

浙江永励精密制造股份有限公司

浙江省宁波市宁海县梅林街道上梅一路 2 号



关于浙江永励精密制造股份有限公司  
公开发行股票并在北交所上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

**平安证券**  
PING AN SECURITIES

深圳市福田区福田街道益田路 5023 号平安金融中心 B 座第 22-25 层

二〇二五年十二月

北京证券交易所:

贵所于 2025 年 11 月 14 日出具的《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“《问询函》”)已收悉,浙江永励精密制造股份有限公司(以下简称“发行人”、“永励精密”、“公司”、“本公司”),会同平安证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”、“发行人会计师”)、北京国枫律师事务所(以下简称“发行人律师”)等相关方对《问询函》中提出的问题进行了逐项落实、核查,并出具本问询回复,请予以审核。

除另有说明外,本问询回复所用简称或名词的释义与《浙江永励精密制造股份有限公司招股说明书(申报稿)》(以下简称《招股说明书》)中的释义保持一致。

本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,均系四舍五入原因造成。

本回复中的不同字体代表以下含义:

字体	含义
<b>黑体(加粗)</b>	<b>审核问询函所列问题</b>
宋体(不加粗)	对审核问询函所列问题的回复
楷体(不加粗)	对招股说明书的引用
<b>楷体(加粗)</b>	<b>对招股说明书等申报文件的修改或补充披露内容</b>

## 目录

问题 1.业绩增长可持续性 .....	1
问题 2.收入确认准确性 .....	48
问题 3.其他问题 .....	75
补充问题 .....	214

## 问题 1.业绩增长可持续性

根据申请文件及问询回复：(1) 报告期内，发行人营业收入分别为 41,597.23 万元、50,811.17 万元、56,765.17 万元和 25,459.73 万元，2025 年 1-6 月营业收入同比变动-3.90%；扣非归母净利润分别为 5,735.53 万元、8,962.59 万元、9,213.47 万元和 5,319.48 万元，2025 年 1-6 月扣非归母净利润同比变动 24.26%。(2) 报告期内，带动发行人收入增长的主要客户、主要品牌及车型为比亚迪王朝系列、海洋系列和天纳克理想、奔驰系列。2025 年 1-6 月发行人天纳克理想、奔驰系列收入较上年同期分别下降 776.18 万元和 169.91 万元。(3) 报告期内，发行人对安斯泰莫的销售金额呈下滑趋势，对厚成、万都等客户的销售金额存在波动，与中精集团等客户终止合作。(4) 报告期内，北京万都除直接向公司进行采购外，还指定北京厚成向公司进行采购部分其他产品，由北京厚成进一步加工后再销售给北京万都。公司向北京厚成出售产品的销售定价、年降事项均由公司与北京万都进行协商。(5) 截至 2025 年 6 月 30 日，根据客户月度预示，以近期三个月口径统计，发行人实际在手订单金额为 12,427.58 万元。

请发行人：(1) 结合底盘系统、转向系统、发动机系统管件等各类产品销售金额、销售数量、销售均价、主要客户采购需求变动等，说明发行人 2025 年 1-6 月营业收入同比下滑的原因；结合原材料价格波动、成本费用变动等，量化分析 2025 年 1-6 月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的原因及合理性。(2) 说明 2025 年 1-6 月发行人天纳克理想、奔驰系列收入同比下降的原因，是否存在进一步下滑的风险，前述事项对发行人业绩增长的持续性是否存在重大不利影响。(3) 结合下游需求变动、客户业绩变动情况、终端应用车型销售情况等，说明报告期内发行人对安斯泰莫销售金额呈下降趋势、对厚成、万都等客户的销售金额存在一定波动、与中精集团等客户终止合作的原因及合理性。(4) 说明北京万都指定北京厚成向发行人采购，且销售定价和年降事项均由公司与北京万都进行协商的商业合理性，万都直接采购和指定厚成向发行人采购的产品类型、均价、毛利率等是否存在异常，发行人、万都和厚成之间是否存在其他利益安排。结合前述情况说明发行人与厚成的合作是否独立可持续，如万都不再指定厚成向公司采购，发行人是否存在业绩下滑风险。(5) 说明截至目前发行人在手订单情况；结合存量定点项目获取及实施情况、各产品类型对应下游主要车

**型的销售情况、市场需求变动、主要客户月度预示、未来扩产计划等，说明发行人业绩增长是否具有可持续性。(6)请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。**

**请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。**

**【回复】**

**一、发行人说明**

**(一)结合底盘系统、转向系统、发动机系统管件等各类产品销售金额、销售数量、销售均价、主要客户采购需求变动等，说明发行人 2025 年 1-6 月营业收入同比下滑的原因；结合原材料价格波动、成本费用变动等，量化分析 2025 年 1-6 月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的原因及合理性**

**1、结合底盘系统、转向系统、发动机系统管件等各类产品销售金额、销售数量、销售均价、主要客户采购需求变动等，说明发行人 2025 年 1-6 月营业收入同比下滑的原因**

2025 年 1-6 月，公司产品销量较上年同期小幅增加，但由于原材料价格下行及市场竞争因素的影响，公司产品价格下调的幅度高于产品销量的增幅，导致公司营业收入同比出现下滑，具体分析如下：

公司 2025 年 1-6 月营业收入与上年同期对比情况如下表所示：

单位：万元				
项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	较上年同期变动	变动比例
营业收入	25,459.73	26,492.33	-1,032.59	-3.90%
其中：主营业务收入	24,340.09	25,111.81	-771.72	-3.07%
其他业务收入	1,119.65	1,380.52	-260.87	-18.90%

2025 年 1-6 月，公司营业收入为 25,459.73 万元，较上年度同期下降 1,032.59 万元，同比变动-3.90%。其中，主营业务收入较上年同期下降 771.72 万元，导致营业收入同比下降 2.91%，是导致营业收入下降的主要项目；其他业务收入较上年同期下降 260.87 万元，导致营业收入同比下降 0.98%，是导致营业收入下降的次要项目，由于 2025 年 1-6 月废钢价格较上年同期下降，进而导致其他业务收

入的主要项目废料销售收入较上年度有所下降，相较于主营产品的定期调价政策，废料交易价格主要基于实时的公开市场价格，对于公开市场价格的变动更具敏感性，故公司废料销售收入波动更为明显。

2025 年 1-6 月，公司主营业务收入销售情况与上年同期对比情况如下表所示：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	较上年同期变动	变动比例
销售收入（万元）	24,340.09	25,111.81	-771.72	-3.07%
销售数量（吨）	22,816.94	22,579.33	237.61	1.05%
销售均价（元/千克）	10.67	11.12	-0.45	-4.08%

销量方面，2025 年 1-6 月公司产品销售数量同比上升 1.05%，销量表现的提升反映公司下游主要客户的总体需求良好。根据中国汽车工业协会数据，2025 年上半年中国汽车产销量分别达到 1,562.1 万辆和 1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5% 及 11.4%，产销量再创新高，表现出中国汽车市场及上游汽车零部件行业的良好景气度继续巩固。

产品价格方面，2025 年 1-6 月，公司销售均价同比下降 4.08%，主要受到原材料价格下行以及市场竞争加剧两方面因素的共同影响。其中，原材料价格下降是导致公司主营产品销售单价下降的主要原因，2024 年至 2025 年上半年末，由于建筑等行业用钢需求减少，国内型钢总需求量出现边际走弱，使得钢材市场价格总体呈震荡下行趋势。公司 2025 年 1-6 月的钢材采购平均价格较上年同期下降 9.48%，产品平均销售价格相应有所下调。市场竞争方面，近年来，中国汽车市场博弈异常激烈，价格竞争加剧。根据中国汽车流通协会乘联分会数据，2025 年 1-6 月中国乘用车的平均销售价格为 17.1 万元，相比 2023 及 2024 年度 18.3 万元、17.7 万元进一步下降。在价格竞争加剧的背景下，整车制造商为了保证整车降价后仍然拥有合理的利润率，会通过要求产业链上游降价的方式化解降本压力。受市场竞争因素影响，公司产品平均销售价格亦有所下调。

2025 年 1-6 月，公司主营业务收入主要产品销售情况与上年同期对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	产品类型	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
销售收入 (万元)	底盘系统管件	21,497.13	21,132.59	364.54	1.72%
	转向系统管件	2,554.42	3,430.10	-875.68	-25.53%
	发动机系统管件	270.91	516.35	-245.44	-47.53%
	其他产品	17.63	32.77	-15.14	-46.20%
	合计	<b>24,340.09</b>	<b>25,111.81</b>	<b>-771.72</b>	<b>-3.07%</b>
销售数量 (吨)	底盘系统管件	20,574.30	18,828.85	1,745.44	9.27%
	转向系统管件	2,016.23	3,309.82	-1,293.59	-39.08%
	发动机系统管件	210.02	404.15	-194.13	-48.03%
	其他产品	16.38	36.50	-20.12	-55.12%
	合计	<b>22,816.94</b>	<b>22,579.33</b>	<b>237.61</b>	<b>1.05%</b>
销售均价 (元/千克)	底盘系统管件	10.45	11.22	-0.77	-6.90%
	转向系统管件	12.67	10.36	2.31	22.25%
	发动机系统管件	12.90	12.78	0.12	0.96%
	其他产品	10.76	8.98	1.78	19.87%
	合计	<b>10.67</b>	<b>11.12</b>	<b>-0.45</b>	<b>-4.08%</b>

### (1) 底盘系统管件

2025年1-6月，公司底盘系统管件销售收入及销售数量分别较上年同期增加1.72%和9.27%，销售收入的增速低于销量增速，主要系产品平均售价较上年同期下调6.90%所致。作为公司主营业务占比最高的核心产品，底盘系统管件销量表现的提升反映2025年1-6月公司下游主要客户的需求总体良好，符合国内市场及下游汽车零部件行业景气度较高的市场背景。2025年1-6月，公司底盘系统管件主要客户销售情况与上年同期对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
销售收入 (万元)	天纳克	7,836.45	8,740.10	-903.65	-10.34%
	比亚迪	6,927.76	4,471.11	2,456.65	54.94%
	安斯泰莫	2,252.80	2,461.32	-208.51	-8.47%
	厚成	1,780.42	2,661.36	-880.95	-33.10%
	万都	1,030.27	1,290.74	-260.48	-20.18%
	小计	<b>19,827.70</b>	<b>19,624.64</b>	<b>203.06</b>	<b>1.03%</b>
	底盘系统管件	<b>21,497.13</b>	<b>21,132.59</b>	<b>364.54</b>	<b>1.72%</b>

项目	客户名称	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
销售数量 (吨)	天纳克	**	**	**	**
	比亚迪	**	**	**	**
	安斯泰莫	**	**	**	**
	厚成	**	**	**	**
	万都	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	底盘系统管件	20,574.30	18,828.85	1,745.44	9.27%
销售均价 (元/千克)	天纳克	**	**	**	**
	比亚迪	**	**	**	**
	安斯泰莫	**	**	**	**
	厚成	**	**	**	**
	万都	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	底盘系统管件	10.45	11.22	-0.77	-6.90%

底盘系统管件产品领域，公司致力于服务天纳克、万都、厚成、安斯泰莫等国内外知名的汽车零部件供应商，以及以比亚迪为代表的头部整车制造企业，上述客户在国内汽车零部件细分领域或整车制造领域具有较高的市场地位和市场占有率，其采购需求总体受到终端乘用车市场变化趋势的影响。根据中国汽车工业协会数据，2025年上半年中国自主品牌乘用车市场份额达到 68.5%，同比增长 6.6 个百分点，反映中国自主品牌的市场认可度进一步提升。中国新能源汽车表现持续亮眼，产销量分别达 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4% 和 40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 44.3%，巩固了中国新能源汽车规模化的势头。据中国汽车流通协会乘联分会的数据显示，2025年上半年中国新能源乘用车零售渗透率高达 50.2%，且连续四个月突破 50%，标志着电动化进程迈入“主流阶段”。中国汽车市场总体呈现自主品牌抢占传统合资品牌市场份额、新能源汽车逐步替代传统燃油车的市场趋势。

与中国汽车市场变化趋势相同，比亚迪作为中国自主品牌及新能源汽车制造厂商的代表，近年业绩情况提升明显。根据比亚迪 2025 年 6 月产销快报，2025 年 1-6 月比亚迪整车销量达 214.6 万辆，同比增加 33.04%，展现出强劲的市场扩张势头。随着近年来公司与比亚迪的合作逐步深入，公司对比亚迪的销售收入及

销量增速较快。2025 年 1-6 月，公司对比亚迪的销售收入及销量分别较上年同期增加 54.94% 和 74.16%，但同样受到原材料价格下行等因素的影响，公司对比亚迪的产品销售均价较上年同期下降 11.03%，导致销售收入增速不及销量增速。

除整车厂客户比亚迪外，公司对底盘系统产品其他主要客户天纳克、安斯泰莫、万都及厚成的销量及销售收入 2025 年 1-6 月较上年同期均有一定幅度的下滑。其中，公司对天纳克的销售收入及销量分别较上年同期下滑 10.34% 和 6.66%。从产品终端车型品牌来看，对理想、奔驰品牌的产品收入较上年同期分别下降 776.18 万元和 169.91 万元，是导致对天纳克销售收入下降的主要原因，具体参见本题之“一、 / (二) 说明 2025 年 1-6 月发行人天纳克理想、奔驰系列收入同比下降的原因，是否存在进一步下滑的风险，前述事项对发行人业绩增长的持续性是否存在重大不利影响”的相关问题回复。除理想、奔驰系列产品外，由于天纳克所供应的品牌及车型较为广泛，囊括主流合资及国产自主品牌，总体的产品需求情况较为稳定。安斯泰莫主要供应本田、丰田、日产及马自达等日系汽车品牌，受到国产自主品牌及新能源车型的市场冲击，日系终端车型在中国市场面临严峻挑战，市场份额持续萎缩，导致公司对其销售收入及销量呈逐年下滑趋势。2025 年 1-6 月，对万都及厚成的合计销售收入与销量较上年同期下滑 28.88% 和 23.56%，主要受到两方面的影响，一是【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】，二是万都及厚成产品应用的终端车型中，通用、现代、起亚等品牌传统燃油车型受到国产自主品牌及新能源车型的市场冲击，出现销量下滑的情形，导致公司在对万都及厚成的总体供应份额未出现重大变化的情况下，相关产品销售收入受到一定负面影响。

## (2) 转向系统管件

2025 年 1-6 月，公司转向系统管件销售收入及销售数量分别较上年同期下滑 25.53% 和 39.08%，主要客户销售情况与上年同期对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	较上年同期变动	变动比例
销售收入 (万元)	江苏博俊	675.39	1,068.48	-393.08	-36.79%
	浙江世宝	560.35	261.50	298.84	114.28%
	蒂森克虏伯	291.59	264.67	26.91	10.17%
	恩斯克	280.00	249.25	30.75	12.34%

项目	客户名称	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
销售数量 (吨)	奥钢联型材(中国)有限公司	277.81	486.02	-208.21	-42.84%
	中精集团	15.58	428.80	-413.22	-96.37%
	小计	2,100.71	2,758.72	-658.00	-23.85%
	转向系统管件	2,554.42	3,430.10	-875.68	-25.53%
销售均价 (元/千克)	江苏博俊	**	**	**	**
	浙江世宝	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	恩斯克	**	**	**	**
	奥钢联型材(中国)有限公司	**	**	**	**
	中精集团	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	转向系统管件	2,016.23	3,309.82	-1,293.59	-39.08%

2025年1-6月，公司转向系统管件主要客户中，江苏博俊、奥钢联型材(中国)有限公司以及中精集团的销售收入及销量较上年同期出现一定下滑。公司对上述客户均主要供应转向系统精管长管，其中：公司对江苏博俊销售收入及销量的下滑，一方面由于江苏博俊部分原有传统燃油车型存量项目量产结束导致其采购减量，另一方面，随着江苏博俊的新能源车业务占比提升，新项目对转向用管的技术要求进一步提升，目前公司正配合江苏博俊进行“油拔管”的产品改进(主要系对精管工序部分工艺及辅料进行改良以提高管件表面的光洁度)，目前新产品已进入送样环节，预期送样通过后销售量能够得到恢复；公司在奥钢联型材(中国)有限公司的同类采购中整体份额保持稳定，对其销售收入及销量的下滑主要系由于其自身订单变动所致；公司对中精集团的销售收入下滑主要受到公司与其

终止合作的影响，具体原因参见本题之“一、/(三)/3、与中精集团终止合作的原因及合理性”的相关问题回复。

虽然公司对上述转向系统精管长管客户的销售金额受各种客观因素的影响出现下滑，但公司对蒂森克虏伯、恩斯克及浙江世宝的转向系统管件销售收入均出现同比上升。蒂森克虏伯、恩斯克均为国际知名汽车零部件厂商，公司向该两家客户供应的主要系转向轴管、转向柱管等精管短管产品，而浙江世宝亦是国内主要从事汽车转向器及其他转向系统关键零部件业务的知名上市公司，公司向浙江世宝主要提供转向组件、转向柱管及转向轴管等精管短管产品，相较于精管长管，转向组件、转向柱管及转向轴管等精管短管工艺完整度更高，产品附加值及单价亦更高，公司积极与优质客户保持紧密合作关系，不断优化产品结构，提高产品工艺完整度，逐步实现转向系统模块化、系统化的发展目标。

### (3) 发动机系统管件

2025 年 1-6 月，公司发动机系统管件销售收入及销售数量分别较上年同期下滑 47.53% 和 48.03%，主要客户销售情况与上年同期对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	较上年同期变动	变动比例
销售收入 (万元)	马勒发动机零部件(营口)有限公司	181.25	172.13	9.12	5.30%
	蒂森克虏伯	77.23	256.24	-179.01	-69.86%
	苏州泰航精密冲压有限公司	12.43	47.89	-35.46	-74.04%
	小计	<b>270.91</b>	<b>476.26</b>	<b>-205.35</b>	<b>-43.12%</b>
	发动机系统管件	<b>270.91</b>	<b>516.35</b>	<b>-245.44</b>	<b>-47.53%</b>
销售数量 (吨)	马勒发动机零部件(营口)有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	苏州泰航精密冲压有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	发动机系统管件	<b>210.02</b>	<b>404.15</b>	<b>-194.13</b>	<b>-48.03%</b>
销售均价 (元/千克)	马勒发动机零部件(营口)有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	苏州泰航精密冲压有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	发动机系统管件	<b>12.90</b>	<b>12.78</b>	<b>0.12</b>	<b>0.96%</b>

公司发动机系统管件的主要客户马勒发动机零部件（营口）有限公司、蒂森克虏伯，主要产品为发动机凸轮轴管，受新能源车型冲击影响，客户对传统燃油车发动机系统的相关产品采购需求降低，从而导致公司 2025 年 1-6 月相关产品销售收入的下滑，但公司发动机系统管件整体销售规模较小，该类产品收入下滑对公司业绩影响较小。

综上所述，2025 年 1-6 月，下游主要客户的总体需求良好，公司顺应国内自主品牌乘用车及新能源汽车份额持续上升的下游趋势，主营业务产品销售数量整体同比上升；与此同时，由于原材料价格下行及市场竞争因素的影响，公司产品价格下调的幅度高于产品销量的增幅，导致公司营业收入同比出现下滑，具有合理性。

## 2、结合原材料价格波动、成本费用变动等，量化分析 2025 年 1-6 月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的原因及合理性

2025 年 1-6 月，公司利润表主要项目与上年同期的对比情况如下表所示：

单位：万元

利润表项目	2025 年 1-6 月			2024 年 1-6 月	
	金额	占营业收入比例	较上年同期变动	金额	占营业收入比例
营业收入	25,459.73	100.00%	-3.90%	26,492.33	100.00%
营业成本	16,848.43	66.18%	-10.92%	18,913.95	71.39%
营业毛利	8,611.30	33.82%	13.63%	7,578.38	28.61%
主要费用项目合计	2,519.68	9.90%	-4.32%	2,633.55	9.94%
其他损益项目合计 (损失以“-”号填列)	143.97	0.57%	366.12%	30.89	0.12%
营业利润	6,235.60	24.49%	25.32%	4,975.72	18.78%
营业外收支合计 (损失以“-”号填列)	3.64	0.00	-399.67%	-1.22	0.00%
所得税费用	752.27	2.95%	31.39%	572.55	2.16%
净利润	5,486.97	21.55%	24.65%	4,401.95	16.62%
非经常性损益净额	167.49	0.66%	38.36%	121.06	0.46%
扣非后归母净利润	5,319.48	20.89%	24.26%	4,280.89	16.16%

2025 年 1-6 月，公司营业收入为 25,459.73 万元，同比下滑 3.90%，营业成本为 16,848.43 万元，较上年同期下降 10.92%，营业收入及营业成本的变动共同

导致营业毛利较上年同期上升 13.63%，毛利率较上年同期上升 5.22 个百分点。营业成本降幅高于营业收入使得毛利率较上年同期有较为明显的提高，是导致公司 2025 年 1-6 月收入同比下滑的情况下扣非后归母净利润同比上升的主要原因。主要费用项目方面，2025 年 1-6 月，主要费用项目合计为 2,519.68 万元，较上年同期下降 4.32%，对公司扣非后归母净利润的增加具有一定贡献，但影响程度总体较小。此外，其他损益项目、营业外收支、所得税费用以及非经常性损益净额等金额及占比均总体较小，对公司扣非后归母净利润影响程度较低。

2025 年 1-6 月及上年同期，公司主营业务收入占营业收入的比例分别为 95.60% 和 94.79%，是营业收入的主要构成。2025 年 1-6 月及上年同期公司主营业务收入产品单价及单位成本变动对主营业务毛利率的影响情况具体分析如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	对毛利率变动的影响
主营业务收入（万元）	24,340.09	25,111.81	—
主营业务成本（万元）	15,908.85	17,703.43	—
销量（吨）	22,816.94	22,579.33	—
主营业务毛利率	34.64%	29.50%	5.14%
单位价格（元/千克）	10.67	11.12	-3.00%
单位成本（元/千克）	6.97	7.84	8.14%
其中：单位直接材料	4.44	5.18	6.96%
单位直接人工	0.98	0.90	-0.74%
单位制造费用	1.08	1.12	0.40%
单位外协加工费	0.26	0.38	1.09%
单位运输费用	0.20	0.21	0.13%
单位售后及质保费用	0.01	0.05	0.31%

注：单位价格变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上年同期单位成本）/当期单位价格-上年同期毛利率；

单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期单位价格-上年同期单位成本）/当期单位价格；

单位直接材料变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-（当期单位成本-当期单位材料成本+上年同期单位材料成本）]/当期单位价格；

单位直接人工变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-（当期单位成本-当期单位直接人工+上年同期单位直接人工）]/当期单位价格；

单位制造费用变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-（当期单位成本-当期单位制造费用+上年同期单位制造费用）]/当期单位价格；

单位外协加工费变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-（当期单位成本-当期单位外协加工费+上年同期单位外协加工费）]/当期单位价格；

单位运输费用变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-（当期单位成本-当期单

位运输费用+上年同期单位运输费用) ]/当期单位价格;

单位售后及质保费用变动对毛利率的影响=当期毛利率-[当期单位价格-(当期单位成本-当期单位售后及质保费用+上年同期单位售后及质保费用) ]/当期单位价格。

2025年1-6月，公司主营业务毛利率为34.64%，较上年同期上升5.14个百分点。产品价格方面，平均单价较上年同期下降0.45元/千克，影响毛利率下降3.00个百分点；成本方面，由于原材料价格的下行，成本结构中直接材料占比由66.11%降至63.68%，单位直接材料由5.18元/千克降至4.44元/千克，影响毛利率较上年同期上升6.96个百分点，是带动毛利率上升的最主要原因；由于职工薪酬的提升，单位直接人工变动影响毛利率下降0.74个百分点；单位制造费用对毛利率变动的影响较小；随着公司对机加工设备不断投入，公司外协费用有较为明显的下降，单位外协加工费带动毛利率较上年度上升1.09个百分点，是导致毛利率较上年度上升的次要原因。

综上所述，公司2025年1-6月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的主要原因为原材料价格下行以及外协费用下降导致的主营业务成本下降，进而导致毛利率及营业利润的提升，具有合理性。

**(二)说明2025年1-6月发行人天纳克理想、奔驰系列收入同比下降的原因，是否存在进一步下滑的风险，前述事项对发行人业绩增长的持续性是否存在重大不利影响**

2025年1-6月，公司供应天纳克的产品中应用于理想、奔驰品牌车型的产品销售收入与上年同期的对比情况如下表所示：

终端品牌	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
理想	1,663.82	2,440.01	-776.18	-31.81%
奔驰	1,550.54	1,720.45	-169.91	-9.88%
合计	3,214.36	4,160.46	-946.10	-22.74%

### 1、天纳克理想系列

对于天纳克理想系列，公司主要供应理想品牌车型所使用的电控减震器管件。根据理想汽车公开披露以及第三方网站SUV汽车网统计数据，理想品牌主要车型2025年1-6月及上年同期的销售情况如下表所示：

单位：万辆

主要车型	2025年1-6月	2024年1-6月	较上年同期变动	变动比例
理想 L 系列	19.81	18.34	1.47	8.03%
其中：理想 L6	9.64	3.92	5.71	145.74%
理想 L7	4.74	6.35	-1.61	-25.40%
理想 L8	2.78	3.70	-0.93	-24.99%
理想 L9	2.66	4.37	-1.70	-39.01%
其他车型	0.58	0.56	0.02	4.09%
<b>合计</b>	<b>20.39</b>	<b>18.90</b>	<b>1.50</b>	<b>7.91%</b>

2025 年 1-6 月及上年同期理想汽车分别合计交付新车 20.39 万辆和 18.90 万辆，2025 年 1-6 月较上年同期上升 7.91%。其中，理想 L 系列为主要销售车型，占其总销量的 95%以上。理想 L 系列车型中，L7、L8 及 L9 为 2022 年推出，三款车型 2024 年 1-6 月合计交付 14.42 万辆，占当期理想 L 系列总交付量的 78.62%。2024 年 4 月，理想推出了价格更低的 L6 车型，该车型上市后获得热销。2025 年 1-6 月，理想 L6 车型销量达 9.64 万辆，较上年同期增加 5.71 万辆，而理想 L7、L8 及 L9 车型交付量合计下滑 4.24 万辆，故 2025 年上半年，理想新车交付量同比上升，主要系由于 L6 车型销量显著增长所致。

公司相关产品销售方面，2025 年 1-6 月，公司向天纳克供应的理想系列产品销售收入为 1,663.82 万元，较上年同期下滑 776.18 万元，主要受到两方面因素的影响，【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。

公司天纳克理想系列产品销售收入进一步下滑的风险较小，主要原因如下：  
1、汽车行业对供应商实行严格的供应商管理模式。通常情况下，整车厂为了维持产品质量的稳定性，在终端产品生命周期内，对于某汽车零部件或总成一般仅向一家或数家合格供应商进行采购。【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。  
综上所述，公司相关产品销售收入进一步下滑的风险较小，对公司业绩增长的持续性不存在重大不利影响。

## 2、天纳克奔驰系列

对于天纳克奔驰系列，公司主要供应奔驰品牌车型所使用的单筒减震器管件，相关产品 2025 年 1-6 月的销售收入为 1,550.54 万元，较上年同期下滑 169.91 万

元。根据第三方网站 SUV 汽车网统计，2025 年 1-6 月奔驰品牌汽车销量为 25.07 万辆，较上年同期下滑 14.66%。受到国产自主品牌崛起以及新能源车型渗透率逐年提升的影响，以燃油车销售为主的传统合资品牌奔驰的车型销量受到一定影响，导致公司相关产品销售收入受到一定负面影响。

奔驰品牌的热销产品系列目前仍以燃油车型为主，但凭借其在汽车领域的技术实力及品牌影响力，奔驰预期能够在汽车领域中保持相对稳固的市场份额，且在市场趋势的驱动下，奔驰不断进行新能源化转型，较早将混动技术应用于旗下车型，并推出 EVA、MMA 等电动汽车平台，因此公司天纳克奔驰系列相关产品销售收入出现进一步下滑的风险较小，对公司业绩增长的持续性不存在重大不利影响。

**(三) 结合下游需求变动、客户业绩变动情况、终端应用车型销售情况等，说明报告期内发行人对安斯泰莫销售金额呈下降趋势、对厚成、万都等客户的销售金额存在一定波动、与中精集团等客户终止合作的原因及合理性**

#### 1、对安斯泰莫销售金额呈下降趋势的原因及合理性

报告期各期，公司对安斯泰莫的销售收入分别为 7,392.01 万元、5,448.43 万元、4,864.32 万元和 2,253.55 万元，总体呈逐年下降趋势。安斯泰莫主要供应国内本田、丰田、日产及马自达等日系合资汽车品牌，其采购需求主要取决于国内日系品牌终端车型销售情况。报告期内，中国主要日系合资汽车品牌汽车市场销售情况如下表所示：

单位：万辆				
品牌	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
丰田	74.24	156.81	170.25	187.82
本田	31.44	88.13	120.16	141.14
日产	24.36	60.52	67.35	81.40
马自达	3.40	7.55	8.86	8.98
合计	133.45	313.02	366.62	419.34

数据来源：第三方网站 SUV 汽车网。

近年来，随着国产自主品牌品牌的崛起以及新能源汽车渗透率的提升，中国汽车市场总体呈现自主品牌抢占传统合资品牌市场份额、新能源汽车逐步替代传

统燃油车的市场趋势。上述日系合资品牌销售的主要车型为传统燃油车型，受到上述市场因素的影响较大，导致整车销量呈逐年下降趋势，进而导致公司对安斯泰莫供应的产品销售收入逐年下降。

客户业绩方面，报告年期内，公司与安斯泰莫合作的主要主体的经营业绩情况如下表所示：

主体	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	**	**	**	**
安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	**	**	**	**
合计	**	**	**	**

数据来源：客户问卷调查及客户走访记录。

报告期内，安斯泰莫总体经营业绩呈逐年下滑趋势，与公司对安斯泰莫的销售收入变动趋势相符。

## 2、对厚成、万都的销售金额存在一定波动原因及合理性

报告期各期，公司对厚成及万都的合计销售收入分别为 5,790.30 万元、8,654.27 万元、8,196.82 万元和 2,986.36 万元，报告期内存在一定波动。厚成及万都主要供应吉利、领克、长城、名爵、奇瑞等国产汽车品牌，现代、起亚等韩系合资汽车品牌，以及 T 品牌、极氪等新能源汽车品牌。2023 年度，由于 T 品牌及自主品牌吉利、领克、长城、极氪等品牌车型的销量上升，公司对厚成及万都的销售收入有较为明显的增长；2024 年至 2025 年 1-6 月，公司对厚成及万都的销售收入有所下滑，一方面随着新能源车型的市场占有率提升，通用、现代、起亚等传统燃油车品牌销量受到一定的负面影响；另一方面，在市场竞争加剧的背景下，国际及本土汽车零部件供应商均在积极争夺市场份额，导致公司对厚成及万都的产品销售收入有所下滑，【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。

客户业绩方面，报告年期内，公司与万都的主要主体的经营业绩情况如下表所示（厚成向公司的采购受万都指定，且产品均由厚成加工后销往万都，因此万都的经营业绩反映了厚成及万都总体的采购需求变动情况）：

主体	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	**	**	**	**

主体	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	**	**	**	**
合计	**	**	**	**

数据来源：客户问卷调查及客户走访记录。

由于万都上述两家主体的主要产品除减震器外还包括制动器，因此其报告期内的经营业绩变动情况不能完全与公司对厚成及万都的合计销售收入的变动情况相匹配，但变动趋势总体不存在显著差异。

### 3、与中精集团终止合作的原因及合理性

公司与中精集团自 2021 年起开始合作，至 2025 年 3 月合作终止。报告期各期，公司对中精集团的销售收入分别为 676.29 万元、1,382.49 万元、482.47 万元和 15.58 万元。2022 年末，为进一步扩展公司在中精集团供应商体系的份额，公司采取以价换量的经营策略，并与中精集团签订了《2023 年度产品购销合同》，根据合同约定，【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。同时，对于 2024 年度的产品销售价格，公司未能与中精集团协商一致，因此公司对中精集团销售逐步减量，至 2025 年 3 月合作终止。

（四）说明北京万都指定北京厚成向发行人采购，且销售定价和年降事项均由公司与北京万都进行协商的商业合理性，万都直接采购和指定厚成向发行人采购的产品类型、均价、毛利率等是否存在异常，发行人、万都和厚成之间是否存在其他利益安排。结合前述情况说明发行人与厚成的合作是否独立可持续，如万都不再指定厚成向公司采购，发行人是否存在业绩下滑风险

#### 1、北京万都指定北京厚成向发行人采购，且销售定价和年降事项均由公司与北京万都进行协商的商业合理性

万都是韩国领先的跨国汽车零部件企业，专注于制动、转向及悬架系统等核心底盘汽车零部件的研发与生产，其下游为汽车整车厂，在汽车制造业供应链中属于一级汽车零部件供应商。报告期内，公司与万都开展主营业务合作的主要主体为汉拿万都（北京）汽车部件有限公司（以下简称“北京万都”）以及汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司（以下简称“宁波万都”）。

厚成是知名的汽车零部件供应商，业务覆盖制动系统、转向装置零部件及汽车减震器的研发、生产与销售，其主要客户为万都、万向等汽车减震器、悬挂组件生产厂商，在汽车制造业供应链中属于二级汽车零部件供应商。报告期内，公司与厚成开展合作的主要主体为北京厚成泰克汽车部件有限公司（以下简称“北京厚成”）、厚成精工（宁波）汽车部件有限公司（以下简称“宁波厚成”）。

万都与厚成同为韩资企业和韩国上市公司，在汽车零部件领域保持了较为紧密的合作关系，两者间不存在关联关系。万都作为一级汽车零部件供应商，直接向汽车整车厂供应产品。厚成则作为二级零部件供应商，在北京万都及宁波万都周边分别设立北京厚成与宁波厚成，以配套万都，为其生产制造满足其具体要求的零部件。分工上，厚成主要负责减震器管件的机加工、焊装、涂装等后道工序，而万都通常进行减震器总成的组装，因此公司向厚成及万都提供的具体产品也具有一定差异。公司向厚成主要销售精管长管、经过简单机加工的精管短管，向万都则主要直接销售通常无需进一步加工的精管短管（减震器工作缸）供其直接组装。公司还向万都直接销售焊管长管，但实际业务中，万都采购的焊管长管由公司直接送至厚成，由厚成进行切断等后续加工，厚成实际承担万都的外协加工商的角色。

一级汽车零部件制造商通常对其供应的总成零部件负有系统研发与协同设计、质量保证、交付保障、技术支持与持续改进等核心责任，基于此需对上游二级供应商及原材料供应链进行整合管理，实施质量管控，并对上游供应商设置较为严格的准入认证程序。公司作为万都的合格部件供应商，且同为厚成的原材料供应商，报告期内，北京厚成及宁波厚成向公司的采购均受万都的指定，并且销售定价由公司与万都进行协商确定，此类情形在汽车制造业较为常见，属行业惯例。整车厂或一级供应商会通过指定原材料供应商的方式保证产品质量的稳定性及一致性，并可能通过直接参与定价的方式控制供应链成本。

下表列示了部分汽车零部件制造业上市公司或拟上市公司披露的下游客户指定原材料供应商的情形：

公司名称	披露情况
宁波华翔 (002048.SZ)	公司采购行为主要分为市场采购和客户约定采购：（1）市场采购即公司根据对机器设备、基建工程、生产性物料等的需求和实际情况，在综合比较资质、信誉、产品品质、产品价格等因素后，进行供应商选择、招标、价格谈判。符合要求的一家或几家供应商将被公司纳入《合格供应商名录》，与其签订《采购合同》《框架协议》等；（2）客户约定采购即由整车厂商指定原材料供货商并负责供货合同条款的谈判，公司只负责执行采购即可。
通宝光电 (833137.NQ, 北交所上市委员会 会议通过)	公司下游客户主要为整车厂和汽车零部件企业，部分客户出于保障供应链稳定和产品一致性、质量稳定性考虑，对部分原材料采取指定供应商模式进行管理。报告期内，公司向客户指定供应商采购金额占各期材料采购总额的比例分别为 7.09%、5.81%、3.01% 和 1.12%。
泉峰汽车 (603982.SH)	公司采购的产品标准化程度较高，通常根据产品的特性考虑供应稳定性和成本因素后决定原材料供应商。在汽车零部件行业，部分下游客户在发出订单时，会针对自身产品的需求，对原材料的类别、品质、规格、型号等作出标准限定。此外，存在部分客户指定原材料供应商的情况，公司通常按照客户的需求进行采购。
无锡振华 (605319.SH)	公司在获得整车制造商订单后，会同时收到整车制造商对于材料供应商和材料规格的要求。公司分拼总成加工业务主要原材料为冲压零部件，由整车制造商指定的零部件供应商向公司供货，冲压零部件的价格由整车制造商直接和材料供应商协商确定，并通知公司执行，公司仅负责从供应商采购并向供应商支付货款，不参与该部分原材料的定价过程。
华达科技 (603358.SH)	部分主机厂商（如广汽乘用车、东风本田汽车等）出于保证产业链合作、质量稳定等方面的考虑，往往要求上游零部件厂商实施车用板材的定点采购，其同时会直接指定合同价格、期限和供货方式等合同条款。
常青股份 (603768.SH)	由于整车厂商对整车的质量、安全指标等要求较高，为确保采购的汽车零部件产品质量符合标准，江淮汽车、奇瑞汽车等整车厂商往往会要求一级供应商向指定供应商采购特定规格子件，由一级供应商加工成总成件后销售至整车厂商。
铭科精技 (001319.SZ)	采购行为主要分为市场采购和客户约定采购。市场采购即公司根据对机器设备、基建工程、生产性物料等的产品需求和实际情况，在综合比较资质、信誉、产品品质、产品价格等因素后，进行供应商选择、招标、价格谈判。符合要求的一家或几家供应商将被公司纳入《合格供应商名录》，与其签订《采购合同》《框架协议》等。客户约定采购即由主机厂指定原材料供货商并负责供货合同条款的谈判，公司只负责执行采购即可。

除厚成向公司的采购接受万都的指定和定价外，报告期内存在公司与万都针对公司销往厚成的产品协商年降，并直接与万都进行结算的情形。根据与客户的访谈，厚成销往万都的产品定价总体基于成本加成原则，厚成仅收取固定加工费，且由于厚成不具有定价权，不承担原材料价格变动的主要风险，因此厚成在业务中实际承担受托生产的角色，交易的实质主导方为万都。故针对公司向厚成的年降及返利事项同样由公司与万都直接协商和结算，具有合理性。

综上所述，公司向厚成出售产品的销售定价、年降事项均由公司与万都进行协商，具有合理性。

## 2、发行人、万都和厚成之间是否存在其他利益安排

报告期内，公司与万都和厚成均为正常的业务往来。除上述事项外，公司、万都和厚成之间不存在其他利益安排。

## 3、万都直接采购和指定厚成向发行人采购的产品类型、均价、毛利率等是否存在异常

报告期内，万都直接采购和指定厚成向公司采购的产品类型结构上存在一定差异，具体分析如下：

### （1）万都直接采购

报告期内，万都向公司直接采购的主要产品为底盘系统中的双筒减震器焊管长管、精管短管，具体情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	产品类型	主营业务收入	占比	均价	毛利率
2025 年 1-6 月	焊管长管	270.06	26.21%	**	**
	精管短管	746.28	72.44%	**	**
	小计	<b>1,016.34</b>	<b>98.65%</b>	**	**
	合计	<b>1,030.27</b>	<b>100.00%</b>	**	**
2024 年度	焊管长管	789.01	29.48%	**	**
	精管短管	1,823.20	68.12%	**	**
	小计	<b>2,612.21</b>	<b>97.60%</b>	**	**
	合计	<b>2,676.51</b>	<b>100.00%</b>	**	**
2023 年度	焊管长管	1,268.18	42.95%	**	**
	精管短管	1,643.21	55.66%	**	**
	小计	<b>2,911.39</b>	<b>98.61%</b>	**	**
	合计	<b>2,952.41</b>	<b>100.00%</b>	**	**
2022 年度	焊管长管	835.17	41.86%	**	**
	精管短管	1,151.08	57.69%	**	**
	小计	<b>1,986.26</b>	<b>99.54%</b>	**	**
	合计	<b>1,995.36</b>	<b>100.00%</b>	**	**

## ①焊管长管

报告期内，公司直接对万都销售双筒减震器焊管长管具体产品为减震器贮液筒，销售的主体为北京万都。焊管长管是公司向北京万都销售的主要产品，其主营业务收入与产品销售均价受到了与北京万都额外结算的向北京厚成出售产品的年降事项的影响，因此在不考虑上述多结算北京厚成的年降因素影响之后，公司向北京万都销售焊管长管的主营业务收入、均价及毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入	270.46	795.30	1,593.33	1,223.12
平均单价	**	**	**	**
毛利率	**	**	**	**

产品价格方面，平均单价报告期内总体较为稳定，随原材料价格的下行有小幅下调。毛利率方面，2022 年度由于原材料价格较高导致毛利率相对较低，2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-6 月，由于原材料价格的总体下行趋势，导致毛利率逐年提升。

报告期内，公司底盘系统焊管长管基本全部销售给万都，除万都外，仅有向外协供应商零星销售的极少量用于外协试样生产的焊管长管，价格及毛利率不具有可比性。

## ②精管短管

报告期内，公司向万都直接销售的双筒减震器精管短管的主营业务收入、均价、毛利率情况及同类产品向其他客户销售的对比情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	均价	毛利率
2025 年 1-6 月	天纳克	3,304.33	**	**
	比亚迪	1,454.83	**	**
	安斯泰莫	800.59	**	**
	万都	746.28	**	**
	合计	6,306.03	**	**
2024 年度	天纳克	6,810.41	**	**

期间	客户名称	主营业务收入	均价	毛利率
2023 年度	比亚迪	3,290.45	**	**
	安斯泰莫	1,832.29	**	**
	万都	1,823.20	**	**
	合计	<b>13,756.35</b>	**	**
2022 年度	天纳克	7,758.82	**	**
	比亚迪	2,257.21	**	**
	安斯泰莫	1,818.73	**	**
	万都	1,643.21	**	**
	合计	<b>13,477.97</b>	**	**
	天纳克	7,132.63	**	**
	安斯泰莫	2,669.41	**	**
	万都	1,151.08	**	**
	凯迩必机械工业（镇江）有限公司	844.27	**	**
	合计	<b>11,797.40</b>	**	**

报告期内，公司对万都销售的双筒减震器精管短管主要为工作缸。其他客户中，天纳克的均价及毛利率稍低，主要由于公司供应天纳克的精管短管中工作缸产品的占比稍低，约 60%为贮液筒，约 40%为工作缸。由于工作缸作为减震器中的核心部件之一，与减震器活塞直接摩擦接触，对管件内表面尺寸精度及光洁度要求较高，工艺水平及精度直接影响减震器的耐久性，因此工作缸的单位重量价格及毛利率通常高于贮液筒。此外，公司对万都直接销售的精管短管的销售均价及毛利率总体与其他客户相比较为接近，不存在重大差异。

## （2）万都指定厚成向公司采购

报告期内，由万都指定厚成向公司采购的主要产品为底盘系统精管长管、机加工精管短管，具体情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	产品类型	主营业务收入	占比	均价	毛利率
2025 年 1-6 月	精管长管	1,421.54	79.84%	**	**
	机加工精管短管	358.79	20.15%	**	**
	小计	<b>1,780.33</b>	<b>100.00%</b>	**	**
	合计	<b>1,780.42</b>	<b>100.00%</b>	**	**

期间	产品类型	主营业务收入	占比	均价	毛利率
2024 年度	精管长管	3,809.03	76.47%	**	**
	机加工精管短管	1,164.86	23.38%	**	**
	小计	<b>4,973.89</b>	<b>99.85%</b>	**	**
	合计	<b>4,981.31</b>	<b>100.00%</b>	**	**
2023 年度	精管长管	4,579.22	83.65%	**	**
	机加工精管短管	889.31	16.24%	**	**
	小计	<b>5,468.53</b>	<b>99.89%</b>	**	**
	合计	<b>5,474.42</b>	<b>100.00%</b>	**	**
2022 年度	精管长管	2,753.96	72.57%	**	**
	机加工精管短管	966.72	25.47%	**	**
	小计	<b>3,720.68</b>	<b>98.04%</b>	**	**
	合计	<b>3,794.95</b>	<b>100.00%</b>	**	**

### ①精管长管

报告期内，由万都指定厚成向公司采购的底盘系统精管长管的主营业务收入、均价、毛利率情况及同类产品向其他客户销售的对比情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	均价	毛利率
2025 年 1-6 月	厚成	1,421.54	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	249.32	**	**
	合计	<b>1,670.86</b>	**	**
2024 年度	厚成	3,809.03	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	371.79	**	**
	合计	<b>4,180.82</b>	**	**
2023 年度	厚成	4,579.22	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	302.22	**	**
	合计	<b>4,881.44</b>	**	**
2022 年度	厚成	2,753.96	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	640.88	**	**
	合计	<b>3,394.84</b>	**	**

北京厚成与宁波厚成均向公司采购双筒减震管件的精管长管，其中北京厚成的主营业务收入与销售单价受到公司与北京万都直接结算年降事项的影响，在还原该年降事项影响后的厚成精管长管销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
主营业务收入	1,421.14	3,802.74	4,254.08	2,366.01
平均单价	**	**	**	**
毛利率	**	**	**	**

经还原后，公司对厚成与 Montaco Enterprises Ltd. 销售的产品平均价格方面均较为接近，不存在显著差异，但公司对厚成的毛利率相比 Montaco Enterprises Ltd. 稍低，主要由于厚成的该类产品原材料主要使用 15#钢类，价格相比 Montaco Enterprises Ltd. 所主要使用的 10#钢类更高，且由于 15#钢类含碳量及硬度相对较高，产品成材率相对较低，使得厚成该类产品毛利率相对较低。

## ②机加工精管短管

报告期内，由万都指定厚成向公司采购的机加工精管短管主要包括底盘系统管件中的双筒减震器管件，以及其他底盘系统管件中的减震器吊环。其中双筒减震器管件机加工精管短管的主营业务收入、均价、毛利率情况及同类产品向其他客户销售的对比情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	平均单价	毛利率
2025 年 1-6 月	比亚迪	1,559.78	**	**
	厚成	245.45	**	**
	天纳克	196.36	**	**
	合计	2,001.59	**	**
2024 年度	比亚迪	3,620.21	**	**
	厚成	862.41	**	**
	天纳克	532.29	**	**
	合计	5,014.92	**	**
2023 年度	比亚迪	1,322.71	**	**
	天纳克	700.67	**	**

期间	客户名称	主营业务收入	平均单价	毛利率
	厚成	569.37	**	**
	合计	<b>2,592.74</b>	**	**
2022 年度	天纳克	789.29	**	**
	厚成	710.90	**	**
	比亚迪	293.72	**	**
	合计	<b>1,793.91</b>	**	**

报告期内，公司向厚成销售的机加工精管短管中的双筒减震器管件产品价格及毛利率水平略低于平均水平，主要系客户要求的产品机加工工序仅为对管件一端做简单倒角等加工，工艺要求相对简单，因此产品价格及毛利率方面相较平均水平较低。

报告期内，公司向厚成销售的其他底盘系统管件中的减震器吊环的主营业务收入、均价、毛利率情况及同类产品向其他客户销售的对比情况如下表所示：

期间	客户名称	主营业务收入	平均单价	毛利率
2025 年 1-6 月	天纳克	483.67	**	**
	安斯泰莫	158.32	**	**
	厚成	113.34	**	**
	合计	<b>755.34</b>	**	**
2024 年度	天纳克	790.39	**	**
	厚成	302.45	**	**
	安斯泰莫	294.68	**	**
	合计	<b>1,387.52</b>	**	**
2023 年度	天纳克	638.93	**	**
	安斯泰莫	399.53	**	**
	厚成	319.91	**	**
	合计	<b>1,358.37</b>	**	**
2022 年度	安斯泰莫	480.53	**	**
	天纳克	300.09	**	**
	厚成	255.82	**	**
	合计	<b>1,036.43</b>	**	**

吊环是汽车减震器与车身或悬挂支臂间的连接件，管件通常较厚，长度较短，单支价格较低，且尺寸规格各异，定制化程度较高。报告期内，公司向厚成销售的其他底盘系统管件中的减震器吊环的均价略低于平均水平，但毛利率水平略高于其他客户，主要系厚成采购的吊环主要规格相对集中，方便批量生产，因此报价稍低的同时，仍能具有较高的毛利率。而由于天纳克覆盖不同品牌的车型较多，吊环产品规格型号相对分散，因此平均价格与厚成接近的同时，毛利率不及厚成。而公司向安斯泰莫供应的吊环产品则由于终端日系品牌整车厂商对于减震器产品较为注重产品质量及耐久性，对产品的材料材质、工艺水平、服务质量的整体要求较高，因此产品价格高于其他客户，毛利率水平也略高于平均水平。

综上所述，报告期内，万都直接采购和指定厚成向公司采购的产品类型结构上存在一定差异，但在产品均价及毛利率方面不存在异常情况。

#### **4、公司与厚成的合作是否独立可持续，如万都不再指定厚成向公司采购，发行人是否存在业绩下滑风险**

报告期内，厚成向公司的采购受到万都的指定，所采购的产品经厚成加工后全部销售给万都，且采购价格等均由万都与公司进行协商，因此公司与厚成交易的最终需求方和主导方均为万都，公司与万都、厚成的合作关系实际最终基于产品的最终需求方万都对公司产品的认可，厚成无法独立选择减震管件的供应商，但公司与万都的合作系通过公司自主接洽的方式开展，从万都获取其指定厚成进行采购的订单系公司独立通过主动维护客户关系、自主谈判等方式获取的，公司在与万都及厚成之间的合作关系中具备独立性。经过多年合作，公司与万都、厚成历史上一直保持良好的合作关系，已形成较为稳定的供应链结构和模式，且在同类产品中取得了较高的供应份额。汽车行业对供应商实行严格的供应商管理模式，为保证产品质量的稳定性，通常仅在合格供应商范围内进行采购且极少更换供应商，上游汽车零部件供应商的供应格局会相对稳定。如非因公司产品出现重大质量事故、重大延迟交付等恶劣情况，否则万都单方面不再指定厚成向公司进行采购的可能性较低，因此公司与厚成合作的持续性方面不存在重大不利因素。

根据保荐机构、申报会计师对万都的访谈，如发生万都不再指定厚成向公司采购的情形，将由万都直接向公司进行采购。凭借良好的工艺技术水平、成本控

制能力、稳定的产品及客户服务质量和，以及长期的合作历史，公司将仍然是万都供应商选择范围中极具竞争力的一方，故因万都不再指定厚成向公司采购而导致的公司业绩下滑的风险较小。

**(五)说明截至目前发行人在手订单情况；结合存量定点项目获取及实施情况、各产品类型对应下游主要车型的销售情况、市场需求变动、主要客户月度预示、未来扩产计划等，说明发行人业绩增长是否具有可持续性**

### **1、截至目前发行人在手订单情况**

截至 2025 年 10 月 31 日，根据客户的月度预示情况，以近期三个月口径（根据截至 2025 年 10 月 31 日客户提供的实际预示情况统计，若客户提供 3 个月（含）以内的预示，则以实际提供的预示金额进行统计，若客户提供 3 个月以上的预示，则仅对最近三个月的预示金额进行统计）统计，公司在手订单金额为 13,446.94 万元，主要客户在手订单情况参见本题之“一、/(五)/5、主要客户月度预示”的相关问题回复，公司在手订单储备充足，能够为未来经营业绩的稳定释放提供坚实保障。

一方面，公司与主要客户保持长期稳定合作关系，主要客户定期下达滚动的短期排产计划，短期排产计划一般覆盖 1-5 个月不等的预示期，公司根据客户提供的计划，组织生产并适度备货，确保能够及时响应客户需求。根据截至 2025 年 10 月末已收到的主要客户的月度预示，公司现阶段在手订单已基本覆盖主要客户的持续供货需求，其中多项核心产品的供货节奏明确，生产计划较为饱和。

另一方面，随着公司近年来持续拓展新增定点项目，多数新项目陆续进入量产阶段，在手订单规模逐步释放。部分客户的新一代平台车型销量稳步增长，对应的管件需求保持良好增长态势；同时，公司在电控减震器管件、空心稳定杆管件等核心产品领域持续获得新增定点，预期将带动未来业绩持续增长。

总体来看，公司现有在手订单储备充足，新定点项目储备丰富，覆盖公司主要客户，客户排产计划明确且延续性强，结合公司实际生产计划，整体履行情况稳定，公司当前在手订单能够为未来收入规模提供坚实的基础。因此，公司未来业绩增长具备良好的可持续性。

## **2、存量定点项目获取及实施情况**

公司存量定点项目是指报告期内已量产并实现销售收入的项目。报告期内，公司存量定点项目整体推进顺利，定点项目持续量产，为业绩增长提供了坚实基础。由于公司定点项目众多，因此选取报告期内年销售收入 200 万元以上的定点项目作为主要存量定点项目。报告期内，公司主要存量定点项目的获取及实施情况如下：

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
1	**	电控减震器管件	**	**	2024年	2024年	2029年
2		电控减震器管件	**	**	2022年	2022年	2027年
3		单筒减震器管件	**	**	2022年	2023年	2033年
4		单筒减震器管件	**	**	2022年	2023年	2033年
5		单筒减震器管件	**	**	2022年	2022年	2033年
6		双筒减震器管件	**	**	2022年	2023年	2031年
7		电控减震器管件	**	**	2022年	2023年	2027年
8		电控减震器管件	**	**	2022年	2023年	2028年
9		双筒减震器管件	**	**	2020年	2020年	2026年
10		单筒减震器管件	**	**	2020年	2021年	不适用
11		吊环	**	**	2020年	2021年	不适用
12		双筒减震器管件	**	**	2019年	2020年	2027年
13		双筒减震器管件	**	**	2019年	2019年	不适用
14		双筒减震器管件	**	**	2019年	2019年	2023年
15		单筒减震器管件	**	**	2018年	2021年	2030年
16		双筒减震器管件	**	**	2018年	2020年	2027年
17		双筒减震器管件	**	**	2018年	2018年	不适用
18		电控减震器管件	**	**	2018年	2020年	2028年
19		双筒减震器管件	**	**	2018年	2018年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
20	**	吊环	**	**	2018年	2019年	2030年
21		双筒减震器管件	**	**	2018年	2018年	不适用
22		双筒减震器管件	**	**	2017年	2019年	2025年
23		双筒减震器管件	**	**	2016年	2016年	2028年
24		双筒减震器管件	**	**	2016年	2018年	2025年
25		双筒减震器管件	**	**	2016年	2018年	2028年
26	**	双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
27		双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
28		双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
29		双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
30		双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
31		双筒减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
32		电控减震器管件	**	**	2024年	2024年	不适用
33		双筒减震器管件	**	**	2023年	2023年	不适用
34		双筒减震器管件	**	**	2023年	2023年	不适用
35		双筒减震器管件	**	**	2023年	2023年	不适用
36		双筒减震器管件	**	**	2023年	2023年	不适用
37		双筒减震器管件	**	**	2023年	2023年	不适用
38		双筒减震器管件	**	**	2022年	2022年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
39	**	双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
40		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
41		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
42		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
43		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
44		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
45		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
46		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
47	**	双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
48		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	不适用
49		双筒减震器管件	**	**	2019 年	2019 年	不适用
50		双筒减震器管件	**	**	2019 年	2019 年	2023 年
51		双筒减震器管件	**	**	2017 年	2017 年	不适用
52		双筒减震器管件	**	**	2017 年	2017 年	不适用
53		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	不适用
54		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	不适用
55	**	双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
56		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
57		双筒减震器管件	**	**	2020 年	2020 年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
58		双筒减震器管件	**	**	2017年	2017年	不适用
59		双筒减震器管件	**	**	2022年	2023年	不适用
60		吊环	**	**	2017年	2017年	不适用
61		双筒减震器管件	**	**	2012年	2014年	2022年
62	**	凸轮轴管	**	**	2017年	2017年	不适用
63	**	转向柱管	**	**	2019年	2019年	不适用
64		转向柱管	**	**	2011年	2012年	2023年
65	**	双筒减震器管件	**	**	2020年	2020年	不适用
66		双筒减震器管件	**	**	2016年	2016年	不适用
67	**	转向柱管	**	**	2020年	2020年	不适用
68	**	转向组件	**	**	2021年	2022年	不适用
69		转向组件	**	**	2019年	2020年	不适用

注 1：预期停产或减产时间参考定点信等文件，与实际情况可能存在偏差，部分项目由于预期停产或减产时间未明确，故不适用。

注 2：公司主要通过产品定点文件等现有资料并结合销售人员与客户的日常沟通信息来获取主要车型情况。

除上述主要存量定点项目外，公司于 2022 年至 2024 年新增但截至 2024 年末尚未量产以及 2025 年新增的定点项目共计 112 个，新增项目储备充足，陆续进入量产周期，其获取及实施情况如下：

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
1	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
2		电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
3		电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
4		电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
5		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
6		单筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
7		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
8		吊环	**	**	2025 年	2026 年
9		单筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
10		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
11		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
12		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
13		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
14		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
15		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
16		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
17		吊环	**	**	2024 年	2026 年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
18		单筒减震器管件	**	**	2023年	2025年已量产
19		单筒减震器管件	**	**	2022年	2025年已量产
20		吊环	**	**	2022年	2025年已量产
21		双筒减震器管件	**	**	2022年	2026年
22	**	双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
23		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
24		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
25		电控减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
26		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
27		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
28		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
29		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
30		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
31		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
32		电控减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
33		双筒减震器管件	**	**	2025年	2025年已量产
34		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
35		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
36		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
37		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
38		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
39		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
40		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
41		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
42		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
43		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
44		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
45		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
46		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
47		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
48		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
49		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
50		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
51		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
52		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
53		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
54		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年
55		双筒减震器管件	**	**	2025年	2026年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
56		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
57		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
58		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
59		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
60		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
61		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
62		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
63		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
64		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
65		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
66		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
67	**	双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
68		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
69		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
70		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
71	**	双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
72	**	转向轴管	**	**	2025 年	2025 年已量产
73		转向轴管	**	**	2025 年	2025 年已量产
74		转向轴管	**	**	2025 年	2025 年已量产

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
75		转向轴管	**	**	2025年	2025年已量产
76		转向轴管	**	**	2025年	2026年
77		转向轴管	**	**	2025年	2026年
78		转向轴管	**	**	2025年	2026年
79		转向轴管	**	**	2025年	2026年
80		转向轴管	**	**	2025年	2026年
81		转向轴管	**	**	2025年	2026年
82		转向轴管	**	**	2025年	2026年
83		转向轴管	**	**	2025年	2026年
84		转向轴管	**	**	2025年	2026年
85		转向轴管	**	**	2025年	2026年
86		转向轴管	**	**	2025年	2026年
87		转向轴管	**	**	2025年	2026年
88		转向轴管	**	**	2025年	2026年
89		转向轴管	**	**	2025年	2025年已量产
90		转向轴管	**	**	2025年	2026年
91		转向轴管	**	**	2025年	2026年
92		转向轴管	**	**	2025年	2026年
93		转向轴管	**	**	2025年	2026年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
94		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
95		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
96		转向轴管	**	**	2024 年	2026 年
97		转向轴管	**	**	2024 年	2026 年
98	**	双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
99		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
100		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年已量产
101	**	转向组件	**	**	2024 年	2025 年已量产
102	**	稳定杆管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
103		稳定杆管件	**	**	2025 年	2026 年
104	**	稳定杆管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
105	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
106	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
107	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年已量产
108	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
109		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
110		电控减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
111	**	吊环	**	**	2025 年	2026 年
112	**	电控减震器管件	**	**	2024 年	2026 年

注：公司主要通过产品定点文件等现有资料并结合销售人员与客户的日常沟通信息来获取主要车型情况，下同。

由上述定点项目可知，公司与天纳克（TENNECO）、比亚迪、安斯泰莫、万都、蒂森克虏伯、汇众萨克斯为代表的国内外知名一级供应商及整车厂达成多项项目定点量产，实现了对奔驰、宝马、奥迪、大众、本田、丰田、比亚迪、吉利、T 品牌、理想、小鹏等国内外知名汽车品牌的项目定点开发或量产。报告期内，公司每年新获取项目定点一般在 1-2 年内陆续进入量产阶段，未来公司有望持续获得项目定点，项目储备与放量前景良好。

从获取及实施情况看，存量定点项目覆盖合资、国产及新能源等多类型主机厂平台，公司报告期内持续获得较多定点项目，并保持稳定量产节奏，形成了较强的可持续性。从生命周期看，已量产定点项目中相当部分属于主机厂的中长期平台项目，其预期停产或减产时间主要分布在 2027 年至 2033 年区间，具有周期长、稳定性强的特征，且多数项目尚处于放量期，有利于未来持续贡献业绩增长。同时，部分核心项目虽然获取时间较早，但是属于生命周期长、销量规模大、车型迭代节奏稳定的平台项目，可为公司带来多年持续收益。

从数量结构看，公司年销售收入 200 万元以上的的主要存量定点项目覆盖范围广、数量多，呈现明显的多点支撑特征，公司对单一项目的依赖度较低，有效增强了收入来源的稳定性。从生命周期分布看，既包含 2016 年至 2021 年取得并已稳定量产的定点项目，也大量包含 2022 年至 2025 年新定点并快速进入量产的项目，老项目稳定，新项目接续，形成连贯的项目接力体系，有助于公司业务规模的持续增长。

从客户结构看，公司定点项目覆盖天纳克（TENNECO）、比亚迪、安斯泰莫、万都、蒂森克虏伯、汇众萨克斯为代表的国内外知名一级供应商及整车厂，客户需求稳定、合作关系稳固，项目执行具有较高确定性。上述客户对应的下游主机厂平台车型销量表现稳健，其中以新能源车型和新一代平台车型为主，整体市场需求保持增长趋势，进一步增强了公司定点项目的持续放量空间。

综上，公司已量产的存量定点项目数量充足、生命周期长、客户质量高、项目迭代平稳，且新定点项目持续放量，为未来业绩增长的可持续性提供了坚实的基础。

### 3、各产品类型对应下游主要车型的销售情况

按照最终用途分类，公司主要产品包括底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件。报告期内，公司各产品类型对应下游主要车型的销售情况如下：

### (1) 底盘系统管件

报告期内，公司底盘系统管件对应下游主要品牌的新车销量及公司供应管件对应的主要车型情况如下：

品牌	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	单位：万辆
					公司供应管件对应主要车型
比亚迪	214.60	427.21	302.44	180.25	**
吉利	140.92	217.70	168.65	143.30	**
上汽	205.26	401.30	502.09	530.26	**
理想	20.39	50.05	37.60	13.32	**
小鹏	19.72	19.01	14.16	12.08	**
红旗	22.50	41.18	37.87	31.11	**
T 品牌	26.34	65.71	60.37	71.09	**
奔驰	25.07	58.99	62.01	60.63	**
奥迪	26.99	59.88	66.46	62.36	**
大众	93.42	207.23	222.82	236.07	**
丰田	74.24	156.81	170.25	187.82	**
本田	31.44	88.13	120.16	141.14	**
日产	24.36	60.52	67.35	81.40	**
福特	6.20	15.92	18.24	21.57	**
马自达	3.40	7.55	8.86	8.98	**

数据来源：比亚迪、吉利、上汽、理想、小鹏、红旗销量数据来自于企业年度报告、半年度报告、产销快报、官方发布等，为全球销量口径，其他品牌销量数据来自于第三方网站SUV汽车网，系境内销量口径，下同。

公司底盘系统管件广泛应用于国内外主流品牌车企的多款热销车型，覆盖新能源车与传统燃油车型，总体呈现稳中有升的市场销售趋势，其中新能源品牌销量增长尤为显著，传统合资品牌则整体略有波动。其中比亚迪、吉利、理想、小鹏等国产或新能源品牌销量快速提升，带动公司底盘系统管件产品配套需求同步增长；传统合资及豪华品牌如奔驰、宝马、奥迪、大众、丰田、本田等虽受到国产品自主品牌及新能源车型的市场冲击，但仍保持较大的市场规模，构成底盘系统管件产品的稳定收入来源。总体来看，公司底盘系统管件下游品牌车型丰富、结

构均衡，既覆盖自主品牌的高成长车型，又覆盖合资与豪华品牌的主力平台，为公司底盘系统管件销售收入的稳步增长提供了坚实的基础。

### (2) 转向系统管件

报告期内，公司转向系统管件对应下游主要品牌的新车交付量及公司供应管件对应的主要车型情况如下：

单位：万辆

品牌	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	公司供应管件对应主要车型
比亚迪	214.60	427.21	302.44	180.25	**
吉利	140.92	217.70	168.65	143.30	**
奇瑞	29.65	70.86	49.85	87.66	**
红旗	22.50	41.18	37.87	31.11	**
T 品牌	26.34	65.71	60.37	71.09	**
奥迪	26.99	59.88	66.46	62.36	**
大众	93.42	207.23	222.82	236.07	**
本田	31.44	88.13	120.16	141.14	**
日产	24.36	60.52	67.35	81.40	**
福特	6.20	15.92	18.24	21.57	**

公司转向系统管件同样覆盖多家主流整车厂，应用车型既包括比亚迪、吉利、奇瑞等自主品牌的主流车型，也包括奥迪、大众、本田、日产等合资品牌的主销车型。报告期内，新能源车型渗透率持续提升，自主品牌份额扩大，带动比亚迪、吉利、奇瑞等品牌的转向系统管件产品潜在需求增长；合资品牌虽整体增速放缓，但仍有较强的存量市场体量，形成稳定收入来源。公司依托在转向系统产品上的长期开发经验及良好客户关系，转向系统管件的配套需求保持可持续性和稳定性。

### (3) 发动机系统管件

报告期内，公司发动机系统管件对应下游主要品牌的新车交付量及公司供应管件对应的主要车型情况如下：

单位：万辆

品牌	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	公司供应管件对应主要车型
宝马	26.69	60.78	64.62	66.50	**

公司发动机系统管件主要产品为发动机凸轮轴管，主要配套以宝马\*\*车型为主。受新能源车型冲击影响，客户对传统燃油车发动机系统的相关产品采购需求降低，但公司发动机系统管件整体销售规模较小，该类产品收入下滑对公司业绩影响较小。

综上所述，公司主要产品类型在下游市场的车型覆盖度高，品牌结构均衡且稳定，既包括比亚迪、吉利、理想等增长迅速的国产或新能源汽车品牌，也包括奔驰、奥迪、大众、丰田等市场规模稳定的合资及豪华品牌。报告期内，各主要品牌车型销量保持增长或相对稳定，公司依托长期配套关系和不断扩大的新增定点项目，实现了下游需求的持续承接，为公司未来业绩增长的可持续性提供了充分保障。

#### 4、市场需求变动

##### (1) 国内汽车市场景气度较高

随着我国汽车产业的蓬勃发展与配套产业体系的日益成熟，国内汽车产量及其在全球市场的份额均展现出稳健的上升态势。根据国际汽车制造商协会数据，自 2000 年，我国汽车产量为 206.93 万辆，至 2024 年我国汽车产量已跃升至 3,128.16 万辆，期间实现了高达 11.98% 的年均复合增长率，2024 年我国汽车产量占据了全球总产量的 33.82%，稳居世界汽车生产国之首。根据公安部数据显示，我国汽车保有量从 2008 年末的 6,467 万辆跃升至 2024 年末的 3.53 亿辆，年复合增长率达 11.19%。根据中国汽车工业协会的数据，2025 年上半年中国汽车产销量分别达到 1,562.1 万辆和 1,565.3 万辆，同比分别增长 12.5% 及 11.4%，产销量再创新高。乘用车市场的持续繁荣，不仅激发了国内汽车市场对零部件需求的激增，也成为了推动汽车零部件行业市场规模不断扩张的重要驱动力。

面对有利的市场环境，公司凭借自身的研发与技术实力、质量管理能力、客户服务质量和开发和积累优质客户资源与项目资源，保障了营业收入的稳步增长，实现了经营成果的快速积累。

##### (2) 国内新能源汽车行业快速发展

报告期各期，公司可用于新能源车型产品以及新能源/燃油通用平台产品的合计销售收入分别达到 10,449.56 万元、20,770.64 万元、29,223.44 万元和 13,029.64 万元，占主营业务收入比例分别为 26.73%、42.98%、54.15% 和 53.53%，整体呈逐年上升趋势。根据中国汽车工业协会数据，2022 年至 2024 年我国新能源汽车市场年均销量增长率超过 36%，至 2024 年新能源汽车的销量达到 1,286.6 万辆，市场占有率达到 40%；2025 年 1-6 月，中国新能源汽车表现持续亮眼，分别完成产销 696.8 万辆及 693.7 万辆，同比分别增长 41.4% 和 40.3%，巩固了中国新能源汽车规模化的势头。公司紧跟市场机遇与行业趋势，较早对优质新能源车企及车型项目进行了开拓，获取了以比亚迪、T 品牌、理想、小鹏等品牌为代表的项目资源，报告期内，新能源车型产品已成为报告期内公司重要的收入增长点。

### （3）乘用车配置升级

随着汽车应用技术的逐步迭代以及消费者对车辆操控性、舒适性及安全性的需求持续攀升，在汽车行业轻量化、智能化趋势的引领下，国内减震器行业也正朝着轻量化、电控化方向发展。以电控减震器为例，随着关键技术突破并实现规模化量产，其生产成本得到了有效控制，除了在高端车型上应用外，也逐步向中端车型渗透，目前也得到较多新能源车企的青睐和运用，成为汽车销售的新卖点。在乘用车配置升级的这一背景下，公司积极拓展相关产品的研发、生产及销售。报告期内，公司以电控减震器管件、单筒减震器管件为代表的附加值较高的产品合计销售收入分别为 2,457.97 万元、5,431.40 万元、9,715.04 万元和 4,320.24 万元，占比分别达到 7.88%、13.85%、20.86% 和 20.10%，销售收入及占比总体呈增长趋势。

综上，国内汽车产业整体景气度较高，新能源汽车持续高增长，乘用车配置不断升级，带动底盘系统、转向系统等关键零部件需求量与技术要求同步提升。公司核心产品与下游市场需求方向高度匹配，适用新能源车型比例不断提高，高附加值产品销售规模稳步扩大，为公司业绩增长可持续性提供了坚实基础。

## 5、主要客户月度预示

截至 2025 年 10 月 31 日，公司主要客户未来三个月的月度预示（根据截至 2025 年 10 月 31 日客户提供的实际预示情况统计，若客户提供 3 个月（含）以内的预示，则以实际提供的预示金额进行统计，若客户提供 3 个月以上的预示，则仅对最近三个月的预示金额进行统计）情况如下：

单位：万元

序号	主要销售内容	客户名称	月度预示金额			
			2025 年 11 月	2025 年 12 月	2026 年 1 月	合计
1	底盘系统管件	天纳克	2,205.64	2,164.98	2,085.98	6,456.60
2	底盘系统管件	比亚迪	1,489.97	1,019.01	312.40	2,821.38
3	底盘系统管件	安斯泰莫	474.49	471.81	379.83	1,326.13
4	底盘系统管件	厚成	376.36	106.37	-	482.73
5	底盘系统管件	万都	198.76	174.27	89.10	462.13
6	底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件等	其他	1,069.21	540.74	288.02	1,897.97
合计			5,814.44	4,477.18	3,155.32	13,446.94

截至 2025 年 10 月 31 日，公司在手订单金额为 13,446.94 万元，其中比亚迪 2025 年 12 月及 2026 年 1 月的月度预示金额相对偏低，比亚迪通常会提供 3 个月的预示，但其在年底对下一年度整体销售目标及车型生产计划进行调整规划，导致其在 2025 年 10 月末向公司提供的 2025 年 12 月和 2026 年 1 月的月度预示相对谨慎，存在部分车型数据不完整的情况。根据比亚迪在 2025 年 11 月末向公司提供的月度预示更新情况，比亚迪 2025 年 12 月和 2026 年 1 月的月度预示金额分别为 1,455.52 万元和 1,037.74 万元，上述情况属于客户年末自身规划调整导致的排产计划公布节奏相对滞后，未出现客户实际需求的下降，若比亚迪前述两个月的在手订单以 2025 年 11 月末提供的预示金额计算，公司在手订单为 14,608.78 万元，客户需求良好。

从主要客户未来三个月的月度预示情况来看，公司主要客户排产节奏总体保持稳定，预示金额呈现较高的可预期性，体现了公司在底盘系统管件领域的持续供货能力和与客户之间长期稳固的合作关系。公司与主要客户均签署长期合作框架协议，排产计划具有延续性和可预测性，三个月的预示金额能够反映客户未来生产和采购安排的稳定趋势。同时，公司未来将有多个新定点项目进入量产阶段，

预计将进一歩增强配套能力。在上述因素共同作用下，公司业绩增长具备较强的可持续性。

## 6、未来扩产计划

公司未来扩产计划主要围绕本次募投项目展开，即“扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目”和“新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目”。上述项目的实施均立足于公司现有核心产品体系，延伸和强化底盘系统和转向系统两个主要战略方向，扩产路径清晰，产能规划与客户需求相匹配，可为公司未来收入规模的持续增长提供坚实基础。

一方面，“扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目”主要面向电控减震器管件和稳定杆管件两个高景气细分领域。电控减震器正在新能源车、智能底盘平台中加速渗透，是底盘系统升级的核心方向，稳定杆管件作为公司重点开发的新产品，正在多个国内知名稳定杆总成供应商客户中逐步放量。公司已在电控减震器管件、稳定杆管件领域取得多个定点项目，客户包括天纳克、比亚迪、索格菲、华纬科技等，批量供货需求明确。随着客户新能源车型及新平台不断推出，该项目建成后可快速对接存量及新增定点项目的放量需求，并进一步改善现有产能紧张的情况，为公司底盘系统业务带来新的增长动能。

另一方面，“新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目”将公司产品能力由精密管件延伸至系统件，为公司打开更高附加值、更高技术门槛的增量市场。当前转向系统正随着电动化与智能驾驶同步升级，轻量化、高可靠性和系统集成度要求显著提升，公司已在转向柱管、转向轴管等核心零部件上积累较强技术优势，并在蒂森克虏伯、奥钢联、恩斯克、江苏博俊、浙江世宝等客户中形成稳定供货基础。该募投项目建成后，有利于公司在转向系统领域由部件供应商向系统供应商升级，有助于提升整体盈利能力与客户粘性。

总体来看，上述两个扩产项目均与公司现有业务形成高度协同，能够与公司已获取的存量定点项目、在手订单、未来车型开发节奏形成有效衔接，下游行业景气度较高，市场空间广阔。随着项目逐步投产，公司将在底盘系统与转向系统两个核心领域形成更完整的产品能力和更充裕的产能储备，市场响应能力增强，规模效应进一步提升，为公司未来业绩持续增长提供可靠保障。

结合以上情况，一方面，存量定点项目数量充足、生命周期长、客户质量优良，覆盖国内外主流整车厂和一级供应商，持续放量能力明确；公司产品应用品牌较为优质，涉及车型广泛，各产品类型对应下游主要车型销量整体保持增长或相对稳定。另一方面，国内汽车产业景气度持续提升，新能源汽车行业快速发展，乘用车配置升级趋势明显，市场需求变动与公司核心产品方向高度契合，带动业务规模稳步扩大。此外，主要客户未来三个月的月度预示保持稳定，体现出较强的需求延续性；公司未来扩产计划路径清晰，产能规划与客户需求相匹配，可为公司未来业绩持续增长提供坚实基础。

综上所述，公司业绩增长具备较强的可持续性。

#### （六）请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”以及“重大事项提示”之“四、特别风险提示”部分针对业绩增长可持续性补充作出如下风险提示：

##### “（六）业绩增长可持续性的风险

受益于国内汽车市场景气度较高以及新能源汽车行业高速发展的趋势，**2022年至 2024 年期间营业收入及净利润均保持增长，2025 年 1-6 月，公司净利润同比上升，但受原材料价格下行及市场竞争因素的影响，公司产品价格下调进而导致公司营业收入出现同比下滑。公司未来业绩增长面临宏观经济形势、市场需求、市场竞争、行业政策、贸易格局、技术变革、原材料市场价格等多重不确定性，若上述风险因素叠加发生或单项风险加剧，例如出现因具体车型销量不佳、客户自身在整车厂份额变动等原因导致的客户需求下降，或因客户自身降本压力传导至上游导致公司产品价格下降等，可能导致公司营业收入及净利润出现波动甚至下滑，难以维持持续增长趋势。”**

## 二、中介机构说明

### （一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人财务报表及收入明细表，了解发行人营业收入的变动情况，2025年1-6月各类主要产品的销售收入、销售数量及销售均价情况、各类主要产品的主要客户销售情况，以及与上年同期的对比情况；

2、访谈发行人财务人员及销售人员，了解发行人2025年1-6月营业收入同比下滑的主要原因，各主要产品主要客户采购需求变动情况及销售收入变动的主要原因；

3、查阅公开行业数据，分析发行人所处汽车零部件行业及下游汽车制造业市场需求变动情况；

4、查阅发行人收入成本明细表，结合主要原材料采购价格波动，成本费用变动等情况，分析2025年1-6月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的原因及合理性；

5、访谈发行人销售人员，了解2025年1-6月发行人天纳克理想、奔驰系列收入同比下降的原因及背景；查阅公开资料，了解相关终端车型的销量变动情况；走访发行人客户天纳克，了解上述事项的原因及背景，以及上述事项对发行人与天纳克未来合作的影响情况；结合获取的信息，综合分析发行人天纳克理想、奔驰系列销售收入进一步下滑的风险，以及对发行人经营业绩增长可持续性的影响；

6、查阅发行人收入明细表，了解发行人报告期内对主要客户的销售收入变动情况；访谈发行人销售人员及财务人员，了解报告期内发行人对主要客户的销售收入变动的原因；走访发行人主要客户，了解下游客户采购需求的变动情况、客户自身的业绩情况，以及对发行人采购额变动的主要原因；

7、访谈发行人销售人员，走访发行人客户万都及厚成，了解报告期内万都指定厚成向发行人采购以及销售定价和年降事项均由发行人与万都直接进行协商的原因及合理性、万都不再指定厚成向发行人进行采购的可能性和对发行人业绩的影响；查阅上市公司相关案例，了解上述情况是否符合行业惯例；

8、查阅发行人截至2025年10月末在手订单情况；查阅并了解发行人主要存量和新增定点项目获取及实施情况；查阅相关汽车网站、上市公司定期报告等公开资料关于发行人产品覆盖车型的销售情况；了解公司所处汽车及零部件行业

市场需求变动情况；查阅主要客户月度预示情况；了解公司未来扩产计划；综合分析发行人业绩增长是否具有可持续性；

9、督促发行人进行相关风险与重大事项提示工作。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2025年1-6月，由于原材料价格下行及市场竞争因素的影响导致产品价格下调的幅度高于产品销量的增幅，导致发行人营业收入同比出现下滑，具有合理性；发行人2025年1-6月收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的主要原因为原材料价格下行以及外协费用下降导致的主营业务成本下降，进而导致毛利率及营业利润的提升，具有合理性；

2、2025年1-6月，发行人天纳克理想系列收入同比下降的原因主要系天纳克对某车型的供应份额有所下滑，以及其他终端车型销售情况出现下滑所致；发行人奔驰系列收入同比下降的主要原因系终端车型的销售出现下滑所致；发行人天纳克理想、奔驰系列销售收入出现进一步下滑的风险较小，对发行人业绩增长的持续性不存在重大不利影响；

3、报告期内，发行人对安斯泰莫销售金额呈下降趋势主要系终端日系品牌的市场销量下滑所致；对厚成、万都等客户的销售金额存在一定波动，2023年度，由于T品牌及国产自主品牌终端车型的市场销量提升，使得发行人对厚成及万都的销售收入有较为明显的增长，2024年至2025年1-6月，发行人对厚成及万都的销售收入有所下滑，主要系终端通用、现代、起亚等传统燃油车品牌市场销量受新能源车型的冲击出现下滑，以及部分车型变更减震器一级供应商所致；发行人与中精集团终止合作的主要原因系发行人与中精集团未能针对产品定价协商一致，故逐步终止合作；上述事项均具有合理性；

4、北京万都指定北京厚成向发行人采购，且销售定价和年降事项均由公司与北京万都进行协商具有商业合理性，且符合行业惯例；万都直接采购和指定厚成向发行人采购的产品类型、均价、毛利率等不存在异常情况；发行人、万都和厚成之间不存在其他利益安排；发行人与厚成的合作受万都的指定，但公司与万

都独立、自主地开展合作，具有独立性；发行人、万都及厚成已形成稳定的合作，发生变化的可能性较低，且根据对万都的访谈，如发生万都不再指定厚成向公司采购的情形，将由万都直接向公司进行采购，故因万都不再指定厚成向公司采购而导致的公司业绩下滑的风险较小；

5、发行人截至 2025 年 10 月末在手订单 13,446.94 万元，储备充足；主要存量和新增定点项目获取及实施情况良好，具备持续放量能力；各产品类型对应下游主要车型销量整体保持增长或相对稳定，主要产品适配品牌较为优质，涉及车型广泛；随着国内汽车产业景气度持续提升，新能源汽车行业快速发展，乘用车配置升级趋势明显，市场需求变动带动发行人核心产品业务规模稳步扩大；发行人主要客户未来三个月的月度预示具有较强的可预测性，排产节奏保持稳定，具备较强的需求延续性；发行人未来扩产计划主要围绕本次募投项目展开，扩产路径清晰，产能规划与客户需求相匹配，可为公司未来收入规模的持续增长提供坚实基础；结合上述情况，发行人业绩增长具备较强的可持续性；

6、发行人已对业绩增长可持续性相关风险进行充分披露并作重大事项提示。

## 问题 2.收入确认准确性

根据申请文件及问询回复：(1) 报告期内，发行人内销收入分为“直接订单销售”和“寄售销售”两种模式。其中直接订单销售模式下，双方定期根据签收情况进行对账结算；寄售销售模式下，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。(2) 发行人认为当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品。据此，发行人通常根据合作协议约定的周期（每月）与客户核对实际货物领用或签收情况，形成经双方认可的对账单，并以此作为收入确认依据，当月发货一般在次月进行对账并确认次月收入。(3) 报告期内，发行人存在与部分客户采用非自然月对账的情形。

请发行人：(1) 结合与主要客户的销售合同约定、合同实际执行情况、双方对账周期、对账内容、对账过程等，说明发行人与主要客户的对账过程与合同约定是否一致，对账金额的确定是否有充足的外部依据，对账单具体由发行人还是客户出具，相关内控运行情况及有效性。(2) 结合销售合同有关验收、对账等具体条款及实际执行情况，说明合同约定的客户验收完成时点是否为次月客户与公司对账的时点，发行人“当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品”判断是否准确，是否存在延后确认收入的情形。(3) 说明采用次月对账作为收入确认时点并确认次月收入是否符合业务实质，是否存在收入跨期情形，相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司是否存在较大差异；测算如按次月对账并确认当月收入对发行人报告期各期营业收入和利润的影响金额及占比。(4) 说明与客户非自然月对账的具体情况，包括客户名称、销售模式（直接订单销售或寄售销售）、对账周期、期末会计处理方法等，说明对于前述客户的收入确认是否存在跨期情形。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。(2) 说明发出商品函证未回函客户的名称、金额、未回函原因、执行的替代性程序及有效性。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一) 结合与主要客户的销售合同约定、合同实际执行情况、双方对账周期、对账内容、对账过程等，说明发行人与主要客户的对账过程与合同约定是否一致，对账金额的确定是否有充足的外部依据，对账单具体由发行人还是客户出具，相关内控运行情况及有效性

1、结合与主要客户的销售合同约定、合同实际执行情况、双方对账周期、对账内容、对账过程等，说明发行人与主要客户的对账过程与合同约定是否一致

公司与主要客户的销售合同约定、合同实际执行情况、双方对账周期、期间及完成对账时点、对账内容及具体对账过程等情况如下表所示：

客户名称	销售合同相关约定	合同实际执行情况	对账周期、期间及完成对账时点	对账内容	对账过程
天纳克	双方同意定期完成对账结算工作，对账结算的频率为：每月。双方应当确定专人负责对账工作，确定的对账人员应当具有适当的职权或经授权。双方每月 20 日前完成上个自然月可结算交易的对账工作。约定的对账完成日、对账期间的起止日在合作过程中应当保持一致，不得随意变更。如遇双休日、法定节假日及不可抗力因素等导致不能如期完成对账工作的特殊情况，约定的对账完成日、对账期间的起止日经双方协商后可做适当提前或延后，但不得将对账完成日推迟至次月。双方应当对产品物料名称及编码、验收数量、价格等交易信息进行核对确认，对于存在的争议情形，双方应当及时对争议的情况进行调查并协商处理。	报告期内，合同相关条款执行良好。双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。通常次月 20 日前完成上个自然月的对账确认。	客户验收产品的物料名称、规格、数量、金额等。	客户每月 15 日前将上个自然月的产品验收明细数据上传供应商系统并生成对账单，公司销售人员自客户供应商管理系统中下载对账单，并与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，经双方核对确认无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。(天纳克采用供应商系统前，公司与天纳克以邮件方式进行对账)

客户名称	销售合同相关约定	合同实际执行情况	对账周期、期间及完成对账时点	对账内容	对账过程
比亚迪	供方须以供需双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据开具增值税专用发票，并按需方规定的时间内送达。需方专责人员，需方按照双方约定的账期支付货款。	报告期内，合同相关条款执行良好。双方按约定进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。通常次月 20 日前须完成上个自然月的对账确认。	客户实际领用产品的物料名称、规格、数量、金额等。	客户每月月初将上个自然月的产品领用明细数据上传供应商系统并生成对账单，公司销售人员自供应商管理系统中下载对账单，并与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，公司确认客户领用数据无异常情况后，公司在供应商系统中确认对账完成。
厚成	结算方式及期限：按需方实际验收数额减去使用过程中退还的不合格品数量，并经供需双方签字确认后为准结算（向需方开具增值税发票）。	销售合同约定结算的对账要求，未具体约定对账时点和周期。报告期内，合同相关条款执行良好。双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。北京厚成：通常次月 20 日前须完成上月 26 日至本月 25 日的对账确认；宁波厚成：通常次月 20 日前须完成上个自然月的对账确认。	客户验收产品的物料名称、规格、数量、金额等。	客户按约定的结算周期，以邮件方式将结算清单发送给公司，公司根据此结算清单与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格等进行核对，双方核对无误后，由客户盖章确认。或由公司根据 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格，汇总后形成对账单发送客户，由客户盖章确认。
安斯泰莫	甲方从当月接收检查合格品或特别采购开始计算，在当月截止日前将可结算部品明细（以下简称“明细表”）通知乙方。甲方在乙方收到明细表 10 个工作日后，若乙方没有对甲方提出书面的异议的，则甲方按照明细表上所记载的买卖金额，按照约定的日期，指定的方法支付。	报告期内，合同相关条款执行良好。双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。通常次月 20 日前须完成上个自然月的对账确认。	客户验收产品的物料名称、规格、数量、金额等。	使用供应商管理系统的主体，客户将上个自然月的产品验收明细数据上传供应商系统并生成采购结算清单，公司销售人员自供应商管理系统中下载采购结算清单，并与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，经双方核对确认无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。 未使用供应商管理系统的主体，客户供应链管理部门按约定的结算周期，以邮件方式将验收明细数据发送给公司，公司与 ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，公司与客户物品部核对无误后，根据产品价格，形成结算明细，通过邮件方式发送客户采购部，由客户邮件回复确认完成对账。

客户名称	销售合同相关约定	合同实际执行情况	对账周期、期间及完成对账时点	对账内容	对账过程
万都	未明确约定。	销售合同未对双方对账时点及对账周期进行明确规定。实际业务中，公司与客户结算、开票等均需双方对账确认。报告期内，双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。北京万都为直接订单模式，通常次月 15 日前完成上月 26 日至本月 25 日的对账确认。 宁波万都为寄售模式，通常次月 15 日前须完成上个自然月的对账确认。	客户验收或实际领用产品的物料名称、规格、数量、金额等。	客户每月月初将上个对账周期的产品验收或实际领用明细数据上传供应商管理系统并生成对账单，公司销售人员自供应商管理系统中下载采购对账单，并与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，经双方核对确认无误后，公司在系统中确认对账完成。(万都采用供应商系统前，公司与万都以邮件方式进行对账)
江苏博俊	双方同意定期完成对账结算工作，对账结算的频率为：每月。双方应当确定专人负责对账工作，确定的对账人员应当具有适当的职权或经授权。双方每月 25 日前完成上月 11 日至本月 10 日可结算交易的对账工作。约定的对账完成日、对账期间的起止日在合作过程中应当保持一致，不得随意变更。如遇双休日、法定节假日及不可抗力因素等导致不能如期完成对账工作的特殊情况，约定的对账完成日、对账期间的起止日经双方协商后可做适当提前或延后，但不得将对账完成日推迟至次月。双方应当对产品物料名称及编码、验收数量、价格等交易信息进行核对确认，对于存在的争议情形，双方应当及时对争议的情况进行调查并协商处理。	报告期内，合同相关条款执行良好。双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。本月 25 日前完成上次对账截止日至本次对账截止日的对账确认，对账截止日通常为每月 10 日左右。	客户验收产品的物料名称、规格、数量、金额等。	根据约定的结算周期，公司根据 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格，汇总后形成对账单，通过邮件发送给客户，并需经客户邮件回复确认。

报告期内，公司与主要客户的对账过程与合同约定基本一致，合同相关条款执行良好，对账工作有效执行。公司与个别客户在销售合同中虽未针对对账周期、时点等方面做出具体约定，但实际业务过程中，公司与客户的对账工作已形成既定惯例，对账周期、期间及完成对账时点报告期内均基本保持一致，不存在随意调整对账时点和对账期间的情形。在日常结算过程中，公司按照行业惯例并结合公司与客户双方的内部控制管理要求，与客户进行定期对账后确认收入并开票结算，不存在实际执行情况与合同约定存在重大差异的情形。

## 2、对账金额的确定是否有充足的外部依据，对账单具体由发行人还是客户出具，相关内控运行情况及有效性

### (1) 对账金额的确定具有充足的外部依据

在对账的过程中，公司与客户双方将对于产品物料名称、规格、数量、单价等关键要素进行核对确认。其中，产品数量公司主要通过将 ERP 系统的产品交付及退回数据，与客户供应商管理系统中的验收或领用数据，或客户提供的结算单、对账单等数据等进行核对确认。核对完成后，采用供应商管理系统的客户，公司会在客户供应商管理系统中进行确认，截图对账结果并打印存档作为收入确认的外部依据；未使用供应商管理系统的客户，公司将客户盖章回传的对账单、邮件回复确认等进行存档作为收入确认的外部依据。对账工作完成后，最终确定的对账单将由公司营业部部长审核，并将上述外部依据一同提交财务部复核，由财务部确认收入并开具发票。

综上所述，公司与客户的对账金额的确定具有充足的内外部依据。

### (2) 对账单由公司或客户出具

报告期内，对账单（包括“结算清单”、“领用结算通知单”、“对账结算明细”等具有对账单性质的同类单据，以下统称为“对账单”）既存在由公司出具的情况，亦存在由客户出具的情况，公司与主要客户主要合作主体的对账单出具方情况如下表所示：

客户名称	客户单体名称	对账单出具方	备注
天纳克	天纳克（常州）减振系统有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账

客户名称	客户单体名称	对账单出具方	备注
	天纳克（北京）汽车减振器有限公司 天纳克（苏州）减振系统有限公司		单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。天纳克采用供应商系统前，公司与天纳克以邮件方式进行对账，对账单由天纳克出具，公司邮件回复确认对账完成。
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司 比亚迪汽车有限公司 合肥比亚迪汽车有限公司 长沙市比亚迪汽车有限公司 中山比亚迪电子有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。
比亚迪	北京厚成泰克汽车部件有限公司		客户根据结算周期，定期将结算清单发送公司核对，双方核对无误后，由客户盖章确认对账完成。
	厚成精工（宁波）汽车部件有限公司		对账单由公司出具，双方核对无误后，由客户盖章确认对账完成。
安斯泰莫	安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	客户	客户供应链管理部门按约定的结算周期，以邮件方式将验收明细数据发送给公司，公司与ERP系统的产品交付及退回数据进行核对，公司与客户物品部核对无误后，根据产品价格形成对账单，通过邮件方式发送客户采购部，由客户邮件回复确认完成对账。
	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。
	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。
万都	汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。万都采用供应商系统前，公司与万都以邮件方式进行对账，对账单由万都出具，公司邮件回复确认对账完成。
	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。万都采用供应商系统前，公司与万都以邮件方式进行对账，对账单由万都出具，公司邮件回复确认对账完成。
江苏博俊	江苏博俊工业科技股份有限公司	永励精密	对账单由公司出具，双方核对无误后，由客户邮件确认对账完成。

### （3）对账相关内控制度完善且执行有效

公司针对与客户的对账工作制定了《销售对账及开票管理制度》，针对对账过程中的各个关键环节的工作流程及要点进行了规范，具体内部控制措施及运行情况如下表所示：

内控环节	内部控制措施	内控运行情况
单据管理	<p>产品出入仓后,仓库管理人员及时将产品发货单、调拨单、退货单与 ERP 系统进行核对,确认无误后立即提交销售内勤;使用中转仓的客户,中转仓服务商根据客户下达的发货通知,安排对客户的发货,并向公司提供收发日报表,公司专人根据中转仓每日发货情况在 ERP 系统中录入发货信息,生成产品发货单;</p> <p>产品送达客户后,客户需在发货单据上签收,签收单据由承运人或中转仓服务商定期回交公司;</p> <p>若发生客户退货、索赔情况,公司专人与客户、公司品管部门沟通确认,明确处理办法后填制退货处理流程表或索赔单并经审核确认;</p> <p>上述单据须定期整理、存档保管,作为公司与客户对账结算的核对凭证。</p>	执行有效
对账单编制	<p>客户不采用供应商管理系统的,公司专人在与客户约定的对账时间,根据公司 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格,以及发货单、签收单等相关单据制作对账单,核对无误后发送客户。</p> <p>客户采用供应商管理系统的,公司专人在与客户约定的对账时间登录客户系统获取对账单,再与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格,以及发货单、签收单等相关单据进行核对。</p>	执行有效
对账差异处理	对于对账过程中发现的差异对账情况,公司及时与客户进行沟通协商,调查导致差异的原因并形成处理方案。	执行有效
完成对账	<p>客户不采用供应商管理系统的,公司专人跟催客户确认,双方对账结果达成一致后,由客户邮件回复确认完成对账,或由客户在对账单上盖章确认完成对账,客户确认邮件、盖章对账单将存档保留。</p> <p>客户采用供应商管理系统的,双方对账结果达成一致后,公司在客户系统中确认对账完成,确认完成界面将截图并打印存档保留。</p> <p>对账完成后,公司营业部部长对双方确认的对账单再行审核,营业部将一套完整的对账资料,包括对账单以及匹配的相关单据提交财务部,财务部复核后确认收入并开具发票。</p>	执行有效

综上所述,公司针对与客户的对账工作建立了适当、完善的内部控制制度,并且在报告期内得到了有效执行。

(二)结合销售合同有关验收、对账等具体条款及实际执行情况,说明合同约定的客户验收完成时点是否为次月客户与公司对账的时点,发行人“当客户与公司对账一致时,说明该商品已经通过其质量检验,此时客户方才接收该商品”判断是否准确,是否存在延后确认收入的情形

公司与主要客户销售合同中的相关约定条款列示如下:

客户名称	合同关于产品质量、验收及风险报酬转移的 约定条款	对账结算条款
天纳克	<p>买方应符合或超过买方要求的履行标准并且根据买方质量保证程序的准则操作。</p> <p>买方对产品的接受应以产品检验合格和符合目的为前提。除买方采购订单另有约定外，产品所有权及相关毁损灭失之风险在买方接受产品时转移至买方。</p> <p>即使买方已接收产品或支付产品价款，产品仍需在买方决定的时间受买方的检验和接受。如果卖方交付瑕疵或不相符产品，买方可以自行决定，由卖方承担费用且无需向卖方承担责任：(a) 退回产品，(b) 购买或制造类似产品（并且，在这种情况下，卖方特此授予买方一个使用卖方知识产权的许可，以实现上述目的），(c) 保留产品并按照买方的损失减价，(d) 自行或由他人修理产品，(e) 要求卖方立即替换或修复产品，并/或(f) 行使任何买方的其他权利或救济。</p>	<p>双方同意定期完成对账结算工作，对账结算的频率为：每月。双方应当确定专人负责对账工作，确定的对账人员应当具有适当的职权或经授权。双方每月 20 日前完成上个自然月可结算交易的对账工作。约定的对账完成日、对账期间的起止日在合作过程中应当保持一致，不得随意变更。如遇双休日、法定节假日及不可抗力因素等导致不能如期完成对账工作的特殊情况，约定的对账完成日、对账期间的起止日经双方协商后可做适当提前或延后，但不得将对账完成日推迟至次月。双方应当对产品物料名称及编码、验收数量、价格等交易信息进行核对确认，对于存在的争议情形，双方应当及时对争议的情况进行调查并协商处理。</p>
比亚迪	<p>供方所供产品应保证产品质量，达到需方要求的质量目标。</p> <p>双方采用寄售的交易模式的，供方依据需方提供的交货通知单，将货物运送至需方指定收货地点，由需方代为保管，需方根据其生产需求从中领用。货物在需方保管期间，其所有权仍归供方所有。</p> <p>针对采取寄售模式交付的产品，采购订单上的产品数量是一定时期内需方预计使用产品的总数量，双方最终的交易数量以需方实际投入生产的产品数量为准，对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品，需方不承担购买的责任；针对非寄售模式交付的产品，双方最终的交易数量以需方实际验收入库的数量为准。</p>	<p>供方须以供需双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据开具增值税专用发票，并按需方规定的时间内送达。需方专责人员，需方按照双方约定的账期支付货款。</p>
厚成	<p>供方必须严格按照需方提供的技术标准、产品图纸或样件的要求进行供货，供方必须对所交物资中可能存在的隐蔽性瑕疵或缺陷负全部责任。</p> <p>乙方向甲方交货后，甲方应根据甲方的进口验货程序及时进行验货（包括验收）。供应货物符合甲方的进口验货要求和标准时，货物的所有权转移至甲方。对乙方交付的货物进行验货的标准由甲方决定。</p>	<p>结算方式及期限：按需方实际验收数额减去使用过程中退换的不合格品数量，并经供需双方签字确认后为准结算（向需方开具增值税发票）。</p>

客户名称	合同关于产品质量、验收及风险报酬转移的约定条款	对账结算条款
安斯泰莫	<p>乙方交付给甲方的部品等，必须符合甲方指定以下技术规格。……乙方向甲方交付的部品等必须符合前条规定的技术规格，必须保证甲方及甲方的客户所要求的产品质量。</p> <p>乙方在甲方指定的场所交货后，甲方对所接收的资材进行接货检查。此时，甲方的检查方法及合格与否的判定基准以及其他检查相关的详细事项，按甲方的另行规定来执行。</p> <p>部品等的所有权，在甲方验收合格后，由乙方转移至甲方。</p>	<p>甲方从当月接收检查合格品或特别采购开始计算，在当月截止日前将可结算部品明细（以下简称“明细表”）通知乙方。甲方在乙方收到明细表 10 个工作日后，若乙方没有对甲方提出书面的异议的，则甲方按照明细表上所记载的买卖金额，按照约定的日期，指定的方法支付。</p>
万都	<p>供应商保证，所有产品均符合规范，具有令人满意的质量，适合预定用途且无任何明显的或隐藏的瑕疵（包括设计、材料和工艺方面的缺陷以及导致产品性能变差的缺陷）。</p> <p>汉拿万都应有权在交货时或者汉拿万都将产品用于预定用途时，依据汉拿万都确定的验收程序和方法对产品进行验收。汉拿万都可以拒收任何其有理由认为不合格或有瑕疵的产品，在这种情况下，该产品将不被视为已由供应商交付至汉拿万都。</p>	未明确约定。
江苏博俊	<p>无瑕疵保证：卖方依据协议的数量、品质、设计以及包装条款进行发货。卖方确保所有其发送的产品以及提供的服务符合工艺要求以及相关法律法规、贸易机构以及合同履行地的要求。</p> <p>在收到货物后买方应立即检验数量并确认是否一致并检查在运输途中是否造成明显的损伤。买方对卖方产品的签收，不表示买方已验收卖方产品，产品仍需在买方决定的时间和方法受买方的检验。买方不对单次签收的产品出具验收证明，每月完成对账结算的产品，可视为产品已由买方验收。</p>	<p>双方同意定期完成对账结算工作，对账结算的频率为：每月。双方应当确定专人负责对账工作，确定的对账人员应当具有适当的职权或经授权。双方每月 25 日前完成上月 11 日至本月 10 日可结算交易的对账工作。约定的对账完成日、对账期间的起止日在合作过程中应当保持一致，不得随意变更。如遇双休日、法定节假日及不可抗力因素等导致不能如期完成对账工作的特殊情况，约定的对账完成日、对账期间的起止日经双方协商后可做适当提前或延后，但不得将对账完成日推迟至次月。双方应当对产品物料名称及编码、验收数量、价格等交易信息进行核对确认，对于存在的争议情形，双方应当及时对争议的情况进行调查并协商处理。</p>

如上表所示，公司与主要客户的销售合同中关于产品质量、验收及风险报酬转移的约定条款以及对账结算条款，结合公司与客户的实际业务过程可以总结以下特点：

### 1、客户对产品质量具有较高要求；

公司从事精密钢管及管型零部件产品的研发、生产和销售，主要产品包括底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件等。公司客户包括天纳克、比亚迪、

万都、安斯泰莫、江苏博俊等国际和国内知名汽车零部件供应商及整车厂。汽车零部件的产品质量对汽车整体运行安全性和舒适性至关重要，因此公司下游客户对产品质量的要求较为严格，销售合同中通常对产品质量、验收等方面具有明确约定，要求公司提供的产品符合相关技术标准且无瑕疵。

**2、产品风险报酬的转移以产品验收为前提；**

根据公司与客户签订的销售合同及实际业务流程，公司销售的产品需经客户验收合格后才能确认风险报酬的转移，如：“买方对产品的接受应以产品检验合格和符合目的为前提。除买方采购订单另有约定外，产品所有权及相关毁损灭失之风险在买方接受产品时转移至买方”“部品等的所有权，在甲方验收合格后，由乙方转移至甲方”等。因此，公司销售产品的收入确认应当满足客户已验收产品的条件。

**3、公司无法主导客户的验收方法及时点，且客户不对单批次产品出具验收证明；**

公司与客户交易的实际执行过程中，客户对公司货物送达时的签收，仅代表客户对送货包装、数量、外观等方面初步检查的认可，而对于产品质量的最终认可，还取决于客户后续的验收程序。根据公司与客户的合同约定，如：“产品仍需在买方决定的时间受买方的检验和接受。”“汉拿万都应有权在交货时或者汉拿万都将产品用于预定用途时，依据汉拿万都确定的验收程序和方法对产品进行验收。”等，客户对公司产品的验收方法通常包括批次抽样检验、产品领用后对半成品或产成品进行测试等方式，来判断产品是否符合技术性能、是否存在隐藏的暗伤、瑕疵等，产品验收过程可覆盖至产品的领用甚至下游产品的制造过程，因此公司无法主导客户对产品的验收方法及时点。此外，公司的产品具有发货批次频繁、规格型号及数量多等特点，客户一般不针对具体产品或单次收货出具验收证明，而是通过对账的方式，对于一段期间内公司供应的产品种类、数量、质量等方面进行确认。公司在对账完成的时点取得产品已获验收的证明，而在对账完成前，公司不具有客户对产品已完成验收的直接证据。

综上所述，基于公司与客户的合同约定和实际业务流程，对账完成前，公司不具有客户对产品已完成验收的直接证据，因此，公司以与客户完成对账的时点

作为客户对产品验收的时点具有合理性，公司“当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品”的判断准确。报告期内，公司以与客户完成对账的时点作为收入确认时点，报告期内一贯执行，不存在延后确认收入的情形。

**(三) 说明采用次月对账作为收入确认时点并确认次月收入是否符合业务实质，是否存在收入跨期情形，相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司是否存在较大差异；测算如按次月对账并确认当月收入对发行人报告期各期营业收入和利润的影响金额及占比**

**1、采用次月对账作为收入确认时点并确认次月收入是否符合业务实质，是否存在收入跨期情形，相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司是否存在较大差异；**

报告期内，公司以内销为主，内销收入占主营业务收入的比例分别为 95.00%、97.59%、98.12% 及 97.36%，境外销售占比较小，且公司对于境外销售均采用 FOB/CIF、EXW 等常规结算方式，收入确认原则符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司及行业惯例保持一致。

公司境内收入根据结算方式不同，可分为“直接订单销售”和“寄售销售”两种模式，其中直接订单销售模式下，公司根据约定，直接将产品从公司仓库或第三方仓库发往客户指定地点，客户会对货物进行签收，在实际结算前对已运送至客户指定地点的存货按照发出商品核算，双方定期根据验收情况进行对账结算，对账由客户或公司发起，最终以双方对账一致无异议的对账单作为公司确认收入的依据；寄售销售模式下，在实际结算前对已运送至客户指定地点的存货按照发出商品核算。公司根据客户预计需求情况将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。对于在某一时点的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已

取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：A、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；B、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；C、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；D、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；E、客户已接受该商品；F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。公司的合同履约义务属于某一时期的履约义务，公司境内销售的不同时点是否满足《企业会计准则第 14 号—收入》中有关控制权转移的迹象的对比分析如下：

### (1) 直接订单销售

控制权转移的迹象	公司实际情况	以下时点是否满足	
		客户签收	完成对账确认
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司与直接订单销售主要客户的合同中通常对于产品货款支付具有一定限制条件，如：“接受产品”“检查合格后”“经供需双方确认”等，因此在客户签收时，客户不负有现时付款义务。对账完成后，表明客户已对产品种类、数量、质量等信息进行确认，发行人由此取得确定的收款权利。	否	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	产品所有权通常情况下于交货时转移给客户。但公司与部分客户的合同中约定了所有权及风险转移条款，将产品接受、产品质量与所有权转移条件进行了关联，如：“买方对产品的接受应以产品检验合格和符合目的为前提。除买方采购订单另有约定外，产品所有权及相关毁损灭失之风险在买方接受产品时转移至买方。”“可以拒收任何其有理由认为不合格或有瑕疵的产品，在这种情况下，该产品将不视为已由供应商交付”等，在此类具有特殊约定的情况下，客户签收时不能表明商品的法定所有权已经完成转移。当客户与公司完成对账时，则通常表明商品的法定所有权已转移给客户。	特殊情况下依据合同不能满足	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	根据合同约定及实际业务操作，在客户签收货物时，该商品的实物已转移至客户，即客户已实物占有该商品。	是	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	产品所有权上的主要风险和报酬通常于交货时转移给客户。但公司与部分客户的合同中约定了的所有权及风险转移条款中，将产品接受、产品质量与所有权转移条件进行了关联，因此特殊情况下依据合同，在客户签收时点，产品的主要风险未转移给客户。当客户与公司完成对账时，通常表明商品的法定所有权已转移给客户。	特殊情况下依据合同不能满足	是
客户已接受该商品	根据合同约定及实际业务操作，客户一般不针对具体产品或单次收货出具验收证明，因此当客户签收产品时，暂不具备充分证据表明客户已接受产品；当客户与公司完成对账时，通常表明客户已接受公司产品。	否	是

直接订单销售模式下，公司销售的产品需经客户验收合格后才能确认风险报酬的转移，从而达到“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”的收入确认条件。而公司的产品具有发货批次频繁、规格型号及数量多等特点，客户一般不针对具体产品或单次收货出具验收证明，而是通过进行定期对账，双方对产品种类、数量、质量验收等信息进行确认，公司由此取得确定的收款权利，产品的所有权及主要风险与报酬转移给客户。因此，公司以对账完成的时点作为收入确认的时点是恰当、谨慎的，符合《企业会计准则》相关规定。

## (2) 寄售销售

控制权转移的迹象	公司实际情况	以下时点是否满足	
		客户签收	完成对账确认
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	根据合同约定，寄售客户只针对约定期间内实际上线领用的产品进行结算，同时通常对于产品货款支付具有一定限制条件，如：“经过需方检验合格/上线”“供方须以供需双方确认的当月实际使用数量”“每月编写对账单，其内容包含相关寄售货物的项目编号、出库数量以及详情。对于基于对账单的款项，按具体支付条款付款。”等，因此在客户签收时，客户不负有现时付款义务。对账完成后，表明客户已对产品种类、领用数量、质量等信息进行确认，公司由此取得确定的收款权利。	否	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	根据合同约定，当客户签收产品时，商品的法定所有权未转移给客户。如“针对采取寄售模式交付的产品，采购订单上的产品数量是一定时期内需方预计使用产品的总数量，双方最终的交易数量以需方实际投入生产的产品数量为准，对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品，需方不承担购买的责任”。对账完成时，表明客户已对产品种类、领用数量、质量等信息进行确认，产品的法定所有权转移给客户。	否	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	根据合同约定及实际业务操作，在客户签收货物时，该商品的实物已转移至客户。	是	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，所有权上的主要风险和报酬在客户实际上线领用时转移给客户。	否	是
客户已接受该商品	在客户签收货物时，不代表客户已接受公司产品。当客户与公司完成对账时，通常表明客户已接受公司产品。	否	是

寄售销售模式下，根据合同约定，客户只针对约定期间内实际上线领用的产品进行结算，在产品上线领用前，产品的所有权、主要风险及报酬尚未转移给客

户，客户不负有付款义务。同时，在对账完成前，公司无法取得客户实际上线领用产品的数据信息，而在对账完成后，公司取得客户对产品种类、领用数量、产品质量等信息的确认，产品的所有权及主要风险与报酬转移给客户，发行人由此取得确定的收款权利。因此，公司以对账完成的时点作为收入确认的时点是恰当、谨慎的，符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，公司境内收入中的直接订单销售与寄售销售均一贯以与客户完成对账的时点作为收入确认的时点。实际业务过程中，公司与客户对账完成的时点多为对账期间结束日的次月。公司与客户对于对账工作均具有相关内控要求和工作流程，双方为保证对账的及时性和准确性，在正式开展对账工作前均需一定的准备周期，客户方面的产品验收或领用数据须由其生产、质量部门的整理汇总，公司方面也须针对对账期间内的数据进行整理核对，对发货单据、客户签收单据进行整理及内部传递。因此，公司以次月完成对账作为收入确认时点，符合公司与客户的实际业务情况。报告期内，严格按照与客户完成对账的时点作为收入确认的时点，不存在收入跨期情形，公司与客户的对账周期、时点及期间基本固定，不存在通过调整对账周期、时点及期间的方式影响经营业绩的情况。

公司的收入确认方法在汽车制造业，或产品主要应用于汽车行业的上市公司中较为常见，列举如下：

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
开特股份 (832978.BJ)	汽车制造业—传感器、光传感器、功率模块、直流电机执行器、步进电机执行器和无刷电机执行器	公司根据客户订单预测组织生产并开始发货，将货物交由运输公司运抵至客户指定地点或第三方仓储公司，客户根据需求到指定地点取货或第三方仓储公司进行配送，公司与客户核对领用或签收情况，形成经双方认可的结算单或对账单，核对无误后，公司开票并确认收入的实现。
安培龙 (301413.SZ)	计算机、通信和其他电子设备制造业—热敏电阻及温度传感器、氧传感器、压力传感器，主要客户包括比亚迪等整车厂	公司根据客户订单将商品发往客户指定地点并交付给客户后，公司与客户经对账确认数量和金额，达成一致后确认收入。

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
福立旺 (688678.SH)	通用设备制造业—精密金属零部件、汽车类精密金属零部件、电动工具类精密金属零部件等	内销一般业务：按订单约定的交货期分次送货，并在与客户约定的对账日，将上一对账日至本对账日期间客户验收的货物与客户进行核对（核对内容包括品种、数量及金额等），双方核对无误后，公司按对账确认的品种、数量和金额于对账日确认销售收入实现。内销寄售业务：按订单约定的交货期分次送货，并在与客户约定的对账日，将上一对账日至本对账日期间客户实际领用的货物与客户进行核对（核对内容包括品种、数量及金额等），双方核对无误后，公司按对账确认的品种、数量和金额于对账日确认销售收入实现。
中捷精工 (301072.SZ)	汽车制造业—汽车精密零部件的研发、生产和销售，主要产品为减震零部件产品	公司根据合同约定将产品运送至客户指定的收货地点，并经双方对账确认数量及结算金额后确认收入。
德迈仕 (301007.SZ)	汽车制造业—汽车视窗系统、汽车动力系统和汽车车身及底盘系统等汽车精密零部件	主要国内销售模式：公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对无误后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。寄售仓国内销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。
博俊科技 (300926.SZ)	汽车制造业—汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，主要产品为门系统、转向系统、动力系统等核心汽车零部件	汽车冲压零部件、注塑件—内销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格并取得与客户的对账材料。
舜宇精工 (920906.BJ)	汽车零部件及配件制造—出风口、杯托等内饰功能件的设计和制造	内销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格，并取得与客户的对账材料。
泰德股份 (920378.BJ)	通用设备制造业—汽车精密轴承的研发、制造和销售	境内销售：1、寄售仓境内销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。2、其他销售模式：公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。

上述上市公司均以与客户完成对账或取得对账单或对账材料的时点作为收入确认的时点，对于已发出未确认收入的存货通常以发出商品进行核算，因此，发出商品周转天数可一定程度上反映上述上市公司产品发出至完成对账的周期，上述上市公司与公司的发出商品周转天数对比情况如下表所示：

单位: 天

公司名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
开特股份(832978.BJ)	48.44	47.31	43.56	46.99
安培龙(301413.SZ)	34.76	37.63	29.72	29.86
福立旺(688678.SH)	20.44	17.41	16.96	19.92
中捷精工(301072.SZ)	不适用	不适用	不适用	不适用
德迈仕(301007.SZ)	29.48	29.08	32.16	34.46
博俊科技(300926.SZ)	25.48	27.73	28.99	23.52
舜宇精工(920906.BJ)	84.50	61.36	54.58	60.74
泰德股份(920378.BJ)	45.88	42.21	30.31	23.88
<b>平均值</b>	<b>41.28</b>	<b>37.53</b>	<b>33.76</b>	<b>34.20</b>
<b>永励精密</b>	<b>34.14</b>	<b>38.40</b>	<b>44.56</b>	<b>34.36</b>

注1:发出商品周转天数=主营业务收入/期初及期末发出商品账面余额的平均数;

注2:中捷精工未单独列示发出商品账面余额。

报告期各期,公司发出商品周转天数与上述同行业上市公司平均水平不存在显著差异,产品发出至完成对账并确认收入的周期通常为20-60天,意味着公司与上述同行业上市公司的对账完成时点多为产品发出的次月,符合行业惯例。

此外,除上述汽车制造业或产品主要应用于汽车行业的上市公司外,亦存在以与客户的对账单作为收入依据的案例,如下表所示:

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
西立智能(920007.BJ)	金属制品业—光伏支架核心零部件	公司根据销售合同或订单发货,客户确认收货后根据合同约定时间进行对账,双方确认无误后开具发票,收入货款金额已经确定,款项已收讫或预计可以收回,经双方对账确认数量及结算金额后,公司即认为产品所有权的风险和报酬已经转移给客户,公司与客户完成对账时点作为销售收入确认的时点。
聚星科技(920111.BJ)	电气机械和器材制造业—产品为电触头和电接触元件等金属元器件	国内销售业务,根据与客户签订的销售合同或订单,完成相关产品生产,经客户验收并与客户对账确认后,确认收入。
华之杰(603400.SH)	通用设备制造业—电动工具、消费电子等领域零部件的研发、生产与销售	对于国内销售,其中寄售模式下,以将产品发至客户货仓,根据客户实际领用情况对账完成时作为收入的确认时点;非寄售签收模式下,以将产品交付客户签收,并与客户对账完成时作为收入的确认时点。

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
思泉新材 (301489.SZ)	计算机、通信和其他电子设备制造业—人工合成石墨散热膜、人工合成石墨散热片等热管理材料	本公司与客户之间的销售商品合同包含转让相关商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。境内产品销售：根据订单或合同，发出货物并将货物送达客户，由客户验收合格并核对无误后确认收入，公司以客户验收合格并经双方对账确认的对账单作为收入确认依据。
强一股份 (688809.SH)	半导体行业—半导体关键工序晶圆测试所需核心硬件探针卡	探针卡销售、维修、晶圆测试板销售、与半导体测试相关的材料及设备收入公司根据与客户签订的销售合同（或订单），将产品交付至客户指定地点，公司每月与客户对账确认客户验收的产品数量和金额后，确认销售收入。
浙江华业 (301616.SZ)	通用设备制造业—塑料机械、纺织机械及配件、五金	内销收入：公司每月与其客户核对已完成交付产品的数量和金额，经客户验收并完成对账后确认收入。
格利尔 (920641.BJ)	电气机械和器材制造业—照明产品及磁性器件的研发、生产和销售	一般销售模式：内销根据销售合同约定将货物运达客户指定地点，在客户收到货物，双方完成对账后确认收入；寄售模式：根据与客户签订的合同，将货物送达客户指定地点，待客户实际领用后，根据客户领用清单确认收入。

综上所述，公司主要客户为整车厂或大型汽车零部件企业，具备良好的内部管理体系。报告期内，公司一贯以与客户完成对账的时点作为收入确认的时点，完成对账时点通常为对账期间结束日的次月，符合公司与客户的业务实质，满足《企业会计准则》的相关要求并符合行业惯例，公司收入确认方法谨慎、恰当，并在报告期内一贯执行，未发生变化。

## 2、测算如按次月对账并确认当月收入对发行人报告期各期营业收入和利润的影响金额及占比

公司主要客户结算频率为每月一次，在与客户对账完成后，确认产品销售收入。多数情况下，完成对账时点通常为对账期间结束日的次月，若将收入确认提前至对账期间结束的当月，对公司各年度营业收入及净利润的影响情况测算如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对营业收入的影响金额	-1,702.69	781.94	1,559.01	-56.19
对营业收入的影响比例	-6.69%	1.38%	3.07%	-0.14%
对净利润的影响金额	-470.93	377.25	324.54	377.94

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对净利润的影响比例	-8.58%	3.98%	3.49%	6.26%

注：对营业收入的影响金额=当期期后营业收入中对账单对账期间结束日归属于当期的金额-当期营业收入中对账单对账期间结束日归属于上期的金额；对净利润的影响金额=(当期期后营业毛利中对账单对账期间结束日归属于当期的金额-当期营业毛利中对账单对账期间结束日归属于上期的金额)\*(1-企业所得税税率)。

由上表可知，若将收入确认提前至对账期间结束日的当月，将导致报告期各期营业收入变化-0.14%、3.07%、1.38%和-6.69%，其中，对2022年度营业收入的影响极小；2023至2024年度，由于公司销售收入的呈增长趋势，收入确认时点的提前将导致营业收入小幅增加；2025年1-6月，测算区间仅为半年，且测算方法将调减绝大部分应当确认于2025年1月的销售收入（产品为2024年12月交付）并调增绝大部分应当确认于2025年7月（产品为2025年6月交付）的销售收入，但由于年末通常为公司生产销售旺季，年末的产品交付量相比年中较高，因此导致测算结果对2025年1-6月营业收入的影响为负且影响比例相对较高。

净利润方面，若将收入确认提前至对账期间结束日的当月，将导致报告期各期净利润变化6.26%、3.49%、3.98%和-8.58%。其中，2022年至2024年度由于年末原材料价格相比年初下降较为明显，使得测算对净利润的影响为正，且高于对营业收入的影响；2025年1-6月，由于测算影响的销售收入主要为上年年末交付的产品，年末通常为公司生产销售旺季，产品单位平均成本相对较低，对应的毛利率较高，因此测算对净利润的影响比例相对较高。

若将公司收入确认时点进一步提前至产品交付客户的时点，对公司各年度营业收入及净利润的影响情况测算如下：

期间	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
对营业收入的影响金额	-1,705.70	710.06	1,423.63	157.3
对营业收入的影响比例	-6.70%	1.25%	2.80%	0.38%
对净利润的影响金额	-636.94	519.79	260.75	467.67
对净利润的影响比例	-11.61%	5.48%	2.81%	7.74%

注1：对营业收入的影响金额=当期期后营业收入中于本期交付的金额-当期营业收入中于前期交付的金额；对净利润的影响金额=(当期期后营业毛利中于本年交付的金额-当期营业毛利中于前期交付的金额)\*(1-企业所得税税率)；

注2：上表中产品交付客户的日期以公司产品发货日期进行测算，发货日期早于交付日期，使用发货日期进行测算更加谨慎，公司主要客户的运输时间通常为2天以内，对测算准

确性的影响亦较小。

由上表可知，若将公司收入确认时点提前至产品交付的时点，将导致报告期各期营业收入变化 0.38%、2.80%、1.25%和-6.70%，将导致报告期各期净利润变化 7.74%、2.81%、5.48%和-11.61%。公司主要客户的对账期间多为自然月或起止日与自然月起止日相近，因此两种测算方法的测算结果差异总体较小。

综上所述，如按次月对账并确认当月收入，或将公司收入确认时点提前至产品交付客户的时点，对公司报告期各期营业收入和利润的影响金额及占比总体较小。

**(四) 说明与客户非自然月对账的具体情况，包括客户名称、销售模式（直接订单销售或寄售销售）、对账周期、期末会计处理方法等，说明对于前述客户的收入确认是否存在跨期情形。**

公司报告期各期前十大客户中，采用非自然月份对账的客户或客户单体及其对账具体情况如下表所示：

客户名称	客户单体名称	销售模式	对账周期	对账期间	完成对账时点
万都	汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	直接订单销售	每月	上月 26 日左右至本月 25 日左右	通常次月 20 日前
厚成	北京厚成泰克汽车部件有限公司	直接订单销售	每月	上月 26 日左右至本月 25 日左右	通常次月 20 日前
江苏博俊		直接订单销售	每月	上月 11 日左右至本月 10 日左右	通常本月 25 日前
蒂森克虏伯	蒂森克虏伯动力部件（大连）有限公司	寄售销售	每月	为上月对账截止日至本月对账截止日（对账截止日通常为本月第三周的周五之前）	本月第三周周五之前
	蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件（上海）有限公司	直接订单销售	每月	上月 22 日左右至本月 21 日左右	本月 24 日前
奥钢联型材（中国）有限公司		直接订单销售	每月	上月 26 日左右至本月 25 日左右	本月月底前
凯迩必机械工业（镇江）有限公司		直接订单销售	每月	上月 26 日左右至本月 25 日左右	本月月底前

各期期末，公司对于上述客户已发货但未完成对账结算的存货，均以发出商品进行核算。

上述客户尽管销售模式存在不同，但收入确认方法与采用自然月对账的内销客户不存在差异，收入确认时点均为完成对账的时点，报告期内一贯执行，收入确认不存在跨期的情形。

## 二、中介机构说明

### (一) 核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人与主要客户的销售合同并访谈发行人销售人员，了解发行人与主要客户合同中关于产品质量、验收、风险报酬转移以及对账结算相关约定，发行人与客户的对账的周期、时点、期间、内容、过程、对账单的出具方等情况；
- 2、走访发行人主要客户，了解报告期内发行人与主要客户的验收方式、对账结算等交易情况；
- 3、访谈发行人财务人员，了解发行人不同销售模式下的收入确认政策，收入确认的时点及依据，结合发行人与客户的销售合同、实际业务情况并查阅同行业及其他制造业上市公司案例，分析发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关要求及行业惯例；
- 4、查阅发行人对账相关的内部控制制度，访谈销售人员及财务人员，了解相关内控措施，并对发行人销售收入循环执行穿行测试和细节测试，评价相关内部控制制度是否健全及报告期内的实际执行情况；
- 5、复核发行人按次月对账并确认当月收入，以及按产品交付时点确认收入两种方式下的测算计算表，评估不同收入确认方式对发行人营业收入和利润的影响；
- 6、访谈发行人销售人员及财务人员，了解发行人与客户非自然月对账的具体情况、期末会计处理方法；
- 7、对发行人销售收入执行截止性测试。

### (二) 核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人与主要客户的对账工作定期有效执行，不存在实际执行情况与合同约定存在重大差异的情形，对账金额的确定具有充足的外部依据，对账单由发行人和由客户出具的情况兼有，相关内部控制制度完善，执行有效；

2、根据合同和实际业务情况，由于发行人客户对产品质量具有较高要求，产品风险报酬的转移以产品验收为前提且公司无法主导客户的验收方法及时点，且客户不对单批次产品出具验收证明，发行人以与客户完整对账的时点作为客户验收完成时点具有合理性，发行人“当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品”的判断准确；

3、发行人一贯以与客户完成对账的时点作为收入确认的时点，实际业务中，对账完成的时点多为对账期间结束日的次月，符合业务实质，不存在收入跨期的情形；公司收入确认政策符合《企业会计准则》要求及行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异；如按次月对账并确认当月收入，或将发行人收入确认时点提前至产品交付客户的时点，对发行人报告期各期营业收入和利润的影响金额及占比总体较小；

4、发行人存在部分采用非自然月对账的客户，此类客户的收入确认时点同为与客户完成对账的时点，收入确认不存在跨期的情形。

### （三）说明发出商品函证未回函客户的名称、金额、未回函原因、执行的替代性程序及有效性。

#### 1、未回函情况

报告期各期末，发行人发出商品函证未回函的金额分别为 746.28 万元、904.23 万元、1,662.55 万元和 1,063.56 万元，发出商品函证未回函客户的具体情况及替代测试核查程序具体如下：

##### （1）2025 年 6 月 30 日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函 金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系 统结存数据	核对发货单 与结存明细	核对期后 结转情况
嘉兴永励	比亚迪汽车有 限公司	331.24	客户有商品结存系统， 未予回函	是	是	是
嘉兴永励	长沙市比亚迪汽 车有限公司	196.91	客户有商品结存系统， 未予回函	是	是	是
嘉兴永励	合肥比亚迪汽 车有限公司	127.59	客户有商品结存系统， 未予回函	是	是	是

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	安斯泰莫底盘系统(广州)有限公司	93.34	客户不对半年度发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
嘉兴永励	安斯泰莫底盘系统(广州)有限公司武汉分公司	56.42	客户不对半年度发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
嘉兴永励	汉拿万都(宁波)汽车底盘系统科技有限公司	98.38	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	36.18	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	123.50	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	1,063.56	—	—	—	—

(2) 2024年12月31日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	19.51	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪汽车工业有限公司	0.02	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪汽车有限公司	575.34	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	合肥比亚迪汽车有限公司	414.23	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	长沙市比亚迪汽车有限公司	329.98	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪精密制造有限公司	6.72	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都(宁波)汽车底盘系统科技有限公司	117.57	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
浙江永励	天纳克（常州）减振系统有限公司	14.78	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	6.71	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	81.66	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	96.02	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	1,662.55	—	—	—	—

(3) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	644.42	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪汽车工业有限公司	0.00	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	134.72	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（常州）减振系统有限公司	18.18	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	8.28	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	96.59	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	2.04	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	904.23	—	—	—	—

(4) 2022年12月31日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	564.34	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	88.12	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（常州）减振系统有限公司	15.41	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	2.02	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	72.55	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	3.86	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	746.28	—	—	—	—

经与客户沟通确认，发行人以上客户未对发出商品回函的原因主要包括：①客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函；②核实发出商品数据的工作量较大，客户不对发出商品进行函证，未予回函；③部分客户与发行人某单体之间的交易量较小，该单体函证客户未予回函；④部分客户有商品结存系统，未予回函等。

## 2、替代性核查程序

保荐机构、申报会计师对于上述认定为未回函客户的期末发出商品实施的替代性核查程序，具体如下：

### (1) 核对客户系统结存数据

对于存在供应商供货管理系统的未回函客户比亚迪，从其系统中获取发行人产品在比亚迪厂仓的结存明细，对于少量比亚迪已签收未录入系统的发出商品，从中转仓获取库存日报表及比亚迪签收的发货单，统计期末发出商品数量，将以上期末结存数据核对至发行人发出商品期末账面结存明细，并分析差异原因。

经核查，报告期各期末发行人发出商品账面数据与比亚迪系统结存数据存在少量差异，主要系发行人发货与比亚迪存货入账的时间性差异，各期差异金额均在 25 万元（每期比亚迪所有主体差异之和）以内，差异较小，不存在重大异常。

### (2) 核对发货单与结存明细

获取发行人发出商品结存明细，选取未回函客户（包含比亚迪）各期 12 月出货的发出商品，抽查发货单，核对产品规格、数量、金额、发货日期等是否一致，报告期各期末核查比例分别为 67.40%、82.16%、89.23% 和 80.44%，经核查，未回函的发出商品对应的发货情况真实、准确。

### (3) 核对期后结转情况

获取发行人期后对账结算明细，检查期后销售对账记录、发票、回款凭证等单据，核对各期末未回函客户发出商品截至 2025 年 10 月 31 日的期后销售情况，具体如下：

①2025 年 6 月 30 日

单位：万元，%

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
比亚迪汽车有限公司	331.24	329.57	99.50
长沙市比亚迪汽车有限公司	196.91	194.51	98.78
合肥比亚迪汽车有限公司	127.59	116.71	91.47
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	93.34	92.00	98.56

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	56.42	56.33	99.83
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	98.38	97.90	99.52
杭州新世宝电动转向系统有限公司	36.18	33.85	93.58
芜湖世特瑞转向系统有限公司	123.50	121.39	98.29
<b>合计</b>	<b>1,063.56</b>	<b>1,042.26</b>	<b>98.00</b>

②2024年12月31日

单位：万元

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	19.51	17.14	87.85
比亚迪汽车工业有限公司	0.02	0.02	100.00
比亚迪汽车有限公司	575.34	575.32	100.00
合肥比亚迪汽车有限公司	414.23	414.21	100.00
长沙市比亚迪汽车有限公司	329.98	329.59	99.88
比亚迪精密制造有限公司	6.72	6.61	98.25
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	117.57	117.34	99.80
天纳克（常州）减振系统有限公司	14.78	14.78	100.00
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	6.71	6.71	100.00
杭州新世宝电动转向系统有限公司	81.66	80.43	98.49
芜湖世特瑞转向系统有限公司	96.02	96.02	100.00
<b>合计</b>	<b>1,662.55</b>	<b>1,658.17</b>	<b>99.74</b>

注：公司对深圳市比亚迪供应链管理有限公司期后销售比例较低主要系部分车型迭代升级形成少量长库龄发出商品

③2023年12月31日

单位：万元

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	644.42	644.18	99.96
比亚迪汽车工业有限公司	0.00	0.00	100.00
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	134.72	134.52	99.86
天纳克（常州）减振系统有限公司	18.18	18.18	100.00
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	8.28	8.28	100.00
杭州新世宝电动转向系统有限公司	96.59	96.14	99.54
芜湖世特瑞转向系统有限公司	2.04	2.04	100.00

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
合计	904.23	903.36	99.90

④2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	564.34	564.34	100.00
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	88.12	88.12	100.00
天纳克（常州）减振系统有限公司	15.41	15.41	100.00
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	2.02	2.02	100.00
杭州新世宝电动转向系统有限公司	72.55	72.27	99.61
芜湖世特瑞转向系统有限公司	3.86	3.86	100.00
合计	746.28	746.00	99.96

经核查，截至 2025 年 10 月 31 日，各期末发行人对未回函客户发出商品的期后结转情况良好，有少量发出商品尚未实现销售，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄未结算存货，公司对于较长时间未能结算的发出商品已全额计提了存货跌价准备。

综上，对未回函客户发出商品的替代性核查程序执行具有有效性，发出商品确认具有真实性和准确性。

### 问题 3.其他问题

(1) 采购价格公允性。根据申请文件及问询回复：①报告期内，发行人向主要供应商采购热轧（酸洗）卷板价格高于公开市场价格，主要系发行人所采购钢材卷板的材质、规格型号较为多样，部分产品的材质与规格需要定制，故具体型号的不同导致公司平均采购价格与对比所选用的特定型号卷板的市场价格存在差异。②报告期内，发行人向芯心精密制造（江苏）有限公司采购短管类（除吊环外）机加工的服务，部分产品型号如 4.12.0020、4.12.0416 等结算价高于其他供应商报价均价。请发行人：①结合热轧（酸洗）卷板采购的材质、规格、定制需求等，说明热轧（酸洗）卷板平均采购价格高于市场公开价格的原因及合理性。②说明发行人向芯心精密制造（江苏）有限公司采购的部分短管类产品结算价高于其他供应商报价均价的商业合理性。

(2) 关于专供产品。请发行人：说明是否与客户签署过相关排他性协议，是否存在专供某客户或车型的产品，相关产品的销售价格及毛利率是否存在异常。

(3) 募投项目必要性、合理性。根据申请文件及问询回复：①公司拟募集资金 3.8 亿元用于扩大产能；报告期各期，公司焊管工序的产能利用率为 83.09%、83.33%、96.13% 和 91.86%，精管工序的产能利用率为 77.30%、97.76%、91.76% 和 61.57%，产销率分别为 92.95%、94.64%、94.01% 和 103.72%。②公司部分厂房、土地位于拟拆迁的规划范围内，子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房。请发行人：①说明公司主要生产经营场所是否存在拆迁风险及应对措施有效性，子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房的原因及下一步安排。②说明各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，并充分说明上述项目完工后对公司经营业绩的影响，并充分揭示相关风险。

(4) 信息披露准确性、充分性。根据申请文件及问询回复，部分问题未按要求回答或未发表明确核查意见。请发行人：①补充说明员工持股平台的合伙人出资是否为自有资金出资、是否存在股权代持或其他利益安排，王爱国、李玲素入股发行人的背景、原因、合规性、资金来源及是否存在股权代持或特殊利益安排、资金是否直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业，实际控制人家

族亲属退出永信有限的原因及真实性、是否存在特殊利益安排或潜在纠纷。②结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题3，并充分论证说明实际控制人及一致行动人认定及披露是否准确、控制权是否稳定、公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。③说明“各项指标均达到国内领先水平”等表述是否有充分依据，如无，请删除相关表述。④说明承诺事项是否齐备、可执行，首轮问询回复是否已按要求回答并发表明确核查意见，全面核对申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查事项（1）（2）、发行人律师核查（4）①②并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。

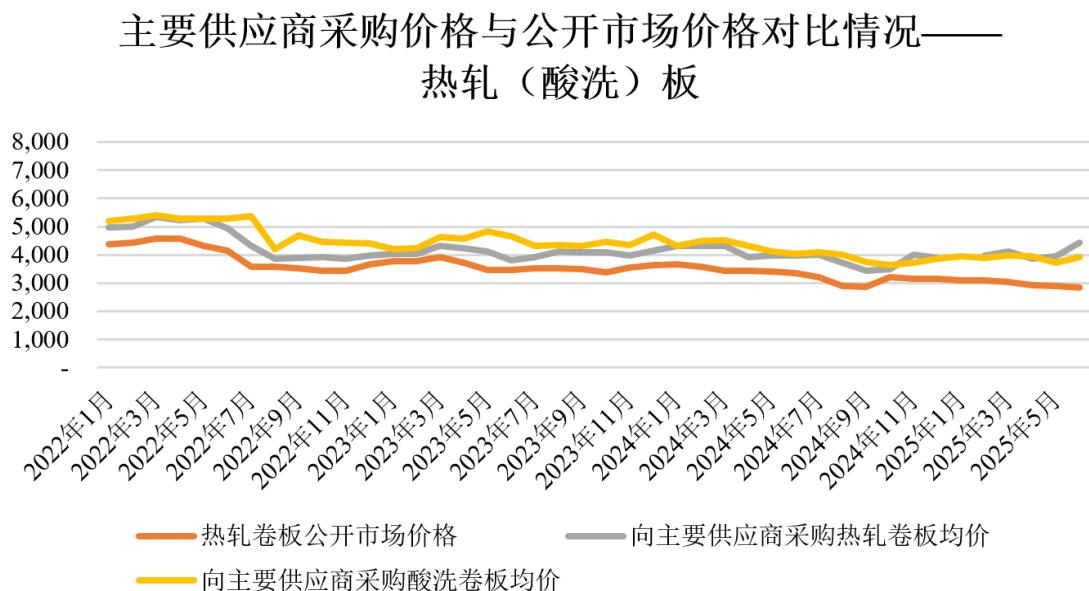
## 【回复】

### 一、发行人说明

#### （一）采购价格公允性

1、结合热轧（酸洗）卷板采购的材质、规格、定制需求等，说明热轧（酸洗）卷板平均采购价格高于市场公开价格的原因及合理性。

报告期公司向主要供应商采购热轧（酸洗）卷板价格与公开市场价格对比情况如下：



市场均价数据来源: Wind 金融终端, 上海: 价格: 热轧卷板 (Q235B: 3.0mm, S0033249)  
扣除增值税后的月均价统计。

报告期内公司向主要供应商采购热轧、酸洗卷板均价与市场价格的变化趋势基本一致, 但总体采购价格略高于对比所选用的特定型号卷板的市场价格, 主要原因为: 1、酸洗卷板为热轧卷板经酸洗加工, 仍属于热轧卷板范畴, 通常情况下酸洗卷板单会略高于热轧卷板; 2、同类原材料中不同细分材质、规格型号的材料因厚度大小、加工工艺、材料特性差异等因素导致采购价格存在差异, 公司所采购钢材卷板的材质、规格型号较为多样, 部分产品的材质与规格需要定制, 故具体型号的不同导致公司平均采购价格与对比所选用的特定型号卷板的市场价格存在差异。具体原因分析如下:

### (1) 材质差异

根据钢材含碳量的不同, 公司将采购的卷板主要分为 10#钢类、15#钢类、20#钢类及其他高强度钢类四大类。10#钢类、15#钢类、20#钢类含碳量在 0.25% 以内, 属于低碳钢大类, 从 10#钢类、15#钢类到 20#钢类, 随着含碳量越高, 硬度和强度越高, 塑性和韧性相应地降低, 制钢加工时通常生产成本更高, 因此钢材价格相对更高。高强度钢类由于比其他类别钢材的强度更高, 且对于微量金属含量、杂质纯度等有一定的要求, 制钢工艺更加复杂, 因此通常生产成本更高。

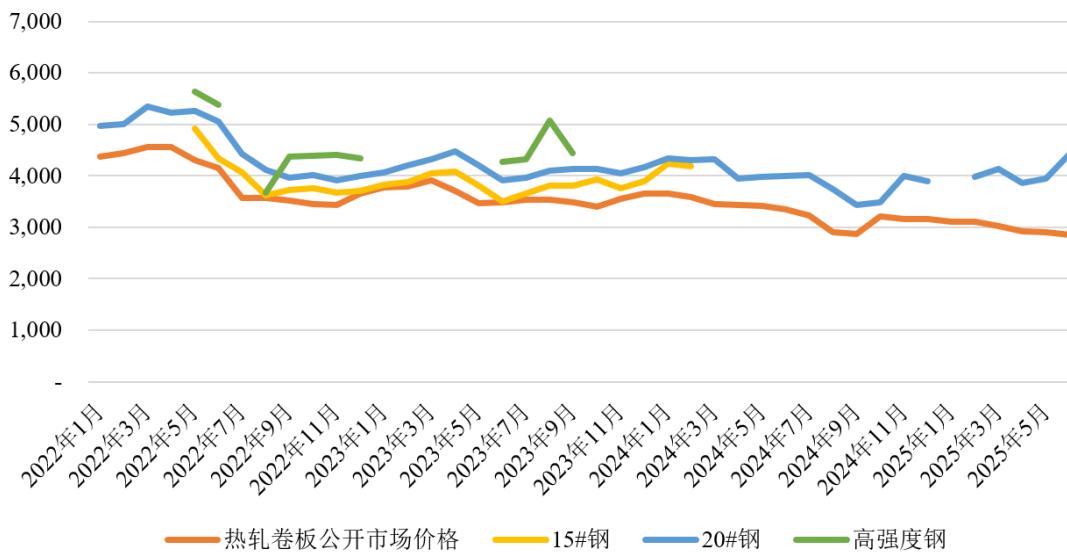
公司热轧 (酸洗) 卷板采购种类结构如下所示:

种类	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	热轧	酸洗	热轧	酸洗	热轧	酸洗	热轧	酸洗
20#钢类	98.03%	56.48%	96.09%	46.50%	75.69%	27.09%	73.02%	8.50%
15#钢类	-	26.14%	3.17%	38.18%	21.59%	45.62%	19.91%	43.38%
高强度钢类	1.97%	17.39%	0.73%	15.31%	2.45%	27.04%	4.49%	47.32%
10#钢类	-	-	-	-	0.28%	0.25%	2.57%	0.80%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内, 公司热轧 (酸洗) 卷板主要采购种类为 15#钢类、20#钢类及其他高强度钢类, 该三类材质采购占比较高, 拉高了平均采购价格。

①对热轧卷板按采购种类分类后与市场公开价格的对比情况如下:

## 不同材质分类热轧卷板采购价与市场公开价格对比情况



市场均价数据来源: Wind 金融终端, 上海: 价格: 热轧卷板 (Q235B: 3.0mm, S0033249)  
扣除增值税后的月均价统计。

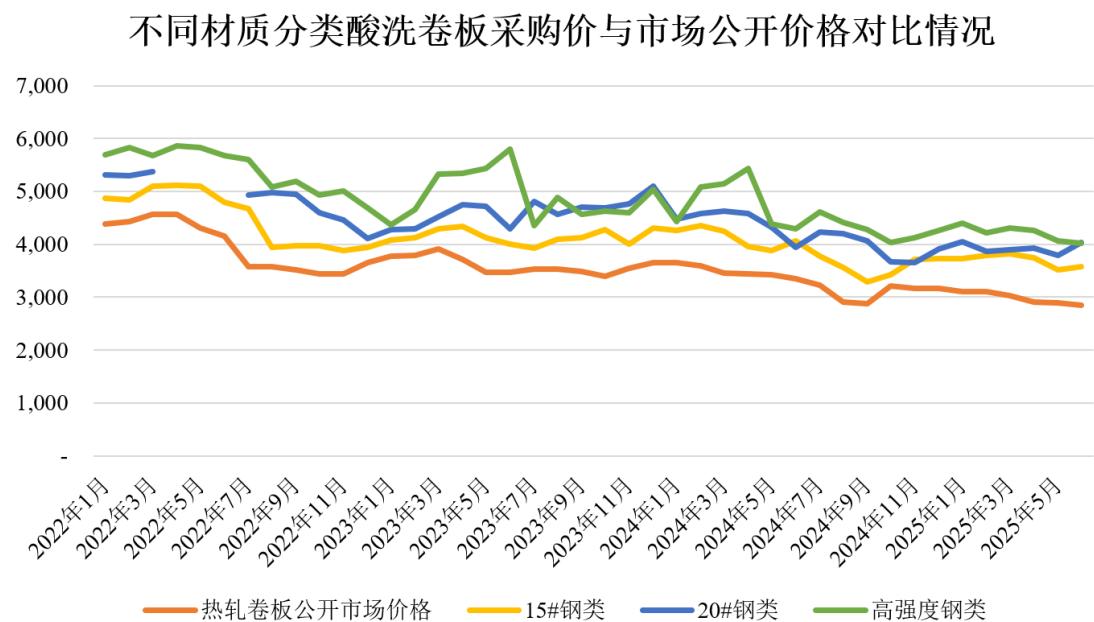
市场公开价格选取自上海地区厚度为 3.0mm 的 Q235B 规格热轧卷板, 根据公司分类该牌号类型材质属于 15#钢类, 由上图可知, 公司采购的 15#钢类热轧卷板与市场公开价格差异较小, 其他类型热轧卷板采购价格整体高于 15#钢类, 具体分析如下:

A. 公司采购了较多数量的 20#钢类和高强度钢类热轧卷板, 该两类钢材卷板单价较高。报告期内, 20#钢类和高强度钢类热轧采购金额合计占比分别为 77.51%、78.13%、96.83% 和 100.00%,

20#钢类的碳含量高于 15#钢类, 根据“碳含量强度效应”, 20#钢类具有更高的屈服强度与抗拉强度, 且碳含量仍未超出低碳钢范畴, 保留了良好的焊接性和塑性, 为达到上述性质, 20#钢类的冶炼、轧制及后续加工的参数控制要求更严, 因此 20#钢类卷板价格相比 15#钢类较高; 高强度钢类经过多种合金元素固溶强化与细晶强化等工艺炼制而成, 在碳含量与低碳钢接近的情况下, 进一步显著提升了屈服强度与抗拉强度, 以满足承载重载或轻量化结构件的需要, 因此高强度钢类的采购价格相比 20#钢类和 15#钢类更高。基于 20#钢类和高强度钢类卷板采购价格和采购占比均较高的双重因素叠加, 公司采购热轧卷板的平均价格总体高于市场公开价格。

B.公司采购的15#钢类热轧卷板价格与市场公开价格差异较小，但仍略微高于市场价格，主要系于市场公开价格所用的Q235B(3.0mm热轧)为钢材领域普适性最高的基准牌号，通常被作为价格基准参考点，公司对采购钢材普遍具有定制需求，具体参见本题之“一、/(1)/1、/(2)定制差异”的相关问题回复，此外，公司所采购的15#钢类热轧卷板包含多种牌号，如定制的德标ST37-2、欧标S235JR等，相比作为对比基准的非定制国标Q235B，在化学成分、冲击韧性及焊接性方面有更严格的要求，因此公司15#钢类热轧卷板平均价格高于市场公开价格具有合理性。

②对酸洗卷板按采购种类分类后与市场公开价格的对比情况如下：



市场均价数据来源：Wind金融终端，上海：价格：热轧卷板(Q235B: 3.0mm, S0033249)  
扣除增值税后的月均价统计。

由上图可知，公司采购的15#钢类酸洗卷板价格变动趋势与市场公开价格一致，但总体略高于市场公开价格，主要系酸洗卷板由热轧卷板进一步加工而成，通常涉及开卷矫直、化学酸洗、烘干涂油与切边精整等加工工艺，因此单价高于公开市场热轧卷板价格。

## (2) 定制差异

公司采购的钢材均需匹配产品的技术参数，因此存在明确的定制化需求。

如市场公开价格为常见工业用钢 Q235B (3.0mm 热轧) 的最普通型号价格，该牌号仅限定了钢材的屈服强度下限为 235MPa，通常情况下该牌号钢材的碳含量在 0.12%~0.20%，抗拉强度在 375~500Mpa 内不等，而在实际经营中，公司对钢材的化学成分、力学性能、夹杂物等核心性能指标有更严格精准的范围要求，会与钢厂签订专门的定制合同，因此公司向工厂定制的钢材价格通常高于同牌号的市场公开价格。此外，公司采购的热轧(酸洗)低合金高强度结构钢如 26MNB5、34MNB5，通常集中用于高端制造领域，仅宝钢、涟钢等少数钢厂生产，公司按订单定期向钢厂定制，因此公司采购单价较市场公开价格更高。

### (3) 规格差异

公司主要按照厚度区分规格差异，不同厚度的热轧(酸洗)卷板价格不同。

根据《热轧板带生产技术》《冶金原理》等相关权威理论及相关行业标准，卷板厚度是影响轧制工艺难度变化的重要因素，轧制工艺难度与卷板厚度呈“U”型曲线变动关系，在钢材市场，卷板价格随着轧制工艺难度的加大而提升。厚度在 2.5mm 及以下的超薄规格，因轧制难度大、损耗率高，依赖高精度连轧机，需额外工艺投入，价格随厚度减小而显著上升；厚度在 3-6mm 左右的常规规格，轧制难度相对较低，为市场主流，价格最低，通常作为基准价参考点；而厚度在 2.5-3mm 以内的，处于两个主力区间的工艺边界，轧制难度大，批量小、单位成本高，钢厂多按照“客户定制定轧”生产，无独立市场定价逻辑，价格通常参考相邻 3mm 常规规格加价。

报告期内，公司采购的热轧(酸洗)卷板厚度主要在 6mm 以下，其中厚度 3mm 以下的规格占比较高，由于市场普遍以 3mm 作为超薄规格与常规规格的分界点，以公司主要热轧(酸洗)牌号 ST37-2 为例，各期按厚度 3mm 为界分类的采购金额占比及采购单价具体如下：

单位：元/吨

类型	厚度	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		占比	单价	占比	单价	占比	单价	占比	单价
热轧	<3mm	-	-	51.53%	4,243.34	64.42%	3,865.94	80.30%	3,728.43
	≥3mm	-	-	48.47%	4,144.13	35.58%	3,743.43	19.70%	3,760.00
	小计	-	-	100.00%	4,194.66	100.00%	3,821.44	100.00%	3,734.61

类型	厚度	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	
		占比	单价	占比	单价	占比	单价	占比	单价
酸洗	<3mm	84.31%	3,725.26	90.37%	3,818.24	91.89%	4,122.26	88.52%	4,458.06
	≥3mm	15.69%	3,597.98	9.63%	3,726.64	8.11%	3,993.21	11.48%	4,451.26
	小计	100.00%	3,704.70	100.00%	3,809.22	100.00%	4,111.49	100.00%	4,457.28

由上表可知，报告期内，ST37-2号热轧（酸洗）卷板，厚度在3mm以下的规格采购金额占比较高，且采购价格整体高于厚度在3mm及以上的。其中2022年度，厚度在3mm以上的规格采购价格未明显低于3mm以下规格的采购价格，主要系厚度3mm以上规格在该年度上半年采购量高于厚度3mm以下的，而2022年上半年钢材市场价格整体较高所致。

公司采购较多厚度3mm以下规格的热轧（酸洗）卷板，导致采购平均价格高于市场公开价格具有合理性。

#### （4）其他差异

为保障产品加工质量稳定性及生产连续性，公司在钢材采购的品牌选择与供应渠道上有明确策略性偏好，相关选择带来合理的成本加成，具体如下：

①品牌溢价：公司采购的热轧（酸洗）卷板，主要来自上海宝钢等一线钢厂生产，报告期各期，公司采购自上海宝钢的热轧（酸洗）卷板占比分别为82.00%、76.82%、63.08%和51.43%。上海宝钢的钢材具有较高的产品质量及市场口碑，通常价格也处于市场内较高水平，公司作为对比基准的市场公开价格选取自上海地区厚度为3.0mm的Q235B规格热轧卷板，为全行业均价，包含中小钢厂，因此平均价格偏低。

②现货采购溢价：为缓解临时性的原材料库存紧张及满足部分特殊型号的钢材需求，公司有时会通过钢材贸易商采购一定量的现货钢材，现货采购根据当日现货公开市场价格定价，受到采购时点的影响较大，且供应商须提前储备一定的存货使得其需承担一定的价格波动风险及仓储成本，故通常情况下，现货交易价格会略高于期货交易，特别是在钢材市场供给较为紧张时，现货交易价格较高，使得热轧（酸洗）卷板价格整体高于市场公开价格。

综上，报告期内，公司采购热轧（酸洗）卷板价格高于市场公开价格具有合理性。

## 2、说明发行人向芯心精密制造（江苏）有限公司采购的部分短管类产品结算价高于其他供应商报价均价的商业合理性

以 2024 年度公司向芯心精密制造（江苏）有限公司（以下简称“芯心精密”）采购外协加工服务前十大产品在当年的询比价情况为例，芯心精密实际结算价格与其他同类供应商报价的比较情况如下：

具体产品	主要加工内容	加工费	占比	芯心精密 结算价	其他供应商 报价均价
4.12.0437	缩口、起鼓、冲孔、滚槽	103.20	20.29%	3.50	3.53
4.12.0431	缩口、铣孔、研磨	99.11	19.48%	3.51	3.64
4.12.0436	缩口、起鼓、冲孔、滚槽	69.07	13.58%	3.50	3.52
4.12.0019	缩口、铣孔、研磨	48.87	9.61%	3.95	3.97
4.12.0020	缩口、铣孔、研磨	48.48	9.53%	3.93	3.71
4.12.0416	缩口、铣孔	41.42	8.14%	2.84	2.78
4.12.0122	缩口、铣孔	34.54	6.79%	2.75	2.68
4.12.0384	缩口、铣孔	16.23	3.19%	3.95	3.99
4.12.0518	缩口、铣孔	9.25	1.82%	2.88	2.91
4.12.0412	缩口、铣孔	8.30	1.63%	2.94	2.92
合计		478.47	94.05%	-	-

根据上表所列示信息，芯心精密为公司提供的外协加工服务单价与市场其他同类供应商报价差异较小。尽管如 4.12.0020、4.12.0416、4.12.0122 和 4.12.0412 短管类产品的加工结算单价相对偏高，但公司向芯心精密采购外协加工服务的主要产品，最终销售客户均为天纳克，在仅部分产品加工报价略高且差幅有限的情况下，公司综合考量产品加工工艺一致性、产品质量稳定性及管理成本等核心经营因素，选择芯心精密提供外协加工服务，有利于实现对该批类产品加工流程的规范化统一管理，符合公司整体经营策略及业务发展需求。

此外，鉴于芯心精密地处常州市，与公司主要客户天纳克地理位置邻近，公司选定其作为外协加工服务供应商，不仅能有效缩短交付半径、降低物流运输成

本，还能提升服务响应效率、保障订单交付及时性，进一步匹配天纳克的合作要求。

综上，公司向芯心精密制造（江苏）有限公司采购的部分短管类产品结算价格略高于其他供应商报价均价，系综合考量市场公允定价基础、供应商优势及核心经营需求后作出的商业选择，具备充分的商业合理性。

## （二）关于专供产品

**1、说明是否与客户签署过相关排他性协议，是否存在专供某客户或车型的产品，相关产品的销售价格及毛利率是否存在异常**

### （1）说明是否与客户签署过相关排他性协议

截至本回复出具日，公司未与客户签署限制业务独立性的排他性协议。公司与主要客户签署的合作框架协议均系双方基于公平原则签署，条款具有行业通用普遍性，不存在约定公司“仅能向该客户供货”、“禁止开发其他客户”或“放弃同类产品市场份额”等限制竞争的排他性条款。

公司与主要客户签署的相关合同中仅针对客户提供的特定图纸、数据及相关资料等方面具有相关保密条款，具体列示如下：

客户名称	保密条款主要内容
天纳克	“保密信息”指由披露方提供给接收方的或该披露方以其他方式披露给接收方的与交易的对价和估值有关的、关于披露方的产品、服务、技术、业务、客户、营运资金、事务、资产、(财务或其他的)状况和/或发展前景的所有可视的、书面的、电子或口头形式的所有信息(包括在本协议签订前已经提供的任何信息)，包括但不限于样品、化合物及其成分、样本、配方、专有技术秘密、技术数据、测试资料、知识产权、财务信息、运营数据、包括与产品性能、产品规格和客户和/或供应商有关的数据，以及含有或反映这些被披露的信息、由接收方制作的所有报告、分析、汇编、数据、研究以及其他资料(无论以何种形式记载，包括但不限于纸质文档、电脑存储)。当保密信息的提供方为天纳克时，所有保密信息均须保密。
比亚迪	需方保密信息是指在双方合作过程中披露的未经公开且专属于需方、需方的任何关联公司或需方或其关联公司对之负有保密义务的第三方的信息。这些信息包括但不限于需方及其关联公司的供货计划、客户信息、财务信息、销售战略、销售计划以及后期产品计划及其细节等。

客户名称	保密条款主要内容
万都	“保密信息”是指一方或其关联方、或代表一方或其关联方依据本协议规定或就本协议中预期的交易或与任何与之相关的讨论或谈判而曾经或现在提供或传达给另一方或其关联方的任何及所有信息、专有技术、新产品计划、营销计划、原型和预生产零部件、成本数据、财务和生产业绩和预测、图纸、工艺、设计、设计标准、规范、测试方法和供应商协议条款及其他信息。保密信息可以通过口头、视觉、书面、交付载有保密信息的资料或者目前已知或将来发明的任何其他形式进行披露。在供货期限内的任何时间以及本协议期满或终止之后的十年内，接收方应对披露方提供给它的任何保密信息进行完全保密。
安斯泰莫	甲方和乙方如果没有在事前得到对方的书面承诺，不得把以下的信息等向第三方展示或泄漏。①甲乙双方在本合同及个别合同缔结前进行交涉的阶段，从图纸，仕样书，资料，材料，模具，设备，报价，口头说明等方式了解的对方技术上的以及交易上的信息等；②甲乙双方在本合同及个别合同缔结后进行制作的阶段，从图纸，仕样书，资料，材料，模具，设备，报价，口头说明等方式了解的对方技术上的以及交易上的信息等；③前两项以外，从本合同以及个别合同所了解的对方的技术上以及交易上的情报等。
厚成	在本合同存续期间或终止后，没有甲方书面同意，乙方不得将甲方业务及技术上的机密使用于合同目的以外的用途或者泄露给第三人。
江苏博俊	所有我方提供给供方为履行合同目的所有商业技术信息，文件以及数据具有保密义务，不得向第三方泄露，但是因履行合同而必须知悉的人员以及员工除外，并且仅为履行合同目的使用不得作为他用。常识性信息不在此列。

公司与主要客户的合同条款中，不存在限制公司利用自有技术能力、生产设备及通用原材料面向市场独立开展业务的情况，公司拥有市场自主权，公司产品均按市场化原则进行销售，不存在法律层面约定的排他性协议限制。

## （2）说明是否存在专供某客户或车型的产品，相关产品的销售价格及毛利率是否存在异常

公司产品主要为面向特定车型或平台的定制化产品，不同车型的减震器、转向系统的方案设计、具体规格存在差异，因此定制化属于汽车零部件行业的普遍特征。公司产品的定制化主要体现在尺寸精度、力学性能、工艺性能、焊缝高度、表面质量等差异化技术指标上，而公司产品在其本身的主要核心技术、工艺路线和成本构成上具备通用性。公司依靠核心技术及设备完成主要生产环节，仅需在原材料、辅料、模具、细节工艺的选择上进行调整即可满足客户的差异化需求，因此不存在专供某客户或车型的情形。

综上，截至本回复出具日，公司不存在与客户签署排他性协议、专供某客户或车型的情况。

### (三) 募投项目必要性、合理性

1、说明公司主要生产经营场所是否存在拆迁风险及应对措施有效性，子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房的原因及下一步安排。

#### (1) 公司主要生产经营场所是否存在拆迁风险及应对措施有效性

##### ①土地房产拆迁事项及进展

###### A.征迁事项基本情况

根据《长三角生态绿色一体化发展示范区嘉善片区综合交通规划》、《嘉善县综合交通运输发展“十四五”规划》等文件，为全面打造综合交通、交通一体化、交通高质量发展、生态绿色交通、交通整体智治五大“先行引领”，构建内畅外联的现代公路网，嘉善县人民政府公布了一系列公路重点建设项目的规划。其中沪杭高速公路嘉善联络线（亭枫高速公路北延）项目路线利用丁枫线、黄河路、长江路往南布设，过台升路后折向东南，跨越沪杭高速与亭枫高速相接，公司子公司嘉兴永励及嘉兴零部件（嘉兴永励的全资子公司）地处嘉善县长江路以东，台升路以南，故沪杭高速公路嘉善联络线（亭枫高速公路北延）项目规划路线涉及公司子公司嘉兴永励及嘉兴零部件的部分经营场所，公司部分主要生产经营场所存在未来被政府征迁的风险。

嘉兴永励及嘉兴零部件用地主要为 17-09-02、17-09-03、2016G-5 三个地块，其中 17-09-02、17-09-03 分别位于嘉兴永励及嘉兴零部件整体用地的西北、东北端，毗邻台升路，2016G-5 位于南端。17-09-02 地块上的主要建筑包括嘉兴永励 1 号车间（处于 17-09-02 地块靠北处）、2 号车间（处于 17-09-02 地块中间）、嘉兴永励办公楼（处于 17-09-02 地块靠南处），17-09-03 地块上的主要建筑为嘉兴零部件目前用于出租的厂房（处于 17-09-03 地块靠北处），2016G-5 地块上主要建筑为嘉兴永励 3 号车间。根据浙江中房建设设计研究院有限公司出具的规划图纸及保荐机构、发行人律师对嘉善县惠民街道拆迁办公室的访谈，本次征迁涉及的主要为 17-09-02 地块北面及 17-09-03 地块。17-09-02 地块中，1 号车间所在地预计全部处于征收范围，2 号车间所在地预计部分处于征收范围，嘉兴永励办公楼所在地预计不处于征收范围，17-09-03 地块中，嘉兴零部件目前用于出租的厂房所在地预计全部处于征收范围，土地征收的具体情况如下：

地块	主要建筑物 (由北向南排列)	是否需要拆除	宗地面积(含已出让的道路绿化留地, 亩)	预计净征收宗地面积(亩)
17-09-02	1号车间	是	87.07	42.62
	2号车间	是(拆除后在原址重建新厂房)		
	办公楼	否		
17-09-03	零部件厂房	是	57.18	49.59
2016G-5	3号车间	否	59.07	0.19
合计	—	—	203.32	92.40

此外，征收实施后，嘉兴永励将在 17-09-02、17-09-03 地块剩余土地部分及政府后续补偿的土地（处于 2016G-5 地块以东，约 14 余亩）上新建厂房。

#### B.征迁事项进展

一方面，沪杭高速公路嘉善联络线（亭枫高速公路北延）项目目前仍处于前期准备推进阶段，暂未施工。2025 年 3 月中华人民共和国自然资源部发布公告，该项目土地征收已经国务院批准，2025 年 7 至 9 月嘉兴市公共资源交易中心发布了该项目部分标段施工及监理招标公告。

另一方面，关于嘉兴永励及嘉兴零部件涉及的土地征收事项，嘉善当地相关部门亦在逐步规划具体的实施措施，具体如下：

根据嘉善县经信局于 2023 年 5 月召集召开的项目联审会议纪要：“新增项目用地：嘉兴永励精密钢管有限公司原用地 17-09-02、2016G-5、17-09-03 三个地块合计面积 203.32 亩，因配合亭枫公路北延高速路项目拆迁征收，此次被征迁土地合计面积约 102.28 亩。同时，项目拟新增用地面积约 19.33 亩（土地指标部分落实），最终总用地面积约 120.37 亩。”

根据嘉善县经信局于 2024 年 3 月召集召开的项目联合服务指导会议的意见：“鉴于嘉兴永励精密钢管有限公司原规模技改提升项目，位于县开发区，已于 2023 年 5 月 15 日第 6 次项目联合服务指导会议通过，现因征迁项目实际情况调整，经各部门指导，项目总投资调整为 2.21 亿元，新增用地面积调整为 55.17 亩，征迁面积调整为 135.34 亩，最终总用地面积调整为 123.15 亩。”

根据嘉善县经信局于 2025 年 9 月召集召开的项目联合服务指导会议的意见：“鉴于嘉兴永励精密钢管有限公司原规模技改提升项目，位于县开发区，已于 2023 年 5 月 15 日第 6 次项目联合服务指导会议通过，又于 2024 年 3 月 25 日第 11 次项目联合服务指导会议调整项目总投资、用地面积等项目内容，现因征迁项目实际情况，经各部门指导，总投资调整为 2.31 亿元，新增用地面积调整为 57.7 亩，最终总用地调整为 125.75 亩。”

2025 年 11 月，嘉善经济技术开发区管理委员会与公司子公司签订《收回国有土地协议书》，收回 17-09-03 地块 7.57 亩（先征后返）及 2016G-5 地块 0.17 亩；2025 年 12 月，嘉善县自然资源和规划局与嘉兴永励签订《国有建设用地使用权出让合同》，将新整合地块 2025G-50 出让给嘉兴永励，合计面积为 22.27 亩（2025G-50 地块含 17-09-03 地块先征后返土地与新出让给嘉兴永励的处于 2016G-5 地块以东的土地）。

根据上述会议纪要，嘉兴永励部分经营场所可能被政府征迁，但同时当地政府会根据嘉兴永励实际生产所需用地补偿一定的新生产用地。截至本回复出具之日，部分补偿土地已签订出让协议，剩余事项尚处于研究、待定状态中，公司将积极与嘉善经济技术开发区管理委员会等地方主管部门保持密切沟通，及时披露相关进展。

## ②应对措施

嘉兴永励目前有 3 栋主要车间厂房，3 栋车间原按照工艺进行分工，1 号车间主要进行的工序包括纵剪、焊管、热处理等，2 号车间主要进行的工序包括拉拔、切断等，3 号车间主要进行后道机加工。根据保荐机构、发行人律师对嘉善县惠民街道拆迁办公室的访谈，1 号车间、2 号车间预计受到本次征迁影响，3 号车间不受影响。为应对未来可能发生的征迁事项，嘉兴永励已经对部分产线设备开展了提前搬迁工作，截至 2024 年年末，2 号车间的所有设备均已搬至 3 号车间（2 号车间已不进行实际生产，仅做临时仓库使用），1 号车间目前仍保留了部分纵剪、焊管、热处理线，未来如发生征迁事项，嘉兴永励拟从 2 号车间拆除后的位置开始建设规划的新厂房，在 2 号车间完成拆除且新建厂房建设完毕后，1 号车间方才开始进行拆除，届时 1 号车间剩余生产设备迁移至新建厂房（上述先

完成新建厂房再拆除 1 号车间的事项亦经过嘉善县惠民街道拆迁办公室访谈确认)，以确保不影响嘉兴永励现有产能，保障公司的正常生产经营。

公司亦积极与嘉善经济技术开发区管理委员会等地方主管部门保持密切沟通，能够根据最新的相关政府土地规划，对公司的正常生产经营计划进行及时调整，并积极与相关部门商谈本次征迁的补偿协议，确保公司的正常经营稳定。

此外，为进一步保障公司及其他股东的利益，公司控股股东、实际控制人针对本次征迁事项作出以下承诺：“若征迁事项对公司的生产经营造成重大不利影响，本人将对公司因此受到的损失进行补偿。”

### ③拆迁事项对公司生产经营的影响

综上，公司已积极应对该次征迁事项，通过提前对产线进行搬迁调整降低征迁事项发生时对嘉兴永励生产经营产生的影响。同时由于生产设备的搬迁在同一厂区进行，且剩余未搬迁生产设备基本均为可移动型，搬迁成本相对较低，员工流失风险较小。根据公司与政府部门的沟通协商，由拆迁所引起的厂房拆除及厂区内新厂房建设成本预计均能得到政府补偿，并能得到充足的过渡时间，因此，公司应对措施具备有效性，且上述征迁事项不会对公司的经营业绩造成重大不利影响。此外，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”章节中对相关风险进行充分提示如下：

#### “(五) 生产经营场所面临征迁的风险

根据嘉兴市嘉善县政府相关会议纪要及公开资料，沪杭高速公路嘉善联络线（亭枫高速公路北延）项目规划路线涉及公司子公司嘉兴永励及嘉兴零部件的部分生产经营场所，2025 年 3 月该项目土地征收已经国务院批准，故嘉兴永励和嘉兴零部件的部分生产经营场所未来可能面临被政府征迁的风险。截至本招股说明书签署之日，公司该征迁事项部分补偿土地已签订出让协议，但剩余赔偿安置计划尚未明确。若政府确定实施征迁且公司不能妥善协调拆迁工作的平稳过渡，存在拆迁期间生产经营阶段性受到影响的风险，进而将在一定程度上影响公司的经营业绩。”

### (2) 子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房的原因及下一步安排

嘉兴零部件持有的土地厂房紧邻嘉兴永励的主要生产经营场地，嘉兴零部件购置该不动产作为储备场地系出于对长期发展规划的考虑。报告期内，嘉兴零部件将该厂房对外出租的原因为：嘉兴零部件持有的 17-09-03 地块受到本次征迁影响，且其中嘉兴零部件持有的厂房均在该地块征收范围内（上述事项系经保荐机构、发行人律师对嘉善县惠民街道拆迁办公室访谈确认），因此短期内将嘉兴零部件厂房用于生产经营会存在较大的不确定性。

未来，公司计划继续将嘉兴零部件厂房用于出租，直至嘉兴零部件所在的地块被政府实施征收，在征收后，公司考虑注销嘉兴零部件，并由嘉兴永励在 17-09-02、17-09-03 地块剩余部分及政府后续补偿的土地（处于 2016G-5 地块以东）上新建厂房。

**2、说明各募投项目的必要性、合理性、可行性，是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险，并充分说明上述项目完工后对公司经营业绩的影响，并充分揭示相关风险**

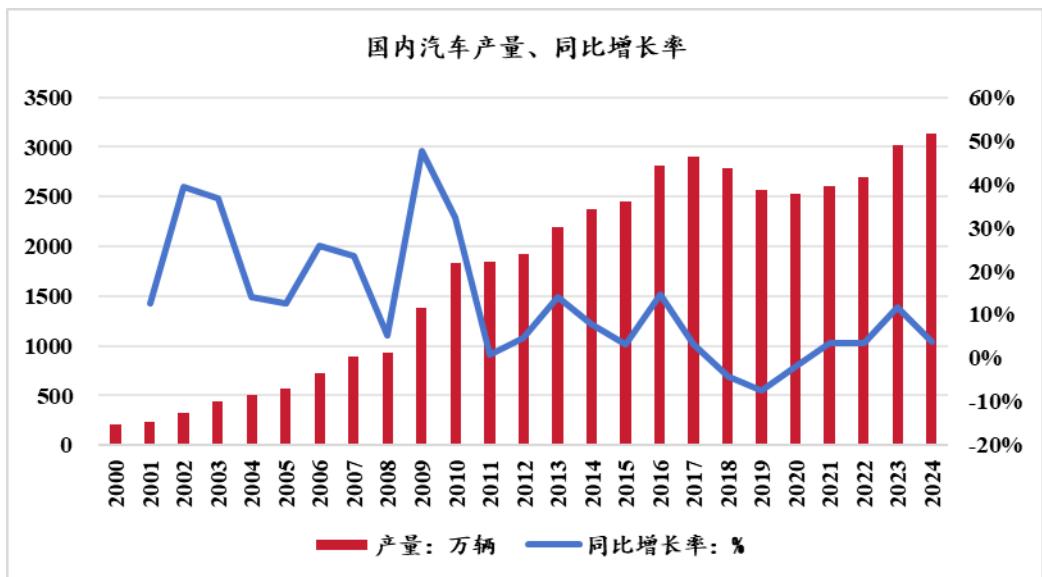
**（1）各募投项目的必要性、合理性、可行性**

**①扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目**

**A.项目建设的必要性**

**a.提升公司产能，满足增长的市场需求**

汽车工业是我国国民经济的重要支柱产业之一。进入 21 世纪以来，随着我国人均收入不断提升，人民生活水平逐步提高，居民对汽车的需求不断增长，我国汽车工业迎来了持续快速的发展时期。伴随着国内汽车产业的快速发展，以及配套完整的产业体系建设，根据国际汽车制造商协会数据，我国的汽车产量从 2000 年的 206.93 万辆，上升至 2024 年的 3,128.16 万辆，总体呈现增长趋势。2000 年至 2024 年我国汽车产量、同比增长率情况如下图所示：



数据来源：国际汽车制造商协会

同时，新能源车已成为我国汽车行业的重要发展方向，根据中国汽车工业协会数据，国内新能源汽车销量快速增长，新能源汽车销量已由 2019 年的 120.6 万辆提升至 2024 年的 1,286.6 万辆，新能源汽车的市场占有率达到 40%，2022 年至 2024 年我国新能源汽车市场年均销量增长率超过 36%，至 2024 年新能源汽车的销量达到 1,286.6 万辆，市场占有率达到 40%。2019 年至 2024 年我国新能源汽车销量及增长率情况见下图：



数据来源：中国汽车工业协会

在新能源车行业蓬勃发展的背景下，汽车零部件企业在提升自身产能的同时，轻量化也成为了当下汽车行业的发展重点之一。根据中国汽车工程协会制订的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》目标规划，到 2025、2030 和 2035 年，燃

油乘用车整车轻量化系数分别降低 10%、18% 和 25%，纯电动乘用车整车轻量化系数分别降低 15%、25% 和 35%。本募投项目的实施，在提升公司产能的同时，符合汽车行业政策对轻量化发展的要求，例如，相对于传统的实心稳定杆，本募投项目产品之一的空心稳定杆在保障相当性能的前提下，实现了显著的减重效果，有利于公司配合下游汽车行业在应对气候变化，降低汽车行业整体排放，实现碳中和等环境保护方面的新需求。因此，本募投项目建成投产后，将显著增加公司生产能力并拓展产品品类，有利于满足包括轻量化等在内的我国日益增长的汽车市场需求。因此，本募投项目在提升产能、满足增长的市场需求方面具有较大的必要性。

#### b. 适应汽车行业技术发展趋势

目前，汽车底盘逐步向智能化等新兴功能进行转变，而具备智能化功能的底盘将作为实现自动驾驶、智能座舱等的关键载体，成为底盘市场的重要方向。作为智能底盘系统创新设计和应用的主要代表，电控减震器是一种“能自动识别道路状况”的汽车减震产品，能够同时提升行驶安全性和驾乘舒适性；此外，随着汽车轻量化和电动化的趋势到来，稳定杆经历了从实心向空心、从被动向主动的转变。在当前新能源车兴起、底盘智能化的背景下，电控减震器与空心稳定杆的应用在提升车辆舒适性、操控性和安全性等方面起到了较大的推动作用，其上下游的零部件配套研发及生产也得到了行业内的普遍高度重视。因此，本募投项目产品对应了汽车底盘系统的技术发展趋势，是接下来公司在底盘系统管件方面大力推进的产品品类，因此通过本募投项目的投产，能进一步加强公司的竞争优势，有利于公司业绩的持续发展。

### B. 项目建设的合理性

#### a. 符合现有底盘系统管件产品的拓展需要

报告期内，公司底盘系统管件产品的主营业务收入保持稳步发展，并且随着下游汽车行业，尤其是新能源汽车的快速发展，底盘系统产品也朝着电控化、轻量化大力变革。为进一步提高公司生产经营规模，本项目投产后将新增年产电控减震器组件 1,000 万套，稳定杆管件 500 万套，符合现有底盘系统管件产品发展趋势以及拓展需要，有助于巩固并进一步提升公司产品的市场占有率。

报告期内，公司与主要客户的业务合作关系稳定，为本项目的实施提供了坚实的保障。从本募投项目所投产品来看，报告期内电控减震器管件已形成一定的收入规模，是公司近年来重要的收入增长点；伴随着下游适用该产品的理想、比亚迪等品牌汽车的销量逐年上升，未来电控减震器管件的市场份额预计将进一步增大，公司能够更好地满足下游客户的需求，与其形成良好的产品合作；报告期内稳定杆管件为公司重点研发的新产品，以基于公司焊管和精管工艺的空心稳定杆产品为主，公司在拓展客户方面已取得积极进展，索格菲、华纬科技、美力科技、广州华德等知名企业已相继分别进入样件提供、性能测试与验证、通过供应商体系审核和批量供货阶段，上述客户均为国内知名稳定杆总成供应商。因此，本募投项目将围绕主营业务进行，通过实施本募投项目能够顺应下游汽车行业的发展趋势，更好地满足下游汽车行业客户轻量化趋势的需求，进一步提升公司的市场地位。

#### b.公司的技术实力为项目实施提供保障

自成立以来，公司在产品研发设计及生产的全过程中积累了大量的技术经验，并形成了自身的技术实力。公司把握汽车零部件生产专业化的发展方向，持续更新升级生产设备，从研发设计和应用场景等多角度对汽车用精密钢管及管型零部件进行不断的创新优化，研发出了以高可靠性、轻量化为核心竞争力的优势产品。比如在底盘系统管件方面，公司参与了天纳克（TENNECO）电控减震器配套部件的开发过程，公司根据客户的需求不断研发和完善电控减震器管件，并生产出电控减震器独有的工作缸（泪滴）、贮液筒、第三筒等产品，形成先进技术，并最终供应于理想等高端国产新能源汽车品牌。

因此，公司技术研发团队具有扎实的理论基础和丰富的实践经验，能够根据客户的需求，参与客户的开发过程，也为本募投项目的实施奠定了技术基础，符合目前新能源汽车零部件不断迭代更新的技术要求，即公司领先的技术实力能够为项目实施提供保障。

#### C.项目建设的可行性

##### a.政策支持为项目建设提供了坚实保障

随着全球范围节能环保、可持续发展意识的提高及各国政府的政策驱动，轻量化和新能源正成为汽车行业的重要发展趋势与市场新蓝海，也是我国经济从高速发展阶段逐步迈向高质量发展阶段的重要组成部分之一。随着包括《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》《节能与新能源汽车技术路线图2.0》《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》在内的一系列政策的发布，我国进一步明确轻量化与电动化成为我国汽车工业的发展方向与未来基调，也为本募投项目的实施奠定了良好的政策基础。

b. 优质的客户资源为项目的实施提供重要支持

公司已与行业内知名建立了长期、稳定的合作关系，公司底盘系统客户包括天纳克、比亚迪、安斯泰莫、万都和厚成等国内外知名汽车零部件供应商、整车厂，产品最终应用于各大知名汽车品牌。其中，天纳克、万都和安斯泰莫均为国际领先的底盘及悬挂系统供应商，客户群体覆盖国际一线豪华品牌、国内主流合资车企以及自主品牌车企；比亚迪是国内及全球新能源汽车领域的领军企业，整车销量多年保持快速增长；厚成是汽车零部件领域具有影响力的企业，业务覆盖制动系统、转向装置零部件及汽车减震器的研发、生产与销售。

由于下游客户对上游汽车零部件供应商的选择门槛较高，一般在选择汽车零部件供应商时通常会经过较长时间的资质审核，且选择后一般不会轻易变更，因此，通过多年的市场开拓和客户积累，公司在汽车用精密钢管及管型零部件领域已建立了良好的供应商形象，所推向市场的产品一般均会成为下游客户的优选对象，即与下游的一级供应商、整车厂能形成良性的循环，形成长期稳定的合作关系。因此，作为国内汽车精密钢管及管型零部件行业的领先者，优质的客户资源为本募投项目的实施提供了保障，预计本募投项目所覆盖的底盘系统产品未来将在新能源车等汽车市场上呈现稳步增长的态势。

c. 公司完善的生产工艺体系为项目的实施提供了技术保障和生产支撑

公司已形成覆盖纵剪、焊管、精管、短管及机加工等环节的完整生产工艺体系，具备从原材料处理到成品交付的全流程制造能力。各关键工序均已实现自制，核心设备配置完善，部分工序通过多年工艺优化与技术积累，产品性能指标达到或优于行业标准。依托上述成熟、稳定的生产工艺体系，公司能够在确保产品质

量与一致性的同时，快速响应客户需求，有效保障本募投项目在投产后的顺利运行。因此，公司完善的生产工艺体系为本募投项目的实施提供了坚实的技术保障和生产支撑。

## ②新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目

### A.项目建设的必要性

#### a.有效解决产能瓶颈，满足市场需求

伴随着国内汽车产业的快速发展，以及配套完整的产业体系建立，我国的汽车产量从 2000 年的 206.93 万辆，上升至 2024 年的 3,128.16 万辆，总体呈现增长趋势，同时，2024 年新能源汽车的销量达到 1,286.6 万辆，市场占有率达到 40%，而转向管柱系统作为汽车上重要的零部件之一，可广泛适配于新能源车及燃油车。随着国内汽车产业的快速发展，并且经过在转向管柱领域多年的技术积累和市场布局，目前公司已进入国际知名汽车零部件厂商蒂森克虏伯、恩斯克的配套体系，报告期内在产能一定的情况下，转向系统产品收入虽然整体较为稳定，但仍无法满足下游日益增长的客户需求。通过本募投项目的实施，公司将进一步加大生产制造设备的投入，提高公司产能，保障公司产品准时交付。在国家政策支持的背景下，依托整体汽车产业的良性发展，本募投项目的产品预计将随着汽车产量的增长而持续保持增长态势。因此，本募投项目在提升产能、满足增长的市场需求方面具有较大的必要性。

#### b.建设高质量数字化工厂，提升公司整体竞争力

为了提升整体生产节拍，转向系统管件的下游客户对短管的需求日益增加，基于短管类产品的定制化程度、深加工程度、工艺难度及附加值较高，虽然公司已通过成熟的一体化流水线生产工艺，工序间连线生产使得整体生产效率较高，但仍需紧跟现代化工厂的建设要求，加大引入数字化设备，在扩大产能的同时进一步提升公司的产业链一体化深加工优势。

基于上述背景，公司已通过出让方式取得宁海县梅桥区块 28-1-1 的土地使用权，并已投入建设。本募投项目通过新建厂房及引进自动化生产线等设备，旨在广泛采用数字化技术，通过各软件系统集成、人机交互、柔性定制等方式，打

造流程型制造车间。因此，本募投项目扩建可实现转向系统管件产品规模化产能、数字化制造技术的应用，提升公司在汽车转向系统管件上的竞争能力，通过优质客户协同的优势进一步增加在汽车转向系统管件上的细分市场份额，具有必要性。

## B.项目建设的合理性

### a.符合现有转向系统管件产品的市场需要

报告期内，公司转向系统用管产品的主营业务收入占比保持在 15%左右，一方面，公司在底盘系统管件产能较为紧张的背景下无法在转向系统管件上进一步拓展；另一方面，为了适应下游客户日益增长的产品模块化、系统化需求，进而减少选择多个供应商所带来的采购成本，公司需要在产品系统化上进行延伸；因此，为满足上述条件，本项目投产后将新增年产 360 万套汽车转向管柱系统，符合现有转向系统管件产品的市场需要。

目前公司已进入国际知名汽车零部件厂商蒂森克虏伯、恩斯克的配套体系。报告期内，公司与主要客户的业务合作关系稳定，为公司本项目的实施提供了坚实的保障，报告期内的主要合作客户包括江苏博俊、浙江世宝、蒂森克虏伯、奥钢联、恩斯克等上市公司或行业内知名企业，具有较好的经营实力和市场份额，能为公司新增产能的消化提供保障。因此，本募投项目将围绕主营业务进行，通过实施本募投项目能够提高转向系统用管产能，更好地满足下游汽车行业客户产品系统化的需求，提升产品的市场竞争力。

### b.公司的技术实力为项目实施提供保障

报告期内，公司转向系统管件产品主要包括转向组件、转向柱管及转向轴管等，其中转向柱管、转向轴管均基于公司的焊管和精管工艺，公司在上述技术工艺上已深耕多年，性能指标等各方面能够满足客户要求。

其中，转向柱管依托公司在拉拔与热处理工艺上的经验积累，具备较好的塑性变形能力和表面质量，其强度与塑性性能能够满足静态加载、动态疲劳及碰撞安全要求；转向轴管在公司自研的高频焊接质量稳定性技术基础上，焊缝质量和强度表现稳定，具备优异的抗扭强度和抗弯刚度，通过精密加工实现较高的尺寸精度与同轴度，从而满足装配精度及碰撞安全性的严苛标准，同时在脱碳控制方

面表现良好，能够通过严格的疲劳和耐久性试验，为转向系统的安全与可靠性提供保障。因此公司具备实施本募投项目的技术能力。

同时，在转向管柱系统方面，即转向组件产品上，报告期内公司已向浙江世宝销售此类组件产品（由自产转向柱管及转向轴管作为主体管，并焊接或组装外购冲压件等配件制成满足客户要求的组件产品），因此，公司已在转向管柱系统产品上积累了大量的技术经验，本募投项目的实施具有合理性。

### C.项目建设的可行性

#### a.符合汽车转向组件发展方向

汽车转向管柱系统是连接方向盘与转向机的装置分总成。基于汽车行业政策对轻量化发展的要求，以及对汽车产品从生产到使用过程中的总体节能减排的环境要求，项目建设的方向需要符合转向组件的发展方向。比如在材料方面，主要采用各种轻体材料，以实现汽车的结构轻量化；在成形方式方面，由于在加工空心变截面管件的胀形成形工艺及技术等已经较为成熟，因此目前汽车用转向组件的发展可以通过改进管柱成型模具设计、液压系统胀形加工等加工工艺来实现产品生产的低耗能及高效率。

经过多年的发展及经验积累，公司在转向系统管件产品上已具有钢管制造和精密机加工、管柱系统焊接等技术工艺，基于上述技术以及数字化制造技术，本募投项目具有能较好地实现转向组件产业发展的条件，有利于提升公司转向系统管件产品的先进性、轻量化程度，进而满足下游转向组件客户、整车厂的需求。

#### b.优质的客户基础为项目的实施提供支持

公司在转向系统领域已与多家国内外知名汽车零部件一级供应商建立了长期稳定的合作关系，主要客户包括蒂森克虏伯、奥钢联、恩斯克、江苏博俊和浙江世宝等。其中，蒂森克虏伯、奥钢联和恩斯克均为全球知名汽车零部件供应商，服务对象涵盖国际豪华品牌及国内主流合资、自主车企；江苏博俊和浙江世宝作为国内上市公司，在转向系统领域具有较强的市场影响力和较高的客户认可度。

由于转向系统作为汽车关键安全部件，对上游零部件供应商的资质审核严格，公司通过多年市场开拓与技术积累，已在该领域形成良好的供应商形象，能够稳

定获得客户订单。优质客户基础不仅保证了现有产能的稳定消化，也为募投项目中转向管柱系统的实施提供了有力支撑，预计未来将伴随下游汽车产业尤其是新能源和智能化车型的增长而保持良好的发展态势。

### c. 成熟的行业经验为项目实施提供基础

公司深耕汽车转向系统管件领域多年，积累了丰富的研发、生产、销售经验，能够保持稳定的生产技术水平，能够通过持续的技术研发及持续的客户服务，开拓更多的下游一级供应商或整车厂，并为其提供更为优质的产品及服务。同时，公司拥有经验丰富的技术研发团队，在坚持自主研发的基础上，结合数字化工厂的建设，对国内外精密加工、全自动装配、智能检测与质量控制等先进制造技术与工艺进行学习并改进，推出更多符合国内新能源汽车市场的转向管柱系统新产品。因此，本募投项目建成后，结合公司成熟的行业经验，更为丰富的智能化生产设备将进一步提升转向管柱系统产品的生产能力，在公司现有 ISO/IATF 质量管理体系，以及制造生产全流程溯源管理的基础上带来更高的生产管理效率。

## （2）是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险

### ① 下游汽车行业需求持续增长及政策支持，为新增产能消化提供坚实基础

近年来，中国汽车行业呈现蓬勃发展的态势，产销量连续多年位居世界前列，并成为带动我国制造业转型升级的重要引擎。2000 年我国汽车产量仅为 206.93 万辆，经过二十余年的跨越式发展，至 2024 年产量已达到 3,128.16 万辆，年均复合增长率高达 11.98%，这一发展速度远超全球主要汽车生产国家。2024 年，我国汽车产量占全球总产量的 33.82%，稳居全球第一大汽车生产国，并在全球产业链分工中占据了主导位置。同时，根据中国汽车工业协会数据，国内新能源汽车销量快速增长，新能源汽车销量已由 2019 年的 120.6 万辆提升至 2024 年的 1,286.6 万辆，新能源汽车的市场占有率达到 40%，2022 年到 2024 年我国新能源汽车市场年均销量增长率超过 36%。新能源汽车的快速发展将有效推动我国汽车零部件行业技术的升级和需求增长。在下游汽车市场规模持续增长的背景下，公司核心产品减震器管件在国内市场份额已超过 30%，报告期内市场占有率稳固，销量能够保持与行业的同步增长。

另外，国家产业政策为汽车产业和零部件行业发展提供了强有力的支持。《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》等政策明确提出，要加快新能源汽车产业高质量发展，推动关键零部件的自主化和产业化。伴随“双碳”目标的提出，汽车产业正经历从传统燃油车向新能源汽车的深度转型，新能源车渗透率持续提升，智能驾驶与车载电子配置加速普及，对底盘系统、转向系统等关键零部件提出了更高标准和新的技术需求。

上述的行业趋势及产业政策支持不仅扩大了零部件市场空间，也对上游零部件供应商的工艺技术、研发实力和生产能力提出了更高要求，公司本次募投项目所对应的电控减震器组件、空心稳定杆等底盘系统配套用管以及转向管柱系统符合产业政策的轻量化、电子化要求，汽车行业的稳步增长以及新能源车渗透率的提升也为公司的新增产能消化建立了基础。

## ②定点项目充足，新增定点陆续进入量产周期

公司在报告期内已形成数量众多的存量定点项目，覆盖下游以天纳克、比亚迪、安斯泰莫、蒂森克虏伯、汇众萨克斯、浙江世宝为代表的国内外知名一级供应商及整车厂，实现了对奔驰、宝马、奥迪、大众、比亚迪、吉利、T品牌、理想、小鹏等国内外知名汽车品牌及其主流车型的项目定点开发或量产，量产持续供应期较长。存量定点项目具体情况参见本问询函回复之“问题1./一、/（五）/2、存量定点项目获取及实施情况”的相关问题回复。存量项目既包括公司长期配套的传统燃油车平台，也包括近年来快速成长的新能源车平台，形成了稳固的供货基础，为新增产能提供长期消化来源。

多年以来，公司保持稳定的项目获取节奏，每年均有较多新项目定点，其中大部分在1至2年内完成样件验证并进入量产或放量阶段。结合公司与一级供应商和整车厂的同步开发机制以及与主要客户长期合作的经验，新项目定点向量产的转化效率较高，募投项目投产后可以用于生产不断进入量产周期的新增客户需求，从而有效消化新增产能。

因此，基于公司充足且持续的存量定点项目储备、稳定的新增定点量产节奏，公司新增产能具有充分的市场消化基础，新增产能消化风险、设备或场地闲置风险较小。

### ③现有产能阶段性紧张，新增产能投放合理必要

从公司现有瓶颈工序的产能利用情况来看，当前产能已在较长时间内处于高负荷运行状态，部分年份甚至接近满产水平，呈现出阶段性紧张的特征。报告期内，随着公司业务规模的逐渐扩大，公司焊管工序的产能利用率分别为 83.09%、83.33%、96.13% 和 91.86%，精管工序的产能利用率分别为 77.30%、97.76%、91.76% 和 61.57%，2025 年 1-6 月精管工序产能利用率较 2024 年下降，主要系 2024 年底新投产的热处理炉逐步释放产能，前期产能紧张状况有所缓解。焊管工序和精管工序是公司主要产品的核心生产环节，产能利用率长期维持高位，反映出公司现有生产线在承接现有供货需求方面已接近可承载负荷上限。

此外，公司近年来新定点项目数量持续增加，多个项目进入样件验证和量产准备阶段，对产能的需求不断提升。随着客户平台换代、新能源车渗透率提升以及公司向更多头部供应商及整车厂拓展配套，未来需求结构将呈现更高频率的产品迭代和更大规模的供货需求。在此背景下，若不及时完善扩产规划，将可能在高峰期出现产能瓶颈，不利于满足主机厂同步开发和批量供货的需求，甚至可能影响公司在关键平台的持续配套资格。

因此，新增产能的投放并非单纯基于未来潜在需求的预判，而是顺应现有产能利用率偏高、在手项目需求增长以及主要客户扩大配套规模的客观现实需求，是维持公司供货能力稳定性并提升市场竞争力的必要举措。新增产能将有效缓解现有工序的阶段性紧张状况，为后续新增定点项目的顺利放量和持续供货提供充足的产能保障。

### ④设备与场地规划充分，闲置风险较小

公司本次募投项目在产线规划、厂房布局和设备配套方面均已完成前期论证。一方面，扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目依托嘉兴永励现有厂区的三号车间实施，未增加新的生产场地，现有水、电、气等公共设施均可直接使用，新增产线可快速形成生产能力；另一方面，新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目将在宁波新厂房建设完成后逐步推进，新厂房的规划基于具体工序流程及设备布局进行设计，可确保产能在建成后逐步释放。结合公司历史上设备利用率良

好、固定资产长期保持有效运行的情况，新建产能的资源使用效率预计可以得到充分保障，出现设备或场地闲置情形的可能性较小。

总体来看，公司新增产能的消化具备坚实的行业基础、市场需求基础和内部资源保障能力。下游汽车产业长期向好、新能源汽车快速增长及国家产业政策持续支持，为公司主营产品需求的增长提供了明确保障；公司拥有数量充足、周期长、覆盖面广的存量定点项目，以及不断进入量产周期的新定点项目储备，使新增产能具备持续稳定的消化来源；同时，当前产能已在较长时间内处于高负荷运行状态，新定点陆续进入量产节点在即，产能扩张具有必要性和迫切性；本次募投项目在产线设计、厂房规划、公共设施配套等方面均进行了充分论证，能够确保新增设备和场地在建成后快速投入有效生产。

综上，各募投项目新增产能消化风险、设备或场地闲置风险较小。

### **(3) 上述项目完工后对公司经营业绩的影响**

扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目和新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目完工后，将进一步提升公司的固定资产规模与核心产能布局，推动公司整体经营规模持续扩大，增强公司竞争优势和盈利能力，为公司未来业绩的持续增长和长远发展奠定稳固的基础。

#### **①折旧摊销占比低，项目具备良好盈利能力**

本次募投项目完工后，扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目每年将新增折旧与摊销 1,969.11 万元，预计达产后将每年给公司带来年均营业收入 53,404.71 万元，新增折旧与摊销占营业收入的比例仅为 3.69%；新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目每年将新增折旧与摊销 1,401.28 万元，预计该项目达产后将每年给公司带来年均营业收入 53,395.17 万元，新增折旧与摊销占营业收入的比例仅为 2.62%。每期新增的折旧与摊销金额对公司经营业绩影响较小，整体募投项目投资回报良好，可为公司贡献持续稳定的盈利能力。

#### **②巩固并稳定公司核心产品市场占有率**

根据中国乘联会对“十五五”期间汽车销量的预测，汽车销量将保持约 3% 的年均增速。假设至 2032 年仍按照 3% 增长率测算，至 2032 年乘用车销量预计

达到 3,480.70 万辆。在此行业背景下，扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目预计于 2032 年完全达产，可新增电控减震器组件产能 1,000 万套，对应整车配套量约 250 万辆。

2024 年公司减震器管件销量测算可满足约 915 万辆乘用车的配套需求。在假设公司现有减震器管件销量保持不变的前提下，待募投项目完全达产后，公司减震器管件销量将达到可配套约 1,165 万辆乘用车的水平。以 2032 年中国乘用车销量预测口径测算，公司 2032 年在减震器管件领域的市场占有率为 33.47%，与 2024 年水平基本保持一致。

本次募投项目能够有效支撑公司在未来行业稳步增长背景下持续满足主要客户的新增需求，使公司在核心细分领域保持稳定的市场份额，有利于巩固并强化公司在底盘系统管件领域的竞争地位。

### ③进一步提高公司综合竞争力

募投项目完工后，公司在产品结构、产能规模及生产效率等多方面的综合竞争力将得到显著增强。

#### A.产品结构

募投项目围绕电控减震器管件、稳定杆管件及转向管柱系统等核心领域进行扩产，将进一步优化公司产品组合，使产品结构更加均衡、完整。新增产能覆盖的主要品类属于行业需求增长较快、技术含量较高的细分领域，将有效提高公司高附加值产品比例，推动整体产品结构向技术含量更高的方向持续优化。此外，更丰富的产品矩阵也将增强公司对不同车型平台的适配能力，提高客户粘性和车型覆盖率，整体提升产品结构竞争力。

#### B.产能规模

现阶段公司焊管、精管等关键工序产能在部分年份已接近满载，产能紧张对新项目导入和新增车型配套形成一定制约。募投项目达产后，公司关键工序产能将显著扩充，整体产能规模将显著提升，从而有效缓解瓶颈工序压力。产能扩张不仅能够满足现有客户持续增长的配套需求，也为承接未来更多新定点项目提供产能储备，有助于公司进一步扩大供应份额，提升规模化竞争优势。

### C.生产效率

募投项目将带动公司在工艺流程优化、自动化程度提升及设备协同效率等方面实现稳步改善。随着新设备、新工艺的逐步投入使用，单位产出及生产过程的稳定性有望得到进一步提升，公司整体运营效率将得到有效改善，单位成本有望进一步下降。生产效率的提升将增强公司在价格竞争、交付周期和品质稳定性方面的综合优势，为保持行业竞争地位和提升盈利能力提供保障。

综上所述，本次募投项目将进一步增强公司盈利能力、市场份额稳定性和综合竞争力。募投项目达产后，公司在核心产品领域的行业影响力将得到全面提升，为未来业绩增长和持续发展提供有力支撑。

#### （4）充分揭示相关风险

在本次募投项目实施后，由于募投项目与宏观环境政策、市场竞争环境、下游需求变化、公司自身管理和项目储备等密切相关，不排除项目达产后存在市场需求变化、竞争加剧或市场拓展不利等因素导致新增产能无法消化，对公司业绩产生不利影响。公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第三节 风险因素”之“四、募集资金投资项目实施的风险”予以披露。具体情况如下：

#### “四、募集资金投资项目实施的风险

##### （一）募集资金投资项目的产能消化及未达预期效益风险

本次募投项目达产后，公司将新增底盘系统配套用管 1,500 万套、汽车转向管柱系统 360 万套，涵盖电控减震器组件、稳定杆管件和转向管柱系统等产品，将进一步提升公司在汽车零部件领域的竞争力和市场份额，推动经营规模的扩张和盈利能力的增长。**上述新增产能的有效消化，在一定程度上依赖于宏观经济环境、汽车行业景气度及下游整车厂销量的持续稳定。**然而，若未来下游汽车市场需求出现不利变化，如新能源汽车市场增速放缓、传统燃油车销量下降、市场竞争激烈加剧等，或主要客户产品结构及供应策略发生调整，或因政策变动导致汽车行业的整体需求减弱，公司的新增产能将面临无法及时消化的风险。同时，若项目建设进度受到不可预见因素的影响，导致项目无法按期完成或达产后未能迅速进入稳定生产阶段，也会导致募集资金投资项目实施进度或其产生的效益不及

预期。

## (二) 募集资金投资项目新增折旧摊销费用导致经营业绩下滑的风险

本次募投项目涉及新增投资固定资产原值约 **39,822.26** 万元，项目建成后，公司将面临每年增加折旧摊销费用约 3,370.39 万元，上述折旧摊销费用将持续计入当期成本费用，对公司整体盈利水平产生阶段性影响。如果募集资金投资项目未能按预期顺利达产，或达产后相关产品的市场需求、原材料价格等发生显著变化，公司可能在新增产能尚未充分转化为营业收入的情况下，承担较高的折旧摊销费用，导致单位产品成本阶段性上升。在上述情形下，新增折旧摊销费用可能短期内对公司毛利率、净利润水平形成一定压力，进而导致经营业绩下滑的风险。”

## (四) 信息披露准确性、充分性

1、补充说明员工持股平台的合伙人出资是否为自有资金出资、是否存在股权代持或其他利益安排，王爱国、李玲素入股发行人的背景、原因、合规性、资金来源及是否存在股权代持或特殊利益安排、资金是否直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业，实际控制人家族亲属退出永信有限的原因及真实性、是否存在特殊利益安排或潜在纠纷。

### (1) 补充说明员工持股平台的合伙人出资是否为自有资金出资、是否存在股权代持或其他利益安排

截至本回复出具之日，嘉兴土拔、嘉兴永思的合伙人的具体出资情况如下：

#### ①嘉兴土拔

姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	资金来源	资金具体来源	出资是否来自于实际控制人	是否存在股权代持或其他利益安排
王晓园	543.66	46.47	董事长	自有资金 <sup>注1</sup>	工资薪金	是	否
顾海忠	78.00	6.67	副总经理、研发负责人、嘉兴永励研发部部长	自筹资金 <sup>注2</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否

姓名	出资额 (万元)	出资比例 (%)	任职情况	资金来源	资金具体来 源	出资是 否来自 于实际 控制人	是否存 在股权 代持或 其他利 益安排
王军伟	50.70	4.33	嘉兴永励制造部部 长	自筹资金 <sup>注3</sup>	工资薪金及 朋友借款 (已归还)	否	否
周海彪	39.00	3.33	原嘉兴永励行政部 部长(已退休)	自有资金	工资薪金	否	否
黄州晓	31.20	2.67	嘉兴永励采购部副 部长	自有资金	工资薪金	否	否
顾朱锋	15.60	1.33	嘉兴永励研发部副 部长	自有资金	工资薪金	否	否
沈志君	82.68	7.07	嘉兴永励营业部副 部长	自有资金	工资薪金	否	否
王月华	25.74	2.20	原嘉兴永励设备部 科长(已离职)	自筹资金 <sup>注4</sup>	工资薪金及 亲属借款 (已归还)	否	否
王军振	23.40	2.00	嘉兴永励制造部副 部长	自有资金	工资薪金	否	否
邹一峰	23.40	2.00	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金及 家庭积蓄	否	否
李科	7.80	0.67	嘉兴永励品管部副 部长	自有资金	工资薪金	否	否
陈燕	35.10	3.00	永励精密审计部部 长	自有资金	工资薪金及 家庭积蓄	否	否
丁英豪	15.60	1.33	嘉兴永励制造部副 科长	自有资金	家庭积蓄	否	否
封华琴	31.20	2.67	嘉兴永励营业部科 长	自有资金	工资薪金	否	否
牟小虎	7.80	0.67	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金	否	否
范成飞	15.60	1.33	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金及 家庭积蓄	否	否
王植生	6.24	0.53	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金及 家庭积蓄	否	否
顾广云	11.70	1.00	嘉兴永励设备部副 科长	自有资金	工资薪金	否	否
姜相如	9.36	0.80	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金	否	否
杨恒	9.36	0.80	嘉兴永励制造部副 科长	自有资金	工资薪金	否	否
顾广滨	4.68	0.40	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金	否	否
胡卫钢	4.68	0.40	嘉兴永励研发部工 程师	自有资金	工资薪金	否	否
廖骞	6.24	0.53	嘉兴永励制造部副 科长	自有资金	工资薪金	否	否

姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	资金来源	资金具体来源	出资是否来自于实际控制人	是否存在股权代持或其他利益安排
朱慧娜	14.04	1.20	嘉兴永励行政部组长	自有资金	工资薪金	否	否
朱秋梅	10.92	0.93	嘉兴永励总经办助理	自有资金	工资薪金	否	否
张宏炜	11.70	1.00	嘉兴永励研发部试验员	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
王艳美	7.80	0.67	嘉兴永励品管部组长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
陈海荣	13.26	1.13	嘉兴永励财务部出纳	自有资金	工资薪金	否	否
陆荣荣	3.90	0.33	原嘉兴永励财务部应付会计(已离职)	自有资金	工资薪金	否	否
邵琴英	3.90	0.33	嘉兴永励财务部应收会计	自有资金	工资薪金	否	否
王助威	4.68	0.40	嘉兴永励制造部副科长	自有资金	工资薪金	否	否
杨兆强	4.68	0.40	嘉兴永励制造部组长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
傅维维	4.68	0.40	嘉兴永励制造部副组长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
唐雪梅	7.02	0.60	嘉兴永励采购部组长	自有资金	工资薪金	否	否
吴小燕	4.68	0.40	嘉兴永励营业部组长	自有资金	工资薪金	否	否

注 1: 自有资金来源中的家庭积蓄, 是指该合伙人出资资金来自于其配偶或父母; 合伙人出资来自其他亲属的, 属于自筹资金, 下同。

注 2: 经保荐机构、发行人律师查验顾海忠出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认, 顾海忠出资资金中的 21 万元来自于向亲属借款, 截至本回复报告出具日, 均已归还。

注 3: 经保荐机构、发行人律师查验王军伟出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认, 王军伟出资资金中的 20 万元来自于向朋友借款, 截至本回复报告出具日, 均已归还。

注 4: 经保荐机构、发行人律师查验王月华出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认, 王月华出资资金中的 12 万元来自于向亲属借款, 截至本回复报告出具日, 均已归还。

## ②嘉兴永思

姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	资金来源	资金具体来源	出资是否来自于实际控制人	是否存在股权代持或其他利益安排
王晓园	417.30	35.67	董事长	自有资金	工资薪金	是	否

姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	资金来源	资金具体来源	出资是否来自于实际控制人	是否存在股权转让或其他利益安排
仇耿水	140.40	12.00	副总经理、永励精密生技部部长、研发部部长	自有资金	工资薪金	否	否
张燕红	62.40	5.33	永励精密财务部部长	自有资金	工资薪金	否	否
王小波	23.40	2.00	永励精密研发部工程师	自有资金	工资薪金	否	否
任金伟	31.20	2.67	永励精密研发部工程师	自筹资金 <sup>注1</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
葛文娟	23.40	2.00	永励精密营业部副部长	自筹资金 <sup>注2</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
陈春燕	39.00	3.33	永励精密行政部部长	自有资金	工资薪金	否	否
应可红	9.36	0.80	永励精密研发部工艺员	自有资金	工资薪金	否	否
黄玉文	4.68	0.40	永励精密研发部工艺员	自有资金	工资薪金	否	否
葛海芬	11.70	1.00	永励精密财务部成本会计	自筹资金 <sup>注3</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
李巧慧	3.90	0.33	原永励精密财务部主办会计(已离职)	自有资金	工资薪金	否	否
何竹青	4.68	0.40	永励精密研发部工艺员	自有资金	工资薪金	否	否
杨永富	9.36	0.80	永励精密研发部工艺员	自有资金	工资薪金	否	否
仇忠明	9.36	0.80	永励精密轧制车间组长	自有资金	工资薪金	否	否
黄颖	93.60	8.00	董事、财务总监、嘉兴永励财务部部长	自有资金	工资薪金	否	否
忻兵	93.60	8.00	董事、董事会秘书	自有资金	工资薪金	否	否
留振杰	11.70	1.00	永励精密研发部工程师	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
陈宇杰	15.60	1.33	嘉兴永励研发部副部长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
陈信讲	7.80	0.67	嘉兴永励制造部组长	自筹资金 <sup>注4</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
周骏超	15.60	1.33	嘉兴永励制造部科长	自有资金	工资薪金	否	否

姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	资金来源	资金具体来源	出资是否来自于实际控制人	是否存在股权代持或其他利益安排
张娟	27.30	2.33	原嘉兴永励行政部部长(已退休)	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
何鼎	4.68	0.40	嘉兴永励行政部副组长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
冯明雪	4.68	0.40	嘉兴永励制造部副组长	自筹资金 <sup>注5</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
顾赛静	11.70	1.00	永励精密财务部总账会计	自筹资金 <sup>注6</sup>	工资薪金及亲属借款(已归还)	否	否
胡彩娟	78.00	6.67	嘉兴永励营业部部长	自有资金	工资薪金	否	否
邱洪波	7.80	0.67	嘉兴永励设备部组长	自有资金	工资薪金及家庭积蓄	否	否
郑维军	7.80	0.67	嘉兴永励行政部组长	自有资金	工资薪金	否	否

注 1: 经保荐机构、发行人律师查验任金伟出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，任金伟出资资金中的 19.54 万元来自于向亲属的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

注 2: 经保荐机构、发行人律师查验葛文娟出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，葛文娟出资资金中的 14 万元来自于向亲属的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

注 3: 经保荐机构、发行人律师查验葛海芬出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，葛海芬出资资金中的 7.8 万元来自于向亲属、朋友的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

注 4: 经保荐机构、发行人律师查验陈信讲出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，陈信讲出资资金中的 5 万元来自于向亲属的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

注 5: 经保荐机构、发行人律师查验冯明雪出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，冯明雪出资资金中的 5.22 万元来自于向亲属的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

注 6: 经保荐机构、发行人律师查验顾赛静出资前后 3 个月的银行流水并与其访谈确认，顾赛静出资资金中的 5 万元来自于向亲属的借款，截至本回复报告出具日，均已归还。

如上表所述，除实际控制人王晓园外，员工持股平台合伙人均不存在出资来源于实际控制人的情况，除顾海忠、王军伟、王月华、任金伟、葛海芬、陈信讲、冯明雪、顾赛静、葛文娟 9 名合伙人以自筹资金出资，自筹资金来源为非直系亲属、朋友借款（相关款项均已归还），其余嘉兴土拔、嘉兴永思合伙人均以自有资金出资，自有资金来源为工资薪金及家庭积蓄，全体合伙人均不存在股权代持或其他利益安排。

**(2) 王爱国、李玲素入股发行人的背景、原因、合规性、资金来源及是否存在股权代持或特殊利益安排、资金是否直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业**

### ①王爱国、李玲素入股发行人的背景

2021年9月，公司股份制改制时，公司的全部股权均由实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈持有。公司股份制改制后，为优化公司治理结构及股权布局，公司拟引入外部财务投资人及员工持股平台。经公司实际控制人之一王兴海的朋友引荐，两位宁海县当地的自然人投资者王爱国、李玲素表达了入股永励精密的意向。

### ②王爱国、李玲素入股发行人的原因

两位自然人投资者均具有相当的资金实力及投资背景，其中王爱国自身经营企业并投资了多家企业，涉及实业公司、私募股权投资等领域，并具有投资拟上市公司的经验，其曾经投资的宁海县本地企业震裕科技已于2021年3月在深圳证券交易所创业板上市；李玲素及其配偶方伟豹经营有矿业、物流及贸易等行业多家企业。

因此，基于公司为优化治理结构及股权分布而引入外部财务投资者的背景，王爱国和李玲素因看好公司的未来发展前景而参与投资，具有合理的商业逻辑。

### ③王爱国、李玲素入股发行人的合规性

#### A.王爱国、李玲素股东适格性

保荐机构已于2025年4月28日将68名直接或间接持有公司股份的自然人股东身份信息提交给中国证券监督管理委员会宁波监管局（以下简称“宁波证监局”），请求协助核查上述人员是否涉及证监会系统离职人员。宁波证监局于2025年4月30日反馈：经本次查询，未发现证监会系统离职人员及其直系亲属信息，直系亲属包括父母、配偶、子女及其配偶。

经查阅公开渠道媒体报道，截至本回复报告出具日，公司不涉及证监会系统离职人员入股的重大媒体质疑。

根据王爱国、李玲素填写的基本情况调查表并经核查，其均为具有完全民事行为能力的自然人，不存在《公务员法》《中共中央、国务院关于严禁党政机关和党政干部经商办企业的决定》《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》《中国银监

会关于印发银行业金融机构从业人员职业操守指引的通知》《监管规则适用指引——发行类第 2 号》等法律、法规及规范性文件所规定的禁止或限制持股的身份的情形，王爱国、李玲素均具备法律、法规规定的股东资格。

此外，公司已出具《关于股东信息的专项承诺函》，‘1、本公司股东均为适格股东，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形；2、不存在本次发行上市的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有本公司股份的情形；3、不存在以本公司股份进行不当利益输送的情形；4、本公司已按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》真实、准确、完整地披露股东信息，履行了信息披露义务。’

因此，王爱国、李玲素均为适格股东。

#### B. 入股程序合法合规性

王爱国与李玲素入股公司已履行如下程序：

a.2021 年 9 月 17 日，公司召开 2021 年第一次临时股东大会并形成决议，同意外部投资者王爱国以 1,560 万元认缴公司新增 200 万元注册资本；外部投资者李玲素以 780 万元认缴公司新增 100 万元注册资本。

b.同日，公司与王爱国及李玲素签订《增资协议》；

c.2021 年 10 月 12 日，公司取得宁波市市监局核发的《营业执照》；

d.2021 年 11 月 11 日，立信会计师出具信会师报字〔2021〕第 ZA15836 号《验资报告》，对本次增资进行审验。

综上所述，王爱国与李玲素作为公司股东具有适格性，王爱国与李玲素入股公司已按照法律法规及公司章程的规定履行相应程序，具有合规性。

④王爱国入股公司的资金来源及是否存在股权代持或特殊利益安排、资金是否直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业

王爱国出资公司的资金来源于其自有资金及借款，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情况，具体情况如下：

自有资金方面，王爱国持有宁波瀚洋渔业投资有限公司（以下简称“瀚洋渔业”）15.50%的股权，瀚洋渔业曾于2020年11月召开股东会，决议注册资本从5,000万元减资至1,000万元，因减资，瀚洋渔业需将出资退回股东，截至2021年8月31日，瀚洋渔业账面应付股东王爱国的余额为565.75万元。2021年9月，王爱国因投资永励精密需要，瀚洋渔业归还王爱国412万元，此外，王爱国家庭积蓄出资500万元。

借款方面，2021年9月至2021年10月期间，王爱国通过邬海军、周长胜的账户向瀚洋渔业借款580万元，向其配偶妹妹的丈夫王小平借款100万元，共计680万元。此后瀚洋渔业代王爱国偿还了王小平100万元借款，王爱国最终直接向瀚洋渔业偿还了前述全部款项。

相关资金流水具体情况如下：

日期	汇出方	汇入方	金额 (万元)	资金性质
2021.9.15	瀚洋渔业	邬海军	300	王爱国通过邬海军的账户向瀚洋渔业借款
2021.9.15	邬海军	王爱国	300	
2021.9.15	瀚洋渔业	周长胜	280	王爱国通过周长胜的账户向瀚洋渔业借款
2021.9.15	周长胜	王爱国	280	
2021.9.16	戴赛月 (王爱国 配偶)	王爱国	500	家庭积蓄
2021.9.16- 2021.9.17-	瀚洋渔业	王爱国	412	瀚洋渔业归还对王爱国的股东应付款
2021.9.17	王小平	王爱国	100	王爱国向王小平借款
2021.9.17	王爱国	永励精密	1,560	王爱国向永励精密出资
2021.9.22	瀚洋渔业	王小平	100	瀚洋渔业代王爱国向王小平还款
2021.10.29	王爱国	瀚洋渔业	800	王爱国归还通过邬海军、周长胜向瀚洋渔业的借款以及瀚洋渔业代王爱国向王小平的还款，剩余款项用于瀚洋渔业的经营需要

保荐机构、发行人律师查验了王爱国出资前后3个月的银行流水，并就其中与出资相关的流水的款项性质对其进行了访谈确认，获取了瀚洋渔业关于减资事宜的股东会决议及其2021年9月15日至2021年10月31日之间的银行流水，并就王爱国与瀚洋渔业之间的流水往来向邬海军、周长胜、王小平及瀚洋渔业进行了访谈，经核查，王爱国涉及出资的借款均已归还，邬海军、周长胜、王小平、

瀚洋渔业均不存在为实际控制人及其亲属或关联企业的情形，不存在股权代持或特殊利益安排，不存在委托王爱国代为持有公司股份的情况，各方不存在争议或潜在纠纷。

综上所述，王爱国持有公司股权具有真实性，出资来源为自有资金及借款，相关借款已归还，不存在股权代持或特殊利益安排，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情形。

⑤李玲素入股发行人的资金来源及是否存在股权代持或特殊利益安排、资金是否直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业

李玲素出资公司的资金均为自有资金，自有资金来源于家庭资金及其他方归还的借款，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情况，具体情况如下：

家庭资金方面，方伟豹为李玲素的配偶，2021年9月15日，方伟豹向李玲素转账330万元，主要来源于生意及资产收益。此外，2021年7月6日，方伟豹指示童章安向李玲素转账150万元，该笔资金实质系方伟豹的个人资产收益，方伟豹的部分个人资产收款（主要为房租）系通过童章安的账户收取并存放在其账户中。

其他方归还的借款方面，李恒宜为李玲素父亲的兄弟，其过往买房、装修曾向李玲素借款，于2021年6月向李玲素还款175万元。童泽龙为方伟豹控制的武宣宝丰矿业有限公司的员工，其过往买房曾向方伟豹借款，于2021年9月向李玲素还款180万元。

相关资金流水具体情况如下：

时间	汇出方	汇入方	金额 (万元)	资金性质
2021.6.18-2021.6.20	李恒宜	李玲素	175	亲属归还过往买房、装修的借款
2021.7.6	童章安	李玲素	150	家庭资金，根据方伟豹的指示，将方伟豹的个人资产收益转账给李玲素
2021.9.7-2021.9.13	童泽龙	李玲素	180	方伟豹公司的员工归还过往买房借款
2021.9.15	方伟豹	李玲素	330	家庭资金，主要来源于生意及资产收益
2021.9.17	李玲素	永励精密	780	李玲素向永励精密出资

保荐机构、发行人律师查验了李玲素出资前后3个月的银行流水，并对李玲素、李恒宜、童章安、童泽龙、方伟豹进行了访谈确认，李玲素涉及出资的来源部分为家庭资金及其他方归还的过往借款，李恒宜、童章安、童泽龙、方伟豹不存在为实际控制人及其亲属或关联企业的情形，不存在股权代持或特殊利益安排，不存在委托李玲素代为持有永励精密股份的情况，也不存在争议或潜在纠纷。

综上所述，李玲素持有公司股权具有真实性，出资来源为家庭资金及其他方归还的过往借款，家庭资金主要系其配偶的生意及资产收益，其他方过往借款均具有真实背景，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情况，相关主体不存在委托李玲素代为持有公司股份的情况，各方不存在争议或潜在纠纷。

综上所述，李玲素持有公司股权具有真实性，资金来源不存在股权代持或其他利益安排，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情形。

### **(3) 实际控制人家族亲属退出永信有限的原因及真实性、是否存在特殊利益安排或潜在纠纷。**

根据公司的企业登记资料并经访谈王兴海确认，王兴海及其关系密切的家庭成员早年间（2004年及以前）存在互相持股的情形，包括王兴德、王兴利及严聪莲持有公司前身有限公司的股权，王兴海持有宁海县永信钢管有限公司（成立于1994年12月，已于2009年6月注销）股权的情形。

经访谈王兴海、王兴德、王兴利及严聪莲确认其退出有限公司的原因：王兴海及其兄弟在当时已成立自身主要经营的企业主体，为了专注各自的企业经营及自身发展，经各方协商一致，一致同意对交叉持股的情况进行一揽子调整清理。其中针对王兴海相关的资产处置情况如下：

(1) 王兴海获得的资产：王兴德、王兴利及严聪莲将持有的有限公司全部股权转让给王兴海的配偶及子女，退出有限公司。

(2) 王兴海付出的对价：王兴海持有的全部宁海县永信钢管有限公司股权、名下位于宁海县解放北路的房产以及一定金额的货币对价。

根据公司的企业登记资料、王兴海提供的资金支付凭证、王兴利提供的宁海

县永信钢管有限公司（已于 2009 年 6 月注销）的部分企业登记资料及严聪莲提供的房产证等资料并经访谈王兴海、王兴德、王兴利及严聪莲确认，有限公司的股权转让于 2004 年 3 月办理完毕工商变更登记，宁海县永信钢管有限公司的股权转让、位于宁海县解放北路的房产过户及货币对价的支付均已于 2004 年完成，各方已完成股权及对价的交割，股权转让具有真实性，各方不存在相互代持或其他特殊利益安排，亦不存在纠纷及潜在纠纷。

2、结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 3，并充分论证说明实际控制人及一致行动人认定及披露是否准确、控制权是否稳定、公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

(1) 结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 3

结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 3 情况如下：

### “一、发行人说明

(一) 实际控制人家族成员是否在关联企业中直接或间接持有股份或享有利益，是否存在股权代持情形，关联方及关联交易披露是否真实、准确、完整

1、实际控制人家族成员是否在关联企业中直接或间接持有股份或享有利益，是否存在股权代持情形

截至本回复出具日，公司的关联企业包括三类：①控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的企业；②实际控制人关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，下同；由于公司实际控制人 6 人间亦存在以上关系，本题回复中实际控制人关系密切的家庭成员不含公司实

际控制人 6 人) 控制或担任董事、高级管理人员的企业; ③公司董事、高级管理人员(除控股股东、实际控制人) 及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业。

### (1) 控股股东、实际控制人控制担任董事、高级管理人员的企业

公司控股股东、实际控制人为王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈, 截至本回复出具日, 除永励精密及其子公司外, 控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的企业情况如下:

公司名称	关联关系情况	主营业务	实际控制人是否在该等企业中享有利益
嘉兴土拔	实际控制人王晓园担任执行事务合伙人	员工持股平台	实际控制人控制的企业, 王晓园持有 46.47%合伙份额
嘉兴永思	实际控制人王晓园担任执行事务合伙人	员工持股平台	实际控制人控制的企业, 王晓园持有 35.67%合伙份额

为完善公司的股权结构, 同时为激励公司骨干员工、进一步增强公司凝聚力、与员工共享公司发展红利, 公司设立员工持股平台进行股权激励。合伙人范围为在公司全职工作、领取薪酬并签订劳动合同的员工, 全体合伙人出资时均为公司或子公司的员工(部分员工目前已离职), 实际控制人之一王晓园对员工持股平台的出资来源于自有资金, 不存在股权代持的情形, 除王晓园外, 实际控制人及其关系密切的家庭成员在员工持股平台不享有任何权益。

### (2) 实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业

截至本回复出具日, 实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业情况如下:

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
宁波永信钢管有限公司	陈华姣持股 95%, 王兴利持股 5%	-	王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣控制的企业; 王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣担任前述企业	否
江苏保利精工机电有限公司	陈华姣持股 95%, 王兴利持股 5%	-		否
宁波永信进出口有限公司	陈华姣持股 10%, 王兴利持股 90%	-		否

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
宁海永信轴承科技有限公司	陈华姣持股 40%，王兴利持股 60%	-	的董事或高管	否
淮安保利机电进出口有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-		否
宁海县澳坊酒业有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-		否
宁波永信汽车部件股份有限公司	宁波远伊点控股有限公司持股 69.59%，王兴德持股 10.21%，王威持股 6.24%，王兴宝持股 7.56%，宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）持股 3.51%，宁波众满信息咨询服务合伙企业（有限合伙）持股 1.93%，徐慧持股 0.95%	-		否
宁波杰希汽车部件有限公司	宁波永信汽车部件股份有限公司持股 100%	-	王兴海兄弟王兴德控制的企业；王兴海兄弟王兴德担任部分前述企业的董事或高管	否
宁波永信橡塑有限公司	宁波远伊点控股有限公司持股 97.14%，王兴德持股 1.77%，王兴宝 0.23%，徐慧持股 0.86%	-		否
沈阳永信橡塑有限公司	宁波永信橡塑有限公司持股 100%	-		否
宁波元起自动化设备有限公司	王兴德持股 57%，宁波永信橡塑有限公司持股 43%	-		否
宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）	王兴德持有 12.92% 出资份额	吴南勇、葛颖颖、陈吉锋等人持股 87.08%		否
宁波远伊点控股有限公司	王兴德持股 58.70%，王威持股 35.90%，徐慧持股 5.40%	-		否

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
宁波拓普集团股份有限公司 (601689.SH) <sup>注1</sup>	迈科国际控股(香港)有限公司持股57.88%（邬建树控制），邬建树持股0.69%，宁波筑悦投资管理有限公司持股0.45%（2025年半年度报告披露数据）	其他上市公司股东持股40.98%		否
迈科国际控股(香港)有限公司	邬建树持股100%	-		否
宁波派舍置业有限公司	迈科国际控股(香港)有限公司持股100%	-		否
迈科(宁波)投资有限公司	迈科国际控股(香港)有限公司持股100%	-		否
宁波筑悦投资管理有限公司	迈科(宁波)投资有限公司持股100%	-		否
武神微电子(宁波)有限公司	迈科(宁波)投资有限公司持股100%	-		否
高悦国际有限公司	邬建树持股100%	-		否
高悦电气(宁波)有限公司	高悦国际有限公司持股100%	-	王兴海妹夫邬建树控制的企业； 王兴海妹夫邬建树担任部分前述企业的董事或高管	否
宁波高悦软件有限公司	高悦电气(宁波)有限公司持股100%	-		否
宁波高悦智能科技有限公司	高悦电气(宁波)有限公司持股100%	-		否
宁波高悦电机技术有限公司	高悦电气(宁波)有限公司持股100%	-		否
杭州高悦新能源科技有限公司	宁波高悦智能科技有限公司持股100%	-		否
宁波高悦新能源科技有限公司	宁波高悦智能科技有限公司持股100%	-		否
湖州高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股100%	-		否
邻水高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股100%	-		否
淮南高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股100%	-		否
重庆高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股100%	-		否

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
遂宁高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股 100%	-		否
西安高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股 100%	-		否
柳州高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股 100%	-		否
宁波拓普电器有限公司	宁波拓普集团股份有限公司持股 50%	香港米帆电器有限公司持股 50%	王兴海妹夫邬建树担任董事的企业	否
宁波捷豹集团股份有限公司	陆兴宝持股 54%， 陆兆明持股 16%， 陆一敏持股 15%， 周新春持股 15%	-	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝控制的企业；王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝担任部分前述企业的董事或高管	否
宁波捷豹模具制造有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司持股 100%	-		否
宁波捷豹传动系统有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司持股 100%	-		否
宁波捷豹航空科技有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司持股 100%	-		否
宁波捷豹明盛科技有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司持股 100%	-		否
上海金豹实业股份有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司持股 90%， 陆兆明持股 10%	-		否
宁波捷豹振动控制系统有限公司	宁波捷豹集团股份有限公司 49.45%， 上海金豹实业股份有限公司 50.55%	-		否
Jiebao Europe GmbH	宁波捷豹集团股份有限公司持股 100%	-		否
宁波瀚科高分子材料有限公司	上海金豹实业股份有限公司持股 100%	-		否
宁波市巨龙橡塑机电有限公司	陆国宝持股 83.33%， 陆剑持股 16.67%	-	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆国宝控制的企业	否

注 1：宁波拓普集团股份有限公司为上海证券交易所主板上市公司，股票代码 601689。  
 宁波拓普集团股份有限公司合并范围内的企业均为公司的关联方。

注 2：亲属持股情况包括实际控制人关系密切的家庭成员（关联方）以及与前述人员存在亲属关系的人员（非关联方）的持股情况。其中，王兴宝系王兴海的兄弟、徐慧系王兴德的配偶、王威系王兴德的儿子、陆兆明系陆兴宝的儿子、陆一敏系陆兴宝的女儿、周新春系陆兴宝的配偶、陆剑系陆国宝的儿子。

针对上述关联企业，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①通过“天眼查”等网站检索上述企业的工商信息，核实上述企业不存在由实际控制人持股的情形；

②根据对实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈报告期内的个人银行流水核查，公司实际控制人不存在与以上关联企业进行资金往来的情形，公司实际控制人与其关系密切的家庭成员的资金往来均与股权转让、企业分红款等投资行为无关，对于实际控制人流水核查具体情况，参见本题之“一、/（一）/1/（5）实际控制人家族成员流水核查情况”的相关问题回复；

③王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝均出具承诺函，确认其不存在为永励精密实际控制人代为持有其控制或担任董事、高级管理人员的企业的股权的情形，永励精密实际控制人不存在在其控制或担任董事、高级管理人员的企业中持股、享有利益的情形；公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈亦出具承诺函确认其不存在在关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业中，直接或间接持有股份或享有利益，或股权代持的情形。

综上所述，公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业均为各自独立经营，公司实际控制人不存在在其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业中直接或间接持有股份或享有利益的情形，亦不存在股权代持的情形。

### （3）公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业

截至本回复出具日，除公司控股股东、实际控制人外，其他公司董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业情况如下：

企业名称	股权结构	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
上海旅游时报文化传播中心	旅游时报社持股 100%，旅游时报社系上海市文化和旅游局直属的事业单位	独立董事葛攀攀姐夫周宴担任总经理的公司	否
上海品水企业管理咨询中心	忻兵的配偶张殷持股 100%	董事会秘书忻兵的配偶张殷控制的企业	否

上海旅游时报文化传播中心为事业单位旅游时报社 100%持股的企业，其所有权归属于国家，实际控制人及关系密切的家庭成员未在该企业直接或间接持有股份或享有利益。上海品水企业管理咨询中心为公司董事会秘书忻兵的配偶控制的企业，保荐机构、发行人律师获取并核查了报告期内该企业的银行流水，不存在与实际控制人及其关系密切的家庭成员进行资金往来的情况。

公司实际控制人不存在在公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业中直接或间接持有股份或享有利益的情形，亦不存在股权代持的情形。

#### （4）历史上实际控制人在关联企业的持股情形

2004 年及以前王兴海曾经持有宁海县永信钢管有限公司（已注销，注销前为王兴利控制的企业）12.20%股权。根据公司的企业登记资料并经访谈王兴海确认，王兴海及其关系密切的家庭成员早年间（2004 年及以前）存在互相持股的情形，包括王兴德、王兴利及严聪莲持有公司前身有限公司股权，王兴海持有宁海县永信钢管有限公司（成立于 1994 年 12 月，已于 2009 年 6 月注销）股权的情形。

经访谈王兴海、王兴德、王兴利及严聪莲确认其退出有限公司的原因为：王兴海及其兄弟在当时已成立自身主要经营的企业主体，为了专注各自的企业经营及自身发展，经各方协商一致，一致同意对交叉持股的情况进行一揽子调整清理。其中针对王兴海相关的资产处置情况如下：

（1）王兴海获得的资产：王兴德、王兴利及严聪莲将持有的有限公司全部股权转让给王兴海的配偶及子女，退出有限公司。

（2）王兴海付出的对价：王兴海持有的全部宁海县永信钢管有限公司股权、名下位于宁海县解放北路的房产以及一定金额的货币对价。

宁海县永信钢管有限公司的股权转让已于 2024 年完成股权及对价的交割，调整清理后，王兴海不再持有宁海县永信钢管有限公司股权。

综上所述，2004 年及以前，王兴海曾经持有其兄弟王兴利控制的宁海县永信钢管有限公司的股权，王兴海已退出持股，且该企业已注销。截至本回复出具

日，实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈仅在嘉兴土拔、嘉兴永思、嘉兴永励及其子公司直接或间接持有股权或出资份额，除前述情形外，实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈不存在关联企业中直接或间接持有股份或享有利益的情形，亦不存在股权代持情形。

### (5) 实际控制人家族成员流水核查情况

#### ①实际控制人家族成员之间的资金往来

报告期内，公司实际控制人与其关系密切的家庭成员之间的流水情况如下：

单位：万元

付款方	收款方	主要交易内容	资金往来金额			
			2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
王兴海	王兴海之兄弟王兴宝	资助买房及装修	-	-	-	50.00
王兴海	王兴海之兄弟王兴德	旅游开销	-	-	1.00	6.00
王兴海之兄弟王兴德	王兴海	旅游开销	-	-	-	3.00
王晓园	王晓园之母亲陆宝芬	买理财产品、家用	-	120.09	82.60	30.80
王晓园之母亲陆宝芬	王晓园	买股票	100.00	-	-	0.32
孙时骏	孙时骏之母亲林爱娟	资助装修	-	-	30.00	-
施戈之母亲成宏	施戈	家庭资金互转	125.00	47.18	105.00	203.80
施戈	施戈之母亲成宏	日常生活开销	-	7.20	-	-
施戈	施戈之姐姐施弋	家庭资金互转	20.00	-	0.50	2.74

保荐机构、发行人律师通过基本情况调查表获取了与实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母）的完整名单，查阅报告期内公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈的全部银行流水（不区分重要性），将流水对手方与名单中的姓名进行比对，确认实际控制人与关系密切的家庭成员之间的所有资金往来情况。

公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业均为各自独立经营，无法获取王兴德、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆国宝等实际控制人关系密切的家庭成员的银行流水。

对于存在资金往来的情况，保荐机构、发行人律师逐一进行核查，具体情况如下：

A.实际控制人王兴海于 2022 年向其兄弟王兴宝转账 50 万元，用于资助兄弟支付部分买房款及装修款，保荐机构、发行人律师获取了王兴宝的房屋装修协议、家具定制合同、部分购房付款小票等相关凭据，并对往来双方进行访谈确认资金往来背景的真实性。

B.2022 年及 2023 年，实际控制人王兴海与兄弟王兴德之间存在的小额资金往来，为双方共同旅游开销，保荐机构、发行人律师对往来双方进行了访谈，确认资金往来背景的真实性。

C.报告期内，实际控制人王晓园与其母亲陆宝芬之间存在资金往来，由于双方均在资金流水核查范围内（陆宝芬为实际控制人王兴海的配偶），保荐机构、发行人律师获取并查阅双方报告期内全部银行流水，核查资金来源及流向，并对双方进行了访谈，确认王晓园与陆宝芬之间的往来款项来源均为自有资金，相关资金往来系用于购买理财产品、股票或日常生活开销。

D.实际控制人孙时骏于 2023 年向其母亲林爱娟转账 30 万元，用于资助母亲进行老家房子装修，保荐机构、发行人律师获取了装修材料购买收据等相关凭据，并对往来双方进行访谈确认资金往来背景的真实性。

E.报告期内，实际控制人施戈与其母亲成宏之间存在资金往来，保荐机构、发行人律师通过“云闪付”获取成宏的借记卡清单，陪同成宏在银行现场打印银行流水，并通过查阅报告期内成宏个人卡中的流水对手方确认账户收集的完整性。逐笔核查成宏银行流水款项性质，追溯其转账给施戈的所有资金的最终来源，并对施戈及成宏进行访谈。经核查确认双方往来资金均为家庭自有资金，不存在与其他实际控制人关系密切的家庭成员、关联企业的异常往来。

F.2025年1-6月实际控制人施戈向其姐姐施弋转账20万元，该款项系施戈家庭内部资金互转，保荐机构、发行人律师获取了施弋与施戈有资金往来的主要银行卡报告期内的流水，核查资金最终流向，并对双方进行了访谈，确认资金来源及去向，经核查确认该资金均为家庭自有资金，部分用于施弋个人消费，部分后转给其母亲成宏，不存在与其他实际控制人关系密切的家庭成员、关联企业的异常往来。

综上所述，实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈与实际控制人关系密切的家庭成员的流水均为正常的资金往来，不存在与出资、企业经营等相关的异常往来。

## ②相关企业与实际控制人家族成员之间的资金往来

由于公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业均为各自独立经营，无法获取王兴德、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆国宝等实际控制人关系密切的家庭成员的银行流水，亦无法获取其持股、任职的企业的银行流水。

A.保荐机构、发行人律师查阅报告期内公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及王兴海配偶陆宝芬、施戈母亲成宏（与施戈资金流水往来较为频繁）的全部银行流水（不区分重要性），将流水对手方与公司关联方清单中的关联企业进行比对，确认实际控制人与公司关联企业是否存在资金往来。

B.保荐机构、发行人律师查阅报告期内公司的全部银行账户流水，查阅报告期内实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，并查阅公司非独立董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，将流水对手方与实际控制人关系密切的家庭成员名单进行比对，确认公司及以上关联企业，是否与实际控制人及其关系密切的家庭成员存在资金往来的情况。

经核查，A.除王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈与永励精密及其子公司间存在正常薪资报销等往来、王晓园与持股平台嘉兴土拔及嘉兴永思存在正常分红流水及合伙人份额转让税款往来外，报告期内公司实际控制人王兴

海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及王兴海配偶陆宝芬、施戈母亲成宏未与其他关联企业发生资金往来，具体如下：

交易对手 被核查方	公司，及实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业	实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业	董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业
王兴海	与公司及其子公司的正常薪资报销等	无	无
王晓园	①与公司及其子公司的正常薪资报销等②与持股平台嘉兴土拔及嘉兴永思存在正常分红流水及合伙人份额转让税款往来	无	无
王媛媛	与公司及其子公司的正常薪资报销等	无	无
王芳芳	与公司及其子公司的正常薪资报销等	无	无
孙时骏	与公司及其子公司的正常薪资报销等	无	无
施戈	与公司及其子公司的正常薪资报销等	无	无
王兴海配偶陆宝芬	无	无	无
施戈母亲成宏	无	无	无

B.报告期内，公司、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业、非独立董事高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业均未与实际控制人关系密切的家庭成员发生资金往来。

### ③相关企业之间的资金往来

保荐机构、发行人律师查阅报告期内公司的全部银行账户流水，查阅报告期内实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，并查阅公司非独立董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，将流水对手方与公司关联方清单中的关联企业进行比对，确认公司及以上关联企业与关联方清单中的其他关联企业是否存在资金往来。

经核查，报告期内公司，实际控制人控制的关联企业，非独立董事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事高级管理人员的关联企业均未与其他关联企业发生资金往来。

## 2、关联方及关联交易披露真实、准确、完整

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则》的相关规定，公司的关联方及关联交易披露真实、准确、完整，具体情况如下：

分类	关联方姓名/名称	与公司的关联关系
控股股东、实际控制人以及持股 5%以上的股东	王兴海	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事
	王晓园	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事长
	王媛媛	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、营业部部长
	王芳芳	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、营业部副部长
	孙时骏	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事兼总经理
	施戈	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事副总经理
控股股东、实际控制人以及持股 5%以上的股东控制或施加重大影响的其他企业	嘉兴土拔	实际控制人控制的其他企业，系公司的员工持股平台
	嘉兴永思	实际控制人控制的其他企业，系公司的员工持股平台
公司的子公司、合营企业及联营企业	嘉兴永励	公司全资子公司
	上海三偲	公司全资孙公司
	嘉兴零部件	公司全资孙公司
公司现任董事、高级管理人员	黄颖	董事、财务总监
	忻兵	董事、董事会秘书
	汪萍	独立董事
	葛攀攀	独立董事
	高德	独立董事
	顾海忠	副总经理、研发负责人
	仇耿水	副总经理、生技部部长、研发部部长
公司董事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员	公司董事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的自然人，关系密切的家庭成员包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母。其中，公司董事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的自然人关系密切且在永励精密任职的家庭成员为杨元峰（公司副总经理仇耿水配偶的兄弟，任职于公司生技部）	
公司董事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业。	宁波永信钢管有限公司等 44 家公司（宁波拓普集团股份有限公司和合并范围内的企业视为 1 家公司）	公司的董事、高级管理人员和持有公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业，具体持股及关联情况参见本题回复之“一、/（一）实际控制人家族成员是否在关联企业中直接或间接持有股份或享有利益，是否存在股权代持情形，关联方及关联交易披露是否真实、准确、完整”的相关问题回复。

分类	关联方姓名/名称	与公司的关联关系
自报告期初至今曾经存在的关联方	陈春燕	取消监事会前在任监事会主席、职工代表监事
	朱慧娜	取消监事会前在任监事
	王军伟	取消监事会前在任监事
	王军振	公司取消监事会前在任监事王军伟的兄弟，任嘉兴永励制造部副部长
	张燕红	报告期内曾担任公司监事会主席、职工代表监事
	宁波森特汽车部件有限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波永信汽车电子科技有限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波恒晶生物科技有限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波远信拉索有限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	闪艺传媒（杭州）有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	沈阳博格思拓普汽车零部件有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	上海拓为汽车技术有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	邻水拓普光伏科技有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	拓普智能光伏科技（沈阳）有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	哈尔滨安通林拓普车顶系统有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	上海舸园贸易有限公司	报告期内曾为公司控股股东、实际控制人控制的其他企业
	上海问水企业管理咨询有限公司	报告期内忻兵配偶张殷曾经持股 90%的企业
	上海永奎企业管理有限公司	报告期内公司独立董事葛攀攀之父亲葛永奎曾经担任执行董事的公司
	凯特国际投资贸易有限公司	报告期内曾为公司控股股东、实际控制人王媛媛持股 100%的企业，嘉兴永励的历史股东
	上海捷豹橡塑件有限公司	报告期内王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝曾经控制的企业

截至本回复出具日，公司已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则》及中国证监会的相关规定要求披露了关联方，关联方披露真实、准确、完整。

## （2）关联交易具体情况

报告期内，公司关联交易如下所示：

### ①支付关键管理人员报酬

报告期各期，公司关键管理人员薪酬分别为 345.65 万元、423.23 万元、432.35 万元和 213.77 万元。

### ②关联担保

报告期内，公司关联方存在为嘉兴永励提供担保的情况，具体如下：

单位：万元

担保方	被担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
王晓园	嘉兴永励	5,000.00	2024/2/1	2025/4/25	是
王晓园	嘉兴永励	1,800.00	2022/8/25	2024/2/1	是

报告期内，关联担保主要为公司实际控制人对公司子公司的无偿担保，未损害公司及其他股东利益，上述关联担保主要系为满足公司经营发展所需资金，有助于提升公司的持续经营能力，截至本回复出具日，上述关联担保均已解除。

报告期内，公司除支付关键管理人员报酬和关联担保外，不存在其他关联交易。截至本回复出具日，公司已根据《公司法》《北京证券交易所股票上市规则》及中国证监会的相关规定要求披露了关联交易，关联交易披露真实、准确、完整。

综上，报告期内，公司关联方及关联交易披露真实、准确、完整。

**(二)实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益，是否与发行人及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来**

**1、实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益**

**(1)实际控制人的亲属是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益**

截至本回复出具日，实际控制人关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，下同）不存在直接或间接持有公司的股份或

在公司享有利益的情形，但历史上存在实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利及严聪莲直接持有公司股权的情形，具体如下：

时间	事项	入股/转让背景	是否存在代持/利益输送
2001 年 10 月	个人独资企业宁海县精密无缝管厂变更为有限公司，王兴德、王兴利、严聪莲入股	企业变更组织形式，扩大投资规模，实际控制人亲属入股，其中，王兴德、王兴利为王兴海兄弟，严聪莲为王兴海兄弟王兴才的配偶	否
2004 年 3 月	王兴德、王兴利、严聪莲退出，将所持有限公司的股权转让给陆宝芬、王媛媛、王芳芳、王晓园	对交叉持股的情况进行调整清理，亲属退出持股，具体参见本题之“一、 / (一) /1/ (4) 历史上实际控制人在关联企业的持股情形”，股权均转让予王兴海的配偶及女儿	否

如上表，2001 年 10 月至 2004 年 3 月期间，实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲曾经持有有限公司的股权，已退出持股。

截至本回复出具日，胡彩娟通过员工持股平台嘉兴永思间接持有公司 0.17% 的股份，胡彩娟系实际控制人王兴海配偶的姐妹的女儿（非实际控制人的关系密切家庭成员），在嘉兴永励任营业部部长。

综上所述，2001 年 10 月至 2004 年 3 月期间，实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲曾经持有有限公司的股权，已退出持股；截至本回复出具日，除胡彩娟通过员工持股平台嘉兴永思间接持有公司 0.17% 的股份以外，不存在实际控制人的亲属直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益的情形。

## **(2) 实际控制人的亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益**

截至本回复出具日，实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业情况参见本题之“一、 / (一) /1/ (2) 实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业”的相关问题回复，除前述企业外，还存在部分实际控制人关系密切的家庭成员持股（不构成控制）的企业，具体情况如下：

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
宁波永信凯帝橡塑科技有限公司	宁波永信汽车部件股份有限公司持股 50%	KKT RAVEN LIMITED 持股 50%	实际控制人王兴海的兄弟王兴德间接持股	否
上海捷豹橡塑件有限公司	陆兴宝持股 40%，陆兆明持股 60%	—	实际控制人王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝持股	否
宁波博朗医疗科技有限公司	陆国宝持股 35%	周建永持股 55.00%，周建明持股 5.00%，仇磊持股 5.00%	实际控制人王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆国宝持股	否

实际控制人关系密切的家庭成员持股或担任董事、高级管理人员的企业均未直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益。

### （3）实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益核查过程

针对实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①查阅公司企业登记资料，核实是否存在实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益的情况，经核查，2001年10月至2004年3月期间，实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲曾经持有有限公司的股权，已退出持股，截至本回复出具日，除胡彩娟通过员工持股平台嘉兴永思间接持有公司0.17%的股份以外，不存在实际控制人的亲属直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益的情形；

②经查阅直接股东签署确认的调查表、访谈直接股东和间接股东（嘉兴永思、嘉兴土拔持股平台的员工，获取持股平台合伙人出资前后三个月银行流水），经核查，公司直接股东及间接股东均真实持有相关股份及权益，不存在为他人代为持有的情况；

③获取并查阅报告期内：A.公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及王兴海配偶陆宝芬、施戈母亲成宏（与施戈资金流水往来较为频繁）的全部银行流水；B.公司的全部银行账户流水；C.报告期内实际控制人

控制的关联企业的全部银行账户流水，查阅交易流水对手方，确认以上主体是否与实际控制人的关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业存在流水往来，并核查是否存在与出资、企业经营等相关的异常资金往来，具体情况参见本题回复之“一、/(一)/(5)实际控制人家族成员流水核查情况”的相关问题回复；

④获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“本人及本人持股、任职的企业未直接或间接持有永励精密的股份或在永励精密享有利益”；

⑤获取实际控制人签署的承诺函：“除胡彩娟通过嘉兴永思间接持有发行人股份外，不存在实际控制人的其他亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益的情形”。

## **2、实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与发行人及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来**

### **(1)实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与发行人及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来情况**

①实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业与发行人及其子公司的资金业务往来

实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与公司及其子公司的资金往来情况参见本题回复之“问题3./一、/(一)/1/(5)实际控制人家族成员流水核查情况”及“问题3./一、/(一)/2、关联方及关联交易披露真实、准确、完整”的相关问题回复，报告期内，公司及其子公司均未与实际控制人关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业发生资金往来，亦不存在业务往来。

②实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业与发行人的客户、供应商等的资金业务往来

业务往来方面，报告期内，实际控制人的亲属持股、任职的企业与公司存在部分客户、供应商重叠，均系正常业务往来，具有合理性，具体情况参见本题回复之“问题3./一、/(六)与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况”，

发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性”的相关问题回复。

资金往来方面，由于公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业均为各自独立经营，无法获取亲属持股、任职的企业银行流水，保荐机构、发行人律师获取了王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函“除已向永励精密披露的情形外，本人及本人持股、任职的企业与永励精密的客户、供应商不存在资金业务往来”，根据保荐机构、发行人律师对王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝的访谈，对方确认其持股、任职的企业与跟永励精密重合客户、供应商的资金往来均与真实正常的业务往来相关，不存在异常资金往来。

## **(2) 实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与发行人及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来情况核查过程**

针对实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与公司及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①获取并查阅报告期内 A.公司的全部银行账户流水；B.报告期内实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，查阅交易流水对手方，确认以上主体是否与实际控制人的关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业存在流水往来，具体情况参见本题回复之“一、/(一)/(5)实际控制人家族成员流水核查情况”的相关问题回复；

②访谈公司主要客户、供应商，确认其与包括实际控制人的关系密切的家庭成员或其控制或担任董事、高级管理人员的企业在内的公司关联方之间是否存在关联关系；

③根据实际控制人的关系密切的家庭成员或其控制或担任董事、高级管理人员的企业所提供的客户、供应商清单或重叠客户、重叠供应商确认函，核查上述关联企业与公司的客户、供应商之间是否存在资金业务往来情况，具体核查情况参见本题回复之“一/(六)/1、客户、供应商重叠的核查过程”的相关问题回复；

④获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“除已向永励精密披露的情形外，本人及本人持股、任职的企业与永励精密的客户、供应商不存在资金业务往来”；

⑤对王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝进行访谈，确认其持股、任职的企业与跟永励精密重合客户、供应商的资金往来是否与真实正常的业务往来相关，是否存在异常资金往来。

**(三) 发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代**

**1、发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似**

**(1) 发行人与关联企业的商标、专利是否相同或相似**

针对公司与关联企业的商标、专利是否相同或相似，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①获取关联企业的商标清单或通过公开信息查询关联企业的商标清单，并与公司的商标进行名称、形状等对比，确认是否与公司的商标相同或相似，经核查，报告期内，公司与关联企业的商标不存在相同或相似的情形；

②获取关联企业的专利清单或通过公开信息查询关联企业的专利清单，并对其中是否具有“精密管”“电控”“缸筒”“减震器”等公司专利的关键词进行检索，并对比公司与关联企业具有相关关键词的专利，确认是否相同或相似，经核查，报告期内，公司与关联企业的专利不存在相同或相似的情形。

**(2) 技术、工艺、产品等是否相同或相似**

报告期内，除控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业外，公司关联企业（含曾经的关联方）的主营业务情况如下：

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
1	宁波永信钢管有限公司	轴承钢管（无缝管）套圈	是
2	江苏保利精工机电有限公司		是

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
3	宁波永信进出口有限公司	进出口业务	否
4	宁海永信轴承科技有限公司	贸易公司	否
5	宁海县澳坊酒业有限公司	酒业买卖	否
6	淮安保利机电进出口有限公司	未开展实际业务	否
7	宁波永信汽车部件股份有限公司	汽车底盘类、换挡器类塑料橡胶零件	是
8	宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）	员工持股平台，未开展实际业务	否
9	宁波远伊点控股有限公司	投资平台	否
10	宁波杰希汽车部件有限公司	未开展实际业务	否
11	宁波永信橡塑有限公司	未开展实际业务	否
12	沈阳永信橡塑有限公司	未开展实际业务，厂房出租	否
13	宁波元起自动化设备有限公司	未开展实际业务	否
14	宁波远信拉索有限公司	汽车拉索（已注销）	是
15	宁波森特汽车部件有限公司	未开展实际业务（已注销）	否
16	宁波永信汽车电子科技有限公司	未开展实际业务（已注销）	否
17	宁波恒晶生物科技有限公司	化肥生产销售（已注销）	否
18	宁波拓普集团股份有限公司	主营 NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	是
19	迈科国际控股（香港）有限公司	投资平台	否
20	迈科（宁波）投资有限公司	投资平台	否
21	宁波筑悦投资管理有限公司	投资平台	否
22	高悦国际有限公司	投资平台	否
23	宁波派舍置业有限公司	房地产开发建设及管理	否
24	闪艺传媒（杭州）有限公司	广播、电视、电影和录音制作业（已注销）	否
25	武神微电子（宁波）有限公司	集成电路设计	否
26	高悦电气（宁波）有限公司	微电机与民用电机	是
27	宁波高悦软件有限公司	电机驱动相关软件产品	是
28	宁波高悦智能科技有限公司	智能非标自动化设备、驱动器、电机和储能控制系统研发及生产	是
29	宁波高悦电机技术有限公司	电机、泵、自动化装置、执行器、控制器的研发、制造、加工	是
30	杭州高悦新能源科技有限公司	光伏新能源	否

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
31	宁波高悦新能源科技有限公司		否
32	湖州高悦光伏科技有限公司		否
33	邻水高悦光伏科技有限公司		否
34	淮南高悦光伏科技有限公司		否
35	重庆高悦光伏科技有限公司		否
36	遂宁高悦光伏科技有限公司		否
37	西安高悦光伏科技有限公司		否
38	柳州高悦光伏科技有限公司		否
39	宁波拓普电器有限公司	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	是
40	宁波捷豹集团股份有限公司	汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统、定制化TPE/TPV等热塑性弹性体材料、航空密封系统的研发、制造与销售。	是
41	宁波捷豹模具制造有限公司	汽车用塑料及橡胶产品的模具制造及工装	是
42	宁波捷豹传动系统有限公司	汽车用橡胶和塑料传动带、同步带、带轮	是
43	宁波捷豹航空科技有限公司	汽车用塑料制品和橡胶制品制造	是
44	宁波捷豹明盛科技有限公司		是
45	上海金豹实业股份有限公司		是
46	宁波捷豹振动控制系统有限公司		是
47	Jiebao Europe GmbH	捷豹集团境外业务	是
48	宁波瀚科高分子材料有限公司	塑料制品及合成材料制造	是
49	上海捷豹橡塑件有限公司	汽车用橡胶传送带	是
50	宁波市巨龙橡塑机电有限公司	汽配橡胶件,物流手推车,海洋和石油密封管圈	是
51	上海品水企业管理咨询中心	管理咨询	否
52	上海问水企业管理咨询有限公司	管理咨询(已注销)	否
53	上海永奎企业管理有限公司	商务服务业(已注销)	否
54	上海旅游时报文化传播中心	旅游文化	否

注 1：宁波拓普集团股份有限公司包含宁波拓普集团股份有限公司及其子公司，其为上海证券交易所主板上市公司，股票代码 601689；

注 2：是否开展实际业务的标准为每年营业收入是否超过 10 万元，以企业所得税纳税申报表或访谈确认金额为准。

保荐机构、发行人律师获取关联企业的以下资料，以了解关联企业的实际经营状况与主营业务概况：

资料名称	核查内容
工商资料/企查查报告	了解关联企业的营业范围等信息。
报告期内企业所得税纳税申报表	了解关联企业的经营状况。 邬建树控制的宁波拓普集团股份有限公司为上交所主板上市公司，财务数据可从其公开信息获取；部分关联企业未直接提供报告期内企业所得税纳税申报表，但在访谈中确认了该等企业的经营规模。
产品图册/主营产品介绍	了解关联企业的具体业务及产品，确认其主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关。
对实际控制人关系密切的家庭成员等进行访谈	进一步了解关联企业的营业范围、实际经营情况，并获取对方的承诺函。

经核查，报告期内，公司关联企业中主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的企业涉及的主体为宁波永信钢管有限公司、江苏保利精工机电有限公司、宁波永信汽车部件股份有限公司（包含其子公司）、宁波拓普集团股份有限公司（包含其子公司）、高悦电气（宁波）有限公司（包含其子公司）、宁波拓普电器有限公司、宁波捷豹集团股份有限公司（包含其子公司）、宁波市巨龙橡塑机电有限公司 8 个主体。

针对上述 8 个主体涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关的业务，根据其出具的相关说明或提供的产品技术及相关图册，其上游原材料、主要产品、技术及工艺、主要设备情况等与公司的比对的概况如下表所示：

序号	名称	主要上游原材料	主要产品	技术及核心工艺	主要设备
1	浙江永励精密制造股份有限公司	钢材卷板	汽车底盘用管、转向用管、发动机用管、其他钢管等	焊接、热处理、拉拔等	高频焊管线、热处理炉、冷拔管机等
2	宁波永信钢管有限公司	合金钢棒	轴承钢管（无缝管）	加热穿孔、球化退火、冷轧等	加热炉、穿孔机、球化炉、冷轧机等
3	江苏保利精工机电有限公司				
4	宁波永信汽车部件股份有限公司	塑料、橡胶、毛坯件	汽车底盘类、换挡器类部件总成，底盘用球头、摆臂	炼胶、硫化、注塑等	注塑机、数控车床、橡胶注射成型机等

序号	名称	主要上游原材料	主要产品	技术及核心工艺	主要设备
5	宁波拓普集团股份有限公司	铝材、橡胶、塑料等	NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	冲压、锻造、高压压铸、低压铸造、差压铸造、挤压铸造、注塑、模压、精密加工、焊接、涂装、组装等	高压铸造系统、真空铸造系统、锻造系统、自动电泳线、水切割系统、发泡生产系统、密封条生产系统等
6	高悦电气（宁波）有限公司	设备、电机组件	自动化设备、电机、驱动器、软件	软件开发，设备研发与组装等	计算机、机加车间、钣金车间和装配车间，配套加工中心机、线切割、车床、铣床、磨床等加工机床和三坐标测量仪、影像测量仪等
7	宁波拓普电器有限公司	TPU(聚氨酯)、尼龙、电线、塑壳、端子、套管、橡胶等原材料	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	注塑成型、线束组装等	塑料成型类设备、组装相关设备等
8	宁波捷豹集团股份有限公司	橡胶、塑料、铝材等	汽车动力总成悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气件、汽车内外饰件、传动带及轮系系统、定制化TPE/TPV 等热塑性弹性体材料	橡胶密炼、硫化、注塑等	注塑机，密炼中心，硫化机等
9	宁波市巨龙橡塑机电有限公司	橡胶、塑料、铝材等	汽配橡胶件	混炼、硫化、注塑等	密炼机、硫化机、注塑机等

注 1：宁波永信汽车部件股份有限公司包括宁波永信汽车部件股份有限公司及其子公司宁波远信拉索有限公司（已注销）、宁波杰希汽车部件有限公司、宁波森特汽车部件有限公司（已注销）、宁波永信汽车电子科技有限公司（已注销）；

注 2：宁波拓普集团股份有限公司包含宁波拓普集团股份有限公司及其子公司，其为上海证券交易所主板上市公司，股票代码 601689；

注 3：高悦电气（宁波）有限公司包括高悦电气（宁波）有限公司及其子公司宁波高悦软件有限公司、宁波高悦智能科技有限公司、宁波高悦电机技术有限公司、杭州高悦新能源科技有限公司、宁波高悦新能源科技有限公司、湖州高悦光伏科技有限公司、邻水高悦光伏科技有限公司、淮南高悦光伏科技有限公司、重庆高悦光伏科技有限公司、遂宁高悦光伏科技有限公司、西安高悦光伏科技有限公司、柳州高悦光伏科技有限公司；

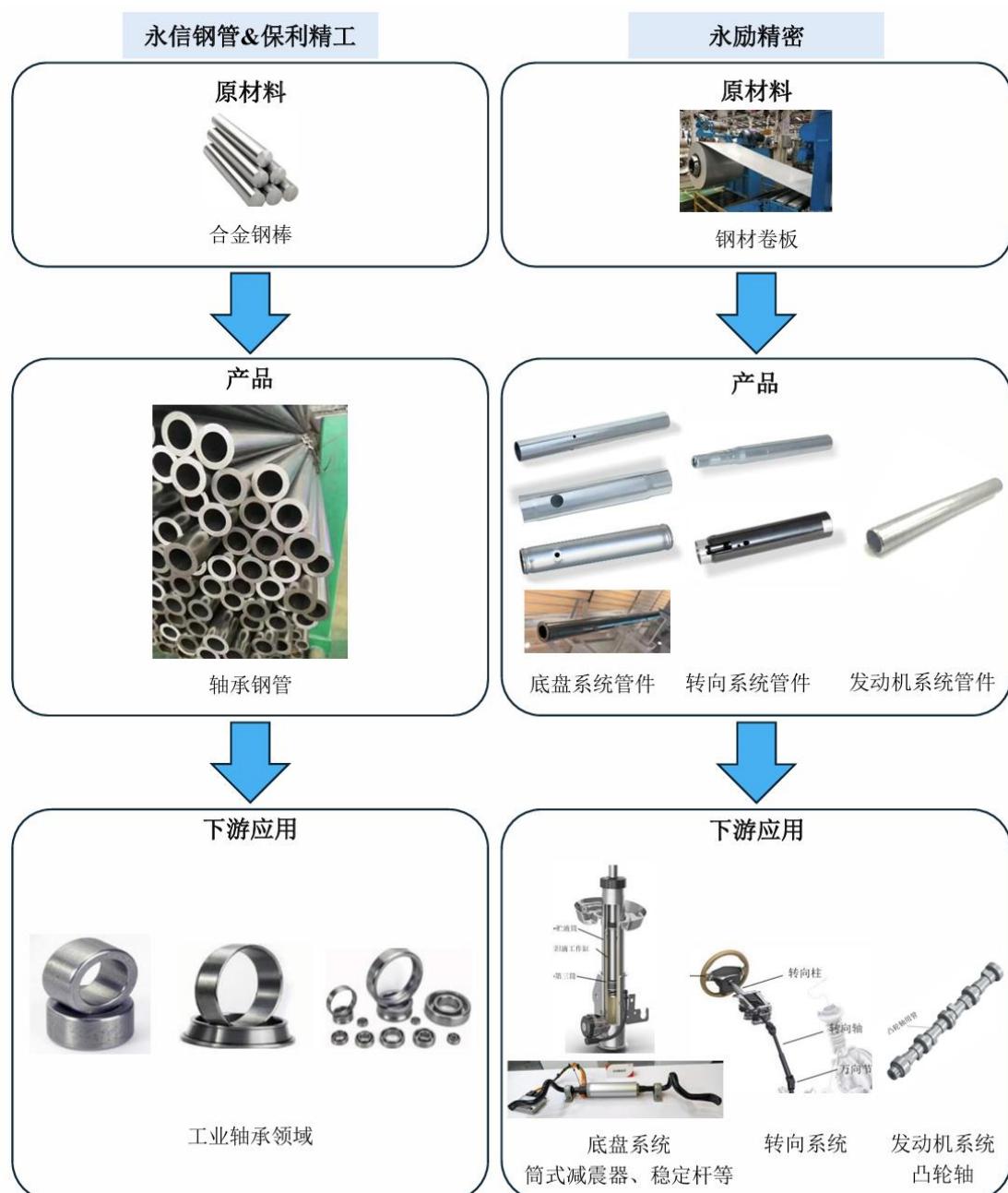
注 4：宁波捷豹集团股份有限公司包括宁波捷豹集团股份有限公司及其子公司 Jiebao Europe GmbH、宁波捷豹传动系统有限公司、宁波捷豹模具制造有限公司、上海金豹实业股份有限公司、宁波捷豹振动控制系统有限公司、宁波捷豹明盛科技有限公司、宁波捷豹航空科技有限公司、宁波瀚科高分子材料有限公司、上海捷豹橡塑件有限公司；

根据上表，公司主要原材料为钢材卷板，通过焊接、热处理、拉拔等工序制成汽车用精密焊接钢管及管型零部件，与上述关联企业在产品、技术及工艺等方面

面存在显著差异，公司主要产品与上述关联企业的主要产品对比参见本题回复之“一/（三）/2 发行人与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的回复内容。

## 2、发行人与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代

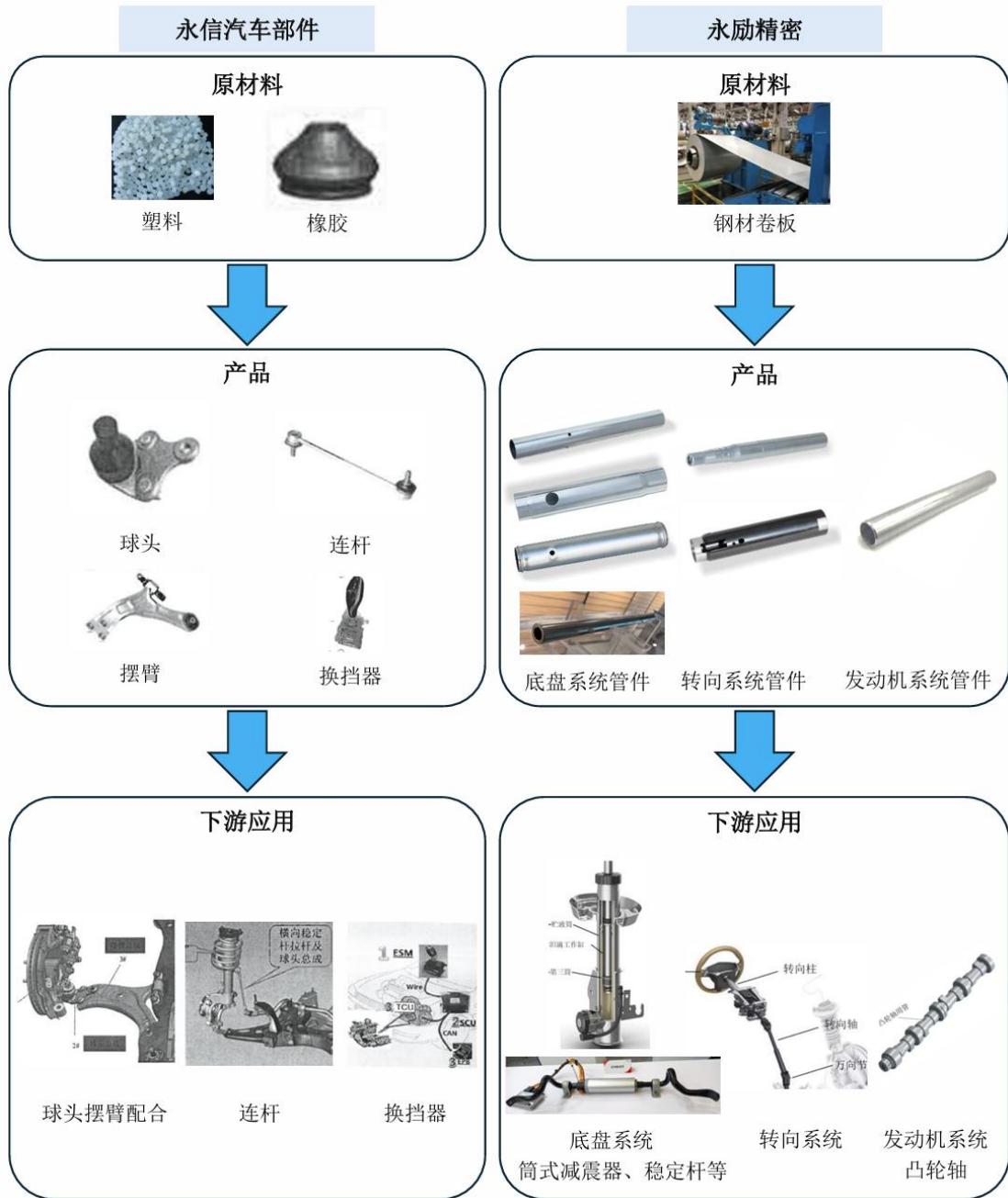
### （1）公司主要产品与宁波永信钢管有限公司及江苏保利精工机电有限公司的产品对比情况



宁波永信钢管有限公司、江苏保利精工机电有限公司的主要产品为轴承钢管（无缝管），主要原材料为合金钢棒，其主要通过加热穿孔、球化退火、冷轧等核心工艺，将合金钢棒加工为轴承钢管（无缝管长管），产品应用于工业轴承领域，下游客户主要为农业机械类轴承、工业电动工具类轴承、汽车类轴承、家电类轴承等轴承生产厂家，例如，金沃股份（SZ.300984）、江苏亚奥精密机械有限公司、浙江兴驰金属有限公司等。

而公司主要通过焊接、热处理、拉拔等核心工艺，将原材料钢材卷板加工为汽车用精密焊接钢管及管型零部件，主营业务产品 99%以上应用于汽车底盘系统（减震器、稳定杆）、汽车转向系统（转向轴、转向柱）、汽车发动机系统，下游客户主要为天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、安斯泰莫等国内外知名汽车零部件供应商、整车厂，二者的产品及用途存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

## （2）公司主要产品与宁波永信汽车部件股份有限公司的产品对比情况



宁波永信汽车部件股份有限公司的主要产品为汽车底盘类（球头、连接杆、摆臂）、换挡器类部件总成，主要原材料为塑料、橡胶、毛坯件，其中，毛坯件多为钢材制品，但主要为外购，其自身不具备规模生产毛坯件的能力。其主要产品为对外购毛坯件进行机加工、滚光等工序后，与自制的塑料、橡胶件进行总成装配而成。

宁波永信汽车部件股份有限公司的主要产品中，球头、摆臂是参与控制车轮运动轨迹的悬挂系统连接件，连杆是连接汽车减震器及稳定杆的连接件，换挡器为对变速器进行挡位切换的控制器；而公司的主要产品为精密钢管及管型零部件，

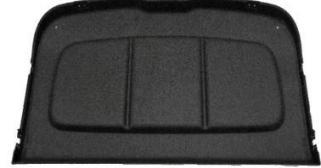
应用于汽车减震器、稳定杆、转向轴、转向柱等，虽然宁波永信汽车部件股份有限公司的主营产品与公司主营产品均应用于汽车领域，但产品形态、功能均存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

### （3）公司主要产品与宁波拓普集团股份有限公司的产品对比情况

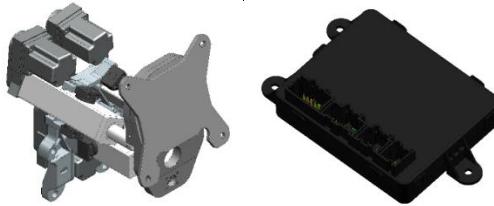
宁波拓普集团股份有限公司 2015 年 3 月在上交所主板上市，上市时其主要产品为汽车橡胶减震产品及汽车隔音产品，主要原材料为金属制品外协件与橡胶、涤纶短纤、塑料粒子等，经过多年发展，目前其产品分为 8 大系列，即汽车 NVH 减震系统、内外饰系统、车身轻量化、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统，具体产品情况如下：

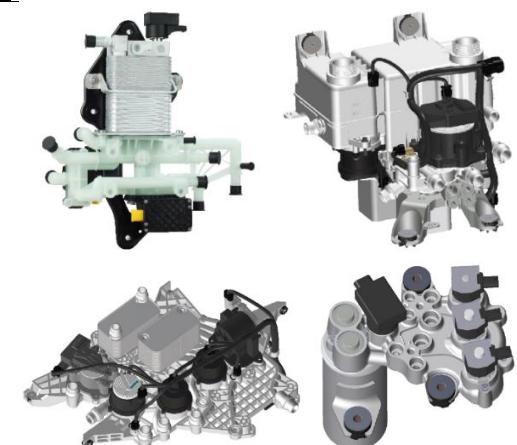
系列	具体产品	产品图示	产品简介
汽车 NVH 减震系统  (NVH 为 Noise、Vibration、Harshness 的英文缩写, 汽车 NVH 减震系统旨在用橡塑件通过软连接减少汽车内部部件震动, 以起到降噪的目的, 与公司底盘管件应用的作用于减少行驶过程中外部震动对汽车稳定性影响的筒式减震器并不相关)	动力总成支承		动力总成支承是连接汽车动力总成与车身或车架的关键部件, 核心功能是在保证动力总成准确定位的同时, 实现隔振和降噪。
	驱动电机减震器		驱动电机减震器连接驱动电机与车身或副车架的弹性支撑装置, 主要作用是隔离和吸收电机在运行过程中产生的振动和噪音, 防止这些振动传递到车身, 影响乘坐舒适性。
	筒减支承		筒减支承是汽车悬架系统中的一个关键部件, 连接减震器与车身或车架, 主要作用是将减震器固定在车身上, 同时起到缓冲和隔振的作用。
	扭转减震器		扭转减震器用于削减曲轴扭转振动, 提高曲轴的疲劳寿命, 减少应力水平; 传递扭矩, 衰减扭矩波动; 减少整车的振动、噪音。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
内外饰系统	副车架支承		副车架支承是连接汽车副车架与主车身的关键弹性连接部件，是一组安装在副车架安装点上的橡胶或橡胶金属复合元件，主要作用是在副车架和车身之间建立一个弹性的“桥梁”。副车架支承是产品图示中副车架黑色连接部件。
	液压衬套		液压衬套是在传统的橡胶衬套基础上增加液体阻尼机构形成的具有非线性特性的隔振元件，主要用于汽车底盘悬挂系统，如控制臂、稳定杆等连接处，以提升乘坐舒适性和操控稳定性。
内外饰系统	顶棚		顶棚体现了车厢内的造型设计，与外界的隔热、隔音和吸音，对乘员实施头部保护。
	主地毯		主地毯是车身内底部的主要内饰件之一，主要起隔音隔热、吸音降噪和装饰作用。

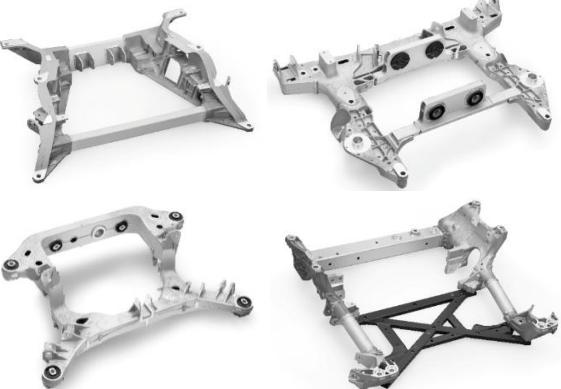
系列	具体产品	产品图示	产品简介
	衣帽架		衣帽架是内饰功能件，属于功能性部件，如遮阳帘和喇叭罩盖等。
	隔音隔热件、行李箱隔音件		<p>隔音隔热件是应用于汽车各个部位，旨在降低噪音传递和减少热量交换的材料和部件，是提升驾乘舒适性和能源效率的关键；</p> <p>行李箱隔音件是安装在汽车后备箱区域的一系列隔音和减振材料，目的是降低进入车内的噪音，提高驾乘舒适性。</p>

系列	具体产品	产品图示	产品简介
轻量化车身	密封条、装饰条		<p>密封条是安装在汽车门窗等部位的橡胶或复合材料制品，实现防水、隔音等功能； 装饰条主要用于车门、车顶等部位的漆面防护与外观美化，通常由金属或者塑料等多种材质制成。</p>
	一体化成型车身前后底板		<p>一体化成型车身前后底板是使用巨型压铸机将原本由几十个冲压和焊接零件组成的复杂底板结构（包括前底板和后底板）一次性压铸成一个或两个大型铝合金铸件，大大简化了制造流程，降低成本，具有轻量化特征，提高了车身刚度与安全性。</p>
	车身结构件		<p>汽车车身结构件是构成车辆承载式车身骨架的关键部件，主要通过闭合断面设计实现多向承力功能，是确保汽车安全性、刚度和耐久性的核心组成部分。</p>
	电池壳		<p>电池壳是容纳电池内部化学成分、电极、电解液或整个电池模组的保护性外壳，核心功能是提供机械保护、确保电气绝缘和实现环境密封。</p>

系列	具体产品	产品图示	产品简介
智能座舱部件	转屏控制器		转屏控制器是汽车智能座舱系统中的一个执行部件，用于控制车载中央显示屏在横屏和竖屏之间自动或电动切换的机电一体化装置。
	电动尾门、电动移门		电动尾门控制器是汽车电动尾门系统的核心电子控制单元，负责接收指令、处理传感器信号，并精确控制电动尾门的自动开启和关闭动作； 电动尾门三厢车撑杆是电动尾门系统中专用于三厢轿车后备箱盖的电动执行器，是一种集成了电机、传动机构和传感器的精密部件，负责驱动后备箱盖自动开启和关闭； 智动侧门控制器是汽车电动移门系统中的一个高级电子控制单元，负责管理和控制车辆侧门的电动开启、关闭以及智能化辅助功能。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
	座椅舒适系统		<p>座椅舒适系统产品线，从腰托到带记忆模块的多点按摩，大幅提升了汽车驾乘的舒适性。主要产品包括座椅控制器、二向腰托、四向腰托、按摩和气袋腰托等。</p>
热管理系统	集成式热泵总成		<p>集成式热泵总成是指将汽车空调系统的制冷、制热功能集成于一体，并利用外部热源实现高效热量转移，主要用于新能源汽车，以更低的能耗为座舱提供舒适的温度，同时可为电池、电机等部件提供热管理，是热管理系统的核心部件。</p>

系列	具体产品	产品图示	产品简介
	多通阀		多通阀是指在汽车热管理系统中，用于集成控制、分配和调节不同流体流向的阀门，它能实现多路控制，优化热量分配，让发动机、座舱、电池等各部件都能在适宜的温度下工作，是实现智能热管理、提升能效和舒适性的关键组件。
	电子水泵		电子水泵是一种由电驱动、电子控制的液体循环泵，它通过电机精确调速来控制冷却液的流量和压力，实现对发动机、电池、电机等部件的智能、高效冷却。
	电子膨胀阀		电子膨胀阀是汽车空调系统中的核心组件，它是一种由微处理器控制的节流装置，通过精确调节进入蒸发器的制冷剂流量，实现对空调制冷效果的智能、高效控制，以适应不同工况的制冷需求，提供更佳的舒适性与节能效果。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
底盘系统	前/后钢/铝副车架		副车架是汽车上的附加框架结构，用于支撑车辆上的重要组件，通常位于主车架下方，起到增强车辆整体结构强度、支撑重要零部件和分散载荷的作用。根据材料类型，副车架可以分为钢材副车架、铝合金副车架、钢铝混合副车架等；根据使用场合，副车架可以分为前副车架和后副车架。
	控制臂		控制臂作为汽车悬架系统的导向和传力元件，将作用在车轮上的各种力传递给车身，同时保证车轮按一定轨迹运动。控制臂分别通过球铰或者衬套把车轮和车身弹性地连接在一起。
	拉杆		拉杆是汽车转向系统中的关键部件，是连接车辆转向机构与车轮转向节之间的杆件，主要作用是将驾驶员通过方向盘传递的转向力转化为车轮的实际转向动作。
	转向节		转向节是汽车转向桥中的重要零件之一，转向节的功用是传递并承受汽车前部载荷，支承并带动前轮绕主销转动而使汽车转向。在汽车行驶状态下，它承受着多变的冲击载荷。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
空气悬架系统	集成式供气单元		集成式供气单元是汽车空气悬架系统中的一个关键核心部件，将多个原本独立的零部件（如空气压缩机、空气干燥器、电磁阀块和电子控制单元 ECU 等）整合到一个紧凑的模块中，负责管理和调节整个空气悬架所需的气压和气量。
	空气弹簧		空气弹簧是一种利用压缩空气的弹性来实现缓冲和减振作用的弹性元件，是空气悬架系统中的关键部件，取代了传统的金属螺旋弹簧。拓普集团仅生产空气弹簧，不涉及筒式减震器的制造。
	高度传感器		高度传感器是空气悬架系统的核心部件之一，能精确检测汽车车身与车轮或悬架之间的垂直距离变化，并将这一相对位移量转换成电信号，发送给车辆控制单元（ECU），以动态调整悬架的软硬、阻尼等参数，实现最佳的行驶稳定性和舒适性。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
智能驾驶系统	线控刹车 IBS		<p>线控刹车 IBS 将串联主缸、制动助力器、控制系统、防抱死制动系统（ABS）和电子稳定控制系统（ESC）等整合成为一个结构紧凑、重量轻的制动模块，结合电脑及雷达系统的指令，可以更快建立起制动压力，提高能效及驾驶安全性。</p>
	线控转向 EPS		<p>汽车转向系统是控制车辆直线行驶和横向移动的机构。目前大部分乘用车都采用电动助力转向系统（EPS）。根据助力电机的固定位置及减速机构的型式不同，电动助力转向系统可分为管柱助力式、单小齿轮助力式、双小齿轮助力式及带传动助力式。线控转向系统是一种取消传统方向盘与转向轮之间机械连接的转向技术，通过传感器、控制器和执行器实现驾驶员转向意图的电信号传递与控制，正逐步在高端车型和智能电动汽车中应用。</p>

系列	具体产品	产品图示	产品简介
	电调管柱		电调管柱是一种汽车转向系统的创新设计，它使用电动马达和电子控制单元(ECU)来代替传统的手动机械调节装置。驾驶员可以通过按钮或开关来精确调节方向盘的高度(上下)和角度(前后伸缩)，以适应不同的驾驶条件和个人需求。

注：拓普集团主要产品信息来源于其年报、官方网站等公开信息。

拓普集团营业规模较大，2024年其营业收入达到266.00亿元，系全国汽车零部件的知名龙头企业，拓普集团聚焦于汽车内外饰系统、底盘系统等系统的总成产品，其总成产品直接面对国内外知名整车厂，在拓普集团的所有主要产品中，除智能驾驶系统中的电动助力转向系统（EPS）及电调管柱产品外，其他产品与公司主营产品均具有明显的形态、功能及用途差异，公司的汽车转向系统产品中包含转向组件产品，与拓普集团的电动助力转向系统及电调管柱均应用于汽车转向系统，两者的情况比对如下：

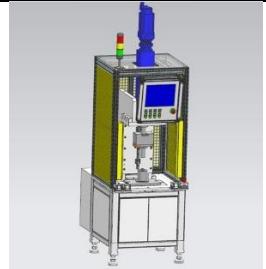
项目	拓普集团-EPS、电调管柱	永励精密-转向组件
产品构成	在转向系统各类分总成的基础上，加装电子件等，并加装控制系统及烧录控制软件（转向系统金属组件分总成均为拓普集团外购）	转向系统的部分金属组件分总成，系转向系统分总成之一，主要构成为转向轴管、转向柱管及其他外购冲压件
主要自产零部件	电子件、控制系统、软件	转向轴管、转向柱管
产品用途	已形成完整的转向系统，可直接装载于整车之上	仍需经过系统总成企业进行进一步总成组装
对应客户	整车厂	转向系统总成（一供），如：浙江世宝等

如上表所示，拓普集团作为全国汽车零部件领军企业，其产品更加聚焦于系统总成与智能化设计，其产品具有高度总成化、系统化的特征，可直接向汽车整车厂进行销售；而公司则专注于汽车用精密焊接钢管及管型零部件，公司转向组件系由自产管件与外购冲压件焊接而成，仅包括转向系统的部分金属结构组件的分总成，不涉及电控部件与控制系统，公司产品向一供客户销售后，客户仍需要进行进一步部件整合、系统烧录后，方才向整车厂销售。

公司与拓普集团虽存在部分客户重叠，但重叠客户采购的具体内容存在明显差异，且重叠产品的售价具有公允性，具体参见本题之“一、/（六）与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性”的相关问题回复。

综上所述，虽然公司与拓普集团同属于汽车零部件制造行业，但两者大部分主要产品在功能上存在显著差异，对于双方均应用于汽车转向系统的产品，双方产品在构成、主要自产零部件、产品用途、对应客户层级等方面均存在显著差异，公司与拓普集团的产品不存在竞争关系或者可以相互替代的关系。

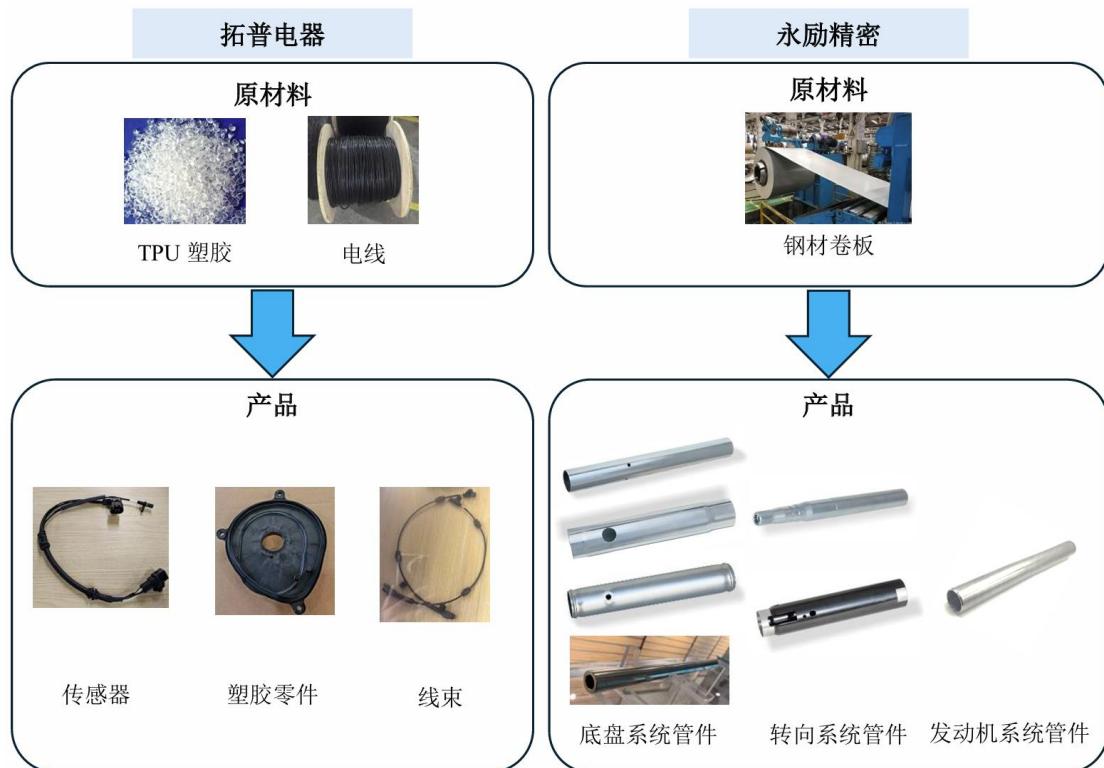
#### (4) 公司主要产品与高悦电气（宁波）有限公司的产品对比情况

系列	具体产品	产品图示	产品简介
自动化设备	精密压装		采用高精度的伺服控制系统实现压力装配和压力、位移检测。
	在线测试设备		采用电缸作为动力执行元件，实现弹性体静态和动态测试。
	自动化产线		自动组装流水线；全自动清洗生产线；生产数据管理系统。
	机器人集成应用		机床上下料；自动装配线；特定工艺应用。
电机	有刷电机		典型应用于电子真空泵电机、电子油泵电机等，具有高效率、长寿命的特性。
	无刷电机		典型应用于发动机cVVL电机、执行器电机等，具有高效率、长寿命、高定位精度、快速响应的特性。
驱动	割草车电驱系列		行走电机、割草电机以及各类驱动器。

系列	具体产品	产品图示	产品简介
	搬运车电驱系列		叉车起升电机、叉车行驶电机、搬运车驱动轮总成以及各类驱动器。
	物流分拣电驱系列		滚筒伺服电机、摆轮驱动器、红外伺服驱动器、红外发射器。

高悦电气（宁波）有限公司主要产品为自动化设备、电机、驱动器、软件、光伏及储能等，为新能源汽车、智能搬运机器人、工程机械、自动化领域提供驱动方案。高悦电气（宁波）有限公司的主营业务为设备研发与组装、软件开发等；而公司的主要产品为精密钢管及管型零部件，应用于汽车减震器、稳定杆、转向轴、转向柱等，虽然高悦电气（宁波）有限公司的部分产品与公司主营产品均应用于汽车领域，但产品形态、功能均存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

#### （5）公司主要产品与宁波拓普电器有限公司的产品对比情况



宁波拓普电器有限公司主要产品为汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件。主要原材料为 TPU（聚氨酯）、尼龙、电线、塑壳、端子、套管、橡胶等；虽然

宁波拓普电器有限公司的主要产品与公司主营产品均应用于汽车领域，但产品形态、功能均存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

#### (6) 公司主要产品与宁波捷豹集团股份有限公司的产品对比情况



宁波捷豹集团股份有限公司的主要产品为汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统，主要原材料为塑料、橡胶、金属件等。宁波捷豹集团股份有限公司的主要设备为注塑机、橡胶密炼中心及硫化机，具备先进的塑料、橡胶部件自制技术及稳定的自有产能，其金属件均为外购，其自身不具备生产金属件的能力。

宁波捷豹集团股份有限公司的主要产品中，汽车发动机悬置是汽车动力总成与车身之间的连接部件，主要承担支撑发动机重量、隔离振动传递，底盘衬套为汽车底盘上的缓冲部件，核心由橡胶组成，可以通过软连接减少部件间的摩擦；发动机进气总成系管理发动机空气的输入，主要为塑料材料，橡胶传动带是汽车的传动装置；而公司的主要产品为精密钢管及管型零部件，应用于汽车减震器、稳定杆、转向轴、转向柱等(公司发动机系统产品主要为发动机内部凸轮轴管件，而宁波捷豹集团股份有限公司的汽车发动机悬置系统、发动机进气总成为位于发动机外部的部件，功能完全不同)，虽然宁波捷豹集团股份有限公司的主营产品

与公司主营产品均应用于汽车领域，但产品形态、功能均存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

#### (7) 公司主要产品与宁波市巨龙橡塑机电有限公司的产品对比情况



宁波市巨龙橡塑机电有限公司的产品聚焦于橡胶、注塑部件，主要产品为汽配橡胶件、手推车橡胶轮、橡胶叶轮等。宁波市巨龙橡塑机电有限公司的主要设备为注塑机、橡胶密炼中心及硫化机，虽然小部分材料为金属部件，但其金属部件均为外购，其自身不具备生产金属件的能力。

宁波市巨龙橡塑机电有限公司的主要产品中，应用于汽车行业的主要为汽配橡胶件，包括密封件、垫圈、橡胶软管、橡胶衬套等，与公司的精密钢管及管型零部件在形态、用途、功能上完全不同，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

#### (8) 发行人与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代的核查过程

针对公司与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①获取关联企业的产品图册/主营产品介绍等，了解关联企业的具体业务及产品，确认其主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关，针对其中与汽车行业、钢管或管型零部件相关的关联企业，获取其主要产品、技术及工艺、主要设备情况、上游原材料等信息，并与公司相关信息进行比对，确认主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代，经核查，报告期内，涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能等方面均与公司存在显著差异，因此公司与关联企业不存在竞争关系或相互替代关系；

②访谈实际控制人关系密切的家庭成员，并获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“本人持股、任职的企业与永励精密的商标、专利不存在相同或相似的情况，主要产品在原材料、主要生产设备、技术、工艺及功能等方面存在显著差异，双方的产品不存在竞争关系或相互替代关系，不存在利益冲突”；

③获取实际控制人签署的承诺函：“公司与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等不相同或相似，主要产品功能不同及不存在竞争关系、不可以相互替代”。

综上所述，报告期内，公司与关联企业不存在商标、专利相同或相似的情况，除业务不相关的关联企业之外，涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能等方面均与公司存在显著差异，因此公司与关联企业不存在竞争关系或相互替代关系。

**(四)发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形**

## **1、发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系**

### **(1) 发行人与关联企业在资产方面的关系**

公司合法拥有及使用公司生产经营所需要的主要资产，包括但不限于土地使用权、房屋建筑物、机器设备、无形资产等，公司资产独立完整、权属清晰。公司与关联企业在资产方面相互独立，不存在关联关系；

## （2）发行人与关联企业在人员方面的关系

公司的员工均由公司自行聘用、管理，独立执行劳动、人事、工资管理制度，经查阅公司员工的兼职情况，并进一步获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业主体员工名单或员工重叠确认函，报告期内公司与关联企业均不存在共用人员的情形，因此，公司与关联企业在人员方面相互独立，不存在关联关系；

## （3）发行人与关联企业在办公场地、办公系统方面的关系

报告期内，公司办公场地位于嘉善县惠民街道长江路 33 号和宁海县梅林街道上梅一路 2 号。公司办公场地均为公司单独使用，不存在与关联企业共用办公场地的情形；公司办公系统包括钉钉专业版、MES 系统、ERP 系统，公司办公系统独立，不存在与关联企业共用办公系统的情形。因此，公司与关联企业在办公场地、办公系统方面相互独立，不存在关联关系；

综上所述，报告期内，公司与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面均相互独立，不存在关联关系。

## （4）发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①查阅公司的房产、土地、机器设备、知识产权等主要资产的权属及取得方式，结合固定资产的监盘情况，确认与关联企业不存在关系；

②取得公司的员工花名册，查阅公司员工的兼职情况，并获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主体员工名单或员工重叠确认函，进一步核实与关联企业不存在人员共用的情况，其中，公司员工名单为截至 2025 年 6 月 30 日在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

③实地查看公司的办公场地、办公系统，确认与关联企业不存在共同办公，或使用共同的办公系统的情况；

④获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“本人持股、任职的企业与永励精密在资产、人员、办公场地、办公系统等方面均相互独立，不存在共用的情形”；

⑤获取实际控制人签署的承诺函：“公司与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面均相互独立”。

## 2、发行人与关联企业是否存在共用销售渠道、销售人员的情况

### （1）公司销售渠道、销售人员情况

报告期内，公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业之间均为独自经营，公司的销售渠道、销售人员独立，公司主要客户均由公司自主开发，销售渠道也均由公司自主谈判、维护，公司与关联企业不存在共用销售渠道的情况。

公司营业部主要人员及简历如下：

姓名	在公司任职情况	兼职情况	简历
葛文娟	营业部副部长，主管销售	无	2002 年至 2004 年任宁波利华针织有限公司任外贸员；2005 年至 2008 年任宁波保税区普罗德贸易有限公司外贸员；2011 年至今任永励精密营业部副部长，主管销售。
胡彩娟	嘉兴永励营业部部长	无	1995 年到 1998 年任上海旗丰食品有限公司高级销售；1999 年到 2010 年任香港俊和置业有限公司销售经理；2011 年到 2018 年任北京龙本教育科技有限公司高级销售及讲师；2021 年至今任嘉兴永励营业部部长。
沈志君	嘉兴永励营业部副部长	无	2008 年至 2011 年任杭州杭科光电集团股份有限公司销售；2012 年至 2014 年任浙江亿米光电科技有限公司销售经理；2014-2016 年自主创业；2016 年至今任嘉兴永励营业部副部长。

公司主要销售人员均无在外兼职，历史上亦未在实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业任职，报告期内亦未与前述企业之间存在资金往来，公司不存在与关联企业共用销售人员的情况。

公司主要客户包括天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、厚成、江苏博俊、安斯泰莫，客户获取与维护情况如下：

主要客户名称	开始合作时间	合作背景	主动维护频率	销售渠道
天纳克	2009 年	自主接洽	周度	由营业部销售人员通过微信、电话、实地拜访方式自主维护
比亚迪	2021 年	自主接洽	月度	
万都	2010 年	自主接洽	月度	
厚成	2010 年	由万都推荐，自主接洽	季度	
江苏博俊	2014 年	自主接洽	月度	
安斯泰莫	2009 年	自主接洽	季度	

客户获取方式主要为公司自主接洽、行业内推荐。公司主要客户均由公司自主开发，销售渠道也均由公司自主谈判、维护，公司与关联企业不存在共用销售渠道的情况。

## （2）发行人与关联企业是否存在共用销售渠道、销售人员的情况核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①走访公司天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、厚成、江苏博俊、安斯泰莫等主要客户，访谈公司销售人员，了解主要客户的获取与维护情况；

②获取公司销售人员名单，核查销售人员兼职情况及主要销售人员的简历，取得主要销售人员报告期内的银行流水，了解公司销售人员历史上是否在实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业任职，报告期内是否与前述企业之间存在资金往来。经核查，公司不存在与关联企业共用销售人员的情况；

③获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业主体员工名单或员工重叠确认函，报告期内与公司之间不存在共用人员的情形，即不存在共用销售人员的情况，其中，公司员工名单为截至 2025 年 6 月 30 日在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

④获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“本人持股、任职的企业与永励精密不存在共用销售渠道、销售人员的情形，相关客户均为独立开拓及管理”；

⑤获取实际控制人签署的承诺函：“公司与关联企业不存在共用销售渠道、销售人员的情况”。

### 3、发行人与关联企业是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形

#### (1) 发行人与关联企业是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形

报告期内公司与汽车行业、钢管或管型零部件相关的关联企业存在部分辅料、设备、物流等供应商重叠的情形，具体情况参见本题回复之“一、/(六)与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性”的相关问题回复。

根据重叠情况，公司与上述关联企业重叠供应商不包括主要原材料供应商；公司办公用品的主要采购供应商为嘉善华益办公设备有限公司、嘉善欧来办公用品有限公司及上海圆迈贸易有限公司，其中上海圆迈贸易有限公司与宁波捷豹集团股份有限公司（包含其子公司）存在供应商重叠的情形，基于其隶属于京东集团，主要为网络购买平台，因此，存在重叠的办公用品供应商具有合理性，且不属于共同采购办公用品的情况；公司团建服务的主要采购供应商为杭州坐标旅行社有限公司、嘉善县嘉虹旅行社有限公司、宁海乐俊旅游有限公司，与关联企业供应商不存在重叠的情况。

因此，报告期内，公司不存在与关联企业共同采购原材料、办公用品、团建服务等情况。

#### (2) 发行人与关联企业是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形核查过程

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业主体供应商名单或供应商重叠确认函，报告期内公司与关联企业存在部分辅料、设备、物流等供应商重叠的情形，具体情况参见本题回复之“一、/(六)与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性”的相关问题回复；

②访谈公司主要供应商，访谈公司采购人员，确认是否存在公司与关联企业共同采购的情形，获取报告期内公司办公用品或团建服务供应商清单与采购明细；

③获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函：“本人持股、任职的企业与永励精密不存在共用采购渠道、采购人员的情形，相关供应商均为独立开拓及管理，不存在共同采购原材料、办公用品或团建服务的情形”；

④获取实际控制人签署的承诺函：“发行人与关联企业不存在共用采购渠道、采购人员的情形，相关供应商均为独立开拓及管理，不存在共同采购原材料、办公用品或团建服务的情形”。

**(五)发行人与关联企业的业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，是否存在资金业务往来，是否存在单方或相互让渡商业机会的情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形是否存在利益输送或特殊利益安排，未来发展规划是否存在交集，是否构成同业竞争**

### **1、发行人与关联企业的业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突**

报告期内，公司的关联企业主要包括三类：①控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的企业；②实际控制人关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，下同）控制或担任董事、高级管理人员的企业；③公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业。

公司控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业中，除公司子公司外，均不涉及生产及制造，不存在与公司业务具有替代性、竞争性的情形，亦不存在利益冲突。

公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业主营业务为管理咨询、旅游文化，与公司主营业务存在显著差异，不存在与公司业务具有替代性、竞争性的情形，亦不存在利益冲突。

公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业均为各自独立经营，虽然部分该类关联方主营业务涉及汽车行业、钢管或管型零部件，但双方主要产品、生产技术、专利、商标均存在差异；虽然部分关联企业与公司存在客户、供应商重叠的情况，但公司的销售、采购活动均独立于关联企业，且公司与关联企业向重叠客户销售的具体产品存在差异，向重叠供应商采购的主要内容为辅料、运费、加工维修等常见且供给充足的产品或服务。故公司与实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业在业务上不具有替代性、竞争性、亦不存在利益冲突。

项目	情况	具体内容参见
产品、技术	报告期内，涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能、客户层级等方面均与公司存在显著差异，因此公司与关联企业不存在竞争关系或相互替代关系。	本题之“一、/(三)发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的相关问题回复
商标	报告期内，公司与关联企业的商标不存在相同或相似的情形。	
客户、供应商	报告期内，公司与部分关联方存在重叠客户、供应商的情况，但公司的销售、采购活动均独立于关联企业，且公司与关联企业向重叠客户销售的具体产品存在差异，向重叠供应商采购的主要内容为辅料、运费、加工维修等常见且供给充足的产品或服务。	本题之“一、/(六)与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性”的相关问题回复

## 2、发行人与关联企业是否存在资金业务往来

报告期内，公司仅与公司合并范围内的全资子公司、员工持股平台存在正常业务或分红往来，与其他关联企业之间不存在资金业务往来。

## 3、发行人与关联企业是否存在单方或相互让渡商业机会的情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形，是否存在利益输送或特殊利益安排

报告期内，公司主要客户包括天纳克(TENNECO)、比亚迪、万都(MANDO)、厚成、江苏博俊、安斯泰莫，客户获取方式主要为公司自主接洽、行业内推荐。公司主要客户均由公司自主开发，销售渠道也均由公司自主谈判、维护，公司与关联企业不存在共用销售渠道的情况，不存在与关联方单方或相互让渡商业机会

的情形，上述主要客户的合作具体情况参见本题回复之“一、/(四)发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形”的相关问题回复。

经向主要客户访谈确认，“永励精密不存在向本公司通过其他方式补偿利益（例如通过其股东、其他关联单位或个人向公司、公司股东、公司董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益），从而要求提高公司向永励精密采购的价格或数量的情形”“永励精密或其关联方不存在与本公司以私下利益交换等方法以实现其收入、盈利的虚假增长的情形。（如与贵方提前沟通，通过期末提前确认收入，或放宽收款政策，以更长的信用周期换取收入增加等方式）”。

经主要的供应商访谈确认，“永励精密不存在向本公司通过其他方式补偿利益（例如通过其股东、其他关联单位或个人向公司、公司股东、公司董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益），从而要求降低或改变永励精密向公司采购的价格或采购数量的情形”。

综上所述，报告期内公司与关联企业不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在利益输送或特殊利益安排。

#### **4、发行人与关联企业未来发展规划是否存在交集**

公司主营业务为汽车用精密钢管及管型零部件的研发、生产和销售，产品包括底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件和其他产品，未来公司通过“扩建年产1,500万套底盘系统配套用管项目”、“新增年产360万套汽车转向管柱系统项目”等项目，结合汽车行业轻量化与智能化的发展趋势，进一步巩固公司在汽车底盘系统、转向系统的主业优势。

公司控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业中，除公司子公司外，均不涉及生产及制造；公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业主营业务为管理咨询、旅游文化，与公司主营业务存在显著差异，其未来发展规划与公司不存在交集。

截至本回复出具日，公司实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业未来发展规划情况如下：

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划
宁波永信钢管有限公司	王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣控制的企业	轴承钢管（无缝管）、套圈	持续当前业务，无拓展规划
江苏保利精工机电有限公司		进出口业务	持续当前业务，无拓展规划
宁波永信进出口有限公司		贸易公司	
宁海永信轴承科技有限公司		酒业买卖	
宁海县澳坊酒业有限公司		未开展实际业务	无实际业务规划
淮安保利机电进出口有限公司		汽车底盘类、换挡器类塑料橡胶零件	持续专注当前业务，无其他拓展规划
宁波永信汽车部件股份有限公司	王兴海兄弟王兴德控制的企业	员工持股平台	仅为员工持股平台
宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）		投资平台	持续当前业务，无拓展规划
宁波远伊点控股有限公司		未开展实际业务	无实际业务规划
宁波杰希汽车部件有限公司		未开展实际业务	
宁波永信橡塑有限公司		未开展实际业务，厂房出租	
沈阳永信橡塑有限公司		未开展实际业务	
宁波元起自动化设备有限公司		NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	在当前八大业务板块的基础上，成立电驱事业部切入具身智能机器人业务
宁波拓普集团股份有限公司	王兴海妹夫邬建树控制的企业	投资平台	持续当前业务，无拓展规划
迈科国际控股（香港）有限公司		投资平台	
迈科（宁波）投资有限公司		投资平台	
宁波筑悦投资管理有限公司		投资平台	
高悦国际有限公司		投资平台	
宁波派舍置业有限公司		房地产开发建设及管理	
武神微电子（宁波）有限公司		集成电路设计	
高悦电气（宁波）有限公司		微电机与民用电机	
宁波高悦软件有限公司		电机驱动相关软件产品	
宁波高悦智能科技有限公司		智能非标自动化设备、驱动器、电机和储能控制系统研发及生产	

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划	
宁波高悦电机技术有限公司	王兴海妹夫邬建树担任董事的企业	电机、泵、自动化装置、执行器、控制器的研发、制造、加工	持续专注当前业务，迎合下游智能化趋势，无其他拓展业务规划	
杭州高悦新能源科技有限公司		光伏新能源		
宁波高悦新能源科技有限公司				
湖州高悦光伏科技有限公司				
邻水高悦光伏科技有限公司				
淮南高悦光伏科技有限公司				
重庆高悦光伏科技有限公司				
遂宁高悦光伏科技有限公司				
西安高悦光伏科技有限公司				
柳州高悦光伏科技有限公司				
宁波拓普电器有限公司	王兴海妹夫邬建树担任董事的企业	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	持续专注当前业务，迎合下游智能化趋势，无其他拓展业务规划	
宁波捷豹集团股份有限公司	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝控制的企业	汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统、定制化TPE/TPV等热塑性弹性体材料、航空密封系统的研发、制造与销售。	持续在当前业务领域深耕，调整、优化客户结构，升级产品系统	
宁波捷豹模具制造有限公司		汽车用塑料及橡胶产品的模具制造及工装	持续当前业务，暂无拓展规划	
宁波捷豹传动系统有限公司		汽车用橡胶和塑料传动带、同步带、带轮	①皮带及轮系业务拓展 ②向工业机器人领域拓展客户	
宁波捷豹航空科技有限公司		汽车用塑料制品和橡胶制品制造	持续当前业务，暂无拓展规划	
宁波捷豹明盛科技有限公司			拓展工业橡胶制品领域	
上海金豹实业股份有限公司			拓展天窗软轴业务	
宁波捷豹振动控制系统有限公司		捷豹集团境外业务	持续在当前业务领域深耕，调整、优化客户结构，升级产品系统	
Jiebao Europe GmbH			持续当前业务，暂无拓展规划	
宁波瀚科高分子材料有限公司		塑料制品及合成材料制造	从产品制造提升成为提供生产方案的供应商	

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划
宁波市巨龙橡塑机电有限公司	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆国宝控制的企业	汽配橡胶件，物流手推车，海洋和石油密封管圈	持续专注当前业务，无其他拓展规划

关联企业未来发展规划均不涉及公司主营业务汽车用精密焊接钢管及管型零部件，公司与关联企业未来发展规划不存在交集。

保荐机构、发行人律师获取了王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函，“本人持股、任职的企业在未来发展规划上与永励精密不存在交集，现在及将来不会涉及汽车用精密钢管及管型零部件业务”。

保荐机构、发行人律师获取了实际控制人签署的承诺函，“公司在未来发展规划上与关联企业不存在交集”。

## 5、发行人与关联企业是否构成同业竞争

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》，判断是否构成同业竞争需要从是否构成“同业”和是否构成“竞争”两个方面来判断。同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务。核查认定该相同或者相似的业务是否与发行人构成“竞争”时，应当按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性或竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争。关于公司及与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业之间是否构成同业竞争，结合前文内容，具体情况如下：

项目	情况	具体内容参见
历史沿革	历史上，公司实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲曾经持有有限公司股权，已于2004年3月退出持股；公司实际控制人王兴海曾经持有宁海县永信钢管有限公司（已注销，注销前为王兴利控制的企业）股权，已于2004年退出持股。 实际控制人及其关系密切的家庭成员在对方控制的企业持股均已退出。	本题之“一、/(一)/1/(4)历史上实际控制人在关联企业的持股情形”及“一、/(二)/1/(1)实际控制人的亲属是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益”的相关问题回复

项目	情况	具体内容参见
资产	公司合法拥有及使用公司生产经营所需要的主要资产，包括但不限于土地使用权、房屋建筑物、机器设备、无形资产等，公司资产独立完整、权属清晰。公司与关联企业在资产方面相互独立。	本题之“一、/(四)发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形”的相关问题回复
人员	公司的员工均由公司自行聘用、管理，独立执行劳动、人事、工资管理制度，报告期内公司与关联企业不存在共用人员的情形，公司与关联企业在人员方面相互独立。	
主营业务	公司部分关联企业主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件相关，但公司与该些关联企业均为各自独立经营，关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能、客户层级等方面均与公司存在显著差异，公司与关联企业的商标不存在相同或相似的情形，因此公司与关联企业不存在竞争关系或相互替代关系。	本题之“一、/(三)发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的相关问题回复

2004 年及以前，存在实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲持有有限公司股权、公司实际控制人王兴海持有王兴利控制的宁海县永信钢管有限公司股权的情况，以上持股情况均已解除；公司资产独立完整、权属清晰；公司人员独立，不存在与关联企业共用人员的情形（公司合并范围内全资子公司及员工持股平台除外）；公司与关联企业均为各自独立经营，关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能、客户层级等方面均与公司存在显著差异，与关联企业的商标不存在相同或相似的情形，与关联企业间不存在业务有替代性或竞争性的情形，亦不存在利益冲突。综上所述，公司与关联企业不构成同业竞争。

公司实际控制人、部分实际控制人关系密切的家庭成员亦对其不存在同业竞争的承诺进行了补充约束措施，具体情况如下：

承诺人	约束主体	约束措施内容
公司实际控制人	公司实际控制人	“本人作为发行人股东及/或董事，将积极采取一切有效措施促使发行人安排审计委员会对关联企业的业务发展情况和实际控制人关系密切的家庭成员履行其作出的关于避免同业竞争的承诺的情况定期（以6个月为时间周期）进行查询了解及审议，并按北交所规定在定期报告中披露承诺的履行情况。一旦审计委员会发现关联企业在本期内拓展与永励精密相似的汽车用精密钢管及管型零部件业务，或出现与永励精密发生异常资金或业务往来，进行利益输送等扩大同业竞争不利影响的情形，由审计委员会立即通知本人，本人将负责与关联方协商解决；如果出现关联企业生产与永励精密相同的产品（即汽车用精密钢管及管型零部件业务），因此导致发行人与关联企业出现同业竞争且对发行人造成重大不利影响的，本人持有的发行人股份不得转让，永励精密亦有权将本人的现金分红予以暂时扣留，直至导致永励精密与关联企业的同业竞争不利影响扩大的上述情形消除；如上述承诺被证明是不真实的或未被遵守，则本人由此所得的收益归永励精密，同时，本人将承担由于违反上述承诺给永励精密造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出。”
王兴德	王兴德、其控制及担任重要职务的企业	“本人、本人控制及担任重要职务的企业若违反关于不存在同业竞争的承诺函，将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、本人控制及担任重要职务的企业将按照因违反承诺获得的经济收益对永励精密进行赔偿。”
王兴利、陈华姣	王兴利、陈华姣、其控制及担任重要职务的企业	“本人、本人控制及担任重要职务的企业若违反关于不存在同业竞争的承诺函，将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、本人控制及担任重要职务的企业将按照因违反承诺获得的经济收益对永励精密进行赔偿。”
陆国宝	陆国宝、其控制及担任重要职务的企业	“本人、本人控制及担任重要职务的企业若违反关于不存在同业竞争的承诺函，将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、本人控制及担任重要职务的企业将按照因违反承诺获得的经济收益对永励精密进行赔偿。”

## (六) 与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及定价公允性

### 1、客户、供应商重叠的核查过程

针对公司与关联企业是否存在重叠客户、重叠供应商，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

#### (1) 公司客户、供应商名单

对于公司客户与供应商名单，筛选过程如下：

对手方	交易内容	筛选标准
客户	全部客户	全部
供应商	设备、主要原材料、外协加工、工程基建等	全部

对手方	交易内容	筛选标准
	后勤管理、辅助材料	报告期合计 40 万元（以一期 10 万元标准）以上的供应商
	公用事业、加油站等	剔除

## (2) 关联企业重叠客户供应商信息获取

公司关联企业中，部分主营业务明显与汽车行业、钢管或管型零部件不相关或基本无实际经营（每年营业收入不超过 10 万元），对于剩余主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件存在一定相关性，且正常开展业务的关联企业，保荐机构、发行人律师获取了其客户/供应商清单进行对比或获取经关联企业核对确认的重叠情况确认函（由于公司与关联企业均为独立经营，部分关联企业出于隐私考虑，无法直接提供客户/供应商清单，而是由保荐机构、发行人律师提供公司客户、供应商名单，由关联企业进行自查核对并提供重叠情况确认函），以确认公司与关联企业是否存在重叠客户、供应商及各方具体交易内容。

类别	重叠客户/供应商资料要求
主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件明显不相关	
经营范围与汽车行业、钢管或管型零部件存在一定相关性，但基本没有开展业务（原则上每年营业收入不超过 10 万元，以纳税申报报表为准）	(1) 工商资料/企查查报告；(2) 报告期内企业所得税纳税申报表/通过访谈确认收入规模；(3) 目前的产品图册/主营产品介绍；(4) 该公司实际控制人签署不存在同业竞争的承诺函。
主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件存在一定相关性，且正常开展业务	(1) 工商资料/企查查报告；(2) 产品技术及相关图册；(3) 报告期内企业所得税纳税申报表/通过访谈确认收入规模；(4) 报告期内客户、供应商名单/客户、供应商重合情况确认函；(5) 该公司实际控制人签署不存在同业竞争的承诺函。

## (3) 发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的定价公允性核查

经核查，报告期内，与公司存在客户或供应商重叠的关联企业为宁波永信汽车部件股份有限公司、宁波拓普集团股份有限公司、宁波捷豹集团股份有限公司、宁波永信钢管有限公司。对于重叠客户或供应商的交易价格公允性，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

①在重叠客户中，筛选出报告期内关联企业向其销售金额合计超过 120 万元的重叠客户，获取关联企业向其销售的各期 1-2 份订单或发票，以及关联企业各期 1 份向第三方销售同类型产品的订单或发票，对比分析其价格公允性；

②获取报告期内，公司向重叠客户销售的各期 1 份订单或发票，以及各期 2 份向第三方销售同类型产品的订单或发票，对比分析其价格公允性；

③在重叠供应商中，筛选出报告期内关联企业向其采购金额合计超过 40 万元的重叠供应商，获取关联企业向其采购的各期 1-2 份订单或发票，以及各期 1 份向第三方采购同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；若由于采购品类较为特殊或采购频率较低导致无法进行价格对比，则获取重叠供应商对价格公允性所出具的确认函；

④获取报告期内，公司向重叠供应商采购的各期 1 份订单或发票，以及各期 1 份向第三方采购同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；若由于采购品类较为特殊或采购频率较低导致无法进行价格对比，则获取重叠供应商对价格公允性所出具的确认函；

⑤访谈公司主要客户、主要供应商，向其确认与公司的交易价格是否与同类产品存在显著差异，是否公允，是否存在协助永励精密及第三方进行利益输送或特殊利益安排的情形；

⑥获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函，确认其持股、任职的企业向重叠客户、供应商的销售、采购定价公允，与向其他客户、供应商的销售、采购价格不存在显著差异；

⑦获取实际控制人签署的承诺函，核实公司向重叠客户、供应商的销售、采购定价公允，与向其他客户、供应商的销售、采购价格不存在显著差异。

## 2、重叠客户供应商具体交易内容、定价公允性核查情况

报告期内，存在客户或供应商重叠的关联企业为宁波永信汽车部件股份有限公司、宁波拓普集团股份有限公司、宁波捷豹集团股份有限公司和宁波永信钢管有限公司共 4 家关联主体，上述关联企业的上游原材料、技术及核心工艺、主要设备等其他具体情况分析参见本题回复之“一、/(三)发行人与关联企业的商标、

专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的相关问题回复。

报告期内，公司与上述关联企业向共同客户销售及向共同供应商采购的具体情况及定价公允性情况分析如下：

## (1) 宁波永信汽车部件股份有限公司

### ①重叠客户情况

报告期内，宁波永信汽车部件股份有限公司与公司之间存在重叠客户、重叠供应商的情况，重叠客户具体情况如下：

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
上海纳铁福传动系统有限公司	公司	-	-	-	-	-	-	49.63	0.12%	传动轴用管
	关联企业	305.40	1.08%	1,695.36	2.81%	68.47	0.13%	300.48	0.69%	中间支承总成
辰致（成都）智能悬架有限公司	公司	30.94	0.12%	106.44	0.19%	231.87	0.46%	176.12	0.42%	减振器用管
	关联企业	-	-	-	-	7.15	0.01%	-	-	防尘罩
宜发传动轴（上海）有限公司	公司	9.77	0.04%	95.68	0.17%	134.92	0.27%	121.79	0.29%	传动轴用管
	关联企业	-	-	164.71	27.00%	42.26	8.00%	-	-	P04 中间支承
比亚迪	公司	6,927.76	27.21%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	1,474.01	3.54%	减振器用管
	关联企业	20,009.05	70.49%	44,792.36	74.30%	40,550.19	74.69%	29,002.05	66.61%	前横向稳定杆球头总成等底盘件、连杆、摆臂球头等

注：比亚迪包括与公司或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司

宁波永信汽车部件股份有限公司主要向重叠客户销售前横向稳定杆球头总成等底盘件、中间支承总成等产品。公司主要向重叠客户销售减振器用管、传动轴用管，销售产品存在显著差异。经比对关联企业向筛选后的重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或

发票，以及公司向重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或发票，报告期内公司及宁波永信汽车部件股份有限公司向重叠客户的销售价格具备公允性。

## ②重叠供应商情况

报告期内，宁波永信汽车部件股份有限公司与公司之间重叠供应商具体情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海县宁大工具有限公司	公司	7.12	0.02%	18.57	0.05%	18.91	0.05%	20.41	0.06%	刀片、钻头等易耗品	是	-	已获取
	关联企业	24.48	0.16%	59.80	0.14%	120.94	0.28%	85.2	0.23%	高估钻、刀片、钻头修模费等	是	-	已获取
宁海县宇通物流有限公司	公司	2.52	0.01%	5.42	0.01%	6.69	0.02%	6.27	0.02%	运费	否	-	-
	关联企业	42.08	0.28%	95.63	0.22%	133.9	0.31%	112.57	0.31%	运费	是	-	已获取
宁海鸿裕模架有限公司	公司	-	-	-	-	0.31	0.00%	-	-	模架	否	-	-
	关联企业	10.05	0.07%	42.34	0.09%	24.33	0.05%	43.74	0.12%	模架、钢材	是	-	已获取
宁海县梅林时邦模具加工店	公司	-	-	-	-	0.49	0.00%	-	-	模具加工	否	-	-
	关联企业	-	-	2.18	0.01%	2.16	0.01%	2.68	0.01%	模具加工	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
大山金属科技（宁波奉化）有限公司	公司	-	-	2.82	0.01%	0.39	0.00%	0.02	0.00%	热处理加工	否	-	-
	关联企业	23.52	0.16%	71	0.16%	81.54	0.19%	48.35	0.13%	热处理加工	是	已获取	已获取
宁海泰景汽配有限公司	公司	52.44	0.17%	63.17	0.16%	30.52	0.08%	55.75	0.17%	手柄组合、调节手柄组件等冲压件、注塑外协加工	是	-	已获取
	关联企业	36.33	0.24%	65.84	0.15%	110.38	0.26%	232.36	0.64%	球销护罩、极耳端板	是	-	已获取
宁波科泓汽车配件有限公司	公司	59.24	0.19%	114.15	0.28%	81.93	0.23%	70.01	0.21%	扣板、上安装板、防翻支架等冲压件	是	-	已获取
	关联企业	254.31	1.68%	361.26	0.82%	522.26	1.23%	430.21	1.17%	骨架、内外套、衬套等	是	已获取	已获取
宁海鸿业五金模具厂	公司	-	-	-	-	5.38	0.01%	30.59	0.09%	模具、上安装支架、U型板等	否	-	-
	关联企业	115.24	0.76%	623.84	1.42%	539.86	1.28%	396.32	1.09%	底盖、骨架	是	已获取	已获取
宁波中永供应链有限公司	公司	4.13	0.01%	7.90	0.02%	0.87	0.00%	-	-	运费	否	-	-
	关联企业	117.68	0.78%	253.04	0.58%	-	-	-	-	运费	是	-	已获取

注：公司采购占比为采购金额/采购总额，其中采购总额为当期合并口径应付贷方发生额/1.13，下同。

经比对筛选后的关联企业向重叠供应商及向第三方采购同类型产品的订单或发票，及根据宁海县宁大工具有限公司、宁海县宇通物流有限公司、宁海鸿裕模架有限公司、大山金属科技（宁波奉化）有限公司、宁海泰景汽配有限公司、宁波科泓汽车配件有限公司、宁海鸿业五金模具厂、宁波中永供应链有限公司出具的确认函，“本公司向永励精密销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”“本公司向宁波永信汽车部件股份有限公司销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”，报告期内公司及宁波永信汽车部件股份有限公司向重叠供应商的采购价格具备公允性。

## （2）宁波拓普集团股份有限公司

报告期内，宁波拓普集团股份有限公司与公司之间存在重叠客户的情况，但不存在重叠供应商的情况，重叠客户的具体情况如下：

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
THYSSEN KRUPP BILSTEIN GMBH	公司	-	-	-	-	-	-	1.31	0.01%	转向系统管件
	关联企业	24.34	<0.1%	186.00	<0.1%	182.00	<0.1%	345.00	<0.1%	弹簧垫
天纳克（苏州）减振系统有限公司	公司	404.98	1.59%	800.46	1.41%	773.01	1.52%	1,145.56	2.75%	减振器用管
	关联企业	537.25	<0.1%	1,191.00	<0.1%	916.00	<0.1%	1,905.00	<0.2%	衬套
上海纳铁福传动系统有限公司	公司	-	-	-	-	-	-	49.63	0.12%	传动轴用管
	关联企业	224.49	<0.1%	694.00	<0.1%	1,046.00	<0.1%	1,044.00	<0.1%	支架

重叠客户名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
比亚迪	公司	6,927.76	27.21%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	1,474.01	3.54%	减振器用管
	关联企业	94,350.99	7.29%	161,791.78	6.08%	116,345.51	5.91%	66,856.42	4.18%	衬套

注：比亚迪包括与发行人或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司

宁波拓普集团股份有限公司主要向重合客户销售弹簧垫、衬垫、支架。公司主要向重合客户销售转向系统管件、减振器用管、传动轴用管，销售产品存在差异。经比对关联企业向重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或发票，以及公司向重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或发票，报告期内公司及宁波拓普集团股份有限公司向重叠客户的销售价格具备公允性。

### (3) 宁波捷豹集团股份有限公司

#### ①重叠客户情况

报告期内，宁波捷豹集团股份有限公司与公司之间存在重叠客户、重叠供应商的情况，重叠客户具体情况如下：

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	公司	1,682.99	6.61%	3,757.19	6.62%	2,236.75	4.40%	4,998.04	12.02%	减振器用管
	关联企业	297.74	0.57%	540.46	0.79%	603.29	0.90%	562.42	0.89%	橡胶衬套
	公司	5,480.29	21.53%	12,935.15	22.79%	11,619.99	22.87%	4,833.75	11.62%	减振器用管

重叠客户名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
天纳克（常州）减振系统有限公司	关联企业	19.11	0.04%	26.92	0.04%	0.61	0.01%	8.79	0.01%	橡胶衬套
	公司	404.98	1.59%	800.46	1.41%	773.01	1.52%	1,145.56	2.75%	减振器用管
天纳克（苏州）减振系统有限公司	关联企业	141.23	0.27%	340.45	0.50%	359.95	0.54%	352.16	0.56%	橡胶衬套
	公司	17.52	0.09%	134.79	0.08%	173.77	0.12%	86.59	0.14%	减振器用管
一汽东机工减振器成都有限公司	关联企业	0.53	0.01%	-	-	-	-	-	-	橡胶衬套
	公司	17.52	0.07%	134.79	0.24%	173.77	0.34%	86.59	0.21%	减振器用管
一汽东机工减振器有限公司	关联企业	36.71	0.07%	80.64	0.12%	133.01	0.20%	146.26	0.23%	橡胶衬套
	公司	49.06	0.19%	24.26	0.04%	-	-	-	-	减振器用管
上海汇众萨克斯减振器有限公司	关联企业	99.27	0.19%	263.45	0.38%	368.35	0.55%	417.90	0.66%	橡胶衬套
	公司	6,927.76	27.21%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	1,474.01	3.54%	减振器用管
比亚迪	关联企业	36.00	0.07%	34.98	0.05%	96.14	0.14%	84.01	0.13%	橡胶衬套

注：比亚迪包括与公司或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司。

宁波捷豹集团股份有限公司主要向重叠客户销售橡胶衬套，公司主要向重合客户销售减振器用管，销售产品存在差异；经比对关联企业向筛选后的重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或发票，以及公司向重叠客户及向第三方销售同类型产品的订单或发票，报告期内公司及宁波捷豹集团股份有限公司向重叠客户的销售价格具备公允性。

## ②重叠供应商情况

报告期内，宁波捷豹集团股份有限公司与公司之间重叠供应商具体情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
常州泽浩物流有限公司	公司	-	-	24.31	0.06%	58.41	0.16%	56.54	0.17%	中转仓服务	是	-	已获取
	关联企业	-	-	2.06	0.00%	2.54	0.00%	2.61	0.01%	中转仓服务	否	-	-
宁波市跨越速运有限公司	公司	4.41	0.01%	7.77	0.02%	5.10	0.01%	8.67	0.03%	物流	否	隶属于跨越速运集团，为国内主流大型的物流供应商，采购价格具有公允性	
	关联企业	3.74	0.01%	21.72	0.04%	28.23	0.05%	21.28	0.04%	物流	是		
上海博海物流有限公司	公司	36.07	0.12%	47.64	0.12%	14.23	0.04%	16.82	0.05%	中转仓服务	是	-	已获取
	关联企业	0.67	0.00%	0.40	0.00%	-	-	-	-	中转仓服务	否	-	-
宁海县如瀛叉车经营部	公司	-	-	0.96	0.00%	3.34	0.01%	2.52	0.01%	维修服务	否	-	-
	关联企业	-	-	-	-	-	-	0.49	0.00%	配件及维修服务(电动叉车配件及维修)	否	-	-
宁海巨衡叉车销售服务有限公司	公司	0.07	0.00%	6.55	0.02%	0.35	0.00%	0.51	0.00%	维修服务	否	-	-
	关联企业	0.19	0.00%	0.59	0.00%	0.69	0.00%	0.84	0.00%	配件及维修服务(电动叉车配件及维修)	否	-	-
宁海县宁	公司	7.12	0.02%	18.57	0.05%	18.91	0.05%	20.41	0.06%	配件	是	-	已获取

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
大工具有限公司	关联企业	-	-	0.40	0.00%	0.27	0.00%	-	-	配件(采购数控刀粒用于维修数控车床)	否	-	-
	公司	-	-	-	-	1.54	0.00%	-	-	环保设备	否	-	-
宁海紫光环保设备有限公司	关联企业	-	-	0.15	0.00%	2.49	0.00%	90.25	0.18%	废气处理设备及相关配件	是	-	已获取
	公司	-	-	59.47	0.15%	30.97	0.09%	-	-	设备	是	隶属于MTS系统公司，系全球最大力学仿真与测试系统的制造商之一，商业信誉较好，采购价格具有公允性	
美特斯工业系统(中国)有限公司	关联企业	6.50	0.02%	4.84	0.01%	24.27	0.04%	10.52	0.02%	传感器维修、配件	是		
	公司	-	-	-	-	0.49	0.00%	-	-	模具	否	-	-
宁海县梅林时邦模具有加工店	关联企业	7.40	0.02%	14.50	0.02%	20.60	0.04%	14.60	0.03%	模具	是	已获取	-
宁海县慈善总会	公司	-	-	13.00	0.03%	34.20	0.09%	-	-	捐赠	是	慈善机构，捐赠与关联方及发行人主营业务无关	
	关联企业	6.00	0.02%	11.00	0.02%	2.00	0.00%	6.00	0.01%	捐赠	否		
宁波壹舟工程建设有限公司	公司	-	-	-	-	1.07	0.00%	-	-	不锈钢水沟	否	-	-
	关联企业	4.22	0.01%	2.96	0.01%	0.39	0.00%	-	-	建筑	否	-	-
宁波天舟	公司	-	-	1.52	0.00%	-	-	-	-	监测系统	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
环保技术咨询有限公司	关联企业	-	-	3.22	0.01%	-	-	-	-	环保设备	否	-	-
	公司	0.44	0.00%	11.79	0.03%	8.98	0.02%	-	-	空压机	否	-	-
宁波高和节能科技有限公司	关联企业	3.88	0.01%	-	-	-	-	-	-	服务	否	-	-
	公司	53.75	0.17%	99.04	0.24%	0.06	0.00%	-	-	物流	是	隶属于满帮集团，为国内主流大型的物流供应商，采购价格具有公允性	
天津满运软件科技有限公司	关联企业	2.68	0.01%	2.26	0.00%	-	-	-	-	物流	否		
	公司	0.04	0.00%	-	-	0.18	0.00%	0.29	0.00%	水泥	否	-	-
宁海县永利金属物资有限公司	关联企业	1.71	0.01%	1.26	0.00%	0.33	0.00%	0.26	0.00%	水泥	否	-	-
	公司	2.31	0.01%	13.46	0.03%	33.80	0.09%	18.16	0.05%	办公用品	是	隶属于京东集团，京东平台为公开网购平台，采购价格具备公允性	
上海圆迈贸易有限公司	关联企业	63.50	0.20%	61.32	0.11%	27.93	0.05%	7.20	0.01%	办公用品	是		

经比对筛选后的关联企业向重叠供应商及向第三方采购同类型产品的订单或发票，及根据常州泽浩物流有限公司、上海博海物流有限公司、宁海县宁大工具有限公司、宁海紫光环保设备有限公司出具的确认函，“本公司向永励精密销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”

“本公司向宁波捷豹集团股份有限公司销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格

经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”，报告期内公司及宁波捷豹集团股份有限公司向重叠供应商的采购价格具备公允性。

#### (4) 宁波永信钢管有限公司

报告期内，宁波永信钢管有限公司与公司之间存在重叠供应商的情况，但不存在重叠客户的情况，重叠供应商的具体情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁波高和节能科技有限公司	公司	0.44	0.00%	11.79	0.03%	8.98	0.02%	-	-	空压机	否	-	-
	关联企业	-	-	0.07	<0.1%	0.16	<0.1%	10.62	<0.1%	空压机	否	-	-
无锡莱林检测机械有限公司	公司	11.98	0.04%	10.82	0.03%	7.74	0.02%	-	-	探伤机	否	-	-
	关联企业	0.55	<0.1%	0.53	<0.1%	0.55	<0.1%	1.01	<0.1%	探头芯	否	-	-
宜兴市鸿泰模具厂	公司	19.28	0.06%	35.07	0.09%	49.00	0.13%	48.50	0.14%	模具	是	已获取	已获取
	关联企业	3.80	<0.1%	-	-	-	-	-	-	模具	否	-	-
宁海中冶起重机械有限公司	公司	-	-	4.28	0.01%	-	-	-	-	起重机预埋件	否	-	-
	关联企业	8.24	<0.1%	-	-	-	-	-	-	起重机行车配件	否	-	-
	公司	-	-	0.64	0.00%	0.07	0.00%	37.32	0.11%	轧机、轧机配件	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		产品类型	报告期发生额合计超过40万元	比价材料	重叠供应商确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比				
余姚兴通机械有限公司	关联企业	1.85	<0.1%	-	-	-	-	-	-	通用设备配件	否	-	

经比对公司向宜兴市鸿泰模具厂及向第三方采购同类型产品的订单或发票，及根据宜兴市鸿泰模具厂出具的确认函，“本公司向永励精密销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”“本公司向宁波永信钢管有限公司销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”，报告期内公司及宁波永信钢管有限公司向重叠供应商的采购价格具备公允性。

综上所述，报告期内，公司向重叠客户、供应商的销售价格及采购价格与非重叠客户、供应商的价格不存在显著差异；经关联企业及其实际控制人确认，上述关联企业向重叠客户、供应商的销售、采购价格的定价公允，公司与关联企业不存在通过共同客户、供应商单方或相互输送利益的情形。

## 二、中介机构说明

### (一) 核查程序

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查表；
- 2、针对报告期内的关联企业，通过“天眼查”等网站检索信用报告；
- 3、查阅发行人、控股股东、实际控制人（包含实际控制人的配偶）、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、实际控制人控制的关联企业、非独立董事和高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业等主体报告期内的银行流水，确认上述主体与实际控制人关系密切的家庭成员及关联企业之间的所有资金往来情况，查阅与实际控制人资金流水往来较为频繁的亲属的流水，对于实际控制人与亲属之间的资金流水往来，获取相关的往来背景支持证据；
- 4、查阅《公司法》《企业会计准则第36号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则》的相关规定，核实关联方的披露范围是否准确、完整；
- 5、访谈发行人董事长，了解关联方、关联交易的主要情况；
- 6、对发行人主要的供应商和客户进行走访，调查是否同发行人存在关联关系；通过“天眼查”网站查询主要的供应商和客户的基本情况，了解主要供应商和客户与发行人是否存在关联关系、关联交易或存在其他利益安排；
- 7、查阅发行人、控股股东、实际控制人、非独立董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等人员报告期内的大额银行流水，通过流水情况分析判断是否存在关联交易的情形；
- 8、查阅发行人企业登记资料，核实是否存在实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益的情况；

9、查阅直接股东签署确认的调查表、访谈直接股东和间接股东（嘉兴永思、嘉兴土拔持股平台的员工，并获取持股平台合伙人出资前后三个月的银行流水），了解其持有相关股份及权益的情况；

10、获取关联企业的商标清单或通过公开信息查询关联企业的商标清单，并与发行人的商标进行名称、形状等对比，确认是否与发行人的商标相同或相似；

11、获取关联企业的专利清单或通过公开信息查询关联企业的专利清单，并对其中是否具有“精密管”“电控”“缸筒”“减震器”等发行人专利的关键词进行检索，并对比发行人与关联企业具有相关关键词的专利，确认是否相同或相似；

12、直接获取关联企业的产品图册、说明或通过公开信息查询，获取关联企业的主营业务、产品信息，了解关联企业的主营业务范围，是否与发行人所在的汽车行业、钢管或管型零部件相关；通过获取企业所得税纳税申报表或访谈确认了解关联企业是否开展实质业务；

13、针对与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业主体，访谈其实控人，获取关联企业主要产品、技术及工艺、主要设备情况、上游原材料等信息，并与发行人进行比对，确认主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代；

14、查阅公司的房产、土地、机器设备、知识产权等主要资产的权属及取得方式，结合固定资产的监盘情况，确认与关联企业不存在关系；

15、取得公司的员工花名册，查阅发行人员工的兼职情况，并获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的全体员工名单或员工重叠确认函，进一步核实与关联企业不存在人员共用的情况，其中，公司员工名单为截至 2025 年 6 月 30 日在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；获取公司销售人员名单，核查主要销售人员的简历，取得主要销售人员报告期内的银行流水，了解公司销售人员历史上是否在实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业任职，报告期内主要销售人员是否与前述企业之间存在资金往来；

16、实地查看公司的办公场地、办公系统，确认与关联企业不存在共同办公，或使用共同的办公系统的情况；

17、访谈发行人主要客户，访谈发行人销售人员，了解主要客户的获取与维护情况；访谈公司主要供应商，访谈发行人采购人员，确认是否存在发行人与关联企业共同采购的情形，获取报告期内发行人办公用品或团建服务供应商清单与采购明细，向发行人主要客户、供应商确认与发行人的交易价格是否与同类产品存在显著差异，是否公允，是否存在协助永励精密及第三方进行利益输送或特殊利益安排的情形；

18、对实际控制人关系密切的家庭成员进行访谈，确认其控制或担任董事、高级管理人员的企业的未来发展规划与发行人当前主营业务和未来规划是否存在交集；

19、根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》，结合获取的关联方资料，逐条分析发行人与关联企业的业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，是否构成同业竞争；

20、针对与发行人所在的汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业，核查客户、供应商、人员重叠情况，获取了其客户/供应商清单进行对比或获取经关联企业核对确认的重叠情况确认函，包括重叠客户、供应商的名称、交易金额、交易内容等，其中，发行人供应商清单根据重要性水平剔除了报告期发生额合计 40 万元以下的后勤管理、辅助材料供应商以及公用事业、加油站等供应商，发行人员工名单为截至 2025 年 6 月 30 日在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

21、在重叠客户中，筛选出报告期内关联企业向其销售金额合计超过 120 万元的重叠客户，获取关联企业向其销售的各期 1-2 份订单或发票，以及关联企业各期 1 份向第三方销售同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；

22、获取报告期内，发行人向重叠客户销售的各期 1 份订单或发票，以及各期 2 份向第三方销售同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；

23、在重叠供应商中，筛选出报告期内关联企业向其采购金额合计超过 40 万元的重叠供应商，获取关联企业向其采购的各期 1-2 份订单或发票，以及各期 1 份向第三方采购同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；若由于采购品类较为特殊或采购频率较低导致无法进行价格对比，则获取重叠供应商对价格公允性所出具的确认函；

24、获取报告期内，发行人向重叠供应商采购的各期 1 份订单或发票，以及各期 1 份向第三方采购同类型产品的订单或发票，分析其价格公允性；若由于采购品类较为特殊或采购频率较低导致无法进行价格对比，则获取重叠供应商对价格公允性所出具的确认函；

25、获取王兴德、王威、王兴利、陈华姣、邬建树、陆兴宝、陆兆明、陆国宝签署的承诺函，其在以下方面进行了承诺：

(1) 永励精密的实际控制人（王晓园、王兴海、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈）未在本人持股、任职的企业中直接或间接持有股份或享有权益，亦不存在股权代持的情形；

(2) 本人及本人持股、任职的企业未直接或间接持有永励精密的股份或在永励精密享有利益；

(3) 本人及本人持股、任职的企业与永励精密及其子公司不存在资金业务往来；

(4) 本人持股、任职的企业与永励精密的主要产品在原材料、主要生产设备、技术、工艺及功能等方面存在显著差异，双方的产品不存在竞争关系或相互替代关系，不存在利益冲突；

(5) 本人持股、任职的企业与永励精密在资产、人员、办公场地、办公系统等方面均相互独立，不存在共用的情形；

(6) 本人持股、任职的企业与永励精密不存在共用销售渠道、销售人员的情形，相关客户均为独立开拓及管理；

(7) 本人持股、任职的企业与永励精密不存在共用采购渠道、采购人员的情形，相关供应商均为独立开拓及管理，不存在共同采购原材料、办公用品或共建服务的情形；

(8) 本人持股、任职的企业与永励精密的主要产品在原材料、主要生产设备、技术、工艺及功能等方面存在显著差异，双方的产品不存在竞争关系或相互替代关系，不存在利益冲突；

(9) 本人持股、任职的企业与永励精密不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在任何利益输送或特殊利益安排；

(10) 本人持股、任职的企业在未来发展规划上与永励精密不存在交集，现在及将来不会涉及汽车用精密钢管及管型零部件业务；

(11) 本人持股、任职的企业向重合客户、供应商的销售、采购定价公允，与向其他客户、供应商的销售、采购价格不存在显著差异；

26、获取王兴德、王兴利、陈华姣、陆国宝签署的承诺函，其在以下方面进行了承诺：

“本人、本人控制及担任重要职务的企业若违反关于不存在同业竞争的承诺函，将积极进行整改，若整改无效导致出现同业竞争或者导致不利影响进一步扩大的，本人、本人控制及担任重要职务的企业将按照因违反承诺获得的经济收益对永励精密进行赔偿”

27、获取实际控制人签署的承诺函，其在以下方面进行了承诺：

(1) 除实际控制人家族成员控制的发行人的关联企业外，不存在其他关联企业在直接或间接持有股份或享有权益，亦不存在股权代持的情形；

(2) 除胡彩娟通过嘉兴永思间接持有发行人股份外，不存在实际控制人家族的其他亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益的情形；

- (3) 公司与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等不相同或相似，主要产品功能不同及不存在竞争关系、不可以相互替代；
- (4) 公司与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面相互独立；
- (5) 公司与关联企业不存在共用销售渠道、销售人员的情形。公司与关联企业不存在共用采购渠道、采购人员的情形，相关供应商均为独立开拓及管理，不存在共同采购原材料、办公用品或团建服务的情形；
- (6) 报告期内，除主营业务不相关的关联企业之外，其他涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品、技术及工艺、主要设备情况、上游原材料等方面均与公司存在显著差异，因此公司与关联企业的业务不具有替代性、竞争性或利益冲突；
- (7) 报告期内，除与实际控制人家族成员控制的关联企业之间的分红等正常资金往来之外，公司与其他关联企业不存在资金业务往来；
- (8) 公司与关联企业不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在任何利益输送或特殊利益安排；
- (9) 公司在未来发展规划上与关联企业不存在交集；
- (10) 报告期内，公司向重叠客户、供应商的销售、采购定价公允，与向其他客户、供应商的销售、采购价格不存在显著差异。

28、获取了发行人控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺及包含约束措施的承诺。

## (二) 核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、2004 年及以前王兴海曾经持有其兄弟王兴利控制的宁海县永信钢管有限公司的股权，王兴海已退出持股，且该企业已注销；截至本回复出具日，实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈仅在嘉兴土拔、嘉兴永思、嘉兴永励及其子公司直接或间接持有股权或出资份额，除前述情形外，实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈不存在在关联企业中直接或

间接持有股份或享有利益的情形，亦不存在股权代持情形，发行人关联方及关联交易披露真实、准确、完整；

2、有限公司期间，实际控制人关系密切的家庭成员曾经持有永信有限的股份，后退出持股，截至本回复出具日，除嘉兴永励营业部部长胡彩娟通过员工持股平台嘉兴永思间接持有发行人 0.17%的股份之外，不存在实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益的情形；报告期内，发行人及其子公司均未与实际控制人关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业发生资金业务往来，同时，实际控制人的亲属持股、任职的企业存在部分与发行人客户、供应商重叠的情形，但其与该些客户、供应商的资金业务往来均系基于自身经营需求发生的正常往来，除以上业务开展所带来的资金往来情况之外，实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业与发行人客户、供应商不存在其他资金业务往来；

3、报告期内，发行人与关联企业不存在商标、专利相同或相似的情况，除业务不相关的企业之外，涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能、客户层级等方面均与发行人存在显著差异，因此发行人与关联企业之间不存在竞争关系或相互替代关系；

4、报告期内，发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面均相互独立，不存在共用销售渠道、销售人员的情况，不存在共同采购主要原材料、办公用品或团建服务等情形；

5、发行人与关联企业之间的业务不存在替代性、竞争性或利益冲突；报告期内，除与全资子公司、员工持股平台存在正常业务或分红往来之外，发行人与其他关联企业之间不存在资金业务往来；报告期内，发行人主要客户均由其独立开发并开展业务合作，与关联企业不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在利益输送或特殊利益安排；发行人与关联企业，未来发展规划也不存在交集；综上所述，发行人与关联企业不构成同业竞争；

6、报告期内，发行人与关联企业各自根据自身经营需要与重叠客户、供应商发生独立的业务往来，且发行人及关联企业向重叠客户销售或向重叠供应商采购均具备定价公允性。”

## （2）并充分论证说明实际控制人及一致行动人认定及披露是否准确

根据相关法律法规、规范性文件的规定，并经对比分析公司实际情况，公司认定王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈为共同实际控制人，认定嘉兴土拔、嘉兴永思为实际控制人的一致行动人具有合理性，具体分析如下：

相关规定	关于公司实际情况的具体分析
<b>《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-6</b>	
<b>一、基本要求</b>	
(一)实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。发行人应当在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，并真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险。在确定公司控制权归属时，应当本着实质重于形式的原则，尊重企业实际情况，以发行人自身认定为主，由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会（如有）及发行人经营管理的实际运作情况，在调查获取充分有效的公司内外部证据基础上，对实际控制人认定发表明确意见。发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或者实际控制人。存在下列情形之一的，保荐机构、发行人律师应当进一步说明是否通过实际控制人认定规避发行上市条件或相关监管要求并发表明确意见：1.公司认定存在实际控制人，但其他持股比例较高的股东与实际控制人持股比例接近；2.公司认定无实际控制人，但第一大股东持股接近 30%，其他股东持股比例不高且较为分散。	1、公司已在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构，并在“实控人不当控制的风险”中真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险； 2、王兴海为公司的创始人，报告期内其一直直接持有公司 32.67%股份并担任董事；王晓园为王兴海之女，报告期内一直直接持有公司 15.33%股份并担任董事长；王媛媛、王芳芳为王兴海之女，报告期内一直分别直接持有公司 13.50%股份，二人虽未担任董事或高级管理人员，但分别担任公司营业部部长、营业部副部长，亦参与公司生产经营；孙时骏为王媛媛之配偶，报告期内一直直接持有公司 9%股份并担任董事及总经理；施戈为王晓园之配偶，报告期内一直直接持有公司 6%股份并担任董事及副总经理。公司将王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈认定为共同实际控制人，符合相关法律规定； 3、自公司设立以来，王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈均出席公司股东（大）会并在历次会议中均保持一致意见，王兴海、王晓园、孙时骏及施戈均出席公司董事会并在历次会议中均保持一致意见。
(二)保荐机构及发行人律师应当重点关注最近 24 个月内公司控制权是否发生变化。涉嫌为满足发行上市条件而调整实际控制人认定范围的，应当从严把握，审慎进行核查及信息披露。发行人及中介机构通常不应以股东间存在代持关系、表决权让与协议或放弃承诺、一致行动协	最近 24 个月内公司控制权未发生变化。

具体规定	关于公司实际情况的具体分析
<p>议等为由，认定公司控制权未发生变动。实际控制人为单名自然人或者有亲属关系的多名自然人，该实际控制人去世导致股权变动，股份受让人为继承人的，如无相反证据，通常不视为公司控制权发生变更。其他多名自然人为共同实际控制人，实际控制人之一去世的，保荐机构及发行人律师应当结合股权结构、去世自然人在股东会或者董事会决策中的作用、相关事项对发行人持续经营的影响等因素综合判断。</p>	
<h2>二、共同实际控制人</h2>	
<p>(一) 发行人主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权；</li> <li>2. 发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作；</li> <li>3. 多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近 24 个月内且在公开发行后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更；</li> <li>4. 根据发行人的具体情况认为发行人应当符合的其他条件。法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行上市条件而作出违背事实的认定。主张通过一致行动协议共同拥有公司控制权的，如无合理理由，一般不能排除第一大股东为共同实际控制人。共同实际控制人之间签署一致行动协议的，应当在协议中明确内部一致意见的形成机制以及发生意见分歧或纠纷时的解决机制。实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。</li> </ol>	<p>1、王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈都直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权；</p> <p>2、公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响公司的规范运作；</p> <p>3、王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈共同签署了《一致行动协议》，约定：各方在持有公司股权期间，对公司行使股东权利的相关事项做出完全一致的决定；各方在担任永励精密董事期间，就永励精密董事会的有关事项做出完全一致的决策。《一致行动协议》自各方签字之日起生效，有效期持续至：(i)各方均不再担任永励精密职务（以下简称“任职”）或直接/间接持有永励精密股权（以下简称“持股”）之日，或(ii)自永励精密在证券交易所上市之日起满 36 个月，以二者孰晚为准。《一致行动协议》将亲属共同控制的事实以具有法律效力的书面形式固定下来，明确了各方的权利义务和决策机制，保证了公司控制权在较长时期内的稳定性和可预期性；</p> <p>4、王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈之间存在配偶、直系亲属关系，且均满足持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用的条件。</p>
<p>(二) 如果发行人最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体发生变化，且变化前后的主体不属于同一实际控制人的，视为公司控制权发生变更。发行人最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体存在重大不确定性的，比照前述规定执行。</p>	<p>公司最近 24 个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体未发生变化。</p>
<p><b>《北京证券交易所股票上市规则》 2.4.9</b></p>	

具体规定	关于公司实际情况的具体分析
一致行动人的认定适用《上市公司收购管理办法》的规定。	—
<b>《上市公司收购管理办法》 第八十三条</b>	
<p>本办法所称一致行动，是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：（一）投资者之间有股权控制关系； .....</p> <p>（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；</p> <p>（十）在上市公司任职的董事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份.....</p>	<p>1、王兴海、王晓园、孙时骏及施戈为持有公司股份并在公司任职的董事、高级管理人员，其亲属王媛媛、王芳芳同时持有公司股份，互为一致行动关系。</p> <p>2、实际控制人王晓园与嘉兴土拔、嘉兴永思之间有股权控制关系，嘉兴土拔、嘉兴永思为实际控制人的一致行动人。</p>

综上所述，公司实际控制人及一致行动人认定及披露具有准确性。

### （3）控制权是否稳定

#### ①公司报告期内的股权结构

报告期内，公司的股权结构未发生变动，公司的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	王兴海	1,960	32.67
2	王晓园	920	15.33
3	王媛媛	810	13.50
4	王芳芳	810	13.50
5	孙时骏	540	9.00
6	施戈	360	6.00
7	王爱国	200	3.33
8	嘉兴土拔	150	2.50
9	嘉兴永思	150	2.50
10	李玲素	100	1.67
合计		6,000	100.00

如上表，公司实际控制人及一致行动人合计持有公司 95%股份，对公司具有绝对的控制权。

## ②公司治理及经营情况

在公司治理方面，公司已按照相关法律法规及《公司章程》的规定，建立了股东会、董事会等组织机构，聘任了总经理、副总经理、董事会秘书及财务总监等高级管理人员，制定了相关议事规则与管理制度、工作细则等，各组织机构的人员及职责明确。目前公司董事会由 9 名董事组成（含 3 名独立董事），其中王晓园担任董事长、王兴海、施戈及孙时骏担任董事，公司设立了董事会专门委员会，公司治理结构完善、组织机构运作正常、内控制度能得到有效执行。公司治理结构健全、运行良好。

在经营管理方面，王晓园、王兴海、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈均已在公司工作多年，实际控制人具备经营管理和保证公司持续经营的能力。

## ③已采取的保障公司控制权稳定的措施

为保证公司控制权以及经营管理的稳定性、进一步巩固一致行动关系，实际控制人各方共同签署了《一致行动协议》，约定：各方在持有公司股权期间，对公司行使股东权利的相关事项做出完全一致的决定；各方在担任永励精密董事期间，就永励精密董事会的有关事项做出完全一致的决策。《一致行动协议》自各方签字之日起生效，有效期持续至：(i) 各方均不再担任永励精密职务（以下简称“任职”）或直接/间接持有永励精密股权（以下简称“持股”）之日，或(ii) 自永励精密在证券交易所上市之日起满 36 个月，以二者孰晚为准。

《一致行动协议》保证了公司控制权在较长时期内的稳定性和可预期性。此外，公司实际控制人已根据相关规定就本次发行上市后的股份锁定、持股及减持意向等事项出具相关承诺并提出了约束措施，以进一步稳定公司控制权。

综上所述，公司的控制权稳定。

## （4）公司治理是否规范有效、是否存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适

用指引第 1 号》“1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，公司治理有效性、内控规范性与独立性具体情况如下：

具体规定	关于公司实际情况的具体分析
(一)公司治理的规范性。保荐机构及发行人律师应重点关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况；关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性；对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责。	<p>公司已建立健全完善的组织机构，组织机构设置合理，并已根据《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》的规定调整组织机构，取消监事会，由董事会审计委员会行使《公司法》规定的监事会职权。公司组织机构设置合理。</p> <p>报告期内，公司存在一项未按规定履行审议程序的情形。公司募投项目“新增年产 360 万套汽车转向管柱系统”计划总投资 27,395 万元，其中项目用地于 2024 年 3 月取得，项目用地成交金额为 3,250 万元，公司当时仅考虑到项目用地成交金额未达到董事会审议标准，故未在取得项目用地前对该投资事项履行审议程序。实际整个新建投资项目的总投资额已经达到了董事会审议标准，公司应当在项目用地取得前履行审议程序。2024 年 10 月，公司 2024 年第四次临时股东大会、第二届董事会第二次会议审议通过《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》，对该重大投资事项进行了整体审议。</p> <p>除上述情况外，报告期内公司不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题。</p> <p>报告期内，除公司实际控制人担任董事、高级管理人员及实际控制人王兴海配偶的姐妹的女儿胡彩娟通过员工持股平台嘉兴永思间接持有公司 0.17% 的股份并任嘉兴永励营业部部长外，其他股东、取消监事会前在任监事、其他高级管理人员不存在亲属关系。公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其他核心人员的任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，不会影响公司治理的有效性。在公司处任职的实际控制人及其亲属均具备履行职责必需的知识、技能和时间，报告期内勤勉尽责。</p>

具体规定	关于公司实际情况的具体分析
<p>(二)内控制度的有效性。保荐机构及发行人律师、申报会计师应重点关注发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行；对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷。对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件。</p>	<p>经核查，公司设立了独立的财务部门并聘用了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系和完整的财务管理制度，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度。公司在审计委员会下设置了内审部，并制定了《内部审计制度》。内审部负责评估及核查公司内部控制制度的健全性、合理性、有效性，执行相应的改进工作；制定内部审计计划，审计各部门的作业程序及内控制度落实情况。公司持续聘请了外部审计机构，对公司财务报表及内控制度进行专项审计。上述机构人员设置及内部制度构建了一套权责清晰、权限分明、分工合作、各司其职的内部决策和监督机制。公司报告期内按照上述规章制度履行相关决策和监督程序，公司具备健全且运行良好、与公司实际情况相匹配的内部决策和监督机制。根据立信会计师出具的《内部控制审计报告》，公司于2025年6月30日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。根据浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》及上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告(替代有无违法记录证明专用版)》，并查询信用中国、国家企业信用信息公示系统、公司涉及的政府主管部门网站、证监会、交易所等网站，报告期内，公司不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在重大内控缺陷。</p>
<p>(三)独立性。保荐机构及发行人律师、申报会计师应重点关注发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况，相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送等并发表明确意见。</p>	<p>经核查公司的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，公司关联方披露真实、准确、完整。报告期内，除王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及胡彩娟在公司处任职，不存在公司的控股股东、实际控制人及其亲属在公司及公司客户、供应商处任职或持股的情况。报告期内，公司的关联交易包括关键管理人员薪酬及公司实际控制人为公司提供担保，不存在严重影响公司独立性或显失公平的关联交易。报告期内，公司的控股股东、实际控制人控制的其他企业及公司的控股股东、实际控制人的亲属控制的企业，均未从事与公司相同或者相似的业务，不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争。报告期内，除嘉兴土拔、嘉兴永思与公司之间因分红产生的正常往来及公司与子公司之间的正常经营往来外，公司的控股股东、实际控制人控制的其他企业及公司的控股股东、实际控制人的亲属控制的企业与公司不存在资金业务往来，不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在利益输送或特殊利益安排。</p>

综上所述，公司的公司治理规范有效，不存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

**3、说明“各项指标均达到国内领先水平”等表述是否有充分依据，如无，请删除相关表述。**

公司对空心稳定杆管件的产品开发流程、性能测试结果及客户验证情况进行全面梳理，该产品已完成从工艺开发、试制验证、疲劳试验到客户检测的关键验证环节，具备进入量产的工艺能力和技术基础，已对国内知名稳定杆总成供应商批量供货。在尺寸精度、焊缝质量、脱碳控制等核心性能指标方面，经与行业标准《YB/T 6176-2024 汽车稳定杆用焊接钢管》比对，相关指标达到或优于行业标准要求，能够满足下游客户对精密度、强度及可靠性的技术需求。同时，公司在焊接成型、去毛刺、热处理控制等关键环节具备自主工艺技术，相关技术已取得专利授权，体现了公司在该产品上的研发投入与技术积累。

但是，“各项指标均达到国内领先水平”的表述涉及行业整体对比，需在明确、客观、可验证的第三方行业评价或权威检测结论支撑下方可使用。为避免表述可能产生的误导性，公司已对相关措辞进行审慎核实并决定予以删除，不再使用“各项指标均达到国内领先水平”该类表述。

综上，基于谨慎性原则，公司已删除“各项指标均达到国内领先水平”等表述，不会影响投资者对公司技术能力及产品竞争力的合理判断。

**4、说明承诺事项是否齐备、可执行，首轮问询回复是否已按要求回答并发表明确核查意见，全面核对申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。**

**(1) 说明承诺事项是否齐备**

对照《规则适用指引第1号》等相关规则要求，公司相关承诺主体已就本次发行上市作出承诺并提出相应约束措施，相关主体对本次发行的承诺安排具体如下：

项目	《规则适用指引第 1 号》的要求	已出具的承诺	承诺主体
1-1 股东信息披露及核查要求	发行人在提交申请文件时应当出具专项承诺,说明发行人股东是否存在以下情形,并将该承诺对外披露:法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份;本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份;以发行人股份进行不当利益输送	《关于股东信息的专项承诺函》	发行人
1-2 申报前引入新股东与增资扩股	发行人申报前 12 个月通过增资或股份转让产生新股东的……上述新股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起 12 个月内不得转让……发行人在申报前 6 个月内进行增资扩股的,相关股东应当承诺其所持新增股份自取得之日起锁定 12 个月	不适用	不适用
1-6 实际控制人的认定与锁定期安排	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属持有或控制的发行人向不特定合格投资者公开发行前的股份,按照《上市规则》规定,自本次公开发行并上市之日起 12 个月内不得转让。	《关于股份锁定的承诺函》	控股股东、实际控制人及其一致行动人、持有公司股份的董事及高级管理人员
	为确保……发行人没有或者难以认定实际控制人的,发行人股东应当按持股比例从高到低依次承诺其所持股份自上市之日起锁定 12 个月,直至锁定股份的总数不低于发行前股份总数的 51%	不适用	不适用
1-23 信息披露豁免	发行人从事军工等涉及国家秘密业务的,应当符合以下要求……提供发行人控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具的承诺文件	不适用	不适用
1-26 发行上市相关承诺之“一、关于延长股份锁定期的承诺”	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》(以下简称《意见》)的相关规定,承诺锁定期满后 24 个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期限自动延长 6 个月,并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺	《关于股份锁定的承诺函》	控股股东、实际控制人及其一致行动人、非独立董事及高级管理人员

项目	《规则适用指引第1号》的要求	已出具的承诺	承诺主体
	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺：若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后6个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后12个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份	《关于违规行为股份自愿锁定的承诺》	控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事长及总经理
	发行人控股股东、实际控制人等主体可以结合发行人实际情况，承诺如上市后三年内公司业绩大幅下滑，将采取延长股份锁定期等措施，并明确具体执行安排	《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》	控股股东、实际控制人及其一致行动人
1-26 发行上市相关承诺之“二、关于稳定股价预案”	发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定，披露上市后36个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案，并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露……对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员，发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求	《关于稳定公司股价的承诺》	控股股东、实际控制人、发行人、非独立董事及高级管理人员
1-26 发行上市相关承诺之“三、关于股份回购的承诺”	发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定，披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺，招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺，招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者遭受损失的，将依法赔偿，承诺应当具体、明确，确保投资者合法权益得到有效保护	《关于招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏及承担相关赔偿责任的承诺》	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
1-26 发行上市相关承诺之“四、其他承诺”	发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺最近36个月内不存在以下情形：担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员，且对触及相关退市情形负有个人责任；作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。	《关于不属于强制退市责任人员的承诺函》	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员

项目	《规则适用指引第1号》的要求	已出具的承诺	承诺主体
	发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺，在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本公司股票提供便利的情形	《关于不存在违法违规交易股票情形的承诺函》	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
1-26 发行上市相关承诺之“五、关于发行人及相关主体、中介机构的职责”	发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行充分披露。除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施	《关于自愿限售的承诺》	控股股东、实际控制人及其一致行动人、非独立董事、高级管理人员
		《关于保证发行人独立性的承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于持股及减持意向的承诺》	控股股东、实际控制人及其一致行动人、非独立董事、高级管理人员
		《关于填补被摊薄即期回报措施的承诺》	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
		《关于利润分配政策的承诺》	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
		《关于未履行承诺约束措施的承诺》	发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员
		《关于避免同业竞争的承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于规范和减少关联交易的承诺》	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
		《关于避免资金占用的承诺》	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员
		《关于公司缴纳社会保险和住房公积金相关事宜的承诺函》	控股股东、实际控制人
		《关于整体变更个人所得税的承诺》	发起人股东
		《关于瑕疵房产的承诺》	控股股东、实际控制人

项目	《规则适用指引第 1 号》的要求	已出具的承诺	承诺主体
		《关于子公司相关事项的承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于历史沿革程序完备性的承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于同业竞争相关事项的专项承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于避免同业竞争的补充承诺》	控股股东、实际控制人
		《关于公司征迁事项的承诺函》	控股股东、实际控制人

综上所述，公司及相关主体已经按照相应规则的要求出具了相关承诺，承诺事项齐备，内容合法合规具有合理性，且公司相关主体亦对失信补救措施进行了承诺。

## （2）说明承诺事项是否可执行

公司及相关主体已经按照相应规则的要求出具了相关承诺，经查看公司及相关主体出具的承诺及《关于未履行承诺约束措施的承诺》，公司及相关主体出具的承诺具备可执行性。针对“稳定股价的措施和承诺”的可执行性，具体情况如下：

### ①稳定股价预案的制定程序合法合规

公司分别于 2024 年 10 月 11 日、2024 年 10 月 28 日召开第二届董事会第二次会议及 2024 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的议案》，于 2025 年 10 月 12 日召开公司第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于修订〈关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案〉的议案》，于 2025 年 12 月 26 日召开公司第二届董事会第九次会议，审议通过了《关于修订〈关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案〉（2025 年 12 月修订）的议案》，独立董事对上述议案发表了同意的独立意见。公司就稳定股价预案已履行相应审议程序，制定程序合法合规。

## ②稳定股价预案的内容完整明确、具备执行力

公司制定了上市后 36 个月内股价低于上一年度末经审计的每股净资产时稳定公司股价的预案，并根据实际情况制定了上市后 1 个月内公司股价低于发行价格时稳定公司股价的预案，且预案设置了明确的启动条件、中止条件和终止条件、稳定股价具体措施及实施程序、启动时间安排、将履行的程序等。公司、控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事（独立董事除外）、高级管理人员已出具《关于上市后三年内公司股价稳定预案的承诺》，确认了稳定股价措施对上述主体的约束力，各承诺义务人均有明确可执行的具体安排，且有明确拟增持公司股票的资金金额范围和未履行承诺的约束措施。因此，公司的稳定股价预案符合《规则适用指引第 1 号》的规定，内容完整明确，具备执行力。

## ③稳定股价预案无法执行的可能性较小

在不考虑行使超额配售选择权的情形下，本次发行后公司的公众股东持股比例为 28.75%，给公司及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员等主体实施回购股份计划以稳定公司股价提供了必要且可执行的空间。

同时，公司本次发行方案设置了超额配售选择权，公司及主承销商将根据具体发行情况择机采用超额配售选择权，包含采用超额配售选择权发行的股票数量在内，本次发行后公司的公众股东持股比例可进一步增加至 31.33%，为相关主体实施稳定股价措施提供了更大的空间，公司稳定股价预案无法执行的可能性较小。

因此，公司稳定股价预案及相关主体出具的承诺函具有可执行性。

**（3）首轮问询回复是否已按要求回答并发表明确核查意见，全面核对申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。**

公司及保荐机构对本次公开发行第一轮审核问询函回复的内容及核查结论事项进行了自查，修订情况（修订处楷体加粗）如下表所示：

序号	涉及的《问询函》问题	具体情况	修订后
1	问题 1.股权集中对公司治理及内部控制的影响(1)主要股东情况①说明设置两个员工持股平台的背景、合理性、合规性，并结合员工持股平台合伙人的具体情况，列表说明合伙人范围、选定依据、是否为实际控制人的亲属、是否均为公司员工，合伙人出资是否为自有资金出资，是否存在股权转让代持或其他利益安排，相关限售要求。	针对“是否为实际控制人的亲属”，回复报告正文已列表回复，核查结论未明确回复。	
2		针对“合伙人出资是否为自有资金出资”，核查结论中“全体合伙人均以自有或自筹资金出资，不存在来源于发行人或实际控制人的情况”表述未排除执行合伙人王晓园。	<b>核查结论：</b> 1、发行人为完善股权结构、激励骨干员工、进一步增强凝聚力、与员工共享发行人发展红利，设立了员工持股平台，因激励对象超过五十人，发行人设置了嘉兴土拔、嘉兴永思两个持股平台，具有合理性，嘉兴土拔、嘉兴永思的设立与存续合法、合规。发行人员工持股平台的合伙人的选定依据为发行人在 2021 年 5 月制定的《员工股权激励规划方案》，合伙人范围为在发行人全职工作、领取薪酬并签订劳动合同的员工，除存在王晓园系实际控制人之一及胡彩娟系实际控制人王兴海配偶的姐妹的女儿的情形外，其他合伙人均非实际控制人的亲属，全体合伙人均以自有或自筹资金出资，除实际控制人王晓园的出资外，其他合伙人的出资不存在来源于发行人或实际控制人的情况，不存在股权转让代持或其他利益安排，嘉兴土拔、嘉兴永思出具的限售承诺符合相关限售要求。
3	问题 12.其他问题（1）劳动用工合规性。②结合劳务派遣、劳务外包具体情况，说明采购劳务的原因、定价公允性、选定劳务供应商的标准、劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布、劳务供应商是否具备相关资质，报告期内劳务人员和正式员工的岗位及薪酬差别，劳务派遣或劳务外包用工是否符合国家有关规定，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等不存在关联关系，不存在或特殊利益安排。	针对“劳务人员在发行人处从事的具体工作和岗位分布”，回复报告正文已回复，核查结论不够具体。	<b>核查结论：</b> 2、报告期内，发行人及子公司根据自身经营需要对部分辅助性、可替代性岗位采购劳务， <b>劳务派遣用工主要为从事打尖、检验等辅助工作的临时产线工人、保安等，劳务外包用工主要涉及成品的返工返修返检等相关简易工序</b> ，劳务供应商的采购服务定价公允，选定劳务供应商的标准合理，劳务供应商具备相关资质，报告期内相同岗位的劳务人员和正式员工的岗位及薪酬无显著差异；报告期内，发行人劳务派遣、劳务外包用工符合国家有关规定，劳务供应商与发行人及其实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等不存在关联关系，不存在除正常业务外的资金往来，不存在特殊利益安排。

序号	涉及的《问询函》问题	具体情况	修订后
4	问题 12.其他问题（2）生产经营合规性②是否存在违反环境保护的法律法规规定的情形及是否存在被处罚的风险。	针对“是否存在被处罚的风险”，核查结论未明确回复。	<p>回复正文：公司主要从事汽车用精密钢管及管型零部件的研发、生产及销售，公司所处行业不属于重污染行业，公司及子公司嘉兴永励已按相关规定取得排污许可，配备了生产经营所必需的环保设施，相关环保设施运作情况良好，并定期聘请第三方机构检测污染物日常排放情况。综上所述，公司不存在违反环境保护的法律法规规定的情形，不存在被处罚的风险。</p> <p>核查结论：6、发行人报告期内不存在因环境违法行为而受到行政处罚的情形及被处罚的风险。</p>
5	问题 12.其他问题（3）信息披露准确性②说明三家子公司的定位及发展规划，主要生产经营场所是否存在拆迁风险及应对措施有效性，子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房的原因、合理性、合规性及与发行人主营业务之间的关系。	针对“主要生产经营场所是否存在拆迁风险及应对措施有效性”，核查结论仅描述了具体措施，未明确发表是否有效。	<p>核查结论：11、发行人三家子公司中，嘉兴永励及上海三偲主要承担发行人生产经营相关职责，未来发展规划清晰；嘉兴零部件无实际经营，目前仅对外租赁持有的土地及房产；发行人主要生产经营场所存在拆迁风险，但已采取提前将生产设备转移至不受拆迁影响的车间等措施进行应对，<b>应对措施具备有效性</b>；发行人拆迁将分步实施，且拆迁所引起的厂房拆除及厂区新厂房建设成本预计均能通过政府得到补偿，不会对发行人生产经营造成重大不利影响，发行人已对相关风险进行了充分提示；发行人将子公司嘉兴零部件的厂房用于与主营业务无关的出租业务的原因具有合理性；嘉兴零部件对外出租厂房合法合规，部分厂房未办理产权证书对发行人资产完整性及持续经营的影响程度较低，不存在对发行人生产经营构成实质性影响的情形。</p>

序号	涉及的《问询函》问题	具体情况	修订后
6	问题 4. 业绩增长真实合理性及可持续性(1)业绩增长真实合理性①补充披露报告期内新能源车型和燃油车型的销售收入及占比，说明带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致。结合下游需求变化、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内发行人业绩增长的原因及合理性，发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致。	针对“说明带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致”仅描述了2022年至2024年期间带动收入增长来源的主要客户、主要车型的情况，未对2025年1-6月营业收入的波动进行描述	<p>主要增加了如下内容：</p> <p>回复正文：2025年1-6月，主要受原材料价格下行导致的产品单价下降影响，公司主营业务收入较上年同期下滑771.72万元，其中，对比亚迪王朝系列车型、海洋系列车型的产品收入较上年同期上升2,024.18万元，对天纳克理想车型、奔驰车型的产品收入则较上年同期出现了一定下滑。</p> <p>2022年度至2025年上半年，以理想、比亚迪为代表的新能源车企交付量呈增长趋势，与报告期内公司相关产品销量变动趋势基本相同。其中，2025年上半年公司对天纳克销售的理想车型相关产品销量出现下滑，【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。2023年度，奔驰品牌车型交付量较上年度小幅上升，而2024年度，交付量出现下滑，变动趋势与公司2024年度相关产品销售大幅增长情况存在差异，主要由于天纳克奔驰平台的单筒减震器产品的份额原本由欧洲天纳克及其他供应商生产供应，后主要由天纳克（北京）汽车减振器有限公司供应，相关单筒减震器管件报告期内逐步转由公司供货，故公司对应的奔驰单筒产品的收入上升。</p> <p>2025年1-6月，奔驰车型市场表现较上年同期有所下滑，公司相关产品销量也出现小幅下滑。</p>

对其他申请文件进行的修改如下：

序号	项目	涉及的文件	具体情况
1	对于实际控制人“家族”的定义	招股说明书、问询回复等	在申请及回复文件中，公司使用“实际控制人家族”、“王兴海家族”代指王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈6名公司控股股东，容易对投资者造成歧义，现已在申请及回复文件中取消使用以上“家族”相关的描述，更改为“实际控制人”或“实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈”等更具体的描述。
2	《一致行动人协议》的执行期限	招股说明书、问询回复等	为落实实际控制人的责任，保护中小投资者的利益，巩固公司控制权的稳定性，王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈签署的《一致行动协议》增加以下条款：“本协议自各方签字之日起生效，有效期持续至：(i)各方均不再担任永励精密职务（以下简称“任职”）或直接/间接持有永励精密股权（以下简称“持股”）之日，或(ii)自永励精密在证券交易所上市之日起满36个月，以二者孰晚为准。”

序号	项目	涉及的文件	具体情况
3	稳定股价预案	《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》	<p>为落实实际控制人的责任，保护中小投资者的利益，公司对《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案》进行了进一步修订，具体如下：</p> <p>1、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（一）公司控股股东及实际控制人增持公司股票”之“2. 公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东及实际控制人；公司控股股东及实际控制人应在接到通知之日起 10 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。”为增加披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划的及时性，将“10 个交易日内”更改为“5 个交易日内”；</p> <p>2、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（一）公司控股股东及实际控制人增持公司股票”之“3. 公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：(1) 若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%或不低于 100 万元（孰低），增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不低于 300 万元（孰高）。”为保护投资者权益，若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额由“不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%或不低于 100 万元（孰低）”更改为“不低于 100 万元”；增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额由“不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不低于 300 万元（孰高）”更改为“不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不超过 300 万元（孰高）”；</p> <p>3、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（一）公司控股股东及实际控制人增持公司股票”之“3. 公司控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：(2) 若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%或不低于 100 万元（孰低），增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不低于 300 万元（孰高）。”为保护投资者权益，若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额由“不低于其增持</p>

序号	项目	涉及的文件	具体情况
			<p>计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 10%或不低于 100 万元（孰低）”更改为“不低于 100 万元”；增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额由“不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不低于 300 万元（孰高）”更改为“不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 30%或不超过 300 万元（孰高）”；</p> <p>4、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（二）在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票”之“2. 公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 10 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照相关规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。”为增加披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划的及时性，将“10 个交易日内”更改为“5 个交易日内”；</p> <p>5、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（二）在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票”之“3.有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：（1）若因上述启动条件 1 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于上一年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过上一年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。”为明确有增持义务的公司董事、高级管理人员的义务，“上一年度从公司处领取的税后薪酬”均明确为“该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一年度从公司处领取的税后薪酬”或“其在担任董事或高级管理人员职务期间上一年度从公司处领取的税后薪酬”；</p> <p>6、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（二）在公司任职并领取薪酬的非独立董事、高级管理人员增持公司股票”之“3.有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持股份的资金金额等相关事项，应遵循以下原则：（2）若因上述启动条件 2 而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于上一年度从公司处领取的税后薪酬的 10%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司公开发行股票并在北交所上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个</p>

序号	项目	涉及的文件	具体情况
			<p>月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。”为明确有增持义务的公司董事、高级管理人员的义务，“上一会计年度从公司处领取的税后薪酬”均明确为“该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬”或“其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬”；</p> <p>7、原“二、股价稳定具体措施及实施程序”之“（三）公司回购股票”之“2.满足启动股价稳定措施条件后，公司应在 10 个交易日内召开董事会，讨论回购公司股票的方案，并提交股东会审议（如需）。公司董事会应当在做出是否回购股票决议后的 1 个交易日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股票预案，并发布召开股东会的通知。”为提高董事会讨论回购公司股票的方案的及时性，将“10 个交易日内”更改为“5 个交易日内”。</p>

经全面核对申请及回复文件，公司及保荐机构已针对首轮问询回复问题 1、问题 4、问题 12 的部分正文或结论进行修订，已按要求回答并发表明确核查意见，公司及保荐机构亦对其他申请文件进行了复核修订，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

## 二、中介机构说明

### （一）核查程序

针对上述问题（1）（2），保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人采购负责人、生产负责人，并查阅钢材公开信息及相关研究报告，获取并查阅发行人采购明细表、主要钢材牌号定制合同等，分析发行人热轧（酸洗）卷板价格高于市场公开价格的原因及合理性；
- 2、对比公司主要外协采购工序不同供应商之间的采购价格差异，获取公司向其他供应商的询价记录；
- 3、获取 2022 年度至 2025 年 6 月 30 日发行人的外协采购明细台账，访谈发行人采购负责人、生产负责人等，了解发行人选择外协加工服务商的综合考量因素以及芯心精密的部分产品加工报价较高的商业合理性；
- 4、查阅发行人与主要客户签署的销售合同中是否存在相关排他性条款，访谈主要客户是否签署过相关排他性协议；了解发行人与客户之间的合作流程以及是否存在专供某客户或车型的产品。

针对上述问题（3），保荐机构主要履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人董事长，了解发行人对主要生产经营场所存在拆迁风险采取的应对措施；
- 2、查阅公开信息，获取沪杭高速公路嘉善联络线（亭枫高速公路北延）项目规划及进展情况；获取嘉善县经信局项目联审会议纪要及浙江中房建设设计研究院有限公司出具的规划图；对嘉善县惠民街道拆迁办公室进行访谈，了解征迁影响的具体范围、具体拆迁安排及预计的补偿计划；获取嘉善经济技术开发区管理委员会与发行人签订的《收回国有土地协议书》；查阅浙江省自然资源网上交

易中心，获取公司竞得新地块的公开信息，获取嘉善县自然资源和规划局与发行人签订的《国有建设用地使用权出让合同》；获取发行人控股股东、实际控制人关于征迁事项出具的承诺函；

3、查阅公开信息，实地查看发行人为应对征迁事项提前进行的搬迁工作成果，结合征迁范围、拆迁安排分析拆迁对发行人的生产经营所造成的影响；访谈发行人董事长，了解子公司嘉兴零部件主要对外出租厂房的原因及下一步安排；

4、获取并核查发行人报告期内产能利用情况和产销情况；查阅募投项目可行性研究报告，了解各募投项目的必要性、合理性、可行性；查询发行人所处行业研究报告、产业政策以及其他公开信息，了解发行人下游汽车行业需求变化及政策；查阅并了解发行人定点项目储备及量产情况；了解发行人拟新增设备及场地的规划使用情况；分析发行人是否存在新增产能消化风险、设备或场地闲置风险；分析本次募投项目完工后对发行人经营业绩的影响；复核发行人是否已结合实际情况在招股说明书中充分揭示募集资金投资项目实施的相关风险。

针对上述问题（4）①，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人制定的《员工股权激励规定》；
- 2、查阅发行人的员工花名册、员工持股平台合伙人与发行人签署的劳动合同；
- 3、取得发行人员工持股平台全体合伙人的出资流水并对其进行访谈；
- 4、查阅发行人员工持股平台的企业登记资料及合伙协议、份额变动相关入伙协议、份额转让协议等资料，并检索网络公开信息；
- 5、取得王爱国、李玲素的出资流水及其他相关流水；
- 6、访谈王爱国、李玲素及相关人员；
- 7、核查王爱国、李玲素入股发行人所履行的程序；
- 8、于 2025 年 4 月 28 日将 68 名直接或间接持有公司股份的自然人股东身份信息提交给中国证券监督管理委员会宁波监管局（以下简称“宁波证监局”），请求协助核查上述人员是否涉及证监会系统离职人员；

9、查阅公开渠道媒体报道，了解公司是否涉及证监会系统离职人员入股的重大媒体质疑；

10、查询《公务员法》《中共中央、国务院关于严禁党政机关和党政干部经商办企业的决定》《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》《中国银监会关于印发银行业金融机构从业人员职业操守指引的通知》《监管规则适用指引——发行类第2号》等法律、法规及规范性文件所规定的禁止或限制持股的身份的情形；

11、查阅发行人出具的《关于股东信息的专项承诺函》；

12、访谈王兴海、王兴德、王兴利及严聪莲并获取2004年3月签署的《股份和房产相互转让协议》等相关资料。

**针对上述问题（4）②，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：**

1、针对重新回答首轮问询中的问题3之核查程序参见本问询函回复之“问题3./四、/2、/（1）“结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题3”的相关回复；

2、查阅《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》《北京证券交易所股票上市规则》《上市公司收购管理办法》；

3、查阅发行人控股股东、实际控制人签署确认的基本情况调查表及《一致行动协议》；

4、查询发行人实际控制人及其亲属的出资流水，并对实际控制人及其亲属进行访谈，核查是否存在股权代持或特殊利益安排；查阅发行人实际控制人出具的《关于股份锁定的承诺》及《关于持股及减持的承诺》；

5、查阅发行人为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益所制定的内部控制制度，核查发行人的组织机构设置，取得立信会计师出具的《内部控制审计报告》。

**针对上述问题（4）③④，保荐机构主要履行了如下核查程序：**

- 1、复核招股说明书中“各项指标均达到国内领先水平”等表述删除情况；
- 2、取得并查阅了发行人及相关主体出具的承诺；
- 3、查阅了《北京证券交易所股票上市规则》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》等规则；
- 4、全面核对申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

## （二）核查结论

针对上述问题（1）（2），保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人热轧（酸洗）卷板采购价格高于市场公开价格，系材质、定制需求、规格型号、钢材品牌溢价、供应商采购类型等多方面因素差异所致，差异具有合理性；
- 2、发行人向芯心精密制造（江苏）有限公司采购的部分短管类产品结算价略高于其他供应商报价均价，系综合考量市场公允定价基础、供应商优势及核心经营需求后作出的商业选择，具备充分的商业合理性；
- 3、发行人不存在与客户签署排他性协议的情况，亦不存在专供某客户或车型的产品。

针对上述问题（3），保荐机构认为：

- 1、发行人主要生产经营场所存在拆迁风险，但已采取提前将生产设备转移至不受拆迁影响的车间等措施进行应对，应对措施具备有效性；发行人拆迁将分步实施，且拆迁所引起的厂房拆除及厂区内新厂房建设成本预计均能通过政府得到补偿，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响，发行人已对相关风险进行了充分提示；
- 2、嘉兴零部件将该厂房对外出租的原因为：嘉兴零部件持有的17-09-03地块受到征收影响，且其中嘉兴零部件持有的厂房均在该地块征收范围内，后需拆除，因此短期内将嘉兴零部件厂房用于生产经营会存在较大的不确定性。未来，发行人计划继续将嘉兴零部件厂房用于出租，直至零部件所在的地块被政府实施征收，在征收后，公司考虑注销嘉兴零部件；

3、各募投项目具有必要性、合理性和可行性；下游汽车行业需求持续增长及政策支持，定点项目充足且新增定点陆续进入量产周期，现有产能阶段性紧张，设备与场地规划充分，结合上述情况，各募投项目新增产能消化风险、设备或场地闲置风险较小；本次募投项目完工后，将进一步增强发行人盈利能力和综合竞争力、巩固发行人市场份额，为未来业绩增长和持续发展提供有力支撑；发行人已结合实际情况在招股说明书中充分揭示了募集资金投资项目实施的相关风险。

针对上述问题（4）①，保荐机构、发行人律师认为：

1、除实际控制人王晓园外，员工持股平台合伙人均不存在出资来源于实际控制人的情况，除顾海忠、王军伟、王月华、任金伟、葛海芬、陈信讲、冯明雪、顾赛静、葛文娟 9 名合伙人以自筹资金出资，自筹资金来源为非直系亲属、朋友借款（相关款项均已归还），其余嘉兴土拔、嘉兴永思合伙人均以自有资金出资，自有资金来源为工资薪金及家庭积蓄，全体合伙人均不存在股权代持或其他利益安排；

2、王爱国、李玲素入股发行人的背景为 2021 年 9 月，公司股份制改制时，公司的全部股权均由实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏及施戈持有。公司股份制改制后，为优化公司治理结构及股权布局，公司拟引入外部财务投资人及员工持股平台。经公司实际控制人之一王兴海的朋友引荐，两位宁海县当地的自然人投资者王爱国、李玲素表达了入股永励精密的意向；

3、王爱国、李玲素入股发行人的原因系基于公司为优化治理结构及股权分布而引入外部财务投资者的背景，王爱国和李玲素因看好公司的未来发展前景而参与投资，具有合理的商业逻辑；

4、王爱国、李玲素均为适格股东，入股发行人具备合规性；

5、王爱国持有发行人股权具有真实性，出资来源为自有资金及借款，相关借款已归还，不存在股权代持或特殊利益安排，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情形；

6、李玲素持有发行人股权具有真实性，资金来源不存在股权代持或其他利益安排，不存在直接或间接来自于实际控制人及其亲属或关联企业的情形；

7、实际控制人家族亲属退出有限公司的原因系王兴海及其兄弟在当时已成立自身主要经营的企业主体，为了专注各自的企业经营及自身发展，经各方协商一致，一致同意对交叉持股的情况进行一揽子调整清理；股权转让具有真实性，各方不存在相互代持或其他特殊利益安排，亦不存在纠纷及潜在纠纷。

**针对上述问题（4）②，保荐机构、发行人律师认为：**

1、已结合实际控制人家族对各关联企业的规划安排、相关企业之间及相关企业与实际控制人家族之间、实际控制人家族成员之间资金业务往来等情况，重新回答首轮问询中的问题 3；

2、实际控制人及一致行动人认定及披露准确、控制权稳定、公司治理规范有效、不存在影响公司独立性或独立面向市场的持续经营能力的情形。

**针对上述问题（4）③④，保荐机构认为：**

1、发行人已将招股说明书中关于“各项指标均达到国内领先水平”等表述均予以删除；

2、发行人及相关主体已经按照规则的要求出具了相关承诺，相关承诺齐备，相关承诺的内容具备合法合规性、合理性、可执行性，失信补救措施具备及时有效性；

3、公司及保荐机构已针对首轮问询回复的部分正文或结论进行修订，已按要求回答并发表明确核查意见，公司及保荐机构全面核对了申请及回复文件，确保信息披露真实、准确、完整，避免错漏。

## 补充问题

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

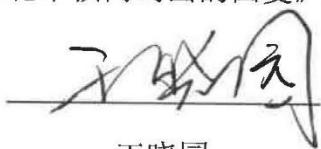
### 【回复】

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明或披露的其他事项。

(以下无正文)

(本页无正文，为《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人：



王晓园



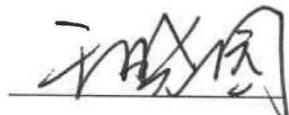
浙江永励精密制造股份有限公司

2025年12月30日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，本次审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



王晓园



浙江永励精密制造股份有限公司

2025年12月20日

(本页无正文，为《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人: 张鑫

张 鑫

张家文

张家文



### 保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读浙江永励精密制造股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：

何之江

