

证券代码：603239

证券简称：浙江仙通



浙江仙通橡塑股份有限公司
2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集资金使用
可行性分析报告

二〇二六年一月

一、本次募集资金的使用计划

本次向特定对象发行的募集资金总额不超过 105,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额用于投资以下项目：

序号	项目名称	实施主体	项目投资总额 (万元)	拟使用募集资金 (万元)
1	汽车无边框密封条智能制造项目	浙江仙通	85,314.07	70,500.00
2	研发中心升级建设项目	浙江仙通	14,822.00	9,500.00
3	补充流动资金	-	25,000.00	25,000.00
合计			125,136.07	105,000.00

在本次发行募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若扣除发行费用后的实际募集资金净额少于拟投入募集资金总额，在本次发行募集资金投资项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，调整并最终决定募集资金的具体投资项目、顺序及各项项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次向特定对象发行股票的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、新能源汽车处于市场与政策双轮驱动的高质量发展阶段

当前全球汽车产业正经历以电动化、智能化为核心的深刻变革，国内汽车市场结构加速优化，新能源汽车已从政策驱动转向市场与政策双轮驱动的高质量发展阶段。根据中汽协数据，2024 年我国汽车产销量创历史新高，分别累计完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，这一发展态势在 2025 年前三季度持续向好——全国汽车产销分别完成 2,433.3 万辆和 2,436.3 万辆，同比分别增长 13.3%和 12.9%。新能源汽车市场增长势头进一步强化，2024 年销量达 1,286.59 万辆，2015-2024 年复合增长率高达 50.18%；2025 年前三季度产销分别完成 1,124.3 万辆和 1,122.8 万辆，同比分别增长 35.2%和 34.9%，渗透率攀升至 46.1%。

在消费升级与产品创新的双重推动下，无框车门凭借造型美观、空间利用率

高、风阻系数低等突出优势，正逐步打破高端跑车与豪华轿车的专属边界，快速向新能源车型普及，成为提升产品竞争力的重要配置亮点。根据东兴证券研报数据显示，2024 年国内新能源乘用车中无框车门车型销量已达 231.3 万辆，渗透率攀升至 21.2%；2025 年上半年销量持续增长至 125.4 万辆，渗透率进一步提升至 22.9%，随着小米 Yu 7、特斯拉 Model Y L 等重磅新车型的陆续量产交付，未来无框车门渗透率有望持续突破，为核心配套产品带来广阔市场空间。

作为无框车门的关键核心部件，无边框密封条不仅要满足传统汽车密封、防水、隔音、防尘的基础功能，更需适配新能源汽车轻量化、低噪音、节能环保以及长期可靠性的严苛要求，其技术门槛显著高于传统密封条产品，价值量也相应提升，成为汽车配件领域的高增长细分赛道。同时，欧式导槽等高端密封条产品从豪华车向普通车型的快速下沉，进一步推动了行业整体价值量的提升，行业市场规模持续扩大。

2、自主品牌崛起驱动国产替代提速，行业龙头效应逐渐体现

自主品牌借势新能源赛道持续领跑，2025 年前三季度，中国品牌乘用车销量为 1,465.1 万辆，较去年同期上升 5.1%。2020 年至 2025 年三季度，中国品牌乘用车整体市场份额从不足 40%提升至 69%，成功巩固燃油车向新能源汽车转型的行业机遇，稳固占据市场核心地位。

部分外资密封条企业受成本压力、技术迭代滞后等因素影响出现亏损，市场份额逐步收缩，而中小厂商则因技术储备不足、资金实力薄弱难以参与高端市场竞争，逐步退出行业，这为具备技术优势、成本控制能力和规模化生产能力的本土龙头企业腾出了宝贵的市场空间，国产替代趋势愈发明确。

公司作为深耕汽车密封条行业近三十年的本土龙头企业，凭借持续的技术投入与深厚的行业积累，已在该领域奠定了坚实的技术与市场基础。公司已成功攻克无边框密封条的核心技术难题，成为国内首家实现产品量产的内资企业，并得到核心客户的高度认可。经过多年市场拓展，公司客户群体已覆盖上汽大众、上汽通用、一汽大众、吉利汽车、奇瑞汽车、长安汽车、上汽、北汽、广汽等合资或自主品牌主流车企，合作粘性强，为产品持续放量提供了稳定支撑。

（二）本次发行的目的

1、把握行业发展机遇，扩大无边框产品市场份额并巩固细分赛道优势

无边框密封条系主要应用于高端跑车的无边框车门系统结构，因其对于设计能力、模具开发和挤出、喷涂设备的要求高，目前国内能独立自主开发并批量生产无边框密封条产品的企业数量仍为少数。在新能源汽车渗透率快速提升及我国自主品牌崛起的发展趋势下，新能源车企为提升产品辨识度与吸引力，竞相推出无边框车型，带动无边框密封条市场需求增长。

在当前新能源汽车市场快速扩容与公司无边框密封条等高端业务持续拓展的背景下，主流车企在供应商导入及新项目合作审核中，对合作伙伴的预留产能规模、智能化生产配套能力提出了严苛要求，预留产能是否充足已成为公司获取新客户、承接新项目的核心准入条件之一。

此外，无边框密封条对产能配置的专业性与规模化要求较高。由于无边框车门结构特殊性，无边框密封条需兼顾窗户和车门的双重密封任务，对铰链精度、门板模具精度、车门刚度、密封件柔韧性与抗压缩性，以及橡胶加工精度、水切精度等影响整车的密封性能、隔音效果与防水能的关键工艺环节的精细度提出较高要求。

随着市场竞争加剧与行业洗牌，部分密封条企业逐渐退出市场。在此竞争格局下，公司依托强大的成本控制优势和技术开发优势，有望积极对接国内高端客户并承接更多高价值量项目，但现有产能在保障当前订单交付的基础上，已难以满足新客户拓展、新项目落地所需的预留产能审核要求，制约了市场份额的进一步拓展。

通过本次募投项目的实施，公司能够进一步扩大和升级相关产品产能，满足快速增长的市场需求与新客户、新项目的预留产能要求，巩固并扩大在该细分领域的领先地位。同时，新生产线通过引入先进生产设备与工艺，可对产品质量进行更精准把控，持续优化产品性能，契合无边框汽车不断升级的技术要求。这不仅有助于公司占据更大的国内市场份额，提升品牌影响力，还能助力公司在全球汽车零部件市场竞争中脱颖而出，推动我国汽车零部件产业在高端领域实现国产替代，增强产业整体竞争力。

2、提升技术研发能力，推动产品技术升级

面对行业技术升级与市场竞争加剧的态势，公司需持续强化研发创新能力，精准适配汽车行业轻量化、集成化、节能环保及智能化的核心发展趋势，紧跟技术延伸方向布局下一代产品。公司将聚焦核心研发方向，通过突破材料配方、产品结构及制造工艺关键技术，优化密封条轻量化与成本控制水平，开发集成化、低摩擦系数的高端产品，并组建专项技术团队，整合结构仿真、整车匹配等多环节资源，实现密封条与车门内饰的无缝融合。

同时针对汽车智能化浪潮下密封条产品“多功能化”需求，公司将研发探索适配智能驾驶、车联网技术的功能化密封部件，确保产品与车辆电子系统、智能检测模块深度协同，满足智能车型复杂功能要求。公司通过升级研发设施、整合研发资源，将有效提升研发质量与效率，巩固核心技术优势，助力公司精准把握新能源汽车行业发展机遇，持续提升产品竞争力与市场话语权。

3、增强公司资金实力，提高抗风险能力

2022 至 2024 年度，公司分别实现营业收入 93,644.42 万元、106,575.56 万元及 122,451.85 万元，整体呈稳步增长态势。随着公司技术实力持续提升、产品结构不断丰富，未来业务规模将进一步扩大，对营运资金的需求也将日益增加。本次募集资金部分用于补充流动资金，能够有效缓解公司经营资金压力，为业务规模持续扩张提供坚实资金保障，助力公司进一步提升持续盈利能力。

此外，公司在日常生产经营过程中面临市场环境波动、行业竞争加剧等多重潜在风险，若未来行业出现重大不利变化或遭遇不可抗力因素，可能对生产经营造成冲击。保持充足的流动资金储备，一方面能够增强公司应对不确定性的缓冲能力，降低财务风险，有效提升整体抗风险水平；另一方面，在市场出现有利机遇时，可支持公司快速抢抓发展先机，避免因资金短缺错失业务拓展良机。

三、本次募集资金使用的必要性与可行性分析

（一）汽车无边框密封条智能制造项目

1、项目基本情况

本项目总投资 85,314.07 万元，拟在仙居县经济开发区现代工业集聚区建设

无边框密封条生产车间、物流中心、仓储用房及配套建筑，总占地面积约 32,748 平方米。同时购置无边框密封条生产及仓储设备及各类软硬件设施，满足项目运营发展要求，实现无边框密封条产品的产能扩张，实现公司的可持续发展。

本项目实施主体为浙江仙通，项目建设周期 3 年。项目建成达产后，将在现有基础上新增年产 6,770 万米无边框密封条的产能。

2、项目建设的必要性

（1）国产替代加速带动订单增长而产能承压，扩产升级巩固赛道优势

无边框密封条主要适配各类高端车型的无边框车门系统，其设计复杂度高，对模具开发、挤出及喷涂设备精度均提出严苛要求，目前国内具备成熟量产能力的企业仍属少数。在新能源汽车渗透率快速提升及我国自主品牌崛起的发展趋势下，国内主流新能源车企为强化产品辨识度与市场竞争力，纷纷推出无边框车型，直接带动无边框密封条市场需求快速增长，叠加外资企业市场份额收缩，国产替代红利正在集中体现。2024 年国内新能源乘用车中无框车门车型销量已达 231.3 万辆，渗透率达 21.2%；2025 年上半年销量持续增长至 125.4 万辆，渗透率进一步提升至 22.9%，伴随新车型的放量交付，未来无边框密封条市场需求预计将持续增长。公司作为国内首家实现无边框密封条量产的内资企业，正迎来前所未有的市场机遇。

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

当前汽车密封条行业洗牌加剧，市场份额加速向技术领先、产能充足的龙头企业集中，中小厂商因技术门槛提升、产能有限、成本控制能力不足逐步被市场

淘汰。公司依托技术先发优势、深厚客户资源及强大的成本控制能力，已实现高端无边框密封条订单持续放量，2024 年新接项目总数较 2023 年实现翻倍，在研无边框密封条新项目达 33 个，这些储备项目将在未来 2-3 年内逐步进入量产阶段，对产能形成持续且刚性的需求。但现有产能在保障当前订单交付的基础上，已难以满足新客户拓展、新项目落地所需的预留产能审核要求，部分头部车企批量订单因产能限制无法承接，成为制约公司市场份额进一步扩大、行业地位提升的核心瓶颈。同时，公司瞄准国内外中高端客户，其对产能智能化、高端化有着较高的要求，通过本次项目建设，有助于公司未来进入国际汽车市场。

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

（2）优化产品结构布局，以高端升级增强盈利能力

当前汽车密封条行业正呈现鲜明的结构分化与价值重构趋势，高端产品市场凭借高技术门槛、高附加值特性，成为行业竞争的核心焦点与利润增长的主要引擎。无边框密封条作为无框车门的核心配套部件，不仅需满足密封、防水等基础功能，更要适配新能源汽车轻量化、隔音降噪、长期可靠性的严苛要求，其技术含量与单车价值量显著高于传统密封条产品，毛利率水平也处于行业领先梯队。公司 2024 年主营业务毛利率达 28.49%，较上年提升 1.05 个百分点，2025 年 1-9 月毛利率进一步提升至 28.67%，这一盈利水平的持续优化，与公司高端产品占比的稳步提升密切相关，且该毛利率水平明显超过同行业的平均水平，凸显高端

产品的盈利优势。然而，相较于国际知名密封条企业成熟的高端产品矩阵，公司当前高端产品占比仍有较大提升空间，传统低附加值产品仍占据一定营收份额，盈利结构的均衡性与可持续性有待进一步优化，推动产品结构向高端化全面升级成为必然选择。

当前行业国产替代浪潮持续深化，部分外资密封条企业因成本控制乏力、技术迭代滞后陷入亏损，逐步退出高端市场，为国内企业腾出广阔市场空间。公司通过该项目扩大高端产品产能，能够精准承接外资退出后的市场份额，同时依托与汽车主机厂的同步设计能力，持续切入合资品牌中高端车型配套体系，进一步提升高端产品在公司营收中的占比。高端产品占比的提升将直接带动公司盈利质量的全面改善，2024 年公司净利率达 14.02%，2025 年 1-9 月升至 14.80%，均高出行业均值，项目实施后，这一盈利优势将通过规模效应进一步巩固。

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

（3）践行企业发展战略，以核心布局抢占行业先机

公司发展战略立足行业变革趋势，聚焦核心竞争力构建，需在核心产品赛道、优质客户生态、供应链协同能力三大维度实现系统性突破。当前全球汽车行业正经历电动化、智能化、平台化颠覆性转型，新能源汽车已成绝对主流，无边框密封条作为高端车型标志性配套，市场渗透率持续攀升，成为头部企业必争的战略高地。因此，建设本项目系公司锚定战略目标、抢占行业先机的核心布局，具有不可替代的必要性。

本项目通过智能制造升级与供应链协同优化，构建“产能-平台-客户”三位一体战略闭环，依托 AI 过程监测提升产品良率，适配整车平台化战略、开发模块化解决方案，培育可持续增长引擎，实现高质量扩张。在行业洗牌加剧、集中

度提升的关键窗口期，本项目的实施是抢占高端市场、巩固和提升龙头地位的战略抓手。当前，外资企业逐步退出留下国产替代空间，中小厂商持续被挤压。本项目聚焦无边框密封条高增长赛道，可深度绑定知名核心客户，推动公司从“产品供应商”转型为“客户战略合作伙伴”，在主机厂平台定义阶段介入设计，通过模块化适配构建客户壁垒，筑牢战略目标的市场基础。

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

（4）适配行业升级需求，以品质提升深化客户绑定

随着汽车消费市场走向成熟，消费者购车决策已从“有无”转向“优劣”。密封条作为影响车辆静谧性、密封性、防水性及关门质感的核心部件，成为评价车辆品质的关键零部件。新能源汽车因动力系统变革，消除了发动机噪音，使得消费者对车内静谧性、气密性的要求较传统燃油车有所提升，以降低风噪、路噪影响。主机厂为构筑产品壁垒，持续加码供应链品质要求，不仅明确密封、隔音、轻量化等量化指标，更将产品一致性、稳定性及交付合格率纳入核心考核，供应商的品质管控能力成为长期合作的关键前提。公司作为大众、通用、吉利、奇瑞、长安、上汽、北汽、广汽等主流车企的供应商，若无法紧跟行业升级实现品质迭代，可能导致公司来自前述客户的新增订单减少，对经营业绩构成潜在不利影响，因此建设本项目成为适配行业需求，巩固和拓展客户合作的必然选择。

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

本项目针对新能源汽车专属需求，优化产品物理性能与适配性，在保证密封性能的前提下实现产品减重，助力主机厂提升续航；优化产品结构设计，增强与

车身贴合度，提升隔音效果，契合消费者对静谧座舱的需求；选用耐高低温、抗老化环保材料，确保产品在极端环境下稳定性能，延长使用寿命，适配新能源汽车更长生命周期。此外，针对车型豪华化趋势，通过一体成型工艺消除接口瑕疵，搭配车身同色定制设计，提升外观质感，契合主机厂产品升级诉求。因此，项目是公司适配行业升级、以品质筑牢客户壁垒的关键举措，对长期可持续发展具有不可替代的核心价值，项目建设具备充分的合理性与必要性。

3、项目建设的可行性

（1）国家产业政策精准赋能，为项目实施筑牢政策根基

汽车产业作为国民经济的战略性支柱产业，其电动化、智能化、绿色化转型已成为国家层面的重要发展方向，相关产业政策的密集出台与持续落地，为本项目的顺利实施构建了良好的政策环境，从顶层设计到地方执行形成全方位支撑，确保了项目的高可行性。无边框密封条作为新能源汽车高端车型的核心配套零部件，直接适配汽车产业升级趋势，其智能制造属性与国产替代定位，与国家政策导向高度契合，为项目争取政策支持、降低实施风险提供了坚实基础。

国家层面的政策体系为项目实施提供了明确的方向指引与全方位保障。《“十四五”汽车产业发展规划》明确提出“支持核心零部件技术攻关与产业化应用，培育一批具有国际竞争力的零部件企业”，将汽车核心零部件升级列为产业发展的重点任务。同时，《中国制造 2025》《工业和信息化部等八部门关于加快传统制造业转型升级的指导意见》等政策，持续加大对智能制造项目的支持力度，鼓励企业引进先进设备、构建智能生产体系。本项目属于汽车核心零部件升级范畴，又符合智能制造发展方向，完全契合国家产业政策导向。此外，国家针对国产替代推出的一系列支持措施，包括对本土零部件企业参与外资及合资车型配套的鼓励政策、技术创新补贴等，为公司凭借该项目抢占外资企业市场份额、实现国产替代提供了政策背书。地方层面的政策红利与资源倾斜为项目落地提供了直接支撑。项目选址于仙居经济开发区，该区域作为省级经济开发区，已形成完善的汽车零部件产业生态，且被纳入台州市“先进制造业集群培育”重点区域，享有多重政策优惠。

政策的持续稳定与高效落地为项目长期运营提供了保障。当前，汽车产业升级与智能制造已成为不可逆的发展趋势，国家与地方层面的相关政策具有明确的

连续性与稳定性，不会因短期市场波动而调整，为项目的长期运营提供了稳定的政策预期。同时，地方政府通过建立政策落实跟踪机制、定期开展企业走访调研等方式，确保各项政策红利能够精准直达企业，避免政策“悬空”。这种政策稳定性与高效执行力，进一步降低了项目的政策风险，为项目从建设到运营的全生命周期提供了坚实保障，充分印证了项目实施的可行性。

（2）区位配套资源深度支撑，为项目落地降低实施成本

本项目选址于仙居经济开发区，依托长三角经济圈地理红利、开发区成熟产业生态、与现有厂区毗邻优势及完善基础设施配套，构建起“低成本、高效率、低风险”的落地环境，从物流、供应链、建设、运营多维度降低实施成本，为项目可行性提供坚实资源支撑，与政策赋能形成互补保障。

长三角核心区位与发达交通网络，搭建低成本物流体系。开发区地处长三角经济圈南翼，属宁波港、上海港辐射范围，距台州湾港仅 60 公里，通过台金高速、诸永高速可直达港口，邻近金台铁路仙居站，公路铁路联运便捷。该区位使原材料运输半径比行业平均短，降低运输成本；至吉利、奇瑞等核心客户本地基地运输时效相对较少，可降低库存周转成本。此外，开发区内标准化物流园区引入顺丰、京东物流等头部企业，公司可依托第三方资源实现集约化管理，进一步优化物流效率、减少支出。

成熟产业生态配套，打造高效协同供应链。开发区已形成汽车零部件主导产业集群，聚集橡胶原料、模具加工等配套企业，构建完整产业生态链。钢带、PVC、包装箱等大部分辅料可在当地实现采购，缩短采购周期的同时，批量集中采购可降低成本。模具维修、设备保养等需求能快速对接园区企业，提升响应时效，减少生产中断风险。

与现有厂区毗邻优势，实现资源复用与成本最大化节约。在物流仓储方面，公司将建设智能仓库，原材料直转新厂区，避免跨区域运输支出；在人力资源方面，可合理调配现有团队，公司每年持续招录高校毕业生 100 多名并进行培养，并与当地技师学院合作开办“仙通班”十多年，核心技术工人持续批量增加，为企业健康、可持续发展提供坚实人力保障；在供应链协同方面，直接延伸现有供应商体系与客户渠道，降低合作磨合及市场开拓风险。

完善基础设施与营商环境，提供运营低成本保障。开发区作为省级园区，实

现“九通一平”覆盖，道路、通讯等配套满足智能制造需求，工业用电、用水价格低于沿海发达地区，长期运营节约能源成本。同时，园区提供“一站式”政务服务与重点项目“管家式”服务，快速解决建设运营问题，减少沟通与时间成本。周边教育、医疗、住房配套完善，保障人才生活，降低流失风险，间接节约人力成本，进一步提升项目可行性与盈利空间。

（3）市场客户基础坚实稳固，为项目收益提供持续保障

公司凭借近三十年行业深耕，构建起“需求有增量、客户有粘性、订单有储备、盈利有支撑”的全方位市场客户体系，从需求端为汽车无边框密封条智能制造项目的收益实现提供持续保障。不同于政策赋能的外部支撑与区位配套的成本优势，本项目的收益保障源于市场需求的刚性增长与客户合作的深度绑定，确保项目投产后能快速实现产销平衡与预期盈利。

市场需求的刚性增长与价值升级，为项目提供广阔增量空间。当前新能源汽车无框车门渗透率呈加速攀升态势，随着小米 Yu 7、特斯拉 Model Y L 等重磅新车型陆续量产，对应无边框密封条市场规模持续扩大。同时，高端密封条产品正从豪华车向普通车型下沉，欧式导槽、一体成型密封条等高端产品的普及，推动行业单车配套价值量，形成“量价齐升”的市场格局。更重要的是，国产替代趋势持续深化，部分外资密封条企业因成本控制乏力、适配本土车型效率不足逐步退出市场，近三年国内自主密封条企业在合资车型中的配套占比逐步提升，公司作为国内首家实现无边框密封条量产的内资企业，将持续承接外资份额下降的替代机遇，为项目带来稳定的增量需求。

深度绑定的核心客户体系，为项目提供稳定订单来源。公司经过多年布局，已与大众、通用、吉利、奇瑞、长安、上汽、北汽、广汽等主流车企建立长期稳定的合作关系，合作粘性强。这种绑定并非单纯的产品供应关系，而是基于同步设计、联合开发的深度协同——公司在主机厂新车型研发初期即介入，提供定制化密封解决方案，已成为吉利极氪、奇瑞智界、上汽大众奥迪系列、北汽享界、上汽尚界等高端品牌的核心配套商，其中极氪 001、智界 S7、北汽享界 S9 等车型为独家供货。同时，公司成功切入合资品牌供应链，为上汽大众、一汽大众的新能源车型提供配套，打破了外资供应商的垄断格局。

稳定的客户合作关系带来持续的订单储备，确保项目投产后产能利用率快速

提升。公司作为国内首家实现无边框密封条量产的内资企业，在高端产品领域具有明显的先发优势，技术实力与产品质量得到市场广泛认可，能够持续承接高毛利项目。此外，公司完善的客户拓展体系正持续发力，为项目长期收益增长提供保障。

综上，刚性增长的市场需求、深度绑定的核心客户、充足的订单储备与明确的盈利前景，共同构成了项目收益的持续保障体系。项目产品无需面临市场开拓的不确定性，能够快速实现市场化销售与产能释放，确保投资回报的稳定性与可持续性，充分证明了项目实施的高可行性。

（4）运营管理经验丰富成熟，为项目落地降低实施风险

公司经过多年的深耕，构建了覆盖生产、供应链、项目管控、风险防控的全链条成熟运营管理体系，凭借扎实的内部运营硬实力为项目提供“软实力”支撑。与政策赋能的外部保障、区位配套的成本优势、市场客户的收益支撑不同，本项目的可行性核心源于企业内部管理能力，能有效规避项目建设与运营中的各类潜在风险，确保项目平稳落地高效运转。

成熟的生产管理体系为智能制造转型无缝衔接。公司形成“岛区化生产+柔性管理”模式，通过模块化布局与双向调度机制，缩短订单交付周期。依托多轮技术改造经验，累计引进调试智能设备，培养了专业技术团队，可直接复用产线部署适配经验，避免新产线调试中断风险，缩短产能爬坡周期，快速实现稳定量产。

高效的供应链协同管理规避资源波动风险。公司与核心原材料供应商建立十年以上稳定合作，形成“长期保供+本地化采购”双保障体系，确保供应稳定。本项目可直接延伸现有供应链体系，结合开发区产业集群优势优化本地化采购，搭配数字化库存管理，避免积压与短缺风险，保障生产连续性。

完善的风险防控体系为项目全周期保驾护航。公司建立多维度闭环风险管控体系，专人跟踪政策与环保标准变化保障合规；通过多元客户布局降低单一依赖风险；严格的安全生产制度使近十年无重大安全事故；三级质量保障体系让产品合格率稳定在高水平。这些成熟经验可直接应用于本项目，有效降低各类风险影响，确保全周期稳定运营。

综上，公司在多维度的丰富运营管理经验，构成项目实施的“安全网”，有

效规避各类潜在风险，确保项目从建设到运营平稳推进，充分印证了项目实施的可行性。

（二）研发中心升级建设项目

1、项目基本情况

本次项目总投资为 14,822.00 万元，计划在仙居县经济开发区现代工业集聚区开展研发中心升级建设项目。本项目将通过加强研发中心团队建设，建立现代管理模式，引进在材料、工艺、结构设计、自动化方面的高端技术人才，满足项目生产运营需要。

本项目实施主体为浙江仙通，拟购置 1,555 平方米的办公场地，投入 7,905.45 万元的研发设备，加强研发基础设施建设，形成业内一流研发条件、达到国内领先水平产品研发中心和测试验证环境，引进高端研发人才，提升公司综合竞争力，从而强有力支撑公司长期业务发展战略。

2、项目建设的必要性

（1）适配行业技术变革，精准对接市场需求升级

当前，全球汽车行业正经历着一场行业变革，新能源、轻量化、智能化已成为不可逆的核心发展趋势。据中国汽车工业协会数据显示，2024 年国内新能源汽车销量达 1,286.59 万辆，2015-2024 年复合增长率高达 50.18%；2025 年前三季度产销分别完成 1,124.3 万辆和 1,122.8 万辆，同比分别增长 35.2%和 34.9%，渗透率攀升至 46.1%。这一变革对汽车密封条产品提出了新的技术要求——传统燃油车依赖窗框钣金与密封条的双重密封结构，而新能源汽车无边框车门完全取消窗框设计，仅依靠玻璃与密封条的压缩形变实现密封，其防水、防风、防异响、抗老化等性能指标较传统车型有明显提升需求，对密封条的材料配方、结构与制造工艺都提出了严苛挑战。

公司作为国内汽车密封条行业的领军企业，率先攻克无边框密封条核心技术，打破了外资企业的长期垄断，成功为极氪等高端新能源车型实现量产供货。但随着吉利、奇瑞、长安、上汽大众、上汽等主流车企纷纷推出无边框车门车型，无边框密封条定制化订单呈爆发式增长，涉及车型覆盖轿车、SUV、MPV 等多个品类，不同车型的车门弧度、玻璃厚度、安装空间存在显著差异，对产品的适配

性与兼容性提出了更高要求。现有研发设施已无法满足“多车型同步开发”“极端环境模拟测试”等场景需求，亟需通过研发中心升级突破瓶颈。

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

此外，汽车智能化浪潮对密封条产品提出了产品“多功能化”的需求。随着智能驾驶、车联网技术的普及，密封条不再是单纯的机械密封部件，而是需要与车辆电子系统、智能检测模块保持深度协同的功能化部件。在车门防夹系统中，密封条需集成压力传感器，实时反馈玻璃与物体的接触压力；在智能排水系统中，需通过流量传感器监测排水状态，确保行车安全。这将确保产品不仅能满足机械密封要求，更能适配智能车型的复杂功能需求，帮助公司牢牢抓住新能源汽车放量带来的市场机遇。

（2）强化核心竞争壁垒，加速推进国产替代进程

长期以来，全球汽车密封条市场被外资企业主导，外资品牌凭借先进的技术积累与稳定的产品质量，占据了国内中高端汽车市场较高的份额。但近年来，随着国内汽车产业的崛起与供应链自主化趋势的强化，外资品牌的市场份额持续收缩，国产替代进入关键窗口期。这一变化既得益于国内车企对供应链安全的重视，也源于内资企业在技术研发、成本控制、响应速度等方面的核心优势逐步凸显。公司作为内资头部企业，凭借近三十年的行业深耕，已成功进入大众、通用、吉利、奇瑞、长安、上汽、北汽、广汽等主流车企的供应商体系，市场拓展速度位居行业前列。

在国产替代的关键阶段，技术创新是构建核心竞争壁垒的核心。研发中心升级将从三个维度提升企业竞争力：强化同步开发能力、完善高端产品矩阵、突破前沿技术领域。一方面，公司通过与车企开展车型设计初期的“同频研发”，提

供密封条定制化解决方案，提升客户需求响应速度，助力合作车型快速上市；另一方面，公司将重点推进无边框密封条等现有高毛利高端产品的迭代升级，优化产品性能以满足高端车型差异化需求；此外还将引进优秀研发人才，组建高水平的技术团队，聚焦前沿领域攻关，不断筑高企业技术壁垒，实现核心产品性能对外资品牌的超越。

面对行业竞争洗牌，研发中心升级将为公司提供两大竞争优势：一方面，凭借高性价比优势抢占市场份额——内资企业在原材料采购、生产制造、物流配送等环节的成本控制能力显著优于外资品牌，研发中心升级后，在保持同等甚至更优的性能的基础上，通过工艺革新可进一步降低生产成本，从而提升产品的核心竞争力；另一方面，项目实施后的研发中心可根据不同客户的需求，提供从产品设计、样品试制、批量生产到售后服务的全流程定制化服务，这将增强客户粘性，巩固与核心客户的长期合作关系，同时助力企业切入高端客户的供应链体系，提升高端市场份额。

（3）破解发展瓶颈，支撑规模扩张与长期战略落地

近年来，公司的业务规模持续快速增长，但现有研发设施与人才储备已难以匹配业务发展速度，成为制约企业发展的核心瓶颈。在研发硬件方面，现有研发中心占地面积较小，实验设备购置时间较长，部分关键设备已老化，测试精度与效率不足，无法满足多项目同步测试需求；在人才储备方面，现有研发团队中高端技术人才相对较少，缺乏同时具备材料研发、结构与整车匹配经验的复合型人才，难以应对复杂的技术攻关任务。

此次研发中心升级将与生产项目同步推进，从根本上突破上述瓶颈。项目将在仙居经济开发区购置土地，建设配套设施，在硬件配置上，将购置国内外先进的研发试验设备，缩短模具开发周期，提升模具精度。在人才队伍建设上，将通过“引育并举”的方式，引进多名行业顶尖技术人才，培养高素质研发后备力量，提升高端技术人才占比。

研发中心升级不仅能解决研发端的瓶颈，更能与产能扩张形成协同效应。研发中心将为产能扩张提供关键技术支撑，提升产品合格率，缩短生产周期。同时，研发中心与生产车间、物流中心将实现信息互通、资源共享，形成“研发-中试-量产-配送”的全链条协同体系，提升新产品的上市速度，有效满足市场需求。

从企业长期战略来看，研发中心升级是优化产品结构、拓展业务边界的关键举措，将为公司的战略布局提供丰富的技术储备。

3、项目建设的可行性

（1）行业红利与需求爆发精准赋能，为项目落地筑牢市场根基

全球汽车产业正处于新能源、轻量化、智能化转型的关键拐点，这一变革不仅重塑了汽车产品的核心形态，更催生了汽车密封条行业的结构性需求升级。2024 年国内新能源汽车销量达 1,286.59 万辆，2015-2024 年复合增长率高达 50.18%；2025 年前三季度产销分别完成 1,124.3 万辆和 1,122.8 万辆，同比分别增长 35.2%和 34.9%，渗透率攀升至 46.1%，新能源汽车销量的快速增长成为推动汽车行业增长的核心动力。其中，无边框车门作为新能源汽车提升产品颜值与科技感的重要配置，已从高端车型向中低端市场快速下沉，推动无边框密封条市场迅速扩容。

市场需求的持续爆发与充足的订单储备，为项目可行性提供了直接支撑。公司作为国内汽车密封条行业的内资头部企业，凭借多年的技术积累与市场拓展，已建立起覆盖主流车企的客户体系。研发中心升级后，可精准匹配吉利、比亚迪、长安、奇瑞等主流车企的定制化需求，有效填补市场缺口。结合当前旺盛的市场需求，产品市场消化能力具备充分保障。

密封条行业正处于国产替代的关键窗口期，为项目提供了难得的市场机遇。长期以来，国内汽车密封条中高端市场被外资品牌主导，但近年来随着国内车企供应链自主化意识的提升，以及内资企业技术实力的快速崛起，外资品牌的市场份额持续收缩。公司凭借在无边框密封条等高端产品上的技术突破，已成功切入上汽大众等核心车企的供应链，打破了外资品牌的垄断。研发中心升级后，公司将进一步提升高端产品的性能与品质，扩大无边框密封条、欧式导槽等高毛利产品的市场占比，有望持续抢占外资品牌退出的中高端市场份额。

（2）积累沉淀与升级规划精准赋能，为创新突破筑牢技术根基

持续稳定的研发投入与优质的产学研合作平台，为技术升级提供了持续动力。公司高度重视研发投入，2024 年研发费用达 4,969.34 万元，占营业收入的比例为 4.06%，2025 年前三季度研发费用 3,918.10 万元，较 2024 年同期增长 8.71%。公司已形成稳定的研发投入机制，确保技术创新的持续性。同时，公司与国内高

校共建研发平台，深度整合高校在材料科学、结构力学、高分子化学等领域的科研资源与人才优势，共同开展前沿技术研究与新产品开发。这种产学研合作模式，不仅为公司提供了持续的技术支持，更助力公司精准把握行业技术发展趋势，使现有研发方向与汽车密封条行业的六大核心创新领域高度契合，为研发中心升级后的技术突破奠定了良好基础。

公司近三十年的行业深耕，积累了深厚的核心技术储备，为研发中心升级项目奠定了坚实的技术基础。公司始终聚焦汽车密封条领域的技术创新，在关键工艺领域保持国内领先水平。2021 年，公司率先攻克了无边框密封条的核心技术，打破了外资企业的长期垄断，无边框密封条成功为极氪 001 高端新能源车型供货，产品合格率稳定，经过市场验证，技术成熟度与可靠性得到客户高度认可，成为国内少数能实现该产品量产供货的企业。目前，公司在研无边框密封条新项目达 33 个。

(3) 资源整合与协同布局精准赋能，为高效落地筑牢运营根基

研发中心与产能扩张的协同布局，构建了“研发-量产”的闭环体系，保障了项目的运营效率。这种“研发+生产”的一体化布局，能够实现研发成果与生产工艺的快速衔接，形成“研发-中试-量产-配送”的全链条协同体系。

完善的人才引育机制，能够为项目提供充足的人才保障。人才是研发与运营的核心资源，公司采用“引育并举”的人才策略，确保研发中心升级后具备充足的高端技术人才支撑。在人才引进方面，公司计划引进多名行业顶尖技术人才，充实前沿技术攻关与产品研发团队。从而提高公司高端技术人才占比，形成一支结构合理、专业齐全、经验丰富的研发与运营团队，能够满足前沿技术攻关、多项目同步开发、生产工艺优化等多方面的需求，为项目的顺利运营提供坚实的人才保障。

稳定的客户资源与供应链体系，为项目运营提供了可靠的市场支撑。经过多年的市场拓展，公司已建立起覆盖国内主流车企的稳定客户体系，定制化服务能力与产品质量获得客户高度认可。这些核心客户的新能源汽车车型规划密集，对无边框密封条等高端产品的需求持续旺盛。研发中心升级后，公司的同步开发能力将进一步强化，能够在车型设计初期就深度参与客户的研发过程，提供定制化的密封条解决方案，压缩研发周期，更好地适配车企的新品上市节奏。同时，公司将凭借技术升级后的产品优势，积极切入高端车企的供应链体系，进一步拓展

市场空间。

（三）补充流动资金

1、项目基本情况

公司拟使用本次募集资金 25,000.00 万元补充流动资金，从而满足经营规模持续增长带来的资金需求，改善财务公司财务结构，也是保障公司可持续发展进而保护投资者利益的必要选择。

2、补充流动资金的必要性

（1）增强资金实力以应对营运资金需求增加

近年来，公司业务发展势头良好，公司经营业绩呈现快速增长趋势，2022 至 2024 年度，公司分别实现营业收入 93,644.42 万元、106,575.56 万元及 122,451.85 万元，年均复合增长率达 14.35%。随着公司技术实力持续提升、产品结构不断丰富，未来业务规模将进一步扩大，公司采购、生产、研发等各个环节对日常运营资金的需求大幅增加，仅依靠公司目前自有资金已较难满足业务规模快速扩大对运营资金的需求。本次募集资金部分用于补充流动资金，能够有效缓解公司经营资金压力，为业务规模持续扩张提供坚实资金保障，助力公司进一步提升持续盈利能力。

（2）强化公司抗风险能力，同步把握发展先机

公司在日常生产经营过程中面临市场环境波动、行业竞争加剧等多重潜在风险，若未来行业出现重大不利变化或遭遇不可抗力因素，可能对生产经营造成冲击。保持充足的流动资金储备，一方面能够增强公司应对不确定性的缓冲能力，降低财务风险，有效提升整体抗风险水平；另一方面，在市场出现有利机遇时，可支持公司快速抢抓发展先机，避免因资金短缺错失业务拓展良机。

3、补充流动资金的可行性

（1）本次发行募集资金使用符合法律法规的规定

公司本次向特定对象发行股票募集资金用于补充流动资金符合中国证监会、上交所的相关监管规定，具有可行性。本次向特定对象发行股票募集资金用于补

充流动资金，有利于增强公司资本实力，为未来业务的发展提供资金支持。

（2）公司内部治理规范，内控完善

公司已根据相关法律、法规和规范性文件的规定，建立了以法人治理为核心的现代企业制度，形成了规范有效的法人治理结构和内部控制环境。为规范募集资金的管理和运用，公司建立了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、使用以及管理与监督等方面做出了明确的规定。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务展开，符合国家相关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目的实施是公司正常经营的需要，有利于进一步稳固公司在行业内的竞争地位，提高市场份额和规模优势，增强公司整体运营效率，从而提升公司盈利能力和综合竞争力。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行募集资金到位后，公司的总资产和净资产规模均将有所增长，营运资金将得到进一步充实。同时，抗风险能力和可持续发展能力将得到增强。

由于募集资金投资项目产生效益需要一定的过程和时间，因此，在总股本和净资产因本次发行而增长的情况下，公司每股收益等财务指标在短期内可能有所下降，存在即期收益被摊薄的风险。但长期来看，本次募集资金投资项目具有良好的市场前景和较强的盈利能力，项目的实施有利于提高公司的主营业务收入与利润规模，提升公司长期盈利能力和综合竞争力，对公司未来发展具有长远的战略意义。

五、本次募集资金投资项目可行性分析结论

综上所述，本次募集资金使用用途符合公司战略发展规划，以及相关政策和法律法规，具备必要性和可行性。本次募集资金投资项目的实施，有利于提升公

司整体竞争实力，增强公司可持续发展能力，为公司发展战略目标的实现奠定基础，符合公司及全体股东的利益。

浙江仙通橡塑股份有限公司

董事会

二〇二六年一月六日