

目 录

一、关于募投项目·····	第 1—66 页
二、关于经营情况·····	第 66—97 页
三、关于股权出售和关联交易·····	第 97—118 页

关于宁波华翔电子股份有限公司向特定对象 发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕44号

深圳证券交易所：

由宁波华翔电子股份有限公司转来的《关于宁波华翔电子股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕120047号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的宁波华翔电子股份有限公司（以下简称宁波华翔公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于募投项目

申报材料显示，本次拟向特定对象募集资金不超过 29.21 亿元，用于芜湖汽车零部件智能制造项目（以下简称芜湖项目）、重庆汽车内饰件生产基地建设项目（以下简称重庆项目）、研发中心建设项目（以下简称研发中心项目）、数字化升级改造项目（以下简称数字化项目）及补充流动资金项目。芜湖项目建成达产后，公司将新增每年 40 万套电池包壳体、50 万套车身结构件和 20 万套内饰件的生产能力。重庆项目建成达产后，公司将每年新增 44 万套内饰件生产能力。研发中心项目主要基于公司技术积累对智能底盘、人形机器人等领域进行研发。数字化项目将实现生产运营的全面智能化与数字化升级。募投项目投资中涉及预备费、铺底流动资金等情况。芜湖项目及重庆项目尚未取得环评批复。报告期内，发行人主要产品产能利用率在 70%左右。发行人实际控制人周晓峰控制的体外公司宁波峰梅新能源汽车科技股份有限公司涉及新能源汽车零部件业务。报告期末，发行人货币资金余额为 24.02 亿元。

请发行人补充说明：……（4）各募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异。（5）芜湖项目和重庆项目均生产内饰件的原

因及必要性，是否存在重复投资的情况。结合发行人产能利用率、本次扩产情况、行业竞争情况、定点项目情况、在手订单或意向性协议等说明本次新增产能规模合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。（6）芜湖项目及重庆项目相关产品预计销售单价、毛利率与发行人报告期内相关产品单价、毛利率是否可比，与同行业可比上市公司是否存在重大差异，结合报告期内相关产品单价变动情况、与主要客户价格规划及年降条款等，说明预测期相关产品单价保持不变是否合理、谨慎。（7）量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响。（8）结合募集资金投资明细、是否为非资本性支出等说明本次募集资金用于非资本性支出的金额及比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。（9）本次募投项目实施后，是否新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。（10）结合发行人在手资金、未来资金流入、流出情况及资金缺口等说明发行人持有大额货币资金的情况下进行本次融资的必要性。

请发行人补充披露（1）（5）（6）（7）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请申报会计师对（4）（5）（6）（7）（8）（9）（10）进行核查并发表明确意见，请律师对（1）（2）（3）（9）进行核查并发表明确意见。（问询函第 1 条）

（一）各募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异

1. 各募投项目投资金额测算依据

（1）芜湖项目

本项目计划投资总额为 115,076.86 万元，具体投资构成如下：

单位：万元				
序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	建设投资	113,521.81	98.65%	113,521.81
1	场地投入	15,200.00	13.21%	15,200.00
1.1	场地租金	5,700.00	4.95%	5,700.00
1.2	场地装修	9,500.00	8.26%	9,500.00
2	设备投入	92,916.01	80.74%	92,916.01
3	基本预备费	5,405.80	4.70%	5,405.80
二	铺底流动资金	1,555.05	1.35%	1,555.05

序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
三	项目投资总额	115,076.86	100.00%	115,076.86

1) 场地投入

本项目场地投入主要为场地租金及场地装修开支，投资金额为 15,200.00 万元，拟全部使用募集资金投入，其中场地装修开支为 9,500.00 万元，属于资本性支出。

本项目场地投入的具体投资构成如下：

单位：m²、元/m²、年、万元

序号	项目	建筑面积	单价	期限	总价
1	场地租金	80,000.00	356.25	2.00	5,700.00
2	场地装修	80,000.00	1,187.50	-	9,500.00
合计					15,200.00

在场地租金方面，公司根据项目建设所在地类似场地租金水平，以及结合历史项目经验、本项目功能规划设计测算的租赁面积进行估算；在场地装修开支方面，公司根据历史项目经验、本项目场地需求规划、当地建筑改造费用水平进行估算。

2) 设备投入

本项目设备投入主要包括金属件、内饰件生产加工设备、模具、物流设备、检测设备、安全环保设备、办公及 IT 硬件设备以及相关生产管理系统，投资金额为 92,916.01 万元，拟全部使用募集资金投入，具体构成如下：

单位：台、万元/台、万元

序号	设备名称	数量	单价	总价
一	金属件生产设备及模具	52	-	69,930.00
1	电池壳集成线#1	1	-	13,570.00
1.1	自动涂胶+点焊线体	1	3,300.00	3,300.00
1.2	清洁贴码终检+返修站+整线	1	3,100.00	3,100.00
1.3	在线视觉检测	1	2,000.00	2,000.00
1.4	自动凸焊+螺柱焊+螺柱线下返修	1	1,900.00	1,900.00
1.5	自动化铆接站	1	1,100.00	1,100.00
1.6	气密测试	1	1,000.00	1,000.00
1.7	绝缘测试	1	770.00	770.00
1.8	手工铆接站	3	100.00	300.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
1.9	IP67 检测工位	1	100.00	100.00
2	电池壳集成线#2	1	-	22,700.00
2.1	EPP、GFK 板装配、拉铆工作站	1	4,500.00	4,500.00
2.2	涂胶、点焊合并工作站	1	4,200.00	4,200.00
2.3	涂胶+PVC 喷涂工作站	1	3,100.00	3,100.00
2.4	前后端翻孔、压铆、螺柱焊、侧向力检测工作站	1	3,000.00	3,000.00
2.5	中间主件螺柱焊、侧向力检测工作站	1	2,100.00	2,100.00
2.6	在线检测工作站#1	1	1,400.00	1,400.00
2.7	在线检测工作站#2	1	2,100.00	2,100.00
2.8	气密检测工作站	1	780.00	780.00
2.9	清洁+贴码+打包工作站	1	450.00	450.00
2.10	返修工作站	1	430.00	430.00
2.11	PVC 膜厚检测工作站	1	340.00	340.00
2.12	小件压铆工作站 1	3	90.00	270.00
2.13	IP67 检测工位	1	30.00	30.00
3	2000T 机械冲床	1	3,500.00	3,500.00
4	1000T 机械冲床	3	1,500.00	4,500.00
5	焊接工作站	18	65.00	1,170.00
6	激光焊接工作站	2	350.00	700.00
7	喷胶线	1	730.00	730.00
8	热铆焊机	1	930.00	930.00
9	热板焊机	1	90.00	90.00
10	固化炉	2	140.00	280.00
11	燃烧机	1	220.00	220.00
12	搬运机器人	1	180.00	180.00
13	恒温房间	1	100.00	100.00
14	热成型线	2	6,000.00	12,000.00
15	激光切割机	14	440.00	6,160.00
16	激光拼焊+剪板机	1	1,300.00	1,300.00
17	电池壳模具	1	1,800.00	1,800.00
二	内饰件生产设备及模具	67	-	13,901.00
1	1400T 注塑机	2	380.00	760.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
2	1850T 注塑机	1	338.00	338.00
3	2800T 注塑机	2	512.00	1,024.00
4	1600T 注塑成型机	1	280.00	280.00
5	1000T 注塑成型机	2	200.00	400.00
6	注塑机辅机（磁力模板\ABB 机器人\模温机\冷水机）	1	2,000.00	2,000.00
7	集中供料	1	250.00	250.00
8	注塑车间集中输送线	1	170.00	170.00
9	半成品悬挂链	1	800.00	800.00
10	恒温恒湿房	1	520.00	520.00
11	水池冷却系统+空压机	2	220.00	440.00
12	辅助设备	1	57.00	57.00
13	阴阳真空吸附设备	2	390.00	780.00
14	门板拣配系统	1	50.00	50.00
15	激光打码机	1	97.00	97.00
16	等离子设备	1	96.00	96.00
17	上装超声波切割设备	1	98.00	98.00
18	注塑嵌件	1	96.00	96.00
19	热熔刮胶设备	1	400.00	400.00
20	热熔胶辊胶设备	2	50.00	100.00
21	喷胶线	1	40.00	40.00
22	把手扶手喷胶房+烘道流水线	1	60.00	60.00
23	门板吸覆流水线	1	10.00	10.00
24	上装吸覆流水线	1	20.00	20.00
25	门板倍速链线体	1	420.00	420.00
26	振动摩擦焊机	1	140.00	140.00
27	真空活化	1	15.00	15.00
28	水性胶喷胶+烘道	4	25.00	100.00
29	热压包边	2	35.00	70.00
30	热铆焊机	2	20.00	40.00
31	热板焊机	2	35.00	70.00
32	激光弱化机	1	488.00	488.00
33	火焰处理	1	65.00	65.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
34	超声波焊机	1	45.00	45.00
35	表皮裁切	2	60.00	120.00
36	IP 总成装配	1	48.00	48.00
37	照相检测	1	45.00	45.00
38	热烘枪	10	0.60	6.00
39	螺钉枪	3	1.00	3.00
40	红外热压	2	40.00	80.00
41	副仪表板总成装配	1	60.00	60.00
42	内饰件模具	1	3,200.00	3,200.00
三	物流设备	203	-	5,235.00
1	装载器具	1	2,000.00	2,000.00
2	货架	1	548.00	548.00
3	AGV	200	13.00	2,600.00
4	行车	1	87.00	87.00
四	检测设备	29	-	1,450.01
1	涂层厚度仪	1	0.70	0.70
2	滤膜烘干箱	1	1.00	1.00
3	隔膜真空泵	1	0.31	0.31
4	三坐标测量机	2	420.00	840.00
5	万能材料试验机	1	100.00	100.00
6	光谱分析仪	1	45.00	45.00
7	清洁度采集系统	1	44.00	44.00
8	清洁度分析系统	1	38.00	38.00
9	金相切割机	1	8.00	8.00
10	金相磨抛机	1	8.00	8.00
11	金相镶嵌机	1	7.00	7.00
12	体式显微镜	1	13.00	13.00
13	无损探伤仪	1	60.00	60.00
14	交变腐蚀试验箱	1	105.00	105.00
15	AUDIT 运营会搭建	1	30.00	30.00
16	高低温交变湿热试验箱	1	23.00	23.00
17	龙门式三坐标	2	28.00	56.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
18	色差仪	4	8.00	32.00
19	实验室行车	2	8.00	16.00
20	高温环境箱	1	8.00	8.00
21	切割台	1	5.00	5.00
22	水分测试仪、配套天平	1	5.00	5.00
23	灰分测试仪	1	5.00	5.00
五	安全环保设备	4	-	296.00
1	废气环保设备	1	249.00	249.00
2	废水治理设备	1	10.00	10.00
3	噪声防治设备	1	5.00	5.00
4	固废处置设备	1	32.00	32.00
六	办公及 IT 硬件设备	37	-	1,221.00
1	办公家具	1	30.00	30.00
2	实验室装修	1	31.00	31.00
3	网络基础设施	1	40.00	40.00
4	IT 机房设备	1	200.00	200.00
5	车间 IT 设备	1	100.00	100.00
6	工业一体机	1	80.00	80.00
7	条码打印机	10	9.00	90.00
8	条码枪	10	15.00	150.00
9	数据采集器	10	10.00	100.00
10	弱电工程	1	400.00	400.00
七	生产管理系统	6	-	883.00
1	SAP 系统	1	300.00	300.00
2	OA 系统	1	50.00	50.00
3	FONE 系统	1	5.00	5.00
4	WMS+MES 系统	1	500.00	500.00
5	portal 系统	1	20.00	20.00
6	隔离防火墙	1	8.00	8.00
合计		398	-	92,916.01

本项目设备投入测算依据为：在设备价格方面，参考公司历史设备采购价格、国内外设备市场最新价格动态以及拟购买设备厂商的近期初步沟通报价测算。在

设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产及物流环节的设备明细。

3) 基本预备费

基本预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目基本预备费为场地投入及设备投入的 5%，对应基本预备费金额为 5,405.80 万元。本项目基本预备费属于非资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

4) 铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目所需铺底流动资金为 1,555.05 万元，系根据未来项目运营期所需营运资金数额加总后乘以铺底比例进行测算，属于非资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

(2) 重庆项目

本项目计划投资总额为 40,695.28 万元，具体投资构成如下：

单位：万元				
序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	建设投资	39,988.22	98.26%	39,325.84
1	场地投入	7,640.00	18.77%	7,640.00
1.1	场地租金	1,980.00	4.87%	1,980.00
1.2	场地装修	5,660.00	13.91%	5,660.00
2	设备投入	30,444.02	74.81%	29,781.64
3	基本预备费	1,904.20	4.68%	1,904.20
二	铺底流动资金	707.05	1.74%	707.05
三	项目投资总额	40,695.28	100.00%	40,032.90

1) 场地投入

本项目场地投入主要为场地租金及场地装修开支，投资金额为 7,640.00 万元，拟全部使用募集资金投入，其中场地装修开支为 5,660.00 万元，属于资本性支出。

本项目场地投入的具体投资构成如下：

单位：m²、元/m²、年、万元

序号	项目	建筑面积	单价	期限	总价
1	场地租金	50,000.00	264.00	1.50	1,980.00
2	场地装修	50,000.00	1,132.00	-	5,660.00
合计					7,640.00

在场地租金方面，公司根据项目建设所在地类似场地租金水平，以及结合历史项目经验、本项目功能规划设计测算的租赁面积进行估算；在场地装修开支方面，公司根据历史项目经验、本项目场地需求规划、当地建筑改造费用水平进行估算。

2) 设备投入

本项目设备投入主要包括内饰件生产加工设备、模具、物流设备、检测设备、安全环保设备、办公及 IT 硬件设备以及相关生产管理系统，投资金额为 30,444.02 万元。本项目设备投入属于资本性支出，拟使用募集资金投入 29,781.64 万元，主要系部分设备已在董事会决议前通过自有资金投入，故自募集资金投入中相应扣除该部分支出。

本项目设备投资的具体投资构成如下：

单位：台、万元/台、万元

序号	设备名称	数量	单价	总价
一	内饰生产设备及模具	588	-	27,229.60
1	1400T 注塑机	3	380.00	1,140.00
2	1800T 注塑机	4	288.00	1,152.00
3	1850T 注塑机	2	338.00	676.00
4	2100T 注塑机	4	384.00	1,536.00
5	2800T 注塑机	5	512.00	2,560.00
6	3200T 注塑机	2	610.00	1,220.00
7	模温机	84	2.00	168.00
8	冷水机	20	8.00	160.00
9	机械人	16	54.00	864.00
10	机械人	4	52.00	208.00
11	磁板	4	33.00	132.00
12	磁板	6	44.00	264.00
13	磁板	4	47.00	188.00
14	磁板	6	62.00	372.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
15	磁板	2	71.00	142.00
16	集中供料	2	278.00	556.00
17	裁布机	2	86.00	172.00
18	火焰处理	3	103.00	309.00
19	等离子机	4	80.00	320.00
20	粉碎机	2	9.00	18.00
21	翻模机	2	30.00	60.00
22	激光裁切机	4	5.40	21.60
23	数控裁切机	4	34.00	136.00
24	IP 下体骨架链	2	118.00	236.00
25	IP 上体骨架链	2	75.00	150.00
26	IP 上体热压后熟化链	2	100.00	200.00
27	DP 前门左/右骨架链	2	44.00	88.00
28	DP 后门左/右骨架链	2	44.00	88.00
29	激光打码	26	8.00	208.00
30	模具预热模温机	2	6.00	12.00
31	模具预热热流道温控箱	2	9.00	18.00
32	模具清洗机	3	8.00	24.00
33	模具维修液压站	2	4.00	8.00
34	单针缝纫机	6	6.00	36.00
35	双针缝纫机	13	9.00	117.00
36	高周波烫印	2	15.00	30.00
37	热板焊机	6	45.00	270.00
38	红外焊机	2	180.00	360.00
39	热铆焊机	26	20.00	520.00
40	红外压机	6	93.00	558.00
41	自动包边机	4	21.00	84.00
42	超声波焊机	2	50.00	100.00
43	IP 装配线	2	172.00	344.00
44	喷胶台	26	21.00	546.00
45	烘道	26	11.00	286.00
46	烘烤悬挂线	6	15.50	93.00
47	喷胶烘道	16	4.00	64.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
48	滚胶烘道	4	4.00	16.00
49	激光弱化机	3	144.00	432.00
50	震动摩擦机	10	63.10	631.00
51	阳模机	10	165.00	1,650.00
52	阴模机	2	650.00	1,300.00
53	机器人切边机	2	51.00	102.00
54	热压机	10	42.00	420.00
55	真空活化	24	25.00	600.00
56	IP 影像检测	2	9.00	18.00
57	DP 影像检测+电检	4	9.00	36.00
58	螺钉枪	16	4.00	64.00
59	装配工站	14	1.00	14.00
60	包覆工站	100	1.00	100.00
61	超声波手枪	8	4.00	32.00
62	IP 模具	1	2,000.00	2,000.00
63	DP 模具	1	3,000.00	3,000.00
二	物流设备	16	—	896.00
1	50T 行车	2	88.00	176.00
2	半自动液压车	2	7.00	14.00
3	周转料架	2	240.00	480.00
4	高位货架	2	50.00	100.00
5	备件库货架	2	17.00	34.00
6	线边工作台	2	14.00	28.00
7	线棒料架	2	7.00	14.00
8	电叉车	2	25.00	50.00
三	检测设备	14	—	80.20
1	色差仪	2	11.00	22.00
2	高温环境箱大	2	6.50	13.00
3	电子万能试验机	2	15.60	31.20
4	切割台	2	2.00	4.00
5	水分测试仪、配套天平	2	2.00	4.00
6	熔体流动速率测试仪	2	1.00	2.00
7	灰分测试仪	2	2.00	4.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
四	安全环保设备	12	—	1,037.97
1	包覆房	2	156.00	312.00
2	熟化房	2	117.00	234.00
3	悬挂链	2	24.00	48.00
4	危废房	2	12.00	24.00
5	化学品仓库	2	12.00	24.00
6	环保设施#1	1	203.48	203.48
7	环保设施#2	1	192.49	192.49
五	办公及 IT 硬件设备	20	—	728.00
1	IT 机房设备	2	80.00	160.00
2	车间 IT 设备	2	91.00	182.00
3	办公室 IT 弱电设备	2	25.00	50.00
4	工业一体机电脑	2	69.00	138.00
5	小条码打印机	2	4.00	8.00
6	大条码打印机	2	11.00	22.00
7	无线条码枪	2	23.00	46.00
8	有线条码枪	2	2.00	4.00
9	数据采集器	2	7.00	14.00
10	办公区家具	2	52.00	104.00
六	生产管理系统	5	—	472.25
1	FONE 系统	1	5.25	5.25
2	SAP 系统	1	300.00	300.00
3	WMS&条码系统	1	150.00	150.00
4	费控系统	1	8.00	8.00
5	BFS 系统	1	9.00	9.00
合计		655	—	30,444.02

本项目设备投入测算依据为：在设备价格方面，参考公司历史设备采购价格、国内外设备市场最新价格动态以及拟购买设备厂商的近期初步沟通报价测算。在设备数量方面，公司根据历史项目经验、本项目产能规模、生产工艺流程等拟定各生产及物流环节的设备明细。

3) 基本预备费

基本预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目基本预备费为场地投入及设备投入的 5%，对应基本预备费金额为 1,904.20 万元。本项目基本预备费属于非资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

4) 铺底流动资金

在项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足。本项目铺底流动资金为 707.05 万元，系根据未来项目运营期所需营运资金数额加总后乘以铺底比例进行测算，属于非资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

(3) 研发中心项目

本项目计划投资总额为 47,672.42 万元，具体投资构成如下：

单位：万元				
序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	建设投资	33,112.52	69.46%	33,112.52
1	场地投入	5,079.95	10.66%	5,079.95
1.1	场地租金	2,054.95	4.31%	2,054.95
1.2	场地装修	3,025.00	6.35%	3,025.00
2	设备购置及安装	26,455.78	55.49%	26,455.78
3	基本预备费	1,576.79	3.31%	1,576.79
二	实施费用	14,559.90	30.54%	14,559.90
1	人员工资	10,518.00	22.06%	10,518.00
2	研发支出	4,041.90	8.48%	4,041.90
三	项目投资总额	47,672.42	100.00%	47,672.42

1) 场地投入

本项目场地投入主要为场地租金及场地装修开支，投资金额为 5,079.95 万元，其中场地装修开支为 3,025.00 万元，属于资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

本项目场地投入的具体投资构成如下：

单位：m ² 、元/m ² 、年、万元					
序号	项目	建筑面积	单价	期限	总价
1.1	场地租金	12,100.00	-	2	2,054.95

1.1.1	办公场地租金	5,000.00	1,277.50	2	1,277.50
1.1.2	试验场地租金	7,100.00	547.50	2	777.45
1.2	场地装修	12,100.00	2,500.00	-	3,025.00
合计					5,079.95

在场地租金方面，公司根据项目建设所在地类似场地租金水平，以及结合历史项目经验、本项目功能规划设计测算的租赁面积进行估算；在场地装修开支方面，公司根据历史项目经验、本项目场地需求规划、当地建筑改造费用水平进行估算。

2) 设备投入

本项目设备投入主要包括机器人研发设备、智能底盘研发设备、研发软件、环保及办公设备，投资金额为 26,455.78 万元。本项目设备投入属于资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

本项目设备投资的具体投资构成如下：

单位：台、万元/台、万元				
序号	设备名称	数量	单价	总价
一	硬件设备	369	-	21,404.76
(一)	机器人研发设备	73	-	10,569.00
1	五轴机床	2	1,040.00	2,080.00
2	多材料 3D 打印机	1	1,560.00	1,560.00
3	工业级 3D 扫描仪	2	260.00	520.00
4	六维力传感器	10	65.00	650.00
5	高速摄像机	1	208.00	208.00
6	万能材料试验机	1	130.00	130.00
7	冲击试验机	1	65.00	65.00
8	维卡软化点测定仪	1	65.00	65.00
9	疲劳试验机	1	455.00	455.00
10	其他仪器	1	26.00	26.00
11	机器人	50	65.00	3,250.00
12	总成试制及测试线	1	1,040.00	1,040.00
13	运动性能测试系统	1	520.00	520.00
(二)	智能底盘研发设备	30	-	8,658.00
1	数控加工中心	2	260.00	520.00
2	多轴精密加工中心	2	416.00	832.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
3	精密磨床	1	130.00	130.00
4	MTS 设备	1	182.00	182.00
5	激光焊接设备	1	182.00	182.00
6	线束装配设备	1	104.00	104.00
7	EMB 总装线	1	558.00	558.00
8	制动性能测试台	1	260.00	260.00
9	耐久试验台	2	195.00	390.00
10	MTS 作动器	2	130.00	260.00
11	高低温环境试验箱	1	260.00	260.00
12	硬件在环 HIL	1	572.00	572.00
13	SBW 总装线	1	558.00	558.00
14	转向性能测试台	1	520.00	520.00
15	空压站及压力调控系统	1	520.00	520.00
16	气密性检测平台	1	260.00	260.00
17	空簧总装线	1	600.00	600.00
18	空簧性能测试台	1	260.00	260.00
19	空簧耐久试验台	1	195.00	195.00
20	空气供给单元耐久试验	1	234.00	234.00
21	材料及晶相检测设备	1	195.00	195.00
22	三坐标检测设备	1	364.00	364.00
23	副车架焊接站	2	156.00	312.00
24	衬套压装设备	1	130.00	130.00
25	超声波清洗机	1	260.00	260.00
(三)	环保设备	1	-	260.00
1	三废处理设备	1	260.00	260.00
(四)	办公设备	265	-	1,917.76
1	服务器	1	390.00	390.00
2	服务器-备份机	1	65.00	65.00
3	服务器-异地备份机	1	65.00	65.00
4	云一体机	4	52.00	208.00
5	GPU 服务器	2	260.00	520.00
6	VR 工作站	6	15.60	93.60

序号	设备名称	数量	单价	总价
7	VR 显示器	6	1.56	9.36
8	工作笔记本	12	1.30	15.60
9	工作站+显示器	12	6.50	78.00
10	笔记本工作站	2	6.50	13.00
11	工作终端+显示器	70	0.52	36.40
12	存储服务器	1	65.00	65.00
13	工作站	45	5.20	234.00
14	移动工作站	12	2.60	31.20
15	笔记本电脑	90	1.04	93.60
二	软件设备	90	-	5,051.02
1	PLM	1	585.00	585.00
2	算力平台	1	650.00	650.00
3	CAD	32	19.50	624.00
4	CAE	16	78.00	1,248.00
5	模流分析	1	65.00	65.00
6	控制仿真	10	78.00	780.00
7	PCBA 设计	6	39.00	234.00
8	EMC 仿真与测试	2	130.00	260.00
9	Catia	5	39.00	195.00
10	PS	4	0.78	3.12
11	RIONH	4	13.00	52.00
12	Alias	4	28.60	114.40
13	OA	1	32.50	32.50
14	生成式设计软件	1	39.00	39.00
15	工业级数字化制造仿真工具	1	65.00	65.00
16	3D 扫描处理	1	104.00	104.00
合计		459	-	26,455.78

本项目设备测算依据为：在设备价格方面，参考公司历史设备及软件采购价格、国内外设备及软件市场最新价格动态以及拟购买设备及软件厂商的近期初步沟通报价测算。在设备数量方面，公司根据项目研发需求等拟定各设备及软件明细。

3) 基本预备费

基本预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目基本预备费为场地投入及设备投入的 5%，对应基本预备费金额为 1,576.79 万元。本项目基本预备费属于非资本性支出，拟全部使用募集资金投入。

4) 实施费用

本项目实施费用主要包括研发人员支出以及研发项目实施支出，其中研发人员支出为 10,518.00 万元、研发项目实施支出为 4,041.90 万元，拟全部使用募集资金投入，具体情况如下：

①研发人员支出

研发人员支出系公司结合行业综合薪酬水平、预期完成研发项目所需人员要求以及研发中心项目建设周期进行测算，具体构成如下：

单位：万元				
序号	岗位	人数	年均薪资	投资合计
一	机器人研发中心	80	-	3,333.00
1	研发经理	1	80.00	120.00
2	项目经理	1	30.00	45.00
3	资深造型设计工程师	1	50.00	75.00
4	造型设计工程师	2	40.00	120.00
5	CMF 工程师	2	35.00	105.00
6	曲面设计工程师	6	35.00	315.00
7	资深产品工程师	2	50.00	150.00
8	产品工程师	4	35.00	210.00
9	结构工程师	15	25.00	562.50
10	材料专家	2	55.00	165.00
11	材料工程师	2	25.00	75.00
12	轻量化工程师	3	34.00	153.00
13	仿真分析工程师	2	30.00	90.00
14	工艺工程师	2	25.00	75.00
15	增材制造工程师	2	35.00	105.00
16	试制工程师	5	25.00	187.50
17	测试工程师	8	25.00	300.00
18	试制技师	10	12.00	180.00

序号	岗位	人数	年均薪资	投资合计
19	支持部门人员	10	20.00	300.00
二	智能底盘研发中心	98	—	7,185.00
1	研发总监	1	150.00	225.00
2	系统集成经理	1	90.00	135.00
3	系统集成工程师	9	60.00	810.00
4	机械设计经理	1	60.00	90.00
5	机械设计工程师	20	40.00	1,200.00
6	硬件开发经理	1	80.00	120.00
7	硬件工程师	18	50.00	1,350.00
8	软件开发经理	1	90.00	135.00
9	软件工程师	20	50.00	1,500.00
10	试验经理	1	60.00	90.00
11	试验工程师	18	40.00	1,080.00
12	项目部经理	1	60.00	90.00
13	项目经理	6	40.00	360.00
合计		178	—	10,518.00

②研发项目实施支出

研发项目实施支出系公司结合市场调研结果及工程开发、试验验证、模具开发等环节预期支出进行测算，具体构成如下：

单位：万元

序号	项目开支内容	投资总额
一	具身机器人造型设计和外饰件设计项目实施费用	419.20
1	调研差旅费	79.20
2	产品研发、小试及中试费用	180.00
3	专利申请费	15.00
4	对外合作费	75.00
5	培训费	70.00
二	具身机器人结构设计项目实施费用	754.70
1	调研差旅费	43.20
2	产品研发、小试及中试费用	540.00
3	专利申请费	14.00
4	对外合作费	150.00
5	培训费	7.50

序号	项目开支内容	投资总额
三	EMB 开发项目实施费用	885.00
1	调研差旅费	15.00
2	试制-材料费	195.00
3	防尘防水试验费用	20.00
4	盐雾试验费用	10.00
5	EMC 试验费用	5.00
6	NVH 试验费用	60.00
7	振动台试验费用	40.00
8	试验车	15.00
9	整车功能性测试	80.00
10	整车性能测试	100.00
11	整车耐久测试	75.00
12	整车鲁棒性	100.00
13	整车冬标	100.00
14	专利申请费	5.00
15	对外合作费	50.00
16	培训费	15.00
四	SBW 项目实施费用	995.00
1	调研差旅费	15.00
2	试制-材料费	300.00
3	防尘防水试验费用	20.00
4	盐雾试验费用	10.00
5	EMC 试验费用	5.00
6	NVH 试验费用	60.00
7	振动台试验费用	40.00
8	试验车	15.00
9	整车功能性测试	80.00
10	整车性能测试	100.00
11	整车耐久测试	75.00
12	整车鲁棒性	100.00
13	整车冬标	100.00
14	专利申请费	10.00
15	对外合作费	50.00

序号	项目开支内容	投资总额
16	培训费	15.00
五	空气弹簧项目实施费用	988.00
1	调研差旅费	15.00
2	试制-材料费	400.00
3	防尘防水试验费用	20.00
4	盐雾试验费用	10.00
5	EMC 试验费用	5.00
6	NVH 试验费用	60.00
7	振动台试验费用	40.00
8	试验车	15.00
9	整车功能性测试	80.00
10	整车性能测试	100.00
11	整车耐久测试	75.00
12	整车鲁棒性	100.00
13	专利申请费	3.00
14	对外合作费	50.00
15	培训费	15.00
合计		4,041.90

(4) 数字化项目

本项目计划投资总额为 38,291.00 万元，拟全部使用募集资金投入，具体投资构成如下：

单位：万元

序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	设备购置投入	13,127.00	34.28%	13,127.00
二	软件购置投入	25,164.00	65.72%	25,164.00
三	项目投资总额	38,291.00	100.00%	38,291.00

本项目设备购置投入及软件购置投入的具体构成如下：

单位：台、万元/台、万元

序号	设备名称	数量	单价	总价
一	硬件设备	10,376	-	3,301.00
(一)	基础架构 IT 设备	218	-	1,834.00
1	基础服务器	10	15.00	150.00
2	核心交换机	4	20.00	80.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
3	汇聚交换机	16	5.00	80.00
4	接入交换机	40	0.80	32.00
5	存储柜	6	30.00	180.00
6	UPS	2	30.00	60.00
7	精密空调	6	10.00	60.00
8	算力平台	1	400.00	400.00
9	MPLS 专线	30	8.00	240.00
10	SD-WAN 专线	30	6.00	180.00
11	互联网宽带	30	5.00	150.00
12	自动气体灭火设备	1	30.00	30.00
13	模块化机柜设备	20	5.00	100.00
14	机柜	20	0.60	12.00
15	备份一体机	2	40.00	80.00
(二)	信息安全类设备	10,158	-	1,467.00
1	上网行为管理	1	12.00	12.00
2	数据中心防火墙	4	8.00	32.00
3	工厂防火墙	60	4.00	240.00
4	负载均衡 AD	2	6.00	12.00
5	探针	50	5.00	250.00
6	动环监控	30	5.00	150.00
7	双中心容灾	2	130.00	260.00
8	零信任	10,000	0.03	300.00
9	态势感知	1	45.00	45.00
10	堡垒机	2	8.00	16.00
11	数据库审计	1	15.00	15.00
12	日志审计	1	15.00	15.00
13	IPS 防护	2	25.00	50.00
14	web 防火墙	2	35.00	70.00
二	运营数字化及办公设备	6,105	-	9,826.00
1	生产&物流打印机、扫描枪	400	0.70	280.00
2	生产&物流移动终端	300	0.30	90.00
3	智能设备巡检终端	300	0.60	180.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
4	工厂运营可视化终端	160	0.40	64.00
5	物联网设备（设备数采、能源数据采集等）	3,000	0.30	900.00
6	MES 智能化一体操作站	510	0.60	306.00
7	MES 区域化部署服务器	22	60.00	1,320.00
8	视觉检测一体化设备	400	1.50	600.00
9	工时分析智能摄像头	200	1.00	200.00
10	AI 智能化设备	720	1.00	720.00
11	ERP 配套服务器	1	298.00	298.00
12	设计服务器	10	79.00	790.00
13	数据治理配套服务器	11	18.00	198.00
14	数字化管理及硬件	69	20.00	1,380.00
15	智慧园区数字化	1	2,000.00	2,000.00
16	IaaS 平台	1	500.00	500.00
三	软件	6,727	-	25,164.00
1	SAPERP 软件升级实施	1	1,950.00	1,950.00
2	SAP 国内推广实施	10	200.00	2,000.00
3	SAP 海外推广实施	5	500.00	2,500.00
4	超融合授权	80	3.50	280.00
5	MSS 安全服务	1	150.00	150.00
6	邮箱及会议	1	414.00	414.00
7	终端杀毒软件	3,000	0.02	60.00
8	服务器杀毒软件	300	0.10	30.00
9	桌面管控	3,000	0.02	60.00
10	制造运营系统 MES	1	4,200.00	4,200.00
11	智能仓储管理系统 WMS	1	2,100.00	2,100.00
12	质量管理&追溯平台 QMS	1	400.00	400.00
13	智能运输管理平台 TMS	1	350.00	350.00
14	高级排产管理平台 APS	1	480.00	480.00
15	设备管理平台 EAM	1	400.00	400.00
16	能源管理平台 EMS	1	300.00	300.00

序号	设备名称	数量	单价	总价
17	IOT 平台	1	600.00	600.00
18	标准作业工时分析系统	3	100.00	300.00
19	质量视觉检测软件	300	3.00	900.00
20	AI 智能化平台	1	860.00	860.00
21	产品生命周期管理 PLM 系统	1	700.00	700.00
22	研发设计软件 CAX	1	610.00	610.00
23	设计仿真	1	300.00	300.00
24	主数据管理系统 MDM	1	600.00	600.00
25	数据治理	1	760.00	760.00
26	供应商管理系统 SRM	1	215.00	215.00
27	客户关系管理 CRM	1	122.00	122.00
28	财务合并系统 Lucanet	1	330.00	330.00
29	OA	1	103.00	103.00
30	Fone 预算管理	1	160.00	160.00
31	费控	1	180.00	180.00
32	资金平台	1	40.00	40.00
33	智能审核	1	220.00	220.00
34	人力资源系统国内 HRIS	1	290.00	290.00
35	人事共享管理系统	1	700.00	700.00
36	采购共享管理系统	1	800.00	800.00
37	财务共享管理系统	1	700.00	700.00
合计		23,208	-	38,291.00

本项目硬件设备及软件测算依据为：参考公司历史设备及软件采购价格、国内外设备及软件市场最新价格动态以及拟购买设备及软件厂商的近期初步沟通报价测算。在硬件设备及软件数量方面，公司根据项目研发需求等拟定各设备及软件明细。

2. 与可比项目单位投资金额是否存在重大差异

本次募投项目中芜湖项目、重庆项目为生产类项目，通过建设上述生产类项目，公司在扩大相关地区的电池包壳体、轻量化车身结构件、内饰件等产品生产能力的同时，与主机厂保持较短的运输半径，降低运输成本，提升近地化配套能

力；研发中心项目、数字化项目为非生产类项目，公司通过建设上述非生产类项目一方面提高公司研发能力，布局“人形机器人”、“智能底盘”等新兴战略赛道，另一方面实现生产运营的全面智能化与数字化升级，强化公司核心竞争力，为全球化战略提供有力支撑。

公司非生产类项目系公司基于自身经营规模、技术实力、未来发展战略方向形成的高度定制化发展方案，且不产生效益，难以与同行业可比项目比较单位投资金额。因此，公司仅针对芜湖项目、重庆项目两大生产类项目与同行业可比项目单位投资金额进行比较分析。

公司生产类项目与同行业可比项目单位投资金额均不存在重大差异，具体情况如下：

（1）芜湖项目

本项目计划投资总额为 115,076.86 万元，具体投资构成如下：

单位：万元				
序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	建设投资	113,521.81	98.65%	113,521.81
1	场地投入	15,200.00	13.21%	15,200.00
1.1	场地租金	5,700.00	4.95%	5,700.00
1.2	场地装修	9,500.00	8.26%	9,500.00
2	设备投入	92,916.01	80.74%	92,916.01
3	基本预备费	5,405.80	4.70%	5,405.80
二	铺底流动资金	1,555.05	1.35%	1,555.05
三	项目投资总额	115,076.86	100.00%	115,076.86

本项目计划通过租赁厂房实施，场地投入资金规模相对较小，设备投入金额为 92,916.01 万元，占本项目投资规模比例为 80.74%，系本项目投资的主要组成部分。本项目达产后将新增金属件业务收入 126,000.00 万元以及内饰件业务收入 52,000.00 万元。

由于本项目拟投产产品包括金属件及内饰件，二者在产品属性、生产工艺、生产设备上存在较大差异，设备投入与产出情况亦有所不同，因此以下将金属件业务与内饰件业务分别与同行业可比项目单位投入产出比例进行比较，均不存在重大差异，具体如下：

1) 金属件

单位：万元

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入产出比例
常青股份	新能源汽车一体化大型压铸项目	35,850.00	70,000.00	1.95
广东鸿图	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目	38,330.00	59,878.27	1.56
广东鸿图	广东鸿图科技园二期（汽车轻量化零部件智能制造）项目	45,309.00	71,445.69	1.58
广东鸿图	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	30,373.00	52,972.86	1.74
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	35,980.00	80,325.00	2.23
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	27,733.00	86,928.80	3.13
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	26,990.11	63,000.00	2.33
同行业可比项目单位设备产出比例范围				1.56-3.13
同行业可比项目单位设备产出比例平均值				2.08
公司	芜湖项目-金属件部分	77,508.52	126,000.00	1.63

注：营业收入为相关募投项目预计达产年营业收入情况

2）内饰件

单位：万元

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入产出比例
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	16,614.72	46,000.00	2.77
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	21,371.59	100,000.00	4.68
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设	18,576.40	60,000.00	3.23
乔路铭	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
乔路铭	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
同行业可比项目单位设备产出比例范围				2.77-4.68
同行业可比项目单位设备产出比例平均值				3.37
公司	芜湖项目-内饰件部分	15,407.49	52,000.00	3.37

注：营业收入为相关募投项目预计达产年营业收入情况

综上，本项目的单位设备投入产出比例与同行业可比项目均不存在重大差异，项目投资规模具有合理性。

（2）重庆项目

本项目计划投资总额为 40,695.28 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

序号	投资内容	金额	占总投资比例	拟使用募集资金金额
一	建设投资	39,988.22	98.26%	39,325.84
1	场地投入	7,640.00	18.77%	7,640.00
1.1	场地租金	1,980.00	4.87%	1,980.00
1.2	场地装修	5,660.00	13.91%	5,660.00
2	设备投入	30,444.02	74.81%	29,781.64
3	基本预备费	1,904.20	4.68%	1,904.20
二	铺底流动资金	707.05	1.74%	707.05
三	项目投资总额	40,695.28	100.00%	40,032.90

本项目计划通过租赁厂房实施，场地投入资金规模相对较小，设备投入金额为 30,444.02 万元，占本项目投资规模比例为 74.81%，系本项目投资的主要组成部分。本项目达产后将新增内饰件业务收入 104,720.00 万元。

本项目与同行业可比项目单位投入产出比例不存在重大差异，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入产出比例
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	16,614.72	46,000.00	2.77
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	21,371.59	100,000.00	4.68
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	18,576.40	60,000.00	3.23
乔路铭	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
乔路铭	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
同行业可比项目单位设备产出比例范围				2.77-4.68
同行业可比项目单位设备产出比例平均值				3.37
公司	重庆项目	30,444.02	104,720.00	3.44

注：营业收入为相关募投项目预计达产年营业收入情况

综上，本项目单位设备投入产出比例与同行业可比项目均不存在重大差异，项目投资规模具有合理性。

（二）芜湖项目和重庆项目均生产内饰件的原因及必要性，是否存在重复投资的情况。结合发行人产能利用率、本次扩产情况、行业竞争情况、定点项

目情况、在手订单或意向性协议等说明本次新增产能规模合理性，是否存在新增产能无法消化的风险

1. 芜湖项目和重庆项目均生产内饰件的原因及必要性，是否存在重复投资的情况

当前，自主品牌借助新能源赛道加速崛起，带动安徽、重庆等核心产业集群快速发展，为公司提供了良好的发展空间。整车厂商 JIT（Just-in-Time，准时制）生产模式对供应链响应速度与成本控制提出严苛要求，而内饰件产品体积大、运输成本高的特性，更使近地化配套成为汽车零部件主要发展趋势之一。公司凭借自身竞争优势获得下游客户广泛认可，基于两地客户的零部件配套需求，亟需在两地完善产能布局，一方面满足下游客户近地化配套要求，另一方面为公司当地业务的不断开拓提供有力保障。芜湖项目、重庆项目虽均涉及新增内饰件产能，但目标配套客户不同，因此具有较强的必要性，不存在重复投资的情形。具体情况如下：

（1）近地化配套已成为汽车零部件发展趋势之一

目前，整车厂商普遍采用 JIT 生产模式，在尽量维持最低安全库存的同时要求零部件供应商准时供货，对于零部件供应链稳定、快速响应能力、供货及时性的要求不断提升。内饰件产品具有体积大、运输成本高的特点，如采取长途运输的供货模式，一方面不符合整车厂商 JIT 生产模式的配套要求，另一方面将不利于物流成本控制。

因此，为满足整车厂商配套要求、进一步巩固市场地位，零部件供应商亟需通过合理的产能布局，缩短与整车厂商的距离，一方面实现高效供货能力、快速响应能力、物流成本控制能力，有效满足整车厂商要求；另一方面，通过近地化配套优势，提供更有竞争优势的产品报价并为整车厂商提供模块化、平台化配套能力，从而深化与整车厂商的合作。由此，近地化配套已成为汽车零部件产业发展的重要趋势之一。

（2）我国汽车产业发展势头良好，安徽、重庆已成为汽车工业重点发展区域

近年来，受益于国内宏观经济发展及新能源汽车市场迅猛发展，我国汽车产销规模呈稳定增长趋势。根据中国汽车工业协会统计，2024 年度，我国汽车产销量已分别增加至 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，呈稳步增长态势。随着国内新

型工业化和城镇化建设进程的加速发展、国民经济实力的进一步增强以及汽车的普及程度日益提升，我国汽车产业具有良好的发展潜力。

凭借日益完善的汽车工业体系以及不断突破的电动化、智能化的核心技术，我国汽车行业已逐步涌现出一批自主创新能力突出、市场竞争力强的自主品牌企业。根据中国汽车工业协会统计，2024 年度，我国自主品牌乘用车销量已上升至 1,797.0 万辆，同比增长 23.12%，市场份额已上升至 65.2%，已成为我国汽车市场关键驱动力。自主品牌整车厂商出于对同步开发能力、供应链效率以及配套成本的多方面考量，通常倾向于采购国产汽车零部件供应商的产品，为我国汽车零部件行业带来市场机遇。

随着汽车工业体系日益完善，我国已形成多个汽车产业集群，其中，本次募投项目实施地点所属的安徽、重庆地区受益于电动化、智能化技术不断创新以及供应链体系逐步成熟，已成为我国汽车产业发展关键地区，整车、新能源汽车产销量位居全国前列，拥有奇瑞、蔚来、比亚迪、安徽大众、赛力斯、长安汽车、长城汽车、理想汽车等知名整车厂商，产业集群效应显著，为汽车零部件供应商提供了良好的发展机遇。

（3）公司具备良好的客户资源和定点项目，亟需强化相关地区近地化配套能力

作为全球汽车零部件百强供应商之一，公司凭借良好的同步开发能力、稳定的产品品质以及快速响应能力，获得客户广泛认可。公司长期以来始终重视安徽、重庆地区的客户资源，已取得了包括奇瑞、蔚来、比亚迪、安徽大众、赛力斯、长安福特等下游整车厂商的广泛认可，内饰件业务在手订单情况良好，具体情况参见本回复之“一（二）2（3）定点项目情况、在手订单或意向性订单”。

然而，面对相关地区汽车产业的扩张以及当地客户日益增长的零部件近地化配套需求，公司在该等区域的生产配套能力亟待进一步加强。公司计划通过本次募投项目分别在芜湖、重庆地区进行产能布局，一方面保持与主机厂较短的运输半径，强化近地化配套能力，降低运输成本，提升供货效率，形成高效的配套网络；另一方面以本次新建产能为支撑，进一步开拓区域内的其他整车厂商潜在需求，有助于公司市占率的进一步提升，为公司的长远发展奠定良好的基础。

（4）本次募投项目不存在重复投资的情况

本次募投项目中芜湖项目与重庆项目拟分别在芜湖、重庆地区建设内饰件产能，以把握两地汽车零部件市场发展机遇，分别满足两地整车厂商客户的近地化配套需求，系基于新增定点项目和公司未来发展战略的产能布局，不存在重复投资的情形。

2. 结合发行人产能利用率、本次扩产情况、行业竞争情况、定点项目情况、在手订单或意向性协议等说明本次新增产能规模合理性，是否存在新增产能无法消化的风险

(1) 产能利用率

报告期内，公司本次募投项目相关产品产能利用率总体较为稳定，结合汽车零部件预留产能的行业惯例和公司实际运营需求，公司不存在产能过剩的情形，具体分析如下：

1) 内饰件、金属件产能利用率情况

本次募投项目主要涉及金属件业务（电池包壳体、车身结构件等）及内饰件业务（仪表板、中央通道、门板、立柱等内饰件）。报告期内，公司与本次募投产品相关的金属件及内饰件业务产能利用率具体情况如下：

单位：小时（运行时间）、万次（冲压次数）						
子集团	主要产品	项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
宁波内饰系统	仪表板、中央通道、门板、立柱等内饰件	理论运行时间	356,900.00	320,000.00	240,000.00	222,000.00
		实际运行时间	217,914.69	243,322.75	174,075.80	152,726.36
		产能利用率	61.06%	76.04%	72.53%	68.80%
华翔金属	金属件（冷冲压）	理论冲压次数	7,241.47	9,146.71	8,396.73	7,788.05
		实际冲压次数	5,676.39	7,057.69	6,281.63	5,719.82
		产能利用率	78.39%	77.16%	74.81%	73.44%
	金属件（热成型）	理论冲压次数	792.14	933.54	953.22	914.19
		实际冲压次数	698.88	793.74	810.89	730.62
		产能利用率	88.23%	85.02%	85.07%	79.92%

注 1：公司内饰件、金属件产品矩阵丰富，细分产品品类、规格型号、具体用途均不相同，难以按照产品数量确定公司产能，故公司结合行业惯例和各类产品生产特点，根据瓶颈工序的工作量计算公司产能

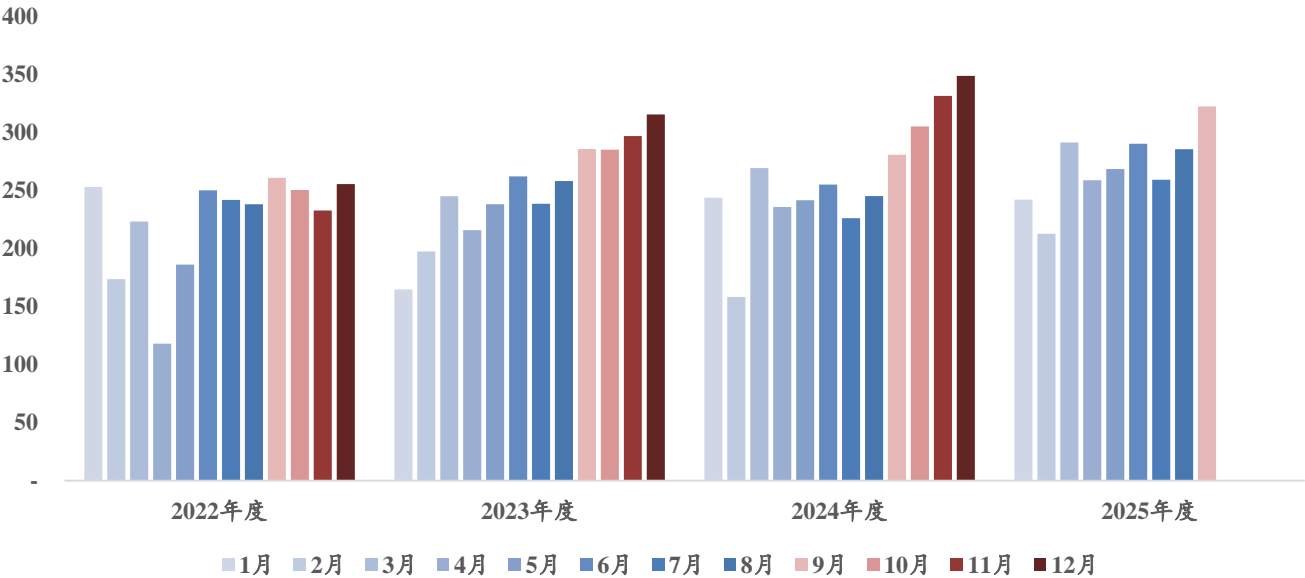
注 2：本次募投项目实施主体不涉及非全资子公司，仅列示全资子公司产能利用率情况

报告期内，公司内饰件业务全资子公司华翔汽车内饰系统有限公司（以下简称宁波内饰系统）产能利用率分别为 68.80%、72.53%、76.04%和 61.06%。2022 年至 2024 年，宁波内饰系统产能利用率持续增长，2025 年 1-9 月有所下滑，主要系：一方面，公司收购埃驰中国并将其纳入宁波内饰系统体系后，宁波内饰系

统低吨位注塑机数量明显增加。由于本次募投项目拟新增仪表板、中央通道、门板等大型内饰件，主要由高吨位注塑机生产，如剔除低吨位注塑机，2025 年 1-9 月，宁波内饰系统产能利用率为 67.06%；另一方面，如下图所示，我国终端整车销售具备一定季节性特征，通常 2 月至 8 月为整车销售淡季，受下游终端整车销售影响，汽车零部件行业亦存在季节性特征，在此期间产能利用率通常低于全年平均水平。从全年来看，预计 2025 年度公司内饰件产能利用率与 2024 年度不存在重大差异。

单位：万辆

2022年1月-2025年9月整车销量统计



报告期内，公司金属件业务全资子公司华翔金属主要涉及冷冲压与热成型工艺。报告期内，公司冷冲压产能利用率分别为 73.44%、74.81%、77.16%和 78.39%；热成型产能利用率分别为 79.92%、85.07%、85.02%、88.23%，均呈稳定增长态势。

因此，总体来看，报告期内公司与本次募投产品相关的内饰件、金属件现有产能利用率已达到 70%-80%。

2) 汽车零部件企业通常需要预留产能以满足下游客户需求

整车厂商在选定零部件供应商时，对供应商是否有能力配合零部件的生产、满足其供货需求有着严格的考核。为保证车型生命周期内零部件供应稳定、及时，一方面，在约定的量纲范围内，基于对整车销售季节性因素以及可能发生的其他需求波动因素考虑，整车厂商会要求零部件供应商确保具备充足的产能储备以满

足其最高日生产/周生产规划；另一方面，部分主要客户在定点文件中会额外要求零部件供应商预留 10%~20%的产能来满足其额外订单的需求。确定定点后，整车厂商将持续关注供应商产能情况，如无法维持相关产能，将对供应商的供货资格产生不利影响。

同行业上市公司亦存在产能保证、预留产能的相关要求，符合汽车零部件行业惯例，具体情况如下：

公司名称	产能保证要求、预留要求相关表述
常熟汽饰	公司主营中高端汽车内饰件，产品具有较强的定制化属性，通常情况下无法在短时间内将特定车型的预留产能用于生产加工其他车型的产品。因此，整车厂订单的阶段性波动导致了特定车型的生产线在旺季存在阶段性能紧张、在非旺季形成预留产能的情形。根据过往经验，公司的年度预留产能大约为生产线年度总产能的 20%左右
上海沿浦	同时客户会要求供应商在产能规划时必须满足 20%的富裕产能。公司留有一定的产能，因此从实际生产情况来看，公司目前的产能已经趋于饱和，为了未来公司仍将通过各种措施来不断提升产能
文灿股份	一般情况，整车厂商客户在计划推出新的车型或零部件型号时，通常会定点选定零部件供应商，对供应商是否有能力配合零部件的生产，满足其供货需求有着严格的考核，通常会对公司提出最低产能要求，以满足其预期订单的需求，部分客户还需要公司预留 10%-20%的产能来满足其额外订单的需求
精锻科技	首先，汽车行业下游整车及汽车零部件企业在选择其定点零部件供应商时，通常会考察该供应商是否有充足产能满足其零部件生产、采购的需求。一般来说，汽车零部件供应商均会预留一定比例产能以满足下游客户考核要求。若无法满足客户考核要求，或有可能无法取得相应产品提名信。 其次，下游客户在确定零部件供应商后，通常会以提名信的方式确定双方合作关系，并就未来一定期间内的采购需求数量进行预测。上述客户需求预测亦会存在一定误差，为确保下游客户未来采购需求可足额满足，汽车零部件供应商通常均会为客户预留一定比例的富裕产能。公司与主要客户亦有预留 15%或 20%产能的相关约定

综上，公司内饰件、金属件业务整体产能利用率整体已接近 80%，其中热成型金属件已接近 90%，考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司内饰件、金属件产能利用率已趋于饱和水平，亟需新增产能以满足公司未来业务发展需求。

（2）本次扩产情况、行业竞争情况

1）本次扩产情况

公司拟使用本次募集资金建设芜湖项目和重庆项目，旨在满足下游客户近地化配套需求，提升对于当地整车制造企业配套服务水平，提升公司整体盈利能力，本次扩产情况具体如下：

单位：万套、万元			
投资项目	产品	新增产能	新增产值

投资项目	产品	新增产能	新增产值
芜湖项目	电池包壳体	40.00	96,000.00
	车身结构件	50.00	30,000.00
	内饰件	20.00	52,000.00
	小计	-	178,000.00
重庆项目	内饰件	44.00	104,720.00
	小计	-	104,720.00
合计		-	282,720.00

本次募投项目达产后，公司预计将新增 40 万套电池包壳体、50 万套车身结构件、64 万套内饰件产能，预计新增产值 282,720.00 万元，其中内饰件业务新增产值 156,720.00 万元、金属件业务新增产值 126,000.00 万元。本次募投项目扩产比例如下：

单位：万元			
产品类型	新增产值	2024 年度营业收入	扩产比例
内饰件	156,720.00	1,350,443.15	11.61%
金属件	126,000.00	485,027.53	25.98%
合计	282,720.00	1,835,470.68	15.40%

注 1：电池包壳体、车身结构件属于公司金属件业务

注 2：扩产比例=新增产值/2024 年度营业收入

如上表所示，公司本次募投项目对内饰件、金属件的扩产比例分别为 11.61% 和 25.98%。公司内饰件、金属件产品均为成熟业务，预计相关产品市场需求仍将持续增长，公司结合产能利用率、在手订单、市场预期需求等因素审慎评估，拟通过本次募投项目扩大产能，积极建设近地化配套能力，满足下游客户配套需求。因此，本次扩产比例处于合理水平。

2) 行业竞争情况

①公司长期深耕汽车零部件行业，已成为行业内重要的汽车零部件供应商

目前，欧美日韩等在全球汽车零部件行业仍占据重要地位，但新兴市场国家汽车产业的逐步开发，叠加整车厂商对供应商的近地化配套要求，带动了当地汽车零部件供应商的发展。伴随着我国逐步成为全球第一大汽车市场和出口国，国内汽车零部件厂商逐步成长，技术实力、产品品质与生产工艺均得到了显著提升，并凭借成本控制能力和本地化服务能力在细分领域形成了明显的竞争优势，对外

资、合资零部件供应商逐步形成替代，我国汽车零部件企业已呈现后来居上的态势。

根据《美国汽车新闻》（Automotive News）2025 年发布的《全球汽车零部件配套供应商百强榜》，我国共有 15 家企业上榜，其中公司排名第 61，于中国汽车零部件企业中排名第 7。公司主营业务以内外饰件、金属件为主，收入占比约 90%，内外饰件方面，根据西南证券整理数据显示，2023 年度，公司在全球汽车内外饰件行业中市占率为 3.22%，仅次于延锋汽车、佛吉亚与一汽富维；金属件方面，公司已形成“冷冲压+热成型”金属件综合解决方案，加速构建模块化供货能力，具备良好的市场竞争力，系客户拓展与订单获取的根本保障。

②汽车零部件行业持续发展为本次募投项目实施奠定良好的市场基础

市场空间持续扩容是公司获取业务机会、实现稳健增长的底层逻辑。伴随宏观经济稳健增长与新能源汽车加速渗透，我国汽车产业产销规模持续上行；自主品牌依托新能源赛道实现跨越式发展，市场份额与电动化进程深度耦合，已确立为产业升级的核心驱动力，为上游零部件供应商开辟广阔增长空间。

内饰件领域，消费者对功能性、舒适性与智能化的需求升级，使其作为整车美学与体验载体的价值凸显，成为车企塑造品牌差异化优势的关键，产品附加值持续提升，市场前景向好。金属件领域，不断提升的新能源渗透率催化动力电池产业蓬勃发展、汽车轻量化趋势日益提升，驱动电池包壳体、轻量化车身结构件的产品需求加速放量。

③公司致力于构建并突出自身核心竞争优势，具备稳定获取业务能力

公司在客户资源、技术研发、近地化布局等方面的优势相互促进，构筑差异化竞争能力，为本次募投项目新增产能消化提供坚实保障，具体而言：

长期以来，公司 1）依托良好的同步开发能力、稳定的产品质量、快速响应能力不断积累优质客户资源，扩大市场占有率，与目标地区的下游客户形成了稳定的合作关系并不断取得定点项目，为公司实施本次募投项目奠定坚实的订单基础；2）持续致力于技术创新和产品矩阵拓展，积极探索新材料、新工艺、新设计、新模块在生产实际运用，通过对产品轻量化、智能化，安全化和新模块化体系的集中研发，打造模块化开发能力并持续推进自动化生产、精益化生产，实现生产模式标准化，满足下游客户的开发配套需求，为不断取得新增定点项目以及订单转化提供良好的技术基础；3）积极完善配套网络建设，持续围绕下游重

点客户开展产能布局，通过缩短与下游整车厂商的距离，实现了近地化配套和快速响应，可有效满足整车厂对产品同步开发、供货及时性等要求，提高运营效率，降低物流成本，为未来持续取得定点项目打造区位协同效应。

(3) 定点项目情况、在手订单或意向性协议

截至本回复报告出具日，公司已与奇瑞汽车、大众、赛力斯、长安福特等多家整车厂商达成关于电池包壳体、车身结构件、内饰件产品的多个定点项目。

由于近地化配套需要，公司下述已取得或正在报价中的定点项目皆计划由本次募投项目进行配套供应，已取得或正在报价中的定点项目预计可实现的收入对本次募投项目达产期新增产值的覆盖情况如下：

单位：万元

投资项目	新增产值	已取得或正在报价中	覆盖比例
芜湖项目	178,000.00	124,057.76	69.70%
重庆项目	104,720.00	84,326.07	80.53%
总计	282,720.00	208,383.83	73.71%

由上表可知，公司已取得一定比例的在手订单，为本次募投项目新增产能的消化提供了有力保障，新增产能规模具有合理性。

综上所述，考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司内饰件、金属件产能利用率已趋于饱和水平。为把握市场机遇，巩固市场优势地位，公司亟需在目标地区围绕重点客户完善近地化产能布局。作为汽车零部件行业的重要参与者，一方面，公司在目标地区积累了丰富的客户资源，已取得多个定点项目，并有多个车型项目已处于报价阶段，覆盖比例良好；另一方面，公司通过建设本次募投项目增强近地化配套能力，将为公司在目标地区进一步取得业务机会奠定良好基础，为新增产能消化提供进一步保障。因此，本次新增产能规模具有合理性，本次新增产能无法消化的风险较低。

(三) 芜湖项目及重庆项目相关产品预计销售单价、毛利率与发行人报告期内相关产品单价、毛利率是否可比，与同行业可比上市公司是否存在重大差异，结合报告期内相关产品单价变动情况、与主要客户价格规划及年降条款等，说明预测期相关产品单价保持不变是否合理、谨慎

1. 芜湖项目及重庆项目相关产品预计销售单价、毛利率与发行人报告期内相关产品单价、毛利率是否可比，与同行业可比上市公司是否存在重大差异

(1) 芜湖项目

1) 产品销售单价

芜湖项目拟投产产品为电池包壳体、车身结构件及内饰件，相关产品预计售价与公司报告期内相关量产产品平均单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价均不存在重大差异，具体分析如下：

① 电池包壳体

电池包壳体产品的单价受其大小、重量、结构复杂程度等因素的综合影响波动较大，芜湖项目中的电池包壳体产品价格主要根据报告期内相关量产产品平均单价、已定点项目产品单价等因素综合评估确定，不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价

产品	产品预估单价	相关量产产品平均单价				相关产品已定点项目产品单价
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
电池包壳体	2,400.00	2,097.13	3,047.53	1,960.50	1,783.93	2,402.00~3,400.00

注 1：报告期内，公司电池包壳体平均单价为总成产品价格

注 2：报告期内，公司某知名品牌大型电池包壳体实现样件销售，但样件销售单价较高，此处按量产预估价格进行测算

由上表可知，芜湖项目电池包壳体产品预估单价与报告期内相关量产产品平均单价较为接近，略低于已定点项目产品单价，不存在重大差异。

b. 同行业上市公司同类项目产品单价

单位：元/套			
公司名称	项目名称	产品名称	产品单价
常青股份	新能源汽车一体化大型压铸项目	电池壳体	3,500.00
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	电池系统壳体总成	2,400.00
祥鑫科技	常熟动力电池箱体生产基地建设项目	动力电池箱体	2,350.00
祥鑫科技	宜宾动力电池箱体生产基地扩建项目	动力电池箱体	2,350.00
祥鑫科技	广州新能源车车身结构件及动力电池箱体产线建设项目	动力电池箱体	2,350.00
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	电池结构件 FSW	2,100.00
同行业上市公司同类项目	产品单价范围		2,100.00~3,500.00
	产品单价平均值		2,508.33

公司	芜湖项目	电池包壳体	2,400.00
----	------	-------	----------

由上表可知，芜湖项目电池包壳体产品单价处于同行业上市公司同类项目产品单价范围内，略低于平均值，不存在重大差异。

综上，芜湖项目电池包壳体产品预估单价与报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价均不存在重大差异，销售单价预测合理、谨慎。

②车身结构件

受汽车车身具体应用部位、重量大小、精密程度、复杂程度等因素影响，不同车身结构件价格存在一定差异。芜湖项目中的车身结构件产品价格主要根据报告期内相关量产产品单价、已定点项目单车配套价值等因素综合评估确定，不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价

产品	产品预估单价	相关量产产品平均单价				相关产品已定点项目单车配套价值
		2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度	
B柱加强板	100.00	121.08	119.38	114.31	123.41	687.82~898.29
门槛内板	60.00	111.31	115.88	109.63	98.12	
前保险杠骨架	200.00	166.36	158.97	111.71	112.21	
中通道	120.00	116.88	111.97	105.32	104.27	
后轮罩纵梁	60.00	62.86	63.96	70.08	75.09	
横梁	60.00	50.54	49.75	55.26	54.72	
总计	600.00	629.03	619.91	566.31	567.82	

由上表可知，芜湖项目车身结构件细分产品预估单价与报告期内相关量产产品细分单价较为接近，且预估单车配套价值略低于已定点项目单车配套价值，不存在重大差异。

b. 同行业上市公司同类项目产品单价

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	车身结构件及一体化结构件	1,542.86
文灿股份	重庆新能源汽车零部件智能制造项目	车身结构件及一体化结构件	1,250.00
文灿股份	佛山新能源汽车零部件智能制造项目	车身结构件及一体化结构件	784.17

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	总成零部件	1,500.00
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	轻量化结构件	1,241.84
旭升集团	汽车轻量化结构件绿色制造项目	轻量化车身结构件	160.00
同行业可比公司同类项目	产品单价范围		160.00~1,542.86
	产品单价平均值		1,079.81
公司	芜湖项目	车身结构件	600.00

注：由于车身结构件产品种类较多，且同行业上市公司未明确披露细分产品类型，公司基于单车配套价值与同行业上市公司同类项目进行比较

由上表可知，芜湖项目车身结构件产品单车配套价值处于同行业上市公司同类项目产品价格范围内，略低于平均值，不存在重大差异。

综上，芜湖项目车身结构件细分产品单价与报告期内相关量产产品单价，单车配套价值与已定点项目、同行业上市公司同类项目单车配套价值均不存在重大差异，销售单价预测合理、谨慎。

③内饰件

芜湖项目拟投产的内饰件产品主要包括仪表板、中央通道、门板，其价格主要根据报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价等因素综合评估确定，不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价

产品	产品预估单价	相关量产产品平均单价				相关产品已定点项目产品单价
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
仪表板	1,000.00	1,399.21	1,372.65	-	-	687.21~956.52
中央通道	600.00	1,564.69	1,639.08	-	-	320.82~1,232.14
门板	1,000.00	1,625.81	1,422.05	1,418.86	1,261.70	1,444.52~1,649.77
总计	2,600.00	4,589.71	4,433.77	1,418.86	1,261.70	-

注 1：产品单价数据来源为公司内饰件业务全资子公司宁波内饰系统，2024 年完成埃驰中国收购后开始销售仪表板、中央通道等内饰件产品

注 2：随着定点项目的持续取得，预计仪表板定点项目单价将进一步提高

由上表可知，芜湖项目内饰件细分产品预估单价低于报告期内相关量产产品细分单价，且与已定点项目产品单价范围较为接近，不存在重大差异。

b. 同行业可比公司同类项目产品单价

单位：元/套

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价
拓普集团	重庆年产 120 万套轻量化底盘系统和 60 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	安徽寿县年产 30 万套轻量化底盘系统项目和年产 50 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	湖州长兴年产 80 万套轻量化底盘系统项目和年产 40 万套汽车内饰功能件系统项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	仪表盘总成	2,000.00
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	仪表盘总成	1,200.00
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	门内护板总成	1,200.00
同行业可比公司同类项目	产品单价范围		920.00~2,000.00
	产品单价平均值		1,154.29
公司	芜湖项目	仪表板	1,000.00
		中央通道	600.00
		门板	1,000.00

由上表可知，芜湖项目内饰件产品单价与同行业上市公司同类项目产品单价较为接近，不存在重大差异。

综上，芜湖项目内饰件产品单价与报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价均不存在重大差异，销售单价预测合理、谨慎。

2) 毛利率

芜湖项目达产年至 T+12 年平均毛利率预计为 18.22%，与公司报告期内毛利率水平接近，与同行业上市公司同类项目毛利率不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内公司毛利率情况

项目	达产年至 T+12 年平均毛利率	公司主营业务毛利率				
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	平均值
芜湖项目	18.22%	16.26%	16.46%	17.04%	16.90%	16.67%

注：由于本项目涉及内饰件及金属件，因此基于公司总体主营业务毛利率情况进行比较

由上表可知，芜湖项目毛利率略高于报告期内公司主营业务毛利率平均水平，主要系：

①报告期内公司毛利率较大程度上受到欧洲业务的负面影响，公司现已剥离欧洲业务，若剔除该因素影响，2023 年、2024 年，公司主营业务毛利率将上升至 17.82%和 17.59%，略低于芜湖项目毛利率 18.22%；

②芜湖项目拟部分投向电池包壳体产能建设，电池包壳体产值占比为该项目的 53.93%，且电池包壳体毛利率较高。

报告期内，公司电池包壳体毛利率与内饰件、金属件业务（以车身结构件为主）毛利率比较情况具体如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	平均值
电池包壳体	21.60%	24.37%	16.31%	17.37%	19.91%
内饰件	16.55%	15.72%	15.26%	15.16%	15.67%
金属件	14.29%	16.95%	17.51%	18.13%	16.72%

由于报告期内公司电池包壳体收入仅约 1 亿元，整体规模较小，且存在样件销售等特殊因素影响，公司报告期内电池包壳体毛利率水平尚不具备代表性。

本次芜湖项目电池包壳体毛利率水平较高具有合理性，主要系：

一方面，为满足新能源汽车轻量化、安全性需求，电池包壳体在保持合理重量的同时，需具备良好的刚度、强度及密封性能，具备较高的技术附加值；

另一方面，公司于 2022 年取得了国际知名品牌整车厂商电池包壳体产品定点项目，该项目达产后生命周期内将新增收入约 50~70 亿元。目前，该项目的产品报价、预计销量均已通过客户定点信明确；同时为满足上述定点项目的近地化配套，公司相应投建了沈阳金属工厂，相关人员、厂房、设备已经基本到位，拟于 2026 年正式量产。根据该定点项目的价格、预计销量、人工成本、厂房及设备资产的折旧摊销额等，预计该定点项目达产年后平均毛利率为 18.52%，整体高于公司内饰件及金属件业务（以车身结构件为主）毛利率水平。

此外，虽然公司报告期内金属件业务（以车身结构件为主）毛利率有所下滑，但不会对芜湖项目的金属类产品（电池包壳体、车身结构件）毛利率造成影响，主要系：一方面，公司报告期内金属件业务毛利率下滑主要系个别客户与公司协商降价所致，该客户并非本次芜湖项目的配套客户；另一方面，公司本次募投项目的毛利率系根据募投产品预计售价及成本得出，测算毛利率具有合理性。其中预计售价是在下游市场预期订单单价基础上考虑一定的折扣系数进行谨慎预测，预计成本是根据合理的原材料、人工及制造费用进行预测。

综上所述，本次芜湖项目布局毛利率较高的电池包壳体使得项目整体毛利率水平略高于剔除欧洲业务影响后的公司主营业务毛利率。测算芜湖项目毛利率时，公司充分考虑了电池包壳体的特性、现有在手订单的毛利率情况、报告期内现有金属件业务（以车身结构件为主）毛利率波动等因素。因此，芜湖项目毛利率预测合理、谨慎。

b. 同行业可比公司同类项目毛利率情况

公司	项目	毛利率
常青股份	新能源汽车一体化大型压铸项目	28.88%
文灿股份	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	28.26%
文灿股份	重庆新能源汽车零部件智能制造项目	27.21%
文灿股份	佛山新能源汽车零部件智能制造项目	26.87%
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	18.14%
旭升集团	新能源汽车动力总成项目	23.65%
旭升集团	汽车轻量化结构件绿色制造项目	21.32%
拓普集团	重庆年产 120 万套轻量化底盘系统和 60 万套汽车内饰功能件项目	20.98%
拓普集团	安徽寿县年产 30 万套轻量化底盘系统项目和年产 50 万套汽车内饰功能件项目	20.48%
拓普集团	湖州长兴年产 80 万套轻量化底盘系统项目和年产 40 万套汽车内饰功能件系统项目	20.98%
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	19.75%
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	22.59%
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	18.70%
祥鑫科技	常熟动力电池箱体生产基地建设项目	18.56%
祥鑫科技	宜宾动力电池箱体生产基地扩建项目	18.43%
祥鑫科技	广州新能源车身结构件及动力电池箱体产线建设项目	18.15%
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	14.27%
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	15.83%
同行业可比公司同类项目毛利率范围		14.27%-28.88%
同行业可比公司同类项目毛利率平均值		21.28%
公司	芜湖项目	18.22%

由上表可知，芜湖项目毛利率处于同行业上市公司同类项目毛利率范围内，且略低于平均值，不存在重大差异。

综上，芜湖项目毛利率与公司报告期内毛利率情况、同行业上市公司同类项目毛利率均不存在重大差异，效益测算合理、谨慎。

(2) 重庆项目

1) 产品销售单价

重庆项目拟投产产品为仪表板、门板、立柱内板、后侧围等内饰件，其价格主要根据公司报告期内相关量产产品平均单价、已定点项目产品单价等因素综合评估确定，不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价

单位：元/套

产品	产品预估单价	相关量产产品平均单价				已定点项目产品单价
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
仪表板	630.00	1,399.21	1,372.65	-	-	687.21~956.52
门板	1,250.00	1,625.81	1,422.05	1,418.86	1,261.70	1,444.52~1,891.79
后侧围	180.00					
立柱内板	320.00	273.55	288.78	266.14	175.55	449.99
总计	2,380.00	3,298.57	3,083.48	1,685.00	1,437.25	-

注 1：产品单价数据来源为公司内饰件业务全资子公司宁波内饰系统，2024 年完成埃驰中国收购后开始销售仪表板、中央通道等内饰件产品

注 2：报告期内，公司内饰件业务全资子公司宁波内饰系统后侧围通常搭配门板产品进行销售，因此合并比较产品单价情况

由上表可知，重庆项目内饰件细分产品预估单价与报告期内相关量产产品细分单价较为接近，且略低于已定点项目产品单价，不存在重大差异。

b. 同行业上市公司同类项目产品单价

单位：元/套

公司名称	项目名称	产品名称	产品单价
拓普集团	重庆年产 120 万套轻量化底盘系统和 60 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	安徽寿县年产 30 万套轻量化底盘系统项目和年产 50 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	湖州长兴年产 80 万套轻量化底盘系统项目和年产 40 万套汽车内饰功能件系统项目	内饰功能件	920.00
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	内饰功能件	920.00
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	仪表盘总成	2,000.00
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	仪表盘总成	1,200.00
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	门内护板总成	1,200.00

同行业可比公司同类项目	产品单价范围		920.00~2,000.00
	产品单价平均值		1,154.29
公司	重庆项目	仪表板	630.00
		门板	1,250.00
		立柱内板	320.00
		后侧围	180.00

由上表可知，重庆项目内饰件产品单价处于同行业上市公司同类项目产品单价范围内，不存在重大差异。

综上，重庆项目内饰件产品单价与报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价均不存在重大差异，销售单价预测合理、谨慎。

2) 毛利率

重庆项目达产年至 T+12 年平均毛利率预计为 16.56%，与公司报告期内毛利率水平接近，与同行业上市公司同类项目毛利率不存在重大差异，具体情况如下：

a. 报告期内公司毛利率情况

项目	达产年至 T+12 年平均毛利率	公司内饰件毛利率				
		2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	平均值
重庆项目	16.56%	16.55%	15.72%	15.26%	15.16%	15.67%

注：由于重庆项目拟投产产品仅包括内饰件，因此基于公司内饰件业务毛利率情况进行比较

由上表可知，重庆项目毛利率略高于报告期内公司内饰件毛利率，主要系报告期内公司内饰件毛利率较大程度上受到欧洲业务的负面影响。公司现已剥离欧洲业务，若剔除该因素影响，2023 年、2024 年，公司内饰件业务毛利率为 16.65% 和 17.92%，与本次募投项目毛利率不存在重大差异。

b. 同行业上市公司同类项目毛利率情况

公司	项目	毛利率
拓普集团	重庆年产 120 万套轻量化底盘系统和 60 万套汽车内饰功能件项目	20.98%
拓普集团	安徽寿县年产 30 万套轻量化底盘系统项目和年产 50 万套汽车内饰功能件项目	20.48%
拓普集团	湖州长兴年产 80 万套轻量化底盘系统项目和年产 40 万套汽车内饰功能件系统项目	20.98%
拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	19.75%
新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	22.59%
新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	18.70%
同行业可比公司同类项目毛利率范围		18.70%-22.59%

同行业可比公司同类项目毛利率平均值		20.58%
公司	重庆项目	16.56%

由上表可知，重庆项目毛利率略低于同行业可比公司同类项目毛利率平均值，不存在重大差异。

综上，重庆项目毛利率与公司报告期内毛利率、同行业上市公司同类项目毛利率均不存在重大差异，效益测算合理、谨慎。

2. 结合报告期内相关产品单价变动情况、与主要客户价格规划及年降条款等，说明预测期相关产品单价保持不变是否合理、谨慎

公司在确定本次募投项目产品单价时，充分考虑了产品未来可能发生的年降因素，在本次募投项目下游市场预期订单单价基础上考虑一定的折扣系数进行谨慎预测，预测期各期单价不变且整体明显低于定点产品价格，毛利率亦不高于同行业可比公司同类项目。在此基础上，公司综合考虑了报告期内相关产品单价变动情况、主要客户价格条款与年降规划、公司针对年降的应对措施等多重因素，本次募投产品预测单价保持不变合理、谨慎，符合行业惯例。具体分析如下：

（1）报告期内相关产品单价变动情况

报告期内，公司积极通过技术创新、客户结构改善、产品结构改善等方式提升产品价值，整体单价呈稳定上升趋势，有效缓解年降所带来的影响，具体情况如下：

1) 金属件产品

单价：元/套					
产品分类	产品	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
电池包壳体		2,097.13	3,047.53	1,960.50	1,783.93
小计		2,097.13	3,047.53	1,960.50	1,783.93
车身结构件	B柱加强板	121.08	119.31	114.31	123.41
	门槛内板	111.31	115.88	109.63	98.12
	前保险杠骨架	166.36	158.97	111.71	112.21
	中通道	116.88	111.97	105.32	104.27
	后轮罩纵梁	62.86	63.96	70.08	75.09
	横梁	50.54	49.75	55.26	54.72
	小计	629.02	619.84	566.31	567.82

注 1：报告期内，公司电池包壳体平均单价为总成产品价格

注 2：报告期内，公司国际知名品牌大型电池包壳体实现样件销售，但样件销售单价较高，此处按量产预估价格进行测算

报告期内，公司电池包壳体整体处于稳定增长趋势，其中，2024 年平均单价相对较高主要系国际知名品牌电池包壳体样件在此期间销售较多，且该国际知名品牌电池包壳体单价整体较高所致，该项目计划于 2026 年进行量产，将带动电池包壳体单价上升。

报告期内，公司车身结构件细分产品虽有所波动，但整体单车配套价值呈稳步上升趋势，主要系公司 2024 年开始为大众部分车型供应前保险杠骨架，新增项目单价整体较高所致。

2) 内饰件产品

单价：元/套				
产品	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
仪表板	1,399.21	1,372.65	-	-
中央通道	1,564.69	1,639.08	-	-
门板	1,625.81	1,422.05	1,418.86	1,261.70
立柱内板	273.55	288.78	266.14	175.55
门板+立柱内板 小计	1,899.36	1,710.83	1,685.00	1,437.25
总计	4,863.26	4,722.56	1,685.00	1,437.25

注 1：产品单价数据来源为公司内饰件业务全资子公司宁波内饰系统，2024 年完成埃驰中国收购后开始销售仪表板、中央通道等内饰件产品

注 2：报告期内，公司内饰件业务全资子公司宁波内饰系统后侧围通常搭配门板产品进行销售，因此不单独列示，合并列示为门板单价波动情况

报告期内，公司内饰件细分产品单价虽有所波动，但整体单车配套价值呈稳步增长趋势。

(2) 与主要客户价格规划及年降条款

在新客户开拓阶段，公司需要通过整车厂商对于资质、项目管理、技术水平、生产管理、质量控制等多方面、多轮次的综合评审后，方能成为其合格供应商，并签订框架协议。框架协议通常就双方的包装运输、付款、交付、质量等方面进行约定，不会涉及具体车型项目，亦不会对价格年降、采购量做出明确约定。

在成为整车厂商合格供应商后，公司将获取客户需求，根据产品技术要求开展可行性分析和产品工艺设计，根据原材料价格、人工成本、制造费用、合理利润等因素向客户提供报价。客户进行技术评审后，与公司开展进一步商务谈判，如确定公司为该项目或该产品的供应商，则向公司发送定点信。公司争取客户定点的过程中，通常将与客户磋商是否针对该项目约定年降条款，若公司与客户明确约定年降条款，将在定点信中进行体现，但具体是否执行及执行幅度等，仍需

由公司与客户根据产品生命周期、下游需求量变动、原材料价格波动等因素综合考虑后协商确定。

经核查，对于框架协议，公司与主要客户的框架协议中均未约定年降条款；对于定点信，虽然公司与部分主要客户就部分项目在定点信中明确约定年降条款，但并非所有项目均包含明确的价格规划或年降安排；此外，公司本次募投项目规划生产的已定点项目中，仅个别项目与客户在定点信中明确约定年降幅度，其他项目均未明确价格规划或年降安排，其中明确约定年降幅度的定点项目预计收入占比为 14.77%，比例相对较低，对效益预测整体影响不大。

（3）预测期相关产品单价保持不变是否合理、谨慎

公司预测募投项目产品单价在预测期内保持不变，主要系：一方面，公司在确定本次募投项目产品单价时，充分考虑了产品未来可能发生的年降因素，在本次募投项目下游市场预期订单单价基础上考虑一定的折扣系数进行谨慎预测，预测单价整体明显低于定点产品价格；另一方面，该等做法亦符合行业惯例；此外，公司将积极采取多种措施有效对冲年降的影响。具体如下：

1）公司已基于参考单价，充分考虑未来降价等因素谨慎确定募投产品单价
如前所述，公司在确定本次募投项目产品单价时，充分考虑了产品未来可能发生的年降因素，在本次募投项目下游市场预期订单单价基础上考虑一定的折扣系数进行谨慎预测，预测期各期单价不变且整体明显低于定点产品价格，与公司同类产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价亦不存在重大差异，预计将有效对冲客户年降要求带来的影响。

2）同行业上市公司募投项目产品单价预测情况
部分汽车零部件行业上市公司亦存在募投项目测算单价时未考虑年降的影响，具体情况如下：

序号	公司名称	项目名称	单价预测情况
1	常青股份	新能源汽车一体化大型压铸项目	“新能源汽车电池壳体”均保持 3,500.00 元/套不变
2	无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	“总成零部件”均保持 1,500.00 元/套不变
3	旭升集团	汽车轻量化结构件绿色制造项目	“轻量化车身结构件”均保持 160.00 元/套不变
4	旭升集团	新能源汽车动力总成项目	“电池系统壳体总成”均保持 2,400.00 元/套不变
5	超达装备	新能源电池结构件智能化生	“电池结构件 FSW”均保持 2,100.00 元/套不

序号	公司名称	项目名称	单价预测情况
		产项目	变
6	拓普集团	重庆年产 120 万套轻量化底盘系统和 60 万套汽车内饰功能件项目	“内饰功能件”均保持 920.00 元/套不变
7	拓普集团	安徽寿县年产 30 万套轻量化底盘系统项目和年产 50 万套汽车内饰功能件项目	“内饰功能件”均保持 920.00 元/套不变
8	拓普集团	湖州长兴年产 80 万套轻量化底盘系统项目和年产 40 万套汽车内饰功能件系统项目	“内饰功能件”均保持 920.00 元/套不变
9	拓普集团	宁波前湾年产 50 万套汽车内饰功能件项目	“内饰功能件”均保持 920.00 元/套不变
10	新泉股份	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	“仪表盘总成”均保持 2,000.00 元/套不变
11	新泉股份	汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	“仪表盘总成”均保持 1,200.00 元/套不变、“门内护板总成”均保持 1,200.00 元/套不变

3) 公司积极采取多种措施有效对冲年降的影响

为应对客户的年降要求，公司通常会通过向上游供应商传导、积极开发新客户及新项目、优化产品生产工艺、提升产品生产效率、发挥规模效应等措施以提升产品价格、降低产品成本，从而对冲年降带来的影响。因此，预计公司本次募投项目效益受到年降的影响程度相对可控。

因此，本次募投项目效益测算中，公司产品单价保持不变具备合理性、谨慎性。

（四）量化分析本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响

1. 本次募投项目新增固定资产、无形资产情况

公司本次涉及新增固定资产折旧及无形资产摊销的募投项目包括芜湖项目、重庆项目、研发中心项目、数字化项目。上述项目资本性支出具体情况如下：

单位：万元

序号	资产类别	投资金额				合计
		芜湖汽车零部件智能制造项目	重庆汽车内饰件生产基地建设项目	研发中心建设项目	数字化升级改造项目	
1	场地装修	9,500.00	5,660.00	3,025.00	-	18,185.00
2	机器设备	85,577.01	28,347.77	19,487.00	-	133,411.78
3	运输设备	5,235.00	896.00	-	-	6,131.00
4	电子及其他设备	1,221.00	728.00	1,917.76	13,127.00	16,993.76
5	软件	883.00	472.25	5,051.02	25,164.00	31,570.27

合计	102,416.01	36,104.02	29,480.78	38,291.00	206,291.81
----	------------	-----------	-----------	-----------	------------

按场地装修增值税 9%、设备增值税 13%、软件 6%测算，上述资产入账原值具体情况如下：

单位：万元

序号	资产类别	投资金额				合计
		芜湖汽车零部件 智能制造项目	重庆汽车内饰件 生产基地建设项目	研发中心 建设项目	数字化升级 改造项目	
1	场地装修	8,715.60	5,192.66	2,775.23	-	16,683.49
2	机器设备	75,731.87	25,086.52	17,245.13	-	118,063.52
3	运输设备	4,632.74	792.92	-	-	5,425.66
4	电子及其他 设备	1,080.53	644.25	1,697.13	11,616.81	15,038.73
5	软件	833.02	445.52	4,765.11	23,739.62	29,783.27
合计		90,993.76	32,161.87	26,482.61	35,356.44	184,994.67

2. 本次募投项目折旧摊销政策

公司本次募投项目新增固定资产折旧及无形资产的摊销遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、使用年限的规定以及无形资产摊销的规定进行测算。公司采用年限平均法计提折旧与摊销，符合《企业会计准则》的相关规定，具体情况如下：

序号	资产类别	年限	残值率	折旧/摊销率
1	场地装修	5	0%	20.00%
2	机器设备	10	5%	9.50%
3	运输设备	10	5%	9.50%
4	电子及其他设备	5	5%	19.00%
5	软件	5	0%	20.00%

3. 本次募投项目新增折旧摊销金额

若本次募投项目顺利实施，则预计新增折旧摊销情况具体如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
芜湖项目	1,872.63	8,749.60	9,749.66	9,749.66	9,749.66	8,816.12
重庆项目	869.74	3,074.51	3,708.59	3,708.59	3,708.59	3,151.75
研发中心项目	709.57	3,431.08	3,468.81	3,468.81	3,468.81	2,891.29
数字化项目	-	3,936.53	6,955.12	6,955.12	6,955.12	6,955.12
总计	3,451.94	19,191.71	23,882.18	23,882.18	23,882.18	21,814.27

(续上表)

单位：万元

项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
芜湖项目	7,634.64	7,634.64	7,634.64	7,634.64	6,695.55	1,000.06
重庆项目	2,489.15	2,458.55	2,458.55	2,458.55	2,145.65	603.48
研发中心项目	1,676.02	1,638.29	1,638.29	1,638.29	1,228.72	-
数字化项目	3,018.59	-	-	-	-	-
总计	14,818.40	11,731.47	11,731.47	11,731.47	10,069.92	1,603.55

由上表可知，T+1 年，公司各募投项目皆处于建设期，折旧摊销金额为 3,451.94 万元，对公司业绩不存在重大影响；T+2 至 T+6 年，公司逐步完成各募投项目设备及软件的采购，以及相关厂房装修，年折旧摊销金额提高至 19,191.71 万元~23,882.18 万元；T+7 至 T+11 年，随着电子设备、软件、厂房装修等资产的 5 年折旧、摊销期陆续届满，折旧摊销金额逐步下降至 10,069.92 万元~14,818.40 万元；T+12 年，随着大部分资产折旧摊销期陆续届满，折旧摊销金额下降至 1,603.55 万元。

4. 本次募投项目新增折旧摊销金额对公司经营业绩影响的量化分析

假设未来年度公司原有营业收入和扣除非经常性损益后的归母净利润与 2024 年持平，结合本次募投项目的预期投资进度、项目收入及利润预测情况，本次募投项目折旧及摊销对公司未来经营业绩的具体影响测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
募投项目折旧摊销金额（A）	3,451.94	19,191.71	23,882.18	23,882.18	23,882.18	21,814.27
①对营业收入的影响						
现有营业收入（B）	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08
募投项目新增营业收入（C）	10,472.00	123,488.00	203,104.00	282,720.00	282,720.00	282,720.00
预计营业收入（D=B+C）	2,642,920.08	2,755,936.08	2,835,552.08	2,915,168.08	2,915,168.08	2,915,168.08
折旧摊销占现有营业收入比重（A/B）	0.13%	0.73%	0.91%	0.91%	0.91%	0.83%
折旧摊销金额占预计营业收入比重（A/D）	0.13%	0.70%	0.84%	0.82%	0.82%	0.75%
②对扣除非经常性损益的归母净利润的影响						
现有扣非后的归母净利润（E）	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88
募投项目新增净利润（F）	-11,727.70	-4,576.32	3,915.71	22,216.57	18,057.79	18,224.97
预计扣非后的归母净利润（G=E+F）	80,274.18	87,425.56	95,917.59	114,218.45	110,059.67	110,226.85
折旧摊销占现有扣非后的归母净利润比重（A/E）	3.75%	20.86%	25.96%	25.96%	25.96%	23.71%
折旧摊销金额占预计扣非后的归母净利润比重（A/G）	4.30%	21.95%	24.90%	20.91%	21.70%	19.79%

（续上表）

单位：万元

项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
募投项目折旧摊销金额（A）	14,818.40	11,731.47	11,731.47	11,731.47	10,069.92	1,603.55
①对营业收入的影响						
现有营业收入（B）	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08	2,632,448.08
募投项目新增营业收入（C）	282,720.00	282,720.00	282,720.00	282,720.00	282,720.00	282,720.00
预计营业收入（D=B+C）	2,915,168.08	2,915,168.08	2,915,168.08	2,915,168.08	2,915,168.08	2,915,168.08
折旧摊销占现有营业收入比重（A/B）	0.56%	0.45%	0.45%	0.45%	0.38%	0.06%
折旧摊销金额占预计营业收入比重（A/D）	0.51%	0.40%	0.40%	0.40%	0.35%	0.06%
②对扣除非经常性损益的归母净利润的影响						
现有扣非后的归母净利润（E）	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88	92,001.88
募投项目新增净利润（F）	18,628.91	17,643.36	16,604.60	15,534.69	15,371.66	19,664.82
预计扣非后的归母净利润（G=E+F）	110,630.79	109,645.24	108,606.48	107,536.57	107,373.54	111,666.70
折旧摊销占现有扣非后的归母净利润比重（A/E）	16.11%	12.75%	12.75%	12.75%	10.95%	1.74%
折旧摊销金额占预计扣非后的归母净利润比重（A/G）	13.39%	10.70%	10.80%	10.91%	9.38%	1.44%

注：上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任

综上，公司本次募投项目预计效益良好，在覆盖新增折旧、摊销后可贡献一定规模的净利润，但因募投项目预计效益需要在建设达产后逐步实现，在完全达产前，公司存在短期内因折旧、摊销增加导致经营业绩下滑的风险。另外，若募投项目未来实现效益未达预期，则公司存在因本次募投项目新增折旧、摊销导致经营业绩下滑的风险。

(五) 结合募集资金投资明细、是否为非资本性支出等说明本次募集资金用于非资本性支出的金额及比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定

本次募投项目中资本性支出和非资本性支出的具体构成如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资内容	是否属于资本性支出	投资金额	占投资金额比例	募集资金投入金额	占募集资金投入金额比例	资本性支出金额	资本性支出占比	非资本性支出金额	非资本性支出占比
1	芜湖项目	场地租金	否	5,700.00	4.95%	5,700.00	4.95%	-	-	5,700.00	4.95%
		场地装修	是	9,500.00	8.26%	9,500.00	8.26%	9,500.00	8.26%	-	-
		设备投入	是	92,916.01	80.74%	92,916.01	80.74%	92,916.01	80.74%	-	-
		基本预备费	否	5,405.80	4.70%	5,405.80	4.70%	-	-	5,405.80	4.70%
		铺底流动资金	否	1,555.05	1.35%	1,555.05	1.35%	-	-	1,555.05	1.35%
		小计		115,076.86	100.00%	115,076.86	100.00%	102,416.01	89.00%	12,660.85	11.00%
2	重庆项目	场地租金	否	1,980.00	4.87%	1,980.00	4.95%	-	-	1,980.00	4.95%
		场地装修	是	5,660.00	13.91%	5,660.00	14.14%	5,660.00	14.14%	-	-
		设备投入	是	30,444.02	74.81%	29,781.64	74.39%	29,781.64	74.39%	-	-
		基本预备费	否	1,904.20	4.68%	1,904.20	4.76%	-	-	1,904.20	4.76%
		铺底流动资金	否	707.05	1.74%	707.05	1.77%	-	-	707.05	1.77%
		小计		40,695.28	100.00%	40,032.90	100.00%	35,441.64	88.53%	4,591.25	11.47%
3	研发中心项目	场地租金	否	2,054.95	4.31%	2,054.95	4.31%	-	-	2,054.95	4.31%
		场地装修	是	3,025.00	6.35%	3,025.00	6.35%	3,025.00	6.35%	-	-

序号	项目名称	投资内容	是否属于资本性支出	投资金额	占投资金额比例	募集资金投入金额	占募集资金投入金额比例	资本性支出金额	资本性支出占比	非资本性支出金额	非资本性支出占比
		设备购置及安装	是	26,455.78	55.49%	26,455.78	55.49%	26,455.78	55.49%	-	-
		基本预备费	否	1,576.79	3.31%	1,576.79	3.31%	-	-	1,576.79	3.31%
		人员工资	否	10,518.00	22.06%	10,518.00	22.06%	-	-	10,518.00	22.06%
		研发支出	否	4,041.90	8.48%	4,041.90	8.48%	-	-	4,041.90	8.48%
		小计		47,672.42	100.00%	47,672.42	100.00%	29,480.78	61.84%	18,191.64	38.16%
4	数字化项目	设备购置投入	是	13,127.00	34.28%	13,127.00	34.28%	13,127.00	34.28%	-	-
		软件购置投入	是	25,164.00	65.72%	25,164.00	65.72%	25,164.00	65.72%	-	-
		小计		38,291.00	100.00%	38,291.00	100.00%	38,291.00	100.00%	-	-
5	补充流动资金项目	-	否	51,000.00	100.00%	51,000.00	100.00%	-	-	51,000.00	100.00%
合计				292,735.56	100.00%	292,073.18	100.00%	205,629.44	70.40%	86,443.74	29.60%

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 292,073.18 万元（含本数），募投项目拟使用募集资金用于非资本性支出的金额占募集资金总额的比例为 29.60%，未超过 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。







（六）本次募投项目实施后，是否新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易

1. 本次募投项目实施后，是否新增构成重大不利影响的同业竞争

（1）本次募投项目实施后，不会新增构成重大不利影响的同业竞争

公司本次募投项目实施后，芜湖项目主要产品为电池包壳体、车身结构件、内饰件，重庆项目主要产品为内饰件，研发中心项目、数字化项目不涉及产品生产。

除车身结构件、内饰件外，芜湖项目拟新增新能源汽车电池包壳体产能。电池包壳体为公司具备一定收入规模、相对成熟、稳定运行的成熟产品之一。公司生产的电池包壳体虽与峰梅新能源主要产品——电源安全系统部件产品均属于新能源汽车电池相关零部件，但二者产品性质、用途均有明显不同，具体对比如下：

公司/项目	产品名称	产品图示	应用领域图示	性质	用途
芜湖项目	电池包壳体			结构件	包裹并固定电池模组、电芯及各类内部元器件，提供承载和保护
峰梅新能源	BDU（电池切断单元）			功能件	用于新能源汽车电池管理系统等核心模块，提供新能源汽车高压安全保护
	BUSBAR（高压连接母排）				

如上表所示，芜湖项目与峰梅新能源各自的新能源汽车电池相关零部件产品存在显著差异。芜湖项目生产产品属于结构件，负责支撑和保护，基本不带电，峰梅新能源生产产品属于功能件，负责执行指令和实现操控，必须带电工作，双方互相不具有替代性和竞争性。因此，公司实施本次募投项目后，不会新增构成重大不利影响的同业竞争。

(2) 公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争的情形

1) 控股股东、实际控制人控制的其他企业情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业情况如下：

序号	企业名称	关联关系	主营业务/主要经营范围
1	峰梅控股	周晓峰直接持股 80%并担任执行董事的企业	投资平台
2	峰梅精密	周晓峰通过峰梅控股控制的企业	精密模具设计、制造、注塑生产及二次加工、五金冲压等业务
3	上海峰梅精模科技有限公司	周晓峰通过峰梅精密控制的企业	精密模具设计、制造、注塑生产及二次加工、五金冲压等业务
4	峰梅新能源	周晓峰直接持股 17.81%、通过峰梅控股控制的企业	新能源汽车电源安全系统部件
5	宁波峰梅金属科技有限公司	周晓峰通过峰梅新能源控制的企业	新能源汽车电源安全系统部件
6	福州峰梅新能源汽车科技有限公司	周晓峰通过峰梅新能源控制的企业	新能源汽车电源安全系统部件
7	上海峰梅新能源汽车科技有限公司	周晓峰通过峰梅新能源控制的企业	新能源汽车电源安全系统部件
8	FENGMEI NEW ENERGY AUTOMOTIVE TECHNOLOGY S. R. L.	周晓峰通过峰梅新能源控制的企业	新能源汽车电源安全系统部件
9	宁波峰梅化学科技有限公司	周晓峰通过峰梅控股控制的企业	新材料的研发、生产和销售
10	峰梅贸易	周晓峰直接持股 80%并担任执行董事、总经理的企业	投资平台
11	华翔投资	周晓峰通过峰梅贸易控制的企业	投资平台
12	宁波峰梅化科企业管理合伙企业（有限合伙）	周晓峰通过华翔投资（作为执行事务合伙人）控制的合伙企业	持股平台
13	宁波峰梅未来企业管理合伙企业（有限合伙）	周晓峰通过华翔投资（作为执行事务合伙人）控制的合伙企业	持股平台
14	宁波峰梅星科企业管理合伙企业（有限合伙）	周晓峰通过华翔投资（作为执行事务合伙人）控制的合伙企业	持股平台
15	峰梅置业	周晓峰直接持股 80%并担任执行董事、总经理的企业	投资平台
16	沈阳峰梅塑料有限公司	周晓峰通过峰梅置业控制的企业	资产租赁、物业管理
17	宁波峰梅管理咨询有限公司	周晓峰通过华翔投资控制的企业	企业管理咨询
18	新加坡峰梅	周晓峰通过峰梅投资控制的企业	股权投资
19	FENGMEI DEUTSCHLAND GmbH	周晓峰通过新加坡峰梅控制的企业	股权投资

上述企业中，除峰梅新能源及其子公司、峰梅精密及其子公司从事汽车零部件相关业务外，其他企业主要从事新材料研发及销售、不动产租赁、企业管理咨询、股权投资业务，与公司不存在相同或相似业务、产品，不存在同业竞争的情形。





2) 公司与峰梅新能源、峰梅精密不存在同业竞争

峰梅新能源及其子公司主要从事新能源汽车电池管理系统等核心模块产品及配套零部件的研发、生产与销售，峰梅精密及其子公司主要从事汽车电动空调、冷却风扇电机、车门系统、电池系统等有关配件的研发、生产与销售，二者与公司不存在同业竞争，具体分析如下：

①公司与峰梅新能源、峰梅精密的主要产品、主要原材料、核心技术、应用场景对比

峰梅新能源、峰梅精密虽与公司同处汽车零部件行业，但主要产品、主要原材料、核心技术、应用场景均与公司产品存在较大差异，具体情况如下：

公司名称	主要产品	代表产品图示		主要原材料	核心技术	应用场景/功能
公司	内饰件		门板	ABS、聚丙烯、尼龙等改性塑料粒子和钢材	IMD、INS、真木饰条各种表面制造工艺、汽车装饰板层结构以及层结构处理工艺、汽车内饰红外线加热热压包覆工艺、车辆饰件密封条发泡工艺等	汽车传统内饰件、外饰件、金属件（车身、结构等）以及线路保护等
			仪表板			
			中央通道			
	外饰件		保险杠			
			后视镜			
	金属件		A 柱			

公司名称	主要产品	代表产品图示		主要原材料	核心技术	应用场景/功能	
			B 柱				
			电池包壳体				
	电子电器附件		线束保护	线槽、扎带	PP（聚丙烯）、PA（聚酰胺）塑料粒子等大宗塑化类产品	汽车管路固定、零部件注塑成型技术	为汽车线束提供保护、固定、转向等功能
				波纹管、PVC 软管			汽车线束外保护
				定位件			安装在线束上,用于与车体或其他对应部件固定
			电池保护	电池/模组塑料件			为电芯提供支撑和固定
			气液管路	洗涤管/油管			为车窗洗涤液、燃油等提供流通管路
				电池冷却水管			电池冷却系统通过冷却液在管路中的流动,将动力电池产生的热量传递给冷却液,从而降低动力电池的温度
	峰梅新能源	BDU（电池切断单元）			继电器、保险丝、铜冲压件等	新能源汽车高压配电系统设计能力、自动化装配及在线检测设计能力	新能源汽车高压安全保护
	BUSBAR（高压连接母排）						

公司名称	主要产品	代表产品图示	主要原材料	核心技术	应用场景/功能
峰梅精密	汽车领域的电机系统、非汽车领域电动工具系统电子冷却泵系统		ABS、聚丙烯、尼龙等改性塑料粒子和钢材	精密模具设计与制造技术	汽车领域的电机系统、非汽车领域电动工具系统
	电动工具相关结构件				

如上表所示，峰梅新能源主要从事新能源汽车电池管理系统等核心模块产品及配套零部件的研发、生产与销售业务，具体产品为 BDU（电池切断单元）、BUSBAR（高压连接母排）等汽车电子产品，上述产品主要应用于新能源汽车高压系统；峰梅精密主要经营电子冷却泵系统以及电动工具相关结构件，主要应用于汽车领域的电机系统、非汽车领域电动工具系统等。

公司内外饰件产品主要包括门板、仪表板、中央通道、保险杠、后视镜等，主要起到汽车装饰等功能；金属件产品主要包括 A 柱、B 柱、电池包壳体等，提供汽车骨架和电池的结构支撑功能。除内外饰件和金属件外，公司电子电器附件（即电子件）产品主要包括线束保护、电池保护和气液管路等，其中线束保护产品主要为汽车线束提供保护、固定、转向等功能；电池保护为电芯提供支撑和固定等功能；气液管路为车窗洗涤液、燃油、冷却液等提供流通管路。

由上可知，公司与峰梅新能源、峰梅精密的主要产品及其形态、功能、应用场景存在显著差异，互相不存在替代、竞争关系。

②公司与峰梅新能源、峰梅精密的主要客户、供应商对比

a. 公司与峰梅新能源

峰梅新能源的主要供应商与公司不存在重合，主要客户存在一定重合情形，主要系：一方面，公司与峰梅新能源的客户均主要为整车厂商，而汽车产业的整车厂商本身具备一定的集中度特征；另一方面，公司作为汽车零部件行业的重要参与者，经过多年的积累已对整车厂商形成了一定的覆盖。因此，公司与峰梅新能源的主要客户重合存在一定的必然性。

尽管公司与峰梅新能源的主要客户存在交叉，然而：一方面，由于公司与峰梅新能源的产品存在明显差异，即使同一家整车厂商，对于不同零部件的采购亦具有强独立性。根据行业惯例，对分属于不同功能模块零部件的采购，整车厂商一般由专业分工明确的独立部门负责，如动力、电子、车身采购部等，这些部门在采购决策中遵循“专业隔离、权责分明”的核心原则，即各部门基于自身领域的专家判断独立完成采购决策，不允许跨部门直接干预或干扰其他部门的采购决策；另一方面，整车厂商在供应商定点前需要对相关供应商的报价进行同类产品的横向对比，并经过总部层级采购委员会（Sourcing Council）审议通过，不会出现采购价格明显不公平的情形。

b. 公司与峰梅精密

峰梅精密的主要客户为全球著名汽车零部件供应商，属于二级配套供应商（与一级配套供应商签订合同，提供基础零部件，不直接接触整车厂商）。一方面，除子公司宁波诗兰姆外，公司的主要客户为整车厂商，与峰梅精密的客户结构存在明显不同；另一方面，报告期内，峰梅精密与宁波诗兰姆的主要客户中仅三花智控发生重合，但宁波诗兰姆占公司整体营业收入的比例仅约 10%，三花智控在宁波诗兰姆的收入占比不足 5%。三花智控为内地和香港双重上市的公司，其总市值超千亿元，具备完善的内控体系，且向峰梅精密和宁波诗兰姆采购的产品种类不同。

此外，公司实际控制人周晓峰为充分保证公司的正常运营和其他股东的利益，已出具《关于避免同业竞争的承诺》如下：

“1、本人承诺，本人及本人实际控制的其他企业（如有）不会以任何形式直接或者间接地从事与宁波华翔相同或相类似的业务，包括不在中国境内外通过投资、收购、联营、兼并、合作、受托经营或者其他任何方式从事与宁波华翔相同、相似或者构成实质竞争的业务；

2、本人承诺，如本人及本人实际控制的其他企业（如有）获得的任何商业机会与宁波华翔的业务有竞争或可能发生竞争的，则本人及本人实际控制的其他企业将立即通知宁波华翔，并将该商业机会给予宁波华翔；

3、本人之兄周敏峰控制的联交所上市公司华众车载控股有限公司（6830.HK），其主营业务为汽车内外结构及装饰零件的生产销售业务，除本人之兄周敏峰外，本人保证将努力促使与本人其他关系密切的家庭成员（包括配偶、父母及配偶的

父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）不直接或间接从事、参与或投资与宁波华翔的生产、经营相竞争的任何经营活动；

4、本人将不利用对宁波华翔的了解和知悉的信息协助任何第三方从事、参与或投资与宁波华翔相竞争的项目或业务。以上承诺自签署之日起正式生效，如因本人控制的其他公司或组织违反上述承诺而导致宁波华翔的权益受到损害的，则本人同意承担相应的损害赔偿责任。”

综上，公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业之间不存在同业竞争的情形。

2. 本次募投项目实施后，是否新增显失公平的关联交易

（1）公司本次募投项目实施后，预计不会新增关联交易

销售方面，芜湖项目、重庆项目将新增电池包壳体、车身结构件、内饰件产能，产品主要向整车厂商进行销售。本次募投项目实施后，预计不会新增关联销售；采购方面，本次募投项目实施后采购的主要原材料包括改性塑料粒子、钢材等，均为汽车零部件行业通用原材料。本次募投项目实施后，预计不会新增关联采购。

因此，公司本次募投项目实施后，预计不会新增关联交易。

（2）如公司后续新增关联交易，将严格执行关联交易相关制度

公司已在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易公允决策制度》中明确规定了关联交易公允决策的程序，若后续因业务开展产生必要关联交易，公司将严格按照相关监管规则履行必要审批程序，遵循公允、合理的市场定价原则，确保新增关联交易在程序合法、定价公允的基础上进行。公司将及时履行相关信息披露义务，不会新增显失公平的关联交易，不会对公司生产经营的独立性产生重大不利影响。

（3）公司实际控制人周晓峰已就规范关联交易事项出具承诺

公司实际控制人周晓峰为充分保证公司的正常运营和其他股东的利益，已出具《关于规范关联交易的承诺》如下：

“1、本承诺出具日后，本人将尽可能避免与宁波华翔之间的关联交易；

2、对于无法避免或者因合理原因发生的关联交易，本人将严格遵守《公司法》等有关法律、法规、规范性文件的规定，遵循等价、有偿、公平交易的原则，

履行合法程序并订立相关协议或合同，及时进行信息披露，保证关联交易的公允性；

3、本人承诺不通过关联交易损害宁波华翔的合法权益；

4、本人有关关联交易承诺将同样适用于与本人关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）等重要关联方，本人将在合法权限内促成上述人员履行关联交易承诺。

5、如违反上述承诺，本人将赔偿宁波华翔的一切损失。”

综上，公司本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。

（七）结合发行人在手资金、未来资金流入、流出情况及资金缺口等说明发行人持有大额货币资金的情况下进行本次融资的必要性

截至 2025 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 191,280.21 万元，占 2025 年 1-9 月营业收入的比重为 9.95%，这一比重显著低于车身附件及饰件行业（申万行业分类）上市公司平均值 30.80%及中位数 25.55%，主要系：公司处于快速发展阶段，近年来先后完成对于埃驰中国等资产的收购，以及投建沈阳金属工厂、出售欧洲业务等业务布局，持续产生大额资金支出，货币资金相对保有量已低于行业平均水平，考虑到汽车零部件行业“先货后款”的结算模式，公司短期内难以依托自身积累完成募投项目的建设。

公司结合在手资金、未来资金流入、流出情况对 2025 年度至 2027 年度（以下简称未来期间）的资金缺口进行模拟测算。以 2025 年 9 月 30 日为基准日，经测算，公司未来期间的资金缺口合计为 384,891.99 万元，超过本次募集资金规模（292,073.18 万元）。因此，本次融资具有必要性，融资规模具有合理性。相关测算具体如下：

单位：万元		
项目	计算公式	金额
可自由支配的货币资金	①	179,506.22
未来期间经营活动产生的现金流量净额	②	556,487.97
未来期间最低现金保有量	③	674,451.59
未来期间预计现金分红	④	96,114.67

募投项目资金需求	⑤	241,735.56
支付收购股权对价	⑥	29,450.00
大额投资项目待支付金额	⑦	79,134.35
未来资金需求合计	⑧=③+④+⑤+⑥+⑦	1,120,886.18
总体资金缺口	⑨=⑧-①-②	384,891.99

各项目的具体测算过程如下：

①可自由支配的货币资金

截至 2025 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 191,280.21 万元，剔除银行承兑汇票保证金、信用证保证金等受限资金共 11,773.99 万元，可自由支配的货币资金为 179,506.22 万元。

②未来期间经营活动产生的现金流量净额

a. 未来期间营业收入测算

2022 年度至 2024 年度，公司营业收入分别为 1,975,827.79 万元、2,328,244.98 万元和 2,632,448.08 万元，年均复合增长率为 15.43%。公司营业收入的增长包含并购外延式增长和内生式增长，在并购外延式增长方面，公司报告期内先后非同一控制下并购了北美井上、无锡胜维德赫、埃驰中国，若剔除并购因素影响，2022 年度至 2024 年度，公司营业收入分别为 1,975,827.79 万元、2,206,179.87 万元、2,299,085.23 万元，年均复合增长率为 7.87%。

公司结合历史收入增长率、外部市场环境，谨慎预计未来期间年均营业收入增长率为 7%（预测的营业收入仅为论证公司流动资金需求情况，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成销售预测或承诺），则公司未来期间营业收入测算具体如下：

单位：万元			
项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	2,816,719.45	3,013,889.81	3,224,862.09

b. 未来期间经营活动产生的现金流量净额测算

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例为 8.79%，基于谨慎性考虑，公司将未来期间经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例设定为 8%，对经营活动产生的现金流量净额进行测算。公司未来期间经营活动产生的现金流量净额合计为 724,437.71 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	2,816,719.45	3,013,889.81	3,224,862.09
经营活动产生的现金流量净额	225,337.56	241,111.18	257,988.97
未来期间经营活动产生的现金流量净额	724,437.71		

本次测算系以 2025 年 9 月 30 日为基准日，因此未来期间经营活动产生的现金流量净额需扣除 2025 年 1-9 月已实现的经营活动产生的现金流量净额 167,949.74 万元，即 556,487.97 万元。

③未来期间最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时以及支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。结合公司经营管理经验、现金收支以及未来期间公司扩张计划等，公司通常持有满足三个月资金支出的可动用货币资金作为日常营运资金储备。

2024 年度，公司月均经营活动现金流出金额为 196,064.76 万元。按照公司未来期间营业收入增长率为 7%，且未来期间经营活动现金流出金额在 2024 年度的基础上按同比例增长测算，则截至 2027 年 12 月 31 日，公司的最低现金保有量为 674,451.59 万元，具体测算过程如下：

单位：万元			
项目	2025E	2026E	2027E
经营活动现金流出金额 A	2,517,471.49	2,693,694.49	2,882,253.11
月均经营活动现金流出 B=A/12	209,789.29	224,474.54	240,187.76
未来期间月均经营活动现金流出 C	224,817.20		
截至 2027 年 12 月 31 日，最低现金保有量 D=C×3	674,451.59		

④未来期间预计现金分红

根据《未来三年（2023-2025 年度）股东回报规划》，公司每年分红比例不低于当年归母净利润的 40%。假设公司未来期间归母净利润与营业收入保持相同幅度增长，即 7%（2025 年因特殊事项除外），公司未来期间分红皆为现金分红且分红比例与《未来三年（2023-2025 年度）股东回报规划》保持一致，则预计公司未来期间现金分红 96,114.67 万元，具体测算情况如下：

单位：万元			
项目	2025E	2026E	2027E
营业收入	2,816,719.45	3,013,889.81	3,224,862.09

归母净利润	14,429.93	109,109.54	116,747.21
分红比例	40.00%	40.00%	40.00%
现金分红	5,771.97	43,643.82	46,698.88
未来期间现金分红总额	96,114.67		

注：2025 年度归母净利润初步测算为 101,971.54 万元，因出售欧洲业务、北美井上对 2025 年当期损益将产生重大影响，将造成投资损失 102,990.13 万元。按公司 2022 年至 2024 年所得税费用平均占比 15% 测算，预计将减少 2025 年公司归母净利润 87,541.61 万元，此处测算归母净利润为 14,429.93 万元

⑤募投项目资金需求

公司本次计划建设芜湖项目、重庆项目、研发中心项目、数字化项目，投资总额为 241,735.56 万元，上述项目均已经公司第八届董事会第二十次会议审议通过。

⑥支付收购股权对价

2024 年，公司完成对于宁波诗兰姆 47.5% 股权以及海外诗兰姆股权的收购，收购股权对价为 142,750.00 万元。截至 2025 年 9 月 30 日，上述款项尚未全部支付，待支付金额为 29,450.00 万元。

⑦大额投资项目待支付金额

截至 2025 年 9 月 30 日，公司大额投资项目待支付金额为 79,134.35 万元，具体情况如下：

a. 沈阳金属工厂建设

2022 年，公司基于国际知名品牌整车厂商电池壳体产品量产需求，启动相关产能建设工作，建设项目经当地发改机关备案。截至 2025 年 9 月 30 日，公司已签署项目建设相关采购合同 145,021.03 万元，已支付 95,586.68 万元，待支付金额为 49,434.35 万元。

b. 宁波中瀛扶摇兴象股权投资基金合伙企业（有限合伙）出资实缴

2025 年，公司与中银资本私募基金管理（北京）有限公司、宁波峰梅管理咨询有限公司、中银金融资产投资有限公司、宁波通商惠工产业投资基金合伙企业（有限合伙）、象山弘成股权投资基金合伙企业（有限合伙）共同投资设立宁波中瀛扶摇兴象股权投资基金合伙企业（有限合伙），基金总规模为 100,000.00 万元，其中公司作为有限合伙人出资 29,900.00 万元。截至 2025 年 9 月 30 日，公司已出资实缴 200.00 万元，待出资实缴金额为 29,700.00 万元。该投资不属于财务性投资，具体参见本回复报告之“二（五）1 结合中瀛基金的投资范围、

对外投资情况、与发行人的具体业务协同性等说明发行人对中瀛基金的投资是否构成拟投入的财务性投资，是否需从本次募集资金扣减”。

经测算，公司目前资金缺口为 384,891.99 万元，超过本次募集资金规模（292,073.18 万元）。因此，本次融资具有必要性，融资规模具有合理性。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅募投项目可行性研究报告，了解本次募投项目具体投资明细构成、对应投入金额及所需资金测算依据；查阅同行业上市公司公开披露信息，了解可比项目单位投资金额，分析是否与公司本次募投项目单位投资金额存在重大差异；

（2）查阅公开市场资料、行业分析报告及同行业公司公开披露信息，了解下游行业发展趋势及募投产品市场需求；了解预留产能、近地化配套的发展模式；结合公司的产能利用率、本次扩产规模及比例、竞争情况、在手订单、意向性订单分析本次募投项目新增产能的合理性，是否存在重复投资的情形；了解公司定点项目、意向性订单、报价中项目情况，了解本次目标客户的采购情况；

（3）查阅公司报告期内相关产品销售明细，了解产品单价波动情况、查阅同行业上市公司披露信息，了解可比项目产品单价情况；结合上述公司产品单价、同行业可比项目产品单价与本次募投项目产品单价比较，核查是否存在重大差异；查阅公司报告期内主营业务以及内饰件毛利率、同行业可比项目毛利率，与本次募投项目毛利率比较，核查是否存在重大差异；查阅公司相关产品单价变动情况，了解公司与主要客户价格规划及年降条款、针对年降条款应对措施；

（4）查阅公司募投项目可行性分析报告，了解募投项目建成后新增折旧摊销对业绩的影响；

（5）查阅公司募投项目可行性研究报告，了解募投项目具体投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出、是否使用募集资金投入等情况，计算非资本性支出比例，分析是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；

（6）了解实际控制人控制的其他公司实际经营情况，与本次募投项目的投向进行对比。取得峰梅新能源、峰梅精密的财务报表、主要客户、供应商清单，了解其生产经营情况、产品主要应用领域；查阅公司及峰梅新能源、峰梅精密主

要商标、专利等信息；查阅公司实际控制人周晓峰出具的《关于避免同业竞争的承诺》《关于规范关联交易的承诺》；

(7) 查阅申万行业分类同行业公司货币资金占营业收入比例。了解公司在手资金情况、未来资金流入、流出情况，测算公司资金缺口，分析持有大额货币资金情况下进行本次融资的必要性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司各募投项目投资金额测算依据充分、合理。本次募投项目与同行业可比项目单位投资金额均不存在重大差异，项目投资规模具有合理性。

(2) 汽车产业运行情况良好，新能源、自主品牌加速崛起，带动了安徽、重庆加速发展汽车集群，为公司提供了良好的发展空间。整车厂商 JIT (Just-in-Time, 准时制) 生产模式对供应链响应速度与成本控制提出严苛要求，而内饰件产品体积大、运输成本高的特性，更使近地化配套成为汽车零部件主要发展趋势之一。公司凭借自身竞争优势获得下游客户广泛认可，基于两地客户的零部件配套需求，亟需在两地完善产能布局，一方面满足下游客户近地化配套要求，另一方面为公司当地业务的不断开拓提供有力保障。芜湖项目、重庆项目虽均涉及新增内饰件产能，但目标配套客户不同，因此具有较强的必要性，不存在重复投资的情形。

考虑未来产能爬坡、产能保证及预留产能因素，公司内饰件、金属件产能利用率已趋于饱和水平。为把握市场机遇，巩固市场优势地位，公司亟需在目标地区围绕重点客户完善近地化产能布局。作为汽车零部件行业的重要参与者，一方面，公司在目标地区积累了丰富的客户资源，已取得多个定点项目，并有多个车型项目已处于报价阶段，覆盖比例良好；另一方面，公司通过建设本次募投项目增强近地化配套能力，将为公司在目标地区进一步取得业务机会奠定良好基础，为新增产能消化提供进一步保障。因此，本次新增产能规模具有合理性，本次新增产能无法消化的风险较低。

(3) 芜湖项目与重庆项目相关产品单价系结合公司报告期内相关量产产品平均单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价等因素综合评估确定。上述募投项目相关产品单价与公司报告期内相关量产产品单价、已定点项目产品单价、同行业上市公司同类项目产品单价均不存在重大差异，销售单

价预测合理、谨慎；上述募投项目毛利率亦与公司相关业务毛利率、同行业上市公司同类项目毛利率不存在重大差异，效益预测合理、谨慎。

公司在确定本次募投项目产品单价时，充分考虑了产品未来可能发生的年降因素，在本次募投项目下游市场预期订单单价基础上考虑一定的折扣系数进行谨慎预测，预测期各期单价不变且整体明显低于定点产品价格，毛利率亦不高于同行业可比公司同类项目。在此基础上，公司综合考虑报告期内相关产品单价变动情况、主要客户价格条款与年降规划、公司针对年降的应对措施等多重因素，本次募投产品预测单价保持不变具有合理性、谨慎性，符合行业惯例。

（4）公司本次募投项目预计效益良好，在覆盖新增折旧、摊销后可贡献一定规模的净利润，但因募投项目预计效益需要在建设达产后逐步实现，在完全达产前，公司存在短期内因折旧、摊销增加导致经营业绩下滑的风险。另外，若募投项目未来实现效益未达预期，则公司存在因本次募投项目新增折旧、摊销导致经营业绩下滑的风险。

（5）公司本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 292,073.18 万元（含本数），募投项目拟使用募集资金用于非资本性支出的金额占募集资金总额的比例为 29.60%，未超过 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

（6）公司本次募投项目实施后不会新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易。

（7）公司目前处于快速发展阶段，近年来先后完成多项业务布局调整，持续产生大额资金支出，货币资金相对保有量低于行业平均水平，难以依托自身积累完成募投项目的建设。

同时，公司结合在手资金、未来资金流入、流出情况对未来期间（2025 年度至 2027 年度）资金缺口进行测算。以 2025 年 9 月 30 日为基准日，经测算，公司未来期间的资金缺口合计为 384,891.99 万元，超过本次募集资金规模（292,073.18 万元）。因此，本次融资具有必要性。

二、关于经营情况

**报告期各期，发行人境外收入占比分别为 13.85%、20.23%、21.42%、18.96%。
报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 55 亿元、67 亿元、82 亿元、77 亿**

元，2022 年至 2024 年，应收账款余额占营业收入的比重分别为 27.84%、28.77% 及 31.10%；发行人存货余额分别为 28 亿元、33 亿元、35 亿元、28 亿元，其中在制模具占比分别为 29.80%、41.26%、42.76%、40.65%。报告期末，发行人商誉账面价值为 9 亿元，主要系收购宁波劳伦斯及埃驰中国产生。2025 年 6 月 14 日，发行人与宁波峰梅管理咨询有限公司、中银资本私募基金管理（北京）有限公司等共同投资设立宁波中瀛扶摇兴象股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称中瀛基金），中瀛基金总规模为 10 亿元，公司拟作为有限合伙人认缴 2.99 亿元。报告期内，发行人受到多起行政处罚，涉及环保、安全生产等方面，个别子公司因同类事由被多次处罚。

请发行人补充说明：（1）外销收入占比上升的原因、相关汇率波动及贸易摩擦对发行人外销收入的具体影响，结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性。（2）结合具体业务情况定量说明应收账款占营业收入的比重上升的具体原因；结合应收账款账龄、期后回款情况、主要应收账款客户资信情况及是否逾期等说明报告期内坏账准备计提是否充分。（3）结合发行人在制模具的具体用途、是否对外销售等说明将其列为存货的合理性，其金额及占比较高的情况与同行业公司是否一致，2023 年同比上升幅度较大的合理性；结合在制模具跌价测试的具体过程及主要参数选取的合理性等说明相关跌价准备计提是否充分。（4）结合报告期内商誉减值计提情况、宁波劳伦斯及埃驰中国业绩变动情况、是否实现减值测试的预计业绩等说明商誉减值计提是否充分。……

（6）结合中瀛基金的投资范围、对外投资情况、与发行人的具体业务协同性等说明发行人对中瀛基金的投资是否构成拟投入的财务性投资，是否需从本次募集资金扣减；自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况。

请发行人补充披露（2）（3）（4）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请申报会计师对（1）（2）（3）（4）（6）核查并发表明确意见，请发行人律师对（5）核查并发表明确意见。（问询函第 2 条）

（一）外销收入占比上升的原因、相关汇率波动及贸易摩擦对发行人外销收入的具体影响，结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金

额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性

1. 外销收入占比上升的原因

公司自 2011 年起，通过在海外收购和设立新公司的方式，实施公司国际化战略，布局海外市场，一方面，公司能够更贴近目标市场，减少产品运输成本、时间成本以及贸易摩擦带来的不利影响，提高响应速度和供货效率，增强市场竞争力；另一方面，公司可利用当地优势资源，如丰富原材料、先进设备、技术和人才等，优化生产成本，提升产品质量和技术创新能力；此外，公司能够拓展国际市场份额，扩大经营规模，实现全球化战略布局，降低对单一市场的依赖风险。截至 2024 年末，公司共拥有约 30 家境外子公司，主要海外子公司包括通过宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司(以下简称宁波劳伦斯)控股的欧洲、北美等地区境外子公司以及通过宁波井上华翔汽车零部件有限公司（以下简称宁波井上华翔）控股的美国及加拿大地区境外子公司，主要从事汽车内外饰件等零部件产品。

公司境外收入主要系公司境外子公司向周边地区整车厂销售汽车零部件产品产生。报告期内，公司境外收入金额及占比情况具体如下：

单位：万元									
项目	销售区域	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
宁波劳伦斯下属境外子公司	欧洲、北美等	142,841.90	7.43%	274,362.29	10.42%	271,296.00	11.65%	219,368.22	11.10%
宁波井上华翔下属境外子公司	美国、加拿大等	111,740.52	5.81%	194,296.91	7.38%	112,806.07	4.85%	-	-
其他	越南、日本、韩国、新加坡、菲律宾、印尼等	72,515.07	3.77%	95,331.33	3.62%	86,853.69	3.73%	54,379.19	2.75%
合计		327,097.49	17.01%	563,990.53	21.42%	470,955.76	20.23%	273,747.41	13.85%

报告期内，公司境外收入金额分别为 273,747.41 万元、470,955.76 万元、563,990.53 万元和 327,097.49 万元，境外收入占比分别为 13.85%、20.23%、21.42% 和 17.01%。其中，2023 年，公司境外收入占比增长 6.37 个百分点，主要系公司收购境外子公司所致。宁波井上华翔系公司与日本井上株式会社（以下简称日本井上）合资成立的子公司，为进一步加强在汽车零部件业务上的合作，开拓北美、中国大陆等市场，公司与日本井上同时向宁波井上华翔注入资产，以拓宽其业务

范围，因此日本井上向宁波井上华翔注入北美井上（包含美国及加拿大地区子公司），该等子公司于 2023 年纳入公司合并范围，导致当年境外收入占比增长 4.85 个百分点。

在出售欧洲业务公司及北美井上之前，公司的境外业务主要包括①宁波劳伦斯控股的欧洲、北美（美国、墨西哥）等地区境外子公司，主要从事汽车内外饰件等零部件产品；②宁波井上华翔控股的美国、加拿大地区境外子公司，主要从事汽车内外饰件等零部件产品；③宁波诗兰姆控股的越南、印尼、菲律宾等地区境外子公司，主要从事汽车电子电器附件等零部件产品。

2025 年，公司分别出售了欧洲业务公司（宁波劳伦斯控股的欧洲地区境外子公司）及北美井上（宁波井上华翔控股的美国、加拿大地区境外子公司）。其中，公司于 2025 年 5 月出售了欧洲业务公司，主要系其长期大额亏损，拖累公司整体业绩所致；公司于 2025 年 7 月出售了北美井上，主要系公司在 2023 年收购北美井上后，其与公司未能达到预期中在不同区域市场的协同作用所致。

报告期内，公司已出售的欧洲业务公司和北美井上纳入公司合并报表的境外收入金额具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
欧洲业务公司（宁波劳伦斯下属境外子公司）	71,641.04	166,692.32	142,372.76	90,971.40
北美井上（宁波井上华翔下属境外子公司）	111,740.52	194,296.91	112,806.07	-
合计	183,381.56	360,989.23	255,178.83	90,971.40

报告期内，公司已出售的境外子公司纳入公司合并报表的境外收入金额分别为 90,971.40 万元、255,178.83 万元、360,989.23 万元和 183,381.56 万元，公司已补充披露营业收入下滑风险。

上述出售完成后，公司境外业务主要由宁波劳伦斯控股的北美（美国、墨西哥）地区境外子公司及宁波诗兰姆控股的越南、印尼、菲律宾等地区境外子公司构成，该等境外子公司经营情况较为良好。

2. 相关汇率波动及贸易摩擦对发行人外销收入的具体影响

（1）汇率波动对公司外销收入的影响

报告期内，公司境外子公司数量较多，使用包括美元、欧元、日元、韩元、越南盾在内的多个币种，公司境外收入主要系欧洲、北美地区境外子公司向周边

地区整车厂商销售形成，主要以美元、欧元结算。报告期内，公司境外收入以及其受汇率波动影响的测算情况具体如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入	327,097.49	563,990.53	470,955.76	273,747.41
以美元结算的金额	157,465.38	275,105.66	235,864.04	134,254.06
以欧元结算的金额	72,355.85	182,091.91	134,509.55	93,019.21
以欧元、美元结算的境外收入占比	70.26%	81.06%	78.64%	83.02%
美元平均汇率	7.16	7.12	7.05	6.73
美元平均汇率变动率	0.60%	1.06%	4.77%	4.26%
欧元平均汇率	8.05	7.72	7.64	7.07
欧元平均汇率变动率	4.22%	1.08%	8.07%	-7.30%
汇率波动影响	3,863.95	4,833.09	20,773.34	-1,849.04
汇率波动影响占境外销售收入比例	1.18%	0.86%	4.41%	-0.68%

注：汇率波动影响销售额=境外收入-境外收入/当期平均汇率*上期平均汇率

如上表所示，经测算，报告期内，公司汇率波动对销售收入的影响分别为-1,849.04 万元、20,773.34 万元、4,833.09 万元和 3,863.95 万元，占境外收入的比例分别为-0.68%、4.41%、0.86%和 1.18%，总体影响较小。

（2）贸易摩擦对公司外销收入的影响

报告期内，公司涉及对美出口的公司主要为加拿大井上和墨西哥劳伦斯。报告期内，公司每年对美出口的收入占公司境外收入的 5%左右，占比较低。

2025 年 3 月 26 日，美国总统特朗普签署公告，引用《贸易扩展法》第 232 条对进口汽车和若干汽车零件征收 25%的关税，但美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日证实，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议(USMCA)》的一部分，将免于 25%的关税，加拿大井上和墨西哥劳伦斯对美出口属于该协议范围。并且，公司已与日本井上签订股权回购协议，日本井上回购公司持有的加拿大井上股权。截至 2025 年 7 月 31 日，双方已完成股权交割，公司预计未来年度对美出口收入金额将进一步下降，贸易摩擦对境外收入影响较小。

3. 结合报告期内发行人外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性及主要外销客户资质、销售回款情况等论证外销收入的真实性

（1）外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配性

报告期内，公司境外收入主要系欧洲、北美地区境外子公司向周边地区整车厂商销售形成，境内直接出口的金额占比不足境外收入的 10%，占比较低，公司境外收入金额与出口报关金额、出口退税金额不具备可匹配性。

（2）主要外销客户资质

报告期内，公司境外收入前五大客户情况具体如下：

单位：万元

2025 年 1-9 月			
序号	客户名称	销售金额	占境外收入比例
1	FORD KTP DIRECT SHIP	40,220.13	12.30%
2	住友电气工业株式会社（Sumitomo）	28,079.53	8.58%
3	矢崎总业株式会社（YAZAKI Corporation）	20,834.09	6.37%
4	TOYOTA MOTOR NORTH AMERICA	20,344.59	6.22%
5	Mercedes-Benz	14,599.68	4.46%
合计		124,078.03	37.93%
2024 年度			
序号	客户名称	销售金额	占境外收入比例
1	FORD KTP DIRECT SHIP	79,343.99	14.07%
2	TOYOTA MOTOR NORTH AMERICA	36,663.98	6.50%
3	住友电气工业株式会社（Sumitomo）	34,867.91	6.18%
4	BMW AG	33,713.81	5.98%
5	Mercedes-Benz	24,401.51	4.33%
合计		208,991.20	37.06%
2023 年度			
序号	客户名称	销售金额	占境外收入比例
1	FORD KTP DIRECT SHIP	52,799.08	11.21%
2	TOYOTA MOTOR NORTH AMERICA	35,708.83	7.58%
3	住友电气工业株式会社（Sumitomo）	31,618.75	6.71%
4	Mercedes-Benz	31,503.63	6.69%
5	BMW AG	22,310.90	4.74%
合计		173,941.18	36.93%
2022 年度			
序号	客户名称	销售金额	占境外收入比例
1	Mercedes-Benz	25,610.13	9.36%

2	住友电气工业株式会社（Sumitomo）	24,175.82	8.83%
3	矢崎总业株式会社（YAZAKI Corporation）	17,112.84	6.25%
4	GENERAL MOTORS	11,693.65	4.27%
5	CpK INTERIOR PRODUCTS INC	9,551.67	3.49%
合计		88,144.11	32.20%

报告期内，公司境外收入前五大客户资质情况具体如下：

客户名称	情况介绍
住友电气工业株式会社（Sumitomo）	著名通信厂商，光纤光缆产销量多年来一直名列世界前列，事业涉及汽车、信息通信、电子、环境能源、产业原材料五大领域
矢崎总业株式会社（YAZAKI Corporation）	世界 500 强跨国汽车配件制造商，主营汽车线束、仪表、智能驾驶舱等电子与汽车配件产品，并涉足新能源设备制造（包括空调、电线、煤气设备及太阳能产品），在新能源领域拥有太阳能与空气能、燃气、电能结合的多元化能源系统研发能力
GENERAL MOTORS	全球知名汽车制造商，在全球 140 多个国家开展业务，旗下品牌包括别克、雪佛兰、凯迪拉克、GMC 等，覆盖从经济型轿车到豪华车的全系列车型
Mercedes-Benz	全球知名豪华车生产商、商用车制造商及卡车生产商，旗下涵盖梅赛德斯-奔驰汽车、轻型商用车、载重车及戴姆勒金融服务四大板块
Audi AG	德国大众汽车集团旗下的豪华汽车制造商，产品线涵盖 A 系列轿车、Q 系列 SUV 及高性能车型，并以四环标志象征其历史渊源
FORD KTP DIRECT SHIP	现总部位于密歇根州迪尔伯恩，业务涵盖燃油车、商用车、电动车型、拖拉机、电子通讯系统及导弹控制系统的研发制造，旗下拥有福特、林肯等品牌
TOYOTA MOTOR NORTH AMERICA	丰田汽车公司在美国及北美地区的运营实体，日本知名的跨国汽车制造商，旗下车系涵盖轿车、SUV、跑车、MPV 等多个细分市场
BMW AG	总部位于德国慕尼黑，全球知名的豪华汽车制造商，旗下拥有宝马、MINI 和劳斯莱斯三大品牌
CpK INTERIOR PRODUCTS INC	Stellantis 集团子公司，Stellantis 集团是由法国标致雪铁龙集团（PSA）与意大利-美国菲亚特克莱斯勒集团（FCA）合并成立的全球性的汽车制造商

公司境外收入客户均为福特公司、住友、矢崎等知名整车厂商或其一级供应商，行业知名度高，资质情况良好。

（3）销售回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期内，公司境外收入金额、对应的应收账款余额及其期后回款情况具体如下：

单位：万元				
项目	2025 年 9 月 30 日 /2025 年 1-9 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
境外收入金额	327,097.49	563,990.53	470,955.76	273,747.41
境外收入对应的 应收账款余额	40,288.02	69,139.34	94,846.93	47,234.45

项目	2025 年 9 月 30 日 /2025 年 1-9 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
期后回款金额	15,493.66	66,995.26	94,315.46	47,234.45
回款比例	38.46%	96.90%	99.44%	100.00%

截至 2025 年 10 月 31 日，公司报告期各期末应收账款余额的期后回款比率分别为 100.00%、99.44%、96.90%和 38.46%，2025 年 9 月末回款比例较低主要系距离统计截止日间隔时间较短，公司境外收入回款情况良好。

综上，报告期内，公司境外收入主要系欧洲、北美地区境外子公司向周边地区整车厂商销售形成，境内直接出口境外形成的收入金额较低，境外收入金额与出口报关金额、出口退税金额不具备可匹配性，主要境外收入客户均为知名整车厂商或其一级供应商，资信情况良好，公司境外收入回款情况良好，境外收入具有真实性。

（二）结合具体业务情况定量说明应收账款占营业收入的比重上升的具体原因；结合应收账款账龄、期后回款情况、主要应收账款客户资信情况及是否逾期等说明报告期内坏账准备计提是否充分

1. 结合具体业务情况定量说明应收账款占营业收入的比重上升的具体原因
 报告期各期末，公司应收账款占营业收入的比重具体如下：

单位：万元				
项目	2025 年 9 月 30 日 /2025 年 1-9 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
应收账款余额	794,566.97	818,563.41	669,880.72	550,127.20
营业收入	1,922,431.23	2,632,448.08	2,328,244.98	1,975,827.79
应收账款余额占营业收入的比例	-	31.10%	28.77%	27.84%

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 27.84%、28.77%和 31.10%，2022 年末、2023 年末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例较为稳定，2024 年末占比略有增长，主要系：一方面，公司于 2024 年 8 月收购埃驰中国，并将其 2024 年末应收账款余额纳入合并报表，但营业收入仅纳入 2024 年 9-12 月的部分；另一方面，2024 年下半年，公司向个别客户供应的产品在 2024 年末定价，2024 年下半年的销售于年末结算且部分货款尚未收回，具体情况如下：

（1）埃驰中国合并影响

埃驰中国长期专注于开发和制造汽车内饰组件，拥有较完善成熟的生产基地和丰富的研发、量产经验，主要产品包括仪表板、中央通道、门板、立柱等，主要客户包括欧美知名汽车品牌、国内知名新能源汽车品牌等。出于产品、客户、工厂布局等方面的考量，2024 年 9 月，公司非同一控制下收购了埃驰中国股权。受收购时点的影响，2024 年度，公司仅将埃驰中国在当年 9-12 月的营业收入 102,274.74 万元纳入合并报表，并将其 2024 年末应收账款余额 61,627.28 万元纳入合并报表。2024 年末，公司合并报表中，埃驰中国应收账款余额占营业收入的比例为 60.26%，提高了公司应收账款余额占营业收入的比例。

（2）年末定价事项影响

2024 年，公司母公司对个别客户的应收账款占营业收入的比重有所上升，主要系：通常情况下，公司母公司与该客户对销售的产品按月结算并开票，开票后 90 天内收款，因此公司母公司在年末对客户的应收账款通常约为 2-3 个月的销售金额。2024 年 8 月，因该客户的主要配套车型调整零部件配置，客户对公司向其销售的产品生成了新的零件号，客户需重新履行技术澄清、价格谈判、内部审批等流程以确定最终结算价格，涉及部门较多，定价流程较长。在 2024 年 12 月确定最终结算价格前，公司对前述销售的产品参照历史价格暂估确认收入，客户未与公司结算，期末应收账款余额对应公司母公司 2024 年 8 月至 12 月（约 5 个月）向该客户的销售金额，导致当期末应收账款余额及占比较高。

剔除前述因素影响，2024 年公司应收账款余额占营业收入的比例为 29.48%，与 2022 年末、2023 年末应收账款余额占营业收入的比例相近。

2. 结合应收账款账龄、期后回款情况、主要应收账款客户资信情况及是否逾期等说明报告期内坏账准备计提是否充分

（1）应收账款账龄

报告期各期末，公司应收账款余额账龄分布情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	776,930.56	97.78%	803,137.57	98.12%	661,718.82	98.78%	538,913.62	97.96%
1-2 年	5,740.20	0.72%	8,572.17	1.05%	3,414.23	0.51%	4,974.41	0.90%
2-3 年	5,516.42	0.69%	2,382.14	0.29%	909.63	0.14%	2,525.59	0.46%

项目	2025 年 9 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
3 年以上	6,379.79	0.80%	4,471.53	0.55%	3,838.04	0.57%	3,713.58	0.68%
合计	794,566.97	100.00%	818,563.41	100.00%	669,880.72	100.00%	550,127.20	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄结构较为稳定且主要应收账款账龄较短，各期末账龄在一年以内的应收账款占比均为 98%左右，应收账款质量良好。

(2) 应收账款期后回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，公司应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元				
项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	794,566.97	818,563.41	669,880.72	550,127.20
期后回款金额	201,641.69	789,013.03	655,030.90	543,849.55
期后回款比例	25.38%	96.39%	97.78%	98.86%

截至 2025 年 10 月 31 日，公司应收账款期后回款比例分别为 98.86%、97.78%、96.39%和 25.38%，2025 年 9 月末回款比例较低主要系距离统计截止日间隔时间较短，整体回款情况较好。

(3) 主要应收账款客户资信情况及是否逾期

报告期各期末，公司应收账款主要客户的资信情况具体如下：

序号	公司名称	成立时间	公司性质	注册资本（万元）
1	一汽—大众汽车有限公司	1991 年	中外合资公司	2,428,200 万元
2	T 车厂	2018 年	港澳台法人独资公司	467,000 万元
3	上汽大众汽车有限公司	1985 年	中外合资公司	1,150,000 万元
4	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2013 年	A+H 股上市公司全资子公司	350,000 万元
5	江铃汽车股份有限公司	1997 年	A 股上市公司	86,321.4 万元
6	上海汽车集团股份有限公司	1984 年	A 股上市公司	1,149,527.7504 万元
7	北京奔驰汽车有限公司	1983 年	国有企业	321,261.43014 万美元
8	赛力斯汽车有限公司	2012 年	A+H 股上市公司控股子公司	1,063,727.9999 万元
9	中国第一汽车股份有限公司	2011 年	国有企业	7,800,000 万元
10	奇瑞汽车股份有限公司	1997 年	港股上市公司	580,860.4533 万元
11	浙江吉润梅山汽车部件有限公司	2017 年	民营企业	40,000 万元

序号	公司名称	成立时间	公司性质	注册资本（万元）
12	南昌江铃华翔汽车零部件有限公司	2003 年	国有控股企业	4,000 万元
13	上海临港延锋汽车内饰系统有限公司	2021 年	国有企业	1,000 万元
14	华晨宝马汽车有限公司	2003 年	中外合资公司	15,000 万欧元
15	Ford Motor Company	1903 年	-	-
16	北京理想汽车有限公司	2021 年	美国纳斯达克上市公司全资子公司	160,000 万元
17	宁波华翔进出口有限公司	1984 年	民营企业	500 万元

如前所述，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 550,127.20 万元、669,880.72 万元、818,563.41 万元和 794,566.97 万元，其截至 2025 年 10 月 31 日的期后回款比例分别为 98.86%、97.78%、96.39%和 25.38%，2025 年 9 月末回款比例较低主要系距离统计截止日间隔时间较短，整体回款情况较好。公司主要应收账款客户以知名整车厂商或其一级供应商为主，具有较强的生产经营能力和资金实力，资信情况良好，主要应收账款客户回款不存在逾期的情形。

（4）报告期内公司坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提总体情况如下：

项目	单位：万元			
	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
按账龄组合计提坏账准备	40,430.57	41,186.94	33,744.44	28,497.19
按单项计提坏账准备	13,371.82	13,998.18	9,632.54	5,955.21
合计	53,802.39	55,185.12	43,376.98	34,452.40

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款坏账准备金额分别为 34,452.40 万元、43,376.98 万元、55,185.12 万元及 53,802.39 万元，主要由按账龄组合及单项计提的坏账准备构成。

1）按账龄组合计提坏账准备的情况

报告期各期末，公司应收账款按账龄组合计提坏账准备的具体情况如下：

项目	2025 年 9 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	756,703.32	37,835.17	5.00%	799,242.21	39,962.10	5.00%
1-2 年	1,621.97	324.39	20.00%	3,355.43	671.09	20.00%
2-3 年	2,836.17	1,418.09	50.00%	865.54	432.77	50.00%

3 年以上	852.92	852.92	100.00%	120.98	120.98	100.00%
合计	762,014.38	40,430.57	5.31%	803,584.15	41,186.94	5.13%

(续上表)

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	652,380.55	32,619.02	5.00%	537,839.25	26,891.10	5.00%
1-2 年	1,980.76	396.15	20.00%	4,436.30	887.26	20.00%
2-3 年	398.93	199.47	50.00%	201.75	100.87	50.00%
3 年以上	529.80	529.80	100.00%	617.96	617.96	100.00%
合计	655,290.04	33,744.44	5.15%	543,095.26	28,497.19	5.25%

报告期各期末,公司按账龄组合计提的坏账准备的金额分别为 28,497.19 万元、33,744.44 万元、41,186.94 万元及 40,430.57 万元,计提比例分别为 5.25%、5.15%、5.13%及 5.31%。公司账龄在 1 年以内的应收账款占比均为 98%左右,公司对一年以内的应收账款均按照 5%计提坏账准备,坏账准备计提比例基本保持稳定。

2) 单项计提坏账准备的情况

单位: 万元

债务人	计提原因	2025 年 9 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
		账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
华人运通投资有限公司	经营不善, 预计无法收回	4,128.61	4,128.61	100.00%	4,136.93	4,136.93	100.00%
恒大新能源汽车投资控股集团有限公司	破产重组, 预计无法收回该款项	1,607.26	1,607.26	100.00%	1,617.07	1,617.07	100.00%
NaFaTec GmbH	对方资金困难, 款项难以收回	1,074.96	1,074.96	100.00%	970.57	887.41	91.43%
合众新能源汽车股份有限公司	经营不善, 预计无法收回	1,068.58	1,068.58	100.00%	1,021.12	1,021.12	100.00%
华晨汽车集团控股有限公司	破产重组, 预计无法收回该款项	1,043.08	1,043.08	100.00%	1,043.08	1,043.08	100.00%
T 车厂	排序服务业务[注]	19,149.79	10.90	0.06%	-	-	-
其他单位合计	-	4,480.31	4,438.43	99.07%	6,190.49	5,292.57	85.50%
合计	-	32,552.59	13,371.82	41.08%	14,979.26	13,998.18	93.45%

(续上表)

债务人	计提原因	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
		账面 余额	坏账 准备	计提 比例	账面 余额	坏账 准备	计提 比例
华人运通投资有限公司	经营不善，预计无法收回	3,209.82	1,604.91	50.00%	-	-	-
恒大新能源汽车投资控股集团有限公司	破产重组，预计无法收回该款项	1,382.16	1,382.16	100.00%	91.05	91.05	100.00%
NaFaTec GmbH	对方资金困难，款项难以收回	1,073.50	977.08	91.02%	1,013.90	922.84	91.02%
合众新能源汽车股份有限公司	经营不善，预计无法收回	-	-	-	-	-	-
华晨汽车集团控股有限公司	破产重组，预计无法收回该款项	1,043.08	1,043.08	100.00%	1,043.08	1,043.08	100.00%
T 车厂	排序服务业务[注]	-	-	-	-	-	-
其他单位合计	-	7,882.12	4,625.31	58.68%	4,883.91	3,898.24	79.82%
合计	-	14,590.68	9,632.54	66.02%	7,031.94	5,955.21	84.69%

[注]公司根据 T 车厂要求向 T 车厂其他供应商采购产品，提供排序服务后交付给 T 车厂，公司按净额法确认收入，应收账款按总额确认，同时确认应付供应商采购款。公司对该应收账款按减去应付对应供应商款项后的金额，按对应账龄计提坏账准备

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的金额分别为 5,955.21 万元、9,632.54 万元、13,998.18 万元及 13,371.82 万元。公司结合相关款项对应的交易背景、债务人经营及财务状况、履约能力、历史回款记录、催收进展等多维度信息，逐项评估款项实际可收回性：对预计完全无法收回的款项，全额计提坏账准备；对预计存在收回不确定性、难以全额收回的款项，按适当比例计提坏账准备。上述适当比例的确定，系综合考虑债务人偿债意愿、资产变现能力、涉诉及执行情况等影响回收的关键因素后形成的合理预估与审慎判断。

综上，报告期各期末，公司应收账款账龄结构较为稳定且主要应收账款账龄较短，各期末账龄在一年以内的应收账款占比均为 98%左右，应收账款期后回款情况良好，主要应收账款客户资信情况良好且不存在逾期情形，公司已对经营不善的客户对应的应收账款单项计提坏账准备。因此，报告期内，公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）结合发行人在制模具的具体用途、是否对外销售等说明将其列为存货的合理性，其金额及占比较高的情况与同行业公司是否一致，2023 年同比上升幅度较大的合理性；结合在制模具跌价测试的具体过程及主要参数选取的合

理性等说明相关跌价准备计提是否充分

1. 结合发行人在制模具的具体用途、是否对外销售等说明将其列为存货的合理性，其金额及占比较高的情况与同行业公司是否一致

报告期各期末，公司在制模具余额分别为 84,475.63 万元、137,330.82 万元、149,134.41 万元和 114,462.93 万元，占当期末存货余额的比例分别为 29.80%、41.26%、42.76%和 41.20%。公司主要生产的汽车内外饰件、车身结构件等产品以定制件为主，在与下游主机厂合作开发新项目时，需根据不同客户不同产品的需求设计开发或外购配套的模具。公司在制模具主要用以归集由客户直接承担的模具成本，相关模具开发完成、经客户验收合格且相关模具控制权转移给客户时按合同约定金额确认收入并结转相应模具成本。公司在制模具在开发完成后销售给客户，符合存货“持有以备出售、处在生产过程中”的定义，将其列为存货具备合理性。

报告期各期末，公司在制模具占存货余额的比例与同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元					
公司名称	2024 年 12 月 31 日				
	在制模具余额	存货余额	在制模具余额占存货余额的比例	营业收入金额	在制模具余额占营业收入金额的比例
新泉股份	94,643.60	271,515.50	34.86%	1,326,378.90	7.14%
常熟汽饰	38,247.14	85,627.10	44.67%	566,709.75	6.75%
平均值	66,445.37	-	39.76%	-	6.94%
公司	149,134.41	348,736.48	42.76%	2,632,448.08	5.67%
项目	2023 年 12 月 31 日				
	在制模具余额	存货余额	占比	营业收入金额	占比
新泉股份	87,792.09	247,627.40	35.45%	1,057,188.36	8.30%
常熟汽饰	34,322.17	78,009.14	44.00%	459,865.73	7.46%
平均值	61,057.13	-	39.73%	-	7.88%
公司	137,330.82	332,849.59	41.26%	2,328,244.98	5.90%
项目	2022 年 12 月 31 日				
	在制模具余额	存货余额	占比	营业收入金额	占比
新泉股份	69,901.54	175,173.02	39.90%	694,669.50	10.06%

常熟汽饰	25,054.45	62,786.30	39.90%	366,567.22	6.83%
平均值	47,477.99	-	39.90%	-	8.45%
公司	84,475.63	283,508.75	29.80%	1,975,827.79	4.28%

注 1：双林股份、常青股份未单独披露在制模具数据

注 2：同行业上市公司 2025 年三季报未披露存货构成明细，故无法进行对比分析 2025 年 9 月末在制模具占比情况

2022 年末至 2024 年末，公司在制模具占存货余额的比例分别为 29.80%、41.26%和 42.76%，同行业上市公司在制模具占存货余额的比例平均值分别为 39.90%、39.73%、39.76%，公司在制模具占存货余额的比例与同行业上市公司相似，不存在显著差异。公司在制模具金额高于同行业上市公司主要系公司经营规模显著高于同行业上市公司所致，但公司在制模具余额占存货余额或营业收入金额的比例与同行业上市公司均不存在显著差异。

2. 2023 年同比上升幅度较大的合理性

2023 年末，公司在制模具余额为 137,330.82 万元，较 2022 年末增长 52,855.19 万元，金额上升主要系：一方面，公司当年非同一控制下合并了北美井上和无锡胜维德赫，该等子公司在制模具余额当期末并入合并报表，导致在制模具余额增加 10,515.53 万元；另一方面，在制模具开发周期较长，其余额受项目开发情况存在一定波动。2023 年，公司获取多个金额较大的新项目，且部分 2022 年承接的项目在 2023 年持续开发，新增多个主机厂项目，2023 年新增金额大于 500 万元的在制模具项目共 38 个，合计新增金额为 56,271.64 万元。

3. 结合在制模具跌价测试的具体过程及主要参数选取的合理性等说明相关跌价准备计提是否充分

报告期内，公司在制模具跌价准备计提情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
账面余额	114,462.93	149,134.41	137,330.82	84,475.63
减：存货跌价准备	5,287.72	6,258.71	1,843.87	1,375.87
账面价值	109,175.22	142,875.69	135,486.95	83,099.76

报告期各期末，公司在制模具跌价准备金额分别为 1,375.87 万元、1,843.87 万元、6,258.71 万元及 5,287.72 万元，计提比例分别为 1.63%、1.34%、4.20%及 4.62%。报告期内，公司根据不同客户不同产品的需求设计开发或外购配套的

模具, 模具合同价格谈判时通常会考虑整个项目的设计开发及采购成本, 公司模具业务保持良好的毛利水平, 通常不存在因合同亏损而需要计提跌价准备的情形。

报告期内, 公司在制模具出现减值主要系: (1) 公司部分模具定价时, 综合考虑了项目开发完成后的量产订单利润空间, 在部分项目的模具方面予以让利, 使得该等模具发生亏损; (2) 部分车型对应的项目转移、暂停或提前终止, 预计未来不会恢复; (3) 公司部分客户破产, 预计相关项目在制模具无法正常与客户结算。

报告期内, 公司在制模具规模较大, 少部分模具存在减值的情形, 出现减值的模具按具体减值原因汇总后的情况如下:

单位: 万元				
减值原因	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
亏损合同	3,411.82	3,537.08	859.23	966.34
项目转移、暂停或提前终止	1,802.40	2,474.40	948.57	409.53
客户破产预计无法结算	73.50	247.23	36.07	
合计	5,287.72	6,258.71	1,843.87	1,375.87

针对因亏损合同而减值的在制模具, 公司以已签订的销售合同价格作为预计售价, 以预计售价减去各项模具预计发生但尚未发生的成本费用作为可变现净值, 对于可变现净值小于在制模具账面余额的部分计提存货跌价准备; 针对其他原因而减值的在制模具, 公司综合判断项目模具预收款和已取得或确认未来将向客户取得的模具补偿款、预计尚需承担的模具成本及费用, 以模具预收款、已取得或确认未来将向客户取得的模具补偿款合计数减去尚需承担的模具成本及费用作为可变现净值, 对于可变现净值小于在制模具账面余额的部分计提存货跌价准备。

报告期内, 公司在制模具跌价测试涉及的主要参数选取合理, 公司已根据存货跌价计提原则对在制模具充分计提存货跌价准备。

(四) 结合报告期内商誉减值计提情况、宁波劳伦斯及埃驰中国业绩变动情况、是否实现减值测试的预计业绩等说明商誉减值计提是否充分

报告期内, 公司商誉减值准备计提情况如下:

单位: 万元				
2025 年 9 月 30 日				
项目	账面余额	减值准备	账面价值	其中: 本期计提

				减值准备金额
宁波劳伦斯	98,515.98	35,194.89	63,321.09	-
埃驰中国[注]	27,447.54	969.44	26,478.10	361.22
其他	4,297.29	113.44	4,183.85	
合计	130,260.81	36,277.77	93,983.04	361.22

2024 年 12 月 31 日

项目	账面余额	减值准备	账面价值	其中：本期计提减值准备金额
宁波劳伦斯	98,515.98	35,194.89	63,321.09	7,420.52
埃驰中国[注]	27,447.54	608.23	26,839.31	608.23
其他	8,820.00	4,636.15	4,183.85	
合计	134,783.52	40,439.27	94,344.25	8,028.75

2023 年 12 月 31 日

项目	账面余额	减值准备	账面价值	其中：本期计提减值准备金额
宁波劳伦斯	98,515.98	27,774.37	70,741.61	8,642.29
其他	8,819.99	4,636.14	4,183.85	
合计	107,335.97	32,410.51	74,925.46	8,642.29

2022 年 12 月 31 日

项目	账面余额	减值准备	账面价值	其中：本期计提减值准备金额
宁波劳伦斯	98,515.98	19,132.08	79,383.90	9,807.45
其他	8,819.99	4,636.14	4,183.85	
合计	107,335.97	23,768.22	83,567.75	9,807.45

[注]埃驰中国商誉减值系确认递延所得税负债而形成的非核心商誉部分随递延所得税负债转回时同步计提减值准备

报告期内，公司商誉减值准备计提金额分别为 9,807.45 万元、8,642.29 万元、8,028.75 万元和 361.22 万元，主要系宁波劳伦斯及埃驰中国商誉存在减值的情形，具体如下：

1. 宁波劳伦斯商誉减值

报告期内，宁波劳伦斯商誉减值测试过程中的预计业绩和实际完成情况对比如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------	---------	---------

2021 年减值测试预计收入	308,048.36	298,407.32	286,735.64	260,312.95
2022 年减值测试预计收入	332,587.61	327,644.74	324,168.43	-
2023 年减值测试预计收入	338,599.43	327,421.55	-	-
2024 年减值测试预计收入	239,776.63	-	-	-
营业收入期后实际数	223,916.69	289,087.64	331,563.94	296,752.58
收入完成度	93.39%	88.29%	102.28%	114.00%
2021 年减值测试预测利润总额	36,965.88	29,547.42	26,912.16	28,647.34
2022 年减值测试预测利润总额	31,162.29	32,351.73	31,633.05	-
2023 年减值测试预测利润总额	28,692.57	20,435.44	-	-
2024 年减值测试预测利润总额	2,244.52	-	-	-
利润总额期后实际数	12,262.00	13,976.70	25,420.22	11,888.26
利润总额完成度	546.31%	68.39%	80.36%	41.50%

注 1：2025 年数据系 2025 年 1-9 月财务数据折算成全年后计算得出

注 2：收入完成度=营业收入期后实际数/上期减值测试预计收入

注 3：利润总额完成度=利润总额期后实际数/上期减值测试预计利润总额

注 4：2024 年利润总额期后实际数不包括对非商誉资产组范围内的欧洲子公司计提的长期股权投资跌价准备而产生的资产减值损失，2025 年利润总额期后实际数不包括处置非商誉资产组范围内的欧洲子公司产生的投资损益。该等资产减值损失、投资损益不属于商誉资产组范围，且未对资产组现金流现值产生影响

公司聘请北京中企华资产评估有限责任公司对 2022 年、2023 年及 2024 年劳伦斯商誉减值测试涉及的包含商誉的资产组可回收金额进行评估，并出具中企华评报字（2023）第 6213 号、中企华评报字（2024）第 6238 号、中企华评报字（2025）第 6266 号《评估报告》，公司 2022 年、2023 年及 2024 年根据经评估的包含商誉的资产组可收回金额小于账面价值的差额分别计提商誉减值 9,807.45 万元、8,642.29 万元及 7,420.52 万元，减值测试的预计业绩和实际完成情况具体如下：

（1）营业收入完成情况分析

公司对报告期各期末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，结合历史经验、在手订单情况、未来市场需求变化及宁波劳伦斯资产组业务规划等因素预测未来五年及永续期营业收入。具体而言：1）公司对 2022 年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，考虑到 2022 年订单增加带来营业收入的增长，预计 2023 年仍能够保持较好的增长态势，并在后续趋于平稳，公司将预测期营业收入增长率分别确定为 9.24%/1.07%/1.51%/3.14%/4.15%；2）公司对 2023 年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，宁波劳伦斯北美业务因受公共卫生事件持续影响，营

业收入略有下滑，结合在手订单及未来市场需求变化，公司将预测期营业收入增长率调整为-1.25%/3.41%/-1.53%/1.45%/-2.45%；3）公司对2024年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，考虑到当年收入不及预期以及项目终止的影响，且宁波劳伦斯北美业务大额订单预计延期至2026年度量产，公司将预测期营业收入增长率调整为-17.06%/14.35%/1.49%/1.12%/-0.21%。报告期各期末，公司已充分考虑相关因素的影响，谨慎确定宁波劳伦斯资产组预测期间营业收入增长率。

2022年、2023年，宁波劳伦斯资产组营业收入完成度为114.00%、102.28%，实现了减值测试预测的营业收入。2024年、2025年（预计），宁波劳伦斯资产组收入完成度分别为88.29%、93.39%，未完成减值测试预测的营业收入，但二者不存在重大差异。

2024年，宁波劳伦斯资产组未完成减值测试预测的营业收入主要系：1）宁波劳伦斯结合整车厂商定点等信息预测未来销量，但个别车型销量不及预期；2）宁波劳伦斯主要生产真木、真铝饰条，部分客户出于降本的考量，对饰条的选型进行了调整，减少对价格较高的真木、真铝饰条的采购；3）受公共卫生事件的持续影响，宁波劳伦斯北美业务在劳动力短缺的背景下，部分客户基于自身采购需求考虑提出项目减量或终止的要求。

2025年（预计），宁波劳伦斯资产组未完成减值测试预测的营业收入主要系尽管公司采用了较为保守的预测数据，但仍出现新的个别车型销量不及预期以及项目终止的情形，但整体完成度优于2024年。

（2）利润总额完成情况分析

公司对报告期各期末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，结合历史年度毛利率水平、费用率水平、未来人员规模、资产规模变化等因素预测未来五年及永续期利润总额。具体而言：1）公司对2022年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，预测期利润率分别为9.76%/9.87%/9.37%/10.65%/10.73%；2）公司对2023年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，综合考虑宁波劳伦斯北美业务收入不及预期以及期间费用上涨的影响，将预测期利润率调整为6.24%/8.47%/10.11%/10.56%/10.02%；3）公司对2024年末宁波劳伦斯资产组进行商誉减值测试时，综合考虑收入下滑、项目停产、订单延期等因素的影响，将预测期利润率调整为0.94%/4.15%/7.80%/8.98%/9.53%，在对报告期各期末商誉

进行减值测试时，公司已充分考虑相关因素的影响，谨慎确定宁波劳伦斯资产组预测期间的利润率。

2022年至2024年，宁波劳伦斯资产组利润总额完成度分别为41.50%、80.36%和68.39%，未完成减值测试预测的利润总额。2025年，预计宁波劳伦斯资产组可完成减值测试预测的利润总额。

2022年，宁波劳伦斯资产组未完成减值测试预测的利润总额，主要系受公共卫生事件影响，宁波劳伦斯北美业务原材料及人力成本上升使得全年毛利率为负，导致当年宁波劳伦斯资产组毛利率为16.48%，而从2023年至2025年1-9月来看，通常情况下其毛利率水平约为20%。

2023年，宁波劳伦斯资产组未完成减值测试预测的利润总额，主要系：1）宁波劳伦斯个别客户订单需求突发骤减，为该客户的备货周转速度下降，对该等存货计提存货跌价准备；2）个别客户当期出现经营不善或者破产的情形，公司对该等客户计提应收账款坏账准备；3）宁波劳伦斯北美业务当期额外发生了部分临时性支出（如因网络攻击发生的后续恢复和维护支出），导致当期管理费用有所增长。

2024年，宁波劳伦斯资产组未完成减值测试预测的利润总额，如前文关于营业收入未完成预测数的分析所述，主要系：1）受部分客户的车型销量不及预期导致的项目减量或终止的影响，营业收入下滑导致利润减少；2）因前述客户的车型销量不及预期以及宁波劳伦斯北美业务个别客户项目发生变更，公司相应计提了存货跌价准备。

综上，宁波劳伦斯资产组减值测试的预测业绩与实际完成情况虽存在一定差异，但主要系不可预见因素的影响所致。公司对2022年末、2023年末及2024年末宁波劳伦斯资产组商誉进行减值测试时，已经充分考虑预测业绩实际完成情况及相关原因并根据在手订单情况、未来市场需求变化及宁波劳伦斯资产组业务规划等因素，并聘请评估师进行了评估，已充分计提宁波劳伦斯资产组商誉减值。结合宁波劳伦斯资产组目前业绩完成情况以及四季度预计业绩情况，宁波劳伦斯商誉不存在明显减值迹象。

2. 埃驰中国商誉减值

公司聘请北京中企华资产评估有限责任公司对 2024 年埃驰中国商誉减值测试涉及的包含商誉的资产组可回收金额进行评估，并出具（2025）第 6281 号《评估报告》，评估结果为商誉不存在减值。

公司对 2024 年末埃驰中国资产组进行商誉减值测试时，结合在手定点项目、正在开发洽谈中的定点项目以及潜在预期目标项目综合预测未来五年及永续期营业收入，预测期营业收入增长率分别确定为-16.99%/-0.16%/8.37%/14.83%/5.24%；结合历史年度毛利率水平、费用率水平等因素预测未来五年及永续期利润总额，预测期利润率分别为 1.73%/1.91%/3.23%/4.63%/4.24%。

2025 年 1-9 月，埃驰中国资产组实现收入 147,210.92 万元，根据未来 3 个月生产安排及在手订单情况，2025 年，埃驰中国资产组全年预计将实现营业收入约 240,000.00 万元，相比于 2024 年末商誉减值测试时的预测收入 252,795.00 万元，完成率为 94.94%；埃驰中国资产组全年预计将实现利润总额约 8,600 万元，相比于 2024 年末商誉减值测试时的预测利润总额 3,932.00 万元，已完成预测值。

综上，结合埃驰中国资产组目前业绩完成情况以及四季度预计业绩情况，埃驰中国商誉不存在明显的减值迹象，除确认递延所得税负债而形成的非核心商誉部分随递延所得税负债转回时同步计提减值准备外，埃驰中国商誉不存在需计提商誉减值准备的情形。

（五）结合中瀛基金的投资范围、对外投资情况、与发行人的具体业务协同性等说明发行人对中瀛基金的投资是否构成拟投入的财务性投资，是否需从本次募集资金扣减；自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况

1. 结合中瀛基金的投资范围、对外投资情况、与发行人的具体业务协同性等说明发行人对中瀛基金的投资是否构成拟投入的财务性投资，是否需从本次募集资金扣减

宁波中瀛扶摇兴象股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称中瀛基金)的基本情况如下：

基金名称	宁波中瀛扶摇兴象股权投资基金合伙企业（有限合伙）
基金编号	SBCL67
成立日期	2025-07-22

基金类型	股权投资基金
基金管理人名称	中银资本私募基金管理（北京）有限公司
基金管理人编号	P1069352
认缴出资总额	100,000 万元，其中公司认缴 29,900.00 万元
截至报告期末已缴出资总额	1,000 万元，其中公司实缴 200 万元

中瀛基金系公司持有 29.9%份额的私募基金投资，具体情况如下：

（1）中瀛基金的设立目的及投资范围

根据国务院办公厅印发的《促进创业投资高质量发展的若干政策措施》，其明确了多个方面重点举措，其中包括：“鼓励长期资金投向创业投资，支持资产管理机构加大对创业投资的投入，扩大金融资产投资公司直接股权投资试点范围，丰富创业投资基金产品类型。”

为积极响应上述政策，中国工商银行、中国农业银行、中国银行和中国建设银行四大国有商业银行，通过其旗下专业的金融资产投资公司（以下简称 AIC），在股权投资试点范围扩大至北京、深圳、广州、合肥等 18 个城市后，迅速设立了一系列规模可观的 AIC 股权投资基金。这些基金作为“耐心资本”，重点投向集成电路、人工智能、新能源、高端制造、生物医药等战略性新兴产业，以“投早、投小、投长期、投硬科技”为核心策略，旨在为科技创新企业提供全生命周期的综合金融服务，并通过“投贷联动”模式将银行系长期资金的优势精准注入支持新质生产力发展的第一线。

中瀛基金为符合上述政策要求的 AIC 股权投资基金，其核心目的为引导银行系资金更直接地服务科技创新企业。公司作为中瀛基金的产业方参与者，将与中国银行体系联动，充分发挥中银集团多元化优势，助力实体经济发展。

（2）中瀛基金的对外投资情况，与公司的具体业务协同性

截至 2025 年 9 月 30 日，中瀛基金尚未对外进行投资。中瀛基金未来的对外投资不会超出公司主业，主要系：

一方面，中瀛基金的合伙人中，仅公司为产业方，基金投资标的的前期筛选以公司为主导。同时根据中瀛基金的合伙协议，“基金投资方向主要为支持宁波市实体经济发展，本着互惠共赢原则，主要围绕当地产业优势，基金重点聚焦汽车零部件产业”。因此公司在投资标的的筛选过程中将仅关注符合公司主业的资产；

另一方面，根据合伙协议约定，中瀛基金的投资决策需由包括公司在内的所有投资决策委员同意方可通过，公司将在事前进行严格审核，避免中瀛基金投向与公司主营业务无关的标的资产。

综上，中瀛基金属于金融资产投资公司股权投资试点基金，公司对其投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的投资，投资范围与公司主营业务保持一致，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资，无需从本次募集资金中扣减。

2. 自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司发行人已实施或拟实施的财务性投资情况

（1）财务性投资的定义

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条：

1) 财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2) 围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3) 上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（2）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入的和拟投入的财务性投资情况，是否从本次募集资金总额中扣除

公司于 2025 年 6 月 13 日召开第八届董事会第二十次会议审议通过了本次发行股票的相关议案，自本次董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资的情况。具体情况如下：

1) 对控股子公司的投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，公司对控股子公司的投资情况如下：

公司名称	成立时间	拟投资金额 (万元)	已投资金额 (万元)	是否为 财务性 投资	备注
华翔汽车内饰系统 (重庆)有限公司	2025 年 1 月	5,000.00	尚未实缴	否	均为公司控股子公司， 系公司为拓展汽车零 部件或具身智能领域 技术和业务而进行的 投资，与公司主营业务 及战略发展方向一致， 不属于财务性投资。
芜湖华翔汽车金属部 件有限公司	2025 年 3 月	1,500.00	1,500.00	否	
福州井上华翔汽车零 部件有限公司	2025 年 5 月	1,000.00	500.00	否	
宁波华翔启源科技有 限公司	2025 年 6 月	1,000.00	1,000.00	否	
上海华翔启源智能科 技有限公司	2025 年 6 月	1,000.00	1,000.00	否	
宁波华翔启航企业管 理合伙企业(有限合 伙)	2025 年 6 月	300.00	尚未实缴	否	

2) 长期股权投资、其他权益工具投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，公司新增和拟投入的长期股权投资、其他权益工具投资情况如下：

公司名称	投资时间	拟投资金额(万元)	已投资金额(万元)
浙江智鼎机器人有限公司	2025 年 7 月	500.00	500.00
宁波峰梅匹意克新材料有 限公司	2025 年 10 月	1,500.00	1,500.00
上海瓴智新创创业投资合 伙企业(有限合伙)	2025 年 11 月	500.00	-
上海峰梅动力系统有限公 司	2025 年 12 月	21,200	

①浙江智鼎机器人有限公司

浙江智鼎机器人有限公司的基本情况如下：

企业名称	浙江智鼎机器人有限公司
设立日期	2025-04-14
注册地址	浙江省绍兴市上虞区百官街道峰山南路 1388 号锦晨大厦 1906-1
法定代表人	邓泰华
注册资本	1094.1877 万元
股权结构	上海智元新创技术有限公司持股 77.68% 绍兴鼎峰机器人科技合伙企业(有限合伙)持股 13.71% 蓝思科技股份有限公司持股 4.46% 安乃达驱动技术(上海)股份有限公司持股 1.21% 格力博(江苏)股份有限公司持股 1.21% 绍兴市上虞区万象控股有限公司持股 0.58%

	上海龙旗科技股份有限公司持股 0.63% 宁波华翔启源科技有限公司持股 0.53%
经营范围	许可项目：互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能机器人的研发；智能机器人销售；服务消费机器人制造；服务消费机器人销售；人工智能理论与算法软件开发；人工智能应用软件开发；人工智能公共数据平台；人工智能通用应用系统；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能硬件销售；人工智能基础资源与技术平台；软件开发；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；通用零部件制造；电子产品销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

浙江智鼎机器人有限公司（以下简称智鼎机器人）系公司为了探索机器人产业发展机会，通过股权合作方式而开展的对外投资。该公司主营业务为商用清洁机器人的研发、生产及销售相关业务。一方面，机器人业务与公司汽车零部件主业存在较多技术共通性，具有良好的协同性；另一方面，公司本次投资智鼎机器人与公司自身的人形机器人业务在原材料、市场开拓、业务升级方面亦存在良好的协同性。因此，公司投资智鼎机器人属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

②宁波峰梅匹意克新材料有限公司

宁波峰梅匹意克新材料有限公司的基本情况如下：

企业名称	宁波峰梅匹意克新材料有限公司
设立日期	2025-09-04
注册地址	浙江省宁波市象山县大徐镇开元路8号1幢1层
法定代表人	朱新星
注册资本	5,000 万元
股权结构	宁波峰梅化学科技有限公司持股 60% 公司持股 30% 宁波峰梅匹科企业管理合伙企业（有限合伙）持股 10%
经营范围	一般项目：基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；工程塑料及合成树脂制造；工程塑料及合成树脂销售；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；合成材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售；新材料技术研发；新材料技术推广服务；货物进出口；技术进出口；进出口代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
公司人员在其任职	董事会由 5 名董事组成，公司提名 2 名

宁波峰梅匹意克新材料有限公司（以下简称匹意克）系公司为了锁定上游产业机会，支撑公司在新材料领域的发展机遇，通过股权合作方式而开展的对外投资。该公司主营业务为聚醚醚酮（PEEK）材料的研发与应用，且与公司约定，匹意克生产的相关产品应优先向公司及其下属分、子公司供货，且公司及其下属分、子公司采购时享有优惠价格。

PEEK 材料属于特种工程塑料，与其他工程塑料相比，PEEK 材料兼具刚性和韧性；与金属材料相比，PEEK 材料自身重量较轻，适合用于汽车、机器人和医疗等对轻量化要求较高的领域。

由于目前 PEEK 材料的生产成本远高于普通工程塑料，尚未在相关领域大规模运用，且匹意克目前尚未形成规模产能，因此公司现有已经量产的产品中尚未使用 PEEK 材料，公司该等投资系对自身后续在汽车零部件及人形机器人领域的业务升级而进行的布局。

在汽车零部件方面，为满足新能源汽车安全性、轻量化需求，目前产业内已有部分汽车零部件产品采用 PEEK 材料，包括汽车刹车传动装置、汽车活塞、汽车分配器齿轮、汽车油滤器等，公司也在积极寻求相关领域使用 PEEK 材料代替现有材料的机会；在人形机器人方面，该领域是公司布局 PEEK 材料的战略重点。由于当前人形机器人本体轻量化不足，使得其续航能力、动作精准度等性能表现仍待改进，人形机器人对减重和结构强度有较高要求，PEEK 材料是理想材料。公司通过与知名具身智能企业合作，计划将 PEEK 材料应用于机器人的关节及本体，从而显著降低机器人重量，提升运动效率和续航能力。

公司本次投资的主要目的是通过与宁波峰梅化学科技有限公司及其他相关方的合作，实现在上游材料聚醚醚酮（PEEK）这一先进材料领域的技术和布局。因此，公司投资匹意克属于围绕产业链上下游为获取技术、原料或者渠道为目的的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

③上海瓴智新创创业投资合伙企业（有限合伙）

上海瓴智新创创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称瓴智新创）的基本情况如下：

基金名称	上海瓴智新创创业投资合伙企业（有限合伙）
基金编号	SBFT52

成立日期	2025-09-04
基金类型	创业投资基金
基金管理人名称	珠海高瓴私募基金管理有限公司
基金管理人编号	P1002820
认缴出资总额	5,500 万元
出资方	上海高瓴股权投资管理有限公司认缴 0.77%（普通合伙人） 上海瓴智新创企业管理合伙企业（有限合伙）认缴 7.69%（特殊合伙人） 武汉高瓴和钧企业管理咨询合伙企业（有限合伙）认缴 3.08%（有限合伙人） 智元创新（上海）科技股份有限公司认缴 3.85%（有限合伙人） 上海龙旗智能科技有限公司认缴 15.38%（有限合伙人） 宁波韵升股份有限公司认缴 23.08%（有限合伙人） 李蓓认缴 34.62%（有限合伙人） 嘉兴沃赋致欣股权投资合伙企业（有限合伙）认缴 7.69%（有限合伙人） 宁波华翔启源科技有限公司认缴 3.85%（有限合伙人）

1）瓴智新创的投资标的、投资范围

截至 2025 年 9 月 30 日，瓴智新创尚未对外展开投资。根据瓴智新创的《合伙协议》，其对外投资范围为：“原则上投早投小，将主要对具身智能产业链相关的创新企业进行直接或间接的股权投资、准股权投资或从事与投资相关的活动，包括但不限于上游关键原材料及零部件，如伺服系统、电机、控制器、减速器、传感器等；关键软件系统及人工智能算法等；中游机器人本体制造与集成，及机器人下游应用解决方案等。”

2）瓴智新创与公司业务的协同性

目前，机器人产业正在快速发展，已由早期主要实现标准化重复动作的自动化机械全面演进为具备自主感知、智能决策与灵巧协作能力的智能载体。作为具身智能的代表之一，人形机器人正加速迈进产业化阶段。

公司长期深耕汽车零部件领域，鉴于汽车零部件行业与机器人在结构设计、制造工艺、质量控制、供应链管理等方面存在较强的共通性，公司在汽车零部件领域的长期技术积累将得以进一步延伸至人形机器人领域。目前，一方面，公司通过定制化搭建人形机器人“生产、组装及测试”全流程体系，已取得智元机器人全尺寸双足机器人生产业务，不断迭代整机集成生产工艺、验证测试技术；另一方面，公司通过本次募投项目，将针对机器人本体结构的高性能轻量化、机器人工业场景应用落地、高集成度模块化的关节驱动总成技术等展开研发。公司对

人形机器人业务的布局将为自身打造第二增长曲线。

由于机器人行业处于快速发展阶段，各大人形机器人厂商仍在拓展应用场景，并完善自身供应链。公司拟通过本次投资瓴智新创，触达更多的机器人领域上中下游企业，挖掘发展机遇，是卡位产业链上中下游的重要战略布局。

此外，瓴智新创的其他有限合伙人中包括上海龙旗科技股份有限公司（603341）的全资子公司上海龙旗智能科技有限公司、宁波韵升股份有限公司（600366）等上市公司或其子公司，其投资主要目的亦为通过瓴智新创接触机器人初创企业，挖掘更大的市场空间。

因此，公司投资瓴智新创属于围绕产业链上下游的投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资。

④上海峰梅动力系统有限公司

上海峰梅动力系统有限公司（以下简称“峰梅动力”）的基本情况如下：

企业名称	上海峰梅动力系统有限公司
设立日期	2025-05-28
注册地址	上海市嘉定区安亭镇于田路 123 号 26 幢
法定代表人	舒荣启
注册资本	47,929.545 万元
股权结构	公司持股 40% 峰梅控股持股 60%
经营范围	一般项目：电池制造；电池零配件生产；汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；电池销售；电池零配件销售；模具销售；机械电气设备销售；机械设备销售；机械设备租赁；通用设备修理；专用设备修理；电气设备修理；电气设备销售；新能源汽车生产测试设备销售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；货物进出口；技术进出口；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）

注：峰梅动力的股权结构系根据公司与其他方所签署《股权转让协议》的约定而列示的股权转让后的结构

峰梅动力原系上汽大众的全资子公司。为促进公司在新能源动力领域和智能底盘领域的转型升级，推动公司在新能源动力领域相关零部件产品的快速发展，同时避免新业务及客户订单波动给公司稳定经营带来的风险，公司与实际控制人控制的峰梅控股共同以现金出资的方式购买上汽大众持有的峰梅动力 100% 股权，其中公司持有 40% 股权，峰梅控股持有 60% 股权。

峰梅动力拟建设新能源汽车动力电池 PACK 生产线，并引进电芯 OCV（开路电

压)检测、等离子清洗设备等重要产线设备。

新能源汽车动力电池 PACK 需使用电池包壳体来承载和保护电池模组,而电池包壳体系公司已具备一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务,具备良好的发展趋势、业务稳定性和成长性。峰梅动力拟从事的新能源汽车动力电池 PACK 业务系公司电池包壳体业务的下游,本次投资将有效助力公司新能源零部件相关产品的进一步发展。

因此,公司投资峰梅动力属于围绕产业链上下游的投资,符合公司主营业务及战略发展方向,不属于财务性投资。

3) 类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司不存在实施或拟实施类金融业务的情况。

4) 投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司投资产业基金符合公司主营业务开拓及战略发展方向,不属于财务性投资,具体情况参见本回复之“二(五)1 结合中瀛基金的投资范围、对外投资情况、与发行人的具体业务协同性等说明发行人对中瀛基金的投资是否构成拟投入的财务性投资,是否需从本次募集资金扣减”。

5) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司不存在拆借资金的情况。

6) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司不存在委托贷款的情况。

7) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情况。

8) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情况。

9) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，公司不存在投资或拟投资金融业务的情况。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，公司不存在新投入和拟投入财务性投资的情况，不存在应当对本次募集资金总额进行扣除的情形。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）访谈公司财务负责人，了解公司境外收入占比上升的原因，获取公司境外子公司销售收入明细，了解公司境外收入构成、汇率波动及贸易摩擦对发行人境外收入的影响；通过公开信息等渠道查询公司主要境外收入客户背景资料，核查公司主要境外收入客户资质；获取公司境外收入回款明细，核查公司境外收入回款情况；

（2）访谈公司财务负责人，了解公司应收账款占营业收入的比重上升的原因，获取公司应收账款明细，量化分析前述原因对公司应收账款占营业收入的比重上升的影响；获取公司应收账款账龄统计表、按账龄组合坏账准备计提表以及单项计提坏账准备明细表，并了解单项计提原因及计提金额计算逻辑，检查公司应收账款期后回款金额数据，通过公开信息等渠道查询公司主要应收账款客户基本信息，了解其成立时间、注册资本、经营情况等信息，并获取公司对主要应收账款客户的信用政策，核查公司主要应收账款客户资信情况及是否存在逾期情形；

（3）访谈公司财务负责人，了解公司在制模具用途、销售情况，获取公司在制模具明细，查阅同行业上市公司年报，分析公司在制模具金额和占比情况是否与同行业上市公司一致，核查公司在制模具 2023 年同比上升的原因及合理性；了解在制模具跌价测试的具体方法及过程，取得期末跌价模具明细、了解模具项目情况及出现跌价原因，检查公司对不同类型模具跌价测试选取的主要参数并判断合理性，进一步判断期末在制模具跌价准备计提充分性；

（4）获取宁波劳伦斯及埃驰中国商誉减值测试涉及的评估报告，将营业收入、净利润等关键业绩实现情况与评估预测数据进行对比，了解公司商誉减值测试选取的关键参数并分析合理性，判断公司商誉减值计提是否充分；

(5) 了解中国证监会关于财务性投资（含类金融业务）认定的要求；了解自董事会决议日前六个月之日起至本回复出具日，公司是否存在新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的情况；取得中瀛基金合伙协议、查阅国务院办公厅印发的《促进创业投资高质量发展的若干政策措施》，了解基金投资行业及方向，了解投资约定及公司投资金额；查阅公司报告期内的定期报告和相关报表项目明细，对照《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条的相关要求，逐项检查公司可能涉及财务性投资的相关报表项目是否存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司 2023 年境外收入占比上升较多，主要系公司收购美国及加拿大地区子公司所致；汇率波动与贸易摩擦对公司境外收入影响较小；公司境外收入主要系欧洲、北美地区子公司向周边地区整车厂商销售形成，境内直接出口金额较低，境外收入金额与出口报关金额、出口退税金额不具备可匹配性；公司主要外销客户资质良好，回款情况良好，外销收入具备真实性。

(2) 2022 年末、2023 年末，公司应收账款占营业收入的比重较为稳定，2024 年末占比略有上升，主要系公司收购埃驰中国及个别客户因对特定车型调整零部件配置，在重新履行定价流程后于 2024 年底结算所致；公司应收账款账龄结构较为稳定且账龄较短，各期末账龄在一年以内的应收账款占比均为 98%左右，期后回款情况良好，公司主要应收账款客户资信情况良好，应收账款坏账准备计提充分。

(3) 公司在制模具系根据不同客户不同产品的需求进行设计开发、外购配套的模具，该等模具成本与客户约定由客户承担，模具开发完成经客户验收后形成销售，列为存货具备合理性；公司在制模具金额较高主要系公司经营规模显著高于同行业上市公司所致，但公司在制模具余额占存货余额或营业收入金额的比例与同行业上市公司均不存在显著差异；2023 年末，公司在制模具金额上升主要系公司非同一控制下合并了北美井上和无锡胜维德赫且获取多个金额较大

的新项目，且部分 2022 年承接的项目在 2023 年持续开发所致；公司已根据存货跌价计提原则对在制模具充分计提存货跌价准备。

（4）公司报告期商誉主要系宁波劳伦斯资产组和埃驰中国资产组相关。

公司对报告期 2022-2024 年末宁波劳伦斯资产组商誉进行减值测试时，参数选择已经充分考虑预测业绩实际完成情况原因并根据在手订单情况、未来市场需求变化及宁波劳伦斯资产组业务规划等因素，并聘请评估师进行了评估，公司根据评估结果计提商誉减值，减值计提充分；根据宁波劳伦斯资产组目前业绩完成情况以及四季度预计业绩情况，商誉不存在明显的减值迹象。

公司对 2024 年末埃驰中国资产组进行商誉减值测试时，结合在手定点项目、正在开发洽谈中的定点项目以及潜在预期目标项目等因素选择参数，并聘请评估师进行了评估，根据评估结果，除确认递延所得税负债而形成的非核心商誉部分随递延所得税负债转回时同步计提减值准备外，埃驰中国资产组商誉不存在减值；根据埃驰中国资产组目前业绩完成情况以及四季度预计业绩情况，商誉不存在明显的减值迹象，公司对非核心商誉随递延所得税负债转回同步计提了减值准备。

（5）公司对中瀛基金的投资不构成拟投入的财务性投资，无需从本次募集资金扣减；自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司无已实施或拟实施的财务性投资。

三、关于股权出售和关联交易

申报材料显示，2025 年 4 月，发行人以 1 欧元出售欧洲 6 家控股子公司（以下简称欧洲子公司）股权，根据协议约定，交割前公司需通过增资、债转股等方式，结清欧洲子公司所有银行借款及关联方往来款项，并需要保证欧洲子公司在交割日账面可用现金余额不小于 1,500 万欧元，测算本次出售净损失将达到 8.93 亿元。2024 年 5 月，公司披露以现金 14.73 亿元购买实际控制人控制的新加坡峰梅所持有的宁波诗兰姆汽车零部件有限公司 47.50%的股权以及新加坡诗兰姆 10%、日本诗兰姆 99.50%、韩国诗兰姆 100%（以下简称宁波诗兰姆等标的）的股权。新加坡峰梅对宁波诗兰姆等标的 2024 年至 2026 年的净利润作出业绩承诺，承诺净利润金额分别为 3.18 亿元、3.22 亿元、3.30 亿元。2020 年 7 月，发行人曾放弃宁波诗兰姆等标的股权转让的优先购买权，由新加坡峰梅出资 5,613.6 万欧元（约 4.5 亿元人民币）收购前述标的。

请发行人补充说明：（1）近年来内欧洲子公司的业绩情况，是否存在明显经营不善的情况；发行人出售欧洲子公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定是否合理，在公司通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下，仍以 1 欧元出售的合理性、公允性；交易对方的基本情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，是否涉及向关联方输送利益。（2）发行人以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权的原因及合理性，是否损害上市公司及中小股东利益；结合相关环境变化、宁波诗兰姆业绩变化及其原因、真实性等充分论述两次交易定价存在较大差异的原因及合理性；业绩承诺金额与收益法评估预测净利润是否匹配，结合 2024 年、2025 年上半年相关标的实际实现业绩情况、在手订单情况、毛利率变动情况等说明业绩承诺的可实现性；并结合上述情况说明上述关联交易的定价的公允性、合理性，是否涉及向实际控制人输送利益、损害上市公司利益的情形。

请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见，请发行人律师对（1）核查并发表明确意见。（问询函第 3 条）

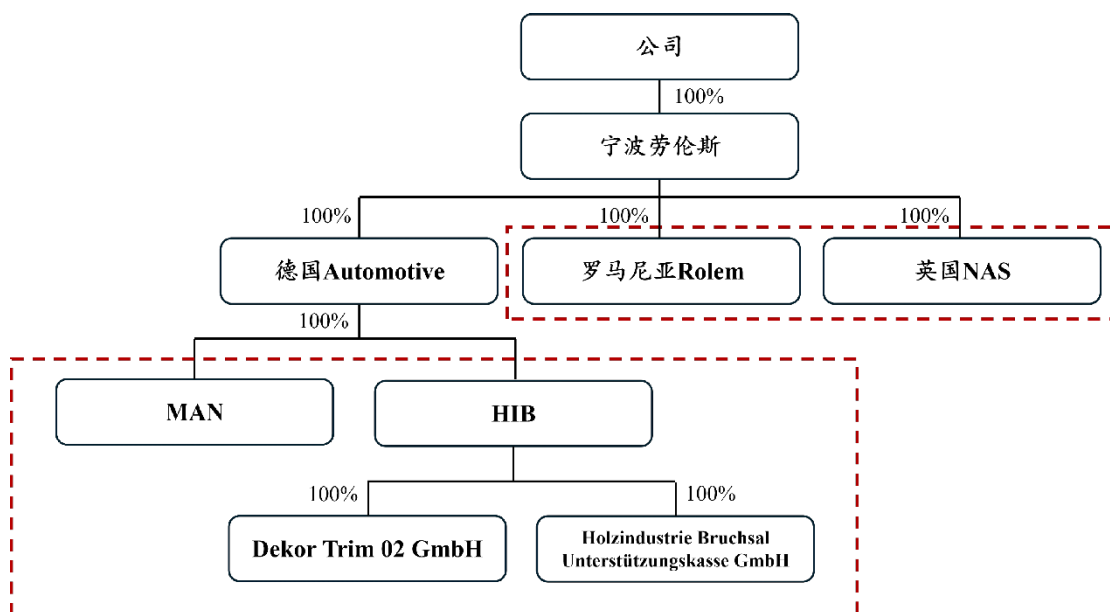
（一）近年来内欧洲子公司的业绩情况，是否存在明显经营不善的情况；发行人出售欧洲子公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定是否合理，在公司通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下，仍以 1 欧元出售的合理性、公允性；交易对方的基本情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，是否涉及向关联方输送利益

1. 近年来内欧洲子公司的业绩情况，是否存在明显经营不善的情况

（1）公司取得欧洲业务公司股权的情况

公司欧洲业务主要由 NBHX Automotive System GmbH（以下简称德国 Automotive）的控股子公司 HIB Trim Part Solutions GmbH（以下简称 HIB）及其 2 家子公司、NBHX Trim Management Services GmbH（以下简称 MAN）、NBHX Rolem SRL（以下简称罗马尼亚 Rolem）和 Northern Automotive Systems Limited（以下简称英国 NAS）公司承担，共 6 家主体（以下简称欧洲业务公司）。欧洲业务公司的主要产品为乘用车内装饰条，主要客户为德国大众、奥迪、宝马、奔驰、沃尔沃等整车厂。

欧洲业务公司分别由 2011 年收购德国 SELLNER、2013 年收购 HIB 和 2016 年收购宁波劳伦斯所形成。本次出售前，欧洲业务公司的架构如下：



本次出售的欧洲业务公司见图中虚线框，各次收购的具体情况如下：

1) 2011 年收购德国 Sellner 资产、业务和相关公司股权

2011 年 11 月，公司与 Sellner Holding GmbH(以下简称“Sellner Holding”)的破产管理人签署《资产、业务购买协议》和《股份购买协议》，公司通过新设全资子公司 NBHX Trim GmbH 收购 Sellner Holding 和 IPG Industrieplast GmbH 的资产和业务。为保证所收购资产、业务的完整性，NBHX Trim GmbH 另收购了 Sellner Holding 负责北美真木饰件业务的全资子公司美国 Sellner Corporation 的全部股权，以及重要供应商捷克 Wech CHEB, spol. sr. o. 的全部股权。本次收购的德国 Sellner 资产、业务及相关公司股权经过多次欧洲业务重组，部分并入罗马尼亚 Rolem 等公司，部分已关闭。

本次收购的出售方 Sellner Holding 与公司之间不存在关联关系，不存在公司向关联方收购欧洲业务子公司的情形。

2) 2013 年收购 HIB 股权

2013 年 4 月，公司与 HIB Trim Part Group（以下简称 HIB Trim）的全部股权持有人 Mutares AG 签署《股权收购协议》，通过全资孙公司 NBHX Trim GmbH 取得 HIB Trim、MAN 及罗马尼亚 Rolem 的股权。

2013 年收购 HIB 股权的出售方 Mutares AG 与公司之间不存在关联关系，不存在公司向关联方收购欧洲业务子公司的情形。

3) 2016 年收购宁波劳伦斯

英国 NAS 作为宁波劳伦斯的下属公司，系公司自控股股东峰梅投资（曾用名：宁波峰梅实业有限公司）收购宁波劳伦斯而来，收购宁波劳伦斯对价为 13 亿元；而宁波劳伦斯系于 2011 年 12 月自英国 NAS 原实际控制人 Philip Gelatt 处收购取得英国 NAS 股权。

2016 年 9 月，公司与峰梅投资签署附条件生效的《股权转让协议》，此次收购的出售方峰梅投资为公司控股股东，与公司之间存在关联关系。针对本次关联交易，公司履行了资产审计、评估程序，并于 2016 年 9 月 29 日、2016 年 10 月 19 日分别召开第五届董事会第二十八次会议、2016 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于公司购买宁波劳伦斯汽车内饰件有限公司 100%股权的议案》《关于本次资产购买不构成重大资产重组议案》《关于本次资产购买构成关联交易的议案》《关于签署附生效条件的〈股权转让协议〉和〈业绩承诺补偿协议〉的议案》《关于评估目的的相关性以及评估定价的公允性的议案》《关于本次交易履行法定程序的完备性、合规性及提交法律文件的有效性说明的议案》等与本次收购有关的议案，关联董事、关联股东回避表决。

英国 NAS 的经营规模较小，收购时其总资产、净资产、营业收入等主要财务数据占宁波劳伦斯整体的对应财务数据的比重约为 15%，因此英国 NAS 在该次交易对价中占比较低。

综上，欧洲业务公司中除英国 NAS 外，其他公司均非自关联方处收购而来，英国 NAS 系宁波劳伦斯此前向外方股东收购的全资子公司，宁波劳伦斯系公司向关联方峰梅投资以 13 亿元对价收购取得，英国 NAS 其总资产、净资产、营业收入等主要财务数据占宁波劳伦斯整体的对应财务数据的比重较低，因此英国 NAS 在该次交易对价中占比较小。本次关联收购具有合理性，且已按照《公司法》及公司章程的规定履行了评估、审议等程序，相关程序合法、有效，不存在严重损害公司利益的情形。

（2）欧洲业务公司的业绩情况

在欧洲业务公司出售过程中，天健会计师事务所对其 2023 年及 2024 年模拟合并财务报表进行了审计，并出具了《审计报告》（天健审〔2025〕4469 号），模拟合并口径最近两年的财务数据如下：

单位：万元人民币		
项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度

总资产	155,034.01	166,810.38
总负债	188,795.17	176,431.37
净资产	-33,761.17	-9,620.98
营业收入	166,692.32	142,372.76
营业利润	-38,079.48	-23,604.42
净利润	-38,516.38	-24,258.11

随着汽车市场全球化、一体化的发展趋势日益明显，德系、美系整车厂提出了“一地发包，全球生产”的配套理念。为了顺应这种趋势，公司自 2011 年起，通过在海外收购和设立新公司的方式，实施公司国际化战略。但在欧洲业务实际经营中，由于“产品、人才、技术、文化、法律”等诸多方面的困难，自 2014 年起，欧洲业务公司持续出现大额亏损，具体分析如下：

（1）公司收购相关主体后，新产品的质量合格率低，使得公司生产成本急剧上升

2011 年，公司收购德国 SELLNER 后，为顺应饰条类产品的发展趋势，除生产真木饰条外，又增加承接了 IMD 及油漆件产品品类，由于文化差异及缺乏新项目的管理经验，导致在项目量产时合格率较低，生产成本急剧上升，同时随着欧洲市场竞争日趋激烈，投产的新项目普遍定价偏低，产品盈利空间进一步压缩。

（2）欧洲人工成本相对较高，用工受当地法律及工会的限制相对较多

较国内而言，欧洲当地人工成本相对较高，而且工人受到当地保护较多，无论公司用工、裁员都受到法律、工会的限制，极大地增加了公司生产成本和运营难度。叠加产品质量不稳定，导致材料报废、加班工资、紧急运费以及专家和第三方人员的支持等费用增加。公司试图通过将产能转移至罗马尼亚以降低成本，但效果不及预期，生产成本居高不下。

（3）近几年欧洲市场增长乏力，运营成本和能源成本增加

一方面，2019 年，欧洲汽车销量增长至约 1,600 万辆以后，达到历史最高值。自 2020 年至今，欧洲汽车销售每年约 1,200 万辆，较高峰期销售出现一定的下滑，整体市场增长乏力；另一方面，自 2021 年起，欧洲能源价格飙升，叠加碳关税及 ESG 合规要求，进一步压缩了产品的毛利率。

综上，欧洲业务公司 2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月模拟合并的净利润分别为-24,258.11 万元、-38,516.38 万元和-13,515.04 万元，欧洲业务公司在

出售前已处于每年大幅亏损的状态。

2. 发行人出售欧洲子公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定是否合理,在公司通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下,仍以 1 欧元出售的合理性、公允性

(1) 公司出售欧洲子公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定的合理性

欧洲业务公司在出售时已经处于大幅亏损的状态。2024 年末,本次出售的欧洲业务公司模拟合并的净资产为-33,761.17 万元。欧洲业务公司 2025 年 1-5 月模拟合并的净利润为-13,515.04 万元,已出现较明显的资不抵债。

由于买方在收购欧洲业务公司后,计划利用其自身的运营能力以及欧洲业务公司的发展潜力,改善欧洲业务公司的盈利能力并出售来获益,因此交割前买方要求公司清偿债务符合商业并购的基本原则,也是本次交易的前提条件。

(2) 在公司通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下,仍以 1 欧元出售的合理性、公允性

自 2014 年以来,公司欧洲业务长期大额亏损,对公司的整体发展造成较大影响,为此公司先后实施了“聘请同行业内较资深的管理团队”、“委派国内专业技术人员支援”、“向罗马尼亚转移业务”等各种措施,努力走出困境,虽然短期内亏损有所减少,但亏损的态势依然没有得到根本好转。俄乌冲突引发的地缘政治问题对欧洲汽车产业的能源供给、供应链稳定与市场需求造成冲击,使得欧洲业务的外部经营环境进一步恶化。欧洲业务公司对公司无论在资金、业绩和资源分配上都产生了长期拖累。

2024 年,公司决定彻底解决欧洲亏损的问题,经过公司经营层、欧洲会计师和律师反复讨论和测算:

公司按照现有方案出售欧洲业务公司,对公司的损益影响为 9.37 亿元,包括①放弃应收欧洲业务公司的货款、借款,②向欧洲业务公司增资用于偿还银行借款、补充营运资金,以及③聘请中介机构费用。

然而,公司应收欧洲业务公司的货款、借款均系公司先前已经投入的成本,由于欧洲业务公司未来预计将持续亏损,无论出售、主动破产或继续持有欧洲业务公司,此部分“沉没成本”预计后续均难以收回。在本次出售过程中,公司的

新增成本为向欧洲业务公司的增资用于偿还银行借款 2.70 亿元、补充营运资金 0.83 亿元，以及支付聘请中介机构费用 0.29 亿元，共计 3.82 亿元。

如选择主动破产或者继续持有欧洲业务公司，预计发生的成本将显著高于本次出售方案的新增成本 3.82 亿元，具体分析如下：

（1）主动破产

根据欧洲业务公司所在地相关国家《破产法》的规定，从直接损失看，一方面，即便申请破产，公司作为其母公司，无法收回对其的股东方借款及应收账款，亦不能豁免对其银行借款的担保，即公司在选择主动破产的情况下仍需偿还银行借款 2.70 亿元；另一方面，根据业务获取时与欧洲多家知名主机厂客户签订的安慰函，公司还需要承担未来因破产造成的全部客户损失，此部分带来的直接损失预计为 4.50 亿元；

从间接损失看，破产将对公司在全球范围内获取欧洲多家知名主机厂订单造成极大的不利影响，严重不利于公司与上述客户的后续业务开展，此部分间接损失较大，且较难准确估算。

因此，若选择主动破产，在不考虑间接损失的情况下，公司预计发生的直接损失约为 7.20 亿元，显著高于本次出售方案的新增成本。

（2）继续持有

若公司继续持有欧洲业务公司股权，其后续预计仍会持续产生大额亏损，基于欧洲业务公司各个项目在生命周期内均可以按照计划全部履行的假设前提，预测未来五年欧洲业务公司经营情况如下：

单位：亿元

财务指标	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年
主营业务收入	15.60	14.36	12.86	12.31	13.46
净利润	-1.23	-1.81	-1.24	-1.16	-0.71

如上表所示，若公司继续持有欧洲业务公司股权，一方面，在相对积极的情形下，欧洲业务公司仅未来 5 年的预计亏损即已超过 6 亿元，且未考虑更长期的经营亏损，公司的整体盈利水平将被持续大幅拖累，需持续投入资金维持其生产经营；另一方面，公司作为其母公司，在其亏损的情况下无法收回对其的股东方借款及应收账款，且可能需为其偿还银行借款；此外，公司需要耗费大量时间精力扭转其现有经营情况，不利于公司自身长期可持续发展。

因此，若选择继续持有欧洲业务公司，公司预计发生的成本至少约为 6 亿元，显著高于本次出售方案的新增成本。

综上所述，无论公司选择主动破产或是继续持有欧洲业务公司，预计发生的成本均高于本次出售方案的新增成本。因此，公司以 1 欧元出售欧洲业务公司具有合理性、公允性。

公司自 2024 年 8 月委托中介机构就出售欧洲业务公司与多家潜在买家接洽，并与买家展开了深入的谈判和磋商，截至 2025 年 1 月 31 日，谈判和磋商告一段落。为锁定商业机会，2025 年 2 月，公司与本次交易对手方签署附生效条件的《股份购买和转让协议》。在预期欧洲业务公司未来仍将持续大额亏损、买方稀缺的局面下，尽快以 1 欧元的名义价格锁定交易机会从而完成出售，将有效解决制约公司发展的历史问题，有利于优化资源配置，增强业绩稳定性和长期投资价值。该等交易的短期账面损失，避免了公司持续运营欧洲业务公司的长期损失。

综上，公司出售欧洲业务公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定具有合理性。公司在通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下，仍以 1 欧元出售具有合理性、公允性。

3. 交易对方的基本情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系，是否涉及向关联方输送利益

经查验，本次交易对方为 Mutares Holding-07 GmbH，其系 Mutares SE & Co. KGaA（以下简称“Mutares”）的全资子公司，Mutares 为一家在德国注册的私募股权投资公司，在法兰克福证券交易所上市，股票代码为 MUXG。截至 2024 年末，Mutares 的基本情况如下：

公司名称	Mutares	成立时间	2008 年
股本 (截至 2024 年末)	21,348,256	创始人及 CEO	Robin Laik
住所或 主要生产经营地	Arnulfstrasse 19, 80335 Muenchen, Germany		
主要经营业务	主要从事投资领域，收购具有巨大增长潜力的公司以及处于转型状态公司的股份。		
股权结构 (截至 2024 年末)	Robin Laik 约 25% 管理层 约 11% 其他（机构投资者、家族办公室、资产管理公司、个人等） 约 64%		
监督董事会	Volker Rofalski、Dr. Lothar Koniarski、Raffaella Rein、Dr.-Ing. Kristian Schleede		
执行董事会	Robin Laik 首席执行官 Mark Friedrich 首席财务官		

	Johannes Laumann 首席投资官 Dr. Lennart Schley 首席运营官
--	--

Mutares 专注于收购大型企业的部分业务以及处于过渡阶段的公司，其目标是通过重组，利用目标公司（通常是陷入困境的）的发展潜力，将其引导至稳定且盈利的增长轨道。Mutares 团队通过大量的成功项目，积累了丰富的运营和重组经验。Mutares 关注那些已经拥有成熟商业模式，并拥有强大品牌力且具有高运营发展潜力的公司，重点关注营业收入在 1.0-7.5 亿欧元之间的公司，涉及以下领域：汽车与出行、技术与工程、基础设施与特殊工业、商品与服务。

根据 Mutares 官网披露的信息，其近几年成功完成了多项收购，包括全球知名汽车零部件企业大陆集团（世界 500 强）旗下业务、全球知名商用车企业意大利依维柯集团旗下业务、标致摩托车等，主要案例如下：

时间	收购标的	收购标的基本情况
2025 年	大陆集团意大利鼓式制动器业务	大陆集团旗下位于意大利的液压鼓式制动器研发、生产业务。 大陆集团是德国运输行业制造商，全球顶尖汽车零部件供应商，世界第四大轮胎制造商（旗下马牌轮胎闻名于世），汽车安全电子、制动系统等领域的全球领先者。
	瑞典 M3 交通集团	瑞典交通基建/工程机械租赁头部企业。
	Achleitner Fahrzeugbau GmbH	奥地利领先的越野、安全和国防定制专用车辆专家。
	Kawneer EU	欧洲铝制建筑窗户和立面系统的领先供应商。
	S. M. A. Metalltechnik GmbH & Co. KG	德国一家专注于高密封性铝管的研发与生产的企业，产品主要应用于汽车领域的冷却介质传输。
2024 年	Magirus	意大利依维柯集团（Iveco Group）旗下消防车辆与设备业务。 依维柯集团是欧洲四大商用车集团之一，全球领先的商用车和柴油发动机制造商，产品涵盖轻、中、重型卡车及客车
	Fischer Automotive	运动学组件和车辆内外部高质量系统解决方案的供应商。
	CIKAUTXO 橡胶和塑料组件（昆山）有限公司	汽车和家用电器行业橡胶和塑料部件的开发和生产专家。
	PRINZ Kinematics GmbH	全球领先的运动系统汽车铰链供应商。
2023 年	标致摩托车（Peugeot Motocycles）	欧洲主要的踏板摩托车制造商之一。 标致集团是法国标致雪铁龙集团（PSA）核心品牌，欧洲主要汽车制造商，其为世界十大汽车公司之一，欧洲第二大汽车制造集团。
	High Precision Components Witten GmbH	德国领先的一级汽车供应商，为原始设备制造商提供创新精密部件。
	CIE 汽车在德国的锻造业务	德国专注于卡车市场客户的锻造和机械加工专家。
	SELZER 集团	德国汽车工业和工业应用的现成式金属部件和组件供应商。

根据 Mutares 披露的 2024 年年度报告，截至期末，Mutares 在四大投资板块共控股 32 个标的资产，总资产约 44 亿欧元；2024 年，Mutares 集团营业收入约 53 亿欧元，并计划在 2025 年达到 65-75 亿欧元，具有较大规模。

经查验，交易对方与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员之间不存在关联关系，不存在向关联方输送利益的情形。

（二） 发行人以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权的原因及合理性，是否损害上市公司及中小股东利益；结合相关环境变化、宁波诗兰姆业绩变化及其原因、真实性等充分论述两次交易定价存在较大差异的原因及合理性；业绩承诺金额与收益法评估预测净利润是否匹配，结合 2024 年、2025 年上半年相关标的实际实现业绩情况、在手订单情况、毛利率变动情况等说明业绩承诺的可实现性；并结合上述情况说明上述关联交易的定价的公允性、合理性，是否涉及向实际控制人输送利益、损害上市公司利益的情形

1. 发行人以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权的原因及合理性，是否损害上市公司及中小股东利益

（1）以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权的原因及合理性

2019 年底，持有宁波诗兰姆 50%股权的德国诗兰姆破产，其资产打包出售，包括 50%宁波诗兰姆股权、印度诗兰姆 99%股权、日本诗兰姆 99.5%股权、韩国诗兰姆 100%股权和新加坡诗兰姆 10%股权，宁波诗兰姆 50%股权不单独出售。2020 年 7 月，公司放弃宁波诗兰姆股权转让的优先购买权，由新加坡峰梅出资收购宁波诗兰姆等标的资产的股权（以下简称前次交易），具体原因如下：

1) 前次交易时公司经营环境存在不确定性，海外业务亦存在经营风险

一方面，2019 年底至 2020 年初，公共卫生事件正在全球肆虐，公司经营环境面临不确定性，存在一定的经营风险。若公司当时收购将进一步减少自身现金储备，在极端环境下可能显著增加公司的经营风险；另一方面，公司当时正在集中精力解决欧洲业务公司业务重组、扭亏工作，而前次交易标的资产包含多个海外标的，海外收购工作及收购后的整合工作存在不确定性，若由公司收购会新增公司的海外并购、整合及经营风险。

2) 前次交易时标的资产发展前景尚不明朗

一方面，前次交易前宁波诗兰姆业绩出现下滑，其 2019 年、2020 年 1-3 月的净利润分别同比下滑 4.54%、76.79%；另一方面，前次交易时汽车及新能源汽车

车产销量均呈持续下滑趋势，受自身业绩下滑、行业发展前景不明朗并叠加公共卫生事件的不确定性影响，标的资产的经营风险、业绩风险难以评估。

3) 前次交易时卖方无法提供业绩承诺

前次交易时，标的资产由德国诗兰姆的破产管理人主导出售和清算，由于德国诗兰姆已经破产，不能向买方提供任何业绩担保或业绩补偿措施。在标的资产的经营风险、业绩风险难以评估的背景下，若由公司收购不能充分保障公司及股东的利益。

综上，为规避极端环境下公司所面临的经营风险、标的资产业绩风险，充分保障公司利益，前次交易时公司放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权，具有合理性。

(2) 是否损害上市公司及中小股东利益

2020年6月19日，时任公司独立董事杨少杰、柳铁蕃针对放弃控股子公司宁波诗兰姆股权转让优先购买权暨关联交易的方案，听取了公司管理层的专题汇报，并认真查阅了相关书面说明材料，明确发表了同意推进交易的书面意见。

公司于2020年7月1日召开第七届董事会第五次会议，审议通过《关于放弃控股子公司宁波诗兰姆股权转让优先购买权暨关联交易的议案》，同意公司放弃宁波诗兰姆50%股权的优先购买权，由公司实际控制人控制的新加坡峰梅收购宁波诗兰姆50%股权和海外诗兰姆股权。同日，公司第七届监事会第四次会议审议通过该议案。

独立董事对该议案发表了独立意见，认为：“公司放弃控股子公司‘宁波诗兰姆’50%股权的优先购买权，改由公司实控人控制的企业—Fengmei Singapore Pte.Ltd. 出资收购，基于考虑德国诗兰姆同时出售的海外诗兰姆会给公司带来新增的海外业务风险敞口，海外亏损扩大的风险。公司放弃优先购买权不会影响公司在宁波诗兰姆的权益，公司仍保持对宁波诗兰姆的实际控制权，不改变公司合并报表范围，不会对公司的生产经营产生重大影响，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形”。

2020年7月17日，公司召开2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于放弃控股子公司宁波诗兰姆股权转让优先购买权暨关联交易的议案》。关联股东已回避表决该议案，单独对中小股东的投票进行了统计：同意74,492,739股，占公司总股本的11.90%。

前次交易时，公司虽然放弃对宁波诗兰姆等标的资产的优先购买权，但宁波诗兰姆依然为公司的控股子公司。同时，为了加强公司的控制地位，公司与新加坡峰梅签署《股东协议》，约定新加坡峰梅在持有宁波诗兰姆股权、海外诗兰姆股权期间，将不参与宁波诗兰姆和海外诗兰姆的日常生产经营管理和决策，经营决策均由公司做出。

综上，公司放弃宁波诗兰姆股权转让优先购买权事宜，经公司董事会、监事会、股东大会审议通过，且独立董事对此发表了明确意见，履行了相关的决策程序，相关审议程序符合法律法规和公司章程的规定；前次交易时公司虽放弃对宁波诗兰姆等标的的优先购买权，但对宁波诗兰姆的 50% 股东权益未发生改变，且公司对宁波诗兰姆的控制地位亦得到加强，不存在损害公司及其股东，特别是中小股东利益的情形。

因此，公司以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的的优先购买权具有合理性，未损害上市公司及中小股东利益。

2. 结合相关环境变化、宁波诗兰姆业绩变化及其原因、真实性等充分论述两次交易定价存在较大差异的原因及合理性

（1）前次交易的作价依据

前次交易时，破产管理人的财务顾问受托征集意向投资者，并邀请意向投资者，意向投资者根据财务顾问提供的标的资产的财务资料等进行报价，由破产管理人确定最终的投资者与交易价格等条款。出售方无法向购买者提供任何有关未来业绩的担保措施或补偿措施，该价格不包括任何价格调整措施，未来业绩风险完全由购买方承担。

前次交易的报价系根据德国诗兰姆破产管理人委托的财务顾问罗兰贝格（Roland Berger）提供的虚拟数据库中的信息、宁波诗兰姆 2020 年 1-3 月的实际财务数据以及在公共卫生事件后更新的 2020-2022 年宁波诗兰姆经营预期为主要依据。

（2）两次交易作价较大差异的原因及合理性

1) 相关环境变化

①交易背景不同

前次交易时，定价依据系买方根据作为卖方的破产管理人提供的相关数据进行报价，且卖方无法提供业绩承诺。

本次交易时，一方面，交易以具有从事证券、期货业务资格的独立第三方资产评估机构的估值结论为定价基础，并经交易双方协商一致确定；另一方面，为充分保障上市公司及中小股东利益，本次交易出售方提供未来一定期限的业绩补偿措施，卖方承担了相当一部分的未来经营风险、业绩风险。

因此，两次交易的背景不同使得两次交易作价存在差异。

②所处宏观经济形势、产业发展态势不同，且对未来预期存在较大差异

前次交易系以 2020 年 3 月 31 日为基准日。2020 年初，公共卫生事件爆发并肆虐全球，全球宏观经济预期较为悲观。同时，自 2019 年 6 月 26 日起，我国新能源汽车国家补贴标准较上一年降低约 50%。受新能源补贴退坡等政策影响，2019 年下半年新能源汽车销量呈大幅下降趋势。2020 年第一季度，叠加公共卫生事件的影响，新能源汽车产销量继续呈现较大幅度的下滑。根据中汽协统计数据，2020 年 1-3 月，新能源汽车产量与销量较上一年同期相比分别下降了 60.20% 与 56.40%，下滑幅度超过同期汽车整体产销下滑比例（45.2%与 42.40%）。

本次交易评估基准日为 2023 年 9 月 30 日。2023 年，我国经济保持了稳健的发展态势，前三季度我国国内生产总值（GDP）同比增长 5.2%。同时，从汽车产业整体来看，自 2021 年以来，受益于国内宏观经济发展及新能源汽车市场迅猛发展，我国汽车市场开始逐步复苏，整体保持增长趋势，根据中汽协统计数据，2021 年至 2023 年我国汽车销量年复合增长率为 7.54%；从新能源汽车产业看，新能源汽车行业发展迎来根本性转变，发展远超预期。根据中汽协统计数据，2021 年至 2023 年，我国新能源汽车销量分别较前一年同比增长了 157.57%、95.60%、37.87%，呈现高速增长趋势。

因此，两次交易时所处的宏观经济形势、汽车产业发展态势不同，对未来的预期也存在较大差异，使得两次交易作价存在差异。

2) 宁波诗兰姆业绩变化

前次交易前宁波诗兰姆经营业绩持续下滑，2020 年 1-3 月，宁波诗兰姆合并营业收入与净利润分别为 19,075.69 万元与 772.38 万元，较上年同期分别下降了 36.91%与 76.79%。具体情况如下：

					单位：万元
财务指标	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度
	数值	同比变动率	数值	同比变动率	数值

营业收入	19,075.69	-36.91%	130,813.09	9.48%	119,488.69
净利润	772.38	-76.79%	15,309.86	-4.54%	16,037.72

注：营业收入和净利润数据为各年度审计报告数据，未考虑同一控制下合并日韩诗兰姆追溯影响数

本次交易前，2021年至2023年，宁波诗兰姆经营业绩情况如下：

单位：万元

财务指标	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	数值	同比变动率	数值	同比变动率	数值
营业收入	224,762.27	13.67%	197,730.70	13.00%	174,980.21
净利润	30,764.95	64.78%	18,669.90	25.40%	14,888.34

注：营业收入和净利润数据为各年度审计报告数据，未考虑同一控制下合并日韩诗兰姆追溯影响数

前次交易前，宁波诗兰姆新能源业务占比较小。本次交易前，受政策支持、市场认可度提升等因素影响，我国新能源汽车产业整体呈快速发展态势，产销情况持续提升。基于自主可控的发展目标，我国新能源汽车产业一方面对于线束保护、电池保护、气液管路等通用（不限于燃油车及新能源汽车）零部件国产化需求持续提升，另一方面对于高压连接件等新能源汽车专用配套零部件产品需求亦有所增长，为宁波诗兰姆提供了良好的发展机遇。此外，宁波诗兰姆的业绩增长亦来自于海外业务增长、原材料价格回落、生产效率提升等因素。

3) 宁波诗兰姆业绩变化具有真实性

如前所述，本次交易前，在我国宏观经济稳健增长、新能源汽车产业快速发展的背景下，宁波诗兰姆的经营环境得以显著改善。宁波诗兰姆在把握下游客户订单需求持续增长、原材料价格回落的同时，亦不断改善生产、经营、管理水平，经营业绩持续增长。

报告期内，宁波诗兰姆主要客户销售情况及回款情况具体如下：

①主要客户销售情况

报告期内，宁波诗兰姆前五大客户情况具体如下：

单位：万元

2025 年 1-9 月			
序号	客户名称	销售金额	占宁波诗兰姆营业收入的比例
1	客户一	39,589.91	24.23%

2	客户二	32,286.11	19.76%
3	客户三	15,283.85	9.35%
4	客户四	6,781.85	4.15%
5	客户五	4,583.55	2.80%
合计		98,525.27	60.29%

2024 年度

序号	客户名称	销售金额	占宁波诗兰姆 营业收入的比例
1	客户一	52,437.05	22.80%
2	客户二	40,167.10	17.46%
3	客户三	31,648.42	13.76%
4	客户四	8,800.37	3.83%
5	客户六	5,286.29	2.30%
合计		138,339.23	60.14%

2023 年度

序号	客户名称	销售金额	占宁波诗兰姆 营业收入的比例
1	客户一	52,881.15	23.05%
2	客户二	39,181.77	17.08%
3	客户三	29,204.30	12.73%
4	客户四	11,133.22	4.85%
5	客户七	5,009.04	2.18%
合计		137,409.48	59.90%

2022 年度

序号	客户名称	销售金额	占宁波诗兰姆 营业收入的比例
1	客户一	39,138.71	19.38%
2	客户三	31,827.20	15.76%
3	客户二	27,249.51	13.50%
4	客户四	10,042.96	4.97%
5	客户八	6,084.95	3.01%
合计		114,343.32	56.63%

宁波诗兰姆主要客户资质情况具体如下：

序号	公司名称	成立时间	公司性质	注册资本
1	客户一	1917 年	日本上市公司	-

2	客户二	1941 年	日本知名跨国汽车配件制造商	-
3	客户三	2011 年	A 股上市公司	440,339.4911 万元
4	客户四	1995 年	美股上市公司控股子公司	4,536 万美元
5	客户五	2018 年	民营企业	334,637.4167 万元
6	客户六	1997 年	A 股上市公司	46,404.0406 万元
7	客户七	2016 年	A 股上市公司全资子公司	12,000 万元
8	客户八	2004 年	A 股上市公司全资子公司	216,000 万元

报告期内，宁波诗兰姆前五大客户销售金额分别为 114,343.32 万元、137,409.48 万元、138,339.23 万元及 98,525.27 万元，占宁波诗兰姆营业收入的比例分别为 56.63%、59.90%、60.14%及 60.29%。宁波诗兰姆前五大客户较为稳定，主要为客户一、客户二、客户三、客户四等汽车行业知名一级供应商。

②回款情况

截至 2025 年 10 月 31 日，报告期内，宁波诗兰姆营业收入、应收账款余额及其期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日 /2025 年 1-9 月	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
营业收入	163,413.60	230,036.18	229,381.19	201,921.91
应收账款余额	59,326.20	67,305.24	68,679.31	64,979.53
期后回款金额	19,733.26	65,695.56	67,651.73	64,041.90
回款比例	33.26%	97.61%	98.50%	98.56%

注：营业收入、应收账款余额及期后回款金额数据系同一控制下合并日韩诗兰姆追溯调整后数据

截至 2025 年 10 月 31 日，宁波诗兰姆报告期各期末应收账款余额的期后回款比例分别为 98.56%、98.50%、97.61%和 33.26%，2025 年 9 月末回款比例较低主要系距离统计截止日间隔时间较短所致。因此，宁波诗兰姆销售回款情况良好。

综上，宁波诗兰姆前五大客户较为稳定且主要为客户一、客户二、客户三、客户四等汽车行业知名一级供应商，回款情况良好，并且宁波诗兰姆经营业绩业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。因此，本次交易前，宁波诗兰姆经营业绩变化具有合理性、真实性。宁波诗兰姆两次交易定价虽存在较大差异，但主要系其所面临的相关环境及实际经营状况发生了较大的变化所致，具有合理性。

3. 业绩承诺金额与收益法评估预测净利润是否匹配，结合 2024 年、2025 年

上半年相关标的实际实现业绩情况、在手订单情况、毛利率变动情况等说明业绩承诺的可实现性

(1) 业绩承诺金额与收益法评估预测净利润是否匹配

公司与新加坡峰梅约定的业绩承诺净利润以及标的资产采用收益法评估时预测的净利润情况对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度
业绩承诺净利润	31,800.00	32,200.00	33,000.00
收益法评估预测净利润	31,801.00	32,189.00	32,984.00

如上表所示，一方面，除 2024 年度尾差较小向下取整外，2025 年度和 2026 年度业绩承诺净利润系收益法评估预测净利润的向上取整数，业绩承诺金额同收益法评估预测净利润相匹配；另一方面，业绩承诺净利润总额为 97,000.00 万元，占本次交易对价 147,250.00 万元的比例为 65.87%，业绩承诺净利润总额对交易对价的覆盖比例较高。

(2) 结合 2024 年、2025 年上半年相关标的实际实现业绩情况、在手订单情况、毛利率变动情况等说明业绩承诺的可实现性

1) 2024 年、2025 年上半年相关标的实际实现业绩情况

单位：万元

项目	2024 年业绩承诺数	2024 年实现数	2025 年业绩承诺数	2025 年上半年实现数
净利润与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低	31,800.00	34,495.26	32,200.00	15,851.94

注 1：2024 年实现数业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计

注 2：2025 年上半年实现数未经审计

如上表所示，2024 年净利润较预测数完成率为 108.48%；2025 年上半年净利润较全年完成率 49.23%。从业绩承诺完成的总进度看，2024 年及 2025 年上半年，宁波诗兰姆净利润合计 50,347.20 万元，占三年业绩承诺总数的 51.90%，业绩承诺期已过半，业绩承诺完成比例与业绩承诺期具有匹配性。

公司下半年营业收入占比通常高于上半年，主要系：对于整车销售市场而言，受春节前购车潮、年终冲量促销等因素影响，下半年通常为销售旺季；受春节假期带来的生产销售减缓、消费者购车意愿减弱等因素影响，上半年通常为销售淡季。汽车零部件厂商一般会根据下游汽车行业的需求提前准备材料，安排生产和

销售，因此汽车零部件行业受到整车企业生产订单的间接影响，一般而言四季度占全年销售比例最高，而一季度占比最低。

因此，宁波诗兰姆在 2025 年下半年的净利润预计能够超过上半年，预计能够完成 2025 年业绩承诺。

2) 在手订单情况

截至 2025 年 9 月 30 日，宁波诗兰姆在手订单如下：

单位：万元		
项目	2025 年 10-12 月	2026 年
在手订单	57,551	237,000

2025 年 1-9 月，宁波诗兰姆已经实现 163,413.60 万元的营业收入，结合宁波诗兰姆 2025 年 10-12 月的在手订单，预计 2025 年全年可实现 220,964.60 万元的营业收入，预计 2026 年全年至少可实现 237,000.00 万元的营业收入。

宁波诗兰姆业绩承诺期对应的收入前五大客户及其收入占比与报告期内基本一致，前五大客户均主要为汽车行业知名一级供应商。如本回复报告“三（二）2（2）3）①主要客户销售情况”及“②回款情况”所示，一方面，该等客户资质良好，具有较强的生产经营能力和资金实力；另一方面，截至 2025 年 10 月 31 日，宁波诗兰姆报告期各期末应收账款余额的期后回款比例分别为 98.56%、98.50%、97.61%和 33.26%，回款情况良好。

综上所述，宁波诗兰姆业绩承诺期的在手订单质量较高，具备较强的可实现性。

3) 毛利率变动情况

报告期内，宁波诗兰姆的综合毛利率分别为 22.69%、27.55%、28.47%和 27.89%。

2023 年，宁波诗兰姆综合毛利率较 2022 年有所上升，主要系：一方面，2022 年，宁波诗兰姆部分原材料如 PP（聚丙烯）、PA（聚酰胺）等大宗塑化类产品价格处于高位，2023 年恢复至相对合理水平，该等原材料平均价格下降近 10% 导致宁波诗兰姆直接材料成本有所下降；另一方面，宁波诗兰姆与下游客户合作的部分项目进入量产阶段或发生明显增量摊薄了各项固定成本等，使得直接人工、制造费用亦有所下降。

2023 年至 2025 年 1-9 月，宁波诗兰姆毛利率总体较为稳定。

综上，宁波诗兰姆在报告期内的毛利率变动具有合理性。

由于宁波诗兰姆未来营业收入预计将稳步增长，带来的规模效应可使宁波诗兰姆的毛利率和净利率在业绩承诺期间保持稳定、略有增长。因此在下文测算时，净利率取 2024 年、2025 年 1-9 月的净利率平均值 14.84%。

结合上述情况，测算 2025 年、2026 年宁波诗兰姆的预计业绩承诺覆盖情况如下：

单位：万元		
财务指标	2025 年度（预计）	2026 年度（预计）
营业收入①	220,964.60	237,000.00
净利率②	14.84%	14.84%
扣非归母净利润③=①×②	32,791.15	35,170.80
业绩承诺净利润④	32,200.00	33,000.00
覆盖率③÷④	101.84%	106.58%

如上表所示，在不考虑未来进一步取得新订单的前提下，相关标的的预计业绩已经可以覆盖业绩承诺，考虑到未来公司仍将持续开拓新订单，相关标的的业绩承诺具备较强的可实现性。

4. 结合上述情况说明上述关联交易的定价的公允性、合理性，是否涉及向实际控制人输送利益、损害上市公司利益的情形

（1）本次交易定价公允、合理

如前所述，宁波诗兰姆两次交易对价存在差异，主要系本次交易时宁波诗兰姆面临的相关环境及实际经营状况发生了较大的变化，具有合理性，同时宁波诗兰姆报告期内的经营业绩具备真实性。

对于本次交易，公司聘请了中介机构，以 2023 年 9 月 30 日为基准日进行了审计和评估，评估价值为 320,009.66 万元。结合审计、评估的结果，考虑了 2024 年宁波诗兰姆实施的现金分红影响，新加坡峰梅以 147,250 万元出售所持标的资产。结合本次交易的估值倍数、业绩承诺的可实现性来看，本次交易定价具备公允性、合理性，具体如下：

1) 估值倍数合理

截至评估基准日 2023 年 9 月 30 日，宁波诗兰姆同行业可比公司估值情况如下：

公司简称	静态市盈率 [注 1]	扣除流动性折 扣后市盈率	动态市盈率 [注 2]	扣除流动性折 扣后市盈率
肇民科技	32.20	24.53	29.35	22.36
超捷股份[注 3]	46.47	35.40	122.37	93.21
凌云股份	26.04	19.84	13.97	10.64
凯众股份	27.76	21.14	23.59	17.97
腾龙股份	29.70	22.63	18.85	14.36
天龙股份	22.42	17.08	24.71	18.82
日盈电子[注 4]	-104.22	-79.39	227.08	172.98
沪光股份[注 4]	192.19	146.40	145.90	111.14
均值	34.07	25.95	75.73	57.69
上中位值	29.70	22.63	29.35	22.36
下中位值	27.76	21.14	24.71	18.82
剔除异常样本均值 [注 5]	30.76	23.44	22.09	16.83
标的公司市盈率	16.80		10.23	
标的公司承诺利润 市盈率[注 6]	9.90			

[注 1]静态市盈率=可比上市公司 2023 年 9 月 30 日市值/2022 年度归母净利润

[注 2]动态市盈率=可比上市公司 2023 年 9 月 30 日市值/2023 年度归母净利润

[注 3]以 2023 年归母净利润计算时，作为异常样本

[注 4]以 2022 年及 2023 年归母净利润计算时，均作为异常样本

[注 5]由于可比样本中有部分公司市盈率过高或为负，故剔除异常样本后计算均值

[注 6]标的公司承诺利润市盈率=标的公司评估值/2024 年至 2026 年承诺年均净利润

如上表所示，本次交易时，标的资产承诺利润市盈率为 9.90 倍，动态市盈率 10.23 倍，静态市盈率 16.80 倍，均低于同行业可比公司均值、中位值及剔除异常样本均值，不存在高估情况。

2) 宁波诗兰姆预计可实现业绩承诺

如本回复之“三（二）3（2）结合 2024 年、2025 年上半年相关标的实际实现业绩情况、在手订单情况、毛利率变动情况等说明业绩承诺的可实现性”所述，宁波诗兰姆的业绩承诺具备较强的可实现性。

（2）上述关联交易已经履行相关决策程序

前次交易时，公司放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权时履行的相关决策程序详见本回复之“三（二）1（2）是否损害上市公司及中小股东利益”。

本次交易时，2024 年 5 月 10 日，时任公司独立董事柳铁蕃、杨纾庆召开独立董事专门会议，审议通过《关于现金收购宁波诗兰姆 47.5%股权和海外诗兰姆相关股权的议案》；同日，公司第八届董事会第七次会议、第七届监事会第四次

会议审议通过了《关于现金收购宁波诗兰姆 47.5%股权和海外诗兰姆相关股权的议案》。

独立董事对该议案发表了独立意见，认为：“为完善治理结构，减少关联交易，增厚上市公司业绩，履行宁波峰梅作为上市公司控股股东的相关承诺，宁波华翔拟收购关联方——新加坡峰梅持有的宁波诗兰姆 47.5%股权及日本诗兰姆、韩国诗兰姆等海外公司相关股权。本次交易聘请了中介机构进行了审计和评估，最终交易价格依据北京中企华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》（中企华评报字（2024）第 6297 号）所列示模拟合并后的标的价值。本次交易的分期支付方式及顶格业绩补偿承诺，有利于保护公司及股东特别是中小股东利益。本次交易不改变公司合并报表范围，不会对公司的生产经营产生重大影响，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。”

2024 年 5 月 25 日，公司召开 2023 年年度股东大会审议通过了《关于现金收购宁波诗兰姆 47.5%股权和海外诗兰姆相关股权的议案》。关联股东已回避表决该议案，单独对中小股东的投票进行了统计：同意 154,825,106 股，占出席会议的中小股东所持股份的 99.22%。

公司本次收购宁波诗兰姆股权事宜，经公司董事会、监事会、股东大会审议通过，且独立董事对此发表了明确意见，履行了相关的决策程序，相关决策程序符合法律法规和公司章程的规定。

综上，上述关联交易以北京中企华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》的评估结论为主要定价依据，同时考虑了分红等因素，并约定了业绩承诺及补偿，交易定价公允、合理，不涉及向实际控制人输送利益、损害上市公司利益的情形。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）了解欧洲业务公司历史取得过程及交易对方，分析各交易对方与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系；查阅欧洲业务公司 2023 年及 2024 年模拟合并财务报表及审计报告，了解欧洲业务公司的业绩情况及其亏损的原因；查阅公司与欧洲业务公司购买方签署的《股份购买和转让协议》以及购买方的公开信息，了解购买方基本情况、近几年资产收购情况，判断其与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管是否存在关联关系；

(2) 了解以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权的原因，查阅放弃优先购买权的相关决策流程、独立董事发表的独立意见等；了解前次交易和本次交易的作价依据，比较两次作价的差异及其原因，查阅本次交易前宁波诗兰姆的财务报表，了解主要客户基本情况，分析其业绩变动的原因及真实性；比较业绩承诺金额与收益法评估预测净利润，查阅宁波诗兰姆 2024 年、2025 年上半年的在手订单情况并结合其报告期内毛利率情况、已经实现的业绩分析其业绩承诺的可实现性；查阅本次交易相关的审计、评估报告，结合同行业公司估值情况及其业绩情况判断关联交易定价的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 近年来内欧洲子公司存在明显经营不善的情况；公司出售欧洲子公司需为其结清全部借款及关联方往来款项的条款约定合理，在公司通过增资、债转股等措施解决欧洲子公司相关债务的情况下，仍以 1 欧元出售具有合理性、公允性；交易对方与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高管不存在关联关系，不涉及向关联方输送利益；

(2) 公司以前年度放弃对宁波诗兰姆等标的优先购买权具有合理性，未损害上市公司及中小股东利益；两次交易定价存在较大差异具有合理性；本次交易业绩承诺金额与收益法评估预测净利润相匹配，业绩承诺具有可实现性；上述关联交易的定价公允、合理，不涉及向实际控制人输送利益、损害上市公司利益的情形。

专此说明，请予察核。



天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

陈世平



中国注册会计师：

卓雅心



二〇二六年一月三十日