有 694,810 股	不涉及	不涉及
董益晓	直接持有 664,374 股	瑞安市奥华塑胶有限公司，担任董事（在职）； 新潮集团，担任职员、监事（在职）。	在新潮集团领取薪资、报销款。
潘玉清	直接持有 662,500 股	瑞安国际大酒店有限公司餐饮分公司，担任管理层负责人（在职）。	在瑞安国际大酒店有限公司餐饮分公司领取薪资、报销款。
朱珍朋	直接持有 660,200 股	新潮集团，曾担任销售部职员（2022.12 离职）；	在新潮集团领取薪

姓名	在发行人处任职及/或持有发行人股份的情况	报告期内在实际控制人、控股股东及其关联企业处的主要任职经历	在关联企业领取薪资或报销款的情况
		瑞安市奥华塑胶有限公司，担任董事（在职）。	资、报销款。
陈永秀	直接持有 643,056 股	上海润潮酒店有限公司，担任执行董事兼总经理（在职）； 上海春潮实业有限公司，担任监事（在职）。	不涉及
项小兰	直接持有 100,000 股	瑞安国际大酒店有限公司，财务（2023.4 离职）	在瑞安国际大酒店有限公司领取薪资、报销款。
项春光	直接持有 590,719 股	瑞安市奥华塑胶有限公司，担任董事长、总经理（在职）。	在瑞安市奥华塑胶有限公司、新潮集团领取薪资、报销款。
张祥妹	直接持有 500,100 股	不涉及	不涉及
狄秀全	直接持有 460,000 股	上海春潮实业有限公司，销售部副经理	在上海春潮实业有限公司领取薪资、报销款
贾丽清	直接持有 375,100 股	不涉及	不涉及
徐慈慧	直接持有 365,100 股	扬州市奥瑞物资回收有限公司，担任监事（在职）。	不涉及
钟晓壹	直接持有 334,540 股	不涉及	不涉及
黄昶	直接持有 323,361 股	瑞安市奥华塑胶有限公司，担任区域销售经理（在职）。	在瑞安市奥华塑胶有限公司领取薪资、报销款
娄昌兰	直接持有 316,485 股	不涉及	不涉及
林建光	直接持有 292,212 股	新潮集团，担任职员（在职）； 瑞安国际大酒店有限公司，担任监事（在职）； 瑞安市奥华塑胶有限公司，担任监事（在职）。	在新潮集团领取薪资、报销款。
张丽芬	直接持有 250,288 股	新潮集团，担任财务部会计（在职）； 瑞安市奥华塑胶有限公司，担任董事（在职）； 瑞安市企业互助增信基金管理股份有限公司，担任财务部会计（在职）。	在瑞安市奥华塑胶有限公司、新潮集团领取薪资、报销款。
施庆秋	直接持有 248,000 股	不涉及	不涉及
董显量	直接持有 220,100 股	不涉及	不涉及
于维	直接持有 200,100 股	不涉及	不涉及
张靖军	担任销售部销售总监； 直接持有 85,100 股	不涉及	不涉及
孙伶俐	直接持有 129,926 股	不涉及	不涉及
戴永虎	直接持有 90,000 股	不涉及	不涉及
徐兆霞	直接持有 120,100 股	不涉及	不涉及
胡舒拉	直接持有 100,100 股	不涉及	不涉及
李蓉	担任质量部长、采购部长、安全质量总监； 直接持有 100,000 股	不涉及	不涉及
钱峰萍	直接持有 100,000 股	不涉及	不涉及

姓名	在发行人处任职及/或持有发行人股份的情况	报告期内在实际控制人、控股股东及其关联企业处的主要任职经历	在关联企业领取薪资或报销款的情况
孙余亥	直接持有 95,000 股	不涉及	不涉及
张坤	担任精益制造总监； 直接持有 73,500 股	不涉及	不涉及
吴焕横	直接持有 70,007 股	不涉及	不涉及
钟晓群	直接持有 50,100 股	新潮集团，担任财务部出纳（在职）； 瑞安市奥华塑胶有限公司，担任财务部出纳（在职）。	在新潮集团、瑞安市奥华塑胶有限公司、温州万泉生态科技开发有限公司领取薪资、报销款。
何旭敏	直接持有 41,226 股	不涉及	不涉及
颜炳祥	直接持有 35,000 股	不涉及	不涉及
黄建清	直接持有 2,100 股	上海森领科技有限公司，担任执行董事（在职）。	不涉及
黄锦明	直接持有 200 股	瑞安国际大酒店有限公司，担任董事（在职）。	其配偶吴圣考在瑞安国际大酒店有限公司代领取董事年终奖。
郑福陆	直接持有 100 股	不涉及	不涉及
魏金碎	直接持有 100 股	不涉及	不涉及
江德生	江德生已于 2021 年 9 月离任董事；2022 年 5 月减持发行人股份至 5% 以下，目前已不再持有发行人的股份	不涉及	不涉及
江经纬	曾担任董事、副总经理； 直接持有 36,386 股	不涉及	不涉及

（三）结合前述情况，说明公司是否存在对控股股东及实际控制人控制关联方的债务承担连带责任的风险、是否可能对发行人产生重大不利影响，如是，请视情况作好风险揭示

结合前述情况，其他业务板块与发行人不存在体外代垫成本费用、利益输送情形，不存在同业竞争或潜在同业竞争风险，不存在影响发行人独立性的情形。发行人董监高、个人股东、关键员工在实际控制人、控股股东及其关联企业处领取薪资或报销款，不涉及体外代垫成本费用、利益输送情形。发行人已在招股说明书中按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上市规则》等有关法律法规、规范性文件的规定认定关联方，并完整披露关联交易信息；根据《企业信用报告》、银行询证函，报告期内，发行人不存在为控股股东及实际控制人控制关联方提供担保的情形；

综上，公司不存在对控股股东及实际控制人控制关联方的债务承担连带责任

的风险，不会对发行人产生重大不利影响。

三、劳务外包合规性。请发行人：①列表说明报告期内主要劳务外包商基本情况（成立时间、实缴资本、人员及业务规模、业务资质）、合作年限、各期采购方式、交易内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来，是否存在发行人董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形；结合资金流水核查说明前述主体是否存在体外代垫成本费用等利益输送情形。②说明公司劳务外包是否涉及关键工序或关键技术、关键环节，与发行人员工规模是否匹配

（一）列表说明报告期内主要劳务外包商基本情况（成立时间、实缴资本、人员及业务规模、业务资质）、合作年限、各期采购方式、交易内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例，与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来，是否存在发行人董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形；结合资金流水核查说明前述主体是否存在体外代垫成本费用等利益输送情形

1、报告期内主要劳务外包商基本情况、合作年限、各期采购方式、交易内容及金额、定价依据及其公允性、发行人采购金额占其业务规模的比例

报告期内，发行人及其子公司、分公司合作的主要境内劳务公司的基本情况如下：

劳务公司	成立时间	注册资本及实缴情况	人员及业务规模	业务资质	合作年限	交易金额（元）	发行人采购金额占其业务规模的比例	目前合作情况
上海禹慧人力资源有限公司	2021年3月3日	注册资本1,000万元，已实缴	内部员工20人，外包人员400人；2024年收入2,800万元	《劳务派遣经营许可证》沪人社派许字第00337号；《人力资源服务许可证》（沪）人服证字（2022）第1400033623号；《劳务派遣许可证》奉人社派许字第04783号	2021.3开始合作	8,969,540.6	10%	合作中
恩亿企业服务有限公司信阳分公司	2018年12月5日	—	内部员工10人，外包人员200人；2024年营收200-300万元	《劳务派遣经营许可证》信人社派许字第00739号	2022.8开始合作	5,873,946.57	1/3	合作中
深圳市富丽劳务派遣有限公司	2009年12月7日	注册资本200万元，已实缴	内部员工60人，外包人员1,400人；2024年收入约2亿元	《劳务派遣经营许可证》深坪人劳派准（2023）30号；《劳务派遣许可证》深坪	2022.7开始合作	5,596,559.55	约5%	合作中

劳务公司	成立时间	注册资本及实缴情况	人员及业务规模	业务资质	合作年限	交易金额(元)	发行人采购金额占其业务规模的比例	目前合作情况
				人劳派准(2023)29号				
上海中僱劳务派遣有限公司	2023年10月16日	注册资本900万元,未实缴	人员少于50人,外部员工视与学校合作招聘的实习生人数而定;2024年收入100万以上	《劳务派遣经营许可证》宝人社派许字第01338号;《人力资源服务许可证》(沪)人服证字(2024)第1000024523号	2024.11开始合作	5,898.06	小于1%	合作中
武汉景行英才人力资源服务有限公司	2018年2月12日	注册资本200万元,已实缴	内部员工70-80人,外包人员2,500-3,000人;2024年收入约1亿元	《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2024)01383号;《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2024)01091号	2020.8开始合作	5,065,319.79	约1%	合作中
湖北杰博人力资源服务有限公司	2017年1月24日	注册资本310万元,已实缴	内部员工82人,外包人员2,600人;2024年收入约2.3亿	《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2024)01335号;《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2022)01193号	2023.11开始合作	1,477,986.84	1%-2%	合作中
上海仕运人力资源有限公司	2019年12月27日	注册资本200万元,已实缴	内部员工6人,外包人员150人;2024年收入约800万元	《劳务派遣经营许可证》浦人社派告字第01733号	2020.10开始合作	3,801,020.37	6.25%	合作中
上海禹慧劳务服务有限公司	2017年2月15日	注册资本200万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》奉人社派许字第06844号	2019.12开始合作	766,665	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作
浙江军正保安集团有限公司	2014年7月2日	注册资本5,800万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》温瑞劳务派遣许(2024)11号;《人力资源服务许可证》温瑞人力资源服务许(2024)7号	2022.9开始合作	128,800	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作
上海序演人力资源有限公司	2016年9月30日	注册资本100万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	无	2019.12开始合作	2,274,522.55	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作
上海鸿燕劳务服务有限公司	2009年4月23日	注册资本200万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》浦人社派许字第00114号	2015.3开始合作	6,400	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作
恩亿企业服务外包(上海)有限公司	2018年11月7日	注册资本200万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》浦人社派许字第01637号	2020.10开始合作	1,178,637.50	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作
江西度维劳务有限公司	2021年12月3日	注册资本200万元,实缴情况因目前不合作,相关数据暂未获取	因目前不合作,相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》抚高新人社许决字(2022)16号	2023.12开始合作	639,899	因目前不合作,相关数据暂未获取	已不合作

劳务公司	成立时间	注册资本及实缴情况	人员及业务规模	业务资质	合作年限	交易金额(元)	发行人采购金额占其业务规模的比例	目前合作情况
武汉松洋科技有限公司	2019年9月27日	注册资本12万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	无	2021.3 开始合作	175,818	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
武汉赛骏人力资源服务有限公司	2014年12月4日	注册资本200万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2022)01080号; 《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2022)01077号	2018.8 开始合作	137,840	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
湖北东方俊才人力资源有限公司	2014年4月10日	注册资本500万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2024)01089号; 《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2025)01039号	2016.11 开始合作	731,804.50	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
湖北启航精工人力资源有限公司	2016年12月9日	注册资本200万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2024)01430号; 《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2023)01045号	2021.1 开始合作	3,136,081.21	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
湖北真诚世纪人力资源有限公司	2017年9月20日	注册资本200万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》蔡行审社(2024)第001号; 《人力资源服务许可证》武经开审批准字(2019)01091号	2021.9 开始合作	492,269.50	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
武汉瑞麟人才服务有限公司	2006年12月27日	注册资本200万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》武经开审批准字(2024)01278号; 《人力资源服务许可证》420119C18029 武经开审批准字(2021)01186号	2020.8 开始合作	3,077,991	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作
宁波睿牧教育科技有限公司	2019年2月26日	注册资本200万元, 实缴情况因目前已不合作, 相关数据暂未获取	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	《劳务派遣经营许可证》甬镇劳务派遣许(2022)30号; 《人力资源服务许可证》甬镇人力资源服务许(2022)10号	2022.9 开始	127,361.20	因目前已不合作, 相关数据暂未获取	已不合作

注 1: 发行人合作的境外劳务公司主要为美国通领合作的 Staffing Network, LLC 和 DFS SERVICE,LLC, 根据发行人的陈述, Staffing Network, LLC 和 DFS SERVICE,LLC 均与发行人及其关联方不存在关联关系。根据美国律师出具的法律意见书, 美国通领不存在因违反 OSHA(职业安全与健康管理局)规定而收到传唤、罚款或处罚的情形。

注 2: 本表中的交易金额指 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的交易金额。

报告期内, 发行人及其子公司、分公司合作的上述主要劳务公司的采购方式均为通过市场询价、商务谈判进行采购, 交易内容均为劳务公司向发行人及其子公司、分公司提供劳务人员从事生产线上的辅助性工作。

发行人与劳务外包公司的采购价格的确定方式为: 发行人根据劳务外包公司

提供服务的工序情况及工作量确定每月外包服务价格，劳务外包公司向发行人提交各工序人员的工作量统计表申请付款。报告期内，发行人向劳务外包公司采购劳务外包服务，同一时段、同一工作内容的不同劳务外包公司的采购价格不存在重大差异。经保荐机构访谈发行人及其子公司、分公司目前合作的劳务外包公司确认，劳务外包的采购价格根据市场价格确定，其向发行人提供劳务外包服务的价格与该劳务外包公司向第三方提供劳务外包服务的价格不存在明显差异。

2、报告期内主要劳务外包商与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来，是否存在发行人董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形；结合资金流水核查说明前述主体是否存在体外代垫成本费用等利益输送情形。

发行人及其子公司、分公司合作的主要境内劳务外包公司的法定代表人、注册地址、股东、董事、监事、高级管理人员等情况如下：

公司名称	法定代表人	注册地址	股东	董事、监事、高级管理人员	是否存在关联关系
上海仕运人力资源有限公司	郭小学	中国（上海）自由贸易试验区临港新片区丽正路 1628 号 9 幢 3 层 B-21 室	侯凤群；郭小学	汪玮；郭小学；侯凤群	否
上海序演人力资源有限公司	高克荣	上海市奉贤区环城西路 3111 弄 555 号 2 幢-432	高克荣；罗外来	赵楠；高克荣；胡成亮	否
上海禹慧人力资源有限公司	杨玉	上海市奉贤区金海公路 5885 号 5408 室	杨玉；张圣梅	杨玉；张圣梅；汪长如	否
上海禹慧劳务服务有限公司	杨玉	中国（上海）自由贸易试验区临港新片区新四平公路 468 弄 6 幢 28 号	杨玉；张圣梅	杨玉；张圣梅	否
上海鸿燕劳务服务有限公司	吴思敏	上海市浦东新区康桥镇康意路 521-551 号 4 幢 301-305 室	吴思敏；孙永胜	吴思敏；孙永胜	否
恩亿企业服务外包（上海）有限公司	雷军建	上海市浦东新区新场镇新浩路 29 号 1 幢	何静；雷军建	何静；雷军建；任燕	否
恩亿企业服务外包（上海）有限公司信阳分公司	雷军海	河南省信阳市平桥区兴隆街 52 号	--	雷军海	否
江西度维劳务有限公司	唐文强	江西省抚州市抚州高新技术产业开发区鸿瑞佳苑 B1-14 号	唐文强；曹秀蓉	唐文强；曹秀蓉	否
深圳市富丽劳务派遣有限公司	张兴鹏	深圳市坪山区坪山街道六联社区深汕路（坪山段）168 号六和商业广场一期 H1714 至 15	张兴富；莫丽林；莫立伟	张兴富；张兴鹏；莫丽林	否
上海中僇劳务派遣有限公司	毕伟梁	上海市宝山区月罗路 559 号 W-4335 室	董瞰晔；毕伟梁	董瞰晔；毕伟梁	否
武汉景行英才人力资源服务有限公司	艾文超	武汉经济技术开发区 201M 地块华中智谷项目二期 A1 办公楼 11	艾文超；艾文革；雷子铭	艾文超；雷子铭	否

公司名称	法定代表人	注册地址	股东	董事、监事、高级管理人员	是否存在关联关系
		层 2、3、4 号			
武汉松洋科技有限公司	王松	武汉东湖新技术开发区光谷大道特 1 号国际企业中心三期 3 栋 3 层 07 号 (A251)	王松；陈瑶	王松；陈瑶	否
武汉赛骏人力资源服务有限公司	王云	武汉市汉南区东荆街太白路西侧汉南新城(欧洲风情小镇一期三区 B1) 2 号楼 1-2 层 25 商室	陈建平；王云	王云；陈建平；陈三	否
湖北俊才人才科技有限公司	刘阳	湖北省武汉市武汉经济技术开发区 201M 地块华中智谷项目二期 A1 办公楼 15 层 1、6 号	刘阳	刘阳；黎鹏；宋健；易茜	否
湖北启航精工人力资源有限公司	李明黎	武汉经济技术开发区沌阳大道 385 号通达伟业大厦四楼 4198 室	李明黎；吴文明；毕小虎	李明黎；吴文明；毕小虎	否
湖北真诚世纪人力资源有限公司	郭玉军	武汉市蔡甸区常福工业示范园常禄大道以南 18 号 (武汉市锦天同心实业发展有限公司园内) 倒班楼壹层 13 号门面	郭玉军	郭玉军；郭浩杰	否
宁波睿牧教育科技有限公司	张浩	浙江省宁波市镇海区庄市街道中官西路 1277 号 13 号 4-1 室(D4 栋 401-2)	张浩；宁波华夏英才人力资源有限公司；郑祥诺	张浩；郑祥诺	否
浙江军正保安集团有限公司	金其威	瑞安市莘塍街道莘塍工业园区	林川江；李俊良	林川江；金其威；林建听	否
湖北杰博人力资源服务有限公司	王瑶	武汉经济技术开发区 201M 地块华中智谷项目二期 A1 办公楼 15 层 2 号	韩涛；王瑶	王瑶；谭宇军；韩涛	否
武汉瑞麟人才服务有限公司	于笑敏	汉南区纱帽镇汉南大道 458 号	于笑敏	于笑敏；项明辉；汪斌城	否

由上可知，不存在发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员、主要（前）员工及其亲属在上述劳务外包公司投资任职的情形，发行人及其主要关联方与前述劳务外包公司不存在其他业务或资金往来。

经流水核查，除支付劳务相关的费用外，报告期内发行人及其子公司、分公司与劳务外包公司不存在其他资金往来；报告期内不存在发行人的董事、监事、高级管理人员、一致行动人股东、主要关联方与前述劳务公司存在资金往来的情形。

综上，保荐机构认为，报告期内主要劳务公司与发行人及其主要关联方不存在关联关系、其他业务或资金往来，不存在发行人董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形；前述主体不存在体外代垫成本费用等利益输送情形。

（二）说明公司劳务外包是否涉及关键工序或关键技术、关键环节，与发行人员工规模是否匹配。

公司劳务外包涉及的主要环节为物流、剪浇口和包装、冲切预处理等基层操作岗位，均不属于公司生产的关键工序或关键技术、关键环节。

报告期内，发行人劳务外包金额、人数和发行人员工规模具体情况如下：

类别	2024 年	2023 年	2022 年
劳务外包采购金额（元）	4,028,178.38	13,645,726.47	12,373,390.32
发行人生产人员成本（元）	89,573,671.75	78,070,767.87	85,295,062.39
营业成本（元）	757,532,267.92	746,221,637.38	685,474,594.29
劳务外包采购金额/发行人生产人员成本	4.50%	17.48%	14.51%
劳务外包采购金额/营业成本	0.53%	1.83%	1.81%
期末发行人员工数量（人）	843	910	822
期末发行人劳务外包人员数量（人）	54	100	145
期末发行人劳务外包人员数量/期末发行人员工数量	6.41%	10.99%	17.64%

如上表所示，劳务外包的采购金额、人数占发行人生产人员成本、营业成本、员工总数的比例较小，系发行人为快速补充公司用工缺口，有效保障公司生产进度，使用少量劳务外包人员从事生产线上的辅助性工作，且发行人的生产存在用工需求量大的特点，具有合理性，与发行人员工规模匹配。

综上，保荐机构认为，公司劳务外包不涉及关键工序或关键技术、关键环节，与发行人员工规模匹配。

四、关联交易必要性、公允性。请发行人：结合公司现有厂房使用情况，说明前述关联租赁事项发生的必要性、合理性及定价公允性，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形

（一）报告期内公司与新潮雷特、新潮集团等关联方之间存在的房屋租赁事项的具体情况

报告期内公司与新潮雷特、新潮集团等关联方之间存在的房屋租赁事项的具体情况如下：

出租方名称	承租方名称	时间	租赁用途	权属证书/证明	租赁地址
发行人	新潮雷特	报告期前即开始租赁，目前仍在租赁	工业厂房	沪（2024）浦字不动产权第 017037 号	上海市浦东新区古爱路 228 号 1 幢 5 层 A 区
新潮集团	通领科技瑞安分公司、浙江通领	2021 年开始租赁，2024 年 10 月后不再租赁	工业厂房	浙（2017）瑞安市不动产权第 0014130 号	浙江省瑞安市陶山镇编织路 1 号（新潮集团内）
瑞安市奥华塑胶有限公司	通领科技瑞安分公司、浙江通领	2021 年开始租赁，2024 年 7 月后不再租赁	员工宿舍	瑞（房）字第 00282234 号	浙江省瑞安市陶山镇花园村编织路 1 号

（二）前述关联租赁事项发生的必要性、合理性及定价公允性，是否存在体外代垫成本费用、利益输送情形

1、发行人向新潮雷特出租房屋：发行人向新潮雷特出租的房屋位于上海市浦东新区古爱路 228 号 1 幢五层 A 区，该房屋系发行人的自有房屋。目前发行人的自有厂房已能够满足发行人的生产经营使用，暂无使用前述厂房的计划，因此租赁给新潮雷特用于其研发、制造汽车座椅电机、模具、齿轮箱、减速器、风扇等。经查询公开披露信息，并对比同地区租金水平，前述租赁房屋附近区域的类似厂房租赁价格为 0.7 元/m²/日-2 元/m²/日，发行人向新潮雷特租赁房屋的价格约为 1 元/m²/日，发行人与新潮雷特的关联租赁价格与周边同等物业租赁价格相近，作价公允。

2、新潮集团向通领科技瑞安分公司、浙江通领出租房屋：通领科技瑞安分公司、浙江通领的设立背景系公司拟在浙江省瑞安市设立生产基地，前期向新潮集团租赁厂房进行生产，同时寻找合适的土地及厂房拟购入作为自有生产场地。后续因相关土地及厂房的事宜进展缓慢，且武汉沃德的厂房已建设完成[不动产权证书：鄂（2024）武汉市汉南不动产权第 0018330 号]，通领科技瑞安分公司、浙江通领的真木工序迁至武汉沃德、包覆业务迁至发行人以提高公司整体的资源利用效率，通领科技瑞安分公司、浙江通领因此停止业务。

新潮集团向通领科技瑞安分公司、浙江通领出租的房屋位于浙江省瑞安市陶山镇编织路 1 号，系新潮集团的自有房屋。因该房屋为新潮集团的闲置房屋，因此租赁给通领科技瑞安分公司、浙江通领用于其研发、制造汽车内饰件等。经查询公开披露信息，并对比同地区租金水平，前述租赁房屋附近区域的类似厂房租赁价格为 15 元/m²/月至 25 元/m²/月，新潮集团向通领科技瑞安分公司、浙江通领

租赁厂房的价格约为 18 元/m²/月，新潮集团与通领科技瑞安分公司、浙江通领的关联租赁价格与周边同等物业租赁价格相近，作价公允。

3、瑞安市奥华塑胶有限公司向通领科技瑞安分公司、浙江通领出租房屋：瑞安市奥华塑胶有限公司向浙江通领、通领科技瑞安分公司出租的房屋位于浙江省瑞安市陶山镇编织路 1 号，系瑞安市奥华塑胶有限公司的自有房屋。因该房屋为瑞安市奥华塑胶有限公司的闲置房屋，因此租赁给通领科技瑞安分公司、浙江通领用于其作为员工宿舍使用，报告期内每年的交易金额未超过 8 万元，金额较小。经查询公开披露信息，并对比同地区租金水平，瑞安市奥华塑胶有限公司与通领科技瑞安分公司、浙江通领的关联租赁价格与周边同等物业租赁价格相近，作价公允。

截至本问询回复出具日，发行人与新潮雷特存在上述房屋租赁的情形，通领科技瑞安分公司已于 2024 年 11 月 15 日注销，浙江通领已于 2025 年 4 月 22 日注销，新潮集团、瑞安市奥华塑胶有限公司与通领科技瑞安分公司、浙江通领之间已不存在关联租赁的情形。

综上，保荐机构认为，报告期内，公司与新潮雷特、新潮集团等关联方之间的关联租赁事项存在必要性及合理性，相关租赁价格公允，不存在体外代垫成本费用、利益输送的情形。

五、稳价措施可执行性

（一）结合企业发行价格、融资规模、公众股持股比例、股份限售情况等，综合分析说明现有稳定股价预案可行性及有效性

1、发行价格与融资规模

（1）发行价格

本次发行将以后续的询价或者发行结果作为发行底价，通过发行人和主承销商自主协商直接定价、合格投资者网上竞价或网下询价等方式确定发行价格，最终定价方式将由股东会授权董事会与主承销商根据具体情况及监管要求协商确定。

（2）融资规模

本次拟公开发行股份不超过 1,560 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）；不超过 1,794 万股（全额行使本次股票发行的超额配售选择权的情况下），发行人及主承销商可以根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行的股票数量不得超过本次发行股票数量的 15.00%（即不超过 234 万股），本次发行不涉及公司原股东公开发售股份；最终发行数量以北京证券交易所核准并经中国证监会注册的数量为准。

本次发行规模符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.2 条第一款第（六）项的规定，发行股份数量较为合理。

2、公众股持股比例

截至本回复出具日，发行人总股本为 4,680.00 万股，本次拟公开发行不超过 1,560 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）。以截至 2024 年 12 月 20 日（停牌前一个交易日）发行人股权结构测算，本次发行前后发行人的股权结构如下：

项目	本次发行前	本次发行后
公众股股数（股）	10,598,987	26,198,987
总股本（股）	46,800,000	62,400,000
公众股持股比例	22.65%	41.99%

本次发行后公众股股数为 26,198,987 股，持股占比 41.99%，不低于公司发行后总股本的 25%，超出 25%最低比例要求的部分为发行人实施股票回购计划稳定公司股价提供了足够的空间。

3、股份限售情况

发行人股份限售情况如下：

序号	股东姓名/名称	担任职务	持股数量 （万股）	限售数量 （万股）	股权比例 （%）
1	项春潮	董事	662.17	662.17	14.1489
2	项建武	董事长	408.39	408.39	8.7263
3	XIANG JIANWEN（项建文）	无	367.39	367.39	7.8503
4	沈岩州	无	223.67	223.67	4.7793
5	陈梅红	无	208.47	208.47	4.4546
6	王洲	董事	201.17	201.17	4.2985
7	北京博华资本有限公司-江苏博华股权投资合伙企业（有限合伙）	-	193.94	193.94	4.1440

序号	股东姓名/名称	担任职务	持股数量 (万股)	限售数量 (万股)	股权比例 (%)
8	张娜	无	188.14	188.14	4.0201
9	徐进	无	168.82	168.82	3.6073
10	郑跃	无	162.91	162.91	3.4810
11	郑锡平	无	137.52	137.52	2.9385
12	沈岩翔	无	124.50	124.50	2.6603
13	吴圣考	无	91.25	91.25	1.9498
14	杜忠虎	监事	73.62	73.62	1.5731
15	许良聪	监事会主席	72.19	72.19	1.5426
16	张春和	无	69.48	69.48	1.4846
17	董益晓	无	66.44	66.44	1.4196
18	潘玉清	无	66.25	66.25	1.4156
19	朱珍朋	无	66.02	66.02	1.4107
20	陈永秀	无	64.31	64.31	1.3741
21	项春光	无	59.07	59.07	1.2622
22	张祥妹	无	50.01	50.01	1.0686
23	徐慈慧	无	36.51	36.51	0.7801
24	钟晓壹	无	33.45	33.45	0.7148
25	黄昶	无	32.34	32.34	0.6909
26	林建光	无	29.22	29.22	0.6244
27	张丽芬	无	25.03	25.03	0.5348
28	施庆秋	无	24.80	24.80	0.5299
29	宗凤勤	董事	24.00	24.00	0.5128
30	董显量	无	22.01	22.01	0.4703
31	于维	无	20.01	20.01	0.4276
32	项小兰	无	10.24	10.24	0.2188
33	钟晓群	无	5.01	5.01	0.1071
34	黄建清	无	0.21	0.21	0.0045
35	黄锦明	无	0.02	0.02	0.0004
36	郑福陆	无	0.01	0.01	0.0002
37	魏金碎	无	0.01	0.01	0.0002
合计			3,988.61	3,988.61	85.2267

截至 2024 年 12 月 20 日，发行人限售股股数为 3,988.61 万股，占比 85.23%，

发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、持股 10%以上股东及发行人董事、监事、高级管理人员已依据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》作出股份流通限制和自愿锁定的承诺函。

4、现有稳定股价预案可行性及有效性

为保护投资者利益，维护公司在北交所上市后股价稳定，发行人已于第四届董事会第七次会议审议通过《关于修订公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的议案》，明确了公司上市后三年内稳定公司股价的措施，包含启动稳定股价措施的条件、稳定股价的具体措施、约束措施等。

（1）启动和终止股价稳定措施的条件

1) 启动条件

①自公司公开发行股票并在北交所上市之日起 1 个月内，若公司股票连续 10 个交易日收盘价（如因派发现金股利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照有关规定作相应调整，下同）均低于本次发行价格。

②自公司公开发行股票并在北交所上市之日起第 2 个月至第 36 个月内，若公司股票出现连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产（若最近一期审计基准日后，公司因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，每股净资产须按照有关规定作相应调整，下同）。

在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止的三个单一期间内，因触发上述启动条件 2 而启动并实施完毕的稳定股价措施，各相关主体的实际增持或回购公司股份的资金总额超过本预案规定的其在单一期间的增持金额上限的，可选择在该单一期限内不再启动新的稳定股价措施。

2) 中止条件

①因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，若公司股票连续 10 个交易日的收盘价均高于本次发行价格，则相关责任主体可选择中止实施股份增持计划；中止实施股份增持计划后，如再次出现公司

股票连续 10 个交易日收盘价低于本次发行价的，则相关责任主体应继续实施稳定股价之股份增持计划。

②因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，公司股票连续 20 个交易日的收盘价均高于上一年度末经审计的每股净资产，则相关责任主体可选择中止实施股价稳定措施；中止实施方案后，如再次出现公司股票连续 20 个交易日收盘价低于公司最近一期末经审计的每股净资产的，则相关责任主体应继续实施稳定股价措施。

③继续增持股票将导致需要履行要约收购义务。

④继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合北交所上市条件。

3) 终止条件

股价稳定措施实施期间，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕：

①因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，具体的稳定股价措施实施期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 1 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

②因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，公司公开发行股票并在北交所上市 36 个月期限已届满，且各相关主体的因触发上述启动条件 2 而启动的全部稳定股价措施已按公告情况履行完毕的。

③中国证监会和北交所规定的其他情形。

(2) 股价稳定具体措施及实施程序

当启动股价稳定措施的条件满足时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员应根据当时有效的法律法规和本预案的规定采取稳定股价措施，同时应当按照法律规定履行信息披露义务。股价稳定措施实施后，公司的股权分布应当符合北交所的股票上市条件。

当公司需要采取股价稳定措施时，公司、公司控股股东及实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员等相关责任主体将按以下顺序依次采取部分或全部措施以稳定股价：

1) 公司控股股东及实际控制人增持公司股票

①公司控股股东及实际控制人应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

②公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 2 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。

③公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

a.若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%且合计不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得税后现金分红金额的 50%或合计不超过 300 万元（以二者孰高值为准）。

b.若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%且合计不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得税后现金分红金额的 50%或合计不超过 300 万元（以二者孰高值为准）。

2) 在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票

若根据稳定股价措施完成控股股东及实际控制人增持股票后，公司股价仍低

于本次发行价格或公司上一年度未经审计的每股净资产时，则启动在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员（以下简称“有增持义务的公司董事、高级管理人员”）增持：

①有增持义务的公司董事、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等法律法规的条件和要求、获得监管机构的批准（如需）且不应导致公司股权分布不符合北交所上市条件的前提下，对公司股票进行增持。

②公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 2 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。

③有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：

a.若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。

b.若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬

的 30%。

④公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司北京证券交易所上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

3) 公司回购股票

若根据稳定股价措施完成控股股东、实际控制人和有增持义务的公司董事、高级管理人员增持股票后，公司股价仍低于公司上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司回购：

①公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《公司法》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 4 号——股份回购》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合北京证券交易所上市条件。

②满足启动股价稳定措施条件后，公司应在 5 个交易日内召开董事会，讨论回购公司股票的方案，并提交股东会审议（如须）。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 2 个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东会的通知。

③公司董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票；回购须经公司股东会决议的，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东会中投赞成票。

④公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员，承诺在公司因稳定股价而回购的实施期间内不减持公司股票。

⑤公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求外，还应符合下列各项：

a. 公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司首次公开发行新股所募集资金的总额。

b. 在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间内，公司每期用于回购股份的资金金额不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 10%，回购开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件

或终止条件，则公司需继续进行回购，其每期用于回购股份的资金金额不超过最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 30%。

⑥回购价格不超过公司上一年度末经审计的每股净资产。

⑦公司回购方案实施完毕后，应按照《公司法》、中国证监会和北交所的相关规定处理回购股份、履行有关信息披露义务。

（3）稳定股价的约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司未采取上述稳定股价的具体措施，控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员、公司承诺接受以下约束措施：

1）控股股东及实际控制人约束措施

控股股东及实际控制人在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如未按照上述预案采取稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果控股股东及实际控制人未履行完成增持上述稳定股价的具体措施的，控股股东及实际控制人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

2）有增持义务的董事（不含独立董事）、高级管理人员的约束措施

本人承诺，在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如本人未采取上述稳定股价的具体措施，将在公司股东会及北交所官网公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果本人未完成上述稳定股价的具体措施的，本人直接或间接持有的公司股份（如有）将在相关事项发生之日起不得转让，直至按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。

3）公司的约束措施

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措施，公司将在股东会及北交所官网公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并

向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者依法承担赔偿责任，并按照法律、法规及相关监管机构的要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

综上，发行人本次发行价格较为保守，融资规模较为合理，本次发行后公众股持股比例不低于公司总股本的 25%，超出 25%最低比例要求的部分为实施股票回购计划稳定公司股价提供了足够的空间；同时，发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、持股 10%以上股东及发行人董监高已依据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》作出股份流通限制和自愿锁定的承诺函，发行人现有稳定股价预案具体、明确，具有可行性及有效性。

六、完善相关披露内容的准确性、充分性

根据《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》的相关规定，发行人全面梳理了招股说明书“重大事项提示”之“（二）特别风险提示”及“第三节风险因素”相关章节的内容，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位等情况总结重要风险因素并按照重要性原则排序，删除针对性不强的表述，对风险因素作定量分析；对导致风险的变动性因素进行敏感性分析，无法定量分析的，有针对性地进行定性分析。删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述，修改情况总结如下：

章节	原列示的风险因素内容		修改情况
重大事项提示之“（二）特别风险提示”	1、宏观经济波动的风险		根据重要性原则，将其序号调整为 7
	2、客户相对集中的风险		根据重要性原则，将其序号调整为 5
	3、海外业务相关风险		根据重要性原则，将其序号调整为 1
	4、进口国贸易政策变动风险		根据重要性原则，将其序号调整为 2
	5、汽车行业竞争加剧并向上游传导的风险		根据重要性原则，将其序号调整为 3
	6、汇率变动的风险		根据重要性原则，将其序号调整为 4
	7、应收账款发生坏账的风险		根据重要性原则，将其序号调整为 6
第三节风险因素	一、与发行人相关的风险	（一）创新与研发风险	删除“2、研发失败的风险”中可能减轻风险因素的类似表述并新增部分定性表述；删除“3、研发人员流失的风险”中可能减轻风险因素的类似表述。
		（二）经营风险	按照重要性水平调整内部风险排序；针对其中之“3、原材料价格波动的风险”补充原材料波动对

章节	原列示的风险因素内容		修改情况
			业绩的影响的量化分析；针对其中之“4、产品价格下降的风险”补充年降对公司经营业绩的量化影响分析；针对其中之“8、产品质量风险”补充报告期各期索赔金额相关表述。
		（三）财务风险	按照重要性水平调整内部风险排序；针对其中之风险“3、应收账款发生坏账的风险”删除可能减轻风险因素的类似表述并新增部分定性表述。
	二、与行业相关的风险	（一）汽车行业产业政策变化的风险	根据重要性原则，将其序号调整为（三）
		（二）汽车内饰件行业竞争加剧的风险	不涉及修改
		（三）汽车行业竞争加剧并向上游传导的风险	根据重要性原则，将其序号调整为（一）
	三、其他风险	（一）摊薄即期回报风险	根据重要性原则，将其序号调整为（二）
		（二）发行失败的风险	根据重要性原则，将其序号调整为（三）
		（三）募投项目效益不及预期的风险	根据重要性原则，将其序号调整为（一），同时补充部分有针对性的定性表述

针对“重大事项提示”之“（二）特别风险提示”及“第三节风险因素”相关章节的内容修正后的内容详见招股说明书相关章节具体内容。

七、中介机构的核查情况

（一）核查程序

1、针对股份代持信息披露充分性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）访谈股份代持相关股东并查验历次股权（份）变动的相关投资协议、出资凭证、验资报告、证券持有人名册（股东名册）、公司章程、企业登记资料，且出于谨慎性考虑，于本次申报前（2024 年）从严核查相关股东出资前后的银行流水，发现发行人的股东存在股份代持的情形；

（2）访谈发行人的主要客户及供应商；

（3）查验代持相关方签署确认的核查表；

（4）查验报告期新入股股东出资前后各 3 个月的银行流水，对出资前后金

额较大的、可能涉及第三方转账的银行流水的交易背景与股东进行访谈确认，确认其资金来源，存在向银行、朋友等第三方借款的情形的，查验相关的借款协议及还款凭证；

（5）查验报告期新入股股东关于银行流水的专项声明，确认不存在委托持股、信托持股等利益安排；

（6）查验代持相关股东交易协议、转让价款支付凭证；

（7）查验发行人全国股转系统的大宗交易记录；

（8）访谈江德生、张文及其主要关联企业并实地走访确认；

（9）查验江德生和张文出具的声明，确认其相关的代持形成与解除的情况，代持形成与解除不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他股份代持情形；

（10）通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）查询张文及其近亲属控制及担任董事、监事、高级管理人员的企业、发行人的主要客户、供应商和报告期内新入股股东情况；

（11）通过中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、全国股转系统官网（<https://www.neeq.com.cn/>）等公开披露信息查询报告期内新入股股东情况。

2、针对同一控制下企业相关情况，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查验实际控制人及其一致行动人签署确认的核查表；

（2）查验相关主要企业的主要客户及供应商清单、财务报表等资料；

（3）访谈相关实际控制人及一致行动人；

（4）通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）查询实际控制人及其一致行动人控制的主要企业、发行人董监高、个人主要股东和关键员工；

（5）经查验发行人及其子公司、分公司在报告期内的银行流水。

3、针对劳务外包合规性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查验劳务公司的资格证书、营业执照、企业登记资料、劳务外包协议、劳务派遣协议、费用支付凭证等资料；

（2）访谈发行人及其子公司、分公司目前合作的劳务公司的主要人员；

（3）通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、企查查（<https://pro.qcc.com>）等公开披露信息查询发行人及其子公司、分公司合作的主要境内劳务公司的法定代表人、注册地址、股东、董事、监事、高级管理人员等情况；

（4）查验发行人的员工花名册及发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员签署确认的核查表；

（5）查验发行人及其子公司、分公司在报告期内的银行流水；查验发行人的主要股东、董事、监事、高级管理人员在报告期内的主要银行资金流水。

4、针对关联交易必要性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）查验不动产权证书、上海市不动产登记事务中心于 2025 年 1 月 22 日出具的查询证明、相关租赁合同及支付凭证；

（2）查询安居客网站（查询网址：<https://sh.sydc.anjuke.com>）等第三方租赁网站的公开披露信息。

5、针对稳价措施可执行性，保荐机构履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅发行人本次发行相关的董事会、股东大会决议文件；

（2）获取并查阅发行人《全体证券持有人名册》和《限售股份数据表》；

（3）获取并查阅发行人关于稳定股价的预案及相关人员的承诺。

6、针对完善相关披露内容的准确性、充分性，保荐机构履行了如下核查程序：

全面梳理招股说明书中“重大事项提示之（二）特别风险提示”及“第三节风险因素”部分是否符合要求。

（二）核查意见

1、经核查，针对股份代持信息披露充分性，保荐机构、发行人律师认为：

（1）被代持人不存在通过股份代持规避股东持股限制的情形，亦不涉及构成重大违法违规的情形；

（2）代持方与被代持方与发行人的主要客户、供应商不存在关联关系；除代持方与被代持方自身作为发行人的关联方与相关方存在关联关系外，代持方与被代持方与发行人的其他关联方之间不存在关联关系；各方之间的其他业务和资金往来具有合理性；

（3）解除代持相关股份转让交易价格公允，相应的税款已缴纳完毕，实际控制人转让股份行为不涉及股份支付；代持双方关于代持形成与解除不存在纠纷或潜在纠纷，股份代持违规情况已经整改完毕；

（4）发行人不存在其他未披露的委托持股、信托持股等利益安排，不存在可能影响发行人股权结构稳定性或信息披露准确性的情形，发行人不存在其他未解决的股权代持情形。

2、经核查，针对同一控制下企业相关情况，保荐机构、发行人律师认为：

（1）除上述重叠客户的情形外，其他业务板块公司的客户和供应商与发行人的主要客户和供应商不存在重叠，不存在体外代垫成本费用、利益输送情形，不存在同业竞争或潜在同业竞争风险，不存在影响发行人独立性的情形；

（2）公司不存在对控股股东及实际控制人控制关联方的债务承担连带责任的风险，不会对发行人产生重大不利影响。

3、经核查，针对劳务外包合规性，保荐机构、发行人律师认为：

（1）报告期内主要劳务外包公司与发行人及其主要关联方不存在关联关系、其他业务或资金往来，不存在发行人董监高、主要股东、主要（前）员工及其亲属投资任职情形；前述主体不存在体外代垫成本费用等利益输送情形；

（2）公司劳务外包不涉及关键工序或关键技术、关键环节，与发行人员工规模匹配。

4、经核查，针对关联交易必要性，保荐机构、发行人律师认为：

公司与新潮雷特、新潮集团等关联方之间的关联租赁事项存在必要性及合理性，相关租赁价格公允，不存在体外代垫成本费用、利益输送的情形。

5、经核查，针对稳价措施可执行性，保荐机构认为：

发行人本次发行价格较为保守，融资规模较为合理，本次发行后公众股持股比例不低于公司总股本的 25%，超出 25%最低比例要求的部分为实施股票回购计划稳定公司股价提供了足够的空间；同时，发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、持股 10%以上股东及发行人董事、监事、高级管理人员已依据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》作出股份流通限制和自愿锁定的承诺函，发行人现有稳定股价预案具体、明确，具有可行性及有效性。

6、经核查，针对完善相关披露内容的准确性、充分性，保荐机构认为：

发行人已全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位等情况总结重要风险因素并按照重要性原则排序，删除针对性不强的表述，对风险因素作定量分析；对导致风险的变动性因素进行敏感性分析，无法定量分析的，有针对性地进行定性分析。删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述。

（以下无正文）

（本页无正文，为上海通领汽车科技股份有限公司《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签字： 

项建武

上海通领汽车科技股份有限公司

2025年4月30日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



项建武

上海通领汽车科技股份有限公司



(本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：

王睿

王睿

毛豪列

毛豪列

长江证券承销保荐有限公司



2025年4月30日

保荐机构（主承销商）董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内控和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长、法定代
表人：


王承军

