



乔路铭科技股份有限公司

Qiao Luming Technology Co., LTD.

**关于乔路铭科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



东方证券股份有限公司

ORIENT SECURITIES COMPANY LIMITED

（上海市黄浦区中山南路 119 号东方证券大厦）

二〇二六年一月

北京证券交易所：

根据贵所 2025 年 11 月 6 日出具的《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，乔路铭科技股份有限公司（以下简称“乔路铭”或“公司”）、东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“国枫律师”或“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中汇会计师”或“申报会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就贵所所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》（以下简称“本问询函回复”），请予审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《乔路铭科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本问询函回复的字体：

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

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1.收入真实性及资金流水核查充分性.....	3
问题 2.业绩增长可持续性.....	44
问题 3.与关联方存在主要客户、供应商重叠.....	140
问题 4.其他问题.....	187
问题 5.其他补充说明事项.....	352

问题 1. 收入真实性及资金流水核查充分性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人主要客户实施函证、走访、细节测试、收入截止性测试、期后回款等核查程序，其中 2025 年 1-6 月收入回函相符金额（含通过函证调节表确认相符金额）占营业收入的比例为 54.11%；各期应收账款回函不符金额占应收账款余额的比例分别为 29.20%、15.74%、77.33%和 56.76%，主要系入账时间差、暂估与发票差异及小数点尾差等事项所致。（2）报告期各期，发行人对比亚迪的销售收入分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占营业收入比例分别为 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%，比亚迪仅于 2022 年接受了中介机构访谈，此后未同意接受访谈。（3）报告期内，保荐机构、申报会计师获取了发行人及子公司、其他关联法人主体、发行人实际控制人及其配偶、成年子女、发行人部分董事、原监事、高级管理人员、关键岗位人员等的银行流水。

请保荐机构、申报会计师：（1）说明采取的发函控制程序，是否独立发函、校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工等；说明采取的回函控制程序，是否独立收函、校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序；是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。（2）列示各期收入/应收账款发函、回函、回函不符、未回函的具体数量、金额及比例，说明回函相符比例较低的原因；说明各期收入/应收账款回函不符但调节相符的金额及比例，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示收入/应收账款回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据；说明对各期末回函或回函不符客户采取的替代测试程序，说明替代测试开展的完整性、有效性。（3）说明 2023 年及以后年度比亚迪不接受中介机构访谈的原因及合理性，比亚迪对其他供应商是否存在类似情况；对于发行人与比亚迪交易的真实性，中介机构采取的替代性核查程序及目前核查程序能否支撑核查结论。（4）说明资金流水专项核查意见中未包含发行人 2025 年 6 月 30 日新成立子公司晋中乔路铭汽车

零部件有限公司的银行账户的原因，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18 资金流水核查的相关要求，补充核查并更新资金流水专项核查意见。（5）在资金流水核查专项说明中补充对发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人大额资金流水核查的具体情况，逐笔说明交易对手方与被核查对象关系、款项发生原因或背景等，并说明取得的相关说明或支撑性底稿，更新并提交资金流水核查专项说明；在问询回复中对前述主体与发行人关联方、客户、供应商、发行人其他员工等是否存在异常大额资金往来、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情形发表明确核查意见。（6）结合前述核查情况对报告期内发行人收入的真实、准确、完整发表明确意见。

请保荐机构提供资金流水核查、收入真实性核查相关工作底稿。

【中介机构回复】

一、说明采取的发函控制程序，是否独立发函、校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工等；说明采取的回函控制程序，是否独立收函、校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序；是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况

（一）说明采取的发函控制程序，是否独立发函、校对发函地址与工商登记地址是否一致、收函人是否为客户员工等

保荐机构、申报会计师在实施函证程序过程中独立发函并充分履行了发函控制程序，具体流程如下：

1、对函证数据及其他信息进行检查，确保发函信息的准确性

对函证数据及其他信息核对无误后打印，并对打印过程保持控制。将纸质询证函交由发行人确认并盖章时，中介机构发函人员全程跟进，对盖章后的函证进行检查，相关信息确认无误后进行发函。

2、对发行人提供的被函证单位的收件联系人姓名、单位名称、发函地址执行核对检查程序，确保所获取地址及联系方式的真实性、可靠性，具体程序如下：

(1) 获取发行人报告期各期的花名册，比对发行人提供的被函证单位的收件联系人姓名及电话，核实函证收件联系人并非发行人员工；

(2) 通过公开信息查询被函证单位工商注册的名称和地址，并与发行人所提供的地址进行比对，如地址不一致，通过地图、客户官方网站等查询该地址是否为被函证单位的实际办公地址。

3、经发行人盖章后的询证函原件，由中介机构的函证中心联系快递公司独立寄发，并要求被函证单位直接回函至中介机构的函证中心，以此保证发函程序的独立控制。

(二) 说明采取的回函控制程序，是否独立收函、校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性，不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序

1、说明采取的回函控制程序，是否独立收函、校对发函时收件地址/联系人与收函时发件地址/联系人的一致性

中介机构在实施函证程序过程中独立收函并充分履行了回函控制程序，具体如下：

(1) 验证收到的回函是否为原件，与函证中心系统中留存的发函电子版比对是否与发出的询证函是同一份；

(2) 检查回函是否由被函证单位直接寄至中介机构的函证中心，当被函证单位错将回函寄给发行人时，该回函将予以作废处理；

(3) 检查回函快递单中记录的寄件方名称、地址、联系人信息是否与发函联系信息一致，并比对回函寄件人是否为发行人员工；

(4) 检查被函证单位加盖在询证函上的印章中显示的被函证单位名称是否与询证函中记载的被函证单位名称一致，记录回函印章类型。

2、不一致的客户名单，针对不一致的情况开展的核查程序

报告期内，发行人存在发函收件地址或联系人与收函发件地址或联系人不一致的情况，具体如下：

单位：个

不一致情况	2025 年 1-6 月	2024 年度	2022-2023 年度
地址一致，联系人不一致	1	3	11
其中：吉利汽车	-	-	10
比亚迪	1	2	-
蔚来汽车	-	1	-
其他	-	-	1
地址、联系人均不一致	1	14	13
其中：吉利汽车	-	9	9
比亚迪	-	2	-
蔚来汽车	1	1	1
其他	-	2	3

注：2022-2023 年度财务数据在同一份询证函中进行函证。

经核查，上述不一致的情况主要系对吉利汽车的函证对象涉及其集团内的多个主体，根据客户要求发函时寄至其统一地址，而回函时已经过其内部流转、分别处理，由函证的各个主体分别寄回，以及收件的联系人与寄件的联系人由其不同的员工收发所致。针对不一致的情况，中介机构开展的核查程序如下：

- （1）通过公开信息查询客户的工商登记信息，比对与回函地址是否一致；
- （2）通过地图查询地址是否为被函证单位的办公地址；
- （3）核实联系人身份，了解不一致的原因。

除以上事项已经核实外，未发现其他异常情况。

（三）是否比对客户历史回函签章，是否存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况

在实施回函控制程序的过程中，将询证函回函签章与客户历史回函签章进行对比，经统计，报告期内仅存在 1 家客户回函签章类型不一致的情况，主要系不同期间函证回函签章为公章或者财务专用章，不存在异常情形。报告期内客户回函均为公章或财务专用章，不存在将客户合同章或仅签字未盖章纳入回函有效的情况。

二、列示各期收入/应收账款发函、回函、回函不符、未回函的具体数量、金额及比例，说明回函相符比例较低的原因；说明各期收入/应收账款回函不符但调节相符的金额及比例，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示收入/应收账款回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据；说明对各期末回函或回函不符客户采取的替代测试程序，说明替代测试开展的完整性、有效性

（一）列示各期收入/应收账款发函、回函、回函不符、未回函的具体数量、金额及比例，说明回函相符比例较低的原因

1、各期收入发函、回函、回函不符、未回函的具体数量、金额及比例

单位：万元、份

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总体	营业收入金额（A）	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
发函情况	发函数量	24	37	37	37
	发函收入金额（B）	138,890.36	333,663.73	251,522.12	143,411.92
	发函比例（C=B/A）	97.47%	98.87%	98.39%	91.89%
回函情况	回函数量	20	27	28	28
	回函收入金额（D）	108,428.34	310,772.89	229,091.34	121,533.23
	回函比例（E=D/A）	76.09%	92.08%	89.61%	77.87%
	未回函数量	4	10	9	9
	未回函收入金额（F）	30,462.01	22,890.84	22,430.77	21,878.69
	未回函比例（G=F/A）	21.38%	6.78%	8.77%	14.02%
回函相符情况	回函相符数量	8	6	11	11
	回函相符金额（H）	22,927.09	28,140.24	149,421.49	72,439.16
	回函相符比例（I=H/A）	16.09%	8.34%	58.45%	46.41%
回函不符情况	回函不符数量	12	21	17	17
	回函不符金额（J）	85,501.25	282,632.65	79,669.85	49,094.07
	回函不符比例（K=J/A）	60.00%	83.75%	31.16%	31.46%
回函确认情况	回函相符金额（H）	22,927.09	28,140.24	149,421.49	72,439.16
	回函不符但可确认金额（L）	73,832.23	83,996.25	4,723.94	3,304.26
	回函确认金额小计（M=H+L）	96,759.33	112,136.49	154,145.43	75,743.43
	回函确认金额比例（N=M/A）	67.90%	33.23%	60.30%	48.53%
回函不符	回函不符但调节相符数量	12	21	17	17

但调节相符的情况	回函不符但调节相符金额 (O)	85,501.25	282,632.65	79,669.85	49,094.07
	回函不符但调节相符比例 (P=O/A)	60.00%	83.75%	31.16%	31.46%
	回函相符及调节相符合计金额 (Q=H+O)	108,428.34	310,772.89	229,091.34	121,533.23
	回函相符及调节相符合计比例 (R=Q/A)	76.09%	92.08%	89.61%	77.87%
回函不符及未回函替代程序	回函不符及未回函数量	16	31	26	26
	回函不符及未回函金额 (S=F+J)	115,963.26	305,523.49	102,100.63	70,972.76
	替代测试金额	115,963.26	305,523.49	102,100.63	70,972.76
	替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上述客户数量为客户单体口径，非其所属集团口径。

注 2：客户在部分回函不符的函证中注明了发生额，“回函不符但可确认金额 (L)”系根据前述注明的发生额与发行人账面金额，按照孰低原则确定。

2、各期应收账款发函、回函、回函不符、未回函的具体数量、金额及比例

单位：万元、份

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总体	应收账款余额 (A)	61,211.51	90,106.15	97,629.20	44,942.26
发函情况	发函数量	24	37	37	37
	发函金额 (B)	55,570.30	88,479.77	97,257.30	43,843.45
	发函比例 (C=B/A)	90.78%	98.20%	99.62%	97.56%
回函情况	回函数量	20	27	28	28
	回函金额 (D)	40,023.18	71,667.25	92,180.86	41,774.56
	回函比例 (E=D/A)	65.39%	79.54%	94.42%	92.95%
	未回函数量	4	10	9	9
	未回函金额 (F)	15,547.12	16,812.51	5,076.45	2,068.90
	未回函比例 (G=F/A)	25.40%	18.66%	5.20%	4.60%
回函相符情况	回函相符数量	8	6	11	11
	回函相符金额 (H)	8,482.39	3,243.76	76,874.01	28,970.85
	回函相符比例 (I=H/A)	13.86%	3.60%	78.74%	64.46%
回函不符情况	回函不符数量	12	21	17	17
	回函不符金额 (J)	31,540.79	68,423.49	15,306.85	12,803.70
	回函不符比例 (K=J/A)	51.53%	75.94%	15.68%	28.49%
回函	回函相符金额 (H)	8,482.39	3,243.76	76,874.01	28,970.85

确认情况	回函不符但可确认金额 (L)	17,848.49	31,994.28	4,590.77	2,828.45
	回函确认金额小计 (M=H+L)	26,330.88	35,238.04	81,464.78	31,799.30
	回函确认金额比例 (N=M/A)	43.02%	39.11%	83.44%	70.76%
回函不符但调节相符的情况	回函不符但调节相符数量	12	21	17	17
	回函不符但调节相符金额 (O)	31,540.79	68,423.49	15,306.85	12,803.70
	回函不符但调节相符比例 (P=O/A)	51.53%	75.94%	15.68%	28.49%
	回函相符及调节相符合计金额 (Q=H+O)	40,023.18	71,667.25	92,180.86	41,774.56
	回函相符及调节相符合计比例 (R=Q/A)	65.39%	79.54%	94.42%	92.95%
回函不符及未回函替代程序	回函不符及未回函数量	16	31	26	26
	回函不符及未回函金额 (S=F+J)	47,087.91	85,236.00	20,383.30	14,872.60
	替代测试金额	47,087.91	85,236.00	20,383.30	14,872.60
	替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上述客户数量为客户单体口径，非其所属集团口径。

注 2：客户在部分回函不符的函证中注明了余额，“回函不符但可确认金额 (L)”系根据前述注明的余额与发行人账面金额，按照孰低原则确定。

3、回函相符比例较低的原因

报告期各期，针对营业收入函证的回函相符比例分别为 46.41%、58.45%、8.34%和 16.09%，针对应收账款函证的回函相符比例分别为 64.46%、78.74%、3.60%和 13.86%，回函相符比例整体较低的原因主要为：

(1) 客户零星质量扣款流程存在时间差，发行人收到扣款通知存在滞后性，导致发行人与客户出现入账时间差；

(2) 客户存在对尚未开票的暂估数据不予核对的情况，即便客户已就应收账款的已开票余额核对一致，但客户依然备注“暂估数据不予核对”等并在数据不符处盖章；

(3) 2022 至 2023 年度，发行人与客户比亚迪主要通过其成员企业深圳市比亚迪供应链管理有限公司进行交易，函证对象单一，业务规模和复杂度相对较小，对账沟通过程简单，回函相符；而 2024 年度，发行人与比亚迪旗下通过多

个成员企业进行交易，当期函证对象增加至 10 家，业务规模和复杂度相对较大，增加了函证对账的困难程度，且自 2024 年开始比亚迪在函证中回复对尚未开票的暂估数据不予核对；

（4）发行人按照客户供应商管理系统发布的结算单的所属期间确认收入，而部分客户存在按照发票入账的情形，因期末发票的送达存在一定滞后性，导致与部分客户回函金额存在时间性差异。

（二）说明各期收入/应收账款回函不符但调节相符的金额及比例，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示收入/应收账款回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据

报告期各期，针对营业收入函证的回函不符但调节相符的金额分别为 49,094.07 万元、79,669.85 万元、282,632.65 万元和 85,501.25 万元，占各期营业收入总额的比例分别为 31.46%、31.16%、83.75%和 60.00%，回函相符及回函不符但调节相符的金额合计分别为 121,533.23 万元、229,091.34 万元、310,772.89 万元和 108,428.34 万元，占各期营业收入总额的比例分别为 77.87%、89.61%、92.08%和 76.09%。

针对应收账款函证的回函不符但调节相符的金额分别为 12,803.70 万元、15,306.85 万元、68,423.49 万元和 31,540.79 万元，占各期应收账款余额的比例分别为 28.49%、15.68%、75.94%和 51.53%，回函相符及回函不符但调节相符的金额合计分别为 41,774.56 万元、92,180.86 万元、71,667.25 万元和 40,023.18 万元，占各期应收账款总额的比例分别为 92.95%、94.42%、79.54%和 65.39%。

基于汽车零部件行业特性，发行人主要采用寄售模式，主要客户均建立了供应商管理系统，客户按月定期在系统上发布结算单。月初新发布结算单通常只有上月实际结算数量、无结算单价，发行人根据结算单中客户结算数量、产品价格协议约定单价或未签订价格协议产品暂估单价，按照权责发生制原则，在客户结算产品所属期间确认收入。

发行人向客户函证的内容包括营业收入（包含暂估收入）、已开票部分的应

收账款结算余额、应收账款的暂估余额。由于客户实际结算产品所属期间和实际开票结算期间存在时间差，双方的记账时点可能存在差异，因此主要客户一般仅对函证中的已开票部分的应收账款结算余额进行明确回复，对应收账款暂估余额和包含暂估收入的营业收入不予明确回复。

1、对于客户已明确回复的应收账款已开票余额，其函证不符事项的调节过程列示如下：

(1) 2025 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	客户集团	应收账款-已开票余额			差异原因	差异金额对应时点				差异处理
			发函金额	回函金额	差异金额		发货时点	收入确认时点/公司入账时点	开票时点	客户入账时点	
1	湖南吉利汽车部件有限公司	吉利汽车	-0.81	-0.81	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
2	西安吉利汽车有限公司		-1.75	-1.75	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
3	四川领克汽车制造有限公司		284.46	-0.81	285.28	因客户往来科目挂账不同导致差异，将应收应付类科目相加或互抵后无差异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
4	浙江吉润梅山汽车部件有限公司		-2.00	-2.00	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序

5	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司		72.61	72.61	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
6	杭州吉利汽车有限公司		-2.00	-2.00	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
7	西安吉利汽车有限公司（由子公司发函）		18.64	-2.83	21.46	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	截止日后	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	发行人已于截止日后补充入账，金额影响较小
8	郑州比亚迪汽车有限公司	比亚迪	6,362.85	6,327.70	35.15	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	发行人已于 2025 年 6 月补充入账，入账后与客户余额调节一致
9	合肥比亚迪汽车有限公司		4,124.23	4,124.20	0.03	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	截止日后	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	发行人已于截止日后补充入账，金额影响较小
10	长沙市比亚迪汽车有限公司		3,482.75	3,477.66	5.10	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	发行人已于 2025 年 6 月补充入账，入账后与客户余额调节一致
11	常州比亚迪汽车有限公司		3,172.16	2,232.46	939.70	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2025 年 4 月	2025 年 6 月	2025 年 6 月	截止日后	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
12	上海蔚来汽车有限公司	蔚来汽车	1,116.51	890.79	225.72	因客户往来科目挂账不同导致差异，将应收应付类科目	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理

						相加或互抵后无差异					
--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	--	--	--

注：应收账款负数余额表示合同负债，下同。

(2) 2024 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户集团	应收账款-已开票余额			差异原因	差异金额对应时点				差异处理
			发函金额	回函金额	差异金额		发货时点	收入确认时点/公司入账时点	开票时点	客户入账时点	
1	西安吉利汽车有限公司	吉利汽车	-119.26	-119.26	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
2	湖南吉利汽车部件有限公司		-26.42	-26.42	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
3	余姚领克汽车部件有限公司		-	-	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
4	宁波吉润汽车部件有限公司		-5.65	-5.65	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序

					符						
5	浙江极氪智能科技有限公司		285.99	-	285.99	收入确认时间差； 发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2024 年度	2024 年度	2024 年度	2025 年度	发行人收入确认准确； 对发行人收入确认金额 执行替代核查程序
6	舒茨曼座椅(宁波)有限公司		109.90	109.71	0.19	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2025 年度	2024 年度	2024 年度	发行人已于 2025 年度 补充入账，金额影响较 小
7	宝鸡吉利汽车部件有限公司		87.60	87.60	-	往来已开票余额无 差异；因暂估金额 存在差异而回函不 符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入 确认金额执行替代核查 程序
8	吉利汽车研究院(宁波)有限公司		1.20	-	1.20	收入确认时间差； 发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2024 年度	2024 年度	2024 年度	2025 年度	发行人收入确认准确； 对发行人收入确认金额 执行替代核查程序
9	西安吉利汽车有限公司(由子公司发函)		-10.95	-21.47	10.52	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2025 年度	2024 年度	2024 年度	发行人已于 2025 年度 补充入账，金额影响较 小
10	比亚迪汽车有限公司	比亚迪	13,875.50	13,596.90	278.60	因客户往来科目挂 账不同导致差异， 将应收应付类科目 相加或互抵后无差 异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
11	郑州比亚迪汽		7,305.05	7,230.21	74.83	因客户往来科目挂	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理

	车有限公司					账不同导致差异， 将应收应付类科目 相加或互抵后无差 异					
12	济南比亚迪汽 车有限公司		6,899.89	6,801.63	98.26	因发行人往来科目 挂账不同导致差 异，将应收应付类 科目相加或互抵后 无差异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
13	长沙市比亚迪 汽车有限公司		5,734.66	5,732.07	2.58	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2025 年度	2024 年度	2024 年度	发行人已于 2025 年度 补充入账，金额影响较 小
14	常州比亚迪汽 车有限公司		2,994.08	2,967.15	26.93	因客户往来科目挂 账不同导致差异， 将应收应付类科目 相加或互抵后无差 异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
15	深圳比亚迪汽 车实业有限公司		1,206.93	1,206.93	-	往来已开票余额无 差异；因暂估金额 存在差异而回函不 符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入 确认金额执行替代核查 程序
16	长沙星朝汽车 有限公司		350.30	350.30	-	往来已开票余额无 差异；因暂估金额 不予核对而回函不 符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入 确认金额执行替代核查 程序
17	深圳市比亚迪		-587.63	-587.63	-	因发行人往来科目	不适用	不适用	不适用	不适用	发行人已于 2024 年度

	供应链管理有 限公司					挂账不同导致差 异，将应收应付类 科目相加或互抵后 无差异					进行调整，调整后与对 方一致
18	上海蔚来汽车 有限公司	蔚来 汽车	1,225.87	1,002.40	223.47	因客户往来科目挂 账不同导致差异， 将应收应付类科目 相加或互抵后无差 异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
19	蔚来汽车科技 (安徽)有限公 司		423.56	459.53	-35.97	收入确认时间差； 发行人尚未确认收 入	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2024 年度	发行人已于 2025 年度 补充入账，金额影响较 小
20	零跑汽车有限 公司	零跑 汽车	402.21	361.52	40.69	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2025 年度	2024 年度	2024 年度	发行人已于 2025 年度 补充入账，金额影响较 小
21	岚图汽车科技 有限公司	东风 岚图	176.18	57.49	118.69	收入确认时间差； 发行人已确认收 入，因发票传递时 间差对方尚未入账	2024 年度	2024 年度	2024 年度	2025 年度	发行人收入确认准确； 对发行人收入确认金额 执行替代核查程序

(3) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户 集团	应收账款-已开票余额			差异原因	差异金额对应时点				差异处理
			发函 金额	回函 金额	差异 金额		发货时点	收入确认 时点/公司	开票时点	客户入账 时点	

								入账时点			
1	浙江远景汽配有限公司	吉利汽车	-	-	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
2	西安吉利汽车有限公司		201.04	201.04	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
3	宁波远景汽车零部件有限公司		-0.14	-	-0.14	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2024 年度	2023 年度	2023 年度	发行人已于 2024 年度补充入账，金额影响较小
4	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司		-0.73	-0.73	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
5	吉利汽车研究院（宁波）有限公司		29.45	-	29.45	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2023 年度	2023 年度	2023 年度	2024 年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
6	浙江吉润汽车有限公司		10.44	-0.20	10.64	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2024 年度	2023 年度	2023 年度	发行人已于 2024 年度补充入账，金额影响较小
7	湖南吉利汽车部件有限公司		-	2.33	-2.33	因客户往来科目挂账不同导致差异，	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理

						将应收应付类科目相加或互抵后无差异					
8	山西吉利汽车部件有限公司		-	-	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
9	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司		5.92	-	5.92	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2023年8月	2023年11月	2023年12月	2024年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
10	四川领克汽车制造有限公司		432.13	-1.24	433.36	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2023年6-11月	2023年11月	2023年12月	2024年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
11	舒茨曼座椅（宁波）有限公司		120.51	90.72	29.79	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2023年11月	2023年12月	2023年12月	2024年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
12	西安吉利汽车有限公司（由子公司发函）		743.30	503.39	239.91	收入确认时间差；发行人已确认收入	2023年度	2023年度	2023年度	2024年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
13	岚图汽车科技有限公司	东风岚图	232.64	211.17	21.48	收入确认时间差；发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2023年度	2023年度	2023年度	2024年度	发行人收入确认准确；对发行人收入确认金额执行替代核查程序

14	岚图汽车销售服务有限公司		1.32	1.32	-	往来已开票余额无差异；因该份函证中其他年度数据有差异而统计为不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
15	上海蔚来汽车有限公司	蔚来汽车	1,155.31	931.84	223.47	因客户往来科目挂账不同导致差异，将应收应付类科目相加或互抵后无差异	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
16	零跑汽车有限公司	零跑汽车	364.06	332.65	31.40	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2024 年度	2023 年度	2023 年度	发行人已于 2024 年度补充入账，金额影响较小
17	北京集度汽车零部件有限公司	集度汽车	145.42	145.42	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序

(4) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	客户集团	应收账款-已开票余额			差异原因	差异金额对应时点				差异处理
			发函金额	回函金额	差异金额		发货时点	收入确认时点/公司入账时点	开票时点	客户入账时点	
1	浙江远景汽配有限公司	吉利汽车	-42.35	-	-42.35	因客户往来科目挂账不同导致差异，	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理

						将应收应付类科目相加或互抵后无差异					
2	西安吉利汽车有限公司		-0.34	-0.34	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
3	浙江吉利汽车备件有限公司		0.64	0.64	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
4	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司		18.81	-0.89	19.70	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2023 年度	2022 年度	2022 年度	发行人已于 2023 年度补充入账，金额影响较小
5	吉利汽车研究院（宁波）有限公司		2.26	2.26	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
6	浙江吉润汽车有限公司		-0.73	-0.73	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
7	湖南吉利汽车部件有限公司		-	-11.53	11.53	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2023 年度	2022 年度	2022 年度	发行人已于 2023 年度补充入账，金额影响较小

8	山西吉利汽车部件有限公司		-25.43	-	-25.43	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2022 年度	2022 年度	2023 年度	发行人已于当年度入账
9	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司		-	-	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
10	四川领克汽车制造有限公司		-0.46	-0.46	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
11	舒茨曼座椅（宁波）有限公司		120.53	120.53	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额不予核对而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
12	西安吉利汽车有限公司（由子公司发函）		1.99	2.00	-0.02	客户零星质量扣款 入账时间差	不适用	2022 年度	2022 年度	2023 年度	发行人已于当年度入账
13	岚图汽车科技有限公司	东风 岚图	256.73	256.73	-	往来已开票余额无差异；因该份函证中其他年度数据有差异而统计为不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序
14	岚图汽车销售服务有限公司		4.09	-	4.09	收入确认时间差； 发行人已确认收入，因发票传递时间差对方尚未入账	2022 年 10 月	2022 年 11 月	2022 年 12 月	2023 年度	发行人收入确认准确； 对发行人收入确认金额执行替代核查程序

15	上海蔚来汽车有限公司	蔚来汽车	1,871.09	1,803.71	67.38	差异为增值税差，对方采购按不含税暂估应付账款，发行人按含税暂估应收账款，考虑税费后核对一致	不适用	不适用	不适用	不适用	无需处理
16	零跑汽车有限公司	零跑汽车	72.53	70.08	2.45	客户零星质量扣款入账时间差	不适用	2023年度	2022年度	2022年度	发行人已于 2023 年度补充入账，金额影响较小
17	北京集度汽车零部件有限公司	集度汽车	-	-	-	往来已开票余额无差异；因暂估金额存在差异而回函不符	不适用	不适用	不适用	不适用	无差异；对发行人收入确认金额执行替代核查程序

2、针对不予明确回复的部分，包括营业收入（包含暂估收入）和应收账款暂估余额，中介机构主要通过执行替代测试以验证其准确性。

结合发行人的行业特点和业务模式，中介机构有针对性地执行了如下核查程序：

（1）了解发行人收入确认依据并与同行业可比公司比较

对于汽车零部件业务，发行人主要产品为汽车内外饰件，主要整车厂客户建立了完善的供应商管理系统，客户一般于每月月初在供应商管理系统中发布上月的结算信息，发行人依据汽车整车厂客户在其供应商管理系统中发布的结算单作为收入确认的外部证据。

同行业可比公司收入确认单据如下：

公司名称	收入确认单据
宁波华翔	未披露收入确认单据
模塑科技	未披露收入确认单据
新泉股份	公司客户一般于次月通过 SRM 系统（供应商管理系统）将上月实际装至整车的产 品明细以开票通知单的形式通知公司，公司登陆 SRM 系统并下载明细表， 核对无误后据此开具发票确认收入，并在“主营业务收入”科目核算
峰璟股份	未披露收入确认单据
常熟汽饰	公司每月通过客户系统专为供应商开放的端口查询并导出已生产耗用清 单，对该清单核对后，按照约定的销售单价，计算确认当月销售收入
神通科技	财务部根据每月与客户核对无误的对账单单据，确认营业收入并登记应收账 款和营业收入明细账
一彬科技	国内销售的汽车零部件产品，采用整车厂的供应链（商）系统、邮件或纸质 对账后确认收入

注：资料来自可比上市公司公告文件。

由上表可知，除宁波华翔、模塑科技、峰璟股份未明确收入确认单据具体形式外，同行业可比上市公司收入确认依据均存在通过客户提供的供应商平台数据进行确认的情况，与发行人收入确认单据一致，符合行业惯例。

（2）主要客户结算数据与公司账面数据核对

报告期各期，发行人主要客户吉利汽车与比亚迪的内外饰件产品销售数量情况如下：

单位：万件

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
吉利汽车	5,027.45	8,242.78	6,176.64	4,513.67
比亚迪	3,645.01	9,829.40	5,692.48	2,431.73
小计	8,672.45	18,072.18	11,869.12	6,945.41
公司产品销售总量	8,730.11	18,307.75	12,192.36	7,556.20
占比	99.34%	98.71%	97.35%	91.92%

中介机构独立导出吉利汽车与比亚迪供应商管理系统中发布的产品结算数据，对结算数量与发行人账面销售数量进行了 100% 比对，核对结果如下：

1) 2025 年 1-6 月

单位：万件

客户集团	客户名称	客户系统 结算数量	发行人销售 数量	其中：已开票 数量	暂估数量	差异
吉利汽车	湖南吉利汽车部件有限公司	1,333.64	1,332.99	1,081.21	251.78	0.65
	西安吉利汽车有限公司	1,091.40	1,117.52	1,011.76	105.76	-26.12
	四川领克汽车制造有限公司	694.98	690.95	579.28	111.67	4.03
	宝鸡吉利汽车部件有限公司	571.36	571.36	414.99	156.37	-
	长兴吉利汽车部件有限公司	394.62	395.61	303.80	91.81	-0.98
	浙江陆虎汽车有限公司	202.64	202.64	176.32	26.32	-
	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	148.22	148.94	108.40	40.54	-0.72
	余姚领克汽车部件有限公司	145.20	145.22	109.11	36.11	-0.02
	杭州吉利汽车有限公司	137.97	137.97	69.94	68.03	-
	浙江吉润汽车有限公司	77.91	77.84	57.83	20.01	0.07
	宁波吉润汽车部件有限公司	73.05	73.05	62.68	10.38	-0.01
	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司	54.91	35.12	26.82	8.30	19.79
	浙江吉利汽车备件有限公司	32.56	32.54	11.95	20.59	0.02
	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	25.87	23.60	15.72	7.88	2.27
	贵州吉利汽车制造有限公司	21.73	14.84	8.00	6.84	6.89
	山西吉利汽车部件有限公司	7.76	13.17	10.95	2.22	-5.41
	领克汽车销售有限公司	7.29	7.26	3.85	3.40	0.04
	重庆睿蓝汽车制造有限公司	2.04	3.90	2.35	1.55	-1.86
	武汉吉利汽车部件有限公司	0.86	0.86	0.74	0.12	-

	宁波吉润汽车部件有限公司杭州湾新区备件分公司	0.49	0.50	0.02	0.48	-0.01
	浙江吉信资源循环科技有限公司	0.12	0.12	-	0.12	-
	济南吉利汽车有限公司	0.09	0.20	0.05	0.15	-0.11
	吉利汽车研究院（宁波）有限公司	-	0.47	0.47	-	-0.47
	精灵汽车销售（南宁）有限公司	-	-0.12	-0.12	-	0.12
	沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	-	0.92	0.92	-	-0.92
	小计	5,024.71	5,027.45	4,057.05	970.39	-2.74
比亚迪	比亚迪汽车有限公司	1,248.34	1,246.78	1,076.74	170.04	1.56
	合肥比亚迪汽车有限公司	550.91	549.95	482.35	67.60	0.96
	郑州比亚迪汽车有限公司	546.25	538.68	488.57	50.12	7.56
	长沙市比亚迪汽车有限公司	387.88	387.83	423.42	-35.60	0.05
	济南比亚迪汽车有限公司	333.03	333.03	304.11	28.92	-
	常州比亚迪汽车有限公司	296.87	296.42	254.35	42.07	0.45
	抚州比亚迪实业有限公司	213.85	226.28	223.94	2.34	-12.42
	深圳比亚迪汽车实业有限公司	22.26	22.26	16.22	6.04	-
	长沙星朝汽车有限公司	13.26	13.26	11.33	1.93	-
	比亚迪汽车工业有限公司	2.40	3.44	3.14	0.30	-1.04
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	30.24	27.07	27.07	-	3.17
	小计	3,645.29	3,645.00	3,311.24	333.76	0.29
	合 计	8,670.00	8,672.45	7,368.29	1,304.15	-2.45

2) 2024 年度

单位：万件

客户集团	客户名称	客户系统 结算数量	发行人销售 数量	其中：已开票 数量	暂估数量	差异
吉利汽车	西安吉利汽车有限公司	1,782.34	1,782.34	1,618.50	163.83	-
	湖南吉利汽车部件有限公司	1,384.52	1,384.52	1,176.11	208.42	-
	宝鸡吉利汽车部件有限公司	1,331.96	1,331.95	1,199.37	132.58	0.02
	长兴吉利汽车部件有限公司	870.89	871.08	784.44	86.64	-0.19
	余姚领克汽车部件有限公司	619.64	619.68	545.19	74.50	-0.04
	四川领克汽车制造有限公司	575.41	575.14	452.57	122.57	0.27
	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	406.19	406.21	385.77	20.43	-0.02
	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司	259.32	259.34	239.78	19.56	-0.02

	浙江远景汽配有限公司	210.60	211.35	211.35	-	-0.75
	宁波吉润汽车部件有限公司	189.77	189.77	168.56	21.21	-
	浙江陆虎汽车有限公司	184.64	184.61	144.17	40.44	0.03
	杭州吉利汽车有限公司	158.55	158.57	145.26	13.31	-0.03
	浙江吉润汽车有限公司	129.36	129.36	117.56	11.80	-
	浙江吉利汽车备件有限公司	57.56	57.56	37.85	19.71	-
	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	25.43	25.43	21.97	3.46	-
	舒茨曼座椅（宁波）有限公司	15.15	15.25	15.25	-	-0.10
	山西吉利汽车部件有限公司	12.35	12.35	9.26	3.10	-
	领克汽车销售有限公司	8.68	7.67	4.55	3.11	1.01
	贵州吉利汽车制造有限公司	7.37	7.37	7.01	0.36	-
	重庆睿蓝汽车制造有限公司	2.90	2.75	2.63	0.12	0.14
	武汉吉利汽车部件有限公司	2.53	2.67	2.46	0.22	-0.14
	宁波吉润汽车部件有限公司杭州湾 新区备件分公司	1.12	0.34	-2.80	3.14	0.78
	山东吉利新能源商用车有限公司	-	-	-0.01	0.01	-
	吉利汽车研究院（宁波）有限公司	-	2.30	2.30	-	-2.30
	精灵汽车销售（南宁）有限公司	-	2.04	2.04	-	-2.04
	领克汽车科技有限公司	-	0.16	0.16	-	-0.16
	沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	-	2.96	2.96	-	-2.96
	武汉路特斯汽车销售有限公司	-	0.01	0.01	-	-0.01
	余姚市常春汽车内饰件有限公司	-	-	-	-	-
	小计	8,236.28	8,242.78	7,294.27	948.52	-6.51
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	6,368.55	6,368.55	6,350.21	18.34	-
	比亚迪汽车有限公司	1,216.44	1,224.67	897.14	327.53	-8.23
	合肥比亚迪汽车有限公司	510.29	510.28	343.78	166.50	-
	长沙市比亚迪汽车有限公司	502.45	502.45	349.65	152.81	-
	济南比亚迪汽车有限公司	450.72	450.71	319.09	131.63	0.01
	郑州比亚迪汽车有限公司	430.03	426.19	286.09	140.10	3.84
	常州比亚迪汽车有限公司	164.92	164.91	129.74	35.18	0.01
	抚州比亚迪实业有限公司	103.75	103.75	63.55	40.20	-
	深圳比亚迪汽车实业有限公司	50.71	50.71	33.45	17.26	-
	长沙星朝汽车有限公司	26.03	26.03	22.06	3.98	-
	比亚迪汽车工业有限公司	0.67	1.13	0.30	0.82	-0.46

	小计	9,824.57	9,829.40	8,795.05	1,034.35	-4.83
	合 计	18,060.85	18,072.18	16,089.32	1,982.87	-11.34

3) 2023 年度

单位：万件

客户集团	客户名称	客户系统 结算数量	发行人销售 数量	其中：已开票 数量	暂估数量	差异
吉利汽车	西安吉利汽车有限公司	1,231.03	1,231.07	1,160.34	70.73	-0.04
	长兴吉利汽车部件有限公司	964.80	964.80	842.76	122.04	-
	宝鸡吉利汽车部件有限公司	910.26	910.26	797.13	113.13	-
	湖南吉利汽车部件有限公司	822.33	822.33	713.54	108.79	-
	四川领克汽车制造有限公司	626.48	626.48	538.44	88.03	-
	浙江吉润汽车有限公司	488.73	488.73	472.27	16.47	-
	余姚领克汽车部件有限公司	357.50	357.50	300.93	56.57	-
	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司	199.92	199.92	153.54	46.38	-
	宁波吉润汽车部件有限公司	154.43	154.43	135.01	19.42	-
	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	123.63	123.63	76.78	46.85	-
	浙江远景汽配有限公司	71.33	71.51	71.51	-	-0.19
	浙江陆虎汽车有限公司	69.08	69.08	57.81	11.28	-
	宁波吉润汽车部件有限公司杭州湾 新区备件分公司	50.49	50.74	38.69	12.05	-0.26
	杭州吉利汽车有限公司	47.35	47.35	25.52	21.83	-
	舒茨曼座椅（宁波）有限公司	21.00	21.00	17.92	3.08	-
	山西吉利汽车部件有限公司	11.78	11.37	8.78	2.59	0.41
	贵州吉利汽车制造有限公司	6.20	6.20	4.83	1.37	-
	领克汽车销售有限公司	5.73	6.74	2.10	4.64	-1.01
	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	5.26	5.26	4.35	0.91	-
	重庆睿蓝汽车制造有限公司	3.97	3.97	2.72	1.25	-
	武汉吉利汽车部件有限公司	2.62	2.62	2.62	-	-
	山东吉利新能源商用车有限公司	0.01	0.01	-	0.01	-
	吉利汽车研究院（宁波）有限公司	-	2.41	2.41	-	-2.41
	精灵汽车销售（南宁）有限公司	-	0.22	0.22	-	-0.22
	宁波吉利汽车研究开发有限公司	-	-	-	-	-
	武汉路特斯汽车销售有限公司	-	0.01	0.01	-	-0.01

	长沙吉利汽车部件有限公司	-	-1.01	-1.01	-	1.01
	小计	6,173.93	6,176.64	5,429.20	747.45	-2.72
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5,691.59	5,692.48	4,978.76	713.72	-0.89
合 计		11,865.52	11,869.12	10,407.96	1,461.17	-3.61

4) 2022 年度

单位：万件

客户集团	客户名称	客户系统 结算数量	发行人销售 数量	其中：已开票 数量	暂估数量	差异
吉利汽车	长兴吉利汽车部件有限公司	810.10	821.50	853.23	-31.72	-11.40
	西安吉利汽车有限公司	801.33	801.15	838.51	-37.36	0.17
	四川领克汽车制造有限公司	620.11	620.10	629.97	-9.87	0.01
	宝鸡吉利汽车部件有限公司	408.60	408.62	381.71	26.91	-0.02
	浙江吉润汽车有限公司	352.70	361.70	189.20	172.50	-9.00
	湖南吉利汽车部件有限公司	346.20	346.20	348.01	-1.81	-
	余姚领克汽车部件有限公司	296.83	296.37	303.63	-7.26	0.45
	宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司	174.86	174.86	166.67	8.20	-
	宁波远景汽车零部件有限公司	171.77	171.67	170.43	1.23	0.10
	浙江远景汽配有限公司	148.61	141.81	141.58	0.23	6.80
	宁波吉润汽车部件有限公司	129.48	129.73	132.69	-2.95	-0.25
	浙江陆虎汽车有限公司	51.15	52.55	56.48	-3.93	-1.40
	凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	39.43	39.44	39.53	-0.09	-0.01
	杭州吉利汽车有限公司	38.59	39.06	39.06	-	-0.47
	宁波吉润汽车部件有限公司杭州湾新区备件分公司	35.62	35.83	32.96	2.87	-0.20
	山西吉利汽车部件有限公司	32.42	32.63	31.01	1.62	-0.21
	舒茨曼座椅（宁波）有限公司	17.09	17.09	17.09	-	-
	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	8.43	10.01	8.42	1.59	-1.58
	重庆睿蓝汽车制造有限公司	4.15	4.15	3.96	0.19	-
	领克汽车销售有限公司	3.25	2.71	1.92	0.79	0.54
	贵州吉利汽车制造有限公司	3.13	3.18	1.88	1.30	-0.05
	山东吉利新能源商用车有限公司	1.25	1.26	1.26	-	-
	武汉吉利汽车部件有限公司	0.04	0.04	0.04	-	-
	长沙吉利汽车部件有限公司	-	1.01	-	1.01	-

	吉利汽车研究院（宁波）有限公司	-	0.78	0.78	-	-
	宁波吉利汽车研究开发有限公司	-	0.22	0.22	-	-
	小计	4,495.15	4,513.67	4,390.22	123.46	-16.52
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,431.68	2,431.73	1,963.18	468.55	-0.05
合 计		6,926.83	6,945.41	6,353.39	592.01	-16.57

经核对，报告期各期，客户系统结算数量与发行人销售数量的差异分别为-16.57 万件、-3.61 万件、-11.34 万件和-2.45 万件，占发行人销售数量的比例分别为-0.24%、-0.03%、-0.06%和-0.03%，差异率极低，主要系发行人存在零星样品销售未通过客户供应商管理系统进行结算所致。

（3）检查发行人报告期内的产品销售合同/销售订单、价格协议，查阅合同单价并检查价格执行情况。对于签订价格协议的产品，结算单价与价格协议一致；对未签订价格协议的产品，与期后开票的实际结算单价不存在较大差异。

（4）检查暂估收入对应的期后实际结算情况

由于客户通常于每月月初通过供应商管理系统发布上月结算单，发行人于收到结算单当月开具发票，并按照结算所属期间暂估确认收入，报告期各期暂估收入与期后实际结算金额差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末暂估收入	22,030.46	34,813.81	38,647.48	16,333.01
实际结算金额	22,144.79	35,803.15	38,854.26	16,777.34
暂估差异	-114.33	-989.34	-206.78	-444.33
暂估差异率	-0.52%	-2.76%	-0.53%	-2.72%

报告期内，发行人各期暂估差异金额为-444.33 万元、-206.78 万元、-989.34 万元和-114.33 万元，暂估差异率-2.72%、-0.53%、-2.76%和-0.52%，总体差异较小，且发行人各年度暂估收入金额相对谨慎，未对收入确认的准确性构成重大不利影响。

同时，中介机构还提高了常规核查程序的检查覆盖比例，具体情况如下：

（1）对发行人报告期内产品销售收入执行细节测试，检查销售合同、结算单等收入确认相关证据，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
细节测试核查金额	138,286.14	329,517.25	235,337.45	142,619.15
细节测试核查比例	97.04%	97.64%	92.06%	91.38%

报告期内，通过执行细节测试核查发行人产品销售收入 142,619.15 万元、235,337.45 万元、329,517.25 万元和 138,286.14 万元，核查比例达 91.38%、92.06%、97.64% 和 97.04%。

(2) 对发行人报告期内产品销售收入执行截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
截止测试核查金额	29,880.50	45,122.56	63,029.97	57,627.54
截止测试核查比例	20.97%	13.37%	24.66%	36.92%

对发行人报告期各期末前后确认的销售收入执行截止性测试，2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月核查金额分别为 57,627.54 万元、63,029.97 万元、45,122.56 万元和 29,880.50 万元，经核查，未发现发行人收入跨期的情形，发行人收入确认时间准确、合理。

(3) 检查期后回款情况

报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末应收账款余额	61,211.51	90,106.15	97,629.20	44,942.26
其中应收威马汽车	809.48	809.48	809.48	807.04
剔除威马汽车后的应收账款余额	60,402.03	89,296.67	96,819.72	44,135.22
截至 2025 年 10 月末回款	59,188.94	89,171.72	96,819.52	44,125.81
期后回款占剔除威马汽车后的应收账款余额的比例	97.99%	99.86%	100.00%	99.98%

注：应收威马汽车的款项已全额计提坏账准备。

截至 2025 年 10 月末，报告期各期末应收账款回款金额分别为 44,125.81 万

元、96,819.52 万元、89,171.72 万元及 59,188.94 万元，回款金额占剔除威马汽车后的应收账款余额的比例分别为 99.98%、100.00%、99.86%、97.99%。发行人各期回款情况良好，对个别已出现债务人经营情况恶化等减值情形的应收账款，发行人已按 100% 单项计提坏账准备。

在上述核查程序的基础上，针对模具开发业务及其他零星业务收入，中介机构执行了以下核查程序：

（1）对于模具开发业务，发行人根据客户的要求开发设计模具，经客户验收后确认收入。报告期内，中介机构对客户验收单据进行检查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模具开发业务收入	447.54	5,506.27	7,609.67	5,811.41
营业收入总额	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
占比	0.31%	1.63%	2.98%	3.72%
抽查金额	411.90	2,136.05	3,186.92	1,741.04
抽查金额占模具开发业务收入的比例	92.04%	38.79%	41.88%	29.96%

注：2022 年度抽查金额占比较低主要系公司当年模具开发业务收入主要来自威马汽车，由于其经营情况恶化，部分合同提前终止并已于当年全额回款。

（2）报告期内发行人还存在少量废料销售、转租收入，该类收入属于偶发性收入，大多在款到交货或租赁期达成时开具发票并确认收入，在此情形下，在发行人与客户的履约义务已经完成时即正常完成款项支付，未出具签收单等相关确认单据。该部分收入金额、占比均较低，中介机构抽查了相关发票和收款记录，对于发行人收入确认的真实性、准确性不构成重大影响。

综上所述，通过上述替代测试程序，中介机构验证了营业收入和应收账款的准确性。

（三）说明对各期末回函或回函不符客户采取的替代测试程序，说明替代测试开展的完整性、有效性

针对各期末回函或回函不符客户，中介机构执行了以下核查程序，包括：了解发行人收入确认依据并与同行业可比公司比较；将主要客户结算数据与发行人账面数据进行核对；检查发行人报告期内的产品销售合同协议、查阅合同单价并

检查价格执行情况；检查暂估收入对应的期后实际结算情况；执行细节测试；执行截止性测试；检查期后回款情况；核查产品收入以外的模具开发业务收入、其他业务收入等，详见本回复问题 1 之“二、（二）说明各期收入/应收账款回函不符但调节相符的金额及比例，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示收入/应收账款回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据”之说明。

针对替代测试开展的完整性，中介机构独立导出主要客户供应商管理系统数据与发行人账面销售数量进行对比，核查比例为 100%；对各期末回函或回函不符客户执行替代测试，测试比例为 100%，因此替代测试的开展具有完整性；

发行人主要整车厂客户均建立了完善的供应商管理系统，该等系统由客户运营管理，通过系统定期对供应商发布订单需求、发布寄售结存报表、对账单等相关结算数据，该模式也是目前主要整车厂企业对供应商管理的通用模式，符合行业惯例。供应商管理系统发布的数据也是发行人收入确认的主要外部证据之一，中介机构主要通过核对该数据履行替代核查程序，具备有效性。

综上，我们认为，各期末回函或回函不符客户采取的替代测试程序完整、有效。

三、说明 2023 年及以后年度比亚迪不接受中介机构访谈的原因及合理性，比亚迪对其他供应商是否存在类似情况；对于发行人与比亚迪交易的真实性，中介机构采取的替代性核查程序及目前核查程序能否支撑核查结论

（一）2023 年及以后年度比亚迪不接受中介机构访谈的原因及合理性，比亚迪对其他供应商是否存在类似情况

报告期内，中介机构于 2022 年对比亚迪汽车进行了访谈，2025 年 5 月，中介机构再次通过邮件向比亚迪汽车相关人员沟通访谈事宜，被告知不接受访谈。2023 年及以后年度，比亚迪不接受中介机构访谈的原因，主要为：（1）报告期内，新能源汽车行业进入规模化快速发展阶段，比亚迪实现了产品的全面爆发，成为国内新能源头部车企，在行业内的地位越发高升，发行人虽然在业务合作层面与其建立了稳定合作关系，但访谈除需要与比亚迪业务人员对接沟通外，还需

取得比亚迪相关部门和集团高层领导的同意，整体沟通难度较大，导致 2023 年及以后年度直至第二轮审核问询出具日中介机构尚未成功完成对比亚迪的访谈；

（2）发行人与比亚迪下属的多个子公司、多个产品线进行合作，其虽隶属同一集团，但各子公司、各个产品线经营相对独立，访谈内容涉及各个子公司、各个产品线的情况，整体协调难度进一步加大，增加了完成访谈的难度。

查阅公开信息显示，比亚迪也未接受其精密弹性件供应商立洲精密(873994)（《关于厦门立洲精密科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》）、检测设备供应商大鹏工业(873739)的访谈（《关于哈尔滨岛田大鹏工业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》）。

综上，截至第二轮审核问询出具日，2023 年及以后年度比亚迪尚未接受中介机构访谈不具有单一针对性、具有合理性。

报告期各期，发行人对比亚迪营业收入分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占营业收入的比例分别为 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%。中介机构通过核对比亚迪结算数据与发行人账面数据、细节测试、函证和应收账款期后回款测试等程序，已对发行人与比亚迪的交易进行了充分核查。出于对发行人与比亚迪交易真实性更谨慎核查的考虑，中介机构督促发行人与比亚迪就走访事宜进行了持续沟通。保荐机构、发行人律师、申报会计师于 2025 年 12 月 10 日对比亚迪进行了走访，对发行人与比亚迪的合作背景、业务往来、无关联关系等事项进行了确认，上述事项访谈获得的信息与报告期内发行人的相关信息记录或表述具有一致性。

（二）对于发行人与比亚迪交易的真实性，中介机构采取的替代性核查程序及目前核查程序能否支撑核查结论

比亚迪建立了完善的供应商管理系统，此系统由比亚迪运营管理，通过系统定期对供应商发布订单需求、发布寄售结存报表、对账单等相关结算数据，该模式也是目前主要整车厂企业对供应商管理的通用模式，符合行业惯例。供应商管理系统发布的数据也是发行人收入确认的主要外部证据之一。

报告期内，发行人对比亚迪的营业收入分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占营业收入比例分别为 36.42%、47.69%、54.89% 和 42.49%。除访谈外，中介机构已采取核对比亚迪结算数据、细节测试、函证、期后回款测试等核查手段确认发行人与比亚迪交易的真实性。

1、比亚迪结算数据与公司账面数据核对

中介机构独立导出比亚迪供应商管理系统中发布的产品结算数据，对结算数量与公司账面销售数量进行比对，核查比例各年均为 100%。

2、对比亚迪销售业务执行细节测试

中介机构对发行人与比亚迪的销售业务进行了细节测试，检查销售合同、结算单等收入确认相关证据，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对比亚迪营业收入金额	60,546.32	185,245.98	121,915.01	56,843.55
进行细节测试核实金额	51,803.48	166,029.26	119,517.45	46,149.62
核实比例	85.56%	89.63%	98.03%	81.19%
核实结果	未见异常	未见异常	未见异常	未见异常

注：细节测试样本从当年确认的收入中选取。

3、对比亚迪销售的函证情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对比亚迪营业收入金额	60,546.32	185,245.98	121,915.01	56,843.55
回函相符及调节相符合计金额	29,358.95	172,886.96	121,915.01	56,843.55
回函相符及调节相符合计比例	48.49%	93.33%	100.00%	100.00%

注：2025 年 1-6 月，回函相符及调节相符合计比例较低，主要系部分函证未回函。已回函证中，相符及调节相符合计比例为 48.49%。针对未回函部分，中介机构执行了替代测试，替代测试核实金额 30,462.01 万元，核实比例 50.31%。通过函证及替代测试，合计确认比例为 98.80%。

报告期内，存在对比亚迪收入函证回函不符但调节后相符的情况，主要原因

系比亚迪对暂估数据不予回复以及零星质量扣款入账时间差。针对回函不符情况，发行人结合销售明细表、结算单、发票、回款情况，核实差异原因，并编制函证差异调节表调节一致。

4、与比亚迪应收账款的期后回款情况

中介机构对发行人与比亚迪的销售形成的应收账款进行了期后回款测试，检查各期期后回款凭证，核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末应收比亚迪款项余额	34,419.68	68,990.68	56,686.91	-
截止 2025 年 10 月 31 日回款比例	99.79%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2022 年公司对比亚迪销售通过宁波双慎作为销售通道实现，2022 年末公司对宁波双慎的应收账款余额为 40,120.73 万元，中介机构也进行了期后回款测试，期后已 100% 回款。

报告期内，中介机构独立导出比亚迪供应商管理系统中发布的产品结算数据，对结算数量与公司账面销售数量进行比对，核查比例为 100%；对发行人向比亚迪销售进行了细节测试，测试比例分别为 81.19%、98.03%、89.63% 和 85.56%，均未见异常；对向比亚迪的销售进行了函证，回函相符及调节相符合计比例 100.00%、100.00%、93.33% 和 48.49%；对发行人各期末与比亚迪销售形成的应收账款进行期后回款测试，除 2025 年 6 月末余额未全部回款外，其余年份均已 100% 回款。综上，中介机构采取的替代性核查程序及目前核查程序可以证实发行人与比亚迪交易的真实性。出于对发行人与比亚迪交易真实性更谨慎核查的考虑，中介机构督促发行人与比亚迪就走访事宜进行了持续沟通。经比亚迪同意，保荐机构、发行人律师、申报会计师于 2025 年 12 月 10 日对比亚迪进行了走访，对发行人与比亚迪的合作背景、业务往来、无关联关系和未来合作计划等事项进行了确认，上述事项访谈获得的信息与报告期内发行人的相关信息记录或表述具有一致性。

四、说明资金流水专项核查意见中未包含发行人 2025 年 6 月 30 日新成立子公司晋中乔路铭汽车零部件有限公司的银行账户的原因，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求，补充核查并更新资金流水专项核查意见

第一轮审核问询回复保荐机构出具的《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之资金流水专项核查意见》和申报会计师出具的《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市资金流水核查的专项说明》中资金流水核查范围未列入发行人子公司晋中乔路铭汽车零部件有限公司，系该公司于 2025 年 6 月 30 日成立，其首个银行账户于 2025 年 7 月 7 日开立，资金流水核查报告期内该子公司不存在相关银行账户及资金流水。

截至本回复出具日，晋中乔路铭已开立的银行账户信息如下：

开户主体	账号	开户地	开户行	账户性质	开户日期
晋中乔路铭	86031386885888805	瑞安	宁波银行瑞安支行	基本户	2025.7.7
	14050170810800000746	晋中	建行晋中锦纶路支行	一般户	2025.7.17

保荐机构、申报会计师已按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求，对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行核查。保荐机构、申报会计师已对补充发行人子公司晋中乔路铭汽车零部件有限公司（以下简称“晋中乔路铭”）报告期内的资金流水情况进行核查并履行了相应的核查程序，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求。

保荐机构、申报会计师已补充核查并将晋中乔路铭在资金流水核查报告期内不存在银行账户及资金流水的情况更新进入资金流水专项核查意见。具体参见保荐机构出具的《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之资金流水专项核查意见》和申报会计师出具的《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于乔路铭科技股份有限

公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市资金流水核查的专项说明》。

五、在资金流水核查专项说明中补充对发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人大额资金流水核查的具体情况，逐笔说明交易对手方与被核查对象关系、款项发生原因或背景等，并说明取得的相关说明或支撑性底稿，更新并提交资金流水核查专项说明；在问询回复中对前述主体与发行人关联方、客户、供应商、发行人其他员工等是否存在异常大额资金往来、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形发表明确核查意见

（一）在资金流水核查专项说明中补充对发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人大额资金流水核查的具体情况，逐笔说明交易对手方与被核查对象关系、款项发生原因或背景等，并说明取得的相关说明或支撑性底稿，更新并提交资金流水核查专项说明

保荐机构、申报会计师已在资金流水核查专项说明中补充对发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人大额资金流水核查的具体情况，逐笔说明交易对手方与被核查对象关系、款项发生原因或背景等，并说明取得的相关说明或支撑性底稿，保荐机构、申报会计师已针对前述事项更新并提交资金流水核查专项说明。具体参见保荐机构出具的《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之资金流水专项核查意见》和申报会计师出具的《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市资金流水核查的专项说明》。

（二）在问询回复中对前述主体与发行人关联方、客户、供应商、发行人其他员工等是否存在异常大额资金往来、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形发表明确核查意见

保荐机构、申报会计师对发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人报告期各期资金流水进行核查：

1、核查程序

(1) 获取相关自然人提供的个人银行账户信息，使用银联云闪付、支付宝进行查询复核，并对相关个人账户间转账的所有交易对手方进行交叉核对，获取相关人员的银行账户开立情况；取得相关自然人出具《关于提供银行账户的完整性、银行流水的真实性、准确性、完整性的承诺函》，确认所提供个人银行账户的完整性。

(2) 陪同相关自然人前往开户银行，现场打印获取所有已开立个人银行账户在报告期内银行流水；根据核查金额重要性水平及异常事项确定标准，对达到重要性水平的资金流水进行逐笔核查；

(3) 针对自然人主体银行流水大额取现、大额支付等异常情形，重点关注资金往来频繁度、合理性并获取相关证据，核查其是否与公司主要客户、供应商、关联方及其实际控制人、主要股东、董监高、法定代表人存在大额频繁资金往来；核查其是否与公司股东、公司员工等存在大额频繁资金往来；

(4) 针对与关联方重叠客户、供应商进行了匹配分析，核查与关联方重叠客户、供应商是否存在异常资金往来，确认相关交易的合理性；

(5) 对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与发行人实际控制人、董事、报告期内时任监事、高级管理人员、主要关联方等存在资金往来、利益安排等情形，是否存在第三方支付、现金支付等涉嫌代垫成本费用、体外资金循环的情形；

(6) 对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证；

(7) 针对发行人与铭博股份的关联交易、独立性、重叠供应商、重叠客户等情况实施了审慎的核查和分析，并获取铭博股份财务报表，对财务报表的相关指标进行分析性复核。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等自然人与发行人关联方、客户、供应商、发行人其他员工等不存在异常大额资金往来等内容；不存在体外资

金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

六、结合前述核查情况对报告期内发行人收入的真实、准确、完整发表明确意见

（一）核查程序

就报告期内发行人收入的真实性、准确性、完整性，保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人报告期内收入成本明细表，分析主要客户报告期内收入变化情况及合理性；
- 2、访谈发行人管理层，了解收入确认政策和具体依据，并与同行业可比公司进行比较；
- 3、了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 4、报告期内，中介机构已对主要客户实施实地走访，了解公司主要客户的基本情况、主营业务、与公司业务合作情况及与公司是否存在关联关系等。报告期各期，走访情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实地走访客户收入金额	141,754.02	335,108.84	251,350.93	153,221.57
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
实地走访核查金额占营业收入的比例	99.48%	99.29%	98.32%	98.17%

5、对报告期内发行人的主要客户执行独立函证程序，函证事项主要包括应收账款余额和营业收入金额。其中，对于客户已明确回复的应收账款已开票余额，逐一了解回函差异的原因，获取并复核发行人编制的差异调节表，核查差异事项对发行人财务数据的影响；

6、针对客户回函中不予明确回复的部分，具体包括营业收入（包含暂估收入）和应收账款暂估余额，以及未回函的客户，中介机构主要通过执行替代测试

以验证其准确性。结合发行人的行业特点和业务模式，中介机构有针对性地执行了如下第 7-9 的核查程序：

7、报告期内，中介机构独立导出发行人主要客户的供应商管理系统中发布的产品结算数据，对结算数量与发行人账面销售数量进行 100% 比对，比对差异率极低，主要系发行人存在零星样品销售未通过客户供应商管理系统进行结算所致；

8、获取报告期内发行人银行对账单及银行日记账，抽取样本，核查销售收款对应的银行流水，检查销售收入及回款的真实性；

9、检查发行人报告期内的产品销售合同/销售订单、价格协议，查阅合同单价并检查价格执行情况；

10、检查暂估收入对应的期后实际结算情况。由于客户通常于每月月初通过供应商管理系统发布上月结算单，发行人于收到结算单当月开具发票，并按照结算所属期间暂估确认收入，报告期各期暂估收入与期后实际结算金额差异情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
期末暂估收入	22,030.46	34,813.81	38,647.48	16,333.01
实际结算金额	22,144.79	35,803.15	38,854.26	16,777.34
暂估差异	-114.33	-989.34	-206.78	-444.33
暂估差异率	-0.52%	-2.76%	-0.53%	-2.72%

报告期内，发行人各期暂估差异金额为-444.33 万元、-206.78 万元、-989.34 万元和-114.33 万元，暂估差异率-2.72%、-0.53%、-2.76%和-0.52%，总体差异较小，且发行人各年度暂估收入金额相对谨慎，未对收入确认的准确性构成重大不利影响；

11、对发行人报告期内产品销售收入执行细节测试，检查销售合同、结算单等收入确认相关证据，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------	---------

营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
细节测试核查金额	138,286.14	329,517.25	235,337.45	142,619.15
细节测试核查比例	97.04%	97.64%	92.06%	91.38%

报告期内，通过执行细节测试核查发行人产品销售收入 142,619.15 万元、235,337.45 万元、329,517.25 万元和 138,286.14 万元，核查比例达 91.38%、92.06%、97.64% 和 97.04%；

12、对发行人报告期内产品销售收入执行截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
截止测试核查金额	29,880.50	45,122.56	63,029.97	57,627.54
截止测试核查比例	20.97%	13.37%	24.66%	36.92%

对发行人报告期各期末前后确认的销售收入执行截止性测试，2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月核查金额分别为 57,627.54 万元、63,029.97 万元、45,122.56 万元和 29,880.50 万元，经核查，未发现发行人收入跨期的情形，发行人收入确认时间准确、合理；

13、检查期后回款情况。报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末应收账款余额	61,211.51	90,106.15	97,629.20	44,942.26
其中应收威马汽车	809.48	809.48	809.48	807.04
剔除威马汽车后的应收账款余额	60,402.03	89,296.67	96,819.72	44,135.22
截至 2025 年 10 月末回款	59,188.94	89,171.72	96,819.52	44,125.81
期后回款占剔除威马汽车后的应收账款余额的比例	97.99%	99.86%	100.00%	99.98%

注：应收威马汽车的款项已全额计提坏账准备。

截至 2025 年 10 月末，报告期各期末应收账款回款金额分别为 44,125.81 万元、96,819.52 万元、89,171.72 万元及 59,188.94 万元，回款金额占剔除威马汽车后的应收账款余额的比例分别为 99.98%、100.00%、99.86%、97.99%。发行人各期回款情况良好，对个别已出现债务人经营情况恶化等减值情形的应收账款，发

行人已按 100%单项计提坏账准备；

14、对于模具开发业务，发行人根据客户的要求开发设计模具，经客户验收后确认收入。报告期内，中介机构对客户验收单据进行检查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
模具开发业务收入	447.54	5,506.27	7,609.67	5,811.41
营业收入总额	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
占比	0.31%	1.63%	2.98%	3.72%
抽查金额	411.90	2,136.05	3,186.92	1,741.04
抽查金额占模具开发业务收入的比例	92.04%	38.79%	41.88%	29.96%

注：2022 年度抽查金额占比较低主要系公司当年模具开发业务收入主要来自威马汽车，由于其经营情况恶化，部分合同提前终止并已于当年全额回款。

15、对于报告期内发行人存在的少量废料销售、转租收入，该类收入属于偶发性收入，大多在款到交货或租赁期达成时开具发票并确认收入，在此情形下，在发行人与客户的履约义务已经完成时即正常完成款项支付，未出具签收单等相关确认单据。中介机构抽查了相关发票和收款记录，该部分收入金额、占比均较低，对于发行人收入确认的真实性、准确性不构成重大影响。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

报告期内，发行人收入真实、准确、完整，核查程序、核查依据可以支持核查结论。

七、请保荐机构提供资金流水核查、收入真实性核查相关工作底稿

保荐机构已经按照要求提供资金流水核查、收入真实性核查相关工作底稿，具体内容详见另行报送的相关底稿。

问题 2. 业绩增长可持续性

(1) 最近一期对比亚迪销售金额同比下滑的原因。根据申请文件及问询回复：①报告期各期，发行人向比亚迪的销售金额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占当期营业收入的比重分别为 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%，2023 年、2024 年发行人对比亚迪的销售金额分别同比变动 114.47%、51.95%，2025 年 1-6 月同比变动-0.63%。②报告期内，发行人对比亚迪配套产品的平均销售价格分别为 23.38 元/件、21.42 元/件、18.85 元/件、16.61 元/件，呈现逐年下降的趋势。请发行人：①结合比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况，说明发行人 2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额大幅增长的真实合理性，分析说明发行人各期产品结构及销售情况与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况是否匹配；前述车型是否为比亚迪的主要畅销车型，2025 年 1-6 月对比亚迪销售金额下滑的具体原因，前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险，以及发行人的具体应对措施。②说明 2025 年 1-6 月发行人对比亚迪供应份额下降的原因，具体说明发行人产品相较于该客户其他供应商的竞争优势，发行人向比亚迪的销售是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险，充分揭示对主要客户比亚迪销售下滑的风险并进行重大事项提示。③结合年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变化等因素量化分析对比亚迪销售单价下降的原因，说明报告期后产品价格是否有进一步下降空间，说明持续降价对公司经营业绩的影响。④说明各期获得比亚迪新定点项目的数量及对应产品销售金额，发行人是否具有持续获取比亚迪新定点项目的能力。⑤结合前述内容及期后向比亚迪销售的情况分析发行人对比亚迪的销售是否会出现进一步下滑，对发行人经营业绩的影响，发行人是否存在期后业绩下滑的风险，充分揭示相关风险并进行重大事项提示。

(2) 对吉利汽车销售增长的可持续性。根据申请文件及问询回复：①报告期各期，发行人对吉利汽车配套产品的销量从 2022 年 4,513.67 万件增长到 2024 年 8,242.78 万件，增长幅度为 82.62%；发行人产品主要配套吉利汽车的星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型，其中帝豪系列车型销售呈

现持续下滑趋势。②报告期各期，发行人产品在吉利汽车配套车型装车量占比分别为 92.16%、95.90%、99.07%和 89.42%。③报告期内，发行人对吉利汽车配套产品的平均销售价格总体呈下降趋势。请发行人：①结合吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况说明报告期内发行人对吉利汽车销售金额大幅增长的真实合理性；前述车型是否为吉利汽车的主要畅销车型，前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险。②具体说明发行人产品相较于吉利汽车其他供应商的竞争优势，发行人向吉利汽车销售额是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险。③量化分析发行人对吉利汽车销售单价下降的原因及合理性。④说明发行人各期获得吉利汽车新定点项目的数量及对应产品销售金额，发行人是否具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力。⑤结合前述内容及期后向吉利汽车销售的情况分析发行人对吉利汽车的销售增长是否可持续。

(3) 与主要客户交易的公允性。根据申请文件及问询回复：①公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格。②报告期内，发行人与比亚迪、吉利等主要客户的销售价格及毛利率存在一定差异。请发行人：①说明报告期内发行人与主要客户是否存在返利政策，如存在，说明各期约定的返利政策及其变化情况，量化分析返利政策对各期主要客户主要产品销售单价的具体影响，对应的会计处理是否符合企业会计准则相关规定。②列示各期发行人向主要客户销售产品的毛利率情况，分析不同客户毛利率差异原因及合理性。③结合前述情况补充论证发行人与主要客户的交易公允性。

(4) 进一步分析业绩增速高于可比公司的合理性。根据申请文件及问询回复，相较于可比上市公司，发行人的营业收入更加集中于快速增长的整车企业；除新泉股份外，其他可比上市公司的客户结构呈现传统燃油车为主、新能源车为辅，或者两者并重的特征，客户相对更加分散且下游客户组合整车销量增长幅度相对较低。请发行人：①逐一系列示报告期内可比上市公司的客户构成、客户整车销量增长情况、传统燃油车和新能源车的比重，进一步分析发行人 2022 年至 2024 年业绩增速高于可比公司的合理性。②说明 2022 年至 2024 年发行人

第四季度收入占比高于可比上市公司平均水平的原因，列示发行人第四季度收入的月份分布情况，是否集中于 12 月份及合理性。③说明发行人 2025 年 1-6 月业绩增速变缓且低于可比上市公司平均水平的原因及合理性。④结合市场需求及变化趋势、行业竞争格局、发行人核心竞争力、期后业绩变动情况、毛利率变动趋势、主要客户经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度等充分论证发行人业绩增长是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、最近一期对比亚迪销售金额同比下滑的原因

（一）结合比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况，说明发行人 2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额大幅增长的真实合理性，分析说明发行人各期产品结构及销售情况与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况是否匹配；前述车型是否为比亚迪的主要畅销车型，2025 年 1-6 月对比亚迪销售金额下滑的具体原因，前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险，以及发行人的具体应对措施

1、结合比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况，说明发行人 2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额大幅增长的真实合理性

报告期内，比亚迪销量稳居行业前列。根据比亚迪产销快报，2022 年度至 2024 年度，比亚迪整车销量由 186.85 万辆增长到 427.21 万辆，年均增长率为 51.21%。

比亚迪在汽车领域市场地位突出，拥有多个畅销车型，报告期内，比亚迪积极推动旗下车型的更新换代，详情如下：

年度	推出车型
2022 年度	推出元 PLUS、海豹、驱逐舰 05、护卫舰 07、腾势 D9 等车型

年度	推出车型
2023 年度	推出宋 L、海豹 DMI、海鸥、驱逐舰 05 冠军版、腾势 N7、仰望 U8、豹 5 等车型
2024 年度	推出元 UP、海狮 07EV、秦 L DM-i、宋 L DM-i、海狮 05DM-i、海豹 06GT 等车型
2025 年 1-6 月	推出秦 LEV、汉 L、唐 L、海豹 06EV、海狮 05EV、海狮 07DM-i 等车型

在比亚迪销量显著上升的同时，公司把握行业机遇，积极深化与比亚迪的合作程度，为比亚迪配套产品的宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等主要系列车型产品上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况具体如下：

单位：万辆、万件

项目	上市时间	公司开始供货时间	整车销量				配套产品销量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年 度	2023 年 度	2022 年 度
宋系列										
宋 MAX	2017.09	2021.02	-	-	0.18	1.11	-	-	0.87	9.33
宋 PRO	2019.07	2020.04	13.39	28.08	20.35	9.97	459.64	1,099.41	492.19	153.48
宋 PLUS	2020.09	2020.09	27.50	51.20	42.71	33.50	427.46	1,015.78	838.10	637.58
宋 L	2023.12	2023.11	7.87	20.36	1.00	-	24.69	69.75	2.23	-
元系列										
元	2016.04	2021.04	-	0.18	1.64	2.70	0.09	1.02	9.09	16.29
元 PLUS	2022.02	2021.07	9.43	30.95	41.22	20.21	177.98	755.92	727.25	160.89
元 UP	2024.03	2023.11	9.67	15.83	-	-	324.55	723.06	0.05	-
秦系列										
秦 PLUS	2021.03	2022.06	13.81	44.32	45.59	31.53	482.02	1,613.16	1,010.94	667.01
秦 L	2024.05	2023.11	13.44	28.43	-	-	66.57	169.13	0.04	-
海豚系列										
海豚	2021.08	2021.03	9.37	19.83	36.74	20.54	174.54	340.77	658.10	257.91
海豹系列										
海豹	2022.07	2022.06	2.04	6.06	12.73	5.12	116.83	362.53	417.63	300.56
海豹 06	2022.07	2023.12	13.00	25.48	-	-	237.85	842.00	0.02	-
海豹 07DMI	2024.08	2022.10	1.58	7.39	-	-	37.23	252.63	180.29	0.01
海鸥系列										
海鸥	2023.04	2023.05	28.44	47.93	28.02	-	864.79	2,033.40	850.97	-

注：客户整车终端销量来自 MarkLines。

2022-2024 年，除海豚系列整车销量 2024 年出现下滑外，宋、元、秦、海豹、海鸥等系列车型的整车销量均呈现逐年上升的趋势。其中，宋 PRO、宋 PLUS、元 UP、秦 PLUS、秦 L、海豹 06、海鸥等车型的市场表现贡献了主要的力量。海豚系列的车型虽然在 2024 年销量下滑，但 20 万辆左右的年度销量也代表该车型依然存在一定的市场认可度。综合来看，宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥系列的整车销量于 2022 年-2024 年期间整体保持增长态势。

综上所述，在比亚迪主要车型不断迭代及终端消费市场快速扩容的背景下，公司供应产品规模快速增长，与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况匹配，2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额实现大幅增长具有真实性、合理性。

2、分析说明发行人各期产品结构及销售情况与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况是否匹配

(1) 发行人产品情况

公司主要配套汽车内外饰件产品具体情况如下：

单位：件/辆

产品类型	细分种类	位置及功能	单车配套件数
内饰件	立柱内装饰板	前中后柱上下装饰板，是汽车内饰件的主要部分之一，用于增加乘客舒适度、提供优雅的内饰外观并且在车辆碰撞时起到吸收碰撞功能，降低对人体伤害程度的作用	10-14
	行李箱内装饰板	位于后备箱内部，以后围内饰板产品为代表，具有提升美观程度以及在发生交通事故时吸收部分撞击力，减轻乘坐人员所受伤害的作用	4
外饰件	车底护板	在车辆底盘下方，系车身装饰件的组成部分，主要功能系保护底盘免受磕碰和泥沙侵蚀，同时还能优化空气动力学	4-7
	侧裙	主要包括门槛护板、侧围裙板、装饰条及防擦条等，系车身装饰件的组成部分，在车身两侧底部，主要功能在于提升车身的美观度，还能优化空气动力学，减少风阻	4
	立柱外装饰板	安装于车身的 A 柱/B 柱/C 柱外侧，系车身装饰件的组成部分，主要功能系保护车身结构，同时提升外观的整体感和美观度	6-8
	扰流板	扰流板一般安装于尾门上侧，主要起平衡车身空气流动，降低车身风噪和装饰尾门外观的作用	1-3
	轮眉	安装于车轮上方的车身位，系车身装饰件的组成部分，主要功能系防护轮胎卷起的泥沙和石子损伤车身，同时也有一定的装饰作用	4-8

产品类型	细分种类	位置及功能	单车配套件数
	行李架	行李架一般安装于车顶，主要用于车顶重物承载和装饰	2

(2) 公司汽车内饰件销售结构及与配套车型销量的匹配情况

报告期内，公司为比亚迪配套的汽车内饰件产品结构如下：

单位：万元、万件

汽车内饰件类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量
立柱内装饰板	10,883.31	958.70	31,966.73	2,435.35	15,729.48	1,134.77	4,700.84	314.38
行李箱内装饰板	5,839.45	127.22	13,087.09	246.35	10,900.23	207.25	6,851.72	112.04
其他	225.95	84.65	510.20	166.80	190.58	58.28	1,149.77	95.38
总计	16,948.72	1,170.57	45,564.02	2,848.50	26,820.29	1,400.30	12,702.34	521.79

由上表可知，报告期内，公司为比亚迪配套的汽车内饰件主要包括立柱内装饰板、行李箱内装饰板等。前述内饰件产品销量与对应的比亚迪主要配套车型的整车销量的匹配情况具体如下：

1) 立柱内装饰板

报告期内，公司立柱内装饰板销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及立柱内装饰板单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套立柱内装饰板销量				立柱内装饰板单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 MAX	2017.09	2021.12	-	-	0.18	1.11	-	-	-	4.53	-	-	-	3.00
宋 PRO	2019.07	2023.03	13.39	28.08	20.35	9.97	117.76	231.09	32.24	-	6.70	8.02	7.96	-
元系列														
元 PLUS	2022.02	2021.12	9.43	30.95	41.22	20.21	74.24	297.08	215.85	41.23	6.90	7.36	7.62	8.12
元 UP	2024.03	2023.11	9.67	15.83	-	-	84.55	204.80	-	-	8.25	8.10	-	-
秦系列														
秦 PLUS	2021.03	2021.10	13.81	44.32	45.59	31.53	122.77	450.89	286.27	201.73	13.95	11.99	11.99	13.99
海豹系列														
海豹	2022.07	2022.10	2.04	6.06	12.73	5.12	17.97	60.28	76.46	58.19	11.22	12.78	12.31	11.32
海豹 06	2024.05	2023.11	13.00	25.48	-	-	98.22	356.91	-	-	10.34	9.97	-	-
海豹 07DMI	2024.08	2023.10	1.58	7.39	-	-	16.13	98.01	62.47	-	11.70	11.98	11.99	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.09	28.44	47.93	28.02	-	368.90	674.87	405.02	-	10.32	10.00	10.00	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套立柱内装饰板销量中，包含根据客户需要配套的立柱堵盖、立柱气帘标识盖等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的立柱内装饰板配套了比亚迪宋、元、秦、海豹、海鸥系列的大部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面较广。

立柱内装饰板，主要为前中后柱上下装饰板，是汽车内饰件的主要部分之一，用于增加乘客舒适度、提供优雅的内饰外观并且在车辆碰撞时起到吸收碰撞动能，降低对人体伤害程度的作用，一般单车耗用量为 10-14 件，因部分车型的立柱内装饰板并非由公司独家供应，存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，各车型立柱内装饰板的单车配套数量，符合该产品一般单车耗用量，具有合理性。

2) 行李箱内装饰板

报告期内，公司行李箱内装饰板销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及行李箱内装饰板单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套行李箱内装饰板销量				行李箱内装饰板单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 PRO	2019.07	2021.02	13.39	28.08	20.35	9.97	27.46	60.43	40.99	22.55	2.02	2.01	2.01	2.03
宋 PLUS	2020.09	2021.06	27.50	51.20	42.71	33.50	-	-	59.41	81.72	-	-	3.78	2.35
元系列														
元 PLUS	2022.02	2022.01	9.43	30.95	41.22	20.21	12.29	33.56	36.10	7.01	2.04	2.03	2.00	2.00
元 UP	2024.03	2023.11	9.67	15.83	-	-	16.55	35.33	-	-	2.01	2.00	-	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.09	28.44	47.93	28.02	-	54.67	100.84	57.93	-	2.18	2.09	2.00	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套行李箱内装饰板销量中，包含根据客户需要配套的背门堵盖等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的行李箱内装饰板配套了比亚迪宋、元、海鸥系列的部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面有限。

行李箱内装饰板，位于后备箱内部，以后围内饰板产品为代表，具有提升美观程度以及在发生交通事故时吸收部分撞击力，减轻乘坐人员所受伤害的作用，单车耗用量一般为4件。因部分车型的行李箱内装饰板并非由公司独家供应，会存在该产品的单车实际配套数量少于单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内，公司为比亚迪各车型配套的行李箱内装饰板单车数量在合理范围内，具有合理性。

(3) 公司汽车外饰件销售结构及与配套车型销量的匹配情况

报告期内，公司为比亚迪配套的汽车外饰件产品结构如下：

单位：万元、万件

汽车外饰件类别	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量
车底护板	8,033.81	341.84	33,571.23	1,472.10	21,971.72	882.67	11,238.18	378.68
侧裙	10,595.78	623.02	28,551.95	1,366.42	17,481.44	842.67	7,473.71	261.04
立柱外装饰板	5,471.54	332.37	17,109.84	957.50	9,702.44	435.67	2,039.81	91.88
轮眉	5,810.58	389.54	13,397.51	846.22	8,950.87	584.74	4,350.81	273.28
扰流板	2,581.57	34.38	11,905.23	133.26	11,146.86	140.22	447.81	5.61
行李架	3,858.00	51.69	10,834.05	135.83	8,291.29	102.70	4,055.06	38.65
前舱装饰件	1,646.73	191.25	6,885.82	538.03	5,842.58	361.75	5,191.30	296.91
通风盖板	1,834.70	152.09	5,140.25	344.69	1,517.95	85.70	920.35	60.78
导流板	985.92	82.36	4,017.09	314.10	2,668.11	251.00	2,235.17	171.20
其他	2,779.04	275.90	8,269.00	872.76	7,521.46	605.06	6,189.01	331.92
总计	43,597.67	2,474.44	139,681.96	6,980.90	95,094.72	4,292.18	44,141.21	1,909.94

由上表可知，报告期内，公司为比亚迪配套的汽车外饰件主要包括车底护板、侧裙、立柱外装饰板、轮眉以及扰流板等，前述外饰件产品销量与对应的比亚迪主要配套车型的整车销量的匹配情况具体如下：

1) 车底护板

报告期内，公司车底护板销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及车底护板单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套车底护板销量				车底护板单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年 度	2023 年 度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 MAX	2017.09	2021.09	-	-	0.18	1.11	-	-	0.87	2.07	-	-	-	-
宋 PRO	2019.07	2021.06	13.39	28.08	20.35	9.97	26.15	144.61	124.46	68.25	4.08	6.09	6.11	5.97
宋 PLUS	2020.09	2021.06	27.50	51.20	42.71	33.50	46.31	127.58	106.52	22.30	2.26	3.47	3.46	4.09
元系列														
元	2016.04	2021.03	-	0.18	1.64	2.70	0.08	0.84	7.37	10.93	-	5.15	4.27	3.16
元 PLUS	2022.02	2021.07	9.43	30.95	41.22	20.21	37.58	184.63	207.08	85.36	5.22	4.95	4.42	4.25
元 UP	2024.03	2023.11	9.67	15.83	-	-	39.69	107.78	0.01	-	2.33	4.00	2.15	-
秦系列														
秦 PLUS	2021.03	2022.05	13.81	44.32	45.59	31.53	2.18	76.19	83.20	29.05	3.77	4.87	4.00	5.45
秦 L	2024.05	2023.11	13.44	28.43	-	-	43.99	169.13	0.04	-	6.67	5.53	3.66	-
海豚系列														
海豚	2021.08	2021.03	9.37	19.83	36.74	20.54	39.00	110.67	230.27	110.91	1.27	5.36	5.09	5.58
海豹系列														
海豹	2022.07	2022.05	2.04	6.06	12.73	5.12	14.73	55.65	57.13	33.70	4.59	5.80	5.73	4.02
海豹 06	2024.05	2023.11	13.00	25.48	-	-	54.31	178.81	0.01	-	5.17	5.03	5.00	-
海豹 07DMI	2024.08	2023.05	1.58	7.39	-	-	3.88	24.81	15.72	-	4.49	4.11	4.02	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.09	28.44	47.93	28.02	-	18.19	253.58	2.74	-	6.97	4.78	5.00	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套车底护板销量中，包含根据客户需要配套的地毯下护板、高压线护板总成等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的车底护板配套了比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥系列的大部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面较广。

车底护板，在车辆底盘下方，系车身装饰件的组成部分，主要功能系保护底盘免受磕碰和泥沙侵蚀，同时还能优化空气动力学，单车耗用量一般为 4-7 件，因部分车型的车底护板并非由公司独家供应，存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内公司为比亚迪各车型配套的车底护板单车耗用量在合理范围内。

2) 侧裙

报告期内，公司侧裙销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及侧裙单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套侧裙销量				侧裙单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 MAX	2017.09	2021.06	-	-	0.18	1.11	-	-	-	0.71	-	-	-	-
宋 PRO	2019.07	2023.05	13.39	28.08	20.35	9.97	86.66	96.61	9.73	-	1.18	0.92	-	-
宋 PLUS	2020.09	2021.10	27.50	51.20	42.71	33.50	-	-	-	12.57	-	-	-	1.45
秦系列														
秦 PLUS	2021.03	2021.08	13.81	44.32	45.59	31.53	45.59	205.51	131.06	89.77	2.16	2.00	2.00	1.99
秦 L	2024.05	2024.12	13.44	28.43	-	-	7.65	-	-	-	2.00	-	-	-
海豚系列														
海豚	2021.08	2021.03	9.37	19.83	36.74	20.54	58.94	96.31	154.92	51.30	2.37	2.10	2.03	2.21
海豹系列														
海豹	2022.07	2022.10	2.04	6.06	12.73	5.12	12.19	38.19	44.79	33.83	-	-	-	-
海豹 06	2024.05	2023.11	13.00	25.48	-	-	37.63	127.28	-	-	-	-	-	-
海豹 07DMI	2024.08	2023.10	1.58	7.39	-	-	9.70	55.37	35.31	-	1.32	1.03	1.01	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.09	28.44	47.93	28.02	-	237.45	436.55	261.32	-	4.14	4.05	4.03	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套侧裙销量中，包含根据客户需要配套的侧围外装饰板、防擦条等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的侧裙配套了比亚迪宋、秦、海豚、海豹、海鸥系列的部分车型。

侧裙，主要包括门槛护板、侧围裙板、装饰条及防擦条等，系车身装饰件的组成部分，在车身两侧底部，主要功能在于提升车身的美观度，还能优化空气动力学，减少风阻，单车耗用量一般为4件，因部分车型的侧裙并非由公司独家供应，会存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内公司为比亚迪各车型配套侧裙的单车数量均符合或少于该产品的一般单车耗用量，具有合理性。

3) 立柱外装饰板

报告期内，公司立柱外装饰板销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及立柱外装饰板单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套立柱外装饰板销量				立柱外装饰板单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 PRO	2019.07	2022.06	13.39	28.08	20.35	9.97	66.36	136.18	62.55	3.96	6.56	6.02	6.01	5.82
宋 PLUS	2020.09	2022.08	27.50	51.20	42.71	33.50	27.25	96.21	67.54	8.25	6.06	6.02	6.00	5.90
元系列														
元 PLUS	2022.02	2022.11	9.43	30.95	41.22	20.21	0.73	69.38	34.98	0.02	5.58	6.01	6.01	3.44
秦系列														
秦 PLUS	2021.03	2022.04	13.81	44.32	45.59	31.53	181.10	377.60	164.51	46.60	8.03	8.00	8.01	8.00
海豚系列														
海豚	2021.08	2022.09	9.37	19.83	36.74	20.54	19.30	34.31	64.05	3.27	2.31	2.02	2.01	1.91
海豹系列														
海豹	2022.07	2022.08	2.04	6.06	12.73	5.12	12.40	35.02	38.18	29.00	6.08	6.04	6.02	6.02
海豹 07DMI	2024.08	2023.10	1.58	7.39	-	-	2.08	14.33	0.04	-	-	5.39	-	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.11	28.44	47.93	28.02	-	23.16	193.94	3.13	-	7.98	8.00	8.00	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套立柱外装饰板销量中，包含根据客户需要配套的门窗框装饰板、外立柱装饰配件等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的立柱外装饰板配套了比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥系列的部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面较广。

立柱外装饰板，安装于车身的 A 柱/B 柱/C 柱外侧，系车身装饰件的组成部分，主要功能系保护车身结构，同时提升外观的整体感和美观度，单车耗用量一般为 6-8 件，因部分车型的立柱外装饰板并非由公司独家供应，会存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内，配套车型的立柱外装饰板单车配套数量均符合或少于一般单车耗用量，具有合理性。

4) 轮眉

报告期内，公司轮眉销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及轮眉单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套轮眉销量				轮眉单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年 度	2023 年 度	2022 年 度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 PRO	2019.07	2022.04	13.39	28.08	20.35	9.97	32.89	70.40	34.05	0.00	2.37	2.29	2.04	-
宋 PLUS	2020.09	2022.08	27.50	51.20	42.71	33.50	144.25	311.11	225.43	178.06	3.05	3.10	3.02	3.12
宋 L	2023.12	2024.08	7.87	20.36	1.00	-	9.85	32.25	-	-	1.49	2.24	-	-
元系列														
元 UP	2024.03	2023.11	9.67	15.83	-	-	75.90	142.33	-	-	4.12	4.03	-	-
海豚系列														
海豚	2021.08	2021.03	9.37	19.83	36.74	20.54	36.17	78.50	163.39	92.25	4.96	4.78	4.24	4.59
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2023.09	28.44	47.93	28.02	-	88.03	200.28	118.06	-	3.52	4.19	4.08	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量。

由上表可知，公司生产的轮眉配套了比亚迪宋、元、海豚以及海鸥系列的部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面有限。

轮眉，安装于车轮上方的车身位，系车身装饰件的组成部分，主要功能系防护轮胎卷起的泥沙和石子损伤车身，同时也有一定的装饰作用，单车耗用量一般为4-8件，因部分车型的轮眉并非由公司独家供应，会存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内配套车型的轮眉单车配套数量均符合一般单车耗用量，具有合理性。

5) 扰流板

报告期内，公司扰流板销量、比亚迪主要配套车型升级换代和新车型销量情况以及扰流板单车配套数量具体如下：

单位：万辆、万件、件/辆

项目	上市时间	公司开始 供货时间	整车销量				配套扰流板销量				扰流板单车配套数量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宋系列														
宋 PRO	2019.07	2022.04	13.39	28.08	20.35	9.97	1.38	43.33	50.21	0.00	2.96	2.44	3.00	1.61
元系列														
元 PLUS	2022.02	2022.11	9.43	30.95	41.22	20.21	2.69	35.06	23.07	0.01	1.00	1.00	1.00	1.00
海豚系列														
海豚	2021.08	2022.11	9.37	19.83	36.74	20.54	-	1.15	9.75	0.17	-	1.00	1.00	1.00
海豹系列														
海豹	2022.07	2022.11	2.04	6.06	12.73	5.12	0.00	0.01	0.05	0.04	-	-	-	-
海鸥系列														
海鸥	2023.04	2024.04	28.44	47.93	28.02	-	2.46	7.07	-	-	0.98	1.00	-	-

注 1：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会；

注 2：公司配套扰流板销量中，包含根据客户需要配套的扰流板组件、扰流板支架等其他配件；

注 3：单车配套数量=配套产品销量/产品装车量，其中，配套产品销量剔除了前述其他配件。

由上表可知，公司生产的扰流板配套了比亚迪宋、元、海豚、海豹、海鸥系列的部分车型，该产品对比亚迪主要车型的覆盖面有限。

扰流板，一般安装于尾门上侧，主要起平衡车身空气流动，降低车身风噪和装饰尾门外观的作用，单车耗用量一般为 1-3 件，因部分车型的扰流板并非由公司独家供应，会存在该产品的单车实际配套数量少于一般单车耗用量的情形。

根据前表，报告期内，配套车型的扰流板单车配套数量均符合或少于一般单车耗用量，具有合理性。

综上，配套车型的升级换代和新车型的推出为公司产品提供了新的市场需求，报告期内，公司汽车内外饰件的各主要产品在新老车型的单车配套数量均处于一般单车耗用量的合理范围内，公司产品结构及销售情况与比亚迪配套车型的升级换代以及新车型的销售情况相匹配。

3、前述车型是否为比亚迪的主要畅销车型

报告期各期，比亚迪汽车分车型销量排名情况具体如下：

单位：万辆

排名	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	车型	销量	车型	销量	车型	销量	车型	销量
1	宋系列	48.76	宋系列	99.63	宋系列	64.23	宋系列	49.27
2	海鸥系列	28.44	秦系列	73.23	秦系列	48.21	秦系列	34.91
3	秦系列	27.43	海鸥系列	47.93	元系列	42.86	汉系列	27.40
4	海豹系列	20.26	元系列	46.96	海豚系列	36.74	元系列	22.90
5	元系列	19.10	海豹系列	38.93	海鸥系列	28.02	海豚系列	20.54
6	汉系列	11.20	驱逐舰	26.36	汉系列	22.84	唐系列	15.08
7	海豚系列	9.37	汉系列	25.85	唐系列	13.72	驱逐舰	6.22
8	唐系列	8.26	海豚系列	19.83	腾势系列	12.78	海豹系列	5.12
9	腾势系列	7.98	唐系列	15.34	海豹系列	12.73	E2 系列	1.79
10	海狮系列	6.49	腾势系列	12.60	驱逐舰	9.20	腾势系列	1.00
比亚迪合计		214.60	比亚迪合计	427.21	比亚迪合计	302.44	比亚迪合计	186.85

注：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会、比亚迪产销快报。

报告期内，前述宋、元、海鸥、海豹、秦、海豚系列车型销量均位列比亚迪

各系列销量前十名，为比亚迪主要畅销车型。

报告期各期，公司配套比亚迪各车型销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

车系类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
宋系列	15,514.38	25.62%	44,013.43	23.76%	33,149.36	27.19%	21,297.20	37.47%
元系列	11,018.23	18.20%	33,793.68	18.24%	20,205.97	16.57%	5,340.14	9.39%
海鸥系列	10,991.87	18.15%	29,048.83	15.68%	11,695.63	9.59%	-	-
海豹系列	6,657.63	11.00%	26,916.30	14.53%	10,884.97	8.93%	5,536.75	9.74%
秦系列	7,154.63	11.82%	24,719.18	13.34%	12,103.77	9.93%	9,626.13	16.93%
腾势系列	1,923.72	3.18%	6,785.64	3.66%	6,134.60	5.03%	478.01	0.84%
海豚系列	3,018.04	4.98%	6,306.11	3.40%	13,891.02	11.39%	6,167.12	10.85%
驱逐舰系列	1,090.12	1.80%	6,268.99	3.38%	1,955.55	1.60%	1,617.84	2.85%
汉系列	1,019.47	1.68%	5,091.56	2.75%	4,439.19	3.64%	4,803.11	8.45%
唐系列	45.28	0.07%	493.40	0.27%	998.32	0.82%	675.92	1.19%
海狮系列	278.62	0.46%	125.66	0.07%	-	-	-	-
方程豹系列	199.55	0.33%	114.36	0.06%	31.07	0.03%	-	-
E2 系列	36.83	0.06%	54.70	0.03%	35.34	0.03%	8.07	0.01%
其他	1,597.93	2.64%	1,514.13	0.82%	6,390.22	5.24%	1,293.25	2.28%
总计	60,546.32	100.00%	185,245.98	100.00%	121,915.01	100.00%	56,843.55	100.00%

前述宋、元、海鸥、海豹、秦、海豚等比亚迪畅销车型系列为公司报告期内主要供应车型，公司对上述车型销售金额各期合计占比分别为 84.38%、83.61%、88.96%、89.77%。此外，公司同时配套包括腾势、驱逐舰、汉、唐及海狮等在内的比亚迪其他车型。

4、2025 年 1-6 月对比比亚迪销售金额下滑的具体原因

报告期内，公司对比亚迪主要配套系列车型的销售情况具体如下：

单位：万元、%

车型系列	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比
宋	15,514.31	25.62	-16.66	44,013.43	23.76	32.77	33,149.36	27.19	55.65	21,297.20	37.47

车型系列	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比	增长率	销售收入	占比
元	11,018.23	18.20	4.98	33,793.68	18.24	67.25	20,205.97	16.57	278.38	5,340.14	9.39
海鸥	10,991.87	18.15	21.28	29,048.83	15.68	148.37	11,695.63	9.59	-	-	-
海豹	6,657.69	11.00	-5.04	26,916.30	14.53	147.28	10,884.97	8.93	96.59	5,536.75	9.74
秦	7,154.63	11.82	28.18	24,719.18	13.34	104.23	12,103.77	9.93	25.74	9,626.13	16.93
海豚	3,018.04	4.98	65.47	6,306.11	3.40	-54.60	13,891.02	11.39	125.24	6,167.12	10.85
其他	6,191.55	10.23	-25.75	20,448.45	11.04	2.32	19,984.29	16.39	125.14	8,876.21	15.62
合计	60,546.32	100.00	-0.63	185,245.98	100.00	51.95	121,915.01	100.00	114.47	56,843.55	100.00

最近一期，公司配套的主要车型中，对元、海鸥、秦以及海豚系列的销售收入出现上升，宋以及海豹等系列出现下滑，公司对比亚迪各车型的销售金额合计为 60,546.32 万元，同比变动-0.63%，略有下降，主要系比亚迪调整采购策略所致。

5、前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险，以及发行人的具体应对措施

(1) 前述车型的整车销量大幅波动或减少的风险较小

单位：万辆、%

主要配套车型	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	销量	占比	同比增长率	销量	占比	同比增长率	销量	占比	同比增长率	销量	占比
宋系列	48.76	22.72	19.95	99.63	23.32	55.10	64.23	21.24	30.38	49.27	26.37
秦系列	27.43	12.78	7.48	73.23	17.14	51.87	48.21	15.94	38.12	34.91	18.68
海鸥系列	28.44	13.25	48.88	47.93	11.22	71.04	28.02	9.26	/	/	/
元系列	19.10	8.90	11.96	46.96	10.99	9.57	42.86	14.17	87.14	22.90	12.26
海豹系列	20.26	9.44	152.54	38.93	9.11	205.79	12.73	4.21	148.68	5.12	2.74
海豚系列	9.37	4.37	9.94	19.83	4.64	-46.02	36.74	12.15	78.86	20.54	10.99
合计	153.36	71.46	29.00	326.51	76.43	40.26	232.79	76.97	75.37	132.74	71.04
合计整车销量	214.60	100.00	33.04	427.21	100.00	41.26	302.44	100.00	61.86	186.85	100.00

注：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会、比亚迪产销快报。

报告期各期，宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型合计销量分别为

132.74 万辆、232.79 万辆、326.51 万辆及 153.36 万辆；占比亚迪汽车整车销量比例分别为 71.04%、76.97%、76.43% 及 71.46%，系比亚迪核心车型。报告期内，前述主要车型系列的整车销量均呈上升趋势，大幅波动或减少的风险较小。

（2）发行人配套产品销售可能存在大幅波动或减少的风险

最近一期，公司对比亚迪销售金额为 60,546.32 万元，同比变动幅度为-0.63%，与上年同期整体保持持平。2025 年 1-9 月，公司对比亚迪的销售金额为 90,420.31 万元，截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到比亚迪汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 20,923.03 万元；预计 2026 年销售收入为 80,151.12 万元，并持续覆盖宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型。截至本回复出具日，公司对比亚迪期后订单执行情况良好。

依托出色的产品质量、高效的响应能力及优质的服务能力，公司得到了比亚迪的认可，经营规模实现快速增长。由于比亚迪的采购策略调整，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，公司配套比亚迪产品销售可能存在大幅波动或减少的风险。

（3）发行人的具体应对措施

1）不断强化自身核心竞争力，提升客户服务能力

公司作为国家级专精特新“小巨人”企业、浙江省先进级智能工厂，重视现代化和高效率的企业管理。公司构建了较为完善、高效的自动化、智能化制造系统，形成了“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”等多项核心技术，逐步实现了生产过程控制、设备管理和质量管理、智能化计划排产、供应链管理以及仓库的自动化、智能化管理等功能信息化、可视化，全方位提升了公司的智能制造水平，有效地提升效率和质量稳定性，从而降低在生产环节的成本。在客户服务方面，公司目前主要生产基地已覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对客户的响应效率。公司区域布局不仅能够实现对整车厂商及时、高效供货，满足整车厂商对供货周期、采购成本的要求，而且便于公司听取客户对产品、服务的各种反馈意见，实现产品和服务的快速响应，还可以及时了解整车厂商的新车型、新产品相关新需求，实现与整车厂商的协同发展。

公司长期深耕汽车饰件行业，形成了较为稳固的发展基础。在此基础上，公司将进一步加强精细化管理，降本增效，提高生产效率，降低生产成本，并通过质量管理和信息化手段的应用增强产品一致性，提升产品质量及客户满意度；加大技术创新研发投入，重点加强公司技术人才团队建设，建立一支能够与客户正向同步开发的技术团队，增强客户服务能力。

2) 加强与客户联系，及时跟进业务机会

公司自 2020 年与比亚迪建立合作关系以来，凭借持续产品创新和稳定供应的能力，得到了比亚迪的认可。报告期内获得比亚迪 45 项新车型产品定点，并覆盖宋、元、秦、海豚、海豹以及海鸥系列的车型，业务合作关系稳定。2020 年度至 2024 年度，比亚迪销量由 39.46 万辆增长至 427.21 万辆，年均复合增长率达到 81.39%。公司准确识别新能源行业发展趋势，自 2020 年度起即接入比亚迪零部件业务，凭借突出的产品制造能力及优质的配套服务水平，得以承接比亚迪大规模的需求订单，产品销售规模大幅增加。

公司后续将继续加强与客户联系，及时跟进业务机会，具体举措如下：①持续积极参加客户技术创新交流会议，对前沿技术、新品开发、工艺创新等进行宣传讲解，保持与客户的紧密联系；②采取定期邀请和拜访客户的形式，加大沟通交流，及时介绍汇报公司战略规划、产品开发进度以及产品技术创新等情况；③积极参与客户新项目开发与询价，与客户保持信息畅通，及时了解客户需求、市场动态。

3) 持续开拓新客户、新产品，提高市场竞争地位

公司基于现有产品线布局，围绕市场需求与战略规划，通过技术研发与资源整合，在最近一期覆盖了顶棚、地毯等声学系统新品类，并进一步推动单车价值量更高的门内护板产品市场渗透率进一步提升。公司在丰富公司产品矩阵的同时进一步增强了公司盈利能力。相关产品已量产供应吉利汽车，顶棚部件取得了零跑汽车产品定点，侧围装饰件取得了奇瑞汽车的定点，并已与一汽大众达成了合作意向。

公司长期深耕汽车饰件行业，已形成了一定市场地位。公司将基于市场开拓

成功经验，继续提高核心客户车型覆盖率，不断完善客户、产品矩阵，为公司开辟新的业绩增量。

综上，报告期内，比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型的整车销量总体维持增长趋势，可以合理预计在未来一定期间内，前述车型的整车销量不存在大幅波动或减少的风险。由于比亚迪的采购策略调整，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，公司配套产品销量预计存在大幅波动或减少的风险。对此，公司已经采取了有效的应对措施对冲相关风险，预计公司对比亚迪销售收入的下滑不会对公司整体经营业绩存在重大不利影响。

（二）说明 2025 年 1-6 月发行人对比亚迪供应份额下降的原因，具体说明发行人产品相较于该客户其他供应商的竞争优势，发行人向比亚迪的销售是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险，充分揭示对主要客户比亚迪销售下滑的风险并进行重大事项提示

1、说明 2025 年 1-6 月发行人对比亚迪供应份额下降的原因

公司产品在比亚迪配套车型装车量指安装了公司产品的配套车型的整车数量。报告期各期，公司对比亚迪配套销售产品的装车量占比分别为 60.94%、83.90%、86.92%、68.23%，最近一期公司对比亚迪装车量占比及销售金额占比有一定下滑。

公司最近一期对比亚迪供应份额下滑的主要原因系比亚迪采购策略调整所致。

2、具体说明发行人产品相较于该客户其他供应商的竞争优势

公司客户比亚迪 2024 年度实现整车销量 427.21 万辆，整体销量国内第一、全球第七，新能源汽车销量全球第一。比亚迪业务规模较大，公司的同类供应商较多，其中主要的已上市公司包括宁波华翔、新泉股份、常熟汽饰等。

（1）竞争优势方面

与该等竞争对手相比，公司的竞争优势主要体现在：

1) 覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，具有较强的配套服务能力及快速响应能力

比亚迪系整车行业领先企业，业务遍布全国，已在全国范围内建立包括深汕、抚州、长沙、襄阳、合肥、常州、济南、郑州及西安等在内的九大工厂。其在全国各地探索合适的配套产业链集群地，对产品供应及时性、服务及时性的要求较高。

为缩小市场服务半径，提升客户服务能力，及时跟进客户的生产需求同时压低运输成本，公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，生产基地遍布浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡及四川成都等地，已覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对比亚迪的响应效率，与比亚迪形成了良好的区域布局配套，能够有效保障产品的及时供应和服务的及时响应，与竞争对手相比具有突出的业务布局优势。

截至本回复出具日，公司主要配套服务比亚迪的基地情况、功能、主要产品类型及配套客户基地等情况具体如下：

序号	基地情况	所在地	基地功能	主要产品类型	主要配套比亚迪基地
1	西安乔路铭	陕西西安	生产、装配及仓储	注塑件	西安基地
2	常州乔路铭	江苏常州	生产、装配及仓储	注塑件	常州基地
3	河南乔路铭	河南开封	生产、装配及仓储	注塑件	郑州基地
4	济南乔路铭	山东济南	主要为仓储	无生产能力	济南基地
5	合肥新材料	安徽合肥	仓储及装配	无生产能力	合肥基地

注：西安乔路铭同时配套吉利汽车。

2) 公司长期深耕汽车饰件行业，积累了丰富经验，能够紧跟比亚迪快速扩张步伐，具有较强执行力优势

公司在汽车内外饰件行业深耕多年，拥有 IATF16949 等汽车零部件行业的认证，已经全面掌握必备的生产制造工艺全流程，制定出一套标准化的操作流程、精准识别关键质量控制节点和工艺参数。公司具备规模化生产能力，产品工艺技术路线可靠、生产制造工艺成熟、可满足生产要求，能够持续生产符合客户质量

要求的产品。

比亚迪作为全球知名整车制造商，在新能源汽车领域竞争优势突出。其总销量从 2020 年的 39.46 万辆快速增长至 2024 年的 427.21 万辆，五年销量约增长九倍。公司准确识别新能源行业发展趋势，自 2020 年度起即接入比亚迪汽车零部件业务，凭借突出的产品制造能力及优质的配套服务水平，能够紧跟比亚迪快速扩张步伐，得以承接其大规模的需求订单，产品销售规模大幅增加，具有较强执行力优势。

3) 公司具有较强的成本控制能力，在竞争中形成了一定优势

报告期各期，公司销售毛利率分别为 21.74%、21.80%、21.82% 及 23.39%。相比同行业可比公司，公司盈利能力处于行业中上游水平，主要系公司具有较强的成本管理能力。

公司对产品开发设计到零部件量产的全流程实施了精细化管理，持续在生产制造过程中进行生产工艺提升及精益成本控制，保证了公司的成本优势。同时，公司持续提升生产智能化程度，不仅积极引进各类先进的自动化生产制造设备，更致力于工装设备及配套软件的自主开发，构建了更为完善、高效的自动化、智能化制造系统，形成了“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，逐步实现了生产过程控制、设备管理和质量管理、智能化计划排产、供应链管理及仓库的自动化、智能化管理等功能信息化、可视化，全方位提升了公司的智能制造水平，有效的提升效率和质量稳定性，从而降低在生产环节的成本，在整车厂的零部件定点的招投标中具有一定的价格优势。

(2) 竞争劣势方面

与其他供应商相比，公司的竞争劣势主要在于：

1) 由于近年来公司发展较快，相应的基础建设存在一定滞后，致使公司在汽车内外饰件产品类型及车型覆盖等方面仍存在一定不足，整体市场竞争力尚有待进一步提升。

2) 公司自 2020 年起与比亚迪建立合作关系，产品品质与服务能力得到客户

的认可。但由于公司与比亚迪合作时间相对较短，公司产品整车渗透率有限，供应规模与其他同类供应商相比存在一定差距。

3) 同类供应商中已上市公司较多，与其相比，公司融资渠道相对单一，面对未来产能扩张所需的固定资产投资、产品研发、市场扩展及人才引进等方面存在一定劣势。

3、发行人向比亚迪的销售是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险

公司自 2020 年与比亚迪建立合作关系以来，凭借持续产品创新和稳定供应的能力，得到了客户认可。截至本回复出具日，公司主要配套供应比亚迪存量定点项目，最近一期对比亚迪实现销售收入与上年同期整体持平，业务执行情况良好，稳定性较强，被前述其他主要同类供应商替代的风险较小。截至本回复出具日，由于采购策略的调整，比亚迪对公司的采购金额和采购份额有所下降，公司暂未取得比亚迪新车型定点项目。若未来仍无法取得比亚迪新定点项目，公司未来存在对比亚迪销售收入下滑的风险。

针对公司与主要客户的同类供应商相比可能存在的替代风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”中披露了“被同类供应商替代的风险”，具体如下：

“（七）被同类供应商替代的风险

汽车零部件行业市场化程度较高，竞争激烈，行业内同类供应商（包括主机厂下属零部件企业或事业部）较多，若公司不能保持在技术研发、生产工艺、产品质量、客户服务等方面竞争优势，无法及时跟上行业内技术发展趋势和满足客户需求，或者主要客户的同类供应商在技术水平、产品成本等方面显著优于公司，使得公司丧失竞争力，则会导致公司存在被其他同类供应商替代，从而对公司的生产经营产生重大不利影响。”

根据比亚迪发布的定期报告，比亚迪将持续加深与产业链上下游的协同，积极推动多部门、多环节高效协同，进一步优化账期管理及渠道管理，积极营造与供应商、经销商等各方互利共赢局面。公司将持续加强与比亚迪的合作，积极争

取潜在的业务机会。

4、充分揭示对主要客户比亚迪销售下滑的风险并进行重大事项提示

截至本回复出具日，公司仅配套存量定点项目。若未来无法取得比亚迪新车型定点项目，公司存在未来对比亚迪销售收入下滑的风险。针对相关情况，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”中充分揭示“公司对比亚迪销售收入下降的风险”，具体如下：

“（八）公司对比亚迪销售收入下降的风险

报告期各期，公司向比亚迪的销售金额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占当期营业收入的比重分别是 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%。由于比亚迪的采购策略调整，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，将可能导致对比亚迪销售收入下降的风险。”

综上所述，伴随比亚迪业绩爆发，公司最近三年对其产品供应份额呈现快速增长趋势；最近一期，由于比亚迪采购策略调整导致的增量业务减少，公司对比亚迪供应份额相比有所下降。与其他主要同类供应商相比，公司配套服务能力较强，并得到了客户的认可，具有一定的竞争优势；同时，公司的竞争劣势主要系合作时间有限以及现有供应能力难以匹配发展速度导致的业务覆盖不足，对提升公司的整体市场竞争力等方面存在一定不利影响。公司与比亚迪的合作过程中，相关业务合作关系稳定，成熟的管理体系与质量控制优势，保证了良好的订单执行质量，在成本控制上的优势使公司在产品招投标具有一定的价格优势，被其他主要同类供应商替代的风险较小。但由于比亚迪采购策略调整，公司暂未能继续取得其新增定点项目，未来存在对其销售收入下滑的风险。公司围绕供应商替代、比亚迪销售收入下降等相关风险进行了充分揭示并已进行重大风险提示。

（三）结合年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变化等因素量化分析对比亚迪销售单价下降的原因，说明报告期后产品价格是否有进一步下降空间，说明持续降价对公司经营业绩的影响

1、结合年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变

化等因素量化分析对比亚迪销售单价下降的原因

报告期内，公司对比亚迪配套车型产品的销售单价及变动幅度情况具体如下：

单位：元/件、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销售单价	变动幅度	销售单价	变动幅度	销售单价	变动幅度	销售单价
比亚迪	16.61	-11.88	18.85	-12.00	21.42	-8.38	23.38

报告期各期，公司对比亚迪销售单价分别为 23.38 元/件、21.42 元/件、18.85 元/件及 16.61 元/件，呈逐年下降的趋势，相关产品销售单价变动主要受年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变化等因素的影响，具体情况如下：

（1）年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整

1) 年降政策对产品价格的影响

公司与比亚迪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。实践中一般在产品实现批量供货后，每年公司与比亚迪对老产品的销售价格进行谈判，双方综合产品采购量、配件变动、原材料成本变动、工艺技术要求以及同类产品竞争对手情况等因素，协商确定年降幅度。

报告期各期，公司对比亚迪主营业务收入中，年降产品和非年降产品的销售收入及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
年降产品	52,868.81	87.32	84,142.50	45.42	57,833.92	47.44	11,453.58	20.15
非年降产品	7,677.51	12.68	101,103.47	54.58	64,081.10	52.56	45,389.97	79.85
主营业务收入	60,546.32	100.00	185,245.98	100.00	121,915.01	100.00	56,843.55	100.00

注：年降产品指发行人当年度在与客户谈判后执行的价格较上年度价格下降后的产品。

公司年降产品为当年度执行年降政策的老产品，报告期内，公司对比亚迪年降产品收入分别为11,453.58万元、57,833.92万元、84,142.50万元和52,868.81万元，占相应期间主营业务收入比例分别为20.15%、47.44%、45.42%和87.32%，总体

呈上升趋势。

公司2022年度年降产品收入占比相对较低，主要由于此前尚未大规模供货，新产品定点相对较多，因此2022年度对老产品的年降较少；由于比亚迪采购策略调整，公司最近一期主要配套比亚迪存量定点项目，新产品较少，非年降产品比例下降。

伴随行业年降政策的影响，公司报告期内对比亚迪年降产品收入占比逐年提升，促使对比亚迪销售单价逐年下降。

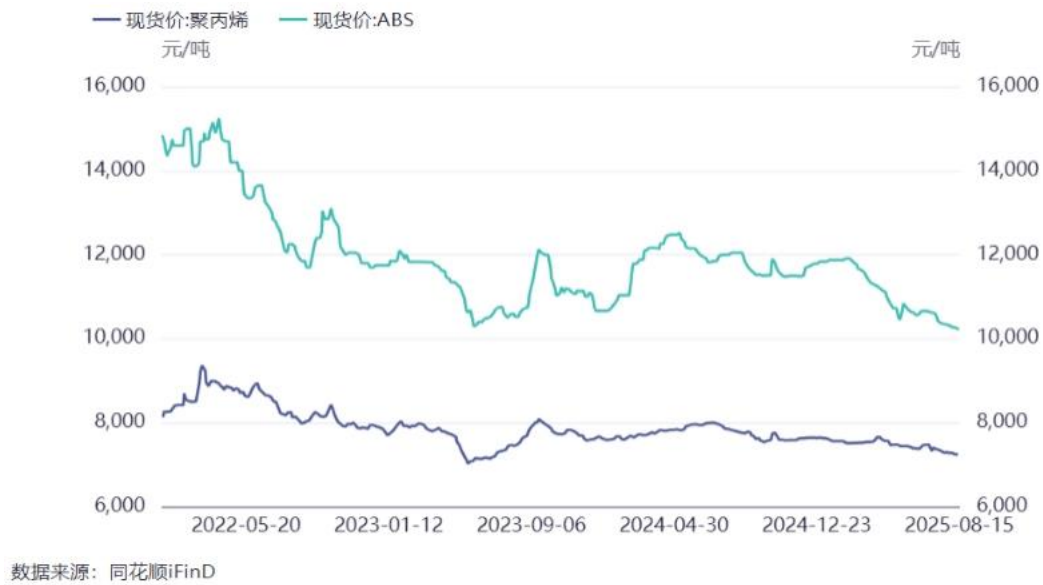
2) 原材料价格变动的影响

公司主要原材料为大宗商品塑料粒子。报告期内，PP 系列和 PP/EPDM 系列为公司应用最多的塑料类别，占塑料粒子采购总额的比例 70%-80%，PC/ABS 系列次之、占比 5%-15%，ABS 系列占比 2%-5%。各类别塑料粒子单价变动情况如下表所示：

单位：千元/吨

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PP 系列	8.10	8.49	8.91	9.08
PP/EPDM 系列	8.20	8.34	8.88	8.73
PC/ABS 系列	14.82	15.89	17.28	18.63
ABS 系列	13.66	14.03	14.96	16.44

报告期内，公司主要原材料总体呈现波动下降的趋势。报告期内，塑料 PP（聚丙烯）系列与 ABS 系列现货价格情况如下图所示：



主机厂与公司商定产品价格时，相应考虑了原材料价格变动对产品价格的影响。报告期内，主要原材料市场价格波动下降成为主机厂制定年降幅度的重要考虑因素。

（2）各期新老产品结构变化的影响

报告期各期，公司对比亚迪内外饰件产品的合计销售额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，上述内外饰件产品按新产品和老产品进行划分，其收入结构变化情况如下：

单位：万元、%

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
新产品	4,848.64	8.01	59,164.10	31.94	43,568.49	35.74	33,296.80	58.58
老产品	55,697.75	91.99	126,081.87	68.06	78,346.52	64.26	23,546.75	41.42
合计	60,546.38	100.00	185,245.98	100.00	121,915.01	100.00	56,843.55	100.00

由上表可见，2022 至 2024 年度，随着公司业务规模的扩大，对比亚迪老产品的销售收入呈逐年增长趋势，由于公司产品种类数量及存量业务规模等基数逐年增加，导致新产品收入占比逐年下降。此外，由于比亚迪的采购策略调整，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降，导致最近一期比亚迪新产品销售收入占比进一步降低。

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，在新产品量产后，随着订单的增加、生产工艺改善，规模效应逐渐显现，生产效率也会有所提高，单位生产成本相应降低。因此在项目量产后，通常会在后续一定年限内每年有一定幅度的价格下降。报告期内，公司对比亚迪的老产品销售占比逐年提高，拉低了平均单价水平。

2、报告期后产品价格是否有进一步下降空间

报告期后，公司对比亚迪产品销售单价情况如下：

单位：元/件、%

项目	2025 年 7-9 月	2025 年 1-6 月	变动幅度	2024 年度
比亚迪	16.35	16.61	-1.55	18.85
其中：宋系列	17.29	17.01	1.63	20.14
元系列	18.14	21.92	-17.23	22.83
海鸥系列	13.37	12.71	5.21	14.29
海豹系列	18.89	16.98	11.27	18.47
秦系列	13.07	13.04	0.20	13.87
海豚系列	16.86	17.29	-2.47	18.51
其他	26.88	24.71	8.78	37.12

由上表可见，2025 年 7-9 月公司对比亚迪产品销售单价总体略微下降，其中元系列期后单价下降幅度较大，主要系期后该车型系列中高单价产品行李架的供货份额下滑所致。在行业年降政策、市场环境、新老产品结构变化等多方面因素的影响下，预计产品价格仍有进一步下降的空间。

3、持续降价对公司经营业绩的影响

报告期各期，公司对比亚迪的营业收入与毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
对比亚迪的销售收入	60,546.32	185,245.98	121,915.01	56,843.55
占公司营业收入总额的比例	42.49%	54.89%	47.69%	36.42%
毛利率	22.35%	21.86%	24.32%	24.39%

由上表可见，报告期各期，公司向比亚迪销售产品的毛利率为 24.39%、24.32%、21.86%和 22.35%，其中 2022 年、2023 年毛利率较为稳定，2024 年度和 2025 年 1-6 月毛利率略有下降。报告期内，公司对比亚迪的销售单价主要在年降政策的影响下持续下降，对公司经营业绩具有一定不利影响，但总体影响较小，主要系在销售单价下降的同时也伴随着单位成本的下降。公司为了降低年降的不利影响主要采取以下应对措施：

（1）公司与原材料供应商协商，通过原材料采购价格年降等方式降低采购成本，一定程度上将年降影响向上游传导；

（2）公司通过提升生产工艺、优化生产工序、提高生产效率及降低外协比例等方式降低成本。

（四）说明各期获得比亚迪新定点项目的数量及对应产品销售金额，发行人是否具有持续获取比亚迪新定点项目的能力

报告期各期，公司获得比亚迪新定点项目数量及产品销售金额具体情况如下：

单位：项、万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新定点项目数量	-	-	15	29
产品收入	60,546.38	185,245.98	121,915.01	56,843.55
其中：新项目	4,848.64	59,164.10	43,568.49	33,296.80
已量产项目	55,697.75	126,081.87	78,346.52	23,546.75

注：新项目收入指当年度新增批量销售或处于样件销售阶段的产品收入；已量产项目收入是指上年度及以前年度已批量销售且当年度保持销售的产品收入。

2022 年度、2023 年度，公司获取比亚迪新增定点项目的数量分别为 29 项、15 项。由于客户车型有一定的迭代周期，公司报告期内产品收入以已量产项目为主。伴随比亚迪业绩快速增长，公司前期大量已定点项目逐步实现量产，已量产项目收入逐年增长，为公司实现收入提供了有效保障。

自 2024 年起，公司未获得比亚迪新增车型定点项目，仅获取比亚迪设计变更相关定点项目，最近一年及一期获取相关设计变更定点数量分别是 60 项、12 项。设计变更定点项目转化周期较短，对稳定公司存量定点项目的供应份额产生积极作用。由于比亚迪的采购策略调整，致使公司最近一期配套比亚迪定点项目

数量较大幅度下降，公司持续获取比亚迪新定点项目存在一定不确定性。

根据比亚迪发布的定期报告，比亚迪将持续加深与产业链上下游的协同，积极推动多部门、多环节高效协同，进一步优化账期管理及渠道管理，积极营造与供应商、经销商等各方互利共赢局面。公司未来将持续加强与比亚迪的合作，积极争取潜在的业务机会。

（五）结合前述内容及期后向比亚迪销售的情况分析发行人对比亚迪的销售是否会出现进一步下滑，对发行人经营业绩的影响，发行人是否存在期后业绩下滑的风险，充分揭示相关风险并进行重大事项提示

1、公司期后向比亚迪销售的情况

公司主要供应的宋、元、海鸥、海豹、秦、海豚等系列车型均为比亚迪汽车的主要畅销车型，近年来总体保持增长趋势。由于比亚迪采购策略的调整，公司最近一期对比亚迪的销售收入略有下滑。截至本回复出具日，公司期后向比亚迪销售的情况具体如下：

（1）期后销售收入情况

公司期后对比亚迪实现的营业收入情况具体如下：

项目	2025 年度			2025 年 1-9 月			2024 年度	2024 年 1-9 月
	金额	同比变动金额	同比变动幅度	金额	同比变动金额	同比变动幅度		
比亚迪	116,730.85	-68,515.13	-36.99	90,420.31	-16,227.33	-15.22	185,245.98	106,647.64

注：2025 年度数据未经审计，2025 年 1-9 月数据已经审阅。

2025 年 1-9 月，公司对比亚迪实现的营业收入为 90,420.31 万元，同比变动幅度为-15.22%；2025 年度，公司对比亚迪实现的营业收入预计为 116,730.85 万元，同比变动幅度预计为-36.99%，期后对比亚迪销售收入同比相对有所下滑。

（2）期后在手订单情况

截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到比亚迪近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 20,923.03 万元。

（3）预计采购计划

结合比亚迪释放的需求及管理层的预测，并综合考虑其年降政策影响的情况下，公司 2026 年度对主要客户预计销售金额情况如下：

单位：万元

客户名称	主要配套车型	2026 年度 预计销售金额 (不含税)
比亚迪	秦系列、唐系列、宋系列、元系列、鲨鱼皮卡系列、海鸥系列、海狮系列、海豚系列、海豹系列、方程豹系列、护卫舰系列、驱逐舰系列、腾势系列	80,151.12

比亚迪 2026 年度预计采购计划涉及的内外饰件金额预计为 80,151.12 万元。

2、结合前述内容及期后向比亚迪销售的情况分析发行人对比亚迪的销售是否会出现进一步下滑以及对发行人经营业绩的影响

最近三年，伴随比亚迪终端销量大幅增长，公司主要配套比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列畅销车型，并覆盖腾势、驱逐舰、汉、唐及海狮等在内的比亚迪其他车型，业绩规模实现快速扩张。报告期内，前述主要配套车型系列的整车销量总体呈现上升趋势，大幅波动或减少的风险较小。

最近一期，公司对比亚迪销售金额为 60,546.32 万元，同比变动幅度为-0.63%，略有下降。目前公司主要执行比亚迪存量项目订单，期后订单执行情况良好。2025 年度，公司对比亚迪的销售金额为 116,730.85 万元；截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到比亚迪汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 20,923.03 万元；预计对其 2026 年销售收入为 80,151.12 万元。与其他主要同类供应商相比，公司配套服务能力较强，得到了客户的认可，具有一定的竞争优势。公司与比亚迪的合作过程中，相关业务合作关系稳定，成熟的管理体系与质量控制优势，保证了良好的订单执行质量，在成本控制上的优势使公司在产品招投标具有一定的价格优势，被其他主要同类供应商替代的风险较小。

但由于比亚迪的采购策略调整，公司 2024 年起未取得纯新增定点项目，最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降，导致公司对比亚迪供应份额有所下滑。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，公司对比亚迪的销售业绩存在

进一步下滑的风险。

公司对比亚迪的销售业绩存在进一步下滑的风险，将对公司的经营业绩产生一定不利影响。对此，公司采取了一系列措施以积极应对相关风险，对公司经营业绩整体影响较小，具体情况分析如下：

（1）公司持续深化与吉利汽车的合作关系。自合作起至今，公司与吉利汽车进一步增进互信，合作领域得到不断深化。最近一期，公司通过收购和自建等方式，成功开拓了顶棚、地毯等声学系统新产品条线，并在加大单车高价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。2025 年度，公司对吉利汽车的销售收入预计为 200,233.32 万元，同比增长预计为 40.81%，保持持续增长。截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到吉利汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 78,545.92 万元；预计 2026 年对吉利汽车实现的预计采购计划金额为 290,936.09 万元；后续将执行的尚未量产定点项目覆盖车型、产品种类广泛，期后订单充足、执行情况良好。

（2）公司在保持吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车等既有客户的合作关系基础上，在 2025 年度积极拓展了赛力斯汽车、一汽大众及上汽集团等优质主机厂新客户，相关客户均已实现量产。此外，公司期后持续拓展新项目，已陆续取得奇瑞汽车侧围装饰件、零跑汽车前保中部下装饰件总成等新车型产品定点，新客户、新产品拓展已取得一定成效。

（3）根据比亚迪发布的定期报告，比亚迪将持续加深与产业链上下游的协同，积极推动多部门、多环节高效协同，进一步优化账期管理及渠道管理，积极营造与供应商、经销商等各方互利共赢局面。公司将以过往良好合作关系为基础、在手存量项目为抓手，持续加强与比亚迪的合作，积极争取潜在的业务机会。

（4）公司将持续通过提升生产工艺、优化生产工序、提高生产效率及降低外协比例等方式实现降本增效。2025 年度，公司销售毛利率预计在 22.00%至 23.00%区间，同比增加区间预计为 0.18 至 1.18 个百分点。相比同行业可比公司，公司盈利能力处于行业中上游水平，主要系公司具有较强的成本管理能力。

综上所述，公司对比亚迪的销售存在进一步下滑的风险，将会对公司经营业

绩产生一定不利影响，但公司能够通过深化与核心客户合作关系、持续开拓新客户与新产品、增强降本增效能力等方式有效应对，公司总体经营业绩受比亚迪销售收入下滑的影响较小。

3、发行人是否存在期后业绩下滑的风险，充分揭示相关风险并进行重大事项提示

由于比亚迪的采购策略调整，2025 年，比亚迪对公司的采购金额和采购份额有所下降，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，公司对比亚迪的销售业绩存在下滑的风险，将对公司经营业绩产生一定不利影响。但由于公司持续深化与吉利汽车合作关系、在拓展新客户及新产品等方面取得了一定成果，并在持续降本增效方面取得了一定成效，相关情况对公司总体经营业绩的影响较小。

针对公司对比亚迪的销售业绩存在下滑的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”中披露了“公司对比亚迪销售收入下降的风险”，进行了充分揭示相关风险并进行重大事项提示。

二、对吉利汽车销售增长的可持续性

（一）结合吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况说明报告期内发行人对吉利汽车销售金额大幅增长的真实合理性；前述车型是否为吉利汽车的主要畅销车型，前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险

1、结合吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况说明报告期内发行人对吉利汽车销售金额大幅增长的真实合理性

历经长期发展，吉利汽车作为全球知名的汽车制造厂商，旗下拥有多个品牌和丰富的车型矩阵，覆盖从燃油车到新能源、从大众市场到高端豪华的全领域。其中包括较早推出的帝豪系列、博越系列；与沃尔沃于 2016 年联合创立的全球化高端汽车品牌领克系列；为年轻消费群体打造的小型 SUV 车型缤越系列；基于 CMA 基础模块化架构打造的首款高阶运动 SUV 星越系列。伴随新能源汽车市场快速扩容，吉利汽车新能源汽车产品不断迭代，近年来针对中高端新能源车、小型新能源车等细分市场分别推出银河系列、星愿系列等畅销车型。

报告期内，吉利汽车推出的新车型情况具体如下：

年度	推出车型
2022 年度	帝豪 GSE、帝豪 GS、帝豪 GLi、帝豪 GL；博越 PRO；几何 A；远景；星越 PRO 等
2023 年度	极氪 X、极氪 001 FR、极氪 007；银河 L6、银河 L7；领克 08 等
2024 年度	银河 E5、银河 E8、星舰 7；领克 07 EM-P、领克 Z10、领克 Z20；极氪 009 光辉、极氪 7X、极氪 MIX；星愿等
2025 年 1-6 月	极氪 007 GT、领克 900、星耀 8 等

注：根据吉利汽车公开披露的定期报告、业绩演示材料及网络公开资料整理。

公司业务发展前身成都双胜（现名“宁波双慎”，下同）自 2013 年成立时起即与吉利汽车开展合作，凭借产品质量、技术水平及优质服务得到客户的长期认可。依托优质的产品与技术，不断跟进吉利汽车产品迭代，产品主要供应星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型，并同时覆盖豪越、星瑞、星耀、极氪、精灵、远景、睿蓝、吉利 ICON 及沃尔沃 EX30 等系列车型。

吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代、不同系列车型的市场销售情况，及公司配套销售产品数量等情况具体如下：

单位：万辆、万件

项目	上市时间	公司供货时间	整车销量				配套产品销量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
星越系列										
星越 S	2021.07	2021.06	-	1.01	2.33	1.69	0.66	30.09	56.25	54.16
星越 L	2021.07	2021.07	15.74	26.78	18.26	13.14	1,127.38	1,861.42	1,280.17	808.63
博越系列										
博越	2016.03	2015.08	5.52	10.18	8.45	11.79	332.04	610.43	568.57	610.43
博越 L	2022.10	2022.11	6.14	13.83	14.04	3.17	359.48	905.12	828.71	192.42
领克系列										
领克 01	2017.11	2018.11	1.40	2.29	2.77	3.65	42.58	59.38	148.24	291.68
领克 02	2018.06	2018.11	-	-	-	0.78	0.06	0.12	0.14	1.58
领克 03	2018.10	2018.11	3.50	5.47	7.04	5.39	13.69	23.54	29.32	37.41
领克 05	2020.05	2019.04	0.01	0.01	0.50	1.01	0.79	1.41	4.17	7.86
领克 06	2020.09	2020.01	2.40	5.76	7.02	4.78	155.90	409.82	524.42	308.56
领克 09	2021.10	2022.04	0.64	1.91	1.49	2.41	2.09	8.07	4.80	10.03
领克 08	2023.09	2023.08	1.88	7.93	3.21	-	100.23	493.89	193.33	-
领克 07	2024.05	2023.11	0.95	3.98	-	-	3.39	16.33	-	-
领克 Z20	2024.12	2024.08	2.89	0.54	-	-	168.78	70.37	-	-
缤越系列										
缤越	2018.10	2018.08	11.67	19.78	19.02	18.45	541.02	904.39	469.66	435.83
银河系列										
银河 L7	2023.05	2023.08	2.96	7.43	6.62	-	208.33	354.95	338.44	-
银河 L6	2023.09	2022.09	3.87	5.70	1.73	-	95.34	147.29	60.12	0.03
银河 E8	2024.01	2023.11	0.91	3.16	-	-	93.17	183.27	17.23	-
银河 E5	2024.08	2024.11	7.65	7.77	-	-	13.27	-	-	-
星舰 7	2024.12	2024.11	7.10	2.06	-	-	104.37	29.61	-	-
星耀 8	2025.05	2025.01	2.02	-	-	-	38.11	-	-	-
银河 A7	2025.08	2025.03	0.06	-	-	-	1.84	-	-	-
银河 M9	2025.09	2025.05	-	-	-	-	1.22	-	-	-

项目	上市 时间	公司供 货时间	整车销量				配套产品销量			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
帝豪系列										
帝豪	2009.08	2016.08	9.54	17.91	18.83	17.83	308.39	691.88	762.28	715.99
星愿系列										
星愿	2024.10	2024.08	20.55	5.27	-	-	932.45	225.97	-	-

注：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会。

公司供应吉利汽车主要车型报告期内销量总体呈现较大幅度增长，特别是星越系列、银河系列及星愿系列等畅销车型的逐步推出，带动公司销售规模同步快速扩张。2020 年度至 2024 年度，吉利汽车销量由 132.02 万辆增长至 217.66 万辆，年化平均增长率为 13.31%；公司配套吉利汽车，对其实现的销售收入由 52,809.50 万元增长至 142,197.74 万元，年化平均增长率为 28.10%，与吉利汽车共同成长。

综上所述，在吉利汽车主要车型不断迭代及终端消费市场快速扩容的背景下，公司供应产品规模快速增长，与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况匹配，报告期内对吉利汽车销售金额实现大幅增长具有真实性、合理性。

2、前述车型是否为吉利汽车的主要畅销车型，前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险

报告期各期，吉利汽车分车型销量排名情况具体如下：

单位：万辆、%

序号	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	车型	销量	车型	销量	车型	销量	车型	销量
1	银河系列	24.57	领克系列	28.54	博越系列	22.49	帝豪系列	23.89
2	星愿系列	20.55	星越系列	27.78	领克系列	22.03	缤越系列	18.45
3	星越系列	15.74	银河系列	26.12	星越系列	20.59	领克系列	18.01
4	领克系列	15.31	博越系列	24.01	帝豪系列	19.34	博越系列	14.96
5	缤越系列	11.67	极氪系列	22.21	缤越系列	19.02	星越系列	14.83
6	博越系列	11.67	缤越系列	19.78	星瑞系列	12.63	几何系列	12.13
7	帝豪系列	9.54	帝豪系列	18.29	极氪系列	11.87	星瑞系列	11.07
8	星瑞系列	9.40	星瑞系列	17.03	银河系列	8.35	极氪系列	7.19

序号	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	车型	销量	车型	销量	车型	销量	车型	销量
9	极氪系列	9.07	星愿系列	5.27	几何系列	7.02	缤瑞系列	6.05
10	豪越 PRO 系列	1.13	精灵系列	4.97	精灵系列	6.70	远景系列	4.15

注：客户整车终端销量来自 MarkLines、乘联会。

报告期内，星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型自上市以来即为吉利汽车主要畅销车型。

公司报告期内主要供应车型为星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列畅销车型。报告期各期，公司对吉利汽车分车型实现的汽车饰件销售收入及占比、同比增速等情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	同比增速	金额	占比	同比增速	金额	占比	同比增速	金额	占比
星越系列	16,436.51	20.76	58.64	31,603.22	22.90	26.60	24,963.65	21.51	38.14	18,071.37	22.77
博越系列	11,801.96	14.91	6.25	28,913.44	20.95	-3.47	29,953.86	25.81	96.19	15,268.00	19.24
领克系列	9,334.43	11.79	44.07	21,408.83	15.51	24.67	17,172.87	14.80	78.62	9,614.43	12.12
缤越系列	7,833.51	9.90	49.19	14,347.27	10.39	27.08	11,289.58	9.73	-3.69	11,721.74	14.77
银河系列	9,560.65	12.08	128.72	12,913.62	9.36	41.53	9,124.42	7.86	1,471,580.65	0.62	0.00
帝豪系列	2,226.68	2.81	-3.37	5,313.70	3.85	-13.61	6,151.05	5.30	-4.55	6,444.18	8.12
星愿系列	14,878.04	18.80	-	3,614.43	2.62	-	-	-	-	-	-
小计	72,071.78	91.05	81.62	118,114.51	85.57	19.72	98,655.43	85.00	61.41	61,120.34	77.02
其他	7,084.18	8.95	-23.69	19,913.53	14.43	14.36	17,412.27	15.00	-4.53	18,237.55	22.98
合计	79,155.96	100.00	61.65	138,028.04	100.00	18.92	116,067.71	100.00	46.26	79,357.88	100.00

报告期各期，公司对吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型共实现销售收入分别为 61,120.34 万元、98,655.43 万元、118,114.51 万元及 72,071.78 万元，占比分别为 77.02%、85.00%、85.57%及 91.05%。上述畅销车型为公司主要供应吉利汽车的车型系列。此外，公司亦同时覆盖吉利汽车

旗下豪越、星瑞、星耀、极氪、精灵、远景、睿蓝、吉利 ICON 及沃尔沃 EX30 等其他系列车型。

根据本问题回复之“二、（一）、1、结合吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况说明报告期内公司对吉利汽车销售金额大幅增长的真实合理性”可知，公司配套吉利汽车主要车型产品销量总体上与终端销量保持同向变动关系。具体地，伴随公司配套吉利汽车主要车型终端销量快速增长，特别是星越系列、银河系列及星愿系列等爆款车型的推出，推动公司配套产品销量持续增加。

综上所述，公司主要供应的星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型均为吉利汽车的主要畅销车型，近年来总体保持增长趋势，大幅波动或减少的风险较小。公司配套吉利汽车数十款车型，覆盖比例较高，受到单一车型终端销量变动的影响较小。并且，公司具备持续跟进吉利汽车产品更新迭代能力。2020 年度至 2024 年度，吉利汽车销量由 132.02 万辆增长至 217.66 万辆，年化平均增长率为 13.31%，2024 年度整车销量排名全球第十，在全球整车市场上占据重要地位。在吉利汽车终端销量未发生重大不利变化的情形下，公司配套产品销售大幅波动或减少的风险较低。

近年来，吉利汽车终端销量实现快速增长，在全球汽车市场领域占据重要地位。公司主要供应吉利汽车畅销车型，并同时覆盖其他主要车型，与吉利汽车实现共同发展，前述相关车型及公司配套产品销售大幅波动或减少的风险较小。出于谨慎性原则，针对下游行业可能存在的景气度下行风险，公司已在招股说明书之“第三节 风险因素”中进行提示，具体如下：

“（三）下游行业景气度导致的风险”

汽车饰件行业作为汽车零部件分支，处于产业链中游，受到下游整车汽车市场影响较大。而汽车行业容易受到国家宏观经济、产业政策、环保政策等因素影响，具有一定的周期性特征，对整个汽车产业链的发展有较大的影响。

根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年 1-6 月，我国汽车产销量分别为 1,562.1 万辆、1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5%、11.4%，其中新能源汽车产销

累计完成 687.2 万辆、693.7 万辆，同比分别增长 40.2%、40.3%，市场占有率达到 44.3%，保持持续增长态势；2024 年，我国汽车产销累计完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7% 和 4.5%，其中新能源汽车产销累计完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4% 和 35.5%，市场占有率达到 40.9%，成为引领全球汽车产业转型的重要力量。未来，如果宏观经济出现较大波动、汽车行业特别是新能源汽车景气度下降，汽车行业产销量可能出现下滑，将对汽车零部件行业造成较大不利影响，进而对公司的经营业绩造成负面影响。”

（二）具体说明发行人产品相较于吉利汽车其他供应商的竞争优势，发行人向吉利汽车销售额是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险

1、具体说明发行人产品相较于吉利汽车其他供应商的竞争优势

从汽车内外饰件产品整体来看，公司客户吉利汽车供应商较多，其中主要的已上市公司包括新泉股份、一彬科技及拓普集团等。

（1）竞争优势方面

与该等竞争对手相比，公司的竞争优势主要体现在：

1) 依托全方位的综合服务能力，能够深度参与吉利汽车相关产品的更新迭代和创新开发

公司长期深耕汽车饰件行业，积累了丰富的产品开发和执行经验，形成了深刻的技术理解，从而能够为客户提供良好的配套开发、生产服务。并持续对生产工艺和流程进行创新、改进，已具备在原材料选取、模具制作、工艺方案设计及优化等方面的综合服务能力。凭借该能力，公司可以根据吉利汽车的产品需求为其提供一体化的综合解决方案，参与相关产品方案设计及落地。

公司一直将工艺技术创新及产品创新视作发展的关键驱动力，紧跟轻量化、舒适化、美观化等行业发展趋势，为客户提供性能可靠、成本最优的产品方案。公司拥有一支综合素质较高、经验较为丰富、动态快速响应市场需求的设计和研发团队，集 CAD/CAE/CAM 于一体完善的产品开发体系，具备在方案设计阶段与主机厂同步设计的能力。同时配备有独立的实验室和先进的自动化生产设备，并在满足客户设计要求的前提下，通过对产品结构、工程、工艺可行性进行分析，

以最快的速度支持客户前期设计研发及快速小规模量产,实现对客户需求的快速响应,提出质量可靠的最优成本方案。相关设计案例举例如下:

序号	客户遇到的问题	公司研发设计解决方案	图示
1	气帘点爆实验容易被打碎,产生飞溅碎片	设计狗窝结构与侧壁连接在一起并增加导向筋,并在尖角处倒角	
2	产品长方向强度不足没有加强筋,易翘曲变形	如图所示,增加纵向加强筋	
3	A 柱与顶棚配合处有开缝的风险	改为内扣形式,型面下压,压紧顶棚。	

2) 覆盖吉利汽车国内整车生产基地过半数,具有较强的配套服务能力及快速响应能力

吉利汽车系整车行业领先企业,业务遍布全国,其在全国各地探索合适的配套产业链集群地,对产品供应及时性、服务及时性的要求较高。

为缩小市场服务半径,提升客户服务能力,及时跟进客户的生产需求同时压低运输成本,公司在报告期内快速扩张覆盖区域,先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司,生产基地遍布浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡及四川成都等地,已覆盖吉利国内整车生产基地过半数,并且其中主要系湘潭、杭州湾、宝鸡等核心工厂,极大提高了对吉利汽车的响应效率,与吉利汽车形成了良好的区域布局配套,能够有效保障产品的及时供应和服务的及时响应,与竞争对手相比具有突出的业务布局优势。

最近一期,公司在山西晋中成立全资子公司晋中乔路铭,承接吉利汽车银河

系列新车型定点项目，配套服务吉利汽车晋中基地。并且，公司近期已在辽宁沈阳、河北张家口等地陆续设立配套服务吉利汽车的新基地，进一步完善区域布局，提高全方位服务能力。

截至本回复出具日，公司配套服务吉利汽车的基地情况、功能、主要产品类型及配套客户基地等情况具体如下：

序号	时间	基地情况	所在地	基地功能	主要产品类型	主要配套吉利汽车基地情况
1	2013年	成都钼呈塑（原成都双胜）	四川成都	生产、装配及仓储	注塑件	成都基地
2	2015年	宁波致胜（原宁波鑫胜）	浙江宁波	生产、装配及仓储（目前为仓储、装配功能）	注塑件	春晓基地
3	2017年	湘潭品胜	湖南湘潭	生产、装配及仓储	注塑件	湘潭基地
4	2018年	宁波昌胜	浙江宁波	生产、装配及仓储	注塑件	杭州湾基地
5		宝鸡宝胜	陕西宝鸡	生产、装配及仓储	注塑件	宝鸡基地
6		温州一厂	浙江温州	生产、装配及仓储	行李架基材、注塑件	主要供应杭州湾、春晓、长兴、临海等浙江主要基地
7	2020年	温州二厂	浙江温州	生产（表面处理）、仓储	行李架（阳极氧化加工）、扰流板（喷涂加工）	
8	2021年	西安乔路铭	陕西西安	生产、装配及仓储	注塑件	西安基地
9	2022年	长兴乔路铭	浙江长兴	生产、装配及仓储	注塑件	长兴基地
10	2024年	宁波乔路铭	浙江宁波	在建，预计功能为汽车内外饰件的生产、装配及仓储		主要用于整合宁波昌胜及宁波吉鑫基地，形成集研发、生产、销售于一体的核心基地，配套供应吉利汽车杭州湾、春晓等基地
11	2025	贵阳乔路铭	贵州贵阳	生产、装配及仓储	顶棚、地毯隔音隔热系统	贵阳基地、重庆基地

序号	时间	基地情况	所在地	基地功能	主要产品类型	主要配套吉利汽车基地情况
	年				部件	
12		宁波吉鑫	浙江宁波	生产、装配及仓储	顶棚、地毯隔音隔热系统部件	杭州湾基地、春晓基地、长兴基地
13		晋中乔路铭	山西晋中	生产、装配及仓储	注塑件	晋中基地
14		温州超级工厂	浙江温州	生产（注塑、表面处理）、装配及仓储	注塑件、扰流板等（喷涂加工）	主要供应杭州湾、春晓、长兴、临海等浙江主要基地
15		沈阳乔路铭	辽宁沈阳		拟为注塑件	拟供应沈阳基地
16		张家口乔路铭	河北张家口	拟为生产、装配及仓储	拟为注塑件、及顶棚、地毯隔音隔热系统部件	拟供应张家口基地

3) 公司与吉利汽车保持长期合作，产品质量及服务能力得到客户认可，在长期服务过程中建立了较高的竞争壁垒

公司自业务发展前身成都双胜 2013 年成立时即与吉利汽车建立了业务关系，并持续合作至今。凭借持续产品创新和稳定供应的能力，公司产品质量和服务能力得到了吉利汽车认可，与其建立了长期稳定的合作关系。公司主要产品在吉利汽车中占据较高市场份额，具有一定市场定位。2020 年度至 2024 年度，吉利汽车销量由 132.02 万辆增长至 217.66 万辆；公司深度服务配套吉利汽车，对其实现的销售收入由 52,809.50 万元增长至 142,197.74 万元，年化平均增长率为 28.10%，与吉利汽车长期共同成长。

公司作为吉利汽车的核心供应商，获得吉利汽车颁发的“优秀供应商奖”“优秀合作开发团队”“优秀协同单位”“供应保障之星”“领克 E335 出海项目卓越贡献单位”“精诚合作奖”“西安吉利十佳合作伙伴”等二十余项荣誉。公司与吉利汽车形成了相互依存、共同发展的长期战略关系。

自合作起至今，公司与吉利汽车进一步增进互信，合作领域得到不断深化。最近一期，公司通过收购和自建等方式，成功开拓了顶棚、地毯等声学系统新产品条线，并在加大单车高价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。公

司及公司业务发展前身成都双胜与吉利汽车的整体合作历程情况具体如下：



在长期服务过程中，公司对吉利汽车产品质量、工艺、服务等方面的需求积累了充分的理解，可以及时响应客户需求，为其提供有针对性的产品方案设计、生产及服务，在与其他供应商的竞争中建立了较高壁垒。

（2）竞争劣势方面

与其他同类供应商相比，公司的竞争劣势主要系：

1）由于近年来公司发展较快，相应的基础建设存在一定滞后，致使公司在汽车内外饰件产品类型及车型覆盖等方面仍存在一定不足，整体市场竞争力尚有待进一步提升。

2）公司目前产能较为紧张，产能扩充存在阶段性滞后，一定程度上影响了公司对吉利汽车的供应规模，导致公司对其供应份额存在阶段性小幅波动。

3）公司 2025 年度切入吉利汽车声学系统产品及高价值量门内护板产品业务，相关生产与服务经验沉淀相对不足，与同类供应商相比仍存在一定差距。

4）吉利汽车主要同类供应商中的已上市公司较多。与其相比，公司融资渠道相对单一，面对未来市场拓展所需的固定资产投资、产品研发及人才引进等方

面存在一定劣势。

综上所述，报告期内，公司对吉利汽车产品供应份额呈现持续增长趋势。与其他同类供应商相比，公司具有突出的竞争优势，能够深度参与其产品更新迭代和创新开发，并有效满足其对产品供应及服务及时性的需求，在长期服务过程中建立了较高的竞争壁垒；同时，公司的竞争劣势主要系基础设施建设滞后于业务发展、产能较为紧张、新业务开展经验不足及与已上市公司相比存在资源短板等。

2、公司向吉利汽车销售额是否稳定可持续，是否存在被其他供应商替代的风险

公司向吉利汽车销售额稳定可持续，被其他供应商替代的风险较小，具体情况如下：

（1）公司与吉利汽车长期合作，得到了客户的高度认可

公司自业务发展前身成都双胜 2013 年成立时即与吉利汽车建立了业务关系，并持续合作至今。凭借持续产品创新和稳定供应的能力，公司产品质量和服务能力得到了吉利汽车认可，与其建立了长期稳定的合作关系。公司系吉利汽车立柱内装饰板、门槛内装饰板等数十项内外饰件产品的独家供应商，具有一定市场定位。2020 年度至 2024 年度，吉利汽车销量由 132.02 万辆增长至 217.66 万辆；公司深度服务配套吉利汽车，对其实现的销售收入由 52,809.50 万元增长至 142,197.74 万元，年化平均增长率为 28.10%，与吉利汽车共同成长。

公司作为吉利汽车的核心供应商，获得吉利汽车颁发的“优秀供应商奖”“优秀合作开发团队”“优秀协同单位”“供应保障之星”“领克 E335 出海项目卓越贡献单位”“精诚合作奖”“西安吉利十佳合作伙伴”等二十余项荣誉。公司与吉利汽车形成了相互依存、共同发展的长期战略关系。

（2）吉利汽车对产品和服务要求较高，公司凭借稳定的品质及高效的服务能力建立了竞争壁垒

公司汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面能够较高程度地实现客户要求，并与其形成了长期、稳定的合作关系，产品具备一定的竞争优势。公司作为浙江省企业研究院及浙江省知识产权示范单位，凭借较强的创新实力和

科技成果转化能力，荣获了浙江省科技型中小企业、浙江省省级工业设计中心、浙江省高新技术企业研发中心、浙江省高新技术企业创新能力 500 强等认证及荣誉，为公司健康发展和业绩持续增长奠定了坚实的基础。

吉利汽车系全球知名主机厂，对产品的质量稳定性、服务的及时性等要求较高。公司长期深耕汽车内外饰件行业，以优秀的技术性能指标、持续创新的作用和稳定的质量占据一定的市场地位，在产品及技术层面形成了一定竞争壁垒。

(3) 主机厂前期筛选供应商程序严格，并且生产连续性强，供应商切换成本较高

由于汽车对于安全性和可靠性具有严格的标准，公司需要经过严格的供应商资质认证和较长的审核周期，才能进入整车制造企业的供应商体系，从而获取客户订单。该认证过程往往需要耗费较大的时间和经济成本，前期投入较大。并且，由于主机厂生产连续性较强，对供应商供货的时效、配套服务要求较高，切换成本较大。因此，公司与整车制造企业客户确立供应关系后，其合作关系会保持相对稳定，公司难以被其他竞争对手轻易替代。

(4) 公司与吉利汽车共成长，报告期内业绩实现快速增长，期后订单执行情况良好，合作领域持续深化

最近三年，吉利汽车销售收入由 1,479.65 亿元增长至 2,401.94 亿元，年均复合增长率为 27.41%；公司对其实现的销售收入由 7.98 亿元增长至 14.22 亿元，年化平均增长率为 33.52%，与吉利汽车共同成长。

报告期后，公司对吉利汽车订单执行情况具体如下：

1) 期后在手订单情况

截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到吉利汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 78,545.92 万元。

2) 预计采购计划

除上述月度订单外，公司大部分主要客户会向公司提供未来一段时间内的预计采购计划，作为公司制定原材料采购、生产和发货计划的参考，结合吉利汽车

释放的需求，并综合考虑主要客户年降政策影响的情况下，公司 2026 年度对其实现销售金额情况预计如下：

单位：万元

客户名称	主要配套车型	2026 年度 预计销售金额 (不含税)
吉利汽车	星越系列、博越系列、缤越系列、豪越系列、星愿系列、 星瑞系列、极氪系列、领克系列、银河系列、帝豪系列、 精灵系列、远景系列、沃尔沃 EX30、牛仔系列	290,936.09

3) 尚未量产定点项目情况

截至本回复出具日，公司处于图纸设计、模具开发、模具试样、客户试装等阶段汽车内外饰件产品已定点尚未量产产品的量产计划、投产进度情况如下：

序号	市面车型	产品类型	预计 量产时间	开发进度
1	博越系列	扰流板	2026/3	模具试样阶段
2	领克系列	立柱外饰板、顶棚、地毯等	2026/3	客户试装阶段
3		行李架	2026/4	客户试装阶段
4	银河系列	底护板、地毯、翼子板等	2026/3	模具试样阶段
5		挡泥板		客户试装阶段
6		底护板、地毯、顶棚等	2026/4	模具试样阶段
7		挡泥板	2026/5	模具开发阶段
8		行李架		客户试装阶段
9		顶棚、地毯	2026/6	图纸设计阶段
10		挡泥板		客户试装阶段
11	星愿系列	挡泥板、顶棚	2026/3	客户试装阶段
12		侧围饰板、背门护板、扰流板等	2026/5	模具试样阶段
13	星瑞系列	立柱饰板、底护板	2026/3	模具试样阶段
14		行李舱内饰、地毯、隔音垫	2026/8	
15	精灵系列	挡泥板、地毯、隔音垫等	2026/5	客户试装阶段
16	牛仔系列	立柱饰板、行李架	2026/6	模具开发阶段
17	帝豪系列	门内饰板	2026/7	模具开发阶段

综上，公司与吉利汽车共同成长，报告期内业绩实现快速增长，期后订单执行情况良好，公司被同类供应商替代风险小。出于谨慎性原则，针对公司与主要

客户的同类供应商相比可能存在的替代风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”中揭示，具体如下：

“（七）被同类供应商替代的风险

汽车零部件行业市场化程度较高，竞争激烈，行业内同类供应商（包括主机厂下属零部件企业或事业部）较多，若公司不能保持在技术研发、生产工艺、产品质量、客户服务等方面竞争优势，无法及时跟上行业内技术发展趋势和满足客户需求，或者主要客户的同类供应商在技术水平、产品成本等方面显著优于公司，使得公司丧失竞争力，则会导致公司存在被其他同类供应商替代，从而对公司的生产经营产生重大不利影响。”

综上所述，公司对吉利汽车的销售额保持持续增长趋势，具有稳定可持续性，被其他供应商替代的风险整体较小，公司已充分提示相关风险。

（三）量化分析发行人对吉利汽车销售单价下降的原因及合理性

报告期内，公司对吉利汽车的销售单价及变动幅度情况具体如下：

单位：元/件、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	销售单价	变动幅度	销售单价	变动幅度	销售单价	变动幅度	销售单价
吉利汽车	15.74	-6.03	16.75	-10.86	18.79	6.88	17.58

报告期各期，公司对吉利汽车销售单价分别为 17.58 元/件、18.79 元/件、16.75 元/件及 15.74 元/件，总体呈现先上升后下降的趋势。报告期内，公司对吉利汽车销售单价变动主要受年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整及新老产品结构变化等综合因素影响，具体分析如下：

1、年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整

（1）年降政策对产品价格的影响

关于年降政策，实践中一般在产品实现批量供货后，每年公司与主要客户对老产品的销售价格进行谈判，双方综合经营业绩达成情况、降本规划、原材料价格走势、工艺技术要求以及同类产品竞争对手情况等因素，协商确定年降幅度。

公司报告期内执行的吉利汽车年降政策包括年度价格协商调整及销售返利两种形式。报告期各期，公司对吉利汽车的主营业务收入中的年降产品和非年降产品的销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
年降产品	46,119.70	57.94	94,636.39	66.55	53,239.31	44.94	28,862.58	36.19
非年降产品	33,483.16	42.06	47,561.35	33.45	65,237.91	55.06	50,895.52	63.81
合计	79,602.86	100.00	142,197.74	100.00	118,477.22	100.00	79,758.10	100.00

注：年降产品指公司当年度在与客户谈判后执行的价格较上年度价格下降后的产品。

公司年降产品为当年度执行年降政策的老产品，报告期内，公司对吉利汽车年降产品收入分别为28,862.58万元、53,239.31万元、94,636.39万元及46,119.70万元，占相应期间主营业务收入比例分别为36.19%、44.94%、66.55%及57.94%，总体呈现增长趋势。公司2022年度、2023年度年降产品收入占比相对较低，主要系新产品定点相对较多，此前尚未大规模供货，销售单价有所上升。伴随公司老产品收入占比增加及行业年降政策的影响，公司最近一年及一期对吉利汽车年降产品收入占比维持较高水平，致使公司对吉利汽车销售单价逐步下降，但降幅最近一期有所收窄。

（2）原材料价格变动对产品价格的影响

公司主要原材料为大宗商品塑料粒子。报告期内，PP 系列和 PP/EPDM 系列为公司应用最多的塑料类别，占塑料粒子采购总额的比例约为 70%-80%，PC/ABS 系列次之，占比约为 5%-15%，ABS 系列占比约为 2%-5%。各类别塑料粒子单价变动情况具体如下：

单位：千元/吨

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PP 系列	8.10	8.49	8.91	9.08
PP/EPDM 系列	8.20	8.34	8.88	8.73
PC/ABS 系列	14.82	15.89	17.28	18.63
ABS 系列	13.66	14.03	14.96	16.44

报告期内，公司主要原材料总体呈现波动下降的趋势。塑料 PP（聚丙烯）系列与 ABS 系列现货价格情况如下图所示：



主机厂与公司商定产品价格时，相应考虑了原材料价格变动对产品价格的影响。报告期内，主要原材料市场价格波动下降,成为主机厂制定年降幅度的重要考虑因素。

2、各期新老产品结构变化的影响

报告期各期，公司对吉利汽车内外饰件产品按新老产品进行划分，其收入结构变化情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
新产品	10,508.05	13.28	21,714.44	15.73	38,939.65	33.55	18,917.30	23.84
老产品	68,647.91	86.72	116,313.60	84.27	77,128.05	66.45	60,440.58	76.16
合计	79,155.96	100.00	138,028.04	100.00	116,067.71	100.00	79,357.88	100.00

注：“新产品”指当年度新增批量销售或处于样件销售阶段的产品；“老产品”指上年度及以前年度已批量销售且当年度保持销售的产品。

伴随公司业务规模的扩大，新产品与老产品销售规模均有所提升。报告期各期，公司新产品销售收入占比分别为 23.84%、33.55%、15.73%及 13.28%；老产品销售收入占比分别为 76.16%、66.45%、84.27%及 86.72%，新产品销售收入占

比总体呈现下降趋势，老产品销售收入占比总体呈现上升趋势。

由于公司报告期初产品种类数量及业务规模增加，致使 2023 年度新产品销售收入占比有所提升。但伴随销售增速回落，公司最近一年及一期老产品销售收入占比逐步提升，致使公司对吉利汽车销售产品价格呈现先升后降的变动趋势。

（四）说明发行人各期获得吉利汽车新定点项目的数量及对应产品销售金额，发行人是否具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力

报告期各期，公司获得吉利汽车新车型定点项目的数量及报告期内对应产品销售金额情况具体如下：

单位：项、万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新定点项目数量	57	40	43	39
产品收入	79,155.96	138,028.04	116,067.71	79,357.88
其中：新项目	10,508.05	21,714.44	38,939.65	18,917.30
已量产项目	68,647.91	116,313.60	77,128.05	60,440.58

注：新项目收入指当年度新增批量销售或处于样件销售阶段的产品收入；已量产项目收入是指上年度及以前年度已批量销售且当年度保持销售的产品收入。

报告期各期，公司产品收入以已量产项目为主，由于客户车型有一定的迭代周期，随着公司与客户合作项目的增加，已量产项目收入逐年增长。已量产项目的逐步积累为公司实现收入提供了有效保障。报告期各期，公司获取吉利汽车新定点项目数量分别为 39 项、43 项、40 项及 57 项，相关定点项目实现销售金额分别为 79,357.88 万元、116,067.71 万元、138,028.04 万元及 79,155.96 万元。公司与吉利汽车保持长期、稳定的合作关系，产品质量和服务能力得到客户的认可，报告期内持续获得吉利汽车定点。

公司具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力，补充说明如下：

1、公司具备持续获取新订单的竞争优势，业务具有可持续性

为缩小市场服务半径，提升客户服务能力，及时跟进客户的生产需求同时压低运输成本，公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，生产基地遍布浙江温州、浙江长

兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡及四川成都等地，已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，极大提高了对吉利汽车的响应效率，与吉利汽车形成了良好的区域布局配套，能够有效保障产品的及时供应和服务的及时响应。

具体情况见本问题回复之“（二）、1、（1）、2）覆盖吉利汽车国内整车生产基地过半数，具有较强的配套服务能力及快速响应能力”

2、在保持长期稳定合作的基础上，公司与吉利汽车的业务合作持续深化

公司自业务发展前身成都双胜 2013 年成立时即与吉利汽车建立了业务关系，并持续合作至今。凭借持续产品创新和稳定供应的能力，公司产品质量和服务能力得到了吉利汽车认可，与其建立了长期稳定的合作关系。公司系吉利汽车立柱内装饰板等数十项内外饰件产品的独家供应商，具有一定市场地位。最近一期，公司通过收购和自建等方式，成功开拓了顶棚、地毯等声学系统新产品条线，并在加大单车高价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。

具体情况见本问题回复之“（二）、1、（1）、3）公司与吉利汽车保持长期合作，产品质量及服务能力得到客户高度认可，在长期服务过程中建立了较高的竞争壁垒”。

3、公司期后业务量充足，执行情况良好

截至本问询回复日，公司与吉利汽车业务开展情况良好。公司通过收购和自建等方式，成功开拓了顶棚、地毯等声学系统新产品条线，并在加大单车高价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。最近一期，公司持续拓展经营版图，先后在贵阳、宁波及晋中等地新设全资子公司配套客户，不断提升服务能力，期后订单执行情况良好。

具体情况见本问题回复之“（二）、2、（4）公司与吉利汽车共成长，报告期内业绩实现快速增长，期后订单执行情况良好，合作领域持续深化”。

综上所述，公司各期获得吉利汽车新定点项目的数量及对应产品销售金额呈现持续增长趋势，公司具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力。

（五）结合前述内容及期后向吉利汽车销售的情况分析发行人对吉利汽车的销售增长是否可持续

1、公司期后向吉利汽车销售的情况

公司期后向吉利汽车销售情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度			2025 年 1-9 月			2024 年度	2024 年 1-9 月
	金额	同比变动金额	同比变动幅度	金额	同比变动金额	同比变动幅度		
吉利汽车	200,233.32	58,035.58	40.81	136,316.86	53,973.83	65.55	142,197.74	82,343.03

注：2025 年度数据未经审计，2025 年 1-9 月数据已经审阅。

2025 年 1-9 月，公司对吉利汽车实现的营业收入为 136,316.86 万元，同比变动幅度为 65.55%；2025 年度，公司对吉利汽车实现的营业收入预计为 200,233.32 万元，同比变动幅度预计为 40.81%，实现快速增长。

2、结合前述内容及期后向吉利汽车销售的情况分析公司对吉利汽车的销售增长是否可持续

结合前述内容及期后向吉利汽车销售的情况，关于公司对吉利汽车的销售增长是否可持续的具体情况如下：

- （1）吉利汽车具有较强市场竞争力，公司深度绑定优质客户，依托扎实的产品、技术及服务能力，具备持续跟进客户产品迭代能力，实现业绩持续增长；
- （2）公司深耕汽车饰件行业，稳定高效的服务得到了客户认可，数十项产品均由公司独家供应，并逐步拓展新业务板块，合作范围得到不断深化，形成了一定竞争优势，被其他供应商替代的风险较低；
- （3）由于行业产品年降惯例及近年来主要原材料价格下降等因素综合影响，公司对吉利汽车销售价格整体呈现下降趋势，但公司持续跟进客户产品更新，整体下降趋势有所缓和，对公司与吉利汽车的合作影响较小；
- （4）公司与吉利汽车保持紧密合作，报告期内持续获取新定点项目，且期后业务量充足，执行情况良好，具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力；

(5)伴随公司与吉利汽车不断深化合作,期后对其销售实现持续稳定增长。

综上所述,自公司业务发展前身成都双胜 2013 年成立以来,公司即与吉利汽车建立业务关系,并保持持续、稳定的合作。公司的产品质量、技术水平及服务能力得到了客户的认可,并在区域布局、业务领域等方面不断深化合作关系,销售增长具有可持续性。

三、与主要客户交易的公允性

(一)说明报告期内发行人与主要客户是否存在返利政策,如存在,说明各期约定的返利政策及其变化情况,量化分析返利政策对各期主要客户主要产品销售单价的具体影响,对应的会计处理是否符合企业会计准则相关规定

1、说明报告期内发行人与主要客户是否存在返利政策,如存在,说明各期约定的返利政策及其变化情况

报告期内,公司与吉利汽车、零跑汽车存在返利情况。基于公司历史经营实际,销售返利通常作为价格年降机制的组成部分。具体而言,部分客户会结合自身经营业绩达成情况、降本规划等动态因素,在行业通行的价格年降基础上,针对采购规模较大的产品与公司协商确定销售返利。但销售返利一般未在双方的销售协议中明确约定,其金额受客户当期经营目标完成度、降本计划推进节奏、价格年降比例、原材料价格走势等多重因素影响,最终由双方谈判确定,因此,各年度返利金额存在一定波动。

报告期内,公司与主要客户具体的返利金额情况如下:

单位:万元

客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
吉利汽车	7,430.00	14,446.35	1,362.17	2,150.64
零跑汽车	155.40	-	-	-

2、量化分析返利政策对各期主要客户主要产品销售单价的具体影响

报告期内,公司销售返利以吉利汽车为主。报告期各期,公司对吉利汽车返利金额为 2,150.64 万元、1,362.17 万元、14,446.35 万元和 7,430.00 万元,返利金额占各年对吉利汽车返利前销售收入的 2.63%、1.14%、9.22%和 8.54%。选取公

司对吉利汽车销售的主要产品（占公司对吉利汽车销售收入的 70%左右）进行分析，公司对吉利汽车的返利金额对主要产品销售单价的影响情况如下：

单位：元/件

主要产品类别	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	该类产品收入占比	返利前均价	返利后均价	返利影响	该类产品收入占比	返利前均价	返利后均价	返利影响
立柱内装饰板	23.37%	15.97	14.52	-9.08%	23.32%	19.23	17.42	-9.41%
扰流板	16.46%	103.29	96.50	-6.57%	17.16%	112.75	103.72	-8.01%
侧裙	15.12%	21.06	19.58	-7.03%	12.71%	23.28	20.19	-13.27%
车身后部饰件	8.34%	16.19	14.75	-8.89%	8.87%	17.11	15.75	-7.95%
行李架	6.16%	51.14	47.42	-7.27%	6.58%	46.33	43.11	-6.95%
小 计	69.45%	-	-	-	68.64%	-	-	-
主要产品类别	2023 年度				2022 年度			
	该类产品收入占比	返利前均价	返利后均价	返利影响	该类产品收入占比	返利前均价	返利后均价	返利影响
立柱内装饰板	23.79%	21.63	21.42	-0.97%	23.53%	20.29	20.00	-1.43%
扰流板	17.65%	119.30	117.38	-1.61%	13.31%	99.77	97.28	-2.50%
侧裙	11.45%	20.79	20.59	-0.96%	12.47%	21.02	20.35	-3.19%
车身后部饰件	10.17%	19.45	19.19	-1.34%	11.25%	22.53	21.67	-3.82%
行李架	7.48%	46.48	45.75	-1.57%	8.08%	37.82	36.47	-3.57%
小 计	70.54%	-	-	-	68.64%	-	-	-

注：上表中返利对价格变动影响的百分比=（返利后单价-返利前单价）/返利前单价。

各年度公司对吉利汽车销售返利金额有所差异，主要原因为，销售返利作为价格年降之外客户实现其降本计划的组成部分，受客户当期的实际经营完成情况、降本计划、当期的价格年降情况及原材料价格走势等多种因素影响，最终由双方协商谈判决定。2023 年的价格调整主要以年度价格协商调整配合少量返利形式体现，2022 年、2024 年和 2025 年 1-6 月主要以销售返利形式体现。

报告期各期，销售返利对主要产品的销售单价的影响也有所差异，主要系双方协商确定整体返利金额之后，一般根据公司与吉利汽车各下属公司（生产基地）的销售开票情况和客户要求，协商确定返利对应的具体生产基地以及产品，冲减相应的应收账款；在返利协商环节，双方主要着眼于返利总额的确定，而对返利所对应的具体产品关注相对有限，因此报告期各期存在个别产品单位返利对该产品的销售价格影响较大。

报告期内，为降低包括返利在内的年降政策对公司的不利影响，公司一般通过降低供应商采购价格，提升生产工艺、优化生产工序和提高生产效率，持续获得新产品项目定点以及积极配合客户车型升级换代等措施，有效地降低年降政策对于公司毛利率及未来经营业绩的影响，未来毛利率不存在大幅波动的风险。报告期各期年降对毛利率影响为-0.71%、-1.22%、-0.83%和-0.58%，影响较小。分析详见《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》问题5之“二、（三）2、年降政策对发行人未来经营业绩、毛利率的潜在影响”。

3、对应的会计处理是否符合企业会计准则相关规定

公司根据与客户确认的返利金额，冲减所属期间主营业务收入，同时冲减该期末应收账款，具体会计处理如下：

借：主营业务收入

贷：应收账款

根据《企业会计准则第14号——收入》第十六条规定，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。

根据《监管规则适用指引——会计类第2号》中“2-5 销售返利的会计处理”的规定，一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理。

公司于各资产负债表日根据与客户协商结果对返利进行账务处理，冲减当期收入的会计处理，符合《企业会计准则第14号——收入》及《监管规则适用指引——会计类第2号》的相关规定。

综上所述，发行人对客户销售返利一般是作为年降的组成部分，未在与客户的销售框架协议中进行明确约定，受客户当期的实际经营完成情况、降本计划、当期的价格年降比例和原材料价格走势等多种因素影响，最终由双方谈判决定，故各年度销售返利金额有所差异。报告期内，发行人销售返利对象主要为吉利汽

车，销售返利对主要客户产品销售价格的影响较小。发行人销售返利的会计处理符合企业会计准则相关规定。

（二）列示各期发行人向主要客户销售产品的毛利率情况，分析不同客户毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司向比亚迪汽车、吉利汽车销售收入合计 136,601.65 万元、240,392.23 万元、327,443.72 万元和 140,149.18 万元，合计占公司销售收入的比率为 87.52%、94.04%、97.02%和 98.35%。报告期内，公司向比亚迪汽车、吉利汽车销售的产品毛利率如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发行人毛利率	23.39%	21.82%	21.80%	21.74%
主要客户				
比亚迪汽车	22.35%	21.86%	24.32%	24.39%
吉利汽车	24.31%	21.45%	18.20%	19.29%

报告期内，公司对比亚迪和吉利汽车销售产品的毛利率总体接近，其中，最近三年，吉利汽车产品毛利率略低于比亚迪；最近一期，吉利汽车产品毛利率高于比亚迪，主要系：

1、公司对比亚迪和吉利汽车销售的新老产品结构存在差异

2022 年-2024 年，比亚迪新产品收入占比高于吉利汽车，而新产品的毛利率通常高于老产品，从而对 2022 年-2024 年公司向比亚迪销售产品的毛利率高于吉利汽车产生积极影响。

单位：万元、%

项目	类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比
比亚迪汽车	新产品	4,848.64	8.01	59,164.10	31.94	43,568.49	35.74	33,296.80	58.58
	老产品	55,697.75	91.99	126,081.87	68.06	78,346.52	64.26	23,546.75	41.42
	小计	60,546.38	100	185,245.98	100	121,915.01	100	56,843.55	100
吉利汽车	新产品	10,508.05	13.28	21,714.44	15.73	38,939.65	33.55	18,917.30	23.84
	老产品	68,647.91	86.72	116,313.60	84.27	77,128.05	66.45	60,440.58	76.16

项目	类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比
	小计	79,155.96	100	138,028.04	100	116,067.70	100	79,357.88	100

最近一年及一期，吉利汽车销量明显提速，增速分别达到 29.06%和 47.30%，远超乘用车行业 6.12%和 12.70%的平均水平，中高端车型星越、领克等系列保持长期增速，2023 年和 2024 年新上市的银河、纯电小型车星愿系列增速亮眼，吉利汽车的车型的推陈出新、市场的良好反响，积极影响公司对其销售毛利率。公司对吉利汽车的销售毛利率自 2024 年起稳步上涨，2024 年毛利率水平与比亚迪接近，最近一期超过比亚迪。

单位：万辆、万件

配套车型	吉利汽车整车销量				公司对吉利汽车配套产品销量			
	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
星越系列	15.74	27.78	20.59	14.83	1,128.03	1,891.51	1,336.42	862.79
博越系列	11.67	24.01	22.49	14.96	691.52	1,515.54	1,397.28	802.85
领克系列	15.31	28.54	22.03	18.01	487.51	1,082.93	904.44	657.13
缤越系列	11.67	19.78	19.02	18.45	541.02	904.39	469.66	435.83
银河系列	24.57	26.12	8.35	-	555.65	715.12	415.79	0.03
帝豪系列	9.54	18.29	19.34	23.89	308.41	691.90	762.48	716.13
星愿系列	20.55	5.27	-	-	932.45	225.97	-	-
其他	31.72	67.87	56.83	53.16	382.86	1,215.42	890.57	1,038.91
合计	140.77	217.66	168.65	143.30	5,027.45	8,242.78	6,176.64	4,513.67

2、公司对比亚迪和吉利汽车销售的内外饰件产品结构存在差异

报告期内，公司外饰件总体毛利率 22.22%、22.12%、22.90%和 24.74%，内饰件总体毛利率 20.60%、20.24%、19.05%和 20.19%。报告期内，比亚迪外饰件收入占比高于吉利汽车，由于外饰件在产品工艺、生产流程、材料构成上较内饰件存在更高要求，因而外饰件的毛利率通常高于内饰件，从而使报告期内公司对比亚迪销售产品的毛利率高于吉利汽车。

单位：万元、%

项目	类别	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	----	--------------	---------	---------	---------

		收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比	收入 金额	占比
比亚迪 汽车	内饰件	16,948.72	27.99	45,564.02	24.60	26,820.29	22.00	12,702.34	22.35
	外饰件	43,597.66	72.01	139,681.96	75.40	95,094.72	78.00	44,141.21	77.65
	小计	60,546.38	100	185,245.98	100	121,915.01	100	56,843.55	100
吉利汽车	内饰件	26,062.77	32.93	43,048.26	31.19	36,277.52	31.26	24,913.03	31.39
	外饰件	53,093.19	67.07	94,979.78	68.81	79,790.18	68.74	54,444.86	68.61
	小计	79,155.96	100	138,028.04	100	116,067.70	100	79,357.88	100

3、信用政策存在差异

比亚迪的信用政策为对账后 60 天内支付 3/6 个月迪链凭证，而吉利汽车的信用政策为对账后 60 天内支付现金或银承，吉利汽车销售的回款更及时，相应提高了吉利汽车向公司采购的议价能力。

综上，报告期内公司向不同客户销售产品的毛利率存在波动，主要系产品结构以及双方合作情况所影响，不同客户的毛利率波动和差异具有合理性。

（三）结合前述情况补充论证发行人与主要客户的交易公允性

1、主要客户产品销售价格

报告期内，公司向比亚迪汽车、吉利汽车销售收入合计 136,601.65 万元、240,392.23 万元、327,443.72 万元和 140,149.18 万元，合计占公司销售收入的比率为 87.52%、94.04%、97.02%和 98.35%。

汽车内外饰件产品具有定制化特点，公司根据客户具体车型、产品及技术参数等要求进行设计和生产，不同型号车型、不同部位的内外饰件产品、技术参数等存在差异，导致产品价格不同。

公司对报告期内主要产品不同客户间价格进行了对比，由于不同客户的车型、不同部位的内外饰件产品、技术参数等存在差异，相同类型的内外饰件产品价格存在差异，但整体差异合理，详见本回复问题 3 之“六、（二）1、销售价格是否公允”。

报告期内，公司对主要客户的交易具有公允性。公司与主要客户不存在关联关系，招标定点过程公开、公平、公正，在定价机制方面公司与主要客户的产品

定价具有公允性；报告期内，公司对主要客户销售单价变动受产品结构变化、年降政策及原材料价格变动等因素影响，变动具有合理性；报告期内，主要客户的毛利率差异和变动情况具有合理性。

2、价格年降及销售返利对价格变动的的影响

根据行业惯例，在产品进入批量供货阶段后，随着订单的增加、生产工艺改善，规模效应逐渐显现，生产效率也会有所提高，单位生产成本会相应降低。主要客户每年会与公司就老产品的销售价格进行谈判，综合产品采购量、配件变动、原材料成本变动、工艺技术要求及同类产品竞争对手情况等因素协商确定年降幅度。报告期内，公司大部分老产品均执行了年降政策，年降幅度在 3%-6%，年降幅度较为稳定。

年降政策是汽车制造业的行业惯例，同行业的年降政策情况具备相似性。近期汽车零部件制造业审核案例中关于年降政策情况描述如下：

公司名称	所属板块	所属行业	主要产品	年降比例	信息来源
上海通领汽车科技股份有限公司	北交所	汽车零部件及配件制造	门板饰条、主仪表饰板、中控饰板等	报告期各期，年降金额占公司主营业务收入的比例分别为 2.53%、1.81%、2.40%和 1.99%	招股说明书
常州通宝光电股份有限公司	北交所	汽车零部件及配件制造	LED 车灯模组、驱动控制器、车灯总成、EPS 控制器、充配电总成等	公司主要客户的年降幅度均为 5% 以下	公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复
广西双英集团股份有限公司	北交所	汽车零部件及配件制造	公司产品主要分为汽车座椅、汽车内外饰件、模具	报告期内，年降产品综合年降幅度在 3%-6% 之间	公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复
广东富强科技股份有限公司	深交所主板	汽车零部件及配件制造	门内饰板总成、挡泥板总成、保险杠类产品、雨刮盖板总成和机舱护板总成等五大类产品	报告期内，主要产品年降幅度在 2%-6% 之间	首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函之回复报告
河北世昌汽车部件股份有限公司	北交所	汽车零部件及配件制造	汽车燃料系统的研发、生产和销售，主要产品为汽车塑料燃油箱总成	报告期内，发行人大部分既有产品均执行了年降政策，年降幅度一般为 2%-6%	公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复

如上表所示，公司与同行业公司对整车厂客户执行的年降幅度基本一致，其中销售返利一般是作为价格年降的组成部分。因此，公司的价格年降及销售返利符合行业惯例，具有合理性。

报告期内，比亚迪价格年降对产品价格的影响详见本回复问题 2 之“一、（三）结合年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变化等因素量化分析对比亚迪销售单价下降的原因，说明报告期后产品价格是否有进一步下降空间，说明持续降价对公司经营业绩的影响”；吉利汽车价格年降及销售返利对产品价格的影响详见本回复问题 2 之“三、（一）2、量化分析返利政策对各期主要客户主要产品销售单价的具体影响”。

报告期内，公司大部分老产品执行了年降政策，老产品的平均售价呈小幅下降趋势，与年降政策相匹配。详见《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》问题 5 之“二、（一）1、各期新产品与老产品的销量、销售收入及占比和变动原因”。

3、新老产品结构变动对产品价格的影响

在新产品量产后，随着订单的增加、生产工艺改善，规模效应逐渐显现，生产效率也会有所提高，单位生产成本相应降低。因此汽车零部件行业在项目量产后，通常会存在一定期限和幅度的价格下降。

报告期各期，公司主要客户新产品的平均售价一般高于老产品的平均售价；不同期间，主要客户老产品受年降政策的影响，总体呈小幅下降趋势。由于具体产品结构差异，存在报告期内老产品平均售价略有上涨或新产品平均售价低于老产品售价的情况。详见《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》问题 5 之“二、（一）1、各期新产品与老产品的销量、销售收入及占比和变动原因。”

4、原材料价格变动对产品价格的影响

公司主要原材料为大宗商品塑料粒子。公司产品价格以成本加成原则作为报价基础，主机厂与公司商定产品价格时，相应考虑了原材料价格下降对产品价格的影响，同时原材料降价又消化了产品年降的负面影响。报告期内，公司产品价

格与大宗原材料价格变动情况基本一致，整体原材料成本呈现下降的趋势，成为主机厂与公司协商价格年降的考虑因素之一。

报告期内，公司主要原材料塑料粒子（PP（聚丙烯）、ABS）的价格走势情况如下：



5、对主要客户的产品毛利率差异和变动具有合理性

报告期内，公司对主要客户比亚迪和吉利汽车的产品毛利率差异和变动情况具有合理性，详见本回复问题 2 之“三、（二）列示各期发行人向主要客户销售产品的毛利率情况，分析不同客户毛利率差异原因及合理性”。

同时，对比公司与可比上市公司毛利率水平，公司毛利率总体处于行业合理水平，具体情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	15.16%	16.60%	17.02%	17.04%
新泉股份	18.09%	19.64%	20.05%	19.73%
模塑科技	19.58%	18.09%	17.39%	17.62%
常熟汽饰	15.40%	15.33%	20.45%	21.66%
峰璟股份	29.52%	29.52%	29.02%	28.09%
神通科技	23.61%	18.53%	19.41%	19.52%
一彬科技	16.14%	20.15%	21.90%	20.99%

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平均数	19.64%	19.69%	20.75%	20.66%
乔路铭	23.39%	21.82%	21.80%	21.74%

6、定价机制

公司主要客户一般通过招标定点的方式确定具体车型配套内外饰件的供应商以及产品价格，供应商的产品报价一般以技术方案为基础，结合预计生产成本、合理利润确定。报告期内公司客户以比亚迪汽车、吉利汽车、蔚来汽车、东风岚图等国内排名靠前的整车制造企业为主，参与上述客户招标定点的供应商包括公司及同行业的其他知名企业。公司通过与竞争对手在技术方案、产品报价、供应能力等方面的竞争获得项目定点，产品报价经过客户审核确认。公司与主要客户不存在关联关系，招标定点过程公开、公平、公正，在定价机制方面公司与主要客户的产品定价具有公允性。

此外，中介机构对于报告期内发行人主要客户进行了实地走访，通过访谈，向主要客户确认其向发行人的交易定价遵循市场价格，具备市场公允性。

综上所述，发行人与主要客户的定价机制以及相关价格年降、销售返利符合行业惯例，发行人向主要客户销售价格变动具有合理性，对主要客户的产品毛利率差异和变动具有合理性。因此，发行人与主要客户的交易具有公允性。

四、进一步分析业绩增速高于可比公司的合理性

（一）逐一系列示报告期内可比上市公司的客户构成、客户整车销量增长情况、传统燃油车和新能源车的比重，进一步分析发行人 2022 年至 2024 年业绩增速高于可比公司的合理性

报告期内，公司各可比上市公司的客户构成、客户整车销量增长情况、传统燃油车和新能源车的比重等情况具体如下：

1、客户构成

根据公开披露资料，各可比上市公司披露的客户情况具体如下：

公司名称	客户情况
------	------

公司名称	客户情况
宁波华翔	1、传统主机厂： 上汽大众、一汽大众、一汽集团、奔驰、宝马、奥迪、丰田、通用、沃尔沃、福特、捷豹路虎等 2、自主品牌和新能源汽车： T 车厂、比亚迪、赛力斯、奇瑞、吉利、小米、理想、蔚来、小鹏、零跑等新势力
新泉股份	1、商用车客户： 一汽解放、北汽福田、陕西重汽、中国重汽、东风汽车等 2、乘用车客户： 吉利汽车、奇瑞汽车、理想汽车、上海汽车、一汽大众、上海大众、广汽集团、比亚迪、蔚来汽车、小米汽车、长安福特、江铃福特、长城汽车、国际知名品牌电动车企业等
模塑科技	1、传统汽车客户： 宝马、北京奔驰、上汽奥迪、上汽通用、上汽大众、奇瑞捷豹路虎、沃尔沃、北京现代、神龙汽车、长安汽车、长城汽车、吉利汽车等 2、新能源客户： 北美知名电动车企、理想、比亚迪、赛力斯、国内新锐电动车企、蔚来、小鹏、极氪、智己、飞凡、岚图等
常熟汽饰	一汽大众、一汽奥迪、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎、一汽红旗、长城汽车、广汽、奇瑞、吉利、上汽通用、蔚来、理想、小鹏、零跑、小米、北汽新能源、广汽新能源及国际知名新能源车企等
峰璟股份	一汽大众、一汽轿车、华晨宝马、北京奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、上汽通用、上汽集团、上汽大众、长安福特、吉利、长城以及市场头部新能源汽车厂等知名整车厂商
神通科技	一汽大众、日产、宝马、北京现代、上汽大众、吉利控股、广汽集团、奇瑞捷豹路虎、东风公司、长城汽车等知名整车厂及延锋汽车饰件、佛吉亚、李尔、恩坦华等国内外知名汽车零部件企业
一彬科技	吉利汽车、广汽丰田、东风本田、李尔、广汽本田、广州小鹏、比亚迪、东风汽车、长安福特、诺博汽车、奇瑞汽车、一汽丰田、北京奔驰、华晨宝马等
公司	吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车、东风岚图、赛力斯、上汽集团、一汽集团、一汽大众、奇瑞汽车

注：来自可比上市公司公开披露资料。

最近三年，各可比上市公司前五大客户占比及明细情况具体如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况
宁波华翔	33.12%	一汽大众：16.03%	38.74%	一汽大众：19.60%	46.65%	大众：31.91%
		上汽大众：6.32%		上汽大众：8.52%		T 车厂：4.08%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况
		丰田：3.91%		奔驰：3.87%		奔驰：4.06%
		奔驰：3.67%		宝马：3.45%		丰田：3.91%
		宝马：3.19%		T 车厂：3.30%		南昌江铃：2.69%
新泉股份	74.55%	客户 1：22.57%	70.73%	客户 1：21.33%	76.95%	吉利汽车：26.49%
		客户 2：20.39%		客户 2：19.10%		国际知名品牌电动车企业：25.14%
		客户 3：17.49%		客户 3：16.13%		奇瑞汽车：16.41%
		客户 4：11.17%		客户 4：9.41%		上汽集团：5.35%
		客户 5：2.94%		客户 5：4.76%		比亚迪：3.57%
模塑科技	59.56%	客户 1：27.84%	62.05%	客户 1：24.67%	62.86%	客户 1：23.26%
		客户 2：14.46%		客户 2：13.28%		客户 2：14.58%
		客户 3：6.42%		客户 3：13.03%		客户 3：12.95%
		客户 4：5.91%		客户 4：6.71%		客户 4：6.06%
		客户 5：4.91%		客户 5：4.36%		客户 5：6.01%
常熟汽饰	58.86%	未披露	49.45%	未披露	48.39%	未披露
峰璟股份	56.95%	客户 1：27.79%	57.91%	客户 1：27.82%	62.29%	客户 1：31.19%
		客户 2：10.94%		客户 2：9.39%		客户 2：9.67%
		客户 3：8.50%		客户 3：9.07%		客户 3：8.36%
		客户 4：4.92%		客户 4：6.07%		客户 4：7.20%
		客户 5：4.80%		客户 5：5.56%		客户 5：5.87%
神通科技	61.79%	未披露	70.85%	未披露	73.65%	上汽集团与通用合营企业：28.72%
						中国第一汽车股份有限公司：17.89%
						上海汽车集团股份有限公司：12.84%
						大众汽车股份公司：9.77%
						A 客户：4.44%
一彬科技	52.33%	吉利汽车：13.96%	58.99%	东风本田：13.30%	57.77%	广汽丰田：14.09%
		广汽丰田：10.73%		广汽丰田：13.24%		东风汽车：13.77%
		比亚迪：10.07%		吉利汽车：11.90%		东风本田：11.20%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况	前五大客户占比	明细情况
		李尔：8.95%		李尔：10.39%；		吉利汽车：10.63%
		东风本田：8.62%		东风汽车：10.16%		李尔：8.08%
公司	99.48%	比亚迪：54.89%	98.97%	比亚迪：47.69%	97.57%	吉利汽车：51.10%
		吉利汽车：42.13%		吉利汽车：46.35%		比亚迪：36.42%
		蔚来汽车：1.98%		蔚来汽车：3.73%		威马汽车：6.32%
		零跑汽车：0.29%		集度汽车：0.65%		蔚来汽车：2.42%
		东风岚图：0.19%		零跑汽车：0.56%		东风岚图：1.31%

注 1：2025 年 1-6 月可比公司前五名客户占比及明细情况均未披露，故未列示。

注 2：来自可比上市公司公开资料。

报告期内，各可比上市公司整体客户集中度较高，区间约为 33%至 75%。

2、客户整车销量增长情况

报告期各期，国内整车销量前十大乘用车品牌销量增长情况如下：

单位：%

销量排名	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	主机厂	同比增速	主机厂	同比增速	主机厂	同比增速	主机厂	同比增速
1	比亚迪	31.5	比亚迪	41.1	比亚迪	61.8	比亚迪	153.5
2	吉利汽车	47.3	奇瑞汽车	41.0	一汽大众	2.6	一汽大众	0.0
3	奇瑞汽车	14.8	吉利汽车	32.0	奇瑞汽车	55.0	吉利汽车	7.9
4	长安汽车	3.8	长安汽车	3.4	吉利汽车	17.7	长安汽车	15.6
5	一汽大众	-1.1	一汽大众	-13.5	长安汽车	15.0	上汽大众	6.3
6	上汽通用五菱	50.5	上汽大众	-5.5	上汽大众	-8.0	上汽通用	-12.1
7	上汽大众	-3.9	长城汽车	2.7	长城汽车	16.7	奇瑞汽车	32.7
8	长城汽车	1.3	特斯拉中国	-3.3	上汽通用	-14.5	上汽通用五菱	5.6
9	一汽丰田	21.1	上汽通用五菱	8.3	上汽乘用车	16.6	广汽丰田	21.4
10	上汽乘用车	9.4	一汽丰田	-2.7	广汽丰田	-5.5	东风日产	-14.8

注：资料来自乘联会，由于各期销量前十大主机厂存在差异，部分主机厂可比期间数据无法取得，故直接采用乘联会公开资料中列示的同比增速数据。

根据乘联会数据显示，乘用车行业前十名主机厂市场占有率约为 60%，市场

集中度较高。其中，比亚迪、吉利汽车及奇瑞汽车在整体销量基数较大的基础上近几年保持了较高增长速度。

3、传统燃油车和新能源车的比重情况

根据公开披露资料，各可比上市公司报告期内传统燃油车和新能源车的比重情况具体如下：

公司名称	传统燃油车和新能源车的比重
宁波华翔	未披露
新泉股份	未披露
模塑科技	仅披露 2023 年度新能源汽车零部件收入占比为 29.43%
常熟汽饰	2025 年 1-6 月公司新能源销售占总销售比例达 51.15% 2024 年公司新能源销售占总销售比例达 39.54% 2023 年公司新能源销售占总销售比例已达 32.90% 2022 年公司新能源销售占总销售比例达 31%
峰璟股份	未披露
神通科技	2023 年公司新能源销售占总销售比例达 15.32% 2022 年公司新能源销售占总销售比例已达 11.04%
一彬科技	2024 年新能源销售占总销售比例为 16.39% 2023 年新能源销售占总销售比例为 3.57%
公司	2025 年 1-6 月新能源销售占总销售比例达 70.14% 2024 年新能源销售占总销售比例达 72.51% 2023 年新能源销售占总销售比例达 64.65% 2022 年新能源销售占总销售比例达 51.96%

注：资料来自可比上市公司公开资料。

结合前述各可比上市公司客户结构及传统燃油车和新能源车的比重情况，除新泉股份、常熟汽饰外，其他可比上市公司的客户结构呈现传统燃油车为主、新能源车为辅，或者两者并重的特征。

综上，公司 2022 年至 2024 年业绩增速高于可比公司的主要原因系：

（1）除新泉股份、常熟汽饰外，其他可比上市公司的客户结构呈现传统燃油车为主、新能源车为辅，或者两者并重的特征。根据 iFind 数据显示，2020 年至 2024 年，我国汽车销量由 2,531.1 万辆增长至 3,143.6 万辆，年均复合增长率为 5.57%；我国新能源汽车销量由 132.98 万辆增长至 1,285.90 万辆，复合年均增长率为 76.34%，市场渗透率提升至 40.91%。整车行业持续发展，其中新能源汽

车加速渗透，保持高速增长态势。公司与行业高成长客户比亚迪、吉利汽车合作，获取了大量订单，实现销售规模快速提升，并高于可比公司平均水平。

（2）最近三年，同行业可比公司宁波华翔、新泉股份、模塑科技、常熟汽饰、峰璟股份、神通科技及一彬科技前五大客户销售占比区间为 33%至 75%，整体低于公司。作为非上市公司，公司可调配的各类资源相对有限，因此采取“集中资源攻坚行业重点龙头客户”的战略，且公司两大核心客户吉利汽车、比亚迪在报告期内取得了远超行业平均水平的销量增速，公司与核心客户共同成长，实现业绩快速增长。

（二）说明 2022 年至 2024 年发行人第四季度收入占比高于可比上市公司平均水平的原因，列示发行人第四季度收入的月份分布情况，是否集中于 12 月份及合理性

1、说明 2022 年至 2024 年发行人第四季度收入占比高于可比上市公司平均水平的原因

2022 年至 2024 年，公司及可比上市公司各个季度的营业收入占比情况具体如下：

项目	2024 年度				2023 年度				2022 年度			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
宁波华翔	21.59	22.47	24.84	31.10	19.95	23.99	26.67	29.39	21.38	20.14	29.73	28.76
模塑科技	25.36	24.38	23.82	26.45	20.27	24.20	25.68	29.85	20.21	21.12	27.84	30.83
新泉股份	22.97	23.50	25.94	27.58	20.55	23.26	25.41	30.77	21.45	19.05	27.46	32.04
峰璟股份	26.87	25.21	24.65	23.27	21.41	24.97	26.43	27.19	26.12	18.04	28.34	27.51
常熟汽饰	18.69	23.18	24.06	34.08	18.37	21.66	26.84	33.13	18.61	23.31	28.49	29.59
神通科技	21.63	26.34	21.66	30.37	18.19	23.45	22.60	35.76	22.78	18.67	28.11	30.44
一彬科技	21.81	25.20	24.72	28.26	19.66	24.97	23.93	31.45	21.70	22.96	27.87	27.46
可比公司平均	22.70	24.33	24.24	28.73	19.77	23.79	25.37	31.08	21.75	20.47	28.26	29.52
公司	17.96	23.29	25.41	33.34	17.85	19.98	25.37	36.80	14.64	21.32	26.11	37.93

由上表可知，2022 年度至 2024 年度，同行业可比公司均呈现第四季度销售收入占比较高的情形，主要原因系，汽车零部件行业的生产和销售受下游整车行

业影响较大，汽车整车厂通常提前备货并在年底和农历春节前后加大市场销售力度，相应地，汽车零部件企业一般第四季度销售规模较大，符合行业惯例。

2022 年度至 2023 年度，公司第四季度营业收入占比略高于同行业可比水平，但呈现逐步下降的趋势，2024 年度处于可比公司覆盖区间内，整体与同行业可比公司相比不存在重大差异。存在该等差异的主要原因系，公司近年来业绩增长幅度较大并高于可比公司，考虑汽车零部件行业销售实现往往集中于第四季度，导致公司第四季度销售占比相对较大。但伴随公司业绩增速逐步回落，相关差异亦逐步减小。

具体地，公司 2022 年度第四季度销售占比较高的原因系，当年公司配套比亚迪产品四季度开始逐步放量，导致年末结算金额增长较大；2023 年度销售占比较高的主要原因系，2023 年公司对比亚迪的销售收入激增，增幅达 114.47%，并受比亚迪内部价格审批流程复杂度等因素导致的结算周期拉长影响，年末销售金额占比整体较高。

2、列示发行人第四季度收入的月份分布情况，是否集中于 12 月份及合理性

2022 年度至 2024 年度，公司第四季度收入的月份分布情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
十月	40,221.26	35.69	23,526.75	25.05	14,202.12	23.94
十一月	34,287.85	30.42	29,355.76	31.26	22,233.52	37.48
十二月	38,192.36	33.89	41,019.10	43.68	22,878.79	38.57
合计	112,701.48	100.00	93,901.62	100.00	59,314.44	100.00

2022 年度至 2024 年度，十二月形成的销售金额分别为 22,878.79 万元、41,019.10 万元及 38,192.36 万元，占比分别为 38.57%、43.68%及 33.89%，其中，2022 年度十一月及十二月销售收入占比较高，2023 年度十二月销售收入占比较高。

公司 2022 年度十一、十二月销售金额占比较高的主要原因系，当年公司配套比亚迪产品四季度开始逐步放量，导致年末结算金额增长较大；2023 年度十

二月销售金额占比较高的主要原因系，2023 年公司对比亚迪的销售收入激增，增幅达 114.47%，并受比亚迪内部价格审批流程复杂度等因素导致的结算周期拉长影响，年末销售金额占比整体较高。

报告期内，公司存在暂估收入的情形，但暂估差异金额占各期营业收入的比率为-0.16%、-0.08%、-0.29%和-0.10%，总体差异较小，且公司各年度暂估收入金额相对谨慎，未对收入确认的准确性构成重大不利影响，具体情况见本问询回复问题 4 之“一、（二）3、是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异”。并且，公司期后回款情况良好。

综上所述，受下游整车消费市场影响，公司所处行业存在销售集中于年末的情形，由于公司业绩增速较快，导致第四季度销售比例稍高于可比公司平均水平，但伴随业绩增长趋于稳定，公司第四季度收入占比逐步降低。此外，由于公司自 2022 年末销售规模开始快速扩大及核心客户结算周期延长等因素综合影响，公司 2022 年度及 2023 年度存在十二月销售收入占比较高的情形，具有合理性。

（三）说明发行人 2025 年 1-6 月业绩增速变缓且低于可比上市公司平均水平的原因及合理性

单位：万元、%

项目	2025年1-6月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
宁波华翔	1,287,918.15	10.89	2,632,448.08	13.07	2,328,244.98	18.09	1,971,636.57
新泉股份	745,917.79	21.01	1,326,378.90	25.46	1,057,188.36	52.19	694,669.50
模塑科技	339,883.43	-4.24	713,613.03	-18.18	872,154.30	13.81	766,356.66
常熟汽饰	278,010.43	17.18	566,709.75	23.23	459,865.73	25.45	366,567.22
峰璟股份	141,842.97	-12.00	309,480.15	-14.06	360,091.99	0.63	357,841.90
神通科技	81,572.69	22.46	138,866.64	-15.22	163,793.26	14.63	142,883.68
一彬科技	92,821.30	-9.59	218,394.67	5.40	207,205.10	11.31	186,159.23
可比公司平均	423,995.25	9.90	843,698.75	8.39	778,363.39	21.45	640,873.54
公司	142,498.89	2.43	337,491.17	32.02	255,640.38	63.79	156,074.62
项目	2025年1-6月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润
宁波华翔	59,957.80	27.09	92,001.88	-1.60	93,501.88	3.27	90,542.40

新泉股份	41,547.52	1.20	96,905.24	20.46	80,444.90	73.68	46,317.87
模塑科技	24,193.56	-26.12	51,798.70	13.68	45,565.23	14.18	39,906.38
常熟汽饰	17,372.71	-29.71	36,841.40	-31.92	54,111.41	18.80	45,546.83
峰璟股份	10,657.41	-48.23	35,170.38	-27.98	48,836.05	13.11	43,173.96
神通科技	6,142.79	114.82	-3,608.02	-167.23	5,366.62	61.13	3,330.72
一彬科技	-3,105.41	-206.44	2,277.35	-73.41	8,566.03	-15.81	10,174.31
可比公司 平均	22,395.20	-8.89	44,483.85	-7.43	48,056.02	20.57	39,856.07
公司	19,524.88	10.67	41,143.28	40.85	29,210.65	97.84	14,764.81

注：表中列示的净利润系扣除非经常性损益后的归属于母公司净利润。

最近一期，公司营业收入为 142,498.89 万元，同比增长 2.43%，低于可比公司平均增长率；扣除非经常性损益后的归属于母公司净利润（以下简称“扣非净利润”）为 19,524.88 万元，同比增长 10.67%，高于可比公司平均增长率。总体来看，公司营业收入、扣非净利润分别位于可比公司-5%至 23%、-207%至 28% 区间内，与可比公司相比不存在重大差异。

最近一期，公司营业收入增长率整体位于行业中位数水平，公司营业收入增速放缓并低于可比上市公司平均水平的主要原因系，公司拥抱吉利汽车、比亚迪汽车等行业高成长客户，前期业绩实现高速增长，经营规模快速扩大。最近一期，虽然公司在开拓新客户、新产品等方面取得一定进展，但存在对比亚迪销售收入增长速度下滑的情形，导致整体业绩增速相较此前有所下降。

综上所述，公司最近一期营业收入增速放缓并低于可比上市公司平均水平，具有合理性。

（四）结合市场需求及变化趋势、行业竞争格局、发行人核心竞争力、期后业绩变动情况、毛利率变动趋势、主要客户经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度等充分论证发行人业绩增长是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分

针对汽车内外饰件行业市场容量大、市场集中度不高的特点，公司结合自身业务定位及发展阶段，立足于服务国内汽车市场，持续打磨产品与技术，做专做精汽车饰件产品，抓住新能源汽车快速发展、自主品牌加速崛起机遇期，紧跟汽车内外饰件产品轻量化、舒适化、美观化趋势，承接配套自主品牌车型、中高端

车型及新能源车型项目逐年增多，销售规模及经营业绩呈稳步增长趋势，公司经营业绩具备持续增长潜力。具体情况如下：

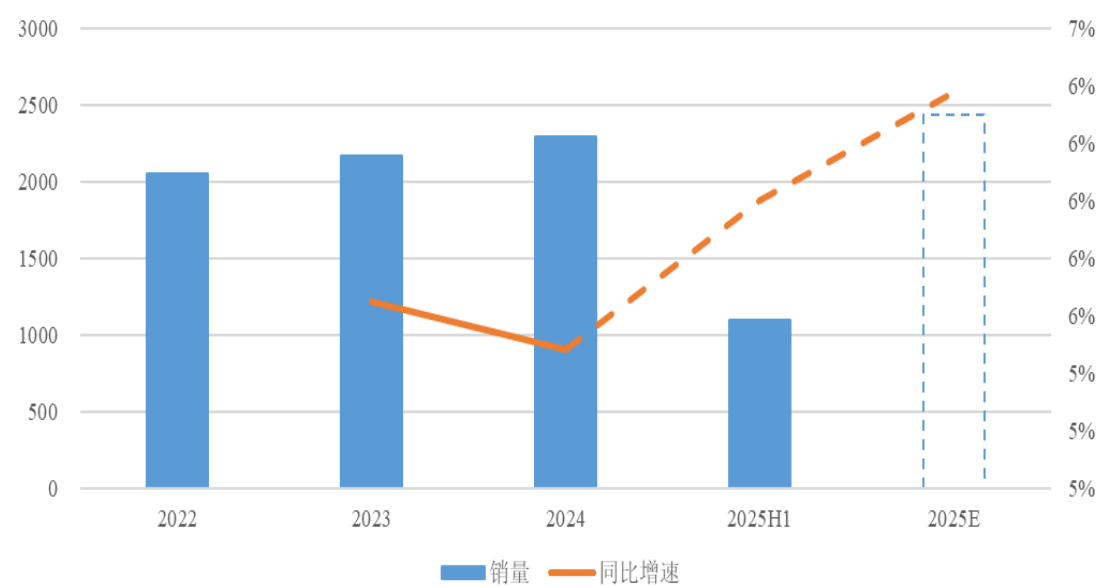
1、市场需求及变化趋势

（1）我国汽车产业近年来持续增长，行业景气度处于较高水平

2024 年以来，汽车工业已成为我国第一大支柱产业，在国家工业体系中占据着举足轻重的战略地位。为促进产业高质量发展，国务院及相关部门相继颁布实施《汽车产业中长期发展规划》《汽车产业投资管理规定》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等政策，标志着政策支持力度达到新高度。这些政策从技术创新、产业升级、国际竞争力提升等多个维度构建了系统性的支持体系。

在政策引导下，近年来我国汽车产业保持良好的增长趋势。2022 年至 2024 年，我国汽车产量分别为 2,702.10 万辆、3,016.10 万辆、3,128.20 万辆，我国汽车销量分别为 2,686.40 万辆、3,009.40 万辆、3,143.60 万辆，已连续 16 年位居全球第一。公司的主要产品主要面向乘用车市场，乘用车作为当下家庭为满足日常出行和提升生活质量的主要耐用消费品之一，是我国汽车市场的主要组成部分。2022 年度至 2024 年度，我国乘用车零售销量由 2,054 万辆增长至 2,289 万辆，年均复合增长率为 5.57%。根据乘联会预测，2025 年上半年在国家和地方政府鼓励汽车消费、提振经济的多重利好政策加持下，预计 2025 年度乘用车销量将达到 2,435 万辆，同比增长 6.38%，保持持续增长趋势。

2022-2025 年中国乘用车零售销量、增速变化及预测情况（单位：万辆）



资料来源：乘联会

根据公安部发布的数据，截至 2024 年底，我国机动车保有量达到 4.53 亿辆，但由于人口基数较大，我国千人汽车保有量仅为 321.67 辆，根据 OICA 数据显示，2023 年新西兰、美国、波兰、意大利、澳大利亚千人汽车保有量分别为 869 辆、860 辆、761 辆、756 辆及 737 辆，我国与发达国家相比仍有较大差距。庞大的汽车保有量不仅反映了我国汽车产业的快速发展，也表明了我国人民对汽车出行需求的不断增加。然而与发达国家相比，我国的汽车普及率仍然相对较低，这意味着未来我国汽车市场仍有较大增长空间，加上中国汽车保有量巨大带来的以旧换新需求，以及汽车排放标准的不断升级，中国汽车存量市场具有较大的增长动力。

汽车产业正迎来增量和存量市场双重驱动下的广阔发展机遇。一方面，随着新能源汽车渗透率不断提升、消费升级持续深化，新车市场保持稳健增长；另一方面，我国汽车保有量较高但人均保有量较主要发达国家偏低，意味着仍存在庞大的增量及存量市场空间。下游整车行业持续保持高景气度的发展趋势，为汽车饰件行业带来可持续的增长动力。

（2）新能源汽车增长速度远超整车市场的整体增长速度，渗透率有望进一步提升

汽车行业绿色低碳发展已成共识，在政策和市场的双重作用下，我国新能源

汽车近年来实现高速发展，是下游整车市场持续增长的主要因素。2024 年我国新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，分别同比增长 34.4%和 35.5%，渗透率达到 40.9%。根据乘联会预测，受益于以旧换新和报废更新补贴等政策延续，2025 年国内新能源乘用车零售量将达到 1,330 万辆，增长约 20%，渗透率达 57%。伴随新能源汽车市场发展，消费者接受度不断提高，新能源汽车销量有望保持高速增长态势。

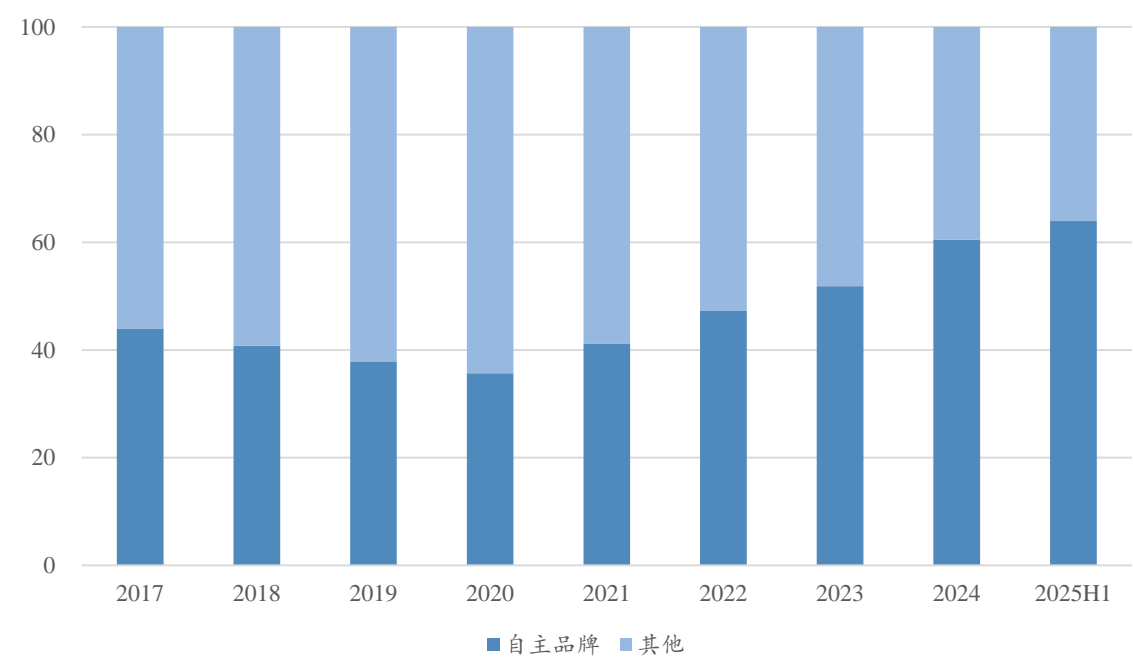
根据国际能源署（IEA）预计，在既定政策情景下，到 2030 年，全球电动汽车的销量将达到近 4,500 万辆，到 2035 年将接近 6,500 万辆，2035 年全球电动汽车销量相较于 2023 年的约 1,400 万辆年均复合增长率超过 10%。根据国际数据公司（IDC）预测，2028 年中国新能源乘用车市场规模将超过 2,300 万辆，年复合增长率为 22.8%。

公司准确把握时代发展趋势，配套车型以新能源车型为主，为公司快速发展及未来持续增长奠定了坚实基础。未来，公司将不断加大新能源领域汽车内外饰件产品的研发投入，顺应产业的发展趋势，积极把握新的产业发展方向，为公司持续发展提供充分保障。

（3）下游整车行业市场集中度高，龙头主机厂业绩分化明显且中国品牌乘用车市场份额不断提升

我国乘用车行业的市场竞争格局正呈现出前所未有的复杂性与动态性特征。传统燃油车时代由跨国车企主导的稳定格局已被彻底打破，市场进入自主品牌快速崛起的新阶段。一方面，德、日、美系合资品牌虽凭借其深厚的制造底蕴、成熟的供应链体系与广泛的渠道网络仍保有相当的市场份额，但其主导地位正持续受到挑战。另一方面，以比亚迪、吉利汽车等为代表的国内自主品牌强势崛起，依托其在新能源汽车领域的先发优势，实现了市场份额的快速扩张。与此同时，蔚来汽车、零跑汽车等造车新势力凭借差异化的产品定位和创新的用户生态模式，在高端细分市场占据一席之地。

2017-2025 年中国乘用车销量自主品牌市占率情况



资料来源：中国汽车工业协会

在自主品牌加速崛起的背景下，公司凭借紧贴主机厂的快速响应与协同优势、成熟产业链带来的成本控制能力，不断深化技术积累和品质提升，推动生产效率持续提升，正逐步成为具有行业竞争力的汽车饰件厂商，收入增长具有可持续性。

（4）我国蝉联全球汽车出口第一，新能源汽车成为“中国制造”出海新名片

根据中国汽车工业协会数据，从 2018 年到 2020 年，中国汽车出口量徘徊在 100 万辆上下。2021 年，我国汽车出口量同比涨幅达 101%，首次突破 200 万辆；近年来，我国汽车出口量仍呈现快速提升的趋势，2022 年至 2024 年，我国汽车出口量分别为 310.5 万辆、485.4 万辆及 584.7 万辆，同比增长率分别为 54.9%、56.3%及 20.5%。汽车生产和出口虽然受到宏观经济波动的影响，但仍延续了增长势头。我国汽车出口量增长主要受益于海外市场开拓及国产新能源车影响力增强，显示了国产汽车在国际市场上竞争力的提升。2025 年上半年，我国汽车出口市场表现亮眼，出口量达到 308.3 万辆，同比增长 10.4%。其中新能源汽车出口量达到 106.0 万辆，同比增长 75.2%，占汽车总体销量比重达到 34.4%，成为“中国制造”出海新名片。

在整车行业全球竞争格局中，经过多年的产品布局、技术创新，以吉利汽车、

比亚迪为代表的行业领先企业快速增长，进入规模化快速发展阶段，实现了产品的全面爆发，增速远超行业平均水平，已逐步发展成为全球整车行业领先企业。根据中国汽车报统计数据，2024 年比亚迪与吉利汽车销量均进入全球前十，分别位列第 7 名、第 10 名。其中，在新能源汽车领域，比亚迪销售量位列全球第一。

公司进入吉利汽车、比亚迪等优质客户的供应体系后，依托客户在汽车整车市场的优势，获取大量订单，大幅提升了盈利水平和市场竞争力。并且，与知名整车厂商的业务合作关系增加了公司的市场认可程度，为公司开发其他客户提供了支持。截至本回复出具日，公司已与东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车、一汽大众、上汽集团等多个主机厂知名品牌达成合作，将成为今后汽车饰件产品收入的重要来源。

2、行业竞争格局

汽车内外饰件行业由于涉及部件品种较多，制造工艺技术要求多样，不同内外饰件涉及的制造工艺存在较大差异，内外饰件行业的单一企业难以布局所有细分产品，使得行业内企业整体较为分散。目前我国汽车内外饰件一级供应商主要包括三类：（1）外资在国内的合资企业及主机厂下属零部件供应商；（2）中大型独立民营企业如宁波华翔、新泉股份、常熟汽饰、模塑科技、一彬科技、乔路铭等上市或拟上市企业，该类企业凭借研发能力、响应速度、服务质量等优势占据了一定的市场地位；（3）小型民营企业，该类企业数量较多，因自身研发、生产能力等限制，市场份额相对分散。

伴随自主品牌汽车的快速发展，以及内外饰件企业服务能力的逐步增强，独立的民营企业在行业内的竞争地位逐步上升。对于具备整车厂配套能力的大中型内外饰件企业而言，配合自主品牌的发展战略，凭借自身较强的同步开发能力，积极融入自主品牌的正向开发体系，推进国产汽车的转型升级，将强化与主机厂的黏性，从而在汽车产业链中占据更为有利的地位。公司与同行业可比公司主要产品、成长性及市场地位等情况具体如下：

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
------	-----------	------	-------------------------	------------

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
宁波华翔	汽车装饰条、主副仪表板、门板、立柱、顶棚等汽车饰件及金属件、电子件等	一汽集团、丰田、宝马、奔驰、福特、通用、沃尔沃、捷豹路虎等高端传统汽车，也包含 T 车厂、比亚迪、蔚来、小鹏、RIVIAN 新能源主流车企	15.81%	1.98% /4.99%
新泉股份	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等汽车饰件	积累了诸如吉利汽车、奇瑞汽车、广汽集团、上汽集团、一汽集团、北汽福田、陕重汽、中国重汽、比亚迪以及国际知名品牌电动车企业等优质客户资源	38.18%	1.25% /3.16%
模塑科技	格栅总成、车身防擦条、轮眉、扰流板等汽车塑料饰件	已成为宝马、北京奔驰、特斯拉、上汽通用、上汽大众、奇瑞捷豹路虎、沃尔沃、北京现代、神龙汽车、蔚来、理想汽车、小鹏汽车、高合等众多知名品牌的定点厂商	-3.50%	0.65% /1.64%
常熟汽饰	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、底护板等汽车饰件	主要客户包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、奇瑞汽车、一汽红旗、长城汽车、北汽越野、吉利汽车等知名整车厂。在快速发展的新能源车领域，也已切入了奔驰 EQB、宝马 EV、大众 MEB、比亚迪、特斯拉、理想、小鹏、蔚来、集度、哪吒、零跑、ARCFOX、华人运通、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美 ZOOX 等。	24.34%	0.59% /1.50%
峰璟股份	车门外水切、门框条、A\B\C 柱饰板、中控台总成、中控台装饰框、门把手装饰框等汽车饰件	产品用户包括一汽大众、一汽轿车、华晨宝马、北京奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、上汽通用、上汽集团、上汽大众、长安福特、吉利、长城、比亚迪等知名整车厂商，并与头部主要新能源汽车厂取得了合作。	-7.00%	0.31% /0.78%
神通科技	门护板类、仪表板类、车身饰件等汽车饰件及汽车动力系统、光学镜片等	现已发展成为上汽通用、一汽-大众、上汽通用五菱、日产、宝马、蔚来汽车、三菱、北京现代、上汽大众、吉利控股、广汽集团、奇瑞捷豹路虎、东风公司、长城汽车等知名整车厂的一级供应商以及延锋汽车饰件、佛吉亚、	-1.42%	0.10% /0.25%

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
		李尔、恩坦华等国内外知名汽车零部件企业的合格供应商		
一彬科技	仪表板、副仪表板、立柱护板、座椅件、机舱件、出风口、车内照明部件、门板及其他外饰件等汽车饰件及金属件、汽车电子件、新能源专用件及配套模具等	与东风汽车、上汽通用、吉利集团、广汽丰田、上汽大众、华晨宝马、北京奔驰、比亚迪等知名汽车企业建立了稳定的客户关系	8.31%	0.14% /0.35%
发行人	以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件；汽车饰件配套模具	主要合作的整车厂商包括比亚迪、吉利汽车、东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车等。	47.05%	0.36% /0.90%

资料来源：公司定期报告，占有率基于各可比上市公司内外饰件业务营业收入情况计算。

经过多年的经营积累，公司凭借持续的研发投入、稳定的产品质量和优质的售后服务，已发展成为吉利、比亚迪、东风岚图等诸多整车行业龙头企业的一级供应商，逐步开拓了蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车、小米汽车等知名新能源新势力整车客户，并已量产供应行业优质车企上汽集团、一汽集团及一汽大众。根据中国汽车报统计数据，2024 年公司前两大客户比亚迪与吉利汽车销量均进入全球前十，分别为第 7 名、第 10 名。其中，在新能源汽车领域，比亚迪销售量位列全球第一。目前，公司主要生产基地已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对核心客户的响应效率。

2022 年度至 2024 年度，公司营业收入从 15.61 亿元增长至 33.75 亿元，年均复合增长率为 47.05%，实现了快速扩张。根据国海证券研究报告数据显示，2023 年度全球、国内乘用车汽车饰件市场规模分别达 9,406 亿元、3,722 亿元，2024 年度公司主营业务收入为 33.64 亿元，据以测算公司汽车内外饰件销售业务占全球、国内市场份额分别为 0.36%、0.90%。汽车内外饰件行业格局分散、集中度低，公司具有一定市场地位。

3、公司核心竞争力

公司不断强化自身核心竞争优势，在行业中形成一定市场地位，具体表现如下：

（1）高效的技术研发和产品创新优势

随着新能源汽车市场的蓬勃兴起，整车厂商为满足消费者日新月异的需求，纷纷聚焦于新款车型的迭代升级，而汽车内外饰件的改良与优化成为其中关键之一。公司作为汽车饰件的优质供应商，内外饰件的产品种类范围广、型号数量多，丰富的产品开发和执行经验，帮助公司积累了大量技术技巧，形成了深刻的技术理解，从而能够为客户提供良好的开发、生产、测试服务。基于公司在汽车内外饰件领域丰富的项目执行经验，以及成熟的内外饰件技术研发和管理能力，可实现高效精准对接整车厂不断涌现的新需求。

公司拥有独立的研发中心、经验丰富的技术团队及完善的产品开发体系，掌握了包括双色高光注塑、低压注塑、气辅成型等特殊工艺技术，始终以最快的速度支持客户前期多元化研发及快速量产，实现对客户需求的快速响应。在模具开发方面，虽然公司主要内外饰生产模具系通过外购方式取得，但公司深度参与模具设计、开发、生产和制造过程，对于模具的工程匹配和后期管理拥有丰富的经验。公司通过模具开发为核心桥梁，构建了从研发端到制造端的一体化业务技术能力，从而在业务流程中的各个环节实现效率的提升和成本的降低，为公司新业务拓展带来积极贡献。目前，公司在售产品种类已超 3,000 多种。

公司作为浙江省企业研究院及浙江省知识产权示范单位，凭借在技术创新与研发设计上的突出表现，公司被浙江省科学技术厅和浙江省经济和信息化厅分别授予“浙江省高新技术企业研发中心”和“浙江省省级工业设计中心”。

（2）成熟的管理体系与质量控制优势

公司高度重视产品品质，通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证、GB/T45001-2020/ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证、GB/T29490-2013 知识产权管理体系认证、ISO14001:2015 环境管理体系标准认证、ISO9001:2015 质量管理体系认证，满足了国际汽车质量体系的要求。

公司始终将 IATF16949:2016 质量保证体系、行业相关标准及下游整车厂商

的要求贯彻于研发、生产全过程，并根据汽车零部件行业质量控制的特点设计了以产品质量控制为目标、以过程质量控制为手段的质量控制管理措施。在产品开发、工艺设计、原材料采购、生产制造、质量检测等各个环节，通过设备自动化、防错等方式，实现在各环节对产品质量的有效控制，提高产品质量管理水平，确保产品质量满足下游客户的要求，取得了客户的认可。

(3) 公司持续提高生产数字化、智能化水平，规模效应逐步显现

在数字化时代，推动新一代信息技术与制造技术融合发展，着力发展智能装备和智能产品，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平，已成为国家发展战略的重点。

公司作为国家级专精特新“小巨人”企业，以及浙江省先进级智能工厂的典范，非常重视现代化和高效率的企业管理。公司不仅积极引进各类先进的自动化生产制造设备，更致力于工装设备及配套软件的自主开发，构建了更为完善、高效的自动化、智能化制造系统，形成了“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，实现了生产过程控制、设备管理和质量管理、智能化计划排产、供应链管理及仓库的自动化、智能化管理等功能信息化、可视化，全方位提升了公司的智能制造水平，有效地提升效率和质量稳定性，从而降低在生产环节的成本。

为缩小市场服务半径，提升客户服务能力，及时跟进客户的生产需求同时压低运输成本，公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，生产基地遍布浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群。目前，公司主要生产基地已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对核心客户的响应效率。上述生产基地布局不但能够实现对整车厂商及时、高效供货，满足整车厂商对供货周期、采购成本的要求，而且便于公司听取客户对产品、服务的各种反馈意见，实现产品和服务的快速响应，还可以及时了解整车厂商的新车型、新产品相关新需求，实

现与整车厂商的协同发展。

（4）公司积极拓展高价值产品板块并已取得一定成果

公司基于现有产品线布局，围绕市场需求与战略规划，通过技术研发与资源整合，在最近一期覆盖了顶棚、地毯等声学系统新品类，并进一步推动单车价值量更高的门内护板产品市场渗透率进一步提升。公司在丰富公司产品矩阵的同时进一步增强了公司盈利能力。相关产品已量产供应吉利汽车，顶棚部件取得了零跑汽车产品定点，并已与一汽大众达成了合作意向。此次产品拓展与深化不仅完善了产品体系的完整性，为客户提供了更全面的选择方案，增加了与相关客户的黏性，为公司开辟了新的业绩增量。

4、期后业绩变动情况、毛利率变动趋势

公司期后业绩变动、毛利率变动情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2025 年 1-9 月	2025 年 1-6 月	2024 年度
	金额	同比变动幅度			
营业收入	320,000.00~324,000.00	-5.18~-4.00	226,051.84	142,498.89	337,491.17
归属于母公司所有者净利润	41,700.00~43,200.00	0.07~3.67	29,883.12	20,135.48	41,671.89
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	40,500.00~42,000.00	-1.56~2.08	28,816.16	19,524.88	41,143.28
毛利率	22.00~23.00	0.18~1.18	23.68	23.39	21.82

注：2025 年度数据未经审计，2025 年 1-9 月数据已经审阅。

公司预计 2025 年营业收入较上年小幅下降，净利润总体规模与 2024 年同比较为接近，营业收入和净利润变动幅度较小。与历史情况相比，公司业绩及盈利能力整体保持稳定。

5、主要客户经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度

报告期内，公司主要客户为比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯汽车，以国内排名靠前的整车制造企业为主，均系境内外交易所上市企业，其经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度等情况具体如下：

（1）主要客户经营情况

报告期内，公司主要客户为吉利汽车、比亚迪、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯汽车，以国内排名靠前的整车制造企业为主，均系境内外交易所上市企业，经营情况良好，具体情况如下：

主要客户	业务类型	经营情况
吉利汽车	主营乘用车及核心零部件的研发、生产和销售	2025 年 1-6 月整车销量为 140.92 万辆，同比增长 44.05%；营业收入 1,502.85 亿元，同比增长 40.05%；净利润 94.51 亿元，同比下降 8.98%。
比亚迪	整车研发、制造和销售	2025 年 1-6 月整车销量为 214.6 万辆，同比增长 33.04%；营业收入 3,712.81 亿元，同比增长 23.30%；净利润 160.39 亿元，同比增长 13.65%。
蔚来汽车	整车研发、制造和销售	2025 年 1-6 月整车批发销量 11.42 万辆，同比增长 30.57%；营业收入 310.43 亿元，同比增长 13.49%；净利润-117.45 亿元，同比减少 14.80%。
零跑汽车	整车研发、制造和销售	2025 年 1-6 月整车销量为 22.17 万辆，同比增长 155.68%；营业收入 242.50 亿元，同比增长 174.15%；净利润 0.33 亿元，同比增长 101.49%。
东风岚图	整车研发、制造和销售	2025 年 1-6 月整车销量为 5.61 万辆，同比增长 84.75%。
赛力斯	整车研发、制造和销售	2025 年 1-6 月整车销量为 15.22 万辆，同比增长 84.75%；营业收入 624.02 亿元，同比减少 4.06%；净利润 30.77 亿元，同比增长 126.42%。

注：主要客户整车销量来自 MarkLines 及乘联会；财务数据来自各上市公司公告，其中东风岚图未公开披露相关财务信息，故未列示。

（2）主要客户预计采购计划

公司大部分主要客户会向公司提供未来一段时间内的预计采购计划，作为公司制定原材料采购、生产和发货计划的参考。结合主要客户释放的需求及管理层基于历史信息的预测，并综合考虑主要客户年降政策影响的情况下，公司 2026 年度对主要客户预计销售金额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要配套车型	2026 年度 预计销售金额 (不含税)
1	吉利汽车	星越系列、博越系列、缤越系列、豪越系列、星愿系列、星瑞系列、极氪系列、领克系列、银河系列、帝豪系列、精灵系列、远景系列、沃尔沃	290,936.09

序号	客户名称	主要配套车型	2026 年度 预计销售金额 (不含税)
		EX30、牛仔系列	
2	比亚迪	秦系列、唐系列、宋系列、元系列、鲨鱼皮卡系列、海鸥系列、海狮系列、海豚系列、海豹系列、方程豹系列、护卫舰系列、驱逐舰系列、腾势系列	80,151.12
3	上汽集团	尚界系列、名爵系列、荣威系列	8,300.07
4	零跑汽车	B01、C10、C16、T03	4,140.30
5	蔚来汽车	ET5、ES6、EC6	3,394.70
6	东风岚图	岚图 FREE	719.11
7	奇瑞汽车	威麟系列	668.00
8	一汽集团	奔腾系列	661.39
9	赛力斯汽车	蓝电系列	459.80
10	一汽大众	捷达系列	246.21
合计			389,676.79

2026 年度，发行人对主要客户销售汽车饰件金额预计为 389,676.79 万元，未来订单量充足。

(3) 主要客户定点项目开发进度

截至本回复出具日，公司处于图纸设计、模具开发、模具试样、客户试装等阶段汽车内外饰件产品已定点在研产品的量产计划、投产进度情况如下：

序号	客户	市面车型	产品类型	预计 量产时间	开发进度
1	吉利 汽车	博越系列	扰流板	2026/3	模具试样阶段
2		领克系列	立柱外饰板、顶棚、地毯等	2026/3	客户试装阶段
3			行李架	2026/4	客户试装阶段
4		银河系列	底护板、地毯、翼子板等	2026/3	模具试样阶段
5			挡泥板		客户试装阶段
6			底护板、地毯、顶棚等	2026/4	模具试样阶段
7			挡泥板	2026/5	模具开发阶段
8			行李架		客户试装阶段
9			顶棚、地毯	2026/6	图纸设计阶段

序号	客户	市面车型	产品类型	预计 量产时间	开发进度
10			挡泥板		客户试装阶段
11		星愿系列	挡泥板、顶棚	2026/3	客户试装阶段
12			侧围饰板、背门护板、扰流板等	2026/5	模具试样阶段
13		星瑞系列	立柱饰板、底护板	2026/3	模具试样阶段
14			行李舱内饰、地毯、隔音垫	2026/8	
15		精灵系列	挡泥板、地毯、隔音垫等	2026/5	客户试装阶段
16		牛仔系列	立柱饰板、行李架	2026/6	模具开发阶段
17		帝豪系列	门内饰板	2026/7	模具开发阶段
18	上汽集团	尚界系列	立柱饰板	2026/4	模具开发阶段
19			扰流板	2026/5	模具开发阶段
20		名爵系列	导风罩	2026/4	模具开发阶段
21			扰流板、电动尾翼、翼子板	2026/5	模具开发阶段
22			前轮罩衬板总成		客户试装阶段
23			导风罩、立柱护板、车顶罩盖	2026/6	模具开发阶段
24			尾门饰板		模具试样阶段
25			前舱装饰板		客户试装阶段
26		荣威系列	导风罩	2026/3	客户试装阶段
27			底部护板支架	2026/4	模具开发阶段
28			立柱护板、立柱外饰板	2026/5	模具开发阶段
29			后轮罩衬板总成		客户试装阶段
30			立柱外饰板	2026/7	模具开发阶段
31	奇瑞汽车	威麟系列	侧围护板、防擦条、轮眉	2026/9	图纸设计阶段
32	一汽集团	奔腾系列	扰流板	2026/10	模具开发阶段
33	一汽大众	捷达系列	立柱外饰板	2026/10	模具开发阶段
34	零跑汽车	新车型系列	保险杠	2026/11	图纸设计阶段

6、公司业绩增长具有可持续性，相关风险揭示充分

在高景气度、新能源汽车加速发展及自主品牌快速崛起的背景下，公司与行业知名主机厂深度合作，在培育产品与技术核心能力的同时，加强内部管理与质

量控制，并不断提升生产效率与配套客户服务水平，并在拓展新客户、新产品方面已取得一定成效，充分印证公司收入增长具备可持续性。

针对公司业绩增长相关情况，公司已在招股说明书中披露“市场竞争加剧风险”“下游行业景气度导致的风险”“新产品需求不及预期风险”“被同类供应商替代的风险”“公司对比亚迪销售收入下降的风险”等相关风险，风险揭示充分。

【中介机构回复】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

（一）最近一期对比亚迪销售金额同比下滑的原因

1、查阅比亚迪公开资料、MarkLine 及发行人收入成本明细表，了解比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型产品上市以来更新换代、不同系列车型的市场销售及发行人配套供应产品等情况，访谈比亚迪采购部门的相关负责人，分析发行人 2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额大幅增长的真实合理性，分析说明发行人各期产品结构及销售情况与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况是否匹配；了解前述车型是否为比亚迪的主要畅销车型，分析 2025 年 1-6 月对比亚迪销售金额下滑的具体原因，并进一步分析前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险，以及发行人的具体应对措施；

2、查阅可比上市公司公开资料及公司内部技术文档，并访谈公司总经理以及比亚迪采购部门的相关负责人，分析 2025 年 1-6 月发行人对比亚迪供应份额下降的原因，分析发行人产品相较于比亚迪其他供应商的竞争优势、发行人向比亚迪的销售是否稳定可持续及是否存在被其他供应商替代的风险，查阅招股说明书，核查是否已充分对主要客户比亚迪销售下滑的风险并进行重大事项提示；

3、查阅发行人收入成本明细表及主要原材料市场价格，了解比亚迪对发行人的年降政策，量化分析发行人对比亚迪销售单价下降的原因及合理性；

4、取得发行人定点说明书并访谈总经理，了解发行人各期获得比亚迪新定

点项目的数量及对应产品销售金额情况，分析发行人是否具有持续获取比亚迪新定点项目的能力；

5、取得发行人期后销售明细表，并访谈发行人总经理、财务总监以及比亚迪采购部门的相关负责人，结合前述内容及期后向比亚迪销售的情况分析发行人对比亚迪的销售是否会出现进一步下滑，分析对发行人经营业绩的影响，分析发行人是否存在期后业绩下滑的风险，查阅招股说明书，核查是否已充分揭示相关风险并进行重大事项提示。

（二）对吉利汽车销售增长的可持续性

1、查阅吉利汽车公开披露文件、MarkLine 与乘联会公开数据资料及发行人收入成本明细表，了解吉利汽车星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型产品上市以来更新换代、不同系列车型的市场销售及发行人配套供应产品等情况，分析报告期内发行人对吉利汽车销售金额的匹配性及大幅增长的真实合理性；了解前述车型是否为吉利汽车的主要畅销车型，并进一步分析前述车型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险；

2、查阅可比上市公司公开资料、访谈发行人总经理，分析发行人产品相较于吉利汽车其他供应商的竞争优势、发行人向吉利汽车销售额是否稳定可持续及是否存在被其他供应商替代的风险；

3、查阅发行人收入成本明细表及主要原材料市场价格，并访谈公司财务总监了解吉利汽车年降政策相关情况，量化分析发行人对吉利汽车销售单价下降的原因及合理性；

4、取得发行人定点说明书并访谈总经理，了解发行人各期获得吉利汽车新定点项目的数量及对应产品销售金额情况，分析发行人是否具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力；

5、查阅发行人期后销售明细表，结合吉利汽车产品更新换代与市场销售、发行人较同类供应商的竞争优势等相关内容及期后向吉利汽车销售的情况分析发行人对吉利汽车的销售增长是否可持续。

（三）与主要客户交易的公允性

- 1、向管理层了解发行人与客户的返利安排，获取主要客户销售框架协议、销售返利协议，分析销售返利对于产品销售价格的影响；
- 2、抽查销售返利相关会计凭证，分析会计处理是否符合企业会计准则相关规定；
- 3、获取发行人收入成本明细表，对比分析发行人报告期内产品价格变动情况；
- 4、查询同行业公司关于年降政策情况的公开资料，了解发行人与同行业公司的年降政策情况是否基本一致；对比发行人向主要客户的销售价格，对发行人主要客户进行实地走访，分析发行人与主要客户定价的公允性。

（四）进一步分析业绩增速高于可比公司的合理性

- 1、查阅发行人及可比上市公司定期报告、募集说明书等公开披露文件及乘联会公开统计文件等相关资料，了解报告期内发行人与可比上市公司的客户构成、客户整车销量增长情况、传统燃油车和新能源车的比重等相关情况，分析发行人 2022 年至 2024 年业绩增速高于可比公司的合理性；
- 2、查阅收入成本明细表、可比上市公司定期报告等资料，分析 2022 年至 2024 年发行人第四季度收入占比高于可比上市公司平均水平的原因，并进一步了解发行人最近三年第四季度收入的月份分布情况，分析是否集中于 12 月份及相关情况的合理性；
- 3、查阅发行人及可比上市公司定期报告，并访谈公司总经理、财务总监了解相关业务及财务情况，分析发行人 2025 年 1-6 月业绩增速变缓且低于可比上市公司平均水平的原因及合理性；
- 4、查阅中国汽车工业协会、乘联会等相关机构的行业研究调查报告及相关主管部门发布的政策文件，了解下游整车行业市场需求及变化趋势、汽车零部件行业市场竞争格局等情况；查阅主要客户公开披露文件、MarkLines 与乘联会等机构公开数据资料及主要客户定点通知书等相关资料，并访谈发行人总经理、财务总监，了解发行人核心竞争力、期后业绩变动情况与毛利率变动趋势、主要客

户经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度等情况，综合分析发行人业绩增长是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）最近一期对比亚迪销售金额同比下滑的原因

1、发行人已经结合比亚迪宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列车型上市以来更新换代及不同系列车型的市场销售情况，说明发行人 2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额大幅增长的真实合理性；在比亚迪主要车型不断迭代及终端消费市场快速扩容的背景下，发行人供应产品规模快速增长，与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况匹配，2023 年及 2024 年对比亚迪销售金额实现大幅增长具有真实合理性；报告期内，发行人汽车内外饰件的各主要产品在新老车型的单车配套数量均处于一般单车耗用量的合理范围内，发行人产品结构及销售情况与比亚迪配套车型的升级换代以及新车型的销售情况相匹配；宋、元、海鸥、海豹、秦、海豚等系列车型均为比亚迪旗下的主要畅销车型，整车销售大幅波动或减少的风险较小；由于比亚迪采购策略调整，致使发行人最近一期对比亚迪销售金额同比略有下降，若发行人未来仍无法取得比亚迪新定点项目，发行人配套产品销售将存在大幅波动或减少的风险，发行人对此已经采取了有效的应对措施；

2、发行人 2025 年 1-6 月对比亚迪供应份额下降主要系比亚迪采购策略调整所致；发行人已经具体说明发行人产品相较于该客户其他供应商的竞争优势；发行人目前主要配套供应比亚迪存量定点项目，最近一期对比亚迪实现销售收入与上年同期整体持平，业务执行情况良好，稳定性较强，被前述其他主要同类供应商替代的风险较小，但由于比亚迪采购策略调整，发行人暂未取得比亚迪新车型定点项目，若未来仍无法取得比亚迪新定点项目，发行人未来存在对比亚迪销售收入下滑的风险，已在招股说明书中充分揭示并进行重大事项提示；

3、发行人报告期内对比亚迪销售单价呈逐年下降的趋势，相关产品销售单价变动主要受年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新老产品结构变化等因素的影响，预计产品价格仍有进一步下降的空间；发行人报告期内对比亚

迪的销售单价在年降政策的影响下持续下降，对发行人经营业绩产生一定不利影响，但总体影响较小，发行人已采取有效的应对措施；

4、发行人已说明各期获得比亚迪新定点项目的数量及相关产品销售金额情况，发行人持续获取比亚迪新定点项目存在一定不确定性；

5、由于比亚迪的采购策略调整，2025 年对发行人的采购金额和采购份额有所下降，发行人最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来发行人未能取得比亚迪新定点项目，发行人对比亚迪的销售业绩存在进一步下滑的风险，将对发行人经营业绩产生一定不利影响。但由于发行人持续深化与吉利汽车合作关系、在拓展新客户及新产品等方面取得了一定成果，并在持续降本增效方面取得了一定成效，相关情况对发行人总体经营业绩的影响较小，发行人期后业绩下滑的风险较小。针对发行人对比亚迪的销售业绩存在下滑的风险，发行人已在招股说明书中充分揭示并进行重大事项提示。

（二）对吉利汽车销售增长的可持续性

1、在吉利汽车主要车型不断迭代及终端消费市场快速扩容的背景下，发行人供应产品规模快速增长，与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况匹配，报告期内对吉利汽车销售金额实现大幅增长具有真实性、合理性；发行人主要供应的星越、博越、领克、缤越、银河、帝豪、星愿等系列车型均为吉利汽车的主要畅销车型，近年来总体保持增长趋势，大幅波动或减少的风险较小。发行人配套吉利汽车十余种车型，覆盖比例较高，受到单一车型终端销量变动的影响较小。并且，发行人具备持续跟进吉利汽车产品更新迭代能力。在吉利汽车终端销量未发生重大不利变化的情形下，发行人配套产品销售大幅波动或减少的风险较低；

2、发行人已具体说明产品相较于吉利汽车其他供应商的竞争优势，发行人对吉利汽车的销售额保持持续增长趋势，具有稳定可持续性，被其他供应商替代的风险整体较小；出于谨慎性原则，发行人已充分提示相关风险；

3、报告期内，发行人对吉利汽车销售单价变动主要受年降政策、原材料价格变动及新老产品结构变化等综合因素影响，具有合理性；

4、发行人已说明各期获得吉利汽车新定点项目的数量及相关产品销售金额

情况；公司与吉利汽车保持长期、稳定的合作关系，产品质量和服务能力得到客户的认可，报告期内持续获得吉利汽车定点。并且，发行人与吉利汽车在区域布局、业务领域等方面不断深化合作关系、期后订单执行情况良好，销售增长具有可持续性，发行人具有持续获取吉利汽车新定点项目的能力；

5、自业务发展前身成都双胜 2013 年成立以来，发行人即与吉利汽车建立业务关系，并保持持续、稳定的合作。发行人的产品质量、技术水平及服务能力得到了客户的认可，并在区域布局、业务领域等方面不断深化合作关系，销售增长具有可持续性。

（三）与主要客户交易的公允性

1、报告期内，发行人销售返利对象主要为吉利汽车；发行人对客户销售返利一般是作为价格年降的组成部分，未在与客户的销售框架协议中进行明确约定，受客户当期的实际经营完成情况、降本计划、当期的价格年降比例以及双方谈判情况等多种因素影响，各年度销售返利金额有所差异；销售返利对主要客户产品销售价格的影响较小；发行人销售返利的会计处理符合企业会计准则相关规定；

2、发行人已经列示了各期向主要客户比亚迪和吉利汽车销售产品的的毛利率情况；报告期内，发行人向不同客户销售产品的毛利率存在波动，主要系销售产品结构、新老产品结构以及双方合作情况所影响，不同客户毛利率存在波动具有合理性；

3、发行人与主要客户的定价机制以及相关价格年降、销售返利符合行业惯例，发行人向主要客户销售价格变动具有合理性，对主要客户的产品毛利率差异和变动具有合理性。因此，发行人与主要客户的交易具有公允性。

（四）进一步分析业绩增速高于可比公司的合理性

1、发行人已逐一系列示报告期内可比上市公司的客户构成、客户整车销量增长情况、传统燃油车和新能源车的比重；除新泉股份、常熟汽饰外，其他可比上市公司的客户结构呈现传统燃油车为主、新能源车为辅，或者两者并重的特征。发行人主要服务于新能源汽车领域客户，并与行业高成长厂商比亚迪、吉利汽车

合作，获取了大量订单，实现销售规模快速提升；发行人采取“集中资源攻坚行业重点龙头客户”的战略，且公司两大核心客户吉利汽车、比亚迪在报告期内取得了远超行业平均水平的销量增速，公司与核心客户共同成长，实现业绩快速增长，公司 2022 年至 2024 年业绩增速高于可比公司具有合理性；

2、发行人已说明 2022 年至 2024 年第四季度收入占比高于可比上市公司平均水平的原因，并列示发行人第四季度收入的月份分布情况，分析是否集中于 12 月份及合理性。受下游整车消费市场影响，发行人所处行业存在销售集中于年末的情形，由于发行人业绩增速较快，导致第四季度销售比例稍高于可比公司平均水平，但伴随业绩增速逐步回落，发行人第四季度收入占比逐步降低。此外，由于发行人自 2022 年末销售规模开始快速扩大及核心客户结算周期延长等因素综合影响，发行人存在 2022 年度十一、十二月及 2023 年度十二月销售收入占比较高的情形，具有合理性；

3、最近一期，公司营业收入增长率整体位于行业中位数水平，公司营业收入增速放缓并低于可比上市公司平均水平的主要原因系，公司拥抱吉利汽车、比亚迪汽车等行业高成长客户，前期业绩实现高速增长，经营规模快速扩大。最近一期，虽然公司在开拓新客户、新产品等方面取得一定进展，但存在对比亚迪销售收入增长速度下滑的情形，导致整体业绩增速相较此前有所下降，具有合理性；

4、发行人已结合市场需求及变化趋势、行业竞争格局、发行人核心竞争力、期后业绩变动情况、毛利率变动趋势、主要客户经营情况及预计采购计划、定点项目开发进度等充分论证发行人业绩增长是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分；在高景气度、新能源汽车加速发展及自主品牌快速崛起的背景下，发行人与行业知名主机厂深度合作，在培育产品与技术核心能力的同时，加强内部管理与质量控制，并不断提升生产效率与配套客户服务水平，在拓展新客户、新产品方面已取得一定成效，充分印证发行人收入增长具备可持续性。针对发行人业绩增长相关情况，发行人已在招股说明书中披露“市场竞争加剧风险”“下游行业景气度导致的风险”“新产品需求不及预期风险”“被同类供应商替代的风险”“公司对比亚迪销售收入下降的风险”等相关风险，风险揭示充分。

问题 3. 与关联方存在主要客户、供应商重叠

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型产品准入资格转移手续时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为发行人的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售；报告期内，宁波双慎累计向发行人回款 142,521.83 万元，宁波双慎累计与发行人交易的金额为 123,718.91 万元。（2）在经营性层面，宁波双慎给予公司较好的信用支持，总体来说对公司的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度，宁波双慎已经将货款及时转入公司账户；在非经营性层面，宁波双慎向公司拆出资金，截至 2022 年末，公司已经全部归还对宁波双慎的资金拆借。（3）报告期内，发行人、宁波双慎存在重叠的供应商，发行人、宁波双慎与比亚迪节能的交易主要为指定的影像模组采购业务。（4）报告期内，发行人与关联方铭博股份存在主要客户重叠的情况，如吉利汽车、比亚迪；报告期内，发行人和铭博股份存在原材料、物流运输、器具、检具、房产租赁方面的主要重叠供应商。

请发行人：（1）说明报告期内宁波双慎累计向发行人回款金额大于交易金额的原因及合理性；结合发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订、合作模式、货物流转、资金流转等说明招股说明书中关于前五大客户的信息披露是否准确。（2）说明宁波双慎与发行人的具体结算政策，宁波双慎收取客户款项与宁波双慎向发行人支付款项的时间间隔，宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的合理性。（3）说明报告期内发行人向宁波双慎拆入资金的具体背景，是否约定利息，相关会计处理是否合规。（4）逐月核对报告期内由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎应收账款余额（不抵销对宁波双慎的应付账款），进一步说明宁波双慎在经营性资金往来方面是否存在占用发行人资金的情形。（5）说明各期发行人、宁波双慎向比亚迪采购影像模组的具体用途、对应的产品类型，列示发行人、宁波双慎向比亚迪采购同种物料的价格，进一步说明发行人、宁波双慎与重叠供应商交易的公允性。（6）说明报告期内发行人与铭博股份存在的客户重叠情况、销售

内容和客户类型，各期发行人及铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况是否匹配，销售价格是否公允，销售产品是否存在显著差异，是否存在异常的销售情形。（7）说明报告期内发行人与铭博股份存在的供应商重叠情况、采购内容和供应商类型，各期发行人及铭博股份向重叠供应商的采购金额、内容与双方各自的经营情况是否匹配，采购价格是否公允，采购内容是否存在明显差异，是否存在异常的采购情形。（8）结合前述情况说明发行人与关联方是否存在代垫成本费用或利益输送的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师结合发行人、控股股东、实际控制人及其关联方、董监高、关键管理人员、发行人主要关联方的大额资金流水核查情况，说明前述主体之间是否存在异常资金往来、前述主体与关联方重叠客户、供应商之间是否存在异常资金往来，是否存在通过关联方进行利益输送、代垫成本费用的情形，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内宁波双慎累计向发行人回款金额大于交易金额的原因及合理性；结合发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订、合作模式、货物流转、资金流转等说明招股说明书中关于前五大客户的信息披露是否准确

（一）说明报告期内宁波双慎累计向发行人回款金额大于交易金额的原因及合理性

报告期内，宁波双慎累计向公司回款金额为 142,521.83 万元，公司累计向宁波双慎销售金额为 123,718.91 万元（不含税），差额 18,802.92 万元，系两个原因所致：一是货款回款金额为含税金额，报告期公司通过宁波双慎销售形成的收入对应的销项税金额为 14,932.34 万元；二是报告期回款金额包含期初公司对宁波双慎的应收货款余额 3,870.58 万元。相关差异在报告期各期具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年末	合计
销售金额（不含税）A	36.74	65,024.45	58,657.72		123,718.91
销项税 B	4.78	8,453.18	6,474.38		14,932.34

销售金额（含税）C=A+B	41.52	73,477.63	65,132.10		138,651.25
应收账款余额 D（注）				3,870.58	3,870.58
应收货款合计 E=C+D	41.52	73,477.63	65,132.10	3,870.58	142,521.83
宁波双慎累计向公司回款金额 F	12,029.56	88,842.41	41,649.86		142,521.83
差异 G=E-F	/	/	/	/	0.00

注：2021 年末公司对宁波双慎的应收账款余额为 3,870.58 万元，系 2021 年 11 月之前公司对宁波双慎存在部分销售，以及 2021 年 11 月公司完成对宁波双慎的业务收购后，宁波双慎作为公司对部分主机厂的销售通道实现销售所致。

截至 2024 年末，公司已经从宁波双慎收回全部货款。报告期宁波双慎累计向公司回款金额与公司应收货款合计一致，符合业务实际情况。

综上，报告期内宁波双慎累计向公司回款金额大于报告期交易金额具有合理性。

（二）结合发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订、合作模式、货物流转、资金流转等说明招股说明书中关于前五大客户的信息披露是否准确

宁波双慎系公司控股股东、实际控制人黄胜全实际控制的公司。2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎的业务收购，形成同一控制下的业务合并。在相关业务资质办理转移期间，报告期公司曾以宁波双慎作为销售通道对部分主机厂实现销售。

报告期发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订、合作模式、货物流转、资金流转的情况如下：

项目	主机厂与宁波双慎	宁波双慎与公司
合同签订	宁波双慎与主机厂单独签订协议	发行人与宁波双慎单独签署协议，承接宁波双慎与主机厂协议中宁波双慎全部的权利和义务
合作模式	宁波双慎因为持有部分供应商代码以及历史形成的定点项目的采购合同，作为发行人向部分主机厂供货的合同主体	2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎的业务收购之后，宁波双慎仅作为历史形成的定点项目的销售通道协助公司对主机厂的销售
货物流转	公司根据主机厂发给宁波双慎的发货需求或指令将货物在规定时间内配送至主机厂指定接收地点，向主机厂提供的送货单上的送货单位由宁波双慎盖章，具体签署的经办人员为公司的员工或公司的外协供应商的员工	公司与宁波双慎没有实质意义上的货物转移，公司实质上直接面向主机厂承担货物流转的相关工作和相关风险；宁波双慎没有实质性参与货物流转各环节的相关工作，没有实质性承担货物流转过程中相关风险

	工。主机厂的接收人员在送货单签字。	
资金 流转	主机厂将货款支付给宁波双慎	宁波双慎及时将货款支付给公司

2021年11月，公司完成对宁波双慎的业务收购之后，在公司与主机厂之间，宁波双慎仅是作为销售通道存在，本身并没有实质性享有相关权利和承担相关义务，收益及收益相关的风险全部由公司来承担。根据实质重于形式的原则判断，为避免投资者及其他相关主体对公司实际经营成果产生误解，报告期将宁波双慎对主机厂的销售视同公司对主机厂的销售来披露，因此招股书中披露的前五名客户中比亚迪汽车、东风岚图的销售额包含通过宁波双慎实现的销售金额。

公司已经在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“1、主要产品的产能、产量和销量”完善披露前五大客户及其销售情况如下：

“1、主要产品的产能、产量和销量

（1）公司向前五大客户销售情况

报告期内，公司对前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	年度销售额占比
2025年1-6月	1	吉利汽车	79,602.86	55.86%
	2	比亚迪汽车	60,546.32	42.49%
	3	蔚来汽车	1,517.48	1.06%
	4	东风岚图	254.69	0.18%
	5	赛力斯	131.34	0.09%
	合计		142,052.69	99.69%
2024年度	1	比亚迪汽车	185,245.98	54.89%
		其中：以宁波双慎作为销售通道实现的销售金额	36.74	0.01%
	2	吉利汽车	142,197.74	42.13%
	3	蔚来汽车	6,682.82	1.98%
	4	零跑汽车	982.21	0.29%
	5	东风岚图	657.21	0.19%

		合计	335,765.96	99.48%
2023 年度	1	比亚迪汽车	121,915.01	47.69%
		其中：以宁波双慎作为销售通道实现的销售金额	65,024.45	25.44%
	2	吉利汽车	118,477.22	46.35%
	3	蔚来汽车	9,525.67	3.73%
	4	集度汽车	1,658.30	0.65%
	5	零跑汽车	1,432.39	0.56%
		合计	253,008.59	98.97%
2022 年度	1	吉利汽车	79,758.10	51.10%
	2	比亚迪汽车	56,843.55	36.42%
		其中：以宁波双慎作为销售通道实现的销售金额	56,843.55	36.42%
	3	威马汽车	9,862.18	6.32%
	4	蔚来汽车	3,784.18	2.42%
	5	东风岚图	2,040.39	1.31%
		其中：以宁波双慎作为销售通道实现的销售金额	581.78	0.37%
		合计	152,288.40	97.57%

注：宁波双慎系公司控股股东、实际控制人黄胜全实际控制的公司。2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎的业务收购，形成同一控制下的业务合并。在相关业务资质办理转移期间，宁波双慎作为销售通道协助公司对部分最终客户实现销售，表格中统计的比亚迪汽车、东风岚图销售额包含了通过宁波双慎实现的销售金额。

.....”

二、说明宁波双慎与发行人的具体结算政策，宁波双慎收取客户款项与宁波双慎向发行人支付款项的时间间隔，宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的合理性

（一）说明宁波双慎与发行人的具体结算政策，宁波双慎收取客户款项与宁波双慎向发行人支付款项的时间间隔

1、说明宁波双慎与发行人的具体结算政策

根据双方签订的协议，宁波双慎与发行人约定的具体结算政策如下：

（1）宁波双慎收到主机厂支付的款项，同时等额支付给公司。

（2）对于退出宁波双慎供应商体系的剩余货款处理方式：宁波双慎应在公司最后一次发货并收到发票时支付全部剩余货款。

2、宁波双慎收取客户款项与宁波双慎向发行人支付款项的时间间隔

2022 年至 2024 年，宁波双慎累计向公司回款金额为 142,521.83 万元，相关款项具体回款方式及回款金额如下：

单位：万元

终端客户向宁波双慎支付货款的方式和金额			宁波双慎向公司支付货款的方式和金额	
对应的终端客户	支付货款的方式	金额	支付货款的方式	金额
比亚迪	迪链凭证	138,317.67	迪链转让	116,448.13
			银行汇款和银行承兑汇票	21,869.55
比亚迪以外的其他终端客户	银行汇款和银行	4,202.16	银行汇款和银行承兑汇票	4,204.16
合计		142,521.83		142,521.83

2022 年至 2024 年比亚迪均以迪链凭证的方式支付货款。公司通过宁波双慎向比亚迪销售形成的回款金额为 138,317.67 万元，占比为 97.05%，其中 116,448.13 万元由宁波双慎通过迪链凭证转让的方式支付给公司；由于公司对迪链系统的背书转让功能不熟悉，因此 2022 年 8 月底之前宁波双慎收到的迪链凭证由宁波双慎持有到期后收取款项，该部分迪链凭证对应的 21,869.55 万元销售款由宁波双慎以银行汇款和银行承兑汇票支付给公司。

2022 年至 2024 年，公司通过宁波双慎向比亚迪以外的其他终端客户销售形成的回款金额为 4,202.16 万元，占比 2.95%，由宁波双慎以银行汇款和银行承兑汇票支付给公司。

（1）宁波双慎以迪链凭证转让方式向公司支付货款的时间间隔

2022 年 9 月份开始，宁波双慎作为销售通道在取得比亚迪汽车支付的迪链后，均及时背书转让给乔路铭，不存在逾期支付的情况。2022 年至 2024 年，宁波双慎累计通过迪链凭证背书转让的方式向公司支付货款 116,448.13 万元。

通过对比发行人取得宁波双慎的迪链凭证背书日期和比亚迪签发给宁波双慎迪链凭证的日期，报告期内宁波双慎通常在收到迪链凭证的当日或次日背书转

让给发行人，个别特殊情况如遇到节假日、工作人员遗漏等情况会稍晚几天，但是鉴于迪链凭证的特点，上述间隔的几日内，并不会给宁波双慎带来经济价值、亦不会对乔路铭造成经济损失，不存在宁波双慎实质性占用发行人资金的情形。

(2) 宁波双慎以银行汇款和银行承兑汇票方式向公司支付货款的时间间隔

2022 年至 2024 年，宁波双慎通过银行汇款和银行承兑汇票方式向公司支付货款合计 26,073.71 万元。其中，涉及比亚迪的货款回款 21,869.55 万元，涉及比亚迪以外的其他终端客户的货款回款累计 4,202.16 万元。

宁波双慎持有的迪链凭证到期后所获取的货币资金，以及从其他终端客户处收取的银行承兑汇票、银行汇款，与其自有资金共同构成了宁波双慎的可支配资金。彼时，并未区分用于支付货款的资金是自有可支配资金，还是终端客户回款资金。所以，宁波双慎通过迪链凭证背书转让以外的方式向公司支付的货款，无法在宁波双慎回收主机厂应收账款和支付公司应付账款明细之间实现明确对应。

2021 年末、2022 年末，公司资产负债率分别为 85.40%、72.46%，处于较高的水平；流动比率分别为 0.64、0.88，处于较低的水平；2022 年、2023 年公司营业收入的增速分别为 79.33%、63.79%，业务处于快速发展的阶段，因此 2022 年、2023 年公司运营资金非常紧张。而宁波双慎经过多年的经营积累以及出售业务资产给公司，形成较大金额的自有资金积累，资金较为宽裕。

基于上述公司资金紧张、宁波双慎资金较为宽裕的背景，宁波双慎一方面在非经营性层面以资金拆借的方式向公司提供资金支持，一方面在涉及业务相关的事项上，允许公司分次逐步支付业务收购的收购款，同时在考虑应收账款与应付账款相抵后秉持不占用公司资金且根据自身资金富余情况适当给予公司信用支持的原则，使用可支配资金向公司支付货款。总体来说，宁波双慎支付货款给公司在前，收回主机厂的货款在后。

综上，宁波双慎以银行汇款和银行承兑汇票方式向公司支付货款的时间间隔总体来说是付款给公司在前，收回主机厂的货款在后；通过迪链凭证背书转让形式回款的，背书及时且收付一一对应；报告期内宁波双慎不存在构成资金占用的情形。

（二）宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的合理性

报告期前期公司资金较为紧张，为了支持公司发展，宁波双慎在报告期尤其是前期对公司提供了较大的资金支持。在非经营性层面，宁波双慎向公司拆出资金，截至 2022 年年末，公司已经全部归还对宁波双慎的资金拆借。在经营性层面，宁波双慎给予公司较好的信用支持，在允许公司分次逐步支付业务收购的收购款基础上，保持对公司的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的原则。

报告期内公司获得了快速的发展，实现了盈利和资金方面较大的积累，并通过股权融资公司引进了外部股东山高弘金、瑞安工业的资金。目前公司已经不再对控股股东和实际控制人及其控制的公司存在资金依赖，实现了资金方面的自我供给能力。

综上，宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度系实际控制人对公司前期发展的正常支持，具有合理性。

三、说明报告期内发行人向宁波双慎拆入资金的具体背景，是否约定利息，相关会计处理是否合规

报告期内，发行人从宁波双慎拆入资金的情况如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波双慎投资有限公司	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
合计	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-

报告期内发行人向宁波双慎拆入资金的具体背景是公司报告期前期业务规模快速增长，公司配套运营资金需求及资本支出需求快速增长导致资金紧张，实际控制人出于支持公司发展的目的，安排其控制的宁波双慎向公司出借资金。双方实际没有约定利息。

公司向宁波双慎拆入资金时双方未约定收取利息，公司财务处理上已经计提了财务费用，相关利息视同股东捐赠，公司实际没有支付，公司账面增加其他资本公积 57.99 万元。

公司相关会计处理合规，符合企业会计准则的规定。

四、逐月核对报告期内由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎应收账款余额（不抵销对宁波双慎的应付账款），进一步说明宁波双慎在经营性资金往来方面是否存在占用发行人资金的情形

报告期公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎应收账款余额（不抵销对宁波双慎的应付账款）的对比情况如下：

单位：万元

日期	通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额（A）	公司对宁波双慎应收账款余额（B）	差额（A-B）
2022 年 1 月末	7,682.04	6,026.92	1,655.12
2022 年 2 月末	5,152.95	5,781.56	-628.61
2022 年 3 月末	3,380.33	4,884.81	-1,504.48
2022 年 4 月末	4,443.49	4,767.68	-324.19
2022 年 5 月末	8,460.51	8,016.99	443.52
2022 年 6 月末	13,043.88	11,234.35	1,809.53
2022 年 7 月末	11,763.39	10,163.39	1,600.00
2022 年 8 月末	8,638.03	5,408.80	3,229.23
2022 年 9 月末	10,475.94	8,694.44	1,781.50
2022 年 10 月末	9,532.53	8,659.67	872.86
2022 年 11 月末	10,905.32	8,448.07	2,457.25
2022 年 12 月末	18,279.40	14,447.93	3,831.47
2023 年 1 月末	23,892.26	20,434.67	3,457.59
2023 年 2 月末	20,727.31	17,882.28	2,845.03
2023 年 3 月末	24,534.23	21,628.52	2,905.71
2023 年 4 月末	32,647.15	29,717.49	2,929.66
2023 年 5 月末	16,916.84	13,932.30	2,984.54
2023 年 6 月末	16,454.94	13,469.21	2,985.73
2023 年 7 月末	16,987.90	16,978.12	9.78
2023 年 8 月末	9,941.50	9,914.21	27.29

日期	通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额 (A)	公司对宁波双慎应收账款余额 (B)	差额 (A-B)
2023 年 9 月末	14,263.61	14,190.55	73.06
2023 年 10 月末	14,769.47	14,658.17	111.30
2023 年 11 月末	7,315.99	8,922.59	-1,606.60
2023 年 12 月末	7,880.03	5,181.62	2,698.41
2024 年 1 月末	6,053.92	1,598.56	4,455.36
2024 年 2 月末	6,063.27	1,594.22	4,469.05
2024 年 3 月末	10,535.52	7,842.91	2,692.61
2024 年 4 月末	10,529.18	7,842.91	2,686.27
2024 年 5 月末	10,529.18	7,842.91	2,686.27
2024 年 6 月末	10,558.40	7,843.59	2,714.81
2024 年 7 月末	6,378.58	3,796.35	2,582.23
2024 年 8 月末	2,833.06	2,800.91	32.15
2024 年 9 月末	2,833.06	2,800.91	32.15
2024 年 10 月末	2,836.66	2,804.51	32.15
2024 年 11 月末	693.85	690.25	3.60
2024 年 12 月末	3.60	0.00	3.60

注：由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联方应收货款余额（含应收账款和应收票据的余额），系剔除了宁波双慎原先自有业务遗留的余额后的应收货款余额。

2021 年末、2022 年末，公司资产负债率分别为 85.40%、72.46%，处于较高的水平；流动比率分别为 0.64、0.88，处于较低的水平；2022 年、2023 年公司营业收入的增速分别为 79.33%、63.79%，业务处于快速发展的阶段，因此 2022 年、2023 年公司运营资金非常紧张。宁波双慎经过多年的经营积累以及出售业务资产给公司，形成较大金额的自有资金积累，资金较为宽裕。

基于上述公司资金紧张、宁波双慎资金较为宽裕的背景，宁波双慎一方面在非经营性层面以资金拆借的方式向公司提供资金支持；另一方面在涉及业务相关的事项上，允许公司分次逐步支付业务收购的款项，同时在考虑应收账款与应付账款相抵后秉持不占用公司资金且根据自身资金充足情况适当给予公司信用支持的原则，使用可支配资金向公司支付货款。

报告期内，在不抵消应付账款的情况下，2022 年 2 月末、3 月末、4 月末和 2023 年 11 月末，个别月末出现了通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额小于公司对宁波双慎应收账款余额的情形，而考虑公司对宁波双慎的应付业务资产收购款后，通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额均大于公司对宁波双慎的净应收账款余额。

公司认为上述情形并不违背宁波双慎不占用公司资金的总体原则，因为从公司及宁波双慎双方角度来看，一般货物交易的款项与业务收购对应的资产转让款，本质都是与业务相关的交易款项，公司及宁波双慎财务上均将其在应收账款/应付账款科目进行核算、列报。

综上，报告期内宁波双慎不存在通过经营性往来占用公司资金的情形。

五、说明各期发行人、宁波双慎向比亚迪采购影像模组的具体用途、对应的产品类型，列示发行人、宁波双慎向比亚迪采购同种物料的价格，进一步说明发行人、宁波双慎与重叠供应商交易的公允性

公司采购模式主要分为自主采购和指定采购，指定采购指整车厂商基于产品质量控制、供应链管理等方面的考量，要求公司向其名录范围内的供应商或其指定的供应商进行采购的模式，公司向广东比亚迪节能科技有限公司（以下简称“比亚迪节能”）采购影像模组属于上述后者情形。

报告期内，公司、宁波双慎向比亚迪节能采购影像模组均用于生产用途，宁波双慎采购之后平价卖给公司，公司通过与其他零件、子部件装配组成比亚迪汽车海豹、护卫舰07等车型的左A柱上护板总成件。报告期内，公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易情况如下：

单位：万元（含税）

主体	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	合计
乔路铭	1.04	57.33	447.94	412.39	918.70
宁波双慎	-	-	295.30	178.44	473.74

报告期内，公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易开票情况如下：

主体	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	合计
----	--------------	--------	--------	--------	----

乔路铭开票金额（万元）	4.82	53.73	587.69	272.47	918.70
其中单价（元/件）：13462231-00	-	-	188.94	198.88	/
13466202-00	-	-	188.94	198.88	/
14923280-00	160.58	178.43	-	-	/
13475933-00	-	200.52	-	-	/
宁波双慎开票金额（万元）	-	-	-	473.74	473.74
其中单价（元/件）：13462231-00	-	-	-	198.88	/
13466202-00	-	-	-	198.88	/

注：表格内开票金额和单价均为含税

报告期内，公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易只在2022年存在重叠，重叠的物料是13462231-00、13466202-00两种规格的影像模组，该两种规格型号影像模组均占公司、宁波双慎当年与比亚迪节能交易金额和种类的100%，并且公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易价格相同。

报告期内，公司、宁波双慎向比亚迪节能采购同种物料的价格不存在重大差异，公司、宁波双慎与重叠供应商比亚迪节能的交易公允。

六、说明报告期内发行人与铭博股份存在的客户重叠情况、销售内容和客户类型，各期发行人及铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况是否匹配，销售价格是否公允，销售产品是否存在显著差异，是否存在异常的销售情形

（一）说明报告期内发行人与铭博股份存在的客户重叠情况、销售内容和客户类型，各期发行人及铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况是否匹配

1、说明报告期内发行人与铭博股份存在的客户重叠情况

（1）客户重叠基本情况

单位：万元

	重叠客户类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
乔路铭	汽车整车制造厂商	140,149.88	327,443.72	242,061.50	146,463.83	856,118.93
	废料回收商	65.62	76.22	26.85	6.19	174.88
	合计	140,215.50	327,519.94	242,088.35	146,470.02	856,293.81

铭博股份	重叠客户类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
	汽车整车制造厂商	*	*	*	174,742.64	*
	废料回收商	*	*	*	*	*
	合计	*	*	*	*	*

(2) 汽车整车制造厂商客户重叠情况

报告期内，公司与铭博股份存在的重叠客户包括吉利汽车、比亚迪汽车、威马汽车、长城汽车和集度汽车，详情如下：

单位：万元

乔路铭	重叠客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
	吉利汽车	79,602.86	142,197.74	118,477.22	79,758.10	420,035.92
	比亚迪汽车	60,546.32	185,245.98	121,915.01	56,843.55	424,550.86
	威马汽车	-	-	-	9,862.18	9,862.18
	长城汽车	-	-	10.97	-	10.97
	集度汽车	0.70	-	1,658.30	-	1,659.00
	合计	140,149.88	327,443.72	242,061.50	146,463.83	856,118.93
铭博股份	重叠客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
	吉利汽车	*	*	*	143,181.26	*
	比亚迪汽车	*	*	*	3,529.45	*
	威马汽车	*	*	*	13,370.09	*
	长城汽车	*	*	*	14,661.84	*
	集度汽车	*	*	*	-	*
	合计	*	*	*	174,742.64	*

注：铭博股份 2022 年数据为经审计公开披露数据，2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月合并口径数据未经审计。

报告期内，公司与铭博股份主要重叠的汽车整车制造厂商客户为吉利汽车和比亚迪汽车，关于其销售内容、销售产品及是否存在显著差异，销售价格是否公允等详见后文具体分析。

威马汽车：2022 年公司与铭博股份与其交易金额较大，之后由于其申请破产重整，公司未再与威马汽车发生交易；2023 年铭博股份与威马汽车的交易金额亦大幅下滑至 100 万元左右，最近一年一期铭博股份与威马汽车未发生交易。

集度汽车：公司报告期内与其交易集中于 2023 年，交易金额为 1,658.30 万元，最近一年一期的交易金额不足 1 万元；铭博股份报告期内与其交易集中于 2023 年和 2024 年，最近一期未再发生交易。

长城汽车：公司报告期内与其交易金额仅 10 余万元、金额占比很小。

由于前述威马汽车最近一年一期均未与公司、铭博股份发生交易，集度汽车、长城汽车与公司、铭博股份不存在双边交易金额较大的情形，出于重要性原则考虑，后文不再分析。

(3) 废料回收商客户重叠情况

报告期内，公司与铭博股份存在 5 家废料回收商重叠的情形，公司主要废料类别为废塑料、废铝，铭博股份主要废料类别为废钢、废铝，公司、铭博股份向重叠废料回收商销售的废料类别情况如下：

重叠客户	公司销售废料类别	铭博股份销售废料类别
宝鸡金利微再生资源有限公司	废塑料	废铝
迟金钊	废塑料	废铝
瑞安市金瑞铝合金有限公司	废铝	废铝
台州市远阳再生资源有限公司	废铝	废铝
宁波奉化祥华再生资源有限公司	废铝	废钢、废铝

公司与重叠废料回收商的交易情况如下：

单位：万元

重叠客户	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
宝鸡金利微再生资源有限公司	-	-	-	1.96	1.96
迟金钊	2.70	8.27	-	4.23	15.20
瑞安市金瑞铝合金有限公司	-	-	26.85	-	26.85
台州市远阳再生资源有限公司	32.59	-	-	-	32.59
宁波奉化祥华再生资源有限公司	30.33	67.95	-	-	98.28
合计	65.62	76.22	26.85	6.19	174.88

报告期内，公司与铭博股份重叠的废料回收商客户交易金额较小，不存在双边交易金额均超过 100 万元的情形。其中，公司、铭博股份向宝鸡金利微再生资源有限公司、迟金钊销售的废料类别不同且交易金额较小，公司销售废塑料、铭博股份销售废铝；公司、铭博股份向瑞安市金瑞铝合金有限公司、台州市远阳再生资源有限公司销售废料类别相同但公司与其交易金额较小；公司、铭博股份向宁波奉化祥华再生资源有限公司销售废料类别部分相同且交易金额均超过 50 万元。

公司与宁波奉化祥华再生资源有限公司交易主要发生在 2024 年，公司向其销售废铝的价格公允性分析如下：

单位：元/千克（不含税）

对比情况	销售单价
宁波奉化祥华再生资源有限公司	17.16
江西晶科铝业有限公司	16.89
上海企美再生资源回收有限公司	16.87
宁海弘伟再生资源有限公司	16.74

由上可知，公司向宁波奉化祥华再生资源有限公司销售废铝的价格与其他废料回收商相比不存在重大差异，交易价格公允。

由于公司、铭博股份与重叠废料回收商不存在双边交易金额超过 100 万元的情形，上文已分析公司、铭博股份销售的废料类别，并对双边交易金额超过 50 万元且销售废料类别相同的宁波奉化祥华再生资源有限公司进行了交易公允性分析，出于重要性原则考虑，后文不再重复分析。

2、说明报告期内发行人与铭博股份重叠客户的销售内容

最近一年一期，主要重叠客户吉利汽车、比亚迪汽车均为公司、铭博股份的前两大客户，公司、铭博股份向吉利汽车、比亚迪汽车的销售内容涵盖了其各自绝大部分的产品和服务。公司主要销售内容为汽车内外饰件及配套模具，铭博股份主要销售内容为冲压件、辊压件及配套模具，汽车内外饰件和冲压件、辊压件在产品类型、原材料、生产工艺等方面均存在显著差异。

（1）资质覆盖业务范围和供应产品类型不同

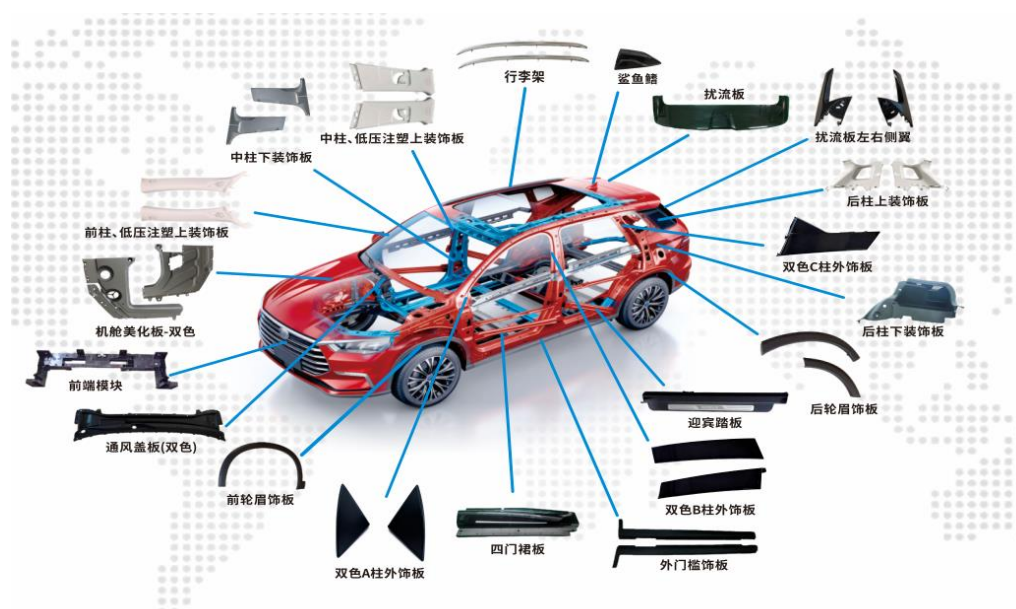
1）资质覆盖业务范围不同

根据吉利汽车、比亚迪汽车的采购通则，主机厂为了确保汽车产品的质量和安全性，提高供应链的稳定性和可靠性，均要求其供应商通过 IATF16949 质量管理体系的认证，公司、铭博股份 IATF16949 质量管理体系认证覆盖的业务范围有所不同，分别为“行李架和内外饰件的设计和制造”“钢制车身结构件、底盘件的生产”，两者在产品业务范围有明确区分，并且分别对接吉利汽车和比亚迪汽车的不同物料组的采购部门，其采购决策相互独立，不存在向公司和铭博股

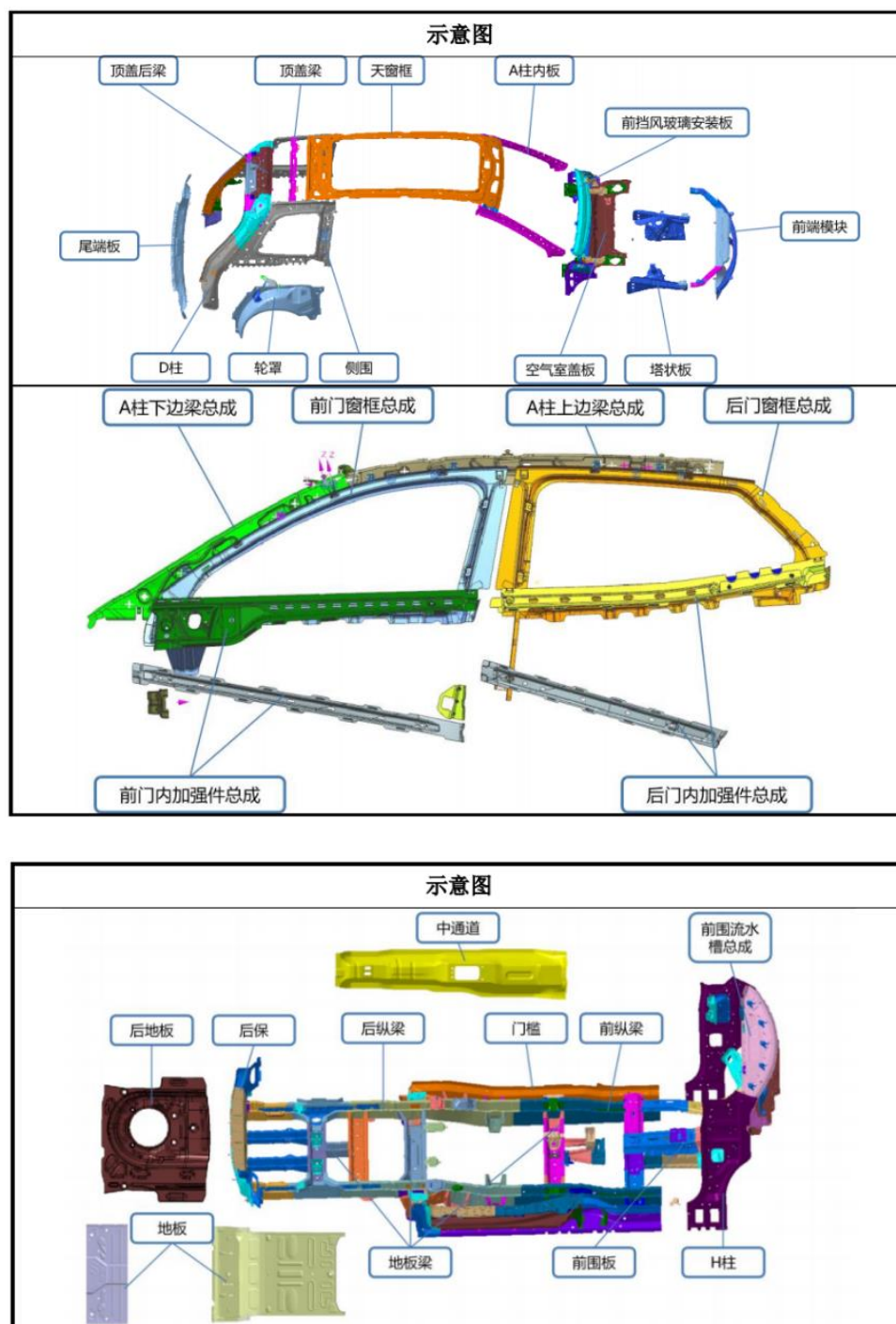
份发送相同零件订单的情形，公司和铭博股份亦无法超越资质范围之外供应对方的产品。

2) 供应产品类型不同

公司主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，具体分类情况如下：以立柱内装饰板、行李箱内装饰板、门槛内装饰板等产品为代表的内饰件；以侧裙、车底护板、扰流板、行李架、立柱外装饰板、轮眉等为代表的外饰件及配套模具。铭博股份主要产品为汽车冲压白车身及排气管、隔热系统等部位的零部件，主要可分为汽车门窗框类、导轨类、隔热板类、车身外板类、车身内板类、立柱类和纵梁类等类别。汽车内外饰件图示如下：



公司和铭博股份分属于汽车零部件塑料件和冲压件两种不同类型产品，冲压件主要用于车框、承重部位等，而塑料件主要用于装饰类的 ABCD 柱、扰流板、门板、顶棚、格栅、亮条等，供应产品类型明显差异。冲压件图示如下：



资料来源：多利科技招股说明书，中泰证券研究所

（2）配套车型存在重叠、但具体产品不存在重叠

1）配套车型重叠情况

报告期内，公司与铭博股份主要重叠客户吉利汽车、比亚迪汽车存在配套车型重叠的情形；其中比亚迪汽车，公司 2019 年便进入其供应商体系（通过宁波

双慎），并于 2020 年形成较大规模的销售收入，铭博股份系 2020 年进入比亚迪汽车供应商体系，于 2024 年形成较大规模的销售收入，公司配套比亚迪汽车车型与铭博股份存在部分重叠、数量多于铭博股份。具体情况如下：

客户	乔路铭定点车型	铭博股份定点车型
比亚迪汽车	宋 PLUS、宋 L、秦 L、秦 PLUS、夏； 海豹 07DMI、海豹 06、海豹 06GT、海豚、海鸥、海狮 07； 方程豹、鲨鱼皮卡、驱逐舰 05、腾势 N7 等	
	宋、宋 PRO、宋 MAX、元、元 UP、唐、汉、秦； 护卫舰 07、腾势 D9、腾势 Z9 等	铭博股份未配套左侧相关车型
吉利汽车	博越、博越 Cool、博越 L、缤越、缤瑞、星越 S、星越 L、星愿、星瑞、博瑞； 银河 L6、银河 L7、银河星舰 7、银河 E8； 领克 01、领克 02、领克 03、领克 05、领克 06、领克 07、领克 08、领克 09、领克 Z20； 极越 01、极氪 X、极氪 001、极氪 007； 精灵 1、精灵 3、精灵 5、帝豪、远景、几何、沃尔沃 EX30 等	

2）具体产品不存在重叠

在吉利汽车和比亚迪汽车的系统中，整车厂商对其采购的产品有独立的产品物料编码。通过对比公司、铭博股份在整车厂商系统中供应产品的物料编码，确认公司、铭博股份报告期内在整车厂商系统中的产品物料编码均无重合。

报告期内，公司与铭博股份存在少量产品名称重合或接近的情况，但是配套车型不同、不属于具体产品重叠。另外，公司、铭博股份对吉利汽车存在三款产品（真空管支架、左前车门玻璃后导轨总成、右前车门玻璃后导轨总成）名称相同且对应车型相同，但公司供应的前述产品是塑料材质，铭博股份供应的是金属材质，实质不属于同一种产品。报告期内，公司前述三种产品产生的收入较小，真空管支架的收入分别为 36.27 万元、13.34 万元、12.09 万元和 0 万元，左前车门玻璃后导轨总成的收入分别为 41.19 万元、3.21 万元、5.78 万元和 3.31 万元，右前车门玻璃后导轨总成收入分别为 40.92 万元、3.37 万元、5.78 万元和 3.31 万元。

3、说明报告期内发行人与铭博股份重叠客户的客户类型

公司与铭博股份主要重叠客户比亚迪汽车和吉利汽车均属于国际知名汽车整车厂商，该类企业供应商准入门槛较高，且拥有完善的内部控制管理体系和评审标准，其对外采购采用招投标、比价等市场化方式确定项目定点和产品价格。

主要重叠客户	市场地位	财务数据	上市情况	关联关系	是否仅向公司和铭博股份采购
比亚迪汽车	2024 年度，乘用车整车批发销量 425.04 万辆，位列国内第一位、全球汽车行业第七位，新能源汽车销量位居全球第一位	2024 年营业收入 7,771.02 亿元，净利润 415.88 亿元	已在深交所（002594.SZ）和港交所（1211.HK）完成上市，经营情况透明且良好	通过查询工商信息、走访、个人卡核查等方式确认无关联关系和其他利益安排	否
吉利汽车	2024 年度，乘用车中国境内批发销量 217.66 万辆，位列国内第五位；吉利汽车整车累计销售 333.65 万辆，位列全球汽车行业第十位	2024 年营业收入 5,748.26 亿元，净利润 182.14 亿元	吉利汽车下属子公司吉利汽车控股有限公司（0175.HK）系香港上市公司，经营情况透明且良好	通过查询工商信息、走访、个人卡核查等方式确认无关联关系和其他利益安排	否

4、各期发行人及铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况是否匹配

（1）公司向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配

各期公司向重叠客户的销售金额分别为 146,470.02 万元、242,088.35 万元、327,519.94 万元和 140,215.50 万元，主要销售内容为汽车内外饰件及配套模具。其中，各期公司向吉利汽车的销售金额分别为 79,758.10 万元、118,477.22 万元、142,197.74 万元和 79,602.86 万元，2023 年、2024 年增长率分别为 48.55% 和 20.02%；各期公司向比亚迪汽车的销售金额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，2023 年、2024 年增长率分别为 114.47% 和 51.95%。公司向吉利汽车、比亚迪汽车的销售金额、销售内容与其经营情况匹配，相关分析已在本次回复中“问题 2.业绩增长可持续性”中进行详细阐述。

（2）铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配

各期铭博股份向重叠客户销售的主要为内容冲压件、辊压件及配套模具。

1) 吉利汽车匹配情况：2023 年、2024 年铭博股份向吉利汽车的销售增长率分别为 20.14% 和 30.06%，近两年铭博股份向吉利汽车的销售金额保持增长，得

益于吉利汽车整车批发销量的持续增长。根据乘联会数据，吉利汽车（不含沃尔沃）乘用车汽车整车批发销量从 2022 年的 143.30 万辆增长到 2024 年的 217.66 万辆，增幅为 51.89%，铭博股份向吉利汽车的销售金额、销售内容与其经营情况具有匹配性。

2) 比亚迪汽车匹配情况：2023 年、2024 年铭博股份向比亚迪汽车的销售增长率分别为 53.50% 和 1,765.27%，近两年铭博股份向比亚迪汽车的销售金额保持增长、特别 2024 年增长幅度较大提高，一方面得益于比亚迪汽车整车批发销量的持续增长，根据比亚迪披露的公开信息，其汽车整车乘用车批发销量从 2022 年 186.26 万辆增长到 2024 年 425.04 万辆，增幅为 128.20%、较大幅度高于行业整体增幅和国内主要汽车主机厂的增幅；另一方面，铭博股份自 2020 年进入比亚迪汽车供应商体系后，前期主要通过提供加工服务的方式与比亚迪汽车合作，因此 2022 年和 2023 年的收入较低，2024 年开始由铭博股份自己购买原材料及生产、销售冲压件产品，实现了规模化供货和收入的快速增长，由于上年收入基数较低，对其收入增幅高于比亚迪汽车本身销量增幅、具有合理性，铭博股份向比亚迪汽车的销售金额、销售内容与其经营情况具有匹配性。

综上所述，各期发行人及铭博股份向重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配。

（二）销售价格是否公允

1、公司、铭博股份向不同客户销售相同产品的价格对比

（1）公司向不同客户销售相同产品的价格对比

公司与铭博股份的主要重叠客户为吉利汽车和比亚迪汽车，吉利汽车和比亚迪汽车为公司前两大客户、各期收入合计占比达到 95% 左右。非重叠客户的销售金额占比较小，公司向重叠客户与非重叠客户之间销售相同产品的情况并不普遍，可选的对比样本有限。吉利汽车和比亚迪汽车作为国内及全球的知名整车制造厂商，采购相关内部控制制度严格，对于项目定点和产品定价采用市场化竞争方式，价格具有可比性。因此，公司向不同客户销售相同产品的价格对比不再局限于重叠客户与非重叠客户之间。

报告期内，公司主营业务收入主要来源于内外饰件销售，内外饰件产品销售金额及结构如下：

单位：万元

内外饰件	类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外饰件	侧裙	22,700.97	23.40%	46,695.05	19.86%	31,158.79	17.75%	18,033.06	17.69%
	车底护板	12,242.15	12.62%	41,517.94	17.66%	29,499.18	16.80%	17,933.59	17.59%
	扰流板	15,697.85	16.18%	36,304.66	15.44%	32,130.47	18.30%	11,438.81	11.22%
	行李架	8,891.12	9.16%	20,190.33	8.59%	17,157.40	9.77%	10,683.79	10.48%
	车身后部饰件	7,334.99	7.56%	14,627.99	6.22%	13,807.99	7.87%	10,322.71	10.13%
	轮眉	7,939.42	8.18%	17,947.19	7.63%	11,828.79	6.74%	5,028.91	4.93%
	立柱外装饰板	6,157.32	6.35%	19,164.94	8.15%	10,324.12	5.88%	2,258.81	2.22%
	前舱装饰件	5,450.27	5.62%	11,784.87	5.01%	9,481.47	5.40%	7,229.00	7.09%
	其他外饰件	10,613.57	10.94%	26,908.34	11.44%	20,157.99	11.48%	19,021.63	18.66%
	外饰件小计	97,027.66	100.00%	235,141.31	100.00%	175,546.21	100.00%	101,950.33	100.00%
内饰件	立柱内装饰板	30,029.41	67.18%	67,908.69	70.92%	48,483.00	68.26%	29,217.92	63.09%
	行李箱内装饰板	10,260.45	22.95%	20,523.04	21.43%	16,842.75	23.71%	11,351.14	24.51%
	其他内饰件	4,412.71	9.87%	7,318.06	7.64%	5,704.46	8.03%	5,744.63	12.40%
	内饰件小计	44,702.57	100.00%	95,749.78	100.00%	71,030.21	100.00%	46,313.68	100.00%

由上可知，报告期内，公司外饰件主要包括侧裙、车底护板、扰流板、行李架等，公司内饰件主要包括立柱内装饰板、行李箱内装饰板等，该六大类别占内外饰件收入的比例约 70%，选取各类别中最近一年销售金额最大的产品，对比不同主要客户的销售价格如下：

1) 外饰件-侧裙-裙板

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
比亚迪汽车	5,909.58	28.70	17,894.22	44.27	10,374.11	36.16	5,494.27	53.90
吉利汽车	3,319.89	42.22	3,305.10	47.20	1,244.09	32.69	1,274.88	33.53

2023 年和 2024 年，公司向不同客户销售裙板的价格不存在重大差异。

2022 年，公司向比亚迪汽车销售裙板的价格高于吉利汽车，吉利汽车主要集中于已供货时间较长的中低价位车型缤越系列产品，而比亚迪汽车当年新推出的驱逐舰 05 车型售价较高。

2025 年 1-6 月，公司向吉利汽车销售裙板的价格高于比亚迪汽车，吉利汽车主要集中在中高价位车型领克系列以及新推出市场表现较好的星愿系列，当期星愿系列整车销量由 2024 年的 5.27 万辆增长至 20.55 万辆，比亚迪汽车占比最大的是中低价位的海鸥车型。

2）外饰件-车底护板-挡泥板总成

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
比亚迪汽车	7,496.46	28.40	31,904.42	27.48	21,508.30	27.05	10,608.79	29.88
吉利汽车	1,717.47	14.54	4,085.75	15.78	3,869.93	19.24	1,876.78	17.13
威马汽车	-	-	-	-	-	-	98.42	20.12

报告期内，公司向比亚迪汽车销售挡泥板总成的价格整体高于吉利汽车，2022 年，公司向威马汽车销售挡泥板总成的价格位于比亚迪汽车和吉利汽车中间水平。挡泥板总成主要包括前轮挡泥板总成、后轮挡泥板总成、前副车架挡泥板总成、后副车架挡泥板总成、前地板挡泥板总成、后地板挡泥板总成等。

公司向比亚迪汽车销售挡泥板总成的价格整体高于吉利汽车，一方面，公司向比亚迪汽车和吉利汽车的销售内容不同，公司向比亚迪汽车销售前副车架挡泥板总成的金额占比较大且该产品的价位较高，公司未向吉利汽车销售该产品；另一方面，在公司销售的前轮挡泥板总成和后轮挡泥板总成中，比亚迪汽车分散在宋、元、秦、海豚、海豹、海鸥等系列，单价区间相对稳定在 20 元/件-30 元/件，而公司主要向吉利汽车销售供货时间较长且售价较低的博越、星越、帝豪、远景、缤越等老款系列车型产品。

3）外饰件-扰流板-背门扰流板

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
比亚迪汽车	2,031.54	223.28	11,052.15	216.21	9,448.76	200.82	359.69	287.95
吉利汽车	11,479.95	185.33	20,624.70	207.89	17,827.71	243.15	9,135.79	199.79
小鹏汽车	-	-	-	-	52.07	246.79	246.22	246.79

2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，公司向比亚迪汽车和吉利汽车销售背门扰流板的整体价差不大。

2022 年，公司向小鹏汽车销售背门扰流板的价格处于比亚迪汽车和吉利汽车中间水平；比亚迪汽车的销售价格高于吉利汽车，主要是因为 2022 年公司向比亚迪汽车销售背门扰流板的销售规模较小，且集中在中高端车型腾势系列、平均单价较高。

4) 外饰件-行李架

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
比亚迪汽车	3,858.00	74.64	10,834.05	79.76	8,291.29	80.74	4,085.28	89.78
吉利汽车	4,739.97	64.61	8,918.32	65.50	8,412.58	71.01	5,906.86	67.93
赛力斯汽车	131.34	88.00	-	-	-	-	-	-

2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，公司向比亚迪汽车和吉利汽车销售行李架的整体价差不大。2022 年，公司向比亚迪汽车销售行李架的价格高于吉利汽车，比亚迪汽车集中在宋系列，吉利汽车价格较低的博越系列以及老款车型帝豪、远景、几何系列的占比较大。

2025 年 1-6 月，公司与赛力斯汽车处于早期合作阶段且销售规模尚小，当期仅实现行李架收入 131.34 万元，因此售价偏高。

5) 内饰件-立柱内装饰板-立柱装饰板

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
吉利汽车	17,011.95	17.41	30,495.94	20.72	25,702.70	25.67	17,536.15	23.66
蔚来汽车	363.78	33.11	1,568.68	34.09	2,895.39	27.60	3,118.81	72.10

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
零跑汽车	87.36	23.80	982.21	21.97	1,272.29	32.68	887.32	33.61

立柱装饰板主要包括 A 柱上装饰板、A 柱下装饰板、B 柱上装饰板、B 柱下装饰板、C 柱上装饰板、C 柱下装饰板等。

2022 年，公司向蔚来汽车销售立柱装饰板的均价较高为 72.10 元/件，原因系公司向蔚来汽车销售的主要内容为包覆麂皮面料的 A 柱上装饰板、B 柱上装饰板和 C 柱下装饰板等。相比一般的塑料或包覆普通织物面料的立柱装饰板，包覆麂皮面料的立柱装饰板一方面原材料价格更贵，另一方面制造工艺更为精细、复杂，配套车型通常更为高端，因此整体价格较高。2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月，公司向蔚来汽车主要供应一般的立柱装饰板产品，价格较 2022 年降低。

2022 年和 2023 年，公司与零跑汽车处于早期初始合作且销售规模尚小，立柱装饰板的价格偏高。

6) 内饰件-行李箱内装饰板-后围内饰板

单位：万元、元/件

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
比亚迪汽车	5,558.54	50.50	12,761.09	56.09	10,844.28	52.99	6,722.63	66.76
吉利汽车	469.97	11.60	784.00	14.50	796.54	15.57	688.30	18.46

报告期内，公司向比亚迪汽车销售后围内饰板的价格相比吉利汽车较高，主要是因为销售内容有差异，公司向比亚迪汽车主要销售后侧围护板总成，报告期内平均单价分别为 70.87 元/件、62.25 元/件、56.09 元/件和 51.26 元/件；公司向吉利汽车主要销售后围内装饰板总成，报告期内平均单价分别为 18.46 元/件、15.57 元/件、14.50 元/件和 11.61 元/件，随着供货时间的拉长，价格有所下降，符合行业规律。后侧围护板总成平均单价高于后围内装饰板总成一方面是因为其材料成本和加工制造费用较高，后侧围护板总成净重平均 2 公斤以上、需使用吨位 1600T 以上的注塑机生产，后围内装饰板总成净重平均 0.9 公斤左右、使用吨

位 650T 以上的注塑机生产；另一方面，由于后侧围护板总成尺寸体积较大，其包装成本较高，需要耗用较多的包装材料如网兜、安装座、吸音棉、卡扣、螺母、杜邦袋等。

公司向不同客户销售相同产品的价格存在一定差异，具有合理原因，包括具体销售内容差异、配套车型差异、颜色尺寸差异，以及客户开发战略、客户销售规模、整体定价原则、年降幅度和供货时长不同等。公司在争取优质客户和具有市场竞争力项目时，可能作出一定的价格折让；当客户的销售规模偏小，或者配套车型市场表现较好、产品供不应求时，公司则可能拥有相对较强的议价权；公司针对大客户的定价策略，可能不局限于某个产品或某款车型，而是根据综合整体毛利定价，以上因素均可能导致具体产品的价格波动。整体而言，公司对主要重叠客户的销售价格具有公允性。

（2）铭博股份向不同客户销售相同产品的价格对比

由于涉及商业秘密，铭博股份的销售收入结构以及向不同客户销售相同产品的单价已申请豁免披露。

针对报告期内发行人与铭博股份的主要重叠客户，铭博股份对其销售价格公允。

（3）公司和铭博股份不存在向主要重叠客户销售相同具体产品的情况、两者之间价格不具有可比性

公司和铭博股份分属于汽车零部件塑料件和冲压件两种不同类型产品，公司主要销售内容为汽车内外饰件及配套模具，主要用于装饰类的 ABCD 柱、扰流板、门板、顶棚、格栅、亮条；铭博股份主要销售内容为冲压件、辊压件及配套模具，主要用于车框、承重部位等。公司和铭博股份供应产品的类型、采用原材料、生产工艺等方面均存在显著差异，两者之间的产品销售价格不具有可比性。另外，通过对比公司、铭博股份在整车厂商系统中供应产品的物料编码，确认公司、铭博股份报告期内在整车厂商系统中的产品物料编码均无重合，不存在向主要重叠客户销售相同具体产品的情形。

2、公司与铭博股份不存在共用销售渠道进行利益输送的情形

公司和铭博股份的产品具有显著性差异，拥有独立的供应商代码并且分别对接整车厂商不同物料组的采购部门，其采购决策相互独立，不存在向公司和铭博股份发送相同零件订单的情形，公司和铭博股份不存在共用销售渠道的情形。另外，主要重叠客户比亚迪汽车和吉利汽车作为国内及全球汽车行业的领军企业，拥有较为强势的市场地位，其配合公司和铭博股份进行利益输送的主观意愿较低。

3、公司通过投标或比价的市场化方式获取订单、价格具有公允性

报告期内，整车厂商在开发新车型时会向包括公司在内的合格供应商发出产品需求，公司根据整车厂商对产品的具体要求进行初步方案设计、成本核算并报价。整车厂商综合考虑供应商的报价、生产能力、供货能力和开发周期等因素后，通过比价或招投标方式进行新产品的定点。

公司通过整车厂商采购门户网站的招标模块、比价模块进行投标和参与比价，过程中由整车厂商掌握产品销售价格的决定权。根据最终定点通知，公司向客户的报价处于合理区间并获得了客户认可。公司与主要重叠客户的交易价格系市场化竞争的结果，符合汽车零部件行业惯例，价格具有公允性。

4、公司和铭博股份的综合毛利率等财务数据稳定、公司对主要重叠客户的销售毛利率合理

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 21.83%、21.71%、21.83%和 23.30%，整体稳定，公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、（三）毛利率分析”处披露毛利率与同行业上市公司对比不存在重大差异的情况。报告期内，公司对主要重叠客户比亚迪汽车的销售毛利率分别为 24.39%、24.32%、21.86%和 22.35%，对吉利汽车的销售毛利率分别为 19.29%、18.20%、21.45%和 24.31%，结合客户新老产品结构、内外饰件产品结构、原材料价格波动等因素分析，公司对比亚迪汽车、吉利汽车的销售毛利率具有合理性，详见本次回复中“问题 2. 业绩增长可持续性”之“三、（二）列示各期发行人向主要客户销售产品的毛利率情况，分析不同客户毛利率差异原因及合理性”。

由于涉及商业秘密，铭博股份财务数据已申请豁免披露。最近三年铭博股份的毛利率、净利率等财务数据不存在重大异常。

（三）销售产品是否存在显著差异

由本题六之（一）“2、说明报告期内发行人与铭博股份重叠客户的销售内容”可知，公司和铭博股份向主要重叠客户的销售产品存在显著差异。

（四）是否存在异常的销售情形

综上所述，报告期各期公司及铭博股份向主要重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配，销售价格公允，销售产品存在显著差异，不存在异常的销售情形。

七、说明报告期内发行人与铭博股份存在的供应商重叠情况、采购内容和供应商类型，各期发行人及铭博股份向重叠供应商的采购金额、内容与双方各自的经营情况是否匹配，采购价格是否公允，采购内容是否存在明显差异，是否存在异常的采购情形

（一）说明报告期内发行人与铭博股份存在的供应商重叠情况、采购内容和供应商类型，各期发行人及铭博股份向重叠供应商的采购金额、内容与双方各自的经营情况是否匹配

1、说明报告期内发行人与铭博股份存在的供应商重叠情况

（1）重叠供应商整体情况（公司单边报告期内合计采购金额 300 万元以上）

公司报告期内合计采购金额 300 万元以上的重叠供应商共 45 家，其合计采购金额占全部重叠供应商采购金额的比例在 80%左右，45 家重叠供应商的采购金额占公司及铭博股份各类采购总额的比例情况如下：

主体	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
乔路铭	12.24%	12.83%	11.33%	12.22%	12.20%
铭博股份	3.24%	4.65%	3.81%	2.10%	3.66%

注：重叠供应商已剔除国家电网有限公司下属分子公司

（2）主要重叠供应商基本情况（公司、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上）

报告期内，公司、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上的主要

重叠供应商共 11 家，其采购金额占公司及铭博股份各类采购总额的比例情况如下：

主体	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
乔路铭	3.97%	5.23%	3.85%	2.97%	4.13%
铭博股份	3.09%	4.52%	3.66%	2.02%	3.53%

注：主要重叠供应商已剔除国家电网有限公司下属分子公司

由上表可知，公司、铭博股份与主要重叠供应商交易金额占各自各类采购总额的比例较低，各期比例在 2%-5.5% 区间。

（3）主要重叠供应商详细情况（公司、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上）

报告期内，公司与双边合计采购金额 300 万元以上的 11 家主要重叠供应商交易情况如下：

单位：万元

主要重叠供应商	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	合计
江苏艾瑞尔精密铝业有限公	1,284.12	3,688.15	2,553.45	1,812.96	9,338.68
江苏满运软件科技有	1,548.29	2,275.76	2,681.87	1,674.54	8,180.47
浙江齐瑞建设集团有	-	2,440.43	2,332.14	-	4,772.57
温州豪臣汽车部件有	309.40	872.77	1,835.56	481.70	3,499.43
余姚华耀检具有限公	-1.44	909.96	932.51	348.36	2,189.39
江苏胜铂优机械有限	201.86	502.88	442.23	284.19	1,431.15
成都高原汽车工业有	-0.04	466.55	384.27	321.14	1,171.93
宁波高新区丰铄金属制	325.15	278.65	540.54	311.13	1,455.47
上海启骏机电设备有	127.22	552.53	327.09	34.24	1,041.08
钜亚汽车零部件科技（太	30.09	26.68	65.31	311.88	433.95

公司					
上海普鹏物流有限公司	-	-	139.25	170.57	309.82
合计	3,824.63	12,014.37	12,234.21	5,750.70	33,823.92

注：江苏满运软件科技有限公司包含同一控制下的天津满运软件科技有限公司、宿迁满运软件科技有限公司

2、说明报告期内发行人与铭博股份重叠供应商的采购内容和供应商类型

报告期内，公司与铭博股份主要重叠供应商的类型和采购内容如下：

序号	主要重叠供应商	供应商类型	主要销售产品	乔路铭采购内容	铭博股份采购内容	是否明显差异	不存在明显差异的原因	采购内容是否为其主营业务	是否存在仅为公司和铭博股份服务的情况	是否存在关联关系或其他利益安排
1	江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	铝型材供应商	铝型材	铝型材、铝管	铝板	否	公司用于行李架生产，铭博股份用于冲压件隔热板生产	是	否	否
2	江苏满运软件科技有限公司	“互联网+物流”货运平台	运输物流	运输物流	运输物流	否	运输服务系生产经营必需	是	否	否
3	浙江齐瑞建设集团有限公司	建筑工程供应商	建筑工程	建筑工程	建筑工程	否	系温州瑞安本地的建筑公司，满足双方各自规模扩张和厂房建设需求	是	否	否
4	温州豪臣汽车部件有限公司	汽车零部件供应商	金属冲压件、压铸件	门槛金属饰板、门槛踏板装饰条、后围装饰板等	排气管安装罩	是	/	是	否	否
5	余姚华耀检具有限公司	汽车检具、工装夹具供应商	汽车零部件检具	塑料件检具	冲压件检具	否	检具系汽车零部件行业生产必需	是	否	否
6	江苏胜铂	汽车零	汽车	螺母、螺	螺母、	否	螺母、螺钉	是	否	否

	优机械有限公司	配件供应商	紧固件	钉、螺栓、卡扣等	螺钉等		等系工业生产必需的低值易耗品			
7	成都高原汽车工业有限公司	汽车整车制造商，吉利汽车持股50%	汽车整车	厂房及附属设备租赁	设备及附属工装、模具设备租赁	否	均在吉利成都基地设有工厂，向其租赁厂房、设备	否	否	否
8	宁波高新区丰铄金属制品有限公司	金属制品供应商	料架等金属件	料架、隔离网、围板箱等	铁板箱、铁皮箱等	否	工位器具系汽车零部件行业生产必需	是	否	否
9	上海启骏机电设备有限公司	机电设备的销售、安装、维修	机电设备及安装工程	水电气管道安装工程、空气压缩机	水电气管道安装工程	否	日常水电气工程、管道工程为生产活动必需	是	否	否
10	钜亚汽车零部件科技（太仓）有限公司	汽车零部件及配件、金属模具供应商	汽车零部件模具、夹具及相关设备	行李架拉弯模具、行李架加工夹具、拉弯机	窗框夹具、锯切机、焊接机器人	否	夹具系汽车零部件行业生产必需	是	否	否
11	上海普鹏物流有限公司	道路货物运输服务商	运输物流	运输物流	运输物流	否	运输服务系生产经营必需	是	否	否

由上表可知，公司和铭博股份主要重叠供应商类型和采购内容主要涉及生产经营所需的铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，具有合理性。

3、各期发行人及铭博股份向重叠供应商的采购金额、采购内容与双方各自的经营情况是否匹配

（1）采购金额方面：公司和铭博股份向主要重叠供应商的采购金额占各类采购总额的比例较小，各期比例处于 2%-5.5% 区间，采购金额不存在显著异常的情形。

另外根据对部分主要重叠供应商的实地走访、主要重叠供应商的公开披露资

料等信息，主要重叠供应商不存在仅为公司和铭博股份提供产品或服务的情况。各期公司及铭博股份向主要重叠供应商的采购金额与双方各自的经营情况匹配。

（2）采购内容方面：公司和铭博股份向主要重叠供应商的采购内容较为接近，主要涉及生产经营所需的铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，除了向成都高原汽车工业有限公司之外，公司、铭博股份向主要重叠供应商采购的内容均与其主营业务相关。

成都高原汽车工业有限公司主营整车制造，系吉利汽车合作伙伴，公司、铭博股份向其租赁位于吉利汽车成都基地的厂房和设备等开展配套生产，具有合理性。各期公司及铭博股份向主要重叠供应商的采购内容不存在显著异常的情形，与双方各自的经营情况匹配。

综上所述，各期公司及铭博股份向重叠供应商的采购金额、采购内容与双方各自的经营情况匹配。

（二）采购价格是否公允

1、乔路铭采购价格是否公允

针对主要重叠供应商（公司、铭博股份双边报告期内交易金额合计均大于300万元），公司与其交易的公允性分析如下：

（1）江苏艾瑞尔精密铝业有限公司（以下简称“江苏艾瑞尔”）

报告期内，公司主要向江苏艾瑞尔采购铝型材，其与可比供应商的采购单价对比情况如下：

单位：万元、万元/吨

对比情况	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	1,284.26	2.40	3,688.15	2.43	2,553.45	2.14	1,785.93	2.38
瑞安市江南铝业有限公司	1,983.05	2.25	2,913.34	2.40	1,812.46	2.07	1,789.22	2.11
四川威亚金属材料有限公司	-	-	-	-	55.24	2.04	278.97	2.38

由上表可知，江苏艾瑞尔与瑞安市江南铝业有限公司等其他可比公司采购铝

型材的价格不存在重大差异，少量差异是由于应用车型不同、运输距离远近、供应商采购规模大小等因素所致。铝板是铭博股份的主要原材料，公司采购铝型材则用于开展行李架业务，公司参考每日金属网实时价格采购铝型材、与市场价格不存在重大差异。

(2) 江苏满运软件科技有限公司（以下简称“江苏满运”）

江苏满运（YMM.N）系一家互联网货运平台，运输报价公开透明。报告期内，江苏满运系公司运输物流服务的主要供应商，对比同期间其他运输商报价不存在重大差异，情况如下：

单位：元

对比情况	单程距离	吨位	单程价格（不含税）
江苏满运	约 140km	9.6 米飞翼	900-1,100
西安鑫盛佳物流有限公司	约 130 km	9.6 米飞翼	900-950
江苏满运	约 250km	9.6 米飞翼	1,400-1,600
宁波北仑福来物流有限公司	约 190km	9.6 米飞翼	1,500
西安鑫盛佳物流有限公司	约 180 km	9.6 米飞翼	1,400-1,500

(3) 浙江齐瑞建设集团有限公司（以下简称“浙江齐瑞”）

报告期内，浙江齐瑞向公司提供的建筑工程服务集中在长兴基地和瑞安总部，详情如下：

单位：平方米、万元、元/平方米

建筑工程	项目	建设内容	建筑面积	实际造价	平均造价
长兴基地	办公楼	钢筋混凝土结构，含水电、消防等安装工程	5,632.09	3,365.29	433.52
	厂房	钢结构	71,994.57		
瑞安总部	办公楼	钢筋混凝土结构，含水电、消防等安装工程和室外附属景观工程	8,956.86	6,010.92	457.45
	厂房	钢结构	122,443.20		

上述长兴基地和瑞安总部中，办公楼为钢筋混凝土结构、厂房为钢结构，经查询市场价格，单层钢结构厂房区分主钢架吨位、结构复杂程度、围护系统等造价在 350 元-650 元每平方米；根据瑞安市房屋重置价标准，钢筋混凝土结构厂房区分结构等级造价在 1,250 元-1,400 元每平方米。

由于长兴基地和瑞安总部工程总价难以准确区分办公楼和厂房单独的造价，但按照办公楼 1,300 元每平方米、厂房 350 元-400 元每平方米的合理水平测算，与上表实际造价接近，公司长兴基地和瑞安总部实际造价处于合理市场价格区间。

公司已在第一轮审核问询函的回复问题 8 之五、（二）“1、土建工程主要施工方款项支付进度情况及相关资金流向”中披露，公司向土建工程的主要施工方浙江齐瑞的付款进度与工程进度基本一致，或出于资金安排考虑付款进度略小于工程进度，符合行业惯例。

（4）温州豪臣汽车部件有限公司（以下简称“温州豪臣”）

报告期内，公司主要向温州豪臣采购门槛金属饰板、门槛踏板装饰条、后围装饰板等。门槛金属饰板、门槛踏板装饰条无相关可比供应商，温州豪臣在 2023 年存在后围装饰板的同类供应商慈溪市博宁汽车配件厂，具体情况如下：

单位：元、元/件

对比情况	2023 年	
	金额	单价
温州豪臣汽车部件有限公司	417,070.01	21.50
慈溪市博宁汽车配件厂	704,791.70	23.23

2023 年，温州豪臣采购后围装饰板的价格均为 21.50 元/件，慈溪市博宁汽车配件厂采购后围装饰板的年度平均价格均为 23.23 元/件，其中包含 25.50 元/件和 20.50 元/件的两种规格，与温州豪臣的采购价格不存在重大差异。

（5）余姚华耀检具有限公司（以下简称“余姚华耀”）

报告期内，公司主要向余姚华耀购买各类型检具，对比报告期内其他可比供应商不存在重大差异，具体情况如下：

单位：元/付

供应商名称	检具名称	报价（含税）
余姚华耀检具有限公司	（左/右）前轮眉总成	30,000
长沙市奥思得精工模具有限公司		31,130
余姚华耀检具有限公司	（左/右）（前/后）轮挡泥板总成	33,000
江苏祥强机械设备有限公司		32,000

由上表可知，余姚华耀的产品价格与其他可比公司的价格不存在重大差异，

少量差异主要系产品型号尺寸和材料不同所致。

(6) 成都高原汽车工业有限公司（以下简称“成都高原”）

报告期内，公司向成都高原租赁位于成都经济技术开发区车城东七路 366 号小涂装车间占地面积 5,783 平方米的厂房及附属设施设备，铭博股份向成都高原租赁冲压车间 B 线设备及附属工程、模具设备，两者之间租赁内容存在差异、价格可比性较弱。

根据公司与成都高原签订的租赁协议，对比其他租赁方的价格存在少量差异、主要系由于所处地段不同，具体情况如下：

单位：元/平方米/年

出租方	所处位置	单位面积租金（含税）
成都高原汽车工业有限公司	四川省成都经济技术开发区东城东七路 366 号小涂装车间	300.00
合肥市胜元威科技有限公司	长丰县岗集镇工业园区创业大道与岗淮路交叉口 5#厂房	228.00
浙江铭博汽车部件股份有限公司	浙江省瑞安市塘下国际汽摩配工业区万景路 767 号车间、浙江省瑞安市塘下国际汽摩配工业区国泰路 666 号车间、办公楼	247.20
常州宝隆冶金设备制造有限公司	江苏省常州市新北区汤庄旺田路 21 号	348.66
西安经济技术开发区建设有限责任公司	陕西省西安市西安经济技术开发区泾渭新城吉利大道 1 号西安吉利配套零部件产业基地 C-7#	420.07

(7) 宁波高新区丰铄金属制品有限公司（以下简称“宁波丰铄”）

报告期内，公司主要向宁波丰铄购买料架、隔离网、围板箱等，选取下表存在可比供应商的料架产品，价格对比不存在重大差异，具体情况如下：

单位：元/台

供应商名称	产品名称	单价（含税）
宁波高新区丰铄金属制品有限公司	左右后门槛装饰板总成料架	3,000
湖南创毅机械设备有限公司		3,100

由上表可知，宁波丰铄的产品价格与其他可比公司的价格不存在重大差异

(8) 江苏胜铂优机械有限公司（以下简称“江苏胜铂优”）

报告期内，公司主要向江苏胜铂优购买螺母、螺钉、螺栓、卡扣等，2023年和2024年公司向江苏胜铂优购买螺母的金额相对较大，对比同期间其他螺母可比供应商不存在重大差异，具体情况如下：

单位：万元、元/件

对比情况	2024 年		2023 年	
	金额	单价	金额	单价
江苏胜铂优机械有限公司	137.41	0.12	95.29	0.13
瑞安市振东汽车部件有限公司	190.08	0.12	79.67	0.13
昆山仁之杰精密电子组件有限公司	60.77	0.15	30.74	0.18
宁波礼达汽车零部件有限公司	30.24	0.17	55.18	0.17

由上表可知，公司向江苏胜铂优采购螺母的价格，与其他可比公司对比不存在重大差异。

（9）上海启骏机电设备有限公司（以下简称“上海启骏”）

报告期内，公司主要向上海启骏采购压缩机及安装工程等，对比报告期内其他可比供应商不存在重大差异，具体情况如下：

单位：元

供应商名称	产品名称	价格（含税）
上海启骏机电设备有限公司	空压机动力安装工程	500,000.00
上海功骋新能源科技有限公司	气体压缩机安装工程	500,000.00

由上表可知，公司向上海启骏采购压缩机及安装工程的价格，与其他可比公司对比不存在重大差异。

（10）钜亚汽车零部件科技（太仓）有限公司（以下简称“钜亚汽车”）

报告期内，钜亚汽车主要为公司提供行李架相关模具、夹具设计和开发服务，公司与其交易主要发生在2022年，而铭博股份主要集中在2024年和2025年1-6月，不在同一期间，对比报告期内其他供应商价格不存在重大差异，情况如下：

单位：元/付

供应商名称	夹具名称	年度	单价（含税）
钜亚汽车	ST 左/右行李架铝杆铣加工夹具	2022 年	25,000.00
钜亚汽车	SA3F 左/右行李架铝杆铣加工夹具	2022 年	25,000.00
钜亚汽车	SX11 左/右行李架铝杆铣加工夹具	2022 年	25,000.00

供应商名称	夹具名称	年度	单价（含税）
瑞安市科派模具厂	G636 左/右行李架铝杆铣加工夹具	2023 年	24,000.00
瑞安市科派模具厂	SC3E 左/右行李架铝杆铣加工夹具	2023 年	24,000.00
温州市科诚精密机械部件有限公司	SA2FC 行李架铣切加工夹具	2024 年	24,000.00
温州市科诚精密机械部件有限公司	P145 行李架铣切加工夹具	2024 年	27,000.00

由上表可知，公司向钜亚汽车采购行李架相关夹具的价格，与其他可比公司对比不存在重大差异。2024 年温州市科诚精密机械部件有限公司 P145 行李架铣切加工夹具因为制造过程要求气缸加大、夹持位置加工、底板加大，价格相对略高。

（11）上海普鹏物流有限公司（以下简称“上海普鹏”）

报告期内，上海普鹏主要为公司提供运输物流服务，交易集中发生在 2022 年和 2023 年，2024 年和 2025 年未再发生交易，对比同期间其他运输商报价不存在重大差异，情况如下：

单位：元

对比情况	单程距离	吨位	单程价格（不含税）
上海普鹏	约 28km	9.6 米飞翼	330
西安鑫盛佳物流有限公司	约 27 km	9.6 米飞翼	300-310
上海普鹏	约 37 km	9.6 米飞翼	395
余姚市李明海货运部	约 40 km	9.6 米飞翼	395

综上所述，针对主要重叠供应商（公司、铭博股份双边报告期内交易金额合计均大于 300 万元），公司与其交易具有公允性。

2、铭博股份采购价格是否公允

由于涉及商业秘密，铭博股份向不同供应商采购相同产品的单价及对比情况已申请豁免披露。

针对报告期内公司和铭博股份采购金额均超过 300 万元，以及铭博股份采购金额超过 1,000 万元的主要重叠供应商，铭博股份与其交易具有公允性。

3、乔路铭与铭博股份之间采购价格对比

虽然公司、铭博股份向双边合计采购金额 300 万元以上的 11 家主要重叠供应商采购的内容大部分不存在显著差异，但是存在部分具体采购的产品不同、价格可比性较弱的情况，亦存在具体采购的产品相同或接近、价格可比的情况，详情如下：

序号	主要重叠供应商	乔路铭采购内容	铭博股份采购内容	是否明显差异	采购产品是否相同或接近	价格是否可比
1	江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	铝型材、铝管	铝板	否	是	是
2	江苏满运软件科技有限公司	运输物流	运输物流	否	是	是
3	浙江齐瑞建设集团有限公司	建筑工程	建筑工程	否	是	是
4	温州豪臣汽车部件有限公司	门槛金属饰板、门槛踏板装饰条、后围装饰板等	排气管安装罩	是	否	否
5	余姚华耀检具有限公司	塑料件检具	冲压件检具	否	否	否
6	江苏胜铂优机械有限公司	螺母、螺钉、螺栓、卡扣等	螺母、螺钉等	否	是	是
7	成都高原汽车工业有限公司	厂房及附属设备租赁	设备及附属工装、模具设备租赁	否	否	否
8	宁波高新区丰铄金属制品有限公司	料架、隔离网、围板箱等	铁板箱、铁皮箱等	否	否	否
9	上海启骏机电设备有限公司	水电气管道安装工程、空气压缩机	水电气管道安装工程	否	是	是
10	钜亚汽车零部件科技（太仓）有限公司	行李架拉弯模具、行李架加工夹具、拉弯机	窗框夹具、锯切机、焊接机器人	否	否	否
11	上海普鹏物流有限公司	运输物流	运输物流	否	是	是

针对公司、铭博股份采购产品相同或接近、价格具有可比性的 6 家主要重叠供应商，公司、铭博股份之间采购价格的对比情况如下：

（1）江苏艾瑞尔精密铝业有限公司

报告期内，公司主要向江苏艾瑞尔采购铝型材，铭博股份主要向江苏艾瑞尔采购主要原材料铝板，两者价格对比情况如下：

单位：万元/吨

对比情况	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
乔路铭	2.40	2.43	2.14	2.38
铭博股份	/	/	2.81	2.46

由上表可知，公司采购铝型材、铭博股份采购铝板的价格不存在重大差异，少量差异是由于塑料件和冲压件的加工费用不同。公司参考每日金属网实时价格采购铝型材，与市场价格不存在重大差异。

（2）江苏满运软件科技有限公司

江苏满运（YMM.N）系一家互联网货运平台，运输报价公开透明。报告期内，江苏满运均向公司、铭博股份提供运输物流服务，两者同期间相同出发地和目的地的平台报价一致，价格经对比不存在重大差异，情况如下：

单位：元

对比情况	单程距离	吨位	单程价格（不含税）
乔路铭	约 480-500km	13 米 32 吨	2,900-3,000
铭博股份	约 500-550km	13 米 32 吨	2,900-3,000

（3）浙江齐瑞建设集团有限公司

报告期内，浙江齐瑞均向公司、铭博股份提供的建筑工程服务，浙江齐瑞向公司提供的已完工建筑工程服务主要系长兴基地和瑞安总部，浙江齐瑞向铭博股份提供的已完工建筑工程服务主要系宣城基地，其单位建筑面积造价情况如下：

单位：元/平方米

主体	建筑工程	办公室建筑面积占比	平均造价
乔路铭	长兴基地	7.26%	450 元/平方米上下
乔路铭	瑞安总部	6.82%	450 元/平方米上下
铭博股份	宣城基地	10.85%	550 元/平方米上下

由上表可知，铭博股份宣城基地向浙江齐瑞采购建筑工程服务的单位建筑面积价格高于公司的长兴基地和瑞安总部，主要系因铭博股份宣城基地的办公室建筑面积占比较高，办公室采用钢筋混凝土结构、单位造价较大幅度高于钢结构车

间厂房，其整体平均造价符合市场价格正常区间。

(4) 江苏胜铂优机械有限公司

报告期内，江苏胜铂优公司向公司、铭博股份销售螺母、螺钉等，对比两者购买螺母的价格情况如下：

单位：元/件

对比情况	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
乔路铭	0.11	0.12	0.13	0.16
铭博股份	0.10	0.10	0.07	0.19

由上表可知，公司、铭博股份向江苏胜铂优采购螺母的价格区间不存在重大差异，2023 年度公司、铭博股份的采购价格存在少量差异，主要上表系螺母类别的年度平均价格，螺母的细分产品和规格型号较多、之间存在一定的价格差，细分产品包括平对六角铆螺母、盲孔铆螺母、拉铆螺母、大法兰拉铆螺母等。

(5) 上海启骏机电设备有限公司

报告期内，上海启骏公司向公司、铭博股份提供水气管道及安装工程服务，对比两者新厂房相近水气管道安装工程的价格不存在重大差异，少量差异系由于建设内容略有差别，具体情况如下：

供应商名称	厂房	主要材料及建设内容	价格（含税）
乔路铭	长兴新增厂房	循环水给/回水主管、空压机、冷水机、水塔、水泵、热镀锌管及其他配件	48 万元至 51 万元
乔路铭	河南新增厂房		48 万元至 51 万元
铭博股份	贵阳新增厂房		48 万元至 51 万元
铭博股份	钱塘新增厂房		48 万元至 51 万元

(6) 上海普鹏物流有限公司

报告期内，上海普鹏公司向公司、铭博股份提供运输物流服务，两者对比同期间、相近距离的价格不存在重大差异，情况如下：

单位：元

对比情况	单程距离	吨位	单程价格（不含税）
乔路铭	约 170km	9.6 米飞翼	1,100-1,150
铭博股份	约 170 km	9.6 米飞翼	1,100-1,150
乔路铭	约 240-260 km	9.6 米飞翼	1,500-1,600

对比情况	单程距离	吨位	单程价格（不含税）
铭博股份	约 240-260 km	9.6 米飞翼	1,500-1,600

针对公司、铭博股份采购产品相同或接近、价格具有可比性的 6 家主要重叠供应商，公司、铭博股份之间的采购价格不存在重大差异。

（三）采购内容是否存在明显差异

由本题七之（一）“2、说明报告期内发行人与铭博股份重叠供应商的采购内容和供应商类型”可知，公司和铭博股份存在向主要重叠供应商采购内容相同或接近的情形，系因同处于汽车零部件行业，采购生产经营所需的铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，具有合理性；公司和铭博股份向温州豪臣采购内容存在明显差异。

（四）是否存在异常的采购情形

综上所述，报告期各期公司及铭博股份向主要重叠供应商的采购金额、内容与双方各自的经营情况匹配，采购价格公允，虽然公司和铭博股份存在向主要重叠供应商采购内容相同或接近的情形，但如前所述具有合理性，不存在异常的采购情形。

八、结合前述情况说明发行人与关联方是否存在代垫成本费用或利益输送的情形。

1、公司与关联方宁波双慎不存在代垫成本费用或利益输送的情形

1) 结合回款情况

报告期内宁波双慎累计向公司回款金额大于报告期交易金额，系两个原因所致：一是货款回款金额为含税金额，报告期公司通过宁波双慎销售形成的收入对应的销项税金额为 14,932.34 万元；二是报告期回款金额包含期初公司对宁波双慎的应收货款余额 3,870.58 万元；截至 2024 年末，公司已经从宁波双慎收回全部货款，报告期宁波双慎累计向公司回款金额与公司应收货款合计一致，符合业务实际情况。

2) 结合资金拆入情况

报告期内公司向宁波双慎拆入资金的具体背景是公司报告期前期业务规模快速增长，配套运营资金需求及资本支出需求快速增长导致资金紧张，实际控制人出于支持公司发展的目的，让其控制的宁波双慎向公司出借资金，截至 2022 年年末，公司已经全部归还对宁波双慎的资金拆借。

公司向宁波双慎拆入资金时双方未约定收取利息，公司财务处理上已经计提了财务费用，相关利息视同股东捐赠，公司实际没有支付，公司账面增加其他资本公积 57.99 万元。公司相关会计处理合规，符合企业会计准则的规定。

3) 结合应收账款余额情况

公司已经逐月核对报告期内由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎应收账款余额（不抵销对宁波双慎的应付账款），个别月末出现了通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额小于公司对宁波双慎应收账款余额的情形。考虑公司对宁波双慎的应付业务资产收购款后，通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款余额均大于公司对宁波双慎的净应收账款余额。

基于公司资金紧张、宁波双慎资金较为宽裕的背景，宁波双慎一方面在非经营性层面以资金拆借的方式向公司提供资金支持；另一方面在涉及业务相关的事项上，允许公司分次逐步支付业务收购的款项，同时在考虑应收账款与应付账款相抵后秉持不占用公司资金且根据自身资金充足情况适当给予公司信用支持的原则，使用可支配资金向公司支付货款。

报告期内，宁波双慎不存在通过经营性资金往来占用公司资金的情形。

4) 结合向重叠供应商采购情况

报告期内，公司、宁波双慎向比亚迪节能采购影像模组均用于生产用途，宁波双慎采购之后平价卖给公司，公司通过与其他零件、子部件装配组成比亚迪汽车海豹、护卫舰 07 等车型的左 A 柱上护板总成件。报告期内，公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易只在 2022 年存在重叠，重叠的物料是 13462231-00、13466202-00 两种规格的影像模组，公司、宁波双慎与比亚迪节能的交易价格相

同、交易公允。

结合前述情况，公司与关联方宁波双慎不存在代垫成本费用或利益输送的情形。

2、公司与关联方铭博股份不存在代垫成本费用或利益输送的情形

1) 结合客户重叠情况

报告期内，公司与铭博股份存在汽车整车制造厂商和废料回收商客户重叠情况，主要重叠客户为吉利汽车和比亚迪汽车，公司向其销售内容为汽车内外饰件及配套模具，铭博股份向其销售内容为冲压件、辊压件及配套模具，公司与铭博股份销售产品存在显著差异。各期公司及铭博股份向主要重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配。

公司与铭博股份主要重叠客户均属于国际知名汽车整车厂商，该类企业供应商准入门槛较高，且拥有完善的内部控制管理体系和评审标准，其对外采购采用招投标、比价等市场化方式确定项目定点和产品价格。报告期各期公司及铭博股份向主要重叠客户销售的价格公允，销售产品存在显著差异，不存在异常的销售情形。

2) 结合供应商重叠情况

报告期内，公司与铭博股份存在供应商重叠情况，其中公司、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上的主要重叠供应商共 11 家，占各自各类采购总额的比例较低，各期在 2%-5.5% 区间。公司和铭博股份向温州豪臣的采购内容存在明显差异，此外公司和铭博股份向其他主要重叠供应商采购内容相同或接近，系因同处于汽车零部件行业，采购生产经营所需的铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，具有合理性。各期公司及铭博股份向主要重叠供应商的采购金额、采购内容与双方各自的经营情况匹配。

报告期各期公司及铭博股份向主要重叠供应商采购的价格公允，不存在异常的采购情形。

结合前述情况，公司与关联方铭博股份不存在代垫成本费用或利益输送的情形。

综上所述，公司与关联方不存在代垫成本费用或利益输送的情形。

【中介机构回复】

一、请保荐机构、申报会计师核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、获取宁波双慎 2022 年至 2024 年的应收票据、应收账款、应付账款明细账以及发行人与宁波双慎相关的应收账款、应付账款明细账，统计汇总宁波双慎的销售回款金额、宁波双慎向发行人回款金额；通过细节测试、核查发行人与宁波双慎银行流水、对发行人客户函证、访谈等核实回款金额的真实、准确、完整性；

2、了解发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订情况，获取宁波双慎与主机厂签署的协议，发行人与宁波双慎签署的协议；了解、分析、判断发行人、宁波双慎、主机厂三方的合作模式；抽查获取发行人、宁波双慎、主机厂三方之间的发货单据，了解、分析、判断货物流转模式；获取宁波双慎的银行资金流水和银行承兑汇票、迪链凭证的流转记录了解资金流转情况；

3、根据宁波双慎与发行人签署的合同，了解宁波双慎与发行人的具体结算政策；根据宁波双慎 2022 年至 2024 年的应收票据、应收账款、应付账款明细账以及发行人 2022 年至 2024 年与宁波双慎相关的应收账款明细账，按照明细记录核查宁波双慎收款与付款之间的间隔时间并形成核查表；

4、对发行人财务负责人、实际控制人访谈，了解宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的原因；了解宁波双慎、发行人报告期不同阶段的资金需求、存量情况，分析判断宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度的合理性；

5、对发行人财务负责人、实际控制人访谈，了解报告期内发行人向宁波双慎拆入资金的具体背景、原因；了解宁波双慎、发行人报告期不同阶段的资金需求、存量情况，分析资金拆借的合理性；获取财务费用明细账核查是否计提利息

并分析判断相关财务处理的合理性；

6、问询公司相关采购、生产人员，向比亚迪节能采购影像模组的用途和对应产出产品；

7、取得公司及宁波双慎向比亚迪节能采购影像模组的价格协议、发票列表；

8、对比分析公司、宁波双慎向比亚迪节能采购同种物料的价格是否存在重大差异，核查公司、宁波双慎与重叠供应商交易的公允性；

9、取得铭博股份及其子公司涵盖报告期的客户列表、供应商列表及盖章完整性说明，并与发行人的客户列表、供应商列表进行匹配，核查是否存在客户、供应商重叠情形；

10、取得发行人与主要重叠客户交易的明细，并分析主要涉及的重叠客户类型及销售内容；

11、查阅发行人和铭博股份的 IATF16949 质量管理体系认证证书，取得发行人和铭博股份的物料清单并进行匹配、核查是否存在配套车型以及物料编码重叠情形；

12、取得发行人与主要重叠供应商交易的明细，并分析主要涉及的重叠供应商类型及采购的产品或服务；

13、取得铭博股份及其子公司与主要重叠客户、主要重叠供应商的盖章交易数据；

14、分析发行人向不同客户销售相同产品的价格对比情况及差异原因，了解发行人获取订单和产品定价的方式；针对发行人与铭博股份双边报告期内采购金额合计均超过 300 万元的主要重叠供应商，并结合发行人相关交易原始凭证，通过对比同类第三方价格、市场价格等方式进行公允性分析，检索主要重叠客户和主要重叠供应商的公开资料；

15、对铭博股份财务总监进行访谈，了解铭博股份销售、采购业务的独立性；

16、取得发行人采购内部控制制度，对发行人采购业务进行控制测试，核查发行人采购人员的独立性；

17、对主要重叠客户吉利汽车、比亚迪汽车进行实地走访；对部分主要重叠供应商进行实地走访，包括江苏艾瑞尔、浙江齐瑞、温州豪臣、余姚检具等；

18、取得铭博股份报告期内的销售发票列表及采购发票列表，分析铭博股份与主要重叠客户、主要重叠供应商的交易内容；

19、结合铭博股份向不同客户销售相同产品的价格对比情况及市场价格情况，分析铭博股份销售价格的公允性；针对报告期内发行人和铭博股份采购金额均超过 300 万元，以及铭博股份采购金额超过 1,000 万元的主要重叠供应商，并结合相关交易原始凭证，通过对比同类第三方价格、市场价格等方式进行公允性分析；

20、针对主要重叠客户和主要重叠供应商，分析发行人和铭博股份的销售具体产品、采购具体产品是否相同或接近，核查两者之间的价格是否存在重大差异；

21、查阅铭博股份 2022 年公开财务数据，取得铭博股份 2023 年和 2024 年未经审计的财务报表。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已经说明报告期内宁波双慎累计向发行人回款金额大于交易金额的原因及合理性；报告期内宁波双慎累计向公司回款金额大于报告期交易金额具有合理性；发行人已经结合发行人、宁波双慎、主机厂三方的合同签订、合作模式、货物流转、资金流转等说明招股说明书中关于前五大客户的信息披露是否准确；发行人已经在招股书完善披露前五名客户收入信息，前五名客户收入金额包含以宁波双慎为销售渠道向主机厂销售的金额，具有合理性，披露是准确的；

2、发行人已经对宁波双慎与发行人的具体结算政策，宁波双慎收取客户款项与宁波双慎向发行人支付款项的时间间隔作了说明；宁波双慎对发行人的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度系实际控制人对公司前期发展的正常支持，具有合理性；

3、发行人已经说明报告期内发行人向宁波双慎拆入资金的具体背景、是否约定利息和会计处理情况；报告期内发行人向宁波双慎拆入资金没有约定利息，

发行人根据贷款市场报价利率计提了利息，计入资本公积，相关会计处理合规；

4、发行人已经逐月核对报告期内由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎应收账款余额（不抵销对宁波双慎的应付账款）；报告期内宁波双慎不存在通过经营性资金往来占用公司资金的情形；

5、发行人、宁波双慎向比亚迪节能采购影像模组均用于生产用途，宁波双慎采购之后平价卖给公司，公司通过与其他零件、子部件装配组成比亚迪汽车海豹、护卫舰 07 等车型的左 A 柱上护板总成件，发行人、宁波双慎向比亚迪节能采购同种物料的价格不存在重大差异，发行人、宁波双慎与重叠供应商比亚迪节能的交易公允；

6、报告期内，发行人与铭博股份存在汽车整车制造厂商和废料回收商客户重叠情况，主要重叠客户为吉利汽车和比亚迪汽车，发行人向其销售内容为汽车内外饰件及配套模具，铭博股份向其销售内容为冲压件、辊压件及配套模具，发行人与铭博股份向主要重叠客户销售的产品存在显著差异；各期发行人及铭博股份向主要重叠客户的销售金额、销售内容与双方各自的经营情况匹配；

7、报告期内，发行人与铭博股份主要重叠客户为国际知名汽车整车厂商，各期发行人及铭博股份向主要重叠客户销售的价格公允，不存在异常的销售情形；发行人与铭博股份不存在向主要重叠客户销售相同具体产品的情况，两者之间价格不具有可比性；

8、报告期内，发行人与铭博股份存在供应商重叠情况，其中发行人、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上的主要重叠供应商共 11 家，采购金额占各自各类采购总额的比例较低，各期比例在 2%-5.5% 区间；发行人和铭博股份向温州豪臣的采购内容存在明显差异，此外发行人和铭博股份向其他主要重叠供应商采购内容相同或接近，系因同处于汽车零部件行业，采购生产经营所需的铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，具有合理性；各期发行人及铭博股份向主要重叠供应商的采购金额、内容与双方各自的经营情况匹配；

9、报告期各期发行人及铭博股份向主要重叠供应商采购的价格公允，不存在异常的采购情形；发行人与铭博股份向主要重叠供应商采购产品相同或接近产品的采购价格不存在重大差异；

10、发行人与关联方不存在代垫成本费用或利益输送的情形。

二、请保荐机构、申报会计师结合发行人、控股股东、实际控制人及其关联方、董监高、关键管理人员、发行人主要关联方的大额资金流水核查情况，说明前述主体之间是否存在异常资金往来、前述主体与关联方重叠客户、供应商之间是否存在异常资金往来，是否存在通过关联方进行利益输送、代垫成本费用的情形，并发表明确意见

保荐机构、申报会计师已经对发行人、控股股东、实际控制人及其关联方、董监高、关键管理人员、发行人主要关联方的大额资金流水实施了核查，同时将各主体大额资金流水交易对手方与关联方重叠客户、供应商进行了匹配分析，核查与关联方重叠客户、供应商是否存在异常资金往来，确认相关交易的合理性。

经对上述账户超过重要性水平的大额资金流水进行核查，发行人、控股股东、实际控制人及其关联方、董监高、关键管理人员、发行人主要关联方之间的资金往来均基于正常生产经营、合理资金周转、家族财产安排和日常生活产生，不存在异常资金往来。

上述自然人与重叠客户、供应商之间不存在资金往来。发行人及主要关联方的大额资金流水中与重叠客户、供应商的资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来，不存在进行利益输送、代垫成本费用的情形。

经核查，我们认为：报告期内发行人、控股股东、实际控制人及其关联方、董监高、关键管理人员、发行人主要关联方之间不存在异常资金往来，前述主体与关联方重叠客户、供应商之间不存在异常资金往来，不存在通过关联方进行利益输送、代垫成本费用的情形。

问题 4. 其他问题

(1) 原材料价格采购公允性。根据申请文件及问询回复，公司各供应商间塑料粒子采购均价存在差异的主要原因为塑料粒子有许多不同型号的产品，不同型号之间存在一定的价格差异。请发行人列示同种型号的产品向不同供应商采购的价格，是否存在较大差异，分析差异原因及合理性，进一步说明原材料采购价格的公允性。

(2) 寄售销售模式及收入确认依据有效性。根据申请文件及问询回复：①对于汽车零部件业务，公司根据客户的要求交付产品，交付的产品经客户领用后，根据客户出具的结算单确认收入。②对于模具开发业务，公司根据客户的要求开发设计模具，当模具开发结束并实现大批量生产，经客户验收后确认收入。请发行人说明：①各期寄售模式销售收入金额及占比，结合销售合同具体约定，说明寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序；说明报告期内寄售模式下存货仓储分布情况及对应具体客户，是否与客户定期对账。②是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形，是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异。③前述收入确认单据是否均需客户签字并盖章，列示报告期内收入单据只有客户签字但未盖章的金额及比例，说明客户未盖章的原因及收入单据的有效性；发行人是否建立收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行。

(3) 募投项目的必要性、合理性。根据申请文件及问询回复：①公司拟募集资金 65,820.17 万元，公司尚未取得乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）用地的使用权；汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）已取得用地的《不动产权证书》，权利类型为海域使用权，用途为其他工业用海；拟将 5,000.00 万元用于补充流动资金。②2022 年至 2025 年 1-6 月，塑料件产能利用率分别为 93.34%、96.03%、96.76%、97.71%，行李架产能利用率分别为 76.56%、88.68%、94.63%、93.77%。请发行人：①补充说明募投项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍。②逐一说

明各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，并充分说明上述项目完工后对公司经营业绩的影响。③补充说明补充流动资金及融资规模测算依据是否充分、客观，是否存在资金闲置风险。

(4) 信息披露准确性、充分性。根据申请文件及问询回复，部分问题未按规定回答或未发表明确核查意见，部分核查意见存在矛盾或不一致等情形。请发行人补充说明：①注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性，并逐一说明相关企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来情况及合规性，实际控制人及其家族对相关企业的功能定位。②劳务供应商情况，是否存在成立时间较短即与发行人合作或主要服务于发行人的劳务供应商，劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。③结合实际控制人家族对家族成员持股或任职企业的规划安排、股权代持形成与解除情况、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 1 和问题 4，并充分论证说明实际控制人及一致行动人认定是否准确、公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

请申报会计师核查事项（1）（2）、发行人律师核查（4）①②并发表明确意见。

请保荐机构：（1）核查上述事项并发表明确意见。

（2）全面梳理申请及回复文件的核查意见是否明确，不同申请文件就同一事项的描述或核查结论是否存在矛盾、不一致，是否存在文件或文字错漏、未按规定回答问题等情形，并出具专项核查报告。

一、原材料价格采购公允性

【公司回复】

（一）请列示同种型号的产品向不同供应商采购的价格，是否存在较大差异，分析差异原因及合理性，进一步说明原材料采购价格的公允性

报告期内，PP 系列和 PP/EPDM 系列为公司应用最多的塑料类别，占塑料粒子采购总额的比例 70%-80%，PC/ABS 系列次之、占比 5%-15%，ABS 系列占比 2%-5%，其他系列有 ASA 系列、TPV 系列等。塑料粒子各系列下分不同小类，小类下分不同规格型号，最近一期公司购买的塑料粒子规格型号超过 500 种，其中公司主要采购的塑料粒子 PP 系列、PP/EPDM 系列、PC/ABS 系列下分小类的概况如下：

系列	小类	最近一期系列内采购占比
PP 系列	PP-TD10、PP-TD20、PP-TD30	约 78%
	PP-GF20、PP-GF30、PP-GF40、PP-LGF20、PP-LGF30、PP-LGF40	约 7%
	其他 PP 系列小类	约 15%
	小计	100%
PP/EPDM 系列	PP+EPDM-TD10、PP+EPDM-TD15、PP+EPDM-TD20、PP+EPDM-TD30	约 95%
	其他 PP/EPDM 系列小类	约 5%
	小计	100%
PC/ABS 系列	PC/ABS	约 97%
	其他 PC/ABS 系列小类	约 3%
	小计	100%

同种系列不同小类的塑料粒子由于性能差异存在一定的价格差，同种规格型号的塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格通常不存在较大差异。报告期内，公司各个规格型号的采购较为分散，同种规格型号向不同供应商采购的情形并不普遍，选取存在相关情况的分析如下：

1、PP 系列

单位：千元/吨（不含税）

小类	规格型号	料号	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PP-TD10	PP-H1302， 颜色 JLC-B001 黑 色	200101-0 140	苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.73	8.05	8.23	8.50
			会通新材料股份有限公司	7.96	8.41	8.67	8.67
PP-TD20	API-2118 JLP2B-M046	200101-0 775	成都金发科技新材料有限公	8.42	8.58	9.03	10.62

小类	规格型号	料号	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	8(742) 玄黑 JLC-B001		司				
			苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.73	8.05	8.67	/
PP-TD20	PP 7000-1415 JLC-B001 玄黑	200101-11 85	江苏沃特新材料科技有限公司	8.33	8.50	8.85	/
			苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.73	8.05	/	/
PP-TD20	PP 7000-1415-J L, 颜色代 号: JLC-B001 (黑色)	200101-0 667	江苏沃特新材料科技有限公司	8.50	8.72	8.98	9.11
			南京金杉合成材料有限公司	8.52	/	/	/
			苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.74	8.05	8.50	8.85
PP-LGF20	PP 7000-L3415, 颜色: 黑色	200101-1 166	会通新材料股份有限公司	9.54	/	/	/
			江苏沃特新材料科技有限公司	9.54	9.73	/	/
PP+GF20	PP 7000-3415 V0674B; 颜 色: 黑色	200101-04 77	江苏沃特新材料科技有限公司	9.11	9.29	9.47	9.73
			会通新材料股份有限公司	9.68	/	/	/

上述 PP 系列小类中，后缀 TD 指的是滑石粉，滑石粉的加入能显著提高材料的刚性和硬度，10 / 20 表示含量分别为 10% 和 20%，“-”或“+”通常表示“改性”或“填充”，两者常可互换使用，没有绝对严格的区别。GF 指的是短玻璃纤维，可以较滑石粉更大地提升材料的强度和刚性；LGF 指的是长玻璃纤维，相较于 GF 短玻璃纤维具有更高的冲击韧性。

PP 系列下分不同小类 PP-TD10、PP-TD20、PP+GF20、PP-LGF20 之间存在一定价格差，通常 PP-LGF20、PP+GF20 价格大于 PP-TD20、PP-TD10 价格，但排序并不绝对，同一塑料粒子小类内亦包含多种规格型号，由于配方复杂程度、技术难度、色母和颜色差异等因素，也会导致价格的波动。

由上表可知，同种规格型号的塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格不存在较大差异，存在少量差别是因为供应规模、供应商行业地位、运输远近等

其他因素导致。比如苏州禾昌聚合材料股份有限公司系公司 PP 系列规模最大的供应商，公司整体议价能力较高，因此苏州禾昌聚合材料股份有限公司相较于其他可比供应商，价格偏低。成都金发科技新材料有限公司作为我国资产规模、供应量前列的塑料粒子供应商，资信优良、产品品质稳定，其售价整体偏高。

2、PP/EPDM 系列

单位：千元/吨（不含税）

小类	规格型号	料号	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PP+EPDM-TD15	PP 7000-2320-JL V0674B; 颜色：黑色	200101-0473	江苏沃特新材料科技有限公司	8.67	8.85	8.85	9.29
			南京聚隆科技股份有限公司	8.05	8.41	/	/
PP+EPDM-TD20	2040CT20 深黑	200101-2042	苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.84	/	8.50	8.85
			南京聚隆科技股份有限公司	7.55	/	/	/
PP+EPDM-T20	NP-4455SS ，色号： BYDCP-B16（深黑 5）	200101-1260	会通新材料股份有限公司	8.43	8.41	/	/
			南京聚隆科技股份有限公司	7.96	/	/	/
			成都金发科技新材料有限公司	/	/	8.85	/
PP+EPDM-TD20	(G30979)(API-2010 BAP2B-G1599)	200101-0131	苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.65	/	8.05	8.41
			成都金发科技新材料有限公司	7.88	7.96	8.85	8.85
PP+EPDM-T30	APO-3012 BABK005(A)	200101-0675	湖北华城科技有限责任公司	6.59	7.17	7.83	8.14
			成都金发科技新材料有限公司	7.17	7.17	7.79	/

PP/EPDM 系列内的价格排序与单纯 PP 系列不同，添加 EPDM 核心目的是大幅提高 PP 的冲击韧性，TD 滑石粉则增强材料的刚性、硬度和耐热性，为了达到要求的冲击强度，配方中需维持一个较高的橡胶总量，当价格较低的滑石粉含量提高的时候，可能需添加更多价格更高的 EPDM。

PP/EPDM 系列下分不同小类的整体价格排序为 PP+EPDM-TD15 >

PP+EPDM-TD20>PP+EPDM-TD30，但排序并不绝对，同一塑料粒子小类内亦包含多种规格型号，由于配方复杂程度、技术难度、色母和颜色差异等因素，也会导致价格的波动。

由上表可知，PP/EPDM 系列下同种规格型号的塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格不存在较大差异，存在少量差别是因为供应规模、供应商行业地位、运输远近等其他因素导致。

3、PC/ABS 系列

单位：千元/吨（不含税）

小类	规格型号	料号	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PC/ABS	MAC-601 C2B-C001 1（BP）； 颜色：领 克黑	200101- 0513	江苏本邦聚合物有限公司	13.82	14.87	/	/
			宁波理昊新材料有限公司	13.36	/	/	/
			江苏兆维塑料科技有限公司	/	/	16.81	17.35
PC/ABS	CA60	200101- 0622	湖北华城科技有限责任公司	12.39	13.27	/	/
			昆山富磊高分子材料有限公司	12.57	/	/	/
			余姚优信塑业有限公司	/	/	14.42	16.50
			克林斯曼新材料有限公司	/	/	14.42	14.60
			苏州禾昌聚合材料股份有限公司	/	/	15.04	15.49
PC/ABS	2000-100 HF NC （NBCS）	200101- 0822	江苏沃特新材料科技有限公司	15.21	/	17.70	/
			昆山富磊高分子材料有限公司	15.21	/	/	/
PC/ABS	HAC8250 （KI97455 0）	200101- 0463	江苏本邦聚合物有限公司	/	16.76	/	/
			上海锦湖日丽塑料有限公司	/	15.81	16.64	18.05
			江苏兆维塑料科技有限公司	/	/	16.81	17.35

PC/ABS 系列的价格整体高于前述 PP 系列和 PP/EPDM 系列，一方面是因为 PC/ABS 的材料成本较高，ABS 原料来源于三种单体（丙烯腈 A、丁二烯 B、苯乙烯 S），而 PP 仅来源于聚丙烯一种单体，PP/EPDM 为聚丙烯和三元乙丙橡胶

EPDM 的共聚物、虽然 EPDM 价格较贵但添加比例有限；另一方面，ABS 的生产工艺相对复杂，综合性能优异，在外观和光泽度优于 PP 和 PP/EPDM。

PC/ABS 系列为 PC 塑料和 ABS 的共混物，其中 ABS 又可细分多种产品，区分用途可用于内外饰件（素材）、电镀件、喷漆件等，电镀级 ABS 配方需做特殊处理以使表面能形成均匀、致密、深度适中的微孔，从而获得附着力良好的电镀层，加工难度更大且过程中采用的化学药水较贵，因此电镀级 ABS 价位略高，比如公司 2022 年向上海锦湖日丽塑料有限公司采购的电镀级 ABS 均价在 17-18 千元/吨。

由上表可知，PC/ABS 系列下同种规格型号的塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格不存在较大差异，存在少量差别是因为供应规模、供应商行业地位、运输远近等其他因素导致。

综上所述，报告期内，公司同种型号塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格不存在较大差异，存在少量差别是因为供应规模、供应商行业地位、运输远近等其他因素导致。市场上塑料粒子的供应商较多，公司选取其中规模较大、资信较好的供应商合作，同时参考大宗商品市场价格进行采购，公司原材料采购价格公允。

【中介机构回复】

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

- 1、查阅发行人主要塑料粒子供应商的采购合同及采购明细；
- 2、统计分析发行人塑料粒子主要系列下分小类及规格型号的概况；
- 3、对比分析发行人同一型号塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格是否存在重大差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人同种规格型号的塑料粒子在相同期间向不同供应商采购的价格不存在较大差异，存在少量差异系由供应规模、供应商行业地位、运输远近等其他因素导致，发行人原材料采购价格公允。

二、寄售销售模式及收入确认依据有效性

【公司回复】

（一）各期寄售模式销售收入金额及占比，结合销售合同具体约定，说明寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序；说明报告期内寄售模式下存货仓储分布情况及对应具体客户，是否与客户定期对账

1、各期寄售模式销售收入金额及占比

单位：万元

项目名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
寄售模式收入	139,689.29	327,498.16	246,465.61	149,301.07
占比	98.03%	97.04%	96.41%	95.66%

报告期内公司寄售模式销售收入占营业收入比重分别为 95.66%、96.41%、97.04%及 98.03%，寄售收入占比较高，各期占比相对较稳定。

2、结合销售合同具体约定，说明寄售模式中异地仓库的管理模式

公司与主要寄售客户销售合同中关于仓储物流的约定条款如下：

客户名称	销售合同中关于仓储物流的条款
吉利汽车	卖方自行与买方及其关联公司以外的第三方签订的产品仓储保管协议的，产品毁损、灭失的风险由卖方自行承担；如卖方与买方及关联公司签订产品仓储保管协议，为其提供有偿的保管和仓储等相关服务的，产品的毁损、灭失的风险，依据仓储保管协议执行；卖方在确保正常生产的同时，应注意避免库存积压，并按照计划自行调整买方所需要的安全库存。
比亚迪汽车	除非另有约定，需方采用寄售模式。供方依据需方提供的实际排产情况及需求计划将货物运送至寄售仓，由需方代为保管，需方根据其生产需求从中领用。货物在寄售仓保管期间，其所有权仍归供方所有。 需方按双方签署的仓储协议收取仓储费的，产品交付给需方后，发生的灭失或损毁由需方负责（产品由于不可抗力、自然属性、包装不善或潜在问题造成的灭失或损毁的除外），在此之前的产品灭失与损毁由供方负责。

客户名称	销售合同中关于仓储物流的条款
蔚来汽车	合作伙伴应按照本手册和合作伙伴签署的《物流需求确认书》规定的合作伙伴物流运作要求，（1）将货物运送至蔚来指定的工厂生产准备区或工厂仓库（以下合称“工厂交货区”）或双方约定的运作配送中心（以下简称“配送中心”），送达工厂交货区或配送中心之前的运输、仓储及其他相关费用由合作伙伴承担；或者（2）在《物流需求确认书》规定或双方另行约定的出货地点（包括但不限于合作伙伴工厂或合作伙伴在蔚来工厂周边的中转库）（以下简称“出货地点”）将货物交给蔚来指定的第三方，交付第三方之前的仓储及其他相关费用由合作伙伴承担。货物到货验收合格前的一切损毁和灭失风险由合作伙伴承担；在到货验收合格后，货物的风险转移给蔚来。
东风岚图	采用“送货制”的零部件的运费包含在零部件的单价中，供应商应在岚图指定的时间内将指定数量的零部件提交到指定的地点；采用“取货制”的供应商分为上门取货和第三方物流中转库取货两种方式。采用上门取货的供应商零部件物流费用全部由岚图承担；采用第三方物流中转库取货的供应商零部件物流费由岚图和供应商按以下原则分担：从供应商到第三方物流中转库（含中转库）段的物流费用由供应商承担，从第三方物流中转库到岚图工厂段的物流费由岚图承担。采用“取货制”供应商应在岚图指定的时间内备齐指定数量的零部件，并装入到岚图指定的物流公司的运输车辆内。
赛力斯	供方配套零部件在需方厂内未装车库存的所有权为供方，供方有责任对此库存自行管理（包括由供方委托给第三方物流服务商进行管理），且供方对此库存的质量与数量负全部责任。 物流服务商与供方签订物流服务协议，代理供方从事仓储、包装、配送、帐料管理等物流服务工作，由供方对物流服务商的绩效结果承担全部责任，包括但不限于停线责任，仓储配送过程中产生的质量责任等。
零跑汽车	为确保供应商在接到零跑科技订单信息后能够在规定时间内完成交货，原则上要求供应商出货地址位于零跑科技指定地址附近 15 公里之内，若超出该范围均要求进入零跑科技指定的第三方物流仓库完成物流配送。
集度汽车	卖方自行与买方及其关联公司以外的第三方签订产品仓储保管协议的，产品毁损、灭失的风险由卖方自行承担；如卖方与买方及关联公司签订产品仓储保管协议，为其提供有偿的保管和仓储等相关服务的，产品的毁损、灭失的风险，依据仓储保管协议执行。

根据主要寄售客户销售合同的约定，公司寄售模式下的异地仓库主要分为公司委托第三方物流管理的仓库（以下简称“三方仓”）和客户自有仓库两类，其中三方仓存货由公司委托其管理，客户自有仓库存货由客户统一管理。日常管理中，公司定期获取三方仓的进销存报表，以及定期查看客户供应商管理系统中发布的客户自有仓库寄售存货的收发存信息，与公司账面记录进行核对，以核实寄售仓库存货数量；此外，公司会安排物流部人员不定期到现场查看寄售仓库存货的数量和状态等情况，从而对寄售仓库存货进行有效管理。

3、发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制

寄售模式下公司发出商品主要为存放于寄售仓库的存货以及少量已由寄售仓库发往客户指定交付地点但客户尚未领用结算的存货（以下简称“线边存货”）。

公司根据客户订单需求、发货频次等确定寄售仓库合理的存货数量以及发货计划，在保证客户日常生产需求的同时，控制发出商品数量，降低仓储成本，避免存货积压。

公司针对寄售模式下发出商品的主要管理措施如下：

（1）产品出库

物流部根据客户需求、发货频次等，先在客户系统中生成交货记录单，仓库配货员根据发货通知单中的产品名称、规格型号、数量信息等进行配货，发货员将配好的货物逐一核对并通知质量部检验，根据客户要求出具出厂报告，复核无误后填写送货单和物流公司托运单通知物流公司取货，等待出库。

（2）产品运输

公司与物流公司事先签订物流运输协议，明确责任和义务以及相应的条款。仓库根据发货通知单上列明的送货信息正确填写送货单，复核无误后通知物流公司取货。运输员与发货员逐一对运输单和货物进行核对，核对完毕，运输员将待发货物装车完毕后，在运输单上签字确认。在运输过程中，运输公司必须确保产品安全与完整，顺利把货物送到指定目的地。运输公司装货出发后，物流部告知寄售仓库发货清单、预计到达时间，并对货物跟踪直到寄售仓库收货、验收完毕。

（3）产品接收

运输公司将产品送达寄售仓库后，寄售仓库验收货物的数量、型号和包装情况等信息是否与送货单一致，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认。运输公司带回由寄售仓库仓管员确认签字的送货单。验收过程中如有异常及时与发货部门进行沟通，并对相关的单据进行签字确认，查明原因。

（4）产品出库

客户通过供应商管理系统等方式向公司发布需求计划。寄售仓库按照客户的需求情况，将产品送至客户指定地点，客户核对产品无误并领用后，会将产品使用数量情况反馈至客户供应商管理系统。

（5）账物核对

对于存放于寄售仓库的发出商品，公司物流部每日获取寄售仓库的产品进销存报表，并定期与客户供应商管理系统中的收货信息以及物流单据进行核对，以核实寄售仓库存货数量，以及通过安排公司物流部人员定期及不定期进行现场查看，核实寄售仓库存货的数量和状态等情况。

对于少量线边存货，公司通过客户的供应商管理系统及时跟踪客户对于产品的接收、实际使用、结存情况，将实际使用数量与寄售仓库的发货数量等数据进行核对，以核实线边存货数量。

对发出商品的管理，公司严格按照相关制度的要求，由相关业务部门对包括收到订单、排产、向寄售仓库发货、由寄售仓库向客户发货、客户确认结算数量、开具发票、收款在内的全过程进行有效跟踪管理，公司对于发出商品的管理制度有效实施，不存在重大风险。

根据公司与寄售模式客户签订的销售协议，不论产品存放于寄售仓库还是已发送至客户工厂，在客户实际使用前，其所有权归属于公司。对于公司存放于寄售仓库的发出商品，根据仓储服务协议的约定，寄售仓库负责公司发出商品的保管工作，由于仓储方管理不善等原因导致的产品损毁、灭失由寄售仓库负责。

4、领用时的内部控制程序

公司物流部根据客户发布的需求计划核对寄售仓库的发出数量是否一致，核对客户供应商管理系统的使用数量是否一致。核对过程中如存在差异，由相关人员负责，及时查找原因，查明责任归属，并按约定进行处理。

5、说明报告期内寄售模式下存货仓储分布情况及对应具体客户，是否与客户定期对账

报告期内，公司寄售模式下的存货主要存放于各寄售仓库，寄售仓库分两类：三方仓和客户自有仓。三方仓主要为临近客户厂区、配合客户生产而选取；客户自有仓为直接在客户厂区内的寄售仓，由客户直接进行管理。

寄售模式下三方仓存货仓储分布情况及对应具体客户情况如下：

仓储保管方	仓库坐落位置	对应客户	是否定期对账
-------	--------	------	--------

仓储保管方	仓库坐落位置	对应客户	是否定期对账
比亚迪			
深圳市合创物流有限公司	广东省深圳市坪山区马峦街道江岭香江工业园	比亚迪汽车工业有限公司	是
西安联迪物流有限公司	陕西省西安市鄠邑区高新区草堂街道北转盘南 200 米路东	西安比亚迪汽车有限公司	是
陕西汇智创思供应链管理有限公司	江苏省常州市新北区宝塔山路 68 号	常州比亚迪汽车有限公司	是
上海旭津物流有限公司	江苏省常州市新北区盛意路 1 号	常州比亚迪汽车有限公司	是
睿程优事物流供应链江苏有限公司	江苏省常州市新北区宝塔山路 23 号	常州比亚迪汽车有限公司	是
吉利汽车			
浙江传化智联汽车供应链管理有限公司	浙江省湖州市长兴县太湖大道康迪电动汽车长兴有限公司	长兴吉利汽车部件有限公司	是
富日供应链科技有限公司	浙江省杭州市钱塘区大江东产业集聚区丰悦路 1555 号	杭州吉利汽车有限公司	是
贵州思创恒信供应链管理有限公司	贵州省贵阳市观山湖区金华镇观山湖十五号南侧	贵州吉利汽车制造有限公司	是
蔚来汽车			
合肥云盟供应链管理	安徽省合肥市蜀山区佛掌路 51 号	上海蔚来汽车有限公司	是
零跑汽车			
杭州裕方物流有限公司	浙江省金华市婺城区金星南街 1616 号	零跑汽车有限公司杭州分公司	是
浙江凌迅智慧物流有限公司	浙江省金华市婺城区新能源汽车小镇新宏路 1588 号	零跑汽车有限公司金东分公司	是
苏州飞力达华亚供应链管理有限公司	浙江省金华市婺城区南二环西路 2768-3	零跑汽车有限公司金东分公司	是
金华裕方供应链管理	浙江省金华市婺城区新宏路 1689 号	零跑汽车有限公司金东分公司	是
岚图汽车			
日通汽车物流（中国）有限公司武汉分公司	湖北省武汉市汉阳区永丰街道办事处什湖大道东 500 米	岚图汽车科技股份有限公司	是
赛力斯			
重庆万友物流有限公司	重庆市江津区双福新区九江大道 1 号赛力斯汽车(湖北)有限公司重庆分公司内	赛力斯汽车（湖北）有限公司重庆分公司	是
小鹏汽车			
重庆长安民生福永物流有限公司华南分公司	广东省广州市南沙区万顷沙镇南加东二纵路 6 号	肇庆小鹏新能源投资有限公司	是

如上表所示，公司三方仓的地域分布与主要客户生产经营所在地相匹配。公

司每月获取三方仓的产品进销存报表，与公司账面记录、客户供应商管理系统中的收货信息进行核对，同时安排公司人员定期及不定期进行现场查看，以核实三方仓存货数量。

寄售模式下客户主要自有仓存货(报告期任意一期末存货结存余额 30 万元以上)仓储分布情况及对应具体客户情况如下：

客户名称	客户仓地址	是否定期对账
比亚迪汽车		
比亚迪汽车有限公司	陕西省西安市高新比亚迪集贤工业园三期 32#/33#厂房	是
常州比亚迪汽车有限公司	江苏省常州市新北区黄河西路 999 号	是
抚州比亚迪实业有限公司	江西省抚州市临川区保税大道 199 号	是
合肥比亚迪汽车有限公司	安徽省合肥市长丰县下塘镇凤湖东路与智慧大道交叉口向东 150 米	是
长沙市比亚迪汽车有限公司	湖南省长沙市雨花区同升街道环保东路 88 号	是
深圳比亚迪汽车实业有限公司	广东省汕尾市海丰县深汕特别合作区红海大道 1888 号比亚迪小漠工业园	是
吉利汽车		
湖南吉利汽车部件有限公司	湖南省湘潭市经开区和平街道吉利西路 6 号	是
凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司	张家口市宣化区领克大街 1 号	是
宝鸡吉利汽车部件有限公司	陕西省宝鸡市高新开发区礄溪镇凤鸣街道 9 号	是
四川领克汽车制造有限公司	四川省成都经济技术开发区(龙泉驿区)柏合镇文柏大道 1367 号	是
西安吉利汽车有限公司	陕西省西安市高陵区经济开发区泾渭新城吉利大道 666 号	是
余姚领克汽车部件有限公司	浙江省宁波市余姚市小曹娥镇朗海北路与兴海路交叉口	是
长兴吉利汽车部件有限公司	浙江省湖州市长兴县太湖街道发展大道 501 号	是
浙江吉利汽车备件有限公司	浙江省宁波市慈溪市杭州湾新区滨海二路 818 号	是
浙江吉润梅山汽车部件有限公司	浙江省宁波市北仑区梅山街道港城路 118 号	是
浙江吉润汽车有限公司	浙江省宁波市北仑区春晓镇春晓大道 188 号	是
浙江陆虎汽车有限公司	浙江省台州市临海市吉利大道 88 号	是

公司根据客户需求情况，将一定量存货提前储备至客户厂区内指定仓库，客户按实际生产需求进行领取，公司定期查看客户供应商管理系统中发布的结算单数量、客户自有仓库寄售存货的收发存信息，核对客户自有仓产品进销存情况，

以核实客户自有仓寄售的存货数量。

（二）是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形，是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异

1、是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形

报告期内，公司不存在寄售客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形。

客户通过供应商管理系统等方式向公司发布需求计划，寄售仓库按照客户发布的需求计划备货并打印送货清单，将产品送至客户指定地点；客户确认无误后在寄售仓库送货单据上签收；寄售仓库根据送货情况及时更新库存报表。公司物流部要求三方仓每月提供产品进销存报表，同时定期与物流公司运输单据及客户供应商管理系统中的收货信息进行核对，及时跟踪、核对寄售仓库存货的出入库及结存情况。寄售客户领用产品后，一般每月定期在供应商管理系统中公布实际结算数量与结存数量。三方仓向客户送货数量与客户收货数量以及客户结算数量和结存数量具有严格的勾稽关系，公司向客户仓送货数量与客户收货数量以及客户仓结算数量和结存数量具有严格的勾稽关系。如有数量存在出入，公司能够及时发现并向三方仓和客户进行核对，不存在寄售客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形。

2、是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形

报告期内，公司不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形。

在寄售模式下，公司市场营销部设专员负责每月初登录客户的供应商管理系统查询结算单信息，核实结算单中客户发布的结算数量并经主管复核无误后，将结算单和单价信息提交给财务中心，财务中心根据结算单中客户结算数量及单价信息，在客户结算产品所属期间确认收入，不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形。

3、是否存在暂估确认收入的情形，如是，列示报告期各期暂估与及实际入

账金额及差异

报告期内，公司存在暂估收入的情形。由于客户通常于每月月初通过供应商管理系统发布上月结算单，公司于收到结算单当月开具发票，并按照结算所属期间暂估确认收入，报告期各期暂估收入与期后实际结算金额差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末暂估收入①	22,030.46	34,813.81	38,647.48	16,333.01
实际结算金额②	22,144.79	35,803.15	38,854.26	16,777.34
暂估差异③=①-②	-114.33	-989.34	-206.78	-444.33
暂估差异率④=③/②	-0.52%	-2.76%	-0.53%	-2.72%
营业收入⑤	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
暂估差异占营业收入比率⑥=③/⑤	-0.08%	-0.29%	-0.08%	-0.28%

报告期内，公司各期暂估差异金额为-444.33 万元、-206.78 万元、-989.34 万元和-114.33 万元，暂估差异率-2.72%、-0.53%、-2.76%和-0.52%，暂估差异金额占各期营业收入的比率为-0.28%、-0.08%、-0.29%和-0.08%，总体差异较小，且公司各年度暂估收入金额相对谨慎，未对收入确认的准确性构成重大不利影响。

（三）前述收入确认单据是否均需客户签字并盖章，列示报告期内收入单据只有客户签字但未盖章的金额及比例，说明客户未盖章的原因及收入单据的有效性；发行人是否建立收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行

1、前述收入确认单据是否均需客户签字并盖章，列示报告期内收入单据只有客户签字但未盖章的金额及比例，说明客户未盖章的原因及收入单据的有效性

公司主要产品为汽车内外饰件，主要整车厂客户建立了完善的供应商管理系统，客户一般于每月月初在供应商管理系统中发布上月的结算信息，公司依据汽车整车厂客户在其供应商管理系统中发布的结算单作为收入确认的外部证据。

同行业可比公司收入确认单据如下：

公司名称	收入确认单据
宁波华翔	未披露收入确认单据

公司名称	收入确认单据
模塑科技	未披露收入确认单据
新泉股份	公司客户一般于次月通过 SRM 系统（供应商管理系统）将上月实际装至整车的产 品明细以开票通知单的形式通知公司，公司登陆 SRM 系统并下载明细表， 核对无误后据此开具发票确认收入，并在“主营业务收入”科目核算
峰璟股份	未披露收入确认单据
常熟汽饰	公司每月通过客户系统专为供应商开放的端口查询并导出已生产耗用清 单，对该清单核对后，按照约定的销售单价，计算确认当月销售收入
神通科技	财务部根据每月与客户核对无误的对账单单据，确认营业收入并登记应收账 款和营业收入明细账
一彬科技	国内销售的汽车零部件产品，采用整车厂的供应链（商）系统、邮件或纸质 对账后确认收入

注：资料来自可比上市公司公告文件。

由上表可知，除宁波华翔、模塑科技、峰璟股份未明确收入确认单据具体形式外，同行业可比上市公司收入确认依据均存在通过客户提供的供应商平台数据进行确认的情况，与公司收入确认单据一致，符合行业惯例。报告期内，公司收入确认单据形式具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入金额	142,498.89	100%	337,491.17	100%	255,640.38	100%	156,074.62	100%
其中：通过客户系统确认收入	140,647.32	98.70%	330,820.67	98.02%	246,515.81	96.43%	149,318.37	95.67%
通过客户盖章确认收入	-	-	118.98	0.04%	921.99	0.36%	524.03	0.34%
通过客户签字确认收入	1,498.90	1.05%	5,506.28	1.63%	7,609.67	2.98%	5,811.41	3.72%
其他	352.67	0.25%	1,045.24	0.31%	592.92	0.23%	420.81	0.27%

注：通过客户签字确认收入为模具开发业务，根据行业惯例，由客户的业务对接人进行签字确认，对接人具备专业能力，能够确认模具开发是否达到了合同约定的各项标准。相关验收单据在客户业务对接人签字后，上传客户的开发系统作为后续客户同意产品量产批准的依据，其相关签字单据证明效率较高。

除上述以客户供应商管理系统数据、客户盖章单据、客户签字单据等作为收入确认的依据外，报告期内公司还存在少量废料销售、转租收入和面向非整车制造企业客户的零散产品收入，该类收入属于偶发性收入，大多在款到交货或租赁期达成时开具发票并确认收入，在此情形下，在公司与客户的履约义务已经完成时即正常完成款项支付，未出具签收单等相关确认单据。公司不存在与客户之间

因单据未盖章或无确认单据而产生纠纷或争议的情形。

报告期内，收入确认单据仅客户签字或按开票收款确认收入金额合计分别为 6,232.22 万元、8,202.59 万元、6,551.52 万元和 1,851.57 万元，占比分别为 3.99%、3.21%、1.94% 和 1.30%，该等业务收入占比较低且逐年下降，其中模具开发业务确认单据虽只有客户签字，但其作为后续客户同意产品量产批准的依据，证明效率较高，剔除模具开发业务后，通过开票收款确认收入占比极低。前述单据对于公司收入确认的真实性、准确性不构成重大不利影响。

综上，公司主要依据汽车整车厂客户在其供应商管理系统中发布的结算单据作为收入确认的外部证据，与同行业可比公司收入确认依据一致，符合行业惯例，收入确认依据充分。由于客户交易习惯、业务属性等原因，报告期内公司存在少量收入确认单据仅客户签字或按开票收款确认收入的情况，该部分收入金额、占比均较低，且持续下降，对于公司收入确认的真实性、准确性不构成重大不利影响。

2、发行人是否建立收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行

对于通过客户系统确认收入的业务，公司市场营销部设专员负责每月初登录客户的供应商管理系统查询发布的结算单等信息，核实结算单中结算数量并经主管复核无误后，将结算单和单价信息提交给财务中心，财务中心人员据此确认收入。对于通过客户签字确认收入的模具开发业务，公司市场营销部设置专员负责对接整车厂客户，在业务完成、获取经客户的业务对接人员签字的验收单据并经主管复核无误后，将相关验收单据及合同提交给财务中心，财务中心人员据此确认收入。

通过上述部门间的内部控制流程，提高了财务部门与业务部门的对接效率。为保证上述制度的完成效率，财务部门已设置专岗负责收入、应收账款的会计核算，督促业务部门及时、准确地收集证据，在上述内部控制制度下，财务部门根据业务部门提交的原始单据，计算并复核各业务合同项下客户确认的结算信息和所属期间，并确认销售收入。

综上，发行人建立了收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行，在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

【中介机构回复】

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

（1）获取发行人报告期内寄售产品收入明细表，统计报告期各期寄售模式销售收入情况，分析其变动情况；

（2）查阅发行人主要寄售客户的销售框架协议和寄售仓库的仓储协议，向发行人物流部相关人员了解寄售业务相关的内部控制业务流程，包括异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序；

（3）查阅寄售仓库的仓储协议，核查寄售模式下存货仓储分布情况及对应具体客户情况，以及对寄售商品的管理情况，了解寄售仓存货结存是否与客户定期对账；

（4）向发行人物流部相关人员了解是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；

（5）结合发行人收入确认政策，执行截止性测试，检查是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形；结合寄售模式下主要客户的销售框架协议、结算单等外部证据，检查是否存在暂估确认收入的情况，分析各期暂估收入与实际入账金额的差异；

（6）对发行人收入执行穿行测试、细节测试等程序，向发行人管理层了解发行人收入确认单据相关的内部控制制度及执行情况，了解客户未盖章的收入确认单据的原因并分析其有效性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人寄售模式销售收入占营业收入比重分别为 95.66%、96.41%、97.04%及 98.03%，寄售收入占比较高，各期占比相对较稳定；发行人寄售模式异地仓库包括三方仓和客户自有仓库两类，寄售仓库的地域分布与主要

客户生产经营所在地相匹配；寄售仓库制定并实施了有效的管理措施；发出商品的管理机制有效，发出商品保管、灭失的风险承担机制符合销售协议、仓储协议的约定；发出商品领用的内控程序有效；

（2）报告期内发行人不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形；发行人存在暂估确认收入的情形，但客户已领用而按暂估单价确认收入的情形，报告期各期暂估收入与实际结算开票金额差异较小，未对收入确认的准确性构成重大不利影响；

（3）发行人主要依据汽车整车厂客户在其供应商管理系统中发布的结算单作为收入确认的外部证据，与同行业可比公司收入确认依据一致，符合行业惯例，收入确认依据充分。由于客户交易习惯、业务属性等原因，报告期内公司存在少量收入确认单据仅客户签字或按开票收款确认收入的情况，该部分收入金额、占比均较低，且持续下降，对于公司收入确认的真实性、准确性不构成重大不利影响。发行人建立了收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行，在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

三、募投项目的必要性、合理性

【公司回复】

（一）补充说明募投项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

1、乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

（1）项目用地性质及合规性

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目将通过购置位于浙江省瑞安市塘下镇荷塘路以南、港口大道以东、横三路以北、中塘西路以西区域的地块予以实施，该地块占地面积约 77.76 亩。

根据瑞安市东工业园单元控制性详细规划，该地块性质为二类工业用地，本项目用地符合地方规划要求。根据瑞安市人民政府、瑞安市塘下镇人民政府分别

出具的证明，该项目用地符合国家及地方供地政策和土地管理法律、法规、规范性文件及政策的规定。

(2) 土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

截至本回复出具日，乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）土地使用权、环评等手续办理情况如下：

项目	办理进度及是否存在障碍
土地使用权	<p>公司尚未取得该募投项目用地，正在积极推进该募投项目用地的各项工作。</p> <p>1、办理进度</p> <p>由于当地土地资源相对紧张，需从外地调剂土地指标。2025 年 9 月，浙江省自然资源厅公示《浙江省自然资源厅关于 2025 年第 10 批次补充耕地指标调剂方案的函》（浙自然资厅函〔2025〕876 号），确定乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目为使用调剂指标的三个建设项目之一。项目所需的土地指标已经通过调剂获取。</p> <p>经向瑞安市塘下镇人民政府走访了解，2025 年 12 月该募投用地正在进行征地前期相关工作，后续按程序推进征地申请上报、审批及土地招拍挂等相关手续，整体流程预计于 2026 年第二季度完成。</p> <p>2、募投用地无法取得的风险较小</p> <p>公司募投用地尚需履行前述程序方可取得。公司将积极办理、跟进土地出让手续。若因客观原因导致本次募投项目用地无法取得，公司将尽快选取附近其他可用地块，该替代措施能够降低募投项目实施的风险，而相关政府部门亦将积极协调，以满足公司项目用地需求。</p> <p>2025 年 5 月，瑞安市塘下镇人民政府已出具证明，确认公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性。如因不可抗力因素、政策变动、招拍挂程序延迟等导致乔路铭科技股份有限公司无法在募投项目实施前取得该地块使用权的，将积极协调相关主管部门重新安排其他符合国家土地政策、城市规划要求并满足募投项目用地要求的土地进行招拍挂，以保障募投项目用地需求，避免对募投项目的实施产生不利影响，确保该项目不存在用地无法落实的风险。</p> <p>2025 年 7 月，瑞安市人民政府已出具证明，公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性，该项目不存在用地无法落实的风险。如因不可抗力因素、政策变动、招拍挂程序延迟等导致乔路铭科技股份有限公司无法在募投项目实施前取得该地块使用权的，将重新安排其他符合国家土地政策、城市规划要求并满足募投项目用地要求的土地进行招拍挂，以保障募投项目用地需求，避免对募投项目的实施产生不利影响。</p> <p>因此，公司虽尚未取得该募投项目用地，主要系相应地块需要一定时间完成土地征地、招拍挂等程序，募投项目用地无法取得的风险较小。相关替代措施具有可行性，后续推进不存在重大不确定性。</p> <p>3、在招股说明书中进行风险揭示</p> <p>公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、其他风险”中披露“（三）募投项目用地尚未取得的风险”。</p>

项目	办理进度及是否存在障碍
项目备案	本项目已取得瑞安市发展和改革局备案（项目代码 2505-330381-04-01-960345）。
环评手续	本项目已取得温州市生态环境局出具的环境影响登记表的备案（温环瑞建备〔2024〕219 号）。
能评手续	本项目已取得瑞安市发展和改革局出具的节能报告的审查意见（温发改能审〔2024〕20 号）。

综上所述，乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目用地性质合规，土地使用权无法取得的风险较小且相关替代措施具有可行性，环评等手续办理不存在障碍。

2、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

（1）项目用地性质及合规性

汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目通过购置位于浙江省宁波市前湾新区十二塘区域的地块予以实施，该地块占地面积约 65 亩。

鉴于汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目涉及到取得海域使用权，有别于一般的项目用地，根据《中华人民共和国海域使用管理法》《浙江省海域使用管理条例》，结合公司海域使用权手续办理情况，本项目用地性质、取得过程符合相关法律法规，具体如下：

序号	法律及审批文件的规定	公司实际情况
1	<p>（1）《中华人民共和国海域使用管理法》第二十条第一款：“海域使用权除依照本法第十九条规定的方式取得外，也可以通过招标或者拍卖的方式取得。招标或者拍卖方案由海洋行政主管部门制订，报有审批权的人民政府批准后组织实施。海洋行政主管部门制订招标或者拍卖方案，应当征求同级有关部门的意见”。</p> <p>（2）《浙江省海域使用管理条例》第十四条第二款：“下列项目用海，报省人民政府审批：</p> <p>（一）填海不足五十公顷的项目用海；</p> <p>（二）围海五十公顷以上不足一百公顷的项目用海；</p> <p>（三）五百公顷以上不足七百公顷的不改变海域自然属性的项目用海；</p> <p>（四）省人民政府规定的其他项目用海”。</p> <p>（3）《浙江省海域使用管理条例》第二十二条第一</p>	<p>本项目用地面积 4.3994 公顷，涉及用海方式为建设填海造地，根据《中华人民共和国海域使用管理法》第二十条第一款、《浙江省海域使用管理条例》第十四条第二款和第二十二条第一款，出让方案须报浙江省人民政府审批。2025 年 4 月，浙江省人民政府出具《关于宁波前湾新区 57 号区块海域使用权挂牌出让方案的批复》（浙政海审〔2025〕51 号）（以下简称“57 号区块批复”），本项目用地出让方案已依法依规通过审批。</p>

序号	法律及审批文件的规定	公司实际情况
	款：“海域使用权以招标、拍卖、挂牌方式出让的，县（市、区）海洋主管部门应当在征求有关部门意见后制定出让方案，并按照本条例规定的项目用海审批权限报有批准权的人民政府批准后实施”。	
2	<p>（1）《浙江省海域使用管理条例》第二十四条第二款：“填海项目的海域使用权招标、拍卖、挂牌完成后，由县（市、区）海洋主管部门和设区的市、县（市）国土资源主管部门与中标人或者买受人签订海域使用权（国有土地使用权）出让合同。本条例第二十二条和本条前两款规定的县（市、区）海洋主管部门的职责，可以由设区的市海洋主管部门行使”。</p> <p>（2）浙江省人民政府出具《关于宁波前湾新区 57 号区块海域使用权挂牌出让方案的批复》（浙政海审〔2025〕51 号），明确出让方案由宁波市人民政府负责，并指定宁波市自然资源和规划局实施，本次海域出让人为宁波市自然资源和规划局。</p>	<p>（1）2025 年 6 月 18 日，公司的子公司宁波乔路铭已与宁波市自然资源和规划局签订《海域使用权出让合同》，符合《浙江省海域使用管理条例》第二十四条第二款的规定。</p> <p>（2）本次海域使用权出让人为宁波市自然资源和规划局，符合 57 号区块批复的规定。</p>
3	《浙江省海域使用管理条例》第二十六条第二款：“通过招标、拍卖、挂牌方式取得海域使用权的，中标人或者买受人按照海域使用权（国有土地使用权）出让合同缴纳合同价款后，由海域所在市、县的不动产登记机构登记，颁发不动产权证书”。	公司的子公司宁波乔路铭已取得由慈溪市自然资源和规划局颁发的《不动产权证书》（浙（2025）慈溪（前湾）不动产权第 0010538 号），权利类型为海域使用权，用途为其他工业用海。
4	《浙江省海域使用管理条例》第三十六条第二款：“通过招标、拍卖、挂牌方式取得海域使用权的填海项目，填海形成土地后，海域使用权人可以凭海域不动产权证书、海域使用权（国有土地使用权）出让合同、海洋主管部门出具的填海面积和填海形成土地界址的确认文件等材料，向市、县不动产登记机构提出土地登记申请，换发国有土地不动产权证书。换发国有土地不动产权证书，不再收取土地使用权出让金”。	公司的子公司宁波乔路铭后续可以申请换发国有土地不动产权证书，且换发过程中政府部门不再收取土地使用权出让金，换发国有土地不动产权证书预计不存在障碍。

（2）土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

截至本回复出具日，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）土地使用权、环评等手续办理情况如下：

项目	办理进度及是否存在障碍
----	-------------

项目	办理进度及是否存在障碍
土地使 用权	2025 年 6 月 30 日，公司取得该募投项目用地的《不动产权证书》（浙（2025）慈溪（前湾）不动产权第 0010538 号），权利类型为海域使用权，用途为其他工业用海。 根据《浙江省海域使用管理条例》第三十六条第二款：“通过招标、拍卖、挂牌方式取得海域使用权的填海项目，填海形成土地后，海域使用权人可以凭海域不动产权证书、海域使用权（国有土地使用权）出让合同、海洋主管部门出具的填海面积和填海形成土地界址的确认文件等材料，向市、县不动产登记机构提出土地登记申请，换发国有土地不动产权证书。换发国有土地不动产权证书，不再收取土地使用权出让金”。公司的子公司宁波乔路铭后续可以申请换发国有土地不动产权证书，且换发过程中政府部门不再收取土地使用权出让金。因此，项目用地的取得预计不存在障碍。
项目 备案	本项目已取得宁波前湾新区发展和改革局备案（项目代码 2504-330252-04-01-415170）。
环评 手续	本项目已取得宁波前湾新区生态环境局出具的环境影响报告表的批复（甬新环建〔2025〕61 号）。
能评 手续	本项目已取得宁波前湾新区经济和信息化局出具的节能审查的批复（甬新经能〔2025〕29 号）。

综上所述，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目用地性质合规，土地使用权、环评等手续办理不存在障碍。

（二）逐一说明各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，并充分说明上述项目完工后对公司经营业绩的影响

1、逐一说明各募投项目的必要性、合理性、可行性

（1）乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目共同的必要性、合理性、可行性

1) 下游需求持续增长

2022 年至 2024 年，我国汽车产量分别为 2,702.10 万辆、3,016.10 万辆、3,128.20 万辆，我国汽车销量分别为 2,686.40 万辆、3,009.40 万辆、3,143.60 万辆，已连续 16 年位居全球第一。公司的主要产品主要面向乘用车市场，乘用车作为当下家庭为满足日常出行和提升生活质量的主要耐用消费品之一，是我国汽车市场的主要组成部分。2022 年度至 2024 年度，我国乘用车零售销量由 2,054.00 万辆增长至 2,289.00 万辆，年均复合增长率为 5.57%。根据乘联会预测，2025 年上半年在国家和地方政府鼓励汽车消费、提振经济的多重利好政策加持下，预计 2025 年度乘用车销量将达到 2,435 万辆，同比增长 6.38%，保持持续增长趋势。

汽车行业绿色低碳发展已成共识，在政策和市场的双重作用下，我国新能源汽车近年来实现高速发展，是下游整车市场持续增长的主要因素。2024 年我国新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，分别同比增长 34.4% 和 35.5%，渗透率达到 40.9%。根据乘联会预测，受益于以旧换新和报废更新补贴等政策延续，2025 年国内新能源乘用车零售量将达到 1,330 万辆，增长约 20%，渗透率达 57%。

国际能源署（IEA）预计，在既定政策情景下，到 2030 年，全球电动汽车的销量将达到近 4,500 万辆，到 2035 年将接近 6,500 万辆，2035 年全球电动汽车销量相较于 2023 年的约 1,400 万辆年均复合增长率超过 10%。根据国际数据公司（IDC）预测，2028 年中国新能源乘用车市场规模将超过 2,300 万辆，年复合增长率为 22.8%。

汽车保有量方面，根据公安部发布的数据，截至 2024 年底，我国机动车保有量达到 4.53 亿辆，但由于人口基数较大，我国千人汽车保有量仅为 321.67 辆，根据 OICA 数据显示，2023 年新西兰、美国、波兰、意大利、澳大利亚千人汽车保有量分别为 869 辆、860 辆、761 辆、756 辆及 737 辆，我国与发达国家相比仍有较大差距。庞大的汽车保有量不仅反映了我国汽车产业的快速发展，也表明了我国人民对汽车出行需求的不断增加。然而与发达国家相比，我国的汽车普及率仍然相对较低，这意味着未来我国汽车市场仍有较大增长空间，加上中国汽车保有量巨大带来的以旧换新需求，以及汽车排放标准的不断升级，中国汽车存量市场具有较大的增长动力。

因此，公司所处行业市场空间相对广阔，下游需求有望持续增长。

2) 在手订单、存量客户需求充足及新客户开拓不断取得成果

经过多年的市场开拓，公司积累了优质的客户资源。公司核心客户吉利汽车与比亚迪汽车在过去几年均呈现高速增长态势，具有良好的发展动能。截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到吉利汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 78,545.92 万元（具体情况详见本回复“问题 2”之“二、（二）、2、（4）”之“1）期后在手订单情况”），公司收到比亚迪汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 20,923.03 万元（具体情况详见本回复“问题 2”之“一、

（五）、1”之“（2）期后在手订单情况”）。

除上述月度订单外，公司大部分存量客户会向公司提供未来一段时间内的预计采购计划，作为公司制定原材料采购、生产和发货计划的参考。同时，公司始终保持与汽车整车厂商发展节奏的高度协同，公司不断拓展与现有汽车整车厂商及其旗下公司的合作范围，不断增加合作的产品种类，进一步巩固合作关系，提高与核心客户的合作粘性。结合目前主要存量客户吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车和东风岚图释放的需求及管理层基于历史信息的预测、公司主要存量客户新项目拓展情况，吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车和东风岚图 2026 年度预计向公司采购需求如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要配套车型	存量客户 2026 年度 预计销售金额 (不含税)
1	吉利汽车	星越系列、博越系列、缤越系列、豪越系列、星愿系列、星瑞系列、极氪系列、领克系列、银河系列、帝豪系列、精灵系列、远景系列、沃尔沃 EX30、牛仔系列	290,936.09
2	比亚迪	秦系列、唐系列、宋系列、元系列、鲨鱼皮卡系列、海鸥系列、海狮系列、海豚系列、海豹系列、方程豹系列、护卫舰系列、驱逐舰系列、腾势系列	80,151.12
3	零跑汽车	B01、C10、C16、T03	4,140.30
4	蔚来汽车	ET5、ES6、EC6	3,394.70
5	东风岚图	岚图 FREE	719.11
合计			379,341.32

依托优质的产品质量及高效的服务能力，发行人在行业中树立起了一定的品牌声誉，在推动业务持续拓展上发挥了重要作用，自 2025 年以来发行人已成功开拓赛力斯、上汽集团、一汽集团、一汽大众、奇瑞汽车等知名主机厂。截至本回复出具日，根据新客户开拓情况，公司处于图纸设计、模具开发、模具试样、客户试装等阶段汽车内外饰件产品已定点在研产品的量产计划、投产进度情况如下：

序号	客户	市面车型	产品类型	预计 量产时间	开发进度
----	----	------	------	------------	------

序号	客户	市面车型	产品类型	预计 量产时间	开发进度
1	上汽集团	尚界系列	立柱饰板	2026/4	模具开发阶段
2			扰流板	2026/5	模具开发阶段
3		名爵系列	导风罩	2026/4	模具开发阶段
4			扰流板、电动尾翼、翼子板	2026/5	模具开发阶段
5			前轮罩衬板总成		客户试装阶段
6			导风罩、立柱护板、车顶罩盖	2026/6	模具开发阶段
7			尾门饰板		模具试样阶段
8			前舱装饰板		客户试装阶段
9		荣威系列	导风罩	2026/3	客户试装阶段
10			底部护板支架	2026/4	模具开发阶段
11			立柱护板、立柱外饰板	2026/5	模具开发阶段
12			后轮罩衬板总成		客户试装阶段
13			立柱外饰板	2026/7	模具开发阶段
14	奇瑞汽车	威麟系列	侧围护板、防擦条、轮眉	2026/9	图纸设计阶段
15	一汽集团	奔腾系列	扰流板	2026/10	模具开发阶段
16	一汽大众	捷达系列	立柱外饰板	2026/10	模具开发阶段

因此，公司存量客户需求呈现稳定增长趋势，并且不断开拓新客户、新领域，公司募投项目建设具有必要性、合理性、可行性。

3）开展产能投建是行业发展中的普遍趋势

随着新能源汽车渗透率持续攀升以及国家产业政策的支持，近年来，同行业上市公司通过 IPO、再融资等多种方式融资进行产能投建，具体情况如下：

公司名称	融资方式	项目名称	总投资金额 (万元)	主要产品
宁波华翔	2025 年向特定对象发行股票	芜湖汽车零部件智能制造项目	115,076.86	电池包壳体、轻量化车身结构件、内饰件等
		重庆汽车内饰件生产基地建设项目	40,695.28	汽车内饰件
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）	67,874.14	座舱系统一体化集成产品
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	36,162.72	仪表板总成、门内护板总成

公司名称	融资方式	项目名称	总投资金额 (万元)	主要产品
一彬科技	2022 年 IPO	汽车零部件（慈溪）生产基地建设项目	35,326.07	年产 346 万套汽车零部件，包含机舱件、座椅件、立柱、导流板等内外饰件产品及顶灯、氛围灯、新能源汽车用铜排等
通领科技	2024 年 IPO	武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	23,725.50	年产 1,219.00 万件汽车内饰件
		上海通领汽车门板总成生产项目	6,928.70	年产 16 万套汽车门板总成
汇通控股	2023 年 IPO	汽车饰件扩产建设项目	28,717.51	预计新增格栅注塑产能 100 万个，饰条注塑产能 1200 万个，格栅烫印产能 50 万个

注：各主体对应融资事项的所列示时间为申报时间。

从同行业上市公司募投项目情况来看，开展产能投建是行业发展中的普遍趋势。一方面，随着汽车市场整体需求的增长，下游客户需求的持续增加，各上市公司均不断通过公开融资方式强化产能建设，扩产建厂已成为汽车零部件企业顺应行业变革、抢占市场先机的必然选择。在此背景下，本次募投项目展现出较强的必要性、合理性与可行性。

另一方面，同行业上市公司具有各自的优势产品、核心技术、服务的客户群体，产能投建一般以其下游客户未来增长趋势及其定点项目为基础，呈现显著的差异化布局特征。如宁波华翔芜湖汽车零部件智能制造项目侧重电池包壳体、轻量化车身结构件，新泉股份建设项目侧重座舱系统一体化集成产品、仪表板总成等，一彬科技建设项目包括顶灯、氛围灯、新能源汽车用铜排等。尽管各企业均围绕下游整车厂商需求开展产能扩建，但由于汽车饰件产品具有较强定制化属性，且各企业产品品类聚焦于不同细分赛道，因此整体产能消化风险较低。

4) 产能利用率、产销率持续高位

2022 年至 2025 年 1-6 月，随着公司业务规模扩大，主要产品的产能利用率、产销率已经基本饱和，情况如下：

产品类别		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
塑 料 件	产能利用率	97.71%	96.76%	96.03%	93.34%
	产销率	100.71%	100.72%	100.29%	97.82%

行李架	产能利用率	93.77%	94.63%	88.68%	76.56%
	产销率	95.22%	99.86%	100.98%	90.98%

注：产销率=销量/（产量+外购量）

报告期内，公司产能利用率较高，2024 年、2025 年 1-6 月产能利用率已接近满负荷生产状态，本次募投项目所涉及产品产销率也保持在 95%以上的水平，产品销售情况较好。

为了满足快速增长的业务需求，公司主要通过租赁方式建设生产基地。截至本回复出具日，公司在浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地的基地中，仅在浙江温州、浙江长兴拥有自建厂房。考虑到下游客户对于供货及时性、稳定性等具有严格要求，公司原有的自建厂房与租赁场地增加产能的空间有限，造成业务高峰期的生产压力较大，已难以满足快速增长的生产与运营需求。

此外，租赁场地面临租约期限约束、扩产空间受限等不稳定性，集约化管理优势不明显。

5）有利于降低外协采购规模

2022 年至 2025 年 1-6 月，随着公司业务规模的扩大，公司通过较大规模的外协加工缓解生产压力，外协加工费用占主营业务成本比例较报告期初出现较为明显的增长，情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外协加工费用	19,132.37	53,525.41	37,084.83	13,488.04
外协加工费用占主营业务成本比例	17.54%	20.36%	18.64%	11.09%

本次募投项目实施完成后，公司自主生产能力进一步提高，可以降低或逐步覆盖原有的外协加工采购需求，降低对外协厂商的采购规模，进一步提升公司的盈利能力。同时，通过减少外协规模，可以增强公司对产品质量的管控力，缩短供应链响应周期，保障交付的及时性，提升整体生产效率。

（2）乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目特有的必要性、合理性、可行性

1) 改善生产环境紧张的局面、促进现有协同分工的优化

目前，公司在温州地区主要有三个厂区，分别为小南山厂区、万景路厂区和国泰路厂区，分别如下：

项目	占地面积（㎡）	建筑面积（㎡）	生产分工	
			行李架	注塑件
小南山厂区	20,678.76	17,118.07	生产工序	生产工序
万景路厂区	14,388.60	11,643.01	喷涂工序	喷涂工序
国泰路厂区	39,212.31	131,400.06	不涉及	生产工序、喷涂工序

随着公司近几年业务规模的迅速扩张，公司自有的小南山厂区、租赁的万景路厂区生产环境逐渐拥挤，且原先设计建造的厂房层高有限，无法安装高位自动化设备（如立体货架、大型机械臂）等，导致产线自动化升级空间不足。随着国泰路厂区的落成，公司将小南山厂区部分注塑机迁移至国泰路厂区，一定程度上缓解了生产空间紧张的局面，但无法得到全面改善。

此外，由于喷涂产线迁移或者新建所需时间周期较长，公司在温州地区亦无场地用于迁移或新建喷涂产能，缺乏将产品生产工序和喷涂工序逐步整合、有效衔接在独立厂区的条件，目前小南山厂区的产品、国泰路厂区的部分产品仍需要送至万景路厂区进行喷涂加工，降低了生产效率，增加了管理成本。

2) 平衡产能布局，提升经营稳定性

公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，公司主要生产基地已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对核心客户的响应效率。

为应对客户合作策略调整、整体市场需求波动或区域市场环境变化可能带来的潜在风险，避免对异地生产基地产能利用率的冲击，分散投资风险，同时提高管理效率，公司计划在温州总部实施本项目。核心客户周边、总部基地的双向产能布局，既保障对重点客户的快速响应能力，又通过布局平衡提升整体产能的抗风险水平，为公司长期稳定运营与业务拓展奠定坚实基础。

此外，该产能还将发挥重要的弹性支撑作用，一方面可直接承接总部周边区域的订单，缩短交付周期、降低物流成本；另一方面，当长三角区域异地基地因核心客户订单集中出现产能饱和时，可通过跨区域产能调配分流订单，保障整体交付效率，进一步提升公司产能利用的灵活性与抗风险能力。

3) 缓解新产品拓展的迫切需求，为新客户开拓预留空间

公司温州地区现有生产场地空间资源紧张，难以满足汽车顶棚、地毯等新产品产线的投建与扩产需求，成为制约产品矩阵拓展与业务规模扩大的瓶颈。本次募投项目的建设，将通过标准化厂房新建与生产布局优化，为新产品产线的落地提供充分的生产空间，有效突破现有产能约束。同时，项目规划中预留的未来扩产空间，可根据市场需求变化灵活调整产能配置，为后续新产品迭代与产线升级预留充足弹性。

在新客户开拓方面，募投项目将为公司服务新客户奠定坚实的产能基础。新客户合作初期，订单规模、合作稳定性尚存在不确定性，若盲目投建外地产能，将面临产能利用率不足、固定成本高企等经营风险。本次在总部基地附近新增产能，可依托现有成熟运营体系承接新客户初期订单，通过小批量试产、快速响应需求积累合作信任，待合作稳定后再根据客户区域分布优化产能布局，有效规避初期异地投建的经营不确定性。

综上所述，本募投项目的产能空间规划，既改善生产环境紧张的局面，促进现有协同分工的优化；又能平衡产能布局，提升经营稳定性；并为新产品升级、新客户开拓预留空间；缓解了当前生产瓶颈与新产品拓展的迫切需求，又为新客户开拓提供了风险可控的产能保障，同时强化了整体产能的协同调度能力，符合公司中长期战略发展方向，具备充分的合理性、必要性、可行性。

(3) 汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目特有的必要性、合理性、可行性

1) 有效解决租赁场地受限问题，提升经营稳定性，并降低经营成本

公司在宁波地区长期以来依赖租赁场地进行生产，面临租约期限约束、扩产空间受限等不确定性，这不仅增加了经营稳定性风险，也制约了资源整合与效率

提升。通过本次募投项目建设自有基地，可有效解决生产场地依赖租赁的被动局面，保障生产经营场所的长期稳定性和自主可控性，从而提升公司整体运营效率和抗风险能力。

此外，如果公司在宁波地区继续以租赁方式的模式进行经营，按照目前市场价格谨慎估计，每年支出的租金为 778.84 万元（系各租赁合同首年租金合计，未考虑租金增长条款）。汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目厂房和土地每年的折旧摊销金额为 418.25 万元，与租金支出相比更为节约，且将分散的租赁场地整合为更集约的自有基地，有利于提升管理效率、降低运营成本。募投项目建设有助于公司每年节省租金支出，对于降低公司经营成本有一定的积极影响。

2）整合宁波地区产能，系统性提高经营集中化、生产自动化程度

当前，公司在宁波地区通过租赁厂房方式进行经营，租赁厂房面积不足、分散多处，导致经营场地布局相对分散，具体如下：

序号	出租方	坐落	面积（m ² ）	租金（万元）	租赁期限
1	宁波昀明实业有限公司	宁波市杭州湾新区兴慈七路 455 号厂区	2,376.00	第一年 15.40 万元，第二年 16.68 万元，第三年 17.96 万元	2024.01.15-2027.01.14
2	宁波市神大闭门器制造有限公司	宁波北仑区春晓洋沙山西二路 179 号 1 幢 1 号、2 幢 1 号	4,516.00	第一年 136.83 万元，第二年 140.94 万元	2025.01.10-2027.01.10
3	宁波智诚汽车零部件有限公司	宁波杭州湾新区滨海三路 528 号（A#）区块内	18,389.34	230.93 万元/年	2025.01.01-2026.12.31
4	宁波智诚汽车零部件有限公司	宁波杭州湾新区滨海三路 528 号（A#）区块内	8,552.00	114.61 万元/年	2025.01.01-2026.12.31
5	慈溪市汇诚金属制品有限公司	宁波杭州湾新区滨海三路 528 号（中央通道及以东仓库）厂区内	3,868.00	53.55 万元/年	2025.04.10-2026.04.09
6	宁波格悦实业有限公司	宁波市杭州湾新区滨海七路 50 号 4 号厂房	8,927.48	第一年租金 18.96 万元/月，此后每年递增 4%	2025.04.01-2028.12.31

序号	出租方	坐落	面积 (m ²)	租金 (万元)	租赁期限
合计			46,628.82	778.84[注]	-

注：合计值为各项租赁合同首年租金合计，未考虑租金增长条款。

宁波地区的经营场地分散状况，导致自动化生产线及设备布局方面存在诸多不便，不利于提升整体智能制造能力，且不利于内部的统一管理和保障整体运营效率。为了集中化管理生产资料、优化生产流程与供应链协同，从根本上优化资源配置、提升运营效率，推进汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目集中建设，并预留后续的优化、扩充空间，具有显著的必要性及战略意义。

此外，公司在宁波地区的注塑机设备中，90%以上于 2021 年 6 月前投入运营，购置时间较早、产线自动化水平和生产效率相对较低，具有更新设备的内在需求。通过本次募投项目的实施，对落后设备进行更新，系统性提升生产线的自动化以及智能化水平，有利于优化公司产品的品质和生产效率。

2、是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险

（1）是否存在新增产能消化风险

在新能源汽车渗透率持续攀升以及国家产业政策支持背景下，下游市场需求有望持续增长。公司充分利用核心客户的优质资源，围绕客户需求，不断提升自身研发实力和生产制造能力，为客户提供快速高效的配套服务。目前公司在手订单充足，存量客户订单保持稳定，并持续拓展新客户、新产品。各上市公司均通过不断通过公开融资方式强化产能建设，扩产建厂已成为汽车零部件企业顺应行业变革、抢占市场先机的必然选择，募投项目建设符合行业产能投建趋势。报告期内公司产能利用情况较好，产能趋于饱和，公司原有的自建厂房与租赁场地增加产能的空间有限，造成业务高峰期的生产压力较大，已难以满足快速增长的生产与运营需求。本次募投项目实施完成后，公司自主生产能力进一步提高，可以降低或逐步覆盖原有的外协加工采购需求。随着公司的持续发展和销售规模的增长，本次乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目的新增产能将能够得到有效消化。

此外，由于募投项目产能存在逐步释放过程，产能消化压力并不会在短期内集中体现，公司未来拥有较长时间用于新增产能的消化准备。随着公司技术水平

的升级及产品市场的进一步拓展，本次募投项目新增产能可实现稳步消化。

综上，本次募投项目达产后新增产能具有足够的市场消化能力，不存在产能过剩或闲置的重大风险。

（2）是否存在设备或场地闲置风险

综上所述，报告期内，公司产能利用率较高，2024年、2025年1-6月产能利用率已接近满负荷生产状态，本次募投项目所涉产品的产销率也保持在95%以上的水平，公司原有的自建厂房与租赁场地增加产能的空间有限，造成业务高峰期的生产压力较大，已难以满足快速增长的生产与运营需求。公司本次乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目通过自建厂房、购置生产设备，新增生产线，进一步扩充生产能力，有利于解决现有产能较为饱和的问题，可以降低或逐步覆盖原有的外协加工采购需求。同时，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目能有效解决公司在宁波地区尚无自有产权经营场地的问题。

因此，本次募投项目不存在设备或场地闲置的重大风险。

3、充分说明上述项目完工后对公司经营业绩的影响

（1）乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目为测算经济效益的项目，该项目充分考虑了汽车饰件市场发展情况、公司业务拓展情况等方面，采取了较为谨慎的产能释放规划。

1）营业收入

该项目营业收入根据项目新增的各系列产品销量及预计销售单价测算所得。其中，产品销量根据达产计划进行合理估计，销售单价主要依据公司同类系列产品的历史平均销售价格及产品市场定位进行确定。

2）营业成本

该项目营业成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用，其中直接材料参考公司最近三年各项目占对应系列产品收入比率的平均值进行测算；直接人工主

要根据项目规模所需人员数量及参考公司的薪资水平进行测算；制造费用参考公司最近三年对应费用占营业收入比率的平均值进行测算。

3) 期间费用

期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用，参考公司最近三年对应费用占营业收入比率的平均值进行测算。

4) 税项

本项目涉及税项均按税收法律法规的有关规定测算，其中：增值税率为 13%；城市建设维护费、教育费附加和地方教育附加按增值税的 5%、3%、2% 计取；企业所得税率按高新技术企业 15% 的优惠税率计算。

该项目经济效益测算情况如下表：

单位：万元

序号	项目	T+3（投产后第 1 年， 达产率 40%）	T+4（达产率 70%）	T+5 至 T+10 （达产率 100%）
1	营业收入	22,027.49	37,006.18	52,865.97
2	营业成本	17,403.26	29,328.69	41,898.14
2.1	直接材料	9,171.31	15,407.79	22,011.13
2.2	直接人工	1,303.20	2,280.60	3,258.00
2.3	制造费用	6,928.75	11,640.30	16,629.00
3	税金及附加	69.28	245.04	470.09
4	管理费用	616.28	1,035.35	1,479.06
5	研发费用	707.32	1,188.30	1,697.57
6	销售费用	100.33	168.55	240.79
7	利润总额	3,131.02	5,040.24	7,080.31
8	所得税	469.65	756.04	1,062.05
9	净利润	2,661.37	4,284.20	6,018.27

注：T 为建设期的第 1 年，本次募投项目建设期 2 年，第 3 年开始投产，第 3 年至第 5 年的达产率分别为 40%、70% 和 100%。

如上表所示，随着募投项目建成投产带来的营业收入可有效覆盖各类费用支出和相应资产的折旧摊销金额，本次扩产项目达产年净利润规模预计达到 6,018.27 万元，预计效益情况良好。预计未来新增的各类费用支出和折旧摊销金额不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

（2）汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目

汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目为测算经济效益的项目，该项目充分考虑了汽车饰件市场发展情况、公司业务拓展情况等方面，采取了较为谨慎的产能释放规划。

1）营业收入

该项目营业收入根据项目新增的各系列产品销量及预计销售单价测算所得。其中，产品销量根据达产计划进行合理估计，销售单价主要依据公司同类系列产品的历史平均销售价格及产品市场定位进行确定。

2）营业成本

该项目营业成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用，其中直接材料参考公司最近三年各项目占对应系列产品收入比率的平均值进行测算；直接人工主要根据项目规模所需人员数量及参考公司的薪资水平进行测算；制造费用参考公司最近三年对应费用占营业收入比率的平均值进行测算。

3）期间费用

期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用，参考公司最近三年对应费用占营业收入比率的平均值进行测算。

4）税项

本项目涉及税项均按税收法律法规的有关规定测算，其中：增值税率为 13%；城市建设维护费、教育费附加和地方教育附加按增值税的 7%、3%、2% 计取；企业所得税率按 25% 的税率计算。

该项目经济效益测算情况如下表：

单位：万元

序号	项目	T+3（投产后第 1 年， 达产率 40%）	T+4（达产率 70%）	T+5 至 T+10（达 产率 100%）
1	营业收入	14,692.15	24,682.81	35,261.15
2	营业成本	11,486.12	19,357.58	27,653.69
2.1	直接材料	5,994.70	10,071.10	14,387.28
2.2	直接人工	870.00	1,522.50	2,175.00

序号	项目	T+3（投产后第1年， 达产率40%）	T+4（达产率70%）	T+5至T+10（达 产率100%）
2.3	制造费用	4,621.42	7,763.98	11,091.40
3	税金及附加	66.88	193.81	387.01
4	管理费用	411.05	690.57	986.52
5	研发费用	471.78	792.59	1,132.27
6	销售费用	66.92	112.42	160.61
7	利润总额	2,189.40	3,535.84	4,941.06
8	所得税	547.35	883.96	1,235.26
9	净利润	1,642.05	2,651.88	3,705.79

注：T为建设期的第1年，本次募投项目建设期2年，第3年开始投产，第3年至第5年的达产率分别为40%、70%和100%。

如上表所示，随着募投项目建成投产带来的营业收入可有效覆盖各类费用支出和相应资产的折旧摊销金额，本次扩产项目达产年净利润规模预计达到3,705.79万元，预计效益情况良好。预计未来新增的各类费用支出和折旧摊销金额不会对发行人经营业绩产生重大不利影响。

（3）上述项目完工后对公司经营业绩的影响

由上述量化分析可知，未来随着乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）项目、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目的建成并完全达产后新增营业利润，可各自独立覆盖募投项目产生的相关成本费用。

综上所述，公司募投项目实施前期对公司经营业绩将产生一定压力，但随着未来扩产项目的建成并达到稳定的运营状态，将有效提升公司产能、销售能力及丰富产品体系，提升公司整体经营业绩。

（三）补充说明补充流动资金及融资规模测算依据是否充分、客观，是否存在资金闲置风险

本次公开发行股票所募集的资金在扣除发行费用后，将投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	拟使用募集资金
1	乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）	35,790.80	35,790.80
2	汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	25,029.37	25,029.37

3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		65,820.17	65,820.17

补充流动资金、乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）测算依据充分、客观，不存在资金闲置的重大风险，具体如下：

1、补充流动资金测算依据是否充分、客观，是否存在资金闲置风险

本次补充流动资金规模测算系依据发行人未来营运资金需求量确定，发行人根据行业发展状况、业务规模及业务增长等情况，使用销售百分比法对未来营运资金的需求进行了审慎测算。

本次测算营运资金缺口的主要假设为：（1）发行人 2025-2027 年营业收入保持 10%的复合增长率；（2）假设 2025-2027 年经营业务、行业形势及社会经济环境不发生重大变化，经营性流动资产销售百分比和经营性流动负债销售百分比与 2024 年一致。

（1）营业收入增速假设的合理性

1）报告期内业绩持续增长

报告期内，发行人营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元，其中，2022 年度至 2024 年度营业收入复合增长率 47.05%，2025 年 1-6 月营业收入同比增长 2.43%。在经历了连续的快速增长后，公司整体经营规模进入了相对企稳的阶段，公司经营业绩稳中有增。

2）在手订单充裕、存量客户需求稳定

截至 2026 年 1 月 19 日，公司收到核心客户比亚迪汽车、吉利汽车近期（2025 年 11 月至 2026 年 1 月）在手订单金额为 99,468.95 万元。除上述月度订单外，公司大部分存量客户会向公司提供未来一段时间内的预计采购计划，作为公司制定原材料采购、生产和发货计划的参考，结合目前主要存量客户吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车和东风岚图释放的需求及管理层基于历史信息的预测、公司主要存量客户新项目拓展情况，吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、蔚来汽车和东风岚图 2026 年度预计向公司采购需求为 379,341.32 万元，相较 2025 年的预测

销售额增长幅度预计在 17% 以上。

公司存量客户需求呈现稳定增长趋势，并且公司不断开拓新客户、新产品，自 2025 年以来发行人已成功开拓赛力斯、上汽集团、一汽集团、一汽大众、奇瑞汽车等知名主机厂。因此，从存量订单的持续履行和未来新增需求两方面来看，公司的业绩增长具有保障。

3) 市场规模不断扩大

国际能源署（IEA）预计，在既定政策情景下，到 2030 年，全球电动汽车的销量将达到近 4,500 万辆，到 2035 年将接近 6,500 万辆，2035 年全球电动汽车销量相较于 2023 年的约 1,400 万辆年均复合增长率超过 10%。根据国际数据公司（IDC）预测，2028 年中国新能源乘用车市场规模将超过 2,300 万辆，年复合增长率为 22.8%。因此，从市场规模来看，发行人业绩增长具有行业基础。

综上所述，发行人结合过往业绩增长、在手订单、存量客户需求以及下游整车市场规模及增速等情况，预计 2025 年至 2027 年营业收入保持 10% 的复合增长率具有合理性。

(2) 采用销售百分比法测算的合理性

从外部来看，短期内公司所处行业形势、产业政策、经济周期不会发生重大变化；从内部来看，公司的主营业务、经营模式、发展战略亦不会发生重大转变。因此，假设未来三年经营性流动资产销售百分比和经营性流动负债销售百分比与 2024 年一致具有合理性。

(3) 补充流动资金规模的测算情况

谨慎起见，假设未来三年公司增长率为 10%，按照销售收入百分比进行测算，测算得出未来三年的经营性流动资金需求缺口为 5,103.43 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	基期		预测期		
	2024 年度/ 2024 年末	销售 百分比	2025 年度/ 2025 年末	2026 年度/ 2026 年末	2027 年度/ 2027 年末
营业收入	337,491.17	100.00%	371,240.28	408,364.31	449,200.74

项目	基期		预测期		
	2024 年度/ 2024 年末	销售 百分比	2025 年度/ 2025 年末	2026 年度/ 2026 年末	2027 年度/ 2027 年末
货币资金	27,170.00	8.05%	29,887.00	32,875.70	36,163.27
应收票据	2,059.99	0.61%	2,265.99	2,492.59	2,741.85
应收账款	84,744.51	25.11%	93,218.97	102,540.86	112,794.95
应收款项融资	48,695.09	14.43%	53,564.60	58,921.06	64,813.17
预付款项	418.14	0.12%	459.95	505.95	556.54
合同资产	-	-	-	-	-
存货	12,830.12	3.80%	14,113.14	15,524.45	17,076.90
经营性流动资产合计①	175,917.86	52.13%	193,509.65	212,860.61	234,146.67
应付账款	86,800.96	25.72%	95,481.06	105,029.16	115,532.08
应付票据	72,427.46	21.46%	79,670.21	87,637.23	96,400.95
合同负债	1,271.21	0.38%	1,398.33	1,538.17	1,691.98
经营性流动负债合计②	160,499.63	47.56%	176,549.60	194,204.56	213,625.01
发行人流动资金占用金额（①-②）	15,418.23	4.57%	16,960.05	18,656.06	20,521.66
补充营运资金			1,541.82	1,696.01	1,865.61
2025-2027 年补充营运资金规模			5,103.43		

注：上述关于 2025 至 2027 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

经测算，公司预计 2025-2027 年营运资金缺口金额为 5,103.43 万元，公司本次计划使用募集资金 5,000.00 万元补充流动资金，低于预计 2025-2027 年营运资金缺口，具备谨慎性及合理性。

（4）现有货币资金、交易性金融资产的用途

截至 2025 年 6 月 30 日，公司持有的货币资金为 46,340.85 万元，其中承兑汇票保证金、工程保函保证金等 27,699.79 万元，可自由使用的货币资金 18,641.06 万元；截至 2025 年 6 月 30 日，公司持有的交易性金融资产为 94,520.81 万元，主要为购买的银行理财产品。公司期末的货币资金及交易性金融资产基本已有意向用途或使用计划，剩余资金主要用于日常生产经营、支付人员薪酬、资本性支出等用途：

1）日常生产经营支出

报告期内，公司货币资金金额整体呈现上升趋势，但快速增长的业务，使得公司采购原材料和支付工资的现金流出大幅增加。并且，相比于员工薪酬等固定开支的持续、大额支付，公司客户付款审批流程较长，销售回款较日常固定开支支出具有一定的滞后性，日常经营资金需求进一步扩大。为保证公司稳定运营，公司通常预留满足未来三个月经营活动所需现金。根据公司 2025 年 1-6 月经营活动现金流出金额测算，公司月均经营活动现金流出金额为 26,366.14 万元，假设以该数作为每月经营活动所需的现金进行测算，公司为维持日常经营需要的最低现金保有量为 79,098.42 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
2025 年 1-6 月公司经营活动现金流出小计（A）	158,196.85
公司经营活动现金月均流出金额（B=A/6）	26,366.14
公司最低现金保有量（C=B*3）	79,098.42

2）购建自有产权的土地和厂房，提升经营稳定性

公司目前正在使用的生产经营场地主要系租赁的房屋建筑物。报告期内，公司主营业务收入规模整体呈现上升态势，在经营规模不断增长的情况下，租赁场地具有一定的不稳定性，集约化管理优势不明显，相对有限的生产经营场地成为公司发展的瓶颈之一。

公司陆续开始在外地基地购置土地（近期购置西安基地土地，购置款 3,864 万元），建设自有经营场地，替代原有租赁厂区，进一步解决自有产权经营场地不足问题，并可根据自身产品生产、仓储管理、产线设计等需要进行场地的针对性规划和建设，从而实现经营场地与业务发展的契合。公司将结合发展情况和各生产基地的运营需要，购建自有产权的土地和厂房，取代原有的租赁生产场所。

此外，公司本次拟开展的汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）项目已经开始进入前期投入阶段，需要相应投入自有资金。

3）潜在收购交易的资金需求

在持续深耕汽车饰件核心业务的基础上，公司将围绕轻量化、集成化、智能化等战略方向，积极拓展产品与技术布局。为把握行业中的并购机遇，提升产业

链整合与系统化能力，公司需要储备必要资金，以便在出现具备技术协同、市场协同或战略价值的优质标的时，能够及时实施并购，进一步增强核心竞争力，推动公司实现高质量可持续发展。

综上所述，随着公司业务的快速增长、资本性支出和潜在收购交易的需求，公司需持有一定规模的货币资金应对业务发展需求。通过补充流动资金，公司将有效缓解营运资金短缺的情况，增强持续经营能力。此外，公司通过补充流动资金，可以提高偿债能力，降低公司流动性风险及经营风险，优化财务结构，提高公司的市场竞争力。公司本次募投项目计划补充流动资金 5,000.00 万元，未超过未来三年预计营运资金缺口。因此，公司本次补充流动资金具备合理性、必要性，补充流动资金依据充分、客观，不存在资金闲置的重大风险。

2、乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）测算依据是否充分、客观，是否存在资金闲置风险

本项目总投资 35,790.80 万元，其中项目建设投资为 33,361.16 万元：包括建筑工程费 6,579.05 万元、设备购置及安装费 17,793.63 万元、工程建设其他费用 7,399.48 万元、预备费 1,589.00 万元，铺底流动资金为 2,429.64 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	建设投资	33,361.16	93.21%
1.1	工程费用	24,372.68	68.10%
1.1.1	建筑工程费	6,579.05	18.38%
1.1.2	设备购置及安装费	17,793.63	49.72%
1.2	工程建设其他费用	7,399.48	20.67%
1.3	预备费	1,589.00	4.44%
1.3.1	基本预备费	1,589.00	4.44%
2	铺底流动资金	2,429.64	6.79%
合计		35,790.80	100.00%

（1）建筑工程费

本项目建筑工程总投资为 6,579.05 万元，包括车间及附属工程的建设，其中车间包括注塑、装配、检验等功能区域，附属工程包括围墙、路面、管道等内容。

本项目整体建筑工程系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，情况如下：

序号	项目	面积（平方米）	单位造价（万元/平方米）	投资金额（万元）
1	车间	28,000.00	0.17	4,760.00
2	附属工程（围墙、路面、管道等）	-	-	1,819.05
合计		28,000.00	0.23	6,579.05

对比同行业上市公司新建厂房造价情况如下：

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费（万元）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
常熟汽饰	2019 年可转债项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	2,730.76	1,3000.00	0.21
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	10,566.62	42,753.34	0.25
		上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目	注 1		
神通科技	2019 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项目	1,370.00	8,000.00	0.17
		汽车高光外饰件扩产项目	1,521.00	8,650.00	0.18
新泉股份	2023 年可转债项目	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	24,244.01	51,583.00	0.47
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	10,400.00	40,000.00	0.26
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	14,950.00	57,500.00	0.26
		上海智能制造基地建设项目	15,074.51	35,891.69	0.42
宁波华翔	2025 年向特定对象发行股票	重庆汽车内饰件生产基地建设项目	注 2		
通领科技	2024 年 IPO 项目	武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	5,931.79	26,019.46	0.23
		上海通领汽车门板总成生产项目	注 3		
汇通控股	2023 年 IPO 项目	汽车饰件扩产建设项目	15,647.30	47,900	0.33

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费（万元）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
平均值					0.28
乔路铭	2025 年 IPO 项目	乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）	6,579.05	28,000.00	0.23

注 1：常熟汽饰上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目厂房采用代建-租赁-回购模式。

注 2：宁波华翔重庆汽车内饰件生产基地建设项目系采用租赁厂房的方式实施。

注 3：通领科技上海通领汽车门板总成生产项目系在现有车间场地进行，不新增场地。

注 4：各主体对应融资事项的所列示时间为申报时间。

由上表可以看出，公司本次募投项目单位造价位于其他上市公司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（2）设备购置及安装费

本项目设备及安装工程总投资为 17,793.63 万元，其中设备购置费 17,283.00 万元，安装费 510.63 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、型材加工中心和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，具体明细如下：

序号	名称	数量（台/套）	金额（万元）
（一）生产及辅助设备			
1	注塑机	15	2,031.00
2	加工中心	10	450.00
3	全自动顶棚骨架生产线	1	250.00
4	顶棚骨架成型模压机	1	58.00
5	全自动顶棚面料滚胶生产线	1	280.00
6	顶棚复合模压机	1	58.00
7	顶棚水切割生产线	1	130.00
8	顶棚包边压框自动生产线	1	250.00
9	自动化机器人	30	750.00
10	自动抛光机	7	560.00
11	液压机	5	455.00
12	拉弯机	6	408.00

序号	名称	数量（台/套）	金额（万元）
13	打胶保压系统	2	680.00
14	机械手	12	108.00
15	注塑机快速锁模系统	12	72.00
16	中央供料系统	1	340.00
17	集中供水	1	226.00
18	集中供气	1	226.00
19	废气处理系统	1	113.00
20	模具	106	7,680.00
21	货梯	10	250.00
22	AGV 叉车-室外	6	270.00
23	电动葫芦起重机	5	215.00
24	高位货架/集中货架	60	240.00
25	桔皮仪 dual	10	320.00
26	蓄电池叉车	12	162.00
27	多角效果测色仪	10	180.00
28	温控箱	12	18.00
29	自动化输送带	4	92.00
30	双段水式模温机	12	18.00
31	锯切机	6	54.00
32	AGV 叉车-室内	6	30.00
33	超声波点焊机	20	30.00
34	高低温湿热快变试验箱	1	17.00
小计		389	17,021.00
（二）软件			
1	MES 系统	1	168.00
小计		1	168.00
（三）办公设备			
1	电脑	100	85.00
2	打印机	6	9.00
小计		106	94.00
合计		496	17,283.00

对比同行业上市公司单位设备投入的产值情况如下：

公司名称	时间	项目名称	设备投入 (万元)	营业收入(万 元)	单位设备投入 产出比例
常熟汽饰	2019 年可 转债项目	常熟汽车内饰件生产 线扩建项目	18,346.18	44,440.18	2.42
		余姚年产 54.01 万套/ 件汽车内饰件项目	14,221.94	35,414.22	2.49
		上饶年产 18.9 万套/件 汽车内饰件项目	9,917.23	25,535.02	2.57
神通科技	2019 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项 目	15,475.75	36,780.00	2.38
		汽车高光外饰件扩产 项目	10,091.58	15,200.00	1.51
新泉股份	2023 年可 转债项目	上海智能制造基地升 级扩建项目（一期）	21,371.59	100,000.00	4.68
		汽车饰件智能制造合 肥基地建设项目	18,576.40	60,000.00	3.23
	2020 年非 公开发 行股票	西安生产基地建设项 目	18,020.00	47,650.00	2.64
		上海智能制造基地建 设项目	19,352.40	72,000.00	3.72
宁波华翔	2025 年向 特定对 象发行 股票	重庆汽车内饰件生产 基地建设项目	30,444.02	104,720.00	3.44
通领科技	2024 年 IPO 项目	武汉通领沃德汽车内 饰件生产项目	11,642.00	44,189.11	3.80
		上海通领汽车门板总 成生产项目	4,284.00	17,600.00	4.11
汇通控股	2023 年 IPO 项目	汽车饰件扩产建设项 目	6,598.00	49,994.91	7.58
平均值					3.43
乔路铭	2025 年 IPO 项目	乔路铭新能源汽车智 能及轻量化内外饰件 智造项目（一期）	17,793.63	52,865.97	2.97

注：各主体对应融资事项的所列示时间为申报时间。

由上表可以看出，公司本次募投项目单位设备投入产出比例位于其他上市公司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地购置费、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，具体情况如下：

序号	名称	投资金额 (万元)	测算依据
1	土地购置费	5,851.38	参考瑞安市塘下镇工矿用地基准地价(70 万元/亩)为基础确定
2	建设管理费	323.84	参考《基本建设项目建设成本管理规定》
3	工程勘察设计费	673.32	参考《工程勘察设计收费标准》
4	工程监理费	513.71	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
5	联合试运转费	37.23	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》及《机械工业建设项目概算编制办法及各项概算指标》
合计		7,399.48	/

(4) 预备费

项目预备费预算金额为 1,589.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

(5) 铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 2,429.64 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

综上所述，乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）建筑工程、设备购置及安装工程费等均按照当地造价水平、历史采购及生产使用经验等测算，测算依据合理、客观，募集资金需求测算具有合理性，不存在资金闲置的重大风险。

3、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）测算依据是否充分、客观，是否存在资金闲置风险

本项目总投资 25,029.37 万元，其中项目建设投资为 23,433.10 万元：包括建筑工程费 6,949.40 万元、设备购置及安装费 10,969.03 万元、工程建设其他费用 4,398.67 万元、预备费 1,116.00 万元，铺底流动资金为 1,596.27 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	建设投资	23,433.10	93.62%
1.1	工程费用	17,918.43	71.59%
1.1.1	建筑工程费	6,949.40	27.76%
1.1.2	设备购置及安装费	10,969.03	43.82%
1.2	工程建设其他费用	4,398.67	17.57%
1.3	预备费	1,116.00	4.46%
1.3.1	基本预备费	1,116.00	4.46%
2	铺底流动资金	1,596.27	6.38%
合计		25,029.37	100.00%

(1) 建筑工程费

本项目建筑工程总投资为 6,949.40 万元，包括车间及附属工程的建设，其中车间包括注塑、装配、检验、办公及住宿等功能区域，附属工程包括围墙、路面、管道等内容。本项目整体建筑工程系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，情况如下：

序号	项目名称	面积（平方米）	单位造价（万元/平方米）	投资金额（万元）
1	车间			
1.1	生产车间	24,210.00	0.16	3,873.60
1.2	办公及住宿	6,600.00	0.32	2,112.00
2	附属工程	-	-	963.80
合计		30,810.00	0.23	6,949.40

对比同行业上市公司新建厂房造价情况如下：

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费（万元）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
常熟汽饰	2019 年可转债项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	2,730.76	1,3000.00	0.21
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	10,566.62	42,753.34	0.25
		上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目	注 1		
神通科技	2019 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项目	1,370.00	8,000.00	0.17

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费（万元）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
		汽车高光外饰件扩产项目	1,521.00	8,650.00	0.18
新泉股份	2023 年可转债项目	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	24,244.01	51,583.00	0.47
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	10,400.00	40,000.00	0.26
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	14,950.00	57,500.00	0.26
		上海智能制造基地建设项目	15,074.51	35,891.69	0.42
宁波华翔	2025 年向特定对象发行股票	重庆汽车内饰件生产基地建设项目	注 2		
通领科技	2024 年 IPO 项目	武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	5,931.79	26,019.46	0.23
		上海通领汽车门板总成生产项目	注 3		
汇通控股	2023 年 IPO 项目	汽车饰件扩产建设项目	15,647.30	47,900	0.33
平均值					0.28
乔路铭	2025 年 IPO 项目	汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	6,949.40	30,810.00	0.23

注 1：常熟汽饰上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目厂房采用代建-租赁-回购模式。

注 2：宁波华翔重庆汽车内饰件生产基地建设项目系采用租赁厂房的方式实施。

注 3：通领科技上海通领汽车门板总成生产项目系在现有车间场地进行，不新增场地。

注 4：各主体对应融资事项的所列示时间为申报时间。

由上表可以看出，公司本次募投项目单位造价位于其他上市公司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（2）设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费总投资为 10,969.03 万元，其中设备购置费 10,651.00 万元，安装费 318.03 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、中央供料系统和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，具体明细如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	金额（万元）
----	------	---------	--------

序号	设备名称	数量（台/套）	金额（万元）
（一）生产及辅助设备			
1	注塑机	19	1,973.00
2	自动化机器人	20	500.00
3	自动抛光机	4	320.00
4	打胶保压系统	2	680.00
5	中央供料系统	1	340.00
6	机械手	20	180.00
7	注塑机快速锁模系统	20	120.00
8	废气处理系统	1	113.00
9	集中供水	1	226.00
10	集中供气	1	226.00
11	粉料机	4	40.00
12	超声波点焊机	11	16.50
13	模具	65	4,980.00
14	电动葫芦起重机	5	215.00
15	高位货架/集中货架	60	240.00
16	AGV 叉车-室外	4	180.00
17	自动化输送带	4	92.00
18	蓄电池叉车	5	67.50
19	温控箱	11	16.50
20	高低温湿热快变试验箱	2	34.00
21	双段水式模温机	11	16.50
22	AGV 叉车-室内	5	25.00
小计		276	10,601.00
（二）办公设备			
1	电脑	50	42.50
2	打印机	5	7.50
小计		55	50.00
合计		331	10,651.00

对比同行业上市公司单位设备投入的产值情况如下：

公司名称	时间	项目名称	设备投入（万元）	营业收入（万元）	单位设备投入产出比例
------	----	------	----------	----------	------------

公司名称	时间	项目名称	设备投入（万元）	营业收入（万元）	单位设备投入产出比例
常熟汽饰	2019 年可转债项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	18,346.18	44,440.18	2.42
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	14,221.94	35,414.22	2.49
		上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目	9,917.23	25,535.02	2.57
神通科技	2019 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项目	15,475.75	36,780.00	2.38
		汽车高光外饰件扩产项目	10,091.58	15,200.00	1.51
新泉股份	2023 年可转债项目	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	21,371.59	100,000.00	4.68
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	18,576.40	60,000.00	3.23
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	18,020.00	47,650.00	2.64
		上海智能制造基地建设项目	19,352.40	72,000.00	3.72
宁波华翔	2025 年向特定对象发行股票	重庆汽车内饰件生产基地建设项目	30,444.02	104,720.00	3.44
通领科技	2024 年 IPO 项目	武汉通领沃德汽车内饰件生产项目	11,642.00	44,189.11	3.80
		上海通领汽车门板总成生产项目	4,284.00	17,600.00	4.11
汇通控股	2023 年 IPO 项目	汽车饰件扩产建设项目	6,598.00	49,994.91	7.58
平均值					3.43
乔路铭	2025 年 IPO 项目	汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	10,969.03	35,261.15	3.21

注：各主体对应融资事项的所列示时间为申报时间。

由上表可以看出，公司本次募投项目单位设备投入产出比例位于其他上市公

司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地购置费用、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，具体情况如下：

序号	名称	投资金额 (万元)	测算依据
1	土地购置费	3,250.00	参考慈溪市城镇工业用地标定地价（平均 62.14 万元/亩）为基础确定
2	建设管理费	214.91	参考《基本建设项目建设成本管理规定》
3	工程勘察设计费	512.26	参考《工程勘察设计收费标准》
4	工程监理费	397.82	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
5	联合试运转费	23.67	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》及《机械工业建设项目概算编制办法及各项概算指标》
合计		4,398.67	/

（4）预备费

项目预备费预算金额为 1,116.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 1,596.27 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

综上所述，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）建筑工程、设备购置及安装工程费等均按照当地造价水平、历史采购及生产使用经验等测算，测算依据合理、客观，募集资金需求测算具有合理性，不存在资金闲置的重大风险。

【中介机构回复】

（一）核查程序

保荐机构已履行的核查程序包括：

1、查阅募投项目的可行性研究报告，了解募投项目用地情况；查阅瑞安市东工业园单元控制性详细规划，查阅瑞安市人民政府、瑞安市塘下镇人民政府分别出具的证明，分析项目用地性质及合规性；查阅宁波乔路铭与政府部门签署的海域使用权出让合同，取得的不动产权证书；查阅了解《中华人民共和国海域使用管理法》《浙江省海域使用管理条例》，对照宁波乔路铭海域使用权手续办理情况，分析项目用地性质及合规性；查阅并核实募投项目土地使用权、环评等手续办理进度，走访瑞安市塘下镇人民政府，了解募投用地是否存在无法取得的风险，了解相关替代措施及可行性；

2、查阅募投项目的可行性研究报告，了解募投项目的具体内容、合理性、必要性、可行性；通过查询公开信息及行业研究报告，了解发行人下游市场需求变动趋势情况、同行业产能投建趋势；查阅发行人出具的关于生产经营的相关说明，了解现有各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、新客户开拓情况；分析本次募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在产能消化风险、设备或场地闲置风险；量化分析上述项目完工后对公司经营业绩的影响；

3、了解发行人补充流动资金的主要用途、流动资金需求测算过程，分析补充流动资金测算依据是否充分、客观，分析是否存在资金闲置风险；查阅募投项目的可行性研究报告，分析各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各项费用测算依据是否充分、客观，分析是否存在资金闲置风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司尚未取得“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”募投项目用地的土地使用权，根据瑞安市东工业园单元控制性详细规划、瑞安市人民政府以及塘下镇人民政府分别出具的证明，该项目用地符合国家及地方供地政策和土地管理法律、法规、规范性文件及政策的规定；公司尚未取得“乔

路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”募投项目用地的土地使用权主要系相应地块需要一定时间完成土地征地、招拍挂等程序，募投项目用地无法取得的风险较小，相关替代措施具有可行性，后续推进不存在重大不确定性；瑞安市人民政府、塘下镇人民政府已分别出具文件，公司依法取得“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”所需土地的使用权及办理土地不动产权证书预计不存在实质性障碍或重大不确定性；“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”备案、环评、能评等手续办理不存在障碍。根据《中华人民共和国海域使用管理法》《浙江省海域使用管理条例》，结合公司海域使用权手续办理情况，“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”项目用地性质、取得过程符合相关法律法规；“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”土地使用权、项目备案、环评、能评等手续办理不存在障碍；

2、结合下游需求变动情况、存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、同行业产能投建趋势、产能利用率、产销率、外协采购规模等，发行人“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”具有必要性、合理性、可行性，不存在产能消化、设备或场地闲置的重大风险；预计“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”未来新增的各类费用支出和折旧摊销金额不会对发行人经营业绩产生重大不利影响，公司募投项目实施前期对公司经营业绩将产生一定压力，但随着未来扩产项目的建成并达到稳定的运营状态，将有效提升公司产能、销售能力及丰富产品体系，提升公司整体经营业绩；

3、公司本次补充流动资金具备合理性、必要性，补充流动资金依据充分、客观，不存在资金闲置的重大风险；本次募投项目的建筑工程、设备购置及安装工程费等均按照当地造价水平、历史采购及生产使用经验等测算，测算依据合理、客观，募集资金需求测算具有合理性，不存在资金闲置的重大风险。

四、信息披露准确性、充分性

（一）注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性，并逐一说明相关企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应

商等主体资金业务往来情况及合规性，实际控制人及其家族对相关企业的功能定位

【公司回复】

1、注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性及相关企业的功能定位

根据子公司及关联企业的注销登记文件、清税文件、股权转让文件，并经中介机构访谈相关关联自然人，查询国家企业信用信息公示系统，公司注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性及实际控制人及其家族对相关企业的功能定位情况如下：

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让前家族内相关企业的实际控制人对该企业的功能定位	注销或对外转让原因	存续期间的合规性
1、公司报告期内注销的子公司					
太仓乔路铭科技有限公司	报告期内曾经的子公司	于 2024 年 4 月 注销	主要从事技术开发，未批量生产经营	公司原 PTC 业务停止，后续为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销	结合相关子公司报告期内存续期间营业外支出明细，并经查询国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、企查查等网站，相关子公司存续期间不存在重大违法违规行为。
宁波驰航贸易有限公司		于 2023 年 7 月 注销	发行人设立的原辅料采购独立平台	实际推进过程中效果未达预期，为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销	
东莞市乔路铭汽车配件有限公司		于 2025 年 1 月 注销	于主机厂所在地配套设立子公司，后续未实际开展生产经营	为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销	
宁波奔泰汽车零部件有限公司		于 2023 年 4 月 注销	主要开展喷漆业务	其开展的喷漆业务逐步转移至温州，后续为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销	
郑州乔路铭汽车零部件有限公司		于 2024 年 1 月 注销	主要开展注塑件生产	为进一步提升供货效率，厂区搬迁至离主机厂更近的租赁场所，但两地分属不同税务主管部门，因此新设河南	

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让前家族内相关企业的实际控制人对该企业的功能定位	注销或对外转让原因	存续期间的合规性
				乔路铭，注销郑州乔路铭	
合肥乔路铭汽车零部件有限公司		于 2024 年 1 月注销	售后、仓储、装配等业务	为进一步提高供货效率，厂区搬迁至离主机厂更近的租赁场所，但两地分属不同税务主管部门，因此新设合肥新材料，注销合肥乔路铭	
乔路铭技术开发（宁波）有限公司		于 2023 年 6 月 注销	主要从事技术开发	降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置，原业务合并至母公司，因此注销	
抚州乔路铭汽车部件有限公司		于 2024 年 12 月注销	于主机厂所在地配套设立子公司，后续未实际开展生产经营	降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置	
2、公司实际控制人及其子女控制的报告期内注销、对外转让的企业					
宁波惠程贸易有限公司	报告期内实际控制人曾经控制的企业	于 2023 年 4 月 注销	实际控制人控制的企业，曾开展汽车零部件业务	该公司的资产、业务被乔路铭收购后，停止经营，并于 2023 年 4 月 注销	结合相关公司报告期内存续期间营业外支出明细，并经查询国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、企查查等网站，相关公司存续期间不存在重大违法违规行为。
瑞安市乔乔信息咨询有限公司	黄胜全之女黄之乔曾经控制的企业	于 2025 年 1 月 注销	实际控制人子女成立的持股公司，无实际经营	无实际经营，投资规划调整而注销	
3、其他报告期内注销、对外转让的关联企业					
瑞安市华来科技有限公司	黄胜全配偶的兄弟姐妹陈勇曾经控制的企业	于 2024 年 1 月转让	从事无纺布生产销售	业务开拓未达预期，因此关联自然人投资规划调整而对外转让	根据相关企业的实际控制人确认，并经查询国家企业信用信息公示系
温州铭谷汽车零部件有		于 2024 年 7 月转让	开展喷漆加工服务		

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让前家族内相关企业的实际控制人对该企业的功能定位	注销或对外转让原因	存续期间的合规性
限公司					统、中国执行信息公开网、企查查等网站，相关公司存续期间不存在重大违法违规行为。
温州铭标汽车零部件有限公司		于 2024 年 1 月注销	拟开展喷漆加工服务	关联自然人投资规划调整，成立后不久即注销	
瑞安市华余鞋业有限公司		于 2023 年 5 月注销	拟开展鞋制造业务		
铭博股份 12 家子公司[注]	实际控制人黄胜全父亲黄修业、兄弟姐妹黄圣安曾经控制的企业	于 2022 年 4 月至 2024 年 8 月期间注销	关联企业铭博股份根据其业务规划设立的从事冲压件生产、再生物资回收的子公司	铭博股份整体策略调整，相关再生物资回收业务整合由铭博股份开展，部分业务终止而注销	
瑞安市威豪汽车贸易有限公司	黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪、黄莉芳曾经共同控制的企业	于 2023 年 11 月注销	开展威马相关汽车贸易业务	威马业务情况发生变化，相关业务终止而注销	
宝鸡沃铭钢铁贸易有限责任公司	黄胜全的兄弟姐妹黄莉芳的女儿黄蔡榆曾经控制的企业	于 2025 年 2 月注销	开展钢铁贸易业务	西北地区钢铁业务开展未达预期而关停注销	
宣城铭驰科技发展有限公司	黄胜全的兄弟姐妹黄圣安及其配偶王秀华曾经控制的企业	于 2025 年 1 月转让	持有工业用地并进行基建投资	关联自然人投资规划调整而转让，转让前由铭博股份受让了该公司持有的部分土地和厂房	
宁波市睿石企业管理咨询合伙企业（有限合伙）		于 2025 年 4 月注销	关联自然人个人持股平台	原用于投资宣城铭驰科技发展有限公司，该公司对外转让后不再开展投资业务因此注销	
江西乐卡汽车部件有限公司	发行人子公司合肥乔路铭汽车零部件有限公司曾参股 5%的企业	于 2023 年 6 月转让	发行人拟与外协供应商进行股权方面合作而成立合资公司	合作计划调整而对外转让	

注：具体包括瑞安市恒隆再生物资回收有限公司、瑞安市惠通再生物资回收有限公司、瑞安市星博再生物资回收有限公司、成都德瑞泰贸易有限责任公司、宣城市瑞宣钢材贸易有限公司、瑞安市威圣再生物资回收有限公司、瑞安市顺特再生物资回收有限公司、瑞安市合瑞再

生物资回收有限公司、成都铭豪祥贸易有限责任公司、长沙威屹汽车零部件有限公司、宁波精源贸易有限公司、成都宏捷汽车零部件有限公司。

综上，公司报告期内注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业具有合理性；相关注销企业已完成注销登记手续及清税手续，注销手续合法合规；相关对外转让企业已合法合规完成转让手续，相关企业报告期内存续期间不存在重大违法违规行为。

2、逐一说明相关企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来情况及合规性

(1) 发行人注销、对外转让的子公司的情况

报告期内，发行人共注销 8 家子公司，不存在对外转让的子公司，前述企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来的具体情况如下：

子公司	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况	中介机构资金流水核查情况说明
太仓乔路铭科技有限公司	与发行人存在资金业务往来，相关资金往来不存在异常	不存在资金业务往来	与发行人客户、供应商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	已取得报告期内存续期间银行流水
宁波驰航贸易有限公司	为公司采购平台，与发行人存在资金业务往来，相关资金往来不存在异常	不存在资金业务往来	与发行人客户、供应商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	已取得报告期内存续期间银行流水
东莞市乔路铭汽车配件有限公司	未实际经营，存续期间未曾开立银行账户，不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	未开立银行账户
宁波奔泰汽车零部件有限公司	与发行人存在资金业务往来，相关资金往来不存在异常	不存在资金业务往来	与发行人客户、供应商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	已取得报告期内存续期间银行流水
郑州乔路铭	与发行人存在资金业	不存在资金业务往	与发行人客户、供应	已取得报告期

子公司	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况	中介机构资金流水核查情况说明
汽车零部件有限公司	务往来，相关资金往来不存在异常	来	商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	内存续期间银行流水
合肥乔路铭汽车零部件有限公司	与发行人存在资金业务往来，相关资金往来不存在异常	不存在资金业务往来	与发行人客户、供应商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	已取得报告期内内存续期间银行流水
乔路铭技术开发（宁波）有限公司	与发行人存在资金业务往来，相关资金往来不存在异常	与个别董监高存在少量报销款等资金往来，不存在异常资金业务往来；与发行人实际控制人、其他董监高不存在资金业务往来	与发行人客户、供应商存在资金业务往来，资金往来均基于正常销售、采购业务产生，不存在异常资金往来	已取得报告期内内存续期间银行流水
抚州乔路铭汽车部件有限公司	未实际经营，与发行人不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	已取得报告期内内存续期间银行流水

（2）发行人实际控制人及其子女控制的注销、对外转让的关联企业情况

报告期内，发行人实际控制人及其子女共有 2 家控制的企业注销，不存在对外转让的企业，前述企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来的具体情况如下：

关联方	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况	中介机构资金流程核查情况说明
宁波惠程贸易有限公司	发行人于报告期前收购宁波惠程贸易有限公司资产和业务，报告期内内存续期间宁波惠程贸易有限公司与发行人存在收购款支付、关联租赁、资金拆借的情况，相关关联交易已在招股说明书关联交易章节披露，发行人与宁波惠程贸易	与发行人个别董监高存在少量报销款往来，与发行人实际控制人、其他董监高不存在资金业务往来	与发行人存在部分重叠供应商，报告期内与其存在业务、资金往来，整体交易规模较小，不存在异常资金往来	已取得宁波惠程报告期内内存续期间流水，并核查与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体往来情况

关联方	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况	中介机构资金流程核查情况说明
	有限公司之间不存在异常资金、业务往来			
瑞安市乔乔信息咨询有限公司	无实际经营，未开立银行账户，不存在资金、业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	未开立银行账户

(3) 发行人其他注销、对外转让的关联企业情况

报告期内，发行人其他注销、对外转让的关联企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来的具体情况如下：

关联方	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况
瑞安市华来科技有限公司	发行人报告期内曾向其采购无纺布并基于此交易产生业务资金往来，相关关联交易已在招股说明书关联交易章节披露，发行人与其之间不存在异常资金、业务往来	不存在资金业务往来	因华来科技销售的产品主要为无纺布包材，具有通用性，因此发行人报告期内部分供应商亦为其客户，存在业务、资金往来，整体交易规模较小，其与该等发行人供应商不存在异常资金、业务往来
温州铭谷汽车零部件有限公司	温州铭谷汽车零部件有限公司于报告期内曾向发行人提供外协加工服务，基于此交易产生业务资金往来，相关关联交易已在招股说明书关联交易章节披露，发行人与其之间不存在异常资金、业务往来	不存在资金业务往来	发行人报告期内的部分供应商亦为其供应商并存在业务、资金往来，整体交易规模较小，不存在异常资金、业务往来
温州铭标汽车零部件有限公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来
瑞安市华余鞋业有限公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来
铭博股份 12 家子公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	铭博股份 12 家子公司作为铭博股份子公司与铭博股份存在资金、业务往来
瑞安市威豪汽车贸易有	存在因购买汽车发生资金往来，相关关联交易已	不存在资金业务往来	主要开展威马汽车销售业务，因此与发行人客户威马

关联方	与发行人资金业务往来情况	与发行人实际控制人、董监高资金业务往来情况	与发行人客户、供应商资金业务往来情况
限公司	在招股说明书关联交易章节披露，发行人与其之间不存在异常资金、业务往来		汽车基于业务关系存在资金、业务往来，整体交易规模较小，不存在异常资金业务往来
宝鸡沃铭钢铁贸易有限责任公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	与铭博股份存在资金、业务往来外，不存在异常资金业务往来
宣城铭驰科技发展有限公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	因工程发包而与发行人供应商浙江齐瑞建设集团有限公司存在资金业务往来，并与铭博股份子公司存在交易往来，不存在异常资金业务往来
宁波市睿石企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来
江西乐卡汽车部件有限公司	不存在资金业务往来	不存在资金业务往来	发行人供应商艾卡（宁波）新材料科技有限公司亦为江西乐卡股东，发行人部分供应商亦为江西乐卡客户、供应商，前述企业与江西乐卡存在资金业务往来，不存在异常资金业务往来

综上所述，相关企业存续期间与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商等主体资金业务往来情况如下：

（1）发行人报告期内注销的子公司与发行人及其客户、供应商存在日常业务、资金往来，其中侨路铭技术开发（宁波）有限公司与发行人董监高存在少量报销款等往来；

（2）发行人实际控制人报告期内曾经控制的企业宁波惠程贸易公司与发行人董监高、客户、供应商基于资金拆借、关联租赁、日常经营及资产业务收购而发生资金、业务往来；与发行人董监高存在少量报销款等往来；

（3）发行人报告期内存在的关联企业瑞安市华来科技有限公司（以下简称“华来科技”）曾向发行人销售包装材料并因此产生业务、资金往来，且发行人报告期内部分供应商为华来科技客户，存在业务、资金往来；发行人报告期内曾

经的关联企业温州铭谷汽车零部件有限公司（以下简称“温州铭谷”）存在向发行人提供外协加工服务因此产生业务、资金往来；发行人报告期内曾经的供应商浙江屹华汽车零部件有限公司（以下简称“浙江屹华”）亦为温州铭谷的供应商并存在业务、资金往来；发行人报告期内曾经的关联企业瑞安市威豪汽车贸易有限公司因销售威马汽车与发行人存在资金往来，且与发行人客户威马汽车存在业务、资金往来；但前述企业与公司或其客户、供应商之间的业务、资金往来整体规模较小；

（4）铭博股份报告期内注销的子公司存续期间作为子公司与铭博股份存在业务、资金往来；发行人曾经的关联企业宝鸡沃铭钢铁贸易有限责任公司、宣城铭驰科技发展有限公司与铭博股份或其子公司存在业务、资金往来；

（5）发行人子公司合肥乔路铭汽车零部件有限公司曾参股 5% 的企业江西乐卡汽车部件有限公司与发行人供应商艾卡（宁波）新材料科技有限公司（系江西乐卡汽车部件有限公司的股东）以及发行人部分供应商存在业务、资金往来。

上述企业不存在与发行人单方或相互代垫成本费用的情形，发行人报告期内注销的子公司及关联企业或对外转让关联企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商不存在异常资金、业务往来。

【中介机构回复】

1、核查程序

保荐机构、发行人律师已履行的核查程序包括：

（1）查阅子公司及关联企业的注销登记文件、清税文件、股权转让文件，了解其注销、对外转让情况；

（2）查阅发行人报告期内注销的子公司的营业外支出明细、财务报表、发行人审计报告、报告期内取得的部分合规证明；

（3）查询国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、企查查等网站，检索发行人报告期内注销的子公司、注销或对外转让的关联企业存续期间是否存在违法违规行为；

（4）访谈相关关联自然人并取得相关确认文件，了解其报告期内注销、对

外转让关联企业的原因、注销或转让前对该等关联企业的定位、该等关联企业存续期间合法合规情况；确认相关企业是否与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商是否存在异常资金、业务往来；

（5）基于重要性原则核查比对发行人及其实际控制人、董监高报告期内银行流水、发行人报告期内注销的子公司报告期内存续期间的银行流水；获取发行人实际控制人控制的其他报告期内注销的企业的流水，进行交叉对比，对于无法获得银行流水的其他报告期内注销或对外转让的关联企业，访谈了解情况，取得该等关联企业实际控制人的确认。

2、核查结论

（1）发行人已说明报告期内注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性及相关企业的功能定位；发行人报告期内注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业具有合理性；相关注销企业已完成注销登记手续及清税手续，注销手续合法合规；相关对外转让企业已合法合规完成转让手续，相关企业报告期内存续期间不存在重大违法违规行为；

（2）发行人报告期内注销的子公司及关联企业或对外转让关联企业不存在与发行人单方或相互代垫成本费用的情形，发行人报告期内注销的子公司及关联企业或对外转让关联企业与发行人及其实际控制人、董监高、客户、供应商不存在异常资金、业务往来。

（二）劳务供应商情况，是否存在成立时间较短即与发行人合作或主要服务于发行人的劳务供应商，劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

【公司回复】

1、报告期内公司劳务供应商情况

报告期内，公司合作的劳务派遣供应商分别为 54 家、77 家、73 家、44 家；报告期内，公司不存在劳务外包。

报告期内，公司劳务派遣总体情况如下：

期间	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
----	--------------	--------	--------	--------

当期合作的劳务供应商数量（家）	44	73	77	54
合计交易金额（万元）	1,623.02	3,226.39	2,899.24	1,209.59
占当期主营业务成本的比例（%）	1.49	1.23	1.46	0.99

2、报告期内公司劳务派遣比例

报告期内，公司及子公司总体劳务派遣人数占用工总人数的比例如下：

单位：%

时间	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年	17.60	8.73	4.25	1.70	0.83	0.8	8.74	11.61	18.46	17.82	9.06	7.14
2023年	7.03	6.63	5.29	4.50	4.66	8.30	8.45	14.35	18.41	27.80	26.37	8.11
2024年	12.49	5.12	5.59	4.76	4.21	2.72	3.58	7.55	14.90	15.46	8.39	8.50
2025年	11.60	6.22	5.94	7.48	7.18	7.43	-	-	-	-	-	-

由上表可见，公司及子公司报告期内存在劳务派遣用工人数超过用工总量10%的情况，该等情况相对集中于各年度1月及8-11月，发行人报告期内订单持续扩大，用工需求大量增加，但2024年至2025年发行人总体劳务派遣用工比例相对于2022年及2023年同期整体呈下降趋势。

3、报告期内公司劳务供应商的具体情况，是否存在成立时间较短即与公司合作或主要服务于公司的劳务供应商

报告期内，公司合计与150家劳务供应商合作，其中8家成立时间较短（成立后3个月内）即与公司开展合作，详情如下：

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
1	安徽为民保安服务有限公司	100 万元	股东：丁学兰 董监高：王云、刘正发	2015-05-21	2023-11	截至报告期末正在合作	否
2	成都攀红物业管理有限公司	50 万元	股东：刘李航、王攀 董监高：刘李航、王攀	2014-12-23	2021-12	截至报告期末正在合作	否
3	成都易职人力资源管理有限公司	200 万元	股东：陈罗、王庆 董监高：陈罗、王庆	2019-09-30	2025-03	截至报告期末正在合作	否
4	贵州群鹏人力资源管理有限公司	200 万元	股东：杭州港为大件运输有限公司、管成义 董监高：管成义、赵超峰	2024-10-09	2025-06	截至报告期末正在合作	否
5	合肥炯森技术服务有限公司	200 万元	股东：张银银、余丹丹 董监高：张银银、余丹丹	2021-09-06	2022-10	截至报告期末正在合作	否
6	湖北新亿安人力资源有限公司	500 万元	股东：田明、孟祥文 董监高：田明、孟祥文	2021-08-16	2024-09	截至报告期末正在合作	否
7	湖南崇广人力资源有限公司	200 万元	股东：何玉凤、陈实、刘树林 董监高：陈实、刘树林	2020-04-03	2020-12	截至报告期末正在合作	否
8	湖南盛威人力资源有限公司	200 万元	股东：沈苗 董监高：沈苗、谢秀朱	2023-10-08	2024-09	截至报告期末正在合作	否
9	湖州鸿欣物业管理有限公司	680 万元	股东：何欣、周红燕 董监高：何欣、周红燕	2021-11-30	2024-01	截至报告期末正在合作	否
10	江苏德耀供应链管理有限公司	1,000 万元	股东：韩根玲 董监高：韩根玲	2022-01-29	2025-02	截至报告期末正在合作	否
11	江苏鑫勃轩企业管理咨询有限公司	200 万元	股东：侯玉惠 董监高：侯玉惠	2022-03-04	2024-04	截至报告期末正在合作	否
12	宁波飞思人力资源	200 万元	股东：张铭、杨昊天	2022-05-12	2022-07	截至报告期末	是，订单临时增多，劳务用

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	有限公司		董监高：张铭、杨昊天			正在合作	工紧张，就近选择
13	宁波慧联人力资源服务有限公司	200 万元	股东：陈建荻、朱莲籽、胡大海 董监高：陈建荻、胡大海	2024-05-14	2024-07	截至报告期末 正在合作	是，订单临时增多，劳务用工紧张，就近选择
14	宁波靓歌供应链管理有限公司	500 万元	股东：陈艳娥、孙亮 董监高：陈艳娥、孙亮	2024-03-12	2025-04	截至报告期末 正在合作	否
15	四川宏远就业企业管理有限公司	200 万元	股东：陈龙、陈菊华 董监高：陈菊华	2024-10-12	2025-04	截至报告期末 正在合作	否
16	芜湖和弘人力资源有限公司	200 万元	股东：赵文乐、张胜、田磊、郭瑞 董监高：赵文乐、张胜、田磊	2020-08-18	2023-10	截至报告期末 正在合作	否
17	芜湖瑞世企业管理有限公司	200 万元	股东：李奇、朱喜强 董监高：李奇、朱喜强	2023-03-28	2025-06	截至报告期末 正在合作	否
18	浙江易鸿人力资源有限公司	1,000 万元	股东：刘建、李雪勤 董监高：刘建、李雪勤	2021-09-23	2025-04	截至报告期末 正在合作	否
19	镇江亿发劳务外包服务有限公司	200 万元	股东：吕公案 董监高：吕公判、吕公案	2022-01-25	2024-09	截至报告期末 正在合作	否
20	职多多人力资源（宁波）有限公司	200 万元	股东：马海洋、崔金玉 董监高：马海洋、崔金玉	2021-10-13	2023-09	截至报告期末 正在合作	否
21	安徽百佳乐人力资源有限公司	500 万元	股东：黄池合、李春锋、吕梦瑶 董监高：黄池合、李春锋、吕梦瑶	2022-10-21	2024-01	2024-04	否
22	安徽辰昕人力资源有限公司	500 万元	股东：张文娟 董监高：张文娟、刘陈	2021-07-20	2022-09	2023-10	否
23	安徽伊诺人力资源有限公司	500 万元	股东：李倩倩 董监高：王仲、程浩	2022-01-27	2023-10	2023-11	否
24	安徽豫徽供应链有	500 万元	股东：周口豫达乐家物业管理有限公司、	2023-08-07	2024-09	2025-01	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	限公司		周口蜜蜂网络科技有限公司 董监高：彭艳平、单小俊、齐云涛				
25	安庆市鸿臻人力资源服务有限公司	200 万元	股东：李志文、周祥荣 董监高：李志文、周祥荣	2022-06-28	2023-09	2023-11	否
26	宝鸡聚汇才人力资源有限公司	200 万元	股东：韩萌萌、敬晓阳 董监高：韩萌萌、敬晓阳	2018-09-30	2023-04	2025-02	否
27	常州常友服务外包有限公司	200 万元	股东：周慧平 董监高：向全满、周慧平	2019-07-11	2023-08	2024-05	否
28	常州勃轩劳务有限公司	200 万元	股东：鞠云良 董监高：鞠云良、鞠成霞	2019-03-12	2022-09	2024-01	否
29	常州市平凡人力资源有限公司	200 万元	股东：何召苗、刘琪 董监高：何召苗、刘东	2022-12-08	2023-08	2023-08	否
30	常州市信恒服务外包有限公司	200 万元	股东：于景秋、张立华 董监高：于景秋、张立华	2012-02-06	2023-08	2023-12	否
31	常州鑫满满劳务有限公司	200 万元	股东：李保霞 董监高：李保霞、李芷熙	2021-10-28	2024-09	2024-10	否
32	常州兄弟职业介绍所	200 万元	股东：张立华	2005-10-09	2025-02	2025-02	否
33	常州轩航人力资源有限公司	200 万元	股东：刘磊、龙良伟、言洪妹 董监高：刘磊、龙良伟	2021-01-19	2024-09	2025-05	否
34	成都汇聚优财人力资源有限公司	500 万元	股东：刘江红、赖文超、王晓青 董监高：刘江红、赖文超、王晓青	2021-01-05	2023-09	2024-01	否
35	成都强芸人力资源管理有限公司	200 万元	股东：马强 董监高：马强、刘敏	2023-09-04	2024-09	2025-01	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
36	成都双协作人力资源管理有限公司	200 万元	股东：车兴飞、阿约说格、李中燕、杨成东、李中燕、杨再林 董监高：杨成东、李中燕	2021-09-28	2022-10	2022-12	否
37	广西嘉德人力资源服务有限公司	200 万元	股东：罗小鹏、许昌 董监高：罗小鹏、何鑫	2023-05-26	2023-09	2023-11	否
38	贵州建垚劳务派遣有限公司	200 万元	股东：肖昌华、郭平 董监高：肖昌华、郭平	2020-12-02	2025-06	2025-06	否
39	贵州品信人力资源管理有限公司	500 万元	股东：车欢欢 董监高：车欢欢	2022-11-04	2025-06	2025-06	否
40	贵州志成杰才人力资源服务（集团）有限公司	1,000 万元	股东：招财猫（重庆）商务信息咨询有限公司、刘永杰 董监高：刘永杰、黄鹤、罗莉	2022-12-06	2025-06	2025-06	否
41	贵州众茂人力资源有限公司	200 万元	股东：张勇、王春 董监高：张勇、王春	2021-05-26	2023-08	2024-01	否
42	合肥北城人力资源服务有限公司	200 万元	股东：陶云飞、魏道兵 董监高：陶云飞、魏道兵	2016-05-11	2024-08	2025-02	否
43	合肥宸涵源人力资源有限公司	200 万元	股东：郭春丽 董监高：郭春丽	2023-11-02	2024-06	2024-06	否
44	合肥诚捷服务外包有限公司	200 万元	股东：王洪盛、昌凯旋 董监高：王洪盛、昌凯旋	2021-02-25	2024-08	2025-03	否
45	合肥独树企业服务外包有限公司	200 万元	股东：许卫、陈炎 董监高：许卫、陈炎	2021-01-06	2022-09	2022-09	否
46	合肥英格玛服务外包有限公司	200 万元	股东：苏州英格玛服务外包股份有限公司	2015-11-16	2022-10	2023-02	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
			董监高：乔高峰、张志峰、朱昊翔				
47	湖南邦泰速达供应链有限责任公司	300 万元	股东：徐石华、匡柏清 董监高：徐石华、匡柏清	2021-10-08	2022-07	2022-10	否
48	合肥佳音恩典人力资源有限公司	200 万元	股东：陈娟红 董监高：陈娟红	2022-08-05	2023-09	2023-09	否
49	湖南晟智源人力资源管理有限公司	200 万元	股东：胡博然、张金凤 董监高：胡博然、张金凤	2022-12-28	2023-10	2024-04	否
50	湖南德佑聚人力资源服务有限公司	200 万元	股东：杨毅、杨帆 董监高：杨毅、杨帆、王从军	2018-04-28	2021-11	2022-03	否
51	湖南极致顶鼎人力资源有限公司	500 万元	股东：湖南顶鼎网络科技有限公司、毛蕾、谢康林 董监高：毛蕾、谢康林	2007-08-30	2023-09	2024-01	否
52	湖南天坤人力资源服务有限公司	200 万元	股东：苏州捷强服务外包有限公司、李兆玲、李珍红 董监高：李兆玲、李珍红	2015-06-10	2019-09	2022-09	否
53	湖南蜗牛人力资源有限公司	500 万元	股东：李方明、夏新永 董监高：李方明、夏新永	2015-05-13	2022-07	2023-03	否
54	湖南湘劳人力资源有限公司	200 万元	股东：唐新龙、胡广 董监高：唐新龙、胡广	2015-12-14	2021-08	2022-10	否
55	湖南易好人力资源有限公司	200 万元	股东：胡凤娟、周聪 董监高：胡凤娟、周聪	2021-05-13	2022-09	2022-10	否
56	湖南舟济人力资源有限公司	200 万元	股东：曾丽阳、张利、杨甫 董监高：杨甫	2018-12-11	2022-09	2023-01	否
57	淮北市常孟人力资	300 万元	股东：徐涛、刘斌	2020-02-27	2022-08	2023-03	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	源有限公司		董监高：徐涛、刘斌				
58	济南金石人力资源服务有限公司	300 万元	股东：金波、徐磊 董监高：金波、徐磊	2016-07-12	2024-08	2024-08	否
59	济南乐洋劳务有限公司	200 万元	股东：侯甲乐、曹洋 董监高：侯甲乐、曹洋	2023-12-18	2024-08	2025-03	否
60	江苏康禾恒供应链管理有限公司	1,000 万元	股东：王志远 董监高：王克森、王志远	2022-08-09	2023-10	2024-02	否
61	江苏瑞美鑫企业服务外包有限公司	1,000 万元	股东：杨金霖 董监高：杨金霖	2021-03-25	2022-09	2024-04	否
62	江苏盛佰瑞外包服务有限公司	1,000 万元	股东：苑阿敏 董监高：苑阿敏、江凯	2018-04-20	2023-08	2023-08	否
63	江苏拓峻人力资源管理有限公司	1,000 万元	股东：孙超超、张蒙 董监高：张蒙	2022-04-19	2023-08	2023-09	否
64	江西博达优智企业管理咨询有限公司	200 万元	股东：罗桂财、何缙杰 董监高：罗桂财、何缙杰	2019-12-18	2021-10	2022-01	否
65	开封创兴人力资源服务有限公司	200 万元	股东：刘发顺、范磊强 董监高：刘发顺、范磊强	2023-03-22	2023-08	2025-01	否
66	励华硕飞（宁波）企业管理有限公司	200 万元	股东：黄海亮、余文浩 董监高：黄海亮、余文浩	2021-10-18	2022-01	2024-10	是，订单临时增多，劳务用工紧张，就近选择
67	凉山州越达人力资源有限公司	200 万元	股东：沈健 董监高：沈健、谢洪	2017-12-25	2021-12	2022-03	否
68	临邑中聚人力资源有限公司	500 万元	股东：王书欢 董监高：王书欢、田秋娜	2014-06-19	2023-10	2023-11	否
69	龙山县民益人力资	200 万元	股东：田万文、刘定金、李振朋	2021-06-18	2023-10	2024-01	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	源有限公司		董监高：田万文、刘定金、李振朋				
70	宁波奥联企业管理 有限公司	200 万元	股东：周麦丽、陈新义董监高：周麦丽、 陈新义	2020-05-11	2022-11	2023-01	否
71	宁波宝哥人力资源 有限公司	200 万元	股东：韩二宝、姚红英 董监高：姚红英、韩可玲	2022-04-28	2023-08	2023-08	否
72	宁波博名人力资源 有限公司	200 万元	股东：周宇通 董监高：周宇通、周盼盼	2020-06-19	2022-09	2022-12	否
73	宁波博旺企业管理 有限公司	200 万元	股东：韩涛、展金鹏、张权飞 董监高：展金鹏、张权飞	2022-07-20	2024-02	2024-04	否
74	宁波富邦人力资源 服务有限公司	500 万元	股东：郝金、张铭 董监高：郝金、张铭	2021-11-10	2021-12	2022-01	是，订单临时增多，劳务用 工紧张，就近临时使用
75	宁波富日企业管理 服务有限公司	200 万元	股东：张永军 董监高：夏良民、张永军、丁洪台	2021-01-14	2024-01	2024-01	否
76	宁波高远人力资源 服务有限公司	200 万元	股东：程用坤 董监高：程用坤、李远生	2011-03-17	2023-09	2024-01	否
77	宁波格远人力资源 管理有限公司	200 万元	股东：宋彩萍 董监高：宋彩萍、康元龙	2021-03-08	2022-09	2022-10	否
78	宁波恒诚瑞供应链 有限公司	300 万元	股东：张力勇、曾汛 董监高：张力勇、曾汛	2020-12-17	2022-08	2023-03	否
79	宁波宏湾人力资源 有限公司	200 万元	股东：孟繁权、刘畅 董监高：孟繁权、刘畅	2020-09-21	2022-11	2023-03	否
80	宁波鸿光人力资源 服务有限公司	200 万元	股东：任小光 董监高：任小光、杜红娟	2021-06-28	2021-08	2022-03	是，订单临时增多，劳务用 工紧张，就近选择
81	宁波吉泰人力资源	200 万元	股东：郭前胜	2021-11-17	2022-08	2022-11	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	有限公司		董监高：郭前胜、张翠萍				
82	宁波聚旺人力资源有限公司	200 万元	股东：屈超飞、蒋军 董监高：屈超飞、蒋军	2022-03-25	2023-02	2023-07	否
83	宁波聚鑫供应链管理有限公司	200 万元	股东：毛大汉、李连军 董监高：毛大汉、张露梅	2018-08-31	2022-08	2022-10	否
84	宁波乐为人力资源服务有限公司	200 万元	股东：汤远祖、丁永飞 董监高：汤远祖、丁永飞	2015-04-09	2022-08	2024-04	否
85	宁波林达人力资源有限公司	200 万元	股东：叶林林 董监高：叶林林、赵融融	2021-02-23	2023-09	2024-04	否
86	宁波民圣供应链管理有限公司	200 万元	股东：王二圣、王吉胜 董监高：王二圣、王吉胜	2023-07-07	2023-08	2023-08	是，订单临时增多，劳务用工紧张，就近临时使用
87	宁波睿牧教育科技有限公司	200 万元	股东：宁波华夏英才人力资源有限公司、张浩、郑祥诺 董监高：张浩、郑祥诺	2019-02-26	2023-10	2023-10	否
88	宁波市安佐企业管理有限公司	200 万元	股东：陈婷婷、陈裘、李焕 董监高：陈婷婷、陈裘、李焕	2020-04-28	2024-04	2024-04	否
89	宁波市龙邦人力资源有限公司	200 万元	股东：阿色沙沙、吉子伍沙 董监高：阿色沙沙、吉子伍沙	2021-04-21	2021-10	2022-02	否
90	宁波泰铭人力资源有限公司	200 万元	股东：郝平菊 董监高：郝平菊、尹建涛、张长刚	2021-03-09	2023-08	2023-11	否
91	宁波天焱人力资源有限公司	200 万元	股东：王康、张学亚 董监高：王康、张学亚	2019-05-16	2021-10	2022-04	否
92	宁波湾居人力资源服务有限公司	200 万元	股东：陈晓凡 董监高：陈晓凡、汪洋	2002-07-31	2023-08	2025-04	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
93	宁波湾居人力资源有限公司	200 万元	股东：陈晓凡 董监高：陈晓凡、汪洋	2022-01-10	2023-08	2025-04	否
94	宁波万宝人力资源有限公司	200 万元	股东：周军辉、周继洋 董监高：周军辉、周继洋	2008-10-31	2023-08	2023-11	否
95	宁波小鱼人力资源有限公司	200 万元	股东：鱼蕾蕾、李腾 董监高：鱼蕾蕾、李腾	2020-11-11	2023-08	2023-08	否
96	宁波欣和人力资源有限公司	200 万元	股东：林芯茹、董斌斌 董监高：林芯茹、董斌斌	2017-08-11	2020-01	2024-01	否
97	宁波旭航供应链管理有限公司	200 万元	股东：李云、李士民 董监高：李云、李士民、童梦瑶	2017-08-02	2020-11	2024-01	否
98	宁波焱坤供应链有限公司	200 万元	股东：崔叮叮、崔俊杰 董监高：崔叮叮、崔俊杰	2022-01-27	2023-08	2024-01	否
99	宁波益信人力资源有限公司	200 万元	股东：王锡科、陈浩立 董监高：王锡科、陈浩立	2021-09-01	2022-09	2024-12	否
100	宁波赢合人力资源有限公司	200 万元	股东：程杨 董监高：程杨、凡珍珍	2020-10-10	2022-11	2023-03	否
101	宁波佑昌人力资源有限公司	200 万元	股东：童涛、周利梅 董监高：童涛、周利梅	2018-03-16	2025-04	2025-04	否
102	宁波致源人力资源有限公司	200 万元	股东：张维波 董监高：张维波、刘新姣	2018-01-26	2022-10	2023-02	否
103	宁波众高企业服务有限公司	500 万元	股东：宁波谦盛汤控股集团有限公司、宋彦文 董监高：宋彦文、熊雄、潘迎春	2021-09-30	2023-06	2023-07	否
104	宁波众立人力资源	200 万元	股东：周慧慧	2019-12-27	2022-09	2022-12	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
	有限公司		董监高：周慧慧、陈士吉				
105	宁波卓驰人力资源有限公司	200 万元	股东：刘克江 董监高：刘克江、王传兰	2024-01-18	2024-08	2024-09	否
106	衢州市新琪然人力资源有限公司	200 万元	股东：郭海东、王二康、刘建 董监高：郭海东、王二康	2023-05-18	2023-08	2024-03	是，订单临时增多，劳务用工紧张，就近选择
107	山东乐聘人力资源服务有限公司	500 万元	股东：张婷婷、刘情 董监高：张婷婷、刘情	2017-09-07	2024-08	2024-08	否
108	山东中兴国际人力资源服务有限公司	300 万元	股东：刘辉、赵旭 董监高：刘辉、赵旭	2021-05-10	2024-08	2025-01	否
109	山西安烁人力资源有限公司	200 万元	股东：张艳飞 董监高：张艳飞、李铁牛	2021-12-16	2024-01	2024-03	否
110	山西飏达人力资源服务有限公司	200 万元	股东：路满仓、陆小俊、王春娟 董监高：路满仓、陆小俊、王春娟	2017-11-03	2024-02	2025-01	否
111	陕西德尚诚劳务服务有限公司	200 万元	股东：王鹏飞、张正博 董监高：王鹏飞、张正博	2019-06-27	2022-10	2023-08	否
112	陕西方鸿人力资源有限公司	200 万元	股东：陕西方鸿未来企业管理咨询有限公司、马连让、马小龙 董监高：马连让、马小龙	2019-09-18	2021-01	2022-01	否
113	陕西鸿林涛人才资源有限公司	200 万元	股东：张情林 董监高：张情林、王利娜	2019-07-04	2024-07	2025-02	否
114	陕西金隼企业管理有限公司	200 万元	股东：张旋、王良、王超 董监高：张旋、王良	2021-09-10	2023-05	2024-01	否
115	陕西聚美优才人力资源有限公司	200 万元	股东：李宏凯、李涛、西汇实业控股股份有限公司	2021-11-04	2023-04	2023-11	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
			董监高：李宏凯、李涛				
116	陕西普尔森人力资源有限公司	200 万元	股东：马浪浪 董监高：马浪浪、席妮、崔启遥	2016-02-01	2024-09	2024-10	否
117	陕西永益辰企业管理有限公司	500 万元	股东：马海强、马海龙 董监高：马海强、马海龙	2019-10-31	2023-08	2023-09	否
118	陕西优职人和企业管理咨询有限公司	200 万元	股东：马小龙 张博 董监高：马小龙 张博	2021-12-08	2023-04	2025-02	否
119	陕西中蓝职道企业管理有限公司	200 万元	股东：董文娟、陈茹 、陕西中蓝英创人力资源有限公司 董监高：董文娟、陈茹	2022-01-07	2023-05	2024-01	否
120	陕西众秦协作人力资源有限公司	200 万元	股东：赵红坤 董监高：赵红坤、黄丹龙	2020-10-14	2023-11	2024-01	否
121	上海外服昆山人力资源服务有限公司	200 万元	股东：上海外服（集团）有限公司、昆山开发区人力资源集团有限公司 董监高：王中斐、姚海峰、王力、殷颖、蒋炯、邹亦婷、许毓玲	2002-04-28	2023-01	2023-12	否
122	深圳市天坤风云劳务派遣有限公司	800 万元	股东：深圳市天坤风云人力资源有限公司、深圳市鑫义达投资合伙企业（有限合伙） 董监高：黄波	2017-04-01	2022-08	2025-01	否
123	四川多美特人力资源管理有限公司	300 万元	股东：王江凤、李芹 董监高：王江凤、李芹、李倩	2022-06-07	2023-09	2023-12	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
124	四川鸿赛人力资源服务集团有限公司	500 万元	股东：冯时虎、张赛 董监高：冯时虎、张赛	2016-11-18	2022-09	2025-02	否
125	四川举荐堂企业管理咨询有限公司	500 万元	股东：周朝鑫、周朝海、龚闻金 董监高：周朝鑫、周朝海、龚闻金	2021-03-12	2022-09	2023-08	否
126	四川掘才人力资源服务有限公司	200 万元	股东：余步先、何敏、卿群 董监高：余步先、何敏、卿群	2016-12-06	2020-10	2022-12	否
127	四川牛一牛人力资源有限公司	200 万元	股东：杨博 董监高：杨博	2020-01-08	2024-03	2024-09	否
128	四川尚毅得人力资源有限公司	200 万元	股东：何军 董监高：何军、杨博	2023-11-22	2024-10	2024-11	否
129	四川祥博企业管理有限公司	609 万元	股东：项剑波、高华 董监高：项剑波、高华	2017-03-14	2020-10	2022-07	否
130	四川影领人力资源管理有限公司	200 万元	股东：李玉虹、董鑫 董监高：李玉虹、董鑫	2017-11-10	2021-12	2022-01	否
131	苏州聚琦企业管理有限公司	200 万元	股东：王宗磊 董监高：王宗磊、王伟	2021-10-14	2022-07	2023-08	否
132	苏州万聘人力资源有限公司	200 万元	股东：高玲玲 董监高：高玲玲、黄英	2021-10-27	2023-10	2024-04	否
133	塔兰特人才服务（常州）有限公司	200 万元	股东：许彩云 董监高：许彩云	2019-10-15	2022-07	2022-10	否
134	天津警聘企业管理有限公司	210 万元	股东：张静 董监高：马强、张静	2021-05-18	2023-09	2023-10	否
135	温州汇才人力资源有限公司	200 万元	股东：魏忠仁、侯王鹏、金李杰 董监高：魏忠仁、侯王鹏	2022-02-15	2023-09	2025-03	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
136	温州市雄川人力资源有限公司	500 万元	股东：木尔只拉、吉朵改哈、陈伍的、吉朵格古 董监高：木尔只拉、吉朵改哈、吉朵格古	2021-11-01	2022-01	2024-02	是，订单临时增多，劳务用工紧张，就近选择
137	芜湖驰骋人力资源服务有限公司	200 万元	股东：马飞 董监高：马飞	2023-02-20	2023-08	2025-04	否
138	芜湖瀚辉人力资源服务有限公司	200 万元	股东：李媛、张建华、卢东强 董监高：李媛、张建华、卢东强	2023-09-22	2024-08	2024-10	否
139	芜湖万亨人力资源有限公司	200 万元	股东：魏水连、周碧赞、张小青 董监高：魏水连、周碧赞、张小青	2023-08-19	2024-03	2024-10	否
140	西安百斯特人力资源管理有限公司	500 万元	股东：高小恒 董监高：高小恒	2015-03-26	2021-05	2022-02	否
141	湘潭思泉劳务信息咨询有限公司	200 万元	股东：冯雷 董监高：冯雷、谭友恒	2015-07-16	2022-09	2022-10	否
142	宜宾市阔达人力资源有限公司	200 万元	股东：廖红福、王强 董监高：廖红福、幸华容	2021-03-16	2023-07	2025-03	否
143	长沙羽猎人力资源有限公司	200 万元	股东：黄吉 董监高：黄吉、刘小涛、夏新永	2021-09-17	2023-09	2024-08	否
144	长兴惠派劳务派遣有限公司	200 万元	股东：徐云娟 董监高：徐云娟、钱宏运	2019-06-19	2023-10	2023-12	否
145	浙江鸿富供应链管理有限公司	1,000 万元	股东：计超、计海涛、李勤 董监高：计超、计海涛、李勤	2019-05-30	2021-12	2022-12	否
146	浙江巾源人力资源有限公司	1,000 万元	股东：王永飞、范新飞 董监高：王永飞、范新飞	2020-09-24	2024-02	2024-03	否

序号	名称	注册资本	股东、董监高情况	成立时间	起始合作时间	终止合作时间	是否成立时间较短（3个月内）即与发行人合作
147	浙江胜群人力资源有限公司	200 万元	股东：郭文昌、张文武 董监高：郭文昌、张文武	2022-01-04	2023-09	2024-03	否
148	浙江盛杰人力资源有限公司	1,000 万元	股东：刘飞飞、秦林峰 董监高：刘飞飞、秦林峰	2018-04-17	2021-03	2024-09	否
149	浙江唐吉人力资源有限公司	1,000 万元	股东：马孝飞、陈志梅 董监高：马孝飞、陈志梅	2018-04-03	2020-09	2022-12	否
150	浙江中豫供应链管理有限公司	1,000 万元	股东：宁波中赢智能科技有限公司、蒋政华、王贤 董监高：蒋政华、张鹏	2024-05-13	2025-04	2025-04	否

（1）公司报告期内劳务派遣供应商较多的原因

公司报告期内合计与 150 家劳务供应商合作、家数较多，主要系公司所处汽车零部件行业对劳动用工的需求量较大，且公司报告期内业务增长较快，基于整车厂配套需要，子公司数量较多且设立较为分散，优先考虑采用当地劳务供应商，同时，公司在实际生产经营活动中存在因业务订单数量临时增加导致对相关劳动用工需求变化大，从而就近选择劳务供应商临时进行合作，订单完成后终止合作的情况，因此公司总体使用的劳务派遣供应商数量较多。

（2）成立时间较短即与公司合作的情况

由上表可知，公司存在 8 家成立时间较短（成立后 3 个月内）即与公司开展合作的劳务供应商，其中 2 家劳务供应商系在报告期之前开展合作、合作持续至报告期内，6 家劳务供应商系在报告期内开展合作，相关情况具有合理性，具体原因如下：

1）公司选择劳务服务供应商的主要方式及因素：公司选定劳务派遣供应商采用市场化询价的方式，通常会在综合考虑劳务派遣供应商的所在地区、经营资质、信用情况、经营规模、服务能力及报价等因素后，最终选定劳务派遣供应商。发行人使用该等劳务供应商的主要原因为新设生产基地、订单临时增加、原劳务供应商终止合作等原因导致用工紧张，为满足生产需求，公司就近选择能提供劳务派遣服务的供应商进行合作，从而出现少量成立时间较短即作为公司劳务供应商的情况。

2）劳务派遣服务供应商主要特点：劳务服务供应商在取得劳务派遣经营许可证后即可向公司提供劳务派遣服务，工作内容为辅助性、临时性，通常无特殊专业要求或运营经验。

综上，公司报告期内与部分成立时间较短的劳务供应商合作具有合理性。

报告期内，公司新增开始合作的成立时间较短（成立 3 个月内）的劳务供应商共 6 家，各期新增开始合作的成立时间较短（成立 3 个月内）的劳务供应商数量占当期新增供应商总数的占比以及与其他劳务供应商的价格对比情况如下：

期间	该期间内开始合作的成立时间较短（成立 3 个月内）的劳务供应商数量	该期间内开始合作的劳务供应商总数	占比	与其他劳务供应商的收费标准是否存在显著差异
2025 年 1-6 月	0	13	0.00%	--
2024 年	1	31	3.23%	无
2023 年	2	51	3.92%	无
2022 年	3	34	8.82%	无

由上表可见，公司于报告期各期新增开始合作的成立时间较短（成立 3 个月内）的劳务供应商数量占比较低且逐步下降，不存在重大影响。

（3）主要服务于发行人的劳务供应商的情况

发行人报告期内劳务供应商数量较多，且截至报告期末已终止合作的劳务供应商数量亦较多，该等劳务供应商对于确认是否主要服务于发行人的配合度较低，发行人已取得截至报告期末仍在继续合作的全部劳务供应商的书面确认，根据该等书面确认，在截至报告期末正在合作的劳务供应商中，不存在主要为发行人提供服务（业务收入占比 80% 以上）的劳务供应商。

4、劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

经查询国家企业信用信息公示系统、取得上述截至报告期末正在合作的劳务供应商的书面确认，并经对比发行人报告期内合作的劳务供应商的股东、董事、监事、高级管理人员名单及发行人关联方名单，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等与报告期内合作的劳务供应商不存在关联关系。

经核查公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等报告期内的资金流水，并取得上述截至报告期末正在合作的劳务供应商的书面确认，公司报告期内合作的劳务供应商与公司不存在除了日常劳务服务之外的异常资金业务往来或特殊利益安排，公司报告期内合作的劳务供应商与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在资金业务往来或特殊利益安排。

5、公司报告期内使用劳务派遣的合规性及法律风险

根据《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条、《劳务派遣暂行规定》第

四条及第二十条，用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%；用工单位违反有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。该等规定并未明确劳务派遣人数的计算方式，据此，报告期内公司及部分子公司部分月度劳务派遣比例超 10%的情形存在被认定为违反前述相关规定的风险。

但根据公司及子公司取得的《企业专项信用报告》《湖南省公共信用合法合规证明报告》《市场主体专用信用报告（无违法违规证明版）》等证明，公司及子公司报告期内不存在因违反劳动保障法律、法规和规章而受到行政处罚的记录，亦未收到劳动行政部门责令限期整改的要求。

6、发行人针对劳务派遣采取的整改措施

针对报告期内劳务派遣人数超法定比例问题，公司推进整改的方式主要为丰富招聘模式（如增加招工力度、积极参与招聘会及委托第三方代招员工）、与劳务派遣员工洽谈签署劳动合同转为正式聘用员工等，以降低劳务派遣比例。

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人及其控股子公司的劳务派遣总人数已降低至用工总量 10% 以下，且 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月，发行人整体各期各月劳务派遣比例的算数平均值为 11.66%、7.77%、7.64%，呈下降趋势，因此发行人报告期内采取的长期整改措施整体有效。

此外，发行人控股股东、实际控制人黄胜全已出具承诺，“如公司或其子公司因劳务派遣用工违规问题受到相关主管部门的行政处罚，本人将无条件向公司及其子公司补偿全部罚款金额及承担相应的赔偿责任，保证公司及其子公司不会因此而遭受任何损失。”

【中介机构回复】

1、核查程序

保荐机构、发行人律师已履行的核查程序包括：

- （1）取得发行人报告期内劳务供应商、劳务派遣的清单、人员统计表；
- （2）查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站，了解劳务供应商的基

本信息、股东信息、成立时间；

(3) 查阅主要劳务供应商的合作协议、营业执照、劳务派遣经营许可证；

(4) 对比发行人报告期内全部合作的劳务供应商的股东、董事、监事、高级管理人员名单及发行人关联方名单；

(5) 了解发行人及子公司针对降低劳务派遣比例采取的措施，取得发行人控股股东、实际控制人就劳务派遣事项出具的承诺；

(6) 核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等报告期内的资金流水；

(7) 取得截至报告期末公司正在合作的劳务供应商提供的关于其业绩情况、业务占比的确认函。

2、核查结论

(1) 报告期内，发行人合作的劳务派遣供应商分别为 54 家、77 家、73 家、44 家；报告期内，发行人不存在劳务外包；

(2) 报告期内，发行人存在成立时间较短即与发行人合作的劳务供应商，具有合理性；截至报告期末正在合作的劳务供应商中，不存在主要服务于发行人的劳务供应商；

(3) 报告期内合作的劳务供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系；报告期内合作的劳务供应商与发行人不存在除了日常劳务服务之外的异常资金业务往来或特殊利益安排，发行人报告期内合作的劳务供应商与发行人控股股东、实际控制人、董监高等不存在资金业务往来或特殊利益安排；

(4) 报告期内，发行人及部分子公司部分月度劳务派遣比例超 10% 的情形存在被认定为违反劳务派遣相关规定的风险，但不存在因违反劳动保障法律、法规和规章而受到行政处罚的记录，亦未收到劳动行政部门责令限期整改的要求；

(5) 发行人已采取一系列措施控制劳务派遣用工比例；发行人控股股东、实际控制人黄胜全已就劳务派遣合规情况出具承诺。

(三) 结合实际控制人家族对家族成员持股或任职企业的规划安排、股权

代持形成与解除情况、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 1 和问题 4，并充分论证说明实际控制人及一致行动人认定是否准确、公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

在重新答复首轮问询中问题 1 和问题 4 的过程中，公司已结合实际控制人家族对家族成员持股或任职企业的规划安排、股权代持形成与解除情况、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，概要说明如下：

问题 1 答复中的结合情况

结合要点	对应位置	具体内容
实际控制人家族对家族成员持股或任职企业的规划安排	问题 1、二、（三）是否存在股权代持或特殊利益安排	在答复该问题时，补充结合黄修业及其四名子女的持股和任职情况、相关企业的未来规划，作为论证股权代持已经解除、不存在特殊利益安排的依据之一
股权代持形成与解除情况	问题 1、一、（一）股权代持形成的背景及确立依据 问题 1、一、（四）整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷	对代持形成的背景和确立依据进行了完善；对股权代持解除的过程进行了补充说明，进一步说明整改已经完成

问题 4 答复中的结合情况

结合要点	对应位置	具体内容
实际控制人家族对家族成员持股或任职企业的规划安排	问题 4、四、（一）实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排	以列表的形式逐一就家族成员持股、任职的企业的发展规划和管理安排进行说明
相关企业之间及相关企业与实际控制人家族成员之间资金业务往来	问题 4、二、（八）报告期内发行人与相关企业及实际控制人家族成员之间资金业务往来	结合公司与铭博股份等关联企业以及关联人的资金业务往来情况，分析是否存在单方或相互代垫成本费用情形
	问题 4、四、（二）关于资金管理、防范资金占用的制度安排及执行情况	结合报告期内公司与实际控制人家庭成员及其持股、任职企业的资金往来情况，分析关于资金管理、防范资金占用的制度安排及执行情况

同时，公司已就实际控制人及一致行动人认定是否准确、公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形等相关问

题的论证过程进行了充实和完善。

1、首轮问询中的问题 1:

问题 1. 股权代持规范情况及公司治理有效性

根据申请文件：（1）公司系黄胜全由其父提供资金支持成立的企业；2018 年 4 月，黄胜全安排其外甥（女）陈剑翰、黄蔡榆代持公司全部股权；2021 年 1 月，黄胜全指定胞姐黄圣雪、黄莉芳代持公司全部股权；2021 年 11 月解除代持。（2）黄胜全与山高弘金、瑞安工业等曾签署特殊投资条款。（3）目前，控股股东、实际控制人黄胜全直接持有公司 67.13%的股份，并通过侨路铭投资、瑞安正盛间接控制公司 20.97%、4.37%的股份，合计控制公司 92.4651%的股份。

请发行人：（1）说明股权代持形成的背景及确立依据，各主体代持及出资最终来源，是否存在规避竞业限制或约定的情形，整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷。（2）列表说明黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况，股份限售安排及合规性，是否存在股权代持或特殊利益安排。（3）结合前述情况及黄胜全的父亲、配偶、兄弟姐妹、外甥（女）等亲属在公司设立、经营中发挥的作用，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确，股权是否明晰及是否存在纠纷或潜在纠纷。（4）说明山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系以及股份限售安排合规性。（5）说明特殊投资条款主要内容及合规性，是否已解除，是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响。（6）说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行。（7）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合资金流水核查情况就股权代持、特殊投资条款相关事项出具专项核查报告。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-15 的规定进行核查

并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明股权代持形成的背景及确立依据，各主体代持及出资最终来源，是否存在规避竞业限制或约定的情形，整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷

（一）股权代持形成的背景及确立依据

1、代持形成的背景

公司实际控制人黄胜全 1994 年开始在铭博股份及其前身瑞安市昌华汽车附件厂、浙江铭博汽车部件有限公司销售部门任职，铭博股份的主要产品为冲压件、辊压件等汽车零部件产品，基于多年的行业经验积累，黄胜全掌握了一定的客户资源，并于 2013 年创办了成都双胜，计划开拓汽车内外饰系统部件的生产及销售业务。汽车内外饰系统部件与铭博股份的主要产品冲压件、辊压件在产品类型、原材料、生产工艺等方面均存在显著差异。

黄胜全的父亲黄修业基于家族财富传承等方面的考量，决定由大儿子黄圣安继续掌控冲压件、辊压件业务板块，赠予资金支持小儿子黄胜全独立创业，自行成立创业公司开拓汽车内外饰系统部件业务板块。随着成都双胜汽车内外饰系统部件业务规模的逐步扩大，黄胜全响应“浙商回归”的政策，计划将业务总部转移至其故乡温州瑞安，于是决定设立乔路铭有限，用于承接成都双胜的汽车内外饰系统部件业务。

黄胜全创办乔路铭时，仍在铭博股份担任董事及销售经理，任职期间主要负责与客户的日常对接工作，客户对其在铭博股份任职情况充分知悉。黄胜全认为，若其登记为乔路铭股东，可能不利于乔路铭承接相关客户的业务，因此在乔路铭有限设立时安排陈剑翰（外甥）、黄蔡榆（外甥女）代为持有公司股权。

2021 年 1 月，陈剑翰将其所持有的乔路铭有限 90% 的股权受让予黄圣雪，黄蔡榆将其所持有的乔路铭有限 10% 的股权受让予黄莉芳。上述转让未支付转让对价，系根据上述股权的实际权益人黄胜全的要求所进行的转移，该等股权转让由黄胜全的姐姐黄圣雪和黄莉芳代实际权益人黄胜全持有。

2、股权代持的确立依据

上述股权代持的形成过程中，黄胜全并未与代持人签署书面的代持协议，股权代持确立的主要依据如下：

（1）从公司的业务沿革看，其相关业务主要承接自成都双胜，成都双胜成立于 2013 年 4 月，股东为黄胜全，成立后主要从事汽车内外饰系统部件的生产及销售业务，系乔路铭有限成立前黄胜全开展该业务的主要业务主体。2014 年 6 月，黄胜全将所持成都双胜 100%的股权委托黄圣雪代持。而在公司关联方铭博股份新三板挂牌的《公开转让说明书》（公告时间：2016 年 10 月 28 日）中已披露，成都双胜的实际控制人为黄胜全。乔路铭有限于 2018 年 4 月成立，基于类似的背景和原因，黄胜全委托陈剑翰（外甥）、黄蔡榆（外甥女）代为持有乔路铭有限的股权。

（2）股权代持期间，黄胜全实际掌控公司的经营管理，对该等公司的财务、业务、人事管理等经营管理方面的主要事项拥有决策权，包括但不限于：作为实际控制人，代表公司出席了相关重要的场合，如主持公司年终总结会议、陪同重要客户参观公司厂区等；作为主要的生产经营负责人，牵头制定了相关的管理和奖惩制度，并负责各生产基地的日常审批工作；作为发明人，牵头了乔路铭部分专利的研发工作。

（3）从乔路铭设立起的历史沿革来看，曾为黄胜全代持股权的相关人员陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳均已签署《关于乔路铭股份代持事项的确认函》，2018 年 4 月至 2021 年 1 月期间，陈剑翰、黄蔡榆所持乔路铭有限的股权系代黄胜全持有，2021 年 1 月至 2021 年 11 月期间，黄圣雪、黄莉芳所持乔路铭有限的股权系代黄胜全持有，黄胜全自乔路铭有限设立起即为代持股权的实际权益人。黄修业已书面确认前述股权代持人向公司的实缴出资均最终来源于黄修业，该等资金的性质为其对黄胜全的赠与，用于支持其自主创业。

（4）发行人律师前往瑞安市公证处对陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳、黄修业就代持确认、代持解除以及实际出资事宜进行了现场访谈，并由公证处公证员对访谈过程进行记录并全程录音录像，对发行人律师的访谈过程进行了公证。

（二）各主体代持及出资最终来源

乔路铭有限成立至上述股权代持解除期间，四名名义股东中，陈剑翰和黄蔡榆曾分别向乔路铭有限出资 4,500 万元和 500 万元，另两名名义股东黄圣雪、黄莉芳未向乔路铭有限出资。陈剑翰、黄蔡榆以其名义对乔路铭有限的出资均最终来源于黄胜全的父亲黄修业的自有资金，该等款项系其对黄胜全个人的赠与，用于支持其创业。

针对上述资金赠与事项，发行人律师前往瑞安市公证处对黄修业、陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪进行了现场访谈，访谈确认的情况如下：

（1）黄修业确认陈剑翰名义投入的 4,500 万元、黄蔡榆名义投入的 500 万元最终来源于黄修业，该等资金的性质为其对黄胜全的赠与，用于支持其自主创业。浙江省瑞安市公证处就黄修业的访谈过程出具了“（2022）浙瑞证内字第 5563 号”《公证书》。

（2）陈剑翰确认以其名义投入的 4,500 万元均来源于黄修业，该等款项的性质为黄修业对黄胜全个人的赠与，用于支持其自主创业。浙江省瑞安市公证处就陈剑翰的访谈过程出具了“（2022）浙瑞证内字第 5554 号”《公证书》。

（3）黄蔡榆确认以其名义投入的 500 万元均来源于黄修业，该等款项的性质为黄修业对黄胜全个人的赠与，用于支持其自主创业。浙江省瑞安市公证处就黄蔡榆的访谈过程出具了“（2022）浙瑞证内字第 5556 号”《公证书》。

（4）黄圣雪确认通过其账户转入陈剑翰账户用于向乔路铭有限出资的款项最终来源于黄修业，该等款项的性质为黄修业对黄胜全个人的赠与，用于支持其自主创业。浙江省瑞安市公证处就黄圣雪的访谈过程出具了“（2022）浙瑞证内字第 5558 号”《公证书》。

综上，陈剑翰、黄蔡榆向乔路铭有限实缴的合计 5,000 万元的出资款实际来源于黄修业，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全。

（三）是否存在规避竞业限制或约定的情形

黄胜全创办乔路铭有限时，在铭博股份担任董事及销售经理。鉴于铭博股份主要产品为汽车冲压件、辊压件，乔路铭主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，双方主要产品存在差异，不存在直接竞争关系。

此外，铭博股份及其股东黄修业、黄圣安、陈崇靖已出具确认函，确认“黄胜全创办企业从事汽车内外饰系统部件业务之初，铭博股份及其股东即已知悉并同意；黄胜全自行创办的企业与铭博股份的主营业务存在明显差异，不属于自营或者为他人经营与铭博股份同类的业务。黄胜全在铭博股份任职期间，忠实勤勉，没有利用其职务便利为自己或者他人谋取属于铭博股份的商业机会，没有违反对铭博股份的保密义务或竞业禁止义务，也没有侵犯铭博股份的职务成果、知识产权、商业秘密。铭博股份及其股东与黄胜全不存在任何纠纷或争议，也不会就黄胜全在职期间创办企业从事汽车内外饰系统部件业务的相关行为向其主张任何赔偿或者要求其承担任何责任。”

因此，黄胜全在设立乔路铭有限时委托他人代持乔路铭有限的股权，不存在规避竞业限制或约定的情形。

（四）整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷

1、股权变更登记相关情况

考虑到股权解除代持过程中的税务影响（根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条的规定，股权转让收入明显偏低的，但是将股权转让给其能提供具有法律效力身份关系证明的配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人，视为有正当理由），公司股权代持的还原和整改分两步实施：（1）陈剑翰、黄蔡榆将其所持公司股权分别转让给黄圣雪、黄莉芳；（2）黄圣雪、黄莉芳将其所持公司股权转让给黄胜全。具体情况如下：

第一步：陈剑翰、黄蔡榆向黄圣雪、黄莉芳转让股权

2021年1月，陈剑翰将其所持有的乔路铭有限90%的股权受让予黄圣雪（陈剑翰母亲），黄蔡榆将其所持有的乔路铭有限10%的股权受让予黄莉芳（黄蔡榆母亲），本次股权转让已履行如下程序：

① 2021 年 1 月 19 日，乔路铭有限召开股东会，审议通过了本次股权转让事宜；

② 同日，陈剑翰与黄圣雪签订了《股权转让协议》，约定陈剑翰将其所持有的乔路铭有限 90% 的股权转让予黄圣雪，黄蔡榆与黄莉芳签订了《股权转让协议》，约定黄蔡榆将其所持有的乔路铭有限 10% 的股权转让予黄莉芳；

③ 2021 年 1 月 21 日，乔路铭有限完成了本次股权转让的工商变更登记。

上述转让未支付转让对价，系根据上述股权的实际权益人黄胜全的要求所进行的转移，转让完成后，该等股权转由黄胜全的姐姐黄圣雪和黄莉芳代实际权益人黄胜全持有。

第二步：黄圣雪、黄莉芳向黄胜全转让股权

2021 年 11 月，黄圣雪、黄莉芳分别将其所持有的乔路铭有限 90%、10% 的股权转让予黄胜全，本次股权转让已履行以下程序：

① 2021 年 11 月 11 日，乔路铭有限召开股东会，审议通过了本次股权转让事宜；

② 同日，黄圣雪与黄胜全签订了《股权转让协议》，约定黄圣雪将其所持有的乔路铭有限 90% 的股权转让予黄胜全，黄莉芳与黄胜全签订了《股权转让协议》，约定黄莉芳将其所持有的乔路铭有限 10% 的股权转让予黄胜全；

③ 2021 年 11 月 19 日，乔路铭有限完成了本次股权变动的工商变更登记。

上述股权转让未支付对价，系代持还原，代持人黄圣雪、黄莉芳将其所代持的股权还原予实际权益人黄胜全，从而解除了代持，完成了股权代持的整改。

2、代持解除的确认和公证情况

针对上述股权代持及代持解除事宜，相关各方已经签署确认文件，具体情况如下：

（1）黄胜全与陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳签订了《代持解除协议》，根据该协议的约定，2021 年 1 月，陈剑翰、黄蔡榆将所持乔路铭有限的股权转

让给黄圣雪、黄莉芳，系根据黄胜全的指示进行的转让，转让后陈剑翰、黄蔡榆与黄胜全之间的代持关系解除，转由黄圣雪、黄莉芳代黄胜全持有乔路铭有限的股权，该次转让无须支付对价；2021年11月，黄圣雪、黄莉芳将其所持乔路铭有限的股权转让给黄胜全，该次转让系代持还原，转让完成后，黄圣雪、黄莉芳与黄胜全之间的代持关系解除，黄胜全无须就该次股权转让支付任何对价。

（2）陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳均已签署《关于乔路铭股份代持事项的确认函》，2018年4月至2021年1月期间，陈剑翰、黄蔡榆所持乔路铭有限的股权系代黄胜全持有，2021年1月至2021年11月期间，黄圣雪、黄莉芳所持乔路铭有限的股权系代黄胜全持有，黄胜全自乔路铭有限设立起即为代持股权的实际出资人，享有实际的股东权利并履行相应的股东义务，陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳就代持股权的出资、权益/收益归属、股权代持及解除的相关事项均不存在任何现实争议或潜在纠纷。

（3）黄胜全的父母及其兄弟姐妹已共同签署《关于乔路铭科技股份有限公司出资款以及资金拆借等相关情况的确认函》，黄修业确认其向黄胜全提供的资金均为对黄胜全的赠与，以支持其自主创业，上述出资所形成的全部股东权益实际归属于黄胜全，其他家族成员（包括黄修业的配偶陈香翠、黄胜全的兄弟姐妹黄圣安、黄圣雪、黄莉芳）确认对上述事项无异议。

（4）发行人律师前往瑞安市公证处对陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳就代持确认、代持解除以及实际出资事宜进行了现场访谈，并由公证处公证员对访谈过程进行记录，具体情况如下：陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳均确认其所持股权系代黄胜全持有，陈剑翰、黄蔡榆向黄圣雪、黄莉芳转让乔路铭有限股权，未支付对价，系根据黄胜全指示进行转让，黄圣雪、黄莉芳向黄胜全转让乔路铭有限股权，属于代持还原，亦未支付对价，该等人员与黄胜全、乔路铭之间不存在任何争议或潜在纠纷。浙江省瑞安市公证处上述访谈过程分别出具了“（2022）浙瑞证内字第5554号”《公证书》、“（2022）浙瑞证内字第5556号”《公证书》“（2022）浙瑞证内字第5558号”《公证书》和“（2022）浙瑞证内字第5562号”《公证书》。

综上所述，公司历史上存在的代持情况已于 2021 年 11 月全部还原并整改完毕，代持各方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷。

二、列表说明黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况，股份限售安排及合规性，是否存在股权代持或特殊利益安排

（一）黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况

姓名	亲属关系	目前任职情况	截至目前直接/间接持股情况
黄胜全	本人	董事长、总经理	直接持股情况：黄胜全直接持有公司 245,909,334 股股份； 间接持股情况：侨路铭投资持有公司 76,800,000 股股份，黄胜全持有侨路铭投资 95% 的股权；瑞安正盛持有公司 16,000,000 股股份，侨路铭投资持有瑞安正盛 81.08% 的合伙份额。
陈鹏娜	黄胜全之配偶	综合管理部部长	未持股
黄之乔	黄胜全之女	总经办职员	未持股
陈冰清	黄胜全姐姐黄圣雪之女	财务中心融资主管	直接持股情况：无； 间接持股情况：侨路铭投资持有公司 76,800,000 股股份，陈冰清持有侨路铭投资 5% 的股权。
陈剑翰	黄胜全姐姐黄圣雪之子	集采中心总监	未持股

注：根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称“《适用指引第 1 号》”）的规定，本指引所称“亲属”，是指相关主体的配偶、子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母以及其他关系密切的家庭成员。本回复基于上述规定确定黄胜全的亲属范围。

除上述情况外，黄胜全的亲属不存在直接或间接持有发行人股份或在发行人处任职的情况。

（二）股份限售安排及合规性

黄胜全及其间接持有发行人股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛（以下合称“承诺人”）已就股份锁定及限售作出如下承诺：

1、自公司审议本次发行上市的股东（大）会股权登记日次日起至公司本次公开发行股票并于北京证券交易所上市之日，承诺人不减持公司股份，也不提议

由公司回购该部分股份。若因公司进行权益分派导致承诺人持有的公司股份发生变化的，仍将遵守上述承诺。若公司终止本次发行上市的，承诺人持有的公司股票上述限售即解除。

2、承诺人自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或委托他人代为管理承诺人持有或控制的公司向不特定合格投资者公开发行前的股份，也不由发行人回购该部分股份。

3、本次发行上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价（如发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，则价格调整按照中国证券监督管理委员会、北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者本次发行上市后六个月期末收盘价低于发行价，承诺人持有公司股票的锁定期限自动延长至少六个月。

4、若因公司进行权益分派导致承诺人持有的公司股份发生变化的，仍将遵守上述承诺。

5、如法律、行政法规、部门规章或中国证券监督管理委员会、北京证券交易所规定或要求股份锁定期长于上述承诺，则承诺人直接和间接所持公司股份锁定期和限售条件自动按该等规定和要求执行。

6、承诺人在前述锁定期满后两年内减持上述锁定股票的，减持价格将不低于公司的股票发行价（发行价指公司向不特定合格投资者公开发行股票的发行价格，若本次发行上市后因派发现金红利、送红股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），且减持应符合法律、行政法规、部门规章以及中国证券监督管理委员会、北京证券交易所的规定或要求。

7、若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后6个月内，承诺人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，承诺人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后12个月内，承诺人自愿限售直接或间接持有的股份。

8、在承诺人持股期间，若股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件、政

策及证券监管机构的要求发生变化，且上述承诺不能满足证券监管部门的相关要求时，承诺人承诺届时将按照相关规定出具补充承诺或重新出具新的承诺。

9、若承诺人违反上述承诺减持公司股份的，由此所得收益归公司所有，且承诺人将承担相应的法律责任。

上述承诺符合《北京证券交易所上市规则》《适用指引第1号》《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办理指南第1号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

（三）是否存在股权代持或特殊利益安排

如上文所述，发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为其代持股权的情况，该等股权代持已于2021年11月解除。

发行人实际控制人的父亲以及实际控制人兄弟姐妹任职、持股的企业相关情况如下：

姓名	主要的持股、任职的业务实体	相关业务实体的主营业务情况
黄修业	持有铭博股份49.3637%的股份，已退休，不再担任该公司的职务	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售
黄圣安	持有铭博股份45.6314%的股份，并担任铭博股份的董事长	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售
黄圣雪	黄圣雪在铭博股份财务部门任职，并持有浙江屹华的股权；黄圣雪的配偶陈崇靖持有铭博股份4.9364%的股份并担任铭博股份的董事，同时为浙江新博的实际控制人	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件的生产和销售，浙江屹华主要从事电镀加工业务，浙江新博主要从事汽车冲压件的生产和销售
黄莉芳	担任铭博股份董事	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件的生产和销售
黄胜全	发行人实际控制人，并担任发行人董事长、总经理	发行人主要从事汽车内外饰件业务

如上表所示，根据黄修业对家族财富传承的规划安排，黄修业及黄胜全的兄弟姐妹主要围绕汽车冲压件和辊压件产品进行投资和产业布局，相关人员的持股、任职均主要集中在铭博股份，黄胜全在该体系之外开拓了新的汽车内外饰件业务板块。

黄圣雪的女儿陈剑翰、陈冰清基于其个人职业规划，选择入职乔路铭，黄胜

全考虑到其姐姐黄圣雪在其创业过程中的支持，安排黄圣雪的子持有其控制的持股公司侨路铭投资的少量股权，从而间接持有发行人的股份。

以上安排均出于各方的真实意思表示，不存在委托持股、信托持股等股权代持安排。

根据实际控制人家族成员黄修业、黄圣安、黄圣雪、陈崇靖的确认，家族内从事汽车冲压件和辊压件业务的铭博股份、浙江新博汽车零部件有限公司（以下简称“浙江新博”）等企业主体与从事汽车内外饰件业务的乔路铭，未来将各自独立发展，继续聚焦其现有主营业务，不会从事相互构成竞争的业务或活动；黄胜全的父亲、兄弟姐妹不存在至发行人任职或持股的计划或安排。

此外，根据发行人实际控制人及其在公司任职、持股的亲属、其控制的侨路铭投资、瑞安正盛的银行流水以及员工持股平台中持有合伙份额的员工、外部股东山高弘金、瑞安工业出资相关的银行流水，结合该等银行流水进行排查后，实际控制人及其亲属不存在股权代持及与特殊利益安排。

综上，截至本回复出具日，实际控制人及其亲属不存在代他人直接或间接持有发行人股份，或委托他人直接或间接代为持有发行人股份的情况，亦不存在其他特殊利益安排。

三、结合前述情况及黄胜全的父亲、配偶、兄弟姐妹、外甥（女）等亲属在公司设立、经营中发挥的作用，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确，股权是否明晰及是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）将黄胜全认定为实际控制人的事实依据

1、黄胜全对发行人拥有实际控制能力

（1）持股及享有表决权的情况

截至本回复出具日，黄胜全合计控制公司 92.47% 股份对应的表决权，公司的股权结构情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	表决权是否归属黄胜全
1	黄胜全	245,909,334	67.13	黄胜全直接持股，对应的表决权由黄胜全控制

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例（%）	表决权是否归属黄胜全
2	侨路铭投资	76,800,000	20.97	黄胜全持有侨路铭投资 95% 的股权，侨路铭投资所持公司股份对应的表决权由黄胜全控制
3	山高弘金	18,666,666	5.10	与黄胜全无关联关系
4	瑞安正盛	16,000,000	4.37	侨路铭投资持有瑞安正盛 81.08% 的合伙份额并担任执行事务合伙人，瑞安正盛所持公司股份对应的表决权由黄胜全控制
5	瑞安工业发展	8,934,400	2.44	与黄胜全无关联关系
合计		366,310,400	100.00	黄胜全合计控制公司 92.47% 股份对应的表决权

根据公司历次股权变动的相关情况，报告期内，黄胜全控制公司表决权的比例持续不低于 90%。

（2）任职情况

2021 年 11 月以来，黄胜全始终担任公司的执行董事/董事长兼总经理，在公司战略定位、经营管理、重大事项决策中发挥主导和引领作用。

（3）实际参会和行使董事、股东权利的情况

根据公司报告期的董事会、股东（大）会会议文件，报告期内公司所召开的董事会、股东（大）会会议，黄胜全全部出席并由其本人行使表决权；公司的董事均由黄胜全提名；公司历次董事会、股东（大）会所审议的议案均获得通过。

综上，黄胜全拥有发行人的实际控制能力的直接依据较为充分，黄胜全为拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体，发行人实际控制人的认定准确。

鉴于历史上黄胜全拥有的发行人股权曾存在代持，黄胜全对发行人的出资资金最终来源于其父亲的赠予，以下进一步对相关事实予以补充阐述，论证将黄胜全认定为发行人实际控制人的准确性。

2、乔路铭系黄胜全自主创业并独立拥有和控制的事业平台

1994 年，黄胜全的父亲黄修业、哥哥黄圣安及姐姐黄圣雪的配偶陈崇靖共同成立瑞安市昌华汽车附件厂并于 2008 年 1 月改制成立浙江铭博汽车部件有限

公司，于 2015 年 8 月整体变更为铭博股份，铭博股份于 2016 年 11 月在全国中小企业股份转让系统挂牌，黄修业、黄圣安为铭博股份的共同实际控制人。

铭博股份的主要产品为冲压件、辊压件等汽车零部件产品，黄胜全 1994 年开始在该公司销售部门任职，基于多年的行业经验积累，黄胜全掌握了一定的客户资源，计划开拓汽车内外饰系统部件的生产及销售业务。

黄修业基于家族财富传承等方面的考量，决定由大儿子黄圣安继续掌控冲压件、辊压件业务板块，提供资金支持小儿子黄胜全在铭博股份体系外另行成立公司开拓汽车内外饰系统部件业务板块。

基于上述安排，黄胜全于 2013 年创办了成都双胜汽车零部件有限公司（乔路铭的业务前身，公司的相关业务主要承接自该公司，后更名为宁波双慎投资有限公司，以下简称“成都双胜”或“宁波双慎”），成立时登记的股东即为黄胜全，成立后主要从事汽车内外饰系统部件的生产及销售业务，系乔路铭有限成立前黄胜全开展该业务的主要业务主体。2014 年 6 月，黄胜全将所持成都双胜 100% 的股权委托黄圣雪代持。而在公司关联方铭博股份新三板挂牌的《公开转让说明书》（公告时间：2016 年 10 月 28 日）中已披露，成都双胜的实际控制人为黄胜全。

截至本回复出具日，发行人实际控制人的父亲以及实际控制人兄弟姐妹任职、持股的企业相关情况如下：

姓名	主要的持股、任职的业务实体	相关业务实体的主营业务情况
黄修业	持有铭博股份 49.3637% 的股份，已退休，未再担任该公司的职务	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售
黄圣安	持有铭博股份 45.6314% 的股份，并担任铭博股份的董事长	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售
黄圣雪	黄圣雪在铭博股份财务部门任职，并持有浙江屹华的股权；黄圣雪的配偶陈崇靖持有铭博股份 4.9364% 的股份并担任铭博股份的董事，同时为浙江新博的实际控制人	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件的生产及销售，浙江屹华主要从事电镀加工业务，浙江新博主要从事汽车冲压件的生产及销售
黄莉芳	担任铭博股份董事	铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件的生产及销售
黄胜全	发行人实际控制人，并担任发行人董事长、总经理	发行人主要从事汽车内外饰件业务

如上表所示，根据黄修业对家族财富传承的规划安排，黄修业及黄胜全的兄弟姐妹主要围绕汽车冲压件和辊压件产品进行投资和产业布局，相关人员的持股、

任职均主要集中在铭博股份，黄胜全在该体系之外开拓了新的汽车内外饰件业务板块。

根据黄圣雪、黄莉芳、陈剑翰、黄蔡榆出具的《关于乔路铭股份代持事项的确认函》，黄胜全、黄修业出具的《关于乔路铭股份代持及出资事项的补充确认函》及黄修业、陈香翠、黄圣安、黄圣雪、黄莉芳出具的《关于乔路铭科技股份有限公司出资款及资金拆借等相关情况的确认》等书面确认文件，黄胜全所持公司股份为黄胜全个人财产，其出资所形成的全部股东权益实际归属于黄胜全，且由黄胜全真实持有。

黄胜全不存在为家族成员代持公司股份的情况，家族内对于公司股份的归属不存在特殊利益安排。

3、公司历史上的代持情况及代持解除

公司历史沿革中股权代持的形成背景和原因合理，确立和解除依据明确，代持已经解除并得到全面整改。发行人历史上曾存在股权代持的情形不影响黄胜全为发行人实际控制人的认定。

4、黄胜全用于向发行人出资的资金及出资形成的全部股东权益系经相关家族成员确认属于其个人所有

乔路铭有限成立至上述股权代持解除期间，四名名义股东中，陈剑翰和黄蔡榆曾分别向乔路铭有限出资 4,500 万元和 500 万元，另两名名义股东黄圣雪、黄莉芳未向乔路铭有限出资。陈剑翰、黄蔡榆以其名义对乔路铭有限的出资均最终来源于黄胜全的父亲黄修业，该等款项系其对黄胜全个人的赠与，用于支持其创业。

针对上述资金赠与事项，发行人律师前往瑞安市公证处对出资涉及的资金流转过程中涉及的全部自然人（包括黄修业、陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪）进行了现场访谈，并由公证人员对访谈过程进行了公证。

黄胜全的父母及其兄弟姐妹已共同签署《关于乔路铭科技股份有限公司出资款以及资金拆借等相关情况的确认函》，黄修业确认其向黄胜全提供的资金均为对黄胜全的赠与，以支持其自主创业，上述出资所形成的全部股东权益实际归属于黄胜全，其他家族成员（包括黄修业的配偶陈香翠、黄胜全的兄弟姐妹黄圣安、

黄圣雪、黄莉芳）确认对上述事项无异议。

5、资金赠与的情况和赠与资金最终来源

发行人实际控制人黄胜全 2018 年创立乔路铭时的出资，实际由父亲黄修业以及姐姐黄圣雪通过陈剑翰、黄蔡榆账户支付，并由陈剑翰、黄蔡榆二人代黄胜全持有相应股权。代持所涉合计 5,000.00 万元出资款，资金最终来源为黄修业的自有资金，已由黄修业、黄圣雪、黄莉芳、陈剑翰、黄蔡榆共同确认系黄修业对黄胜全的赠与。

6、黄胜全自发行人设立以来一直实际控制公司日常经营和公司治理

公司设立以来经营管理过程中的审批文件，包括采购、销售、人事、资金支付等方面的重要审批程序，最终审批人都是黄胜全，黄胜全自乔路铭设立以来一直主导和实际控制乔路铭日常经营。

公司成立于 2018 年 4 月 24 日，2018 年 4 月至 2021 年 1 月期间，陈剑翰（外甥）、黄蔡榆（外甥女）为黄胜全代为持有发行人前身乔路铭有限 100% 的股权，2021 年 1 月至 2021 年 11 月期间，黄圣雪（姐姐）、黄莉芳（姐姐）为黄胜全代为持有发行人前身乔路铭有限 100% 的股权。在前述代持期间，陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳在代持期间的股东会投票中完全遵照黄胜全的意思进行投票，黄胜全通过代持人的投票实现对发行人公司治理层面的实际控制。

2021 年 11 月公司完成股权代持的解除手续后，黄胜全直接持有其在公司的股权。2021 年 11 月之后公司的股东（大）会，黄胜全通过亲自投票实现对发行人公司治理层面的实际控制。

综上，黄胜全自发行人设立以来一直实际控制公司日常经营和公司治理。

7、相关交易对手日常往来中将黄胜全认定为实际控制人

（1）银行贷款担保主要由黄胜全提供

报告期内，公司的主要银行贷款均由黄胜全个人或其控制公司提供连带责任保证担保。并且，在股权代持关系解除前后，黄胜全始终持续为公司的银行债务提供担保。黄胜全作为公司经营利益的主要享有者，长期且持续地以其个人信用

为公司核心债务承担最终清偿义务，银行实质上将公司经营风险与其个人责任深度绑定。该行为是实际控制人行使最终控制权、维护公司信用及经营稳定的直接体现。

（2）股份回购义务责任方仅为黄胜全

根据公司、实际控制人、外部投资方（均为具有国资背景的专业投资机构）签署的涉及特殊投资条款的协议，协议中约定的股份回购核心义务的承担主体均为黄胜全个人，而非公司或其他股东。该等特殊权利安排，是基于交易各方对黄胜全个人能够实际支配公司经营决策、对公司未来业绩具有决定性影响力的共同认知，是对其实际控制人身份的确认与强化。

（二）未将黄胜全父亲黄修业认定为共同实际控制人的原因及合理性

1、黄修业仅向黄胜全提供资金支持，不存在股份代持安排

根据《适用指引第1号》，“发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：1.每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权；2.发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作；3.多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。”

黄修业未直接或间接持有发行人股份，亦未就发行人股权或其对发行人的控制力通过公司章程、协议或者其他安排进行约定，不符合上述认定共同拥有公司控制权的情形。黄修业已退休多年，基于家族财富传承等方面的考量，向黄胜全提供资金支持系家族财富分配的一部分，不存在黄胜全为黄修业代为持有发行人股份的情形。

2、黄修业未参与公司实际经营或对经营施加影响

根据《适用指引第1号》，“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到5%以上或者虽未达到5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

黄修业已退休多年，自发行人设立之日起从未持有发行人股份，亦未担任发行人董事、高级管理人员。发行人经营管理过程中，包括采购、销售、人事、资金支付等方面的重要审批程序，不存在由黄修业作为审批人的情况，亦不存在相关交易对手日常往来中（例如在公司银行贷款时为公司提供担保，或向投资者股东承担股份回购义务）将黄修业认定为发行人实际控制人的情况。

根据黄修业、黄胜全出具的确认，黄修业在发行人设立过程中向黄胜全赠与资金，以支持其创业，但黄修业本身亦未曾在发行人担任职务，未参与公司的经营决策，亦未因其对黄胜全的赠与或其与黄胜全的父子关系而对乔路铭的经营施加任何影响，黄修业就黄胜全在乔路铭享有的股权及权益不存在达成任何协议、安排或施加任何影响，不存在支配乔路铭的任何行为，并承诺在黄胜全持有乔路铭股权期间亦不会发生前述情况。

综上，未将黄胜全父亲黄修业认定为发行人共同实际控制人具有合理性。

（三）未将黄胜全在公司任职的和持股的亲属认定为实际控制人一致行动人的原因及合理性

黄胜全的配偶、女儿、外甥和外甥女在公司任职、外甥女（陈冰清）间接持有发行人股份，具体情况如下：

姓名	亲属关系	目前任职情况	截至目前直接/间接持股情况
陈鹏娜	黄胜全之配偶	综合管理部部长	未持股
黄之乔	黄胜全之女	总经办职员	未持股
陈剑翰	黄胜全兄弟姐妹 黄圣雪之子	集采中心总监	未持股
陈冰清	黄胜全兄弟姐妹 黄圣雪之女	财务中心融资主管	直接持股情况：无 间接持股情况：侨路铭投资持有公司 76,800,000 股股份，陈冰清持有侨路铭投资 5% 的股权

黄胜全的配偶、女儿、外甥和外甥女在公司生产经营中发挥一定作用，该等人员未被认定为实际控制人一致行动人的原因如下：

- 1、黄胜全的配偶、女儿、外甥、外甥女并未担任发行人董事或高级管理人员，未在公司经营和重大事项决策中发挥重要作用；
- 2、黄胜全的配偶、女儿、外甥均未直接或间接持有公司股份；

3、黄胜全的外甥女（陈冰清）通过侨路铭投资间接持有公司股份，但其持股比例较低（仅持有侨路铭投资 5% 的股权，折算至享有公司的权益比例为 1.05%），且其持股的侨路铭投资系黄胜全控制的企业，侨路铭投资所持发行人股份的表决权均由黄胜全控制。

根据《适用指引第 1 号》的规定，认定实际控制人的配偶、直系亲属为共同控制人，应当以该等亲属持有公司股份（即持股达到 5% 以上或者持股未达到 5% 但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用），因此黄胜全在公司任职和持股的亲属不认定为一致行动人具有合理性；根据《上市公司收购管理办法》的规定，认定一致行动的目的是共同扩大投资者能够支配的公司股份表决权数量，而黄胜全的配偶、女儿、外甥未享有股东权益，黄胜全的外甥女陈冰清间接持有股份但无法支配对应股份的表决权，不认定为一致行动人具有合理性。

因此，未将黄胜全在公司任职、间接持股的亲属认定为其一致行动人具有合理性。

综上，发行人对实际控制人及其一致行动人的认定准确，将黄胜全单独认定为发行人实际控制人，而未将其亲属认定为实际控制人或其一致行动人，符合公司实际情况，合理准确。

（四）股权是否明晰，是否仍存在股权纠纷或者潜在纠纷

鉴于：

（1）公司历史沿革中存在亲属为实际控制人代持股权的情况，相关当事人虽未就股权代持签署代持协议，但股权代持人均已签署《关于乔路铭股份代持事项的确认函》《代持解除协议》等相关文件，股权代持事宜已经通过股权转让的方式完成还原和整改，股权代持人与实际控制人之间不存在因股权代持而产生纠纷或者潜在纠纷。

（2）公司实际控制人的出资款来源于父亲黄修业的赠与，该等赠与是黄修业的真实意思表示，用于支持黄胜全自主创业；且针对赠与事项，黄胜全的父母及其兄弟姐妹已共同签署《关于乔路铭科技股份有限公司出资款以及资金拆借等

相关情况的确认函》，黄修业确认其向黄胜全提供的资金均为对黄胜全的赠与，以支持其自主创业，上述出资所形成的全部股东权益实际归属于黄胜全，其他家族成员（包括黄修业的配偶陈香翠、黄胜全的兄弟姐妹黄圣安、黄圣雪、黄莉芳）确认对上述事项无异议。

（3）发行人律师前往瑞安市公证处对陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳以及黄修业就代持及出资事宜进行了现场访谈，并由公证处公证员对访谈过程进行记录，陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳确认其所持乔路铭有限的股权系代黄胜全持有，黄修业确认其向黄胜全提供的资金均为对黄胜全的赠与，并确认不存在因此而与发行人实际控制人产生纠纷或者潜在纠纷。

（4）公司实际控制人的亲属中，仅外甥女陈冰清通过侨路铭投资间接持有公司少量股权，且实际控制人家族成员对其持股和任职企业的规划安排清晰，黄胜全的父亲、兄弟姐妹不存在至公司任职或持股的计划或安排，实际控制人及其亲属不存在代他人直接或间接持有发行人股份，或委托他人直接或间接代为持有发行人股份的情况，亦不存在其他特殊利益安排。

综上，公司股权明晰，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

四、说明山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系以及股份限售安排合规性

（一）山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常

序号	股东名称	背景及原因	时间	入股方式	入股价格、定价依据及公允性	资金来源	价格是否存在明显异常
1	山高弘金	公司计划引入外部投资者改善股权结构，山高弘金了解到公司业务发展规划以及后续资本市场安排后有意愿对公司进行投资	2022年9月	增资	以2022年全年预测净利润1亿元为基础，采用市盈率法进行估值，投前市盈率为12.42倍，投前估值为124,200万元，对应每股价格为11.8286元/股。	自有及自筹资金	否

序号	股东名称	背景及原因	时间	入股方式	入股价格、定价依据及公允性	资金来源	价格是否存在明显异常
2	瑞安工业	公司在新三板挂牌后业务高速发展，拟定向发行股票募资用于补充流动资金，提升公司的持续经营能力和抗风险能力，保障公司经营持续发展；瑞安工业为公司注册地国有投资平台，看好公司发展前景有意愿对公司进行投资	2023年11月	增资	以2023年全年预测净利润2.66亿元（按照2023年1-6月实现净利润年化计算），按照投前13.85倍市盈率，投前估值为36.841亿元，对应每股价格为32.988元/股。	自有及自筹资金	否

如上表所示，山高弘金、瑞安工业入股公司的定价依据合理、价格相对公允，不存在明显异常。

（二）各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系

根据发行人全体股东填写的调查表并通过企查查等网站对其股东进行穿透检索，公司直接股东中，山高弘金、瑞安工业之间及其与发行人实际控制人之间不存在关联关系或一致行动关系，侨路铭投资、瑞安正盛系实际控制人黄胜全控制的企业；发行人间接股东中，陈冰清与黄胜全存在亲属关系，系黄胜全的外甥女。

（三）股份限售安排及合规性

如前文所述，发行人直接股东黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛，间接持有公司股份的实际控制人亲属已分别就上市后的股份锁定安排出具相应的承诺，该等承诺的内容符合《北京证券交易所上市规则》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》《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办理指南第1号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

此外，由于股东山高弘金、瑞安工业之间及其与发行人实际控制人之间不存在关联关系或一致行动关系，且其持股比例未达到10%，因此其未就上市后的股份锁定安排出具相应的承诺。

五、说明特殊投资条款主要内容及合规性，是否已解除，是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响

(一) 特殊投资条款主要内容及合规性，是否已解除

发行人实际控制人黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资于2022年9月6日与山高弘金签署了《关于乔路铭科技股份有限公司之股东协议》(以下简称“《股东协议》”), 约定了股份回购权、优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释权、信息权等权利以及股份回购权以外的特殊投资条款的终止安排。黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资于2023年12月5日与山高弘金签署了《关于乔路铭科技股份有限公司股东协议之补充协议》(以下简称“《补充协议》”), 对股份回购权的终止安排进行了补充约定; 并于2025年6月11日签署了《关于乔路铭科技股份有限公司股东协议之补充协议二》(以下简称“《补充协议二》”), 对股份回购权涉及的相关时限进行了延期。

黄胜全于2023年9月19日与瑞安工业签订了《关于乔路铭科技股份有限公司定向发行股票之协议书》(以下简称“《定向发行股票之协议书》”), 约定了股份回购权及其终止安排。

山高弘金、瑞安工业涉及的特殊投资条款均已终止, 其中, 对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款, 其他特殊投资条款的终止均不存在恢复条款, 具体情况如下:

1、山高弘金的特殊投资条款

(1) 特殊投资条款的设置

《股东协议》约定有特殊投资条款, 具体内容如下:

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
《股东协议》	股份回购权	2.1 如发生下列情形之一的, 则本轮投资人(“回购权人”, 即山高弘金)有权要求黄胜全(“回购义务人”)回购其持有的全部或部分公司股份: (1) 在 2022 年 12 月 31 日之前的任何时间, 黄胜全和/或公司明示放弃新三板挂牌安排或工作, 或在 2025 年 6 月 30	黄胜全

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
		<p>日之前的任何时间，黄胜全和/或公司明示放弃合格上市安排或工作；</p> <p>（2）公司未能在 2022 年 12 月 31 日前将公司在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让（简称“新三板挂牌”）的申报材料上报全国股转公司审核；未能在 2025 年 6 月 30 日前将合格上市申报材料上报中国证监会或者证券交易所审核（如遇不可抗力造成相关工作无法如期完成，则计划完成时间按照届时公司股东大会认可的时间做相应顺延）[注]；</p> <p>（3）公司撤回其新三板挂牌申请，或公司的挂牌申请被全国股转公司拒绝受理、不予审核、不予注册、不予核准、劝退、否决或终止，或公司的新三板挂牌申请被核准/同意注册后未在规定时间内完成挂牌和公开转让条件，全国股转公司或其他有权机构不同意公司的新三板挂牌等出现其他不满足新三板挂牌和公开转让的情形；</p> <p>（4）公司撤回其合格上市申请，或公司的合格上市申请被中国证监会或证券交易所拒绝受理、不予审核、不予注册、不予核准、劝退、否决或终止，或公司的合格上市申请被核准/同意注册后未在规定时间内进行发行申请、发行失败、证券交易所不同意公司的发行上市等其他合格上市不成功的情形；</p> <p>（5）公司实现合格上市前，公司实际控制人发生变更。</p>	
《股东协议》	优先购买权	<p>3.1 在公司合格新三板挂牌前，并在不违反本协议其他条款的情况下，黄胜全（“转让方”）拟向第三方出售或转让其拥有的部分或全部公司股份（“拟出售股份”）时，本次投资人有权按照同等条件及价格优先购买全部或部分拟出售股份（“优先购买权”），本次投资人可行使优先购买权的股份数量不超过以下各项的乘积：（i）全部拟出售股份，乘以（ii）该本次投资人届时持有的公司股份占有所有享有并行使优先购买权的本次投资人持有的公司股份总和的比例。</p>	黄胜全
	共同出售权	<p>4.1 在公司合格新三板挂牌前，并在不违反本协议其他条款的情况下，黄胜全（“转让方”）拟向第三方出售或转让其拥有的部分或全部公司股份（“拟出售股份”）时，未按照本协议第三条约定就拟出售股份行使优先购买权的本次投资人有权要求以同等条件及价格按照如下方式出售其持有的公司股份（“共同出售权”）：</p> <p>（1）未经本次投资人同意，在公司合格新三板挂牌和合格上市前，公司的实际控制权不得发生变更；如经本次投资人同意，转让方出售公司股份将导致公司最终控制权发生变更的，本次投资人有权以同等条件及价格优先于转让方出售其届时在公司持有的全部股份；</p> <p>（2）转让方出售公司股份不会导致公司最终控制权发生变更的，本次投资人有权要求以同等条件及价格与转让方共同</p>	黄胜全

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
		出售其持有的公司股份，每一投资人可行使共同出售权的股份数量不超过以下各项的乘积：（i）该本次投资人届时在公司持有的全部股份，乘以（ii）转让方拟出售股份占转让方持股总额的比例。	
	优先清算权	<p>5.1 除非本协议另有规定，如公司在合格上市前发生清算、解散或者终止等法定清算事由（为避免疑义，不包括公司被兼并、收购或其他类似情形）时，本次投资人有权选择以下两种方案之一收回投资：</p> <p>（1）视同回购：在公司宣布清算、解散或者终止前，本次投资人有权要求黄胜全按照本协议第二条的约定回购本次投资人所持公司股份。</p> <p>（2）参与清算：对于公司的资产/股份进行处分所得的收益在支付清算费用、职工工资、社会保险费用和法定补偿金、缴纳所欠税款、清偿公司债务等适用法律规定有优先清偿权的债务后的剩余财产，应按下列方案和顺序进行分配：</p> <p>（i）本次投资人有权优先公司其他股东获得优先清算款（“清算优先金额”），即本次投资人为获得其所持有的全部公司股份的实际投资额及自本次投资人实际投资资金交割之日（如有多个资金交割日的，按照各笔资金交割日分别计算优先清算款）至本次投资人获得其优先清算款之日期间8%（年单利）的利息，并减去本次投资人历年从公司取得的现金红利；如果公司的剩余财产不能足额支付本次优先清算金额的，则公司的剩余财产应按照各本次投资人的本次优先清算金额之间的比例分配；</p> <p>（ii）如在本次投资人取得优先清算款且公司其他股东均依据公司章程或相关出资协议或股东协议等文件取回相关投资本金和/或补偿款或退出款后，公司仍有可分配的剩余资产的，由届时的公司全体股东按照其实缴出资比例进行分配，分配完成后，清算结束，公司依法注销。”</p>	黄胜全、瑞安盛、正瑞、乔路铭投资
	反稀释权	6.1 公司新三板申报前发行任何新股的，如果任何主体认购新股的单位价格（“新单位价格”）低于本次投资人为其届时所持的公司所有股份所支付的平均单位价格，则本次投资人有权就其持有的公司股份向黄胜全要求现金补偿，以使得在采取该等措施后，本次投资人为其届时所持的公司所有股份所支付的平均单位价格等于新单位价格。	黄胜全
	信息获取权	<p>7.1 公司合格新三板挂牌前，在本次投资人持有公司股份的前提下，公司应向本次投资人提供如下资料：</p> <p>（1）在每一年财务年度结束且年度合并财务报表经会计师事务所审计出具后的30天内，提供经审计的年度合并财务报表；</p> <p>（2）在每一会计年度的前六个月结束后的90天内，提供未经审计的半年度合并财务报表。</p>	发行人

注：公司实际控制人黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资于 2025 年 6 月 11 日签署了《补充协议二》，将该期限延长至 2026 年 12 月 31 日。

上述特殊投资条款的设置与机构投资者入股拟上市公司的惯常投资条款不存在明显差异，不存在违反法律法规的情况。

（2）特殊投资条款的终止

《股东协议》中已就除股份回购权以外的其他特殊投资条款的效力制定了终止条款，针对股份回购权的终止，黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛与山高弘金另行签署了《补充协议》，具体内容如下：

协议名称	对应的特殊投资条款	终止条款/终止协议的主要内容	特殊投资条款终止时点
《股东协议》	除股份回购权利以外特殊投资条款	自公司正式向全国股转公司递交新三板挂牌的申请材料之日，本次投资人本次增资获得的本协议项下第三条优先购买权、第四条共同出售权、第五条优先清算权、第六条反稀释权、第七条信息获得权等特殊权利均自动终止且自始无效。	《股东协议》中约定的除股份回购权利以外特殊投资条款，包括优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释权、信息获得权等特殊权利，均已在 2022 年 11 月 11 日发行人正式向全国股转公司提交挂牌申请时自动终止且自始无效。
《补充协议》	股份回购权	<p>第二条 关于股份回购条款的终止</p> <p>基于《股东协议》第二条，若公司发生该协议 2.1 条规定的情形之一，则甲方有权要求乙方回购其所持有的全部或部分公司股份（以下简称：“股份回购条款”）。甲方同意，为公司合格上市之目的，自公司向所在地证监局申请辅导验收之日起，终止该股份回购条款，放弃要求回购股份的权利。</p> <p>第三条 未上市恢复条款</p> <p>各方同意，若公司在向所在地证监局申请辅导验收之日后，未能通过证监局的辅导验收或者在向相关证券交易所递交上市申请材料后，主动撤回上市申请或者上市申请未获审核通过的，则《股东协议》第二条约定的股份回购条款自动恢复。如各方经协商确定公司在 2025</p>	《股东协议》中约定的股份回购权，已在 2025 年 6 月发行人向浙江证监局申请辅导验收之日起终止，但其终止附带恢复条款。

协议名称	对应的特殊投资条款	终止条款/终止协议的主要内容	特殊投资条款终止时点
		年6月30日前继续向证监局提交辅导验收申请，则在公司再次向证监局提交辅导验收申请之日起，《股东协议》第二条约定的股份回购条款再次终止。如再次递交辅导验收申请后仍然未获通过或者再次向相关证券交易所递交上市申请材料之后发生主动撤回上市申请或者上市申请未获审核通过的，则前述相关条款继续按本条约定恢复执行[注]。	

注：公司实际控制人黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资于2025年6月11日签署了《补充协议二》，将该期限延长至2026年12月31日。

2、瑞安工业的特殊投资条款

（1）特殊投资条款的设置

《定向发行股票之协议书》约定有特殊投资条款，具体内容如下：

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
《定向发行股票之协议书》	股份回购权	<p>若发生下列情形之一，则乙方（即瑞安工业）有权要求甲方（即黄胜全）回购其通过本次定向发行股票所获得的全部或部分目标公司股份：</p> <p>（1）在2025年6月30日之前的任何时间，实际控制人或目标公司明示放弃合格上市安排或工作。</p> <p>（2）如目标公司未能在2025年6月30日前完成合格上市申报材料上报证券交易所审核（如遇不可抗力造成相关工作无法如期完成，则计划完成时间按照届时标的公司股东大会认可的时间做相应顺延）。</p> <p>（3）如目标公司撤回其合格上市申请，或目标公司的合格上市申请被证券交易所拒绝受理、不予审核、不予注册、劝退、否决或终止，或目标公司的合格上市申请被同意注册后未在规定时间内进行发行申请、发行失败、证券交易所不同意标的公司的发行上市等其他合格上市不成功的情形。</p> <p>（4）目标公司实现合格上市前，实际控制人发生变更。</p>	黄胜全

上述特殊投资条款的设置与机构投资者入股拟上市公司的惯常投资条款不存在明显差异，不存在违反法律法规的情况。

（2）特殊投资条款的终止

《定向发行股票之协议书》已就特殊投资条款的效力制定了终止条款，具体

内容如下：

协议名称	对应的特殊投资条款	终止条款/终止协议的主要内容	特殊投资条款终止时点
《定向发行股票之协议书》	股份回购权	自目标公司向所在地证监局申请辅导验收之日起，乙方获得的本协议项下第二条回购权自动终止且自始无效。	《定向发行股票之协议书》中约定的股份回购权，已在 2025 年 6 月发行人向浙江证监局申请辅导验收之日起终止且自始无效。

综上，山高弘金、瑞安工业涉及的特殊投资条款均已终止，其中，对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款，其他特殊投资条款的终止均不存在恢复条款。

鉴于：①对山高弘金所持股份的回购义务由公司实际控制人个人承担，公司并非义务承担主体；②山高弘金对发行人投资款本金为6,900万元，即便出现触发回购义务的情况，公司实际控制人亦具备履行回购义务的支付能力；③山高弘金持有公司的股份比例为5.10%，即便发生回购亦不会导致公司控制权发生变化，亦不存在其他可能影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形；④根据《适用指引第1号》的规定，公司与山高弘金的特殊投资条款已终止，除由实际控制人黄胜全个人承担的对山高弘金所持股份的回购义务外不存在其他权利恢复条款，该权利恢复条款不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响，公司不存在《适用指引第1号》规定的需要清理的对赌协议，且对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款的情形不会构成本次发行上市的实质障碍。

（二）是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响

根据发行人全体股东出具的确认函和调查表，其所持发行人股份为真实持有，不存在股权代持，山高弘金、瑞安工业已经完整披露与发行人、发行人股东签署与股权投资相关的交易文件，不存在抽屉协议或者其他特殊利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）实际控制人的回购履约能力及回购安排对公司持续经营能力的影响

1、回购价格及金额

(1) 回购价格：如果触发回购条款，根据签署的相关协议，回购价格为{该回购权人为获得其所持全部公司股份的实际投资资金 $\times(1+R \times T)$ -该回购权人历年从公司取得的现金红利} \times 该回购权人拟行使回购权的股份占其持股总额的比例，其中 $R=8\%$ （年单利）， T =回购权人为获得其所持全部公司股份的实际投资资金交割之日至黄胜全受让其所持公司股份之日的总天数/365。

(2) 回购金额：结合上述公式，如果在2026年12月31日触发相关回购条款并完成回购，回购义务人需支付的回购总金额合计9,280.41万元。

2、回购履约能力及回购安排对公司持续经营能力的影响

回购义务人黄胜全可通过出售股份、寻找第三方受让退出投资方的股权、获取公司分红款等方式履行回购义务，具体说明如下：

(1) 根据《审计报告》，截至2025年6月30日，公司经审计的未分配利润（以母公司报表和合并报表孰低取值）为95,048.13万元。截至本回复出具日，回购义务人黄胜全直接持有公司67.1314%的股权，直接持股部分相应享有公司未分配利润63,807.14万元，基于公司报告期内经营情况稳定、盈利状况较好，公司预计将具备一定的现金分红能力。

(2) 如回购义务方通过出售股份方式获取资金回购股权，按照公司最近一次定向发行股份（2023年11月）约定的价格计算的公司投前估值36.841亿元计算，黄胜全直接持有的公司股权对应估值约为24.73亿元，其通过转让少量股份即可覆盖上述测算的回购总金额9,280.41万元。根据《审计报告》，公司2022年至2025年1-6月归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为准）分别为14,764.80万元、29,210.65万元、41,143.28万元和19,524.88万元。基于公司报告期内经营情况稳定、盈利状况较好，公司股权价值预计具有较好增值前景，回购义务人出售公司股份变现具有一定的可行性。

(3) 如在协议各方协商一致的情况下，回购义务人寻找第三方受让退出投资方的股权，即便均由单一股东受让，新股东持有的股权比例低于10%，黄胜全合计仍可控制公司50%以上的表决权，故不会对公司控制权造成重大不利影响。

(4) 根据黄胜全提供的《个人信用报告》，截至信用报告出具日，黄胜全

不存在个人所负数额较大的到期未清偿债务或重大失信行为。以公司股权价值为基础，黄胜全具有较好的信贷融资能力。

综上所述，回购义务人黄胜全具有充分的回购履约能力，可以通过公司现金分红、出售股份、寻找第三方受让退出投资方的股权等方式履行回购义务。投资方行使回购权不会对公司控制权造成重大不利影响，亦不会对公司实际控制人任职资格以及公司经营管理、公司治理决策等事项造成重大不利影响。

六、说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行

（一）为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性

为防范实际控制人不当控制风险，保护投资者利益，发行人已制定一系列内部控制制度，对实际控制人进行约束的相关措施和机制主要包括：

1、对关联交易严格管控

为防范实际控制人不当控制风险，避免发生实际控制人占用发行人资金等损害发行人及中小股东利益的情形，确保发行人合规经营和规范运作，发行人已建立了《关联交易管理制度》以及上市后适用的《关联交易管理制度》，规定了有关关联交易的回避表决、决策权限、决策程序。

2023年度，发行人与关联方温州铭谷、宁波双慎之间存在部分关联交易未及时履行审议程序，发行人对该等情况进行了积极整改，召开第一届董事会第十七次会议和2023年年度股东大会对相关交易事项进行了补充确认。2024年1月以来，公司没有再出现重大关联交易未及时履行审议程序的情况。

2、制定防范控股股东、实际控制人不当行为的专项制度

发行人制定了《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》及北交所上市后适用的《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》等制度，针对实际控制人行为规范要求、防范控股股东及其关联方资金占用等形成了一整套完善的控制制度，严格防止控股股东、实际控制人

及其关联方的非经营性资金占用的行为,进一步完善防止实际控制人非经营性占用资金长效机制的建设工作。

3、设立独立董事制度

发行人已建立独立董事制度,董事会成员中有三分之一以上独立董事。独立董事制度的建立,能够保障全体股东特别是中小股东的合法权益。

4、中小投资者单独计票机制

根据上市后生效的公司章程(草案)的规定,股东会审议影响中小股东利益的重大事项时,对中小股东的表决情况应当单独计票并披露。此种计票形式能够充分反映中小股东的意见。

5、征集投票权制度

根据上市后生效的公司章程(草案)的规定,董事会、独立董事、持有百分之一以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者中国证监会的规定设立的投资者保护机构可以征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。征集投票权为中小股东行使表决权提供了便利,保障中小股东的合法权益。

6、网络投票机制

根据上市后生效的公司章程(草案)的规定,发行人召开股东会,除现场会议投票外,还应当提供网络、通讯或其他方式为股东参加股东会提供便利,股东通过网络投票等方式参加股东会的,视为出席。网络投票机制的设置能够充分保障中小股东行使股东权利。

7、设立累积投票制

根据上市后生效的公司章程(草案)及累积投票制度的规定,股东会选举董事进行表决时,可以实行累积投票制;当公司选举两名以上独立董事,以及单一股东及其一致行动人拥有权益的股份比例在30%及以上时选举两名及以上董事时,应当采用累积投票制。

8、发行人实际控制人已出具相关承诺

发行人实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺函》《关于避免同业竞争的补充承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》等承诺，就减少和规范关联交易、避免资金占用以及同业竞争等事项作出承诺。

综上，发行人制定的相关制度和发行人实际控制人出具的承诺等措施可以有效防范实际控制人不当控制、保护投资者利益。

（二）公司已经建立健全完善的治理结构，内部控制制度完善并有效运行

1、发行人已经建立健全公司治理结构

（1）组织机构健全

报告期内，发行人已建立健全公司的法人治理结构，已按照股份公司的规范治理要求设置股东会、董事会、审计委员会以及经营管理层等决策、执行及监督机构，并根据业务运作的需要设置了内部职能部门。上述架构的设置符合《公司法》等法律法规、规范性文件的规定以及分工明确、相互制约的治理原则；该等组织机构的组成符合法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，发行人法人治理结构合法、合理。

（2）议事规则完备

发行人制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》以及《总经理工作细则》等规章制度，规定了召集召开股东会、董事会、总经理办公会的程序，并规定了会议的通知、提案、表决、决议等程序，该等制度符合相关法律法规、规范性文件的规定，合法有效。

（3）董事会人员构成符合要求

发行人董事会由7名董事组成，其中包括3名独立董事，发行人制定了《独立董事工作制度》。董事会下设审计委员会，其中独立董事人数超过二分之一并担任召集人。发行人设董事会秘书1名，负责股东会和董事会会议的筹备、文件保管以及股东资料管理、信息披露等工作。

（4）董事、高级管理人员具备任职资格

公司的董事、高级管理人员的任职资格符合有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，相关人员的选任、聘任履行了必要的内部审议程序，相关人员的任职资格合法、有效。公司董事、高级管理人员最近24个月内未发生对公司经营管理持续性构成重大不利影响的变化。公司的独立董事具备担任独立董事的资格，其任职情况符合相关法律法规及规章制度的规定。

（5）报告期内公司治理的瑕疵及整改情况

报告期内，发行人公司治理存在的瑕疵及其整改情况如下：

①2023年，发行人因改制为股份有限公司不久、缺乏关联交易管理经验，未及时履行与宁波双慎、温州铭谷之间关联交易的审议和披露程序，对此，发行人已召开第一届董事会第十七次会议、2023年年度股东大会会议，对上述关联交易进行补充审议，并相应进行披露。

②发行人第一届董事会第一次会议审议高级管理人员薪酬标准时，因对关联交易回避表决要求尚不熟悉，黄胜全未回避表决，对此，发行人已经制定上市后生效的董事、高级管理人员薪酬管理制度，对董事、高级管理人员的薪酬管理的相关要求作出了明确的规定。

③发行人2022年度、2023年度存在董事会定期会议未按照公司章程的要求提前10天发出会议通知的情况，但该等程序瑕疵不会对董事会会议决议的有效性产生实质性影响，公司自2024年1月以来已对上述情况进行有效整改，按时发出董事会定期会议的通知。

鉴于：①上述公司治理瑕疵发生时间较早，2024年1月以来，发行人董事会、股东会的决策程序运行情况良好，没有再出现未履行审议程序、未按规定回避表决、未按章程规定提前发出会议通知等问题；②上述公司治理瑕疵已得到有效整改；③本次发行上市的中介机构在发行人完成辅导验收前已对发行人进行与公司治理相关必要的授课辅导；④发行人实际控制人、董事、高级管理人员已签署书面承诺，承诺将按照《公司法》、公司章程以及上市后适用的各项监管规则和要求的规定，持续完善公司治理，保证公司决策程序合规、有效运行，避免再次出

现审议程序等相关的公司治理瑕疵，因此，公司报告期内存在的未履行审议程序、未按规定回避表决等问题已进行相应规范整改，上述公司治理瑕疵不会对本次发行上市构成实质障碍。

综上，发行人已建立健全公司治理结构。

2、发行人内部控制制度完善并有效运行

发行人设立了独立的财务部门并聘用了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系和完整的财务管理制度，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度。发行人在审计委员会下设置了内审部，并制定了《内部审计制度》。内审部负责评估及核查公司内部控制制度的健全性、合理性、有效性，执行相应的改进工作；制定内部审计计划，审计各部门的作业程序及内控制度落实情况。发行人持续聘请了外部审计机构，对公司财务报表及内控制度进行专项审计和鉴证。

报告期初，乔路铭有限存在向关联方拆出资金的情况，该等情况发生于公司股改之前，且已在当年完成整改，除该情况外，不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题。

报告期内，发行人曾经存在通过关联方账户转贷、票据贴现，未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失、内部审计制度执行不到位、研发人员工时记录与其考勤记录不一致四种内部控制制度执行不到位等内控不规范的情形，上述情况均已得到有效整改，整改完毕之后未再发生类似的不规范行为。

鉴于：①上述内控瑕疵已经得到有效整改；②发行人不存在多次受到行政处罚或被采取监管措施的情况，不存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的情况，不存在重大内控缺陷；③发行人已经根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引及其他相关法律法规的要求，对公司内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价，中汇会计师出具了“中汇会审[2025]10690号”《乔路铭科技股份有限公司内部控制审计报告》，其认为公司按照《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，因此，公司不存在重大内控缺陷，报告期内曾经存在的内控不规范的情形已得到有效整改，不会构成本

次发行上市的实质障碍。

综上，发行人内部控制制度完善并有效运行。

七、结合实际情况充分揭示风险

发行人已于招股说明书“第三节风险因素”揭示“实际控制人不当控制风险”。

【中介机构回复】

一、请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师已履行的核查程序包括：

- 1、查阅发行人成立以来的全套工商内档，了解其历次股权变动情况；
- 2、访谈发行人实际控制人，了解其历史上的任职情况及其成立乔路铭的历史背景等相关情况；
- 3、查阅发行人、发行人实际控制人黄胜全及其亲属黄圣雪、黄莉芳、黄修业、陈剑翰、黄蔡榆提供的银行流水；
- 4、访谈黄圣雪、黄莉芳、黄修业、陈剑翰、黄蔡榆，就该等人员历史上登记持有发行人股权及出资情况、代持情况进行了解，公证机关对此进行了公证；
- 5、查阅黄胜全与陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳签署的代持解除协议及该等人员出具的确认函；
- 6、查阅铭博股份公开转让说明书、铭博股份股东黄修业、陈崇靖出具的确认函；
- 7、查阅发行人花名册、股东名册、实际控制人及其他股东填写的调查表，确认实际控制人亲属在公司任职或持股的情况；
- 8、取得黄胜全、其间接持有公司股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛出具的承诺函；
- 9、抽查发行人经营管理过程中采购、销售、人事、资金支付等方面的审批

程序，了解其最终审批人；查阅发行人报告期内的银行借款合同对应的担保合同，确认担保人；

10、查阅股东山高弘金增资入股时签署的协议及后续签署的补充协议，取得其填写的调查表及出具的承诺函并对其进行访谈；查阅山高弘金出资前后 3 个月银行流水及出资凭证；

11、查阅瑞安工业通过定向发行入股发行人的相关协议及批复文件，取得其填写的调查表及出具的承诺函；查阅瑞安工业出资前后 3 个月银行流水及出资凭证；

12、针对公司实际控制人对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款的情况，就投资人享有回购权的股份对应的回购金额进行测算，分析实际控制人的回购履约能力及回购安排对公司持续经营能力的影响，查阅回购义务人的《个人信用报告》，了解回购义务人的回购履约能力；

13、查阅发行人自股份公司成立至今的董事会、监事会、股东会会议文件；

14、查阅发行人现行有效的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《股东会议事规则》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》、报告期内有效的《监事会议事规则》及北交所上市后适用的章程及相关制度；

15、查阅发行人《独立董事工作制度》《审计委员会工作细则》，了解发行人独立董事及审计委员会的运作情况；

16、查阅实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》《关于避免同业竞争的补充承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》等承诺；

17、查阅报告期内发行人出具的《内部控制报告》及审计机构对发行人出具的《内部控制审计报告》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，发行人已对股权代持形成的背景、确立依据作出说明。

乔路铭有限成立至上述股权代持解除期间，四名名义股东中，陈剑翰、黄蔡榆曾向乔路铭有限出资 5,000 万元，另两名名义股东黄圣雪、黄莉芳未向乔路铭有限出资；陈剑翰、黄蔡榆向乔路铭有限实缴的合计 5,000 万元的出资款实际来源于黄修业，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全。

黄胜全在设立乔路铭有限时委托他人代持乔路铭有限的股权，不存在规避竞业限制或约定的情形。

公司历史上存在的代持情况已于 2021 年 11 月全部还原并整改完毕，代持各方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷。

2、发行人已对实际控制人黄胜全及其亲属在公司任职及持股的情况作出说明。

发行人实际控制人黄胜全及其间接持有公司股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛已就股份锁定及限售作出承诺，符合《北京证券交易所上市规则》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》《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办理指南第 1 号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

实际控制人及其亲属不存在代他人直接或间接持有发行人股份，或委托他人直接或间接代为持有发行人股份的情况，亦不存在其他特殊利益安排。

3、发行人对实际控制人及其一致行动人的认定准确，将黄胜全单独认定为公司实际控制人，符合公司实际情况，合理准确；发行人股权明晰，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

4、发行人已对山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常作出说明。

发行人直接股东中，山高弘金、瑞安工业与黄胜全不存在关联关系或一致行

动关系，侨路铭投资、瑞安正盛系黄胜全控制的企业，发行人间接股东中，陈冰清与黄胜全存在亲属关系，系黄胜全的外甥女。

发行人直接股东黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛，间接持有公司股份的实际控制人亲属已分别就上市后的股份锁定安排出具相应的承诺，该等承诺的内容符合《北京证券交易所上市规则》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》《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办理指南第1号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

5、发行人已对特殊投资条款的主要内容及合规性作出说明，特殊投资条款均已终止，其中，对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款，其他特殊投资条款的终止均不存在恢复条款，对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款的情形不会构成本次发行上市的实质障碍。

发行人股东不存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

关于公司实际控制人对山高弘金所持股份回购义务的终止存在恢复条款的情况，假如触发回购情形，回购义务人黄胜全具有充分的回购履约能力，可以通过公司现金分红、出售股份、寻找第三方受让退出投资方的股权等方式履行回购义务。投资方行使回购权不会对公司控制权造成重大不利影响，亦不会对公司实际控制人任职资格以及公司经营管理、公司治理决策等事项造成重大不利影响。

6、发行人制定的相关制度和发行人实际控制人出具的承诺等措施可以有效防范实际控制人不当控制、保护投资者利益。

发行人已经建立健全完善的治理结构，内部控制制度完善并有效运行。

7、发行人已于招股说明书揭示相关风险。

二、请保荐机构、发行人律师结合资金流水核查情况就股权代持、特殊投资条款相关事项出具专项核查报告

保荐机构、发行人律师已根据题述要求进行了专项核查，并出具专项核查报

告。

经核查，发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，该等代持已于 2021 年 11 月解除，发行人实际控制人的出资来源于其父亲对其提供的资金支持，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全。发行人与山高弘金、瑞安工业的特殊投资条款均已终止，除由实际控制人黄胜全个人承担的对山高弘金所持股份的回购义务外不存在其他权利恢复条款，该权利恢复条款不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响，发行人不存在《适用指引第 1 号》规定的需要清理的对赌协议。

三、请保荐机构、发行人律师、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-15 的规定进行核查并发表明确意见

经对照《适用指引第1号》“1-15股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，逐条核查情况如下：

序号	指引关注重点	查验情况
1	关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况	报告期内，发行人已建立健全完善的组织架构，发行人决策程序运行查验情况详见本回复重新回答的问题1之“中介机构回复”之“三、（一）、1、组织机构的设置和决策程序运行情况”
2	关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性	报告期内，发行人不存在直接股东、董事、高级管理人员之间互为亲属关系的情形，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响
3	对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责	发行人实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责
4	发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行	截至报告期末，发行人财务独立，内控制度完善且有效执行
5	对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内	发行人改制为股份有限公司后不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效

序号	指引关注重点	查验情况
	控治理不规范问题未及时有效整改的,应当综合判断发行人是否存在内控缺陷	性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形,不存在内控缺陷
6	对存在重大内控缺陷的,应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	根据中汇会计师出具的《内部控制审计报告》,发行人于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,不存在重大内控缺陷
7	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况,在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况,相关关联交易、同业竞争情况,是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争,是否存在利益输送	报告期内,发行人对实际控制人控制的宁波双慎存在关联销售,对实际控制人亲属控制的相关企业存在关联采购;报告期内,不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易,不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争,不存在利益输送

(一) 公司治理的规范性

1、组织机构的设置和决策程序运行情况

(1) 发行人组织机构的合理设置与建立健全情况

①组织机构健全

报告期内,发行人已建立健全公司的法人治理结构,已按照股份公司的规范治理要求设置股东会、董事会、审计委员会以及经营管理层等决策、执行及监督机构,并根据业务运作的需要设置了内部职能部门。上述架构的设置符合《公司法》等法律法规、规范性文件的规定以及分工明确、相互制约的治理原则;该等组织机构的组成符合法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定,发行人法人治理结构合法、合理。

②议事规则完备

发行人制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》以及《总经理工作细则》等规章制度,规定了召集召开股东会、董事会、总经理办公会的程序,并规定了会议的通知、提案、表决、决议等程序,该等制度符合相关法律法规、规范性文件的规定,合法有效。

③董事会人员构成符合要求

发行人董事会由7名董事组成，其中包括3名独立董事，发行人制定了《独立董事工作制度》。董事会下设审计委员会，其中独立董事人数超过二分之一并担任召集人。发行人设董事会秘书1名，负责股东会和董事会会议的筹备、文件保管以及股东资料管理，信息披露等工作。

④董事、高级管理人员具备任职资格

公司的董事、高级管理人员的任职资格符合有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，相关人员的选任、聘任履行了必要的内部审议程序，相关人员的任职资格合法、有效。公司董事、高级管理人员最近24个月内未发生对公司经营管理持续性构成重大不利影响的变化。公司的独立董事具备担任独立董事的资格，其任职情况符合相关法律法规及规章制度的规定。

(2) 发行人决策程序运行情况

报告期内，发行人公司治理存在的瑕疵及其整改情况如下：

(1) 2023年，发行人因改制为股份有限公司不久、缺乏关联交易管理经验，未及时履行与宁波双慎、温州铭谷之间关联交易的审议和披露程序，对此，发行人已召开第一届董事会第十七次会议、2023年年度股东大会会议，对上述关联交易进行补充审议，并相应进行披露。

(2) 发行人第一届董事会第一次会议审议高级管理人员薪酬标准时，因对关联交易回避表决要求尚不熟悉，黄胜全未回避表决，对此，发行人已经制定上市后生效的董事、高级管理人员薪酬管理制度，对董事、高级管理人员的薪酬管理的相关要求作出了明确的规定。

(3) 发行人2022年度、2023年度存在董事会定期会议未按照公司章程的要求提前10天发出会议通知的情况，但该等程序瑕疵不会对董事会会议决议的有效性产生实质性影响，公司自2024年1月以来已对上述情况进行有效整改，按时发出董事会定期会议的通知。

除上述情况外，发行人历次股东（大）会、董事会、监事会的召集、召开程序、决议内容及签署合法、合规、真实、有效，决策程序有效执行，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。

鉴于：①上述公司治理瑕疵发生时间较早，2024年1月以来，发行人董事会、股东会的决策程序运行情况良好，没有再出现未履行审议程序、未按规定回避表决、未按章程规定提前发出会议通知等问题；②上述公司治理瑕疵已得到有效整改；③本次发行上市的中介机构在发行人完成辅导验收前已对发行人进行与公司治理相关必要的授课辅导；④发行人实际控制人、董事、高级管理人员已签署书面承诺，承诺将按照《公司法》、公司章程以及上市后适用的各项监管规则和要求的规定，持续完善公司治理，保证公司决策程序合规、有效运行，避免再次出现审议程序等相关的公司治理瑕疵，因此，公司报告期内存在的未履行审议程序、未按规定回避表决等问题已进行相应规范整改，上述公司治理瑕疵不会对本次发行上市构成实质障碍。

2、发行人股东、董事、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系及任职情况

除发行人间接股东陈冰清与实际控制人存在亲属关系外，其他股东之间不存在亲属关系，发行人董事、高级管理人员之间不存在亲属关系，相关人员的任职符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，不会影响公司治理的有效性。

3、实际控制人及其关联方在发行人处的任职情况

在发行人处任职的实际控制人亲属仅包括其配偶、女儿、外甥、外甥女，不存在“实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多”的情形，且该等人员均未担任公司董事、高级管理人员，根据该等人员的学历背景和职业履历，其具备与所在岗位、所担任职务相匹配的知识、技能，并能够投入必要的时间，勤勉尽责履行相关职责。

（二）内控制度的有效性

1、财务独立性

公司实际控制人控制的企业瑞安正盛、侨路铭投资、宁波双慎报告期内曾存在委托发行人财务人员代为管理银行账户及记账的情形，截至报告期末，前述关联方已自行管理账户并委托第三方机构代为记账。

除上述情况，发行人财务独立的执行情况良好，公司拥有独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并具备独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；公司独立设立银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；公司的财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

2、财务内控规范性

报告期初，乔路铭有限存在向关联方拆出资金的情况，该等情况发生于公司股改之前，且已在当年完成整改，除该情况外，不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题。

报告期内，发行人曾经存在通过关联方账户转贷、票据贴现，未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失、内部审计制度执行不到位、研发人员工时记录与其考勤记录不一致四种内部控制制度执行不到位等内控不规范的情形，上述情况均已得到有效整改，整改完毕之后未再发生类似的不规范行为。

鉴于：①上述内控瑕疵已经得到有效整改；②发行人不存在多次受到行政处罚或被采取监管措施的情况，不存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的情况，不存在重大内控缺陷；③发行人已经根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引及其他相关法律法规的要求，对公司内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价，中汇会计师出具了“中汇会审[2025]10690号”《乔路铭科技股份有限公司内部控制审计报告》，其认为公司按照《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，因此，公司不存在重大内控缺陷，报告期内曾经存在的内控不规范的情形已得到有效整改，不会构成本次发行上市的实质障碍。

（三）独立性

报告期内，发行人存在与发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业发生交易往来的情况。

1、经常性关联交易

(1) 关联采购、关联销售

序号	企业名称	关联关系情况	交易类型	交易内容
1	宁波双慎	发行人之实际控制人控制的企业	向关联方购买商品	原材料、水电费等
			向关联方销售商品	产品销售
2	温州铭谷汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属历史上曾持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
3	瑞安市华来科技有限公司	发行人之实际控制人亲属历史上任职的企业	向关联方购买商品	采购辅料
4	浙江新博汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买商品	采购原材料
5	浙江屹华汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
6	成都安胜汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属控制的企业	向关联方购买服务	外协加工
7	宁波安昌达物流有限公司	发行人之实际控制人亲属控制的企业	向关联方购买服务	运输服务
8	宁波睿泽餐饮管理有限公司	发行人之副总经理王佳亲属控制的企业	向关联方购买服务	餐饮服务

(续表)

单位：万元

序号	企业名称	交易类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	宁波双慎	向关联方购买商品	11.90	98.44	706.05	374.48
		向关联方销售商品	-	36.74	65,024.45	58,657.72
2	温州铭谷汽车零部件有限公司	向关联方购买服务	-	-	1,003.34	-
3	瑞安市华来科技有限公司	向关联方购买商品	110.78	230.24	148.28	-
4	浙江新博汽车零部件有限公司	向关联方购买商品	-	-	-	0.38
5	浙江屹华汽车零部件	向关联	-	-	-	0.49

序号	企业名称	交易类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	件有限公司	方 购 买 服 务				
6	成都安胜汽车零部件有限公司	向 关 联 方 购 买 服 务	-	-	-	48.11
7	宁波安昌达物流有限公司	向 关 联 方 购 买 服 务	-	-	-	0.15
8	宁波睿泽餐饮管理有限公司	向 关 联 方 购 买 服 务	34.65	94.14	105.08	102.81

报告期内，公司经常性关联采购主要为公司向关联方采购原材料、支付水电费、支付加工费等。公司向宁波双慎支付的物料款系宁波双慎将出售业务资产后的剩余尾料、零星剩余固定资产出售给公司，以及由其代为垫付公司租用厂房的水电费；公司向温州铭谷、华来科技等关联方企业采购外协加工服务和部分辅料，交易的价格系参考产品构成、材料及工艺复杂程度等因素，定价方式合理、公允。公司副总经理王佳亲属控制的企业宁波睿泽餐饮管理有限公司（以下简称“睿泽餐饮”）向公司提供部分食堂餐饮服务，双方依据实际发生的食材、人工等食堂费用金额确定交易金额，定价公允。上述关联交易占公司各期主营业务成本的比例较低，不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响。

报告期内，宁波双慎曾作为公司的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与乔路铭对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允。

（2）关联方租赁（承租）

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
宁波双慎	房屋及建筑物	-	-	42.45	-
宁波惠程贸易有限公司	房屋及建筑物	-	-	-	209.67

单位：万元

出租方 名称	当期应支付的租金				承担的租赁负债利息支出				增加的使用权资产			
	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	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
铭博股份	152.25	304.51	295.64	295.64	36.57	72.82	82.75	92.21	-	-	-	-
宁波双慎	-	-	340.20	473.06	-	-	3.82	44.83	-	-	-	-

报告期内，公司向关联方铭博股份、宁波双慎等租赁房屋及建筑物。双方租赁关系基于自愿原则，签订了相关租赁合同，交易真实有效。上述房屋的租赁价格与周边房屋的租赁价格不存在显著差异，交易具有公允性。

（3）关联担保

报告期内，为支持公司业务发展，控股股东、实际控制人及其近亲属等为公司提供无偿担保，上述提供无偿担保情形不会对公司的财务状况、独立运行和经营构成重大不利影响，不存在损害公司及其它股东利益的情形。

2、偶发性关联交易

2023 年 1-6 月，公司为取得银行流动资金借款，通过成都双胜汽车零部件有限公司进行资金周转，合计向成都双胜汽车零部件有限公司支付 24,670 万元，主要款项均于 1 日内收回。截至 2023 年 6 月 30 日，双方款项已结清。双方未计算收取利息。

3、关联方资金拆借

（1）报告期内，发行人曾存在向发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业拆出资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波惠程贸易有限公司	552.03	413.74	965.77	-

（2）报告期内，发行人曾存在向发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业拆入资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	-	-	-	-	-	-	-	-
黄胜全	22.62	-	22.62	-	32.60	542.62	552.60	22.62
宁波双慎	-	-	-	-	-	-	-	-
侨路铭（宁波）投资有限公司	-	-	-	-	82.00	-	82.00	-

(续表)

关联方名称	2023 年度				2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	1,505.26	-	1,505.26	-	4,703.14	131.92	3,329.80	1,505.26
黄胜全	370.00	14,480.60	14,818.00	32.60	-	21,837.20	21,467.20	370.00
宁波双慎	-	-	-	-	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
侨路铭(宁波)投资有限公司	88.00	12.00	18.00	82.00	-	100.00	12.00	88.00

注：截至 2024 年末，公司向关联方拆入资金应付余额为 22.62 万元，系公司实控人黄胜全日常工作相关的报销款，年末未及时支付所致。

上述关联交易中，除与宁波双慎之间的交易往来外，金额均较小。上述关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响发行人独立性或损害发行人及其非关联股东利益的内容。

发行人与宁波双慎之间发生交易的背景情况如下：

2021年11月，发行人以公允价格收购了宁波双慎的资产、存货，同时宁波双慎原有的业务也转移至发行人及其子公司，考虑到部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为发行人的销售通道协助发行人完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与发行人对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允。

发行人完成主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移后，终止与宁波

双慎的交易，实现对主机厂的直接销售。

2024年12月，宁波双慎名称由“成都双胜汽车零部件有限公司”变更为“宁波双慎投资有限公司”，经营范围变更为“一般项目：以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不再涉及汽车零部件业务，并于2025年6月，变更为“一般项目：以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不涉及塑料制品销售业务。

此外，发行人实际控制人兄弟控制的铭博股份及其子公司所从事的业务与公司的主营业务均属于汽车零部件类别，但铭博股份及其子公司的主要产品与公司的主要产品类型存在区别，其从事该等业务不会对公司造成重大不利影响。

综上，报告期内，发行人不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送。

（四）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、查阅发行人的组织架构图、各部门职责说明、报告期内的“三会”会议文件以及包括“三会”议事规则在内的各项内部管理制度，了解发行人组织机构的设置情况以及决策程序运行情况；

2、查阅发行人报告期内的员工花名册，发行人实际控制人、董事、原监事、高级管理人员填写的调查表及相关承诺，了解发行人股东、董事、原监事、高级管理人员之间的亲属关系以及发行人实际控制人亲属是否在发行人处任职；

3、对于在发行人处任职的实际控制人亲属，核实其所在岗位、职务等相关情况，查验其工作简历和学历背景等信息；

4、查阅报告期内中汇会计师出具的《审计报告》和《内部控制审计报告》；

5、了解发行人财务部门的人员构成，查验发行人财务人员填写的声明，核实其是否在发行人实际控制人控制的其他企业存在兼职；

6、查阅发行人的银行账户清单，核实是否与发行人实际控制人及其控制的其他企业存在混同；

7、查阅报告期内发行人与关联方之间交易相关的合同、支付凭证，分析相关交易是否必要、合理、公允。

（五）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已建立健全完善的组织机构，决策程序运行情况良好，发行人报告期内存在的未履行审议程序、未按规定回避表决等问题已进行相应规范整改，上述公司治理瑕疵不会对本次发行上市构成实质障碍；

2、除发行人间接股东陈冰清与实际控制人存在亲属关系外，其他股东之间不存在亲属关系，发行人董事、高级管理人员之间不存在亲属关系，相关人员的任职符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，不会影响公司治理的有效性；

3、在发行人处任职的实际控制人亲属仅包括其配偶、女儿、外甥、外甥女，不存在“实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多”的情形，且该等人员均未担任公司董事、高级管理人员，根据该等人员的学历背景和职业履历，其具备与所在岗位、所担任职务相匹配的知识、技能，并能够投入必要的时间，勤勉尽责履行相关职责；

4、发行人财务独立，不存在重大内控缺陷，报告期内曾经存在的影响财务独立的情况以及曾经存在的内控不规范的情形已得到有效整改，不会构成本次发行上市的实质障碍；

5、发行人不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，与关联方之间不存在利益输送；

6、发行人符合《业务规则适用指引第1号》1-15“股权集中企业的公司治理

有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

2、首轮问询中的问题 4:

问题 4. 公司独立性及是否存在同业竞争

根据申请文件：（1）实际控制人黄胜全的父亲黄修业、兄长黄圣安控制铭博股份（2024 年 3 月摘牌），与公司同处汽车零配件行业，均直接向整车厂实现销售，且报告期内与公司存在客户及供应商重叠的情形，并曾委托宁波双慎（即成都双胜）加工并对外销售。（2）宁波双慎等关联企业的财务账套曾存放于公司财务服务器，并由公司财务人员代为记账，公章、网银设备等存放于公司董秘办公室和财务办公室。（3）黄胜全曾任铭博股份董事、销售经理，同时实际控制宁波双慎。（4）公司系黄胜全由其父提供资金支持成立的企业。

请发行人：（1）列表说明公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业是否存在相同或类似业务，是否存在上下游关系，上述企业出资最终来源，实际控制人是否在上述企业中享有利益。（2）逐一说明公司与铭博股份等关联企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面的关系，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用情形。（3）结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况，说明公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面是否对铭博股份等关联企业存在重大依赖，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形。（4）结合实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排，以及公司关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。（5）结合前述情况说明是否存在应披未披的关联方、关联交易或同业竞争情形，是否存在影响公司独立性、独立面向市场的持续经营能力的情形。（6）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。”

【公司回复】

一、列表说明公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业是否存在相同或类似业务，是否存在上下游关系，上述企业出资最终来源，实际控制人是否在上述企业中享有利益

(一) 实际控制人持股或任职的企业

公司名称	关联关系情况	主营业务	是否存在相同或类似业务	是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业中享有利益
侨路铭（宁波）投资有限公司	实际控制人黄胜全持股 95%、外甥女陈冰清持股 5%	投资持股	否	否	黄胜全的出资最终来源为其取得的黄修业赠与的资金/陈冰清的出资最终来源为其父母提供的资金	实际控制人控制的企业
瑞安市正盛企业管理合伙企业（有限合伙）	侨路铭（宁波）投资有限公司持有 80.3342% 合伙份额并担任执行事务合伙人	股权激励平台	否	否	侨路铭投资的出资来源同上/其他合伙人的出资来源为其自有或自筹资金	实际控制人控制的企业
宁波双慎投资有限公司	实际控制人黄胜全持股 100%的企业	无实际经营	否	否	黄胜全取得的黄修业赠与的资金	实际控制人控制的企业

(二) 实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业

截至本回复出具日，发行人实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业情况如下：

公司名称	关联关系情况	主营业务	与公司是否存在相同或类似业务	与公司是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业中享有利益
铭博股份（包括子公司）	黄胜全的父亲黄修业及兄弟姐妹黄圣安控制，且黄圣安担任董事的企业	汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	不存在	股东自行出资	黄胜全历史上曾持有铭博股份股权，已于 2005 年 5 月转让退出；曾持有铭博股份子公司上海硕铭 6.57% 的股权，已于 2021 年 12 月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在铭博股份及其子公司未享有益
湖南铭博汽车部件	实际控制人黄胜全的兄弟姐	无实际经营	不存在	不存在	股东自行出资	黄胜全历史上曾持有湖南铭博 50% 股权，已于 2021

公司名称	关联关系情况	主营业务	与公司是否存在相同或类似业务	与公司是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业享有利益
有限公司	妹黄圣安持股100%的企业					年12月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在湖南铭博未享有权益
浙江宝博投资有限公司	公司实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣安持有20%的股权，黄圣安的配偶王秀华持有80%的股权并担任执行董事、总经理	实业投资	不存在	不存在	股东自行出资	不涉及
上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	黄胜全的兄弟姐妹黄圣安为合伙人并持有3.7037%合伙份额	股权投资	不存在	不存在	合伙人自行出资	不涉及
浙江屹华汽车零部件有限公司	实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪持股84.6408%的企业	电镀加工	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	历史上曾向公司提供电镀加工服务	股东自行出资	黄胜全曾于2019年8月、10月合计受让取得浙江屹华57%股权，并于2019年12月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在浙江屹华未享有权益
浙江新博汽车零部件有限公司	实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪的配偶陈崇靖持股98%并任监事的企业	汽车冲压件的生产与销售	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	历史上曾向公司提供PTC辅料	股东自行出资	不涉及

注1：黄胜全向黄圣安转让湖南铭博股权时，双方对该公司的投入均较小，该公司累计亏损的金额较大，转让时未开展经营且不存在开展经营的计划，因此经双方协商后黄圣安未实际向黄胜全支付转让对价；

注2：实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪的配偶陈崇靖另有一家担任董事的企业上海乔雅国际贸易有限公司，该公司自2008年起处于吊销未注销的状态，未开展实际经营业务，与公司不存在相同或类似业务，与公司不存在上下游关系，实际控制人在该企业中不享有利益。

综上，实际控制人控制的其他企业与公司不存在相同或者类似业务，不存在上下游关系，该等企业中实际控制人的出资来源于其父亲黄修业的赠与，实际控制人真实享有在该等企业中其所持股权/出资份额的权益；实际控制人的父亲、

配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业中，铭博股份（包括其子公司）、浙江屹华、浙江新博与公司同属汽车零部件行业但主营业务不同，不存在竞争关系，其他企业与公司不存在相同或者类似业务，不存在上下游关系，该等企业出资最终来源于其股东/合伙人自行出资，实际控制人在该等企业中不享有利益。

二、逐一说明公司与铭博股份等关联企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面的关系，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用情形

截至本回复出具日，公司实际控制人及其亲属持股或任职的企业包括铭博股份及其子公司、浙江新博、浙江屹华、宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛、湖南铭博汽车部件有限公司（以下简称“湖南铭博”）、浙江宝博投资有限公司、上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）。

除前述企业外，报告期内曾与公司存在关联交易的其他关联企业还包括温州铭谷、华来科技、宁波惠程、睿泽餐饮。

上述企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面与公司的关系如下：

（一）历史沿革

序号	关联企业	历史沿革
1	铭博股份（包括子公司）	铭博股份由黄胜全之父黄修业、哥哥黄圣安和姐姐之配偶陈崇靖创立于1994年，于2008年改制为有限责任公司，2015年整体变更为股份有限公司，并于2016年11月至2024年3月期间在全国股转系统挂牌并公开转让。黄胜全于1999年至2005年期间持股23.44%，其他时间未持有铭博股份的股份。
2	浙江新博	成立于2017年7月，注册资本1,000万元，陈剑翰、赵明亮分别持有98%、2%股权；2021年12月，陈剑翰将其持有的98%股权转让予陈崇靖，截至目前陈崇靖持有浙江新博98%股权。
3	浙江屹华	（1）成立于2003年7月，注册资本为500万元，成立时的股东为吴振宇、戴雅各； （2）2019年8月，黄胜全通过受让当时股东吴振宇、钱升俊、姜泽军合计46%的股权成为浙江屹华股东，2019年10月，黄胜全受让戴金辉持有的浙

序号	关联企业	历史沿革
		<p>江屹华 11%股权，合计持有浙江屹华 57%股权；</p> <p>（3）2019 年 12 月，黄胜全将其持有的浙江屹华 57%股权转让予黄圣雪，因黄胜全取得浙江屹华股权时所支付的款项来自于黄圣雪，本次股权转让黄圣雪未再向黄胜全支付转让对价；</p> <p>（4）2020 年 11 月，黄圣雪与陈爱国签署股权转让协议书，约定黄圣雪将其所持浙江屹华 30%的股权转让给陈爱国，此后因其他股东不配合签署办理工商变更登记的相关文件导致本次股权转让尚未办理工商变更登记；</p> <p>（5）2022 年 1 月，戴金辉将其持有的浙江屹华 40%股权转让予黄圣雪及其他 14 名股东，其中黄圣雪受让 12.2541%股权；</p> <p>（6）2024 年 8 月，浙江屹华办理了李方安等多名股东将其持有的浙江屹华 15.3867%股权转让予黄圣雪的工商变更登记。本次股权转让的背景情况如下：黄圣雪、陈爱国分别受让了部分股东所持浙江屹华的股权，由于仍存在个别股东不配合签署办理工商变更登记的相关文件的情况，由此，经陈爱国与黄圣雪协商，先行将已完成收购的股权过户到黄圣雪名下。</p>
4	宁波双慎	<p>（1）成立于 2013 年 4 月，成立时注册资本 50 万元，黄胜全持股 100%；</p> <p>（2）2014 年 6 月，黄胜全将其持有的宁波双慎 100%股权转让给黄圣雪；</p> <p>（3）2016 年 10 月，宁波双慎注册资本由 50 万元增加至 1180 万元；2018 年 2 月，宁波双慎注册资本由 1,180 万元增加至 3,888 万元；</p> <p>（4）2021 年 12 月，黄圣雪将其持有的宁波双慎 100%股权转让予黄胜全，截至目前，黄胜全仍持有宁波双慎 100%股权。</p>
5	侨路铭投资	<p>成立于 2021 年 11 月，注册资本为 3,000 万元，黄胜全、陈剑翰分别持有 95%、5%股权；2024 年 1 月，陈剑翰将其持有的侨路铭投资 5%股权转让予陈冰清，截至目前黄胜全、陈冰清分别持有侨路铭投资 95%、5%股权。</p>
6	瑞安正盛	<p>成立于 2021 年 12 月，出资额为 1,590 万元，系公司实施员工股权激励的平台，侨路铭投资一直为执行事务合伙人。</p>
7	湖南铭博	<p>成立于 2012 年 9 月，注册资本 200 万元，黄胜全、黄圣安各持有 50%股权，2021 年 12 月，黄胜全将其持有的 50%股权全部转让予黄圣安，截至目前，黄圣安持有湖南铭博 100%股权。</p> <p>黄胜全向黄圣安转让湖南铭博股权时，双方对该公司的投入均较小，该公司累计亏损的金额较大，转让时未开展经营且不存在开展经营的计划，因此经双方协商后黄圣安未实际向黄胜全支付转让对价。</p> <p>截至本回复出具日，湖南铭博 100%的股权均由黄圣安真实持有，不存在股权代持的情况。</p>
8	浙江宝博投资有限公司	<p>成立于 2021 年 1 月，注册资本 5,000 万元，黄圣安及其配偶王秀华分别持有 20%、80%股权，截至目前未发生股权变化。</p>

序号	关联企业	历史沿革
9	上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	成立于 2011 年 6 月，出资额共 27,000 万元，黄圣安认缴出资份额 1,000 万元，截至目前黄圣安的认缴出资未发生变化。
10	温州铭谷	成立于 2022 年 6 月，注册资本 200 万元，成立时的股东为陈爱国、陈勇、吴礼勇；2023 年 12 月，吴礼勇将其持有的 48%股权转让予陈勇；2024 年 7 月，陈勇将其持有的 96%股权转让予阮忠道，截至目前，阮忠道、陈爱国分别持有温州铭谷 96%、4%股权。
11	华来科技	成立于 2023 年 1 月，注册资本 50 万元，陈勇、林锋分别持有华来科技 90%、10%股权；2023 年 4 月，林锋将其持有的华来科技 10%股权转让予李蝶；2024 年 1 月，陈勇将其持有的华来科技 90%股权转让予陈洪锦；2024 年 4 月，陈洪锦、李蝶将其持有的股权转让予阮晓文、王碎姆，截至目前，阮晓文、王碎姆分别持有华来科技 90%、10%股权。
12	宁波惠程	成立于 2015 年 10 月，注册资本 100 万元，并于 2023 年 4 月注销，注销时黄胜全、陈剑翰分别持有宁波惠程 90%、10%股权。
13	睿泽餐饮	成立于 2021 年 4 月 20 日，注册资本 10 万元，翁磊持股 80%并担任执行董事兼总经理、经理、财务负责人，王伶俐持股 20%并担任监事，截至目前股权未发生变化。

基于上述情况，在历史沿革方面，截至本回复出具日，①实际控制人控制的侨路铭投资、瑞安正盛持有公司股份，其他关联企业未持有公司股份，公司亦未持有关联企业的股权；②实际控制人的家族成员中，除外甥女陈冰清通过侨路铭投资间接持有公司股份外，其他家族成员未持有公司股份；③公司实际控制人持有宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛的股权/出资份额，未持有其他关联企业的股权/股份。

（二）资产、商标商号、专利

截至本回复出具日，公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、房屋、机器设备、注册商标、专利及著作权等主要资产的所有权或使用权，具有独立的原料采购和产品销售系统。公司拥有的不动产、商标、专利独立完整，资产产权关系清晰，不存在与上述关联企业共用资产或相互转让的情形，具体分析如下：

1、不动产

截至本回复出具日，公司及子公司独立拥有 4 处房产及 1 处海域使用权。

公司虽存在租赁铭博股份厂房、办公室用于生产办公的情形，但上述关联租赁已支付合理费用，且经公司股东会审议通过并披露，公司向铭博股份租赁的厂房、办公室合计为 13,427.01 平方米，占公司自有及向第三方租赁的生产办公场地总面积的 3.20%，占比较低，且公司位于瑞安市塘下镇国际汽摩配产业园罗凤北工业园区的总部大楼已建设完成，现已正式投入使用，公司已将主要职能部门的办公场所迁至上述总部大楼，因此，上述关联租赁不会对公司资产完整独立造成重大不利影响。

除铭博股份外，公司目前不存在向上述其他企业租赁不动产的情况，亦不存在合署办公或资产混同。

2、商标商号

公司主要使用“乔路铭”作为商号，并围绕“乔路铭”及“QLM”等图形申请多项商标，铭博股份主要使用“铭博”商号，商标多以“铭博”文字形式，公司与铭博股份在商标商号方面存在显著区分。

除铭博股份外，上述其他企业亦使用各自名称为商号，未拥有注册商标，与公司存在显著区分。

3、专利

公司及子公司目前拥有的技术及对应专利主要运用于公司的主要生产环节，即注塑环节，并运用于扰流板等主要产品。

铭博股份及其子公司的发明专利主要围绕冲压、焊接环节，运用于防撞梁等车身结构件及其他金属件，公司与铭博股份的专利技术及其应用领域、应用产品存在明显区分，且与其各自注塑件生产和冲压件生产的主营业务相吻合。

除铭博股份外，上述其他企业中，浙江新博拥有的专利均为实用新型，且主要围绕汽车座椅支架，与公司存在差异，其他企业未拥有已授权专利。

综上，公司与铭博股份等关联方在资产、商标商号、专利方面独立。

（三）人员

序号	公司名称	董监高任职情况
----	------	---------

序号	公司名称	董监高任职情况
1	铭博股份（包括子公司）	董事：黄圣安、陈崇靖、王秀华、黄莉芳、徐从旺 高级管理人员：周建兵、徐从旺 监事：薛孝清、何平、曹杰
2	湖南铭博	执行董事：黄圣安 经理：付定成 监事：李宗青
3	浙江宝博投资有限公司	执行董事兼总经理：王秀华 监事：黄圣安
4	上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	执行事务合伙人：方金湖
5	浙江屹华	执行董事、经理张海强；监事陈爱国
6	浙江新博	执行董事兼总经理：赵明亮 监事：陈崇靖
7	侨路铭投资	经理、财务负责人：张丽萍 董事：黄胜全
8	宁波双慎	经理,董事,财务负责人：张丽萍
9	瑞安正盛	执行事务合伙人：侨路铭投资
10	华来科技	执行董事兼总经理：阮晓文 监事：王碎梅
11	温州铭谷	执行公司事务的董事，经理：阮忠道
12	宁波惠程	已注销
13	睿泽餐饮	执行董事兼总经理,经理,财务负责人：翁磊 监事：王伶俐

截至本回复出具日，公司的高级管理人员均未在上述铭博股份等关联企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在铭博股份等关联企业处领薪。

经对比上述与公司同为经营汽车零部件业务的关联方或实际控制人控制的企业的花名册，截至报告期末，公司与该等关联方不存在关键岗位人员交叉任职，公司的财务人员也未在铭博股份等关联方兼职，公司与铭博股份等关联企业人员相互独立。

此外，实际控制人黄胜全及其亲属在公司任职情况如下：

姓名	亲属关系	目前任职情况
黄胜全	本人	董事长、总经理
陈鹏娜	黄胜全之配偶	综合管理部部长

姓名	亲属关系	目前任职情况
黄之乔	黄胜全之女	总经办职员
陈冰清	黄胜全兄弟姐妹黄圣雪之女	财务中心融资主管
陈剑翰	黄胜全兄弟姐妹黄圣雪之子	集采中心总监

如上表所示，除黄胜全及其配偶和子女外，黄胜全的兄弟姐妹以及其兄弟姐妹关系密切家庭成员中，仅黄胜全姐姐黄圣雪的女儿陈冰清、陈剑翰在公司任职，且并未担任董事、高级管理人员等核心岗位，在较大程度上避免了直系亲属分别在公司和铭博股份等关联方的关键岗位任职而可能导致的利益冲突。

（四）财务

1、财务独立情况

公司拥有独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并具备独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；公司独立设立银行账户，不存在与铭博股份等关联企业共用银行账户的情形；公司的财务独立于铭博股份等关联企业。

2、报告期内财务独立性瑕疵情况

（1）事项描述

报告期曾存在公司股东侨路铭投资、瑞安正盛以及公司实控人控制的宁波双慎的财务账套存放于公司财务服务器，并由公司财务人员代为记账，公章、网银设备等存放于公司董秘办公室和财务办公室的情形。

（2）公司规范、整改情况及财务影响

前述关联方已于 2025 年 6 月 9 日与第三方代理机构签订《代理记账服务委托合同》，约定由代理机构为其提供代理记账服务，并由该等公司自行保管公章、网银设备。上述情况对公司的经营成果和财务状况不会产生实质性影响。

（五）机构

公司建立了健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与铭博股份等关联企业之间不存在机构混同的情形，公司的机构独立。

（六）业务、产品与技术

1、公司与铭博股份

铭博股份报告期内主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售。公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售。从产品类别、生产工艺、独立性及上下游企业等方面看，铭博股份与公司均存在一定差异，具体情况如下：

业务方面，报告期内，公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售业务，主要围绕汽车塑料件；铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售业务，主要围绕汽车金属件。

产品方面，公司主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，具体分类情况如下：以立柱内装饰板、行李箱内装饰板、门槛内装饰板等产品为代表的内饰件；以侧裙、车底护板、扰流板、行李架、立柱外装饰板、轮眉等为代表的外饰件及配套模具。铭博股份主要产品为汽车冲压白车身及排气管、隔热系统等部位的零部件，主要可分为汽车门窗框类、导轨类、隔热板类、车身外板类、车身内板类、立柱类和纵梁类等类别。

技术方面，公司拥有“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，主要围绕塑料内外饰件。铭博股份的技术研发主要围绕冲压件和辊压件，致力于开展相关产品关于性能、外观、环保特性等优化研发。

综上，公司与铭博股份在主营业务、产品及相关技术方面均存在差异。

2、公司与宁波双慎

宁波双慎原先的汽车零部件生产和销售业务与公司业务类似，因此主要产品相似。2021年11月，宁波双慎将其持有的与汽车零部件相关的业务转让至公司，本次转让内容主要涉及宁波双慎的设备类固定资产、长期待摊费用与存货。并购完成后，公司已承继及承接宁波双慎与汽车零部件相关的资产、业务、人员。目前，宁波双慎已无实际经营，亦不开展汽车零部件业务，公司与宁波双慎不存在业务、产品、技术上的关系。

由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为公司的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与公司对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允，不会导致公司与宁波双慎之间存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会等情形，不会对公司构成重大不利影响。

2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售。2024 年 12 月，宁波双慎已变更经营范围，不再开展汽车零部件业务。

3、公司与其他关联企业

浙江新博主要从事汽车冲压件产品的生产与销售，主要产品包括汽车冲压件；浙江屹华主要从事电镀加工业务，主要产品包括车型标识、功率标牌、文字商标等车标标牌及其他电镀加工产品；温州铭谷曾经为公司的喷漆外协供应商；宁波惠程曾开展汽车零部件业务，公司于 2021 年 12 月收购其资产，宁波惠程于 2023 年 4 月注销；华来科技主要从事无纺布生产销售，主要产品为无纺布；睿泽餐饮、侨路铭投资、瑞安正盛、浙江宝博均不涉及汽车零部件生产与销售业务。

公司在业务、产品、技术方面独立于铭博股份等关联企业。

（七）销售渠道

销售渠道方面，公司与铭博股份独立获取客户。公司与铭博股份各自拥有独立的供应商系统代码，对接吉利、比亚迪等主机厂客户不同的采购部门，不存在同时获取产品业务机会的情形，不存在共用销售渠道。除铭博股份外，上述其他从事汽车零部件业务的关联方经营规模较小，且产品、客户或者客户结构与公司存在明显差异。

公司经过多年持续积累，通过了主要客户的合格供应商认证并长期保持良好合作关系，在全国多省市设立子公司，实现精细化管理，形成了面向知名品牌汽车整车或零部件制造商独立且完善的销售渠道。在销售渠道方面，公司独立于上

述铭博股份等关联企业。

公司与铭博股份及其子公司、宁波双慎、浙江新博、浙江屹华存在部分重叠客户，但公司相关销售均系基于实际经营需要，公司与该等关联方无异常资金往来，不存在与公司单方或相互代垫成本费用情形；公司与上述其他关联方中的湖南铭博、浙江宝博、上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）、侨路铭投资、瑞安正盛、温州铭谷、华来科技、睿泽餐饮不存在重叠客户，公司与该等关联方亦无异常资金往来，不存在与公司单方或相互代垫成本费用情形。

（八）报告期内发行人与相关企业及实际控制人家族成员之间资金业务往来

报告期内，发行人与相关企业及实际控制人家族成员之间的资金业务往来情况如下：

1、发行人与相关企业之间的业务往来

报告期内，发行人与相关企业之间发生的业务往来主要包括关联采购、关联销售、关联租赁，具体情况如下：

（1）关联采购、关联销售

单位：万元

序号	企业名称	关联关系情况	交易类型	交易内容
1	宁波双慎	发行人之实际控制人控制的企业	向关联方购买商品	原材料、水电费等
			向关联方销售商品	产品销售
2	温州铭谷	发行人之实际控制人亲属历史上曾持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
3	华来科技	发行人之实际控制人亲属历史上任职的企业	向关联方购买商品	采购辅料
4	浙江新博	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买商品	采购原材料
5	浙江屹华	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
6	成都安胜汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属控制的企业，铭博股份的子公司	向关联方购买服务	外协加工
7	宁波安昌达物流有	发行人之实际控制人亲属控制的企	向关联方购	运输服务

序号	企业名称	关联关系情况	交易类型	交易内容
	限公司	业，铭博股份的子公司	买服务	
8	睿泽餐饮	发行人副总经理王佳亲属控制的企业	向关联方购买服务	餐饮服务

(续表)

单位：万元

序号	企业名称	交易类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	宁波双慎	关联采购	11.90	98.44	706.05	374.48
		关联销售	-	36.74	65,024.45	58,657.72
2	温州铭谷	关联采购	-	-	1,003.34	-
3	华来科技	关联采购	110.78	230.24	148.28	-
4	浙江新博	关联采购	-	-	-	0.38
5	浙江屹华	关联采购	-	-	-	0.49
6	成都安胜汽车零部件有限公司	关联采购	-	-	-	48.11
7	宁波安昌达物流有限公司	关联采购	-	-	-	0.15
8	睿泽餐饮	关联采购	34.65	94.14	105.084	102 81

报告期内，发行人关联采购主要为发行人向关联方采购原材料、水电费、支付加工费等。发行人向宁波双慎支付的物料款系宁波双慎将出售业务资产后的剩余尾料、零星剩余固定资产出售给公司，以及由其代为垫付公司租用厂房的水电费；发行人向温州铭谷、华来科技等关联方企业采购外协加工服务和部分辅料，交易的价格系参考产品构成、材料及工艺复杂程度等因素，定价方式合理、公允。公司副总经理王佳亲属控制的企业睿泽餐饮向公司提供部分食堂餐饮服务，双方依据实际发生的食材人工等食堂费用金额确定交易金额，定价公允。上述关联交易占发行人各期主营业务成本的比例较低，不会对发行人的财务状况和经营成果产生重大影响。

报告期内，宁波双慎曾作为发行人的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与乔路铭对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允。

(2) 关联方租赁（承租）

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
宁波双慎	房屋及建筑物	-	-	42.45	-
宁波惠程贸易有限公司	房屋及建筑物	-	-	-	209.67

单位：万元

出租方名称	当期应支付的租金				承担的租赁负债利息支出				增加的使用权资产			
	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	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
铭博股份	152.25	304.51	295.64	295.64	36.57	72.82	82.75	92.21	-	-	-	-
宁波双慎	-	-	340.20	473.06	-	-	3.82	44.83	-	-	-	-

报告期内，公司向关联方铭博股份、宁波双慎等租赁房屋及建筑物。双方租赁关系基于自愿原则，签订了相关租赁合同，交易真实有效。上述房屋的租赁价格与周边房屋的租赁价格不存在显著差异，交易具有公允性。

2、发行人与相关企业之间的资金往来

报告期内，发行人与相关企业之间发生的资金往来主要包括因业务往来而发生的资金收付以及因转贷、关联方资金拆借而发生的资金往来。

(1) 因业务往来而发生的资金收付

发行人因业务往来而与关联企业发生的资金往来系根据相关交易合同、约定而执行，不存在异常的情况。报告期各期末，发行人对关联企业的应收应付情况如下：

单位：万元

单位名称	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
	收付款金额	收付款金额	收付款金额	收付款金额
应收款项：			-	-
宁波双慎	-	12,029.56	88,842.41	41,649.86
应付账款：				
宁波睿泽餐饮管	39.33	102.48	118.13	0.23

单位名称	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
	收付款金额	收付款金额	收付款金额	收付款金额
理有限公司				
宁波惠程贸易有 限公司			3.50	1,416.13
瑞安市华来科技 有限公司	194.86	218.43	106.88	
温州铭谷汽车零 部件有限公司		0.18	1,136.04	
宁波双慎投资有 限公司	12.20	111.24	1,430.27	3,523.15
浙江新博汽车零 部件有限公司			0.38	

注：应收款项列示的金额为收款金额，应付账款列示的是付款金额。

（2）因转贷而发生的资金收付

2023 年 1-6 月，公司为取得银行流动资金借款，通过宁波双慎进行资金周转，合计向宁波双慎支付 24,670 万元，主要款项均于 1 日内收回。截至 2023 年 6 月 30 日，双方款项已结清。双方未计算收取利息。

（3）资金拆借

报告期内，发行人曾存在向发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业拆出资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波惠程贸易有限公司	552.03	413.74	965.77	-

报告期内，发行人曾存在向实际控制人控制的其他企业拆入资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额

关联方名称	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波双慎	-	-	-	-	-	-	-	-
侨路铭（宁波）投资有限公司	-	-	-	-	82.00	-	82.00	-

(续表)

关联方名称	2023 年度				2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波双慎	-	-	-	-	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
侨路铭(宁波)投资有限公司	88.00	12.00	18.00	82.00	-	100.00	12.00	88.00

3、发行人与关联自然人之间的业务往来

报告期内，为支持公司业务发展，控股股东、实际控制人及其近亲属等为公司提供无偿担保，上述提供无偿担保情形不会对公司的财务状况、独立运行和经营构成重大不利影响，不存在损害公司及其它股东利益的情形。除接受关联自然人担保外，报告期内发行人与关联自然人之间不存在业务往来。

4、发行人与关联自然人之间的资金往来

报告期内，发行人与关联自然人之间发生的资金往来主要包括发行人向在公司任职的实际控制人及其家庭成员支付报酬以及关联方资金拆借，报告期内，发行人曾存在向实际控制人及其亲属拆入资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	-	-	-	-	-	-	-	-
黄胜全	22.62	-	22.62	-	32.60	542.62	552.60	22.62

(续表)

关联方	2023 年度				2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	1,505.26	-	1,505.26	-	4,703.14	131.92	3,329.80	1,505.26

黄胜全	370.00	14,480.60	14,818.00	32.60	-	21,837.20	21,467.20	370.00
-----	--------	-----------	-----------	-------	---	-----------	-----------	--------

注：截至 2024 年末，公司向关联方拆入资金应付余额为 22.62 万元，系公司实控人黄胜全日常工作相关的报销款，年末未及时支付所致。

上述关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响公司独立性或损害公司及其非关联股东利益的情形。

综上所述，在历史沿革方面，①实际控制人控制的侨路铭投资、瑞安正盛持有公司股份，其他关联企业未持有公司股份，公司亦未持有关联企业的股权；②实际控制人的家族成员中，除外甥女陈冰清通过侨路铭投资间接持有公司股份外，其他家族成员未持有公司股份；③公司实际控制人持有宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛的股权/出资份额，未持有其他关联企业的股权/股份。同时，公司资产（包括商标商号、专利）完整，与铭博股份之间的关联租赁不会对公司资产完整独立造成重大不利影响，与铭博股份等关联企业在人员、财务、业务、产品、技术、机构、销售渠道等方面相互独立，报告期内公司与铭博股份等关联企业发生的关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响公司独立性或损害公司及其非关联股东利益的情形，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用情形。

三、结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况，说明公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面是否对铭博股份等关联企业存在重大依赖，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形

截至本回复出具日，发行人实控人及其亲属持股或任职的企业中，宁波双慎报告期曾经作为公司向部分主机厂的销售通道，与公司之间存在较大金额的关联交易；从事汽车零部件业务的公司主要包括为铭博股份及其子公司、浙江新博、浙江屹华，除前述企业外，发行人实际控制人及亲属控制或任职的其他企业包括湖南铭博、浙江宝博、侨路铭投资、瑞安正盛，均不存在实际开展汽车零部件业务的情况，且经营规模较小。

报告期内曾与公司存在关联交易的其他关联企业中，黄胜全配偶的兄弟姐妹已于 2024 年 7 月转让其持有的温州铭谷股权、2024 年 1 月转让其持有的华来科技股权且前述企业经营规模较小（其中华来科技年销售额不到 500 万，温州铭谷年销售额约 1,000 万）；宁波惠程业务、资产被公司收购后已于 2023 年注销；睿泽餐饮业务与公司存在明显差异且经营规模较小。

结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况分析，宁波双慎、铭博股份（包括其子公司）、浙江新博、浙江屹华与公司之间在业务拓展、订单获取、产品研发等方面，对铭博股份等关联企业不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形，具体情况如下：

（一）公司与宁波双慎的关系

宁波双慎系公司控股股东、实际控制人黄胜全实际控制的公司。2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎的业务收购，形成同一控制下的业务合并。在相关业务资质办理转移期间，报告期公司曾以宁波双慎作为销售通道对部分主机厂实现销售。在此期间，公司对宁波双慎的产品销售价格与宁波双慎对下游主机厂的销售价格一致，与宁波双慎作为公司销售通道的定位相匹配，销售价格公允。

2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司随后终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售。2024 年 12 月，宁波双慎已变更经营范围，不再开展汽车零部件业务。

综上，虽然宁波双慎报告期内曾作为公司的销售通道，以实现公司对主机厂的销售，但截至报告期最后一年公司已实现对主机厂的直接销售，公司对宁波双慎不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形，公司与宁波双慎之间不存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会等情形，不会对公司构成重大不利影响。

（二）公司与铭博股份的关系

公司与铭博股份同属于汽车零部件行业，且均为面向整车厂销售，主要客户类型相近，报告期内，公司与铭博股份存在客户、供应商重叠的情况。

报告期内，公司与铭博股份存在汽车整车厂商重叠客户，主要为吉利汽车、比亚迪，均属于国际知名汽车整车厂商；双方也存在废料回收商重叠客户，但金额较小，不存在双边交易金额均超过 100 万元的情况。公司与铭博股份各自拥有独立的供应商代码并且分别对接整车厂商不同物料组的采购部门，不存在共用销售渠道的情形；双方亦不存在整车厂商系统中物料编码重合，销售相同具体产品的情形。公司主要销售内容为汽车内外饰件，铭博股份主要销售内容为冲压件、辊压件，两者在产品类型、原材料、生产工艺等方面均存在显著差异。

公司和铭博股份向主要重叠供应商采购主要涉及铝型材、运输物流、模检夹具、建筑工程、汽车零配件、房屋租赁等，均为公司和铭博股份生产经营所需，相关供应商重叠具有合理性。报告期内，公司、铭博股份双边报告期内合计采购金额 300 万元以上的主要重叠供应商共 11 家，公司、铭博股份各期向其采购金额占各自采购总额的比例均在 2%-5.5% 区间、比例较低。

尽管存在主要客户类型相近、客户供应商重叠的情况，但公司与铭博股份在业务定位、产品类型、工艺流程、核心技术、资质认证等方面存在显著差异，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形，具体理由如下：

1、业务定位、产品类型不同

公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售业务，主要产品为注塑件；铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售业务，两者业务定位不同。

公司主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，具体分类情况如下：以立柱内装饰板、行李箱内装饰板、门槛内装饰板等产品为代表的内饰件；以侧裙、车底护板、扰流板、行李架、立柱外装饰板、轮眉等为代表的外饰件及配套模具。铭博股份主要产品为汽车冲压白车身及排气管、隔热系统等部位的零部件，主要可分为汽车门窗框类、导轨类、隔热板类、车身外板类、车身内板类、立柱类和纵梁类等类别。

由于公司与铭博股份均系汽车零部件厂商，其共同主要服务于知名汽车整车厂商吉利、比亚迪具有合理性，同时，因公司与铭博股份分属注塑件与冲压件产品生产，存在配套主要客户相同车型的情形。但公司与铭博股份的产品功能、用途相互之间不存在替代性和竞争性或利益冲突，客户的需求形态存在明显差异，不存在竞争商业机会的情形。

2、核心技术及产品研发存在差异

(1) 公司与铭博股份的工艺流程不同

公司生产工艺流程主要有：第一，将塑料粒子（一般经过造粒、染色、加入添加剂等处理后的颗粒料）放入料筒中，经过加热塑化，使之成为高粘度的流体；第二，将流体注入模具的模腔中；第三，经过冷却、凝固后从模具脱出，成为塑料制品。

铭博股份生产工艺流程主要有：第一，将钢板拉延（将板料毛坯在具有一定圆角半径的凸凹模作用下加工成各类形状复杂的零件）；第二，修边（将零件周边多余的部分废料切除，加工成所需形状的零件）；第三，冲孔（从板料或零件上冲出所需形状的孔）；第四，翻边（在坯料的平面部分或曲面部分上，利用模具的作用，使之沿封闭或不封闭的曲线边缘形成有一定角度的直壁或凸缘）。

公司与铭博股份的工艺流程存在明显不同。

(2) 公司与铭博股份的产品在主机厂核心需求导向、产品研发及工艺重点等技术方面均有不同

项目	公司汽车内外饰件	铭博股份汽车车身冲压件
主机厂核心需求导向	提升用户体验、塑造品牌形象	保障车身强度、精度及安全性
关键性能	轻量化、舒适化、美观化	材料强度、尺寸精度、抗疲劳性
材料需求	高分子材料（如塑料粒子）为主	金属材料（如钢材）为主
产品工艺重点	注塑成型工艺、表面处理工艺	冲压工艺、热成型技术
供应链要求	快速设计响应、支持个性化配置	规模化本地化配套，成本控制严格
质量管控	气味检测、色差管理、功能测试	尺寸测量、拉伸试验、腐蚀测试

公司与铭博股份在上述产品性能、材料需求、产品工艺重点、供应链要求、

质量管控上均存在明显差异。铭博股份主要围绕冲压件和辊压件，致力于开展相关产品关于性能、外观、环保特性等优化研发工作。公司主要围绕注塑件，自主研发形成了“双色高光注塑技术”“低压注塑技术”等注塑生产技术及“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”等自动化装配及表面处理等相关技术，与铭博股份存在显著差异。且公司拥有独立的研发流程、研发人员，基于自身汽车内外饰件的研发需求，形成了独立的研发体系，独立于铭博股份。

3、资质认证范围不同

根据吉利汽车、比亚迪的采购通则，主机厂客户为了确保汽车产品的质量和安全性，提高供应链的稳定性和可靠性，均要求其供应商通过 IATF16949 质量管理体系的认证，具体条款如下：

客户	文件名	具体条款内容
比亚迪	乘用车生产性物料采购通则	5.1.2 供方有义务按汽车行业的要求建立 IATF169492016 质量管理体系，并且有责任维持这个体系的零缺陷目标和不断地改进服务。供方在批量供货前必须通过 IATF16949 质量管理体系的认证。属于国家汽车零部件强制性认证范围内的零部件/备件必须通过相关产品认证，并在批量供货前向需方提供有效的认证证书复印件，且批量供货后，每年提供认证证书复印件保证证书必须在有效期范围内。
吉利汽车	采购合同通用条款	9.01 质量标准与要求卖方在制造、生产和销售产品中应不断提高质量。卖方应遵守买方就提供产品或与产品性质相似的服务的供应商设定的质量保证程序、检验要求和标准。这些标准包括但不限于买方的 GOE、VOE 质量计划、ISO/TS16949 或 OS-9000、ISO14001、中国强制认证 CCC 认证、ELV（End-of-Life Vehicle，即报废车辆指令）以及买方针对卖方的其他要求。 9.03.1 卖方有义务按汽车行业的要求建立 IATF169492016 质量管理体系，并且有责任维持这个体系的零缺陷目标和不断地改进服务。

公司、铭博股份 IATF16949 质量管理体系认证覆盖的业务范围分别为“行李架和内外饰件的设计和制造”“钢制车身结构件、底盘件的生产”，两者在产品业务范围有明确区分。其中，公司不具备客户所要求的铭博股份主营业务相关的“钢制车身结构件、底盘件的生产”的体系认证，铭博股份亦不具备客户所要求公司主营业务相关的“行李架和内外饰件的设计和制造”的体系认证，均无法对对方的产品进行供货。因此，公司与铭博股份在核心技术及相关资质认证方面存在显著区分。

4、主机厂针对汽车内外饰和车身冲压件的采购部门不同

针对重叠客户比亚迪，公司和铭博股份分别对接比亚迪的资源开发部和十一事业部；针对重叠客户吉利汽车，公司和铭博股份分别对接吉利汽车的塑料装饰采购部门和车身件采购部门，均呈现采购部门间明显差异。

此外，公司客户均为知名品牌汽车整车厂商，均有严格且规范的采购管理制度及供应商管理体系，针对不同类别产品采购决策相互独立。不存在主机厂向公司和铭博股份发送相同零件订单的情形，公司亦未收到主机厂发布的汽车冲压件相关产品订单。

因此，公司与铭博股份无法同时联合获取产品业务机会或让渡商业机会。

5、公司与铭博股份获取主机厂供应商代码及项目定点流程独立

主机厂在导入内外饰合格供应商时，主要考虑行业知名度、历史配套经验、开发能力、生产组织能力、质量管控能力和企业管理能力等综合能力因素，公司在经过客户审核验厂后，进入主机厂合格供应商名单，并形成独立的供应商代码。

在新车型项目选取供应商时，主机厂根据项目需求，结合供应商是否具备产品生产能力在供应商系统向特定合格供应商发送零件需求包。公司根据主机厂对产品的具体要求进行初步方案设计、技术方案交流、成本核算并报价。主机厂综合考虑供应商的报价、生产能力、供货能力和开发周期等因素后，通过比价或招标方式进行新产品的项目定点。

公司与铭博股份具有各自独立的供应商代码，在新车型项目选取供应商时，因公司（从事汽车内外饰件）与铭博股份（从事汽车车身冲压件）相关的产品和技术不存在重叠情形，故双方无法在供应商系统同时获取主机厂发送的相同零件需求包。

6、公司已建立独立的采购体系

公司与铭博股份上述主要重叠供应商均不存在仅向公司及铭博股份提供产品的情形。

公司建立了关于采购相关的内部控制制度，公司采购模式主要分为指定采购

和自主采购。“指定采购”指整车厂商基于产品质量控制、供应链管理等方面的考量，要求公司向其名录范围内的供应商或指定的供应商进行采购的模式，公司主要塑料粒子供应商多为指定名录范围内的采购。自主采购为通过介绍或主动接洽等方式经商务谈判确定合作关系，公司主要重叠供应商均为自主采购模式。

公司原材料主要由集采中心统一集中采购，采购完成后供应商将原材料运输至各生产基地。集采中心负责对供应商进行调查，对其供货能力和生产体系进行审核，寻求有合作意向的填写供应商基本资料表并交集采中心负责人和总经理签字审批，集采中心后续负责供应商从准入、到样件供应、直至批量供应的全过程。集采中心根据批准的请购签发月度订单，订单上注明求购商品或劳务的具体项目、价格、数量、交货时间等，送交供应商并表明购买意愿。

铭博股份有独立的采购体系，主要采取按照客户订单向原材料供应商询价的采购模式。按照客户订单所列产品的要求，通过 ERP 采购管理系统对比质量、价格、服务、地理位置等多方面因素选定原材料供应商。同时对供应商进行持续管理，供应商根据订单按期提供货物，经检验合格后入库。

因此，虽然公司与铭博股份存在部分供应商重合，但在供应商遴选、订单下达等采购管理流程中与铭博股份保持独立。

综上所述，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

（三）公司与浙江新博、浙江屹华的差异及相关情况分析

1、公司与浙江新博

浙江新博主要从事汽车冲压件产品的生产与销售，主要产品包括汽车座椅金属件等，业务规模较小，2024 年营业收入与公司营业收入相比不到公司的 1%，且主要客户为汽车零部件企业，不存在吉利、比亚迪等整车厂客户，公司与浙江新博报告期内不存在重叠原材料供应商或劳务供应商、外协供应商、建筑供应商。报告期内浙江新博与公司存在的重叠客户为舒茨曼座椅（宁波）有限公司，报告期内各期公司对舒茨曼座椅（宁波）有限公司的销售收入占公司当期营业收入的

比例均低于 0.2%。

公司与浙江新博的业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面均存在显著差异，主要客户亦存在区别；公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对浙江新博不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

2、公司与浙江屹华

浙江屹华主要从事电镀加工业务，主要客户包括长城汽车、中国重汽等整车厂客户，主要提供车型标识、功率标牌、文字商标等车标标牌及其他电镀加工产品。

报告期内，公司与浙江屹华各自采购额累计均在 200 万以上的重叠供应商为金桥德克新材料股份有限公司（以下简称“金桥德克”），报告期内，浙江屹华于 2023 年、2024 年向金桥德克采购原材料，采购金额合计约为 486.06 万元，公司于报告期内 2023 年、2024 年向金桥德克采购原辅料合计金额约为 295.62 万元，金桥德克为创业板申报公司，主要销售功能性涂层材料，浙江屹华、公司与金桥德克的采购往来均为基于其自身采购需求。

报告期内，公司与浙江屹华存在重叠客户长城汽车和比亚迪，但公司与浙江屹华不存在同一年度向前述重叠客户销售均超过 50 万元的情况，同时，公司对长城汽车仅为零星销售，其非公司报告期内主要客户，浙江屹华报告期内对公司主要客户比亚迪的销售额低，仅有 2022 年零星电镀产品销售。

公司与浙江屹华的业务定位、产品类型、核心技术等方面均存在显著差异，主要客户亦存在一定区别，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对浙江屹华不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

四、结合实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排，以及公司关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

（一）实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排

实际控制人家族成员主要基于其各自投资决策自主投资或退出相关持股企业，并自行制定发展规划和开展管理，实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划和管理安排具体情况如下：

公司名称	关联关系情况	主营业务	发展规划	管理安排
一、存在实际经营的企业				
铭博股份（包括子公司）	黄胜全的父亲黄修业及兄弟黄圣安控制的企业	汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售	继续聚焦其现有主营业务，开展汽车冲压件和辊压件产品相关业务	由黄圣安主要负责经营管理，并已建立相对完备且与发行人独立的组织机构
浙江屹华汽车零部件有限公司	黄胜全的姐姐黄圣雪持股的企业	电镀加工	维持现有的业务和资质，并择机进行转让	由陈爱国负责管理
浙江新博汽车零部件有限公司	黄胜全的姐姐黄圣雪的配偶陈崇靖控制的企业	汽车冲压件产品的生产与销售	继续聚焦其现有主营业务，开展汽车冲压件产品相关业务	由陈崇靖自行管理
二、无实际经营或仅开展股权投资、作为股权激励平台的企业				
侨路铭（宁波）投资有限公司	实际控制人黄胜全控制的企业	投资持股	继续作为黄胜全的持股公司使用，不开展其他业务	黄胜全自行管理，继续委托第三方机构代为记账
瑞安市正盛企业管理合伙企业（有限合伙）		股权激励平台	继续作为发行人员工持股平台使用，不开展其他业务	黄胜全自行管理，继续委托第三方机构代为记账
宁波双慎投资有限公司		无实际经营	已停止开展业务，拟实施注销	在注销前由黄胜全自行管理，继续委托第三方机构代为记账
湖南铭博	黄胜全的兄弟黄圣安控制的企业	无实际经营	暂无明确的展业计划	由黄圣安自行管理
浙江宝博	黄胜全的兄弟黄	实业投资	拟实施注销	注销前由黄圣安

公司名称	关联关系情况	主营业务	发展规划	管理安排
	圣安及其配偶王秀华控制的企业			自行管理
上海植广	黄胜全的兄弟黄圣安该合伙企业的合伙人	股权投资	继续作为股权投资平台使用	按照该合伙企业的合伙协议的约定由合伙人自行管理

上述关联企业中，铭博股份有独立进入资本市场证券化的规划，其他企业经营规模均较小，没有进入资本市场证券化的规划。

该等公司的管理与运营独立，其管理人员与公司的董事、高级管理人员不存在重合的情形，公司无进一步将实际控制人家族成员持股的其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划；实际控制人家族成员也不存在将持股企业的业务、资产出售给乔路铭的计划。

（二）关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况

公司已建立了《关于防范控股股东及其他关联方占用公司资金制度》等防范资金占用相关制度，并且制定了内部管理制度，对于资金支付授权审批、货币资金授权审批、现金管理、银行存款管理、票据管理等事项的决策权限和程序作明确规定，同时，制定了《关联交易管理办法》对与关联方资金往来等事项的决策权限进行规定。

报告期内，公司与实际控制人家庭成员及其持股、任职的企业的资金拆借情况如下：

1、拆出资金

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波惠程	552.03	413.74	965.77	-

向宁波惠程拆出资金发生于报告期初、公司整体变更为股份有限公司之前，已于当年收回，整体变更为股份有限公司之后，公司未再发生向关联方拆出资金的情况。

2、拆入资金

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月				2024 年			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	-	-	-	-	-	-	-	-
黄胜全	22.62	-	22.62	-	32.60	542.62	552.60	22.62
宁波双慎	-	-	-	-	-	-	-	-
侨路铭投资	-	-	-	-	82.00	-	82.00	-

(续表)

关联方名称	2023 年度				2022 年			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	1,505.26	-	1,505.26	-	4,703.14	131.92	3,329.80	1,505.26
黄胜全	370.00	14,480.60	14,818.00	32.60	-	21,837.20	21,467.20	370.00
宁波双慎	-	-	-	-	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
侨路铭投资	88.00	12.00	18.00	82.00	-	100.00	12.00	88.00

注：截至 2024 年末，公司向关联方拆入资金应付余额为 22.62 万元，系公司实控人黄胜全日常工作相关的报销款，年末未及时支付所致。

截至本回复出具日，公司不存在资金被关联方占用的情况。

根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“中汇会审[2025]10690 号”《乔路铭科技股份有限公司内部控制审计报告》，公司于 2025 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，公司已制定资金管理的内部控制制度、防范资金占用的制度，且该等制度整体执行情况正常。

（三）募集资金管理相关内部控制情况

本次募集资金拟投资项目已经发行人第一届董事会第二十四次会议和 2025 年第一次临时股东大会审议通过，并由董事会负责实施。

公司已根据相关法律法规的要求制定了《募集资金管理制度》，将募集资金

存放于董事会决定的专户集中管理，其存放、使用、变更、管理与监督将根据公司募集资金管理制度进行，并制定了上市后适用的《募集资金管理制度》。

本次发行募集资金到账后，公司将开设董事会决定的募集资金专项账户，并与开户行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用。同时，公司在上市前及上市后将严格遵守资金管理制度和《募集资金管理制度》的规定，在进行募集资金项目投资时，履行资金支出审批手续，明确各控制环节的相关责任，按项目计划申请、审批、使用募集资金，并对使用情况进行内部考核与审计。

（四）实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

根据发行人实际控制人及其亲属的书面确认，实际控制人家族不存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金不存在流入上述关联企业的风险，截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。

五、结合前述情况说明是否存在应披未披的关联方、关联交易或同业竞争情形，是否存在影响公司独立性、独立面向市场的持续经营能力的情形

（一）公司不存在严重影响独立性以及独立面向市场的持续经营能力的情形

发行人按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《上市规则》及中国证监会、北交所的有关规定，结合实际控制人、董事、原监事、高级管理人员所填写的调查表确定关联方的具体名单，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，确认、复核关联方是否已经完整填报，公司、公司实际控制人及其家族成员、董事、原监事、高级管理人员已完整披露了与其存在关联关系的个人、企业以及相关关联企业对应的主营业务情况，公司已在定期报告、公开转让说明书、招股说明书等公开信息披露文件对相应期间的关联交易进行了披露，不存在重大遗漏，对公司与相关关联企业是否构成同业竞争进行了审慎分析，公司不存在应披未披的关联方或关联交易、同业竞争情形。

鉴于：

（1）实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业出资最终来源与公司、公司实际控制人无关，公司实际控制人在其亲属持股、任职的企业中不享有利益。

（2）铭博股份（包括子公司）、浙江屹华、浙江新博与公司同属于汽车零部件行业，但各自的主营业务存在差异；宁波双慎报告期内曾开展汽车零部件业务，属于汽车零部件行业，后续已终止相关业务并变更经营范围；除前述情况外，公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业不存在从事相同或类似业务，不存在上下游关系。

（3）尽管公司与铭博股份主要客户类型相近，且存在客户供应商重叠的情况，但公司与铭博股份在业务定位、产品类型、工艺流程、核心技术、资质认证方面存在显著差异，双方业务不存在替代性或竞争性，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

浙江新博主要从事汽车冲压件产品的生产与销售，公司与浙江新博的业务定位、客户类型、产品类型等方面均存在显著差异，双方业务不存在替代性或竞争性，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对浙江新博不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

浙江屹华主要从事电镀加工业务，公司与浙江屹华的业务定位、产品类型等方面均存在显著差异，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对浙江屹华不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

（4）公司历史沿革中存在实际控制人亲属为其代持公司股权的情况，但该等代持已在 2021 年 11 月解除，截至本回复出具日，除实际控制人外甥女陈冰清间接持有公司股份外，实际控制人其他亲属在公司均不享有权益。且截至本回复

出具日，公司在历史沿革中①实际控制人控制的侨路铭投资、瑞安正盛持有公司股份，其他关联企业未持有公司股份，公司亦未持有关联企业的股权；②实际控制人的家族成员中，除外甥女陈冰清通过侨路铭投资间接持有公司股份外，其他家族成员未持有公司股份；③公司实际控制人持有宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛的股权/出资份额，未持有其他关联企业的股权/股份。公司资产（包括商标商号、专利）完整，与铭博股份之间的关联租赁不会对公司资产独立造成重大不利影响，与铭博股份等关联企业在人员、财务、业务、产品、技术、机构销售渠道等方面相互独立，报告期内公司与铭博股份等关联企业发生的关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响公司独立性或损害公司及其非关联股东利益的情形，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用情形。

（5）实际控制人家族不存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司已建立严格的募集资金管理制度，不存在获得募集资金后流入上述关联企业的风险，截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。

（6）发行人报告期内曾存在的独立性问题已完成整改；发行人已建立相关制度并采取一系列内部控制措施确保本次发行上市前后均保持独立性。

综上，公司不存在严重影响独立性以及独立面向市场的持续经营能力的情形。

（二）实际控制人及关联方关于避免同业竞争的承诺

铭博股份、黄修业、黄圣安已出具《避免同业竞争的承诺函》，黄圣雪、陈崇靖已出具《避免同业竞争的承诺函》，公司实际控制人黄胜全已出具《关于避免同业竞争的补充承诺函》，相关承诺的具体内容如下

出具主体	承诺内容
铭博股份、黄修业、黄圣安	<p>1、本人、铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司现在及未来将继续从事汽车冲压件和辊压件产品的研发、生产与销售业务，保证现在没有、未来也不会以任何方式（包括但不限于投资、收购、新建产能、自己经营、为他人经营、协助他人经营等）从事、拓展与乔路铭主营业务存在同业竞争的业务。若铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司存在上述行为的，本人、铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司将立即终止和/或促成该等经营实体终止该等相同或相似业务的参与、管理或经营。</p> <p>2、铭博股份如采取并购上市公司、重组上市等方式进入资本市场的，在筛选合作的上市公司时，应确保其不会从事与乔路铭主营业务构成同业竞争的业务。</p> <p>3、本人、铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司保证在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立于乔路铭，本人、铭博股份及其子公司保证不会与乔路铭发生任何形式的利益输送，如与乔路铭发生业务或资金往来的，将保证关联交易的合理性、必要性和公允性。且铭博股份及其子公司不存在与乔路铭及其子公司之间的非公平竞争或单方让渡商业机会的情形。</p> <p>4、如乔路铭进一步拓展其产品和业务范围，本人、铭博股份及其子公司承诺将不与乔路铭拓展后的产品或业务相竞争；若出现可能与乔路铭拓展后的产品或业务产生竞争的情形，本人、铭博股份及其子公司将通过包括但不限于以下方式退出与乔路铭的竞争：（1）停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的资产或业务以合法方式置入乔路铭；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方；（5）采取其他对维护乔路铭权益有利的行动以消除同业竞争。</p> <p>5、本人、铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司若违反上述承诺将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、铭博股份及其子公司、本人控制的其他公司将按照因违反承诺获得的经济收益对乔路铭进行赔偿。</p>
黄圣雪、陈崇靖	<p>1、本人、本人控制的企业，保证现在没有、未来也不会以任何方式（包括但不限于投资、收购、新建产能、自己经营、为他人经营、协助他人经营等）从事、拓展与乔路铭主营业务存在同业竞争的业务。若本人控制的公司存在上述行为的，本人、本人控制的公司将立即终止和/或促成该等经营实体终止该等相同或相似业务的参与、管理或经营。</p> <p>2、本人、本人控制的企业保证在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立于乔路铭，本人、本人控制的企业保证不会与乔路铭发生任何形式的利益输送，如与乔路铭发生业务或资金往来的，将保证关联交易的合理性、必要性和公允性。且本人控制的企业不存在与乔路铭及其子公司之间的非公平竞争或单方让渡商业机会的情形。</p> <p>3、本人、本人控制的企业若违反上述承诺将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、本人控制的企业将按照因违反承诺获得的经济收益对乔路铭进行赔偿。</p>

出具主体	承诺内容
公司实际控制人黄胜全	<p>1、本人及本人控制的企业将采取一切有效措施避免乔路铭与铭博股份及其他关联方互相让渡商业机会或发生任何形式的利益输送。</p> <p>2、本人及本人控制的企业将不向业务与乔路铭业务构成竞争的其他公司、企业、组织或个人提供技术信息、工艺流程、销售渠道等商业秘密，或参与同乔路铭经营业务构成潜在的直接或间接竞争的业务或活动（包括但不限于研制、生产和销售与乔路铭研制、生产和销售产品相同或相近似的任何产品以及以任何方式为乔路铭的竞争企业提供资金、技术、人员等方面的帮助）。</p> <p>3、本人作为发行人股东及董事，将积极采取一切有效措施促使发行人安排审计委员会对铭博股份及其实际控制人黄修业、黄圣安及其他关联方相似业务的发展情况和铭博股份及其实际控制人黄修业、黄圣安履行其作出的关于避免同业竞争的承诺的情况定期（以6个月为时间周期）进行查询了解及审议，并按北交所规定在定期报告中披露承诺的履行情况。一旦审计委员会发现铭博股份及其他关联方在本期内拓展与乔路铭相似的汽车内外饰系统塑料部件业务，或以任何方式将乔路铭的客户在汽车内外饰系统塑料部件业务范围内发展成为铭博股份或其他关联方客户，或出现与乔路铭发生异常资金或业务往来，进行利益输送等扩大同业竞争不利影响的情形，由审计委员会立即通知本人，本人将负责与铭博股份及其他关联方协商解决；</p> <p>4、如果出现铭博股份及其他关联方生产与乔路铭相同的产品（即汽车内外饰系统塑料部件业务），因此导致发行人与铭博股份及其他关联方出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人及本人控制的企业持有的发行人股份不得转让，乔路铭亦有权将本人、本人控制的企业的现金分红予以暂时扣留，直至导致乔路铭与铭博股份及其他关联方的同业竞争不利影响扩大的上述情形消除。</p> <p>5、如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，则本人、本人控制的其他企业由此所得的收益归乔路铭，同时，本人将承担由于违反上述承诺给乔路铭造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出。</p> <p>6、本人确认本承诺及本人此前作出的《关于避免同业竞争的承诺函》所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺。任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其它各项承诺的有效性。</p>

发行人实际控制人黄胜全、铭博股份、黄修业、黄圣安、黄圣雪、陈崇靖已作出避免同业竞争的承诺，相关承诺有效、可执行。

六、结合实际情况充分揭示风险

如上所述，公司可独立面向市场，在历史沿革、资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面与关联方保持独立，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间以及与控股股东、实际控制人关系密切家庭成员控制的企业之间均不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，上述情况不会对公司及本次发行产生重大不利影响。基于该等情况，公司未在招股说明书“第三节风险因素”就相关问题进行风险揭示。

【中介机构回复】

一、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、取得实际控制人填写的调查问卷，了解实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业情况；

2、访谈发行人实际控制人的父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股的主要企业相关负责人，了解该等企业的经营情况及业务情况；

3、了解实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属向其持股的企业出资的情况，获取相关出资凭证或资金流水；

4、取得实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业的工商资料、人员名单、产品清单、销售明细、采购明细、客户清单、供应商清单；查询国家信用信息公示系统，获取公示的关联企业董事、监事、高级管理人员信息；

5、查询实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业拥有的商标、专利情况，与发行人取得的资产对比；

6、访谈发行人研发负责人，确认发行人拥有的专利、技术的来源情况；

7、查阅发行人目前正在履行的租赁合同、在建工程情况；

8、查阅实际控制人控制的企业提供的与第三方机构就代记账签订的合同、查阅发行人的银行账户、花名册及财务人员配备情况；

9、网络查询发行人及实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业的认证资质情况；

10、访谈发行人采购负责人，了解发行人关于采购的内部控制体系及采购流程、采购人员设置情况；

11.访谈发行人销售负责人,了解发行人取得不同主机厂供应商资质的时间、方式及具体流程;对主要客户进行访谈;

12、查阅发行人及子公司、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水；

13、访谈发行人实际控制人及其部分亲属，了解其对持股企业的发展规划、管理安排；

14、查阅发行人制定的《关于防范控股股东及其他关联方占用公司资金制度》《关联交易管理办法》《募集资金管理制度》等内部控制制度、文件；

15、取得发行人实际控制人黄胜全、铭博股份、黄修业、黄圣安、黄圣雪、陈崇靖出具的关于避免同业竞争的承诺；

16、查阅发行人历次三会文件，确认关联交易的审议情况、相关制度的批准情况、发行人本次募集资金的使用方案。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已对发行人与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业是否存在相同或类似业务，是否存在上下游关系，上述企业出资最终来源，实际控制人是否在上述企业中享有利益作出说明。实际控制人控制的其他企业与公司不存在相同或者类似业务，不存在上下游关系，该等企业中实际控制人的出资来源于其父亲黄修业的赠与，实际控制人真实享有在该等企业中其所持股权/出资份额的权益；实际控制人的父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业中，铭博股份（包括其子公司）、浙江屹华、浙江新博与公司同属汽车零部件行业但主营业务不同，不存在竞争关系，其他企业与公司不存在相同或者类似业务，不存在上下游关系，该等企业出资最终来源于其股东/合伙人自行出资，实际控制人在该等企业中不享有利益；

2、发行人已逐一说明与铭博股份等关联企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面的关系；发行人与关联企业不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，不存在单方或相互代垫成本费用情形；

3、发行人已结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况，说明在业务拓展、订单获取、产品研发等方面的情况；发行人在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份等关联企业不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形；

4、发行人已结合实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排以及发行人关于资金管理和防范资金占用的制度安排及执行情况，说明了实际控制人家族不存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划；公司募集资金不存在流入上述关联企业的风险，不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形；

5、发行人已在定期报告、公开转让说明书、招股说明书等公开信息披露文件对相应期间的关联交易进行了完整的披露，对发行人与相关关联企业是否构成同业竞争进行了审慎分析，发行人不存在应披露未披露的关联方、关联交易或同业竞争情形；发行人不存在严重影响公司独立性以及独立面向市场的持续经营能力的情形；发行人实际控制人黄胜全、铭博股份、黄修业、黄圣安、黄圣雪、陈崇靖已作出避免同业竞争的承诺，相关承诺有效、可执行；

6、发行人可独立面向市场，在历史沿革、资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面与关联方保持独立，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间以及与控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业之间均不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，上述情况不会对发行人及本次发行产生重大不利影响。基于该等情况，发行人未在招股说明书“第三节风险因素”就相关问题进行风险揭示。

（四）请保荐机构全面梳理申请及回复文件的核查意见是否明确，不同申请文件就同一事项的描述或核查结论是否存在矛盾、不一致，是否存在文件或文字错漏、未按规定回答问题等情形，并出具专项核查报告。

【保荐机构回复】

保荐机构已全面梳理申请及回复文件的核查意见是否明确，不同申请文件就

同一事项的描述或核查结论是否存在矛盾、不一致，是否存在文件或文字错漏、未按规定回答问题等情形，已出具专项核查报告。

问题 5. 其他补充说明事项

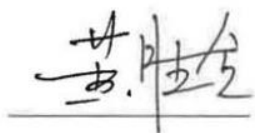
除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明

【公司、中介机构回复】

经发行人、保荐人、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》等规定审慎核实，除上述问题外，不存在其他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。

（此页无正文，为乔路铭科技股份有限公司《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

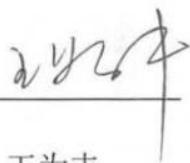


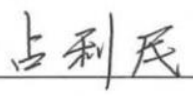
黄胜全



（此页无正文，为东方证券股份有限公司《关于乔路铭科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


王为丰


占利民



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读乔路铭科技股份有限公司本次问询意见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，问询意见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。

保荐机构副董事长（代行董事长）：



鲁伟铭

东方证券股份有限公司

2016年1月10日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读乔路铭科技股份有限公司本次问询意见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，问询意见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。

保荐机构副总裁（主持工作）：



卢大印

东方证券股份有限公司

2026 年 1 月 20 日

