

关于广西双英集团股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）：国金证券股份有限公司



（成都市青羊区东城根上街 95 号）

二零二五年十二月

**关于广西双英集团股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

北京证券交易所：

贵所签发的《关于广西双英集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。根据问询函的要求，国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“保荐机构”）会同广西双英集团股份有限公司（以下简称“双英集团”“公司”或“发行人”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）、北京海润天睿律师事务所（以下简称“发行人律师”）对问询函中所提问题进行了认真讨论与核查，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就问询函所提问题逐条进行了回复，具体内容如下，请贵所予以审核。

除特别说明外，本问询函回复所用释义与《广西双英集团股份有限公司招股说明书（申报稿）》保持一致。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书等申请文件的修改或补充披露内容

本问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目录

目录	2
问题 1.业绩增长持续性及核查充分性	3
一、发行人说明.....	5
二、核查程序及核查意见.....	68
三、说明 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月客户函证回函不符金额逐年增高的原因，调节依据可靠性及结论，针对未回函的情况是否再次发函，说明针对回函不符或未回函采取的替代性测试的具体情况，对回函不符或未回函对应的收入及应收账款的真实性发表明确意见	73
四、核查上汽通用五菱等客户寄售模式下采取多种对账方式是否符合行业惯例，对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性	77
问题 2.大额银行借款合理性及流动性风险	82
一、发行人说明.....	83
二、核查程序及核查意见.....	121
问题 3.研发费用核算准确性	125
一、发行人说明.....	125
二、核查方法、范围、依据及结论.....	137
三、对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-4 研发投入相关规定，说明核查情况并发表明确意见	138
问题 4.其他问题	141
一、发行人说明.....	142
二、核查程序、核查范围及核查结论	169

问题 1.业绩增长持续性及核查充分性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，公司主营业务收入分别为 201,776.13 万元、217,461.09 万元、254,496.76 万元、157,877.31 万元，收入增长主要受新增项目影响。公司对第一大客户上汽集团销售主要系对上汽通用五菱销售，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，公司与上汽集团配套的主要车型共 18 款，部分车型停产或处于减产状态，部分车型随着上市时间的推移销量下滑，报告期对其主要存量座椅总成销售金额呈下降趋势。截至 2025 年 6 月 30 日，公司已取得定点但尚未投产的项目共 46 项，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。（2）报告期内，新能源车业务规模提升，新能源座椅毛利率分别为 23.02%、15.24%、14.11% 和 8.82%，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 11.92%、15.42%、15.77% 和 11.99%，2025 年 1-6 月毛利率下降，座椅总成、内外饰件毛利率分别下降 4.08 个百分点，4.98 个百分点。（3）座椅总成平均单价下降，分别为 364.21 元/件、333.20 元/件、323.36 元/件和 316.70 元/件。（4）报告期各期座椅总成销量与终端车型销量配比值变动较大，不同车型配比值差异较大。

（1）经营业绩下滑风险。请发行人：①说明主要客户存量车型断点预计时间、依据，以及对公司座椅、内外饰件等销售的影响，量化分析新获定点项目量产能否有效补充存量项目减产或断点对业绩的影响，是否存在大客户需求下降、新项目开发定点、量产滞后等导致大客户销售收入下滑或大幅波动风险，分析对公司业绩稳定性的影响，发行人的应对措施及有效性。②结合上汽通用五菱等主要客户主要车型项目开发、定点流程、实现批量供货、停产或减产时间及周期，说明截至最新时点，新获定点但尚未投产的项目具体情况，包括项目对应客户名称、适配车型及能源类型、项目取得定点时间、预计开始量产时间、减产或停产时间、预计可实现收入及利润情况及对应期间等。③结合公司占客户供应份额变化、客户产线扩建及新车型开发等情况，量化说明公司收入增长原因及合理性，并结合公司同一客户竞争对手情况，说明与新增客户或新增配套车型的合作稳定性。④结合上述情况，进一步说明公司未来三年销售收入预计大幅增长的确认依据，是否客观，是否充分考虑项目断点或减产、整车降价部分向汽车零部件厂商传导等影响因素。⑤结合各主要车型座椅、内

外饰配比情况、发行人供应份额及变动情况等，说明公司对主要客户相应产品销量与对应车型的产销量是否匹配。⑥说明新增项目、新能源车业务毛利率大幅下降的原因，并结合暂定价结算等影响因素，进一步量化说明 2025 年 1-6 月座椅、内外饰件等产品毛利率下降、综合毛利率下降的原因及合理性，并结合新增项目、新能源车业务增长趋势、各类产品单价、单位成本变动等，说明报告期后毛利率水平的变动趋势，是否存在进一步下滑风险。⑦结合各期系列产品单价，说明与年降政策是否匹配，是否存在降价幅度较大的客户或产品，比较新增项目与老项目的类似产品单价是否存在明显差异；补充说明发行人与主要客户的年降条款（如触发条款、是否存在采购量承诺）、年降金额具体计算过程等。⑧结合前述问题，量化分析说明发行人 2025 年 1-6 月业绩提升的原因及合理性，补充说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性，预计 2025 年 1-9 月业绩进一步增长依据充分性，结合最新业绩情况、新定点项目预计实现收入时间等，说明发行人业绩增长是否可持续，结合前述问题，针对性完善风险揭示和重大事项提示。

(2) 第四季度收入及毛利占比较高合理性及暂估价确认收入合规性。根据申请文件及问询回复，报告期各期，公司第四季度主营业务毛利占比分别为 45.76%、50.68% 和 44.50%，主要受主要受上汽通用五菱影响，上汽通用五菱年底销量较高，年度内先按暂定价结算，年底结算差额，公司按暂定价结算的客户主要为上汽通用五菱。请发行人：①说明长安汽车、吉利汽车、赛力斯、比亚迪等客户报告期第四季度包括 12 月收入大幅上升的原因及合理性，结合主要客户第四季度产销量，说明公司相应产品销量与相应收入增长是否匹配。②说明各期客户年底销量增长、年底结算差额、实际补差月度等因素对第四季度收入、毛利影响情况，进一步说明第四季度收入、毛利占比较高的原因及合理性。第四季度确认收入的单据是否齐备，说明第四季度收入中主要订单发货时间、签收时间、结算对账时间情况，是否存在明显销售周期异常的订单。③说明对于暂定价确认收入相关的内控制度是否建立健全并有效运行，结合与下游客户是否在签订合同中明确约定暂定价格的确定依据以及收入确认依据，说明收入确认是否符合企业会计准则规定，充分披露暂估价导致的相关业绩变动风险。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、核查程序、核查比例及结论。(2) 说明 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月客户函证回函不符金额逐年增高的原因，调节依据可靠性及结论，针对未回函的情况是否再次发函，说明针对回函不符或未回函采取的替代性测试的具体情况，对回函不符或未回函对应的收入及应收账款的真实性发表明确意见。(3) 核查上汽通用五菱等客户寄售模式下采取多种对账方式是否符合行业惯例，对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性。

【回复】

一、发行人说明

(一) 经营业绩下滑风险

1、说明主要客户存量车型断点预计时间、依据，以及对公司座椅、内外饰件等销售的影响，量化分析新获定点项目量产能否有效补充存量项目减产或断点对业绩的影响，是否存在大客户需求下降、新项目开发定点、量产滞后等导致大客户销售收入下滑或大幅波动风险，分析对公司业绩稳定性的影响，发行人的应对措施及有效性

(1) 主要客户存量车型断点预计时间、依据，以及对公司座椅、内外饰件等销售的影响

报告期内，公司客户以上汽通用五菱、吉利汽车、比亚迪、长安汽车、长城汽车、赛力斯等汽车主机厂为主；2024 年公司前五大客户新增宁波华翔，其为主机厂的一级供应商，2024 年其终端主机厂客户主要为赛力斯，故将其归到赛力斯的车型项目统一分析。

①座椅项目情况

报告期各期，公司座椅总成收入金额的前十大车型项目覆盖了主要客户的主要存量项目，故以此为标准说明主要客户存量车型的定点时间、量产时间、生命周期、断点预计时间及确定依据，以及对公司座椅销售的影响，具体情况如下：

单位：万元

客户	车型	定点时间	量产时间	断点时间	断点依据	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月
吉利汽车	吉利星愿	2023年11月	2024年12月	2028年11月	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和市场销量情况，预计2028年11月断点	-	-	-	29,460.16
	吉利熊猫MINI	2022年3月	2023年3月	2029年10月	客户标准车型生命周期3-5年，改款持续承接，改款车型2024年11月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2029年10月断点	14.17	11,825.49	13,510.85	9,586.09
	远景X6	2020年1月	2020年11月	2024年12月	未再接收到客户生产计划，项目已实际停产，以实际未供货时间为断点时间	12,587.34	3,453.42	1,709.53	-
比亚迪	比亚迪海豹05	2023年8月	2025年2月	2027年1月	客户标准车型生命周期2-3年，结合与该整车厂历史合作经验，预计2027年1月断点	-	-	-	7,974.17
	海狮05EV	2023年9月	2024年8月	2026年7月	客户标准车型生命周期2-3年，结合与该整车厂历史合作经验，预计2026年7月断点	-	-	7,260.62	4,735.55
长安汽车	凯程F70	2016年8月	2016年12月	2030年11月	该车型为商用车，生命周期较长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计2030年11月断点	4,932.57	4,030.07	4,973.07	2,374.30
上汽通用五菱	五菱宏光V	2019年1月	2019年2月	2029年1月	该车型为商用车，生命周期较长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计2029年1月断点	11,455.90	9,691.80	8,561.96	5,016.10
	五菱缤果	2022年8月	2023年3月	2029年2月	客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2023年3月开始量产，改款持续承接2026年3月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间2029年2月	-	26,722.19	16,712.53	4,974.35
	宏光MINI	2020年1月	2020年10月	2029年1月	车型生命周期预计3-5年，改款持续承接，改款车型预计2026年2月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2029年1月断点	22,646.17	4,195.69	869.22	4,251.23
	宏光迷你马卡龙	2022年1月	2023年9月	2027年6月	客户标准车型生命周期为3-5年，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2027年6月断点	-	2,793.02	10,602.08	3,610.75
	雪佛兰	2022年6月	2024年1月	2027年12月	客户标准车型生命周期为3-5年，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2027年12月断点	-	-	7,185.89	3,574.24
	五菱扬光	2023年7月	2024年1月	2028年12月	客户标准车型生命周期为3-5年，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2028年12月断点	-	-	6,925.30	2,520.07
	宝骏530	2018年6月	2019年2月	2028年1月	车型生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计断点时间2028年1月	9,881.03	5,707.30	6,304.46	3,167.39
	宝骏510	2016年2月	2017年2月	2027年1月	车型生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计断点时间2027年1月	9,046.76	6,847.18	6,242.14	1,673.30
	五菱宝骏云朵	2022年10月	2023年8月	2028年7月	客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2023年8月开始量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间2028年7月；同时由于客户采购策略变化，公司自2024年起由主要供应座椅总成改为主要供应座椅骨架等零部件，右表收入金额包含了总成及骨架等零部件	-	5,696.85	1,096.52	34.19
	五菱荣光货车	2019年12月	2020年2月	2028年1月	车型生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计断	4,608.50	5,668.49	3,132.28	1,387.41

客户	车型	定点时间	量产时间	断点时间	断点依据	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月
					点时间 2028年1月				
五菱 AVEO	2021年7月	2022年11月	2023年12月		未再接收到客户生产计划，项目已实际停产，以实际未供货时间为断点时间	51.33	5,482.93	-	-
五菱星辰	2020年10月	2021年10月	2026年9月		客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2021年10月开始量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间2026年9月	13,901.04	4,314.46	964.02	174.36
五菱新宏光S	2017年8月	2018年10月	2029年9月		车型生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计断点时间2029年9月	7,323.92	3,441.81	2,843.75	1,945.76
五菱佳辰	2021年9月	2022年5月	2027年4月		客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2022年5月开始量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间2027年4月	6,070.95	3,544.20	2,267.90	1,022.74
合计						102,519.67	103,414.88	101,162.12	87,482.15

如上表所示，公司主要客户存量车型的生命周期较长，预计断点时间在2027年及以后的项目共计16个，预计断点时间在2023年、2024年、2025年、2026年分别为1个、1个、0个、2个，断点项目数量占项目总数的比例小。

②内外饰项目情况

报告期各期，公司内外饰收入金额的前十大车型项目覆盖了主要客户的主要存量项目，故以此为标准说明主要客户存量车型的定点时间、量产时间、生命周期、断点预计时间及确定依据，以及对公司内外饰销售的影响，具体情况如下：

单位：万元

客户	车型	产品类型	定点时间	量产时间	断点时间	断点依据	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月
长城汽车	炮	门板总成	2019年1月	2019年10月	2028年9月	皮卡车型，生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验和市场实际销量情况，预计2028年9月断点	3,636.44	4,709.60	3,921.31	2,999.33
	坦克500	门板配件	2020年10月	2022年2月	2029年1月	客户标准车型生命周期3-5年，改款持续承接，改款车型2025年8月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2029年1月断点	1,125.91	2,383.49	2,980.32	1,307.76
	二代哈弗H9	门板总成	2022年12月	2023年12月	2028年12月	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12月断点	-	3.37	1,770.67	1,176.43
长安汽车	奔奔	车身件	2015年9月	2016年12月	2024年6月	未再接收到客户生产计划，项目已实际停产，以实际停产时间为断点时间	2,374.17	718.03	160.15	-
	阿维塔11	立柱	2021年11月	2022年12月	2027年11月	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和市场销量情况，预计2027年11月断点	159.98	3,128.59	584.74	611.30
	阿维塔12	门板总成及配件	2022年10月	2024年3月	2028年2月	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和市场销量情况，预计2028年2月断点	-	-	8,262.27	350.92

客户	车型	产品类型	定点时间	量产时间	断点时间	断点依据	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月
埃驰	问界M7	门板配件	2021年6月	2022年12月	2025年10月	公司未持续承接改款车型，改款车型于2025年10月量产，以此为断点时间	882.82	1,901.47	8,467.53	1,487.45
赛力斯	问界M7	后围内饰板、立柱	2021年7月	2022年3月	2029年9月	客户标准车型生命周期3-5年，改款车型持续承接，改款车型2025年10月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2029年9月断点	802.26	3,379.80	11,451.22	1,643.62
	问界M9	前罩板侧装饰板	2023年1月	2024年2月	2028年8月	改款车型持续承接，改款车型2025年3月上量，生命周期3-5年，断点时间预计2028年8月	-	-	1,424.58	335.57
	问界M8	机舱件、储物盒	2024年5月	2025年4月	2029年3月	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2029年3月断点	-	-	-	712.77
	五菱星辰	门板总成	2020年10月	2021年10月	2026年9月	客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2021年10月开始量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间为2026年9月	2,297.82	847.59	146.12	27.73
上汽通用五菱	宏光MINI	门板总成	2020年12月	2021年8月	2023年12月	未再接收到客户生产计划，项目已实际停产，以实际未供货时间为断点时间，2024年以后的收入为售后件	1,925.18	256.11	0.31	8.10
	五菱荣光新卡	制动支架总成	2018年2月	2018年7月	2028年6月	商用车生命周期长，结合与该整车厂历史合作经验，市场销量和实际情况，预计2028年6月断点	1,227.59	1,516.01	1,195.69	481.48
	五菱缤果	副仪表板总成	2022年7月	2022年12月	2029年11月	客户标准车型生命周期3-5年，改款车型持续承接，改款车型预计2026年2月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计2029年11月断点	0.42	1,221.97	1,139.29	1,270.78
	五菱星光	副仪表板总成	2022年12月	2023年9月	2028年8月	客户标准车型生命周期为3-5年，项目自2023年9月开始量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计断点时间为2028年8月	-	261.55	1,677.98	277.30
	合计						14,432.59	20,327.59	43,182.17	12,690.53

如上表所示，公司主要客户存量车型的生命周期较长，预计断点时间在2027年及以后的项目共计12个，断点时间在2023年、2024年、2025年、2026年分别为1个、1个、1个、0个，断点项目数量占项目总数的比例小。

从实现的收入金额来看，报告期内已断点项目及短期内预计断点项目实现的收入金额占当年度销售收入的比例较小，项目断点对公司座椅内外饰销售的影响较小。公司断点项目在断点当年实现的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目名称	产品类型	断点时间	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
宏光MINI	门板总成	2023年12月	256.11	/	/	/
上汽通用五菱 五菱AVEO	座椅总成	2023年12月	5,482.93	/	/	/
长安奔奔	车身件	2024年6月	/	160.15	/	/
吉利远景X6	座椅总成	2024年12月	/	1,709.53	/	/

项目名称	产品类型	断点时间	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度
埃驰问界 M7	门板配件	2025 年 10 月	/	/	2,043.63	/
比亚迪海狮 05EV	座椅总成	2026 年 7 月	/	/	/	3,246.77
上汽通用五菱 五菱星辰	座椅总成	2026 年 9 月	/	/	/	205.07
断点项目合计收入	/	/	5,739.04	1,869.68	2,043.63	3,451.84
公司全年总收入	/	/	220,485.26	257,964.87	351,631.27	511,548.81
占比	/	/	2.60%	0.72%	0.58%	0.67%

注：2025 年和 2026 年收入金额为根据已有定点项目预计的收入，不构成盈利预测，具体的预计依据参见“问题 1”之“一/(一)/4”。

(2) 量化分析新获定点项目量产能否有效补充存量项目减产或断点对业绩的影响

以 2021 年为比较基准，将 2021 年存在的项目作为存量项目，2022 年及以后量产实现收入的项目作为新增项目，公司座椅产品和内外饰产品每年新增项目的收入金额，能够有效覆盖 2021 年存量项目在以后年度减少的金额，具体情况如下：

单位：万元

类别	项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
座椅	2021 年存量项目	136,306.11	142,415.71	85,935.35	61,797.06	35,596.67
	2022 年新增项目	-	13,208.86	31,136.45	21,497.31	14,537.33
	2023 年新增项目	-	-	63,241.88	67,998.10	30,699.28
	2024 年新增项目	-	-	-	48,678.81	28,803.35
	2025 年 1-6 月新增项目	-	-	-	-	49,741.92
	新增项目收入合计（剔除重复项）	-	13,208.86	76,155.36	117,733.73	102,163.50
	存量项目收入变动额	-	6,109.60	-56,480.36	-24,138.29	-26,200.39
类别	项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
内外饰	2021 年存量项目	40,040.22	37,911.23	23,105.82	17,316.11	8,173.95
	2022 年新增项目	-	7,904.94	23,809.33	30,646.48	9,046.02
	2023 年新增项目	-	-	15,275.04	10,299.92	5,866.00
	2024 年新增项目	-	-	-	17,043.39	4,532.62
	2025 年 1-6 月新增项目	-	-	-	-	3,161.60

新增项目收入合计（剔除重复项）	-	7,904.94	29,272.12	52,644.07	16,649.82
存量项目收入变动额	-	-2,128.99	-14,805.41	-5,789.71	-9,142.16

如上表所示，公司新增项目实现的收入金额均大于存量项目收入减少的金额，新获定点项目量产能够有效补充存量项目减产或断点对业绩的影响。

(3) 是否存在大客户产品需求下降、新项目开发定点、量产滞后等导致大客户销售收入下滑或大幅波动风险，分析对公司业绩稳定性的影响，发行人的应对措施及有效性

2022 年-2024 年，公司主要客户实现的销售收入总体呈增长趋势，不存在销售收入大幅下滑或波动的风险。2025 年 1-6 月，公司对长安汽车、赛力斯、宁波华翔收入下滑较大，主要受其主导车型终端市场销量下滑影响。其中，长安汽车主要受阿维塔 12 影响，一方面系车型终端销量下滑导致公司产品收入下滑，另一方面系客户在 2024 年下半年产品升级进行设计变更，改款车型在 2025 年下半年陆续实现收入；赛力斯主要受老款问界 M7 销量下滑但新款尚未上市销售的影响；宁波华翔是赛力斯问界 M7 的一级供应商，终端客户销量下滑带动对其收入下滑。但从总体来看，虽然部分客户存在收入下滑或大幅波动的情况，但公司销售收入总体呈增长趋势，对公司业绩稳定性的影响较小。关于公司业绩稳定性的影响具体参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/(一)/3/(2)”。

为应对少量客户收入下滑或大幅波动对公司业绩稳定性的影响，公司采取了以下应对措施，并取得了良好成效，具体如下：

①继续深耕存量客户，通过持续提升产品竞争力和客户服务能力，持续取得存量客户原有车型的改款车型或新上市车型，以抵消原有车型销量下滑的影响。赛力斯全新问界 M7 于 2025 年 9 月 23 日上市，公司通过持续深入的客户交流和一线服务能力，持续承接并仍然为该车型后侧围内饰板总成的独家供应商。根据公开市场信息，全新问界 M7 上市 68 天即完成 4 万台的市场交付，市场需求旺盛，随着未来市场继续放量预计将为公司带来持续的收入增长。而对于长安汽车，受设变产品结算价格确定等影响，2025 年 7-9 月公司阿维塔 12 车型实现收入 2,025.95 万元，较去年同期大幅增长 614.90%；同时，全系标配华

为乾崑 ADS4 自动驾驶系统的新款阿维塔 12 也已于 2025 年 11 月 21 日在广州车展期间正式首发，公司仍为其门板总成的独家供应商，并且新增成为立柱总成的独家供应商，未来随着该车型的上市预计将带动公司收入进一步增长。

②不断加大技术研发投入、主机厂生产基地就近化布局和一线服务能力，有效拓展新客户。2025 年 1-6 月，公司有效拓展了比亚迪海豹 05、海狮 05EV 两款新上市车型，贡献收入 12,709.72 万元，有效抵减了部分客户收入下滑的影响，带动了公司业绩的持续稳定增长。

综上所述，受终端市场销售情况影响，报告期内公司少量客户存在产品需求下降等导致大客户销售收入下滑或大幅波动的情况，但其收入下滑或大幅波动未导致公司总体收入出现下滑，对公司业绩稳定性影响较小。针对该种情况，公司已采取了针对性的应对措施，并取得了良好成效。

2、结合上汽通用五菱等主要客户主要车型项目开发、定点流程、实现批量供货、停产或减产时间及周期，说明截至最新时点，新获定点但尚未投产的项目具体情况，包括项目对应客户名称、适配车型及能源类型、项目取得定点时间、预计开始量产时间、减产或停产时间、预计可实现收入及利润情况及对应期间等

(1) 上汽通用五菱等主要客户主要车型项目开发、定点流程、实现批量供货、停产或减产时间及周期

目前，国内各大主机厂在项目车型开发定点方面的流程基本一致，不存在较大的差异，公司主要客户主要车型的项目开发定点流程如下：

客户名称	项目开发定点流程
上汽通用五菱	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、技术交流与澄清；4、发布询价与技术要求；5、技术方案评审；6、供应商报价议价；7、发布定点通知
吉利汽车	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、技术交流与澄清；4、发布询价与技术要求；5、技术方案评审；6、供应商报价议价；7、发布定点通知
比亚迪	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、技术交流与澄清；4、发布询价与技术要求；5、技术方案评审；6、供应商报价议价；7、发布定点通知
长安汽车	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、技术交流与澄清；4、发布询价与技术要求；5、技术方案评审；6、供应商报价议价；7、发布定点通知
长城汽车	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、发布询价与技术要求；4、技术方案评审；5、供应商报价议价；6、发布定点通知
赛力斯	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、技术交流与澄清；4、发布询价与技术要求；5、技术方案评审；6、供应商报价议价；7、发布定点通知

客户名称	项目开发定点流程
宁波华翔/ 埃驰	1、潜在供应商识别；2、供应商名单推荐；3、发布询价与技术要求；4、技术方案评审；5、供应商报价议价；6、发布定点通知

上汽通用五菱等主要客户主要车型实现批量供货、停产或减产时间及周期情况具体参见本审核问询函回复“问题1”之“一/（一）/1/（1）”。

（2）说明截至最新时点，新获定点但尚未投产的项目具体情况，包括项目对应客户名称、适配车型及能源类型、项目取得定点时间、预计开始量产时间、减产或停产时间、预计可实现收入及利润情况及对应期间等

截至2025年10月31日，公司新获定点但尚未投产的项目共计45个，其中燃油车项目6个，新能源车项目39个；前述45个项目预计在2026年-2028年未来三年可分别贡献营业收入157,813.91万元、205,874.21万元和169,497.60万元，贡献毛利润分别为25,560.34万元、32,420.77万元和26,502.78万元。45个项目中全生命周期贡献收入金额在3,000.00万元以上的项目共计29个，29个项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	适配车型	能源类型	定点时间	量产时间	预计断点时间	2026年度		2027年度		2028年度	
								收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
1	*	*	*	新能源	2025年9月	2026年6月	2029年5月	*	*	*	*	*	*
2	*	*	*	燃油	2025年7月	2026年10月	2030年9月	*	*	*	*	*	*
3	*	*	*	新能源	2024年11月	2026年6月	2031年5月	*	*	*	*	*	*
4	*	*	*	新能源	2024年11月	2026年7月	2030年7月	*	*	*	*	*	*
5	*	*	*	新能源	2025年9月	2026年3月	2029年2月	*	*	*	*	*	*
6	*	*	*	新能源	2025年8月	2026年7月	2028年6月	*	*	*	*	*	*
7	*	*	*	新能源	2025年9月	2026年2月	2028年1月	*	*	*	*	*	*
8	*	*	*	新能源	2025年6月	2025年11月	2030年11月	*	*	*	*	*	*
9	*	*	*	新能源	2024年7月	2025年11月	2030年10月	*	*	*	*	*	*
10	*	*	*	新能源	2025年8月	2026年7月	2028年6月	*	*	*	*	*	*
11	*	*	*	燃油	2025年2月	2027年1月	2030年1月	*	*	*	*	*	*
12	*	*	*	新能源	2024年3月	2025年11月	2027年10月	*	*	*	*	*	*
13	*	*	*	新能源	2024年10月	2025年11月	2030年10月	*	*	*	*	*	*
14	*	*	*	新能源	2024年11月	2025年11月	2031年10月	*	*	*	*	*	*
15	*	*	*	燃油	2025年5月	2026年9月	2030年8月	*	*	*	*	*	*
16	*	*	*	新能源	2025年1月	2026年1月	2027年12月	*	*	*	*	*	*
17	*	*	*	燃油	2025年4月	2026年7月	2030年7月	*	*	*	*	*	*
18	*	*	*	新能源	2025年3月	2026年3月	2030年1月	*	*	*	*	*	*

关于广西双英集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

序号	项目名称	客户名称	适配车型	能源类型	定点时间	量产时间	预计断点时间	2026年度		2027年度		2028年度	
								收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
19	*	*	*	新能源	2024年9月	2025年11月	2031年10月	*	*	*	*	*	*
20	*	*	*	新能源	2024年10月	2025年11月	2030年10月	*	*	*	*	*	*
21	*	*	*	燃油	2025年5月	2025年11月	2028年10月	*	*	*	*	*	*
22	*	*	*	新能源	2025年10月	2026年7月	2030年7月	*	*	*	*	*	*
23	*	*	*	新能源	2025年8月	2025年11月	2028年10月	*	*	*	*	*	*
24	*	*	*	新能源	2025年2月	2025年11月	2028年11月	*	*	*	*	*	*
25	*	*	*	新能源	2025年4月	2026年8月	2030年7月	*	*	*	*	*	*
26	*	*	*	新能源	2025年3月	2025年11月	2029年10月	*	*	*	*	*	*
27	*	*	*	新能源	2024年10月	2026年8月	2030年7月	*	*	*	*	*	*
28	*	*	*	新能源	2025年2月	2025年11月	2030年11月	*	*	*	*	*	*
29	*	*	*	新能源	2025年9月	2026年6月	2029年5月	*	*	*	*	*	*
30	其他全生命周期金额小于3,000万元的项目合计							3,533.60	552.04	3,507.88	528.12	2,833.74	417.60
合计								157,813.91	25,560.34	205,874.21	32,420.77	169,497.60	26,502.78

3、结合公司占客户供应份额变化、客户产线扩建及新车型开发等情况，量化说明公司收入增长原因及合理性，并结合公司同一客户竞争对手情况，说明与新增客户或新增配套车型的合作稳定性

(1) 量化说明公司收入增长的原因及合理性

报告期内，公司营业收入变动情况如下：

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务收入	157,877.31	55.76%	254,496.76	17.03%	217,461.09	7.77%	201,776.13
其中：座椅	131,018.73	103.72%	175,971.93	12.83%	155,961.57	3.82%	150,218.33
内外饰件	24,211.63	-29.30%	68,475.82	34.75%	50,816.63	15.86%	43,860.68
模具	763.29	-60.57%	8,053.89	-8.57%	8,809.22	55.09%	5,679.96
其他	1,883.66	118.59%	1,995.11	6.48%	1,873.68	-7.11%	2,017.16
其他业务收入	1,526.75	50.24%	3,468.12	14.68%	3,024.17	-8.58%	3,308.00
合计	159,404.06	55.71%	257,964.87	17.00%	220,485.26	7.51%	205,084.14
变动额	57,031.28		37,479.61		15,401.13		

注：2025年1-6月变动率为与2024年1-6月数据进行比较，下同。

2022-2024年度，座椅、内外饰件收入逐年增长，模具收入整体增长，带动营业收入逐年增长；2025年1-6月收入增长主要来源于座椅业务收入增长。

受下游汽车行业集中度较高影响，公司向前五大客户的销售占比较高。报告期各期，公司针对前五大客户实现的销售收入占营业收入的比例均在85%以上，能够较好代表公司整体销售收入及其变动情况，故以前五大客户的情况说明公司收入增长的原因及合理性，具体情况如下：

公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
上汽集团	60,361.58	38.61%	123,777.36	1.38%	122,097.70	-3.93%	127,097.91
吉利汽车	41,338.85	340.15%	21,573.77	14.31%	18,873.08	31.16%	14,389.79
比亚迪	12,840.23	38,488.16%	7,385.76	21,261.63%	34.57	69.03%	20.45
长安汽车	9,235.69	-30.21%	27,055.56	26.29%	21,423.24	51.10%	14,178.01
长城汽车	6,133.16	54.31%	10,062.12	19.10%	8,448.14	38.90%	6,082.03

公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
赛力斯	2,816.04	-61.37%	13,409.16	217.66%	4,221.25	232.00%	1,271.45
宁波华翔/ 埃驰	2,056.79	-66.62%	10,653.91	147.94%	4,297.06	-9.77%	4,762.56
重庆跨越	5,392.01	13.61%	9,913.54	-15.03%	11,667.04	43.65%	8,121.84
合计	140,174.35	58.61%	223,831.18	17.15%	191,062.07	8.60%	175,924.03
营业收入	159,404.06	55.71%	257,964.87	17.00%	220,485.26	7.51%	205,084.14
占营业收入比例	87.94%	-	86.77%	-	86.66%	-	85.78%

由上表可知，2022-2024 年度公司收入持续增长主要得益于对吉利汽车、比亚迪、长安汽车、长城汽车、赛力斯等客户的收入总体保持持续增长；2025 年 1-6 月收入增长主要来源于上汽通用五菱、比亚迪、吉利汽车座椅业务收入的大幅增长。

①2022-2024 年度销售收入变动分析

2022-2024 年度，公司前五大客户销售收入变动具体分析如下：

A、与主要客户合作份额相对稳定，发行人销售变化受客户终端市场变化影响

2022-2024 年度，公司与主要客户上汽通用五菱、重庆跨越收入整体稳定，吉利汽车、长安汽车收入稳定增长，主要是因为公司与前述客户合作历史较久，配套车型较多，尽管市场竞争加剧会导致不同车型终端销量的此消彼长，但借助于多元化的配套车型组合可以有效实现订单动态平衡，从而保持配套份额的相对稳定。因此，发行人对客户的销售变化主要受该客户终端市场变化影响。

a、新旧项目交替互补抵消单一车型波动影响

报告期内，公司主要新增、存量项目收入情况如下：

单位：万元					
客户名称	项目类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上汽集团	存量项目	49,013.37	92,254.94	69,280.54	115,839.42
	新增项目	11,046.46	30,527.73	52,651.71	11,073.48
	小计	60,059.82	122,782.68	121,932.25	126,912.90

客户名称	项目类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
吉利汽车	存量项目	10,028.73	16,038.44	6,338.27	12,929.31
	新增项目	31,116.29	5,276.01	12,383.71	1,460.28
	小计	41,145.02	21,314.44	18,721.97	14,389.59
长安汽车	存量项目	9,235.69	14,353.75	10,766.87	13,238.52
	新增项目	-	12,701.81	10,656.36	937.47
	小计	9,235.69	27,055.56	21,423.24	14,175.99
重庆跨越	存量项目	4,852.38	9,402.34	10,999.87	7,460.11
	新增项目	215.44	3.71	17.70	157.55
	小计	5,067.82	9,406.05	11,017.56	7,617.65

公司与上述主要客户在持续巩固存量项目合作基础的同时，也持续开拓增量项目，存量项目、新增项目的此消彼长，实现对该客户的稳定供应需求，单一车型销量变动对公司收入影响较小。

b、配套份额稳定、收入变化受客户下游市场变化影响

报告期内，公司座椅业务在主要客户的份额占比情况如下：

客户名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上汽集团	公司销售套数（万套）	40.97	76.76	83.95	82.80
	上汽集团产量（万辆）	213.45	400.79	502.53	532.37
	上汽集团份额占比	19.19%	19.15%	16.71%	15.55%
上汽通用五菱	公司销售套数（万套）	40.15	75.82	82.04	80.60
	上汽通用五菱产量（万辆）	79.60	135.21	140.42	158.68
	上汽通用五菱份额占比	50.44%	56.08%	58.42%	50.79%
吉利汽车	公司销售套数（万套）	26.43	17.62	16.65	7.56
	吉利汽车销量（万辆）	140.92	217.66	168.65	143.30
	吉利汽车份额占比	18.76%	8.10%	9.87%	5.28%
长安汽车	公司销售套数（万套）	2.92	6.64	6.00	6.42
	长安汽车产量（万辆）	120.66	262.45	258.62	230.11
	长安汽车份额占比	2.42%	2.53%	2.32%	2.79%
重庆跨越	公司销售套数（万套）	6.69	12.22	14.30	10.43
	重庆跨越份额占比	未披露	70%左右	70%左右	82.78%

注：吉利公司定期报告中未披露产量数据，故以销量数据进行测算；重庆跨越未上市，公开信息仅查询到其2022年的汽车销量数据，2023年和2024年的采购占比来源于客户访

谈。

公司与上述客户保持相对稳定的配套份额。因此，公司向主要客户的销售收入变化主要受该客户终端市场变化影响。

报告期内，公司销售额变动与客户收入变动的匹配情况如下：

单位：万元					
客户名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上汽集团	公司销售额	60,361.58	123,777.36	122,097.70	127,097.91
	客户收入	29,433,627.06	61,407,406.18	72,619,911.04	72,098,752.83
	其中：上汽通用五菱收入	4,048,217.93	7,793,371.49	7,600,925.72	8,113,802.58
吉利汽车	公司销售额	41,338.85	21,573.77	18,873.08	14,389.79
	客户收入	15,028,473.40	24,019,427.00	17,920,359.20	14,796,464.70
长安汽车	公司销售额	9,235.69	27,055.56	21,423.24	14,178.01
	客户收入	7,269,131.04	15,973,303.42	15,129,770.66	12,125,286.41
重庆跨越	公司销售额	5,392.01	9,913.54	11,667.04	8,121.84
	客户收入	未披露	未披露	未披露	未披露

注：1、吉利汽车收入数据引用港股上市公司吉利汽车（HK0175）披露口径。2、重庆跨越未上市，相关数据未披露。

报告期内，公司对上汽集团销售额变动趋势与上汽通用五菱营业收入变动趋势一致；除上汽集团及未披露数据的重庆跨越外，公司对其他主要客户的销售额逐年增长，变动趋势与客户收入变动趋势一致。

2022-2024年，客户自身收入变动与其产能变化、新车型推出高度关联，具体情况如下：

客户名称	产线扩建情况	报告期内与发行人合作的主要新车型			产能情况		
		车型名称	主要配套产品	上市时间	2024年度	2023年度	2022年度
上汽通用五菱	未查询到2022-2024年度产线扩建等情况	合作车型众多，主要系既有车型的升级改款			176	176	176
吉利汽车	2023年，吉利山东济南基地投产，主要生产熊猫MINI等新能源车型；	吉利星愿	座椅总成	2024年10月	211	200	162
	2024年初，吉利汽车湘潭制造基地新能源乘用	吉利熊猫MINI	座椅总成	2023年2月			

客户名称	产线扩建情况 车项目开工，10月吉利星愿全球上市	报告期内与发行人合作的主要新车型			产能情况		
		车型名称	主要配套产品	上市时间	2024年度	2023年度	2022年度
长安汽车	长安汽车数智工厂在重庆市渝北区于2023年12月试生产，2024年10月正式揭牌，主要生产阿维塔、启源、深蓝等新能源车型	阿维塔 11	门板总成、立柱总成	2022年8月	225	214	229
		阿维塔 12	门板总成及配件	2023年11月			
		启源 E07	门板总成	2024年10月			
		长安 CS95（改款）	座椅总成	2023年2月			
重庆跨越	未查询到2022-2024年度产线扩建等情况	星V3/V5/V7			-	-	-

综上，发行人对上述客户收入变动具有合理性。

B、与主要客户合作车型相对稳定，发行人销售及占该客户供应份额比例变化受该车型终端市场变化影响

2022-2024年度，公司与主要客户赛力斯、宁波华翔、长城汽车收入持续增长，主要是因为公司与前述客户合作的主要车型终端市场变化所致。

报告期内，公司与前述客户合作的主要车型收入及占比情况如下：

单位：万元						
客户名称	主要车型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
赛力斯	问界M7	座椅零件销售额	27.13	165.45	47.08	-
		内外饰件销售额	1,643.62	11,451.22	3,379.80	802.26
	该客户收入		2,816.04	13,409.16	4,221.25	1,271.45
	比例		59.33%	86.63%	81.18%	63.10%
宁波华翔/埃驰	问界M7	内外饰件销售额	1,487.45	8,467.53	1,901.47	882.82
	该客户收入		2,056.79	10,653.91	4,297.06	4,762.56
	比例		72.32%	79.48%	44.25%	18.54%
长城汽车	炮	内外饰件销售额	2,999.34	3,921.81	4,709.66	3,636.46
	坦克500	内外饰件销售额	1,611.17	3,687.24	2,942.85	1,374.20
	该客户收入		6,133.16	10,062.12	8,448.14	6,082.03

	比例	75.17%	75.62%	90.58%	82.38%
--	----	--------	--------	--------	--------

报告期内，公司与赛力斯合作的主要车型为问界系列，收入占比基本保持在 60%及以上，根据客户访谈确认公司为赛力斯后围内饰板产品的独家供应商；公司与长城汽车合作主要为“炮”“坦克 500”，收入占比保持在 75%以上，根据客户访谈确认，公司向重庆市永川区长城汽车零部件有限公司、长城汽车股份有限公司销售内外饰占其同类产品采购额的比例在 5%左右。

2022-2023 年度，公司作为宁波华翔供应商间接向长安福特销售内外饰件，品类相对分散，2024 年起承接宁波华翔问界系列订单，供应品类集中度大幅提升。

报告期内，公司销售额变动与该车型终端市场变动的匹配情况如下：

单位：万元、辆								
客户名称	主要车型	项目	2025年1-6月	2024年度	变动率	2023年度	变动率	2022年度
赛力斯	问界M7	销售额	1,670.75	11,652.67	193.42%	3,971.33	320.09%	945.35
		终端车型销量	34,064	197,133	233.72%	59,071	231.73%	17,807
宁波华翔/埃驰	问界M7	销售额	1,487.45	8,539.22	297.81%	2,146.57	92.44%	1,115.45
		终端车型销量	34,064	197,133	233.72%	59,071	231.73%	17,807
长城汽车	炮	销售额	2,999.34	3,921.81	-16.73%	4,709.66	29.51%	3,636.46
		终端车型销量	66,903	130,416	-9.34%	143,851	6.64%	134,897
	坦克500	销售额	1,611.17	3,687.24	25.29%	2,942.85	114.15%	1,374.20
		终端车型销量	23,269	46,743	53.54%	30,444	37.79%	22,094

赛力斯、宁波华翔和长城汽车主要产品销售额变动与终端车型销量变动匹配。2022-2024 年度，公司向前述客户的收入受合作车型终端市场增长而增长。

2022-2024 年，客户自身产能变化、新车型具体情况如下：

客户名称	产线扩建情况	报告期内与发行人合作的主要新车型			产能情况		
		车型名称	主要配套产品	上市时间	2024年度	2023年度	2022年度
赛力斯	2022 年，凤凰工厂赛力斯二厂正	问界 M5	门板配件	2021 年 12 月	60	45	45
		问界 M7	后围内饰板	2022 年 7 月			

客户名称	产线扩建情况	报告期内与发行人合作的主要新车型			产能情况		
		车型名称	主要配套产品	上市时间	2024年度	2023年度	2022年度
式投产，主要生产问界 M7； 2024 年 2 月，超级工厂赛力斯三厂正式投产，主要生产问界 M9			总成、立柱总成				
		全新问界 M7	后围内饰板总成、机舱件等	2025 年 9 月			
		问界 M9	前罩板侧装饰板	2023 年 12 月			
		问界 M8	机舱件、储物盒	2025 年 4 月			
长城汽车	2022 年 1 月，长城汽车荆门工厂正式量产，主要生产坦克 500、长城炮等车型	坦克 500	门板配件	2022 年 3 月	124	154	154
		二代哈弗 H9	门板总成	2024 年 9 月			
		炮（2022 年款）	门板总成	2023 年 1 月			

注：宁波华翔为主机厂的一级供应商，与发行人合作项目其终端主机厂客户主要为赛力斯，故未单独列示。

综上，发行人对上述客户收入变动具有合理性。

C、新增客户带来的收入增量

比亚迪系 2024 年度新增客户，量产当年即进入公司 2024 年度前十大客户，贡献 7,385.76 万元新增收入。公司与比亚迪合作正日渐加强，未来随着产能的逐步释放，比亚迪带来的收入预期将实现较大幅度增长。

2022-2024 年，比亚迪自身产能变化、新车型具体情况如下：

客户名称	产线扩建情况	报告期内与发行人合作的主要新车型			产能情况		
		车型名称	主要配套产品	上市时间	2024年度	2023年度	2022年度
比亚迪	2022 年 4 月，比亚迪抚州产业园在启动批量生产； 2023 年，比亚迪西安草堂四期工厂建成投产； 2024 年，深汕比亚迪汽车工业园二期正式投产	海 狮 05 EV	座椅总成	2025 年 3 月	430.41	190.85	125.85
		海 豹 05	座椅总成	2025 年 2 月			

综上，发行人对比亚迪收入变动具有合理性。

综上所述，2022-2024 年度公司销售收入变动具有合理性。

②2025 年 1-6 月销售收入变动分析

2025年1-6月较之2024年1-6月收入增长55.76%，主要来源于上汽通用五菱、比亚迪、吉利汽车座椅业务收入的大幅增长。

单位：万元

公司名称	2025年1-6月	2024年1-6月	变动额	变动率
上汽通用五菱	58,058.71	42,129.48	15,929.23	37.81%
吉利汽车	41,338.85	9,391.95	31,946.90	340.15%
比亚迪	12,840.23	33.28	12,806.96	38,488.16%

A、上汽通用五菱

上汽通用五菱2025年1-6月较之2024年1-6月收入增长37.81%，主要是因为上汽通用五菱终端市场增长所致。根据上汽集团产销快报，上汽通用五菱2025年1-6月汽车销量753,276辆，较之2024年1-6月增长32.15%，与公司销售额变动相匹配。2025年1-6月，上汽通用五菱收入增长前五大车型项目列示如下：

单位：万元、辆

主要车型	项目	2025年1-6月	2024年1-6月
宏光 MINI EV 系列	营业收入	8,528.06	3,920.00
	终端车型销量	167,428	84,551
五菱宝骏云朵	营业收入	3,533.26	534.81
	终端车型销量	22,513	1,879
五菱宏光电动版	营业收入	2,014.85	-
	终端车型销量	23,365	暂未上市
五菱扬光	营业收入	2,796.36	922.86
	终端车型销量	28,580	14,568
五菱宏光 V	营业收入	5,281.39	3,448.38
	终端车型销量	39,712	29,687

注：宏光 MINI EV 系列包括宏光 MINI、宏光 MINI EV、宏光迷你马卡龙三款车型。

上汽通用五菱2025年1-6月主要车型收入增长与终端销量增长相匹配。

B、吉利汽车

吉利汽车2025年1-6月较之2024年1-6月收入增长340.15%，主要是因为吉利汽车终端市场增长及发行人供应份额提升所致。一方面，吉利汽车2025年

1-6月汽车销量1,409,180辆较之2024年1-6月增长47%；另一方面，因发行人作为其热销车型星愿系列的主要配套供应商，导致公司在吉利汽车供应份额提升、销售额增加。

2025年1-6月，吉利汽车收入增长主要车型项目为吉利星愿，具体如下：

单位：万元、辆			
主要车型	项目	2025年1-6月	2024年1-6月
吉利星愿	营业收入	31,488.57	-
	终端车型销量	205,506	-

吉利星愿系发行人2025年1-6月新增车型项目，收入增长与终端销量增长相匹配。

C、比亚迪

比亚迪2025年1-6月较之2024年1-6月收入增长38,488.16%，主要是因为比亚迪系公司2024年度新增客户，2024年1-6月尚处于量产初期，产能释放尚有过程，后期随着产能的逐步释放，比亚迪带来的收入实现较大幅度增长。

2025年1-6月，比亚迪收入增长主要车型项目列示如下：

单位：万元、辆			
主要车型	项目	2025年1-6月	2024年1-6月
比亚迪海豹05	营业收入	8,057.77	-
	终端车型销量	36,354	-
海狮05EV	营业收入	4,780.05	-
	终端车型销量	50,271	-

比亚迪收入增长与终端销量增长相匹配。

综上，2025年1-6月公司销售收入变动具有合理性。

（2）说明与新增客户或新增配套车型的合作稳定性

报告期内公司收入持续增长主要得益于存量客户吉利汽车、长安汽车、长城汽车、赛力斯等新增配套车型及新增客户比亚迪的影响。

对于存量客户，公司获取的新配套车型报告期内均能持续获得销售收入，且在新配套车型处于生命周期后端时，公司能够凭借以往车型开发经验，持续

获得改款车型或替代的新车型，并实现收入的持续增长，比如吉利汽车的熊猫 MINI 和星愿车型，长安汽车的阿维塔 11、阿维塔 12 和长安 CS95（改款），长城汽车的二代哈弗 H9、炮（2022 年款），赛力斯的问界 M7、全新问界 M7、M8 车型等。对于新客户，公司于 2024 年和比亚迪建立业务合作关系，合作车型均为新车型，且合作以来实现收入金额及车型数量持续增长。

公司能够持续获得客户的新增配套车型或其改款车型及替代新车型，与汽车零部件行业特有的供应关系密切相关。由于汽车的特殊产品属性，汽车整车厂在开发过程中对产品的安全性、供应的稳定性、成本的可控性等方面有着更高的标准和要求，并以此建立了严格的合格供应商名录。在选择供应商时，整车厂会对供应商的资质、设计研发能力、生产设备、工艺水平、生产流程、管理能力、产品质量与稳定性、成本控制能力等多方面进行考察验证，考察验证的周期长达 2-3 年，只有以上方面都能达到行业及其内部的质量认证标准要求后，才会与其建立长期稳定的合作关系。而一旦建立合作关系，考虑现有供应商的前期开发经验、工模夹检等开发成本以及新供应商的验证周期等，整车厂一般会持续选择现有供应商进行改款车型或新车型的开发，因此合作关系长期且稳定。

而对于新客户，新进供应商一般会选取全新车型作为准入契机，一是因为全新车型没有直接的供应商可供选择，二是因为其现有供应商没有相应车型的开发经验，尚未形成较高的进入壁垒。以比亚迪为例，公司进入的海豹 05、海狮 05EV 均为 2025 年的新上市车型，其中，海豹 05 公司为其座椅总成的独家供应商，海狮 05 EV 座椅总成的其余供应商仅有弗迪科技，公司与其合作关系持续稳定。

针对存量客户、新客户合作稳定性具体分析如下：

①存量客户新增配套车型合作稳定性分析

A、已形成稳定配套份额合作的客户，注重供应体系平衡，具备长期稳定性

整车厂向来注重自身供应体系的稳定及平衡，与上游供应商开展稳定合作后，在未出现重大质量问题或整车制造企业自身发展战略未发生改变的情况下，

平衡一般不会被随意打破。供应体系的动态平衡既带来存量项目的持续稳定合作，又保持增量项目的良性竞争，从而实现各方长期利益的平衡。

通常情况下，当整车厂商有新车型的配套零部件产品需求时，会在其供应商体系内发布竞价通知及项目要求。公司在收到竞标邀请后，对此项目进行评估，根据客户提供的产品资料进行分析研判，并基于自身产品平台化优势、历史积累的产品开发经验和技术成果，形成产品报价参与项目竞标，竞价成功之后即获得该项目下零部件的供货资格，整车厂商以定点形式确认。一般而言，整车厂根据供应商交货期、产品质量、研发能力、产品成本、产能等多方面因素评估后，在项目定点时基本确认各供应商的供应份额，在整车的生命周期内，各供应商的供应份额通常不存在重大变化。

报告期内，公司已与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、重庆跨越等主流整车厂形成长期稳定的合作关系，并保持相对稳定的配套份额，前述客户作为公司战略性客户，收入贡献长期超过 70%以上。公司在前述客户的配套份额及竞争对手变化情况：

客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	配套份额	竞争对手家数	配套份额	竞争对手家数	配套份额	竞争对手家数	配套份额	竞争对手家数
上汽通用五菱	50.44%	2	56.08%	2	58.42%	2	50.79%	2
吉利汽车	18.76%	2	8.10%	2	9.87%	2	5.28%	2
长安汽车	2.42%	4	2.53%	3	2.32%	3	2.79%	3
重庆跨越	未披露	4	70%左右	2	70%左右	2	82.78%	2

报告期各期，公司主要客户配套份额、合格供应商家数基本稳定。

因此，基于稳定配套份额合作的客户，在已建立起的平衡生态中，发行人新增配套项目具有稳定性和可持续性。

B、已形成稳定车型合作的客户，注重成本和效率，车型生命周期内合作具有稳定性

基于稳定车型合作的客户，通常供应车型的市场份额较高，双方已就该车型合作建立起足够的信任。在对该车型更新或换代过程中，一方面，考虑到数据的统一性、技术稳定性、更换供应商时的额外成本等因素；另一方面，整车

厂为应对市场需求，保持竞争力，通常需要在更短的时间内更新车型，为了缩短产品开发周期，实现快速量产，一般会优先选择与前期旧款车型供应商的合作。

鉴于汽车零部件供应通常具有“车型生命周期绑定”的特点（如一款车的供应周期可能持续 5-8 年），公司产品在该车型生命周期内持续批量供货，车型销售带来公司产品出货，公司实现对应产品销售收入。在该车型生命周期内，双方合作具有稳定性。

公司已形成稳定合作车型生命周期如下：

客户名称	主要车型	供应产品	生命周期分析
赛力斯	问界 M7	后围内饰板	该项目 2021 年 7 月定点，于 2022 年 3 月量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，改款持续承接，改款项目 2025 年 10 月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计 2029 年 9 月断点，生命周期内预计总收入 4.45 亿元
宁波华翔/埃驰	问界 M7	门板配件	该项目 2021 年 7 月定点，于 2022 年 3 月量产，客户标准车型生命周期 3-5 年，改款持续承接，改款项目 2023 年 8 月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，该项目已于 2025 年 10 月断点，生命周期内总收入 1.34 亿元
长城汽车	炮	门板总成	该项目 2019 年 1 月定点，于 2019 年 10 月量产，生命周期 9 年，生命周期内预计总收入 2.42 亿元
	坦克 500	门板配件、副仪表板配件	该项目 2020 年 10 月定点，于 2022 年 2 月量产，标准车型生命周期 3-5 年，改款持续承接，改款项目 2025 年 8 月量产，结合与该整车厂历史合作经验和市场销量情况，预计 2029 年 1 月断点，生命周期内预计总收入 1 亿元

除宁波华翔外，上述车型生命周期仍处于前中期，且改款车型持续承接，车型生命周期内将持续为公司带来增量收入。

另外，公司作为上述客户供应体系的合格供应商，并基于已合作车型的再次考察与验证，在其他全新车型推出过程中，具备获取新增业务机会的较大可能。

②新增客户合作稳定性分析

由于汽车座椅产品的体积、重量相对较大，基于降低物流成本、提升服务效率等因素的考虑，汽车座椅生产企业往往在整车厂商周边建立生产基地，与下游整车厂同步规划、同步建设，从而能够与下游整车厂形成更加紧密的合作及依存关系。因此，围绕主要汽车产业集群布局制造基地，具备稳定的产能配套能力，是获取下游整车厂新车型定点项目的重要前提条件。

随着国内新能源汽车市场竞争加剧，在产业链以价换量的背景下，整车厂商通常会采取降本增效的措施，向已有供应商传导或增选新晋供应商分散压力，“近地化配套”被纳入整车厂核心供应商考核指标并作为决定采购规模时考虑的重要因素。加之自身资金、成本控制和管理幅度限制，“近地化配套”已成为汽车零配件企业扩展新增客户的主要进入壁垒。反之，已形成就近配套能力的汽车零配件企业，通常能够实现供需双方深度绑定，维持较为稳定的合作关系，从而带来稳定的采购需求。

自报告期初以来，公司依据自身发展情况开始紧跟客户（或潜在客户）进行战略布局，采取区域嵌入方式获取新增客户并建立持续稳定合作，先后在济南、合肥、长沙、西安、湘潭、贵阳和武汉建立起围绕新增客户及存量客户新增项目的就近配套能力。

报告期内，公司主要新增客户“近地化配套”情况如下：

生产基地	成立时间	配套客户	最终控制方	按配套客户是否是新增客户	按最终控制方是否是新增客户	是否是新增项目
济南双英	2023年1月12日	启征新能源汽车（济南）有限公司	吉利汽车	是	否	是
合肥双英	2023年8月15日	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪股份有限公司	是	是	是
长沙双英	2024年1月26日	比亚迪汽车有限公司	比亚迪股份有限公司	是	是	是
		湖南吉利汽车部件有限公司	吉利汽车	是	否	是
西安双英	2024年2月6日	比亚迪汽车有限公司	比亚迪股份有限公司	是	是	是
		西安吉利汽车部件有限公司	吉利汽车	是	否	是
湘潭双英	2024年10月23日	比亚迪汽车有限公司	比亚迪股份有限公司	是	是	是
		湖南吉利汽车部件有限公司	吉利汽车	是	否	是

		北京新能源汽车股份有限公司	北京汽车集团有限公司	是	是	是
贵阳 双英	2025 年 3 月 6 日	贵州吉利汽车制造有限公司	吉利汽车	是	否	是
武汉 双英	2025 年 7 月 1 日	*	*	是	是	是

随着比亚迪等新增客户的产能扩张和现有车型持续热销，公司在已配套区域的销售实现持续快速增长，未来随着更多新车型推出，新增客户收入具有稳定性并预期将实现较大幅度增长。

综上，公司与新增客户或新增配套车型的合作具有稳定性。

4、结合上述情况，进一步说明公司未来三年销售收入预计大幅增长的确认依据，是否客观，是否充分考虑项目断点或减产、整车降价部分向汽车零部件厂商传导等影响因素

公司以截至 2025 年 10 月 31 日已获取的定点项目为基础，根据各项目的预测销量和预计单价进行收入预测，未来三年可实现的销售收入情况如下：

项目类型	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度
已定点未投产项目	5,633.22	157,813.91	205,874.21	169,497.60
已量产项目	345,998.05	353,734.90	297,508.66	228,873.89
合计	351,631.27	511,548.81	503,382.88	398,371.49

注：1、以上收入情况仅为公司根据已获项目定点及客户量纲计划进行的大致预测，不构成本公司未来的盈利预测；2、上述收入预测仅考虑截至 2025 年 10 月 31 日已获得的项目定点，未考虑公司已报价未达定点阶段的项目以及未来拟投标的项目；3、2025 年的预测收入为在 1-10 月量产项目已实现的实际收入（未审计），加上已量产和已定点未投产项目预计在 11-12 月将实现的收入。

对于已定点未投产的项目，客户在发布定点通知书时，通常会以邮件、会议纪要等形式给定该项目未来总的销售量情况。公司在接收相关信息后，会根据与客户的沟通探讨、同类别车型的市场表现以及对未来汽车市场行情的综合研判，评估确定该项目的生命周期、预计断点和减产的时间，并根据客户给定的总体销售量制定生命周期内每年具体的销量规划。最终通过招投标确定的单价（首年度以招投标价格为准，以后年度每年考虑 3% 的年降价格）及量纲规划，确定生命周期内每年的销售收入。

对于已实现量产的项目，因相关车型产品已经投入市场，公司可随时观察

相关产品销售的市场变动情况。因此，公司一般会在前期制定的量纲规划基础上，根据当期市场实际销售情况，对项目预计的减产、断点时间进行及时调整，同时对产品未来预计销量进行同步调整，并以此为基础结合产品的实际售价情况及未来每年 3% 的年降需求作为测算未来收入的依据。

针对以上项目，公司在测算未来可实现收入时，均以客户发布的销售量纲为基础，并结合相关车型的历史数据、产品生命周期及市场变动情况等因素进行预测，已充分考虑了项目断点、减产以及整车厂年降等因素的影响，收入预测的依据充分客观。

5、结合各主要车型座椅、内外饰配比情况、发行人供应份额及变动情况等，说明公司对主要客户相应产品销量与对应车型的产销量是否匹配

(1) 公司座椅总成产品销量与客户对应车型的匹配关系

公司在销售汽车座椅总成时，一般以组装完好的单个座椅总成进行结算，但也存在部分客户要求不进行座椅总成组装，而以多个分总成进行销售结算的情况，因此公司在统计时对拆分销售的座椅分总成按照构成总成件的比例进行了折算，比如一个靠背总成和一个坐垫总成各按 0.5 的比例折算成一个座椅总成；同时，因座椅总成产品构成了公司收入的最主要组成部分，为了更好掌握主机厂相关车型的市场销售行情、公司供应份额变化等信息，以便公司及时进行战略制定及调整，公司按照对应车型的配套座椅数量对销售的座椅总成数量进行了折算。比如，吉利熊猫 MINI、五菱宏光 MINI、越南 VF3 均为 4 座车，公司对其销售的单个座椅按照 0.25 的比例折算成一车副的套数；吉利星愿、五菱缤果、海豹、海狮等 5 座车，因其后排座椅通常为一个独立座椅和一个组合座椅，因此公司在计算该类车型销售套数时，亦按照主驾、副驾和后排各 0.25 的比例进行折算；对于五菱之光、跨越者 D5、吉利远景星享等 2 座的厢式货车，公司对其销售的单个座椅按照 0.5 的比例折算成一车副的套数。

报告期内，公司座椅总成的终端客户主要以上汽通用五菱、吉利汽车、比亚迪、VinFast、长安汽车为主，报告期各期座椅总成收入前十大车型已覆盖前述主要客户的主要车型，故以此为例分析公司相应产品销量与对应车型的匹配关系；同时，因公开市场信息基本难以查询到各大主机厂某一具体车型的产量

信息，为保障分析数据的一致性，故以相关车型的销量数据为基础进行分析，具体情况如下：

单位：万套、万辆

主要客户	主要车型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		匹配性分析
		公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	
吉利汽车	吉利星愿	16.97	20.55	-	5.27	-	-	-	-	该车型于2024年10月上市，销量较为匹配
	熊猫MINI	9.17	9.12	12.51	14.09	10.52	10.67	-	-	较为匹配
	远景X6-国内款	-	-	0.28	0.46	1.43	2.06	5.26	4.06	该车型包括国内款和海外款，海外款未查询到客户公开销量数据，国内款公司三年累计销量为6.97万套，客户6.58万辆，总体较为匹配，2022年公司销量多于客户主要系客户备货所致
	远景X6-海外款	-	-	0.35	-	-	-	-	-	6.58万辆，总体较为匹配，2022年公司销量多于客户主要系客户备货所致
	前述合计销量	26.14	29.67	13.14	19.82	11.95	12.73	5.26	4.06	公司主要车型销量数据与该车型客户的市场销量较为匹配，主要车型的供应份额与总供应份额的变动情况较为匹配，2022年存在差异主要受远景X6单款车型影响所致，具有合理性
	前述合计份额	88.10%	-	66.30%	-	93.87%	-	129.56%	-	
	总供应份额	18.76%	-	8.10%	-	9.87%	-	5.28%	-	
比亚迪	海豹05	4.02	3.64	-	-	-	-	-	-	该两款车型均为2025年新上市车型，车型上市前客户均进行了一定数量的备货，导致部分年度公司销量大于客户市场销量，但总体差异不大，同时随着公司供应量的增加，相应的市场份额也在增加，二者关系较为匹配
	海狮05EV	1.51	5.03	2.81	-	-	-	-	-	
	前述合计销量	5.53	8.67	2.81	-	-	-	-	-	
	前述合计份额	63.78%	-	-	-	-	-	-	-	
	总供应份额	2.59%	-	0.65%	-	-	-	-	-	
VinFast	VF3	3.09	约2.31	2.84	超3.38	-	-	-	-	该车型于2024年5月在越南上市，受限于信息渠道未查询到确切的销量数据，但是根据报道该车型为VinFast的主力车型，公司对该车型销量变动趋势与对VinFast总体供应份额变动情况较为匹配
	总供应份额	45.86%	-	29.16%	-	-	-	-	-	
长安汽车	凯程F70	0.96	-	2.37	-	1.88	-	2.33	-	公司配套的该车型主要出口阿根廷，经查询公开渠道无法获取终端车型销量可靠数据，但公司对该车型销量变动趋势与对长安汽车总体供应份额变动情况较为匹配
	总供应份额	2.42%	-	2.53%	-	2.32%	-	2.79%	-	
上汽通用五菱	五菱宏光V-国内版	4.20	3.97	6.34	8.28	7.80	7.62	9.20	11.30	该车型包括国内款和海外款，海外款未查询到客户公开销量数据，国内款公司三年累计销量为27.54万套，客户31.17万辆，总体较为匹配
	五菱宏光V-海外款	1.02	-	2.69	-	2.44	-	2.84	-	
	五菱缤果	4.06	7.48	12.35	22.00	19.56	23.37	-	-	较为匹配
	宏光MINI系列	10.69	16.74	12.07	27.43	9.00	23.70	25.79	40.98	较为匹配，该系列包括宏光MINI、宏光MINIEV、宏光迷你马卡龙三款车型
	雪佛兰-海外款	3.12	-	6.10	-	-	-	-	-	公开信息未查询到客户该车型在海外市场的销量情况
	五菱扬光	2.10	2.86	6.27	5.52	-	-	-	-	较为匹配，年度差异系客户投产和备货策略差异所致
	宝骏530	1.02	2.61	1.98	5.75	1.89	8.39	3.08	9.33	较为匹配

主要客户	主要车型	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		匹配性分析
		公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	
宝骏510		0.88	0.97	3.17	3.18	3.37	3.48	4.47	4.51	较为匹配
五菱宝骏云朵		0.01	2.25	0.50	1.96	2.55	2.62	-	-	较为匹配，2024年以后公司销量下降，主要系客户改变采购策略，由主要采购座椅总成改为采购座椅骨架等零部件
五菱荣光货车		2.85	2.86	6.28	6.17	11.54	10.17	9.29	9.58	较为匹配
五菱 AVEO-海外款		-	-	-	-	4.60	-	0.06	-	公开信息未查询到客户该车型在海外市场的销量情况
五菱星辰		0.10	0.25	0.60	1.86	2.46	4.23	6.65	8.12	较为匹配
五菱新宏光 S		1.31	3.43	1.87	6.24	2.50	8.74	5.17	13.16	较为匹配，公开信息未查询到该车型市场销量数据，以五菱宏光S系列的市场销量进行列示
五菱佳辰		0.52	1.03	1.11	3.03	1.63	4.70	2.58	5.02	较为匹配
前述合计销量		31.88	44.45	61.33	91.42	69.34	97.02	69.13	102.00	较为匹配，2025年1-6月主要车型的合计份额变动情况与总供应份额变动趋势有差异，主要系五菱宏光V-国内版、宏光MINI系列的供应份额大幅增加所致，五菱宏光V-国内版由76.57%提升至105.79%，宏光MINI系列由44.00%提升至63.86%
前述合计份额		71.72%	-	67.09%	-	71.47%	-	67.78%	-	趋势有差异，主要系五菱宏光V-国内版、宏光MINI系列的供应份额大幅增加所致，五菱宏光V-国内版由76.57%提升至105.79%，宏光MINI系列由44.00%提升至63.86%
总供应份额		50.44%	-	56.08%	-	58.42%	-	50.79%	-	趋势有差异，主要系五菱宏光V-国内版、宏光MINI系列的供应份额大幅增加所致，五菱宏光V-国内版由76.57%提升至105.79%，宏光MINI系列由44.00%提升至63.86%

注：客户各车型销量数据主要来源于盖世汽车、汽车之家、易车网等发布数据以及主机厂官方发布数据

如上表所示，报告期内，公司对主要客户座椅总成产品的销量与对应车型的销量基本匹配，与公司在客户的供应份额及变化情况较为一致。在部分年度部分车型存在销量数据不完全匹配的情况，主要受客户的市场营销策略、生产投产计划、备货周期等因素影响，具有合理性。

(2) 公司内外饰件产品销量与客户对应车型的匹配关系

由于内外饰产品种类繁多，且内外饰零部件较难与汽车整车有相对稳定的配比关系，难以测算具体的市场份额数据。所以，公司选取与汽车整车有相对稳定配比关系的总成产品且单年度产品收入超1,000万元的车型，对内外饰件产品销量与客户对应车型的匹配关系进行分析，公司销量数据已按比例折算为一车副的套数，具体如下所示：

单位：万套、万辆

产品类型	客户名称	主要车型	配比关系	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		匹配性分析
				公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	
副仪表板	上汽通用	五菱缤果	1:1	9.33	7.48	19.14	22.00	21.48	23.37	-	-	较为匹配，2025年1-6月受客户备货需求影响

产品类型	客户名称	主要车型	配比关系	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		匹配性分析
				公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	
总成	五菱											增加供应量
		五菱星光	1:1	1.15	1.31	8.09	7.40	1.20	1.02	-	-	较为匹配，公司为独家供应商
		前述合计销量	-	10.48	8.79	27.23	29.40	22.68	24.39	-	-	主要车型份额变动趋势与总供应份额变动存在差异，主要系受客户投产、备货需求的影响，五菱缤果车型的供货量呈现先减后增的变化趋势
		前述合计份额	-	119.23%	-	92.62%	-	92.99%	-	-	-	较为匹配
		总供应份额	-	19.26%	-	29.69%	-	20.35%	-	3.48%	-	较为匹配
门板总成	上汽通用五菱	宏光 MINI	1:3	0.04	16.74	-	27.43	1.25	23.70	9.88	40.98	较为匹配
		五菱星辰	1:5	0.06	0.25	0.31	1.86	1.62	4.23	3.76	8.12	较为匹配
		前述合计销量	-	0.10	16.99	0.31	29.29	2.87	27.93	13.64	49.10	较为匹配
		前述合计份额	-	0.60%	-	1.06%	-	10.27%	-	27.79%	-	较为匹配
		总供应份额	-	4.27%	-	4.32%	-	5.14%	-	10.54%	-	较为匹配
门板总成	长城汽车	哈弗 H9	1:5	1.23	1.55	2.00	1.92	-	-	-	-	较为匹配
		炮	1:4	3.86	6.69	4.94	13.04	5.30	14.39	3.76	13.49	较为匹配
		前述合计销量	-	5.09	8.24	6.94	14.96	5.30	14.39	3.76	13.49	较为匹配
		前述合计份额	-	61.81%	-	46.38%	-	36.86%	-	27.90%	-	较为匹配
		总供应份额	-	7.46%	-	4.93%	-	3.38%	-	2.71%	-	较为匹配
门板总成	长安汽车	阿维塔 11	1:4	0.52	0.45	0.41	0.93	2.40	1.80	-	0.01	公司为两款车型门板总的独家供应商，公司对其销量与客户市场销量总体较为匹配，部分年度存在差异主要受客户备货策略、生产计划以及与公司结算周期的影响，较为合理；2024年市场份额变动趋势存在差异，主要受阿维塔 11 车型终端销售情况影响，客户前期有产品库存而本期公司减少供货量所致
		阿维塔 12	1:4	0.38	1.00	3.61	3.08	-	0.20	-	-	较为匹配
		前述合计销量	-	0.90	1.45	4.03	4.01	2.40	2.00	-	0.01	较为匹配
		前述合计份额	-	71.23%	-	110.59%	-	112.24%	-	-	-	较为匹配
		总供应份额	-	0.67%	-	1.30%	-	0.74%	-	-	-	较为匹配
制动支架总成	上汽通用五菱	五菱荣光新卡	1:1	8.19	14.12	19.72	29.58	22.28	32.48	17.44	37.64	较为匹配
		供应份额	-	57.98%	-	66.66%	-	68.60%	-	46.34%	-	
		总供应份额	-	41.11%	-	47.91%	-	62.95%	-	51.55%	-	
后围内饰板总成	赛力斯	问界 M7	1:2	2.95	3.38	19.78	19.33	6.13	6.80	2.27	2.12	公司为独家供货商，公司总体销量与客户总体市场销量较为匹配，2023年供应份额变动趋势略有差异，主要系受客户投产、备货策略变化影响，公司减少供货
		供应份额	-	87.28%	-	102.33%	-	90.15%	-	107.08%	-	
		总供应份额	-	14.56%	-	39.85%	-	23.95%	-	8.53%	-	

产品类型	客户名称	主要车型	配比关系	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		匹配性分析 量所致
				公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	公司销量	客户销量	
立柱总成	赛力斯	问界M7	1:6	1.92	3.38	11.59	19.33	3.57	6.80	0.76	2.12	较为匹配
		供应份额	-	56.80%	-	59.96%	-	52.50%	-	35.85%	-	
		总供应份额	-	9.48%	-	23.35%	-	13.95%	-	2.86%	-	
立柱总成	长安汽车	阿维塔11	1:6	0.61	0.45	0.55	0.93	3.04	1.80	0.15	0.01	公司为独家供应商，公司对其总体销量与客户市场总销量较为匹配；报告期内前两年车型市场需求较大，公司供货量随客户备货需求增大而增长，进而带动公司总供应份额逐年提升；随着车型生命周期的演进，客户备货量虽在增大，但增速减缓导致公司该车型的供应份额逐年下降，具有合理性
		供应份额	-	135.56%	-	59.14%	-	168.89%	-	1500%	-	
		总供应份额	-	0.51%	-	0.21%	-	1.18%	-	0.07%	-	

注：客户各车型销量数据主要来源于盖世汽车、汽车之家、易车网等发布数据以及主机厂官方发布数据。

如上表所示，报告期内，公司对主要客户座椅总成产品的销量与对应车型的销量基本匹配，与公司在客户的供应份额及变化情况较为一致。在部分年度部分车型存在销量数据不完全匹配的情况，主要受客户的市场销售策略、生产投产计划、备货和结算周期、车型生命周期等因素影响，具有合理性。

6、说明新增项目、新能源车业务毛利率大幅下降的原因，并结合暂定价结算等影响因素，进一步量化说明 2025 年 1-6 月座椅、内外饰件等产品毛利率下降、综合毛利率下降的原因及合理性，并结合新增项目、新能源车业务增长趋势、各类产品单价、单位成本变动等，说明报告期后毛利率水平的变动趋势，是否存在进一步下滑风险

(1) 新增项目、新能源车业务毛利率大幅下降的原因

①新增项目毛利率变动分析

报告期各期，发行人新增项目毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	营业收入	45,034.83	40,762.12	57,594.02	11,800.27

产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅零件	毛利率	4.62%	13.68%	14.87%	20.16%
	营业收入	4,707.09	7,916.69	5,647.86	1,408.59
内外饰件	毛利率	10.45%	12.40%	15.30%	31.80%
	营业收入	3,161.60	17,043.39	15,275.04	7,904.94
模具	毛利率	9.88%	13.62%	15.85%	5.70%
	营业收入	243.68	6,024.12	7,117.72	5,584.86
	毛利率	36.63%	21.21%	29.31%	14.76%

注：因公司产品从开发、定点到批量供货的时间周期通常较长，部分项目首年仅实现少量收入，次年量产以后收入大幅增加，为恰当反映新增项目情况，上表将以前年度实现收入不超过当年收入 5%的项目，视为当年新增项目；2022 年度新增项目系 2021 年度未实现收入或实现收入不超过 2022 年度收入金额 5%的项目；2023 年度新增项目系 2021 年度、2022 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2023 年度收入金额 5%的项目；2024 年度新增项目系 2021-2023 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2024 年度收入金额 5%的项目；2025 年 1-6 月新增项目系 2021-2024 年度未实现收入或实现收入金额不超过 2025 年 1-6 月收入金额 5%的项目（下同）。

报告期内，座椅总成、座椅零件新增项目毛利率逐年下滑，内外饰件新增项目毛利率先升后降，模具新增项目毛利率整体增长。

A、座椅

汽车座椅总成是坐车时乘坐的坐具，可为司乘人员提供便于操作、舒适安全的驾驶、乘坐位置，包括前排正驾座椅总成、前排副驾座椅总成、后排座椅。由于座椅总成相对规整，不同项目之间只有产品规格、技术参数等区别，没有产品大类的区别，因此，相比内外饰件，座椅总成毛利率与客户关联性更大，与项目关联性更小。与座椅总成配套的座椅零件往往也呈现类似特征。

报告期内，发行人新增项目对应客户可以划分为两类，一类是持续性客户，以上汽通用五菱为代表，这类客户与发行人合作历史悠久，新增座椅项目在定价方面能够找到参照对象，若生产条件没有重大变化，则毛利率相对稳定；另一类是拓展新客户，以比亚迪为代表，由于没有历史项目为参照，新增座椅项目毛利率或高或低，具有不规律性。

a、座椅总成

报告期内，座椅总成新增项目对应的前十大客户情况如下：

单位：万元

销售客户	客户类型	收入金额				毛利率			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上汽通用五菱汽车股份有限公司	持续性客户	6,951.10	21,616.39	43,281.75	10,307.47	*	*	*	*
四川领克汽车制造有限公司	持续性客户	10,711.33	3,516.48	-	-	*	*	-	-
吉利四川商用车有限公司	持续性客户	-	763.30	236.91	1,399.52	-	*	*	*
PT SGMW MOTOR INDONESIA	持续性客户	-	-	1,920.81	-	-	-	*	-
湖南吉利汽车部件有限公司	新拓展客户	18,748.83	-	-	-	*	-	-	-
启征新能源汽车（济南）有限公司	新拓展客户	-	-	11,677.50	-	-	-	*	-
长沙市比亚迪汽车有限公司	新拓展客户	7,776.23	-	-	-	*	-	-	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	新拓展客户	-	7,260.62	-	-	-	*	-	-
VINFAST	新拓展客户	70.37	3,904.96	-	-	*	*	-	-
重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司	新拓展客户	-	1,958.21	-	-	-	*	-	-
前十大客户小计		44,257.86	39,019.95	57,116.98	11,707.00	4.37%	13.41%	14.93%	19.92%
新增项目合计		45,034.83	40,762.12	57,594.02	11,800.27	4.62%	13.68%	14.87%	20.16%
前十大客户占比		98.27%	95.73%	99.17%	99.21%	/	/	/	/

报告期内，持续性客户新增项目毛利率不存在明显下滑趋势，新拓展客户新增项目毛利率或高或低，呈现不规律性。报告期各期，基于各客户新增项目收入规模占比的变化，引起座椅总成新增项目毛利率的变化。

湖南吉利汽车部件有限公司对应项目为吉利星愿，长沙市比亚迪汽车有限公司对应项目为比亚迪海豹 05，深圳市比亚迪供应链管理有限公司对应项目为海狮 05EV。吉利星愿系吉利汽车推出的一款全新车型，主要在新设工厂湘潭双英、长沙双英组织生产；海狮 05EV 系发行人进入比亚迪供应体系后第一款量产座椅产品，由新设座椅工厂西安双英组织生产；紧随其后是比亚迪海豹 05 项目，在新设工厂长沙双英组织生产。一方面，对于全新客户及全新车型，尤其是市场预期销售爆款车型，公司为顺利进入客户供应商体系或顺利拿到项目定点，以便为后续承接其他车型或该款车型的改款项目创造条件，通常考虑以相对较低的价格进入；另一方面，由于新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素，项目前期成本偏高。在定价和成本因素综合影响下，上述项目毛利率偏低，具有合理性。

重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司对应项目为长安 CS95，该项目系从客户其他供应商处承接，原材料采购延续原有供应体系，议价空间相对有限；产品前期模具投入较大、单位成本分摊金额较大；产品工序复杂、重量重，人工成本定价较高，制造费用分配也相对较高；因而项目单位成本较高；加之公司为后续承接其他项目考虑，定价较低，导致亏损。

b、座椅零件

报告期内，座椅零件新增项目对应的前十大客户情况如下：

单位：万元

销售客户	客户类型	收入金额				毛利率			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上汽通用五菱汽车股份有限公司	持续性客户	2,501.42	3,337.74	2,223.55	128.34	*	*	*	*
李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司	持续性客户	-	4,093.53	9.91	-	-	*	*	-
四川领克汽车制造有限公司	持续性客户	535.04	48.56	-	-	*	*	-	-

销售客户	客户类型	收入金额				毛利率			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
保定长安客车制造有限公司	持续性客户	-	-	-	566.01	-	-	-	*
李尔长安（重庆）汽车系统有限责任公司	持续性客户	-	-	-	399.89	-	-	-	*
继峰座椅（合肥）有限公司	新拓展客户	-	-	2,403.53	-	-	-	*	-
湖南吉利汽车部件有限公司	新拓展客户	1,120.43	-	-	-	*	-	-	-
上海继峰汽车座椅贸易有限公司	新拓展客户	408.76	-	-	-	*	-	-	-
全兴汽车零部件（杭州）有限公司	新拓展客户	-	-	369.90	-	-	-	*	-
VINFAST	新拓展客户	4.40	307.22	-	-	*	*	-	-
前十大客户小计		4,570.05	7,787.04	5,006.90	1,094.23	10.29%	12.22%	13.06%	28.53%
新增项目合计		4,707.09	7,916.69	5,647.86	1,408.59	10.45%	12.40%	15.30%	31.80%
前十大客户占比		97.09%	98.36%	88.65%	77.68%	/	/	/	/

报告期内，持续性客户新增项目毛利率相对稳定，新拓展客户新增项目毛利率或高或低，呈现不规律性。报告期各期，基于各客户新增项目收入规模占比的变化，引起座椅零件新增项目毛利率的变化。

2022 年度，座椅零件新增项目毛利率较高，主要受保定长安客车制造有限公司对应项目凯程 F70 影响，该项目座椅零件主要出口阿根廷，对质量要求较高，因而定价较高、毛利率较高。

李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，毛利率较低。2024 年度，该客户新增项目收入占比较大，对座椅零件新增项目毛利率影响较大。

2025 年 1-6 月，湖南吉利汽车部件有限公司对应项目为吉利星愿，受低价进入及新设工厂前期生产成本较高影响，该项目毛利率较低。

上海继峰汽车座椅贸易有限公司为一级供应商，相比整车厂议价空间更小，毛利率偏低。该客户在 2025 年 1-6 月新增项目为蔚来 NIO ES6NT2.5，系蔚来 NIO ES6 的改款车型，受原有项目产品年降影响，改款车型定价较低；加之改款车型新增部件生产难度大，人员及材料投入增加，导致项目亏损。

综上所述，座椅板块新增项目毛利率逐年下滑，一方面受新拓展客户新增项目毛利率较低影响，另一方面受不同客户新增项目收入规模占比变化影响，具有合理性。

B、内外饰件

公司汽车内外饰件板块主要包括门内饰板、后围内饰板、仪表板、副仪表板、立柱等及其零部件。内外饰件产品类别较多、规格型号各异，不同项目使用的产品在产品大类、技术参数、规格型号等方面存在诸多差异，因此，相比座椅，内外饰件毛利率与客户关联性更小，与项目关联性更大。

报告期内，内外饰件新增项目毛利率分别为 5.70%、15.85%、13.62% 和 9.88%。2022-2024 年度，新增项目毛利率整体增长；2025 年 1-6 月，新增项目毛利率下滑，主要受*、*项目毛利率较低影响。

2025 年 1-6 月，*项目收入为 828.97 万元，毛利率为 2.94%；该项目为新客

户*与发行人合作的首个项目，为后续承接其他业务考虑，定价较低，加之新产品生产前期熟练度低、成本耗费偏大，导致毛利率低。2025年1-6月，*项目收入为712.77万元，毛利率为7.88%；该项目销售产品类别主要系储物盒、装饰件、排水管导水漏斗等低值小件产品，工艺复杂度低、定价较低，导致毛利率较低。

综上所述，报告期内，发行人新增项目毛利率下降具有合理性。

②新能源车业务毛利率变动分析

报告期各期，发行人新能源汽车业务毛利率变动情况如下：

单位：万元					
产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	营业收入	78,061.89	73,583.49	58,962.10	27,640.56
	毛利率	8.82%	14.11%	15.24%	23.02%
座椅零件	营业收入	13,676.77	22,366.13	5,364.21	488.47
	毛利率	10.26%	13.33%	16.68%	29.76%
内外饰件	营业收入	12,213.48	44,217.90	23,172.31	10,383.98
	毛利率	12.63%	19.81%	15.94%	2.69%
模具	营业收入	664.04	6,918.15	6,332.18	759.23
	毛利率	27.06%	22.18%	34.16%	30.23%

报告期内，新能源汽车领域，座椅板块毛利率逐年下滑，内外饰件板块最后一期毛利率下滑较多，模具板块毛利率基本稳定；故主要对座椅、内外饰件板块分析如下：

A、座椅总成

报告期内，座椅总成新能源汽车项目毛利率分别为23.02%、15.24%、14.11%和8.82%。2022年度，毛利率较高的宏光MINI项目收入占比较高导致当年新能源汽车业务毛利率偏高。2023年度、2024年度、2025年1-6月，座椅总成新能源汽车项目毛利率逐年下滑，主要受海狮05EV、比亚迪海豹05、吉利星愿三款车型项目影响。上述三款车型项目毛利率偏低，具体原因参见本审核问询函回复“问题1”之“一/（一）/6/（1）/①”。若剔除上述三款车型项目，上述期间内，座椅总成新能源汽车项目毛利率分别为15.24%、15.53%和

15.77%，各期保持稳定。

B、座椅零件

报告期内，座椅零件新能源汽车业务毛利率分别为 29.76%、16.68%、13.33%和 10.26%，毛利率逐年下滑。2022 年度，新能源座椅零件销售额仅为 488.47 万元，单一项目对毛利率影响较大；毛利率较高的宏光 MINI 项目收入占比约 78%，导致当年新能源汽车业务毛利率偏高。2023 年起，销售逐渐趋于规模化、常态化，毛利率变化更多受产品结构及年降影响。

2024 年度相比 2023 年度，新能源汽车座椅零件年降金额为 267.54 万元，降低毛利率 1.02 个百分点。2024 年度相比 2023 年度，*项目收入从 9.91 万元大幅增长至 4,093.53 万元，毛利率也受两期产品类别变化等因素影响，从*降低至*；*项目收入从 68.79 万元大幅增长至 1,495.09 万元，产品结构由少量高附加值产品过渡到大批量的骨架总成等常规产品，毛利率受产品类别变化等因素影响，从*降低至*。若剔除年降及上述项目影响，2023-2024 年度，新能源汽车座椅零件毛利率分别为 16.24%、16.62%，保持稳定。

2025 年 1-6 月相比 2024 年度，新能源汽车座椅零件年降金额为 582.35 万元，若还原年降影响，2025 年 1-6 月新能源汽车座椅零件毛利率为 13.93%，比 2024 年度略有增长。

C、内外饰件

报告期内，内外饰件新能源汽车业务毛利率分别为 2.69%、15.94%、19.81%和 12.63%，2022-2024 年度毛利率逐年增长，2025 年 1-6 月毛利率较 2024 年度下滑 7.18 个百分点，主要受向界 M7 收入及毛利率下降、阿维塔确认最终价格并调整差额、暂定价结算等因素影响，具体分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（一）/6/（2）”。

综上所述，报告期内，新能源汽车业务受部分新增业务定价偏低而前期成本偏高、产品结构变化、产品年降、暂定价结算等因素影响，毛利率下滑具有合理性。

(2) 结合暂定价结算等影响因素，进一步量化说明 2025 年 1-6 月座椅、内外饰件等产品毛利率下降、综合毛利率下降的原因及合理性

报告期内，发行人座椅、内外饰件等产品毛利率及综合毛利率变动情况如下：

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成毛利率	10.85%	14.93%	15.15%	15.25%
座椅零件毛利率	14.49%	15.85%	18.64%	9.09%
内外饰件毛利率	12.18%	17.16%	13.13%	2.68%
模具毛利率	27.16%	21.23%	28.38%	14.66%
综合毛利率	12.10%	16.01%	15.71%	12.17%

2025 年 1-6 月，座椅、内外饰件等产品毛利率及综合毛利率较 2024 年度下降，具体原因分析如下：

①座椅

2025 年 1-6 月，座椅毛利率受暂定价结算、新增低毛利率项目影响，较 2024 年度下降，具体如下：

项目	序号	座椅总成		座椅零件	
		2025年1-6月	2024年度	2025年1-6月	2024年度
座椅毛利率	①	10.85%	14.93%	14.49%	15.85%
吉利星愿影响	②=③-①	2.95%	-	1.23%	-
剔除吉利星愿影响后	③	13.80%	14.93%	15.72%	15.85%
暂定价影响	④=⑤-③	2.19%	-	0.87%	-
剔除暂定价影响后	⑤	15.99%	14.93%	16.59%	15.85%

注：根据因素分析法，依次剔除吉利星愿、暂定价事项。

2025 年 1-6 月，吉利星愿项目和暂定价结算分别影响座椅总成毛利率 2.95 个百分点、2.19 个百分点，影响座椅零件毛利率 1.23 个百分点、0.87 个百分点。若剔除上述事项，2025 年 1-6 月座椅总成毛利率为 15.99%，较 2024 年度增加 1.06 个百分点；座椅零件毛利率为 16.59%，较 2024 年度增加 0.74 个百分点。

2025 年 1-6 月，吉利星愿座椅总成毛利率为*、收入为 29,460.16 万元，吉利星愿座椅零件毛利率为*、收入为 1,655.49 万元；该项目主要在新设工厂长沙

双英、湘潭双英生产，受新设工厂前期投入较大、新聘人员熟练度较低、培训成本较高等因素影响，产品成本偏高、毛利率偏低。

2025 年 1-6 月，座椅毛利率降低还受到暂定价结算影响。受上汽通用五菱等客户价格结算方式影响，年度内先按暂定价结算，年底结算差额，导致上半年毛利率偏低。

②内外饰件

2025 年 1-6 月，内外饰件毛利率较 2024 年度下降，具体原因如下：

项目	序号	2025 年 1-6 月	2024 年度	变动
内外饰件毛利率	①	12.18%	17.16%	-4.98%
问界 M7 影响	②=③-①	-1.73%	-3.83%	2.10%
剔除问界 M7 影响后	③	10.45%	13.33%	-2.88%
阿维塔影响	④=⑤-③	2.03%	-0.90%	2.93%
剔除阿维塔影响后	⑤	12.48%	12.43%	0.05%
暂定价影响	⑥=⑦-⑤	0.82%	-	0.82%
剔除暂定价影响后	⑦	13.30%	12.43%	0.88%

注：根据因素分析法，依次剔除问界 M7、阿维塔、暂定价事项。

A、问界 M7

2024 年度、2025 年 1-6 月，问界 M7 项目收入分别为 21,106.66 万元、3,291.30 万元，毛利率分别为*、*；毛利率较高而收入下滑，导致问界 M7 对内外饰件毛利率的贡献度下降。

2025 年 1-6 月，问界 M7 终端销量由 2024 年度的 197,133 辆下降至 34,064 辆，终端销量下滑引起产品收入下降。此外，该项目既面向整车厂销售，又面向整车厂的一级供应商销售；2025 年 1-6 月，受客户结构变化、部分产品年降及销售返利等因素影响，项目毛利率较 2024 年度下滑*个百分点。

2024 年度、2025 年 1-6 月，内外饰件剔除问界 M7 后，毛利率分别为 13.33%、10.45%，毛利率差异缩小 2.10 个百分点。

B、阿维塔

2025 年 1-6 月，阿维塔 11 和阿维塔 12 项目在 2024 年以暂定价确认收入，

并在 2025 年确认最终价格并调整差额，导致 2025 年 1-6 月毛利率下降。若将上述调整因素还原至 2024 年度，则 2024 年度、2025 年 1-6 月内外饰件毛利率分别为 12.43%、12.48%，毛利率差异缩小 2.93 个百分点。

C、暂定价

2025 年 1-6 月，内外饰件毛利率降低还受到暂定价结算影响。受上汽通用五菱等客户价格结算方式影响，年度内先按暂定价结算，年底结算差额，导致上半年毛利率偏低。暂定价结算影响内外饰件毛利率 0.82 个百分点。

综上所述，2025 年 1-6 月，受问界 M7 收入及毛利率下降、阿维塔确认最终价格并调整差额、暂定价结算等因素影响，内外饰件毛利率较 2024 年度下滑具有合理性。剔除上述因素影响，2025 年 1-6 月毛利率较 2024 年度增加 0.88 个百分点。

③综合毛利率

2025 年 1-6 月，发行人综合毛利率为 12.10%，较 2024 年度下滑 3.91 个百分点，主要受座椅、内外饰件毛利率下滑影响。剔除并还原上述座椅、内外饰件相关影响因素后，2024 年度、2025 年 1-6 月，发行人综合毛利率分别为 14.97%、16.24%，未发生下滑。

(3) 结合新增项目、新能源车业务增长趋势、各类产品单价、单位成本变动等，说明报告期后毛利率水平的变动趋势，是否存在进一步下滑风险

①新增项目

报告期内及报告期后，发行人新增项目毛利率变动情况如下：

单位：万元						
产品类型	项目	2025年1-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	营业收入	67,474.87	45,034.83	40,762.12	57,594.02	11,800.27
	毛利率	7.78%	4.62%	13.68%	14.87%	20.16%
座椅零件	营业收入	6,296.91	4,707.09	7,916.69	5,647.86	1,408.59
	毛利率	8.87%	10.45%	12.40%	15.30%	31.80%
内外饰件	营业收入	17,739.97	3,161.60	17,043.39	15,275.04	7,904.94
	毛利率	-0.84%	9.88%	13.62%	15.85%	5.70%

产品类型	项目	2025年1-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
模具	营业收入	1,756.73	243.68	6,024.12	7,117.72	5,584.86
	毛利率	29.73%	36.63%	21.21%	29.31%	14.76%

2025年1-9月，发行人座椅总成新增项目毛利率较2025年1-6月有所提升，主要受吉利星愿、比亚迪海豹05等项目人员熟练度提高、新设工厂前期投入逐步消化等因素影响，7-9月毛利率较1-6月有所改善所致。

2025年1-9月，座椅零件新增项目毛利率受产品销售结构等因素影响，较2025年1-6月略有下滑，不存在重大差异。

2025年1-9月，发行人内外饰件新增项目毛利率较低且为负数，主要受7-9月新增项目*、*收入金额较大且毛利率较低影响。2025年7-9月，*项目实现收入6,371.30万元，毛利率为-7.88%；*项目实现收入4,062.37万元，毛利率为-6.29%。前述项目因量产前期生产熟练度低，返工较多，导致材料、人工投入增加，进而导致亏损。随着量产规模扩大、生产熟练度提高，项目成本已逐步优化，毛利率已逐步接近盈亏平衡。

2025年1-9月，模具新增项目毛利率较2025年1-6月有所下滑，仍然高于2022-2024年度，毛利率变化主要受不同项目之间结构性影响。

②新能源车业务

报告期内及报告期后，发行人新能源汽车业务毛利率变动情况如下：

单位：万元						
产品类型	项目	2025年1-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	营业收入	115,054.87	78,061.89	73,583.49	58,962.10	27,640.56
	毛利率	10.34%	8.82%	14.11%	15.24%	23.02%
座椅零件	营业收入	20,552.58	13,676.77	22,366.13	5,364.21	488.47
	毛利率	10.05%	10.26%	13.33%	16.68%	29.76%
内外饰件	营业收入	33,638.73	12,213.48	44,217.90	23,172.31	10,383.98
	毛利率	8.41%	12.63%	19.81%	15.94%	2.69%
模具	营业收入	2,306.72	664.04	6,918.15	6,332.18	759.23
	毛利率	31.30%	27.06%	22.18%	34.16%	30.23%

2025年1-9月，受吉利星愿、比亚迪海豹05等2025年1-6月新增项目在

2025年7-9月人员熟练度提高、新设工厂前期投入逐步消化等因素影响，座椅总成新能源项目毛利率有所改善。2025年1-9月，座椅零件新能源项目毛利率为10.05%，与2025年1-6月基本持平。2025年1-9月，内外饰件新能源项目毛利率为8.41%，毛利率较1-6月下滑幅度较大，主要受7-9月新增项目*、*收入规模较大、毛利率较低影响，剔除前述项目，内外饰件新能源项目毛利率为15.52%，较2025年1-6月有所改善。2025年1-9月，模具新能源项目毛利率较高达31.30%，较2025年1-6月增加4.24个百分点。

③各类产品单价、单位成本、毛利率变动

报告期内及报告期后，发行人主要产品单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

产品类型	项目	2025年1-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	平均单价（元/件）	315.39	316.70	323.36	333.20	364.21
	单位成本（元/件）	277.82	282.35	275.07	282.73	308.67
	毛利率	11.91%	10.85%	14.93%	15.15%	15.25%
座椅零件	平均单价（元/件）	16.21	17.36	18.06	9.39	4.47
	单位成本（元/件）	13.77	14.85	15.20	7.64	4.07
	毛利率	15.08%	14.49%	15.85%	18.64%	9.09%
内外饰件	平均单价（元/件）	21.95	17.61	17.65	14.04	11.05
	单位成本（元/件）	19.83	15.47	14.62	12.20	10.76
	毛利率	9.67%	12.18%	17.16%	13.13%	2.68%
模具	平均单价（万元/套）	3.46	5.83	7.82	14.84	7.77
	单位成本（万元/套）	2.36	4.24	6.16	10.63	6.63
	毛利率	31.77%	27.16%	21.23%	28.38%	14.66%

2025年1-9月，受产品销售结构、生产成本优化等因素影响，发行人主要产品平均单价、单位成本较2025年1-6月存在一定差异。2025年1-9月，发行人主要产品座椅总成、座椅零件、模具毛利率较2025年1-6月均有所改善；受7-9月新增项目*、*收入规模较大、毛利率较低影响，内外饰件毛利率较2025年1-6月有所下滑。

2025年1-9月，发行人综合毛利率为12.39%，2025年1-6月综合毛利率为12.10%，报告期后综合毛利率有所提升。

综上所述，报告期后，发行人主要产品座椅总成、座椅零件、模具毛利率均有所提升，内外饰件毛利率受部分新增项目量产前期成本较高影响有所下滑，综合毛利率水平有所提升。报告期后，随着相关项目量产规模扩大、生产熟练度提高，毛利率逐步改善，未来毛利率进一步下滑的风险较低。

7、结合各期系列产品单价，说明与年降政策是否匹配，是否存在降价幅度较大的客户或产品，比较新增项目与老项目的类似产品单价是否存在明显差异；补充说明发行人与主要客户的年降条款（如触发条款、是否存在采购量承诺）、年降金额具体计算过程等

(1) 结合各期系列产品单价，说明与年降政策是否匹配，是否存在降价幅度较大的客户或产品

①各期系列产品单价与年降政策的匹配关系

报告期内，发行人年降政策主要适用于座椅、内外饰件，座椅、内外饰件产品单价与年降政策的匹配关系如下：

单位：元/件					
产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅总成	平均单价	316.70	323.36	333.20	364.21
	年降影响额	0.71	1.55	0.64	0.41
	年降前平均单价	317.41	324.92	333.85	364.61
座椅零件	平均单价	17.36	18.06	9.39	4.47
	年降影响额	0.57	0.18	0.10	0.03
	年降前平均单价	17.94	18.24	9.50	4.51
内外饰件	平均单价	17.61	17.65	14.04	11.05
	年降影响额	0.15	0.28	0.19	0.17
	年降前平均单价	17.76	17.93	14.23	11.23

注：年降前平均单价=平均单价+年降影响额。

如上表所示，年降系列产品受年降政策影响，平均单价略有下滑，但年降政策对上述产品平均单价影响较小。报告期各期，相关产品单价与年降政策相匹配。

②降价幅度较大的客户或产品

报告期内，发行人年降产品综合年降幅在 3%-6%之间，整体降价幅度较小。少量客户及其产品年降幅超过 10%，降价幅度较大。报告期内，降价幅度较大且降价金额超过 50 万元的客户及其产品为**座椅零件项目。该项目在 2025 年 1-6 月年降幅约 11%，年降金额 127.65 万元；年降幅较大，系公司为承接客户新项目，而与客户协商对原有项目降价所致。报告期内，降价幅度及降价金额较大的产品较少，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

（2）比较新增项目与老项目的类似产品单价是否存在明显差异

报告期各期，主要产品存量项目与新增项目平均单价对比如下：

单位：元/件（模具：万元/套）

产品类型	项目类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
座椅总成	存量项目	320.97	320.54	342.14	366.66
	新增项目	310.50	330.97	320.57	338.93
座椅零件	存量项目	15.42	14.80	5.11	4.50
	新增项目	27.21	43.58	66.56	4.37
内外饰件	存量项目	17.26	14.46	11.42	10.25
	新增项目	20.34	52.92	30.15	17.13
模具	存量项目	8.96	8.22	10.45	3.21
	新增项目	3.34	7.69	16.48	7.97

公司主要产品座椅、内外饰件及模具具有显著的定制化特征，各产品不同车型项目根据客户定制条件不同，在产品研发投入、用料类型及规格数量、加工复杂度等方面往往存在一定差异，结合产品量产规模、商务条件、其他项目开发计划等因素综合考虑，产品定价往往存在差异。因此，存量项目与新增项目受不同项目构成影响，平均单价存在一定差异，具有合理性。

（3）补充说明发行人与主要客户的年降条款（如触发条款、是否存在采购量承诺）、年降金额具体计算过程等

①发行人与主要客户的年降条款

发行人与主要客户在销售合同中通常不会对价格年降做出明确规定，不存在触发条款和采购量承诺。根据发行人与主要客户的合作情况，在产品实现批量供货后，整车厂客户通常会每年与发行人对既有产品的销售价格进行谈判，

要求适当下调供货价格，具体降价幅度会综合考虑产品预期销量、利润率水平、原材料价格变动、客户其他项目合作情况等因素协商确定。

②年降金额具体计算过程

公司依据客户采购料号分别统计该产品报告期各期的销量及调整后的协议价格，将当期销量与较上年价格降价金额相乘测算各产品当期的年降金额，再将各产品当期的年降金额加总得出公司当年度年降总额。报告期各期，发行人“年降”政策影响收入分别为-894.71万元、-1,078.56万元、-2,078.32万元和-1,054.44万元，占营业收入的比例分别为-0.44%、-0.49%、-0.81%和-0.66%。报告期内，“年降”政策对营业收入的影响较小。

8、结合前述问题，量化分析说明发行人 2025 年 1-6 月业绩提升的原因及合理性，补充说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性，预计 2025 年 1-9 月业绩进一步增长依据充分性，结合最新业绩情况、新定点项目预计实现收入时间等，说明发行人业绩增长是否可持续，结合前述问题，针对性完善风险揭示和重大事项提示

(1) 量化分析说明发行人 2025 年 1-6 月业绩提升的原因及合理性

2025 年 1-6 月，发行人合并利润表主要科目变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	利润变动额	变动影响率
营业收入	159,404.06	102,372.78	57,031.28	3,305.52%
营业成本	140,114.43	87,585.70	-52,528.73	-3,044.55%
营业毛利	19,289.63	14,787.08	4,502.55	260.97%
税金及附加	815.36	753.34	-62.02	-3.59%
销售费用	1,464.02	1,241.86	-222.16	-12.88%
管理费用	9,043.52	7,419.14	-1,624.38	-94.15%
研发费用	3,308.22	3,720.63	412.41	23.90%
财务费用	975.18	1,251.24	276.06	16.00%
加：其他收益	2,179.49	2,666.67	-487.18	-28.24%
投资收益（损失以“-”号填列）	-358.66	-273.39	-85.27	-4.94%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	433.33	947.34	-514.01	-29.79%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-1,012.88	-973.49	-39.40	-2.28%

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	利润变动额	变动影响率
资产处置收益（损失以“-”号填列）	86.33	-	86.33	5.00%
加：营业外收入	196.35	71.13	125.22	7.26%
减：营业外支出	83.85	31.26	-52.60	-3.05%
减：所得税费用	1,231.50	641.27	-590.22	-34.21%
净利润	3,891.94	2,166.61	1,725.33	100.00%
归属于母公司所有者的净利润	3,282.44	2,264.10	/	/
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	2,842.94	2,017.78	/	/

注：收入类科目利润变动额等于 2025 年 1-6 月金额减去 2024 年 1-6 月金额，费用类科目利润变动额等于 2025 年 1-6 月金额与 2024 年 1-6 月金额差额的相反数；变动影响率=利润变动额/净利润变动额。

2025 年 1-6 月，发行人实现净利润 3,891.94 万元，较 2024 年同期增长 1,725.33 万元，增长率 79.63%。净利润大幅增长，主要系营业收入增长所致。

2025 年 1-6 月，营业收入较 2024 年同期增长 57,031.28 万元，带动营业毛利较 2024 年同期增长 4,502.55 万元。2025 年 1-6 月，营业收入较 2024 年同期大幅增长 55.71%，主要来源于上汽通用五菱、比亚迪、吉利汽车座椅业务收入的大幅增长，具体分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（一）/3/（1）”。

（2）补充说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性

通过多年行业深耕，公司与上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、重庆跨越、长城汽车等主流整车厂形成长期稳定的合作关系。报告期内，发行人与主要客户合作关系稳定，交易具有可持续性，具体分析如下：

①从行业状况来看

发行人下游市场需求整体稳定，经营环境未发生重大不利变化。2024 年以来，新能源汽车市场竞争有所加剧，但仍然保持较快增长，继续呈现良好发展态势。2024 年产销量分别达 1,288.80 万辆和 1,286.60 万辆，同比分别增长 34.40% 和 35.50%，整体市场空间仍在不断扩大。

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

②从公司与主要客户的合作情况来看

发行人各期前五大客户均为行业知名企业，具有较为规范和严格的供应商资质审核体系。公司与客户合作的基础在于通过客户的供应商体系认证，并签署框架协议进行约定。进入整车厂商的供应商体系后，通常会保持稳定持续的供货关系。公司与主要客户的框架协议大部分为无固定期限或有自动续期条款，且建立合作关系至今框架协议均处于正常履行中。

③从主要客户的市场地位来看

公司主要客户在行业内地位显著，透明度及经营状况均良好。其中，公司主要存量客户为国内主流汽车生产厂商，经营业绩整体向好；新增客户比亚迪、赛力斯为我国新能源汽车头部企业且为A股及H股上市公司，收入持续稳定增长。公司主要客户不存在重大不确定风险。

④从公司竞争优势来看

公司在各期前五大客户相关产品体系中均属于主要供应商，供货份额较高且保持相对稳定，并拥有全产业链布局、平台化产品开发策略、自主开发精密模具、合理进行产业布局等竞争优势。前述核心竞争力是整车厂在选择供应商、或进行订单分配时重点考虑的因素，亦构建起公司独特的竞争优势。

⑤从期后在手订单来看

期后公司在手订单充足，与报告期各期前五大客户的在手订单金额未发生重大不利变化，公司与主要客户保持着良好、稳定的合作关系，订单具有可持续性。

综上，伴随汽车行业持续向上发展，汽车零部件国产化快速扩容，公司抓住新能源汽车行业的发展机会，聚焦行业高成长主机厂，经营规模快速扩大，并依托现有竞争优势，得到了客户的认可，与主要客户的交易具有稳定性和可持续性。

（3）预计2025年1-9月业绩进一步增长依据充分性

会计师审阅了公司2025年9月30日的合并及母公司资产负债表，2025年7-9月和2025年1-9月的合并及母公司利润表，2025年1-9月的合并及母公司现金流量表，以及财务报表附注，并出具了天健审（2025）8-716号《审阅报

告》。审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映双英集团公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

2025 年 1-9 月，公司经审阅的经营业绩情况如下：

项目	2025年1-9月	2024年1-9月	变动比例
营业收入	251,929.93	151,155.88	66.67%
归属于母公司所有者的净利润	4,559.46	2,855.92	59.65%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	4,583.10	2,513.48	82.34%

2025 年 1-9 月，公司营业收入为 251,929.93 万元，较 2024 年同期增长 66.67%；2025 年 1-9 月，归属于母公司所有者的净利润为 4,559.46 万元，较 2024 年同期增长 59.65%；2025 年 1-9 月，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为 4,583.10 万元，较 2024 年同期增长 82.34%。2025 年 1-9 月，得益于公司在座椅板块较多新增项目实现量产，营业收入及净利润较 2024 年同期均有较大幅度增长，2025 年 1-9 月业绩进一步增长依据充分。

(4) 结合最新业绩情况、新定点项目预计实现收入时间等，说明发行人业绩增长是否可持续

发行人 2025 年 1-9 月经营业绩较 2024 年同期增长较多（参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（一）/8/（3）”），新定点项目预计在未来一年内实现收入的规模较大（参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（一）/2/（2）”），发行人与主要客户合作关系稳定，发行人未来业绩增长可持续。

(5) 结合前述问题，针对性完善风险揭示和重大事项提示

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

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

产品质量和零部件供应稳定性，整车厂通常会将一个车型的项目定点给一家或几家合格供应商，零部件供应商在该定点项目的完整生命周期内对整车厂供货，直至定点项目对应车型停产。定点项目对应车型的销售情况直接影响公司未来的销售情况，但项目定点后，整车厂相应车型的销售情况存在一定不确定性。若未来公司获取定点项目的数量大幅下降，定点项目不能持续衔接，或定点项目车型提前断点或产量大幅低于预期，可能会对公司经营业绩造成不利影响。”

（二）第四季度收入及毛利占比较高合理性及暂估价确认收入合规性

1、说明长安汽车、吉利汽车、赛力斯、比亚迪等客户报告期第四季度包括12月收入大幅上升的原因及合理性，结合主要客户第四季度产销量，说明公司相应产品销量与相应收入增长是否匹配

（1）长安汽车、吉利汽车、赛力斯、比亚迪等客户报告期第四季度包括12月收入大幅上升的原因及合理性

①2024年度

2024年第四季度，前五大客户主营业务收入金额及该季度收入占其全年收入的比例分布情况如下：

单位：万元

客户名称	第四季度		12月	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
上汽集团	55,931.12	45.55%	26,359.02	21.47%
长安汽车	10,061.55	37.19%	5,669.75	20.96%
吉利汽车	8,266.70	38.39%	4,620.74	21.46%
比亚迪	7,263.52	99.46%	973.58	13.33%
长城汽车	3,231.68	33.76%	1,369.85	14.31%
合计	84,754.57	45.02%	38,992.95	20.71%

2024年第四季度及12月，上汽集团主营业务收入占比较高，相关分析参见本审核问询函回复“问题1”之“一/(二)/2/(1)”。

2024年第四季度及12月，长安汽车主营业务收入占比分别为37.19%、20.96%。第四季度及12月，主营业务收入占比较高主要受阿维塔系列项目影响。2024年12月，阿维塔系列项目实现模具收入2,815.65万元，模具销售的不连续

性导致月度分布不均衡。此外，阿维塔 12 车型终端销量在第四季度大幅增长，根据易车网统计，阿维塔 12 第四季度销量 10,088 辆，占其全年销量的 35.91%；公司在第四季度对长安汽车销售阿维塔 12 内外饰件 3,027.75 万元，占该项目全年收入的 36.65%，与该车型终端销量基本匹配。

2024 年第四季度及 12 月，吉利汽车主营业务收入占比分别为 38.39%、21.46%；第四季度及 12 月主营业务收入占比较高，主要受吉利熊猫 MINI 座椅总成项目影响。该项目在四季度实现收入 4,673.09 万元，占其全年收入的 34.59%，收入占比较高。根据易车网统计，吉利熊猫 MINI 在第四季度终端销量 52,674 辆，占其全年销量的 37.37%。项目收入与车型终端销量基本匹配。此外，2024 年 12 月，公司对吉利汽车实现模具、开发服务等非连续性收入 628.00 万元，导致第四季度及 12 月收入规模增长。

2024 年第四季度及 12 月，比亚迪主营业务收入占比分别为 99.46%、13.33%。比亚迪系公司座椅板块在 2024 年战略拓展的新客户，并自四季度起向其销售海狮 05EV 系列座椅总成产品，导致第四季度收入占比接近 100%。

2024 年第四季度及 12 月，长城汽车主营业务收入占比分别为 33.76%、14.31%；第四季度及 12 月收入占比较高，主要受哈弗 H9 项目影响。根据易车网统计，哈弗 H9 在第四季度终端销量大幅增长，占其全年销量的 67.94%；第四季度终端销量增长，带动门板总成产品收入大幅增长达 1,065.08 万元，占其全年收入的 60.15%，并导致长城汽车第四季度及 12 月收入规模增长。

②2023 年度

2023 年第四季度，前五大客户主营业务收入金额及该季度收入占其全年收入的比例分布情况如下：

单位：万元

客户名称	第四季度		12 月	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
上汽集团	50,321.32	41.27%	26,428.87	21.68%
长安汽车	8,517.62	39.76%	5,368.82	25.06%
吉利汽车	6,293.73	33.40%	3,802.35	20.18%
赛力斯	3,167.60	75.04%	1,366.18	32.36%

客户名称	第四季度		12月	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
重庆跨越	2,907.23	26.39%	947.00	8.60%
合计	71,207.49	40.13%	37,913.21	21.37%

2023 年第四季度及 12 月，上汽集团主营业务收入占比较高，相关分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/(二)/2/(1)”。

2023 年第四季度及 12 月，长安汽车主营业务收入占比分别为 39.76%、25.06%；第四季度及 12 月收入占比较高，主要受阿维塔 11 项目影响。阿维塔 11 内饰件项目在第四季度实现收入 2,737.60 万元，占其全年收入的 38.32%，第四季度收入占比较高，主要受终端销量影响。根据易车网统计，阿维塔 11 第四季度终端销量 6,341 辆，占其全年销量的 29.66%，第四季度销量占比较高。此外，2023 年 12 月，长安汽车采购模具 2,972.92 万元，导致第四季度及 12 月收入增长。

2023 年第四季度及 12 月，吉利汽车主营业务收入占比分别为 33.40%、20.18%，收入占比较高主要受吉利熊猫 MINI 座椅总成项目影响。根据易车网统计，吉利熊猫 MINI 第四季度终端销量占其全年销量的 37.87%，第四季度终端销量增长带动公司产品收入增加，吉利熊猫 MINI 座椅总成项目第四季度实现收入 4,276.07 万元，占其全年收入的 36.16%，与终端销量变化基本匹配。此外，10 月、11 月交付的部分产品受合同签订时间影响，收入确认在 12 月，导致 12 月收入占比较大。

2023 年第四季度及 12 月，赛力斯主营业务收入占比分别为 75.04%、32.36%。赛力斯收入主要由问界 M7 构成，收入占比约 94%。根据易车网统计，问界 M7 第四季度终端销量占比为 78.80%，12 月终端销量占比为 34.96%，与赛力斯主营业务收入季节性分布情况基本匹配。

③2022 年度

2022 年第四季度，前五大客户主营业务收入金额及该季度收入占其全年收入的比例分布情况如下：

单位：万元

客户名称	第四季度		12月	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
上汽集团	41,168.10	32.44%	16,346.52	12.88%
吉利汽车	3,719.73	25.85%	988.41	6.87%
长安汽车	3,641.10	25.69%	1,120.16	7.90%
重庆跨越	2,040.31	26.78%	573.76	7.53%
埃驰	1,746.68	36.73%	1,197.62	25.18%
合计	52,315.93	31.17%	20,226.47	12.05%

2022 年第四季度及 12 月，上汽集团主营业务收入占比较高，相关分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/(二)/2/(1)”。

2022 年第四季度及 12 月，埃驰主营业务收入占比分别为 36.73%、25.18%。第四季度及 12 月主营业务收入占比较高，主要系 12 月新增问界 M7 门板配件业务，实现收入 883.57 万元。若剔除该业务，2022 年第四季度及 12 月，埃驰主营业务收入占比分别为 22.29%、8.11%。

综上所述，报告期各期第四季度主要客户收入大幅上升主要受相关车型终端销量上升、模具等非连续性收入增加、新增业务量产销售等因素影响，具有合理性。

(2) 结合主要客户第四季度产销量，说明公司相应产品销量与相应收入增长是否匹配

报告期各期，第四季度前五大上市客户产销量及公司相应产品销量与相应收入的对比分析如下：

①上汽通用五菱

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度产量	万辆	49.21	51.51	43.27
客户全年产量	万辆	135.21	140.42	158.68
客户第四季度产量占比	/	36.40%	36.68%	27.27%
客户第四季度销量	万辆	50.01	51.67	52.36
客户全年销量	万辆	134.01	140.31	160.00

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度销量占比	/	37.32%	36.82%	32.73%
公司第四季度座椅总成销量	万件	133.07	116.92	90.03
公司全年座椅总成销量	万件	299.81	305.56	302.18
公司第四季度座椅总成销量占比	/	44.39%	38.26%	29.79%
公司第四季度主营业务收入	万元	54,313.77	48,309.29	38,609.66
公司全年主营业务收入	万元	119,062.01	115,379.25	116,669.86
公司第四季度主营业务收入占比	/	45.62%	41.87%	33.09%

注：客户产销量数据来源于公开披露的产销快报。

报告期各期，上汽通用五菱第四季度产销规模较大，产销量占比较高。报告期内，公司第四季度对上汽通用五菱销售占比较高，与上汽通用五菱自身产销规模增长相匹配。第四季度主营业务收入占比较高高于客户自身产销量占比，主要受客户结算时间、客户结算差额等因素影响，具体参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（二）/2/（1）”。

②吉利汽车

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度销量	万辆	68.69	53.12	44.34
客户全年销量	万辆	217.66	168.65	143.30
客户第四季度销量占比	/	31.56%	31.50%	30.94%
公司第四季度座椅总成销量	万件	23.61	21.01	8.18
公司全年座椅总成销量	万件	66.40	58.40	29.89
公司第四季度座椅总成销量占比	/	35.57%	35.98%	27.38%
公司第四季度主营业务收入	万元	8,266.70	6,293.73	3,719.73
公司全年主营业务收入	万元	21,534.34	18,843.28	14,389.59
公司第四季度主营业务收入占比	/	38.39%	33.40%	25.85%

注：客户销量数据来源于公开披露的销量快报；吉利汽车（00175.HK）未披露产量数据。

报告期各期，吉利汽车第四季度销量占比较大，公司第四季度对吉利汽车销售占比较高，二者基本匹配。2023 年第四季度和 2024 年第四季度，公司对吉利汽车销售占比高于吉利汽车自身销量占比，主要受吉利熊猫 MINI 项目影响，具体参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（二）/1/（1）”。

③长安汽车

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度产量	万辆	85.55	77.25	66.66
客户全年产量	万辆	262.57	258.32	229.84
客户第四季度产量占比	/	32.58%	29.90%	29.00%
客户第四季度销量	万辆	77.88	68.34	66.54
客户全年销量	万辆	268.38	255.31	234.62
客户第四季度销量占比	/	29.02%	26.77%	28.36%
公司第四季度座椅总成销量	万件	5.00	6.33	5.69
公司全年座椅总成销量	万件	25.06	22.28	23.75
公司第四季度座椅总成销量占比	/	19.97%	28.41%	23.95%
公司第四季度主营业务收入	万元	10,061.55	8,517.62	3,641.10
公司全年主营业务收入	万元	27,055.56	21,423.24	14,175.99
公司第四季度主营业务收入占比	/	37.19%	39.76%	25.69%

注：客户产销量数据来源于公开披露的产销快报。

报告期内，长安汽车第四季度产销量占比均超过各季度平均占比。公司第四季度对长安汽车销售收入占比较高，与长安汽车自身产销规模变动基本匹配。2023 年第四季度和 2024 年第四季度，公司对长安汽车销售占比高于长安汽车自身产销量占比，主要受阿维塔系列项目影响，具体参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（二）/1/（1）”。

④长城汽车

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度产量	万辆	38.91	36.91	28.12
客户全年产量	万辆	124.05	126.54	110.23
客户第四季度产量占比	/	31.36%	29.17%	25.51%
客户第四季度销量	万辆	37.95	36.67	26.52
客户全年销量	万辆	123.33	123.07	106.75
客户第四季度销量占比	/	30.77%	29.79%	24.84%
公司第四季度座椅总成销量	万件	/	/	/
公司全年座椅总成销量	万件	/	/	/
公司第四季度座椅总成销量占比	/	/	/	/

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司第四季度主营业务收入	万元	3,231.68	2,261.37	1,600.75
公司全年主营业务收入	万元	9,571.57	7,865.22	5,570.28
公司第四季度主营业务收入占比	/	33.76%	28.75%	28.74%

注：客户产销量数据来源于公开披露的产销快报。

报告期内，长城汽车第四季度产销量占比整体高于各季度平均占比，公司第四季度对长城汽车销售占比较高，与长城汽车第四季度产销规模增长相匹配。

⑤赛力斯

项目	单位	2024 年度	2023 年度	2022 年度
客户第四季度产量	万辆	12.64	12.06	7.15
客户全年产量	万辆	49.64	25.60	26.61
客户第四季度产量占比	/	25.47%	47.12%	26.86%
客户第四季度销量	万辆	12.76	11.64	4.39
客户全年销量	万辆	49.70	25.32	26.72
客户第四季度销量占比	/	25.67%	45.97%	16.41%
公司第四季度座椅总成销量	万件	/	/	/
公司全年座椅总成销量	万件	/	/	/
公司第四季度座椅总成销量占比	/	/	/	/
公司第四季度主营业务收入	万元	3,018.31	3,167.60	753.45
公司全年主营业务收入	万元	13,409.16	4,221.25	1,271.45
公司第四季度主营业务收入占比	/	22.51%	75.04%	59.26%

注：客户产销量数据来源于公开披露的产销快报。

2023 年第四季度，赛力斯产销量增长较大，产销量占比分别为 47.12%、45.97%；同期发行人主营业务收入占比为 75.04%，高于客户产销量占比，主要受问界 M7 项目影响，具体参见本审核问询函回复“问题 1”之“一/（二）/1/（1）”。

2022 年第四季度，赛力斯产销量占比较低，而发行人主营业务收入占比较高，主要系第四季度问界 M7 终端销量增长，带动发行人收入大幅增长，而问界 M7 对赛力斯产销规模占比较低所致。

⑥比亚迪

项目	单位	2024 年度
客户第四季度产量	万辆	154.32
客户全年产量	万辆	430.41
客户第四季度产量占比	/	35.85%
客户第四季度销量	万辆	152.43
客户全年销量	万辆	427.21
客户第四季度销量占比	/	35.68%
公司第四季度座椅总成销量	万件	14.06
公司全年座椅总成销量	万件	14.06
公司第四季度座椅总成销量占比	/	100.00%
公司第四季度主营业务收入	万元	7,263.52
公司全年主营业务收入	万元	7,302.77
公司第四季度主营业务收入占比	/	99.46%

注：客户产销量数据来源于公开披露的产销快报。

比亚迪系公司座椅板块在 2024 年战略拓展的新客户，并自第四季度起向其销售海狮 05EV 系列座椅总成产品，导致第四季度收入占比接近 100%。

综上所述，报告期各期，第四季度主要客户相应产品销量、相应收入增长与主要客户第四季度产销量基本匹配。

2、说明各期客户年底销量增长、年底结算差额、实际补差月度等因素对第四季度收入、毛利影响情况，进一步说明第四季度收入、毛利占比较高的原因及合理性。第四季度确认收入的单据是否齐备，说明第四季度收入中主要订单发货时间、签收时间、结算对账时间情况，是否存在明显销售周期异常的订单

(1) 说明各期客户年底销量增长、年底结算差额、实际补差月度等因素对第四季度收入、毛利影响情况，进一步说明第四季度收入、毛利占比较高的原因及合理性

报告期各期第四季度前五大客户主营业务收入、主营业务毛利情况如下：

客户名称	2024 年度				单位：万元
	第四季度主营业务收入	第四季度收入占比	第四季度主营业务毛利	第四季度毛利占比	
上汽集团	55,931.12	45.55%	*	49.37%	

长安汽车	10,061.55	37.19%	*	47.08%
吉利汽车	8,266.70	38.39%	*	48.40%
比亚迪	7,263.52	99.46%	*	117.87%
长城汽车	3,231.68	33.76%	*	37.49%
合计	84,754.57	45.02%	*	48.64%

2023 年度

客户名称	第四季度主营业务收入	第四季度收入占比	第四季度主营业务毛利	第四季度毛利占比
上汽集团	50,321.32	41.27%	*	57.14%
长安汽车	8,517.62	39.76%	*	48.18%
吉利汽车	6,293.73	33.40%	*	24.95%
赛力斯	3,167.60	75.04%	*	79.48%
重庆跨越	2,907.23	26.39%	*	26.12%
合计	71,207.49	40.13%	*	52.03%

2022 年度

客户名称	第四季度主营业务收入	第四季度收入占比	第四季度主营业务毛利	第四季度毛利占比
上汽集团	41,168.10	32.44%	*	47.67%
吉利汽车	3,719.73	25.85%	*	25.57%
长安汽车	3,641.10	25.69%	*	45.20%
重庆跨越	2,040.31	26.78%	*	27.09%
埃驰	1,746.68	36.73%	*	94.05%
合计	52,315.93	31.17%	*	45.15%

①上汽集团

公司客户上汽集团主要系上汽通用五菱，报告期各期，公司对上汽通用五菱销售额占公司对上汽集团销售额的比例均超过 90%，故主要对上汽通用五菱分析如下：

报告期各期第四季度，上汽通用五菱确认主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
四季度金额	54,313.77	*	48,309.29	*	38,609.66	*
四季度占比	45.62	49.36	41.87	58.94	33.09	48.92

报告期各期，上汽通用五菱第四季度收入及毛利占比较高，主要原因如下：

A、交付当月结算

上汽通用五菱对当月交付产品通常在次月结算，而在年末，为尽量确保年度数据的准确性，通常会对 12 月 20 日前交付的产品在 12 月底前予以结算，该结算方式在报告期内一贯执行，导致第四季度收入及毛利较多。若剔除上述因素，报告期内，上汽通用五菱第四季度主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

项目	序号	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
四季度金额	①	54,313.77	*	48,309.29	*	38,609.66	*
剔除后四季度金额	②	45,222.90	*	39,582.69	*	33,451.25	*
影响金额	③=①-②	9,090.87	*	8,726.60	*	5,158.41	*
四季度占比	④	45.62	49.36	41.87	58.94	33.09	48.92
剔除后四季度占比	⑤	37.98	40.33	34.31	50.92	28.67	44.35
影响占比	⑥=④-⑤	7.64	9.02	7.56	8.02	4.42	4.57

B、年底结算差额

受上汽通用五菱价格结算方式影响，上汽通用五菱年度内先按暂定价结算，年底结算差额，导致第四季度收入及毛利较多；若剔除补差收入，报告期内，上汽通用五菱第四季度主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

项目	序号	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
四季度金额	①	54,313.77	*	48,309.29	*	38,609.66	*
剔除后四季度金额	②	52,766.89	*	44,288.24	*	34,518.76	*

项目	序号	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
影响金额	③=①-②	1,546.88	*	4,021.05	*	4,090.90	*
四季度占比	④	45.62	49.36	41.87	58.94	33.09	48.92
剔除后四季度占比	⑤	45.59	49.85	39.85	48.18	30.72	35.45
影响占比	⑥=④-⑤	0.03	-0.49	2.02	10.76	2.37	13.47

C、实际补差月度

公司与客户通常在 10 月、11 月及 12 月均会对部分物料价格达成一致，并签署正式供货协议，正式价格确定后，后续销售直接按正式价格执行，无需补差，且结算价格高于暂定价格。因此，10 月调价产品在 11 月及 12 月、11 月调价产品在 12 月结算价格较高。此外，2024 年度，公司与上汽集团就部分产品正式价格谈判在第三季度达成，故第三季度确认了较多补差收入，相关调价产品在第四季度直接按正式价格执行，结算价格较高。若剔除上述因素，报告期内，上汽通用五菱第四季度主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

单位：万元、%

项目	序号	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利	主营业务收入	主营业务毛利
四季度金额	①	54,313.77	*	48,309.29	*	38,609.66	*
剔除后四季度金额	②	52,793.70	*	47,174.66	*	38,192.06	*
影响金额	③=①-②	1,520.07	*	1,134.63	*	417.60	*
四季度占比	④	45.62	49.36	41.87	58.94	33.09	48.92
剔除后四季度占比	⑤	44.91	45.43	41.29	56.24	32.85	47.77
影响占比	⑥=④-⑤	0.70	3.93	0.58	2.70	0.24	1.14

以因素分析法依次剔除交付当月结算、年底结算差额、实际补差月度因素，各因素对上汽通用五菱第四季度主营业务收入及主营业务毛利占比的影响如下：

单位：%

影响因素	2024 年第四季度		2023 年第四季度		2022 年第四季度	
	主营业务收入占比	主营业务毛利占比	主营业务收入占比	主营业务毛利占比	主营业务收入占比	主营业务毛利占比
交付当月结算	7.64	9.02	7.56	8.02	4.42	4.57

影响因素	2024年第四季度		2023年第四季度		2022年第四季度	
	主营业务收入占比	主营业务毛利占比	主营业务收入占比	主营业务毛利占比	主营业务收入占比	主营业务毛利占比
年底结算差额	0.25	1.19	2.31	13.16	2.54	14.80
实际补差月度	0.83	5.68	0.70	5.42	0.28	2.05
合计	8.71	15.89	10.58	26.59	7.24	21.42

如上表所述，报告期内，对上汽通用五菱第四季度收入占比影响最大的因素为交付当月结算；2022年度及2023年度，对上汽通用五菱第四季度毛利占比影响最大的因素为年底结算差额，2024年度影响最大的因素为交付当月结算。

若剔除上述各因素，则上汽通用五菱第四季度主营业务收入及主营业务毛利情况如下：

项目	2024年第四季度		2023年第四季度		2022年第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	42,155.95	36.90	34,427.00	31.29	28,942.75	25.85
主营业务毛利	*	33.46	*	32.35	*	27.50

报告期内，剔除上述各因素后，上汽通用五菱第四季度收入及毛利占比较高，主要受客户第四季度产销量增加影响。报告期内，上汽通用五菱第四季度产销情况如下：

项目	2024年第四季度		2023年第四季度		2022年第四季度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
产量	492,111	36.40	515,058	36.68	432,724	27.27
销量	500,057	37.32	516,666	36.82	523,616	32.73

报告期内，剔除交付当月结算、年底结算差额、实际补差月度因素，上汽通用五菱第四季度收入及毛利占比与客户第四季度产销量占比基本匹配。

综上所述，受交付当月结算、年底结算差额、实际补差月度、客户四季度产销规模增长等因素影响，上汽集团第四季度收入、毛利占比较高具有合理性。

②其他客户

除上汽集团外，长安汽车、吉利汽车、比亚迪、长城汽车、赛力斯、埃驰

等客户第四季度收入及毛利占比较高，主要受相关车型终端销量上升、模具等非连续性收入增加、新增业务量产销售等因素影响，具有合理性，具体分析参见本审核问询函回复“问题1”之“一/(二)/1/(1)”。

(2) 第四季度确认收入的单据是否齐备，说明第四季度收入中主要订单发货时间、签收时间、结算对账时间情况，是否存在明显销售周期异常的订单

①第四季度确认收入的单据齐备

报告期内，公司收入确认单据包括客户的供应商结算系统显示领用数据的资料、客户以邮件形式发送的电子对账资料、客户提供的纸质对账单、模具验收资料等。报告期各期，公司第四季度确认收入均以可靠的收入确认单据为支撑，收入确认期间与单据记录期间一致，第四季度确认收入的单据完整齐备。

②第四季度收入中主要订单发货时间、签收时间、结算对账时间情况，是否存在明显销售周期异常的订单

报告期内，发行人将货物运达客户仓库后，相关产品控制权仍属于发行人，发行人能够管理相关产品，客户尚未认可发行人的交付行为，相关产品暂未实现发货及交付。直至客户与发行人就产品数量进行物流对账后，方可表明客户已确认相关产品并予以接受，相关产品实现向客户交付及签收。因此，发行人的发货及签收时间通常为同一天。客户签收后，根据实际领用或验收数量、相关产品协议价格等因素，出具相关结算资料，用于与发行人进行开票对账。发行人销售部门、财务部门核对无误后，根据客户结算资料确认收入。

报告期各期第四季度收入中，前五大客户（单体口径）相关产品发货及签收时间、结算对账时间收入分布情况如下：

确认收入时间	发货及签收时间	2024年度		2023年度		2022年度	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
12月	11月及以后	33,582.97	95.72%	31,925.91	94.04%	15,800.00	93.84%
	10月	1,376.50	3.92%	1,840.35	5.42%	698.55	4.15%
	9月	16.86	0.05%	153.87	0.45%	192.67	1.14%
	8月及以前	106.43	0.30%	30.08	0.09%	146.22	0.87%
	小计	35,082.76	100.00%	33,950.22	100.00%	16,837.44	100.00%

确认收入时间	发货及签收时间	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
11月	10月及以后	23,451.06	98.48%	12,181.03	99.08%	12,452.61	97.93%
	9月	255.27	1.07%	39.56	0.32%	125.18	0.98%
	8月	90.47	0.38%	11.85	0.10%	28.86	0.23%
	7月及以前	16.39	0.07%	61.91	0.50%	109.66	0.86%
	小计	23,813.19	100.00%	12,294.35	100.00%	12,716.31	100.00%
10月	9月及以后	15,189.30	99.38%	11,520.36	96.82%	13,878.75	99.28%
	8月	77.91	0.51%	172.93	1.45%	20.67	0.15%
	7月	2.58	0.02%	2.50	0.02%	23.37	0.17%
	6月及以前	14.46	0.09%	203.10	1.71%	56.45	0.40%
	小计	15,284.25	100.00%	11,898.89	100.00%	13,979.24	100.00%
四季度合计	T-1月及以后	72,223.33	97.36%	55,627.30	95.67%	42,131.36	96.78%
	T-2月	1,709.68	2.30%	2,052.84	3.53%	844.40	1.94%
	T-3月	109.91	0.15%	168.22	0.29%	244.90	0.56%
	T-4月及以前	137.28	0.19%	295.09	0.51%	312.32	0.72%
	合计	74,180.20	100.00%	58,143.45	100.00%	43,532.99	100.00%

注：收入确认当月为 T 月。

报告期各期，以前五大客户统计，收入确认当月为 T 月，则绝大多数收入相关产品发货及签收时间在 T-1 月及以后，占比分别为 96.78%、95.67% 和 97.36%；发货及签收时间在 T-2 月的比例为 1.94%、3.53% 和 2.30%；发货及签收时间在 T-3 月的比例为 0.56%、0.29% 和 0.15%；发货及签收时间在 T-4 月及以前的比例极低，分别为 0.72%、0.51% 和 0.19%。

发货及签收时间在 T-4 月及以前的货物销售周期较长，主要系新产品合作或既有产品存在设计变更时，公司与客户需进行谈判定价，并经双方内部审批，产品定价周期较长。同时，为保证整车厂及时生产供货，公司在价格尚未正式确定时，基于长期合作信任先行发货，导致部分货物销售周期较长。

综上所述，第四季度收入中主要订单销售周期比较稳定，不存在重大异常；少量订单销售周期较长，主要系双方定价周期较长而生产供货紧迫性所致，具有合理性。

3、说明对于暂定价确认收入相关的内控制度是否建立健全并有效运行，结合与下游客户是否在签订合同中明确约定暂定价格的确定依据以及收入确认依据，说明收入确认是否符合企业会计准则规定，充分披露暂估价导致的相关业绩变动风险

(1) 说明对于暂定价确认收入相关的内控制度是否建立健全并有效运行

公司与客户对暂定价以临时供货协议的形式予以确认，对调整差额以正式供货协议或调整结算资料予以确认。公司在产品报价、销售合同评审等方面制定了《报价控制程序》《合同评审控制程序》等内部控制制度，在收入确认方面制定了《财务管理办法》等内部控制制度，相关的内控制度建立健全并有效运行，具体如下：

①临时价格审批

基于公司与客户的交易惯例，暂定价通常按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例制定，临时供货协议文本（含具体物料及暂定价格）由客户发布，营销中心收到客户发布的协议文本后，会逐项核对物料价格是否准确，财务部门审核价格，确认无误后，营销中心提起销售合同审批流程，临时供货协议经营销中心客户经理、财务经理、营销总监、工厂总经理、集团成本经理、集团财务总监、集团总裁等节点审批后执行。

②正式价格审批

正式价格由商务经理根据客户的需求发起报价意向审批，审批通过之后由项目经理组建技术、采购、财务等职能启动项目成本核算，成本核算完成后由商务经理和集团领导商议报价方式，最终提报给客户，在与客户协商谈判的基础上确定正式价格，正式供货协议文本由客户发布，营销中心收到协议文本后，按照与临时供货协议一致的程序予以确认后执行。

③暂定价确认收入

当年生产物料正式购销合同签订之前，财务人员在客户取得相关商品控制权时点根据客户结算资料以临时供货价格确认收入；当年生产物料正式购销合同签订或取得客户出具的调整差额结算资料之后，财务人员对当年按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予

以补齐确认收入。销售会计取得经物流部门核对无误的结算资料后，根据上述会计处理原则确认收入，成本会计复核出库数量，财务经理复核账务处理并审批。

综上所述，报告期内，公司对于暂定价确认收入相关的内控制度建立健全并有效运行。

(2) 结合与下游客户是否在签订合同中明确约定暂定价格的确定依据以及收入确认依据，说明收入确认是否符合企业会计准则规定

①发行人与下游客户在合同中关于暂定价格的相关约定

报告期内，发行人既有产品按暂定价结算的客户主要为上汽通用五菱。上汽通用五菱与发行人签订的临时供货协议约定，对于当年度生产物料购销合同签订之前发行人所供的物料，客户按上年度双方签署的生产购销合同价的一定比例（通常为 95%）临时供货价予以结算。当年生产物料购销合同正式签订之后，即按合同所确定的价格（正式价格）进行结算；对当年发行人按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算。

②发行人相关收入确认依据

当年度生产物料正式购销合同签订之前，在客户取得相关商品控制权时点，公司以客户出具的结算资料为依据，根据临时供货协议约定的价格确认收入。当年度生产物料正式购销合同签订或取得客户出具的调整差额结算资料之后，公司以此为依据，对当年按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算，确认调整差额收入。

③收入确认符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，可变对价指的是企业与客户的合同中约定的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。此外，企业有权收取的对价金额，将根据一项或多项或有事项的发生有所不同的情况，也属于可变对价的情形。公司与客户签订的临时供货协议价格，可能因折扣、价格折让、返利、索赔等因素而变化，最终变化的结果体现为正式合同价格，因此，公司的暂定价安排属于

可变对价，应按照可变对价原则进行会计处理。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。当年生产物料正式购销合同签订或客户出具调整差额结算资料之前，因正式价格尚未最终确定，公司基于历史经验，最终价格极可能不会低于临时供货协议价格，临时供货协议价格不超过在正式价格落定时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额；与此同时，公司基于谨慎性，考虑汽车行业降价等因素，暂未确认的价格比例（通常为 5%）可能因折扣、价格折让等因素而变化，故不对该部分金额确认收入。待公司与客户就正式价格达成一致、签署正式购销合同或取得客户出具的调整差额结算资料时，相关不确定性已经消除，公司对正式价格与暂定价格开票差异部分按同期的实际开票数量予以补齐结算，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（3）充分披露暂估价导致的相关业绩变动风险

发行人已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）因暂定价结算导致的业绩下滑风险”中对公司可能因暂定价结算导致业绩下滑的风险补充披露如下：

“（六）因暂定价结算导致的业绩下滑风险

报告期内，公司部分主要客户存在先按暂定价结算，待正式价格确认后再予以调整确认差额的情况。受汽车行业降价等环境影响，正式价格与暂定价格可能因折扣、价格折让等影响而存在差异。若未来公司主要客户相关产品正式价格较暂定价格出现较大幅度下滑，而公司不能有效将相关风险进行转移，公司将面临业绩下滑的风险。”

二、核查程序及核查意见

（一）核查范围及程序

1、针对经营业绩下滑风险

保荐机构及会计师针对上述事项，履行了如下核查程序：

- (1) 获取并查阅发行人收入明细表，分析报告期内主要客户收入变动情况。
- (2) 获取并查阅发行人项目明细表，分析发行人报告期内的定点项目情况。
- (3) 访谈管理层，了解发行人主要客户主要车型对应开发、定点、实现批量供货、停产或减产情况。
- (4) 获取发行人在手订单、项目定点情况，分析公司与主要客户合作的持续性；了解下游客户拓展情况、市场开拓情况。
- (5) 获取并查阅发行人收入明细表，查验主要车型座椅、内外饰的销售情况；访谈发行人销售负责人，了解主要车型座椅、内外饰配比情况；查询主要客户主要车型的销售情况。
- (6) 向发行人财务人员了解新增项目、新能源汽车业务毛利率大幅下降的原因，以及 2025 年 1-6 月座椅、内外饰件等产品毛利率下降、综合毛利率下降的原因及合理性。
- (7) 获取报告期后收入成本明细表，了解报告期后新增项目、新能源车业务增长趋势、各类产品单价、单位成本、毛利率变动情况，分析是否存在进一步下滑风险。
- (8) 结合收入明细表，分析各期系列产品单价与年降政策是否匹配，是否存在降价幅度较大的客户或产品，分析新增项目与老项目的类似产品单价是否存在明显差异。
- (9) 访谈发行人管理层及相关人员，了解发行人与主要客户的年降条款、年降金额具体计算过程等。
- (10) 访谈发行人财务负责人，了解发行人 2025 年 1-6 月业绩提升的原因并分析其合理性。
- (11) 向发行人销售人员了解并经实地走访核查发行人与主要客户的合作历史、发行人在上汽集团等主要客户的供货份额及排名、业务稳定性及可持续性；并结合最新业绩情况、新定点项目预计实现收入时间等，分析发行人业绩增长是否可持续。

2、针对第四季度收入及毛利占比较高合理性及暂估价确认收入合规性

保荐机构及会计师针对上述事项，履行了如下核查程序：

(1) 获取并查阅发行人收入明细表，了解长安汽车、吉利汽车、赛力斯、比亚迪等客户报告期第四季度包括 12 月收入占比情况，向发行人销售人员了解并分析第四季度包括 12 月收入大幅上升的原因及合理性；通过互联网检索主要客户第四季度产销量，分析发行人相应产品销量与相应收入增长是否匹配。

(2) 结合发行人收入明细表，分析各期客户年底销量增长、年底结算差额、实际补差月度等因素对第四季度收入、毛利影响情况，分析第四季度收入、毛利占比较高的原因及合理性；执行收入细节测试及截止测试，核查发行人第四季度确认收入的单据是否齐备，了解第四季度收入中主要订单发货时间、签收时间、结算对账时间等，分析是否存在明显销售周期异常的订单。

(3) 获取发行人对于暂定价确认收入相关的内控制度，查验其是否建立健全并有效运行；获取发行人与主要客户签订的销售合同，结合暂定价条款，分析发行人暂定价收入确认依据是否充分，是否符合企业会计准则规定。

(二) 核查比例

保荐机构对各项核查程序的核查比例情况如下：

1、实地走访

保荐机构选取主要客户实地走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
走访核查金额	149,360.12	236,569.54	204,243.41	177,775.37
走访核查比例	93.70%	91.71%	92.63%	86.68%

2、函证程序

保荐机构选取主要客户执行函证程序的情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
营业收入函证金额	158,550.59	255,331.58	209,852.96	200,703.31
营业收入函证比例	99.46%	98.98%	95.18%	97.86%
应收账款余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73	48,861.36
应收账款函证金额	59,619.29	65,036.29	68,446.39	44,182.63
应收账款函证比例	98.95%	83.69%	96.00%	90.42%

3、细节测试

保荐机构对报告期各期第四季度收入执行细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2024年四季度	2023年四季度	2022年四季度
各期四季度营业收入总额	107,248.10	85,945.18	62,784.27
收入细节测试核查总额	89,968.89	72,172.62	50,307.24
收入细节测试核查比例	83.89%	83.98%	80.13%

4、截止性测试

保荐机构对营业收入执行截止性测试的情况如下：

单位：万元、%

资产负债表日	资产负债表日前1个月			资产负债表日后1个月		
	营业收入	核查金额	核查比例	营业收入	核查金额	核查比例
2025年6月30日	32,561.18	28,736.68	88.25	24,412.03	19,462.50	79.73
2024年12月31日	47,175.77	39,186.48	83.06	27,746.98	22,682.65	81.75
2023年12月31日	42,359.24	35,933.73	84.83	15,263.58	13,062.31	85.58
2022年12月31日	23,658.16	18,733.43	79.18	13,551.17	11,439.70	84.42

(三) 核查结论

1、针对经营业绩下滑风险

经核查，保荐机构及会计师认为：

(1) 发行人主要客户存量车型断点时间大多集中在 2027 年及以后，对公司座椅、内外饰等销售的影响较小，新获定点项目量产能有效补充存量项目减产或断点对业绩的影响；报告期内部分客户受其主导车型终端市场销量下滑等

影响存在收入下滑或大幅波动的情况，但公司销售收入总体呈增长趋势，对公司业绩稳定性的影响较小；发行人制定了行之有效的应对措施。

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

(3) 发行人收入增长与公司占客户供应份额变化、客户产线扩建及新车型开发等情况较为匹配，新增客户或新增配套车型的合作稳定；未来三年销售收入预计大幅增长的确认依据客观，已充分考虑项目断点或减产、整车降价部分向汽车零部件厂商传导等影响因素。

(4) 发行人对主要客户相应产品销量与对应车型的产销量较为匹配，与主要车型座椅、内外饰配比情况、发行人供应份额及变动情况等较为匹配，在部分年度部分车型存在销量数据不完全匹配的情况下，主要受客户的市场销售策略、生产投产计划、备货和结算周期、车型生命周期等因素影响，具有合理性。

(5) 发行人新增项目、新能源车业务毛利率大幅下降的原因合理，2025年1-6月座椅、内外饰件等产品毛利率下降、综合毛利率下降的原因合理，报告期后发行人综合毛利率水平有所提升，未来毛利率进一步下滑的风险较低。

(6) 发行人各期系列产品单价与年降政策匹配，少量客户或产品降价幅度较大具有合理原因；受产品定制化因素影响，新增项目与老项目的类似产品单价存在差异具有合理性；发行人与主要客户在销售合同中通常不会对价格年降做出明确约定，不存在触发条款和采购量承诺，具体降价幅度由主要客户与发行人谈判确定；报告期内，发行人年降金额计算准确。

(7) 发行人2025年1-6月业绩提升主要受上汽通用五菱、比亚迪、吉利汽车座椅业务收入大幅增长影响，具有合理性；发行人与主要客户合作具有稳定性和可持续性；发行人2025年1-9月业绩进一步增长依据充分；发行人未来业绩增长可持续，并已针对性完善风险揭示和重大事项提示。

2、针对第四季度收入及毛利占比较高合理性及暂估价确认收入合规性

经核查，保荐机构及会计师认为：

(1) 发行人主要客户报告期第四季度包括12月收入大幅上升具有合理性，

主要客户第四季度产销量与公司相应产品销量、相应收入增长相匹配。

(2) 受交付当月结算、年底结算差额、实际补差月度、客户四季度产销规模增长等因素影响，主要客户第四季度收入、毛利占比较高具有合理性；发行人第四季度确认收入的单据齐备，第四季度收入中主要订单销售周期比较稳定，少量订单销售周期较长，主要系双方定价周期较长而生产供货紧迫性所致，具有合理性。

(3) 发行人对于暂定价确认收入相关的内控制度建立健全并有效运行，发行人暂定价收入确认符合企业会计准则规定，并已补充披露暂估价导致的相关业绩变动风险。

三、说明 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月客户函证回函不符金额逐年增高的原因，调节依据可靠性及结论，针对未回函的情况是否再次发函，说明针对回函不符或未回函采取的替代性测试的具体情况，对回函不符或未回函对应的收入及应收账款的真实性发表明确意见

(一) 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月客户函证回函不符金额逐年增高的原因，调节依据可靠性及结论

1、2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月客户函证回函不符金额逐年增高的原因

保荐机构及会计师对报告期内主要客户执行函证程序，其中包括营业收入、应收账款等数据，针对回函不符的函证，编制函证调节表，复核各项差异及支持性证据。保荐机构具体核查金额及比例如下：

(1) 营业收入函证

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26
营业收入发函金额	158,550.59	255,331.58	209,852.96
发函比例	99.46%	98.98%	95.18%
回函相符金额	131,187.80	220,998.70	178,964.76
回函不符金额	24,178.12	33,394.99	29,391.58

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
回函不符但调节后相符金额	24,178.12	33,394.99	29,391.58
回函不符但调节后相符金额占发函金额的比例	15.25%	13.08%	14.01%

2023年、2024年、2025年1-6月发行人营业收入回函不符但调节后相符分别为29,391.58万元、33,394.99万元、24,178.12万元，回函不符金额逐年增高主要系新增客户带来收入较大幅度的增长，发行人遵循权责发生制原则，以客户对账单或验收单据显示的确认日期作为收入确认时点，计入相应期间；2024年、2025年1-6月部分新增客户按照收到发行人开具的销售发票作为采购入账依据，由于发行人收入确认时点与开票时点存在时间差，导致双方的销售、采购存在差异。

(2) 应收账款函证

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
应收账款账面余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73
发函金额	59,619.29	65,036.29	68,446.39
发函比例	98.95%	83.69%	96.00%
回函相符金额	53,949.74	58,563.48	54,872.15
回函不符金额	4,982.77	6,164.63	12,805.56
回函不符但调节后相符金额	4,982.77	6,164.63	12,805.56
回函不符金额占发函金额的比例	8.36%	9.48%	18.71%

2023年、2024年、2025年1-6月，发行人应收账款函证回函不符但调节后相符金额分别12,805.56万元、6,164.63万元、4,982.77万元，主要原因系部分客户以取得发行人开具的销售发票作为采购和应付账款入账时点导致的入账时间差异。

2、调节依据可靠性及结论

对于收入及应收账款回函存在差异，保荐机构及会计师执行了以下程序：

(1) 在寄送的函证中写明要求客户在回函时注明差异金额及差异原因；对于部分未在回函中写明具体差异内容的，与被函证方沟通获取差异金额及具体情况。

(2) 获取发行人编制的差异调节表，检查差异调节过程及结果。

(3) 具体分析差异原因的合理性，获取并检查相关支撑性单据，包括记账凭证、销售合同、销售发票、对账单或验收单等。

经核查，保荐机构及会计师认为，发行人对回函差异编制了差异调节表，调节事项有相应单据支撑，差异调节依据可靠、结果准确。

(二) 针对未回函的情况是否再次发函，说明针对回函不符或未回函采取的替代性测试的具体情况，对回函不符或未回函对应的收入及应收账款的真实性发表明确意见

1、针对未及时回函的客户，保荐机构及会计师对函证寄送记录进行检查，核实函证文件已送达成功，并与对方沟通回函意向。对于对方可以回函的，加大催函力度或再次寄发函证（如因客户保管不善导致前次函证遗失等）并获取回函；对于对方明确表示不予回函的，未予再次发函。

2、针对未回函、回函客户未予核对导致回函不符的收入及应收账款执行替代性测试程序。保荐机构执行替代测试情况如下：

(1) 营业收入替代测试情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入金额	159,404.06	257,964.87	220,485.26
未回函金额	1,354.27	-	299.60
视同客户未回函金额	1,830.40	937.89	1,197.02
替代测试金额	3,184.67	937.89	1,496.62
未回函执行替代性测试比例	100%	100%	100%
视同客户未回函执行替代性测试比例	100%	100%	100%

视同客户未回函，系由于部分客户在回函中列示“仅对双方往来账余额进行核对”等字样，基于审慎原则，保荐机构将上述情形视同客户未回函。报告期内，营业收入函证各期视同未回函金额占相应期间营业收入的比例分别为0.54%、0.36%和1.15%。

(2) 应收账款替代测试情况

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款账面余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73
未回函金额	644.26	-	-
视同客户未回函金额	42.52	308.18	768.68
替代测试金额	686.78	308.18	768.68
未回函执行替代性测试比例	100%	100%	100%
视同客户未回函执行替代性测试比例	100%	100%	100%

视同客户未回函，系由于部分客户在回函中仅列示“不符”，未注明差异金额及差异原因，基于审慎原则，保荐机构将上述情形视同客户未回函。报告期内，应收账款函证各期视同未回函金额占应收账款余额的比例为 1.08%、0.40%、0.07%。

(3) 保荐机构对于上述未回函、回函客户未予核对导致回函不符视同未回函的营业收入、应收账款函证执行了替代性测试，检查了收入确认相关的销售合同、销售明细表、结算单/验收单、发票、回款等情况，经核查，上述收入真实、准确。

3、针对回函不符的客户，保荐机构及会计师执行的程序参见本审核问询函回复“问题 1”之“三/(一)/2”。

4、除上述函证程序外，对发行人收入真实性，保荐机构及会计师进行了较高比例的客户实地走访和细节测试，具体情况如下：

(1) 走访

保荐机构对发行人客户进行实地走访，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26
实地走访核查收入金额	149,360.12	236,569.54	204,243.41
实地走访核查金额占营业收入的比例	93.70%	91.71%	92.63%

(2) 细节测试

保荐机构及会计师对发行人 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月的营业收入执行细节测试，检查与客户签订的销售合同、对账单/验收单或出口报关单据、发票及销售回款凭证等，具体核查金额和核查比如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26
细节测试核查收入金额	130,563.98	209,335.47	175,403.33
细节测试核查金额占营业收入的比例	81.91%	81.15%	79.55%

经核查，保荐机构及会计师认为：

对于未回函部分以及营业收入、应收账款中视同客户未回函部分，保荐机构及会计师已执行替代性测试；对于回函不符情况，已复核公司编制的函证调节表进行确认，视同客户未回函、回函不符对应的收入及应收账款真实、准确。

四、核查上汽通用五菱等客户寄售模式下采取多种对账方式是否符合行业惯例，对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性

(一) 上汽通用五菱等客户寄售模式下采取多种对账方式是否符合行业惯例

寄售模式下，发行人与上汽通用五菱等主要客户的对账方式如下：

客户名称		主要对账结算方式
上汽集团	上汽通用五菱汽车股份有限公司	客户的供应商结算系统
吉利汽车	启征新能源汽车（济南）有限公司	客户的供应商结算系统-
	四川领吉汽车制造有限公司	客户的供应商结算系统-
	吉利四川商用车有限公司	客户的供应商结算系统-
长安汽车	河北长安汽车有限公司	客户的供应商结算系统-
	重庆长安汽车股份有限公司	客户的供应商结算系统
	阿维塔科技（重庆）有限公司	客户的供应商结算系统
重庆跨越	重庆长安跨越车辆有限公司	客户的供应商结算系统

客户名称		主要对账结算方式
赛力斯	赛力斯汽车有限公司	客户的供应商结算系统
长城汽车	重庆市永川区长城汽车零部件有限公司	客户的供应商结算系统
比亚迪	比亚迪汽车有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、长沙星朝汽车有限公司	客户的供应商结算系统

公司客户一般通过供应商结算系统进行对账结算，部分客户存在多种对账结算方式，主要是因为：（1）报告期内客户主动调整对账结算方式或短时系统故障，导致存在两种以上形式；（2）部分客户涉及补差产品或临时结算通过邮件发送电子对账单的形式进行对账；（3）子公司财务人员由于工作习惯，会将供应商结算系统数据打印附在凭证之后，因此会将结算单据登记为纸质对账单。

同行业公司安达股份、小小科技、新富科技等披露了寄售模式下对账方式，具体如下：

公司名称	客户名称	对账方式
安达股份	山东阿尔泰	邮件
	上汽通用五菱汽车股份有限公司	客户的供应商结算系统
	上海新动力汽车科技股份有限公司	客户的供应商结算系统
	法雷奥新能源汽车（深圳）有限公司	邮件
	柳州赛克科技发展有限公司	客户的供应商结算系统
小小科技	博格华纳	对于境内客户，通过客户供应商管理系统实时查询客户实际领用记录，导出相关记录并通过邮件确认实际领用情况 对于境外客户，通过第三方仓库每周发送的仓库报告和客户领用时签字确认的领用单确认实际领用情况
	采埃孚	客户将实际领用的产品明细以对账邮件形式与公司核对
	蜂巢传动	客户将实际领用的产品明细以对账邮件形式与公司核对
新富科技	宁德时代新能源科技股份有限公司	供应商系统对账
	安庆帝伯格茨活塞环有限公司	供应商系统对账
	浙江零跑科技股份有限公司	供应商系统对账
	深圳市长盈精密技术股份有限公司	邮件
	福建骏鹏通信科技有限公司	邮件
	欣旺达动力电池科技股份有限公司	供应商系统对账

综上所述，同行业可比公司均涉及寄售模式下采取多种对账方式，发行人与同行业公司不存在较大差异，符合行业惯例。

(二) 对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性

1、对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分

报告期内，发行人收入确认电子对账资料、纸质对账单、签收单中，仅有客户签字未盖章的情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
仅有客户签字未盖章的收入	7,048.01	19,278.43	8,259.85	10,472.38
占比	4.42%	7.47%	3.75%	5.11%

由上表可知，报告期内公司收入确认依据大部分取得了客户的盖章确认，收入确认依据仅有客户签字未盖章的主要系部分客户出于内部管理要求不予盖章确认，如李尔公司、南方佛吉亚、埃驰等；以及部分个人客户无公司公章。2024年仅有客户签字未盖章的收入较2023年有较大幅度增长，主要系埃驰（上海）汽车零部件技术有限公司重庆分公司、李尔长安（杭州）汽车座椅有限责任公司订单量增加。报告期内公司未发生过客户因为签收单仅有客户签字未盖章而拒绝付款的情形。

综上，公司对于获取仅签字未盖章的电子对账资料、纸质对账单、签收单具有合理性。

2、电子对账资料、纸质对账单、签收单签字人员身份的核验过程，相关个人是否有权代表客户确认产品控制权转移、能否确认销售金额、应收账款真实准确性

报告期内，公司以对账结算方式确认收入的单据为对账单，其签字人员的身份为物流部门人员或采购部门人员，公司与客户物流部门人员或采购部门人员完成数量对账后，公司财务人员根据对账单和合同单价开票，并将发票和对

账单通过邮件或微信发送至客户财务人员确认销售金额。对于仅签字未盖章的情形，公司通过获取客户签字人员工牌、客户公司邮箱、企业微信等方式确认签字人员身份及权限，并结合过往项目实施过程中与客户沟通情况、客户回款情况、函证情况等对收入确认单据进行复核，确保收入确认单据的真实有效性。

综上，电子对账资料、纸质对账单、签收单签字人员有权代表客户确认产品控制权转移，销售金额、应收账款真实、准确。

3、对于回函中仅签字未盖章部分

报告期内，发行人营业收入及应收账款确认的回函中，仅有客户签字未盖章的回函情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
仅有客户签字未盖章营业收入回函金额	28.76	50.64	81.82	27.44
占比	0.02%	0.02%	0.04%	0.01%
期末应收账款余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73	48,861.36
仅有客户签字未盖章应收账款回函金额	-	-	-	-
占比	-	-	-	-

报告期内仅有客户签字未盖章营业收入回函金额占比营业收入的比重较低，分别为0.01%、0.04%、0.02%和0.02%。

报告期内仅客户签字未盖章的回函情形，主要系发行人少量个人客户无公司公章，保荐机构及会计师获取了签字人员身份证件信息，核实签字人员身份，能够证明回函签字人进行函证确认的权限。

综上，回函中签字人员有权代表客户确认产品控制权转移，销售金额、应收账款真实、准确。

4、核查程序

(1) 访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解公司不同收入确认方式下的收入单据获取过程，核查公司报告期各期收入确认单据上客户签字或盖章情况。

(2) 对主要客户执行走访程序，进一步了解公司与客户的合作情况、业务流程、验收或签收方式等。

(3) 通过检查工牌与邮箱信息等核查签字人员的身份信息，保荐机构及会计师针对收入确认单据真实性、客户签字人员身份、客户签章效力等核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
已核查有权代表客户签字的收入	7,048.01	19,278.43	8,259.85	10,472.38
仅有客户签字未盖章的收入	7,048.01	19,278.43	8,259.85	10,472.38
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

5、核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

对于电子对账资料、纸质对账单、签收单及回函中仅签字未盖章部分，签字人员有权代表客户确认产品控制权转移，销售金额、应收账款真实、准确性。

问题 2.大额银行借款合理性及流动性风险

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，经营活动产生的现金流量净额持续为负，各期分别为-11,255.82 万元、-7,585.15 万元、-23,336.07 万元和-2,876.13 万元，低于同行业可比公司，主要受未终止确认的票据贴现净额影响。若将不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金由筹资活动现金流还原为经营活动现金流，模拟测算公司报告期各期经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元。（2）截至 2025 年 6 月 30 日，公司银行借款 69,302.89 万元，较 2024 年末增长 16.35%，公司借款主要用于购买原材料、工程建设及设备等。（3）报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 84.31%、79.39%、78.39% 和 78.71%，高于同行业可比公司。（4）公司作为整车厂的一级供应商对上游供应商具有一定的议价能力，供应商给公司的信用期一般为 3-6 个月，公司主要客户信用期一般为 1-4 个月，信用期内应收账款占比约 90%。（5）报告期公司货币资金使用受限的资金余额分别为 20,247.14 万元、29,118.49 万元、23,384.90 万元、47,670.87 万元，主要是用于开立银行承兑汇票质押的定期存单和银行承兑汇票保证金，最近一期使用受限的资金占货币资金约比例增长至 73.68%，增长主要系随着业务规模扩大公司开立的银行承兑汇票保证金增加。（6）截至 2025 年 6 月 30 日，发行人可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元，公司预计未来三年累计流动资金缺口为 35,328.63 万元。

请发行人：（1）说明在客户应收账款及应收票据期后整体回款情况良好，且信用期短于与供应商的信用期，2024 年起新一代票据业务系统支持将持有的票据按实际金额分包使用等情况下，公司仍存在大额银行借款且借款余额上升的原因、应付款项维持高位的原因，结合日常经营、工程建设等资金需求量，说明报告期各期营运资金缺口情况及产生原因及合理性，量化说明各期银行借款的具体用途、偿还资金来源，是否存在长期依赖银行借款情况。（2）结合发行人与同行业可比公司在上下游信用政策和结算方式、经营活动现金流、资产负债率、流动比率和速动比率差异情况，分析说明发行人与可比公司资金流动性、偿债能力的差异原因。（3）量化说明报告期各期经营活动产生的现金流量大幅波动的原因及合理性。（4）说明发行人可预见的未来需偿还的负债

195,621.04 万元的具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排，偿付未来 3 年流动资金缺口的资金来源，发行人是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，公司是否具备与上下游就结算方式和信用期进行谈判的行业地位和能力，报告期内结算政策是否发生不利变化，通过票据贴现获取现金流、银行借款补充流动性的模式是否稳定可持续，资产负债率维持高位、经营活动现金流持续为负对发行人的持续经营能力是否存在重大不利影响，结合期后最新情况，说明降低资产负债率、改善经营活动现金流、提高流动性的措施及执行有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、核查程序、核查比例及结论。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明在客户应收账款及应收票据期后整体回款情况良好，且信用期短于与供应商的信用期，2024 年起新一代票据业务系统支持将持有的票据按实际金额分包使用等情况下，公司仍存在大额银行借款且借款余额上升的原因、应付款项维持高位的原因，结合日常经营、工程建设等资金需求量，说明报告期各期营运资金缺口情况及产生原因及合理性，量化说明各期银行借款的具体用途、偿还资金来源，是否存在长期依赖银行借款情况

1、公司仍存在大额银行借款且借款余额上升的原因、公司应付款项维持高位的原因，结合日常经营、工程建设等资金需求量，说明报告期各期营运资金缺口情况及产生原因及合理性

(1) 报告期各期资金缺口情况

①报告期各期营运资金缺口情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	-2,876.13	-23,336.07	-7,585.15	-11,255.82
收到未终止确认的票据贴现净额	10,322.97	50,157.65	20,287.23	23,724.88

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
还原未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06

公司各年度还原未终止确认的票据贴现净额后，经营活动产生的现金流量净额均为正。公司经营性现金流量充足，能为公司日常性经营周转提供较好的支撑，报告期内，不存在营运资金缺口。

② 报告期各期资本性支出导致的资金缺口情况

为有效满足下游客户日益多样化的需求，提升产品在激烈市场中的竞争力，公司需要持续加大对生产基地布局、自动化先进生产设备、技术研发创新等的投入，这些举措都有赖于充足的资金支持。公司资本性支出的资金来源优先考虑使用经营积累结存的自有资金，存在资金缺口的情况下，鉴于公司目前尚未上市，股权融资渠道相对有限，主要通过银行借款进行补充。报告期各期资本性支出导致的资金缺口情况如下：

单位：万元

性质	金额	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
为非经营活动提供资金来源 ①	还原未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06
资本性支出②	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	12,173.33	18,817.13	20,264.29	2,737.06
其他支出，未在经营活动中体现③	支付的经营租赁款	1,594.23	2,533.49	2,201.59	2,042.68
其他支出，未在经营活动中体现④	中小企业资金及售后回租现金净流出	1,859.24	5,699.36	3,981.16	2,467.81
其他支出，未在经营活动中体现⑤	其他	10.34	-60.89	-1,032.22	97.11
资金缺口⑥=①-②-③-④-⑤		8,190.29	167.50	12,712.75	-5,124.40

报告期内，公司各期资金缺口分别为-5,124.40 万元、12,712.75 万元、167.50 万元和 8,190.29 万元。

各期资金缺口产生的主要原因系公司处于业务扩张期，生产规模持续扩大，投资长期资产的现金流和为租赁新厂房支付的经营租赁款逐年上升。报告期内，公司为支持业务长期发展，进行了以工模夹检、机器设备与在建工程为主的长期投资，投资付现规模显著提升，长期投资总体呈现快速增长态势。

报告期内，公司长期投资具备较好的产出效应。长期资产的投资带动了公司主要产品产能、产量以及整体营业收入的增长，具体情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金（万元）	12,173.33	18,817.13	20,264.29	2,737.06
支付的经营租赁款（万元）	1,594.23	2,533.49	2,201.59	2,042.68
长期投资增长率	65.02%	-4.96%	370.02%	-
营业收入金额（万元）	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
营业收入增长率	55.71%	17.00%	7.51%	-
座椅产能（万套）	110.59	154.93	137.87	115.16
座椅产能增长率	52.06%	12.37%	19.72%	-
座椅产量（万套）	86.60	130.39	118.90	107.92
座椅产量增长率	75.16%	9.66%	10.17%	-
内外饰件产能（万次）	1,985.45	4,241.25	3,879.40	3,698.86
内外饰件产能增长率	13.13%	9.33%	4.88%	-
内外饰件产量（万次）	1,835.91	4,188.71	3,608.70	3,017.02
内外饰件产量增长率	25.05%	16.07%	19.61%	-

注：2025年1-6月各项增长率指标系与2024年1-6月同期对比结果。

公司2023年和2024年长期投资增长率分别为370.02%和-4.96%，主要系2023年重庆座椅二期厂房的土建支出较大，而2024年座椅二期和重庆聚贤土建支出相对较小。扣除土建支出影响后，公司2023年和2024年的长期投资增长率分别为68.03%和115.07%，与主要产品的产能、产量以及营业收入的变动趋势较为匹配。

通过上表可知，公司前期的大幅投资为后续的业绩增长夯实了基础，随着相关投资的效益在2024年及2025年1-6月逐步释放，推动收入增长率从7.51%快速提升至55.71%，座椅产能增长率从19.72%快速提升至52.06%，内外饰产能增长率从4.88%提升至13.13%。报告期内，公司主要产品的产能、产量以及

营业收入的增长趋势与前期资本性支出的节奏较为匹配，公司的资本性支出带来的资金缺口具有合理性。

(2) 报告期各期银行借款余额变动与资金缺口的匹配关系

公司经营活动产生的现金流量净额代表经营积累，首先用于支持投资活动支出；当经营现金不足以覆盖投资活动支出时，即产生资金缺口。报告期内，公司各期资金缺口分别为-5,124.40 万元、12,712.75 万元、167.50 万元和 8,190.29 万元。鉴于公司目前尚未上市，股权融资渠道相对有限，银行借款成为弥补上述资金缺口最主要、最高效的外部融资方式。同时，在实际运营中，由于银行授信政策、额度管理或资金规划等原因，公司取得的借款金额不完全等同于当期的资金缺口，这部分借款差异便会影响期末货币资金变动。

报告期各期银行借款余额变动与资金缺口变动的匹配关系：

项目	2025.6.30/ 2025 年 1-6 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
短期借款	18,832.11	7,800.00	41,315.00	30,160.00
一年内到期的长期借款	10,202.23	4,750.23	3,391.42	6,835.00
长期借款	40,268.55	47,015.67	16,899.72	4,270.00
合计	69,302.89	59,565.90	61,606.14	41,265.00
取得借款收到的现金	12,432.11	45,212.39	68,167.24	40,540.00
偿还债务支付的现金	2,695.12	47,252.63	47,826.10	48,494.43
银行借款资金净流入	9,737.00	-2,040.24	20,341.14	-7,954.43
资金缺口	8,190.29	167.50	12,712.75	-5,124.40

注：上表数据对未引起现金流量表的变动数据进行还原。

公司各期现金需求缺口与银行借款变动趋势基本一致。

2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 12,469.06 万元，当年度非经营活动支出（主要为投资活动中购建固定资产等长期资产支付的现金，另因新建厂房支付租赁款等列入筹资活动，以下统称“非经营活动”）7,344.66 万元，存在资金结余 5,124.40 万元，因此，无需向银行借入资金。考虑 2021 年末货币资金余额以及当年资金结余情况向银行偿还贷款 7,954.43 万元。

2023 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 12,702.08 万元，当年度非

经营活动支出 25,414.82 万元，存在资金缺口 12,712.75 万元，因此，需要向银行借入资金。2023 年度，资本性支出较大，主要为重庆座椅二期厂房修建工程投入 15,138.76 万元以及新建合肥、济南工厂和新项目投入所致。考虑资金缺口等情况公司向银行借入资金 20,341.14 万元，借入银行资金高于资金缺口金额主要是因为公司为享受广西壮族自治区推出的“桂惠贷”政策于 2023 年 12 月增加银行借款 10,815 万元，从而导致银行借款增加金额大于资金缺口金额。

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 26,821.58 万元，当年度非经营活动支出 26,989.09 万元，存在资金缺口 167.50 万元。2024 年度，资本性支出较大，主要为募投项目前期投入以及新建长沙、西安、湘潭工厂和新项目投入所致。考虑 2023 年末货币资金余额以及当年度资金缺口较小向银行偿还贷款 2,040.24 万元。

2025 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额 7,446.84 万元，当年度非经营活动支出 15,637.14 万元，存在资金缺口 8,190.29 万元。2025 年 1-6 月，资本性支出较大，主要为募投项目前期投入以及新工厂持续投入所致。考虑资金缺口等情况公司向银行借入资金 9,736.99 万元。

综上，报告期各期银行借款余额变动和资金缺口变动相匹配。

(3) 报告期各期末公司应付款项情况

①公司应付款项与采购总额匹配关系

单位：万元

项目	2025.6.30/ 2025 年 1-6 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
应付款项余额	154,024.29	137,399.43	124,248.10	106,239.62
其中：应付票据余额	48,932.19	24,618.78	42,758.51	45,624.16
应付账款余额	105,092.09	112,780.65	81,489.60	60,615.47
当期采购总额	134,771.85	211,385.16	167,038.86	162,873.63
应付款项余额占采购总额的比例	114.29%	65.00%	74.38%	65.23%
其中：应付票据余额占采购总额的比例	36.31%	11.65%	25.60%	28.01%
应付账款余额占采购总额的比例	77.98%	53.35%	48.78%	37.22%
当期采购总额增长率	67.33%	26.55%	2.56%	-

项目	2025.6.30/ 2025 年 1-6 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
营业收入金额	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
营业收入增长率	55.71%	17.00%	7.51%	-

注：2025 年 1-6 月采购总额增长率、营业收入增长率系与 2024 年 1-6 月同期对比结果。

报告期各期末，公司应付款项占当期采购材料金额的比例分别为 65.23%、74.38%、65.00% 和 114.29%，2025 年 1-6 月该比例较高，主要原因系当期采购总额仅为半年度采购总额。

报告期内，采购总额随营业收入的增长而逐年增长。

2022-2024 年度，应付款项中应付账款余额占采购总额的比例呈逐年上升的趋势。主要系由于报告期内各年度第四季度采购金额占全年采购总额的比例呈上升趋势影响。2022-2024 年度，第四季度采购金额占全年采购总额与应付账款余额占采购总额比例的匹配情况如下：

项目	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
应付款项余额占采购总额比例	53.35%	48.78%	37.22%
其中：应付款项中应付账款-经营性货款余额占采购总额比例	50.16%	45.61%	36.22%
变动比例	4.55%	9.39%	
第四季度采购金额占全年采购总额的比例	37.94%	35.07%	24.31%
变动比例	2.87%	10.76%	

2022 年至 2024 年第四季度采购金额占全年采购总额的比例分别为 24.31%、35.07%、37.94%，其变化趋势及幅度与应付款项中应付账款-经营性货款余额占采购总额比例的变化趋势及幅度总体相匹配。

报告期内，应付票据余额占采购总额的比例分别为 28.01%、25.60%、11.65% 和 36.31%，2024 年末占比大幅降低。主要系由于 2024 年以前公司与供应商的结算主要通过公司自开承兑汇票，财务报表体现为应付票据；2024 年以后，公司与供应商之间的结算主要为向供应商背书从客户收到的承兑汇票，财务报表体现为应收类票据的减少。2025 年 1-6 月该比例较高，主要原因系当期采购总额仅为半年度采购总额。

报告期内，上述应付款项中应付账款-经营性货款余额和应付票据余额合计

占采购总额的比例分别为 64.23%、71.21%、61.81%和 108.54%，报告期内存在一定波动。主要受上述公司与供应商票据结算方式的影响，如考虑报告期各年末已背书未到期商业汇票后，应付款项和已背书未到期商业汇票合计占采购总额的比例分别为 76.36%、77.92%、77.95%和 118.71%，2022 至 2024 年度无较大变动。

公司与同行业可比公司应付款项占采购总额比例对比情况如下：

项目	2025.6.30/ 2025 年 1-6 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
继峰股份	/	31.96%	32.32%	25.64%
天成自控	/	98.05%	113.54%	85.42%
新泉股份	/	80.35%	79.30%	76.85%
常熟汽饰	/	57.87%	69.20%	78.60%
平均值	/	67.06%	73.59%	66.63%
发行人	114.29%	65.00%	74.38%	65.23%

注：可比公司未披露半年度采购总额情况。

报告期内，公司应付款项占采购总额的比例与同行业可比公司相比处于适中位置。

综上，公司应付款项余额变动与各期采购规模具有匹配性，报告期各期末公司应付款项余额处于合理水平，符合行业惯例。

②公司应付款项与经营性现金流量匹配关系

公司采购付现比率与应付款项周转率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
购买商品、接受劳务支付的现金①	76,165.85	117,374.37	121,070.39	111,133.02
购买商品、接受劳务支付的票据②	76,141.23	72,885.64	33,093.65	49,265.47
采购总额（含税）③	152,063.30	238,391.25	188,531.91	183,863.90
采购付现比率（①+②）/③	100.16%	79.81%	81.77%	87.24%
应付款项周转率	1.92	1.62	1.45	1.57
采购总额增长率	67.33%	26.55%	2.56%	-

注：2025 年 1-6 月周转率已年化。

公司第四季度采购根据信用期一般于次年支付现金或票据，在第四季度采购占比逐年上升且付款政策稳定的情况下，采购付现占当期采购额的比例呈现逐年下降态势。

若考虑第四季度采购变动影响，具体匹配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
购买商品、接受劳务支付的现金①	76,165.85	117,374.37	121,070.39	111,133.02
购买商品、接受劳务支付的票据②	76,141.23	72,885.64	33,093.65	49,265.47
采购总额（含税）③	152,063.30	238,391.25	188,531.91	183,863.90
当年四季度采购额④		90,445.64	66,118.14	44,697.31
调整后采购付现比		88.88%	92.25%	78.09%

注：调整后采购付现比= $(\text{①} + \text{②}) / (\text{③} - \text{④} + \text{上一年度第四季度采购额})$

整体来看，报告期内公司采购付现比呈现上升趋势，体现出公司经营性现金流量充足，具备及时履行支付义务的能力。

综上，公司付款政策稳定，当前应付款项水平与公司的业务体量和现金流状况相匹配。

③2024 年起新一代票据业务系统支持将持有的票据按实际金额分包使用后，仍自行向供应商开具票据的原因

A、充分利用供应商信用期政策

公司针对供应商通常存在 3-6 个月账期，信用期通常以收到发票开始起算，到期后以开具应付票据或背书应收票据方式支付。应付票据兑付期限主要为 6 个月，通常大于应收票据的剩余到期时间，利用应付票据支付货款更能充分利用供应商信用政策的便利，最大限度的延长现金流出时间。因此公司倾向于自行开具应付票据方式支付供应商货款。

B、享受票据保证金利息收益

为开具应付票据，公司需向银行存入银行承兑汇票保证金，该部分保证金会产生相应的利息收入。针对不同银行利率差异，公司在报告期各期因票据保证金产生利息收益分别为 775.34 万元、361.39 万元、785.31 万元和 271.47 万元。

C、某一时点存在票据缺口，需要通过自行开票方式进行补充

报告期各期，公司收到票据和应支付供应商货款具体如下：

金额	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
收到票据	174,318.87	257,861.62	194,282.57	209,612.20
应付已到信用期供应商货款	162,830.28	226,831.45	178,008.34	193,936.79
差额	11,488.60	31,030.18	16,274.23	15,675.41
差额占收到票据的比例	6.59%	12.03%	8.38%	7.48%

注：收到票据包括银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司承兑汇票及迪链；应付已到信用期供应商货款以应付账款减少额列示。

如上表所示，公司客户收款和供应商付款节奏不匹配。报告期各期，公司收到票据金额虽大于应付已到信用期供应商货款金额，但差额占比较低。具体到某一时点以及单一主体，存在票据缺口的情况。因此，公司需要通过自行开票来解决应急性或灵活支付的安排。

因此，在票据可以按照实际金额分包使用后，公司仍自行向供应商开具部分票据，具有合理性。

2、量化说明各期银行借款的具体用途、偿还资金来源，是否存在长期依赖银行借款情况

报告期各期，公司银行借款情况如下：

项目	2025.6.30/ 2025年1-6月	2024.12.31/ 2024年度	2023.12.31/ 2023年度	2022.12.31/ 2022年度
短期借款	18,832.11	7,800.00	41,315.00	30,160.00
一年内到期的长期借款	10,202.23	4,750.23	3,391.42	6,835.00
长期借款	40,268.55	47,015.67	16,899.72	4,270.00
合计	69,302.89	59,565.90	61,606.14	41,265.00

报告期内，公司短期借款主要用于支付员工工资、支付税费、经营周转等日常经营需求，新增长期借款主要用于投资项目先行投入、购建长期资产等资本性支出。公司银行借款规模从2022年末的41,265.00万元增加到2025年6月末的69,302.89万元，不存在净还款的情况。报告期内，公司处于业务扩张期，生产规模持续扩大，投资长期资产的现金流和为租赁新厂房支付的租金逐年上

升，使得公司银行借款规模有所扩大。

银行借款偿还资金来源参见本审核问询函回复“问题 2”之“一/(四)/1/(3)”。

公司为非上市公司，目前融资渠道仍相对单一，在经营活动现金流量不足以覆盖资本性支出时主要通过银行借款解决融资需求，使得报告期内银行借款规模有所增长。公司还原未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额逐步增加，可预见的资本性支出规模在逐渐减少，未来经营所需现金流对银行借款的依赖会逐渐降低。

(二) 结合发行人与同行业可比公司在上下游信用政策和结算方式、经营活动现金流、资产负债率、流动比率和速动比率差异情况，分析说明发行人与可比公司资金流动性、偿债能力的差异原因

公司与同行业可比公司资金流动性、偿债能力对比分析具体说明如下：

1、与同行业可比公司在上下游信用政策和结算方式对比

(1) 公司与同行业可比公司上下游信用政策和结算方式

公司名称	上游信用政策和结算方式	下游信用政策和结算方式
继峰股份	公司与主要供应商结算模式为寄售结算，信用期一般为收到卖方的正式完整增值税发票后 90 天	公司与客户主要结算方式为现金+汇票，境外客户账期一般为 30-60 天，境内客户账期一般为 60 天-120 天
天成自控	公司与供应商主要结算方式为票据与电汇，具体信用政策未披露，2022 年-2024 年应付账款周转天数分别为 195 天、230 天和 209 天	公司与客户主要结算方式为现金+汇票，信用期一般为 30 天至 90 天，该公司控制的海外公司 AASL 账期一般为 30 至 45 天
新泉股份	公司与供应商主要结算方式为票据与电汇，信用期为开具发票次月挂账，挂账当月最后一个日期起 60 天	公司与客户主要结算方式为票据与电汇，该公司主要客户如吉利集团、奇瑞汽车、比亚迪等的实际账期为 30-90 天，账期天数计算根据不同客户交易习惯，分为发货后、结算后或开票后
常熟汽饰	公司与供应商主要结算方式为票据与电汇，具体信用政策未披露，2022 年-2024 年应付账款周转天数分别为 133 天、128 天和 151 天	公司与客户主要结算方式为票据与电汇，对关联方客户与非关联方客户的账期主要为 60 天-90 天，如长春派格、奇瑞汽车的账期均为“自客户挂账时点起算 60 天”；常熟安通林、长春安通林、北京汽车、奇瑞捷豹路虎等的账期为“收到发票下月第一个工作日起 60 日内”“收到发票后 60 日内”
发行人	报告期内，与主要供应商之间的结算方式为银行转账和商业汇	对主要客户采用赊销的销售政策，主要结算方式为票据与电汇，客户信用账期基本保持稳定一般

公司名称	上游信用政策和结算方式	下游信用政策和结算方式
	票。公司以收到发票入账作为信用期的初始确认时点，信用期一般为3至6个月	为月结30-120天

同行业公司对上游供应商采购的主要原材料为钢材、塑料粒子、化料等大宗材料供应商及外购件等汽车零部件，对上游供应商信用期普遍为在90天及以上，公司对供应商信用期一般为3至6个月，与同行业可比公司相比不存在明显差异。除继峰股份外，同行业公司对下游客户信用期普遍为30-90天，公司客户信用账期基本保持稳定，一般为30-120天，与同行业可比公司相比不存在明显差异。

(2) 公司与同行业可比公司应收账款、应付款项周转天数

公司名称	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	应收账款周转天数	应付款项周转天数	应收账款周转天数	应付款项周转天数	应收账款周转天数	应付款项周转天数	应收账款周转天数	应付款项周转天数
继峰股份	80	/	68	113	54	99	51	85
天成自控	134	/	112	305	120	386	111	320
新泉股份	101	/	97	269	90	239	88	238
常熟汽饰	165	/	145	208	135	223	116	248
平均值	120	/	106	224	100	237	92	223
发行人	78	196	105	226	99	252	86	232

注：上表中2022年-2024年应付款项周转天数=365/(当期采购额/应付款项期初期末平均余额)，2025年1-6月应付款项周转天数=181/(当期采购额/应付款项期初期末平均余额)

报告期内，公司应收账款周转天数较为稳定，应收账款周转天数与新泉股份比较接近，高于继峰股份，低于常熟汽饰和天成自控，公司应收账款周转天数与同行业可比公司相比不存在较大差异。

报告期内，公司应付款项周转天数较为稳定。其中继峰股份境外业务占比较高，采购模式上采用全球寻源+VMI仓，对比继峰股份与继峰股份母公司数据可以看出境外业务应付款项周转率较高。剔除继峰股份后，同行业公司应付款项周转天数平均值为269天、283天与261天，公司应付款项周转天数略低于剔除继峰股份的可比公司，付款相对及时。

综上所述，公司与同行业可比公司上下游信用政策与结算方式不存在明显差异。

2、与同行业可比公司经营活动现金流、资产负债率、流动比率和速动比率差异情况

(1) 公司与同行业可比公司经营活动现金流情况

报告期内，公司与同行业可比公司经营活动现金流净额对比情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
继峰股份	12,270.06	26,963.00	164,806.56	105,236.65
天成自控	18,787.67	3,242.84	5,005.94	8,949.49
新泉股份	17,719.70	129,322.12	58,999.49	75,547.23
常熟汽饰	8,792.11	26,260.51	-19,567.74	41,525.95
平均值	14,392.39	46,447.12	52,311.06	57,814.83
发行人	-2,876.13	-23,336.07	-7,585.15	-11,255.82
还原未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06

报告期内，公司与同行业可比公司经营性现金流量净额存在较大差异，主要由票据管理方式的差异引起。公司根据《监管规则适用指引——会计类第1号》的规定将不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入作为筹资活动进行列报，新泉股份与常熟汽饰未见由于不符合终止确认条件的票据贴现产生的筹资活动现金流，天成自控2022-2024年度该部分金额为0.00万元、97.00万元和0.00万元，继峰股份2022-2024年度该部分金额为2,969.89万元、2,823.97万元和1,483.47万元，均明显低于公司该类金额。

报告期内，公司还原未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额整体小于各同行业可比公司，主要原因如下：

①经营规模不同

报告期各期，公司与同行业可比公司的收入规模对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
继峰股份	1,052,310.15	2,225,544.16	2,157,149.37	1,796,680.19
天成自控	115,571.64	222,967.37	142,683.81	142,486.46
新泉股份	745,917.79	1,326,378.90	1,057,188.36	694,669.50
常熟汽饰	278,010.43	566,709.75	459,865.73	366,567.22
发行人	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14

由上表，报告期内，继峰股份、新泉股份、常熟汽饰销售规模均远高于发行人，因而其经营性现金流量净额整体高于发行人；天成自控销售规模低于发行人，因而其经营性现金流量净额整体低于发行人。

通常情况下，销售规模越大经营活动产生的现金流量净额也越大，比较发行人与同行业可比公司每1元营业收入对应的经营性现金流量净额，即营业现金比率情况如下：

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
继峰股份	1.17%	1.21%	7.64%	5.86%
天成自控	16.26%	1.45%	3.51%	6.28%
新泉股份	2.38%	9.75%	5.58%	10.88%
常熟汽饰	3.16%	4.63%	-4.26%	11.33%
平均值	5.74%	4.26%	3.12%	8.59%
发行人	4.67%	10.40%	5.76%	6.08%

注：营业现金比率=经营活动产生的现金流量净额/营业收入；发行人按还原未终止确认的票据贴现净额后的口径统计。

2022-2023年度、2025年1-6月，发行人每1元营业收入取得的经营性现金流量净额（即营业现金比率）与同行业可比公司平均值不存在显著差异；2024年度，发行人每1元营业收入取得的经营性现金流量净额高于同行业可比公司平均值，与新泉股份相近。

②客户结构不同

继峰股份主要经营地区在境外，客户包括奥迪、宝马、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒、捷豹路虎、保时捷、大众、斯柯达、沃尔沃、通用、福特、凯迪拉克、特斯拉、本田、丰田、日产等众多国外主流厂商。天成自控除汽车领域外，同时面向工程机械、航空、农业机械领域客户销售产品。新泉股份主要客户既包

括吉利集团、国际知名品牌电动车企业、奇瑞汽车、上汽集团、比亚迪等乘用车企业，也包括一汽解放、北汽福田、陕西重汽、中国重汽、东风汽车等国内前五大中、重型卡车企业。常熟汽饰主要客户既包括一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎等高端车型生产商，也包括长城汽车、广汽、奇瑞、吉利、上汽通用等国内主流整车厂，以及蔚来、理想、小鹏、零跑、小米等造车新势力企业。发行人客户以上汽集团、吉利汽车、长安汽车、比亚迪、长城汽车、重庆跨越、赛力斯等国内主流整车企业为主。

因客户所属区域、行业、高低端层次不同，在产品定价、结算方式、付款周期等方面存在差异，进而导致发行人与同行业可比公司经营性现金流量净额不同，具有合理性。

综上所述，受经营规模、客户结构不同影响，发行人与同行业可比公司经营性现金流量净额存在差异，具有合理性。

（2）公司与同行业可比公司资产负债率情况

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
继峰股份	75.68%	75.82%	75.18%	75.57%
天成自控	74.97%	74.67%	66.15%	61.72%
新泉股份	64.95%	64.47%	62.78%	55.75%
常熟汽饰	52.05%	50.05%	50.24%	45.69%
平均值	66.91%	66.25%	63.59%	59.68%
发行人	78.71%	78.39%	79.39%	84.31%

报告期内，公司的资产负债率整体相对稳定，2025年6月30日资产负债率因新建贵阳双英工厂应付工程款增加及受到票据规模影响已背书未到期的商业汇票产生的其他流动负债增加，资产负债率较2024年末有所回升。

报告期内，公司合并资产负债率高于同行业上市公司平均值，与继峰股份较为接近。同行业可比公司均为上市公司，融资渠道相比公司更为丰富，公司融资渠道主要系银行借款及票据融资，使得资产负债率相比较高。其中：继峰股份在2024年向特定对象发行股票募集资金11.83亿元，降低对债务融资的需求。新泉股份与常熟汽饰均通过发行可转换债券降低公司的资产负债率，各年度资产负债率均处于较低水平。天成自控2022年度与2024年度归属母公司净

利润为负，经营积累减少导致资产负债率逐年上升，2024 年资产负债率已与公司较为接近。

(3) 公司与同行业可比公司流动比率和速动比率情况

项目	2025.06.30		2024.12.31		2023.12.31		2022.12.31	
	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
继峰股份	1.20	0.94	1.19	0.95	0.87	0.63	1.00	0.67
天成自控	0.90	0.58	0.91	0.63	0.98	0.61	1.09	0.71
新泉股份	1.25	0.84	1.26	0.84	1.32	0.86	1.27	0.80
常熟汽饰	0.93	0.72	0.93	0.73	0.89	0.71	0.96	0.77
平均值	1.07	0.77	1.07	0.79	1.02	0.70	1.08	0.74
发行人	1.06	0.79	1.13	0.85	0.99	0.82	1.00	0.80

报告期内，公司的流动比率 2024 年末高于同行业平均值，2022 年末、2023 年末及 2025 年 6 月末处于同行业可比公司之间，速动比率均高于同行业平均值。由此可见，随着公司经营规模扩张、盈利能力提升，报告期内速动比率、流动比率持续提升。公司资产变现能力较强，短期偿债能力较好，能为公司日常性经营周转提供较好支撑。

其中，继峰股份 2022-2023 年度流动比率和速动比率低于公司，2024 年末及 2025 年 6 月末高于公司主要系在 2024 年向特定对象发行股票募集资金 11.83 亿元，增大了流动资产与速动资产规模；天成自控除 2022 年度外流动比率和速动比率均低于公司，主要系天成自控应付款项周转天数较长，经营性负债金额较高；新泉股份报告期各期流动比率均高于公司，速动比率与公司较为接近，主要系新泉股份具备较强的资金实力，各期末预付款项与存货金额均较高；常熟汽饰报告期各期流动比率与速动比率均低于公司，主要系短期借款较高，长期借款较低，在融资配置上与公司存在不同。

总体来看，公司流动比率和速动比率较好，流动比率与可比公司基本保持同一水平，速动比率略高于同行业可比公司。

综上所述，因公司在资本结构、经营规模和融资渠道与同行业可比公司存在差异，经营活动净现金比率 2024 年度高于行业平均水平、资产负债率高于行业平均水平、流动比率和速动比率则略高于行业平均水平。公司主要客户均为

国内外大型企业，与主要供应商形成了长期稳定的合作关系。随着公司经营业绩的持续增长，公司经营性现金积累逐年增厚，资产负债率呈现逐年下降趋势，流动比率和速动比率总体呈逐年上升的趋势，公司偿债能力进一步提高。上述差异不影响公司的资金流动性和偿债能力。

（三）量化说明报告期各期经营活动产生的现金流量大幅波动的原因及合理性

1、报告期内，公司经营活动现金流量净额情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-11,255.82 万元、-7,585.15 万元、-23,336.07 万元和-2,876.13 万元，经营活动产生的现金流量净额持续为负数且金额较大，主要系公司客户结算模式通常为票据结算，公司根据企业会计准则的规定将不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入作为筹资活动现金流入所致。还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，各期经营活动现金流量净额均为正数。

2、公司经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因

（1）还原前报告期经营活动现金流大幅波动的原因

①报告期经营活动现金流与净利润差异较大原因

报告期各期，公司将净利润调节为经营活动现金净流量的过程如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	3,891.94	9,890.90	11,075.63	8,067.92
加：资产减值准备	1,012.88	1,767.55	1,255.26	870.09
信用减值准备	-433.33	859.66	948.57	-299.61
固定资产折旧、使用权资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	4,643.08	8,907.61	6,751.47	6,313.83
无形资产摊销	218.58	409.77	366.38	369.07
长期待摊费用摊销	3,563.01	5,996.69	3,410.04	3,291.83
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-86.33	11.18	-104.35	-188.16

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	16.31	134.25	99.70	99.31
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）				
财务费用（收益以“-”号填列）	1,246.80	2,914.90	2,735.76	2,319.56
投资损失（收益以“-”号填列）	358.66	539.58	801.18	617.33
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-234.66	-474.02	-194.91	-19.42
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-4.35	-7.10	-15.57	-5.42
存货的减少（增加以“-”号填列）	-5,008.13	-19,587.85	133.05	4,076.08
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-33,109.33	-52,733.14	-49,063.61	-44,974.59
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	21,048.73	18,033.94	14,216.25	8,206.38
经营活动产生的现金流量净额	-2,876.13	-23,336.07	-7,585.15	-11,255.82

公司经营活动现金流量净额主要受净利润、存货规模变动、经营性应收项目及经营性应付项目的变动及不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入变动情况的影响。

公司各期存货规模、主要经营性应收应付项目变动情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
存货变动情况				
存货余额	52,946.29	49,669.26	31,146.20	32,229.48
存货当期转销	1,731.11	1,064.79	950.23	1,985.02
存货的增加	5,008.14	19,587.85	-133.05	-4,076.08
主要经营性应收项目情况				
应收账款余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73	48,861.36
“6+9”银行承兑汇票余额	16,271.82	19,001.56	23,883.70	34,256.40
主要经营性应收项目的减少	20,192.99	-1,535.96	-12,062.67	-20,743.92
主要经营性应付项目情况				
应付票据余额	48,932.19	24,618.78	42,758.51	45,624.16
应付账款余额	105,092.09	112,780.66	81,489.60	60,615.46
其中：经营性应付账款余额	97,348.04	106,028.93	76,188.70	58,986.33

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应付长期资产购置款余额	7,744.05	6,751.72	5,300.90	1,629.14
经营性应付款项余额的增加	15,632.52	11,700.50	14,336.72	5,716.66
票据使用影响情况				
贴现现金流入计入筹资活动金额	10,322.97	50,157.65	20,287.23	23,724.88

报告期各期，一方面受信用期、采购和销售季节性波动周期不同影响，公司货款回收周期与采购付款周期不能实现完全同步，在收入、采购规模增长的情况下，会导致经营性应收账款的变动与经营性应付款项变动存在差异，从而影响经营活动现金流量净额变动。另一方面，公司为满足日常生产经营需要将票据贴现获取资金，其中非“6+9”银行承兑票据贴现的现金流计入筹资活动，导致公司销售取得票据未能形成经营活动净现金流量。具体而言：

2022年末公司主要经营性应收项目和应付项目分别较2021年末增加20,743.92万元、5,716.66万元。同时，公司销量增加，2022年末存货较期初减少4,076.08万元。非“6+9”票据贴现资金计入筹资活动23,724.88万元，未形成经营活动净现金流量，导致2022年度经营活动现金流入远少于净利润。

2023年末公司主要经营性应收项目和应付项目分别较2022年末增加12,062.67万元、14,336.72万元。同时，公司销量增加，2023年末存货较期初减少133.05万元。非“6+9”票据贴现资金计入筹资活动20,287.23万元，未形成经营活动净现金流量，导致2023年度经营活动现金流入远少于净利润。

2024年末公司主要经营性应收项目和应付项目分别较2023年末增加1,535.96万元、11,700.50万元。同时，公司加大备货量，2024年末存货较期初增加19,587.85万元。非“6+9”票据贴现资金计入筹资活动50,157.65万元，未形成经营活动净现金流量，导致2024年度经营活动现金流入远少于净利润。

2025年6月末公司主要经营性应收项目和应付项目分别较2024年末减少20,192.99、增加15,632.52万元。主要经营性应收项目减少主要系公司收回应收账款后用于存入保证金开具应付票据，2025年6月末其他货币资金-银行承兑汇票保证金较2024年末增加24,393.37万元，考虑后公司主要经营性应收项目较之2024年末增加4,200.38万元。同时，公司加大备货量，2025年6月末存货较期初增加5,008.14万元。非“6+9”票据贴现资金计入筹资活动10,322.97万元，

未形成经营活动净现金流量，导致 2025 年 1-6 月经营活动现金流入远少于净利润。

②未终止确认票据贴现金额变动原因

公司收到未终止确认票据贴现金额变动情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收到未终止确认票据贴现金额	10,322.97	50,157.65	20,287.23	23,724.88
变动额	-39,834.68	29,870.42	-3,437.65	
收到银行承兑汇票合计	152,010.10	250,742.06	188,915.05	204,789.85
其中：“6+9”银行	126,925.80	180,820.92	151,876.85	163,254.84
“6+9”银行占比	83.50%	72.11%	80.39%	79.72%
“6+9”银行贴现金额	72,925.79	103,684.38	107,771.83	92,234.99
“6+9”银行贴现占比	87.54%	67.30%	84.96%	82.89%
非“6+9”银行	25,084.30	69,921.14	37,038.20	41,535.01
非“6+9”银行占比	16.50%	27.89%	19.61%	20.28%
非“6+9”银行贴现金额	10,377.97	50,375.10	19,074.04	19,043.13
非“6+9”银行贴现占比	12.46%	32.70%	15.04%	17.11%

报告期各期，公司收到未终止确认票据贴现金额存在波动，主要系收到非“6+9”票据及使用非“6+9”票据贴现金额变动所致。具体而言：

2023 年收到未终止确认票据贴现金额 20,287.23 万元，较之 2022 年度减少 3,437.65 万元，主要是因为收到非“6+9”票据减少所致。2023 年度收到非“6+9”票据较 2022 年度减少 4,496.81 万元，从而导致收到未终止确认票据贴现金额减少。

2024 年收到未终止确认票据贴现金额 50,157.65 万元，较之 2022 年度增加 29,870.42 万元，主要是因为收到非“6+9”票据增加所致。2024 年度收到非“6+9”票据较 2023 年度增加 32,882.94 万元，从而导致收到未终止确认票据贴现金额增加。

在 2025 年 1-6 月，公司收到未终止确认票据贴现金额较上年大幅下降，一方面系公司通过与客户进一步的商业谈判，提高信用等级较高的“6+9”银行作为承兑人的银行承兑汇票回款比例，减少收取信用等级一般银行作为承兑人的

银行承兑汇票，2025年1-6月公司收到信用等级较高的“6+9”银行作为承兑人的银行承兑汇票比例较2024年度增加11.39%；另一方面，系贴现票据优先以“6+9”票据考虑。2025年1-6月使用信用等级较高的“6+9”银行贴现金额占比较2024年度增加20.24%。

综上，公司为提高资金使用效率，将信用等级一般的承兑汇票进行贴现导致公司销售取得票据未能形成经营活动净现金流量，同时，公司主要经营性应收和应付项目变动存在差异。因此，公司经营活动现金流入远少于净利润，公司现金流情况与业务模式相匹配，公司现金流波动情况与公司收入和采购规模、存货规模、票据使用情况相匹配，具有合理性。

（2）还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因

①还原后经营活动现金流与净利润差异较大原因

考虑未终止确认票据贴现计入筹资活动影响公司经营活动现金流量净额，假设公司将原来未终止确认票据贴现金额计入经营活动，则将对公司经营性应收应付项目产生影响（现金流量表附表其他项目不变），报告期各期，公司将净利润调节为经营活动现金净流量的过程如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
净利润	3,891.94	9,890.90	11,075.63	8,067.92
现金流量表附表中除存货、经营应收应付外的其他变动合计	10,300.65	21,060.07	16,053.53	13,368.41
存货的减少（增加以“-”号填列）	-5,008.13	-19,587.85	133.05	4,076.08
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-22,786.36	-2,575.48	-28,776.38	-21,249.71
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	21,048.73	18,033.94	14,216.25	8,206.38
经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06

与还原前公司经营活动现金流量净额相比，还原后经营活动现金流量净额主要受经营性应收项目及经营性应付项目变动的影响。

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入				
营业收入金额	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14
营业收入的增长	57,031.28	37,479.61	15,401.12	17,695.59
采购总额				
采购总额金额	134,771.85	211,385.16	167,038.86	162,873.63
采购总额的增长	54,231.70	44,346.30	4,165.23	6,373.74
主要经营性应收项目情况				
应收账款余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73	48,861.36
在手票据余额	24,753.69	21,815.10	29,120.52	41,848.26
主要经营性应收项目的减少	14,524.66	887.32	-9,707.63	-22,326.40
主要经营性应付项目情况				
应付票据余额	48,932.19	24,618.78	42,758.51	45,624.16
应付账款余额	105,092.09	112,780.66	81,489.60	60,615.46
其中：经营性应付账款余额	97,348.04	106,028.93	76,188.70	58,986.33
应付长期资产购置款余额	7,744.05	6,751.72	5,300.90	1,629.14
经营性应付款项余额的增加	15,632.52	11,700.50	14,336.72	5,716.66

注：在手票据余额包括应收票据（不含已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的票据）以及应收款项融资余额，下同。

报告期内，公司主要经营性应收、应付项目主要受收入、采购规模的变动而变动。

2022 年度公司收入较 2021 年度增加 17,695.59 万元，增长 9.44%，公司应收账款和在手票据合计余额增加 22,326.40 万元，增加 32.65%，变动趋势一致。2022 年度公司采购总额较 2021 年度增加 6,373.74 万元，增加 4.07%，公司主要经营性应付款项余额增加 5,716.66 万元，增加 5.78%，变动趋势一致。

2023 年度公司收入较 2022 年度增加 15,401.12 万元，增长 7.51%，公司应收账款和在手票据合计余额增加 9,707.63 万元，增加 10.70%，变动趋势一致。2023 年度公司采购总额较 2022 年度增加 4,165.23 万元，增加 2.56%，公司主要经营性应付款项余额增加 14,336.72 万元，增加 13.70%，变动趋势一致。

2024 年度公司收入较 2023 年度增加 37,479.61 万元，增长 17.00%，公司应收账款和在手票据合计余额减少 887.32 万元，减少 0.88%，主要系票据背书用

于支付长期资产购置款 5,804.74 万元。2024 年度公司采购总额较 2023 年度增加 44,346.30 万元，增加 26.55%，公司主要经营性应付款项余额增加 11,700.50 万元，增加 9.84%，变动趋势一致。

2025 年 1-6 月公司收入较 2024 年 1-6 月增加 57,031.28 万元，增长 55.71%，公司应收账款和在手票据合计余额增加 18,913.06 万元，增加 28.62%，变动趋势一致。2025 年 1-6 月公司采购总额较去年同期增加 54,231.70 万元，增加 67.33%，公司主要经营性应付款项余额增加 15,632.52 万元，增加 11.97%，变动趋势一致。

②还原后公司经营活动现金流量净额波动情况

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月同比变动	2024年度同比变动	2023年度同比变动
销售商品、提供劳务现金 (含收到未终止确认的票据贴现净额)	111,205.45	189,713.72	174,591.79	157,727.71	20,008.01	15,121.93	16,864.08
收到的税费返还	2,330.08	4,302.90	4,356.84	3,259.18	265.69	-53.94	1,097.66
收到其他与经营活动有关的现金	1,130.90	4,195.81	2,839.83	2,937.08	-488.47	1,355.98	-97.25
经营活动现金流入小计	114,666.43	198,212.43	181,788.46	163,923.97	19,785.23	16,423.97	17,864.49
购买商品、接受劳务支付的现金	76,165.85	117,374.37	121,070.39	111,133.02	18,998.83	-3,696.02	9,937.37
支付给职工以及为职工支付的现金	20,869.10	35,050.26	31,043.30	27,297.79	4,088.89	4,006.96	3,745.51
支付的各项税费	6,273.14	9,594.69	10,228.19	7,802.17	1,343.84	-633.50	2,426.02
支付其他与经营活动有关的现金	3,911.49	9,371.52	6,744.50	5,221.92	1,001.28	2,627.02	1,522.58
经营活动现金流出小计	107,219.58	171,390.84	169,086.38	151,454.90	25,432.84	2,304.46	17,631.48
还原后经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06	-5,647.62	14,119.50	233.02

报告期内，经营活动产生的现金流量净额呈现一定幅度波动，具体分析如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销售收现和采购付现差额	35,039.60	72,339.35	53,521.40	46,594.69
支付给职工以及为职工支付的现金	20,869.10	35,050.26	31,043.30	27,297.79
其他经营活动净额	-2,780.59	-5,175.71	-3,904.67	-2,284.84
合计	11,389.91	32,113.38	18,573.43	17,012.06
变动额	-4,569.46	13,539.95	1,561.37	
还原后经营活动产生的现金流量净额	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06
变动额	-5,647.62	14,119.50	233.02	

注：2025年1-6月数据系以2024年度同期数据进行比较。

A、2023年度较2022年度变动分析

2023年度经营活动现金流量净额较2022年度同比增加233.02万元，总体变动较小。主要系2023年度收入小幅增长带来经营现金流入稳定增长，在职工薪酬及其他付现成本增加的基础上，带来经营活动现金流量净额整体稳定。

B、2024年度较2023年度变动分析

2024年经营活动现金流量净额较2023年增加14,119.50万元，主要系收入规模增长带动经营活动现金流入增长21,601.80万元，在职工薪酬增加4,006.96万元和支付其他经营活动金额增加的基础上，带来经营活动现金流量净额增加14,119.50万元。

C、2025年1-6月较2024年度同期变动分析

2025年1-6月经营活动现金流量净额较2024年同期减少5,647.62万元，主要系支付给职工以及为职工支付的现金与支付的各项税费增加致使经营活动现金流出增加所致。

a、支付给职工以及为职工支付的现金增加致使经营活动现金流出增加

2025年1-6月支付给职工以及为职工支付的现金金额较2024年度同期增加4,088.89万元，主要系公司受业务规模增长、管理研发需求增加影响，2025年

6月较2024年6月员工人数增加377人，同时公司根据市场工资水平以及经营业绩上调人均薪酬，使得2025年1-6月支付给职工以及为职工支付的现金金额较2024年度同期有所增加。

b、支付的各项税费增加致使经营活动现金流出增加

2025年1-6月支付的各项税费金额较2024年度同期增加1,343.84万元，主要系公司于汇算清缴时集中缴纳上年度已计提未缴纳企业所得税，公司2024年度当期所得税费用较2023年度增加1,189.29万元，2024年12月31日应交税费余额较2023年12月31日增加2,084.29万元。

综上，公司经营活动现金流量大幅波动主要受不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入、收入规模增长、票据背书规模变动、职工薪酬及应交税费增加等影响，该波动符合行业经营特点。公司报告期内经营活动现金流变动具有合理性，公司经营现金净流量为负符合行业经营特点。

(四)说明发行人可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元的具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排，偿付未来 3 年流动资金缺口的资金来源，发行人是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，公司是否具备与上下游就结算方式和信用期进行谈判的行业地位和能力，报告期内结算政策是否发生不利变化，通过票据贴现获取现金流、银行借款补充流动性的模式是否稳定可持续，资产负债率维持高位、经营活动现金流持续为负对发行人的持续经营能力是否存在重大不利影响，结合期后最新情况，说明降低资产负债率、改善经营活动现金流、提高流动性的措施及执行有效性

1、可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元的具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

(1) 公司可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元的具体到期情况

截至2025年6月30日，公司可预见的未来需偿还的负债195,621.04万元，主要为短期借款、应付票据、应付账款、一年内到期的非流动负债等，具体到期情况如下表所示：

单位：万元

序号	报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
1	短期借款	27,853.74	20,291.63	7,562.11
2	应付票据	48,932.19	48,932.19	
3	应付账款	105,092.09	85,275.58	19,816.51
4	一年内到期的非流动负债	13,743.02	5,609.52	8,133.50
合计		195,621.04	160,108.92	35,512.12
占比		100.00%	81.85%	18.15%

由上表可知，截至 2025 年 6 月 30 日，公司可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元，其中 6 个月内偿还的负债为 160,108.92 万元，占比 81.85%。公司将主要通过现有货币资金、应收款项回款以及银行借款融资进行偿还，针对供应商货款还可通过开具银行承兑汇票以及票据背书等方式进行偿还。

(2) 公司期后 6 个月内可动用的资金情况

单位：万元

项目	具体明细	2025.6.30 余额	期后 6 个月内可使用金额
货币资金	非受限货币资金	16,358.27	16,358.27
	受限货币资金：开具票据而存入的银行承兑汇票保证金【注】	47,670.87	47,670.87
	小计	64,029.14	64,029.14
应收款项	应收票据（不含已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的票据）	3,066.22	3,066.22
	应收款项融资	21,408.29	21,408.29
	应收账款	60,251.58	59,183.46
	其他应收款（残疾人即征即退增值税）	1,076.79	1,076.79
	小计	85,802.88	84,734.76
银行融资	银行短期借款融资	考虑保持现有贷款规模的前提下，归还借款后新增贷款会带来资金流入	20,291.63
	银行长期借款融资		5,609.52
	小计		25,901.15
合计			174,665.05

注：公司主要使用票据结算，受限货币资金系为开具票据而存入的银行承兑汇票保证金，保证金要求的比例基本在 100%，票据到期后，使用该部分保证金进行支付。

由上表可知，公司期后 6 个月内可使用的资金为 174,665.05 万元，可以覆

盖可预见的未来需偿还的负债。

(3) 公司期末各项债务偿还安排

①银行借款具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

单位：万元				
序号	报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
1	短期借款	27,853.74	20,291.63	7,562.11
2	一年内到期的长期借款	10,239.97	3,094.86	7,145.11
	小计	38,093.71	23,386.49	14,707.22

报告期内，公司银行借款总体规模有所上升，各期间的偿还资金来源主要通过客户回款、银行借款或结存货币资金解决。

截至 2025 年 9 月末，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 2.09 亿元，公司具备较强的融资能力，能够为到期银行借款提供充足的保障。

②应付票据具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

公司 2025 年 6 月 30 日应付票据均于期后 6 个月内到期，金额共计 48,932.19 万元，公司偿付应付票据资金主要来源于受限货币资金中的银行承兑汇票保证金 47,173.87 万元以及应收款项回款的部分资金，公司将于票据到期日前安排好资金及时兑付。

③应付供应商及外部单位款项具体到期情况、偿还资金来源及偿还安排

单位：万元				
序号	报表项目	期末余额	0-6个月到期	6个月以上到期
1	应付账款	105,092.09	85,275.58	19,816.51
2	一年内到期的长期应付款	1,612.74	1,612.74	-
3	一年内到期的租赁负债	1,890.31	901.92	988.39
	小计	108,595.14	87,790.24	20,804.90

公司偿付供应商及外部单位款项资金主要来源于客户回款、银行借款或结存货币资金。公司期后 6 个月应收款项预计可使用金额共计 84,734.76 万元，基本可以覆盖应付款项；公司未受限货币资金也能为应付款项的支付提供良好的支撑，公司将于到期日前安排好资金，按时支付相应款项。

2、偿付未来 3 年流动资金缺口的资金来源

2022 年至 2024 年，公司生产经营规模快速增长，营业收入复合增长率达到 12.15%。假设未来三年公司将保持年均 12.15% 的收入增长速度，未来三年公司每年流动资金缺口分别为 13,221.33 万元、10,306.66 万元和 11,800.64 万元，三年累计流动资金缺口为 35,328.63 万元。针对未来运营资金需求，公司可通过持有的货币资金、经营活动现金积累、银行融资以及股权融资等方式填补。

(1) 经营活动现金流

报告期内，还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，经营状况稳定。良好的经营活动现金流量为公司未来流动资金缺口提供了充足保障。

(2) 银行融资

公司资信状况良好，与多家商业银行建立了长期、稳定的合作关系，公司自成立以来未发行债券融资，不存在银行借款违约情况，未出现不能支付借款本息的情况。随着公司经营业绩持续增长，公司银行贷款渠道畅通，与国有四大银行、兴业银行、中信银行、柳州银行等银行均建立了长期合作关系，授信来源多元化，能够有效分散融资风险。截至 2025 年 9 月 30 日，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 2.09 亿元，公司具备较强的融资能力，能够有效补充未来 3 年新增流动资金缺口。

(3) 股权融资

公司本次发行拟募集资金，其中 8,700.00 万元将用于补充流动资金，若成功发行，该部分资金可用于填补未来 3 年部分新增流动资金缺口。

综上所述，针对未来运营资金需求，公司持有的货币资金与经营活动现金积累预计已经能够填补未来 3 年新增流动资金缺口。除此之外，公司还可以通过银行融资和股权融资等方式融入资金，应对公司未来资金需求。

3、是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求

报告期内，公司还原后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，呈逐年上升趋势，良好的经营活动产生的现金流量为公司日常经营提供充足的流动性。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司可预见的未来需偿还的负债 195,621.04 万元，期后 6 个月内可使用的资金为 174,665.05 万元，可以覆盖对应期间需偿还的负债。报告期内，公司信用状况较优，未发生逾期偿还银行贷款的情形，与供应商均保持良好合作关系。

截至 2025 年 6 月 30 日，货币资金余额为 64,029.14 万元。公司受限的货币资金系开具银行承兑汇票缴存的保证金、在银行质押的定期存单、缴存的借款保证金等，均于六个月内到期。报告期内，公司可随时支取的货币资金金额虽相对较低，但从未出现过信用违约、逾期还贷的情况，公司通过高效的运营管理，能够满足日常运营资金需求，整体资金使用效率较高。

综上所述，公司可通过现有货币资金余额、经营活动现金积累等未来 6 个月可使用的资金满足日常运营资金需求。公司现有资金及融资能力能够满足正常生产经营需求，不存在现金流断裂的风险。

4、公司是否具备与上下游就结算方式和信用期进行谈判的行业地位和能力，报告期内结算政策是否发生不利变化

报告期内，公司与上下游就结算方式和信用期情况参见本审核问询函回复“问题 2”之“一/（二）/1/（1）”。

（1）公司与上游供应商谈判的行业地位和能力

报告期内，公司与上游主要供应商的合作稳定，结算方式和信用期未发生较大变化。

公司业务的上游供应商主要为钢材、塑料粒子、化料等大宗材料供应商及外购件等汽车零部件供应商，公司针对不同上游行业的市场特性采取了差异化策略。

对于钢材、塑料粒子、化料等大宗原料，其供应商集中度较高，公司面临的客观谈判空间相对有限。为突破这一局限，公司采取了多项策略以提升谈判地位：一是积极引入备选供应商，构建竞争性采购格局；二是灵活通过贸易商渠道进行采购，以此扩大供应选择范围，提高就结算方式和信用期进行谈判的能力。报告期各期，公司基本保持每年 1 家主要化料供应商、2 家主要钢材贸易供应商和 2 家主要塑料粒子供应商的分布格局。因此，尽管面临大宗市场的共性挑战，公司通过多元化的供应商布局和灵活的采购模式，有效保障了自身的谈判地位，提升了就结算方式和信用期与上游供应商进行谈判的能力。

对于外购件等配套产品，该类供应商数量众多，同质化竞争激烈，市场供应充足，公司对该类产品的上游供应商就结算方式和信用期进行谈判的能力较强。

(2) 公司与下游客户谈判的行业地位和能力

报告期内，公司下游客户仅宁波华翔的结算政策在 2024 年发生变更，由收到发票后 120 天内支付现金逐渐变为收到发票后 120 天内支付承兑汇票，该变更主要系 2024 年 6 月宁波华翔收购 IACAsiaIIILimited 中国区业务，收购后与公司商谈对结算方式进行了调整，该调整对公司未产生重大不利影响。

公司主要下游客户为行业内知名整车厂商和一级供应商，整体体量较大，就合同约定的付款方式有一定的谈判优势，较多客户根据行业惯例采用承兑汇票结算方式支付货款。经过多年的发展和积累，公司通过提供高质量的产品、高效的服务以及快速响应客户需求等积累了较好的市场口碑，取得了客户的高度认可。公司已成为国内具备较大规模优势的汽车座椅和内外饰件生产企业，与主要客户建立了较为稳定的合作关系，且在客户同类产品中占据了一定的市场地位，具备一定与客户就结算方式和信用期进行谈判的能力。

综上所述，公司报告期内上下游主要客户、供应商的结算政策未发生重大不利变化，公司行业地位与市场占有率的不断提升，为公司带来一定的与上下游就结算方式和信用期进行谈判的行业地位和能力。

5、通过票据贴现获取现金流、银行借款补充流动性的模式是否稳定可持续

(1) 公司通过票据贴现获取现金流的情况

报告期内，公司通过销售活动从客户获取票据，公司将收到的部分票据进行贴现融资。随着公司资金流的逐步改善，同时为进一步降低融资成本，自2023年度以来，公司应收票据贴现金额占当期收到票据金额比例逐年下降。报告期内公司票据来源相对稳定，公司通过应收票据背书、应收票据贴现、应收票据到期承兑、应收票据质押授信等多种方式获取现金流并支付货款，保证了公司对日常运营资金的需求。

报告期内，公司票据获取及贴现情况统计如下表所示：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
票据贴现金额	83,303.76	154,159.48	128,994.87	113,991.12
当期收到票据金额	174,318.87	257,861.62	194,282.57	209,612.20
票据贴现占比	47.79%	59.78%	66.40%	54.38%
平均贴现利率	0.50%	0.56%	0.75%	0.80%

①公司票据的获取

公司通过销售活动从客户获取票据，国内汽车产业链上下游企业普遍采用票据与供应商结算货款。报告期内公司经营稳定，销售规模逐步扩大，与主要客户（上汽集团、吉利汽车、比亚迪、长安汽车等）保持长期稳定的合作关系，票据来源相对稳定，能够持续为票据贴现提供基础。报告期内公司收到的票据到期均正常承兑，未发生追索情况。

②公司票据贴现

票据市场流动性较高，标准化票据可快速变现。报告期内公司收到的票据主要包括银行承兑汇票、财务公司承兑汇票、商业承兑汇票和数字化债权凭证。

公司与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，收取的银行承兑汇票与财务公司承兑汇票可以在多家银行进行贴现。报告期各期进行贴现的票据金额分别为113,991.12万元、128,994.87万元、154,159.48万元和83,303.76万元，占各期收到票据的比例分别为54.38%、66.40%、59.78%和47.79%。且

公司收取的银行承兑汇票的承兑人具有良好的信用等级，信用风险较低，历史上未发生过已贴现的承兑汇票由于承兑人无法兑付的情形。报告期内，受 LPR 下降及商业承兑汇票贴现比例下降的影响，公司平均贴现利率逐年下降。

综上，公司获取票据及通过票据贴现获取现金流的模式是稳定且可持续的。

(2) 公司通过银行借款补充流动性的情况

报告期内，公司处于业务扩张期，生产规模持续扩大，投资长期资产的现金流和为租赁新厂房支付的经营租赁款逐年上升，使得公司银行借款规模有所扩大。报告期内，公司新增银行借款主要用于资本性投资，近两年公司经营能力逐渐增强，经营活动现金流量能够覆盖日常性经营需求，新增银行借款规模已大幅下降，同时，截至 2025 年 9 月末，公司获得的尚未使用的银行授信总额度为 2.09 亿元，公司具备较强的融资能力，能够为到期银行借款提供充足的保障。

综上，公司目前流动性周转主要通过经营活动现金流量覆盖，在经营活动现金流量不足以覆盖资本性投入产生资金缺口时才会通过银行借款补足；公司现有授信额度充足，通过银行借款补足相关流动性具有可持续性。

6、资产负债率维持高位、经营活动现金流持续为负对发行人的影响以及改善措施及执行有效性

(1) 报告期内公司资产负债率情况

①报告期内资产负债率高的原因

报告期内公司资产负债率情况如下：

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
资产负债率	78.71%	78.39%	79.39%	84.31%

公司所处的汽车零配件行业普遍存在资产负债率偏高的特点，汽车行业从 2024 年公开数据分析，资产负债率均值超过 60%，报告期各期末，公司同行业可比公司资产负债率分别为 59.68%、63.59%、66.25% 和 66.91%，亦超过 60%。公司所处行业资产负债率较高与行业自身特性和发展逻辑紧密相关。主要系汽车零部件行业属于资金密集型产业，作为典型的重资产行业，从生产线

搭建、厂房建设，到设备购置、技术研发，结算周期等，每个环节都需要巨额资金投入，如此大规模的资金需求，使得债务融资规模普遍较高，从而推高了资产负债率。在汽车座椅行业整体毛利率相对偏低、应收和应付普通采用票据结算的背景下，也客观上推高了资产负债率水平。

报告期内，公司资产负债率分别为 84.31%、79.39%、78.39%和 78.71%，高于同行业上市公司，主要受报告期前经营亏损积累、经营性应收应付项目受会计确认方式、报告期内资本性投入金额较大等因素影响。

A、前期未弥补亏损影响

2018 年-2020 年，受宏观经济增速放缓、中美贸易摩擦及购置税政策变化等因素的影响，我国汽车产销量逐年下降。受行业大环境的影响，叠加主要客户北汽银翔破产重整，单项计提大额坏账，公司在 2019-2020 年发生了较大幅度的亏损，导致报告期初公司未分配利润金额为负。同时，由于经营亏损带来的资金缺口较大主要通过银行借款解决，并使得公司报告期期初资产负债率较高，截至 2020 年 12 月 31 日，公司未分配利润为-14,220.57 万元、资产负债率为 87.99%。为维持日常经营所需要的货币资金，2020 年末货币资金余额（非受限货币资金）为 5,137.20 万元。报告期内，公司盈利能力逐步提升，截至 2023 年 12 月 31 日，公司曾经存在的累计未弥补亏损事项已消除，同时资产负债率也在逐年下降。截至报告期末，公司未分配利润为 16,897.02 万元、资产负债率下降至 78.71%。

B、经营性应收应付项目受会计确认方式影响余额偏大

公司的客户主要为整车厂及整车厂的一级供应商，相对于上游供应商而言，整车厂及其一级供应商的议价能力通常较强。基于行业惯例，公司需要向下游客户提供一定的信用期，并接受下游客户以票据为主要支付手段的结算方式，这使得公司经营性应收款项余额较大。报告期内公司应收账款回款良好，公司一年以内应收账款占比超过 90%且账龄主要集中在 90 天内。同时，作为整车厂的一级供应商，公司对上游供应商具有一定的议价能力，此外汽车零部件行业供应商通常也会向下游客户给予一定的信用期。因此，公司也会通过提高经营性负债、向供应商开具商业汇票等方式降低资金压力，相应使得公司经营性应

付款项余额较大。

在结算过程中，公司收到客户货款（商业汇票）后，进行背书转让、贴现后存 100%保证金开具银行票据等方式支付供应商货款。在会计处理上，以非“6+9”银行承兑汇票直接背书转让给供应商支付货款，由于票据未终止确认，计入“其他流动负债”科目；向银行贴现获取资金增加银行存款，同样因未终止确认计入“短期借款”科目，报告期各期前述两项影响金额分别为 34,649.21 万元、25,505.73 万元、25,543.88 万元和 22,891.94 万元；以 100%保证金开具银行票据未到期的票据保证金，分别计入其他货币资金、应付票据，报告期各期影响金额为 19,181.83 万元、28,285.93 万元、22,780.50 万元和 47,173.87 万元；前述情况均导致资产、负债的同时增加。

公司报告期内存在对外租赁生产经营场地的情形，根据《企业会计准则第 21 号-租赁》公司在签订租赁合同后应确认使用权资产，并同时确认租赁负债，从而导致资产、负债同时增加。

假设公司所有票据贴现、背书均符合终止确认条件、使用货币资金直接支付供应商货款以及无须执行新租赁准则，公司资产负债率调整如下：

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	单位：万元
资产负债率①	78.71%	78.39%	79.39%	84.31%	
资产总额	332,058.10	309,347.48	276,389.09	224,936.65	
负债总额	261,376.03	242,511.29	219,437.96	189,646.67	
可抵销资产、负债金额	76,752.25	55,609.39	58,914.81	59,585.60	
各期均抵销上述金额后的资产负债率②	72.31%	73.66%	73.81%	78.66%	
影响③=①-②	6.40%	4.73%	5.58%	5.65%	

公司资产负债率受票据结算和会计确认方式影响资产、负债规模相对偏高，若剔除前述因素，报告期各期末资产负债率分别下降 5.65%、5.58%、4.73% 和 6.40%。

C、生产基地布局及设备更新导致固定资产投入较大

由于汽车座椅产品的体积、重量相对较大，基于降低物流成本、提升服务效率等因素的考虑，汽车座椅生产企业往往在整车厂商周边建立生产基地，从

而能够与下游整车厂形成更加紧密的合作及依存关系。“近地化配套”被纳入整车厂核心供应商考核指标并作为决定采购规模时考虑的重要因素。近年以来，包括比亚迪、吉利、小米等在内的我国自主品牌乘用车市场占有率快速提升，这些自主品牌主机厂纷纷在全国重点区域扩建生产基地。公司为了抓住我国自主品牌乘用车快速提升占有率的历史机遇，在部分头部自主品牌主机厂新建工厂附近快速建设了配套座椅工厂。2022 年至今，已相继开展了重庆座椅二期、济南双英、合肥双英、长沙双英、西安双英、湘潭双英、贵阳双英、武汉双英等项目的建设并逐步实现完工投产。同时，为提高生产效率及保证产品质量，公司也持续对生产设备进行更新投入。生产基地布局、设备购置及更新使得公司资本性支出较大，报告期各期资本性投入分别为 2,737.06 万元、20,264.29 万元、18,817.13 万元和 12,173.33 万元，累计投入 53,991.81 万元。在经营活动现金流量不足以覆盖资本性支出时公司主要通过银行借款解决融资需求，使得报告期内公司资产规模和银行借款规模均有所增长。在公司资产规模快速扩大的同时，公司资产负债率在报告期内总体保持稳定，未出现经营规模扩大，资产负债率大幅上升的情况。

D、债务融资占比较高

作为非上市公司，公司融资渠道相对单一，除经营积累及引入外部投资者外，公司主要通过依靠银行借款补充资金需求，这使得公司各期末的银行借款余额较大，相应使得公司资产负债率较高。

②期后资产负债率情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 79.37%，较之 2025 年 6 月末有所上升系为应对第四季度销售旺季备货而增加应付账款等因素的影响，期后已逐步回落。

③资产负债率维持高位对持续经营的影响

报告期内，公司资产负债率维持较高水平主要受报告期前经营亏损积累、票据结算和会计确认方式、报告期内资本性投入金额较大等因素影响。

报告期内，公司业务规模快速扩展，营业收入从 2022 年度的 205,084.14 万元增加到 2024 年的 257,964.87 万元；总资产规模从 2022 年末的 224,936.65 万

元增长到 2025 年 6 月末的 332,058.10 万元。报告期内，公司资本性投入金额较大，在相关资金缺口主要通过银行借款融资取得的背景下，资产负债率维持较高水平，系公司主动扩大经营规模所致，不存在对持续经营的重大不利影响。公司在资产规模快速增长的同时，资产负债率保持相对稳定，说明公司在控制资产负债率和控制负债规模增长方面取得积极成效。同时，公司与同行业可比公司继峰股份、天成自控的资产负债率接近，与同行业可比公司不存在较大差异。

针对短期偿债能力而言：随着公司稳步经营，公司盈利情况逐步向好。相应地，公司流动比率、速动比率等偿债指标得到显著改善。报告期各期末，公司流动比率分别为 1.00、0.99、1.13 和 1.06，速动比率分别为 0.80、0.82、0.85 和 0.79，2022 年末至 2024 年末，公司短期偿债能力指标逐渐增强。整体而言，公司流动性风险较低，流动性较好，保证了良好的短期偿债能力。

针对长期偿债能力而言：报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 84.31%、79.39%、78.39% 和 78.71%，整体呈逐年下降趋势，主要系随着公司经营成果累积，资产规模及净资产规模不断扩大以及 2023 年引入投资者导致所有者权益增加所致。报告期各期，公司利息保障倍数分别为 4.03、4.87、5.31 和 5.28，息税折旧摊销前利润分别为 20,789.90 万元、24,794.00 万元、29,157.14 万元和 14,745.29 万元。报告期内，公司利息保障倍数和息税折旧摊销前利润处于较高的水平，保证了公司良好的偿债能力。

报告期内，公司信用状况较好，与银行保持着良好的合作关系，公司有足够的利润和现金用以支付到期贷款本金和利息，无逾期还贷的情况。

综上，资产负债率维持高位对公司的持续经营能力不存在重大不利影响。

（2）报告期内及期后公司现金流量具体情况

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	147,559.99	100,882.47	139,556.07	154,304.56	134,002.83
购买商品、接受劳务支付的现金	109,976.60	76,165.85	117,374.37	121,070.39	111,133.02
经营活动产生的现金流量净额	-3,242.35	-2,876.13	-23,336.07	-7,585.15	-11,255.82

项目	2025年1-9月	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
加：收到未终止确认的票据贴现净额	10,466.44	10,322.97	50,157.65	20,287.23	23,724.88
还原后经营活动产生的现金流量净额	7,224.09	7,446.84	26,821.58	12,702.08	12,469.06

由上表可知，公司经营活动产生的现金流量净额以及将票据贴现资金还原后的经营活动现金流量净额均呈逐年上升趋势。因此，公司经营活动产生的现金流量净额为负系因票据贴现原因产生，不会对持续经营能力带来重大不利影响。

(3) 报告期内及期后公司流动比率和速动比率具体情况

项目	2025.9.30	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
流动比率	1.07	1.06	1.13	0.99	1.00
速动比率	0.77	0.79	0.85	0.82	0.80

由上表可知，截至 2025 年 9 月 30 日，流动比率自 1.06 上升至 1.07，速动比率较 2025 年 6 月 30 日略有下降，主要系公司使用货币资金偿还了部分短期借款，且公司为应对即将到来的第四季度汽车行业旺季集中备货，存货有所上升。随着业务规模的不断增长，公司经营能力、偿债能力不断增强，流动比率和速动比率总体呈逐年上升的趋势。

(4) 公司降低资产负债率、改善经营活动现金流、提高流动性的措施及有效性具体情况分析

①提升经营业绩，增强风险抵抗能力

报告期内，公司最近三年归母净利润为 7,198.91 万元、10,756.31 万元、9,744.51 万元和 3,282.44 万元，还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，经营状况稳定。公司通过加强精细化管理水平和持续开拓业务，努力提升经营业绩，积极采用经营积累偿还银行借款，公司资产负债率在报告期内总体保持稳定，未出现经营规模扩大，资产负债率上升的情况，公司提升经营业绩带来的成效显现。

②加强应收账款管理

公司与客户合作时，通过客户背景调查持续了解客户的信用情况，根据客户的信用状况、合作历史、历史及预计交易金额、公司自身经营策略等确定信用期，对于部分客户采取预先收取一定比例货款的信用政策，以减少应收账款坏账风险；公司制定了有效的应收账款管理制度，由营销中心负责和考核款项的催收，并由财务部门对应收账款的回收情况进行监测。

报告期内，公司应收款项周转天数从 2022 年的 182 天缩短至 2025 年 1-9 月的 131 天。公司通过加强客户信用风险管理，及时催收回款来改善现金流的措施成效明显。公司后续将进一步提高产品、服务质量并维护好客户关系，加大应收账款的回款力度。

③优化票据结算方式，提升经营活动现金流

报告期内，公司与客户之间根据行业惯例采用承兑汇票结算方式支付货款，各年度应收票据回款比例较高。随着公司销售规模及竞争实力的增强，公司通过与客户进一步的商业谈判，提高信用等级较高的 6+9 银行作为承兑人的银行承兑汇票回款比例，减少其他应收信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票回款，报告期各年度收到不同信用等级的银行承兑汇票占收到票据比例参见本审核问询函回复“问题 2”之“一/（三）/2/（1）”。

2025 年 1-9 月公司经营活动产生的现金流量净额由 2024 年度 -23,336.07 万元提升至 -3,242.35 万元，2025 年全年公司经营活动产生的现金流量净额有望扭负为正。公司采取优化票据结算方式，提高应收信用风险较高的银行承兑汇票比例，同时优化应收票据贴现融资的措施，对现金流的改善较为明显。

④加强与金融机构的合作

公司目前已与多家大型国有银行和当地商业银行建立了良好的合作关系，截至 2025 年 9 月 30 日，公司具有总计 10.38 亿元金融机构授信额度，未使用授信额度约 2.09 亿元。如面临流动性风险时，公司可动用未使用的授信额度以缓解资金紧张的局面。

通过以上措施的实施，报告期内公司偿债能力各项指标有所优化，偿债能力得到提升，公司面临的流动性风险进一步下降，应对流动性风险的措施具备有效性。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查范围及程序

保荐机构及会计师针对上述事项，执行了以下核查程序：

- 1、获取公司报告期各期长期资产购建、经营资产租赁以及中小企业资金和售后回租明细，分析公司报告各期需要资金流出情况。
- 2、获取公司长短期借款明细表，核查借款资金用途、借款期限、偿债安排及还款资金来源等，结合公司经营状况及现金流相关指标，分析流动性风险并了解公司应对措施。
- 3、查阅公司与主要供应商的采购合同，了解公司与主要供应商约定的付款条款。对公司采购业务负责人及主要供应商进行访谈，了解公司供应商的结算方式、结算周期和信用政策及其变动情况。获取公司报告期各期末应付账款余额明细及账龄表，结合各期采购量变动情况，核查分析公司应付账款的变动情况。
- 4、获取公司报告期各期经营活动的净现金流，并结合资金需求量分析资金缺口。
- 5、查询同行业可比公司在上下游信用政策和结算方式、经营活动现金流、资产负债率、流动比率和速动比率差异情况，对比分析公司与同行业可比公司资金流动性、偿债能力的差异原因。
- 6、查阅公司期末货币资金余额、应收款项余额明细，结合期后融资情况，分析可使用资金是否能覆盖可预见的未来需偿还的负债。
- 7、结合公司及其他子公司的结算模式、资金需求、票据使用情况、银行借款情况分析公司现金流状况与其业务模式的匹配性，对经营活动现金流进行还原测算，与购销业务情况进行对比分析。
- 8、对报告期各期应收票据实施监盘程序、对银行存款、应收账款、长短期借款以及应付款项进行函证。

(二) 核查比例

1、报告期各期，保荐机构及会计师对期末持有票据进行监盘，监盘比例情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
期末持有且列报于应收票据的金额	3,066.22	3,067.31	16,173.39	25,472.64
期末持有且列报于应收款项融资的金额	21,687.47	18,747.79	12,947.13	16,375.62
期末持有票据总额	24,753.69	21,815.10	29,120.52	41,848.26
票据监盘金额	24,753.69	21,815.10	29,120.52	41,848.26
票据监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、报告期各期，保荐机构对银行存款、应收账款、长短期借款以及应付款项进行函证，函证情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应收账款余额	60,251.58	77,714.83	71,296.73	48,861.36
应收账款发函金额	59,619.29	65,036.29	68,446.39	44,182.63
应收账款发函比例	98.95%	83.69%	96.00%	90.42%
银行存款及其他货币资金余额	64,029.14	40,891.79	51,253.59	26,302.26
银行存款及其他货币资金函证金额	64,029.14	40,891.79	51,253.59	26,302.26
银行存款及其他货币资金函证比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
短期借款余额	18,832.11	7,800.00	41,315.00	30,160.00
短期借款函证金额	18,832.11	7,800.00	41,315.00	30,160.00
短期借款函证比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
长期借款余额	50,470.78	51,765.90	20,291.14	11,105.00
长期借款函证金额	50,470.78	51,765.90	20,291.14	11,105.00
长期借款函证比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
应付票据余额	48,932.19	24,618.78	42,758.51	45,624.16
应付票据函证金额	48,932.19	24,618.78	42,758.51	45,624.16
应付票据函证比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
应付账款余额	105,092.09	112,780.66	81,489.60	60,615.46

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
应付账款函证金额	90,939.80	96,346.65	56,261.84	42,509.61
应付账款函证比例	86.53%	85.43%	69.04%	70.13%

3、函证差异情况及替代程序

报告期内，回函有差异的函证差异原因主要是会计处理时点不同，导致供应商、客户回函金额存在时间性差异。针对回函有差异的客户与供应商，保荐机构及会计师进行了如下核查：①询问差异原因；②查阅相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、采购合同、验收凭证、发票、物流单据等）；③分析回函差异的合理性，编制差异调节表，对各期回函金额不符的函证进行差异调节。

报告期内，部分客户、供应商由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。针对未回函客户、供应商，保荐机构及会计师进行了如下核查：①执行替代测试程序，检查公司与该等客户、供应商的销售合同、采购合同、发货单、签收单、报关单等收入采购确认凭证以及回款银行回单、付款银行回单等资料；②检查其期后回款、期后付款情况，期后回款比例超过 80%，期后付款比例超过 60%，回款与付款情况良好；③实施访谈程序，各期对客户、供应商访谈比例均超过 65%。

综上，保荐机构及会计师对回函有差异的情况以及部分未回函函证均执行了替代测试程序，执行的替代程序充分。

（三）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、公司融资方式的相对单一性与业务发展的资金需求共同作用，使得银行借款规模随之合理增长；公司应付款项余额变动与各期采购规模具有匹配性，报告期各期末公司应付款项余额处于合理水平。

2、公司资金缺口主要系资本性支出产生，收入增长趋势与前期资本性支出的节奏匹配，公司存在合理的资金缺口。考虑到公司盈利水平向好，经营性现金流持续优化，未来经营所需现金流对银行借款的依赖将会继续降低。

3、公司与同行业可比公司上下游信用政策与结算方式不存在明显差异。

2022-2023 年度、2025 年 1-6 月，发行人每 1 元营业收入取得的经营性现金流量净额（即营业现金比率）与同行业可比公司平均值不存在显著差异；2024 年度，发行人每 1 元营业收入取得的经营性现金流量净额高于同行业可比公司平均值，与新泉股份相近。公司资产负债率高于行业平均水平、流动比率和速动比率则略高于行业平均水平，因公司在资本结构、经营规模和融资渠道与同行业可比公司存在差异，故上述差异具有合理性，不影响公司的资金流动性和偿债能力。

4、公司经营活动现金流量大幅波动主要受不符合终止确认条件的票据贴现取得的现金流入、收入规模增长、票据背书规模变动、职工薪酬及应交税费增加等影响，该波动符合行业经营特点。公司报告期内经营活动现金流变动具有合理性，公司经营现金净流量为负符合行业经营特点。

5、针对未来运营资金需求，公司持有的货币资金与经营活动现金积累预计已经能够填补未来 3 年新增流动资金缺口。除此之外，公司还可以通过银行融资和股权融资等方式融入资金，应对公司未来资金需求。

6、公司可通过现有货币资金余额、经营活动现金积累等未来 6 个月可使用的资金满足日常运营资金需求。公司现有资金及融资能力能够满足正常生产经营需求，不存在现金流断裂的风险。

7、公司报告期内上下游主要客户、供应商的结算政策未发生重大不利变化，公司行业地位与市场占有率的不断提升，为公司带来一定的与上下游就结算方式和信用期进行谈判的行业地位和能力。

8、公司获取票据及通过票据贴现获取现金流的模式具有稳定和可持续性。

9、资产负债率维持较高水平，系公司主动扩大经营规模所致，不存在对持续经营的重大不利影响。还原收到未终止确认的票据贴现净额后经营活动产生的现金流量净额分别为 12,469.06 万元、12,702.08 万元、26,821.58 万元和 7,446.84 万元，各期经营活动现金流量净额均为正数，未对公司持续经营产生重大不利影响。

10、报告期内公司偿债能力各项指标有所优化，偿债能力得到提升，公司面临的流动性风险进一步下降，应对流动性风险的措施具备有效性。

问题 3.研发费用核算准确性

根据申请文件及问询回复，公司按员工工作岗位、工作内容和研发工时占比认定研发人员，非研发人员涉及薪酬全部不计入研发费用。

请发行人说明：（1）报告期各期参与研发活动的非研发人员具体人员类型、数量、占比及变动原因，未按照工时占比将非研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间进行分配的原因，报告期各期此类人员参与研发的项目名称、具体研发内容、相应研发薪酬金额及对财务报表的影响。说明非研发人员、非全时研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间分配依据，研发费用与其他费用或成本是否能明确区分，上述会计处理是否符合《企业会计准则》规定，研发费用、其他费用、成本核算是否真实、准确、完整。（2）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，并对比同行业可比公司，是否符合行业惯例。（3）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，相关的内控制度是否建立健全并有效执行。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方法、范围、依据及结论。对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-4 研发投入相关规定，说明核查情况并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期各期参与研发活动的非研发人员具体人员类型、数量、占比及变动原因，未按照工时占比将非研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间进行分配的原因，报告期各期此类人员参与研发的项目名称、具体研发内容、相应研发薪酬金额及对财务报表的影响。说明非研发人员、非全时研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间分配依据，研发费用与其他费用或成本是否能明确区分，上述会计处理是否符合《企业会计准则》规定，研发费用、其他费用、成本核算是否真实、准确、完整

1、报告期各期参与研发活动的非研发人员具体人员类型、数量、占比及变动原因

公司在研发项目立项时，针对每一个研发项目组建了独立的研发项目小组（Specialized Development Team，简称 SDT），并确立 SDT 名单。SDT 成员主要来自公司技术中心等部门，同时有少量采购、销售或财务等其他部门人员为研发项目提供协助，出于谨慎性考虑，公司不对其进行工时记录，其相关薪酬不计入研发费用。

公司《研发费用核算管理制度》规定，研发考勤工时占比为 100%的属于全时研发人员；研发考勤工时占比高于 50%低于 100%的，属于非全时研发人员；研发考勤工时占比低于 50%的，认定为非研发人员。

非研发或非全时研发人员薪酬分配依据情况如下表：

人员情况	人员类别	当月研发工时占比	人员薪酬分配标准	人员薪酬分配依据	人员类型
非研发人员	属于 SDT 人员，从事研发岗位工作	当月研发工时占比未达到 50%	当月薪酬不计入研发费用	当月参与研究开发工作，系研发辅助人员，对研发工作贡献程度低	管理人员兼职从事研发工作；部分专职研发人员参与新项目的前期协同设计、量产后期跟踪改进等工作，在部分月份非研发活动的工时占比超过 50%
		当月研发工时占比大于 50% 小于 100%	当月薪酬按月度研发工时占月度总工时比在研发费用和其他费用或成本间进行分配	当月主要从事研究开发工作，系研发主要人员，对研发工作贡献程度高	从事研究开发项目的专业人员，例如研发项目负责人、研发技术人员

报告期各期，参与研发活动的非研发人员（属于 SDT 人员）具体人员类型、数量、占比如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
非研发人员人数（人）	21	5	7	7
研发人员人数（人）	250	225	200	181
非研发人员人数占比	7.75%	2.17%	3.38%	3.72%
研发人员人数占比	92.25%	97.83%	96.62%	96.28%

注：非研发人员人数占比=非研发人员人数/（研发人员人数+非研发人员人数）、研发人员人数占比=研发人员人数/（研发人员人数+非研发人员人数）；月平均数=（上月研发工时占比达到 50% 的人员本月初在职人数+本月研发工时占比达到 50% 的人员本月末在职人

数)÷2, 人数=全年各月平均数之和÷12

非研发人员的具体人员类型系参与研发活动的 SDT 岗位人员, 如整椅产品工程师、骨架设计工程师、内饰设计工程师及面套设计工程师等。报告期内, 非研发人员研发考勤工时占比主要集中在 18%至 40%之间, 由于研发考勤工时占比低于 50%, 公司认定为非研发人员。

2024 年度, 研发活动中非研发人员占比下降, 主要系部分非专职研发人员离职所致, 从而带动了非研发人员占比下降。

2025 年 1-6 月, 研发活动中非研发人员占比总体呈上升趋势, 主要原因是部分专职研发人员参与整车厂新项目的前期协同设计、量产后期跟踪改进等非研发活动的工时有所增加, 从而带动了非研发人员占比提升。公司会定期对研发人员从事非研发活动的工时进行监控, 并对不再符合研发人员认定标准的人员及时进行调整。

2、报告期各期此类人员参与研发的项目名称、具体研发内容、相应研发薪酬金额及对财务报表的影响

报告期各期, 非研发人员参与研发的项目名称、具体研发内容如下:

单位: 万元			
期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
2025年 1-6月	低成本、多功能的经济型家用 MPV 座椅研发	主要负责统筹日常技术指导	0.99
	低成本、轻量化的商用车座椅研发	主要负责管理样件试制与测试验证环节; 负责项目进度、问题的日常协调与处理	1.02
	低成本、轻量化的小型车座椅研发	主要负责产品数据设计与方案优化; 管理样件试制与测试验证环节; 负责项目进度、问题的日常协调与处理; 同时跟进前沿技术与创新项目的方案研发与评审	3.77
	低成本、实用型汽车座椅	主要负责统筹日常技术指导	0.32
	多功能扩展性的座椅研发	主要负责产品数据设计与方案优化; 管理样件试制与测试验证环节; 负责项目进度、问题的日常协调与处理; 同时跟进前沿技术与创新项目的方案研发与评审	24.22
	高强度高韧性高耐酸功能件研发	主要负责统筹日常技术指导	0.25
	平台化、多功能扩展性、座椅总成的研发	主要负责产品数据设计与方案优化; 负责项目进度、问题的日常协调与处理; 同时跟进	2.44

期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
2024 年度		前沿技术与创新项目的方案研发与评审	
	平台化、轻量化、满足欧洲碰撞要求的新能源 SUV 座椅研发	主要负责统筹日常技术指导	0.78
	平台化多功能出口标准汽车座椅的研发	主要负责统筹日常技术指导	0.90
	平台化多功能高安全性的座椅骨架总成的研发	主要负责产品数据设计与方案优化；管理样件试制与测试验证环节；负责项目进度、问题的日常协调与处理；同时跟进前沿技术与创新项目的方案研发与评审	2.77
	平台化多功能商用车座椅的研发	主要负责管理样件试制与测试验证环节	0.33
	平台化轿车内饰塑料件的研发	主要负责产品数据设计与方案优化；管理样件试制与测试验证环节；负责项目进度、问题的日常协调与处理；同时跟进前沿技术与创新项目的方案研发与评审	7.87
	平台化轻量化新能源轿车软质包覆装饰件的研发	主要负责统筹日常技术指导	1.87
	平台化轻量化新能源中大型 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责产品数据设计与方案优化；管理样件试制与测试验证环节；负责项目进度、问题的日常协调与处理；同时跟进前沿技术与创新项目的方案研发与评审	8.62
	合计		56.17
	低成本、多功能的经济型家用 MPV 座椅研发	主要负责统筹日常技术指导	0.14
2024 年度	低成本、轻量化的商用车座椅研发	主要负责统筹日常技术指导	0.19
	低成本、轻量化的小型车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导、数据统计分析	12.66
	多功能扩展性的座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导、数据统计分析	45.49
	副驾带侧翻转、主驾带储物盒及杯架的商用车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	0.47
	高端科技皮卡内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	0.44
	豪华舒适型新能源 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	1.01
	基于通风加热轻量化骨架平台座椅的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	0.48
	平台化多功能出口标准汽车座椅的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	2.78
	平台化多功能高安全	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，	4.01

期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
2023 年度	性的座椅骨架总成的研发	同时统筹日常技术指导、数据统计分析	
	平台化家用空调塑料件的研发	主要负责统筹日常技术指导	0.44
	平台化轿车内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	2.32
	平台化轻量化小型 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	3.37
	平台化轻量化新能源轿车软质包覆装饰件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	2.83
	平台化轻量化新能源中大型 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计与评审，同时统筹日常技术指导	6.25
	合计		82.87
	低成本、多功能的经济型家用 MPV 座椅研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	0.47
	低成本、轻量化的皮纹注塑件研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理,包括统计分析、建模绘图与优化	0.23
	低成本、轻量化的商用车座椅研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	6.98
	低成本、轻量化的 小型车座椅研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	3.55
	多功能扩展性的座椅研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	16.70
	副驾带侧翻转、主驾带储物盒及杯架的商用车座椅研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	1.20
	高端科技皮卡内饰塑料件的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析	0.34
	高强度高韧性高耐酸	主要负责技术指导与项目协调， 提供技术支	0.29

期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
2022 年度	功能件研发	持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括建模绘图与优化	
	豪华舒适型新能源 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	7.57
	基于通风加热轻量化骨架平台座椅的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	3.30
	平台化多功能出口标准汽车座椅的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	8.07
	平台化多功能高安全性的座椅骨架总成的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	5.68
	平台化多功能商用车座椅的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	4.84
	平台化轿车内饰塑料件的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析	0.25
	平台化轻量化大型皮卡内饰塑料件的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括统计分析	0.26
	平台化轻量化新能源中大型 SUV 内饰塑料件的研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决；承担数据全流程管理，包括整椅数据搭建、校验、BOM 编制，以及统计分析、建模绘图与优化；参与创新项目技术方案的设计与评审	12.16
	舒适软质包覆装饰件研发	主要负责技术指导与项目协调，提供技术支持并推动问题解决	0.82
合计			72.69
2022 年度	低成本、多功能的经济型家用 MPV 座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	5.26
	低成本、轻量化的家电精美高光装饰件研发	主要负责统筹日常技术指导、创新项目的技 术方案评审	0.05
	低成本、轻量化的皮	技术指导、技术方案设计、项目问题协调沟	0.75

期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
	纹注塑件研发	通、项目评审、样件生产	
	低成本、轻量化的商用车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	1.47
	低成本、轻量化的小型车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	10.50
	副驾带侧翻转、主驾带储物盒及杯架的商用车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	2.31
	高端科技皮卡内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	0.32
	高强度高韧性高耐酸功能件研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导	1.02
	高性能运动型全功能的轿车座椅研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	2.72
	豪华舒适型新能源SUV内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常数据统计分析	0.49
	平台化多功能出口标准汽车座椅的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	6.55
	平台化多功能商用车座椅的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析，并推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	12.45
	平台化轿车内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导与数据统计分析	1.40
	平台化轻量化大型皮卡内饰塑料件的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导与数据统计分析	1.23
	平台化轻量化高精度嵌件注塑功能件研发	主要负责创新项目的评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导	1.04
	平台化轻量化皮卡内饰门板总成的研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析	0.49
	平台化轻量化新能源	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及	1.47

期间	项目名称	具体研发内容	相应研发薪酬金额
	中大型 SUV 内饰塑料件的研发	样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导、数据统计分析	
	汽车智能座椅平台化设计开发及产业化应用项目	主要负责推进工模夹检具等环节的问题处理与进度跟踪	0.16
	舒适软质包覆装饰件研发	主要负责创新项目的技术方案设计、评审及样件生产的问题分析；同时统筹日常技术指导及数据统计分析	0.80
合计			50.49

报告期内，公司非研发人员参与研发工作相应薪酬及对财务报表的影响情况如下：

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
非研发人员参与研发工作相应薪酬总额	56.17	82.87	72.69	50.49
其中：双玛科技	-	-	-	50.49
杭州聚贤	0.46	-	-	-
双英集团重庆分公司	55.71	82.87	72.69	-
已披露的研发费用	3,308.22	9,119.54	6,879.61	4,974.44
所得税费用	1,231.50	1,346.33	427.68	65.61
影响所得税费用金额	-	-	-	-
当期净利润	3,891.94	9,890.90	11,075.63	8,067.92
影响净利润金额	-	-	-	-

根据税法规定，研发费用可以税前加计扣除，若将非研发人员协助研发工作相关薪酬计入研发费用，将减少应纳税所得额，并以减记至 0 为限减少当期所得税费用。报告期内，双玛科技、杭州聚贤和双英集团重庆分公司在其模拟调整研发费用的相关年度应纳税所得额（弥补以前年度亏损后）均小于 0，故所得税费用以 0 为限不会进一步减少，进而不影响净利润。因此，非研发人员从事研发活动的薪酬计入研发费用对报告期各期间的所得税费用及净利润均无影响。

综上所述，报告期各期非研发人员从事研发活动的薪酬占研发费用的比例分别为 1.00%、1.05%、0.90% 和 1.67%，金额较小，占研发费用的比例较低，对财务报表不构成重大影响。

3、未按照工时占比将非研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间进行分配的原因

针对研发考勤工时占比低于 50%的非研发人员，公司未按照工时占比将非研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间进行分配，系基于以下原因：

项目	具体考虑
《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定	对于企业自行进行的研究开发项目，应当区分研究阶段与开发阶段两个部分分别进行会计核算：研究阶段的支出全部费用化，计入当期损益；开发阶段的支出符合条件的才能资本化，不符合资本化条件的计入当期损益。企业会计准则对研发费用的具体分配方法没有明确的规定
财政部关于研发费用财务管理的相关要求	根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194 号）：“企业研发费用（即原“技术开发费”），指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，包括：……（二）企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用……”对于研发工时占比低于 50%的员工，不属于公司的研发人员，符合上述规定
减少申报研发费用与纳税加计扣除研发费用二者差异的需求	根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）：“研发费用的具体范围包括：1. 人员人工费用。直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。”在实践操作中，研发工时占比低于 50%的员工，其主要精力并不在研发工作上，其薪酬与研发活动的因果关系较弱，能否被视作“直接从事研发活动的人员”可能存在税务争议，引起税务调整风险。结合参考相关案例，若将研发工时占比低于 50%的员工纳入加计扣除范围已明确需予以调整。鉴于企业申报上市审核对于研发费用与纳税加计扣除研发费用二者差异的关注度较高，加之会计与税务口径趋同的背景，若对未作加计扣除的相关人员薪酬计入研发费用可能难以论述其合理性。因此，公司基于减少申报研发费用与纳税加计扣除研发费用二者差异的考虑，对于研发工时占比低于 50%的相关薪酬，在不予加计扣除的同时，不纳入研发费用核算
会计核算谨慎性的要求	对于研发工时占比低于 50%的员工，其薪酬能否计入研发费用，在实务中存在一定争议，部分企业选择按工时比例将其薪酬在研发费用与其他成本费用之间分摊，但也有部分企业选择全部计入其他成本费用。因此，为满足企业会计准则有关会计信息谨慎性以及企业上市从严审核的要求，公司对于研发工时占比低于 50%的员工，其薪酬均不计入研发费用
会计核算重要性原则	根据《企业会计准则讲解(2010)》关于重要的规定“重要性要求企业提供的会计信息应当反映与企业财务状况、经营成果和现金流量有关的所有重要交易或事项。财务报

项目	具体考虑
	告中提供的会计信息的省略或错报会影响投资者等使用者据此做出决策的，该信息就具有重要性。重要性的应用需要依赖职业的判断，企业应当根据其所处的环境和实际情况，从项目的性质和金额大小两方面加以判断。例如企业发生的某些支出，金额较小的，从支出受益期来看，可能需要若干会计期间进行分摊，但根据重要性要求，可以一次计入当期损益。”鉴于研发工时占比低于 50%未认定为研发人员（性质判断），且所涉未分摊入研发费用金额较小（金额判断），考虑会计核算的重要性原则，其薪酬均不计入党研发费用

综上，鉴于企业会计准则等文件对相关人员薪酬分配均没有明确规范，公司对于研发工时占比低于 50%的非研发人员，其薪酬不纳入研发费用核算，系基于税务监管实践及减少税务与会计差异需求、会计核算谨慎性及重要性要求作出的现实选择，符合财政部关于研发费用财务管理的相关要求，具有合理性。

4、说明非研发人员、非全时研发人员薪酬在研发费用和其他费用或成本间分配依据，研发费用与其他费用或成本是否能明确区分，上述会计处理是否符合《企业会计准则》规定，研发费用、其他费用、成本核算是否真实、准确、完整

公司非研发人员、非全时研发人员薪酬分配依据具体参见本审核问询函回复“问题 3”之“（一）/1”。

根据《企业会计准则》规定，企业应当划分会计期间，分期结算账目和编制财务会计报告。月度作为会计年度的组成部分，是企业进行会计核算和报告的重要期间划分。公司基于核算的准确性以及税务协调性，按照月度对包括研发费用及研发人员在内的公司财务进行整体核算。

报告期内，公司出于谨慎核算研发费用原则，非研发人员、研发考勤工时占比低于 50%的非研发人员涉及薪酬全部不计入研发费用。研发考勤工时占比高于 50%低于 100%的非全时研发人员，公司次月初对当月非全时研发人员的薪酬按月度研发工时占月度总工时比在研发费用和其他费用或成本间进行分配。区分依据充分、会计处理符合《企业会计准则》规定。

综上所述，公司研发费用与其他费用或成本能够明确区分，公司会计处理符合《企业会计准则》规定，研发费用、其他费用、成本核算真实、准确、完整。

（二）研发人员的认定标准是否符合相关法律法规规定，并对比同行业可比公司，是否符合行业惯例

认定依据	研发人员定义
《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》 （财企[2007]194号）	从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员
《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告2015年第97号）	企业直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。 企业外聘研发人员是指与本企业签订劳务用工协议（合同）和临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员
《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）	企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在183天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员

报告期内，公司按照员工所属部门、岗位职责以及实际工作内容认定研发人员，作品内容与公司研发活动直接相关，为公司开展研发工作提供实际贡献，将专门从事研发工作的人员，以及参与研发活动且研发工时超过50%的人员认定为研发人员。公司研发人员的认定标准符合前述法律法规的规定。

经查询相关案例，公司研发人员的认定符合行业惯例，具体情况如下：

公司简称	申报板块	审核状态	相关披露
南特科技	北交所	注册生效	公司研发活动参与人员主要包括研发人员及辅助人员，其中研发工时占比50%以上的为全职研发人员，占比在50%以下的为辅助人员，辅助人员主要系在研发活动过程中提供搬运等辅助性工作
锦华新材	北交所	注册生效	公司对研发人员的界定，是依据员工具体承担的职责和工作来进行认定，研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。研发考勤工时占比为100%的属于专职研发人员；研发考勤工时占比高于50%低于100%的，属于兼职研发人员；研发考勤工时占比低于50%的，不认定为研发人员
泰凯英	北交所	注册生效	公司研发人员的认定标准为全职从事研发相关活动或者研发工时占比在50%以上的人员
北矿检测	北交所	注册生效	公司研发人员认定标准为：研发工时占比超过50%且与公司签订劳动合同的人员。研发人员的认定仅以上述标准为依据，不受所属部门或其他因素影响
西立智能	北交所	注册生效	报告期内，发行人研发人员分为专职研发人员和兼职研发人员，其中，专职研发人员指公司技术研发中心专门从事研发工作的人员，兼职研发人员指兼职从事研发辅助支持性工作，研发工时占比不低于50%的其他部门相关人员

公司简称	申报板块	审核状态	相关披露
宏海科技	北交所	注册生效	公司研发人员包括专职研发人员和非全时研发人员。非全时研发人员为参与研发活动的辅助人员，研发工时占比不低于 50%但未达 100%
万达轴承	北交所	注册生效	研发人员指全年研发工时占比超过 50%的人员

综上，公司研发人员的认定标准明确、清晰，符合相关法律法规规定，且符合行业惯例。

(三) 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，相关的内控制度是否建立健全并有效执行

公司建立了《研发费用管理规范》，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、各类单据留存情况如下：

内控措施	控制目标	单据
研发项目立项时，研发项目经理编制“研发项目开发计划”，开发计划根据研发项目的技术特点和项目需求，配置相应研发人员，形成《SDT 名单》后，随立项资料提交公司总裁审批	确保项目符合企业战略规划和市场需求，具有可行性和可实施性、确保研发项目经理通过适当的授权审批	《SDT 名单》
研发项目人员在研发立项后，按照研发项目开发计划要求进度开展研发活动，研发人员每天按实际参与项目情况填写《研发项目工作日志》，《工作日志》包括但不限于姓名、工时、研发项目名称、编号、工作内容等信息。研发项目经理每周检查《工作日志》填报准确性、及时性	确保研发项目工作日志记录归集的准确、及时和完整	《研发项目工作日志》
研发项目经理每月统计当月研发人员实际在执行研发项目中产生的工作总时间，并编制月度《研发项目工时统计表》，提交研发部门经理审核研发人员实际发生工时时长的合理性及准确性	确保研发人员薪酬费用分摊依据的合理性及准确性	《研发项目工时统计表》
研发部门经理审核通过后，由研发项目经理提交月度《研发项目工时统计表》至行政中心。行政中心记录员工实际出勤工时，并与研发部门的《研发项目工时统计表》统计表核对。核对后，对相关薪酬费用进行分摊，形成《研发项目工时汇总表》，提交并经过行政中心副总监复核	确保研发人员薪酬费用分摊的合理性及准确性	《研发项目工时汇总表》
行政中心副总监复核后，行政中心提交月度《研发项目工时汇总表》财务部归档，财务部门根据当月工资薪酬及各项目工时情况，分摊、归集各研发项目费用并编制研发大表	确保研发支出会计处理的合规性与准确性	

报告期内，公司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，报告期内公司内控流程完善，实际执行情况良好，研发部门和人力部门留存《研发项目工作日志》《研发项目工时统计表》《研发工时汇总表》予以备查。

二、核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

关于研发费用，保荐机构及会计师针对以下范围履行了核查程序：

(1) 获取报告期各期公司各项目 SDT 成员名单，分析报告期各期非研发人员及非全时研发活动人员的数量、占比及变动的原因，对照相关规定核查研发人员认定的合规性；

(2) 了解公司研发人员工资的归集方法和依据、从事研发活动的非研发人员情况以及从事具体研发工作；获取非研发人员、非全时研发人员职工薪酬分配表，分析报告期内非研发人员、非全时研发人员薪酬分配金额、波动原因及合理性，分析从事研发活动的非研发人员薪酬对财务报表的影响，分析会计处理的恰当性；

(3) 访谈公司研发部门负责人，了解公司研发人员认定的原则并与行业比较；了解报告期内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) 获取公司报告期内所有研发项目的人员考勤表、工资分配表，复核研发人员的工资分配是否准确，并结合公司的工作日志、工时统计表和研发项目过程资料，验证研发人员考勤工时的真实性，结合穿行测试，评价公司研发业务循环相关的内部控制是否设计有效、运行有效。

(5) 获取公司报告期各期的研发人员薪酬明细表，查看公司薪酬计入研发费用的具体情形，并分析其合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构和会计师认为：

报告期内公司研发人员的认定合规；报告期内非研发人员、非全时研发人

员薪酬分配合理；报告期内公司研发活动相关内控措施设计完善且得到了有效执行。

三、对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-4研发投入相关规定，说明核查情况并发表明确意见

1、核查程序

(1) 了解公司研发人员认定方法，研发活动认定的依据，研发人员与生产、管理、销售等其他人员的区分方法，从事研发活动的相关人员薪酬归集和分配方法。

(2) 获取公司的员工花名册，核查公司的研发人员与生产、管理、销售等人员是否能够明确区分。

(3) 获取公司的研发人员工资分配表，核对工资分配表中的工时是否与研发项目的人员考勤表一致，核查人员费用的归集与分配是否准确。

(4) 获取公司的研发人员名单，了解研发人员的专业背景和从业经历，查看研发人员在项目中的具体职责分工，评价研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否对研发活动有实际贡献。

(5) 获取公司的原材料领用明细表、水电力分配表、折旧分配表，抽查相关原始凭证，检查相关研发支出的归集与分配是否准确，各项支出性质及用途是否与相关研发活动相关，研发支出的范围和标准是否符合企业会计准则的规定。

(6) 了解研发试制品成本归集的原则和方法，获取公司的研发试制品销售明细表，抽查相关原始凭证，检查研发试制品的会计处理是否符合相关法规的规定。

(7) 获取公司的研发管理制度，评价内部控制流程的完整性、合规性和合理性，并执行控制测试，检查与研发支出相关的内部控制是否得到有效执行。

(8) 获取并检查公司的研发项目立项报告、新产品开发通知书、项目可行性承诺、试制试产记录、过程审核报告等项目资料，评价公司是否能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，检查公司是否建立了研发项目对应的人财物

管理机制。

(9) 查询同行业可比公司关于研发人员的认定标准，分析公司与可比公司是否存在重大差异；获取公司报告期内的研发人员名单和工时表，分析研发人员认定标准在报告期内是否得到一贯执行。

(10) 取得公司的合作研发相关协议，查询合作方是否与公司存在关联关系，核查公司合作研发项目的真实性以及相关成果的权属是否清晰。

2、核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

(1) 公司的研发投入归集与分配准确、数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则要求。

(2) 公司的研发人员与生产、管理、销售等人员能明确区分，研发支出核算真实、准确、完整，依据充分、客观。

(3) 公司的研发人员具备从事研发活动的能力，对研发活动有实际贡献，属于公司研发工作所需的必要人员。

(4) 公司研发活动领用的原材料根据实际领用进行核算，研发的水电动力费、折旧摊销费等根据研发使用的设备工时进行分摊，相关的材料费、制造费用能够在研发活动和生产活动之间明确区分、准确归集与分配。

(5) 公司研发过程中产出的产品对外销售前，符合存货确认条件的，确认为存货，对外销售时，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，符合企业会计准则的要求。

(6) 公司不存在将股份支付计入研发费用的情形。

(7) 公司建立了研发管理制度，依据研发管理制度对研发项目进行可行性评估、跟踪管理，记录项目的进展情况；公司建立了研发项目对应的人财物管理机制。

(8) 公司已明确研发支出的开支范围和标准，研发费用的核算符合企业会计准则的要求。

(9) 公司将各期研发工时超过 50%的人员认定为研发人员，认定标准在报告期内得到一贯执行。

(10) 公司已建立研发支出审批程序，并严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，不存在为获取高新技术企业资质或所得税加计扣除等原因虚增研发支出的情形。

(11) 公司报告期和桂林电子科技大学开展合作研发项目，合作方与公司不存在关联关系，合作项目的背景真实、合理，合作内容均围绕公司的主营业务开展，相关知识产权的归属清晰。

(12) 公司不存在研发支出资本化的情形。

问题 4.其他问题

(1) 募集资金使用合理性。根据申请文件及问询回复，公司座椅产能利用率从 2022 年的 93.71%下降至 2025 年上半年的 78.30%；内外饰件的产能利用率由 2024 年的 98.76%下降至 92.47%。请发行人：①结合现有产能、产能利用率及产销率、前期各类产品销量变动趋势、在手订单、下游市场需求变动趋势、可比公司产能扩张、产能利用率情况及业绩变动情况等，说明募投项目达产后新增产能是否有足够的市场消化能力，是否存在固定资产闲置风险，募投项目设计是否合理。②说明公司建设投资、购置设备、研发人员工资等拟投入募集资金的具体测算依据，工程建设与同行业同地区可比公司相关工程造价是否一致；拟购置设备价格是否公允；研发人员工资投入与现有研发人员平均工资是否存在较大差异及原因。③说明募集资金用于补充流动资金的测算方法与同行业可比公司是否一致，结合销售收入百分比法等方法测算营运资金缺口情况，说明与目前测算情况相比是否存在较大差异，结合持有的货币资金、财务状况等，说明拟使用募集资金补充流动资金的必要性与合理性。

(2) 先发货后签订合同的合理性。中介机构核查底稿显示公司存在先发货后签订合同的情况。请发行人：①补充说明先发货后签订合同各期具体金额及占比，相关内控制度是否建立健全并有效执行，发行人与直接客户及终端客户关于产品验收的具体约定及实施流程，公司与客户是否存在潜在纠纷。②结合合同签订情况、收入确认内外部依据、行业惯例等说明收入确认依据及时点是否符合企业会计准则规定，是否存在提前确认收入、调节、虚增收入情形。

(3) 关于信息披露准确性。请发行人在招股说明书中进一步明确发行人选择的具体上市标准。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查事项（1）（2）并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查结论。

【回复】

一、发行人说明

(一) 关于募集资金使用合理性

1、结合现有产能、产能利用率及产销率、前期各类产品销量变动趋势、在手订单、下游市场需求变动趋势、可比公司产能扩张、产能利用率情况及业绩变动情况等，说明募投项目达产后新增产能是否有足够的市场消化能力，是否存在固定资产闲置风险，募投项目设计是否合理

(1) 现有产能、产能利用率情况

报告期内，公司主要产品的现有产能、产能利用率情况如下所示：

产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅	产能（万套）	110.59	154.93	137.87	115.16
	产量（万套）	86.60	130.39	118.90	107.92
	产能利用率	78.30%	84.16%	86.24%	93.71%
内外饰件	产能（万次）	1,985.45	4,241.25	3,879.40	3,698.86
	产量（万次）	1,835.91	4,188.71	3,608.70	3,017.02
	产能利用率	92.47%	98.76%	93.02%	81.57%

如上表所示，报告期内公司座椅产品的产能、产量均呈逐年增长趋势，但产能利用率有所下降，主要系在 2022 年度公司座椅产能利用率已达饱和状态，为应对日益增长的市场需求和新客户的产能需要，公司相继投入新生产线和新工厂的建设，而汽车主机厂在产能规划时一般会要求供应商留有一定的富余产能（行业惯例一般为 15%-20%），因此 2023 年度和 2024 年度公司汽车座椅产能虽有所下降，但已经趋于理论情况下的饱和状态。2025 年 1-6 月，公司座椅产能利用率相对较低，主要系汽车行业具有较明显的季节性特征，上半年一般为淡季，公司采取“以销定产”的生产模式，因而上半年产量相对较低，导致产能利用率较低。而与去年同期的 67.98% 相比，2025 年 1-6 月，公司座椅产能利用率有所提升。

2022 年-2024 年，公司内外饰件的产能、产量、产能利用率均呈逐年增长趋势，主要系随着汽车产业的快速发展，公司不断开拓新客户、新产品类型的应用，业务规模不断扩大。2025 年 1-6 月有所下降，主要受汽车行业的季节性

影响。

(2) 产销率、前期各类产品销量变动趋势

报告期内，公司主要产品的产销率情况如下所示：

产品类型	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
座椅	产量（万套）	86.60	130.39	118.90	107.92
	销量（万套）	86.43	119.85	121.54	107.50
	产销率	99.81%	91.91%	102.22%	99.61%
内外饰件	产量（万套）	1,181.57	3,347.86	3,190.98	3,434.32
	销量（万套）	1,077.53	3,135.66	3,037.62	3,209.34
	产销率	91.19%	93.66%	95.19%	93.45%

如上表所示，报告期内，公司座椅、内外饰件产品的产销率始终维持在较高水平，主要系公司采取“以销定产”的业务模式，订单的销售可实现性高。

报告期内，公司座椅产品的产销量总体呈增长趋势且波动较小；内外饰件产销量在2023年有一定程度下降，主要系公司根据市场变化和自身战略进行产品结构调整，由原来的供应小型零部件转变为供应复杂程度和集成程度更高的总成件，导致内外饰件销量有所下降，但实现的营业收入有所增加。

(3) 在手订单、下游市场需求变动趋势

公司产品的下游市场主要为汽车主机厂，当前汽车产业主要呈现以下发展趋势：

①电动化渗透率持续提高

新能源汽车市场的发展已经从“政策驱动”转向“市场驱动”，其销量和市场渗透率持续快速提升。2025年10月，我国新能源汽车销量171.5万辆，占整体汽车销量的比例为51.6%，月度渗透率首次突破50%，具有里程碑意义，新能源汽车成为市场绝对的主流选择。

②出海成为汽车行业的重要增长极

随着国内市场竞争白热化，具备实力的中国品牌加速走向海外，中国已成为全球最大的汽车出口国。2025年1-10月，新能源汽车出口量达到201.4万辆，

同比大幅增长 90.4%，新能源汽车出口也成为重要增长引擎。

③价格敏感度依然较高

在汽车首购和经济型市场中，消费者变得更加务实和理性，极度关注性价比、用车成本和可靠性，价格依然是大多数消费者最敏感的决策因素之一。消费者期望用更少的钱，获得更多的配置和更好的技术，这也为主机厂进一步降本增效提出了更高要求。

汽车市场格局的变化、消费者的消费意愿、主机厂持续降本的需求和动力，这些因素的叠加都为以双英集团为代表的国产汽车零配件企业提供了良好的发展机遇和广阔的市场空间。

截至 2025 年 10 月末，公司在手订单金额为 82,370.17 万元，终端应用车型包括燃油车和新能源，客户地域包含国内及印尼、越南等境外地区，在手订单金额较大且覆盖地域广，为公司持续的业绩增长和产能的消化奠定了坚实基础。

(4) 可比公司产能扩张、产能利用率情况及业绩变动情况

可比公司近年度资本市场募集资金及投向均存在产能扩张的情况，具体如下：

公司名称	募资方式	募投项目	产能扩张情况	预计达产时间
天成自控	2025年增发	泰国乘用车整椅智能化生产基地建设项目	年产 30 万套乘用车座椅	建设期 3 年
		武汉乘用车座椅智能化生产基地建设项目	年产 30 万套乘用车座椅	建设期 2 年
		车辆座椅核心件生产基地建设项目	年产 100 万台套调角器、滑轨、调高泵	建设期 3 年
继峰股份	2024年增发	合肥汽车内饰件生产基地项目	年产 60 万套乘用车座椅	2027 年 1 月
		长春汽车座椅头枕、扶手及内饰件项目	年产 20 万套乘用车座椅和 120 万套汽车内饰功能件	2026 年 4 月
		宁波北仑年产 1,000 万套汽车出风口研发制造项目	年产 1,000 万套的汽车出风口	2027 年 4 月
新泉股份	2023年可转债	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	年产 50 万套仪表板	2025 年 6 月
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	年产仪表板 30 万套、门内护板 20 万套	2024 年 2 月
常熟汽饰	2023年募投项目变更	肇庆年产 10 万套汽车内外饰件项目	年产 10 万套汽车内外饰件	2024 年 10 月
		安庆年产 80 万套汽车内	年产 80 万套汽车内饰件	2025 年 12 月

公司名称	募资方式	募投项目	产能扩张情况	预计达产时间
		饰件项目		
		沈阳年产 27 万套宝马 G78&NA6 零部件项目	年产 27 万套宝马零部件	2027 年 4 月

可比公司公开信息均未披露当前主要产品的产能利用率情况，但如上表所示，可比公司均进行了产能扩张，且大多数募投项目达产时间在 2026 年及以后，预示着在当前汽车行业景气度上行的大背景下，汽车零部件生产企业具有广阔的市场空间和新增产能消化基础。

报告期内，伴随着各自产能扩张和业务规模扩大，可比公司业绩总体呈逐年增长趋势，具体情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
继峰股份	1,052,310.15	-4.39	2,225,544.16	3.17	2,157,149.37	20.06	1,796,680.19
天成自控	115,571.64	31.40	222,967.37	56.27	142,683.81	0.14	142,486.46
新泉股份	745,917.79	21.01	1,326,378.90	25.46	1,057,188.36	52.19	694,669.50
常熟汽饰	278,010.43	17.18	566,709.75	23.23	459,865.73	25.45	366,567.22
发行人	159,404.06	55.71	257,964.87	17.00	220,485.26	7.51	205,084.14

注：2025 年 1-6 月营业收入变动率系与 2024 年同期对比的结果。

(5) 说明募投项目达产后新增产能是否有足够的市场消化能力，是否存在固定资产闲置风险，募投项目设计是否合理

①汽车行业的快速发展为新增产能消化提供了市场空间

自 2021 年以来，随着宏观经济增速恢复、新能源汽车迅速发展及国家陆续出台汽车消费刺激政策的影响，我国汽车产销量连续 4 年保持增长态势。2025 年 1-10 月，我国汽车产销分别完成 2,769.2 万辆和 2,768.7 万辆，同比分别增长 13.2% 和 12.4%；其中新能源汽车产销分别完成 1301.5 万辆和 1294.3 万辆，同比分别增长 33.1% 和 32.7%。我国汽车产业特别是新能源汽车，仍然保持着强劲的增长态势，这些都为公司新增产能的消化提供了广阔的市场空间。

②重庆智能网联新能源汽车产业集群为新增产能消化提供了区位优势

公司新增产能的募投项目均位于重庆市，当前重庆正全力打造具有全球影

响力和竞争力的智能网联新能源汽车之都，形成了以长安汽车、赛力斯汽车为龙头，19家整车企业协同发展的整车体系。2024年，重庆市汽车产量超254万辆，新能源汽车产量95.32万辆；2025年1-9月，重庆汽车产量已达到193.08万辆，预计2025年全年汽车产量达到260万辆，新能源汽车提升至130万辆。重庆市新能源汽车产量持续保持强劲增长态势，为公司新增产能消化提供了明显的区位优势。

③公司已获定点项目和现有产销情况为新增产能消化提供了直接基础

截至2025年10月末，公司募投项目实施主体已取得未投产的新能源汽车座椅项目共计2个，主要为长安汽车的轿车、SUV车型，根据客户量纲规划，项目生产周期总产量达215.10万套，预估峰值产能达45万套/年，超过募投项目规划的年产40万套产能，可以有效实现新增产能的消化。

2024年，公司座椅总成的产量分别为107.92万套、118.90万套、130.39万套，销量分别为107.50万套、121.54万套、119.85万套，产销两端总体呈现快速增长态势。以一辆汽车配置4支滑轨（主驾、副驾各2支）和一套座椅面套粗略计算，2024年度公司产量端对滑轨、座椅面套的需求量为521.56万支和130.39万套，销量端需求量为479.40万支和119.85万套，现有座椅的产销情况能够实现新增480万支座椅滑轨以及20万套座椅面套的产能消化。

综上所述，公司募投项目达产后新增产能有足够的市场消化能力，不存在固定资产闲置风险，募投项目设计合理。

2、说明公司建设投资、购置设备、研发人员工资等拟投入募集资金的具体测算依据，工程建设与同行业同地区可比公司相关工程造价是否一致；拟购置设备价格是否公允；研发人员工资投入与现有研发人员平均工资是否存在较大差异及原因

(1) 说明公司建设投资、购置设备、研发人员工资等拟投入募集资金的具体测算依据

①双英集团新能源汽车座椅建设项目

本项目预计建设投资费用为17,351.32万元，其中拟投入募集资金的金额为16,525.07万元（未包含预备费），具体投资构成情况如下表所示：

序号	构成	投资额（万元）	比例
1	建筑工程费	305.81	1.76%
2	设备购置及安装费	16,219.26	93.48%
3	预备费	826.25	4.76%
	合计	17,351.32	100.00%

本项目拟使用募集资金投资的内容为建筑工程费、设备购置及安装费，二者的具体测算依据如下：

A、建设及建筑工程费

本项目主要进行面套烘房和车间防护栏的工程建设，共计 650m²；同时，对已有的建筑场地进行强弱电、车间文化墙、数字车间等方面的装修改造，以及缝纫方面的环境工程等预计投资 305.81 万元，该费用根据国家发改委、住建部、环保总局等相关指导性规定，并结合近期同类工程的造价资料进行合理测算，具体情况如下：

序号	项目名称	面积 (m ²)	单价 (元/ m ²)	总投资 (万元)
一	建筑工程建设费用	650.00	-	26.25
1	面套烘房	150.00	1,300.00	19.50
2	车间防护栏	500.00	135.00	6.75
二	装修工程费用	-	-	260.56
1	产线强弱电	-	-	78.56
2	车间文化墙	-	-	30.00
3	气味实验室	-	-	45.00
4	数字化车间项目（暗灯）	-	-	95.00
5	精致工艺评审区	-	-	12.00
三	环保工程	-	-	19.00
1	缝纫车间裁床排气	-	-	19.00
	合计	-	-	305.81

B、设备购置及安装费

设备购置及安装包括硬件设备和软件系统，其中硬件设备购置及安装费用 16,164.26 万元，软件系统费用 55.00 万元，相关费用根据公开市场询价估算而得，具体情况如下：

单位：万元

序号	设备所处工艺流程	设备名称	数量	单价	总价
1	缝纫	杜克普单针平缝机	103	4.50	463.50
2		杜克普高头双针缝纫机	26	7.50	195.00
3		杜克普气囊缝纫机	4	45.70	182.80
4		力克裁床	8	230.00	1,840.00
5		铺料机	7	18.00	126.00
6		削皮机	5	0.80	4.00
7		纽扣机	2	0.25	0.50
8		锁边机	2	0.70	1.40
9		绗缝机	3	1.60	4.80
10		电脑	9	0.35	3.15
11		印花机	1	1.20	1.20
12		光纤激光打标机	1	3.00	3.00
13		标签打印机	1	0.45	0.45
14		复合机	1	460.00	460.00
15		中央空调	1	90.00	90.00
16	座椅总装	总装生产线	8	205.00	1,640.00
17		气动&电动工具	30	6.50	195.00
18		流入式料架	50	0.20	10.00
19		总装生产线熨烫机	7	4.00	28.00
20		总装生产线工位电脑及扫描枪	67	0.30	20.10
21		C型钉枪工具	16	0.40	6.39
22		线上静音房	5	15.00	75.00
23		线下静音房	3	15.00	45.00
24		空压机	1	20.00	20.00
25		电力桥架与压缩空气管道	1	96.00	96.00
26		打印机	20	0.40	8.00
27		视觉拍照系统	3	15.00	45.00
28		电检设备	3	8.00	24.00
29		中央空调	1	90.00	90.00
30	焊接	双轴机器人生产线	4	650.00	2,600.00
31		悬点焊机器人工作站	4	65.00	260.00

序号	设备所处工艺流程	设备名称	数量	单价	总价	
32		座点焊机	5	8.00	40.00	
33		42 工位环形线	1	2,500.00	2,500.00	
34		悬挂链	1	170.00	170.00	
36	办公	办公电脑	36	0.50	17.96	
37		洗地机	1	3.60	3.60	
38		弱电	1	25.00	25.00	
39		办公设施设备	1	23.00	23.00	
40		办公家具	1	40.00	40.00	
41		空调	1	100.00	100.00	
42		网络	1	50.00	50.00	
43		监控安防	1	26.00	26.00	
44		3T 锂电叉车	2	14.00	28.00	
45		手动液压叉车	12	0.20	2.40	
46	智慧物流及仓储	集中收件传送系统	2	150.00	300.00	
47		半成品智能立体仓库	2	1,000.00	2,000.00	
48		成品智能立体仓库	2	800.00	1,600.00	
49		料车治具改造	1	300.00	300.00	
50		VGA 送料机器人	40	10.00	400.00	
硬件设备小计			508	-	16,164.26	
51	软件	MES 系统	1	35.00	35.00	
52		ERP 系统	1	20.00	20.00	
软件系统小计			2	-	55.00	
合计			510	-	16,219.26	

②重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目

本项目建设投资费用为 18,084.85 万元，其中拟投入募集资金的金额为 17,223.67 万元（未包含预备费），具体投资构成情况如下表所示：

序号	构成	投资额（万元）	比例
1	建筑及装修工程费	9,063.67	50.12%
2	设备购置及安装费	8,160.00	45.12%
3	预备费	861.18	4.76%
合计		18,084.85	100.00%

本项目拟使用募集资金投资的内容为建筑及装修工程费、设备购置及安装费，二者的具体测算依据如下：

A、建筑及装修工程费

本次项目建设 22,336.20m² 厂房、危废品库房及相关配套设施预计投资 9,063.67 万元，建筑工程及装修费用根据近期同类工程的造价资料进行合理测算，工程建设其他费用根据国家发改委、住建部、环保总局等相关指导性规定进行测算，具体情况如下：

序号	项目名称	面积 (m ²)	单价 (元/ m ²)	总投资 (万元)
一	建筑工程及装修费用	-	-	8,429.56
1	土建及装饰工程	22,336.20	-	5,858.14
1.1	工业厂房	20,251.13	2,600.00	5,265.29
1.2	配套设施用房	1,494.01	2,900.00	433.26
1.3	车库及设备用房	591.06	2,700.00	159.59
2	安装工程	-	-	1,252.39
2.1	工业厂房	-	-	1,134.06
2.1.1	电气工程	20,251.13	160.00	324.02
2.1.2	给排水工程	20,251.13	80.00	162.01
2.1.3	消防工程	20,251.13	150.00	303.77
2.1.4	弱电系统	20,251.13	90.00	182.26
2.1.5	暖通工程	20,251.13	80.00	162.01
2.2	配套设施用房	-	-	91.13
2.2.1	电气工程	1,494.01	180.00	26.89
2.2.2	给排水工程	1,494.01	60.00	8.96
2.2.3	消防工程	1,494.01	140.00	20.92
2.2.4	弱电系统	1,494.01	110.00	16.43
2.2.5	暖通工程	1,494.01	120.00	17.93
2.3	车库及设备用房	-	-	27.19
2.3.1	电气工程	591.06	140.00	8.27
2.3.2	给排水工程	591.06	60.00	3.55
2.3.3	消防工程	591.06	120.00	7.09
2.3.4	弱电系统	591.06	60.00	3.55

序号	项目名称	面积 (m ²)	单价 (元/ m ²)	总投资 (万元)
2.3.5	暖通工程	591.06	80.00	4.73
3	室外工程	-	-	1,319.03
3.1	室外给排水	19,308.60	70.00	135.16
3.2	室外消防	19,308.60	70.00	135.16
3.3	室外电气管线照明	19,308.60	90.00	173.78
3.4	道路广场及停车	16,245.49	450.00	731.05
3.5	绿化景观	3,063.11	330.00	101.08
3.6	围墙	1.00	300,000.00	30.00
3.7	燃气工程	160.00	800.00	12.80
二	工程建设其他费用	-	-	634.11
1	建设单位管理费	-	-	42.11
2	前期咨询费	-	-	15.57
3	环境影响评价咨询费	-	-	6.57
4	工程设计费	-	-	149.66
5	工程勘察费	-	-	14.97
6	工程量清单及计价编制费	-	-	12.52
7	工程结算编制及审核费	-	-	40.26
8	监理费	-	-	165.79
9	招标费	-	-	24.93
10	工程质量检测费	-	-	12.52
11	劳动安全卫生评审费	-	-	25.29
12	工程保险费	-	-	25.29
13	场地准备及临时设施费	-	-	42.15
14	建筑工人实名制费	-	-	42.15
15	建设工程交易服务费	-	-	14.33
合计		-	-	9,063.67

B、设备购置及安装费

设备购置及安装费包括滑轨生产线 7,200.00 万元、面套生产线 900.00 万元和办公设施 60.00 万元，相关费用根据公开市场询价估算而得，具体情况如下：

单位：万元

序号	设备用途	设备名称	数量	单价	总价
1	滑轨生产线	冲床（400 吨）	2	207.50	415.00
2		冲床（315 吨）	6	147.30	883.80
3		冲床（200 吨）	6	108.30	649.80
4		二保焊机器人	8	27.60	220.80
5		激光焊机	2	90.00	180.00
6		储能焊机	6	15.72	94.31
7		NC 弯管机	6	16.50	99.00
8		电泳线	1	683.32	683.32
9		发电机	1	33.60	33.60
10		空压机	1	23.14	23.14
11		模内传递	2	183.62	367.24
12		自动化总装线	4	887.50	3,550.00
13	面套生产线	稳压器	6	1.60	9.60
14		自动裁床（和鹰）	2	25.00	50.00
15		创新裁床	1	28.00	28.00
16		杜克玛裁床	3	59.00	177.00
17		杜克普平缝缝纫机	10	2.50	25.00
18		海陵缝纫机（平车）	40	1.80	72.00
19		杜克普缝纫机（双针高车）	13	8.00	104.00
20		气囊机	2	46.00	92.00
21		毛瑟平缝机	88	2.30	202.40
22		百福双针机	16	2.40	38.40
23		绗缝机	4	16.00	64.00
24		螺杆式空气压缩机	3	5.00	15.00
25		汽车内饰材料燃烧特性测试系统 H1012D（面料阻燃测试用）	1	18.60	18.60
26		纽扣机	1	4.00	4.00
27	办公设施	-	-	-	60.00
合计					8,160.00

③研发中心升级建设项目

本项目建设投资费用为 9,760.59 万元，其中拟投入募集资金的金额为

7,387.23 万元（未包含预备费、研发人员工资），具体构成情况如下表所示：

序号	构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资费用	7,756.59	79.47%
1.1	房屋装修改造费	593.87	6.08%
1.2	设备购置及安装费	6,793.36	69.60%
1.3	预备费	369.36	3.78%
2	研发人员工资	2,004.00	20.53%
合计		9,760.59	100.00%

本项目拟使用募集资金投资的内容为房屋装修改造费、设备购置及安装费，二者的具体测算依据如下：

A、房屋装修改造费

本项目房屋装修改造费包括房屋装修改造面积 11,641.57m² 和强弱电、文化墙建设，总投资 593.87 万元，具体情况如下：

序号	项目名称	面积 (m ²) /数量	单价 (元/ m ²)	投资估算总值 (万元)
1	房屋装修改造	11,641.57	450.00	523.87
2	强弱电	-	-	60.00
3	文化墙	-	-	10.00
合计		-	-	593.87

B、设备购置及安装费

设备购置及安装包括硬件设备和软件系统，其中硬件设备购置及安装费用 2,976.65 万元，软件系统费用 3,816.71 万元，相关费用根据公开市场询价估算而得，具体情况如下：

单位：万元

序号	设备用途	设备名称	数量	单价	总价
1	电控测量	示波器	1	5.50	5.50
2		抛负载试验	1	46.00	46.00
3		静电测试仪	1	4.00	4.00
4		安规仪	1	2.50	2.50
5		电子负载	1	0.50	0.50

序号	设备用途	设备名称	数量	单价	总价
6		数字电桥台式	1	0.80	0.80
7		可编程直流稳压电源	1	0.80	0.80
8		电流钳	1	1.50	1.50
9		双极电源	1	1.30	1.30
10		数字式织物透气量仪	1	2.50	2.50
11		PCAN PRO	1	0.62	0.62
12		多路测温仪	1	0.60	0.60
13		60V 大功率电源	1	0.30	0.30
14	人体测试	分布式压力测试系统	1	35.00	35.00
15		库卡机器人-人体模拟进出	2	240.00	480.00
16		压力分布垫	1	40.00	40.00
17	扫描	3 维扫描 KSCAN-MGCI	1	40.00	40.00
18		3D CAS 扫描仪	1	40.00	40.00
19	环境测试	高低温环境箱 4.5m ³	1	40.00	40.00
20		48 m ² 烘箱	1	40.00	40.00
21	硬颠簸蠕动测试	颠簸蠕动试验机	1	50.00	50.00
22	安全测试	ABB 小型机器人	1	90.00	90.00
23		可转向静态加载设备	1	40.00	40.00
24		模态测试试验机	1	40.00	40.00
25		带高速摄像机的气囊爆破室	1	350.00	350.00
26		带头模的 H 点测试假人	1	50.00	50.00
27		耐燃试验机	1	4.00	4.00
28		刮擦测试仪	1	6.80	6.80
29		安全带固定点试验系统	1	300.00	300.00
30		电检设备	1	70.00	70.00
31		恒温水槽	1	6.00	6.00
32		座椅头枕冲击试验机	1	120.00	120.00
33	静音测试	半消音室	1	200.00	200.00
34		噪声测试软件	1	50.00	50.00
35		分贝仪	1	0.05	0.05
36	雾化/盐雾试验	自动式雾化试验机	1	17.00	17.00
37		循环腐蚀盐雾箱	1	100.00	100.00

序号	设备用途	设备名称	数量	单价	总价
38	老化试验	氙灯老化试验箱	1	50.00	50.00
39		紫外线老化试验箱	1	40.00	40.00
40		电动摩擦脱色试验机	1	1.70	1.70
41	VOC	VOC 测试机	1	380.00	380.00
42	办公	设计工作站	50	1.50	75.00
43		笔记本电脑工作站	20	2.00	40.00
44		办公电脑	40	0.80	32.00
45		读版器	1	1.50	1.50
46		FEA 服务器	1	25.00	25.00
47	其他	杜克普平车	1	6.00	6.00
48		双针机	1	8.00	8.00
49		裁台	1	0.50	0.50
50		小型烘箱	1	0.50	0.50
51		喷枪	1	0.10	0.10
52		热风枪	1	0.08	0.08
53		超声波焊枪	1	0.50	0.50
54		三坐标	1	40.00	40.00
硬件设备小计			162	-	2,976.65
55	软件	CATIA V5 (5CC-HD2)	100	28.58	2,858.00
56		CATIA V5 (5AP-ST1)	1	6.49	6.49
57		CATIA V5 (5AP-KIN)	1	9.74	9.74
58		CATIA V5 (5AP-GSO)	1	15.58	15.58
59		CATIA V5 (5AP-ABT)	1	11.70	11.70
60		CATIA V5 (5AP-DL1)	1	5.20	5.20
61		LS-Dyna	4	100.00	400.00
62		PDS	4	15.00	60.00
63		Mastertrim	2	100.00	200.00
64		A2MAC1	1	180.00	180.00
65		Adobe Photoshop	1	1	1.00
66		Adobe Substance 3D Painter	1	1	1.00
67		Alias Surface	1	8	8.00
68		实验室管理系统	1	60.00	60.00

序号	设备用途	设备名称	数量	单价	总价
	软件系统小计		120	-	3,816.71
	合计		282	-	6,793.36

(2) 工程建设与同行业同地区可比公司相关工程造价是否一致

公司新能源汽车座椅建设项目和研发中心建设项目仅涉及少量装修改造工程支出，而重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目包括主体厂房、辅助厂房以及相关的配套设施建设等，建设内容较为全面完整，故以该项目的工程建设费用与同行业同地区的可比公司进行比较。

根据可行性分析报告，重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目主体工程土建及装饰总投资 5,858.14 万元，建筑面积为 22,336.20m²，平均单位造价为 2,622.71 元/m²。公司与同行业公司募投项目单位造价情况如下：

公司简称	上市时间	募投项目名称	实施地点	建设内容	面积(m ²)	单位造价(元 / m ²)	总投资(万元)
双英集团	-	重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目	重庆市合川区	工业厂房	20,251.13	2,600.00	5,265.29
				配套设施用房	1,494.01	2,900.00	433.26
				车库及设备用房	591.06	2,700.00	159.59
				合计	22,336.20	2,622.71	5,858.14
毓恬冠佳	2025/3/3	毓恬冠佳新厂房	上海市青浦区	1#楼厂房	41,475.05	3,500.00	14,516.27
				2#楼(门卫一)	33.60	3,500.00	11.76
				3#楼(门卫二)	43.20	3,500.00	15.12
				地下室	347.50	3,500.00	121.63
				合计	41,899.35	3,500.00	14,664.77
世昌股份	2025/9/19	年产 60 万台新能源高压油箱项目(二期)	浙江省台州市	1#厂房	7,380.06	2,500.00	1,845.02
				2#厂房	6,800.56	2,500.00	1,700.14
				办公区	994.74	3,500.00	348.16
				3#门卫	53.70	2,500.00	13.43
				合计	15,229.06	2,565.33	3,906.75

如上表所示，因各主体募投项目的建设内容、实施地点等不尽相同，各项目的单位造价也存在一定差异。但与已上市的汽车制造业公司相比，公司项目的单位造价处于合理区间，较为公允。

根据重庆市公共资源交易网发布的项目中标结果公告，同地区类似工程项目大多仅披露了项目总投资金额，未披露具体的项目建设投资情况，因此以总投资的单位造价进行比较，具体情况如下：

公司名称	项目名称	募投项目实施地点	单位造价(元/m ²)
重庆涪鑫数智科技有限公司	新能源汽车轻量化零部件厂房及智能产线项目（一期）	重庆市涪陵区	8,515.67
重庆红宇精密工业集团有限公司	C1 区工房及室外工程	重庆市铜梁区	8,205.75
双英集团	重庆聚贤汽车零部件制造有限公司厂房新建项目	重庆市合川区	8,544.36

注：同地区的公司的投资总额均未包括土地购置费用，为保持计算口径一致，双英集团总投资金额在计算时剔除了前期已发生的土地购置费用。

如上表所示，公司募投项目的总投资单位造价与同地区可比公司类似工程项目的单位造价不存在较大差异。

(3) 拟购置设备价格是否公允

公司主要产品为座椅、内外饰件等汽车零部件，大多为定制化产品。为满足产品定制化需求，公司的生产设备也同样具有一定的定制化特点，不同设备之间价格的可比性相对较差。公司在进行采购设备前，基于对设备的各方面需求，向多家厂商沟通设备设计、报价和服务方案，在综合考虑产品质量、价格、服务、历史合作和市场行情等因素的基础上，择优选取设备供应商。本次募投项目的设备采购价格通过参考以往买卖双方的交易价格以及初步市场询价等综合确定，定价公允合理。

(4) 研发人员工资投入的测算依据，与现有研发人员平均工资是否存在较大差异及原因

①研发人员工资投入的测算依据

研发中心升级建设项目预计将新引进 55 名专业的研发人才，岗位涵盖各类初级、中级、高级、资深的设计工程师、功能件工程师、产品工程师、FEA 工程师、产品安全工程师、电器工程师、气味管控工程师等。公司根据各类研发人员所需具体的专业技能、从业经历、工作经验等，参考本公司及同行业研发人员的薪酬情况，合理预计项目三年建设期间新增研发人员工资支出为 2,004.00 万元，该部分工资由公司自有资金支付，不使用拟募集资金。研发人

员工工资具体明细构成如下：

单位：人、万元/人/年、万元

序号	岗位名称	第二年			第三年			合计
		人数	工资	小计	人数	工资	小计	
1	高级设计工程师	1	36.00	36.00	1	36.00	36.00	72.00
2	资深设计工程师	2	24.00	48.00	3	24.00	72.00	120.00
3	中级设计工程师	4	18.00	72.00	6	18.00	108.00	180.00
4	初级设计工程师	5	9.60	48.00	10	9.60	96.00	144.00
5	中级功能件工程师	1	18.00	18.00	2	18.00	36.00	54.00
6	资深 FEA 工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
7	中级 FEA 工程师	1	18.00	18.00	1	18.00	18.00	36.00
8	高级产品工程师	1	36.00	36.00	2	36.00	72.00	108.00
9	资深产品工程师	2	24.00	48.00	3	24.00	72.00	120.00
10	中级产品工程师	4	18.00	72.00	8	18.00	144.00	216.00
11	产品开发经理	1	60.00	60.00	1	60.00	60.00	120.00
12	电子电器开发经理	1	60.00	60.00	1	60.00	60.00	120.00
13	高级电器工程师	1	36.00	36.00	1	36.00	36.00	72.00
14	资深电器工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
15	资深舒适性工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
16	中级精致工艺工程师	1	18.00	18.00	1	18.00	18.00	36.00
17	资深对标工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
18	高级需求工程师	1	36.00	36.00	1	36.00	36.00	72.00
19	资深面套工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
20	资深气味管控工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
21	资深产品安全工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
22	资深验证工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
23	中级实验室体系工程师	1	18.00	18.00	2	18.00	36.00	54.00
24	资深气味测试工程师	1	24.00	24.00	1	24.00	24.00	48.00
25	PLM 系统管理员	1	9.60	9.60	1	9.60	9.60	19.20
26	座椅数据工程师	1	7.20	7.20	1	7.20	7.20	14.40
27	内饰数据工程师	1	7.20	7.20	1	7.20	7.20	14.40
合计		39	-	864.00	55	-	1,140.00	2,004.00

注：项目建设期第一年主要为房屋装修改造的施工，不进行研发人员的招聘，故不产生相关工资支出。

②与现有研发人员平均工资是否存在较大差异及原因

报告期内，公司现有研发人员年度平均工资情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员平均人数	240	208	173
研发人员薪酬总额	4,414.46	3,575.02	2,609.89
研发人员平均薪酬	18.39	17.19	15.09

注：研发人员平均人数=（研发人员期初人数+研发人员期末人数）/2

如上表所示，报告期内，公司现有研发人员年度平均工资呈逐年增长情况，三年复合增长率为 10.39%。公司募投项目建设期内新增研发人员的年均研发工资为 21.32 万元，较 2024 年度增长 15.93%，较公司现有研发人员的平均工资水平及增长幅度略有提高，但不存在较大差异，主要系募投项目的招聘人员里高级及资深以上的工程师占据了较大比重，该类人员薪酬比中低级工程师较高，故而带动了整体平均薪酬提升。

3、说明募集资金用于补充流动资金的测算方法与同行业可比公司是否一致，结合销售收入百分比法等方法测算营运资金缺口情况，说明与目前测算情况相比是否存在较大差异，结合持有的货币资金、财务状况等，说明拟使用募集资金补充流动资金的必要性与合理性

(1) 说明募集资金用于补充流动资金的测算方法与同行业可比公司是否一致

公司参考报告期内主要经营性流动资产、经营性流动负债的平均周转情况，结合预测期实现的营业收入和营业成本，得出营运资金的需求。同行业公司中亦存在采用该方法进行流动资金需求测算的情况，公司测算方法与同行业公司一致，具体如下：

公司名称	所属行业	流动资金需求测算方法	信息来源
弥富科技 (874649)	汽车制造业	公司参考最近三年各项主要经营性流动资产、经营性流动负债的平均周转率，结合预测期内增加的营业收入及营业成本，得出募投项目营运资金需求	北交所首轮问询回复
嵘泰股份 (605133)	汽车制造业	①以基期的平均经营性流动资产减去平均经营性流动负债得出经营性营运资金，然后以与基期销售收入的比值，得出经营性营运资	招股说明书

公司名称	所属行业	流动资金需求测算方法	信息来源
		金周转率；②以预测期的销售收入乘以基期经营性营运资金周转率，得出预测期经营性营运资金；③经营性营运资金的预测期数据减基期数据，得出营运资金需求	
金钟股份 (301133)	汽车制造业	本项目采用分项详细估算法对项目流动资金需要量进行了估算，以公司报告期生产经营的流动资金周转情况为基础，综合考虑未来项目投产后应收账款、存货和应收票据等经营性流动资产与应付账款、应付票据和合同负债等经营性流动负债之间的差额，测算得到项目所需流动资金金额	可转债募集说明书
西菱动力 (300733)	汽车制造业	①计算基期的经营性流动资产周转率和经营性流动比率，经营性流动资产周转率=营业收入/(年初经营性资产+年末经营性资产)*2，经营性流动比率=经营性流动资产/经营性流动负债；②根据预测期的营业收入和基期的周转率和流动比率，计算得出经营性流动资产和负债，进而得出营运资金缺口	向特定对象发行股票募集说明书
蓝黛科技 (002765)	汽车制造业	流动资金估算采用分项详细估算法，按建设项目投产后流动资产（包括应收账款、应收票据、应收账款融资、预付账款、存货、现金等）和流动负债（包括应付账款、应付票据、预收账款等）各项构成分别详细估算，具体步骤是根据公司历史经营数据及同行业数据计算确定各分项周转次数，然后估算各分项对应金额。根据流动资产与流动负债的差额估算出项目所需流动资金	非公开发行股票申请文件反馈意见之回复报告
泉峰汽车 (603982)	汽车制造业	主要根据项目的销售情况结合项目经营性流动资产和经营性流动负债的周转情况进行合理预测	非公开发行股票申请文件反馈意见的回复

（2）结合销售收入百分比法等方法测算营运资金缺口情况，说明与目前测算情况相比是否存在较大差异

假设未来三年各项经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入比例与2022年末至2024年末各科目占营业收入比例平均值保持一致，采用销售收入百分比法测算营运资金缺口情况如下：

单位：万元

科目	计算比率	基期数据 (T)	T+1年	T+2年	T+3年
营业收入	12.15%	257,964.87	289,317.58	324,480.86	363,917.83
流动资产 (A)	-	188,455.62	221,189.03	248,072.06	278,222.41

科目	计算比率	基期数据 (T)	T+1 年	T+2 年	T+3 年
应收账款	25.70%	69,750.20	74,346.95	83,382.99	93,517.24
应收票据	14.06%	28,217.72	40,686.68	45,631.69	51,177.70
其他应收款	3.70%	2,070.40	10,700.36	12,000.87	13,459.44
存货	15.68%	47,525.51	45,375.57	50,890.46	57,075.62
货币资金	17.31%	40,891.79	50,079.46	56,166.06	62,992.40
流动负债 (B)	-	137,399.43	155,670.12	174,590.07	195,809.51
应付账款	36.74%	112,780.66	106,309.72	119,230.47	133,721.58
应付票据	17.06%	24,618.78	49,360.40	55,359.60	62,087.93
流动资金占用 (C=A-B)	-	51,056.18	65,518.91	73,481.99	82,412.90
每年流动资金缺口	-	-	14,462.73	7,963.08	8,930.90

如上表所示，采用销售收入百分比法测算营运资金缺口为 31,356.71 万元，能够有效覆盖本次以募集资金补充流动资金的金额 8,700.00 万元，具有合理性，且与目前测算情况相比不存在较大差异。

此外，在采用当前测算方法和销售百分比法测算流动资金缺口时，公司对预测期的销售收入增长率均采取了谨慎的计算方法，即以 2022 年-2024 年营业收入的复合增长率 12.15% 为计算基础。但随着报告期内不断深耕和开拓新能源客户及产品、技术的应用，公司营业收入呈现快速增长趋势，2025 年 1-6 月和 1-9 月分别实现营业收入 159,404.06 万元和 251,929.93 万元，较去年同期分别增长 55.71% 和 66.67%。为更好体现公司当前实际的经营状况，分别假定公司营业收入保持 20%、30%、50% 的增长速度，在其他条件不变的情况下以销售百分比法测算未来三年营运资金缺口如下：

营业收入预计增长率	营运资金缺口（万元）
20%	49,891.45
30%	77,289.86
50%	146,107.17

由上表可知，在当前营业收入规模大幅增长的背景下，公司的营运资金缺口持续增大，对补充流动资金的需求也更加迫切，因此以募集资金补充流动资金具有现实的必要性。

(3) 结合持有的货币资金、财务状况等，说明拟使用募集资金补充流动资金的必要性与合理性

①货币资金情况

截至 2025 年 6 月末，公司货币资金余额 64,029.14 万元，其中银行存款余额 16,855.27 万元，使用受限 497.00 万元；其他货币资金 47,173.87 万元，主要系为开具票据而存入的银行承兑汇票保证金，因保证金要求的比例基本在 100%，导致其他货币资金金额较大，资金使用受到限制比例较高。公司实际可供自由支配的货币资金余额为 16,358.27 万元，具体构成情况如下：

单位：万元			
项目	货币资金余额	使用受限情况	可自由支配金额
银行存款	16,855.27	497.00	16,358.27
其他货币资金	47,173.87	47,173.87	-
合计	64,029.14	47,670.87	16,358.27

汽车零配件生产企业属于资金密集型行业，公司在支付职工薪酬、缴纳各项税费、新技术研发和市场推广等方面，均需要大量资金投入。因此，为维持正常生产经营和未来持续发展，公司需要持有一定数量的货币资金。

②公司财务状况

报告期内，公司业务规模不断扩大，对资金的需求也持续提升，而受限于当前以银行贷款为主的融资渠道，公司合并资产负债率高于同行业上市公司，因此，公司需要借助本次发行补充部分流动资金，以保障公司在快速增长过程中的流动资金安全。同行业公司的资产负债率情况如下：

合并资产负债率	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
继峰股份	75.68%	75.82%	75.18%	75.57%
天成自控	74.97%	74.67%	66.15%	61.72%
新泉股份	64.95%	64.47%	62.78%	55.75%
常熟汽饰	52.05%	50.05%	50.24%	45.69%
同行业上市公司平均值	66.91%	66.25%	63.59%	59.68%
发行人	78.71%	78.39%	79.39%	84.31%

考虑实际可供自由支配的货币资金情况及高于同行业上市公司的资产负债率，公司通过本次发行补充部分流动资金，能够有效缓解资金压力，改善财务结构，有利于在汽车产业快速发展的大背景下抢抓市场机遇，为未来持续健康发展打下坚实基础。因此，使用募集资金补充流动资金必要且合理。

（二）先发货后签订合同的合理性

1、补充说明先发货后签订合同各期具体金额及占比，相关内控制度是否建立健全并有效执行，发行人与直接客户及终端客户关于产品验收的具体约定及实施流程，公司与客户是否存在潜在纠纷

（1）先发货后签订合同各期具体金额及占比

报告期各期，公司先发货后签订合同主要系新产品合作或既有产品存在设计变更时，公司与客户需进行谈判定价，同时为保证整车厂的及时生产供货，公司在价格尚未正式确定时，基于合作信任先行发货，截至各期末尚未确定价格并结算的金额在发出商品中列报。

报告期各期，先发货后签订合同具体金额及占比情况：

项目	单位：万元			
	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	28,611.04	20,808.13	13,546.52	12,433.55
其中：未确认价格余额	12,764.48	7,909.31	3,093.90	2,631.15
未确认价格余额占比	44.61%	38.01%	22.84%	21.16%

报告期各期末，客户已签收未定价结算的发出商品期末余额逐步增长，主要系新项目、新客户的逐年增加，为了减少对整车生产稳定性影响，部分新产品在尚未正式定价时先行提供给客户使用。

报告期各期，先发货后签订合同的存货期后结转情况：

项目	单位：万元			
	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品中未确认价格余额	12,764.48	7,909.31	3,093.90	2,631.15
期后结转余额	12,089.03	7,876.77	3,086.72	2,630.15
期后结转占比	94.71%	99.59%	99.77%	99.96%

注：期后结转数据统计截止时间为 2025 年 10 月 31 日。

截至 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日发出商品中未确认价格余额期后结转比例分别为 99.96%、99.77% 和 99.59%，未结转部分主要系公司为整车厂客户提供的各车型售后件，由于售后件数量较少，整车厂与公司签订售后件销售合同周期较长，待售后件合同签署后确认收入。

截至 2025 年 6 月 30 日发出商品中未确认价格余额期后结转比例为 94.71%，未结转部分主要系新产品或既有产品存在设计变更，产品定价正在谈判中。

（2）相关内控制度是否建立健全并有效执行

公司在确定是否采用先发货后签订合同的交易形式时，会根据客户的潜在违约风险、是否存在产品交付后取消订单等情况进行综合评估，对于在合同签订前即向客户发出商品建立了严格的内部控制措施。主要内控措施如下：

①客户资质评估

公司对需要在合同签订之前即发货的客户资质进行严格的审查，对客户的信用风险、付款能力、未来合作情况等多方面进行评估，对资信状况良好的企业提供先发货后签合同的交易形式。

②跟踪合同签订进展

公司产品送至客户指定地点后，确认产品签收量（送货量模式）或客户根据实际领用情况签署数量对账单（寄售模式）。营销中心人员在销售台账中对暂未签订合同的产品进行登记，并定期跟踪合同签订情况；财务部门每月结合销售台账、发出商品明细，协同营销中心人员持续跟进合同签署进展，产品价格确定并经内部审批流程完成后，双方签署正式合同。

③核算收入

当双方商定具体的产品价格后，客户会进行内部的合同签署审批流程，并同步更新相应产品的价格信息生成对账单，通常情况下，合同与对账单会同步到达公司。但由于各客户内部审批流程的差异，不同客户正式合同签署的时间亦存在差异，存在部分客户正式合同晚于对账单到达公司的情况。但由于对账单已包含了产品的数量信息和价格信息，与产品相关的经济流入可以准确计算，为保证收入确认的及时性和一贯性，公司财务人员根据客户发布的对账单确认

各类产品的销售收入。

公司建立了相关的销售和存货管理制度，并严格按照相关内控制度要求执行。会计师针对公司内部控制情况进行审计，认为公司于 2025 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

(3) 发行人与直接客户及终端客户关于产品验收的具体约定及实施流程，公司与客户是否存在潜在纠纷

报告期内，公司与主要客户签订的销售合同中未明确约定关于产品验收条款的具体内容，公司与主要客户签订合同的主要条款如下：

客户名称	合同主要条款	实施流程
上汽集团	约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款	寄售模式下,公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付；非寄售模式下，客户取得产品即完成交付
吉利汽车	约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付
长安汽车	约定标的、要约、价格、数量、质量保证、交货和收货、运输及包装、维修零部件、支付方式、安全及保密、财产及工装、品牌和知识产权、赔偿和违约责任等条款	寄售模式下,公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付；非寄售模式下，客户取得产品即完成交付
长城汽车	约定双方开发责任、包装和供货、价格和支付、产品责任保证、售后服务及索赔、知识产权、保密及相关义务等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付
重庆跨越	约定数量、生产采购订单期限、变更、装运包装盒交付、质量保证及索赔、维修配件、买方的工装及其他财产等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付
赛力斯	约定零部件配套订货、准时供货、质量要求及责任、技术保证、知识产权、核价权等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付
宁波华翔	约定价格、交付、付款、质保、保密、赔偿等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付
比亚迪	约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款	公司产品运送至客户指定仓库，客户领用产品即完成交付

公司合同条款未约定直接客户对公司产品的验收或签收以其终端客户对产品验收完成为前提，因此相关权利和义务的实现并不以其终端客户对产品验收

完成为前提，客户领用或签收公司产品视为验收完成。终端客户不对公司产品进行单独验收，公司不对终端客户负有合同义务。公司与客户之间不存在潜在纠纷。

2、结合合同签订情况、收入确认内外部依据、行业惯例等说明收入确认依据及时点是否符合企业会计准则规定，是否存在提前确认收入、调节、虚增收入情形

(1) 先发货后签订合同会计处理准确性分析

产品已发货但尚未签订合同的情形下，根据企业会计准则的规定及发行人实际情况判断如下：

序号	《企业会计准则第 14 号——收入》第五条规定	公司实际情况	是否符合
1	合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	各方未签署相应的合同，仅公司实际履行产品交付义务	否
2	该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务	通过非合同订单形式告知公司需交付产品的规格、数量及交付时点等义务，根据以往交易惯例，公司因转让商品而有权取得产品对价的权利；同时明确客户与所转让商品相关的权利和义务	是
3	该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	尚未签署合同且未确认产品价格的情况下，双方未明确约定所转让商品相关的支付条款	否
4	该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	公司履行产品交付义务后，未来将有权取得对应款项，有可能改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额，具有商业实质，但由于尚未签署合同且未确认产品价格，公司具体的未来现金流量改变情况尚未明确	否
5	企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司将产品发送至客户指定仓库，客户领用或取得产品后商品控制权转移，公司有权取得商品的对价，但由于尚未签署合同且未确认产品价格，公司因转让该部分商品而有权取得的对价不能准确计量	否

报告期内，针对先发货后签订合同的发出商品，公司与客户未签署价格协议，亦未就价格达成一致意向（比如以对账单形式达成一致），不符合《企业会计准则第 14 号——收入》第五条 1、3、4、5 的规定，因此公司无法取得合理依据进行暂估入账，公司均于交易双方就产品价格达成一致后确认收入。

综上，公司收入确认时点准确，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规

定。

(2) 收入确认时点和内外部依据

报告期各期，公司确认收入的时点和内外部依据情况如下：

销售模式	收入确认时点	内外部依据
寄售模式	客户车型完工下产线	内部依据：销售出库单、调拨单、销售发票 外部依据：销售合同、物流单据、供应商结算系统、纸质对账单、邮件对账单
非寄售模式	客户验收入库	内部依据：销售出库单、调拨单、销售发票 外部依据：销售合同、物流单据、对账单或验收单

公司建立了与销售发货及对账结算相关的内控管理制度，对不同销售模式下产品的发货、签收与领用、对账、开票与收款等关键内部控制环节进行控制，不同阶段对应生成调拨单、销售出库单、销售发票等内部单据。针对公司已发货尚未签订合同的产品，公司并未取得经客户确认的产品价格信息，无法对公司因转让该部分商品而有权取得的对价进行准确计量，因此无法确认收入；而在取得客户的供应商系统结算单、对账单等外部单据时，公司已同步获取了客户签署的合同，或者合同虽未签署但通过对账单形式，供需双方已就产品价格达成一致，与转让商品相关的对价已能够准确计量并很可能收回，公司以取得上述外部单据时确认收入，收入确认时点准确，内外部依据充分、合理，符合企业会计准则的规定。

(3) 先发货后签合同是否属于行业惯例

经查阅公开披露的信息，同行业、电气机械和器材制造业、专用设备制造业等均存在先发货后签合同的情况，具体情形如下：

公司名称	所属行业	审核状态	先发货但尚未签署合同的情形
通宝光电	汽车制造业	上市委员会会议通过	新产品合作或既有产品存在设计变更时，公司与客户需进行谈判定价，同时为保证整车厂的及时生产供货，公司在价格尚未正式确定时，基于长期合作信任先行发货，公司与客户未签署价格协议，亦未就价格达成一致意向，因此公司无法取得合理依据进行暂估入账，公司均于交易双方就产品价格达成一致后确认收入
舜宇精工	汽车制造业	注册	发出商品长期未结转的原因主要包括公司与客户尚未就零件价格达成一致
金钟股份	汽车制造业	已上市	直售未结算产品主要是已发货签收的产品，但由于直售客户尚未和发行人商定产品价格或者产品年降后价格尚未协商一致，销售单价未确定，因此未确认收入

益坤电气	电气机械和器材制造业	已问询	公司存在预投产模式，即获取下游客户订单后即组织生产发货，再签订正式合同的情形，主要系公司内销客户主要为中国中车及国铁集团等轨道交通领域国有大型集团及下属单位，由于该类客户内部审批制度较为严格、环节较多、流程较复杂，致使合同签订周期较长，公司无法影响客户合同签订的流程；同时，公司供应的产品属于轨道交通行业配套产品，具有按批次、时间要求紧等特点；公司与相关客户合作历史较久，且相关客户实力较强、信誉良好，因此，对于上述客户采用先发货后签订合同进行销售具有合理性，符合商业逻辑
锐翔智能	专用设备制造业	已问询	部分客户因需求紧急，内部审批未完成时即通知供货，公司基于客户信用及历史履约情况先行发货，再与客户签署订单

报告期内，发行人存在先发货后签合同的情形符合上述行业惯例，具有合理性。

综上所述，公司的收入确认依据充分、收入确认时点准确，符合企业会计准则规定且符合行业惯例；不存在提前确认收入、调节、虚增收入的情形。

（三）关于信息披露准确性

1、请发行人在招股说明书中进一步明确发行人选择的具体上市标准

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“十、发行人选择的具体上市标准及分析说明”披露如下：

“根据北京证券交易所发布的《北京证券交易所股票上市规则》，发行人选择如下标准公开发行并上市：

‘预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。’

根据公司在全国股转系统创新层交易情况、同行业公司的市盈率情况及公司最近一次融资情况，并结合自身经营规模、盈利情况等因素，公司预计发行时市值不低于 2 亿元；公司 2023 年度、2024 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 9,919.17 万元、9,154.84 万元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元；公司 2023 年度、2024 年度加权平均净资产收益率分别为 25.82%、15.46%，最近两年加权平均净资产收益率平均不低于 8%（上述净利润和加权平均净资产收益率取扣除非经常性损益前后孰低值），符合《北京证券

交易所股票上市规则》第 2.1.3 条第一项标准的要求。”

二、核查程序、核查范围及核查结论

(一) 关于募集资金使用合理性

1、核查程序及范围

关于募集资金使用合理性，保荐机构及会计师针对以下范围履行了核查程序：

(1) 获取报告期内公司主要产品的产量、产能、销量、在手订单数据，分析相关数据变动的原因及合理性。

(2) 查阅汽车行业的相关研究报告和新闻报道，了解汽车行业的发展情况及市场需求的变动趋势。

(3) 查阅同行业可比公司披露的相关公告，了解其产能扩张、产能利用率及报告期业绩变动情况。

(4) 查阅公司取得的新能源汽车座椅项目的定点通知，了解客户量纲规划及与募投新增产能的匹配情况。

(5) 查阅公司募投项目的可行性研究报告，了解建设投资、购置设备、研发人员工资等募集资金的测算依据及合理性、公允性。

(6) 查阅同行业同地区公司相关工程的造价情况，比较公司募投项目单位造价与其是否存在较大差异及合理性。

(7) 获取报告期内公司现有研发人员的平均工资情况，比较与募投项目研发人员工资投入的差异情况及合理性。

(8) 查阅汽车制造业相关公司流动资金需求的测算方法，比较以销售收入百分比法测算营运资金缺口与目前测算的差异情况，查阅公司报告期各期的货币资金情况、公司与同行业可比公司的财务状况数据，了解募集资金补流的必要性与合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

(1) 公司募投项目达产后新增产能有足够的市场消化能力，不存在固定资产闲置风险，募投项目设计合理。

(2) 公司建设投资、购置设备、研发人员工资等拟投入募集资金根据以往类似交易价格、市场询价等方式确定，工程建设与同行业同地区可比公司相关工程造价有一定差异，但处于合理区间范围；拟购置设备价格公允；研发人员工资投入与现有研发人员平均工资差异较小且具有合理性。

(3) 公司募集资金用于补充流动资金的测算方法与同行业可比公司一致，公司采用销售收入百分比法测算的营运资金缺口与目前测算情况相比不存在较大差异，使用募集资金补充流动资金具有必要性与合理性。

(二) 先发货后签订合同的合理性

1、核查范围及程序

针对先发货后签订合同的合理性，保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层，了解报告期各期先发货后签订合同的具体情况。
(2) 获取报告期各期末发出商品明细、报告期各期及报告期后的销售明细，核实先发货后签订合同产品期后结转情况。

(3) 检查发行人先发货后签订合同模式下，收入确认及发出商品管理内部控制制度设计是否合理有效并有效执行。

(4) 查阅发行人销售合同关于产品验收的具体约定，访谈发行人销售负责人，了解发行人与直接客户及终端用户关于产品验收的实施流程和验收质量纠纷情况。

(5) 查询同行业公司收入确认政策，与发行人收入确认政策对比，核查收入确认是否符合准则规定，是否存在提前确认收入、调节、虚增收入的情形。

2、核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

(1) 报告期内发行人存在先发货后签订合同的情形，主要系新产品合作或既有产品存在设计变更时，公司与客户需进行谈判定价，同时为保证整车厂的

及时生产供货，公司在价格尚未正式确定时，基于合作信任先行发货所致，发行人在客户领用或验收产品并取得合同或具备合同性质的结算单据后确认收入；发行人建立了相关的销售和存货管理等内控管理制度予以规范先发货后签订合同的交易形式，相关内控制度建立健全并有效执行。

(2) 发行人客户根据需求领用产品或合同约定进行验收，发行人不对终端用户负有合同义务。发行人与客户不存在潜在纠纷。

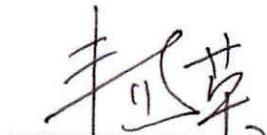
(3) 报告期内，发行人严格按照收入确认政策，在客户出具对账单/验收单时按照合同约定的收款金额确认收入；发行人收入确认的依据主要系销售出库单、调拨单、销售发票、销售合同、物流单据以及对账单；发行人收入确认时点与同行业不存在实质性差异；发行人收入确认依据完整、收入确认时点准确，收入确认符合企业会计准则规定，不存在提前确认收入、调节、虚增收入的情形。

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》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、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。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查。经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人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。

(本页无正文,为《关于广西双英集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签署页)

法定代表人、董事长:


杨英



(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于广西双英集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签署页)

保荐代表人：

罗倩秋

罗倩秋

石来伟

石来伟

保荐机构董事长：

冉云

冉云

(法定代表人)



国金证券股份有限公司

2025 年 12 月 18 日

国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读广西双英集团股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


冉云



2025 年 12 月 18 日