

**关于上海通领汽车科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

信会师函字[2025]第 ZF392 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 6 月 9 日下发的《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）进行了认真研究和落实，并对所涉及的事项进行了回复，现提交北京证券交易所，请予以审核。

如无特别说明，本审核问询问题的回复中所用的术语、名称、简称与《上海通领汽车科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。本问询函回复中货币金额除特别说明外，均以万元为单位，若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 2.业绩大幅增长的合理性及可持续性

根据申请文件及问询回复：报告期内发行人收入、利润规模持续增长，其中 2024 年营业收入、扣非后归母净利润分别为 10.66 亿元、1.28 亿元，分别同比增长 5.26%、19.67%。

（1）报告期内主要项目的合作背景及客户合作稳定性。根据申请文件及问询回复：①发行人主要直接面对整车厂通过招标方式获取订单，内饰件主要适配车型如大众 Atlas、大众速腾等向市场推出时间较早，发行人系相关车型有关内饰件的独家供应商。②报告期内受大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡等新增项目量产影响，发行人境外收入大幅增长。受境内收入占比较高的大众途昂、大众迈腾等项目收入下降，以及缺少收入快速增长的项目影响，发行人境内收入持续下降。请发行人：①说明进入北美大众、比亚迪等境内外汽车主机厂供应商体系的具体情况，包括进入时间、进入条件及资格认证情况，进入以来的主要合作项目情况（如主要项目的取得、量产及断点情况，适配车型情况等），合作具体模式（如直接采购还是通过指定一级供应商采购等）。②结合与主机厂合作历史、模式等，逐一说明报告期内主要项目的获取背景（如相关适配车型的市场推出及销量情况、主机厂的招投标情况、一级供应商的指定情况、竞争对手情况等），进一步分析 2018 年至 2020 年取得较多定点项目的具体背景，发行人目前为相关车型有关内饰件的独家供应商是否符合行业惯例。③结合行业惯例及发行人历史经营情况，分析说明内饰件产品配套车型一般生命周期，配套车型改款换代对发行人项目获取及后续产销量的影响，发行人是否能够持续稳定获取相关车型不同款式项目订单，和主机厂商的合作是否具有稳定可持续性。④区分境内、境外项目，说明报告期内主要境内外项目收入变动的原因，大众 Atlas 等项目收入爆发式增长的趋势与终端车型销量不匹配的具体原因，大众途昂等主要境内项目收入逐年下滑的原因，是否与终端车型的市场销量相匹配。

（2）新增定点项目的取得及预计量产情况。根据申请文件及问询回复：①截至 2024 年 12 月末，发行人处于量产阶段的项目合计 96 个，报告期内贡献收入的主要项目多于 2025 年至 2026 年达到停产时间。发行人已取得定点但尚未量产的项目有 32 个，整车厂相应车型的销售情况存在一定不确定性。②发行人产品主要适配传统燃油车型，报告期内来自新能源车型的收入规模整体呈下降趋势，各期收入占比分别为 34.65%、24.7%、26.95%。请发行人：①说明报告期内主要量产项目的预计断点时间、依据及影响，测算 2025 年及 2026 年预计断点项目在报告期内的收入贡献情况；结合已量产项目预计收入贡献情况、已

取得未量产项目预计量产期间及产销量等，分析主要项目断点之后，公司期后经营业绩是否存在大幅或持续下滑风险，说明预测依据的合理性及充分性。②说明截至目前，公司已取得未量产项目的具体情况，如项目名称、适配车型及类型（如传统燃油车、新能源车等）、对应的主机厂商、客户情况，项目取得定点时间、预计开始量产及停产时间、预计可实现收入及利润情况等。③说明发行人报告期内新能源领域相关项目的具体情况（如主机厂商及直接客户、项目取得背景及时间、项目量产及预计断点时间、报告期内收入实现情况等），报告期内收入规模及占比整体下滑的具体原因；说明发行人目前合作的新能源领域主机厂的具体情况，已取得未量产项目中新能源项目的具体情况，期后新能源领域收入是否仍呈持续下滑趋势及对业绩稳定性的影响。④结合主要合作的整车厂客户的经营情况等，分析发行人所处行业是否具备强周期特征，是否存在产能过剩、行业整体衰退等情况，期后业绩是否存在大幅下滑风险。⑤结合前述问题，针对性完善风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见。（2）说明对已获取未量产项目的核查情况，是否走访相关客户，是否获取相关客户生产经营计划等。

【公司回复】

一、报告期内主要项目的合作背景及客户合作稳定性

（一）说明进入北美大众、比亚迪等境内外汽车主机厂供应商体系的具体情况，包括进入时间、进入条件及资格认证情况，进入以来的主要合作项目情况（如主要项目的取得、量产及断点情况，适配车型情况等），合作具体模式（如直接采购还是通过指定一级供应商采购等）

1、公司进入北美大众、比亚迪等境内外汽车主机厂供应商体系的具体情况

公司进入报告期各期主要主机厂供应商体系的具体情况如下：

主机厂	进入时间	进入条件及资格认证情况
一汽大众	2009 年	通过主机厂的合格供应商评审
北美大众	2012 年	通过主机厂的合格供应商评审
斯柯达	2012 年	通过主机厂的合格供应商评审
墨西哥大众	2012 年	通过主机厂的合格供应商评审
北美通用	2009 年	通过主机厂的合格供应商评审
比亚迪	2019 年	通过主机厂的合格供应商评审
德国大众	2012 年	通过主机厂的合格供应商评审

主机厂	进入时间	进入条件及资格认证情况
客户 M	2022 年	通过主机厂的合格供应商评审
上汽大众	2009 年	通过主机厂的合格供应商评审
客户 T	2020 年	通过主机厂的合格供应商评审
上汽通用	2007 年	通过主机厂的合格供应商评审

2、公司进入以来的主要合作项目情况和合作具体模式

公司进入各主机厂以来的主要合作项目情况如下：

主机厂		主要项目	取得时间	量产时间	（预计）断点 时间	适配车型	合作具体 模式
一汽大众		B7L	2009 年 8 月	2011 年 4 月	2015 年 5 月	大众迈腾	一供/二供
		NCS	2009 年 9 月	2011 年 10 月	2015 年 2 月	大众速腾	一供
		NCS GP	2013 年 6 月	2018 年 2 月	2019 年 7 月	大众速腾	一供/二供
		B8L	2014 年 8 月	2017 年 12 月	2024 年 12 月	大众迈腾	一供/二供
		NCS NF	2017 年 8 月	2019 年 8 月	2026 年 3 月	大众速腾	一供/二供
		B8L PA	2018 年 2 月	2021 年 5 月	2026 年 6 月	大众迈腾	一供/二供
		VW316	2018 年 9 月	2022 年 2 月	2028 年 1 月	大众 ID.4	一供/二供
		VW276 PA	2019 年 9 月	2023 年 8 月	2026 年 3 月	大众探歌	二供
		VW416-3	2020 年 5 月	2022 年 11 月	2026 年 10 月	大众揽巡	一供/二供
		B8L PA2	2020 年 11 月	2022 年 9 月	2026 年 6 月	大众迈腾	一供/二供
		NCS NF PA	2020 年 7 月	2022 年 1 月	2026 年 12 月	大众速腾	一供/二供
		VW491	2021 年 12 月	2024 年 7 月	2029 年 6 月	大众迈腾	一供/二供
大众集团	北美大众	VW411	2012 年 1 月	2014 年 1 月	2017 年 1 月	大众帕萨特	一供/二供
		VW411 GP	2015 年 1 月	2016 年 8 月	2018 年 8 月	大众帕萨特	一供/二供
		VW411 PA2	2017 年 2 月	2018 年 11 月	2022 年 9 月	大众帕萨特	一供/二供
		VW416 PA2	2020 年 9 月	2023 年 1 月	2027 年 9 月	大众 Atlas	一供/二供
	斯柯达	SK326	2014 年 7 月	2018 年 5 月	2024 年 4 月	斯柯达 Kodiaq	一供/二供
		SK316	2018 年 10 月	2022 年 8 月	2025 年 2 月	斯柯达 Enyaq	一供/二供
		SK326 PA	2019 年 4 月	2021 年 11 月	2024 年 4 月	斯柯达 Kodiaq	二供
		SK316-3	2024 年 1 月	2024 年 12 月	2029 年 12 月	斯柯达 Elroq	二供
	墨西哥大众	VW371	2016 年 4 月	2019 年 3 月	2024 年 7 月	大众 Jetta	一供/二供
		VW326	2019 年 4 月	2020 年 9 月	2025 年 2 月	大众 Tiguan	一供
		VW371 PA	2020 年 3 月	2021 年 4 月	2027 年 5 月	大众 Jetta	一供/二供

主机厂		主要项目	取得时间	量产时间	(预计)断点 时间	适配车型	合作具体 模式
		VW371 PA2	2021 年 6 月	2024 年 4 月	2028 年 4 月	大众 Jetta	一供/二供
		VW336	2022 年 3 月	2024 年 12 月	2029 年 12 月	大众 Tiguan	一供/二供
	德国 大众	B7	2012 年 3 月	2014 年 1 月	2017 年 10 月	大众帕萨特	二供
		VW120	2012 年 3 月	2013 年 9 月	2016 年 5 月	大众 E-UP	二供
		VW364GP	2012 年 11 月	2014 年 5 月	2017 年 10 月	大众 Scirocco	二供
		VW120GP	2015 年 6 月	2017 年 5 月	2022 年 1 月	大众 E-UP	二供
		VW380	2017 年 11 月	2020 年 11 月	2027 年 9 月	大众高尔夫	一供/二供
		VW380 PA	2022 年 6 月	2024 年 5 月	2027 年 9 月	大众高尔夫	一供/二供
北美 通用	GMX353	2010 年 1 月	2012 年 1 月	2016 年 1 月	别克君越	一供/二供	
	Delta	2011 年 1 月	2011 年 8 月	2016 年 9 月	别克英朗	二供	
	C1UC	2017 年 8 月	2018 年 3 月	2022 年 12 月	雪佛兰开拓者	二供	
	C1YB	2018 年 6 月	2021 年 3 月	2023 年 9 月	别克昂科雷	二供	
	C110	2020 年 5 月	2021 年 6 月	2023 年 12 月	雪佛兰 Sonic/Spark	一供/二供	
	31XX-2	2020 年 5 月	2023 年 5 月	2030 年 7 月	雪佛兰科罗拉 多皮卡	一供/二供	
比亚迪	HC	2019 年 8 月	2020 年 7 月	2026 年 12 月	比亚迪汉	二供	
客户 M	客户 M 相关 项目	2022 年 11 月	2023 年 12 月	2026 年 1 月	客户 M 相关车 型	二供	
上汽 大众	MZ	2009 年 5 月	2011 年 5 月	2015 年 5 月	大众帕萨特	二供	
	VW313	2011 年 3 月	2013 年 2 月	2016 年 2 月	大众朗逸	一供/二供	
	Yeti	2011 年 7 月	2013 年 6 月	2017 年 10 月	斯柯达野帝	二供	
	A+	2012 年 8 月	2014 年 10 月	2020 年 8 月	大众凌度	二供	
	NF	2014 年 2 月	2017 年 12 月	2019 年 5 月	大众桑塔纳	二供	
	VW378	2014 年 10 月	2016 年 5 月	2019 年 12 月	大众途安	一供/二供	
	B SUV	2016 年 1 月	2018 年 12 月	2019 年 3 月	大众途昂	一供/二供	
	VW511	2016 年 6 月	2017 年 3 月	2020 年 9 月	大众辉昂	一供/二供	
	NMS NF	2016 年 11 月	2018 年 8 月	2022 年 8 月	大众帕萨特	二供	
	B SUV PA	2019 年 1 月	2021 年 5 月	2025 年 10 月	大众途昂	一供/二供	
	NMS NF PA	2020 年 8 月	2021 年 6 月	2025 年 12 月	大众帕萨特	二供	
客户 T	客户 T 相关 项目	2020 年 9 月	2021 年 10 月	2025 年 11 月	客户 T 相关车 型	一供	

主机厂	主要项目	取得时间	量产时间	(预计)断点 时间	适配车型	合作具体 模式
上汽 通用	E10	2008年5月	2008年12月	2013年12月	别克君威	二供
	E11	2008年7月	2009年7月	2013年7月	别克君越	二供
	E15	2010年3月	2013年10月	2017年12月	别克君威	二供
	E16	2011年6月	2013年4月	2016年5月	别克君越	二供
	K211	2013年1月	2015年5月	2022年9月	别克英朗	二供
	E2LB	2013年7月	2017年8月	2022年8月	别克君越	一供/二供
	SGM358	2014年4月	2016年12月	2019年9月	别克GL8	一供/二供
	SGM358 MCM	2018年3月	2019年12月	2022年11月	别克GL8	一供/二供
	E2UB	2019年5月	2020年4月	2026年6月	别克昂科威	一供/二供

注：“一供”为一级供应商，即公司直接向主机厂供货；“二供”为二级供应商，即公司向一级供应商供货。

(二) 结合与主机厂合作历史、模式等，逐一说明报告期内主要项目的获取背景（如相关适配车型的市场推出及销量情况、主机厂的招投标情况、一级供应商的指定情况、竞争对手情况等），进一步分析 2018 年至 2020 年取得较多定点项目的具体背景，发行人目前为相关车型有关内饰件的独家供应商是否符合行业惯例

1、报告期内主要项目的获取背景，2018 年至 2020 年取得较多定点项目的具体背景

报告期各期，公司前十大项目的主营业务收入情况属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

报告期内公司主要项目大多在 2018 年至 2020 年间取得。报告期前公司已经与一汽大众、上汽大众、上汽通用、北美大众、北美通用等主机厂建立了合作关系。2018 年至 2020 年间，随着一汽大众、上汽大众、上汽通用等主要主机厂客户的车型面临改款、换代的需要，客户 T 国产化的需求，斯柯达、比亚迪等主机厂为适应新能源车发展的趋势推出全新的新能源车型，以及公司逐步加大对境外业务的开发力度，公司通过招投标、商务谈判等方式取得了较多的定点项目。报告期内公司主要项目的取得背景情况如下：

(1) NCS NF PA 项目

公司于 2009 年即通过了一汽大众的合格供应商认证，并进入了一汽大众的

供应商体系。NCS NF PA 项目的适配车型为大众速腾，系 NCS NF 项目适配车型老款大众速腾的改款车型，主机厂为一汽大众。第一代速腾于 2006 年上市，此后速腾车型长期销量较好，为一汽大众的重要产品。此前一汽大众已于 2017 年将 NCS NF 项目定点给公司，2020 年一汽大众对 NCS NF 项目的终端适配车型老款大众速腾进行改款，公司通过商务谈判取得了 NCS NF PA 项目。在 NCS NF PA 项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司、天津派格汽车零部件有限公司和一汽大众。

（2）B8L PA 项目、VW491 项目

B8L PA 项目和 VW491 项目的适配车型为大众迈腾，主机厂为一汽大众。第八代大众迈腾车型于 2016 年由一汽大众在国内进行销售生产，为一汽大众的重要车型。2014 年公司通过招投标取得了适配车型为第八代大众迈腾老款车型的 B8L 项目，2018 年一汽大众为保持车型的竞争力对该车型进行改款，公司通过商务谈判取得了改款车型 B8L PA 项目。在 B8L PA 项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括一汽-大众汽车有限公司、长春华涛汽车塑料饰件有限公司、长春派格汽车塑料技术有限公司和长春安通林汽车饰件有限公司。

2021 年，一汽大众开始对迈腾车型进行换代，公司通过招投标取得了适配车型为第九代迈腾的 VW491 项目。在该项目中公司同时作为一级供应商和二级供应商，直接客户包括一汽大众、长春派格汽车塑料技术有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手包括宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司。

（3）VW276 PA 项目

VW276 PA 项目的适配车型为大众探歌，主机厂为一汽大众。大众探歌是一汽大众推出的一款小型 SUV，基于欧洲版的 T-CROSS 车型进行国产化而来的，定位为一款年轻化的城市 SUV。2019 年一汽大众为保持车型的竞争力对该车型进行改款，公司通过商务谈判取得了改款车型 VW276 PA 项目。在 VW276 PA 项目中公司为二级供应商，直接客户包括宁波均胜群英汽车系统股份有限公司和长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司。

（4）VW416-3 项目

VW416-3 项目为大众揽巡，主机厂为一汽大众。大众揽巡车型于 2022 年首次由一汽大众在国内进行生产销售，为一汽大众的一款全新车型。公司于 2020 年通过招投标取得了 VW416-3 项目。在该项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户为一汽-大众汽车有限公司、长春派格汽车塑料技术有

限公司、长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司和长春华涛汽车塑料饰件有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手为宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司、峰璟股份（002662）。

（5）VW316 项目

VW316 项目的适配车型为大众 ID.4 CROZZ，主机厂为一汽大众，该车型于 2021 年正式上市，是大众集团在中国电动化战略的重要布局。2018 年公司通过招投标取得了 VW316 项目。在该项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括一汽-大众汽车有限公司和华翔汽车内饰系统（佛山）有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手包括宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司、峰璟股份（002662）。

（6）VW416 PA2 项目

2012 年公司即通过了大众集团的合格供应商认证，并取得了北美大众的首个定点项目，此后公司与北美大众保持了长期的合作关系。VW416 PA2 项目的适配车型为大众 Atlas，对应的主机厂为北美大众。大众 Atlas 车型为北美大众在 2017 年量产上市的车型，系北美大众的畅销 SUV 车型，2020 年时该车型上市已达 3 年，北美大众为保持该车型的竞争力，对该车型进行改款，就改款车型的 VW416 PA2 项目进行公开招标，2020 年公司通过招投标取得了该项目。在该项目中公司同时作为一级供应商和二级供应商，直接客户为北美大众和 Yanfeng International Automotive Technology US I LLC。据公司了解，其招投标时的竞争对手包括宁波华翔（002048）、Key Plastic Srl。

（7）SK316-3 项目

公司于 2014 年取得了斯柯达的第一个定点项目，自此与斯柯达保持合作关系。SK316-3 项目的适配车型为斯柯达 Elroq，对应的主机厂为斯柯达。斯柯达 Elroq 车型为斯柯达于 2025 年上市的一款全新车型，定位为小型纯电动 SUV。2024 年公司通过与主机厂斯柯达进行商务谈判取得了 SK316-3 项目。在此项目中公司为二级供应商，直接客户包括 International Automotive Components Group s.r.o.和 Proks Plastic, s.r.o。

（8）SK316 项目

SK316 项目的适配车型为斯柯达 Enyaq，主机厂为斯柯达。斯柯达 Enyaq 车型为斯柯达的一款全新车型，定位为中型纯电动 SUV，是斯柯达电动化转型的“关键第一步”。2018 年公司通过招投标取得了 SK316 项目。在此项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括斯柯达、International

Automotive Components Group s.r.o.、Proks Plastic, s.r.o.、Malocon Europe s.r.o.和 Chinatool UK Limited。据公司了解，其招投标时的竞争对手为 Key Plastic Srl 等。

（9）VW336 项目

公司于 2016 年取得了墨西哥大众的第一个定点项目，并自此与墨西哥大众保持合作关系。VW336 项目的适配车型为大众 Tiguan，主机厂为墨西哥大众。2024 年，大众发布了全新一代 Tiguan 车型，该车型于 2025 年正式上市。公司于 2022 年通过招投标取得了 VW336 项目，该项目于 2024 年末开始量产。在此项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括墨西哥大众、MOTHERSON SAS AUTOMOTIVE MODULE SERVICES MEXICO S.A. DE C.V. 和 GRUPO ANTOLIN-SILAO, S.A. de C.V.。据公司了解，VW336 项目招投标时的竞争对手为 Valeo SE 和 Summit Polymers, Inc 等。

（10）VW371 PA2 项目

VW371 PA2 项目的适配车型为大众 Jetta，主机厂为墨西哥大众。大众 Jetta 车型系墨西哥大众的热销车型，1980 年代即开始在墨西哥生产销售。公司于 2016 年取得了第七代 Jetta 车型的 VW371 项目，该项目于 2019 年开始量产。为保持该车型的竞争力，墨西哥大众对该车型进行了两次改款，对应的项目分别为 VW371 PA 和 VW371 PA2。2020 年公司取得了改款车型 VW371 PA 项目，该项目于 2021 年开始量产；2021 年公司通过招投标取得第二次改款车型 VW371 PA2 项目，并于 2024 年开始量产。在此项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括墨西哥大众、SAS Automotive Systems S.A. de C.V.、FAURECIA SISTEMAS AUTOMOTRICES DE MEXICO、Lakeland Monroe Group、Vuteq Canada Inc.、CS MANUFACTURING, INC 和 VENTRA SALEM LLC。据公司了解，VW371 PA2 项目招投标的竞争对手为 Morioku Group、Summit Polymers, Inc.等。

（11）VW380 项目和 VW380 PA 项目

公司于 2012 年取得第一个主机厂为德国大众的定点项目，并自此与德国大众保持合作。VW380 项目和 VW380 PA 项目的适配车型为大众高尔夫，主机厂为德国大众。大众高尔夫是一款由德国大众在 1974 年推出的经典车型，已经在全球市场推出了八代，是德国大众的畅销车型，VW380 项目和 VW380 PA 项目的适配车型分别为第八代高尔夫车型及其改款车型。公司分别于 2017 年和 2022 年通过招投标取得了 VW380 和 VW380 PA 项目。在这两个项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户为德国大众和 Carbonia Composites AB。据公司了解，其招投标时的竞争对手为 Gubesch Group 等。

（12）31XX-2 项目

31XX-2 项目的适配车型为雪佛兰科罗拉多皮卡，于 2023 年正式量产，主机厂为北美通用。2011 年公司即通过了北美通用的合格供应商认证，并取得了首个定点项目，此后公司与北美通用保持了长期的合作关系。初代雪佛兰科罗拉多皮卡车型于 2004 年量产上市，第二代车型于 2012 年量产上市。2020 年第二代雪佛兰科罗拉多皮卡车型上市已达 8 年，为保持车型的竞争力，北美通用开始筹备换代车型，并进行公开招标，2020 年公司通过招投标取得了该项目。在该项目中公司同时作为一级供应商和二级供应商，直接客户包括北美通用、NYX Linden LLC、Wixom Technologies LLC、Lakeland Monroe Group、CS MANUFACTURING, INC、Joyson Safety Systems Acquisition LLC 和惠州信邦精密部件有限公司。据公司了解，其招投标时竞争对手包括上海华伟汽车部件股份有限公司，Summit Polymers Inc.及上海耀春汽车零部件有限公司。

（13）HC 项目

HC 项目的适配车型为比亚迪汉，对应的主机厂为比亚迪。比亚迪汉为 2020 年上市的全新车型，系比亚迪的第一款新能源中大型车，是比亚迪在新能源车领域的重要布局。2019 年公司与比亚迪寻求合作，与比亚迪进行了技术交流并展示样件。比亚迪认可公司的产品质量，并向其一级供应商延锋集团推荐公司作为其二级供应商。公司自 2008 年起即与延锋集团开始合作，并于 2019 年通过招投标自延锋集团取得比亚迪汉车型定点项目。自此公司成为比亚迪的二级供应商，直接客户为延锋汽车饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司及延锋汽车饰件（深圳）有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手为宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司等。

（14）客户 M 相关项目

客户 M 相关项目的适配车型为客户 M 相关车型，主机厂为客户 M。客户 M 相关车型是客户 M 首款量产电动汽车，定位中大型纯电轿跑，于 2024 年 3 月正式发布并上市销售。公司于 2022 年通过了客户 M 的合格供应商认证，并通过招投标取得了首个定点项目，即客户 M 相关项目。在该项目中公司为二级供应商，直接客户包括格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司、江苏新泉汽车饰件股份有限公司和常州新泉汽车零部件有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手包括延锋汽车饰件系统有限公司、宁波均胜群英汽车系统股份有限公司和江苏新泉汽车饰件股份有限公司。

（15）NMS NF PA 项目

公司于 2010 年通过上汽大众的合格供应商评审，并自此与上汽大众保持合作关系。NMS NF PA 项目的适配车型为大众帕萨特，主机厂为上汽大众。大众帕萨特车型于 2000 年首次由上汽大众在国内进行生产销售，为上汽大众的重要车型。2020 年公司通过招投标取得了 NMS NF PA 项目。在该项目中公司为二级供应商，直接客户为华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手为上海华时机电有限公司。

（16）B SUV PA 项目

B SUV PA 项目的适配车型为大众途昂，主机厂为上汽大众。大众途昂车型于 2017 年首次由上汽大众在国内进行生产销售。2019 年该车型上市已达 2 年，上汽大众就改款车型的 B SUV PA 项目进行公开招标，公司通过招投标取得了 B SUV PA 项目。在该项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户为上海上汽大众汽车销售有限公司、上汽大众汽车有限公司、上海冀强汽车部件系统有限公司和延锋汽车饰件系统宁波有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手为上海华时机电有限公司、上海晶欣汽车配件有限公司。

（17）客户 T 相关项目

客户 T 相关项目的终端车型主要为客户 T 相关车型，主机厂为客户 T。客户 T 相关车型是客户 T 于 2019 年推出的一款车型，2021 年中国生产的客户 T 相关车型于国内上市。由于客户 T 有国产化的需求，2020 年公司与客户 T 寻求合作，在进入客户 T 的供应商体系后，通过招投标取得定点项目，自此成为客户 T 的一级供应商。在该项目中公司为一级供应商，直接客户为客户 T。据公司了解，其招投标时的竞争对手为浙江英汇汽车部件有限公司和 CCL Design 等。

（18）E2UB 项目

E2UB 项目的适配车型为别克昂科威，主机厂为上汽通用，第一代别克昂科威车型于 2014 年首次上市，于 2020 年停产退市。公司于 2007 年通过上汽通用的合格供应商认证，并自此与上汽通用保持合作关系。2017 年上汽通用就第二代别克昂科威车型的 E2UB 项目进行公开招标，公司通过招投标取得了该项目。在该项目中公司同时为一级供应商和二级供应商，直接客户包括上汽通用东岳汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司和延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司。据公司了解，其招投标时的竞争对手包括上海华伟汽车部件股份有限公司、延锋汽车饰件系统有限公司。

2、公司目前为相关车型有关内饰件的独家供应商是否符合行业惯例

由于公司的产品为定制化的外观件，若同一内饰件由不同的供应商同时供

货，不同供应商生产的内饰件可能存在一定的色差，影响汽车内饰的整体视觉效果和消费者的体验。此外，若同一内饰件由一家以上供应商同时供货，不同的供应商均需要采购、制造相应的模具，会提高主机厂的模具成本，同时主机厂还需要与不同的供应商同时进行合作开发、试制样件、装车测试等工作，将提高主机厂的前期投入成本。

主机厂出于维护产品质量稳定性的考虑，对零部件供应商的遴选具有严格的标准，实施严格的供应商管理制度，对供应商进行认证并建立相对封闭的配套供应体系。零部件供应商通常需要花费较高的成本，并经过较长的周期才能通过主机厂的合格供应商认证，一旦进入主机厂的配套体系，便可与主机厂形成长期合作的战略格局。在这种模式下主机厂与供应商保持了长期稳定的合作关系，多数主机厂亦会在一定程度上保护供应商的利益。

汽车零部件行业中，外资、合资主机厂在选择内饰装饰件供应商时通常以独家的方式进行合作，国内部分自主品牌，出于项目供应量等因素考虑，在一定情况下，可能选择多家供应商同时进行供应。

报告期内，公司合作主机厂主要以合资、外资品牌为主，前述主机厂出于避免产品色差，降低模具成本和保护供应商利益的考虑，通常会选择一家供应商作为一款车型中一个部位内饰件的独家供应商。

通过公开信息查询，汽车零部件企业中存在作为独家供应商的情况如下：

同行业公司	主要产品	独家供应商情况
浙江雅虎	汽车座椅骨架总成及零部件	报告期内，公司产品对应的主要车型（报告期合计收入超过 500 万元）中，奔驰 V 级、奥迪 A3、高尔夫及蔚来 ES6 等车型座椅骨架发生了升级换代，除蔚来 ES6 外，公司为上述车型配套的产品销量占上述车型的市场销量比例保持稳定，均接近或超过 100%，即升级换代前后，公司均为上述车型相关零部件的独家供应商。
众捷汽车	汽车热管理系统精密加工零部件	报告期内，公司抓住了新能源汽车高速发展的机遇，成功开发了热泵系统阀体及其部件，通过主要客户翰昂、康迪泰克开发了大众 MEB 平台和现代纯电动汽车市场，并成为翰昂中国阀体类零部件的独家供应商
恒信动力	动力总成系统零部件	上汽集团公司自 2013 年开始和上汽乘用车开始接洽，参与多项产品的前期交流及报价，经过一段时间技术、商务方面的交流，公司于 2015 年首次获得上汽进气歧管产品定点，即 SEG1.0T 歧管。同年，发行人替代原外资供应商，获得 SGE1.5T 进气歧管定点，成为该产品的独家供应商
香山股份	智能座舱部件和新能源充配	目前香山股份是大众 MEB 平台智能品牌充电桩国内独家供应商，并为极氪、智己、红旗等多家主机厂提供配套的充电桩供应及运维服务。

同行业公司	主要产品	独家供应商情况
	电系统	
富特科技	新能源汽车高压电源系统	报告期内，公司已成为广汽集团、蔚来汽车、长城汽车、易捷特的主要或独家供应商，占据相关客户的主要市场份额，与主要客户合作关系稳定。
浙江华远	定制化汽车系统连接件	报告期各期发行人前十大单体一级供应商客户合计为 15 家，报告期各期上述客户收入金额占当期主营业务收入的的比例分别为 45.79%、46.56%、49.83%和 47.92%，其中发行人为其独家或核心供应商的客户数量为 13 家，占比较高。发行人在主要客户同类产品的供应体系中地位较为重要。

注：数据来源为募集说明书、招股说明书、问询回复、财务报告等公开信息。

由上表可知，上述列示的汽车零部件企业均存在作为其客户独家供应商的情况。常熟汽饰于 2019 年披露的公开发行人可转换公司债券募集说明书中针对行业情况作出如下描述：“在汽车行业的一二级配套模式下，优秀零部件供应商通常参与整车厂特定车型的同步设计开发工作，且由整车厂承担的模具价格较高，因此绝大多数情况下特定车型在生产周期内的各内饰件供应商是独家的，供应的产品种类繁多且定制化程度较高，仅能配套该特定车型使用”。由此可见，汽车零部件行业内供应商存在作为其客户独家供应商的情况，公司目前为主要客户内饰件的独家供应商的情况符合行业惯例。

（三）结合行业惯例及发行人历史经营情况，分析说明内饰件产品配套车型一般生命周期，配套车型改款换代对发行人项目获取及后续产销量的影响，发行人是否能够持续稳定获取相关车型不同款式项目订单，和主机厂商的合作是否具有稳定可持续性

根据行业惯例，一款车型的生命周期通常为 3-5 年，公司现有和历史项目的生命周期或预计生命周期的均值为 54 个月，约 4.5 年，符合行业惯例。一款车型在上市销售几年后，主机厂出于维持车型市场竞争力的考虑，通常会对该车型进行改款换代。车型改款换代后，老款车型的销量通常会逐渐下降。改款换代车型的部分内饰件可能可以继续使用老款车型内饰件的模具，由老款车型的供应商继续对改款换代车型供货可以有效降低产品成本。因此，公司在获取相关车型不同款式项目定点上具备一定的优势。例如：

1、公司于 2009 年取得了一汽大众的 NCS 项目，适配车型为大众速腾，2013 年公司取得了改款車型项目 NCS GP，2017 年取得了改款車型项目 NCS NF，2019 年取得了周年款車型 NCS NF CNS 3.0 项目，2020 年取得了改款車型项目 NCS NF PA，并于 2022 年投入量产。

2、2009 年公司取得了一汽大众的 B7L 项目，适配车型为大众迈腾，2014

年公司取得了换代车型的 B8L 项目，并于 2018-2020 年陆续取得了改款車型 B8L PA 项目和 B8L PA2 项目，以及周年款车型 B8L PA MJ21-2 项目，2021 年公司取得了大众迈腾的最新换代车型 VW491 项目。

自首次取得大众速腾和大众迈腾车型的项目定点后，公司持续获得了相关车型的改款和换代车型项目定点。此外，公司还持续取得了上汽大众帕萨特、客户 M 相关车型、德国大众 Multivan、一汽大众 ID.4、SEAT El-Born、斯柯达 Kodiaq、上汽通用别克昂科威等车型的改款、换代车型。总体而言，公司取得老车型改款、换代车型定点项目的情况较为普遍。

综上所述，配套车型改款换代对公司项目获取及后续产销量不存在重大不利影响，公司在一定程度上能够持续稳定获取相关车型不同款式项目订单，与主机厂的合作具有可持续性。

（四）区分境内、境外项目，说明报告期内主要境内外项目收入变动的原因，大众 Atlas 等项目收入爆发式增长的趋势与终端车型销量不匹配的具体原因，大众途昂等主要境内项目收入逐年下滑的原因，是否与终端车型的市场销量相匹配

1、报告期内主要境内项目收入变动的原因

报告期各期，公司境内前五大项目主营业务收入情况如下：

单位：万元

主要项目	适配车型	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
HC	比亚迪汉	3,393.59	12,097.33	3,873.53	8,223.80	-6,642.90	14,866.70
NCS NF PA	大众速腾	3,287.98	7,346.18	-1,585.99	8,932.17	3,779.53	5,152.64
VW491	大众迈腾	1,907.80	2,712.30	2,711.26	1.04	1.04	-
客户 M 相关项目	客户 M 相关车型	1,729.22	2,551.38	2,551.38	-	-	-
VW276 PA	大众探歌	1,552.26	2,301.95	-649.65	2,951.60	2,645.08	306.52
NMS NF PA	大众帕萨特	1,360.87	3,455.27	200.39	3,254.88	137.39	3,117.49
VW416-3	大众揽巡	772.49	3,165.35	480.14	2,685.21	103.13	2,582.08
B8L PA	大众迈腾	708.04	2,297.55	-874.16	3,171.71	-1,617.96	4,789.67
客户 T 相关项目	客户 T 相关车型	527.85	1,765.63	-1,518.46	3,284.09	377.34	2,906.75
B SUV PA	大众途昂	270.97	3,265.25	-2,065.45	5,330.70	-759.72	6,090.43

主要项目	适配车型	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
E2UB	别克昂科威	0.26	1.97	-2,519.20	2,521.17	-987.38	3,508.55
合计	-	15,369.20	40,960.15	603.78	40,356.37	-2,964.45	43,320.82

(1) HC 项目

HC 项目对应的车型为比亚迪汉，主机厂为比亚迪。报告期各期该项目的收入金额分别为 14,866.70 万元、8,223.80 万元、12,097.33 万元和 3,393.59 万元，2023 年较 2022 年下降 6,642.90 万元，2024 年较 2023 年增长 3,873.53 万元，2022-2024 年呈先下降后增长的趋势。

2022-2024 年 HC 项目收入变动的原因主要在于 2022-2024 年终端车型的市场销量亦呈先下降后增长的趋势。报告期内比亚迪汉车型的中国市场销量为 27.40 万辆、22.84 万辆和 25.85 万辆（数据来源为 Marklines，下同），销量变动与 HC 项目收入金额变动方向一致。2023 年比亚迪汉车型的市场销量下降较多，且 2023 年公司比亚迪汉单价较高的高配车型内饰件收入较 2022 年下降较多，导致公司该项目的收入较 2022 年降幅较大；2024 年随着比亚迪汉车型市场销量的提升，公司该项目的收入也有所提高。

(2) NCS NF PA 项目

NCS NF PA 项目对应的车型为大众速腾，系 NCS NF 项目终端车型的改款車型。报告期各期该项目的收入金额分别为 5,152.64 万元、8,932.17 万元、7,346.18 万元和 3,287.98 万元，2023 年较 2022 年增长 3,779.53 万元，2024 年较 2023 年下降 1,585.99 万元，2022-2024 年呈现先增长后下降的趋势。

该项目于 2022 年 1 月开始量产，且在 2022 年和 2023 年销量持续增长。2023 年大众速腾的中国市场销量由 2022 年的 23.61 万辆增长至 28.00 万辆，使得 2023 年公司该项目收入较 2022 年增长较多。2024 年大众速腾的中国市场销量下降至 25.83 万辆，使得公司 NCS NF PA 项目收入有所下降。

(3) VW491 项目

VW491 项目对应的终端车型为大众迈腾，系 B8L PA2 项目终端车型的换代车型，主机厂为一汽大众。2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月该项目的收入金额分别为 1.04 万元、2,712.30 万元和 1,907.80 万元，2024 年较 2023 年提高 2,711.26 万元，呈增长的趋势，系该项目于 2024 年 7 月开始量产，2023 年仅少量样件收入。

（4）客户 M 相关项目

客户 M 相关项目对应的终端车型为客户 M 相关车型，主机厂为客户 M。该项目于 2023 年 12 月开始量产，2024 年和 2025 年 1-6 月该项目的收入金额分别为 2,551.38 万元和 1,729.22 万元。

（5）VW276 PA 项目

VW276 PA 项目对应的终端车型为大众探歌，主机厂为一汽大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 306.52 万元、2,951.60 万元、2,301.95 万元和 1,552.26 万元，2023 年较 2022 年提高 2,645.08 万元，2024 年较 2023 年减少 649.65 万元，2022-2024 年呈先增长后略有下降的趋势。

该项目于 2023 年 8 月正式开始量产，2022 年的收入较低。2024 年大众探歌的中国市场销量由 2023 年的 5.94 万辆下降至 5.28 万辆，使得公司 VW276 PA 项目收入有所下降。

（6）NMS NF PA 项目

NMS NF PA 项目对应的车型为大众帕萨特，系 NMS NF 项目终端车型的改款车型。报告期各期该项目的收入金额分别为 3,117.49 万元、3,254.88 万元、3,455.27 万元和 1,360.87 万元，2023 年较 2022 年增长 137.39 万元，2024 年较 2023 年增长 200.39 万元，2022-2024 年呈现逐年增长的趋势。报告期内大众帕萨特车型的中国市场销量分别为 19.06 万辆、21.25 万辆、26.03 万辆和 10.89 万辆，2022-2024 年公司 NMS NF PA 项目的收入逐年增长的原因系大众帕萨特车型的市场销量逐年上升。2024 年公司该项目的收入金额增幅总体小于终端车型市场销量的增幅，原因在于年降导致销售均价的下降。

（7）VW416-3 项目

VW416-3 项目对应的终端车型为大众揽巡，主机厂为一汽大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 2,582.08 万元、2,685.21 万元、3,165.35 万元和 772.49 万元，2023 年较 2022 年增长 103.13 万元，2024 年较 2023 年增长 480.14 万元，2022-2024 年呈逐年增长的趋势。该项目于 2022 年量产，报告期内大众揽巡的中国市场销量分别为 0.81 万辆、3.27 万辆、3.39 万辆和 1.26 万辆，2022-2024 年呈逐年增长的趋势。终端车型市场销量的逐年增长使得公司该项目的收入亦呈逐年增长的趋势。

（8）B8L PA 项目

B8L PA 项目对应的终端车型为大众迈腾，系 B8L 项目终端车型的改款车型，

主机厂为一汽大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 4,789.67 万元、3,171.71 万元、2,297.55 万元和 708.04 万元，2023 年较 2022 年下降 1,617.96 万元，2024 年较 2023 年下降 874.16 万元，2022-2024 年呈逐年下降的趋势。

报告期内 B8L PA 项目收入逐年下降的原因在于改款车型的量产上市。B8L PA2 项目为 B8L PA 项目的改款项目，B8L PA2 项目于 2022 年投入量产并上市，改款车型的量产上市使得老款车型的 B8L PA 项目内饰件收入在报告期内呈逐年下降的趋势。

（9）客户 T 相关项目

客户 T 相关项目对应的终端车型为客户 T 相关车型，主机厂为客户 T。报告期各期该项目的收入金额分别为 2,906.75 万元、3,284.09 万元、1,765.63 万元和 527.85 万元，2023 年较 2022 年增长 377.34 万元，2024 年较 2023 年下降 1,518.46 万元，2022-2024 年呈先增后降的趋势。报告期内客户 T 相关车型的中国市场销量分别为 45.51 万辆、64.68 万辆、55.67 万辆和 21.40 万辆，2022-2024 年呈新增后降的趋势，终端车型市场销量的变动与公司该项目收入变动趋势匹配。

（10）B SUV PA 项目

B SUV PA 项目对应的车型为大众途昂，主机厂为上汽大众，报告期各期该项目的收入金额分别为 6,090.43 万元、5,330.70 万元、3,265.25 万元和 270.97 万元，2023 年较 2022 年下降 759.72 万元，2024 年较 2023 年下降 2,065.45 万元，2022-2024 年呈逐年下降的趋势。

2023 年公司该项目收入下降的原因在于大众途昂的中国市场销量由 2022 年的 6.70 万辆下降至 4.95 万辆。2024 年下半年主机厂调整了终端车型的内饰件配置，将 B SUV PA 项目门板饰条的工艺由 IML 工艺改为喷涂工艺，且更换了门板饰条的供应商，因此公司停止了对该项目门板饰条的供货，尽管 2024 年大众途昂车型的市场销量增长至 5.10 万辆，但公司该项目的收入仍下降较多。

（11）E2UB 项目

E2UB 项目对应的终端车型为别克昂科威，主机厂为上汽通用。报告期各期该项目的收入金额分别为 3,508.55 万元、2,521.17 万元、1.97 万元和 0.26 万元，2023 年较 2022 年下降 987.38 万元，2024 年较 2023 年下降 2,519.20 万元，2022-2024 年呈逐年下降的趋势。报告期内别克昂科威的中国市场销量分别为 17.25 万辆、14.31 万辆、11.85 万辆和 7.49 万辆，2023 年公司该项目收入较 2022 年下降的原因系终端车型市场销量的下降。2024 年别克昂科威的改款车型

E2UB MCM 项目开始量产，新款车型的上市导致老款车型的 E2UB 项目收入较 2023 年下降较多。

2、报告期内主要境外项目收入变动的原因

报告期各期，公司境外前五大项目主营业务收入情况如下：

单位：万元

主要项目	适配车型	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
VW416 PA2	大众 Atlas	8,190.88	17,344.21	1,015.73	16,328.48	16,212.70	115.78
SK316-3	斯柯达 Elroq	3,530.78	291.64	287.67	3.97	3.97	-
VW336	大众 Tiguan	2,921.69	241.48	238.78	2.69	2.69	-
31XX-2	雪佛兰科罗拉多皮卡	2,492.07	5,164.12	1,320.07	3,844.06	2,366.75	1,477.30
VW380 PA	大众高尔夫	1,705.92	3,957.73	3,937.81	19.92	19.92	-
VW371 PA2	大众 Jetta	1,145.81	3,560.33	3,526.85	33.47	33.47	-
SK316	斯柯达 Enyaq	1,058.87	3,608.62	-126.45	3,735.06	782.23	2,952.84
VN41T(T7)	大众 Multivan	554.50	641.16	219.58	421.57	-703.66	1,125.23
VW380	大众高尔夫	178.24	956.76	-2,432.74	3,389.50	257.70	3,131.80
SK326	斯柯达 Kodiaq	2.99	379.19	-1,227.04	1,606.23	7.66	1,598.56
合计	-	21,781.77	36,145.22	6,760.27	29,384.95	18,983.44	10,401.51

（1）VW416 PA2 项目

VW416 PA2 项目对应的车型为大众 Atlas，主机厂为北美大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 115.78 万元、16,328.48 万元、17,344.21 万元和 8,190.88 万元，2023 年较 2022 年增长 16,212.70 万元，2024 年较 2023 年增长 1,015.73 万元，2022-2024 年呈快速增长的趋势。

VW416 PA2 项目于 2023 年 1 月开始量产，因此 2023 年的收入较 2022 年大幅增长。该项目 2023 年收入爆发式增长，收入的增幅高于终端车型市场销量的增幅，与终端车型市场销量的变动趋势不匹配，具体原因详见本回复之“问题 2”之“一”之“（四）”之“3、大众 Atlas 等项目收入爆发式增长的趋势与终端车型销量不匹配的具体原因”。2024 年大众 Atlas 车型的北美市场销量由 2023 年的 10.76 万辆提高至 12.91 万辆，使得 2024 年公司该项目收入较 2023 年进一步增长。由于存在年降、汇率变动及项目内各零件收入结构变化的影响，2024 年公司产品的销售均价较 2023 年有所下降，因此公司该项目的收入金额

增幅小于终端车型市场销量的增幅。

（2）SK316-3 项目

SK316-3 项目对应的车型为斯柯达 Elroq，主机厂为斯柯达。该项目于 2024 年 12 月量产，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月该项目的收入金额分别为 3.97 万元、291.64 万元和 3,530.78 万元，2025 年 1-6 月该项目的收入增长较多。

（3）VW336 项目

VW336 项目对应的车型为大众 Tiguan，主机厂为墨西哥大众。该项目于 2024 年 12 月量产，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月的收入金额分别为 2.69 万元、241.48 万元和 2,921.69 万元，2023 年仅少量样件收入，收入金额较低。

（4）31XX-2 项目

31XX-2 项目对应的车型为雪佛兰科罗拉多皮卡，主机厂为北美通用。报告期各期该项目的收入金额分别为 1,477.30 万元、3,844.06 万元、5,164.12 万元和 2,492.07 万元，2023 年较 2022 年增长 2,366.75 万元，2024 年较 2023 年增长 1,320.07 万元，2022-2024 年呈快速增长的趋势。

31XX-2 项目于 2023 年 5 月正式量产，2022 年的收入主要为模具收入。排除模具收入后，该项目报告期各期的汽车内饰件收入金额分别为 226.80 万元、3,837.69 万元、5,164.12 万元和 2,492.07 万元。由于该项目于 2023 年正式量产，且销量较高，使得 2023 年该项目的销售金额较 2022 年增长较多。2024 年雪佛兰科罗拉多皮卡车型的北美市场销量由 2023 年的 7.86 万辆提高至 10.85 万辆，使得公司该项目的销售金额进一步增长。

（5）VW380 PA 项目

VW380 PA 项目对应的车型为大众高尔夫，主机厂为德国大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 0 万元、19.92 万元、3,957.73 万元和 1,705.92 万元，2023 年较 2022 年增长 19.92 万元，2024 年较 2023 年增长 3,937.81 万元，2022-2024 年呈快速增长的趋势。VW380 PA 项目于 2024 年 5 月正式量产，2023 年仅少量汽车内饰件收入，因此 2024 年的收入增长较多。

（6）VW371 PA2 项目

VW371 PA2 项目对应的车型为大众 Jetta，主机厂为墨西哥大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 0 万元、33.47 万元、3,560.33 万元和 1,145.81 万元，2023 年较 2022 年增长 33.47 万元，2024 年较 2023 年增长 3,526.85 万元，2022-2024 年呈快速增长的趋势。VW371 PA2 项目于 2024 年 4 月正式量产，2023 年

仅少量样件收入，因此 2024 年的收入增长较多。

（7）SK316 项目

SK316 项目对应的车型为斯柯达 Enyaq，主机厂为斯柯达。报告期各期该项目的收入金额分别为 2,952.84 万元、3,735.06 万元、3,608.62 万元和 1,058.87 万元，2023 年较 2022 年增长 782.23 万元，2024 年较 2023 年下降 126.45 万元，2022-2024 年呈先增长后基本保持稳定的趋势。

2023 年斯柯达 Enyaq 车型的欧洲市场销量由 2022 年的 5.18 万辆提高至 7.77 万辆，使得 2023 年公司该项目收入增长较多。2024 年斯柯达 Enyaq 车型欧洲市场销量与 2023 年变化较小，2023 年市场销量为 7.77 万辆，2024 年市场销量为 7.85 万辆，2024 年市场销量略有增长。由于存在年降、汇率变动及项目内各零件的收入结构有所变化的影响，2024 年公司产品的销售均价较 2023 年有所下降，使得 2024 年公司该项目收入与 2023 年基本保持稳定，略有下降。

（8）VN41T(T7)项目

VN41T(T7)项目对应的车型为大众 Multivan，主机厂为德国大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 1,125.23 万元、421.57 万元、641.16 万元和 554.50 万元 2023 年较 2022 年下降 703.66 万元，2024 年较 2023 年增长 219.58 万元，2022-2024 年呈先下降后增长的趋势。

VN41T(T7)项目于 2022 年开始量产，并于 2022 年、2023 年和 2024 年分别确认模具收入 914.01 万元、13.62 万元和 2.34 万元。排除模具收入后，报告期各期公司该项目的内饰件收入分别为 211.22 万元、407.96 万元、638.81 万元和 554.50 万元，收入规模整体较小。报告期内大众 Multivan 车型的欧洲市场销量分别为 4.01 万辆、3.92 万辆、4.43 万辆和 2.14 万辆，其中 2022 年的市场销量包含老款车型。自该项目量产后，终端适配车型的市场销量整体呈增长趋势，因此该项目自 2022 年量产后收入有所增长。

（9）VW380 项目

VW380 项目对应的车型为大众高尔夫，主机厂为德国大众。报告期各期该项目的收入金额分别为 3,131.80 万元、3,389.50 万元、956.76 万元和 178.24 万元，2023 年较 2022 年增长 257.70 万元，2024 年较 2023 年下降 2,432.74 万元，2022-2024 年呈先增长后下降的趋势。

2023 年公司该项目收入增长的原因在于大众高尔夫车型市场销量的增长，2023 年大众高尔夫的欧洲市场销量由 2022 年的 18.09 万辆提高至 18.79 万辆。2024 年公司该项目收入下降的原因在于改款车型 VW380 PA 项目于 2024 年正

式量产，改款车型的量产上市使得老款车型的 VW380 项目的收入下降较多。

(10) SK326 项目

SK326 项目对应的车型为斯柯达 Kodiaq，主机厂为斯柯达。报告期各期该项目的收入金额分别为 1,598.56 万元、1,606.23 万元、379.19 万元和 2.99 万元，2023 年较 2022 年基本保持稳定，略有增长，2024 年较 2023 年下降 1,227.04 万元。

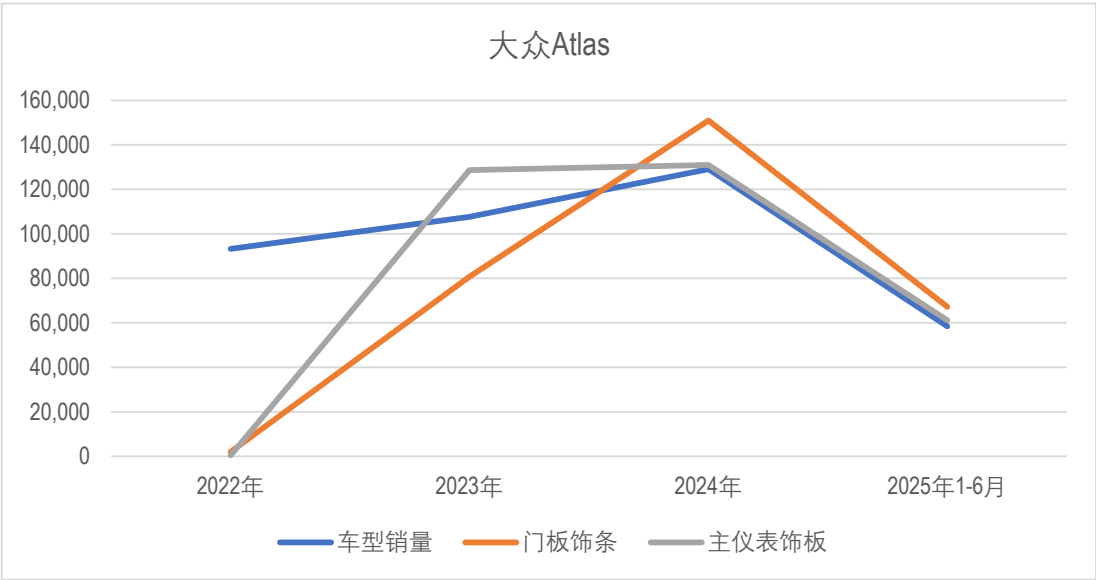
报告期各期斯柯达 Kodiaq 车型的欧洲市场销量分别为 9.02 万辆、9.92 万辆、11.90 万辆和 5.01 万辆。2023 年的市场销量较 2022 年略有增长，终端车型市场销量与公司该项目的收入变动趋势匹配。2024 年终端车型市场销量与公司该项目的收入变动趋势不匹配，Marklines 的终端车型市场销量数据未区分新、老款车型，2024 年终端车型的市场销量包含新款车型，新、老款车型合计市场销量较 2023 年进一步增长，但由于公司未取得该车型的新款车型项目定点，因此 2024 年公司该项目的收入下降较多。

3、大众 Atlas 等项目收入爆发式增长的趋势与终端车型销量不匹配的具体原因

报告期内，公司主要项目中，VW416 PA2、SK316-3、VW336、31XX-2、VW371 PA2 和 VW380 PA 项目的收入爆发式增长，相关项目的收入与终端车型销量的匹配情况如下：

(1) VW416 PA2 项目

VW416 PA2 项目的终端车型为大众 Atlas，主机厂为北美大众。报告期各期 VW416 PA2 项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



注 1：终端车型销量数据来源为 Marklines，下同；

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

注 3：大众 Atlas 车型销量为北美市场销量；

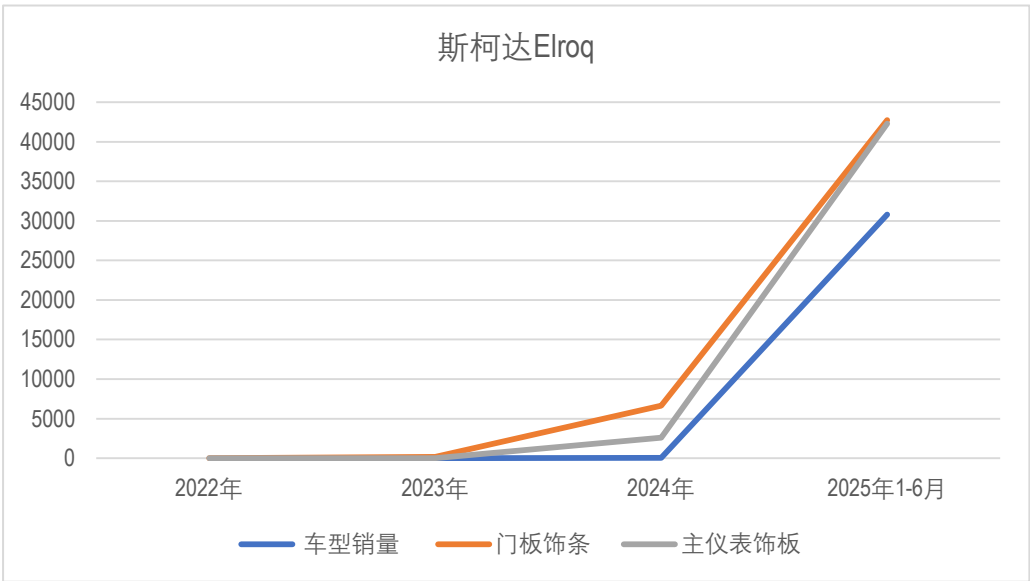
注 4：表中汽车内饰件的单位为套，车型销量的单位为辆，下同。

由上表可知，2022-2024 年终端车型大众 Atlas 的市场销量和公司产品的销量均总体呈增长趋势，具备一致性。2023 年公司该项目内饰件产品销量爆发式增长，但终端车型的市场销量较 2022 年仅小幅增长，变动趋势不匹配。2024 年和 2025 年 1-6 月公司内饰件销量与终端车型销量的变动趋势匹配。

2023 年公司内饰件销量与终端车型市场销量变动趋势不匹配的原因在于 Marklines 的车型市场销量数据未对新、老款大众 Atlas 车型的销量进行区分，2022 年和 2023 年大众 Atlas 车型市场销量数据包含老款车型，且 2022 年老款车型的销量较高，而公司的汽车内饰件产品仅适配于新款车型。2024 年和 2025 年 1-6 月销售的大众 Atlas 车型主要为新款车型，因此公司内饰件的销量与终端车型市场销量匹配。

（2）SK316-3 项目

SK316-3 项目的终端车型为斯柯达 Elroq，主机厂为斯柯达。报告期各期 SK316-3 项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：

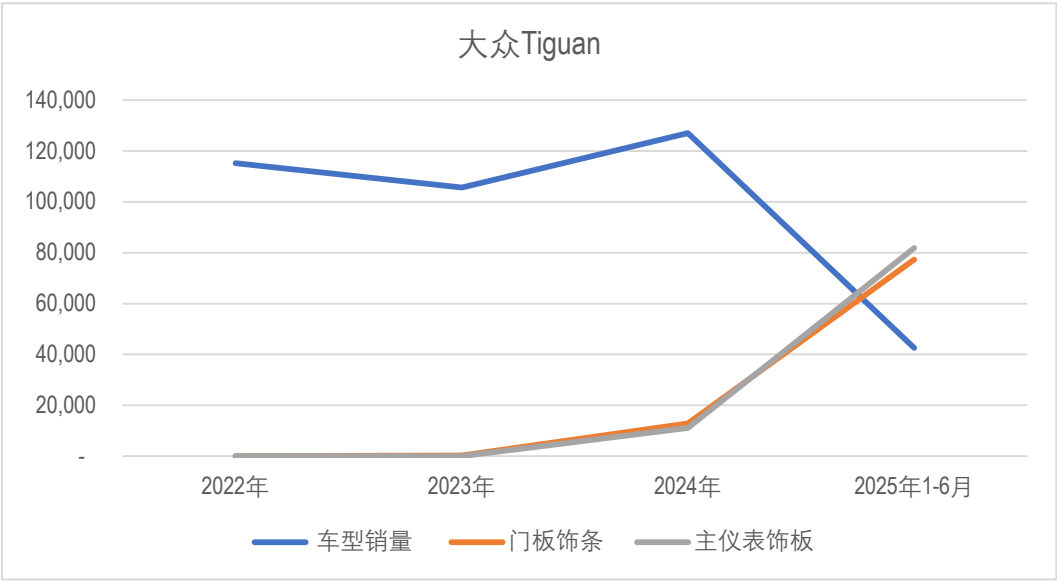


注：斯柯达 Elroq 车型销量为欧洲市场销量。

由上表可知，2024 年起终端车型斯柯达 Elroq 的市场销量和公司产品的销量均总体呈增长趋势，具备一致性。该项目于 2024 年 12 月量产，2025 年 1-6 月收入金额爆发式增长的原因在于终端车型销量的大幅增长。

（3）VW336 项目

VW336 项目的终端车型为大众 Tiguan，主机厂为墨西哥大众。报告期各期 VW336 项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：

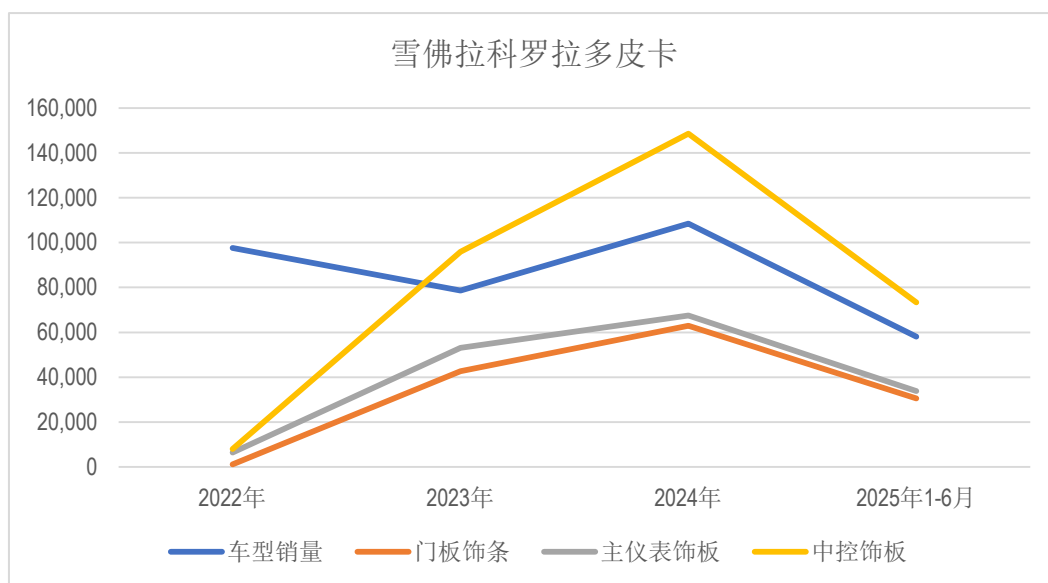


注：大众 Tiguan 车型销量为北美市场销量。

由上表可知，终端车型大众 Tiguan 与公司 VW336 项目内饰件销量的变动趋势不匹配，原因在于 Marklines 的大众 Tiguan 车型销量数据未区分新老款车型，2022-2024 年大众 Tiguan 车型的市场销量包含老款车型的销量，且老款车型的销量较高，而公司的汽车内饰件产品仅适配于新款车型。该项目于 2024 年 12 月正式量产，量产前仅少量样件收入，因此 2025 年 1-6 月的收入较高。

（4）31XX-2 项目

31XX-2 项目的终端车型为雪佛兰科罗拉多皮卡，主机厂为北美通用。报告期各期 31XX-2 项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



注：雪佛兰科罗拉多皮卡车型销量为北美市场销量。

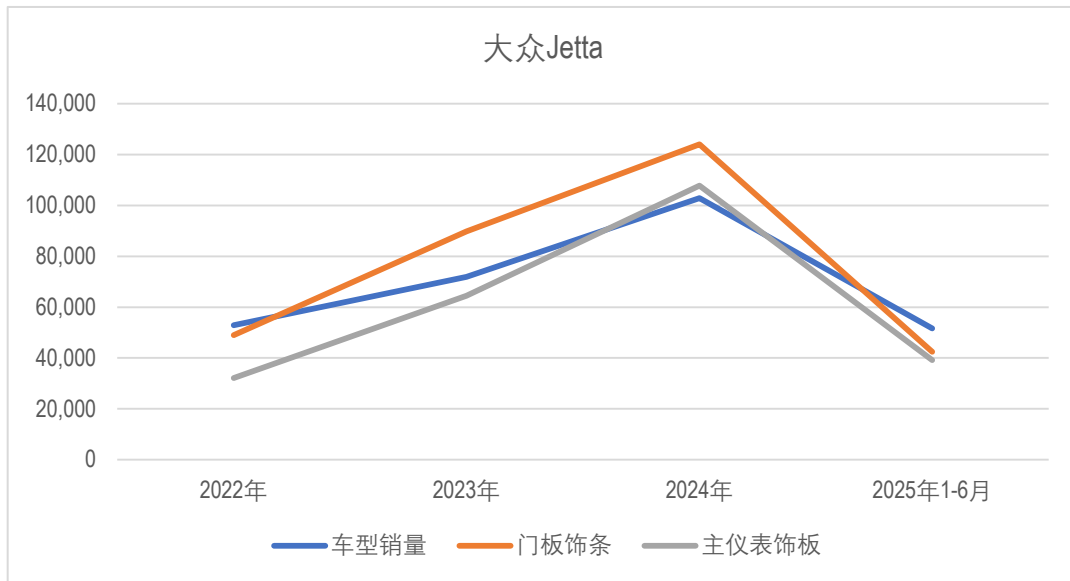
由上表可知，2023 年公司内饰件销量爆发式增长，而雪佛兰科罗拉多皮卡车型的市场销量较 2022 年有所下降，公司内饰件销量与终端车型市场销量在 2023 年的变动趋势不匹配。2024 年和 2025 年 1-6 月二者均呈增长的趋势，变动趋势匹配。

2023 年变动趋势不匹配的原因在于 Marklines 的车型市场销量数据未对新、老款车型进行区分，2022 年和 2023 年终端车型的市场销量数据包含老款车型，2022 年老款车型的销量较高，而公司的内饰件产品仅适配于新款车型。2024 年和 2025 年 1-6 月销售的雪佛兰科罗拉多皮卡车型主要为新款车型，因此公司内饰件产品销量与终端车型市场销量的变动趋势匹配。

报告期内中控饰板的销量高于门板饰条和主仪表饰板，原因在于该车型的 门板饰条和主仪表饰板产品仅中低配款由公司供货，中控饰板的中低配款和高配款均由公司供货。由于北美通用生产的雪佛兰科罗拉多皮卡车型不仅在北美市场销售，因此公司中控饰板的销量高于终端车型在北美市场的销量。

（5）VW371 PA2 项目

VW371 PA2 项目的终端车型为大众 Jetta，主机厂为墨西哥大众。报告期各期 VW371 PA2 项目及其他终端车型为大众 Jetta 的项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：

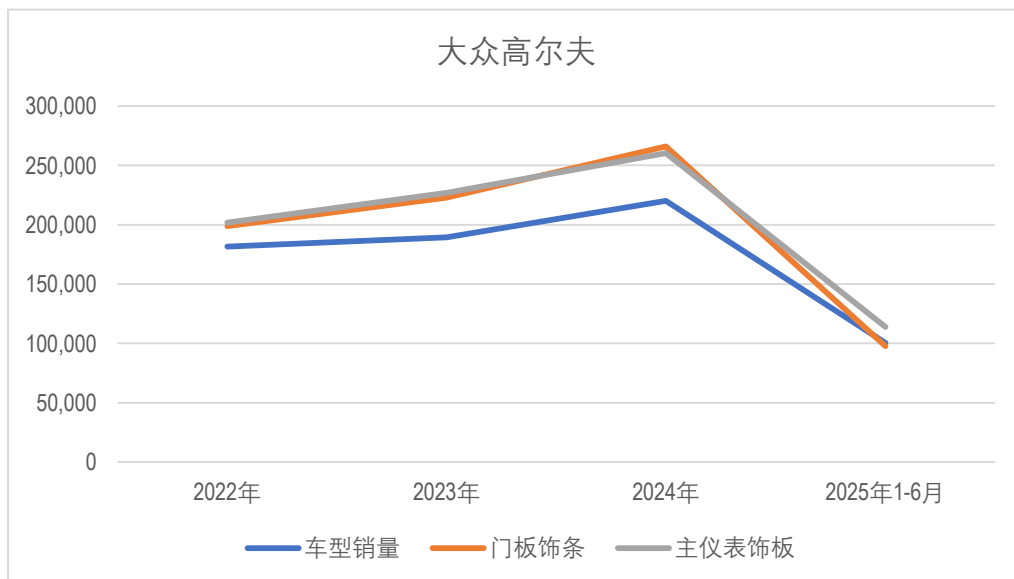


注：大众 Jetta 车型销量为北美市场销量。

由上表可知，2022-2024 年公司 VW371 PA2 项目内饰件销量呈增长趋势，报告期各期公司内饰件销量与大众 Jetta 车型的市场销量变动趋势一致。

（6）VW380 PA 项目

VW380 PA 项目的终端车型为大众高尔夫，主机厂为德国大众。由于 Marklines 的汽车销量数据未区分新老款车型，因此仅比较公司报告期各期 VW380 和 VW380 PA 项目销量之和与终端车型销量的匹配情况，其中 VW380 项目的终端车型为第八代高尔夫，VW380 PA 项目的终端车型为第八代高尔夫的改款车型。匹配情况如下：



注：大众高尔夫车型销量为欧洲市场销量。

由上表可知，2022-2024 年公司 VW380 PA 项目及其他终端车型为大众高尔夫的项目内饰件销量呈增长趋势，报告期各期公司内饰件销量与大众高尔夫车型市场销量的变动趋势一致。

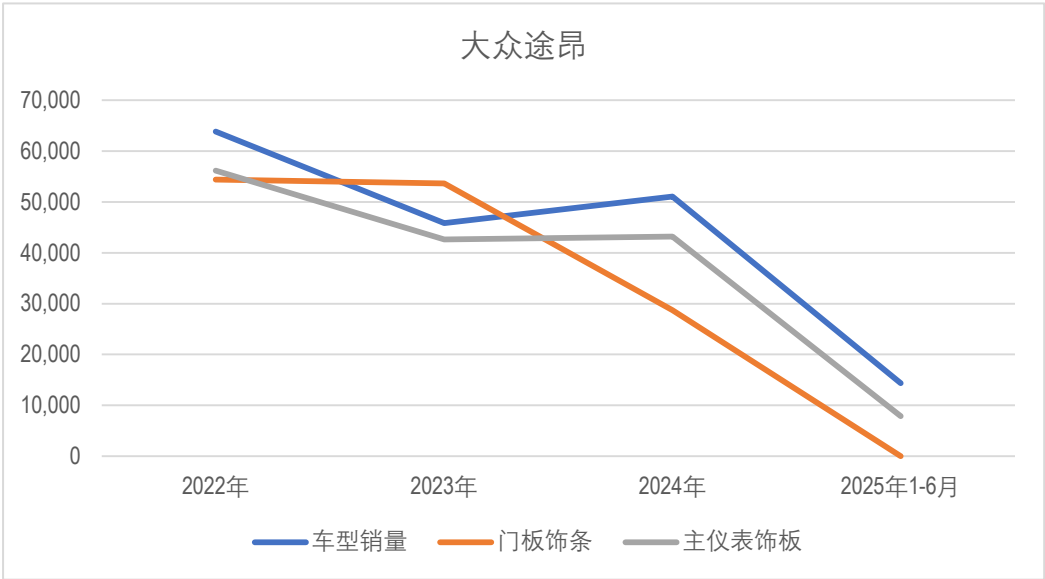
4、大众途昂等主要境内项目收入逐年下滑的原因，是否与终端车型的市场销量相匹配

2022-2024 年，公司主要境内项目中，B SUV PA、B8L PA 和 E2UB 项目的收入逐年下滑，相关项目收入逐年下滑的原因及与终端车型的市场销量匹配情况如下：

（1）B SUV PA 项目

B SUV PA 项目的终端车型为大众途昂，主机厂为上汽大众。2022-2024 年该项目境内收入逐年下滑的原因详见本回复之“问题 2”之“一”之“（四）”之“1”。

报告期各期，B SUV PA 项目汽车内饰件销量和终端车型销量的匹配情况如下：



注：大众途昂车型销量为中国市场销量。

2022-2024 年公司该项目收入逐年下降，但大众途昂车型的中国市场销量呈先下降后增长的趋势。其中对于主仪表饰板，报告期各期公司主仪表饰板的销量与终端车型市场销量的变动趋势匹配；对于门板饰条，公司门板饰条的销量

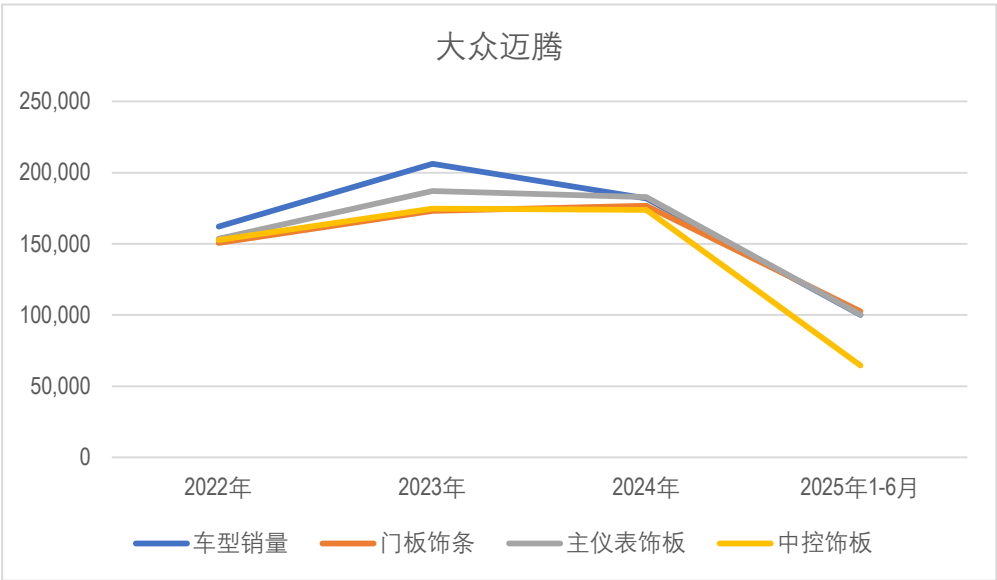
与终端车型市场销量的变动趋势不匹配。

2023 年大众途昂终端车型市场销量有所下降，但门板饰条销量较 2022 年变动较小，原因系该项目因整车部分 IML 饰条开裂，客户于 2023 年采购了较大数量的门板饰条产品用于售后服务。2024 年大众途昂市场销量较 2023 年变动较小，而公司门板饰条的销量下降较多，原因系 2024 年下半年主机厂修改了大众途昂车型内饰件的配置，原先该项目门板饰条的工艺为 IML 工艺，2024 年下半年改为喷涂工艺，且更换了门板饰条的供应商，不再由公司进行供货，使得 2024 年公司该项目门板饰条的销量下降较多，并在 2025 年 1-6 月降为 0，导致与终端车型的市场销量不匹配。

(2) B8L PA 项目

B8L PA 项目的终端车型为大众迈腾，主机厂为一汽大众。2022-2024 年该项目境内收入逐年下滑的原因详见本回复之“问题 2 “一”之“（四）”之“1”。

由于 Marklines 的汽车销量数据未区分新老款车型，因此仅比较公司报告期各期 B8L、B8L PA、B8L PA2 及 VW491 等项目销量之和与终端车型销量的匹配情况，其中 B8L 项目的终端车型为第八代迈腾，B8L PA 项目的终端车型为第一次改款的第八代迈腾，B8L PA2 的终端车型为第二次改款的第八代迈腾，VW491 项目的终端车型为第九代迈腾。具体情况如下：



注：大众迈腾车型销量为中国市场销量。

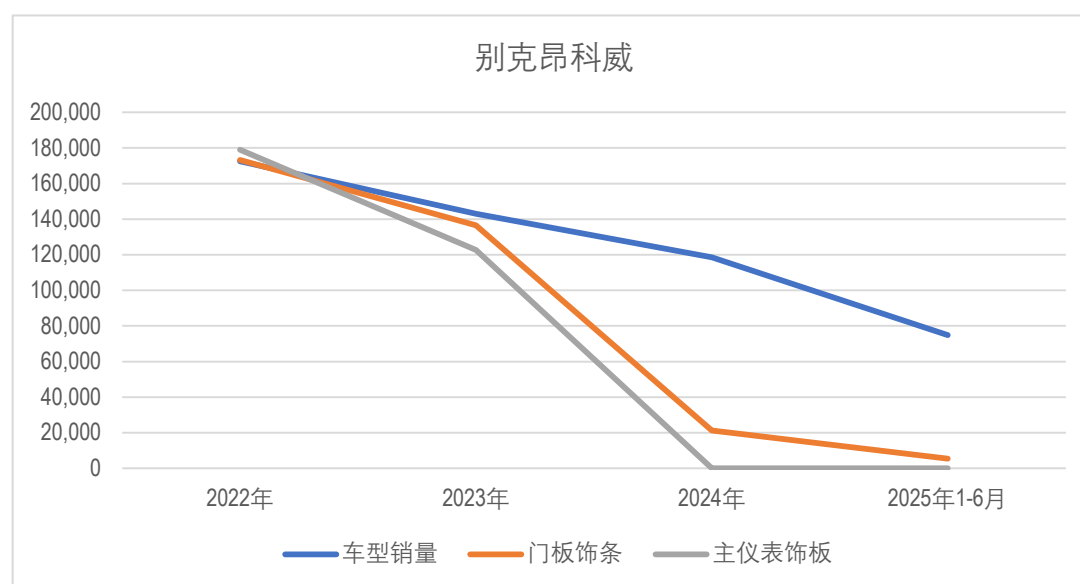
2022-2024 年公司内饰件销量与终端车型销量均呈先增长后下降的趋势，总体较为匹配。大众迈腾车型在 2023-2024 年间处于换代过渡期，B8L PA 项目（第八代迈腾第一次改款车型）和 B8L PA2 项目（第八代迈腾第二次改款车型）同时生产销售，2024 年 7 月，VW491 项目（第九代迈腾车型）量产上市，上述迭代情况导致 2023-2024 年间大众迈腾车型市场销量与公司内饰件销量变动趋势不匹配。2024 年后，大众迈腾车型市场销量与公司内饰件销量变动趋势匹配。

2025 年 1-6 月中控饰板销量的变动趋势与门板饰条和主仪表饰板存在一定的差异，原因在于第九代迈腾车型的内饰件产品在 2025 年 1-6 月的销量较高，该项目包含门板饰条和主仪表饰板产品，无中控饰板产品。

（3）E2UB 项目

E2UB 项目的终端车型为别克昂科威，主机厂为上汽通用。2022-2024 年该项目境内收入逐年下滑的原因详见本回复之“问题 2 “一”之“（四）”之“1”。

由于 Marklines 的别克昂科威车型市场销量数据未对新、老款车型进行区分，仅比较报告期各期 E2UB 及 E2UB MCM 项目汽车内饰件销量之和与终端车型销量的匹配情况，以上两个项目的终端适配车型均为别克昂科威，E2UB MCM 项目的终端车型为 E2UB 项目终端车型的改款车型。具体情况如下：



注：别克昂科威车型销量为中国市场销量。

2022-2024 年，公司内饰件销量和终端车型销量均呈下降趋势。2022 年和 2023 年，公司内饰件销售数量与终端车型销量变动趋势匹配。2024 年和 2025

年 1-6 月，公司内饰件销量与终端车型销量的变动趋势不匹配，公司内饰件销量下降较多，而终端车型市场销量的降幅相对较小，原因在于 2024 年新款车型的 E2UB MCM 项目开始量产，新款车型上市后老款车型的销量下降较多，但公司仅取得了 E2UB MCM 低配车型内饰件的定点，高配车型内饰件由其他供应商供货，因此公司该项目的内饰件销量与终端车型销量不匹配。

二、新增定点项目的取得及预计量产情况

（一）说明报告期内主要量产项目的预计断点时间、依据及影响，测算 2025 年及 2026 年预计断点项目在报告期内的收入贡献情况；结合已量产项目预计收入贡献情况、已取得未量产项目预计量产期间及产销量等，分析主要项目断点之后，公司期后经营业绩是否存在大幅或持续下滑风险，说明预测依据的合理性及充分性。

1、说明报告期内主要量产项目的预计断点时间、依据及影响，测算 2025 年及 2026 年预计断点项目在报告期内的收入贡献情况

报告期各期，公司前十大量产项目的预计断点时间、认定断点时间的依据情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	（预计） 断点时间	判断依据	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
1	VW416 PA2	2027 年 9 月	项目定点信预计 2022 年 9 月开始量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，结合与该整车厂历史合作经验，预计 2027 年 9 月断点	8,190.88	17,344.21	16,328.48	115.78
2	HC	2026 年 12 月	项目定点信预计的项目周期为 5 年，项目自 2020 年 6 月开始量产，客户访谈确认项目延期至 2026 年 12 月	3,393.59	12,097.33	8,223.80	14,866.70
3	NCS NF PA	2026 年 12 月	客户发送电子邮件通知项目延期至 2026 年 12 月	3,287.98	7,346.18	8,932.17	5,152.64
4	31XX-2	2030 年 7 月	参考定点信预计的项目周期确定	2,508.46	5,227.18	3,885.14	1,493.83
5	VW380 PA	2027 年 9 月	项目定点信预计 2024 年 3 月开始量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，结合与该整车厂历史合作经验，预计 2027 年 9 月断点	1,705.92	3,957.73	20.84	-
6	SK316	2025 年 3 月	项目自 2022 年 8 月开始量产，其改款車型 SK316-5 项目已于 2025 年 3 月量产，该项目于 2025 年 3 月断点	1,058.87	3,608.62	3,735.06	2,952.84

序号	项目名称	(预计) 断点时间	判断依据	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
7	VW371 PA2	2028 年 4 月	项目自 2024 年 4 月开始量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，结合与该整车厂历史合作经验，预计 2028 年 4 月断点	1,145.81	3,560.33	33.47	-
8	NMS NF PA	2025 年 12 月	项目自 2021 年 6 月量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，结合与该整车厂历史合作经验，预计 2025 年 12 月断点	1,360.87	3,455.27	3,254.88	3,117.49
9	B SUV PA	2025 年 10 月	项目定点信预计项目开始时间为 2020 年 11 月，预计项目周期为 5 年，预计断点时间为 2025 年 10 月	270.97	3,265.25	5,330.70	6,090.43
10	VW416-3	2026 年 10 月	项目自 2022 年 11 月开始量产，提名信预计的项目生命周期为 5 年，公司根据项目实际需求及改款项目的开发情况，预计项目断点时间为 2026 年 10 月。	772.49	3,165.35	2,685.21	2,582.08
11	客户 T 相关项目	2025 年 11 月	项目框架合同确定于 2020 年 11 月开始量产，一般项目周期为 5 年，预计断点时间为 2025 年 11 月	622.88	2,599.63	4,254.48	3,252.25
12	VW380	2027 年 9 月	原计划于 2026 年 6 月断点，随着改款项目 VW380 PA 沿用 VW380 部分零件，本项目预计至 2027 年 9 月断点	178.24	956.76	3,389.50	3,131.80
13	B8L PA	2026 年 6 月	客户通知该项目的改款项目 B8L PA2 预计于 2026 年 6 月断点，新项目沿用 B8L PA 的部分零件，因此 B8L PA 断点时间为 2026 年 6 月	708.04	2,297.55	3,171.71	4,789.67
14	E2UB	2023 年 12 月	该项目已于 2023 年 12 月断点，改款项目 E2UB MCM 于 2024 年 4 月开始量产	0.26	1.97	2,521.17	3,508.55
15	VW316	2024 年 12 月	VW316 项目零件沿用至 VW316-6UNECE 项目，本项目于 2024 年 12 月断点	17.48	1,941.12	1,601.70	2,685.51
16	SK316-3	2029 年 12 月	SK316-3 项目配套捷克斯柯达推出的全新电动 SUV 斯柯达 Elroq，项目于 2024 年 12 月量产，预计 2029 年 12 月断点	3,530.78	291.64	3.97	-
17	VW336	2029 年 12 月	该项目自 2024 年 12 月开始量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，结合与该整车厂历	2,921.69	241.48	2.69	-

序号	项目名称	(预计) 断点时间	判断依据	2025年 1-6月	2024年	2023年	2022年
			史合作经验, 预计 2029 年 12 月断点				
18	VW491	2029 年 6 月	该项目自 2024 年 7 月开始量产, 定点信预计项目周期为 5 年, 预计断点时间为 2029 年 6 月	1,907.80	2,712.30	1.04	-
19	客户 M 相关项目	2026 年 1 月	根据客户通知, 项目将于 2026 年 1 月断点, 后续切换为客户 M 相关项目, 公司已取得客户 M 相关项目的定点	1,270.12	2,551.38	-	-
20	C1YG-2	2029 年 1 月	根据客户定点信, 预计项目自 2029 年 1 月断点	1,696.55	2,903.68	1,100.12	-

预计在 2025 年及 2026 年断点的量产项目中, 公司尚未取得接续改款项目定点的主要项目在报告期各期的收入贡献分别为 29,227.25 万元、25,741.55 万元、26,164.03 万元和 8,313.42 万元, 占当期主营业务收入的比例分别 32.93%、25.55%、24.65%和 17.18%。上述项目断点后, 若公司未能取得改款项目定点、新增项目带来的收入不能覆盖断点项目减少的收入, 则公司可能出现经营业绩下滑的风险。

2、结合已量产项目预计收入贡献情况、已取得未量产项目预计量产期间及产销量等, 分析主要项目断点之后, 公司期后经营业绩是否存在大幅或持续下滑风险, 说明预测依据的合理性及充分性

(1) 结合已量产项目预计收入贡献情况、已取得未量产项目预计量产期间及产销量等, 分析主要项目断点之后, 公司期后经营业绩是否存在大幅或持续下滑风险

根据获取的主机厂生产计划、未量产项目预计的量产期间以及量产期间的销量, 2025 年度、2026 年度, 公司已量产项目、已取得未量产项目总额法下的预计销售收入情况如下:

单位: 万元

类别	2026 年度		2025 年度		2024 年度 销售收入
	预计收入	同比	预计收入	同比	
已量产项目	95,440.59	-18.37%	116,924.32	-8.56%	127,872.83
未量产项目	29,662.05	760.76%	3,446.05	-	-
合计	125,102.64	3.93%	120,370.37	-5.87%	127,872.83

注 1: 未量产项目指截至 2025 年 6 月末尚未量产的项目;

注 2：为保持不同期间可比，2024 年的销售收入系总额法下的销售收入。

截至 2025 年 6 月末，公司主要项目的断点时间集中在 2026 年第四季度及以后期间，而参考预计量产期间的产销量，已取得未量产项目预计 2026 年度的销售收入有较大幅度增长，因此主要项目断点之后，公司期后经营业绩大幅或持续下滑的风险较小。

（2）说明预测依据的合理性及充分性

公司以截至 2025 年 6 月 30 日已获取的定点项目为基础，根据各项目的预测销量和单价进行收入预测（以下简称为“选用收入预测方式”），进行收入预测的项目共 102 个，其中已量产项目 67 个，未量产项目 35 个。针对不同项目的销售收入预测方式如下：

对于已量产项目，公司根据客户发布的滚动预测，结合历史数据及市场因素进行收入预测。不同的客户发布滚动预测的形式不同，部分客户直接发布内饰件产品的预测采购量；部分客户发布车型的预测销售数据，公司根据车型的预测销量，乘以每辆车使用的各类公司产品数量得到内饰件产品的预测采购量。若主机厂的滚动预测周期少于所需的预测期间，则结合历史发货数据、产品生命周期和市场因素进行预测。公司决策层参考以下因素，对主机厂的滚动预测进行审慎性调整：1、公司决策层对相关车型市场销售情况的判断；2、历史销售数据；3、项目的生命周期；4、来自行业渠道的信息。

公司根据调整后的销量预测数据，乘以考虑年降后各产品的价格，作为预测销售金额。2025 年的预测收入为 2025 年 1-8 月的实际收入，加上 2025 年 9-12 月各项目中各零件预测销量乘以其 2025 年的销售价格后加总而得的各项收入之和。2026 年的预测收入为 2026 各项目中各零件全年预测销量乘以其 2026 年考虑年降后的销售价格后加总而得的各项收入之和，若项目于 2025 年前量产且于 2026 年后停止量产，则 2026 年预测销量等于 2025 年预测销量；若项目于 2025 年开始量产，或将于 2026 年停止量产，则将 2025 年全年销量根据 2025 年和 2026 年量产的月份进行折算得到 2026 年的预测销量。

对于未量产项目，定点时主机厂会提供该车型生命周期总销量的预测数据，公司根据预计量产时间换算为各年度公司产品的预测销量，乘以每辆车使用的各类公司产品数量和考虑年降后各产品的价格，作为预测销售金额。

综上，对于已量产项目，公司根据客户发布的滚动预测，结合历史数据、产品生命周期及市场因素进行收入预测；对于未量产项目，公司根据主机厂提供的车型生命周期总销量的预测数据及产品价格进行销售收入预测；公司对 2025 年度、2026 年度销售收入的预测依据充分、合理。

（二）说明截至目前，公司已取得未量产项目的具体情况，如项目名称、适配车型及类型（如传统燃油车、新能源车等）、对应的主机厂商、客户情况，项目取得定点时间、预计开始量产及停产时间、预计可实现收入及利润情况等

截至 2025 年 6 月末，公司已取得未量产项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	适配车型	动力类型	主机厂	直接客户	定点时间	预计量产时间	预计断点时间	2025 年预计收入	2026 年预计收入
1	D21F	富士康 Model B	新能源	鸿华先进科技股份有限公司	鸿华先进科技股份有限公司、裕隆汽车制造股份有限公司	2024.4	2025.8	2031.12	657.37	1,591.63
2	D21M	富士康 Model B	新能源	鸿华先进科技股份有限公司	鸿华先进科技股份有限公司	2025.6	2025.7	2031.3	544.05	1,061.09
3	H37B	知音	新能源	岚图汽车科技有限公司	东风延锋汽车座舱系统有限公司	2025.2	2025.8	2030.6	524.91	923.94
4	D21F IP	富士康 Model B	新能源	鸿华先进科技股份有限公司	鸿华先进科技股份有限公司、裕隆汽车制造股份有限公司	2024.10	2025.7	2030.6	80.56	515.45
5	P59	东风 G59	新能源	东风汽车集团股份有限公司	东风延锋汽车座舱系统有限公司	2024.9	2025.8	2030.12	117.71	316.70
6	客户 M 相关项目	客户 M 相关车型	新能源	客户 M	格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司	2024.10	2025.9	2028.9	177.12	1,328.40
7	D31H	待定	新能源	鸿华先进科技股份有限公司	格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司	2024.12	2025.12	2031.12	179.72	1,136.12
8	C121 MCM	雪佛兰 Bolt	新能源	General Motors LLC	General Motors LLC	2024.8	2025.8	2031.12	105.80	2,627.76
9	T1NJSFL1	待定	燃油车	奇瑞汽车股份有限公司	江苏林泉汽车零部件股份有限公司	2024.10	2025.8	2031.5	83.40	153.71
10	SE310 PA	SEAT El-born	新能源	SEAT S.A.	SAS Autosystemtechnik GmbH &	2023.7	2025.9	2031.8	132.27	1,102.92

序号	项目名称	适配车型	动力类型	主机厂	直接客户	定点时间	预计量产 时间	预计断点 时间	2025 年 预计收入	2026 年 预计收入
					Co.KG					
11	客户 T 相关项目	客户 T 相关车型	新能源	客户 T	客户 T	2025.1	2025.9	2030.9	74.82	188.14
12	Blanc	乐道 L80	新能源	上海蔚来汽车有限公司	常熟常春汽车零部件有限公司	2024.9	2025.9	2028.12	79.12	389.76
13	VW380PA SOMO	高尔夫 GTI	燃油车	Volkswagen AG	Volkswagen AG	2025.4	2025.11	2026.11	11.12	105.67
14	CX1E-A1	极氪 7X	新能源	浙江极氪智能科技有限公司	浙江极氪智能科技有限公司	2025.6	2025.8	2030.8	49.36	185.82
15	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	新能源	客户 X	江苏永成汽车零部件股份有限公司	2025.5	2025.11	2027.11	14.93	179.10
16	M18-3	待定	新能源	东风汽车集团股份有限公司	东风延锋汽车座舱系统有限公司	2024.11	2025.8	2031.8	14.20	168.52
17	H77	全新 SUV	新能源	岚图汽车科技有限公司	东风延锋汽车座舱系统有限公司	2025.3	2026.1	2032.1	5.52	2,873.20
18	VW416-3 PA	大众揽巡	燃油车	一汽-大众汽车有限公司	长春派格汽车塑料技术有限公司	2024.1	2025.11	2029.11	389.27	2,215.42
19	D13	待定	新能源	零跑汽车	零跑汽车	2024.12	2026.3	2030.3	-	2,477.08
20	D21	待定	新能源	零跑汽车	零跑汽车	2024.12	2026.5	2031.5	2.02	877.40
21	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	新能源	客户 X	延锋汽车饰件系统广州有限公司	2025.4	2026.1	2030.1	-	849.50
22	VW310-6	大众 ID.3	新能源	Volkswagen AG	Volkswagen AG	2024.6	2026.11	2030.6	-	230.75
23	J90A 右舵	CX-5	燃油车	长安马自达汽车有限公司	南京南条全兴汽车内饰有限公司	2025.3	2026.1	2031.1	-	129.18
24	T7PA	大众 multivan	燃油车	Volkswagen AG	Volkswagen AG	2024.3	2026.6	2031.6	1.05	91.71
25	T7PA-Ascorium	大众 multivan	燃油车	Volkswagen AG	Ascorium	2024.10	2026.6	2031.6	-	97.60
26	VW316-6 EU	大众 ID.4	新能源	Volkswagen AG	Volkswagen AG	2024.2	2026.6	2028.6	0.61	69.25
27	AU336	Q3	燃油车	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	2024.9	2026.8	2034.8	-	13.05

序号	项目名称	适配车型	动力类型	主机厂	直接客户	定点时间	预计量产时间	预计断点时间	2025 年 预计收入	2026 年 预计收入
28	BT1TG	待定	燃油车	General Motors LLC	General Motors LLC	2024.11	2027.1	2034.1	-	-
29	SK316 PA	斯柯达 Enyaq	新能源	ŠKODA AUTO a.s.	ŠKODA AUTO a.s.	2025.5	2027.10	2031.4	-	-
30	VW316-6 NA	大众 ID.4	新能源	北美大众	待定	2025.1	2027.10	2032.9	-	-
31	D01	坦克 800	燃油车	长城汽车股份有限公司	长城汽车股份有限公司	2021.10	2026.5	2029.12	-	1,486.90
32	D02	坦克皮卡	燃油车	长城汽车股份有限公司	长城汽车股份有限公司	2021.10	2026.5	2029.12		3,604.60
33	VA7	大众捷达	燃油车	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	2024.3	2025.9	2028.12	138.44	1,930.42
34	VW316-6EU 手机槽	大众 ID.4	新能源	Volkswagen AG	Volkswagen AG	2024.2	2026.6	2030.5	-	11.50
35	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	新能源	客户 X	延锋汽车饰件系统广州有限公司	2025.5	2025.11	2029.11	62.69	729.77

注：未量产项目指截至 2025 年 6 月末尚未量产的项目，下同

截至 2025 年 6 月末，公司已取得未量产项目的预计可实现收入及毛利情况如下：

单位：万元

区域	2026 年度		2025 年度	
	销售收入	销售毛利	销售收入	销售毛利
境内	20,832.46	5,122.70	1,658.68	407.87
境外	8,829.59	3,100.95	1,787.37	627.72
合计	29,662.05	8,223.65	3,446.05	1,035.59

注：销售毛利根据 2024 年度境内、境外销售毛利率测算

（三）说明发行人报告期内新能源领域相关项目的具体情况（如主机厂商及直接客户、项目取得背景及时间、项目量产及预计断点时间、报告期内收入实现情况等），报告期内收入规模及占比整体下滑的具体原因；说明发行人目前合作的新能源领域主机厂的具体情况，已取得未量产项目中新能源项目的具体情况，期后新能源领域收入是否仍呈持续下滑趋势及对业绩稳定性的影响

1、说明发行人报告期内新能源领域相关项目的具体情况（如主机厂商及直接客户、项目取得背景及时间、项目量产及预计断点时间、报告期内收入实现情况等），报告期内收入规模及占比整体下滑的具体原因

（1）说明发行人报告期内新能源领域相关项目的具体情况

报告期内，公司新能源领域前五大项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	适配车型	主机厂	主要直接客户	定点时间	量产时间	预计断点时间	2025 年 1-6 月收入	2024 年度销售收入	2023 年度销售收入	2022 年度销售收入
1	HC	比亚迪汉	比亚迪	延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司	2019.8	2020.7	2026.12	3,393.59	12,097.33	8,223.80	14,866.70
2	SK316	斯柯达 Enyaq	ŠKODA AUTO a.s.	International Automotive Components Group	2018.10	2022.8	2025.3	1,058.87	3,608.62	3,735.06	2,952.84

序号	项目名称	适配车型	主机厂	主要直接客户	定点 时间	量产时 间	预计断点 时间	2025 年 1-6 月 收入	2024 年度 销售收入	2023 年度 销售收入	2022 年度 销售收入
				s.r.o、Proks Plastic, s.r.o.							
3	客户 T 相关项目	客户 T 相关车型	客户 T	客户 T	2020.9	2021.10	2025.11	622.88	2,599.63	4,254.48	3,252.25
4	客户 M 相关项目	客户 M 相关车型	客户 M	江苏新泉汽车饰件股份有限公司、格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司	2022.11	2023.12	2026.1	1,729.22	2,551.38	-	-
5	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	客户 X	客户 X	2021.7	2022.12	2027.7	1,068.42	2,200.16	2,561.07	1,765.30
6	F1	问界 M7	赛力斯汽车有限公司	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司重庆分公司	2021.6	2022.12	2025.12	198.97	1,762.30	1,136.69	608.41
7	SK316-3	斯柯达 Elroq	ŠKODA AUTO a.s.	International Automotive Components Group s.r.o、Proks Plastic, s.r.o.	2024.1	2024.12	2029.12	3,530.78	291.64	3.97	-
8	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	客户 X	客户 X	2020.6	2021.10	2024.5	-	5.39	863.35	1,962.89
9	客户 X 相关项目	客户 X 相关车型	客户 X	客户 X	2019.4	2020.4	2023.12	5.87	42.20	655.66	2,525.15

如上表所示，报告期内，公司新能源领域项目涵盖比亚迪、客户 T、客户 X、客户 M、赛力斯等主流新能源汽车制造商。报告期各期，公司前五大新能源领域项目的销售收入分别为 27,933.53 万元、21,434.08 万元、25,158.65 万元和 11,608.60 万元，占当期新能源项目收入的比例分别为 93.60%、87.84%、88.98%和 82.54%。

上述项目取得的背景情况如下：

序号	项目名称	项目取得背景
1	HC	HC 项目的适配车型为比亚迪汉，系比亚迪于 2020 年上市的全新车型。公司于 2019 年 8 月通过招投标自延锋汽饰取得 HC 项目的定点。自此公司成为比亚迪的二级供应商，直接客户为延锋汽车饰件系统重庆有限公司、延锋汽车饰件系统广州有限公司、延锋汽车饰件（深圳）有限公司。
2	SK316	SK316 项目的适配车型为斯柯达 Enyaq，该车型系斯柯达基于大众 MEB 平台于 2021 年 4 月上市的首款电动 SUV。公司于 2018 年 10 月通过招投标方式自斯柯达取得项目，并主要作为二级供应商通过 International Automotive Components Group s.r.o 、 Proks Plastic, s.r.o.向主机厂供货。
3	客户 T 相关项目	客户 T 相关项目的适配车型为客户 T 相关车型。公司于 2020 年 9 月通过招投标方式自客户 T 取得上述项目，作为一级供应商直接向客户 T 供货。
4	客户 M 相关项目	客户 M 相关项目的适配车型为客户 M 相关车型，系客户 M 于 2024 年上市的全新车型。公司于 2022 年 11 月通过招投标方式自客户 M 取得项目，作为二级供应商通过江苏新泉汽车饰件股份有限公司、格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司向客户 M 供货。
5	客户 X 相关项目	客户 X 相关项目的适配车型为客户 X 相关车型，系客户 X 于 2022 年 9 月上市的中大型纯电 SUV，定位为“巅峰科技 AI 旗舰 SUV”。公司通过招投标方式于 2021 年 7 月自客户 X 取得项目，作为一级供应商直接向主机厂供货。
6	F1	F1 项目的适配车型为问界 M7，系华为与赛力斯联合打造的高端智慧汽车品牌 AITO 旗下的一款中大型 SUV，该款车型于 2023 年 9 月发布上市。公司于 2021 年 6 月通过招投标方式取得项目，作为二级供应商通过埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司重庆分公司向主机厂供货。
7	SK316-3	SK316-3 项目的适配车型为斯柯达 Elroq，系 ŠKODA AUTO a.s.基于大众 MEB 纯电平台打造的第二款纯电 SUV，该款车型于 2024 年 12 月开始量产。公司于 2024 年 1 月通过商务谈判方式自 ŠKODA AUTO a.s.取得项目，作为二级供应商通过 International Automotive Components Group s.r.o 、 Proks Plastic, s.r.o.向主机厂供货。
8	客户 X 相关项目	客户 X 相关项目的适配车型为客户 X 相关车型，系客户 X 于 2021 年 4 月发布上市的紧凑型纯电轿车。公司于 2020 年 6 月通过招投标方式自客户 X 获得项目，作为一级供应商直接向主机厂供货。
9	客户 X 相关项目	客户 X 相关项目的适配车型为客户 X 相关车型，系客户 X 于 2020 年发布上市的中大型纯电轿跑。公司于 2019 年 4 月通过招投标方式自客户 X 获得项目，作为一级供应商直接向主机厂供货。

（2）报告期内收入规模及占比整体下滑的具体原因

报告期各期，公司新能源领域相关项目的销售收入规模及占比情况如下：

单位：万元

适配车辆 动力类型	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
新能源车	14,064.04	29.07%	28,273.91	26.64%	24,402.64	24.22%	29,843.69	33.62%
燃油车	34,322.86	70.93%	77,860.82	73.36%	76,361.36	75.78%	58,919.56	66.38%
合计	48,386.90	100.00%	106,134.72	100.00%	100,764.00	100.00%	88,763.25	100.00%

2023 年度，公司新能源领域相关项目的销售收入为 24,402.64 万元，较上年度减少 5,441.05 万元，主要系比亚迪汉（HC 项目）高配产品收入大幅下滑所致。2024 年度，公司新能源领域相关项目的销售收入为 28,273.91 万元，较上年度增加 3,871.27 万元，主要系 1）随着比亚迪汉销量增加，带动 HC 项目中低配产品的销售收入增加；2）客户 M 相关项目于 2023 年末开始量产，2024 年实现销售收入 2,551.38 万元。

2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月，公司新能源领域相关项目的销售收入占比较 2022 年度有所下滑，主要系 1）2023 年，配套比亚迪汉的高配产品销量较 2022 年大幅下滑，导致当期新能源领域销售收入大幅减少；2）随着大众 Atlas、雪佛兰科罗拉多皮卡等境外燃油车项目的量产，燃油车领域的销售收入大幅增长，导致新能源车收入占比下降。

2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月，随着公司在新能源领域持续深耕，新能源领域的销售收入占比不断上升。

2、说明发行人目前合作的新能源领域主机厂的具体情况，已取得未量产项目中新能源项目的具体情况，期后新能源领域收入是否仍呈持续下滑趋势及对业绩稳定性的影响

（1）说明发行人目前合作的新能源领域主机厂的具体情况

目前，公司主要合作的新能源领域主机厂的具体情况如下：

序号	整车厂	具体情况
1	比亚迪	比亚迪是全球领先的新能源汽车制造商之一，也是国内最大的新能源汽车企业，其产品线涵盖纯电动车（EV）和插电式混合动力车（PHEV），包括王朝系列、海洋系列、腾势、仰望以及方程豹等品牌。2024 年度，比亚迪乘用车销售 425.04 万辆，同比增长 41.07%，营业收入 7,771.02 亿元，同比增长 29.02%。发行人与其合作的车型为比亚迪汉。
2	ŠKODA AUTO a.s.	ŠKODA AUTO a.s.成立于 1990 年 11 月，注册地在捷克，世界知名的汽车制造商，1991 年成为德国大众集团全资子公司，依托大众技术提升品质与全球化布局，2022

序号	整车厂	具体情况
		年度营业收入 184.21 亿欧元。发行人与其合作的新能源车型为斯柯达 Enyaq、斯柯达 Elroq 等。
3	赛力斯	赛力斯系中国新能源汽车领域的代表性企业，公司以“智慧重塑豪华”为品牌理念，致力于通过技术创新与跨界融合，打造具有全球竞争力的智能电动汽车产品。2024 年度，公司实现营业收入 1,451.76 亿元，同比增长 305.04%；新能源汽车销量 42.69 万辆，同比增长 182.84%。发行人与其合作的新能源车型为问界 M7。
4	零跑汽车	零跑汽车成立于 2015 年，业务覆盖智能电动汽车设计、研发、生产，以及智能驾驶、三电系统（电池/电机/电控）、车联网解决方案的全链条技术开发。2024 年度，零跑汽车总交付量为 29.37 万辆，较 2023 年增长 103.8%，实现营业收入 321.6 亿元，较 2023 年增长 92.0%。发行人与其合作的项目为 D21 和 D13。
5	蔚来汽车	蔚来汽车系一家高端智能电动汽车制造商，致力于提供极致用户体验与全栈技术解决方案。2024 年度，蔚来汽车交付 22.20 万辆，较 2023 年增长 38.7%，汽车销售额为 582.34 亿元，较 2023 年增长 18.2%。发行人与其在乐道品牌汽车有项目合作。
6	鸿华先进科技股份有限公司	鸿华先进科技股份有限公司（以下简称“鸿华先进科技”）成立于 2020 年，为台湾唯一拥有整车设计开发及系统验证能力之企业，延续鸿海科技集团与裕隆集团过去数十年来在资通讯产业以及汽车产业的经验，以 CDMS 商业模式，透过开放平台的营运模式达成“立基台湾，放眼全球”的目标，携手国内资通讯产业及汽车产业迈向国际化，进一步建构下世代电动车产业生态系。目前，鸿华先进科技已实现 Model T、Model C 正式量产。公司已取得其两个项目定点。

如上表所示，在新能源汽车领域，公司与比亚迪、ŠKODA AUTO a.s.、赛力斯、零跑汽车、蔚来汽车以及鸿华先进科技等整车制造商有项目合作。

（2）已取得未量产项目中新能源项目的具体情况，期后新能源领域收入是否仍呈持续下滑趋势及对业绩稳定性的影响

截至 2025 年 5 月末，公司已取得未量产项目中新能源项目情况详见本回复之“问题 2 业绩大幅增长的合理性及可持续性”之“二、新增定点项目的取得及预计量产情况”之“（二）说明截至目前，公司已取得未量产项目的具体情况，如项目名称、适配车型及类型（如传统燃油车、新能源车等）、对应的主机厂商、客户情况，项目取得定点时间、预计开始量产及停产时间、预计可实现收入及利润情况等”。

根据公司的收入预测，2025 年度、2026 年度，公司新能源领域收入（总额法）分别为 35,184.28 万元和 44,589.97 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 29.23%和 35.64%，较 2024 年度（总额法下收入）的 25.70%存在较大增长，

期后新能源领域收入金额及占比均呈上升趋势，预计不会对公司业绩稳定性造成不利影响。

（四）结合主要合作的整车厂客户的经营情况等，分析发行人所处行业是否具备强周期特征，是否存在产能过剩、行业整体衰退等情况，期后业绩是否存在大幅下滑风险

1、主要合作的整车厂客户的经营情况

报告期内，公司主要合作的整车厂客户的经营情况及对应合作项目 2024 年销售收入占当期公司主营业务收入的的比例情况如下：

序号	整车厂	整车厂经营情况	2024 年收入 占比
1	一汽大众	一汽-大众成立于 1991 年 2 月，系由中外合资经营的大型乘用车生产企业，注册资本 242.82 亿元，现有大众、奥迪、捷达三个品牌，产品能够覆盖舒适型市场和豪华型市场。2023 年，一汽大众终端销售 191.02 万辆，同比增长 4.75%；2024 年终端销售 165.91 万辆，同比下降 13.15%。	24.24%
2	北美大众	北美大众成立于 1955 年 1 月，系 Volkswagen AG 在美国设立的全资子公司，负责管理大众集团在美国的业务，公司旗下涵盖多个高端及主流汽车品牌，包括奥迪（Audi）、宾利（Bentley）、兰博基尼（Lamborghini）以及大众（Volkswagen）等。2023 年，大众集团美国市场共交付 63.96 万辆，同比增长 13.3%；2024 年，大众集团美国市场共交付 65.83 万辆，同比增长 2.9%。	16.34%
3	比亚迪	比亚迪是全球领先的新能源汽车制造商之一，也是国内最大的新能源汽车企业，其产品线涵盖纯电动车（EV）和插电式混合动力车（PHEV），包括王朝系列、海洋系列、腾势、仰望以及方程豹等品牌。2023 年，比亚迪乘用车销售 303.37 万辆，同比增长 61.75%，营业收入 6,023.15 亿元，同比增长 42.04%；2024 年，比亚迪乘用车销售 425.04 万辆，同比增长 41.07%，营业收入 7,771.02 亿元，同比增长 29.02%。	11.40%
4	General Motors LLC	General Motors LLC 成立于 2009 年 1 月，系通用汽车公司（General Motors Company，GM）在美国底特律设立的整车生产基地，其在母公司的全面管理下运营，主要生产雪佛兰科罗拉多、雪佛兰 Equinox、凯迪拉克 ELR 和全电动雪佛兰 Spark EV。2023 年，通用汽车公司汽车业务收入 1,576.58 亿美元，同比增长 9.50%；2024 年，通用汽车公司汽车业务收入 1,716.06 亿美元，同比增长 8.85%。	7.93%
5	上汽大众	上汽大众系上汽集团与德国大众合资成立的整车制造企业。2023 年，上汽大众的汽车销量为 121.50 万辆，同比下降 8.01%，营业收入为 1,402.75 亿元，同比下降 14.84%；2024 年，上汽大众的汽车销量为 114.81 万辆，同比下降 5.51%，营业收入为 1,357.35 亿元，同比下降 3.24%。	6.43%
6	墨西哥大众	墨西哥大众系 Volkswagen AG 在墨西哥设立的全资子公司，主要生产大众品牌的汽	5.88%

序号	整车厂	整车厂经营情况	2024 年收入 占比
		车，包括 Jetta、golf、Taos 和 Tiguan 等车型。2023 年度，大众集团墨西哥市场共交付 15.00 万辆，同比增长 37.3%；2024 年，大众集团墨西哥市场共交付 17.74 万辆，同比增长 18.3%。	
7	Volkswagen AG	Volkswagen AG 成立于 1937 年 5 月，系世界知名的汽车制造商，总部位于德国沃尔夫斯堡，在全球范围内拥有多家子公司和品牌，包括奥迪（Audi）、斯柯达（Skoda）、宾利（Bentley）、布加迪（Bugatti）、保时捷（Porsche）等。2024 年，大众汽车集团交付汽车约 903.7 万辆，实现营业收入 3,246.56 亿欧元。	5.23%
8	福建奔驰	福建奔驰成立于 2007 年 6 月，系一家集研发、整车生产、销售和售后服务为一体的中外合资企业，成立至今先后投产唯雅诺（Viano）、威霆（Vito）、凌特（Sprinter）、V 级车（V-Class）、新威霆（New Vito）五款主要车型。2023 年，福建奔驰销售新车 3.28 万辆，同比下降 0.67%，实现销售额 118 亿元，同比下降 2.48%；2024 年，福建奔驰销售新车 2.63 万辆，同比下降 19.82%，实现销售额 100.29 亿元，同比下降 15.01%。	4.27%
9	ŠKODA AUTO a.s.	ŠKODA AUTO a.s. 成立于 1990 年 11 月，注册地在捷克，世界知名的汽车制造商，1991 年成为德国大众集团全资子公司，依托大众技术提升品质与全球化布局。2023 年，大众集团斯柯达品牌汽车（不包含中国合资厂，下同）销售 105.6 万辆，同比增长 22.36%，实现销售收入 265.36 亿欧元，同比增长 26.21%；2024 年，斯柯达品牌汽车销售 109.0 万辆，同比增长 3.22%，实现销售收入 277.87 亿欧元，同比增长 4.71%。	4.03%
10	赛力斯	赛力斯系中国新能源汽车领域的代表性企业，公司以“智慧重塑豪华”为品牌理念，致力于通过技术创新与跨界融合，打造具有全球竞争力的智能电动汽车产品。2023 年度，公司实现营业收入 358.42 亿元，同比增长 5.09%；新能源汽车销量 15.09 万辆，同比增长 11.75%。2024 年度，公司实现营业收入 1,451.76 亿元，同比增长 305.04%；新能源汽车销量 42.69 万辆，同比增长 182.84%。	2.59%
11	客户 T	***	2.45%
12	客户 M	***	2.40%
13	客户 X	***	2.27%
14	上汽通用	上汽通用汽车有限公司系上汽集团与美国通用汽车公司合资成立的整车制造企业。2023 年，上汽通用的汽车销量为 100.10 万辆，同比下降 14.45%，营业收入为 1,452.86 亿元，同比下降 10.75%；2024 年，上汽通用的汽车销量为 43.50 万辆，同比下降 56.54%，营业收入为 687.47 亿元，同比下降 52.68%。	0.46%

报告期各期，公司与上表中 14 家整车厂合作的项目销售收入合计分别为 80,359.53 万元、93,665.48 万元、101,812.82 万元和 46,388.08 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 90.53%、92.96%、95.93%和 95.51%。

如上表所示，与公司合作的境外整车厂的汽车交付量及营业收入基本呈增长趋势，经营状况良好；与公司合作的境内整车厂中，以新能源为主的整车厂的汽车交付量及营业收入呈快速增长趋势，而以燃油车为主的整车厂由于受到新能源汽车的冲击，经营业绩整体呈下滑趋势，其中一汽大众、上汽大众、福建奔驰的经营业绩下降幅度较小，仅上汽通用的经营业绩在 2024 年度出现大幅下滑的情况。2024 年度，公司对上汽通用的销售收入为 485.92 万元，占当期主营业务收入的比例为 0.46%，预计未来其经营业绩的大幅下滑不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

2、发行人所处行业不具备强周期特征

公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，主要产品包括门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等，主要应用于乘用车领域，汽车行业的市场需求直接带动汽车内饰件的需求。因此，公司所处内饰件行业的市场需求与国民经济景气度、汽车行业的发展状况、发展趋势密切相关。当宏观经济处于上升阶段，汽车行业发展迅速，汽车消费活跃，汽车内饰件需求相应增大；当宏观经济处于下降阶段时，汽车行业发展放缓，汽车消费缓慢，对汽车内饰件的需求则会下降。近年来，我国经济长期向好的基本面未发生改变，世界经济整体呈平稳发展趋势，汽车行业市场需求整体稳定，未有较大波动。

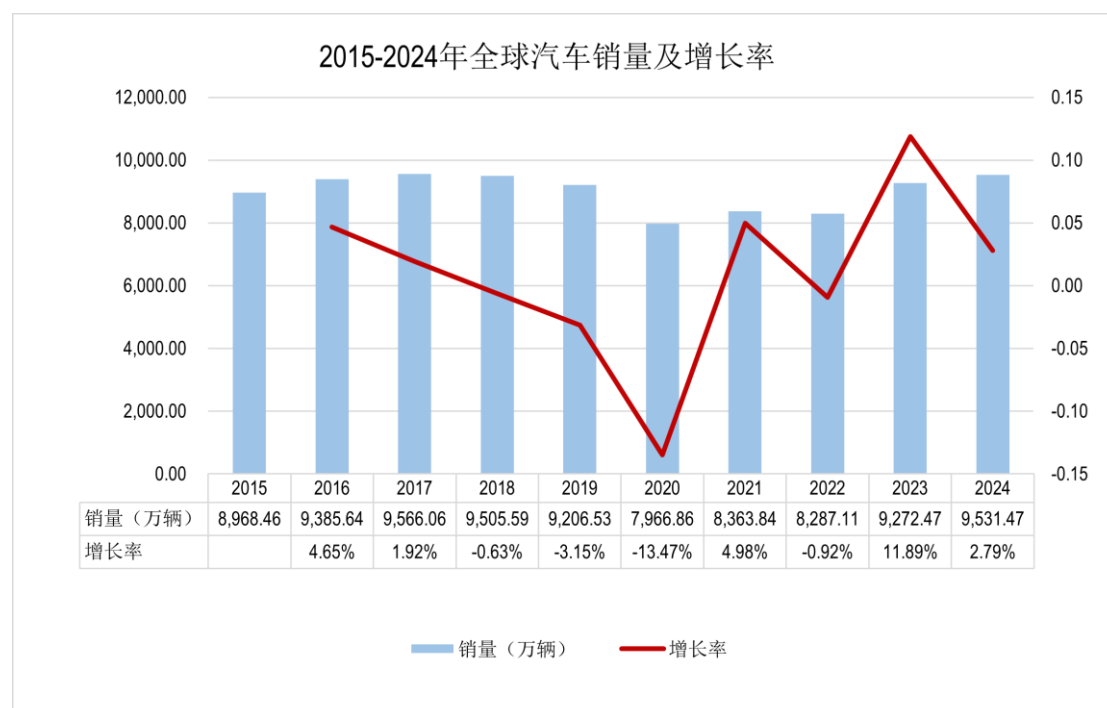
综上，公司所处内饰件行业的市场需求与宏观经济密切相关，但不具备强周期性波动的特征。

3、发行人所处行业不存在产能过剩、行业整体衰退的情况

(1) 全球汽车产业已进入成熟期，销量水平整体保持平稳

经过百余年的发展，汽车工业已成为世界上规模最大、产值最高的重要产业之一。汽车工业产业链长、涉及面广、带动性强，在全球主要国家产业体系中长期占据重要地位。

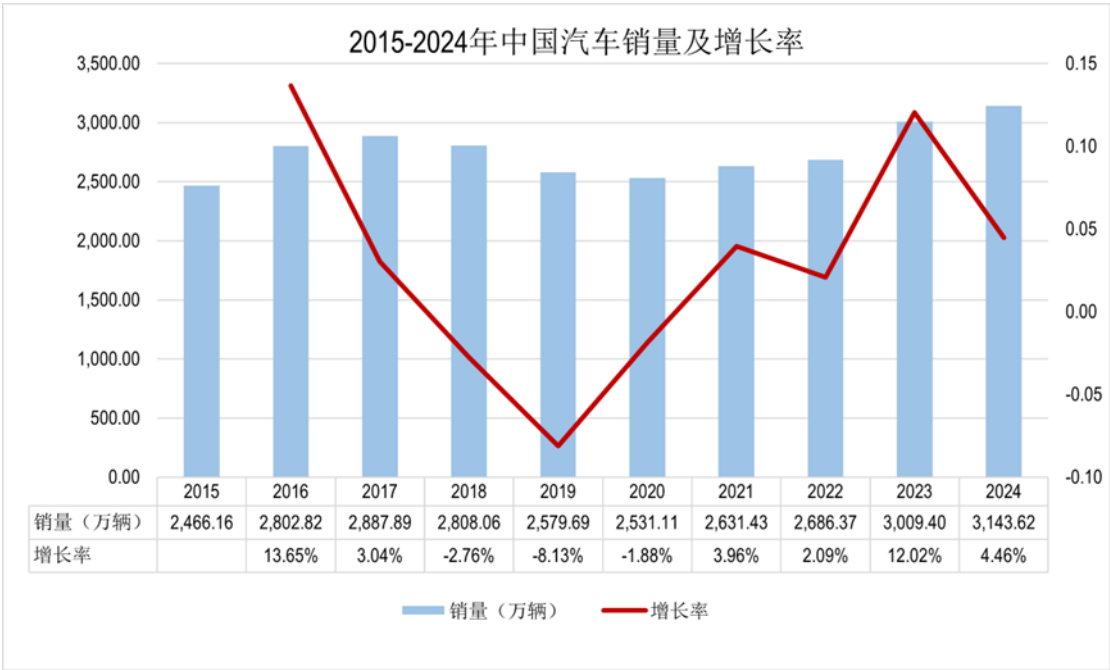
目前，全球汽车产业已进入成熟期，过去十年间，全球汽车销量整体水平相对平稳。2015 年至 2017 年，全球汽车销量从 8,968.46 万辆增长至 9,566.06 万辆。2018 年至 2020 年间，受全球宏观经济增长放缓及突发全球性卫生公共事件等因素影响，全球汽车销量持续下滑。2021 年起，全球汽车产业开始复苏，汽车销量开始呈现回升趋势。2015 年至 2024 年，全球汽车销量及增速情况如下：



数据来源：国际汽车制造商协会（OICA）

（2）近年来，我国汽车行业整体保持稳步增长

随着中国经济的高速发展和人民生活水平的提高，我国的汽车市场需求整体保持稳步增长态势，目前，我国汽车销量已连续 15 年稳居全球第一，我国已成为全球最大的汽车市场。2009 年，我国汽车销量首次超过 1,000 万辆，成为世界汽车产销第一大国。2013 年我国汽车销量超过 2,000 万辆，2017 年销量达到阶段峰值；2018 年至 2020 年，受宏观经济原因及政策等因素影响，我国汽车销量连续三年呈现下滑态势，进入转型调整期。2021 年，在政府鼓励汽车消费政策效应逐渐显现后，随着经济的复苏以及新能源汽车市场的不断扩大，我国汽车销量开始回升，2023 年我国汽车销量超过 3,000 万辆，同比增长 12%，2024 年，我国汽车销量继续保持增长态势。

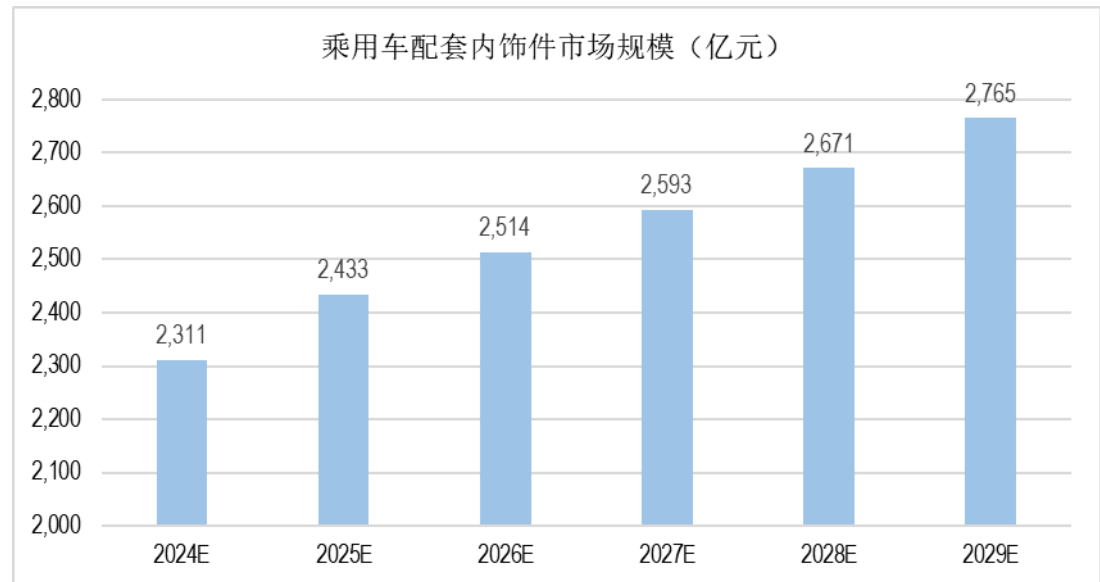


数据来源：国际汽车制造商协会（OICA）

（3）随着汽车市场的蓬勃发展，汽车内饰件行业的市场规模也快速增长

从 1886 年轿车出现开始，经过百余年发展，汽车内饰件行业的发展经历了初创时期、功能主义阶段、人本主义时代三个时期。目前，车辆内饰已成为消费者购车时候的重要考量因素之一。目前汽车市场对内饰产品的综合要求越来越高，随着汽车市场的蓬勃发展，汽车内饰件行业的市场规模也随之快速增长。

根据下图所示，中国汽车内饰件的市场规模有望从 2024 年的 2,311 亿元上升到 2029 年的 2,765 亿元，存在较大的发展空间。我国乘用车内饰件规模测算情况具体如下：



数据来源：北京欧立信调研中心

随着科技的不断发展及消费者对汽车品质和舒适度需求的提高，汽车内饰件的技术含量和制造难度逐渐增加。新材料、新工艺、智能化等技术的应用在提高内饰件的性能和质量的同时也增加了其成本。随着汽车智能化水平的提升，座舱内的显示系统、网联系统、音频系统等部件不断增加，这要求汽车内饰件匹配提供智能控制、人机交互、信息娱乐等多种功能。

为满足内饰件的上述需求，汽车内饰行业在工艺、用料、设计、功能等方面不断升级，汽车内饰单车价值量也在持续提升。未来，随着消费者对汽车内部舒适度和科技感要求的进一步提高，内饰件制造商需要不断加强技术创新、产品升级和环保性等方面的投入，汽车内饰件价值在整车成本中的比重可能会呈现持续增长的趋势。

（4）公司与同行业可比公司经营业绩良好，未出现衰退趋势

报告期内，公司和同行业可比公司的营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	财务指标	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	
岱美股份	营业收入	317,487.21	-3.35%	637,709.69	8.80%	586,130.36	13.90%	514,579.71
	净利润	24,132.63	-42.56%	80,218.02	22.66%	65,397.84	14.77%	56,981.15
常熟汽饰	营业收入	278,010.43	17.18%	566,709.75	23.23%	459,865.73	25.45%	366,567.22
	净利润	21,623.55	-15.63%	42,546.41	-22.08%	54,603.27	6.71%	51,171.68
新泉股份	营业收入	745,917.79	21.01%	1,326,378.90	25.46%	1,057,188.36	52.19%	694,669.50
	净利润	42,217.56	2.80%	97,663.56	21.24%	80,553.20	71.19%	47,053.58
福赛科技	营业收入	81,984.09	35.41%	133,200.05	40.17%	95,024.31	37.06%	69,331.57
	净利润	6,329.54	36.40%	9,765.15	16.05%	8,414.74	-7.29%	9,076.72
发行人	营业收入	48,567.78	-0.94%	106,588.88	5.26%	101,266.41	13.48%	89,235.72
	净利润	8,720.56	35.00%	13,085.54	17.19%	11,166.08	72.95%	6,456.36

如上表所示，报告期内，发行人及同行业可比公司的营业收入不存在持续下滑的情况。2025 年 1-6 月，岱美股份净利润同比下降 42.56%，主要原因系岱美墨西哥工厂发生意外火灾事故，厂房、部分设备以及存货受损所致，除上述情形外，发行人及同行业可比公司不存在净利润同比下滑超过 30%的情形。总体来看，公司与同行业可比公司的经营业绩良好，未出现业绩大幅持续大幅下滑的情况。

根据 2024 年年度报告披露的信息，岱美股份 2025 年计划全力推进墨西哥募投项目的建设和投产工作，为新订单量产提供产能保障；常熟汽饰的金华、芜湖江北新生产基地计划 2025 年投产，以配合客户产能的快速提升规划；新泉股份预计有安庆新泉汽车饰件智能制造基地建设项目、墨西哥生产基地扩建项目、斯洛伐克生产基地建设项目等三个项目在 2024 年末或 2025 年初投产；福赛科技将投资 3.05 亿元建设墨西哥第三工厂，预计 2025 年投产后可形成年产 50 万套汽车内饰件的产能规模。由此可知，发行人同行业可比公司均处在新建产能的状态，不存在产能过剩的情形。综上，受新能源汽车冲击，部分以燃油车为主的整车厂客户出现业绩下滑的情况，除上述情况外，公司合作的整车厂的经营业绩整体呈增长趋势；近年来，全球汽车市场整体发展平稳，中国汽车市场呈增长趋势，带动汽车内饰件行业整体快速发展，内饰件行业不存在产能过剩、行业整体衰退等情况。

4、期后业绩是否存在大幅下滑风险

根据量产项目情况以及已取得未量产项目的量产时间、项目周期，公司预计 2025 年、2026 年的销售收入（总额法）分别为 120,370.37 万元、125,102.64 万元，同比分别变动-5.87%、3.93%，公司期后业绩大幅下滑的风险较小。

（五）结合前述问题，针对性完善风险揭示和重大事项提示

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

报告期内，公司整体经营情况呈现增长的趋势，营业收入分别为 89,235.72 万元、101,266.41 万元、106,588.88 万元和 **48,567.78 万元**，归属于母公司所有者的净利润分别为 6,456.36 万元、11,166.08 万元、13,085.54 万元和 **8,720.56 万元**。为保证产品质量和零部件供应稳定性，整车厂通常会将一个车型的项目定点给一家合格供应商，该零部件供应商在该定点项目的完整生命周期内对整车厂供货，直至定点项目对应车型停产。定点项目对应车型的销售情况直接影响公司未来的销售情况，但项目定点后，整车厂相应车型的销售情况存在一定不确定性。若未来公司获取定点项目的数量大幅下降，定点项目不能持续衔接，或定点项目车型提前断点或产量大幅低于预期，**或配套新能源车型的产品开发不及预期，未能抓住新能源汽车发展机遇**，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

除此之外，公司整体经营情况还受多重因素综合影响，如果未来出现诸如宏观经济下行、宏观政策收紧、市场竞争加剧、下游市场需求减少、原材料成

本大幅上涨及重要客户流失等重大不利因素，公司经营业绩存在下滑的风险，极端情况下可能出现公司发行上市当年营业利润同比下滑 50%以上的情形。

【会计师回复】

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

（1）针对报告期内主要项目的合作背景及客户合作稳定性，申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈发行人市场部负责人，了解发行人入北美大众、比亚迪等境内外汽车主机厂供应商体系的具体情况，主要项目的获取背景情况，发行人目前为相关车型有关内饰件的独家供应商是否符合行业惯例，了解内饰件产品配套车型一般生命周期，配套车型改款换代对发行人项目获取及后续产销量的影响，发行人是否能够持续稳定获取相关车型不同款式项目订单，和主机厂商的合作是否具有稳定可持续性；

2）获取主要主机厂的邮件回复，确认报告期内发行人是否为相关车型有关内饰件的独家供应商；

3）获取报告期内发行人收入明细表，分析报告期内主要境内外项目收入变动的原因。

（2）针对新增定点项目的取得及预计量产情况，申报会计师履行了如下核查程序：

1）访谈发行人销售人员，了解主要量产项目的预计断点时间、依据及影响，获取相关依据资料，了解已取得未量产项目情况，了解发行人新能源领域项目情况；

2）获取公司收入成本明细表，测算 2025 年及 2026 年预计断点项目在报告期内的收入贡献情况；

3）获取发行人对 2025 年、2026 年的收入预计资料，以及收入预计的依据资料；

4）公开渠道获取主要合作的整车厂客户的经营情况，了解下游汽车行业的现状和发展趋势。

2、核查意见

(1) 经核查，针对报告期内主要项目的合作背景及客户合作稳定性，申报会计师认为：

发行人 2018 年至 2020 年取得较多定点项目的情况具备充足的合理性，发行人目前为相关车型有关内饰件的独家供应商符合行业惯例。发行人能够持续稳定获取相关车型不同款式项目订单，与主机厂的合作具有稳定可持续性。报告期内主要境内外项目收入变动情况具备合理性。

(2) 经核查，针对新增定点项目的取得及预计量产情况，申报会计师认为：

1) 发行人主要量产项目的预计断点时间依据充分，2025 年、2026 年的收入预测的依据充分、合理，主要项目断点之后，公司期后经营业绩大幅或持续下滑的风险较小；

2) 公司已取得未量产项目以新能源车型为主，项目覆盖主要新能源整车厂；

3) 报告期各期公司新能源领域主要项目收入有所波动，占比下滑系境外燃油车项目收入大幅增加所致；期后新能源领域销售收入预计有所增长，不会对业绩稳定性构成重大不利影响；

4) 公司主要合作的整车厂经营情况良好，发行人所处行业不具备强周期特征，不存在产能过剩、行业整体衰退情况，期后经营业绩不存在大幅下滑风险；

5) 公司已完善风险揭示和重大事项提示。

(二) 说明对已获取未量产项目的核查情况，是否走访相关客户，是否获取相关客户生产经营计划等

1、核查程序

申报会计师未在客户走访过程中针对已获取未量产项目的客户进行专项询问，已通过获取并查阅相关项目的定点信等资料，核查已获取未量产项目的真实性，并了解了客户的生产经营计划。

2、核查意见

报告期内，发行人已获取未量产项目具备真实性，可以为发行人未来业绩的可持续性提供支撑。

问题 3.毛利率持续增长的真实合理性

根据申请文件及问询回复：(1) 2022 年至 2024 年发行人主营业务毛利率分别为 23.24%、26.39%和 29%，呈持续增长趋势。(2) 同期可比公司平均毛

利率分别为 23.20%、23.59%、19.17%，发行人毛利率高于可比公司平均水平且变动趋势相反。（3）汽车内饰件行业综合毛利率整体在 15%至 30%之间。

（1）主要项目单位成本大幅降低的合理性及真实性。根据申请文件及问询回复：①各期发行人境内外前十大定点项目收入占比接近 60%，受生产工艺改进等影响，相关项目毛利率大幅增长。②报告期内发行人薄膜、塑料粒子、外购件的单耗较为稳定，原材料采购价格有所波动。③报告期内发行人生产人员数量波动较大，各期分别为 525 人、461 人、517 人。请发行人：①说明各期境内、境外前十大定点项目收入金额、占比、销售单价及单位成本构成；结合各项目细分产品收入结构变动、销售调价机制及实际调价情况等，逐一量化分析各项目销售单价变动的原因；结合各项目生产工艺改进的背景、过程、实际投入情况及影响等，逐一量化分析各项目单位成本大幅降低的合理性，是否与实际生产经营情况相符。②说明通过改进生产工艺等方式减少主要项目原材料消耗的情况下，薄膜、外购件等核心原材料单耗较为平稳的合理性，相关信息披露是否真实准确；量化分析报告期内产销量持续增长的情况下，直接材料成本较为稳定的原因及合理性。③说明对生产人员的管理模式，报告期内生产人员波动较大的具体背景，是否与项目数量及生产经营规模相匹配，是否存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

（2）核心原材料采购价格公允性。根据申请文件及问询回复：①发行人薄膜、外购件等核心原材料多为定制化采购，市场中无类似价格，报告期内采购价格存在一定波动，同类原材料不同供应商存在较大差异。②发行人不同定点项目的薄膜、部分外购件供应商由上游主机厂指定，不同项目的原材料供应商及采购价格差异较大，薄膜类供应商集中在境外。请发行人：①说明报告期内境内外主要定点项目的薄膜、外购件、模具等原材料采购的具体情况，包括供应商情况（如供应商名称、采购合作背景、是否由主机厂指定、采购定价及调价模式等）、各期采购数量、价格、金额等，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因。②区分采购类型，说明各类原材料的主要供应商情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等），发行人的采购规模占相应供应商业务规模的比例，并结合相应的采购定价机制等，进一步说明相关供应商向发行人的供货价格是否与其他客户存在差异，销售价格是否公允。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见（按照对应题目）。（2）说明对报告期内主要境内外项目原材料领用及消耗、生产人员薪

酬核算及分配依据、制造费用归集等成本核算真实、准确、完整性的具体核查程序、覆盖比例、获取证据及核查结论；说明就报告期内通过改进优化生产工艺等措施，大幅降低主要项目生产成本的背景、过程及影响等，所采取的具体核查程序、获取证据及核查结论。（3）说明对薄膜、外购件等定制化原材料采购价格公允性的具体核查程序，是否已通过访谈、函证、第三方比价等方式验证采购价格的公允性。

【公司回复】

一、主要项目单位成本大幅降低的合理性及真实性

（一）说明各期境内、境外前十大定点项目收入金额、占比、销售单价及单位成本构成；结合各项目细分产品收入结构变动、销售调价机制及实际调价情况等，逐一量化分析各项目销售单价变动的原因；结合各项目生产工艺改进的背景、过程、实际投入情况及影响等，逐一量化分析各项目单位成本大幅降低的合理性，是否与实际生产经营情况相符

1、说明各期境内、境外前十大定点项目收入金额、占比、销售单价及单位成本构成

（1）境内前十大项目情况

报告期内，公司境内前十大定点项目（含模具）收入金额、占比、销售单价及单位成本构成情况属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

（2）境外前十大项目情况

报告期内，公司境外前十大定点项目（含模具）收入金额、占比、销售单价及单位成本构成情况属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

2、结合各项目细分产品收入结构变动、销售调价机制及实际调价情况等，逐一量化分析各项目销售单价变动的原因

（1）境内项目销售均价变动分析

境内项目销售均价变动分析属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

（2）境外项目销售均价变动分析

境外项目销售均价变动分析属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

3、结合各项目生产工艺改进的背景、过程、实际投入情况及影响等，逐一量化分析各项目单位成本大幅降低的合理性，是否与实际生产经营情况相符

(1) 境内项目单位成本变动分析

境内项目单位成本变动分析属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

(2) 境外项目单位成本变动分析

境外项目单位成本变动分析属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。

(二) 说明通过改进生产工艺等方式减少主要项目原材料消耗的情况下，薄膜、外购件等核心原材料单耗较为平稳的合理性，相关信息披露是否真实准确；量化分析报告期内产销量持续增长的情况下，直接材料成本较为稳定的原因及合理性

1、说明通过改进生产工艺等方式减少主要项目原材料消耗的情况下，薄膜、外购件等核心原材料单耗较为平稳的合理性，相关信息披露是否真实准确

公司薄膜、外购件等核心原材料单耗系根据原材料投入与内饰件产品产量计算，由于公司产品具有很强的定制化特征，每个内饰件产品消耗的薄膜、塑料粒子、外购件等原材料数量有一定的差异，因此原材料的整体单耗波动不能完全反映通过改进生产工艺等方式减少主要项目原材料消耗的情况。

报告期内，公司持续通过改进生产工艺、优化工装模具减少主要项目原材料消耗，主要原材料实际耗用与 BOM 标准耗用量的差异不断缩小，具体如下：

材料类别		项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
薄膜	INS 薄膜 (万平方米)	实际领用	23.55	54.79	45.88	36.41
		标准耗用	22.54	51.81	41.59	32.23
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	4.45%	5.74%	10.32%	12.95%
	IMD 薄膜 (万平方米)	实际领用	29.06	68.07	74.86	73.22
		标准耗用	25.90	60.49	66.29	63.00
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	12.17%	12.54%	12.93%	16.21%
	IML 膜片	实际领用	8.31	154.52	272.96	230.41

	(万片)	标准耗用	7.86	147.14	256.18	215.22
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	5.69%	5.01%	6.55%	7.06%
塑料粒子	PC/ABS (万公斤)	实际领用	108.22	217.44	226.12	212.19
		标准耗用	97.92	199.34	200.64	187.11
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	10.52%	9.08%	12.70%	13.41%
	ABS (万公斤)	实际领用	17.34	32.32	44.51	38.14
		标准耗用	15.51	30.20	40.57	34.78
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	11.81%	7.03%	9.70%	9.66%
	PC (万公斤)	实际领用	18.57	20.96	18.18	11.72
		标准耗用	15.12	17.37	14.14	7.90
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	22.83%	20.62%	28.54%	48.28%
外购件	电镀件 (万件)	实际领用	78.81	399.68	557.14	710.90
		标准耗用	77.66	397.57	549.66	701.94
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	1.47%	0.53%	1.36%	1.28%
	喷漆件 (万件)	实际领用	386.01	684.36	547.60	523.11
		标准耗用	372.82	661.32	523.51	508.87
		实际领用超过 BOM 标准耗用的比例	3.54%	3.48%	4.60%	2.80%

如上表所示，报告期内，薄膜、塑料粒子的实际领用量超过 BOM 标准耗用的比例整体在缩小，说明公司通过改进生产工艺、优化工装模具的措施显著节约了薄膜、塑料粒子的耗用。

报告期内，电镀件、喷漆件等外购件的实际领用超 BOM 标准耗用的比例有所波动，主要系公司外购件通过组装、焊接制成公司产品，外购件的单位消耗量与工人熟练程度相关，其利用率在不同期间有所波动。

综上，2024 年、2025 年 1-6 月，公司薄膜、塑料粒子的单耗较 2022 年、2023 年有所下降，电镀件、喷漆件等外购件的单耗有所波动，具有合理性，相关信息披露准确。

2、量化分析报告期内产销量持续增长的情况下，直接材料成本较为稳定的原因及合理性

报告期内，公司内饰件营业成本结构占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	21,240.29	66.21%	50,158.59	69.60%	50,300.22	69.86%	44,791.97	70.02%
直接人工	2,646.49	8.25%	5,753.98	7.98%	5,134.12	7.13%	5,575.03	8.72%
制造费用	3,721.05	11.60%	8,359.60	11.60%	9,149.49	12.71%	8,642.41	13.51%
履约成本	4,192.67	13.07%	6,931.09	9.62%	6,177.61	8.58%	4,661.92	7.29%
质量索赔	278.04	0.87%	867.14	1.20%	1,243.68	1.73%	294.57	0.46%
内饰件合计	32,078.54	100.00%	72,070.41	100.00%	72,005.13	100.00%	63,965.91	100.00%

如上表所示，报告期内，公司直接材料占营业成本的比例分别为 70.02%、69.86%、69.60%和 66.21%，直接材料成本占比呈现稳中有降趋势。

报告期各期，公司直接材料成本、内饰件销量、单位材料成本的情况如下：

财务指标	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	同比	数值	同比	数值	同比	数值
直接材料成本（万元）	21,240.29	-6.81%	50,158.59	-0.28%	50,300.22	12.30%	44,791.97
内饰件销量（万件）	926.68	-0.01%	1,938.98	-1.75%	1,973.60	7.23%	1,840.49
单位材料成本（元/件）	22.92	-6.80%	25.87	1.51%	25.49	4.72%	24.34

注：2025 年 1-6 月同比数据系与 2024 年 1-6 月比较

如上表所示，报告期内，公司直接材料成本的变动趋势与内饰件销量变动趋势基本一致，2025 年 1-6 月单位材料成本同比下降，主要系当期客户 M 相关项目、VW336 等单位成本较低的项目销量增加所致。

综上，报告期内，公司直接材料成本占营业成本的比例相对稳定，直接材料成本的变动趋势与内饰件销量变动趋势基本一致，不存在异常情况。

（三）说明对生产人员的管理模式，报告期内生产人员波动较大的具体背景，是否与项目数量及生产经营规模相匹配，是否存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

1、说明对生产人员的管理模式

通常，生产部门根据年度预算预计每月车间所需的生产人员，并以此向行政人事部提出招聘需求。在实际执行过程中，生产部门根据客户提供的最新需求预测制定生产计划，并调整生产人员班次及作息。在出现生产任务短暂性激增时，公司将通过招聘劳务工从事辅助性工作的形式满足生产人员需求。

2、报告期内生产人员波动较大的具体背景，是否与项目数量及生产经营规模相匹配，是否存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

报告期各期，公司计入直接人工的生产人员人数及其平均薪酬情况如下：

财务指标	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年		2022 年
	数值	同比	数值	同比	数值	同比	数值
生产人员人数 A（人）	486	-9.22%	517	12.15%	461	-12.19%	525
生产人员薪酬 B（万元）	2,922.32	-2.61%	6,251.66	13.90%	5,488.68	-10.28%	6,117.46
主营业务收入 C（万元）	48,386.90	-0.76%	106,134.72	5.33%	100,764.00	13.52%	88,763.25
当期处于量产阶段的项目数量 D（个）	94	-2.08%	96	-5.88%	102	6.25%	96
生产人员平均薪酬 E=B/A（万元）	12.03	-0.48%	12.09	1.56%	11.91	2.18%	11.65
项目平均生产人员 F=A/D（个）	5.17	-4.06%	5.39	19.16%	4.52	-17.36%	5.47

注：2025 年 1-6 月同比数据系与 2024 年 1-6 月比较

报告期各期，公司生产人员平均人数分别为 525 人、461 人、517 人和 486 人，报告期内存在一定波动。

2023 年度，公司生产人员 461 人，较 2022 年度减少 64 人，主要系（1）2023 年比亚迪汉高配产品的需求量大幅下降，销售收入由 2022 年的 7,052.31 万元下降至 286.72 万元，导致原主要生产比亚迪汉高配产品的浙江基地生产人员减少 40 人；（2）上海通领进行自动化、智能化改造，2023 年生产人员较上年度减少 20 人。2023 年，上述因素导致在项目数量小幅增长的情况下，生产人员人数有一定幅度的下降，生产人员与项目数量及经营规模相匹配。

2024 年度，公司生产人员为 517 人，较 2023 年度增加 56 人，主要系（1）武汉沃德新生产线投入使用，为保证产品供应，原武汉分公司生产线未停止生

产，两地同时生产导致生产人员增加 20 余人；（2）为规范用工，公司将部分稳定的劳务外包工人转为公司正式员工；（3）2024 年度，比亚迪汉中低配产品的需求量增加，销售收入由 2023 年的 7,937.07 万元增加至 11,760.57 万元，导致其主要生产基地武汉沃德深圳分公司的生产人员增加 10 人左右。2024 年，上述因素导致在项目数量未有大幅波动的情况下，生产人员人数有一定幅度的上升，生产人员与项目数量及经营规模相匹配。

2025 年 1-6 月，公司平均生产人员为 486 人，较 2024 年度下降 31 人，主要系（1）2024 年浙江生产基地平均生产人数 12 人，2024 年中该基地停止运营，生产人员减少；（2）上海通领持续进行智能化、自动化改造，生产人员平均人数较 2024 年减少 14 人。

报告期内，公司生产人员平均薪酬分别为 11.65 万元、11.91 万元、12.09 万元和 12.03 万元，人均薪酬稳中有升，公司不存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

综上，报告期内生产人员波动具有合理性，与项目数量及生产经营规模相匹配，不存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

二、核心原材料采购价格公允性

（一）说明报告期内境内外主要定点项目的薄膜、外购件、模具等原材料采购的具体情况，包括供应商情况（如供应商名称、采购合作背景、是否由主机厂指定、采购定价及调价模式等）、各期采购数量、价格、金额等，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

针对报告期各期，境内外销售额排名前十大项目的原材料采购情况进行分析，分项目列示如下：

1、VW416 PA2

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
外购件	上海延鑫汽车座椅配件有限公司	2021 年开始由公司与供应商接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价，存在年降

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
外购件	常州欣彤汽车部件有限公司	2022 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价，存在年降
外购件	伊灿汽车配件（上海）有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价，存在年降
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
模具	昆山天匠精密模具有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IML 膜片	***	329.98	***	***	616.67	***	***	974.82	***	***	283.14	***
Nissha Co., Ltd	INS 薄膜	***	1,352.16	***	***	2,521.27	***	***	2,818.28	***	***	669.16	***
合计		***	1,682.15	***	***	3,137.94	***	***	3,793.10	***	***	952.30	***

VW416 PA2 项目薄膜仅有一家供应商供货，在不同期间采购价格变动原因如下：

IML 膜片：2023 年度采购价格较 2022 年度上涨，主要是由于汇率上涨幅度大于年降幅度；2024 年度采购价格下降，主要是年降及返利分摊导致；2025 年 1-6 月采购价格上涨，主要是由于分摊的返利比例低于 2024 年度导致。

INS 薄膜：2023 年度采购价格较 2022 年度下降，主要是由于随着采购量增加，订单起订量增加后采购单价随之下降，叠加年降影响后，采购价格的下降幅度大于汇率的上涨幅度；2024 年度采购价格上涨，主要是汇率波动导致；2025 年 1-6 月采购单价下降主要是年降影响。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	包覆件	***	-	***	***	346.63	***	***	503.13	***	***	22.57	***
常州欣彤汽车部件有限公司	包覆件	***	138.32	***	***	17.91	***	***	2.66	***	***	-	***
伊灿汽车配件（上海）有限公司	喷漆件	***	204.91	***	***	342.81	***	***	-	***	***	-	***

报告期内，VW416 PA2 项目外购件主要包括包覆件、喷漆件等。包覆件主要由两家供应商供应，采购单价存在一定的差异，主要原因是公司向上海延鑫汽车座椅配件有限公司采购的包覆件种类较多，外购件价格区间较大，而公司向常州欣彤汽车部件有限公司采购的包覆件种类比较单一。

喷漆件主要由伊灿汽车配件（上海）有限公司供应，不同期间采购价格不存在较大差异。

选择两家供应商同类包覆件的采购价格对比如下：

单位：万件、万元、元/件

相似包覆件名称	供应商	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
副司机侧下饰条包覆表皮套	上海延鑫汽车座椅配件有限公司	***	-	***	***	247.01	***	***	295.16	***	***	-	***
	常州欣彤汽车部件有限公司	***	100.85	***	***	13.06	***	***	1.91	***	***	-	***
司机侧下饰条包覆表皮套	上海延鑫汽车座椅配件有限公司	***	-	***	***	85.88	***	***	96.28	***	***	0.90	***
	常州欣彤汽车部件有限公司	***	37.47	***	***	4.85	***	***	0.75	***	***	1.73	***

从上表可以看到，公司向不同包覆件供应商采购的同类包覆件价格接近。

上海延鑫汽车座椅配件有限公司 2022 年采购单价较高，主要系 VW416 PA2 项目 2022 年尚未量产，采购的包覆件种类较少，价格比较集中，而 2023 年项目量产后，采购的包覆件种类增加，价格区间较大，拉低了整体的采购价格。

3) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	注塑模具	***	-	***	***	-	***	***	520.00	***	***	-	***
昆山天匠精密模具有限公司	注塑模具	***	-	***	***	-	***	***	208.00	***	***	-	***
宁海县益群精密模具制造有限公司	检具	***	-	***	***	6.20	***	***	60.00	***	***	-	***

报告期内，VW416 PA2 项目的模具主要是注塑模具、检具等，其中注塑模具主要由 2 家不同供应商供货，采购单价存在差异，主要原因是同一项目内不同产品需要不同类型的模具，模具价格受到模具大小、工艺的复杂程度等因素影响。骏艺精密模具（苏州）有限公司的注塑模具种类较多，应用比较广泛，而昆山天匠精密模具有限公司的注塑模具种类较为单一，导致采购单价存在差异。

报告期内，公司仅向宁海县益群精密模具制造有限公司采购该项目的检具，不同期间采购单价存在差异，主要是不同采购期间采购的检具种类不同导致。

2、HC

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
外购件	重庆敏驰塑胶有限公司	2019 年开始由主机厂推荐后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
外购件	深圳市生利科技有限公司	2023 年开始由主机厂推荐后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
外购件	惠州市远宏真空镀膜有限公司	2022 年由主机厂推荐后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
外购件	伊灿汽车配件（上海）有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价，存在年降
外购件	江门冢田理研汽车饰件有限公司	2020 年开始由主机厂推荐后开始合作	否	根据市场价格

报告期内，HC 项目的工艺为真木及喷漆工艺，工艺过程无需使用薄膜，因此未涉及薄膜采购。该项目于 2020 年量产，因此报告期内模具采购额较少。

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
重庆敏驰塑胶有限公司	电镀件	***	121.67	***	***	2,550.41	***	***	2,050.06	***	***	2,868.01	***
深圳市生利科技有限公司	电镀件	***	1,056.62	***	***	1,756.53	***	***	-	***	***	-	***
江门冢田理研汽车饰件有限公司	电镀件	***	-	***	***	-	***	***	641.50	***	***	892.83	***
惠州市远宏真空镀膜有限公司	喷漆件	***	649.87	***	***	2,654.11	***	***	1,573.91	***	***	605.82	***

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
伊灿汽车配件（上海）有限公司	喷漆件	***	241.80	***	***	1,074.00	***	***	697.54	***	***	341.85	***

报告期内，HC 项目同一外购件存在多家供应商同时供应的情况，其中电镀件主要由 3 家供应商、喷漆件主要由 2 家供应商供应，公司对同类外购件的采购价格存在差异，主要系该项目所采购的外购件为定制化产品，其对应的产品大小、工艺细节要求等存在差异所致。

将该项目电镀件供应商同类型产品采购价格对比如下：

单位：万件、万元、元/件

电镀件类别	供应商	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
换挡操纵	深圳市生利科技有限公司	***	227.36	***	***	761.72	***	***	1.41	***
机构盖板	江门冢田理研汽车饰件有限公司	***		***	***		***	***	487.08	***
装饰圈										
换挡操纵	深圳市生利科技有限公司	***	227.63	***	***	413.43	***	***	0.47	***
机构盖板	江门冢田理研汽车饰件有限公司	***	-	***	***	-	***	***	152.72	***
风口亮条										
氛围灯装	深圳市生利科技有限公司	***	289.59	***	***	283.46	***	***	-	***
饰条电镀件	重庆敏驰塑胶有限公司	***	50.82	***	***	570.94	***	***	-	***
后左门上	深圳市生利科技有限公司	***	45.28	***	***	88.84	***	***	-	***
装饰条电镀件	重庆敏驰塑胶有限公司	***	6.78	***	***	296.04	***	***	-	***
右装饰条	深圳市生利科技有限公司	***	85.41	***	***	77.20	***	***	-	***
电镀件	重庆敏驰塑胶有限公司	***	2.76	***	***	251.10	***	***	-	***
左装饰条	深圳市生利科技有限公司	***	22.92	***	***	24.61	***	***	-	***
电镀件	重庆敏驰塑胶有限公司	***	3.52	***	***	84.45	***	***	-	***

注：换挡操纵机构盖板装饰圈、换挡操纵机构盖板风口亮条自 2024 年开始仅向深圳市生利科技有限公司采购，因此仅对比 2023 年度。

将该项目喷漆件供应商同类型产品采购价格对比如下：

单位：万件、万元、元/件

喷漆件	供应商	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
换挡操纵机构盖板喷漆件	惠州市远宏真空镀膜有限公司	***	-	***	***	-	***	***	-	***	***	106.08	***
	伊灿汽车配件（上海）有限公司	***	-	***	***	-	***	***	-	***	***	2.61	***
仪表板左装饰条喷漆件/总成件	惠州市远宏真空镀膜有限公司	***	26.52	***	***	82.31	***	***	66.05	***	***	-	***
	伊灿汽车配件（上海）有限公司	***	33.47	***	***	105.13	***	***	99.99	***	***	-	***

由上表可见，报告期内同类型电镀件不同供应商之间的采购价格接近，不存在较大差异。同类型喷漆件不同供应商之间采购价格存在一定差异，主要是由于产品大小、工艺细节要求等存在差异所致。

报告期内，该项目同一供应商不同期间采购价格不存在较大差异。

3、NCS NF PA

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
薄膜	上海新顺泰合新材料有限公司	2024 年开始合作，由主机厂指定	是	由公司进行询价，与供应商议价
外购件	宁波晶美科技有限公司	2017 年开始由主机厂推荐后开始合作	否	成本加成定价

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	***	123.15	***	***	2,035.60	***	***	2,718.06	***	***	1,714.69	***
上海新顺泰合新材料有限公司	IMD 薄膜	***	560.57	***	***	17.58	***	***	-	***	***	-	***
合计		***	683.72	***	***	2,053.18	***	***	2,718.06	***	***	1,714.69	***

NCS NF PA 项目薄膜主要由库尔兹压烫科技（合肥）有限公司供应，但从 2024 年开始主机厂全面启动国产化，要求引进新的国产薄膜供应商供货，因此 2024 年开始新增上海新顺泰合新材料有限公司进行供货，且采购单价低于库尔兹压烫科技（合肥）有限公司。

报告期内，库尔兹压烫科技（合肥）有限公司在 2022 年-2024 年度采购价格不存在较大差异，2025 年 1-6 月采购价格上涨幅度较大，主要原因是：1）该项目大部分薄膜改为向上海新顺泰合新材料有限公司进行采购，本年度采购的均为价格较高的薄膜，拉高了整体均价；2）由于采购量下降，起订量下降，导致采购单价上涨，且不再享受采购返利，导致本年度采购价格上涨。

报告期内，上海新顺泰合新材料有限公司在不同期间采购价格不存在较大差异。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购 件类 型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购	采购	采购	采购	采购金	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购
		数量	金额	单价	数量	额	单价	数量	采购金额	单价	数量	金额	单价
宁波晶美科 技有限公司	电 镀 件	***	392.51	***	***	1,175.45	***	***	1,523.27	***	***	864.60	***
宁波晶美科 技有限公司	喷 漆 件	***	1.68	***	***	48.45	***	***	25.70	***	***	13.65	***
合计		***	394.19	***	***	1,223.89	***	***	1,548.97	***	***	878.25	***

该项目外购件主要由宁波晶美科技有限公司供应，不同期间内采购价格不存在较大差异。

3) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购	采购
		数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
骏 艺 精 密 模 具 (苏州) 有限公 司	注 塑 模具	-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	198.00	***

该项目模具主要由骏艺精密模具（苏州）有限公司供应，且仅在 2022 年发生采购。

4、31XX-2

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	2019 年开始合作，由主机厂指定	是	协商确定，存在年降
外购件	LaFrance Corp.Concordville,PA-USA	2014 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
外购件	武汉沃捷汽车部件有限公司	2018-2019 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
模具	昆山天匠精密模具有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	INS 薄膜	***	34.24	***	***	117.27	***	***	83.85	***	***	42.12	***

31XX-2 项目薄膜仅一家供应商供货，不同期间采购价格不存在较大差异。

2）外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
LaFrance Corp.Concordville,PA-USA	电镀件	***	54.74	***	***	98.33	***	***	67.99	***	***	33.69	***
武汉沃捷汽车部件有限公司	喷漆件	***	192.35	***	***	269.63	***	***	230.92	***	***	41.78	***

31XX-2 项目外购中，电镀件、喷漆件主要各由一家供应商供货，不同期间采购价格不存在较大差异。

3) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	喷漆模具、注塑模具	-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	120.00	***
昆山天匠精密模具有限公司	喷漆模具	-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	125.00	***

31XX-2 项目模具主要由两家供应商供应，主要模具为喷漆模具，两家供应商采购价格接近，不存在较大差异。

5、VW380 PA

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	2019 年开始合作，由主机厂指定	是	协商定价

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
薄膜	Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

报告期内，VW380 PA 项目未采购外购件。

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	IMD 薄膜	***	257.59	***	***	599.53	***	***	17.21	***	-	-	-
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	***	264.23	***	***	342.14	***	***	-	***	-	-	-
Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	IMD 薄膜	***	263.89	***	***	694.41	***	***	139.61	***	-	-	-
合计		***	785.71	***	***	1,636.07	***	***	156.82	***	-	-	-

报告期内，VW380 PA 项目薄膜有 3 家供应商同时供货，对应采购单价存在差异，主要原因是同一车型存在不同配置，不同配置的车型匹配不同的薄膜，分别由不同的薄膜供应商进行供应，因此导致不同供应商间薄膜采购价格存在较大差异。

迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司 2024 年采购价格较 2023 年有大

幅下降，主要是由于配置更改从而变更了薄膜种类所致。

Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG 2024 年采购价格较 2023 年有所下降主要是由于采购量增加，起订量增加导致采购单价下降所致；2025 年 1-6 月采购价格有所上涨，主要是由于 250mm 规格（采购单价高于平均采购价格）的薄膜采购额占比上升所致。

2) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	注塑模具	-	-	-	***	266.20	***	-	-	-	-	-	-

报告期内，VW380 PA 项目模具主要为注塑模具，仅在 2024 年度向骏艺精密模具（苏州）有限公司一家供应商采购。

6、SK316

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
薄膜	Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
外购件	宁波晶美科技有限公司	2017 年开始由主机厂推荐后开始合作	否	成本加成定价，存在年降

报告期内，SK316 项目无大额模具采购。

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购

价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	-	-	-	***	599.18	***	***	467.39	***	***	506.28	***
Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	MD 薄膜	-	-	-	***	30.01	***	***	84.14	***	***	138.39	***
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	-	-	-	***	21.29	***	***	21.77	***	***	16.82	***
合计		-	-	-	***	650.49	***	***	573.30	***	***	661.48	***

报告期内，SK316 项目薄膜有 3 家供应商供货，不同供应商采购单价存在差异，因同一车型存在不同配置，不同配置的车型选定了不同的薄膜供应商，因此薄膜采购价格存在差异。

Nissha Co.,Ltd 各年度采购价格波动较大，主要原因是受到欧元汇率波动的影响。

Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG 2023 年度采购价格上涨，主要原因是采购量下降后，起订量下降，导致采购价格上涨；2024 年度与 2023 年度采购价格不存在较大差异。

库尔兹压烫科技（合肥）有限公司 2023 年度采购价格较 2022 年度上涨，主要原因是 2023 年不再采购价格较低、长度 600mm 规格的薄膜；2024 年度采购价格较 2023 年度下降，主要原因是因项目即将断点，供应商部分尾单售价较低。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商 名称	外购件 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
宁波晶美 科技有限 公司	电镀件	***	31.41	***	***	158.31	***	***	323.39	***	***	341.55	***

SK316 外购件主要为电镀件，报告期内仅向一家供应商采购，采购单价逐年下降，主要原因是：（1）采购价格存在年降；（2）不同类型的电镀件采购额占比发生变动，导致平均采购单价变动，具体列示如下：

电镀件 类型	2025 年 1-6 月				2024 年度				2023 年度				2022 年度			
	采购 数量	采购金额	采购单价	采购额占比	采购数量	采购金额	采购单价	采购额占比	采购数量	采购金额	采购单价	采购额占比	采购数量	采购 金额	采购单价	采购额占比
副司机侧饰条电 镀件	***	14.81	***	47.15%	***	113.93	***	71.97%	***	265.79	***	82.19%	***	283.23	***	82.93%
副司机侧饰条电 镀件（素材）	***	10.42	***	33.16%	***	-	***	-	***	-	***	-	***	-	***	-
司机侧饰条电镀件	***	3.31	***	10.54%	***	44.38	***	28.03%	***	57.59	***	17.81%	***	58.32	***	17.07%
司机侧饰条电 镀件（素材）	***	2.87	***	9.15%	***	-	***	-	***	-	***	-	***	-	***	-
合计	***	31.41	***	100%	***	158.31	***	100%	***	323.39	***	100%	***	341.55	***	100%

由上表可见，2022 年度和 2023 年度副司机侧饰条电镀件和司机侧饰条电镀件采购额占比较为稳定，采购单价下降主要是采购价格年降的影响；而 2024 年单价较低的司机侧饰条电镀件采购额占比上升，导致 2024 年该项目电镀件采购单价下降幅度较大；2025 年 1-6 月新增副司机侧饰条电镀件（素材）和司机侧饰条电镀件（素材），由于采购单价较低，导致 2025 年 1-6 月采购单价下降。

7、VW371 PA2

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
外购件	常州欣彤汽车部件有限公司	2022 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价，存在年降
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	***	74.33	***	***	203.86	***	***	103.95	***	***	33.43	***

报告期内，VW371 PA2 薄膜仅一家供应商，主要采购两款规格的薄膜，具体列示如下：

规格 型号	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
150mm	***	31.77	***	***	84.19	***	***	98.11	***	***	33.43	***
90mm	***	42.57	***	***	119.67	***	***	5.84	***	***	-	***
合计	***	74.33	***	***	203.86	***	***	103.95	***	***	33.43	***

由上表可见，2023 年度采购价格较 2022 年上涨，主要是：①150mm 规格的薄膜由于汇率变动导致采购价格上涨；②新增采购 90mm 规格的薄膜采购单价较高，导致整体的采购价格上涨。

2024 年度采购价格上涨，主要是：150mm 规格和 90mm 规格的薄膜采购价格均下降，但由于 90mm 规格的薄膜采购额占比增加，导致整体的采购价格上涨。

2025 年 1-6 月采购价格上涨，主要是：90mm 规格的薄膜由于采购量下降，导致采购价格上涨。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商 名称	外购件 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
常州欣 彤汽车 部件有 限公司	包覆件	***	80.52	***	***	206.33	***	-	-	-	-	-	-

报告期内，VW371 PA2 外购件主要为包覆件，仅向一家供应商采购，不同期间采购价格不存在较大差异。

3) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	注塑模具	-	-	-	***	360.00	***	-	-	-	-	-	-

报告期内，VW371 PA2 模具主要为注塑模具，仅由骏艺精密模具（苏州）有限公司供应，且仅在 2024 年采购。

8、NMS NF PA

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降

报告期内，NMS NF PA 报告期内未进行外购件及模具采购。

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	INS 薄膜	***	597.35	***	***	1,551.06	***	***	1,643.09	***	***	1,561.74	***

该项目薄膜仅一家供应商采购，不同期间采购单价不存在较大差异。2023年度采购价格较2022年有所上涨，主要是因受到不同规格型号的薄膜采购额占比变动导致，该项目2023年度采购的均为686mm规格的薄膜，而2022年采购少部分300mm规格的薄膜，其采购单价仅为171.50元/平方米，导致2022年采购单价有所偏低；2024年采购单价下降主要是受到采购年降的影响。2025年1-6月采购单价较2024年度上涨主要是库尔兹压烫科技（合肥）有限公司采购额下降，无法享受采购返利所致。

9、B SUV PA

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	江苏赛特普光电材料有限公司	2020年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
外购件	上海晶欣汽车配件有限公司	2014年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
外购件	上海桑发汽车科技有限公司	2014年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
外购件	苏州瑞高新材料股份有限公司	2021年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

报告期内，B SUV PA项目不存在大额模具采购。

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万片、万元、元/片

供应商名称	薄膜类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
江苏赛	前/后门左	***	-	***	***	287.30	***	***	2,064.85	***	***	2,391.15	***

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
特普光电材料有限公司	/右饰条 IML 膜片												
	副司机侧饰板 IML 膜片	***	123.51	***	***	865.57	***	***	771.89	***	***	1,143.02	***
	司机侧饰板 IML 膜片	***	13.72	***	***	587.54	***	***	611.97	***	***	963.41	***
	合计	***	137.24	***	***	1,740.41	***	***	3,448.71	***	***	4,497.58	***

报告期内，B SUV PA 项目仅向一家供应商采购，2023 年度采购单价较 2022 年度下降，主要是单价较低的前/后门左/右饰条 IML 膜片采购额占比提高所致；2024 年度、2025 年 1-6 月采购单价下降，主要是单价较高的副司机侧饰板 IML 膜片、司机侧饰板 IML 膜片采购额占比提高所致。同一类型的薄膜中，2022 年-2024 年度采购价格呈现逐年下降趋势，主要受到年降及返利的影响。2025 年 1-6 月采购的薄膜种类减少，价格较低的薄膜不再采购，导致采购价格较 2024 年度上涨。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
上海晶欣汽车配件有限公司	喷漆件	***	-	***	***	47.39	***	***	-	***	***	-	***
上海桑发汽车科技有限公司	喷漆件	***	4.54	***	***	31.21	***	***	27.08	***	***	39.91	***
苏州瑞高新材料股份有限公司	皮革	***	-	***	***	80.91	***	***	-	***	***	-	***

公司向不同供应商采购的外购件价格存在较大差异，主要原因是向上海晶欣汽车配件有限公司采购的是司机侧饰板喷漆件，体积较大，结构较为复杂，而向上海桑发汽车科技有限公司采购的是皮革上固定夹喷漆件，体积较小，结构简单，因此采购价格存在较大差异。同一喷漆件供应商不同期间采购单价不存在较大变动。

报告期内，B SUV PA 项目所需皮革仅向苏州瑞高新材料股份有限公司采购，且仅在 2024 年采购。

10、VW416-3

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
外购件	长春斯瑞经贸有限公司	2020 年由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平方米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	INS 薄膜	***	249.06	***	***	1,061.10	***	***	696.99	***	***	1,183.19	***

VW416-3 仅向一家薄膜供应商采购，不同期间采购价格不存在较大差异，2025 年 1-6 月采购价格上涨主要是库尔兹压烫科技（合肥）有限公司采购额下降，不再享受采购返利导致。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
长春斯瑞经贸有限公司	皮革	***	7.59	***	***	25.79	***	***	20.21	***	***	15.93	***

报告期内，VW416-3 外购件主要为皮革，仅向一家供应商采购，2023 年度较 2022 年度采购价格下降主要是年降的影响，2024 年度、2025 年 1-6 月采购价格不存在较大差异。

3) 模具

报告期各期，该项目模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	注塑模具	-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	580.00	***

报告期内，VW416-3 项目采购模具主要为注塑模具，仅向一家供应商且仅在 2022 年进行采购。

11、客户 T 相关项目

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	上海仪电电子印刷科技有限公司	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	成本加成、协商定价，存在年降
外购件	上海田尔工贸有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降

报告期内，客户 T 相关项目未发生大额模具采购。

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万片、万元、元/片

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
上海仪电电子印刷科技有限公司	IML 膜片	***	27.27	***	***	878.16	***	***	1,575.27	***	***	1,211.46	***

报告期内，客户 T 相关项目仅向一家薄膜供应商采购，不同期间采购价格不存在较大差异。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
上海田尔工贸有限公司	胶带	***	108.16	***	***	316.99	***	***	483.96	***	***	402.5	***

客户 T 相关项目的外购件主要为胶带，仅向一家供应商采购，不同期间采购价格不存在较大差异。

12、VW380

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
薄膜	Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
外购件	Tmg-Tecidos Plásticos e Outros Revestimentos para a Indústria Automóvel S.A.	2019 年由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

VW380 项目报告期无大额模具采购。

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平方米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	***	1.85	***	***	417.18	***	***	1,369.62	***	***	1,034.67	***
Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	IMD 薄膜	***	-	***	***	16.94	***	***	131.20	***	***	271.25	***
合计		***	1.85	***	***	434.12	***	***	1,500.83	***	***	1,305.92	***

由上表可见，VW380 项目薄膜有两家供应商供应，两家供应商之间采购价格存在差异，主要原因是 VW380 项目所配套的车型存在不同配置，不同配置的车型选定了不同的薄膜供应商，因此薄膜采购价格存在较大差异。

库尔兹压烫科技（合肥）有限公司在 2022 年度、2023 年度采购价格不存在较大差异，2024 年度、2025 年 1-6 月采购价格波动较大，主要由于该项目即将断点，所采购的薄膜种类大幅减少，采购结构变化所致。

Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG 2023 年度采购价格较 2022 年度上涨，主要是汇率上涨的幅度超过年降幅度导致；2024 年采购价格较 2023 年上涨幅度较大，主要由于该项目即将断点，所采购的薄膜种类大幅减少，原单价较低的薄膜采购额大幅减少所致；2025 年 1-6 月未发生采购。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
Tmg-Tecidos Plastificados e Outros Revestimentos para a Industria Automovel S.A.	皮革	-	-	-	***	123.69	***	***	99.3	***	***	104.82	***

报告期内，VW380 项目的外购件主要是皮革，仅向一家供应商进行采购。不同期间采购价格存在差异，主要系供应商涨价所致。

13、B8L PA

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
外购件	上海云升注塑制模有限公司	2014 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
外购件	台州欧信汽车零部件有限公司	2018 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降

报告期内，B8L PA 项目无大额模具采购。

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平方米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	202.78	***
合计		-	-	-	-	-	-	-	-	-	***	202.78	***

注：2022 年 9 月改款项目 B8L PA2 开始量产，本项目仅有部分零件沿用至 B8L PA2，其所需薄膜材料归类在 B8L PA2，故 2023 年起本项目未有薄膜采购

报告期内，B8L PA 项目仅向一家供应商采购薄膜。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
上海云升注塑制模有限公司	喷漆件	***	47.56	***	***	144.82	***	***	204.06	***	***	159.00	***
台州欧信汽车零部件有限公司	电镀件	***	86.52	***	***	226.51	***	***	330.48	***	***	215.07	***

B8L PA 项目的外购件主要系喷漆件、电镀件，喷漆件主要向上海云升注塑制模有限公司采购，2022 年公司向上海云升注塑制模有限公司采购饰板注塑件和基板注塑件，其中饰板注塑件采购单价较低，而从 2023 年开始公司仅采购基板注塑件，导致 2023 年度较 2022 年度采购价格上涨，2024 年度和 2025 年 1-6 月采购价格不存在较大差异。电镀件主要向台州欧信汽车零部件有限公司采购，

不同期间采购价格不存在较大差异。

14、E2UB

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价

报告期内，E2UB 项目无外购件采购，无大额模具采购。

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平方米、万片、万元、元/平方米、元/片

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	-	-	-	***	11.36	***	***	772.40	***	***	1,476.81	***
合计		-	-	-	***	11.36	***	***	772.40	***	***	1,476.81	***

报告期内，E2UB 项目仅向一家供应商采购薄膜，2022 年-2023 年度采购价格不存在较大差异，2024 年度采购单价下降，主要是随着采购额下降，原单价较高的薄膜采购额下降所致；该项目已断点，2025 年 1-6 月不再采购薄膜。

15、VW316

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
外购件	宁波晶美科技有限公司	2017年由主机厂推荐后开始合作	否	成本加成定价

报告期内，VW316项目无大额模具采购。

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平方米、万片、万元、元/平方米、元/片

供应商名称	薄膜类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co.,Ltd	IMD 薄膜	-	-	-	***	100.71	***	***	167.88	***	***	116.62	***
Nissha Co.,Ltd	INS 薄膜 (数量万片)	-	-	-	***	91.42	***	***	100.54	***	***	2.03	***
Nissha Co.,Ltd	INS 薄膜 (数量万平方米)	-	-	-	***	30.01	***	***	-	***	***	-	***
库尔兹压烫科技(合肥)有限公司	IMD 薄膜	-	-	-	***	14.95	***	***	30.30	***	***	219.29	***

报告期内，VW316项目薄膜由两家供应商供应，不同供应商之间价格存在差异，主要原因是该项目所供车型存在不同配置，不同配置的车型选定了不同的薄膜供应商，因此薄膜采购价格存在较大差异。

Nissha Co.,Ltd 的 IMD 薄膜采购价格逐年下降，主要是由于年降的影响。

Nissha Co.,Ltd 的 INS 薄膜（数量万片）在 2024 年采购价格较 2023 年较高，

主要原因是因下游需求下降，公司减少了单次起订量，因未达到合同约定的起订量导致采购价格上涨。

库尔兹压烫科技（合肥）有限公司的 IMD 薄膜 2024 年度采购价格较 2023 年度下降，主要是由于个别月份采购比较集中，单次起订量增加，导致采购价格下降。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
宁波晶美科技有限公司	电镀件	-	-	-	***	672.97	***	-	-	-	-	-	-

报告期内，VW316 项目外购件主要是电镀件，仅向宁波晶美科技有限公司采购。该项目已断点，2025 年 1-6 月未采购外购件。

16、SK316-3

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂 指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作， 由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+ 议价
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作， 由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+ 议价
薄膜	迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	2019 年开始合作， 由主机厂指定	是	协商确定
外购件	伊灿汽车配件（上海）有限公司	2020 年开始由供应商 与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商 按照成本加成方式报价

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供

应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	***	355.30	***	***	263.86	***	***	8.27	***	-	-	-
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	***	25.75	***	***	242.78	***	***	-	***	-	-	-
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	IMD 薄膜	***	80.29	***	***	100.32	***	***		***	-	-	-
合计		***	461.34	***	***	606.95	***	***	8.27	***	-	-	-

报告期内，SK316-3 项目薄膜由 3 家供应商供货，对应采购单价存在差异，主要原因是该项目所配套车型存在不同配置，不同配置的车型匹配不同的薄膜，分别由不同的薄膜供应商进行供应，因此导致不同供应商间薄膜采购价格存在差异。

Nissha Co., Ltd2024 年度采购单价较 2023 年度上涨，主要是增加了高配车型的薄膜，拉高了整体的采购价格；2025 年 1-6 月采购价格较 2024 年度上涨，主要是欧元汇率波动的影响。

库尔兹压烫科技（合肥）有限公司 2024 年度和 2025 年 1-6 月采购单价不存在较大差异。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
伊灿汽车配件（上海）有限公司	喷漆件	***	244.16	***	***	158.25	***	-	-	-	-	-	-

报告期内，SK316-3 项目外购件仅向伊灿汽车配件（上海）有限公司采购，同一供应商不同期间采购价格不存在较大差异。

17、VW336

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
模具	苏州市振业模具有限公司	2022 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
模具	宁海县益群精密模具制造有限公司	2014 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	***	28.20	***	***	45.96	***	***	10.21	***	-	-	-
合计		***	28.20	***	***	45.96	***	***	10.21	***	-	-	-

注：VW336 项目主要为喷漆工艺，因此薄膜采购额较少。

报告期内，VW336 项目仅向 Nissha Co., Ltd 采购，不同期间采购价格不存在较大差异。

2）外购件

报告期内，VW336 项目未采购外购件。

3）模具

报告期各期，该项目主要模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025年1-6月			2024年度			2023年度			2022年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
苏州市振业模具有限公司	注塑模具、喷漆模具等	***	231.90	***	-	-	-	-	-	-	-	-	-
宁海县益群精密模具制造有限公司	检具	***	35.00	***	-	-	-	-	-	-	-	-	-
骏艺精密模具（苏州）有限公司	喷漆模具	***	35.40	***	-	-	-	-	-	-	-	-	-

报告期内，VW336 项目模具由 3 家供应商供应，不同供应商之间采购价格存在差异，主要是模具类型不同导致的。

18、VW491

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
薄膜	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
薄膜	Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	2008-2009 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
外购件	宁波长路塑业有限公司	2023 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，供应商按照成本加成方式报价
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	IMD 薄膜	***	123.52	***	***	251.73	***	***	59.44	***	***	-	***
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	IMD 薄膜	***	268.77	***	***	452.61	***	***	75.17	***	***	-	***
Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	IMD 薄膜	***	-	***	***	107.34	***	***	68.61	***	***	66.47	***
合计		***	392.29	***	***	811.68	***	***	203.23	***	***	66.47	***

报告期内，VW491 项目的薄膜由 3 家供应商供货，对应采购单价存在差异，主要原因是同一车型存在不同配置，不同配置的车型匹配不同的薄膜，分别由

不同的薄膜供应商进行供应，因此导致不同供应商间薄膜采购价格存在较大差异。

报告期内，Nissha Co., Ltd 采购价格不存在较大差异；库尔兹压烫科技（合肥）有限公司采购价格逐年下降主要受到年降的影响；Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG 2023 年度采购价格上涨主要是供应商涨价及汇率波动影响，2024 年度采购价格下降主要是采购量增加，起订量增加导致采购单价下降所致。

2）外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购件 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
宁波长路塑业有限公司	喷漆件	***	51.03	***	***	54.81	***	***	1.50	***	-	-	-

报告期内，VW491 项目仅向一家供应商采购外购件，不同期间采购价格不存在较大差异。

3）模具

报告期各期，该项目主要模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
骏艺精密模具（苏州）有限公司	注塑模具	-	-	-	***	570.40	***	-	-	-	***	160.00	***

报告期内，VW491 项目模具主要由 1 家供应商供应。骏艺精密模具（苏州）有限公司 2022 年度和 2024 年度采购价格存在差异，主要是采购的模具种类不同导致的。

19、客户 M 相关项目

（1）原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价
模具	苏州市振业模具有限公司	2022 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

客户 M 相关项目报告期内未采购外购件。

（2）各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1）薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	INS 薄膜	***	616.93	***	***	1,235.67	***	***	83.73	***	-	-	-

报告期内，客户 M 相关项目的薄膜仅由 1 家供应商供货，采购单价逐年下降，主要是供应商统一调价所致。

2）模具

报告期各期，该项目主要模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
苏州市振业模具有限公司	注塑模具	-	-	-	-	-	-	***	21.00	***	-	-	-

报告期内，客户 M 相关项目主要在 2023 年度向苏州市振业模具有限公司

采购注塑模具。

20、CIYG-2

(1) 原材料采购的具体情况

报告期内，该项目主要原材料对应供应商情况具体如下：

类别	主要供应商名称	采购合作背景	是否主机厂指定	采购定价模式及调价模式
薄膜	Nissha Co., Ltd	2010 年开始合作，由主机厂指定	是	参考市场价+定制化采购+议价，存在年降
外购件	惠州建邦精密塑胶有限公司	2020 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价，存在年降
模具	骏艺精密模具（苏州）有限公司	2007 年开始由供应商与公司接洽后开始合作	否	由公司进行询价，与供应商议价

(2) 各期采购数量、价格、金额，对比分析同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性，同一供应商不同期间的采购价格是否存在较大差异及原因

1) 薄膜

报告期各期，该项目薄膜采购具体情况如下：

单位：万平米、万元、元/平方米

供应商名称	薄膜类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
Nissha Co., Ltd	INS 薄膜	***	155.46	***	***	730.05	***	***	376.20	***	***	53.47	***

报告期内，CIYG-2 项目的薄膜仅由 1 家供应商供货，2023 年度采购价格较 2022 年度下降，主要是供应商年降所致；2024 年度采购价格较 2023 年度上涨，主要是个别月份起订量较低导致采购单价偏高；2025 年 1-6 月采购价格下降主要是供应商年降所致。

2) 外购件

报告期各期，该项目外购件采购具体情况如下：

单位：万件、万元、元/件

供应商名称	外购 件类 型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
惠州建邦精密 塑胶有限公司	电 镀 件	***	232.68	***	***	427.39	***	***	125.61	***	-	-	-
惠州建邦精密 塑胶有限公司	喷 漆 件	***	80.49	***	***	155.17	***	***	47.57	***	-	-	-

报告期内，C1YG-2 项目仅向一家供应商采购外购件，不同期间电镀件的采购价格不存在较大差异；喷漆件 2024 年度采购价格上涨，主要是由于 2023 年度项目刚量产，个别材料价格未完全确定，公司暂估时单价偏低；2025 年 1-6 月采购价格下降主要是由于年降的影响。

3) 模具

报告期各期，该项目主要模具采购具体情况如下：

单位：件、万元、万元/件

供应商名称	模具 类型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
		采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价	采购 数量	采购 金额	采购 单价
骏艺精密模具（苏 州）有限公司	注 塑 模具	-	-	-	-	-	-	***	190.00	***	-	-	-

报告期内，C1YG-2 项目模具主要由 1 家供应商供应。

（二）区分采购类型，说明各类原材料的主要供应商情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等），发行人的采购规模占相应供应商业务规模的比例，并结合相应的采购定价机制等，进一步说明相关供应商向发行人的供货价格是否与其他客户存在差异，销售价格是否公允。

1、区分采购类型，说明各类原材料的主要供应商情况（如国家或地区、成立时间、实际控制人、经营规模等），发行人的采购规模占相应供应商业务规模的比例

(1) 主要薄膜供应商

报告期内，公司主要薄膜供应商的基本情况如下：

合并披露供应商	主要供应商	国家或地区	成立时间	实际控制人	经营规模	发行人的采购规模占相应供应 商业务规模的比例
库尔兹	Leonhard Kurz Stiftung&Co. KG	德国	1977 年	WALTER KURZ	员工 3,000 多人，其总公司注册资本 4,732 万美元	总体低于 5%
库尔兹	库尔兹压烫科技（合 肥）有限公司	中国	2001 年	WALTER KURZ	员工 6-700 人，其总公司注册资本 4,732 万美元	总体低于 5%
Nissha Co., Ltd	Nissha Co., Ltd	日本	1929 年	铃木顺也	年销售额 100 多亿人民币，员工 700 多人	5%左右
江苏赛特普光电材料有 限公司	江苏赛特普光电材料有 限公司	中国	2019 年	钱杓炜、曹帆	注册资本 1,000 万人民币，年销售额约 1.5 亿人民币，员工 100 多人	2023 年及之前高时有 50%左 右，2024 年仅有 5%-10%
上海仪电电子印刷科技 有限公司	上海仪电电子印刷科技 有限公司	中国	1995 年	国资办	年销售额 3,000 多万，注册资本 2,700 万 元	40%左右

注：LEONHARD KURZ Stiftung&Co.KG 和库尔兹压烫科技（合肥）有限公司同受库尔兹国际控股有限公司控制。

(2) 主要外购件供应商

报告期内，公司主要外购件供应商的基本情况如下：

供应商	国家 或地区	成立时间	实际控制人	基本情况	发行人的采购规模占相应 供应商业务规模的比例
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	中国	2001 年	曹抗美、吴建良、江华、戴华 淼、陈德兴、卜晓明、宋建明	注册资本：833.3 万元，员工 180 多人	低于 5%

供应商	国家 或地区	成立时间	实际控制人	基本情况	发行人的采购规模占相应 供应商业务规模的比例
上海田尔工贸有限公司	中国	2007 年	唐国平	注册资本：500 万，年销售额约 5,000 万，员工 30 多人	5%左右
Tmg-Tecidos Plásticos e Outros Revestimentos para a Indústria Automóvel S.A.	葡萄牙	2016 年	Antonio Manuel Ferreira da Costa Gonçalves	注册资本 900 万欧元，员工约 500 人	5%左右
惠州市远宏真空镀膜有限公司	中国	2009 年	唐国峰	注册资本：1,000 万，年销售额约 3,500 万，员工约 30 人	30%左右
江门冢田理研汽车饰件有限公司	中国	2011 年	冢田理研（香港）有限公司	注册资本：870 万美金，年销售额约 3 亿，员工 300 多人	5%左右
宁波晶美科技有限公司	中国	2003 年	励春林	注册资本：7,000 万，年销售额约 3.5 亿，员工 220 多人	10%左右
伊灿汽车配件（上海）有限公司	中国	2003 年	何敏	注册资本：500 万，年销售额约 5000 万，员工 20 多人	20%-30%
重庆敏驰塑胶有限公司	中国	2006 年	陈金隆	注册资本：2,168 万，年销售额 2 亿， 员工：244 人	10%-20%
深圳市生利科技有限公司	中国	2011 年	王小锋	注册资本：1,000 万	不到 20%

（3）主要模具供应商

报告期内，公司主要模具供应商的基本情况如下：

供应商	国家或地区	成立时间	实际控制人	基本情况	发行人的采购规模占相应供应商业务规模的比例
骏艺精密模具（苏州）有限公司	中国	2004 年	周东生	注册资本 11 万美金，年销售额约 1 亿	25%左右
昆山天匠精密模具有限公司	中国	2017 年	何小强	注册资本 1300 万，年销售额 3000 万左右	5%左右

2、结合相应的采购定价机制等，进一步说明相关供应商向发行人的供货价格是否与其他客户存在差异，销售价格是否公允

基于内饰件高度定制化的特点，公司采购薄膜、外购件、模具等材料时也具有定制化采购的特点，各类材料具体的采购定价机制如下：

（1）薄膜类供应商

报告期内，公司主要薄膜类供应商的定价机制情况如下：

主要供应商	定价机制	向公司的供货价格与其他客户是否存在差异
Leonhard Kurz Stiftung&Co.KG	参考市场价+定制化采购+议价	不存在较大差异
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	参考市场价+定制化采购+议价	比其他客户有所偏低（量大、长期合作）
Nissha Co., Ltd	参考市场价+定制化采购+议价	不存在较大差异
江苏赛特普光电材料有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
上海仪电电子印刷科技有限公司	成本加成，协商定价	不存在较大差异

由上表可见，公司与主要薄膜类供应商的定价机制以参考市场价或成本加成为基础进行协商确定；经与上述主要薄膜类供应商访谈进一步确认，其向公司的供货价格与其向其他同类客户供货的价格不存在较大差异，其向公司的销售价格公允。

（2）主要外购件供应商

报告期内，公司主要外购件供应商的定价机制情况如下：

主要供应商	定价机制	向公司的供货价格与其他客户是否存在差异
上海延鑫汽车座椅配件有限公司	公司询价，供应商成本加成报价	不存在较大差异
上海田尔工贸有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
Tmg-Tecidos Plásticos e Outros Revestimentos para a Indústria Automóvel S.A.	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
惠州市远宏真空镀膜有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
江门冢田理研汽车饰件有限公司	根据市场价格	不存在较大差异
宁波晶美科技有限公司	成本加成	不存在较大差异
伊灿汽车配件（上海）有限公司	公司询价，供应商成本加成报价	不存在较大差异
重庆敏驰塑胶有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
深圳市生利科技有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异

由上表可见，公司与主要外购件供应商的定价机制以参考市场价或成本加成为基础进行协商确定；经与上述主要外购件供应商访谈进一步确认，其向公司供货的价格与其向其他同类客户供货的价格不存在较大差异，其向公司的销售价格公允。

（3）主要模具供应商

报告期内，公司主要模具供应商的定价机制情况如下：

主要供应商	定价机制	向公司的供货价格与其他客户是否存在差异
骏艺精密模具（苏州）有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异
昆山天匠精密模具有限公司	由公司进行询价，与供应商议价	不存在较大差异

由上表可见，公司与主要模具供应商的定价机制为协商议价；经与上述主要模具供应商访谈进一步确认，其向公司的供货价格与其向其他同类客户供货的价格不存在较大差异，其向公司的销售价格公允。

【会计师回复】

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

（1）针对主要项目单位成本大幅降低的合理性及真实性，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1）获得发行人收入成本明细表，查阅境内、境外前十大定点项目的收入、成本明细；
- 2）访谈公司财务人员、生产人员，了解公司境内、境外前十大定点项目的销售单价、单位成本变动的原因，并获取支持性资料；
- 3）获取公司完工成本明细表，测算产品原材料消耗情况；
- 4）获取公司销量数据，分析直接材料成本变动的原因及合理性
- 5）访谈生产负责人，了解公司对生产人员的管理模式，报告期内生产人员波动较大的背景、原因及合理性。

（2）针对核心原材料采购价格公允性，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1）对主要薄膜、外购件、模具供应商进行访谈，了解供应商的基本情况

（如采购合作背景、是否主机厂指定、采购定价及调价模式、经营规模等）；

2）获取公司采购大表，复核公司主要项目的薄膜、外购件、模具等原材料采购的具体数量、金额、单价等情况；

3）访谈公司采购部负责人，了解公司同一项目同类原材料不同供应商之间采购价格存在差异的原因、同一供应商不同期间采购价格存在差异的原因，并分析其合理性

4）查询主要供应商工商档案，核实主要供应商的地区、成立时间、实际控制人等信息；

5）访谈发行人主要供应商，了解供应商的定价机制、核实供应商向公司的销售价格与其他客户是否存在差异。

2、核查意见

（1）经核查，针对主要项目单位成本大幅降低的合理性及真实性，申报会计师认为：

1）发行人报告期内境内、境外前十大定点项目销售单价、单位成本变动均有合理性，与实际生产经营情况相符；

2）报告期内薄膜、外购件等核心原材料耗用量持续接近 BOM 标准成本，直接材料成本与销量匹配；

3）报告期内公司生产人员变动均有合理性，与项目数量及生产经营规模相匹配，不存在压缩人员薪酬或数量提升业绩的情况。

（2）经核查，针对核心原材料采购价格公允性，申报会计师认为：

发行人同一项目内同类原材料不同供应商之间的采购价格存在差异的原因合理，同一供应商不同期间的采购价格存在较大差异的原因合理，相关供应商向发行人的供货价格公允。

（二）说明对报告期内主要境内外项目原材料领用及消耗、生产人员薪酬核算及分配依据、制造费用归集等成本核算真实、准确、完整性的具体核查程序、覆盖比例、获取证据及核查结论；说明就报告期内通过改进优化生产工艺等措施，大幅降低主要项目生产成本的背景、过程及影响等，所采取的具体核查程序、获取证据及核查结论。

1、说明对报告期内主要境内外项目原材料领用及消耗、生产人员薪酬核算及分配依据、制造费用归集等成本核算真实、准确、完整性的具体核查程序、覆盖比例、获取证据及核查结论

（1）访谈公司成本经理，了解公司关于原材料领用及消耗、生产人员薪酬核算及分配、制造费用归集和分配等成本核算的方法；

（2）对采购与付款、生产与仓储执行穿行测试、控制测试，确认其控制得到有效执行；

（3）获取公司各类存货收发存，对主要原材料发出进行计价测试，复核材料领用金额；获取发行人完工成本汇总表，在制物料分析表，bom 表，报告期各期抽取一个月复核材料分配的准确性。覆盖比例如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
获取收发存比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
计价测试比例	22.46%	21.59%	33.57%	24.11%
获取完工成本汇总表、在制物料分析表、bom 表的比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
复核材料分配的比例	14.61%	9.73%	9.07%	11.07%

（4）获取公司报告期工资表，报告期各期抽取一个月复核生产人员薪酬的核算及归集；获取完工成本汇总表，定额分配标准，报告期各期抽取一个月复核生产人员薪酬的分配。覆盖比例如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
获取工资表、完工成本汇总表，定额分配标准的比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
复核薪酬核算、归集、分配的比例	14.96%	9.77%	8.34%	8.38%

（5）获取公司制造费用明细表，复核制造费用的归集；获取完工成本汇总表，定额分配标准，报告期各期抽取一个月复核制造费用的分配。覆盖比例如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
获取制造费用明细表，完工成本汇总表，定额分配标准的比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
复核制造费用归集、分配的比例	17.65%	12.57%	7.48%	11.33%

经核查，申报会计师认为，发行人材料领用及消耗、生产人员薪酬核算及分配、制造费用归集等成本核算真实、准确、完整。

2、说明就报告期内通过改进优化生产工艺等措施，大幅降低主要项目生产成本的背景、过程及影响等，所采取的具体核查程序、获取证据及核查结论

就报告期内通过改进优化生产工艺等措施，大幅降低主要项目生产成本的背景、过程及影响等，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）访谈公司生产人员，了解公司改进生产工艺的具体措施；
- （2）实地查看公司生产车间，了解工艺改进的具体投入及影响；
- （3）获取生产成本表，测算成本节约的具体情况，与工艺改进是否匹配。

经核查，申报会计师认为，报告期内公司通过改进优化生产工艺等措施，大幅降低了主要项目生产成本。

（三）说明对薄膜、外购件等定制化原材料采购价格公允性的具体核查程序，是否已通过访谈、函证、第三方比价等方式验证采购价格的公允性

1、对主要薄膜、外购件供应商进行访谈，了解薄膜、外购件等材料的定价方式，通过访谈确认主要薄膜供应商、外购件供应商对其他同类客户的报价与对通领科技的报价是否存在重大差异，以验证采购价格的公允性；

2、获取主要外购件供应商向公司报价时提供的比价单，验证主要项目外购件采购价格的公允性。

问题 4.业绩真实性核查充分性

根据问询回复及中介机构核查工作底稿：（1）报告期各年度发行人内饰件收入在 3,000 万元以上的项目合计 14 个、收入占比接近 60%，这些项目大多于 2018 年至 2020 年取得，报告期内销售放量。（2）发行人境外业务占比较高，各期境外主营业务收入占比分别为 16.74%、37.56%、41.87%，薄膜类核心原材料主要向库尔兹、Nissha 等境外供应商采购。（3）境外客户、供应商走访方面，中介机构对 Nissha 等主要境外供应商访谈地点为境内办事处，对主要境外客户进行境外实地走访，各期主要境外客户走访比例为 42.84%、62.46%、66.61%。（4）客户及供应商函证方面，各期回函存在大量不符的情况。如

2024 年采购发函比例为 86.89%，回函相符比例为 22.92%；2022 年至 2024 年境外客户发函比例分别为 96.68%、95.85%、94.85%，回函确认比例分别为 33.36%、63.76%、70.56%，2022 年存在较多客户回函不符或未回函的情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）分别列表说明各期对境内外客户、供应商访谈的数量、对应的销售或采购金额、占比，列示对主要客户或供应商访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性，报告期内未能对主要境外客户进行实地走访的具体原因，对主要境外供应商走访境内办事处的原因，尽职调查程序是否充分、合规。（2）详细说明各期客户、供应商函证未予以回函或回函不符的具体情况，存在较高比例的客户或供应商回函不符的具体原因、是否符合行业惯例，所采取的具体替代性核查程序、获取证据及充分有效性，报告期内的采购、销售业务是否真实，会计核算是否准确、合规。（3）说明对采购、销售业务所采取的细节测试、截止性测试等其他核查程序的覆盖情况，所获取的证据，是否存在异常情况，所采取的进一步核查程序及有效性。（4）请提供客户供应商访谈、函证、细节测试等核查工作底稿。

【会计师回复】

一、分别列表说明各期对境内外客户、供应商访谈的数量、对应的销售或采购金额、占比，列示对主要客户或供应商访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象、访谈内容及获取的证据等，说明访谈对象选择的主要依据及合理性，报告期内未能对主要境外客户进行实地走访的具体原因，对主要境外供应商走访境内办事处的原因，尽职调查程序是否充分、合规

（一）分别列表说明各期对境内外客户、供应商访谈的数量、对应的销售或采购金额、占比

1、境内外客户访谈情况

报告期各期对境内外客户访谈的数量、对应的销售金额、占比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内销售总金额（a）	23,761.76	62,140.09	63,420.94	74,375.99
境内客户访谈数量（家）（b）	24	25	24	26
境内主要客户访谈金额（c）	19,992.90	55,272.26	55,839.13	66,120.81
境内客户访谈比例（d=c/a）	84.14%	88.95%	88.05%	88.90%
境外销售总金额（e）	24,806.02	44,448.79	37,845.47	14,859.73

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外客户访谈数量（家）（f）	6	6	6	6
境外主要客户访谈金额（g）	16,914.60	29,607.84	23,638.67	6,366.40
境外客户访谈比例（h=g/e）	68.19%	66.61%	62.46%	42.84%
销售总金额（i）	48,567.78	106,588.88	101,266.41	89,235.72
主要客户访谈数量（家）（j）	30	31	30	32
主要客户访谈金额（k）	36,907.49	84,880.10	79,477.80	72,487.21
主要客户访谈比例（l=k/i）	75.99%	79.63%	78.48%	81.23%

2、境内外供应商访谈情况

报告期各期对境内外供应商访谈的数量、对应的采购金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境内采购总金额（a）	15,653.00	44,344.42	44,127.86	48,760.41
境内主要供应商访谈数量（家）（b）	45	45	45	45
境内主要供应商访谈金额（c）	12,484.25	35,644.07	36,918.11	39,946.42
境内供应商访谈比例（d=c/a）	79.76%	80.38%	83.66%	81.92%
境外采购总金额（e）	4,189.26	11,690.39	9,558.19	7,447.23
境外主要供应商访谈数量（家）（f）	4	4	4	4
境外主要供应商访谈金额（g）	4,068.67	11,350.56	9,205.24	6,900.00
境外访谈比例（h=g/e）	97.12%	97.09%	96.31%	92.65%
采购总金额（i）	19,842.27	56,034.81	53,686.05	56,207.64
主要供应商访谈数量（家）（j）	49	49	49	49
主要供应商访谈金额（k）	16,552.92	46,994.64	46,123.34	46,846.42
访谈比例（l=k/i）	83.42%	83.87%	85.91%	83.35%

(二) 列示对主要客户或供应商访谈的具体形式、时间、地点、访谈对象

1、客户

对主要客户访谈的具体形式、时间、地点及访谈对象情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比				
1	福建奔驰汽车有限公司	503.04	1.04%	2,130.02	2.00%	1,008.32	1.00%	1,121.73	1.26%	实地走访	2023/12/25	福建省福州市青口投资区奔驰大道 1 号	电子/电气零件专员
2	客户 X	1,562.56	3.22%	2,381.14	2.23%	4,193.61	4.14%	6,530.69	7.32%	实地走访	2023/12/26	客户 X 所在地	采购经理
3	成都富维安道拓汽车饰件系统有限公司	2,419.38	4.98%	5,396.22	5.06%	6,512.76	6.43%	4,619.24	5.18%	实地走访	2023/12/25	长春市经济技术开发区东南湖大路 4736 号	资深采购工程师
	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司	847.13	1.74%	1,176.04	1.10%	1,399.24	1.38%	55.29	0.06%	实地走访	2023/12/25	长春市经济技术开发区东南湖大路 4736 号	资深采购工程师
4	一汽-大众汽车有限公司	3,463.92	7.13%	9,215.73	8.65%	8,700.36	8.59%	10,552.73	11.83%	实地走访	2023/12/26	长春市汽开区东风大街 7666 号合众国际商务广场 3 号楼	内饰采购科采购员
5	华翔汽车内饰系统有限公司	1,151.52	2.37%	1,478.94	1.39%	1,403.28	1.39%	1,692.72	1.90%	实地走访	2024/8/15	浙江省宁波市江北区投资创业园 C 区长兴路 525 号	采购助理
	华翔汽车内饰系统（扬州）有限公司	780.81	1.61%	3,456.53	3.24%	3,256.52	3.22%	3,118.47	3.49%	实地走访	2024/8/15	浙江省宁波市江北区投资创业园 C 区长兴路 525 号	采购助理
	华翔汽车内饰系统	273.94	0.56%	1,150.04	1.08%	945.36	0.93%	1,300.33	1.46%	实地走访	2024/8/15	浙江省宁波市江北区投资创业	采购助理

序号	客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比				
	(佛山) 有限公司											园 C 区长兴路 525 号	
6	埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司	449.64	0.93%	3,002.46	2.82%	1,490.84	1.47%	973.28	1.09%	实地走访	2024/4/10	上海市浦东新区盛夏路 399 号 1 号楼 3A 室	采购员
	埃驰汽车零部件（常熟）有限公司	-	0.00%	150.79	0.14%	331.97	0.33%	568.63	0.64%	实地走访	2024/4/10	上海市浦东新区盛夏路 399 号 1 号楼 3A 室	采购员
	上海埃驰汽车零部件有限公司	-	0.00%	-	0.00%	108.37	0.11%	99.69	0.11%	实地走访	2024/4/10	上海市浦东新区盛夏路 399 号 1 号楼 3A 室	采购员
7	上汽通用东岳汽车有限公司	-	0.00%	-0.08	0.00%	1,059.41	1.05%	1,270.61	1.42%	实地走访	2023/12/15	上海市浦东新区申江路 1500 号	采购员
8	SAS Automotive Systems, S.A. de C.V.	2,242.03	4.62%	2,157.64	2.02%	592.30	0.58%	311.61	0.35%	实地走访	2024/9/10	墨西哥墨西哥城	SQA（Supplier Quality Assurance 供应商质量保证）
9	Yanfeng US Automotive Interior Systems I LLC	3,565.69	7.34%	8,429.21	7.91%	4,291.89	4.24%	71.90	0.08%	实地走访	2024/3/20	7463BonnyshireDrive,Chattanooga,TN37416	项目经理
10	Proks Plastic ,s.r.o	3,172.04	6.53%	2,488.27	2.33%	2,478.33	2.45%	1,378.89	1.55%	实地走访	2024/3/15	Londynska309/81,12000Praha2,CzecejRepublic	董事长
11	延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司	1,818.45	3.74%	12,097.33	11.35%	8,228.04	8.13%	14,684.08	16.46%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员

序号	客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比				
	司												
	延锋汽车饰件系统宁波有限公司	-6.92	-0.01%	737.26	0.69%	3,082.90	3.04%	2,723.92	3.05%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员
	上海冀强汽车部件系统有限公司	1,818.45	3.74%	2,415.01	2.27%	2,169.34	2.14%	3,121.79	3.50%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员
	延锋汽车饰件系统（烟台）有限公司	40.50	0.08%	355.38	0.33%	1,923.15	1.90%	2,370.01	2.66%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员
	上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司	0.57	0.00%	3.86	0.00%	133.26	0.13%	1,166.86	1.31%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员
	延锋汽车饰件系统广州有限公司	-	0.00%	-	0.00%	-3.95	0.00%	180.83	0.20%	实地走访	2023/12/12	上海市浦东新区康安路 669 号	采购员
12	东风佛吉亚汽车内饰有限公司	242.04	0.50%	557.17	0.52%	780.99	0.77%	1,759.22	1.97%	实地走访	2023/12/20	中国武汉经济技术开发区后官湖大道 247 号	采购员
13	长春派格汽车塑料技术有限公司	2,371.37	4.88%	5,152.83	4.83%	4,975.30	4.91%	3,854.87	4.32%	实地走访	2023/12/25	吉林省长春市经济开发区襄樊路 399 号	采购主管
	天津派格汽车零部件有限公司	872.62	1.80%	1,939.47	1.82%	2,454.68	2.42%	1,351.08	1.51%	实地走访	2023/12/25	吉林省长春市经济开发区襄樊路 399 号	采购主管
14	丰田合成（佛山）汽车部品有限公司	215.92	0.44%	407.52	0.38%	735.10	0.73%	1,437.88	1.61%	视频访谈	2024/4/12	上海通领会议室	采购管理课课长
15	佛山威卡威汽车零部件	-	0.00%	166.15	0.16%	549.96	0.54%	853.47	0.96%	实地走访	2024/8/7	广东省佛山市南海区狮山镇红	采购工程师

序号	客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		访谈形式	访谈时间	访谈地址	访谈对象
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比				
	件有限公司											沙区惠民路 1 号	
16	上海盛辉塑料股份有限公司	-9.20	-0.02%	634.32	0.60%	400.30	0.40%	713.40	0.80%	实地走访	2024/8/8	上海奉贤区目华北路 1516 号	采购员
17	Volkswagen AG	1,856.24	3.82%	4,964.90	4.66%	3,779.21	3.73%	4,196.88	4.70%	实地走访	2024/8/12	Volkswagen AG,38436 Wolfsburg,Germany	采购员
18	Volkswagen Group Of America	4,633.49	9.54%	8,915.01	8.36%	11,928.13	11.78%	28.01	0.03%	实地走访	2024/9/9	Chattanooga,TN United States	采购员
19	Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.	1,445.10	2.98%	2,652.82	2.49%	568.82	0.56%	379.11	0.42%	发行人办公室	2024/8/29	上海通领办公室	Supplier management/coo rdinator

申报会计师对部分客户受同一控制下的不同主体在同一地址进行访谈，原因在于相关客户系归属同一实际控制人，采购业务由同一人负责，因此一并走访。对于以上客户，申报会计师已取得经被访谈人员签字的访谈提纲和被访谈人员身份证明，访谈具备真实性和有效性。

丰田合成（佛山）汽车部品有限公司为发行人客户，报告期内公司对其收入金额分别为 1,437.88 万元、735.10 万元、407.52 万元和 215.92 万元，收入占比在 2%以下，因此对其进行视频访谈。由于 Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.（以下简称“墨西哥大众”）2024 年 8 月至发行人处访问，因此于发行人处进行访谈。对于以上客户，申报会计师已取得经被访谈人员签字的访谈提纲和被访谈人员身份证明，访谈具备真实性和有效性。

综上所述，申报会计师对部分客户受同一控制下的不同主体在同一地址进行走访、对丰田合成（佛山）汽车部品有限公司进行视频访谈，以及对境外客户墨西哥大众在境内走访的情形具备合理性，相关访谈内容真实、有效。

2、供应商

对报告期内公司主要供应商访谈的具体形式、时间、地点及访谈对象情况如下：

单位：万元

供应商	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		访谈形式	访谈时间	访谈地点	访谈对象
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比				
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	2,963.44	14.73%	10,007.50	17.86%	11,050.34	20.58%	11,664.61	20.75%	实地走访	2023/12/21	上海市徐汇区漕溪北路375号会议室	销售经理
Nissha Co., Ltd	3,279.34	16.30%	7,947.63	14.18%	7,124.90	13.27%	3,809.53	6.78%	实地走访	2023/12/21	上海市田林路487号宝石大楼20号楼1101室	营业部营业一 质保长
惠州市远宏真空镀膜有限公司	652.76	3.24%	2,651.23	4.73%	1,573.91	2.93%	605.82	1.08%	实地走访	2023/12/28	广东省惠州市仲恺高新区沥林镇塘角兴旺街25号厂房三楼	总经理
重庆敏驰塑胶有限公司	121.67	0.60%	2,550.13	4.55%	2,038.44	3.80%	2,856.86	5.08%	实地走访	2023/12/21	重庆市巴南区花溪工业园区	商务副总
宁波晶美科技有限公司	720.78	3.58%	2,227.40	3.98%	2,918.70	5.44%	3,154.92	5.61%	实地走访	2023/12/27	浙江省宁波市奉化区汇泉路238号	销售部长
骏艺精密模具（苏州）有限公司	94.31	0.47%	2,017.81	3.60%	794.37	1.48%	1,543.77	2.75%	实地走访	2023/12/11	苏州市吴中区木渎镇金枫南路凤凰路口	财务部经理
伊灿汽车配件（上海）有限公司	920.20	4.57%	1,792.07	3.20%	1,470.47	2.74%	658.43	1.17%	实地走访	2023/12/15	上海市青浦区白鹤镇鹤鹏路158号	总经理

供应商	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		访谈形式	访谈时间	访谈地点	访谈对象
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比				
深圳市生利科技有限公司	1,056.62	5.25%	1,756.53	3.13%	1.88	0.00%	-	0.00%	实地走访	2025/1/2	深圳市坪山区生利科技总经理办公室	总经理
江苏赛特普光电材料有限公司	137.24	0.68%	1,740.41	3.11%	3,448.71	6.42%	4,497.58	8.00%	实地走访	2023/12/21	昆山市巴城镇石牌立基路 111 号 3 号房	项目总监
LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG	485.70	2.41%	1,575.06	2.81%	1,114.84	2.08%	1,293.13	2.30%	实地走访	2023/12/21	上海市徐汇区漕溪北路 375 号会议室	销售经理
上海仪电电子印刷科技有限公司	27.27	0.14%	878.16	1.57%	1,575.27	2.93%	1,211.50	2.16%	实地走访	2023/12/14	上海市浦东新区川沙路 6999 号 B 区 3 号	总经理
浙江普利特新材料有限公司	446.46	2.22%	803.67	1.43%	1,057.92	1.97%	699.91	1.25%	实地走访	2023/12/15	上海市青浦工业园区新业路 558 号	上海区域总经理
W&W Projekt Service GmbH	99.58	0.50%	353.80	0.63%	965.49	1.80%	1,797.34	3.20%	视频访谈	2024/4/12	视频访谈	Managing Director
上海贞行汽车零部件有限公司	-	-	182.88	0.33%	325.69	0.61%	908.14	1.62%	实地走访	2024/7/26	上海市杨浦区回平路 2158 号 801 室	总经理
上海新顺泰合新材料有限公司	569.62	2.83%	17.58	0.03%	-	-	-	-	实地走访	2025/7/23	上海市嘉定区曹胜路 388 号	总经理
上海长伟锦磁工程塑料有限公司	557.69	2.77%	1,036.10	1.85%	745.29	1.39%	470.55	0.84%	实地走访	2023/12/22	上海市宝山区城市工业园区园光路 228 号	项目部开发工程师
开德阜国际贸易（上海）有限公司	876.16	4.36%	-	-	918.52	1.71%	855.38	1.52%	实地走访	2023/12/19	上海市浦东新区世纪大道 201 号渣打银行大厦 11 楼	销售部客户经理

（三）对主要客户及供应商访谈内容及获取的证据等

1、主要客户访谈内容及获取的证据

报告期主要境内外客户已实地走访，了解发行人与客户的业务合作情况、合同履行、货款支付、关联关系等情况。实地走访人员由保荐机构、申报会计师、发行人律师三方中介机构人员组成，中介机构对主要客户访谈内容及获取的证据如下：

（1）对客户关键经办人员进行访谈，了解公司与客户之间业务合作情况，包括合作背景、销售产品的类别、金额及用途、定价方式、客户采购流程、信用政策、结算方式、合同主要条款、退货情况、合作诉讼、关联关系等，核实公司与客户交易数据的真实性、准确性，并取得由被访谈人员签字的访谈记录；

（2）获取客户接受访谈人员的身份证、名片或工牌等身份证明材料以及客户的营业执照、公司章程等企业材料，与客户被访谈人员在客户明显标识处合影。

2、主要供应商访谈内容及获取的证据

报告期主要境内外供应商已实地走访，了解发行人与供应商的业务合作情况、合同履行、货款支付、关联关系等情况。实地走访人员由保荐机构、申报会计师、发行人律师三方中介机构人员组成，中介机构对主要供应商访谈内容及获取的证据如下：

（1）对供应商关键经办人员进行访谈，了解供应商的基本情况，公司与供应商之间的业务合作情况，包括开始合作时间、合作背景、供应商关联方是否与发行人存在业务往来、供应商主要销售产品、用途、定价模式以及对发行人和其他客户销售同类产品的价格是否存在重大差异、对发行人销售量和销售金额、是否存在较大变化及原因、是否为贸易商或经销商、信用期及变化情况、结算方式、合同签订的形式、对签收手续和运费的安排、退换货政策、报告期内退换货数量及金额、与发行人的业务合作量占比情况、发行人在供应商客户体系中的排名情况、其他同类客户情况、是否与公司存在关联关系等，并取得由被访谈人员签字、供应商盖章的访谈记录；

（2）获取的证据包括经被访谈人签字和加盖公章的访谈问卷、营业执照、公司章程、国家企业信用报告、经确认的重要业务合同、被访谈人身份证、名片等身份证明材料，并与供应商被访谈人员在明显标识处合影。

（四）说明访谈对象选择的主要依据及合理性

保荐机构、申报会计师、发行人律师三家中介机构选择实地走访、访谈对象的主要依据为根据重要性原则及风险导向原则选取走访对象。重要性原则体现为：对发行人报告期各期前二十大单体客户且销售收入金额占比约前 70%的客户、对发行人报告期各期前二十大单体供应商及采购金额较大的供应商和 DB 件供应商进行走访；风险导向原则体现为对新增大额或异常客户等进行了实地走访。

报告期各期，申报会计师对客户的总体走访比例分别为 81.23%、78.48%、78.44%和 73.57%，供应商的总体走访比例分别为 83.35%、85.91%、83.87%和 82.50%，走访比例较高，且走访对象包含原材料供应商、委外加工供应商和模具供应商三类主要供应商。

综上所述，申报会计师选择访谈对象的主要依据具备合理性。

（五）报告期内未能对主要境外客户进行实地走访的具体原因

报告期内前二十大单体客户中 Faurecia Interior Systems Saline, LLC、Simoldes Plasticos Czech s.r.o.未进行访谈，主要系客户拒绝接受访谈。对主要客户 General Motors LLC，中介机构对其进行了实地走访，并在走访地合影，但未取得经被访谈人签字的访谈问卷及与被访谈人的合影，Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.未进行实地访谈主要系客户受访人员恰好在发行人处评审，出于便利性考虑选择在发行人办公室访谈。

对于未实地走访的客户，针对 Faurecia Interior Systems Saline, LLC,申报会计师通过执行函证程序和替代性测试，抽取了订单、报关单、海运单、发票等资料，查阅客户工商登记信息等程序进行了补充核查；针对 Simoldes Plasticos Czech s.r.o.，申报会计师通过执行销售收入细节测试，获取了签收单、发票、回款银行回单，对其执行函证程序并取得回函，查阅工商登记信息等程序进行补充核查；针对 General Motors LLC.，申报会计师通过执行销售收入细节测试，获取了出口报关单、出厂交货单、发票、回款银行回单，对其执行函证程序并取得回函，查阅工商登记信息等程序进行补充核查；针对 Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.，申报会计师通过执行销售收入细节测试，获取了出口报关单、出厂交货单、发票、回款银行回单，对其执行函证程序并取得回函等程序进行补充核查。通过以上程序，申报会计师确认发行人与上述客户交易的真实性。

（六）对主要境外供应商走访境内办事处的原因，尽职调查程序是否充分、合规

报告期内，申报会计师对主要境外供应商 Nissha Co., Ltd 和 LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG 走访了其境内办事处，境内办事处的信息如下：

境外供应商	走访的境内办事处	走访地址	走访对象
Nissha Co., Ltd	日写（深圳）商贸有限公司上海分公司	上海市田林路 487 号宝石大楼 20 号楼 1101 室	营业部营业一保保长
LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG	库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	上海市徐汇区漕溪北路 375 号会议室	销售经理

经访谈确认，供应商的境内办事处代表境外供应商履行与公司的对接工作，能够掌握供应商与公司间的业务往来和交易信息，通过对前述人员的访谈，申报会计师可以核实发行人与相应供应商采购业务的真实性并了解对应采购业务的相关细节信息，申报会计师对境内办事处相关人员进行访谈的核查方式有效，具有合理性，尽职调查程序充分、合规。

二、详细说明各期客户、供应商函证未予以回函或回函不符的具体情况，存在较高比例的客户或供应商回函不符的具体原因、是否符合行业惯例，所采取的具体替代性核查程序、获取证据及充分有效性，报告期内的采购、销售业务是否真实，会计核算是否准确、合规

（一）客户函证

1、各期客户函证未予以回函或回函不符的具体情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售金额 A	48,567.78	106,588.88	101,266.41	89,235.72
发函金额 B	47,162.89	103,328.99	98,588.54	87,159.72
发函比例 C=B/A	97.11%	96.94%	97.36%	97.67%
回函金额 D	43,877.72	93,568.38	86,563.28	77,235.63
未回函金额 E=B-D	3,285.17	9,760.60	12,025.26	9,924.09
回函比例 F=D/B	93.03%	90.55%	87.80%	88.61%
未回函比例 G=E/B	6.97%	9.45%	12.20%	11.39%
回函相符金额 L	33,813.27	70,325.12	70,575.13	56,755.08
回函不符金额 M=D-L	10,064.45	23,263.52	15,988.15	20,480.55

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
回函相符比例 $N=L/D$	77.06%	75.14%	81.53%	73.48%
回函不符比例 $O=M/D$	22.94%	24.86%	18.47%	26.52%
回函相符及回函不符调节后相符金额占销售金额比例 $P=(L+M)/A$	90.34%	87.78%	85.48%	86.55%
其中：回函相符金额占销售金额比例 $Q=L/A$	69.62%	65.98%	69.69%	63.60%
其中：回函不符调节后相符金额占销售金额比例 $R=M/A$	20.72%	21.83%	15.79%	22.95%

报告期内，客户回函比例分别为 88.61%、87.80%、90.55%和 93.03%，回函比例较高。少数客户未回函，主要是境外客户因商业文化习惯差异，回函意愿较低；部分客户因函证内容需涉及内部跨部门协调沟通，函证处理流程较慢且回函意愿较低。

2、存在较高比例客户回函不符的具体原因，是否符合行业惯例

报告期内，客户回函不符比例较高，具体不符原因统计如下：

单位：万元

销售额回函不符原因	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	不符金额	占比	不符金额	占比	不符金额	占比	不符金额	占比
1、时间性差异	725.50	88.82%	287.07	15.41%	1,115.77	56.92%	715.04	82.89%
2、暂估差异	91.27	11.17%	30.27	1.63%	0.00	0.00%	-	0.00%
3、客户采购额统计口径差异	-	0.00%	1,545.30	82.96%	844.62	43.08%	147.44	17.09%
4、其他	0.07	0.01%	-	-	-	-	0.14	0.02%
合计	816.85	100.00%	1,862.63	100.00%	1,960.39	100.00%	862.61	100.00%

由上表可见，客户回函不符的主要原因为时间性差异，具体原因如下：

（1）时间性差异

时间性差异是由于公司和客户对同一笔交易进行会计处理的时间不一致导致的暂时性差异，主要包括：1）公司在满足收入确认条件时确认收入，但于年末开具销售发票后，客户财务于次年初收到发票，次年才确认采购，导致了回

函数数据上的差异；2）在国际贸易中，采用 CIF、FOB 等贸易条款的业务，公司依据《企业会计准则》和国际惯例按提单日期确认收入，而部分被函证的境外客户未严格区分贸易条款，以货物收货时点确认其采购回函金额，导致了回函数据上的差异；3）模具已达到收入确认时点，公司已暂估确认模具收入，但由于尚未开票发票，客户单位在取得发票后才确认采购，导致了回函数据上的差异。

差异 1）系买卖双方在发票流转过程中的时间差导致的，并无账务核算错误；差异 2）系境外客户在统计采购额时的口径差异；差异 3）公司已按照模具收入确认时点确认收入，并无账务核算错误。

报告期内，因时间性差异导致销售额回函不符的主要客户如下：

年度	客户名称
2025 年 1-6 月	GeneralMotorsLLC；长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司佛山分公司；延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司
2024 年度	上海上汽大众汽车销售有限公司；上海冀强汽车部件系统有限公司；延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司；格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司
2023 年度	上汽通用汽车有限公司；上海延锋金桥汽车饰件系统有限公司；上汽通用汽车有限公司武汉分公司；上汽通用东岳汽车有限公司；上汽大众汽车有限公司宁波分公司
2022 年度	上汽通用汽车有限公司武汉分公司；埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司杭州分公司；上汽通用汽车有限公司；延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司；上汽大众汽车有限公司宁波分公司

（2）暂估差异

公司按照客户上线领用时间或收货时间，对于已满足收入确认条件但尚未开具发票的收入进行了暂估，客户按照上线领用或收货时间对采购进行了暂估，但因个别客户发布上线领用日期较晚或回传签收单时间较晚，公司在结账日前无法获得完整的上线领用或签收明细，因此公司暂估金额与客户暂估金额会存在差异，导致回函不符。

公司已按照收入确认时点对收入进行了合理暂估，暂估金额与客户回函金额不符系客观原因导致。

报告期内，因暂估差异导致销售额回函不符的主要客户如下：

年度	客户名称
2025 年 1-6 月	延锋汽车饰件系统重庆有限公司东莞分公司；鸿华先进科技股份有限公司； 华翔汽车内饰系统（佛山）有限公司
2024 年度	格拉默汽车内饰部件（北京）有限公司
2023 年度	-
2022 年度	-

（3）采购额统计口径差异

个别客户回函的采购额统计口径存在差异，导致回函不符，如：1）客户单位更换了开票抬头，但是在统计采购额时未及时区分新、旧抬头，导致采购额统计错误；2）客户单位直接按照系统导出的应付账款贷方金额统计采购额，但应付账款贷方中存在不属于采购额的情况，导致采购额统计错误。经进一步与客户沟通核对调节后，与公司的发函金额基本一致。此差异系客户采购统计口径问题。

报告期内，因采购额统计口径差异导致销售额回函不符的主要客户如下：

年度	客户名称
2025 年 1-6 月	上海冀强汽车部件系统有限公司；延锋汽车饰件（深圳）有限公司
2024 年度	长春派格汽车塑料技术有限公司
2023 年度	长春派格汽车塑料技术有限公司
2022 年度	长春派格汽车塑料技术有限公司

（4）其他零星差异

客户入账金额尾差等导致零星差异。

根据公开披露信息，同行业公司存在客户函证程序中存在回函不符且比例较高的情况，具体如下：

（1）“飞宇科技：苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于飞宇科技第一轮问询的回复（2022 年年报财务数据更新版）”关于其销售收入函证程序的描述，飞宇科技的披露 2020 年度-2022 年度各期回函不符金额占营业收入发函金额比例分别为 43.10%、40.07%和 28.18%，回函不符原因主要为：

1）因尾差导致的不符主要来自上海英纳法，由于结算差异导致全年交易额存在几分钱尾差，对方在回函不符处盖章，因此作为回函不符统计并进行差异

调节，2020 年影响金额为 5,237.17 万元，2021 年影响金额为 4,157.34 万元；2）因增值税金导致的不符，主要是发送函证金额为不含税销售额，对方回函金额为含税额，因此产生增值税金差异而不符。对于该部分差异，申报会计师验算了增值税金比例并调节一致；3）因时间性差异导致的不符，主要是双方在销售确认时点上存在差异，公司仅在对方出具对账单或验收报告时点确认收入，对方存在收到商品即确认采购的情况，因此双方形成时间性差异。

（2）“凯众股份：发行人及保荐机构关于上海凯众材料科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复（修订版）”关于其应收账款函证程序的描述，2021 年末-2023 年末各期应收账款回函不符金额占发函金额比例分别为 49.13%、67.55%和 37.82%，回函不符原因主要为时间性差异、统计口径差异。

（3）“德尔股份：3-1 独立财务顾问报告”关于其主要客户执行函证程序，核查情况的描述：

德尔股份的披露 2023 年度和 2024 年度各期收入回函不符金额占发函金额比例分别为 28.61%和 42.15%，回函不符原因均为双方入账时间性差异

同行业公司客户回函亦存在较高比例的回函不符情况，且不符原因与公司相似，因此，公司各期存在较高比例回函不符的情况符合行业惯例。

3、所采取的具体替代性核查程序、获取证据及充分有效性

申报会计师针对回函不符及未回函的函证实施了替代测试程序，具体如下：

（1）针对未回函部分，申报会计师执行了替代测试，针对形成期末应收账款余额的收入，获取了与收入确认相关的支持性证据，其中国内客户包括：销售订单、销售发票、发货单、签收单或登录客户系统查看、期后回款等资料；国外客户根据不同贸易模式，获取的证据包括：销售订单、销售发票、发货单、报关单、提单（FOB、CIF 等模式）、签收单（DDP 模式）、期后回款等资料。

其中销售订单、销售发票、发货单、期后回款、报关单、提单等属于公司内部证据，签收单、客户系统数据等属于外部证据，上述证据充分、有效。

申报会计师还对未回函客户执行了走访程序，走访比例统计如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函客户收入金额 A	3,285.17	9,760.60	12,025.26	9,924.09

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函已走访客户收入金额 B	1,896.74	7,453.17	6,177.07	5,576.16
占比 C=B/A	57.74%	76.36%	51.37%	56.19%

(2) 针对回函不符函证，申报会计师获取了相关证据，包括：

1) 获取回函差异调节表，与公司财务人员、业务人员核实差异原因；

2) 针对时间性差异 1)，检查形成差异的具体销售发票，确认公司确实在年末进行开票，发票金额与回函差异金额一致，该证据充分、有效；

3) 针对时间性差异 2)，获取对应的销售订单、销售发票、发货单、报关单、提单，核实公司外销贸易模式，证实差异部分公司已严格按照提单日期确认收入，该证据充分、有效；

4) 针对时间性差异 3)，获取模具合同、模具能够批量生产零件的认可报告，证实模具已达到收入确认时点，认可报告由客户出具，该证据充分、有效；

5) 针对暂估差异，获取了暂估明细及客户发布的上线领用明细进行核对；

6) 针对客户采购额统计口径差异，与客户核实确认并获取客户提供的采购明细，证实确实是由于客户采购额统计口径导致的差异，该项差异与客户确认，证据充分、有效；

针对其他零星差异，抽查相应的支持性单据，单据金额与回函差异金额一致，证据充分、有效。

经前述核查，报告期内的销售业务真实，会计核算准确、合规。

(二) 供应商函证

1、供应商未回函或回函不符的具体情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额 A	28,951.95	79,108.66	73,351.98	71,784.49
采购发函金额 B	25,558.55	69,742.48	63,368.20	62,927.31
发函比例 C=B/A	88.28%	88.16%	86.39%	87.66%
回函金额 D	25,024.05	69,704.78	63,368.20	62,927.31
未回函金额 E=B-D	534.51	37.70	0.00	0.00
回函比例 F=D/B	97.91%	99.95%	100.00%	100.00%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
未回函比例 $G=E/B$	2.09%	0.05%	0.00%	0.00%
回函相符金额 H	20,864.43	61,983.48	60,062.11	54,161.89
回函不符金额 $I=D-H$	4,159.61	7,721.30	3,306.09	8,765.42
回函相符比例 $J=H/D$	83.38%	88.92%	94.78%	86.07%
回函不符比例 $K=I/D$	16.62%	11.08%	5.22%	13.93%
回函相符及回函不符调节后可确认比例 $L=(H+I)/A$	86.43%	88.11%	86.39%	87.66%
其中：回函相符可确认比例 $M=H/A$	72.07%	78.35%	81.88%	75.45%
其中：回函不符调节后相符可确认比例 $=I/A$	14.37%	9.76%	4.51%	12.21%

注：采购额、发函金额、回函金额均包括 DB 件供应商

报告期内，供应商回函比例分别为 100.00%、100.00%、99.95%和 97.91%，回函比例高。

2、存在较高比例回函不符的具体原因、是否符合行业惯例

报告期内，供应商回函不符比例较高，具体不符原因统计如下：

单位：万元

采购额回函不符原因	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	不符金额	占比	不符金额	占比	不符金额	占比	不符金额	占比
1、时间性差异	149.62	79.44%	557.54	65.73%	114.07	69.80%	322.66	50.43%
2、暂估差异	34.85	18.50%	224.16	26.43%	-	0.00%	20.45	3.20%
3、设备、模具等未验收差异	-	0.00%	62.51	7.37%	48.35	29.59%	296.71	46.37%
4、其他	3.87	2.05%	4.00	0.47%	1.01	0.62%	-	0.00%
合计	188.34	100.00%	848.21	100.00%	163.43	100.00%	639.82	100.00%

由上表可见，供应商回函不符的主要原因为时间性差异，具体原因如下：

（1）时间性差异

在原材料采购业务中，原材料验收入库后，发行人根据验收的原材料金额（不含税）计提应付账款-暂估并确认采购，收到供应商开具的发票后，发行人

冲销应付账款-暂估，并根据发票金额确认应付账款。发行人与原材料供应商每月对账，对账无误后供应商开具发票。若发票流转至发行人财务部时已经跨月，则发行人财务人员会在次月冲销应付账款-暂估，并确认应付账款，当月仅确认应付账款-暂估，而供应商账面应收账款已在当月确认收入。供应商核对其账面应收账款及收入金额和发行人应付账款及采购金额时存在差异，导致回函不符。

上述差异系买卖双方发票流转过程中的时间差异导致的。

报告期内，因时间性差异导致采购额回函不符的主要供应商如下：

年度	供应商名称
2025 年 1-6 月	重庆敏驰塑胶有限公司； NisshaCo.,Ltd
2024 年度	浙江普利特新材料有限公司； 上海创美凯威奇涂料商贸有限公司； MethodeElectronics,INC.
2023 年度	上海锦珂塑胶科技有限公司；神通科技集团股份有限公司
2022 年度	上海锦珂塑胶科技有限公司；浙江普利特新材料有限公司；迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司；上海普利特复合材料股份有限公司；神通科技集团股份有限公司

（2）暂估差异

部分供应商对月末已发货但未开票部分暂估收入，但发行人月末未收货或未办理验收入库，于次月才完成验收入库，因此于次月才确认采购，导致回函不符。

上述差异系卖方发货时间与买方收货时间的差异导致的。

报告期内，因暂估差异导致采购额回函不符的主要供应商如下：

年度	供应商名称
2025 年 1-6 月	NisshaCo.,Ltd
2024 年度	MethodeElectronics,Inc.； 上海中镭新材料科技有限公司
2023 年度	-
2022 年度	NisshaCo.,Ltd； 上海普利特复合材料股份有限公司

（3）模具、设备等未验收导致的差异

部分模具、设备供应商在年底前发货并开具发票，供应商账面已确认收入，但发行人于年末尚未验收，因此未确认采购，导致回函不符。

公司根据模具、设备在期末的具体状态（如是否到货、是否在调试、是否已达到预定可使用状态等）进行入账并确认采购。

报告期内，因模具、设备等未验收差异导致采购额回函不符的主要供应商如下：

年度	供应商名称
2025 年 1-6 月	-
2024 年度	骏艺精密模具（苏州）有限公司；
2023 年度	骏艺精密模具（苏州）有限公司；昆山天匠精密模具有限公司
2022 年度	骏艺精密模具（苏州）有限公司

（4）其他原因

除上述主要原因外，个别供应商还存在的回函差异原因包括供应商开票错误退回导致的采购差异、采购额零星尾差等。

根据公开披露信息，同行业公司存在回函不符且比例较高的情况，具体如下：

（1）“宏鑫科技：1-1 发行人及保荐机构关于审核问询函的回复（2022 年年报数据更新版）”中关于供应商回函情况的披露，2020-2022 年度供应商不符数量占比分别为 5.26%、21.43%和 23.08%，不符比例较高；不符原因主要为时间性差异。

（2）“华达科技：中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）关于华达汽车科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的回复”中，未披露供应商回函不符比例，但回函不符主要原因系暂估未开票金额的差异及发票双方入账时间性的差异所致。

同行业公司供应商回函亦存在较高比例的回函不符情况，且不符原因与公司相似，因此，公司各期存在较高比例回函不符的情况符合行业惯例。

3、所采取的具体替代性核查程序、获取证据及充分有效性，报告期内的采购、销售业务是否真实，会计核算是否准确、合规

（1）针对未回函供应商采取的替代性核查程序

报告期内未回函的供应商共 3 家，针对未回函的供应商中介机构采取的替

代性核查程序如下：

未回函供应商名称	未回函替代程序
禹天建设有限公司	该供应商与公司存在工程款的法律纠纷，发函时公司尚有应付暂估工程款未处理，获取该供应商与发行人的民事判决履行事宜协议书，证实双方根据协议书履约后，不存在任何未支付款项或未履行义务，会计师根据协议书调整了应付账款。协议书由双方共同盖章确认，证据充分、有效
上海浦东德辉包装有限公司	抽取应付账款记账凭证及对应的采购订单、入库单、发票、对账单等资料，核实采购的真实性。其中采购订单、入库单、发票为公司内部证据，但对账单由对方盖章确认，证据充分、有效
Methode Electronics.INC	2025 年 6 月未回函，抽取应付账款记账凭证及对应的采购订单、入库单、发票等资料，核实采购的真实性。其中采购订单、入库单为公司内部证据，但发票由对方邮件发送确认，证据充分、有效

（2）针对回函不符所获取的证据及充分有效性

申报会计师针对回函不符及未回函的供应商函证实施了替代测试程序，具体如下：

1）获取并复核回函差异调节表；

2）针对时间性差异，获取当年末供应商已开票但公司未确认应付账款的发票明细；获取公司期末暂估清单，确认回函差异部分金额公司已暂估完整；上述发票及暂估金额与回函差异金额一致，相关证据充分、有效；

3）针对模具、设备未验收导致的差异，核实已运抵公司处但尚未达到预定可使用状态的模具、设备状态，查看相关模具、设备的实际情况，并根据设备状态及合同金额进行调整；设备状态根据盘点确认，合同由双方盖章确认，证据充分、有效；

4）针对暂估差异，获取供应商的应收账款暂估明细表，并与公司的应付账款-暂估明细表进行核对，确认回函差异金额与供应商对已发货但公司未验收的原材料确认的应收账款-暂估金额一致，相关证据充分、有效。

报告期内公司采购业务真实，会计核算准确、合规。

三、说明对采购、销售业务所采取的细节测试、截止性测试等其他核查程序的覆盖情况，所获取的证据，是否存在异常情况，所采取的进一步核查程序及有效性

（一）说明对销售业务所采取的细节测试、截止性测试等其他核查程序的覆盖情况，所获取的证据，是否存在异常情况，所采取的进一步核查程序及有效性

1、销售细节测试

申报会计师对发行人报告期营业收入执行细节测试，检查销售合同、出库单、报关单、提单、签收单、记账凭证、发票以及回款凭证等，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	48,567.78	106,588.88	101,266.41	89,235.72
细节测试核查金额	36,355.80	70,924.42	65,902.33	63,724.17
细节测试核查比例	74.86%	66.54%	65.08%	71.41%

经核查，报告期内发行人的销售业务具备真实的商业背景，报告期内发行人的营业收入真实、准确、完整，不存在重大异常情况。

2、销售截止性测试

对发行人进行收入截止测试，测试覆盖资产负债表日前后一个月。针对领用确认收入的客户，核查相对应的发票、对账单或结算单；针对签收确认收入的客户，核查相对应的发票、出库单、签收单；针对提货确认收入的客户，核查相对应的发票、出库单和提单等支持性文件，核查收入确认的准确性和完整性。

经核查，报告期内发行人不存在收入确认时点的重大异常情况。

（二）说明对采购业务所采取的细节测试、截止性测试等其他核查程序的覆盖情况，所获取的证据，是否存在异常情况，所采取的进一步核查程序及有效性

1、采购细节测试

对于采购细节测试，申报会计师获取了采购订单或合同、采购内部订单、采购到货单、采购入库单、对账单、发票、入账凭证、付款申请和付款银行水

单等证据，报告期各期采购细节测试覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总采购额	19,842.27	56,034.81	53,686.05	56,207.64
细节测试抽样金额	3,735.43	8,575.15	8,212.52	8,468.69
抽样比例	18.83%	15.30%	15.30%	15.07%
细节测试抽样所覆盖供应商的年度采购金额	14,467.13	44,681.63	38,166.94	39,904.72
测试比例	72.91%	79.74%	71.09%	71.00%

经核查，报告期内发行人的采购业务具备真实的商业背景，报告期内发行人的采购额及营业成本真实、准确、完整且已计入正确的期间，不存在重大异常情况。

问题 5.收入确认合规性

（1）分摊结算模式下模具业务收入确认合规性。根据申请文件及问询回复：发行人的模具合同根据结算方式不同，可分为单独结算的模具合同和分摊结算的模具合同。分摊结算模式下，发行人按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的汽车内饰件产品价格中体现，2024 年涉及金额 483.1 万元。发行人目前模具收入为一次性确认收入，可比公司中新泉股份、常熟汽饰分摊结算模式下在商品销售的同时确认收入。请发行人：结合单独结算、分摊结算模式下发行人和客户销售合同中的具体约定，分析说明分摊结算模式下，模具开发和后续产品销售是否构成单项履约义务，模具开发完成后一次性确认收入是否符合《企业会计准则》的规定；进一步对比说明发行人和新泉股份、常熟汽饰等可比公司模具业务的差异，分析发行人目前收入确认政策与可比公司存在差异的合理性。

（2）指定采购业务模式下收入确认合规性。根据申请文件及问询回复：①根据主机厂的要求，公司生产所需的部分原材料或零部件需向整车厂供应商名录内的供应商或其指定的供应商进行采购。②薄膜原材料具有定制化的特点，主要向境外供应商库尔兹和 Nissha 采购，主机厂根据不同车型的需要指定薄膜供应商进行开发和生产，发行人按照总额法进行核算。③外购件供应商同时存在由主机厂直接指定、发行人自主选择两种情况，针对主机厂指定供应商的情况，发行人按照净额法进行核算。请发行人：①分类说明薄膜、外购件等原材料的采购模式、仓储物流模式、后续加工或生产模式、销售模式、结算模式、

会计核算方式等；结合发行人、主机厂和上游直接供应商三方签署合同的具体类型、相关条款及实际执行过程等，说明不同采购模式下的价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等具体约定，并结合《企业会计准则》的相关规定，说明薄膜、外购件等原材料的会计核算方式是否合规。②说明外购件采购中，按照总额法和净额法核算的具体划分依据、各期涉及的金额；结合业务合同及相关单据等，说明报告期内对部分采购件采购进行净额法调整的依据及充分性，是否存在应调整未调整的情形，相关内控措施是否健全有效。③说明外购件净额法核算模式下，主要供应商的具体情况及各期交易规模，相关交易的背景及合理性，是否与发行人或主机厂存在关联关系。

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）说明对外购件不同采购模式下，相关会计处理的合规性、依据的充分性，以及发行人和相关供应商交易真实性的具体核查程序、获取证据及核查结论。

【公司回复】

一、分摊结算模式下模具业务收入确认合规性

（一）结合单独结算、分摊结算模式下发行人和客户销售合同中的具体约定，分析说明分摊结算模式下，模具开发和后续产品销售是否构成单项履约义务，模具开发完成后一次性确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

1、单独结算、分摊结算模式下发行人和客户销售合同中的具体约定

鉴于公司与客户签署的模具合同较多，格式略有不同，故公司就两类模具合同分别选取样本进行对比分析。公司模具合同中关于权利义务、控制权转移以及结算方式的约定主要内容如下：

类别	合同 1：单独结算模具合同主要约定	合同 2：分摊结算模具合同主要约定
权利 义务 方面	1、“合同产品”意为甲方（指“客户”，下同）要求乙方（指“发行人”，下同）提供的合同项下的所有的模具、仪器、备件、图纸、说明书、技术文件、材料及零件；2、 合同中的产品，其财产所有权为甲方所有。未经甲方书面同意，乙方不得使用该产品为其他任何第三方制造零件。 另外，未经甲方书面同意，乙方也不得将该产品移至他处。乙方不得对合同产品典当、抵押、转让或本合同规定以外的方式使用合同产品。 不得干涉甲方对模具的处置权。 乙方应配合甲方定期进行对合同产品盘点查验工作（包括书	1、技术开发范围：详细规格、技术要求和范围见本合同附件一《技术协议》。《技术协议》是乙方进行开发、制造、调试、交付及甲方进行验收的技术标准和进度要求。乙方职责为根据本合同附件一《技术协议》要求进行开发、制造、检验、运输；负责合同全部标的物的调试。 2、 本合同包含的零部件产品开发的模、检、夹具及其他专用设备，归甲方所有。未经甲方同意，乙方不得超过本合同范围内使用上述设备。 本合同履行完毕或终止后，乙方应当及时将本协议项下的模、检、夹具及其他专用设备

类别	合同 1：单独结算模具合同主要约定	合同 2：分摊结算模具合同主要约定
	面盘点以及现场查验),准确提供甲方要求的全部数据信息。甲方将提供合同产品给乙方无偿使用,但是该合同产品的所有权属于甲方,乙方只是使用但是无权处分该合同产品。	交付甲方。
控制权转移方面	1、针对甲乙双方签订的《模具供货框架协议》,签订补充合同。补充合同的签订,应以乙方用此模具只为甲方生产的产品获得甲方的最终认可为前提。2、甲方对乙方的合同产品进行固定资产验收,乙方需在合同产品上,附上甲方要求样式的固定资产标牌。	1、验收:根据本合同附件《技术协议》中的具体要求。 2、标的物的风险在甲方与乙方双方签署验收确认书前由乙方承担,签署验收确认书后标的物的风险由甲方承担。 3、甲方有权要求乙方在正式量产甲方支付相关费用前,提供《工装模具代管清单》。
结算方面	1、验收合格后,甲方提供给乙方一份采购订单,乙方则依据采购订单的品种、数量及价格,在 90 天内向甲方开具增值税发票。2、甲方在接到乙方发票 90 天内将货款一次性支付给乙方。	分两部分:1、总金额 50%的款项,分三期支付。(1)合同签订后,甲方收到发票 90 天后,支付其中 30%;(2)乙方交付 OTS 首件给甲方,甲方验收合格后出具验收合格书,甲方收到发票 90 天后,支付其中 30%;(3)正式量产,乙方接收到正式量产通知书后,甲方收到发票 90 天后,支付其中 40%。2、剩余总金额 50%的款项,在甲方项目正式量产之后,5 年期限内按 20 万台整车平均摊销。若 5 年内提前达到 20 万台,则 20 万台之后,分摊金额为零。甲方项目正式量产以甲方量产通知书为准。

如上表所示,单独结算与分摊结算模式的模具合同在权利义务方面和控制权转移方面的合同条款较为类似,并无本质不同,仅在结算方式方面存在差异。单独结算的模具合同,根据合同约定,公司一次性或分批次向客户开具模具发票,客户接收到模具发票后,根据发票金额回款;而分摊结算的模具合同,根据合同约定,相关分摊部分的模具款将分摊至对应的零部件产品货款中逐步开票回收,即将模具款按照约定的产品数量,分摊至产品单价中,即实际结算产品单价=合同约定零部件产品售价+分摊至产品中的模具价格,模具款随着零部件产品货款的收回而陆续收回。

2、分析说明分摊结算模式下,模具开发和后续产品销售是否构成单项履约义务,模具开发完成后一次性确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)第十条规定:“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的,应当作为可明确区分商品:(一)客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益;(二)企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明

企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

公司分摊结算模式下，发行人与客户单独约定了模具的具体销售金额，即在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时，经与客户确认产品合格，公司即有权向客户收取相当于模具单独售价的费用，且收回金额具有确定性，从而向客户转移了该模具等的几乎全部经济利益，客户取得相关商品的控制权，符合收入确认条件。同时，虽然公司的后续零部件产品生产需要使用该模具、该模具与后续量产汽车内饰产品在业务上具有连续性，但由于模具所有权及主导权归属客户，客户可在公司交付模具后自行或委托第三方使用该模具生产后续的零部件并从中受益，且公司在后续量产过程中，不存在根据量产情况持续修正模具的情形，模具与后续量产产品之间不存在互相的、彼此的重大影响，二者在合同中可明确区分为单项履约义务。因此，分摊结算模式下，发行人模具开发、后续产品销售业务均属于单项履约义务，应单独确认收入。

分摊模式下，发行人与客户对于单件产品中分摊模具费用的约定只是针对发行人销售模具的收款时点，与单独结算的模具合同相比只是结算方式有所不同，二者在合同履约的权利和义务方面、模具控制权转移方面并无本质区别，并不影响模具开发构成单项履约义务的判断。

上海证券交易所于 2021 年发布的《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》中第二部分“典型案例研究”之“（一）收入系列”之“问题 3 定制模具并销售产品的会计处理”对模具销售的三种模式中模具控制权是否转移、制造模具和销售产品是否构成两项单项履约义务进行了分析，具体如下：

模式	描述
模式一	一次性收取模具费用：A 公司在模具完工后向客户收取模具费用 250 万元，客户订购每件产品的价格为 20 元，不再收取其他费用。
模式二	初始不收取模具费用但有保底采购量：A 公司初始不收取模具费用，但约定客户未来三年内至少向 A 公司订购 50 万件产品，每件产品的价格为 20 元并额外支付 5 元的模具费；三年内的任何时点订购满 50 万件产品，后续产品单价为 20 元，不再收取模具费；合同签订满三年未订购 50 万件产品，则按（50 万-实际订购数量）×5 元结算模具费，后续产品单价为 20 元，不再收取模具费。
模式三	初始不收取模具费也无保底采购量：A 公司初始不收取模具费，约定客户采购每件产品的价格为 20 元并额外支付 5 元的模具费，但客户未来三年内如果向 A 公司订购产品不到 50 万件，则该模具归 A 公司所有。

模式	描述
	三种模式下，模具均按客户要求的设计规格制造，客户能够主导模具的使用，即安排 A 公司使用该模具等为其生产相关产品。其中，在模式一、二下，当模具制造完成并经客户验收合格后，A 公司均有权向客户收取相当于模具单独售价的费用，从而向客户转移了该模具的几乎全部经济利益。因此，在模式一、二下，A 公司向客户转移了该模具的控制权，从而属于销售模具。对于模式三，由于合同未约定客户保底采购量，A 公司无权向客户收取固定模具费用，并未向客户转移该模具的几乎全部经济利益。因此，在客户实际达到 50 万采购量之前，模式三并未转移模具控制权。 对于制造模具和销售产品是否构成两项单项履约义务，《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》中的论述如下：对于该判断，实务中存在不同理解。有观点认为，由于该模具仅可用于生产客户产品，客户产品生产也依赖于该模具，因此，二者具有高度关联性，应将制造模具和销售产品作为一项履约义务。另一种观点认为，模具与产品之间并无重大影响，即，即使不生产产品，A 公司也可以单独制造并交付该模具；客户也可以单独向 A 公司购买模具，再由其他公司使用该模具来为其生产产品。因此，制造模具和销售产品属于两项单项履约义务。

发行人与客户签订的分摊结算模具合同约定的结算模式为初始收取部分模具费、剩余模具费在量产后一定年限内按整车台数进行分摊，与上表所列《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》中提及的模具销售的模式二情形接近。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第十一条的规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”客户并不会在公司履约的同时取得并消耗该模具的经济利益，故不满足条件（一）。其次，根据前述“取得相关商品控制权”的定义，虽然模具是根据客户要求的设计规格制造，客户决定了该模具的使用目的，但在模具制造完成之前，公司无权向客户收取固定的模具费用，并未向客户转移该模具的经济利益，故客户在模具制造过程中尚未取得其控制权，不满足条件（二）。类似地，该模具制造过程中，公司并不具有向客户收取款项的现时权利，无权就累计至今已完成的履约部分收取款项，不满足条件（三）。因此，公司并未在制造模具过程中向客户转移模具的控制权，制造模具属于在某一时点履行的履约义务。

如前所述，公司模具与产品之间并无重大影响，制造模具和销售产品构成两项单项履约义务。结合《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》关于“如果转移了模具控制权且制造模具构成单项履约义务，制造模具是否满足某

一时段内履约义务”的分析，公司模具业务收入确认符合“制造模具构成单项履约义务，并且未在制造模具过程中向客户转移模具的控制权，制造模具属于在某一时点履行的履约义务，应在模具制造完成并经客户验收时确认收入。”的相关规定。

综上所述，公司模具开发业务和后续销售产品均构成单项履约义务，公司制造模具属于在某一时点履行的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移时一次性确认收入，符合合同约定及《企业会计准则》的要求。

（二）进一步对比说明发行人和新泉股份、常熟汽饰等可比公司模具业务的差异，分析发行人目前收入确认政策与可比公司存在差异的合理性

1、发行人和新泉股份、常熟汽饰等可比公司模具业务及收入确认政策的差异比较

可比公司	模具业务基本情况	相关会计政策
新泉股份	公司代汽车制造商按照特定车型设计并定制、用于生产汽车零部件所使用的模具。模具定制完成后至向汽车制造商出售前（或将开发模具成本摊销至产品中间接实现成本回收前），作为公司的存货管理。公司是汽车饰件整体解决方案提供商，为客户提供造型设计、同步开发、模具管控、产品总成制造、准时交付等一系列配套服务，其中模具管控是整体解决方案中不可或缺的关键环节。	a.全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时确认模具开发收入。 b.部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在本公司已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
常熟汽饰	在汽车内饰件行业，供应商会代整车厂定制模具用于生产产品，待供应商批量供货时由整车厂验收并买断模具所有权，汽车内饰件模具开发紧跟整车厂车型换代开发的节奏。汽车内饰件模具项目合同金额大、开发周期长，公司所承接的模具项目是作为整车厂（或一级供应商）的配套供应商，以生产相应产品为目的。	全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该模具的所有权，公司按照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即在模具产品完工并经客户验收合格后，确认收入。部分

可比公司	模具业务基本情况	相关会计政策
		摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，本公司在收取合同对价或已经取得无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
福赛科技	汽车内饰件行业属于资金密集型的制造行业，前期需投入大量资金布局生产基地、购置国内外先进生产设备和检测设备等，并根据内饰件设计结构对外采购或自行开发对应的模具。在模具开发与制造能力上，公司设有模具中心负责模具设计开发、模具制造、模具报价、模具技术管理、工装开发、模具维修等职能，并配备经验丰富的设计开发团队，熟练掌握了普通注塑和双色注塑等模具的设计开发和制造工装能力。	通过客户生产件批准程序，能够达到客户对量产零部件质量要求时确认模具收入。
岱美股份	模具制造是汽车零部件生产的重要工艺环节。出于技术保密和资源配置等因素的考虑，公司对于生产过程中使用的核心模具和一般模具采用自主设计制作为主，委托外部加工为辅的模式。	模具设计开发收入部分，对于公司取得的新产品模具设计开发收入，公司在取得模具款且模具试生产通过后按照产品的生产周期（一般为五年）按直线法分摊确认收入。
发行人	公司产品主要为汽车内饰件，具有高度定制化的特点，种类较多且通常无法通用，因此，公司在承接客户汽车内饰件产品新项目时一般均需要为其专门设计、开发新的模具。	公司的模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入。

可比公司与发行人同属汽车内饰行业，按行业惯例，在承接客户汽车内饰件产品新项目时，一般需要为客户专门设计、开发新的模具，可比公司与公司的具体模具产品虽存在差异，但模具业务背景一致。由上表可见，岱美股份采用直线法分摊确认收入，常熟汽饰和新泉股份按将来产品价格中是否含模具费用分别采取一次性全部确认收入和部分分摊、部分销售的方式确认收入，福赛科技为量产达到客户对量产零部件质量要求时一次性确认模具收入。同行业可比公司对模具收入确认方式不同，公司与福赛科技确认方式基本一致。

2、发行人目前收入确认政策与可比公司存在差异的合理性

可比公司对模具业务收入确认政策与公司差异主要为可比公司新泉股份、常熟汽饰和岱美股份存在按分摊方式确认收入的情形，而发行人均为一次性确

认收入。如上文《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》的关于“定制模具并销售产品的会计处理”的分析，发行人与客户签订的分摊结算模具合同约定的结算模式与《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》中提及的模具销售的模式二情形接近，均有保底采购量的约定，差异只在于初始收取了部分模具费用，结合对《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》的分析，公司模具开发业务和后续销售产品为两项单独的履约义务，公司制造模具属于在某一时点履行的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移，并一次性确认收入，符合合同约定及《企业会计准则》的要求。

可比公司新泉股份和常熟汽饰的部分摊销、部分销售模式下的收入确认政策以及岱美股份按直线法分摊确认收入的收入确认政策为将模具开发业务作为属于在某一时段履行的履约义务进行会计处理。如前分析，发行人按客户要求的设计规格制造模具，在模具制造完成并能够批量生产符合客户质量要求的零件，经与客户确认产品合格时点，作为该项业务的控制权转移时点，并一次性确认收入，符合会计准则的规定。此外，部分汽车零部件行业上市公司对模具业务采用和发行人类似的收入确认政策，具体如下：

公司名称	主要产品	收入确认政策
英利汽车	车身结构零部件及防撞系统零部件	英利汽车根据销售合同的相关条款向各地整车制造厂商或汽车零部件制造商等提供自产或外采的模具类产品。经整车制造厂商或汽车零部件制造商等对模具产品进行验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。2020 年 1 月 1 日前，英利汽车收到整车制造厂商、汽车零部件制造商客户签收确认的验收单时，已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，2020 年 1 月 1 日后，英利汽车收到整车制造厂商、汽车零部件制造商客户签收确认的验收单时，已将商品控制权转移给购货方。
旭升股份	精密铝合金零部件的研发、生产与销售	根据与客户签订销售合同或订单，模具完工并进行试样、收到与相关模具的产品批量订单后确认收入
正恒动力	发动机缸体、缸盖、轴承盖、壳体等各类铸铁、铸铝精密零部件产品	在完成模具、工装夹具开发、生产，并根据合同条款约定能够生产出合格产品的时点或者达到合同约定的量产水平时，经与客户确认产品合格，取得 PSW 确认文件等单据后，确认项目开发收入。

综上所述，发行人分摊结算模式的模具业务与单独结算模式并无本质不同，均属于在某一时点履行的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移至客户，并一次性确认收入，符合合同约定及《企业会计准则》的要求。可比公司新泉股份和常熟汽饰的部分摊销、部分销售模式下的收入确认政策以及岱美股份按直线法分摊确认的收入确认政策为将模具销售业务作为属于在某一时段履行的履约义务进行会计处理与公司作为某一时点履行的履约义务进行会计处理不同，存在差异具有合理性。

二、指定采购业务模式下收入确认合规性

（一）分类说明薄膜、外购件等原材料的采购模式、仓储物流模式、后续加工或生产模式、销售模式、结算模式、会计核算方式等；结合发行人、主机厂和上游直接供应商三方签署合同的具体类型、相关条款及实际执行过程等，说明不同采购模式下的价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等具体约定，并结合《企业会计准则》的相关规定，说明薄膜、外购件等原材料的会计核算方式是否合规

1、分类说明薄膜、外购件等原材料的采购模式、仓储物流模式、后续加工或生产模式、销售模式、结算模式、会计核算方式等

报告期内，公司薄膜、外购件等原材料的采购模式、仓储物流模式、后续加工或生产模式、销售模式、结算模式、会计核算方式如下：

类别	薄膜	外购件（发行人自主选择 供应商）	外购件（由主机厂指定 供应商）
采购模式	公司与客户在项目前期开发过程中，结合薄膜图纹设计、品类等因素，共同选定薄膜供应商。公司结合客户需求预测、自身库存、海运船期等因素，自行安排薄膜的采购	结合客户需求、自身库存、采购周期、价格波动等多种因素自行安排相应采购	采购计划完全根据客户的供货计划一对一拆解后确定
仓储物流模式	境外供应商根据贸易模式确认，境内供应商采购运费由供应商承担，供应商需送货至公司指定仓库		
后续加工或生产模式	后续需经过复杂的工艺加工整合生产成最终产品	后续加工较为简单、基本为焊接组装	
销售模式	生产成成品后销售给客户		
结算模式	境外供应商通过银行存款支付，境内供应商通过银行存款及商业汇票支付		

类别	薄膜	外购件（发行人自主选择 供应商）	外购件（由主机厂指定 供应商）
会计核算方式	资产负债表日结存部分计入存货-原材料，生产产品销售后，该部分成本从存货结转到营业成本		资产负债表日结存部分计入其他流动资产，生产产品销售后，该部分成本从产品营业收入中抵减，即产品销售收入按照净额法核算

2、结合发行人、主机厂和上游直接供应商三方签署合同的具体类型、相关条款及实际执行过程等，说明不同采购模式下的价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等具体约定，并结合《企业会计准则》的相关规定，说明薄膜、外购件等原材料的会计核算方式是否合规

（1）结合发行人、主机厂和上游直接供应商三方签署合同的具体类型、相关条款及实际执行过程等，说明不同采购模式下的价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等具体约定

发行人、主机厂和上游直接供应商签署的三方合同有两种类型，第一种是由发行人、主机厂和供应商三方签订的“二次配套协议”，第二种是由发行人分别与主机厂、与供应商分别签订各自的合同。

其中二次配套协议相关条款如下：

类别	二次配套协议约定
质量条款	甲方指客户，乙方指本公司，丙方指 DB 件供应商（1）乙方对丙方的零件系统负责，但若因丙方原因导致产生零件拖期、质量风险、供货风险等，经甲方判定属实的，丙方的责任包括但不限于：影响甲方对其的季度评价、索赔、限制新项目发包。（2）甲方委托乙方，按照甲方标准检查丙方送货零件的质量、供货状态等，如果丙方出现质量或供货问题，应在第一时间通知甲方，为保证供货采取必要的临时措施，最终由甲方给出判定结论和处理意见。（3）由于丙方责任，在乙方处发生的二次配套零件质量问题及由此产生的质量问题，由乙方直接向丙方索赔，如果双方对责任判定有争议，最终以甲方判定结论为准。乙方供应给客户的总成零件发生质量问题，由甲方向乙方索赔，如果属于丙方质量问题，经客户判定后，由乙方向丙方索赔，丙方承担相关责任。
价格条款	后附二次配套零件清单中直接约定了 DB 件采购价格
存货交付及管理条款	供货计划由甲方每周发送给乙方，乙方负责对订单拆解后每周将供货计划发送给丙方，丙方按照乙方供货计划的需求，按计划向乙方送货。丙方每月和乙方核对库存。甲方委托乙方，

类别	二次配套协议约定
	按照甲方标准检查丙方送货零件的质量、供货状态。如果丙方产品出现质量或者供货问题，乙方必须在第一时间通知甲方，为保证供货可以采取必要的临时措施，最终由甲方给出判定结论和处理意见。

部分 DB 件采购业务未签订二次配套协议，而是由发行人与客户、供应商分别签订各自的合同，但是客户在项目定点时会通知发行人 DB 件供应商及相应采购清单、采购价格（即客户指定），发行人根据客户通知与 DB 件供应商签订采购合同或订单，采购计划需根据客户的供货计划拆解后确定。

非客户指定供应商采购协议主要条款情况如下：

供应商	采购内容	合同约定
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司	薄膜	质量条款：库尔兹需提交实验报告和薄膜质量保证书。价格条款：以具体项目的具体采购订单约定为准。存货交付及管理：以具体项目的具体采购订单约定为准。
Nissha Co., Ltd	薄膜	质量条款：Nissha 需提交实验报告和薄膜质量保证书。价格条款：Nissha 将提供 MOQ 为 3,000 平米的标准报价，通领拿到项目后，Nissha 将根据项目量的预测，增加合理的阶梯报价，以具体项目的具体采购订单约定为准。存货交付及管理：以具体项目的具体采购订单约定为准，包括 CIF、DAP 等模式。
LEONHARD KURZ Stiftung&Co. KG	薄膜	质量条款：KURZ 需提交实验报告和薄膜质量保证书。价格条款：以具体项目的具体采购订单约定为准。存货交付及管理：以具体项目的具体采购订单约定为准，包括 CIF、DAP 等模式。
江苏赛特普光电材料有限公司	薄膜	质量条款：乙方保证其出厂的每批产品均达到规定的技术标准，并对其产品质量负责；如发现质量问题，乙方应及时查清原因，采取整改措施，杜绝再次发生，并将整改情况通报甲方。否则，甲方有权延迟货款支付时间。甲方生产过程中由于乙方薄膜质量问题引起的产品质量问题，甲乙双方每月点索一次，点索出的有问题的产品按照 IML 注塑件总成单价进行索赔，点索每个月进行一次。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按

供应商	采购内容	合同约定
		照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库，交货时间以采购订单为准。
W&W Projekt Service GmbH	薄膜	质量条款：由制造者按其产品技术规格签发二份质量和数量证书。价格条款：合同中直接约定采购价格。存货交付及管理：以具体项目的采购合同约定为准，如 CIF 等。
上海仪电电子印刷科技有限公司	薄膜	质量条款：乙方应根据有关标准和甲方的要求提供材料或配套件的出厂检验标准并经甲方认可，此标准应包括相关的产品尺寸性能报告、检验程序、检验设备、检验流程及检验范围等内容。乙方应严格按照甲方批准的控制计划对产品在生产过程中和出厂前进行质量检验。乙方保证其出厂前的每批产品均达到规定的技术标准，并对其产品质量负责。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库。
宁波晶美科技有限公司	外购件	质量条款：乙方保证其出厂的每批产品均达到规定的技术标准，并对其产品质量负责；如发现质量问题，乙方应及时查清原因，采取整改措施，杜绝再次发生，并将整改情况通报甲方。否则，甲方有权延迟货款支付时间。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库，交货时间以采购订单为准。
重庆敏驰塑胶有限公司	外购件	质量条款：乙方保证其出厂的每批产品均达到规定的技术标准，并对其产品质量负责；如发现质量问题，乙方应及时查清原因，采取整改措施，杜绝再次发生，并将整改情况通报甲方。否则，甲方有权延迟货款支付时间。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库，交货时间以采购订单为准。
惠州市远宏真空镀膜有限公	外购件	质量条款：乙方保证其出厂的每批产品均达到规定的

供应商	采购内容	合同约定
司		技术标准，并对其产品质量负责；如发现质量问题，乙方应及时查清原因，采取整改措施，杜绝再次发生，并将整改情况通报甲方。否则，甲方有权延迟货款支付时间。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库，交货时间以采购订单为准。
伊灿汽车配件（上海）有限公司	外购件	质量条款：乙方保证其出厂的每批产品均达到规定的技术标准，并对其产品质量负责；如发现质量问题，乙方应及时查清原因，采取整改措施，杜绝再次发生，并将整改情况通报甲方。否则，甲方有权延迟货款支付时间。价格条款：按照《产品价格协议》约定执行。存货交付及管理：乙方应严格按照甲方的采购订单将货物交到甲方指定仓库，交货时间以采购订单为准。

注：非客户指定供应商协议较多，故列示报告期各期采购额前十大供应商中的薄膜、外购件供应商相关条款。

上述不同采购模式下的价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等具体约定对比情况如下：

类别	DB 件采购业务	非 DB 件采购业务
价格确定基础	由客户直接指定供应商，并直接指定价格	供应商根据自身成本及合理利润确定报价，非客户指定价格
定价及调价方式	由客户直接指定发行人采购价格，且调价由客户与指定供应商谈判后通知发行人，发行人无相关定价及调价议价权	由发行人和供应商协商定价，发行人具备自主谈判定价及调价权
物料转移风险归属	客户委托发行人，按照客户的标准检查指定供应商送货零件的质量、供货状态，同时客户会参与指定供应商的产品质量评审，若出现二次配套零件质量问题时，最终判定权归客户所有，因此发行人实质未承担物料转移的所有风险	供应商根据发行人的验收标准提供物料，物料入库后物料风险全部转移给发行人

综上，两种采购模式下，从价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风

险归属均有差异。

(2) 结合《企业会计准则》的相关规定，说明薄膜、外购件等原材料的会计核算方式是否合规

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会【2017】22 号）第三十条的规定：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。

对于由主机厂指定供应商且锁定采购价格的外购件采购业务（即：DB 件采购业务），发行人基于《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定，结合公司实际情况，具体分析情况如下：

序号	判断因素	公司实际情况对照分析	是否符合净额法认定
1	原材料的性质是否为委托方的产品所特有	DB 件必须专用于生产客户的定制产品，“二次配套协议”约定或客户定点通知，公司无权选择 DB 件供应商，只能向客户指定的 DB 件供应商进行采购，因此 DB 件为委托方（客户）的产品所特有	是
2	加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料	公司采购的 DB 件为定制化产品，非通用件，只能定向用于客户指定项目，无法用于其他项目生产或销售给其他客户	是
3	是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	公司采购计划按照客户的供货计划拆解后确定，公司仅承担从 DB 件被运送到公司工厂直到生产过程完成为止的保管风险，不承担因 DB 件质量问题引发的毁损灭失风险。“二次配套协议”约定，公司供给客户的零件发生质量问题，如果属于 DB 件供应商产品质量问题，经客户判定后，由 DB 件供应商承担责任。因此，公司不承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	是
4	是否承担该原材料价格变动的	DB 件由客户指定，公司按照客户指定的供应商、指定	是

序号	判断因素	公司实际情况对照分析	是否符合 净额法 认定
	风险	的价格实施采购，并按指定的价格销售给客户。“二次配套协议”或客户定点通知明确约定了 DB 件的采购价格，因此公司不承担该原材料价格变动的风险。	
5	是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬	公司不具备对 DB 件和定制产品的销售定价权。“二次配套协议”约定，定制产品中涉及 DB 件的销售款项，由客户付款给公司，再由公司付款给 DB 件供应商，因此不能够取得与该原材料所有权有关的报酬	是

综上所述，DB 件专用于生产客户的定制产品，公司无权按照自身意愿使用或处置该 DB 件；不承担 DB 件的价格变动风险；不具备对该 DB 件和定制产品的销售定价权，不能够取得与 DB 件所有权有关的报酬，因此无法获得对 DB 件的控制权，公司仅承担代理人的角色，故该部分业务采用净额法核算。

根据《企业会计准则第 1 号-存货》第四条的规定：存货同时满足下列条件的，才可以确认：（1）与该存货相关的经济利益很可能流入企业；（2）该存货的成本能够可靠地计量。由于公司无法获得对 DB 件的控制权，与 DB 件相关的经济利益无法流入企业，因此不满足存货确认的条件，公司将其列示在“其他流动资产”科目进行核算。上述关于 DB 件采购业务的会计处理，符合《企业会计准则》规定，会计核算方式合规。

针对薄膜和其他非指定供应商外购件采购业务，公司需承担原材料的价格变动的风险，且公司有权按照自身意愿使用或处置该原材料，具备对该原材料和定制产品的销售定价权，能够取得与该原材料所有权有关的报酬，因此可以获得对原材料的控制权，公司承担主要责任人的角色，故该部分业务采用总额法核算，原材料满足存货的确认条件，因此公司对薄膜和非指定供应商外购件纳入存货核算。上述关于薄膜和非指定供应商外购件的采购业务的会计处理，符合《企业会计准则》规定，会计核算方式合规。

（二）说明外购件采购中，按照总额法和净额法核算的具体划分依据、各期涉及的金额；结合业务合同及相关单据等，说明报告期内对部分采购件采购进行净额法调整的依据及充分性，是否存在应调整未调整的情形，相关内控措施是否健全有效

1、说明外购件采购中，按照总额法和净额法核算的具体划分依据、各期涉及的金额

外购件采购中，按照总额法和净额法核算的具体划分依据为是否由客户指定，具体过程如下：

（1）客户指定的情况

对于当年新定点的项目或老项目新增 DB 件，客户会提供 DB 件供应商清单及产品清单，部分客户会直接指定 DB 件采购价格，公司与 DB 件供应商确认后签订采购协议；部分客户未直接提供 DB 件采购价格，需要先由 DB 件供应商向公司提供价格，公司将相关信息转给客户并经客户确认无误后与 DB 件供应商签订价格协议，公司不会对 DB 件采购价格进行议价。

对于老项目，部分客户会提供 DB 件价格年降情况，公司与供应商确认后签订新的价格协议；部分客户未直接提供 DB 件价格年降情况，而是由 DB 件供应商向公司提供，公司将相关信息转给客户并经客户确认无误后再与 DB 件供应商签订新的价格协议。

对于上述客户直接指定的 DB 件采购模式，公司采用净额法核算。

（2）客户未指定的情况

对于喷漆件、电镀件等外购件，客户一般不会直接指定供应商及采购价格，而是由公司结合客户需求、自身库存、采购周期、价格波动等多种因素自行安排相应采购。对于客户未指定的采购模式，公司采用总额法核算。

各期涉及的金额如下：

单位：万元

外购件	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总额法核算采购额	4,833.60	14,933.81	13,278.39	12,855.35
净额法核算采购额	8,835.52	23,073.86	19,665.93	15,576.85

2、结合业务合同及相关单据等，说明报告期内对部分采购件采购进行净额法调整的依据及充分性，是否存在应调整未调整的情形，相关内控措施是否健全有效

公司与部分客户（如一汽-大众汽车有限公司）、及其指定外购件供应商会签订二次配套协议，协议中会指定具体的 DB 件及相应价格；对于未签订二次配套协议的供应商，公司根据客户邮件通知确定的 DB 件供应商及采购价格。公司根据上述业务单据及合同确认部分采购件采购进行净额法调整，依据充分，不存在应调整未调整的情形。

报告期内，公司对报告期初至 2023 年末的部分外购件采购按照净额法进行追溯调整，之后关于 DB 件净额法核算的相关内控措施如下：

公司市场部在新项目开发定点时会与客户确认是否存在 DB 件的情况，若确定存在 DB 件情况，经采购部、财务部、总经理、董事长审批后，形成《新零件开发定点推荐表》，公司市场部将客户提供的 DB 供应商及 DB 件产品清单提供给采购部，采购部与 DB 件供应商确认后，将 DB 件供应商及 DB 件产品清单提供给财务部，财务部据此对 DB 件的采购进行净额法调整。公司遵循上述内控流程执行 DB 件采购核算，相关内控措施健全有效。

（三）说明外购件净额法核算模式下，主要供应商的具体情况及各期交易规模，相关交易的背景及合理性，是否与发行人或主机厂存在关联关系

1、通过净额法下主要外购件供应商的具体情况

报告期内，使用净额法核算的主要外购件供应商的具体情况如下：

供应商名称	基本情况	定价模式
广东新晨汽车科技股份有限公司	成立于 2005 年，注册资本 566.0966 万元，2015 年开始合作	主机厂指定价格
宁波福尔达智能科技股份有限公司	成立于 1995 年，注册资本 17,500 万元	主机厂指定价格
合肥有感科技有限责任公司	成立于 2015 年，注册资本 6,034.4537 万元	主机厂指定价格
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	成立于 1994 年，注册资本 6,000 万元，2015 年开始合作	主机厂指定价格
惠州建邦精密塑胶有限公司	成立于 2004 年，注册资本 26,700 万港元	主机厂指定价格
宁波东昊汽车部件有限公司	成立于 2003 年，注册资本 3,773.000207 万元，2020 年开始合作	主机厂指定价格
Methode Electronics INC.	成立于 1946 年，员工人数 7,000 多人，年销售额约 11 亿美元，2021 年开始合作	主机厂指定价格

供应商名称	基本情况	定价模式
CEMM THOME SK, spol.s.r.o.	成立于 2002 年，年销售额约 5,000 万欧元，员工人数 250-499 人，2019 年开始合作	主机厂指定价格
秦皇岛威卡威佛吉亚汽车内饰件有限公司	成立于 2016 年，注册资本 5,000 万元，2021 年开始合作	主机厂指定价格
上海宇宙电器有限公司	成立于 1981 年，注册资本 6,694.4721 万元，员工人数 260 人左右，2018 年开始合作	主机厂指定价格
广州安通林灯具有限公司	成立于 1995 年，注册资本 753 万元	主机厂指定价格
上海托新实业有限公司	成立于 2012 年，注册资本 500 万元，员工人数 40 人左右，2014 年开始合作	主机厂指定价格
上海均诺电子有限公司	成立于 2013 年，注册资本 3,000 万元，2019 年开始合作	主机厂指定价格
江门冢田理研汽车饰件有限公司	成立于 2011 年，注册资本 870 万美元，员工人数 320 人左右，2021 年开始合作	主机厂指定价格
安德佳（福建）铝饰科技有限公司	成立于 2014 年，注册资本 805 万美元，2020 年开始合作	主机厂指定价格
宁波四维尔汽车智能科技有限公司	成立于 2006 年，注册资本 1,375 万美元，2025 年开始合作	主机厂指定价格

注：来源于公开的工商资料及访谈问卷。

2、净额法核算模式下主要外购件供应商各期交易规模

报告期内，净额法核算模式下主要外购件供应商各期交易规模情况（采购额）如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
广东新晨汽车科技股份有限公司	1,868.83	5,172.45	5,636.67	2,934.83
宁波福尔达智能科技股份有限公司	1,655.21	3,185.94	2,031.16	1,185.72
合肥有感科技有限责任公司	683.30	3,173.93	3.40	-
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	893.75	2,619.98	3,317.33	2,977.14
惠州建邦精密塑胶有限公司	215.91	1,221.96	408.73	116.24
宁波东昊汽车部件有限公司	320.41	1,205.91	629.73	486.24
Methode Electronics INC.	534.51	947.39	950.63	97.30
CEMM THOME SK, spol.s.r.o.	584.28	928.06	485.59	432.89

供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
秦皇岛威卡威佛吉亚汽车内饰件有限公司	183.38	796.03	926.86	1,003.67
上海宇宙电器有限公司	249.47	779.96	837.97	358.63
广州安通林灯具有限公司	149.57	779.50	967.87	1,050.73
上海托新实业有限公司	-	131.89	959.06	1,764.52
上海均诺电子有限公司	290.85	480.70	725.62	723.64
江门冢田理研汽车饰件有限公司	-	-	3.86	448.63
安德佳（福建）铝饰科技有限公司	321.05	431.42	345.94	355.70
宁波四维尔汽车智能科技有限公司	316.16	-	-	-
合计	8,266.67	21,855.12	18,230.42	13,935.88
占净额法总采购额比重	93.56%	94.72%	92.70%	89.47%

3、相关交易的背景及合理性

公司属于汽车零部件行业，主要产品为生产和销售汽车门板饰条，因不同车型的款项要求，会增加不同的功能件，比如氛围灯等外购件，从而形成门板饰条总成、仪表板饰条、中控制台、组合仪表盖板总成等。由于整车行业的行业惯例，为了管控产品的质量，主机厂通常会指定公司去采购其特定的供应商（统称为 DB 件供应商）部件（统称为 DB 件），主机厂与公司、DB 件供应商会签署“二次配套协议”或由主机厂向公司发送邮件确认 DB 件供应商及采购价格，相关交易具备合理性。

4、与发行人或主机厂不存在关联关系

净额法核算模式下主要外购件供应商与发行人或主机厂不存在关联关系，具体情况如下：

供应商名称	对应主机厂	是否与发行人存在关联关系	是否与主机厂存在关联关系
广东新晨汽车科技股份有限公司	一汽-大众汽车有限公司	否	否
宁波福尔达智能科技股份有限公司	一汽-大众汽车有限公司、上汽大众汽车有限公司	否	否
合肥有感科技有限责任公司	比亚迪股份有限公司	否	否
宁波帅特龙汽车系统股份有限公司	一汽-大众汽车有限公司	否	否
惠州建邦精密塑胶有限公司	General Motors LLC（通用汽车）	否	否
宁波东昊汽车部件有限公司	比亚迪股份有限公司	否	否
Methode Electronics INC.	Volkswagen Group Of America Chattanooga Operations, LLC (北美大众)	否	否

供应商名称	对应主机厂	是否与发行人存在 关联关系	是否与主机厂存在 关联关系
CEMM THOME SK, spol.s.r.o.	ŠKODA AUTO a.s.、一汽-大众汽车有限公司	否	否
秦皇岛威卡威佛吉亚汽车内饰件有限公司	一汽-大众汽车有限公司	否	否
上海宇宙电器有限公司	一汽-大众汽车有限公司	否	否
广州安通林灯具有限公司	SEAT S.A.、上汽大众汽车有限公司	否	否
上海托新实业有限公司	上汽通用汽车销售有限公司	否	否
上海均诺电子有限公司	General Motors LLC（通用汽车）	否	否
江门冢田理研汽车饰件有限公司	比亚迪股份有限公司	否	否
安德佳（福建）铝饰科技有限公司	一汽-大众汽车有限公司	否	否
宁波四维尔汽车智能科技有限公司	客户 X	否	否

【会计师回复】

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

（1）针对分摊结算模式下模具业务收入确认合规性，申报会计师履行了如下核查程序：

1）获取并查阅发行人主要模具销售合同，了解主要合同中权利义务、控制权转移、结算方式等主要合同条款，评价收入确认方式是否恰当；

2）查阅《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》的关于模具的案例，与发行人的情况进行对比分析，评价发行人关于模具的收入确认方式是否恰当；

3）查阅并对比同行业公司的收入确认政策，核查是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）针对指定采购业务模式下收入确认合规性，申报会计师履行了如下核查程序：

1）了解发行人对薄膜、外购件等原材料的采购模式、仓储物流模式、后续加工或生产模式、销售模式、结算模式、会计核算方式等；

2）获取并查阅发行人与主机厂和上游直接供应商三方签署的二次配套协议，同时获取发行人总额法核算采购业务相关的采购合同，分析两者合同的主要条款差异，包括价格确定基础、定价及调价方式、物料转移风险归属等；

3) 查阅《企业会计准则》对于总额和净额确认收入的相关规定，判断发行人对薄膜和外购件等原材料的会计核算是否合规；

4) 了解发行人对于外购件采购业务按照总额法和净额法核算的具体依据，并了解发行人对采用净额法核算的外购件的相关内控制度，并测试相关内控有效性；

5) 获取发行人报告期内对部分采购件进行净额法核算的清单，并结合相关业务合同和单据，分析发行人进行净额法调整的依据是否充分；

6) 获取发行人外购件净额法核算模式下的供应商清单和相关交易规模，复核相关交易与发行人净额法调整的数据是否一致；

7) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询供应商的工商信息，并对部分供应商执行走访程序，核查这些供应商是否与发行人或主机厂存在关联关系；

2、核查意见

(1) 经核查，针对分摊结算模式下模具业务收入确认合规性，申报会计师认为：

1) 分摊结算模式下，模具开发业务构成单项履约义务，模具开发完成后一次性确认收入符合《企业会计准则》的规定；

2) 汽车零部件行业部分上市公司对模具业务采用和发行人类似的收入确认政策，发行人目前收入确认政策与可比公司新泉股份、常熟汽饰存在差异具有合理性。

(2) 经核查，针对指定采购业务模式下收入确认合规性，申报会计师认为：

1) 薄膜、外购件等原材料的会计核算符合《企业会计准则》的相关规定，会计核算方式合规；

2) 发行人报告期内对部分采购件采购进行净额法调整的依据充分，不存在应调整未调整的情形，相关内控措施健全有效；

3) 外购件净额法核算模式下，相关交易背景具备合理性，不存在供应商与发行人或主机厂存在关联关系的情况。

（二）说明对外购件不同采购模式下，相关会计处理的合规性、依据的充分性，以及发行人和相关供应商交易真实性的具体核查程序、获取证据及核查结论

1、具体核查程序及获取的证据

针对外购件不同采购模式下，相关会计处理的合规性、依据的充分性，以及发行人和相关供应商交易真实性，申报会计师执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取不同采购模式下，发行人与主机厂、上游供应商签订的合同，对比不同模式下针对质量条款、定价条款、存货交付及管理的相关规定，结合《企业会计准则》对于总额和净额确认收入的相关规定，分析不同采购模式下，发行人相关会计处理的合规性；

（2）获取发行人外购件净额法核算的供应商清单，获取发行人与主机厂、上游供应商签订的合同或主机厂直接通知发行人 DB 件供应商的邮件，核查两者的配比性，从而论证发行人对部分外购件采用净额法核算的依据充分性；

（3）向 DB 件供应商发函及执行访谈程序，确认交易的真实性，报告期内向 DB 件供应商的函证及走访情况如下：

1）函证情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
DB 件总采购额	8,835.52	23,073.86	19,665.93	15,576.85
DB 件发函金额	8,275.00	17,291.93	15,424.64	12,833.79
DB 件发函比例	93.66%	74.94%	78.43%	82.39%
DB 件回函金额	7,740.50	17,291.93	15,424.64	12,833.79
DB 件回函比例	87.61%	74.94%	78.43%	82.39%

2）走访情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
DB 件总采购额	8,835.52	23,073.86	19,665.93	15,576.85
DB 件供应商走访金额	6,145.08	16,450.60	14,515.22	11,396.78
走访比例	69.55%	71.30%	73.81%	73.16%

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人对外购件不同采购模式下，相关会计处理合规、依据充分，发行人和相关供应商的交易具备真实性。

问题 7.其他问题

（1）通过购物卡支付关键管理人员奖金的规范整改情况。根据申请文件及问询回复：2020 年及 2021 年，基于避税的目的，发行人通过购物卡方式给相关人员发放奖金并分别于 2022 年、2023 年进行规范，发行人仅说明 2021 年以后的清理整改情况。请发行人：说明 2020 年通过购物卡支付关键管理人员奖金的清理整改情况；报告期内及期前不规范资金的最终流向，是否存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等情况，相关内控是否健全有效。

（2）研发人员薪酬核算准确性。根据申请文件及问询回复：2022 年至 2024 年各期研发费用金额分别为 3,667.58 万元、3,993.97 万元和 3,834.49 万元。研发费用主要为研发人员薪酬，各期占比接近 60%。研发人员存在较多兼职生产的情况，研发人员的平均工资较高。请发行人：①说明研发人员的认定标准及合规性，各期专职研发人员及兼职从事研发活动人员的数量、占比及变动的原因，相关信息披露是否准确。②说明兼职研发人员的具体情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间的分配依据，报告期内兼职研发人员薪酬分配金额、波动原因及合理性。③说明发行人工时填报及统计的具体形式、复核把关过程、内控流程及实际执行情况、各类单据留存情况，工时能否清晰划分并准确核算。

（3）公司治理有效性。根据申请文件及问询回复：实际控制人项春潮与其一致行动人共持有公司 35,512,913 股股份，合计可控制公司 75.88%表决权。请发行人：结合《1 号指引》1-15 相关规定及公司具体情况，说明是否符合公司治理有效性、内控规范性与独立性相关要求。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见，请申报会计师核查上述问题

（1）（2）并发表明确意见，请发行人律师核查上述问题（3）并发表明确意见，并说明核查方法、范围、依据和结论。

【公司回复】

一、通过购物卡支付关键管理人员奖金的规范整改情况

（一）说明 2020 年通过购物卡支付关键管理人员奖金的清理整改情况

2020 年，公司通过购买购物卡的方式向项春潮、江德生、项建武、江经纬及张靖军五人发放奖金共计 724.00 万元，相关个人已缴纳完毕其所收取购物卡奖金部分相关个人所得税。2021 年 11 月后，公司已针对通过购买购物卡支付关键人员奖金事项进行整改，并已停止相关行为，同时，公司有针对性地完善了薪酬制度，相关内控已得到完善并有效运行。

（二）报告期内及期前不规范资金的最终流向，是否存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等情况，相关内控是否健全有效

1、报告期内及期前不规范资金的最终流向

（1）报告期内不规范资金的最终流向

公司 2021 年陆续购买购物卡发放奖金的发放对象情况及具体金额情况如下：

单位：万元

奖金发放对象	职位	发放金额	奖金用途
项建武	董事长、实控人之一	187.90	个人收藏投资、家庭消费、逢年过节人情往来、备用金、缴纳税款、个人理财
江经纬	前董事、前副总经理（主管销售）	130.05	
项春潮	前董事长，实控人之一	200.00	
江德生	前董事、前总经理	200.00	
合计	-	717.95	

由上表可见，2021 年不规范资金的性质均为公司发放对特定个人的奖金，相关资金用途均为家庭消费、逢年过节人情往来等，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

（2）报告期前不规范资金的最终流向

公司 2020 年陆续购买购物卡发放奖金的发放对象情况及具体金额情况如下：

单位：万元

奖金发放对象	职位	发放金额	奖金用途
项建武	董事长、实控人之一	332.00	家庭消费、逢年过

江经纬	前董事、前副总经理（主管销售）	53.26	年人情往来
项春潮	前董事长，实控人之一	150.00	
江德生	前董事、前总经理	150.00	
张靖军	市场营销总监；大客户经理（2020年时任）	38.74	
合计	-	724.00	

由上表可见，2020 年不规范资金的性质均为公司发放对特定个人的奖金，相关资金用途均为家庭消费、逢年过年人情往来等，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

2、是否存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等情况，相关内控是否健全有效

公司报告期内及期前不规范资金的性质均为公司发放对特定个人的奖金，相关资金用途均为家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金、逢年过节亲属间人情往来，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

2024 年 4 月 27 日，公司召开第三届董事会第十六次会议，其中审议了包含《关于确认公司 2021 年度、2022 年度与 2023 年关联交易的议案》，审议金额涵盖报告期内的关键管理人员薪酬。2024 年 5 月 22 日，2023 年年度股东大会审议通过上述议案。

2021 年后，公司已针对通过购买购物卡支付关键人员奖金事项进行整改，并已停止相关行为，同时，公司进一步完善了薪酬制度，添加全面禁止变相发放薪酬的行为相关条款。自 2021 年 11 月起截至本问询回复出具日，公司未再新增变相发放奖金的情形，相关内控已得到完善并有效运行。

二、研发人员薪酬核算准确性

（一）说明研发人员的认定标准及合规性，各期专职研发人员及兼职从事研发活动人员的数量、占比及变动的原因，相关信息披露是否准确

1、研发人员的认定标准及合规性

公司根据员工的任职部门、实际工作内容及研发工时占比进行研发人员的认定。报告期内，公司研发人员全部任职于技术中心及其他相关承担研发职能的部门，如质量部、安全质量部、项目部、制造技术部等。报告期内，公司研

发人员包括全职研发人员和兼职研发人员，全职研发人员的工作内容全部为研发项目投入量产前的前期研发工作，兼职研发人员的工作内容包括研发项目投入量产前的前期研发工作和投入量产后的其他相关工作。报告期内，公司兼职研发人员的研发工时占比不低于 50%。公司结合上述条件对研发人员进行认定，研发人员划分标准明确。

公司研发人员认定同时符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-4 研发投入的相关规定，具体情况如下：

关于研发人员认定的重点关注事项	公司研发人员的认定情况	是否符合
研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观	公司研发人员均为公司及子公司从事研发工作的人员，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员的情形，研发人员与生产、管理、销售等其他人员能够明确区分。公司按月度的频次形成各部门的研发工时填报表和研发工时汇总表，研发工时填报表中记录了全职研发人员和兼职研发人员每日参与各个研发项目的工时情况，并经过相应的审核程序，作为将兼职研发人员的部分职工薪酬记入研发费用，和将所有专职研发人员和兼职研发人员的职工薪酬分摊至各个研发项目的依据，报告期各期兼职研发人员的研发工时占比不低于 50%，研发支出核算真实、准确、完整，依据充分、客观。	是
研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员	公司研发人员具备从事研发活动的能力，具备相应的专业背景、行业经验或拥有相关资质证书，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于公司研发工作所需的必要人员。	是

综上所述，公司的研发人员认定标准符合《北京证券交易所向不特定合格

投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-4 研发投入中关于研发人员认定的规定，公司的研发人员认定合规。

2、研发人员数量、占比及变动的原因，相关信息披露是否准确

报告期各期末，公司专职研发人员及兼职人员的数量、占比情况如下：

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
专职研发人员人数	73	66	70	85
专职研发人员占比	8.95%	7.83%	7.69%	10.34%
兼职研发人员人数	15	16	17	18
兼职研发人员占比	1.84%	1.90%	1.87%	2.19%
研发人员人数	88	82	87	103
研发人员占比	10.78%	9.73%	9.56%	12.53%
员工总人数	816	843	910	822

注：上海通领为高新技术企业，单体研发人员占比超过 10%。

报告期各期末，公司研发人员人数呈先下降后增长的趋势，报告期各期末公司研发人员人数分别为 103 人、87 人、82 人和 88 人。报告期各期末公司兼职研发人员分别为 18 人、17 人、16 人和 15 人，兼职研发人员的数量较为稳定。报告期各期末兼职研发人员人数占比分别为 2.19%、1.87%、1.90%和 1.84%，2023 年末兼职研发人员人数占比下降的主要原因系公司员工总人数的增加。2023 年末专职研发人员数量及占比较 2022 年末下降的主要原因系子公司浙江通领的研发人员数量减少。2024 年子公司浙江通领停止业务活动，其研发人员中除一人调岗至上海母公司外，其余人员均于 2024 年上半年离职，导致 2024 年末公司专职研发人员人数进一步减少。2025 年 6 月 30 日，公司专职研发人员较 2024 年末有所增加。

综上所述，报告期各期公司研发人员认定合规，专职研发人员及兼职研发人员的数量变动情况合理，相关信息披露准确。

（二）说明兼职研发人员的具体情况，相关人员薪酬在生产成本与研发费用之间的分配依据，报告期内兼职研发人员薪酬分配金额、波动原因及合理性

报告期内，兼职研发人员主要任职于安全质量部和质量部，相关人员主要从事研发相关工作，参与研发工作的工时占比在 50%以上。报告期内，公司兼职研发人员的工作岗位和工作内容情况如下：

部门	工作岗位	工作内容
----	------	------

部门	工作岗位	工作内容
安全质量部	SQE 工程师、SQE 经理等	研发项目开发过程中供应商零件批准和质量管理，以及分供方的审核管理等
质量部	质量工程师等	研发项目开发过程中的内部质量标准制订和过程跟踪、实验跟进、研发项目开发过程中质量问题跟踪解决，产品检具的开发和前期进度跟踪、问题改善

公司按照兼职研发人员参与研发工作和非研发工作的工时比例，将其薪酬在研发费用与管理费用之间进行分配。

报告期内，公司兼职研发人员薪酬分配金额情况如下：

单位：万元

部门	项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
安全质量部	研发费用	30.52	62.64%	63.66	59.75%	58.97	65.39%	43.43	65.42%
	管理费用	18.20	37.36%	42.88	40.25%	31.22	34.61%	22.95	34.58%
	合计	48.72	100.00%	106.55	100.00%	90.19	100.00%	66.38	100.00%
质量部	研发费用	99.74	80.49%	178.27	79.54%	204.54	80.35%	213.43	78.88%
	管理费用	24.17	19.51%	45.86	20.46%	50.03	19.65%	57.15	21.12%
	合计	123.91	100.00%	224.13	100.00%	254.58	100.00%	270.58	100.00%

报告期各期，安全质量部和质量部兼职研发人员的职工薪酬分配到研发费用和管理费用的比例整体较为稳定。安全质量部和质量部研发人员的工作主要为研发项目开发阶段的相关工作，项目进入量产阶段后需要其参与的工作较少，且参与研发工作的工时占比较为稳定，公司按其参与研发工作和非研发工作的工时占比将其职工薪酬分配到研发费用和管理费用，因此安全质量部和质量部兼职研发人员的职工薪酬分配到研发费用和管理费用的比例整体较为稳定，具备合理性。

（三）说明发行人工时填报及统计的具体形式、复核把关过程、内控流程及实际执行情况、各类单据留存情况，工时能否清晰划分并准确核算

公司建立了《研发项目工时填报审核制度》，按月度的频次形成各部门的研发工时填报表，经过研发人员所属部门的负责人复核并签字或审核，研发工时填报表中记录了研发人员每日参与各个研发项目的工时情况。公司每月汇总所有研发人员的研发工时情况，形成研发工时汇总表，由各项目负责人和技术中心负责人复核并签字或审核。

在实际执行中，2022 年至 2025 年 1 月，公司按月形成经研发人员和部门负责人签字的研发工时填报表和经过各项目负责人和技术中心负责人签字的研发工时汇总表。2025 年 2 月起，公司开始使用研发工时管理系统对研发人员每日参与各研发项目的工时情况进行管理，各研发人员按月度将其每日的工时情况填写至系统中形成研发工时填报表，并经过部门负责人在系统中进行审核。系统每月将各部门研发工时数据形成研发工时汇总表，各项目负责人和技术中心负责人在系统中进行审核。

2022 年至 2025 年 1 月，经签核的研发工时填报表和研发工时汇总表均留存完好，2025 年 2 月起经审核的研发工时填报表和研发工时汇总表均在系统中留存。

报告期内，公司逐步建立健全相关复核把关程序，截至报告期末相关内控措施均有效执行，公司准确记录研发人员参与各研发项目的工时情况，并经过相关人员的复核把关，研发人员参与研发活动的工时情况可以清晰划分并准确核算。

综上所述，报告期内公司建立了完善的研发工时填报制度并有效执行，相关单据妥善留存，工时可以清晰划分并准确核算。

【会计师回复】

（一）核查程序

1、针对通过购物卡支付关键管理人员奖金的规范整改情况，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取相关个人 2020 年及 2021 年购物卡奖金相关个人所得税纳税凭据；

（2）获取公司完善后的薪酬制度并核查是否添加全面禁止变相发放薪酬的行为的相关条款；

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

2、针对研发人员薪酬核算准确性，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取报告期各期发行人研发人员名单，分析报告期各期专职研发人员及兼职从事研发活动人员的数量、占比及变动的原因，核查研发人员的认定的合规性；

(2) 获取兼职研发人员职工薪酬分配表，分析报告期内兼职研发人员薪酬分配金额、波动原因及合理性。

(3) 访谈发行人研发部门负责人，了解报告期内兼职研发人员情况和工时填报及统计的具体形式、复核把关过程、内控流程、各类单据留存情况；

(4) 执行研发费用穿行测试和细节测试，核查发行人内控活动的实际执行情况。

3、针对公司治理有效性，发行人律师履行了如下核查程序：

(1) 查验发行人的“三会”会议文件、内部规章制度；

(2) 查验发行人出具的《内部控制的自我评价报告》；

(3) 访谈控股股东、实际控制人及其亲属；

(4) 获取控股股东、实际控制人及其亲属和董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员签署确认的核查表；

(5) 访谈发行人的主要客户及供应商；

(6) 查验实际控制人出具《关于规范并减少关联交易的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺函》《关于避免资金占用和违规担保的承诺函》等承诺；

(7) 查验相关政府部门对发行人出具的无犯罪记录证明、中国证监会北京证监局出具的《诚信档案对外服务业务办理结果通知书》及其附件；

(8) 查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查网站（<https://pro.qcc.com>）的公开披露信息，了解发行人的主要客户、供应商（指发行人报告期各期的前五大客户、供应商）股东、董监高等情况。

（二）核查意见

1、经核查，针对通过购物卡支付关键管理人员奖金的规范整改情况，申报会计师认为：

(1) 2020 年，公司通过购买购物卡的方式向项春潮、江德生、项建武、江经纬及张靖军五人发放奖金共计 724.00 万元。相关个人已缴纳完毕其所收取购物卡奖金部分相关个人所得税；

(2) 公司报告期内及期前不规范资金的性质均为公司发放对特定个人的奖金，相关资金用途均为家庭日常开支、购买艺术品、缴纳税款或现金备用金、逢年过节亲属间人情往来，均系合理用途，未发现相关款项曾流向公司的客户

或供应商的痕迹，因此未发现相关事项存在体外资金循环、为公司代垫成本费用、商业贿赂等的风险。

2、经核查，针对研发人员薪酬核算准确性，申报会计师认为：

报告期内发行人研发人员的认定合规；报告期内兼职研发人员薪酬分配合理；报告期内发行人研发活动相关内控措施设计完善且得到了有效执行。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【会计师回复】

除上述问题外，申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，申报会计师认为：公司不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于上海通领汽车科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）



中国注册会计师：凌燕



中国注册会计师：陈磊



中国·上海

二〇二五年十月十五日