# 目　　录

一、关于劳务用工…… 第 1—18 页

二、关于骨架业务剥离后转回的原因及关联交易公允性……第 18—69 页

三、关于财务内控规范性…… 第 69—105 页

四、关于客户集中对经营稳定性影响及业绩下滑风险……第 105—235 页

五、关于流动性风险……第 235—304 页

六、关于收入确认合规性……第 304—353 页

七、关于毛利率持续增长合理性……第 353—435 页

八、关于外购件采购价格公允性及成本核算准确性……第 435—544 页

九、关于其他财务问题……第 544—615 页

十、资质附件……第 616—620 页

# 关于广西双英集团股份有限公司
# 公开发行股票并在北交所上市申请文件的
# 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2025〕8-95 号

北京证券交易所：

我们已对《关于广西双英集团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》（以下简称审核问询函）所提及的广西双英集团股份有限公司（以下简称双英集团公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于广西双英集团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中有关财务事项的说明》（天健函〔2025〕8-62 号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明所列示表格中,合计数与各加数直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是因四舍五入造成的。

**一、关于劳务用工**

**根据申请文件：（1）公司共有 18 个控股子公司，2 个分公司。公司下设座椅事业部、内饰事业部、采购中心、营销中心、技术中心等 9 个部门。公司各期期末员工人数分别为 3,046 人、2,878 人、3,166 人。（2）公司同时存在劳务派遣及劳务外包用工的情况，各期期末劳务派遣人员分别为 25 人、2 人和 33 人，劳务外包人数分别为 846 人、1,253 人和 2,687 人。公司在生产经营过程中对劳务外包人员的管理、安全培训、生产工艺要求等参照公司正常员工执行。**

**请发行人：（1）列表说明报告期各期公司各经营主体正式员工、劳务派遣员工、劳务外包员工数量，以及前述人员在各职能部门的具体分布，不同岗位**

**的具体工作内容，说明劳务派遣、劳务外包员工各期工作时间及占公司正式生产员工工时的比例情况、涉及的主要生产经营环节、具体工作内容，对公司生产经营的重要程度、是否涉及核心业务环节或核心技术，劳务外包用工人数逐年增加的原因，是否与同行业可比公司一致，与公司业务发展的匹配性，发行人业绩增长是否主要依靠劳动力密集投入驱动；（2）说明公司区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准，结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，分析公司用工模式属于劳务外包而非劳务派遣的理由及依据，采用劳务外包用工形式的原因，是否存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形；（3）说明报告期内主要劳务外包公司的成立时间、主要股东、实缴资本、人员及业务规模、业务资质等，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。（4）说明劳务外包及派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务外包及派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）就上述事项说明核查方式、依据、范围及结论，并发表明确意见；（2）说明对劳务外包、劳务派遣费用的真实性、公允性、完整性所履行的核查程序、核查方法是否充分有效；（3）就劳务用工内控制度的健全有效性发表明确意见。（审核问询函问题 2）**

（一）列表说明报告期各期公司各经营主体正式员工、劳务派遣员工、劳务外包员工数量，以及前述人员在各职能部门的具体分布，不同岗位的具体工作内容，说明劳务派遣、劳务外包员工各期工作时间及占公司正式生产员工工时的比例情况、涉及的主要生产经营环节、具体工作内容，对公司生产经营的重要程度、是否涉及核心业务环节或核心技术，劳务外包用工人数逐年增加的原因，是否与同行业可比公司一致，与公司业务发展的匹配性，发行人业绩增长是否主要依靠劳动力密集投入驱动

1. 正式员工、劳务派遣员工、劳务外包员工数量情况

报告期各期末，公司各经营主体正式员工、劳务派遣员工、劳务外包员工人

数情况如下：

单位：人

| 单位名称 | 2025年6月末 | | | 2024年末 | | | 2023年末 | | | 2022年末 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 正式员工 | 劳务外包 | 劳务派遣 | 正式员工 | 劳务外包 | 劳务派遣 | 正式员工 | 劳务外包 | 劳务派遣 | 正式员工 | 劳务外包 | 劳务派遣 |
| 双英集团 | 642 | 447 | | 602 | 676 | | 645 | 532 | | 755 | 435 | |
| 重庆汽配 | 509 | 283 | | 512 | 239 | | 501 | 350 | | 476 | 132 | |
| 重庆分公司 | 395 | | | 356 | | | 279 | | | 9 | | |
| 重庆座椅 | 307 | 127 | 35 | 313 | 284 | 33 | 355 | 28 | | 438 | 102 | 3 |
| 青岛双英 | 229 | 206 | | 230 | 222 | | 233 | 92 | | 241 | 86 | 1 |
| 双英科技 | 222 | 117 | | 184 | 145 | | 185 | 66 | | 233 | 42 | |
| 定州松本 | 178 | 55 | | 183 | 58 | | 175 | 22 | 2 | 178 | 11 | 18 |
| 长沙双英 | 74 | 35 | | 126 | 422 | | | | | | | |
| 杭州聚贤 | 115 | 192 | | 99 | 79 | | 96 | 64 | | 111 | 35 | 2 |
| 双玛科技 | 102 | 5 | | 99 | | | 105 | | | 328 | | 1 |
| 重庆聚贤 | 96 | 24 | | 90 | 26 | | 79 | | | 131 | 3 | |
| 西安双英 | 59 | 11 | | 81 | 63 | | | | | | | |
| 印尼双英 | 37 | | | 60 | | | 68 | | | 65 | | |
| 万州双英 | 59 | 3 | | 57 | 6 | | 47 | 3 | | | | |
| 成都双英 | 79 | 174 | | 53 | 126 | | 45 | 5 | | 81 | | |
| 湘潭双英 | 103 | 239 | | 53 | 266 | | | | | | | |
| 济南双英 | 33 | 58 | | 32 | 60 | | 38 | 91 | | | | |
| 合肥双英 | 3 | | | 26 | 15 | | 16 | | | | | |
| 双英技术 | 9 | | | 10 | | | 11 | | | | | |
| 贵阳双英 | 35 | 4 | 39 | | | | | | | | | |
| 合　计 | 3,286 | 1,980 | 74 | 3,166 | 2,687 | 33 | 2,878 | 1,253 | 2 | 3,046 | 846 | 25 |

重庆分公司员工主要为承担集团管理及研发职责的相关人员。

2024年末，劳务外包人员增加较快一方面由于新工厂长沙双英、西安双英、湘潭双英增加劳务外包人员较多；另一方面系双英集团、重庆座椅等公司产量增

加补充的部分劳务人员。

2025 年 6 月末，劳务外包人员较 2024 年末大幅下降，主要系上半年通常为汽车零部件行业的淡季，公司根据实际用工需求降低了劳务外包人员的使用。

2025 年 6 月末，重庆座椅的劳务派遣人员占总人数比例为 10.23%，系因夏季属于生产淡季，少数员工离职造成的劳务派遣员工比例略超出 10%，属于偶发事件。2025 年 7 月，公司人力资源部门发现这一问题后，征求了部分劳务派遣员工的意见，了解是否可以将其转为正式员工。2025 年 7 月、8 月，分别有一名劳务派遣员工入职重庆座椅。2025 年 8 月 30 日，重庆座椅的劳务派遣员工 31 人，正式员工 314 人，劳务派遣员工占比为 8.99%，符合相关法律、法规的要求。

2025 年 6 月末，贵阳双英的劳务派遣人员占总人数比例为 52.70%，超出相关法律、法规要求的 10%的比例较多。贵阳双英劳务派遣人数较多主要贵阳双英系 2025 年 3 月新设立的公司，设立之初，公司急需人员开展工作，但是贵阳双英的社保等尚未开户，故设立之初，贵阳双英与劳务派遣公司签署合同，由第三方派出员工。贵阳双英针对劳务派遣人员比例较高的情况在生产经营稳定后已积极进行了整改。2025 年 8 月末，贵阳双英正式员工为 38 人，劳务派遣人员为 4，劳务派遣人员占总人数的比例为 9.52%，经整改后贵阳双英劳务派遣人员使用符合相关法律、法规的要求。

2. 劳务派遣员工、劳务外包员工在各职能部门分布情况，不同岗位的具体工作内容

报告期各期末，公司劳务派遣人数较少，主要为生产岗位从事辅助性操作的后勤人员。劳务外包人员从事工作岗位涵盖生产、后勤、搬运、装配、喷漆、焊接、注塑、宿管、厨工、保洁等各项职能岗位，在各职能部门均有分布；公司根据劳务外包人员的技能、熟练程度、在公司的工作时间等综合考虑其工作岗位以及在工作岗位承担的职责。

通常而言，劳务外包人员系为解决临时性的用工需求，用工较为灵活，为自有生产人员的补充，劳务外包人员工作岗位通常经过简单培训即可胜任，无需具备特殊的技能、资质，亦不需要较高的技术水平，无明显技术门槛。

劳务外包人员分布在公司除管理类岗位外的各职能岗位和部门，公司在生产经营过程中对劳务外包人员的管理、安全培训、生产工艺要求等参照公司正常员

工执行，不存在对劳务外包人员降低管理要求的情况。

3. 劳务派遣、劳务外包员工各期工作时间及占正式生产员工工时比例情况

报告期内，劳务外包人员、劳务派遣人员各期工作时间及占正式生产员工工时比例情况如下：

单位：万小时

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 劳务外包工时数 | 312.35 | 502.37 | 289.09 | 98.19 |
| 劳务派遣工时数 | 7.14 | 7.06 | 14.52 | 74.31 |
| 正式生产员工工时数 | 349.43 | 588.03 | 589.65 | 540.91 |
| 劳务外包工时数/正式生产员工工时数 | 89.39% | 85.43% | 49.03% | 18.15% |
| 劳务派遣工时数/正式生产员工工时数 | 2.04% | 1.20% | 2.46% | 13.74% |

4. 劳务外包人员对经营的影响

劳务外包人员分布在公司除管理类岗位外的各职能岗位和部门，从事工作岗位分布较广，涉及生产经营的绝大部分环节；但劳务外包人员不涉及管理职责及研发工作，劳务外包人员也基本不涉及生产性岗位的管理工作，如生产线上各工序的班组长等领导职责。因此，劳务外包人员基本不涉及生产的核心工艺及核心技术；虽然劳务外包人员基本不涉及核心技术，但劳务用工已成为公司解决招收稳定正式员工相对困难、解决临时、灵活用工需求的重要形式，对公司的用工管理和生产经营具有重要作用。

劳务外包人员不涉及管理职责及研发工作，生产线上各工序的班组长基本无劳务外包人员，劳务外包人员不涉及公司生产的核心工艺及核心技术，主要为补充公司临时性用工需求和满足公司灵活用工考虑。

5. 劳务外包人员增加原因及与同行业对比情况

2024 年末公司劳务外包人员为 2,687 人，较 2023 年末的 1,253 人增加了 1,434 人；2023 年末劳务外包人员较 2022 年末增加 407 人。2024 年末劳务外包人员增加较多一方面由于新工厂长沙双英、西安双英、湘潭双英为应对交付需求和临时招工困难而增加 751 名劳务外包人员；另一方面系双英集团、重庆座椅等公司产量增加临时补充的部分劳务外包人员。2023 年末劳务外包人员增加较多主要系双英集团、重庆汽配等公司产量增加临时补充的部分劳务外包人员 315 人以及新工厂济南双英增加的 91 人。

公司同行业可比公司中，仅天成自控、常熟汽饰披露了其劳务用工情况，具体情况如下：

| 可比公司 | 项目 | 2024 年度/末 | 2023 年度/末 | 增长率 |
|---|---|---|---|---|
| 天成自控 | 营业收入（万元） | 222,967.37 | 142,683.81 | 56.27% |
| | 劳务外包工时（小时） | 3,491,849.95 | 1,702,122.18 | 105.15% |
| | 生产人员（人） | 2,277 | 1,778 | 28.07% |
| 常熟汽饰 | 营业收入（万元） | 566,709.75 | 459,865.73 | 23.23% |
| | 劳务外包工时（小时） | 6,770,953 | 5,128,537 | 32.03% |
| | 生产人员（人） | 3,207 | 3,220 | -0.40% |
| 公司 | 营业收入（万元） | 257,964.87 | 220,485.26 | 17.00% |
| | 劳务外包工时（小时） | 5,023,651.20 | 2,890,937.24 | 73.77% |
| | 生产人员（人） | 2,258 | 2,089 | 8.09% |

注：同行业可比公司数据来源于其年度报告；上述可比公司 2025 年半年报未披露劳务外包工时数据

从上表可知，可比公司中天成自控、常熟汽饰劳务用工工时的增长率均高于生产人员、营业收入的增长率，特别是高于生产人员的增长率，公司劳务外包人员增长趋势与同行业可比公司天成自控、常熟汽饰劳务用工占比增长趋势相符。

6. 劳务外包人员与公司业务发展的匹配性

报告期内，劳务外包人员与公司营业收入对比情况如下：

单位：人、万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月/末 | 2024 年度/末 | 2023 年度/末 | 2022 年度/末 |
|---|---|---|---|---|
| 劳务外包人数 | 1,980 | 2,687 | 1,253 | 846 |
| 正式员工人数 | 3,286 | 3,166 | 2,878 | 3,046 |
| 总用工人数 | 5,266 | 5,853 | 4,131 | 3,892 |
| 营业收入 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 人均产值 | 30.27 | 44.07 | 62.45 | 66.28 |

2023 年度人均产值较 2022 年度下降幅度较小。2024 年末劳务外包人员大幅上升，营业收入增幅小于劳务外包人员、总用工人员变化幅度，使得 2024 年度人均产值大幅下降。2024 年末劳务外包人员大幅增长一方面由于新工厂长沙双

英、西安双英、湘潭双英为应对交付需求和临时招工困难而增加劳务外包人员较多；另一方面系双英集团、重庆座椅等公司产量增加临时补充的部分劳务外包人员。

2025 年 1-6 月人均产值约为 2023 年度的一半，系因 2025 年营业收入为半年度数据因素，在公司员工人数不发生大的变化的情况下，2025 年度人均产值与 2023 年度差异较小。

公司深耕汽车座椅和内外饰领域多年，是一家主要从事汽车座椅、汽车内外饰件研发、生产和销售的高新技术企业，同时也是广西壮族自治区工业和信息化厅评定的“专精特新”企业、制造业单项冠军示范企业，公司所处行业属于资金密集型、技术密集型行业。公司劳务外包人员的增加是基于匹配新建产能和订单量的增加，劳务外包人员增加符合公司实际经营业务需求，与业务发展相匹配。公司由于新建产能和订单需求增长驱动临时性用工需求增加，进而带动经营业绩增长，并非通过劳动力的持续投入弥补技术及工艺的不足。因此，公司业绩增长受新建产能和订单增长驱动，并非依靠劳动力的密集投入驱动业绩增长。

**（二）说明公司区分劳务外包和劳务派遣、自有员工的标准，结合劳务外包人员的社保缴纳、管理方式、用工风险承担方式、报酬支付方式等，分析公司用工模式属于劳务外包而非劳务派遣的理由及依据，采用劳务外包用工形式的原因，是否存在规避劳务派遣等相关法律及监管规定的情形**

1. 劳务外包、劳务派遣、自有员工的区分标准

劳务外包、劳务派遣、自有员工的主要区别如下：

| 区　别 | 自有员工 | 劳务外包 | 劳务派遣 |
| --- | --- | --- | --- |
| 合同签订 | 劳动合同 | 劳务外包协议 | 劳务派遣协议 |
| 管理方 | 公司管理 | 劳务外包公司指派管理人员，对劳务人员统一管理 | 公司管理，劳务派遣公司协助 |
| 报酬支付 | 公司直接支付 | 外包人员的薪酬由劳务外包公司决定，公司向劳务外包公司整体支付外包劳务费 | 派遣人员与公司员工同工同酬；公司将应支付给劳务派遣人员的薪酬及相应的社保公积金等支付给劳务派遣公司，由劳务派遣公司再向相应的派遣人员支付工资缴纳社保等 |
| 用工风险承担 | 公司 | 劳务外包公司 | 劳务派遣公司承担用工风险，用人单位提供相应协助 |

2. 劳务外包与劳务派遣区别

劳务外包是指用人单位将业务发包给承包单位，由承包单位自行安排人员按照用人单位要求完成相应的业务或工作内容的用工形式。劳务派遣是指劳务派遣单位以经营方式将招用的劳动者派遣至用工单位，由用工单位直接对劳动者的劳动过程进行管理的一种用工形式。

根据《民法典》《劳动合同法》《劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》等法律法规，劳务外包与劳务派遣在合同签订模式、管理模式、结算方式、用工风险承担等方面存在的主要差异如下：

| 事　项 | 劳务外包 | 劳务派遣 |
| --- | --- | --- |
| 社保缴纳 | 劳务外包公司缴纳 | 劳务派遣公司缴纳 |
| 管理方式 | 由劳务外包公司直接管理 | 由用工单位直接管理 |
| 用工风险承担 | 劳务外包公司承担用工风险 | 劳务派遣公司承担用工风险，用人单位提供相应协助 |
| 报酬支付方式 | 外包人员的薪酬由劳务外包公司决定，公司向劳务外包公司整体支付外包劳务费，劳务外包公司向劳动者支付薪酬 | 公司将应支付给劳务派遣人员的薪酬及相应的社保公积金等支付给劳务派遣公司，由劳务派遣公司再为相应的派遣人员支付工资缴纳社保等 |
| 合同形式 | 发包单位与承包单位签署《劳务合同》或其他同类合同，合同条款无具体要求 | 用人单位与派遣单位签署《劳务派遣协议》，协议内容需包括《劳务派遣暂行规定》第七条规定的内容 |
| 经营资质 | 无特别经营资质要求 | 取得劳务派遣经营资质 |
| 岗位要求 | 无特殊限定和要求 | 劳务派遣用工只能在临时性、辅助性或者替代性岗位上实施 |
| 结算依据 | 按照劳务外包合同中约定的工作量或工作时长以及完成情况进行结算 | 劳务派遣人员与用工单位的员工实行同工同酬，实际用人单位向劳务派遣单位按派出人员的数量、工资标准支付劳务派遣服务费用 |
| 法律适用 | 适用《民法典》 | 适用《劳动合同法》《劳务派遣行政许可实施办法》《劳务派遣暂行规定》 |
| 法律关系 | 劳务外包涉及两方关系，发包单位与承包单位之间的合同关系，承包单位与劳动者的劳动合同关系 | 劳务派遣涉及三方关系，劳务派遣单位与用工单位之间的劳务派遣合同关系，劳务派遣单位与被派遣劳动者之间的劳动合同关系，用工单位与被派遣劳动者之间的实际用工关系 |

公司与劳务外包公司签署劳务外包合同，劳务外包人员由劳务外包公司派驻的现场负责人员进行管理；与劳务外包公司之间按照外包人员工时或计件等实际

可计量的工作量进行结算；在劳务外包过程中，劳务外包公司承担劳务外包人员用工风险。公司劳务外包用工从合同签订形式、协议条款内容、实际工作内容、用工管理权限、结算方式、风险承担等方面有别于劳务派遣形式，具备劳务外包用工的特征要素，符合劳务外包的特征，不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形。

3. 采用劳务外包用工形式的原因

劳务外包人员主要系为解决临时性的用工需求，用工较为灵活，为自有生产人员的补充，劳务外包人员工作岗位通常经过简单培训即可胜任，无需具备特殊的技能、资质，亦不需要较高的技术水平，无明显技术门槛。

**（三）说明报告期内主要劳务外包公司的成立时间、主要股东、实缴资本、人员及业务规模、业务资质等，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、公司采购金额占其业务规模的比例，与公司及其关联方是否存在关联关系、其他业务或资金往来，是否存在公司董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形**

1. 主要劳务外包公司经营情况

报告期各期，公司前五大劳务外包公司主要情况如下：

| 单　位 | 成立时间 | 主要股东 | 注册资本/实收资本 | 员工人数（人） | 开始合作时间 |
|---|---|---|---|---|---|
| 重庆宏驰人力资源管理股份有限公司 | 2013/10/21 | 宋书权 85%；逯坤 12%；崔雪娜 2%；王海遐 1% | 500 万元/500 万元 | 2,350 | 2016 年 |
| 嘉贤优聘企业管理咨询（重庆）有限公司 | 2020/8/18 | 甘浪 67%；周开辉 33% | 200 万元/200 万元 | | 2021 年 |
| 重庆瀚睿人力资源服务有限公司 | 2012/8/21 | 重庆执牛耳人才服务有限公司 100% | 200 万元/200 万元 | 5,000 | 2016 年 |
| 杭州顶点人力资源有限责任公司 | 2017/12/18 | 王凯 70%；胡兵 30% | 200 万元/200 万元 | 970 | 2021 年 |
| 重庆轩能人力资源管理有限公司 | 2018/7/25 | 张攀 45%；张崇勇 30%；李培 25% | 200 万元/200 万元 | 508 | 2020 年 |
| 广西柳州市七方人力资源有限公司 | 2020/7/29 | 黄勇辉 100% | 200 万元/200 万元 | 276 | 2021 年 |
| 广西青玥人力资源有限公司 | 2022/3/8 | 卢银资 95%；叶霜霜 5% | 200 万元/200 万元 | | 2022 年 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 广西博千人力资源服务有限公司 | 2021/2/19 | 刘建业 100% | 200 万元/200 万元 | 600 | 2022 年 |
| 湖南海纳明人人力资源服务有限公司 | 2014/9/26 | 湖南海润天恒科技集团有限公司 100% | 1000 万元/200 万元 | 4,320 | 2024 年 |
| 重庆志成杰才企业管理有限公司 | 2022/9/23 | 招财猫（重庆）商务信息咨询有限公司 100% | 200 万元/200 万元 | 4,500 | 2022 年 |

注：上述员工人数为 2024 年末数据；嘉贤优聘企业管理咨询（重庆）有限公司、广西青玥人力资源有限公司未再与公司合作，其未提供 2024 年末员工人数

劳务外包单位无特别经营资质要求。前述劳务外包服务商营业执照中经营范围均包含了“劳务外包服务”“人力资源服务”“生产线管理服务”等内容，不存在超越营业执照的经营范围向公司提供劳务外包服务的情形。

公司与劳务外包公司采购方式均为协商定价采购。

2. 与劳务外包公司交易金额情况

报告期内，公司与劳务外包公司之间的交易均为采购劳务服务；报告期各期，公司与前五大劳务外包公司的交易金额及占劳务外包总额的比例如下：

单位：万元

| 单　位 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 重庆宏驰人力资源管理股份有限公司 | 904.15 | 11.75% | 1,801.95 | 14.66% | 1,267.03 | 19.07% | 336.64 | 15.67% |
| 嘉贤优聘企业管理咨询（重庆）有限公司 | | | | | 77.54 | 1.17% | 212.52 | 9.89% |
| 重庆瀚睿人力资源服务有限公司 | 296.80 | 3.86% | 358.05 | 2.91% | 300.48 | 4.52% | 195.94 | 9.12% |
| 杭州顶点人力资源有限责任公司 | 361.25 | 4.69% | 591.16 | 4.81% | 510.42 | 7.68% | 194.17 | 9.04% |
| 重庆轩能人力资源管理有限公司 | 101.33 | 1.32% | 246.65 | 2.01% | 187.60 | 2.82% | 169.58 | 7.89% |
| 广西柳州市七方人力资源有限公司 | 281.77 | 3.66% | 661.61 | 5.38% | 452.38 | 6.81% | 29.58 | 1.38% |
| 广西青玥人力资源有限公司 | | | 42.85 | 0.35% | 292.63 | 4.40% | 12.93 | 0.60% |
| 广西博千人力资源服务有限公司 | 266.70 | 3.46% | 681.37 | 5.54% | 271.55 | 4.09% | 65.14 | 3.03% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 湖南海纳明人人力资源服务有限公司 | 237.09 | 3.08% | 602.25 | 4.90% | | | | |
| 重庆志成杰才企业管理有限公司 | 310.29 | 4.03% | 553.06 | 4.50% | 159.90 | 2.41% | 1.64 | 0.08% |
| 合　计 | 2,759.39 | 35.85% | 5,538.95 | 45.07% | 3,519.54 | 52.98% | 1,218.13 | 56.69% |

注：重庆宏驰人力资源管理股份有限公司数据包括其子公司贵州超驰人力资源管理服务有限公司

报告期内，公司主要劳务外包公司相对稳定。湖南海纳明人人力资源服务有限公司为 2024 年新增劳务外包公司，该公司主要为公司新工厂长沙双英提供劳务外包服务。

3. 定价依据及其公允性

(1) 劳务外包结算价格的确定依据

报告期内，公司与劳务外包公司签署劳务外包合同，劳务外包人员由劳务外包公司派驻的现场负责人员进行管理。公司与劳务外包公司之间按照外包人员工时或计件等实际可计量的工作量进行结算。公司在进行劳务外包服务采购时，严格遵循《劳务（临时）用工供应商管理指导书》相关制度，结合行业平均水平、历年劳务外包经验、当年劳务外包市场价格波动、公司所处地区薪酬水平等因素评估劳务外包供应商用人成本，并通过向不同供应商询价确定最终供应商和劳务费用。

(2) 劳务外包结算价格的公允性

公司依据劳务外包人员所从事的工序及岗位、工时标准、工作时间，参照所在地及公司类似岗位薪资水平、所在地基本工资标准、所在地劳务用工市场价格等各项因素综合考量后，与劳务公司协商确定劳务费用，并根据市场价格波动对劳务外包价格进行相应的调整。公司的劳务外包用工结算价格具有公允性。

4. 公司采购金额占劳务外包公司业务规模的比例情况

报告期内，主要劳务外包公司经营规模，公司向其采购劳务外包服务占其营业收入的比情况如下：

单位：万元

| 单　位 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 采购占比 | 营业收入 | 采购占比 | 营业收入 | 采购占比 | 营业收入 | 采购占比 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 重庆宏驰人力资源管理股份有限公司 | 6,496.86 | 14% | 10,634.63 | 17% | 10,151.10 | 12% | 10,799.71 | 3% |
| 嘉贤优聘企业管理咨询（重庆）有限公司 | | | | | 4,000.00 | 5% | 2,000.00 | 10% |
| 重庆瀚睿人力资源服务有限公司 | 10,353.59 | 3% | 14,906.19 | 2% | 15,686.53 | 2% | 20,407.90 | 1% |
| 杭州顶点人力资源有限责任公司 | 2,773.86 | 13% | 5,819.00 | 10% | 4,604.00 | 11% | 2,729.00 | 7% |
| 重庆轩能人力资源管理有限公司 | 1,007.88 | 10% | 1,390.00 | 18% | 828.00 | 23% | 824.00 | 21% |
| 广西柳州市七方人力资源有限公司 | 834.60 | 34% | 1,775.00 | 37% | 886.70 | 51% | 507.00 | 6% |
| 广西博千人力资源服务有限公司 | 303.77 | 88% | 1,700.00 | 40% | 820.00 | 33% | 650.00 | 10% |
| 湖南海纳明人人力资源服务有限公司 | 16,984.81 | 1% | 23,000.00 | 3% | | | | |
| 重庆志成杰才企业管理有限公司 | 1,219.27 | 25% | 1,624.86 | 34% | 8,351.55 | 2% | 5,569.94 | 0% |

注：广西青玥人力资源有限公司未再与公司合作，未提供其经营数据

如上表所示，公司与各劳务外包的公司交易规模占其自身经营规模的比例较低，相关劳务公司并非主要为公司服务。

5. 主要劳务外包公司与公司及其关联方的关系

根据公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人提供的调查表，通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询劳务外包公司的基本信息，并对主要劳务外包公司进行走访。报告期内，向公司提供劳务外包服务的相关供应商与公司及其关联方不存在关联关系，不存在公司董监高、主要股东、（前）员工及其亲属投资任职情形。

除正常业务往来以外，公司及其关联方与劳务外包服务商不存在其他业务及资金往来。

**（四）说明劳务外包及派遣员工和正式员工的用工成本差异情况及原因，劳务外包及派遣方是否存在为公司承担成本费用的情况，模拟测算与相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响**

1. 劳务外包、派遣员工和正式员工的用工成本对比情况

报告期内，劳务外包、派遣员工和正式员工的用工成本对比情况如下：

单位：元/时

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 劳务外包时薪 | 24.64 | 24.46 | 22.98 | 21.88 |
| 劳务派遣时薪 | 27.33 | 26.18 | 27.84 | 22.19 |
| 正式生产员工时薪 | 25.77 | 24.88 | 25.15 | 24.50 |
| 劳务外包时薪/正式生产员工时薪 | 0.96 | 0.98 | 0.91 | 0.89 |
| 劳务派遣时薪/正式生产员工时薪 | 1.06 | 1.05 | 1.11 | 0.91 |

注：劳务外包和劳务派遣人员主要分布在生产线的各工序及后勤等岗位，为保证数据可比性，自有员工统计采用统一口径

2023 年度和 2024 年度劳务派遣人员时薪高于公司正式员工时薪，主要是公司劳务派遣人员较少，其人员主要为熟练工人，因此其平均时薪略高于正式员工平均时薪。

2022 年度和 2023 年度，劳务外包人员时薪略低于正式员工时薪，主要系正式员工熟练程度总体高于劳务外包人员，且正式员工基本采用计件工资，而劳务外包人员多数采用计时工资；在工作效率上，正式员工通常高于劳务外包人员；另外，劳务外包人员较少涉及班组长等生产管理性人员，因此，正式员工时薪略高于劳务外包人员时薪，但两者差距不大。

2024 年度，劳务外包人员时薪与正式员工时薪接近，主要系劳务外包人员较多的双英集团劳务外包人员时薪有所提高，以及新工厂长沙双英劳务外包人员时薪较高。2024 年双英集团劳务外包人员时薪由 2023 年度的 21.98 元/时提升至 2024 年度的 23.75 元/时，主要系 2024 年下半年产能相对饱和，工作量相对较大，公司提高了劳务外包时薪标准；长沙双英劳务外包人员 2024 年平均时薪为 28.26 元/时，时薪较高主要系长沙工厂生产工艺流程齐全，工种配备齐全，部分焊接、发泡劳务人员薪酬标准较高。

2025 年 1-6 月，劳务外包人员时薪与正式员工时薪变化较小。

2. 劳务外包、劳务派遣方不存在为公司承担成本费用的情况

公司遵循市场原则定价，劳务外包及劳务派遣公司根据其需要支付给其自身职工的薪酬并在考虑合理利润的基础上与公司商谈外包或派遣费用标准；劳务外包及派遣用工结算价格与自有员工工时单价不存在显著差异，公司的劳务外包用

工结算价格公允，不存在劳务外包公司为公司代垫成本、费用的情形，亦不存在与劳务外包公司进行利益输送或其他利益安排的情形。

3. 相关人员改为签订劳动合同对公司经营业绩的影响

劳务外包人员时薪略低于公司正式员工，如劳务外包和劳务派遣人员时薪与公司正式员工一致，对公司经营业绩影响情况如下：

单位：万小时、元/时、万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 劳务外包时薪① | 24.64 | 24.46 | 22.98 | 21.88 |
| 劳务派遣时薪② | 27.33 | 26.18 | 27.84 | 22.19 |
| 正式生产员工时薪③ | 25.77 | 24.88 | 25.15 | 24.50 |
| 劳务外包工时数④ | 312.35 | 502.37 | 289.09 | 98.19 |
| 劳务派遣工时数⑤ | 7.14 | 7.06 | 14.52 | 74.31 |
| 劳务外包时薪如一致影响金额⑥=（③-①）*④ | 352.73 | 208.18 | 627.46 | 256.41 |
| 劳务派遣时薪如一致影响金额⑦=（③-②）*⑤ | -11.09 | -9.23 | -39.09 | 171.55 |
| 合计影响金额 | 341.64 | 198.95 | 588.37 | 427.96 |

2022 年度和 2023 年度，劳务外包人员时薪略低于公司正式员工，若劳务外包人员时薪与正式员工时薪一致虽然会对公司经营业绩带来一定不利影响；但考虑到劳务外包人员熟练程度相对较低，对公司的生产经营效率也会带来一定不利影响。另外劳务外包人员较少涉及班组长等生产性管理岗位，因此，总体来看，劳务外包人员时薪略低于正式员工具有合理性。如综合考虑熟练程度、生产效率等因素，劳务外包人员时薪略低的结果并不会像上述测算结果一样影响公司经营业绩。

**（五）核查程序及意见**

1. 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司及其子公司的员工花名册；公司劳务外包人员花名册、劳务派遣人员花名册；

(2) 查阅报告期内与公司及子公司合作的劳务外包公司的营业执照、获取与劳务外包公司签订的劳务外包服务合同等相关资料、检查外包服务合同相关内容；

(3) 查阅公司向劳务外包公司支付服务费的结算单、发票及付款凭证等；

(4) 取得并查阅报告期内的劳务外包工时和结算金额统计数据；

(5) 访谈公司行政中心负责人，了解采用劳务派遣、劳务外包的原因，劳务派遣、劳务外包员工涉及的主要生产经营环节，具体工作内容，劳务用工的相关制度，选择劳务供应商的标准，与相关劳务供应商的合作背景，定价依据等；

(6) 通过公开网络查询劳务外包公司工商登记信息等基本情况；登录国家企业信用信息公示系统查阅上述劳务公司的基本情况，通过企查查等网站查看劳务公司的股权构成、董监高等信息，与公司股东、董事、监事、高级管理人员、报告期各年度的员工花名册等名单进行交叉比对，检查劳务公司与公司及公司的关联方是否存在关联关系；

(7) 模拟测算相关人员改为签订劳动合同的情况下对公司经营业绩的影响，分析是否存在代垫成本、费用的情形；

(8) 对主要劳务外包公司进行实地走访，并取得无关联关系说明函等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司劳务派遣人数较少，主要为生产岗位从事辅助性操作的后勤人员。劳务外包人员从事工作岗位涵盖生产、后勤、搬运、装配、喷漆、焊接、注塑、宿管、厨工、保洁等各项职能岗位，在各职能部门均有分布；劳务外包人员系为解决临时性的用工需求，用工较为灵活，为自有生产人员的补充，劳务外包人员工作岗位通常经过简单培训即可胜任，无需具备特殊的技能、资质，亦不需要较高的技术水平，无明显技术门槛；劳务外包人员不涉及管理职责及研发工作，也基本不涉及生产性岗位的管理工作，劳务外包人员基本不涉及生产的核心工艺及核心技术；

(2) 公司劳务外包费用按照外包人员工时或计件等实际可计量的工作量进行结算，结合行业水平、市场价格等综合因素进行确定，与自有员工工时价格不存在显著差异，结算价格公允；

(3) 可比公司中天成自控、常熟汽饰劳务用工工时的增长率均高于生产人员、营业收入的增长率，特别是高于生产人员的增长率，公司劳务外包人员增长趋势与同行业可比公司天成自控、常熟汽饰劳务用工占比增长趋势相符；

(4) 公司由于新建产能和订单需求增长驱动临时性用工需求增加，进而带动经营业绩增长，并非通过劳动力的持续投入弥补技术及工艺的不足，不属于依靠劳动力的密集投入驱动业绩增长；

(5) 公司劳务外包用工从合同签订形式、协议条款内容、实际工作内容、用工管理权限、结算方式、风险承担等方面有别于劳务派遣形式，具备劳务外包用工的特征要素，符合劳务外包的特征，不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形；

(6) 公司采购的劳务外包服务不涉及特别资质要求，无需取得相关资质，公司的劳务外包供应商与公司及其关联方不存在关联关系，不存在为公司代垫成本、费用的情形；

(7) 公司遵循市场原则确定劳务外包的定价依据，公司劳务外包人员平均工时单价与自有员工不存在显著差异，不存在通过劳务外包公司替公司代垫成本费用等情况。除正常业务往来外，公司及其关联方与劳务外包公司不存在异常资金往来，公司不存在资金体外循环，与劳务外包公司之间不存在利益输送或其他利益安排；

(8) 如综合考虑熟练程度、生产效率等因素，劳务外包人员时薪略低的结果并不会对公司经营业绩带来较大不利影响，劳务外包人员时薪略低于正式员工具有合理性。

**(六) 说明对劳务外包、劳务派遣费用的真实性、公允性、完整性所履行的核查程序、核查方法是否充分有效**

1. 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 对公司相关负责人进行访谈，了解公司劳务外包和派遣的原因，劳务外包和派遣公司的管理方式及遴选标准；

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开渠道，核查劳务公司的主要人员、股权结构、注册地址等基本情况，核查劳务公司与公司、公司董监高是否存在关联关系；

(3) 获取公司工资表，核查公司月度劳务外包和派遣费用计提情况；

(4) 对报告期内劳务公司进行访谈，了解劳务外包和派遣合作情况，了解劳

务外包和派遣的合作模式及劳务费用的结算方式，劳务费用的确定标准，确认是否存在与公司客户或供应商存在异常资金往来等情况；

(5) 对劳务公司进行函证，核实报告期内公司劳务外包和派遣采购金额；

(6) 获取公司的采购内控制度，了解劳务外包和劳务派遣采购与付款的关键内部控制，评价内部控制设计有效性，并实施穿行测试和细节测试，检查公司与劳务工及劳务公司签署的合同、劳务费结算单据、发票及付款凭证等资料，劳务外包和劳务派遣采购服务的真实性；

(7) 对比公司员工与劳务工的工资水平，分析是否存在差异及差异原因；

(8) 对公司劳务外包和派遣费用进行截止测试，核实是否存在费用跨期的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：针对公司劳务外包、劳务派遣费用的真实性、公允性、完整性所履行的核查程序、核查方法充分有效，公司劳务外包、劳务派遣费用真实、公允、完整。

**(七) 就劳务用工内控制度的健全有效性发表明确意见**

公司制定了《双英集团人力资源管理办法》《双英集团员工 HSE 手册》《双英集团员工奖惩条例》《双英集团廉洁自律管理规定》《管理评审控制程序》《员工晋升和转岗控制程序》等用工制度，针对劳务用工制定了《劳务（临时）用工供应商管理指导书》。

为加强对劳务（临时）用工供应商的监督管理，选择品牌信誉好、专业能力强、服务质量优、具有资质的劳务公司为公司输送人力资源。公司根据国家相关法律法规及结合公司实际情况，制定了《劳务（临时）用工供应商管理指导书》，对劳务用工目的、范围、职责、流程等进行了详细规定。根据该规定，公司集团人力资源部负责建立集团劳务（临时）用工供应商库、组织供应商准入、年度评价、清退；负责拟定各类标准协议，并监督各分子公司按标准合同（协议）实施；负责各分子公司用工价格的监督并指导价格调整；负责劳务（临时）用工供应商准入的审批；负责劳务（临时）用工管理进行合规性稽核。

《劳务（临时）用工供应商管理指导书》中的流程细则对供应商准入条件、供应商准入评价及准入管理、供应商价格管理、供应商用工管理、供应商年度评

价、供应商退出管理等进行了详细规定。

根据上述流程，公司对供应商准入条件制定的细则主要包括：具备依法许可的劳务派遣或人力服务外包等对应的专业资质；人力服务经营范围中应有“劳务派遣”、“劳务服务（不含劳务派遣）”、“生产线管理服务”等内容；服务区域能覆盖双英集团分子机构经营所在地，或者部分覆盖双英分子公司经营所在地；具有固定的办公场所，从业人员具有相应的专业证书（人力资源管理师、劳动关系协调师等）不少于 2 人；具有规范的用工管理制度、基本健全的财务管理制度及服务体系；具备成熟的人员招聘网络，在公司经营所在地城市有对应的招聘网点或分子机构；依法合规经营，为劳务人员依法购买国家规定的险种、补充商业险；具备良好的诚信声誉，无恶意欠薪，无劳动争议产生的行政处罚；遵守廉洁自律协议，承诺依法合规经营，不实施贿赂或变相贿赂行为；因供应商原因退出 2 年内不得重新准入。

根据上述流程，公司对供应商准入评价及准入管理制定的细则主要包括：集团人力资源部或分子公司人力资源部根据供应商提供的《劳务（临时）用工供应商准入申请表》及其附件材料按评分标准进行评分；评分总得分≥70，且“必备项”不为“0”获得候选供应商资格；由牵头人力资源部组织评审小组对候选供应商进行供应商准入审核；审核通过后由集团采购中心发布准入通知及签订协议。

根据上述流程，公司对供应商价格管理制定的细则主要包括：同一家用工主体在同一工种、同一用工方式、同一时期执行统一定价、统一调价；不同工种、不同用工方式、不同用工对象（如社会工，暑期工、实习生）可执行差异定价；各用工单位根据市场价格及用工需求进行动态管理，价格调整需要由评审小组审批；供应商支付劳务人员的报酬需按用工单位指导价格执行。

我们对公司劳务用工内部控制进行了控制测试和细节测试，经核查，我们认为：公司劳务用工内控制度健全有效。

**二、关于骨架业务剥离后转回的原因及关联交易公允性**

**根据申请文件及公开信息：（1）由于公司汽车座椅生产成本受到钢材供应情况和价格波动影响，2017 年起主要钢材价格呈现上升趋势、钢材价格大幅波动，同时 2018 年以来汽车市场竞争加剧，2019 年公司经营不及预期，出现大幅**

亏损，为规避经营风险，公司当年将成本费用波动幅度较大的座椅骨架业务剥离至新设立的普拓公司和收购的甫拓公司。(2)发行人将原有生产骨架的厂房、设备租赁给普拓公司、甫拓公司，两家公司经营的骨架业务主要客户为发行人，2022 年向公司供应份额分别为 98.82%、96.21%；公司向普拓公司、甫拓公司采购金额分别为 18,934.45 万元、10,371.28 万元。2020 年至 2021 年钢材市场价格大幅上涨，普拓公司、甫拓公司对于原材料价格波动能够一定程度上向发行人传导，但非完全传导，导致两家公司 2020 年、2021 年均亏损，2022 年甫拓公司亏损。（3）2022 年底发行人基于战略规划、优化产业布局及启动上市计划的考虑，决定对实际控制人控制的多家公司及业务进行优化整合，通过资产收购方式，从普拓公司、甫拓公司收回与其经营业务具有相关性、未来拟继续经营的骨架总成业务，转而自制。（4）2024 年 6 月以上两家公司均变更公司名称和经营范围，柳州普拓工业有限公司变更公司名称为柳州普拓食品贸易有限公司，重庆甫拓汽车零部件有限公司变更公司名称为重庆甫拓食品有限公司，经营范围均由汽车零部件及配件制造等，变更为食用农产品零售、食品添加剂销售、饲料原料销售等，两家公司分别于 2024 年 10 月、11 月注销。

（1）骨架业务收回相关会计处理合规性。请发行人：①说明实际控制人设立普拓公司、收购甫拓公司的资金来源，结合《企业会计准则》对控制的相关规定和实质重于形式的原则、投资合作协议、普拓公司和甫拓公司章程、董事和高级管理人员的产生过程、决策机制、发行人对其业务相关活动的影响、为公司进行多笔转贷、普拓公司和甫拓公司对发行人的依赖等，进一步说明发行人对普拓公司、甫拓公司不构成控制的认定是否合理、依据是否充分，未将其纳入合并报表范围的具体原因及依据，是否符合《企业会计准则》规定。②说明报告期前骨架业务投入、加工处理过程和产出各要素转出情况。此次收购内容、交易作价及依据、价格是否公允；按照《企业会计准则》规定，并根据实质重于形式原则，结合此次业务收回，公司实际取得对普拓公司、甫拓公司骨架业务的控制权情况，业务重组过程，普拓公司、甫拓公司开展骨架业务在投入、加工处理过程和产出情况，说明被重组对象不构成业务的判断的依据，是否准确，说明骨架业务收回按照资产收购而非业务合并，是否履行审计评估程序，是否符合《企业会计准则》规定，相关会计处理是否准确，是否存在利益

**输送或其他利益安排，按业务合并模拟测算对报告期各期财务报表的影响。**

**（2）甫拓公司、普拓公司关联采购公允性。请发行人：①说明报告期公司骨架产品供应商数量，向甫拓公司、普拓公司采购骨架产品金额占比情况，相关业务自制后仍存在对外采购的具体安排及考虑。②结合同时期市场价格，说明与普拓公司、甫拓公司等关联方等厂房、机器设备等关联租赁公允性。③说明不同供应商的定价方式，在 2022 年核查 63.31%甫拓公司、普拓公司采购情况中，向其加权平均采购单价远低于无关联第三方价格的原因，说明配件、特殊工艺、模具摊销均为采购单价的组成部分，将其剔除后对比是否合理，说明配件、特殊工艺、模具摊销等具体构成及价格确定依据，对比市场价格或可比第三方价格，是否存在较大差异。④进一步选取相同或相近骨架产品同期市场价格或可比第三方价格进行对比、可比型号向其采购单价与自制单价差异情况，并结合向各方采购的骨架产品对应车型座椅价格差异情况、骨架成本占比合理性等，说明公司向甫拓公司、普拓公司采购价格较低的原因，价格是否公允。⑤说明在钢材价格上涨背景下，量化说明两家公司上升的采购成本向公司销售价格转移程度，未充分传导导致亏损是否合理，并结合采购价格价低的情况，说明是否存在通过将骨架业务剥离至表外，通过实际控制人控制的企业为公司代垫成本费用或进行其他利益安排的情形。说明向柳州云皓等关联方采购座椅配件、骨架总成等价格公允性。**

**请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、范围、证据及结论。（审核问询函问题 3）**

（一）骨架业务收回相关会计处理合规性

1. 说明实际控制人设立普拓公司、收购甫拓公司的资金来源，结合《企业会计准则》对控制的相关规定和实质重于形式的原则、投资合作协议、普拓公司和甫拓公司章程、董事和高级管理人员的产生过程、决策机制、公司对其业务相关活动的影响、为公司进行多笔转贷、普拓公司和甫拓公司对公司的依赖等，进一步说明公司对普拓公司、甫拓公司不构成控制的认定是否合理、依据是否充分，未将其纳入合并报表范围的具体原因及依据，是否符合《企业会计准则》规定

（1）实际控制人设立普拓公司、收购甫拓公司的资金来源

1）普拓公司设立情况

普拓公司设立于 2019 年 8 月 22 日，设立时的股权结构情况如下：

| 股东名称 | 出资金额（万元） | 出资来源 | 持股比例 |
| --- | --- | --- | --- |
| 蒋波 | 475.00 | 公司实际控制人杨英出资 | 95.00% |
| 杨静 | 25.00 | | 5.00% |
| 合　计 | 500.00 | | 100.00% |

普拓公司设立时的股东为蒋波、杨静夫妇，蒋波、杨静系为公司实际控制人杨英代为持有普拓公司的股份。

普拓公司设立时注册资本为 500 万元，普拓公司名义股东蒋波、杨静于 2019 年 8 月 27 日分别向普拓公司实缴出资 47.50 万元和 2.50 万元。经查询蒋波、杨静出资日前后的资金流水，蒋波、杨静出资来源于存入的现金。我们与券商、律师对杨英、蒋波进行了访谈，双方确认该部分资金实际由杨英提供，因此普拓公司的实缴出资来源于杨英。

2022 年 8 月 18 日，普拓公司召开股东会，同意普拓公司注册资本由 500 万元增加至 1,500 万元。其中，蒋波认缴出资 1,475 万元人民币，杨静认缴出资 25 万元人民币，但截至普拓公司注销日并未完成实缴。

2）甫拓公司设立及股权变更情况

甫拓公司成立于 2015 年 12 月 11 日，设立时的股权结构情况如下：

| 股东名称 | 出资金额（万元） | 出资来源 | 持股比例 |
| --- | --- | --- | --- |
| 黄明军 | 30.00 | 自有资金 | 60.00% |
| 蒋波 | 20.00 | 自有资金 | 40.00% |
| 合　计 | 50.00 | | 100.00% |

2019 年 7 月 30 日，黄明军与蒋波、杨静签订股权转让协议，约定黄明军将其持有的甫拓公司 55%股权转让给蒋波，5%的股权转让给杨静。本次转让后，甫拓公司具体情况如下：

| 股东名称 | 出资金额（万元） | 出资来源 | 持股比例 |
| --- | --- | --- | --- |
| 蒋波 | 47.50 | 公司实际控制人杨英出资 | 95.00% |
| 杨静 | 2.50 | | 5.00% |
| 合　计 | 50.00 | | 100.00% |

蒋波、杨静系为公司实际控制人杨英代为持有甫拓公司的股份。

甫拓公司成立于 2015 年 12 月 11 日，由黄明军、蒋波分别出资 30 万、20 万设立。2019 年 7 月 30 日，黄明军与蒋波、杨静签订股权转让协议，约定黄明军将其持有的甫拓公司 55%股权转让给蒋波，5%的股权转让给杨静，转让价款为 30 万元。经查询蒋波、杨静支付股权转让款前后的资金流水，蒋波、杨静出资来源于存入的现金 5 万元、杨天洪转账支付 25 万元，杨天洪为杨英之弟。我们与券商、律师对杨英、杨天洪、蒋波进行了访谈，三方确认该部分资金实际由杨英提供，因此甫拓公司的出资来源于杨英。蒋波原持有的甫拓公司股权由杨英收购，股权转让款 20 万元由杨英以现金的形式支付给蒋波。

综上，普拓公司、甫拓公司初始开展骨架业务时的资金来源实际控制人，公司与普拓公司、甫拓公司不存在直接或间接持股关系。

(2) 结合《企业会计准则》对控制的相关规定和实质重于形式的原则、投资合作协议、普拓公司和甫拓公司章程、董事和高级管理人员的产生过程、决策机制、公司对其业务相关活动的影响、为公司进行多笔转贷、普拓公司和甫拓公司对公司的依赖等，进一步说明公司对普拓公司、甫拓公司不构成控制的认定是否合理、依据是否充分，未将其纳入合并报表范围的具体原因及依据，是否符合《企业会计准则》规定

1) 普拓公司、甫拓公司股东持股比例、决策机制及利润分配等约定

① 杨英女士已分别于 2019 年 8 月、2019 年 7 月取得普拓公司、甫拓公司控制权

如前所述，截至 2019 年 8 月杨英女士已累计向蒋波、杨静支付普拓公司出资款、甫拓公司股权转让款各 50 万元，从公司章程、股权转让协议的相关约定及款项支付比例来看，杨英女士已于 2019 年 8 月末取得普拓公司、甫拓公司 100%股权。

② 决策机制

根据普拓公司、甫拓公司的《公司章程》规定，普拓公司、甫拓公司股东会对一般职权事项作出决议，须经代表过半数表决权的股东通过；股东会对特别职权事项做出决议，须经代表三分之二以上（含本数）表决权的股东通过。杨英女士实际持有普拓公司、甫拓公司 100%表决权，可以控制普拓公司、甫拓公司股

东会日常经营决策事项。

普拓公司、甫拓公司不设董事会，设执行董事，公司设经理，由股东会聘任或解聘。因此，杨英女士可以实际控制普拓公司、甫拓公司执行董事、经理的日常经营决策事项。

③ 利润分配

普拓公司、甫拓公司有独立的法人财产，享有法人财产权，股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任，公司按照实缴比例进行利润分配，即杨英女士以100%的比例承担公司的风险和亏损。

④ 骨架业务产能、就近配套原则导致公司收入占比较高

公司采购量占普拓公司、甫拓公司业务的比例相对较高，主要系公司存在稳定的骨架业务采购需求，而普拓公司、甫拓公司自身拥有的产能有限且优先供应给公司，导致公司业务占普拓公司、甫拓公司的业务总规模的比重相对较高。

对于骨架配套而言，由于座椅骨架体积较大且不规则，不适于大规模长距离运输，通常选择在本公司经济运距辐射范围之内的需求业务，构建良好的客户关系开展合作。考虑到公司的交易量较大，其将有限的资源集中到给公司生产供货中，一方面能保证其自身一定的交易规模，另一方面也有效降低了其自身的经营风险。对公司而言，并未限制普拓公司、甫拓公司与其他方进行合作，除公司外，普拓公司、甫拓公司还拓展了佛吉亚（柳州）汽车座椅有限公司等客户。因此，普拓公司、甫拓公司对公司依赖程度较高一方面系汽车零配件行业上下游产业链的产业分布及行业集中度较高的竞争格局所致，另一方面亦与其自身的经营理念存在较大关系。

综上，公司无法控制普拓公司、甫拓公司，故未纳入合并范围。

2) 控制需要满足的条件

控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。根据《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》相关规定控制需要满足如下条件：

一是投资方拥有对被投资方的权力。投资方拥有对被投资方的权力是判断控制的第一要素，这要求投资方需要识别被投资方并评估其设立目的和设计、识别被投资方的相关活动以及对相关活动进行决策的机制、确定投资方及涉入被投资

方的其他方拥有的与被投资方相关的权利等，以确定投资方当前是否有能力主导被投资方的相关活动。

二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报。判断投资方是否控制被投资方的第二项基本要素是，因参与被投资方的相关活动而享有可变回报。本准则第十七条规定，可变回报是不固定的并可能随被投资方业绩而变动的回报，可能是正数，也可能是负数，或者有正有负。投资方在判断其享有被投资方的回报是否变动以及如何变动时，应当根据合同安排的实质，而不是法律形式。

三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。判断控制的第三项基本要素是，有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。只有当投资方不仅拥有对被投资方的权力、通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力来影响其回报的金额时，投资方才控制被投资方。因此，本准则第十八条规定，拥有决策权的投资方在判断是否控制被投资方时，需要考虑其决策行为是以主要责任人（即，实际决策人）的身份进行还是以代理人的身份进行。此外，在其他方拥有决策权时，投资方还需要考虑其他方是否是以代理人的身份代表该投资方行使决策权。

当且仅当投资方具备上述三要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。

3）普拓公司和甫拓公司实际控制人为杨英

杨英女士已于 2019 年 8 月取得普拓公司、甫拓公司控制权，并通过各种形式参与普拓公司、甫拓公司的日常经营管理，行使其对普拓公司、甫拓公司所拥有的权力，主导普拓公司、甫拓公司相关活动。实际控制的具体方式及相关依据如下：

| 控制的基本要素 | 应用指南的具体规定 | 判断是否控制的依据 | 具体分析 | 杨英是否控制 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1、投资方拥有对被投资方的权力 | （1）识别被投资方并评估其设立目的和设计 | 杨英女士已累计支付所有股权转让款和认缴出资款。同时，杨英与蒋波、杨静等人签订代持协议约定“甲方委托乙方、丙方作为自己对普拓公司、甫拓公司 | 普拓公司、甫拓公司的设立或收购目的主要为开展座椅骨架业务 | 是 |
| | （2）识别被投资方的相关活动以及对相关活动进行决策的机制 | | 普拓公司、甫拓公司的相关活动主要包括与骨架业务相关的生产及销售活动。<br>根据普拓公司、甫拓公司的修订前后的公司章程，股东会是公司的最高权力机构，有权利选举、更换董事、决 | 是 |

| 控制的基本要素 | 应用指南的具体规定 | 判断是否控制的依据 | 具体分析 | 杨英是否控制 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 100%股权的代持人，代甲方享有股东权利和承担股东义务”。因此，杨英女士已取得普拓公司、甫拓公司 100%表决权，有权力主导普拓公司、甫拓公司的相关活动 | 定公司的经营方针和投资计划、审议批准公司的年度财务预算等。<br>同时，执行董事对股东会负责，负责执行股东会的决议、决定公司的经营计划和投资方案、制定公司年度财务预算方案、决算方案、聘任或解聘副总经理等。<br>因此普拓公司、甫拓公司相关活动的决策机制主要通过股东会和执行董事实施 | |
| | （3）确定投资方及涉入被投资方的其他方拥有的与被投资方相关的权利等 | | 根据普拓公司、甫拓公司的《公司章程》规定，普拓公司、甫拓公司股东会对一般职权事项作出决议，须经代表过半数表决权的股东通过；股东会对特别职权事项做出决议，须经代表三分之二以上（含本数）表决权的股东通过。杨英女士实际持有普拓公司、甫拓公司 100%表决权，可以控制普拓公司、甫拓公司股东会日常经营决策事项。<br>普拓公司、甫拓公司不设董事会，设执行董事，公司设经理，由股东会聘任或解聘。2019 年 8 月，杨英与蒋波、杨静签署《代持协议书》，由杨英委托蒋波等人代为行使相关股东权利，并聘任其作为执行董事兼经理。同时，通过社会招聘引入孙常太、王福宗等人负责生产经营管理，通过招聘财务经理，对普拓公司、甫拓公司的付款行为进行审批，以加强对普拓公司、甫拓公司的财务及资金方面的管控，因此，杨英女士可以实际控制普拓公 | 是 |

| 控制的基本要素 | 应用指南的具体规定 | 判断是否控制的依据 | 具体分析 | 杨英是否控制 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | 司、甫拓公司日常经营决策事项 | |
| 2、因参与被投资方的相关活动而享有可变回报 | 可变回报是不固定的并可能随被投资方业绩而变动的回报，可能是正数，也可能是负数，或者有正有负。投资方在判断其享有被投资方的回报是否变动以及如何变动时，应当根据合同安排的实质，而不是法律形式 | 杨英女士通过各种形式参与普拓公司、甫拓公司的经营活动，行使对普拓公司、甫拓公司所拥有的权力主导普拓公司、甫拓公司的相关活动，直接影响从普拓公司、甫拓公司获得的可变回报 | 杨英实际持有普拓公司、甫拓公司100%的股权，并按比例分享和承担普拓公司、甫拓公司的净利润或净亏损。杨英自普拓公司、甫拓公司取得的回报可能随其业绩而变动，因此杨英因参与普拓公司、甫拓公司的相关活动而享有可变回报 | 是 |
| 3、有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额 | 拥有决策权的投资方在判断是否控制被投资方时，需要考虑其决策行为是以主要责任人即实际决策人的身份进行还是以代理人的身份进行 | 杨英女士以实际决策人而非代理人的身份运用其对普拓公司、甫拓公司的权利影响其回报金额 | 普拓公司、甫拓公司分别于2024年10月15日、2024年11月12日完成注销，注销前两家公司尚有结余资金183,451.88 元、2,081.34元，该结余资金由名义股东蒋波收取后已转至杨英名下 | 是 |

综上，杨英女士已于2019年8月取得普拓公司、甫拓公司控制权，并通过各种形式参与普拓公司、甫拓公司的日常经营管理，行使其对普拓公司、甫拓公司所拥有的权力，主导普拓公司、甫拓公司相关活动。经我们汇同券商、律师一起访谈公司实际控制人杨英、普拓公司和甫拓公司名义股东蒋波及杨静，三方共同确认普拓公司、甫拓公司控制权归属于杨英女士。因此，普拓公司和甫拓公司认定由杨英女士而非公司控制，不满足《企业会计准则第33号-合并财务报表》规定的纳入公司合并报表范围的条件，相关会计处理符合《企业会计准则》等法律法规的规定。

2. 说明报告期前骨架业务投入、加工处理过程和产出各要素转出情况。此次收购内容、交易作价及依据、价格是否公允；按照《企业会计准则》规定，并根据实质重于形式原则，结合此次业务收回，公司实际取得对普拓公司、甫拓公司骨架业务的控制权情况，业务重组过程，普拓公司、甫拓公司开展骨架业务在投入、加工处理过程和产出情况，说明被重组对象不构成业务的判断的依据，是

否准确，说明骨架业务收回按照资产收购而非业务合并，是否履行审计评估程序，是否符合《企业会计准则》规定，相关会计处理是否准确，是否存在利益输送或其他利益安排，按业务合并模拟测算对报告期各期财务报表的影响

(1) 说明报告期前骨架业务投入、加工处理过程和产出各要素转出情况。此次收购内容、交易作价及依据、价格是否公允

1) 2019 年公司将骨架业务剥离给普拓公司、甫拓公司时的具体安排

2018 年以来，我国汽车总销量连续下滑，行业景气度下行，市场竞争加剧，公司经营不及预期，为规避经营风险、聚焦管理效能，公司决定主动缩减业务规模。由于座椅骨架业务包括制管、冲压、焊接、烤漆、装配等多个工序，生产供应链条及生产周期均较长，各工序涉及的装备零部件繁杂，管理及财务核算工作量较大。基于前述管理及财务核算的原因，公司顺应和借鉴行业的通常做法，决定逐步将骨架产品由自制改为外购，并拟先行在柳州及重庆地区进行试点。

鉴于在公司将骨架产品由自制改为外购后，原有生产骨架的厂房、设备将闲置，人员会出现富余。为盘活闲置资产、精简人员，公司决定将骨架生产相关厂房设备进行出租、人员进行转移，从而提升资产、人员的使用效能。基于产品工艺保密及品质控制等考虑，公司决定将骨架业务转移给实际控制人控制的企业。2019 年下半年，公司实际控制人杨英决定收购甫拓公司，以承接子公司重庆座椅的骨架业务；并在柳州新设立普拓公司，以承接股份公司的骨架业务。

普拓公司、甫拓公司承接公司骨架业务的具体安排如下：

| 项　目 | 具体内容 | 具体安排 |
| --- | --- | --- |
| 资产 | 存货 | 公司停止骨架生产后，剩余的存货销售给了普拓公司、甫拓公司 |
| | 厂房、设备 | 双英股份、重庆座椅将与骨架业务相关的厂房、设备租赁给普拓公司、甫拓公司 |
| 人员 | 人员 | 截至 2019 年 10 月末，双英股份、重庆座椅与骨架相关的业务人员为 375 人，其中 328 人在与公司解除劳动关系后重新与普拓公司、甫拓公司签署劳动合同，2 人继续留在公司，剩余 45 人离职 |
| 业务 | 业务 | 普拓公司、甫拓公司承继公司骨架业务后，主要向公司供应骨架总成产品。经营骨架业务期间，除公司外，普拓公司、甫拓公司还拓展了佛吉亚（柳州）汽车座椅有限公司等客户 |
| 技术 | 核心技术 | 座椅骨架的研发设计工作由公司独立承担，研发部门针对具体骨架产品出具设计图纸、确定详细技术参数；普拓公司、 |

| 项　目 | 具体内容 | 具体安排 |
| --- | --- | --- |
| | | 甫拓公司依据公司开发设计的图纸及参数要求进行生产，并向公司供应符合性能及参数要求的骨架总成产品 |
| 资质 | IATF16949 认证 | IATF16949 认证适用于汽车整车厂和其直接的零备件制造商主体，本次交易后，普拓公司、甫拓公司需要依赖自身的 IATF16949 认证开展骨架业务 |
| | 合格供应商资格 | 普拓公司、甫拓公司承继公司骨架业务后，需要尽快通过其他客户的合格供应商评价审核，才能拓展相关客户的骨架业务 |

2）2019 年普拓公司、甫拓公司收购公司相关资产内容、交易作价及依据、价格是否公允

| 具体内容 | 具体安排 | 交易作价 | 价格是否公允 |
| --- | --- | --- | --- |
| 存货 | 公司停止骨架生产后，剩余的存货销售给了普拓公司、甫拓公司 | 存货账面价值 | 是 |
| 厂房 | 公司停止骨架生产后，将与骨架业务相关的厂房租赁给普拓公司、甫拓公司 | 按周边市场价格确定租赁价格为 15 元/㎡/月 | 是，与周边市场价格无明显差异 |
| 设备 | 公司停止骨架生产后，将与骨架业务相关的设备租赁给普拓公司、甫拓公司 | 主要参考设备折旧、成新率等因素协商确定 | 是，有利于提高资产使用效率，参照设备折旧等确定租赁价格，具有公允性 |

① 结余存货销售

公司停止骨架生产后，剩余的外购件等原材料及辅料按照账面价值销售给普拓公司、甫拓公司。

② 厂房、设备租赁

鉴于在公司将骨架产品由自制改为外购后，原有生产骨架的厂房、设备将闲置。为盘活闲置资产，公司决定将骨架生产相关厂房设备进行出租，从而提升资产使用效能。

A 厂房租赁

公司向普拓公司、甫拓公司提供厂房租赁服务，按周边市场价格确定租赁价格为 15 元/㎡/月；租赁价格与周边厂房租赁价格对比如下：

| 租赁厂房位置 | 租金价格 | 同区域的市场出租信息 |
| --- | --- | --- |
| 重庆市渝北区龙兴镇堡云路 9 号 | 15 元/㎡/月 | 出租两江新区润州产业园；租金 0.47 元/㎡/天；区域：渝北区龙兴 |
| | | 出租前沿科技城北方永发科技园;租金 0.53 元/㎡/天;区域：渝北区龙兴 |

| 租赁厂房位置 | 租金价格 | 同区域的市场出租信息 |
| --- | --- | --- |
| | | 出租、出售渝北龙兴园区两类厂房享受优惠政策；租金 0.5 元/㎡/天；区域：渝北区龙兴 |
| 柳州市阳和工业新区阳旭路东 1 号 4 栋 | 15 元/㎡/月 | 出租阳和新建标准房；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |
| | | 出租阳和工业区钢结构厂房；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |
| | | 出租房东直租，阳和标准厂房出租；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |

注：同区域的市场出租信息来源于 58 同城网站

B 设备租赁

双英股份、重庆座椅向柳州普拓、重庆甫拓出租设备，本次租赁的作价依据系双方参考设备折旧等因素协商确定，具有公允性。前述设备出租给普拓公司、甫拓公司有利于公司处置闲置资产，提高资产使用效率，因其成新率存在个体差异性，无法与市场同类设备进行价格比较。

(2) 按照《企业会计准则》规定，并根据实质重于形式原则，结合此次业务收回，公司实际取得对普拓公司、甫拓公司骨架业务的控制权情况，业务重组过程，普拓公司、甫拓公司开展骨架业务在投入、加工处理过程和产出情况，说明被重组对象不构成业务的判断的依据，是否准确

1) 本次交易不构成业务合并

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》（财会〔2006〕3 号，以下简称第 20 号准则）、《〈企业会计准则第 20 号—企业合并〉应用指南》（财会〔2006〕18 号，以下简称第 20 号指南）等规定，涉及构成业务的合并应当比照第 20 号准则规定处理。根据第 20 号指南的规定，业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。根据《企业会计准则》及企业会计准则解释第 13 号等相关规定，企业在判断组合是否构成业务时，应当从市场参与者角度考虑可以将其作为业务进行管理和经营，而不是根据合并方的管理意图或被合并方的经营历史来判断。因此，基于前述规则判断是否构成业务，一方面是站在市场参与者的角度，即独立于收购方和被收购方的第三方考虑其获取相应“投入”是否构成业务，另一方面是站在业务转移时点，而非业务转移前或转移后是否构成业务。经分析核查，认定本次交易不构成业务合并，具体判断过程如下：

| 构成业务的要素 | 要素的主要内容 | 本次购买资产的分析 | 是否满足条件 |
| --- | --- | --- | --- |
| 投入 | 指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入 | ①本次交易中，公司向普拓公司、甫拓公司收购了其停止骨架业务后的剩余存货，均系生产骨架总成所需的主要原材料，构成投入的“原材料”要素。<br>②截至 2022 年 11 月末，普拓公司、甫拓公司员工合计有 398 人，《购买协议》中不包括员工的安排，仅有零星设备等，本次交易结束后，前述员工陆续从普拓公司、甫拓公司离职。基于自愿及双向选择的原则，其中 228 人选择与公司签署劳动合同，102 人基于自身职业规划和灵活择业的考虑自主选择入职劳务公司并根据劳务公司的派工安排阶段性的为公司提供服务，剩余 68 人从普拓公司、甫拓公司离职后去向不明。未与公司签订劳动合同的部分员工中，包括车间主任、焊工、冲压工等生产管理人员及关键工序员工。因此，不构成完整的“人工”投入要素。<br>③构成普拓公司、甫拓公司产出能力的厂房及机器设备由两部分构成，厂房及主要的机器设备系普拓公司、甫拓公司向公司进行租赁获得，部分辅助设备如叉车、焊机等由普拓公司、甫拓公司自行采购。根据公司与普拓公司、甫拓公司签订的租赁合同的约定，普拓公司、甫拓公司不具有对相关租赁设备及厂房的转租权利。在本次交易中，公司向普拓公司、甫拓公司购买了其自行采购的部分辅助设备，而厂房和主要设备是公司基于合同约定在租赁到期后自动收回，该项资产的获取与公司的作为承租人的特定身份相关，其他市场参与者无法自动获取普拓公司、甫拓公司经营骨架业务的厂房及主要设备。<br>综上所述，本次收购不构成完整的“资产”投入要素。<br>④作为汽车座椅的核心构成部件，汽车行业对骨架产品的质量和安全性能有较高的要求。有意向进入汽车骨架行业的企业除需要投入原材料、人工、设备、厂房等必备生产要素外，还需要具备完善的与生产、质量控制相关的业务体系。此外，还需要取得第三方认证，并通过整车厂及一级供应商的合格供应商评价审核。公司在承接普拓公司、甫拓公司的骨架业务时，并未承继其业务体系、也未承接其第三方认证及合格供应商资格，具体情况如下： | 否 |

| 构成业务的要素 | 要素的主要内容 | 本次购买资产的分析 | 是否满足条件 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | 首先，汽车座椅骨架及零部件种类繁多、工序复杂、客户要求各异，属于非标准化产品。生产加工骨架产品除需要原材料、人工、设备、厂房等必备生产要素的投入，更需要与生产、质量控制相关的业务体系的支撑以保证产品的质量及安全性。基于公司多年从事汽车座椅业务的技术及经验积累，公司拥有完善的与汽车座椅业务相关的业务体系。本次交易中，公司并未承继普拓公司、甫拓公司的业务体系，而是依托于自身在汽车座椅业务方面的业务体系优势，优化生产流程、精进生产工艺、完善质量控制体系，并对承继自普拓公司、甫拓公司的员工进行培训，确保骨架产品的质量及安全性能。<br>其次，汽车零部件行业标准化程度高，除各种产品须服从和遵守国标、团体标准等技术标准外，汽车零部件行业还形成了产品生产过程和质量控制的标准化及 IATF16949:2016 质量体系并通过认证的形式作为从业企业的准入门槛。IATF16949 认证适用于汽车整车厂和其直接的零备件制造商主体，本次交易后，公司需要依赖自身的 IATF16949 认证开展骨架业务。<br>再次，作为汽车座椅的核心组成部分，整车厂或座椅一级供应商对骨架产品的质量、安全性、舒适性有严格的要求，并对相应的骨架供应商执行严格的合格供应商准入体系。对于拟进入骨架行业的企业而言，在没有客户积累、大批量生产及供应经验的情况下，其经营资质、产品质量、产品价格、产能及供应能力、及时交付能力等很难在短期内获得下游客户的认可，通过下游客户合格供应评价审核的可能性较小。公司在承接普拓公司、甫拓公司的骨架业务后，需要利用自身已进入现有下游客户合格供应商名录的条件、以及依托自身在座椅业务方面的业务积累，尽快通过其他客户的合格供应商评价审核，才能正常开展骨架业务。<br>综上，本次交易中未转移与骨架业务相关的 IATF16949 认证、业务体系及合格供应商资格，不构成“必要的生产技术等无形资产”要素。<br>因此，本次收购没有构成完整的“投入”要素 | |
| 加工处理过程 | 指具有一定的管理能力、运营过程，能够组 | 本次交易中，公司未获取与骨架业务相关的 IATF16949 认证、业务体系及合格供应商资格， | 否 |

| 构成业务的要素 | 要素的主要内容 | 本次购买资产的分析 | 是否满足条件 |
| --- | --- | --- | --- |
| | 织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则 | 无法形成对产出的至关重要的加工处理过程 | |
| 产出 | 包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他收益 | 公司仅向普拓公司、甫拓公司购买零星设备等资产、招聘部分人员，未形成完整的人员、资产和无形资产的投入，也未形成独立的加工处理流程，因而无法产生相应的产出 | 否 |

注：IATF16949 质量管理体系指国际汽车工作组（IATF）制定的针对新产品设计、开发、制造、安装及服务的一系列技术规范，是目前全球汽车行业通用的质量管理体系标准，前身为 ISO/TS16949 标准。申请 IATF16949 质量管理体系认证的主体至少需具备以下两个条件：(1) 必须是直接与生产汽车相关，能开展加工制造活动，并通过这种活动使产品能够增值；(2) 申请该体系认证的主体还需有至少运行 12 个月的主要指标和绩效趋势

本次交易中，公司向普拓公司、甫拓公司仅购买零星设备等资产；由普拓公司、甫拓公司入职公司的人员无法构成完整的人工投入要素；公司也未从普拓公司、甫拓公司获取必要的质量管理认证、业务体系、合格供应商资格等无形资产。本次交易后，公司需要依赖自身的 IATF16949 认证开展骨架业务；结合自身的业务体系优势，优化生产流程、精进生产工艺、完善质量控制体系；并需补充投入必要的人工、设备等要素。

综上，公司通过普拓公司、甫拓公司获得的资产组合不具备完整的投入要素，也不具备实质性的加工处理过程，从而不构成业务。上述收购行为应认定为收购资产，不按照企业合并准则进行处理，该会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2) 可比案例

经查询公开信息，与公司上述业务整合类似但不构成业务合并的可比案例情况如下：

| 论述要点 | 具体论述 | 可比案例 | |
| --- | --- | --- | --- |
| | | 案例名称 | 具体情况 |

| 论述要点 | 具体论述 | 可比案例 | |
|---|---|---|---|
| | | 案例名称 | 具体情况 |
| 人工 | ①截至 2022 年 11 月末，普拓公司、甫拓公司员工合计有 398 人，《购买协议》中不包括员工的安排，仅有综合物资、零星设备，本次交易结束后，前述员工陆续从普拓公司、甫拓公司离职。基于自愿及双向选择的原则，其中 228 人选择与公司签署劳动合同，102 人基于自身职业规划和灵活择业的考虑自主选择入职劳务公司并根据劳务公司的派工安排阶段性的为公司提供服务，剩余 68 人去向不明。未与公司签订劳动合同的部分员工中，包括车间主任、焊工、冲压工等生产管理人员及关键工序员工。因此，不构成完整的“人工”投入要素 | 艺唯科技 | 慈溪昌艺原有员工 58 人，其中 47 人进入浙江恒巨继续工作，公司从事相关组装工作的人员有近 200 人，公司亦具备具有相应组装技能和经验的人员。不构成“具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工” |
| 租赁厂房及设备 | ②构成普拓公司、甫拓公司产出能力的厂房及机器设备由两部分构成，厂房及主要的机器设备系普拓公司、甫拓公司向公司进行租赁获得，部分辅助设备如叉车、焊机等由普拓公司、甫拓公司自行采购。根据公司与普拓公司、甫拓公司签订的租赁合同的约定，普拓公司、甫拓公司不具有对相关租赁设备及厂房的转租权利。在本次交易中，公司向普拓公司、甫拓公司购买了其自行采购的部分辅助设备，而厂房和主要设备是公司基于合同约定在租赁到期后自动收回，该项资产的获取与公司的作为承租人的特定身份相关，其他市场参与者无法自动获取普拓公司、甫拓公司经营骨架业务的厂房及主要设备 | 太湖雪 | 苏州市震泽镇政府通过租赁集体土地的形式开发自建蚕桑园，并引入市场主体来运营蚕桑园。同受太湖雪实际控制人控制的企业丝绸之路向震泽镇政府租赁桑蚕园，在添置适当的桑园养护设备和养蚕设备、聘用有经验的蚕农后开展养蚕业务，并向公司销售丝绵产品。报告期内，太湖雪向震泽镇政府租赁桑蚕园，并收购丝绸之路的养蚕板块资产（申报及问询文件中未明确提及人员的转移情况），未认定为业务合并 |
| 业务体系 | ③作为汽车座椅的核心构成部件，汽车行业对骨架产品的质量和安全性能有较高的要求。有意向进入汽车骨架行业的企业除需要投入原材料、人工、设备、厂房等必备生产要素外，还需要具备完善的与生产、质量控制相关的业务体系。此外，还需要取得第三方认证，并通过整车厂及一级供应商的合格供应商评价审核。公司在承接普拓公司、甫拓公司的骨架业务时，并未承继其业务体系、也未承接其第三方认证及合格供应商资格，具体情况如下：<br>首先，汽车座椅骨架及零部件种类繁多、工序复杂、客户要求各异，属于非标准化产品。生产加工骨架产品除需要原材料、人工、设备、厂房等必 | 硅烷科技 | 制氢业务加工处理的过程除了需要机器设备、土地厂房等作为生产运营的基础，更为重要的是各业务流程中制度的制定和执行，包括经营决策、设备管理维护、资源管理、生产调度等.。而在本次购买资产后，硅烷科技按照自有的安全生产管理制度及内控制度对制氢生产进行管理，首创化工没有提供制氢相应的流程、制度管理文件 |
| | | 科力股份 | 本次收购未移转生产必要的作业指导书和检验基准等必要的生产技术，需要公司根据已有生产、运营和管理经验进行投入 |
| | | 思仪科技 | 本次资产划转未转移各项生产作业指导书、质量管理体系、检验基准等必要的生产技术，生产制造和 |

| 论述要点 | 具体论述 | 可比案例 | |
|---|---|---|---|
| | | 案例名称 | 具体情况 |
| | 备生产要素的投入，更需要与生产、质量控制相关的业务体系的支撑以保证产品的质量及安全性。基于公司多年从事汽车座椅业务的技术及经验积累，公司拥有完善的与汽车座椅业务相关的业务体系。本次交易中，公司并未承继普拓公司、甫拓公司的业务体系，而是依托于自身在汽车座椅业务方面的业务体系优势，优化生产流程、精进生产工艺、完善质量控制体系，并对承继自普拓公司、甫拓公司的员工进行培训，确保骨架产品的质量及安全性能 | | 服务提供过程控制体系为公司自行建立，本次划转未构成必要的生产技术投入要素 |
| | | 爱玛科技 | 自行车业务加工处理的过程除了需要机器设备、土地厂房等作为生产运营的基础，更为重要的是各业务流程中制度的制定和执行，包括经营决策、订单获取、资源管理、产品设计、生产管理等。在本次购买资产中，爱玛体育没有提供这些流程的制度文件 |
| 第三方认证 | 其次，汽车零部件行业标准化程度高,除各种产品须服从和遵守国标、团体标准等技术标准外，汽车零部件行业还形成了产品生产过程和质量控制的标准化及 IATF16949:2016 质量体系并通过认证的形式作为从业企业的准入门槛。IATF16949 认证适用于汽车整车厂和其直接的零备件制造商主体，本次交易后，公司需要依赖自身的 IATF16949 认证开展骨架业务 | 未有类似案例，此处列举汽车零部件行业对 IATF16949 质量认证的披露情况 | 慧翰股份：汽车电子产品的制造过程通过 IATF16949 等质量认证体系进行规范，下游客户将 IATF16949 认证作为合格供应商必须满足的条件之一，公司及其外协生产厂商均通过了相关认证。<br>纳百川：汽车零部件行业标准化程度高,除各种产品须服从和遵守国标、团体标准等技术标准外,汽车零部件行业还形成了产品生产过程和质量控制的标准化及 IATF16949:2016 质量体系并通过认证的形式作为从业企业的准入门槛。<br>科力股份：新企业若想成为合格的汽车零部件供应商，首先需要通过 IATF16949 质量认证体系 |
| 合格供应商名录 | 再次，作为汽车座椅的核心组成部分，整车厂或座椅一级供应商对骨架产品的质量、安全性、舒适性有严格的要求，并对相应的骨架供应商执行严格的合格供应商准入体系。对于拟进入骨架行业的企业而言，在没有客户积累、大批量生产及供应经验的情况下，其经营资质、产品质量、产品价格、产能及供应能力、及时交付能力等很难在短期内获得下游客户的认可，通过下游客户合格供应评价审核的可能性较小。公司在承接普拓公司、甫拓公司的骨架业务后，需要利用自身已进入现有下游客户合格供应商名录的条件、以及依托自身在座椅业务方面的业务积累，尽快通过其他客户的合格供应商评价审核，才能正常开展骨架业务 | 未有类似案例，此处列举汽车零部件行业对合格供应商资格的披露情况 | 纳百川：电池液冷板对新能源汽车的安全性、稳定性具有重要影响，因此动力电池制造商和主机厂对电池液冷板的质量要求较高，对其供应商设有严格的准入限制，需要经过“客户评审—新产品立项、可行性评审—产品报价—报价跟踪—获得新产品定点资格—产品立项、设计开发、模具开发及样件生产—样件通过客户评审—小批量生产通过客户审核—批量生产”等多道程序后方可进入主机厂合格供应商体系并批量供货，耗时周期较长。<br>晶华光学：汽车智能感知系统业务产品首先要进入下游客户以及终端应用车型整车厂的合格供应商名单，才可以进行对应车型产品的开发、测试和生产销售。<br>毓恬冠佳：汽车天窗产品竞争者需 |

| 论述要点 | 具体论述 | 可比案例 | |
|---|---|---|---|
| | | 案例名称 | 具体情况 |
| | | | 通过下游客户的合格供应商评审，方能进入整车厂供应商体系。通常评审内容主要涵盖供应商的研发能力、质量控制能力、生产组织能力、企业管理能力、市场应变能力及信息技术能力等，整体审核程序较为复杂，汽车天窗企业一般需要较长时间的经验积累才能与整车制造商建立合作关系。<br>新铝时代：公司下游客户主要为汽车厂商或动力电池厂商，其供应商管理体系和产品认证流程极为严格，只有进入其合格供应商名录且通过定期审核，才可维持稳定的合作关系。<br>腾励传动：为了保证采购产品的品质与供应稳定，汽车零部件行业普遍采用合格供应商体系。汽车零配件厂商只有通过严格的考核与评审才能进入下游客户的合格供应商体系。整车厂商和一级供应商会根据新车型开发需求向已纳入名单的合格供应商分发新产品开发需求，并根据对供应商的技术评审和报价进行定点 |

(3) 说明骨架业务收回按照资产收购而非业务合并，是否履行审计评估程序，是否符合《企业会计准则》规定，相关会计处理是否准确，是否存在利益输送或其他利益安排，按业务合并模拟测算对报告期各期财务报表的影响

1）骨架业务收回时交易内容

| 交易内容 | 具体安排 | 交易对手 | 金额（万元） | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 综合物资等 | 普拓公司、甫拓公司停止经营后，其剩余的部分经营物资由公司收购 | 普拓公司 | 33.58 | 985.53 |
| | | 甫拓公司 | 9.08 | 810.27 |
| 自购设备 | 普拓公司、甫拓公司停止经营后，其自购的辅助设备由公司收购 | 普拓公司 | 54.62 | |
| | | 甫拓公司 | 14.13 | |

注：上表金额为骨架业务转移而发生的交易金额，未包含转移前双方因正常购销业务产生的金额

普拓公司、甫拓公司停止向公司租赁房产、机器设备后，已不具备生产座椅

骨架的经营能力，且普拓公司、甫拓公司原材料、自行添置设备为公司经营所需，因此公司以账面价值收购普拓公司、甫拓公司剩余的原材料、辅助设备，未进行审计评估。

本次交易涉及的综合物资、设备虽未进行专门审计，但我们审阅了普拓公司、甫拓公司与业务相关的 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日资产负债表，2021 年度和 2022 年度利润表，2021 年度和 2022 年度现金流量表，以及财务报表附注，并出具了天健审〔2024〕8-383 号和〔2024〕8-384 号《审阅报告》。

(4) 假设本次交易构成同一控制下业务合并，模拟合并对公司报告期财务指标不存在重大不利影响，符合《北京证券交易所股票上市规则》第 2.1.3 条第一项标准的要求

如果本次交易构成业务合并，依据企业会计准则的相关规定，合并财务报表应纳入本次交易获取的资产、负债，以及骨架业务自报告期期初至合并日的收入、费用和利润。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司财务报表已经包括了本次交易获取的资产及负债，因此无需再单独编制合并资产负债表。业务合并对公司 2022 年度的利润表影响情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 申报报表数据 | 普拓公司、甫拓公司骨架业务 2022 年年初至合并日的收入、费用和利润情况 | 模拟合并报表数据（抵消关联交易后） | 差异 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 一、营业总收入 | 205,084.14 | 28,773.70 | 204,357.85 | -726.29 | -0.35% |
| 其中：营业收入 | 205,084.14 | 28,773.70 | 204,357.85 | -726.29 | -0.35% |
| 二、营业总成本 | 199,716.30 | 28,590.22 | 198,806.53 | -909.77 | -0.46% |
| 其中：营业成本 | 180,121.07 | 28,118.60 | 178,739.68 | -1,381.39 | -0.77% |
| 税金及附加 | 1,120.91 | 73.56 | 1,194.47 | 73.56 | 6.56% |
| 销售费用 | 2,299.02 | 36.77 | 2,335.79 | 36.77 | 1.60% |
| 管理费用 | 9,467.13 | 389.52 | 9,856.65 | 389.52 | 4.11% |
| 研发费用 | 4,974.44 | | 4,974.44 | | 0.00% |
| 财务费用 | 1,733.73 | 88.24 | 1,821.96 | 88.24 | 5.09% |

| 项　目 | 申报报表数据 | 普拓公司、甫拓公司骨架业务2022年年初至合并日的收入、费用和利润情况 | 模拟合并报表数据（抵消关联交易后） | 差异 | 差异率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 其中：利息费用 | 2,681.65 | 15.82 | 2,697.47 | 15.82 | 0.59% |
| 利息收入 | 1,611.49 | 1.97 | 1,613.47 | 1.97 | 0.12% |
| 加：其他收益 | 4,388.89 | 32.58 | 4,421.47 | 32.58 | 0.74% |
| 投资收益 | -617.33 | | -617.33 | | 0.00% |
| 信用减值损失 | 299.61 | | 299.61 | | 0.00% |
| 资产减值损失 | -870.09 | | -870.09 | | 0.00% |
| 资产处置收益 | 188.16 | -0.60 | 187.56 | -0.60 | -0.32% |
| 三、营业利润 | 8,757.08 | 215.45 | 8,972.53 | 215.45 | 2.46% |
| 加：营业外收入 | 62.52 | 3.25 | 65.77 | 3.25 | 5.20% |
| 减：营业外支出 | 686.07 | 31.87 | 717.95 | 31.87 | 4.65% |
| 四、利润总额 | 8,133.53 | 186.83 | 8,320.36 | 186.83 | 2.30% |
| 减：所得税费用 | 65.61 | | 65.61 | | 0.00% |
| 五、净利润 | 8,067.92 | 186.83 | 8,254.75 | 186.83 | 2.32% |

注：普拓公司、甫拓公司骨架业务自报告期期初至合并日的收入、费用和利润情况已经我们审阅；差异率=差异/申报报表数据

从上表可知，假设构成业务合并，将会使得2022年度模拟合并报表营业总收入下降0.35%、营业总成本下降0.46%、利润总额增加2.30%及净利润增加2.32%，模拟合并对公司2022年度财务报表不存在重大不利影响。

综上所述，普拓公司、甫拓公司不归属于公司控制，不满足《企业会计准则第33号-合并财务报表》规定的纳入合并报表范围的条件。公司通过普拓公司、甫拓公司获得的资产组合不具备完整的投入要素，也不具备实质性的加工处理过程，从而不构成业务，且其会计处理与可比案例处理惯例相符，不存在利益输送或其他利益安排。同时，经测算，即使构成业务合并，模拟合并测算对公司报告期财务指标不存在重大不利影响，相关会计处理符合《企业会计准则》等法律法规的规定。

**（二）甫拓公司、普拓公司关联采购公允性**

1. 说明报告期公司骨架产品供应商数量，向甫拓公司、普拓公司采购骨架

产品金额占比情况，相关业务自制后仍存在对外采购的具体安排及考虑

(1) 报告期公司骨架采购情况

报告期内，公司骨架产品供应商数量，公司向普拓公司、甫拓公司采购骨架产品金额占比情况如下：

单位：万元、个

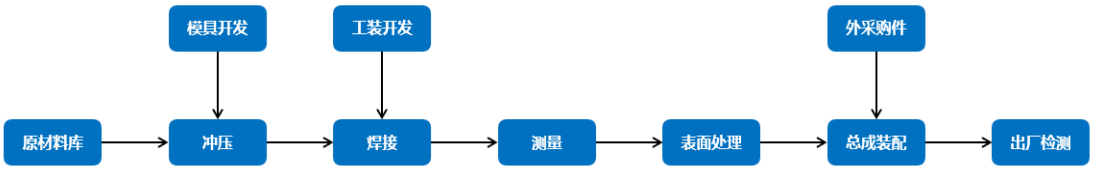
| 采购内容 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 普拓公司 | | | 0.63 | 16,277.15 |
| 甫拓公司 | | | | 7,698.77 |
| 合　计 | | | 0.63 | 23,975.92 |
| 骨架产品供应商家数 | 47 | 45 | 40 | 29 |
| 当期骨架产品采购总额 | 15,365.39 | 20,594.30 | 14,770.36 | 31,612.55 |
| 占骨架产品采购总额的比例 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 75.84% |
| 当期采购总额 | 134,771.85 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| 占当期采购总额的比例 | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 14.72% |

2022 年度，公司启动上市计划，基于消除潜在同业竞争和减少关联交易的考虑，公司实际控制人决定终止普拓公司、甫拓公司的骨架业务。2022 年 11 月，普拓公司、甫拓公司从公司租赁的厂房及设备租赁期届满，公司收回租赁资产后转为自用，开始自制骨架总成产品。

(2) 相关业务自制后仍存在对外采购的具体安排及考虑

对于骨架配套而言，由于座椅骨架体积较大且不规则，不适于大规模长距离运输，通常选择在本公司经济运距辐射范围之内的需求业务，构建良好的客户关系开展合作。2023-2024 年度，大部分的骨架产品均是由公司自行制造，但部分生产基地特别是新设座椅生产基地，考虑投资产能、新增产线投资规划，存在骨架产品产能不足或该生产基地未布局骨架生产线需要对外采购骨架产品的需求。因此，公司会在项目地就近选择合格的供应商满足制造要求的同时解决远距离跨区域运输问题。

汽车座椅骨架总成涉及的主要生产工艺为冲压及焊接，焊接一般作为冲压的下一道工序，两种工艺具有较强的关联性，共同完成汽车座椅金属零部件的生产，座椅骨架的生产流程如下：




公司结合各项目具体情况，在配套座椅生产基地选择自建完整或部分生产工序满足骨架产品生产需求：

| 公司名称 | 是否有自建骨架生产线 | 是否对外采购 | 对外采购主要原因 |
|---|---|---|---|
| 股份公司 | 是，完整产线 | 是 | 产能不足 |
| 重庆座椅 | 是，完整产线 | 是 | 产能不足 |
| 万州双英 | 否 | 是 | |
| 青岛双英 | 是，完整产线 | 是 | 产能不足 |
| 印尼双英 | 否 | 是 | |
| 济南双英 | 否 | 是 | |
| 成都双英 | 否 | 是 | |
| 定州松本 | 是，完整产线 | 是 | 产能不足 |
| 长沙双英 | 是，焊接工序 | 是 | 工序不完整 |
| 西安双英 | 否 | 是 | |
| 湘潭双英 | 是，焊接工序 | 是 | 产能不足、工序不完整 |
| 贵阳双英 | 是，焊接工序 | 是 | 工序不完整 |

未来公司会结合配套项目情况，综合考虑运输距离、项目进度安排、实施效益、项目成本等因素选择是自制还是外购骨架产品用于座椅生产。

(3) 骨架自制同时仍存在对外采购符合行业惯例

国内外汽车座椅生产企业零部件自制情况如下：

| 企业类型 | 公司名称 | 骨架 | 面套 | 发泡 | 滑轨 | 调角器 | 电机 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 海外企业 | 李尔 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| | 安道拓 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| | 佛吉亚 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ |
| 自主企业 | 天成自控 | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | |
| | 继峰股份 | ○ | ○ | ◎ | | | |
| | 公司 | ○ | ○ | ○ | | | |

注：数据来源于各公司公告、各公司官网、国金研究所；〇表示部分自制，◎表示有自制能力，但无法从公开渠道了解是否全部自制

以李尔国内工厂为例：

| 控股企业 | 主营业务 | 是否有骨架 | 成立时间 | 注册资本 |
|---|---|---|---|---|
| 控股（全资） | | | | |
| 李尔长春汽车内饰件系统有限公司 | 车辆用座椅、内饰件、组合仪表板及相关零部件 | | 2004/04/21 | 20万美元 |
| 上海李尔汽车系统有限公司 | 车辆用座椅、内饰系统、电子电器系统及其他车辆配件系统 | | 2005/04/13 | 375万美元 |
| 沈阳李尔汽车系统有限公司 | 汽车座椅产品、汽车内饰、汽车零部件 | | 2011/01/26 | 500万美元 |
| 李尔汽车零件（武汉）有限公司 | 汽车座椅总成、滑轨、调角器、冲压件、骨架 | √ | 2011/08/04 | 1,000万美元 |
| 李尔汽车系统（重庆）有限公司 | 汽车电线束、汽车电子电器、汽车音响系统及汽车座椅金属等部件 | | 2011/12/01 | 1,051万美元 |
| 李尔汽车系统（常熟）有限公司 | 研发、组装车辆用座椅、内饰系统、电子电器系统及其他车辆配件系统 | | 2019/04/26 | 400万美元 |
| 李尔汽车系统（嘉兴）有限公司 | 汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售 | √ | 2020/03/30 | 1,050万元 |
| 控股（合资） | | | | |
| 江西江铃李尔内饰系统有限公司 | 设计、生产、销售各类汽车、改装车、变形车的全套座椅、零部件和内装饰件 | √ | 1997/05/23 | 1,021.5万美元 |
| 沈阳李尔金杯汽车系统有限公司 | 车辆用座椅、内饰系统、组合仪表板及相关零部件 | | 2003/06/04 | 300万美元 |
| 东风李尔汽车座椅有限公司 | 汽车座椅及零部件、汽车零部件的开发、生产、加工、组装及相关技术研发、技术服务、技术咨询、技术引进、技术转让 | √ | 2004/03/11 | 1,400万美元 |
| 柳州东风李尔方盛汽车座椅有限公司 | 汽车和工程机械座椅及座椅调角器、座椅导轨、合成聚合物、其他汽车关键零部件的研发、制造、销售、信息服务 | √ | 2005/07/12 | 2,000万元 |
| 郑州东风李尔泰新汽车座椅有限公司 | 设计、开发、组装汽车座椅总成系统 | | 2011/04/06 | 5,000万元 |
| 武汉东风李尔云鹤汽车座椅有限公司 | 设计、开发和组装汽车座椅总成系统及其他相关零部件 | √ | 2011/11/28 | 3,000万元 |

| 控股企业 | 主营业务 | 是否有骨架 | 成立时间 | 注册资本 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 大连东风李尔泰极爱思汽车座椅有限公司 | 设计、开发、制造和组装汽车座椅总成 | √ | 2013/08/21 | 5,000万元 |
| 盐城东风李尔汽车座椅有限公司 | 汽车座椅及零部件、汽车零部件 | | 2015/02/16 | 3,000万元 |
| 武汉东实李尔泰极爱思汽车座椅有限公司 | 设计、开发、制造和组装汽车座椅总成；汽车座椅总成相关的工装模具、设备及零部件 | √ | 2019/11/21 | 5,000万元 |
| 李尔长安（重庆）汽车系统有限责任公司 | 汽车座椅总成、内饰件、零部件、材料 | √ | 2006/12/12 | 8,394万元 |
| 李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司 | 汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件批发 | | 2013/11/14 | 6,000万元 |
| 广州李尔汽车部件有限公司 | 汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造） | √ | 2015/07/03 | 133万美元 |
| 参股 | | | | |
| 北京李尔现代坦迪斯汽车系统有限公司 | 汽车座椅系统、聚氨酯产品、聚氨酯橡胶、充气减震器及汽车内饰件 | √ | 2004/09/27 | 640万美元 |
| 北京北汽李尔汽车系统有限公司 | 设计、开发、生产汽车座椅系统 | √ | 2007/04/28 | 220万美元 |
| 长春一汽富晟李尔汽车座椅系统有限公司 | 汽车座椅总成 | √ | 2011/04/11 | 900万美元 |
| 沈阳金杯李尔汽车座椅有限公司 | 汽车座椅、高铁座椅及相关零部件 | | 2017/02/17 | 2,000万美元 |

资料来源：Wind、华创证券

在座椅产业链中，尽管头部座椅供应商在骨架、面套及发泡等领域基本都实现了自制。但就具体项目配套而言，仍需考虑运输距离、项目进度安排、实施效益、项目成本等因素选择是自建还是外购产能。

综上，从提高生产效率、项目实施效益和补充产能的角度出发，公司将部分或全部骨架生产工序对外采购，且其生产模式与行业惯例相符。因此，公司骨架自制同时仍存在对外采购具有必要性和合理性。

2. 结合同时期市场价格，说明与普拓公司、甫拓公司等关联方等厂房、机器设备等关联租赁公允性

报告期内，公司关联租赁情况如下：

单位：万元

| 关联方名称 | 关联交易内容 | 关联交易金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 成都吉豪 | 承租厂房 | 120.96 | 254.62 | 279.19 | 287.15 |
| 双英实业 | 承租厂房 | | | 448.91 | 705.37 |
| 普拓公司 | 出租厂房、机器设备 | | | | 393.52 |
| 甫拓公司 | 出租厂房、机器设备 | | | | 407.42 |
| 柳州云皓 | 出租厂房 | 69.38 | 138.76 | 60.43 | |
| 新高地 | 出租机器设备 | | | | 80.16 |
| 合　计 | | 190.34 | 393.38 | 788.53 | 1,873.61 |

从上表可知，除公司子公司成都双英向成都吉豪租赁厂房、公司子公司双英科技向柳州云皓出租厂房外，截至报告期末，其余关联租赁均已终止。

(1) 厂房租赁

报告期内，公司厂房租赁交易的具体情况：

| 公司名称 | 交易内容 | 坐落区域 | 交易作价 | 价格是否公允 |
|---|---|---|---|---|
| 成都吉豪 | 承租厂房 | 四川省成都市龙泉驿区卷柏路 168 号 | 租赁价格为 20 元/㎡/月 | 是 |
| 双英实业 | 承租厂房 | 柳州市鱼峰区冠东路 2 号双英工业园标准厂房 5 号、6 号、7 号、8 号、10 号、14 号厂房 | 平均租赁价格为 17.57 元/㎡/月 | 是 |
| 普拓公司 | 出租厂房 | 柳州市阳和工业新区阳旭路东 1 号 4 栋 | 租赁价格为 15 元/㎡/月 | 是 |
| 甫拓公司 | 出租厂房 | 重庆市渝北区龙兴镇堡云路 9 号 | 租赁价格为 15 元/㎡/月 | 是 |
| 柳州云皓 | 出租厂房 | 柳州市鱼峰区冠东路 2 号双英工业园标准厂房 14 号厂房 | 平均租赁价格为 18.58 元/㎡/月 | 是 |

公司向关联方提供厂房租赁或承租厂房，租赁价格与周边厂房租赁价格对比如下：

| 租赁厂房位置 | 租金价格 | 价格是否公允 | 同区域的市场出租信息 |
|---|---|---|---|
| 四川省成都市龙泉驿区卷柏路 168 号 | 20 元/㎡/月 | 是 | 出租龙泉驿经开区厂房；租金 0.66 元/㎡/天；区域：龙泉驿区滨河 |
| | | | 出租龙泉驿大面经济开发区厂房；租金 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | 0.67 元/㎡/天；区域：龙泉驿区大面 |
| | | | 出租龙泉工业园区丙类厂房;租金 0.63 元/㎡/天；区域：龙泉驿区双龙 |
| 柳州市鱼峰区冠东路 2 号 | 2022 年 1 月起至 2023 年 8 月止，17.57 元/㎡/月；2023 年 8 月起至 2024 年 12 止，18.58 元/㎡/月 | 是 | 出租阳和工业新区雒容工业园；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区柳东 |
| | | | 出租柳东新区花岭工业园;租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区柳东 |
| | | | 出租鱼峰区燎原路厂房；租金 0.53 元/㎡/天；区域：鱼峰区燎原 |
| | | | 出租鱼峰区雒容镇厂房；租金 0.66 元/㎡/天；区域：鱼峰区雒容 |
| 重庆市渝北区龙兴镇堡云路 9 号 | 15 元/㎡/月 | 是 | 出租两江新区润州产业园；租金 0.47 元/㎡/天；区域：渝北区龙兴 |
| | | | 出租前沿科技城北方永发科技园；租金 0.53 元/㎡/天；区域：渝北区龙兴 |
| | | | 出租、出售渝北龙兴园区两类厂房享受优惠政策；租金 0.5 元/㎡/天；区域：渝北区龙兴 |
| 柳州市阳和工业新区阳旭路东 1 号 4 栋 | 15 元/㎡/月 | 是 | 出租阳和新建标准房；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |
| | | | 出租阳和工业区钢结构厂房；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |
| | | | 出租房东直租，阳和标准厂房出租；租金 0.5 元/㎡/天；区域：鱼峰区阳和 |

注：同区域的市场出租信息来源于 58 同城网站

公司向关联方提供厂房租赁或承租厂房，租赁价格与周边厂房租赁价格基本一致，具有公允性。

(2) 设备租赁

报告期内，公司设备出租的具体情况：

| 公司名称 | 交易内容 | 交易作价 | 租赁设备 | 价格是否公允 |
|---|---|---|---|---|
| 普拓公司 | 出租机器设备 | 平均月租金 182,148.00 元 | OTC 机器人焊接系统等 | 是，参考设备每月折旧额协商确定 |
| 甫拓公司 | 出租机器设备 | 平均月租金 202,380.44 元 | 精密钢架冲床、电泳线等 | 是，参考设备每月折旧额协商确定 |
| 新高地 | 出租机器设备 | 青岛双英出租平均月租金 83,496.85 元;重庆汽配出租平均月租金 3,176.93 元 | 塑料注塑成型机、工业冷水机、热风干燥机等 | 是，参考设备每月折旧额协商确定 |

注：因减少租赁设备，2022 年 9 月起新高地向青岛双英租赁设备的平均月租金为 32,843.75 元

公司向关联方出租设备，租赁作价依据系双方参考设备折旧等因素协商确定，具有公允性。前述设备出租有利于公司处置闲置资产，提高资产使用效率，因其成新率存在个体差异性，无法与市场同类设备进行价格比较。

3. 说明不同供应商的定价方式，在 2022 年核查 63.31%甫拓公司、普拓公司采购情况中，向其加权平均采购单价远低于无关联第三方价格的原因，说明配件、特殊工艺、模具摊销均为采购单价的组成部分，将其剔除后对比是否合理，说明配件、特殊工艺、模具摊销等具体构成及价格确定依据，对比市场价格或可比第三方价格，是否存在较大差异

(1) 不同供应商的定价方式

公司向普拓公司、甫拓公司采购的定价原则与公司向其他供应商采购的定价原则一致，具体如下：

| 采购单价公式 | 采购单价=配件价格+特殊工艺价格+模具摊销+骨架重量*材料单价 | | | |
|---|---|---|---|---|
| 公式分解 | 配件价格 | 特殊工艺价格 | 模具摊销 | 重量单价 |
| 具体构成含义 | 配件价格指部分骨架总成产品所使用的核心件、精冲件、调角器等配件的价格 | 特殊工艺价格指部分骨架总成产品所需的烤漆等特殊工艺价格 | 模具摊销指部分供应商就公司骨架产品所研发模具的摊销金额 | 重量单价指剔除配件价格、特殊工艺价格等影响因素后得到的骨架总成产品价格除以其重量（不包括配件重量）得到的单价 |

普拓公司、甫拓公司及其它供应商的产品核定价格均由上述统一定价依据测算，最终交易结算价格一般将在不超过核定价格的情况下双方协商确定。

(2) 说明配件、特殊工艺、模具摊销均为采购单价的组成部分，将其剔除后对比是否合理，说明配件、特殊工艺、模具摊销等具体构成及价格确定依据，对比市场价格或可比第三方价格，是否存在较大差异

1) 配件、特殊工艺、模具摊销虽为采购单价的组成部分，将其剔除后才具对比意义

汽车座椅骨架及零部件种类繁多、工序复杂、客户要求各异，属于非标准化产品，不同型号产品之间的价格差异较大，无法直接进行比较。

以公司 2022 年度采购的下表物料为例，对公司向普拓公司、甫拓公司以及无关联第三方采购具体情况如下：

单位：元/件、KG、元/KG

| 品　号 | 供应商 | 单价 | 单价构成 | | | | 骨架重量 | 重量单价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 配件价格 | 特殊工艺价格 | 模具摊销 | 重量价格 | | |
| 6801000CN115-LZ | 普拓公司、甫拓公司 | 74.12 | 15.50 | 0.86 | | 57.76 | 5.97 | 9.67 |
| 7105000CN180S | 普拓公司、甫拓公司 | 83.53 | 20.00 | 1.29 | | 62.24 | 6.52 | 9.55 |
| 7105100-730SE | 普拓公司、甫拓公司 | 68.11 | 20.00 | 0.20 | | 47.91 | 5.05 | 9.49 |
| 7201000CN180SMCS | 普拓公司、甫拓公司 | 36.03 | | 0.51 | | 35.52 | 3.76 | 9.45 |
| 7001000CN112 | 普拓公司、甫拓公司 | 140.86 | | 6.66 | | 134.20 | 14.10 | 9.52 |
| 7301000CN115B | 普拓公司、甫拓公司 | 142.38 | | 8.31 | | 134.07 | 14.15 | 9.47 |
| 7305000CN113R | 普拓公司、甫拓公司 | 88.24 | | 0.60 | | 87.64 | 9.30 | 9.42 |
| 6900010-730SE | 普拓公司、甫拓公司 | 80.81 | 15.50 | 0.97 | | 64.35 | 6.73 | 9.56 |
| 6801112CN180SL | 无关联第三方 | 420.00 | 351.75 | 3.50 | | 64.75 | 6.80 | 9.52 |
| 6805000Mini3B | 无关联第三方 | 42.92 | 23.39 | 1.98 | | 17.55 | 1.86 | 9.44 |
| 7107400CN202SHP | 无关联第三方 | 50.51 | | 1.18 | | 49.33 | 5.11 | 9.66 |

如上表所示，不同骨架总成产品在配件组成、特殊工艺上的差异使得其价格差异较大。

公司的采购定价机制保持稳定，但具体型号产品的交易价格存在差异，该价格差异并非供应商毛利率波动影响，而是公司要求配置的核心件、特殊工艺价格差异所致。同一车型产品由于不同配置的核心件、不同工艺会形成差异化的最终交易价格：同一车型的基础上，配置性能越高，核心件的交易价格越高；不同车型，工艺的要求不同，特殊工艺的交易价格不同。但前述价格差异并不会对产品供应商毛利率的提升产生直接影响进而影响产品定价机制。

因此，剔除产品定制化、个性化带来的特性差异影响，仅聚焦分析产品共性的变化，比较才具意义。

2）配件、特殊工艺、模具摊销等具体构成及价格确定依据，对比市场价格或可比第三方价格，是否存在较大差异

① 配件

公司座椅骨架总成由靠背骨架、坐垫骨架、靠背调节系统等多个类型的部件构成，其中公司需要外购的零部件主要包括调角器等核心件，用于靠背调节系统。前述零部件往往具有通用性，客户不同项目的座椅可通用上述零部件。因此，对于一个新项目而言，沿用前期其他通用零部件可节省模具费、安全测试费等，有利于降低成本，故公司通常将调角器等核心件自行采购后提供给供应商进行骨架配套。

公司（统称“委托方”）与普拓公司、甫拓公司（统称“加工方”）通过签订销售合同的形式将调角器等核心件‘销售’给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订骨架采购合同将加工后的骨架总成购回。从产品定价机制来看，公司在制定采购价格时，系在对应客供料成本的基础上进行定价。因此，双方已考虑提供客供料采购成本因素的影响，普拓公司、甫拓公司未承担客供料的价格变动风险，公司已采用扣抵客供料采购额之后的净额法确认采购成本，即向普拓公司、甫拓公司采购骨架产品的价格与配件价格高低无关。

整体而言，报告期内调角器等核心件的供应商及价格均相对稳定，公司采购调角器的具体情况如下：

单位：元/个

| 供应商名称 | 具体型号 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 6804410CN200 | * | * | * | * |
| | 7105201CN201SL 、7205139CN202SRQB | * | * | * | * |
| 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 6904200E50 | * | * | * | * |
| | 6905331E230 | * | * | * | * |
| 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | 6801024CN113 | * | * | * | * |

② 特殊工艺

骨架涉及特殊工艺主要指表面处理且主要为电泳。电泳是利用外加电场使悬浮于电泳液中的颜料和树脂等微粒定向迁移并沉积于电极之一的基底表面（工件）

的涂装方法，主要用于金属零部件的防锈，防腐蚀。电泳加工的定价主要根据机械零件表面积计算，通过单位面积价格乘以表面积得到电泳加工价格。对于体积小的机械零件，由于表面积难以计量，则按照零件数量计价。

公司位于重庆、柳州、青岛、定州等生产基地部分座椅骨架总成及相关零部件产品需经电泳等表面处理后再对外销售。由于公司柳州、定州等生产基地未建设电泳生产线，公司主要通过委外加工的方式完成电泳工序。因此，骨架业务收回前后，股份公司、普拓公司均存在对外采购电泳加工服务的情形；骨架业务外包期间，重庆座椅存在向甫拓公司采购电泳加工服务的情形。

报告期内，公司、普拓公司与主要表面处理供应商定价标准如下：

| 外协供应商 | 采购主体 | 外协厂商所属地区 | 外协产品类型 | 定价标准 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 重庆甫拓食品有限公司 | 重庆座椅 | 重庆市 | 座椅配件烤漆 | 电泳件价格按照表面积 7 元/$m^2$进行计算，单价不足 0.25 元/件，按 0.25 元/件进行结算 |
| 重庆市万州区巍峨金属制品厂 | 万州聚贤 | 重庆市 | 座椅配件烤漆 | 电泳件价格按照表面积 7 元/$m^2$进行计算 |
| 柳州市亿泰机械有限公司 | 股份公司 | 柳州市 | 座椅及内外饰配件烤漆 | 电泳件价格按照表面积 5 元/$m^2$进行计算，单价不足 0.12 元/件，按 0.12 元/件进行结算 |
| | 普拓公司 | | | |
| 柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司 | 股份公司 | 柳州市 | 座椅及内外饰配件烤漆 | 电泳件价格按照表面积 5 元/$m^2$进行计算，单价不足 0.12 元/件，按 0.12 元/件进行结算 |
| | 普拓公司 | | | |
| 定州市万泰汽车零部件有限公司 | 定州松本 | 定州市 | 座椅配件烤漆 | 电泳件价格按照表面积 7 元/$m^2$进行计算，单价不足 0.25 元/件，按 0.25 元/件进行结算 |

如上表所示，公司对电泳工序统一按外协表面积进行定价，同地区的表面处理供应商加工费具体定价标准基本一致，柳州地区因区位、经济发展水平等因素低于重庆和定州，符合公司的定价原则。公司向甫拓公司以及普拓公司对外采购的表面处理外协服务，在定价方面与从事类似业务的其他主要供应商相比，不存在显著差异。

③ 模具摊销

汽车零部件行业根据模具费用承担方式的不同，区分客户承担费用或供应商承担费用，考虑在产品定价中是否包含模具分摊费用。公司骨架生产所需模具均由公司自行开发或采购后提供普拓公司、甫拓公司进行生产，因此，不存在产品定价中包含模具分摊的金额的情况。

(3) 已核查范围加权平均采购单价远低于无关联第三方价格的原因

不同骨架总成产品在配件组成、特殊工艺上的差异使得其价格差异较大，同时不同产品在加工难度、钢材材质上的不同也会对骨架总成产品的重量单价产生一定影响。剔除配件、工艺等因素的影响后，具体对比情况如下：

| 供应商 | 项目 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 |
|---|---|---|---|
| 普拓公司、甫拓公司 | 核查总额（万元） | 18,464.62 | 13,515.72 |
| | 采购总额（万元） | 29,165.48 | |
| | 核查比例 | 63.31% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 286.33 | 1,396.00 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）① | 64.49 | 9.68 |
| 无关联第三方 | 核查总额（万元） | 2,590.76 | 833.88 |
| | 采购总额（万元） | 5,947.71 | |
| | 核查比例 | 43.56% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 16.29 | 83.62 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）② | 159.02 | 9.97 |
| 差异③=①-② | | | -0.29 |
| 差异率④=③/① | | | -2.92% |

注：剔除配件、工艺等后金额对应的采购数量为骨架重量（不包括配件重量）

剔除配件、工艺价格前，2022 年度公司向普拓公司、甫拓公司以及无关联第三方采购骨架产品的加权平均单价分别为 64.49 元/件、159.02 元/件，两者价格差异较大。

2022 年度，公司向无关联第三方采购的具体情况如下:

单位：万元、万件、元/件

| 品　号 | 金额 | 数量 | 单价构成 |
|---|---|---|---|

| | | | 单价合计 | 配件价格 | 特殊工艺价格 | 重量价格 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6801112CN180SL | 1,809.91 | 4.31 | 420.00 | 351.75 | 3.50 | 64.75 |
| 6805000Mini3B | 267.48 | 6.23 | 42.92 | 23.39 | 1.98 | 17.55 |
| 7107400CN201SLP | 10.07 | 0.20 | 49.93 | | 0.40 | 49.53 |
| 7107400CN202SHP | 12.12 | 0.24 | 50.51 | | 1.18 | 49.33 |
| 7201000V5D | 78.66 | 0.45 | 174.07 | | 13.13 | 160.94 |
| 7305001S402A | 58.21 | 0.38 | 153.88 | 36.88 | 6.35 | 110.65 |
| 7301000Mini3BS | 175.64 | 2.74 | 64.14 | | 8.47 | 55.67 |
| 7301002-KY10A | 53.26 | 0.72 | 74.31 | | 8.47 | 65.84 |
| 6901000D7B | 125.40 | 1.02 | 122.50 | | 15.60 | 106.90 |
| 合　计 | 2,590.76 | 16.29 | 159.02 | | | |
| 剔除 6801112CN180SL | 780.85 | 11.98 | 65.17 | | | |

公司向无关联第三方采购的加权平均单价较高，主要是因为6801112CN180SL采购数量较大，采购金额较高所致。该骨架由湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司供应，为一款电动座框，因内含电机、电动滑轨等核心件导致该骨架的采购单价较高，与公司采购的其他骨架产品价格差异大，从而导致计算的加权平均单价偏高。该款骨架对应的单个座椅单价区间在 900-1,000 元，与座椅生产成本相匹配。

剔除该款骨架的影响，公司向无关联第三方以及普拓公司、甫拓公司采购骨架产品价格分别为 65.17 元/件、64.49 元/件，不存在显著差异。

4. 进一步选取相同或相近骨架产品同期市场价格或可比第三方价格进行对比、可比型号向其采购单价与自制单价差异情况，并结合向各方采购的骨架产品对应车型座椅价格差异情况、骨架成本占比合理性等，说明公司向甫拓公司、普拓公司采购价格较低的原因，价格是否公允

(1) 与第三方采购价格对比

汽车零部件企业在确定上游供应商时，对同一型号产品，通常会选择某一家合格供应商为主要供应商（也称 A 点供应商）；在确定主要供应商后，出于保证产品供应能力、质量的稳定性、成本控制等目的，一般会确定一家次要供应商（也称 B 点供应商）。通常情况下，汽车零部件企业绝大部分向 A 点供应商采购，在 A 点供应商出现重大质量问题或无法及时供应时，向 B 点供应商采购作为替代和补充，这使得大多数情况下不同供应商供应同一型号产品的情况较少。

报告期内，公司针对同种型号产品同时向普拓公司和甫拓公司以及第三方采购情况较少，选取有限同种型号产品向第三方采购的价格对比情况列示如下：

单位：元、元/套

| 产品名称 | 供应商名称 | 平均单价 | 供应商名称 | 平均单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 7005100E260 | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市点方机械有限公司 | * |
| 7101000CN180SMCL | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 7101000CN180SMCS | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 7101100CN201SL | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| 7201000CN180SMCL | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 7201000CN180SMCS | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 7201100CN201SL | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| 7201100CN202SMYB | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| 7215100E50H | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市点方机械有限公司 | * |
| 7305000CN113R | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| XN7205000CN180S02 | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| XN7205000CN180SH02 | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| XN7305000CN120SH-LZ | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| XN7305000CN150V | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| XN7305000CN150VL | 普拓公司/甫拓公司 | * | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 6805000CN110V | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 6905000CN110V | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 7305000CN110VB | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 7305000CN110VS | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 7305100CN112S | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 7335000CN110VS | 普拓公司/甫拓公司 | * | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |

由上表可见，公司向普拓公司、甫拓公司采购的产品价格与向同类供应商的采购的价格差异较小，不存在显著差异。

(2) 与公司自制成本对比

普拓公司、甫拓公司停止经营后，双英股份及子公司重庆座椅开始自制骨架产品。报告期内，公司自制骨架产品与从普拓公司、甫拓公司采购的骨架存在型号相同的情况。公司自制成本与从普拓公司、甫拓公司外购的同型号产品采购对比如下：

单位：万元

| 项　目 | 金额、差异及占比 | 备注 |
| --- | --- | --- |
| 采购总额（①） | 29,165.48 | 报告期内公司从普拓公司、甫拓公司的采购总额 |
| 可比采购金额（②） | 22,959.48 | 报告期内公司从普拓公司、甫拓公司采购的与公司自制的型号相同部分骨架总成的采购金额 |
| 可比采购金额占比（③=②/①） | 78.72% | |
| 可比自制成本（④） | 23,401.47 | 将从普拓公司、甫拓公司采购的同型号产品采购单价替换为自制同型号产品单位成本后，计算得出的可比自制成本 |
| 差异（⑤=②-④） | -441.99 | |
| 差异率（⑥=⑤/②） | -1.93% | |

从上表可知，公司从普拓公司、甫拓公司采购骨架总成的成本与公司自制骨架总成的成本差异较小，不存在重大异常。

(3) 结合向各方采购的骨架产品对应车型座椅价格差异情况、骨架成本占比合理性等，说明公司向甫拓公司、普拓公司采购价格较低的原因，价格是否公允

2022 年度，公司向普拓公司、甫拓公司及其他无关联第三方采购骨架产品占对应车型座椅销售单价、销售成本的具体情况：

| 供应商 | 项目 | 金额、数量及占比 | 供应商 | 项目 | 金额、数量及占比 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 普拓公司、甫拓公司 | 核查总额（万元） | 18,464.62 | 无关联第三方 | 核查总额（万元） | 2,590.76 |
| | 采购总额（万元） | 29,165.48 | | 采购总额（万元） | 5,947.71 |
| | 核查比例 | 63.31% | | 核查比例 | 43.56% |
| | 采购数量（万件、万千克） | 286.33 | | 采购数量（万件、万千克） | 16.29 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 骨架采购成本占销售单价平均比例① | 20.27% | | 骨架采购成本占销售单价平均比例③ | 20.14% |
| | 骨架采购成本占销售成本平均比例② | 24.75% | | 骨架采购成本占销售成本平均比例④ | 22.84% |
| 骨架采购成本占销售单价平均比例差异⑤=①-③ | | | | 0.13% | |
| 骨架采购成本占销售成本平均比例差异⑥=②-④ | | | | 1.91% | |

注：无关联第三方骨架采购成本占销售单价、销售成本平均比例计算时剔除 6801112CN180SL 影响。该骨架由湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司供应，为一款电动座框，因内含电机、电动滑轨等核心件均对外采购，导致骨架采购成本占销售单价、销售成本的比例较高，因骨架自制比例较低不具可比性将其剔除

由上表可知，公司向普拓公司、甫拓公司采购的骨架产品占销售单价的平均比例为 20.27%，与向无关联第三方采购的比例 20.14%基本一致；公司向普拓公司、甫拓公司采购的骨架产品占销售成本的平均比例为 24.75%，与向无关联第三方采购的比例 22.85%接近，并无显著差异。

根据和达产业观察，座椅成本占整车成本的 5-10%，乘用车座椅骨架成本占座椅总成成本的 20-30%。公司向普拓公司、甫拓公司及其他无关联第三方采购骨架产品占对应车型座椅销售单价、销售成本均在行业统计的合理范围内（20%-30%），符合行业经营特点，公司不存在向普拓公司、甫拓公司采购价格异常情况。

综上所述，公司从普拓公司、甫拓公司采购骨架总成的价格公允。

5. 说明在钢材价格上涨背景下，量化说明两家公司上升的采购成本向公司销售价格转移程度，未充分传导导致亏损是否合理，并结合采购价格价低的情况，说明是否存在通过将骨架业务剥离至表外，通过实际控制人控制的企业为公司代垫成本费用或进行其他利益安排的情形。说明向柳州云皓等关联方采购座椅配件、骨架总成等价格公允性

(1) 说明在钢材价格上涨背景下，量化说明两家公司上升的采购成本向公司销售价格转移程度，未充分传导导致亏损是否合理，并结合采购价格价低的情况，说明是否存在通过将骨架业务剥离至表外，通过实际控制人控制的企业为公司代垫成本费用或进行其他利益安排的情形

公司与普拓公司、甫拓公司的交易定价方式为双方根据市场行情等协商确定年度固定交易价格，但在钢材市场行情发生较大变动时一方可对价格提出调整申请，双方可协商确定是否调整产品采购价格及最终的调价幅度。公司向普拓公司、甫拓公司采购的定价原则与公司向其他供应商采购的定价原则一致。

1）两家公司上升的采购成本未向公司销售价格转移的测算金额

普拓公司、甫拓公司在 2021-2022 年度具体经营情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2022 年度 | | 2021 年度 | | 合计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 普拓公司 | 甫拓公司 | 普拓公司 | 甫拓公司 | 普拓公司 | 甫拓公司 |
| 收入 | 13,344.80 | 9,729.22 | 17,776.27 | 11,841.37 | 31,121.07 | 21,570.59 |
| 成本 | 12,856.44 | 9,446.01 | 17,791.95 | 11,836.20 | 30,648.39 | 21,282.21 |
| 毛利 | 488.36 | 283.21 | -15.68 | 5.17 | 472.68 | 288.38 |
| 营业利润 | 251.40 | -35.95 | -209.98 | -272.93 | 41.42 | -308.88 |
| 净利润 | 219.53 | -32.70 | -209.98 | -272.93 | 9.55 | -305.63 |

注：普拓公司、甫拓公司 2021 年、2022 年的财务数据已经我们审阅

根据上表，两家公司 2021-2022 年度合计亏损 296.08 万元。

假设两家公司亏损仅受材料价格上涨因素影响，则普拓公司、甫拓公司 2021-2022 年度的合计亏损额可视同钢材价格上涨引起的生产成本增加未向公司销售价格转移的金额上限，即 296.08 万元，且未完全转移主要发生在 2021 年度。

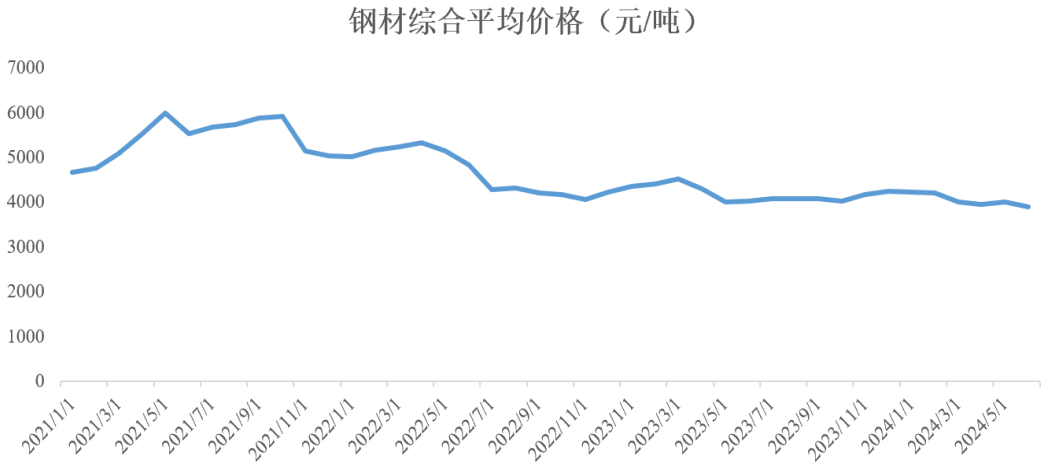
假设两家亏损除受材料价格上涨导致毛利率下降影响外，因期间费用的产生并非材料价格波动引起，则两家公司亏损仍受到管理不善等其他因素影响。因此，收入不能覆盖成本部分才可视同钢材价格上涨引起的生产成本增加未向公司销售价格转移的金额上限，即 10.51 万元，且未完全转移仅发生在 2021 年度。

综上，无论基于何种假设条件，两家公司上升的采购成本未向公司销售价格转移的金额均较低，对公司 2021 年度、2022 年度财务报表均不存在重大影响。

2）采购成本上涨未向销售价格完全转移导致亏损的合理性分析

① 上游原材料价格涨幅未能完全传导至产品售价，是双方根据市场情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种正常、普遍的市场行为。

2021 年受国际国内大宗商品上涨影响，钢材市场价格持续上涨，普拓公司、甫拓公司钢卷、线材的平均采购单价明显上涨；2022 年随着钢材市场价格下降，普拓公司、甫拓公司原材料采购均价较 2021 年均价出现下降。普拓公司、甫拓公司经营业绩受钢材价格的波动而波动。




2021 年，钢材价格整体呈上升趋势，普拓公司、甫拓公司的材料成本上涨对经营业绩的影响较为显著。普拓公司、甫拓公司就原材料上涨向公司提出调价申请，公司在综合考虑原材料上涨幅度影响以及自身向客户重新调整报价以传导价格波动的程度，确定了对普拓公司、甫拓公司最终的调价幅度。在 2022 年初对普拓公司、甫拓公司进行了价格补偿，合计金额 1,096.10 万元。尽管通过此种定价方式，普拓公司、甫拓公司对于原材料价格的波动能够在一定程度上向其客户即公司进行传导，但并非完全传导，是双方根据市场情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种正常、普遍的市场行为，符合市场惯例。因此，在原材料价格大幅波动的情况下，导致两家公司存在一定程度亏损，符合经营实际，具有合理性。

② 普拓公司、甫拓公司经营的骨架业务附加值较低，导致经营业绩持续在盈亏平衡点附近徘徊是导致经营亏损或微利的主要原因

2021 年-2022 年，普拓公司、甫拓公司毛利率情况如下：

| 可比公司 | 2022 年度 | 2021 年度 |
| --- | --- | --- |
| 普拓公司 | 3.66% | -0.09% |
| 甫拓公司 | 2.91% | 0.04% |

普拓公司、甫拓公司毛利率较低，主要原因如下：

A 普拓公司、甫拓公司主要负责加工工序，附加值较低

普拓公司、甫拓公司业务起源于承接公司成熟产品，后续业务主要来源于公司为下游客户新车型研发的座椅产品。座椅骨架的研发设计工作由公司独立承担，研发部门针对具体骨架产品出具设计图纸、确定详细技术参数；普拓公司、甫拓公司依据公司开发设计的图纸及参数要求进行生产，并向公司供应符合性能及参数要求的骨架总成产品。由于普拓公司、甫拓公司在与公司合作时，主要负责生产加工环节，附加值较低。汽车零配件行业中加工环节，毛利率主要受生产规模和工艺难度的影响，普拓、甫拓两家公司整体生产规模处于 2-3 亿之间，规模相对较小，以零部件基础加工为主，毛利率与其生产规模、工艺难度较为匹配，毛利率水平符合加工环节的合理利润空间，因此，整体毛利率较低。

B 普拓公司、甫拓公司经营期间原材料价格较比公司骨架自制时点呈上升趋势，导致经营业绩走弱

2019 年 10 月，基于管理及财务核算等原因，公司决定逐步将骨架产品由自制改为外购。在具体采购业务实施前，公司参照市场价格并结合公司自制成本核定采购价格进行市场比较，筛选确定初步准入名单。通过综合评估，公司将该业务外包给实际控制人能够控制的公司从事骨架生产业务。由于公司自身清楚掌握骨架产品成本构成，且该业务的核心主要为委托加工，定价上给予合理利润空间后通过商务谈判方式确定销售执行价格。

普拓公司、甫拓公司承接的骨架业务，主要原材料为钢卷和线材等，采购价格会随着市场价格变动。2021 年原材料采购价格随着市场行情出现上涨，在一定程度上导致普拓公司、甫拓公司毛利率下降；2022 年原材料市场价格下降，普拓公司、甫拓公司采购价格亦出现下降，毛利率也相应上升。

参考浙江雅虎招股书披露的毛利率对原材料价格的敏感性测试分析，钢材及线材原材料价格每上涨/下降 5%，对应的毛利率约下降/上涨 1.30%-1.53%。普拓公司、甫拓公司在经营期间原材料价格较比公司自制时点上涨 10%-20%及参照浙江雅虎原材料价格波动 5%导致毛利率变化 1.30%-1.53%测算，其他因素不变情况下，公司因原材料价格上涨导致毛利率下降约 2.70%-6.12%，对普拓公司、甫拓公司盈利能力造成一定影响。

因此，普拓公司、甫拓公司经营期间业绩走弱主要是因为采购价格上涨的市场客观原因造成，两家公司作为独立的法人主体，实行自主经营、独立核算、自负盈亏，其需要承担市场自身变化给经营业绩、财务状况带来的不利或有利影响。

综上，采购成本上涨未向销售价格完全转移导致普拓公司 2021 年度、甫拓公司 2021-2022 年度亏损具有合理性。

3）公司向普拓公司、甫拓公司采购骨架产品的价格公允，不存在为公司代垫成本费用或其他利益安排的情形

报告期内，公司向普拓公司、甫拓公司采购的定价原则与公司向其他供应商采购的定价原则一致，采购价格公允，价格公允性的分析详见本说明二(二)4 之表述。普拓公司、甫拓公司不存在为公司代垫成本费用或其他利益安排的情形。

综上，普拓公司、甫拓公司作为独立的法人主体，实行自主经营、独立核算、自负盈亏。经营期间，原材料市场价格涨幅较大，上游原材料价格涨幅未能完全传导至产品售价，导致亏损或略微盈利，是双方根据市场情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种正常、普遍的市场行为，具有合理性。公司不存在通过将骨架业务剥离至表外，通过实际控制人控制的企业为公司代垫成本费用或进行其他利益安排的情形。

(2) 公司向关联方采购座椅配件、骨架总成等价格公允性

报告期内，公司向关联方采购座椅配件、骨架总成的具体情况：

单位：万元

| 关联方名称 | 关联交易内容 | 关联交易金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 成都吉豪 | 外购件 | 2,512.41 | 742.53 | 521.08 | 1,610.63 |
| 新高地 | 座椅配件、环卫物资等 | | | -1.11 | 590.69 |
| 柳州云皓 | 座椅配件、骨架总成等 | 2,011.27 | 3,434.27 | 3,114.83 | 392.83 |
| 好迪科技 | 座椅配件 | | | | -0.43 |
| 柳州塑源 | 座椅配件等 | | | -0.07 | 3.23 |

1）成都吉豪

报告期内，公司主要向成都吉豪采购骨架总成产品。汽车座椅骨架及零部件种类繁多、工序复杂、客户要求各异，属于非标准化产品，不同型号产品之间的

价格差异较大，无法直接进行比较。公司向成都吉豪采购的定价原则与公司向其他供应商采购的定价原则一致，即采购单价=配件价格+特殊工艺价格+模具摊销+骨架重量*材料单价。

不同骨架总成产品在配件组成、特殊工艺及模具摊销上的差异使得其价格差异较大，同时不同产品在加工难度、钢材材质上的不同也会对骨架总成产品的重量单价产生一定影响。剔除配件、工艺、模具摊销等因素的影响后，具体对比情况如下：

| 供应商 | 项目 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 |
| 成都吉豪 | 核查总额（万元） | 2,236.82 | 2,100.11 | 512.00 | 512.00 | 480.92 | 434.87 | 1,302.96 | 1,183.52 |
| | 采购总额（万元） | 2,272.13 | | 547.91 | | 521.08 | | 1,610.63 | |
| | 核查比例 | 98.45% | | 93.45% | | 92.29% | | 80.90% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 52.30 | 204.00 | 9.59 | 39.90 | 9.16 | 37.72 | 23.22 | 96.70 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）① | 42.77 | 10.29 | 53.41 | 12.83 | 52.50 | 11.53 | 56.11 | 12.24 |
| 无关联第三方 | 核查总额（万元） | 6,969.90 | 4,535.26 | 12,128.24 | 8,597.36 | 8,065.61 | 5,427.09 | 2,590.76 | 833.88 |
| | 采购总额（万元） | 11,997.47 | | 18,767.96 | | 12,809.43 | | 5,947.71 | |
| | 核查比例 | 58.09% | | 64.62% | | 62.97% | | 43.56% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 133.19 | 482.54 | 219.43 | 885.23 | 137.05 | 562.88 | 16.29 | 83.62 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）② | 52.33 | 9.40 | 55.27 | 9.71 | 58.85 | 9.64 | 159.02 | 9.97 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 差异③=①-② | | 0.90 | | 3.12 | | 1.89 | | 2.27 |
| 差异率④=③/① | | 8.70% | | 24.31% | | 19.59% | | 22.72% |

注：剔除配件、工艺、模具摊销等后金额对应的采购数量为骨架重量（不包括配件重量）

报告期内，公司向成都吉豪采购的骨架总成产品价格与第三方采购价格存在差异，主要是因为：

一方面，成都双英主要向成都吉豪采购骨架总成产品生产吉利汽车远景 X6 所需座椅，且成都吉豪作为该车型唯一骨架供应商，公司并未向其他第三方进行采购。上表所列向其他无关联第三方采购主要用于生产上汽通用五菱所需座椅。两个主机厂座椅在材质、技术参数等方面存在较大差异，进而导致骨架成本差异。远景 X6 单个座椅价值在 500 元左右，而五菱车型座椅单价通常在 300-350 元左右。考虑乘用车座椅骨架成本通常占座椅总成成本的 20~30%，公司向成都吉豪采购骨架单价与其他第三方因座椅单位价值存在差异具有合理性。

另一方面，基于不同车型座椅对骨架材质及技术参数要求的不同，作为骨架产品的核心原材料，钢材价格是骨架总成产品价格的重要组成部分，对骨架总成产品重量单价的影响较大。公司选取成都吉豪与无关联第三方的部分骨架总成产品，对其相应的钢材构成及单价进行对比分析，具体情况如下：

单位：KG、元/KG

| 2025 年 1-6 月 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 物料编码 | 供应商 | 钢材型号 | 重量 | 重量占比 | 钢材单价 | 骨架总成重量单价 |
| 6905000CN110V | 重庆尧余机械制造有限公司 | Q235 | 1.82 | 87.13% | * | * |
| | | 小计 | 1.82 | 87.13% | | |
| 6801000CN110VP | 重庆杰菱汽车零部件有限公司 | SAPH440 | 1.72 | 42.98% | * | * |
| | | Q235 | 2.28 | 57.02% | * | |
| | | 小计 | 4.00 | 100.00% | | |
| 6801047-E22H | 成都吉豪 | HC500LA | 4.07 | 52.44% | * | * |
| | | QSTE500 | 0.64 | 11.05% | * | |
| | | 小计 | 4.72 | 63.49% | | |
| 6901006-E22H | 成都吉豪 | HC500LA | 2.10 | 69.09% | * | * |
| | | 小计 | 2.10 | 69.09% | | |
| 2024 年度 | | | | | | |

| 物料编码 | 供应商 | 钢材型号 | 重量 | 重量占比 | 钢材单价 | 骨架总成重量单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 6805000CN110V | 重庆尧余机械制造有限公司 | Q235 | 1.82 | 85.92% | * | * |
| | | 小计 | 1.82 | 85.92% | | |
| 6801000CN110VP | 重庆杰菱汽车零部件有限公司 | Q235 | 2.28 | 57.02% | * | * |
| | | SAPH440 | 1.72 | 42.98% | * | |
| | | 小计 | 4.00 | 100.00% | | |
| 6805100NX31D | 成都吉豪 | HC420LA | 1.57 | 41.75% | * | * |
| | | HC500LA | 0.53 | 14.01% | * | |
| | | SAPH440 | 0.56 | 14.96% | * | |
| | | Q235 | 0.58 | 15.33% | * | |
| | | DC01 | 0.27 | 7.08% | * | |
| | | QSTE500 | 0.07 | 1.86% | * | |
| | | 小计 | 3.58 | 94.99% | | |
| 6901000NX31H | 成都吉豪 | HC500LA | 1.57 | 39.89% | * | * |
| | | SAPH440 | 1.03 | 26.28% | * | |
| | | QSTE420 | 0.63 | 16.05% | * | |
| | | 小计 | 3.23 | 82.22% | | |

2023 年度

| 物料编码 | 供应商 | 钢材型号 | 重量 | 重量占比 | 钢材单价 | 骨架总成重量单价 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | Q235 | 5.24 | 83.70% | * | * |
| | | 小计 | 5.24 | 83.70% | | |
| 7005100E260H | 柳州市点方机械有限公司 | DC01 | 0.62 | 8.31% | * | * |
| | | HC500LA | 2.53 | 34.02% | * | |
| | | Q235 | 1.38 | 18.55% | * | |
| | | QSTE500 | 0.37 | 5.03% | * | |
| | | SAPH440 | 0.86 | 11.59% | * | |
| | | 小计 | 5.77 | 77.49% | | |
| 6905000NL-4ABE | 成都吉豪 | DC01 | 0.53 | 14.79% | * | * |
| | | HC420LA | 1.30 | 36.36% | * | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | HC500LA | 0.49 | 13.72% | * | |
| | | Q235 | 0.50 | 14.00% | * | |
| | | 小计 | 2.81 | 78.87% | | |
| 7205000NL-4ABL | 成都吉豪 | HC500LA | 3.23 | 55.80% | * | * |
| | | Q235 | 0.92 | 15.90% | * | |
| | | SAPH440 | 0.97 | 16.81% | * | |
| | | 小计 | 5.12 | 88.51% | | |

2022 年度

| 物料编码 | 供应商 | 钢材型号 | 重量 | 重量占比 | 钢材单价 | 骨架总成重量单价 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 6901000D7B | 四川创能机械制造有限公司 | DC01 | 6.49 | 66.72% | * | * |
| | | SAPH440 | 3.02 | 31.08% | * | |
| | | 小计 | 9.52 | 97.80% | | |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | Q235 | 5.24 | 83.70% | * | * |
| | | 小计 | 5.24 | 83.70% | | |
| 6905000NL-4ABE | 成都吉豪 | DC01 | 0.53 | 14.79% | * | * |
| | | HC420LA | 1.30 | 36.36% | * | |
| | | HC500LA | 0.49 | 13.72% | * | |
| | | Q235 | 0.50 | 14.00% | * | |
| | | 小计 | 2.81 | 78.87% | | |
| 7205000NL-4ABL | 成都吉豪 | HC500LA | 3.23 | 55.80% | * | * |
| | | Q235 | 0.92 | 15.90% | * | |
| | | SAPH440 | 0.97 | 16.81% | * | |
| | | 小计 | 5.12 | 88.51% | | |

注：钢材单价取自公司当期采购钢材的平均单价；骨架总成重量单价=剔除配件、工艺、模具摊销等后的金额/骨架重量（不含配件）

综上所述，双方基于成本、合理利润并参照市场价格协商确定，交易价格公允。

2) 新高地

2023 年度，公司向新高地的采购金额为-1.11 万元，系前期结算差异，无实质采购。

2022 年度，公司向新高地的采购金额为 590.69 万元，主要为座椅配件、环卫物资等。2022 年度公司向新高地采购的主要产品与向第三方采购的同类产品单价对比如下：

单位：万元、元/件

| 品　名 | 新高地采购情况 | | 同期第三方同类产品采购单价 | 单价差异 |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 单价 | | |
| 驾驶员外侧饰盖-P0216 深冷灰 | 72.08 | * | * | -2.43% |
| 副驾驶员外侧饰盖-P0216 深冷灰 | 72.02 | * | * | -2.47% |
| 730S 四分右侧罩盖-P0205 | 38.96 | * | * | 6.17% |
| 730S 六分左侧罩盖-P0205 | 38.81 | * | * | 7.05% |
| 730S 后排座椅脚盖总成-P0205 | 20.54 | * | * | -26.45% |
| CN120S 副驾外侧罩盖 | 13.99 | * | * | -6.64% |
| E50 副驾驶员外侧饰盖 | 9.96 | * | * | -6.35% |
| E50 驾驶员外侧饰盖 | 9.90 | * | * | -6.37% |
| CN120S 正驾外侧罩盖（带高调） | 7.69 | * | * | -4.77% |
| CN120S 右独立座椅外侧饰盖（LV2） | 5.47 | * | * | -3.98% |
| CN120S 右独立座椅内侧饰盖（LV2） | 5.33 | * | * | -8.16% |
| CN120S 左独立座椅内侧饰盖（LV2） | 5.32 | * | * | -8.57% |
| CN120S 左独立座椅外侧饰盖（LV2） | 5.24 | * | * | 3.09% |
| CN150M 后支撑橡胶垫 | 4.46 | * | * | 2.04% |
| 小　计 | 309.77 | | | |
| 新高地 2022 年度采购总额 | 590.69 | | | |
| 占　比 | 52.44% | | | |

注：汽车零部件具有定制化、多品种的特点，不同产品因大小、重量、组成部件及加工工艺的不同导致价格存在差异，且汽车零部件企业通常就同一型号产品集中向 A 点供应商进行采购，这使得不同供应商同时供应同一型号产品的情况较少。上表列示的是公司向新高地采购的主要产品中，与同期向第三方采购存在重叠的同类产品单价对比情况。

新高地系公司座椅配件 730S 后排座椅脚盖总成-P0205 的供应商，并且为 730S 后排座椅脚盖总成-P0205 开发了模具，公司向新高地的采购价格中包含模具摊销费，截至 2022 年末该项模具费用已摊销完毕，根据双方的约定，新高地为公司开发的模具完成摊销后所有权转移至公司。新高地为公司实际控制人杨英控制的企业，为解决同业竞争及关联交易问题，公司实际控制人拟停止新高地的业务并将其注销。鉴于此，公司收回了该项模具，移交给柳州市盛菱科技有限公司并由其继续为公司生产供应 730S 后排座椅脚盖总成-P0205。因柳州市盛菱科技有限公司向公司供应的产品不包括模具费，因此其价格较新高地有所降低。

除前述事项外，少量产品因工艺、采购数量等因素导致价格存在一定差异。整体而言，2022 年度，公司向新高地采购的主要产品与向第三方采购的同类产品单价基本保持一致，未见重大异常。

3）柳州云皓

2022-2025 年 1-6 月，公司向柳州云皓主要采购骨架总成和座椅配件，具体情况如下：

单位：万元

| 关联交易内容 | 关联交易金额 | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 骨架总成 | 1,100.11 | 1,278.44 | 962.19 | 2.18 |
| 座椅配件 | 911.17 | 2,155.83 | 2,065.40 | 390.65 |
| 合　计 | 2,011.27 | 3,434.27 | 3,027.59 | 392.83 |

① 2022 年度

2022 年度，公司向柳州云皓主要采购座椅配件，采购价格与同期向第三方采购的同类产品单价对比情况如下：

单位：万元、元/件

| 品名 | 云皓采购情况 | | 同期第三方同类产品采购单价 | 单价差异 |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 单价 | | |
| E50 副驾调角器边板组合 | 53.56 | * | * | 3.00% |
| E50 正驾调角器边板组合 | 53.56 | * | * | 3.00% |
| CN730S 六分调角器组件（右） | 41.94 | * | * | 3.00% |

| 品名 | 云皓采购情况 | | 同期第三方同类产品采购单价 | 单价差异 |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 单价 | | |
| 730S 后排坐垫后横管焊接组件 | 26.49 | * | * | 3.00% |
| CN730S 六分调角器组件（左） | 25.21 | * | * | 3.00% |
| 面套封口钢丝 | 14.48 | * | * | 0.00% |
| E50 驾驶员坐垫内侧边板组件（白坯件） | 13.67 | * | * | 3.00% |
| E50 副驾驶员坐内侧边板组件（白坯件） | 13.67 | * | * | 3.00% |
| E50 正驾坐垫前横管组件 | 9.77 | * | * | 3.01% |
| E50 副驾靠背铰链板组件 | 9.56 | * | * | 3.00% |
| E50 正驾靠背铰链板组件 | 9.56 | * | * | 3.00% |
| E50 副驾坐垫前横管组件 | 8.40 | * | * | 3.01% |
| E50 坐垫前支架右（白坯件） | 5.25 | * | * | 2.98% |
| E50 坐垫前支架左（白坯件） | 5.25 | * | * | 2.98% |
| E50 坐垫前支架右组件（白坯件） | 4.88 | * | * | 2.99% |
| E50 坐垫前支架左组件（白坯件） | 4.88 | * | * | 2.99% |
| 驾驶员调角器下边板(左) | 4.73 | * | * | 3.03% |
| 副驾驶员调角器下边板(右) | 3.80 | * | * | 3.24% |
| 730S 后排前沿钢丝网组件 | 3.38 | * | * | 3.00% |
| 调角器上边板 | 3.04 | * | * | 2.99% |
| CN180SV2 副座焊接骨架总成组件 | 2.18 | * | * | 3.00% |
| 泡沫直钢丝 | 2.10 | * | * | 0.00% |
| 小　计 | 319.36 | | | |
| 柳州云皓 2022 年度采购总额 | 392.83 | | | |
| 占　比 | 81.30% | | | |

注：汽车零部件具有定制化、多品种的特点，不同产品因大小、重量、组成部件及加工工艺的不同导致价格存在差异，且汽车零部件企业通常就同一型号产品集中向 A 点供应商进行采购，这使得不同供应商同时供应同一型号产品的情况较少。上表列示的是 2022 年度公司向柳州云皓采购的主要产品中，与同期向第三方采购存在重叠的产品单价对比情况

从上表可知，除少量产品因工艺、采购数量等因素导致价格差异较大外。2022年度，公司向柳州云皓采购的主要产品与向第三方采购的同类产品单价基本保持一致，未见重大异常。

② 2023-2025 年 1-6 月

2023-2025 年 1-6 月公司向柳州云皓采购座椅总成与第三方对比情况如下：

| 供应商 | 项目 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 | 金额、差异及占比 | 剔除配件、工艺、模具摊销等后金额、差异及占比 |
| 柳州云皓 | 核查总额（万元） | 1,006.15 | 842.13 | 931.17 | 869.12 | 809.50 | 746.67 |
| | 采购总额（万元） | 1,100.91 | | 1,278.44 | | 962.19 | |
| | 核查比例 | 91.39% | | 72.84% | | 84.13% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 16.47 | 93.52 | 23.01 | 93.38 | 47.11 | 79.56 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）① | 61.07 | 9.01 | 40.47 | 9.31 | 23.50 | 9.50 |
| 无关联第三方 | 核查总额（万元） | 6,969.90 | 4,535.26 | 12,128.24 | 8,597.36 | 8,065.61 | 5,427.09 |
| | 采购总额（万元） | 11,997.47 | | 18,767.96 | | 12,808.80 | |
| | 核查比例 | 58.09% | | 0.65 | | 62.97% | |
| | 采购数量（万件、万千克） | 133.19 | 482.54 | 219.43 | 885.23 | 137.05 | 562.88 |
| | 外购加权平均单价（元/件、元/KG）② | 52.33 | 9.40 | 55.27 | 9.71 | 58.85 | 9.64 |
| 差异③=①-② | | | -0.39 | | -0.40 | | -0.14 |
| 差异率④=③/① | | | -4.37% | | -4.35% | | -1.45% |

注：剔除配件、工艺、模具摊销等后金额对应的采购数量为骨架重量（不包括配件重量）。

报告期内，公司向柳州云皓采购的骨架总成产品价格与第三方采购价格基本保持一致，未见重大异常。

2023-2025 年 1-6 月公司向柳州云皓采购座椅配件主要是座椅配件中的冲压件，冲压件为标准件，公司与供应商之间通常根据冲压件的重量进行结算，公司向柳州云皓的采购价格与第三方对比情况如下：

| 供应商 | 项目 | 金额、差异及占比 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| 柳州云皓 | 核查总额（万元） | 457.92 | 1,200.58 | 1,324.61 |
| | 采购总额（万元） | 858.65 | 2,124.87 | 2,065.40 |
| | 核查比例 | 53.33% | 56.50% | 64.13% |
| | 采购数量（万千克） | 60.77 | 138.66 | 141.11 |
| | 外购加权平均单价（元/KG）① | 7.54 | 8.66 | 9.39 |
| 无关联第三方 | 核查总额（万元） | 974.51 | 2,268.29 | 1,493.49 |
| | 采购总额（万元） | 1,801.53 | 4,030.22 | 2,291.51 |
| | 核查比例 | 54.09% | 56.28% | 65.18% |
| | 采购数量（万千克） | 120.22 | 273.48 | 168.32 |
| | 外购加权平均单价（元/KG）② | 8.11 | 8.29 | 8.87 |
| 差异③=①-② | | -0.57 | 0.36 | 0.51 |
| 差异率④=③/① | | -7.58% | 4.21% | 5.48% |

从上表可知，公司向柳州云皓的采购价格与第三方基本保持一致，未见重大异常。

4）好迪科技

2022 年度，公司向好迪科技采购-0.43 万元，系对报告期前采购座椅配件金额结算差异所致，价格公允。报告期内公司与好迪科技不存在实质性购销业务。

5）柳州塑源

报告期内，公司向柳州塑源主要采购座椅配件，采购金额分别为 3.23 万元、-0.07 万元。双方基于成本、合理利润并参照市场价格协商确定，交易价格公允。

**（三）核查程序及意见**

1. 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 收集并核查蒋波、杨静收购甫拓公司及出资设立普拓公司的资金流水，确认其收购甫拓公司及设立普拓公司的资金来源；

(2) 收集并核查普拓公司、甫拓公司工商底档及财务报表，确认杨英收购甫拓公司及设立普拓公司的原因、资金来源、实际控制人及主营业务情况。访谈公

司实际控制人杨英、普拓公司和甫拓公司名义股东蒋波及杨静，确认普拓公司、甫拓公司控制权归属；

(3) 收集并核查普拓公司、甫拓公司的公司章程、三会资料，了解普拓公司、甫拓公司董事和高级管理人员的产生过程、决策机制；

(4) 了解公司收回普拓公司、甫拓公司的具体安排，核查普拓公司、甫拓公司资产、人员、业务及技术等要素的去向，收集并核查与公司上述业务整合类似案例，逐项对比《企业会计准则》、《企业会计准则解释第 13 号》等规则的规定，按照实质重于形式原则分析上述业务是否构成合并，相关会计处理是否准确；

(5) 收集普拓公司、甫拓公司财务报表及审阅其与业务相关的财务报表，按照业务合并的原则测算假设构成业务合并，普拓公司、甫拓公司与业务相关的资产、负债及利润对公司业绩的影响；

(6) 对公司实际控制人杨英进行访谈，了解公司将骨架业务剥离给普拓公司、甫拓公司时的具体安排，并核查公司于 2019 年 10 月将骨架产品由自制改为外采以及于 2022 年 12 月开始自制骨架产品的真实性和商业合理性。了解骨架自制后仍存在对外采购的具体安排及考虑，查阅并调研同行业公司公开信息等资料，核查自制同时仍存在对外采购是否符合行业惯例；

(7) 通过“58 同城”等网站检索，核查关联方租赁或承租厂房价格公允性；

(8) 收集公司与普拓公司、甫拓公司的交易合同、交易凭证及交易明细，核查报告期内公司向普拓公司、甫拓公司的采购情况。收集并核查普拓公司、甫拓公司财务报表，确认报告期内公司向普拓公司、甫拓公司采购的具体内容、金额、采购金额占公司同类产品采购占比、采购占其销售占比；

(9) 收集并核查普拓公司、甫拓公司财务报表、交易凭证等，确认其主营业务情况，核查公司向普拓公司、甫拓公司进行采购的原因及合理性；

(10) 将公司从普拓公司、甫拓公司采购骨架总成的价格与公司自制成本、第三方采购价格进行比较分析，分析公司向普拓公司、甫拓公司采购的骨架产品价格占对应车型座椅销售价格、销售成本比例的合理性等，确认公司向普拓公司、甫拓公司采购定价的公允性，核查普拓公司、甫拓公司是否与公司存在利益输送、为公司代垫成本费用的情形；

(11) 对公司实际控制人、财务负责人进行的访谈，获取报告期内公司向关

联方采购座椅配件、骨架总成的关联交易明细，了解公司报告期内关联交易的必要性与合理性；

(12) 访谈公司财务负责人，并对主要关联方进行走访，获取公司报告期内关联交易协议等，分析关联交易的背景及原因，并核实其真实性；

(13) 结合市场价格及第三方采购价格，对比分析公司向关联方采购座椅配件、骨架总成的价格公允性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 杨英女士已于 2019 年 8 月取得普拓公司、甫拓公司控制权，并通过各种形式参与普拓公司、甫拓公司的日常经营管理，行使其对普拓公司、甫拓公司所拥有的权力，主导普拓公司、甫拓公司相关活动。经中介机构访谈公司实际控制人杨英、普拓公司和甫拓公司名义股东蒋波及杨静，三方共同确认普拓公司、甫拓公司控制权归属于杨英。因此，普拓公司和甫拓公司认定由杨英女士而非公司控制，不满足《企业会计准则第 33 号-合并财务报表》规定的纳入公司合并报表范围的条件，相关会计处理符合《企业会计准则》等法律法规的规定；

(2) 2019 年底，公司停止骨架生产后，剩余的外购件等原材料及辅料按照账面价值销售给普拓公司、甫拓公司。鉴于在公司将骨架产品由自制改为外购后，原有生产骨架的厂房、设备将闲置。为盘活闲置资产，公司将与骨架业务相关的厂房、设备租赁给普拓公司、甫拓公司。厂房租赁价格与周边市场价格一致，具有公允性。公司向普拓公司、甫拓公司出租设备的作价依据系双方参考设备折旧等因素协商确定，具有公允性；

(3) 公司通过普拓公司、甫拓公司获得的资产组合不具备完整的投入要素，也不具备实质性的加工处理过程，从而不构成业务，且其会计处理与可比案例处理惯例相符，不存在利益输送或其他利益安排。同时，经测算，即使构成业务合并，模拟合并测算对公司报告期财务指标不存在重大不利影响，相关会计处理符合《企业会计准则》等法律法规的规定；

(4) 公司以账面价值收购普拓公司、甫拓公司剩余的原材料、辅助设备，未进行审计评估。本次交易涉及的综合物资、设备虽未进行专门审计，但我们审阅了普拓公司、甫拓公司与业务相关的 2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日资

产负债表，2021 年度和 2022 年度利润表，2021 年度和 2022 年度现金流量表，以及财务报表附注，并出具了天健审〔2024〕8-383 号和〔2024〕8-384 号《审阅报告》；

(5) 公司从提高生产效率、项目实施效益和补充产能的角度出发，将部分或全部骨架生产工序对外采购，且其生产模式与行业惯例相符，具有必要性和合理性；

(6) 公司厂房租赁交易价格与周边市场价格一致，具有公允性。公司向关联方出租设备，租赁作价依据系双方参考设备折旧等因素协商确定，具有公允性；

(7) 公司向普拓公司、甫拓公司采购的定价原则与公司向其他供应商采购的定价原则一致且采购定价机制保持稳定，受产品定制化、个性化带来的核心件、工艺不同影响具体型号产品的交易价格存在差异。因此，剔除配件、工艺等因素的影响，仅聚焦分析产品共性的变化，比较才具意义；

(8) 骨架中所含配件，公司已采用扣抵客供料采购额之后的净额法确认采购成本，即向普拓公司、甫拓公司采购骨架产品的价格与配件价格高低无关。骨架涉及特殊工艺主要指表面处理且主要为电泳。公司对电泳工序统一按外协表面积进行定价，同地区的表面处理供应商加工费具体定价标准基本一致，柳州地区因区位、经济发展水平等因素低于重庆和定州，符合公司的定价原则。公司向甫拓公司以及普拓公司对外采购的表面处理外协服务，在定价方面与从事类似业务的其他主要供应商相比，不存在显著差异。公司骨架生产所需模具均由公司自行开发或采购后提供外协供应商进行生产，因此，不存在产品定价中包含模具分摊的金额的情况；

(9) 公司向无关联第三方采购的加权平均单价较高，主要是因为 6801112CN180SL 采购数量较大，采购金额较高所致。剔除该款骨架的影响，公司向第三方以及普拓公司、甫拓公司采购骨架产品价格不存在显著差异；

(10) 公司向普拓公司、甫拓公司采购的产品价格与向同类供应商的采购的价格差异较小，不存在显著差异。公司从普拓公司、甫拓公司采购骨架总成的成本与公司自制骨架总成的成本差异较小，不存在重大异常。公司向普拓公司、甫拓公司及其他无关联第三方采购骨架产品占对应车型座椅销售单价、销售成本均在行业统计的合理范围内（20%-30%），符合行业经营特点，不存在向普拓公司、

甫拓公司采购价格异常情况。公司向普拓公司、甫拓公司采购的产品价格具有公允性；

（11）普拓公司、甫拓公司上升的采购成本未向公司销售价格转移的金额较低，对公司 2021 年度、2022 年度财务报表均不存在重大影响。普拓公司、甫拓公司作为独立的法人主体，实行自主经营、独立核算、自负盈亏。经营期间，原材料市场价格涨幅较大，上游原材料价格涨幅未能完全传导至产品售价，导致亏损或略微盈利，是双方根据市场情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种正常、普遍的市场行为，具有合理性。公司不存在通过将骨架业务剥离至表外，通过实际控制人控制的企业为公司代垫成本费用或进行其他利益安排的情形；

（12）公司向关联方采购座椅配件、骨架总成价格具有公允性。

**三、关于财务内控规范性**

**根据申请文件，报告期内，公司存在资金占用、转贷、不规范使用票据、第三方回款、个人卡收款、现金交易等财务内控不规范的情形。**

**（1）以工业厂房归还占用资金合理性及充分有效性。根据申请文件：双英实业以抵债资产和对双英集团的负债打包注入到其全资子公司双英技术，双英实业对双英集团的负债转为双英技术对双英集团的负债，双英集团以评估净资产值收购双英技术 100%股权，实现资产和负债的抵消，针对未抵消部分的负债，双英实业和双英技术以现金进行补足。请发行人：①说明双英实业进行大额资金占用的原因、实际用途、资金流向，是否存在通过体外资金循环情形；未直接归还双英集团所欠款项，而主要通过新设子公司并注入资产，由双英集团对其收购的形式进行偿还的背景、原因，是否具备商业合理性，目前双英技术主要对外进行厂房租赁，而非开展汽车座椅相关业务的原因，注入双英技术的工业厂房对发行人生产经营的作用，厂房的未来用途或处置计划，收购双英技术是否具有必要性。发行人在经营活动现金流大额净流出情况下，以 2,497.99 万元收购双英技术是否具备商业逻辑，是否存在损害发行人利益情形或存在其他利益安排。②分别说明用以抵债的 6 套厂房具体情况，包括厂房的位置、面积、厂房抵债前的用途、是否存在抵押、查封后其他权利受限的情况、是否存在纠**

纷或潜在纠纷、厂房评估方法、评估假设、评估过程，抵债房产评估值与抵债价值、同期相同或相近区域工业厂房市场价格差异情况，抵债房产价值是否公允，能否覆盖债务金额，是否得到充分验证，是否存在估值虚高情形。③说明对于抵债房产、收购双英技术时未经审计的原因，说明双英实业通过上述形式归还所占用大额资金是否彻底有效，是否存在与关联方利益输送或其他利益安排。

（2）关于财务内控不规范事项。请发行人：①结合普拓公司、甫拓公司、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等资金流水核查情况，全面梳理业务转移期间至今发行人与普拓公司、甫拓公司等关联方资金往来情况，说明转贷过程中同时流向多家关联方、子公司的具体原因，部分转贷资金转回时间较长是否具备商业合理性，是否构成关联方资金占用，资金占用披露是否准确、完整，是否存在资金体外循环或利益输送情形。②说明无真实交易背景票据融资的具体情况，票据转让的背景及过程，票据出票人、出票日、到期日和票据流转情况、清理规范情况、资金流向和使用用途、利息、是否违反相关法律法规及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等。③说明报告期内票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及交易金额、收付款金额、背书找零金额等，交易是否真实发生、定价是否公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形。④说明除上述事项外，发行人报告期内对于补差价收入对账程序、按要求执行不相容岗位相分离等事项是否建立有效内控制度并有效执行，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》（以下简称《2 号指引》）2-10 财务内控不规范情形要求，说明公司财务内控不规范事项及整改规范情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项，发表明确意见，说明按照《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形、2-11 现金交易、2-12 第三方回款相关要求的核查情况，核查期后是否新发生内控不规范情形，发行人财务内控制度是否建立健全并有效执行，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）①按照《2 号指引》要求出具专项核查报告，说明资金流水核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水

**平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等；说明资金流水核查中发现的异常情形及核实情况。②结合上述情况，进一步说明发行人是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形，所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。（审核问询函问题 4）**

**（一）以工业厂房归还占用资金合理性及充分有效性**

1. 说明双英实业进行大额资金占用的原因、实际用途、资金流向，是否存在通过体外资金循环情形；未直接归还双英集团所欠款项，而主要通过新设子公司并注入资产，由双英集团对其收购的形式进行偿还的背景、原因，是否具备商业合理性，目前双英技术主要对外进行厂房租赁，而非开展汽车座椅相关业务的原因，注入双英技术的工业厂房对公司生产经营的作用，厂房的未来用途或处置计划，收购双英技术是否具有必要性。公司在经营活动现金流大额净流出情况下，以 2,497.99 万元收购双英技术是否具备商业逻辑，是否存在损害公司利益情形或存在其他利益安排

(1) 双英实业进行大额资金占用的原因、实际用途、资金流向，是否存在通过体外资金循环情形

1) 双英实业进行大额资金占用的原因

双英实业以其资产对公司进行了融资担保，自身融资能力受限。2018 年-2019 年，受宏观经济增速放缓、中美贸易摩擦及购置税政策变化等因素的影响，我国汽车产销量逐年下降。受汽车产业景气度下降及部分客户破产清算等不利事件的影响，公司从 2018 年开始利润逐年下滑，并在 2019 年出现了较大幅度的亏损。行业大环境和公司盈利能力的不利变化，也使公司融资渠道和融资能力受到限制。为维持公司的正常生产运营，双英实业以其名下的不动产权为公司银行借款提供了担保，提升了公司的融资能力。2018-2019 年，公司通过使用双英实业名下的不动产权作为融资担保手段，累计获得了 38,880.00 万元的银行贷款，有效缓解了公司在利润下滑及亏损情况下的资金压力，保证了公司的正常经营活动。

2019 年开始，双英实业因银行贷款集中到期等需要，出现了资金缺口。若双英实业无法及时偿还前述负债，其名下的不动产权可能会被强制执行，进而影

响到公司债务融资的持续稳定。为此，截至 2019 年末公司及其子公司向双英实业提供了合计 17,080.27 万元资金支持（双英实业分别于 2019 年 12 月、2020 年 1 月归还了 1,500.00 万元和 1.50 万元的本金），以缓解其偿债压力，确保其名下不动产不会被强制执行。自 2020 年起，公司及其子公司不存在向双英实业新增拆出资金的情形。

2）相关资金的实际用途与流向情况，是否存在通过体外资金循环情形

相关资金的流向及实际用途情况如下：

单位：万元

| 序　号 | 实际用途及流向 | 金额 |
|---|---|---|
| 1 | 偿还银行借款本金及利息 | 8,582.56 |
| 2 | 支付工程款 | 4,344.64 |
| 3 | 关联方借款 | 3,919.36 |
| 4 | 支付房产税 | 159.46 |
| 5 | 支付水电费 | 74.25 |
| 合　计 | | 17,080.27 |

公司拆出的资金主要用于双英实业偿还银行借款的本金和利息、支付工程款等，相关资金有明确的用途，资金流向清晰，不存在体外资金循环的情况。

(2) 未直接归还双英集团所欠款项，而主要通过新设子公司并注入资产，由双英集团对其收购的形式进行偿还的背景、原因，是否具备商业合理性

1）出于解决资金占用时效性的考虑

在资金占用问题解决前，控股股东、实际控制人除控制公司及其子公司外，其主要资产以不动产为主，具体情况如下所示：

| 序　号 | 公司名称 | 主营业务 | 主要资产情况 | 实际运营情况 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 广西双英实业有限公司 | 自有厂房出租 | 包含置入房产在内的 9 栋工业厂房和土地 | 正常存续 |
| 2 | 柳州南洋投资有限公司 | 自有资金对外投资 | 持有的柳州东和、柳州东渝的股份 | 正常存续，未开展其他投资业务 |
| 3 | 重庆得江塑料有限公司 | 塑料包装箱及容器制造；房屋租赁 | 少量应收款项和固定资产 | 已停止正常运营 |
| 4 | 重庆业丰茶叶有限公司 | 茶叶的生产和制造 | 少量固定资产 | 已停止正常运营 |
| 5 | 中科双英医疗科技有限 | 医疗用品及器材的生产和销售 | 少量应收款项和固定资产 | 已停止正常运营 |

| 序　号 | 公司名称 | 主营业务 | 主要资产情况 | 实际运营情况 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 公司 | | | |
| 6 | 广西黄氏真味食品制造有限公司 | 食品生产及加工；食品技术开发推广及技术转让等 | 少量原材料和无形资产 | 已停止正常运营 |
| 7 | 柳州东和投资中心（有限合伙） | 员工持股平台 | 持有的双英集团股份 | 正常存续 |
| 8 | 柳州东渝投资中心（有限合伙） | 员工持股平台 | 持有的双英集团股份 | 正常存续 |
| 9 | 广西柳州市慕隆贸易有限公司 | 烟酒茶等百货贸易 | 少量货币资金 | 正常存续 |
| 10 | 柳州光宇齿轮有限公司 | 工程车辆齿轮的生产、销售 | 存货、固定资产和应收款项 | 正常存续 |
| 11 | 柳州塑源工业有限公司 | 汽车零部件的生产、销售 | 少量货币资金 | 已于2023年2月注销 |
| 12 | 柳州山川机械制造有限公司 | 汽车零部件的生产、销售 | 少量货币资金和应收款项 | 已于2023年3月注销 |
| 13 | 柳州普拓工业有限公司 | 汽车零部件的生产、销售 | 部分货币资金 | 已于 2022 年 12 月停止经营 |
| 14 | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | 汽车零部件的生产、销售 | 存货和其他应收款项 | 已于 2022 年 12 月停止经营 |
| 15 | 柳州新高地科技有限公司 | 汽车零部件的生产、销售 | 应收和其他应收款项 | 已于2024年6月注销 |

如上表所示，控股股东、实际控制人持有的资产主要以双英实业拥有的工业厂房和土地为主，该类资产为不动产，短期内变现能力差，且主要厂房已对外出租用于工业生产，如果通过对外销售及处置实现现金流回流，则可能需要历经较长的时间周期，难以满足解决资金占用问题的时效性要求。

2）注入相关房产具有必要性，且已用于公司日常生产经营

相关厂房是公司生产经营必需的生产资料，对于公司未来业绩增长、战略实现具有重要意义。相关厂房置入后，截至本说明出具之日的使用情况如下：

单位：㎡

| 厂　房 | 证记载面积 | 可使用面积 | 用途 | 承租方/使用方 | 租赁期限 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 号 | 11,641.57 | 11,641.57 | 计划用于研发中心建设 | 使用方为广西双英集团股份有限公司 | |
| 6 号 | 13,233.89 | 6,383.89 | 计划用于仓储物流 | 使用方为广西双英集团股份有限公司 | |
| | | 3,736.00 | 出租 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司柳州分公司 | 2025/9/1-2027/8/31 |
| | | 3,114.00 | 自用 | 广西双英集团股份有限公司 | 2025/8/1-2026/7/31 |
| 7 号 | 13,242.60 | 13,242.60 | 自用 | 广西双英集团股份有限公司 | 2025/8/1-2026/7/31 |
| 10 号 | 7,494.64 | 7,639.62 | 自用 | 柳州双英科技有限公司 | 2023/1/12-2026/5/31 |
| 12 号 | 7,267.96 | 7,650.36 | 自用 | | |
| 14 号 | 5,485.14 | 5,758.14 | 出租 | 柳州云皓工业有限责任公司 | 2023/7/25-2028/7/24 |
| 合　计 | 58,365.80 | 59,166.18 | | | |

注：租赁面积与证载面积存在差异主要系因地形地势原因存在架空层所致

6 栋厂房中，目前由双英股份及其子公司正在使用的面积为 31,646.58 ㎡，主要用于汽车座椅系列产品的加工生产，另有 6,383.89 ㎡计划用于仓储物流，合计共 38,030.47 ㎡，占可使用面积的比例为 64.28%，该部分经营场地面向客户主要为上汽通用五菱。汽车座椅是公司主营产品，上汽通用五菱是公司战略客户资源。双英股份的生产工厂大多围绕在主机厂的整车生产基地进行建设，上述厂房设施使用情况良好，与上汽通用五菱主机厂距离适宜，可以有效减少运输和沟通成本，提升服务和交付的质量和速度，对于降低公司运营成本、维护客户关系、实现业绩增长具有重要意义。

6 栋厂房中，由公司及子公司供应商湖北航嘉麦格纳、柳州云皓使用的面积为 9,494.14 ㎡，占可使用面积的比例为 16.05%。两家供应商主要为公司提供滑轨、调角器、座椅骨架等座椅零部件产品。其原来租赁双英实业的厂房，为双英股份及双英科技提供零部件产品，汽车零配件厂商在主机厂或一级供应商周边建厂是汽车零部件行业的通行做法，两家公司基于成本、服务、距离等多因素考虑后，租赁了上述厂房，双英股份收购 6 栋厂房后继续执行原租赁合同。

6 栋厂房中，3 号厂房计划用于公司柳州地区研发中心项目的升级建设，建设面积 11,641.57 ㎡，占可使用面积的比例为 19.68%。公司目前是柳州、重庆双总部的组织架构，但因双英股份母公司成立时间较早，柳州地区的基础设施，

特别是研发中心等能体现公司软实力及核心竞争力方面的建设仍需进一步升级。同时，目前汽车主机厂之间的竞争日趋激烈，新车开发周期的不断缩短，其对汽车零配件供应商的要求也进一步提升，这种提升不仅体现在降低生产成本、提高服务质量等常规方面，还要求汽车零部件企业需要在整车设计阶段进行同步研发，深度参与整车厂的研发、生产过程。柳州研发中心项目的升级建设，将围绕汽车智能座舱相关领域进行深度和前瞻性的研究创新，对于提升公司整体的科技水平，满足不同客户多样化需求，顺应国内汽车智能化、网联化以及汽车产业出海的发展趋势具有重要战略意义。

3）注入相关房产有助于减少关联交易，增强独立性

基于前述对相关房产的切实需求以及 6 栋厂房大部分面积已由公司及其子公司实际使用。该方案的实施将有助于减少关联交易，对增强公司独立性具有积极意义。

4）通过新设子公司并注入资产然后由双英集团对其收购可以减少税务成本

通过新设子公司并注入资产，然后由双英集团对新设子公司收购，主要系出于税收筹划考虑。若由双英集团直接购买 6 栋厂房，则需缴纳增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加、土地增值税、印花税和契税；通过将资产、负债打包注入双英技术，再由双英集团购买双英技术股权则可实现增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加和契税的减免缴纳。

根据《国家税务总局关于纳税人资产重组有关增值税问题的公告》（总局公告 2011 年第 13 号）规定，纳税人在资产重组过程中，通过合并、分立、出售、置换等方式，将全部或者部分实物资产以及与其相关联的债权、负债和劳动力一并转让给其他单位和个人，不属于增值税的征税范围，其中涉及的货物转让，不征收增值税。6 栋厂房的转让满足上述规定，故本次资产转移无需缴纳增值税。而城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加的计税依据均为纳税人依法实际缴纳的增值税和消费税税额，因本次交易无需缴纳增值税，且不属于消费税的纳税范畴，故无需缴纳城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加。

根据《关于继续执行企业事业单位改制重组有关契税政策的公告》（财政部、税务总局公告 2021 年第 17 号）的规定，同一投资主体内部所属企业之间土地、房屋权属的划转，包括母公司与其全资子公司之间，同一公司所属全资子公司之

间，同一自然人与其设立的个人独资企业、一人有限公司之间土地、房屋权属的划转，免征契税。母公司以土地、房屋权属向其全资子公司增资，视同划转，免征契税。6 栋厂房的转让满足上述规定，故本次资产转移无需缴纳契税。

直接和间接置入房产所产生的税收差异情况如下表所示：

单位：万元

| 税　项 | 直接置入 | 间接置入 |
| --- | --- | --- |
| 增值税 | 821.41 | |
| 城市维护建设税 | 57.50 | |
| 教育费附加 | 24.64 | |
| 地方教育费附加 | 16.43 | |
| 契税 | 513.35 | |
| 合　计 | 1,433.33 | |

上述相关主体已就本次交易产生的税费向主管税务部门申报纳税，并已取得国家税务总局柳州高新技术产业开发区税务局出具的完税证明。

综上所述，通过新设子公司并注入资产，然后由双英集团对其收购，可以有效实现资金占用的解决时效性问题，同时可以减少相关税负成本；而注入的相关房产主要用于公司日常生产经营或为业务正常运营提供配套支持作用，对于降低公司运营成本、维护客户关系、实现未来战略规划和业绩增长具有重要意义，同时也有助于减少关联交易，增强公司独立性，因此具备商业合理性。

(3) 目前双英技术主要对外进行厂房租赁，而非开展汽车座椅相关业务的原因，注入双英技术的工业厂房对公司生产经营的作用，厂房的未来用途或处置计划，收购双英技术是否具有必要性

1) 目前双英技术主要对外进行厂房租赁，而非开展汽车座椅相关业务的原因

双英技术成立初衷在于解决实际控制人的资金占用问题，其本身没有实际经营业务。在双英集团收购双英技术时点，双英技术账面资产只有货币资金、应收款项和抵债房产，不具有投入、加工、产出的能力，不构成业务。在收购完成后，公司对双英技术的定位着眼于为集团在柳州地区的运营提供后台服务和支撑，因此双英技术除延续正常履行的厂房租赁合同外，未开展汽车座椅相关业务。

2) 注入双英技术的工业厂房对公司生产经营的作用，厂房的未来用途或处

置计划，收购双英技术是否具有必要性

详见本说明三(一)1(2)之表述。

(4) 公司在经营活动现金流大额净流出情况下，以 2,497.99 万元收购双英技术是否具备商业逻辑，是否存在损害公司利益情形或存在其他利益安排

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-11,255.82 万元、-7,585.15 万元和-23,336.07 万元。经营活动产生的现金流量净额持续为负数且金额较大，主要系公司客户结算模式通常为票据结算，公司根据企业会计准则的规定将不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入作为筹资活动现金流入所致。报告期内，公司收到未终止确认的票据贴现净额分别为 23,724.88 万元、20,287.23 万元和 50,157.65 万元，若将该金额还原，则公司报告期各期经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元和 26,821.58 万元，经营活动产生的现金流量净额均为正数。

截至 2023 年 7 月 31 日（收购双英技术股权的评估基准日），双英技术净资产评估值 2,497.99 万元，主要包括货币资金 2,255.37 万元，应收房租、物管费等款项 33.01 万元，6 栋房产和双英技术对双英集团欠款抵消后净额 237.33 万元，以及应付税费、薪酬等 27.72 万元。本次交易，公司层面资金流出的具体情况如下：

单位：万元

| 双英技术 | 金额 | 双英集团 | 金额 | 合并后影响 | 金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 货币资金 | 2,255.37 | 货币资金 | 2,497.99 | 货币资金 | -242.62 |
| 应收款项 | 33.01 | 其他应收款 | 18,056.80 | 应收款项 | 33.01 |
| 固定资产 | 18,272.39 | | | 固定资产 | 18,272.39 |
| 流动负债 | 18,062.78 | | | 流动负债 | 5.98 |
| 交易完成后从合并层面固定资产增加 | | | | | 18,272.39 |
| 交易完成后从合并层面其他应收款减少 | | | | | 18,056.80 |
| 交易完成后从合并层面现金流出 | | | | | 215.59 |
| 影响净额 | | | | | |

通过上表可知，公司以 2,497.99 万元收购双英技术后，考虑双英技术纳入合并范围后带来的资产增量，该交易实际资金流出 215.59 万元，主要为支付抵债资产与实际债权间的差额。

本次股权收购以重庆金地房地产土地资产评估有限公司出具的净资产评估值为作价依据，具备商业逻辑。评估报告较为公允地反映了6栋房产的真实市场价值，不存在估值虚高情形，不存在损害公司利益情形或其他利益安排。关于相关房产评估价值公允性的论述详见本说明三(一)2(2)之表述。

2. 分别说明用以抵债的6套厂房具体情况，包括厂房的位置、面积、厂房抵债前的用途、是否存在抵押、查封后其他权利受限的情况、是否存在纠纷或潜在纠纷、厂房评估方法、评估假设、评估过程，抵债房产评估值与抵债价值、同期相同或相近区域工业厂房市场价格差异情况，抵债房产价值是否公允，能否覆盖债务金额，是否得到充分验证，是否存在估值虚高情形

(1) 分别说明用以抵债的6套厂房具体情况，包括厂房的位置、面积、厂房抵债前的用途、是否存在抵押、查封后其他权利受限的情况、是否存在纠纷或潜在纠纷

用以抵债的6套厂房具体情况如下表所示：

单位：$m^2$

| 序号 | 名称 | 位置 | 证载面积 | 用途 | 抵债前使用情况 | | | 权利受限情况 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 使用面积 | 承租方 | 租赁期限 | 受限方式 | 权利人 |
| 1 | 3号厂房 | 柳州市冠东路2号3号厂房 | 11,641.57 | 工业厂房 | 11,641.57 | 空置 | | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |
| 2 | 6号厂房 | 柳州市冠东路2号6号厂房 | 13,233.89 | 工业厂房 | 3,736.00 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 2022/9/2-2025/9/1 | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |
| | | | | | 1,578.00 | 柳州市宏展物流有限公司 | 2022/9/2-2025/9/1 | | |
| | | | | | 1,536.00 | 广西双英集团股份有限公司 | 2020/8/1-2025/7/31 | | |
| | | | | | 6,383.89 | 空置 | | | |
| 3 | 7号厂房 | 柳州市冠东路2号7号厂房 | 13,242.60 | 工业厂房 | 13,242.60 | 广西双英集团股份有限公司 | 2020/8/1-2025/7/31 | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |
| 4 | 10号厂房 | 柳州市冠东路2号10号厂房 | 7,494.64 | 工业厂房 | 7,639.62 | 柳州双英科技有限公司 | 2021/6/1-2026/5/31 | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |
| 5 | 12号厂房 | 柳州市冠东路2号 | 7,267.96 | 工业厂房 | 7,650.36 | | | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 12 号厂房 | | | | | | | |
| 6 | 14 号厂房 | 柳州市冠东路 2 号 14 号厂房 | 5,485.14 | 工业厂房 | 5,758.14 | 柳州云皓工业有限责任公司 | 2021/6/1-2026/5/31 | 抵押 | 兴业银行柳州分行 |
| 合 计 | | | 58,365.80 | | 59,166.18 | | | | |

注：租赁面积与证载面积存在差异主要系因地形地势原因存在架空层所致

如上表所示，6 栋厂房在抵债前由公司及子公司直接使用的面积为 30,068.58㎡，占全部使用面积的比例为 50.82%；由公司及子公司的供应商直接使用的面积为 11,072.14㎡，占全部使用面积的比例为 18.71%；空置的面积为 18,025.95㎡，占全部使用面积的比例为 30.47%。

上述 6 栋厂房均设有抵押，系为借款人双英集团向兴业银行柳州分行借款提供担保而产生，抵押权人均为兴业银行柳州分行。前述借款和抵押事项均正常履行，各方之间不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 厂房评估方法、评估假设、评估过程，抵债房产评估值与抵债价值、同期相同或相近区域工业厂房市场价格差异情况，抵债房产价值是否公允，能否覆盖债务金额，是否得到充分验证，是否存在估值虚高情形

1) 厂房评估方法、评估假设、评估过程

针对向双英技术注入房产以及收购双英技术股权，双英实业和双英集团分别聘请了具备证券期货业务资质的重庆坤元与重庆金地两家评估机构出具了评估报告。根据两家机构的评估结果，注入房产的评估价值相差 81.89 万元，差异率为 0.45%，差异较小，较为公允地反映了 6 栋房产的真实市场价值。两家评估机构的具体评估情况如下：

| 项 目 | 重庆坤元 | 重庆金地 |
|---|---|---|
| 评估基准日 | 2022 年 8 月 31 日 | 2023 年 7 月 31 日 |
| 厂房评估方法 | 市场法：通过将评估对象与可比参照物进行比较，以可比参照物的市场价格为基础确定评估对象的价值；<br>收益法：通过将评估对象的预期收益资本化或者折现来确定评估对象的价值；<br>最终选用收益法的评估值作为评估对象的市场价值 | |
| 评估假设 | （一）前提条件假设<br>1、公平交易假设<br>公平交易假设是假定评估对象已处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等按公 | （一）基本假设<br>1、交易假设<br>交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。 |

| 项　目 | 重庆坤元 | 重庆金地 |
| --- | --- | --- |
| | 平原则模拟市场进行估价。<br>2、公开市场假设<br>公开市场假设是假定评估对象处于充分竞争与完善的市场（区域性的、全国性的或国际性的市场）之中，在该市场中，拟交易双方的市场地位彼此平等，彼此都有获得足够市场信息的能力、机会和时间；交易双方的交易行为均是在自愿的、理智的而非强制的或不受限制的条件下进行的，以便于交易双方对交易标的之功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。在充分竞争的市场条件下，交易标的之交换价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而并非由个别交易价格决定。<br>3、持续使用假设<br>持续使用假设是对资产拟进入市场的条件以及资产在这样的市场条件下的资产状态的一种假定。首先被评估资产正处于使用状态，其次假定处于使用状态的资产按目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等还将继续使用下去。在持续使用假设条件下，没有考虑资产用途转换或者最佳利用条件，其评估结果的使用范围受到限制。<br>（二）一般条件假设<br>1、假设国家和地方（被评估单位经营业务所涉及地区）现行的有关法律法规、行业政策、产业政策、宏观经济环境等较评估基准日无重大变化；本次交易的交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。<br>2、假设被评估单位经营业务所涉及地区的财政和货币政策以 | 2、公开市场假设<br>公开市场假设，是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。<br>3、持续经营假设<br>持续经营假设是指假定被评估企业在评估基准日后仍按照原来的经营目的、经营方式持续经营下去。<br>（二）一般假设<br>1、假设评估基准日后国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，公司所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；<br>2、假设评估基准日后公司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务；<br>3、假设公司完全遵守所有有关的法律法规；<br>4、假设和公司相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；<br>5、假设评估基准日后无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。<br>（三）具体假设<br>假设被评估单位提供的基础资料和财务资料真实、准确、完整，有关重大事项披露充分 |

| 项　目 | 重庆坤元 | 重庆金地 |
| --- | --- | --- |
| | 及所执行的有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。<br>3、假设无其他人力不可抗拒因素和不可预见因素对被评估对象的形成重大不利影响。<br>（三）特殊条件假设<br>1、对于本资产评估报告中被评估资产的法律描述或法律事项（包括其权属或负担性限制），资产评估师按法律、行政法规、资产评估准则要求进行一般性核查验证；除在本资产评估报告中已有的揭示外，假设所评估资产的权属为合法的并可在市场上进行交易的；同时也不涉及任何留置权、地役权，没有受侵犯或无其他负担性限制。<br>2、资产评估师对市场情况的变化不承担任何责任，亦没有义务就评估基准日后发生的事项或情况修正资产评估报告。<br>3、假设委托人及被评估单位提供的资料（基础资料、产权资料等）均真实、准确、完整，有关重大事项披露充分。<br>4、假设被评估单位完全遵守现行所有有关的法律法规 | |
| 市场法评估过程 | 1、可比案例：近期发生交易的3套位于福馨路12号的第1层工业厂房（每平方米交易价格分别为4,450元、4,500元、4,500元）；<br>2、相关参数设置：包括交易情况、交易日期、区位状况（包括距市中心的距离、工业聚集度、与高速公路出入口的距离、与火车站的距离、与机场的距离、道路通达程度、周边公共交通线路数、基础设施保障程度、周边环境条件、区域规划定位）、实物状况（包括临路 | 1、可比案例：近期发生交易的2套位于联东U谷的工业厂房（每平方米交易价格3,700元）和1套位于河西工业园的工业厂房（每平方米交易价格3,650元）；<br>2、相关参数设置：包括交易情况、交易日期、区位状况（包括与高速公路出入口的距离、与火车站的距离、与机场的距离、公交便捷度、工业集聚度）、实物状况（包括房屋用途、建筑结构、建成时间、楼层、层高、建筑面积、平面布局、装饰装修、维护状况、设施设备）、权益状况（土地使用权类型、权属清晰情况、共有情况）等5个大类18 |

| 项　目 | 重庆坤元 | 重庆金地 |
| --- | --- | --- |
| | 状况、楼层、建筑结构、建成时间、设施设备完善程度、工程质量、建筑面积、层高、平面布局、内部梁柱对房屋使用的影响、跨度跨数柱距以及起重量的情况、采光通风、所在物业形象和档次）、权益状况（权利状况、土地使用剩余年期、土地使用权类型、租赁情况）等 5 个大类 27 个小类；<br>3、取 6 号厂房第一层按上述参数与三个可比案例进行比较修正，再以此作为样本点根据楼层系数、层高、跨度跨数柱距以及起重量情况、行车、租赁情况进行参数修正，确定每栋厂房单位面积价值和总价值；<br>4、市场法评估价值：19,228.11 万元 | 个小类；<br>3、将 6 栋待评估的厂房与上述三个可比案例进行参数的逐一比较修正，进而得出每栋厂房单位面积价值和总价值；<br>4、市场法评估价值：20,346.93 万元 |
| 收益法评估过程 | 1、以每栋厂房的未来租金收益折现确定每年净收益现值，测算期间为 39.61 年（即每栋厂房的剩余使用年限）；<br>2、每栋厂房租金收益的确定依据：对于在合同租赁期内的，以合同约定租金为计算依据；对于在合同租赁期以外的，以市场客观租金为计算依据；<br>3、客观租金的参考依据：结合同园区的租赁价格（评估范围外）以及评估人员调查区域标准厂房租赁价格（《柳东新区管理委员会关于修订印发<柳东新区租赁标准厂房管理办法>的通知》，最终确定客观租金：1 楼为 20 元/平方米/月，2 楼、3 楼为 9 元/平方米/月，地下 1 楼为 4 元/平方米/月）；<br>4、租金报酬率：本次资本化率采用累加法确定，即以安全利率加上风险调整值作为资本化率。安全利率选用评估基准日一年期存款利率 1.5%；风险调 | 1、以每栋厂房的未来租金收益折现确定每年净收益现值，测算期间为 38.69 年（即每栋厂房的剩余使用年限）；<br>2、每栋厂房租金收益的确定依据：对于在合同租赁期内的，以合同约定租金为计算依据；对于在合同租赁期以外的，以市场客观租金为计算依据，市场客观租金通过对可比案例的租赁价格进行参数调整得出；<br>3、客观租金的可比案例：2 栋阳和工业园的租赁厂房（每月每平方米租金 18 元）和 1 栋柳东花岭工业园的租赁厂房（每月每平方米租金 16 元）；<br>4、客观租金的调整参数：包括交易情况、交易时间、区位状况（包括与高速公路出入口的距离、与火车站的距离、与机场的距离、与公交站的距离、地理位置）、实物状况（包括房屋用途、建筑结构、建成时间、楼层、层高、建筑面积、平面布局、装饰装修、维护状况、设施设备）、权益状况（土地使用权类型、权属清晰情况、他项权利限制、其他特殊因素）等 5 个大类 19 个小类；经调整后，1 楼的客观租金价格为 18 元 |

| 项　目 | 重庆坤元 | 重庆金地 |
| --- | --- | --- |
| | 整值则根据评估对象所在地区的经济现状及未来预测、评估对象的用途及新旧程度、评估物业租赁的市场前景及运营风险、评估物业区域的同类物业租售比等综合考虑后取确定，由于评估对象工业聚集度较好，风险较低，本次取风险调整值为3.5%，全部加总得报酬率为5.0%；<br>5、收益法评估价值：18,354.28万元 | /平方米/月，2楼、3楼为13元/平方米/月，地下1楼因面积较小，参照2楼、3楼客观租金进行核算；<br>5、租金报酬率：安全利率加上风险调整值作为资本化率。安全利率选用评估基准日一年期存款利率1.5%；风险调整值包括投资风险补偿率、管理负担补偿率、缺乏流动性补偿率、投资带来的优惠率，对于在合同租赁期内的，取值为2.5%，对于在合同租赁期以外的，取值为3.5%；<br>6、收益法评估价值：18,272.39万元 |

2）抵债房产评估值与抵债价值、同期相同或相近区域工业厂房市场价格差异情况，抵债房产价值是否公允，能否覆盖债务金额，是否得到充分验证，是否存在估值虚高情形

① 抵债房产评估值情况

根据两家评估机构出具的评估报告，6栋房产的评估价值如下表所示：

单位：元

| 序　号 | 评估项目 | 证载面积（m2） | 重庆坤元 | | 重庆金地 | | 差异率 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | 评估值 | 评估单价 | 评估值 | 评估单价 | |
| 1 | 3号厂房 | 11,641.57 | 39,835,779.82 | 3,421.86 | 38,535,990.00 | 3,310.21 | -3.26% |
| 2 | 6号厂房 | 13,233.89 | 36,909,174.31 | 2,788.99 | 36,945,673.19 | 2,791.75 | 0.10% |
| 3 | 7号厂房 | 13,242.60 | 36,568,990.83 | 2,761.47 | 37,414,777.72 | 2,825.33 | 2.31% |
| 4 | 10号厂房 | 7,494.64 | 25,715,596.33 | 3,431.20 | 26,296,441.13 | 3,508.70 | 2.26% |
| 5 | 12号厂房 | 7,267.96 | 24,937,798.17 | 3,431.20 | 25,607,564.09 | 3,523.35 | 2.69% |
| 6 | 14号厂房 | 5,485.14 | 19,575,412.84 | 3,568.81 | 17,923,404.83 | 3,267.63 | -8.44% |
| 合　计 | | 58,365.80 | 183,542,752.29 | 3,144.70 | 182,723,850.96 | 3,130.67 | -0.45% |

由上表可知，重庆坤元针对6栋厂房的评估单价为3,144.70元/㎡，同期发生交易的3套位于福馨路12号的第1层工业厂房每平方米交易价格分别为4,450元、4,500元、4,500元，评估值低于同期相同或相近区域工业厂房市场价格；重庆金地针对6栋厂房的评估单价为3,130.67元/㎡，同期发生交易的2套位于联东U谷的工业厂房每平方米交易价格为3,700元，1套位于河西工业园的工业厂房每平方米交易价格为3,650元，评估值低于同期相同或相近区域工业厂房市

场价格。

② 抵债房产评估值对债务的覆盖情况

截至资金占用解决之日（2023 年 8 月 11 日），双英实业及双英技术对双英集团总负债情况如下：

负债形成情况

| 形成过程 | | 债务主体 | 债务金额（万元） |
|---|---|---|---|
| 自借款起始日至 2022 年 8 月 31 日 | 由双英实业转入双英技术的部分 | 双英技术 | 17,804.41 |
| | 未转入双英技术的部分 | 双英实业 | 60.54 |
| 过渡期利息 | 2022/9/1 至 2023/1/12 | 双英实业 | 264.86 |
| 债务转入双英技术后新增的利息 | 2023/1/13 至 2023/7/31 | 双英技术 | 395.31 |
| | 2023/8/1 至 2023/8/11 | 双英技术 | 21.74 |
| 合　计 | | | 18,546.86 |

针对上述债务，双英实业以现金形式合计偿付 325.50 万元，双英技术以现金形式偿付 164.66 万元，剩余未偿还金额为 18,056.80 万元，本次抵债房产的价值合计为 18,272.39 万元，能够有效覆盖债务金额。

综上所述，重庆坤元与重庆金地互为独立的资产评估机构，根据各自的内控制度独立接受评估委托、实施评估程序、出具评估报告。根据两家机构的评估结果，其针对 6 栋厂房的评估值均低于同期相同或相近区域工业厂房市场价格，评估较为谨慎，而两家机构评估差异率仅为 0.45%，差异较小，较为公允地反映了 6 栋房产的真实市场价值。本次交易采用重庆金地的评估结果，抵债房产价值得到充分验证，价值公允，能够有效覆盖债务金额，不存在估值虚高情形。

3. 说明对于抵债房产、收购双英技术时未经审计的原因，说明双英实业通过上述形式归还所占用大额资金是否彻底有效，是否存在与关联方利益输送或其他利益安排

(1) 说明对于抵债房产、收购双英技术时未经审计的原因

1) 相关法律法规对于非货币性资产出资未强制要求需履行审计程序

根据当时有效的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第二十七条规定，股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价

并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定。

根据上述规定，针对作为出资的非货币性资产，应当履行评估作价程序以核实资产价值，但其并未对非货币性资产是否进行审计进行强制性要求。公司基于当时的理解，仅履行了法律强制要求的评估程序，未进行资产的审计，符合相关法律法规的要求，具有合理性。

2）公司对收购后的双英技术执行了审计程序

双英技术成立于 2022 年 7 月 25 日，成立目的主要为承接双英实业对双英集团的债务以及相关抵债资产以解决资金占用问题，相关资产负债装入后一直沿用原有的计价原则和记账基础，未因主体变更而发生改变。2023 年 8 月 11 日，双英技术成为双英集团的全资子公司，并纳入双英集团 2023 年度的合并报表范围。2024 年 6 月 30 日，我们对双英技术出具《审计报告》（天健渝审〔2024〕1158 号），并对双英技术 2023 年 12 月 31 日的财务状况以及 2023 年度的经营成果和现金流量发表了标准无保留的审计意见。虽然对于抵债房产以及收购双英技术时未进行专项审计，但基于双英集团对收购后的双英技术进行了审计，并且计价原则和记账基础一直延续未发生变更，相关资产和负债真实存在、产权清晰、计量准确。

综上所述，对于抵债房产、收购双英技术时未经审计主要系基于公司对相关法律法规的理解，符合法律的强制性规定；同时，公司对收购后的双英技术进行了审计，未改变原有的计价原则和记账基础，双英技术的财务状况已得到公允反映，相关操作具有合理性。

(2) 说明双英实业通过上述形式归还所占用大额资金是否彻底有效，是否存在与关联方利益输送或其他利益安排

如前所述，截至资金占用解决之日，双英实业及双英技术对双英集团总负债为 18,546.86 万元，双英实业和双英技术以现金形式合计偿付 490.16 万元，剩余未偿还金额 18,056.80 万元，本次用于抵债的 6 栋房产评估价值合计为 18,272.39 万元，能够有效覆盖债务金额。且评估价值较为公允地反映了 6 栋房产的真实市场价值，抵债房产价值得到充分验证，不存在估值虚高情形。双英实

业通过上述形式归还所占用大额资金彻底有效，不存在与关联方利益输送或其他利益安排的情形。

**（二）关于财务内控不规范事项**

1. 结合普拓公司、甫拓公司、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等资金流水核查情况，全面梳理业务转移期间至今公司与普拓公司、甫拓公司等关联方资金往来情况，说明转贷过程中同时流向多家关联方、子公司的具体原因，部分转贷资金转回时间较长是否具备商业合理性，是否构成关联方资金占用，资金占用披露是否准确、完整，是否存在资金体外循环或利益输送情形

(1) 公司转贷的相关情况

2022 年 12 月，公司由向普拓公司、甫拓公司采购骨架业务转回为自制。经核查普拓公司、甫拓公司、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等资金流水的情况，报告期内，公司除已披露的与关联方之间的交易、解决关联方资金占用事项和通过关联方转贷外，公司与普拓公司、甫拓公司等关联方不存在其他非经营性异常资金往来。报告期内，公司及子公司转贷具体情况如下：

单位：万元

| 贷款方 | 贷款银行 | 转出时间 | 转贷金额 | 转款路径 | 转回时间 | 并表外公司转回并表内公司时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英集团 | 柳州银行阳和支行 | 2022/1/12 | 1,500.00 | 双英集团-普拓公司-双英科技-双英集团 | 2022/1/19 | 2022/1/14 |
| 双英集团 | 柳州银行阳和支行 | 2022/2/23 | 1,000.00 | 双英集团-普拓公司-双英科技-双英集团 | 2022/2/24 | 2022/2/24 |
| 双英集团 | 柳州银行阳和支行 | 2022/3/21 | 850.00 | 双英集团-普拓公司-双英科技-双英集团 | 2022/3/23 | 2022/3/22 |
| 双英集团 | 柳州银行阳和支行 | 2022/6/15 | 800.00 | 双英集团-普拓公司-双英科技-双英集团 | 2022/6/20 | 2022/6/16 |
| | | | 700.00 | 双英集团-普拓公司-青岛双英-双英集团 | 2022/6/16 | 2022/6/16 |
| 双英集团 | 柳州银行阳和 | 2022/7/1 | 600.00 | 双英集团-普拓公司-双英科技-双英集团 | 2022/7/6 | 2022/7/6 |

| 贷款方 | 贷款银行 | 转出时间 | 转贷金额 | 转款路径 | 转回时间 | 并表外公司转回并表内公司时间 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 支行 | 2022/7/1 | 741.51 | 双英集团-普拓公司-青岛双英-双英集团 | 2022/7/6 | 2022/7/6 |
| 双英集团 | 兴业银行柳州支行 | 2022/5/26 | 5,593.00 | 双英集团-普拓公司-甫拓公司-双英座椅-双英集团 | 2022/6/17 | 2022/5/31<br>2022/6/1 |
| | | 2022/5/30 | 3,405.00 | 双英集团-双玛科技-重庆聚贤-双英集团 | 2022/6/21 | 并表公司之间转款 |
| 双英集团 | 兴业银行柳州支行 | 2022/6/7 | 1,500.00 | 双英集团-青岛双英-重庆汽配-重庆座椅 | 2022/6/9 | 并表公司之间转款 |
| | | | 3,115.00 | 双英集团-青岛双英-重庆汽配-重庆座椅-双英集团 | 2022/6/9 | 并表公司之间转款 |
| 双英集团 | | 2022/6/7 | 378.00 | 双英集团-柳州云皓-双英集团 | 2022/6/29 | 2022/6/21<br>2022/6/29 |
| 双英集团 | | 2022/6/7 | 598.00 | 双英集团-柳州建桂-双英集团 | 2022/6/22 | 2022/6/15<br>2022/6/17<br>2022/6/22 |
| 双英集团 | | 2022/6/6 | 3,402.00 | 双英集团-普拓公司-甫拓公司-重庆座椅-双英集团 | 2022/6/9 | 2022/6/9 |
| 双英科技 | 柳州银行科技支行 | 2022/1/18 | 315.00 | 双英科技-柳州建桂-双英集团-双英科技 | 2022/1/20 | 2022/1/20 |
| 双英科技 | 兴业银行柳州分行 | 2022/3/24 | 1,000.00 | 双英科技-普拓公司-双英集团-双英科技 | 2022/3/25 | 2022/3/25 |
| 合　计 | | | 25,497.51 | | | |

(2) 转贷过程中同时流向多家关联方、子公司的原因

报告期内，随着公司业务发展，经营规模不断扩大，资金需求随之增长，公司需要通过银行贷款补充营运资金，而银行对于贷款资金发放及使用有较多限制。根据商业银行对银行流动资金贷款的控制性规定，商业银行向企业发放贷款一般采用受托支付的方式。

因此，在商业银行受托支付的管理要求下，贷款发放的时间、金额等与企业向供应商支付货款的实际情况存在不匹配的情形。为了满足企业日常经营资金的需求，公司按照未来一定时间的资金支付需求向银行申请贷款，将贷款资金支付给子公司、供应商后，短时间内将该款项转回至公司银行账户。因此，转贷过程

中资金存在流向关联方、子公司的情形。

(3) 转贷资金转回时间较短、采购金额足以覆盖受托支付金额

报告期内，由于相关管理人员及贷款经办人员对银行贷款涉及的相关法规未能充分理解且对银行贷款相关事项的合规意识相对不足，为满足贷款银行受托支付要求，报告期内公司存在转贷的情形。一方面，对于前述事项，公司及相关人员不存在非法占有银行贷款资金的主观恶意。公司将转贷资金转入并表外公司，再由并表外公司转回并表内公司的时间较短，通常为次日，一般不超过一周。2022年6月7日通过柳州云皓、柳州建桂的转贷资金转回时间较长，转回间隔时间约为20天，转贷资金分别为378.00万元、598.00万元，考虑金额可控以及公司向两家公司尚未支付的采购款足以覆盖受托支付金额，因此在间隔一定时间后转回，且该资金在转回前一直留存于对方账上，不存在挪作他用的情形。另一方面，公司对协助转贷供应商尚未支付的采购金额足以覆盖受托支付金额，不存在资金被相关公司占用的情形。

综上，报告期内，公司发生的上述转贷行为系为满足银行贷款受托支付的要求，且转贷资金在较短时间内已转回，采购金额足以覆盖受托支付金额，不存在向关联方进行利益输送的情形，不构成关联方资金占用的情形，公司披露的资金占用准确、完整。

2. 说明无真实交易背景票据融资的具体情况，票据转让的背景及过程，票据出票人、出票日、到期日和票据流转情况、清理规范情况、资金流向和使用用途、利息、是否违反相关法律法规及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等

(1) 票据转让的背景

报告期内，公司开具无真实交易背景的票据主要系以此形式补充公司对运营资金的需求，维持公司日常周转。

(2) 无真实交易背景票据融资具体情况

报告期内，公司无真实交易背景票据融资票据出票人、出票日、到期日和票据流转情况及过程、资金流向和使用用途、利息情况如下：

单位：万元

| 出票人 | 出票日 | 贴现日期 | 到期日 | 流转情况及过程 | 开票金额 | 贴现率 | 贴现息 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

| 出票人 | 出票日 | 贴现日期 | 到期日 | 流转情况及过程 | 开票金额 | 贴现率 | 贴现息 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 青岛双英 | 2022/02/17 | 2022/2/28 | 2022/08/17 | 青岛双英-双玛科技-贴现 | 132.77 | 2% | 1.35 |
| 双英集团 | 2022/2/11 | 2022/2/18 | 2022/8/11 | 双英集团-双英科技-贴现 | 200.00 | 3% | 2.71 |
| 双英集团 | 2022/2/11 | 2022/2/18 | 2022/8/11 | 双英集团-双英科技-贴现 | 100.00 | 3% | 1.35 |
| 重庆座椅 | 2022/01/05 | 2022/1/7 | 2022/11/20 | 重庆座椅-甫拓公司-重庆汽配-贴现 | 1,428.57 | 3% | 31.80 |
| 重庆座椅 | 2022/5/10 | 2022/6/16 | 2023/4/20 | 重庆座椅-双玛科技-贴现 | 100.00 | 2% | 1.58 |
| 重庆座椅 | 2022/5/10 | 2022/6/16 | 2023/4/20 | 重庆座椅-双玛科技-贴现 | 198.93 | 2% | 3.15 |
| 合　计 | | | | | 2,160.27 | | 41.94 |

报告期内，无真实交易背景票据融资的资金流向为贴现公司用于其日常经营周转。

(3) 清理规范情况

针对公司及并表范围内子公司之间通过互相开具无真实交易背景的票据并贴现获取流动资金的行为，公司积极进行整改，2022 年 6 月后未再开具无真实交易背景的票据融资。

(4) 是否违反相关法律法规及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

上述无真实交易背景的银行承兑汇票开具及背书的情况，违反了《票据法》第十条“票据的签发、取得和转让应当遵循诚实信用原则，具有真实的交易关系和债权债务关系”的规定。

上述不规范票据融资系公司用以满足正常生产经营活动的支付所需，所涉及开具票据均被用于支付公司货款等日常经营性需求。上述不规范票据融资均已如期兑付，不存在票据逾期，不存在虚假记载、恶意骗取钱财及资金，不属于恶意行为，未因上述票据与银行或其他第三方发生纠纷或追索，亦未因该等不规范使用票据行为受到过行政处罚，不构成重大违法违规行为，后续被银行等相关部门罚款或处罚等可能性也极小。

公司已通过改进资金管理、建立健全票据内控制度并严格执行等方式积极整

改，前述行为不存在后续不利影响，2022 年 6 月后已未再开具无真实交易背景的票据，公司整改后的内控制度正常运行并持续有效。

3. 说明报告期内票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及交易金额、收付款金额、背书找零金额等，交易是否真实发生、定价是否公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形

(1) 供应商票据找零具体情况

报告期内，供应商票据找零的票据类型均为银行承兑汇票。公司用于支付供应商的票据主要来源于客户支付货款给付的票据，少量来源于公司自身开具的应付票据。公司收到的供应商找零的票据具体情况如下：

单位：万元

| 年　份 | 供应商名称 | 当年采购金额 | 向供应商支付票据金额 | 收到供应商找零票据金额 |
|---|---|---|---|---|
| 2022 年度 | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | 886.72 | 3,567.50 | 2,785.00 |
| | 四川创能机械制造有限公司 | 3,920.87 | 3,190.35 | 1,190.00 |
| | 广东圆融新材料有限公司 | 348.89 | 771.59 | 469.17 |
| | 上海普利特复合材料股份有限公司 | 2,975.42 | 2,338.83 | 467.70 |
| | 重庆佰仕多化工有限公司 | 290.07 | 481.93 | 401.48 |
| | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 10,493.39 | 3,833.81 | 346.26 |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | 10,252.79 | 5,415.77 | 310.00 |
| | 上海金发科技发展有限公司 | 683.73 | 588.35 | 220.72 |
| | 重庆尧余机械制造有限公司 | 883.01 | 653.56 | 133.00 |
| | 上海洛潼车辆部件有限公司 | 29.82 | 244.71 | 126.14 |
| | 重庆久发汽车零部件有限公司 | 84.31 | 204.00 | 125.00 |
| | 浙江中旭汽车配件有限公司 | 302.63 | 326.47 | 113.49 |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | 1,752.26 | 1,009.73 | 103.74 |
| | 杭州志品贸易有限公司 | 292.78 | 337.00 | 100.00 |
| | 重庆兴启源机械制造有限公司 | 388.89 | 531.43 | 96.00 |
| | 青岛福赛特工贸有限公司 | 180.91 | 200.00 | 75.00 |
| | 青岛泰恒建汽车部件有限公司 | 385.19 | 135.00 | 71.40 |

| 年　份 | 供应商名称 | 当年采购金额 | 向供应商支付票据金额 | 收到供应商找零票据金额 |
|---|---|---|---|---|
| | 青岛佳荣精密机电有限公司 | 617.47 | 131.95 | 60.00 |
| | 山东展业金属材料有限公司 | 193.96 | 128.35 | 60.00 |
| | 现代（重庆）工程塑料有限公司 | 62.92 | 181.07 | 56.00 |
| | 佳施加德士（苏州）塑料有限公司 | 316.23 | 197.40 | 48.64 |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | 1,147.73 | 192.16 | 46.00 |
| | 柳州津晶电器有限公司 | 231.19 | | 40.00 |
| | 青岛平恩机械有限公司 | 801.40 | 490.00 | 40.00 |
| | 重庆鑫鸿盛精密模具有限公司 | 15.88 | 54.40 | 40.00 |
| | 重庆亮杰物流有限公司 | 181.69 | 259.00 | 39.29 |
| | 重庆洪毅模塑有限公司 | 58.94 | 120.62 | 36.02 |
| | 重庆荣宇机械制造股份有限公司 | 8.83 | 51.00 | 31.00 |
| | 河北江钏橡塑制品有限公司 | 355.56 | 193.23 | 30.00 |
| | 重庆金杉成贸易有限公司 | 421.85 | 224.70 | 30.00 |
| | 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | 2,336.24 | 2,125.80 | 28.35 |
| | 重庆凌达汽车织物股份有限公司 | 90.53 | 190.25 | 25.00 |
| | 宁海创辉模塑有限公司 | 62.68 | 73.56 | 21.48 |
| | 上海宇内新材料有限公司 | 3,221.72 | 703.46 | 20.91 |
| | 杭州熠烁汽车配件有限公司 | 712.01 | 396.42 | 20.00 |
| | 重庆金环达无纺布有限公司 | 87.00 | 54.80 | 20.00 |
| | 重庆聚辉汽车用品有限公司 | 3,446.21 | 202.00 | 19.00 |
| | 重庆盛锋恒机械科技有限公司 | 164.35 | 111.77 | 17.01 |
| | 重庆顺标机械制造有限公司 | 133.68 | 62.00 | 15.00 |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 1,028.97 | 476.99 | 10.00 |
| | 文安县德实汽车配件制造有限公司 | 348.42 | 258.18 | 10.00 |
| | 重庆奥欣无纺布有限公司 | 1,319.90 | 167.68 | 10.00 |
| | 重庆市宝峰机械有限公司 | 408.10 | 208.50 | 10.00 |

| 年　份 | 供应商名称 | 当年采购金额 | 向供应商支付票据金额 | 收到供应商找零票据金额 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 重庆盛耀五金制品有限公司 | 85.13 | 46.00 | 8.00 |
| | 浙江弘捷模具材料有限公司 | 38.33 | 46.54 | 7.00 |
| | 重庆杰普斯科技有限公司 | 158.36 | 74.14 | 5.51 |
| | 四川上峥汽车零部件有限公司 | 698.79 | 55.00 | 5.00 |
| | 苏州跃辉汽车零部件有限公司 | 95.91 | 88.90 | 5.00 |
| | 重庆市展顺科技有限公司 | 475.00 | 506.49 | 5.00 |
| | 浙江润昌汽车内饰件有限公司 | 192.21 | 44.32 | 4.30 |
| | 浙江长燃国际贸易有限公司 | 217.96 | 87.00 | 3.00 |
| | 重庆润意佳科技有限公司 | 199.59 | 60.00 | 2.16 |
| | 杭州青口源恒汽车配件有限公司 | 10.22 | 38.16 | 1.80 |
| | 上海兆果五金制品有限公司 | 103.03 | 46.11 | 1.25 |
| | 合　计 | 54,199.66 | 32,178.00 | 7,965.81 |
| 2023 年度 | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | 755.15 | 1,732.45 | 1,150.00 |
| | 四川创能机械制造有限公司 | 2,389.53 | 1,180.08 | 820.00 |
| | 重庆市沙南商贸有限公司 | 2,137.62 | 925.55 | 200.00 |
| | 重庆奥欣无纺布有限公司 | 1,040.55 | 409.58 | 70.80 |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | 653.28 | 767.55 | 70.20 |
| | 重庆钢捷贸易有限公司 | 1,216.33 | 580.00 | 70.00 |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 775.21 | 472.13 | 68.49 |
| | 重庆兴启源机械制造有限公司 | 128.88 | 185.00 | 30.00 |
| | 文安县德实汽车配件制造有限公司 | 213.12 | 178.00 | 30.00 |
| | 青岛平恩机械有限公司 | 1,145.57 | 200.00 | 20.00 |
| | 重庆久发汽车零部件有限公司 | 87.32 | 52.02 | 15.00 |
| | 新立科技股份有限公司 | | 60.00 | 14.49 |
| | 常州市旷远纺织厂 | 173.07 | 294.14 | 13.00 |
| | 重庆亿沪模具有限公司 | 83.01 | 68.76 | 12.45 |
| | 重庆金环达无纺布有限公司 | 49.34 | 9.23 | 10.00 |

| 年　份 | 供应商名称 | 当年采购金额 | 向供应商支付票据金额 | 收到供应商找零票据金额 |
|---|---|---|---|---|
| | 重庆顺标机械制造有限公司 | 253.54 | 10.04 | 9.00 |
| | 重庆沅辰汽车科技有限公司 | 22.35 | 11.70 | 6.00 |
| | 重庆凯慧科技有限公司 | 73.89 | 1.99 | 5.64 |
| | 四川省海瑞科汽车零部件有限公司 | | 35.00 | 5.00 |
| | 重庆普越汽车零部件有限公司 | 199.51 | 94.16 | 5.00 |
| | 青岛泰恒建汽车部件有限公司 | 410.14 | 30.76 | 4.00 |
| | 重庆市展顺科技有限公司 | 513.15 | 513.43 | 3.50 |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | 2,008.96 | 553.77 | 3.00 |
| | 重庆旭峰精密模具有限公司 | 15.63 | 10.00 | 3.00 |
| | 河北江钏橡塑制品有限公司 | 460.16 | 107.70 | 2.00 |
| | 合　计 | 14,805.31 | 8,483.06 | 2,640.57 |

收到供应商找零票据金额与向供应商支付票据金额扣减当年采购金额后存在差异，主要受期初期末应付余额的影响。

(2) 客户票据找零具体情况

报告期内，客户票据找零的票据类型均为银行承兑汇票。报告期内，客户票据找零主要系2022年向重庆光能佛吉亚汽车内饰系统有限公司找零247.96万元，同期公司向该客户收款的票据金额5,928.82万元。

报告期内，公司在货款结算时存在票据找零的情形，系公司以较大面额票据支付供应商采购款或公司客户以较大面额票据支付货款时，支付的票据票面金额超过当时应结算金额，供应商或公司以自身小额票据进行差额找回所形成，不存在收取或支付利息等相关情形，因此不存在定价的情况。

找零票据系为提高资金利用率和交易便捷性，均基于真实的应收应付款项，交易具有真实性，不存在通过票据交易进行利益输送的情形。上述票据找零行为公司已进行整改，2023年9月后不存在票据找零的情况。

4. 说明除上述事项外，公司报告期内对于补差价收入对账程序、按要求执行不相容岗位相分离等事项是否建立有效内控制度并有效执行，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》（以下简称《2号指引》）2-10财务内控不规范情形要求，说明公司财务内控不规范

事项及整改规范情况

(1) 公司补差价收入对账程序

上汽通用五菱等部分客户按暂定价结算。如上汽通用五菱与公司签订的临时供货协议约定，对于当年度生产物料购销合同签订之前向公司所供的物料，按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例（通常为 95%），即临时供货价予以结算。当年购销合同正式签订之后，即按合同所确定的价格（正式价格）进行结算。对当年与公司按临时供货价格已结算的货款与正式价格的差异部分则按约定予以补差结算。

公司在与客户签订正式合同确定结算价格，或客户出具调整差额结算资料时，即代表公司取得收取相应补差货款的权利，符合收入确认原则，公司即根据确认的正式价格与在各月已经核对的发货数量确认补差收入。

(2) 公司已建立不相容岗位相分离内控制度并有效执行

公司依据不相容岗位相分离的原则在内部设置各个岗位，形成各司其职、相互制约的内部控制体系。公司为有效地计划、协调和控制经营活动，已合理地确定了组织单位的形式和性质，并贯彻不相容职务相分离的原则，比较科学地划分了每个组织单位内部的责任权限，形成相互制衡机制。公司采用向个人或小组分配控制职责的方法，建立了一整套执行特定职能（包括交易授权）的授权机制，并确保每个人都清楚地了解报告关系和责任。

为合理保证各项目标的实现，公司建立了相关的控制程序，主要包括：交易授权控制、责任分工控制、凭证与记录控制、资产接触与记录使用控制、独立稽查控制、电子信息系统控制等。

1) 交易授权控制：明确了授权批准的范围、权限、程序、责任等相关内容，单位内部的各级管理层必须在授权范围内行使相应的职权，经办人员也必须在授权范围内办理经济业务。

2) 责任分工控制：合理设置分工，科学划分职责权限，贯彻不相容职务相分离及每一个人工作能自动检查另一个人或更多人工作的原则，形成相互制衡机制。不相容的职务主要包括：授权批准与业务经办、业务经办与会计记录、会计记录与财产保管、业务经办与业务稽核、授权批准与监督检查等。

3) 凭证与记录控制：合理制定了凭证流转程序，经营人员在执行交易时能

及时编制有关凭证，编妥的凭证及早送交会计部门以便记录，已登账凭证依序归档。各种交易必须做相关记录（如：员工工资记录、永续存货记录、销售发票等），并且将记录同相应的分录独立比较。

4）资产接触与记录使用控制：严格限制未经授权的人员对财产的直接接触，采取定期盘点、财产记录、账实核对、财产保险等措施，以使各种财产安全完整。

5）独立稽查控制：公司专门设立内审机构，对货币资金、有价证券、凭证和账簿记录、物资采购、消耗定额、付款、工资管理、委托加工材料、账实相符的真实性、准确性、手续的完备程度进行审查、考核。

6）公司已制定了较为严格的电子信息系统控制制度，在电子信息系统开发与维护、数据输入与输出、文件储存与保管等方面做了较多的工作。

公司定期对各项内部控制进行评价，一方面建立各种机制使相关人员在履行正常岗位职责时，就能够在相当程度上获得内部控制有效运行的证据；另一方面通过外部沟通来证实内部产生的信息或者指出存在的问题。公司管理层高度重视内部控制的各职能部门和监管机构的报告及建议，并采取各种措施及时纠正控制运行中产生的偏差。

综上，公司已建立不相容岗位相分离的内控制度并得到有效执行。

2025 年 1 月 3 日，重庆分公司会计去银行办理相关业务借出财务专用章，会计回公司交还财务专用章时因财务经理开会，遂将财务章临时交由出纳于保险柜锁存。财务经理会议完后，该会计已及时将财务专用章归还财务经理。公司针对印章使用过程中出现的特殊情况已加强对财务人员培训，要求严格按相应制度执行，避免因人员疏忽导致财务章和法人章均由出纳保管的事件再次发生。

由于 ERP 系统设置原因，公司物流环节中的发货通知单、直接调拨单据、对账调拨单在 ERP 过账时显示的制单人和审核人为同一人。在公司业务过程中，实际系由不同人员进行线下单据签字审核，ERP 系统的制单和审核实际并未体现公司业务实际运行中的审批程序。针对该 ERP 设置瑕疵，公司已对 ERP 系统进行重新设置，并加强制度的学习和宣传，组织公司业务相关人员进行培训，实现 ERP 系统的制单和审核能体现公司的业务实际流程。

公司针对上述印章使用过程中出现的特殊事项和 ERP 设置瑕疵问题已进行积极完善优化，完善优化后未再出现内部控制执行瑕疵的情形，上述瑕疵不影响

公司整体内部控制制度执行的有效性。

(3) 根据《2 号指引》2-10 财务内控不规范的要求，公司财务内控不规范事项及整改规范情况

根据《2 号指引》2-10 财务内控不规范的相关规定，其中列举的财务内控不规范情形与公司情况核查对照如下：

| 序　号 | 财务内控不规范情形 | 公司情况 |
| --- | --- | --- |
| 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 | 详见本说明三(二)1 之表述，已于 2022 年 12 月 31 日前整改完毕 |
| 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 | 详见本说明三(二)1 之表述，已于 2022 年 6 月 30 日前整改完毕 |
| 3 | 与关联方或第三方直接进行资金拆借 | 不存在该情形 |
| 4 | 频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性 | 不存在该情形 |
| 5 | 利用个人账户对外收付款项 | 2022 年公司个人卡收款系子公司双英科技员工代收零星客户货款和部分报废固定资产处置款，已于 2022 年 12 月 31 日前整改完毕 |
| 6 | 出借公司账户为他人收付款项 | 不存在该情形 |
| 7 | 违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金 | 不存在该情形 |
| 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 | 详见本说明三(一)1 之表述，已于 2023 年 9 月前解决完毕 |
| 9 | 票据与印章管理不规范 | 详见本说明三(二)2 之表述，已于 2022 年 6 月 30 日前整改完毕 |
| 10 | 会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账 | 不存在该情形 |
| 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 | 不存在该情形 |

1) 针对转贷的整改情况

① 及时收回贷款

公司已在转出后短时间内收回了贷款，后续与账户内原有资金一并用于支付货款等日常经营活动，未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途。

② 完善相关内控制度

公司已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和内部控制制度建设，完善财务管理制度并严格规范执

行，严格规范资金支付的审批流程。公司前述转贷事项未对公司内部控制有效性造成重大不利影响，公司已建立相关内控制度并持续有效运行。

③ 取得相关银行出具的确认函

报告期内，公司涉及转贷行为的贷款已全部结清。公司转贷涉及的银行均已出具确认函，确认公司在该银行的贷款行为符合合同约定，不存在逾期还款或其他违约情形，未给银行造成任何损失，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响。

④ 实际控制人出具相关承诺

公司实际控制人杨英、罗德江已出具承诺，如公司因历史上的转贷行为与相应银行、其他单位等存在任何纠纷、争议，或受到行政处罚的，实际控制人将全额承担全部费用或损失，且在承担后不向公司追偿，保证公司不因此遭受任何损失。

综上，公司涉及转贷行为的贷款已全部结清，2023 年起未再发生转贷事项。公司的整改措施积极有效，相关内控制度运行有效。公司所涉转贷行为不会构成本次公开发行并在北交所上市的实质性障碍。

2）针对票据使用不规范整改情况

公司针对无真实交易背景的银行承兑汇票开具及背书的情况，违反了《票据法》第十条“票据的签发、取得和转让应当遵循诚实信用原则，具有真实的交易关系和债权债务关系”的规定。但是，该情形系公司用以满足正常生产经营活动的支付所需，所涉及开具票据均被用于支付公司货款等，且均已如期兑付，不存在票据逾期，不存在虚假记载、恶意骗取钱财及资金等行为，不属于恶意行为，不构成重大违法违规行为。

公司已通过改进资金管理、建立健全票据内控制度并严格执行等方式积极整改，前述行为不存在后续不利影响，公司整改后的内控制度正常运行并持续有效，2022 年 6 月起已不存在相关不规范行为。

3）针对资金拆借和资金占用的整改情况

2018 年至 2020 年期间，双英实业因偿还银行贷款、支付工程建设款、补充流动资金等需要，陆续向双英集团及其 2 家全资子公司青岛双英、双英科技累计借款本金待偿还金额 1.56 亿元。

针对上述资金使用不规范的情形，双英实业以资产和现金的形式已清偿其欠付公司的借款本金和利息。

上述不规范情形在报告期内已进行整改，报告期内，公司未发生与并表外关联方和第三方之间的资金拆借行为，未发生被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金的情形。

4）针对个人卡收款的整改情况

截至 2022 年末，公司已终止个人卡收付行为，相关个人卡上归属于公司的现金已经全部归还，使用个人卡收支的业务已如实反映在公司财务报表中。同时，公司完善了资金管理制度、费用控制与报销管理制度等相关制度，强化内部审计部门职能，对于资金循环等重点领域进行监控，识别潜在的内控风险，相关内控制度健全且能够有效执行。

综上，公司报告期内存在的转贷、不规范使用票据、个人卡收款等不规范内部控制情形已进行整改，报告期外发生的资金占用也已整改完成，整改后未再发生内部控制不规范的情况。

**（三）核查程序及意见**

1. 核查上述事项，发表明确意见，说明按照《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形、2-11 现金交易、2-12 第三方回款相关要求的核查情况，核查期后是否新发生内控不规范情形，公司财务内控制度是否建立健全并有效执行，说明核查方式、范围、依据及结论

(1) 针对以工业厂房归还占用资金合理性及充分有效性事项的核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

1）访谈公司实际控制人，了解大额资金占用的原因、实际用途、资金流向，通过新设子公司并注入资产的原因，由公司进行收购的形式进行偿还的背景及必要性等；

2）通过公司及公司相关自然人的流水核查，核查双英实业及其关键人员与公司及其关联方是否存在资金往来、是否存在资金体外循环或利益输送；

3）取得公司签署的借款协议和债权转让协议，核实资金占用的本金和利率条款，复算计提利息的准确性；

4）取得公司召开的董事会、股东（大）会决议，核实解决资金占用已履行

必要的审议程序；

5）获取并查阅重庆坤元、重庆金地出具的资产评估报告，复核评估方法、评估依据、评估结论的有效性及合理性，评估定价的公允性；

6）取得置入厂房的不动产权证书，相关主体签署的租赁合同，实地查看 6 栋厂房现场，了解抵债房产的具体情况；

7）获取国家税务总局柳州高新技术产业开发区税务局出具的完税证明，了解相关税费的缴纳情况；

8）获取实际控制人的征信报告和对外投资明细，了解实际控制人的主要资产情况，评估公司规范资金占用行为的必要性和商业合理性。

经核查，我们认为：双英实业因银行贷款集中到期等需要，以缓解其偿债压力，公司及其子公司向其拆借资金，不存在通过体外资金循环情形；双英实业拥有的资产主要为工业厂房和土地等不动产，短期内变现能力差，难以满足解决资金占用问题的时效性要求，因此通过收购资产的方式解决资金占用；注入的相关房产主要用于公司日常生产经营或为业务正常运营提供配套支持作用，同时也有助于减少关联交易，增强公司独立性，因此具备商业合理性；以 2,497.99 万元收购双英技术基于评估基础收购，不存在损害公司利益情形；抵债资产不存在纠纷或潜在纠纷；抵债房产价值公允，能覆盖债务金额，得到充分验证，不存在估值虚高情形；抵债房产、收购双英技术以评估值为基础，收购双英技术后，对其进行了审计，双英实业归还所占用大额资金彻底有效，不存在与关联方利益输送或其他利益安排的情形。

(2) 针对上述财务内控不规范事项核查情况

1）针对转贷的核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

① 梳理公司与普拓公司、甫拓公司等关联方的资金往来；

② 了解转贷过程中转贷资金同时流向多家关联方的具体原因；了解部分款项较长时间才转回的原因；

③ 获取转贷资金的借款协议、借款及还款凭证、转账凭证、银行流水等，与企业账面记录进行核对，核查报告期内转贷的具体情况、相关财务处理方式、相关贷款发放与偿还情况、转贷资金流向和具体用途；

④ 查阅公司财务内控制度，分析内控制度是否完善，以及整改落实情况；

⑤ 获取相关银行出具的确认函，确认公司贷款行为符合合同约定，不存在逾期还款或其他违约情形，未给银行造成任何损失，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响；

⑥ 获取实际控制人出具的相关承诺。

经核查，我们认为：报告期内，公司发生的转贷行为系为满足银行贷款受托支付的要求，且转贷资金在较短时间内已转回，采购金额足以覆盖受托支付金额，不存在向关联方进行利益输送的情形，不构成关联方资金占用的情形，公司披露的资金占用准确、完整。

2）针对不规范使用票据的核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

① 获取公司报告期内各期期末应收票据明细表、应付票据明细表，并与总账和明细账进行核对；

② 获取报告期内公司应收票据台账、应付票据台账，核对票据的前手是否为公司客户、票据后手是否为供应商，核查是否存在票据找零等情形；

③ 对报告期内每笔票据流转情况进行梳理，并核查公司票据流转是否均基于真实交易关系和债权债务关系；

④ 查阅《中华人民共和国票据法》等法律法规关于不规范使用票据的相关规定。

经核查，我们认为：无真实交易背景票据融资的资金流向为贴现公司用于其日常经营周转。无真实交易背景的票据融资，违反了《票据法》第十条的规定，但不规范票据融资均已如期兑付，不存在票据逾期，不存在虚假记载、恶意骗取钱财及资金，不属于恶意行为，未因上述票据与银行或其他第三方发生纠纷或追索，亦未因该等不规范使用票据行为受到过行政处罚，不构成重大违法违规行为，后续被银行等相关部门罚款或处罚等可能性也极小。公司已通过改进资金管理、建立健全票据内控制度并严格执行等方式积极整改，前述行为不存在后续不利影响，2022 年 6 月后已未再开具无真实交易背景的票据，公司整改后的内控制度正常运行并持续有效。公司找零票据系为提高资金利用率和交易便捷性，均基于真实的应收应付款项，交易具有真实性，不存在通过票据交易进行利益输送的情

形，因不存在收取或支付利息等相关情形，因此不存在定价的情况。

3）针对补差价收入对账程序核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

① 访谈公司销售负责人，了解按暂定价结算的主要客户，按暂定价结算的原因以及是否符合行业惯例；

② 访谈公司财务负责人，了解按暂定价结算的客户补差收入的确认依据，对账程序；

③ 核查公司补差收入确认依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合公司收入确认政策；

经核查，我们认为：公司在与客户签订正式合同确定结算价格，或客户出具调整差额结算资料时，即代表公司取得收取相应补差货款的权利，符合收入确认原则，公司即根据确认的正式价格与在各月已经核对的发货数量确认补差收入，符合《企业会计准则》的规定，符合公司收入确认政策。

4）针对不相容岗位相分离事项的核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

① 访谈公司董事会秘书，了解不相容岗位相分离的原则在各部门的设置情况，是否形成各司其职、相互制约的内部控制体系；

② 查阅公司相关制度及控制流程，了解公司是否建立了交易授权控制、责任分工控制、凭证与记录控制、资产接触与记录使用控制、独立稽查控制、电子信息系统控制等控制程序；

③ 查看公司金蝶财务系统，查看财务系统模块设置，了解整体系统配置、人员权限设定、财务数据录入、凭证生成、报表生成及内附审批流程，核实是否与财务制度规定保持一致；

④ 了解公司与财务报告相关的内部控制制度；

⑤ 对公司销售、采购、货币资金、研发、薪酬等关键的业务活动实施控制测试程序。

经核查，我们认为：公司已依据不相容岗位相分离的原则在内部设置各个岗位，形成各司其职、相互制约的内部控制体系，公司已建立不相容岗位相分离的内控制度并得到有效执行。

(3) 针对《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形、2-11 现金交易、2-12 第三方回款的核查情况

1) 核查程序

① 财务内控规范性核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

A 访谈公司财务部负责人及有关人员，了解财务部的部门设置、账户管理、现金管理、费用报销等内部控制制度流程，识别关键控制流程节点，抽取样本测试公司货币资金内部控制，评价公司有关内部控制设置是否合理，执行是否有效；

B 针对公司转贷事项，核查了相关银行贷款合同和还款凭证，取得了所涉银行出具的情况说明；查阅了公司的内部控制制度，了解并测试公司与货币资金管理相关的关键内部控制的设计和执行，核实期后是否新发生不规范行为；

C 获取报告期内公司开立的银行账户清单，结合银行对账单核查银行账户记录的完整性及是否存在账外账的情况；

D 获取公司及其关联方流水，核查是否存在通过关联方或第三方代收代付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金的情形；

E 获取公司报告期内的票据台账，核查是否存在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的情形；核查是否存在“票据找零”的情形；检查公司期后票据台账，核查期后是否存在无真实交易背景的票据融资、票据找零、票据拆借的情况，核实期后是否新发生不规范行为；

F 取得公司印章管理与合同管理相关制度，查看公司的用印登记台账，了解并测试公司与印章管理和合同管理相关的关键内部控制的设计和执行，评价其合理性，并检查相关内控是否得到有效执行、不相容职务分离等；

G 获取报告期内公司相关科目明细账，并与银行流水进行交叉核对，核查公司是否存在被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金等情况。

H 访谈公司销售、采购、研发相关负责人，了解公司相关内控管理，包括岗位职责、业务流程、定价、合同审批、回款确认、付款审批、研发项目立项及审批、项目计划及执行、产品生产、管理及流转过程等；

I 对主要客户及供应商进行访谈、函证等，并执行销售及采购穿行测试等程序，核实销售与采购的真实性与准确性，核查销售、采购业务循环中是否存在内

控重大缺陷；

J 获取报告期内公司各研发项目的立项决议、研发工时填报及审批记录、研发领料明细等资料文件，了解报告期内研发活动开展情况，核查研发业务循环中是否存在内控重大缺陷；

K 获取公司存货收发存记录，并对公司存货余额执行监盘程序确认存货状态，核查存货管理业务循环中是否存在内控重大缺陷。

② 现金交易核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

A 获取公司现金交易明细表，并抽查相关原始凭证，核查期后是否存在使用个人卡进行收支和现金收支的情况，核实期后是否新发生不规范行为；

B 访谈公司销售、采购、财务，了解现金交易的原因并评估合理性；

C 查阅公司货币资金相关内控制度，评估、测试与货币资金有关的内控设计的合理性和执行的有效性。

③ 第三方回款核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

A 获取并核查大额第三方回款的销售合同或订单、相关签收记录、销售发票及银行回单等原始凭证；

B 对报告期内主要客户各期交易额及往来余额执行函证程序，对公司第三方回款的真实性及是否存在虚构交易或调节账龄进行核查；

C 在中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等网站进行检索，了解是否存在因第三方回款导致的货款权属纠纷的情形针对三方回款情况，公司第三方回款与相关销售收入均相勾稽，相关交易真实有效，不存在通过三方回款虚构交易或调节账龄的情况，公司与客户之间的三方回款具备商业合理性，未对公司的业务经营、财务管理和收入真实性造成不利影响。

2) 核查结论

经核查，我们认为：除已披露的关联方之间资金占用、通过关联方转贷、不规范使用票据、通过个人卡收款、使用现金交易不规范事项外，报告期内及期后公司不存在其他财务不规范情形；公司已建立并完善了财务及内控相关制度，相关制度的设计和执行有效。

**（四）按照《2 号指引》要求出具专项核查报告，说明资金流水核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等；说明资金流水核查中发现的异常情形及核实情况。结合上述情况，进一步说明公司是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形，所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。**

1. 按照《2 号指引》要求出具专项核查报告

我们已按照《2 号指引》的要求出具资金流水专项核查报告，详见《关于广西双英集团股份有限公司资金流水专项核查报告》（天健函〔2025〕8-92 号）。

2. 公司是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 获取公司《资金管理制度》并访谈公司财务负责人和出纳，了解公司资金管理相关的内部控制程序，执行货币资金穿行测试；

(2) 获取公司及子公司已开立账户清单，并与公司及子公司财务系统银行账户进行双向核对，核验账户完整性；

(3) 获取公司及其子公司银行账户流水，流水获取比例为 100%。将公司及其子公司银行流水与公司银行日记账进行双向比对，确认公司是否存在大额异常往来，重点关注大额且频繁取现与存现、大额支付客户款项、大额收取供应商款项、交易对手身份为关联方等往来款。报告期内，各期资金流入核查比例为83.35%、80.27%、96.67%和97.44%，资金支出核查比例为74.43%、72.05%、88.56%和86.04%；

(4) 对报告期内主要客户、供应商交易金额及往来余额进行函证。报告期各期，客户回函可确认的金额占营业收入比例分别为 97.14%、95.21%、98.71%和97.47%；供应商回函相符及经调节相符的金额合计占各期采购总额的比例分别为88.01%、89.01%、91.67%和 91.96%；对回函差异查明原因、编制差异调节表，并对回函不符及未回函执行替代性程序；

(5) 对公司主要客户和供应商进行访谈，确认其与公司实际控制人、董事、

监事、高级管理人员等不存在异常资金往来、其他利益安排等情形。其中，报告期内，各期访谈供应商采购金额占采购总额的比例分别为71.99%、68.70%、65.91%和64.19%，访谈客户收入金额占营业收入的比例分别为86.10%、90.36%、91.27%和93.67%；

(6) 获取公司控股股东、实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其配偶和成年子女及其配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员在报告期内的银行流水。对实际控制人控制的其他企业（包括报告期内注销的企业）报告期内单笔50万元以上的银行流水进行了重点核查；对上述个人报告期内单笔5万元以上的银行流水进行逐笔核查；重点关注交易对方是否为公司客户、供应商及其实际控制人，或者为公司的关联方。对于异常交易流水，保荐机构获取了相应底稿及相关人员出具的说明，并对相关人员进行访谈；

(7) 获取公司控股股东、实际控制人、董监高出具的《规范和减少关联交易的承诺函》，承诺将不以任何理由和方式非法占用公司的资金及其他任何资产。

经核查，我们认为：公司不存在体外资金循环或代垫成本费用等情形。

3. 公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险核查情况

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 获取公司与财务会计报告相关的内控制度，包括《财务管理制度》《内部审计制度》《销售管理制度》《采购管理制度》等；

(2) 了解公司销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环、资金活动循环、资产管理循环等关键内部控制，评价控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 了解公司关于财务部门岗位设置与人员配备情况、胜任能力、不相容职务分离情况等，实地查看财务岗位的设置及执行情况；

(4) 实地查看、了解公司会计档案管理情况，现场抽查公司会计档案。

经核查，我们认为：公司内部控制健全有效，公司财务报表不存在重大错报风险。

**四、关于客户集中对经营稳定性影响及业绩下滑风险**

根据申请文件：(1)报告期内，公司向前五大客户的销售占比分别为 82.83%、82.78%和 76.16%，客户集中度较高。其中，向第一大客户上汽集团的销售占比分别为 61.97%、55.38%和 47.98%，对上汽集团存在较大依赖。公司前五大客户占比高于同行业可比公司天成自控、常熟汽饰等。（2）公司需先进入客户的合格供应商名录，再与客户签订框架协议获取订单。公司产品在新能源汽车领域的应用不断扩大，已取得比亚迪、赛力斯、长安、吉利等多个主机厂新能源车型的项目定点。（3）报告期内，公司主营业务收入分别为 201,776.13 万元、217,461.09 万元和 254,496.76 万元，最近三年呈增长趋势，净利润存在一定波动，分别为 8,067.92 万元、11,075.63 万元、9,890.90 万元。2024 年同行业可比公司继峰股份、天成自控业绩变动与公司差异较大。

（1）客户集中对经营稳定性影响。请发行人：①按照客户群体类别（燃油车企、新能源车企、各级汽车零部件厂商、非汽车制造业企业等），说明各期客户数量、收入金额及占比、毛利率及增减变动原因。②说明各期上汽集团等主要客户各下属企业基本情况、合作历史及合作模式、订单获取方式、主要适配车型、具体交易情况及变动原因。③结合主要客户经营情况、配套车型销量变动情况及市场需求变动趋势，说明上汽集团等主要客户对发行人产品需求变动、采购要求、采购计划，主要客户在手订单较同期变动情况等，分析发行人与主要客户交易规模是否稳定可持续，上汽集团近期经营业绩大幅下滑是否对发行人期后经营业绩产生较大不利影响，公司是否存在主要客户稳定性不足而影响持续经营能力的风险。④结合主要客户车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产（如有）时间、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减产、新项目开发周期较长等原因导致的业绩下滑风险，充分揭示相关风险。⑤结合上汽集团等主要客户同类产品供应商数量，发行人在上汽集团等主要客户中供应商体系中供货份额及排名，供应商认证周期及更换供应商成本，与主要客户签订合同的主要条款、合同期限，客户向发行人竞争对手采购情况、竞争格局等，说明发行人在上汽集团等主要客户供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否为其重要供应商，是否存在被替代风险，与主要客户合作关系是否稳定。⑥说明前五大客户占比较高且集中度高于部分可比公司的原因，是否符

合行业特征；说明拓展其他整车厂商、汽车零部件厂商等客户的进展情况，应对客户集中度较高措施及有效性，集中度较高是否对发行人经营稳定性、成长性、抗风险能力、持续经营能力构成重大不利影响，按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高要求进行补充披露。请进一步量化揭示上汽集团销售占比高的风险。

（2）业绩波动合理性及下滑风险。请发行人：①按照产品类型（座椅、内外饰件、模具），对应终端汽车类型（燃油车、新能源车等）及客户所属车型（品牌），列示报告期内产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况，对应产品价格、单位成本、销量、毛利率波动的原因，结合终端车型市场规模变动，产品销量、单价变动影响因素等，进一步量化分析 2022 年至 2024 年收入增长，2024 年净利润下滑的原因及合理性。②结合发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的差异，进一步分析说明报告期公司收入、净利润波动与可比公司存在较大差异的原因及合理性，公司业绩波动是否符合行业特征。③说明 2024 年上汽集团预计业绩大幅下滑，公司当年向其销售增长的合理性，2024 年公司前五大客户中新增赛力斯的原因，报告期内向主要客户销售情况（新增、退出、销量、销售额变动）与终端客户对应车型产销量、收入变动、行业趋势是否匹配。④说明近年下游汽车主机厂降价背景下，公司存量和新增项目单价变动情况，量化分析公司座椅零件、内外饰件单价大幅增长，座椅总成单价小幅下降，模具单价波动的原因及合理性，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”政策或其他价格调整机制，说明具体情况，分析对发行人报告期内、期后收入及利润的具体影响，座椅、内外饰件、模具产品价格及波动趋势与同行业可比公司同类产品、客户同类产品其他供应商相比是否存在较大差异，说明原因。⑤结合市场竞争格局、各类车型市场规模和市场占有率变动趋势、客户产能规划及需求变动情况、客户已量产产品采购计划、发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度、公司与竞争对手相比竞争优劣势及在客户处供应份额变动情况、持续获客能力、汽车行业降价向公司传导情况、在手订单及期后业绩变动原因等，进一步说明各类业务收入的稳定性，是否存在业绩下滑或大幅波动风险，充分揭示相关风险。⑥说明主要产品产销量与主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况中产品销量及

**波动趋势存在差异原因，之间的匹配关系，信息披露是否准确。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）结合《2 号指引》2-8 要求对前述事项进行核查并发表明确意见，说明核查程序、核查比例和核查结论。（2）说明对销售收入的真实性、准确性、完整性采用的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及占比，详细说明：①对不同类型客户通过函证、实地走访、细节测试、截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例（分别说明占不同类型客户收入和整体收入金额的比例），未回函、不接受走访等核查程序的客户、原因，采取的替代核查方式和核查结论。②实地走访的具体核查过程及内容，包括但不限于具体地点、参加核查的人员等，上述核查手段是否能够达到对销售收入真实、准确、完整的核查目的。请保荐机构提供前述核查事项相关工作底稿。（审核问询函问题 5）**

**（一）客户集中对经营稳定性影响**

1. 按照客户群体类别（燃油车企、新能源车企、各级汽车零部件厂商、非汽车制造业企业等），说明各期客户数量、收入金额及占比、毛利率及增减变动原因

(1) 整车厂商、汽车零部件厂商及非汽车制造业企业各期客户数量、收入金额及占比

根据客户经营范围将客户群体分为了整车厂商、汽车零部件厂商及非汽车制造业企业，其收入情况及收入占主营业务收入比重、家数具体如下：

单位：万元、%、个

| 客户群体类别 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入 | 收入占比 | 数量 | 收入 | 收入占比 | 数量 |
| 整车厂商 | 144,801.40 | 90.84 | 28 | 217,851.92 | 85.60 | 28 |
| 汽车零部件厂商 | 12,094.77 | 7.59 | 11 | 34,866.17 | 13.70 | 20 |
| 非汽车制造业企业 | | | | 937.84 | 0.37 | 1 |
| 合　计 | 156,896.17 | 98.43 | 39 | 253,655.93 | 99.67 | 49 |
| 客户群体类 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |

| 别 | 收入 | 收入占比 | 数量 | 收入 | 收入占比 | 数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 整车厂商 | 186,900.81 | 85.95 | 30 | 169,923.28 | 84.21 | 18 |
| 汽车零部件厂商 | 27,948.12 | 12.85 | 24 | 28,294.77 | 14.02 | 17 |
| 非汽车制造业企业 | 1,382.40 | 0.64 | 2 | 2,013.46 | 1.00 | 4 |
| 合　计 | 216,231.33 | 99.43 | 56 | 200,231.50 | 99.23 | 39 |

注：因交易额超 100 万元人民币客户各期交易金额占比均超过主营业务收入的 98%，具有代表性，上表仅统计各期交易额超过 100 万元人民币客户分布情况；上表家数按照法人主体进行单独统计，未按照同一控制口径进行合并列示

报告期内，公司整车厂商客户销售金额占销售总额比例在 80%以上，为公司主要客户构成。

1）整车厂商

报告期内，公司整车厂商交易额分别为 169,923.28 万元、186,900.81 万元、217,851.92 万元及 144,801.40 万元，数量分别为 18 家、30 家、28 家及 28 家，保持稳定上涨态势。

鉴于同一客户存在同时经营新能源车、燃油车业务的情况，区分能源类型以销售金额进行统计，具体情况如下：

单位：万元、%

| 业务类型 | 2025 年度 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 燃油车业务 | 46,231.68 | 31.93 | 92,694.02 | 42.55 |
| 新能源车业务 | 98,569.72 | 68.07 | 125,157.90 | 57.45 |
| 合　计 | 144,801.40 | 100.00 | 217,851.92 | 100.00 |
| 业务类型 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 燃油车业务 | 104,676.14 | 56.01 | 135,656.94 | 79.83 |
| 新能源车业务 | 82,224.67 | 43.99 | 34,266.34 | 20.17 |
| 合　计 | 186,900.81 | 100.00 | 169,923.28 | 100.00 |

凭借公司在新能源汽车座舱领域的先发优势和卓越的成本控制能力，公司不断加强在新能源汽车领域的市场拓展，报告期内公司对整车厂商的销售额整体呈现增长态势，主要系新能源车业务增长所致。

2）汽车零部件厂商

公司的汽车零部件厂商客户主要包括宁波华翔、李尔公司、继峰股份等国内外知名企业。2022 年度至 2024 年度，汽车零部件厂商分别为 17 家、24 家、20 家，随着公司业务规模扩大，销售整体呈增长趋势；2025 年 1-6 月，交易额超过 100 万元的汽车零部件厂商为 11 家。

3）非汽车制造企业

公司面向的非汽车制造企业主要系家电类企业，具体情况如下：

单位：万元、个

| 客户类别 | 2025 年度 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 |
| 家电公司 | | | 937.84 | 1 |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | | | 937.84 | 1 |
| 客户类别 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 |
| 家电公司 | 1,382.40 | 2 | 1,857.87 | 3 |
| 其他 | | | 155.58 | 1 |
| 合　计 | 1,382.40 | 2 | 2,013.46 | 4 |

注：其他主要系原材料等通用件

公司主要从事汽车座椅、汽车内外饰件的研发、生产和销售，客户群体以整车厂、汽车零配件厂商为主。部分客户对于公司产品存在需求，向公司提出合作诉求从而产生交易，该类业务占公司主营业务收入的比重不到1%且呈下降趋势。

(2) 客户群体类别毛利率及增减变动原因

毛利率分析具体情况参见本说明四(二)1(1)之表述。

2. 说明各期上汽集团等主要客户各下属企业基本情况、合作历史及合作模式、订单获取方式、主要适配车型、具体交易情况及变动原因

(1) 主要客户下属企业基本情况、合作历史及合作模式、订单获取方式、主要配套车型

公司各期前五大客户分别为上汽集团、吉利集团、长安汽车、重庆跨越、长城汽车、宁波华翔、赛力斯及比亚迪，各客户中于报告期内与公司发生过业务往来的下属企业基本情况、合作历史及合作模式、订单获取方式及主要配套车型如下：

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本(万元) | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 上汽集团 | | | | | | | | |
| PT SGMW Motor Indonesia | 762,184,001.09（印尼卢比） | 上海市国有资产监督管理委员会 | 2015 年 | 2024 年，上汽集团全年汽车整车销量约为 401 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2017 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 五菱 CONFERO |
| PT SGMW SALES INDONESIA | 2,000,000.00（印尼卢比） | | 2020 年 | | 2020 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| PT YANFENG AUTOMOTIVE INTERIOR SYSTEMS INDONESIA | 5,461,200.00（印尼卢比） | | 2016 年 | | 2018 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 广西昊菱汽车科技有限公司 | 5,000.00 | | 2012 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 上汽通用五菱汽车股份有限 | 166,807.67 | | 1998 年 | | 2008 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 宝骏 510、宝骏 530、宏光 MINI、宏光 MINI EV、五菱宏 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 公司 | | | | | | | | 光 S、五菱宏光 V、五菱新宏光 S、宏光迷你马卡龙、五菱宝骏云朵、五菱缤果、五菱缤果 PLUS、五菱宏光 S3、五菱佳辰、五菱星辰、五菱星光、五菱扬光、雪佛兰、五菱荣光货车、五菱之光 |
| 上汽红岩汽车有限公司 | 460,000.00 | | 2003 年 | | 2009 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 柳州延锋汽车零部件有限公司 | 700.00 | | 2011 年 | | 2011 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 延锋国际座椅系统有限公司 | 43,985.34 | | 1997 年 | | 2022 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 延锋汽车饰件系统柳州有限公司 | 3,000.00 | | 2011 年 | | 2011 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 延锋汽车饰件系统重庆有限公司 | 10,470.30 | | 2001 年 | | 2005 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 延锋（柳州）座椅系统有限公 | 1,200.00 | | 2018 年 | | 2024 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 司 | | | | | | | | |
| 吉利集团 | | | | | | | | |
| 吉利汽车研究院（宁波）有限公司 | 3,000.00 | 李书福 | 2016 年 | 2024 年，吉利汽车全年整车总销量约为 217 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 湖南吉利汽车部件有限公司 | 61,234.88 | | 2007 年 | | 2025 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 吉利星愿 |
| 湖南远程新能源商用车有限公司 | 10,000.00 | | 2022 年 | | 2024 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 吉利四川商用车有限公司 | 135,237.69 | | 2000 年 | | 2020 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 江西吉利新能源商用车有限公司 | 10,000.00 | | 2018 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 浙江吉利汽车备件有限公司 | 150,000.00 | | 2006 年 | | 2024 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 四川领克汽车制造有限公司 | 20,000.00 | | 2017 年 | | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 吉利星愿、豪越 PRO、远景 X6 |
| 山东唐骏欧铃汽车制造有限 | 20,000.00 | | 1999 年 | | 2024 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本(万元) | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 公司 | | | | | | | | |
| 领悟汽车技术（重庆） 有限公司 | 20,000.00 | | 2022 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 宁波吉润汽车部件有限公司 | 150,000.00 | | 2016 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 启征新能源汽车（济南）有限公司 | 5,000.00 | | 2020 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 吉利熊猫 MINI |
| 浙江远程新能源商用车集团有限公司 | 50,000.00 | | 2016 年 | | 2019 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 浙江吉智新能源汽车科技有限公司 | 10,000.00 | | 2018 年 | | 2022 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 浙江远景汽配有限公司 | 5,000.00 | | 2008 年 | | 2019 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 长安汽车 | | | | | | | | |
| 阿维塔科技（重庆）有限公司 | 199,496.49 | 中国兵器装备集团有 | 2018 年 | 2024 年，长安汽车全年汽车整车销量约为 268 万辆，系国内知 | 2022 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 阿维塔 11、阿维塔 12 |
| 保定长安客车 | 3,000.00 | | 2005 年 | | 2017 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 凯程 F70 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 制造有限公司 | | 限公司 | | 名汽车品牌 | | | | |
| 河北长安汽车有限公司 | 46,469.00 | | 2002 年 | | 2017 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 凯程 F70 |
| 深蓝汽车科技有限公司 | 32,810.83 | | 2018 年 | | 2020 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆铃耀汽车有限公司 | 133,763.60 | | 1993 年 | | 2016 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆长安凯程汽车科技有限公司 | 142,371.45 | | 2020 年 | | 2023 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆长安汽车股份有限公司 | 992,179.94 | | 1996 年 | | 2012 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 阿维塔 11、阿维塔 12 |
| 重庆长安汽车客户服务有限公司 | 3,000.00 | | 2003 年 | | 2025 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆跨越 | | | | | | | | |
| 重庆长安跨越车辆有限公司 | 6,533.00 | 韩鸣 | 1993 年 | 2024 年，重庆跨越全年整车总销量近 16 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2017 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 星 V3/V5/V7 |
| 重庆长安跨越商用车有限公司 | 11,200.00 | | 2006 年 | | 2020 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 重庆千能机械制造有限公司 | 500.00 | | 2012 年 | | 2024 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆市长安跨越车辆营销有限公司 | 300.00 | | 2000 年 | | 2024 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 长城汽车 | | | | | | | | |
| 诺博汽车零部件（荆门）有限公司 | 12,000.00 | 魏建军 | 2020 年 | 2024 年，长城汽车全年整车总销量为 123 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2022 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 坦克 500 |
| 诺博汽车零部件（平湖）有限公司 | 3,500.00 | | 2020 年 | | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 诺博汽车零部件（重庆）有限公司 | 5,000.00 | | 2018 年 | | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 诺博汽车系统有限公司 | 228,300.00 | | 2018 年 | | 2022 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 长城汽车股份有限公司 | 848,655.91 | | 2001 年 | | 2020 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司 | 3,000.00 | | 2018 年 | | 2019 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 炮 |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 重庆市长城汽车售后服务有限公司 | 1,000.00 | | 2018 年 | | 2019 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 宁波华翔 | | | | | | | | |
| 埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司 | 8,116.57 | 周晓峰 | 2010 年 | 2024 年度，宁波华翔全年实现营业收入 263 亿元，经营区域涵盖亚洲、欧洲及北美区域；客户包括大众、宝马、福特、通用、丰田、沃尔沃等全球知名汽车品牌 | 2012 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 问界 M7 |
| 华翔汽车内饰系统（常熟）有限公司 | 3,058.80 | | 2014 年 | | 2015 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 武汉翔星汽车零部件有限公司 | 1,200.00（美元） | | 2007 年 | | 2017 年 | 买断销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 赛力斯 | | | | | | | | |
| 赛力斯汽车有限公司 | 1,030,528.00 | 张兴海 | 2012 年 | 2024 年，赛力斯全年整车总销量为 49 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 问界 M7 |
| 重庆赛力斯新能源汽车设计院有限公司 | 5,000.00 | | 2015 年 | | 2021 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |
| 比亚迪 | | | | | | | | |

| 客户名称 | 企业基本情况 | | | | 开始合作时间 | 合作模式 | 订单获取方式 | 主要适配车型 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 注册资本（万元） | 实际控制人 | 成立时间 | 市场地位及经营规模 | | | | |
| 比亚迪汽车有限公司 | 438,131.31 | 王传福 | 1997 年 | 2024 年，比亚迪全年整车总销量超 427 万辆，系国内知名汽车品牌 | 2024 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 海狮 05EV |
| 深圳市比亚迪供应链管理有限公司 | 350,000.00 | | 2013 年 | | 2019 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 海狮 05EV |
| 长沙市比亚迪汽车有限公司 | 100,000.00 | | 2009 年 | | 2025 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 海豹 05 |
| 长沙星朝汽车有限公司 | 5,000.00 | | 2022 年 | | 2025 年 | 买断式销售 | 公开招投标 | 各类车型收入均较小 |

由上表可知，报告期内各期前五大客户主要分为两类，一类为上汽集团、比亚迪、长安汽车、吉利汽车、长安跨越、长城汽车及赛力斯等国内知名整车厂商，一类为宁波华翔等国际知名的一级汽车零部件厂商。公司均与其保持长期稳定的合作关系。

(2) 主要客户下属企业具体交易情况及变动原因

1) 主要客户下属企业具体交易情况

报告期内，公司与上述主要客户下属企业的具体交易情况如下表所示：

单位：万元

| 客户名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 60,361.58 | 123,777.36 | 122,097.70 | 127,097.91 |
| PT SGMW Motor Indonesia | 2,020.39 | 2,962.66 | 6,022.86 | 9,865.43 |
| PT SGMW SALES INDONESIA | 10.03 | 2.78 | 15.66 | 6.12 |
| PT YANFENG AUTOMOTIVE INTERIOR SYSTEMS INDONESIA | 18.00 | 23.59 | 53.27 | 120.43 |
| 广西昊菱汽车科技有限公司 | | | 5.62 | |
| 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 58,058.71 | 120,040.34 | 115,499.78 | 116,846.02 |
| 柳州延锋汽车零部件有限公司 | | | | 8.81 |
| 延锋（柳州）座椅系统有限公司 | 82.97 | 308.80 | | |
| 延锋国际座椅系统有限公司 | 8.02 | 410.27 | 396.23 | 5.54 |
| 延锋汽车饰件系统柳州有限公司 | 163.47 | 28.91 | 104.28 | 213.19 |
| 延锋汽车饰件系统重庆有限公司 | | | | 32.37 |
| 吉利集团 | 41,338.85 | 21,573.77 | 18,873.08 | 14,389.79 |
| 湖南吉利汽车部件有限公司 | 19,894.37 | | | |
| 吉利汽车研究院（宁波）有限公司 | 335.57 | 628.00 | 282.70 | 0.91 |
| 湖南远程新能源商用车有限公司 | 151.89 | 576.46 | | |
| 吉利四川商用车有限公司 | 108.01 | 1,547.06 | 3,004.14 | 1,551.80 |
| 江西吉利新能源商用车有限公司 | | | 42.37 | |
| 浙江吉利汽车备件有限公司 | 4.57 | 7.11 | | |
| 四川领克汽车制造有限公司 | 11,258.78 | 5,308.88 | 3,529.63 | 12,817.53 |
| 山东唐骏欧铃汽车制造有限公司 | | 0.78 | | |
| 领悟汽车技术（重庆） 有限公司 | | 8.84 | 136.02 | |
| 宁波吉润汽车部件有限公司 | 0.13 | 0.29 | 0.71 | |
| 启征新能源汽车（济南）有限公司 | 9,581.45 | 13,494.83 | 11,877.50 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 浙江远程新能源商用车集团有限公司 | 4.10 | 1.50 | | 1.88 |
| 浙江吉智新能源汽车科技有限公司 | | | | 16.13 |
| 浙江远景汽配有限公司 | | | | 1.54 |
| 长安汽车 | 9,235.69 | 27,055.56 | 21,423.24 | 14,178.01 |
| 阿维塔科技（重庆）有限公司 | 2,014.20 | 7,389.01 | 3,350.22 | |
| 保定长安客车制造有限公司 | | | 5,051.58 | 7,858.52 |
| 河北长安汽车有限公司 | 5,912.58 | 11,082.28 | 4,176.39 | 2,050.20 |
| 深蓝汽车科技有限公司 | 46.85 | 109.38 | 8.38 | 25.72 |
| 重庆铃耀汽车有限公司 | 297.14 | 324.00 | 726.90 | 2,426.11 |
| 重庆长安凯程汽车科技有限公司 | | 46.00 | 9.00 | |
| 重庆长安汽车股份有限公司 | 955.22 | 8,104.89 | 8,100.77 | 1,817.46 |
| 重庆长安汽车客户服务有限公司 | 9.71 | | | |
| 重庆跨越 | 5,392.01 | 9,913.54 | 11,667.04 | 8,121.84 |
| 重庆长安跨越车辆有限公司 | 4,784.05 | 8,924.01 | 9,866.52 | 7,204.11 |
| 重庆长安跨越商用车有限公司 | 590.87 | 971.29 | 1,800.51 | 917.74 |
| 重庆千能机械制造有限公司 | 17.04 | 17.80 | | |
| 重庆市长安跨越车辆营销有限公司 | 0.05 | 0.44 | | |
| 长城汽车 | 6,133.16 | 10,062.12 | 8,448.14 | 6,082.03 |
| 诺博汽车零部件（荆门）有限公司 | 1,666.76 | 3,782.61 | 3,052.16 | 1,387.86 |
| 诺博汽车零部件（平湖）有限公司 | 0.68 | 63.01 | 74.70 | 533.17 |
| 诺博汽车零部件（重庆）有限公司 | 257.45 | 490.55 | 582.92 | 511.75 |
| 诺博汽车系统有限公司 | | | | 11.21 |
| 长城汽车股份有限公司 | 4.12 | 1,066.44 | 4,730.90 | 359.47 |
| 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司 | 4,201.83 | 4,648.66 | | 3,272.24 |
| 重庆市长城汽车售后服务有限公司 | 2.33 | 10.85 | 7.46 | 6.34 |
| 宁波华翔 | 2,056.79 | 10,653.91 | 4,297.06 | 4,762.56 |
| 埃驰（上海）汽车零部件技术有限 | 2,055.81 | 10,652.15 | 4,231.86 | 4,653.56 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 公司 | | | | |
| 华翔汽车内饰系统（常熟）有限公司 | 0.97 | 1.29 | 53.84 | 96.53 |
| 武汉翔星汽车零部件有限公司 | | 0.47 | 11.36 | 12.47 |
| 赛力斯 | 2,816.04 | 13,409.16 | 4,221.25 | 1,271.45 |
| 赛力斯汽车有限公司 | 2,816.04 | 13,373.16 | 3,676.80 | 1,128.36 |
| 重庆赛力斯新能源汽车设计院有限公司 | | 36.00 | 544.45 | 143.09 |
| 比亚迪 | 12,840.23 | 7,385.76 | 34.57 | 20.45 |
| 比亚迪汽车有限公司 | 3,918.80 | 10.01 | | |
| 深圳市比亚迪供应链管理有限公司 | 861.44 | 7,375.75 | 34.57 | 20.45 |
| 长沙市比亚迪汽车有限公司 | 7,860.03 | | | |
| 长沙星朝汽车有限公司 | 199.97 | | | |

2）交易变动原因

① 上汽集团

报告期内，公司对上汽集团的销售金额分别为127,097.91万元、122,097.70万元、123,777.36万元及60,361.58万元，公司向其取得的收入存在一定波动。主要变动来自子公司PT SGMW Motor Indonesia及上汽通用五菱。

PT SGMW Motor Indonesia系上汽集团在印度尼西亚成立的子公司，报告期内PT SGMW Motor Indonesia 的销售情况如下：

单位：辆

| 公司名称 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 汽车生产数量 | 10,525 | 23,790 | 25,721 | 30,379 |
| 汽车销售数量 | 9,034 | 24,244 | 25,065 | 30,037 |

因上汽集团在印尼地区业务规模在报告期内持续减少，公司向 PT SGMW Motor Indonesia的销量受其影响亦呈现下降趋势。

报告期内，公司对上汽通用五菱销售额分别为116,846.02万元、115,499.78万元、120,040.34 万元及 58,058.71 万元。受新车型量产、配套车型终端市场影响，公司对上汽通用五菱销售额保持相对稳定。

② 吉利集团

报告期内，公司对吉利汽车销售额分别为14,389.79万元、18,873.08万元、21,573.77万元及41,338.85万元，呈现逐年上升态势。销售额变动主要来自四川领克汽车制造有限公司、启征新能源汽车（济南）有限公司及湖南吉利汽车部件有限公司。

公司从四川领克汽车制造有限公司取得收入的变化与产品变化密切相关，公司向该客户供应产品对应两种车型，分别为远景X6及豪越PRO。2022年及2023年仅供应远景X6，公司收入随该车型销量下降同步下降，2024年起公司开始同时供应新车型豪越PRO，公司收入回升。2025年1-6月，公司对四川领克汽车制造有限公司销售额为11,258.78万元，相较去年同期增长8,338.18万元，主要系新车型吉利星愿在市场走强。

公司对启征新能源汽车（济南）有限公司的销售额在报告期内逐年增长，主要受车型熊猫MINI影响，公司向启征新能源汽车（济南）有限公司主要供应熊猫MINI的汽车座椅产品，随着该车型在市场走强，启征新能源汽车（济南）有限公司对公司汽车座椅产品需求同步增加。

2025年上半年，公司向新增客户湖南吉利汽车部件有限公司取得销售收入19,894.37万元，均由新车型吉利星愿销售产生。

③ 长安汽车

2022年度至2024年度，公司对长安汽车销售额分别为14,178.01万元、21,423.24万元及27,055.56万元，整体呈现逐年上升态势。报告期内，长安汽车对于自身公司架构进行了调整，将保定长安客车制造有限公司的业务调整至河北长安汽车有限公司进行。2022年至2024年度，公司对长安汽车销售额变动主要来自阿维塔科技（重庆）有限公司，公司对阿维塔科技（重庆）有限公司收入的上涨主要系公司获取新车型阿维塔11及阿维塔12，随车型销量增长，公司销售收入提升。

2025年1-6月，公司向长安汽车取得收入9,235.69万元，较去年同期减少3,997.08万元；主要系阿维塔11及阿维塔12车型销量有所回落。

④ 重庆跨越

报告期内，公司对重庆跨越的销售额分别为8,121.84万元、11,667.04万

元、9,913.54 万元及 5,392.01 万元，整体呈现一定波动。公司对重庆跨越汽车座椅销量下滑，主要受重庆跨越旗下跨越王车型销量减少影响。跨越王车型问世时间较早，而新款替代车型尚在研发阶段，导致一定期间收入有所波动。

⑤ 长城汽车

报告期内，公司从长城汽车取得收入分别为 6,082.03 万元、8,448.14 万元、10,062.12 万元及 6,133.16 万元。公司对长城汽车的销售主要受三家公司影响，分别是诺博汽车零部件（荆门）有限公司、长城汽车股份有限公司及重庆市永川区长城汽车零部件有限公司。2022 年度至 2023 年度，公司对诺博汽车零部件（荆门）有限公司销售额增长 119.92%，主要受配套车型坦克 500 影响。公司对长城汽车股份有限公司及重庆市永川区长城汽车零部件有限公司的销售受长城汽车组织架构影响，需统一加总进行考虑。报告期内对长城汽车股份有限公司及重庆市永川区长城汽车零部件有限公司的收入增长，主要受配套车型长城炮及哈弗 H9 影响所致。

⑥ 宁波华翔

2022 年度至 2024 年度，公司对宁波华翔取得收入分别为 4,762.56 万元、4,297.06 万元及 10,653.91 万元。宁波华翔系汽车行业一级供应商，2023 年度至 2024 年度，公司对其取得收入增长 151.71%，变化主要来自车型问界 M7。公司向宁波华翔销售问界 M7 门板配件，报告期内销售额分别为 883.57 万元、1,901.47 万元及 8,467.53 万元，增长迅猛。

2025 年 1-6 月，公司对宁波华翔取得收入为 2,056.79 万元，较去年同期下降 4,104.05 万元，系受问界 M7 销量减少影响。

⑦ 赛力斯

2022 年度至 2024 年度，公司对赛力斯销售收入分别为 1,271.45 万元、4,221.25 万元及 13,409.16 万元。公司主要为赛力斯提供内外饰件产品，系问界 M7 及 M9 后围内饰板的主要供应商。2022 年至 2024 年度，受终端市场影响，公司对其取得销售额大幅增加。

2025 年 1-6 月，公司对赛力斯取得销售收入 2,816.04 万元，较 2024 年 1-6 月减少 4,473.11 万元，主要系问界 M7 相关产品收入下降。一方面系赛力斯销量有所回落，根据 2025 年 6 月份产销快报，赛力斯 2025 年 1-6 月汽车销量为

172,108 辆，较去年同期下降 14.35%；另一方面系客户配套供应商对应新车上市周期的不同，导致市场份额在季度间存在波动。

根据赛力斯汽车公开披露数据，报告期内赛力斯新能源汽车销量如下：

单位：辆

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 销售数量 | 172,108 | 426,885 | 150,926 | 135,054 |

⑧ 比亚迪

报告期内，公司对比亚迪的销售额分别为 20.45 万元、34.57 万元、7,385.76 万元及 12,840.23 万元；报告期内，随着公司与比亚迪业务往来的加深，公司对比亚迪的销售收入不断攀升。

综上所述，公司各期前五大客户分别为上汽集团、吉利集团、比亚迪、长安汽车、重庆跨越、长城汽车、宁波华翔及赛力斯，公司均与其维持长期稳定的合作关系。报告期内，公司向上述客户的销售业绩受产品结构变化影响，整体保持稳定。

3. 结合主要客户经营情况、配套车型销量变动情况及市场需求变动趋势，说明上汽集团等主要客户对公司产品需求变动、采购要求、采购计划，主要客户在手订单较同期变动情况等，分析公司与主要客户交易规模是否稳定可持续，上汽集团近期经营业绩大幅下滑是否对公司期后经营业绩产生较大不利影响，公司是否存在主要客户稳定性不足而影响持续经营能力的风险

公司与主要客户交易规模稳定可持续，具有持续经营能力，具体分析如下：

(1) 公司下游市场需求整体稳定，经营环境未发生重大不利变化

汽车产业链受宏观经济波动影响较大，而汽车行业景气度又直接影响汽车零部件产业的市场需求。汽车工业提升了我国经济的整体实力，起着重要的支柱作用，为保持国民经济持续、快速、健康的发展，国家出台了一系列对汽车行业的扶持及鼓励政策，随着消费者对新能源汽车认可度逐步提高，新能源汽车市场已经由政策驱动转向市场驱动。

2024 年以来，新能源汽车市场竞争有所加剧，但仍然保持较快增长，继续呈现良好发展态势。2024 年产销量分别达 1,288.80 万辆和 1,286.60 万辆，同比分别增长 34.40%和 35.50%，整体市场空间仍在不断扩大。

2025 年 1-6 月，新能源汽车产销量分别达 696.8 万元和 693.7 万辆，同比

分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车销量达汽车新车总销量的 44.3%。

报告期内，公司主要客户的经营情况如下：

| 公司名称 | 销量（万辆） | | 收入（亿元） | |
|---|---|---|---|---|
| | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 |
| 上汽集团 | 205.26 | 401.30 | 2,995.88 | 6,275.90 |
| 吉利汽车 | 140.92 | 217.66 | 1,502.85 | 2,401.94 |
| 长安汽车 | 135.53 | 268.38 | 726.91 | 1,597.33 |
| 重庆跨越 | 无公开数据 | 近 16 万辆 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 长城汽车 | 56.89 | 123.45 | 923.35 | 2,021.95 |
| 宁波华翔 | 不适用 | 不适用 | 128.79 | 263.24 |
| 赛力斯 | 19.86 | 42.69 | 624.02 | 1,451.76 |
| 比亚迪 | 214.60 | 427.21 | 3,712.81 | 7,771.02 |
| 公司名称 | 销量（万辆） | | 收入（亿元） | |
| | 2023 年度 | 2022 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 上汽集团 | 502.09 | 530.26 | 7,447.05 | 7,440.63 |
| 吉利汽车 | 168.65 | 143.3 | 1,792.04 | 1,479.65 |
| 长安汽车 | 255.31 | 234.62 | 1,512.98 | 1,212.53 |
| 重庆跨越 | 超 16 万辆 | 12.60 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 长城汽车 | 123.00 | 106.17 | 1,732.12 | 1,373.40 |
| 宁波华翔 | 不适用 | 不适用 | 232.36 | 196.26 |
| 赛力斯 | 25.23 | 26.72 | 358.42 | 341.05 |
| 比亚迪 | 302.44 | 180.25 | 6,023.15 | 4,240.61 |

注：宁波华翔为零配件厂商，无汽车产销数据，下同

公司客户涵盖国内主流整车厂商和头部一级供应商，受益于汽车产业的蓬勃发展，公司主要客户中除上汽集团、重庆跨越外，其余主要客户在报告期内汽车销量及营业收入均呈现上升趋势，其中，吉利汽车、长安汽车及赛力斯等业绩增长迅速。

整体来看，由于整车厂商的市场竞争并不会改变汽车市场持续向上发展的行业趋势，因此未来市场仍将保持稳定发展趋势。

(2) 存量项目采购需求逐步释放，增量项目采购需求有效补充

报告期内，公司主营业务中按照新老项目划分的收入情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 113,488.06 | 180,755.32 | 129,952.77 | 173,060.31 |
| 新增项目 | 42,505.59 | 71,746.32 | 85,634.65 | 26,698.66 |
| 合　计 | 155,993.65 | 252,501.64 | 215,587.41 | 199,758.97 |

注：以上项目收入统计未含主营业务收入中其他

公司近年来在持续巩固存量项目合作基础的同时，也持续开拓增量项目，形成存量项目采购需求逐步释放，增量项目采购需求有效补充的良性循环。

(3) 配套车型多元化，单车配套金额有望进一步提升

公司将各期对主要客户销售收入大于 3,000 万元的车型定义为公司配套的主要车型。公司销售与整车厂产量直接相关，考虑无法通过公开渠道获取各车型的产量数据，下表以各期配套车型在国内销售情况列示：

单位：辆

| 配套车型 | 能源 | 车型 | 2025 年 1-6 月销售数量 | 2024 年销售数量 | 2023 年销售数量 | 2022 年销售数量 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | | | | | | |
| 五菱宏光 MINI EV | 新能源 | A00 级 | 167,428 | 274,295 | 237,007 | 409,846 |
| 五菱宏光 S | 燃油 | 微面 | 34,316 | 62,404 | 87,359 | 131,589 |
| 五菱宏光 V | 燃油 | 微面 | 39,712 | 82,811 | 76,165 | 112,990 |
| 五菱宏光 S3 | 燃油 | 中型 SUV | 3,960 | 17,635 | 15,023 | 20,476 |
| 五菱扬光 | 新能源 | 微面 | 28,580 | 55,231 | | |
| 五菱之光 | 新能源 | 微面 | 15,525 | 26,672 | 24,884 | 31,847 |
| 五菱缤果 | 新能源 | A0 级 | 74,793 | 220,046 | 163,778 | |
| 五菱缤果 PLUS | 新能源 | 小型 SUV | 16,963 | 26,656 | | |
| 五菱星光 | 新能源 | B 级 | 13,058 | 73,966 | 10,177 | |
| 五菱佳辰 | 燃油 | 紧凑型 | 10,268 | 30,292 | 46,937 | 50,174 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | MPV | | | | |
| 五菱荣光货车 | 燃油 | 微型货车 | 13,921 | 31,204 | 41,599 | 59,337 |
| 五菱星辰 | 燃油 | 紧凑型 SUV | 2,451 | 18,637 | 42,297 | 81,237 |
| 五菱宝骏云朵 | 新能源 | A 级 | 22,513 | 19,569 | 26,165 | |
| 宝骏 510 | 燃油 | 小型 SUV | 9,703 | 31,760 | 35,161 | 46,378 |
| 宝骏 530 | 燃油 | 紧凑型 SUV | 27,401 | 57,491 | 83,940 | 93,652 |
| 合　计 | | | 480,592 | 1,028,669 | 890,492 | 1,037,526 |
| 吉利汽车 | | | | | | |
| 吉利星愿 | 新能源 | A0 级 | 205,506 | | | |
| 吉利熊猫 MINI | 新能源 | A00 级 | 68,535 | 140,938 | 106,714 | |
| 豪越 PRO | 燃油 | 紧凑型 SUV | | 10,452 | | |
| 远景 X6 | 燃油 | 紧凑型 SUV | 11 | 4,615 | 20,551 | 40,622 |
| 合　计 | | | 274,052 | 156,005 | 127,265 | 40,622 |
| 长安汽车 | | | | | | |
| 阿维塔 12 | 新能源 | C 级车 | 8,100 | 28,262 | | |
| 阿维塔 11 | 新能源 | C 级车 | 4,474 | 7,816 | 17,707 | 415 |
| 凯程 F70 | 燃油 | 皮卡 | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 合　计 | | | 12,574 | 36,078 | 17,707 | 415 |
| 重庆跨越 | | | | | | |
| 跨越星 V 系列 | 燃油 | 微面 | 11,602 | 21,810 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 合　计 | | | 11,602 | 21,810 | | |
| 长城汽车 | | | | | | |
| 炮 | 燃油 | 皮卡 | 66,903 | 130,416 | 143,851 | 134,897 |
| 坦克 500 | 燃油、新能源 | 大中型 SUV | 23,269 | 46,743 | 30,444 | 22,094 |
| 合　计 | | | 90,172 | 177,159 | 174,295 | 156,991 |
| 赛力斯汽车 | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 问界 M7 | 新能源 | 大中型 SUV | 34,064 | 197,133 | 59,071 | 17,807 |
| 合　计 | | | 34,064 | 197,133 | 59,071 | 17,807 |
| 比亚迪 | | | | | | |
| 海狮 05EV | 新能源 | 紧凑型 SUV | 50,271 | | | |
| 海豹 05 | 新能源 | A 级 | 36,354 | | | |
| 合　计 | | | 86,625 | | | |

注：终端车型销量数据来源于易车网、车主之家等公开渠道，不同渠道获取的数据可能存在统计口径差异，部分终端车型销量公开渠道无法获取可靠数据；上汽集团旗下的五菱 AVEO、五菱 CONFERO 及雪佛兰面向海外销售，未披露销售总量，故不在上表中统计

报告期内，公司主要客户除重庆跨越缺少可比较数据外，上汽集团存在车型销量合计下滑的情况。

公司与上汽集团配套的主要车型共 18 款，部分车型随着上市时间的推移销量有所下滑，符合市场的客观规律。报告期内，公司与上汽通用五菱的收入整体稳定，主要是因为公司自 2008 年起进入上汽通用五菱座椅供应体系，2016 年至今一直作为上汽通用五菱座椅的第一大供应商，配套车型众多，覆盖其上市的主要车型。市场竞争加剧会导致不同品牌、不同车型终端销量的此消彼长，但公司通过参与整车厂同步研发、助力客户快速量产，借助于多元化配套车型组合有效实现订单动态平衡，因此，单一车型销量变动对公司业绩影响较小。由于整车厂商的市场竞争并不会改变新能源市场持续向上发展的行业趋势，且鉴于上汽通用五菱技术实力和品牌影响力，总体来看未来公司对上汽通用五菱收入仍将保持稳定发展趋势。

除上述客户外，其余客户主要配套车型销量合计在报告期内均呈现上涨趋势。随着技术的持续创新与突破，公司将进一步丰富产品布局，实现产品矩阵的整体优化，单车配套金额有望进一步提升，为公司收入增长提供源动力。

(4) 整车厂自身采购要求形成的进入壁垒带来持续稳定采购需求

作为汽车承载乘员最直接的载体，汽车座椅是汽车中重要的被动安全部件，其安全性能直接影响到司乘人员的安全问题。因此，下游客户对与供应商建立合作关系非常谨慎，在达成合作关系前，整车厂商会通过质量、成本等一系列要素

对供应商进行采购评审，对供应商是否具有合格的生产能力进行逐项认定，认证周期通常需要 12-24 个月乃至更长。在通过认证后，客户通常还要通过小批量试产对供应商产品的稳定性与服务能力进行审慎评价，部分客户通过至少 6-12 个月小批量验证后才会大批量使用，从而建立起合格、稳定的供应商采购体系。一旦选定合格的供应商后，出于对产品质量稳定性、转换成本等方面的综合考虑，整车厂商不会频繁地进行更换。

公司与客户合作的基础在于通过客户的供应商体系认证，并签署框架协议进行约定。进入整车厂商的供应商体系后，通常会保持稳定持续的供货关系。即使在对车型更新或换代过程中，考虑到数据的统一性、技术稳定性、更换供应商时的额外成本等因素，一般会优先选择供应体系内长期合作、技术研发能力、品质保证能力和后续服务较强的零部件供应商提供配套。经过多年积累，公司形成了从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，具备与终端客户同步设计、同步研发、同步生产的能力。通过不断的新项目合作，持续跟进新车型、新产品和工艺技术的升级换代，公司与主要客户能够长期维持较为稳定的合作关系，从而带来稳定的采购需求。

报告期内，主要客户采购产品类别及金额情况如下：

单位：万元

| 上汽集团 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
| 座椅 | 53,180.55 | 88.10% | 108,207.79 | 87.42% |
| 内外饰件 | 6,547.63 | 10.85% | 13,433.69 | 10.85% |
| 模具 | 331.65 | 0.55% | 1,141.20 | 0.92% |
| 其他 | 301.75 | 0.50% | 994.68 | 0.80% |
| 合　计 | 60,361.58 | 100.00% | 123,777.36 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 109,865.67 | 89.98% | 114,370.53 | 89.99% |
| 内外饰件 | 11,030.64 | 9.03% | 12,282.85 | 9.66% |
| 模具 | 1,035.95 | 0.85% | 259.52 | 0.20% |
| 其他 | 165.45 | 0.14% | 185.00 | 0.15% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 合　计 | 122,097.70 | 100.00% | 127,097.91 | 100.00% |

长安汽车

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 6,747.87 | 73.06% | 13,231.51 | 48.90% |
| 内外饰件 | 2,496.25 | 27.03% | 11,015.61 | 40.71% |
| 模具 | -8.42 | -0.09% | 2,808.45 | 10.38% |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 9,235.69 | 100.00% | 27,055.56 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 9,239.59 | 43.13% | 9,906.70 | 69.87% |
| 内外饰件 | 8,833.77 | 41.23% | 4,269.29 | 30.11% |
| 模具 | 3,349.87 | 15.64% | | |
| 其他 | 0.01 | 0.00% | 2.02 | 0.01% |
| 合　计 | 21,423.24 | 100.00% | 14,178.01 | 100.00% |

吉利汽车

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 40,958.22 | 99.08% | 20,906.34 | 96.91% |
| 模具 | 186.80 | 0.45% | 408.10 | 1.89% |
| 其他 | 193.83 | 0.47% | 259.32 | 1.20% |
| 合　计 | 41,338.85 | 100.00% | 21,573.77 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 18,400.66 | 97.50% | 14,389.59 | 100.00% |
| 模具 | 321.31 | 1.70% | | |
| 其他 | 151.10 | 0.80% | 0.20 | 0.00% |
| 合　计 | 18,873.08 | 100.00% | 14,389.79 | 100.00% |

赛力斯

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 27.13 | 0.96% | 165.45 | 1.23% |
| 内外饰件 | 2,788.91 | 99.04% | 13,207.71 | 98.50% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 模具 | | | 36.00 | 0.27% |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 2,816.04 | 100.00% | 13,409.16 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 63.88 | 1.51% | | |
| 内外饰件 | 3,612.92 | 85.59% | 1,128.36 | 88.75% |
| 模具 | 531.45 | 12.59% | 143.09 | 11.25% |
| 其他 | 13.00 | 0.31% | | |
| 合　计 | 4,221.25 | 100.00% | 1,271.45 | 100.00% |

宁波华翔

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 47.91 | 2.33% | 245.47 | 2.30% |
| 内外饰件 | 1,906.38 | 92.69% | 9,724.36 | 91.28% |
| 模具 | 102.50 | 4.98% | 683.49 | 6.42% |
| 其他 | | | 0.59 | 0.01% |
| 合　计 | 2,056.79 | 100.00% | 10,653.91 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 31.56 | 0.73% | | |
| 内外饰件 | 3,862.75 | 89.89% | 3,620.63 | 76.02% |
| 模具 | 402.74 | 9.37% | 1,135.35 | 23.84% |
| 其他 | | | 6.58 | 0.14% |
| 合　计 | 4,297.06 | 100.00% | 4,762.56 | 100.00% |

长城汽车

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 20.00 | 0.33% | 31.07 | 0.31% |
| 内外饰件 | 5,855.71 | 95.48% | 9,540.50 | 94.82% |
| 其他 | 257.45 | 4.20% | 490.55 | 4.88% |
| 合　计 | 6,133.16 | 100.00% | 10,062.12 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 25.32 | 0.30% | 1.58 | 0.03% |
| 内外饰件 | 7,839.90 | 92.80% | 5,568.70 | 91.56% |
| 其他 | 582.92 | 6.90% | 511.75 | 8.41% |
| 合　计 | 8,448.14 | 100.00% | 6,082.03 | 100.00% |

重庆跨越

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 4,812.27 | 89.25% | 8,878.70 | 89.56% |
| 内外饰件 | 255.55 | 4.74% | 442.60 | 4.46% |
| 模具 | | | 84.75 | 0.85% |
| 其他 | 324.19 | 6.01% | 507.49 | 5.12% |
| 合　计 | 5,392.01 | 100.00% | 9,913.54 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | 10,603.53 | 90.88% | 7,183.26 | 88.44% |
| 内外饰件 | 386.64 | 3.31% | 276.85 | 3.41% |
| 模具 | 27.40 | 0.23% | 157.35 | 1.94% |
| 其他 | 649.47 | 5.57% | 504.39 | 6.21% |
| 合　计 | 11,667.04 | 100.00% | 8,121.84 | 100.00% |

比亚迪

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 12,787.68 | 99.59% | 7,260.62 | 98.31% |
| 内外饰件 | | | 42.15 | 0.57% |
| 其他 | 52.55 | 0.41% | 82.98 | 1.12% |
| 合　计 | 12,840.23 | 100.00% | 7,385.76 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
| 座椅 | | | | |
| 内外饰件 | 34.57 | 100.00% | 20.45 | 100.00% |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 34.57 | 100.00% | 20.45 | 100.00% |

如上表所示，报告期内，主要客户对公司均保持稳定或增长的采购需求。

(5) 公司在手订单充足，具备持续获取订单的能力

根据公司业务模式，公司在获得客户关于竞标产品的项目定点（项目定点除确定合作外，同时也对于该项目全生命周期的产量进行预测）后进入项目开发阶段；开发成果经过客户认可通过后，公司即可进行大批量生产。客户为保证生产的连续性，每月会向公司提供次月采购计划，公司根据该计划安排材料采购、生产；客户实际生产时，会在生产前一周内下达正式订单。项目定点情况、次月采购计划及正式订单的最终落实情况准确程度由低到高，月度计划与最终生产情况已无较大差异；根据行业惯例及考虑订单的准确程度，以客户次月采购计划为基础对公司在手订单情况进行统计。

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日及 2025 年 6 月 30 日，公司主要客户在手订单变化情况如下表所示：

单位：万元

| 主要客户 | 2025 年 6 月 30 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 | 2022 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 22,317.20 | 20,928.35 | 14,226.57 | 16,334.52 |
| 吉利汽车 | 9,460.57 | 17,253.83 | 4,678.72 | 1,519.82 |
| 长安汽车 | 11,625.21 | 3,473.37 | 4,439.39 | 2,965.89 |
| 长城汽车 | 1671.70 | 1,583.31 | 883.21 | 902.92 |
| 重庆跨越 | 762.80 | 1,239.01 | 1,009.83 | 959.02 |
| 赛力斯 | 1707.85 | 1,106.09 | 3,021.01 | 231.06 |
| 宁波华翔 | 462.66 | 1,011.76 | 2,973.98 | 893.86 |
| 比亚迪 | 2,675.32 | 4,137.41 | 10.29 | 11.37 |
| 合　计 | 50,683.31 | 50,733.13 | 31,243.00 | 23,818.46 |

报告期内，公司主要客户在手订单金额分别为 23,818.46 万元、31,243.00 万元、50,733.13 万元及 50,683.31 万元，整体呈现逐年增长态势，公司具备持续获取订单的能力。

(6) 公司针对经营风险制定了切实可行的应对措施

为应对经营风险，保证收入的可持续性，公司已积极采取措施，具体措施参见本说明七(二)3(10)。

综上所述，公司与主要客户交易规模稳定可持续，上汽集团近期经营业绩大

幅下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响，公司不存在主要客户稳定性不足而影响持续经营能力的风险。

4. 结合主要客户车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产（如有）时间、周期，公司新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明公司在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目减产、新项目开发周期较长等原因导致的业绩下滑风险，充分揭示相关风险

(1) 主要客户车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产时间、周期

公司各期前五大客户收入超 3,000 万元的车型对应开发、定点、实现批量供货、停产或减产时间如下表所示：

| 配套车型 | 开始开发时间 | 项目定点时间 | 实现批量供货时间 | 停产时间或生产状态 |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | | | | |
| 五菱宏光 MINI EV | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 1 月 | 2020 年 1 月 | 2020 年 10 月 | 已处于减产状态 |
| 内饰产品 | 2020 年 11 月 | 2020 年 12 月 | 2021 年 8 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱缤果 | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 9 月 | 2023 年 8 月 | 2024 年 8 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2022 年 3 月 | 2022 年 7 月 | 2022 年 12 月 | 正常生产中 |
| 五菱宏光 S | | | | |
| 座椅产品 | 2017 年 10 月 | 2017 年 8 月 | 2018 年 10 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-设计变更 | 2021 年 12 月 | 2022 年 3 月 | 2023 年 3 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2018 年 9 月 | 2018 年 9 月 | 2018 年 10 月 | 正常生产中 |
| 五菱宏光 | | | | |
| 座椅产品 | 2013 年 11 月 | 2014 年 7 月 | 2015 年 5 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2016 年 11 月 | 2016 年 11 月 | 2017 年 9 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱星光 | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 3 月 | 2023 年 5 月 | 2024 年 6 月 | 已处于减产状态 |
| 内饰产品 | 2023 年 1 月 | 2022 年 12 月 | 2023 年 9 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱扬光 | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 8 月 | 2023 年 7 月 | 2024 年 1 月 | 正常生产中 |

| 配套车型 | 开始开发时间 | 项目定点时间 | 实现批量供货时间 | 停产时间或生产状态 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 内饰产品 | 2023 年 4 月 | 2023 年 5 月 | 2024 年 1 月 | 正常生产中 |
| 五菱荣光货车 | | | | |
| 座椅产品 | 2019 年 7 月 | 2019 年 12 月 | 2020 年 2 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-新能源款 | 2021 年 12 月 | 2022 年 1 月 | 2022 年 11 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱之光 | | | | |
| 座椅产品 | 2014 年 1 月 | 2014 年 1 月 | 2015 年 3 月 | 正常生产中 |
| 五菱佳辰 | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 9 月 | 2021 年 9 月 | 2022 年 5 月 | 正常生产中 |
| 五菱宏光 V | | | | |
| 座椅产品 | 2018 年 7 月 | 2019 年 1 月 | 2019 年 2 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-改款 | 2020 年 5 月 | 2020 年 5 月 | 2021 年 8 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2019 年 12 月 | 2020 年 2 月 | 2020 年 11 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱缤果 PLUS | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 9 月 | 2023 年 8 月 | 2024 年 4 月 | 正常生产中 |
| 五菱宏光 S3 | | | | |
| 座椅产品 | 2017 年 1 月 | 2017 年 1 月 | 2017 年 12 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2017 年 1 月 | 2017 年 1 月 | 2017 年 12 月 | 正常生产中 |
| 五菱星辰 | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 12 月 | 2020 年 10 月 | 2021 年 10 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2020 年 5 月 | 2020 年 9 月 | 2021 年 9 月 | 已处于减产状态 |
| 五菱宝骏云朵 | | | | |
| 座椅产品 | 2022 年 11 月 | 2022 年 10 月 | 2023 年 8 月 | 已处于减产状态 |
| 座椅产品-设计变更 | 2023 年 7 月 | 2024 年 3 月 | 2024 年 7 月 | 正常生产中 |
| 宝骏 510 | | | | |
| 座椅产品 | 2016 年 2 月 | 2016 年 2 月 | 2017 年 2 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2017 年 1 月 | 2017 年 1 月 | 2017 年 9 月 | 正常生产中 |
| 宝骏 530 | | | | |

| 配套车型 | 开始开发时间 | 项目定点时间 | 实现批量供货时间 | 停产时间或生产状态 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 座椅产品 | 2018 年 6 月 | 2018 年 6 月 | 2019 年 2 月 | 已处于减产状态 |
| 座椅产品-改款 1 | 2019 年 7 月 | 2019 年 7 月 | 2019 年 10 月 | 已处于减产状态 |
| 座椅产品-改款 2 | 2022 年 8 月 | 2023 年 3 月 | 2023 年 5 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2017 年 9 月 | 2017 年 9 月 | 2018 年 3 月 | 正常生产中 |
| 五菱 CONFERO | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 9 月 | 2020 年 9 月 | 2021 年 3 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品 | 2016 年 3 月 | 2016 年 1 月 | 2018 年 1 月 | 正常生产中 |
| 雪佛兰 | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 8 月 | 2021 年 6 月 | 2023 年 1 月 | 正常生产中 |
| 吉利汽车 | | | | |
| 吉利星愿 | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 1 月 | 2023 年 11 月 | 2024 年 12 月 | 正常生产中 |
| 吉利熊猫 MINI | | | | |
| 座椅产品 | 2021 年 8 月 | 2022 年 3 月 | 2023 年 3 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-改款 | 2024 年 9 月 | 2024 年 9 月 | 2024 年 11 月 | 正常生产中 |
| 豪越 PRO | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 9 月 | 2023 年 8 月 | 2024 年 2 月 | 2024 年 11 月 |
| 远景 X6 | | | | |
| 座椅产品 | 2020 年 3 月 | 2020 年 1 月 | 2020 年 11 月 | 2021 年 7 月 |
| 座椅产品-改款 | 2020 年 9 月 | 2021 年 1 月 | 2021 年 8 月 | 2023 年 11 月 |
| 座椅产品-改款 2 | 2022 年 2 月 | 2022 年 7 月 | 2024 年 1 月 | 正常生产中 |
| 长安汽车 | | | | |
| 阿维塔 12 | | | | |
| 内饰产品 | 2022 年 6 月 | 2022 年 10 月 | 2024 年 3 月 | 已处于减产状态 |
| 内饰产品-设计变更 | 2024 年 2 月 | 2024 年 4 月 | 2024 年 7 月 | 正常生产中 |
| 阿维塔 11 | | | | |

| 配套车型 | 开始开发时间 | 项目定点时间 | 实现批量供货时间 | 停产时间或生产状态 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 内饰产品 | 2021 年 1 月 | 2021 年 11 月 | 2022 年 12 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品-改款 | 2023 年 12 月 | 2024 年 2 月 | 2024 年 6 月 | 正常生产中 |
| 凯程 F70 | 2016 年 8 月 | 2016 年 8 月 | 2016 年 12 月 | 正常生产中 |
| 重庆跨越 | | | | |
| 星 V3\V5\V7 | | | | |
| 座椅产品 | 2019 年 11 月 | 2020 年 2 月 | 2021 年 7 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-改款 1 | 2020 年 1 月 | 2020 年 5 月 | 2021 年 7 月 | 正常生产中 |
| 座椅产品-改款 2 | 2020 年 7 月 | 2020 年 8 月 | 2021 年 7 月 | 正常生产中 |
| 长城汽车 | | | | |
| 炮 | | | | |
| 内饰产品 | 2019 年 1 月 | 2019 年 1 月 | 2019 年 10 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品-改款 1 | 2021 年 2 月 | 2021 年 11 月 | 2023 年 2 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品-改款 2 | 2022 年 12 月 | 2022 年 12 月 | 2023 年 4 月 | 正常生产中 |
| 内饰产品-改款 3 | 2024 年 5 月 | 2024 年 5 月 | 2025 年 2 月 | 正常生产中 |
| 坦克 500 | | | | |
| 内饰产品 | 2020 年 9 月 | 2020 年 10 月 | 2022 年 2 月 | 正常生产中 |
| 宁波华翔 | | | | |
| 问界 M7 | | | | |
| 内饰产品 | 2021 年 5 月 | 2021 年 6 月 | 2022 年 12 月 | 已处于减产状态 |
| 林肯 MKZ | | | | |
| 内饰产品 | 2020 年 9 月 | 2021 年 1 月 | 2022 年 3 月 | 正常生产中 |
| 赛力斯汽车 | | | | |
| 问界 M7 | | | | |
| 内饰产品 | 2021 年 5 月 | 2021 年 7 月 | 2022 年 3 月 | 已处于减产状态 |
| 内饰产品-改款 | 2023 年 1 月 | 2023 年 5 月 | 2023 年 9 月 | 已处于减产状态 |
| 比亚迪 | | | | |

| 配套车型 | 开始开发时间 | 项目定点时间 | 实现批量供货时间 | 停产时间或生产状态 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 海狮 05EV | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 8 月 | 2023 年 9 月 | 2024 年 8 月 | 正常生产中 |
| 海豹 05 | | | | |
| 座椅产品 | 2023 年 5 月 | 2023 年 8 月 | 2025 年 2 月 | 正常生产中 |

注：鉴于难以采取统一标准对减产进行定义，故上表仅列示停产时间

汽车主机厂商会根据市场需求的变化及时对其车型进行变更或改款，一般而言，一款车型的生命周期大致为 3-5 年。根据上表所示，公司主要客户部分车型如五菱宏光 MINI EV、五菱星光、豪越 PRO 及问界 M7 等处于减产或停产状态外，其余各车型均处在正常生产中。部分车型随着上市时间的推移销量有所下滑，符合市场的客观规律。市场竞争加剧会导致不同品牌、不同车型终端销量的此消彼长，但公司通过参与整车厂同步研发、助力客户快速量产，借助于多元化配套车型组合有效实现订单动态平衡，因此，单一车型销量变动对公司业绩影响较小。

(2) 公司新增定点项目的获取情况、预计量产时间

截至 2025 年 6 月 30 日，公司已取得定点但尚未投产的项目共 46 项，全生命周期销售额合计约 62.62 亿元。其中全生命周期销售额预计超过 3,000 万元的项目共 28 项，其具体情况如下：

| 序号 | 项目名称 | 预计量产时间 |
| --- | --- | --- |
| 1 | C655-门板 | 2025 年 8 月 |
| 2 | C363-门板 | 2025 年 7 月 |
| 3 | CX483 26MY ICA2 | 2026 年 8 月 |
| 4 | EM2EK | 2025 年 9 月 |
| 5 | C390 座椅总成 | 2025 年 10 月 |
| 6 | Kunlun 门板/扶手 | 2026 年 7 月 |
| 7 | G200B 中电量座椅总成 | 2025 年 12 月 |
| 8 | Limo7 座椅总成 | 2025 年 7 月 |
| 9 | MGREEN 座椅总成 | 2025 年 12 月 |
| 10 | VF9 后排座椅泡沫 | 2025 年 10 月 |

| | | |
|---|---|---|
| 11 | EQEH26 款座椅总成 | 2026 年 2 月 |
| 12 | V31 中后排座椅总成 | 2026 年 6 月 |
| 13 | Limo7 副仪表板总成 | 2025 年 7 月 |
| 14 | C11 座椅背板 | 2025 年 11 月 |
| 15 | F1L 机舱件 | 2025 年 9 月 |
| 16 | CF510V 座椅总成（客户口头定点，未发正式定点函） | 2026 年 1 月 |
| 17 | 星 V9 座椅总成 | 2025 年 11 月 |
| 18 | N350VR EV 座椅总成 | 2025 年 9 月 |
| 19 | VF71 座椅总成 | 2026 年 2 月 |
| 20 | VF71 储物盒 | 2026 年 3 月 |
| 21 | VU24 座椅总成 | 2025 年 9 月 |
| 22 | E261MCE 座椅总成 | 2025 年 11 月 |
| 23 | VF65 座椅总成 | 2026 年 3 月 |
| 24 | F1L 后侧围（6 座） | 2025 年 10 月 |
| 25 | CDX706 门板 | 2026 年 7 月 |
| 26 | KX 座椅总成（B 点） | 2025 年 10 月 |
| 27 | C37TB 座椅总成 B 点 | 2025 年 12 月 |
| 28 | CDX707 副仪表板总成 | 2026 年 9 月 |

截至 2025 年 6 月 30 日，公司尚有 28 个已获得定点但未开始量产的全生命周期销售额超过 3,000 万元的项目，全生命周期销售额约 61.35 亿元，项目储备较为丰富。

(3) 公司在手订单及预计收入可实现情况，期后不存在因项目减产、新项目开发周期较长等原因导致的业绩下滑风险，充分揭示相关风险

1) 公司在手订单情况

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日及 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单金额分别为 28,380.91 万元、35,506.49 万元、57,544.41 万元及 56,463.47 万元，公司在手订单充足，业绩增长具有一定保证。

2) 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

公司的在手订单数据主要反映客户次月的采购计划，而整车厂的新车型定点时，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。根据公司主要客户车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产时间及周期可知，公司主要客户的主要车型定点后，主机厂亦在对原有车型不断设计变更及改款，公司主要客户部分车型如五菱宏光 MINI EV、五菱星光、豪越 PRO 及问界 M7 等处于减产或停产状态外，其余各车型均处在正常生产中。因此，公司尚未生产完成的定点项目的数量、预计量产期间的产销量能够大致预示未来的经营业绩。

根据公司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，截至 2025 年 6 月末，公司预计收入情况如下：

单位：万元

| 定点类型 | 剩余全生命周期销售额 | 2025 年预计销售额 | 2026 年预计销售额 | 2027 年预计销售额 | 以后期间预计销售额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 新获定点未投产 | 626,172.68 | 32,709.67 | 130,796.76 | 126,765.25 | 335,901.00 |
| 已获定点已投产，未产完部分 | 1,782,369.14 | 230,320.59 | 323,708.70 | 275,283.79 | 953,056.06 |
| 合计 | 2,408,541.82 | 263,030.26 | 454,505.46 | 402,049.04 | 1,288,957.07 |

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或几家合格供应商，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。项目定点后，整车厂相应车型的销售情况虽然存在一定不确定性，但单一车型销量变动对公司业绩影响较小，且随着公司新增定点及新客户不断增加，公司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。

公司已在《招股说明书》之“重大事项提示”和“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（五）、因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险”补充披露如下：

“（五）、因项目断点或大幅减产等原因导致的业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 205,084.14 万元、220,485.26 万元、257,964.87 万元和 159,404.06 万元，整体经营情况呈现增长的趋势。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或几家

合格供应商，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。”

5. 结合上汽集团等主要客户同类产品供应商数量，公司在上汽集团等主要客户中供应商体系中供货份额及排名，供应商认证周期及更换供应商成本，与主要客户签订合同的主要条款、合同期限，客户向公司竞争对手采购情况、竞争格局等，说明公司在上汽集团等主要客户供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否为其重要供应商，是否存在被替代风险，与主要客户合作关系是否稳定

报告期内，公司与主要客户合作关系稳定，被替代的可能性较低，具体分析如下：

(1) 公司与主要客户合作关系具有长期稳定的历史基础，且在其供应链占据重要位置，相关的业务具有稳定性以及可持续性

通过多年行业深耕，公司与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、长安跨越、长城汽车等主流整车厂形成长期稳定的合作关系。并凭借卓越的成本控制能力及快速响应的服务，在主要客户的供应链占据重要位置。

1) 与主要客户签订合同的主要条款、合同期限

公司与客户合作的基础在于通过客户的供应商体系认证，并签署框架协议进行约定。报告期内，公司与主要客户签订合同的主要条款及合同期限如下：

| 客户名称 | 合同主要条款 | 合同期限 |
| --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款 | 无固定期限 |
| 吉利汽车 | 约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款 | 无固定期限 |
| 长安汽车 | 约定标的、要约、价格、数量、质量保证、交货和收货、运输及包装、维修零部件、支付方式、安全及保密、财产及工装、品牌和知识产权、赔偿和违约责任等条款 | 无固定期限 |
| 长城汽车 | 约定双方开发责任、包装和供货、价格和支付、产品责任保证、售后服务及索赔、知识产权、保密及相关义务等条款 | 2023.1.1-2027.12.31（合同到期每年自动续期） |

| | | |
|---|---|---|
| 重庆跨越 | 约定数量、生产采购订单期限、变更、装运包装盒交付、质量保证及索赔、维修配件、买方的工装及其他财产等条款 | 合同到期自动延长一年，期限延长不受次数限制 |
| 赛力斯 | 约定零部件配套订货、准时供货、质量要求及责任、技术保证、知识产权、核价权等条款 | 一经签订，如无更新则长期有效 |
| 宁波华翔 | 约定价格、交付、付款、质保、保密、赔偿等条款 | 开发协议无固定期限；后续产品供应以订单形式进行约定 |
| 比亚迪 | 约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款 | 无固定期限 |

公司与主要客户的框架协议大部分为无固定期限或有自动续期条款，且建立合作关系至今框架协议均处于正常履行中。因此，公司与主要客户合作具有长期稳定的历史基础。

2）公司在主要客户中供应商体系中供货份额及排名

① 上汽集团

公司自 2008 年起进入上汽通用五菱座椅供应体系，2016 年起成为上汽通用五菱第一大座椅供应商。报告期内，公司对上汽集团各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 53,180.55 | 88.10% | 108,207.79 | 87.42% |
| 内外饰件 | 6,547.63 | 10.85% | 13,433.69 | 10.85% |
| 模具 | 331.65 | 0.55% | 1,141.20 | 0.92% |
| 其他 | 301.75 | 0.50% | 994.68 | 0.80% |
| 合　计 | 60,361.58 | 100.00% | 123,777.36 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 109,865.67 | 89.98% | 114,370.53 | 89.99% |
| 内外饰件 | 11,030.64 | 9.03% | 12,282.85 | 9.66% |
| 模具 | 1,035.95 | 0.85% | 259.52 | 0.20% |
| 其他 | 165.45 | 0.14% | 185.00 | 0.15% |
| 合　计 | 122,097.70 | 100.00% | 127,097.91 | 100.00% |

由上表可知，公司对上汽集团的销售主要集中在汽车座椅部分，报告期内各期占比均超过 85%。报告期内，公司座椅业务在上汽集团的份额占比及排名情况如下：

单位：万套、%

| 客户 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 销售套数 | 客户总量 | 份额占比 | 销售套数 | 客户总量 | 份额占比 |
| 上汽集团 | 40.97 | 205.26 | 19.96 | 76.76 | 401.30 | 19.13 |
| 其中：上汽通用五菱 | 40.15 | 75.33 | 53.30 | 75.82 | 134.01 | 56.58 |
| 客户 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
| | 销售套数 | 客户总量 | 份额占比 | 销售套数 | 客户总量 | 份额占比 |
| 上汽集团 | 83.95 | 502.09 | 16.72 | 82.80 | 530.26 | 15.61 |
| 其中：上汽通用五菱 | 82.04 | 140.31 | 58.47 | 80.60 | 160.00 | 50.37 |

上汽集团未透露公司同类产品供应商数量，上汽集团旗下的上汽通用五菱为公司第一大客户，同时公司亦为其第一大座椅供应商，系多个车型汽车座椅独家供应商。

② 长安汽车

报告期内，公司对长安汽车各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 6,747.87 | 73.06% | 13,231.51 | 48.90% |
| 内外饰件 | 2,496.25 | 27.03% | 11,015.61 | 40.71% |
| 模具 | -8.42 | -0.09% | 2,808.45 | 10.38% |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 9,235.69 | 100.00% | 27,055.56 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 9,239.59 | 43.13% | 9,906.70 | 69.87% |
| 内外饰件 | 8,833.77 | 41.23% | 4,269.29 | 30.11% |
| 模具 | 3,349.87 | 15.64% | | |
| 其他 | 0.01 | 0.00% | 2.02 | 0.01% |
| 合　计 | 21,423.24 | 100.00% | 14,178.01 | 100.00% |

由上表可知，报告期内公司对长安汽车销售额逐年增长，其中汽车座椅及内外饰占比合计各期均超过 80%；长安汽车未透露公司同类产品供应商数量，同时因长安汽车未披露向其他客户采购内外饰的情况，因此无法获取公司内外饰件的占比及排名。公司座椅业务在长安汽车的份额占比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 公司销售套数（万套） | 2.92 | 6.64 | 6.00 | 6.42 |
| 客户汽车销量（万辆） | 135.53 | 268.38 | 255.31 | 234.62 |
| 份额占比 | 2.15% | 2.47% | 2.35% | 2.74% |

公司对长安汽车销售逐年增长，随着内外饰产品销量的增加，公司在长安汽车的重要性逐步增加。

③ 吉利汽车

报告期内，公司对吉利汽车各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 40,958.22 | 99.08% | 20,906.34 | 96.91% |
| 模具 | 186.80 | 0.45% | 408.10 | 1.89% |
| 其他 | 193.83 | 0.47% | 259.32 | 1.20% |
| 合　计 | 41,338.85 | 100.00% | 21,573.77 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 18,400.66 | 97.50% | 14,389.59 | 100.00% |
| 模具 | 321.31 | 1.70% | - | 0.00% |
| 其他 | 151.10 | 0.80% | 0.20 | 0.00% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 合　计 | 18,873.08 | 100.00% | 14,389.79 | 100.00% |

由上表可知，报告期内公司对吉利汽车销售额逐年增长，其中汽车座椅销售各年占比均超过 95%，系公司向吉利汽车销售的最主要产品。吉利汽车未透露公司同类产品供应商数量。报告期内，公司座椅业务在吉利汽车的份额占比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 公司销售套数（万套） | 26.43 | 17.62 | 16.65 | 7.56 |
| 客户汽车销量（万辆） | 140.92 | 217.66 | 168.65 | 143.30 |
| 份额占比 | 18.76% | 8.10% | 9.87% | 5.28% |

④ 重庆跨越

报告期内，公司对重庆跨越各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 4,812.27 | 89.25% | 8,878.70 | 89.56% |
| 内外饰件 | 255.55 | 4.74% | 442.60 | 4.46% |
| 模具 | | | 84.75 | 0.85% |
| 其他 | 324.19 | 6.01% | 507.49 | 5.12% |
| 合　计 | 5,392.01 | 100.00% | 9,913.54 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 10,603.53 | 90.88% | 7,183.26 | 88.44% |
| 内外饰件 | 386.64 | 3.31% | 276.85 | 3.41% |
| 模具 | 27.40 | 0.23% | 157.35 | 1.94% |
| 其他 | 649.47 | 5.57% | 504.39 | 6.21% |
| 合　计 | 11,667.04 | 100.00% | 8,121.84 | 100.00% |

由上表可知，报告期内公司对重庆跨越的销售主要集中在汽车座椅板块，各期销售占比均超过 85%。报告期内，公司座椅业务在重庆跨越的份额占比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司销售套数（万套） | 6.69 | 12.22 | 14.30 | 10.43 |
| 份额占比 | 未披露 | 70%左右 | 70%左右 | 82.78% |

重庆跨越并非上市公众公司，无需披露业绩情况；同时，重庆跨越未披露公司同类产品供应商数量，公开信息仅查询到其 2022 年的汽车销量数据，2023 年和 2024 年的采购占比来源于客户访谈问卷。公司系重庆跨越汽车座椅第一大供应商。

⑤ 赛力斯

报告期内，公司对赛力斯的各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 27.13 | 0.96% | 165.45 | 1.23% |
| 内外饰件 | 2,788.91 | 99.04% | 13,207.71 | 98.50% |
| 模具 | | | 36.00 | 0.27% |
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 2,816.04 | 100.00% | 13,409.16 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 63.88 | 1.51% | | |
| 内外饰件 | 3,612.92 | 85.59% | 1,128.36 | 88.75% |
| 模具 | 531.45 | 12.59% | 143.09 | 11.25% |
| 其他 | 13.00 | 0.31% | | |
| 合　计 | 4,221.25 | 100.00% | 1,271.45 | 100.00% |

根据上表可知，公司对赛力斯的销售主要集中于内外饰件，主要供应后围内饰板等产品，报告期内公司对赛力斯的销售额逐年增长。根据客户访谈确认，公司为赛力斯后围内饰板产品的独家供应商。

⑥ 宁波华翔

报告期内，公司对宁波华翔的各类产品销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 47.91 | 2.33% | 245.47 | 2.30% |
| 内外饰件 | 1,906.38 | 92.69% | 9,724.36 | 91.28% |
| 模具 | 102.50 | 4.98% | 683.49 | 6.42% |
| 其他 | | | 0.59 | 0.01% |
| 合　计 | 2,056.79 | 100.00% | 10,653.91 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 31.56 | 0.73% | | |
| 内外饰件 | 3,862.75 | 89.89% | 3,620.63 | 76.02% |
| 模具 | 402.74 | 9.37% | 1,135.35 | 23.84% |
| 其他 | | | 6.58 | 0.14% |
| 合　计 | 4,297.06 | 100.00% | 4,762.56 | 100.00% |

根据上表可知，公司对宁波华翔的销售主要集中在内外饰件，且在报告期内逐年增长。宁波华翔未透露公司同类产品供应商数量，根据客户访谈确认，公司占向其销售的主要三家公司内外饰塑料件采购的 20%左右。

⑦ 长城汽车

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 20.00 | 0.33% | 31.07 | 0.31% |
| 内外饰件 | 5,855.71 | 95.48% | 9,540.50 | 94.82% |
| 其他 | 257.45 | 4.20% | 490.55 | 4.88% |
| 合　计 | 6,133.16 | 100.00% | 10,062.12 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 25.32 | 0.30% | 1.58 | 0.03% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 内外饰件 | 7,839.90 | 92.80% | 5,568.70 | 91.56% |
| 其他 | 582.92 | 6.90% | 511.75 | 8.41% |
| 合　计 | 8,448.14 | 100.00% | 6,082.03 | 100.00% |

根据上表可知，公司对长城汽车的销售主要集中在内外饰件，且在报告期内逐年增长。报告期内，公司对长城汽车的内外饰件销售按公司分类如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司 | 4,181.83 | 4,623.26 | | 3,272.24 |
| 诺博汽车零部件（荆门）有限公司 | 1,666.76 | 3,782.61 | 3,052.16 | 1,387.86 |
| 长城汽车股份有限公司重庆采购分公司 | | 1,053.59 | 4,698.52 | 356.46 |
| 其他公司 | 7.12 | 81.04 | 89.22 | 552.14 |
| 总　计 | 5,855.71 | 9,540.50 | 7,839.90 | 5,568.70 |

客户未透露公司同产品供应商数量，根据客户访谈确认，公司向重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、长城汽车股份有限公司销售内外饰占其同类产品采购额的比例在 5%左右；向诺博汽车零部件（荆门）有限公司销售内外饰占其同类产品采购额的比例不到 1%。

⑧ 比亚迪

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | 12,787.68 | 99.59% | 7,260.62 | 98.31% |
| 内外饰件 | | | 42.15 | 0.57% |
| 其他 | 52.55 | 0.41% | 82.98 | 1.12% |
| 合　计 | 12,840.23 | 100.00% | 7,385.76 | 100.00% |
| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 座椅 | | | | |
| 内外饰件 | 34.57 | 100.00% | 20.45 | 100.00% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 其他 | | | | |
| 合　计 | 34.57 | 100.00% | 20.45 | 100.00% |

由上表可知，公司对比亚迪的销售在 2024 年增长迅速，主要集中在汽车座椅板块。报告期内，公司座椅业务在比亚迪的份额占比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 公司销售套数（万套） | 5.53 | 2.81 | | |
| 客户汽车销量（万辆） | 214.60 | 427.21 | 302.44 | 180.25 |
| 份额占比 | 2.58% | 0.66% | 0.00% | 0.00% |

公司对比亚迪的销售在 2024 年度取得迅速增长，随着合作加强，公司在比亚迪中供应链占据的位置将越发重要。

综上，公司为上汽通用五菱、重庆跨越第一大供应商。在赛力斯、吉利汽车及宁波华翔均占有主要供应商位置。公司与比亚迪、长安汽车、长城汽车的合作正日渐加强。

(2) 汽车核心零部件领域对技术和制造能力要求严苛，公司所处行业壁垒长期存在且持续增高

1) 认证周期

由于汽车整车企业对于安全性、稳定性有着高标准高要求，因此汽车整车厂及一级供应商对于上游的配套供应商需要进行严格的考察与验证，确保供应商的资质、设计研发能力、生产设备、工艺水平、生产流程、管理能力、产品质量与稳定性等都能达到行业及其内部的质量认证标准要求后，才会与其建立长期稳定的合作关系，使其进入合格供应商名录。公司主要客户对于零部件供应商认证流程及认证时间存在一定差异，具体如下：

| 客户名称 | 认证流程 | 认证时间 |
|---|---|---|
| 上汽集团 | 技术交流、潜在供应商审核、增补入围、项目招标 | 6-12 个月 |
| 吉利汽车 | 注册、工厂考察、技术确认、转临时供方、样品、小批、转认证供方（即确认合格供应商）后批量供货 | 1 年及以上 |
| 长安汽车 | 考察商务资质审核、技术资质审核、质量资质审核、工厂考察满足后进入乘用车体系 | 不同产品时间不同，内外饰件在 2-3 年左右，汽车座椅在 5 年左右 |
| 长城汽车 | 资质考察、现场审核、整改复核、体系通过 | 不同产品时间不同，公 |

| | | |
|---|---|---|
| | | 司主要向其供应门板，认证时间在 3 个月左右 |
| 重庆跨越 | 资质考察、工厂考察、体系通过 | 1 年及以上 |
| 赛力斯 | 资质考察，现场审核，体系通过 | 1 年及以上 |
| 宁波华翔 | 资质考察，现场审核，整改复核，体系通过 | 6-12 个月 |
| 比亚迪 | 技术交流拜访、线上调研、现场审核、整改复核、体系通过、确认供应商代码、新项目招标 | 6-12 个月 |

由上表可知，公司主要客户中长城汽车认证时间较短，长安汽车认证时间最长，其余各主要客户认证时间均接近或超过 1 年。考虑到验证周期较长以及变更供应商带来的成本压力和不确定性，整车厂与上游供应商一旦建立合作关系后，通常情况下，在未出现重大质量问题或整车制造企业自身发展战略未发生改变的情况下，合作关系通常将长时间持续。

2）更换供应商成本

汽车作为交通工具面临安全性问题，零部件的产品质量对汽车整体性能具有重要影响，因此形成了整车厂商对零部件配套企业进行严格的选择和控制的行业特性。整车厂商会从产品性能、安全、环保、供应链管理等方面进行审核。零部件性能、质量的匹配和稳定，需要通过一系列的测试和验证，这些测试和验证通常包括技术评审、质量体系评审、价格竞标、模具开发与制造、试验、检测、小批量生产、装机试用产品试制、小批量试用、批量生产等多个阶段。双方一旦就某种零部件供应达成一致后，通常会持续开展合作，不会随意更换供应商。

同时，在汽车制造行业，下游企业为与上游零部件厂商就某种特定产品达成大规模业务合作，通常需要经过前期接触、多轮试样与调整，直到达到计划的性能要求，部分零部件厂商还需重新进行产品研发，整体周期较长。因此，只要供应商未出现产品质量等重大问题，原有配套供应商较难被取代。

综上，公司所处行业壁垒长期存在且持续增高，行业内客户更换供应商成本较高。

(3) 新能源汽车市场现有竞争格局下，机会与风险并存

1）国内新能源汽车市场竞争状况

2024 年以来，市场竞争有所加剧，但仍然保持较快增长，继续呈现良好发展态势。2024 年产销量分别达 1,288.80 万辆和 1,286.60 万辆，同比分别增长 34.40%和 35.50%，整体市场空间仍在不断扩大。2025 年 1-6 月，新能源汽车产

销量分别达 696.8 万元和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车销量达汽车新车总销量的 44.3%。

当前新能源汽车市场正经历产品迭代周期持续压缩的产业变革，车型平均生命周期不断缩短，从传统燃油车时代的 5-7 年缩短至新能源时代的 2-3 年。这种加速迭代现象源于消费端对智能座舱、高阶智驾等科技配置需求的快速升级，以及企业端为保持竞争力实施的密集产品投放策略。新能源整车市场每年都会推出大量新车型以满足市场需求。根据易车发布的《2024 中国乘用车市场洞察报告》，2024 年市场共涌现 920 款迭代或全新车型，其中包含 184 款完全新开发车型，新能源车型占比从 2023 年度的 37.58%跃升至 45.67%。

2) 市场竞争加剧对配套供应商的影响

国内新能源汽车市场竞争主要体现在价格竞争和车型的推陈出新速度两方面：一方面，随着国内新能源汽车市场竞争加剧，整车厂商客户普遍采取降价的市场营销策略来抢占份额。在产业链以价换量的背景下，整车厂商通常会采取降本增效的措施，向一级供应商传导压力。在客户的降本压力下，无疑对供应商自身成本控制能力提出更高要求；另一方面，整车厂商为应对市场需求，保持竞争力，需要在更短的时间内更新车型，为了缩短产品开发周期，实现快速量产，整车厂对供应商的响应速度、同步研发的能力提出更高要求。

基于前述竞争格局，对配套供应商提出更高要求的同时亦为独立第三方内资汽车座椅企业带来更多业务发展机会，主要考虑：头部自主品牌及造车新势力更注重成本和效率，供应链更开放。独立第三方内资汽车座椅企业有着较强的成本控制能力，对于下游客户需求的服务和响应速度快；同时通过多年积累，掌握了汽车座椅产品的相关技术和生产组织能力，有望在不断变化的市场格局中获得更多的市场份额。

综上，在新能源汽车市场现有竞争格局下，机会与风险并存。

(4) 公司全产业链布局和平台化开发能力，正好与当前车企降本增效、不断缩短车型周期的期望相适应

公司在座椅上游产业链层面布局完善，在座椅骨架、发泡及面套等方面已完成布局，募投项目投向滑轨等核心零部件，完善的纵向产业链布局是公司打造成本优势的重要一环。从成本端来看，骨架（含机械部件）、面套、发泡成本占比

合计近 80%，是汽车座椅最主要的成本组成部分。公司坚持以自主生产为主，部分非核心工序委外加工，有效把控座椅生产上游，从源头上控制成本。

公司制定平台化开发的产品思路，以座椅骨架为核心作为平台进行开发，加快产品开发及制造能力；同时，结合行业的技术发展趋势以及客户需求，持续对骨架平台产品进行升级开发，实现技术在基础平台、客户差异化需求的全面覆盖。公司积极利用自身产品平台化优势，及时响应客户需求，实现快速开发、快速生产、快速交付，结合丰富行业经验及优质客户资源，不断巩固市场份额，目前已成为国内具备较大规模优势的独立第三方内资汽车座椅企业。

公司具备全产业链和平台化的竞争优势，正好与当前车企降本增效、不断缩短车型周期的期望相适应，该优势在当前国内新能源汽车市场竞争加剧，整车厂商对降本增效和响应速度有着严苛要求的背景下，优势将愈发明显。通过我们对公司主要客户进行访谈了解，公司产品具有竞争优势，合作长期稳定：

| 客户名称 | 向竞争对手采购的情况 | 竞争格局 | 是否愿意继续与公司合作 | 报告期内是否重复购买 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 公司为上汽集团旗下的上汽通用五菱第一大供应商，其他供应商情况客户未透露 | 上汽集团旗下的上汽通用五菱为公司第一大客户，同时公司亦为其第一大座椅供应商，系多个车型汽车座椅独家供应商，在客户处占据战略合作意义 | 是 | 是 |
| 吉利汽车 | 客户未透露 | 公司座椅业务在吉利汽车的份额占比报告期内各期分别为 5.28%、9.87%及 8.10% | 是 | 是 |
| 长安汽车 | 客户未透露 | 公司座椅业务在长安汽车的份额占比报告期内各期均在 5%以下 | 是 | 是 |
| 重庆跨越 | 客户未透露 | 公司系重庆跨越汽车座椅第一大供应商 | 是 | 是 |
| 长城汽车 | 客户未透露 | 公司向长城汽车旗下重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、长城汽车股份有限公司销售内外饰占其同类产品采购额的比例在 5%左右；向长城汽车子公司诺博汽车零部件（荆门）有限公司销售内外饰占其同类产品采购额的比例不到 1% | 是 | 是 |
| 宁波华翔 | 客户未透露 | 公司占宁波华翔子公司埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司、 | 是 | 是 |

| 客户名称 | 向竞争对手采购的情况 | 竞争格局 | 是否愿意继续与公司合作 | 报告期内是否重复购买 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 埃驰汽车零部件（常熟）有限公司、华翔汽车内饰系统（常熟）有限公司内外饰塑料件采购的20% | | |
| 赛力斯 | 公司为立柱、门板配件的独家供应商 | 公司为赛力斯生产定制类产品，为赛力斯立柱、门板配件等产品的独家供应商 | 是 | 是 |
| 比亚迪 | 客户未透露 | 公司为比亚迪海豹 05 车型及海狮 05EV 汽车座椅的独家供应商 | 是 | 是 |

由上表可知，公司为上汽通用五菱、重庆跨越的第一大供应商；在赛力斯、吉利汽车及宁波华翔处均占有主要供应商位置；公司与比亚迪、长安汽车、长城汽车的合作正日渐加强。同时，上述主要客户均在报告期内重复购买公司产品，并且有意愿与公司继续合作。

综上所述，公司与主要客户合作关系具有长期稳定的历史基础，且在其供应链占据重要位置；汽车核心零部件领域对技术和制造能力要求严苛，公司所处行业壁垒长期存在且持续增高，更换供应商成本较高；基于当下竞争格局，对配套供应商的响应速度、成本控制能力提出更高要求，但亦为具备技术实力、竞争优势的独立第三方内资汽车座椅带来更多业务机会；公司具备全产业链和平台化的竞争优势，正好与当前车企降本增效、不断缩短车型周期的期望相适应，该优势在当前国内新能源汽车市场竞争加剧，整车厂商对降本增效和响应速度有着严苛要求的背景下，优势将愈发明显。因此，公司被替代的可能性较低。

6. 说明前五大客户占比较高且集中度高于部分可比公司的原因，是否符合行业特征；说明拓展其他整车厂商、汽车零部件厂商等客户的进展情况，应对客户集中度较高措施及有效性，集中度较高是否对公司经营稳定性、成长性、抗风险能力、持续经营能力构成重大不利影响，按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高要求进行补充披露。请进一步量化揭示上汽集团销售占比高的风险

(1) 说明前五大客户占比较高且集中度高于部分可比公司的原因，是否符合行业特征；集中度较高是否对公司经营稳定性、成长性、抗风险能力、持续经营能力构成重大不利影响，按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高要求进行补充披露并量化揭示上汽集团销售占比高的风险

报告期内，公司向前五大客户的销售占比分别为 82.83%、82.78%、76.16%及 81.50%，客户集中度较高。其中，向第一大客户上汽集团的销售占比分别为61.97%、55.38%、47.98%及 37.87%，对上汽集团存在较大依赖。公司集中度高是由于下游整车行业市场集中度较高所致，符合行业特征。

针对公司存在客户集中度较高情形，按照《2 号指引》“2-8 客户集中度较高”的相关要求进行逐项分析，具体如下：

1）公司客户集中的原因，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况

① 公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点

汽车工业已形成层级化的专业分工，呈现以整车厂为核心、一级零部件供应商为支撑、二级零部件供应商为基础的金字塔结构。国内整车厂和汽车零部件一级供应商自身的市场集中度较高，且特殊的行业经营特性决定了整车厂商与零部件供应商的合作通常相对固定，导致行业内整体呈现客户集中度较高情况。根据中国汽车工业协会统计，报告期内，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计分别为 2,314.8 万辆、2,571.5 万辆、2,670.4 万辆和 1,315.9 万辆，占汽车销售总量的比例分别为 86.2%、85.4%、84.9%和 84.1%，重点企业集团销量逐年增长，市场集中度较高。

同行业部分公司前五大客户销售额占年度销售总额的比例如下：

| 公司名称 | 所属行业 | 证券代码 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 多利科技 | 汽车制造业 | 001311.SZ | 81.55% | 81.99% | 81.94% |
| 新朋股份 | 汽车制造业 | 002328.SZ | 86.25% | 87.53% | 89.64% |
| 浙江仙通 | 汽车制造业 | 603239.SH | 86.72% | 84.41% | 53.02% |
| 东利机械 | 汽车制造业 | 301298.SZ | 90.71% | 90.62% | 93.49% |
| 新铝时代 | 汽车制造业 | 301613.SZ | 86.00% | 96.95% | 94.76% |
| 标榜股份 | 汽车制造业 | 301181.SZ | 79.24% | 80.24% | 85.82% |
| 成飞集成 | 汽车制造业 | 002190.SZ | 81.08% | 76.20% | 77.94% |
| 无锡振华 | 汽车制造业 | 605319.SH | 73.51% | 72.91% | 73.48% |
| 英利汽车 | 汽车制造业 | 601279.SH | 70.52% | 73.67% | 76.02% |

| 公司名称 | 所属行业 | 证券代码 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 联明股份 | 汽车制造业 | 603006.SH | 69.85% | 79.28% | 76.65% |
| 平均值 | | | 80.54% | 82.38% | 80.28% |
| 公司 | | | 76.16% | 82.78% | 82.83% |

公司前五大客户占比较高与同行业公司不存在显著差异，符合行业特征。

② 前五大客户占比高于部分可比公司具有合理性

可比公司前五大客户销售额占年度销售总额的比例如下：

| 公司名称 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 37.22% | 31.62% | 34.50% |
| 天成自控 | 60.86% | 51.44% | 54.32% |
| 新泉股份 | 74.55% | 70.73% | 76.95% |
| 常熟汽饰 | 58.86% | 49.45% | 48.39% |
| 平均值 | 57.87% | 50.81% | 53.54% |
| 公司 | 76.16% | 82.78% | 82.83% |

报告期内，公司前五大客户销售额占年度销售总额的比例与新泉股份接近，高于其他可比公司，主要系客户类型、产品结构差异所致。

继峰股份主要产品类型头枕、座椅扶手、商用车座椅、乘用车座椅与公司座椅产品类似，中控及其他内饰件与公司内外饰件产品类似。继峰股份应用领域除汽车外，还包括农业机械、建筑机械、叉车、火车、飞机等，公司主要产品应用领域均为汽车领域。相较于公司，继峰股份产品类别、客户群体多，客户结构相对分散；而公司客户主要为国内主流汽车企业，客户集中度更高。

天成自控主要产品乘用车座椅、商用车座椅与公司座椅产品相似，应用领域均为汽车领域；工程机械座椅、航空座椅产品及应用领域与公司产品不同。相比公司，天成自控产品应用领域更广，客户结构更分散，前五大客户集中度更低。

常熟汽饰主营汽车饰件，与公司内外饰件相似，产品应用领域与公司相同，均为汽车领域。常熟汽饰主要客户类型与公司相同，包括汽车整车厂及汽车零部件供应商。经过多年发展，收入规模、产品类别多于公司。相比公司，常熟汽饰客户结构更分散，前五大客户集中度更低。

相较而言，公司报告期内营业收入规模较已上市公司而言较低，产能有限，因此现阶段业务更为聚焦，集中资源服务于现有上汽集团、吉利汽车、长安汽车

等主要客户，使得公司前五大客户集中度高于同行业可比公司，随着未来比亚迪等已取得项目定点的新客户陆续开始批量供货并实现收入，公司的客户集中度将呈下降趋势。

综上，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性。

2）公司主要客户在行业内地位显著，透明度及经营状况均良好，公司主要客户不存在重大不确定风险

| 序　号 | 客户名称 | 行业地位 | 透明度与经营情况 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 上汽集团 | 2024 年，上汽集团全年汽车整车销量约为 401.30 万辆，系国内知名汽车品牌 | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 530.26 万辆、502.09 万辆及 401.30 万辆；7,440.63 亿元、7,447.05 亿元及 6,275.90 亿元 |
| 2 | 吉利汽车 | 2024 年，吉利汽车全年整车总销量约为 217.66 万辆，系国内知名汽车品牌 | 已在港交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 143.30 万辆、168.65 万辆及 217.66 万辆；1,479.65 亿元、1,792.04 亿元及 2,401.94 亿元 |
| 3 | 长安汽车 | 2024 年，长安汽车全年汽车整车销量约为 268.38 万辆，系国内知名汽车品牌 | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 234.62 万辆、255.31 万辆及 268.38 万辆；1,212.53 亿元、1,512.98 亿元及 1,597.33 亿元 |
| 4 | 重庆跨越 | 2024 年，重庆跨越全年整车总销量接近 16 万辆，系国内知名商用车汽车品牌 | 2023 年度汽车销量为 12.60 万辆，2023 年度汽车销量超 16 万辆，2024 年度为近 16 万辆 |
| 5 | 长城汽车 | 2024 年，长城汽车全年整车总销量为 123.45 万辆，系国内知名汽车品牌 | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 106.17 万辆、123.00 万辆及 123.45 万辆；1,373.40 亿元、1,732.12 亿元及 2,021.95 亿元 |
| 6 | 宁波华翔 | 宁波华翔为国内知名汽车内外饰供应商 | 已在深交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度营业总收入分别为 196.26 亿元、232.36 亿元及 263.24 亿元 |
| 7 | 赛力斯 | 2024 年，赛力斯全年整车总销量为 42.69 万辆，系国内知名新能源汽车品牌 | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 26.72 万辆、25.23 万辆及 42.69 万辆；341.05 亿元、358.42 亿元及 1,451.76 亿元 |
| 8 | 比亚迪 | 2024 年，比亚迪全年整车总销量达 427.21 万辆，系国内知名新能源汽车品牌 | 已在上交所完成上市，经营情况透明且良好。2022 年度至 2024 年度汽车销量及营业总收入分别为 108.25 万辆、302.44 万辆及 427.21 万辆；4,240.61 亿元、6,023.15 亿元及 7,771.02 亿元 |

综上，公司主要客户在行业内地位显著，透明度及经营状况均良好，公司主要客户不存在重大不确定风险。

3）公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允

公司与主要客户的合作年限、业务稳定性及可持续性情况详见本说明四(一)2(1)和四(一)3之表述。

就交易价格来看，公司与主要客户均通过招投标方式或协商定价方式确定成交价格，同时，主要客户亦会选择多家合格供应商进行询价、比价后确定最终供应商，交易价格均为市场化结果，定价公允。

综上，公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允。

4）公司与重大客户不存在关联关系，公司业务获取方式具有独立性，具备独立面向市场获取业务的能力

经核查，公司与上汽集团、吉利汽车、长安汽车、重庆跨越、长城汽车、宁波华翔、赛力斯汽车不存在关联关系。

公司具有独立、完整的产供销系统和独立面向市场自主经营的能力。公司深耕汽车座椅和内外饰领域多年，形成了从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，具备与终端客户同步设计、同步研发、同步生产的能力。凭借良好的综合服务能力以及良好的客户口碑，公司具备独立开拓客户能力，报告期内新开拓比亚迪、赛力斯等客户，相关客户的销售规模不断增长。

综上，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性。公司主要客户在行业内地位显著，透明度及经营状况均良好，公司主要客户不存在重大不确定风险公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允。公司的业务获取方式具有独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

公司已在《招股说明书》之“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”中按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高要求进行补充披露，具体如下：

“报告期内，公司向前五大客户的销售比例分别为 82.83%、82.78%、76.16%及 81.50%，客户集中度较高，主要是由于下游整车行业市场集中度较高所致，符合行业特征。公司客户集中度较高主要系与上汽集团业务往来占比较高，报告期内分别为 61.97%、55.38%、47.98%及 37.87%。公司与上汽集团合作多年，凭借稳定可靠的产品质量和交付能力与其建立了长期友好的合作关系，客户粘性较强。

上汽集团为在上海证券交易所上市的大型股份制汽车企业集团。2024 年度，上汽集团实现整车销售 401 万辆，系国内头部汽车生产厂商之一。公司主要客户系上汽集团旗下的上汽通用五菱，上汽通用五菱在微车领域具有明显领先优势，并成功开拓了七座家用车市场，拥有宝骏和五菱两大核心品牌。多年来，上汽通用五菱凭借其卓越的技术实力和品牌影响力，荣获了众多行业荣誉和奖项。2024 年上汽通用五菱整车销量 134.01 万辆，公司自 2008 年起进入上汽通用五菱座椅供应体系，2016 年起成为上汽通用五菱第一大座椅供应商。公司与上汽通用五菱已形成长期稳定的合作关系。因此公司客户集中度较高具有合理性。

公司具有独立、完整的产供销系统和独立面向市场自主经营的能力。与主要客户均通过招投标或协商定价方式确定交易价格，交易价格均为市场化结果，定价公允。不属于关联交易或存在利益输送的情形。”

公司已在《招股说明书》之“重大事项提示”和“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（一）主要客户集中且对单一客户存在依赖的风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“报告期内，公司向前五大客户的销售占比分别为 82.83%、82.78%、76.16%和 81.50%，客户集中度较高。其中，向第一大客户上汽集团的销售占比分别为 61.97%、55.38%、47.98%和 37.87%，对上汽集团存在较大依赖。鉴于汽车行业零部件供应商集中配套的行业特性、以及整车厂客户从开发、定点到实现批量供货的时间周期通常较长，公司目前面临的客户集中情形仍将持续存在。

若未来公司与上汽集团等重要客户的长期合作关系发生变化或终止，或主要客户因其自身经营原因而减少对公司产品的采购，或因公司在产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等方面无法满足客户需求而导致与客户的合作关系发生不利变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。”

(2) 说明拓展其他整车厂商、汽车零部件厂商等客户的进展情况，应对客户集中度较高措施及有效性

1) 新客户拓展情况

经过多年积累，公司形成了从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，具备与终端客户同步设计、同步研发、同步生产的能力，已与多家主流整车厂和一级汽车零部件供应商建立了良好稳定的合作关系。同时，公司通过加强技术研发，提升核心产品的市场竞争力，在报告期内不断开拓新客户和新项目。

① 新增项目情况

报告期内，公司主要产品座椅、内外饰件、模具板块新增项目实现收入情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 新增项目 | 42,505.59 | 71,746.32 | 85,634.65 | 26,698.66 |
| 占主营业务收入比例 | 26.92% | 28.19% | 39.38% | 13.23% |

注：2022 年度新增项目系 2021 年度未实现收入或实现收入不超过 2022 年度收入金额 5%的项目；2023 年度新增项目系 2021 年度、2022 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2023 年度收入金额 5%的项目；2024 年度新增项目系 2021-2023 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2024 年度收入金额 5%的项目；2025 年 1-6 月新增项目系 2021-2024 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2025 年 1-6 月收入金额 5%的项目

公司近年来在持续巩固存量项目合作基础的同时，也持续开拓增量项目，报告期内，公司新增项目呈现增长趋势。截至 2025 年 6 月 30 日，公司已取得定点但尚未投产的项目共 46 项，全生命周期销售额合计 62.62 亿元。随着公司新增定点的陆续量产，未来收入增长具有持续性。

② 新增客户情况

公司新增客户实现收入情况：

单位：万元

| 项目类型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 |
| 新增客户 | 34,022.45 | 34 | 18,693.11 | 74 |
| 占营业收入比例 | 21.34% | | 7.25% | |
| 项目类型 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 |
| 新增客户 | 23,376.24 | 105 | 6,451.60 | 104 |
| 占营业收入比例 | 10.60% | | 3.15% | |

注：1. 2022 年度新增客户系 2021 年度未实现收入或实现收入不超过 2022 年度收入金额 5%的客户；2023 年度新增客户系 2021 年度、2022 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2023 年度收入金额 5%的客户；2024 年度新增客户系 2021-2023 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2024 年度收入金额 5%的客户；2025 年 1-6 月新增客户系 2021-2024 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2025 年 1-6 月收入金额 5%的客户

报告期内，公司新增客户主要为比亚迪、VinFast、继峰股份等。报告期内，实现收入较少，主要是因为项目量产时间较短，尚处于产能爬坡阶段，未来随着产能的逐步释放，新增客户带来收入预期将实现较大幅度增长。

2）应对客户集中度较高措施及有效性

为应对客户集中度较高，保证收入的可持续性，公司已积极采取措施，具体措施如下：

① 加大市场拓展力度，积极进行新客户的开发

报告期内，公司在持续巩固存量客户合作基础的同时，也在持续开拓增量客户，形成存量项目采购需求逐步释放，增量项目采购需求有效补充的良性循环。凭借在研发创新、快速响应等方面积累的优势，公司陆续获得了比亚迪、VinFast、上海继峰汽车座椅贸易有限公司等客户订单，为公司业务的拓展打下良好基础。随着公司与现有客户合作关系的持续加深以及新客户的不断开拓，公司汽车零部件产品销售规模将持续提升。

公司新增客户报告期内累计实现收入 82,643.59 万元，新增客户对业绩贡献较为显著。随着公司与上述企业的深入合作，将进一步提升公司在行业内的市场占有率，分散公司客户集中度。

② 持续进行产品、技术创新

公司通过持续的自主研发形成了多项核心技术，主要产品具有较强的市场竞争力，获得客户的认可。为保持竞争力，公司密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户的新产品开发需求，持续进行新产品、新技术的研发与积累，提升产品性能和质量，并通过自主研发与同步研发能力的结合，快速响应主要客户产品升级换代需求，从而有利于维护现有客户和开发新客户并深化合作关系。

③ 扩大产能，为满足更多客户需求提供支持

报告期各期，公司产能利用率已达到较高水平，进一步提升的空间有限，通过扩建产能、实施募投项目，有利于提升核心产品生产产能，突破产能瓶颈，为市场开拓、新客户承接做好充足的产能储备。

公司上述应对措施正在积极落实和推进，随着公司募投项目的逐步投产、新客户的定点项目进入量产阶段并实现收入，公司客户集中度较高的情况将逐步改善，上述降低客户集中的相关措施有效。

**（二）业绩波动合理性及下滑风险**

1. 按照产品类型（座椅、内外饰件、模具），对应终端汽车类型（燃油车、新能源车等）及客户所属车型（品牌），列示报告期内产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况，对应产品价格、单位成本、销量、毛利率波动的原因，结合终端车型市场规模变动，产品销量、单价变动影响因素等，进一步量化分析 2022 年至 2024 年收入增长，2024 年净利润下滑的原因及合理性

(1) 报告期内产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况，及对应产品价格、单位成本、销量、毛利率波动分析

1) 座椅

按照座椅产品类型、对应终端汽车类型，列示报告期内座椅的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况如下：

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 座椅总成 | 新能源汽车 | 销售收入（万元） | 78,061.89 | 73,583.49 | 58,962.10 | 27,640.56 |

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销售成本（万元） | 71,180.19 | 63,200.22 | 49,978.83 | 21,278.71 |
| | | 销量（万件） | 250.59 | 238.92 | 185.30 | 109.50 |
| | | 平均单价（元/件） | 311.51 | 307.98 | 318.20 | 252.42 |
| | | 平均成本（元/件） | 284.05 | 264.52 | 269.72 | 194.32 |
| | | 毛利率 | 8.82% | 14.11% | 15.24% | 23.02% |
| | 燃油汽车 | 销售收入（万元） | 34,741.39 | 73,488.76 | 85,555.93 | 115,997.23 |
| | | 销售成本（万元） | 29,387.68 | 61,908.98 | 72,648.51 | 100,455.17 |
| | | 销量（万件） | 105.59 | 215.90 | 248.43 | 284.88 |
| | | 平均单价（元/件） | 329.04 | 340.38 | 344.39 | 407.18 |
| | | 平均成本（元/件） | 278.33 | 286.75 | 292.43 | 352.62 |
| | | 毛利率 | 15.41% | 15.76% | 15.09% | 13.40% |
| 座椅零件 | 新能源汽车 | 销售收入（万元） | 13,676.77 | 22,366.13 | 5,364.21 | 488.47 |
| | | 销售成本（万元） | 12,272.97 | 19,384.11 | 4,469.36 | 343.08 |
| | | 销量（万件） | 389.20 | 481.27 | 124.48 | 183.76 |
| | | 平均单价（元/件） | 35.14 | 46.47 | 43.09 | 2.66 |
| | | 平均成本（元/件） | 31.53 | 40.28 | 35.90 | 1.87 |
| | | 毛利率 | 10.26% | 13.33% | 16.68% | 29.76% |
| | 燃油汽车 | 销售收入（万元） | 4,538.67 | 6,533.56 | 6,079.33 | 6,092.07 |
| | | 销售成本（万元） | 3,303.65 | 4,934.48 | 4,841.54 | 5,639.13 |
| | | 销量（万件） | 660.02 | 1,118.53 | 1,093.61 | 1,287.35 |
| | | 平均单价（元/件） | 6.88 | 5.84 | 5.56 | 4.73 |
| | | 平均成本（元/件） | 5.01 | 4.41 | 4.43 | 4.38 |
| | | 毛利率 | 27.21% | 24.47% | 20.36% | 7.43% |

① 座椅总成

A 销量波动分析

报告期内，新能源汽车座椅销量分别为109.50万件、185.30万件、238.92

万件和 250.59 万件，销量逐年增长；燃油汽车座椅销量分别为 284.88 万件、248.43 万件、215.90 万件和 105.59 万件，销量逐年下滑。受国内新能源替代趋势影响，新能源渗透趋势不断提升，为公司带来丰富的市场机遇；公司积极主动拥抱新能源趋势，大力拓展新能源客户及新能源项目，报告期内新能源座椅销量逐年攀升。公司配套生产的远景 X6、五菱星辰、五菱佳辰等燃油车座椅销量随终端车型市场销量逐步下滑，公司将市场拓展精力主要放在新能源领域，故燃油车座椅销量下滑具有合理性。根据中国汽车工业协会统计，2022-2024 年、2025 年 1-6 月，国内汽车销量分别完成 2,686.4 万辆、3,009.4 万辆、3,143.6 万辆和 1,565.3 万辆，公司座椅总成整体销量逐年增长，与国内汽车销量变动趋势相匹配。

B 平均单价及平均成本波动分析

报告期内，新能源座椅平均单价分别为 252.42 元/件、318.20 元/件、307.98 元/件和 311.51 元/件，平均成本分别为 194.32 元/件、269.72 元/件、264.52 元/件和 284.05 元/件，平均单价和平均成本变动趋势相匹配。2023 年度，新能源座椅平均单价及平均成本较 2022 年度增加较多，一方面受新项目五菱缤果、五菱宝骏云朵平均单价及平均成本较高影响，另一方面受存量项目宏光 MINI 平均单价及平均成本较低、2023 年销量占比下降影响，若剔除上述项目，2022 年度、2023 年度新能源座椅平均单价为 292.76 元/件、273.10 元/件，平均成本为 234.31 元/件、235.98 元/件，不存在重大差异。2025 年 1-6 月，新能源座椅平均单价较 2024 年上升 3.53 元/件，平均成本较 2024 年上升 19.53 元/件，平均单价和平均成本变动主要受新增项目**影响，若剔除**，2025 年 1-6 月新能源座椅平均单价为 293.23 元/件、平均成本为 256.14 元/件，与 2024 年相比略有下降，且变动幅度相近。

报告期内，燃油车座椅平均单价分别为 407.18 元/件、344.39 元/件、340.38 元/件和 329.04 元/件，平均成本分别为 352.62 元/件、292.43 元/件、286.75 元/件和 278.33 元/件，平均单价和平均成本变动趋势相匹配。2023 年度，燃油车座椅平均单价及平均成本较 2022 年度减少较多，主要系五菱星辰、远景 X6、宝骏 530、五菱 ALMAZ、五菱 CONFERO、五菱 CORTEZ 等高价值产品销量下滑影响，若剔除上述产品，2022 年度、2023 年度燃油车座椅平均单价为 329.42 元/件、

309.07 元/件，平均成本为 284.41 元/件、262.27 元/件，不存在重大差异。

C 毛利率波动分析

报告期内，新能源座椅毛利率分别为 23.02%、15.24%、14.11%和 8.82%，毛利率呈现下降趋势，主要是因为产品结构性影响所致。2022 年度，受**项目毛利率较高且收入占比较高影响，毛利率与其他年度相比较高。剔除**项目影响，2022-2024 年，新能源汽车座椅毛利率分别为 17.60%、14.30%和 14.02%，各年度之间不存在重大差异。2025 年 1-6 月，新能源座椅毛利率较 2024 年下滑较多，主要受新增项目**收入规模较大，而毛利率较低影响，若剔除**影响，2025 年 1-6 月新能源座椅毛利率为 12.65%，与 2024 年不存在重大差异。

报告期内，燃油车座椅毛利率分别为 13.40%、15.09%、15.76%和 15.41%，各年度之间呈增长趋势，不存在重大差异。

② 座椅零件

A 销量波动分析

报告期内，新能源汽车座椅零件销量分别为 183.76 万件、124.48 万件、481.27 万件和 389.20 万件，整体呈增长趋势；燃油汽车座椅零件销量分别为 1,287.35 万件、1,093.61 万件、1,118.53 万件和 660.02 万件，整体呈下降趋势。公司销售的座椅零件种类繁多、规格型号及大小不一，座椅零件的销量根据客户需求量及需求类别变化存在一定波动。新能源汽车座椅零件销量小于燃油汽车座椅零件，主要系销售的零件类别不同所致，新能源汽车座椅零件销售以骨架总成、面套总成等总成类产品为主，单件价值较高，数量相对较少，燃油汽车座椅零件销售以非总成类的小件产品为主，数量需求较多。整体而言，新能源汽车及燃油汽车座椅零件销量波动与国内新能源替代趋势相匹配。

B 平均单价及平均成本波动分析

报告期内，新能源汽车座椅零件平均单价分别为 2.66 元/件、43.09 元/件、46.47 元/件和 35.14 元/件，平均成本分别为 1.87 元/件、35.90 元/件、40.28 元/件和 31.53 元/件。2022 年度，平均单价及平均成本较低，主要系小件类产品占比较高所致；2023 年度，产品销售结构优化，新增宝骏悦也、五菱缤果、五菱星光等总成类项目，销售价格及成本较高，导致 2023 年平均单价及平均成本增加。

报告期内，燃油汽车座椅零件平均单价分别为 4.73 元/件、5.56 元/件、5.84

元/件和 6.88 元/件，平均成本分别为 4.38 元/件、4.43 元/件、4.41 元/件和 5.01 元/件，受产品销售结构影响，报告期内存在一定波动。

C 毛利率波动分析

报告期内，新能源座椅零件毛利率分别为 29.76%、16.68%、13.33%和 10.26%，毛利率呈下降趋势。受项目间收入占比、毛利率差异影响，新能源座椅零件毛利率呈现较大波动，符合公司经营特点。公司以销售座椅总成为主，受客户采购需求变化影响，报告期内座椅零件销售增加，同时因各年度间客户或项目需求变化，导致毛利率存在一定波动。2022 年度，新能源座椅零件销售仅为 488.47 万元，单一项目对毛利率影响较大。2023-2024 年度及 2025 年 1-6 月，销售逐渐趋于规模化、常态化，从而导致毛利率变化更多受产品结构性影响。

报告期内，燃油车座椅零件毛利率分别为 7.43%、20.36%、24.47%和 27.21%，呈增长趋势。2022 年度，受**、**、**、**和**收入占比高、毛利率偏低影响，2022 年度燃油车座椅零件毛利率较其他年度偏低，剔除前述项目影响，2022 年燃油车座椅毛利率为 18.14%，与其他年度不存在重大差异。

2) 内外饰件

按照内外饰件对应终端汽车类型，列示报告期各期内外饰件的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况如下：

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 内外饰件 | 新能源汽车 | 销售收入（万元） | 12,213.48 | 44,217.90 | 23,172.31 | 10,383.98 |
| | | 销售成本（万元） | 10,671.48 | 35,459.41 | 19,478.70 | 10,104.26 |
| | | 销量（万件） | 633.00 | 1,892.45 | 928.51 | 573.45 |
| | | 平均单价（元/件） | 19.29 | 23.37 | 24.96 | 18.11 |
| | | 平均成本（元/件） | 16.86 | 18.74 | 20.98 | 17.62 |
| | | 毛利率 | 12.63% | 19.81% | 15.94% | 2.69% |
| | 燃油汽车 | 销售收入（万元） | 11,998.14 | 24,257.92 | 27,644.32 | 33,476.70 |
| | | 销售成本（万元） | 10,591.66 | 21,266.86 | 24,666.12 | 32,581.80 |
| | | 销量（万件） | 741.77 | 1,986.96 | 2,689.75 | 3,394.71 |
| | | 平均单价（元/件） | 16.17 | 12.21 | 10.28 | 9.86 |
| | | 平均成本（元/件） | 14.28 | 10.70 | 9.17 | 9.60 |

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 毛利率 | 11.72% | 12.33% | 10.77% | 2.67% |

① 销量波动分析

报告期内，公司配套新能源汽车内外饰件销量分别为 573.45 万件、928.51 万件、1,892.45 万件和 633.00 万件。受益于国内新能源汽车市场销量增长显著，公司新能源领域内外饰件销量在报告期内逐年增长。2023 年，主要受新项目五菱缤果放量及存量项目问界 M7 终端车型销量增长、公司 2022 年底新切入问界 M7 系列门板配件产品等因素影响，新能源领域汽车内外饰件销量较 2022 年度增长较多。2024 年度，主要受问界 M7 终端车型销量增长，以及阿维塔 12、宝骏云朵、问界 M9 等新项目放量影响，新能源领域汽车内外饰件销量较 2023 年度增长较多。

报告期内，公司配套燃油汽车内外饰件销量分别为 3,394.71 万件、2,689.75 万件、1,986.96 万件和 741.77 万件，逐年下降。一方面受终端市场燃油车销量增长放缓、下滑影响；另一方面公司自身拥有的内外饰件产能有限，公司根据市场变化和自身战略开始进行产品结构的主动调整，由原来的小型零部件转变为复杂程度和集成程度更高的总成件，导致产出减少、销量下降。

② 平均单价及平均成本波动分析

报告期内，新能源领域内外饰件平均单价分别为 18.11 元/件、24.96 元/件、23.37 元/件和 19.29 元/件，平均成本分别为 17.62 元/件、20.98 元/件、18.74 元/件和 16.86 元/件，平均单价变动与平均成本变动相匹配。2023 年度，新能源领域内外饰件平均单价及平均成本较 2022 年度增加，主要受新增项目阿维塔 11、存量项目问界 M7 配套立柱收入占比提升，新增项目阿维塔 11 配套门板总成收入占比较高，相关产品规格型号较大，单位售价及单位成本较高，带动 2023 年新能源领域内外饰件整体平均单价及平均成本增加。公司为问界 M7 车型配套门框装饰件、杂物盒、开关盖板等门板配件产品，相关产品平均单价及平均成本较低，2024 年度该项目门板配件销量占比增加，导致新能源领域内外饰件整体平均单价及平均成本较 2023 年度有所下滑。2025 年 1-6 月，受问界 M7 配套立柱、阿维塔 12 配套门板总成单位售价及单位成本较高而销量下滑等因素影响，新能源领域内外饰件平均单价及平均成本有所下滑。

报告期内，燃油车领域内外饰件平均单价分别为 9.86 元/件、10.28 元/件、12.21 元/件和 16.17 元/件，平均成本分别为 9.60 元/件、9.17 元/件、10.70 元/件和 14.28 元/件，燃油车领域内外饰件平均单价变动与平均成本变动整体一致。燃油车领域内外饰件平均单价逐年增长，平均成本整体增长，主要受长城炮、哈弗 H9、坦克 500 等项目配套的门板总成、门板配件、副仪表板配件产品单价及单位成本较高，且销售数量及占比增加所致。2023 年度，迈腾项目车窗件销售数量较 2022 年度增长较多，但因车窗件平均成本较低，拉低了 2023 年度内外饰件整体的平均成本。2025 年 1-6 月，燃油车领域内外饰件平均单价及平均成本较 2024 年增长，主要受长城炮及哈弗 H9 项目门板总成单价及单位成本较高，且销售数量占比增加所致。

① 毛利率波动分析

报告期内，公司新能源汽车内外饰件毛利率分别为 2.69%、15.94%、19.81%和 12.63%，燃油汽车内外饰件毛利率分别为 2.67%、10.77%、12.33%和 11.72%，2022-2024 年内外饰件毛利率逐年增长，2025 年 1-6 月新能源汽车内外饰件毛利率下滑较大。2022 年，新能源汽车及燃油汽车内外饰件毛利率较低，主要受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率偏低、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，具体参见本说明七(二)1(3)2)之表述。2023 年受销售结构优化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降等因素影响，新能源汽车及燃油汽车内外饰件毛利率大幅增加。2024 年受**项目、**项目毛利率较高、收入占比增长较多影响，新能源汽车及燃油汽车内外饰件毛利率进一步增加。2025 年 1-6 月，新能源汽车内外饰件毛利率下滑，主要受**项目调整差额、**等高毛利率项目收入占比下滑影响。

3) 模具

按照模具对应终端汽车类型，列示报告期内模具的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率情况如下：

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 模具 | 新能源汽车 | 销售收入（万元） | 664.04 | 6,918.15 | 6,332.18 | 759.23 |
| | | 销售成本（万元） | 484.34 | 5,383.70 | 4,169.01 | 529.75 |
| | | 销量（套） | 125.00 | 834.00 | 319.70 | 86.30 |

| 产品类型 | 终端汽车类型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 平均单价（万元/套） | 5.31 | 8.30 | 19.81 | 8.80 |
| | | 平均成本（万元/套） | 3.87 | 6.46 | 13.04 | 6.14 |
| | | 毛利率 | 27.06% | 22.18% | 34.16% | 30.23% |
| | 燃油汽车 | 销售收入（万元） | 99.25 | 1,106.26 | 2,289.71 | 4,745.64 |
| | | 销售成本（万元） | 71.65 | 946.88 | 1,960.05 | 4,099.23 |
| | | 销量（套） | 6.00 | 187.00 | 221.00 | 622.85 |
| | | 平均单价（万元/套） | 16.54 | 5.92 | 10.36 | 7.62 |
| | | 平均成本（万元/套） | 11.94 | 5.06 | 8.87 | 6.58 |
| | | 毛利率 | 27.81% | 14.41% | 14.40% | 13.62% |

① 销量波动分析

报告期内，新能源领域模具销量分别为 86.30 套、319.70 套、834.00 套和 125.00 套，2022-2024 年销量逐年增加；燃油车领域模具销量分别为 622.85 套、221.00 套、187.00 套和 6 套，销量逐年下滑。模具开发完成后使用年限较长，受国内新能源替代趋势影响，客户购置模具基于对未来车型布局考虑，2022-2024 年新能源汽车模具需求逐年增长，燃油汽车模具需求逐年下滑，具有合理性。2025 年 1-6 月，模具销量下滑，主要系客户更多购置生产模具，相应减少了对商品模具的采购所致。

② 平均单价及平均成本波动分析

报告期内，新能源领域模具平均单价分别为 8.80 万元/套、19.81 万元/套、8.30 万元/套和 5.31 万元/套，平均成本分别为 6.14 万元/套、13.04 万元/套、6.46 万元/套和 3.87 万元/套；燃油车领域模具平均单价分别为 7.62 万元/套、10.36 万元/套、5.92 万元/套和 16.54 万元/套，平均成本分别为 6.58 万元/套、8.87 万元/套、5.06 万元/套和 11.94 万元/套。

报告期内，模具单位价格、单位成本变动较大，主要系模具通常是根据客户要求进行定制化生产，不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，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、模具结算方式差异等诸多因素影响，产品定价及生产成本存在较大差异。2023 年度，新能源模具平均单价及平均成本较高，主要受新项目**影响，该项目平均单价及

平均成本较高、收入占比较大，剔除**后，2023 年度新能源模具平均单价为 9.43 万元/套、平均成本为 7.41 万元/套，报告期内不存在重大差异。2023 年度，燃油车模具平均单价及平均成本较高，主要受福睿斯、坦克 400、长安逸动、长城华冠等项目销售价格及单套成本较高影响，剔除上述项目后，2023 年度燃油车模具平均单价为 7.56 万元/套、平均成本为 6.32 万元/套，报告期内不存在重大差异。2025 年 1-6 月，燃油车模具销量仅 6 套，单位价格、单位成本受单一项目影响较大，导致单位价格及单位成本较高。

③ 毛利率波动分析

报告期内，公司新能源模具毛利率分别为 30.23%、34.16%、22.18%和 27.06%，存在一定波动。2022 年度，新能源模具毛利率较高，主要受**项目影响；2023 年度，新能源模具毛利率较高，主要受**项目影响；2025 年 1-6 月，新能源模具毛利率较高，主要受**、**项目影响；前述项目收入占比及毛利率较高，导致 2022 年度、2023 年度及 2025 年 1-6 月毛利率较高。

报告期内，公司燃油车模具毛利率分别为 13.62%、14.40%、14.41%和 27.81%，2022-2024 年度整体稳定，2025 年 1-6 月毛利率较高。公司模具一般是根据客户要求进行定制化生产，各期变动主要受当期项目构成的影响；2025 年 1-6 月，燃油车模具毛利率较高，主要受**项目收入占比较高且毛利率较高影响。

综上所述，报告期内，相关产品价格、单位成本、销量、毛利率波动具有合理性，相关产品毛利率波动的具体分析参见本说明七(一)1(3)之表述。

(2) 报告期内收入增长的原因及合理性

报告期内，公司收入构成及增长情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 增长额 | 增长贡献率（%） | 金额 | 增长额 | 增长贡献率（%） |
| 主营业务收入 | 157,877.31 | 56,520.75 | 99.10 | 254,496.76 | 37,035.66 | 98.82 |
| 其中：座椅 | 131,018.73 | 66,706.07 | 116.96 | 175,971.93 | 20,010.37 | 53.39 |
| 内外饰件 | 24,211.63 | -10,034.85 | -17.60 | 68,475.82 | 17,659.20 | 47.12 |
| 模具 | 763.29 | -1,172.39 | -2.06 | 8,053.89 | -755.33 | -2.02 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 其他 | 1,883.66 | 1,021.92 | 1.79 | 1,995.11 | 121.43 | 0.32 |
| 其他业务收入 | 1,526.75 | 510.53 | 0.90 | 3,468.12 | 443.95 | 1.18 |
| 合计 | 159,404.06 | 57,031.28 | 100.00 | 257,964.87 | 37,479.61 | 100 |

（续上表）

| 项目 | 2023 年度 | | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 增长额 | 增长贡献率(%) | 金额 |
| 主营业务收入 | 217,461.09 | 15,684.96 | 101.84 | 201,776.13 |
| 其中：座椅 | 155,961.57 | 5,743.23 | 37.29 | 150,218.33 |
| 内外饰件 | 50,816.63 | 6,955.95 | 45.17 | 43,860.68 |
| 模具 | 8,809.22 | 3,129.27 | 20.32 | 5,679.96 |
| 其他 | 1,873.68 | -143.48 | -0.93 | 2,017.16 |
| 其他业务收入 | 3,024.17 | -283.83 | -1.84 | 3,308.00 |
| 合计 | 220,485.26 | 15,401.13 | 100.00 | 205,084.14 |

注：2025 年 1-6 月销售增长额系与 2024 年同期对比的结果

报告期内，公司营业收入分别为 205,084.14 万元、220,485.26 万元、257,964.87 万元和 159,404.06 万元，公司收入逐年增长，主要受座椅、内外饰件、模具收入增长影响。

1）2023 年度

2023 年度，营业收入相比 2022 年度增长 15,401.13 万元，主要受座椅、内外饰件、模具收入增长影响。2023 年度，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价及终端车型市场销量情况如下：

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅总成 | 五菱缤果 | 收入（万元） | 26,722.57 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 163,778 | |
| 座椅总成 | 吉利熊猫 MINI | 收入（万元） | 11,825.49 | 14.17 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 终端车型销量（辆） | 106,714 | 尚未上市 |
| 座椅总成 | 五菱宝骏云朵 | 收入（万元） | 5,699.54 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 11,519 | |
| 座椅总成 | 五菱 AVEO | 收入（万元） | 5,482.93 | 51.33 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 座椅总成 | 宏光迷你马卡龙 | 收入（万元） | 2,793.02 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 237,007 | |
| 内外饰件 | 阿维塔 11 | 收入（万元） | 7,144.56 | 168.42 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 17,707 | 415 |
| 内外饰件 | 问界 M7 | 收入（万元） | 5,660.11 | 1,852.15 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 59,071 | 17,807 |
| 内外饰件 | 五菱缤果 | 收入（万元） | 2,207.35 | 0.43 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 163,778 | 尚未上市 |
| 内外饰件 | 理想 L9 | 收入（万元） | 2,391.85 | 307.99 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 114,064 | 40,151 |

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 内外饰件 | 坦克 500 | 收入（万元） | 2,942.85 | 1,374.20 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 30,444 | 22,094 |
| 模具 | 阿维塔 11 | 收入（万元） | 3,349.87 | |
| | | 销量（套） | * | |
| | | 平均单价（万元/套） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 17,707 | |
| 模具 | 问界 M7 | 收入（万元） | 776.55 | 371.54 |
| | | 销量（套） | * | * |
| | | 平均单价（万元/套） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 59,071 | 17,807 |
| 模具 | 福睿斯 | 收入（万元） | 643.78 | |
| | | 销量（套） | * | |
| | | 平均单价（万元/套） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 224 | |
| 模具 | 五菱缤果 | 收入（万元） | 336.60 | |
| | | 销量（套） | * | |
| | | 平均单价（万元/套） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 163,778 | |
| 模具 | 宝骏悦也 | 收入（万元） | 325.24 | |
| | | 销量（套） | * | |
| | | 平均单价（万元/套） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 14,740 | |

注：

1. 终端车型销量数据来源于易车网、车主之家等公开渠道，不同渠道获取的数据可能存在统计口径差异，部分终端车型销量公开渠道无法获取可靠数据（下同）；

2. 宏光迷你马卡龙属于宏光 MINIEV 系列，无单独数据，根据宏光 MINI EV

统计；

3. 2022 年，吉利熊猫 mini 车型尚未上市，公司销售系少量样件收入

如上表所示，2023 年度营业收入增长一方面受新增项目影响，另一方面受存续项目终端车型销量增长，带动公司产品销量及收入增长所致；2023 年度，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价与终端车型市场销量变动情况相匹配。

2）2024 年度

2024 年度，营业收入相比 2023 年度增长 37,479.61 万元，主要受座椅、内外饰件收入增长影响。2024 年度，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价及终端车型市场销量情况如下：

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅总成 | 宏光迷你马卡龙 | 收入（万元） | 10,602.89 | 2,793.02 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 274,295 | 237,007 |
| 座椅总成 | 雪佛兰 | 收入（万元） | 7,187.14 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 无公开数据 | |
| 座椅总成 | 海狮 05EV | 收入（万元） | 7,260.62 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 尚未上市 | |
| 座椅总成 | 五菱扬光 | 收入（万元） | 6,926.90 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 55,231 | |
| 座椅总成 | 五菱缤果 PLUS | 收入（万元） | 5,060.83 | |
| | | 销量（万件） | * | |

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 26,656 | |
| 内外饰件 | 问界 M7 | 收入（万元） | 21,106.66 | 5,660.11 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 197,133 | 59,071 |
| 内外饰件 | 阿维塔 12 | 收入（万元） | 8,262.27 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 28,262 | |
| 内外饰件 | 五菱星光 | 收入（万元） | 2,120.26 | 327.07 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 73,966 | 10,177 |
| 内外饰件 | 哈弗 H9 | 收入（万元） | 1,773.07 | 3.37 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 11,009 | 6,764 |
| 内外饰件 | 问界 M9 | 收入（万元） | 1,424.58 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 150,890 | |

注：

1. 宏光迷你马卡龙属于宏光 MINI EV 系列，无单独数据，根据宏光 MINI EV 统计；马卡龙款系 2023 年 11 月上市车型，2023 年上市时间较短；

2. 公司销售雪佛兰座椅系配套出口车型，无公开销量数据

如上表所示，2024 年度营业收入增长一方面受新增项目影响，另一方面受存续项目终端车型销量增长，带动公司产品销量及收入增长所致；2024 年度，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价与终端

车型市场销量变动情况相匹配。

3）2025 年 1-6 月

2025 年 1-6 月，营业收入相比 2024 年同期增长 57,031.28 万元，主要受座椅收入增长影响。2025 年 1-6 月，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价及终端车型市场销量情况如下：

| 产品类型 | 终端车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年 1-6 月 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅总成 | 吉利星愿 | 收入（万元） | 29,460.16 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 205,506 | |
| 座椅总成 | 比亚迪海豹 05 | 收入（万元） | 7,974.17 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 36,354 | |
| 座椅总成 | 海狮 05EV | 收入（万元） | 4,735.55 | |
| | | 销量（万件） | * | |
| | | 平均单价（元/件） | * | |
| | | 终端车型销量（辆） | 50,271 | |
| 座椅总成 | VF3 | 收入（万元） | 4,232.12 | 16.77 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 23,083 | 0 |
| 座椅总成 | 宏光 MINI EV 系列 | 收入（万元） | 7,976.54 | 3,890.92 |
| | | 销量（万件） | * | * |
| | | 平均单价（元/件） | * | * |
| | | 终端车型销量（辆） | 167,428 | 84,551 |

注：VF3 系 2024 年 5 月在越南上市的汽车车型，经检索公开信息，未获取可靠销量数据；宏光 MINI EV 系列包括宏光 MINI、宏光 MINI EV、宏光迷你马卡龙三款车型

如上表所示，2025 年 1-6 月营业收入增长主要受新增项目影响，相关产品收入增长前五大车型项目，对应项目收入、销售数量、平均单价与终端车型市场销量变动情况相匹配。

(3) 2024 年净利润下滑的原因及合理性

2023-2024 年，公司合并利润表主要科目变动情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 变动额 | 变动影响额 | 变动影响率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 257,964.87 | 220,485.26 | 37,479.61 | 37,479.61 | -3,163.57% |
| 营业成本 | 216,656.56 | 185,849.89 | 30,806.67 | -30,806.67 | 2,600.32% |
| 营业毛利 | 41,308.32 | 34,635.38 | 6,672.94 | 6,672.94 | -563.25% |
| 税金及附加 | 1,755.64 | 1,257.75 | 497.89 | -497.89 | 42.03% |
| 销售费用 | 2,600.28 | 2,336.24 | 264.05 | -264.05 | 22.29% |
| 管理费用 | 16,721.45 | 12,182.81 | 4,538.64 | -4,538.64 | 383.10% |
| 研发费用 | 9,119.54 | 6,879.61 | 2,239.93 | -2,239.93 | 189.07% |
| 财务费用 | 2,064.15 | 2,490.16 | -426.01 | 426.01 | -35.96% |
| 其他收益 | 5,285.46 | 4,953.24 | 332.23 | 332.23 | -28.04% |
| 投资收益 | -539.58 | -801.18 | 261.60 | 261.60 | -22.08% |
| 信用减值损失 | -859.66 | -948.57 | 88.90 | 88.90 | -7.50% |
| 资产减值损失 | -1,767.55 | -1,255.26 | -512.29 | -512.29 | 43.24% |
| 资产处置收益 | -11.18 | 104.35 | -115.53 | -115.53 | 9.75% |
| 营业外收入 | 265.72 | 113.12 | 152.60 | 152.60 | -12.88% |
| 营业外支出 | 183.24 | 151.20 | 32.04 | -32.04 | 2.70% |
| 所得税费用 | 1,346.33 | 427.68 | 918.65 | -918.65 | 77.54% |
| 净利润 | 9,890.90 | 11,075.63 | -1,184.73 | | 100.00% |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 9,744.51 | 10,756.31 | -1,011.80 | | |
| 归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 | 9,154.84 | 9,919.17 | -764.33 | | |

注：收入类科目净利润变动影响额等于变动额，费用类科目变动影响额等于负的变动额；变动影响率=变动影响额/净利润变动额

2024 年度，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为

9,154.84 万元，较 2023 年下滑 764.33 万元；2024 年度，净利润为 9,890.90 万元，较 2023 年下滑 1,184.73 万元。2024 年度，公司营业收入及营业毛利较 2023 年度分别增长 37,479.61 万元、6,672.94 万元，导致净利润下滑的主要因素包括税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用、资产减值损失、所得税费用的增长，具体分析如下：

1）税金及附加

2024 年度，税金及附加较 2023 年度增长，主要原因一方面系随着收入增长，相关的城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加有所增长；另一方面系房产税的增加：2023 年 8 月公司完成对双英技术的收购，因 2023 年纳入合并范围的时间较短，2024 年双英技术工业厂房相关的房产税较 2023 年增长较多；2023 年 12 月，重庆座椅二期厂房项目建成转固，相关的房产税自 2024 年 1 月起申报，故 2024 年房产税较 2023 年增长较多。

2）销售费用

2024 年度，销售费用较 2023 年度增长 264.05 万元，主要系随着销售规模扩大，相关的销售人员薪酬、业务招待支出、售后服务等相关支出随之增加。2023 年及 2024 年，销售费用率分别为 1.06%、1.01%，相对稳定。

3）管理费用

2024 年度，管理费用较 2023 年度增长 4,538.64 万元，系对 2024 年净利润变动影响最大的因素。2023-2024 年，公司管理费用的具体构成情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 变动额 |
| --- | --- | --- | --- |
| 职工薪酬 | 8,910.91 | 7,283.57 | 1,627.34 |
| 折旧与摊销 | 2,268.45 | 1,234.33 | 1,034.12 |
| 咨询服务费 | 1,655.19 | 964.07 | 691.12 |
| 办公费 | 973.90 | 743.11 | 230.80 |
| 差旅费 | 645.96 | 352.24 | 293.72 |
| 业务招待费 | 514.03 | 445.01 | 69.02 |
| HSE 费用 | 402.96 | 281.13 | 121.83 |
| 招聘费 | 154.67 | 133.33 | 21.33 |

| 项　目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 变动额 |
| --- | --- | --- | --- |
| 其他 | 1,195.38 | 746.03 | 449.36 |
| 合　计 | 16,721.45 | 12,182.81 | 4,538.64 |

2024 年度，管理费用较 2023 年度增长较多，主要是职工薪酬、折旧与摊销、咨询服务费、办公费、差旅费及其他费用增长较多。

2024 年度，职工薪酬较 2023 年度增加 1,627.34 万元，主要系公司业务规模扩张带来管理人员数量和人均薪酬增加所致。

2024 年度，折旧与摊销较 2023 年度增加 1,034.12 万元，主要影响因素包括：2023 年 8 月公司完成对双英技术的收购，双英技术工业厂房自用部分的折旧计入管理费用，因 2023 年纳入合并范围的时间较短，2024 年相关折旧较 2023 年增长较多；2023 年 12 月，重庆座椅二期厂房项目建成转固，相关的折旧自 2024 年 1 月起计提，因前期产能爬坡阶段，项目产线尚未达到满产状态，相关厂房尚未投入使用部分的折旧计入管理费用；2024 年，公司新设子公司长沙双英、西安双英、湘潭双英，相应厂房、设备在投产前的折旧与摊销计入管理费用。

2024 年度，咨询服务费较 2023 年度增加 691.12 万元，主要系公司推进股票在全国中小企业股份转让系统挂牌及在北交所上市相关工作，发生的中介机构服务费较多。

2024 年度，办公费较 2023 年度增加 230.80 万元、差旅费较 2023 年度增加 293.72 万元、其他费用较 2023 年度增加 449.36 万元，主要系随着公司业务规模扩大，管理部门发生的日常办公、车辆使用、通讯、物业、水电气、差旅、材料领用、维修等活动随之增加所致。

4）研发费用

2024 年度，研发费用较 2023 年度增长 2,239.93 万元，系对 2024 年净利润变动影响较大的因素。2024 年，研发费用较 2023 年大幅增长，主要系随着业务的拓展，研发需求随之增加，具体分析参见本说明九(三)2(1)之表述。

5）资产减值损失

2024 年度，资产减值损失较 2023 年度增长 512.29 万元，主要受生产经营规模扩大、销售订单增加影响，2024 年末库存商品、发出商品及原材料余额增长较多，相应的存货跌价损失计提增加。

6）所得税费用

2024 年度，公司所得税费用较 2023 年度增长 918.65 万元，所得税费用较高，主要原因是本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损及本期使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损相互抵减后，对所得税费用的影响较大所致。

综上所述，2024 年净利润下滑主要系管理费用、研发费用等费用类项目增加较多所致，具有合理性；2024 年，公司营业收入、营业毛利及毛利率均较 2023 年有所增长，公司盈利能力较强，业绩持续下滑的风险较小。

2、结合公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的差异，进一步分析说明报告期公司收入、净利润波动与可比公司存在较大差异的原因及合理性，公司业绩波动是否符合行业特征

（1）公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的对比情况

公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的对比情况如下：

| 公司名称 | 产品类型 | 应用领域 | 主要客户类型 | 主要客户 | 前五大客户占比 | 定价机制 | 成本构成 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 头枕、座椅扶手、商用车座椅、中控及其他内饰件、乘用车座椅、其他 | 汽车、农业机械、建筑机械、叉车、火车、飞机 | 汽车整车厂、汽车零部件供应商 | 乘用车领域主要客户包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达、沃尔沃、通用、福特、凯迪拉克、特斯拉、本田、丰田、日产等国外主流厂商，以及一汽、上汽、东风、长城、红旗、比亚迪、吉利汽车、小鹏、蔚来、理想等国内优势汽车企业。商用车领域主要客户包括戴姆勒、福特卡车、MAN、帕卡、上汽集团、陕汽、陕汽商用、一汽解放、一汽青岛、福田、AGCO、卡特彼勒、CLAAS、CNH、迪尔公司、久保田、利勃海尔、皇冠、现代、永恒力、凯傲、曼尼通、丰田、阿尔斯通、庞巴迪、大宇、德国联邦铁路、西门子、斯塔德勒等 | 2024 年 37.22%、2023 年 31.62%、2022 年 34.50% | 招投标定价、协商定价 | （1）2024 年：原材料 74.54%、直接人工及制造费用 25.46%；<br>（2）2023 年：原材料 72.39%、直接人工及制造费用 27.61%；<br>（3）2022 年：原材料 72.31%、直接人工及制造费用 27.69% |
| 天成自控 | 乘用车座椅、工程机械座椅、商 | 汽车、工程机械、 | 汽车整车厂及经销商、工程机械 | 在乘用车领域，天成自控已经和上汽乘用车、上汽大通、北汽新能源、东风乘用车、奇瑞汽车、江淮汽车、比亚迪、蔚来、吉祥汽车等建立了业务合作关系。在工程机械领域， | 2024 年 60.86%、2023 年 51.44%、2022 年 | 招投标定价、协商定价 | （1）2024 年：乘用车座椅材料成本占比 77.24%、商用车座椅材料成本占比 78.83%； |

| 公司名称 | 产品类型 | 应用领域 | 主要客户类型 | 主要客户 | 前五大客户占比 | 定价机制 | 成本构成 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 用车座椅、航空座椅等 | 飞机、农业机械等 | 制造商及经销商、飞机制造商等 | 天成自控已成为卡特彼勒、三一重工、龙工、徐工、柳工、中国一拖、福田雷沃、丰田叉车等主机厂的座椅配套商。在商用车领域，天成自控与一汽、东风、重汽、福田戴姆勒、江淮汽车、陕汽、宇通等均建立了稳定的供货关系。在航空座椅领域，天成自控是波音、空客的线装机及翻新机的供应商，并与新西兰航空、艾提哈德航空、英国捷途航空、美国 Allegiant Air、美国 Spirit Air、中国春秋航空等公司建立了长期稳定的合作关系 | 54.32% | | （2）2023 年：乘用车座椅材料成本占比 77.19%、商用车座椅材料成本占比 77.24%；<br>（3）2022 年：乘用车座椅材料成本占比 78.46%、商用车座椅材料成本占比 78.71% |
| 新泉股份 | 仪表板总成、顶柜总成、门板总成、内饰附件、保险杠总成、外饰附件 | 汽车 | 汽车整车厂 | 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、小米汽车、长安福特、江铃福特、长城汽车、国际知名品牌电动车企业 | 2024 年 74.55%、2023 年 70.73%、2022 年 76.95% | 招投标定价、协商定价 | （1）2024 年：直接材料 77.15%、直接人工 6.84%、制造费用 16.02%；<br>（2）2023 年：直接材料 81.87%、直接人工 6.50%、制造费用 11.63%；<br>（3）2022 年：直接材料 78.34%、直接人工 5.35%、制造费用 16.31% |
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | 汽车 | 汽车整车厂、一级供应商 | 一汽大众、一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎、一汽红旗、长城汽车、广汽、奇瑞、吉利、上汽通用、蔚来、理想、小鹏、零跑、小米、北汽新能源、广汽新能源及国际知名新能源车企等客户 | 2024 年 58.86%、2023 年 49.45%、2022 年 48.39% | 招投标定价、协商定价 | （1）2024 年：直接材料 75.63%、直接人工 9.21%、制造费用 15.17%；<br>（2）2023 年：直接材料 72.94%、直接人工 11.93%、制造费用 12.39%、外协费用 2.74%；<br>（3）2022 年：直接材料 72.29%、直接人工 11.52%、制造费用 13.28%、外协费用 2.91% |
| 双英集团 | 汽车座椅、汽车内外饰件、模具等 | 汽车 | 汽车整车厂、汽车零部件供应商 | 上汽通用五菱、吉利、长安、重庆跨越、长城、赛力斯、埃驰、比亚迪、李尔、佛吉亚、VinFast 等 | 2024 年 76.16%、2023 年 82.78%、2022 年 82.83% | 招投标定价、协商定价 | （1）2024 年：直接材料 77.52%、直接人工 5.59%、制造费用 14.92%、运杂费用 1.97%；<br>（2）2023 年：直接材料 77.08%、直接人工 5.70%、制造 |

| 公司名称 | 产品类型 | 应用领域 | 主要客户类型 | 主要客户 | 前五大客户占比 | 定价机制 | 成本构成 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | | | 费用 15.52%、运杂费用 1.71%；<br>（3）2022 年：直接材料 79.60%、直接人工 5.71%、 制造费用 13.14%、运杂费用 1.55% |

1）与继峰股份的对比情况

继峰股份主要产品类型头枕、座椅扶手、商用车座椅、乘用车座椅与公司座椅产品类似，中控及其他内饰件与公司内外饰件产品类似。继峰股份应用领域除汽车外，还包括农业机械、建筑机械、叉车、火车、飞机等，公司主要产品应用领域均为汽车领域。继峰股份主要客户类型与公司相同，均为汽车整车厂及汽车零部件供应商。继峰股份客户群体众多，客户涵盖中级、高级及顶级汽车制造商，包括国外主流厂商及国内优势汽车企业，客户结构相对分散；而公司客户主要为国内主流汽车企业，客户集中度更高。在定价机制方面，继峰股份与公司相似，均采取招投标及协商定价等方式。在成本构成方面，公司直接材料占比更高，而继峰股份直接人工及制造费用占比更高。

2）与天成自控的对比情况

天成自控主要产品乘用车座椅、商用车座椅与公司座椅产品相似，应用领域均为汽车领域；工程机械座椅、航空座椅产品及应用领域与公司产品不同。天成自控汽车座椅领域主要客户类型与公司类似，均为汽车整车厂，天成自控在国外市场部分通过经销商进行销售。相比公司，天成自控产品应用领域更广，客户结构更分散，前五大客户集中度更低；单就乘用车领域而言，天成自控主要客户上汽、北汽、比亚迪、蔚来等与公司类似，均为国内主流整车厂，而东风乘用车、奇瑞汽车、江淮汽车等与公司客户重叠度相对较低。在定价机制方面，继峰股份与公司相似，均采取招投标及协商定价等方式。在成本构成方面，天成自控乘用车座椅及商用车座椅材料成本占比与公司相近，不存在重大差异。

3）与新泉股份的对比情况

新泉股份主营仪表板总成、顶柜总成、门板总成、内饰附件、保险杠总成、外饰附件等汽车饰件，与公司内外饰件相似，产品应用领域与公司相同，均为汽车领域。新泉股份主要客户类型为汽车整车厂，与公司类似。新泉股份客户集中

度较高，前五大客户占比与公司较为接近。新泉股份主要客户吉利汽车、理想汽车、上海汽车、比亚迪、蔚来汽车、长安福特、长城汽车等，同时也是公司客户。在定价机制方面，新泉股份与公司相似，均采取招投标及协商定价等方式。在成本构成方面，新泉股份直接材料、直接人工及制造费用占比与公司相近，不存在重大差异。

4）与常熟汽饰的对比情况

常熟汽饰主营汽车饰件，与公司内外饰件相似，产品应用领域与公司相同，均为汽车领域。常熟汽饰主要客户类型与公司相同，包括汽车整车厂及汽车零部件供应商。常熟汽饰主要客户长城汽车、吉利、上汽通用、蔚来、理想、零跑等，同时也是公司客户。相比公司，常熟汽饰客户结构更分散，前五大客户集中度更低。在定价机制方面，常熟汽饰与公司相似，均采取招投标及协商定价等方式。在成本构成方面，常熟汽饰直接材料占比略低于公司，直接人工占比略高于公司，制造费用占比与公司相近。

(2) 报告期公司收入、净利润波动与可比公司的对比情况

1）报告期公司收入波动与可比公司的对比情况

报告期内，公司收入波动与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 变动率 | 营业收入 | 变动率 | 营业收入 | 变动率 | 营业收入 |
| 继峰股份 | 1,052,310.15 | -4.39% | 2,225,544.16 | 3.17% | 2,157,149.37 | 20.06% | 1,796,680.19 |
| 天成自控 | 115,571.64 | 31.40% | 222,967.37 | 56.27% | 142,683.81 | 0.14% | 142,486.46 |
| 新泉股份 | 745,917.79 | 21.01% | 1,326,378.90 | 25.46% | 1,057,188.36 | 52.19% | 694,669.50 |
| 常熟汽饰 | 278,010.43 | 17.18% | 566,709.75 | 23.23% | 459,865.73 | 25.45% | 366,567.22 |
| 公司 | 159,404.06 | 55.71% | 257,964.87 | 17.00% | 220,485.26 | 7.51% | 205,084.14 |

注：2025 年 1-6 月营业收入变动率系与 2024 年同期对比的结果

报告期内，公司营业收入逐年增长，与同行业可比公司变动趋势一致。具体而言，2023 年相比 2022 年，公司营业收入增长 7.51%，增长幅度高于天成自控，低于其他可比公司；2024 年相比 2023 年，公司营业收入增长 17.00%，增长幅度高于继峰股份，低于其他可比公司；2025 年 1-6 月，公司营业收入增长 55.71%，增长幅度高于继峰股份、天成自控和常熟汽饰。报告期内，公司收入波动与可比

公司不存在重大差异，公司收入变动符合行业特征。

2）报告期公司净利润波动与可比公司的对比情况

单位：万元

| 公司名称 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 净利润 | 变动率 | 净利润 | 变动率 | 净利润 | 变动率 | 净利润 |
| 继峰股份 | 18,855.65 | 598.63% | -54,808.68 | -346.74% | 22,212.79 | 115.77% | -140,881.51 |
| 天成自控 | 1,715.05 | -2.55% | -1,625.52 | -292.02% | 846.52 | 103.08% | -27,444.17 |
| 新泉股份 | 41,547.52 | 1.20% | 96,905.24 | 20.46% | 80,444.90 | 73.70% | 46,313.73 |
| 常熟汽饰 | 17,372.71 | -29.71% | 36,841.40 | -31.92% | 54,111.41 | 18.80% | 45,546.83 |
| 公司 | 2,842.94 | 40.89% | 9,154.84 | -7.71% | 9,919.17 | 56.39% | 6,342.61 |

注：上表及下文分析净利润按归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的口径统计

① 2023年相比2022年

2023年相比2022年，公司净利润增长56.39%，同行业可比公司净利润均呈增长趋势，公司净利润增长幅度高于常熟汽饰，低于其他可比公司。

2022 年，由于欧美地区愈演愈烈的通胀压力，以及欧美央行持续加息等不利因素影响，Grammer AG 集团所处的宏观经济环境已经显著变化，继峰股份对长期资产（含商誉）计提减值准备，计提金额对继峰股份2022年归属于母公司所有者的净利润影响为-14.27亿元，导致继峰股份2022年大幅亏损，2023年相关减值影响消失，随着业务量较上年同期上升，营业收入增加，经营性利润上升，继峰股份实现扭亏为盈，因而净利润波动幅度较大。

2022 年，天成自控受航空业务相关资产的商誉减值以及收入下滑带来的产能利用率下降、亏损增加，工程机械和商用车业务产能利用率下降、产品盈利能力下滑，以及乘用车新项目的研发费用投入增加等因素影响，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-2.74亿元，2023年受商誉减值等特殊事项的影响消失，以及商用车座椅业务收入大幅增长等因素影响，天成自控实现扭亏为盈，因而净利润波动幅度较大。

② 2024年相比2023年

2024年相比2023年，公司净利润下滑7.71%，同行业可比公司除新泉股份

外，净利润均呈下滑趋势，公司净利润下滑幅度低于继峰股份、天成自控和常熟汽饰。

2024 年，继峰股份净利润大幅亏损，主要受格拉默分部影响。2024 年，受德国宏观经济下行、汽车市场需求疲软的影响，格拉默分部营业收入同比下降 9.14%，销售收入下降导致的不同区域产能利用率的波动，不同毛利产品又有结构性销售差异，并且固定成本缺乏弹性，对格拉默盈利水平造成较大影响。为应对营业收入下降的影响，格拉默对欧洲地区的业务和人员配置进行了战略性调整，包括对格拉默欧洲区进行裁员，以及将部分岗位职能从高人力成本国家转移至低人力成本国家，由此产生了较大的一次性费用。此外，2024 年，为聚焦主业，格拉默出售了连续多年大幅亏损的美国 TMD 公司，并产生了较大的一次性损失。在这些因素共同作用下，格拉默分部在 2024 年出现了较大亏损，归母净利润为 -6.25 亿元，直接导致继峰股份 2024 年净利润大幅亏损。

2024 年，天成自控净利润由盈转亏，净利润波动幅度较大，主要受以下因素影响：A 2024 年，天成自控新产品开发投入大幅增加，同时，为支撑乘用车座椅业务进一步发展，进一步加大人才体系建设，天成自控人员成本大幅增加；B 新增生产基地投入导致折旧摊销增加，导致天成自控部分产品销售毛利率降低；C 受国际市场恢复相对缓慢，全球供应链不畅影响，航空制造业恢复不及预期，天成自控英国子公司未能实现盈利；D 受汇率波动影响，天成自控汇兑收益大幅收窄。

③ 2025 年 1-6 月相比 2024 年 1-6 月

2025 年 1-6 月，公司净利润增长 40.89%，继峰股份净利润增长 598.63%，天成自控、常熟汽饰净利润分别同比下滑 2.55%、29.71%。

继峰股份 2025 年 1-6 月营业收入较 2024 年同期下滑 4.39%，而净利润大幅增长，主要系对格拉默的整合效果所致。天成自控 2025 年 1-6 月营业收入较 2024 年同期增长 31.40%，而净利润同比下滑 2.55%，主要受所得税费用影响，还原所得税影响后，2025 年 1-6 月，天成自控扣除非经常性损益后的利润总额相比 2024 年同期增长 78.39%，与公司净利润变动趋势一致。常熟汽饰 2025 年 1-6 月营业收入较 2024 年同期增长 17.18%，而净利润同比下滑 29.71%，主要系新项目增加导致研发费用增加，以及来自联营企业的投资收益下降所致。

综上，报告期内，公司收入波动与可比公司不存在重大差异，公司净利润波动趋势与可比公司整体一致。继峰股份受长期资产减值、海外分部亏损及整合等因素影响，天成自控受航空业务商誉减值及收入下滑、研发投入增加、人员成本增加、折旧摊销增加、汇率波动、所得税费用等因素影响，报告期内净利润波动幅度较大，相关影响事项主要系特殊事项、各自经营导致的事项、海外分部事项、非汽车领域事项等，不具备可比性，公司净利润波动幅度与继峰股份、天成自控差异较大具有合理性。报告期内，公司业绩波动符合行业特征。

3. 说明 2024 年上汽集团预计业绩大幅下滑，公司当年向其销售增长的合理性，2024 年公司前五大客户中新增赛力斯的原因，报告期内向主要客户销售情况（新增、退出、销量、销售额变动）与终端客户对应车型产销量、收入变动、行业趋势是否匹配

(1) 2024 年上汽集团预计业绩大幅下滑，公司当年向其销售增长的合理性

2024 年相比 2023 年，上汽集团销售收入，以及公司向其销售收入的对比情况如下：

单位：亿元

| 项　目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 变动率 |
|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 6,140.74 | 7,261.99 | -15.44% |
| 其中：上汽通用五菱 | 779.34 | 760.09 | 2.53% |
| 公司对上汽集团销售 | 12.38 | 12.21 | 1.38% |
| 其中：公司对上汽通用五菱销售 | 12.00 | 11.55 | 3.93% |

数据来源：上汽集团 2024 年年度报告

2024 年度，上汽集团实现营业收入 6,140.74 亿元，相比 2023 年度下滑 15.44%，其中上汽通用五菱实现营业收入 779.34 亿元，相比 2023 年度增长 2.53%。公司对上汽集团销售主要系对上汽通用五菱销售，2024 年度，公司对上汽通用五菱实现销售 12.00 亿元，相比 2023 年度增长 3.93%，变动趋势与上汽通用五菱自身销售规模变动趋势一致，公司 2024 年向上汽集团销售增长具有合理性。

(2) 2024 年公司前五大客户中新增赛力斯的原因

2024 年度，公司对赛力斯实现销售收入 13,409.16 万元，相比 2023 年度增长 217.66%，销售收入大幅增长主要源于问界 M7、问界 M9 项目收入增长较多，具体情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 变动率 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | |
| 赛力斯 | 13,409.16 | 100.00% | 4,221.25 | 100.00% | 217.66% |
| 其中：问界 M7 项目 | 11,652.67 | 86.90% | 3,971.33 | 94.08% | 193.42% |
| 问界 M9 项目 | 1,424.58 | 10.62% | | | |

2023 年度及 2024 年度，问界 M7 及问界 M9 终端车型销量情况如下：

单位：辆

| 终端车型 | 2024 年度销量 | 2023 年度销量 | 变动率 |
|---|---|---|---|
| 问界 M7 | 197,133 | 59,071 | 233.72% |
| 问界 M9 | 150,890 | | |

数据来源：易车网

2024 年度，问界 M7 项目实现收入 11,652.67 万元，相比 2023 年度增长 193.42%；与此同时，问界 M7 终端车型 2024 年度销量为 197,133 辆，相比 2023 年度增长 233.72%；问界 M7 项目收入增长与其终端车型销量增长相匹配，问界 M7 项目收入大幅增长，主要系问界 M7 终端车型销量大幅增加所致。此外，问界 M9 终端车型在 2024 年上市，因此问界 M9 项目系 2024 年新增项目，收入增长具有合理性。

综上所述，受 2024 年问界 M7 终端车型销量大幅增长、问界 M9 终端车型新上市影响，公司在 2024 年对赛力斯实现收入大幅增加，并跻身前五大客户具有合理性。

(3) 报告期内向主要客户销售情况（新增、退出、销量、销售额变动）与终端客户对应车型产销量、收入变动、行业趋势相匹配

报告期内，公司前五大客户均持续与公司保持合作，不存在新增或退出情况，公司向主要客户销售情况与终端客户对应车型产销量、收入变动及行业趋势匹配性分析如下：

1) 营业收入与行业趋势相匹配

报告期内，公司营业收入变动与汽车行业产销量变动的匹配情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 营业收入（万元） | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 国内汽车产量（万辆） | 1,562.1 | 3,128.2 | 3,016.1 | 2,702.1 |
| 国内汽车销量（万辆） | 1,565.3 | 3,143.6 | 3,009.4 | 2,686.4 |

注：国内汽车产销量数据来自中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会统计，2022 年，我国汽车产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比分别增长 3.4%和 2.1%；2023 年，我国汽车产销量分别达 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%；2024 年，我国汽车产销量分别达 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%；2025 年 1-6 月，我国汽车产销分别完成 1,562.1 万辆和 1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5%和 11.4%。报告期内，公司营业收入逐年增长，营业收入与行业趋势相匹配。

2）主要客户销售额变动与终端客户收入变动相匹配

报告期内，公司前五大客户销售额变动与终端客户收入变动的匹配情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 公司销售额 | 60,361.58 | 123,777.36 | 122,097.70 | 127,097.91 |
| | 客户收入 | 29,433,627.06 | 61,407,406.18 | 72,619,911.04 | 72,098,752.83 |
| 长安汽车 | 公司销售额 | 9,235.69 | 27,055.56 | 21,423.24 | 14,178.01 |
| | 客户收入 | 7,269,131.04 | 15,973,303.42 | 15,129,770.66 | 12,125,286.41 |
| 吉利汽车 | 公司销售额 | 41,338.85 | 21,573.77 | 18,873.08 | 14,389.79 |
| | 客户收入 | 15,028,473.40 | 24,019,427.00 | 17,920,359.20 | 14,796,464.70 |
| 赛力斯 | 公司销售额 | 2,816.04 | 13,409.16 | 4,221.25 | 1,271.45 |
| | 客户收入 | 6,240,172.28 | 14,517,582.21 | 3,584,195.79 | 3,410,499.62 |
| 宁波华翔/埃驰 | 公司销售额 | 2,056.79 | 10,653.91 | 4,297.06 | 4,762.56 |
| | 客户收入 | 1,287,918.15 | 2,632,448.08 | 2,576,559.72 | 未披露 |
| 重庆跨越 | 公司销售额 | 5,392.01 | 9,913.54 | 11,667.04 | 8,121.84 |
| | 客户收入 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 长城汽车 | 公司销售额 | 6,133.16 | 10,062.12 | 8,448.14 | 6,082.03 |
| | 客户收入 | 9,233,463.32 | 20,219,547.23 | 17,321,207.68 | 13,733,998.52 |
| 比亚迪 | 公司销售额 | 12,840.23 | 7,385.76 | 34.57 | 20.45 |
| | 客户收入 | 37,128,094.80 | 77,710,245.50 | 60,231,535.40 | 42,406,063.50 |

注：

1. 埃驰集团中国子公司按同一控制下合并口径，在 2022 年及 2023 年披露客户名称为埃驰；2024 年，因宁波华翔收购埃驰集团中国区业务，按同一控制下合并口径披露客户名称变更为宁波华翔；

2. 为连续反映相关业务，上表 2023 年度客户收入系宁波华翔与埃驰中国子公司营业收入之和，其中宁波华翔 2023 年营业收入为 2,323,626.05 万元，埃驰中国子公司未经审计的营业收入为 252,933.67 万元；埃驰未披露 2022 年度营业收入；

3. 重庆跨越未上市，相关数据未披露；

4. 吉利汽车收入数据引用港股上市公司吉利汽车（HK0175）披露口径

2022-2024 年，公司对上汽集团销售额变动趋势与上汽集团营业收入变动趋势不一致，主要原因系上汽集团规模较大，公司主要系对上汽通用五菱销售，报告期各期，公司对上汽通用五菱销售额占公司对上汽集团销售额的比例均超过 90%，故公司对上汽集团销售额与上汽通用五菱营业收入更可比。2023 年，公司对上汽集团销售额为 122,097.70 万元，相比 2022 年下滑 3.93%；同期上汽通用五菱实现收入 7,600,925.72 万元，相比 2022 年度下滑 6.32%。2024 年，公司对上汽集团销售额为 123,777.36 万元，相比 2023 年增长 1.38%；同期上汽通用五菱实现收入 7,793,371.49 万元，相比 2023 年增长 2.53%。因此，报告期内，公司对上汽集团销售额变动趋势与上汽通用五菱营业收入变动趋势一致，具有合理性。

报告期内，除上汽集团及未披露数据的重庆跨越、埃驰外，公司对其他主要客户的销售额逐年增长，变动趋势与客户收入变动趋势一致，主要客户销售额变动与终端客户收入变动相匹配。

3）主要客户销量、销售额变动与终端客户对应车型产销量变动相匹配

① 关于分析口径

报告期内，公司产品主要应用的下游整车厂产销量数据如下：

单位：万辆

| 整车厂 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产量 | 销量 | 差异率（%） | 产量 | 销量 | 差异率（%） | 产量 | 销量 | 差异率（%） | 产量 | 销量 | 差异率（%） |
| 上汽集团 | 213.45 | 205.26 | 3.99 | 401.02 | 401.30 | -0.07 | 502.53 | 502.09 | 0.09 | 532.37 | 530.26 | 0.40 |
| 长安汽车 | 120.54 | 135.53 | -11.06 | 262.57 | 268.38 | -2.17 | 258.32 | 255.31 | 1.18 | 229.84 | 234.62 | -2.03 |
| 吉利汽车 | 未披露 | 140.92 | 不适用 | 未披露 | 217.66 | 不适用 | 未披露 | 168.65 | 不适用 | 未披露 | 143.30 | 不适用 |
| 赛力斯 | 20.26 | 19.86 | 2.01 | 49.64 | 49.70 | -0.12 | 25.60 | 25.32 | 1.13 | 26.61 | 26.72 | -0.43 |
| 重庆跨越 | 未披露 | 未披露 | 不适用 | 未披露 | 未披露 | 不适用 | 未披露 | 未披露 | 不适用 | 未披露 | 未披露 | 不适用 |
| 长城汽车 | 57.12 | 56.98 | 0.24 | 124.05 | 123.33 | 0.58 | 126.54 | 123.07 | 2.82 | 110.23 | 106.75 | 3.26 |
| 比亚迪 | 213.70 | 214.60 | -0.42 | 430.41 | 427.21 | 0.75 | 304.52 | 302.44 | 0.69 | 188.17 | 180.25 | 4.39 |
| 平　均 | | | -1.05 | | | -0.21 | | | 1.18 | | | 1.12 |

注：吉利汽车销量数据引用港股上市公司吉利汽车（HK0175）披露口径

上述整车厂的产量和销量基本一致，由于公开信息无法查询所有具体车型产量信息，因此在分析适配车型产销量变化时主要选取销量数据作为分析依据。

公司主要产品为座椅、内外饰件及模具，因模具定制化开发完成后可供客户使用的年限较长，模具销售不具有连续性，与下游终端车型销售数量不具有匹配性，且报告期内模具销售占比较低，故下文主要分析座椅及内外饰件产品。公司座椅包括座椅总成及座椅零件两类，座椅总成销售数量与下游终端车型销售数量

具有匹配性，而各类座椅零件与内外饰件类型、规格差异较大，单车耗用量不存在明确的标准，故座椅零件及内外饰件销售数量与下游终端车型销售数量不具有明确的匹配关系。因此，下文座椅总成以销量口径与终端车型销量匹配分析，座椅零件与内外饰件以收入口径与终端车型销量匹配分析。

② 具体分析

报告期内，公司前五大客户主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动的匹配关系如下：

A 上汽集团

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 宏光 MINI EV 系列 | 座椅总成销量（万件） | 42.77 | 48.28 | 35.99 | 103.03 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 7,976.54 | 11,472.83 | 8,729.12 | 25,674.00 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 16.48 | 79.93 | 73.21 | 312.73 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 507.43 | 34.98 | 293.97 | 1,961.09 |
| | 终端车型销量（辆） | 167,428 | 274,295 | 237,007 | 409,846 |
| 五菱星辰 | 座椅总成销量（万件） | 0.28 | 1.58 | 6.38 | 17.79 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 174.36 | 964.02 | 4,314.46 | 13,901.04 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 61.02 | 3.70 | 17.46 | 42.64 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 32.08 | 149.57 | 865.40 | 2,346.28 |
| | 终端车型销量（辆） | 2,451 | 18,637 | 42,297 | 81,237 |
| 五菱宏光 V | 座椅总成销量（万件） | 17.16 | 28.04 | 32.20 | 37.97 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 5,016.10 | 8,561.96 | 9,691.80 | 11,455.90 |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | 0.03 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 265.29 | 478.33 | 547.53 | 694.49 |
| | 终端车型销量（辆） | 39,712 | 82,811 | 76,165 | 112,990 |
| 宝骏 510 | 座椅总成销量（万件） | 5.26 | 19.00 | 20.23 | 26.40 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 1,673.30 | 6,242.14 | 6,847.18 | 9,046.76 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 5.88 | 12.08 | 14.25 | 19.09 |

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 内外饰件销售额（万元） | 238.29 | 803.21 | 1,113.07 | 1,325.44 |
| | 终端车型销量（辆） | 9,703 | 31,760 | 35,161 | 46,378 |
| 宝骏 530 | 座椅总成销量（万件） | 5.11 | 9.90 | 9.45 | 15.42 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 3,167.39 | 6,304.46 | 5,707.30 | 9,881.03 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 15.26 | 34.38 | 19.17 | 7.62 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 0.00 | 0.06 | 4.32 | 0.10 |
| | 终端车型销量（辆） | 27,401 | 57,491 | 83,940 | 93,652 |
| 五菱宏光 S 系列 | 座椅总成销量（万件） | 11.99 | 18.19 | 20.10 | 31.89 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 4,252.48 | 6,486.37 | 7,081.89 | 11,676.34 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 18.13 | 30.41 | 18.14 | 63.25 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 298.56 | 490.02 | 617.91 | 1,380.11 |
| | 终端车型销量（辆） | 34,316 | 62,404 | 87,359 | 131,589 |
| 五菱佳辰 | 座椅总成销量（万件） | 2.97 | 6.48 | 9.34 | 14.92 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 1,022.74 | 2,267.90 | 3,544.20 | 6,070.95 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 9.68 | 19.30 | 34.49 | 49.58 |
| | 内外饰件销售额（万元） | | 0.16 | 0.22 | |
| | 终端车型销量（辆） | 10,268 | 30,292 | 46,937 | 50,174 |
| 五菱荣光货车 | 座椅总成销量（万件） | 6.65 | 14.40 | 26.13 | 21.05 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 1,387.41 | 3,132.28 | 5,668.49 | 4,608.50 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 117.85 | 282.84 | 465.51 | 368.45 |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 13,921 | 31,204 | 41,599 | 59,337 |
| 五菱 CONFERO | 座椅总成销量（万件） | 0.88 | 1.07 | 3.53 | 6.18 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 608.52 | 730.53 | 2,526.07 | 4,370.40 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 9.97 | 9.97 | 10.28 | 15.30 |

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 内外饰件销售额（万元） | 46.15 | 301.58 | 183.83 | 333.29 |
| | 终端车型销量（辆） | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 五菱宏光 S3 | 座椅总成销量（万件） | 0.99 | 1.89 | 3.67 | 6.41 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 428.09 | 840.24 | 1,670.80 | 3,022.92 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 2.94 | 2.37 | 3.48 | 6.63 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 121.34 | 236.11 | 468.56 | 736.36 |
| | 终端车型销量（辆） | 3,960 | 17,635 | 15,023 | 20,476 |
| 五菱之光系列 | 座椅总成销量（万件） | 6.82 | 11.13 | 7.67 | 11.57 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 1,934.25 | 3,243.18 | 2,299.17 | 3,015.11 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 32.12 | 85.79 | 71.73 | 48.16 |
| | 内外饰件销售额（万元） | 124.00 | 254.53 | 296.65 | 386.95 |
| | 终端车型销量（辆） | 15,525 | 26,672 | 24,884 | 31,847 |
| 五菱 AVEO | 座椅总成销量（万件） | | | 23.86 | 0.30 |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | 5,482.93 | 51.33 |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | 12.70 | 9.65 |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | 266.85 | 0.06 |
| | 终端车型销量（辆） | | | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 五菱缤果 | 座椅总成销量（万件） | 16.23 | 49.39 | 78.24 | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 4,974.35 | 16,712.66 | 26,722.19 | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 1,527.89 | 3,349.61 | 557.55 | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 1,768.75 | 2,056.50 | 2,204.48 | 0.43 |
| | 终端车型销量（辆） | 74,793 | 220,046 | 163,778 | 尚未上市 |
| 五菱宝骏云朵 | 座椅总成销量（万件） | 0.04 | 1.56 | 7.63 | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 34.19 | 1,096.52 | 5,696.85 | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 3,402.55 | 1,495.08 | 66.78 | |

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 22,513 | 19,569 | 26,165 | |
| 五菱星光 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 732.05 | 6,042.06 | 566.02 | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 345.42 | 2,120.26 | 327.07 | |
| | 终端车型销量（辆） | 13,058 | 73,966 | 10,177 | |
| 雪佛兰 | 座椅总成销量（万件） | 16.52 | 33.67 | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 3,574.24 | 7,185.89 | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 219.22 | 150.80 | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 162.60 | 363.38 | | |
| | 终端车型销量（辆） | 无公开数据 | 无公开数据 | | |
| 五菱扬光 | 座椅总成销量（万件） | 8.46 | 23.24 | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 2,520.07 | 6,925.30 | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 276.29 | 724.98 | | |
| | 终端车型销量（辆） | 28,580 | 55,231 | | |
| 五菱缤果 PLUS | 座椅总成销量（万件） | 7.58 | 16.26 | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 2,428.05 | 5,060.83 | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 21.34 | 533.80 | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 589.19 | 729.79 | | |
| | 终端车型销量（辆） | 16,963 | 26,656 | | |

注：

1. 主要车型以报告期各期任一年度座椅及内外饰件收入合计超过 3,000 万元为划分口径（下同）；

2. 终端车型销量数据来源于易车网、车主之家等公开渠道，不同渠道获取

的数据可能存在统计口径差异，部分终端车型销量公开渠道无法获取可靠数据（下同）。

3. 宏光 MINI EV 系列包括宏光 MINI、宏光 MINI EV、宏光迷你马卡龙三款车型；五菱宏光 S 系列包括五菱宏光 S、新五菱宏光 S 两款车型；五菱之光系列包括五菱之光、五菱之光小卡两款车型；

4. 报告期内，宝骏 510、宝骏 530 项目应用车型既包括内销也包括出口，故终端车型销量按国内销量与出口销量合计口径统计

2024 年度，五菱缤果项目销量、销售额下滑，而终端车型销量增长，变动趋势不一致，主要系上汽通用五菱采购策略变化所致。2024 年度，上汽通用五菱将五菱缤果等部分座椅总成交由其关联公司延锋（柳州）座椅系统有限公司生产，而考虑到公司以座椅骨架为核心的平台化优势，座椅骨架仍向公司进行采购，由于座椅骨架单价远低于座椅总成，因此，单就五菱缤果项目而言，其产品销量、销售额同比 2023 年有所下滑。2024 年度，公司对上汽通用五菱实现座椅总成及座椅骨架销售额 83,457.34 万元，同比 2023 年增长 7.95%，整体而言，客户采购策略变化未对公司经营业绩造成不利影响。

除上述外，报告期内，上汽集团主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

B 长安汽车

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 凯程 F70 | 座椅总成销量（万件） | 3.76 | 9.45 | 7.23 | 9.34 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 2,374.30 | 4,973.07 | 4,030.07 | 4,932.57 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 1,514.76 | 1,976.14 | 807.59 | 566.01 |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 | 无公开数据 |
| 阿维塔 11 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 1,606.57 | 1,413.44 | 7,143.49 | 159.98 |
| | 终端车型销量（辆） | 4,474 | 8,251 | 21,381 | 757 |

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 阿维塔 12 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 350.92 | 8,262.27 | | |
| | 终端车型销量（辆） | 8,100 | 28,093 | | |

公司产品配套的凯程 F70 车型主要出口阿根廷，经查询公开渠道无法获取终端车型销量可靠数据。除上述外，报告期内，长安汽车主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

C 吉利汽车

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 吉利熊猫 MINI | 座椅总成销量（万件） | 36.69 | 50.03 | 42.08 | 0.02 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 9,586.09 | 13,510.85 | 11,825.49 | 14.17 |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 68,535 | 140,938 | 106,714 | 尚未上市 |
| 远景 X6 | 座椅总成销量（万件） | | 3.55 | 6.84 | 25.01 |
| | 座椅总成销售额（万元） | | 1,709.53 | 3,453.42 | 12,587.34 |
| | 座椅零件销售额（万元） | | 34.29 | 75.25 | 234.55 |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | | 4,615 | 20,551 | 40,622 |
| 豪越 PRO | 座椅总成销量（万件） | | 6.68 | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | 3,516.48 | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | 48.65 | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | | 10,452 | | |
| 吉利星愿 | 座椅总成销量（万件） | 84.85 | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 29,460.16 | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 1,655.48 | | | |

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 205,506 | | | |

2022 年，吉利熊猫 mini 车型尚未上市，公司销售系少量样件收入。报告期内，吉利汽车主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

D 赛力斯

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 问界 M7 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | 27.13 | 165.45 | 47.08 | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 1,643.62 | 11,451.22 | 3,379.80 | 802.26 |
| | 终端车型销量（辆） | 34,064 | 197,133 | 59,071 | 17,807 |

报告期内，赛力斯主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

E 宁波华翔/埃驰

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 问界 M7 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 1,487.45 | 8,467.53 | 1,901.47 | 882.82 |
| | 终端车型销量（辆） | 34,064 | 197,133 | 59,071 | 17,807 |

报告期内，宁波华翔/埃驰主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

F 重庆跨越

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 跨越星 V 系列 | 座椅总成销量（万件） | 5.53 | 10.81 | 9.84 | 5.34 |
| | 座椅总成销售额（万元） | 1,890.38 | 3,753.15 | 3,440.79 | 1,788.40 |
| | 座椅零件销售额（万元） | 0.09 | 0.27 | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 11,602 | 21,810 | 无公开数据 | 无公开数据 |

注：星 V 系列包括星 V3、星 V5、星 V7

经查询公开渠道，无法获取跨越星 V 系列车型 2022 年、2023 年终端车型可靠销量数据。根据重庆长安跨越车辆有限公司在其官方平台公告的数据或网络新闻报道的数据，长安跨越在 2022-2024 年实现销量分别为 12.6 万辆、16 万辆和 16 万辆，与公司跨越星 V 系列产品销量变动基本匹配。

G 长城汽车

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 炮 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 2,999.34 | 3,921.81 | 4,709.66 | 3,636.46 |
| | 终端车型销量（辆） | 66,903 | 130,416 | 143,851 | 134,897 |
| 坦克 500 | 座椅总成销量（万件） | | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | | | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | 1,611.17 | 3,687.24 | 2,942.85 | 1,374.20 |
| | 终端车型销量（辆） | 23,269 | 46,743 | 30,444 | 22,094 |

报告期内，长城汽车主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动基本匹配。

H、比亚迪

| 主要车型 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 海狮 05EV | 座椅总成销量（万件） | 7.57 | 14.06 | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 4,735.55 | 7,260.62 | | |
| | 座椅零件销售额（万元） | | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 50,271 | 尚未上市 | | |
| 比亚迪海豹 05 | 座椅总成销量（万件） | 20.10 | | | |
| | 座椅总成销售额（万元） | 7,974.17 | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 座椅零件销售额（万元） | 77.97 | | | |
| | 内外饰件销售额（万元） | | | | |
| | 终端车型销量（辆） | 36,354 | | | |

海狮 05EV 车型在 2025 年第一季度上市，比亚迪在 2024 年第四季度备货生产，并向公司采购座椅总成产品。报告期内，比亚迪主要产品销量、销售额变动与终端车型销量变动匹配。

综上所述，报告期内，公司向主要客户销售情况与终端客户对应车型产销量、收入变动、行业趋势相匹配。

4. 说明近年下游汽车主机厂降价背景下，公司存量和新增项目单价变动情况，量化分析公司座椅零件、内外饰件单价大幅增长，座椅总成单价小幅下降，模具单价波动的原因及合理性，公司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”政策或其他价格调整机制，说明具体情况，分析对公司报告期内、期后收入及利润的具体影响，座椅、内外饰件、模具产品价格及波动趋势与同行业可比公司同类产品、客户同类产品其他供应商相比是否存在较大差异，说明原因

(1) 产品单价波动的原因及合理性

近年下游汽车主机厂降价背景下，公司存量和新增项目单价变动情况，公司座椅零件、内外饰件单价大幅增长，座椅总成单价小幅下降，模具单价波动的原因及合理性相关分析参见本说明七(一)2 之表述。

(2) 公司和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，销售定价的“年降”政策或其他价格调整机制的具体情况，及对公司报告期内、期后收入及利润的具体影响

1) 公司和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况

公司产品采用成本加成的定价策略，通过综合分析产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、客户合作情况、供应链竞争程度、合理利润水平等因素后，向客户提出报价，经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后，最终确定产品价格。

在产品后续量产中，根据公司与下游客户的协议或惯例，对于同一种产品，公司产品单价通常存在年降安排，实际执行中，具体产品是否执行年降、执行金

额或幅度等与产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素有关，一般由公司与客户协商后，通过每年的价格协议进行明确。报告期内，公司年降产品综合年降幅度在 3%-6%之间。

2）销售定价的“年降”政策或其他价格调整机制的具体情况

根据行业惯例，年降政策一般指某款产品在其生命周期内，整车厂会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟等要求零部件供应商逐年适当下调供货价格的情形。根据公司与主要客户的合作情况，在产品实现批量供货后，整车厂客户通常会每年与公司对既有产品的销售价格进行谈判，要求适当下调供货价格，具体降价幅度会综合考虑产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素协商确定。

除“年降”政策外，在产品工艺、用料、模摊等关键因素未发生变化的情况下，产品价格通常保持稳定；此外，作为“年降”政策的补充，部分客户会通过销售返利的形式变相调整产品价格。

3）“年降”政策及其他价格调整机制对公司报告期内、期后收入及利润的具体影响

报告期内，公司与客户之间的价格调整机制主要为“年降”政策；此外，作为“年降”政策的补充，部分客户会通过销售返利的形式变相调整产品价格。报告期内,“年降”政策及销售返利对公司报告期各期收入及利润的影响情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 年降金额 | -1,054.44 | -2,078.32 | -1,078.56 | -894.71 |
| 销售返利金额 | -213.08 | -193.13 | -617.13 | -508.84 |
| 年降及销售返利对营业收入的影响额 | -1,267.52 | -2,271.46 | -1,695.68 | -1,403.55 |
| 营业收入 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 年降及销售返利占收入比 | -0.80% | -0.88% | -0.77% | -0.68% |
| 年降对净利润的影响额 | -1,026.12 | -1,916.60 | -1,013.50 | -854.73 |
| 销售返利对净利润的影响额 | -170.36 | -166.69 | -523.22 | -508.84 |
| 年降及销售返利对净利润的影响额 | -1,196.47 | -2,083.29 | -1,536.72 | -1,363.56 |
| 净利润 | 3,891.94 | 9,890.90 | 11,075.63 | 8,067.92 |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 年降及销售返利占利润比 | -30.74% | -21.06% | -13.87% | -16.90% |

报告期各期，公司“年降”政策及销售返利合计影响收入分别为-1,403.55 万元、-1,695.68 万元、-2,271.46 万元和-1,267.52 万元，二者合计占营业收入的比例分别为-0.68%、-0.77%、-0.88%和-0.80%。报告期各期，公司“年降”政策及销售返利合计影响净利润分别为-1,363.56 万元、-1,536.72 万元、-2,083.29 万元和-1,196.47 万元，二者合计占净利润的比例分别为-16.90%、-13.87%、-21.06%和-30.74%。

根据汽车行业惯例，公司受到客户“年降”影响后，通常可以对上游供应商采取“年降”措施，部分转嫁客户“年降”政策对经营业绩的影响。报告期内，“年降”政策及销售返利对营业收入和净利润的影响有限；报告期后，“年降”政策及销售返利的影响未有重大变化。

(3) 座椅、内外饰件、模具产品价格及波动趋势与同行业可比公司同类产品、客户同类产品其他供应商的对比情况

1) 座椅、内外饰件、模具产品价格及波动趋势与同行业可比公司同类产品的对比情况

公司模具产品定制化程度较高，不同模具之间根据车型、开模部件、工艺复杂程度等不同差异较大，模具产品价格及波动趋势与同行业可比公司同类产品可比性较差，加之公司模具收入占比较低，同行业可比公司均未公开披露模具的销售收入或销售量数据，故仅对座椅、内外饰件产品予以分析。

受披露口径、细分产品类别及结构、细分应用领域、主要客户群体及销售区域等因素影响，公司座椅及内外饰件产品价格及波动趋势与可比公司存在差异，具有对比情况参见本说明七(二)1(2)之表述。

2) 座椅、内外饰件、模具产品价格及波动趋势与客户同类产品其他供应商的对比情况

公司主要产品座椅、内外饰件、模具系根据终端车型定制化开发、生产，经查询公开信息不存在客户同类产品其他供应商的价格信息，且相关信息涉及客户商业秘密，难以获取，故无法直接进行比较。

报告期内，对于产品初始定价，公司在向客户批量供货前均需履行招投标或

竞争性磋商程序，由各供应商根据自身成本及合理目标利润情况进行对应项目的投标报价，客户通过综合考虑各供应商报价、技术水平以及稳定供应能力等因素进行选择。而对于产品后续报价，产品单价通常存在年降安排，实际执行中，具体产品是否执行年降、执行金额或幅度等与产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素有关，一般由公司与客户协商后，通过每年的价格协议进行明确。因此，公司主要产品交易价格均为市场化的结果，与客户同类产品其他供应商之间不存在重大差异。

5. 结合市场竞争格局、各类车型市场规模和市场占有率变动趋势、客户产能规划及需求变动情况、客户已量产产品采购计划、公司目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度、公司与竞争对手相比竞争优劣势及在客户处供应份额变动情况、持续获客能力、汽车行业降价向公司传导情况、在手订单及期后业绩变动原因等，进一步说明各类业务收入的稳定性，是否存在业绩下滑或大幅波动风险，充分揭示相关风险

(1) 下游市场竞争格局、各类车型市场规模和市场占有率变动趋势

1) 我国汽车工业产销持续增长

报告期各期，我国汽车产销情况如下：

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 汽车产量（万辆） | 1,562.1 | 3,128.2 | 3,016.1 | 2,702.1 |
| 汽车销量（万辆） | 1,565.3 | 3,143.6 | 3,009.4 | 2,686.4 |

数据来源：中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会统计，2022 年，我国汽车产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比分别增长 3.4%和 2.1%；2023 年，我国汽车产销量分别达 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%；2024 年，我国汽车产销量分别达 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%；2025 年 1-6 月，我国汽车产销分别完成 1,562.1 万辆和 1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5%和 11.4%。报告期内，我国汽车工业产销持续增长。

2) 中国品牌乘用车市场份额稳步提升

根据中国汽车工业协会统计，2024 年，乘用车产销分别完成 2,747.7 万辆和 2,756.3 万辆，占汽车产销总量的 87%以上，乘用车市场的竞争格局基本就能

代表我国整个汽车市场的竞争格局。目前，国内乘用车市场根据其发源地不同，可划分为中国品牌、德系、日系、美系、韩系、其他六大类。报告期各期，中国品牌乘用车销量及市场占有率情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 中国品牌乘用车销量（万辆） | 927 | 1,797 | 1,459.6 | 1,176.6 |
| 中国品牌乘用车市场份额（%） | 68.5 | 65.2 | 56 | 49.9 |

数据来源：中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会统计，2022 年，中国品牌乘用车共销售 1,176.6 万辆，比上年增长 22.8%，占乘用车销售总量的 49.9%，占有率比上年提升 5.4 个百分点；2023 年，中国品牌乘用车共销售 1,459.6 万辆，比上年增长 24.1%，占乘用车销售总量的 56%，占有率比上年提升 6.1 个百分点；2024 年，中国品牌乘用车共销售 1,797 万辆，比上年增长 23.1%，占乘用车销售总量的 65.2%，占有率比上年提升 9.2 个百分点；2025 年 1-6 月，中国品牌乘用车共销售 927 万辆，同比增长 25%，占乘用车销售总量的 68.5%，销量占有率比上年同期提升 6.6 个百分点。报告期内，公司配套车型以中国品牌乘用车为主，中国品牌乘用车市场份额稳步提升，有利于公司业务收入稳定增长。

3）重点企业集团市场集中度较高

报告期各期，汽车销量排名前十位的企业集团销量及市场份额情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 汽车销量排名前十位的企业集团销量（万辆） | 1,315.9 | 2,670.4 | 2,571.5 | 2,314.8 |
| 同比增长（%） | 10.42 | 3.8 | 9.9 | 2.3 |
| 市场份额（%） | 84.1 | 84.9 | 85.4 | 86.2 |

数据来源：中国汽车工业协会

根据中国汽车工业协会统计，报告期内，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计分别为 2,314.8 万辆、2,571.5 万辆、2,670.4 万辆和 1,315.9 万辆，占汽车销售总量的比例分别为 86.2%、85.4%、84.9%和 84.1%，重点企业集团销量逐年增长，市场集中度较高。

以 2024 年为例，根据中国汽车工业协会统计，汽车销量排名前十位的企业

集团分别为比亚迪、上汽集团、中国一汽、长安汽车、吉利控股、奇瑞控股、东风公司、广汽集团、北汽集团、长城汽车。其中，上汽集团、长安汽车、吉利控股、长城汽车、比亚迪系公司报告期内前五大客户，均属于公司重要客户。

4）公司客户资源优质

2024 年度，公司前十大客户中整车企业经营情况如下：

| 客户名称 | 经营情况 | 相关上市主体 | 市场地位 |
| --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 1. 2024 年，上汽集团整车销量 401.30 万辆，较上年下滑 20.7%，其中上汽通用五菱销售量 134.01 万辆，较上年下滑 4.49%；<br>2. 2024 年，上汽集团实现收入 6,140.74 亿元，较上年下滑-15.44%，其中上汽通用五菱实现收入779.34亿元，较上年增长2.53%；<br>3. 上汽集团 2025 年经营计划是整车销量超过 450 万辆，营业总收入 6,740 亿元 | 上汽集团（600104.SH） | 2024 年汽车销量排名第二位；此外，根据联乘会统计，上汽通用五菱在 2024 年新能源厂商市场排名第二位 |
| 长安汽车 | 1. 2024 年，长安汽车整车销量 268.38 万辆，较上年增长 5.12%；<br>2. 2024 年，长安汽车实现收入 1,597.33 亿元，较上年增长 5.58%；<br>3. 长安汽车 2025 年经营目标是：力争实现产销汽车超过 280 万辆 | 长安汽车（000625.SZ） | 2024 年汽车销量排名第四位 |
| 吉利汽车 | 1. 吉利汽车（00175.HK）2024 年销量 217.66 万辆，同比上年增长 32%；2025 年销量目标为 271 万辆，较 2024 年增长约 25%；<br>2. 吉利汽车（00175.HK）2024 年实现收入 2,401.94 亿元，同比 2023 年增长 34.03%；<br>3. 吉利控股 2024 年总销量 333.7 万辆，同比增长约 22% | 吉利汽车（00175.HK） | 2024 年吉利控股汽车销量排名第五位 |
| 赛力斯 | 1. 2024 年，赛力斯销量 49.70 万辆，较上年同期增长 96.98%；<br>2. 2024 年，赛力斯实现收入 1,451.76 亿元，较 2023 年增长 305.04% | 赛力斯（601127.SH） | 根据联乘会统计，赛力斯在 2024 年新能源厂商市场排名第六位 |
| 长城汽车 | 1. 2024 年，长城汽车销量 123.45 万辆，较 2023 年增长 0.37%；<br>2. 2024 年，长城汽车实现营业收入 2,021.95 亿元，较 2023 年增长 16.73% | 长城汽车（601633.SH） | 2024 年汽车销量排名第十位 |
| 重庆跨越 | 根据长安跨越官方报道，长安跨越 2024 年产销汽车近 16 万辆，轻商行业排名上升 1 名至第 5 名；新能源销售 2.5 万辆，同比提升 57.9%；海外市场销售 1.45 万辆，连续 3 年保持增长势头，年复合增长率 58.2% | / | 长安跨越 2024 年轻商行业排名第五名 |
| 比亚迪 | 1. 2024 年，比亚迪销量 427.21 万辆，同比增长 41.26%；<br>2. 2024 年，比亚迪实现营业收入 7,771.02 | 比亚迪（002594.SZ） | 2024 年汽车销量排名第一位 |

| 客户名称 | 经营情况 | 相关上市主体 | 市场地位 |
| --- | --- | --- | --- |
| | 亿元，同比 2023 年增长 29.02% | | |
| VinFast | 1. 2024 年，VinFast 累计交付 9.74 万辆电动车，较 2023 年增长约 192%；<br>2. 2024 年全年总营收达 18.089 亿美元，同比增长 57.9% | NASDAQ：VFS | 根据越通社报道，VinFast 成为越南市场最畅销品牌 |

2024 年度，公司前十大客户以行业排名靠前的整车制造企业为主，多家为上市企业集团，经营情况良好。上汽集团 2024 年销量及收入下滑，但公司主要客户上汽通用五菱基本平稳；其他客户 2024 年销量及收入均实现不同程度的增长。公司与上述优质客户建立稳定合作关系，有利于公司获取稳定的订单，业务收入稳定增长。

5）各类车型市场规模及市场占有率变动趋势

报告期内，公司产品配套的主要车型市场规模及市场占有率变动情况如下：

单位：辆、%

| 车型名称 | 车型分类 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 |
| 宏光 MINI EV 系列 | 乘用车 | 167,428 | 1.24 | 274,295 | 1.00 | 237,007 | 0.91 | 409,846 | 1.74 |
| 五菱星辰 | 乘用车 | 2,451 | 0.02 | 18,637 | 0.07 | 42,297 | 0.16 | 81,237 | 0.34 |
| 五菱宏光 S 系列 | 乘用车 | 34,316 | 0.25 | 62,404 | 0.23 | 87,359 | 0.34 | 131,589 | 0.56 |
| 五菱佳辰 | 乘用车 | 10,268 | 0.08 | 30,292 | 0.11 | 46,937 | 0.18 | 50,174 | 0.21 |
| 五菱宏光 S3 | 乘用车 | 3,960 | 0.03 | 17,635 | 0.06 | 15,023 | 0.06 | 20,476 | 0.09 |
| 五菱缤果 | 乘用车 | 74,793 | 0.55 | 220,046 | 0.80 | 163,778 | 0.63 | 尚未上市 | |
| 五菱宝骏云朵 | 乘用车 | 22,513 | 0.17 | 19,569 | 0.07 | 26,165 | 0.10 | | |
| 五菱星光 | 乘用车 | 13,058 | 0.10 | 73,966 | 0.27 | 10,177 | 0.04 | | |
| 五菱缤果 PLUS | 乘用车 | 16,963 | 0.13 | 26,656 | 0.10 | | | | |
| 阿维塔 11 | 乘用车 | 4,474 | 0.03 | 8,251 | 0.03 | 21,381 | 0.08 | 757 | |
| 阿维塔 12 | 乘用车 | 8,100 | 0.06 | 28,093 | 0.10 | | | | |
| 吉利熊猫 MINI | 乘用车 | 68,535 | 0.51 | 140,938 | 0.51 | 106,714 | 0.41 | 尚未上市 | |
| 远景 X6 | 乘用车 | | | 4,615 | 0.02 | 20,551 | 0.08 | 40,622 | 0.17 |
| 豪越 PRO | 乘用车 | | | 10,452 | 0.04 | | | | |

| 车型名称 | 车型分类 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 | 销量 | 市场份额 |
| 问界 M7 | 乘用车 | 34,064 | 0.25 | 197,133 | 0.72 | 59,071 | 0.23 | 17,807 | 0.08 |
| 坦克 500 | 乘用车 | 23,269 | 0.17 | 46,743 | 0.17 | 30,444 | 0.12 | 22,094 | 0.09 |
| 吉利星愿 | 乘用车 | 205,506 | 1.52 | | | | | | |
| 海狮 05EV | 乘用车 | 50,271 | 0.37 | | | | | | |
| 比亚迪海豹 05 | 乘用车 | 36,354 | 0.27 | | | | | | |
| 乘用车小计 | | 776,323 | 5.74 | 1,179,725 | 4.28 | 866,904 | 3.33 | 774,602 | 3.29 |
| 五菱宏光 V | 商用车 | 39,712 | 1.87 | 82,811 | 2.14 | 76,165 | 1.89 | 112,990 | 3.42 |
| 五菱荣光货车 | 商用车 | 13,921 | 0.66 | 31,204 | 0.81 | 41,599 | 1.03 | 59,337 | 1.80 |
| 五菱之光 | 商用车 | 15,525 | 0.73 | 26,672 | 0.69 | 24,884 | 0.62 | 31,847 | 0.97 |
| 五菱扬光 | 商用车 | 28,580 | 1.35 | 55,231 | 1.43 | | | | |
| 跨越星 V 系列 | 商用车 | 11,602 | 0.55 | 21,810 | 0.56 | 无公开数据 | | 无公开数据 | |
| 炮 | 商用车 | 66,903 | 3.15 | 130,416 | 3.37 | 143,851 | 3.57 | 134,897 | 4.09 |
| 商用车小计 | | 176,243 | 8.31 | 348,144 | 8.99 | 286,499 | 7.11 | 339,071 | 10.27 |

注：

1. 上表主要车型以报告期各期前五大客户任一年度座椅及内外饰件收入合计超过 3,000 万元为统计口径，并剔除主要配套出口、境外销售、无公开数据的车型，仅统计公司产品配套的年份；

2. 终端车型销量数据来源于易车网、车主之家等公开渠道，不同渠道获取的数据可能存在统计口径差异，市场占有率根据乘用车、商用车终端销量分别除以国内乘用车、商用车销售总量确定

如上表所示，报告期内，公司产品配套的主要乘用车型市场规模分别为 774,602 辆、866,904 辆、1,179,725 辆和 776,323 辆，市场占有率分别为 3.29%、3.33%、4.28%和 5.74%，市场规模及市场占有率均稳步提升；公司产品配套的主要商用车型市场规模分别为 339,071 辆、286,499 辆、348,144 辆和 176,243 辆，市场占有率分别为 10.27%、7.11%、8.99%和 8.31%，市场规模及市场占有率较高，报告期内存在一定波动。

(2) 客户产能规划及需求变动情况

报告期内，公司前十大客户中整车企业产能、产量、销量变动情况如下：

单位：万辆

| 客户名称 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产能 | 产量 | 销量 | 产能 | 产量 | 销量 |
| 上汽集团 | | 213.45 | 205.26 | 749.60 | 400.79 | 401.30 |
| 其中：上汽通用五菱 | | 79.60 | 75.33 | 176 | 135.21 | 134.01 |
| 长安汽车 | | 120.54 | 135.53 | 225 | 262.57 | 268.38 |
| 吉利汽车 | | | 140.92 | 211 | | 217.66 |
| 赛力斯 | | 20.26 | 19.86 | 60 | 49.64 | 49.70 |
| 长城汽车 | | 57.12 | 56.98 | 124 | 120.77 | 123.45 |
| 重庆跨越 | | | | | 16 | 16 |
| 比亚迪 | | 213.70 | 214.60 | 430.41 | 430.41 | 427.21 |
| VinFast | | | 6.76 | 30 | | 9.74 |
| 合　计 | | 625.07 | 779.90 | 1,976.01 | 1,415.39 | 1,647.45 |

（续）

| 客户名称 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产能 | 产量 | 销量 | 产能 | 产量 | 销量 |
| 上汽集团 | 749.60 | 502.53 | 502.09 | 725.60 | 532.37 | 530.26 |
| 其中：上汽通用五菱 | 176 | 140.42 | 140.31 | 176 | 158.68 | 160.00 |
| 长安汽车 | 214 | 258.32 | 255.31 | 229 | 229.84 | 234.62 |
| 吉利汽车 | 200 | | 168.65 | 162 | | 143.30 |
| 赛力斯 | 45 | 25.60 | 25.23 | 45 | 26.61 | 26.72 |
| 长城汽车 | 154 | 125.63 | 123.00 | 154 | 111.16 | 106.17 |
| 重庆跨越 | | | 16 | | | 12.6 |
| 比亚迪 | 190.85 | 304.52 | 302.44 | 125.85 | 188.17 | 180.25 |
| VinFast | | | 3.49 | | | 0.74 |
| 合　计 | 1,729.45 | 1,357.02 | 1,536.52 | 1,617.45 | 1,246.83 | 1,394.66 |

注：

1. 长安汽车产销量数据为包含下属合营企业、联营企业统计口径数据；

2. 重庆跨越未上市，以其主要下属单位长安跨越在其官方平台公告的数据

或网络新闻报道的数据统计；

3. VinFast 销量以交付的电动汽车统计，数据来源于网络；产能数据来自龙创设计《公司及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》

报告期内，公司前十大客户中整车企业产能、产量、销量整体均呈逐年增长趋势，且客户产能整体高于产量、销量，反映客户产能规划较多，需求逐年增长。

经查询公开信息，2025 年度，主要客户经营计划如下：

| 客户名称 | 经营计划或目标 |
| --- | --- |
| 上汽集团 | 全年整车销量超过 450 万辆，营业总收入超过 6740 亿元。2025 年“大乘用车板块”计划推出 10 款全新及大改款车型，其中新能源车型有 8 款，力争全年整车销量超过 100 万辆，同比增长 40%以上 |
| 长安汽车 | 2025 年力争实现产销汽车超过 280 万辆；2025 年固定资产投资计划为 39.42 亿元，主要集中在产能结构调整、产品结构升级、研发能力提升、数字化转型等方面 |
| 吉利汽车 | 设定 2025 年度的销量目标为 271 万辆（包括领克合营公司的领克品牌汽车的总销量），较 2024 年所实现总销量增加约 25% |
| 赛力斯 | 1. 根据赛力斯 2024 年年报：问界将继续扩展产品矩阵：在问界 M9、问界 M7 和问界 M5 基础上，推出家庭智慧旗舰 SUV 问界 M8，形成豪华 SUV 产品谱系；全系车型通过差异化定位实现市场穿透，全面抢占高端市场。<br>2. 根据赛力斯集团董事长（创始人）张兴海向全体员工发布题为的新年寄语，赛力斯 2025 年的目标为：问界锚定豪华车阵营，M9 锚定豪华车销量持续第一，海外市场新能源汽车实现倍增计划，三年内赛力斯新能源汽车实现百万量级目标 |
| 长城汽车 | 2025 年，长城汽车将持续加大技术研发投入，深耕智能新能源领域的发展，凭借在智能化领域的竞争优势，不断巩固并夯实其在智能化领域的领先地位；通过强化“越野再进阶”的核心理念，依托智能四驱电混架构 Hi4、越野超级混动架构 Hi4-T 以及新增的泛越野超级混动架构 Hi4-Z 三大技术分支，全面提升产品实力，满足不同用户群体的多样化用车需求。同时，加速全球化布局，积极推进“生态出海”战略，打造全球大单品，开启海外市场第二个百万征程 |
| 重庆跨越 | 根据长安跨越官方微信公众号报道，2025 年，长安跨越将全面亮相下一代智能低碳商用车产品，同步探索其他清洁能源解决方案，进一步优化产品结构，提升产品竞争力，以创新驱动引领企业高质量发展 |
| 比亚迪 | 根据《每日经济新闻》报道，比亚迪董事长兼总裁王传福在 3 月 25 日举行的比亚迪业绩会上透露，比亚迪 2025 年全年销量目标为 550 万辆，较去年的 427 万辆实现 30%增长。其中，海外市场全年销量目标为超 80 万辆 |

| 客户名称 | 经营计划或目标 |
| --- | --- |
| VinFast | 根据北京商报报道，VinFast 方面表示，2025 年的全球新车交付目标至少翻倍 |

2025 年度，主要客户均有较为积极的经营计划或目标，反映客户需求有望进一步增长。

(3) 客户已量产产品采购计划

报告期内，客户已量产产品采购计划主要体现为公司在手订单，具体参见本说明四(二)5(8)之表述。

(4) 公司目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度

公司在取得客户具体车型配套产品项目定点后，进入相应产品开发阶段，技术中心制定技术方案和作出初步评审后，进行模具设计和开发，模具成型并经客户测试检验通过后，由座椅研发中心或内外饰研发中心提交样品，在得到客户的修改反馈意见后，座椅研发中心或内外饰研发中心进行模具和工艺的修正直至客户满意。质量部提交完整 PPAP 文件供客户认可，认可通过后，公司即可根据客户发出的订单和预测编制计划由生产部门进行大批量生产。公司生产模式成熟，座椅及内外饰件等相关产品生产周期较短，定点项目在取得量产订单前一般不需要提前安排投产进度，公司取得量产订单后即安排生产计划并投产，投产进度和量产时间一致。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司已取得定点但尚未投产的项目共 46 项，全生命周期销售额合计约 62.62 亿元，具体项目及预计量产时间等情况参见本说明四(一)4(2)之表述。

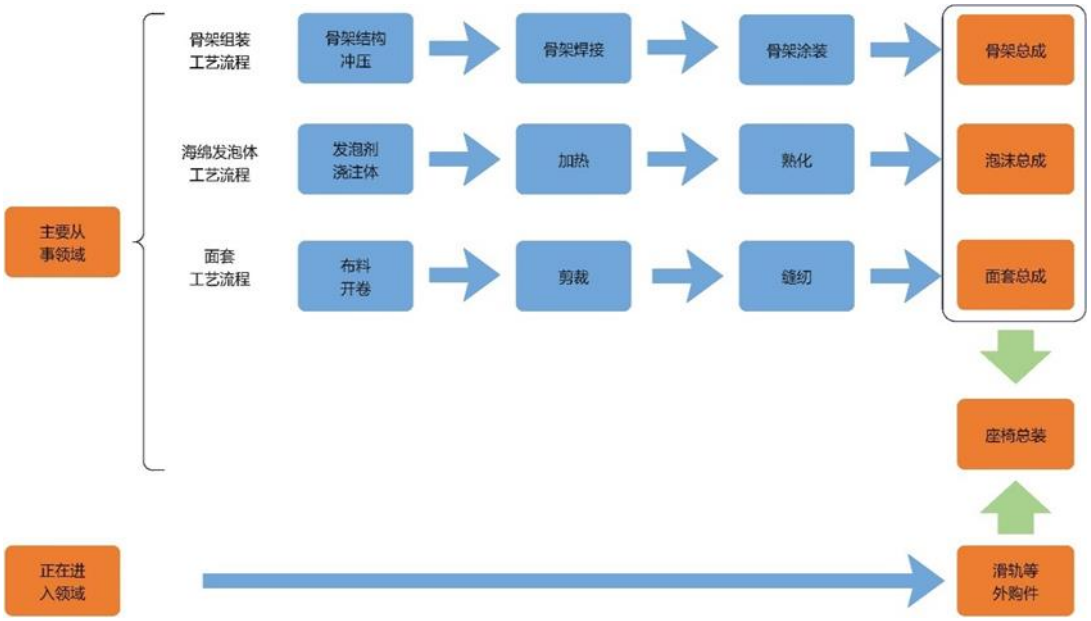
(5) 公司与竞争对手相比竞争优劣势及在客户处供应份额变动情况

1) 公司的竞争优劣势

① 公司的竞争优势

A 全产业链布局，打造成本竞争优势

公司在座椅上游产业链层面布局完善，在座椅骨架、发泡及面套等方面已完成布局，募投项目投向滑轨等核心零部件，完善的纵向产业链布局是公司打造成本优势的重要一环。




从成本端来看，骨架（含机械部件）、面套、发泡成本占比合计近 80%，是汽车座椅最主要的成本组成部分。公司坚持以自主生产为主，部分非核心工序委外加工，有效把控座椅生产上游，从源头上控制成本。

B 平台化优势卓越，具备快速定制化和规模化的能力

公司制定平台化开发的产品思路，以座椅骨架为核心作为平台进行开发，加快产品开发及制造能力；同时，结合行业的技术发展趋势以及客户需求，持续对骨架平台产品进行升级开发，实现技术在基础平台、客户差异化需求的全面覆盖。

公司积极利用自身产品平台化优势，及时响应客户需求，实现快速开发、快速生产、快速交付，结合丰富行业经验及优质客户资源，不断巩固市场份额，目

前已成为国内具备较大规模优势的独立第三方内资汽车座椅企业。

C 客户资源优势，实现合作深度和广度的并行拓展

a 公司主要客户为行业知名企业

通过多年行业深耕，公司与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、长安跨越、长城汽车等主流整车厂，以及佛吉亚、李尔、埃驰等国际知名的一级汽车零部件厂商形成长期稳定的合作关系。同时凭借公司在新能源汽车座舱领域的先发优势和卓越的成本控制能力，公司不断加强在新能源汽车领域的市场拓展，现已成功进入比亚迪、赛力斯等知名新能源整车企业供应体系。

b 在行业知名客户的供应链占据重要位置

上汽集团为在上海证券交易所上市的大型股份制汽车企业集团。2024 年度，上汽集团实现整车销售 401 万辆，系国内头部汽车生产厂商之一。公司主要客户系上汽集团旗下的上汽通用五菱，上汽通用五菱在微车领域具有明显领先优势，并成功开拓了七座家用车市场，拥有宝骏和五菱两大核心品牌。多年来，上汽通用五菱凭借其卓越的技术实力和品牌影响力，荣获了众多行业荣誉和奖项。2024 年上汽通用五菱整车销量 134.01 万辆，2025 年 1-6 月则为 75.33 万辆，公司自 2008 年起进入上汽通用五菱座椅供应体系，2016 年起成为上汽通用五菱第一大座椅供应商。报告期内，公司为上汽通用五菱座椅总成供货情况如下：

| 类　别 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 |
|---|---|---|
| 座椅总成销量（万套） | 40.15 | 75.82 |
| 上汽通用五菱整车产量（万辆） | 79.60 | 135.21 |
| 占上汽通用五菱比例 | 50.45% | 56.07% |
| 类　别 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 座椅总成销量（万套） | 82.04 | 80.60 |
| 上汽通用五菱整车产量（万辆） | 140.42 | 158.68 |
| 占上汽通用五菱比例 | 58.43% | 50.79% |

公司凭借卓越的成本控制能力及快速响应的服务，在行业知名客户的供应链占据重要位置。

D 产业布局合理，区域优势突出

随着我国汽车工业的快速发展，到目前为止，借助各自的产业优势，形成了以长三角、西南、珠三角、东北、中部、环渤海六大汽车产业集群。随着客户资

源的逐步积累及工艺技术的日益成熟，公司开始紧跟客户进行战略布局，先后在2国14座城市设立19处生产基地，建立起覆盖全国主要整车厂的生产网络，生产资源实现全国高效配置。

公司总部坐落于柳州与重庆，区域内有长安汽车、长安福特、上汽通用五菱、赛力斯、华晨鑫源等汽车制造企业。区域内集聚了优质的整车制造产业资源，为公司提供了具备竞争力的区域优势，使得公司能更好的与汽车制造企业协同发展，形成相互促进的产业供应链。

报告期内，公司销量占公司总部所在地汽车产量情况如下：

单位：万套、万辆

| 年　份 | 在全国的情况 | | | 在广西及重庆的情况 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 公司产品销量 | 国内汽车产量 | 市场占有率 | 公司产品在广西及重庆销量 | 广西及重庆汽车产量 | 市场占有率 |
| 2025年1-6月 | 86.43 | 1,562.1 | 5.53% | 38.00 | 173.57 | 21.89% |
| 2024年度 | 119.85 | 3,128.2 | 3.83% | 82.12 | 364.85 | 22.51% |
| 2023年度 | 121.54 | 3,016.1 | 4.03% | 83.43 | 329.31 | 25.33% |
| 2022年度 | 107.50 | 2,702.1 | 3.98% | 72.74 | 386.18 | 18.84% |

公司汽车座椅总成在广西与重庆已形成相对突出的规模优势。

E 研发和技术优势

公司作为高新技术企业，坚持把科技创新放在企业发展的首位，通过多年行业深耕，形成了重庆、柳州两大研发中心，并先后获评“广西智能工厂示范企业”“广西壮族自治区企业技术中心”“广西工业设计中心”“广西数字化车间”“创

新型中小企业”“瞪羚企业”“广西壮族自治区技术创新示范企业”“广西壮族自治区专精特新中小企业”等荣誉称号，公司的“汽车座椅总成”进入《2023年广西制造业单项冠军示范企业名单》。

公司拥有中国合格评定国家认可委员会认定的 CNAS 实验室，可提供可靠的测试、检验、校准或认证服务，测试结果和报告具备权威认可性。公司亦先后通过了上汽通用五菱、赛力斯、长安跨越、长安福特、吉利及比亚迪等国内主机厂的供应商实验室认证。高水平的试验检验能力不仅能够保证研发产品质量，还可以为技术创新和产品研发提供有力支持，提升企业的市场竞争力。

公司拥有经验丰富的研发团队，能够及时掌握客户需求及市场动态，实现产品研发与市场的良性互动，满足客户对产品的定制化需求。截至 2025 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 211 人，占员工总人数的比例为 6.42%。公司高度重视研发投入，制定了前瞻性研发计划并建立配套研发项目管理机制，保证公司研发计划的落实及相关技术向生产力的转换。截至 2025 年 6 月 30 日，公司形成了 10 项核心技术，拥有专利 427 项，其中发明专利 22 项。

F 精密模具自主开发及制造优势

精密模具开发制造能力是评测汽车零部件企业竞争力的重要指标，也是公司产品开发及制造的重要保障。公司凭借自身的技术优势和模具自主研发优势，已经打通了模流分析、模具设计、预变形分析、机加工、放电工、3D 检测等生产流程的各个环节，拥有完整的产业生产链。截至本招股说明书签署之日累计自主开发模具 300 多套，且经过长期实践经验的积累，公司熟练掌握各类多级抽芯、旋转抽芯、双色、低压、高光、急冷急热、气辅成型等注塑模具的设计开发和加工工艺，并可提供从模具可制造性分析（DFM）、塑料流动及成型缺陷分析、运动仿真、预变形造型、模具结构设计的全套技术解决方案。目前公司拥有各种大型 CNC 加工中心、五轴加工、精密电火花成型机、线切割机床、精密磨床、大型合模机等先进生产设备以及三坐标测量仪，实现了精密模具设计、研发和加工全过程的精确控制和可视化，提高了模具的精确度和稳定性，模具制造精度可达到±0.002mm，模具使用寿命可达 150 万次。

公司建立了涵盖多领域且数量众多的模具设计数据库，通过快速导入匹配度较高的模具数据资料，提高模具设计效率。熟练运用多种计算机辅助设计技术为模具结构的创新设计提供支持，可满足客户各类高精度产品的复杂模具结构开发

需求。公司通过高效运转的模具智能制造系统来实现模具设计、加工过程数字化管理，通过多软件及平台，包括 ERP、CAD、CAM、PLM、MES 车间制造管理系统进行数据互传，并将所有数据通过服务器进行运算和大数据存储，实现产品设计、模具设计、工艺排配、现场管理、尺寸测量和机台控制全过程的集成互联。公司不断研发并持续改进模具制造技术，为配合客户选型、开拓市场和推广新产品奠定了坚实的技术基础。公司模具的自主设计及制造的能力，大幅降低了模具采购、更换及维修的难度和成本。

② 公司的竞争劣势

A 融资渠道相对单一

为有效满足下游客户日益多样化的需求，提升产品在激烈市场中的竞争力，公司需要持续加大对生产基地布局、自动化先进生产设备、技术研发创新等的投入，这些举措都有赖于充足的资金支持。公司目前融资主要以银行借款及自有资金为主，融资渠道较为单一。单一的融资渠道可能会对公司各方面能力的建设和提升带来不利影响，制约公司的发展。

B 人才储备不足

近年来，公司发展迅速，对技术、研发、管理、市场等方面的高素质人才需求与日俱增。公司目前采取内部培养和外部引进相结合的模式，积累了经验丰富、高素质的专业化管理人才和技术研发人才队伍，但随着公司业务的不断发展，人才储备不足仍是公司高速发展过程中需要解决的问题。

C 公司在客户处供应份额变动情况

a 公司座椅总成占客户自身销量的比例

公司座椅总成占客户自身销量的比例参见本说明四(一)5(1)2)之表述。

b 公司对客户销售额占客户自身销售额的比例

报告期内，公司对主要客户销售产品品类较多，且无公开渠道获取客户同种材料采购金额，故以公司对客户销售额占客户自身销售额的比例评估公司在客户处供应份额变动情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 上汽 | 公司产品收入 | 58,058.71 | 120,040.34 | 115,499.78 | 116,846.02 |

| 客户名称 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 通用五菱 | 客户收入 | 4,048,217.93 | 7,793,371.49 | 7,600,925.72 | 8,113,802.58 |
| | 公司收入占比（万分之） | 143.42 | 154.03 | 151.95 | 144.01 |
| 吉利汽车 | 公司产品收入 | 41,338.85 | 21,573.77 | 18,873.08 | 14,389.79 |
| | 客户收入 | 15,028,473.40 | 24,019,427.00 | 17,920,359.20 | 14,796,464.70 |
| | 公司收入占比（万分之） | 27.51 | 8.98 | 10.53 | 9.73 |
| 长城汽车 | 公司产品收入 | 6,133.16 | 10,062.12 | 8,448.14 | 6,082.03 |
| | 客户收入 | 9,233,463.32 | 20,219,547.23 | 17,321,207.68 | 13,733,998.52 |
| | 公司收入占比（万分之） | 6.64 | 4.98 | 4.88 | 4.43 |
| 长安汽车 | 公司产品收入 | 9,235.69 | 27,055.56 | 21,423.24 | 14,178.01 |
| | 客户收入 | 7,269,131.04 | 15,973,303.42 | 15,129,770.66 | 12,125,286.41 |
| | 公司收入占比（万分之） | 12.71 | 16.94 | 14.16 | 11.69 |
| 赛力斯 | 公司产品收入 | 2,816.04 | 13,409.16 | 4,221.25 | 1,271.45 |
| | 客户收入 | 6,240,172.28 | 14,517,582.21 | 3,584,195.79 | 3,410,499.62 |
| | 公司收入占比（万分之） | 4.51 | 9.24 | 11.78 | 3.73 |
| 比亚迪 | 公司产品收入 | 12,840.23 | 7,385.76 | 34.57 | 20.45 |
| | 客户收入 | 37,128,094.80 | 77,710,245.50 | 60,231,535.40 | 42,406,063.50 |
| | 公司收入占比（万分之） | 3.46 | 0.95 | 0.01 | 0.00 |

如上表所示，2022-2024 年度，公司收入对上汽通用五菱、长城汽车、长安汽车收入占比逐年增加，对吉利汽车收入占比略有下降且整体稳定，对赛力斯收入占比整体大幅增加，2024 年略有下降。2025 年 1-6 月，公司对上汽通用五菱、长安汽车、赛力斯收入占比有所下降，对吉利汽车、长城汽车、比亚迪收入占比大幅增加。整体而言，报告期内，公司收入对主要客户收入占比不存在重大不利变化，反映公司在主要客户处供应份额相对稳定，不存在重大不利变化。

(6) 持续获客能力

通过多年行业深耕，公司与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、长安跨越、长城汽车等主流整车厂，以及佛吉亚、李尔、埃驰等国际知名的一级汽车零部件厂商形成长期稳定的合作关系。与此同时，公司持续开发新客户，不断增加下游客户储备。报告期内，公司通过客户拜访、行业推荐、内部资源和客户介绍等途径开拓新客户，进行市场拓展。经过对客户的分析和定位后，对优质客户进行引

入。凭借公司在新能源汽车座舱领域的先发优势和卓越的成本控制能力，公司不断加强在新能源汽车领域的市场拓展，现已成功进入比亚迪、赛力斯、VinFast等知名新能源整车企业供应体系。

报告期内，公司新增客户（按单体口径）对应的收入分别为6,451.60万元、23,376.24万元、18,693.11万元和34,022.45万元，对公司各期营业收入增长贡献重大;其中,2024年新增客户比亚迪、VinFast均已进入当年度前十大客户，比亚迪已进入2025年1-6月前五大客户；2022年新增客户赛力斯在2024年已进入前五大客户，收入贡献较大。

综上所述，公司具备持续获客能力。

(7) 汽车行业降价向公司传导情况

汽车行业降价，客户主要通过“年降”形式向公司传导，实际执行中，具体产品是否执行年降、执行金额或幅度等，一般由公司与客户协商后，通过每年的价格协议进行明确。报告期内，公司年降产品综合年降幅度在3%-6%之间，整体降价幅度较小，公司受汽车行业降价传导的影响相对有限，具体参见本说明四(二)4(2)之表述。

(8) 在手订单及期后业绩变动情况

1) 在手订单

公司主要作为一级供应商围绕整车厂的需求开展业务。整车厂一般向公司提供某款车型未来一个月的零部件需求预测数据，并每月滚动更新，公司按照上述需求预测数据备货、制定生产计划，因此公司在手订单主要系未来一个月的预测数据以及公司已发货、客户尚未确认的数据。截至2025年6月末，公司在手订单56,463.47万元，订单储备较多。此外，截至2025年6月末，公司已获定点项目在其生命周期内按产品现行单价与预计销量测算的预计销售额达240.85亿元，项目储备充足。

2) 期后业绩变动情况

经初步测算，公司2025年1-9月业绩预测情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-9月（预测） | 2024年1-9月 | 变动比例 |
| --- | --- | --- | --- |
| 营业收入 | 237,000.00-255,000.00 | 151,155.88 | 56.79%-68.70% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 归属于母公司所有者的净利润 | 3,800.00-4,100.00 | 2,855.92 | 33.06%-43.56% |
| 归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 | 3,100.00-3,400.00 | 2,513.48 | 23.34%-35.27% |

注：上述 2025 年 1-9 月财务数据系公司初步预计数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺

公司预计 2025 年 1-9 月营业收入约为 237,000.00-255,000.00 万元，同比增长幅度约为 56.79%-68.70%；归属于母公司所有者的净利润约为 3,800.00-4,100.00 万元，同比增长幅度约为 33.06%-43.56%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润约为 3,100.00-3,400.00 万元，同比增长幅度约为 23.34%-35.27%。

(9) 公司各类业务收入增长稳定

报告期内，公司主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 座椅 | 131,018.73 | 82.99 | 175,971.93 | 69.15 | 155,961.57 | 71.72 | 150,218.33 | 74.45 |
| 内外饰件 | 24,211.63 | 15.34 | 68,475.82 | 26.91 | 50,816.63 | 23.37 | 43,860.68 | 21.74 |
| 模具 | 763.29 | 0.48 | 8,053.89 | 3.16 | 8,809.22 | 4.05 | 5,679.96 | 2.81 |
| 其他 | 1,883.66 | 1.19 | 1,995.11 | 0.78 | 1,873.68 | 0.86 | 2,017.16 | 1.00 |
| 合　计 | 157,877.31 | 100.00 | 254,496.76 | 100.00 | 217,461.09 | 100.00 | 201,776.13 | 100.00 |

报告期内，座椅、内外饰件收入逐年增长，模具收入整体增长，带动主营业务收入逐年增长，公司各类主要业务收入整体稳定增长。

(10) 公司未来业绩大幅下滑或波动的风险较低

结合上述分析，报告期内，我国汽车工业产销持续增长，公司客户资源优质，市场份额较高，在下游市场竞争格局中占据有利地位；公司产品配套的主要车型市场规模较大、市场占有率整体稳步提升；整体而言，公司主要客户产能及产量稳步增长，2025 年经营计划继续向好；上述因素为公司各类业务收入持续稳定增长奠定了行业基础。

公司拥有全产业链布局的成本竞争优势、快速定制化和规模化的能力、合作深度和广度并行拓展的客户资源优势、区域优势突出的产业布局优势、研发和技

术优势、精密模具自主开发及制造优势等竞争优势，具备持续获客能力；报告期内，公司在客户处供应份额相对稳定，目前在研产品及客户定点项目均有明确的量产计划，订单储备及项目储备充足；报告期内，汽车行业降价对公司业绩增长影响有限；报告期后，公司业绩保持平稳增长态势。

综上所述，公司各类业务收入具备持续稳定增长的基础，未来业绩大幅下滑或波动的风险较低。

6. 说明主要产品产销量与主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况中产品销量及波动趋势存在差异原因，之间的匹配关系，信息披露是否准确

(1) 招股说明书披露情况

招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、（一）、2、主要产品的产量、销量及产销率”披露的公司主要产品产销量情况如下：

| 产品类别 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 产量（万套） | 86.60 | 130.39 | 118.90 | 107.92 |
| | 销量（万套） | 86.43 | 119.85 | 121.54 | 107.50 |
| | 产销率 | 99.81% | 91.91% | 102.22% | 99.61% |
| 内外饰件 | 产量（万件） | 1,181.57 | 3,347.86 | 3,190.98 | 3,434.32 |
| | 销量（万件） | 1,077.53 | 3,135.66 | 3,037.62 | 3,209.34 |
| | 产销率 | 91.19% | 93.66% | 95.19% | 93.45% |

招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、（一）、3、主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况”披露的座椅、内外饰件情况如下：

单位：万元、万件、元/件

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 |
| 座椅总成 | 112,803.29 | 356.18 | 316.70 | 147,072.25 | 454.82 | 323.36 |
| 座椅零件 | 18,215.44 | 1,049.22 | 17.36 | 28,899.68 | 1,599.80 | 18.06 |
| 总　计 | 131,018.73 | 1,405.40 | 93.23 | 175,971.93 | 2,054.62 | 85.65 |

（续）

| 项　目 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 |
| 座椅总成 | 144,518.02 | 433.73 | 333.20 | 143,637.79 | 394.38 | 364.21 |
| 座椅零件 | 11,443.54 | 1,218.09 | 9.39 | 6,580.54 | 1,471.11 | 4.47 |
| 总　计 | 155,961.57 | 1,651.81 | 94.42 | 150,218.33 | 1,865.49 | 80.52 |

单位：万元、万件、元/件

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 |
| 内外饰件 | 24,211.63 | 1,374.78 | 17.61 | 68,475.82 | 3,879.41 | 17.65 |

（续）

| 项　目 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 | 营业收入 | 销售数量 | 平均单价 |
| 内外饰件 | 50,816.63 | 3,618.26 | 14.04 | 43,860.68 | 3,968.16 | 11.05 |

(2) 产品销量及波动趋势存在差异的原因及匹配关系

“三、（一）、2、主要产品的产量、销量及产销率”披露的主要产品销量与“三、（一）、3、主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况”披露的主要产品销量存在差异，具体如下：

1) 座椅

“三、（一）、2、主要产品的产量、销量及产销率”披露的座椅销量（以下简称“座椅销量 1”）系座椅总成的销售数量，并按各车型配置的座椅数量换算为整车付的数量，单位为万套；座椅销量 1 在报告期内分别为 107.50 万套、121.54 万套、119.85 万套和 86.43 万套。

“三、（一）、3、主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况”披露的座椅总成销量（以下简称“座椅销量 2”）系以单件座椅为单位的数量，即换算整车付前的数量，单位为万件；座椅销量 2 在报告期内分别为 394.38 万件、433.73 万件、454.82 万件和 356.18 万件。

2024 年度，座椅销量 1 与座椅销量 2 变动趋势不一致，座椅销量 2 增长，但受各车型配置的座椅数量不同影响，折算后的座椅销量 1 有所下滑，两者之间根据各终端车型配置座椅数量存在匹配关系，两者整体不存在明显的匹配关系。

2) 内外饰件

“三、（一)）、2、主要产品的产量、销量及产销率”披露的内外饰件销量（以下简称“内外饰销量 1”）系内外饰塑料件自产自销的数量，不包括外采销售的部分；内外饰销量 1 在报告期内分别为 3,209.34 万件、3,037.62 万件、3,135.66 万件和 1,077.53 万件。

“三、（一）、3、主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况”披露的内外饰件销量（以下简称“内外饰销量 2”）系全口径内外饰件销售数量，既包括内外饰金属件销量，也包括内外饰塑料件外采销售的数量；内外饰销量 2 在报告期内分别为 3,968.16 万件、3,618.26 万件、3,879.41 万件和 1,374.78 万件。

报告期内，内外饰销量 1 与内外饰销量 2 变动趋势一致，两者的匹配关系如下：

单位：万件

| 项　目 | 序号 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 内外饰销量 1 | ① | 1,077.53 | 3,135.66 | 3,037.62 | 3,209.34 |
| 外采销售的内外饰塑料件销量 | ② | 223.58 | 609.60 | 388.84 | 362.74 |
| 内外饰金属件销量 | ③ | 73.66 | 134.16 | 191.81 | 396.08 |
| 内外饰销量 2 | ④=①+②+③ | 1,374.78 | 3,879.41 | 3,618.26 | 3,968.16 |

综上所述，招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、（一）、2、主要产品的产量、销量及产销率”与“第五节 业务和技术”之“三、（一）、3、主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况”披露的产品销量及波动趋势存在差异系披露口径不同所致，公司已在招股说明书相应位置补充披露数据口径，不存

在信息披露错误的情形，公司信息披露准确。

**（三）结合《2 号指引》2-8 要求对前述事项进行核查并发表明确意见，说明核查程序、核查比例和核查结论**

1. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对“客户集中对经营稳定性影响”，我们执行了以下核查程序：

1) 获取公司销售明细表，分析公司各期客户数量、收入金额及占比，通过国家信用信息系统、主要客户公开披露文件等查阅公司主要客户的发展历史、组织架构等基本信息，了解主要客户的背景、经营情况、主要车型、行业地位等；

2) 查阅同行业可比公司公开披露文件、行业研究报告等，获取市场各车型销售数据，了解行业发展方向、车型趋势、同行业可比公司客户集中度及下游行业的集中度；

3) 获取公司在手订单、项目定点情况，分析公司与主要客户合作的持续性；了解下游客户拓展情况、市场开拓情况；

4) 访谈公司管理层，了解主要客户对公司自身条件要求、产品需求变动、采购要求、采购计划，公司进入客户体系的认证周期及客户更换供应商成本，公司开拓其他整车厂商、汽车零部件厂商等客户的进展情况；

5) 获取公司与主要客户签订的合同与订单，分析销售模式的真实性、及合理性；

6) 走访、函证公司主要客户，核查公司与主要客户的合作历史、公司在上汽集团等主要客户中供应商体系中供货份额及排名、业务稳定性及可持续性、交易定价公允性等事项，并取得其关于和公司不存在关联关系的声明函；

7) 访谈管理层，了解公司主要客户销售车型对应开发、定点、实现批量供货、停产或减产情况，了解公司的技术路线与行业技术迭代的匹配情况；获取了公司核心技术、核心竞争优势、市场地位等相关支持材料。

针对“业绩波动合理性及下滑风险”，我们执行了以下核查程序：

1) 访谈公司管理层，了解公司和主要客户的销售定价策略、调价周期及实际调价情况，针对客户年降政策的应对措施，分析年降政策对公司未来经营业绩的潜在影响；

2）查阅同行业可比公司公开披露文件，了解同行业可比公司客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等信息，分析报告期公司产品价格、收入、净利润波动与可比公司合理性；分析报告期公司销售额变动与终端客户收入变动的匹配；

3）获取公司各产品产量明细表，结合公司销售明细表分析产销量合理性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1）报告各期，公司客户数量整体较为稳定，整车厂商以新能源汽车业务为主，毛利率波动主要受到产品结构市场环境等多方面因素的影响，具有合理性，符合公司实际经营情况；

2）报告期内各期前五大客户主要分为整车厂商和汽车零部件厂商；公司与主要客户的销售业绩受产品结构变化影响，整体保持稳定，符合公司实际经营情况；

3）公司主要客户中上汽集团和重庆跨越销量下降，受产品结构变化影响，其余主要客户在报告期内汽车销量及营业收入均呈现上升趋势，公司配套车型销量在报告期内与主要客户主要车型经营情况、配套车型销量变动情况基本匹配，具有合理性；

4）主要客户向公司采购产品类别及占比基本保持稳定，向公司采购产品能源类别已逐渐向新能源业务转化，符合公司实际经营情况；

5）公司与主要客户在合同中明确交货质量要求，明确订单下达方式、物流费用承担方及产品质量相关要求，报告期内，公司主要客户在手订单呈现逐年增长态势，符合公司实际经营情况；

6）汽车行业内，存在整车厂商对零部件配套企业严格的选择和控制的行业特性，其对供应商认证周期较长，技术要求高，相应更换供应商成本较高，汽车零部件厂商进入整车厂客户的合格供应商名录后，通常能保持稳定的业务合作关系，公司与主要客户交易规模稳定可持续；

7）公司在与上汽集团良好合作的基础上，积极开拓了诸如比亚迪、吉利汽车、长安汽车、VinFast 等客户，上汽集团近期经营业绩大幅下滑不会对公司期后经营业绩产生较大不利影响，公司不存在主要客户稳定性不足而影响持续经营

能力的风险；

8）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；公司已在《招股说明书》中补充披露相关风险；

9）公司与主要客户合作关系具有长期稳定的历史基础，且在其供应链占据重要位置；汽车核心零部件领域对技术和制造能力要求严苛，公司所处行业壁垒长期存在且持续增高，更换供应商成本较高；基于当下竞争格局，对配套供应商的响应速度、成本控制能力提出更高要求，但亦为具备技术实力、竞争优势的独立第三方内资汽车座椅带来更多业务机会；公司具备全产业链和平台化的竞争优势，正好与当前车企降本增效、不断缩短车型周期的期望相适应，该优势在当前国内新能源汽车市场竞争加剧，整车厂商对降本增效和响应速度有着严苛要求的背景下，优势将愈发明显。因此，公司被替代的可能性较低；

10）公司前五大客户占比较高且集中度高于部分可比公司符合行业特征；

11）公司前五大客户收入占比已逐渐下降，公司具备独立面向市场获取业务的能力，公司已采取措施保证未来收入的可持性，集中度较高不会对公司经营稳定性、成长性、抗风险能力、持续经营能力构成重大不利影响；

12）公司积极主动拥抱新能源趋势，大力拓展新能源客户及新能源项目，报告期内公司座椅总成、模具整体销量逐年增长，与国内汽车销量变动趋势相匹配，内外饰件、座椅零件整体销量存在波动，主要受到市场变化和公司自身战略开始进行产品结构的主动调整，公司产品销量变动符合行业趋势及公司实际经营情况，具有合理性；

13）报告期内产品毛利率、平均单价及平均成本主要受到终端车型类别、产品结构、产品销量等因素影响，符合公司实际经营情况；

14）2024 年净利润下滑主要系管理费用、研发费用等费用类项目增加较多所致，具有合理性；2024 年，公司营业收入、营业毛利及毛利率均较 2023 年有所增长，公司盈利能力较强，业绩持续下滑的风险较小；

15）报告期内，公司收入波动与可比公司不存在重大差异，公司净利润波动趋势与可比公司整体一致，具有合理性；

16）公司对上汽集团销售主要系对上汽通用五菱销售，上汽通用五菱实现营

业收入 779.34 亿元，相比 2023 年度增长 2.53%，变动趋势与上汽通用五菱自身销售规模变动趋势一致，公司 2024 年向上汽集团销售增长具有合理性；

17）受问界 M7 终端车型销量大幅增长、问界 M9 终端车型新上市影响，公司在 2024 年对赛力斯实现收入大幅增加，并跻身前五大客户具有合理性；

18）报告期内，公司向主要客户销售情况与终端客户对应车型产销量、收入变动、行业趋势相匹配，符合公司实际经营情况与行业趋势；

19）报告期内公司主要产品单价波动系产品结构优化、新车型放量及定制化业务特性的自然结果，变动方向与业务实质、行业规律相符，具有合理性；

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

21）公司模具产品因高度非标属性及数据可比性缺失未与同行业对比；座椅及内外饰件产品价格波动因应用场景、客户结构及信息披露粒度差异，与同行业可比公司存在分化，该等差异源于业务实质特性，符合行业规律，具有合理性；

22）公司主要产品价格系在市场化机制下形成：产品初始定价通过充分竞标定价，产品后续定价按行业惯例执行年降协商，与客户其他供应商的定价逻辑及价格水平趋同，符合商业合理性；

23）公司依托自主品牌乘用车市场增长红利、头部客户深度绑定、充足定点订单及技术降本能力，建立了收入增长的持续性基础，凭借公司新能源汽车座舱领域的先发优势及卓越的成本控制能力，业绩大幅波动的可能性较低；已充分揭示相关风险；

24）主要产品产销量与主要产品销售收入、数量、单价的总体变动情况中产品销量及波动趋势存在差异系披露口径不同所致，不存在信息披露错误的情形，公司信息披露准确。

2. 按照《2 号指引》“2-8 客户集中度较高”的相关要求进行逐项核查并发表明确意见

根据北交所《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“2-8 客户集中度较高”的要求，我们重点关注了该情形的合理性，核查依据、过程及核查意见如下：

| 序号 | 客户集中度较高核查要求 | 核查程序 | 核查意见 |
| --- | --- | --- | --- |

| 序号 | 客户集中度较高核查要求 | 核查程序 | 核查意见 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 公司存在客户集中度较高情形的，保荐机构应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促公司做好信息披露和风险揭示 | （1）访谈公司管理层，了解公司发展历程、业务模式、获取公司主要客户清单，分析公司客户集中的原因及合理性<br>（2）查阅行业研究报告，了解公司同行业可比公司客户集中度及下游行业的集中度，分析公司客户集中度较高的合理性；<br>（3）通过国家信用信息系统、主要客户公开披露文件等查阅公司主要客户的发展历史、组织架构等基本信息，了解主要客户的背景、经营情况、行业地位等；<br>（4）获取公司在手订单信息、项目定点信息，分析公司与主要客户合作的持续性；了解下游客户拓展情况、市场开拓情况 | 经核查，公司客户集中度较高的情况符合行业特点，具有合理性，公司与主要客户合作历史悠久，业务规模稳步增长，合作具有稳定性，业务具有持续性。<br>公司已在招股说明书进行风险披露。公司在招股说明书之“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中披露。如下：<br>“（一）主要客户集中且对单一客户存在依赖的风险<br>报告期内，公司向前五大客户的销售占比分别为82.83%、82.78%、76.16%和 81.50%，客户集中度较高。其中，向第一大客户上汽集团的销售占比分别为61.97%、55.38%、47.98%和 37.87%，对上汽集团存在较大依赖。鉴于汽车行业零部件供应商集中配套的行业特性、以及整车厂客户从开发、定点到实现批量供货的时间周期通常较长，公司目前面临的客户集中情形仍将持续存在。<br>若未来公司与上汽集团等重要客户的长期合作关系发生变化或终止，或主要客户因其自身经营原因而减少对公司产品的采购，或因公司在产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等方面无法满足客户需求而导致与客户的合作 |

| 序号 | 客户集中度较高核查要求 | 核查程序 | 核查意见 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | | 关系发生不利变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。” |
| 2 | 对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐机构在执业过程中，应充分考虑相关大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性 | 查阅行业研究报告，了解公司同行业可比公司客户集中度及下游行业的集中度，分析公司客户集中度较高的合理性 | 经核查，公司客户集中度较高的情况与所在行业特点相符，不属于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的情形 |
| 3 | 对于公司由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），公司应与同行业可比公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，公司与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露 | （1）获取同行业可比公司公开披露文件，了解公司同行业可比公司客户集中度，分析公司客户集中度较高的合理性，是否符合行业特性<br>（2）查阅公司下游行业研究报告，结合对公司管理层及主要客户的访谈，了解汽车制造业及汽车零部件行业的相关基本情况；<br>（3）检索公司与主要客户的工商登记信息，分析公司与主要客户是否存在关联关系；<br>（4）对主要客户进行访谈，取得其关于和公司不存在关联关系的声明函；<br>（5）针对公司报告期内的收入情况实施穿行测试，查阅报告期内主要客户合同、订单等，对公司高级管理人员及主要客户进行访谈，了解公司的业务获取方式<br>（6）核查公司的资产、人员、财务、机构以及业务情况，检查是否存在与客户混同的情形，分析公司是否具备独立面向市场获取业务的能力 | 经核查，公司客户集中度较高的情况属于由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中的特殊行业。公司客户集中度较高符合下游汽车行业的行业特性，公司与主要客户的合作关系具有一定的历史基础，有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务具有稳定性以及可持续性 |
| 4 | 4、针对因上述特殊行业分布或行业产 | （1）获取同行业可比公司公开披露文件，了解公司同行业可比公 | 经核查：（1）公司客户集中度较高符合下游汽车整 |

| 序号 | 客户集中度较高核查要求 | 核查程序 | 核查意见 |
| --- | --- | --- | --- |
| | 业链关系导致公司客户集中的情况，保荐机构应当综合分析考量以下因素的影响：（1）公司客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况及其合理性；（2）公司客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；（3）公司与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；（4）公司与重大客户是否存在关联关系，公司的业务获取方式是否影响独立性，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力 | 司客户集中度，分析公司客户集中度较高的合理性，是否符合行业特性<br>（2）查阅公司下游行业研究报告，结合对公司管理层及主要客户的访谈，了解汽车制造业及汽车零部件行业的相关基本情况；<br>（3）查阅行业研报、公开披露资料等，了解公司客户在其行业中的地位、透明度与经营状况<br>（4）对主要客户进行走访，了解公司与客户合作的历史、了解客户与公司继续合作意向，交易的定价原则，并获取其关于和公司不存在关联关系的声明函；<br>（5）检索公司与主要客户的工商登记信息，分析公司与主要客户是否存在关联关系；<br>（6）获取公司在手订单、项目订单清单，了解公司客户开发情况；<br>（7）访谈公司高管、研发人员，了解公司核心技术、技术路线等情况；<br>（8）核查公司的资产、人员、财务、机构以及业务情况，检查是否存在与客户混同的情形，分析公司是否具备独立面向市场获取业务的能力 | 车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性。<br>（2）公司主要客户上汽集团、长安汽车、吉利汽车、长城汽车和赛力斯均为国内汽车整车厂头部企业，市场占有率高；因此，公司主要客户在整车厂市场占据领先地位。主要客户均为上市公司，经营情况透明且良好，不存在重大不确定风险。<br>（3）公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允。<br>（4）公司与上汽集团等各期前五大客户不存在关联关系。公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性；公司主要客户不存在重大不确定风险；公司的业务获取方式具有独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力 |

针对公司对单一客户存在重大依赖的情形，我们的相关核查过程如下表所示：

| 序号 | 客户集中度较高核查要求 | 核查程序 | 核查意见 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 公司主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；公司技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓 | （1）查阅汽车制造及汽车零部件相关行业研究报告，结合对公司高级管理人员、采购人员的访谈，了解汽车零部件（座椅、内外饰件）的需求情况、市场空间等<br>（2）访谈公司高级管理人员、研发负责人，了解公司的技术路线 | 公司主要产品为汽车座椅和内外饰件，主要应用于汽车制造；随着新能源汽车渗透率不断提升，公司产品下游市场空间广阔；公司技术路线与同行业可比公司不存在较大差异， |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等 | 与行业技术迭代的匹配情况；<br>（3）获取公司在手订单，了解下游客户拓展情况、市场开拓情况 | 与行业技术迭代相匹配；公司已与下游主要客户形成良好且稳定的合作关系；公司具备开拓其他客户的技术能力，已逐渐向境外客户拓展 |
| 2 | 公司及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响 | （1）查阅公司有关行业政策及法律法规；<br>（2）查阅汽车制造及汽车零部件行业相关行业研究报告；<br>（3）访谈公司高级管理人员，分析公司产品的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响 | 公司及其下游客户所处的汽车制造业为国民经济一直以来的支柱产业之一，汽车制造业的产业政策属于长期性的激励政策，因此相关政策及其影响下的市场需求并不具有阶段性特征，产业政策的变化并不会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响 |
| 3 | 对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实 | 不适用 | 报告期内，公司对上汽集团存在较大依赖，重大依赖的单一客户属于终端客户 |

经核查，我们认为：报告期内公司客户集中度较高具有合理性、客户稳定性和业务持续性良好，不存在重大不确定性风险，不影响公司持续经营能力。

**（四）说明对销售收入的真实性、准确性、完整性采用的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及占比，详细说明：①对不同类型客户通过函证、实地走访、细节测试、截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例（分别说明占不同类型客户收入和整体收入金额的比例），未回函、不接受走访等核查程序的客户、原因，采取的替代核查方式和核查结论。②实地走访的具体核查过程及内容，包括但不限于具体地点、参加核查的人员等，上述核查手段是否能够达到对销售收入真实、准确、完整的核查目的**

1. 对销售收入的真实性、准确性、完整性采用的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及占比

针对公司销售收入的真实性、准确性、完整性，我们采用的核查方法如下：

(1) 访谈公司管理层，了解公司主要客户的合作历史、交易背景，收入确认方法及依据，收入的变动情况及变动原因；

(2) 获取并查看公司销售与收款流程相关的管理制度文件，了解管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性；

(3) 对与主要客户的销售合同进行检查，复核重要条款，分析对公司收入确认的影响；

(4) 获取报告期内收入明细表，从产品类别、客户等维度对收入实施相关的分析程序，分析各期收入变动的合理性；

(5) 将收入、毛利率等指标与同行业公司进行对比分析，核查收入、毛利率的合理性；

(6) 查阅中国汽车工业协会、易车网等网站、主要客户产销快报获取行业销售数据、公司产品终端车型的上市时间和销量数据，与公司销售数量、销售收入进行匹配分析；

(7) 选取报告期内往来余额或交易金额较大的客户，同时以随机抽样方式选取剩余客户，对其进行函证，发函客户交易金额占营业收入比例达到 95%以上；对存在回函差异的分析差异原因，对未回函的执行替代测试程序；

(8) 对主要客户进行访谈，核查其经营情况、与公司的业务合作历史、其采购公司产品的情况、报告期内合同的履行情况、产品配送及验收情况、结算方式、产品定价情况、退换货情况、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非销售业务的其他资金往来等；

(9) 执行细节测试，结合重要性水平抽查公司销售记录，检查与收入确认相关的支持性文件，包括与客户签订的销售合同、销售出库单、外部物流单据、对账单/验收单或出口报关单据、发票及销售回款凭证等单据；

(10) 针对资产负债表日前后 1 个月的销售情况进行截止性测试，检查销售合同、对账单/验收单或出口报关单据等相关支持性文件，核查收入是否记录在恰当的会计期间。

我们采用函证、实地走访、细节测试、截止性测试等核查方式对应的核查金额及占比参见本说明五(四)2、3 之所述。

2. 对不同类型客户通过函证、实地走访、细节测试、截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例（分别说明占不同类型客户收入和整体收入金额的比例），未回函、不接受走访等核查程序的客户、原因，采取的替代核查方式和核查结论

(1) 函证程序

1) 核查范围、方法

我们采用分层抽样方式，选取报告期内往来余额或交易金额大于重要性水平的客户，针对剩余客户采用随机抽样的方式，采用积极式函证的形式，通过邮寄发函的方式进行了函证，发函客户交易金额占营业收入比例达到90%以上。

2) 核查比例

区分客户类别说明金额、占比，回函金额、占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比等情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 客户类别 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 营业收入（A） | 整车厂 | 146,014.57 | 91.60 | 220,606.76 | 85.52 | 188,967.87 | 85.71 | 171,540.58 | 83.64 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,931.14 | 8.11 | 35,523.08 | 13.77 | 29,205.84 | 13.25 | 30,752.14 | 14.99 |
| | 其他 | 458.34 | 0.29 | 1,835.03 | 0.71 | 2,311.55 | 1.05 | 2,791.42 | 1.36 |
| | 合　计 | 159,404.06 | 100.00 | 257,964.87 | 100.00 | 220,485.26 | 100.00 | 205,084.14 | 100.00 |
| 发函金额（B） | 整车厂 | 145,621.17 | 91.85 | 218,567.98 | 85.52 | 181,653.16 | 85.92 | 170,640.10 | 84.79 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,620.23 | 7.96 | 35,494.42 | 13.89 | 27,691.58 | 13.10 | 28,526.77 | 14.17 |
| | 其他 | 309.20 | 0.20 | 1,503.49 | 0.59 | 2,080.38 | 0.98 | 2,092.22 | 1.04 |
| | 合　计 | 158,550.60 | 100.00 | 255,565.89 | 100.00 | 211,425.12 | 100.00 | 201,259.09 | 100.00 |
| 发函比例（C=B/A） | 整车厂 | | 99.73% | | 99.08 | | 96.13 | | 99.48 |
| | 汽车零部件厂商 | | 97.60% | | 99.92 | | 94.82 | | 92.76 |
| | 其他 | | 67.46% | | 81.93 | | 90.00 | | 74.95 |
| | 合　计 | | 99.46% | | 99.07 | | 95.89 | | 98.13 |
| 回函相符 | 整车厂 | 123,544.34 | 94.17 | 205,024.28 | 87.68 | 173,436.55 | 87.44 | 165,040.71 | 85.42 |

| 项　目 | 客户类别 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 金额（D） | 汽车零部件厂商 | 7,435.04 | 5.67 | 28,236.36 | 12.08 | 24,106.82 | 12.15 | 27,785.43 | 14.38 |
| | 其他 | 215.79 | 0.16 | 565.17 | 0.24 | 805.03 | 0.41 | 391.92 | 0.20 |
| | 合　计 | 131,195.17 | 100.00 | 233,825.81 | 100.00 | 198,348.40 | 100.00 | 193,218.06 | 100.00 |
| 回函不符查明原因可确认金额（E） | 整车厂 | 19,154.55 | 79.24 | 13,543.70 | 65.11 | 8,216.61 | 70.95 | 5,599.39 | 93.39 |
| | 汽车零部件厂商 | 5,018.56 | 20.76 | 7,258.06 | 34.89 | 3,363.49 | 29.05 | 396.54 | 6.61 |
| | 其他 | | | | | | | | |
| | 合　计 | 24,173.11 | 100.00 | 20,801.76 | 100.00 | 11,580.10 | 100.00 | 5,995.93 | 100.00 |
| 函证确认金额（F=D+E） | 整车厂 | 142,698.89 | 91.85 | 218,567.98 | 85.84 | 181,653.16 | 86.53 | 170,640.10 | 85.66 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,453.60 | 8.02 | 35,494.42 | 13.94 | 27,470.31 | 13.09 | 28,181.97 | 14.15 |
| | 其他 | 215.79 | 0.14 | 565.17 | 0.22 | 805.03 | 0.38 | 391.92 | 0.20 |
| | 合　计 | 155,368.28 | 100.00 | 254,627.57 | 100.00 | 209,928.50 | 100.00 | 199,213.99 | 100.00 |
| 函证确认比例（G=F/B） | 整车厂 | | 97.73 | | 99.08 | | 96.13 | | 99.48 |
| | 汽车零部件厂商 | | 96.31 | | 99.92 | | 94.06 | | 91.64 |
| | 其他 | | 47.08 | | 30.80 | | 34.83 | | 14.04 |
| | 合　计 | | 97.47 | | 98.71 | | 95.21 | | 97.14 |
| 替代金额（H） | 整车厂 | 2,922.27 | 91.83 | | | | | | |
| | 汽车零部件厂商 | 166.63 | 5.24 | | | 221.27 | 14.78 | 344.80 | 16.86 |
| | 其他 | 93.41 | 2.94 | 938.32 | 100.00 | 1,275.35 | 85.22 | 1,700.29 | 83.14 |
| | 合　计 | 3,182.31 | 100.00 | 938.32 | 100.00 | 1,496.62 | 100.00 | 2,045.09 | 100.00 |
| 回函及替代测试确认金额（I=F+H） | 整车厂 | 145,621.16 | 91.85 | 218,567.98 | 85.52 | 181,653.16 | 85.92 | 170,640.10 | 84.79 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,620.23 | 7.96 | 35,494.42 | 13.89 | 27,691.58 | 13.10 | 28,526.77 | 14.17 |
| | 其他 | 309.20 | 0.20 | 1,503.49 | 0.59 | 2,080.38 | 0.98 | 2,092.21 | 1.04 |
| | 合　计 | 158,550.60 | 100.00 | 255,565.89 | 100.00 | 211,425.12 | 100.00 | 201,259.08 | 100.00 |
| 回函及替代测试确认比例 | 整车厂 | | 99.73 | | 99.08 | | 96.13 | | 99.48 |
| | 汽车零部件厂商 | | 97.60 | | 99.92 | | 94.82 | | 92.76 |

| 项　目<br>（J=I/A） | 客户类别 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| | 其他 | | 67.46 | | 81.93 | | 90.00 | | 74.95 |
| | 合　计 | | 99.46 | | 99.07 | | 95.89 | | 98.13 |

3）未回函的客户、原因，采取的替代核查方式和核查结论

报告期内，未回函客户主要为海尔集团、福耀玻璃、宝能汽车等终端客户的部分附属公司，该部分客户未回函主要原因：由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。

针对公司未回函客户，我们进行如下核查：①执行替代测试程序，检查公司与该等客户的销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票、报关单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料；②检查其期后回款情况，回款情况良好；③实施访谈程序，各期对客户访谈比例均超过 70%。

针对回函有差异的客户，我们进行如下核查：①询问差异原因；②查阅相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票等）；③分析回函差异的合理性，编制差异调节表，对各期回函金额不符的函证进行差异调节。

经核查，公司的收入确认真实、准确，不存在异常情形。

(2) 实地走访

1）核查范围、方法

我们对公司主要客户进行了实地走访，询问并了解客户的经营情况、与公司的业务合作历史、其采购公司产品的情况、报告期内合同的履行情况、产品配送及验收情况、结算方式、产品定价情况、退换货情况、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非销售业务的其他资金往来等情况进行访谈；获取经客户确认后签字/盖章的访谈问卷；除部分保密单位外，还获取了客户的营业执照、受访人名片等资料，并与受访人在受访地址合影。

2）核查比例

区分客户类别走访情况统计如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 客户类别 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 营业收入（A） | 整车厂 | 146,014.57 | 91.61 | 220,606.76 | 85.52 | 188,967.87 | 85.71 | 171,540.58 | 83.64 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,931.14 | 8.11 | 35,523.08 | 13.77 | 29,205.84 | 13.25 | 30,752.14 | 14.99 |
| | 其他 | 458.34 | 0.28 | 1,835.03 | 0.71 | 2,311.55 | 1.05 | 2,791.42 | 1.36 |
| | 合　计 | 159,404.06 | 100.00 | 257,964.87 | 100.00 | 220,485.26 | 100.00 | 205,084.14 | 100.00 |
| 走访核查金额（B） | 整车厂 | 138,448.54 | 92.73 | 205,109.65 | 87.12 | 178,222.93 | 89.46 | 154,159.86 | 87.31 |
| | 汽车零部件厂商 | 10,523.47 | 7.05 | 28,853.03 | 12.25 | 19,225.65 | 9.65 | 20,436.81 | 11.57 |
| | 其他 | 335.83 | 0.22 | 1,478.73 | 0.63 | 1,779.48 | 0.89 | 1,973.91 | 1.12 |
| | 合　计 | 149,307.84 | 100.00 | 235,441.41 | 100.00 | 199,228.06 | 100.00 | 176,570.58 | 100.00 |
| 走访比例（C=B/A） | 整车厂 | | 94.82 | | 92.98 | | 94.31 | | 89.87 |
| | 汽车零部件厂商 | | 81.38 | | 81.22 | | 65.83 | | 66.46 |
| | 其他 | | 73.27 | | 80.58 | | 76.98 | | 70.71 |
| | 合　计 | | 93.67 | | 91.27 | | 90.36 | | 86.10 |

3）不接受实地走访的客户、原因，采取的替代核查方式和核查结论

不接受实地走访的客户主要为长城汽车、海尔集团、福耀玻璃、伟巴斯特、佛吉亚投资等客户，主要系因其自身保密或内部管理规定，不接受外部机构或人员的现场访谈。

针对不接受走访客户，我们进行如下核查：①查询相关客户公开披露的信息及官网等，核查客户的基本情况；②执行函证程序；③检查至合同或订单、领用结算资料或验收资料、收入确认记账凭证、发票、回款凭证等；④执行细节测试。

经核查，公司的收入确认真实、准确，不存在异常情形。

(3) 细节测试

1）核查范围、方法

获取公司销售明细账，按序时账降序排列，从大到小选取样本直至合计收入金额达到主营业务收入 75%，检查了销售合同、领用结算资料或验收资料、销售

发票及记账凭证等原始单据，对收入的真实性进行核查。

2）核查比例

报告期内，区分客户类别细节测试核查比例情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 客户类别 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 营业收入 | 整车厂 | 146,014.57 | 91.60 | 220,606.76 | 85.52 | 188,967.87 | 85.71 | 171,540.58 | 83.64 |
| | 汽车零部件厂商 | 12,931.14 | 8.11 | 35,523.08 | 13.77 | 29,205.84 | 13.25 | 30,752.14 | 14.99 |
| | 其他 | 458.34 | 0.29 | 1,835.03 | 0.71 | 2,311.55 | 1.05 | 2,791.42 | 1.36 |
| | 合　计 | 159,404.06 | 100.00 | 257,964.87 | 100.00 | 220,485.26 | 100.00 | 205,084.14 | 100.00 |
| 收入细节测试核查总额 | 整车厂 | 121,598.13 | 93.13 | 179,360.08 | 85.68 | 151,179.45 | 86.19 | 135,322.37 | 86.12 |
| | 汽车零部件厂商 | 8,842.35 | 6.77 | 29,331.01 | 14.01 | 22,827.28 | 13.01 | 20,115.47 | 12.80 |
| | 其他 | 123.50 | 0.09 | 644.38 | 0.31 | 1,396.60 | 0.80 | 1,690.33 | 1.08 |
| | 合　计 | 130,563.98 | 100.00 | 209,335.47 | 100.00 | 175,403.33 | 100.00 | 157,128.17 | 100.00 |
| 收入细节测试核查比例 | 整车厂 | | 83.28 | | 81.30 | | 80.00 | | 78.89 |
| | 汽车零部件厂商 | | 68.38 | | 82.57 | | 78.16 | | 65.41 |
| | 其他 | | 26.95 | | 35.12 | | 60.42 | | 60.55 |
| | 合　计 | | 81.91 | | 81.15 | | 79.55 | | 76.62 |

我们执行细节测试核查已覆盖公司的主要及重要客户，其对应销售收入占营业收入的比例分别为76.62%、79.55%、81.15%和81.91%。

经核查，公司的收入确认真实、准确，不存在异常情形。

(4) 截止性测试

1）核查范围、方法

获取了公司报告期各期末前后一个月销售收入的明细表及序时账，抽取了主要客户的收入确认单据，针对境内客户，通过检查销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票等有关收入确认的原始单据；针对境外客户，将其对应的报关单据（报关单）与财务入账日期进行核对，以检查销售收入是否记录在恰当的会计期间。

2）核查比例

报告期内区分客户类别截止性测试核查比例如下：

单位：万元、%

| 资产负债表日 | 客户类别 | 资产负债表日前 1 个月 | | | 资产负债表日后 1 个月 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 营业收入 | 核查金额 | 核查比例 | 营业收入 | 核查金额 | 核查比例 |
| 2025 年 6 月 30 日 | 整车厂 | 30,537.92 | 27,319.29 | 89.46 | 22,562.89 | 18,596.45 | 82.42 |
| | 汽车零部件厂商 | 1,961.03 | 1,409.86 | 71.89 | 1,798.24 | 853.93 | 47.49 |
| | 其他 | 62.23 | 7.53 | 12.10 | 50.90 | 12.12 | 23.81 |
| | 合　计 | 32,561.18 | 28,736.68 | 88.25 | 24,412.03 | 19,462.50 | 79.73 |
| 2024 年 12 月 31 日 | 整车厂 | 43,745.52 | 37,367.92 | 85.42 | 24,643.03 | 20,341.42 | 82.54 |
| | 汽车零部件厂商 | 3,252.14 | 1,808.27 | 55.60 | 3,001.98 | 2,341.23 | 77.99 |
| | 其他 | 178.11 | 10.29 | 5.78 | 101.97 | | |
| | 合　计 | 47,175.77 | 39,186.48 | 83.06 | 27,746.98 | 22,682.65 | 81.75 |
| 2023 年 12 月 31 日 | 整车厂 | 39,202.46 | 33,743.23 | 86.07 | 12,006.43 | 10,248.91 | 85.36 |
| | 汽车零部件厂商 | 2,883.56 | 2,083.67 | 72.26 | 3,129.46 | 2,730.79 | 87.26 |
| | 其他 | 273.22 | 106.83 | 39.10 | 127.69 | 82.61 | 64.70 |
| | 合　计 | 42,359.24 | 35,933.73 | 84.83 | 15,263.58 | 13,062.31 | 85.58 |
| 2022 年 12 月 31 日 | 整车厂 | 19,754.00 | 16,979.08 | 85.95 | 11,425.15 | 9,651.11 | 84.47 |
| | 汽车零部件厂商 | 3,784.82 | 1,742.63 | 46.04 | 1,997.39 | 1,709.43 | 85.58 |
| | 其他 | 119.34 | 11.72 | 9.82 | 128.63 | 79.16 | 61.54 |
| | 合　计 | 23,658.16 | 18,733.43 | 79.18 | 13,551.17 | 11,439.70 | 84.42 |

我们执行截止性测试核查已覆盖公司的主要及重要客户，资产负债表日前 1 个月其对应销售收入占营业收入的比例分别为 79.18%、84.83%、83.06%及 88.25%；

资产负债表日后1个月其对应销售收入占营业收入的比例分别为84.42%、85.58%、81.75%及79.73%。

经核查，公司的收入确认完整性不存在异常情形。

3. 实地走访的具体核查过程及内容，包括但不限于具体地点、参加核查的人员等，上述核查手段是否能够达到对销售收入真实、准确、完整的核查目的

我们对公司主要客户进行实地走访的具体核查过程及内容如下：

(1) 在访谈前，通过单位官方网站、企查查等查询客户的基本情况，查看是否存在异常；

(2) 将实地走访地址和客户注册地址进行核对，观察受访客户的工作环境，查看是否存在异常情况；

(3) 核实受访谈人的身份，确认实际受访人为客户主要负责人或业务经办人员，取得其名片或个人身份证复印件等；

(4) 与受访人就客户的经营情况、与公司的业务合作历史、其采购公司产品的情况、报告期内合同的履行情况、产品配送及验收情况、结算方式、产品定价情况、退换货情况、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非销售业务的其他资金往来等情况进行访谈；

(5) 拍照留存实地访谈过程，访谈结束后填写访谈记录，受访人查看访谈记录，无异议后在访谈记录签字或加盖印章；

(6) 全部参与访谈人员在客户实际办公地点标志处合影留存；

经核查，我们认为：通过实施上述核查程序，并与其他的收入核查程序相互验证，可以达到对销售收入真实、准确、完整的核查目的。

**五、关于流动性风险**

**根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人资产负债率水平较高，分别为84.31%、79.39%、78.39%，高于同行业可比公司，报告期各期末，公司短期借款余额分别为37,572.74万元、48,548.35万元和25,988.55万元，2023年、2024年公司长期借款余额大幅增长，各期分别为4,270.00万元、16,899.72万元和47,015.67万元，占非流动负债的比例分别为34.62%、66.49%和86.81%，**

主要是扩产项目建设及采购生产资料。截止 2024 年末货币资金 40,891.79 万元，其中 23,384.90 使用受限，为定期存单用于质押开立银行承兑汇票及银行承兑汇票保证金。（2）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别-11,255.82 万元、-7,585.15 万元和-23,336.07 万元。(3)报告期应收款项分别为 103,022.46 万元、112,731.54 万元、124,754.35 万元，占营业收入的比例高于同行业可比公司，分别为 50.23%、51.13%、48.36%，应收账款周转率低于同行业可比公司平均值。

（1）大额银行借款偿付能力及流动性风险。请发行人：①说明报告期银行借款大幅增长的原因，各期短期、长期借款的具体构成，包括但不限于各项借款的借款机构、借款时间、借款机构、借款金额、担保人/保证人、借款期限、偿还时间及利息支付情况，借款资金的具体用途、使用期限，是否存在短债长用的情况，偿还时间及利息支付情况，对公司流动性的影响。②说明报告期货币资金具体受限情况，公司银行存款的管理方式、对现有银行存款的具体使用规划，报告期利息收入较高的原因，测算利息支出、利息收入是否与银行存款平均余额、借款规模、利率相匹配。③说明公司与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，说明应付款项变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况，说明期后与主要供应商结算情况。④补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源，说明公司业务开展是否依赖外部资金投入，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，发行人是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险，防范企业流动性风险的措施及有效性，充分揭示相关风险。

（2）经营活动现金流为负及是否存在票据结算风险。请发行人：①按照银行类别说明报告期内票据收到、背书转让、贴现等具体情况，未终止确认贴现或背书转让的票据承兑方信用等级、变现能力是否较强，是否存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形，应收票据相关内控制度是否建立健全并有效执行，票据结算风险控制是否有效。②说明通过票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽是否一致，公司资金情况能否覆盖日常经营需求，

经营活动产生的现金流量净额变化与销售政策、采购政策、信用政策变化情况是否相匹配，与净利润差异合理性，改善现金流量采取的措施及有效性。③说明主要客户是否存在通过数字化债权凭证（如迪链）与公司结算的情况，如有，说明各期具体构成、金额、占比、是否存在逾期未兑付情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，坏账计提是否充分，计提政策与同行业可比公司是否存在较大差异。

（3）应收账款规模高于可比公司。请发行人：①说明主要客户业绩大幅下滑对期后回款的影响，截至最新日期应收账款、应收票据期后回款、兑付情况。说明应收账款余额占营业收入的比例高于可比公司、应收账款周转率低于同行业可比公司平均值的原因，发行人应收账款规模较大且大幅增长是否符合行业特征，应对措施及有效性。②说明一年以内应收账款的账龄情况，结合报告期内主要客户信用政策、结算政策及变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况、给予不同客户不同信用期的原因，是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例。③结合北汽银翔重整进度，说明各期公司对其应收账款坏账核销的具体依据，截至报告期末未全部核销的原因，核销相关程序是否合规。④说明各期末各类票据的账龄，结合各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票出票方背景，说明预期信用损失计算依据，坏账准备计提是否充分，与同行业公司应收票据坏账计提政策是否一致，应收票据坏账计提是否谨慎、充分。按照同行业可比公司继峰股份坏账计提政策测算对发行人各期经营业绩的影响。

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、范围及结论。（2）说明对公司银行账户及银行存款的核查方法、程序及结论，重点核查是否存在公司银行账户与控股股东、实际控制人、股东、董监高、主要关联方或其他利益相关人存在账户混用的情形，并对公司货币资金的真实性、资金流动合理性发表明确意见。（3）说明对应收款项履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例，详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和预收账款金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性。（审核问询函问题 6）

**（一）大额银行借款偿付能力及流动性风险**

1. 说明报告期银行借款大幅增长的原因，各期短期、长期借款的具体构成，包括但不限于各项借款的借款机构、借款时间、借款机构、借款金额、担保人/保证人、借款期限、偿还时间及利息支付情况，借款资金的具体用途、使用期限，是否存在短债长用的情况，偿还时间及利息支付情况，对公司流动性的影响

报告期各期末，公司银行借款（不含票据贴现借款及应计利息）情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.06.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 短期借款 | 18,832.11 | 7,800.00 | 41,315.00 | 30,160.00 |
| 一年内到期的长期借款 | 10,202.23 | 4,750.23 | 3,391.42 | 6,835.00 |
| 长期借款 | 40,268.55 | 47,015.67 | 16,899.72 | 4,270.00 |
| 合　计 | 69,302.89 | 59,565.90 | 61,606.14 | 41,265.00 |
| 银行借款增长率 | 16.35% | -3.31% | 49.29% | |

2023 年末，公司银行借款余额增长幅度较大，一方面由于“重庆座椅二期厂房修建工程”取得专项借款 10,328.16 万元，另一方面随着公司业务规模的扩大，公司通过银行借款部分补充对日常运营资金增加的需求。

汽车零部件行业属于资金密集型企业，厂房建设、设备购置及更新、项目研发投入及存货安全库存储备等均对汽车零部件企业的资金充裕性提出了较高的要求。作为非上市公司，公司融资渠道相对单一，除经营积累及引入外部投资者外，公司主要通过银行借款补充资金需求。

报告期内，公司借款主要用于购买原材料、工程建设及设备等。公司各项借款均按照借款合同的约定进行使用，并按照借款合同约定支付本息，未发生借款违约或延期还款行为，不存在短债长用的情况。

报告期内，公司经营规模和经营业绩实现了较快增长，从而对固定资产投资、流动资金规模的需求更高。在融资渠道相对单一的背景下，银行借款成为公司应对经营规模扩大导致资金需求增加的重要渠道，对维系公司的流动资金运转具有重要影响。

报告期各期末，公司银行借款具体构成情况如下：

(1) 2025 年 6 月 30 日银行借款具体情况

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/3/28 | 2027/3/28 | 2,580.00 | 1,095 | LPR-1.45%<br>LPR+0.55% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/3/29 | 2027/3/29 | 598.00 | 1,095 | LPR-1.45%<br>LPR+0.55% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/6/28 | 2027/6/28 | 10,600.00 | 1,095 | LPR+0.05% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/11/6 | 2027/11/6 | 980.00 | 1,095 | LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/11/18 | 2027/11/18 | 7,450.00 | 1,095 | LPR-1.95%<br>LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/10/31 | 2026/4/30 | 2,680.00 | 546 | 2.8%/3.8% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2025/1/1 | 2025/12/12 | 3,000.00 | 345 | 3.10% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英股份 | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 2025/6/27 | 2026/6/27 | 500.00 | 365 | 2.90% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/29 | 2025/9/28 | 1,000.00 | 364 | 3.05% | 未偿还 | 杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/9/11 | 2026/9/6 | 485.00 | 1,091 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/11/7 | 2026/11/6 | 1,085.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/4/10 | 2026/4/6 | 350.00 | 1,092 | LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/4/3 | 2027/4/1 | 620.00 | 1,093 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/12/6 | 2026/12/5 | 655.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/1/8 | 2027/1/7 | 690.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/6/27 | 2027/6/25 | 2,180.00 | 1,093 | LPR+0.05% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 205.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/3/6 | 2027/3/5 | 990.00 | 1,094 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/3/14 | 2027/3/13 | 390.00 | 1,094 | LPR+0.60% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/3/3 | 2026/3/2 | 380.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/1/7 | 2026/1/7 | 856.80 | 365 | LPR+0.20% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/1/9 | 2025/7/9 | 450.00 | 181 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/3/7 | 2025/9/5 | 380.00 | 182 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/3/10 | 2025/9/5 | 100.00 | 179 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/3/11 | 2025/9/5 | 40.00 | 178 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2025/6/13 | 2026/6/13 | 908.31 | 365 | LPR-0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 重庆银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2027/9/25 | 897.00 | 1,094 | 3.35% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/11/8 | 2026/5/7 | 990.00 | 545 | LPR-0.10% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆汽配 | 中信银行股份有限公司 | 2025/4/25 | 2026/4/24 | 2,000.00 | 364 | LPR-0.45% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/12/19 | 2025/12/10 | 1,000.00 | 356 | 2% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/12/10 | 2025/12/4 | 3,200.00 | 359 | 2% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英科技 | 兴业银行股份有限公司 | 2025/3/19 | 2026/3/18 | 500.00 | 364 | 3.10% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双英科技 | 兴业银行股份有限公司 | 2025/6/30 | 2026/6/29 | 497.00 | 364 | 2.80% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/9/29 | 2026/3/28 | 990.00 | 545 | LPR-0.35% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 1,550.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/12/13 | 2025/12/12 | 425.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/10/30 | 2026/10/29 | 1,150.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 重庆银行股份有限公司 | 2023/6/28 | 2026/6/27 | 492.00 | 1,095 | LPR+0% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 重庆银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2027/9/24 | 398.00 | 1,093 | LPR+0% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 中信银行股份有限公司 | 2023/6/5 | 2028/11/26 | 9,770.78 | 2,001 | LPR-0.35% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 招商银行股份有限公司 | 2024/10/14 | 2025/10/14 | 100.00 | 365 | 3.50% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 重庆座椅 | 中国民生银行股份有限公司 | 2025/3/17 | 2026/3/17 | 1,800.00 | 365 | 2.65% | 未偿还 | 杨英 |
| 双玛科技 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/12/5 | 2025/12/2 | 500.00 | 362 | LPR+0.2% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 招商银行股份有限公司 | 2025/1/15 | 2026/1/10 | 497.00 | 360 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双玛科技 | 招商银行股份有限公司 | 2025/1/15 | 2026/1/10 | 3.00 | 360 | 2.70% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/5 | 2025/9/5 | 650.00 | 365 | LPR-0.03% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2025/9/26 | 350.00 | 365 | LPR-0.03% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/11/12 | 2026/5/11 | 490.00 | 545 | LPR-0.1% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 重庆银行股份有限公司 | 2025/6/23 | 2028/6/15 | 300.00 | 1,088 | 3.00% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |
| 双玛科技 | 重庆银行股份有限公司 | 2025/6/23 | 2028/6/15 | 100.00 | 1,088 | 3.00% | 未偿还 | |
| 青岛双英 | 中信银行股份有限公司 | 2025/4/28 | 2025/12/12 | 500.00 | 228 | 3.10% | 未偿还 | 杨英、罗德江 |

(2) 2024 年 12 月 31 日银行借款具体情况

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/3/28 | 2027/3/28 | 2,590.00 | 1,095 | LPR-1.45%<br>LPR+0.55% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/3/29 | 2027/3/29 | 599.00 | 1,095 | LPR-1.45%<br>LPR+0.55% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/6/28 | 2027/6/28 | 10,700.00 | 1,095 | LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/11/6 | 2027/11/6 | 1,000.00 | 1,095 | LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/11/18 | 2027/11/18 | 7,500.00 | 1,095 | LPR-1.95%<br>LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/10/31 | 2026/4/30 | 2,690.00 | 546 | 2.8%/3.8% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 万州双英 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/29 | 2025/9/29 | 1,000.00 | 365 | 3.05% | 未偿还 | 杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/9/11 | 2026/9/6 | 490.00 | 1,091 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/11/7 | 2026/11/6 | 1,090.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/4/10 | 2026/4/6 | 355.00 | 1,092 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/4/3 | 2027/4/1 | 625.00 | 1,093 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/12/6 | 2026/12/5 | 660.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/1/8 | 2027/1/7 | 695.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/6/27 | 2027/6/25 | 2,190.00 | 1,093 | LPR+0.05% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 210.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/3/6 | 2027/3/5 | 995.00 | 1,094 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/3/14 | 2027/3/13 | 395.00 | 1,094 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/3/3 | 2026/3/2 | 385.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 厦门银行股份有限公司 | 2023/12/20 | 2025/1/20 | 800.00 | 397 | LPR-0.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2027/9/25 | 900.00 | 1,094 | 3.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/11/8 | 2026/5/7 | 1,000.00 | 545 | LPR-0.10% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 柳州科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/12/19 | 2025/12/10 | 1,000.00 | 356 | 2.00% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 柳州科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2024/12/10 | 2025/12/4 | 3,200.00 | 359 | 2.00% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 柳州科技 | 兴业银行股份有限公司 | 2024/3/28 | 2025/3/28 | 500.00 | 365 | 2.00% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/9/29 | 2026/3/28 | 1,000.00 | 545 | LPR-0.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 1,560.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/12/13 | 2025/12/12 | 430.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/10/30 | 2026/10/29 | 1,155.00 | 1,095 | LPR+0.05%<br>LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆银行股份有限公司 | 2023/6/28 | 2026/6/27 | 494.00 | 1,095 | LPR+0.65%<br>3.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2027/9/25 | 400.00 | 1,094 | 3.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 中信银行股份有限公司 | 2023/6/5 | 2028/11/26 | 10,357.90 | 2,001 | LPR-0.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 招商银行股份有限公司 | 2024/10/14 | 2025/10/14 | 100.00 | 365 | 3.50% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2024/12/5 | 2025/12/2 | 500.00 | 362 | LPR+0.2% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 厦门银行股份有限公司 | 2024/7/26 | 2025/4/20 | 251.01 | 268 | LPR+0.15% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 厦门银行股份有限公司 | 2024/8/27 | 2025/4/20 | 248.99 | 236 | LPR+0.15% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/5 | 2025/9/5 | 650.00 | 365 | LPR-0.3% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双玛科技 | 中国银行股份有限公司 | 2024/9/26 | 2025/9/26 | 350.00 | 365 | LPR-0.3% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 中国光大银行股份有限公司 | 2024/11/12 | 2026/5/11 | 500.00 | 545 | LPR-0.1% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |

(3) 2023 年 12 月 31 日银行借款具体情况

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2023/12/15 | 2024/11/22 | 765.00 | 343 | 1.20% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2023/12/20 | 2024/11/22 | 2,000.00 | 338 | 1.20% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/4/7 | 2024/4/7 | 1,400.00 | 366 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/5/5 | 2024/5/5 | 2,500.00 | 366 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/5/6 | 2024/5/6 | 2,000.00 | 366 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/6/6 | 2024/6/6 | 2,100.00 | 366 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/6/7 | 2024/6/7 | 2,000.00 | 366 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/7/3 | 2024/7/3 | 5,000.00 | 366 | 3.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/10/26 | 2024/10/26 | 2,900.00 | 366 | 1.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/11/24 | 2024/11/24 | 600.00 | 366 | 1.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2023/6/21 | 2024/6/20 | 4,000.00 | 365 | 4.52% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2023/12/22 | 2024/12/20 | 2,850.00 | 364 | 2.52% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 2023/11/3 | 2024/11/3 | 3,000.00 | 366 | 1.20% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 上海浦东发展银行股份有限公司 | 2023/12/20 | 2024/12/20 | 1,000.00 | 366 | 1.20% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 柳州科技 | 兴业银行股份有限公司 | 2023/4/6 | 2024/4/6 | 500.00 | 366 | 2.00% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 柳州科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2023/12/12 | 2024/12/12 | 4,200.00 | 366 | 2.52% | 已偿还 | 广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 重庆汽配 | 中国光大银行股份有限公司 | 2023/10/16 | 2024/10/15 | 990.00 | 365 | 3.45% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2023/1/9 | 2024/1/8 | 1,190.00 | 364 | 4.30% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2021/10/20 | 2024/10/19 | 1,150.00 | 1,095 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2021/9/16 | 2024/9/8 | 880.00 | 1,088 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/9/7 | 2026/9/6 | 500.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 220.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/3/3 | 2026/3/2 | 395.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/4/7 | 2026/4/6 | 365.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/11/7 | 2026/11/6 | 1,100.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/12/6 | 2026/12/5 | 670.00 | 1,095 | LPR+0.60% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 厦门银行股份有限公司 | 2023/12/20 | 2025/1/20 | 1,000.00 | 397 | LPR-0.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 中国光大银行股份有限公司 | 2023/11/7 | 2024/11/6 | 500.00 | 365 | 3.45% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双玛科技 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/12/18 | 2024/12/17 | 320.00 | 365 | 4.25% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 中国光大银行股份有限公司 | 2023/9/27 | 2024/9/26 | 1,000.00 | 365 | 3.45% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 1,580.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/12/13 | 2025/12/12 | 440.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2023/10/30 | 2026/10/29 | 1,165.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 中信银行股份有限公司 | 2023/6/5 | 2028/11/26 | 10,328.14 | 2,001 | LPR-0.35% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆银行股份有限公司 | 2023/6/28 | 2026/6/27 | 498.00 | 1,095 | LPR+0.65% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆聚贤 | 中国银行股份有限公司 | 2023/6/28 | 2024/6/27 | 500.00 | 365 | LPR-0.15% | 已偿还 | 信用借款 |

(4) 2022 年 12 月 31 日银行借款具体情况

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 双玛科技 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/12/26 | 2023/12/21 | 400.00 | 360 | 4.45% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/10/20 | 2023/10/19 | 650.00 | 364 | LPR+0.85% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2021/5/31 | 2024/5/25 | 460.00 | 1,090 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 1,600.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆座椅 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/12/13 | 2025/12/12 | 450.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2022/5/27 | 2023/5/27 | 9,000.00 | 365 | 2.97% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 兴业银行股份有限公司 | 2022/6/6 | 2023/6/6 | 9,000.00 | 365 | 2.97% | 已偿还 | 罗德江、杨英、双英实业 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/1/11 | 2023/1/7 | 1,500.00 | 361 | 5.22% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/2/22 | 2023/8/11 | 1,000.00 | 535 | 5.60% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/3/10 | 2023/9/1 | 850.00 | 540 | 5.60% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/5/19 | 2023/5/13 | 500.00 | 359 | 5.22% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/6/14 | 2023/5/31 | 1,500.00 | 351 | 3.52% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/6/28 | 2023/6/15 | 2,500.00 | 352 | 3.60%、3.70%、5.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 桂林银行股份有限公司 | 2021/11/30 | 2023/11/25 | 1,500.00 | 725 | 5.50% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融资担保有限公司 |
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2022/9/16 | 2023/9/15 | 1,000.00 | 364 | 4.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2022/10/9 | 2023/10/8 | 1,000.00 | 364 | 4.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 双英股份 | 中信银行股份有限公司 | 2022/11/10 | 2023/11/9 | 650.00 | 364 | 4.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/1/29 | 2025/1/28 | 2,985.00 | 1,095 | 4.70% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2022/11/4 | 2025/11/3 | 230.00 | 1,095 | LPR+0.40% | 未偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2021/9/16 | 2024/9/8 | 880.00 | 1,088 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 重庆农村商业银行股份有限公司 | 2021/10/20 | 2024/10/19 | 1,150.00 | 1,095 | 4.70% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 招商银行股份有限公司 | 2022/7/28 | 2023/3/21 | 10.00 | 236 | 4.00% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 重庆汽配 | 厦门银行股份有限公司 | 2022/12/28 | 2023/12/28 | 500.00 | 365 | 4.00% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |
| 柳州科技 | 柳州银行股份有限公司 | 2022/5/11 | 2023/4/27 | 950.00 | 351 | 5.40% | 已偿还 | 罗德江、杨英、广西柳州中小企业融 |

| 借款主体 | 借款机构 | 借款起始日 | 借款到期日 | 借款金额（万元） | 借款期限（天） | 利率 | 偿还情况 | 担保人/保证人 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | 资担保有限公司 |
| 柳州科技 | 兴业银行股份有限公司 | 2022/3/24 | 2023/3/24 | 1,000.00 | 365 | 3.52% | 已偿还 | 罗德江、杨英 |

2. 说明报告期货币资金具体受限情况，公司银行存款的管理方式、对现有银行存款的具体使用规划，报告期利息收入较高的原因，测算利息支出、利息收入是否与银行存款平均余额、借款规模、利率相匹配

(1) 报告期各期末，公司使用受限的货币资金情况

单位：万元

| 项　目 | 2025.06.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 | 受限类型 |
|---|---|---|---|---|---|
| 开立银行承兑汇票保证金 | 47,173.87 | 22,780.50 | 28,285.93 | 19,181.83 | 保证金 |
| 银行承兑汇票定期存单质押 | | | 393.00 | | 质押 |
| 银行借款定期存单质押 | | | | 1,065.31 | 质押 |
| 贷款专用账户结余 | 497.00 | 577.07 | | | 限定用途 |
| 诉讼冻结 | | | 439.55 | | 冻结 |
| 银行借款保证金 | | 22.22 | | | 保证金 |
| 工商信息变更未及时办理手续 | | 5.10 | | | 冻结 |
| 合　计 | 47,670.87 | 23,384.90 | 29,118.49 | 20,247.14 | |

(2) 公司银行存款的管理方式

公司制定了《货币资金管理制度》对银行存款进行管理。公司对银行存款的具体管理方式包括：

1) 账户的使用和管理：集团各公司银行账户的开设和注销必须报集团财务部审核，并经集团财务总监审批，禁止各公司未经审批开设或注销银行账户。集团公司各分子公司应严格遵守国家有关法规和结算纪律，不得出租、出借账户，不得签发空头支票和远期支票，不得套取银行信用。

2) 集团公司内资金支出向集团公司资金管理部门申请，资金管理部门在计划内安排调拨。集团公司内的资金实行资金统一管理，按照计划安排统一支付。

3) 集团公司各财务部，会计和出纳岗位之间，应对现金、银行存款账户、银行承兑汇票定期盘点、核对，相关盘点表应作为会计凭证资料保存。月度结束，出纳人员将银行存款明细账余额与银行对账单核对并形成核对记录表，如有差异，须查找原因并编制“银行存款余额调节表”，由主管会计审核后，报财务部经理确认。主要会计人员需核对银行对账单原件，与账面记录核对一致后在留存银行

对账单。

4）集团各公司已经办理网上支付功能的银行账户，相应网银密钥包括 U 盾及密码，录入及审核各一套。网银密钥的保管必须遵循以下原则：银行录入密钥由集团公司各财务部银行出纳人员保管及使用，审核密钥由所在公司财务部经理或其指定授权人保管及使用；集团公司资金主管人员应当办理网银查询密钥，负责监督日常资金收支情况；任何情况下严格禁止一人保管支付款项所需的全部密钥，一经发现，集团公司对违反规定的当事人给予处罚。

5）集团公司各财务部经理定期或不定期对公司货币资金内控制度的执行情况进行检查：针对货币资金业务相关岗位及人员的设置情况，检查是否存在货币资金业务不相容职务混岗的现象。针对支付款项印鉴、密钥的保管情况，检查是否存在办理付款业务所需的全部印章或网银密钥随意摆放或交由一人保管或使用的现象。对监督检查过程中发现的货币资金内部控制中存在的问题，应当及时提出书面报告并采取措施，加以纠正和完善，如需对相关责任人进行处罚的，应按相关规定提出处罚措施报集团财务部，经集团财务总监审批执行。

(3) 对现有银行存款的具体使用规划

截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为 64,029.14 万元，其中使用受限的资金余额为 47,670.87 万元，扣除使用受限的货币资金后余额为 16,358.27 万元，剩余资金具体使用规划如下：

单位：万元

| 具体使用项目 | 金额 |
| --- | --- |
| 营运资金周转 | 4,541.76 |
| 一年内需偿还长期借款及利息 | 11,816.51 |
| 合计 | 16,358.27 |

(4) 报告期利息收入较高的原因

报告期各期，公司利息收入金额分别为 1,611.49 万元、846.71 万元、892.19 万元和 304.49 万元，包括活期存款利息收入、协定存款利息收入、保证金利息收入及双英实业资金拆借利息收入。

2022 年利息收入较高的主要原因是收到资金拆借利息收入 680.61 万元；2024 年利息收入较高的主要原因是资金规模增加、通知存款和保证金存款利息收入增加等。

(5) 公司报告期内利息支出、利息收入与银行存款平均余额、借款规模、利率的匹配情况

1) 货币资金与利息收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 利息收入（A） | 304.49 | 892.19 | 846.71 | 1,611.49 |
| 其中：货币资金利息收入（B） | 304.49 | 892.19 | 430.89 | 930.88 |
| 资金拆借利息收入（C） | | | 415.82 | 680.61 |
| 货币资金平均余额（D） | 49,140.99 | 44,973.90 | 28,661.61 | 40,416.50 |
| 货币资金测算利率（E=B/D） | 0.62% | 1.98% | 1.50% | 2.30% |

注：银行存款及其他货币资金平均余额=各月末余额之和/期间月度数

报告期各期，公司货币资金测算利率分别为 2.30%、1.50%、1.98%及 0.62%，高于银行活期利率，主要系公司主要使用票据结算，需存入相应的票据保证金，保证金存款的利率通常在 1.1%-2.5%之间，较活期存款利率高。报告期各期末开立银行承兑汇票保证金及存单质押金额分别为 19,330.43 万元、28,678.93 万元、22,780.50 万元及 47,173.87 万元，占货币资金余额的比例较高，因此，货币资金测算利率高于活期利率具有合理性。

2) 借款规模与利息支出的匹配情况如下表所示：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 利息费用 | 1,197.18 | 2,605.84 | 2,762.79 | 2,681.65 |
| 其中：借款利息费用 | 967.52 | 1,945.62 | 1,896.23 | 1,760.69 |
| 租赁负债利息净额 | 149.00 | 300.08 | 238.56 | 289.31 |
| 长期应付款利息净额 | 80.66 | 360.14 | 628.01 | 631.65 |
| 银行借款 | 69,302.89 | 59,565.90 | 61,606.14 | 41,265.00 |
| 其中：短期借款 | 18,832.11 | 7,800.00 | 41,315.00 | 30,160.00 |
| 一年内到期的非流动负债 | 10,202.23 | 4,750.23 | 3,391.42 | 6,835.00 |
| 长期借款 | 40,268.55 | 47,015.67 | 16,899.72 | 4,270.00 |
| 银行借款平均借款余额 | 64,434.40 | 60,586.02 | 51,435.57 | 45,252.21 |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 银行借款平均借款利率 | 1.50% | 3.21% | 3.69% | 3.89% |

注 1：银行借款平均借款余额=（年初借款余额+年末借款余额）/2；

注 2：银行借款平均借款利率=借款利息费用/银行借款平均借款余额

报告期内，测算银行借款平均借款利率介于公司借款利率最高与最低之间，无明显异常。平均借款利率呈逐年下降趋势，一方面由于受国家货币政策影响，LPR 基准利率持续下行，借款利率逐年降低；另一方面系公司规模逐步扩张，盈利能力持续增强，公司的债务融资渠道、银行授信额度等增加，与金融机构议价能力增强，使得借款利率有所降低。

综上，报告期内，测算利息支出、利息收入与借款规模、银行存款平均余额、利率相匹配。

3. 说明公司与供应商的结算方式、结算周期和信用政策，结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，说明应付款项变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况，说明期后与主要供应商结算情况

(1) 公司与供应商的结算方式、结算周期和信用政策

公司与主要供应商之间的结算方式为银行转账和商业汇票，其中商业汇票包括公司作为付款人申请开具的银行承兑汇票和收到客户背书转让的各类商业汇票。报告期内，公司与供应商一般于每月进行对账，按月结算。公司以收到发票入账作为信用期的初始确认时点，信用期一般为 3 至 6 个月。主要供应商中万华化学（烟台）销售有限公司采用信用额度与信用期结合的方式与公司进行结算，信用期一般为 1 个月，公司其他主要供应商信用政策无较大差异。

(2) 结合交易背景、信用期限、采购金额的变化等因素，说明应付款项变动的商业逻辑及合理性，与业绩变动、各期采购规模的匹配情况

报告期各期末，公司应付款项（应付票据和应付账款）变动与业绩变动、采购规模的匹配情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30/<br>2025 年 1-6 月 | 2024.12.31/<br>2024 年度 | 2023.12.31/<br>2023 年度 | 2022.12.31/<br>2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 应付款项余额 | 154,024.29 | 137,399.43 | 124,248.10 | 106,239.62 |
| 其中：应付票据余额 | 48,932.19 | 24,618.78 | 42,758.51 | 45,624.16 |

| 项　目 | 2025.6.30/2025 年 1-6 月 | 2024.12.31/2024 年度 | 2023.12.31/2023 年度 | 2022.12.31/2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 应付账款-经营性货款余额 | 97,348.04 | 106,028.93 | 76,188.70 | 58,986.33 |
| 应付账款-工程设备款余额 | 7,744.05 | 6,751.72 | 5,300.90 | 1,629.14 |
| 当期采购总额 | 134,771.85 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| 应付款项余额占采购总额的比例 | 114.29% | 65.00% | 74.38% | 65.23% |
| 其中：应付票据余额占采购总额的比例 | 36.31% | 11.65% | 25.60% | 28.01% |
| 应付账款-经营性货款余额占采购总额的比例 | 72.23% | 50.16% | 45.61% | 36.22% |
| 当期采购总额增长率 | 67.33% | 26.55% | 2.56% | |
| 营业收入金额 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 营业收入增长率 | 55.71% | 17.00% | 7.51% | |

注：2025 年 1-6 月采购总额增长率、营业收入增长率系与 2024 年 1-6 月同期对比结果

报告期各期末，公司应付款项占当期采购材料金额的比例分别为 65.23%、74.38%、65.00%和 114.29%，2025 年 1-6 月该比例较高，主要原因系当期采购总额仅为半年度采购总额。

报告期内，应付款项中应付账款-经营性货款余额占采购总额的比例分别为 36.22%、45.61%、50.16%和 72.23%，呈逐年上升的趋势。主要系由于报告期内各年度第四季度采购金额占全年采购总额的比例呈上升趋势影响，2022 年至 2024 年第四季度采购金额占全年采购总额的比例分别为 24.31%、35.07%、37.94%，其变化趋势及幅度与应付款项中应付账款-经营性货款余额占采购总额比例的变化趋势及幅度总体相匹配。

报告期内，应付票据余额占采购总额的比例分别为 28.01%、25.60%、11.65%和 36.31%，2024 年末占比大幅降低。主要系由于 2024 年以前公司与供应商的结算主要通过公司自开承兑汇票，财务报表体现为应付票据；2024 年以后，公司与供应商之间的结算主要为向供应商背书从客户收到的承兑汇票，财务报表体现为应收类票据的减少。2025 年 1-6 月该比例较高，主要原因系当期采购总额仅为半年度采购总额。

报告期内，上述应付款项中应付账款-经营性货款余额和应付票据余额合计占采购总额的比例分别为64.23%、71.21%、61.81%和108.54%，报告期内存在一定波动。主要受上述公司与供应商票据结算方式的影响，如考虑报告期各年末已背书未到期商业汇票后，应付款项和已背书未到期商业汇票合计占采购总额的比例分别为76.36%、77.92%、77.95%和118.71%，2025年1-6月该比例较高，主要原因系当期采购总额仅为半年度采购总额，2022至2024年度无较大变动。

变更上述与供应商之间汇票结算方式的背景：根据上海票交所《关于实施系统融合有关工作的通知》（票交所发〔2022〕99号）的相关规定，自2024年1月1日起，市场参与者统一通过新一代票据业务系统开展业务。新一代票据业务系统支持票据分包流转，即持票人在办理票据的背书转让、贴现、保证、质押、存托等业务时，可将持有的票据包按实际金额分包使用。在无上述票据业务支持系统之前，公司如采用将收到的客户汇票背书给供应商通常会涉及到票据找零的情况，因此公司主要以自开承兑汇票向供应商付款。在上述票据业务支持系统实施之后，公司则将原应收票据质押开立应付票据支付货款的方式改为将应收票据分包流转支付货款，应付票据规模因此下降。

报告期各期末，应付款项余额呈增长趋势，与公司营业收入呈增长趋势的规律相符。公司营业收入从2022年的205,084.14万元增长到2024年的257,964.87万元，增长比例为25.78%；采购总额从2022年的162,873.63万元增长到2024年的211,385.16万元，增长比例为29.78%；2025年1-6月营业收入较上年同期增长55.71%，采购总额较上年同期增长67.33%。报告期内，公司营业收入总体的增长比例与采购总额总体的增长比例相差较小，总体具有匹配性。

综上，应付款项余额变动与各期采购规模具有匹配性，业绩变动与各期采购规模变化也具有匹配性。报告期内，公司与主要供应商的结算政策、结算周期、信用期限均未发生重大变化，不存在结算政策变化影响应付款项变化的情形。

(3) 期后与主要供应商结算情况

报告期各期末，公司与前五大主要供应商应付款项期后结算情况如下：

1) 2025 年 1-6 月

单位：万元

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 | 考虑已开具未到期应付票据后期后付款金额 | 考虑已开具未到期应付票据金额后期后付款比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 7,339.78 | 11,993.16 | 7.78% | 618.00 | 5.15% | 2,642.95 | 22.04% |
| 柳州旷达汽车饰件有限公司/旷达汽车饰件系统有限公司 | 6,086.89 | 9,459.36 | 6.14% | 655.33 | 6.93% | 6,552.31 | 69.27% |
| 万华化学（烟台）销售有限公司 | 5,368.78 | 2,570.81 | 1.67% | 886.56 | 34.49% | 2,341.34 | 91.07% |
| 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 3,570.88 | 3,221.94 | 2.09% | 525.29 | 16.30% | 1,599.29 | 49.64% |
| 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 3,346.41 | 1,318.39 | 0.86% | 310.57 | 23.56% | 459.57 | 34.86% |
| 合　计 | 25,712.74 | 28,563.66 | 18.54% | 2,995.75 | 10.49% | 13,595.46 | 47.60% |

注：期后付款数据截止时间为 2025 年 7 月 31 日，期后付款金额等于银行转账、票据到期承兑及票据背书结算金额之和，下同

2) 2024 年度

单位：万元

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 | 考虑已开具未到期应付票据后期后付款金额 | 考虑已开具未到期应付票据金额后期后付款比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 | 考虑已开具未到期应付票据后期后付款金额 | 考虑已开具未到期应付票据金额后期后付款比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 柳州旷达汽车饰件有限公司/旷达汽车饰件系统有限公司 | 10,933.41 | 8,553.41 | 6.23% | 6,933.03 | 81.06% | 8,553.41 | 100.00% |
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 9,899.03 | 8,457.29 | 6.16% | 4,889.70 | 57.82% | 8,457.29 | 100.00% |
| 万华化学（烟台）销售有限公司 | 8,027.16 | 3,119.78 | 2.27% | 3,119.78 | 100.00% | 3,119.78 | 100.00% |
| 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 5,450.31 | 3,797.81 | 2.76% | 3,797.81 | 100.00% | 3,797.81 | 100.00% |
| 上海普利特复合材料股份有限公司/SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD | 5,428.94 | 2,893.76 | 2.11% | 2,868.51 | 99.13% | 2,893.76 | 100.00% |
| 合　计 | 39,738.85 | 26,822.05 | 19.52% | 21,608.83 | 80.56% | 26,822.05 | 100.00% |

3）2023 年度

单位：万元

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 |
|---|---|---|---|---|---|
| 柳州旷达汽车饰件有限公司/旷达汽车饰件系统有限公司 | 10,405.90 | 9,928.32 | 7.99% | 9,928.32 | 100.00% |
| 万华化学（烟台）销售有限公司 | 8,217.22 | 3,830.82 | 3.08% | 3,830.82 | 100.00% |
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 6,477.48 | 7,164.50 | 5.77% | 7,164.50 | 100.00% |
| 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 5,479.24 | 1,759.92 | 1.42% | 1,759.92 | 100.00% |
| 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 4,411.17 | 2,791.80 | 2.25% | 2,791.80 | 100.00% |

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 合　计 | 34,991.00 | 25,475.36 | 20.50% | 25,475.36 | 100.00% |

4）2022 年度

单位：万元

| 供应商 | 采购金额 | 应付款项余额 | 占应付款项余额比例 | 期后付款金额 | 期后付款比例 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 柳州普拓食品贸易有限公司/重庆甫拓食品有限公司/柳州新高地科技有限公司/柳州塑源工业有限公司/中科双英医疗科技有限公司/柳州山川机械制造有限公司 | 29,755.59 | 11,179.57 | 10.52% | 11,179.57 | 100.00% |
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 12,844.88 | 11,685.26 | 11.00% | 11,685.26 | 100.00% |
| 柳州旷达汽车饰件有限公司/旷达汽车饰件系统有限公司 | 8,118.99 | 6,484.76 | 6.10% | 6,484.76 | 100.00% |
| 万华化学（烟台）销售有限公司/万华化学（福建）有限公司 | 7,715.27 | 1,710.84 | 1.61% | 1,710.84 | 100.00% |
| 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 5,396.14 | 2,192.05 | 2.06% | 2,192.05 | 100.00% |
| 合　计 | 63,830.88 | 33,252.48 | 31.30% | 33,252.48 | 100.00% |

由上表可知，公司与主要供应商期后结算情况良好。截至 2025 年 7 月 31 日，公司对 2024 年前五大主要供应商考虑已开具未到期应付票据金额后期后付款比例均已达到 100%，2025 年 1-6 月前五大主要供应商期后付款比例低于 100.00%，主要系期后付款统计时间较短，尚未到信用期以及公司已开具的支付供应商的应付票据未到兑付期。

公司根据与主要供应商的合同约定及自身资金安排情况及时向供应商付款，与主要供应商不存在重大逾期未支付款项。

4. 补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源，说明公司业务开展是否依赖外部资金投入，结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，公司是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险，防范企业流动性风险的措施及有效性，充分揭示相关风险

(1) 补充披露可预见的未来需偿还的各项借款、应付账款等负债金额，具体偿付安排及资金来源

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(七) 主要债项”之“9.主要债项、期末偿债能力总体分析”之“(2) 可预见的未来需偿还的主要负债情况”补充披露如下：

“(2) 可预见的未来需偿还的主要负债情况

截至报告期期末，公司可预见的未来需偿还的负债主要为短期借款、长期借款、应付账款、一年内到期的非流动负债等，具体金额如下：

单位：万元

| 项　目 | 金额 |
| --- | --- |
| 短期借款 | 27,853.74 |
| 应付票据 | 48,932.19 |
| 应付账款 | 105,092.09 |
| 一年内到期的非流动负债 | 13,743.02 |
| 合　计 | 195,621.04 |

公司报告期期末货币资金为 64,029.14 万元，具有较强变现能力的应收款项（含应收款项融资）余额为 107,729.30 万元，合计占可预见的未来需偿还的负

债的比例为87.80%，可以较好地覆盖公司可预见的未来需偿还或支付的负债。

综上，可预见的未来需偿还的主要负债主要通过现有货币资金和变现能力较强的应收款项融资解决，在不考虑未来重大资本性支出的前提下，公司业务开展无需依赖外部资金的投入。”

(2) 结合公司资金状况、资金需求、筹资能力、回款安排、现金流量状况、可利用的融资渠道及授信额度及或有负债等情况，分析公司的偿债能力，公司是否存在较大资金压力、流动性风险，是否存在银行借款到期无法支付的风险

1) 资金状况

报告期各期末，公司货币资金余额分别为26,312.15万元、51,256.03万元、40,891.79万元和64,029.14万元，公司可动用资金较为充足，资金能够满足目前日常生产经营相关的现金支出。同时，截至报告期末，具有较强变现能力的应收款项（含应收款项融资）余额为107,729.30万元，金额较大，能够较好满足公司日常性经营需求。

2) 资金需求

报告期各期，公司运营资金测算情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-6月/2025.6.30 | 2024年度/2024.12.31 | 2023年度/2023.12.31 | 2022年度/2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 货币资金 | 64,029.14 | 40,891.79 | 51,256.03 | 26,312.15 |
| 应收票据 | 25,760.13 | 28,293.04 | 28,488.76 | 37,785.47 |
| 应收账款 | 56,465.87 | 77,714.83 | 71,296.73 | 48,861.36 |
| 应收款项融资 | 21,408.29 | 18,747.79 | 12,947.13 | 16,375.62 |
| 预付款项 | 382.11 | 146.60 | 179.48 | 235.01 |
| 存货 | 51,529.53 | 49,669.26 | 31,146.20 | 32,229.48 |
| 其他流动资产 | 6,889.34 | 5,415.60 | 3,592.02 | 2,615.53 |
| 经营性流动资产合计（a） | 226,464.41 | 220,878.92 | 198,906.35 | 164,414.64 |
| 应付票据 | 48,932.19 | 24,618.78 | 42,758.51 | 45,624.16 |
| 应付账款 | 105,092.09 | 112,780.66 | 81,489.60 | 60,615.46 |
| 合同负债 | 1,089.46 | 418.54 | 788.93 | 1,644.14 |
| 应付职工薪酬 | 2,628.89 | 3,265.54 | 3,180.67 | 2,938.41 |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 /2025.6.30 | 2024 年度/ 2024.12.31 | 2023 年度/ 2023.12.31 | 2022 年度/ 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 应交税费 | 1,910.36 | 3,575.73 | 1,491.45 | 1,695.47 |
| 其他流动负债 | 13,778.47 | 7,051.66 | 5,351.50 | 8,217.99 |
| 经营性流动负债合计（b） | 173,431.46 | 151,710.91 | 135,060.65 | 120,735.63 |
| 营运资金需求（c=a-b） | 53,032.95 | 69,168.01 | 63,845.71 | 43,679.01 |
| 新增营运资金需求（本年 c-上年 c） | -16,135.06 | 5,322.30 | 20,166.69 | |

如上表所示，公司货币资金充足，报告期各期货币资金余额均能覆盖新增营业资金金额，不存在营运资金不足导致影响持续经营的风险，流动性风险整体可控。2025 年 7 月，公司经营状况良好，公司采购模式及销售模式、主要客户及供应商的构成、主要经营管理层及核心技术人员、税收政策以及其他可能对运营资金产生重大影响的事项均未发生重大变化。公司预计 2025 年度依靠自身经营积累能够维持对新增运营资金的需求。

3）筹资能力及授信

公司资信状况良好，与多家商业银行建立了长期、稳定的合作关系，公司自成立以来未发行债券融资，不存在银行借款违约情况，未出现不能支付借款本息的情况。随着公司经营业绩持续增长，公司银行贷款渠道通畅，截至报告期末，公司银行借款余额为 69,302.89 万元，且公司能够从银行获取一定规模的授信额度，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 1.59 亿元。公司融资渠道畅通，银行授信额度较充裕，筹资能力较强，不存在因筹资能力受限而产生对持续经营能力有重大不利影响的情况，尚未使用的授信额度可以有效保障公司短期资金需求。

4）回款安排

公司高度重视应收账款的管控工作，并制定了相应的应收账款管控制度以降低坏账风险。公司主要客户资信实力较强，发生坏账损失的风险较小。公司应收账款余额的账龄主要集中在 1 年以内，逾期和坏账情况较少。截至 2025 年 7 月 31 日，报告期各期末应收票据及应收款项融资期后兑付比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%和 78.26%；剔除北汽银翔的影响后，公司各期末应收账款的期后回款率分别为 99.99%、99.54%、97.45%和 63.70%。应收账款及应收票据期后整体回款情况良好，不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账

款的情形。

5）现金流量状况

报告期各期，还原收到未终止确认的票据贴现净额后，经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元。公司经营性现金流量充足，能够为公司日常性经营周转提供较好的支撑。

6）在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单金额分别约为 28,380.91 万元、35,506.49 万元、57,443.57 万元和 56,463.47 万元，在手订单充足。公司已根据在手订单情况合理安排生产计划，订单执行情况正常。公司与主要客户保持良好的合作关系，公司在手订单情况稳定、客户结构及交易稳定，能够为公司未来良好的经营现金流入奠定基础。

7）或有负债情况

公司不存在对正常生产经营活动有重大影响的或有负债支出。

8）主要偿债指标情况

报告期内，公司主要偿债指标情况如下：

| 财务指标 | 2025年1-6月/2025.6.30 | 2024.12.31/2024年度 | 2023.12.31/2023年度 | 2022.12.31/2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 流动比率 | 1.06 | 1.13 | 0.99 | 1.00 |
| 速动比率 | 0.79 | 0.85 | 0.82 | 0.80 |
| 资产负债率（合并）（%） | 78.71 | 78.39 | 79.39 | 84.31 |
| 资产负债率（母公司）（%） | 58.65 | 58.01 | 54.66 | 58.28 |
| 利息保障倍数（倍） | 5.28 | 5.31 | 4.87 | 4.03 |

报告期内，公司资产负债率分别为 84.31%、79.39%、78.39%和 78.71%，呈现逐年下降趋势；流动比率分别为 1.00、0.99、1.13 和 1.06，速动比率分别为 0.80、0.82、0.85 和 0.79，随着业务规模的不断增长，公司经营能力、偿债能力不断增强，流动比率和速动比率总体呈逐年上升的趋势。

综上，公司资金状况良好，可动用资金较为充足，能够较好满足公司资金需求；公司银行贷款渠道通畅，银行授信额度较充裕，筹资能力较强，尚未使用的授信额度可以有效保障公司短期资金需求；公司应收账款及应收票据期后整体回款情况良好，应收票据不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账

款的情形；公司经营性现金流量充足，能够为公司日常性经营周转提供较好的支撑；公司不存在对正常生产经营活动有重大影响的或有负债支出；公司在手订单充足，能够为未来良好的经营现金流入奠定基础；公司资产负债率呈现逐年下降趋势，流动比率和速动比率总体呈逐年上升的趋势，公司偿债能力有所增强。因此，公司总体偿债压力较小，财务风险较低，不存在明显的资金压力和流动性风险，不存在银行借款到期无法支付的风险。

(3) 防范企业流动性风险的措施及有效性

公司高度重视可能存在的流动性风险，主要采取以下措施进行应对：

1) 提升经营业绩，增强风险抵抗能力

报告期内，公司最近三年一期归母净利润为 7,198.91 万元、10,756.31 万元、9,744.51 万元和 3,282.44 万元，还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，经营状况稳定。公司通过加强精细化管理水平和持续开拓业务，努力提升经营业绩的同时加强经营活动现金流管理，能够不断提升流动性水平，提高风险抵抗能力。

2) 加强应收账款管理

公司与客户合作时，通过客户背景调查持续了解客户的信用情况，根据客户的信用状况、合作历史、历史及预计交易金额、公司自身经营策略等确定信用期，对于部分客户采取预先收取一定比例货款的信用政策，以减少应收账款坏账风险；公司制定了有效的应收账款管理制度，由营销中心负责和考核款项的催收，并由财务部门对应收账款的回收情况进行监测。在出现逾期情况时，由销售人员积极与客户沟通，了解逾期的具体缘由，相应采取电话、邮件、上门等货款催收措施，如有必要通过法律手段进行催收。

3) 加强与金融机构的合作

公司目前已与多家大型国有银行和当地商业银行建立了良好的合作关系，截至 2025 年 6 月 30 日，公司具有总计 9.40 亿元金融机构授信额度，未使用授信额度约 1.59 亿元。如面临流动性风险时，公司可动用未使用的授信额度以缓解资金紧张的局面。

通过以上措施的实施，报告期内公司偿债能力各项指标有所优化，偿债能力

得到提升，公司面临的流动性风险进一步下降，应对流动性风险的措施具备有效性。

(4) 风险披露情况

针对公司可能出现的流动性风险，公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、财务风险”部分对相关风险进行了补充披露，具体如下：

“(五) 流动性风险

报告期各期末，公司银行借款（不含票据贴现借款及应计利息）分别为41,265.00 万元、61,606.14 万元、59,565.90 万元和 69,302.89 万元，流动比率分别为 1.00、0.99、1.13 和 1.06，速动比率分别为 0.80、0.82、0.85 和 0.79。公司银行借款余额较大，流动比率和速动比率整体不高。如果公司将来未能审慎管理流动资金，维持合理的现金及现金等价物水平，并保持银行借款等融资持续性与灵活性的平衡，则可能导致业务规模拓展节奏和公司现金流量水平不再匹配，给公司经营运转带来不利影响。”

综上，公司针对可能的流动性风险已积极采取相关措施进行防范，并已进行风险披露。

**(二) 经营活动现金流为负及是否存在票据结算风险**

1. 按照银行类别说明报告期内票据收到、背书转让、贴现等具体情况，未终止确认贴现或背书转让的票据承兑方信用等级、变现能力是否较强，是否存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形，应收票据相关内控制度是否建立健全并有效执行，票据结算风险控制是否有效

(1) 按照银行类别说明报告期内票据收到、背书转让、贴现等具体情况

公司银行承兑汇票根据承兑人信用等级分为 2 类：1) 信用等级较高的商业银行票据（以下简称“6+9”银行），包括 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、浙商银行、华夏银行、平安银行）；2) 信用等级一般的其他银行（以下简称非“6+9”银行）。

报告期内，公司银行承兑票据期初余额、收到票据、背书转让、到期托收、贴现以及期末余额具体情况如下：

单位：万元

| 银行承兑汇票 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 期初余额① | 21,372.77 | 28,185.83 | 41,525.34 | 19,122.51 |
| 收到票据② | 152,010.10 | 250,742.06 | 188,915.05 | 204,789.85 |
| 背书转让③ | 70,479.41 | 79,647.43 | 33,518.02 | 44,130.32 |
| 贴现④ | 83,303.76 | 154,059.48 | 126,845.87 | 111,278.12 |
| 到期托收⑤ | 720.69 | 23,848.20 | 41,890.66 | 26,978.58 |
| 期末余额（⑥=①+②-③-④-⑤） | 18,879.01 | 21,372.77 | 28,185.83 | 41,525.34 |

注：期初期末余额不包括公司已背书或贴现在资产负债表日尚未到期的应收票据

1）报告期内，公司收到银行承兑票据的情况，具体如下：

单位：万元

| 银行承兑汇票 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 收到票据合计 | 152,010.10 | 250,742.06 | 188,915.05 | 204,789.85 |
| 其中：“6+9”银行 | 126,925.80 | 180,820.92 | 151,876.85 | 163,254.84 |
| 非“6+9”银行 | 25,084.30 | 69,921.14 | 37,038.20 | 41,535.01 |

2）报告期内，公司银行承兑票据背书转让的情况，具体如下：

单位：万元

| 银行承兑汇票 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 背书转让合计 | 70,479.41 | 79,647.43 | 33,518.02 | 44,130.32 |
| 其中：“6+9”银行 | 56,085.61 | 63,011.49 | 21,092.95 | 30,402.88 |
| 非“6+9”银行 | 14,393.80 | 16,635.94 | 12,425.08 | 13,727.45 |

3）报告期内，公司银行承兑票据贴现的情况，具体如下：

单位：万元

| 银行承兑汇票 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 贴现合计 | 83,303.76 | 154,059.48 | 126,845.87 | 111,278.12 |
| 其中：“6+9”银行 | 72,925.79 | 103,684.38 | 107,771.83 | 92,234.99 |
| 非“6+9”银行 | 10,377.97 | 50,375.10 | 19,074.04 | 19,043.13 |

4）报告期内，公司银行承兑票据到期托收的情况，具体如下：

单位：万元

| 银行承兑汇票 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 到期托收合计 | 720.69 | 23,848.20 | 41,890.66 | 26,978.58 |
| 其中：“6+9”银行 | 644.13 | 19,701.42 | 33,319.50 | 20,474.47 |
| 非“6+9”银行 | 76.56 | 4,146.78 | 8,571.17 | 6,504.12 |

(2) 未终止确认贴现或背书转让的票据承兑方信用等级、变现能力是否较强

报告期各期末，未终止确认贴现或背书转让的票据按具体类别列示情况如下：

单位：万元

| 类　型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 已背书未到期的非 6+9 银行承兑汇票 | 13,402.89 | 58.98% | 5,952.20 | 23.60% |
| 已贴现未到期的非 6+9 银行承兑汇票 | 9,009.87 | 39.65% | 18,183.20 | 72.08% |
| 已背书未到期的财务公司承兑汇票 | 107.27 | 0.47% | 260.44 | 1.03% |
| 已贴现未到期的财务公司承兑汇票 | | | | |
| 已背书未到期的商业承兑汇票 | 203.99 | 0.90% | 829.89 | 3.29% |
| 合　计 | 22,724.02 | 100.00% | 25,225.73 | 100.00% |
| 类　型 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 已背书未到期的非 6+9 银行承兑汇票 | 3,767.32 | 30.59% | 4,518.70 | 36.70% |
| 已贴现未到期的非 6+9 银行承兑汇票 | 6,558.01 | 53.25% | 6,923.00 | 56.23% |
| 已背书未到期的财务公司承兑汇票 | 749.52 | 6.09% | 871.13 | 7.07% |
| 已贴现未到期的财务公司承兑汇票 | 639.00 | 5.19% | | |
| 已背书未到期的商业承兑汇票 | 601.52 | 4.88% | | |
| 合　计 | 12,315.37 | 100.00% | 12,312.84 | 100.00% |

报告期各期末，未终止确认贴现或背书转让的票据中银行承兑汇票的比例分别为 92.93%、83.84%、95.68%和 98.63%，该类票据由银行作为承兑人，信用度高、具有较强的变现能力。

1) 报告期内，未终止确认贴现或背书转让的银行承兑汇票按照承兑银行的信用等级归类情况如下：

单位：万元

| 信用评级 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| AAA | 16,466.56 | 73.47% | 19,019.77 | 78.80% |
| AA+ | 5,945.64 | 26.52% | 5,115.63 | 21.20% |
| AA | | | | |
| AA- | | | | |
| A+及以下 | 0.57 | 0.01% | | |
| 合　计 | 22,412.77 | 100.00% | 10,325.32 | 100.00% |
| 信用评级 | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| AAA | 8,005.11 | 77.52% | 8,637.41 | 75.50% |
| AA+ | 2,269.21 | 21.98% | 1,749.29 | 15.29% |
| AA | 41.00 | 0.40% | 695.00 | 6.07% |
| AA- | 10.00 | 0.10% | 203.00 | 1.77% |
| A+及以下 | | | 157.01 | 1.37% |
| 合　计 | 10,325.32 | 100.00% | 11,441.71 | 100.00% |

注：信用评级数据来源于同花顺 iFinD，“A+及以下”分类包含无评级银行

从上表可以看出，报告期各期末，未终止确认贴现或背书转让的承兑银行信用等级主要为AA+和AAA,AA及以下所对应的金额占比分别为9.21%、0.50%、0.00%和 0.01%，占比较小，前述银行承兑汇票均已承兑，不存在违约的情况。

2）报告期内，未终止确认贴现或背书转让的财务公司承兑汇票统计情况具体如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2025年1-6月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 兵器装备集团财务有限责任公司 | | 239.36 | 1,286.54 | 613.00 |
| 山东重工集团财务有限公司 | 107.27 | | | |
| 海尔集团财务有限责任公司 | | | 1.00 | 248.13 |
| 中国重汽财务有限公司 | | | 100.98 | |
| 上海汽车集团财务有限责任公司 | | 21.09 | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 青建集团财务有限责任公司 | | | | 10.00 |
| 合　计 | 107.27 | 260.44 | 1,388.52 | 871.13 |

由上表可知，2025 年 6 月末公司未终止确认贴现或背书转让的财务公司承兑汇票涉及的财务公司仅山东重工集团财务有限公司。截至 2025 年 7 月 31 日，2022 年度-2024 年度上述财务公司出具的票据均已承兑，2025 年 1-6 月上述财务公司承兑汇票尚未承兑，主要系尚未到兑付期，不存在违约的情况。

3）报告期内，公司未终止确认贴现或背书转让的商业承兑汇票涉及的公司仅有青岛海达诚采购服务有限公司，各期金额分别为 0.00 万元、601.52 万元、829.89 万元和 203.99 万元。截至 2025 年 7 月 31 日，2022 年度-2024 年度上述商业承兑汇票均已承兑，2025 年 1-6 月上述商业承兑汇票尚未承兑，主要系尚未到兑付期，不存在出现违约的情况。

综上，公司未终止确认贴现或背书转让的票据以银行承兑汇票为主，且信用等级主要为 AA+和 AAA，信用等级较高、变现能力较强。

(3) 是否存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形

截至 2025 年 7 月 31 日，公司报告期各期末应收票据及应收款项融资期后兑付情况具体如下：

单位：万元

| 期　间 | 期末余额 | 期后回收情况 | | | | 期后回收率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 背书转让 | 到期承兑 | 贴现 | 合计 | |
| 2025.06.30 | 47,477.71 | 20,700.67 | 6,737.05 | 9,718.61 | 37,156.33 | 78.26% |
| 2024.12.31 | 47,040.83 | 19,370.26 | 434.23 | 27,236.35 | 47,040.83 | 100.00% |
| 2023.12.31 | 41,435.89 | 10,249.27 | 16,913.56 | 14,273.05 | 41,435.89 | 100.00% |
| 2022.12.31 | 54,161.10 | 12,938.34 | 27,268.24 | 13,954.52 | 54,161.10 | 100.00% |

报告期内及期后，公司应收票据期后均正常兑付，不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形。未兑付的票据系票据尚未到期，且主要由具有较高信用的银行及大型上市公司承兑，票据到期无法兑付的风险较低。

(4) 应收票据相关内控制度是否建立健全并有效执行，票据结算风险控制是否有效

报告期内，公司根据《中华人民共和国票据法》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则解释第 5 号》等相关规定，建立健全了

应收票据相关内控制度，主要如下：

1）制定了与客户信用管理、回款的制度，对客户的信用政策、资信状况、客户信用评定、应收款项日常催收进行管理。

2）汇票的保管应由出纳员专人负责，建立票据备查簿进行控制，详细登记票据的取得、签发、使用、兑现、注销等方面的情况，防止票据的遗失和被盗用。出纳员在收到银行承兑汇票时，应进行必要的鉴别。

3）汇票的收取和票据的背书转让必须是在经过审批的情况下办理。票据背书应遵循银行有关规定，背书票据上的要素包括背书日期、被背书人的具体名称、签章，多次背书应注明顺序。

4）银行承兑汇票的贴现，必须报集团财务部审核，经过集团财务总监批准后实施。银行承兑汇票应当每月末进行盘点并存档盘点表，确保票据账面余额、票据备查簿余额与实际库存相符。若发现不符，应及时查明原因。

5）集团公司各财务部经理应定期或不定期检查票据的购买、领用、保管登记手续是否健全，相关记录是否完善，票据是否按要求由规定的人员保管、使用，票据使用完后，是否按规定办理注销手续。

综上，公司应收票据相关内控制度健全并能有效执行，公司针对票据结算的相关规定，有效控制票据结算带来的相关风险，报告期内不存在因到期不能承兑而出现实际损失情形。

2. 说明通过票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽是否一致，公司资金情况能否覆盖日常经营需求，经营活动产生的现金流量净额变化与销售政策、采购政策、信用政策变化情况是否相匹配，与净利润差异合理性，改善现金流量采取的措施及有效性

（1）说明通过票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽是否一致，公司资金情况能否覆盖日常经营需求

1）报告期内，公司票据结算与现金流及销售的勾稽情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 营业收入 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 加：销项税 | 20,608.53 | 32,824.12 | 28,497.45 | 26,415.72 |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 加：应收账款及合同资产余额减少额（期初-期末） | 17,463.25 | -6,418.11 | -22,435.37 | -536.13 |
| 加：应收票据（含应收款项融资）余额减少额（期初-期末） | -159.01 | -5,604.70 | 12,726.28 | -1,702.99 |
| 加：合同负债（含待转销项税）增加额（期末-期初） | 726.11 | -369.84 | -883.78 | 1,459.61 |
| 减：废料、出租其他业务收入（含税） | 367.75 | 905.29 | 1,051.12 | 1,273.71 |
| 减：贴现时不可终止确认的票据金额 | 19,496.30 | 39,171.46 | 20,474.69 | 24,419.41 |
| 减：其他流动负债中未终止确认票据减少额 | -7,190.25 | -1,699.62 | 2,837.89 | 9,984.22 |
| 减：本期应收票据背书转让 | 79,598.43 | 80,686.37 | 37,579.88 | 50,229.14 |
| 减：经营性应收票据保证金账户托收 | 4,888.23 | 19,776.76 | 22,141.72 | 10,811.01 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 100,882.48 | 139,556.07 | 154,304.56 | 134,002.83 |

2）报告期内，公司票据结算与现金流及采购的勾稽情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 营业成本 | 140,114.43 | 216,656.56 | 185,849.89 | 180,121.07 |
| 加：存货原值增加 | 3,277.02 | 18,523.06 | -1,083.28 | -6,061.09 |
| 加：应付账款减少 | 7,688.56 | -31,291.06 | -20,874.13 | 6,287.10 |
| 减：应付账款非经营性减少额调整 | -992.33 | -1,450.82 | -3,671.76 | 154.38 |
| 加：应付票据的减少 | -24,313.41 | 18,139.73 | 2,865.65 | -11,849.36 |
| 加：预付款项的增加 | -235.52 | -32.88 | -55.53 | -70.29 |
| 减：应收票据背书转让 | 79,598.43 | 80,686.37 | 37,579.88 | 50,229.14 |
| 减：生产成本及制造费用中的人工费用、折旧摊销等 | 15,141.33 | 35,050.17 | 28,477.87 | 27,190.71 |
| 减：计入期间费用的物料消耗 | 414.43 | 1,784.50 | 1,307.05 | 1,459.23 |
| 加：承兑汇票保证金变动及应收票据、应付票据与长期资产等相关的背书转让及支付金额 | 31,393.40 | 6,386.41 | 18,709.50 | 11,559.81 |
| 减：应付票据保证金抵付金额（购买商品相关） | 4,888.23 | 19,776.76 | 22,141.72 | 10,811.01 |
| 加：进项税额 | 17,291.45 | 24,839.53 | 21,493.05 | 20,990.26 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 76,165.85 | 117,374.37 | 121,070.39 | 111,133.02 |

综上，公司通过票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽一致。

公司报告期期末货币资金为64,029.14万元，具有较强变现能力的应收款项（含应收款项融资）余额为107,729.30万元，合计占可预见的未来需偿还的负债的比例为87.80%，且公司尚未使用的银行授信额度金额约1.59亿元，资金情况能够覆盖日常经营需求。

(2) 经营活动产生的现金流量净额变化与销售政策、采购政策、信用政策变化情况是否相匹配

1) 销售政策、信用政策匹配分析

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比对情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 销售商品、提供劳务收到的现金① | 100,882.47 | 139,556.07 | 154,304.56 | 134,002.83 |
| 销售商品、提供劳务收到的票据② | 110,359.95 | 160,153.29 | 87,707.03 | 106,638.44 |
| 营业收入③ | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 销项税④ | 20,608.53 | 32,824.12 | 28,497.45 | 26,415.72 |
| 销售商品、提供劳务收到的现金和票据/含税营业收入（①+②）/（③+④） | 117.35% | 103.07% | 97.20% | 103.95% |

注：销售商品、提供劳务收到的票据中不包括已终止确认票据贴现金额

报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金和票据占当期含税收入的比例分别为103.95%、97.20%、103.07%和117.35%。

公司主要客户信用期一般为30-120天，2022-2024年度公司第四季度主营业务收入占全年的比分别为30.73%、39.05%和41.45%。

2023年度第四季度主营业务收入占全年的比例较2022年度提升8.32%，在客户存在一定信用期的背景下，2023年度销售商品、提供劳务收到的现金和票据占含税营业收入的比例较2022年度降低6.75%。2024年第四季度主营业务收入占比和2023年度相比变化较小，在2023年第四季度营业收入已收取款项和2024年第四季度营业收入大部分未收取款项的背景下，2024年度销售商品、提供劳务收到的现金和票据占含税营业收入的比例较2023年度高5.87%，与2023年度收款比例较2022年下降6.75%差异较小，具有合理性。

2025 年 1-6 月销售商品、提供劳务收到的现金和票据占含税营业收入的比例较 2024 年度显著上升，主要系 2024 年第四季度主营业务收入占全年比重达 41.45%，该季度确认的主营业务收入对应现金及票据回款集中于 2025 年 1-6 月完成，具有合理性。

综上，销售商品、提供劳务收到的现金和票据占含税营业收入的比例主要受各年第四季度营业收入占比变化的影响；报告期内，公司销售政策、信用政策无较大变化，销售商品、提供劳务收到的现金与销售政策、信用政策相匹配。

2）采购政策匹配分析

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与采购总额对比情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 购买商品、接受劳务支付的现金① | 76,165.85 | 117,374.37 | 121,070.39 | 111,133.02 |
| 购买商品、接受劳务支付的票据② | 76,141.23 | 72,885.64 | 33,093.65 | 49,265.47 |
| 采购总额（含税）③ | 152,063.30 | 238,391.25 | 188,531.91 | 183,863.90 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金和票据/采购总额（①+②）/③ | 100.16% | 79.81% | 81.77% | 87.24% |

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金和票据占当期含税采购总额的比例分别为 87.24%、81.77%、79.81%和 100.16%。

公司采取“以产定购”的采购模式，“以销定产”和安全库存相结合的生产模式，公司作为整车厂的一级供应商对上游供应商具有一定的议价能力，主要供应商信用期一般为 3 至 6 个月。

2022-2024 年度第四季度采购总额占全年采购总额的比例分别为 24.31%、35.07%和 37.94%，呈现逐年上升趋势，由于第四季度采购根据信用期一般于次年支付现金或票据，故购买商品、接受劳务支付的现金和票据占当期含税采购总额的比例逐年下降。2024 年度第四季度采购总额占全年采购总额的比例较 2022 年提升 13.63%，2024 年度购买商品、接受劳务支付的现金和票据占采购总额的比例较 2022 年度下降 7.43%，整体来看，报告期内，购买商品、接受劳务支付的现金和票据的变化趋势与采购总额的变化趋势相符。

由于第四季度采购根据信用期一般于次年支付现金或票据，故 2025 年 1-6

月购买商品、接受劳务支付的现金和票据占当期含税采购总额的比例超过100%。

综上，购买商品、接受劳务支付的现金和票据占采购总额的比例主要受各年第四季度采购金额占比变化的影响；报告期内，公司采购政策、信用政策无较大变化，购买商品、接受劳务支付的现金和票据与采购政策、信用政策变化相匹配。

(3) 报告期内，公司各期经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 净利润 | 3,891.94 | 9,890.90 | 11,075.63 | 8,067.92 |
| 加：资产减值准备 | 1,012.88 | 1,767.55 | 1,255.26 | 870.09 |
| 信用减值准备 | -433.33 | 859.66 | 948.57 | -299.61 |
| 固定资产折旧、使用权资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧 | 4,643.08 | 8,907.61 | 6,751.47 | 6,313.83 |
| 无形资产摊销 | 218.58 | 409.77 | 366.38 | 369.07 |
| 长期待摊费用摊销 | 3,563.01 | 5,996.69 | 3,410.04 | 3,291.83 |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列） | -86.33 | 11.18 | -104.35 | -188.16 |
| 固定资产报废损失（收益以“－”号填列） | 16.31 | 134.25 | 99.70 | 99.31 |
| 公允价值变动损失（收益以“－”号填列） | | | | |
| 财务费用（收益以“－”号填列） | 1,246.80 | 2,914.90 | 2,735.76 | 2,319.56 |
| 投资损失（收益以“－”号填列） | 358.66 | 539.58 | 801.18 | 617.33 |
| 递延所得税资产减少（增加以“－”号填列） | -234.66 | -474.02 | -194.91 | -19.42 |
| 递延所得税负债增加（减少以“－”号填列） | -4.35 | -7.10 | -15.57 | -5.42 |
| 存货的减少（增加以“－”号填列） | -5,008.13 | -19,587.85 | 133.05 | 4,076.08 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列） | -33,109.33 | -52,733.14 | -49,063.61 | -44,974.59 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列） | 21,048.73 | 18,033.94 | 14,216.25 | 8,206.38 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -2,876.13 | -23,336.07 | -7,585.15 | -11,255.82 |

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为负数，主要由于公司客户结算模式通常为票据结算，基于资金周转需要公司会将部分票据进行背书与贴现，根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的规定将不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入作为筹资活动现金流入进行列报。报告期内，公司收到未终止确认并作为筹资活动列报的票据贴现净额分别为 23,724.88 万元、20,287.23 万元、50,157.65 万元和 10,322.97 万元，若将该金额还原为经营活动，则公司报告期各期经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元。

上述调整后，报告期各期经营活动产生的现金流量净额均高于当期净利润，经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受减值损失变动、长期资产折旧摊销、存货余额变动、经营性应收项目和经营性应付项目变动影响，具有合理性，各期经营活动产生的现金流量净额与净利润相匹配。

(4) 改善现金流量采取的措施及有效性

公司改善现金流量采取的主要措施如下：

1) 进一步加强应收账款管理，缩短回款周期

报告期内随着公司销售规模的逐年提升，公司高度重视对应收账款的管理。公司已全面推进精细化管理，将应收账款的回款情况纳入公司业务部门员工薪酬考核体系中，持续加强对逾期客户的信用管理、加强对销售回款的业绩考核、加强逾期应收账款的催收。

受益于公司对应收账款管理能力的提升，对应收账款回款的催收力度加大等因素，报告期各期末应收款项（含应收款项融资）余额占营业收入的比例分别为 50.23%、51.13%、48.36%和 67.58%，2024 年已呈下降趋势，2025 年 6 月 30 日比例较高，主要原因系当期营业收入仅为半年度营业收入。

2) 继续优化客户管理，降低回款风险

为应对下游客户的回款风险，公司报告期内主动优化客户结构，加强对客户的信用评级管理，综合考量客户业务规模、市场信誉、历史交易情况等，根据客户信用评级结果相应制定不同的销售策略。公司将进一步严格执行客户信用管理制度，降低客户回款风险。

除已有主要客户上汽集团、吉利汽车外，公司陆续开拓了比亚迪、赛力斯等

新客户。未来，随着公司与上述客户合作深化，公司可有效优化客户结构、降低应收账款回款风险，改善现金流量。

3）完善采购计划，加强采购支出的监控和审核

公司结合实际经营情况进一步完善了存货安全库存管理制度，并根据主要产品的成本费用特点，加强成本费用的预算管理和支出的监控审核。

在采购环节，公司首先根据在手订单、产品预测、研发项目需求及备货需求等形成原材料整体采购需求，再根据整体采购需求来完善原材料采购计划，并对库存的周转进行严格把控，细化采购预算管理，加强采购支出的监控与审核，通过科学的采购安排改善公司现金流状况。

4）与国内银行机构建立良好合作关系，增强自身外部融资能力

公司长期以来与国内多家银行建立了良好的合作关系，截至 2025 年 6 月 30 日，公司具有总计 9.40 亿元金融机构授信额度，未使用授信额度约 1.59 亿元。截至 2025 年 7 月 31 日，已取得或正在履行银行审批程序的授信额约为 11.08 亿元，且银行信用额度还在持续提升中，公司资信良好。

此外，公司将开展现金流预警和控制，在执行现金预算过程中密切关注各项预算指标的实际执行情况，对现金流及时进行分析，当超出预警界限时及时采取有效措施干预，如出现资金缺口公司将及时寻找资金来源。

综上，公司已采取有效手段改善现金流量情况，充分保障资金周转能力和现金流的稳健。

3. 说明主要客户是否存在通过数字化债权凭证（如迪链）与公司结算的情况，如有，说明各期具体构成、金额、占比、是否存在逾期未兑付情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，坏账计提是否充分，计提政策与同行业可比公司是否存在较大差异

（1）公司主要客户通过数字化债权凭证（如迪链）与公司结算的情况

报告期内，公司主要客户通过数字化债权凭证与公司结算的具体情况如下：

单位：元

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 迪链 | 凭证结算金额 | 217,063,991.80 | 629,279.40 | 213,921.98 | |
| | 凭证结算占当期营收的比例 | 13.62% | 0.02% | 0.01% | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 融信 | 凭证结算金额 | | | 10,000,000.00 | |

“融信”系公司与远东国际融资租赁有限公司签订的以融资为目的售后租回形成的融资性款项。

“迪链”系在迪链金融信息平台上以流转为目的而形成的电子记录凭证，具有支付及信用功能。

2025 年 1-6 月，公司采用数字化债权凭证结算的比例较高，主要系 2024 年新增客户比亚迪收入金额逐渐增加，迪链结算比例也随之增加。公司数字化债权凭证到期后均如期兑付，不存在逾期未兑付情形。

(2) 相关会计处理符合《企业会计准则》及相关规定

1) 数字化债权凭证的列报

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》，“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司将取得的数字化债权凭证作为一个金融资产组合进行管理，该类金融资产的业务模式符合“既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”，且符合本金加利息的合同现金流量特征。因此，公司将取得的数字化债权凭证分类为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”，并在“应收款

项融资”项目中列示，符合《企业会计准则》的相关规定。

2）数字化债权凭证的终止确认

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：(一)企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：1、企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2、企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

公司根据上述企业会计准则的相关规定，结合相关协议中的相关合同条款，公司将持有的数字化债权凭证流转后，持有人在正常情况下不可对公司再开展追偿，即满足将几乎所有风险和报酬已经转移的条件。故公司于数字化债权凭证流转时终止确认，符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，公司数字化债权凭证相关的会计处理符合《企业会计准则》及相关规定。

(3) 坏账计提是否充分，计提政策与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司数字化债权凭证余额及计提坏账情况列示如下：

单位：元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 数字化债权凭证余额 | 55,835,644.49 | 262,337.82 | 213,921.98 | |
| 坏账计提金额 | 2,791,782.23 | 13,116.89 | 10,696.10 | |
| 坏账计提比例 | 5.00% | 5.00% | 5.00% | |

同行业可比公司仅新泉股份披露数字化债权凭证的持有情况，新泉股份及部分其他汽车制造业上市公司数字化债权凭证坏账计提政策如下：

| 公司名称 | 数字化债权凭证种类 | 列报项目 | 数字化债权凭证坏账计提比例 | 1年内应收账款计提比例 |
|---|---|---|---|---|
| 新泉股份（603179） | 未披露 | 应收款项融资 | 5.00% | 未披露 |
| 新铝时代（301613） | 迪链 | 应收款项融资 | 2.00% | 2.00% |
| 常青股份（603768） | 奇瑞供应链债权凭证/迪链 | 应收款项融资 | 0.00% | 5.00% |
| 兆丰股份（300695） | 迪链 | 应收款项融资 | 0.00% | 5.00% |
| 银轮股份（002126） | 迪链 | 应收款项融资 | 5.00% | 5.00% |

由上表可知，其他汽车制造业上市公司对数字化应收债权凭证，主要有以下两种处理方式：1）按照应收账款的坏账计提比例计提坏账；2）将数字化应收账款债权凭证单独设定组合计提坏账，且计提比例通常小于应收账款。

综上，公司数字化债权凭证参照应收账款坏账计提比例进行计提，对数字化债权凭证坏账计提充分，计提政策与同行业可比公司不存在较大差异。

**（三）应收账款规模高于可比公司**

1. 说明主要客户业绩大幅下滑对期后回款的影响，截至最新日期应收账款、应收票据期后回款、兑付情况。说明应收账款余额占营业收入的比例高于可比公司、应收账款周转率低于同行业可比公司平均值的原因，公司应收账款规模较大且大幅增长是否符合行业特征，应对措施及有效性

（1）截至2025年7月31日，应收账款期后回款情况

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | 60,251.58 | 77,714.83 | 71,296.73 | 48,861.36 |
| 应收账款期后回款金额 | 38,350.85 | 72,256.26 | 67,393.56 | 45,266.98 |
| 期后回款比例 | 63.65% | 92.98% | 94.53% | 92.64% |

注：期后回款金额为截至2025年7月31日累计已收回金额，下同

截至2025年7月31日，公司各期末应收账款的期后回款率分别为92.64%、94.53%、92.98%和 63.65%，剔除北汽银翔的影响后，公司各期末应收账款的期后回款率分别为99.99%、99.54%、97.45%和63.70%，整体回款情况良好。

截至2025年7月31日，公司应收票据及应收款项融资期后兑付情况本说明五(二)1(3)之所述。公司各期末应收票据及应收款项融资期后兑付比例分别为100.00%、100.00%、100.00%和78.26%，2025年1-6月期后兑付比例低主要系期

后统计时间较短所致，整体回款情况良好，不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形。

(2) 主要客户业绩对期后回款的影响

报告期各期前五大客户中，已上市的客户营业收入及变化情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年 1-6 月 |
|---|---|---|---|
| | 收入金额 | 增长率 | 收入金额 |
| 上汽集团 | 29,958,760.64 | 5.23% | 28,468,602.80 |
| 长安汽车 | 7,269,131.04 | -5.25% | 7,672,264.97 |
| 吉利汽车 | 15,028,473.40 | 26.51% | 11,879,268.90 |
| 比亚迪 | 37,128,094.80 | 23.30% | 30,112,671.30 |
| 长城汽车 | 9,233,463.32 | 0.99% | 9,142,768.85 |
| 赛力斯 | 6,240,172.28 | -4.06% | 6,504,446.80 |
| 宁波华翔 | 1,287,918.15 | 10.89% | 1,161,482.73 |
| 客户名称 | 2024 年度 | | 2023 年度 |
| | 收入金额 | 增长率 | 收入金额 |
| 上汽集团 | 62,758,994.66 | -15.73% | 74,470,513.29 |
| 长安汽车 | 15,973,303.42 | 5.58% | 15,129,770.66 |
| 吉利汽车 | 24,019,427.00 | 34.03% | 17,920,359.20 |
| 比亚迪 | 77,710,245.50 | 29.02% | 60,231,535.40 |
| 长城汽车 | 20,219,547.23 | 16.73% | 17,321,207.68 |
| 赛力斯 | 14,517,582.21 | 305.04% | 3,584,195.79 |
| 宁波华翔 | 2,632,448.08 | 13.29% | 2,323,626.05 |
| 客户名称 | 2023 年度 | | 2022 年度 |
| | 收入金额 | 增长率 | 收入金额 |
| 上汽集团 | 74,470,513.29 | 0.09% | 74,406,288.33 |
| 长安汽车 | 15,129,770.66 | 24.78% | 12,125,286.41 |
| 吉利汽车 | 17,920,359.20 | 21.11% | 14,796,464.70 |
| 比亚迪 | 60,231,535.40 | 42.04% | 42,406,063.50 |
| 长城汽车 | 17,321,207.68 | 26.12% | 13,733,998.52 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 赛力斯 | 3,584,195.79 | 5.09% | 3,410,499.62 |
| 宁波华翔 | 2,323,626.05 | 18.39% | 1,962,612.39 |

从上表可以看出，报告期各期前五大客户中，已上市的公司除上汽集团 2024 年营业收入、长安汽车与赛力斯 2025 年 1-6 月营业收入有所下滑外，其他客户不存在收入下滑的情况。

公司对上汽集团应收账款期后回款及应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | 13,198.79 | 18,869.95 | 29,200.32 | 19,907.07 |
| 应收账款期后回款金额 | 12,323.51 | 18,768.01 | 29,199.08 | 19,890.83 |
| 期后回款比例 | 93.37% | 99.46% | 100.00% | 99.92% |
| 应收票据（含应收款项融资）余额 | 18,142.31 | 31,515.14 | 17,388.23 | 32,925.00 |
| 期后兑付金额 | 7.59 | 31,515.14 | 17,388.23 | 32,925.00 |
| 期后兑付比例 | 0.04% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

公司对长安汽车应收账款期后回款及应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | 2,949.40 | 9,910.26 | 7,872.43 | 1,639.12 |
| 应收账款期后回款金额 | 1,834.06 | 9,910.26 | 7,872.43 | 1,639.12 |
| 期后回款比例 | 62.18% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 应收票据（含应收款项融资）余额 | 5,394.49 | 1,958.98 | 2,152.00 | 1,864.58 |
| 期后兑付金额 | 1,124.21 | 1,958.98 | 2,152.00 | 1,864.58 |
| 期后兑付比例 | 20.84% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

公司对赛力斯应收账款期后回款及应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款余额 | 1,395.17 | 2,135.86 | 2,971.57 | 835.52 |
| 应收账款期后回款金额 | 514.70 | 2,135.86 | 2,971.57 | 835.52 |
| 期后回款比例 | 36.89% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 应收票据（含应收款项融资）余额 | 980.06 | 2,141.95 | 1,553.58 | 564.28 |
| 期后兑付金额 | 424.03 | 2,141.95 | 1,553.58 | 564.28 |
| 期后兑付比例 | 43.27% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

由上表可知，公司对上汽集团各期末应收账款的期后回款率分别为99.92%、100.00%、99.46%和 93.37%，各期末应收票据期后兑付比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%和 0.04%；对长安汽车各期末应收账款的期后回款率分别为100.00%、100.00%、100.00%和 62.18%，各期末应收票据期后兑付比例分别为100.00%、100.00%、100.00%和 20.84%；对赛力斯各期末应收账款的期后回款率分别为 100.00%、100.00%、100.00%和 36.89%，各期末应收票据期后兑付比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%和 43.27%。

2025 年 6 月 30 日末应收账款的期后回款率与应收票据期后兑付比例较低主要系期后统计时间较短，应收账款尚未到信用期，应收票据尚未到期所致，其他期间期后回款与兑付情况与公司整体期后回款及兑付情况一致，不存在因客户业绩下滑公司无法收回货款的情况。

(3) 应收账款余额占营业收入的比例及应收账款周转率与同行业可比公司比较情况

1) 报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份（母公司） | 84.08% | 49.30% | 33.90% | 31.72% |
| 天成自控 | 73.72% | 38.59% | 35.82% | 30.09% |
| 新泉股份 | 58.46% | 29.66% | 29.68% | 29.88% |
| 常熟汽饰 | 92.14% | 44.10% | 43.86% | 37.40% |
| 平均值 | 77.10% | 40.41% | 35.81% | 32.27% |
| 公司 | 37.80% | 30.13% | 32.34% | 23.83% |

注：继峰股份营业收入主要来自境外经营子公司格拉默，格拉默经营环境与公司及同行业公司的可比性较差，故以继峰股份母公司数据列示分析，下同

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 23.83%、32.34%、30.13%和 37.80%，同行业可比公司的平均占比分别为 32.27%、35.81%、40.41%和 77.10%，公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司。

2）报告期各期末，公司应收款项（含应收票据、应收款项融资）余额占营业收入比例与同行业可比公司比较情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份（母公司） | 91.40% | 53.48% | 40.24% | 43.05% |
| 天成自控 | 82.78% | 43.18% | 45.14% | 41.27% |
| 新泉股份 | 87.32% | 41.41% | 44.27% | 43.93% |
| 常熟汽饰 | 111.82% | 52.30% | 57.18% | 49.74% |
| 平均值 | 93.33% | 47.59% | 46.71% | 44.50% |
| 公司 | 67.58% | 48.36% | 51.13% | 50.23% |

注：因继峰股份未披露其母公司应收票据余额，其应收票据余额按账面价值计算

报告期内，公司应收款项占营业收入的比例分别为 50.23%、51.13%、48.36%和 67.58%。剔除北汽银翔的影响后，公司应收款项占营业收入的比例分别为 48.48%、49.50%、46.98%和 67.55%，同行业可比公司的平均占比分别为 44.50%、46.71%、47.59%和 93.33%；2025 年 1-6 月公司应收款项占营业收入的比例低于同行业可比公司，主要系本期公司营业收入增幅较大，且客户回款情况较好所致；其他年度公司应收款项占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。

3）应收账款周转率与同行业可比公司比较情况

公司应收账款周转率与同业可比公司比较情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份（母公司） | 1.05 | 2.43 | 3.38 | 3.03 |
| 天成自控 | 1.35 | 3.25 | 3.04 | 3.30 |
| 新泉股份 | 1.80 | 3.75 | 4.06 | 4.15 |
| 常熟汽饰 | 1.10 | 2.51 | 2.71 | 3.15 |
| 平均值 | 1.32 | 2.99 | 3.30 | 3.41 |
| 公司 | 2.31 | 3.46 | 3.67 | 4.22 |

由上表所示，报告期内公司应收账款周转率低于新泉股份，高于继峰股份（母公司）、常熟汽饰和天成自控。公司应收账款周转率与同行业可比公司相比不存

在较大差异。

4）应收款项周转率与同行业可比公司比较情况

公司应收款项周转率与同业可比公司比较情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份（母公司） | 0.97 | 2.16 | 2.68 | 2.41 |
| 天成自控 | 1.20 | 2.78 | 2.32 | 2.40 |
| 新泉股份 | 1.24 | 2.61 | 2.75 | 2.60 |
| 常熟汽饰 | 0.92 | 2.03 | 2.07 | 2.37 |
| 平均值 | 1.08 | 2.39 | 2.45 | 2.45 |
| 公司 | 1.37 | 2.17 | 2.04 | 2.01 |

2025 年 1-6 月公司应收款项周转率较低主要系当期营业收入仅为半年度营业收入，其他年度公司应收款项周转率有所上升，公司对应收款项的管理有所加强。

报告期内，公司应收款项周转率略低于同行业可比公司平均值。2024 年度公司应收款项周转率与继峰股份接近，高于常熟汽饰，低于天成自控、新泉股份，整体而言，公司应收款项周转率与同行业可比公司不存在较大差异。

报告期内，公司应收款项周转率略低于同行业可比公司平均值，主要系公司期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据期末未终止确认金额占收入比例高于同行业公司。2024 年末天成自控、新泉股份、常熟汽饰公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据期末未终止确认金额占收入比例分别为 1.21%、0.71%与 2.73%，公司占比为 9.78%，明显高于同行业公司。

综上，公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司，应收款项占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。应收账款周转率低于新泉股份，高于常熟汽饰和继峰股份，与天成自控比较接近，公司应收账款周转率与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司应收款项周转率略低于同行业可比公司平均值，2024 年度公司应收款项周转率与继峰股份接近，高于常熟汽饰，低于天成自控、新泉股份，整体而言，公司应收款项周转率与同行业可比公司不存在较大差异。

(4) 应收账款规模较大且大幅增长是否符合行业特征

报告期各期末，公司应收账款余额分别为48,861.36万元、71,296.73万元、77,714.83万元和60,251.58万元，占营业收入的比例分别为23.83%、32.34%、30.13%和37.80%；同行业可比公司的平均占比分别为32.27%、35.81%、40.41%和77.10%，公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司。

报告期各期末，公司应收款项余额分别为103,022.46万元、112,732.61万元、124,755.67万元和107,729.30万元，占营业收入比例分别为50.23%、51.13%、48.36%和 67.58%，剔除北汽银翔的影响后，占营业收入比例分别为 48.48%、49.50%、46.98%和 67.55%；同行业可比公司应收款项余额占营业收入的平均比例分别为44.50%、46.71%、47.59%和93.33%。公司应收款项占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。

综上，公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司，应收款项占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。应收款项规模的扩大系随着营业收入的增长而增长，因此，公司应收款项的变化符合公司的实际经营业务情况，其变化符合行业特征。

(5) 应对措施及有效性

报告期内，公司针对应收账款采取了多种管理措施以应对潜在风险，主要包括：

1) 公司高度重视客户筛选，审慎选择规模较大或经营风险较小的主机厂客户进行合作，聚焦优质客户，将资源向优质客户集中，降低由于客户经营问题导致大额坏账的风险。

2) 在日常经营中，公司重视应收账款管理，制定了《财务管理办法》等相关制度。公司市场部应于季度后，对应收销售货款进行分析并提交书面报告给集团公司相关管理层。报告至少应包括：应收款总额、主要大客户欠款情况、与客户的核对产生差异金额及原因、已逾期可能发生坏账损失的款项金额和原因、超过授信额度的客户和金额等内容。此外，公司通过销售人员现场拜访、关注新闻报道等方式对于客户存在的经营异常、风险事项进行关注，评估对于公司与客户之间业务、回款的影响，如出现重大风险，公司将根据实际情况采取减少销售规模、要求客户提供担保、停止供货、申请财产保全、提起诉讼等措施。

3) 除了加强应收账款管理外，公司持续进行研发投入，不断优化产品配方

及工艺技术改进，提升产品竞争力的同时逐步提升市场地位，从而提升公司谈判地位和议价能力。

总体来看，报告期各期末，公司应收款项余额占营业收入的比例与同行业可比公司不存在较大差异；应收款项期后回款情况良好，不存在重大应收款项不能收回的情况。

综上，公司通过执行以上应收账款相关的控制措施，加强了应收账款的管理，大力完善客户信用管理体系和货款回收控制办法，有效降低应收账款的回收风险，公司针对应收款项的管理措施总体有效。

2. 说明一年以内应收账款的账龄情况，结合报告期内主要客户信用政策、结算政策及变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况、给予不同客户不同信用期的原因，是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例

(1) 报告期各期末，公司一年以内应收账款的账龄情况

单位：万元

| 账　龄 | 2025.6.30 | | 2024.12.31 | |
|---|---|---|---|---|
| | 余额 | 占比 | 余额 | 占比 |
| 30 天以内 | 37,858.03 | 63.48% | 43,391.78 | 58.85% |
| 31 至 90 天 | 18,355.45 | 30.78% | 27,279.18 | 37.00% |
| 90 至 180 天 | 2,063.12 | 3.46% | 2,748.74 | 3.73% |
| 181 天至一年内 | 1,359.84 | 2.28% | 316.83 | 0.43% |
| 合　计 | 59,636.43 | 100.00% | 73,736.54 | 100.00% |
| 账　龄 | 2023.12.31 | | 2022.12.31 | |
| | 余额 | 占比 | 余额 | 占比 |
| 30 天以内 | 41,112.54 | 60.85% | 24,562.72 | 54.73% |
| 31 至 90 天 | 24,174.03 | 35.78% | 17,517.46 | 39.03% |
| 90 至 180 天 | 1,973.70 | 2.92% | 2,543.82 | 5.67% |
| 181 天至一年内 | 299.11 | 0.44% | 255.97 | 0.57% |
| 合　计 | 67,559.38 | 100.00% | 44,879.97 | 100.00% |

报告期各期末，公司一年以内应收账款的账龄主要集中在 90 天内，占比分别为 93.76%、96.64%、95.84%和 94.26%。

(2) 结合报告期内主要客户信用政策、结算政策及变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况、给予不同客户不同信用期的原因，是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形，相关信用政策是否符合行业惯例

1) 公司与主要客户的信用政策、结算方式

报告期内，公司与主要客户的信用政策、结算方式情况如下：

| 客户名称 | 信用政策 | 结算方式 | 变动情况 |
| --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | | | |
| 其中：上汽通用五菱汽车股份有限公司及其分公司 | 票到 30-60 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| PT SGMW MOTOR INDONESIA | 票到 60 天 | 电汇 | 未发生变化 |
| 延锋（柳州）座椅系统有限公司 | 票到 90 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 长安汽车 | | | |
| 其中：重庆长安汽车股份有限公司 | 票到 120 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 阿维塔科技（重庆）有限公司 | 票到 120 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 河北长安汽车有限公司 | 票到 90 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 吉利汽车 | 票到 75 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 比亚迪 | 票到 30 天 | 迪链 | 未发生变化 |
| 重庆跨越 | 票到 90 天 | 承兑汇票 | 未发生变化 |
| 长城汽车 | 票到 90 天 | 电汇/承兑汇票 | 未发生变化 |
| 赛力斯 | 票到 60 天 | 承兑汇票 | 未发生变化 |
| 宁波华翔 | 票到 120 天 | 电汇/承兑汇票 | 2024 年发生变化 |

注：上汽集团、长安汽车下属多个主体与公司存在业务往来，公司对其不同区域主体给予的信用政策有所差异，上述仅列示主要有业务往来的公司

由上表可知，上述客户的信用期主要系收到发票后 30-120 天内付款，主要结算方式为电汇与承兑汇票。

报告期内，前述客户仅宁波华翔的结算方式在 2024 年发生变更，由收到发票后 120 天内支付现金逐渐变为收到发票后 120 天内支付承兑汇票，该变更主要系 2024 年 6 月宁波华翔收购 IAC Asia II Limited 中国区业务，收购后与公司商谈对结算方式进行了调整，该调整具有商业合理性。

2) 新增客户与存量客户信用政策差异情况

前述客户中，赛力斯系 2022 年度新增客户，比亚迪系 2024 年度新增客户，新增客户信用政策系公司与客户结合行业惯例、双方业务合作前景、客户资信状况等因素进行协商确定，以促进双方建立稳定的长期合作关系。赛力斯结算政策为收到发票后 60 天内支付承兑汇票，比亚迪结算政策为收到发票后 30 天内支付迪链，与前述主要客户的结算政策相比属于信用期略短的客户；整体而言，赛力斯、比亚迪的结算政策符合公司的总体信用政策，与主要存量客户不存在较大差异。

综上，报告期内，新老客户的信用政策不存在明显差异。

3）给予不同客户不同信用期的原因

公司根据客户类型、客户资信情况、购买产品类型、双方合作前景等因素综合考虑，并给予不同客户不同信用政策。对于已建立稳定合作关系的客户，公司对其信用政策通常在较长期间内保持稳定；对于新增客户，公司考虑客户公开信息显示的资信情况，参考相似应用领域、相近市场地位的其他客户的情况，与其协商确定信用政策。

4）是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形

如前所述，报告期内，公司对主要客户的信用政策、结算政策保持稳定，不存在重大变化的情况；宁波华翔因收购公司原客户 IAC Asia II Limited，收购后与公司商谈对结算方式进行了调整，该调整具有商业合理性。公司主要新增客户的信用政策、结算政策与主要存量客户的相关政策不存在重大差异。同时，报告期各期末，剔除北汽银翔的影响后，公司应收款项占营业收入比例分别为 48.48%、49.50%、46.98%和 67.55%，占比较为稳定，应收款项的变化与营业收入的变化幅度较为一致。因此，公司不存在通过放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形。

(3) 相关信用政策是否符合行业惯例

公司的信用政策与同行业可比公司对比情况如下：

| 公　司 | 信用政策 |
| --- | --- |
| 继峰股份 | 境外客户账期一般为 30-60 天，境内客户账期一般为 60 天-120 天 |
| 天成自控 | 信用期一般为 30 天至 90 天，该公司控制的海外公司 AASL 账期一般为 30 至 45 天 |
| 新泉股份 | 该公司主要客户如吉利集团、奇瑞汽车、比亚迪等的实际账期为 30-90 天，账期天数计算根据不同客户交易习惯，分为发货后、结算后或开票后 |

| 公　司 | 信用政策 |
| --- | --- |
| 常熟汽饰 | 该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” |
| 公司 | 主要为 30-120 天 |

注：继峰股份信用政策来自其在 2025 年 5 月 13 日公告的《关于回复 2024 年年报信息披露监管问询函》；天成自控信用政策来自其在 2020 年 7 月 31 日公告的《关于上海证券交易所问询函回复》；新泉股份信用政策来自其在 2023 年 5 月 26 日公告的《向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复（修订版）》；常熟汽饰信用政策来自其在 2019 年 11 月 14 日公告的《公开发行可转换公司债券募集说明书》

从上表可以看出，公司的信用政策与同行业可比公司相比不存在明显差异，相关信用政策符合行业惯例。

3. 结合北汽银翔重整进度，说明各期公司对其应收账款坏账核销的具体依据，截至报告期末未全部核销的原因，核销相关程序是否合规

(1) 北汽银翔应收账款核销情况

报告期内，公司对北汽银翔相关应收账款核销情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 核销金额 | 3,469.86 | | | 710.91 |

(2) 北汽银翔应收账款核销依据

2022 年 3 月 2 日，重庆市第五中级人民法院（以下简称法院）以（2022）渝 05 破 72、73 号之一《民事裁定书》，裁定批准北汽银翔关联公司重庆比速汽车有限公司（以下简称重庆比速），重庆比速汽车销售有限公司（以下简称比速销售）的重整计划。

公司按照规定向管理人申报的普通债权金额为 959.29 万元，其中债权本金 849.90 万元，债权利息 108.18 万元，诉讼费 1.21 万元。根据上述重整计划，公司于 2022 年 5 月收到重庆比速管理人清偿款 138.99 万元。针对剩余不能获得赔偿的债权，2022 年 12 月，经公司总裁办管理会议审批后，公司进行应收账款核销处理。

综上，报告期内公司对北汽银翔应收账款的核销依据经法院批准的重整计划，并经公司总裁办管理会议审批后进行核销，核销坏账损失的决议程序合法、依据充分。

(3) 报告期末未全部核销的原因

法院于 2021 年 3 月 1 日裁定批准北汽银翔、重庆北汽幻速汽车销售有限公司（以下简称北汽幻速）重整计划。因重整计划已难以继续执行，2024 年 4 月 10 日，北汽银翔、北汽幻速召开第三次债权人会议，会议表决通过变更重整计划决议事项。2024 年 8 月 17 日，北汽银翔、北汽幻速管理人向法院申请变更重整计划。2024 年 8 月 23 日法院以（2020）渝 05 破 244、245 号之十六《民事裁定书》，裁定批准变更北汽银翔、北汽幻速重整计划。2024 年 9 月 14 日法院以（2020）渝 05 破 244、245 号之十七号《民事裁定书》批准变更后的重整计划。

根据变更后的重整计划，公司确定能够获得的偿还金额为 1,199,515.16 元，剩余债权不能再获得清偿。上述债权中已于 2024 年 10 月 17 日收到偿还金额 100,000.00 元，2024 年 12 月 27 日收到偿还金额 140,000.00 元。

根据公司规定，对于当年累计金额在 1,000.00 万元以内的坏账核销，由总裁办公会议审批，当年累计金额在 1,000.00 万元（含）以上的，由董事会审议。公司根据前述变更后的重整计划，于 2025 年 3 月 14 日召开第三届董事会第十五次会议及第三届监事会第十四次会议决议，审议通过《关于子公司坏账核销的议案》；同意重庆聚贤按照依法合规、规范操作、逐笔审核、账销案存的原则，对截至 2024 年 12 月 31 日已计提坏账准备的长期挂账且预计无法收回的剩余货款 34,698,568.19 元进行核销处理。

综上，对北汽银翔剩余应收账款的核销依据经法院批准后的重整计划，并经公司董事会和监事会审议批准通过；由于相关程序在 2025 年审议完成，因此 2024 年 12 月 31 日已计提坏账准备的长期挂账的北汽银翔应收账款未全部核销。

综上，2022 年公司对北汽银翔应收账款的核销依据重整计划，并经公司总裁办管理会议审批后进行核销；2025 年公司对北汽银翔剩余应收账款的核销依据经法院批准后的重整计划，并经公司董事会和监事会审议批准通过。公司上述应收账款核销的决议程序合法、依据充分。

4. 说明各期末各类票据的账龄，结合各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票、

财务公司承兑汇票出票方背景，说明预期信用损失计算依据，坏账准备计提是否充分，与同行业公司应收票据坏账计提政策是否一致，应收票据坏账计提是否谨慎、充分。按照同行业可比公司继峰股份坏账计提政策测算对公司各期经营业绩的影响

(1) 各期末各类票据的账龄

公司应收类票据均在“应收票据”“应收款项融资”科目列示。报告期各期末，公司应收票据余额分别为 37,785.47 万元、28,488.76 万元、28,293.04 万元、25,790.24 万元，应收款项融资余额分别为 16,375.62 万元、12,947.13 万元、18,747.79 万元、21,687.47 万元，上述各类票据账龄均为 1 年以内。

(2) 结合各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票出票方背景，说明预期信用损失计算依据，坏账准备计提是否充分

报告期内，公司银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票主要由公司客户开具或背书转让给公司，部分票据的出票方或开具方与公司客户无直接匹配关系。

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关要求，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据及计量预期信用损失的方法如下：

| 核算科目 | 组合类别 | 确定组合的依据 | 计量预期信用损失的方法 |
| --- | --- | --- | --- |
| 应收款项融资 | 应收信用风险较高的银行承兑汇票 | 银行信用级别 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失 |
| 应收票据 | 应收信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票 | 银行信用级别 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失 |
| | 应收商业承兑汇票 | 账龄 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 |
| | 应收财务公司承兑汇票 | 账龄 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收财务公司承兑汇票账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 |

公司应收银行承兑汇票（包括应收款项融资）的承兑人为商业银行，到期无法承兑的风险极低，报告期内未发生过兑付风险，未发生被背书人或贴现银行因

票据未能到期承兑向公司追索的情形，预期信用损失率为零，公司未计提坏账准备。

应收商业承兑汇票和应收财务公司承兑汇票按照应收账款账龄连续计算的原则计提坏账准备，即在收入确认时对应收账款进行初始确认，后将该应收账款转为应收商业承兑汇票和应收财务公司承兑汇票结算的，按照应收账款初始确认的账龄计算坏账准备，各类票据的账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

| 账　龄 | 应收票据-商业承兑汇票预期信用损失率（%） | 应收票据-财务公司承兑汇票预期信用损失率（%） |
| --- | --- | --- |
| 1 年以内 | 5.00 | 5.00 |
| 1-2 年 | 20.00 | 20.00 |
| 2-3 年 | 50.00 | 50.00 |
| 3-4 年 | 100.00 | 100.00 |
| 4-5 年 | 100.00 | 100.00 |
| 5 年以上 | 100.00 | 100.00 |

综上，公司应收银行承兑汇票的承兑人为商业银行，到期无法承兑的风险极低，未计提坏账准备；应收商业承兑汇票和应收财务公司承兑汇票根据账龄情况的预期信用损失率计提坏账准备。公司坏账准备计提已经充分、谨慎地估计了坏账风险，符合票据出票方或承兑方背景的实际情况。

(3) 与同行业公司应收票据坏账计提政策是否一致，应收票据坏账计提是否谨慎、充分

公司应收票据坏账计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

| 公司名称 | 应收票据坏账计提政策 | 坏账准备实际计提情况 |
| --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 依据信用风险特征将应收票据划分为：应收票据组合 1（商业承兑汇票）、应收票据组合 2（银行承兑汇票）。对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失 | 银行承兑汇票未计提坏账准备；商业承兑汇票按照 2.96%计提 |
| 天成自控 | 应收银行承兑汇票组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。<br>应收商业承兑汇票组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 | 银行承兑汇票、财务公司承兑汇票未计提坏账准备；商业承兑汇票一年以内按照 5%计提 |

| 公司名称 | 应收票据坏账计提政策 | 坏账准备实际计提情况 |
| --- | --- | --- |
| 新泉股份 | 本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。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 | 银行承兑汇票、财务公司承兑汇票未计提坏账准备；商业承兑汇票、数字债权凭证按照 5%计提 |
| 常熟汽饰 | 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 | 银行承兑汇票、其他承兑汇票均未计提坏账准备 |
| 公司 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收财务公司承兑汇票账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 | 银行承兑汇票未计提坏账准备；其他承兑汇票一年以内按照 5%计提 |

注：同行业可比公司上述坏账准备计提政策及坏账准备实际计提情况为2024年年报披露的政策及计提情况

公司与同行业可比公司相比银行承兑汇票均未计提坏账准备；因承兑汇票的期限均为一年内，公司其他承兑汇票一年以内的坏账计提比例为 5%，未低于同行业可比公司针对非银行承兑汇票的计提比例，公司应收票据的坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司应收票据坏账准备计提充分、合理。

(4) 按照同行业可比公司继峰股份坏账计提政策测算对公司各期经营业绩的影响

1) 应收票据

继峰股份依据信用风险特征将应收票据划分为：应收票据组合 1（商业承兑汇票）、应收票据组合 2（银行承兑汇票）。对于划分为组合的应收票据，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。继峰股份认为所持有的银行承兑汇票不存在重大的信用风险，不会因银行或其他出票人违约而产生重大损失，因此其银行承兑汇票未计提坏账准备。

继峰股份 2022-2025 年 1-6 月应收票据-商业承兑汇票组合坏账计提比例如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 坏账计提比例 | 3.69% | 2.96% | 0.04% | 0.15% |

公司应收票据-商业承兑汇票预期信用损失率按照 5%计提坏账准备，高于继峰股份应收票据-商业承兑汇票的坏账计提比例，公司的实际计提比例较为谨慎。

公司如按照继峰股份坏账计提政策对商业承兑汇票和财务公司承兑汇票计提坏账准备，对公司各期经营业绩影响金额如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 按照公司现有坏账计提政策计提的信用减值损失 | -45.20 | -69.85 | 85.46 | -184.36 |
| 按照继峰股份坏账计提政策计提的信用减值损失 | -22.36 | 43.43 | -0.63 | 1.79 |
| 对利润总额的影响金额 | -22.84 | -113.27 | 86.09 | -186.15 |

从上表可以看出，公司如商业承兑汇票和财务公司承兑汇票按照继峰股份的坏账计提政策进行计提，报告期内，对公司利润总额的影响金额分别为-186.15 万元、86.09 万元、-113.27 万元和-22.84 万元。

公司商业承兑汇票和财务公司承兑汇票的预期信用损失率为 5%，高于继峰股份的计提比例，但上述测算结果显示对公司利润总额的影响为负数，主要系公司报告期内按照一致的比例计提坏账，各年坏账准备计提对损益的影响数仅受相应票据期末余额变化的影响，而继峰股份计提比例各年度存在不同，其各年坏账准备计提对损益的影响受计提比例的变化和期末余额的变化综合影响，导致其各年度计提金额的变化具有随机性。

2) 应收账款

继峰股份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账款单独进行减值测试，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账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，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

继峰股份按组合计提应收账款坏账准备的应收账款组合分为合并范围内关联方组合、性质组合、其他客户组合。性质组合指的是格拉默分部销售商品形成的应收账款，其他客户组合指的是继峰分部的应收账款。

继峰股份对于划分为其他客户组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结

合当前状况以及对未来经济状况的预测，采用逾期账龄法与迁徙率模型法孰高计提预期信用减值损失。逾期账龄法下，应收账款逾期账龄与整个存续期预期信用损失率如下：

| 账　龄 | 预期信用损失率（%） |
| --- | --- |
| 信用期内 | 0.2 |
| 信用期满后 0-3 月 | 2 |
| 信用期满后 3-12 月 | 5 |
| 信用期满后 1-2 年 | 20 |
| 信用期满后 2-3 年 | 50 |
| 信用期满后 3 年以上 | 100 |

公司如按照继峰股份坏账计提政策，对应收账款计提坏账准备对公司各期经营业绩影响金额如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 按照公司现有坏账计提政策计提的信用减值损失 | -627.54 | 976.89 | 1,131.09 | 64.81 |
| 按照继峰股份坏账计提政策计提的信用减值损失 | 90.46 | 623.22 | 15.36 | 6.79 |
| 对利润总额的影响金额 | -718.00 | 353.67 | 1,115.73 | 58.02 |

从上表可以看出，公司如应收账款按照继峰股份的坏账计提政策进行计提，报告期内，对公司利润总额的影响金额分别为 58.02 万元、1,115.73 万元、353.67 万元和-718.00 万元。

综上，如公司应收票据和应收账款按照继峰股份的坏账计提政策进行计提，对公司利润总额的综合影响金额分别为-128.13 万元、1,201.82 万元、240.40 万元与-740.84 万元。总体而言，如公司按照继峰股份的坏账计提政策进行计提，将对公司利润总额带来大幅增加，因此，公司已经按照较为谨慎的坏账准备计提政策计提了相**应的坏账准备。**

**（四）核查程序及意见**

1. 核查程序

(1) 针对大额银行借款偿付能力及流动性风险事项，我们履行了如下核查程

序：

1）获取公司长短期借款及各项应付款项明细表，核查借款资金用途、借款期限、偿债安排及还款资金来源等，计算公司经营状况及现金流相关指标，分析流动性风险并了解公司应对措施；

2）获取公司报告期内主要的借款合同、授信合同、征信报告等，检查借款合同内容和条款，根据合同内容测算利息支出并与账面进行比对；

3）取得公司所有银行对账单以及已开立银行账户清单，复核银行对账单的余额与各银行账户的账面余额是否一致；对报告期各期末的银行货币资金余额、借款余额、资金受限情况进行了独立函证，确认公司货币资金的真实性；

4）查阅期末司法冻结资金明细表，访谈公司财务总监、董事会秘书，了解司法冻结资金的形成原因、诉讼进展情况；

5）取得并查阅公司资金管理相关内部控制制度，了解公司银行存款的管理方式，对相关内部控制制度进行穿行测试，复核公司货币资金管理制度及相关内部控制执行的有效性。访谈公司财务总监，了解公司资金使用计划、分析资金使用计划合理性；

6）查阅公司各月末货币资金余额明细，复核公司报告期各年度现金流量表，分析报告期内货币资金变动的原因，与业务经营的匹配性，复核利息收入与货币资金平均余额以及存款利率的匹配性；

7）查阅公司与主要供应商的采购合同，了解公司与主要供应商约定的付款条款。对公司采购业务负责人及主要供应商进行访谈，了解公司供应商的结算方式、结算周期和信用政策及其变动情况。获取公司报告期各期末应付账款余额明细及账龄表，结合各期采购量变动情况，核查分析公司应付账款的变动情况；

8）检查报告期各期末公司前五大供应商应付账款余额的期后付款情况，了解应付账款付款周期是否与合同约定、公司一般付款周期保持一致，确认是否存在长期挂账未结算情况。

（2）针对经营活动现金流为负及是否存在票据结算风险事项，我们履行了如下核查程序：

1）按银行类别获取并复核报告期内票据收到、背书转让、贴现等明细情况，分析银行承兑汇票的相关风险；获取并查阅公司票据相关的管理制度，了解报告

期内应收票据管理措施，检查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回转为应收账款的情形，了解汽车零部件行业票据结算情况；

2）取得并查阅公司票据相关内部控制制度，了解公司应收票据的结算方式，对相关内部控制制度进行穿行测试，复核公司票据管理制度及相关内部控制执行的有效性；

3）获取公司应收票据、应收款项融资明细表及应收票据备查簿，计算公司票据结算占公司销售收入（含税）的比例，分析票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽，分析票据结算、背书或贴现对公司经营性现金流的影响；

4）访谈公司相关负责人并查阅公司相关制度，了解公司的销售政策、采购政策、信用政策，并结合公司客户信用账期、供应商货款支付情况等分析公司经营活动产生的现金流量净额是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配；

5）访谈公司财务负责人，了解公司改善现金流量采取的措施并分析有效性，了解公司及其子公司主营业务情况、公司资金情况能否覆盖日常经营需求；

6）查阅公司报告期内数字化应收账款债权凭证备查簿、相关使用协议文件，了解数字化应收账款债权凭证的主要条款，了解数字化应收账款债权凭证背书、转让、贴现、兑付情况；

7）核查公司对数字化应收账款债权凭证的会计处理是否符合《企业会计准则》等的相关规定；检查数字化应收账款债权凭证的坏账计提是否充分，并与同行业可比公司数字化应收账款债权凭证坏账计提政策进行对比分析。

(3) 针对应收账款规模高于可比公司事项，我们履行了如下核查程序：

1）获取公司销售管理制度、与主要客户的销售合同及客户信用期资料，了解公司销售与收款相关的内部控制，核查主要客户的信用政策及变化情况；

2）获取公司应收款项明细表及账龄明细表，结合公司销售规模等分析余额变动原因并判断其合理性；

3）检查主要客户合同，了解公司与主要客户之间的信用政策和结算方式，主要客户应收账款与信用政策是否匹配，信用政策和结算方式是否发生重大变化等；查询同行业可比公司公开资料，判断公司应收账款及变动是否与同行业可比公司存在显著差异；

4）访谈管理层及财务部负责人，结合期后回款检查、账龄分析等核查程序，分析报告期内公司应收账款是否存在较大的回款风险。获取公司编制的应收账款期后回款明细表，对抽样选取的期后回款项目，通过核对银行对账单等支持性文件，检查期后回款方式以及应收账款期后回款明细表的准确性；

5）了解北汽银翔应收账款的形成过程及原因，收回可能性。查阅相关重整计划、法院裁定书等，了解重整计划的进展及结果。查阅公司根据重整计划执行情况收取的款项回单；

6）访谈公司财务负责人及销售负责人，了解票据结算比例较高的原因；分析公司各期末商业承兑汇票（含财务公司承兑汇票）占收入的比例与同行业可比公司差异的原因及合理性；

7）查询同行业可比公司应收票据、应收账款坏账计提政策，并根据同行业可比公司的坏账准备计提方法，模拟测算报告期各期应收票据、应收账款按可比公司谨慎的坏账计提比例应计提的坏账准备金额，对各期财务数据的影响情况进行比较分析。

2. 核查意见

（1）针对大额银行借款偿付能力及流动性风险事项，经核查，我们认为：

1）公司借款主要用于购买原材料、工程建设及设备等。公司各项借款均按照借款合同的约定进行使用，并按照借款合同约定支付本息，未发生借款违约或延期还款行为，不存在短债长用的情况；

2）报告期内，公司经营规模和经营业绩实现了较快增长，从而对固定资产投资、流动资金规模的需求更高。在融资渠道相对单一的背景下，银行借款成为公司应对经营规模扩大导致资金需求增加的重要渠道，对维系公司的流动资金运转具有重要影响；

3）公司货币资金受限原因合理，货币资金的管理制度和内控制度执行有效，公司对现有货币资金制定了具体使用规划，利息支出、利息收入与银行存款平均余额、借款规模、利率相匹配；

4）应付款项余额变动与各期采购规模具有匹配性，业绩变动与各期采购规模变化也具有匹配性。报告期内，公司与主要供应商的结算政策、结算周期、信用期限均未发生重大变化，不存在结算政策变化影响应付款项变化的情形；

5）公司与主要供应商期后结算情况良好，根据与主要供应商的合同约定及自身资金安排情况及时向供应商付款，与主要供应商不存在重大逾期未支付款项；

6）公司总体偿债压力较小，财务风险较低，不存在明显的资金压力和流动性风险，不存在银行借款到期无法支付的风险。报告期内公司偿债能力各项指标有所优化，偿债能力得到提升，公司面临的流动性风险进一步下降，应对流动性风险的措施具备有效性。公司已补充披露流动性风险情况。

(2) 针对经营活动现金流为负及是否存在票据结算风险事项，经核查，我们认为：

1）公司未终止确认贴现或背书转让的票据以银行承兑汇票为主，且信用等级主要为 AA+和 AAA，信用等级较高、变现能力较强；

2）报告期内及期后，公司应收票据期后均正常兑付，不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形。未兑付的票据系票据尚未到期，且主要由具有较高信用的银行及大型上市公司承兑，票据到期无法兑付的风险较低；

3）公司应收票据相关内控制度健全并能有效执行，公司针对票据结算的相关规定，有效控制票据结算带来的相关风险，报告期内不存在因到期不能承兑而出现实际损失情形；

4）公司通过票据结算金额与现金流及销售、采购的勾稽一致。公司销售政策、信用政策无较大变化，销售商品、提供劳务收到的现金与销售政策、信用政策相匹配。公司采购政策、信用政策无较大变化，购买商品、接受劳务支付的现金和票据与采购政策、信用政策变化相匹配。各期经营活动产生的现金流量净额与净利润相匹配。公司已采取有效手段改善现金流量情况，充分保障资金周转能力和现金流的稳健；

5）公司采用数字化债权凭证结算的比例较小，公司数字化债权凭证到期后均如期兑付，不存在逾期未兑付情形。公司数字化债权凭证相关的会计处理符合《企业会计准则》及相关规定。公司数字化债权凭证参照应收账款坏账计提比例进行计提，对数字化债权凭证坏账计提充分，计提政策与同行业可比公司不存在较大差异。

(3) 针对应收账款规模高于可比公司事项，经核查，我们认为：

1）截至2025年7月31日，公司各期末应收账款的期后回款率分别为92.64%、94.53%、92.98%和 63.65%，剔除北汽银翔的影响后，公司各期末应收账款的期后回款率分别为 99.99%、99.54%、97.45%和 63.70%，整体回款情况良好。公司各期末应收票据及应收款项融资期后兑付比例分别为100.00%、100.00%、100.00%和 78.26%，2025 年 1-6 余额期后兑付比例低主要系期后统计时间较短所致，整体回款情况良好，不存在无法兑付或及时贴现，或无法到期收回转为应收账款的情形；

2）公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比公司，应收款项占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。应收账款周转率低于新泉股份，高于常熟汽饰和继峰股份，与天成自控比较接近，公司应收账款周转率与同行业可比公司相比不存在较大差异；公司应收款项周转率略低于同行业可比公司平均值，2024 年度公司应收款项周转率与继峰股份接近，高于常熟汽饰，低于天成自控、新泉股份，整体而言，公司应收款项周转率与同行业可比公司不存在较大差异。应收款项规模的扩大系随着营业收入的增长而增长，因此，公司应收款项的变化符合公司的实际经营业务情况，其变化符合行业特征；

3）公司加强了应收账款的管理，大力完善客户信用管理体系和货款回收控制办法，有效降低应收账款的回收风险，公司针对应收款项的管理措施总体有效；

4）报告期内，新老客户的信用政策不存在明显差异。公司根据客户资信情况、双方历史合作情况，与各个客户协商确定具体的信用政策。公司对主要客户的信用政策、结算政策保持稳定，不存在重大变化的情况，不存在通过放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形。公司的信用政策与同行业可比公司相比不存在明显差异，相关信用政策符合行业惯例；

5）2022 年公司对北汽银翔应收账款的核销依据重整计划，并经公司总裁办管理会议审批后进行核销；2025 年公司对北汽银翔剩余应收账款的核销依据经法院批准后的重整计划，并经公司董事会和监事会审议批准通过。公司上述应收账款核销的决议程序合法、依据充分；

6）公司与同行业可比公司相比银行承兑汇票均未计提坏账准备；因承兑汇票的期限均为一年内，公司其他承兑汇票一年以内的坏账计提比例为 5%，未低于同行业可比公司针对非银行承兑汇票的计提比例，公司应收票据的坏账计提政

策与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司应收票据坏账准备计提充分、合理；

7）如公司应收票据和应收账款按照继峰股份的坏账计提政策进行计提，对公司利润总额的综合影响金额分别为-128.13 万元、1,201.82 万元、240.40 万元和-740.84 万元，将对公司利润总额带来大幅增加，因此，公司已经按照较为谨慎的坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备。

**（五）说明对公司银行账户及银行存款的核查方法、程序及结论，重点核查是否存在公司银行账户与控股股东、实际控制人、股东、董监高、主要关联方或其他利益相关人存在账户混用的情形，并对公司货币资金的真实性、资金流动合理性发表明确意见**

1. 核查方法、程序

(1) 向公司财务部人员了解货币资金的相关内部控制制度，并进行控制测试，检查内部控制设计是否有效、是否有效执行；

(2) 获取公司银行账户已开立的银行账户清单，并与公司账面的银行账户进行核对，核查相关银行账户是否都已经入账、入账的账户都真实存在；

(3) 获取公司报告期内货币资金明细账及全部银行账户流水记录，对单笔金额超过 50 万元人民币或等值外币的交易进行逐笔核查，获取相关交易的原始凭证并与企业日记账进行双向核对；

(4) 对报告期各期末库存现金进行盘点，检查是否存在存放在个人账户的现金；

(5) 对公司银行账户进行函证程序。函证各银行存款账户的性质，是否存在银行存款质押、冻结等受限情况，各期末银行存款余额等。各银行账户均已回函，回函无差异，函证情况详见下表：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 银行存款及其他货币资金（A） | 64,029.14 | 40,891.79 | 51,256.03 | 26,312.15 |
| 发函金额（B） | 64,029.14 | 40,891.79 | 51,256.03 | 26,312.15 |
| 发函比例（C=B/A） | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 回函金额（D） | 64,029.14 | 40,891.79 | 51,256.03 | 26,312.15 |
| 回函比例（E=D/A） | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(6) 获取公司控股股东、实际控制人及其配偶和成年子女、董事、监事、高级管理人员、主要关联方、关键岗位人员报告期内的银行账户流水，对单笔金额超过 5 万元的交易进行逐笔核查，将交易对手方与公司及其关联方、公司员工、公司客户供应商及其关键人员进行比对，对于异常交易，进一步获取相关支撑性资料，并取得被核查对象关于名下银行卡及银行流水情况的声明与承诺；

(7) 针对境外款项，获取公司印尼子公司的银行对账单，并向银行发送银行询证函，检查银行回函的信息与账面记录一致。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 不存在公司银行账户与控股股东、实际控制人、股东、董监高、主要关联方或其他利益相关人存在账户混用的情形；

(2) 公司货币资金真实；资金流动合理，不存在异常。

**(六) 说明对应收款项履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例，详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和预收账款金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性**

1. 对应收款项履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例

(1) 通过销售与收款内部控制循环测试，了解和评价与收入、应收款项确认相关的内部控制制度的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 获取公司报告期内的票据备查簿，对报告期各期末的在库票据进行了盘点，对报告期各期末票据质押及已贴现未到期情况向银行进行函证；

(3) 对报告期的应收账款、预收账款实施函证程序；公司报告期各期应收账款、合同负债的函证情况本说明(四)2 之表述；

(4) 对报告期内各年度的主要客户进行了实地走访，询问其采购公司产品的情况、结算方式及信用期安排等，是否存在关联关系及利益输送等事项。报告期各期应收账款走访比例分别为 76.47%、85.40%、75.75%和 89.41%；

(5) 核查公司报告期各期收入确认的会计凭证、销售合同、发票、签收单、银行回单等；

(6) 对销售收入进行了截止性测试，核查报告期各期末前后一个月大额的收入凭证及签收单、发票等单据，确认公司收入及应收款项确认在正确的会计期间。

2. 报告期各期函证情况

(1) 公司主要客户应收账款函证情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 应收账款（A） | 60,251.58 | 77,714.83 | 71,296.73 | 48,861.36 |
| 发函客户数量（B） | 87 | 68 | 76 | 63 |
| 发函金额（C） | 59,619.29 | 73,360.82 | 67,089.13 | 44,761.91 |
| 发函金额比例（D=C/A） | 98.95% | 94.40% | 94.10% | 91.61% |
| 回函客户数量（E） | 83 | 67 | 76 | 59 |
| 回函数量比例（F=E/B） | 95.40% | 98.53% | 100.00% | 93.65% |
| 回函相符金额（G） | 53,949.74 | 60,264.16 | 54,329.59 | 36,109.57 |
| 回函不符查明原因可确认金额（H） | 4,982.77 | 13,096.66 | 12,759.54 | 8,517.15 |
| 函证确认金额（I=G+H） | 58,932.51 | 73,360.82 | 67,089.13 | 44,626.71 |
| 函证确认比例（J=I/A） | 97.81% | 94.40% | 94.10% | 91.33% |
| 替代金额（K） | 686.78 | | | 135.20 |
| 回函及替代测试确认金额（L=I+K） | 59,619.29 | 73,360.82 | 67,089.13 | 44,761.91 |
| 回函及替代测试确认比例（M=L/C） | 98.95% | 94.40% | 94.10% | 91.61% |

(2) 公司主要客户合同负债函证情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 合同负债（A） | 1,089.46 | 418.54 | 788.93 | 1,644.14 |
| 发函客户数量（B） | 9 | 4 | 7 | 2 |
| 发函金额（C） | 992.76 | 418.54 | 745.44 | 1,356.20 |
| 发函金额比例（D=C/A） | 91.12% | 100.00% | 94.49% | 82.49% |
| 回函客户数量（E） | 9 | 4 | 6 | 1 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 回函数量比例（F=E/B） | 100.00% | 100.00% | 85.71% | 50.00% |
| 回函相符金额（G） | 848.77 | 276.84 | 65.99 | 774.84 |
| 回函不符查明原因可确认金额（H） | 143.98 | 141.70 | 679.45 | 449.31 |
| 函证确认金额（I=G+H） | 992.76 | 418.54 | 745.44 | 1,224.15 |
| 函证确认比例（J=I/A） | 91.12% | 100.00% | 94.49% | 74.46% |
| 替代金额（K） | | | | 132.05 |
| 回函及替代测试确认金额（L=I+K） | 992.76 | 418.54 | 745.44 | 1,356.20 |
| 回函及替代测试确认比例（M=L/A） | 91.12% | 100.00% | 94.49% | 82.49% |

(3) 函证差异情况及替代程序

报告期内，回函有差异的函证差异原因主要是会计处理时点不同导致的应收账款和开票金额有所差异，不涉及对收入确认金额和收入确认时间的差异。针对回函有差异的客户，我们进行了如下核查：1) 询问差异原因；2) 查阅相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、验收凭证、发票、物流单据等）；3) 分析回函差异的合理性，编制差异调节表，对各期回函金额不符的函证进行差异调节。

报告期内，部分客户由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。针对未回函客户，我们进行了如下核查：1) 执行替代测试程序，检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、报关单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料；2) 检查其期后回款情况，回款比例超过 80%，回款情况良好；3) 实施访谈程序，各期对客户访谈比例均超过 70%。

综上，我们对回函有差异的情况以及部分未回函客户均执行了替代测试程序，执行的替代程序充分。

**六、关于收入确认合规性**

**根据申请文件：（1）2022-2024 年度，发行人第四季度主营业务收入占比分别为 30.73%、39.05%和 41.45%，第四季度销售占比较高主要由于客户年底需求加大，以及存在客户年内按照暂定价确认收入，年底确认差额导致。（2）涉及暂定价结算的客户主要是上汽通用五菱，临时供货协议约定，对于当年度生产物料购销合同签订之前发行人所供的物料，客户按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例临时供货价予以结算，合同正式签订之后，即按合同所确**

定的价格（正式价格）进行结算。（3）公司座椅、内外饰件等零部件产品销售存在寄售模式和非寄售模式，寄售模式下在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入，寄售模式收入占比近 80%；非寄售模式下在产品运送至客户指定仓库，并经客户或客户指定的第三方验收时确认收入。

（1）第四季度收入占比提升的合理性。请发行人：①列示报告期各年第四季度、12 月确认收入前十大客户名称、收入和净利润金额及占比、订单获取及签署时点、相关产品生产、发货、交付、领用结算资料或验收及收入确认时点、期后回款情况。②说明各年第四季度、12 月确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付周期与其他季度和月份是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况，毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，2024 年第四季度收入占比提升的原因；结合各期各季度销售产品类别、收入、毛利率、费用情况等，分析发行人下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润的原因。对比同行业可比公司，说明收入、净利润季节性分布情况是否符合行业特征。③结合上述情况说明公司收入确认时点是否准确，内外部依据是否充分，是否存在突击销售、提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》规定。

（2）暂定价确认收入准确性。请发行人：①说明临时供货价确认的具体依据，暂定价格的确定与发行人成本的关系，公司与同行业可比公司同类型产品暂定价是否存在较大差异，按暂定价确认并集中第四季度调整是否符合行业惯例。②说明调整差额的触发条件，按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，说明报告期内各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响，是否存在次年确认最终价格并进行调整情况，如有，说明暂定价与最终价格差异，是否存在跨期调节收入的情形。③说明公司与客户暂定价、调整差额的确认程序，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行。

（3）寄售模式收入确认合规性。请发行人：①说明采用寄售模式主要客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售单价、采用寄售模式的原因，是否存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况及合理性，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，寄售收入占比较高，与同行业可比

**公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例。②寄售模式下，发行人与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长及报告期内变动情况，“领用结算资料”等收入确认依据的具体形式，双方关于产品使用数量存在差异的处理方式，说明该模式下收入确认时点是否准确，相关内控措施及执行情况，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、核查程序和核查结论。（2）说明对发行人报告期内暂定价确认收入的核查程序，对收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，收入确认依据是否真实有效，是否存在利用暂定价虚增经营业绩的情形，对发行人是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见。（3）详细说明针对发行人报告期内各期第四季度确认收入项目的走访、函证、细节测试、截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例说明报告期内收入确认是否真实准确，是否存在跨期调节情形，发表明确意见。（审核问询函问题 7）**

**（一）第四季度收入占比提升的合理性**

1. 列示报告期各年第四季度、12 月确认收入前十大客户名称、收入和净利润金额及占比、订单获取及签署时点、相关产品生产、发货、交付、领用结算资料或验收及收入确认时点、期后回款情况

(1) 报告期各年第四季度、12 月确认收入前十大客户名称、收入和净利润金额及占比

报告期各期，公司第四季度、12 月确认主营业务收入及毛利占比情况如下：

单位：%

| 项　目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利占比 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利占比 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利占比 |
| 第四季度 | 41.45 | 44.50 | 39.05 | 50.68 | 30.73 | 45.76 |
| 12 月 | 18.26 | 23.28 | 19.32 | 24.55 | 11.59 | 18.40 |

报告期各期，公司第四季度确认主营业务收入占比分别为 30.73%、39.05%和 41.45%，主营业务毛利占比分别为 45.76%、50.68%和 44.50%；公司 12 月确认主营业务收入占比分别为 11.59%、19.32%和 18.26%，主营业务毛利占比分别为 18.40%、24.55%和 23.28%。第四季度、12 月主营业务收入及主营业务毛利占

比较高，主要受前十大客户影响，具体情况如下：

单位：万元、%

| 客户名称 | 2024年第四季度 | | | | 2024年12月 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 |
| 上汽集团 | 55,931.12 | 21.98 | * | * | 26,359.02 | 10.36 | * | * |
| 长安汽车 | 10,061.55 | 3.95 | * | * | 5,669.75 | 2.23 | * | * |
| 吉利汽车 | 8,266.70 | 3.25 | * | * | 4,620.74 | 1.82 | * | * |
| 比亚迪 | 7,263.52 | 2.85 | * | * | 973.58 | 0.38 | * | * |
| 长城汽车 | 3,231.68 | 1.27 | * | * | 1,369.85 | 0.54 | * | * |
| VinFast | 3,141.89 | 1.23 | * | * | 1,390.59 | 0.55 | * | * |
| 宁波华翔 | 3,089.98 | 1.21 | * | * | 724.03 | 0.28 | * | * |
| 赛力斯 | 3,018.31 | 1.19 | * | * | 717.39 | 0.28 | * | * |
| 重庆跨越 | 2,920.71 | 1.15 | * | * | 1,143.06 | 0.45 | * | * |
| 李尔公司 | 2,272.60 | 0.89 | * | * | 781.92 | 0.31 | * | * |
| 中国重汽 | 837.22 | 0.33 | * | * | 837.22 | 0.33 | * | * |
| 合　计 | 100,035.29 | 39.31 | 17,302.90 | 43.11 | 44,587.16 | 17.52 | 9,173.68 | 22.86 |
| 客户名称 | 2023年第四季度 | | | | 2023年12月 | | | |
| | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 |
| 上汽集团 | 50,321.32 | 23.14 | * | * | 26,428.87 | 12.15 | * | * |
| 长安汽车 | 8,517.62 | 3.92 | * | * | 5,368.82 | 2.47 | * | * |
| 吉利汽车 | 6,293.73 | 2.89 | * | * | 3,802.35 | 1.75 | * | * |
| 赛力斯 | 3,167.60 | 1.46 | * | * | 1,366.18 | 0.63 | * | * |
| 重庆跨越 | 2,907.23 | 1.34 | * | * | 947.00 | 0.44 | * | * |
| 长城汽车 | 2,261.37 | 1.04 | * | * | 642.89 | 0.30 | * | * |
| IAC Asia II Limited | 2,127.71 | 0.98 | * | * | 317.96 | 0.15 | * | * |
| 南方佛吉亚 | 1,490.34 | 0.69 | * | * | 377.66 | 0.17 | * | * |
| 重庆光能佛 | 1,278.10 | 0.59 | * | * | 229.90 | 0.11 | * | * |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 吉亚 | | | | | | | | |
| 继峰股份 | 1,113.84 | 0.51 | * | * | 341.58 | 0.16 | * | * |
| 伟巴斯特 | 903.68 | 0.42 | * | * | 326.11 | 0.15 | * | * |
| 合　计 | 80,382.54 | 36.96 | 16,231.34 | 48.41 | 40,149.31 | 18.46 | 8,049.64 | 24.01 |

| 客户名称 | 2022 年第四季度 | | | | 2022 年 12 月 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 | 主营业务收入 | 主营业务收入占比 | 主营业务毛利 | 主营业务毛利占比 |
| 上汽集团 | 41,168.10 | 20.40 | * | * | 16,346.52 | 8.10 | * | * |
| 吉利汽车 | 3,719.73 | 1.84 | * | * | 988.41 | 0.49 | * | * |
| 长安汽车 | 3,641.10 | 1.80 | * | * | 1,120.16 | 0.56 | * | * |
| 重庆跨越 | 2,040.31 | 1.01 | * | * | 573.76 | 0.28 | * | * |
| IAC Asia II Limited | 1,730.76 | 0.86 | * | * | 1,197.59 | 0.59 | * | * |
| 长城汽车 | 1,600.75 | 0.79 | * | * | 217.26 | 0.11 | * | * |
| 李尔公司 | 1,347.11 | 0.67 | * | * | 432.78 | 0.21 | * | * |
| 南方佛吉亚 | 1,291.22 | 0.64 | * | * | 511.55 | 0.25 | * | * |
| 佛吉亚投资 | 1,220.30 | 0.60 | * | * | 378.05 | 0.19 | * | * |
| 伟巴斯特 | 1,074.60 | 0.53 | * | * | 501.04 | 0.25 | * | * |
| 赛力斯 | 753.45 | 0.37 | * | * | 275.87 | 0.14 | * | * |
| 合　计 | 59,587.44 | 29.53 | 11,237.08 | 46.73 | 22,542.99 | 11.17 | 4,712.79 | 19.60 |

报告期各期，公司第四季度、12 月确认收入前十大客户主营业务收入及主营业务毛利占比较高，主要受上汽集团影响。公司客户上汽集团主要系上汽通用五菱，报告期各期，公司对上汽通用五菱销售额占公司对上汽集团销售额的比例均超过 90%，故主要对上汽通用五菱分析如下：

报告期各期第四季度、12 月，上汽通用五菱确认主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 季度/月份 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 第四季度 | 54,313.77 | 45.62 | 48,309.29 | 41.87 | 38,609.66 | 33.09 |

| 项　目 | 季度/月份 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| | 12 月 | 25,804.78 | 21.67 | 25,785.81 | 22.35 | 15,721.10 | 13.47 |
| 主营业务毛利 | 第四季度 | * | * | * | * | * | * |
| | 12 月 | * | * | * | * | * | * |

报告期各期，上汽通用五菱第四季度、12 月收入及毛利占比较高，主要原因如下：

1）上汽通用五菱对当月交付产品通常在次月结算，而在年末，为尽量确保年度数据的准确性，通常会对 12 月 20 日前交付的产品在 12 月底前予以结算，该结算方式在报告期内一贯执行，导致第四季度、12 月收入及毛利较多。若剔除上述因素，报告期内，上汽通用五菱第四季度、12 月主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 季度/月份 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 第四季度 | 45,222.90 | 37.98 | 39,582.69 | 34.31 | 33,451.25 | 28.67 |
| | 12 月 | 16,713.91 | 14.04 | 17,059.21 | 14.79 | 10,562.69 | 9.05 |
| 主营业务毛利 | 第四季度 | * | * | * | * | * | * |
| | 12 月 | * | * | * | * | * | * |

2）上汽通用五菱通常在年底前市场销售力度加大、备货需求增加，因而对公司产品的需求也加大，导致第四季度、12 月收入及毛利较多；报告期内，上汽通用五菱第四季度产量情况如下：

单位：辆

| 季　度 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 产量 | 产量占比 | 产量 | 产量占比 | 产量 | 产量占比 |
| 第四季度 | 492,111 | 36.40% | 515,058 | 36.68% | 432,724 | 27.27% |
| 其中：11 月 | 171,965 | 12.72% | 165,992 | 11.82% | 117,119 | 7.38% |
| 12 月 | 167,051 | 12.35% | 196,193 | 13.97% | 171,201 | 10.79% |

数据来源：上海汽车集团股份有限公司产销快报（未经审计）

报告期内，上汽通用五菱第四季度产量占比分别为27.27%、36.68%和36.40%，第四季度产量占比较高，与公司对上汽通用五菱第四季度确认收入占比基本匹配。

3）受上汽通用五菱价格结算方式影响，上汽通用五菱年度内先按暂定价结算，年底结算差额，导致第四季度、12 月收入及毛利较多；若剔除补差收入，报告期内，上汽通用五菱第四季度、12 月主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 季度/月份 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 第四季度 | 52,766.89 | 45.59 | 44,288.24 | 39.85 | 34,518.76 | 30.72 |
| | 12 月 | 25,803.20 | 22.29 | 24,290.84 | 21.85 | 13,766.51 | 12.25 |
| 主营业务毛利 | 第四季度 | * | * | * | * | * | * |
| | 12 月 | * | * | * | * | * | * |

剔除补差收入后，报告期各期第四季度主营业务收入占比分别为 30.72%、39.85%和 45.59%，第四季度收入占比较高，除前述因素影响外，还受到实际补差月度影响。公司与客户通常在 10 月、11 月及 12 月均会对部分物料价格达成一致，并签署正式供货协议，正式价格确定后，后续销售直接按正式价格执行，无需补差，且结算价格高于暂定价格。因此，10 月调价产品在 11 月及 12 月、11 月调价产品在 12 月结算价格较高。此外，2024 年度，公司与上汽集团就部分产品正式价格谈判在第三季度达成，故第三季度确认了较多补差收入，相关调价产品在第四季度直接按正式价格执行，结算价格较高。若进一步剔除上述因素，报告期内，上汽通用五菱第四季度、12 月主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 季度/月份 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 主营业务收入 | 第四季度 | 51,246.82 | 44.86 | 43,153.61 | 39.23 | 34,101.16 | 30.46 |
| | 12 月 | 24,973.04 | 21.73 | 23,446.04 | 21.26 | 13,480.56 | 12.03 |
| 主营业 | 第四季度 | * | * | * | * | * | * |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 务毛利 | 12 月 | * | * | * | * | * | * |

综上所述，受客户结算时间、客户备货需求、客户调价等因素影响，上汽通用五菱第四季度、12 月收入及毛利占比较高，具有合理性。报告期内，受第四季度毛利率较高影响（具体分析详见本说明六 2(2)之表述），主营业务毛利占比高于主营业务收入占比，具有合理性。

(2) 订单获取及签署时点、相关产品生产、发货、交付、领用结算资料或验收及收入确认时点

报告期内，公司第四季度、12 月确认收入前十大客户订单获取及签署时点、相关产品从获取订单至生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收资料的订单执行周期，以及收入确认时点情况如下：

| 客户名称 | 订单获取及签署时点 | 订单执行周期 | 领用结算资料/验收资料 | 收入确认时点 |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 通常在每月中下旬通过供应链系统或邮件发布次月月度车型计划 | 公司根据客户月度车型计划，进行物料拆解和排产。每日根据客户通知，发货至客户指定仓库（或客户根据每日需求进行自提），非寄售模式下，客户取得产品即完成交付，寄售模式下，客户领用产品即完成交付。当月送货数量及当月领用数量，通常在次月出具领用结算资料或验收资料予以结算。从获取客户月度采购计划到取得结算资料或验收资料的周期通常在 30-50 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 长安汽车 | 通常在每月下旬通过邮件形式发布次月车型计划，并每日通过邮件形式下发未来 3 日滚动计划 | 公司根据客户月度车型计划进行物料拆解和备货排产，根据每日滚动计划安排确切的生产计划和送货。非寄售模式下，客户取得产品即完成交付，寄售模式下，客户领用产品即完成交付。相关产品交付后，客户通常在次月出具结算资料。从获取客户月度采购计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 吉利汽车 | 通常在每月中下旬通过供应链系统发布次月月度车型计划，并每周发布明确到 | 公司依据月度车型计划进行物料拆解和排产，依据周排产计划的每日需求量发货至中转仓，并根据客户供应链系统发布的确切需求配送。当月交付数量通常在次月通过客户供应链系统公示结算。从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |

| 客户名称 | 订单获取及签署时点 | 订单执行周期 | 领用结算资料/验收资料 | 收入确认时点 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 每日的周排产计划 | 周期通常约为 30-40 天 | | |
| 比亚迪 | 通常每周通过邮件发布周排产计划 | 公司依据周车型计划进行物料拆解和排产，依据周计划确定的每日需求发货至中转仓库，中转仓库依据客户应用云平台数据创建送货单进行配送。客户领用视为交付，当月领用数量通常在次月通过客户供应链系统予以公示结算。<br>从取得客户周计划至取得客户领用结算资料的周期约为 30-45 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 长城汽车 | 客户每月下旬在供应链系统发布次月车型计划，并每日通过供应链系统下发未来 5 日滚动计划 | 公司依据月度需求计划进行物料拆解和排产，依据每日需求计划进行送货。每月中旬、下旬及次月上旬的送货量，通常在次月通过邮件或供应商结算系统予以结算。从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 1 个月 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| VinFast | 通常每月中下旬通过邮件发布次月要货计划，通常提前一周发布具体的要货订单 | 公司根据客户计划安排生产，相关产品由客户自提，在完成出口报关后进行结算。从取得客户周计划至完成出口报关的周期约为 15 天以内 | 出口报关单 | 取得出口报关单的当月 |
| IAC Asia II Limited | 通常每月下旬通过邮件或供应链系统发布次月采购计划，并提前一天通过供应链系统发布次日确切需求 | 公司根据客户供应链系统发布的月度采购计划进行排产备货，并根据日需求计划及客户的到货时间要求安排送货。当月送货数量通常于次月经双方核对无误后进行结算。从发布月度需求计划至取得客户结算资料的周期约为 30-50 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 赛力斯 | 通常每月下旬通过邮件发布次月车型计划，并每日通过邮件下发未来 | 公司依据车型计划进行物料拆解和排产，公司依据锁定的日需求计划发货到客户指定仓库，每月月底前通过供应链系统出具上月 27 日至本月 26 日的领用结算信息，从取得客户月度车型计划至取得领用结算资料的周 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |

| 客户名称 | 订单获取及签署时点 | 订单执行周期 | 领用结算资料/验收资料 | 收入确认时点 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 5 日滚动计划 | 期约为 1 个月 | | |
| 重庆跨越 | 通常每月下旬通过供应链系统发布次月预测采购订单，并每日通过供应链系统下发未来 5 日滚动计划 | 公司依据月度预测采购订单计划进行物料拆解和排产，依据锁定的日需求滚动计划发货到客户处。每月月底前在供应链系统公示结算上月 21 日至本月 20 日的客户领用数量。从取得客户月度预测采购订单至取得结算资料的周期约为 1 个月 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 李尔公司 | 客户每月底通过邮件发布次月采购计划，并每日更新次日的订单需求 | 公司依据月度采购计划进行物料拆解和排产，根据每日订单需求送货至中转仓库，客户采用实时看板管理系统发布确切需求，中转仓依据生产线电子看板显示的即时生产进度进行精准配送。客户在次月月初以邮件形式发布上月结算单，从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-40 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 南方佛吉亚 | 通常每周以邮件形式发布未来 7 天的每日订单 | 公司根据客户邮件发布的日需求订单进行生产备货，并按照客户的到货时间要求安排送货。当月送货产品通常在次月经双方核对无误后进行结算。从取得客户采购订单至客户结算的周期约为 60 天以内 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 重庆光能佛吉亚 | 通常每月下旬通过邮件发布次月采购计划，每日实际需求会提前 1 天邮件通知 | 公司根据客户月需求计划排产备货，根据客户供应链系统发布的日需求计划及客户的到货时间要求安排送货。客户通常在次月以邮件形式发布上月结算资料。从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-45 天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 继峰股份 | 通常每月中旬通过邮件形式发布次月采购计划，并在每周五以邮件形式发布未来 7 天的需求订单 | 公司根据客户发布的需求计划提前备货生产，并根据每日需求配送至客户指定仓库，指定仓库根据客户每日到货时间及数量要求送货。客户在次月以邮件形式发布上月结算单，从发布月度采购计划至取得结算资料的周期约为 2 个月以内 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |

| 客户名称 | 订单获取及签署时点 | 订单执行周期 | 领用结算资料/验收资料 | 收入确认时点 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 伟巴斯特 | 通常每月底通过邮件发布次月计划，每天的实际需求通常提前一天以邮件通知 | 公司根据客户发布的需求计划提前备货生产，并根据每日需求配送至客户指定仓库，指定仓库根据客户每日到货时间及数量要求送货。通常在次月15日前通过客户供应商结算系统出具当月10日至次月9日的结算单。从发布月度计划至取得结算资料的周期约为45天 | 客户对账单 | 取得对账单的当月 |
| 中国重汽 | 2022年12月 | 主要系模具销售，模具合同签订后，公司组织模具生产，受客户车型投产计划影响，相关模具验收推迟至2024年12月 | 模具验收单 | 模具验收单载明的验收时点 |

报告期内，主要客户通常以月计划或周计划的形式发布需求，公司根据客户需求及时排产备货，从订单获取到客户结算的执行周期通常在1-2个月左右，领用结算资料或验收资料主要为客户的供应商结算系统显示的对账单、客户邮件发送的对账单和纸质对账单等，收入确认时点均为取得结算资料当月。

(3) 期后回款情况

1) 2024年第四季度、12月确认收入前十大客户期后回款情况

2024年第四季度、12月确认收入前十大客户截至2024年末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 应收账款余额 | 期后回款金额 | 期后回款比例（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 18,869.95 | 18,768.01 | 99.46 |
| 长安汽车 | 9,910.26 | 9,910.26 | 100.00 |
| 吉利汽车 | 8,587.15 | 8,422.59 | 98.08 |
| 比亚迪 | 8,298.27 | 8,298.27 | 100.00 |
| 长城汽车 | 4,122.87 | 4,120.21 | 99.94 |
| VinFast | 2,476.39 | 2,476.39 | 100.00 |
| 宁波华翔 | 3,995.31 | 3,461.71 | 86.64 |
| 赛力斯 | 2,135.86 | 2,135.86 | 100.00 |
| 重庆跨越 | 3,484.37 | 3,484.37 | 100.00 |
| 李尔公司 | 2,410.29 | 2,410.29 | 100.00 |

| 客户名称 | 应收账款余额 | 期后回款金额 | 期后回款比例（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 中国重汽 | 294.00 | 239.30 | 81.40 |
| 合　计 | 64,584.72 | 63,727.27 | 98.67 |

注：期后回款统计截至 2025 年 7 月 31 日

截至 2025 年 7 月 31 日，2024 年第四季度及 12 月前十大客户 2024 年末应收账款余额期后回款比例为 98.67%，回款情况较好。

2）2023 年第四季度、12 月确认收入前十大客户期后回款情况

2023 年第四季度、12 月确认收入前十大客户截至 2023 年末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 应收账款余额 | 期后回款金额 | 期后回款比例（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 29,200.32 | 29,200.32 | 100.00 |
| 长安汽车 | 7,872.43 | 7,872.43 | 100.00 |
| 吉利汽车 | 7,145.81 | 7,141.02 | 99.93 |
| 重庆跨越 | 3,466.28 | 3,466.28 | 100.00 |
| 赛力斯 | 2,971.57 | 2,971.57 | 100.00 |
| IAC Asia II Limited | 2,891.35 | 2,891.35 | 100.00 |
| 长城汽车 | 2,744.66 | 2,744.66 | 100.00 |
| 南方佛吉亚 | 1,821.99 | 1,821.99 | 100.00 |
| 继峰股份 | 1,252.39 | 1,252.39 | 100.00 |
| 伟巴斯特 | 1,154.55 | 1,154.55 | 100.00 |
| 重庆光能佛吉亚 | 958.14 | 958.14 | 100.00 |
| 合　计 | 61,479.49 | 61,473.47 | 99.99 |

注：期后回款统计截至 2025 年 7 月 31 日

截至 2025 年 7 月 31 日，2023 年第四季度及 12 月前十大客户截至 2023 年末应收账款余额期后回款比例为 99.99%，回款情况较好。

3）2022 年第四季度、12 月确认收入前十大客户期后回款情况

2022 年第四季度、12 月确认收入前十大客户截至 2022 年末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 应收账款余额 | 期后回款金额 | 期后回款比例（%） |
| --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 19,907.07 | 19,890.83 | 99.92 |
| 吉利汽车 | 4,202.94 | 4,202.94 | 100.00 |
| 重庆跨越 | 3,188.23 | 3,188.23 | 100.00 |
| IAC Asia II Limited | 2,198.42 | 2,198.42 | 100.00 |
| 长城汽车 | 2,019.42 | 2,019.42 | 100.00 |
| 佛吉亚投资 | 1,958.42 | 1,958.42 | 100.00 |
| 长安汽车 | 1,639.12 | 1,639.12 | 100.00 |
| 南方佛吉亚 | 1,395.67 | 1,395.67 | 100.00 |
| 李尔公司 | 1,131.64 | 1,131.64 | 100.00 |
| 伟巴斯特 | 919.94 | 919.94 | 100.00 |
| 赛力斯 | 835.52 | 835.52 | 100.00 |
| 合　计 | 39,396.38 | 39,380.14 | 99.96 |

注：期后回款统计截至 2025 年 7 月 31 日

截至 2025 年 7 月 31 日，2022 年第四季度及 12 月前十大客户截至 2022 年末应收账款余额期后回款比例为 99.96%，回款情况较好。

2. 说明各年第四季度、12 月确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付周期与其他季度和月份是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况，毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，2024 年第四季度收入占比提升的原因；结合各期各季度销售产品类别、收入、毛利率、费用情况等，分析公司下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润的原因。对比同行业可比公司，说明收入、净利润季节性分布情况是否符合行业特征

(1) 各年第四季度、12 月确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付周期与其他季度和月份是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况

报告期各期，公司前十大客户第四季度、12 月确认收入对应订单执行周期与其他季度的对比情况如下：

| 客户名称 | 订单执行周期 |
| --- | --- |

| | 12 月 | 第四季度 | 前三季度 |
|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 从获取客户月度采购计划到取得结算资料或验收资料的周期通常在 30-50 天 | 从获取客户月度采购计划到取得结算资料或验收资料的周期通常在 30-50 天 | 从获取客户月度采购计划到取得结算资料或验收资料的周期通常在 40-50 天 |
| 长安汽车 | 从获取客户月度采购计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 | 从获取客户月度采购计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 | 从获取客户月度采购计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 |
| 吉利汽车 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 30-40 天 |
| 比亚迪 | 从取得客户周计划至取得客户领用结算资料的周期约为 30-45 天 | 从取得客户周计划至取得客户领用结算资料的周期约为 30-45 天 | 从取得客户周计划至取得客户领用结算资料的周期约为 30-45 天 |
| 长城汽车 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 1 个月 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 1 个月 | 从获取客户发布的月度车型计划至取得客户结算资料的周期通常约为 1 个月 |
| VinFast | 从取得客户周计划至完成出口报关的周期约为 15 天以内 | 从取得客户周计划至完成出口报关的周期约为 15 天以内 | 从取得客户周计划至完成出口报关的周期约为 15 天以内 |
| IAC Asia II Limited | 从发布月度需求计划至取得客户结算资料的周期约为 30-50 天 | 从发布月度需求计划至取得客户结算资料的周期约为 30-50 天 | 从发布月度需求计划至取得客户结算资料的周期约为 30-50 天 |
| 赛力斯 | 从取得客户月度车型计划至取得领用结算资料的周期约为 1 个月 | 从取得客户月度车型计划至取得领用结算资料的周期约为 1 个月 | 从取得客户月度车型计划至取得领用结算资料的周期约为 1 个月 |
| 重庆跨越 | 从取得客户月度预测采购订单至取得结算资料的周期约为 1 个月 | 从取得客户月度预测采购订单至取得结算资料的周期约为 1 个月 | 从取得客户月度预测采购订单至取得结算资料的周期约为 1 个月 |
| 李尔公司 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-40 天 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-40 天 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-40 天 |
| 南方佛吉亚 | 从取得客户采购订单至客户结算的周期约为 60 天以内 | 从取得客户采购订单至客户结算的周期约为 60 天以内 | 从取得客户采购订单至客户结算的周期约为 60 天以内 |
| 重庆光能佛吉亚 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-45 天 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-45 天 | 从客户发布月度采购计划至出具结算资料的周期约为 30-45 天 |
| 继峰股份 | 从发布月度采购计划至取得结算资料的周期约 | 从发布月度采购计划至取得结算资料的周期约 | 从发布月度采购计划至取得结算资料的周期约 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 为 2 个月以内 | 为 2 个月以内 | 为 2 个月以内 |
| 伟巴斯特 | 从发布月度计划至取得结算资料的周期约为 45 天 | 从发布月度计划至取得结算资料的周期约为 45 天 | 从发布月度计划至取得结算资料的周期约为 45 天 |
| 中国重汽 | 主要系模具销售，模具合同签订后，公司组织模具生产，受客户车型投产计划影响，相关模具验收推迟至 2024 年 12 月 | 主要系模具销售，模具合同签订后，公司组织模具生产，受客户车型投产计划影响，相关模具验收推迟至 2024 年 12 月 | 不适用 |

上汽通用五菱对当月交付产品通常在次月结算，而在年末，为尽量确保年度数据的准确性，通常会对 12 月 20 日前交付的产品在 12 月底前予以结算，该结算方式在报告期内一贯执行，导致第四季度及 12 月订单执行周期较前三季度有所变化。除上述外，公司主要客户第四季度、12 月确认收入对应销售产品从订单获取、生产、发货、交付到取得客户结算资料的订单执行周期通常在 1-2 个月左右，与其他季度和月份相比不存在较大差异。

2024 年，12 月确认收入前十大客户中国重汽相关模具合同签订时间为 2022 年 12 月，实际确认收入在 2024 年 12 月，销售周期明显偏长，主要受客户相关车型投产计划推迟影响，模具验收相应推迟。2024 年 12 月，该客户确认收入 837.22 万元，截至 2024 年末剩余未回款金额 294.00 万元，截至 2025 年 7 月末剩余未回款金额 54.70 万元，回款情况良好，收入确认真实准确。

除上述外，公司各年第四季度、12 月不存在大额销售周期明显偏短或偏长的情况。

(2) 毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异

1) 毛利率与其他季度的对比情况

报告期各年第四季度主营业务毛利率与其他季度的对比情况如下：

单位：万元

| 季　度 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|
| 第一季度 | 14.95% | 12.40% | 8.55% |
| 第二季度 | 13.73% | 12.67% | 9.02% |
| 第三季度 | 16.50% | 12.36% | 10.30% |
| 第四季度 | 16.93% | 20.01% | 17.74% |

| 季　度 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 合　计 | 15.77% | 15.42% | 11.92% |

报告期各期，第四季度主营业务毛利率分别为 17.74%、20.01%和 16.93%，均高于其他季度，具体分析如下：

2022 年第四季度，上汽集团确认补差收入 4,090.90 万元，若剔除该事项影响，2022 年第四季度主营业务毛利率为 11.93%，与第三季度不存在较大差异，第四季度毛利率较高，一方面系 10 月调价产品在 11 月及 12 月、11 月调价产品在 12 月直接按正式价格结算，结算价相比暂定价更高；另一方面系第四季度产销量更高，盈利能力更强所致。

2023 年第四季度，上汽集团确认补差收入 4,021.05 万元，对第四季度毛利率影响较大。2023 年第四季度，公司应客户要求，将阿维塔 11 项目配套模具由分摊改为一次性确认，确认模具收入较多，该项目受终端车型市场定价较高、模具生产工艺复杂等因素影响，产品定价较高、毛利率较高，因而该项目对第四季度毛利率影响较大。2023 年第四季度，问界 M7 终端车型市场销量大幅增长，公司产品销量也随之大幅增长；该项目终端车型相对高端，产品选材用料、加工精细度等因素导致产品定价较高、毛利率较高；因而该项目对第四季度毛利率影响较大。若剔除上述因素影响，2023 年第四季度毛利率为 14.27%，第四季度毛利率较高，一方面系 10 月调价产品在 11 月及 12 月、11 月调价产品在 12 月直接按正式价格结算，结算价相比暂定价更高；另一方面系第四季度产销量更高，盈利能力更强所致。

2024 年度，公司与上汽集团就部分产品正式价格谈判在第三季度达成，故第三季度确认了较多补差收入，在第四季度确认其余产品补差收入，故第三季度和第四季度毛利率较为接近，均高于第一季度和第二季度。若剔除各季度补差收入，2024 年各季度主营业务毛利率分别为 14.41%、13.70%、13.90%和 15.73%，第四季度毛利率较高，一方面系第三季度调价产品在第四季度、10 月调价产品在 11 月及 12 月、11 月调价产品在 12 月直接按正式价格结算，结算价相比暂定价更高；另一方面系第四季度产销量更高，盈利能力更强所致。

2) 毛利率与其他客户的对比情况

报告期各年第四季度前十大客户毛利率与当季其他客户毛利率的对比情况

如下：

| 客户类型 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- |
| 前十大客户 | 17.20% | 20.20% | 18.89% |
| 非前十大客户 | 16.41% | 20.40% | 3.78% |

报告期各年第四季度前十大客户毛利率相对稳定，2023 年及 2024 年第四季度，前十大客户毛利率与当季其他客户毛利率不存在较大差异。2022 年第四季度，其他客户毛利率为 3.78%，远低于前十大客户，主要与产品销售结构有关。2022 年第四季度非前十大客户销售内容主要为内外饰件及部分家电类产品，其中内外饰件销售占比约 55%；2022 年，受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率偏低、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，内外饰件毛利率较低（具体详见本说明七(二)1(3)2)之表述）；此外，2022 年，内外饰件板块受产能利用率较低影响，为分摊固定成本，承接了部分家电类业务的生产，受产量、业务熟练度等因素影响，家电类业务盈利水平较低。因此，2022 年第四季度非前十大客户受产品销售结构影响，毛利率较低，远低于前十大客户，具有合理性。

综上所述，报告期各年第四季度前十大客户毛利率相对稳定，2023 年及 2024 年第四季度，前十大客户毛利率与当季其他客户毛利率不存在较大差异，2022 年第四季度，受非前十大客户产品销售结构影响，前十大客户毛利率与其他客户毛利率差异较大，具有合理性。

(3) 2024 年第四季度收入占比提升的原因

2023 年及 2024 年，第四季度主营业务收入占比情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 第四季度 | 105,492.49 | 41.45 | 84,926.95 | 39.05 |

2024 年，第四季度主营业务收入为 105,492.49 万元，占比 41.45%，相比 2023 年同期，占比提升 2.40 个百分点，主要受新客户比亚迪、Vinfast 在 2024 年第四季度放量影响。2024 年，比亚迪的座椅项目在第四季度实现量产，销售收入为 7,260.62 万元；Vinfast 的座椅项目从 9 月开始批量交付，第四季度实现收入 3,141.89 万元；若剔除上述客户影响，2024 年第四季度主营业务收入占

比为 38.96%，与 2023 年度第四季度基本持平。

(4) 结合各期各季度销售产品类别、收入、毛利率、费用情况等，分析公司下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润的原因

报告期各期，上半年、下半年主要销售产品类别、收入、毛利率、费用情况如下：

单位：万元

| 2024 年度 | | | |
|---|---|---|---|
| 项　目 | 上半年 | 下半年 | 合　计 |
| 营业收入 | 102,372.78 | 155,592.09 | 257,964.87 |
| 营业收入占比（%） | 39.68 | 60.32 | 100.00 |
| 其中：汽车座椅 | 64,312.66 | 111,659.27 | 175,971.93 |
| 汽车内外饰件 | 34,246.48 | 34,229.35 | 68,475.82 |
| 模具 | 1,935.68 | 6,118.21 | 8,053.89 |
| 营业成本 | 87,585.70 | 129,070.86 | 216,656.56 |
| 营业成本占比（%） | 40.43 | 59.57 | 100.00 |
| 营业毛利 | 14,787.08 | 26,521.24 | 41,308.32 |
| 营业毛利占比（%） | 35.80 | 64.20 | 100.00 |
| 毛利率 | 14.44 | 17.05 | 16.01 |
| 期间费用 | 13,632.87 | 16,872.55 | 30,505.42 |
| 期间费用占比（%） | 44.69 | 55.31 | 100.00 |
| 营业毛利减期间费用 | 1,154.21 | 9,648.69 | 10,802.90 |
| 营业毛利减期间费用占比（%） | 10.68 | 89.32 | 100.00 |
| 净利润 | 2,166.61 | 7,724.30 | 9,890.90 |
| 净利润占比（%） | 21.91 | 78.09 | 100.00 |
| 2023 年度 | | | |
| 项　目 | 上半年 | 下半年 | 合　计 |
| 营业收入 | 85,179.94 | 135,305.33 | 220,485.26 |
| 营业收入占比（%） | 38.63 | 61.37 | 100.00 |
| 其中：汽车座椅 | 59,430.85 | 96,530.71 | 155,961.57 |
| 汽车内外饰件 | 20,775.28 | 30,041.35 | 50,816.63 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 模具 | 2,692.09 | 6,117.13 | 8,809.22 |
| 营业成本 | 74,194.39 | 111,655.50 | 185,849.89 |
| 营业成本占比（%） | 39.92 | 60.08 | 100.00 |
| 营业毛利 | 10,985.55 | 23,649.83 | 34,635.38 |
| 营业毛利占比（%） | 31.72 | 68.28 | 100.00 |
| 毛利率 | 12.90 | 17.48 | 15.71 |
| 期间费用 | 9,795.33 | 14,093.49 | 23,888.82 |
| 期间费用占比（%） | 41.00 | 59.00 | 100.00 |
| 营业毛利减期间费用 | 1,190.22 | 9,556.34 | 10,746.56 |
| 营业毛利减期间费用占比（%） | 11.08 | 88.92 | 100.00 |
| 净利润 | 1,908.90 | 9,166.73 | 11,075.63 |
| 净利润占比（%） | 17.24 | 82.76 | 100.00 |

2022 年度

| 项　目 | 上半年 | 下半年 | 合　计 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 89,462.83 | 115,621.31 | 205,084.14 |
| 营业收入占比（%） | 43.62 | 56.38 | 100.00 |
| 其中：汽车座椅 | 64,462.75 | 85,755.59 | 150,218.33 |
| 汽车内外饰件 | 19,683.30 | 24,177.38 | 43,860.68 |
| 模具 | 2,408.24 | 3,271.71 | 5,679.96 |
| 营业成本 | 81,356.07 | 98,765.00 | 180,121.07 |
| 营业成本占比（%） | 45.17 | 54.83 | 100.00 |
| 营业毛利 | 8,106.75 | 16,856.31 | 24,963.06 |
| 营业毛利占比（%） | 32.47 | 67.53 | 100.00 |
| 毛利率 | 9.06 | 14.58 | 12.17 |
| 期间费用 | 7,489.17 | 10,985.15 | 18,474.32 |
| 期间费用占比（%） | 40.54 | 59.46 | 100.00 |
| 营业毛利减期间费用 | 617.59 | 5,871.16 | 6,488.75 |
| 营业毛利减期间费用占比（%） | 9.52 | 90.48 | 100.00 |
| 净利润 | 1,504.10 | 6,563.82 | 8,067.92 |
| 净利润占比（%） | 18.64 | 81.36 | 100.00 |

注：2022 年及 2023 年上半年、下半年期间费用、净利润数据未经审计

报告期各期，下半年主营业务收入占比分别为 56.38%、61.37%和 60.32%，下半年净利润占比分别为 81.36%、82.76%和 78.09%，下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润，一方面受四季度毛利率较高影响，下半年毛利率较高，因此毛利占比高于收入占比；另一方面受固定成本导致的经营杠杆影响，公司经营所需的固定资产折旧、人员固定薪酬等固定性开支较大，收入变动一定比例，利润往往变动更大的比例，具体数据关系如下：

单位：万元

| 项　目 | 序号 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 上半年 | 下半年 | 上半年 | 下半年 | 上半年 | 下半年 |
| 营业收入 | ① | 102,372.78 | 155,592.09 | 85,179.94 | 135,305.33 | 89,462.83 | 115,621.31 |
| 营业收入占比 | | 39.68% | 60.32% | 38.63% | 61.37% | 43.62% | 56.38% |
| 营业成本 | ② | 87,585.70 | 129,070.86 | 74,194.39 | 111,655.50 | 81,356.07 | 98,765.00 |
| 营业成本占比 | | 40.43% | 59.57% | 39.92% | 60.08% | 45.17% | 54.83% |
| 营业毛利 | ③=②-① | 14,787.08 | 26,521.24 | 10,985.55 | 23,649.83 | 8,106.75 | 16,856.31 |
| 营业毛利占比 | | 35.80% | 64.20% | 31.72% | 68.28% | 32.47% | 67.53% |
| 期间费用 | ④ | 13,632.87 | 16,872.55 | 9,795.33 | 14,093.49 | 7,489.17 | 10,985.15 |
| 期间费用占比 | | 44.69% | 55.31% | 41.00% | 59.00% | 40.54% | 59.46% |
| 营业毛利减期间费用 | ⑤=③-④ | 1,154.21 | 9,648.69 | 1,190.22 | 9,556.34 | 617.59 | 5,871.16 |
| 营业毛利减期间费用占比 | | 10.68% | 89.32% | 11.08% | 88.92% | 9.52% | 90.48% |

报告期各期，受四季度毛利率较高及收入季节性影响，下半年毛利通常大幅高于上半年。而相比收入及毛利，期间费用中存在较多固定支出，季节性波动相对较小，上、下半年期间费用占比差距小于上、下半年毛利占比差距，进而导致上、下半年净利润（营业毛利减期间费用）占比差距扩大，下半年贡献全年主要利润具有合理性。

(5) 对比同行业可比公司，说明收入、净利润季节性分布情况是否符合行业特征

报告期内，公司收入、净利润季节性分布情况与同行业可比公司对比如下：

单位：%

| 公司名称 | 项　目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 营业收入 | 净利润 | 营业收入 | 净利润 | 营业收入 | 净利润 |
| 继峰股份 | 第一季度 | 23.76 | -1.95 | 23.69 | 31.31 | 23.40 | 3.10 |
| | 第二季度 | 25.70 | -4.54 | 24.69 | 10.25 | 23.54 | 9.29 |
| | 第三季度 | 26.51 | 101.41 | 25.51 | 36.12 | 25.61 | -7.11 |
| | 第四季度 | 24.04 | 5.09 | 26.11 | 22.32 | 27.45 | 94.71 |
| 天成自控 | 第一季度 | 30.31 | -60.80 | 19.53 | 13.40 | 30.31 | -4.87 |
| | 第二季度 | 22.33 | -34.90 | 24.50 | 71.22 | 22.33 | -3.38 |
| | 第三季度 | 25.70 | -63.57 | 25.10 | 36.36 | 25.70 | -2.22 |
| | 第四季度 | 21.66 | 259.26 | 30.88 | -20.98 | 21.66 | 110.46 |
| 新泉股份 | 第一季度 | 22.97 | 20.86 | 20.55 | 19.11 | 21.45 | 17.71 |
| | 第二季度 | 23.50 | 21.08 | 23.26 | 27.56 | 19.05 | 18.02 |
| | 第三季度 | 25.94 | 28.21 | 25.41 | 23.08 | 27.46 | 31.67 |
| | 第四季度 | 27.58 | 29.85 | 30.77 | 30.25 | 32.04 | 32.60 |
| 常熟汽饰 | 第一季度 | 18.69 | 24.34 | 18.37 | 17.08 | 18.61 | 15.11 |
| | 第二季度 | 23.18 | 36.07 | 21.66 | 25.87 | 23.31 | 24.08 |
| | 第三季度 | 24.06 | 30.13 | 26.84 | 28.40 | 28.49 | 33.42 |
| | 第四季度 | 34.08 | 9.45 | 33.13 | 28.65 | 29.59 | 27.38 |
| 平均值 | 第一季度 | 23.93 | -4.39 | 20.54 | 20.22 | 23.44 | 7.76 |
| | 第二季度 | 23.68 | 4.43 | 23.53 | 33.72 | 22.06 | 12.00 |
| | 第三季度 | 25.55 | 24.05 | 25.72 | 30.99 | 26.82 | 13.94 |
| | 第四季度 | 26.84 | 75.91 | 30.22 | 15.06 | 27.68 | 66.29 |
| 双英集团 | 第一季度 | 16.10 | 4.42 | 18.47 | 4.37 | 24.34 | 1.85 |
| | 第二季度 | 23.59 | 17.48 | 20.16 | 12.86 | 19.28 | 16.79 |
| | 第三季度 | 18.91 | 7.47 | 22.39 | 4.90 | 25.76 | 4.14 |
| | 第四季度 | 41.40 | 70.62 | 38.98 | 77.87 | 30.61 | 77.21 |

注：因同行业可比公司均未披露分季度的主营业务收入金额，故上表以营业收入口径统计。

报告期内，同行业可比公司之间在收入、净利润季节性分布方面存在较大差

异；整体而言，同行业可比公司第四季度收入、净利润占比较大。

因公司与同行业可比公司季度数据波动较大，且其他业务收入不反映核心业务的经营状况，故以公司主营业务收入、净利润上下半年分布情况与同行业可比公司对比如下：

单位：%

| 公司名称 | 项　目 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 上半年 | 下半年 | 上半年 | 下半年 | 上半年 | 下半年 |
| 继峰股份 | 主营业务收入 | 49.56 | 50.44 | 48.50 | 51.50 | 46.92 | 53.08 |
| | 净利润 | -6.50 | 106.50 | 41.55 | 58.45 | 12.40 | 87.60 |
| 天成自控 | 主营业务收入 | 38.91 | 61.09 | 43.67 | 56.33 | 51.60 | 48.40 |
| | 净利润 | -95.69 | 195.69 | 84.61 | 15.39 | -8.25 | 108.25 |
| 新泉股份 | 主营业务收入 | 47.02 | 52.98 | 43.04 | 56.96 | 40.98 | 59.02 |
| | 净利润 | 41.93 | 58.07 | 46.66 | 53.34 | 35.73 | 64.27 |
| 常熟汽饰 | 主营业务收入 | 40.29 | 59.71 | 39.69 | 60.31 | 40.85 | 59.15 |
| | 净利润 | 60.42 | 39.58 | 42.95 | 57.05 | 39.19 | 60.81 |
| 平均值 | 主营业务收入 | 43.95 | 56.06 | 43.73 | 56.28 | 45.09 | 54.91 |
| | 净利润 | 0.04 | 99.96 | 53.94 | 46.06 | 19.77 | 80.23 |
| 双英集团 | 主营业务收入 | 39.83 | 60.17 | 38.55 | 61.45 | 43.45 | 56.55 |
| | 净利润 | 21.91 | 78.09 | 17.24 | 82.76 | 18.64 | 81.36 |

2022 年下半年，公司主营业务收入占比 56.55%，净利润占比 81.36%，与同行业可比公司平均值不存在显著差异。2023 年下半年，公司主营业务收入占比 61.45%，略高于同行业可比公司平均值，与常熟汽饰较为接近，净利润占比 82.76%，远高于同行业可比公司平均值。2024 年下半年，公司主营业务收入占比 60.17%，略高于同行业可比公司平均值，与天成自控、常熟汽饰较为接近，净利润占比 78.09%，低于继峰股份、天成自控，高于新泉股份、常熟汽饰。

此外，2022 年及 2024 年，可比公司下半年净利润占比平均值均远高于主营业务收入占比，与公司情况相似；2023 年，可比公司下半年净利润占比平均值低于主营业务收入占比，主要受天成自控影响。

2023 年下半年，天成自控净利润占比 15.39%，净利润占比较低，主要受所得税费用影响，天成自控 2022 年下半年利润总额占比 69.21%，远高于其主营业

务收入占比。2023 年下半年，新泉股份净利润占比 53.34%，低于其主营业务收入占比，受汇兑损益影响较大，若剔除汇兑损益影响，新泉股份下半年利润总额占比 59.12%，高于其主营业务收入占比。2023 年下半年，常熟汽饰净利润占比 57.05%，低于其主营业务收入占比，主要受下半年所得税费用增长、营业外支出增长、营业外收入下降等因素影响。

2024 年下半年，常熟汽饰净利润占比 39.58%，净利润占比较低，一方面系下半年部分新工厂逐步完工处于爬坡阶段，尚未盈利，导致毛利率下滑；另一方面系下半年对联营企业和合营企业的投资收益相比上半年减少较多；以及下半年常熟汽饰部分新能源主机厂停产，依据会计准则规定计提了大额存货跌价及合同履约成本减值准备、应收账款减值准备等。2024 年下半年，继峰股份受格拉默分部盈利下降、业务和人员调整产生较大一次性费用、出售亏损业务产生较大一次性损失等因素影响，产生大幅亏损，下半年亏损净利润占比达 106.50%。2024 年下半年，天成自控受人员成本大幅增加，以及新增生产基地投入导致折旧摊销增加、部分产品销售毛利率降低等因素影响，利润发生亏损，下半年亏损净利润占比达 195.69%。

综上所述，2022 年下半年，公司主营业务收入及净利润占比与同行业可比公司平均值不存在显著差异；2023 年下半年及 2024 年下半年，公司主营业务收入占比与常熟汽饰、天成自控较为接近，净利润占比与同行业可比公司差异较大，主要受各公司自身经营事项影响，不具备可比性。2022 年下半年及 2024 年下半年，可比公司净利润占比平均值均远高于主营业务收入占比，与公司情况相似；2023 年下半年，可比公司净利润占比平均值低于主营业务收入占比，与公司情况不符，主要受各公司自身经营事项影响，具有合理性。

3. 结合上述情况说明公司收入确认时点是否准确，内外部依据是否充分，是否存在突击销售、提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》规定

(1) 公司收入确认时点准确，内外部依据充分，不存在突击销售、提前确认收入的情况

结合上述分析，公司第四季度收入占比较高，主要受客户结算时间、客户备货需求、客户调价等因素影响，具有合理性。公司严格按照合同约定完成履约义务，向客户交付产品并经客户确认，取得充分的内外部依据后才确认相关产品收

入。报告期各期，第四季度、12 月确认收入对应订单执行周期通常在 1-2 个月左右，与其他季度和月份相比不存在较大差异。报告期各年第四季度主要客户应收账款期后回款情况良好，不存在合同履约异常或应收账款难以收回的迹象。因此，公司不存在突击销售、提前确认收入的情况。

公司收入确认内外部依据主要包括销售合同、销售出库单、对账凭证、验收凭证、销售发票等。具体而言，境内寄售模式下，公司以客户出具的领用结算资料确认销售收入；境内非寄售模式下，公司以客户出具的验收资料、核对无误后确认收入；境外出口模式下，公司以出口报关单作为收入确认依据；境外子公司在其当地市场的销售收入与境内销售模式相同；模具销售以客户验收资料作为收入确认依据。

综上所述，报告期内，公司严格按照收入确认政策确认收入，收入确认内外部依据充分，不存在突击销售、提前确认收入的情况，公司收入确认时点准确。

(2) 公司收入确认符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“收入准则”）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司销售汽车座椅、汽车内外饰件、模具等汽车零部件产品，属于在某一时点履行的履约义务。根据收入准则，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。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

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；

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；

3) 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；

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；

5) 客户已接受该商品；

6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象；

针对汽车座椅、汽车内外饰件等汽车零部件产品，境内寄售模式下，公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入；境内非寄售模式下，公司在产品运送至客户指定仓库，并经客户或客户指定的第三方验收确认，销售部门、财务部门核对无误后确认收入。境外销售，公司产品完成出口报关后确认销售收入；境外子公司在其当地市场的销售收入与境内销售模式相同。针对模具，公司模具能够达到客户所生产零件的质量要求，经客户验收后确认收入。因此，公司收入确认时点以取得客户确认资料为准。

公司取得客户确认资料，即有权向客户开具发票，并根据合同约定的信用期收款，即公司就所销售商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；相关商品已被客户领用或确认，商品的法定所有权已转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；公司已将商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；相关商品经客户确认后，客户即有权使用该商品，并通过使用该商品享受该商品所有权上的主要报酬，并承担损毁灭失等主要风险；公司取得客户确认资料，即表明客户已接受该商品。

综上所述，公司收入确认时点准确，符合《企业会计准则》规定。

**（二）暂定价确认收入准确性**

1. 说明临时供货价确认的具体依据，暂定价格的确定与公司成本的关系，公司与同行业可比公司同类型产品暂定价是否存在较大差异，按暂定价确认并集中第四季度调整是否符合行业惯例

(1) 临时供货价确认的具体依据，暂定价格的确定与公司成本的关系

报告期内，公司既有产品按暂定价结算的客户主要为上汽通用五菱，2022 年上汽通用五菱调整暂定价收入占同类收入的比例超过 90%，2023 年及 2024 年接近 100%，故下文主要对上汽通用五菱进行分析。

上汽通用五菱与公司签订的临时供货协议约定，对于当年度生产物料购销合同签订之前公司所供的物料，客户按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例（通常为 95%）临时供货价予以结算。当年生产物料购销合同正式签订之后，即按合同所确定的价格（正式价格）进行结算；对当年公司按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算。因此，暂定价格与上年度双方签署的正式价格相关，与公司成本不相关，正

式价格会综合考虑产品成本、利润、市场竞争力等因素，在与客户协商谈判的基础上确定。

(2) 公司与同行业可比公司同类型产品暂定价是否存在较大差异，按暂定价确认并集中第四季度调整是否符合行业惯例

1) 公司暂定价约定与同行业公司不存在较大差异

公司执行暂定价的客户主要为上汽通用五菱，产品类型主要为座椅、内外饰件，暂定价约定主要与客户有关，而与具体产品类型无直接关系。公司选取的同行业可比公司未公开披露暂定价信息，同行业公司富强科技、华阳变速、科华控股、通宝光电、开特股份、迅达工业、八菱科技、浙江仙通、秦安股份、精锻科技也存在按暂定价结算的情形，具体情况如下：

| 公司名称 | 所属行业 | 相关披露 |
| --- | --- | --- |
| 富强科技 | 汽车零部件及配件制造 | 公司与客户协商相关产品暂定价为上一年正式结算价的90-97折不等。公司在对账后按暂定价确定收入，最后与客户谈定年度正式价后再按照正式价与暂定价之间的差异结算价差。如价差为贷方，即正式价高于暂定价，则公司对（暂定价与正式价）价差确认收入的会计处理如下：<br>借：应收账款<br>贷：主营业务收入<br>应交税费<br>若价差为借方，即正式价低于暂定价，则做相反会计处理 |
| 华阳变速 | 汽车零部件及配件制造 | 合同单价为暂定价，合同价款结算按照双方签署的调价协议执行，未达成调价协议的按合同单价执行 |
| 科华控股 | 汽车零部件及配件制造 | 合同中约定的价格仅为暂定价，当市场行情变化、原材料价格发生变动、汇率波动或产品的设计、规格技术要求发生变更时，可根据具体情况对产品价格进行调整，产品最终价格以双方认可的每批次具体订单确定并执行 |
| 通宝光电 | 汽车零部件及配件制造 | 与上汽通用五菱每年初协商当年产品价格，完成前签署临时供货协议结算货款 |
| 开特股份 | 汽车零部件及配件制造 | 柳州三电汽车空调有限公司、郑州三电汽车空调有限公司按2022年价格下浮*作为临时结算价格，正式价格确定后多退少补 |
| 迅达工业 | 汽车零部件及配件制造 | 价格有效期内验收入库的货物按本订单价格结算；价格有效期外且双方未达成新价格期间，验收货物价格先以本订单价格作为暂定价结算，待双方达成一致后根据新价格对该期间暂定价结算部分进行多退少补 |
| 八菱科技 | 汽车零部件及配件制造 | 部分产品实际结算价格高于临时供货价，该部分产品的价差在报告期进行结算 |
| 浙江仙通 | 汽车零部件 | 2016年4月5日，公司与上汽通用五菱汽车股份有限公司 |

| 公司名称 | 所属行业 | 相关披露 |
| --- | --- | --- |
| | 及配件制造 | 签订《2016 年临时供货协议》，协议约定公司在 2016 年生产物料购销合同签订前，继续按照 2015 年生产物料购销合同中除价格、配额及结算方式条款之外的相关条款确保供货。在 2016 年生产物料购销合同正式签订前公司提供的物料按 2015 年合同价 95%暂时予以结算，待 2016 年生产物料购销合同签订后按最新合同价格结算 |
| 秦安股份 | 汽车零部件及配件制造 | 本公司与五菱柳机的基本合同一般于当年中期签订，合同未签订前签定《临时结算协议》，待合同签订后对已结算产品进行多退少补 |
| 精锻科技 | 汽车零部件及配件制造 | 公司与客户柳州五菱按签订的临时供货结算协议开票结算，临时结算价格偏低，待签订正式购销合同后，公司将获得一定的差价补偿 |

综上所述，上表所述同行业公司也存在暂定价约定的情况，相关暂定价约定主要与客户有关，而与具体产品类型无直接关系，公司暂定价约定与同行业公司不存在较大差异，公司按暂定价确认收入符合行业惯例。

2）按暂定价确认并集中第四季度调整符合行业惯例

根据公司与上汽通用五菱签订的临时供货协议，双方应相互配合并尽商业上合理努力就正式价格在合同所属年度内达成一致，除不可抗力或双方一致认可的其他原因外，不得无故拖延，否则拖延方应承担由此产生的不利后果。因此，为延长货款结算周期并满足合同约定条件，客户通常选择在第四季度调整暂定价，公司在实际调价当月确认调价收入，相关业务符合客户真实业务背景，具有商业合理性。

同行业公司通宝光电以上汽通用五菱为第一大客户，分别于 2022 年 12 月、2023 年 11 月及 2024 年 1 月份与上汽通用五菱签署当年度的正式定价协议，并在当月对当年度已结算产品的销售价格差异部分进行确认。通宝光电相关价格调整期间及会计处理方式与公司相似，公司按暂定价确认并集中第四季度调整符合行业惯例。

2. 说明调整差额的触发条件，按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，说明报告期内各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响，是否存在次年确认最终价格并进行调整情况，如有，说明暂定价与最终价格差异，是否存在跨期调节收入的情形

（1）调整差额的触发条件，按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会

计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定

1）调整差额的触发条件

根据上汽通用五菱与公司签订的临时供货协议，对于按临时供货价结算的产品，当年生产物料购销合同正式签订之后，即按合同所确定的价格（正式价格）进行结算；对当年公司按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算。因此，双方就正式价格达成一致、签署正式购销合同或公司取得客户出具的调整差额结算资料时点，即触发调整差额事项。

2）按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定

当年生产物料购销合同正式签订之前，公司按暂定价确认收入，具体会计处理方式如下：

借：应收账款　　（暂定价*销量*（1+税率））

贷：主营业务收入　　（暂定价*销量）

　　应交税费　　（暂定价*销量*税率）

当年生产物料购销合同正式签订之后，对当年公司按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算，具体会计处理方式如下：

借：应收账款　　（（正式价-暂定价）*销量*（1+税率））

贷：主营业务收入　　（（正式价-暂定价）*销量）

　　应交税费　　（（正式价-暂定价）*销量*税率）

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，可变对价指的是企业与客户的合同中约定的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。此外，企业有权收取的对价金额，将根据一项或多项或有事项的发生有所不同的情况，也属于可变对价的情形。公司与客户签订的临时供货协议价格，可能因折扣、价格折让、返利、索赔等因素而变化，最终变化的结果体现为正式合同价格，因此，公司的暂定价安排属于可变对价，应按照可变对价原则进行会计处理。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，合同中存在可变对价的，企业应

当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。当年生产物料购销合同正式签订或客户出具调整差额结算资料之前，因正式价格尚未最终确定，公司基于历史经验，最终价格极可能不会低于临时供货协议价格，临时供货协议价格不超过在正式价格落定时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额；与此同时，公司基于谨慎性，考虑汽车行业降价等因素，暂未确认的价格比例（通常为 5%）可能因折扣、价格折让等因素而变化，故不对该部分金额确认收入。待公司与客户就正式价格达成一致、签署正式购销合同或取得客户出具的调整差额结算资料时，相关不确定性已经消除，公司对正式价格与暂定价格开票差异部分按同期的实际开票数量予以补齐结算，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

(2) 报告期内各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响

报告期内各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响如下：

单位：万元

| 项　目 | 序号 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 暂定价调整金额 | ① | -30.10 | 3,026.96 | 4,300.97 | 4,262.55 |
| 营业收入 | ② | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 暂定价调整金额占比(%) | ③=①/② | -0.02 | 1.17 | 1.95 | 2.08 |
| 毛利率(%) | ④ | 12.10 | 16.01 | 15.71 | 12.17 |
| 若剔除暂定价调整金额后的毛利率(%) | ⑤ | 12.12 | 15.02 | 14.03 | 10.31 |
| 对毛利率的影响(%) | ⑥=④-⑤ | -0.02 | 0.99 | 1.68 | 1.86 |

报告期内各期暂定价调整金额分别为 4,262.55 万元、4,300.97 万元、3,026.96 万元和-30.10 万元，占营业收入的比例分别为 2.08%、1.95%、1.17%和-0.02%，对各期综合毛利率的影响分别为 1.86 个百分点、1.68 个百分点、0.99 个百分点和-0.02 个百分点。若剔除暂定价调整金额，报告期各期综合毛利率分别为 10.31%、14.03%、15.02%和 12.12%，与现有综合毛利率不存在较大差异。

(3) 是否存在次年确认最终价格并进行调整的情况，如有，说明暂定价与最终价格差异，是否存在跨期调节收入的情形

报告期内，公司与客户通常在合同所属年度就最终价格予以确认并进行调整，但因公司与客户确定正式价格需综合考量当年实际供货规模、模具摊销成本、原材料价格波动等动态因素，正式价格的确认涉及双方协商及彼此内部流程审批等，确认最终价格的时点存在一定不确定性，导致报告期内存在少量在次年确认最终价格并进行调整的情况。针对延至次年完成最终定价的情况，公司均严格按照一贯的收入确认方法予以确认，即在双方就正式价格达成一致、签署正式购销合同或公司取得客户出具的调整差额结算资料时点确认补差收入。

报告期各期，次年确认最终价格并进行调整的情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 序号 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 次年确认补差金额 | ① | 46.79 | 239.15 | 215.54 | 448.10 |
| 暂定价补差总金额 | ② | -30.10 | 3,026.96 | 4,300.97 | 4,262.55 |
| 占暂定价补差总金额的比例(%) | ③=①/② | -155.47 | 7.90 | 5.01 | 10.51 |
| 营业收入 | ④ | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 占营业收入的比例(%) | ⑤=①/④ | 0.03 | 0.09 | 0.10 | 0.22 |

报告期各期，次年确认最终价格并进行调整的金额分别为 448.10 万元、215.54万元、239.15万元和46.79万元占暂定价补差总金额的比例分别为10.51%、5.01%、7.90%和-155.47%，占当期营业收入的比例分别为0.22%、0.10%、0.09%和0.03%，次年确认金额及影响较小；相关补差确认收入均有正式购销协议、结算资料等内外部依据作为支撑，收入确认方法保持谨慎性和一贯性，不存在跨期调节收入的情形。

3. 说明公司与客户暂定价、调整差额的确认程序，相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司与客户对暂定价以临时供货协议的形式予以确认，对调整差额以正式供货协议或调整结算资料予以确认。公司在产品报价、销售合同评审等方面制定了《报价控制程序》《合同评审控制程序》等内部控制制度，相关制度健全并得到有效执行，具体如下：

基于公司与客户的交易惯例，暂定价通常按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例制定，临时供货协议文本（含具体物料及暂定价格）由客户发布，

营销中心收到客户发布的协议文本后，会逐项核对物料价格是否准确，财务部门审核价格，确认无误后，营销中心提起销售合同审批流程，临时供货协议经营销中心客户经理、财务经理、营销总监、工厂总经理、集团成本经理、集团财务总监、集团总裁等节点审批后执行。

正式价格由商务经理根据客户的需求发起报价意向审批，审批通过之后由项目经理组建技术、采购、财务等职能启动项目成本核算，成本核算完成后由商务经理和集团领导商议报价方式，最终提报给客户，在与客户协商谈判的基础上确定正式价格，正式供货协议文本由客户发布，营销中心收到协议文本后，按照与临时供货协议一致的程序予以确认后执行。

综上所述，报告期内，公司与客户暂定价、调整差额相关的内部控制制度健全，并得到有效执行。

**（三）寄售模式收入确认合规性**

1. 说明采用寄售模式主要客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售单价、采用寄售模式的原因，是否存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况及合理性，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，寄售收入占比较高，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例

(1) 寄售模式主要客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售单价、采用寄售模式的原因

1）寄售模式主要客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售单价

报告期内，公司寄售模式下前五名客户的销售情况如下：

单位：万元、元/件（模具：万元/套）

2025 年 1-6 月

| 客户名称 | 主要销售内容 | 平均单价 | 寄售模式下销售金额 | 占寄售模式销售总额的比例（%） |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 内外饰件 | 21.64 | 6,445.13 | 4.61 |
| | 座椅零件 | 19.97 | 7,557.00 | 5.41 |
| | 座椅总成 | 272.59 | 43,715.33 | 31.29 |
| | 小计 | | 57,717.46 | 41.32 |
| 吉利汽车 | 座椅零件 | 24.31 | 1,673.33 | 1.20 |
| | 座椅总成 | 321.74 | 39,284.89 | 28.12 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 小计 | | 40,958.22 | 29.32 |
| 比亚迪 | 座椅零件 | 19.37 | 77.97 | 0.06 |
| | 座椅总成 | 463.04 | 12,809.90 | 9.17 |
| | 小计 | | 12,887.87 | 9.23 |
| 长安汽车 | 内外饰件 | 53.16 | 2,496.25 | 1.79 |
| | 座椅零件 | 8.37 | 1,593.88 | 1.14 |
| | 座椅总成 | 467.37 | 5,153.99 | 3.69 |
| | 小计 | | 9,244.11 | 6.62 |
| 重庆跨越 | 内外饰件 | 48.22 | 255.55 | 0.18 |
| | 座椅零件 | 0.35 | 0.09 | |
| | 座椅总成 | 291.46 | 4,812.18 | 3.44 |
| | 小计 | | 5,067.82 | 3.63 |
| 合　计 | | | 125,875.48 | 90.11 |

2024 年度

| 客户名称 | 主要销售内容 | 平均单价 | 寄售模式下销售金额 | 占寄售模式销售总额的比例（%） |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 内外饰件 | 21.95 | 12,849.38 | 6.06 |
| | 座椅零件 | 26.22 | 14,445.76 | 6.81 |
| | 座椅总成 | 305.08 | 91,464.62 | 43.11 |
| | 小　计 | | 118,759.77 | 55.98 |
| 长安汽车 | 内外饰件 | 83.01 | 11,015.61 | 5.19 |
| | 座椅零件 | 7.67 | 2,082.08 | 0.98 |
| | 座椅总成 | 443.09 | 11,103.42 | 5.23 |
| | 小　计 | | 24,201.11 | 11.41 |
| 吉利汽车 | 座椅零件 | 9.21 | 207.77 | 0.10 |
| | 座椅总成 | 311.74 | 20,697.92 | 9.76 |
| | 小　计 | | 20,905.68 | 9.85 |
| 赛力斯 | 内外饰件 | 37.59 | 13,207.71 | 6.23 |
| | 座椅零件 | 5.53 | 165.45 | 0.08 |
| | 小　计 | | 13,373.16 | 6.30 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 重庆跨越 | 内外饰件 | 48.22 | 442.60 | 0.21 |
| | 座椅零件 | 61.68 | 0.27 | 0.00 |
| | 座椅总成 | 296.70 | 8,878.43 | 4.18 |
| | 小　计 | | 9,321.30 | 4.39 |
| 合　计 | | | 186,561.03 | 87.94 |

2023 年度

| 客户名称 | 主要销售内容 | 平均单价 | 寄售模式下销售金额 | 占寄售模式销售总额的比例（%） |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 内外饰件 | 18.40 | 10,612.61 | 6.10 |
| | 座椅零件 | 9.87 | 3,594.02 | 2.07 |
| | 座椅总成 | 328.90 | 100,498.69 | 57.76 |
| | 小　计 | | 114,705.33 | 65.92 |
| 吉利汽车 | 座椅零件 | 5.65 | 159.80 | 0.09 |
| | 座椅总成 | 312.34 | 18,240.87 | 10.48 |
| | 小　计 | | 18,400.66 | 10.58 |
| 长安汽车 | 内外饰件 | 53.51 | 8,833.43 | 5.08 |
| | 座椅零件 | 5.65 | 199.08 | 0.11 |
| | 座椅总成 | 322.93 | 3,979.94 | 2.29 |
| | 小　计 | | 13,012.45 | 7.48 |
| 重庆跨越 | 内外饰件 | 49.08 | 386.64 | 0.22 |
| | 座椅总成 | 296.72 | 10,603.53 | 6.09 |
| | 小　计 | | 10,990.17 | 6.32 |
| 赛力斯 | 座椅零件 | 31.22 | 3,612.92 | 2.08 |
| | 内外饰件 | 5.19 | 47.08 | 0.03 |
| | 小　计 | | 3,660.00 | 2.10 |
| 合　计 | | | 160,768.60 | 92.40 |

2022 年度

| 客户名称 | 主要销售内容 | 平均单价 | 寄售模式下销售金额 | 占寄售模式销售总额的比例（%） |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 内外饰件 | 25.21 | 11,151.46 | 6.94 |
| | 座椅零件 | 3.98 | 1,800.91 | 1.12 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 座椅总成 | 342.94 | 103,628.20 | 64.53 |
| | 小　计 | | 116,580.57 | 72.59 |
| 吉利汽车 | 座椅零件 | 7.32 | 281.68 | 0.18 |
| | 座椅总成 | 472.07 | 14,107.91 | 8.78 |
| | 小　计 | | 14,389.59 | 8.96 |
| 重庆跨越 | 内外饰件 | 48.68 | 277.05 | 0.17 |
| | 座椅总成 | 285.86 | 7,183.26 | 4.47 |
| | 小　计 | | 7,460.30 | 4.65 |
| 长安汽车 | 内外饰件 | 14.40 | 4,269.29 | 2.66 |
| | 座椅零件 | 7.81 | 211.48 | 0.13 |
| | 座椅总成 | 243.73 | 1,838.71 | 1.14 |
| | 小　计 | | 6,319.48 | 3.93 |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 241.82 | 3,640.40 | 2.27 |
| | 座椅零件 | 45.76 | 1.58 | 0.00 |
| | 小　计 | | 3,641.99 | 2.27 |
| 合　计 | | | 148,391.93 | 92.40 |

报告期内，公司寄售模式下前五名客户主要销售内容收入合计分别为148,391.93 万元、160,768.60 万元、186,561.03 万元和 125,875.48 万元，占寄售模式下销售收入的比例分别为 92.40%、92.40%、87.94%和 90.11%，收入占比较大，销售产品类型主要包括座椅总成、座椅零件和内外饰件等。报告期内，寄售模式下销售收入逐年增长，与营业收入变动趋势一致。

2）采用寄售模式的原因

寄售模式是汽车零部件行业较为普遍的做法，下游整车厂商及一级供应商出于安全库存、使用产品的便利及提高生产效率的考虑，以及执行“零库存”管理模式的需要，往往要求供应商组织生产后送货至第三方仓库或客户指定仓库供其领用，以满足其生产连续性、便利性及零库存管理的需要。

在汽车产业链中，采用寄售模式有利于整车厂降低库存的同时满足及时提货、保障生产的需求，也有利于供应商预判客户需求，安排自身生产备货。在满足整车厂经营需求的同时，也增强了供应商与整车厂之间的合作关系，因此，寄售模式在汽车零部件行业被广泛采用。

公司使用寄售模式可以更好地保证货物交付及时性，满足客户对产品供应的时效性要求；可以提高订单处理的准确性，对客户的需求反应更快，缩短双方的交易时间；可以更好的与下游客户发展长期合作的战略关系；故在报告期内，公司对主要整车厂客户采取寄售模式销售，符合汽车零部件行业惯例。

(2) 是否存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况及合理性

报告期内，公司存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况，主要如下：

单位：万元

| 客户名称 | 主要产品类别 | 销售模式 | 单体客户名称 | 销售金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 上汽集团 | 座椅总成 | 寄售模式 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 43,715.33 | 91,464.62 | 100,498.69 | 103,628.20 |
| | | 非寄售模式 | PT SGMW MOTOR INDONESIA | 1,880.09 | 2,276.86 | 5,748.58 | 8,878.83 |
| | 座椅零件 | 寄售模式 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司、延锋（柳州）座椅系统有限公司、延锋国际座椅系统有限公司 | 7,557.00 | 14,445.76 | 3,594.02 | 1,800.91 |
| | | 非寄售模式 | PT SGMW MOTOR INDONESIA | 28.12 | 20.55 | 24.37 | 62.59 |
| | 内外饰件 | 寄售模式 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 6,445.13 | 12,849.38 | 10,612.61 | 11,151.46 |
| | | 非寄售模式 | PT SGMW MOTOR INDONESIA、PT SGMW SALES INDONESIA、PT YANFENG AUTOMOTIVE INTERIOR SYSTEMS INDONESIA、延锋汽车饰件系统柳州有限公司 | 102.50 | 584.30 | 418.02 | 1,131.39 |
| 长安汽车 | 座椅总成 | 寄售模式 | 河北长安汽车有限公司、重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司、重庆长安汽车股份有限公司 | 5,153.99 | 11,103.42 | 3,979.94 | 1,838.71 |
| | | 非寄售模式 | 保定长安客车制造有限公司、重庆长安 | | 46.00 | 4,385.31 | 7,290.50 |

| 客户名称 | 主要产品类别 | 销售模式 | 单体客户名称 | 销售金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| | | | 凯程汽车科技有限公司 | | | | |
| | 座椅零件 | 寄售模式 | 河北长安汽车有限公司、重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司 | 1,593.88 | 2,082.08 | 199.08 | 211.48 |
| | | 非寄售模式 | 保定长安客车制造有限公司 | | | 675.27 | 566.01 |
| | 内外饰件 | 寄售模式 | 重庆长安汽车股份有限公司、阿维塔科技(重庆)有限公司、重庆铃耀汽车有限公司、深蓝汽车科技有限公司 | 2,496.25 | 11,015.61 | 8,833.43 | 4,269.29 |
| 吉利汽车 | 座椅总成 | 寄售模式 | 启征新能源汽车(济南)有限公司、四川领克汽车制造有限公司、吉利四川商用车有限公司、湖南远程新能源商用车有限公司 | 39,284.89 | 20,697.92 | 18,240.87 | 14,107.91 |
| | | 非寄售模式 | 山东唐骏欧铃汽车制造有限公司湘潭分公司 | | 0.55 | | |
| | 座椅零件 | 寄售模式 | 湖南远程新能源商用车有限公司、四川领克汽车制造有限公司、吉利四川商用车有限公司 | 1,673.33 | 207.77 | 159.80 | 281.68 |
| | | 非寄售模式 | 山东唐骏欧铃汽车制造有限公司湘潭分公司 | | 0.11 | | |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 寄售模式 | 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、长城汽车股份有限公司重庆采购分公司、诺博汽车零部件(平湖)有限公司 | 0.68 | 63.01 | 74.70 | 3,640.40 |
| | | 非寄售模式 | 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、诺博汽车零部件 | 5,855.02 | 9,477.49 | 7,765.19 | 1,928.29 |

| 客户名称 | 主要产品类别 | 销售模式 | 单体客户名称 | 销售金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| | | | （荆门）有限公司、诺博汽车零部件（平湖）有限公司、长城汽车股份有限公司重庆采购分公司 | | | | |
| | 座椅零件 | 寄售模式 | 长城汽车股份有限公司、长城汽车股份有限公司荆门分公司 | | | | 1.58 |
| | | 非寄售模式 | 长城汽车股份有限公司、重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、长城汽车股份有限公司徐水售后分公司、长城汽车股份有限公司重庆采购分公司、重庆市长城汽车售后服务有限公司 | 20.00 | 31.07 | 25.32 | |
| IAC Asia II Limited | 座椅零件 | 非寄售模式 | 埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司重庆分公司 | 47.91 | 245.47 | 31.56 | |
| | 内外饰件 | 寄售模式 | 埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司杭州分公司 | 218.70 | 646.42 | 957.46 | 775.13 |
| | | 非寄售模式 | 埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司重庆分公司 | 1,687.68 | 9,076.77 | 2,884.10 | 2,736.49 |
| 赛力斯 | 座椅零件 | 寄售模式 | 赛力斯汽车有限公司 | 27.13 | 165.45 | 47.08 | |
| | | 非寄售模式 | 重庆小康汽车部品有限公司 | | | 16.80 | |
| | 内外饰件 | 寄售模式 | 赛力斯汽车有限公司 | 2,788.91 | 13,207.71 | 3,612.92 | 1,128.36 |
| 李尔公司 | 座椅零件 | 寄售模式 | 李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司、李尔长安（重庆）汽车系统有限责任公司、上海李尔汽车系统有限公司芜湖分公司 | 4,065.74 | 5,542.37 | 2,191.97 | 2,558.35 |

| 客户名称 | 主要产品类别 | 销售模式 | 单体客户名称 | 销售金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| | | 非寄售模式 | 上海李尔汽车系统有限公司 | 75.59 | 185.97 | 733.10 | 878.70 |
| | 内外饰件 | 寄售模式 | 李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司 | 0.53 | 1.70 | 23.61 | 699.28 |

如上表所示，公司存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况，主要是同一客户集团下，不同单体客户针对座椅总成、座椅零件、内外饰件等不同产品作出的采购模式安排。受客户所属集团下各公司采购政策不同、所处地域不同、具体采购产品类别不同、采购时间不同等因素影响，报告期内，客户所属集团根据其管理需求，存在同时采用寄售和非寄售模式的情况，具有合理性。

(3) 对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异

寄售模式下，公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入，对不同年度、不同客户，收入确认政策保持了一贯性、一致性，不存在对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策不一致的情形。

(4) 寄售收入占比较高，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例

报告期内，寄售收入情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 寄售收入 | 139,698.51 | 212,149.30 | 174,001.23 | 160,599.36 |
| 营业收入 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 寄售收入占比 | 87.64 | 82.24 | 78.92 | 78.31 |

报告期内，寄售模式下销售收入分别为 160,599.36 万元、174,001.23 万元、212,149.30 万元和 139,698.51 万元，占营业收入的比例分别为 78.31%、78.92%、82.24%和 87.64%，寄售收入占比较高。

同行业可比公司普遍存在采取寄售模式结算的情况，具体如下：

| 公司名称 | 披露情况 | 是否采用寄售模式 |
|---|---|---|
| 继峰股份 | 内销结算方式为：公司根据合同、订单要求送货至客户指定地点，客户完成验收后在送货单上签收，月末或下月初公司编制对账单与客户对产品领用量进行对账结算，客户确认后 | 是 |

| 公司名称 | 披露情况 | 是否采用寄售模式 |
| --- | --- | --- |
| | 公司向客户开具发票确认收入，客户收到发票后在 90 日内付款 | |
| 天成自控 | 车辆座椅及相关产品内销收入：在客户签收或领用、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入 | 是 |
| 新泉股份 | 公司与部分客户的交易模式为寄售模式，即公司将产成品根据客户订单发往中转库或客户指定仓库，形成“发出商品”。客户将公司产品领用并装至整车后，视为公司产品验收合格，验收合格后客户将实际装至整车的产品明细以结算单的形式通知公司，公司核对无误后据此确认收入 | 是 |
| 常熟汽饰 | 本公司销售的商品收入确认的具体时点按不同客户需求存在两种模式。对于部分客户，在货物运达客户仓库，客户收到货物并验收确认时作为收入确认时点。对于另一部分客户，公司先发货至客户指定仓库然后由客户根据需要领用，以客户领用货物进入生产线后，公司取得结算单时作为确认收入的时点 | 是 |

公司选取的同行业可比公司上市时间较早，后续公告未详细披露寄售收入的具体情况。根据继峰股份《关于回复 2024 年年报信息披露监管问询函的公告》，其乘用车座椅业务前五大客户均采取寄售模式结算。

同行业公司新铝时代、富特科技、汇通控股等披露了寄售收入的具体情况，具体如下：

| 公司名称 | 所属行业 | 收入确认政策 | 寄售收入占比 |
| --- | --- | --- | --- |
| 新铝时代 | 汽车零部件及配件制造 | 采用寄售模式的，公司根据客户的销售合同或订单约定，完成相关产品生产并交付客户，于收到客户领用清单时确认收入 | 2021-2023 年，寄售模式下收入占比分别为 76.33%、87.14%和 88.81% |
| 富特科技 | 汽车零部件及配件制造 | 收入确认需满足以下条件：合同约定产品按购货方领用结算的，公司已将产品运抵指定仓库，购货方实际领用产品，商品的控制权和所有权已经转移，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入 | 2020-2022 年、2023 年 1-6 月寄售收入占公司车载高压电源系统和非车载高压电源系统销售收入的比例分别为 90.29%、80.50%、76.82%和 80.80% |
| 汇通控股 | 汽车零部件及配件制造 | 寄售模式下，客户根据其生产需求领用产品并提供结算清单，公司根据结算清单确认收入 | 2020-2022 年、2023 年 1-6 月寄售收入占比分别为 63.55%、80.51%、86.87%和 82.28% |

综上所述，同行业可比公司均涉及寄售模式销售的情况，公司寄售收入占比较高，与同行业公司不存在较大差异，符合行业惯例。

2. 寄售模式下，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长及报告期内变动情况，“领用结算资料”等收入确认依据的具体形式，双方关于产品使用数量存在差异的处理方式，说明该模式下收入确认时点是否准确，相关内控措施及执行情况，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

(1) 寄售模式下，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长及报告期内变动情况

报告期内，寄售模式下，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期主要是应客户要求执行，具体情况如下：

| 客户名称 | | 对账方式 | 对账周期 | 对账时间 |
|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 供应商结算系统、纸质对账单、电子邮件等 | 1-11 月：通常为当月月初至月底 | 通常为次月 15 日前 |
| | | | 12 月：通常分 1-20 日、21-31 日两段对账 | 12 月 1 日至 12 月 20 日通常在当年年底前对账，12 月 21 日至 12 月 31 日通常在次年 1 月 15 日前对账 |
| 吉利汽车 | 启征新能源汽车（济南）有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为当月月初至月底 | 通常为次月 10 日前 |
| | 四川领吉汽车制造有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为当月月初至月底 | 通常为次月 10 日前 |
| | 吉利四川商用车有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为当月月初至月底 | 通常为次月 10 日前 |
| 长安汽车 | 河北长安汽车有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为当月月初至月底 | 通常为次月 10 日前 |
| | 重庆长安汽车股份有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常分上月 16 日至上月底、当月 1 日至当月 15 日两段对账 | 通常分当月 15 日前、当月月底前两次对账 |
| | 阿维塔科技（重庆）有限公司 | 电子邮件、供应商结算系统等 | 不固定，通常在 1 个月以内 | 不固定，通常为对账周期结束后 1 周以内 |
| 重庆跨越 | 重庆长安跨越车辆有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为上月 21 日至当月 20 日 | 通常为当月月底前 |

| 客户名称 | | 对账方式 | 对账周期 | 对账时间 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 赛力斯 | 赛力斯汽车有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为上月27日至当月26日 | 通常为当月月底前 |
| 长城汽车 | 重庆市永川区长城汽车零部件有限公司 | 电子邮件等 | 2022年1-6月：通常分上月16日至上月底、当月1日至当月15日两段对账 | 通常分当月10日前、当月20日前两次对账 |
| | | | 2022年7-12月：通常为上月11日至当月10日 | 通常为当月15日前 |
| 比亚迪 | 比亚迪汽车有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、长沙星朝汽车有限公司 | 供应商结算系统等 | 通常为当月月初至月底 | 通常为次月15日前 |

报告期内，寄售模式下，主要客户通常采取供应商结算系统、电子邮件、纸质对账单等方式对账，对账周期通常在半个月到一个月之间，对账时间通常为对账周期结束后5-15天，发出商品到收入确认的平均时长通常为5-45天。其中，阿维塔科技（重庆）有限公司自2024年6月起采取寄售模式采购公司内外饰件产品，因前期业务尚不成熟，对账周期与对账时间不固定，对账周期通常在1个月以内，对账时间通常为对账周期结束后1周以内，与其他客户不存在较大差异；重庆市永川区长城汽车零部件有限公司在2022年以寄售模式采购公司内外饰件，应客户要求，对账周期及对账时间由每月两次对账变更为一次对账，变更前后不存在较大差异。除上述外，报告期内，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长相对固定，未发生较大变动。

(2) “领用结算资料”等收入确认依据的具体形式，双方关于产品使用数量存在差异的处理方式

1) “领用结算资料”等收入确认依据的具体形式

寄售模式下，公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入。领用结算资料的具体形式包括客户的供应商结算系统显示领用数据的资料、客户以邮件形式发送的电子对账资料、客户提供的纸质对账单等。

2）双方关于产品使用数量存在差异的处理方式

报告期内，公司针对寄售商品建立了寄售存货管理相关的内部控制制度并得到有效执行，同时寄售客户对寄售产品使用情况管理清晰，双方对于产品使用数量的确认结果通常不存在差异。若双方对于产品使用数量存在差异，双方共同查明差异原因，明确责任主体并协商处理。

(3) 寄售模式下收入确认时点是否准确，相关内控措施及执行情况，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

1）寄售模式下收入确认时点准确

寄售模式下，公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料的时点作为收入确认时点，收入确认的依据为客户确认的寄售产品实际领用结算资料，此时表明客户已接受该商品且无异议，公司已将商品的法定所有权及所有权上的主要风险和报酬转移给客户，公司享有现时收款权，客户负有现时付款义务，即表明客户已取得相关商品控制权，收入确认依据充分有效，收入确认时点准确。

2）寄售模式下相关内控措施及执行有效

寄售模式下，公司制定了相关内部控制制度，对产品发货、产品领用、收入确认、产品核对等关键控制节点予以规范并有效执行，具体如下：

① 产品交付：公司根据客户采购订单需求将产品交付至客户指定地点或仓库并经客户确认。

② 产品领用：客户根据生产或销售需要自行领用，销售人员每月通过客户系统或者邮件方式获取客户的领用结算资料，就客户确认的结算数量和金额进行核对。

③ 收入确认：财务人员复核经销售人员与客户确认的结算数量，核对无误后确认收入并开具发票。

④ 产品核对：公司不定期实地查看寄售仓库，对仓库的商品进行检查。财务部结合公司产品出库记录、领用清单与寄售仓库库存情况进行勾稽核对，并将寄售仓库库存情况与公司账面记录进行核对，确保寄售仓库存货账实相符。

综上，公司建立了与寄售相关的销售和存货管理等内控管理制度，并严格按照相关内控制度要求执行，相关内控措施设计及执行有效。

3）不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

综上所述，寄售模式下，公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入，收入确认依据充分有效，收入确认时点准确；公司建立了与寄售相关的销售和存货管理等内控管理制度并严格有效、一贯执行；报告期内，寄售模式下对账方式、对账周期及时点相对固定，不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。

**（四）核查程序及核查意见**

1. 针对第四季度收入占比提升的核查情况

1）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

① 获取收入成本明细表，了解公司报告期各年第四季度、12 月确认收入前十大客户名称、收入和毛利金额及占比，向公司财务人员了解各年第四季度、12 月确认收入和毛利占比较高的原因，并分析其合理性；

② 向公司财务人员了解主要客户订单获取及签署时点、相关产品生产、发货、交付、领用结算资料或验收及收入确认时点，了解各年第四季度、12 月确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付周期与其他季度和月份是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况；

③ 获取公司期后应收账款回款凭证，核查报告期各年第四季度、12 月前十大客户截至 2025 年 7 月 31 日应收账款的期后回款情况；

④ 查阅收入成本明细表，了解各年第四季度主营业务毛利率与其他季度是否存在较大差异，第四季度前十大客户毛利率与当季其他客户毛利率是否存在较大差异；向公司财务人员了解原因，并分析其合理性；

⑤ 访谈公司财务总监，了解上汽通用五菱第四季度、12 月收入及毛利占比较高的原因，2024 年第四季度收入占比提升的原因，以及公司下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润的原因，并分析其合理性；

⑥ 查阅同行业可比公司年报等公开资料，分析公司收入、净利润季节性分布情况是否符合行业特征；

⑦ 选取样本执行收入细节测试、截止性测试，判断公司第四季度收入确认时点是否准确，内外部依据是否充分，是否存在突击销售、提前确认收入的情况，分析收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 公司第四季度、12 月确认收入和毛利金额及占比较高，主要受客户结算时间、客户备货需求、客户调价等因素影响，具有合理性；截至 2025 年 3 月末，各年第四季度、12 月确认收入前十大客户期后回款情况良好，收入确认真实、准确；

② 报告期内，公司从订单获取到客户结算的执行周期通常在 1-2 个月左右，领用结算资料或验收资料主要为客户对账单等，收入确认时点均为取得结算资料当月；各年第四季度、12 月确认收入对应销售产品订单执行周期与其他季度和月份不存在较大差异；除中国重汽外，公司各年第四季度、12 月不存在大额销售周期明显偏短或偏长的情况；

③ 报告期各年第四季度毛利率较高，主要受上汽集团确认补差收入，第四季度产销量更高、盈利能力更强，阿维塔 11、问界 M7 等高毛利项目第四季度收入占比提升等因素影响，具有合理性；

④ 2022 年第四季度，受产品销售结构影响，前十大客户毛利率与其他客户毛利率差异较大，具有合理性；其他年度第四季度前十大客户毛利率与当季其他客户不存在较大差异；

⑤ 受新客户比亚迪、Vinfast 在 2024 年第四季度放量影响，2024 年第四季度收入占比提升，具有合理性；

⑥ 报告期各期，受四季度毛利率较高、收入季节性因素、期间费用中存在较多固定支出等因素影响，公司下半年净利润占比高于收入占比，主要是下半年贡献全年净利润具有合理性；

⑦ 报告期内，公司收入、净利润季节性分布情况符合行业特征，公司收入确认时点是否准确，内外部依据充分，不存在突击销售、提前确认收入的情况，符合《企业会计准则》规定。

2. 针对暂定价确认收入准确性的核查情况

1）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

① 获取并查阅上汽通用五菱与公司签订的临时供货协议，了解临时供货价

确认的具体依据，分析暂定价格的确定与公司成本的关系；

② 查阅同行业公司公开资料，分析公司与同行业公司暂定价是否存在较大差异，结合公司与上汽通用五菱签订的临时供货协议，分析公司按暂定价确认并集中第四季度调整是否符合行业惯例；

③ 查阅公司与上汽通用五菱签订的临时供货协议，了解调整差额的触发条件；向公司财务人员了解按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会计处理方式，分析是否符合《企业会计准则》规定；

④ 查阅收入成本明细表，了解报告期各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响，了解公司是否存在次年确认最终价格并进行调整的情况，测算暂定价与最终价格差异，分析是否存在跨期调节收入的情形；

⑤ 访谈公司财务总监，了解公司与客户暂定价、调整差额的确认程序，了解相关内部控制制度设计情况，结合收入细节测试、穿行测试，评价相关制度是否健全并得到有效执行。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 报告期内，公司与上汽通用五菱签署的临时供货价以上年度正式合同价的一定比例为确认依据，暂定价格的确定与公司成本不相关；

② 暂定价约定主要与客户有关，而与具体产品类型无直接关系，公司暂定价约定与同行业公司不存在较大差异，公司按暂定价确认收入符合行业惯例；公司与上汽通用五菱集中第四季度调整暂定价，符合真实业务背景，具有商业合理性；

③ 公司与客户就正式价格达成一致、签署正式购销合同或取得客户出具的调整差额结算资料时点，即触发调整差额事项；公司按照暂定价确认收入、对差额进行调整的具体会计处理方式符合《企业会计准则》规定；

④ 整体而言，报告期各期，公司暂定价调整金额对相应期间收入、毛利率影响较小；

⑤ 报告期各期，公司存在次年确认最终价格并进行调整的情况，暂定价与最终价格差异较小，不存在跨期调节收入的情形；

⑥ 报告期内，公司与客户暂定价、调整差额相关的内部控制制度健全，并

得到有效执行。

3. 针对寄售模式收入确认合规性的核查情况

1）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

① 获取收入成本明细表，了解公司采用寄售模式主要客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售单价，是否存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况，并分析其合理性；

② 访谈公司财务总监，了解采用寄售模式的原因，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，寄售模式下收入确认相关内控措施及执行情况，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形；

③ 查阅同行业可比公司年报等公开资料，分析公司寄售收入占比较高，与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业惯例；

④ 向公司财务人员了解寄售模式下，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长及报告期内变动情况，“领用结算资料”等收入确认依据的具体形式，双方关于产品使用数量存在差异的处理方式；

⑤ 结合收入细节测试、截止性测试，验证相关说法是否准确、寄售模式下收入确认时点是否准确。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 报告期内，寄售模式下主要客户包括上汽集团、吉利汽车、长安汽车、赛力斯、重庆跨越等，主要客户收入金额及占比较大，销售产品主要包括座椅总成、座椅零件和内外饰件等；公司对整车厂客户采取寄售模式销售，可以更好地保证货物交付及时性、提高订单处理准确性、缩短双方交易时间、维护双方长期战略关系，符合汽车零部件行业惯例；

② 报告期内，公司存在同一客户同时采用非寄售模式和寄售模式的情况，主要是同一客户集团下，不同单体客户针对不同产品作出的采购模式安排，具有合理性；报告期内，公司不存在对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策不一致的情形；

③ 报告期内，公司寄售收入占比较高，与同行业公司不存在较大差异，符合行业惯例；

④ 报告期内，公司与上汽通用五菱等主要客户的对账方式、对账周期、发出商品到收入确认平均时长相对固定，未发生较大变动；

⑤ 公司领用结算资料的具体形式包括客户的供应商结算系统显示领用数据的资料、客户以邮件形式发送的电子对账资料、客户提供的纸质对账单等；报告期内，公司与客户关于产品使用数量的确认结果通常不存在差异，若存在差异，双方共同查明差异原因，明确责任主体并协商处理；

⑥ 报告期内，公司寄售模式下收入确认时点准确，相关内控措施健全、执行有效，不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。

**（五）说明对发行人报告期内暂定价确认收入的核查程序，对收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，收入确认依据是否真实有效，是否存在利用暂定价虚增经营业绩的情形，对发行人是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见**

1. 核查程序

针对公司报告期内暂定价确认收入，以及收入确认依据完整性、真实性有关事项，我们有效执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司报告期内的收入明细，了解公司报告期内以暂定价确认收入的产品类型、主要客户、确认收入金额等情况；

(2) 取得并查阅公司以暂定价确认收入产品的销售合同，了解销售合同中对暂定价格的约定；

(3) 对暂定价确认收入的情况执行细节测试，抽取并查阅相关销售合同、客户对账单/验收单、发票、回款等资料；

(4) 执行函证程序，对报告期内以暂定价确认收入的主要客户进行函证，核查收入确认的真实性、准确性；

(5) 对有关收入执行截止性测试，抽取并查阅相关销售合同、客户对账单/验收单等收入确认依据，核查收入确认是否跨期；

(6) 对公司销售与收款循环执行穿行测试，测试其设计及运行是否有效；

(7) 取得并查阅报告期各期末公司应收账款回款凭证，核查期后回款情况，

核查相关收入确认的真实性、准确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内，以暂定价确认收入的产品，公司在完成合同履约义务后根据客户确认的对账单或验收单确认收入，收入确认依据真实有效。报告期内，公司不存在利用暂定价虚增经营业绩的情形，亦不存在突击确认或延后确认等调节业绩的情形。

**（六）详细说明针对发行人报告期内各期第四季度确认收入项目的走访、函证、细节测试、截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例说明报告期内收入确认是否真实准确，是否存在跨期调节情形，发表明确意见**

1. 针对公司报告期内各期第四季度确认收入项目的走访、函证、细节测试、截止性测试情况

我们选取公司主要客户进行了实地走访，采用积极式函证进行发函，结合重要性水平，对于公司的收入执行了细节测试，检查了销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票及记账凭证等原始单据，对资产负债表日前后 1 个月的销售情况进行截止性测试，通过检查销售合同、领用结算资料或验收资料等有关收入确认的原始单据，核查收入是否存在跨期情形，具体情况如下：

(1) 走访情况

我们选取公司主要客户进行实地走访，询问并了解客户的经营情况、与公司的业务合作历史、其采购公司产品的情况、报告期内合同的履行情况、产品配送及验收情况、结算方式、产品定价情况、退换货情况、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非销售业务的其他资金往来等。走访情况统计如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 2024 年四季度 | 2023 年四季度 | 2022 年四季度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入(A) | 107,248.10 | 85,945.18 | 62,784.27 |
| 走访核查金额(B) | 95,578.38 | 79,561.84 | 57,800.79 |
| 走访比例(C=B/A) | 89.12 | 92.57 | 92.06 |

通过实地走访，我们获取了经客户确认后签字/盖章的访谈问卷；除部分保密单位外，还获取了客户的营业执照、受访人名片等资料，并与受访人在受访地

址合影。

(2) 函证情况

我们对报告期内主要客户采用积极式函证的形式，通过邮寄发函的方式进行了函证，以验证营业收入的真实性、准确性与完整性。

报告期各年第四季度，发函收入金额及比例、客户的回函金额及比例如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 2024 年四季度 | 2023 年四季度 | 2022 年四季度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入(A) | 107,248.10 | 85,945.18 | 62,784.27 |
| 发函金额(B) | 106,220.64 | 85,472.09 | 59,306.34 |
| 发函比例(C=B/A) | 99.04 | 99.45 | 94.46 |
| 回函相符金额(D) | 91,860.10 | 80,326.78 | 59,731.40 |
| 回函不符查明原因可确认金额(E) | 14,180.74 | 4,329.73 | 2,119.76 |
| 函证确认金额(F=D+E) | 106,040.86 | 84,656.51 | 61,851.16 |
| 函证确认比例(G=F/A) | 98.87 | 98.50 | 98.51 |
| 替代金额(H) | 181.87 | 435.15 | 394.2471181 |
| 回函及替代测试确认金额(I=F+H) | 106,222.72 | 85,091.67 | 62,245.41 |
| 回函及替代测试确认比例(J=I/A) | 99.04 | 99.01 | 99.14 |

报告期内，部分客户由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。

针对未回函客户，我们进行如下核查：1) 执行替代测试程序，检查公司与该等客户的销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票、报关单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料；2) 检查应收账款期后回款情况，期后回款情况良好；3) 实施访谈程序，各期对客户访谈比例均超过 70%。

针对回函有差异的客户，我们进行如下核查：1) 询问差异原因；2) 查阅相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票等）；3) 分析回函差异的合理性，编制差异调节表，对各期回函金额不符的函证进行差异调节。

(3) 细节测试

我们结合重要性水平，对于公司收入执行了细节测试。我们检查了销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票及记账凭证等原始单据，对收入的真实性、

准确性和完整性进行核查。

我们对报告期各期第四季度收入细节测试核查比例情况如下：

单位：万元、%

| 项　目 | 2024 年四季度 | 2023 年四季度 | 2022 年四季度 |
|---|---|---|---|
| 各期四季度营业收入总额 | 107,248.10 | 85,945.18 | 62,784.27 |
| 收入细节测试核查总额 | 89,968.89 | 72,172.62 | 50,307.24 |
| 收入细节测试核查比例 | 83.89 | 83.98 | 80.13 |

(4) 截止性测试

我们对资产负债表日前后 1 个月的销售情况进行截止性测试，通过检查销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票等有关收入确认的原始单据，核查收入是否存在跨期情形，核查情况如下：

单位：万元、%

| 资产负债表日 | 资产负债表日前 1 个月 | | | 资产负债表日后 1 个月 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 收入金额 | 核查金额 | 核查比例 | 收入金额 | 核查金额 | 核查比例 |
| 2024 年 12 月 31 日 | 47,175.77 | 39,186.48 | 83.06 | 27,746.98 | 22,682.65 | 81.75 |
| 2024 年 9 月 30 日 | 16,700.29 | 13,109.96 | 78.50 | 24,614.86 | 20,506.28 | 83.31 |
| 2023 年 12 月 31 日 | 42,359.24 | 35,933.73 | 84.83 | 15,263.58 | 13,062.31 | 85.58 |
| 2023 年 9 月 30 日 | 17,939.18 | 15,086.23 | 84.10 | 20,347.81 | 16,676.51 | 81.96 |
| 2022 年 12 月 31 日 | 23,658.16 | 18,733.43 | 79.18 | 13,551.17 | 11,439.70 | 84.42 |
| 2022 年 9 月 30 日 | 19,191.58 | 13,266.40 | 69.13 | 19,044.01 | 14,670.96 | 77.04 |

2. 结合核查过程、核查证据、核查比例说明报告期内收入确认是否真实准确，是否存在跨期调节情形，发表明确意见

结合上述核查过程、核查证据、核查比例，我们认为：公司报告期内收入确认真实准确，不存在跨期调节情形。

**七、关于毛利率持续增长合理性**

**根据申请文件：(1)报告期内，公司综合毛利率上升，分别为 12.17%、15.71%、16.01%，其中座椅毛利率基本稳定，分别为 14.98%、15.40%和 15.08%，内外饰件毛利率大幅增长，分别为 2.68%、13.13%和 17.16%，主要受阿维塔 11、五菱缤果、宝骏悦也等高毛利率新车型项目量产，高毛利坦克 500 等原有项目收入**

占比提升，问界 M7 项目毛利率增长幅度较大，以及 2022 年部分项目最终结算金额下调，毛利率较低且为负等因素影响。（2）公司报告期前两年综合毛利率低于可比公司平均数，2022 年、2023 年分别为 17.16%、19.00%，2024 年可比公司继峰股份毛利率下降至 14.04%，公司综合毛利率与其波动趋势相反，公司综合毛利率与可比公司存在差异，主要受产品结构、业务规模、客户及应用车型不同等因素影响。

（1）毛利率持续增长的原因。请发行人：①说明发行人与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况；列表说明各期前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析各产品不同车型项目单价、单位成本、毛利率差异的合理性，说明客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素对问界 M7 等存量项目毛利率的具体影响，量化分析主要项目毛利率波动的背景及原因，分产品说明同一期间内毛利率明显偏高或偏低项目的具体原因及合理性，应用于相同车型的汽车座椅和内外饰件毛利率变动趋势是否一致。②结合各产品对应存量和新增车辆项目收入构成、单价、单位成本等变动原因，以及对各类产品毛利率变动的影响，进一步量化分析座椅毛利率基本稳定、内外饰件毛利率逐年大幅提升、模具毛利率波动较大的原因及合理性。③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结构、定价模式、成本构成等差异情况，进一步说明 2022 年境外销售毛利率较低且低于境内，2023 年、2024 年大幅增长并高于境内的原因及合理性，对比同行业可比公司，说明是否存在较大差异，是否符合行业特征。

（2）毛利率与可比公司波动存在差异及增长持续性。请发行人：①结合与可比公司在汽车座椅、内外饰件等产品结构、业务规模、客户及应用车型、技术水平、定价机制、外采情况、单位价格及成本等差异及变动情况，量化说明发行人毛利率低于可比公司平均值、各期与可比公司细分产品毛利率存在较大差异的原因，分析报告期内公司座椅毛利率基本稳定，波动程度远低于可比公司继峰股份、天成自控，2022 年内外饰件毛利率和模具远低于可比公司的原因及合理性，说明公司细分产品毛利率水平及波动趋势是否符合同行业及下游行业特征。②说明 2023 年起座椅骨架产品转为自制情况下，钢材价格波动对发行

**人成本、毛利率的影响并进行敏感性分析，并充分揭示相关风险。③结合存量和新增项目构成、定点项目开发进展、存量型号产品的销售价格是否存在下降趋势、目前高毛利项目量产周期、采购定价模式、料工费变动、期后原材料市场价格变动趋势、产品期后销售单价变动情况、成本管控能力等，说明毛利率是否存在下降风险，目前毛利率的水平是否稳定可持续，发行人的应对措施及有效性，充分揭示毛利率下滑风险。**

**请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、范围、证据及结论。（审核问询函问题 8）**

**（一）毛利率持续增长的原因**

1. 说明公司与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况;列表说明各期前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析各产品不同车型项目单价、单位成本、毛利率差异的合理性，说明客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素对问界 M7 等存量项目毛利率的具体影响，量化分析主要项目毛利率波动的背景及原因，分产品说明同一期间内毛利率明显偏高或偏低项目的具体原因及合理性，应用于相同车型的汽车座椅和内外饰件毛利率变动趋势是否一致

(1) 公司与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况

公司和主要客户的销售定价策略、调价机制及报告期内的实际调整情况，参见本说明四(二)4(2)之表述。

(2) 各期前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况

1) 2025 年 1-6 月

2025 年 1-6 月，前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元、元/件（模具：万元/套）

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 座椅总成 | 存量项目 | 45,586.99 | 28.60% | 278.32 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅总成 | 新增项目 | 8.43 | 0.01% | 585.20 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 7,312.61 | 4.59% | 19.39 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 新增项目 | 272.51 | 0.17% | 69.04 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 6,547.62 | 4.11% | 21.05 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 新增项目 | 0.01 | 0.00% | 6.72 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 59,728.17 | 37.47% | | * | * | * | * | * | * |
| 吉利汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 9,824.08 | 6.16% | 263.70 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅总成 | 新增项目 | 29,460.81 | 18.48% | 347.22 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 17.86 | 0.01% | 18.14 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 新增项目 | 1,655.48 | 1.04% | 24.40 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 40,958.22 | 25.69% | | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 比亚迪 | 座椅总成 | 存量项目 | 4,735.55 | 2.97% | 625.81 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅总成 | 新增项目 | 7,974.17 | 5.00% | 396.77 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 12,709.71 | 7.97% | | * | * | * | * | * | * |
| 长安汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 5,153.99 | 3.23% | 467.37 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 1,593.88 | 1.00% | 8.37 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 2,496.25 | 1.57% | 53.16 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 9,244.11 | 5.80% | | * | * | * | * | * | * |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 存量项目 | 5,855.71 | 3.67% | 98.46 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 5,855.71 | 3.67% | | * | * | * | * | * | * |
| 重庆跨越 | 座椅总成 | 存量项目 | 4,596.74 | 2.88% | 290.92 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅总成 | 新增项目 | 215.44 | 0.14% | 303.39 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 255.55 | 0.16% | 48.22 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 5,067.73 | 3.18% | | * | * | * | * | * | * |
| VINFAST | 座椅总成 | 存量项目 | 4,231.54 | 2.65% | 342.91 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅总成 | 新增项目 | 70.37 | 0.04% | 1,345.53 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 4,301.91 | 2.70% | | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 李尔 | 座椅零件 | 存量项目 | 4,141.32 | 2.60% | 13.52 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 4,141.32 | 2.60% | | * | * | * | * | * | * |
| 赛力斯 | 内外饰件 | 存量项目 | 2,076.14 | 1.30% | 27.53 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 新增项目 | 712.77 | 0.45% | 15.75 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 2,788.91 | 1.75% | | * | * | * | * | * | * |
| 宁波华翔 | 内外饰件 | 存量项目 | 1,906.38 | 1.20% | 9.68 | * | * | * | * | * | * |
| | 小计 | | 1,906.38 | 1.20% | | | | | | | |
| 前十大客户主要产品类型合计 | | | 146,702.17 | 92.03% | | | | | | | |

2025 年 1-6 月，前十大客户主要产品类型销售收入合计 146,702.17 万元，占 2025 年 1-6 月营业收入的 92.03%。长安汽车座椅零件存量项目毛利率为*，主要系**项目毛利率较高，该项目座椅零件主要出口阿根廷，对质量要求较高，因而定价较高、毛利率较高。长安汽车内外饰件存量项目毛利率为*，毛利率较低，主要受**项目影响；该项目在 2024 年以暂定价确认收入较多，并在 2025 年确认最终价格并调整，导致 2025 年项目毛利率为负数。

2) 2024 年度

2024 年度，前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元、元/件（模具：万元/套）

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 座椅总成 | 存量项目 | 72,125.10 | 27.96% | 325.00 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 21,616.39 | 8.38% | 262.69 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 11,126.62 | 4.31% | 24.51 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 3,339.69 | 1.29% | 33.26 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 8,755.95 | 3.39% | 19.62 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 4,677.73 | 1.81% | 29.56 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | 247.27 | 0.10% | 4.12 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 893.93 | 0.35% | 15.41 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 122,782.68 | 47.60% | | * | * | * | * | * | * |
| 长安汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 9,020.91 | 3.50% | 395.91 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 2,128.51 | 0.83% | 935.11 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 2,082.08 | 0.81% | 7.67 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 2,267.98 | 0.88% | 37.86 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 8,747.63 | 3.39% | 120.17 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | 982.78 | 0.38% | 16.11 | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 新增项目 | 1,825.67 | 0.71% | 18.08 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 27,055.56 | 10.49% | | * | * | * | * | * | * |
| 吉利汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 15,962.57 | 6.19% | 284.04 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 4,735.90 | 1.84% | 464.42 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 20,698.47 | 8.02% | | * | * | * | * | * | * |
| 赛力斯 | 内外饰件 | 存量项目 | 11,783.13 | 4.57% | 39.32 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,424.58 | 0.55% | 27.58 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 13,207.71 | 5.12% | | * | * | * | * | * | * |
| 宁波华翔 | 内外饰件 | 存量项目 | 9,666.25 | 3.75% | 10.04 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 58.11 | 0.02% | 30.63 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 9,724.36 | 3.77% | | * | * | * | * | * | * |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 存量项目 | 7,767.43 | 3.01% | 85.93 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,773.07 | 0.69% | 160.86 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 9,540.50 | 3.70% | | * | * | * | * | * | * |
| 重庆跨越 | 座椅总成 | 存量项目 | 8,874.72 | 3.44% | 296.70 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 3.71 | 0.00% | 309.17 | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 小　计 | | 8,878.43 | 3.44% | | * | * | * | * | * | * |
| 比亚迪 | 座椅总成 | 存量项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 7,260.62 | 2.81% | 516.43 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 7,260.62 | 2.81% | | * | * | * | * | * | * |
| 李尔 | 座椅零件 | 存量项目 | 1,634.81 | 0.63% | 3.39 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 4,093.53 | 1.59% | 66.99 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 5,728.34 | 2.22% | | * | * | * | * | * | * |
| VINFAST | 座椅总成 | 存量项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 3,904.96 | 1.51% | 344.29 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 3,904.96 | 1.51% | | | | | | | |
| 前十大客户主要产品类型合计 | | | 228,781.64 | 88.69% | | | | | | | |

2024 年度，前十大客户主要产品类型销售收入合计 228,781.64 万元，占全年营业收入的 88.69%。长安汽车座椅总成新增项目毛利率为*，主要系**项目亏损导致，该项目系从客户其他供应商处承接，原材料采购延续原有供应体系，议价空间相对有限；产品前期模具投入较大、单位成本分摊金额较大；产品工序复杂、重量重，人工成本定价较高，制造费用分配也相对较高；因而项目单位成本较高；加之公司为后续承接其他项目考虑，定价较低，导致亏损。长安汽车座椅零件存量项目毛利率达*，毛利率较高，主要系**项目毛利率较高，该项目座椅零件主要出口阿根廷，对质量要求较高，因而定价较高、毛利率较高。Vinfast 座椅总成新增项目毛利率达*，

系为**项目配套座椅，VinFast 系越南市场最畅销电动汽车品牌，公司产品终端车型所处市场环境不同，导致产品定价较高、毛利率较高。赛力斯内外饰件存量项目毛利率为*，主要系**项目毛利率较高，相比其他项目，**终端车型相对高端，产品选材用料、加工精细度等因素导致产品定价较高、毛利率较高。

3）2023 年度

2023 年度，前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元、元/件（模具：万元/套）

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 座椅总成 | 存量项目 | 61,044.71 | 27.69% | 342.30 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 45,202.57 | 20.50% | 331.24 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 1,201.11 | 0.54% | 3.48 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 2,417.28 | 1.10% | 83.17 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 6,866.61 | 3.11% | 17.93 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 4,164.03 | 1.89% | 16.94 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | 168.11 | 0.08% | 2.32 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 867.83 | 0.39% | 16.56 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 121,932.25 | 55.30% | | * | * | * | * | * | * |
| 长安汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 8,202.24 | 3.72% | 372.70 | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 新增项目 | 163.01 | 0.07% | 589.75 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 1,690.29 | 0.77% | 20.04 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 7,143.49 | 3.24% | 88.11 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 3,349.87 | 1.52% | 930.52 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 20,548.89 | 9.32% | | * | * | * | * | * | * |
| 吉利汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 6,178.47 | 2.80% | 386.28 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 12,062.40 | 5.47% | 284.45 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 18,240.87 | 8.27% | | * | * | * | * | * | * |
| 重庆跨越 | 座椅总成 | 存量项目 | 10,603.53 | 4.81% | 296.72 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 10,603.53 | 4.81% | | * | * | * | * | * | * |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 存量项目 | 7,836.53 | 3.55% | 103.16 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 3.37 | 0.00% | 221.84 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 7,839.90 | 3.56% | | * | * | * | * | * | * |
| 南方佛吉亚 | 内外饰件 | 存量项目 | 1,748.20 | 0.79% | 17.54 | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 汽车部件有限公司 | | 新增项目 | 2,312.21 | 1.05% | 27.22 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 4,060.42 | 1.84% | | * | * | * | * | * | * |
| 埃驰 | 内外饰件 | 存量项目 | 3,862.02 | 1.75% | 9.08 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 0.73 | 0.00% | 3.86 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 3,862.75 | 1.75% | | * | * | * | * | * | * |
| 赛力斯 | 内外饰件 | 存量项目 | 3,612.92 | 1.64% | 31.22 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 3,612.92 | 1.64% | | * | * | * | * | * | * |
| 佛吉亚 | 内外饰件 | 存量项目 | 3,136.91 | 1.42% | 22.00 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 988.74 | 0.45% | 16.40 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 4,125.64 | 1.87% | | * | * | * | * | * | * |
| 李尔 | 座椅零件 | 存量项目 | 2,915.16 | 1.32% | 4.87 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 9.91 | 0.00% | 78.13 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 2,925.07 | 1.33% | | | | | | | |
| 前十大客户主要产品类型合　计 | | | 197,752.23 | 89.69% | | | | | | | |

注：南方佛吉亚汽车部件有限公司系佛吉亚与长安集团合资设立，双方各持股 50%。

2023 年度，前十大客户主要产品类型销售收入合计 197,752.23 万元，占全年营业收入的 89.69%。长安汽车内外饰件存量项目毛

利率为*，主要系内外饰金属件产品，公司为进入客户供应体系而承接该类业务，但该类业务与塑料件产品生产工艺不同，且产量较少，受生产熟练度、固定成本分摊等因素影响，毛利率较低。长安汽车模具新增项目毛利率*，毛利率较高主要系**项目导致；该项目模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高、毛利率较高。

4）2022 年度

2022 年度，前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元、元/件（模具：万元/套）

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 上汽集团 | 座椅总成 | 存量项目 | 102,199.56 | 49.83% | 360.14 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 10,307.47 | 5.03% | 340.23 | * | * | * | * | * | * |
| | 座椅零件 | 存量项目 | 1,713.18 | 0.84% | 4.02 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 150.32 | 0.07% | 3.37 | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 11,905.03 | 5.80% | 20.52 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 377.82 | 0.18% | 14.13 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 126,653.38 | 61.76% | | * | * | * | * | * | * |
| 吉利汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 12,692.54 | 6.19% | 496.83 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,415.37 | 0.69% | 326.26 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 14,107.91 | 6.88% | | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 长安汽车 | 座椅总成 | 存量项目 | 9,129.21 | 4.45% | 384.41 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | 内外饰件 | 存量项目 | 4,109.31 | 2.00% | 14.00 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 159.98 | 0.08% | 54.57 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 13,398.50 | 6.53% | | * | * | * | * | * | * |
| 重庆跨越 | 座椅总成 | 存量项目 | 7,183.26 | 3.50% | 285.86 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 7,183.26 | 3.50% | | * | * | * | * | * | * |
| 长城汽车 | 内外饰件 | 存量项目 | 4,169.63 | 2.03% | 104.03 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,399.07 | 0.68% | 60.51 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 5,568.70 | 2.72% | | * | * | * | * | * | * |
| 重庆光能佛吉亚汽车内饰系统有限公司 | 内外饰件 | 存量项目 | 3,090.49 | 1.51% | 9.09 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 432.62 | 0.21% | 11.80 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,591.23 | 0.78% | 159.12 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 5,114.34 | 2.49% | | * | * | * | * | * | * |

| 最终控制方 | 主要产品类型 | 项目类型 | 收入金额 | 收入占比 | 单价 | 单位成本 | 单位材料 | 单位人工 | 单位制费 | 单位运杂 | 毛利率 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 南方佛吉亚汽车部件有限公司 | 内外饰件 | 存量项目 | 3,766.70 | 1.84% | 14.44 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 703.11 | 0.34% | 23.83 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 4,469.81 | 2.18% | | * | * | * | * | * | * |
| 埃驰 | 内外饰件 | 存量项目 | 2,092.62 | 1.02% | 9.62 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,528.01 | 0.75% | 8.59 | * | * | * | * | * | * |
| | 模具 | 存量项目 | | | | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 1,135.35 | 0.55% | 130.50 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 4,755.98 | 2.32% | | * | * | * | * | * | * |
| 李尔 | 座椅零件 | 存量项目 | 3,037.13 | 1.48% | 4.96 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 399.93 | 0.20% | 2.49 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 3,437.06 | 1.68% | | * | * | * | * | * | * |
| 佛吉亚 | 内外饰件 | 存量项目 | 2,334.88 | 1.14% | 19.83 | * | * | * | * | * | * |
| | | 新增项目 | 864.76 | 0.42% | 21.77 | * | * | * | * | * | * |
| | 小　计 | | 3,199.64 | 1.56% | | | | | | | |
| 前十大客户主要产品类型合计 | | | 187,888.58 | 91.62% | | | | | | | |

注：重庆光能佛吉亚汽车内饰系统有限公司系佛吉亚与重庆光能荣能汽车配件有限公司合资设立，双方各持股 50%

2022 年度，前十大客户主要产品类型销售收入合计 187,888.58 万元，占全年营业收入的 91.62%。长安汽车内外饰件存量项目毛

利率为*，毛利率较低且为负数，主要系内外饰金属件产品，公司为进入客户供应体系而承接该类业务，但该类业务与塑料件产品生产工艺不同，且产量较少，受生产熟练度、固定成本分摊等因素影响，毛利率较低。长城汽车内外饰件存量项目毛利率*，亏损主要因**相关产品受客户单位与公司协商确定该合同最终结算金额下调等因素影响，毛利率较低且为负数导致。重庆光能佛吉亚汽车内饰系统有限公司内外饰件存量项目毛利率为*、内外饰件新增项目毛利率为*，南方佛吉亚汽车部件有限公司内外饰件存量项目毛利率为*、新增项目毛利率为*，佛吉亚内外饰件存量项目毛利率为*、内外饰件新增项目毛利率为*，埃驰内外饰件存量项目毛利率为*、新增项目毛利率为*，李尔座椅零件存量项目毛利率为*，上述项目毛利率较低且为负数，主要系客户为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，加之终端车型以传统燃油车为主，利润空间有限；公司内外饰件板块前期业务规模较小，为弥补固定成本及后续业务切入，定价较低。

(3) 各产品不同车型项目单价、单位成本、毛利率差异的合理性，主要项目毛利率波动的背景及原因，同一期间内毛利率明显偏高或偏低项目的具体原因及合理性

公司主要产品座椅、内外饰件及模具具有显著的定制化特征，各产品不同车型项目根据客户定制条件不同，产品开发投入、用料类型及规格数量、加工复杂度、商务条件等往往存在一定差异，因而产品单价、单位成本及毛利率存在差异。

报告期内，各产品前五大车型项目单价、单位成本、毛利率情况如下：

1) 座椅总成

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 五菱缤果 | 营业收入（万元） | 4,978.46 | 16,721.91 | 26,722.57 | |
| | 平均单价（元/件） | 306.65 | 338.48 | 341.54 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 五菱宏光 V | 营业收入（万元） | 5,016.10 | 8,561.96 | 9,691.80 | 11,455.90 |
| | 平均单价（元/件） | 292.36 | 305.36 | 301.00 | 301.67 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 宏光 MINI | 营业收入（万元） | 4,251.23 | 869.22 | 4,195.69 | 22,646.17 |
| | 平均单价（元/件） | 160.20 | 238.80 | 238.33 | 244.98 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 吉利熊猫 MINI | 营业收入（万元） | 9,586.09 | 13,510.85 | 11,825.49 | 14.17 |
| | 平均单价（元/件） | 261.28 | 270.07 | 281.03 | 838.46 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 宝骏 510 | 营业收入（万元） | 1,673.30 | 6,242.14 | 6,847.18 | 9,120.52 |
| | 平均单价（元/件） | 318.28 | 328.60 | 338.54 | 342.57 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 宝骏 530 | 营业收入（万元） | 3,167.39 | 6,304.46 | 5,707.30 | 9,881.12 |
| | 平均单价（元/件） | 619.73 | 636.87 | 603.88 | 640.89 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 五菱星辰 | 营业收入（万元） | 174.36 | 964.09 | 4,316.73 | 13,901.19 |
| | 平均单价（元/件） | 621.18 | 610.45 | 676.56 | 781.41 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 远景 X6 | 营业收入（万元） | | 1,709.53 | 3,453.42 | 12,587.34 |
| | 平均单价（元/件） | | 481.06 | 504.71 | 503.20 |
| | 单位成本（元/件） | | * | * | * |
| | 毛利率（%） | | * | * | * |
| 宏光迷你马卡龙 | 营业收入（万元） | 3,610.75 | 10,602.89 | 2,793.02 | |
| | 平均单价（元/件） | 228.52 | 237.53 | 239.38 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 海狮 05EV | 营业收入（万元） | 4,735.55 | 7,260.62 | | |
| | 平均单价（元/件） | 625.81 | 516.42 | | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | | |
| | 毛利率（%） | * | * | | |
| 吉利星愿 | 营业收入（万元） | 29,460.16 | | | |
| | 平均单价（元/件） | 347.22 | | | |
| | 单位成本（元/件） | * | | | |
| | 毛利率（%） | * | | | |
| 比亚迪海豹 05 | 营业收入（万元） | 7,974.17 | | | |
| | 平均单价（元/件） | 396.77 | | | |
| | 单位成本（元/件） | * | | | |
| | 毛利率（%） | * | | | |

2023-2024 年，五菱缤果项目毛利率分别为*、*，毛利率相对稳定。2025 年

1-6 月，五菱缤果项目适配的具体车型配置存在一定变化，导致平均单价及单位成本同步下滑，毛利率相对稳定。

报告期内，五菱宏光 V 项目毛利率分别为*、*、*和*，2022 年及 2023 年，该项目毛利率较低，主要系该项目配套车型为低端面包车，产品主要系低端织物座椅，加之产品存续年限较长，产品价格较低，因而毛利率较低。2024 年度毛利率大幅增长，主要系钢材、化料等大宗材料价格下降，以及部分外购件供应商价格年降，导致材料成本下降；此外，根据排产安排，部分产品件委外转自制，成本有所节约。2025 年 1-6 月，受客户暂定价结算因素影响，平均单价及毛利率略有下滑。

宏光 MINI 项目在报告期各期的毛利率分别为*、*、*和*，2022-2024 年毛利率较高且相对稳定；该项目存续时间较长，生命周期内产值较高，且客户未做年降，公司投入精力持续改善工艺，加之加工熟练度高，人工成本也有所节约，因而毛利率较高。2025 年 1-6 月，宏光 MINI 项目新增四代马卡龙款，该款配置产品定价较低，因而毛利率较低。

2022 年，吉利熊猫 MINI 项目毛利率高达*，主要系少量样件收入，开发费用较多、定价较高；2024 年，吉利熊猫 MINI 项目毛利率较 2023 年下滑*个百分点，主要系客户产品年降导致。2025 年 1-6 月，吉利熊猫 MINI 项目毛利率较 2024 年下滑*个百分点，主要系客户产品年降导致。

宝骏 510 项目在报告期各期的毛利率分别为*、*、*和*，毛利率相对稳定；该项目产品主要出口南美、中东等地，对质量要求较高，因而定价较高、毛利率较高。

报告期内，宝骏 530 项目平均单价及平均成本较高，主要系该产品中排座椅添加了滑轨及储物等功能，产品单价及单位成本相应较高。报告期内，该项目毛利率分别为*、*、*和*，2022-2023 年相对稳定，2024 年受产品配置提升影响，毛利率小幅上涨；2025 年 1-6 月，受暂定价结算单价较低、部分工厂产能趋紧并将部分自制组件转外购导致成本上涨、客户对材料要求增加导致成本增加等因素影响，毛利率有所下滑。

报告期内，五菱星辰项目平均单价及单位成本相比其他车型项目较高，一方面系该项目后排三座连体，按单件结算，导致单件座椅价格较高；另一方面系该

项目产品乘坐舒适性较好、功能配置较多，因而产品定价及单位成本相对较高。报告期内，五菱星辰项目毛利率分别为*、*、*和*；2024 年较 2023 年小幅上涨*个百分点，主要受钢材、化料等原材料价格下降及公司持续改进工艺、提高效率等因素影响；2025 年 1-6 月，毛利率略有下滑，主要受暂定价结算影响。

远景 X6 项目主要配套车型配置较高，产品舒适性及功能性较好，产品定价及成本相应较高；该项目在 2022-2024 年的毛利率分别为*、*和*，2024 年受产品配置变化影响，毛利率小幅下滑。

2023-2024 年、2025 年 1-6 月，宏光迷你马卡龙项目毛利率分别为*、*和*，毛利率相对稳定。

2024 年，海狮 05EV 项目平均单价为 516.42 元/件、平均成本为*元/件、毛利率为*，该项目平均单价及平均成本较高、毛利率较低。海狮 05EV 项目系公司进入比亚迪供应体系后第一款量产座椅产品，该产品系电动调节座椅，配置较高，因而相比其他产品定价较高、成本较高，与此同时，为顺利切入比亚迪供应体系，相比成本投入，产品定价仍然偏低，导致毛利率较低。2025 年 1-6 月，海狮 05EV 项目毛利率为*，较 2024 年提升*个百分点，主要原因包括：通过产品调价对产品生产配套模具的开发成本进行补偿，拉高项目毛利率；项目相关原材料价格下降；生产熟练度提高、人工成本下降。

2025 年 1-6 月，吉利星愿项目毛利率为*，比亚迪海豹 05 项目毛利率为*，上述项目主要在新设工厂长沙双英、湘潭双英生产，受新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素影响，产品成本偏高、毛利率偏低。

2) 座椅零件

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 五菱星光 | 营业收入（万元） | 732.05 | 6,042.06 | 567.28 | |
| | 平均单价（元/件） | 115.37 | 108.62 | 106.14 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 蔚来 NIO ES6 | 营业收入（万元） | 1,025.13 | 3,972.35 | 2,403.53 | |
| | 平均单价（元/件） | 170.32 | 186.13 | 196.30 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 零跑 C10 | 营业收入（万元） | 3,395.83 | 4,093.53 | 9.91 | |
| | 平均单价（元/件） | 60.08 | 66.99 | 78.13 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 五菱缤果 | 营业收入（万元） | 1,549.97 | 3,382.45 | 608.81 | |
| | 平均单价（元/件） | 14.89 | 18.00 | 35.87 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 凯程 F70 | 营业收入（万元） | 1,514.99 | 1,981.86 | 808.73 | 570.55 |
| | 平均单价（元/件） | 8.57 | 8.08 | 8.12 | 7.05 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 长安 CS35P | 营业收入（万元） | 260.27 | 700.18 | 777.88 | 687.41 |
| | 平均单价（元/件） | 3.56 | 3.46 | 3.07 | 2.83 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 通用凯迪拉克 XT5 | 营业收入（万元） | 75.59 | 187.26 | 733.10 | 878.70 |
| | 平均单价（元/件） | 144.95 | 126.59 | 125.10 | 126.84 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 五菱荣光 | 营业收入（万元） | 11.03 | 234.36 | 601.75 | 729.71 |
| | 平均单价（元/件） | 6.30 | 3.18 | 3.41 | 4.32 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 宝骏悦也 | 营业收入（万元） | 381.40 | 290.18 | 998.77 | |
| | 平均单价（元/件） | 159.66 | 148.26 | 109.49 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |
| 长安福特锐界 | 营业收入（万元） | 0.12 | 0.67 | 16.70 | 509.07 |
| | 平均单价（元/件） | 2.27 | 1.67 | 3.51 | 3.41 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 五菱宝骏云朵 | 营业收入（万元） | 3,403.38 | 1,495.09 | 68.79 | |
| | 平均单价（元/件） | 38.17 | 128.33 | 21.69 | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | |
| | 毛利率（%） | * | * | * | |

五菱星光项目主要销售座椅骨架总成，相比一般零件，总成件规格较大、材料及人工投入较多，因而产品单价及单位成本较高。2024 年，五菱星光项目毛利率为*，较 2023 年下滑*个百分点，主要受客户产品设计变更、增加功能件影响，产品耗用材料增加，导致毛利率下滑。2025 年 1-6 月，五菱星光项目毛利率为*，相比 2024 年提升*个百分点，毛利率大幅增加，主要系客户在 2025 年确认最终价格，并对 2024 年销售金额予以调整所致。

蔚来 NIO ES6 项目主要销售座椅背板总成，产品单价及单位成本较高。2024 年，蔚来 NIO ES6 项目毛利率为*，较 2023 年下滑*个百分点，主要受客户产品价格年降影响。2025 年 1-6 月，蔚来 NIO ES6 项目毛利率较 2024 年下降较多，一方面系客户产品年降所致，另一方面系该项目涉及到包覆工序，该项目所在工厂包覆工序在 2025 年 1-6 月产量较低，固定成本分摊较多所致。

零跑 C10 项目主要销售头枕总成、扶手总成等，产品单价及单位成本较高。2023-2024 年、2025 年 1-6 月，零跑 C10 项目座椅零件毛利率分别为*、*和*；2024 年，毛利率较 2023 年下滑*个百分点，主要系两期产品类别不同，导致毛利率存在差异；2025 年 1-6 月，毛利率较 2024 年进一步下滑，主要系客户产品年降所致。

报告期内，五菱缤果主要销售骨架总成，但同时销售座椅侧饰板、调角器手柄、夹子等小件产品，拉低了单价及单位成本。2024 年，五菱缤果项目毛利率较 2023 年增加*个百分点，主要系钢材等原材料价格下降以及公司持续改进工艺、

提高效率等因素影响。2025 年 1-6 月，五菱缤果项目毛利率较 2024 年下滑*个百分点，主要系客户暂定价结算单价较低所致。

报告期内，凯程 F70 销售的滑轨装饰件、座椅侧护板、尼龙铆钉、侧护板、减震垫组件等小件产品拉低了单价及单位成本；该项目座椅零件主要出口阿根廷，对质量要求较高，因而相比成本，定价较高、毛利率较高。2024 年，凯程 F70 项目毛利率为*，毛利率相对较低，主要受客户产品年末正式价格尚未确定，暂定价格相对较低影响。

报告期内，长安 CS35P 单价及单位成本较低，系销售的靠背解锁按钮、座椅侧护板、调角器手柄等小件产品较多。2022 年，长安 CS35P 项目毛利率为*，该项目存续年限较长，部分产品模具老化，加之部分产品涉及到喷漆工序，工艺复杂度高、产品状态不稳定，导致报废大、毛利率较低。2023 年，长安 CS35P 项目毛利率较 2022 年增加*个百分点，一方面系公司原有喷漆材料价格偏高，2023 年通过切换更具优势的供应商，使材料成本有所减少，另一方面系对部分老化模具予以维修保养，加之生产熟练度提升，产品报废减少、能耗降低所致。2024 年，长安 CS35P 项目毛利率较 2023 年增加*个百分点，一方面系 2023 年模具摊销到期一次性下账，对当年毛利率有所压制，另一方面系 2024 年生产熟练度进一步提升，产品单耗及报废下降。2025 年 1-6 月，长安 CS35P 项目毛利率较 2024 年增加*个百分点，一方面系部分原材料采购价格年降导致材料成本下降，另一方面系产品销售结构变化导致平均单价增加。

报告期内，通用凯迪拉克 XT5 主要销售真皮背板及 PVC 背板，产品单价及单位成本较高。报告期内，该项目毛利率分别为*、*、*和*；2022 年，该项目生产所需包覆工序产量较少，固定成本分摊较多，加之应客户要求在外地租赁第三方仓库，导致仓储成本较高，因而毛利率较低；2023 年，毛利率较 2022 年增加*个百分点，一方面系产品销量下降，公司与客户协商取消在外地租赁的第三方仓库，导致仓储成本下降；另一方面系该项目生产所需包覆工序在 2023 年产量增加，固定成本分摊减少所致；2024 年，通过改进工艺，部分产品件材料耗用有所节约，导致毛利率小幅提升；2025 年 1-6 月，该项目实现收入较少，毛利率较 2024 年下滑，主要受产品销售结构影响。

报告期内，五菱荣光销售的锁扣组件、密封条、隔热垫等小件产品较多，拉低了单价及单位成本。报告期内，五菱荣光项目毛利率分别为*、*、*和*，持续提升；2023 年，主要受产品销售结构影响，毛利率较高的配件销售占比提升，带动项目整体毛利率提升；2024 年，受客户补差及新增高毛利率配件销售等因素影响，毛利率进一步提升；2025 年 1-6 月，该项目实现收入较少，毛利率较高一方面受客户对暂定价确认最终价格影响，另一方面受客户结构变化影响。

宝骏悦也主要销售骨架总成，产品单价及单位成本较高。2023-2024 年、2025 年 1-6 月，宝骏悦也毛利率分别为*、*和*，2024 年较 2023 年增加*个百分点，一方面受产品销售结构影响，驾驶员座椅骨架等附加值较高的产品销售占比提升，另一方面受钢材等原材料价格下降，以及公司持续改进工艺、提高效率等因素影响。

报告期内，长安福特锐界销售的模块支架、滑轨解锁手柄等小件产品较多，拉低了单价及单位成本。2022 年，长安福特锐界项目毛利率为*，该项目下座椅零件产品客户为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，加之产品适配车型为传统燃油车，利润空间有限，该项目为存量项目，公司前期业务规模较小，为弥补固定成本及后续业务切入，定价较低。2023 年起，该项目收入锐减，产销量较少，产品生产不稳定，导致毛利率波动。

报告期内，五菱宝骏云朵平均单价及单位成本、毛利率波动较大，主要受产品销售结构影响。2023 年，该项目实现收入较少，且以高附加值产品为主，导致项目毛利率偏高；2024 年，随着项目销量增长，销售结构发生变化，单价及单位成本偏高的骨架总成销量占比超过 80%，导致项目平均单价及单位成本偏高，毛利率变动幅度较大；2025 年 1-6 月，该项目新增销售部分风机组件、风袋组件、线束总成等产品，产品定价较高，带动项目毛利率回升。

3) 内外饰件

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 问界 M7 | 营业收入（万元） | 3,291.30 | 21,106.66 | 5,660.11 | 1,852.15 |
| | 平均单价（元/件） | 17.53 | 19.52 | 19.88 | 15.91 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 炮 | 营业收入（万元） | 3,027.12 | 3,954.26 | 4,756.19 | 3,683.93 |
| | 平均单价（元/件） | 184.61 | 189.34 | 206.90 | 221.02 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 阿维塔 11 | 营业收入（万元） | 1,606.57 | 1,413.71 | 7,144.56 | 168.42 |
| | 平均单价（元/件） | 102.76 | 81.18 | 88.12 | 56.28 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 阿维塔 12 | 营业收入（万元） | 350.92 | 8,262.27 | | |
| | 平均单价（元/件） | 36.73 | 168.51 | | |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 新款蒙迪欧 | 营业收入（万元） | 514.06 | 2,712.32 | 2,552.09 | 2,907.13 |
| | 平均单价（元/件） | 15.22 | 10.27 | 9.98 | 9.13 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 坦克 500 | 营业收入（万元） | 1,611.17 | 3,687.24 | 2,942.85 | 1,374.20 |
| | 平均单价（元/件） | 52.69 | 56.15 | 59.56 | 60.50 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 五菱星辰 | 营业收入（万元） | 32.08 | 149.57 | 865.40 | 2,346.28 |
| | 平均单价（元/件） | 37.99 | 31.18 | 35.64 | 41.61 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 奔奔 | 营业收入（万元） | - | 160.15 | 718.03 | 2,374.17 |
| | 平均单价（元/件） | | 14.74 | 18.49 | 12.50 |
| | 单位成本（元/件） | | * | * | * |
| | 毛利率（%） | | * | * | * |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 宏光 MINI | 营业收入（万元） | 507.43 | 38.04 | 288.51 | 2,023.67 |
| | 平均单价（元/件） | 41.85 | 34.18 | 15.02 | 37.12 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 五菱缤果 | 营业收入（万元） | 1,770.58 | 2,076.37 | 2,207.35 | 0.43 |
| | 平均单价（元/件） | 15.29 | 10.68 | 11.42 | 10.86 |
| | 单位成本（元/件） | * | * | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |

报告期内，问界 M7 项目主要销售车窗件、后围内饰板、门板配件，阿维塔 11 项目主要销售门板总成及立柱，阿维塔 12 项目及长城炮项目主要销售门板总成，新款蒙迪欧主要销售门板配件、副仪表板配件、车窗件等，坦克 500 项目销售门板配件及副仪表板配件，五菱星辰项目主要销售门板总成、门板配件，奔奔项目主要销售车身件，宏光 MINI 项目主要销售门板总成、门板配件、格栅等，五菱缤果项目主要销售副仪表板总成及配件、装饰裙板等，因销售产品类别不同，各项目之间单价及单位成本存在差异，具有合理性。

报告期内，问界 M7 项目毛利率较高，相比其他项目，问界 M7 终端车型相对高端，产品选材用料、加工精细度等因素导致产品定价较高、毛利率较高；问界 M7 项目毛利率波动分析参见本说明七(一)1(4)之表述。

报告期内，长城炮项目毛利率分别为*、*、*和*，2022 年该项目相关产品受客户单位与公司协商确定该合同最终结算金额下调等因素影响，毛利率较低且为负数；2023 年，相关调减因素消失，加之新增较多高毛利率配件销售等因素影响，该项目毛利率较 2022 年大幅提升。

报告期各期，阿维塔 11 项目毛利率逐年下滑；2023 年，受客户模具分摊变化等因素影响，产品件单价下调，导致毛利率下滑；2024 年,产品销量下滑，主要受部分高毛利率产品件不再销售影响，项目毛利率下滑*个百分点；该项目在 2024 年以暂定价确认收入，并在 2025 年确认最终价格并调整，导致该项目 2025 年 1-6 月毛利率下降，若剔除上述因素影响，2025 年 1-6 月该项目毛利率为*，与 2024 年基本持平。

2025 年 1-6 月，阿维塔 12 项目销售较多螺钉盖板等小件产品，导致平均单价及单位成本较 2024 年减少较多。阿维塔 12 项目在 2024 年以暂定价确认收入，并在 2025 年确认最终价格并调整，导致该项目 2025 年 1-6 月毛利率大幅下降且为负数，若剔除上述因素影响，2025 年 1-6 月，该项目毛利率为*，受产品在 2025 年 1-6 月按新的低价格结算等因素影响，毛利率略低于 2024 年度。

新款蒙迪欧项目毛利率偏低，主要系该项目下门板配件产品客户为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，加之产品适配车型为传统燃油车，利润空间有限，该项目为存量项目，公司内外饰件板块前期业务规模较小，为弥补固定成本及后续业务切入，定价较低。为改善项目盈利状况，2023 年，公司通过切换更具优势的供应商，使材料成本有所减少，盈利状况有所改善。2024 年，毛利率进一步改善，一方面系部分低毛利率配件销售占比下降，另一方面系部分塑料粒子等原材料采购价格下降，以及生产熟练度提高、人工及制造费用耗费下降所致。2025 年 1-6 月，毛利率提升显著，主要受客户结构变化影响，重庆光能佛吉亚相关产品销售利润率较低，为改善盈利能力，公司战略退出该客户的供应体系，使得项目整体毛利率得以显著改善。

报告期内，坦克 500 项目毛利率较高，主要系该项目下门板配件涉及包覆工艺，加工难度较大，因而定价较高所致。2024 年，坦克 500 项目毛利率为*，较 2023 年增加*个百分点，一方面受部分原材料价格下降影响，另一方面系切换物流供应商、节约物流成本影响，此外，随着生产熟练度提高，人工效率有所提高所致。2025 年 1-6 月，坦克 500 项目毛利率为*，相比 2024 年提升*个百分点，主要原因系部分原材料价格年降，以及该项目所在工厂包覆车间产量提升导致制造费用分摊下降。

报告期内，五菱星辰项目毛利率分别为*、*、*和*。2022-2024 年，毛利率相对稳定，2024 年受个别产品件往年产量较高、模具磨损导致 2024 年人工效率下降、制造费用分配增加影响，毛利率小幅下滑。2025 年 1-6 月，毛利率下降较多，一方面系暂定价结算单价较低，另一方面系该项目模具使用年限较长，受损耗影响，发生一定的返工率，导致成本增加；2025 年 1-6 月，该项目订单量较少，对公司经营效益影响较小。

奔奔项目主要销售内外饰金属件产品，公司为进入客户供应体系而承接该类

业务，但该类业务与塑料件产品生产工艺不同，且产量较少，受生产熟练度、固定成本分摊等因素影响，毛利率较低。2023 年，受钢材等大宗材料价格下降影响，该项目采购端价格下降，项目亏损幅度减少；2024 年，一方面受采购端价格进一步下降影响，另一方面受亏损幅度较大的产品件销售占比下滑影响，毛利率扭亏为盈。

报告期内，宏光 MINI 项目毛利率分别为*、*、*和*；2024 年仅实现少量收入，且以新增内外饰金属件产品为主，毛利率为负数主要系新产品为后续承接座椅业务考虑，定价较低，加之新产品生产前期熟练度低、成本耗费偏大，导致亏损；2025 年 1-6 月，随着上述新品产量增加，生产效率提升、固定成本分摊减少，以及钢材等原材料价格走低，项目毛利率大幅改善。

报告期内，五菱缤果项目毛利率分别为*、*、*和*，2022-2024 年毛利率基本稳定，2025 年 1-6 月毛利率略有下滑，一方面系暂定价结算单价较低，另一方面系部分新产品定价较低，拉低了项目毛利率。

4）模具

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 阿维塔 11 | 营业收入（万元） | | 982.78 | 3,349.87 | |
| | 平均单价（万元/套） | | 16.11 | 930.52 | |
| | 单位成本（万元/套） | | * | * | |
| | 毛利率（%） | | * | * | |
| 阿维塔 12 | 营业收入（万元） | -8.42 | 1,825.67 | | |
| | 平均单价（万元/套） | | 18.08 | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | * | | |
| | 毛利率（%） | * | * | | |
| 新款蒙迪欧 | 营业收入（万元） | 2.10 | -9.40 | 503.96 | 1,311.73 |
| | 平均单价（万元/套） | 2.10 | | 10.72 | 93.70 |
| | 单位成本（万元/套） | * | | * | * |
| | 毛利率（%） | * | * | * | * |
| 问界 M7 | 营业收入（万元） | | 107.69 | 776.55 | 371.54 |
| | 平均单价（万元/套） | | 21.54 | 93.56 | 29.25 |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 单位成本（万元/套） | | * | * | * |
| | 毛利率（%） | | * | * | * |
| 林肯 MKZ | 营业收入（万元） | | 11.80 | 122.91 | 929.47 |
| | 平均单价（万元/套） | | 5.90 | 24.58 | 619.65 |
| | 单位成本（万元/套） | | * | * | * |
| | 毛利率（%） | | * | * | * |
| 重汽某商用车（暂未上市） | 营业收入（万元） | | 702.22 | | |
| | 平均单价（万元/套） | | 8.78 | | |
| | 单位成本（万元/套） | | * | | |
| | 毛利率（%） | | * | | |
| 福睿斯 | 营业收入（万元） | | | 643.78 | |
| | 平均单价（万元/套） | | | 23.84 | |
| | 单位成本（万元/套） | | | * | |
| | 毛利率（%） | | | * | |
| 蒙迪欧 | 营业收入（万元） | | | | 485.62 |
| | 平均单价（万元/套） | | | | 53.96 |
| | 单位成本（万元/套） | | | | * |
| | 毛利率（%） | | | | * |
| VF3 | 营业收入（万元） | 55.03 | 411.70 | | |
| | 平均单价（万元/套） | 13.76 | 3.32 | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | * | | |
| | 毛利率（%） | * | * | | |
| 吉利星愿 | 营业收入（万元） | 186.80 | 408.10 | | |
| | 平均单价（万元/套） | 7.78 | 2.28 | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | * | | |
| | 毛利率（%） | * | * | | |
| 五菱缤果 | 营业收入（万元） | | 1.57 | 336.60 | |
| | 平均单价（万元/套） | | 0.79 | 19.80 | |
| | 单位成本（万元/套） | | * | * | |

| 车型项目名称 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 毛利率（%） | | * | * | |
| 塔塔 Scorpio-N | 营业收入（万元） | | | | 242.93 |
| | 平均单价（万元/套） | | | | 121.46 |
| | 单位成本（万元/套） | | | | * |
| | 毛利率（%） | | | | * |
| 宝骏云海 | 营业收入（万元） | 163.47 | 291.34 | | |
| | 平均单价（万元/套） | 10.90 | 11.21 | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | * | | |
| | 毛利率（%） | * | * | | |
| 风行 S50EVK | 营业收入（万元） | 88.28 | | | |
| | 平均单价（万元/套） | 4.65 | | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | | | |
| | 毛利率（%） | * | | | |
| 长安福特飞行家 | 营业收入（万元） | 82.00 | 98.24 | | 33.33 |
| | 平均单价（万元/套） | 41.00 | 14.03 | | 4.76 |
| | 单位成本（万元/套） | * | * | | * |
| | 毛利率（%） | * | * | | * |
| 五菱之光 EV | 营业收入（万元） | 77.10 | | | |
| | 平均单价（万元/套） | 4.54 | | | |
| | 单位成本（万元/套） | * | | | |
| | 毛利率（%） | * | | | |

与座椅和内外饰件不同，模具产品每一件均为单独定制，并非量产化产品，相同车型项目的模具也有所不同。不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，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、模具结算方式差异等诸多因素影响，产品定价及生产成本存在较大差异。因此，各期之间受模具定制化条件不同影响，毛利率存在一定波动，具有合理性。

2023 年，阿维塔 11 项目毛利率达*，该项目模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高、毛利率较高。2024 年，阿维塔 11 项目单价及单位成本、毛利率均大

幅下滑，因具体模具不同，产品开发成本、商务定价谈判均不同，进而导致毛利率不同。

2025 年 1-6 月，阿维塔 12 项目收入-8.42 万元，系将分摊结算的模具款改为一次性支付，而给予客户的现金折扣。

2024 年，新款蒙迪欧项目收入-9.40 万元，具体包括模具维修收费 0.9 万元，模具一次性返利-10.30 万元。其中，模具维修费因相关成本发生时客户并未明确承担该笔费用，基于谨慎性考虑，公司将成本计入发生当年度损益；2024 年，公司收到客户补偿维修费 0.9 万元，计入补偿期间收入。模具一次性返利系变相的产品价格调整机制，因相关事项及金额在 2024 年才予以明确，故确认在 2024 年度。相关交易金额较小，对各期报表不具有重大影响。2025 年 1-6 月，新款蒙迪欧项目毛利率为*，毛利率为负数，主要系模具发生少量瑕疵，而给予客户销售折让 0.9 万元所致。

2022 年，林肯 MKZ 项目毛利率为*，该项目客户主要为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，模具经客户验收后，由公司继续使用，为客户生产内外饰件产品，客户采购模具的目的在于采购内外饰件，要求压低模具价格，导致毛利率较低。2024 年，林肯 MKZ 项目收入为 11.80 万元，毛利率达*，系少量模具维修费收入，实际维修成本发生在以前年度，维修成本发生时，客户并未明确承担该笔费用，基于谨慎性考虑，公司将成本计入发生当期损益；2024 年，公司收到客户补偿维修费 11.80 万元，故确认相关收入在 2024 年。相关交易金额较小，对各期报表不具有重大影响。

2022 年，蒙迪欧项目毛利率为*，受客户对参数要求较高、模具开发周期较长、修改次数较多等因素影响，模具生产成本较高、毛利率较低且为负数。

2024 年，VF3 项目毛利率达*，VinFast 系越南市场最畅销电动汽车品牌，公司产品终端车型所处市场环境不同，导致产品定价较高、毛利率较高；2025 年 1-6 月，VF3 项目主要基于原有模具进行调整改造，相比重新开发，投入较少，加之产品定价较高，综合导致毛利率较高。

2023 年，五菱缤果项目毛利率较低，主要系为取得座椅、内外饰件等产品订单，公司对该项目采取了具备市场竞争力的报价。2024 年，该项目收入仅 1.57 万元，主要系客户支付的修模费用，相关成本投入较低，因而毛利率较高。

2025 年 1-6 月，五菱之光 EV 项目毛利率较高，主要系前期开发等费用较高，产品报价较高所致。

(4) 客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素对问界 M7 等存量项目毛利率的具体影响

问界 M7 项目主要销售内外饰件，报告期各期，问界 M7 项目内外饰件销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 3,291.30 | 21,106.66 | 5,660.11 | 1,852.15 |
| 毛利率 | * | * | * | * |

报告期各期，问界 M7 项目内外饰件销售额分别为 1,852.15 万元、5,660.11 万元、21,106.66 万元和 3,291.30 万元，毛利率分别为*、*、*和*。该项目既面向整车厂销售，又面向整车厂的一级供应商销售，主要客户销售情况如下：

单位：万元、%

| 客户名称 | 细分产品类型 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 |
| 赛力斯 | 后围内饰板 | 1,643.62 | 49.94 | * | 11,451.22 | 54.25 | * |
| 埃驰 | 门板配件 | 1,487.45 | 45.19 | * | 8,467.53 | 40.12 | * |
| 伟巴斯特 | 车窗件 | 160.03 | 4.86 | * | 1,187.91 | 5.63 | * |
| 合　计 | | 3,291.10 | 99.99 | * | 21,106.66 | 100.00 | * |

（续）

| 客户名称 | 细分产品类型 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 占比 | 毛利率 | 收入 | 占比 | 毛利率 |
| 赛力斯 | 后围内饰板 | 3,379.80 | 59.71 | * | 802.26 | 43.31 | * |
| 埃驰 | 门板配件 | 1,901.47 | 33.59 | * | 882.82 | 47.66 | * |
| 伟巴斯特 | 车窗件 | 378.84 | 6.69 | * | 167.07 | 9.02 | * |
| 合　计 | | 5,660.11 | 100.00 | * | 1,852.15 | 100.00 | * |

2023 年度，问界 M7 项目毛利率为*，较 2022 年度增加*个百分点，主要原因如下：

1) 问界 M7 项目向赛力斯销售后围内饰板、向埃驰销售门板配件、向伟巴斯

特销售车窗件。赛力斯为整车厂客户，而埃驰和伟巴斯特为一级供应商客户，相比整车厂而言，一级供应商议价空间更小。此外，相比门板配件及车窗件，后围内饰板规格通常更大，生产工艺也更复杂，产品附加值更高。2023 年，毛利率较高的赛力斯后围内饰板产品销售占比从 2022 年的 43.31%增长至 59.71%，增加 16.40 个百分点，产品销售结构的变动带动项目毛利率提升。

2) 2023 年，赛力斯的后围内饰板产品毛利率从 2022 年的*增长至*，增加*个百分点，主要系客户产品设计变更，导致相关产品具体型号与 2022 年度存在差异。2023 年，按具体型号统计，新增物料实现收入 2,988.53 万元，占比 88.42%。产品差异导致价格、成本及毛利率存在差异。

3) 2023 年，埃驰的门板配件产品毛利率从 2022 年的*增长至*，增加*个百分点，主要系公司投产策略的变化，部分产品件由外购转为自制，并伴随产品产量增加、固定费用摊薄，导致产品成本耗费降低、毛利率增长。

综上，2023 年，受客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素影响，问界 M7 项目毛利率增长具有合理性。

2024 年度，问界 M7 项目毛利率为*，较 2023 年度增加*个百分点，分析如下：

1) 2024 年，埃驰的门板配件毛利率较 2023 年增加*个百分点至*，一方面系门板配件涵盖品类众多，两期销售的具体品类、型号有所差异，导致 2024 年平均单价较 2023 年增长 10.94%；另一方面系 2024 年项目产量进一步增长，固定费用摊薄；上述因素综合导致埃驰的门板配件毛利率增长。

2) 2024 年，伟巴斯特的车窗件毛利率较 2023 年下滑*个百分点至*，主要系客户产品年降，叠加具体规格产品销量变动，产品平均单价较 2023 年下滑 8.38%；此外，因生产条件变化，2024 年生产工序增加，导致人工成本增加；综合导致 2024 年毛利率下滑。

3) 2024 年，赛力斯的后围内饰板毛利率相比 2023 年基本稳定，销售占比较 2023 年下滑 5.46 个百分点，埃驰的门板配件销售占比较 2023 年增加 6.52 个百分点，伟巴斯特的车窗件销售占比较 2023 年下滑 1.07 个百分点，产品销售结构的变动带动项目毛利率有所变动。

综上，2024 年，受具体产品销售结构、公司投产策略变化等因素影响，问界 M7 项目毛利率增长具有合理性。

2025 年 1-6 月，问界 M7 项目毛利率为*，较 2024 年度下滑*个百分点，分析如下：

1）2025 年 1-6 月，赛力斯的后围内饰板毛利率受临时结算价较低影响，略有下滑，加之产品毛利率较高而收入占比降低，导致问界 M7 项目毛利率下滑。

2）2025 年 1-6 月，埃驰的门板配件毛利率受客户年降影响，较 2024 年下滑*个百分点。

3）2025 年 1-6 月，伟巴斯特的车窗件受销售返利影响，毛利率较低且为负数，拉低了问界 M7 项目毛利率。

综上，2025 年 1-6 月受临时结算价较低、客户结构变化、客户年降及销售返利等因素影响，问界 M7 项目毛利率略有下滑具有合理性。

公司主要产品座椅、内外饰件及模具具有显著的定制化特征，除问界 M7 外，各存量项目根据具体车型项目不同，引起毛利率变动的主要因素也不一致，主要项目毛利率波动的背景及原因参见本说明七(一)1(3)之表述。

(5) 应用于相同车型的汽车座椅和内外饰件毛利率变动趋势对比

报告期内，应用于相同车型的汽车座椅和内外饰件前五大项目毛利率变动趋势对比如下：

单位：万元、%

| 车型项目名称 | 产品类型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 |
| 五菱缤果 | 座椅总成 | 4,978.46 | * | 16,721.91 | * | 26,722.57 | * | | |
| | 座椅零件 | 1,549.97 | * | 3,382.45 | * | 608.81 | * | | |
| | 内外饰件 | 1,770.58 | * | 2,076.37 | * | 2,207.35 | * | 0.43 | * |
| 五菱宏光 V | 座椅总成 | 5,016.10 | * | 8,561.96 | * | 9,691.80 | * | 11,455.90 | * |
| | 内外饰件 | 265.29 | * | 478.33 | * | 547.53 | * | 694.49 | * |
| 宏光 MINI | 座椅总成 | 4,251.23 | * | 869.22 | * | 4,195.69 | * | 22,646.17 | * |
| | 内外饰件 | 507.43 | * | 38.04 | * | 288.51 | * | 2,023.67 | * |
| 问界 M7 | 座椅零件 | 27.13 | * | 165.45 | * | 47.08 | * | | |
| | 内外饰件 | 3,291.30 | * | 21,106.66 | * | 5,660.11 | * | 1,852.15 | * |
| 宝骏 510 | 座椅总成 | 1,673.30 | * | 6,242.14 | * | 6,847.18 | * | 9,120.52 | * |
| | 内外饰件 | 238.29 | * | 811.68 | * | 1,123.59 | * | 1,334.17 | * |

| 车型项目名称 | 产品类型 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 | 营业收入 | 毛利率 |
| 五菱星辰 | 座椅总成 | 174.36 | * | 964.09 | * | 4,316.73 | * | 13,901.19 | * |
| | 内外饰件 | 32.08 | * | 149.57 | * | 865.40 | * | 2,346.28 | * |
| 宝骏530 | 座椅总成 | 3,167.39 | * | 6,304.46 | * | 5,707.30 | * | 9,881.12 | * |
| | 内外饰件 | 0.00 | * | 0.06 | * | 4.32 | * | 0.10 | * |
| 新款蒙迪欧 | 座椅零件 | 289.78 | * | 530.30 | * | 605.34 | * | 399.89 | * |
| | 内外饰件 | 514.06 | * | 2,712.32 | * | 2,552.09 | * | 2,907.13 | * |
| 五菱星光 | 座椅零件 | 732.05 | * | 6,042.06 | * | 567.28 | * | | |
| | 内外饰件 | 345.42 | * | 2,120.26 | * | 327.07 | * | | |
| 宝骏悦也 | 座椅零件 | 381.40 | * | 290.18 | * | 998.77 | * | | |
| | 内外饰件 | 121.90 | * | 105.48 | * | 1,005.36 | * | | |
| 五菱荣光 | 座椅零件 | 11.03 | * | 234.36 | * | 601.75 | * | 729.71 | * |
| | 内外饰件 | 0.41 | * | 24.39 | * | 193.48 | * | | |
| 长安福特锐界 | 座椅零件 | 0.12 | * | 0.67 | * | 16.70 | * | 509.07 | * |
| | 内外饰件 | 9.52 | * | 14.88 | * | 17.40 | * | 421.15 | * |

公司主要产品座椅及内外饰件由不同的业务板块或团队负责，其从项目定点、项目开发到项目量产均彼此独立，因而座椅及内外饰件在产品定价、材料采购及产品生产方面也相互独立，不存在直接关联。此外，座椅及内外饰件均有显著的定制化特征，因应用领域不同，二者在产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、供应链竞争程度等方面均有所不同，进而导致产品定价、销售规模、毛利率及其变动也相应存在一定差异，具有合理性。

2. 结合各产品对应存量和新增车辆项目收入构成、单价、单位成本等变动原因，以及对各类产品毛利率变动的影响，进一步量化分析座椅毛利率基本稳定、内外饰件毛利率逐年大幅提升、模具毛利率波动较大的原因及合理性

报告期各期，各产品对应存量和新增车辆项目收入构成、单价、单位成本、毛利率等变动情况如下：

(1) 座椅总成

| 项目类型 | 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|

| 项目类型 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 收入金额（万元） | 74,711.13 | 106,310.13 | 86,924.00 | 131,837.53 |
| | 收入占比（%） | 66.23 | 72.28 | 60.15 | 91.78 |
| | 销量（万件） | 249.55 | 331.66 | 254.06 | 359.57 |
| | 平均单价（元/件） | 299.38 | 320.54 | 342.14 | 366.66 |
| | 单位成本（元/件） | 254.65 | 271.13 | 289.68 | 312.35 |
| | 毛利率（%） | 14.94 | 15.42 | 15.33 | 14.81 |
| 新增项目 | 收入金额（万元） | 38,092.16 | 40,762.12 | 57,594.02 | 11,800.27 |
| | 收入占比（%） | 33.77 | 27.72 | 39.85 | 8.22 |
| | 销量（万件） | 106.63 | 123.16 | 179.66 | 34.82 |
| | 平均单价（元/件） | 357.25 | 330.97 | 320.57 | 338.93 |
| | 单位成本（元/件） | 347.19 | 285.70 | 272.90 | 270.60 |
| | 毛利率（%） | 2.81 | 13.68 | 14.87 | 20.16 |
| 合　计 | 收入金额（万元） | 112,803.29 | 147,072.25 | 144,518.02 | 143,637.79 |
| | 收入占比（%） | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| | 销量（万件） | 356.18 | 454.82 | 433.73 | 394.38 |
| | 平均单价（元/件） | 316.70 | 323.36 | 333.20 | 364.21 |
| | 单位成本（元/件） | 282.35 | 275.07 | 282.73 | 308.67 |
| | 毛利率（%） | 10.85 | 14.93 | 15.15 | 15.25 |

注：因公司产品从开发、定点到批量供货的时间周期通常较长，部分项目首年仅实现少量收入，次年量产以后收入大幅增加，为恰当反映新增项目情况，上表将以前年度实现收入不超过当年收入 5%的项目，视为当年新增项目；2022 年度新增项目系 2021 年度未实现收入或实现收入不超过 2022 年度收入金额 5%的项目；2023 年度新增项目系 2021 年度、2022 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2023 年度收入金额 5%的项目；2024 年度新增项目系 2021-2023 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2024 年度收入金额 5%的项目；2025 年 1-6 月新增项目系 2021-2024 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2025 年 1-6 月收入金额 5%的项目（下同）

报告期内，座椅总成产品存量项目占比分别为 91.78%、60.15%、72.28%和

66.23%，占比较高；座椅总成平均单价分别为 364.21 元/件、333.20 元/件、323.36 元/件和 316.70 元/件，单位成本分别为 308.67 元/件、282.73 元/件、275.07 元/件和 282.35 元/件，平均单价逐年下降，单位成本略有波动；毛利率分别为 15.25%、15.15%、14.93%和 10.85%，基本稳定。2022-2024 年，单价、单位成本、毛利率变动主要受存量项目影响较大；2025 年 1-6 月，毛利率变动主要受新增项目影响较大。

1）单价及单位成本分析

报告期内，座椅总成存量项目平均单价分别为 366.66 元/件、342.14 元/件、320.54 元/件和 299.38 元/件，单位成本分别为 312.35 元/件、289.68 元/件、271.13 元/件和 254.65 元/件。2023 年相比 2022 年，平均单价下滑 24.52 元/件、单位成本下滑 22.67 元/件，2024 年相比 2023 年，平均单价下滑 21.60 元/件、单位成本下滑 18.55 元/件，主要系五菱星辰、远景 X6、宝骏 530 等高价值产品销量下滑，以及存量项目新增吉利熊猫 MINI 等影响，若剔除上述产品，2022-2024 年座椅总成存量项目平均单价为 316.81 元/件、317.42 元/件和 314.41 元/件，单位成本分别为 268.82 元/件、268.31 元/件和 264.16 元/件，2022-2024 年基本持平。2025 年 1-6 月相比 2024 年，平均单价下滑 21.16 元/件、单位成本下滑 16.48 元/件，主要系客户暂定价结算，上半年尚未确认最终价格，以及部分产品销售结构存在变化所致。

报告期各期，座椅总成新增项目平均单价分别为 338.93 元/件、320.57 元/件、330.97 元/件和 357.25 元/件，单位成本分别为 270.60 元/件、272.90 元/件、285.70 元/件和 347.19 元/件，新增项目平均单价及单位成本波动主要系各期项目销售结构不同导致，整体而言波动较小；2025 年 1-6 月，新增项目平均单价及单位成本较高，主要受吉利星愿、比亚迪海豹 05 项目平均单价及单位成本较高影响。

2）毛利率分析

报告期内，座椅总成存量项目毛利率分别为 14.81%、15.33%、15.42%和 14.94%，基本稳定；新增项目毛利率分别为 20.16%、14.87%、13.68%和 2.81%。2022 年新增项目毛利率较高，主要受**、**等影响。**项目在 2021 年报价、2022 年量产，报价阶段因市场大宗材料价格较高，报价也相对较高，实际量产时大宗

材料价格有所回落，因而毛利率较高。**系列产量高，规模化效应下固定成本分摊少，加工熟练度高，人工成本也有所节约，因而毛利率较高。2025 年 1-6 月，新增项目毛利率偏低，主要系**、**项目毛利率偏低所致；上述项目主要在新设工厂长沙双英、湘潭双英生产，受新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素影响，产品成本偏高、毛利率偏低。

综上所述，报告期内，座椅总成单价及单位成本、毛利率波动具有合理性。

(2) 座椅零件

| 项目类型 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 收入金额（万元） | 15,791.95 | 20,983.00 | 5,795.68 | 5,171.95 |
| | 收入占比（%） | 86.70 | 72.61 | 50.65 | 78.59 |
| | 销量（万件） | 965.07 | 1,418.13 | 1,133.24 | 1,148.63 |
| | 平均单价（元/件） | 16.36 | 14.80 | 5.11 | 4.50 |
| | 单位成本（元/件） | 13.70 | 12.26 | 3.99 | 4.37 |
| | 毛利率（%） | 16.29 | 17.15 | 21.89 | 2.91 |
| 新增项目 | 收入金额（万元） | 2,423.49 | 7,916.69 | 5,647.86 | 1,408.59 |
| | 收入占比（%） | 13.30 | 27.39 | 49.35 | 21.41 |
| | 销量（万件） | 84.15 | 181.67 | 84.85 | 322.48 |
| | 平均单价（元/件） | 28.80 | 43.58 | 66.56 | 4.37 |
| | 单位成本（元/件） | 28.02 | 38.17 | 56.38 | 2.98 |
| | 毛利率（%） | 2.73 | 12.40 | 15.30 | 31.80 |
| 合　计 | 收入金额（万元） | 18,215.44 | 28,899.68 | 11,443.54 | 6,580.54 |
| | 收入占比（%） | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| | 销量（万件） | 1,049.22 | 1,599.80 | 1,218.09 | 1,471.11 |
| | 平均单价（元/件） | 17.36 | 18.06 | 9.39 | 4.47 |
| | 单位成本（元/件） | 14.85 | 15.20 | 7.64 | 4.07 |
| | 毛利率（%） | 14.49 | 15.85 | 18.64 | 9.09 |

公司销售的座椅零件种类繁多、规格型号及大小不一，座椅零件的单价根据客户需求量及需求类别变化存在一定波动。报告期内，座椅零件存量项目占比分别为 78.59%、50.65%、72.61%和 86.70%，占比较高；座椅零件平均单价分别为 4.47 元/件、9.39 元/件、18.06 元/件和 17.36 元/件，单位成本分别为 4.07 元

/件、7.64 元/件、15.20 元/件和 14.85 元/件，毛利率分别为 9.09%、18.64%、15.85%和 14.49%，波动较大。

1）单价及单位成本分析

2022 年度，锁扣组件、座椅靠背解锁按钮、座椅脚盖等低价值座椅零件较多，导致整体平均单价及单位成本较低。

2023 年度，新增项目中大件类产品占比较高，例如蔚来 NIO ES6 项目的座椅背板总成，宝骏悦也项目的座椅骨架总成，五菱星光项目的座椅骨架总成等，上述项目单价及单位成本均远超座椅零件平均金额，导致 2023 年座椅零件新增项目及整体平均单价、单位成本大幅增长。

2024 年，座椅零件存量项目单价增加 9.68 元/件、单位成本增加 8.26 元/件，新增项目单价减少 22.98 元/件、单位成本减少 18.21 元/件，座椅零件整体单价增加 8.67 元/件、单位成本增加 7.56 元/件。座椅零件单价及单位成本变化主要系骨架总成、泡沫总成、背板总成等总成类产品销售规模增长，且单价及单位成本较高，带动座椅零件整体单价及单位成本增长较多，例如：存量项目五菱星光主要销售骨架总成，2023 年实现销售 567.28 万元，2024 年销售金额大幅增长至 6,004.84 万元；存量项目五菱缤果主要销售骨架总成，2023 年实现收入 570.97 万元，2024 年销售金额大幅增长至 2,974.46 万元；新增项目零跑 C10 主要销售头枕总成、扶手总成等，2024 年实现销售 4,093.53 万元。

2025 年 1-6 月，座椅零件存量项目平均单价 16.36 元/件，单位成本 13.70 元/件，相比 2024 年基本稳定；新增项目平均单价 28.80 元/件、单位成本 28.02 元/件，相比 2024 年下滑较多，主要系项目销售结构不同导致，2024 年平均单价及单位成本较高的新增项目在 2025 年 1-6 月转入存量项目，而 2025 年 1-6 月新增的吉利星愿等项目采购的座椅零件单价及单位成本较低。

2）毛利率分析

2022 年，座椅零件毛利率为 9.09%，毛利率较低主要受存量项目**、**和**等收入较多、毛利率较低影响，相关分析参见本说明七(一)1(3)之表述。2023 年，座椅零件毛利率较 2022 年增加 9.54 个百分点，一方面系新增*、*、*、*、*等高毛利率项目，另一方面系*、*等存量项目毛利率提升所致。2024 年，座椅零件毛利率较 2023 年小幅下滑 2.78 个百分点，一方面系新增*、*等低毛利率项

目，另一方面受*等存量项目收入占比较高、毛利率下滑影响。相关项目毛利率波动分析参见本说明七(一)1(3)之表述。2025 年 1-6 月，座椅零件毛利率较 2024 年小幅下滑 1.36 个百分点，主要受新增项目*前期投入较大、毛利率偏低影响，若剔除*，2025 年 1-6 月座椅零件毛利率为 15.72%，与 2024 年基本持平。

综上，报告期内，随着总成类大件产品销售规模增长，座椅零件单价及单位成本、毛利率呈整体增长趋势。

(3) 内外饰件

| 项目类型 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 收入金额（万元） | 22,434.37 | 51,432.43 | 35,541.59 | 35,955.74 |
| | 收入占比（%） | 92.66 | 75.11 | 69.94 | 81.98 |
| | 销量（万件） | 1,260.18 | 3,557.35 | 3,111.71 | 3,506.70 |
| | 平均单价（元/件） | 17.80 | 14.46 | 11.42 | 10.25 |
| | 单位成本（元/件） | 15.53 | 11.81 | 10.06 | 10.05 |
| | 毛利率（%） | 12.76 | 18.33 | 11.96 | 2.01 |
| 新增项目 | 收入金额（万元） | 1,777.26 | 17,043.39 | 15,275.04 | 7,904.94 |
| | 收入占比（%） | 7.34 | 24.89 | 30.06 | 18.02 |
| | 销量（万件） | 114.59 | 322.07 | 506.56 | 461.46 |
| | 平均单价（元/件） | 15.51 | 52.92 | 30.15 | 17.13 |
| | 单位成本（元/件） | 14.77 | 45.71 | 25.37 | 16.15 |
| | 毛利率（%） | 4.77 | 13.62 | 15.85 | 5.70 |
| 合　计 | 收入金额（万元） | 24,211.63 | 68,475.82 | 50,816.63 | 43,860.68 |
| | 收入占比（%） | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| | 销量（万件） | 1,374.78 | 3,879.41 | 3,618.26 | 3,968.16 |
| | 平均单价（元/件） | 17.61 | 17.65 | 14.04 | 11.05 |
| | 单位成本（元/件） | 15.47 | 14.62 | 12.20 | 10.76 |
| | 毛利率（%） | 12.18 | 17.16 | 13.13 | 2.68 |

报告期内，内外饰件存量项目占比分别为 81.98%、69.94%、75.11%和 92.66%，存量项目占比较高；内外饰件平均单价分别为 11.05 元/件、14.04 元/件、17.65 元/件和 17.61 元/件，单位成本分别为 10.76 元/件、12.20 元/件、14.62 元/

件和 15.47 元/件，毛利率分别为 2.68%、13.13%、17.16%和 12.18%，整体呈增长趋势。

1）单价及单位成本分析

2022-2024 年，存量项目单价及单位成本增长，主要受问界 M7 项目影响。问界M7系2022年新增项目，主要产品后围内饰板2022年实现销售802.26万元，2023 年大幅增长至 3,379.80 万元，2024 年进一步增长至 11,451.22 万元；2022 年产品平均价格*元/件、平均成本*元/件，2023 年因客户对产品设计变更及新增价值较高的产品型号等因素，产品平均价格上涨至*元/件、平均成本上涨至*元/件，2024 年因客户对产品设计变更等因素，产品平均价格进一步上涨至*元/件、平均成本上涨至*元/件。因此，问界 M7 对内外饰件存量项目平均单价影响较大，若剔除问界 M7 项目，2023 年存量项目平均单价为*元/件、平均成本为*元/件，与 2022 年基本持平，2024 年存量项目平均单价为*元/件、平均成本为*元/件。剔除问界 M7 项目，2024 年存量项目平均单价仍然较高，主要系 2023 年新增项目阿维塔 11 的门板总成、五菱缤果的副仪表板总成、五菱星光的副仪表板总成等产品单价较高，上述项目在 2024 年转为存量项目，对 2024 年存量项目平均单价影响较大。2025 年 1-6 月，存量项目单价及单位成本增长，主要受长城炮、阿维塔 11、哈弗 H9 配套门板总成、立柱等产品单价及单位成本较高，而销量占比提升影响。

报告期各期，内外饰件新增项目平均单价及单位成本波动主要系各期项目销售结构不同导致。2022 年，新增项目中价值较低的门板配件、副仪表板配件等产品销售数量较多，拉低了新增项目平均单价及单位成本。2023 年，阿维塔 11 及宝骏悦也的门板总成，五菱星光的副仪表板总成等产品规格型号较大、投入较多，定价也相对较高，拉高了新增项目平均单价及单位成本。2024 年，新增项目销售的门板总成、副仪表板总成等大件类产品收入占比进一步提高，例如阿维塔 12 销售的门板总成收入为 8,178.28 万元，哈弗 H9 销售的门板总成收入为 1,770.67 万元；受益于此，新增项目平均单价及单位成本也进一步提高。2025 年 1-6 月，内外饰件新增项目中价值较低的门板配件等小件类产品销量较多，导致新增项目单价及单位成本下滑。

2）毛利率分析

报告期各期，公司内外饰件毛利率分别为2.68%、13.13%、17.16%和12.18%，整体呈增长趋势。2022 年，受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，内外饰件毛利率较低；2023 年受销售结构优化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降等因素影响，内外饰件毛利率大幅增加；2024年受问界M7项目毛利率较高、收入占比增长较多影响，内外饰件毛利率进一步增加；2025年1-6月，受*项目毛利率略有下滑、收入占比下降较多，*项目确认最终价格并调整差额，以及新增项目*、*毛利率较低等因素影响，内外饰件毛利率较2024年下降较多；具体参见本说明七(二)1(3)2)之表述。

综上，报告期内，内外饰件单价及单位成本、毛利率波动具有合理性。

(4) 模具

| 项目类型 | 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 收入金额（万元） | 550.62 | 2,029.77 | 1,691.50 | 95.10 |
| | 收入占比（%） | 72.14 | 25.20 | 19.20 | 1.67 |
| | 销量（套） | 60 | 247.00 | 161.90 | 29.60 |
| | 平均单价（万元/套） | 9.18 | 8.22 | 10.45 | 3.21 |
| | 单位成本（万元/套） | 7.08 | 6.47 | 7.89 | 2.93 |
| | 毛利率（%） | 22.90 | 21.30 | 24.48 | 8.91 |
| 新增项目 | 收入金额（万元） | 212.68 | 6,024.12 | 7,117.72 | 5,584.86 |
| | 收入占比（%） | 27.86 | 74.80 | 80.80 | 98.33 |
| | 销量（套） | 71 | 783.00 | 431.80 | 701.15 |
| | 平均单价（万元/套） | 3.00 | 7.69 | 16.48 | 7.97 |
| | 单位成本（万元/套） | 1.85 | 6.06 | 11.65 | 6.79 |
| | 毛利率（%） | 38.18 | 21.21 | 29.31 | 14.76 |
| 合　计 | 收入金额（万元） | 763.29 | 8,053.89 | 8,809.22 | 5,679.96 |
| | 收入占比（%） | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| | 销量（套） | 131 | 1,030.00 | 593.70 | 730.75 |
| | 平均单价（万元/套） | 5.83 | 7.82 | 14.84 | 7.77 |
| | 单位成本（万元/套） | 4.24 | 6.16 | 10.63 | 6.63 |

| 项目类型 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 毛利率（%） | 27.16 | 21.23 | 28.38 | 14.66 |

报告期内，模具平均单价及单位成本、毛利率变动较大，主要系模具通常是根据客户要求进行定制化生产，不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，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、模具结算方式差异等诸多因素影响，产品定价及生产成本、毛利率存在较大差异。

1）单价及单位成本分析

报告期各期，存量项目平均单价分别为 3.21 万元/套、10.45 万元/套、8.22 万元/套和 9.18 万元/套，单位成本分别为 2.93 万元/套、7.89 万元/套、6.47 万元/套和 7.08 万元/套。2022 年，存量项目收入较少，平均单价及单位成本较低，主要系少量价值较低的检具、少量模具设计变更或维修服务收费相对较低等因素导致；2023 年，存量项目平均单价及单位成本大幅增加，主要受新款蒙迪欧及问界 M7 项目收入金额和单位价值较大影响；2024 年，价值较低的夹具、检具等模具收入占比提升，导致存量项目平均单价及单位成本有所下滑。2025 年 1-6 月，存量项目单价及单位成本与 2024 年相比基本稳定。

报告期各期，新增项目平均单价分别为 7.97 万元/套、16.48 万元/套、7.69 万元/套和 3.00 万元/套，单位成本分别为 6.79 万元/套、11.65 万元/套、6.06 万元/套和 1.85 万元/套。2023 年，平均单价及单位成本较高，主要受阿维塔 11 和吉利熊猫 mini 项目影响，阿维塔 11 和吉利熊猫 mini 项目模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高；若剔除阿维塔 11 和吉利熊猫 mini，2023 年新增项目平均单价为 8.12 万元/套、单位成本为 7.21 万元/套，报告期内不存在重大差异。2025 年 1-6 月，新增项目单价及单位成本较低，主要受风行 S50EVK、五菱之光 EV、五菱 AIR EV 等项目单位价值较低影响。

2）毛利率分析

与座椅和内外饰件不同，模具产品每一件均为单独定制，并非量产化产品，各期模具毛利率波动主要受各期项目构成影响。

2023 年，模具毛利率较 2022 年度增加较多，主要受新增项目*和*影响，上

述项目属新能源车型项目，模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高，因而毛利率较高；加之上述项目销售收入较多，对模具整体毛利率的影响较大，导致 2023 年度模具毛利率增长较多。

2024 年度，模具毛利率较 2023 年度有所下降，主要系 2023 年度*项目毛利率较高且收入占比较高，对 2023 年度模具毛利率的贡献较大，而 2024 年度该项目已完结，故模具毛利率有所回落。

2025 年 1-6 月，模具毛利率较 2024 年提升，主要系*、*项目毛利率较高且收入占比较高，对 2025 年 1-6 月模具毛利率的贡献较大所致。*前期商务开发等费用较高，产品报价较高，因而毛利率较高；*项目主要基于原有模具进行调整改造，相比重新开发，投入较少，加之产品定价较高，综合导致毛利率较高。

综上，模具定制化程度较高，不同模具定价及单位成本、毛利率存在较大差异，报告期内模具单价及单位成本、毛利率波动具有合理性。

3. 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结构、定价模式、成本构成等差异情况，进一步说明 2022 年境外销售毛利率较低且低于境内，2023 年、2024 年大幅增长并高于境内的原因及合理性，对比同行业可比公司，说明是否存在较大差异，是否符合行业特征

(1) 各期细分产品中境内外主要项目的毛利率对比情况

报告期各期，境外细分产品主营业务收入及毛利率情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 境外主营业务收入（万元） | 8,101.04 | 7,800.23 | 6,453.27 | 9,985.72 |
| 其中：座椅总成收入（万元） | 6,182.00 | 6,181.82 | 5,748.58 | 8,878.83 |
| 座椅总成收入占比（%） | 76.31 | 79.25 | 89.08 | 88.92 |
| 境外主营业务毛利率（%） | 31.37 | 27.01 | 16.83 | 10.01 |
| 其中：座椅总成毛利率（%） | 27.67 | 25.78 | 16.59 | 9.13 |

报告期内，境外主营业务收入主要系座椅总成收入，各期占比分别为88.92%、89.08%、79.25%和 76.31%；境外座椅总成毛利率分别为 9.13%、16.59%、25.78%和 27.67%，与境外主营业务毛利率基本一致，故以座椅总成毛利率对比分析如下：

| 地　区 | 主要车型项目名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 |
| 境内 | 五菱缤果 | 4,978.46 | * | 16,721.91 | * | 26,722.57 | * | | |
| | 吉利熊猫 MINI | 9,586.09 | * | 13,510.85 | * | 11,825.49 | * | 14.17 | * |
| | 宏光迷你马卡龙 | 3,610.75 | * | 10,602.89 | * | 2,793.02 | * | | |
| | 五菱宏光 V | 5,016.10 | * | 8,561.96 | * | 9,691.80 | * | 11,455.90 | * |
| | 海狮 05EV | 4,735.55 | * | 7,260.62 | * | | | | |
| | 宝骏 530 | 3,167.39 | * | 6,304.46 | * | 5,707.30 | * | 9,881.12 | * |
| | 宝骏 510 | 1,673.30 | * | 6,242.14 | * | 6,847.18 | * | 9,120.52 | * |
| | 远景 X6 | | | 1,709.53 | * | 3,453.42 | * | 12,587.34 | * |
| | 五菱星辰 | 174.36 | * | 964.09 | * | 4,316.73 | * | 13,901.19 | * |
| | 宏光 MINI | 4,251.23 | * | 869.22 | * | 4,195.69 | * | 22,646.17 | * |
| | 吉利星愿 | 29,460.16 | * | | | | | | |
| | 比亚迪海豹 05 | 7,974.17 | * | | | | | | |
| 境外 | VF3 | 4,231.54 | * | 3,904.96 | * | | | | |
| | 五菱 ALMAZ | 210.48 | * | 265.29 | * | 1,141.84 | * | 2,568.51 | * |
| | 五菱 ALVEZ | 316.88 | * | 504.73 | * | 1,485.35 | * | | |
| | 五菱 CONFERO | 608.52 | * | 730.53 | * | 2,526.07 | * | 4,370.40 | * |
| | 五菱 CORTEZ | 178.13 | * | 247.92 | * | 159.86 | * | 1,939.91 | * |
| | 五菱 AIREV | 443.97 | * | 482.93 | * | | | | |

如上表所示，就主要项目而言，境内外座椅总成项目毛利率不存在重大差异。

(2) 境内外细分产品结构、定价模式、成本构成等对比情况

1) 境内外细分产品结构对比情况

报告期内，境内外主营业务收入按产品分类情况如下：

单位：万元、%

| 地　区 | 产品类型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 境内 | 座椅 | 124,663.40 | 83.23 | 169,437.48 | 68.68 | 150,189.40 | 71.18 | 141,284.16 | 73.67 |
| | 内外饰件 | 23,470.18 | 15.67 | 67,757.98 | 27.47 | 50,135.52 | 23.76 | 42,942.17 | 22.39 |

| 地　区 | 产品类型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| | 模具 | 661.47 | 0.44 | 7,505.96 | 3.04 | 8,809.22 | 4.17 | 5,546.92 | 2.89 |
| | 其他 | 981.23 | 0.66 | 1,995.11 | 0.81 | 1,873.68 | 0.89 | 2,017.16 | 1.05 |
| | 合　计 | 149,776.27 | 100.00 | 246,696.53 | 100.00 | 211,007.82 | 100.00 | 191,790.41 | 100.00 |
| 境外 | 座椅 | 6,355.33 | 78.45 | 6,534.45 | 83.77 | 5,772.17 | 89.45 | 8,934.18 | 89.47 |
| | 内外饰件 | 741.44 | 9.15 | 717.85 | 9.20 | 681.11 | 10.55 | 918.51 | 9.20 |
| | 模具 | 101.82 | 1.26 | 547.93 | 7.02 | | | 133.04 | 1.33 |
| | 其他 | 902.44 | 11.14 | | | | | | |
| | 合　计 | 8,101.04 | 100.00 | 7,800.23 | 100.00 | 6,453.27 | 100.00 | 9,985.72 | 100.00 |

报告期内，境内外主营业务收入均以座椅产品为主，境内座椅产品收入占比分别为 73.67%、71.18%、68.68%和 83.23%，境外座椅产品收入占比分别为 89.47%、89.45%、83.77%和 78.45%，境内外座椅产品收入占比较高。2022-2024 年，境外座椅产品收入占比更高于境内，境外产品结构更单一；2025 年 1-6 月，境内座椅产品受新增项目吉利星愿、比亚迪海豹 05 收入规模较大影响，收入占比提升至 83.23%，与境外座椅收入占比基本持平。2025 年 1-6 月，境外其他收入占比较大，主要系产品开发服务收入。

2）境内外定价模式情况

报告期内，境外销售客户主要系上汽通用五菱汽车印尼有限公司及Vinfast，其定价模式与境内一致，均采用成本加成的定价策略，通过综合分析产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、客户合作情况、供应链竞争程度、合理利润水平等因素后，向客户提出报价，经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后，最终确定产品价格。境内外定价模式不存在本质区别。

3）境内外成本构成对比情况

报告期内，境内外主营业务成本构成对比情况如下：

单位：万元、%

| 地区 | 产品类型 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 境内 | 直接材料 | 105,646.61 | 79.20 | 161,930.54 | 77.60 | 137,811.90 | 77.18 | 134,701.66 | 79.83 |

| 地区 | 产品类型 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| | 直接人工 | 7,045.57 | 5.28 | 11,739.17 | 5.63 | 10,187.03 | 5.70 | 9,693.27 | 5.74 |
| | 制造费用 | 19,092.12 | 14.31 | 31,055.68 | 14.88 | 27,431.22 | 15.36 | 21,584.02 | 12.79 |
| | 运杂费用 | 1,608.81 | 1.21 | 3,941.36 | 1.89 | 3,136.41 | 1.76 | 2,763.39 | 1.64 |
| | 合　计 | 133,393.11 | 100.00 | 208,666.74 | 100.00 | 178,566.56 | 100.00 | 168,742.34 | 100.00 |
| 境外 | 直接材料 | 4,390.72 | 78.97 | 4,246.51 | 74.59 | 3,969.08 | 73.95 | 6,761.59 | 75.25 |
| | 直接人工 | 433.67 | 7.80 | 246.22 | 4.32 | 289.64 | 5.40 | 458.13 | 5.10 |
| | 制造费用 | 599.99 | 10.79 | 929.21 | 16.32 | 1,107.88 | 20.64 | 1,766.30 | 19.66 |
| | 运杂费用 | 135.52 | 2.44 | 271.08 | 4.76 | 0.42 | 0.01 | 0.07 | 0.00 |
| | 合　计 | 5,559.91 | 100.00 | 5,693.02 | 100.00 | 5,367.02 | 100.00 | 8,986.09 | 100.00 |

如上表所示，境内外主营业务成本构成均以直接材料为主，不存在重大差异。

(3) 2022年境外销售毛利率较低且低于境内，2023年、2024年大幅增长并高于境内的原因及合理性

2022-2024年度，境内外主营业务毛利率对比情况如下：

单位：%

| 项　目 | 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 |
| 境内 | 15.42 | 96.94 | 15.37 | 97.03 | 12.02 | 95.05 |
| 境外 | 27.01 | 3.06 | 16.83 | 2.97 | 10.01 | 4.95 |
| 合　计 | 15.77 | 100.00 | 15.42 | 100.00 | 11.92 | 100.00 |

2022年，境外主营业务毛利率为10.01%，毛利率较低且低于境内；2023年、2024 年境外毛利率大幅增长并高于境内。报告期内，境外销售毛利率主要受境外座椅总成销售影响，境外座椅总成毛利率分别为9.13%、16.59%和25.78%，与境外主营业务毛利率基本一致。

2022 年，境外座椅总成仅 3 款车型项目实现销售，其中*、*因处于前期导入阶段，需要在一定时间内让渡部分利润空间再逐步引导客户需求寻求改变，因此，前述两款产品售价相对较低导致整体毛利率水平较低。

2023 年，境外座椅总成毛利率大幅增长至 16.59%，主要受*、*车型项目影响。*因配套车型配置变化等原因，新款产品定价较高、毛利率较高，带动项目

毛利率提升；*项目系 2023 年新增项目，产品尚未年降，毛利率较高，且收入较高，对境外座椅总成毛利率影响较大。

2024 年，境外座椅总成毛利率进一步大幅增长至 25.78%，主要受新增项目*影响；***该项目在 2024 年实现收入 3,904.96 万元，占当期境外座椅总成收入的 63.17%；***；*项目收入较高且毛利率较高，带动境外座椅总成毛利率大幅增长。

综上所述，境内外销售毛利率均逐年增长，变动趋势一致，变动幅度不同，主要受具体车型项目影响，境外车型项目较少，单个项目变化对境外销售毛利率影响较大，具有合理性。

(4) 境内外销售毛利率符合行业特征

报告期内，公司及可比公司境内外销售毛利率情况如下：

| 地　区 | 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 境内 | 继峰股份 | 未披露 | 24.31% | 28.46% | 29.07% |
| | 天成自控 | 14.54% | 15.44% | 16.88% | 9.65% |
| | 新泉股份 | 16.94% | 18.59% | 20.25% | 19.62% |
| | 常熟汽饰 | 15.53% | 14.97% | 19.62% | 20.51% |
| | 双英集团 | 10.94% | 15.42% | 15.37% | 12.02% |
| 境外 | 继峰股份 | 未披露 | 6.79% | 8.52% | 8.07% |
| | 天成自控 | 31.64% | 23.44% | 26.77% | 22.91% |
| | 新泉股份 | 22.77% | 24.97% | 25.80% | 25.58% |
| | 常熟汽饰 | 10.11% | 4.51% | 6.45% | 15.00% |
| | 双英集团 | 31.37% | 27.01% | 16.83% | 10.01% |

报告期各期，继峰股份、常熟汽饰境内销售毛利率均高于境外，天成自控、新泉股份境内销售毛利率均低于境外；同行业可比公司境内外销售毛利率没有统一的特征，主要受各自销售具体产品、具体客户、具体国家或地区等因素影响。2022 年，公司境内销售毛利率高于天成自控、低于其他可比公司，境外销售毛利率高于继峰股份、低于其他可比公司；2023 年，公司境内销售毛利率与天成自控较为接近，境外销售毛利率高于继峰股份及常熟汽饰、低于天成自控及新泉股份；2024 年，公司境内销售毛利率与天成自控、新泉股份、常熟汽饰不存在重大差异，境外销售毛利率与天成自控、新泉股份较为接近，不存在重大差异；

2025 年 1-6 月，公司境内销售毛利率略低于天成自控、常熟汽饰，境外销售毛利率与天成自控较为接近。

综上所述，公司境内外销售毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。

**（二）毛利率与可比公司波动存在差异及增长持续性**

1. 结合与可比公司在汽车座椅、内外饰件等产品结构、业务规模、客户及应用车型、技术水平、定价机制、外采情况、单位价格及成本等差异及变动情况，量化说明公司毛利率低于可比公司平均值、各期与可比公司细分产品毛利率存在较大差异的原因，分析报告期内公司座椅毛利率基本稳定，波动程度远低于可比公司继峰股份、天成自控，2022 年内外饰件毛利率和模具远低于可比公司的原因及合理性，说明公司细分产品毛利率水平及波动趋势是否符合同行业及下游行业特征

(1) 公司毛利率低于可比公司平均值具有合理性

报告期内，公司毛利率水平与可比公司的对比情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 15.31 | 14.04 | 14.73 | 13.09 |
| 天成自控 | 16.63 | 18.88 | 20.36 | 14.15 |
| 新泉股份 | 18.09 | 19.64 | 19.02 | 19.73 |
| 常熟汽饰 | 15.40 | 15.33 | 20.43 | 21.66 |
| 平均数 | 16.36 | 16.97 | 18.64 | 17.16 |
| 公司 | 12.10 | 16.01 | 15.71 | 12.17 |

注：根据财政部发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》以及《企业会计准则解释第 18 号》，保证类质保费用应当计入营业成本；根据同行业可比公司披露的 2024 年年度报告，可比公司均自 2024 年起执行该规定，并对 2023 年度财务报表予以追溯调整。公司自 2024 年 1 月 1 日起执行相关规定，并采用追溯重述法，对 2022 年度、2023 年度财务报表进行追溯调整。为确保财务数据的可比性，可比公司 2023 年度毛利率按追溯调整后的口径统计

报告期内，公司毛利率分别为 12.17%、15.71%、16.01%和 12.10%，可比公司毛利率的平均值分别为 17.16%、18.64%、16.97%和 16.36%，公司毛利率低于

可比公司平均值分别为 4.99 个百分点、2.93 个百分点、0.96 个百分点和 4.26 个百分点。

公司毛利率低于可比公司平均值，受到各公司细分产品销售结构差异及各公司细分产品毛利率差异双重因素影响，具体分析如下：

1）公司与可比公司细分产品销售结构存在差异

报告期内，公司与可比公司在细分产品销售结构方面的对比情况如下：

单位：%

| 公司名称 | 产品名称 | 2024 年度主营业务收入占比 | 2023 年度主营业务收入占比 | 2022 年度主营业务收入占比 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 头枕 | 19.10 | 21.80 | 22.23 |
| | 座椅扶手 | 8.74 | 10.14 | 9.68 |
| | 商用车座椅 | 24.41 | 30.21 | 33.03 |
| | 中控及其他内饰件 | 33.20 | 33.89 | 33.91 |
| | 乘用车座椅 | 13.08 | | |
| | 其他 | 1.47 | 3.97 | 1.16 |
| 天成自控 | 乘用车座椅 | 50.42 | 34.71 | 35.66 |
| | 工程机械座椅 | 12.57 | 21.28 | 25.46 |
| | 商用车座椅 | 21.77 | 28.45 | 18.80 |
| | 航空座椅 | 10.38 | 10.41 | 11.93 |
| | 农业机械座椅 | 0.46 | 1.13 | 1.59 |
| | 座椅配件 | 4.06 | 3.36 | 2.75 |
| | 铝合金零部件 | 0.28 | 0.28 | |
| | 儿童座椅 | 0.07 | 0.39 | 0.39 |
| | 航空座椅配件及其他 | | | 3.41 |
| 新泉股份 | 仪表板总成 | 71.02 | 73.45 | 72.90 |
| | 顶柜总成 | 1.02 | 1.42 | 0.86 |
| | 门板总成 | 18.44 | 18.40 | 20.39 |
| | 内饰附件 | 3.54 | 3.90 | 4.21 |
| | 保险杠总成 | 4.03 | 0.97 | 0.69 |
| | 外饰附件 | 1.95 | 1.87 | 0.94 |

| 公司名称 | 产品名称 | 2024 年度主营业务收入占比 | 2023 年度主营业务收入占比 | 2022 年度主营业务收入占比 |
|---|---|---|---|---|
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 双英集团 | 座椅 | 69.15 | 71.72 | 74.45 |
| | 内外饰件 | 26.91 | 23.37 | 21.74 |
| | 模具 | 3.16 | 4.05 | 2.81 |
| | 其他 | 0.78 | 0.86 | 1.00 |

注：同行业可比公司 2025 年半年度报告未详细披露分产品的收入、成本、毛利率情况，故无法直接比较

如上表所示，继峰股份主营业务收入包括商用车座椅、乘用车座椅、中控及其他内饰件、头枕、座椅扶手等；天成自控主营业务收入包括商用车座椅、乘用车座椅、工程机械座椅、航空座椅等；新泉股份主营业务收入均为汽车饰件，具体包括仪表板总成、门板总成、内饰附件等；常熟汽饰主营业务收入均为汽车饰件；公司主营业务收入主要为座椅及内外饰件。

公司与可比公司在细分产品销售内容及结构方面存在差异，故而毛利率水平存在差异。

2) 公司与可比公司细分产品毛利率水平存在差异

公司与可比公司细分产品毛利率水平存在差异的原因及合理性分析参见本说明七(二)1(2)之表述。

综上所述，受各公司产品细分产品销售结构差异及各公司细分产品毛利率差异影响，公司毛利率低于可比公司平均值具有合理性。2025 年 1-6 月，公司综合毛利率为 12.10%，低于可比公司平均值，主要系公司新增项目吉利星愿、比亚迪海豹 05 项目毛利率偏低所致；上述项目主要在新设工厂长沙双英、湘潭双英生产，受新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素影响，产品成本偏高、毛利率偏低。若剔除上述新增项目影响，公司 2025 年 1-6 月综合毛利率为 15.30%，与可比公司综合毛利率较为接近。

(2) 公司细分产品毛利率水平与可比公司存在差异具有合理性

1) 座椅

公司销售的汽车座椅包括座椅总成和座椅零件，继峰股份主营业务收入中乘用车座椅、商用车座椅、头枕及座椅扶手与公司座椅相似，天成自控主营业务收

入中乘用车座椅、商用车座椅及座椅配件与公司座椅相似，故以相似产品毛利率对比分析如下：

| 公司名称 | 细分产品 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 乘用车座椅、商用车座椅、头枕、座椅扶手 | 15.33% | 16.62% | 14.44% |
| 天成自控 | 乘用车座椅、商用车座椅、座椅配件 | 15.73% | 16.10% | 9.27% |
| 平均值 | | 15.53% | 16.36% | 11.85% |
| 双英集团 | 座椅总成、座椅零件 | 15.08% | 15.40% | 14.98% |

注1：继峰股份2022年、2023年未披露乘用车座椅销售数据；继峰股份、天成自控未披露经追溯调整后的2023年度细分产品销售数据，故以追溯调整前的口径统计；

注2：同行业可比公司2025年半年度报告未详细披露分产品的收入、成本、毛利率情况，故无法直接比较（下同）

2022年度，公司座椅销售毛利率为14.98%，与继峰股份较为接近，较天成自控高5.71个百分点；2023年度，公司座椅销售毛利率为15.40%，较继峰股份、天成自控细分产品毛利率平均值低0.96个百分点；2024年度，公司座椅销售毛利率为15.08%，较继峰股份、天成自控细分产品毛利率平均值低0.45个百分点。

报告期内，公司座椅销售毛利率与继峰股份、天成自控细分产品相比存在一定差异，具体分析如下：

① 产品结构

报告期内，公司与继峰股份、天成自控在细分产品内部结构方面存在一定差异。继峰股份相关细分产品包括头枕、座椅扶手、商用车座椅和乘用车座椅，其中商用车座椅、头枕销售占比较大，乘用车座椅、座椅扶手收入占比较小；天成自控相关细分产品包括乘用车座椅、商用车座椅和座椅配件，其中乘用车座椅和商用车座椅占比较大，座椅配件占比较小；公司座椅包括座椅总成、座椅零件，座椅总成以乘用车座椅为主、商用车座椅占比较小。

因细分产品类型及结构存在差异，公司座椅毛利率与继峰股份、天成自控细分产品毛利率亦存在差异。

② 业务规模

报告期内，公司座椅销售规模与可比公司细分产品销售规模对比情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 乘用车座椅、商用车座椅、头枕、座椅扶手 | 1,446,237.67 | 1,334,727.31 | 1,161,239.35 |
| 天成自控 | 乘用车座椅、商用车座椅、座椅配件 | 159,397.46 | 90,687.13 | 77,815.03 |
| 双英集团 | 座椅总成、座椅零件 | 175,971.93 | 155,961.57 | 150,218.33 |

就业务规模而言，继峰股份座椅相关细分产品销售收入远高于公司及天成自控，可比性较差。公司与天成自控相比，2022 年，公司业务规模较大，产能利用率高达 93.71%，毛利率也相对较高；2023 年，天成自控商用车座椅收入大幅增长，伴随乘用车部分高端新产品的量产，业务规模大幅增长的同时，毛利率也大幅提升；2024 年，天成自控座椅相关产品收入进一步增长，但因新增生产基地投入导致折旧摊销增加、部分产品销售毛利率降低。截至 2024 年，公司座椅销售规模与天成自控较为接近，毛利率不存在较大差异。

③ 客户及应用车型

因可比公司未披露具体应用车型销售情况，故仅以主要客户情况对比如下：

| 公司名称 | 产品类别 | 主要销售区域 | 主要客户 |
| --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 乘用车座椅 | 全球 | 奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达、沃尔沃、通用、福特、凯迪拉克、特斯拉、本田、丰田、日产等国外主流厂商，以及一汽、上汽、东风、长城、红旗、比亚迪、吉利汽车、小鹏、蔚来、理想等国内优势汽车企业 |
| | 商用车座椅 | 全球 | 戴姆勒、福特卡车、MAN、帕卡、上汽集团、陕汽、陕汽商用、一汽解放、一汽青岛、福田、AGCO、卡特彼勒、CLAAS、CNH、迪尔公司、久保田、利勃海尔、皇冠、现代、永恒力、凯傲、曼尼通、丰田、阿尔斯通、庞巴迪、大宇、德国联邦铁路、西门子、斯塔德勒等 |
| 天成自控 | 乘用车座椅 | 国内 | 上汽乘用车、上汽大通、北汽新能源、东风乘用车、奇瑞汽车、江淮汽车、比亚迪、蔚来、吉祥汽车等 |
| | 商用车座椅 | 国内 | 一汽、东风、重汽、福田戴姆勒、江淮汽车、陕汽、宇通等 |
| 双英集团 | 乘用车座椅 | 国内 | 上汽通用五菱、吉利、长安、比亚迪等 |
| | 商用车座椅 | 国内 | 重庆跨越、长安、上汽通用五菱、吉利等 |

在乘用车座椅领域，继峰股份主要客户包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷等高端车型生产商，产品销售面向全球；天成自控主要客户东风乘用车、奇瑞汽车、江淮汽车、吉祥汽车等与公司客户重叠度较低；公司乘用车主要客户包括上汽通用五菱、吉利、长安、比亚迪等国内主流厂商，产品主要面向国内销售。公司乘用车座椅销售区域及主要客户群体与可比公司存在一定差异。

在商用车座椅领域，继峰股份产品销售面向全球，并以国外销售为主，客户群体众多；天成自控主要客户包括一汽、东风、重汽、福田戴姆勒、江淮汽车、陕汽、宇通等；公司商用车座椅主要面向国内销售，客户群体主要包括重庆跨越、长安、上汽通用五菱、吉利等。公司商用车座椅销售区域及主要客户群体与可比公司存在一定差异。

因主要客户及其销售区域、销售结构不同，公司与继峰股份、天成自控在产品定价、调价等方面亦有所不同，导致毛利率有所不同。

④ 技术水平

2024 年度/截至 2024 年末，公司与继峰股份、天成自控技术水平对比情况如下：

| 公司名称 | 研发人员数量（人） | 研发人员占比（%） | 专利数量 | 研发投入（万元） | 研发投入占比（%） |
|---|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 1,159 | 6.37 | ＞500 | 59,375.58 | 2.67 |
| 天成自控 | 359 | 9.96 | 未披露 | 10,870.40 | 4.88 |
| 双英集团 | 261 | 8.24 | 367 | 9,119.54 | 3.54 |

注：根据继峰股份《2023 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》披露，截至 2023 年 10 月，继峰股份及其境内子公司拥有专利超过 500 项

继峰股份业务规模、人员规模均远高于公司及天成自控，因而研发人员数量、专利数量、研发投入金额等绝对数指标均较高；2024 年，公司研发人员数量占比及研发投入金额占比略低于天成自控、高于继峰股份，与可比公司不存在较大差异。

⑤ 定价机制

公司产品采用成本加成的定价策略，通过综合分析产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、客户合作情况、供应链竞争程度、合理利润水平

等因素后，向客户提出报价，经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后，最终确定产品价格。

公司产品定价机制主要包括招投标定价、协商定价等，与继峰股份、天成自控不存在重大差异。

⑥ 外采情况

报告期内，公司与继峰股份、天成自控外采情况对比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 年度采购总额 | 1,418,978.93 | 1,323,716.83 | 1,124,200.49 |
| | 相关产品材料成本 | 938,411.44 | 820,269.18 | 743,962.58 |
| | 相关产品材料成本占比 | 76.64% | 73.71% | 74.88% |
| 天成自控 | 年度采购总额 | 129,449.26 | 78,439.05 | 89,829.02 |
| | 相关产品材料成本 | 98,730.76 | 56,032.86 | 53,188.94 |
| | 相关产品材料成本占比 | 77.70% | 77.21% | 78.54% |
| 双英集团 | 年度采购总额 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| | 相关产品材料成本 | 116,580.06 | 103,603.46 | 103,212.77 |
| | 相关产品材料成本占比 | 78.02% | 78.52% | 80.81% |

注：可比公司未直接披露年度采购总额，按其披露的前五名供应商采购额及占年度采购总额的比例推算，可能存在数据尾差；受披露限制，天成自控座椅相关产品材料成本仅包括乘用车座椅、商用车座椅，不含座椅配件

报告期内，受销售规模、产品结构等因素影响，公司年度采购总额高于天成自控，继峰股份年度采购总额远高于公司及天成自控。因可比公司未披露座椅相关产品的采购情况，故以座椅相关产品材料成本替代分析。报告期内，公司座椅相关产品材料成本低于继峰股份、高于天成自控，相关产品材料成本占比略高于继峰股份、天成自控，不存在较大差异。

⑦ 单位价格及成本

报告期内，公司与继峰股份、天成自控单位价格及成本对比情况如下：

| 公司名称 | 产品类别 | 单位 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 |

| 公司名称 | 产品类别 | 单位 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 |
| 继峰股份 | 乘用车座椅 | 元/套 | 8,695.45 | 7,594.20 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| | 商用车座椅 | 元/件 | 2,914.92 | 2,489.05 | 2,895.10 | 2,402.67 | 2,739.14 | 2,353.37 |
| 天成自控 | 乘用车座椅 | 元/席 | 640.15 | 551.50 | 469.94 | 414.32 | 446.55 | 424.29 |
| | 商用车座椅 | 元/席 | 1,069.78 | 852.38 | 1,121.57 | 892.25 | 1,071.05 | 906.41 |
| 双英集团 | 乘用车座椅 | 元/件 | 328.24 | 279.53 | 345.29 | 291.58 | 380.87 | 319.73 |
| | 商用车座椅 | 元/件 | 307.49 | 260.57 | 292.77 | 253.11 | 296.96 | 264.03 |

注：可比公司单价按其披露的相关产品收入、成本除以对应销量确定（下同）；公司座椅单价按座椅总成口径统计

报告期各期，继峰股份、天成自控乘用车座椅、商用车座椅单位价格、单位成本及波动趋势与公司座椅存在较大差异，一方面系主要销售区域、主要客户群体不同导致，参见本说明七(二)1(2)1)③之表述；另一方面系产品细分应用领域不同导致，继峰股份商用车座椅应用领域包括卡车、农业机械、建筑机械、叉车、公共汽车、火车、飞机等，天成自控商用车座椅应用领域主要系重卡、大中客车等，公司商用车座椅主要应用于皮卡、微卡、面包车、厢式货车等。

综上，因产品主要销售区域、主要客户群体、细分应用领域等因素不同，公司座椅产品单位价格、单位成本及波动趋势与继峰股份、天成自控存在较大差异，具有合理性。

⑧ 座椅销售毛利率与天成自控存在较大差异的原因及合理性

2022 年，天成自控毛利率较低，主要受乘用车座椅影响。天成自控自成立以来，主要从事工程机械、商用车以及飞机座椅的研发、生产和销售，并于 2015 年起实现对乘用车座椅的销售。根据其 2022 年年报，天成自控 2022 年工程机械座椅、商用车座椅、农业机械座椅毛利率分别为 19.41%、15.37%和 26.05%，远高于乘用车座椅 4.99%的毛利率。因此，天成自控 2022 年乘用车座椅毛利率较低，与其进入乘用车座椅领域时间较短且处于客户开拓过程中，采取的定价策略具有较大关系。受此影响，2022 年，公司座椅销售毛利率与天成自控存在较大

差异，具有合理性。

综上所述，受产品结构、业务规模、主要客户、技术水平、外采情况、单位价格及成本等因素影响，公司座椅销售毛利率与继峰股份、天成自控细分产品相比存在一定差异，具有合理性。2022 年，天成自控受乘用车座椅影响，细分产品毛利率较低，因而公司座椅销售毛利率与天成自控存在较大差异；2023 年及2024 年，公司座椅销售毛利率较继峰股份、天成自控平均值不存在较大差异。

2）内外饰件

新泉股份主营汽车饰件，并区分仪表板总成、顶柜总成、门板总成、内饰附件、保险杠总成、外饰附件等细分产品披露了收入、成本、毛利率数据，不同细分产品之间毛利率差异较大；其中，仪表板总成、顶柜总成、保险杠总成、外饰附件（主要系落水槽、扰流板、轮眉等）在公司内外饰件销售中占比极小或不存在，可比性较差，故予以剔除。常熟汽饰主营汽车饰件，未区分具体细分产品，故以其汽车饰件全口径予以分析。继峰股份主营业务收入中中控及其他内饰件与公司内外饰件具有相似性，故以其中控及其他内饰件予以分析。报告期内，公司汽车内外饰件与可比公司相关细分产品的毛利率对比情况如下：

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 新泉股份 | 门板总成、内饰附件 | 15.57% | 15.94% | 16.17% |
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | 14.70% | 19.24% | 20.38% |
| 继峰股份 | 中控及其他内饰件 | 10.65% | 11.44% | 9.98% |
| 平均值 | | 13.64% | 15.54% | 15.51% |
| 双英集团 | 内外饰件 | 17.16% | 13.13% | 2.68% |

注 1：新泉股份在 2023 年年报对立柱等内饰产品统一归类为内饰附件，并调整同期比较数据，为加强前后数据的可比性，上表 2022 年按调整后的归类口径统计；

注 2：新泉股份、常熟汽饰 2023 年数据以 2024 年会计政策变更追溯调整后的口径统计，继峰股份未披露经追溯调整后的 2023 年度细分产品销售数据，故以追溯调整前的口径统计；

注 3：同行业可比公司 2025 年半年度报告未详细披露分产品的收入、成本、毛利率情况，故无法直接比较（下同）

2022 年度，公司内外饰件销售毛利率为 2.68%，与可比公司相关细分产品毛

利率存在较大差异；2023 年度，公司内外饰件销售毛利率为 13.13%，与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品毛利率的平均值相差 2.41 个百分点，差异较小；2024 年度，公司内外饰件销售毛利率为 17.16%，与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品毛利率的平均值相差 3.52 个百分点。

报告期内，公司内外饰件销售毛利率与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品相比存在一定差异，具体分析如下：

① 产品结构

报告期内，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份在细分产品内部结构方面存在一定差异。新泉股份可比细分产品包括门板总成、内饰附件，其中门板总成超过 80%，内饰附件占比较小，主要系立柱、手套箱等。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、衣帽架总成、塑料尾门、底护板以及模检具等。继峰股份可比细分产品中控及其他内饰件包括中控系统、内饰部件等。公司内外饰件主要产品包括门板总成、门板配件、后围内饰板、仪表板配件、副仪表板配件等，各类产品销售比例相对分散，销售规模最大的门板总成各期均不超过 25%。

因细分产品类型及结构存在差异，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品毛利率亦存在差异。

② 业务规模

报告期内，公司内外饰件销售规模与可比公司细分产品销售规模对比情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 新泉股份 | 门板总成、内饰附件 | 258,323.53 | 211,939.63 | 153,914.69 |
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | 558,854.52 | 449,967.82 | 358,195.96 |
| 继峰股份 | 中控及其他内饰件 | 734,831.78 | 727,722.75 | 606,350.28 |
| 双英集团 | 内外饰件 | 68,475.82 | 50,816.63 | 43,860.68 |

报告期内，新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品销售规模均远高于公司，就业务规模而言，公司内外饰件与可比公司相关细分产品可比性较差。因业务规模不同，在产品定价、固定成本分摊、单个项目对整体的影响方面也往往存在差异，因而毛利率及其稳定性也存在差异。

③ 客户及应用车型

因可比公司未披露具体应用车型销售情况，故仅以主要客户情况对比如下：

| 公司名称 | 主要销售区域 | 主要客户 |
| --- | --- | --- |
| 新泉股份 | 国内 | 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、小米汽车、长安福特、江铃福特、长城汽车、国际知名品牌电动车企业 |
| 常熟汽饰 | 国内 | 一汽大众、一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎、一汽红旗、长城汽车、广汽、奇瑞、吉利、上汽通用、蔚来、理想、小鹏、零跑、小米、北汽新能源、广汽新能源及国际知名新能源车企等客户 |
| 继峰股份 | 全球 | 奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达、沃尔沃、通用、福特、凯迪拉克、特斯拉、本田、丰田、日产等国外主流厂商，以及一汽、上汽、东风、长城、红旗、比亚迪、吉利汽车、小鹏、蔚来、理想等国内优势汽车企业 |
| 双英集团 | 国内 | 上汽通用五菱、长安汽车、长城汽车、赛力斯、佛吉亚及其合资公司、伟巴斯特、埃驰、李尔等 |

新泉股份主要客户既包括吉利集团、国际知名品牌电动车企业、奇瑞汽车、上汽集团、比亚迪等乘用车企业，也包括一汽解放、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。常熟汽饰主要客户既包括一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎等高端车型生产商，也包括长城汽车、广汽、奇瑞、吉利、上汽通用等国内主流整车厂，以及蔚来、理想、小鹏、零跑、小米等造车新势力企业。继峰股份客户数量众多，包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷等高端车型生产商，产品销售面向全球。公司内外饰件板块主要客户包括上汽通用五菱、长安汽车、长城汽车、赛力斯等国内主流整车厂，以及佛吉亚及其合资公司、伟巴斯特、埃驰、李尔等一级供应商，产品销售主要面向国内。

因主要客户及其销售区域、销售结构不同，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份在产品定价、调价等方面亦有所不同，导致毛利率有所不同。

④ 技术水平

2024 年度/截至 2024 年末，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份技术水平对比情况如下：

| 公司名称 | 研发人员数量 | 研发人员占比 | 专利数量 | 研发投入 | 研发投入占 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| | （人） | （%） | | （万元） | 比（%） |
|---|---|---|---|---|---|
| 新泉股份 | 1,652 | 12.73 | 286 | 54,868.41 | 4.14 |
| 常熟汽饰 | 976 | 19.4 | 531 | 21,057.34 | 3.72 |
| 继峰股份 | 1,159 | 6.37 | ＞500 | 59,375.58 | 2.67 |
| 双英集团 | 261 | 8.24 | 367 | 9,119.54 | 3.54 |

注：根据继峰股份《2023 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》披露，截至 2023 年 10 月，继峰股份及其境内子公司拥有专利超过 500 项

可比公司业务规模、人员规模均远高于公司，因而研发人员数量、专利数量、研发投入金额等绝对数指标均较高。2024 年，公司研发人员数量占比及研发投入金额占比高于继峰股份，低于新泉股份、常熟汽饰；专利数量高于新泉股份，低于常熟汽饰、继峰股份。整体而言，公司技术水平与可比公司不存在较大差异。

⑤ 定价机制

公司产品采用成本加成的定价策略，通过综合分析产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、客户合作情况、供应链竞争程度、合理利润水平等因素后，向客户提出报价，经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后，最终确定产品价格。

公司产品定价机制主要包括招投标定价、协商定价等，与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份不存在重大差异。

⑥ 外采情况

报告期内，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份外采情况对比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 新泉股份 | 年度采购总额 | 846,892.88 | 715,003.65 | 480,357.84 |
| | 相关产品材料成本 | 166,083.61 | 140,541.97 | 104,534.59 |
| | 相关产品材料成本占比 | 76.15% | 78.89% | 81.01% |
| 常熟汽饰 | 年度采购总额 | 450,446.50 | 366,021.36 | 246,430.21 |
| | 相关产品材料成本 | 362,889.17 | 265,009.15 | 206,152.09 |
| | 相关产品材料成本占比 | 76.13% | 72.93% | 72.29% |
| 继峰股份 | 年度采购总额 | 1,418,978.93 | 1,323,716.83 | 1,124,200.49 |

| 公司名称 | 项目 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 相关产品材料成本 | 465,887.41 | 447,953.54 | 369,978.85 |
| | 相关产品材料成本占比 | 70.96% | 69.50% | 67.78% |
| 双英集团 | 年度采购总额 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| | 相关产品材料成本 | 39,969.34 | 28,717.82 | 26,463.51 |
| | 相关产品材料成本占比 | 70.46% | 65.05% | 62.00% |

注：可比公司未直接披露年度采购总额，按其披露的前五名供应商采购额及占年度采购总额的比例推算，可能存在数据尾差

报告期内，受销售规模、产品结构等因素影响，可比公司年度采购总额均远高于公司。因可比公司未披露内外饰件相关产品的采购情况，故以内外饰件相关产品材料成本替代分析。报告期内，公司内外饰件相关产品材料成本远低于可比公司，相关产品材料成本占比低于可比公司。材料成本占比受具体细分产品类型及结构的影响，公司内外饰件材料成本占比与继峰股份相关产品不存在较大差异。

⑦ 单位价格及成本

报告期内，公司与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份单位价格及成本对比情况如下：

| 公司名称 | 产品类别 | 单位 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 | 单位价格 | 单位成本 |
| 新泉股份 | 门板总成、内饰附件 | 元/套 | 889.95 | 751.37 | 950.62 | 799.08 | 992.68 | 832.21 |
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | / | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 |
| 继峰股份 | 中控及其他内饰件 | 元/件 | 64.11 | 57.28 | 63.23 | 56.00 | 59.58 | 53.64 |
| 双英集团 | 内外饰件 | 元/件 | 17.65 | 14.62 | 14.04 | 12.20 | 11.05 | 10.76 |

注：常熟汽饰按汽车饰件全口径披露产品收入及成本，并按门内护板、仪表板、立柱、衣帽架四类产品披露销量，因口径不一致，无法测算产品单位价格及成本

新泉股份披露的销量是以配套整车口径统计，并以套为单位，因而测算单位价格及单位成本较高。除披露口径外，公司内外饰件产品价格及单位成本与新泉股份、继峰股份存在差异，具体分析如下：

一方面与细分产品类别及结构有关。新泉股份可比细分产品包括门板总成、内饰附件，其中门板总成超过 80%，总成件价格及成本通常较高；内饰附件占比较小，主要系立柱、手套箱等。继峰股份可比细分产品中控及其他内饰件包括中控系统、内饰部件等。公司内外饰件主要产品包括门板总成、门板配件、后围内饰板、仪表板配件、副仪表板配件等，各类产品销售比例相对分散，且车窗件、门板配件、仪表板配件、副仪表板配件等小件类产品销量众多，价格及单位成本偏低，因而内外饰件单位价格及单位成本较低。

另一方面与主要客户群体及销售区域有关，因主要客户群体及销售区域不同，相关产品在定价、生产要素成本等方面亦有所不同，具体参见本说明七(二)1(2)2)③之表述。

综上，受披露口径、细分产品类别及结构、主要客户群体及销售区域等因素影响，公司内外饰件产品单位价格、单位成本及波动趋势与可比公司存在差异，具有合理性。

⑧ 2022 年内外饰件毛利率远低于可比公司的原因及合理性

2022 年，公司内外饰件产品毛利率为 2.68%，远低于可比公司，主要受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率偏低、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，具体参见本说明七(一)1(3)2)之表述。

综上所述，受产品结构、业务规模、主要客户、技术水平、外采情况、单位价格及成本等因素影响，公司内外饰件销售毛利率与新泉股份、常熟汽饰、继峰股份细分产品相比存在一定差异，具有合理性。2022 年，公司内外饰件受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率偏低、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，毛利率较低，远低于可比公司，具有合理性；2023 年及 2024 年，公司内外饰件产品毛利率与可比公司细分产品毛利率的平均值不存在重大差异。

(3) 公司细分产品毛利率变动趋势与可比公司存在差异具有合理性

1) 座椅

2022-2024 年，公司座椅产品毛利率变动趋势与可比公司的对比情况如下：

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 乘用车座椅、商用车座椅、头枕、座椅扶手 | 15.33% | 16.62% | 14.44% |
| 天成自控 | 乘用车座椅、商用车座椅、座椅配件 | 15.73% | 16.10% | 9.27% |
| 平均值 | | 15.53% | 16.36% | 11.85% |
| 双英集团 | 座椅总成、座椅零件 | 15.08% | 15.40% | 14.98% |

2022-2024 年，公司座椅毛利率波动呈先升后降趋势，与继峰股份、天成自控细分产品毛利率波动趋势一致。2022-2024 年，公司座椅毛利率基本稳定，波动程度低于继峰股份、天成自控，具体分析如下：

① 继峰股份

继峰股份在国外尤其是欧洲的业务规模较大，2022 年，受国际局部政治军事冲突带来的全球范围内的冲击等超预期因素影响，对继峰股份毛利率产生了一定影响，导致 2022 年继峰股份毛利率较低。2023 年，继峰股份深化整合各业务板块，与客户协商价格补偿机制等，细分产品毛利率较 2022 年增加 2.18 个百分点。

2023 年 5 月起，继峰股份的乘用车座椅首个定点项目顺利量产，自 2024 年起，继峰股份首次披露乘用车座椅毛利率数据。2024 年，继峰股份乘用车座椅毛利率为 12.66%，低于其他座椅相关产品，若剔除乘用车座椅，2024 年，继峰股份细分产品毛利率为 16.00%，相比 2023 年减少 0.62 个百分点，主要受商用车座椅毛利率下滑影响。受德国宏观经济下行、汽车市场需求疲软的影响，格拉默分部营业收入下降，导致不同区域产能利用率的波动，不同毛利产品又有结构性销售差异，并且固定成本缺乏弹性，因而商用车座椅等产品毛利率较 2023 年同比有所下滑。

② 天成自控

2022 年，天成自控细分产品毛利率较低，主要受乘用车座椅影响。天成自控自成立以来，主要从事工程机械、商用车以及飞机座椅的研发、生产和销售，并于 2015 年起实现对乘用车座椅的销售。根据其 2022 年年报，天成自控 2022 年工程机械座椅、商用车座椅、农业机械座椅毛利率分别为 19.41%、15.37%和 26.05%，远高于乘用车座椅 4.99%的毛利率。因此，天成自控 2022 年乘用车座椅毛利率较低，与其进入乘用车座椅领域时间较短且处于客户开拓过程中，采取

的定价策略具有较大关系。

2023 年，天成自控细分产品毛利率大幅增长，一方面受行业因素影响，在经历 2022 年我国商用车产销同比分别下降 31.9%和 31.2%、天成自控商用车座椅收入下滑 32.27%、毛利率减少 3.95 个百分点后，2023 年，我国商用车产销累计完成 403.7 万辆和 403.1 万辆，产销重回 400 万辆，同比分别增长 26.8%和 22.1%，天成自控商用车座椅收入同比增长 51.71%、毛利率增加 5.08 个百分点，天成自控商用车座椅销售占比较高，对细分产品毛利率影响较大；与此同时，公司座椅销售结构中，商用车座椅销售占比较低，商用车座椅毛利率波动对座椅毛利率影响有限。另一方面，2023 年，天成自控乘用车业务多个重点客户的新项目顺利量产，高端产品占比增加，毛利率提升。上述因素综合导致天成自控 2023 年细分产品毛利率较 2022 年大幅增加 6.83 个百分点。

2024 年，天成自控细分产品毛利率为 15.73%，较 2023 年减少 0.37 个百分点，波动程度较低。

综上所述，报告期内，公司座椅毛利率与继峰股份、天成自控细分产品毛利率波动趋势一致，呈先升后降趋势；公司座椅毛利率基本稳定，继峰股份、天成自控受各自生产经营原因，细分产品毛利率波动较大，公司座椅毛利率波动程度与可比公司存在差异，具有合理性。

2) 内外饰件

报告期内，公司内外饰件毛利率变动趋势与可比公司的对比情况如下：

| 公司名称 | 细分产品 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 新泉股份 | 门板总成、内饰附件 | 15.57% | 15.94% | 16.17% |
| 常熟汽饰 | 汽车饰件 | 14.70% | 19.24% | 20.38% |
| 继峰股份 | 中控及其他内饰件 | 10.65% | 11.44% | 9.98% |
| 平均值 | | 13.64% | 15.54% | 15.51% |
| 双英集团 | 内外饰件 | 17.16% | 13.13% | 2.68% |

注：新泉股份在 2023 年年报对立柱等内饰产品统一归类为内饰附件，并调整同期比较数据，为加强前后数据的可比性，上表 2022 年按调整后的归类口径统计；新泉股份、常熟汽饰 2023 年数据以 2024 年会计政策变更追溯调整后的口径统计，继峰股份未披露经追溯调整后的 2023 年度细分产品销售数据，故以追溯调整前的口径统计

报告期内，公司内外饰件毛利率逐年增加，与可比公司细分产品毛利率波动趋势存在差异，具体分析如下：

① 2022 年内外饰件毛利率远低于可比公司的原因及合理性

A 产品结构不同

新泉股份可比细分产品包括门板总成、内饰附件，其中门板总成超过 80%，内饰附件占比较小，主要系立柱、手套箱等。继峰股份可比细分产品中控及其他内饰件包括中控系统、内饰部件等。公司内外饰件主要产品包括门板总成、门板配件、后围内饰板、仪表板配件、副仪表板配件等，各类产品销售比例相对分散，且车窗件、门板配件、仪表板配件、副仪表板配件等小件类产品销量众多，产品价格及附加值偏低，因而毛利率较低。

B 客户结构不同

2022 年，新泉股份前五名客户为吉利集团、国际知名品牌电动车企业、奇瑞汽车、上汽集团、比亚迪，销售占比 76.95%，均为整车厂，且国际知名品牌电动车企业、比亚迪均为新能源领域客户。除前五大客户外，新泉股份与一汽大众、上汽大众、广汽集团等知名乘用车企业，以及一汽集团、东风集团、中国重汽、陕汽集团、北汽福田等国内前五大中、重型卡车企业均形成长期稳定的合作关系。此外，新泉股份已与理想汽车等新能源领域客户达成战略合作关系，并取得蔚来、极氪、合创等新势力品牌项目定点，跻身国内第一梯队饰件供应商行列。

2022 年，常熟汽饰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；在新能源汽车领域，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、集度、哪吒、零跑、ARCFOX、华人运通、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美 ZOOX 等。

2022 年，在乘用车领域，继峰股份客户涵盖中级、高级及顶级汽车制造商和汽车零部件供应商，客户包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达、沃尔沃、通用、福特、凯迪拉克、特斯拉、本田、丰田、日产等国外主流厂商，以及一汽、上汽、东风、长城、红旗、比亚迪、吉利汽车、小鹏、蔚来、理想等国内优势汽车企业。

2022 年，公司内外饰件板块客户结构中，佛吉亚及其合资公司、埃驰、伟

巴斯特、李尔等一级供应商销售较多，各级汽车零部件厂商客户销售占比约50%，相比整车厂，各级汽车零部件厂商议价空间更小，利润空间有限。在整车厂客户中，也以上汽通用五菱、长城汽车、长安汽车等传统车企为主，新能源领域客户较少。

综上，2022 年，公司内外饰件板块客户以传统车企及各级汽车零部件厂商为主，新能源领域车企较少，可比公司在客户结构方面相比公司更具优势，客户结构差异导致产品定价、毛利率存在差异。

C 业务规模及产能利用率不同

2022 年，公司内外饰件实现收入 43,860.68 万元，而新泉股份细分产品门板总成、内饰附件实现收入 153,914.69 万元，常熟汽饰细分产品汽车饰件实现收入 358,195.96 万元，继峰股份细分产品中控及其他内饰件实现收入 606,350.28 万元，销售规模均远高于公司。

2022 年，新泉股份在门板总成、立柱总成等方面，产能利用率高达 95.96%；常熟汽饰和继峰股份未披露具体产能情况；2022 年，公司内外饰塑料件产能利用率仅 81.57%，远低于新泉股份。

综上，因业务规模较小，产能利用率较低，固定成本分摊不充分，公司内外饰件毛利率低于可比公司。

D 公司经营方面的其他原因

除产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率外，2022 年内外饰件毛利率远低于可比公司，还受到以下因素影响：

2022 年，公司内外饰件板块以存量项目为主，较多项目存续年限较长，受整车厂年降影响，产品销售价格偏低，加之 2022 年塑料粒子等大宗原材料价格偏高，产品利润空间较小。

2022 年，受长安福特系列项目减产、新项目拓展效果不佳等影响，公司内外饰件板块业务规模较小，产能利用率较低，为弥补固定成本及进入客户供应体系，公司对客户采取了具备市场竞争力的报价，毛利率偏低，进一步拖累板块整体毛利率。

2022 年，长城炮项目系内外饰件第一大项目，该项目相关产品受客户单位与公司协商确定该合同最终结算金额下调等因素影响，毛利率较低且为负数，对

板块整体毛利率造成一定影响。

综上所述，2022 年，公司内外饰件产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率与可比公司存在显著差异，加之公司受存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，2022 年内外饰件毛利率远低于可比公司具有合理性。

② 2023 年内外饰件毛利率大幅增加的原因及合理性

2023 年，公司内外饰件毛利率为 13.13%，较 2022 年大幅增加 10.45 个百分点，主要原因包括：

A 销售结构优化

2023 年，阿维塔 11、五菱缤果、宝骏悦也、理想 L7、五菱星光、新款锐界等新车型项目实现量产，收入占比较高且毛利率较高；坦克 500 等原有项目收入占比提升且毛利率较高；因而上述项目对 2023 年度内外饰件整体毛利率的贡献较大。

问界 M7 项目于 2022 年度量产，2023 年度受客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素影响，毛利率增长幅度较大；此外，问界 M7 项目收入占内外饰件整体收入的比例由 2022 年度的 4.22%增长至 2023 年度的 11.14%；该项目毛利率及收入占比增长，带动内外饰件整体毛利率增长。

2022 年度及 2023 年度，长城炮项目收入占内外饰件整体收入的比例较高，且呈增长趋势；2022 年度，长城炮项目受客户单位与公司协商确定该合同最终结算金额下调等因素影响，毛利率较低且为负数；2023 年度，该项目销售的具体产品规格型号变化，且不存在调减结算金额的情形，导致毛利率恢复至正常水平。

伴随项目结构优化，产品结构及客户结构也有所优化。2023 年，后围内饰板、门板总成、副仪表板总成等大件类产品销售规模大幅增长，收入占比增加，产品价格及附加值增加、毛利率提升；2023 年，整车厂客户收入规模大幅增长，收入占比增加，各级汽车零部件厂商收入占比下滑，客户议价空间拓宽，盈利能力相对改善。

B 业务规模及产能利用率提升

2023 年，公司内外饰件实现收入 50,816.63 万元，较 2022 年增长 15.86%；

2023 年，内外饰塑料件产能利用率为 93.02%，较 2022 年增加 11.45 个百分点。业务规模及产能利用率提升，固定成本分摊减少，毛利率提升。

C 原材料价格下降

2023 年，塑料粒子等大宗原材料价格下降，聚丙烯（PP）平均采购价较 2022 年下降 0.96%，ABS 树脂平均采购价较 2022 年下降 5.06%，原材料价格下降、产品毛利率提升。

综上所述，受销售结构优化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降等因素影响，2023 年内外饰件毛利率大幅增加具有合理性。

③ 2024 年内外饰件毛利率进一步增加的原因及合理性

2024 年，内外饰件毛利率为 17.16%，较 2023 年增加 4.03 个百分点，主要系毛利率较高的问界 M7 项目 2024 年度收入占比增长较多，带动内外饰件整体毛利率增加，若剔除问界 M7，2024 年内外饰件毛利率为*，与 2023 年不存在较大差异。问界 M7 项目毛利率波动分析参见本说明七(一)1(4)之表述。

综上所述，2022 年内外饰件毛利率远低于可比公司具有合理性，2023 年受销售结构优化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降等因素影响，内外饰件毛利率大幅增加，2024 年受问界 M7 项目毛利率较高、收入占比增长较多影响，内外饰件毛利率进一步增加；报告期内，公司内外饰件毛利率逐年增加，与可比公司细分产品毛利率波动趋势存在差异具有合理性。

3) 模具

公司选取的同行业可比公司未公开披露模具毛利率，故选取从事汽车模具相关业务的上市公司对比如下：

| 公司名称 | 细分产品 | 主要应用领域 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 海泰科 | 注塑模具 | 汽车内饰模具、汽车外饰模具 | 17.28% | 16.33% | 22.99% | 19.90% |
| 超达装备 | 模具、汽车检具 | 汽车内外饰模具、汽车座椅发泡模具 | 未披露 | 36.75% | 36.87% | 33.46% |
| 银宝山新 | 模具产品 | 精密汽车内外饰注塑模具 | 16.87% | 13.12% | 12.36% | 15.92% |
| 宁波方正 | 模具 | 汽车塑料模具 | 16.37% | 16.35% | 11.55% | 16.67% |
| 平均值 | | | 16.84% | 20.64% | 20.94% | 21.49% |
| 双英集团 | 模具 | 座椅、内外饰件 | 27.16% | 21.23% | 28.38% | 14.66% |

注：可比公司 2023 年细分产品毛利率按 2024 年年报披露的经追溯调整后的数据统计

报告期内，公司模具毛利率分别为 14.66%、28.38%、21.23%和 27.16%，模具毛利率存在一定波动，波动趋势与海泰科、超达装备一致。2022 年度及 2023 年度，模具毛利率与可比公司平均值存在较大差异，具体分析如下：

① 2022 年模具毛利率远低于可比公司的原因及合理性

2022 年，公司模具销售规模较低，主要以生产模具为主，生产模具主要应用于内外饰件产品生产；内外饰件相关生产模具经客户验收后，由公司继续使用，为客户生产内外饰件产品，客户采购模具的目的在于采购内外饰件。2022 年，受内外饰件销售规模及产能利用率较低等因素影响，为弥补固定成本，承接更多产品订单，相关模具定价较低，导致毛利率较低。

2022 年，超达装备毛利率高达 33.46%，远高于公司及其他可比公司。超达装备模具产品主要使用的成型工艺为注射成型中的发泡成型工艺以及压制成型中的热压成型工艺，产品定位于中高端市场，同时面向国内与国际市场销售，其中，国际市场主要系欧洲、北美、亚洲地区，客户对模具产品的质量要求高，模具采购价格通常对标国外工厂周边供应商的价格，因此模具出口销售的价格高，相应的毛利率水平较高。

考虑到超达装备毛利率水平远高于公司及其他可比公司，可比性较差，若剔除超达装备，可比公司 2022 年模具毛利率的平均值为 17.50%，与公司模具毛利率相比，不存在重大差异。

② 2023 年模具毛利率大幅增加的原因及合理性

2023 年，模具毛利率为 28.38%，较 2022 年增加 13.72 个百分点，主要受新增项目阿维塔 11 和吉利熊猫 mini 影响。2023 年，阿维塔 11 项目毛利率达*，该项目模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高、毛利率较高。2023 年，吉利熊猫 mini 项目毛利率达*，该项目属新能源车型项目，模具开发复杂程度高、加工难度大、后期维护保管成本高，综合考虑客户价格接受程度等因素，公司对其模具定价较高，因而毛利率较高。上述项目销售收入较多，对模具整体毛利率的影响较大，导致 2023 年度模具毛利率增长较多。

③ 2024 年模具毛利率减少的原因及合理性

2024 年度，模具毛利率较 2023 年度有所下降，主要系 2023 年度阿维塔 11 项目毛利率较高且收入占比较高，对 2023 年度模具毛利率的贡献较大，而 2024 年度该项目已完结，故模具毛利率有所回落。

综上所述，2022 年模具毛利率远低于可比公司具有合理性；报告期内，受阿维塔 11、吉利熊猫 mini 等项目销售结构影响，模具毛利率先升后降，与可比公司模具毛利率波动趋势存在一定差异，具有合理性。

综上所述，报告期内，公司细分产品受下游行业客户结构、产品结构等因素影响，毛利率水平及波动趋势与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；总体而言，公司细分产品毛利率水平及波动趋势符合同行业及下游行业特征。

2. 说明 2023 年起座椅骨架产品转为自制情况下，钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响并进行敏感性分析，并充分揭示相关风险

(1) 钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响

报告期内，公司采购的钢材主要为板材、钢管和钢丝，钢材价格波动及公司成本、毛利率情况如下：

| 项　目 | | 单位 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 板材 | 采购单价 | 元/kg | 4.31 | 4.58 | 4.96 | 5.35 |
| | 采购数量 | 万 kg | 842.29 | 1,574.48 | 1,516.13 | 361.36 |
| | 采购金额 | 万元 | 3,633.87 | 7,211.69 | 7,518.24 | 1,932.06 |
| 钢管 | 采购单价 | 元/kg | 4.63 | 4.91 | 4.99 | 5.64 |
| | 采购数量 | 万 kg | 197.35 | 215.41 | 255.21 | 219.80 |
| | 采购金额 | 万元 | 913.04 | 1,057.12 | 1,272.27 | 1,239.55 |
| 钢丝 | 采购单价 | 元/kg | 3.62 | 3.84 | 4.22 | 4.95 |
| | 采购数量 | 万 kg | 133.26 | 257.31 | 268.78 | 49.21 |
| | 采购金额 | 万元 | 482.67 | 988.78 | 1,133.70 | 243.45 |
| 小　计 | 采购金额 | 万元 | 5,029.58 | 9,257.59 | 9,924.22 | 3,415.06 |
| 主营业务收入 | | 万元 | 157,877.31 | 254,496.76 | 217,461.09 | 201,776.13 |
| 主营业务成本 | | 万元 | 138,953.01 | 214,359.76 | 183,933.58 | 177,728.43 |
| 主营业务毛利率 | | % | 11.99 | 15.77 | 15.42 | 11.92 |

报告期内，板材、钢管、钢丝采购单价呈逐年下降趋势，若 2023 年、2024

年、2025 年 1-6 月各类钢材采购价格均延续上一年度采购单价，模拟测算钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响情况如下：

| 项　目 | | 单位 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 板材 | 模拟采购单价 | 元/kg | 4.58 | 4.96 | 5.35 |
| | 采购数量 | 万 kg | 842.29 | 1,574.48 | 1,516.13 |
| | 模拟采购金额 | 万元 | 3,857.97 | 7,807.62 | 8,106.19 |
| 钢管 | 模拟采购单价 | 元/kg | 4.91 | 4.99 | 5.64 |
| | 采购数量 | 万 kg | 197.35 | 215.41 | 255.21 |
| | 模拟采购金额 | 万元 | 968.49 | 1,073.88 | 1,439.21 |
| 钢丝 | 模拟采购单价 | 元/kg | 3.84 | 4.22 | 4.95 |
| | 采购数量 | 万 kg | 133.26 | 257.31 | 268.78 |
| | 模拟采购金额 | 万元 | 512.07 | 1,085.33 | 1,329.81 |
| 小　计 | 模拟采购金额 | 万元 | 5,338.53 | 9,966.83 | 10,875.21 |
| 钢材价格波动影响成本金额 | | 万元 | -308.95 | -709.24 | -950.98 |
| 主营业务收入 | | 万元 | 157,877.31 | 254,496.76 | 217,461.09 |
| 模拟测算主营业务成本 | | 万元 | 139,261.97 | 215,069.00 | 184,884.56 |
| 模拟测算主营业务毛利率 | | % | 11.79 | 15.49 | 14.98 |
| 主营业务毛利率变动百分点 | | % | 0.20 | 0.28 | 0.44 |

注：上表测算假设仅钢材采购价格发生变动，其他影响成本、毛利率的因素未发生变动；钢材价格波动影响成本金额=当年实际主营业务成本-测算后主营业务成本；主营业务毛利率变动百分点=当年实际毛利率-测算后毛利率

如上表所示，2023 年度，钢材价格波动对公司主营业务成本的影响金额为-950.98 万元，影响主营业务毛利率 0.44 个百分点；2024 年，钢材价格波动对公司主营业务成本的影响金额为-709.24 万元，影响主营业务毛利率 0.28 个百分点；2025 年 1-6 月，钢材价格波动对公司主营业务成本的影响金额为-308.95 万元，影响主营业务毛利率 0.20 个百分点。报告期内，钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响较小。

(2) 敏感性分析

以 2024 年财务数据为基础，假设仅钢材采购价格发生变动，其他影响成本、毛利率的因素未发生变动，测算钢材价格变动对公司主营业务成本、主营业务毛

利率的具体影响如下：

| 钢材价格变动幅度 | 主营业务成本变动金额（万元） | 主营业务毛利率变动百分点 |
|---|---|---|
| 15.00% | 1,388.64 | -0.55 |
| 10.00% | 925.76 | -0.36 |
| 5.00% | 462.88 | -0.18 |
| 1.00% | 92.58 | -0.04 |
| -1.00% | -92.58 | 0.04 |
| -5.00% | -462.88 | 0.18 |
| -10.00% | -925.76 | 0.36 |
| -15.00% | -1,388.64 | 0.55 |

钢材价格变动 1%，将导致主营业务成本变动 92.58 万元，主营业务毛利率变动 0.04 个百分点。长期来看，钢材价格走势波动幅度较大，对公司成本及毛利率可能带来较大影响。如果公司不能有效地将钢材价格上涨的压力转移到下游、或不能通过技术工艺创新抵消成本上涨的压力，在价格下降过程中未能做好存货管理，又或者钢材价格在短时间内大幅下降，都将会对公司的经营业绩产生不利影响。

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、特别风险提示”，以及“第三节 风险因素”之“一、（二）原材料价格波动风险”中对公司可能存在由原材料价格波动产生的经营风险修改披露如下：

“公司产品生产成本中直接材料占比较高。报告期各期，公司主营业务成本中直接材料的金额分别为 141,463.25 万元、141,780.98 万元、166,177.05 万元和 110,037.33 万元，占主营业务成本的比例分别为 79.60%、77.08%、77.52%和 79.19%。公司主要原材料包括钢材、塑料粒子、化料等。公司各类材料的采购价格主要受上游行业原材料价格影响。报告期内，受到国际形势和宏观经济环境的影响，钢材、塑料粒子、化料等原材料的市场价格存在一定的波动。以钢材为例，以 2024 年财务数据为基础，假设仅钢材采购价格发生变动，其他影响成本、毛利率的因素未发生变动，则钢材价格变动 1%，将导致主营业务成本变动 92.58 万元，主营业务毛利率变动 0.04 个百分点；长期来看，钢材价格走势波动幅度较大，对公司成本及毛利率可能带来较大影响。如果未来公司主要原材料价格快

速上涨且公司未能采取有效的应对措施，将对公司经营业绩带来不利影响。”

3. 结合存量和新增项目构成、定点项目开发进展、存量型号产品的销售价格是否存在下降趋势、目前高毛利项目量产周期、采购定价模式、料工费变动、期后原材料市场价格变动趋势、产品期后销售单价变动情况、成本管控能力等，说明毛利率是否存在下降风险，目前毛利率的水平是否稳定可持续，公司的应对措施及有效性，充分揭示毛利率下滑风险

(1) 存量项目和新增项目构成

报告期内，存量项目和新增项目构成情况，参见本说明七(一)2 之表述。

(2) 定点项目开发进展

截至 2025 年 6 月 30 日，公司已取得定点但尚未投产的项目共 46 项，全生命周期销售额合计约 62.62 亿元，具体项目及预计量产时间等情况参见本说明四(一)4(2)之表述。

(3) 存量型号产品的销售价格是否存在下降趋势

根据行业惯例，某款产品在其生命周期内，整车厂会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟等要求零部件供应商逐年适当下调供货价格。根据公司与主要客户的合作情况，在产品实现批量供货后，整车厂客户通常会每年与公司对既有产品的销售价格进行谈判，要求适当下调供货价格，具体降价幅度会综合考虑产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素协商确定。因此，针对同款产品而言，存量型号产品的销售价格通常存在下降趋势。

报告期内，受新增项目转入、存量项目结构变化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降等因素影响，各类产品存量项目毛利率整体呈增长趋势。

(4) 目前高毛利项目量产周期

2024 年度，主要高毛利率项目量产情况如下：

单位：万元

| 车型项目名称 | 产品类型 | 开始量产时间 | 截至 2024 年末已量产时间 | 2024 年度收入 | 2024 年度毛利率（%） |
|---|---|---|---|---|---|
| * * | 座椅总成 | 2017 年 | 8 年 | 6,242.14 | * |
| * * | 座椅总成 | 2024 年 | 1 年 | 3,909.39 | * |
| * * | 座椅总成 | 2022 年 | 3 年 | 2,267.90 | * |

| 车型项目名称 | 产品类型 | 开始量产时间 | 截至2024年末已量产时间 | 2024年度收入 | 2024年度毛利率（%） |
|---|---|---|---|---|---|
| * * | 座椅总成 | 2024年 | 1年 | 2,140.57 | * |
| * * | 座椅总成 | 2023年 | 2年 | 2,019.74 | * |
| * * | 座椅零件 | 2019年 | 6年 | 1,981.86 | * |
| * * | 内外饰件 | 2022年 | 3年 | 21,106.66 | * |
| * * | 内外饰件 | 2022年 | 3年 | 3,687.24 | * |
| * * | 内外饰件 | 2022年 | 3年 | 2,076.37 | * |
| * * | 内外饰件 | 2024年 | 1年 | 1,242.59 | * |
| * * | 内外饰件 | 2018年 | 7年 | 1,195.69 | * |

注：上表主要高毛利率项目按2024年收入金额1,000万元以上、毛利率20%以上统计。

公司配套项目相关终端车型通常根据市场需求变化存在改款安排，经过改款可以持续量产，量产时间通常较长；因此，* *、* *、* *等项目已量产时间达6年以上。除上述项目外，其余主要高毛利率项目实际已量产时间均在3年以内。

由于整车制造企业对合格供应商有着极其严格的资格认证及考核，因此汽车零部件制造企业一旦被纳入整车制造企业的合格供应商目录，则会形成较强的合作粘性。通常情况下，在未出现重大质量问题或整车制造企业自身发展战略未发生改变的情况下，合作关系通常将长时间持续。因此，随着相关车型经过改款持续量产，公司有望持续获取订单，相关车型项目量产周期较长。

(5) 采购定价模式

根据整车厂的要求，公司生产所需的部分原材料需向整车厂指定的供应商进行采购，在此情况下，相关采购价格通常亦由整车厂指定。整车厂未作要求的，公司会根据技术标准并结合供应商产品质量、价格、交付能力、加工能力、付款周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大宗原料、外购件等。大宗原料主要系塑料粒子、面料、化料、钢材等，大宗原料通常定制化程度低、同质化程度高、市场价格相对公开透明，采购定价主要参考公开市场价格并结合供应商报价，经协商谈判后确定。外购件主要包括座椅配件、骨架总成、面套总成、门板配件等，公司在采购时一般会先核定内部的目标价格，然后以目标价格为基准向合格供应商

询价、比价，询价、比价供应商一般不少于三家，在满足公司对外购产品的性能要求和技术标准前提下，通过询价、比价确定最终采购价格；关于目标价格，公司一般以产品所使用的主材料类别和材料重量为计价基础，再综合考虑是否包含配件、特殊工艺及模具摊销等因素，最终确定某一产品的具体价格。

报告期内，公司遵循一贯的采购定价模式，未发生重大变化。

(6) 料工费变动

报告期内，主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 直接材料 | 110,037.33 | 79.19 | 166,177.05 | 77.52 | 141,780.98 | 77.08 | 141,463.25 | 79.60 |
| 直接人工 | 7,479.24 | 5.38 | 11,985.38 | 5.59 | 10,476.67 | 5.70 | 10,151.40 | 5.71 |
| 制造费用 | 19,692.11 | 14.17 | 31,984.89 | 14.92 | 28,539.09 | 15.52 | 23,350.32 | 13.14 |
| 运杂费用 | 1,744.33 | 1.26 | 4,212.44 | 1.97 | 3,136.84 | 1.71 | 2,763.46 | 1.55 |
| 合　计 | 138,953.01 | 100.00 | 214,359.76 | 100.00 | 183,933.58 | 100.00 | 177,728.43 | 100.00 |

报告期内，直接材料占比较高，分别为 79.60%、77.08%、77.52%和 79.19%，整体稳定。2023 年度，直接材料占比略有下降，主要原因一方面系座椅骨架业务外包转自制后，相关骨架直接材料减少、直接人工和制造费用增加；另一方面系直接材料占比相对较低的内外饰件销售占比提升，直接材料占比相对较高的座椅板块销售占比下降。2025 年 1-6 月，直接材料占比略有提升，主要系直接材料占比相对较高的汽车座椅销售占比提升所致。报告期内，直接人工占比分别为 5.71%、5.70%、5.59%和 5.38%，基本稳定，直接人工与公司生产规模相匹配。报告期内，制造费用占比分别为 13.14%、15.52%、14.92%和 14.17%，2023 年度制造费用占比提升，主要受座椅骨架业务外包转自制及内外饰件板块销售占比提升影响。报告期内，运杂费用占比基本稳定，运杂费用变动趋势与公司业务规模增长趋势一致。整体而言，报告期内，主营业务成本构成比例相对稳定。

(7) 期后原材料市场价格变动趋势

2025 年 1-6 月，公司主要大宗原料钢材、化料、面料价格相比 2024 年度略有下降，塑料粒子价格基本平稳，主要外购件价格基本稳定。报告期期后，公司主要原材料市场价格不存在重大不利变动。

(8) 产品期后销售单价变动情况

报告期期后，公司主要产品座椅总成、座椅零件、内外饰件和模具的平均销售价格相对稳定。报告期期后，公司产品销售单价不存在重大不利变动。

(9) 成本管控能力

公司在座椅上游产业链层面布局完善，在座椅骨架、发泡及面套等方面已完成布局，募投项目投向滑轨等核心零部件，完善的纵向产业链布局是公司打造成本优势的重要一环。从成本端来看，骨架（含机械部件）、面套、发泡成本占比合计近 80%，是汽车座椅最主要的成本组成部分。公司坚持以自主生产为主，部分非核心工序委外加工，有效把控座椅生产上游，从源头上控制成本。

公司先后通过了上汽通用五菱、赛力斯、长安跨越、长安福特、吉利及比亚迪等国内主机厂的供应商实验室认证，高水平的试验检验能力能够保证研发产品质量，稳定的产品质量促进了成本降低，提升了公司的竞争优势。

报告期内，公司不断巩固市场份额，目前已成为国内具备较大规模优势的独立第三方内资汽车座椅企业，随着业务规模不断扩大，产能利用率提升，成本有望进一步下降。

综上所述，公司成本管控能力较强，成本有望进一步降低。

(10) 毛利率存在下降风险，但预计仍会保持合理水平

报告期内，公司综合毛利率分别为 12.17%、15.71%、16.01%和 12.10%，主营业务毛利率分别为 11.92%、15.42%、15.77%和 11.99%，2022 年-2024 年度毛利率逐年增长，2025 年 1-6 月毛利率有所下降。

随着行业产能扩张，行业竞争呈现加剧的态势，公司存在毛利率下降的风险。2025 年 1-6 月，公司主营业务毛利率较上年下降 3.78%，下降幅度较大主要是因为新增项目毛利率偏低所致。

报告期内，公司主营业务中按照新老项目划分的毛利率情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 存量项目 | 14.79% | 16.44% | 14.86% | 11.39% |
| 新增项目 | 4.59% | 14.08% | 16.27% | 15.36% |

2025 年 1-6 月公司新增项目毛利率为 4.59%，主要系吉利星愿、比亚迪海豹 05 项目等座椅总成新增项目毛利率偏低所致。一方面系前述项目主要在新设工

厂长沙双英、湘潭双英生产，受新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素影响，产品成本偏高、毛利率偏低；另一方面主要系公司采用了竞争性的定价策略，积极拓展与行业优质客户的合作规模，市场份额保持提升的同时新拓展项目毛利率承压。

尽管 2025 年 1-6 月公司毛利率存在一定幅度下降，但预计未来公司仍会保持相对合理的毛利率水平，主要原因如下：

1）公司下游市场需求整体稳定，经营环境未发生重大不利变化

2024 年以来，新能源汽车市场竞争有所加剧，但仍然保持较快增长，继续呈现良好发展态势。2024 年产销量分别达 1,288.80 万辆和 1,286.60 万辆，同比分别增长 34.40%和 35.50%，整体市场空间仍在不断扩大。

2025 年 1-6 月，新能源汽车产销量分别达 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车销量达汽车新车总销量的 44.3%。

整体来看，由于整车厂商的市场竞争并不会改变汽车市场持续向上发展的行业趋势，因此未来市场仍将保持稳定发展趋势。

2）价格竞争与规模优势下的动态稳定

市场竞争加剧会导致不同品牌、不同车型终端销量的此消彼长，但并不会改变新能源市场持续向上发展的行业趋势，且鉴于汽车座椅行业的市场空间、国产化趋势的进一步深化，公司作为独立第三方内资汽车座椅企业有着较强的成本控制能力，对于下游客户需求的服务和响应速度快；同时通过多年积累，掌握了汽车座椅产品的相关技术和生产组织能力，总体来看未来公司有望在不断变化的市场格局中获得更多的市场份额，通过规模优势摊薄固定成本，提升盈利能力，从而维持住合理的毛利率水平。

3）下游客户挤压存量项目的毛利有限

报告期内，公司主要客户存在年降政策，具体产品是否执行年降、执行金额或幅度等与产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素有关，一般由公司与客户协商后，通过每年的价格协议进行明确。

报告期各期，公司“年降”政策及销售返利合计影响收入分别为-1,403.55 万元、-1,695.68 万元、-2,271.46 万元和-1,267.52 万元，二者合计对毛利率的影响分别为-0.60%、-0.64%、-0.73%和-0.69%，公司毛利率受到年降因素的影

响较小。同时考虑汽车行业惯例，公司受到客户“年降”影响后，通常可以对上游供应商采取“年降”措施，部分转嫁客户“年降”政策对经营业绩的影响，从而进一步降低“年降”政策及销售返利对毛利率变动影响。

4）针对毛利率下滑风险，公司已制定多种措施予以应对

针对毛利率下滑风险，公司已采取措施予以应对，具体参见本说明七(二)3(11)之表述。

综上，随着行业竞争加剧公司存在毛利率下降风险，但预计仍会保持合理水平。

(11) 毛利率下滑风险的应对措施

报告期内，公司综合毛利率分别为 12.17%、15.71%、16.01%和 12.10%，主营业务毛利率分别为 11.92%、15.42%、15.77%和 11.99%，毛利率逐年增长；结合上述分析，考虑新能源汽车市场竞争日益激烈、整车厂商降本需求日益增加，未来毛利率仍然存在下滑的风险，公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、（三）毛利率下滑的风险”及“第三节 风险因素”之“二、（二）毛利率下滑的风险”中修改揭示相关风险如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 12.17%、15.71%、16.01%和 12.10%，主营业务毛利率分别为 11.92%、15.42%、15.77%和 11.99%，存在一定波动，主要受产品结构、市场价格及生产成本等因素的影响。近年来，随着汽车市场竞争的持续加剧，尤其是新能源汽车市场竞争日益激烈，整车厂商降本需求日益增加。整车厂对汽车零部件厂商具有较强的议价能力，可以将整车降价部分传导给现有的汽车零部件厂商。如果未来公司不能有效控制成本，或者不能持续开发出满足汽车整车制造商需求的新产品，将给公司毛利率带来不利影响，未来毛利率存在下滑的风险。”

针对毛利率下滑风险，公司的应对措施如下：

1）坚持创新，提升核心产品的市场竞争力

公司坚持把技术创新放在企业发展的首位，持续改进现有产品并不断开发新产品，高度重视产品设计创新，顺应市场趋势，加大研发投入，大力推动新技术、新工艺、新设备的应用，在产品工艺集约化、自动化方面进行不断的开发创新，推动工艺流程优化创新和生产线技术改造，对多项产品的生产工艺流程进行了优

化，持续提升生产效率。与此同时，积极探索新能源汽车产业领域的机会，以用户为中心围绕电动化、智能化、舒适性、安全性、轻量环保的行业新趋势，在抓住原有业务的基础上不断开发针对新能源汽车车型的产品。

报告期内，公司持续进行研发投入，研发投入金额较大，最近三年平均研发投入金额为 6,991.20 万元；研发投入增长较快，最近三年研发投入复合增长率为 35.40%。未来公司将继续坚持创新、持续扩大研发投入，提升产品技术含量，顺应产品市场趋势，优化工艺流程，提升生产效率，提升核心产品的市场竞争力。

2）维护现有客户资源，深化合作力度

通过多年行业深耕，公司与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、长安跨越、长城汽车等主流整车厂，以及佛吉亚、李尔、埃驰等国际知名的一级汽车零部件厂商形成了长期稳定的合作关系。报告期内，随着新能源汽车的发展趋势日益明显，公司主要客户如上汽集团、长安汽车、吉利汽车等纷纷加速在新能源汽车领域的布局，不断推出新能源领域新产品。公司依托与主要客户长期稳定的合作关系，紧跟客户电动化步伐，通过加深与现有客户合作交流，挖掘主要客户在新能源领域新产品的需求，新能源汽车零部件产品收入呈快速增长趋势。未来公司将继续维护现有客户资源，在产品质量、技术创新和产品开发、生产交货等方面持续满足客户需求，深化合作力度，探索更多高附加值产品的合作机会。

3）持续拓展新客户，优化产品结构

报告期内，公司持续开发新客户，不断提升公司产品的市场份额。凭借在研发创新、成本控制、快速响应等方面积累的优势，公司陆续开发了赛力斯、比亚迪、Vinfast 等新能源客户及问界 M7、海狮 05EV、VF3 等新能源项目，产品结构持续优化，为新能源业务的拓展打下良好基础。随着公司新客户及新能源领域订单的不断开拓，公司产品销售规模将持续提升，产品结构将进一步优化。

4）对外降低采购成本

随着公司业务规模扩大，对供应商的谈判能力增强，可以有效控制采购成本。此外，针对主要原料，公司积极建立多元化的供应商采购渠道，通过竞争机制选择更具性价比的供应商，以降低采购成本。同时，优化库存管理策略，在原材料价格较低的时候适当备货，控制整体采购成本。

5）对内推动技术降本

公司积极推动 VAVE 技术降本，即在保障产品功能和质量的前提下，寻找优化成本的技术方案并实施降本方案。公司开展 VAVE 降本活动，对生产工序进行优化，降低损耗率。

综上所述，针对毛利率下滑风险，公司已采取措施予以应对，相关应对措施积极有效。

**（三）核查程序及意见**

1. 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层及相关人员，了解公司与客户对于存量和新增项目价格的确定依据、调整机制及报告期内的实际调整情况，了解客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结构变动等因素对问界 M7 等存量项目毛利率的具体影响；

(2) 获取收入成本明细表，查阅各期前十大客户对应存量和新增项目收入、占比、单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析各产品不同车型项目单价、单位成本、毛利率差异的合理性；

(3) 向公司财务人员了解主要项目毛利率波动的背景及原因、同一期间内毛利率明显偏高或偏低项目的具体原因及合理性，应用于相同车型的汽车座椅和内外饰件毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。结合收入成本明细表，验证相关说法是否准确；

(4) 查阅收入成本明细表，了解存量和新增车辆项目收入构成、单价、单位成本等，分析其变动原因，以及对各类产品毛利率变动的影响；向公司管理层及相关人员了解座椅毛利率基本稳定、内外饰件毛利率逐年大幅提升、模具毛利率波动较大的原因及合理性，并结合收入成本明细表，验证相关说法是否准确；

(5). 结合收入成本明细表，查阅各期细分产品中境内外主要项目的毛利率情况、产品结构及成本构成情况，并向公司销售人员了解境内外细分产品定价模式是否存在差异，分析 2022 年境外销售毛利率较低且低于境内，2023 年、2024 年大幅增长并高于境内的原因及合理性；查阅同行业可比公司年报，分析公司与同行业可比公司境内外销售毛利率是否存在较大差异，是否符合行业特征；

(6) 查阅同行业可比公司年报等公开资料，结合向公司有关人员了解的情况，

对比分析同行业可比公司在汽车座椅、内外饰件等产品结构、业务规模、客户及应用车型、技术水平、定价机制、外采情况、单位价格及成本等方面与公司存在的异同及变动情况，分析公司毛利率低于可比公司平均值、各期与可比公司细分产品毛利率存在较大差异的原因，分析报告期内公司座椅毛利率基本稳定，波动程度远低于可比公司继峰股份、天成自控，2022 年内外饰件毛利率和模具远低于可比公司的原因及合理性，分析公司细分产品毛利率水平及波动趋势是否符合同行业及下游行业特征；

(7) 获取采购明细表，并结合收入成本明细表，分析钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响并进行敏感性分析，核验公司是否充分揭示相关风险；

(8) 查阅收入成本明细表，了解存量和新增项目构成、存量型号产品的销售价格是否存在下降趋势、料工费变动等；获取并查阅报告期后采购明细表、收入成本明细表，了解期后原材料市场价格变动趋势、产品期后销售单价变动情况；向公司相关人员了解定点项目开发进展、目前高毛利项目量产周期、采购定价模式、成本管控能力等；结合上述程序，分析毛利率是否存在下降风险，目前毛利率的水平是否稳定可持续，核查公司是否充分揭示毛利率下滑风险；

(9) 访谈公司管理层及有关人员，了解公司针对毛利率下滑风险的具体应对措施，分析相关措施是否有效。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司采用成本加成的定价策略，经过与其他供应商竞价、与客户协商等过程后，最终确定产品价格；在产品后续量产中，对于同一种产品，公司产品单价是否执行年降、执行金额或幅度等通过每年的价格协议进行明确。报告期内，公司年降产品综合年降幅度在 3%-6%之间；

(2) 报告期各期前十大客户对应存量和新增项目单价、单位成本及构成、毛利率，以及各产品不同车型项目单价、单位成本、毛利率受客户结构、细分产品结构、终端车型竞争环境及配置水平、产品定价策略、产品选材用料、生产工艺复杂度、人工成本定价、业务规模及固定成本分摊等因素影响，存在一定差异，具有合理性；

(3) 报告期内，受客户产品设计变更、公司投产策略变化、具体产品销售结

构变动等因素影响，问界 M7 项目毛利率持续增长具有合理性；

(4) 报告期内，受细分产品结构变动、产品产量变动、产品设计变更、产品价格年降、原材料价格波动、投产策略变化、工艺改进、效率提升、模具分摊变化等因素影响，主要项目毛利率存在一定波动、同一期间内部分项目毛利率明显偏高或偏低，具有合理性；

(5) 因汽车座椅和内外饰件产品应用领域不同，产品成本、研发投入、服务要求、商务条件、市场前景、供应链竞争程度均有所不同，报告期内毛利率及其变动也相应存在一定差异，具有合理性；

(6) 报告期内，受产品销售结构影响，座椅总成毛利率基本稳定、座椅零件毛利率存在一定波动；受销售结构优化、业务规模及产能利用率提升、原材料价格下降、问界 M7 项目毛利率较高且收入占比增长等因素影响，内外饰件毛利率逐年大幅提升；模具定制化程度较高，不同模具定价及单位成本、毛利率存在较大差异，模具毛利率波动较大；具有合理性；

(7) 2022 年境外销售毛利率较低且低于境内，2023 年、2024 年大幅增长并高于境内，主要受具体车型项目影响，具有合理性。报告期内，公司境内外销售毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征；

(8) 报告期内，受产品结构、业务规模、主要客户、技术水平、外采情况、单位价格及成本等因素影响，公司各期与可比公司座椅、内外饰件毛利率存在一定差异，具有合理性；受各公司细分产品销售结构及细分产品毛利率差异影响，公司毛利率低于可比公司平均值，具有合理性；

(9) 受继峰股份、天成自控受各自生产经营影响，公司座椅毛利率波动程度远低于继峰股份、天成自控，具有合理性；2022 年，公司内外饰件受产品结构、客户结构、业务规模及产能利用率偏低、存续项目客户年降、新增项目价格偏低、部分项目客户调减结算金额等因素影响，毛利率远低于可比公司，具有合理性；2022 年，受公司内外饰件销售规模及产能利用率较低、超达装备生产工艺、销售市场不可比等因素影响，公司模具毛利率远低于可比公司，具有合理性。报告期内，公司细分产品毛利率水平及波动趋势符合同行业及下游行业特征；

(10) 报告期内，钢材价格波动对公司成本、毛利率的影响较小，公司已在《招股说明书》中对可能存在由原材料价格波动产生的经营风险进行充分提示；

（11）2022-2024 年度公司综合毛利率逐年增长，2025 年 1-6 月有所下滑，考虑新能源汽车市场竞争日益激烈、整车厂商降本需求日益增加，未来毛利率仍存在下滑的风险，公司已在《招股说明书》中揭示相关风险，并采取积极有效的措施予以应对。

**八、关于外购件采购价格公允性及成本核算准确性**

**根据申请文件：（1）公司生产所需的原材料主要包括大宗原料、外购件等，发行人外购件采购占比近 70%，外购件主要为公司总成生产所需的分子件，包括座椅配件、骨架总成、面套总成、门板配件等，经公司加工、集成、组装后销售给客户。大宗原料包括塑料粒子、面料、化料、钢材。（2）前五大供应商占比分别为 39.19%、20.95%、18.80%，前五大供应商构成及向供应商采购金额存在一定变动，前五大供应商中柳州新高地科技有限公司实缴资本较低，参保人数为 1 人，成立时间较短即与公司开展合作。（3）报告期内大宗原料、外购件等采购价格与产品单位成本变动趋势存在差异。**

**请发行人：（1）结合各产品生产所需原料构成、公司自产和外购业务环节、生产工序、外购件是否为定制化采购及定制程序、采购大宗原料自产的内容及与外购各类座椅和内外饰零配件之间等关系，进一步补充披露大宗原料和外购件采购的具体业务模式，对比可比公司说明外购件采购占比较高是否符合行业特征，发行人核心技术先进性是否主要体现在产品集成组装上。（2）说明外购件定价原则，结合外购分子件的具体类型、采购数量、采购单价、金额及占比，分析各类外购件采购平均单价波动的原因，对比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、大宗原料采购价格的公允性，与市场公开价格、供应商向其他主体销售价格是否存在较大差异，同类原材料不同供应商的采购价格的差异及合理性。（3）说明 2024 年前五大供应商中新增上海普利特复合材料股份有限公司并向其采购大量塑料粒子、柳州市建桂汽车配件有限公司退出前五大供应商、向湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司采购金额大幅波动的原因及合理性，采购大量塑料粒子的作用，是否存在贸易类业务，报告期内各类原材料采购规模变动及向主要供应商采购情况（新增、退出、采购量及金额变动）与当年细分产品销售金额、收入构成、存货、生产设备等变动情况**

**的匹配关系；结合生产经营特征、原材料采购种类及市场供应情况、主要供应商经营规模、合作方式，说明供应商较为分散的合理性，是否与同行业可比公司一致。（4）区分大宗原料、外购件分别列示各期主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、实缴资本、经营范围、关联关系、采购金额及占比，说明主要供应商的合作历史、发行人采购金额占主要供应商收入的比例、向主要供应商采购金额变动的原因，说明公司与规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作背景、原因（包括不限于前述供应商），供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，发行人与供应商之间是否存在其他利益安排，是否存在替发行人代垫成本费用的情形。（5）说明与上汽集团、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、实际控制人控制的企业同时发生采购和销售的的原因及合理性，具体交易内容及模式、交易是否具备商业实质、交易价格形成机制、采购与销售是否分开结算、会计核算方法及依据，是否符合准则规定。（6）说明 2023 年大宗原料塑料粒子、化料、钢材，以及外购件座椅配件、骨架总成采购单价均下降的情况下，座椅、内外饰件、模具单位成本单位直接材料价格均上涨的原因及合理性，报告期内单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量是否匹配，各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符，直接材料成本归集核算是否准确、完整，单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化的匹配性，说明报告期内各类产品的制造费用明细构成及变动合理性，是否与产销量相匹配。（7）说明各类原材料采购量与耗用量是否匹配、主要原材料耗用量、能源耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量之间的匹配关系，与发行人的经营状况是否匹配，配比关系与可比公司是否存在较大差异。**

**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。（审核问询函问题 9）**

（一）结合各产品生产所需原料构成、公司自产和外购业务环节、生产工序、外购件是否为定制化采购及定制程序、采购大宗原料自产的内容及与外购各类座椅和内外饰零配件之间等关系，进一步补充披露大宗原料和外购件采购的具

**体业务模式，对比可比公司说明外购件采购占比较高是否符合行业特征，发行人核心技术先进性是否主要体现在产品集成组装上**

1. 结合各产品生产所需原料构成、公司自产和外购业务环节、生产工序、外购件是否为定制化采购及定制程序、采购大宗原料自产的内容及与外购各类座椅和内外饰零配件之间等关系，进一步补充披露大宗原料和外购件采购的具体业务模式

| 项　目 | 汽车座椅 | 汽车内外饰件 |
| --- | --- | --- |
| 主要原材料 | 钢材、化料、面料以及各类塑料件、功能件及标准件等 | 塑料粒子、面料及各类功能件、标准件等 |
| 主要生产工序 | 钢材冲压焊接、化料发泡熟化、面料裁剪缝纫、各分子件组装总成 | 塑料粒子注塑修边、面料裁剪缝纫、面套包覆、各分子件组装总成 |
| 主要自产业务环节 | 钢材冲压焊接、化料发泡熟化、面料裁剪缝纫、整椅组装 | 塑料粒子注塑修边、面料裁剪缝纫、面套包覆、各分子件组装总成 |
| 主要外购业务环节 | 基于专业化分工，主要外采各类塑料件、功能件及标准件等，在产能饱和时，采购部分骨架总成、面套总成等半成品件 | 基于专业化分工，主要外采各类功能件、标准件等，在产能饱和时，采购部分总成等半成品件 |
| 外购件是否为定制化采购及定制程序 | 除少量螺栓、螺母为标准化产品外，公司其他外购件大多为非标准化产品，系定制化采购。定制程序如下：<br>1.确定定点需求<br>项目经理在获得客户定点通知后，召开项目启动会议，根据客户的相关要求输出项目开发计划，并在会议中明确供应商开发计划，以纪要的形式输出发送采购中心对应采购人员。<br>2.拟定供应商选点策略<br>采购人员根据项目经理的输入，检视现有体系供应商，结合产品的要求拟定《供应商选点策略》，明确备选的供应商名录。原则上，报价供应商不能少于三家，若现有供应商无法满足要求，启动供应商开发流程。<br>3.供应商报价<br>采购人员利用获得的资料制作询价包发送给供应商，供应商进行报价，报价时应提供详细的技术方案，至少包含材料信息、工艺信息、模具信息、设备信息、产能信息，具体内容根据产品的复杂程度调整。<br>4.组织技术评审<br>采购负责组织技术评审会议，会议由产品研发人员主持，邀请项目、质量、物流等相关人员，与供应商对应的部门一起进行技术评审会，并输出会议纪要。若经技术评审不合格，且经两次修改后仍被判定不合格得供应商，则判定其不具备承接该产品的能力，其报价为无效报价。<br>5.比价评审形成推荐供应商<br>采购人员编制供应商定点汇报资料（只进行价格排序，不展示具体价格），在获得采购中心或分子公司采购负责人认可后，召集项目、质量、研发、财务等 SDT 团队，从成本、技术、交期、配合度等多个维度进行评估。若团队对选点意向供应商达成一致的意见，则形成推荐供应商，并将该结果 | |

| 项　目 | 汽车座椅 | 汽车内外饰件 |
| --- | --- | --- |
| | 报管理层批准。<br>6.定点批准<br>采购部根据团队选点意见，结合最终报价，编制完成《供应商价格审批表》，报分/子公司采购负责人或集团生产采购经理、分/子公司总经理、集团采购副总裁、集团总裁批准。<br>7.签订合同<br>定点批准后，采购部与供应商协商确定合同/《定点意向书》/协议细节，完成合同签订 | |
| 采购大宗原料自产的内容及与外购各类座椅和内外饰零配件之间等关系 | 公司采购的大宗原料主要用于生产各类座椅和内外饰的零配件，采购的钢材主要用于生产各类汽车座椅骨架总成及钢管、钢丝、冲压件等座椅零件；采购的化料主要用于生产座椅泡沫总成；采购的面料主要用于生产座椅面套总成及内外饰件的包覆件等；采购的塑料粒子主要用于生产各类内外饰塑料件。公司采购的各类大宗原料一般市场供应充足，价格较为透明。公司将大宗原料和外购件均归属于生产性物料（直接进入产品的生产用原材料及半成品），除部分面料、塑料粒子系基于客户产品质量控制要求而向指定供应商采购外（具体参见本说明八(四)4(1)之表述），其他大宗原料执行与外购件相同的采购定点控制程序。<br>对于核心工序以及对产品性能有重要影响的工序，公司一般通过自产的方式满足需求，即通过采购大宗的基础原料，利用自建的生产线加工成不同产品所需的分子件，自产的内容涵盖座椅和内外饰件的核心组成部分，包括骨架总成、面套总成、泡沫总成、门板总成、仪表板总成、副仪表板总成及构成以上各类分总成的零配件。<br>基于汽车行业的分工日益专业化，以及行业特有的季节性波动特征，汽车零配件企业基于经济可行性、平滑产能波峰波谷影响等考虑，一般会在自制的基础上外采部分零部件。公司外购的零部件以各类塑料件、功能件和标准件为主，该类产品是各类分总成的组成部分，但一般经济附加值较低或资本投入较大，且因公司产品规格型号众多，不同产品所需要的零部件也存在一定的差异，公司自建产能生产该类产品缺乏经济可行性，因此基于专业化分工优势和经济可行性考虑，公司主要通过外购的方式满足该部分的产品需求。同时，由于汽车销售的季节性波动，在主机厂销售旺季或者某些车型产品受到市场青睐时，公司现有产能可能面临饱和或超负荷生产的情形，在该种情况下公司会通过外购的形式弥补现有产能的不足，外购的产品一般以骨架总成、面套总成等各类分总成为主 | |

结合上述情况，公司对大宗原料和外购件采购的具体业务模式已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主要经营模式”之“1、采购模式”补充披露如下：

“1、采购模式

公司采取“以产定购”的采购模式，采购中心负责供应商开发、定价及签订合同，整椅、内饰事业部负责采购订单的履行。公司已建立一套完善的原材料采

购流程，制定了《采购定点控制程序》，涵盖计划、议价、检测、结算、存货管理等各个方面。采购过程严格执行公司制度，确保原材料供应稳定。

公司采购内容主要包括各类大宗原料和外购件。大宗原料主要包括钢材、化工原料、塑料粒子、面料等，该类材料主要用于生产各类座椅和内外饰的零配件。采购的钢材主要用于生产各类汽车座椅骨架总成及钢管、钢丝、冲压件等座椅零件；采购的化料主要用于生产座椅泡沫总成；采购的面料主要用于生产座椅面套总成及内外饰件的包覆件等；采购的塑料粒子主要用于生产各类内外饰塑料件。公司采购的各类大宗原料一般市场供应充足，价格较为透明。公司将大宗原料和外购件均归属于生产性物料（直接进入产品的生产用原材料及半成品），除部分面料、塑料粒子系基于客户产品质量控制要求而向指定供应商采购外，其他大宗原料执行与外购件相同的采购定点控制程序。

对于核心工序以及对产品性能有重要影响的工序，公司一般通过自产的方式满足需求，即通过采购大宗的基础原料，利用自建的生产线加工成不同产品所需的分子件，自产的内容涵盖座椅和内外饰件的核心组成部分，包括骨架总成、面套总成、泡沫总成、门板总成、仪表板总成、副仪表板总成及构成以上各类分总成的零配件。但基于汽车行业的专业化分工以及季节性波动等特征，公司综合考虑经济可行性、平滑产能波峰波谷等影响，一般会在自制的基础上外采部分零部件。外购的零部件以各类塑料件、功能件和标准件为主，该类产品是各类分总成的组成部分，但一般经济附加值较低或资本投入较大，公司自建产能生产缺乏经济性；而在面临产能饱和或超负荷生产的情形时，公司会外购部分骨架总成、面套总成等分总成以弥补现有产能不足。

除少量螺栓、螺母为标准化产品外，公司其他外购件大多为非标准化产品，系定制化采购。定制程序包括：确定定点需求、拟定供应商选点策略、供应商报价、组织技术评审、比价评审形成推荐供应商、定点批准、签订合同。”

2. 对比可比公司说明外购件采购占比较高是否符合行业特征，公司核心技术先进性是否主要体现在产品集成组装上

(1) 对比可比公司说明外购件采购占比较高是否符合行业特征

因招股说明书中选取的同行业公司上市时间均较早，其上市后年报未详细披露具体的材料采购构成情况，因此选取目前在审及近期上市的汽车零部件企业作

为可比公司进行比较，经查询可比公司亦存在外购件采购占比较高的情况，公司外购件采购占比较高符合行业特征，具体如下：

世昌股份（873702）：北交所注册企业，主营业务为汽车燃料系统的研发、生产和销售，主要产品为汽车塑料燃油箱总成。公司主要原材料包括原料、阀类、管路件、金属件、电器件等，报告期内主要构成情况如下：

单位：万元

| 材料类型 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 |
| 原料 | 9,980.85 | 26.90% | 7,099.99 | 26.94% | 6,168.62 | 31.68% |
| 阀类 | 6,019.87 | 16.22% | 4,466.91 | 16.95% | 3,378.16 | 17.35% |
| 管路件 | 4,853.16 | 13.08% | 3,904.83 | 14.81% | 3,187.01 | 16.37% |
| 金属件 | 5,543.45 | 14.94% | 4,204.97 | 15.95% | 2,808.64 | 14.42% |
| 电器件 | 6,732.96 | 18.15% | 3,561.27 | 13.51% | 1,757.00 | 9.02% |
| 其他 | 3,975.99 | 10.72% | 3,120.11 | 11.84% | 2,172.05 | 11.16% |
| 合　计 | 37,106.27 | 100.00% | 26,358.07 | 100.00% | 19,471.48 | 100.00% |

毓恬冠佳（301173.SZ）：是以汽车天窗为主要产品的汽车运动部件制造商，原材料多以定制件为主，主要相关的大宗原料为和导轨相关的铝锭以及和玻璃总成相关的玻璃，报告期内其原材料采购构成情况如下：

单位：万元

| 材料类型 | 2024 年 1-6 月 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 |
| 导轨总成 | 11,173.68 | 15.12% | 26,390.43 | 14.44% | 18,997.87 | 12.85% |
| 电机本体 | 8,499.59 | 11.50% | 19,361.79 | 10.60% | 14,939.12 | 10.10% |
| 玻璃 | 7,377.70 | 9.99% | 17,363.27 | 9.50% | 12,794.66 | 8.65% |
| ECU | 5,062.42 | 6.85% | 15,156.55 | 8.30% | 11,629.98 | 7.87% |
| 玻璃骨架 | 4,521.41 | 6.12% | 11,563.49 | 6.33% | 9,220.34 | 6.24% |
| 前后梁总成 | 3,597.60 | 4.87% | 9,690.23 | 5.30% | 6,877.03 | 4.65% |
| 遮阳帘 | 2,151.66 | 2.91% | 6,857.84 | 3.75% | 6,420.90 | 4.34% |
| 密封条 | 3,569.81 | 4.83% | 8,527.33 | 4.67% | 6,036.07 | 4.08% |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 机械组 | 4,233.14 | 5.73% | 9,743.08 | 5.33% | 5,817.88 | 3.93% |
| 机械组零件 | 843.91 | 1.14% | 3,462.19 | 1.90% | 5,045.87 | 3.41% |
| 合　计 | 51,030.92 | 69.06% | 128,116.20 | 70.12% | 97,779.72 | 66.12% |

天有为（603202.SH）：主要从事汽车仪表的研发设计、生产、销售和服务，主要产品包括电子式组合仪表、全液晶组合仪表、双联屏仪表等。产品生产所用的主要原材料包括液晶屏类、电子件类、光学材料类、PCB 类、五金件类、塑料件类等，报告期内其原材料采购构成情况如下：

单位：万元

| 材料类型 | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 | 采购金额 | 占采购总额比例 |
| 液晶屏类 | 93,154.22 | 37.02% | 67,798.03 | 35.57% | 49,558.96 | 35.11% |
| 电子件类 | 79,795.90 | 31.71% | 65,273.73 | 34.25% | 49,798.06 | 35.28% |
| 光学材料类 | 22,505.57 | 8.94% | 16,363.44 | 8.59% | 10,082.88 | 7.14% |
| PCB 类 | 7,697.97 | 3.06% | 7,147.06 | 3.75% | 6,140.91 | 4.35% |
| 五金件类 | 9,979.91 | 3.97% | 7,017.45 | 3.68% | 5,939.54 | 4.21% |
| 塑料件类 | 9,892.52 | 3.93% | 6,508.34 | 3.41% | 4,648.22 | 3.29% |
| 塑料件原料类 | 5,216.44 | 2.07% | 4,694.82 | 2.46% | 4,235.13 | 3.00% |
| FPC 类 | 3,005.95 | 1.19% | 1,977.41 | 1.04% | 1,635.75 | 1.16% |
| 辅助材料及其他 | 20,371.62 | 8.10% | 13,811.89 | 7.25% | 9,113.53 | 6.46% |
| 合　计 | 251,620.08 | 100.00% | 190,592.17 | 100.00% | 141,152.98 | 100.00% |

(2) 公司核心技术先进性是否主要体现在产品集成组装上

截至本说明出具之日，公司形成了 10 项核心技术，涵盖轻量化骨架开发、钢材冲压、座椅发泡工艺和配方技术、骨架焊接、整椅装配的大规模生产以及模具开发等多个生产环节和工序，不仅仅体现在产品集成组装方面。公司各核心技术在产品生产各环节中的具体应用情况如下：

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 超高强度钢冷冲压技术 | | 座椅冲压件 | 冲压 | 该技术通过对料片自动拆垛后，通过机械臂抓举定位、双料检测将材料送入 1000T 冲床，利 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 用三次元机械臂，实现模具内所有工步同时传递，结合冲压联动，实现每分钟 20 件以上的产出，同时采用铸造模架，保证 980Mpa 等超高强板的材料成型，模具寿命达到 300 万冲次。整机以扬锻闭式双点压力机为核心，搭载瑞辉伺服驱动模内传递系统，实现多工序冲压全流程自动化。其中，模内传递系统采用伺服电机直驱+编码器闭环控制，工件传递定位精度达±0.05mm，重复定位一致性误差＜0.01mm，保障复杂成型工艺精度 |
| 2 | 高效焊接技术 | 带翻转带旋转的双机器人工作站 | 座椅骨架的靠背分总成、座框分总成及大总成 | 焊接 | 工作站采用一体化底座设计确保系统稳定性，搭载模块化快换工装框架实现快速换型。核心配置选用 OTC 品牌六轴机器人及配套焊机，其重复定位精度达±0.08mm 级别。控制系统采用西门子 S7-1200 系列 PLC 与 HMI 人机界面，配合智能电控夹具系统，构建全自动化精密控制体系。通过创新性工艺设计，焊接速度与旋转夹具平台形成高效协同，支持操作人员与机器人的联动作业。特有的工作台翻转机构可完成工件背部全焊缝自动焊接,有效简化生产流程。双机器人同步作业系统显著提升焊接效率，较传统工艺效率提升达 70% |
| | | 2D 振镜激光焊工作站 | 骨架靠背边板、加强板、下连接板等核心件 | 焊接 | 工作站采用一体化刚性底座保障系统稳定性，配备模块化快换夹具框架实现快速换型。核心单元选用 IPG 光纤激光器 6wk，搭配 IPG 高精度 2D 振镜光学系统，配备 FANUC M710iC/50 六轴机器人，重复定位精度±0.03mm 实现多轴协同运动，控制系统采用西门子 S7-1500 系列与 HMI 人机界面，通过激光功率-焊接速度-保护气流量的智能匹配算法，实现 0.1mm 级焊缝跟踪补偿。工作站配置双工位旋转平台，结合变位机翻转功能，可完成复杂空间焊缝的全位置激光熔覆；整体实现焊接速度≥2.4m/min，较传统弧焊效率提升 300%，配合 LWM4.0 焊接质量监控系统，监控焊接质量，良品率≥99.8% |
| 3 | 前排轻量化骨架平台的研发技术 | 轻量化骨架平台的迭代升级 | 座椅骨架的靠背分总成、座框分总成及大总成 | 冲压、焊接 | 在公司目前现有工艺技术基础上，采用高强度钢（500Mpa）和超高强度钢（980MPa），运用多工位模内传递冲压和 2D 振镜激光焊等新工艺的产业化应用，对前排座椅骨架进行平台化迭代升级。根据主机厂车型定位的不同，从前排骨架多功能性、高性能指标、轻量化指标着手，已完成三代骨架平台的迭代升级。目前第三代包含了 SYmin、SYpro 和 SYmax 三个骨架平台，能够匹配不同功能、不同车型的骨架平台，实现了座椅前后调节、高低调节、靠背角度前后调节、腰部支撑前后调节等多功能调节，达到使座椅轻量化、多功能化、宽带宽、高性能指标、高性价比的设计目标，实现骨架平台化、 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 轻量化的要求。<br>1、SYmini 平台：功能为手动 4 向/6 向，电动 4 向/6 向，单/双边调角器；安全性满足国标 GB+20%和 E-NCAP 四星；手动 6 向调节的骨架重量为 9.8kg；该平台主要针对功能结构简单、能够满足基础安全性标准的中低端车型；<br>2、SYpro 平台：功能为手动 4 向/6 向，电动 4 向/6 向/8 向，双边调角器；安全满足国标 GB+20%和 C-NCAP/E-NCAP 五星；鞭打试验达到 4.5 分，手动 6 向调节的骨架重量为 10.4kg；BD 值达到 190mm 和 176mm 两种规格，可以最大限度地满足新能源汽车底盘空间设计需求；该平台主要应用于功能结构较复杂，安全性标准较高的中高端车型；<br>3、SYmax 平台：功能为手动 4 向/6 向，电动 4 向/6 向/8 向，双边调角器；性能满足国标、欧标、美标等全球五星安全标准，鞭打试验最高能达到 4.7 分；手动 6 向调节的骨架重量为 12.1kg，BD 值达到 180mm，该平台主要应用于功能结构复杂、对安全性标准要求高的高端车型 |
| | | 有限元分析技术 | 座椅骨架的靠背分总成、座框分总成及大总成 | 冲压、焊接、装配 | 有限元分析（FEA，Finite Element Analysis）是一种利用数学近似的方法对真实物理系统（几何和载荷工况）进行模拟的技术。它将求解域看成是由许多称为有限元的小的互连子域组成，对每一单元假定一个合适的（较简单的）近似解，然后推导求解这个域总的满足条件（如结构的平衡条件），从而得到问题的近似解。在座椅设计开发过程中，公司运用有限元分析技术对整椅的安全特性（头枕强度、靠背强度、整椅系统强度、ISO-FIX、固有模态、鞭打性能等工况）进行虚拟分析验证，满足目标市场的法规需求，大大减少实物验证周期 |
| 4 | 发泡工艺和配方技术 | 含骨架一体式发泡技术 | 座椅的泡沫总成 | 发泡 | 公司设计了专有的一体式发泡模具，存放特定靠背骨架，并在调角器位置设计特有的软密封，避开调角器位置的泡沫污染，将靠背骨架整体放在模具里面，和泡沫发在一起，使骨架和泡沫形成一个整体；同时，公司的专用配方设计，能够有效满足客户的物性要求 |
| | | PIP 发泡技术 | 头枕、扶手 | 发泡 | 1、PIP 发泡工艺基于化学反应，采用特殊原料配方；<br>2、对面套进行特殊的工艺处理，解决由于内部压力造成的发泡原料在面套缝线处的渗料问题；<br>3、采用专用头枕 PIP 发泡模具，包括支架以及设在支架上的模具；模具由上模、下模、前模、后模、左侧模和右侧模六片模组成，在前模和上模交接处设浇注口，并采用专用的导流管或 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 导流带；<br>4、将面套按照一定的规矩放置在模具内，向缝制好的面套内直接灌注发泡原料，一次性完成发泡成型 |
| | | 发泡配方体系（TM 体系） | 座椅、头枕、扶手等 | 发泡 | 1、TM 体系是一种聚氨酯发泡配方体系，泡沫中的异氰酸酯以 TDI（甲苯二异氰酸酯）和 PAPI（聚合 MDI）为主，TDI 含量大于等于 MDI 的含量，其-NCO 含量较高；-NCO 是异氰酸酯的主要基团，与聚醚反应生产聚氨酯泡沫，同时和水反应生成聚脲和二氧化碳，所以该体系原料能形成较大的泡孔，需要较少的原料即可填充模具，但泡沫密度低；<br>2、TM 体系配合适当的白料配方，可生产密度 35-75Kg/m³ 的泡沫产品，此类配方通常用于低、中端车型泡沫上，能够兼顾座椅的舒适性要求和低成本要求。 |
| | | 发泡配方体系（MT 体系） | 座椅、头枕、扶手等 | 发泡 | 1、MT 体系聚氨酯泡沫中的异氰酸酯以 TDI（甲苯二异氰酸酯）和 PAPI（聚合 MDI）、纯 MDI、改性 MDI 为主，其中 TDI 含量小于 MDI 的含量，其-NCO 含量较低；该体系综合 TM 与改性 MDI 优势，有较大的宽容度，密度可灵活调整，生产过程稳定；<br>2、MT 体系配合适当的白料配方，可生产 40-85Kg/m³ 的泡沫产品；通常用于中、高端车型泡沫上，具有良好的动态舒适性和气味表现 |
| | | 发泡配方体系（全 MDI 体系） | 座椅、头枕、扶手等 | 发泡 | 1、全 MDI 体系采用全 MDI 原料，通常添加一定比例的改性 MDI，其-NCO 含量低；该体系原料反应的泡孔小，需要较多的原料才能填充模具，但泡沫细腻、手感柔软、弹性好、支撑性能好，拥有良好的舒适性表现；<br>2、全 MDI 体系配合适当的白料配方，可生产密度高（大于 100Kg/m³）、柔软、支撑性良好的泡沫产品；该体系生产的泡沫材料承载性高、原料气味小、环保无污染，主要运用于高端产品上 |
| 5 | 汽车智能座椅场景化设计开发技术 | 多变空间场景化设计开发技术 | 汽车座椅总成 | 产品设计、装配 | 该技术通过识别终端消费者不同的使用场景需求，进行相应的汽车座椅产品的设计开发，具体体现在：<br>1、通过分析不同车型的智能座舱具体需求，如休憩、学习、社交、娱乐以及工作等，列出功能矩阵序列以实现多种产品功能的集成，比如休憩模式需配置长滑轨及多角度调角器，以实现空间利用的最大化，娱乐模式可能需要配置按摩功能及音乐头枕等；<br>2、在前述各类功能矩阵集成配置的基础上，通过识别用户应用场景的属性需求，满足客户不同的情景使用模式，如一键成床模式、零重力 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 休憩模式、记忆驾驶模式、休闲娱乐模式等；<br>3、结合主机厂对驾乘人员与座椅的空间布置和使用环境要求，进行不同场景下的功能化运动模拟分析，提出座椅功能设计边界（如座椅安装位置，座椅长宽高的尺寸，座椅折叠、仰卧等不同状态下的极限移动位置等）；<br>4、公司具备智能电动座椅控制模块的设计开发能力，通过对不同主机厂数据的收集与解析，能够充分了解主机厂车机电控架构的运行逻辑，公司座椅控制模块接收车机端控制指令调节座椅姿态，座椅控制模块调节完成后上传当前状态至车机大屏显示，能够实现人-座椅-车机的良性互动，实现座舱不同空间下的电动调节控制逻辑；<br>5、综合以上不同使用场景下汽车座椅的设计分析能力，叠加公司平台化骨架的开发生产能力，公司可提供前后排座椅多功能场景配置下的个性化最佳解决方案 |
| | | 模块化功能设计技术 | 座椅配件 | 冲压、焊接、发泡、装配 | 座椅系统模块在开发之初需要设立市场需求的性能标杆、功能配置和成本目标，基于法规、行业规范及主机厂技术规范，进行行业平台调研及对标，形成高/中/低性能指标的平台工程设计方案，同时充分考虑变量设计接口，满足不同车型的带宽要求。每个平台具体模块划分为标准模块、通用模块、差异化模块和个性化定制模块，通常应用于整椅架构零部件的平台化和模块化拓展。公司目前已形成以下模块技术或产品：<br>1、标准模块——即为核心共用零件，所涵盖型号与规格已经标准化、系列化的零部件。如骨架平台的调角器（左/右）、高调器、滑轨（左/右）及标准件等。<br>2、通用模块——即为核心设计通用零件，不同车型的零件核心设计概念相同，其与变型设计中的驱动参数之间不存在耦合关系。如骨架平台的头枕管、靠背边板、座垫边板、靠背底板、正驾后横管、高调齿板、前连杆等<br>3、差异化模块——即为核心概念共享零件，不同车型的零件只共享核心设计概念，其与变型设计中的驱动参数之间存在耦合关系。如骨架平台的靠背簧组件、座簧组件、前支架、左后支架，支撑钢丝等；<br>4、个性化定制舒适性模块——即为附属的、辅助的、个性化设计定制的零部件。如发泡、面套、头枕、扶手、加热、通风、腰托及按摩等部件。<br>采用平台化和模块化的设计可实现零件通用化和产品个性化的平衡、降低开发费用、缩短开 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 发周期、降低生产制造的固定投资、降低零件物料成本、提升零件质量稳定性 |
| | | 舒适功能模块开发技术 | 汽车座椅总成 | 装配 | 公司结合行业未来发展趋势和主机厂的相关要求，针对汽车座椅拟实现的不同功能，分解出相应的舒适功能模块进行设计研发，目前已实现产业应用的功能模块如下：<br>1、座椅通风系统：包括吹风和吸风两种通风类型，通过主机厂的定义进行运用，通过吹吸风的单风机工作，使气流经过导流支撑的 3DMESH 结构分流到各出风口，实现大面积的吹吸风体验。结合优化风机扇叶提高风速，整椅通风量（含坐垫靠背）能够实现大于 20m³/h，快速提高驾乘人员舒适感；<br>2、座椅加热系统：在按摩座椅上采用加热垫与面套缝合固定在座椅面套上的方式，在长期的按摩气袋充放气上下运动中，加热垫始终与面套保持贴合，提高了加热垫在按摩座椅中的耐久能力；<br>3、座椅按摩系统：按摩气袋与人体接触层增加热压工艺的半球型充气凸点，在按摩工作时充气压力不变，接触面积减少，提升压强，达到按摩力度增加的效果；<br>4、气动侧翼支撑系统：座椅靠背侧翼内嵌气袋，在侧翼泡棉内设置支撑槽，安装台与泡棉间放置支撑囊体，采用被动式自稳定气囊体作为乘员探测单元，通过 MEMS 传感和控制算法、人机交互的智能测控与校准等，实现转向时单侧充气提供反向支撑，防止乘员侧倾，提升驾乘人员的安全性和舒适性 |
| 6 | 整椅装配大规模定制化生产技术 | | 汽车座椅总成 | 装配 | 公司通过标准化、模块化装配流水线的开发设计、可实现不同主机厂、不同车型的座椅大规模定制化生产，具体如下：<br>1、通过带 ANDON 系统的标准流水线，可实现生产线异常（包括设备、物料、质量、制程等）的自动报警；<br>2、通过标准化的 MES 制造执行系统实现生产过程的控制、防错及追溯，通过条码扫描系统确保使用正确的零件；<br>3、通过模块化的座椅自动托盘装配线，实现前排座椅的装配、集成在线静音检测和在线返工；<br>4、通过自动拧紧机器人+ATLAS 电动扭矩枪，实现关键特性的螺栓拧紧，控制策略包含扭矩控制、角度监控、曲线监控以及顺序拧紧；<br>5、通过在线电检实现电气元件检测，并将检测结果发送至 MES 系统，实现精确追溯；在线拍照系统采用工业高清相机，实现 360 度座椅功能外观缺陷识别及拍照记录追溯 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7 | 内饰件大规模定制化生产技术 | | 门板总成、后围内饰板总成 | 注塑 | 在生产端将注塑设备和模具通过固定位置排列，并借助集中供料系统、机械手自动搬运零件，实现多工序自动连线注塑，提高了生产效率，以门板总成的技术应用为例：<br>1、将整车内饰门板的前左、前右和后左、后右分别设计 2 套 1+1 的注塑模具，采用液压油缸作为顶出机构，将原本 4 分钟生产一车副的门板塑料件压缩到 1 分钟，产能效率提升 300%；<br>2、生产线采用集中供料系统，在超过 150 米的距离实现远距离集中多点供料，确保整车零件采用同批次原料，保证产品性能一致性；<br>3、采用 2400 吨对射注塑机，实现全车内饰门板一体化同步生产，整车门板 JIT 同步下线；<br>4、在对射注塑机的移动侧配置 M 型底座和 5 轴机械手，实现 1 侧、2 侧模具的同步取件；<br>5、通过 MES 系统将每一模塑料件的工艺参数上传至服务器，并打印唯一的识别条码，实现对整车内饰门板的可追溯性；<br>6、通过远程注塑工艺数据采集系统与工艺标准化管理模块，对实际的工艺过程进行实时监控和预警，防止过程失控，保证生产环节有序运行 |
| 8 | 多功能内饰系统集成研发技术 | 舒适性开发技术 | 汽车门板－上装饰件总成/中部装饰件总成 | 注塑、裁切、包覆 | 采用三层复合结构设计，通过精密制造流程实现产品性能优化：基体层采用高精度注塑成型骨架，提供稳定的结构支撑；缓冲层采用 3D 立体网状海绵（厚度 3±0.2mm），具备双高特性，压缩应力达 30Kpa，压缩永久变形率＜5%；表面层采用高分子聚合物表皮（PU/PVC）真空复合包覆。<br>该技术方案通过材料力学特性匹配，可实现接触面压力分布优化（经压力传感测试显示均匀度提升 40%），动态使用下的形变恢复率＞98%，人体工学适配性显著增强，舒适度指数提升 65%（基于 ISO 16840 标准评估），疲劳寿命延长 2.3 倍（50 万次循环测试） |
| | | 功能性开发技术 | 汽车门板－扶手组件总成 | 注塑、焊接、装配 | 1、集成式空间架构设计<br>车门本体集成多功能储物系统，通过创新性结构设计实现储物部与车门的无缝融合。储物部与车门框架共同围合形成顶部开放式储物舱，扶手组件采用铰链式可旋转结构设计，可实现 0-90° 调节。当扶手组件翻转至最大角度时，其与储物部间形成符合人体工学的 3-5cm 握持间隙，并配备自锁装置确保使用稳定性。<br>2、智能联动机构系统<br>扶手系统采用三模块化式设计：基座总成采用高强度镁铝合金材质铸造，通过四点螺栓矩阵与车门刚性连接；主传动轴采用直径 6mm 硬化钢轴体，表面镀铬处理，提升美观度及使用寿 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 命；旋转总成采用自润滑 POM 注塑成型，齿轮配合阻尼器实现平滑转动。<br>3、安全锁定机构-解闭锁系统<br>锁舌组件：作为门锁体系的最终执行者，材料采用自润滑 POM 注塑成型设计，能有效增加扶手总成的稳定性，同时降低运动中的摩擦系数；<br>导向机构：约束锁结构运动轨迹，提升总成稳定性；材料采用硬质阳极氧化铝导轨，表面 PTFE 涂层，能有效降低运动摩擦系数和抗磨损；<br>按钮机构：弹簧+齿轮设计，具有较高的机械可靠性，同时提升用户操作质感；<br>4、智能交互系统<br>采用全贴合导光技术氛围照明系统：光源配置为 0.5mm 超薄柔性 LED 矩阵，色域范围支持 1670 万色 RGB 调节，控制系统采用 CAN 总线集成，支持场景模式记忆（预设 6 种主题方案），同步率误差＜5ms，光强均匀度＞90%，与整车环境照明系统实现毫秒级联动响应。<br>该技术方案通过模块化结构创新与智能控制技术整合，实现了储物功能与扶手系统的有机统一，在保证结构强度的同时能够有效提升人机交互友好性 |
| 9 | 模具工件逆向工程技术 | | 模具 | 模具生产中的数控铣加工环节 | 逆向工程技术是根据已经存在的实物原型，反向获取实物的三维数字模型，推出模具&零部件设计数据（包括设计图纸或数字模型）的过程。在传统的模具制造过程中，经常需要反复试冲和修改模具型面，以确保实际模具造型与预先设置的理论模具造型不存在差异。公司通过三坐标测量仪的连续激光扫描最终成型模具，获取样件点位的精确数据，运用逆向工程技术反求其数字化模型。后续在重复制造该模具时，可以运用这一备用数字模型生成加工程序，从而大幅提高模具生产效率、降低模具制造成本。<br>在新型功能部件的设计开发过程中，经常需要进行多种结构对标及功能匹配，以确保对标功能模块与预设参数的理论匹配减少差异验证。后续再重复进行功能匹配合计时，可以运用运动分析、理论计算、结构优化、FEA 分析、原型样件等系列验证程序，从而大幅提高设计效率、缩短设计周期、降低设计开发成本。<br>公司目前多个项目已应用了该技术，如长安阿维塔 E16 门板下本体、长安 C798 门板下本体、长安 C363&C655 下本体、吉利 P181 天窗、赛力斯 F1L 天窗等零件，尺寸要求较高，匹配钣金间歇和面差，前期通过模流软件来模拟浇口位置，得出理论的注塑压力和锁模力值，获得 XYZ 变形量来调整数据型面 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10 | 注塑模具研发技术 | 模具制造数控加工技术 | 所有注塑类模具 | 模具精加工 | 公司利用 3D 建模的方式对产品进行模流分析，识别模具设计中胶料流动的速度、方向及接合线的位置，在 3D 数据的基础上对加工模具进行有效编程，明确每个加工位置的尺寸精度及过度尺寸，比如注胶前端的间隙会比后端厚 0.03mm，以增加流动性。将每套模具的设计数据和过程中的问题汇总形成经验教训库，比如背门的发白，通过改变胶口位置和大小能解决 80%以上的问题 |
| | | 模具顶出机构技术 | | | 模具顶出机构按结构和工作原理的不同，可分为机械式、液压式和气动式。机械式顶出机构结构简单，成本低，但顶出力有限；液压式顶出机构顶出力大，稳定，但结构复杂，成本高；气动式顶出机构则具有动作迅速，结构简单等优点。在模具设计过程中，根据产品的不同三类机构都会进行相关应用。公司结合模具结构，通过使用前端液压加末端机械式的方式解决模具顶出产品时顶的空行程距离长的问题 |
| | | 导柱导套机构技术 | | | 导柱通常安装在模具的上下模之间，它们通过滑动配合的方式，帮助模具在闭合和开模过程中保持直线运动，防止模具因偏斜而导致的精度损失。导套则安装在导柱的外侧，它们的作用类似于导柱的导向系统，确保导柱能够顺畅地进行直线运动。导套通常由耐磨材料制成，以承受导柱的摩擦力，延长其使用寿命。除了引导运动，导柱和导套还能起到支撑模具的作用，特别是在大型模具中，它们能够分散模具承受的压力，减少模具变形的风险。导柱和导套还能减少模具运动中的噪音，提高生产过程的静音效果，这对于提高生产效率和工作环境的舒适度都有积极的作用 |
| | | 进胶流道技术 | | | 进胶流道是模具的核心部件，普通流道没有节流阀且内壁粗糙，阻碍胶料的流动性，导致材料碳化，影响产品质量。新型流道技术是在普通流道的基础上增加节流阀，并对流道内壁进行抛光处理来增加流动性。节流阀能快速切换不同颜色的材料，减少换色的材料成本。大件注塑时对胶料的流动性要求比较高，流动性不足容易产生表面气纹。增加流道的光洁度能提高材料的流动性，改善产品表面气纹问题 |
| | | 模具水路技术 | | | 模具 3D 打印随形水路技术，是一种利用 3D 打印技术制造模具内部冷却水路的创新方法。该技术可以根据产品的具体形状和尺寸，进行定制化水路设计，然后利用 3D 打印设备将设计好的水路打印出来。这种方法打破了传统加工方法的限制，实现了更加复杂、均衡的冷却水路设计。传统模具水路采用 CNC 加工或者镶件的 |

| 序号 | 核心技术名称 | 包含的具体技术 | 应用产品 | 涉及的生产环节 | 技术的具体应用及特点 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | | | | 方式来实现特殊位置的冷却。因为造型装简单，不能实现更多位置的冷却，特别是一些边边角角和三角型位置，导致冷却效果不佳，产品有缺陷或存在质量问题 |
| | | 模内自动切料头技术 | | | 现有模具料头去除方式有人工切除、牛角方式去除等。人工切除就是所谓的大水口，切除困难，人工操作难度大，且容易伤到产品外观面，导致产品报废，使产品加工处理非常繁琐。牛角方式虽能解决切除的繁琐问题但需要增加顶针、顶块等机构，还因为采用拉脱的方式容易导致产品的胶口位置被拉变形。增加模内自动切料头技术可以在模具顶出的同时自动切除料头与产品相连的部分，一是可以设计大水口来保证产品外观，二是减少人工操作的繁琐性 |
| | | 自动顶出技术 | | | 模具打开将成型后的塑料件及浇注凝料从模具中脱出，完成顶出脱模的机构称为顶出机构或顶出系统。采用氮气弹簧作为顶出机构的动作输出源，节省时间，提高效率，保证质量，无需外部动力，安全可靠 |
| | | 新型热流道分流板技术 | | | 新型热流道采用分流板的方式，将原先单点注胶改进成多点注胶，提高产品外观质量，提高注塑效率。新型热道分流板技术采用流体抛光的原理，利用特定的流动介质和研磨颗粒，在被抛光物体表面形成一层稳定的流体膜，研磨颗粒在流体膜中摩擦，从而去除表面的不合适的物质，使其达到平滑度、光洁度、粗糙度的要求 |
| | | 出模装置 | | | 在少数特殊产品的模具设计时因为产品小、模具尺寸不足，产品安装卡座受到模具结构和空间的限制，不能设计较大的安装卡座，导致产品无法出模，卡在模具内，影响连续生产和产品质量。使用弹簧斜顶机构是在开模时不受前模的压力，使顶出装置受到弹簧力量自动弹出卡扣到位装置，实现特殊产品的自动出模 |

如上表所示，公司核心技术覆盖主要产品汽车座椅、内外饰件、模具的核心生产环节，包括冲压、焊接、发泡、注塑、模具精加工等，公司具备核心零部件的自主加工生产能力，并实现了产业化应用，业务实质并非为采购各类部件后进行简单组装、加工后对外出售。

**（二）说明外购件定价原则，结合外购分子件的具体类型、采购数量、采购单价、金额及占比，分析各类外购件采购平均单价波动的原因，对比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、大宗原料采购价格的公允性，与市场公开价格、供应商向其他主体销售价格是否存在较大差异，同**

**类原材料不同供应商的采购价格的差异及合理性**

1. 外购件的定价原则

针对外购件，公司在采购时一般会先核定内部的目标价格，然后以目标价格为基准向合格供应商询价、比价，询价、比价供应商一般不少于三家，在满足公司对外购产品的性能要求和技术标准前提下，通过询价、比价确定最终采购价格。关于目标价格，公司一般以产品所使用的主材料类别和材料重量为计价基础，再综合考虑是否包含配件、特殊工艺及模具摊销等因素，最终确定某一产品的具体价格。例如，对于座椅骨架总成产品，公司采购单价构成一般为：骨架重量*材料单价+配件价格+特殊工艺价格+模具摊销。

2. 外购分子件的具体类型、采购数量、采购单价、金额及占比，以及采购平均单价波动情况

报告期各期，公司主要外购分子件的具体类型、采购数量、金额及占比情况如下：

单位：万件、万元

| 类型 | 2025 年 1-6 月 | | | 2024 年度 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 数量 | 金额 | 占比 | 数量 | 金额 | 占比 |
| 座椅配件 | 31,558.62 | 44,495.35 | 47.10% | 43,912.99 | 65,550.63 | 45.07% |
| 骨架总成 | 223.82 | 10,724.31 | 11.35% | 271.02 | 13,819.90 | 9.50% |
| 面套总成 | 298.20 | 9,311.12 | 9.86% | 490.65 | 15,497.13 | 10.66% |
| 门板配件 | 6,559.00 | 8,664.82 | 9.17% | 8,805.89 | 15,424.38 | 10.61% |
| 类型 | 2023 年度 | | | 2022 年度 | | |
| | 数量 | 金额 | 占比 | 数量 | 金额 | 占比 |
| 座椅配件 | 31,039.96 | 46,391.02 | 42.80% | 23,987.57 | 40,816.96 | 35.45% |
| 骨架总成 | 204.89 | 10,472.02 | 9.66% | 396.12 | 25,760.31 | 22.37% |
| 面套总成 | 395.15 | 13,248.08 | 12.22% | 348.39 | 10,761.25 | 9.35% |
| 门板配件 | 5,842.68 | 10,092.25 | 9.31% | 4,537.79 | 7,098.51 | 6.17% |

报告期内，公司主要外购分子件的采购平均单价及波动情况如下：

单位：元/件

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|

| | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 座椅配件 | 1.41 | -5.37% | 1.49 | 0.00% | 1.49 | -12.35% | 1.70 |
| 骨架总成 | 47.91 | -6.04% | 50.99 | -0.23% | 51.11 | -21.41% | 65.03 |
| 面套总成 | 31.22 | -1.14% | 31.58 | -5.82% | 33.53 | 8.55% | 30.89 |
| 门板配件 | 1.32 | -24.57% | 1.75 | 1.16% | 1.73 | 10.90% | 1.56 |

2023 年度，公司座椅配件采购平均单价较 2022 年度下降 12.53%，主要系客户变更部分零部件的采购方式所致。公司的座椅配件主要包含滑轨、调角器、卡板、支架、扶手、锁扣等座椅零部件，涉及种类较多、数量较大。2023 年度，公司主要客户上汽通用五菱为应对市场变化，改变部分座椅产品的滑轨供货方式，由原来自公司采购改为由上汽集团自行供料，导致公司滑轨采购总量在 2023 年度有所下降。因滑轨单价相对较高，导致座椅配件平均单价有所下滑。

2023 年度，公司骨架总成采购平均单价较 2022 年度下降 21,41%，主要系产品结构性因素影响所致。2023 年度，公司将座椅骨架产品由对外采购转为自制生产，导致两年间对外采购的骨架总成产品规格、型号差异较大，价格存在一定波动。

2025 年 1-6 月，公司门板配件采购平均单价较 2024 年度下降 24.57%，系受问界 M7 销量下降影响所致，2022 年度至 2024 年度，公司系问界 M7 及 M9 后围内饰板的主要供应商，该产品配件采购价相对较高。

除上述情形外，公司其他主要外购分子件的采购平均单价相对稳定，不存在较大波动。

3. 外购件采购价格的公允性

公司采购的外购件具有较强的定制化特征，受客户的技术指标要求、应用终端产品的规格、型号等因素的影响，其价格也存在明显的差异化特征，因此不存在公开的市场价格。同时，因公开信息查询不到供应商向其他主体销售的价格情况，因此无法与公司的采购价格进行比较；但根据主要供应商的访谈情况，供应商向公司销售产品的价格与其向其他主体的销售价格之间不存在显著差异。公司主要就同类外购件向不同供应商的采购价格情况进行对比分析如下：

(1) 座椅配件

因座椅配件涉及的产品型号、规格众多，且大多数产品单位价值较低，因此公司座椅配件的供应商呈现数量较多且采购金额较小的情况，为更好展现座椅配

件采购价格的情况，公司选取主要的同类配件的不同供应商进行比较，具体情况如下：

1）2022 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 6804002E50 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 景德镇浮梁颢迪汽车座椅内饰件有限公司 | * |
| | 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | * |
| 6904002E50 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 景德镇浮梁颢迪汽车座椅内饰件有限公司 | * |
| | 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | * |
| 6804001E50 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 景德镇浮梁颢迪汽车座椅内饰件有限公司 | * |
| | 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | * |
| 6904001E50 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 景德镇浮梁颢迪汽车座椅内饰件有限公司 | * |
| | 浙江龙生汽车部件科技有限公司 | * |
| 6901412-CN200 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| 6801412-CN200 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| 7205201CN201SL | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| 7210005E50 | 廊坊市名沅汽车饰件有限公司 | * |
| | 四川慧聚达科技发展有限公司 | * |
| 7210006E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 瑞安市荣邦汽车部件有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| | 浙江恒邦汽车部件有限公司 | * |
| 7210007E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 瑞安市荣邦汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| | 浙江恒邦汽车部件有限公司 | * |

2）2023 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7210006E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 瑞安市荣邦汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| 7210007E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 瑞安市荣邦汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| 6801002E260H | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| | 重庆毅誉衡机械设备制造有限公司 | * |
| 1108310ES6 | 杭州鑫起汽车零部件有限公司 | * |
| | 芜湖天锋汽车零部件有限公司 | * |
| 7210008E50 | 河北东正机动车零部件有限公司 | * |
| | 柳州市颖航汽配有限公司 | * |
| | 重庆路肯汽车部件有限公司 | * |
| 6801141CN113 | 江苏万金汽车零部件制造有限公司 | * |
| | 荆州市金诚涡卷弹簧有限公司 | * |
| | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| 7210111E260 | 廊坊市名沅汽车饰件有限公司 | * |
| | 四川慧聚达科技发展有限公司 | * |
| 7210005E260 | 廊坊市名沅汽车饰件有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 四川慧聚达科技发展有限公司 | * |
| 6808101CN050VA | 青岛泰恒建汽车部件有限公司 | * |
| | 重庆市宝峰机械有限公司 | * |

3）2024 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1108195-B11 | 保定齐汇汽车零部件制造有限公司 | * |
| | 杭州鑫起汽车零部件有限公司 | * |
| 6801002E260H | 柳州恒俊配件制造有限公司 | * |
| | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| | 重庆毅誉衡机械设备制造有限公司 | * |
| 1108310ES6 | 杭州鑫起汽车零部件有限公司 | * |
| | 芜湖天锋汽车零部件有限公司 | * |
| 6801116F510C | 柳州恒俊配件制造有限公司 | * |
| | 柳州日高汽车减振技术有限责任公司 | * |
| | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| 6801113F510CP | 柳州嘉盈汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 7210006E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| 7210007E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |

4）2025 年 1-6 月

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7210007E50 | 安徽恒国汽车部件有限公司 | * |
| | 温州理想汽车部件有限公司 | * |
| 6801141CN113 | 江苏万金汽车零部件制造有限公司 | * |
| | 荆州市金诚涡卷弹簧有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| YG121612753350 | 柳州琅坤机械制造有限公司 | * |
| | 柳州市宇和科技发展有限公司 | * |
| 6801002E260H | 柳州恒俊配件制造有限公司 | * |
| | 浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂 | * |
| | 重庆毅誉衡机械设备制造有限公司 | * |
| 6803032-E22H | 青岛海友信工贸有限公司 | * |
| | 重庆元台泡沫塑料有限公司 | * |
| 7215005E50 | 沧州瑞腾五金制品有限公司 | * |
| | 江苏时钛汽车紧固件有限公司 | * |
| B90011 | PT.CHAMPIONFASTENERSINDONESIA | * |
| | PTMEIHOMANUFACTURINGINDONESIA | * |
| | 湖北杰华汽车零配件有限公司 | * |
| | 十堰甲丁工贸有限公司 | * |

如上表所示，报告期内，公司相同物料编码的座椅配件向不同供应商的平均采购价格不存在显著差异。

(2) 骨架总成

1) 2022 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7215100E50H | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 柳州市点方机械有限公司 | * |
| 6805000CN110V | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 6905000CN110V | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| 7101100CN201SL | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 柳州市德诚机械有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7201100CN201SL | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 柳州市德诚机械有限公司 | * |
| XN7305000CN120SH-LZ | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 6805000V5 | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 6905000V5 | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |

如上表所示，2022 年度，公司向不同供应商采购的同类骨架总成的价格存在一定差异，主要受供应商议价能力、公司采购规模等因素影响，但总体差异较小，价格具有公允性。

2) 2023 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 7305100Mini3B | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 7001000V5 | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆尧余机械制造有限公司 | * |
| 20202890003 | 定州市德通汽车零部件制造有限公司 | * |
| | 定州泰合汽车零部件有限公司 | * |
| 6901100E260H | 柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司 | * |
| | 柳州市亿泰机械有限公司 | * |
| 20202890036 | 定州市德通汽车零部件制造有限公司 | * |
| | 定州泰合汽车零部件有限公司 | * |
| 6901200EQ100L | 柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 柳州市亿泰机械有限公司 | * |
| 6801120EQ100L | 柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| | 柳州市亿泰机械有限公司 | * |

如上表所示，2023 年度，公司向柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司、柳州市亿泰机械有限公司采购的同类骨架总成价格异常偏低，主要系其为公司骨架总成表面处理的外协供应商，公司主要系向其采购表面处理的外协加工服务，结算的价款为加工费，而向其他供应商采购的为骨架总成产品，结算价款包含材料成本等。向其他供应商采购的价格差异主要受供应商议价能力、公司采购规模等因素影响，但总体差异较小，价格具有公允性。

3）2024 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 6901200E50PROE | 柳州鸿图汽车配件制造有限责任公司 | * |
| | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 7301100F510C | 柳州嘉盈汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| 6801000-E50MCEPRO | 柳州鸿图汽车配件制造有限责任公司 | * |
| | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 6801000E260B | 柳州鸿图汽车配件制造有限责任公司 | * |
| | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 7201000CN180SMCS | 柳州嘉盈汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |
| | 柳州市银盾机械有限责任公司 | * |
| 7101000CN180SMCS | 柳州嘉盈汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州市西菱机械有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 柳州市银盾机械有限责任公司 | * |
| 7305100Mini3B | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 6901000E260B | 柳州鸿图汽车配件制造有限责任公司 | * |
| | 柳州瑞利机械有限公司 | * |
| 7305001-Mini3 | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |

如上表所示，2024 年度公司同类骨架总成向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

4）2025 年 1-6 月

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7305001-Mini3 | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 7301000Mini3BS | 重庆铂亮汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆云雄机械有限公司 | * |
| 7005001-E22H | 成都吉豪汽车部件有限公司 | * |
| | 湖南腾跃智能制造有限公司 | * |
| 6901100E260H | 柳州市玉邦机械制造股份有限公司 | * |
| | 柳州市天际汽车零部件制造股份有限公司 | * |
| 6901006-E22H | 成都吉豪汽车部件有限公司 | * |
| | 醴陵广仁环保科技有限公司 | * |
| | 湖南盈旺智慧能源科技有限公司 | * |

如上表所示，2025 年 1-6 月，公司向湖南盈旺智慧能源科技有限公司、醴陵广仁环保科技有限公司采购的同类骨架总成价格异常偏低，主要系其为公司骨架总成表面处理的外协供应商，公司主要系向其采购表面处理的外协加工服务，结算的价款为加工费，而向其他供应商采购的为骨架总成产品，结算价款包含材料成本等。向其他供应商采购的价格差异主要受供应商议价能力、公司采购规模等因素影响，但总体差异不大，价格具有公允性。

(3) 面套总成

1）2022 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7202200E50HE | 广西华盛集团桂中农工商有限责任公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| | 十堰帮众汽车用品有限公司 | * |
| | 重庆城亿汽车用品有限责任公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |
| 7302000NL-4A3F | 四川省海瑞科汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| 7202100NL-4A3B | 四川省海瑞科汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| 6802200NL-4A3C | 四川省海瑞科汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| 6902200NL-4A3B | 四川省海瑞科汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| 7212200E50HE | 广西华盛集团桂中农工商有限责任公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| | 十堰帮众汽车用品有限公司 | * |
| | 重庆城亿汽车用品有限责任公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |
| 7212100E50HE | 广西华盛集团桂中农工商有限责任公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| | 十堰帮众汽车用品有限公司 | * |
| | 重庆城亿汽车用品有限责任公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |

如上表所示，2022 年度，公司向广西华盛集团桂中农工商有限责任公司采购的价格异常偏低，主要系其为公司面套缝纫的外协供应商，公司主要系向其采

购外协加工服务，结算的价款为加工费，而向其他供应商采购的为面套总成产品，结算价款包含材料成本等。向其他供应商采购的价格差异主要受供应商议价能力、公司采购规模等因素影响，但总体差异较小，价格具有公允性。

2）2023 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 7102300E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 6902101E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 6802101E260N | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 7002200E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 7002100E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 6902201E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 6802201E260N | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 6802201E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 7322100-CN110VB | 重庆爱淘客物联网科技有限公司 | * |
| | 重庆城亿汽车用品有限责任公司 | * |

如上表所示，2023 年度公司同类面套总成向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

3）2024 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |

| | | |
|---|---|---|
| 7202100-N350V EV | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市鸿智达汽车配件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| | 青岛平恩机械有限公司 | * |
| 6802201E260L | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 7202200-N350V EV | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市鸿智达汽车配件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| | 青岛平恩机械有限公司 | * |
| 6802003-SL2H | 陕西一舍客勒汽车科技有限公司 | * |
| | 四川新悦诚汽车内饰件材料有限公司 | * |

针对物料编码 7202100-N350V EV 和 7202200-N350V EV，公司向青岛平恩机械有限公司的采购价格略高于其他供应商，主要系公司柳州工厂产能不足，而青岛平恩机械有限公司为公司青岛工厂的供应商，为减少沟通成本保证供货的及时性，柳州工厂选择向其临时性供货，但由于运输距离较远，增加了产品的包装运输费用导致采购价格较高。除此之外，公司向其他供应商采购的价格存在一定差异，主要受供应商议价能力、公司采购规模、物料的生产加工工序等因素影响，具有合理性，公司的采购价格较为公允。

4）2025 年 1-6 月

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
|---|---|---|
| 7202001-VF3 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| 7102003-E22H | 安徽星智行汽车内饰有限公司 | * |
| | 重庆展鸿汽车部件有限公司 | * |
| 7302001-HA6H | 安徽省凯睿鑫汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 余姚高歌汽车配件有限公司 | * |
| | 重庆凌达汽车织物股份有限公司 | * |
| 7202015-PA2A | 安徽省凯睿鑫汽车部件有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 曲阜诚仕达汽车部件有限公司 | * |
| 7302003-HA6H | 安徽省凯睿鑫汽车部件有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 余姚高歌汽车配件有限公司 | * |
| | 重庆凌达汽车织物股份有限公司 | * |
| 6902001-VF3 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |

如上表所示，2025 年 1-6 月公司同类面套总成向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

(4) 门板配件

1) 2022 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1101155CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| 1101153CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| 1002090CN115A | 重庆宝伦汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | * |
| BKZ0027 | 东莞市祥昱实业有限公司 | * |
| | 重庆精塑模具有限公司 | * |
| 1101152CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| 1101154CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| B17081 | 重庆杰普斯科技有限公司 | * |
| | 重庆精塑模具有限公司 | * |
| 1002089CN115A | 重庆宝伦汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | * |

2）2023 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1001095P30122D | 重庆博宁汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆仁禾博宁汽车系统有限公司 | * |
| 1001103P30122D | 重庆博宁汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆仁禾博宁汽车系统有限公司 | * |
| 1001091P30122D | 重庆博宁汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆仁禾博宁汽车系统有限公司 | * |
| 101001113-E11MB02 | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | * |
| 1101153CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 清远市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| 1001099P30122D | 重庆博宁汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆仁禾博宁汽车系统有限公司 | * |
| 101001013-E11MB02 | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | * |
| 1101152CD542A | 惠州市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 清远市弘昌泰塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆敏驰塑胶有限公司 | * |
| 101001113-E11MB03 | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | * |
| 101001013-E11MB03 | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | * |

3）2024 年度

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1101036F1A | 重庆茗赫机械有限公司 | * |
| | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1101035F1A | 重庆茗赫机械有限公司 | * |
| | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | * |
| 101001002E12EE04 | 重庆喜沁科技有限公司 | * |
| | 重庆喜沁新材料技术有限公司 | * |
| B17081 | 宁波塑新机械有限公司 | * |
| | 重庆精塑模具有限公司 | * |
| 1001425P3012H | 宁波塑新机械有限公司 | * |
| | 重庆敬天塑料制品有限公司 | * |

4）2025 年 1-6 月

单位：元/件

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 1001426P3012H | 重庆华尔曼科技有限公司 | * |
| | 重庆众标科技有限公司 | * |
| 6102279-EU01 | 江苏华凯比克希线束有限公司 | * |
| | 重庆时光汽车配件有限公司 | * |
| 6102125-EU01 | 重庆华尔曼科技有限公司 | * |
| | 重庆聚辉汽车用品有限公司 | * |
| 1001022-E260S PLUS | 广西柳州友宝汽车配件有限公司 | * |
| | 柳州市维彩汽车科技有限公司 | * |
| 1001066-E260S PLUS | 广西柳州友宝汽车配件有限公司 | * |
| | 柳州市维彩汽车科技有限公司 | * |

如上表所示，报告期内，公司同类门板配件向不同供应商采购的价格存在一定差异，主要系受供应商所处地域分布、公司采购规模、供应商议价能力等因素影响，但总体差异不大，公司向不同供应商采购的价格较为公允。

4. 大宗原料采购价格的公允性

公司采购的大宗原料主要包括塑料粒子、面料、化料、钢材等，该类大宗原料一般市场供应充足，价格较为透明。报告期内，公司主要大宗原料的采购价格变动及公允性分析如下：

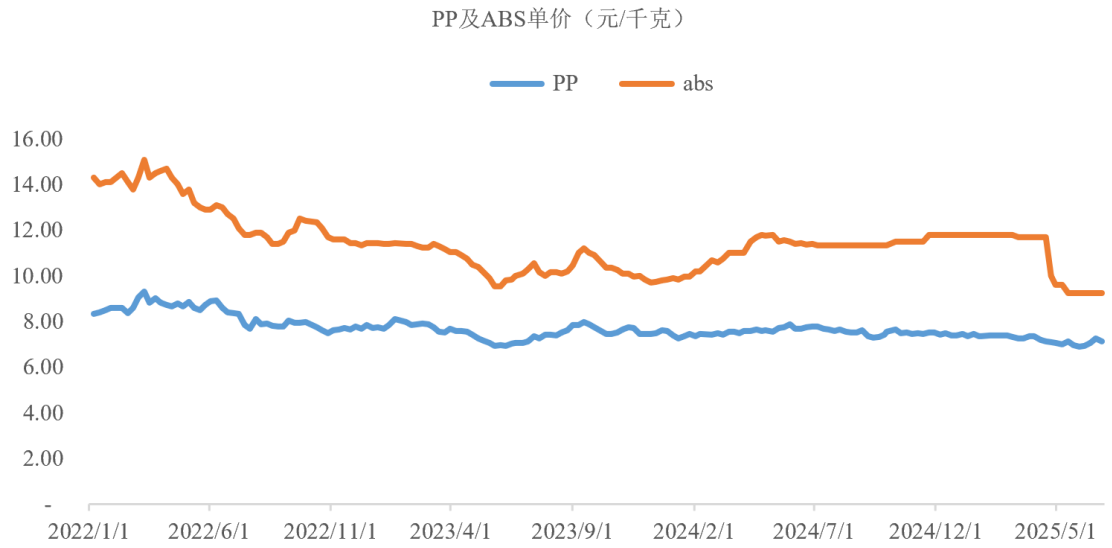
(1) 主要大宗原料的采购价格与市场公开价格的比较情况

1）塑料粒子

单位：元/kg

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 |
| 聚丙烯（PP） | 8.85 | -8.10% | 9.63 | 3.22% | 9.33 | -0.96% | 9.42 |
| ABS 树脂 | 14.89 | -2.93% | 15.34 | -5.95% | 16.31 | -5.06% | 17.18 |

公司采购的塑料粒子以聚丙烯（PP）和 ABS 树脂为主，报告期内，公司采购金额基本保持平稳，由于各类聚丙烯、ABS 具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各类塑料粒子的实际采购均价与市场 PP 类、ABS 树脂类产品均价会有差异，但价格波动趋势基本一致。




数据来源：choice

2）面料

单位：元/米

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 |
| 聚氯乙烯（PVC） | 50.15 | -7.93% | 54.47 | 1.26% | 53.79 | 6.58% | 50.47 |

报告期内，公司采购的面料主要为以聚氯乙烯（PVC）为主的改性材料制成的面料，而受花纹种类、工艺复杂程度、不同车型的不同技术指标要求等影响，面料的价格存在着较大的差异化，公开市场难以查询到该类产品的交易价格信息进行比较。2022 年-2024 年，公司 PVC 面料采购单价逐年增加，主要系随客户数量增加、产品升级，公司采购 PVC 面料的花纹种类、工艺复杂程度等均有所增加

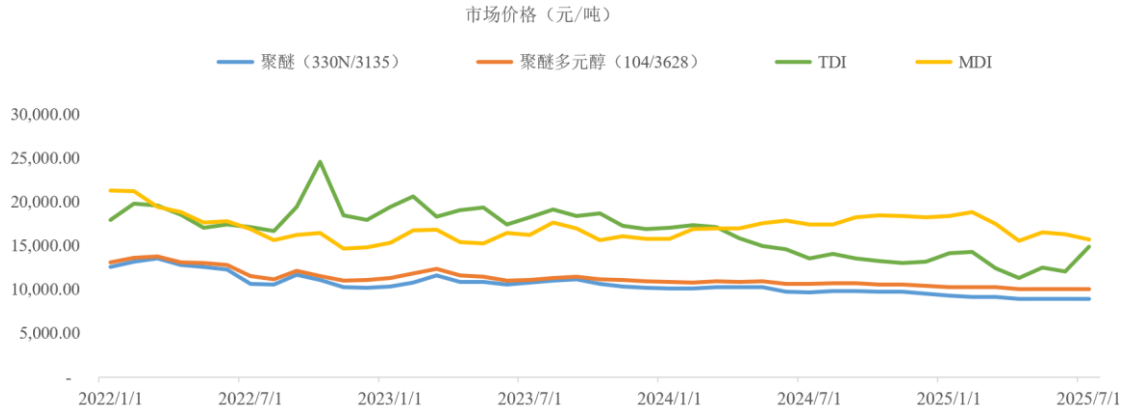
所致。2025 年 1-6 月公司采购的 PVC 面料单价有所回落，主要受作为基料的聚氯乙烯市场价下跌影响。

3）化料

单位：元/kg

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 |
| 聚醚 | 9.02 | -5.85% | 9.58 | -5.89% | 10.18 | -7.54% | 11.01 |
| 聚醚多元醇 | 8.50 | -11.46% | 9.60 | -1.23% | 9.72 | -7.87% | 10.55 |
| 甲苯二异氰酸酯（TDI） | 10.44 | -14.91% | 12.27 | -21.70% | 15.67 | -0.57% | 15.76 |
| 二苯基甲烷二异氰酸酯（MDI） | 14.62 | -2.60% | 15.01 | 8.22% | 13.87 | -5.84% | 14.73 |

报告期内，公司采购的聚醚、聚醚多元醇及甲苯二异氰酸脂酯（TDI）价格持续下降，MDI 单价则存在一定的波动。公司化料采购价格与市场价格走势基本一致。




数据来源：隆众资讯

4）钢材

单位：元/kg

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 | 变动 | 单价 |
| 板材 | 4.31 | -5.90% | 4.58 | -7.66% | 4.96 | -7.29% | 5.35 |
| 钢管 | 4.63 | -5.70% | 4.91 | -1.60% | 4.99 | -11.52% | 5.64 |
| 钢丝 | 3.62 | -5.73% | 3.84 | -9.00% | 4.22 | -14.75% | 4.95 |

报告期内，公司采购的钢材主要为板材、钢管及钢丝等，公司采购均价在报

告期内持续下降，与市场价格走势基本一致。

数据来源：Mysteel.com

(2) 与供应商向其他主体销售价格的比较情况

因公开信息查询不到供应商向其他主体销售产品的价格情况，因此无法与公司采购大宗原料的价格进行比较。但根据主要大宗原料供应商的访谈情况，供应商向公司销售产品的价格与其向其他主体的销售价格之间不存在显著差异。

(3) 同类原材料不同供应商的采购价格情况

由于公司的主要产品具有较强的定制化特征，不同客户对产品技术指标、规格、型号等的要求不尽相同，因此公司采购生产所用的原材料大多呈现一定的差异化，这使得公司采购相同型号原材料的情况相对较少。同时，为保证产品质量的一致性，针对同一型号的原材料，公司一般较少在 2 家以上的供应商采购，这也使得不同供应商供应同一型号产品的情况也相对较少。因此，公司选取部分主要的具有相同物料编码的原材料，对不同供应商之间的采购价格进行比较，具体情况如下：

1) 塑料粒子

① 2022 年度

单位：元/kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| SL011715 | 上海金发科技发展有限公司 | * |
| | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| SL010301 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | * |
| | 柳州炜林纳新材料科技有限责任公司 | * |
| SL011389 | 现代（重庆）工程塑料有限公司 | * |
| | 浙江长燃国际贸易有限公司 | * |
| SL010604 | 杭州志品贸易有限公司 | * |
| | 浙江三基色新材料有限公司 | * |
| SL010514 | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |
| | 上海金发科技发展有限公司 | * |
| | 优塑新材料（重庆）有限公司 | * |
| SL010375 | 柳州恒俊配件制造有限公司 | * |
| | 柳州炜林纳新材料科技有限责任公司 | * |
| SL010146 | 重庆珅天下商贸有限公司 | * |
| | 重庆紫硒隆商贸有限公司 | * |

② 2023 年度

单位：、元/kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| SL011835 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | * |
| | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |
| SL011787 | 上海金发科技发展有限公司 | * |
| | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |
| SL011715 | 上海金发科技发展有限公司 | * |
| | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |
| SL010514 | 上海金发科技发展有限公司 | * |
| | 佛吉亚（海宁）汽车部件系统有限公司 | * |
| SL011646 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | * |
| | 重庆中伟欣诚科技有限公司 | * |
| SL011485 | 重庆佰仕多化工有限公司 | * |
| | 重庆君儒汽车配件有限公司 | * |
| SL011481 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 重庆中伟欣诚科技有限公司 | * |
| SL010604 | 杭州志品贸易有限公司 | * |
| | 柳州炜林纳新材料科技有限责任公司 | * |
| SL010018 | 青岛海达诚采购服务有限公司 | * |
| | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | * |
| SL010037 | 重庆博创化工有限公司 | * |
| | 重庆中伟欣诚科技有限公司 | * |

③ 2024 年度

单位：元/kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| SL010374 | 柳州炜林纳新材料科技有限责任公司 | * |
| | 中山市点石塑胶有限公司 | * |
| SL010401 | 东莞市佳华新材料有限公司 | * |
| | 广州市毅兴行塑胶原料有限公司 | * |
| SL010604 | 杭州志品贸易有限公司 | * |
| | 柳州炜林纳新材料科技有限责任公司 | * |
| SL011836 | 成都金发科技新材料有限公司 | * |
| | 重庆市普邦塑料有限公司 | * |
| SL011976 | 青岛海达诚采购服务有限公司 | * |
| | 重庆佰仕多化工有限公司 | * |
| SL012046 | 青岛海达诚采购服务有限公司 | * |
| | 重庆奥发斯智能科技有限公司 | * |

④ 2025 年 1-6 月

单位：元/kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| SL011965 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | * |
| | 重庆华尔曼科技有限公司 | * |
| SL012407 | 柳州金杉新材料有限公司 | * |

| | | |
|---|---|---|
| | 南京金杉合成材料有限公司 | * |
| SL011898 | 重庆华尔曼科技有限公司 | * |
| | 重庆友强高分子材料股份有限公司 | * |

如上表所示，报告期内公司同类塑料粒子向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

2）面料

① 2022 年度

单位：元/米

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
|---|---|---|
| ML05-E50 | 旷达汽车饰件系统有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 南通润际纺织有限公司 | * |
| ML06-E50 | 旷达汽车饰件系统有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 南通润际纺织有限公司 | * |
| PML03-P201 | 南通润际纺织有限公司 | * |
| | 诸城恒信新材料科技有限公司 | * |
| PML03-CN150V | 广东天安新材料股份有限公司 | * |
| | 江苏国信复合材料科技股份有限公司 | * |
| PML02-CN115 | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| ML01-CN110V | 青岛福基纺织有限公司 | * |
| | 绍兴弘峰纺织有限公司 | * |
| ML02-N111 | 旷达汽车饰件系统有限公司 | * |
| | 绍兴弘峰纺织有限公司 | * |
| ML04-CN115 | 李尔汽车内饰材料（扬州）有限公司 | * |
| | 绍兴弘峰纺织有限公司 | * |
| MZ02-CN180S | 江门市新会区美力赛无纺布纤维制品有限公司 | * |
| | 重庆奥欣无纺布有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| MZ03-E50 | 江门市新会区美力赛无纺布纤维制品有限公司 | * |
| | 重庆奥欣无纺布有限公司 | * |
| ML02-MINI3 | 常州市旷远纺织厂 | * |
| | 李尔汽车内饰材料（扬州）有限公司 | * |
| PML01-CN180S | 广东天安新材料股份有限公司 | * |
| | 江苏国信复合材料科技股份有限公司 | * |

② 2023 年度

单位：元/米

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| PML01-CN180S | 广东天安新材料股份有限公司 | * |
| | 江苏国信复合材料科技股份有限公司 | * |
| PML01-NL4A3 | 福州宝林橡塑有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| PML05-E260 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| PML07-E11 | 上海华峰超纤科技股份有限公司 | * |
| | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| PML01-NX31 | 福州宝林橡塑有限公司 | * |
| | 上海展双实业有限公司 | * |
| ML13-E50 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 绍兴努齐泰纺织品有限公司 | * |
| PML08-E11 | 上海华峰超纤科技股份有限公司 | * |
| | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| PML02-NL4A3 | 福州宝林橡塑有限公司 | * |
| | 重庆天力复合材料有限公司 | * |
| ML08-E11 | 浙江华光汽车内饰股份有限公司 | * |
| | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |
| PML03-CN202S | 江苏国信复合材料科技股份有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| PML13-E11 | 上海华峰超纤科技股份有限公司 | * |
| | 重庆三易塑胶制品有限公司 | * |

③ 2024 年度

单位：元/米

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| PML19-730M | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| PML02-NX31 | 上海展双实业有限公司 | * |
| | 福州宝林橡塑有限公司 | * |
| PML02-730M | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| ML13-E50 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |
| ML06-E50 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |
| ML02P201 | 南通润际纺织有限公司 | * |
| | 张家港市恒昌汽车附件厂 | * |
| ML01-E260 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | * |
| PML07-SL2H | 四川新悦诚汽车内饰件材料有限公司 | * |
| | 扬州市德运塑业科技股份有限公司 | * |
| PML01-NX31 | 福州宝林橡塑有限公司 | * |
| | 上海展双实业有限公司 | * |
| ML05-E50 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 重庆凌派汽车配件有限公司 | * |

④ 2025 年 1-6 月

单位：元/米

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| PML06-E22H | 上海展双实业有限公司 | * |
| | 重庆事华汽车内饰件有限公司 | * |
| PML05-E261 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| ML02-E110C | 旷达汽车饰件系统有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| PML08-E260 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| | 上海宇内新材料有限公司 | * |
| PML07-E22H | 上海展双实业有限公司 | * |
| | 重庆事华汽车内饰件有限公司 | * |
| ML01-E110C | 旷达汽车饰件系统有限公司 | * |
| | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | * |
| MZ02-E50 | 威海华航汽车内饰件有限公司 | * |
| | 重庆奥欣无纺布有限公司 | * |

如上表所示，报告期内公司同类面料向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

3）化料

①　2022 年度

单位：元/ kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| HLP1016 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| | 天津市旺明国际贸易有限公司 | * |
| HLB2001 | 万华化学（福建）有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| YQ5128 | PPG 涂料（天津）有限公司 | * |
| | 重庆骐昱丰商贸有限公司 | * |
| HLP1022 | 厦门凯平化工有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 重庆南亚玉珠聚氨酯有限公司 | * |

② 2023 年度

单位：元/ kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| HLB2001 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLB2002 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLB2003 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLP1016 | 天津市荣昌达化工商贸有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |

③ 2024 年度

单位：元/ kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| HLP1002 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| | 重庆恒迅聚氨酯有限公司 | * |
| HLP1001 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| | 重庆恒迅聚氨酯有限公司 | * |
| HLB2001 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLB1001 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| | 重庆恒迅聚氨酯有限公司 | * |
| HLA1006 | 禾木新材料科技(上海)有限公司 | * |
| | 山东鼎信新材料科技有限公司 | * |
| HLA6017 | 厦门凯平化工有限公司 | * |
| | 重庆创拓新材料有限公司 | * |
| HLB2002 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLC1003 | 厦门凯平化工有限公司 | * |
| | 重庆恒迅聚氨酯有限公司 | * |
| HLP1050 | 禾木新材料科技(上海)有限公司 | * |
| | 山东鼎信新材料科技有限公司 | * |
| R000006 | 浩力森科技发展（上海）有限公司 | * |
| | 湖北同邦达科技有限公司 | * |
| HLA6018 | 厦门凯平化工有限公司 | * |
| | 重庆创拓新材料有限公司 | * |

如上表所示，报告期内公司同类化料向不同供应商的采购价格不存在显著差异。

④ 2025 年 1-6 月

单位：元/ kg

| 物料编码 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| HLC1003 | 厦门凯平化工有限公司 | * |
| | 重庆恒迅聚氨酯有限公司 | * |
| HLB2001 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLB2002 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |
| HLB2003 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | * |
| | 万华化学（烟台）销售有限公司 | * |

化料属于大宗原料，国内供应商较为集中，且价格根据市场供需情况存在一定波动性。HLB2001、HLB2002、HLB2003 均属于甲苯二异氰酸酯（TDI），公司采购价格大多随行就市。基于价格优势，公司自 2023 年起开始引入新供应商河南大川，TDI 开始集中向其进行采购。而在 TDI 市场价格运行到行业低点时，河南大川存在惜售的情况，因此公司会向万华化学进行少量采购以作为生产运营的补充，进而导致河南大川 TDI 整体价格高于万华化学，具有合理性。

4）钢材

相较于其他大宗原料，钢材的市场化程度更高，且不同产品型号间对性能要求的差异相对较小，因此主要对同种类型不同供应商之间的采购价格进行比较如下：

① 2022 年度

单位：元/ kg

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 板材 | 柳州普拓工业有限公司 | * |
| | 重庆市沙南商贸有限公司 | * |
| | 青岛合越工业制品有限公司 | * |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| | 佛山市粤钢盈贸易有限公司 | * |
| | 山东展业金属材料有限公司 | * |
| | 青岛福赛特工贸有限公司 | * |
| | 天津展志钢铁有限公司 | * |
| | 重庆钢捷贸易有限公司 | * |
| 钢管 | 青岛沃尔富森金属材料有限公司 | * |
| | 霸州市亿帕德金属制品有限公司 | * |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| | 定州市宏泰物资有限公司 | * |
| 钢丝 | 青岛合越工业制品有限公司 | * |
| | 青岛泰恒建汽车部件有限公司 | * |
| | 广西厚泉贸易有限公司 | * |
| | 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | * |
| | 重庆桥源物资有限公司 | * |

② 2023 年度

单位：元/ kg

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 板材 | 佛山市粤钢盈贸易有限公司 | * |
| | 重庆市沙南商贸有限公司 | * |

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 重庆钢捷贸易有限公司 | * |
| | 柳州泰盛隆钢压延加工有限公司 | * |
| | 青岛合越工业制品有限公司 | * |
| | 柳州市华鑫投资有限公司 | * |
| 钢管 | 青岛沃尔富森金属材料有限公司 | * |
| | 柳州市达能金属材料有限公司 | * |
| 钢丝 | 广西厚泉贸易有限公司 | * |
| | 重庆桥源物资有限公司 | * |
| | 青岛合越工业制品有限公司 | * |

③ 2024 年度

单位：元/ kg

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 板材 | 重庆市沙南商贸有限公司 | * |
| | 佛山市粤钢盈贸易有限公司 | * |
| | 柳州市华鑫建材有限公司 | * |
| | 重庆钢捷贸易有限公司 | * |
| | 柳州市华鑫投资有限公司 | * |
| 钢管 | 青岛沃尔富森金属材料有限公司 | * |
| | 天津市文丞新能源科技有限公司 | * |
| 钢丝 | 广西厚泉贸易有限公司 | * |
| | 重庆桥源物资有限公司 | * |
| | 青岛合越工业制品有限公司 | * |

④ 2025 年 1-6 月

单位：元/ kg

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| 板材 | 佛山市粤钢盈贸易有限公司 | * |
| | 重庆市沙南商贸有限公司 | * |
| | 柳州市华鑫建材有限公司 | * |

| 类型 | 供应商名称 | 采购单价 |
| --- | --- | --- |
| | 重庆钢捷贸易有限公司 | * |
| | 柳州市宇和科技发展有限公司 | * |
| | 绘桐(天津)供应链管理有限公司 | * |
| 钢管 | 青岛沃尔富森金属材料有限公司 | * |
| | 成都吉豪汽车部件有限公司 | * |
| 钢丝 | 广西厚泉贸易有限公司 | * |
| | 重庆桥源物资有限公司 | * |
| | 青岛合越工业制品有限公司 | * |

如上表所示，报告期内，公司向供应商采购同类钢材的价格存在一定差异，主要受供应商地域分布、运输成本以及公司采购规模等因素的影响，但总体差异不大，具有合理性。

**（三）说明 2024 年前五大供应商中新增上海普利特复合材料股份有限公司并向其采购大量塑料粒子、柳州市建桂汽车配件有限公司退出前五大供应商、向湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司采购金额大幅波动的原因及合理性，采购大量塑料粒子的作用，是否存在贸易类业务，报告期内各类原材料采购规模变动及向主要供应商采购情况（新增、退出、采购量及金额变动）与当年细分产品销售金额、收入构成、存货、生产设备等变动情况的匹配关系；结合生产经营特征、原材料采购种类及市场供应情况、主要供应商经营规模、合作方式，说明供应商较为分散的合理性，是否与同行业可比公司一致**

1. 说明 2024 年前五大供应商中新增上海普利特复合材料股份有限公司并向其采购大量塑料粒子、柳州市建桂汽车配件有限公司退出前五大供应商、向湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司采购金额大幅波动的原因及合理性

2022 年度-2024 年度，公司向上海普利特复合材料股份有限公司、柳州市建桂汽车配件有限公司、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司采购内容及金额变动情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 采购内容 | 采购金额 | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |

| 公司名称 | 采购内容 | 采购金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 上海普利特复合材料股份有限公司 | 塑料粒子等 | 2,335.88 | 5,400.62 | 3,788.46 | 2,975.42 |
| SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD | 塑料粒子等 | 31.70 | 28.32 | 45.46 | |
| 合　计 | | 2,367.59 | 5,428.94 | 3,833.91 | 2,975.42 |
| 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 3,346.41 | 5,013.21 | 5,479.24 | 5,396.14 |
| 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 骨架总成、座椅配件 | 7,339.78 | 9,899.03 | 6,477.48 | 12,844.88 |

注：SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD 为上海普利特复合材料股份有限公司的英文名称，由公司子公司印尼双英向其采购，公司区分开票名称进行统计

上海普利特复合材料股份有限公司（以下简称普利特）是深交所主板上市公司，主要从事高分子新材料产品及其复合材料，以及锂离子电池、钠离子电池、固态电池及系统集成等的研发、生产、销售和服务，其中包括改性 PP、改性 ABS 等在内的改性材料业务是其三大业务板块之一，产品主要用于汽车零部件、电子电器、航空航天等领域。公司主要向其采购 PP、ABS 树脂等塑料粒子，主要用于内外饰塑料件的生产。报告期内，随着公司内外饰件业务规模的不断扩大，公司对塑料粒子的需求不断增加；同时，基于普利特优异的产品品质、良好的服务能力及市场美誉度，公司持续加大对其产品的采购力度，导致其在 2024 年度成为公司前五大供应商之一。

柳州市建桂汽车配件有限公司（以下简称柳州建桂）主营业务为汽车座椅面套、内外饰件的加工，其经过长期经营发展，在汽车零部件制造加工领域积累了丰富的生产经验和成熟的质量控制体系。柳州建桂产品和服务质量高且具有较好的地理位置优势，能及时响应公司的采购需求，公司与其自 2016 年起开始合作并长期保持稳定。2024 年度，公司向其采购金额较以前年度略有下降导致其退出前五大供应商，但报告期内公司向其采购金额总体保持稳定。

湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司（以下简称航嘉麦格纳）主要从事汽车座椅骨架及座椅调节结构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售业务。公司主要向航嘉麦格纳采购骨架总成以及滑轨等座椅配件，报告期内采

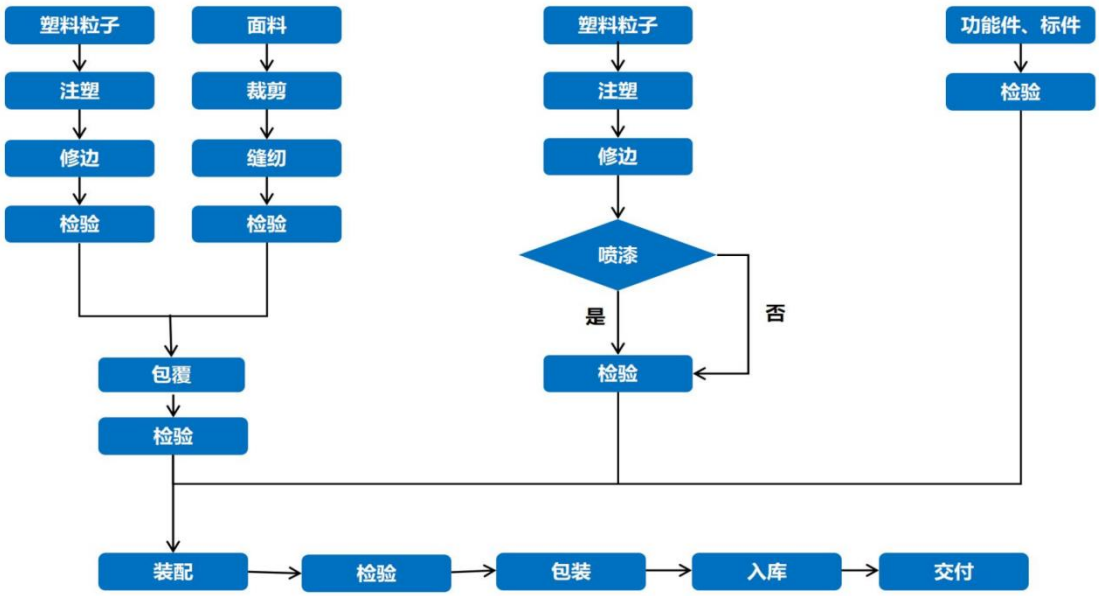
购金额分别为 12,844.88 万元、6,477.48 万元、9,899.03 万元和 7,339.78 万元，存在较大幅度波动。2023 年公司对航嘉麦格纳采购金额大幅下降，主要系部分存量项目受终端市场和客户投产策略影响导致车型销量出现较大幅度下滑，进而导致公司外购件采购金额出现下滑；同时，部分新开发项目如五菱缤果等，因客户对产品质量把控的要求，部分座椅配件由公司对外采购转为由客户提供，导致公司外购件规模有所下降。2024 年公司对航嘉麦格纳的采购金额有所回升，主要受五菱宝骏云朵、长安凯程新车型项目量产以及长沙新工厂投产的影响，公司对外购件需求增加，导致对航嘉麦格纳采购规模随之上升。2025 年 1-6 月，公司向航嘉麦格纳外购件采购金额较多，主要系公司汽车座椅产品收入的上涨导致对骨架总成、座椅配件等需求增加所致。

2. 采购大量塑料粒子的作用，是否存在贸易类业务

(1) 采购大量塑料粒子的作用

塑料粒子，是塑料颗粒的俗称，是塑料以半成品形态进行储存、运输和加工成型的原料。塑料颗粒是由不同材质制成的微小颗粒，具有可塑性强、耐化学腐蚀性强、耐低温性强、耐磨性强等特点。塑料粒子作为塑料制品的基础原材料，广泛应用于包装、汽车、建筑、电子、医疗等多个领域。

公司主要从事汽车座椅、内外饰件的研发、生产、销售业务，主要产品汽车内外饰件中包含大量的塑料零件，需要大量使用塑料粒子作为原材料。公司汽车内外饰件生产流程如下：



(2) 是否存在贸易类业务

报告期内，公司存在少量塑料粒子的贸易类业务，主要系公司采取“以销定产、以产定购”的业务模式，同时为应对市场需求变化和客户生产计划变动等情况，公司会保留部分安全库存，使得公司短期内少量原材料会有所结余。塑料粒子作为大宗商品，市场价格及变动较为公开透明，公司会结合原材料市场价格走势将少量结余的塑料粒子在恰当时点售出，以作为公司收入的有益补充，进而产生了塑料粒子的贸易业务。

报告期各期，公司塑料粒子的贸易收入分别为 75.54 万元、96.04 万元、44.84 万元和 81.50 万元，金额较小。对于销售生产结余的塑料粒子，由于销售和采购不存在对应关系，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》规定，具体分析如下：

| 判断标准 | 实际情况及具体分析 |
| --- | --- |
| 公司是否承担向客户转让商品的主要责任 | 是。公司与客户单独签署销售合同，负责在约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，并负有未交付引致的违约赔偿责任 |
| 公司在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险 | 是。转让商品前，公司承担存货保管风险、运输风险等；转让商品后，公司对销售的产品质量问题承担赔偿责任 |
| 公司是否有权自主决定所交易商品的价格 | 是。公司与客户、供应商分别签署销售、采购合同，公司可自主决定销售塑料粒子的价格 |

由上表可知，公司销售生产结余的塑料粒子时，承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险并可自主决定所交易商品的价格，因此根据《企业会计准则第 14 号——收入》，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，从事交易时的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入，具有合理性。

3. 报告期内各类原材料采购规模变动及向主要供应商采购情况（新增、退出、采购量及金额变动）与当年细分产品销售金额、收入构成、存货、生产设备等变动情况的匹配关系

(1) 各类原材料采购规模变动情况

报告期内，公司主要原材料的构成及采购规模的变动情况如下：

单位：万元

| 原材料构成 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |

| 原材料构成 | | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 大宗原料 | 塑料粒子 | 6,765.38 | 19.85% | 17,534.15 | 30.78% | 15,543.74 | 31.02% | 14,761.88 | 35.19% |
| | 面料 | 13,722.41 | 40.26% | 17,652.46 | 30.99% | 14,369.52 | 28.67% | 14,450.80 | 34.45% |
| | 化料 | 8,566.59 | 25.13% | 12,517.89 | 21.97% | 10,266.44 | 20.49% | 8,983.12 | 21.41% |
| | 钢材 | 5,029.58 | 14.76% | 9,264.07 | 16.26% | 9,934.29 | 19.82% | 3,757.42 | 8.96% |
| | 小　计 | 34,083.96 | 100.00% | 56,968.58 | 100.00% | 50,113.98 | 100.00% | 41,953.22 | 100.00% |
| 外购件 | 座椅配件 | 46,015.55 | 48.71% | 68,152.69 | 46.86% | 49,392.80 | 45.57% | 43,010.90 | 37.35% |
| | 骨架总成 | 15,082.03 | 15.97% | 20,594.30 | 14.16% | 14,770.36 | 13.63% | 31,612.55 | 27.46% |
| | 面套总成 | 14,152.50 | 14.98% | 18,990.63 | 13.06% | 16,983.58 | 15.67% | 14,716.11 | 12.78% |
| | 门板配件 | 9,881.66 | 10.46% | 18,255.62 | 12.55% | 10,818.52 | 9.98% | 7,790.30 | 6.77% |
| | 其他 | 9,328.77 | 9.88% | 19,437.64 | 13.37% | 16,414.31 | 15.15% | 18,011.92 | 15.64% |
| | 小　计 | 94,460.51 | 100.00% | 145,430.88 | 100.00% | 108,379.57 | 100.00% | 115,141.78 | 100.00% |

如上表所示，随着公司业务规模的持续增长，报告期内公司采购的主要原材料金额也总体呈逐年增长趋势。2022 年度，公司骨架总成采购金额为 31,612.55 万元，2023 年度为 14,770.36 万元，呈现大幅下降趋势；同期，公司采购的钢材金额由 3,757.42 万元大幅提升至 9,934.29 万元。主要系在 2022 年末公司收回了原由普拓公司和甫拓公司外包的骨架总成业务，转而自制座椅骨架总成产品，导致公司外购的骨架总成大幅减少，而作为骨架总成主要原料构成的钢材采购金额大幅增加。

2024 年，公司采购的原材料较以前年度有大幅增长，主要系公司新成立西安、长沙、湘潭三家子公司，同时叠加收入规模持续增长，相应地需要更多原材料以匹配生产需求。

(2) 各类原材料向主要供应商采购情况

报告期内，公司大宗原料和外购件的主要供应商构成情况参见本说明八(四)1 和八(四)2。

在大宗原料采购方面，公司向主要供应商的采购总额呈现逐年上涨趋势，与公司收入增长趋势保持一致。在主要供应商构成方面，虽然报告期各期之间略有变动，但基本保持每年 1 家主要化料供应商、2 家主要面料供应商和 2 家主要塑料粒子供应商的分布格局，较为稳定。

在外购件采购方面，2023 年度公司向主要供应商的采购总额较 2022 年度有较大幅度下降，主要系公司骨架总成由外购转为自制后，对普拓公司、甫拓公司的采购金额大幅下降，进而导致其退出外购件主要供应商序列，这也与公司主要原材料的构成及采购规模的变化趋势一致。在外购件和供应商的具体构成方面，公司采购的外购件主要为座椅配件、骨架总成、面套总成、门板配件等，外购件供应商主要为湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、柳州旷达汽车饰件有限公司、江苏忠明祥和精工股份有限公司、柳州市建桂汽车配件有限公司，报告期各期较为稳定。

(3) 与细分产品销售金额、收入构成情况的匹配关系

报告期内，公司主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 座椅 | 131,018.73 | 82.99% | 175,971.93 | 69.15% | 155,961.57 | 71.72% | 150,218.33 | 74.45% |
| 内外饰件 | 24,211.63 | 15.34% | 68,475.82 | 26.91% | 50,816.63 | 23.37% | 43,860.68 | 21.74% |
| 模具 | 763.29 | 0.48% | 8,053.89 | 3.16% | 8,809.22 | 4.05% | 5,679.96 | 2.81% |
| 其他 | 1,883.66 | 1.19% | 1,995.11 | 0.78% | 1,873.68 | 0.86% | 2,017.16 | 1.00% |
| 合　计 | 157,877.31 | 100.00% | 254,496.76 | 100.00% | 217,461.09 | 100.00% | 201,776.13 | 100.00% |

如上表所示，报告期内，公司主营业务收入来源及产品结构较为稳定。从细分产品构成来看，汽车座椅及内外饰件的销售收入占公司主营业务收入比例始终维持在 95%以上，收入贡献明显。

公司汽车座椅产品的主要原材料包括钢材、化料、面料以及各类塑料件、功能件及标准件等，内外饰件的主要原材料包括塑料粒子、面料及各类功能件、标准件等。报告期内，公司采购的大宗原料包括塑料粒子、化料、面料、钢材，采购的外购件以座椅配件、骨架总成、面套总成、门板配件等为主，与各年公司细分产品销售金额、收入构成情况较为匹配。

(4) 与存货变动情况匹配关系

报告期内，公司原材料与存货变动情况的匹配关系参见本说明八(七)之表述。

(5) 与生产设备变动情况的匹配关系

报告期各期，公司机器设备的变动情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年6月30日 | 2024年12月31日 | 2023年12月31日 | 2022年12月31日 |
|---|---|---|---|---|
| 期初账面原值 | 45,500.86 | 37,997.17 | 36,142.55 | 36,007.42 |
| 本期增加额 | 3,635.87 | 9,502.95 | 2,781.38 | 1,359.05 |
| 本期减少额 | 254.52 | 1,999.26 | 926.76 | 1,223.92 |
| 期末账面原值 | 48,882.21 | 45,500.86 | 37,997.17 | 36,142.55 |

如上表所示，报告期内公司机器设备原值呈现逐年增长趋势，特别是 2024 年增长较为明显。主要系随着经营规模的持续增长，公司原材料采购规模快速增长，相应地需要更多的生产设备进行原材料的深度加工和处理。报告期内，公司生产设备变动情况与原材料采购规模的变动趋势较为匹配。

综上所述，报告期内，公司各类原材料采购规模变动及向主要供应商采购情况与当年细分产品销售金额、收入构成、存货、生产设备等变动情况较为匹配。

4. 结合生产经营特征、原材料采购种类及市场供应情况、主要供应商经营规模、合作方式，说明供应商较为分散的合理性，是否与同行业可比公司一致

(1) 生产经营特征、原材料采购种类及市场供应情况

公司主要从事汽车座椅、内外饰件的研发、生产、销售业务，产品包括各类汽车座椅总成，门内饰板、仪表板等汽车内外饰件，以及精密模具等。公司产品种类及产品型号较多，可适配市场主要主机厂及主流车型，产品应用范围广泛。

在采购方面，公司主要采取“以销定产、以产定购”的业务模式，即根据下游客户订单情况，结合产品生产需求、原材料库存情况以及对未来市场的预计情况制定生产计划，从而确定对原材料的采购需求和对上游供应商的采购计划。公司原材料采购种类主要为大宗原料和外购件，其中大宗原料包括钢材、化料、塑料粒子、面料等，外购件为各类汽车座椅总成和内外饰总成的零配件，包括座椅骨架、滑轨、调角器、头枕杆等。公司主要原材料市场竞争充分，市场上供应商数量较多，市场供应较为充足。

(2) 主要供应商经营规模、合作方式

报告期内，公司主要供应商的经营规模及合作方式如下：

| 序号 | 供应商名称 | 经营规模 | 合作方式 |
|---|---|---|---|

| 序号 | 供应商名称 | 经营规模 | 合作方式 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 两家公司均为上市公司旷达科技(002516.SZ)的全资子公司。2024 年度，旷达科技合并报表营业收入为 209,830.14 万元 | 公司与对方签订年度框架合同约定对产品的交货、验收和品质要求。然后根据具体生产需求与供应商通过订单形式约定具体采购内容，供应商根据具体订单和备货情况安排发货 |
| 2 | 旷达汽车饰件系统有限公司 | | |
| 3 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 2024 年营业收入在 20 亿元左右 | |
| 4 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 2024 年营业收入在 8 亿元左右 | |
| 5 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD 为上市公司普利特（002324.SZ）英文名称。2024 年度，普利特合并报表营业收入为 831,353.69 万元 | |
| 6 | SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD | | |
| 7 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 2024 年营业收入在 6,000 万元左右 | |
| 8 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 两家公司均为上市公司万华化学(600309.SH)的控股子公司。2024 年度，万华化学合并报表营业收入为 18,206,911.92 万元 | 公司根据自身生产计划和实际需求情况，与供应商签署具体采购合同，供应商根据合同约定完成供货 |
| 9 | 万华化学（福建）有限公司 | | |
| 10 | 柳州普拓食品贸易有限公司 | 已于 2024 年 10 月注销 | 两家企业为实际控制人控制的企业，双英集团与其合作主要系公司将报告期前自制的骨架总成业务剥离至两家公司，业务剥离后公司向两家公司采购座椅骨架总成等产品 |
| 11 | 重庆甫拓食品有限公司 | 已于 2024 年 11 月注销 | |
| 12 | 柳州新高地科技有限公司 | 已于 2024 年 6 月注销 | 三家企业为实际控制人控制的企业，公司主要基于就近和便利原则向其采购少量座椅配件、环卫物资及零星物资等 |
| 13 | 柳州塑源工业有限公司 | 已于 2023 年 2 月注销 | |
| 14 | 柳州山川机械制造有限公司 | 已于 2023 年 3 月注销 | |
| 15 | 中科双英医疗科技有限公司 | 已于 2022 年 8 月停止经营 | 该企业为实际控制人控制的企业，公司主要基于卫生防疫、员工健康等需要，考虑就近和便利原则向其采购少量口罩用品 |

注：经营规模主要来源于上市公司披露的年报和对供应商的访谈问卷

(3) 供应商较为分散的合理性

1) 公司产品定制化程度高且多样

公司是一家主要从事汽车座椅、汽车内外饰件研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品涵盖汽车座椅、汽车内外饰件、模具等板块且属于非标准的定制化产品。不同客户、不同车型对于产品的材料性质、外观结构以及其他参数的要求各不相同，报告期内不同规格产品达数千种且持续升级换代。公司为满足不同

客户的需求，生产多种不同的产品，需要与众多供应商合作来获取满足客户所需的材料及零部件，导致公司的供应商较多且比较分散。

2）公司生产基地位置较为分散

我国汽车工业发展至今，催生了以东北、京津、长三角、珠三角、中部及西南为代表的六大汽车产业集群。公司出于增强客户黏性、降低产品运输成本等因素的考虑，结合客户生产区域布局，现已建成两国十四城十九处生产基地的生产网络，生产基地位置较为分散。各生产基地出于运输成本、生产资源高效配置的考虑，存在就近选择部分原材料供应商的情况，从而进一步导致公司供应商较多且分布较为分散。

3）市场成熟，竞争充分

公司主要原材料市场成熟、竞争充分，原材料供应充足、价格公开透明，公司具有较大的选择空间。因此，公司在与现有供应商保持良好合作的同时，适时开拓新的合格供应商，以保证供货稳定、及时和成本优化。

综上所述，公司供应商分散是由公司产品的多样性、生产基地分布较为分散及原材料市场充分竞争等综合因素导致，具有合理性。

(4) 同行业可比公司情况

报告期内，同行业可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份 | 未披露 | 8.45% | 7.01% | 8.14% |
| 天成自控 | 未披露 | 15.47% | 15.80% | 14.99% |
| 新泉股份 | 未披露 | 23.73% | 24.66% | 26.71% |
| 常熟汽饰 | 未披露 | 23.74% | 22.45% | 17.48% |
| 平均值 | 未披露 | 17.85% | 17.48% | 16.83% |
| 公　司 | 19.08% | 18.80% | 20.95% | 39.19% |

由上表可知，报告期各期，公司前五大供应商采购占比分别为39.19%、20.95%、18.80%和 19.08%。2022 年占比较高，系第一大供应商柳州普拓食品贸易有限公司、重庆甫拓食品有限公司、柳州新高地科技有限公司、柳州山川机械制造有限公司、柳州塑源工业有限公司及中科双英医疗科技有限公司为同受实际控制人杨英控制的企业，如剔除其影响，则 2022 年前五大余下供应商占比为 20.92%，占

比趋势较为稳定，且占比与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业惯例。

**（四）区分大宗原料、外购件分别列示各期主要供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构、经营规模、实缴资本、经营范围、关联关系、采购金额及占比，说明主要供应商的合作历史、公司采购金额占主要供应商收入的比例、向主要供应商采购金额变动的原因，说明公司与规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作背景、原因（包括不限于前述供应商），供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与供应商之间是否存在其他利益安排，是否存在替公司代垫成本费用的情形**

1. 报告期各期大宗原料主要供应商情况

报告期各期，公司大宗原料前五名供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 金额 | 占大宗原料采购额比重 |
|---|---|---|---|---|
| 2025 年 1-6 月 | | | | |
| 1 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 化料 | 5,368.78 | 15.75% |
| 2 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面料 | 1,629.33 | 4.78% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 面料 | 1,166.05 | 3.42% |
| | 小　计 | | 2,795.38 | 8.20% |
| 3 | 上海展双实业有限公司 | 面料 | 2,787.70 | 8.18% |
| 4 | 上海宇内新材料有限公司 | 面料 | 2,707.20 | 7.94% |
| 5 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | 塑料粒子 | 2,335.88 | 6.86% |
| | SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD | 塑料粒子 | 31.70 | 0.09% |
| | 小　计 | | 2,367.60 | 6.95% |
| 合　计 | | | 16,026.66 | 47.02% |
| 2024 年度 | | | | |
| 1 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 化料 | 8,027.16 | 14.09% |
| 2 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | 塑料粒子 | 5,400.62 | 9.48% |
| | SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD | 塑料粒子 | 28.32 | 0.05% |
| | 小　计 | | 5,428.94 | 9.53% |
| 3 | 上海宇内新材料有限公司 | 面料 | 4,666.56 | 9.53% |

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 金额 | 占大宗原料采购额比重 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面料 | 2,962.29 | 5.20% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 面料 | 933.51 | 1.64% |
| | 小　计 | | 3,895.80 | 6.84% |
| 5 | 重庆华塑科技有限公司 | 塑料粒子 | 2,440.07 | 4.28% |
| 合　计 | | | 24,458.53 | 42.93% |
| 2023 年度 | | | | |
| 1 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 化料 | 8,216.20 | 16.40% |
| 2 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | 塑料粒子 | 3,831.92 | 7.65% |
| 3 | 上海宇内新材料有限公司 | 面料 | 3,214.05 | 6.41% |
| 4 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面料 | 2,039.40 | 4.07% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 面料 | 766.42 | 1.53% |
| | 小　计 | | 2,805.82 | 5.60% |
| 5 | 成都金发科技新材料有限公司 | 塑料粒子 | 1,592.08 | 3.18% |
| | 上海金发科技发展有限公司 | 塑料粒子 | 1,083.82 | 2.16% |
| | 小　计 | | 2,675.90 | 5.34% |
| 合　计 | | | 20,743.89 | 41.39% |
| 2022 年度 | | | | |
| 1 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 化料 | 7,673.70 | 18.29% |
| | 万华化学（福建）有限公司 | 化料 | 41.58 | 0.10% |
| | 小　计 | | 7,715.27 | 18.39% |
| 2 | 上海宇内新材料有限公司 | 面料 | 3,271.85 | 7.80% |
| 3 | 上海普利特复合材料股份有限公司 | 塑料粒子 | 2,975.42 | 7.09% |
| | 重庆普利特新材料有限公司 | 塑料粒子 | 25.00 | 0.06% |
| | 小　计 | | 3,000.42 | 7.15% |
| 4 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面料 | 1,957.03 | 4.66% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 面料 | 1,028.97 | 2.45% |
| | 小　计 | | 2,986.00 | 7.12% |
| 5 | 成都金发科技新材料有限公司 | 塑料粒子 | 1,326.05 | 3.16% |

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 金额 | 占大宗原料采购额比重 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| | 上海金发科技发展有限公司 | 塑料粒子 | 683.73 | 1.63% |
| | 武汉金发科技有限公司 | 塑料粒子 | 19.91 | 0.05% |
| | 小　计 | | 2,029.69 | 4.84% |
| 合　计 | | | 19,003.23 | 45.30% |

2022年-2024年，公司向万华化学系采购化料的金额分别为7,715.27万元、8,216.20万元和8,027.16万元，总体较为稳定。2025年1-6月，公司向万华化学化料采购金额较多，主要系公司汽车座椅产品收入的上涨导致对化料需求增加所致。

2022年-2024年，公司向普利特系采购塑料粒子的金额分别为3,000.42万元、3,831.92万元和5,428.94万元，呈现快速增长趋势，主要系公司终端客户车型问界7的销量和订单大幅增加，导致公司对塑料粒子的需求相应增加。2025年1-6月，公司向普利特采购塑料粒子的金额为2,367.60万元，较为稳定。

2022年-2024年，公司向华塑科技采购塑料粒子的金额分别为702.30万元、1,485.60万元和2,440.07万元，呈现快速增长趋势，且华塑科技在2024年成为公司大宗原料前五大供应商，主要系2024年公司增加五菱缤果PLUS、宝骏悦也PLUS等内饰件项目，导致对塑料粒子需求增加。2025年1-6月，公司向华塑科技采购塑料粒子的金额为1,013.24万元，较为稳定。

2022年和2023年，公司向金发科技系采购塑料粒子的金额分别为2,029.69万元和2,675.90万元，呈增长趋势；2024年和2025年1-6月采购金额下降主要系公司为优化产品结构，调整该材料配套产品的未来投产计划，导致塑料粒子采购额相应减少。

报告期各期，公司向上海宇内和旷达科技采购面料的金额总体均保持增长趋势，且2024年度增长快速，主要系2024年公司新增五菱缤果PLUS、宝骏悦也PLUS等多个汽车座椅和内外饰项目，导致公司对面料需求增加。

2025年1-6月，上海展双实业有限公司成为公司大宗原料前五名供应商，主要系2025年新增吉利星愿项目，公司增加对上海展双的面料采购所致。

2. 报告期各期外购件主要供应商情况

报告期各期，公司外购件前五名供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 金额 | 占外购件采购额比重 |
|---|---|---|---|---|
| 2025 年 1-6 月 | | | | |
| 1 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 骨架总成、座椅配件等 | 7,339.78 | 7.77% |
| 2 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 座椅配件等 | 3,570.88 | 3.78% |
| 3 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 3,344.83 | 3.54% |
| 4 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面套总成、座椅配件等 | 3,200.11 | 3.39% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 座椅配件 | 91.39 | 0.10% |
| | 小　计 | | 3,291.50 | 3.48% |
| 5 | 成都吉豪汽车部件有限公司 | 骨架总成、座椅配件等 | 2,493.18 | 2.64% |
| 合　计 | | | 20,040.17 | 21.22% |
| 2024 年度 | | | | |
| 1 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 骨架总成、座椅配件 | 9,899.03 | 6.81% |
| 2 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面套总成、座椅配件等 | 7,032.02 | 4.84% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 座椅配件 | 5.59 | 0.00% |
| | 小　计 | | 7,037.61 | 4.84% |
| 3 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 座椅配件等 | 5,450.31 | 3.75% |
| 4 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 5,010.78 | 3.45% |
| 5 | 柳州市点方机械有限公司 | 骨架总成、座椅配件等 | 4,940.85 | 3.40% |
| 合　计 | | | 32,338.58 | 22.24% |
| 2023 年度 | | | | |
| 1 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面套总成、座椅配件等 | 7,591.29 | 7.00% |
| | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 座椅配件 | 8.79 | 0.01% |
| | 小　计 | | 7,600.08 | 7.01% |
| 2 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 骨架总成、座椅配件 | 6,477.48 | 5.98% |
| 3 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 5,478.10 | 5.05% |
| 4 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 座椅配件等 | 4,411.17 | 4.07% |

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 金额 | 占外购件采购额比重 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 5 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 座椅配件 | 2,292.47 | 2.12% |
| | 恺博（常熟）座椅机械部件有限公司 | 座椅配件 | 1,343.62 | 1.24% |
| | 小　计 | | 3,636.09 | 3.35% |
| 合　计 | | | 27,602.92 | 25.47% |
| 2022 年度 | | | | |
| 1 | 柳州普拓食品贸易有限公司 | 骨架总成、座椅配件、制动支架总成及配件等 | 18,470.98 | 16.04% |
| | 重庆甫拓食品有限公司 | 骨架总成、座椅配件、制动支架总成及配件等 | 9,831.54 | 8.54% |
| | 柳州新高地科技有限公司 | 座椅配件等 | 499.09 | 0.43% |
| | 柳州塑源工业有限公司 | 座椅配件等 | 3.25 | 0.00% |
| | 小　计 | | 28,804.86 | 25.02% |
| 2 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 骨架总成、座椅配件 | 12,844.88 | 11.16% |
| 3 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 5,396.15 | 4.69% |
| 4 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 面套总成、座椅配件等 | 5,132.99 | 4.46% |
| 5 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 座椅配件等 | 4,649.10 | 4.04% |
| 合　计 | | | 56,827.98 | 49.35% |

2022 年-2024 年，公司向航嘉麦格纳采购外购件金额分别为 12,844.88 万元、6,477.48 万元和 9,899.03 万元，波动较大，变动的原因参见本说明八(三)1 之表述。2025 年 1-6 月，公司向航嘉麦格纳外购件采购金额较多，主要系公司汽车座椅产品收入的上涨导致对骨架总成、座椅配件等需求增加所致。

报告期各期，公司向旷达科技系采购外购件金额分别为 5,132.99 万元、7,600.08 万元、7,037.61 万元和 3,291.50 万元，存在一定波动，主要系 2023 年五菱缤果等新车型项目量产，外购件需求增加，采购量随之上升。

报告期各期，公司向江苏忠明采购外购件金额分别为 4,649.10 万元、4,411.17 万元、5,450.31 万元和 3,570.88 万元，2024 年和 2025 年 1-6 月金额较大，主要系随着西安工厂、长沙工厂等新设立工厂投产、公司汽车座椅产品销量增加导致外购件采购规模增加。

2022 年-2024 年，公司向柳州建桂采购外购件金额分别为 5,396.15 万元、5,478.10 万元和 5,010.78 万元，总体较为稳定。2025 年 1-6 月，公司向柳州建桂外购件采购金额较多，主要系随着公司相关产品销量的增加导致对面套总成、座椅配件、门板配件等需求增加所致。

2024 年，公司向柳州点方采购外购件金额为 4,940.85 万元，柳州点方成为公司外购件前五大供应商，主要系 2024 年度新增宝骏悦也 PLUS、五菱星光 S 等新项目，外购件采购需求上升。该供应商与公司保持常年稳定的合作关系，2022-2023 年度采购额分别为 3,918.89 万元、3,381.66 万元。2025 年 1-6 月，公司向柳州点方采购外购件金额为 2,378.94 万元，较为稳定。

2025 年 1-6 月，公司外购件前五大供应商新增成都吉豪，主要系 2025 年新增吉利星愿项目，公司增加对成都吉豪的采购所致。

2023 年，公司外购件前五大供应商新增上汽通用五菱，主要系上汽通用五菱为加强产品质量把控，部分座椅配件如螺栓、调角器等要求公司向其采购，导致公司对其采购金额增加。

2022 年，公司向实际控制人控制的企业普拓公司、甫拓公司采购金额较大，主要系公司将报告期前自制的骨架业务剥离至普拓公司和甫拓公司，业务剥离后公司向两家公司采购座椅骨架总成等产品，导致公司 2022 年度对其采购金额较大。

3. 主要供应商的基本情况及与公司的合作情况

报告期各期，公司大宗原料、外购件主要供应商的基本情况及与公司的合作情况如下：

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 万华化学（烟台）销售有限公司 | 2014/1/15 | 2,200.00 | 万华化学集团股份有限公司持股95.00%；万华化学（北京）有限公司持股5.00% | 两家公司均为上市公司万华化学（600309.SH）的控股子公司，万华化学是一家全球化运营的化工新材料公司，在境内外拥有九大生产基地及工厂和七大研发中心，并在欧洲、美国、日本等十余个国家和地区设立子公司及办事处。2024年度，万华化学营业收入为18,206,911.92万元 | 2,200.00 | 一般项目：化工产品销售（不含许可类化工产品）；合成材料销售；塑料制品销售；新型陶瓷材料销售；高性能有色金属及合金材料销售；石墨及碳素制品销售；电子专用材料销售；食品添加剂销售；机械设备销售；耐火材料销售；煤炭及制品销售；建筑材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：危险化学品经营；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，具体经营项目以审批结果为准） | 无 | 2017年 | 30,000 | 2024年度，公司对万华化学系的采购金额为8,027.16万元，占其收入的比例较小 |
| 2 | 万华化学（福建）有限公司 | 2020/4/16 | 518,436.00 | 万华化学集团股份有限公司持股80.00%；福建石油化工集团有限责任公司持股20.00% | | 518,436.00 | 许可项目：危险化学品生产；移动式压力容器/气瓶充装。（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：化工产品销售（不含许可类化工产品）；化工产品 | 无 | 2021年 | 1,746 | |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 生产（不含许可类化工产品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；货物进出口；进出口代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | | | |
| 3 | 上海普利特复合材料股份有限公司（SHANGHAI PRET COMPOSITES CO.,LTD） | 1999/10/28 | 111,354.83 | 周文持股 40.14%；其他中小股东持股 59.86% | 两家公司为上市公司普利特（002324.SZ）及其子公司。普利特是一家全球领先的新材料企业，在全球拥有六大生产基地，年产能超过 50 万吨，改性材料产品广泛应用于汽车行业。2024 年度，普利特营业收入为 | 111,354.83 | 一般项目：塑料制品制造；塑料制品销售；工程塑料及合成树脂制造；工程塑料及合成树脂销售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子专用材料研发；橡胶制品销售；橡胶制品制造；软件销售；软件开发；机械设备销售；机械设备租赁；环境保护专用设备销售；建筑材料销售；金属材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；高性能纤维及复合材料制造；高性能纤维及复合材料销售；新型膜材料制 | 无 | 2010 年 | 2,904 | 2024 年度，公司对普利特系的采购金额为 5,428.94 万元，占其收入的比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 831,353.69 万元 | | 造；新型膜材料销售；合成材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售；货物进出口；技术进出口；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | | | |
| 4 | 重庆普利特新材料有限公司 | 2011/12/21 | 20,000.00 | 上海普利特复合材料股份有限公司持股 100% | | 20,000.00 | 研发、生产、销售：高分子塑料复合材料；销售：汽车配件、计算机及软件、机电设备、环保设备、建筑材料（不含危险化学品）、金属材料；化工材料领域内的“技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询”服务；技术及货物进出口。[以上经营范围国家法律、法规禁止经营的不得经营，国家法律、法规规定应经审批而未审批前不得经营] | 无 | 2016年 | 55 | |
| 5 | 上海宇内新材料有限公司 | 2013/1/25 | 200.00 | 徐周萍持股 95.00%；郁洪静持股 5.00% | 无公开数据 | 200.00 | 一般项目：新材料技术推广服务；新材料技术研发；橡胶制品销售；塑料制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；密封用填料销售；建筑装饰材料销售；汽车装饰用品销售；皮革制品销售；合成纤维销售；玻璃纤维及制品销售； | 无 | 2021年 | 20 | 因上海宇内无公开收入信息，无法测算公司采购金额占其收入的比例 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 玻璃纤维增强塑料制品销售；汽车装饰用品制造；皮革制品制造；电子元器件制造。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | | | |
| 6 | 旷达汽车饰件系统有限公司 | 2013/1/10 | 49,200.00 | 旷达科技集团股份有限公司持股100% | 两家公司均为上市公司旷达科技（002516.SZ）的全资子公司。旷达科技是一家以交通工具内饰材料、座椅面套、座舱舒适系统研发、制造、销售为主，涉足光伏投资运营、射频滤波器等业务领域的集团企业。2024年度，旷达科技营业收入为 209,830.14万元 | 49,200.00 | 汽车零部件及配件、汽车内外饰件、化纤复合面料、化纤布、合成革、羊毛制品、橡塑制品、高铁和动车椅套的研发、制造、销售及售后服务；化纤丝销售；自有设备租赁，自有房屋租赁；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 无 | 2009年 | 800 | 2024 年度，公司对旷达科技系的采购金额为10,933.41万元，占其收入的比例较小 |
| 7 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 2016/7/7 | 500.00 | 旷达汽车饰件系统有限公司持股100% | | 500.00 | 汽车饰件、化纤复合面料、化纤布、无纺布、土工布、人造革、汽车外轮毂罩、座套、坐垫、汽车配件的研发、制造、销售；建筑材料、化纤丝销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。） | 无 | 2021年 | 208 | |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | 重庆华塑科技有限公司 | 2017/8/9 | 1,000.00 | 刘联飞持股99.00%；刘春梅持股1.00% | 根据访谈，其2023年营业收入为2亿元左右 | 1,000.00 | 普通货运；废旧物资回收【取得相关行政许可后，在许可范围内从事经营活动】* 计算机软件开发；生产、加工、销售：摩托车配件、汽车配件、塑料制品、家电配件、通讯器材配件（不含无线电发射和卫星地面接收装置）、电子配件；货物进出口*【法律法规禁止经营的不得从事经营，法律法规规定应经审核而未获审批前不得经营】 | 无 | 2021年 | 175 | 2023年度，公司对其采购金额为1,485.60万元，占其收入的比例较小 |
| 9 | 成都金发科技新材料有限公司 | 2015/7/30 | 50,000.00 | 金发科技股份有限公司持股100% | 三家公司均为上市公司金发科技（600143.SH）的全资子公司。金发科技是一家聚焦高性能新材料的科研、生产、销售和服务的企业，旗下拥有60家子公司，产品远销全球130多个国家和地区。2024 | 50,000.00 | 塑料制品研发、生产、销售；办公用机械设备、日用化工专用设备生产、销售；从事货物进出口或技术进出口的对外经营业务；新材料技术咨询、转让、服务；货运代理、仓储服务（不含危险品）；电子设备回收技术咨询服务；金属制品、化工产品批发（不含危险品）；场地租赁；房地产开发与销售；物业管理；废旧物资回收与批发。（依法须批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） | 无 | 2019年 | 400 | 2024年度，公司对金发科技系的采购金额为2,162.03万元，占其收入的比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 上海金发科技发展有限公司 | 2001/10/11 | 37,000.00 | 金发科技股份有限公司持股 100% | 年度，金发科技营业收入为 6,051,424.21 万元 | 37,000.00 | 塑料及塑料制品、合成材料及合成材料制品、复合材料及复合材料制品的研发、生产、销售及技术服务，日用机械、金属制品新材料、新产品的开发研究、技术服务、技术转让，塑料、日用机械、金属制品新材料、新产品的加工、销售，粘合剂、高分子材料及其助剂的销售，经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外，新材料科技领域内的技术咨询，会务服务，自有房屋租赁。【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】 | 无 | 2015年 | 1,009 | |
| 11 | 武汉金发科技有限公司 | 2014/7/10 | 40,000.00 | 金发科技股份有限公司持股 100% | | 40,000.00 | 一般项目：新材料技术研发，新材料技术推广服务，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，化工产品销售（不含许可类化工产品），金属制品销售，塑料制品制造，日用化工专用设 | 无 | 2016年 | 457 | |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 备制造，文化、办公用设备制造，电子专用材料研发，非居住房地产租赁，住房租赁，物业管理，货物进出口，技术进出口。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：道路货物运输（不含危险货物），房地产开发经营。（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） | | | | |
| 12 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 2017/8/23 | 49,700.00 | 湖北中航精机科技有限公司持股 50.01%；MAGNA INTERNATIONAL（HONG KONG）LIMITED 持股 25%；麦格纳汽车系统（苏州）有限公司持股 24.9% | 根据访谈，其 2024 年营业收入在 20 亿元左右 | 49,700.00 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件批发；汽车零配件零售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；金属制品研发；金属材料制造；金属材料销售；锻件及粉末冶金制品制造；锻件及粉末冶金制品销售；智能车载设备制造；智能车载设备销售；新材料技术研发；工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；模具制造；模具销 | 无 | 2017 年 | 2,000 | 2024 年度，公司对航嘉麦格纳的采购金额为 9,899.03 万元，占其收入的比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 售；机械设备销售；普通机械设备安装服务；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；企业管理；货物进出口；技术进出口。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） | | | | |
| 13 | 江苏忠明祥和精工股份有限公司 | 2002/9/23 | 21,048.87 | 常熟市中金实业投资有限公司持股 56.69%；宁波华融投资合伙企业（有限合伙）持股 18.81%；其他中小股东持股 24.50% | 根据访谈，其 2024 年营业收入在 8 亿元左右 | 21,048.87 | 从事精冲模、精密型腔模的生产，精密冲压零件及汽车关键零部件的生产，销售本公司生产的产品；道路普通货物运输。（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：智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；机械电气设备制造；电气设备修理；电气设备销售；住房租赁；租赁服务（不含出版物出租）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自 | 无 | 2009 年 | 1,100 | 2024 年度，公司对江苏忠明的采购金额为 5,450.31 万元，占其收入的比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 主开展经营活动） | | | | |
| 14 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 2014/1/6 | 50.00 | 杨银桂持股 51%；杨金贵持股 49% | 根据访谈，其 2024 年营业收入在 6000 万元左右 | 50.00 | 汽车零配件、汽车座椅及护套、服装、沙发套的设计、生产、销售及技术服务。（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。） | 无 | 2015 年 | 70 | 2024 年度，公司对柳州建桂的采购金额为 5,013.21 万元，占其收入的比例较高 |
| 15 | 柳州市点方机械有限公司 | 2016/5/18 | 50.00 | 覃敏毅持股 100% | 根据访谈，其 2024 年营业收入在 5000 万元左右 | 50.00 | 机械设备、汽车配件加工及销售，五金产品、建筑材料、电线电缆、日用百货、办公用品、橡胶制品、消防器材的销售；接受委托场地租赁服务。（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。） | 无 | 2020 年 | 60 | 2024 年度，公司对柳州点方的采购金额为 4,947.42 万元，占其收入的比例高 |
| 16 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 1998/6/15 | 166,807.67 | 上海汽车集团股份有限公司持股 50.10%；通用汽车中国有限责任公司持股 34.00%；通用汽车（中国）投资有限公司持股 10.00%；柳州微型汽车厂持股 5.81%；其余中小股东持股 0.09% | 2024 年营业收入 779.34 亿元 | 166,807.67 | 研究、开发、生产汽车，生产、加工各类汽车零部件、配件；设计、生产、安装汽车工装、模具、夹具和设备；销售上述产品并提供售后服务，并向其他企业提供相关的技术咨询及技术服务；批发汽车生产用原辅材料、石油制品（不含成品油）；自有房屋租赁、设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经 | 无 | 2008 年 | 20,000 | 公司向其采购主要系基于其对产品质量控制的需要，公司采购金额占其收入的比例小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 营活动。） | | | | |
| 17 | 恺博（常熟）座椅机械部件有限公司 | 2017/3/24 | 35,000.00 | 恺博座椅机械部件有限公司持股100% | 无公开数据 | 35,000.00 | 设计、开发、生产、销售汽车座椅功能件产品和其组件、精密模具、工装、设备，提供以上产品的技术服务；从事货物及技术进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；佣金代理（拍卖除外）；设备租赁、房屋租赁。（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） | 无 | 2021年 | 528 | 因其无公开收入信息，无法测算公司采购金额占其收入的比例 |
| 18 | 柳州普拓食品贸易有限公司 | 2019/8/22 | 1,500.00 | 名义股东：蒋波持股98.33%；杨静持股1.67%。<br>实际股东：杨英持股100.00% | 已于2024年10月注销，2022年营业收入为13,344.80万元 | 1,500.00 | 一般项目：食用农产品批发；食用农产品零售；食品添加剂销售；饲料原料销售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；货物进出口；农副产品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品小作坊经营；酒类经营。（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 | 实际控制人杨英控制的企业 | 2019年 | 200 | 2022年度，公司向其采购金额18,934.45万元，占其收入比例高 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 为准） | | | | |
| 19 | 重庆甫拓食品有限公司 | 2015/12/11 | 50.00 | 名义股东：蒋波持股 95.00%；杨静持股 5.00%。<br>实际股东：杨英持股 100.00% | 已于 2024 年 11 月注销，2022 年营业收入为 9,729.22 万元 | 50.00 | 一般项目：食用农产品批发；食用农产品零售；食品添加剂销售；饲料原料销售；宠物食品及用品批发；宠物食品及用品零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | 2016 年 | 200 | 2022 年度，公司向其采购金额 10,371.28 万元，占其收入比例高 |
| 20 | 柳州新高地科技有限公司 | 2021/9/3 | 400.00 | 名义股东：杨吉持股 87.75%；龚维华持股 12.25%。<br>实际股东：杨英持股 100.00% | 已于 2024 年 6 月注销，2023 年营业收入为 767.97 万元，2022 年营业收入为 7,119.33 万元 | 20.00 | 一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；钢压延加工；高品质特种钢铁材料销售；金属材料销售；金属制品销售；金属结构销售；金属链条及其他金属制品销售；金属制品研发；金属制日用品制造；金属加工机械制造；金属切削加工服务；金属链条及其他金属制品制造；金属结构制造；机械零件、零部件销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售；技术进出口；进出口代理；货物进出口；汽车零部件及配件制造； | | 2021 年 | 47 | 报告期内，公司向其采购金额合计为 589.58 万元，采购金额较小，占其收入比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 汽车零配件零售；机械设备租赁；塑料制品制造；塑料制品销售；家用电器制造；家用电器销售；家用电器零配件销售；劳务服务（不含劳务派遣）；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | | | | |
| 21 | 柳州塑源工业有限公司 | 2019/11/6 | 600.00 | 名义股东：蒋大菊持股 65.58%；施恩持股 34.42%。<br>实际股东：杨英持股 100.00% | 已于 2023 年 2 月注销，2022 年营业收入为 2,155.68 万元 | 100.00 | 许可项目：货物进出口（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：金属结构制造；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；五金产品制造；五金产品零售；机械设备租赁；塑料制品制造；塑料制品销售；金属链条及其他金属制品制造；金属链条及其他金属制品销售；家用电器制造；家用电器销售；家用电器零配件销售；劳务服务（不含劳务派遣）；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展 | | 2020 年 | 48 | 报告期内，公司向其采购金额合计为 3.16 万元，采购金额较小，占其收入的比例较小 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本（万元） | 股权结构 | 经营规模 | 实缴资本（万元） | 经营范围 | 关联关系 | 合作开始时间 | 参保人数 | 采购金额占供应商收入比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 经营活动） | | | | |
| 22 | 上海展双实业有限公司 | 2011/6/2 | 200.00 | 吕福明持股 95%，刘向华持股 5% | 2025 年 1-6 月营业收入约为 8,000 万元 | 200.00 | 塑料制品、橡胶制品、纸制品、建材、皮革制品、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、金属材料、金属制品、环保设备、电子元器件的销售，从事生物技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，商务咨询，图文设计制作，网络工程，物业管理。【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】 | 无 | 2024 年 | 14 | 2025 年上半年，公司向其采购金额 2,869.67 万元，占比约 30%左右 |
| 23 | 成都吉豪汽车部件有限公司 | 2013/8/5 | 11,000.00 | 福建宏昇新能源集团有限公司持股 60%；陈作祥持股 15%；陈志辉持股 13.28%；赵跃辉持股 11.72% | 2025 年上半年营业收入约为 1 亿元 | 11,000.00 | 一般项目：汽车零部件及配件制造；橡胶制品制造；机械零件、零部件加工；模具销售；模具制造；增材制造装备制造；货物进出口；金属材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） | 子公司成都双英的少数股东 | 2020 年 | 182 | 2025 年上半年，公司向其采购金额 2,494.11 万元，占比约 20%左右 |

注 1：柳州普拓食品贸易有限公司，于 2024 年 6 月 21 日变更公司名称和经营范围。变更前，公司名称为：柳州普拓工业有限公司；经营范围为：一般项目：金属结构制造；汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件销售；汽车零配件零售；金属链条及其他金

属制品制造；金属链条及其他金属制品销售；金属制品研发；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；劳务服务（不含劳务派遣）；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品制造；五金产品零售；金属工具销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；家用电器制造；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

注 2：重庆甫拓食品有限公司，于 2024 年 6 月 25 日变更公司名称和经营范围。变更前，公司名称为：重庆甫拓汽车零部件有限公司；经营范围为：生产、加工、销售：汽车配件、摩托车配件、冲压件、金属制品、塑胶原料及产品、五金交电；销售化工原料及产品（不含危险化学品）；机械加工。（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）

注 3：向普拓公司、甫拓公司采购金额超过两家公司当年收入的 100%，主要是因为公司与普拓公司、甫拓公司同时发生采购和销售，两家公司收入按净额进行列示:

注 4：上述公司的经营规模来源于上市公司披露的年报数据、对供应商的访谈问卷

注 5：参保人数数据来源于对供应商的访谈问卷以及天眼查、企查查等公开信息

公司对柳州市建桂汽车配件有限公司、柳州市点方机械有限公司的采购金额占其收入的比例较高，是其主要客户，公司与其合作的背景原因参见本说明八(四)4(2)2)之表述。公司向其采购金额占其收入比例高，主要系其作为汽车零部件行业的二、三级供应商，业务规模本身较小，而公司作为上汽通用五菱在柳州地区主要的一级供应商，考虑到公司的交易量较大，其将有限的资源集中到给公司生产供货中，一方面能保证其自身一定的交易规模，另一方面也有效降低了其自身的经营风险。公司与柳州建桂、柳州点方不存在关联关系，相关交易采取市场化的定价原则，交易价格公允，不存在利益输送或其他利益安排的情形。

4. 公司与规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作情况

单位：万元

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本 | 参保人数 | 采购内容 | 采购金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
| 1 | 上海宇内新材料有限公司 | 2013/1/25 | 200.00 | 20 | 面料、座椅配件等 | 2,707.20 | 4,666.84 | 3,214.23 | 3,221.72 |
| 2 | 柳州旷达汽车饰件有限公司 | 2016/7/7 | 500.00 | 208 | 面料、座椅配件、面套总成等 | 4,829.44 | 9,994.31 | 9,630.69 | 7,090.02 |
| 3 | 重庆市沙南商贸有限公司 | 2001/11/27 | 500.00 | 15 | 钢材 | 853.40 | 2,044.47 | 2,137.62 | 262.17 |
| 4 | 佛山市粤钢盈贸易有限公司 | 2014/9/5 | 1,000.00 | 5 | 钢材 | 1,144.31 | 1,956.14 | 2,404.48 | 200.03 |
| 5 | 河南大川聚氨酯实业有限公司 | 2006/3/30 | 300.00 | 2 | 化料 | 735.40 | 1,557.75 | 599.54 | - |
| 6 | 重庆钢捷贸易有限公司 | 2017/3/13 | 500.00 | 13 | 钢材 | 449.70 | 983.84 | 1,216.33 | 99.93 |
| 7 | 重庆甫拓食品有限公司 | 2015/12/11 | 50.00 | 200 | 骨架总成、座椅配件、制动支架总成及配件、板材等 | | | 7.51 | 10,252.79 |
| 8 | 柳州新高地科技有限公司 | 2021/9/3 | 400.00 | 47 | 座椅配件、环卫物资等 | | | -1.11 | 590.69 |
| 9 | 柳州塑源工业有限公司 | 2019/11/6 | 600.00 | 48 | 座椅配件等 | | | -0.07 | 3.23 |
| 10 | 柳州市建桂汽车配件有限公司 | 2014/1/6 | 50.00 | 70 | 面套总成、座椅配件、门板配件等 | 3,346.41 | 5,013.21 | 5,479.24 | 5,396.14 |
| 11 | 柳州市点方机械有限公司 | 2016/5/18 | 50.00 | 60 | 座椅配件等 | 2,378.94 | 4,947.42 | 3,381.74 | 391.89 |
| 12 | 襄阳寒桦精机有限公司 | 2013/8/23 | 300.00 | 120 | 座椅配件等 | 2,342.26 | 4,158.92 | 2,669.83 | 746.39 |
| 13 | 柳州云皓工业有限责任公司 | 2021/5/28 | 100.00 | 60 | 座椅配件等 | 2,012.72 | 3,453.08 | 3,114.83 | 392.83 |
| 14 | 柳州鸿图汽车配件制造有限责任公司 | 2013/5/15 | 100.00 | 60 | 座椅配件等 | 1,701.96 | 3,410.93 | 1,492.14 | 139.74 |

| 序号 | 公司名称 | 成立时间 | 注册资本 | 参保人数 | 采购内容 | 采购金额 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 15 | 杭州鑫起汽车零部件有限公司 | 2021/10/15 | 100.00 | 6 | 座椅配件等 | 1,511.96 | 2,962.45 | 895.65 | 17.78 |
| 16 | 重庆聚辉汽车用品有限公司 | 2016/9/26 | 200.00 | 40 | 面套总成、扶手、座椅配件等 | 1,536.27 | 2,863.10 | 3,396.36 | 3,446.21 |
| 17 | 重庆迅飞汽车零部件有限公司 | 2018/3/8 | 500.00 | 80 | 座椅配件等 | 227.01 | 1,613.15 | 2,856.70 | 1,880.72 |
| 18 | 四川创能机械制造有限公司 | 2014/1/9 | 200.00 | 130 | 座椅配件等 | 842.71 | 1,376.87 | 2,389.53 | 3,920.87 |
| 19 | 上海展双实业有限公司 | 2011/6/2 | 200.00 | 14 | 面料等 | 2,869.67 | 1,031.99 | 129.37 | |
| 20 | 大连浩煜新材料科技有限公司 | 2020/9/17 | 200.00 | 1 | 化料 | 1,245.20 | 775.62 | 5.35 | |

注 1：供应商选择标准为大宗原料和外购件每年度的前十大供应商

注 2：规模较小的标准为注册资本在 500 万元（含）以下，参保人数较少的标准为在 20 人（含）以下，成立时间短的标准为成立当年或次年即成为大宗原料或外购件的前十大供应商

注 3：参保人数数据来源于对供应商的访谈问卷以及天眼查、企查查等公开信息

与公司合作的规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商主要包括两类，一类是基于客户指定，公司与其进行合作；一类是基于自主选择，公司与其进行合作。

(1) 基于客户指定

基于客户指定而进行合作的供应商为上海宇内新材料有限公司、柳州旷达汽车饰件有限公司和上海展双实业有限公司，上海宇内、柳州旷达指定的客户为上汽通用五菱，上海展双指定的客户为吉利，指定采购的产品均为面料，不包含其他外购件产品。

客户指定面料供应商主要基于性能要求和产品一致性控制。汽车座椅和内饰面料需具备阻燃、耐磨、抗紫外线、耐污等特性，这些性能直接影响乘客安全和舒适度。上海宇内、柳州旷达、上海展双成立时间较早，在与客户的合作过程中

形成了成熟的面料生产技术和严格的产品质量管理体系，能够确保所生产材料通过行业和主机厂测试；同时，通过统一供应商可以减少不同批次面料的性能差异，避免因材料波动导致质量问题。

综上，公司向指定供应商采购系基于客户产品质量控制的需求，供应商具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与供应商之间不存在其他利益安排，不存在供应商替公司代垫成本费用的情形。

(2) 基于自主选择

基于自主选择而进行合作的供应商包括三类：一类是以贸易和代理为主，自身不从事生产业务的贸易型企业；一类是自身具备产品生产加工能力，产品以自产为主的生产制造型企业；一类是柳州普拓、重庆甫拓，主要系基于特殊交易事项。

1) 贸易型企业

与公司合作的规模较小、参保人数较少、成立时间短的贸易型供应商主要有重庆市沙南商贸有限公司、佛山市粤钢盈贸易有限公司、河南大川聚氨酯实业有限公司、重庆钢捷贸易有限公司、大连浩煜新材料科技有限公司。

重庆市沙南商贸有限公司、佛山市粤钢盈贸易有限公司、重庆钢捷贸易有限公司主要从事钢材的贸易业务，公司主要向其采购座椅骨架及相关冲压件所用的钢材。河南大川聚氨酯实业有限公司主要从事化工产品的销售业务，其是甘肃银光化学工业集团有限公司的代理贸易商，大连浩煜新材料科技有限公司是Huntsman Corporation（美国纽约证券交易所上市公司）的国内代理商，公司主要向上述两家公司采购座椅泡沫总成所用的化工原料。

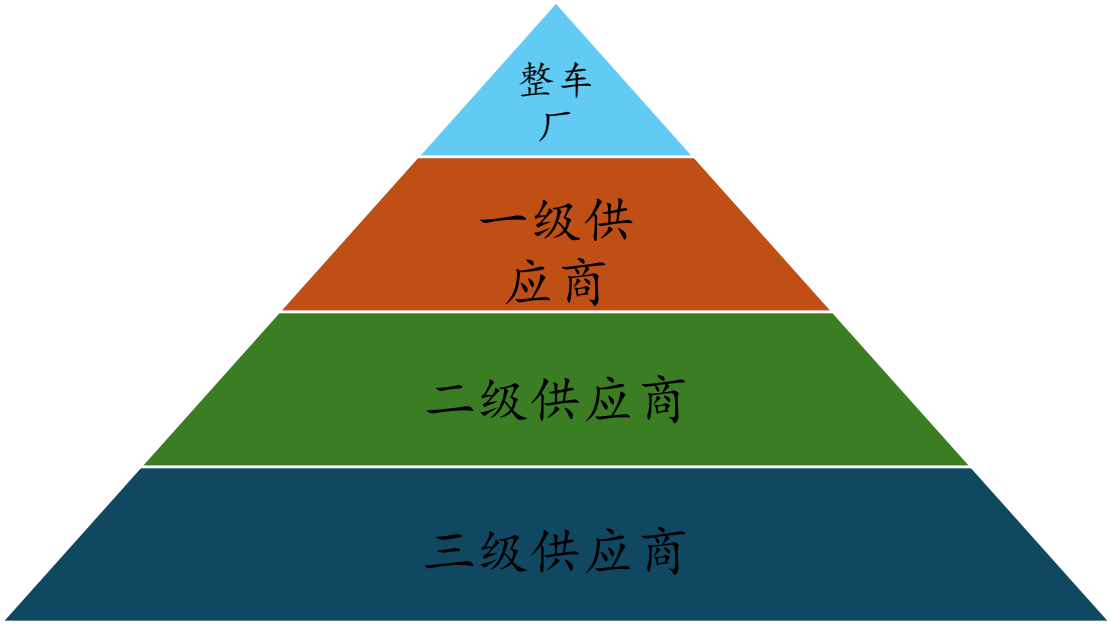
与生产型企业不同，贸易型企业无需从事具体产品的生产加工，因此不需要大量的人员投入、大规模的重资产运营和长时间技术积累，参保人数较少、注册资本较低等符合贸易型企业的行业特征，具备与其业务规模相匹配的经营能力。贸易商在大宗原料采购方面渠道优势和数量优势明显，公司向其采购一方面可以获得价格上的优惠，降低与生产企业直接沟通的成本；另一方面可以根据实际生产情况按需采购，减少自身库存积压，具有合理性。

2) 生产型企业

除上述企业外，公司合作的其他供应商均为生产型企业，公司与该类规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作与汽车零部件行业的区域性特征和

集聚效应密切相关。

汽车零部件制造企业通常围绕整车厂商建立，目前主要按“零件、部件、系统总成、整车厂”分布，呈现出金字塔式的分层级供应商体系。




一级供应商一般规模较大，研发实力较强，具备参与整车厂联合研发的能力，能够直接向整车厂供应各类汽车系统总成。双英集团主要向整车厂供应各类汽车座椅总成，门板、仪表板、副仪表板等内外饰件总成，即属于汽车零部件行业体系的一级供应商。同时，目前多数车企已形成了成熟稳定的供应体系，进入壁垒较高，供需双方深度绑定，因此一般一级供应商数量较少。

二级供应商主要通过一级供应商向整车厂供应配套产品，三级供应商主要向二级供应商提供配套产品。我国现有的汽车零部件厂商多为二、三级供应商，该类企业数量众多，同质化竞争激烈，市场集中度不高。为提升产品竞争力，该类企业一般采取较严格的成本控制措施，通过聚焦于某类具体零部件产品的生产以减少设备、人力和资本的投入，因此一般规模较小、人员较少、研发实力较弱。

公司合作的规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商主要为二、三级供应商，除柳州新高地科技有限公司、柳州云皓工业有限责任公司、杭州鑫起汽车零部件有限公司 3 家公司在成立当年或次年即与公司合作外，其他供应商成立时间均较长，在汽车零部件制造加工领域积累了丰富的生产经验和成熟的质量控制体系，注册资本相对较低，参保人数相对较少，不影响其正常生产运营，具备与其业务规模相匹配的经营能力。相关供应商的产品和服务质量高且具有较好的

地理位置优势，能及时响应公司的采购需求，公司与其合作具有商业合理性。

柳州新高地科技有限公司与柳州普拓食品贸易有限公司、重庆甫拓食品有限公司同受公司实际控制人杨英控制，故作为同一供应商进行披露进而导致其成为公司前五大供应商。报告期内，基于产品质量、价格、地域分布等原因，公司主要向其采购少量座椅配件和环卫物资等，采购规模较小。柳州新高地虽成立时间较短、实缴资本较低、参保人数较少，但具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与其合作具有合理性。

柳州云皓工业有限责任公司与柳州好迪科技有限责任公司为同一实际控制人控制的企业，柳州好迪成立于 2015 年 10 月 29 日，公司与其合作历史较长。在柳州云皓成立后，公司根据与供应商的沟通情况，开始主要向柳州云皓进行采购。在与柳州好迪合作期间及柳州云皓成立之初，公司向其采购规模较小。后续随着合作深入，柳州云皓在产品质量、价格、服务方面表现较好，公司加大与其合作力度，其在成立第三年成为公司外购件前十大供应商。公司与柳州云皓合作主要系在现有供应商体系内的转换，柳州云皓具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与其合作具有合理性。

杭州鑫起汽车零部件有限公司成立于 2021 年 11 月，公司在 2022 年 10 月开始与其合作。合作之初，公司向其采购规模较小，2022 年度采购金额仅为 17.78 万元。后续随着合作深入，其在产品交付及时性、服务的便捷性方面具有较好表现，公司逐年加大对其采购力度，2023 年和 2024 年采购金额分别增加至 895.65 万元和 2,962.45 万元，并在 2024 年成为外购件前十大供应商。公司主要向杭州鑫起采购座椅背板包覆件、头枕面套等座椅零件，虽然其成立时间较短、规模较小，但具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与其合作具有合理性。

3）柳州普拓、重庆甫拓

重庆甫拓食品有限公司与柳州普拓食品贸易有限公司为公司实际控制人控制的企业，双英集团与其合作主要系公司将报告期前自制的骨架总成业务剥离至两家公司，业务剥离后公司向两家公司采购座椅骨架总成等产品。公司基于市场化方式向两家供应商采购产品，定价公允，与供应商之间不存在其他利益安排，不存在供应商替公司代垫成本费用的情形。具体情况参见本说明之“二、骨架业务剥离后转回的原因及关联交易公允性”的相关回复。

综上所述，公司与规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作主要

基于客户指定和市场化的自主选择，供应商具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与供应商之间不存在其他利益安排，不存在替公司代垫成本费用的情形。

**（五）说明与上汽集团、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、实际控制人控制的企业同时发生采购和销售的原因及合理性，具体交易内容及模式、交易是否具备商业实质、交易价格形成机制、采购与销售是否分开结算、会计核算方法及依据，是否符合准则规定**

报告期内，公司与上汽集团、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、实际控制人控制的企业同时发生采购和销售的情况具体如下：

单位：万元

| 年度 | 同一控制主体名称 | 企业名称 | 销售内容 | 销售金额 | 采购内容 | 采购金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2025年1-6月 | 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 汽车座椅、汽车内外饰件、模具等 | 58,058.71 | 塑料粒子、座椅配件 | 1,246.96 |
| | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 租赁服务等 | 45.73 | 座椅配件、骨架总成等 | 7,339.78 |
| 2024年度 | 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 汽车座椅、汽车内外饰件、模具等 | 120,040.34 | 座椅配件 | 2,892.92 |
| | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 租赁服务等 | 91.46 | 座椅配件、骨架总成 | 9,899.03 |
| 2023年度 | 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 汽车座椅、汽车内外饰件、模具等 | 115,499.78 | 座椅配件 | 2,292.47 |
| | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 租赁服务等 | 38.13 | 座椅配件、骨架总成 | 6,477.48 |
| 2022年度 | 上汽集团 | 上汽通用五菱汽车股份有限公司 | 汽车座椅、汽车内外饰件、模具等 | 116,846.02 | 座椅配件等 | 12.61 |
| | | 延锋汽车饰件系统柳州有限公司 | 汽车内外饰件等 | 213.19 | 塑料粒子等 | 62.73 |
| | 杨英 | 重庆甫拓食品有限公司 | 租赁服务 | 407.42 | 骨架总成、座椅配件等 | 10,252.79 |
| | | 柳州普拓食品贸易有限公司 | 租赁服务 | 393.52 | 骨架总成、座椅配件等 | 18,906.63 |

| 年度 | 同一控制主体名称 | 企业名称 | 销售内容 | 销售金额 | 采购内容 | 采购金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 柳州塑源工业有限公司 | 内外饰件、原材料等 | 217.92 | 座椅配件等 | 3.23 |
| | | 柳州新高地科技有限公司 | 租赁服务、原材料等 | 94.36 | 座椅配件等 | 590.69 |
| | | 柳州山川机械制造有限公司 | 汽车座椅 | 56.05 | 其他 | 0.05 |
| | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司 | 原材料 | 14.01 | 座椅配件、骨架总成 | 12,844.88 |

报告期内，公司与前述企业同时发生采购和销售的具体分析如下：

1. 上汽集团

(1) 上汽通用五菱汽车股份有限公司

上汽通用五菱主要从事汽车整车生产、销售及研发业务，系公司第一大客户，公司向其销售汽车座椅总成及配件、仪表板、副仪表板、门板等内外饰件以及塑胶模等汽车用模具等。由于座椅是汽车的主要功能件，对汽车的安全性能、舒适体验和节能减排效果有较大影响，客户为加强产品质量把控，部分座椅生产用的原材料（如塑料粒子）及配件（如螺栓、调角器等）会要求公司向其采购，加工生产成汽车座椅后向其销售，从而导致同时发生采购和销售业务。

(2) 延锋汽车饰件系统柳州有限公司

延锋汽车饰件主要从事汽车饰件产品的开发、制造及销售，公司向客户销售汽车塑料内饰件等。同时，为保证产品质量，公司根据客户要求向其采购塑料粒子等，用于相关塑料内饰件的生产加工。

对于销售业务，公司综合考虑与客户的合作关系、企业资质、销售规模以及双方商业谈判等因素，与客户共同协商确定产品的最终价格。对于采购交易，由上汽通用五菱汽车股份有限公司和延锋汽车饰件系统柳州有限公司直接指定采购产品的价格，相关采购价格直接包含在公司向其销售产品的价格中。上述采购销售业务均系根据实际生产经营而产生，具备商业实质。出于结算便利考虑，相关采购销售业务以收付款项相抵的形式进行结算，未分开结算。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，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。由于前述采购销售业务具有关联性，且相关采购价格直接包含在公司向上汽集团销售产品的价格中，公司按照抵销采购价格的净额确认对上汽集团的收入，符合企业会计准则的规定。

2. 湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司

航嘉麦格纳主要从事汽车座椅骨架及座椅调节机构、各类精冲制品、精密冲压模具的设计、开发、制造和销售业务。公司基于生产需要，向其采购座椅配件、骨架总成等。湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司柳州分公司主要经营地在柳州，为方便生产经营，向双英技术租赁厂房，或因偶发性需求向公司采购少量座椅配件等生产用原材料。上述购销业务均系根据实际生产经营需要而产生，具有商业合理性和商业实质。

针对采购业务和少量偶发的原材料销售业务，公司一般根据当期相关产品的市场价格与供应商协商确定最终价格；针对厂房租赁业务，公司一般参考同区域类似厂房的市场交易价格，同时综合考虑出租厂房的位置、面积、用途、配套设施等因素后确定最终价格。上述交易的收付款项均分开独立核算，但出于结算便利考虑，相关采购销售业务以收付款项相抵的形式进行结算，未分开结算。由于上述购销交易相互独立，公司按照总额法确认对湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司的收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定。

3. 实际控制人控制的企业

(1) 柳州普拓食品贸易有限公司/重庆甫拓食品有限公司

普拓公司和甫拓公司从事座椅骨架业务，向公司销售座椅骨架总成及相关配件，用于公司座椅总成的生产。同时，公司及子公司为普拓公司、甫拓公司的主要客户，根据汽车零配件供应商通常在客户生产地周边设厂的行业惯例，普拓公司和甫拓公司分别在柳州、重庆两地向公司及子公司租赁厂房和机器设备，从而导致同时发生采购和销售业务。

(2) 柳州塑源工业有限公司

柳州塑源主要从事汽车零部件及配件制造、塑料制品制造等业务，公司向柳

州塑源销售内外饰件、原材料等。与此同时，因临时性需求，公司向柳州塑源采购少量座椅配件等，为偶发性交易，交易金额较低，影响较小。

(3) 柳州新高地科技有限公司

新高地经营范围包括汽车零部件及配件制造、零售等，公司主要向新高地采购座椅配件后生产为座椅总成对外销售。同时，新高地向公司租赁部分设备，用于其自身生产经营。此外，为满足临时性需求，新高地向公司采购少量原材料等，为偶发性交易，交易金额较少，影响较小。

(4) 柳州山川机械制造有限公司

山川机械主要从事汽车零部件及配件的制造、销售业务。2022 年度，基于下游终端客户需求，山川机械向公司采购汽车座椅，用于向终端客户销售。2022 年底，受经营效益等因素影响，山川机械决定出售资产、停止经营；因相关物资对公司生产经营可用性较强，经双方协商，由公司收购其资产及零星物资，从而导致同时发生采购和销售业务。

公司与实际控制人控制的企业发生的业务，均具有真实的交易背景，具备商业实质。对于销售业务，公司综合考虑与客户的合作关系、企业资质、销售规模以及双方商业谈判等因素，与客户共同协商确定产品的最终价格。对于采购业务，公司一般根据当期相关产品的市场价格与供应商协商确定最终价格。针对租赁业务，公司一般参考同区域类似市场交易价格，同时综合考虑出租物的位置、用途及相关配套附属设施及服务等因素后确定最终价格。

针对与实际控制人控制的企业发生的业务，交易的收付款项均分开独立核算，但出于结算便利考虑，相关采购销售业务以收付款项相抵的形式进行结算，未分开结算。由于上述购销交易相互独立，公司按照总额法确认对相关公司的收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定。

**(六) 说明 2023 年大宗原料塑料粒子、化料、钢材，以及外购件座椅配件、骨架总成采购单价均下降的情况下，座椅、内外饰件、模具单位成本单位直接材料价格均上涨的原因及合理性，报告期内单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量是否匹配，各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符，直接材料成本归集核算是否准确、完整，单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化的匹配性，说明报告期内各类产品的制造费用明细构成及变动合理性，是否与产销量相匹配**

1. 说明2023年大宗原料塑料粒子、化料、钢材，以及外购件座椅配件、骨架总成采购单价均下降的情况下，座椅、内外饰件、模具单位成本单位直接材料价格均上涨的原因及合理性

(1) 2023 年大宗原料塑料粒子、化料、钢材，以及外购件座椅配件、骨架总成采购单价变动情况

2023年，公司主要大宗原料采购价格及其变动情况如下：

1) 塑料粒子

单位：元/kg

| 材料名称 | 2023年度 | | 2022年度 |
|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 |
| 聚丙烯（PP） | 9.33 | -0.96% | 9.42 |
| ABS树脂 | 16.31 | -5.06% | 17.18 |

2) 化料

单位：元/kg

| 材料名称 | 2023年度 | | 2022年度 |
|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 |
| 聚醚 | 10.18 | -7.54% | 11.01 |
| 聚醚多元醇 | 9.72 | -7.87% | 10.55 |
| 甲苯二异氰酸酯（TDI） | 15.67 | -0.57% | 15.76 |
| 二苯基甲烷二异氰酸酯（MDI） | 13.87 | -5.84% | 14.73 |

3) 钢材

单位：元/kg

| 材料名称 | 2023年度 | | 2022年度 |
|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 |
| 板材 | 4.96 | -7.29% | 5.35 |
| 钢管 | 4.99 | -11.52% | 5.64 |
| 钢丝 | 4.22 | -14.75% | 4.95 |

4) 座椅配件、骨架

单位：元/件

| 材料名称 | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|
| | 单价 | 变动 | 单价 |
| 座椅配件 | 1.49 | -12.35% | 1.70 |
| 骨架总成 | 51.11 | -21.41% | 65.03 |

2023 年度，受市场供需环境变化等因素影响，公司主要大宗原料和外购件的采购单价较 2022 年均有所下降，但总体降幅不高。

(2) 2023 年座椅、内外饰件、模具单位成本单位直接材料变动情况

1) 座椅

报告期各期，座椅单位成本、单位直接材料变动情况如下：

单位：元/件

| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 座椅总成单位成本 | 282.73 | -8.40% | 308.67 |
| 其中：座椅总成单位直接材料 | 230.50 | -12.20% | 262.53 |
| 座椅零件单位成本 | 7.64 | 87.71% | 4.07 |
| 其中：座椅零件单位直接材料 | 5.60 | 94.44% | 2.88 |
| 单位成本 | 79.87 | 16.67% | 68.46 |
| 其中：单位直接材料 | 64.66 | 11.93% | 57.77 |

2023 年度，公司座椅单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别增长 16.67%、11.93%，主要受座椅总成和座椅零件结构性影响导致。

2023 年度，受原材料价格下降影响，公司座椅总成单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别降低 8.40%、12.20%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2023 年度，受不同座椅零件收入占比的结构性影响，公司座椅零件单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别增长 87.71%、94.44%。2023 年度，五菱缤果、蔚来 NIO ES6、五菱星光、宝骏悦也、零跑 C11 等项目实现量产，吉利领克、五菱 Air EV 晴空等项目收入占比大幅增加。前述项目主要供应座椅组件，单位成本、直接材料较其他座椅零件高，扣除前述项目后，2023 年度座椅零件单位直接材料为 2.72 元/件，较 2022 年度的 2.84 元/件下降 4.15%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2) 内外饰件

报告期各期，内外饰件单位成本、单位直接材料变动情况如下：

单位：元/件

| 项　目 | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 塑料件单位成本 | 11.30 | 16.13% | 9.73 |
| 其中：塑料件单位直接材料 | 7.12 | 19.09% | 5.98 |
| 金属件单位成本 | 28.24 | 41.26% | 19.99 |
| 其中：金属件单位直接材料 | 23.53 | 29.43% | 18.18 |
| 单位成本 | 12.20 | 13.38% | 10.76 |
| 其中：单位直接材料 | 7.99 | 10.97% | 7.20 |

2023 年度，公司内饰件单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别增长 13.38%、10.97%，主要受内饰件结构性影响导致。

2023 年度，受不同塑料件收入占比的结构性影响，公司塑料件单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别增长 16.13%、19.09%。2023 年度，问界 M7、阿维塔 11、坦克 500、理想 L9 项目收入占比大幅增加。前述项目主要供应总成件，单位成本、直接材料较其他塑料件高，扣除前述项目后，2023 年度塑料件单位直接材料为 5.02 元/件，较 2022 年度 5.62 元/件下降 10.70%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2023 年度，受不同金属件收入占比的结构性影响，公司金属件单位成本和单位直接材料较 2022 年度分别增长 41.26%、29.43%。2023 年度，单位材料较低的奔奔、逸动项目收入占比大幅下降以及单位材料较高的奇瑞 T19FL、五菱 AVEO 等项目实现量产导致 2023 年度单位成本、直接材料较 2022 年度高，扣除前述项目后，2023 年度金属件单位直接材料为 23.99 元/件，较 2022 年度 26.48 元/件下降 9.43%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

3) 模具

报告期内，模具领用的主要原材料为模具组件及配件，2023 年度模具单位成本、单位直接材料成本与主要原材料价格的变动趋势一致，具体情况如下：

| 材料名称 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|

| | 单价 | 变动 | 单价 |
|---|---|---|---|
| 模具组件及配件（元/件） | 472.38 | 38.92% | 340.03 |
| 单位成本（元/套） | 106,268.98 | 60.20% | 66,333.86 |
| 单位直接材料成本（元/套） | 84,073.21 | 73.35% | 48,498.39 |

2. 报告期内单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量是否匹配

(1) 座椅

报告期内，公司座椅业务采购的原材料主要系面料、化料、钢材、外购件，故主要分析直接材料成本与面料、化料、钢材、外购件采购价格及耗用量之间的关系，具体情况如下：

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 座椅 | ①单位直接材料成本（元/件） | 67.55 | 58.56 | 64.65 | 57.77 |
| | ②面料采购平均价格（元/米） | 28.12 | 25.16 | 24.42 | 21.98 |
| | ③化料采购平均价格（元/kg） | 11.28 | 11.87 | 12.54 | 13.26 |
| | ④钢材采购平均价格（元/kg） | 4.29 | 4.46 | 4.81 | 5.77 |
| | ⑤外购件采购平均价格（元/件） | 1.25 | 1.37 | 1.27 | 1.66 |
| | ⑥面料耗用量（万米） | 170.36 | 250.94 | 222.15 | 251.16 |
| | ⑦化料耗用量（吨） | 6,786.53 | 9,832.68 | 8,042.98 | 6,667.09 |
| | ⑧钢材耗用量（吨） | 9,599.60 | 19,366.78 | 18,806.91 | 5,103.11 |
| | ⑨外购件耗用量（万件） | 59,704.29 | 70,868.99 | 62,408.38 | 50,895.63 |
| | ⑩面料消耗金额（万元）②*⑥ | 4,790.65 | 6,313.73 | 5,424.90 | 5,520.49 |
| | ⑪化料消耗金额（万元）③*⑦ | 7,653.07 | 11,671.40 | 10,085.90 | 8,840.57 |
| | ⑫钢材消耗金额（万元）④*⑧ | 4,115.81 | 8,637.58 | 9,046.13 | 2,944.49 |
| | ⑬外购件消耗金额（万元）⑤*⑨ | 74,630.36 | 97,090.52 | 79,258.64 | 84,486.75 |
| | ⑭座椅销量（万件） | 1,405.40 | 2,054.62 | 1,651.81 | 1,865.49 |
| | ⑮单位原材料耗用差异测算（⑩+⑪+⑫+⑬）/⑭-① | -2.66 | 1.65 | -1.80 | -3.20 |
| | 差异率⑮/① | -3.94% | 2.82% | -2.78% | -5.55% |

如上表所示，报告期内，公司座椅产品的直接材料成本与面料、化料、钢材、外购件的采购平均价格及耗用量的测算差异较小，存在差异的原因主要系存货发出计价及期末各类存货中留存的材料成本差异等造成，二者关系较为匹配。

(2) 内外饰件

报告期内，公司内外饰件采购的原材料主要系塑料粒子、外购件，内外饰件单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量的匹配情况如下：

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 内外饰件 | ①单位直接材料成本（元/件） | 10.59 | 10.31 | 7.99 | 7.2 |
| | ②塑料粒子平均价格（元/kg） | 9.97 | 11.02 | 10.93 | 11.11 |
| | ③外购件采购平均价格（元/件） | 1.35 | 1.56 | 1.57 | 1.7 |
| | ④塑料粒子耗用量（吨） | 6,402.85 | 13,505.04 | 11,323.13 | 9,900.88 |
| | ⑤外购件耗用量（万件） | 6,649.70 | 19,534.71 | 11,162.52 | 8,912.55 |
| | ⑥塑料粒子消耗金额（万元）②*④ | 6,380.99 | 14,882.55 | 12,376.18 | 10,999.87 |
| | ⑦外购件消耗金额（万元）③*⑤ | 8,998.75 | 30,474.15 | 17,525.16 | 15,151.34 |
| | ⑧内外饰件销量（万件） | 1,374.78 | 3,879.41 | 3,618.26 | 3,968.16 |
| | ⑨单位原材料耗用差异测算(⑥+⑦)/⑧-① | 0.60 | 1.38 | 0.27 | -0.61 |
| | 差异率⑨/① | 5.63% | 13.40% | 3.43% | -8.47% |

如上表所示，报告期内，公司内外饰件产品的直接材料成本与塑料粒子、外购件的采购平均价格及耗用量的测算差异总体较小，存在差异的原因主要系存货发出计价及期末各类存货中留存的材料成本差异等造成，二者关系基本匹配。

(3) 模具产品

报告期内，公司模具产品耗用的原材料主要系模具组件及配件，模具产品单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量的匹配情况如下：

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 模具 | ①单位直接材料成本（万元/套） | 3.25 | 4.90 | 8.41 | 4.85 |
| | ②模具组件及配件平均价格（元/件） | 271.60 | 154.69 | 472.38 | 340.03 |
| | ③钢材采购平均价格（元/kg） | | | | 16.70 |
| | ④模具及模具配件耗用量（万件） | 1.52 | 28.27 | 10.09 | 8.44 |
| | ⑤钢材耗用量（吨） | | | | 207.40 |
| | ⑥模具及模具配件消耗金额（万元）②*④ | 412.83 | 4,373.29 | 4,768.01 | 2,870.36 |
| | ⑦钢材消耗金额（万元）③*⑤ | | | | 346.36 |

| 项　目 | | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| | ⑧模具销量（套） | 131.00 | 1,030.00 | 593.70 | 730.75 |
| | ⑨单位原材料耗用差异测算(⑥+⑦)/⑧-① | -0.10 | -0.66 | -0.38 | -0.45 |
| | 差异率⑨/① | -3.13% | -13.42% | -4.48% | -9.24% |

注：上表耗用量为生产领用数量；2022 年度公司领用了部分钢材进行模具的生产加工，2023 年度和 2024 年度主要采购小型模具及模具配件进行生产

如上表所示，2023 年度公司模具产品的直接材料成本与主要原材料的采购平均价格及耗用量的测算差异较小，二者关系较为匹配。2022 年度和 2024 年度差异率相对略大，主要系不同模具间生产工艺及复杂程度不同、开发周期不等以及不同客户的产品投产策略及结算方式存在差异等，模具产品的生产及销售存在期间错配的情况，即直接材料成本中除本期生产并销售产品的直接材料金额外，还包含了本期销售上期存货中的直接材料金额，导致一定差异。2022 年和 2024 年公司模具产品的销量均大于产量，且 2024 年销量远大于产量，导致当期模具产品的单位直接材料成本与单位原材料耗用量的差异较大。

3. 各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符，直接材料成本归集核算是否准确、完整

(1) 各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势

报告期内，公司主要产品单位成本中的直接材料情况如下：

单位：元/件

| 项目 | 2025年1-6月 | | 2024年度 | | 2023年度 | | 2022年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 单位直接材料 | 变动 | 单位直接材料 | 变动 | 单位直接材料 | 变动 | 单位直接材料 |
| 座椅 | 67.55 | 15.35% | 58.56 | -9.42% | 64.65 | 11.91% | 57.77 |
| 内外饰件 | 10.59 | 2.72% | 10.31 | 29.04% | 7.99 | 10.97% | 7.20 |
| 模具 | 32,549.14 | -33.63% | 49,039.84 | -41.67% | 84,073.21 | 73.35% | 48,498.39 |

受不同产品收入占比的结构性影响，2023 年度公司主要产品的单位成本中直接材料整体呈上升趋势；2024 年座椅、模具单位成本中直接材料呈下降趋势，内外饰件单位成本中直接材料呈上升趋势；2025-1-6 月座椅、内外饰件单位成本中直接材料呈上升趋势，模具单位成本中直接材料呈下降趋势。

1) 座椅

报告期内，公司座椅产品领用的主要原材料包括面料、化料、钢材、外购件等，各期原材料采购价格及变动情况如下：

| 主要材料分类 | | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 面料（元/米） | | 28.12 | 11.76% | 25.16 | 3.03% | 24.42 | 11.10% | 21.98 |
| 化料（元/kg） | | 11.28 | -4.97% | 11.87 | -5.34% | 12.54 | -5.43% | 13.26 |
| 钢材（元/kg） | | 4.29 | -3.81% | 4.46 | -7.28% | 4.81 | -16.64% | 5.77 |
| 外购件（元/件） | 座椅配件 | 1.41 | -5.37% | 1.49 | 0.00% | 1.49 | -12.35% | 1.70 |
| | 骨架总成 | 47.91 | -6.04% | 50.99 | -0.23% | 51.11 | -21.41% | 65.03 |
| | 面套总成 | 31.22 | -1.14% | 31.58 | -5.82% | 33.53 | 8.55% | 30.89 |
| 单位直接材料成本（元/件） | | 67.55 | 15.35% | 58.56 | -9.42% | 64.65 | 11.91% | 57.77 |
| 其中：座椅总成单位直接材料成本 | | 231.30 | 3.99% | 222.42 | -3.51% | 230.50 | -12.20% | 262.53 |
| 座椅零件单位直接材料成本 | | 11.96 | -0.08% | 11.97 | 113.75% | 5.60 | 94.44% | 2.88 |

2023 年度，公司座椅产品的单位直接材料成本的变动趋势与主要原材料的采购价格变动趋势一致，主要原因参见本说明八(六)1(2)1)之表述。

2024 年度，公司座椅产品的单位直接材料成本较 2023 年下降 9.42%，与主要原材料价格的变动趋势较为一致。其中，座椅总成的单位直接材料成本较 2023 年下降 3.51%，与主要原材料价格的变动趋势较为一致。座椅零件单位直接材料成本较 2023 年增加 113.75%，主要是不同座椅零件收入占比结构性影响。2024 年度，零跑 TBD、五菱星光 S、五菱缤果 PLUS 等项目实现量产，蔚来 NIO ES6、五菱星光、五菱缤果、凯程 F70、五菱宝骏云朵、领克 03 等项目收入占比大幅增加。前述项目主要供应座椅组件，单位成本、直接材料较其他座椅零件高，扣除前述项目后，2024 年度座椅零件单位直接材料为 3.39 元/件，较 2023 年度 3.73 元/件下降 8.99%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2025 年 1-6 月，座椅单位成本、单位直接材料变动情况如下：

单位：元/件

| 项目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 |
|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 单位成本 | 83.64 | 15.00% | 72.73 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 其中：单位直接材料 | 67.55 | 15.35% | 58.56 |
| 座椅总成单位成本 | 282.35 | 2.65% | 275.07 |
| 其中：座椅总成单位直接材料 | 231.30 | 3.99% | 222.42 |
| 座椅零件单位成本 | 14.85 | -2.30% | 15.20 |
| 其中：座椅零件单位直接材料 | 11.96 | -0.08% | 11.97 |

2025 年 1-6 月，公司座椅单位成本和单位直接材料较 2024 年度分别增长 15.00%、15.35%，主要受座椅总成和座椅零件结构性影响导致。

2025 年 1-6 月，受不同座椅总成收入占比的结构性影响，公司座椅总成件单位成本和单位直接材料较 2024 年度分别增长 2.65%、3.99%。2025 年 1-6 月，吉利星愿、比亚迪海豹 05、海狮 05EV 等项目实现量产，上述项目座椅总成的单位成本、直接材料较其他座椅总成高，扣除前述项目后，2025 年 1-6 月座椅总成单位直接材料为 202.96 元/件，较 2024 年度的 222.42 元/件下降 8.75%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2025 年 1-6 月，受原材料价格下降影响，公司座椅零件单位成本和单位直接材料较 2024 年度分别降低 2.30%、0.08%，与主要材料市场价格变动趋势一致。

2) 内外饰件

报告期内，公司内外饰件领用的主要原材料包括塑料粒子、外购件等，各期原材料采购价格及变动情况如下：

| 主要材料分类 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 塑料粒子（元/kg） | 9.97 | -9.53% | 11.02 | 0.82% | 10.93 | -1.62% | 11.11 |
| 外购件（元/件） | 1.35 | -13.46% | 1.56 | -0.64% | 1.57 | -7.65% | 1.70 |
| 单位直接材料成本（元/件） | 10.59 | 2.72% | 10.31 | 29.04% | 7.99 | 10.97% | 7.20 |
| 其中：塑料件单位直接材料成本 | 9.45 | -4.50% | 9.89 | 38.81% | 7.12 | 19.09% | 5.98 |
| 金属件单位直接材料成本 | 30.84 | 39.79% | 22.06 | -6.23% | 23.53 | 29.43% | 18.18 |

2023 年度，公司内饰件产品的单位直接材料成本的变动趋势与主要原材料的采购价格变动趋势一致，主要原因参见本说明八(六)1(2)2)之表述。

2024 年度，公司内饰件产品的单位直接材料成本较 2023 年增加 29.04%，与主要原材料价格的变动趋势不一致，主要是不同内外饰件收入占比结构性影响。其中，塑料件的单位直接材料成本较 2023 年增加 38.81%，主要是因为 2024 年度，阿维塔 12、问界 M9、哈佛 H9 等项目实现量产，问界 M7、坦克 500、五菱星光等项目收入占比大幅增加。前述项目单位成本、直接材料较其他塑料件高，扣除前述项目后，2024 年度塑料件单位直接材料为 5.25 元/件，较 2023 年度 5.28 元/件相对稳定，与主要材料市场价格变动趋势一致。金属件的单位直接材料成本较 2023 年下降 6.23%，与主要外购件价格的变动趋势较为一致。

2025 年 1-6 月，公司内饰件产品的单位直接材料成本较 2024 年增加 2.72%，与主要原材料价格的变动趋势不一致，主要是不同内外饰件收入占比结构性影响。其中：塑料件的单位直接材料成本较 2024 年下降 4.50%，与主要外购件价格的变动趋势较为一致。金属件的单位直接材料成本较 2024 年增加 39.79%，主要系奇瑞 T18FL4、奇瑞 T19C、奇瑞 T19FL、新豹 T3/跨越王 X3、宏光 MINI 等项目收入占比大幅增加，上述项目金属件单位成本、直接材料较其他金属件高，扣除前述项目后，2025 年 1-6 月金属件单位直接材料为 22.03 元/件，较 2024 年度 22.06 元/件相对稳定，与主要材料市场价格变动趋势一致。

3）模具

报告期内，模具领用的主要原材料为模具组件及配件，各期主要原材料采购价格及变动情况如下：

| 材料名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 模具组件及配件（元/件） | 271.60 | 75.58% | 154.69 | -67.25% | 472.38 | 38.92% | 340.03 |
| 单位直接材料成本（元/件） | 32,549.14 | -33.63% | 49,039.84 | -41.67% | 84,073.21 | 73.35% | 48,498.39 |

2022-2024 年，公司模具产品的单位直接材料成本变动趋势与主要原材料价格变动趋势较为一致；2025 年 1-6 月，公司模具产品的单位直接材料成本变动趋势与主要原材料价格变动趋势不一致，主要系产品结构的影响，2024 年阿维塔 12、阿维塔 11、远程星享、沃尔沃 XC90、极星 Polestar 5 等项目的模具销售数量较多且单位直接材料成本较高，扣除前述项目的影响，2025 年 1-6 月模

具的单位直接材料成本较 2024 年模具产品的单位直接材料成本 23,680.47 元/件上涨 37.45%，与主要原材料市场价格变动趋势一致。

(2) 直接材料成本归集核算是否准确、完整

公司以生产订单为单位，对产品的直接材料成本进行归集。客户下达采购订单后，公司根据客户要求及相关标准设计图纸、编制物料清单（BOM 表）、出具采购（生产、检验）文件；采购部根据图纸及物料清单、采购文件，采购所需物料；生产计划部根据客户约定交期，结合产品类别、生产工序，制定生产计划；生产部门根据物料清单（BOM 表）及生产计划进行领料，生成材料出库单。直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算，生产过程中按各订单的实际领料的数量和金额归集各订单的直接材料成本，计入生产成本中的直接材料明细科目，本月完工产品的直接材料结转至库存商品，当月未完工的材料作为自制半成品材料成本。

各业务环节的成本核算具体流程如下：

| 业务环节 | 成本核算过程 |
| --- | --- |
| 原材料采购 | 原材料入账成本采用实际成本法 |
| 原材料领用 | 原材料领用或发出时采用月末一次加权平均法计算实际成本 |
| 半成品料、工、费的归集和分摊 | 成本核算采用分步法，按照公司的生产特点及工艺流程，将生产划分为若干个生产工序，确定每一步骤的成本对象，归集直接材料、直接人工、制造费用等，直接材料耗用成本根据各个产品实际耗用量为依据进行计算 |
| 各工序的半成品入库及出库 | 1、公司设立半成品库，半成品以其生产过程中归集的实际成本入库（分料、工、费核算）；<br>2、半成品出库分为领用出库（用于加工成品生产）、销售出库和委外出库 |
| 委外加工 | 1、委托加工物资的发出或领用采用月末一次加权平均法确定其实际成本；<br>2、委托加工物资收回时，领用的材料成本加对应的加工费合计作为收回成本入库 |
| 完工产品入库 | 1、将各个工序的成本及半成品成本汇总，还原、计算出最终产品的总成本（直接材料、直接人工、制造费用）；<br>2、产品完工检验合格后入库，结转至库存商品 |
| 产品发货或领用 | 产品成本从库存商品转入发出商品 |
| 结转营业成本 | 实现销售时，产品成本从发出商品转入营业成本 |

综上所述，公司结合自身业务特点制定了完善的成本核算方法，并在实际生产运营中严格执行，相关产品直接材料成本的归集核算准确、完整。

4. 单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化的匹配性

报告期内，公司生产成本中单位人工成本的变化情况如下：

(1) 座椅

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 生产人员薪酬（万元） | 5,760.00 | 60.42% | 8,424.51 | 15.78% | 7,276.38 | 10.11% | 6,608.17 |
| 生产人员数量（人） | 1,159.00 | 12.09% | 1,155.00 | -2.61% | 1,186.00 | 4.31% | 1,137.00 |
| 生产人员人均薪酬（万元） | 4.97 | 43.12% | 7.29 | 18.89% | 6.14 | 5.56% | 5.81 |
| 销量（万件） | 1,405.40 | 54.92% | 2,054.62 | 24.39% | 1,651.81 | -11.45% | 1,865.49 |
| 单位人工成本（元/件） | 4.10 | 3.59% | 4.10 | -7.03% | 4.41 | 24.58% | 3.54 |
| 其中：座椅总成单位人工成本 | 14.10 | -22.04% | 15.33 | 0.92% | 15.19 | -4.94% | 15.98 |
| 座椅零件单位人工成本 | 0.70 | 4.46% | 0.91 | 62.50% | 0.56 | 166.67% | 0.21 |

注：表中人数为各期间加权平均人数，非各期末在岗人数；生产人员数量包含劳务派遣人员；2025 年 1-6 月变动与 2024 年同期对比的结果

报告期各期，座椅总成生产人员薪酬为座椅生产人员薪酬主要构成部分，占比分别为 95.35%、90.56%、82.75%和 87.18%。2022-2024 年度，随着座椅零件收入占比增加，座椅总成生产人员薪酬占薪酬总额比例有所下降；2025 年 1-6 月，座椅总成收入占比增加，导致座椅总成生产人员薪酬占薪酬总额比例有所提高。

报告期各期，公司座椅总成的单位人工成本相对稳定。2023 年较 2022 年下降 4.94%，主要是因为座椅总成的销量的增长幅度超过薪酬总额的增长幅度，导致座椅总成的单位人工成本有所下降。2024 年较 2023 年增长 0.92%，相对稳定，主要是因为座椅总成的销量增长幅度与薪酬总额的增长幅度相接近。2025 年 1-6 月座椅总成单位人工成本较 2024 年同期下降 22.04%，主要系座椅总成的销量增长 54.92%，以及吉利熊猫 mini、宏光迷你马卡龙、五菱缤果等车型项目工艺成熟，单位人工成本下降综合导致座椅总成的单位人工成本有所下降。

2022-2024 年，公司座椅零件的单位人工成本波动较大且呈大幅上涨趋势，主要是因为不同座椅零件收入占比的结构性影响所致。自 2023 年度起，公司销售的集成程度更高的组件显著增加，鉴于复杂程度提升，单个零件投入的人工成本随之增加，导致单位人工成本大幅增加。

综上，座椅单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化相匹配。

(2) 内外饰件

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 生产人员职工薪酬（万元） | 1,589.67 | 2.73% | 3,026.81 | 14.59% | 2,641.36 | 4.70% | 2,522.68 |
| 生产人员数量（人） | 347 | -7.47% | 368 | 3.08% | 357 | -7.27% | 385 |
| 生产人员人均薪酬（万元） | 4.58 | 11.02% | 8.23 | 11.22% | 7.40 | 12.98% | 6.55 |
| 销量（万件） | 1,053.96 | -34.20% | 3,135.66 | 3.23% | 3,037.62 | -5.35% | 3,209.34 |
| 单位人工成本（元/件） | 0.99 | 28.31% | 0.79 | 5.33% | 0.75 | 7.14% | 0.70 |
| 其中：塑料件单位人工成本 | 0.89 | 18.53% | 0.76 | 5.56% | 0.72 | -1.37% | 0.73 |
| 金属件单位人工成本 | 2.68 | 97.11% | 1.77 | 42.74% | 1.24 | 163.83% | 0.47 |

注 1：表中人数为各期间加权平均人数，非各期末在岗人数；

注 2：生产人员数量包含劳务派遣人员；

注 3：2025 年 1-6 月变动与 2024 年同期对比的结果

报告期各期，塑料件生产人员薪酬为内外饰件生产人员薪酬主要构成部分，占比分别为 93.28%、91.22%、92.27%和 85.52%，相对稳定。

报告期各期，公司塑料件的单位人工成本相对稳定。2023 年较 2022 年下降 1.37%，主要是因为薪酬总额的下降幅度超过塑料件销量的下降幅度，导致塑料件的单位人工成本有所下降。2024 年较 2023 年增长 5.56%，主要是因为薪酬总额增长幅度超过塑料件销量的增长幅度，导致塑料件的单位人工成本有所增加。2025 年 1-6 月较 2024 年同期增长 18.53%，主要系人工薪酬相对稳定时，塑料件的销量减少幅度大，导致塑料件的单位人工成本有所增加。

报告期各期，公司金属件的单位人工成本波动较大且呈大幅上涨趋势，主要是因为不同金属件收入占比的结构性影响所致。2022 年度单位人工成本较低，主要是因为部分项目如奔奔、逸动等项目人工投入较少但收入占比较高。2023-2025 年 1-6 月度随着前述项目收入的持续下降，单位人工成本持续回升。

综上，内外饰件单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化相匹配。

(3) 模具

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|

| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 生产人员职工薪酬（万元） | 225.84 | -21.79% | 523.57 | -8.39% | 571.49 | 12.50% | 508.01 |
| 生产人员数量（人） | 44.00 | -12.00% | 47.00 | -25.40% | 63.00 | -1.56% | 64.00 |
| 生产人员人均薪酬（万元） | 5.13 | -11.17% | 11.14 | 22.80% | 9.07 | 14.28% | 7.94 |
| 销量（套） | 131.00 | -55.58% | 1,030.00 | 73.49% | 593.70 | -18.75% | 730.75 |
| 单位人工成本（元/件） | 2,985.48 | 87.24% | 2,939.81 | -62.23% | 7,782.78 | 5.45% | 7,380.69 |

注：表中人数为各期间加权平均人数，非各期末在岗人数；生产人员数量包含劳务派遣人员；2025 年 1-6 月变动与 2024 年同期对比的结果；考虑模具通常系根据客户要求进行定制化生产，而不同模具间由于工艺及复杂程度的不同，开发周期不等，以及受不同客户验收要求、方式差异等诸多因素影响，并区分生产模具和商品模具对应生产成本结转至营业成本的时间不同，导致模具产品的主要生产过程、完工入库以及实现销售之间存在期间错配的情况，为保持各期间数据可比，模具中的生产人员职工薪酬、制造费用均以当期生产成本中对应类别发生额数据进行列示。

2022-2024 年，公司模具产品的生产人员数量及工资薪酬总额总体呈下降趋势，主要系公司为提升模具板块的经济效益，改变了薪酬绩效考核方式，实现了人员的精简，导致人员数量和薪酬总额有所下降；同受薪酬绩效考核方式改变、人员精简的影响，2025 年 1-6 月生产人员数量和薪酬总额较 2024 年同期下降。

模具单位人工成本 2023 年较 2022 年增长 5.45%，主要是因为薪酬总额下降幅度低于模具销量的下降幅度，导致模具产品的单位人工成本有所增加。2024 年，模具产品的单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬的变化相匹配。2025 年 1-6 月较 2024 年同期增长 87.24%，主要系模具销量大幅下降，导致模具产品的单位人工成本大幅增加。

综上，模具单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化相匹配。

5. 说明报告期内各类产品的制造费用明细构成及变动合理性，是否与产销量相匹配

报告期内，公司各类产品主营业务成本中的制造费用明细构成及其变动情况如下：

(1) 座椅

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 劳务费用 | 5,871.99 | 266.00% | 5,418.84 | 38.08% | 3,924.53 | 189.44% | 1,355.91 |
| 职工薪酬 | 3,547.60 | 64.80% | 4,930.69 | 3.96% | 4,742.89 | 2.20% | 4,640.81 |
| 折旧摊销 | 2,331.55 | 59.45% | 3,408.39 | 0.25% | 3,399.90 | 15.93% | 2,932.80 |
| 间接物料耗用 | 820.26 | 10.50% | 1,669.30 | 4.13% | 1,603.06 | 30.66% | 1,226.93 |
| 水电气费 | 947.77 | 45.83% | 1,461.67 | 4.52% | 1,398.41 | 28.62% | 1,087.23 |
| 维修费 | 515.41 | 91.00% | 809.55 | 2.12% | 792.71 | 37.03% | 578.48 |
| 其他 | 316.80 | 205.24% | 559.89 | 10.95% | 504.61 | 20.31% | 419.43 |
| 合　计 | 14,351.38 | 105.46% | 18,258.33 | 11.56% | 16,366.11 | 33.69% | 12,241.59 |
| 产量（万套） | 86.60 | 76.52% | 130.39 | 9.66% | 118.90 | 10.17% | 107.92 |
| 销量（万套） | 86.43 | 84.96% | 119.85 | -1.39% | 121.54 | 13.06% | 107.50 |

注：产销量数据为汽车座椅总成；2025 年 1-6 月变动与 2024 年同期对比的结果

报告期各期，公司座椅产品的制造费用主要包括劳务费用、职工薪酬、折旧摊销、间接物料耗用和水电气费等，占制造费用的比例分别为 91.85%、92.07%、92.50%和 94.20%，系制造费用的主要构成项目且结构较为稳定。

报告期内，座椅产品的劳务费用主要系向劳务外包人员所支付的报酬。2023 年劳务费用较 2022 年增长 189.44%，主要系公司借鉴同行业公司（如维科精密等）的做法，将劳务派遣的用工形式变更为劳务外包，导致劳务外包人数有较大增加；2024 年劳务费用较 2023 年增长 38.08%，一方面系新工厂长沙双英、西安双英、湘潭双英为应对交付需求和临时招工困难而增加劳务外包人员；另一方面系双英集团母公司、重庆座椅等公司产量增加临时补充部分劳务外包人员。

报告期内，座椅产品的职工薪酬和折旧摊销呈现逐年增长趋势，与座椅产品的收入规模及主要产品的产销量较为匹配；2023 年折旧摊销增加较多，主要系收回骨架业务后，租赁给重庆甫拓、柳州普拓的机器设备和厂房亦同步收回自用，因此折旧摊销由其他业务成本转回至制造费用，使得折旧摊销金额增加。

报告期内，座椅产品的间接物料耗用主要系辅助生产材料、包装物、低值模具等。2023 年间接物料耗用较 2022 年增长 30.66%，主要系五菱缤果、长安 CS95、宏光迷你马卡龙等新项目领用的低值模具增加以及 2023 年骨架业务收回自制后

领用的焊丝等辅助生产材料增加所致。2024 年间接物料耗用较 2023 年增加较少，主要系 2023 年新项目长安 CS95、宏光迷你马卡龙等量产后收入持续增加而模具开发量减少，2024 年新项目五菱缤果 PLUS 等改款车型在原车型基础上开发导致领用的间接物料消耗较少；同时宝骏 360 等项目模具的摊销期限在 2023 年集中到期一次性转入制造费用金额较多而 2024 年转入较少所致。

2023 年度，公司水电气费较 2022 年增长 28.62%，主要系收回甫拓公司、普拓公司的骨架业务转为自制，骨架自制生产中的冲压、焊接等工序环节的耗电量增幅较大。

2025 年 1-6 月，劳务费用较 2024 年同期增长 268.26%，主要系 2025 年 1-6 月的产量较 2024 年同期增长 76.52%，由于部分公司因产能利用率已接近饱和，为应对交付需求大幅增加劳务外包人员；同时产量大幅增长带动职工薪酬、折旧摊销、水电气费、维修费较 2024 年同期大幅增长。

综上所述，报告期内公司座椅产品制造费用的结构较为稳定，主要项目变动合理，与产销量数据较为匹配。

(2) 内外饰件

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 职工薪酬 | 1,208.72 | -7.58% | 3,238.10 | 2.49% | 3,159.55 | 0.17% | 3,154.23 |
| 折旧摊销 | 1,165.50 | -5.05% | 2,774.36 | 3.89% | 2,670.41 | 0.21% | 2,664.69 |
| 劳务费用 | 825.18 | -2.29% | 2,094.03 | 54.12% | 1,358.68 | 193.72% | 462.57 |
| 间接物料耗用 | 707.75 | 2.00% | 1,609.80 | -5.51% | 1,703.71 | 4.27% | 1,633.90 |
| 水电气费 | 519.38 | -3.02% | 1,383.26 | 5.52% | 1,310.96 | 17.14% | 1,119.12 |
| 维修费 | 128.95 | 4.23% | 469.21 | 26.27% | 371.59 | -6.74% | 398.46 |
| 其他 | 140.71 | -3.22% | 355.22 | 2.69% | 345.90 | 3.43% | 334.43 |
| 合　计 | 4,676.69 | -4.13% | 11,923.98 | 9.19% | 10,920.80 | 11.81% | 9,767.40 |
| 产量（万件） | 1,181.57 | -28.34% | 3,347.86 | 4.92% | 3,190.98 | -7.09% | 3,434.32 |
| 销量（万件） | 1,077.53 | -32.73% | 3,135.66 | 3.23% | 3,037.62 | -5.35% | 3,209.34 |

注：2025 年 1-6 月变动与 2024 年同期对比的结果。

报告期各期，公司内外饰件产品的制造费用主要包括职工薪酬、折旧摊销、劳务费用、间接物料耗用、水电气费等，占制造费用的比例分别为92.50%、93.43%、93.09%和 94.65%，系制造费用的主要构成项目且结构较为稳定。

2022 年-2024 年，内外饰件产品的职工薪酬和折旧摊销呈现逐年增长趋势，与内外饰件产品的收入规模较为匹配；2023 年内外饰件的产销量较 2022 年有所下滑，主要系公司产品结构调整取得一定成效，以门板总成、后围内饰板总成为代表的总成件产销量增加较快，而构成总成件的零部件产销量减少。

报告期内，内外饰件产品的劳务费用主要系将内外饰件生产中的注塑、包覆、装配、搬运等工序交由劳务外包供应商完成而产生的费用。2023 年劳务费用较 2022 年增长幅度较大主要系公司借鉴同行业公司（如维科精密等）的做法，将劳务派遣的用工形式变更为劳务外包，导致劳务外包人数有较大增加；2024 年劳务费用较 2023 年持续增长，与公司内外饰产品的收入规模和产销量上升的趋势较为一致。

2023 年度，公司内外饰件产品的间接物料消耗和水电气费呈增长趋势，与产销量数据变动趋势不一致，主要系产品结构调整的影响；2024 年水电气费的变动趋势与产销量变动趋势一致，间接物料耗用减少主要系阿维塔 11 门板总成业务的工艺日益成熟，相关物料的消耗和报废减少。

2025 年 1-6 月，制造费用较 2024 年同期下降 4.13%，主要系 2025 年 1-6 月内外饰件的产销量较 2024 年同期有所下滑导致；间接物料耗用较 2024 年同期增长主要系新车型阿维塔 16、长安启源 Q07 实现量产，相关物料的消耗和报废较多。

综上所述，报告期内公司内外饰件产品的制造费用明细构成较为稳定，主要科目变动合理，与产销量数据较为匹配。

(3) 模具

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 |
| 职工薪酬 | 157.86 | -2.69% | 320.96 | -3.75% | 333.45 | 2.68% | 324.74 |
| 折旧摊销 | 150.48 | -12.48% | 334.40 | -2.58% | 343.24 | 5.41% | 325.61 |
| 运输及装卸费 | 30.26 | -56.77% | 174.23 | 65.45% | 105.31 | 1,297.33% | 7.54 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 水电费 | 37.70 | -18.56% | 89.17 | -4.88% | 93.75 | 28.79% | 72.79 |
| 间接物料耗用 | 39.52 | 4.19% | 79.67 | -8.14% | 86.73 | -21.23% | 110.10 |
| 劳务费 | 7.46 | -65.41% | 44.62 | - | - | - | - |
| 维修费 | 13.49 | 125.66% | 34.08 | -3.03% | 35.14 | 46.74% | 23.95 |
| 其他 | 14.15 | -9.37% | 17.72 | -10.06% | 19.70 | 120.89% | 8.92 |
| 合　计 | 450.92 | -15.17% | 1,094.85 | 7.62% | 1,017.33 | 16.45% | 873.65 |
| 产量（套） | 372.00 | -14.87% | 637.00 | -32.95% | 950.00 | 40.95% | 674.00 |
| 销量（套） | 131.00 | -55.58% | 1,030.00 | 73.49% | 593.70 | -18.75% | 730.75 |

报告期各期，公司模具产品的制造费用主要包括职工薪酬、折旧摊销、运输及装卸费、水电费、间接物料耗用、劳务费用等，占制造费用的比例分别为96.24%、94.61%、95.27%和 93.87%，系制造费用的主要构成项目且结构总体较为稳定。

2023年职工薪酬较2022年上涨2.68%、2024年职工薪酬较2023年下降3.75%，主要系正常人员流动导致。

运输及装卸费主要系试模费用。2023 年重庆汽配生产厂区搬迁至龙兴，双玛科技将模具由空港厂区运输至龙兴试模，试模完成后运输至空港厂区，因此，2023 年和 2024 年发生较多运输及装卸费用。

2023 年水电费较 2022 年增长 28.79%，主要系 2022 年 8 月购进大功率生产设备五轴龙门加工中心和数控高速铣床各 1 台，导致 2023 年电费有较大幅度增长。

2023 年间接物料耗用较 2022 年下降 21.23%，主要系 2022 年厂区新配置内供电路及新购进的生产设备领用刀头、刀具等低值易耗品，导致间接物料消耗增加。

劳务费主要系 2024 年阿维塔 16 项目的模具开发周期集中，为缓解自身人力资源紧张而发生劳务费用。

2025 年 1-6 月制造费用较上年同期下降 15.17%，主要系 2025 年 1-6 月模具产量较 2024 年同期下降 14.87%；间接物料耗用较上年同期增长 4.19%，主要系长安某未上市车型、逸动/逸达/启源 A05/逸动逸达海外版、长安 CS55、赛力斯某未上市车型等新项目领用的低值易耗品增加。

报告期内，公司模具产品的制造费用变动与产销量趋势不完全匹配，主要系模具通常是根据客户要求进行定制化生产，而不同模具间由于工艺及复杂程度的

不同，开发周期不等，以及受不同客户验收要求、方式差异等诸多因素影响，并区分生产模具和商品模具对应生产成本结转至营业成本的时间不同，导致模具产品的主要生产过程、完工入库以及实现销售之间存在期间错配的情况，模具产品的制造费用变动与产销量趋势不完全匹配具有合理性。

**（七）说明各类原材料采购量与耗用量是否匹配、主要原材料耗用量、能源耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量之间的匹配关系，与公司的经营状况是否匹配，配比关系与可比公司是否存在较大差异**

1. 说明各类原材料采购量与耗用量是否匹配

报告期内，公司生产耗用的原材料包括塑料粒子、面料、化料、钢材、外购件，各类原材料采购和耗用情况如下：

| 原材料类别 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 塑料粒子 | 采购量（吨） | 6,788.56 | 15,905.19 | 14,220.38 | 13,286.25 |
| | 耗用量（吨） | 6,832.78 | 15,833.57 | 14,308.16 | 13,353.82 |
| | 耗用比例 | 100.65% | 99.55% | 100.62% | 100.51% |
| 面料 | 采购量（万米） | 488.07 | 701.64 | 588.52 | 657.49 |
| | 耗用量（万米） | 472.41 | 692.27 | 606.52 | 1,051.99 |
| | 耗用比例 | 96.79% | 98.66% | 103.06% | 160.00% |
| 化料 | 采购量（吨） | 7,596.61 | 10,543.66 | 8,184.68 | 6,775.64 |
| | 耗用量（吨） | 7,348.12 | 10,335.35 | 8,190.12 | 6,769.05 |
| | 耗用比例 | 96.73% | 98.02% | 100.07% | 99.90% |
| 钢材 | 采购量（吨） | 11,728.92 | 20,780.37 | 20,659.50 | 6,511.04 |
| | 耗用量（吨） | 11,897.30 | 21,204.78 | 20,334.40 | 5,579.41 |
| | 耗用比例 | 101.44% | 102.04% | 98.43% | 85.69% |
| 外购件 | 采购量（万件） | 74,615.42 | 103,248.46 | 87,751.95 | 72,334.23 |
| | 耗用量（万件） | 73,150.57 | 100,348.53 | 88,961.09 | 73,714.96 |
| | 耗用比例 | 98.04% | 97.19% | 101.38% | 101.91% |

注：上表耗用量按全口径统计，含生产领料、研发领料、原材料销售等

2022 年度，面料耗用比例为 160.00%，耗用比例较大，主要系子公司双玛科技战略调整，不再经营面套相关业务，故对库存面料予以销售，导致耗用量大于采购量。

2022 年度，公司钢材耗用量占采购量的比例为 85.69%，低于其他年度，主要系公司 2022 年 11 月和 12 月收回柳州普拓工业有限公司和重庆甫拓汽车零部件有限公司的骨架业务时，将上述公司的钢材一并采购，导致 2022 年钢材留存量较大。

除上述情况外，报告期内，公司各类原材料的耗用比例总体较为稳定，采购量与耗用量较为匹配。

2. 主要原材料耗用量、能源耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量之间的匹配关系，与公司的经营状况是否匹配

(1) 主要原材料耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量之间的匹配关系

1) 主要原材料耗用量与主要产品产量匹配关系

从产品构成来看，报告期各期汽车座椅及内外饰件的销售收入占公司主营业务收入比例始终维持在 95%以上，收入贡献明显，是公司的主要产品。汽车座椅和内外饰件生产耗用的原材料主要包括塑料粒子、面料、化料、钢材、外购件等，此处以前述主要产品和主要原材料进行匹配性分析如下：

| 类别 | 项目 | 期间 | 生产耗用量 | 理论耗用量 | 耗用比例=生产耗用量/理论耗用量 |
|---|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 面料（万米） | 2025 年 1-6 月 | 170.36 | 169.99 | 100.22% |
| | | 2024 年度 | 250.94 | 250.10 | 100.34% |
| | | 2023 年度 | 222.15 | 221.36 | 100.35% |
| | | 2022 年度 | 251.16 | 248.80 | 100.95% |
| | 化料（吨） | 2025 年 1-6 月 | 6,786.53 | 6,765.42 | 100.31% |
| | | 2024 年度 | 9,832.68 | 9,775.67 | 100.58% |
| | | 2023 年度 | 8,042.98 | 7,902.30 | 101.78% |
| | | 2022 年度 | 6,667.09 | 6,565.48 | 101.55% |
| | 钢材（吨） | 2025 年 1-6 月 | 9,599.60 | 9,577.20 | 100.23% |
| | | 2024 年度 | 19,366.78 | 18,913.90 | 102.39% |
| | | 2023 年度 | 18,806.91 | 18,631.09 | 100.94% |
| | | 2022 年度 | 5,103.11 | 5,063.16 | 100.79% |
| | 外购件（万件） | 2025 年 1-6 月 | 59,704.29 | 59,550.63 | 100.26% |
| | | 2024 年度 | 70,868.99 | 70,470.86 | 100.56% |

| 类别 | 项目 | 期间 | 生产耗用量 | 理论耗用量 | 耗用比例=生产耗用量/理论耗用量 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2023 年度 | 62,408.38 | 62,082.28 | 100.53% |
| | | 2022 年度 | 50,895.63 | 50,538.37 | 100.71% |
| 内外饰件 | 塑料粒子（吨） | 2025 年 1-6 月 | 6,402.85 | 6,371.64 | 100.49% |
| | | 2024 年度 | 13,505.04 | 13,478.89 | 100.19% |
| | | 2023 年度 | 11,323.13 | 11,267.21 | 100.50% |
| | | 2022 年度 | 9,900.88 | 9,182.09 | 107.83% |
| | 外购件（万件） | 2025 年 1-6 月 | 6,649.70 | 6,647.58 | 100.03% |
| | | 2024 年度 | 19,534.71 | 19,531.72 | 100.02% |
| | | 2023 年度 | 11,162.52 | 11,154.88 | 100.07% |
| | | 2022 年度 | 8,912.55 | 8,600.17 | 103.63% |

注：上表耗用量为生产领用数量

经测算，报告期内公司主要原材料的耗用比例均在 100%左右，原材料的实际耗用量与理论耗用量的差异总体较小。2022 年度，内外饰件塑料粒子耗用比例较高，主要因部分新项目发生设计变更以及前期生产工艺不稳定导致产生报废需要通过补料进行二次生产所致。

2）主要产品产量、库存量、销售数量之间的匹配关系

| 产品类别 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 期初库存量（万套） | 16.82 | 7.72 | 10.94 | 10.95 |
| | 产量（万套） | 86.60 | 130.39 | 118.90 | 107.92 |
| | 销量（万套） | 86.43 | 119.85 | 121.54 | 107.50 |
| | 其他出库量（万套） | 1.50 | 1.44 | 0.58 | 0.42 |
| | 期末库存量（万套） | 15.49 | 16.82 | 7.72 | 10.94 |
| | 产销率 | 99.81% | 91.91% | 102.22% | 99.61% |
| 内外饰件 | 期初库存量（万件） | 446.67 | 497.99 | 617.64 | 683.29 |
| | 产量（万件） | 1,426.85 | 3,910.21 | 3,596.66 | 4,092.73 |
| | 销量（万件） | 1,374.78 | 3,879.41 | 3,618.26 | 3,968.16 |
| | 其他出库量（万套） | 32.48 | 82.11 | 98.05 | 190.21 |
| | 期末库存量（万件） | 466.26 | 446.67 | 497.99 | 617.64 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 产销率 | 96.35% | 99.21% | 100.60% | 96.96% |

注：上表内外饰件产销量数据为全口径数据，含自制或外购的塑料件及金属件

报告期各期，公司主要产品的产销率总体维持在较高水平，主要产品产量、库存量、销售数量之间的关系较为匹配。

(2) 能源耗用量与主要产品产量之间的匹配关系

报告期内，公司产品生产耗用的能源主要为电力，主要产品耗电量与产量之间的匹配情况如下：

| 产品类别 | 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 座椅产量（万套） | 86.60 | 130.39 | 118.90 | 107.92 |
| | 生产耗电量（万千瓦时） | 1,310.51 | 2,078.52 | 1,935.61 | 1,373.77 |
| | 单位产量的电力耗用量（千瓦时/套） | 15..13 | 15.94 | 16.28 | 12.73 |
| 内外饰件 | 内外饰塑料件产量（万件） | 1,181.57 | 3,347.86 | 3,190.98 | 3,434.32 |
| | 生产耗电量（万千瓦时） | 957.65 | 2,145.33 | 1,755.89 | 1,633.55 |
| | 单位产量的电力耗用量（千瓦时/件） | 0.81 | 0.64 | 0.55 | 0.48 |

2023 年度，公司座椅产品的单位电力耗用量较 2022 年有较大幅度提升，主要系 2022 年末公司将座椅骨架总成业务由外购转为收回自制，而骨架生产过程中的冲压、焊接等工序耗电量较大，导致 2023 年度座椅单位产量的耗电量增长。

2024 年度、2025 年 1-6 月，公司座椅产量增长而单位产量的耗电量减少，主要系部分公司因产能利用率已接近饱和，部分耗电量较高的座椅零部件由自制转为外购以及部分新设公司因工序不完整，部分耗电量较高的座椅零件直接外购，导致座椅产品的总体用电量增长有限，进而导致座椅单位产量的电力耗用量减少。

2023 年度，内外饰件产量较 2022 年下降、单位产量的电力耗用量较 2022 年增长，主要系产品结构影响。2023 年，以奔奔、福睿斯、新福克斯、别克英朗等车型为代表的内外饰零配件的订单量减少，而以问界 M7 和阿维塔 11 等车型为代表的后围内饰板总成、门板总成等总成件的订单量增加，而总成件生产耗费的电力较零配件多，导致虽然 2023 年内外饰件产量下降，但单位产量的电力耗用量较 2022 年有所增长。

2024 年度，随着阿维塔 12、哈弗 H9、问界 M9、五菱星光 S、宝骏云海、五菱扬光、宝骏悦也 PLUS、五菱缤果升级版等车型的量产，以及问界 M7 和坦克 500 的后围内饰板总成和门板总成持续放量，导致内外饰产品的产量及单位产量的电力耗用量较 2023 年均有所增加。

2025 年 1-6 月，内外饰件产量较 2024 年 1-6 月下降、单位产量的电力耗用量较 2024 年增长，主要系产品结构影响。2025 年 1-6 月，以新款蒙迪欧、长安 CS35 和冒险家等车型为代表的内外饰零配件订单量减少，而以长安启源 Q07 和阿维塔 16 等车型为代表的门板总成件的订单量增加，而总成件生产耗费的电力较零配件多，导致虽然 2025 年 1-6 月内外饰件产量下降，但单位产量的电力耗用量较 2024 年有所增长。

综上所述，报告期内公司主要原材料耗用量、能源耗用量与主要产品的产量、库存量、销售数量之间的关系较为匹配，与公司的经营状况相匹配。

3. 配比关系与可比公司是否存在较大差异

由于同行业可比公司上市时间均较早，其年度报告等定期报告及相关临时报告等均未详细披露原材料的采购量与耗用量以及能源耗用量情况，难以对相关的匹配关系进行分析。但其披露了主要产品的产量和销量情况，因此主要对产销率情况进行对比分析如下：

(1) 座椅

报告期各期，公司与同行业可比公司座椅产品的产销率对比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 天成自控 | 未披露 | 103.66% | 100.49% | 95.49% |
| 继峰股份 | 未披露 | 98.79% | 100.18% | 100.32% |
| 可比公司平均值 | 未披露 | 101.23% | 100.34% | 97.90% |
| 公司 | 99.81% | 91.91% | 102.22% | 99.61% |

2024 年度，公司座椅产销率有所下降，主要系新工厂长沙双英、西安双英等产品于年底发货，尚未确认收入，导致座椅销量较上年度有所降低进而影响产销率情况。除 2024 年外，公司座椅产销率与同行业可比公司不存在较大差异。

(2) 内外饰件

报告期各期，公司与同行业可比公司内外饰件产品的产销率对比情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份 | 未披露 | 99.98% | 99.73% | 99.50% |
| 常熟汽饰 | 未披露 | 99.26% | 99.04% | 101.11% |
| 新泉股份 | 99.48% | 97.61% | 95.48% | 99.26% |
| 可比公司平均值 | | 98.95% | 98.08% | 99.96% |
| 公司 | 91.19% | 93.66% | 95.19% | 93.45% |

由上表可知，公司内外饰件产销率与同行业可比公司不存在较大差异。

**（八）核查程序及核查意见**

1. 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司采购负责人，了解公司大宗原料、外购件采购的定价原则、具体业务模式，采购塑料粒子的作用及业务开展情况，与供应商合作的背景、原因、历史以及供应商分布较为分散的原因及合理性等；

(2) 获取并查阅同行业上市公司定期报告，了解其外购件采购占比及主要供应商的集中度情况；

(3) 访谈公司技术负责人，了解公司核心技术的构成及在具体生产环节中的应用情况；

(4) 获取公司原材料采购明细表，分析各类外购件、大宗原料采购价格的变动情况及合理性；

(5) 获取并查阅各类外购件、大宗原料的市场公开价格情况、供应商向其他主体销售价格情况、比较同类原材料不同供应商采购价格的差异情况，以及对主要供应商进行走访等，了解外购件、大宗原料采购价格的公允性；

(6) 获取公司报告期各期主要供应商列表，了解主要供应商变动的原因及合理性，通过天眼查、百度、万得等公开信息渠道查阅主要供应商的基本情况，了解供应商的业务规模及经营能力情况；

(7) 获取报告期内公司（含子公司）及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水，核查公司及上述人员与主要供应商是否存在异常资金往来的情形；

(8) 获取公司收入、存货、生产设备明细表，了解报告期各期与原材料采购规模变动和主要供应商采购情况的匹配关系；

(9) 通过比对收入和采购的明细表，了解公司与单一主体同时发生采购和销售的具体情况，访谈公司财务负责人，了解相关交易的背景和原因、是否具备业务实质、价格形成机制、采购和销售的结算方法、具体会计处理方式等；

(10) 通过比对公司报告期各期的收入成本明细表、采购明细表和薪酬大表，分析座椅、内外饰件、模具单位成本单位直接材料价格上涨的原因及合理性，各期单位直接材料成本与原材料采购价格及耗用量的匹配关系，各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势的匹配关系，单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化的匹配关系，各期各类产品的制造费用明细构成、变动的合理性以及与产销量的匹配关系；

(11) 获取公司主要原材料采购量、耗用量与主要产品产量、库存量、销售量的数据，获取公司主要能源消耗明细，分析原材料及能源耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量的匹配关系；将上述匹配关系与同行业可比公司进行对比，确认是否存在较大差异。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主要产品为汽车座椅和内外饰件，所需的原材料主要为钢材、化料、面料、塑料粒子和外购件；公司主要生产环节可实现自主生产，基于专业化分工和弥补产能不足的需要，公司外采各类塑料件、功能件、标准件、部分半成品等外购件；除少量标准化产品外，公司外购件大多为定制化采购，公司制定了定制采购的程序规范并严格执行；公司已经在招股说明书中对大宗原料和外购件采购的具体业务模式进行了补充披露；同行业公司中亦存在外购件采购占比较高的情况，公司符合行业特征；公司核心技术广泛应用于轻量化骨架开发、钢材冲压、骨架焊接、座椅发泡、整椅装配的大规模生产以及模具开发等多个生产环节和工序，核心技术的先进性不仅仅主要体现在产品集成组装上；

(2) 公司针对外购件确定了相应的定价原则，各类外购件采购平均单价的波动与公司实际情况相符，具有合理性；由于公司采购的外购件大多为定制化采购，不存在公开的市场价格，亦难以通过公开信息查询供应商向其他主体销售的价格情况进行对比，但根据主要供应商的访谈情况，供应商向公司销售产品的价格与向其他主体的销售价格之间不存在显著差异；公司主要的同类外购件向不同供应商的采购价格差异较小且影响差异的因素较为合理，公司外购件采购价格较为公

允；公司大宗原料采购价格与公开市场价格不存在显著差异；根据主要大宗原料供应商的访谈情况，供应商向公司销售产品的价格与其向其他主体的销售价格之间不存在显著差异；公司主要的同类大宗原料向不同供应商的采购价格差异较小且影响差异的因素较为合理，公司大宗原料的采购价格较为公允；

(3) 公司采购大量塑料粒子主要用于内外饰塑料件产品的生产，2024 年前五大供应商中新增上海普利特复合材料股份有限公司并向其采购大量塑料粒子主要基于业务规模扩大导致对塑料粒子需求增加；公司塑料粒子存在贸易业务，由于销售和采购不存在对应关系，公司采用总额法确认收入，符合企业会计准则的相关规定；2024 年柳州市建桂汽车配件有限公司退出前五大供应商、向湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司采购金额大幅波动与公司的生产经营情况相符，具有合理性；报告期内公司各类原材料采购规模变动及向主要供应商采购情况（新增、退出、采购量及金额变动）与当年细分产品销售金额、收入构成、存货、生产设备等变动情况较为匹配；公司供应商较为分散具有合理性，与同行业可比公司较为一致；

(4) 公司区分大宗原料、外购件分别列示了各期主要供应商的基本情况，公司与主要供应商的合作历史较久，采购金额占主要供应商收入的比例总体较小，向主要供应商采购金额变动具有合理性，公司与规模较小、参保人数较少、成立时间短的供应商合作主要基于自身业务的实际需要，具有真实背景及合理性，供应商具备与其业务规模相匹配的经营能力，公司与供应商之间不存在其他利益安排，不存在替公司代垫成本费用的情形；

(5) 公司与上汽集团、湖北航嘉麦格纳座椅系统有限公司、实际控制人控制的企业同时发生采购和销售主要基于自身业务发展需要，具体交易内容及模式与自身实际情况相符，具有合理性；相关交易具备商业实质，交易价格真实有效，出于结算便利考虑，相关采购销售业务以收付款项相抵的形式进行结算，未分开结算；公司根据业务实质进行会计核算，会计核算准确、依据充分，符合准则规定；

(6) 2023 年大宗原料塑料粒子、化料、钢材，以及外购件座椅配件、骨架总成采购单价均下降的情况下，座椅、内外饰件单位成本单位直接材料价格均上涨主要受产品结构性影响所致，相关变动具有合理性，模具单位成本单位直接材料成本与主要原材料价格的变动趋势一致；报告期内单位直接材料成本与原材料

采购价格及耗用量总体较为匹配，各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势不完全相符，主要受产品结构性变动影响所致，具有合理性，直接材料成本归集核算准确、完整；单位人工成本变化与人员数量及工资薪酬变化较为匹配；报告期内座椅、内外饰产品的制造费用明细构成较为稳定、变动合理，与产销量较为匹配，模具产品受其自身业务特征等因素影响，制造费用的变动与产销量趋势不完全匹配，但具有合理性；

(7) 公司主要原材料采购量与耗用量相匹配；主要原材料耗用量、能源耗用量与主要产品产量、库存量、销售数量具有匹配关系，与公司的经营状况相匹配；因同行业可比公司未详细披露原材料的采购量、耗用量及能源的耗用量情况，故公司无法与同行业可比公司的匹配关系进行比较；除 2024 年座椅产销率略低外，公司主要产品的产销率与同行业可比公司不存在较大差异。

**(九) 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，重点说明对价格公允性的具体核查程序**

1. 对供应商采购真实性的具体核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(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) 访谈公司采购负责人，了解与主要供应商的合作历史、采购模式、定价方式等；

(3) 通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等方式对主要供应商进行背景调查，关注经营范围、股东、成立时间、注册地址等信息是否存在异常情况，关注与公司是否存在关联关系；

(4) 对公司主要供应商执行走访程序，实地查看供应商实际经营情况，了解其与公司的具体合作情况及是否存在关联关系等；

(5) 对公司主要供应商执行函证程序，核实报告期各期向供应商的采购数据情况，对于回函不符或未回函的供应商执行替代测试程序；

(6) 对采购执行细节测试程序，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；

(7) 获取报告期内公司（含子公司）及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水，核查公司及上述人员与主要供应商是否存在异常资金往来及其他利益输送等影响采购真实性的情形。

2. 走访、函证、细节测试等核查程序的覆盖比例

(1) 走访

报告期各期，我们对主要供应商执行走访程序的覆盖比例如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 采购总金额（A） | 134,771.85 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| 走访核查金额（B） | 86,506.81 | 139,326.55 | 114,763.24 | 117,245.30 |
| 走访比例（C=B/A） | 64.19% | 65.91% | 68.70% | 71.99% |

(2) 函证

报告期各期，我们对主要供应商执行函证程序的覆盖比例如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 采购额(A) | 134,771.85 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| 发函金额(B) | 124,113.96 | 196,188.07 | 150,830.98 | 145,194.01 |
| 发函比例(C=B/A) | 92.09% | 92.81% | 90.30% | 89.15% |
| 回函相符金额(D) | 119,786.84 | 190,855.56 | 142,012.56 | 128,807.60 |
| 回函不符查明原因可确认金额(E) | 4,143.67 | 2,931.24 | 6,667.22 | 14,543.71 |
| 函证确认金额(F=D+E) | 123,930.51 | 193,786.80 | 148,679.78 | 143,351.31 |
| 函证确认比例(G=F/A) | 91.96% | 91.67% | 89.01% | 88.01% |
| 替代金额(H) | 183.45 | 2,401.27 | 2,151.20 | 1,842.70 |
| 回函及替代测试确认金额(I=F+H) | 124,113.96 | 196,188.07 | 150,830.98 | 145,194.01 |
| 回函及替代测试确认比例(J=I/A) | 92.09% | 92.81% | 90.30% | 89.15% |

(3) 细节测试

报告期各期，我们对采购执行细节测试程序的覆盖比例如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 总采购金额 | 134,771.85 | 211,385.16 | 167,038.86 | 162,873.63 |
| 细节测试抽样金额 | 83,360.08 | 137,604.77 | 124,592.74 | 106,167.54 |
| 核查比例 | 61.85% | 65.10% | 74.59% | 65.18% |

3. 对价格公允性的具体核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司采购负责人，了解公司大宗原料、外购件的采购定价原则，采购的具体业务模式和流程；

(2) 获取公司报告期各期大宗原料、外购件的采购明细表，对比分析不同期间价格的变动情况及变动的合理性；

(3) 通过公开信息渠道查阅大宗原料、外购件的市场供应情况，了解是否存在市场公开价格，将市场公开价格及其变动趋势与公司采购价格情况进行对比，确认是否存在显著差异；

(4) 对主要供应商进行实地走访，了解其相关产品的定价原则，向公司的销售价格与其向其他客户的销售价格是否存在较大差异；

(5) 获取同类原材料向不同供应商的采购情况，比较不同供应商之间的供货价格是否存在差异，对存在差异的情况进行核实，了解差异的原因及合理性，确认是否与公司实际情况相符；

(6) 获取公司报告期各期主要产品的成本明细表，了解主要产品单位成本中单位直接材料价格的变动情况及合理性，并与主要原材料的采购价格、耗用量及主要产品的销量情况进行对比分析，核实单位直接材料价格与原材料采购价格的匹配关系；

(7) 获取报告期内公司（含子公司）及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的银行流水，核查公司及上述人员与主要供应商之间是否存在异常资金往来及其他利益输送等影响采购价格公允性的情形。

4. 核查意见

经核查，我们认为：公司向供应商采购真实、采购价格具有公允性。

**（十）请提供采购真实性相关核查工作底稿。**

我们已按要求提供采购真实性的相关核查工作底稿。

## 九、关于其他财务问题

（1）寄售产品存货管理及存货跌价计提充分性。根据申请文件：①发行人存货主要由发出商品、库存商品、原材料、半成品构成，报告期各期末，公司存货账面余额分别为 32,229.48 万元、31,146.20 万元和 49,669.26 万元，其中发出商品占比约 40%，主要为寄售模式下，客户已领用但尚未对账结算的部分，公司发出存货存放于客户自有仓库或其指定的仓库，对于存放在客户处寄售货物，业内大部分整车厂商不接受其相关配套供应商对其寄售货物进行实地盘点。②报告期各期末，发行人存货跌价准备金额分别为 1,141.58 万元、1,448.80 万元、2,143.76 万元，各期存在较多存货跌价准备转回或转销的情形。请发行人：①分别列示寄售仓库的地域分布、产品分布、金额分布及占比情况，与主要客户所在地及销售情况是否匹配，结合存放于客户自有仓库存货或第三方仓库的管理、毁损、灭失风险、风险报酬情况，说明发行人对该部分的存货是否享有实际的控制权，说明发出商品是否全部为寄售商品，寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及管理不规范情形。②说明 2023 年存货余额与收入变动趋势不一致的原因，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进一步说明发行人针对各类存货实施的盘点程序、周期、盘点金额及比例、对于客户不允许发行人盘点的存货如何确认核对寄售货物情况，是否发生毁损灭失，确保存货核算准确性，对于相关产品的调拨入库、领用出仓、领用开票等方面等内控制度是否建立健全并有效执行。发行人发货数量、客户领用数量、期末发出商品数量与发货单据、运输费用、客户生产规模等是否匹配。④说明存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，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；针对客户不允许发行人盘点的部分存货，可变现净值测算依据，并结合相关合同订单支持的金额比例、产品价格调整机制影响及具体调整情况、与同行业可比公司跌价准备的计提政策差异、期后结转情况等，说明发行人存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险。

（2）在建工程转固时点准确性。根据申请文件，①报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 664.30 万元、63.97 万元、4,701.54 万元。2023 年重庆座椅二期厂房修建工程转固金额 16,422.36 万元，2024 年新建重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房项目。②2023 年、2024 年固定资产增加 37,952.48 万元、

11,560.82 万元。请发行人：①说明重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房等在建工程建设用途、投资具体内容、总投资额、已投入金额、工程进度、在建工程建设周期、开工和预计竣工时间，预计投产时间、与产能需求匹配性，结合 2023 年在建工程的可使用状态，说明转固时点是否准确，2024 年末存在厂房建设在建工程余额具体构成，期后转固情况，是否存在延迟转固的情形，项目建设完成后相关产能的消化计划。在建工程成本核算依据、核算方法，是否包含与在建工程无关的其他支出。②说明报告期内主要工程、设备供应商名称、采购内容、金额及分别占当期房屋及建筑物、当期新增机器设备的比重，比较市场价格或第三方采购价格，说明修建工程、机器设备价格公允性，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。③说明报告期内产能的计算方法，说明固定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况（产能、产量等）是否匹配，并与同行业公司的相关数据进行比较，说明各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模是否匹配。④说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

（3）研发费用核算准确性。根据申请文件：报告期内，公司研发费用分别为 4,974.44 万元、6,879.61 万元及 9,119.54 万元，主要由职工薪酬、直接投入、委外设计与分析和折旧摊销构成。请发行人：①结合项目研发模式、定制化生产的流程、具体环节和划分标准，说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据，归集方法和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控执行有效性。②结合研发项目说明研发费用逐年增加的原因，研发项目投入（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系、对发行人业绩的贡献，说明研发投入的归集、核算是否符合《2 号指引》2-4 研发投入的规定；说明研发人员划分的具体标准，研发人员增加的原因，与当期研发项目、新品研发等情况是否匹配，研发人员的认定是否准确，是否存在非全时研发人员参与研发活动情况，公司研发工时记录与分摊的具体方式，研发人员工时统计与核算是否真实准确，相关的内控制度是否建立健全并有效执行。③发行人研发领料的内控是否健全，能否明确区分生产投入和研发投入，研发

**领料的具体构成、单价和金额情况；2023 年直接投入下降的原因，研发后材料的去向，报告期内研发废料、样品、模具对外销售金额及会计处理合规性。④说明各期销售人员、研发人员、生产人员等各类员工薪酬结构、人均薪酬及与同地区或同行业公司相比是否存在重大差异，发行人销售费用率、管理费用率低于可比公司平均水平的原因及合理性。**

**请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论，存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，如时间、地点、人员、监盘比例等。（3）说明对固定资产和在建工程的监盘情况及监盘结论。（审核问询函问题 10）**

**（一）寄售产品存货管理及存货跌价计提充分性**

1. 分别列示寄售仓库的地域分布、产品分布、金额分布及占比情况，与主要客户所在地及销售情况是否匹配，结合存放于客户自有仓库存货或第三方仓库的管理、毁损、灭失风险、风险报酬情况，说明公司对该部分的存货是否享有实际的控制权，说明发出商品是否全部为寄售商品，寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及管理不规范情形

(1) 分别列示寄售仓库的地域分布、产品分布、金额分布及占比情况，与主要客户所在地及销售情况是否匹配

1) 寄售仓库的地域分布、产品分布与主要客户所在地的匹配情况

报告期内，公司主要寄售仓库的地域分布、产品分布与主要客户所在地的匹配情况如下：

| 客户名称 | 仓库类型 | 主要产品 | 仓储地的地域分布 | 客户所在地 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 上汽集团 | 客户自有仓库 | 座椅、内外饰件 | 柳州、青岛、重庆 | 柳州、青岛、重庆 |
| 吉利汽车 | 客户自有仓库 | 座椅 | 湘潭、济南、南充 | 湘潭、济南、南充 |
| 比亚迪 | 客户自有仓库、第三方仓库 | 座椅 | 西安、长沙、湘潭 | 西安、长沙、湘潭 |
| 长安汽车 | 客户自有仓库 | 座椅、内外饰件 | 重庆 | 重庆 |
| 重庆跨越 | 客户自有仓库、第三方仓库 | 座椅 | 重庆 | 重庆 |
| 赛力斯 | 客户自有仓库 | 内外饰件 | 重庆 | 重庆 |
| 长城汽车 | 客户自有仓库 | 内外饰件 | 重庆 | 重庆 |

由上表可知，公司寄售主要客户分布在多个地区，为保障供货的及时性，公司寄售产品按照客户要求存放于主要客户的生产场所所在地。

2）主要客户寄售金额及占比情况

报告期内，公司主要客户寄售金额及占比情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 结存金额 | 占比 | 结存金额 | 占比 | 结存金额 | 占比 | 结存金额 | 占比 |
| 上汽集团 | 8,309.04 | 14.40% | 6,124.17 | 5.16% | 5,254.56 | 4.58% | 7,834.40 | 6.72% |
| 吉利汽车 | 5,487.10 | 13.40% | 13,145.94 | 62.88% | 2,369.16 | 12.88% | 344.96 | 2.40% |
| 长安汽车 | 8,392.21 | 90.78% | 1,910.23 | 7.89% | 1,780.23 | 13.68% | 193.07 | 3.06% |
| 重庆跨越 | 118.72 | 2.34% | 332.01 | 3.56% | 171.28 | 1.56% | 397.80 | 5.33% |
| 赛力斯 | 769.78 | 27.34% | 159.22 | 1.19% | 391.53 | 10.70% | 58.64 | 5.20% |
| 比亚迪 | 331.97 | 2.58% | 273.47 | 3.74% | 7.03 | 20.34% | 10.79 | 52.76% |
| 长城汽车 | | | | | | | 176.90 | 4.86% |

注：重庆跨越、比亚迪的结存金额包含第三方仓库；占比为各自结存金额占自身寄售收入的比重

3）主要客户各年末寄售金额与其当年销售的匹配情况

报告期内，主要客户各年末寄售金额与其当年销售的匹配情况如下：

单位：万元

| 寄售客户 | 年末寄售存货金额 | 当年寄售收入 | 月均寄售收入 | 存货余额占月均寄售收入的比值 |
|---|---|---|---|---|
| 2025 年 1-6 月 | | | | |
| 上汽集团 | 8,309.04 | 57,717.46 | 9,619.58 | 0.86 |
| 吉利汽车 | 5,487.10 | 40,958.22 | 6,826.37 | 0.80 |
| 比亚迪 | 331.97 | 12,887.87 | 2,147.98 | 0.15 |
| 长安汽车 | 8,392.21 | 9,244.11 | 1,540.69 | 5.45 |
| 重庆跨越 | 118.72 | 5,067.82 | 844.64 | 0.14 |
| 赛力斯 | 769.78 | 2,816.04 | 469.34 | 1.64 |
| 2024 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 6,124.17 | 118,759.77 | 9,896.65 | 0.62 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 长安汽车 | 1,910.23 | 24,201.11 | 2,016.76 | 0.95 |
| 吉利汽车 | 13,145.94 | 20,905.68 | 1,742.14 | 7.55 |
| 赛力斯 | 159.22 | 13,373.16 | 1,114.43 | 0.14 |
| 重庆跨越 | 332.01 | 9,321.30 | 776.78 | 0.43 |
| 比亚迪 | 273.47 | 7,302.77 | 608.56 | 0.45 |
| 2023 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 5,254.56 | 114,705.33 | 9,558.78 | 0.55 |
| 长安汽车 | 1,780.23 | 13,012.45 | 1,084.37 | 1.64 |
| 吉利汽车 | 2,369.16 | 18,400.66 | 1,533.39 | 1.55 |
| 重庆跨越 | 171.28 | 10,990.17 | 915.85 | 0.19 |
| 赛力斯 | 391.53 | 3,660.00 | 305.00 | 1.28 |
| 比亚迪 | 7.03 | 34.57 | 2.88 | 2.44 |
| 2022 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 7,834.40 | 116,580.57 | 9,715.05 | 0.81 |
| 吉利汽车 | 344.96 | 14,389.59 | 1,199.13 | 0.29 |
| 长安汽车 | 193.07 | 6,319.48 | 526.62 | 0.37 |
| 重庆跨越 | 397.80 | 7,460.30 | 621.69 | 0.64 |
| 赛力斯 | 58.64 | 1,128.36 | 94.03 | 0.62 |
| 长城汽车 | 176.90 | 3,640.40 | 303.37 | 0.58 |
| 比亚迪 | 10.09 | 20.45 | 2.92 | 3.45 |

报告期内，上汽集团年末寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例分别为 0.81、0.55、0.62 和 0.86。2022 年比例较高，主要系配套车型宏光 MINI、五菱星辰等的销量达到新高，客户及公司为满足未来市场需求进行了较多备货导致期末结存金额较大。2023 年比例下降，主要系前述车型销量由 2022 年的 63.74 万辆下滑至 2023 年的 28.04 万辆，导致公司年末寄售仓库产品结存金额有所下降。2024 年，主要配套车型五菱缤果、宏光迷你马卡龙等市场销售情况较好，导致 2024 年寄售仓库产品结存金额较 2023 年有所增加，带动比例上升。2025 年 1-6 月，主要配套车型五菱缤果、五菱宏光 V、宏光 MINI、雪佛兰等项目持续放量，导致 2025 年 1-6 月寄售仓库产品结存金额有所增加。

报告期内，吉利汽车年末寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例分别为0.29、1.55、7.55 和 0.80。2023 年比例大幅增加，主要系结存金额较 2022 年增加 2,024.20 万元。2023 年吉利熊猫 MINI 车型实现量产，导致对座椅总成的需求大幅增加，公司与吉利汽车结算政策为当月发货次月结算，因而期末发出商品余额较大；此外，因远景 X6 项目的合同结算价格尚未确定，导致期末结转收入的金额较小，发出商品结存金额较大。2024 年比例较 2023 年大幅增加，主要系结存金额较 2023 年增加 10,776.78 万元。2024 年，受新增吉利星愿车型实现量产以及熊猫 MINI 持续放量增长的影响，公司产品备货量大幅增加导致库存商品增加;同时，由于截至 2024 年末吉利汽车领用的座椅产品结算价格尚未确定，导致 2024 年座椅产品结转收入金额较小，发出商品结存金额较大。2025 年 6 月比例较2024年大幅减少，主要系2024年吉利汽车领用的座椅产品结算价格确定，座椅产品结转收入导致发出商品结存金额大幅减少。

报告期内，比亚迪年末寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例分别为3.45、2.44、0.45 和 0.15。2022 年、2023 年比例较高，主要系比亚迪宋车型订单量影响，领用的内外饰件数量少，产品的寄售收入低；公司的重庆工厂距离比亚迪西安工厂远，备货量较大，导致寄售产品期末结存比例高。2024 年、2025 年 1-6 月，比例低主要系 2024 年比亚迪海狮车型实现量产，2025 年 1-6 月新增车型比亚迪海豹 05 实现量产以及比亚迪海狮持续放量，座椅产品全年及月平均收入大幅增加，导致寄售仓库结存金额占月均寄售收入大幅降低。

报告期内，长安汽车年末寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例分别为0.37、1.64、0.95 和 5.45。2023 年较 2022 年比例大幅增加，主要系随着阿维塔 11 车型的量产，对公司门板总成及零件的需求大幅增加，公司备货量大幅增加，导致期末结存金额较大。2025 年 6 月比例较 2024 年大幅增加，主要系新增阿维塔 16、长安启源 Q07 车型实现量产，公司产品备货量大幅增加导致库存商品增加；同时，由于截至 2025 年 6 月末长安汽车领用的内外饰件产品结算价格尚未确定，导致 2025 年 6 月发出商品结存金额较大。

报告期内，赛力斯年末寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例分别为0.62、1.28、0.14 和 1.64。2023 年比例大幅增加，主要系配套车型问界 M7 市场前景较好，公司为匹配客户需求，相关产品的备货量增加较多，导致期末结存金额较大。2024 年，问界 M7 车型配套产品持续放量导致全年及月平均收入大幅增加，

而12月份该车型销量由去年同期的25,546辆减少至13,447辆,同比下降47.36%,同时因客户新款车型尚未推出，导致公司期末存货结存减少，两项因素叠加导致2024年比例大幅下降。2025年1-6月比例大幅增加，主要系配套车型问界M9内外饰产品结算价格尚未确定,导致2025年1-6月内外饰产品结转收入金额较小，寄售产品结存金额较大，同时受问界M7车型销量持续下降的影响，月平均收入大幅下降，导致寄售仓库结存金额占月均寄售收入的比例高。

2022 年末，长城汽车与公司的结算政策发生了变化，由寄售模式调整为送货结算模式，因此 2023 年、2024 年和 2025 年 6 月期末寄售仓库产品结存无金额。

综上，公司寄售仓库产品结存金额与主要客户的销售情况较为匹配。

(2) 结合存放于客户自有仓库存货或第三方仓库的管理、毁损、灭失风险、风险报酬情况，说明公司对该部分的存货是否享有实际的控制权

公司接到客户寄售订单后，将货物发送至客户指定仓库，并经客户确认，客户根据其生产需求自仓库领用产品,公司通过供应商管理系统或电子邮件获取客户实际领用寄售产品的时间及数量，客户实际领用时间即控制权转移的时间，经双方对账确认后公司确认销售收入。

根据公司与寄售模式客户签订的相关业务合同，产品存放于寄售仓库，产品在客户领用前，其所有权归属于公司；客户领用后公司丧失对该商品的控制权，在此之前灭失和毁损风险由公司承担。因此，客户实际领用产品后，产品的控制权发生转移，公司取得向客户收取产品价款的权利。

综上，公司对存放于第三方仓库或客户仓库的寄售存货享有实际的控制权。

(3) 说明发出商品是否全部为寄售商品，寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货及管理不规范情形

1) 发出商品是否全部为寄售商品，寄售产品库龄，是否存在长期放置于客户仓库的存货

报告期内,公司发出商品包括寄售商品和送货量模式下已送货未对账结算的发出商品。非寄售已发货未对账和寄售商品的库龄结构情况具体如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |

| | 期末余额 | 占比 | 期末余额 | 占比 | 期末余额 | 占比 | 期末余额 | 占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 送货量模式下已发货未对账金额 | 5,301.19 | 18.53% | 4,251.12 | 20.43% | 4,536.42 | 33.49% | 4,487.14 | 36.09% |
| 其中：库龄 1 年以内 | 4,743.07 | 16.58% | 3,731.22 | 17.93% | 4,423.76 | 32.66% | 4,422.25 | 35.57% |
| 库龄 1 年以上 | 558.12 | 1.95% | 519.90 | 2.50% | 112.66 | 0.83% | 64.89 | 0.52% |
| 寄售商品金额 | 23,309.85 | 81.47% | 16,557.01 | 79.57% | 9,010.10 | 66.51% | 7,946.41 | 63.91% |
| 其中：库龄 1 年以内 | 23,083.24 | 80.68% | 16,408.47 | 78.86% | 8,951.66 | 66.08% | 7,891.47 | 63.47% |
| 库龄 1 年以上 | 226.61 | 0.79% | 148.54 | 0.71% | 58.44 | 0.43% | 54.94 | 0.44% |
| 合　计 | 28,611.04 | 100.00% | 20,808.13 | 100.00% | 13,546.52 | 100.00% | 12,433.55 | 100.00% |

如上表所示，报告期内，公司发出商品以寄售商品为主，寄售商品库龄 1 年以内的金额占寄售商品总金额的比例分别为 99.31%、99.35%、99.10%、99.03%，库龄总体较短。2023 年度、2024 年度和 2025 年 6 月，公司库龄 1 年以上的发出商品金额持续增加，主要系部分产品结算价格尚未确定及少量售后件本身结算周期较长所致。公司发出商品主要根据客户的生产计划和需求预测进行排产和发货，不存在长期放置于客户仓库的情况。

2) 公司寄售商品的管理情况

寄售模式下，公司制定了相关内部控制制度，对产品发货、产品领用、收入确认、产品核对等关键控制节点予以规范并有效执行，具体如下：

① 产品交付：公司根据客户采购订单需求将产品交付至客户指定地点或仓库并经客户确认。

② 产品领用：客户根据生产或销售需要自行领用，销售人员每月通过客户系统或者邮件方式获取客户的领用结算资料，就客户确认的结算数量和金额进行核对。

③ 收入确认：财务人员复核经销售人员与客户确认的结算数量，核对无误后确认收入并开具发票。

④ 产品核对：公司不定期实地查看寄售仓库，对仓库的商品进行检查。财务部结合公司产品出库记录、领用清单与寄售仓库库存情况进行勾稽核对，并将寄售仓库库存情况与公司账面记录进行核对，确保寄售仓库存货账实相符。

综上，公司建立了与寄售相关的销售和存货管理等内控管理制度，并严格按照相关内控制度要求执行，不存在管理不规范情形。

2. 说明2023年存货余额与收入变动趋势不一致的原因，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

(1) 说明2023年存货余额与收入变动趋势不一致的原因

2023年度，存货余额与收入变动情况如下：

| 项　目 | 2023年末/2023年度 | | 2022年末/2022年度 |
|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 存货余额（万元） | 31,146.20 | -3.36% | 32,229.48 |
| 营业收入（万元） | 220,485.26 | 7.51% | 205,084.14 |

2023 年末，公司存货余额有所下降，主要系随着销售规模的扩大，公司加强了存货的管控力度，提高了存货周转效率，导致原材料减少较多所致。各类存货变化具体分析如下：

单位：万元

| 项　目 | 2023年12月31日 | | 2022年12月31日 |
|---|---|---|---|
| | 金额 | 变动 | 金额 |
| 在途物资 | 189.46 | 188.11% | 65.76 |
| 原材料 | 5,022.21 | -21.82% | 6,423.95 |
| 低值易耗品 | 315.63 | 0.24% | 314.88 |
| 库存商品 | 7,639.40 | -12.43% | 8,723.81 |
| 委托加工物资 | 385.38 | 2.41% | 376.32 |
| 半成品 | 4,047.58 | 4.02% | 3,891.22 |
| 发出商品 | 13,546.52 | 8.95% | 12,433.55 |
| 合　计 | 31,146.20 | -3.36% | 32,229.48 |

1) 原材料

2023年末原材料金额下降主要系2023年春节时间较早，且重庆地区在2022年4季度受到公共卫生事件影响，公司为预防年后可能出现的原材料供应不足，于2022年末对主要原材料进行了提前采购和适当备货，期末存货相对较大。上述原材料于2023年逐步消耗，相应导致2023年末原材料金额下降。

2) 半成品

2023 年末公司半成品金额呈增长趋势，主要系公司采用“以销定产”的模式，销售订单的增长带动了期末半成品余额的增长。

3）库存商品及发出商品

寄售模式下，公司产品完工入库后作为库存商品核算；公司根据客户订单安排将产品运送至客户处，客户领用并取得该批存货的确认资料时由库存商品转为发出商品；公司在客户实际领用公司产品并取得相应的领用结算资料时确认销售收入，并同步结转对应的发出商品。

2023 年末，公司库存商品余额较 2022 年末减少 1,084.41 万元，发出商品余额较 2022 年末增加 1,112.98 万元，主要系 2023 年第四季度销售规模较 2022 年同期有所增长，库存商品去化情况较好，加之 2023 年末公司销售订单的增长，带动库存商品发货量增加，进而导致库存商品余额减少、发出商品余额增加。

2022 年末和 2023 年末，公司库存商品及发出商品余额合计分别为 21,157.36 万元和 21,185.92 万元，占存货余额的比例分别为 65.65%和 68.02%，库存商品及发出商品余额合计基本稳定。

4）委托加工物资、在途物资等其他存货

2022 年末和 2023 年末，公司委托加工物资、在途物资等其他存货余额分别为 756.96 万元及 890.48 万元，占存货账面余额的比重分别 2.35%和 2.86%，余额较小，保持相对稳定。

(2) 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

报告期内，公司存货周转天数情况如下：

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|
| 营业成本（万元） | ① | 140,194.46 | 216,656.56 | 185,849.89 | 180,121.07 |
| 存货平均余额（万元） | ② | 51,307.78 | 40,407.73 | 31,687.84 | 35,260.03 |
| 存货周转率（次） | ③=①/② | 2.73 | 5.36 | 5.87 | 5.11 |
| 存货周转天数（天） | ④=365/③ | 133.58 | 68.07 | 62.23 | 71.45 |

2022 年-2024 年，公司存货周转天数分别为 71.45 天、62.23 天和 68.07 天与公司 2022 年-2024 年整体采购备货、生产和销售周期相匹配，具体情况如下：

采购及备货周期：公司的主要原材料包括塑料粒子、面料、化料、钢材、外购件等。采购部根据客户的订单需求确定原材料的采购量，并根据生产计划安排

到货时间。考虑供应商的供货能力、原材料的运输周期以及外购件定制化采购等因素影响，公司采购及备货周期一般为 7-45 天。

生产周期：公司实行以销定产的生产模式，产品生产以自主生产为主、外协加工为辅，公司结合客户订单和计划运输周期制定生产计划，产品生产周期通常为 3-10 天。

销售周期：公司在完成生产后，会根据客户的订单要求安排发货时间。通常情况下，根据销售区域的不同，销售周期约为 30 天。

结合采购备货、生产及销售周期，公司从下达原材料采购订单至完成销售的周期约为 40-85 天，考虑到不同生产主体的产品结构差异、客户销售模式及不同销售区域运输周期的差异等，2022-2024 年度，公司存货周转天数为 62.23-71.45 天，与采购、生产、销售周期相匹配。2025 年 1-6 月存货周转天数为 133.58 天，主要系营业成本为半年度数据，且随着 2025 年上半年收入大幅增加，为应对下半年更为旺盛的汽车市场和客户需求，公司加大备货所致。

(3) 库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况

报告期内，库存商品、发出商品期后销售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 库存商品+发出商品余额① | 38,286.53 | 35,885.30 | 21,185.92 | 21,157.36 |
| 期后结转成本金额② | 19,886.07 | 31,579.20 | 20,293.93 | 20,757.15 |
| 期后结转率③ | 51.94% | 88.00% | 95.79% | 98.11% |

注：期后结转成本金额为截至 2025 年 7 月 31 日的数据

报告期内，公司期后未结转成本的发出商品和库存商品主要为部分产品结算价格尚未确定及少量售后件本身结算周期较长所致。

报告期各期末，库存商品和发出商品期后结转率分别为 98.11%、95.79%、88.00%和 51.94%，2024 年和 2025 年 6 月期后结转率较低，主要系结转数据统计期间仅为 2025 年 1-7 月，较为合理。

综上，公司库存商品和发出商品期后销售情况良好，不存在明显滞销的情形。

3. 进一步说明公司针对各类存货实施的盘点程序、周期、盘点金额及比例、对于客户不允许公司盘点的存货如何确认核对寄售货物情况，是否发生毁损灭失，确保存货核算准确性，对于相关产品的调拨入库、领用出仓、领用开票等方面等

内控制度是否建立健全并有效执行。公司发货数量、客户领用数量、期末发出商品数量与发货单据、运输费用、客户生产规模等是否匹配

(1) 进一步说明公司针对各类存货实施的盘点程序、周期、盘点金额及比例

1) 公司针对各类存货的盘点程序、盘点周期

公司根据《企业内部控制应用指引第 8 号——资产管理》的相关要求，制定了存货管理的相关内控制度，对存货盘点事项进行了规范。公司在年中每月对存货进行不定期抽盘，每年年度终了开展全面盘点清查；年末盘点范围包括原材料、低值易耗品、半成品、产成品、库存商品等自有仓库存货和存放于委托加工商处的委托加工物资，针对处于寄售仓的发出商品，通过对账方式进行确认。

报告期内，公司具体盘点流程如下：

① 盘点前的准备工作

盘点前，由财务部负责召集相关部门召开盘点工作协调会，并根据盘点要求及实际情况制定存货盘点方案，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；盘点责任人对盘点物资进行整理，以便进行盘点。

② 盘点执行过程及方法

为了保证盘点的准确性，盘点开始后，原则上应停止存货的进出和移动。盘点时，由仓库管理人员、物资管理人员作为盘点责任人清点数量，由财务人员进行记录；盘点人员记录所有陈旧、过时、毁损、残次的存货，并进行标识，如实上报后公司统一进行处理。

③ 盘点结果整理

盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表和已登记盘点数量的表单；财务部负责对盘点结果做出书面总结，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，并形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

2) 公司对存货的盘点金额及比例

报告期各期末，公司针对自有仓库存货和存放于委托加工商处的委托加工物资进行盘点；针对存放于客户非自有仓库存货的发出商品，通过对账进行核对，盘点和对账金额及比例情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年6月末 | 2024年末 | 2023年末 | 2022年末 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1、自有仓库存货余额 | 23,664.65 | 28,271.07 | 17,214.30 | 19,419.62 |
| 期末盘点金额 | 23,664.65 | 28,271.07 | 17,214.30 | 19,419.62 |
| 期末盘点比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 2、委托加工商处存货余额 | 670.60 | 590.07 | 385.38 | 376.32 |
| 期末盘点金额 | 670.60 | 590.07 | 385.38 | 376.32 |
| 期末盘点比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 3、非自有仓库存货余额 | 28,611.04 | 20,808.13 | 13,546.52 | 12,433.55 |
| 期末核对金额 | 28,611.04 | 20,808.13 | 13,546.52 | 12,433.55 |
| 期末核对比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(2) 对于客户不允许公司盘点的存货如何确认核对寄售货物情况，是否发生毁损灭失，确保存货核算准确性

公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定仓库保管，客户根据生产计划领用产品，公司根据客户领用产品的数量以及相应的金额进行对账，公司以对账单中确认的产品明细确认销售收入，同时结转至销售成本，存货核算准确。

对于客户不允许盘点的存货，公司获取了客户仓或第三方仓库的报表、结算记录等相关资料，并与公司存货收发存记录、寄售库存台账等核对，确保相关存货不存在毁损灭失的情况。

公司寄售模式客户供应链完备、对仓库管理严格，存货出现毁损灭失的风险较低。报告期内，公司不存在与寄售产品相关的纠纷，亦未发现因客户保管不当或其他原因造成存货毁损灭失的情形，公司存货核算准确。

(3) 对于相关产品的调拨入库、领用出仓、领用开票等方面等内控制度是否建立健全并有效执行

公司制定了存货管理的相关内控制度以规范存货的销售与管理工作，对包括寄售模式下存货的发货、领用、对账等环节等进行了规定。公司根据客户采购订单需求将产品交付至客户指定地点或仓库并经客户确认；客户领用后，会通过供应商管理平台或以邮件等方式进行对账并形成对账单；公司经审核后根据该对账单开具增值税专用发票。公司建立了具有针对性和有效的寄售业务内控管理制度，报告期内相关内控制度健全并有效执行。

(4) 公司发货数量、客户领用数量、期末发出商品数量与发货单据、运输费用、客户生产规模等是否匹配

1) 公司发货数量、客户领用数量、期末发出商品数量的匹配情况

报告期内，公司主要客户发出商品的进销存情况如下：

单位：万件

| 客户名称 | 期初结存数量 | 当期发货数量 | 当期领用数量 | 期末结存数量 |
|---|---|---|---|---|
| 2025 年 1-6 月 | | | | |
| 上汽集团 | 273.77 | 1,060.86 | 1,039.94 | 294.69 |
| 长安汽车 | 30.75 | 361.27 | 353.35 | 38.67 |
| 吉利汽车 | 25.40 | 207.35 | 199.97 | 32.78 |
| 赛力斯 | | 125.61 | 125.61 | |
| 宁波华翔 | 4.72 | 200.07 | 201.52 | 3.27 |
| 长城汽车 | | 59.93 | 59.93 | |
| 重庆跨越 | 2.94 | 102.14 | 103.18 | 1.90 |
| 比亚迪 | 3.46 | 93.88 | 95.98 | 1.36 |
| 合　计 | 341.04 | 2,211.11 | 2,179.48 | 372.67 |
| 2024 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 167.87 | 1,857.34 | 1,751.44 | 273.77 |
| 长安汽车 | 29.48 | 430.21 | 428.94 | 30.75 |
| 吉利汽车 | 9.00 | 149.15 | 132.75 | 25.40 |
| 赛力斯 | | 381.20 | 381.20 | |
| 宁波华翔 | 3.76 | 977.56 | 976.60 | 4.72 |
| 长城汽车 | | 102.10 | 102.10 | |
| 重庆跨越 | 4.68 | 173.74 | 175.48 | 2.94 |
| 比亚迪 | | 57.76 | 54.30 | 3.46 |
| 合　计 | 214.79 | 4,129.06 | 4,002.81 | 341.04 |
| 2023 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 95.86 | 1,348.79 | 1,276.78 | 167.87 |
| 长安汽车 | 16.81 | 316.34 | 303.67 | 29.48 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 吉利汽车 | 2.69 | 78.40 | 72.09 | 9.00 |
| 重庆跨越 | 5.30 | 212.33 | 212.95 | 4.68 |
| 长城汽车 | 0.04 | 76.49 | 76.53 | |
| 宁波华翔 | 27.51 | 401.59 | 425.34 | 3.76 |
| 赛力斯 | 0.58 | 124.60 | 125.18 | |
| 比亚迪 | | 20.09 | 20.09 | |
| 合　计 | 148.79 | 2,578.63 | 2,512.63 | 214.79 |
| 2022 年度 | | | | |
| 上汽集团 | 150.02 | 1,318.27 | 1,372.43 | 95.86 |
| 吉利汽车 | 9.31 | 62.53 | 69.15 | 2.69 |
| 长安汽车 | 18.97 | 435.14 | 437.30 | 16.81 |
| 重庆跨越 | 0.94 | 163.03 | 158.67 | 5.30 |
| 长城汽车 | 2.30 | 70.66 | 72.92 | 0.04 |
| 宁波华翔 | 43.29 | 386.30 | 402.08 | 27.51 |
| 赛力斯 | 0.96 | 76.87 | 77.25 | 0.58 |
| 比亚迪 | | 10.43 | 10.43 | |
| 合　计 | 225.79 | 2,523.23 | 2,600.23 | 148.79 |

公司采取“以销定产”的生产模式，根据客户的具体订单组织产品生产及发货，报告期各期，公司主要客户的产品领用数量与公司发货数量较为匹配。

2）公司发货数量与发货单据匹配情况

报告期内，公司发货单据主要包括出库单、调拨单、物流运输单据等。经核查，发货单据记载的产品数量与报表数据一致，具有匹配性。

3）报告期公司发货数量与运费费用匹配情况

报告期内，公司发货数量与运输费用的匹配情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅发货数量（万件）① | 1,617.75 | 2,839.29 | 3,239.97 | 3,622.84 |
| 其中：客户自提 | 258.38 | 271.75 | 573.59 | 231.17 |
| 客户非自提 | 1,359.36 | 2,567.55 | 2,666.38 | 3,391.67 |
| 座椅运输费用（万元）② | 1,097.09 | 2,433.53 | 1,497.30 | 1,100.95 |
| 其中：客户自提 | | | | |

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 客户非自提 | 1,097.09 | 2,433.53 | 1,497.30 | 1,100.95 |
| 座椅单位运输费用（元/件）③=②/① | 0.68 | 0.86 | 0.46 | 0.30 |
| 其中：客户自提 | | | | |
| 客户非自提 | 0.81 | 0.95 | 0.56 | 0.32 |
| 内外饰件发货数量（万件）④ | 1,390.07 | 3,872.83 | 3,524.23 | 4,014.74 |
| 其中：客户自提 | 36.84 | 94.33 | 120.20 | 191.51 |
| 客户非自提 | 1,353.23 | 3,778.50 | 3,404.02 | 3,823.23 |
| 内外饰件运输费用（万元）⑤ | 645.56 | 1,736.92 | 1,600.26 | 1,557.80 |
| 其中：客户自提 | | | | |
| 客户非自提 | 645.56 | 1,736.92 | 1,600.26 | 1,557.80 |
| 内外饰件单位运输费用（元/件）⑥=⑤/④ | 0.46 | 0.45 | 0.45 | 0.39 |
| 其中：客户自提 | | | | |
| 客户非自提 | 0.48 | 0.46 | 0.47 | 0.41 |

2023 年座椅发货量较 2022 年下降 10.57%、单位运输费用上涨 75.00%，主要系宏光 MINI、长安福特锐界、长安欧尚科赛等项目座椅配件发货量减少；同时受五菱缤果、宏光迷你马卡、五菱宝骏云朵龙、蔚来 NIO ES6 等项目实现量产，座椅总成和座椅组件发货量增加，座椅总成和座椅组件的单位运输费较座椅配件高，因此，2023 年座椅总成的发货量增加以及座椅配件发货量的减少导致单位运输费用上涨具有合理性。2024 年度座椅发货量较 2023 年下降 12.37%、座椅单位运输费用增长 69.64%，主要系五菱 CONFERO、五菱 AIR EV 等项目座椅配件发货量减少，五菱缤果、宏光迷你马卡龙、蔚来 NIO ES6 等项目持续放量，雪佛兰、VF3、五菱缤果 PLUS 等项目实现量产，座椅总成和座椅组件发货量增加，以及公司出口印尼的运费上涨，综合导致公司承担的运输费用较 2023 年增长 62.53%，因此，座椅的单位运输费用呈上涨趋势合理；2025 年 1-6 月座椅单位运输费用较 2024 年下降 14.74%，主要系受问界 M7、长安 CS35、极星 Polestar 3 等车型订单量减少导致上述车型座椅配件发货量减少，由于上述车型座椅配件属于大件产品，连同其他车型项目的小件座椅配件运输时的装载量增加，座椅配件单位运费下降；同时，五菱宝骏云朵项目持续放量，座椅配件发货量增加，座椅配件的单位运输费较座椅总成和座椅组件低；领克 03 项目本期改变运输装载方式，提

高单车运输量，单位运输费用下降；以上因素综合导致 2025 年 1-6 月单位运输费用下降具有合理性。

2023 年度内外饰件发货量较 2022 年下降 10.96%、单位运输费用略有提升，主要系 2023 年重庆聚贤武汉分公司业务关停导致内外饰件发货量较 2022 年减少 447.86 万件，2023 年受问界 M7、理想 L9、阿维塔 11 等车型的门板总成和后围内饰板总成等大件发货量增加，单位运输费用略有提升；2024 年内外饰件发货量较 2023 年增加 9.89%、单位运输费用略有下降，主要系问界 M7 车型持续放量导致门板配件发货量增加，配件的单位运输费用较低导致 2024 年内外饰件单位运输费用较 2023 年度略有下降，具有合理性；2025 年 1-6 月单位运输费用较 2024 年略有上升，主要系五菱缤果、五菱缤果 PLUS 售后配件增加导致运费增加，同时受宝骏 510 订单量影响，本期内外饰件小件产品发货量下降，因此，2025 年 1-6 月单位运输费用较 2024 年略有上升，具有合理性。

综上，报告期内，公司发货数量与运输费用具有匹配性。

4) 客户领用数量与客户经营规模匹配情况

报告期内，公司主要客户领用数量与客户经营规模情况如下：

单位：亿元、万件

| 客户名称 | 经营规模 | | | | 领用数量 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 上汽集团 | 2,943.36 | 6,140.74 | 7,261.99 | 7,209.88 | 1,039.94 | 1,751.44 | 1,276.78 | 1,372.43 |
| 吉利汽车 | 1,502.85 | 2,401.94 | 1,792.04 | 1,479.65 | 199.97 | 132.75 | 72.09 | 69.15 |
| 长安汽车 | 726.91 | 1,597.33 | 1,512.98 | 1,212.53 | 353.35 | 428.94 | 303.67 | 437.30 |
| 赛力斯 | 624.02 | 1,451.76 | 358.42 | 341.05 | 125.61 | 381.20 | 125.18 | 77.25 |
| 重庆跨越 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 未披露 | 103.18 | 175.48 | 212.95 | 158.67 |
| 长城汽车 | 923.67 | 2,021.95 | 1,732.12 | 1,373.40 | 59.93 | 102.10 | 76.53 | 72.92 |
| 宁波华翔 | 128.79 | 263.24 | 232.82 | 197.16 | 201.52 | 976.60 | 425.34 | 402.08 |
| 比亚迪 | 3,712.81 | 7,771.02 | 6,023.15 | 4,240.61 | 95.98 | 54.30 | 20.09 | 10.43 |

由上表可知，公司主要客户均系下游应用领域的头部企业，经营规模较大，报告期内向公司采购金额占其采购规模的比例均较低，且当期客户领用数量受到

产品结构、订单紧急程度等因素影响，因此，客户领用数量与客户经营规模存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。

报告期内，主要客户领用数量与公司对该客户的整体销售收入情况如下：

单位：万件、万元

| 客户名称 | 销售收入 | | | | 领用数量 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| 上汽集团 | 60,361.58 | 123,777.36 | 122,097.70 | 127,097.91 | 1,039.94 | 1,751.44 | 1,276.78 | 1,372.43 |
| 吉利汽车 | 41,338.85 | 21,573.77 | 18,873.08 | 14,389.79 | 199.97 | 132.75 | 72.09 | 69.15 |
| 长安汽车 | 9,235.69 | 27,055.56 | 21,423.24 | 14,178.01 | 353.35 | 428.94 | 303.67 | 437.30 |
| 赛力斯 | 2,816.04 | 13,409.16 | 4,221.25 | 1,271.45 | 125.61 | 381.20 | 125.18 | 77.25 |
| 重庆跨越 | 5,392.01 | 9,913.54 | 11,667.04 | 8,121.84 | 103.18 | 175.48 | 212.95 | 158.67 |
| 长城汽车 | 6,133.16 | 10,062.12 | 8,448.14 | 6,082.03 | 59.93 | 102.10 | 76.53 | 72.92 |
| 宁波华翔 | 2,056.79 | 10,652.15 | 4,231.86 | 4,653.56 | 201.52 | 976.60 | 425.34 | 402.08 |
| 比亚迪 | 12,840.23 | 7,385.76 | 34.57 | 20.45 | 95.98 | 54.30 | 20.09 | 10.43 |

长安汽车 2023 年领用数量较 2022 年下降，但营业收入上涨，主要系产品结构变化的影响，2023 年受长安奔奔整车销量下降导致单位价值量小的车身件领用量下降；而阿维塔 11 量产所领用的产品为价值量较大的门板总成导致营业收入出现较大幅度增加，领用数量与营业收入不完全匹配，具有合理性。

2023 年公司对宁波华翔的销售收入较 2022 年有所减少，主要系模具销售收入下降 779.61 万元，而模具数量少但单位价值量高，剔除模具收入影响后，宁波华翔 2023 年收入较 2022 年增加 354.91 万元与领用公司产品数量的变动趋势一致。

2022 年、2023 年公司对比亚迪的销售收入低，主要系公司向比亚迪仅销售内外饰件产品，订单量小导致领用数量小；2024 年收入大幅增加，主要系比亚迪海狮车型实现量产，座椅产品的领用数量大幅增加；2025 年 1-6 月收入和领用数量大幅增加，主要系新增车型比亚迪海豹 05 实现量产以及比亚迪海狮持续放量，座椅总成领用量增加以及座椅配件领用量大幅增加。

除长安汽车、宁波华翔、比亚迪外，其他主要客户的领用数量与公司对该客户的整体销售收入变动趋势一致。

4. 说明存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，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；针对客户不允许公司盘点的部分存货，可变现净值测算依据，并结合相关合同订单支持的金额比例、产品价格调整机制影响及具体调整情况、与同行业可比公司跌价准备的计提政策差异、期后结转情况等，说明公司存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险。

(1) 说明存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程

报告期内，公司按照账面成本与可变现净值孰低的原则进行存货减值测试，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司主要存货可变现净值具体计算方法如下：

| 存货类别 | 可变现净值具体计算方法 |
| --- | --- |
| 原材料/委托加工物资 | 用于生产而持有的材料和委托加工物资，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定，另根据实际盘点情况判定无使用价值或者因毁损需要报废的材料和委托加工物资，其可变现净值按零计算；<br>用于出售的材料和委托加工物资，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定 |
| 在产品 | 在产品可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去自本生产环节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 |
| 库存商品/发出商品 | 完工的产成品，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。对有订单支持的存货，其估计售价以具体的订单销售价格为基础计算；对备库部分的产成品，其估计售价以具体产品的近期销售价格为基础计算 |

公司存货跌价准备计提过程具体如下：

单位：万元

| 报告日 | 项目 | 账面余额 | 可变现净值 | 跌价准备 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2025 年 6 月 30 日 | 库存商品不存在减值迹象 | 7,607.65 | 7,607.65 | |
| | 库存商品存在减值迹象 | 2,067.84 | 1,687.75 | 380.09 |
| | 发出商品不存在减值迹象 | 20,443.33 | 20,443.33 | |
| | 发出商品存在减值迹象 | 8,167.71 | 7,492.70 | 675.01 |
| | 委托加工物资不存在减值迹象 | 666.48 | 666.48 | |
| | 委托加工物资存在减值迹象 | 4.12 | 0.37 | 3.75 |
| | 半成品不存在减值迹象 | 5,158.98 | 5,158.98 | |
| | 半成品存在减值迹象 | 26.51 | 6.21 | 20.30 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 原材料不存在减值迹象 | 7,919.81 | 7,919.81 | |
| | 原材料存在减值迹象 | 362.42 | 24.81 | 337.61 |
| 2024年12月31日 | 库存商品不存在减值迹象 | 6,545.48 | 6,545.48 | |
| | 库存商品存在减值迹象 | 8,531.69 | 7,675.68 | 856.01 |
| | 发出商品不存在减值迹象 | 12,954.89 | 12,954.89 | |
| | 发出商品存在减值迹象 | 7,853.24 | 7,090.99 | 762.25 |
| | 委托加工物资不存在减值迹象 | 588.75 | 588.75 | |
| | 委托加工物资存在减值迹象 | 1.32 | 0.22 | 1.10 |
| | 半成品不存在减值迹象 | 4,316.91 | 4,316.91 | |
| | 半成品存在减值迹象 | 91.75 | 8.54 | 83.21 |
| | 原材料不存在减值迹象 | 7,786.99 | 7,786.99 | |
| | 原材料存在减值迹象 | 486.47 | 45.29 | 441.18 |
| 2023年12月31日 | 库存商品不存在减值迹象 | 5,565.77 | 5,565.77 | |
| | 库存商品存在减值迹象 | 2,073.63 | 1,688.43 | 385.20 |
| | 发出商品不存在减值迹象 | 10,036.40 | 10,036.40 | |
| | 发出商品存在减值迹象 | 3,510.12 | 3,254.64 | 255.48 |
| | 委托加工物资不存在减值迹象 | 378.97 | 378.97 | |
| | 委托加工物资存在减值迹象 | 6.41 | 1.41 | 5.00 |
| | 半成品不存在减值迹象 | 3,197.50 | 3,197.50 | |
| | 半成品存在减值迹象 | 850.08 | 622.58 | 227.50 |
| | 原材料不存在减值迹象 | 4,372.61 | 4,372.61 | |
| | 原材料存在减值迹象 | 649.60 | 73.98 | 575.62 |
| 2022年12月31日 | 库存商品不存在减值迹象 | 5,134.82 | 5,134.82 | |
| | 库存商品存在减值迹象 | 3,588.99 | 3,027.32 | 561.67 |
| | 发出商品不存在减值迹象 | 9,489.82 | 9,489.82 | |
| | 发出商品存在减值迹象 | 2,943.73 | 2,644.22 | 299.51 |
| | 委托加工物资不存在减值迹象 | 353.34 | 353.34 | |
| | 委托加工物资存在减值迹象 | 22.98 | 0.53 | 22.45 |
| | 半成品不存在减值迹象 | 3,551.30 | 3,551.30 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 半成品存在减值迹象 | 339.92 | 238.01 | 101.91 |
| | 原材料不存在减值迹象 | 6,192.21 | 6,192.21 | |
| | 原材料存在减值迹象 | 231.74 | 75.70 | 156.04 |

综上，报告期内公司按照制定的存货跌价准备计提政策对存货进行跌价测试和可变现净值计算，计算过程合理具有合理性。

(2) 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

报告期内，公司不存在存货跌价期后转回的情况，各期转销情况如下：

单位：万元

| 类　别 | 2025 年 6 月 30 日 | | 2024 年 12 月 31 日 | | 2023 年 12 月 31 日 | | 2022 年 12 月 31 日 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 期末跌价金额 | 期后转销金额 | 期末跌价金额 | 期后转销金额 | 期末跌价金额 | 期后转销金额 | 期末跌价金额 | 期后转销金额 |
| 原材料 | 337.61 | 24.91 | 441.18 | 180.34 | 575.62 | 260.71 | 156.04 | 106.48 |
| 库存商品 | 380.09 | 15.45 | 856.01 | 761.57 | 385.20 | 343.86 | 561.67 | 444.64 |
| 半成品 | 20.30 | 1.60 | 83.21 | 69.26 | 227.50 | 211.99 | 101.91 | 85.69 |
| 发出商品 | 675.01 | 8.94 | 762.25 | 719.28 | 255.48 | 243.23 | 299.51 | 291.68 |
| 委托加工物资 | 3.75 | | 1.10 | 0.66 | 5.00 | 5.00 | 22.45 | 21.74 |
| 合　计 | 1,416.76 | 50.90 | 2,143.75 | 1,731.11 | 1,448.80 | 1,064.79 | 1,141.58 | 950.23 |

注：2022-2023 年度转销期间为期后 1 年，2024 年末期后转销期间为期后 6 个月；2025 年 6 月末期后结转期间为期后 1 个月列示

公司根据期后存货领用、销售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。

(3) 针对客户不允许公司盘点的部分存货，可变现净值测算依据，并结合相关合同订单支持的金额比例、产品价格调整机制影响及具体调整情况、与同行业可比公司跌价准备的计提政策差异、期后结转情况等，说明公司存货跌价计提政策是否谨慎合理，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失风险

1) 针对客户不允许公司盘点的部分存货，可变现净值测算依据，相关合同订单支持的金额比例、产品价格调整机制影响及具体调整情况

寄售模式下，部分在客户仓库中的存货由于其对仓库管理原因，不允许公司对其存货进行盘点。

上述存货系根据客户的实际订单需求发送至客户仓库，该部分存货有明确的订单支持，公司不存在无客户订单将存货发送至客户仓库的情形。同时，该部分存货与客户之间通常存在明确的结算价格，只是客户尚未领用或尚未与公司进行对账，因此该部分产品不存在价格调整机制。极少数情况下，此部分产品出现售价低于成本等导致可变现净值为负，公司将以此为依据计提存货跌价准备。

2）期后结转情况

报告期各期，针对客户不允许公司盘点的存货，期后结转情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 发出商品余额① | 28,611.04 | 20,808.13 | 13,546.52 | 12,433.55 |
| 期后结转成本金额② | 16,683.48 | 18,767.68 | 12,882.72 | 12,264.63 |
| 期后结转率③=②/① | 58.31% | 90.19% | 95.10% | 98.64% |

注：期后结转成本金额为截至 2025 年 7 月 31 日的数据

报告期内，公司期后未结转成本的发出商品主要为部分产品结算价格尚未确定及少量售后件本身结算周期较长所致。报告期各期末，公司发出商品期后结转率分别为 98.64%、95.10%、90.19%、58.31%，2024 年和 2025 年 6 月期后结转率较低，主要系结转数据统计期间仅为截至 2025 年 7 月末的数据，较为合理。

3）与同行业可比公司跌价准备的计提政策差异

① 同行业可比公司的存货跌价准备计提政策如下：

| 公司名称 | 存货跌价准备计提政策 |
|---|---|
| 继峰股份 | 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。<br>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。<br>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。<br>本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备：对于数量繁多、单价较低 |

| 公司名称 | 存货跌价准备计提政策 |
| --- | --- |
| | 的存货，按存货类别计提。<br>资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益 |
| 天成自控 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额 |
| 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。<br>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。<br>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |
| 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。<br>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。<br>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益 |

② 同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

| 公司名称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份（603997.SH） | 4.72% | 4.77% | 3.69% | 3.48% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 天成自控（603085.SH） | 12.89% | 12.99% | 15.03% | 17.13% |
| 新泉股份（603179.SH） | 0.10% | 0.19% | 0.04% | 0.09% |
| 常熟汽饰（603035.SH） | 8.78% | 9.77% | 4.68% | 5.51% |
| 平均值 | 6.62% | 6.93% | 5.86% | 6.55% |
| 天成自控剔除单项计提后的计提比例 | 6.70% | 6.47% | 7.74% | 8.62% |
| 天成自控剔除影响后平均值 | 5.07% | 5.30% | 4.04% | 4.42% |
| 公司 | 2.68% | 4.32% | 4.65% | 3.54% |

注：存货跌价计提比例=期末存货跌价准备/期末存货账面余额

报告期各期末，天成自控存货跌价准备计提比例均高于公司及其他可比公司，主要系天成自控于 2018 年、2019 年计提了知豆汽车 2,096.28 万元、众泰汽车 1,775.37 万元存货跌价准备，导致其报告期各期末存货跌价余额保持高位；2024 年度，常熟汽饰因其部分新能源主机厂停产原因导致其计提存货跌价金额大幅上升，使得其 2024 年末存货跌价计提比例明显上升。

2025 年 1-6 月，公司存货跌价准备计提比例 2.68%，较 2024 年度下降 1.64%，主要系本期销售大幅增长，期初计提的存货跌价准备金额转销比例大所致。整体而言，公司存货跌价准备计提比例低于天成自控，高于新泉股份，与继峰股份、常熟汽饰相比不存在重大差异。公司与同行业可比公司跌价准备的计提政策及计提比例不存在重大差异，公司存货跌价计提政策谨慎合理，存货跌价准备计提充分。

4）存货跌价准备风险披露情况

公司已在招股说明书“重大事项提示”和“第三节 风险因素”充分揭示存货发生跌价损失的风险，具体如下：

“报告期各期末，公司存货账面价值分别为 31,087.90 万元、29,697.40 万元、47,525.51 万元和 51,529.53 万元，占同期末流动资产的比例分别为 17.60%、15.46%、22.34%和 22.60%。公司存货主要系根据客户订单或生产计划安排生产及发货所需的原材料、在产品、库存商品和发出商品等。受下游汽车行业的固有特性及公司与客户结算模式差异等的影响，公司部分存货存在存放于客户仓或第三方仓库而年末不能执行盘点程序的情况。若未来市场环境发生重大变化，存货滞销特别是客户仓或第三方仓库的存货丧失合同订单支撑，或产品价格出现大幅

下降，将可能导致存货的成本高于其可变现净值、存货跌价损失增加，从而对公司盈利能力产生不利影响。”

**（二）在建工程转固时点准确性**

1. 说明重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房等在建工程建设用途、投资具体内容、总投资额、已投入金额、工程进度、在建工程建设周期、开工和预计竣工时间，预计投产时间、与产能需求匹配性，结合 2023 年在建工程的可使用状态，说明转固时点是否准确，2024 年末存在厂房建设在建工程余额具体构成，期后转固情况，是否存在延迟转固的情形，项目建设完成后相关产能的消化计划。在建工程成本核算依据、核算方法，是否包含与在建工程无关的其他支出

(1) 说明重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房等在建工程建设用途、投资具体内容、总投资额、已投入金额、工程进度、在建工程建设周期、开工和预计竣工时间，预计投产时间

截至报告期末，重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目主要情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | 建设用途 | 投资内容 | 投资总额 | 已投入金额 | 工程进度 | 建设周期 | 开工时间 | 竣工时间 | 投产时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 重庆座椅二期厂房修建工程 | 生 产经营 | 厂房及设备 | 16,422.36 | 16,422.36 | 100.00% | 1年 | 2023.1 | 2023.12 | 2023.12 |
| 重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目 | 生 产经营 | 厂房及设备 | 20,200.00 | 8,024.87 | 39.73% | 3年 | 2024.3 | 尚未完工 | 尚未完工 |

重庆座椅二期厂房修建工程已于 2023 年 12 月达到预定可使用状态并转入固定资产。

重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目尚未完工。

(2) 结合 2023 年在建工程的可使用状态，说明转固时点是否准确

2023 年转固在建工程主要为重庆座椅二期厂房修建工程项目，转固金额为 16,422.36 万元。该项目于 2023 年 12 月建设完毕，达到预定可使用状态，公司以此为依据进行转固，转固时间准确。

(3) 2024 年末存在厂房建设在建工程余额具体构成，期后转固情况，是否

存在延迟转固的情形，项目建设完成后相关产能的消化计划，与产能需求匹配性

1）在建工程及转固情况

2024 年末，在建工程余额构成情况如下：

| 项目名称 | 金额（万元） |
| --- | --- |
| 重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目 | 4,615.52 |
| 湘潭双英厂房装修工程 | 78.17 |
| 长沙双英生产线 | 7.86 |
| 合　计 | 4,701.54 |

湘潭双英于 2024 年 10 月 23 日成立，湘潭双英上述装修工程已于 2025 年 3 月转入固定资产和待摊费用。长沙双英于 2024 年 1 月 26 日成立，长沙双英上述未转固在建工程系烘房未达到使用标准，金额较小，该工程已于 2025 年 5 月达到预定可使用状态，并于 2025 年 6 月转固。重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目系公司募集资金投资项目之一，该项目目前尚未建设完毕，尚未达到预定可使用状态，该项目预计 2027 年 2 月投产。

综上，上述工程不存在延迟转固的情形。

2）项目建设完成后相关产能的消化计划，与产能需求匹配性

重庆座椅二期厂房修建工程项目规划建设投产 29 台注塑机（注塑机为公司内外饰产能计算依据），现已配备 29 台，已满负荷生产，不存在产能闲置的情况，新建产能已得到完全消化，因此该项目新建产能符合公司对产能的实际需求，也符合公司客户对公司产品需求。

重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目主要生产高强度轻量化滑轨以及汽车座椅面套，项目建成后，可实现年产高强度轻量化滑轨 480 万支以及汽车座椅面套 20 万套的产能，两类产品均为汽车座椅总成的零部件。公司目前滑轨均为外购，尚无自主生产能力；而座椅面套主要用于自身座椅总成产品的配套，部分由公司自产，部分仍需对外采购。公司本次项目建设主要着眼于完善汽车座椅产业链条，实现关键零部件的自给自足，通过补齐业务链条短板以保障供应链的持续稳定和降本增效。2022 年-2024 年，公司座椅总成的产量分别为 107.92 万套、118.90 万套、130.39 万套，销量分别为 107.50 万套、121.54 万套、119.85 万套，产销两端总体呈现快速增长态势。以一辆汽车配置 4 支滑轨（主驾、副驾各 2 支）和一套座椅面套粗略计算，2024 年度公司产量端对滑轨、座椅面套的

需求量为521.56万支和130.39万套，销量端需求量为479.40万支和119.85万套，能够实现新增产能的消化。

同时，“重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目”所在地均位于重庆市。重庆是我国汽车主要集群所在地之一，汽车产业发达，市内有长安汽车、赛力斯等多家国际知名汽车制造企业。2024 年，重庆汽车产量 254.01 万辆，同比增长 9.4%；新能源汽车产量 95.32 万辆，同比增长 90.5%，大幅领先全国增长率近 60 个百分点。近年来，重庆把汽车产业发展放在“33618”现代制造业集群体系建设首位，系统谋划整体推进，预计到 2025 年，智能网联新能源汽车年产销量超过 150 万辆，全国占比 10%以上，形成世界级智能网联新能源汽车产业集群雏形；到 2027 年，智能网联新能源汽车年产销量超过 200 万辆，建成万亿元产业集群。卓越的区位优势和广阔的市场空间也为项目产能的消化奠定了坚实基础。

综上所述，公司募投项目达产后新增产能、产量、经营规模有足够的市场消化能力，相关产能的消化计划，与产能需求具有匹配性。

(4) 在建工程成本核算依据、核算方法，是否包含与在建工程无关的其他支出

报告期内，在建工程项目包括房屋建筑、生产线设备等，成本核算依据、核算方法如下：

| 项　目 | 核算方法 | 核算依据 |
| --- | --- | --- |
| 土建工程、装修工程及其他工程 | 项目施工方每月/季度统计工程量累计投入金额，编制工程量进度统计表，公司及第三方监理单位（若有）对施工单位提交的完工进度进行复核。公司、施工方和监理方（若有）共同对工程施工进度表进行盖章确认。符合资本化条件的在建工程专门借款的利息费用公司计入在建工程成本 | 采购合同、发票、工程进度款支付申请表、付款申请单、银行回单、工程结算审核资料等 |
| 勘察费、设计费、监理费等规划设计费用 | 设计勘测等咨询费用及其他费用，公司按照实际发生的金额计入在建工程成本 | 合同、发票、银行回单、监理报告、付款申请单等 |
| 设备成本 | 公司按照购买设备的实际成本计入在建工程 | 采购合同、发票、银行回单、付款申请单、验收资料等 |
| 其他间接费用 | 公司按照发生的实际成本计入在建工程 | 合同、发票、银行回单、付款申请单等 |

报告期内，公司在建工程成本核算准确、合理，且公司在建工程供应商均为专业施工单位或设备提供商，交易内容未见异常，各项目发生额不存在高于合同

金额或结算金额的异常情形，在建工程不包含与项目无关的其他支出，不存在将当期成本、费用混入在建工程的情况。

2. 说明报告期内主要工程、设备供应商名称、采购内容、金额及分别占当期房屋及建筑物、当期新增机器设备的比重，比较市场价格或第三方采购价格，说明修建工程、机器设备价格公允性，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

(1) 说明报告期内主要工程、设备供应商名称、采购内容、金额及分别占当期房屋及建筑物、当期新增机器设备的比重

1) 工程供应商采购情况

报告期内，向主要工程供应商采购金额及占当期工程项目采购总额的比例如下：

单位：万元

| 供应商名称 | 2025 年 1-6 月 | 占比 | 2024 年度 | 占比 | 2023 年度 | 占比 | 2022 年度 | 占比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 贵州中亚建设有限公司 | | | 3,753.98 | 81.33% | 1,531.67 | 10.30% | | |
| 重庆玖福建设工程有限公司 | 1,784.30 | 65.26% | 728.88 | 15.79% | | | | |
| 重庆市美联建筑工程有限公司 | | | | | 12,730.91 | 85.61% | | |
| 重庆两江新区建设管理局 | | | | | | | 340.76 | 81.00% |
| 湖北佩优建设工程有限公司 | 505.83 | 18.50% | | | | | | |
| 合　计 | 2,290.13 | 83.76% | 4,482.86 | 97.13% | 14,262.58 | 95.91% | 340.76 | 81.00% |

报告期内，向上述主要工程供应商采购内容情况如下：

| 供应商名称 | 采购内容 |
|---|---|
| 贵州中亚建设有限公司 | 2023 年建设内容为：1、重庆座椅一期与二期连接车道及水池附属配套设施道路工程；2、重庆座椅二期水电气安装工程。该项目为重庆座椅二期厂房修建工程的一部分。<br>2024 年建设内容为：1#--7#楼土建工程、钢结构工程、电气工程、给排水工程、暖通工程、消防工程、以及附属厂区道路工程、围墙工程、挡墙工程、景观绿化工程等工程内容。该项目为重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目主体工程 |
| 重庆玖福建设工程有限公司 | 1#--7#楼土建工程、钢结构工程、电气工程、给排水工程、暖通工程、消防工程、以及附属厂区道路工程、围墙工程、挡墙工程、景观绿化工程未完工部分工程内容 |
| 重庆市美联建筑工程有限公司 | 1#--6#楼土建工程、钢结构工程、电气工程、给排水工程、暖通工程、消防工程、以及附属厂区道路工程、围墙工程、挡墙工程、景观绿化工程等工程内容(不含土石方工程、生化池、变配电工程)。该项目为重庆座椅二 |

| 供应商名称 | 采购内容 |
| --- | --- |
| | 期厂房修建工程主体工程 |
| 重庆两江新区建设管理局 | 城市基础设施配套费。该费用为重庆座椅二期厂房修建工程按照国家相关规定向主管部门缴纳的城市基础设施配套费 |
| 湖北佩优建设工程有限公司 | 1#--7#楼水系统工程、电力桥架、电缆及配电箱系统工程、压缩空气系统工程 |

2）设备供应商采购情况

报告期内，向主要机器设备供应商采购金额及占当期机器设备采购总额的比例如下：

① 2022 年度

单位：万元

| 单位名称 | 采购金额 | 占比 | 采购内容 |
| --- | --- | --- | --- |
| 上海建泽机械技术有限公司 | 641.59 | 48.09% | 高速数控铣床/龙门式加工中心 |
| 重庆甫拓汽车零部件有限公司 | 188.20 | 14.11% | 电泳生产线 |
| 上海汉霸数控机电有限公司 | 109.38 | 8.20% | 数控电火花机床 |
| 蘑菇物联技术（深圳）有限公司 | 58.46 | 4.38% | 云智控空压系统 |
| 天津克威迩机械有限公司 | 34.78 | 2.61% | 电动扭力工具 |
| 合　计 | 1,032.41 | 77.38% | |

② 2023 年度

单位：万元

| 单位名称 | 采购金额 | 占比 | 采购内容 |
| --- | --- | --- | --- |
| 重庆海天机械有限公司 | 932.85 | 34.18% | 注塑机、冷水机 |
| 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 373.31 | 13.68% | 前排生产线及配套等 |
| 洛阳卡瑞起重设备股份有限公司 | 176.98 | 6.48% | 卷扬起重机 |
| 重庆斯林克自动化设备有限公司 | 152.30 | 5.58% | 超声波焊接机 |
| 南京世锋科技有限公司 | 112.39 | 4.12% | 等离子处理设备 |
| 合　计 | 1,747.83 | 64.04% | |

③ 2024 年度

单位：万元

| 单位名称 | 采购金额 | 占比 | 采购内容 |
| --- | --- | --- | --- |
| 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 2,143.16 | 22.51% | 前/后排生产线、自动化集成装配线等 |

| 单位名称 | 采购金额 | 占比 | 采购内容 |
| --- | --- | --- | --- |
| 福建明鑫智能科技股份有限公司 | 1,123.01 | 11.79% | 机器人焊接工作站 |
| 中山新隆机械设备有限公司 | 1,038.05 | 10.90% | 发泡设备湿部 |
| 湖南精正设备制造有限公司 | 981.42 | 10.31% | 发泡设备干部、全自动配料系统等 |
| 臻越智能科技（重庆）有限公司 | 603.54 | 6.34% | 门板/装配生产线等 |
| 合　计 | 5,889.18 | 61.84% | |

④ 2025 年 1-6 月

单位：万元

| 单位名称 | 采购金额 | 占比 | 采购内容 |
| --- | --- | --- | --- |
| 江苏韦尔迪自动化有限公司 | 1,123.01 | 30.68% | 机器人焊接工作站 |
| 重庆海天机械有限公司 | 674.16 | 18.42% | 注塑机、机械手 |
| 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 671.38 | 18.34% | 前/后排生产线 |
| 重庆圣亚迪科技有限公司 | 502.26 | 13.72% | 缝纫机、裁床 |
| 重庆创志机器人有限公司 | 152.21 | 4.16% | 机器人焊接工作站 |
| 合　计 | 3,123.02 | 85.31% | |

(2) 比较市场价格或第三方采购价格，说明修建工程、机器设备价格公允性，相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

1) 工程类修建工程价格公允性分析

报告期内，公司主要工程类项目为重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目。

① 重庆座椅二期厂房修建工程

重庆座椅二期厂房修建工程的主体工程通过招标的方式选择施工方，投标单位包括重庆三峡城市建筑工程有限公司、重庆广发建筑工程有限公司、重庆市美联建筑工程有限公司。公司根据投标单位报送的建设项目投标报价情况，结合项目经济标、技术标、商务标，以及过往业绩，工程质量及进度完成情况，社会诚信度、信誉度；在综合考虑施工方综合实力，并以控制成本为优先选择的基础上选择重庆市美联建筑工程有限公司为该项目的主体工程施工方。

根据公司与重庆市美联建筑工程有限公司签署的《施工合同》，该项目合同价为11,643.87万元（不含平基土石方、道路管网、围墙栏杆），建筑面积4.90万平方米，单位面积造价为2,376.30元/平方米。经查询重庆市公共资源交易网发布的项目中标结果公告，重庆市两江新区龙兴新城2023年以来同类项目中标具体情况如下：

| 项　目 | 中标结果公告时间 | 中标价格（万元） | 建筑面积（万㎡） | 平均单价（元/㎡） |
|---|---|---|---|---|
| 龙兴V18产业基地 | 2023年10月9日 | 11,526.31 | 4.80 | 2,401.31 |
| 龙兴C66产业基地 | 2023年11月6日 | 12,761.51 | 6.00 | 2,126.92 |

由上表可知，公司厂房建设工程单位造价与同期同类项目单位造价无重大差异；公司确定上述主体工程施工方通过招标比价的方式选择施工方，且项目施工完毕后，工程造价经公司独立聘请的造价单位进行审核，并以经审核的工程造价进行结算，不存在价格不公允的情况。

② 重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目

重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目通过招标的方式选择施工方，投标单位包括重庆泰朗建筑工程有限公司、贵州中亚建设有限公司、重庆景琪建筑工程有限公司。公司根据投标单位报送的建设项目投标报价情况，结合项目经济标、技术标、商务标，以及过往业绩，工程质量及进度完成情况，社会诚信度、信誉度；在综合考虑施工方综合实力，并以控制成本为优先选择的基础上选择贵州中亚建设有限公司为该项目的主体工程施工方。

根据公司与贵州中亚建设有限公司签订的《施工合同》，该项目签约合同价为6,817.07万元，建筑面积2.23万平方米，单位面积造价为3,052.03元/平方米。由于贵州中亚建设有限公司出现被列为失信执行人等经营不良，公司将上述主体工程施工方更换重庆玖福建设工程有限公司。根据公司与贵州中亚建设有限公司的签订的《新建项目竣工结算书》《新建项目结算协议书》，公司与其就该工程已完工部分实际结算金额为 4,091.83 万元，实际结算单位面积造价为1,831.93元/平方米。

针对上述未完工主体工程的实际情况，公司通过招标方式选择施工方，投标单位包括重庆辰达亨建筑工程有限公司、重庆磐基建筑工程有限公司、重庆玖福建设工程有限公司。中标单位为重庆玖福建设工程有限公司。

根据公司与重庆玖福建设工程有限公司就重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目未完工主体工程签订的《施工合同》，该项目剩余未完工部分的签约合同价为2,129.46万元，建筑面积2.23万平方米，单位面积造价为953.37元/平方米。

综上，公司就该项目与上述2家施工方签订的合同总造价为6,221.30万元，单位面积造价为2,785.30元/平方米。

重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目的单位造价高于重庆座椅二期厂房修建工程项目的单位造价，一方面由于该工程建设的地势特殊，需要进行高边坡处理加固；另一方面由于该项目为座椅滑轨项目，座椅滑轨生产工艺需要进行电泳，在工程建设施工过程中需要建设较多下沉式电泳池等特殊工艺，施工存在较多非标准化建设，因此其单位造价较高。

上述大型工程类项目，由于工程相对复杂，且需要根据公司的生产需求进行定制化建设；公司根据投标单位报送的建设项目投标报价情况，结合项目经济标、技术标、商务标，以及过往业绩，工程质量及进度完成情况，社会诚信度、信誉度等择优选择施工方。施工完毕后，公司委托工程造价单位对施工内容进行审核，并根据经结算审核的报告与施工方进行结算。公司工程项目价格经过招标择优选择施工方，并对施工方的报价进行审核以及聘请独立造价单位进行审核，项目造价结算标准符合行业通常结算标准，不存在工程造价不公允的情况。

2）机器设备价格公允性分析

公司主要采购设备为定制的非标设备，不存在统一市场价格。公司通常采用询价的方式通过比价确定供应商，报告期内，机器设备原值大于100万元的具体采购比价情况如下：

① 2022年度

单位：万元

| 设备名称 | 供应商 | 金额 | 供应商报价区间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 数控电火花机床（二代） | 上海汉霸数控机电有限公司 | 109.38 | 97.35至116.81 |
| 龙门式加工中心 | 上海建泽机械技术有限公司 | 495.58 | 504.06至634.08 |
| 高速数控铣床 | 上海建泽机械技术有限公司 | 146.02 | 168.14至216.81 |

注：采购金额低于报价区间系协商后有部分降价

② 2023 年度

单位：万元

| 设备名称 | 供应商 | 金额 | 供应商报价区间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 注塑机 | 重庆海天机械有限公司 | 928.60 | 海天注塑机是全球最大的注塑机专业生产厂家之一，公司从投产至今，绝大部分注塑机均为“海天”注塑机，公司向其采购的注塑机价格经协商确定 |
| 汽车饰件等离子处理设备 | 南京世锋科技有限公司 | 112.39 | 69.68 至 118.00 |

③ 2024 年度

单位：万元

| 设备名称 | 供应商 | 金额 | 供应商报价区间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 发泡悬挂链 | 河南初心自动化技术有限公司 | 107.64 | 120.35 至 198.23 |
| 发泡设备干部 | 湖南精正设备制造有限公司 | 334.51 | 340.71 至 362.83 |
| 发泡设备干部 | 湖南精正设备制造有限公司 | 327.43 | 321.24 至 327.43 |
| 全自动配料系统（ISO 混料罐 2 吨） | 湖南精正设备制造有限公司 | 111.50 | 119.47 至 122.12 |
| 发泡设备湿部 | 中山新隆机械设备有限公司 | 424.78 | 一套 424.78 至 676.99 |
| 发泡设备湿部 | 中山新隆机械设备有限公司 | 424.78 | |
| 发泡线成套设备 | 中山新隆机械设备有限公司 | 188.50 | 向该公司采购的前项同类设备经过比价确定，该成套设备系根据前述设备的要求对现有设备进行改造，合同价格根据前述比价结果协商确定 |
| 汽车座椅发泡成套设备 | 余姚市威隆聚氨酯有限公司 | 241.59 | 241.59 至 331.86 |
| 自动化集成装配线 | 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 167.59 | 该公司系公司长期合作的供应商，前述采购价格系根据以往与该供应商的合作情况协商确定采购价格。经查阅以前年度其他类似项目向该供应商的采购比价，不存在不公允的情况 |
| 前排生产线 | 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 309.73 | |
| 前排生产线 | 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 193.23 | |
| 前排生产线 | 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 119.43 | |
| 注塑机 | 重庆海天机械有限公司 | 398.23 | 同 2023 年度海天注塑机采购 |
| 42 工位环形发泡线改造项目 | 克劳斯玛菲机械（中国）有限公司 | 238.85 | 该公司系世界知名德资企业克劳斯玛菲技术有限公司的全资子 |

| 设备名称 | 供应商 | 金额 | 供应商报价区间 |
| --- | --- | --- | --- |
| | | | 公司。公司前述发泡线改造项目经咨询几家发泡线供应商，仅该厂商能满足公司技术改造的标准，价格经协商确定 |
| 自动装配生产线 | 臻越智能科技（重庆）有限公司 | 130.09 | 158.09 至 170.61 |
| 自动门板生产线 | 臻越智能科技（重庆）有限公司 | 360.18 | 向该公司采购的前项同类设备经过比价，该生产线系根据前述合同价格协商确定 |
| 双机器人 CO2 自动焊接工作站 | 福建明鑫智能科技股份有限公司 | 499.12 | 499.12 至 509.73 |

注：采购金额低于报价区间系协商后有部分降价

④ 2025 年 1-6 月

单位：万元

| 设备名称 | 供应商 | 金额 | 供应商报价区间 |
| --- | --- | --- | --- |
| 注塑机 | 重庆海天机械有限公司 | 650.44 | 同 2023 年度海天注塑机采购 |
| 总装生产线 | 重庆嘉好智能装备股份有限公司 | 176.64 | 同 2024 年度相关说明 |

公司主要机器设备通常采用询价的方式通过比价确定供应商，上述主要设备采购价格在不同供应商的报价区间内，在供应商产品质量参数达到使用标准的前提下，通常与价格具有竞争优势的供应商进行合作，公司主要机器设备采购不存在价格不公允的情形。

3）相关资金的流向，是否存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况

报告期内，工程及机器设备的款项均由公司直接支付至供应商提供的收款账户，供应商均为合法存续的公司，且具备相关的业务能力，能够为公司提供相关的服务，公司与供应商之间的交易真实，不存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况。

3. 说明报告期内产能的计算方法，说明固定资产规模、变动趋势与公司生产经营情况（产能、产量等）是否匹配，并与同行业公司的相关数据进行比较，说明各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模是否匹配

(1) 说明报告期内产能的计算方法，说明固定资产规模、变动趋势与公司生产经营情况（产能、产量等）是否匹配，并与同行业公司的相关数据进行比较

1) 报告期内产能的计算方法

公司主要产品按大类可分为座椅、内外饰件。针对内外饰件，又可分为内外饰塑料件及内外饰金属件，由于公司生产的内外饰件产品种类繁多，且客户需求不同，在产品形状、规格、加工工艺、加工时间等方面存在较大差异，相同机器设备生产不同产品的产量有较大差异，因此无法准确按照产品的数量确定公司的产能。然而，考虑到注塑机为公司生产各类内外饰塑料件产品的主要生产设备，系生产瓶颈工序且内外饰塑料件占各期内外饰件销售收入的90%以上，注塑机的使用次数大体能够反映公司整体的生产负荷情况，因此，内外饰件的产能以注塑机数量为基础计算。座椅产能以座椅生产装配线为基础计算。

2) 固定资产规模与生产经营匹配性

报告期内，固定资产规模、变动趋势与产能、产量匹配情况如下：

单位：万元、万套、万件

| 项目名称 | 2025年1-6月增长率 | 2025年1-6月/6月末 | 2024年增长率 | 2024年度/年末 | 2023年增长率 | 2023年度/年末 | 2022年度/年末 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 机器设备账面原值 | 7.45% | 48,888.75 | 19.75% | 45,500.86 | 5.13% | 37,997.17 | 36,142.55 |
| 固定资产账面原值 | 3.82% | 109,710.04 | 9.77% | 105,669.08 | 61.68% | 96,265.03 | 59,540.75 |
| 座椅产能 | 42.76% | 110.59 | 12.37% | 154.93 | 19.72% | 137.87 | 115.16 |
| 内外饰件产能 | -6.37% | 1,985.45 | 9.33% | 4,241.25 | 4.88% | 3,879.40 | 3,698.86 |
| 座椅产量 | 32.83% | 86.60 | 9.66% | 130.39 | 10.17% | 118.9 | 107.92 |
| 内外饰件产量 | -12.34% | 1,835.91 | 16.07% | 4,188.71 | 19.61% | 3,608.70 | 3,017.02 |

注：座椅、内外饰件产能、产量2025年1-6月增长率系2025年1-6月年化产能、产量与2024年度产能、产量进行比较

2023年末，固定资产账面原值增加幅度远高于机器设备原值和座椅/内外饰件的产能增长率，一方面系2023年重庆座椅二期厂房修建工程项目转固，增加房屋建筑物金额较高；另一方面系为解决资金占用问题，双英实业以其厂房抵偿公司债务，使得房屋建筑物增加金额较大。座椅/内外饰件产量变动趋势与机器设备原值和座椅/内外饰件产能变动趋势一致。因此，2023 年度固定资产规模、变动趋势与产能、产量相匹配。

2024 年末，机器设备原值增加幅度大于固定资产账面原值增加幅度，一方面由于 2024 年度湘潭双英、长沙双英、西安双英等新建工厂主要增加资产为机器设备；另一方面由于重庆汽配、重庆座椅新增发泡线、门板生产线等配套增加机器设备金额较大。2024 年度，机器设备原值增加幅度高于座椅产能增加幅度，一方面由于湘潭双英 2024 年 10 月成立，2024 年 12 月投产，其 2024 年增加的机器设备未计算产能；另一方面由于部分购置或升级机器设备为生产配套用途，未显著增加设计产能。2024 年度，内外饰件产能增加幅度较低主要系内外饰件产能以注塑机数量为基础计算，2024 年度，公司增加注塑机数量较少，因此以此为基础计算的产能增加幅度相对较小。综上，2024 年度固定资产规模、变动趋势与产能、产量相匹配。

2025 年 1-6 月机器设备账面原值、固定资产账面原值均呈上升趋势。座椅的产能和产量均呈增长趋势，且增长幅度接近；内外饰件的产能和产量略低于 2024 年度的一半，主要系公司内外饰销售占比下滑所致。

综上，报告期内，公司固定资产规模、变动趋势与产能、产量相匹配。

3) 同行业可比公司固定资产规模、变动趋势及与产能、产量匹配情况

① 继峰股份

2022 年-2024 年继峰股份固定资产规模、变动趋势与产量匹配情况如下：

单位：万元、万套、万件

| 项目名称 | 2024 年增长率 | 2024 年度/年末 | 2023 年增长率 | 2023 年度/年末 | 2022 年度/年末 |
|---|---|---|---|---|---|
| 机器设备账面原值 | -5.31% | 355,584.38 | 11.98% | 375,527.52 | 335,339.26 |
| 固定资产账面原值 | -0.11% | 838,135.08 | 11.98% | 839,049.06 | 749,314.58 |
| 头枕产量 | -1.36% | 5,308.03 | -2.15% | 5,381.14 | 5,499.16 |
| 座椅扶手产量 | -2.94% | 1,034.27 | 11.74% | 1,065.57 | 953.58 |
| 商用车座椅产量 | -17.83% | 184.69 | 4.00% | 224.76 | 216.12 |
| 中控及其他内饰件产量 | -0.66% | 11,463.85 | 12.83% | 11,539.64 | 10,227.62 |
| 乘用车座椅产量 | | 33.42 | | | |

继峰股份未披露产能数据，从上表可以看出，继峰股份固定资产规模及变动趋势与其产量数据不存在明显的匹配关系。

② 天成自控

2022 年-2024 年天成自控固定资产规模、变动趋势与产量匹配情况如下：

单位：万元、万件

| 项目名称 | 2024 年增长率 | 2024 年度/年末 | 2023 年增长率 | 2023 年度/年末 | 2022 年度/年末 |
|---|---|---|---|---|---|
| 专用设备账面原值 | 21.72% | 96,732.45 | 16.32% | 79,474.22 | 68,321.28 |
| 固定资产账面原值 | 21.79% | 150,988.88 | 11.14% | 123,979.55 | 111,550.19 |
| 乘用车座椅产量 | 73.70% | 176.05 | -2.54% | 101.35 | 103.99 |
| 商用车座椅产量 | 22.81% | 42.72 | 45.57% | 34.78 | 23.89 |

从上表可以看出，天成自控固定资产规模及变动趋势与其产量数据不存在明显的匹配关系。

③ 新泉股份

2022 年-2024 年新泉股份固定资产规模、变动趋势与产能、产量匹配情况如下：

单位：万元、万模次

| 项目名称 | 2024 年增长率 | 2024 年度/年末 | 2023 年增长率 | 2023 年度/年末 | 2022 年度/年末 |
|---|---|---|---|---|---|
| 机器设备账面原值 | 29.67% | 311,317.23 | 42.43% | 240,080.63 | 168,556.94 |
| 固定资产账面原值 | 23.47% | 514,467.00 | 43.58% | 416,689.46 | 290,218.38 |
| 大型产品产能 | 27.68% | 947.38 | 72.41% | 742.00 | 430.37 |
| 中型产品产能 | 10.49% | 3,276.78 | 63.03% | 2,965.62 | 1,819.09 |
| 其他产品产能 | 12.90% | 111.89 | 24.67% | 99.10 | 79.49 |
| 大型产品产量 | 23.55% | 891.62 | 80.86% | 721.66 | 399.01 |
| 中型产品产量 | 6.14% | 3,166.33 | 77.20% | 2,983.17 | 1,683.49 |
| 其他产品产量 | -60.20% | 29.16 | 16.01% | 73.28 | 63.17 |

从上表可以看出，新泉股份固定资产规模及变动趋势与其产量数据不存在明显的匹配关系。

2023 年度，新泉股份产能增长率总体高于固定资产的增长率；新泉股份主要营业收入来源于大型产品收入，其 2024 年度大型产品产能增长率与固定资产增长率大致相匹配，中型产品产能增长率低于固定资产增长率。因此，新泉股份产能的增长趋势与固定资产的增长趋势相符，但并不存在明显的一致性匹配关系。

④ 常熟汽饰

2022 年-2024 年常熟汽饰固定资产规模、变动趋势与产量匹配情况如下：

单位：万元、万件

| 项目名称 | 2024 年增长率 | 2024 年度/年末 | 2023 年增长率 | 2023 年度/年末 | 2022 年度/年末 |
|---|---|---|---|---|---|
| 机器设备账面原值 | 11.44% | 294,285.19 | 24.64% | 264,070.14 | 211,869.57 |
| 固定资产账面原值 | 11.44% | 468,491.93 | 23.26% | 420,382.42 | 341,042.88 |
| 门内护板产量 | 11.17% | 186.45 | -8.39% | 167.73 | 183.08 |
| 仪表板产量 | 4.48% | 217.02 | 11.66% | 207.72 | 186.03 |
| 立柱产量 | 207.23% | 218.09 | 10.84% | 70.99 | 64.05 |
| 衣帽架产量 | -11.74% | 89.72 | -1.62% | 101.65 | 103.33 |

常熟汽饰未披露产能数据，从上表可以看出，常熟汽饰固定资产规模及变动趋势与其产量数据不存在明显的匹配关系。

综上，同行业可比公司固定资产变化趋势与产量的数据不存在明显的匹配关系。继峰股份、天成自控、常熟汽饰三家公司未披露产能数据，新泉股份产能的增长趋势与固定资产的增长趋势相符，但并不存在明显的一致性匹配关系。公司固定资产变化趋势，产能、产量的变化趋势符合生产经营的实际情况及业务发展变化情况，与同行业可比公司相比不存在异常。

(2) 说明各生产环节配置的主要机器设备数量、入账日期、账面原值、成新率和技术性能等情况，与公司的产能及生产规模是否匹配

报告期末，公司账面原值大于 100 万元的生产设备主要情况如下：

单位：台、条、万元

| 设备名称 | 生产环节 | 数量 | 资产原值 | 资产净值 | 成新率 | 入账时间 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 聚氨酯发泡线 | 发泡 | 9 | 3,100.36 | 2,389.69 | 77.08% | 2018.8-2024.9 |
| 注塑机 | 注塑 | 39 | 8,392.39 | 2,744.21 | 32.70% | 2012.1-2025.6 |
| 座椅总装生产线 | 装配 | 8 | 1,449.78 | 1,123.26 | 77.48% | 2018.1-2025.6 |
| 龙门式加工中心 | 模具加工 | 1 | 495.58 | 362.18 | 73.08% | 2022.8 |
| 发泡设备 | 发泡 | 2 | 219.15 | 198.33 | 90.50% | 2024.6 |
| 包覆设备 | 包覆 | 2 | 238.98 | 121.08 | 50.67% | 2017.3-2023.9 |
| 门板总装生产设备 | 装配 | 1 | 130.09 | 123.91 | 95.25% | 2024.12 |
| 高速数控铣床 | 模具加工 | 1 | 146.02 | 106.71 | 73.08% | 2022.8 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 冲压设备 | 冲压 | 4 | 565.56 | 88.94 | 15.73% | 2012.12-2018.7 |
| 座椅发货系统 | 交付 | 1 | 106.80 | 92.18 | 86.31% | 2023.9 |
| 电泳生产线 | 涂装 | 1 | 470.25 | 37.15 | 7.90% | 2015.8 |
| 环评设备 | 环评 | 1 | 114.56 | 47.45 | 41.42% | 2019.4 |
| 镗铣加工中心机 | 模具加工 | 1 | 158.12 | 40.50 | 25.62% | 2017.8 |
| 涂装设备 | 涂装 | 2 | 400.68 | 24.30 | 6.06% | 2015.8-2015.11 |
| 装配生产设备 | 装配 | 1 | 180.03 | 9.00 | 5.00% | 2012.10 |
| 实验检测设备 | 检验 | 1 | 174.36 | 8.72 | 5.00% | 2013.12 |
| 裁床 | 裁剪 | 1 | 119.94 | 6.00 | 5.00% | 2011.7 |
| 数控立式加工中心 | 模具加工 | 1 | 104.27 | 5.21 | 5.00% | 2013.11 |

截至报告期末，公司主要生产设备技术性能良好，虽然部分机器设备成新率较低，但公司经过日常维护保养以及定期对相关机器设备进行技术升级或购置，能够使相关资产满足正常生产经营需要。

报告期内，机器设备与公司的产能及生产规模的匹配性参见本说明九(二)3(1)之表述。

4. 说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期各期，公司固定资产、在建工程盘点情况及结果如下：

| 存放地点 | 广西双英集团股份有限公司各厂区 | | | |
|---|---|---|---|---|
| 盘点人员 | 各资产负责部门人员、财务人员 | | | |
| 盘点范围 | 所有固定资产、在建工程 | | | |
| 盘点方法 | 实地盘点法 | | | |
| 盘点程序 | 1、盘点前由固定资产和在建工程管理部门及财务部共同制作盘点计划及盘点表；<br>2、根据盘点计划，实施现场实地盘点，同时由财务人员监盘；<br>3、盘点后，针对实际盘点情况进行复盘，确保不存在漏盘、错盘、重复盘等现象。 | | | |
| 盘点时间 | 2025 年 6 月 30 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 | 2022 年 12 月 31 日 |
| 盘点比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 账实是否相符 | 是 | 是 | 是 | 是 |
| 盘点结果 | 固定资产状况良好，在建工程与实际工程进度相符，未发现大 | 固定资产状况良好，在建工程与实际工程进度相符， | 固定资产状况良好，在建工程与实际工程进度相符， | 固定资产状况良好，在建工程与实际工程进度相符， |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，未发现盘点差异，公司固定资产、在建工程账实相符 | 未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，未发现盘点差异，公司固定资产、在建工程账实相符 | 未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，未发现盘点差异，公司固定资产、在建工程账实相符 | 未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，未发现盘点差异，公司固定资产、在建工程账实相符 |
| 盘点差异原因及处理措施 | 无差异 | 无差异 | 无差异 | 无差异 |

公司固定资产、在建工程每年末全面盘点一次。盘点时由资产负责部门人员及财务人员对固定资产、在建工程执行盘点程序。根据各年末固定资产、在建工程盘点结果显示，公司固定资产状况良好、在建工程与实际工程进度相符，未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，公司固定资产、在建工程账面数量与实物数量相符，不存在盘点差异。

**（三）研发费用核算准确性**

1. 结合项目研发模式、定制化生产的流程、具体环节和划分标准，说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据，归集方法和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控执行有效性

(1) 公司项目研发模式

公司自成立以来不断加大研发投入，设立了独立的研发部门以及一套以客户需求为导向与自主开发相结合的产品开发模式，公司研发模式如下：

1）以客户需求为导向的产品开发模式

公司以客户需求为导向的产品开发需要经历项目竞标和项目开发两个阶段。在初期项目竞标阶段，整车厂新车型项目立项后，即将外购汽车零部件产品以竞标邀请方式发送给供应商。公司在收到竞标邀请后，对此项目进行评估，根据客户提供的产品资料进行分析研判，并基于自身产品平台化优势、历史积累的产品开发经验和技术成果，独立自主进行模具图纸、技术工艺、生产流程等前期开发设计，并形成产品报价参与项目竞标，在竞标报价中获胜的供应商将得到竞标产品的开发意向（项目定点）。公司获取项目定点后进入项目开发阶段，技术中心制定技术方案和作出初步评审后，进行模具设计和开发，模具成型并经客户测试检验通过后，由座椅研发中心或内外饰研发中心提交样品，在得到客户的修改反馈意见后，座椅研发中心或内外饰研发中心进行模具和工艺的修正直至客户满意。质量部提交完整 PPAP 文件供客户认可，认可通过后，公司即可根据客户发出的订单和预测编制计划由生产部门进行大批量生产。

公司从客户获取开发意向至开发完成以及最后交付生产部门批量生产，均有严格的控制程序，以保证新产品的开发成功率。

2) 自主开发模式

公司根据客户需求、竞争对手动态等情况，结合对未来市场发展方向的判断等内容开展自主开发。公司自主开发主要由创新研发中心负责，主要有接收需求、构思概念、方案计划、设计开发、DV 验证及发布、推广等过程构成。

(2) 定制化生产的流程、具体环节和划分标准

公司定制化生产主要根据客户的需求，在现有技术成果和工艺配方的基础上，对设备、工艺、配方等进行适当的调整，通过调研、设计方案、试制试产、关键技术攻关等一系列的研发活动，完成新产品的开发或对现有产品的升级，实现定制化生产，满足客户的需求，同时丰富公司的产品类别。

针对客户定制化项目，系以客户批量采购定制化产品为目标，并非向特定客户提供定制化开发服务，因此以客户需求为导向的产品开发模式与自主开发模式的流程基本一致，两者的主要差异体现在设计需求来源不同：对于自主开发模式，该类产品的研发需求一般来源于市场需求和行业前沿技术方向等；对于以客户需求为导向的产品开发模式设计需求则来源于特定客户需求，获取客户需求时公司尚未与客户签订相关合同。两种模式下研发和生产的整体流程基本一致，具体如下：

1) 立项阶段

由营销中心组织包括研发、采购、工艺、生产、质量等相关部门对项目可行性进行讨论和确认。技术中心对研发项目的产品技术可行性进行评估，包括法规要求、技术性能指标、产品初始数据设计分析、材料来源等进行评估，形成产品开发技术方案，完成产品定义；运营中心对研发项目制造可行性进行讨论和确认，对研发项目的可制造性（包括工装模具、注塑、组装、原材料、设备、生产场地等）、质量指标、开发成本、法规要求等各方面进行评估。各部门评估通过后，经公司决策层审批后，开展技术研发活动。

2) 设计开发阶段

设计开发活动由技术中心组织实施，主要流程包括：1、产品工程师负责与客户工程部门沟通确认技术方案，组织完成产品设计目标定义，开展产品设计布局与组织评审。2、设计工程师根据研发目标进行产品数据设计、进行设计分析

和校核，输出产品设计图纸，并由设计工程师牵头召开产品设计评审会对产品图纸进行评审。3、工艺工程师组织产品工艺过程设计，模具设计与评审；模具工程师按照产品数据图纸输出工装模具方案和加工可制造性报告，并由工艺工程师牵头召开模具设计评审会对模具图纸进行评审。4、质量工程师组织完成质量控制计划、检具规划。设计评审通过后，完成产品图纸和工艺图纸的正式发放。

3）设计验证阶段

采购中心根据制造策略和项目进度计划完成供应商定点。工艺部门组织完成工装模具开发；质量部门组织完成检具量具开发；生产部门组织完成设备设施的建设和生产员工培训；项目中心按项目计划跟进各职能部门完成各项试制准备。

项目中心组织试制沟通会，下达试制计划，完成试制物料准备，组织进行点检验收。生产部门按试制计划组织进行各工序的制造，质量部门监控试制品的质量状态。研发试制品制作完成后，交由质量检测部门进行外观和功能检测。项目经理组织召开项目试产分析说明会，开发团队一起研讨试制问题及整改对策，直到改善合格。

产品工程师负责将经客户批准的设计验证计划发放到检测中心，验证工程师负责按设计验证计划组织各项试验测试（包括法规、性能、技术参数、零部件及材料试验）。

公司内部按照客户产品需求进行样件试生产及交付，并在各项产品测试通过后，将产品外观样件、试验验证报告等文件提交客户进行设计验证确认。客户验证合格后，发布工装样件认可报告。

4）试制阶段

研发产品和模具的设计与评审完成以后，进入产品量产前，依据设计开发阶段的要求，公司会安排进行小批量试制，形成研发样件，以验证产品性能和生产过程的有效性。

5）批量生产阶段

试产通过后，进入产品批量生产阶段，进入到生产活动。

(3) 前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据、归集方法和分摊标准

根据《监管规则适用指引－会计类第 2 号》之“2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理”规定：“企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。

客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，企业有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，企业应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化。”

公司将前期定制设计阶段发生的相关费用全部计入了研发费用，具体分析如下：

1）预期能够带来经济利益流入具有不确定性

公司定制化产品中发生的前期定制设计等支出主要系客户提出产品采购意向并提供产品资料后，公司对产品资料进行分析研判，并基于自身产品平台化优势、历史积累的产品开发经验和技术成果，独立自主进行模具图纸、技术工艺、生产流程等前期开发设计。公司定制化产品的研发活动不以和客户签订产品开发合同并交付产品开发成果为根本目的，而是以客户需求作为导向。客户提出定制化需求时，公司与客户尚未签订合同，公司定制化项目根据客户意向需求进行立项，是否能够签订正式合同存在一定不确定性；公司与客户签订的合同为批量式的产品采购合同，合同中未约定具体的定制化研发义务等，前期定制设计为公司自主行为，该行为不确定能否为企业带来经济利益流入。

2）不存在无法控制相关研发成果的情形

公司定制化研发项目下，产品技术标准由客户制定或需经客户确认，根据行业通常做法，合同一般约定研发成果的知识产权归属客户所有。

虽然合同通常约定研发成果的知识产权归属客户所有，但该部分研发成果一般仅限于产品的外观设计等知识产权。一方面系客户对产品开发一般仅提出技术标准或产品性能参数，具体产品开发、生产过程和方法由公司基于自主研发活动已取得的技术成果和过往近似的产品方案、经验基础上自行决定，相关生产过程和方法取决于公司现有生产设备、人员组织和技术实力，不存在移送客户或转移第三方使用的情形；另一方面系汽车整车由众多的零部件构成，汽车整车产业链供应商众多，各参与者分工明确。整车厂商作为产业链的龙头，不断对供应链优

化整合，协调和管理上下游的关系，确保供应链的安全与稳定系其主要职能。由于产业链内部分工明确和产业上下游工艺有所侧重，实际业务中整车厂商通常仅要求供应商履行及时交付合格的产品及产品不得对外出售的义务，供应商无需承担其他限制义务。

基于行业惯例，客户通常仅对产品性能参数提出要求，公司独立进行模具图纸、产品工艺、生产流程等前期设计开发。公司与主要客户签署的销售合同或协议中未约定向客户转移前期定制设计阶段所形成的图纸资料、工艺流程和技术经验等相关研发成果的控制权，前述成果归属于公司，公司可以控制该类成果并将其运用于同类型产品中。

3）前期定制设计阶段产生的研发成果具有通用性

公司的产品主要应用于汽车座椅及内外饰领域，下游客户的需求存在定制化的特点。前期定制设计阶段是公司根据客户个性化需求开展，针对不同客户、不同产品形成不同工艺参数，并通过项目研发成果的应用向客户提交满足性能要求的产品。以客户需求为导向的产品开发模式形成的研发成果，是为解决产品技术难点、达到生产可行性要求高效满足众多客户及众多车型多样化开发需求的各类工艺技术，并非仅是用于满足某一客户的某一种产品，研发成果具有较强的通用性。且公司能够控制该类研发成果，并不受限制地将生产工艺经验、工艺技术应用于现有及未来其他产品。

4）公司将前期定制设计阶段发生的相关费用计入研发费用符合行业惯例

公司将前期定制设计阶段发生的相关费用计入研发费用符合行业惯例，经查询上市公司或 IPO 案例，具体情况如下：

| 公司简称 | 审核状态 | 所属行业 | 前期定制设计阶段发生的相关费用处理 |
| --- | --- | --- | --- |
| 克莱特 | 北交所上市企业 | 通用设备制造业 | 定制化产品的前期设计环节的相关费用均计入至研发费用 |
| 浙江大农 | 北交所上市企业 | 通用设备制造业 | 定制化产品的前期设计环节的相关费用均计入至研发费用 |
| 小小科技 | 北交所在审企业 | 汽车制造业 | 定制化产品前期设计的相关支出全部计入研发费用，不在研发费用及生产成本之间进行划分 |
| 南特科技 | 北交所在审企业 | 通用设备制造业 | 定制化产品前期设计的相关支出全部计入研发费用，不在研发费用及生产成本之间进行划分 |

综上所述，公司针对定制化产品前期设计的相关支出全部计入研发费用，不在研发费用及生产成本之间进行划分。

(4) 研发费用的归集方法和分摊标准，是否存在生产成本与研发费用混同的情形，相关内控执行有效性

公司建立了严格的研发核算制度，明确了研发费用支出的范围和标准，按研发支出实际发生情况进行确认和归集。公司归集范围主要包括与研发活动相关的职工薪酬、直接材料、委外设计与分析、折旧与摊销等，具体如下：

1) 职工薪酬

报告期内，公司按照工作岗位、工作内容和研发工时占比认定研发人员。从事研发活动的工时占其总工时的比例超过 50%的员工认定为研发人员，研发工时占比低于 50%的，不认定为研发人员。职工薪酬系研发人员工资薪酬，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出，每月末，财务部门根据研发人员项目工时分配表，依据工时对不同研发项目进行人工费用归集、核算，确定当月各项目人工费用。

2) 直接投入

公司通公司直接投入主要分为直接材料和检测试验费。

① 直接材料：公司通过 ERP 系统物料模块进行领料管理。量产交付订单产品的生产领料通过生产订单下推生产领料单进行领料，将对应的领料计入产品成本中。研发领料由项目组成员发起出库申请单，仓库管理员根据审批后的出库申请单下推其他出库单进行领料，财务人员根据其他出库单记录的领料部门、研发项目等信息，将对应的领料按项目计入相应的研发费用。

② 检测试验费：产品研发、验证过程中产生的检测试验费，均按照项目计入研发费用-检测试验费。

3) 委外设计与分析

委外设计与分析费系结合公司自身产品及项目的研发需求，综合考虑研发效率和进度安排，委托第三方进行辅助设计和研发工作而发生的费用，该费用根据各项目实际需求和开支归集至对应研发项目。

4) 折旧摊销费用

按研发部门使用的固定资产、无形资产归集相关折旧及摊销，按研发项目的工时比例分摊至具体研发项目。

5) 其他支出

其他费用。主要为公司研发人员在外参与的差旅费、会议费等各项支出，根

据费用所归属的研发项目直接归集。

综上所述，公司已制定相应的研发活动内部控制制度并有效执行，公司参与研发活动的人员的薪酬根据其研发工时记录在研发项目间进行分配，研发领料、试制工序严格按公司内部控制制度执行，折旧费用分摊合理，不存在研发费用与生产成本混同的情况，不存在将其他成本、费用计入研发费用的情形，不存在研究阶段支出资本化的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，相关内控措施可以合理保证公司研发费用核算的准确性、完整性。

2. 结合研发项目说明研发费用逐年增加的原因，研发项目投入（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系、对公司业绩的贡献，说明研发投入的归集、核算是否符合《2 号指引》2-4 研发投入的规定；说明研发人员划分的具体标准，研发人员增加的原因，与当期研发项目、新品研发等情况是否匹配，研发人员的认定是否准确，是否存在非全时研发人员参与研发活动情况，公司研发工时记录与分摊的具体方式，研发人员工时统计与核算是否真实准确，相关的内控制度是否建立健全并有效执行

(1) 结合研发项目说明研发费用逐年增加的原因

报告期内，公司研发投入具体如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 研发费用 | 3,308.22 | 9,119.54 | 6,879.61 | 4,974.44 |
| 营业收入 | 159,404.06 | 257,964.87 | 220,485.26 | 205,084.14 |
| 占营业收入的比例 | 2.08% | 3.54% | 3.12% | 2.43% |

报告期内，公司研发费用分别为 4,974.44 万元、6,879.61 万元、9,119.54 万元及 3,308.22 万元，占营业收入的比例分别为 2.43%、3.12%、3.54%及 2.08%。2022-2024 年度，公司不断加大研发投入，研发费用金额及占营业收入比例均呈现上升态势，一方面系为全面提升核心产品的综合性能，提高产品质量，降低产品成本，满足不同客户多样化的产品需求，公司不断加大研发投入；另一方面公司业绩逐年增长，新增客户持续增加，研发费用对应同步增加，公司研发费用的增加符合企业实际情况。

(2) 研发项目投入（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系、

对公司业绩的贡献

公司的研发项目系主要围绕汽车座椅及汽车内外饰件而展开的研发活动，其中汽车座椅相关的研发项目主要基于座椅对应车型、功能、外观、成本控制等客户要求、发展方向进行产品设计研究、应用研究及关键生产工艺研究，开发出满足客户性能要求的产品设计和解决方案；汽车内外饰相关的研发项目主要基于提升汽车整体舒适性、外观改善、性能提升等角度对汽车内外饰技术、产品进行研究开发。

报告期内，上述两类项目投入汇总情况如下：

单位：万元

| 类　别 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 座椅 | 2,435.02 | 6,535.57 | 4,769.06 | 2,995.34 |
| 内外饰件 | 873.20 | 2,583.96 | 2,110.55 | 1,979.10 |
| 总　计 | 3,308.22 | 9,119.54 | 6,879.61 | 4,974.44 |

报告期内，座椅相关研发投入比例分别为 60.21%、69.32%、71.67%及 76.31%系研发投入的主要构成。

报告期内，研发投入具体项目情况如下：

单位：万元

| 研发项目 | 产品种类 | 研发进度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 低成本、轻量化的小型车座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | 210.70 | 148.09 | | |
| | | 已完成 | 91.14 | 2,199.34 | 1,353.85 | 997.18 |
| | | 合　计 | 301.84 | 2,347.43 | 1,353.85 | 997.18 |
| 多功能扩展性的座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | 1,535.72 | 1,461.34 | 490.43 | |
| | | 已完成 | 344.59 | 718.41 | | |
| | | 合　计 | 1,880.31 | 2,179.75 | 490.43 | |
| 平台化轻量化新能源中大型 SUV 内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | 385.58 | 471.72 | | |
| | | 已完成 | 69.98 | 661.00 | 1,114.22 | 657.88 |
| | | 合　计 | 455.56 | 1,132.72 | 1,114.22 | 657.88 |
| 平台化多功能出口标准汽车座椅的研发 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | 15.08 | 732.32 | 1,176.37 | 244.02 |

| 研发项目 | 产品种类 | 研发进度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 合　计 | 15.08 | 732.32 | 1,176.37 | 244.02 |
| 平台化轿车内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | 216.76 | 280.10 | | |
| | | 已完成 | 108.35 | 382.92 | 256.71 | 311.97 |
| | | 合　计 | 325.11 | 663.02 | 256.71 | 311.97 |
| 低成本、轻量化的商用车座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | 42.17 | 13.62 | | |
| | | 已完成 | 43.77 | 424.48 | 645.54 | 225.52 |
| | | 合　计 | 85.94 | 438.10 | 645.54 | 225.52 |
| 平台化轻量化新能源轿车软质包覆装饰件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | 331.20 | 8.52 | |
| | | 已完成 | 37.81 | | | |
| | | 合　计 | 37.81 | 331.20 | 8.52 | |
| 平台化轻量化小型 SUV 内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | 253.32 | 12.43 | |
| | | 已完成 | 45.47 | 10.56 | | |
| | | 合　计 | 45.47 | 263.88 | 12.43 | |
| 平台化多功能高安全性的座椅骨架总成的研发 | 座椅 | 正在研发 | 23.46 | 171.21 | | |
| | | 已完成 | 11.29 | 67.88 | | |
| | | 合　计 | 34.75 | 239.09 | 317.22 | |
| 副驾带侧翻转、主驾带储物盒及杯架的商用车座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | | 81.28 | | |
| | | 已完成 | 0.04 | 154.22 | | |
| | | 合　计 | 0.04 | 235.5 | 244.88 | 82.28 |
| 低成本、多功能的经济型家用 MPV 座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | 32.67 | | | |
| | | 已完成 | | 187.85 | 77.01 | 897.21 |
| | | 合　计 | 32.67 | 187.85 | 77.01 | 897.21 |
| 基于通风加热轻量化骨架平台座椅的研发 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | 151.35 | 245.63 | |
| | | 合　计 | | 151.35 | 245.63 | |
| 豪华舒适型新能源 SUV 内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | 31.85 | 39.69 | 13.76 |
| | | 已完成 | | 73.88 | 523.15 | 247.47 |
| | | 合　计 | | 105.73 | 562.84 | 261.23 |

| 研发项目 | 产品种类 | 研发进度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 平台化家用空调塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | 54.18 | | |
| | | 合　计 | | 54.18 | | |
| 舒适软质包覆装饰件研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | 31.60 | 20.11 | 109.52 |
| | | 合　计 | | 31.60 | 20.11 | 109.52 |
| 低散发，低气温泡沫研究 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | 10.00 | | |
| | | 合　计 | | 10.00 | | |
| 低成本、实用型汽车座椅 | 座椅 | 正在研发 | | 8.64 | | |
| | | 已完成 | 9.77 | | | |
| | | 合　计 | 9.77 | 8.64 | | |
| 低成本、轻量化的纯电小型车座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | | 5.54 | | |
| | | 已完成 | 18.71 | - | | |
| | | 合　计 | 18.71 | 5.54 | | |
| 低成本、轻量化的皮纹注塑件研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | - | | |
| | | 已完成 | | 0.68 | 19.38 | 205.27 |
| | | 合　计 | | 0.68 | 19.38 | 205.27 |
| 平台化多功能商用车座椅的研发 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | 209.78 | 343.82 |
| | | 合　计 | | | 209.78 | 343.82 |
| 高端科技皮卡内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | 0.95 | 62.91 | 81.56 |
| | | 已完成 | | | | |
| | | 合　计 | | 0.95 | 62.91 | 81.56 |
| 平台化轻量化大型皮卡内饰塑料件的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | 31.79 | 109.25 |
| | | 合　计 | | | 31.79 | 109.25 |
| 高强度高韧性高 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |

| 研发项目 | 产品种类 | 研发进度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 耐酸功能件研发 | | 已完成 | | | 21.64 | 115.67 |
| | | 合　计 | | | 21.64 | 115.67 |
| 舒适性发泡体系研发 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | 6.35 | |
| | | 合　计 | | | 6.35 | |
| 汽车智能座椅平台化设计开发及产业化应用项目 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | 2.00 | 139.89 |
| | | 合　计 | | | 2.00 | 139.89 |
| 高性能运动型全功能的轿车座椅研发 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | | 65.42 |
| | | 合　计 | | | | 65.42 |
| 平台化轻量化高精度嵌件注塑功能件研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | | 55.74 |
| | | 合　计 | | | | 55.74 |
| 平台化轻量化皮卡内饰门板总成的研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | | 46.44 |
| | | 合　计 | | | | 46.44 |
| 低成本、轻量化的观光车座椅样件 | 座椅 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | 1.43 | | | |
| | | 合　计 | 1.43 | | | |
| 高强度高韧性高耐酸功能件研发 | 内外饰件 | 正在研发 | 9.25 | | | |
| | | 已完成 | | | | |
| | | 合　计 | 9.25 | | | |
| 平台化、多功能扩展性、座椅总成的研发 | 座椅 | 正在研发 | 12.08 | | | |
| | | 已完成 | | | | |
| | | 合　计 | 12.08 | | | |
| 平台化、轻量化、满足欧洲碰撞要求的新能源 | 座椅 | 正在研发 | 40.16 | | | |
| | | 已完成 | 0.07 | | | |

| 研发项目 | 产品种类 | 研发进度 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| SUV 座椅研发 | | 合　计 | 40.23 | | | |
| 平台化多功能商用车座椅的研发 | 座椅 | 正在研发 | 0.52 | | | |
| | | 已完成 | 1.65 | | | |
| | | 合　计 | 2.17 | | | |
| 低成本、轻量化的家电精美高光装饰件研发 | 内外饰件 | 正在研发 | | | | |
| | | 已完成 | | | | 24.57 |
| | | 合　计 | | | | 24.57 |
| 总　计 | | | 3,308.22 | 9,119.54 | 6,879.61 | 4,974.44 |

报告期内，公司研发投入与业绩的变动情况：

单位：万元

| 类　别 | 项目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 | 报告期平均值 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 座椅 | 研发投入 | 2,435.02 | 6,535.57 | 4,769.06 | 2,995.34 | 4,183.75 |
| | 新增收入 | 40,615.84 | 48,678.81 | 63,241.88 | 13,208.86 | 41,436.35 |
| | 占比 | 6.00% | 13.43% | 7.54% | 22.68% | 10.10% |
| 内外饰 | 研发投入 | 873.20 | 2,583.96 | 2,110.55 | 1,979.10 | 1,886.70 |
| | 新增收入 | 1,777.26 | 17,043.39 | 15,275.04 | 7,904.94 | 10,500.16 |
| | 占比 | 49.13% | 15.16% | 13.82% | 25.04% | 17.97% |
| 合　计 | 研发投入 | 3,308.22 | 9,119.53 | 6,879.61 | 4,974.44 | 6,070.45 |
| | 新增收入 | 42,292.61 | 65,722.20 | 78,516.92 | 21,113.80 | 51,911.38 |
| | 占比 | 7.82% | 13.88% | 8.76% | 23.56% | 11.69% |

报告期内，受研发投入产出的滞后性，当期研发投入占新增收入的比例有所波动。整体而言，公司研发投入转化率较高，报告期座椅和内外饰件研发投入占新增收入的平均比例分别为 10.10%和 17.97%。依托公司持续的研发投入，借助汽车座椅行业国产化的发展机遇，预期公司未来业绩具有可持续性。

(3) 说明研发投入的归集、核算是否符合《2 号指引》2-4 研发投入的规定

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年度 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |

| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职工薪酬 | 1,927.39 | 58.26 | 4,414.46 | 48.41 | 3,575.02 | 51.97 | 2,609.89 | 52.47 |
| 直接投入 | 554.18 | 16.75 | 2,111.35 | 23.15 | 1,582.45 | 23.00 | 1,702.70 | 34.23 |
| 委外设计与分析 | 628.70 | 19.00 | 2,170.80 | 23.80 | 1,444.68 | 21.00 | 464.44 | 9.34 |
| 折旧与摊销 | 71.42 | 2.16 | 109.56 | 1.20 | 87.80 | 1.28 | 107.02 | 2.15 |
| 其他 | 126.53 | 3.82 | 313.37 | 3.44 | 189.65 | 2.76 | 90.39 | 1.82 |
| 合　计 | 3,308.22 | 100.00 | 9,119.54 | 100.00 | 6,879.61 | 100.00 | 4,974.44 | 100.00 |

公司根据《企业会计准则》制定研发费用会计政策，对研发支出的范围和标准进行明确，公司研发投入和其他成本费用划分准确、核算清晰。公司按研发项目实际发生支出进行归集核算，各项研发费用按用途、性质据实列支，并需履行相应的审批程序，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。

公司研发投入为企业研究开发活动形成的总支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入、委外设计与分析、折旧与摊销及其他。报告期内，公司不存在资本化的研发费用，公司研发投入为各期费用化的研发费用。公司在研发过程中产出的产品或样件对外销售，或者在对外销售前按照企业会计准则相关规定确认为存货或其他资产的，其成本未计入研发投入。公司研发投入的归集、核算符合《2 号指引》2-4 研发投入的规定。

(4) 说明研发人员划分的具体标准

报告期内，公司按照工作岗位、工作内容和研发工时占比认定研发人员。从事研发活动的工时占其总工时的比例超过 50%的员工认定为研发人员，研发工时占比低于 50%的，不认定为研发人员。职工薪酬系研发人员工资薪酬，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出，每月末，财务部门根据研发人员项目工时分配表，依据工时对不同研发项目进行人工费用归集、核算，确定当月各项目人工费用。

(5) 研发人员增加的原因，与当期研发项目、新品研发等情况是否匹配

1) 研发人员增加的原因

公司研发人员主要岗位包括产品工程师、设计工程师、技师等。报告期内，公司人员逐年增加的原因主要是随着公司业务规模的扩大，为进一步适应市场、满足客户需求，企业逐步加大对研发的投入，招募更多研发人员以满足自身对研

发创新的需求，组建稳定且规模不断扩大的研发团队以保持技术创新和工艺改进，为公司的技术研发和技术创新提供了强有力的保障。

2）与当期研发项目、新品研发等情况是否匹配

① 研发人员每年投入工时情况

单位：万元、人、小时、万元/年、小时/人每年

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 研发人员平均人数 | 236 | 240 | 208 | 173 |
| 人员增长率 | -1.67% | 15.38% | 20.23% | |
| 研发项目耗用总工时 | 232,930.00 | 528,834.79 | 456,281.73 | 398,299.62 |
| 同期工时增长率 | 6.02% | 15.90% | 14.56% | |
| 研发人员薪酬总额 | 1,927.39 | 4,414.46 | 3,575.02 | 2,609.89 |
| 研发人员平均薪酬 | 8.17 | 18.39 | 17.19 | 15.09 |
| 人均工时 | 986.99 | 2,203.48 | 2,193.66 | 2,302.31 |

注：研发人员平均人数=（研发人员期初人数+研发人员期末人数）/2

由上表可知，2022 年度至 2024 年度公司各年累计研发工时随人数增加呈现增长趋势，研发人员的增加与当期研发项目相匹配。2025 年 1-6 月，公司研发人员平均人数、研发人员平均薪酬及人均工时均较 2024 年度存在一定下滑，一方面系汽车行业的季节性影响，公司的研发模式中，存在以客户需求为导向的产品开发模式，该模式下公司产品研发需配合整车厂产品上市节奏，下半年通常是汽车销售旺季，公司研发也主要在下半年加大投入；另一方面系 2024 年度吉利星愿、比亚迪海狮 05EV、比亚迪海豹 05 等公司研发投入较大的项目已于 2024 年年末或 2025 年初投产，公司研发投入减少。

② 各期新品研发情况

报告期各期立项新产品情况如下：

单位：个

| 类　别 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 新产品立项数量 | 65 | 77 | 78 | 50 |
| 其中：当前研发费用超过 50 万的新立项产品数量 | 3 | 28 | 24 | 11 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 当期研发费用超过50万的产品数量 | 15 | 50 | 35 | 30 |

报告期内，公司各期新产品立项数量分别为50个、78个、77个及65个，2022年度至2024年度，公司新项目立项数量呈现增长态势。将当期研发投入超50万的项目视为当期主要项目考虑，则各期新增主要新产品数量分别为11个、24个、28个及3个，各期主要项目数量分别为30个、35个、50个及15个，2022年度至2024年度均呈现明显上涨态势，新增产品研发项目与研发人员增加相匹配。2025年1-6月投入超过50万的新立项产品数量及当期研发费用超过50万的产品数量分布为3个及15个，主要系上半年公司新进研发项目处于设计阶段项目占比较多，随着项目进度的加深，研发投入将不断加大。

(6) 研发人员的认定是否准确，是否存在非全时研发人员参与研发活动情况

1) 研发人员认定

公司将直接从事研发活动的人员以及主要从事与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员。

| 法规名称 | 认定标准 | 公司认定标准 |
|---|---|---|
| 《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》 | 直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工 | 公司依据员工所属部门及具体岗位职责认定研发人员，研发人员隶属技术中心为主，主要从事新品开发、模具设计、新品试产等工作。公司按员工工作岗位、工作内容和研发工时占比认定研发人员。从事研发活动的工时占其总工时的比例超过 50%的员工认定为研发人员，研发工时占比低于50%的，不认定为研发人员，其薪酬不予确认研发费用 |
| 《监管规则适用指引一—发行类第9号》 | 研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等 | |

如上所示，公司研发人员的认定标准符合研发人员的职能定义。

2) 根据研发项目实际需求，公司存在非全时研发人员参与研发活动的情形

公司按员工工作岗位、工作内容和研发工时占比认定研发人员。从事研发活动的工时占其总工时的比例超过50%的员工认定为研发人员，研发工时占比低于

50%的，不认定为研发人员。报告期内，公司存在少量非全时研发人员：一方面系公司研发人员均隶属于公司技术中心，且其主要职责是从事产品、技术的研发。基于公司产品的技术性要求，以及公司经营规模持续增长，公司存在研发人员部分工时参与对客户技术方案讨论、排产协调、产品交付方面的相关工作。公司按照此类型研发人员工时占比将其薪酬总额在研发费用和其他费用或成本间进行分配；另一方面研发人员是以当期研发工时占比是否超过 50%来认定而非期末时点，因年度内存在人员在研发部门与生产等其他部门之间调岗、工作职能发生转换等情形，实质上就造成该研发人员在当期非全时参与研发活动。

(7) 公司研发工时记录与分摊的具体方式，研发人员工时统计与核算是否真实准确，相关的内控制度是否建立健全并有效执行

公司研发人员工时统计与核算具体执行过程如下：

1) 研发部门设计《工作日志》，整理《研发项目清单》。《工作日志》包括但不限于姓名、工时、研发项目名称、编号、工作内容等信息；

2) 参与研发项目的人员每日根据具体工作填写《工作日志》，月底研发部门汇总各《工作日志》形成《研发工时统计表》，发送至研发部门经理审核，以确保其填报准确性、及时性。

3) 行政中心记录员工实际出勤工时，并与研发部门的《研发工时统计表》统计表核对，每月 5 日前计算参与研发人员的工资、奖金、五险一金及各项福利费用等员工薪酬支出，并经过行政中心副总监复核。

4) 行政中心结合经审批的工资汇总表及研发人员核算标准，将薪酬录入到研发工时表计算至不同研发项目的金额，并由财务负责复核。

综上，公司研发人员工时统计真实、准确，相应分摊依据可清晰识别，相关人员薪酬在各个研发项目之间的分配方式合理，工时管理的相关内控制度健全、执行有效，能够合理保证成本费用核算的完整性。

3. 研发领料的内控是否健全，能否明确区分生产投入和研发投入，研发领料的具体构成、单价和金额情况；2023 年直接投入下降的原因，研发后材料的去向，报告期内研发废料、样品、模具对外销售金额及会计处理合规性

(1) 研发领料的内控是否健全，能否明确区分生产投入和研发投入

公司制定了研发相关的内控制度，明确了计入研发费用的范围及归集方法：项目研发人员根据具体研发项目的需求申领材料，由研发负责人审核并经仓库确

认后，从仓库领用对应材料，并由领料人在领料单据上签字确认；财务部按照研发领料单据进行记账，按照项目进行归集核算。

公司上述内控制度能够反映相关领料与研发活动的直接对应关系，可以将研发费用与营业成本或其他费用进行明确区分，不存在研发领料与生产领料混同，将应计入成本的材料费用计入研发费用的情形。

(2) 研发领料的具体构成、单价和金额情况，2023 年直接投入下降的原因

报告期内，公司研发费用的具体构成如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） | 金额 | 比例（%） |
| 职工薪酬 | 1,927.39 | 58.26 | 4,414.46 | 48.41 | 3,575.02 | 51.97 | 2,609.89 | 52.47 |
| 直接投入 | 554.18 | 16.75 | 2,111.35 | 23.15 | 1,582.45 | 23.00 | 1,702.70 | 34.23 |
| 其中：直接材料 | 256.30 | 7.75 | 1,309.73 | 14.36 | 1,100.68 | 16.00 | 1,271.10 | 25.55 |
| 检测实验费 | 297.88 | 9.00 | 801.62 | 8.79 | 481.76 | 7.00 | 431.60 | 8.68 |
| 委外设计与分析 | 628.70 | 19.00 | 2,170.80 | 23.80 | 1,444.68 | 21.00 | 464.44 | 9.34 |
| 折旧与摊销 | 71.42 | 2.16 | 109.56 | 1.20 | 87.80 | 1.28 | 107.02 | 2.15 |
| 其他 | 126.53 | 3.82 | 313.37 | 3.44 | 189.65 | 2.76 | 90.39 | 1.82 |
| 合　计 | 3,308.22 | 100.00 | 9,119.54 | 100.00 | 6,879.61 | 100.00 | 4,974.44 | 100.00 |

如上表所述，报告期内，公司研发费用项下直接材料金额分别为 1,271.10 万元、1,100.68 万元、1,309.73 万元和 256.30 万元，占研发费用比例分别为 25.55%、16.00%、14.36%和 7.75%。

报告期内，公司研发项目材料投入的具体明细、金额、数量情况如下：

单位：万元、万千克、万米、万件

| 分　类 | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 |
| 钢材 | 20.86 | 4.40 | 39.89 | 8.48 | 43.94 | 8.47 | 43.00 | 7.56 |
| 面料 | 5.20 | 0.14 | 33.58 | 1.03 | 88.99 | 2.52 | 29.73 | 1.22 |
| 化料 | 2.02 | 0.17 | 25.53 | 1.79 | 15.65 | 1.09 | 21.45 | 1.28 |
| 塑料粒子 | 22.40 | 2.16 | 92.70 | 7.92 | 159.30 | 10.04 | 362.98 | 31.35 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 自制件 | 41.30 | 0.52 | 298.98 | 31.59 | 238.62 | 17.83 | 216.76 | 10.23 |
| 外购件 | 164.52 | 72.23 | 819.06 | 370.35 | 554.18 | 406.89 | 597.19 | 868.87 |
| 合　计 | 256.30 | 79.61 | 1,309.73 | 421.17 | 1,100.68 | 446.84 | 1,271.10 | 920.50 |

报告期内，公司研发项目材料投入的单价情况：

单位：元/KG、元/米、元/件

| 类　别 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 钢材 | 4.74 | 4.70 | 5.19 | 5.69 |
| 面料 | 38.42 | 32.61 | 35.37 | 24.40 |
| 化料 | 11.63 | 14.23 | 14.39 | 16.83 |
| 塑料粒子 | 10.39 | 11.70 | 15.86 | 11.58 |
| 自制件 | 79.55 | 9.46 | 13.38 | 21.19 |
| 外购件 | 2.28 | 2.21 | 1.36 | 0.69 |

2023 年度，公司领用的研发材料较 2022 年度有所下降，主要是因为塑料粒子投入金额下降所致。塑料粒子主要用于汽车内外饰件生产，2022 年度领用塑料粒子金额较大，主要是因为：2022 年度公司根据市场变化和自身战略开始进行产品结构调整，由原来的小型零部件转变为复杂程度和集成程度更高的总成件，由于处于产品升级转型阶段，一方面系公司为此开展的研发项目增加，2022 年度公司针对汽车内外饰件的研发数量达 59 个，占当年在研项目数量的 54.13%，较其他年度增加。另一方面由于历史经验、技术要求等不同，研发过程中，公司需要通过反复测试和改进来验证产品的可靠性和性能。为达到批量稳定生产新产品的能力，经历多次试验不可避免的导致研发投入损耗加大，研发领料增加。

2025 年 1-6 月，公司研发费用中直接材料金额下降，主要原因系 2024 年度大量领用研发材料进行试验的吉利星愿、比亚迪海狮 05EV、比亚迪海豹 05 等项目已投产，公司新进研发项目处于设计阶段项目占比较多，其尚未涉及大量试验、测试，导致研发领料减少。

(3) 研发后材料的去向，报告期内研发废料、样品、模具对外销售金额及会计处理合规性

报告期内，公司研发材料系根据研发项目实际需求领用，研发领料后续流转包括研发过程合理损耗、形成研发样品和研发废料等情况，流转情况及会计处理具体如下：

1）研发废料

公司的废料为生产废料和研发废料，其中研发过程形成的废料较少且价值较低，并且与生产废料具有同质性，因此公司从降低管理成本考虑在日常经营中没有对研发和生产过程中形成的废料分仓库进行管理，而是与生产废料一并进行管理和处置。报告期内公司废料收入分别为187.16万元、652.01万元、522.49万元及216.97万元，公司废料收入较少，基本系生产过程中产生。

公司研发过程环节多，产品存在未能达到预期效果的情况，存在不可避免的正常损耗。公司研发产生的废料主要为新产品、新工艺研发投入的钢材、塑料粒子、面料、化料等材料最终形成的废品。公司对于研发过程中，领用材料后产生的废料分为两种情况处理：若研发废料属于可以粉碎回收的注塑件，则粉碎回收后作为原材料继续投入研发；若产品属于不可回收产品，则进入废料仓库，待出售时计入其他业务收入，不冲减研发费用。

综上所述，公司废料主要系生产过程中产生，研发生产过程中形成的废料极少，公司整体废料由于价值较低，根据成本效益原则，废料未单独作入库管理，与生产废料一并进行管理，未冲减研发费用，公司经营过程中包括生产以及研发活动形成的废料统一存放在固定地点并定期处理，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

2）研发样品

报告期各期，公司研发产品对外出售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025年1-6月 | 2024年度 | 2023年度 | 2022年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 研发样品对外销售金额 | 135.55 | 254.59 | 92.82 | 147.58 |

对于直接对外销售的样品，根据研发样品标准BOM清单，计算研发样品成本，待出售时结转营业成本。

综上所述，公司样品销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，并在“营业收入”和“营业成本”项目列示，符合《企业会计准则解释第15号》的规定。

3）研发模具

报告期各期，公司模具对外出售情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 模具 | 763.29 | 8,053.89 | 8,809.22 | 5,679.96 |

部分项目定点后，客户委托公司进行模具开发，并支付模具费用，公司不拥有该等模具的所有权。公司将模具开发的投入均计入存货，不计入研发投入，其中，生产模具完工后从存货结转至长期待摊费用，摊销时计入制造费用；商品模具在模具销售时从存货结转至营业成本。模具由运营部负责管理，与研发投入可区分，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

4. 说明各期销售人员、研发人员、生产人员等各类员工薪酬结构、人均薪酬及与同地区或同行业公司相比是否存在重大差异，公司销售费用率、管理费用率低于可比公司平均水平的原因及合理性

(1) 公司各类员工的薪酬结构、人均薪酬情况

公司职工薪酬中主要包含基本工资和绩效奖金，其中绩效奖金与公司经营业绩情况相关，并结合员工的岗位、部门、能力及个人绩效成绩综合确定。

报告期内，公司各类员工的人均薪酬情况如下：

单位：万元/年

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 生产人员 | 5.04 | 9.17 | 8.25 | 7.43 |
| 管理人员 | 10.33 | 20.02 | 19.02 | 17.07 |
| 销售人员 | 5.42 | 10.57 | 9.57 | 8.95 |
| 研发人员 | 8.17 | 18.43 | 17.35 | 15.13 |
| 人均工资 | 6.18 | 11.58 | 10.32 | 9.10 |

注：各岗位平均薪酬=各岗位职工薪酬合计/加权平均员工人数，加权平均员工人数=(期初该类员工人数+期末该类员工人数)/2。薪酬包括工资、奖金、社保、公积金、福利费、职工教育经费、工会经费等

由上表可知，2022 年度至 2024 年度，随着公司业绩的增长与社保缴费基数的上涨，各岗位员工的人均薪酬整体呈现增长的态势。

(2) 人均薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司人均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/人

| 公司简称 | 办公地址 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份（603997.SH） | 浙江省宁波市 | 未披露 | 30.17 | 28.95 | 25.59 |
| 常熟汽饰（603035.SH） | 江苏省常熟市 | 未披露 | 19.23 | 17.05 | 13.96 |
| 天成自控（603085.SH） | 浙江省天台县 | 未披露 | 17.95 | 16.04 | 16.02 |
| 新泉股份（603179.SH） | 江苏省常州市 | 未披露 | 13.20 | 13.31 | 13.21 |
| 可比公司平均值 | | | 20.14 | 18.84 | 17.20 |
| 公司 | 广西壮族自治区柳州市、重庆市 | 6.18 | 11.58 | 10.32 | 9.10 |

注：数据来源于同行业可比公司定期报告；同行业可比公司人均薪酬=当期应付职工薪酬增加数/期末员工人数；公司采用柳州、重庆双总部的组织架构，办公地址为广西壮族自治区柳州市及重庆市

由上表可知，2022 年度至 2024 年度，公司人均薪酬呈现上升趋势，总体低于同行业平均水平，主要系同行业可比公司为上市公司，整体业务规模相对较大，且多位于经济相对发达的市区，薪资水平相对较高。综合考虑公司发展阶段、经营规模、地理位置等因素，与同行业可比公司相比差异具有合理性。

(3) 人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况

报告期各期，公司人均薪酬与当地平均薪酬对比如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司人均薪酬 | 6.18 | 11.58 | 10.32 | 9.10 |
| 广西城镇私营单位就业人员年平均工资 | 未披露 | 5.25 | 5.15 | 5.00 |
| 重庆市城镇私营单位就业人员年平均工资 | 未披露 | 6.51 | 6.39 | 6.04 |

报告期内，公司人均薪酬高于同期柳州市及重庆市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因系公司在当地具有一定规模，生产经营效益情况良好，薪酬市场化程度较高，薪酬在当地具有较强的竞争力。

(4) 公司销售费用率低于可比公司平均水平的原因及合理性

1) 公司销售费用率低于可比公司平均水平的合理性

报告期各期，公司与可比公司销售费用率情况如下：

单位：%

| 公司简称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 继峰股份（603997.SH） | 1.46 | 1.29 | 1.40 | 1.46 |
| 常熟汽饰（603035.SH） | 0.57 | 0.56 | 0.76 | 0.83 |
| 天成自控（603085.SH） | 1.65 | 1.83 | 2.14 | 2.50 |
| 新泉股份（603179.SH） | 0.63 | 0.60 | 0.65 | 1.91 |
| 平均数 | 1.08 | 1.01 | 1.14 | 1.53 |
| 公司 | 0.92 | 1.01 | 1.06 | 1.12 |

注：数据来源于同行业可比公司定期报告

财政部于2024年12月6日发布了《企业会计准则解释第18号》〔财会〔2024〕24 号），该解释规定，如原计提保证类质量保证时计入“销售费用”等的，应当按照会计政策变更进行追溯调整，公司已调整报告期内销售费用。根据同行业可比公司定期报告，上述四家可比公司均已调整 2023 年度至 2025 年 1-6 月销售费用。为增加数据可比性，将公司 2022 年销售费用还原，还原后公司报告期内销售费用率分别为 1.27%、1.06%、1.01%及 0.92%。

报告期内，公司销售费用率略低于继峰股份及天成自控，与继峰股份的差异主要体现在职工薪酬方面，具体如下：

单位：%

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | | 占销售费用比 | 占营业收入比 | 占销售费用比 | 占营业收入比 |
| 继峰股份 | 职工薪酬 | 73.97 | 1.08 | 69.63 | 0.90 |
| 公司 | 职工薪酬 | 61.51 | 0.56 | 66.88 | 0.67 |
| 项　目 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | | 占销售费用比 | 占营业收入比 | 占销售费用比 | 占营业收入比 |
| 继峰股份 | 职工薪酬 | 68.31 | 0.96 | 67.29 | 0.98 |
| 公司 | 职工薪酬 | 68.44 | 0.73 | 65.76 | 0.74 |

公司与继峰股份销售费用中职工薪酬所占销售费用比例基本一致且均占比超过 60%，是销售费用的主要组成部分。销售费用中职工薪酬占收入比重低于继峰股份，系继峰股份销售人员人均薪酬高于公司所致，主要系公司经营地区主要集中于国内，而继峰股份收入大部分来自海外地区，经营覆盖全球 20 个国家，不同地区薪资水平存在差异。

报告期内，公司销售费用率低于天成自控，主要差异除体现在职工薪酬外，还与其业务宣传费较高有关。

单位：%

| 项　目 | | 2025 年 1-6 月 | | 2024 年度 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 占销售费用比 | 占营业收入比 | 占销售费用比 | 占营业收入比 |
| 天成自控 | 职工薪酬 | 44.74 | 0.74 | 42.49 | 0.78 |
| | 业务宣传费 | 21.59 | 0.36 | 13.69 | 0.25 |
| 公司 | 职工薪酬 | 61.51 | 0.56 | 66.88 | 0.67 |
| | 业务宣传费 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 项　目 | | 2023 年度 | | 2022 年度 | |
| | | 占销售费用比 | 占营业收入比 | 占销售费用比 | 占营业收入比 |
| 天成自控 | 职工薪酬 | 44.71 | 0.96 | 39.05 | 0.98 |
| | 业务宣传费 | 14.57 | 0.31 | 12.40 | 0.31 |
| 公司 | 职工薪酬 | 68.44 | 0.73 | 65.76 | 0.74 |
| | 业务宣传费 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

(5) 公司管理费用率低于可比公司平均水平的原因及合理性

单位：%

| 公司简称 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 继峰股份（603997.SH） | 7.98 | 9.46 | 7.94 | 7.61 |
| 常熟汽饰（603035.SH） | 5.47 | 5.34 | 6.10 | 6.40 |
| 天成自控（603085.SH） | 8.40 | 9.01 | 11.32 | 10.35 |
| 新泉股份（603179.SH） | 5.84 | 5.21 | 4.28 | 4.49 |
| 平均数 | 6.92 | 7.60 | 6.83 | 6.87 |
| 公司 | 5.67 | 6.48 | 5.53 | 4.62 |

注：数据来源于同行业可比公司定期报告

报告期内，公司管理费用率略低于同行业平均值，主要系低于继峰股份及天成自控，具体比较如下：

公司管理费用率分别比继峰股份低 2.99%、2.41%、2.98%及 2.31%，主要系公司经营地区主要集中于国内，且子公司数量较少，而继峰股份生产经营覆盖全球 20 个国家，拥有 80 家控股子公司；经营地区及子公司数量的不同，导致双方

在内部协调、资源整合、人员薪酬等管理投入方面存在差异，因而双方管理费用率存在差异具有合理性。

公司管理费用率分别比天成自控低 5.73%、5.79%、2.53%及 2.73%，主要原因为天成自控 2018 年购买英国子公司后，薪酬、折旧和摊销费用大幅增加，管理费用率大幅上升。购买英国子公司前的 2016 年和 2017 年，天成自控管理费用率（剔除计入管理费用的研发费用）分别为 5.58%、4.46%，与公司管理费用率相近。

综上所述，报告期内，公司管理费用率低于继峰股份、天成自控具有合理性。

**（四）核查程序及核查意见**

1. 针对寄售产品存货管理及存货跌价计提充分性的核查情况

(1) 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

1) 了解公司主要寄售仓库的地理位置、获取报告各期末寄售仓库的存货清单，核查寄售模式下存货仓储分布情况以及与对应客户所在地及销售收入的匹配情况；

2) 查阅主要寄售客户的销售框架协议，访谈公司市场人员，了解寄售业务相关的内部控制业务流程，包括商品的管理机制，毁损、灭失等风险承担机制，风险报酬转移时点等情况；

3) 获取公司报告期内发出商品、库存商品明细表及寄售商品库龄明细表，核实发出商品的构成及寄售产品的库龄情况，分析相关库存商品和发出商品期后结转情况；

4) 获取公司 2022 年、2023 年的存货明细表和产品收入明细表，分析存货余额与收入变动趋势不一致的原因；

5) 访谈公司采购、生产和销售的负责人员，了解公司的原材料采购、产品生产和销售周期，查验存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性；

6) 查阅公司相关盘点管理制度，检查公司盘点资料，了解、评价公司存货盘点程序是否有效执行；获取公司寄售库存台账，并与公司存货收发存记录进行核对，核实寄售库存台账的完整性；检查公司自有仓与客户仓之间的调拨记录，

核实寄售库存台账的真实性和完整性；了解公司对寄售库存的管理模式，了解寄售产品的管理制度及执行情况；

7）获取报告期内公司存货的收发存明细表，分析与发货单据、运输费用、客户经营规模等的匹配情况；

8）了解公司的存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性，了解和评价管理层关于存货跌价准备相关内部控制有效性；

9）取得公司存货跌价准备的测试表，复核公司存货跌价准备的计提结果是否准确，了解存货跌价准备转回或转销的情况，评价其合理性；对报告期各期末企业计算可变现净值的在手订单进行检查，检查其销售单价、销售数量及金额，并检查在手订单的期后结转情况；

10）将公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司比较，分析公司存货跌价准备计提是否充分。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1）公司寄售仓库的地域分布、产品分布、金额分布及占比情况，与主要客户所在地及销售情况匹配；公司对存放于客户自有仓库或第三方仓库的存货享有实际的控制权；公司发出商品主要为寄售商品，寄售产品库龄主要在一年以内，库龄一年以上的主要系部分产品结算价格尚未确定及少量售后件本身结算周期较长所致，不存在长期置放于客户仓库的存货及管理不规范的情形；

2）2023 年存货余额与收入变动趋势不一致，主要系随着销售规模的扩大，公司加强了存货库存量的管控，提高了存货周转率，公司存货余额与收入变动趋势不一致跟公司实际情况相符；公司存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期匹配；库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况良好；

3）公司制定了存货盘点相关的内部控制并有效执行，各期盘点情况不存在异常；对于客户不允许盘点的存货，公司制定了相关制度对寄售货物的管理予以规范，不存在发生毁损灭失的情形，存货核算准确；对于相关产品的调拨入库、领用出仓、领用开票等方面建立健全了内控制度并有效执行；公司发货数量、客户领用数量、期末发出商品数量与发货单据、运输费用、客户生产规模等总体较为匹配；

4）报告期内公司按照制定的存货跌价准备计提政策对存货进行跌价测试和可变现净值计算，计算过程合理；公司根据期后存货的销售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；针对客户不允许盘点的部分存货，公司可变现净值测算依据准确、相关合同订单支持的金额比例较高、已充分考虑产品价格调整的影响、跌价准备的计提政策与同行业可比公司不存在明显差异、相关存货期后结转情况良好；公司存货跌价计提政策谨慎合理，存货跌价准备计提充分，并已在招股说明书中充分揭示存货发生跌价损失的风险。

2. 针对在建工程转固时点准确性的核查情况

(1) 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

1）获取报告期内新增主要固定资产的明细表，了解报告期内新增主要固定资产的明细情况；

2）获取公司在建工程明细，了解各在建工程项目的完工进度和完工时间，对于已结转的在建工程，取得其转固依据文件，核查其转固时间、结转金额的一致性；对公司报告期末的在建工程进行实地查看，核查在建工程项目进度情况；复核报告期内工程款的支付情况、付款周期是否符合实际情况，是否与工作内容、建设进度、合同约定一致；了解报告期末未转固在建工程期后转固情况，是否存在延迟转固的情形；

3）检查主要在建工程项目的原始凭证，包括合同、付款申请单、发票等资料，核实账面记录的在建工程是否真实、准确，核查公司在建工程科目中是否存在无真实背景的交易；了解在建工程成本核算依据、核算方法，是否包含与在建工程无关的其他支出；

4）获取报告期内主要工程、设备的采购情况，了解比较市场价格或第三方采购价格，分析修建工程、机器设备价格公允性；

5）通过工商信息查询网站对主要工程、设备供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要工程、设备供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

6）获取报告期内公司银行流水，核查对方户名、付款金额、付款时间等，检查报告期内在建工程相关资金支付是否真实；获取并核查报告期内公司董监高

的资金流水，核查是否存在利用工程支付资金用于体外资金循环的情况；

7）对报告期内主要工程和设备供应商进行函证，确认公司采购交易的真实性、准确性；

8）了解报告期内产能的计算方法，分析固定资产规模、变动趋势与产能、产量的匹配关系；查阅同行业可比公司资料，分析同行业可比公司固定资产与产量、产量的关系，并与公司相关数据进行对比；分析固定资产与公司的产能及生产规模是否匹配；

9）对固定资产及在建工程进行监盘。

（2）核查意见

经核查，我们认为：

1）重庆座椅二期厂房修建工程、重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房均为生产经营厂房建设；重庆座椅二期厂房修建工程已于 2023 年 12 月正式投产，该项目目前已满负荷生产，不存在产能闲置的情况，新建产能已得到完全消化，该项目新建产能符合公司对产能的实际需求；公司在建工程达到预定可使用状态即进行转固，转固时间准确，不存在延迟转固的情形；公司在建工程成本核算准确、合理，且在建工程供应商均为专业施工单位或设备提供商，交易内容未见异常，各项目发生额不存在高于合同金额或结算金额的异常情形，在建工程不包含与项目无关的其他支出，不存在将当期成本、费用混入在建工程的情况；

2）大型工程类项目，由于工程相对复杂，且需要根据公司的生产需求进行定制化建设；公司根据投标单位报送的建设项目投标报价情况，结合项目经济标、技术标、商务标，以及过往业绩，工程质量及进度完成情况，社会诚信度、信誉度等择优选择施工方。施工完毕后，公司委托工程造价单位对施工内容进行审核，并根据经结算审核的报告与施工方进行结算。公司工程项目价格经过招标择优选择施工方，并对施工方的报价进行审核以及聘请独立造价单位进行审核，项目造价结算标准符合行业通常结算标准，不存在工程造价不公允的情况。公司主要机器设备主要采用询价及比价方式确定供应商，采购价格参考市场价格确定，不存在机器设备价格不公允的情况；工程及机器设备的款项均由公司直接支付至供应商提供的收款账户，供应商均为合法存续的公司，具备相关的业务能力，可以为公司提供相关的服务，公司与供应商之间的交易真实，不存在资金直接或变相流向客户、供应商、公司关联方或其他第三方的情况；

3）注塑机为公司生产各类内外饰塑料件产品的主要生产设备，系生产瓶颈工序且内外饰塑料件占各期内外饰件销售收入的 90%以上，注塑机的使用次数大体能够反映公司整体的生产负荷情况，因此，内外饰件的产能以注塑机数量为基础计算。座椅产能以座椅生产装配线为基础计算；

4）同行业可比公司固定资产变化趋势与产量的数据不存在明显的匹配关系。继峰股份、天成自控、常熟汽饰三家公司未披露产能数据，新泉股份产能的增长趋势与固定资产的增长趋势相符，但并不存在明显的一致性匹配关系。公司固定资产变化趋势，产能、产量的变化趋势符合生产经营的实际情况及业务发展变化情况，与同行业可比公司相比不存在异常；

5）公司主要生产设备技术性能良好，虽然部分机器设备成新率较低，但公司经过日常维护保养以及定期对相关机器设备进行技术升级或购置，能够使相关资产满足正常生产经营需要；

6）公司固定资产每年末全面盘点一次。盘点时由固定资产管理人员、生产管理人员及财务人员对固定资产执行盘点程序。根据各年末固定资产盘点结果显示，公司固定资产状况良好，未发现大额毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况，公司固定资产账面数量与实物数量相符，不存在盘点差异。

3. 针对研发费用核算准确性的核查情况

(1) 核查程序

我们针对上述事项，执行了以下核查程序：

1）获取公司研发费用内控制度文件，检查公司研发内控管理是否有效执行；了解公司的研发流程和主要内容、研发人员构成、研发支出核算与归集方式等，核实公司是否严格按照制度文件中的研发支出核算与归集方式确认研发费用；

2）访谈公司研发部门、生产部门负责人，了解研发部门的主要工作范围和人员的认定标准、设备及材料的划分情况；实地查看公司生产及研发活动区域、设备、人员，分析研发活动与生产活动是否存在混同的情形；

3）取得公司员工花名册、研发项目进度表、研发人员工时表等资料，分析研发人员增加与研发项目数量的匹配性；

4）了解公司与材料领用相关的内部控制制度，检查主要研发项目的领料单据，评价公司研发活动材料领用的匹配性；访谈公司财务总监，了解公司研发费用相关会计处理以及研发材料的最终去向；

5）了解研发活动中研发废料、研发样品及模具的销售情况，检查相关账务处理情况；

6）查阅公司报告期内的员工名册、工资薪金明细表、应付职工薪酬明细账，对公司管理层进行访谈，了解公司各类员工的薪酬政策，分析公司各类别员工的薪酬构成是否合理；

7）获取报告期各期公司各类员工薪酬明细，分析各类员工的薪酬总额及人均薪酬变动是否合理，对比分析公司人均薪酬与同行业可比公司及同地区可比公司是否存在重大差异，查阅重庆市统计局统计资料，对比公司人均工资与当地社会平均工资是否存在重大差异；查阅可比公司的公开披露信息，测算销售费用率、管理费用率，与公司进行比对分析，分析差异原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1）公司各期研发人员的核算范围严格按照人员的岗位及从事的活动对研发人员进行划分，分类标准及口径划分准确，报告期内研发人员数量相对稳定，研发人员认定准确，不存在研发人员与生产人员混同的情形，相关内控执行有效；

2）报告期内公司研发人员和研发费用逐年增加与研发项目增加匹配；

3）报告期各期，公司研发费用项下直接材料去向主要系形成废料及研发样品，具备合理性；

4）报告期内研发废料、样品、模具对外销售的会计处理具有合规性；

5）公司各期各类员工薪酬结构、人均薪酬及与同地区或同行业公司相比存在差异，具有合理性；公司销售费用率和管理费用率均低于可比公司平均水平，具有合理性。

**（五）说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论，存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，如时间、地点、人员、监盘比例等**

1. 核查程序

针对该事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 获取公司存货相关管理制度，对采购和生产循环执行内控测试，了解并评价公司采购、生产相关内部控制设计和执行的有效性；

(2) 对公司主要供应商执行采购细节测试，抽查公司与供应商交易的合同或订单、入库单、采购发票、付款单据等资料，核查采购的真实性；

(3) 对公司主要供应商执行实地走访程序，了解其基本情况，与公司合作背景、基本交易情况等，确认与存货相关的采购真实性；

(4) 获取公司各期末存货盘点表等资料，检查公司存货盘点情况；制定监盘计划，实施监盘，观察仓库中库存分布情况和盘点人员的盘点过程；实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的真实存在，选取存货实物追查至存货明细表，以验证存货的完整性。我们存货监盘情况如下：

| 截止日期 | 2025 年 6 月 30 日 | 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 31 日 | 2022 年 12 月 31 日 |
|---|---|---|---|---|
| 监盘时间 | 2025 年 6 月 29 日至 2025 年 6 月 30 日 | 2024 年 12 月 28 日至 2024 年 12 月 31 日 | 2023 年 12 月 28 日至 2023 年 12 月 31 日 | 2022 年 12 月 28 日至 2022 年 12 月 31 日 |
| 监盘地点 | 企业各生产车间及仓库、委外加工仓库 | | | |
| 盘点及监盘人员 | 公司仓管人员、财务人员及其他辅助人员、保荐机构、申报会计师项目组 | 公司仓管人员、财务人员及其他辅助人员、保荐机构、申报会计师项目组 | 公司仓管人员、财务人员及其他辅助人员、保荐机构、申报会计师项目组 | 公司仓管人员、财务人员及其他辅助人员、申报会计师项目组 |
| 监盘范围 | 原材料、在产品、库存商品、委托加工物资 | | | |
| 监盘比例 | 30.54% | 25.78% | 20.74% | 16.42% |
| 监盘结论 | 仓库管理有序，存货摆放整齐，标识清晰，监盘结果差异较小，监盘结果账实相符 | | | |

注：保荐机构于 2023 年度与公司建立业务合作关系，未对 2022 年度存货情况进行监盘

(5) 对无法实地监盘的发出商品实施函证替代程序，报告期各期末，发出商品发函及回函情况如下：

单位：万元

| 项　目 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
|---|---|---|---|---|
| 发出商品期末余额（A） | 28,611.04 | 20,808.13 | 13,546.52 | 12,433.55 |
| 发出商品核查金额（B） | 28,461.21 | 19,934.39 | 13,403.22 | 11,892.26 |
| 发出商品核查比例（C=B/A） | 99.48% | 95.80% | 98.94% | 95.65% |
| 函证及替代测试可确认金额（D） | 28,461.21 | 19,934.39 | 13,403.22 | 11,892.26 |
| 函证及替代测试可确认比例（E=D/A） | 99.48% | 95.80% | 98.94% | 95.65% |

(6) 了解公司的存货计价方式、存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货计价及跌价准备计提方法的合理性，了解和评价管理层关于存货跌价准备相关内部控制的有效性，存货及营业成本结转是否准确；

(7) 取得公司存货跌价准备的测试表，复核公司存货跌价准备的计提结果是否准确，了解存货跌价准备转回或转销的情况，评价其合理性；对报告期各期末企业计算可变现净值的在手订单进行检查，检查其销售单价、销售数量及金额，并检查在手订单的期后结转情况；

(8) 获取公司存货库龄明细表，复核存货库龄分布情况，核查是否存在减值迹象，并结合存货库龄情况分析存货跌价准备是否充分；

(9) 查询同行业可比公司公开披露文件，将公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司进行比较，分析公司存货跌价计提的充分性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

报告期各期，公司存货真实、完整，存货跌价准备计提充分。

**(六) 说明对固定资产和在建工程的监盘情况及监盘结论**

1. 核查程序

针对该事项，我们执行了以下核查程序：

我们参与公司期末对固定资产及在建工程的盘点，实施固定资产监盘程序、在建工程实地检查程序，查看房屋建筑物的状况，机器设备、运输设备等固定资产的运行情况。报告期内，固定资产、在建工程监盘情况具体如下：

(1) 固定资产

获取公司固定资产盘点表，复核其盘点结果，对固定资产执行监盘程序，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核实固定资产真实性和可使用性。报告期各期末，固定资产监盘情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 监盘范围 | 主要固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他 | | | |
| 监盘时间 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
| 监盘人员 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 申报会计师项目组 |
| 监盘比例 | 83.86% | 79.28% | 74.57% | 73.09% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 监盘是否相符 | 是 | 是 | 是 | 是 |

(2) 在建工程

获取并查阅公司在建工程明细变动表，并相应抽取样本查看采购合同、发票、银行回单等原始单据。报告期各期末，在建工程监盘情况如下：

| 项　目 | 2025 年 1-6 月 | 2024 年度 | 2023 年度 | 2022 年度 |
|---|---|---|---|---|
| 监盘范围 | 全部在建工程 | | | |
| 监盘时间 | 2025.6.30 | 2024.12.31 | 2023.12.31 | 2022.12.31 |
| 监盘人员 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 保荐机构、申报会计师项目组 | 申报会计师项目组 |
| 监盘比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 监盘是否相符 | 是 | 是 | 是 | 是 |

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司固定资产正常使用，未出现闲置的情况；未发现在建工程达到可使用状态未转固的情况，未发现固定资产以及在建工程其他异常情况。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二五年九月十五日

# 营业执照

（副本）

统一社会信用代码

91330000579342121 3（1/3）

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　钟建国

经营范围　许可项目：注册会计师业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：财务咨询；企业管理咨询；税务服务；会议及展览服务；商务秘书服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件销售；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理咨询服务；互联网安全服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

出　资　额　壹亿玖仟伍佰壹拾伍万元整

成立日期　2011 年 07 月 18 日

主要经营场所　浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路 128 号

登记机关

2025 年 02 月 27 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

本复印件仅供广西双英集团股份有限公司天健函〔2025〕8-95 号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营，他用无效且不得擅自外传。

本复印件仅供广西双英集团股份有限公司天健函〔2025〕8-95号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有合法执业资质，他用无效且不得擅自外传。

会计师事务所

# 执业证书

名　　称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：钟建国

主任会计师：

经 营 场 所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组 织 形 式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998 年 11 月 21 日设立，2011 年 6 月 28 日转制

证书序号：0019886

## 说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

2024 年 12 月 20 日

中华人民共和国财政部制

| 从事证券服务业务会计师事务所名单 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 序号 | 会计师事务所名称 | 统一社会信用代码 | 执业证书编号 | 备案公告日期 |
| 1 | 安永华明会计师事务所（特殊普通合伙） | 91110000051421390A | 11000243 | 2020/11/02 |
| 2 | 北京国富会计师事务所（特殊普通合伙） | 91110108MA007YBQ0G | 11010274 | 2020/11/02 |
| 3 | 北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101020855463270 | 11000010 | 2020/11/02 |
| 4 | 毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙） | 91110000599649382G | 11000241 | 2020/11/02 |
| 5 | 大华会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101085906760500 | 11010148 | 2020/11/02 |
| 6 | 大信会计师事务所（特殊普通合伙） | 91110108590611484C | 11010141 | 2020/11/02 |
| 7 | 德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙） | 9131000005587870XB | 31000012 | 2020/11/02 |
| 8 | 公证天业会计师事务所（特殊普通合伙） | 91320200078269333C | 32020028 | 2020/11/02 |
| 9 | 广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙） | 91440101082726007 2 | 44010079 | 2020/11/02 |
| 10 | 广东中职信会计师事务所（特殊普通合伙） | 91440101MA9UN3YT81 | 44010157 | 2020/11/02 |
| 11 | 和信会计师事务所（特殊普通合伙） | 91370100061188932 3 | 37010001 | 2020/11/02 |
| 12 | 华兴会计师事务所（特殊普通合伙） | 9135010008434302 6U | 35010001 | 2020/11/02 |
| 13 | 利安达会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101050805090096 | 11000154 | 2020/11/02 |
| 14 | 立信会计师事务所（特殊普通合伙） | 91310101568093764U | 31000006 | 2020/11/02 |
| 15 | 立信中联会计师事务所（特殊普通合伙） | 911201160796417077 | 12010023 | 2020/11/02 |
| 16 | 鹏盛会计师事务所（特殊普通合伙） | 91440300770329160G | 47470029 | 2020/11/02 |
| 17 | 普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙） | 91310000609134343 | 31000007 | 2020/11/02 |
| 18 | 容诚会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101020854927874 | 11010032 | 2020/11/02 |
| 19 | 瑞华会计师事务所（特殊普通合伙） | 9111010856949923XD | 11010130 | 2020/11/02 |
| 20 | 上会会计师事务所（特殊普通合伙） | 91310106086242261L | 31000008 | 2020/11/02 |
| 21 | 深圳堂堂会计师事务所（普通合伙） | 9144030077033272 2R | 47470034 | 2020/11/02 |
| 22 | 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙） | 91510500083391472Y | 51010003 | 2020/11/02 |
| 23 | 苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙） | 91320000085046285W | 32000026 | 2020/11/02 |
| 24 | 唐山市新正会计师事务所（普通合伙） | 911302035795687109 | 13020011 | 2020/11/02 |
| 25 | 天衡会计师事务所（特殊普通合伙） | 91320000083158582 1 | 32000010 | 2020/11/02 |
| 26 | 天健会计师事务所（特殊普通合伙） | 913300005793421213 | 33000001 | 2020/11/02 |
| 27 | 天圆全会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101080896649376 | 11000374 | 2020/11/02 |
| 28 | 天职国际会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101085923425568 | 11010150 | 2020/11/02 |
| 29 | 希格玛会计师事务所（特殊普通合伙） | 91610130663406169X2 | 61010047 | 2020/11/02 |
| 30 | 信永中和会计师事务所（特殊普通合伙） | 911101015923545381W | 11010136 | 2020/11/02 |

http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/kjb/sypgjgba/202011/t20201102_385509.html
本复印件仅供广西双英集团股份有限公司天健函〔2025〕8-95 号报告后附之用，证明_天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法从事证券服务业务的备案工作已完备，他用无效且不得擅自外传。

证书编号：110001640107
No. of Certificate

批准注册协会：重庆市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2009 年 5 月 13 日
Date of Issuance

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2010 年 3 月 31 日

5

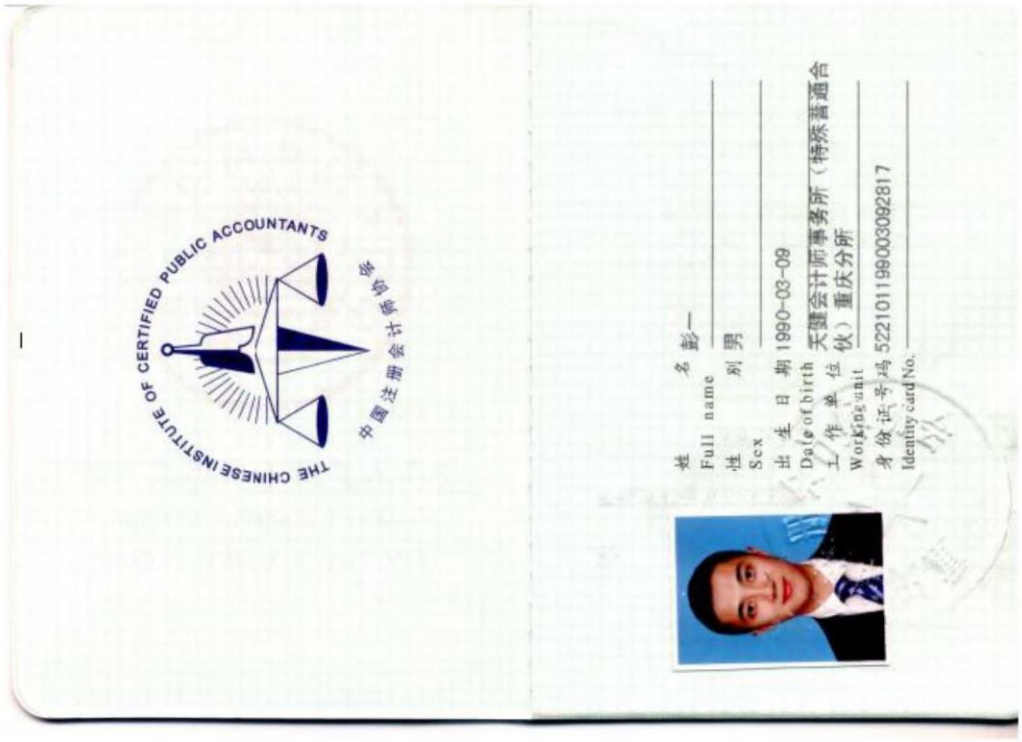


中国注册会计师
THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

姓名 Full name 宋军
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1980年03月01日
工作单位 Working unit 大信光华会计师重庆分所
身份证号码 Identity card No. 511023198003018970



本复印件仅供广西双英集团股份有限公司天健函〔2025〕8-95 号报告后附之用，证明宋军是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。



本复印件仅供广西双英集团股份有限公司天健函〔2025〕8-95 号报告后附之用，证明彭一是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。