

目 录

一、关于子公司管理及合规经营情况·····	第 1—5 页
二、关于关联交易公允性及合规性·····	第 5—42 页
三、关于单一大客户依赖风险及业绩持续性·····	第 42—82 页
四、关于收入确认准确性·····	第 82—103 页
五、关于毛利率增长合理性及成本核算准确性·····	第 104—170 页
六、关于存货跌价准备计提充分性·····	第 170—190 页
七、关于其他财务问题·····	第 190—212 页

关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司 公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕5-14号

北京证券交易所：

我们已对《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）所提及的安徽泓毅汽车技术股份有限公司（以下简称泓毅股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2026〕5-5号）。因泓毅股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于子公司管理及合规经营情况

根据申请文件及公开信息：（1）普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔等发行人主要子公司为2015年7月自奇瑞科技处受让控股权。部分子公司历史沿革中的国资变动存在程序瑕疵。（2）2023年4月，子公司金安世腾因违反《统计法》等规定，被采取统计行政处罚。（3）因政府规划等原因，子公司普威技研的生产经营场所未来存在搬迁的可能性。（4）发行人于2015年7月参股博耐尔，目前持股38.5%，2016年5月至今，发行人董事长、总经理何自富任博耐尔董事长；发行人财务总监刘春晓历任博耐尔财务总监、监事、董事等职务。

请发行人：（1）……。 （2）……。 （3）……。 （4）……。 （5）……。 （6）……。 （7）说明发行人及被收购企业的会计处理情况、收购日的确定情况，收购过程中评估价格及收购定价是否合理、公允，是否存在利益输送等情形。

请保荐机构核查上述事项，请发行人律师核查问题（1）至（6），申报会计

师核查问题(7) ， 并发表明确意见。(审核问询函问题 2)

(一) 说明公司及被收购企业的会计处理情况、收购日的确定情况，收购过程中评估价格及收购定价是否合理、公允，是否存在利益输送等情形

1. 公司及被收购企业的会计处理情况、收购日的确定情况

公司及被收购企业芜湖普威技研有限公司（以下简称普威技研）、芜湖泓鹄材料技术有限公司（以下简称泓鹄材料）、芜湖金安世腾汽车安全系统有限公司（以下简称金安世腾）、大连嘉翔科技有限公司（以下简称大连嘉翔）在收购前后，均系公司原控股股东芜湖奇瑞科技有限公司（以下简称奇瑞科技）控制的公司，公司收购普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔系同一控制下企业合并。公司对于同一控制下的企业合并，以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。奇瑞科技除将其持有的普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔控股权转让至公司外，同时将其持有的博耐尔汽车电气系统有限公司（以下简称博耐尔）38.5%、芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司（以下简称杰诺瑞）20%的少数股权转让至公司。

公司个别报表在合并日会计处理分录如下（单位：万元）：

借：长期股权投资-普威技研	6,510.22
长期股权投资-泓鹄材料	7,934.32
长期股权投资-金安世腾	1,459.79
长期股权投资-大连嘉翔	7,031.26
长期股权投资-博耐尔	9,129.30
长期股权投资-杰诺瑞	1,804.17
贷：实收资本-奇瑞科技	12,406.25
资本公积-股本溢价	21,462.81

公司合并报表在合并日的会计处理分录如下(单位：万元)：

借：实收资本	12,165.00
资本公积-股本溢价	5,592.66
未分配利润	5,177.93

贷：长期股权投资 22,935.59

普威技研在合并日的会计处理分录如下(单位：万元)：

借：实收资本-奇瑞科技 2,000.00

贷：实收资本-泓毅股份公司 2,000.00

泓鹄材料在合并日的会计处理分录如下(单位：万元)：

借：实收资本-奇瑞科技 5,000.00

贷：实收资本-泓毅股份公司 5,000.00

金安世腾在合并日的会计处理分录如下(单位：万元)：

借：实收资本-奇瑞科技 65.00

贷：实收资本-泓毅股份公司 65.00

大连嘉翔在合并日的会计处理分录如下(单位：万元)：

借：实收资本-奇瑞科技 5,100.00

贷：实收资本-泓毅股份公司 5,100.00

根据《企业会计准则第20号——企业合并》应用指南，合并日是指合并方实际取得对被合并方控制权的日期，即被合并方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方的日期。

2015年7月15日，公司股东奇瑞科技作出《股东决定》，同意奇瑞科技以其持有的普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔等公司股权对泓毅股份公司进行增资。2015年7月15日，公司与奇瑞科技签署《股权转让（出资）协议》，奇瑞科技将其持有普威技研100%股权、泓鹄材料100%股权、金安世腾全部65%股权、大连嘉翔全部51%股权对公司增资并转让过户给公司。2015年7月29日，芜湖市国资委出具《关于同意芜湖瑞利精密装备有限责任公司增资的批复》（国资经〔111〕号），同意上述增资事项。2015年7月30日，普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔完成股东工商变更登记手续，成为公司子公司。

因此，公司于2015年7月30日能够对普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔实施控制，合并日为2015年7月30日。

2. 收购过程中评估价格及收购定价是否合理、公允，是否存在利益输送等情形

2015年6月30日，中水致远资产评估有限公司分别对普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔出具了《资产评估报告》（中水致远评报字〔2015〕第2231

号)、《资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2234 号)《资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2232 号)和《资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2235 号), 2015 年 7 月 29 日, 奇瑞科技取得了芜湖市国资委出具的《国有资产评估项目备案表》。根据上述《资产评估报告》及《国有资产评估项目备案表》, 本次收购过程中评估价格及收购定价具体情况如下:

被评估公司	评估基准日	评估方法	评估价格	增值率	股权收购比例及收购定价	定价依据
普威技研	2015 年 5 月 31 日	资产基础法	6,510.22 万元	62.19%	100%股权 6,510.22 万元	《芜湖奇瑞科技有限公司拟其持有的芜湖普威技研有限公司股权出资项目资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2231 号)
泓鹄材料	2015 年 5 月 31 日	资产基础法	7,934.32 万元	18.19%	100%股权 7,934.32 万元	《芜湖奇瑞科技有限公司拟其持有的芜湖瑞鹄铸造有限公司股权出资项目资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2234 号)
金安世腾	2015 年 5 月 31 日	资产基础法	2,245.83 万元	30.23%	65%股权 1,459.79 万元	《芜湖奇瑞科技有限公司拟其持有的芜湖金安世腾汽车安全系统有限公司股权出资项目资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2232 号)
大连嘉翔	2015 年 5 月 31 日	资产基础法	13,786.78 万元	9.6%	51%股权 7,031.26 万元	《芜湖奇瑞科技有限公司拟其持有的大连嘉翔科技有限公司股权出资项目资产评估报告》(中水致远评报字〔2015〕第 2235 号)

评估报告采用资产基础法进行评估, 主要系结合评估目的、评估对象、价值类型及资料收集情况等相关条件确定, 通过执行资产清查、现场勘察、获取市场信息, 计算、确定各类资产的评估价值。

奇瑞科技聘请了专业评估机构对上述增资股权标的进行了评估, 相关评估方法准确, 评估结论具有合理性, 相关股权交易价格以芜湖市国资委备案的净资产评估价格作为定价依据, 定价合理、公允, 收购事项已取得芜湖市国资委的批复, 不存在利益输送等情形。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述问题(7), 我们主要实施了以下核查程序:

(1) 查阅了公司收购普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔长期股权投资的初始入账会计凭证，普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔实收资本变更会计凭证以及工商变更登记文件，检查会计处理的准确性和收购日的确定情况；

(2) 查阅了公司收购普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔股权时的芜湖市国资委出具的国有资产监督管理批复文件、《股东会决议》《股权转让(出资)协议》《资产评估报告》《国有资产评估项目备案表》，分析评估价格及收购定价是否合理、公允。

2. 核查意见

经核查，我们认为公司及被收购企业的会计处理准确，公司于 2015 年 7 月 30 日能够对普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔实施控制，收购日即为 2015 年 7 月 30 日，收购过程中评估价格及收购定价合理、公允，收购事项已取得芜湖市国资委的批复，不存在利益输送等情形。

二、关于关联交易公允性及合规性

根据申请文件：(1) 报告期各期，公司关联销售金额分别为 61,848.90 万元、103,169.78 万元、193,132.95 万元和 105,334.34 万元，占当期营业总收入比重分别为 47.30%、57.56%、66.87%和 68.00%。(2) 报告期内公司关联采购金额分别为 3,065.18 万元、3,088.61 万元、11,172.75 万元和 6,837.65 万元，采购内容主要包括冲压件、废钢等。(3) 报告期内，公司向关联方及非关联方客户销售的主要产品的平均价格及毛利率存在差异。

请发行人：(1) 说明发行人向关联方及非关联方客户销售的可比同类产品的销售价格、毛利率对比情况，说明关联销售的定价公允性，是否存在利益输送情形。(2) 说明关联采购公司的基本情况、采购交易背景和采购内容、采购合理性、定价公允性，是否主要为发行人提供产品或服务，相关交易与发行人主营业务之间的关系。(3) 说明奇瑞汽车对一、二级供应商的管理模式，发行人的供应商是否由其指定，发行人对供应商的采购价格是否由其统一商定，与其他非关联方客户是否存在差异。(4) 说明各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与发行人是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性。(5) 结合非关联业务收入和利润情况，说明关联交易对发行人独立性的影响，

是否对关联方形成依赖，未来降低关联交易的措施和可行性。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。(2) 说明非关联客户拓展情况及合作稳定性，发行人未来减少关联交易的具体措施。(3) 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》(以下简称《1号指引》) 1-13关联交易的规定进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

(审核问询函问题 3)

(一) 说明公司向关联方及非关联方客户销售的可比同类产品的销售价格、毛利率对比情况，说明关联销售的定价公允性，是否存在利益输送情形

1. 关联方和非关联方销售价格和毛利率

报告期内，公司对关联方营业收入、毛利率与非关联方对比情况如下：

单位：万元

2025 年度						
产品大类	关联方			非关联方		
	营业收入	占营业收入比例	毛利率	营业收入	占营业收入比例	毛利率
汽车冲焊件	204,715.12	57.76%	15.38%	66,743.57	18.83%	21.70%
其中：车身体件	198,555.03	56.02%	15.51%	66,209.43	18.68%	21.81%
底盘件	6,160.09	1.74%	10.98%	534.14	0.15%	11.52%
被动安全件	27,642.28	7.80%	9.86%	16,713.16	4.72%	18.22%
其中：安全气囊	21,747.96	6.14%	11.47%	8,265.65	2.33%	18.02%
工装装备	11,045.77	3.12%	20.77%	20,148.51	5.68%	23.15%
其中：铸件	9,122.95	2.57%	22.89%	17,969.53	5.07%	23.87%
其他业务	1,368.58	0.39%		6,046.23	1.71%	
合计	244,771.76	69.06%	15.25%	109,651.47	30.94%	21.65%
2024 年度						
产品大类	关联方			非关联方		
	营业收入	占营业收入比例	毛利率	营业收入	占营业收入比例	毛利率
汽车冲焊件	158,619.44	54.92%	19.34%	51,222.13	17.74%	20.75%
其中：车身体件	148,338.31	51.36%	19.81%	50,302.46	17.42%	20.90%
底盘件	10,281.13	3.56%	12.53%	919.67	0.32%	12.69%
被动安全件	31,695.04	10.97%	9.65%	11,466.25	3.97%	15.14%
其中：安全气囊	24,468.39	8.47%	12.29%	6,848.87	2.37%	17.29%

工装装备	1,441.08	0.50%	14.00%	28,769.43	9.96%	22.97%
其中：铸件	173.63	0.06%	30.87%	25,975.79	8.99%	23.38%
其他业务	1,377.39	0.48%		4,212.35	1.46%	
合计	193,132.95	66.87%	18.15%	95,670.16	33.13%	20.75%

2023 年度

产品大类	关联方			非关联方		
	营业收入	占营业收入比例	毛利率	营业收入	占营业收入比例	毛利率
汽车冲焊件	78,083.62	43.56%	20.15%	40,350.43	22.51%	22.47%
其中：车身件	73,277.90	40.88%	20.50%	37,594.61	20.97%	23.27%
底盘件	4,805.72	2.68%	14.72%	2,755.82	1.54%	11.59%
被动安全件	22,746.75	12.69%	7.78%	9,857.69	5.50%	14.39%
其中：安全气囊	15,828.11	8.83%	10.89%	5,748.96	3.21%	17.80%
工装装备	2,165.40	1.21%	24.59%	23,050.46	12.86%	22.36%
其中：铸件	212.60	0.12%	32.55%	19,108.78	10.66%	21.33%
其他业务	174.01	0.10%		2,810.50	1.57%	
合计	103,169.78	57.56%	17.58%	76,069.08	42.44%	22.09%

报告期各期，公司对关联方毛利率分别为 17.58%、18.15%、15.25%，较非关联方分别低 4.51 个百分点、2.60 个百分点、6.40 个百分点，报告期各期，公司对关联方毛利率均略低于非关联方。

由上表可知，公司销售给关联方的主要产品为车身件、底盘件、安全气囊、铸件。其他业务主要系废料销售、技术开发费收入等，在营业收入占比较小，相关业务不具有可比性。

主要产品的具体情况如下：

(1) 车身件

单位：万元、元/件

2025 年度

客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	198,555.03	74.99%	26.13	15.51%
非关联方	66,209.43	25.01%	17.37	21.81%
其中：比亚迪	24,988.64	9.44%	*	*
吉利集团	15,297.94	5.78%	*	*
安庆新能源	9,236.06	3.49%	*	*

零跑汽车	5,062.51	1.91%	*	*
2024 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	148,338.31	74.68%	19.56	19.81%
非关联方	50,302.46	25.32%	14.61	20.90%
其中：比亚迪	19,219.59	9.68%	*	*
吉利集团	9,207.65	4.64%	*	*
安庆新能源	7,427.33	3.74%	*	*
零跑汽车	5,738.55	2.89%	*	*
2023 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	73,277.90	66.09%	16.97	20.50%
非关联方	37,594.61	33.91%	11.60	23.27%
其中：比亚迪	11,116.58	10.03%	*	*
吉利集团	8,366.40	7.55%	*	*
零跑汽车	5,890.93	5.31%	*	*
安庆新能源	3,489.19	3.15%	*	*

报告期内，关联方车身体件平均价格处于主要非关联方客户价格区间范围内，但关联方车身体件平均价格高于非关联方平均价格，原因系关联方主要为奇瑞汽车，奇瑞汽车的车身体件以产品大件居多，涉及较多的冲压工序，相应的冲压所需模具分摊费用较非关联方高，同时大件产品一般涉及的焊接工艺更为复杂，平均焊点数量更多。

报告期内，关联方车身体件毛利率处于主要非关联方客户毛利率区间范围内。公司对关联方与非关联方的毛利率波动及差异与产品结构差异有关，以及当期承接的新品情况有关，一般而言新品的毛利率较高，之后逐年降低。

2023 年度，关联方车身体件毛利率与吉利集团、安庆新能源较为接近，低于比亚迪，高于零跑汽车，主要原因系：

1) 比亚迪：公司对其配套销售的车身体件主要为仪表横梁，因其车型更新迭代较快，公司报告期每期承接的新品较多，一般而言新品的毛利率较高，所以对其销售毛利率较高。

2) 零跑汽车：公司对其主要销售仪表横梁及配件，因零跑汽车该款产品的

市场定位为走量车型，且该款产品从湖州基地生产供货至金华，运费较高，因而毛利率较低。

2024 年度，关联方车身件毛利率与安庆新能源较为接近，低于比亚迪，高于吉利集团、零跑汽车，除上述原因外，主要原因还包括：

吉利集团：公司于 2024 年对吉利集团星愿车型销售仪表横梁及其他车身件，因该款车型作为吉利集团首款 A0 级纯电小型车，车型售价 6.88 万元-9.88 万元，因吉利集团该款产品为走量车型，因而毛利率较低。

2025 年度，关联方车身毛利率低于比亚迪、安庆新能源、零跑汽车，高于吉利集团，除上述原因外，主要原因还包括：

1) 关联方毛利率：主要系整车厂商年降，以及公司新设子公司滨江普威、安庆普威主要对关联方客户销售产品，初期分摊的固定成本较高的影响，使得关联方毛利率有所下降。

2) 零跑汽车：2025 年，公司对其销售的产品由从湖州基地转移至距离其较近的金华基地生产，运费得以下降，使得毛利率有所上升，高于关联方。

(2) 底盘件

单位：万元、元/件

2025 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	6,160.09	92.02%	61.02	10.98%
非关联方	534.14	7.98%	30.69	11.52%
其中：安庆新能源	310.86	4.64%	*	*
2024 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	10,281.13	91.79%	86.08	12.53%
非关联方	919.67	8.21%	52.53	12.69%
其中：安庆新能源	436.50	3.90%	*	*
合众汽车	344.05	3.07%	*	*
2023 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	4,805.72	63.55%	55.02	14.72%
非关联方	2,755.82	36.45%	86.72	11.59%

其中：合众汽车	2,184.97	28.90%	*	*
安庆新能源	358.94	4.75%	*	*

报告期内，关联方底盘件平均价格总体处于主要非关联方客户价格区间范围内。关联方主要系奇瑞汽车，奇瑞汽车与非关联方价格存在一定幅度的差异，主要系各期承接的产品结构差异、当期新品定点情况所致。2023年度奇瑞汽车采购的底盘件中踏板总成产品占比较高，其价格较低；其他各期，奇瑞汽车采购了较多价格更高的副车架总成产品，因此价格较非关联方有所提升。

报告期内，2023年度关联方底盘件毛利率略高于非关联方，2024年度、2025年度关联方与非关联方底盘件毛利率大体一致。2023年度，奇瑞汽车采购的底盘件新品较多，综合毛利率较高，非关联方主要系合众汽车，使用沿用件较多，毛利率较低，因此关联方毛利率略高于非关联方。

(3) 安全气囊

单位：万元、元/件

2025 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	21,747.96	72.46%	101.76	11.47%
非关联方	8,265.65	27.54%	85.11	18.02%
其中：凯翼汽车	2,091.00	6.97%	*	*
VinFast	2,041.42	6.80%	*	*
2024 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	24,468.39	78.13%	97.25	12.29%
非关联方	6,848.87	21.87%	96.90	17.29%
其中：VinFast	2,131.97	6.81%	*	*
凯翼汽车	1,383.79	4.42%	*	*
2023 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	15,828.11	73.36%	93.90	10.89%
非关联方	5,748.96	26.64%	106.55	17.80%
其中：凯翼汽车	2,317.45	10.74%	*	*
VinFast	1,189.39	5.51%	*	*

报告期内，除 2024 年度以外，关联方与非关联方的安全气囊平均价格存在

一定差异，价格波动与当期的产品结构差异有关。2023 年度，对关联方安全气囊的平均价格低于非关联方，一方面因为产品结构差异，另一方面因为 2022 年控制芯片价格上涨，导致公司安全气囊的成本大幅上涨，公司与客户协商后进行芯片补价差结算，公司对非关联方客户的芯片差价收入较高，获取了溢价收益。2025 年度，非关联方的安全气囊平均价格低于关联方，主要系对非关联方销售的产品结构中配件销售占比提升所致。

报告期内，关联方安全气囊毛利率均低于非关联方，主要是因为：1) 非关联方包括外销客户 (VinFast)，公司境外客户的风险溢价高，毛利率较高；2) 2023 年度非关联方存在芯片价差溢价收入，使得非关联方的毛利率高于关联方。

(4) 铸件

单位：万元、元/吨

2025 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	9,122.95	33.67%	7,465.19	22.89%
非关联方	17,969.53	66.33%	7,405.34	23.87%
其中：华域汽车	3,204.98	11.83%	*	*
安徽江福科技有限公司	2,722.03	10.05%	*	*
瑞鹤模具[注]	2,573.72	9.50%	*	*
重庆平伟汽车科技股份有限公司	1,276.10	4.71%	*	*
2024 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	173.63	0.66%	6,574.31	30.87%
非关联方	25,975.79	99.34%	7,566.93	23.38%
其中：瑞鹤模具	9,890.70	37.82%	*	*
安徽江福科技有限公司	4,765.10	18.22%	*	*
华域汽车	1,839.39	7.03%	*	*
千缘模具	1,582.81	6.05%	*	*
2023 年度				
客户名称	销售收入	占该类产品收入比例	平均价格	毛利率
关联方	212.60	1.10%	7,123.89	32.55%
非关联方	19,108.78	98.90%	7,843.66	21.33%

其中：瑞鹄模具	7,870.47	40.73%	*	*
安徽江福科技有限公司	2,329.87	12.06%	*	*
成飞集成	1,414.27	7.32%	*	*
千缘模具	1,332.35	6.90%	*	*

[注]此处非关联方客户瑞鹄模具指其控股子公司芜湖瑞鹄浩博模具有限公司、安徽瑞祥工业有限公司，按照同一控制下口径，对其销售收入合并列示为瑞鹄模具，因瑞鹄模具（母公司）董事舒晓雪曾担任泓毅股份董事、并于2025年1月卸任泓毅股份董事，根据《北京证券交易所股票上市规则》，2025年瑞鹄模具（母公司）为泓毅股份关联方。因此，该处列示的非关联方瑞鹄模具的收入不含泓毅股份对关联方瑞鹄模具（母公司）的收入。刘春平曾担任瑞鹄模具下属的芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司和泓毅股份董事，2023年、2024年，芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司和泓毅股份存在关联关系；2025年，瑞鹄模具（母公司）、芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司和公司存在关联关系

2023-2024年，关联方铸件平均价格低于非关联方，价格差异主要系采购的铸件材质不同所致，非关联方采购球墨铁铸件产品的比例高于关联方，其平均价格较高；关联方（即瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司，以下简称瑞鲸）因车型定位原因以采购价格较低的灰铁铸件为主。2025年，瑞鹄模具（母公司）成为公司关联方，因其铸件采购中球墨铁铸件占比较高，使得关联方平均价格与非关联方基本一致。

2023-2024年，关联方铸件毛利率高于非关联方，主要系瑞鲸于2023年起才与公司开展铸件购销活动，2023年度、2024年度公司对其销售金额分别为212.60万元、173.63万元，因其采购量较低，公司对其收入占同类型收入的比例不足2%，故对其销售毛利率较高。2025年，瑞鹄汽车模具股份有限公司（母公司）成为公司关联方后，对其销售金额占关联方销售金额比例高达93.79%，且其毛利率低于瑞鲸前期高毛利率，使得对关联方毛利率有所下降，与非关联方相当。

2. 关联销售的定价公允性

(1) 关联方和非关联方定价模式

1) 定价方式

对于关联方客户及非关联方客户，公司均基于产品成本并结合客户的目标价格、预计采购数量、零部件技术规范和市场竞争情况进行报价，主要通过商务投

标等方式确定交易价格。

2) 定价流程

根据行业惯例，公司与主要客户的竞标流程具体如下：

主要客户	竞标流程
奇瑞汽车	前期通过邮件，后期通过奇瑞采购管理平台 SRM 报价系统进行竞标，经过综合评定后确定供应商。具体开标时间由整车厂进行决定，开标完成后整车厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。
比亚迪	通过比亚迪供应商门户 SRM 报价系统进行竞标，经过综合评定后确定供应商。具体开标时间由整车厂进行决定，开标完成后整车厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。
吉利集团	通过吉利控股集团采购平台 SRM 报价系统进行竞标，经过综合评定后确定供应商。具体开标时间由整车厂进行决定，开标完成后整车厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。
瑞鹤模具	通过成本分析，结合市场价格情况，制定目标采购价格，在此基础上，通过“询、比、议”价后向供应商下达采购订单。

上述主要客户的定价流程一般为行业惯例，公司与主要客户基本遵循上述流程定价，与客户是否为公司关联方无关。

奇瑞汽车股份有限公司针对其与公司之间的关联交易，于 2025 年 9 月出具了说明函，具体内容如下：

“报告期内，奇瑞股份向泓毅股份采购汽车冲焊件、汽车被动安全件等产品；具体产品包括车身体、安全气囊等。奇瑞股份采购商品的定价原则为通过正向成本分析计算目标采购价，并参照同行业价格水平定价。奇瑞股份向泓毅股份采购商品遵循统一定价原则，与奇瑞股份向其他供应商采购同类型产品的定价方式不存在差异。”

根据说明函，报告期内，公司向奇瑞股份销售的产品价格与奇瑞股份向其他供应商采购同类型产品的定价方式不存在差异。关联交易价格具有公允性。

(2) 关联方和第三方市场价格

公司主要根据下游客户需求进行研发和生产，产品均为定制化产品，基本不存在公开的完全可比市场公允价格及第三方市场价格。

公司向关联方销售同类产品均价总体处于主要非关联客户价格的区间范围内，对关联方销售同类产品的毛利率总体略低于非关联方，但基本处于主要非关联方客户毛利率的区间范围内；公司对关联方、非关联方的销售均遵循统一定价政策，不存在显失公允的情形。综上所述，公司对关联方销售价格是公允的，不存在通过关联方利益输送及调节利润的情形。

(二) 说明关联采购公司的基本情况、采购交易背景和采购内容、采购合理性、定价公允性，是否主要为公司提供产品或服务，相关交易与公司主营业务之间的关系

1. 关联采购公司的基本情况

报告期各期，公司关联采购金额分别为 3,088.61 万元、11,172.75 万元和 17,296.07 万元，占公司当期总采购金额比例分别为 2.04%、4.97%和 5.68%，采购内容主要为冲压件、分总成和钢材。报告期内，关联方采购情况具体如下：

单位：万元

关联方名称	采购内容	2025 年度	采购占 比 (%)	2024 年度	采购占 比 (%)	2023 年度	采购占 比 (%)	成立时间	注册 地	主营业务	是否正 常经营
奇瑞汽车股份有限公司[注 1]	冲压件、分总成、钢材	14,491.42	4.76	8,846.39	3.93	223.53	0.15	1997-01-08	芜湖	汽车生产	是
奇瑞汽车股份有限公司	接受劳务	5.79	0.002	4.65	0.002	1.78	0.001	1997-01-08	芜湖	汽车生产	是
芜湖奇瑞资源技术有限公司[注 2]	废钢					2.08	0.001	2006-06-28	芜湖	废钢、废铝等再生资源的循环利用	是
安徽嘉新再生资源有限公司[注 2]	废钢							2021-12-22	芜湖	再生资源回收,生产性废旧金属回收	是
奇瑞新能源汽车股份有限公司	钢材	33.42	0.01	613.13	0.27			2010-04-22	芜湖	新能源汽车生产	是
瑞鲸	电气件、辅材	664.24	0.22	497.03	0.22	386.75	0.26	2021-05-20	芜湖	供应链服务(工业采购平台)	是
奇瑞商用车(安徽)有限公司	冲压件、钢材			208.17	0.09	419.47	0.28	2001-05-24	芜湖	汽车生产	是
芜湖莱特思创汽车零部件有限公司	冲压件、分总成	1,620.35	0.53	169.2	0.08			2020-10-27	芜湖	车用热成型零部件生产	是
埃夫特智能机器人股份有限公司[注 3]	设备			49.2	0.02	1,500.49	0.99	2007-08-02	芜湖	工业机器人、汽车安装生产线集成生产	是
芜湖福瑞德智能制造有限公司[注 4]	钢材							2022-10-31	芜湖	汽车零部件及配件制造	是
中世国际物流有限公司	运输服务	63.99	0.02	10.69	0.005	163.32	0.11	2011-01-26	芜湖	运输及仓储	是
其他关联方	其他零星商品、服务	416.86	0.14	774.29	0.35	391.19	0.25				
合计		17,296.07	5.68	11,172.75	4.97	3,088.61	2.04				

[注 1]公司的子公司大连普威向奇瑞汽车股份有限公司采购冲压件等材料后，销售给下游客户，大连普威基于谨慎性原则，对采购和销售采用净额法核算，相关采购的关联交易为净额法列报数据。报告期内各期抵消额分别为 0 万元、4,683.82 万元、9,630.94 万元

[注 2]公司的子公司大连嘉翔向芜湖奇瑞资源技术有限公司、安徽嘉新再生资源有限公司采购废钢散料后，销售给下游客

户，大连嘉翔基于谨慎性原则，对采购和销售采用净额法核算，相关采购的关联交易为净额法列报数据。报告期各期抵消额分别为 3,779.80 万元、4,143.25 万元、2,199.32 万元

[注 3]埃夫特智能机器人股份有限公司(以下简称埃夫特) 2023 年采购金额较大，主要系公司子公司安徽普威新材料技术有限公司于 2022 年成立，并于 2023 年进入正式投产阶段，为及时满足新增产能建设及生产需求，集中采购了相关生产设备

[注 4]公司的子公司大连嘉翔根据奇瑞汽车股份有限公司要求向芜湖福瑞德智能制造有限公司采购钢材并加工成冲压件后，销售给奇瑞汽车股份有限公司。大连嘉翔基于谨慎性原则，对采购和销售采用净额法核算，相关采购的关联交易为净额法列报数据。报告期各期抵消额分别为 0 万元、3,490.54 万元、5,169.13 万元

由上表可知，报告期内公司关联采购金额占采购总金额 0.1%以上的关联供应商中除埃夫特和中世国际物流有限公司，其余均为向奇瑞汽车体系公司采购钢材、冲压件等原材料。公司与关联方之间的采购均为经营活动相关的采购，且采购金额较小，占公司总体采购比例较低，对公司经营成果不具有重大影响。

2. 关联采购的主要内容

报告期各期，公司关联采购主要集中于冲压件、分总成及钢材三类主要物料
关联方采购内容如下：

单位：万元			
采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
冲压件	6,240.39	5,030.96	50.81
分总成	9,139.66	3,245.16	
钢材	683.67	1,659.25	470.45
标准件	81.34	109.73	84.79
设备	5.78	254.42	1,702.26
其他	1,145.23	873.23	780.30
合计	17,296.07	11,172.75	3,088.61

由上表可知，公司关联采购主要集中于冲压件、分总成及钢材三类主要物料。

3. 关联采购的交易背景、必要性和合理性

(1) 冲压件及分总成

冲压件和分总成主要关联方为奇瑞汽车股份有限公司大连分公司(以下简称奇瑞大连)，报告期公司子公司大连普威向奇瑞大连采购冲压件及分总成金额分别为 0.00 万元、8,109.15 万元和 13,754.78 万元。2022 年，公司于大连地区新设子公司大连普威，围绕奇瑞大连基地开展生产经营。由于奇瑞大连该地区业务增长速度迅猛，奇瑞大连为聚焦整车生产，而调整内部冲焊产线，导致部分原自制冲焊件转为外购形式，大连普威在此背景下承接了较多的车身件业务。为满足客户生产时效性的要求，同时满足其对于材料质量及稳定性、成本控制等要求，大连普威直接向奇瑞汽车采购特定规格的冲压件、分总成用于生产。

公司与关联方发生采购主要基于产品质量标准、交付周期及产能协同的客观要求。相关关联方在产品技术、生产能力、质量控制及供应稳定性方面与公司生产体系高度匹配，能够满足客户对物料规格、工艺标准及交付进度的严格要求。公司若选择其他供应商，需进行零件的重新开发。

同时，公司对外销售亦采用成本加成定价模式，主要依据市场行情、原材料成本及合理加工费用形成，关联采购的定价原则与公司非关联采购保持一致。

(2) 钢材采购

报告期内，公司向关联方采购的钢材主要为废钢，另包含少量用于生产的板材，其钢材采购具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
废钢	2,535.09	8,013.74	4,539.95	8,641.47	3,779.80	7,602.62
镀锌	573.66	3,189.68	214.09	2,350.33		1,789.72
冷轧	110.01	3,160.92	1,048.47	2,714.36	417.00	3,082.31
管材		3,401.80		3,763.41		3,227.31
其他		59.32		5.36	53.46	213.45
合计	3,218.76	17,825.46	5,802.51	17,474.93	4,250.26	15,915.41

注：上表中废钢采购金额为净额法抵消前采购金额，报告期各期净额法抵消金额分别为 3,779.80 万元、4,143.25 万元及 2,535.09 万元

1) 废钢

公司废钢关联采购主要分为两类：一类为采购后直接对外销售的废钢，此类采购采用净额法。主要为采购后直接对外销售的废钢。该类业务主要由公司子公司大连嘉翔向芜湖奇瑞资源技术有限公司、安徽嘉新再生资源有限公司采购废钢散料后，销售给下游客户以获取一定的合理商业利润。基于谨慎性原则，大连嘉翔对该类废钢采购及销售业务采用净额法进行会计核算，相关关联交易金额亦以净额法列报。

另一类为用于公司日常生产而采购的废钢。公司子公司普威技研为奇瑞星途瑶光、瑞虎 9 车型配套生产左/右 C 柱上连接板、流水槽上加强梁本体等冲压件，上述产品在生产过程中可使用钢板利废料作为原材料。鉴于奇瑞汽车在汽车天窗顶盖、侧围等零部件生产过程中形成一定数量的钢板利废料，普威技研通过向奇瑞汽车采购相关利废料用于冲压件生产，在满足质量及工艺要求的前提下，有效降低了原材料采购成本。因此，公司于 2024 年向奇瑞汽车采购部分利废料用于生产。

2) 生产用钢材

公司生产用钢材采购主要来源于非关联方供应商，仅有少部分向关联方采购。报告期内钢材关联采购主要为向奇瑞系公司采购，金额分别为 470.45 万元、1,262.55 万元和 683.67 万元，其中公司子公司大连嘉翔根据奇瑞汽车股份有限公司要求向芜湖福瑞德智能制造有限公司采购钢材并加工成冲压件后，销售给奇瑞汽车股份有限公司。大连嘉翔基于谨慎性原则，对采购和销售采用净额法核算，相关采购的关联交易为净额法列报数据。报告期各期抵消额分别为 0 万元、3,490.54 万元、5,169.13 万元。

公司从关联方采购钢材的主要原因系下游客户对部分产品材料性能和供应链稳定性的严格要求。汽车零部件产品对钢材的等级具有较高标准，同时冲压件生产对钢材批次稳定性和可加工性依赖度强。从相关关联方采购钢材可以确保材料性能与客户技术标准匹配、减少因材料差异导致的产品缺陷。

此外，客户项目交付周期紧、生产节奏稳定性要求高，钢材供应必须保证批次一致、按期到货，以满足连续冲压生产的排产需求。基于上述要求，公司选择在客户认可体系内、具备及时供货能力的关联方进行采购，形成了向关联方钢材采购的业务背景。

由于汽车整车企业钢材需求量大，通常对大型钢材厂具有较强的议价能力，并以招投标形式，锁定钢材价格，进行集采。由于汽车整车企业均具有较强的成本控制要求，且对钢材的质量有较高的标准及要求，因此，公司直接向奇瑞汽车采购钢材，可有效控制成本及质量。

(3) 设备

埃夫特为一家位于芜湖的上市公司，其主营业务为工业机器人整机及其核心零部件、系统集成的研发、生产、销售。报告期内，公司基于自身实际业务需求，向多家公司发出招标邀请，经评标比价后，2023 年选择向埃夫特采购相关自动化焊接线体相关设备，交易价格系按照比价后确定，不存在显失公允的情形。

(4) 其他采购

报告期内，公司通过瑞鲸采购机器设备、焊丝、点焊胶等产品。瑞鲸作为奇瑞汽车成立的平台化供应链管理公司，其产品涉及原材料、设备等多个品类，为芜湖本地制造业企业提供工业品采购便利。此外，由于奇瑞汽车作为芜湖市大型控股集团，在芜湖市涉及的业务领域较多，因此，报告期内公司还存在向奇瑞汽车采购劳保用品、辅助生产工具、培训服务以及信息技术服务等零星小额采购。

公司向主要客户（即整车厂商）采购原材料用于生产的情况在同行业中较为普遍。根据同行业可比上市公司招股说明书，常青股份存在向主要客户安徽江淮汽车集团股份有限公司、奇瑞汽车股份有限公司等采购外协零部件、钢材、模具等情况；多利科技存在向主要客户上海汽车集团股份有限公司、上汽大众汽车有限公司等采购零部件、钢材的情况；华达科技存在向主要客户广州汽车集团股份有限公司、本田中国等采购冷板的情况；长华集团存在向主要客户上汽大众汽车有限公司、本田中国等采购钢材的情况。

综上所述，公司关联采购具有业务必要性及商业合理性。

4. 定价公允性

报告期内，公司关联采购的内容主要为冲压件、分总成、钢材。冲压件作为公司焊接总成件的主要原材料，包括各汽车部件的本体、加强板等；分总成主要包括气体发生器、控制器、气袋总成、以及焊接半成品等；钢材包括废钢、管材、冷轧、不锈钢、镀锌等。上述产品的定价机制均基于市场行情和成本等因素确定。

（1）冲压件

公司采购的冲压件价格主要根据钢材成本、冲压加工费、模具摊销等因素形成。钢材市场价格比较透明，公司可通过行业价格数据、供应商报价及其他市场信息进行比对。关联方在提供冲压件时亦遵循上述成本加成原则，公司结合市场行情对比信息进行采购决策，定价标准与同类产品具有一致性。

（2）分总成

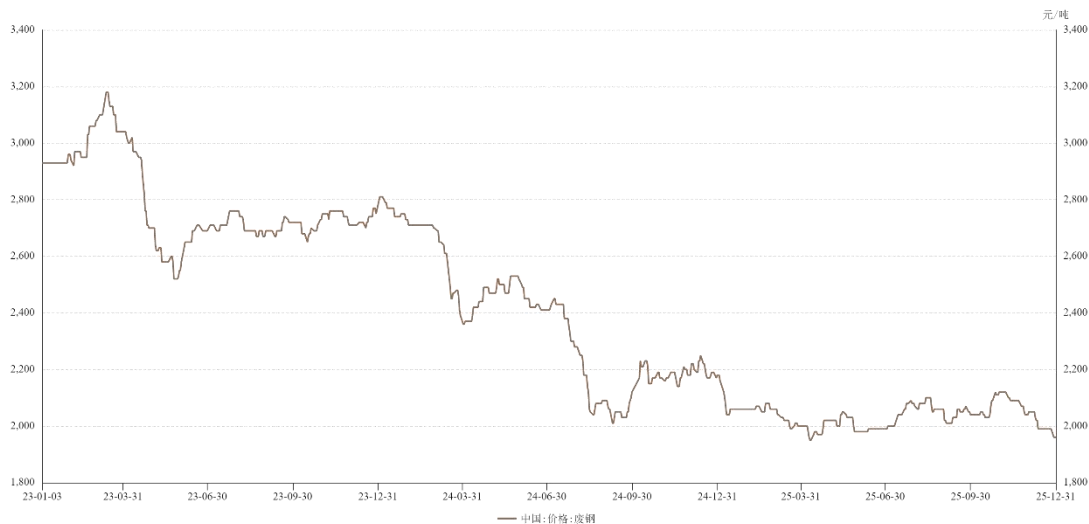
分总成产品种类繁多，涉及不同功能、规格及适配型号，各项目之间的原材料构成、工艺复杂度和人工成本存在差异，因此不存在统一的市场标准价格。公司在与关联方采购分总成时，结合分总成结构、物料成本构成、加工难度、质量要求及同行同类产品报价形成采购价格。公司通过持续比对第三方供应商报价、外购同类产品记录及行业报价区间，确保采购价格处于合理区间。

（3）钢材

公司关联采购的钢材主要为废钢，因此选取更具有可比性的废钢为例进行价格公允性分析。

根据 wind，2023 年至今，废钢价格呈现震荡下降的趋势，由最初的约 2900 元/吨降至约 2000 元/吨。主要钢材市场的总体价格变动情况如下：

单位：元/吨



数据来源: wind

废钢的采购价格对比如下:

单位: 元/吨			
项目	2025 年	2024 年	2023 年
关联方	1,979.87	2,313.71	2,381.27
非关联方	2,340.03	2,587.67	2,804.32

报告期内,公司向关联方供应商采购的废钢价格略低于非关联方,主要系公司当期向关联方采购废料大部分按照出库当日市价为基础进行计价,由于结算价格未包含废钢打包、整理、运输等费用,因此价格较市场价较低。而公司向非关联方客户采购的废钢包含运费、包装费、保险费等费用,因此价格相较更高。

以公司与关联方供应商奇瑞资源技术有限公司签署的《废钢散料购销合同》为例,汽车板冲压废钢散料以首钢打包二级挂牌价为基础,根据出库吨位的不同,扣减 380-531 元/吨后确定采购价格。

公司同期与其他非关联方客户采购的废钢主要用于模具铸件生产,以与芜湖中瑞汽车零部件有限公司签署的合同为例,合同中对价格的约定如下:按“上海富宝金属网 www.f139.com”发布废料信息(到手机上的)中的当日最后一次“安徽市场普碳废钢价格行情中的马鞍山重废最高价格”104%(大写:百分之壹佰零肆)作为核算价(未税价,包括但不限于统废料费用、运输费、包装费、保险费等一切费用),另加上国家规定同期税款。

同时,关联方供应商如芜湖奇瑞资源技术有限公司等会定期向公司客户发布废钢定价情况,对所有客户统一定价,因此不存在对公司进行利益输送等情形。

综上,公司采购定价均基于市场材料成本及合理加工费用形成,并通过比对

外部报价、采购记录及销售端成本加成定价模式等方式传导至销售价格，关联采购与非关联采购定价原则一致，定价公允。

5. 关联采购公司是否主要为公司提供产品或服务

报告期内，占当期采购总金额 0.1% 以上的关联采购主要为向奇瑞汽车采购钢材、冲压件等原材料，其余零星采购为向埃夫特采购机器设备和向中世国际物流有限公司采购物流运输服务。

奇瑞股份是一家乘用车公司，其主营业务为开发、制造和销售乘用车产品。根据奇瑞股份港交所公开披露信息，其 2023 年-2025 年，各期汽车组件及零部件销售金额分别为 89.04 亿元、158.64 亿元和 217.25 亿元。公司报告期内向其采购金额占奇瑞股份零部件销售份额均不足 1%，不构成其主要收入来源。

埃夫特为一家位于芜湖的上市公司，其主营业务为工业机器人整机及其核心零部件、系统集成的研发、生产、销售。公司主要于 2023 年根据生产需求向其采购生产设备，根据埃夫特 2023 年度报告披露，埃夫特 2023 年度机器人整机产品销售额 8.55 亿元，公司采购金额占其份额为 1.76%，不构成其主要收入来源。

中世国际物流有限公司为一家位于芜湖，主营业务为货物仓储、运输服务的公司，根据北京长久物流股份有限公司年度报告披露显示，2023 年-2024 年，中世国际物流有限公司各期收入分别为 14.29 亿元、14.31 亿元。公司报告期内向其采购金额占其销售份额均不足 1%，不构成其主要收入来源。

综上所述，关联方均依法独立经营，除向公司供应部分冲压件、分总成、钢材等原材料或零部件外，还向其他客户提供同类或相关产品，其收入来源多元，不以公司为唯一或主要服务对象。公司与其之间的交易属于正常商业合作，关联方对公司不存在依赖。报告期内公司主要关联方采购金额在关联方同类产品收入中占比均不高，交易规模符合正常业务往来特征，不构成关联方的主要业务来源。

6. 相关交易与公司主营业务间的关系

公司向关联方采购的主要内容为冲压件、分总成、废钢等，均围绕公司主营产品生产相关，属于生产经营中的正常业务往来。部分采购来源于客户产能协同要求，具有必要性和业务相关性。

(三) 说明奇瑞汽车对一、二级供应商的管理模式，公司的供应商是否由其指定，公司对供应商的采购价格是否由其统一商定，与其他非关联方客户是否存在差异

1. 奇瑞汽车对一、二级供应商的管理模式

根据汽车产业链上不同的产业位置，汽车整车厂及汽车零部件供应商按照层级的不同主要划分为以下不同层次：整车厂、一级供应商、二级供应商及以下层级供应商。一级供应商具有系统总成的研发能力，直接向整车厂提供模块化产品；二级供应商生产较为重要的零部件并向一级供应商供货，二级及以下零部件供应商主要生产通用零部件向一级供应商供货。从二级供应商到一级供应商，产品集成度逐步上升，竞争力逐步增强。

奇瑞汽车对汽车零部件供应商有严格的认证机制，基于对供应商的技术能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况、历史业绩等多方面指标综合考察，合格后纳入合格供应商名录。一级供应商资质认证标准严、周期长，企业投入大量的资源和时间方有可能获得一级供应商资质，因此，一级供应商一旦认证通过后，将与整车厂形成长期稳定的合作关系。

奇瑞汽车直接与一级供应商签订采购协议、发送采购订单，同时负责对一级供应商的准入、质量、成本、交付等多方面进行评价。奇瑞汽车要求一级供应商承担对二级供应商的管理责任，不直接参与对二级供应商的订单下达、质量检验等具体运营活动。涉及部分总成件的重要零部件供应时，奇瑞汽车在综合考虑产品质量、成本、交付等多方面因素后，会参与一级供应商对二级供应商的选择。

综上所述，奇瑞汽车直接管理一级供应商，通常不参与二级供应商的管理，涉及部分零部件时参与二级供应商的选择过程。

2. 公司的供应商是否由其指定，公司对供应商的采购价格是否由其统一商定，与其他非关联方客户是否存在差异

(1) 公司的供应商是否由其指定，公司对供应商的采购价格是否由其统一商定

公司在生产过程中采购的原材料品种繁多，主要可分为冲压件、分总成、钢材、合金等，公司已建立完善的供应商管理体系，涵盖准入评估、过程监控及绩效评价，确保供应链稳定高效，公司自主选择供应商。公司客户奇瑞汽车基于产品质量、成本、供应链稳定性等多方面因素，推荐优先从芜湖福瑞德智能制造有

限公司采购生产车身体件产品所需的钢材，其价格通过集采产生，具有较大的成本优势。

公司在采购的过程中，自主通过合格供应商的招投标和询比价等方式择优选择供应商。报告期内，大连嘉翔基于成本、交货期等因素从芜湖福瑞德智能制造有限公司采购部分钢材，并按照奇瑞汽车向大连嘉翔发送的价目表等与芜湖福瑞德智能制造有限公司签订采购合同。根据谨慎性原则，公司将此等采购认定为客户指定供应商情况。

报告期内，公司向奇瑞汽车指定供应商芜湖福瑞德智能制造有限公司采购的具体金额如下：

单位：万元

供应商名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
芜湖福瑞德智能制造有限公司[注]	采购金额①	5,169.13	3,490.54	
生产物资采购	采购金额②	269,077.75	216,467.53	140,817.95
还原后采购总额③=①+②		274,246.88	219,958.07	140,817.95
指定采购金额占比④=①/③		1.88%	1.59%	

注：公司的子公司大连嘉翔根据奇瑞汽车股份有限公司要求向芜湖福瑞德智能制造有限公司采购钢材并加工成冲压件后，销售给奇瑞汽车股份有限公司。大连嘉翔基于谨慎性原则，对采购和销售采用净额法核算，相关采购的关联交易为净额法列报数据。报告期各期抵消额分别为 0 万元、3,490.54 万元、5,169.13 万元

由上表可知，公司向奇瑞汽车指定供应商采购金额占公司生产物资采购业务的比例分别为 0.00%、1.59%和 1.88%，占比较低。公司生产所需材料主要系自主采购，公司有权按照自身意愿使用或处置材料。

综上所述，根据谨慎性原则，报告期内，公司将芜湖福瑞德智能制造有限公司作为奇瑞汽车对公司的指定供应商。

(2) 其他非关联方客户是否存在差异

报告期内，公司仅车身体件产品存在奇瑞汽车指定供应商的情况，因此以车身体件为例，选取主要非关联方主机厂采购钢材的具体情况如下：

客户名称	具体情况	具体要求
吉利集团	由整车厂选定材料牌号以及钢材对应的钢厂，公司根据整车厂的要求自主选择供应商	例：某一项仪表横梁项目，按照工程工作说明书中要求，指定材料生产厂

	进行采购，整车厂未指定采购价格	家为宝钢，材料牌号为 DC01
比亚迪	由整车厂选定材料牌号，公司根据整车厂的要求自主选择供应商进行采购，整车厂未指定采购价格	例：某一项仪表横梁总成项目，按照产品开发协议要求，指定标定主管梁钢材牌号为 Q195，支架类牌号为 DC01
零跑汽车	由整车厂选定材料牌号，建议钢材对应的钢厂，公司根据整车厂的要求自主选择供应商进行采购，整车厂未指定采购价格	例：某一车型仪表管梁项目，零部件开发技术协议中指定材料牌号为 DC01

报告期内，非关联方客户与公司确定了钢厂品牌和材料规格型号，未对材料价格进行约定。

公司关联方客户与非关联方客户均不参与公司对上游供应商的选择和采购价格的谈判，公司通过招投标或询比价等方式，结合供应商准入原则确定最终合作供应商。

综上所述，根据谨慎性原则，报告期内，公司将芜湖福瑞德智能制造有限公司作为奇瑞汽车对公司的指定供应商，符合行业惯例，与非关联方客户不存在实质差异。

(四) 说明各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与公司是否存在关联关系等，相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性

1. 说明各期重叠客户供应商的具体情况，包括相关主体的名称、交易内容、金额及占比等，相关交易主体的具体情况、与公司是否存在关联关系等

报告期内，按照同一控制下主体计算，公司重叠客户供应商共计 118 家，公司向重叠客户供应商的销售额分别为 119,099.37 万元、212,328.66 万元、258,914.39 万元，采购额分别为 85,896.83 万元、147,055.61 万元、182,853.85 万元。报告期各期，公司与重叠客户供应商的相关交易主要有以下三类：

① 类重叠客户供应商：为汽车整车生产企业或零部件生产企业，公司向其采购钢材、冲压件或分总成等材料，同时公司向其销售冲焊件或其他材料等。两类业务涉及的项目、产品不同，采购和销售均依据双方实际的生产需求进行。

② 类重叠客户供应商：为汽车模具生产企业或汽车零部件生产企业，报告期内公司向其销售工装装备产品作为生产设备。同时公司向其采购钢材、冲压件或分总成等材料。

③ 类重叠客户供应商：公司对其销售或者采购以单一方向为主，同时根据生产经营需要向其销售或采购零星材料或其他服务。

报告期内，公司任意一期销售和采购交易金额均在 100 万元以上的重叠客户供应商的具体情况如下：

单位：万元，%

序号	重叠客商主体名称	销售/ 采购	交易内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		是否存在 关联 关系	交易 类别
				金额	占比	金额	占比	金额	占比		
1	奇瑞汽车	销售	汽车冲焊件、汽车被动安全件、工装装备等	234,816.56	66.25	192,653.06	66.71	102,950.79	57.44	是	①
		采购	废钢、冲压件、分总成等	16,873.02	4.40	10,535.45	4.87	848.99	0.60		
2	瑞鸽模具	销售	汽车冲焊件、工装装备等	11,572.97	3.27	10,881.78	3.77	8,134.23	4.54	否[注 2]	②
		采购	冲压件、分总成、废钢	1,333.45	0.35	2,209.69	1.02	217.07	0.15		
3	大连源扬科技有限公司	销售	汽车冲焊件等	4,780.89	1.35	2,548.66	0.88	590.30	0.33	否	①
		采购	冲压件、分总成等	10,153.40	2.65	6,915.84	3.19	1,255.09	0.89		
4	成飞集成	销售	汽车冲焊件、工装装备等	1,704.65	0.48	1,859.36	0.64	2,631.85	1.47	否	①、②
		采购	冲压件、分总成等	1,820.36	0.47	1,046.47	0.48	3,062.00	2.17		
5	沈阳来金汽车零部件股份有限公司	销售	汽车冲焊件等	1,132.53	0.32	326.51	0.11	421.20	0.23	否	①
		采购	废钢、冲压件、分总成等	2,601.51	0.68	182.32	0.08	-	-		
6	祥泰利尔(青岛)智能装备有限公司及其同一控制下的公司	销售	汽车冲焊件	46.47	0.01	412.77	0.14	388.64	0.22	否	①
		采购	冲压件、分总成等	19,150.23	5.00	21,930.88	10.13	3,763.44	2.67		
7	中源汽车零部件(大连)股份有限公司	销售	汽车冲焊件等	1,030.33	0.29	138.48	0.05	14.26	0.01	否	①
		采购	钢材、冲压件、分总成等	574.17	0.15	523.31	0.24	-	-		
8	芜湖正瑞机械制造有限公司	销售	废料	50.37	0.01	134.10	0.05	10.83	0.01	否	②
		采购	冲压件、分总成等	1,377.53	0.36	1,756.40	0.81	411.62	0.29		

序号	重叠客商主体名称	销售/ 采购	交易内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		是否存在 关联 关系	交易 类别
				金额	占比	金额	占比	金额	占比		
9	江西积裕实业有限公司及其同一控制公司	销售	工装装备等	2.50	0.01	-	-	270.80	0.15	否	③
		采购	冲压件、分总成等	4,931.32	1.29	5,248.29	2.42	4,685.60	3.33		
10	广德天佑精密机械有限公司	销售	废钢等	3.03	0.01	199.56	0.07	-	-	否	②
		采购	铸件材料	1,181.95	0.39	405.66	0.19	-	-		
11	安庆明豪汽车科技有限公司	销售	工装装备	-	-	180.53	0.06	-	-	否	①
		采购	冲压件、分总成等	1,047.42	0.34	1,819.88	0.84	712.05	0.51		
12	芜湖冠锋汽车模具有限公司	销售	工装装备等	0.53	0.01	115.06	0.04	0.41	0.01	否	②
		采购	泡沫板、共聚料等	506.85	0.17	606.61	0.28	257.26	0.18		
13	河北普锋科技有限公司	销售	工装装备	1.03	0.01	3.02	0.01	100.53	0.06	否	②
		采购	冲压件、分总成等	2,483.37	0.65	3,721.54	1.72	2,811.20	2.00		
14	合肥严格智能科技有限公司	销售	工装装备	-	-	-	-	119.47	0.07	否	②
		采购	焊接材料	-	-	-	-	190.09	0.13		
15	合肥哈工汽车智能系统有限公司	销售	工装装备等	-	-	-	-	204.67	0.11	否	③
		采购	焊接材料	-	-	-	-	201.06	0.14		
16	浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司	销售	被动安全件	162.51	0.05	-	-	-	-	否	③
		采购	分总成等	5,246.40	1.37	4,914.05	2.27	3,006.94	2.14		
17	大连三江金属制品有限公司	销售	汽车冲焊件	130.36	0.04	8.5	0.01	-	-	否	③
		采购	钢材	156.70	0.04	34.11	0.02	-	-		
合计		销售		255,434.73	72.11	209,461.39	72.54	115,837.98	64.65	-	-
		采购		69,437.68	18.12	61,850.50	28.56	21,422.41	15.20	-	-

序号	重叠客商主体名称	销售/ 采购	交易内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		是否存在关联 关系	交易 类别
				金额	占比	金额	占比	金额	占比		

注 1：上表为统计生产物资的采购

注 2：2023 年、2024 年，瑞鹄模具下属的芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司和公司存在关联关系；2025 年，瑞鹄模具（母公司）、芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司和公司存在关联关系

由上表可知，公司向报告期内任意一期销售和采购均在 100 万元以上重叠客户供应商的销售额分别为 115,837.98 万元、209,461.39 万元、255,434.73 万元，占当期营业收入的比例分别为 64.65%、72.54%、72.11%；公司向主要重叠客户供应商的采购额分别为 21,422.41 万元、61,850.50 万元、69,437.68 万元，占当期采购额的比例分别为 15.20%、28.56%、18.12%。公司与上述重叠客户供应商中交易额最大的为奇瑞汽车，公司与其存在关联关系

2. 相关交易的具体背景及商业合理性、交易定价的真实公允性

(1) 奇瑞汽车

2007年，公司由奇瑞股份、芜湖瑞创设立。公司成立至今，奇瑞股份及其下属企业一直持有公司股份，是公司的主要关联方。公司设立时，即围绕奇瑞汽车开展汽车零部件的生产及销售业务，基于良好的过往合作经历和公司自身较强的业务竞争力，双方一直保持良好的业务往来至今。奇瑞汽车作为我国前十大汽车企业集团，报告期内，奇瑞汽车始终是公司的主要客户之一，公司为其提供汽车零部件、工装装备等产品。

奇瑞汽车同时作为公司的主要供应商，主要系公司向奇瑞汽车股份有限公司采购的冲压件、分总成金额所致。2022年，公司于大连地区新设子公司大连普威，围绕奇瑞股份大连基地开展生产经营。由于奇瑞股份该地区业务增长速度迅猛，奇瑞股份为聚焦整车生产，而调整内部冲焊产线，导致部分原自制冲焊件转为外购形式，大连普威在此背景下承接了较多的车身件业务。为满足客户生产时效性的要求，同时满足其对于材料质量及稳定性、成本控制等要求，公司直接向奇瑞股份采购特定规格的冲压件、分总成用于生产。

公司对其销售价格公允性分析本说明“二(一)2. 关联销售的定价公允性”，对其采购价格公允性详见本说明“二(二)4. 定价公允性”，公司对奇瑞汽车的销售和采购价格公允。

(2) 瑞鹄模具及其同一控制下的公司

瑞鹄模具(股票代码：002997)成立于2002年，作为大型的汽车模具生产厂商，主营汽车冲压模具、检具及焊装自动化生产线的开发、制造和销售等业务。瑞鹄模具子公司芜湖瑞鹄浩博模具有限公司(以下简称瑞鹄浩博)，除主营汽车模具研发、生产与销售外，也是冲压件、车身件的生产与销售商。

公司子公司泓鹄材料作为模具铸件产品的专业生产商，与瑞鹄模具合作的历史时间较长，并凭借严格的产品标准、稳定的产品质量成为其供应商，泓鹄材料向瑞鹄模具提供模具铸件产品。

报告期内，公司与瑞鹄浩博同为奇瑞汽车供应商体系下的一级供应商，存在部分总成件的组成部分由双方分别生产，再由其中一家进一步组装成总成件供货给奇瑞汽车的情形，因此公司向其采购冲压件、分总成。

此外，瑞鹄浩博因生产过程中产生废钢，公司子公司泓鹄材料亦向其采购废钢作为原材料。

公司与瑞鹄模具的销售和采购交易，均具有真实的交易背景，具有商业合理性。

报告期内，公司与其发生的主要产品的销售与采购交易公允性分析如下：

1) 销售

单位：万元、元/吨

年份	产品类型	瑞鹄模具销售金额	瑞鹄模具销售均价	公司整体销售均价	单价差异
2025 年度	铸件	11,130.51	7,409.26	7,425.39	-16.13
2024 年度	铸件	9,890.70	7,278.76	7,559.35	-280.59
2023 年度	铸件	7,870.47	7,649.17	7,499.23	149.94

公司铸件产品主要分为球墨铁铸件和灰铁铸件，其中球墨铁铸件因需要添加贵重合金且工艺复杂，产品价格相对较高。

2024 年度，公司对瑞鹄模具的铸件销售均价低于同期铸件的销售均价，主要系当年度对瑞鹄模具销售的产品中灰铁铸件较多所致；2023 年度对瑞鹄模具的销售均价高于该年度铸件的销售均价，主要系当年度对瑞鹄模具销售的产品中球墨铁铸件较多所致。

报告期内，公司对瑞鹄模具销售的铸件均价与公司同期铸件的平均销售价格总体差异较小，定价公允。

2) 采购

报告期内，公司对瑞鹄模具主要采购分总成、冲压件、废钢，采购金额分别为 217.07 万元、2,209.69 万元、**1,333.45** 万元，公司对其采购的金额较小，不具有财务重大影响性，双方基于市场定价，采购价格公允。

(3) 成飞集成

成飞集成(股票代码：002190)成立于 2000 年，以工装模具设计、研制和制造、汽车零部件生产、航空零部件生产为主业。主要产品是工装模具及汽车零部件、航空零部件，工装模具目前主要是汽车模具产品，安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司(以下简称成飞瑞鹄)是成飞集成的控股子公司，其主营业务除模具研发、生产与销售外，亦生产与销售汽车零部件。

成飞集成生产经营需要相关的供应商为其提供模具铸件作为原材料，公司下

属公司泓鹄材料生产的产品与其需求能够契合，公司向其销售模具铸件等产品。

报告期内，公司与成飞瑞鹄同为奇瑞汽车的一级供应商，部分总成件的组成部分由双方分别生产，再由其中一家组装成总成件供货给奇瑞汽车，因此双方存在零部件交易。

公司与成飞集成的销售和采购交易，均具有真实的交易背景，具有商业合理性。

报告期内，公司与其发生的主要产品的销售与采购交易公允性分析如下：

1) 销售

单位：万元、元/吨、元/件

年份	产品类型	成飞集成销售金额	成飞集成销售均价	公司整体销售均价	单价差异
2025 年度	铸件	960.52	7,515.24	7,425.39	89.85
	车身件	675.24	6.67	23.20	-16.53
2024 年度	铸件	962.40	7,885.20	7,559.35	325.85
	车身件	841.83	4.84	18.02	-13.18
2023 年度	铸件	1,414.27	6,290.65	7,463.57	-1,172.92
	车身件	1,157.26	3.77	14.67	-10.90

报告期内，公司对成飞集成销售的铸件平均价格与同期铸件的平均销售价格单价存在差异，主要系各年度对其销售的球墨铁铸件与灰铁铸件的比例不同，对产品的销售均价造成影响所致，因此产品价格存在波动。

公司车身件产品种类繁多，因其规格、型号，原材料构成、工艺复杂度和人工成本等差异明显，产品价格不具有可比性。报告期内，公司对成飞瑞鹄销售的车身件价格低于同期车身件的平均销售价格，系公司基于相关产品的材料成本、加工难度、人工成本等各项因素，经双方协商形成，销售价格公允。

2) 采购

单位：万元、元/件

年份	产品类型	成飞集成采购金额	成飞集成采购均价	公司整体采购均价	单价差异
2025 年度	冲压件	767.21	2.35	2.79	-0.44
	分总成	509.98	3.40	7.76	-4.36
2024 年度	冲压件	763.52	2.30	2.39	-0.09
	分总成	-	-	-	-
2023 年度	冲压件	2,313.11	4.64	2.02	2.62

年份	产品类型	成飞集成 采购金额	成飞集成 采购均价	公司整体 采购均价	单价差异
	分总成	582.74	8.59	7.18	1.41

报告期内，公司向成飞集成主要采购冲压件、分总成产品等原材料，公司各期对其采购的冲压件、分总成单价与同期同类型的采购均价略有变动，差异总体较小，且公司对其采购的金额较小，对财务报表的影响很小，采购定价公允。

(4) 大连源扬科技有限公司

大连源扬科技有限公司(以下简称大连源扬)成立于2017年，主营汽车零部件及配件研发、生产与销售，汽车零配件批发，材料销售等业务，主要经营焊接业务。报告期内，公司子公司大连嘉翔向其销售冲压件、钢材产品作为其生产材料，同时其作为公司下属子公司大连普威的供应商，大连普威根据产能情况，向其采购焊接分总成等材料。

报告期内，公司与大连源扬发生的主要产品的销售与采购交易公允性分析如下：

1) 销售

单位：万元、元/件

年份	产品类型	大连源扬 销售金额	大连源扬 销售均价	公司整体 销售均价	单价差异
2025年度	冲压件	3,141.36	7.94	6.40	1.55
2024年度	冲压件	1,354.25	9.48	6.37	3.11
2023年度	冲压件	580.35	8.61	5.38	3.23

报告期内，公司对大连源扬的冲压件销售单价总体高于同期冲压件产品的平均销售价格，系公司对大连源扬销售的冲压件规格较大，因而平均单价较高。

2) 采购

单位：万元、元/件

年份	产品类型	大连源扬 采购金额	大连源扬 采购均价	公司整体 采购均价	单价差异
2025年度	冲压件	1,766.95	1.92	2.79	-0.87
	分总成	8,383.37	7.54	7.76	-0.22
2024年度	冲压件	1,037.86	2.09	2.39	-0.30
	分总成	5,872.52	7.47	8.46	-0.99
2023年度	冲压件	469.67	2.17	2.02	0.15
	分总成	768.69	4.50	7.18	-2.68

报告期内，公司向大连源扬主要采购冲压件、分总成产品等原材料，公司各

期对其采购的冲压件、分总成单价与同期同类型的采购均价存在一定差异，主要系公司对大连源扬采购的冲压件规格较小、分总成加工工序较为简单，因而平均单价较低。

报告期内，除上述四家重叠客户供应商外，公司与其他重叠客户供应商发生的销售与采购交易，亦系根据公司自身需求正常开展销售和采购业务所致，均系正常业务往来，且大部分是以单一方向为主，具备真实的商业背景。销售与采购业务分别基于市场化原则独立履行相应的定价程序，交易定价公允。

同行业可比公司中无锡振华、长华集团及大昌科技亦存在重叠客户供应商重叠的情况，符合行业惯例，具备商业合理性。

综上所述，报告期内公司存在客户和供应商重叠的情况系公司根据自身需求正常开展销售和采购业务所致，具备真实的商业背景。公司客户供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性。交易价格均基于市场价格由双方协商确定，交易价格公允。

(五) 结合非关联业务收入和利润情况，说明关联交易对公司独立性的影响，是否对关联方形成依赖，未来降低关联交易的措施和可行性

1. 非关联业务收入和利润情况，关联交易对公司独立性的影响，是否对关联方形成依赖

(1) 非关联业务收入和利润情况

报告期内，公司非关联业务收入和利润情况：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2023 年至 2025 年营业收入年均复合增长率
营业总收入	354,423.22	288,803.12	179,238.86	40.62%
归母净利润	29,997.91	24,340.57	12,854.83	-
扣非后净利润	28,558.93	23,105.09	11,598.13	-
营业总收入(剔除关联销售)	109,651.46	95,670.16	76,069.08	20.06%
归母净利润(剔除关联销售)	9,280.75	8,063.16	5,455.60	-
扣非后净利润(剔除关联销售)	8,835.56	7,653.89	4,922.25	-

注 1：归母净利润(剔除关联销售)=归母净利润*非关联方销售总收入/营业总收入

注 2：扣非后归母净利润(剔除关联销售)=扣非后归母净利润*非关联方销售

总收入/营业总收入

报告期内，公司对非关联方客户的销售收入分别为 76,069.08 万元、95,670.16 万元、109,651.46 万元，非关联业务归母净利润分别为 5,455.60 万元、8,063.16 万元、9,280.75 万元，公司向非关联方的销售收入和归母净利润稳步增长。

(2) 关联交易对公司独立性的影响

公司自成立以来，持续开拓新客户，公司与比亚迪、吉利集团、零跑汽车、长安汽车、宇通客车、福田汽车等非关联方客户大力开展业务合作，在不断提升现有客户业务规模的基础上，2023 年公司进入长安马自达供应商体系，2024 年进入中国重汽、北京汽车、长安跨越、多拉汽车供应商体系。2021 年至今，公司曾多次获得吉利集团、江淮福臻、柳州福臻、瑞鹄模具、零跑汽车等客户颁发的优秀供应商等荣誉。除了安徽省芜湖市之外，公司已在安徽省安庆市、淮南市，湖南省湘潭市，浙江省湖州市、金华市，山东省青岛市，辽宁省大连市，内蒙古自治区鄂尔多斯市，江西省抚州市，陕西省西安市等城市设立多个生产基地、经营网点，以满足客户需求。

在新客户开拓方面，公司商务部门通过信息搜集、挖掘需求等主动联系与拜访潜在客户，向客户展示公司的 QCDT 等信息，寻求客户的认可，取得客户认可后即可组织商务报价、商务谈判、项目获取、协议签订、项目开发、产品批准等系列活动，该等流程适用于公司所有客户，关联方与其他非关联客户之间不存在区别。对于包括奇瑞汽车在内的关联方客户新开发的车型项目，公司与其他同类供应商一起参与其新车型项目定点电子竞价或招投标，获取项目定点并通过认证进入批量生产阶段后，关联方客户根据自身车型的生产计划，持续向公司下达生产订单，公司与关联方和其他非关联方客户的业务合作不存在重大差异。

公司在业务、资产、人员、财务、机构均独立于相关关联方；公司具备与经营有关的办公场所、设备、知识产权，拥有完整且独立的研发、采购、生产和销售系统，具备独立面向市场开展业务的能力；独立实施业务经营管理，独立承担责任与风险；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职；具有独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策；设立了独立的经营决策机构、监督机构、经营管理机构。

公司报告期内发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议或合同所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格依据市场定价原则，不存在损害公司及其他股东利益的情况。公司报告期内发生的关联交易，均已按照公司当时的有效章程及决策程序履行了相关审批程序。在与公司关联方进行交易的过程中，公司在资产、人员、财务、机构及业务方面均保持了独立性。

综上，公司具备自主开发客户的能力。报告期内非关联业务规模持续扩大，公司具备较强的市场竞争力及独立面向市场的能力。整体来看，公司具备业务独立性，关联交易不会对公司独立性产生影响。

(3) 公司是否对关联方形成依赖

报告期内，公司向关联方销售收入占当期营业收入比例分别为 57.56%、66.87%和 69.06%。公司向奇瑞汽车的销售收入占当期营业收入的比例分别为 57.44%、66.71%和 66.25%。公司对关联方奇瑞汽车不存在单方面的重大依赖。

1) 奇瑞汽车业绩快速增长

报告期内，公司关联销售占比较高，主要原因系对关联方奇瑞汽车销售金额较高。奇瑞汽车是目前国内知名汽车整车厂商，奇瑞汽车营业收入稳定上升，经营业绩整体向好。根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年，奇瑞汽车销量约为 280.3 万辆，在国内整车厂商中排名第六，连续 23 年居于中国汽车出口第一。奇瑞汽车近年来经营良好，在业内尤其是自主品牌领域享有较高品牌知名度和影响力。

单位：万辆

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2023-2025 年均复合增长率
	销量	同比	销量	同比	销量	同比	
我国汽车总体	3,440.0	9.40%	3,143.6	4.50%	3,009.4	12%	6.92%
我国乘用车总体	3,010.3	9.20%	2,756.30	5.80%	2,606.30	10.60%	7.47%
奇瑞汽车	280.3	7.7%	260.39	38.40%	188.1	52.60%	22.07%

2023 年至 2025 年，奇瑞汽车年均复合增长率高达 22.07%，远高于我国汽车整体销量增长速度。公司作为奇瑞汽车的一级供应商，受益于奇瑞汽车业绩的快速增长，公司向奇瑞汽车的销售金额也大幅提升，因此公司对奇瑞汽车的收入集中度逐步提高。

2) 汽车产业集群效应

汽车行业产业链具有较强的集群效应，汽车行业内大部分汽车零部件企业均围绕重点整车生产企业或一级供应商开展业务，公司与奇瑞汽车总部均位于安徽省芜湖市，与奇瑞汽车的合作具有区位优势，符合汽车产业集群化的行业特点。截至目前，注册地址位于安徽省芜湖市的伯特利、瑞鹄模具、埃泰克、莫森泰克、杰锋动力与公司同处汽车零部件制造领域且同为奇瑞汽车的关联方，对奇瑞汽车的销售占比均较高。

项目	主要关联方	关联销售占营业收入的比例		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度
伯特利	奇瑞汽车	39.10%	44.44%	37.80%
瑞鹄模具	奇瑞汽车	-	64.72%	46.08%
埃泰克	奇瑞汽车	-	53.89%	35.21%
莫森泰克	奇瑞汽车	60.26%	66.85%	62.67%
杰锋动力	奇瑞汽车	65.80%	71.83%	71.65%

数据来源：上市公司、挂牌公司公开披露文件。

3) 公司与奇瑞汽车长期稳定的合作关系

奇瑞汽车对汽车零部件供应商有严格的认证机制，奇瑞汽车对供应商的技术能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况、历史业绩等多方面指标进行综合考察，合格后纳入合格供应商名录。由于奇瑞汽车对供应商认证严格、周期较长、需要投入大量的资源和时间才能获得一级供应商资格，因此，零部件供应商一旦认证通过后，与奇瑞汽车将形成长期稳定的合作关系。公司自 2007 年设立时，即围绕奇瑞汽车开展汽车零部件的生产及销售业务，公司作为奇瑞汽车的一级供应商，与奇瑞汽车延续着良好的长期业务合作关系，双方合作已超过 18 年。

4) 公司非关联方收入逐年增长

报告期内，公司与吉利汽车、比亚迪、零跑汽车、华域汽车等非关联方客户大力开展业务合作，在不断提升现有客户业务规模的基础上，2023 年-2025 年，公司逐步进入长安马自达、中国重汽、北京汽车、宇通客车、上汽集团等供应商体系，公司非关联方收入逐年增长，2023 年至 2025 年非关联方营业收入年均复合增长率为 20.06%，高于我国汽车整体销量增长速度。

综上，报告期内公司对奇瑞汽车的关联销售金额占比较高主要是奇瑞汽车自身业绩的快速增长、公司作为一级供应商的地域协同优势及双方稳定合作等客观

因素造成的，随着公司对非关联方业务的拓展，非关联收入规模逐年增长，公司对关联方奇瑞汽车不存在单方面的重大依赖。

2. 未来降低关联交易的措施和可行性

报告期内，公司向非关联方的销售收入稳步增长，公司在保证稳健经营发展的同时，努力降低对关联方的交易规模。

公司持续拓展非关联方客户、扩大与非关联客户的合作领域，并购整合汽车零部件业务，降低关联交易占比，相关措施具有可行性，具体情况如下：

(1) 持续加强新非关联客户开发力度

公司将持续加强境内外非关联客户开发力度，通过持续开发新客户，丰富项目储备，增强后续业绩的稳定性，降低关联交易。目前，公司主要客户大部分为国内自主品牌整车厂，后续公司将通过原有客户为切入点，针对合资客户、外资客户等进行针对性开发，丰富客户矩阵，进一步提升市场占有率和品牌形象。

(2) 加大原有非关联客户深度挖掘

公司持续进行业务拓展，不断提升原有客户存量业务份额、增量业务及新增业务品类等。公司根据客户需求开发新技术和新产品，持续提升产品和服务能力、紧密贴合相关整车厂车型迭代周期，通过现有平台技术和产品，以及客户需求、不断扩大合作车型范围并提升单车配套份额，不断扩大与该等客户的合作领域和合作规模。

(3) 汽车零部件产业整合

公司有计划地开展投资并购汽车零部件相关企业，为未来产业资源整合、拓展新客户、新市场，有效降低关联交易占比，做好积极准备。

对于难以避免的关联交易，公司将严格按照国家现行法律、法规、规范性文件以及《公司章程》《关联交易管理办法》等有关规定履行必要程序，遵循公平、公正、公开以及等价、有偿的商业原则，明确双方的权利和义务，切实履行信息披露的有关规定，确保关联交易的公平，不损害全体股东特别是中小股东的合法权益。

(六) 请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。(2) 说明非关联客户拓展情况及合作稳定性，发行人未来减少关联交易的具体措施。(3) 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》(以下简称《1 号指引》)1-13

关联交易的规定进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

1. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述问题，我们实施了以下核查程序：

1) 了解公司与销售相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 对公司的管理层进行了访谈，了解公司报告期内向关联方销售的具体产品、原因、背景、定价机制及结算方式，了解公司向非关联方就同类产品的销售情况；

3) 获取主要关联方奇瑞汽车与公司关联交易的情况，核实报告期内奇瑞汽车对公司的采购产品种类、采购金额以及采购的定价原则；

4) 获取公司对关联方的销售成本明细，对比分析向其销售主要产品的单价、毛利率与向非关联方销售同类产品单价、毛利率差异情况，分析差异的合理性；

5) 查阅公司对关联方及非关联方销售同类产品的销售合同，检查合同的主要内容、条款，了解合同条款中对权利义务的规定、定价机制及结算方式是否存在差异；

6) 访谈公司采购部、技术部、生产部负责人，了解钢材、冲压件、分总成等主要材料的技术要求、生产节奏、客户要求及采购流程；

7) 通过公开渠道查阅关联方企业信息、主营业务情况，检查关联方企业是否正常经营；

8) 核查公司供应商准入制度与比价流程，了解产品生产技术标准、客户指定及交付周期等限制一致；

9) 访谈关联供应商相关人员，了解检查关联方对应材料的产能、交付能力、历史合作记录及供货及时率；

10) 检查供应商合作协议及框架合同，对比关联采购结构与公司的订单结构、产品结构、BOM清单，确认材料均系生产主营产品所需，采购具有业务合理性；

11) 将关联方钢材等物料采购单价与市场主要钢材价格指数、同类非关联供应商价格进行比对；

12) 审阅公司与关联方签署的采购合同，关注定价方式、调价机制、交付条

件是否与非关联方一致；

13) 访谈公司高级管理人员，了解奇瑞汽车对公司的管理情况；访谈公司销售人员，了解公司与客户材料指定采购和指定采购价格情况；查阅指定采购的合同；

14) 获取公司收入成本明细表和采购明细表，检查既是客户又是供应商的清单，分析公司对主要重叠客户供应商的销售内容、销售金额、销售单价，并与其他客户同类产品的平均销售价格进行比较，分析公司对主要重叠客户供应商的采购内容、采购金额及采购单价，并与其他供应商同类产品的平均采购价格进行比较，检查相关材料采购与产品销售的匹配性；

15) 通过企查查等公开渠道查询重要客户和供应商的工商信息，并执行走访程序，核查公司及实际控制人、董事、原监事和高级管理人员、关键岗位人员等关键人员与相关客户或供应商是否存在关联关系；

16) 访谈销售负责人、采购负责人，了解重叠客户供应商的业务背景、复核其交易的商业合理性；

17) 获取并查阅重要重合客户和供应商的合同、订单信息，关注其交易背景的真实性；

18) 获取公司股东会、董事会等资料，了解公司治理情况和公司业务、资产、人员、机构和财务的独立性；

19) 获取公司项目定点资料和非关联客户拓宽情况，分析公司降低关联交易的措施和可行性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 公司对关联方及非关联方的定价机制及结算方式无特殊安排，价格均按照市场价格由双方协商确定，对关联方销售价格系公允价格，不存在利益输送情形；

2) 关联采购主要包括冲压件、分总成及钢材，具备相应的交易背景、具有业务必要性和合理性；公司与关联方的采购定价均基于市场行情和成本构成形成，关联采购与非关联采购定价原则一致，不存在明显不公允或利益输送情形；关联方均依法独立经营，不以公司为唯一或主要服务对象；关联采购具有业务必要性

和工艺匹配性，未对公司独立性造成不利影响，与公司经营相关；

3) 奇瑞汽车对供应商实行分级管理制度，即直接参与管理一级供应商，通常不参与二级供应商的管理；奇瑞汽车对公司存在推荐车身件钢材供应商芜湖福瑞德智能制造有限公司的情况，公司根据成本等综合因素选择该供应商，对芜湖福瑞德智能制造有限公司的采购价格由奇瑞汽车统一商定，基于谨慎性将该等采购认定为客户指定供应商情况，符合行业惯例，与非关联方客户不存在实质差异；

4) 报告期内，上述重叠客户供应商中，奇瑞汽车、瑞鹤模具是公司的关联方，除此外，其他重叠客户供应商与公司无关联关系；公司与重叠客户和供应商的交易系真实发生的业务，具有商业合理性；公司与重叠客户和供应商销售和采购价格遵循市场化由双方协商定价或根据中标价执行，公司与重合客户/供应商的相关采购和销售价格公允，个别差异情况均具有合理的业务背景，交易价格具有合理性；

5) 公司向非关联方的销售收入和净利润稳步增长，公司具备业务独立性，关联交易不会对公司独立性产生影响，公司对关联方奇瑞汽车存在依赖具有合理性；公司已经为规范关联交易、避免关联方通过交易损害公司利益制定并有效实施了必要的内部控制，并通过多种措施进一步努力拓展非关联方业务，降低关联交易。

2. 说明非关联客户拓展情况及合作稳定性，公司未来减少关联交易的具体措施

(1) 非关联客户拓展情况及合作稳定性

公司在与现有优质客户深度合作的同时，积极拓展非关联方客户。公司报告期内新增的非关联客户中，已实现年销售收入或未来预计可实现年销售收入 1,000 万元以上的有 11 家，主要包括北京汽车制造厂有限公司德州分公司、江苏吉麦新能源车业有限公司、天津工匠派汽车科技有限公司、重庆长安跨越车辆有限公司、重庆长安跨越商用车有限公司、北京汽车制造厂(青岛)有限公司、重庆多拉新能源汽车科技有限公司、中国重汽集团成都王牌商用车有限公司、苏州时代新安能源科技有限公司、重庆长安汽车股份有限公司、长安马自达汽车有限公司等，公司与相关非关联客户保持了稳定的合作关系。

目前，公司已进入上汽集团、北汽集团的供应链体系，已达成初步合作意向

的客户为赛力斯集团股份有限公司，处于商务谈判阶段的潜在客户包括广汽本田汽车有限公司、江西五十铃汽车有限公司、江西江铃集团新能源汽车有限公司、东风柳州汽车有限公司、一汽奔腾汽车股份有限公司、中国重型汽车集团有限公司、斯泰兰蒂斯(上海)汽车有限公司等。

(2) 未来减少关联交易的具体措施

公司未来减少关联交易的具体措施，详见本说明“二(五)2. 未来降低关联交易的措施和可行性”。

3. 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》(以下简称《1号指引》)1-13 关联交易的规定进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论

(1) 核查程序

针对关联交易，我们实施了以下核查程序：

1) 获取公司董事、监事、高级管理人员、控股股东及其董监高等关联方出具的调查表，通过公开资料查询上述自然人及其关系密切的家庭成员对外投资、任职情况，并与公司关联方清单进行核对；

2) 获取公司报告期的客户和供应商清单，通过网络核查方式核查客户、供应商的股东、关键人员、注册地址、注册电话等信息，并与公司的关联方清单进行比对，确认是否存在与公司关联方注册地址、注册电话一致或人员重合的情形，核查是否存在潜在关联方未识别、关联交易未披露的情况；

3) 获取公司、控股股东、董事、监事和高级管理人员报告期内所有银行账户的银行流水，通过流水核查是否存在遗漏关联方或遗漏关联交易的情况；

4) 通过公开信息核查主要客户和供应商的对外投资情况及疑似关联方情况，并结合其他公众公司公开披露的信息检查公司是否存在遗漏关联方的情形；

5) 对报告期内交易金额变动较大的客户、供应商进行重点核查，了解其交易金额变动的原因及商业合理性、定价机制、是否与公司存在关联关系，确认是否存在关联交易非关联化的情形；

6) 对报告期内主要客户、供应商进行实地走访，取得相关主体出具的声明及承诺，确认其与公司及其董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；

7) 对公司的主要关联方进行实地走访，了解其经营状况、业务范围、与公

司的合作关系、定价机制等信息，核实关联交易的真实性和合理性；查阅公司的公司章程、股东名册、三会会议记录、纪要、决议等内部文件，了解关联交易的决策程序和授权情况。查阅公司的财务报表、税务申报资料、合同协议等，获取关联交易的财务数据和交易细节；

8) 对关联交易的金额、占比等数据进行分析，并和公司非关联第三方销售价格、采购价格进行对比，判断关联交易的合理性和公允性；

9) 检查公司减少关联交易的措施，并取得公司控股股东、董事、监事、高级管理人员出具《关于规范和减少关联交易承诺》；

10) 获取公司、控股股东的征信报告，查看是否存在公司为关联方债务提供连带责任担保的记录，核实公司对外担保情况的真实性和完整性；

11) 通过核查公司的流水，重点关注公司与关联方之间的资金往来，核查是否存在异常资金流动与债务担保相关的资金划转情况，通过分析资金流向和用途，判断是否存在潜在的债务连带责任风险。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司在关联交易信息披露工作中遵循了相关准则和规范；

2) 报告期内，公司关联交易符合法律法规、公司章程以及相关监管要求，履行了必要的决策程序和信息披露义务；

3) 报告期内，公司的关联交易具有商业必要性、合理性，定价公允，不存在通过关联交易进行利益输送、操纵利润等不当行为；

4) 报告期内，整体来看，公司具备业务独立性，关联交易不会对公司独立性产生影响，公司不存在对关联方的单方面重大依赖，相关关联交易不会对公司的持续经营能力产生不利影响；

5) 报告期内，公司关联交易相关的内部控制制度健全有效，能够合理保证关联交易的合规性、合理性和公允性；

6) 报告期内，公司不存在对控股股东及实际控制人控制的关联方的债务承担连带责任的风险。

三、关于单一大客户依赖风险及业绩持续性

根据申请文件：(1) 报告期各期，公司主营业务收入分别为 128,391.34 万元、176,254.35 万元、283,213.37 万元、151,952.73 万元，扣非后归母净利润分别为 6,121.53 万元、11,598.13 万元、23,105.09 万元和 12,129.01 万元。(2) 发行人向奇瑞汽车的销售收入占当期营业总收入的比例分别为 47.13%、57.44%、66.71%和 65.16%。(3) 报告期内汽车零部件业务收入增长系主要客户汽车销量出现明显增长所致，同行业可比公司营业收入保持稳定。

请发行人：(1) 按照产品类型、应用于燃油车与新能源车的比例及发展趋势、所属车型，列示报告期内细分产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率、配套车型装车辆占比、各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重等情况，说明汽车零部件销量变动与配套车型销量及供应份额的匹配性，模具铸件的主要客户、合作背景、销售是否与汽车零部件配套，公司对奇瑞汽车销售占比整体提升的原因及合理性。(2) 说明发行人与主要客户的合作历史、获取业务的模式、定价模式、合同有效期限等情况，是否已建立长期稳定的合作关系。(3) 结合奇瑞汽车及其他整车制造企业同类产品供应商数量，供应商认证周期及更换成本，合同的主要条款，向发行人竞争对手采购情况、竞争格局等，说明发行人是否为主要客户的独家供应商，在主要客户供应商体系中的地位 and 竞争优势，是否存在被替代风险，应对客户集中度较高的措施及有效性，充分揭示发行人单一客户依赖及产品结构等风险。(4) 结合发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的差异，说明收入利润变动趋势与同行业可比公司存在差异、客户集中度较高的原因及合理性。(5) 结合主要车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产(如有)时间、周期，年降政策、调价周期及实际调价情况等，说明销售价格变动情况及与市场价格变动的匹配性，发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在业绩下滑风险，并充分揭示相关风险。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。(2) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》(以下简称《2 号指引》) 2-8 客户集中度较高的规定进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。(审核问询函问题 4)

(一) 按照产品类型、应用于燃油车与新能源车的比例及发展趋势、所属车型，列示报告期内细分产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率、配套车型装车辆占比、各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重等情况，说明汽车零部件销量变动与配套车型销量及供应份额的匹配性，模具铸件的主要客户、合作背景、销售是否与汽车零部件配套，公司对奇瑞汽车销售占比整体提升的原因及合理性

1. 按照产品类型、应用于燃油车与新能源车的比例及发展趋势、所属车型，列示报告期内细分产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、毛利率、配套车型装车辆占比、各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重等情况，说明汽车零部件销量变动与配套车型销量及供应份额的匹配性

报告期内，公司主营业务收入按细分产品类型划分如下：

单位：万元

产品类型	2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车冲焊件	271,458.69	78.23%	209,841.57	74.09%	118,434.05	67.19%
其中：车身件	264,764.46	76.30%	198,640.76	70.14%	110,872.52	62.90%
汽车被动安全件	44,355.44	12.78%	43,161.29	15.24%	32,604.44	18.50%
其中：安全气囊	30,013.61	8.65%	31,317.26	11.06%	21,577.07	12.24%
工装装备	31,194.28	8.99%	30,210.52	10.67%	25,215.86	14.31%
其中：模具铸件	28,829.05	8.31%	27,963.25	9.87%	20,472.76	11.62%
合计	347,008.41	100.00%	283,213.37	100.00%	176,254.35	100.00%

(1) 汽车冲焊件-车身件

1) 应用于燃油车及新能源车的比例及趋势

单位：万元

汽车类型	2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车	73,082.20	27.60%	50,222.70	25.28%	21,911.14	19.76%
燃油车	51,376.59	19.40%	29,738.54	14.97%	24,965.85	22.52%
通用	140,305.66	52.99%	118,679.52	59.75%	63,995.53	57.72%
合计	264,764.46	100.00%	198,640.76	100.00%	110,872.52	100.00%

报告期内，公司车身冲焊件的新能源车收入呈现增长趋势。此外，由于主机厂近年来都致力于平台化以及模块化开发，而公司的产品具有较好的车型适配性，

可适配于主机厂同平台车型的不同能源版本，因此报告期内通用零部件的收入占比较高。随着公司下游客户不断推出新能源汽车车型及对现有产品序列推出新能源版本，预计未来公司的车身体收入仍将以通用件收入及新能源收入为主。

2) 主要配套车型的情况

单位：万元、万件、元/件

终端配套车型	2025 年				
	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-瑞虎系列	62,520.14	*	*	*	*
奇瑞-探索系列	53,625.02	*	*	*	*
比亚迪-海洋系列	13,524.42	*	*	*	*
奇瑞-智界系列	13,024.54	*	*	*	*
奇瑞-星途系列	12,225.93	*	*	*	*
奇瑞-艾瑞泽系列	12,057.35	*	*	*	*
奇瑞-捷途系列	10,687.63	*	*	*	*
奇瑞-欧萌达系列	9,989.36	*	*	*	*
奇瑞-风云 T9/瑞虎 8L	9,443.98	*	*	*	*
比亚迪-王朝系列	9,003.13	*	*	*	*
吉利星愿	6,706.30	*	*	*	*
奇瑞 JAEC005	6,582.58	*	*	*	*
零跑 C11	4,745.96	*	*	*	*
奇瑞风云 T9/星途瑶光/星途瑶光 CDM/瑞虎 8L	4,739.53	*	*	*	*
奇瑞瑞虎 9/风云 T10	4,561.28	*	*	*	*
奇瑞-风云系列	4,145.47	*	*	*	*
吉利博越	3,717.43	*	*	*	*
吉利缤越	3,421.11	*	*	*	*
奇瑞-iCAR 系列	3,416.73	*	*	*	*
风云 T9/星途瑶光 CDM	3,387.98	*	*	*	*
星途追风/全新瑞虎 8/瑞虎 8PLUS/瑞虎 8PLUSPHEV	2,395.21	*	*	*	*
合计	253,921.11	*	*	*	*
终端配套车型	2024 年				

	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-瑞虎系列	36,891.78	*	*	*	*
奇瑞-探索系列	27,142.10	*	*	*	*
奇瑞-星途系列	14,968.36	*	*	*	*
奇瑞-艾瑞泽系列	13,642.76	*	*	*	*
奇瑞-捷途系列	13,173.10	*	*	*	*
比亚迪-海洋系列	12,967.27	*	*	*	*
奇瑞-风云 T9/瑞虎 8L	11,071.30	*	*	*	*
奇瑞-瑞虎 9/风云 T10	9,597.71	*	*	*	*
奇瑞-欧萌达系列	8,906.57	*	*	*	*
奇瑞-风云 T9/星途瑶光/星途瑶光 C-DM/瑞虎 8L	6,770.40	*	*	*	*
奇瑞-智界系列	6,150.17	*	*	*	*
比亚迪-王朝系列	5,861.78	*	*	*	*
零跑 C11	4,783.19	*	*	*	*
奇瑞-iCAR 系列	4,764.76	*	*	*	*
吉利缤越	3,116.93	*	*	*	*
吉利博越	2,516.84	*	*	*	*
吉利帝豪	2,105.98	*	*	*	*
星途追风/全新瑞虎 8/瑞虎 8PLUS/瑞虎 8PLUSPHEV	2,043.61	*	*	*	*
风云 T9/星途瑶光 C-DM	2,018.43	*	*	*	*
合计	188,493.06	*	*	*	*
终端车型	2023 年				
	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-瑞虎系列	26,150.93	*	*	*	*
奇瑞-捷途系列	13,565.13	*	*	*	*
奇瑞-艾瑞泽系列	11,935.45	*	*	*	*
奇瑞-探索系列	9,898.40	*	*	*	*
比亚迪-海洋系列	8,991.34	*	*	*	*
奇瑞-星途系列	8,607.18	*	*	*	*
奇瑞-欧萌达系列	6,493.20	*	*	*	*

零跑 C11	5,008.08	*	*	*	*
吉利缤越	3,538.22	*	*	*	*
吉利帝豪	2,567.94	*	*	*	*
合众-哪吒系列	2,540.66	*	*	*	*
吉利博越	2,205.99	*	*	*	*
合计	101,502.52	*	*	*	*

注 1：报告期内配套的具体车型产品的销售数量、平均售价、单位成本、毛利率情况属于公司的商业秘密，已按照相关规则申请豁免披露。下同

注 2：此处车身件对应的主要车型以当期收入超过 2,000 万元为选取标准
公司主要配套车型的价格及毛利率在各期存在波动主要与该车型市场定位、上市时间、供货产品结构、年降等因素相关。

(2) 汽车被动安全件-安全气囊

1) 应用于燃油车及新能源车的比例及趋势

单位：万元

汽车类型	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源车	5,669.05	18.89%	7,039.97	22.48%	2,566.39	11.89%
燃油车	19,239.61	64.10%	20,395.70	65.13%	14,910.93	69.11%
通用	5,104.96	17.01%	3,881.60	12.39%	4,099.75	19.00%
合计	30,013.61	100.00%	31,317.26	100.00%	21,577.07	100.00%

截至报告期末，公司安全气囊主要对应的车型为奇瑞的捷途系列、瑞虎系列以及越南 VinFast 的 VF e34 车型，配套车型仍以燃油车为主，各期收入受车型下游市场销售情况呈现明显波动。公司的安全气囊产品可根据不同客户及能源版本的定制化需求进行定制开发，随着未来新能源汽车的市场渗透率逐渐提升，预计公司的安全气囊新能源车及通用件的收入金额和占比将得到一定提升。

2) 主要配套车型的情况

单位：万元、万件、元/件

终端配套车型	2025 年				
	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-捷途系列	15,559.13	*	*	*	*
奇瑞-瑞虎系列	2,194.88	*	*	*	*
奇瑞-蚂蚁系列	2,154.90	*	*	*	*

越南 VF e34	2,041.42	*	*	*	*
奇瑞 DX5	1,945.47	*	*	*	*
凯翼昆仑	1,255.42	*	*	*	*
凯翼炫界	1,007.18	*	*	*	*
合计	26,158.40	*	*	*	*
终端配套车型	2024年				
	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-捷途系列	19,400.17	*	*	*	*
奇瑞-瑞虎系列	2,728.51	*	*	*	*
奇瑞-iCAR系列	2,449.55	*	*	*	*
越南 VF e34	2,131.97	*	*	*	*
奇瑞-蚂蚁系列	1,507.26	*	*	*	*
合计	28,217.45	*	*	*	*
终端配套车型	2023年				
	销售收入	销售数量	平均售价	单位成本	毛利率
奇瑞-捷途系列	13,153.43	*	*	*	*
奇瑞-瑞虎系列	2,594.21	*	*	*	*
越南 VF e34	1,189.63	*	*	*	*
奇瑞-蚂蚁系列	1,169.90	*	*	*	*
凯翼炫界	1,128.86	*	*	*	*
合计	19,236.03	*	*	*	*

注：公司安全气囊主要车型以当期收入金额大于1,000万元的车型进行列示

(3) 主要配套车型装车量占比

主要配套车型	车型销量(万辆)			公司配套数量(万辆)			配套车型装车量占比		
	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年	2025年	2024年	2023年
比亚迪-王朝系列	228.61	260.99	191.86	68.19	38.12	8.37	29.83%	14.61%	4.36%
比亚迪-海洋系列	171.38	115.35	77.50	95.68	91.49	65.00	55.83%	79.31%	83.87%
奇瑞-瑞虎系列	93.81	99.63	77.19	86.60	100.98	73.19	92.32%	101.35%	94.81%
奇瑞-捷途系列	61.43	56.84	31.52	23.27	25.84	18.92	37.88%	45.47%	60.04%
吉利星愿	47.90	5.27	/	29.51	6.48	/	61.61%	123.09%	/
奇瑞-艾瑞泽系列	24.24	26.92	22.85	25.51	26.38	22.36	105.25%	98.01%	97.85%
吉利缤越	23.76	19.78	19.02	15.31	14.75	16.29	64.42%	74.56%	85.63%
奇瑞-探索06	17.95	6.58	3.70	15.94	7.79	4.03	88.77%	118.38%	109.04%

奇瑞-欧萌达系列	13.26	15.43	12.92	12.59	13.41	12.97	94.99%	86.91%	100.36%
奇瑞-星途系列	10.89	14.16	12.55	12.92	13.59	12.17	118.68%	95.92%	96.98%
奇瑞-智界	9.05	5.80	/	8.75	6.09	/	96.72%	104.99%	/
奇瑞-iCAR 系列	9.70	7.13	/	10.45	6.72	/	107.77%	94.21%	/
零跑 C11	9.58	8.44	8.06	9.03	7.82	8.35	94.24%	92.60%	103.58%
零跑 T03	7.72	6.69	3.85	8.45	6.99	3.86	109.40%	104.48%	100.48%

注 1：车型销量来源于中国汽车工业产销快讯及主机厂自身公布的数据

注 2：公司配套数量系公司单车耗用量为 1 且具有代表性的总成产品对配套车型的实际销售数量。上表中奇瑞捷途系列采用主驾驶安全气囊的销售数量，其余车型均采用仪表板横梁总成的销售数量

注 3：配套车型装车量占比=公司配套数量/车型销量

1) 王朝系列：公司于 2023 年承接比亚迪王朝系列中元的仪表板横梁总成项目，2023 年、2024 年、2025 年，公司产品配套数量为 8.37 万辆、38.12 万辆及 68.19 万辆，配套车型销量分别为 191.86 万辆、260.99 万辆及 228.61 万辆；公司后续陆续获得秦、唐、宋、夏等车型的定点，相应地装车比例逐年上升；

2) 海洋系列：比亚迪海洋系列包括海豚、海鸥、海狮、海豹等车型，公司报告期初仅承接海豚车型的仪表板横梁总成，并陆续取得比亚迪新车型海鸥、海豹、海狮的定点。由于公司向比亚迪海洋系列非独家供货，报告期内装车占比有所波动；

3) 瑞虎系列：公司作为瑞虎系列仪表板横梁总成的独家供应商，同时作为其部分车身零部件的供应商。公司产品的配套数量与该车型的销量相匹配，各期有一定波动，主要系主机厂产销之间存在时间差的原因；

4) 捷途系列：公司主要对捷途系列车型供应安全气囊、车身件、安全带等产品。以主驾驶安全气囊的销售数量计算，公司向捷途系列配套的车辆占比逐年下降，主要系捷途系列初期销量较小，公司为其主驾驶安全气囊总成的独家供应商；报告期奇瑞新推出捷途大圣、捷途旅行者、捷途自由者等车型，捷途系列车型销量从期初 31.52 万辆增长至 2025 年的 61.43 万辆，公司未取得上述新车型主驾驶安全气囊的定点，导致配套车型占比逐年下降，但供货数量仍保持上升趋势；

5) 吉利星愿：吉利星愿于 2024 年 10 月上市，2024 年、2025 年，吉利星愿

销量分别为 5.27 万辆、47.90 万辆，公司配套量分别为 6.48 万辆及 29.51 万辆。2024 年吉利星愿仅在其湘潭基地生产，公司初期作为其独家 A 点供应商，该年度配套量略大于该款车型销量主要系提前备货等影响所致；2025 年由于该款车型销量较好，该款车型增加在成都基地生产，公司未向其成都基地供货，相应的供货份额有所减少；

6) 艾瑞泽系列：报告期内，艾瑞泽系列车型的销量分别为 22.85 万辆、26.92 万辆和 24.24 万辆，公司对其配套数量分别为 22.36 万辆、26.38 万辆及 25.51 万辆。公司系艾瑞泽系列的仪表板横梁的独家供应商，总体而言配套数量与车型销量相匹配；

7) 吉利缤越：报告期内，公司对吉利缤越装车数量为 16.29 万辆、14.75 万辆及 15.31 万辆，该车型销量分别为 19.02 万辆、19.78 万辆及 23.76 万辆。公司自 2023 年开始作为吉利缤越车型 A 点供应商，总体而言配套数量与车型销量相匹配；

8) 探索 06：探索 06 于 2023 年 8 月正式上市。从车型上市至 2025 年 4 月，公司均作为该款车型仪表板横梁的独家供应商。2025 年 4 月后，主机厂开发了该款车型的 B 点供应商，因此报告期末公司份额有所下降。2023 年、2024 年探索 06 的仪表板横梁的配套量均高于该款车辆的销量，主要原因是该款车型使用奇瑞汽车其他品牌出口海外，其终端销量无法准确获取；

9) 欧萌达系列：报告期内，公司产品装车数量为 12.97 万辆、13.41 万辆以及 12.59 万辆，配套车型销量分别为 12.92 万辆及 15.43 万辆以及 13.26 万辆。报告期配套车型占比存在一定波动，主要系产销时间存在差异，主机厂提前备货等影响导致；

10) 星途系列：报告期内，公司对星途系列装车数量为 12.17 万辆、13.59 万辆及 12.92 万辆，该车型销量分别为 12.55 万辆、14.16 万辆及 10.89 万辆。报告期初，公司仅取得星途揽月的仪表板横梁总成定点项目，并逐步取得星途瑶光、星纪元 ES/ET 等项目。公司系星途系列仪表板横梁总成的独家供应商，装车数量与其车型销量相匹配。报告期末公司对其的装车数量略高于车型销量，主要系提前备货，车型生产与销售之间存在时间差等影响所致；

11) 智界系列：智界 S7 于 2023 年 11 月正式发布，智界 R7 于 2024 年 9 月

上市，2024年及2025年，智界系列销量为5.80万辆及9.05万辆，公司对其装车数量为6.09万辆及8.75万辆，2024年装车数量略高于其销量，主要是提前备货的原因，装车数量与其车型销量相匹配；

12) iCAR系列：iCAR03于2024年2月上市，2024年及2025年，iCAR系列全国车型销量为7.13万辆及9.70万辆，公司对其装车数量为6.72万辆及10.45万辆，装车数量与其销量相匹配；

13) 零跑C11：公司为零跑C11车型仪表板横梁总成的独家供应商。报告期，C11全国销量为8.06万辆、8.44万辆及9.58万辆，公司对其装车数量为8.35万辆、7.82万辆及9.03万辆。2023年公司对其的装车数量略高于车型销量，主要系提前备货，车型生产与销售之间存在时间差等影响所致；

14) 零跑T03：公司为零跑T03车型仪表板横梁总成的独家供应商。报告期，T03销量为3.85万辆、6.69万辆及7.72万辆，公司对其装车数量为3.86万辆、6.69万辆及8.45万辆，公司对其销售的仪表板横梁总成的数量与其车型销量相匹配，略高于车型销量主要为提前备货，车型生产与销售之间存在时间差等影响所致。

(4) 公司各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重

公司向主要客户的产品销售金额占客户同类产品采购金额的比重情况如下：

序号	客户名称	项目	供应份额		
			2025年	2024年	2023年
1	奇瑞股份	车身冲焊件	约30%	24%	15%
		仪表板横梁总成	-	99.34%	99.87%
		安全气囊	约12%	12.32%	3.73%
2	比亚迪	仪表板横梁总成	约35%	约35%	约30%
3	零跑汽车	车身冲焊件	约2%	4.3%	8%
		仪表板横梁总成	约20%	59%	100%
		方向盘	约4%	6.43%	15.04%
4	吉利集团	车身冲焊件	不足2%	不足2%	不足2%
		仪表板横梁总成	20%	16%	18%
5	振宜汽车	车身冲焊件	13%-15%	10.19%	9.61%

注：供应份额来自于与客户的访谈并结合客户出具的说明文件，其中2025年为客户预计的情况

(5) 汽车零部件销量变动与配套车型销量及供应份额的匹配性分析

由于公司供应的零部件型号超千种，且不同零部件的装车数量不一，无法逐一比较，公司以自身核心优势产品仪表板横梁总成的销售情况进行分析。根据奇瑞股份出具的说明文件，报告期各期，公司对奇瑞仪表板横梁总成的份额均超95%，根据本题“3、主要配套车型装车量占比”可以看出，公司对奇瑞瑞虎系列、艾瑞泽系列、欧萌达系列、星途系列等车型的仪表板横梁总成均为独家供应，公司的装车数量与配套车型的销量变动及供应份额情况相匹配。

根据对比亚迪的访谈，报告期内公司对比亚迪仪表板横梁总成产品装车量占比平均为33%左右，且份额处于增加趋势，与公司对其配套数量和装车占比趋势相吻合。

零跑汽车在2022年、2023年有三款主要车型，公司作为其独家的仪表板横梁总成供应商，承接了其全部车型的仪表板横梁总成产品；2024年起，零跑汽车出于供应效率及运输成本考虑，要求新定点项目的供应商需本地化建厂，导致公司未取得其后续车型如C10、C16的定点，相应装车份额占比有所下降。目前公司已完成零跑汽车本地化建厂要求，并已重新取得零跑汽车的定点项目。公司对零跑汽车的销售数量与其配套车型的销量及份额相匹配。

综上，公司汽车零部件变动与配套车型销量及供应份额相匹配。

2. 模具铸件的主要客户、合作背景、销售是否与汽车零部件配套

泓毅股份公司子公司泓鹄材料是专业从事实型制作、铸件制造、铸件平面加工的国家级专精特新“小巨人”企业，自2008年成立以来一直致力于实型模具铸造生产实践和工艺研究，2016年至今被认定为省级企业技术中心。公司拥有高性能的铸造、加工设备及较为先进的生产工艺，可以为客户提供多种不同材质和性能的汽车铸件产品，用于其汽车外覆盖件生产。其销售的产品为模具铸件类，包括汽车模具铸件、机床铸件及实型，与汽车零部件销售不存在配套关系。

报告期各期，公司模具铸件类业务前五大客户共有7家，公司与主要客户拥有5年及以上长期业务往来，具备长期合作基础。主要客户情况及合作背景如下：

序号	主要客户名称	成立时间	主营业务	合作背景
1	瑞鹄汽车模具股份有限公司	2002年	开发、设计、制造汽车模具、夹具、检具、车身焊接总成及白车身，汽车车身轻量化制造技术研发等。	泓鹄材料原为瑞鹄汽车模具股份有限公司子公司，双方于2011年开始业务合作，业务合作具备历史渊源。泓鹄材料控制权变动后，基

序号	主要客户名称	成立时间	主营业务	合作背景
				于良好的过往合作经历和自身较强的业务竞争力，双方仍保持良好的业务往来至今。
2	安徽江福科技有限公司	2004年	汽车车身开发、制造、销售；模具、检具、夹具的设计、制造、销售及维修保养服务。	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，双方于2012年开始合作。
3	瑞鹤浩博	2017年	模具研发、生产、维修、销售；汽车零部件制造等。	瑞鹤浩博为瑞鹤汽车模具股份有限公司子公司，双方于2017年开始业务合作，业务合作具有历史渊源。
4	上海赛科利汽车模具技术应用有限公司	2004年	设计、制作和生产汽车用模具及其应用产品等。	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，于2014年进入客户供应商体系并开始合作。
5	安徽千缘模具有限公司	2016年	模具、冲压件、自动化夹具、标准件、检具、焊装总成设计与研发、加工、制造、销售等。	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，双方于2019年开始合作。
6	柳州福臻车体实业有限公司	2007年	汽车覆盖件数模开发、模具及检具生产制造、汽车底盘冲压及焊接总成件生产制造及冲压业务。	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，双方于2013年正式合作。
7	重庆平伟汽车科技股份有限公司	2010年	开发、设计、制造、销售汽车车身冲压件模具、汽车内外饰件模具、电子电器模具；模具维修和模具零部件加工等。	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，双方于2016年正式合作。

注：主要客户成立时间及主营业务等情况系根据公开披露信息及访谈内容

3. 公司对奇瑞汽车销售占比整体提升的原因及合理性

(1) 公司报告期内对奇瑞汽车的销售占比提升，与奇瑞汽车销量及业绩大幅增长有关

报告期内，奇瑞汽车销量情况与我国汽车总成销量情况及我国乘用车总成销量情况对比如下：

单位：万辆

项目	2025年度		2024年度		2023年度		报告期年均复合增长率
	销量	同比	销量	同比	销量	同比	
我国汽车总体	3,440.0	9.4%	3,143.6	4.5%	3,009.4	12%	6.92%
我国乘用车总体	3,010.3	9.2%	2,756.30	5.8%	2,606.30	10.60%	7.47%
奇瑞汽车	280.64	7.8%	260.39	38.4%	188.1	52.60%	22.15%

注：数据来源于汽车工业协会公开披露的数据，奇瑞汽车官网公布的销量数据

根据中国汽车工业协会公布数据，2023年汽车销量为3,009.4万辆，同比

增长 12%；2024 年汽车销量为 3,143.6 万辆，同比增长 4.5%；2025 年，我国汽车销量为 3,440.0 万辆，同比增长 9.4%。

根据中国汽车工业协会公布数据，我国 2023 年乘用车销量为 2,606.3 万辆，同比增长 10.6%；2024 年乘用车销量为 2,756.3 万辆，同比增长 5.8%；2025 年，我国乘用车销量为 3,010.3 万辆，同比增长 9.2%。

根据奇瑞汽车官网，2023 年，汽车销量为 188.1 万辆，销量同比增长 52.6%；2024 年，奇瑞汽车销量为 260.39 万辆，销量同比增长 38.4%；2025 年，汽车销量为 280.64 万辆，同比增长 7.8%。

奇瑞汽车作为我国前十大汽车企业集团，2023 年至 2025 年，奇瑞汽车年均复合增长率高达 22.15%，远高于我国汽车整体销量增长速度。公司作为奇瑞汽车的一级供应商，受益于奇瑞汽车业绩的快速增长，公司向奇瑞汽车的销售金额也大幅提升，因此公司对奇瑞汽车的收入集中度逐步提高。

(2) 公司对奇瑞汽车的定点项目及业务品类均有所提升

公司凭借在汽车零部件行业多年的沉淀，从优势产品仪表板横梁总成成为基点，逐渐拓展其他车身件业务，并获取了奇瑞汽车大量车身件的定点项目，如前地板总成、前纵梁轮罩总成、后防撞梁总成、前后纵梁总成等，供应的车身零部件超千种。报告期，公司向奇瑞汽车销售车身件的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	同比	金额	同比	金额
车身件	198,252.38	33.65%	148,338.31	102.43%	73,277.90

报告期各期，公司向奇瑞汽车销售车身件收入金额分别为 73,277.90 万元、148,338.31 万元以及 198,252.38 万元，车身件收入处于快速增长趋势。

此外，公司不断取得奇瑞汽车新车型的定点项目，奇瑞汽车不同车型收入均处于稳固提升的态势。报告期，公司向奇瑞汽车主要车型的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
奇瑞-瑞虎系列	57,812.09	35,124.12	29,562.13
奇瑞-探索系列	46,617.92	24,908.75	9,294.85
奇瑞-捷途系列	28,015.51	33,282.65	28,274.38

奇瑞-艾瑞泽系列	11,888.46	13,478.43	12,212.52
奇瑞-欧萌达系列	9,873.68	8,905.96	6,459.92
奇瑞-星途系列	12,139.95	14,639.49	8,430.67
奇瑞-iCAR 系列	4,781.77	10,088.02	-
奇瑞-智界系列	12,817.10	6,140.11	-
合计	183,946.49	146,567.53	94,234.47

注 1：上表统计仅为该款车型专用件的收入，不含与其他车型通用的零部件产生的收入

注 2：上表仅统计公司直接向奇瑞汽车销售，并应用于奇瑞终端车型的产品收入；不包括通过奇瑞汽车的其他零部件供应商销售，并最终应用于奇瑞终端车型的产品收入

公司的主营业务为汽车零部件和工装装备的设计、研发、生产和销售，公司保持着较为先进的技术水平，并不断拓展业务品类和服务水平，完全具备为奇瑞汽车提供优质服务的能力；同时，公司与奇瑞汽车的主要生产经营地均位于安徽省芜湖市，公司为奇瑞汽车配套供应汽车零部件，满足奇瑞汽车产品成本控制最优化的需求，并大幅节约沟通成本及运输成本，因此随着奇瑞汽车的业绩不断提升，公司对其销售收入也有所提升，综合使得公司对奇瑞汽车的销售占比整体提升。

(二) 说明公司与主要客户的合作历史、获取业务的模式、定价模式、合同有效期限等情况，是否已建立长期稳定的合作关系。

1. 与主要客户的合作历史

汽车零部件的产品性能和产品质量直接影响汽车整车的质量、安全和可靠性，因此汽车整车生产企业对其供应商的选择具有较为严格的认证机制。除通过 IATF16949：2016 质量管理体系认证外，汽车零部件企业需要通过汽车整车生产企业的技术研发能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况等多方面的综合考察，合格后进入合格供应商名录。由于汽车整车生产企业对其供应商的审核认证周期较长且前期需投入大量的资源和精力，所以汽车零部件企业一旦通过审核认证并成为合格供应商，将与汽车整车生产企业形成较为稳固的合作关系。

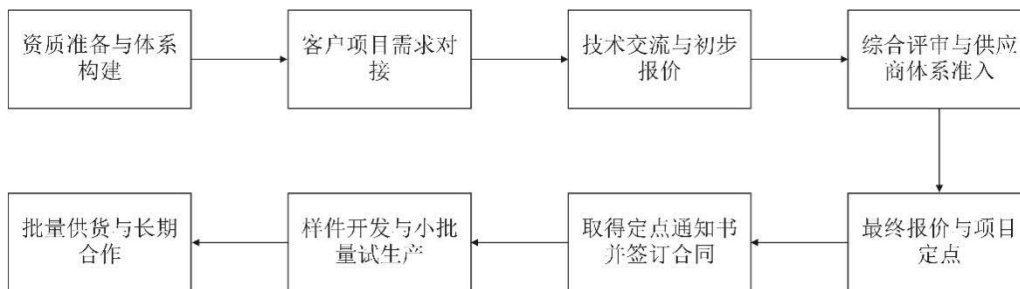
报告期各期，公司与主要客户均拥有 5 年及以上长期业务往来，具体情况如下：

序号	客户名称	起始合作年份
1	奇瑞汽车	2007 年
2	瑞鹤模具	2011 年
3	吉利集团	2018 年
4	比亚迪	2019 年
5	零跑汽车	2016 年

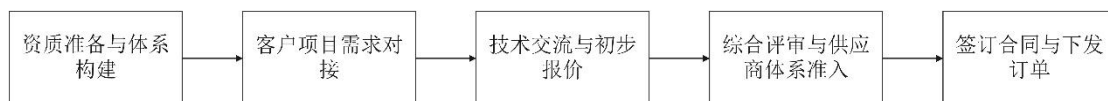
2. 获取业务的模式

公司获取客户业务的模式以技术适配为前提、资质合规为基础、标准化流程为支撑，基本围绕需求对接、技术交流、供应商体系准入及签订合同等阶段获取业务。其中公司汽车零部件业务在进入客户供应商体系后，会通过项目定点、样件开发、小批量试生产与批量供货等环节开展具体业务合作。细分业务获取模式流程图大致如下：

(1) 汽车零部件业务获取模式



(2) 模具铸件类业务获取模式



以公司汽车零部件业务为例：公司通过前期体系认证、技术能力储备及业绩积累充分提升自身能力，满足客户基本要求，并通过需求对接以及技术交流深化与客户的关系，为后续进入客户的合格供应商体系作基础。

公司进入下游客户的合格供应商名录的程序大致相同，具体流程如下：

1) 商务沟通与资质审查。提报供应商准入材料、编写客户需要的公司基本信息，例如：公司地址、设备、人员、配套、产品、体系认证情况等。审核完毕后客户组织现场验厂；

2) 准入体系审核。客户确认资质认证合格后会安排技术、质量、采购等人员对公司生产工厂进行审核考察，验厂主要是对公司的开发能力、生产能力、生

产环境、职业健康及员工保护等方面进行查验，包括文件类资料的审核以及现场查看等，审核结束后客户在一定的工作日内提报审核报告，公司需要根据客户审核情况进行改进，直至符合要求。

通过客户技术、质量、采购等部门上述综合评审后，公司将进入客户供应商体系，并取得客户提供的供应商代码。待取得定点通知书后签署相关合同，并按照客户后续节点进行样件开发、小批量交付及批量生产等。

由于汽车整车生产及零部件企业对其供应商的审核认证周期较长且前期需投入大量的资源和精力，所以企业一旦通过审核认证并成为合格供应商，将与其形成较为稳固的合作关系。

3. 产品定价模式

公司产品的定价原则为成本加成的定价策略：基于成本，结合市场行情确定销售价格。公司产品成本包括开发设计费、原材料、人工、加工费、设备折旧、包装运输费等。

其中，汽车零部件系以材料费为基础，结合加工费、包装费、物流费、产品开发费等形成产品销售成本模型，报价并参与客户竞争性谈判，得到最终产品销售价格。公司向各主机厂报价，系通过邮件或主机厂报价系统等方式，经过报价竞标。如中标，主机厂会释放定点通知书，通知项目已定点。

4. 与主要客户签署的合同有效期限

报告期各期，公司与奇瑞汽车、吉利集团、比亚迪等前五大客户(同一控制下合并口径)签署了无固定期限或自动续期的长期框架协议/长期合同，与零跑汽车已签署定期合同并正在履行中。公司与前五大客户具备长期合作基础，已建立长期稳定的合作关系。具体情况如下：

序号	客户名称	合同有效期限
1	奇瑞汽车	长期有效(协议有效期3年，自动续期，期限延长不受次数限制)
2	瑞鹤模具	长期有效(协议有效期1年，自动续期，期限延长不受次数限制)
3	吉利集团	长期有效
4	比亚迪	无固定期限，长期有效
5	零跑汽车	协议有效期3年，正常履行中
6	合众汽车	长期有效(协议有效期3年，自动续期，期限延长不受次数限制)
7	振宜汽车	长期有效(协议有效期3年，自动续期，期限延长不受次数限制)

(三) 结合奇瑞汽车及其他整车制造企业同类产品供应商数量，供应商认证周期及更换成本，合同的主要条款，向公司竞争对手采购情况、竞争格局等，说明公司是否为主要客户的独家供应商，在主要客户供应商体系中的地位和竞争优势，是否存在被替代风险，应对客户集中度较高的措施及有效性，充分揭示公司单一客户依赖及产品结构等风险。

1. 公司已与主要客户建立密切合作关系，并在供应商体系中占据重要地位，业务合作具有长期稳定性

(1) 汽车零部件行业竞争格局及公司主要主机厂客户供应体系情况

随着汽车市场的竞争日益激烈、新车型的开发周期不断缩短，加之汽车整车生产企业对成本管控日益重视，对于汽车零部件企业的快速开发能力、技术创新能力和迭代升级能力提出了更高要求。我国汽车零部件产业目前处于发展阶段，竞争主体众多，行业集中度较低。

报告期内，公司业务规模稳步增长，产品的终端客户已覆盖众多车企品牌，公司通过优质的产品质量、及时的服务响应、较高的性价比优势以及较强的技术研发能力，已与奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车等我国汽车整车生产企业建立较为紧密的合作关系，已进入奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团等主要汽车企业集团的供应链体系，参与配套零部件开发。公司主要主机厂客户供应体系情况如下：

客户名称	公司主要供应产品	竞争格局	
		2025年向公司采购比例	2025年向公司竞争对手采购比例
奇瑞股份	车身冲焊件	约 30%	约 70%
	安全气囊	约 12%	约 88%
比亚迪	仪表板横梁总成	约 35%	约 65%
吉利集团	车身冲焊件	不足 2%	约 98%
	仪表板横梁总成	约 20%	约 80%
零跑汽车	车身冲焊件	约 2%	约 98%
	仪表板横梁总成	约 20%	约 80%
	方向盘	约 4%	约 96%

注：上表中的“向公司采购比例”及“向公司竞争对手采购情况”相关数据系根据客户访谈中客户预计的份额情况并结合客户出具的说明文件

上表中涉及的公司主要产品对应的主机厂同类产品主要供应商数量约为3-10家左右，因此，公司非主要客户的独家供应商。目前，公司已与国内前十大主机厂(集团)中的六家建立了业务合作关系，并在主要客户的细分产品领域占据一定地位：

1) 车身件

目前，中国汽车冲焊件行业整体呈现相对分散化特征。凭借长期以来在生产运营中的持续投入与积累，公司在业务规模扩张等方面形成了一定的优势。根据统计数据，2025年奇瑞股份向公司采购车身冲焊件比例约为30%，比亚迪向公司采购仪表板横梁总成比例约为35%，吉利集团向公司采购仪表板横梁总成比例约为20%，零跑汽车向公司采购仪表板横梁总成比例约为20%。公司已在主要客户的细分产品领域占据一定份额。

2) 被动安全件

当前国内汽车被动安全件市场中，头部企业凭借技术壁垒、供应链优势及品牌沉淀占据主要地位。根据均胜电子在香港联交所网站刊登发布H股招股说明书中的统计数据，2024年国内被动安全件市场前三企业市场份额占比高达84.5%，其中外资龙头奥托立夫以40.7%的市场份额稳居第一，本土龙头均胜电子以26.1%的市场份额位居第二，采埃孚占据17.6%的市场份额，排名第三。此外，松原安全、锦恒汽车安全、泓毅股份等其他本土企业合计占有剩余约15%的国内市场空间。2025年公司汽车被动安全件国内市场占有率约为1.14%，已在国内剩余市场空间中占据一定的地位。伴随业务进一步发展及客户深入拓展，公司被动安全件业务市场地位有望进一步提升。

综上所述，公司已与头部整车厂建立良好的长期合作，并在奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车等客户部分细分产品领域占据主要地位，且报告期内公司对主要客户营业收入处于平稳增长态势。未来伴随产能的进一步释放，公司汽车零部件产品销售规模及份额具有较大提升空间。

(2) 公司与整车制造客户签订的合同条款情况

公司与主要整车制造客户均拥有5年及以上长期业务往来，具备长期合作基础。合同的主要条款等情况如下：

主要客户	合同涉及主要条款	合同有效期限
------	----------	--------

主要客户	合同涉及主要条款	合同有效期限
奇瑞汽车	对采购订单、技术要求及更改、供货与检验、货款支付、包装搬运及周转、产品质量、索赔和担保等采购条款；保密、知识产权、环境与安全管理、违约责任、争议解决等一般条款作相关约定	协议有效期3年，自动续期，期限延长不受次数限制
比亚迪	约定产品及价格、技术保证、质量要求及责任、交货要求及责任、结算与货款支付、保密、知识产权与模具权属、安全与环境管理、违约责任与协议解除等相关条款	无固定期限，长期有效
吉利集团	约定采购订单的履行与变更、供货与交付、包装与运输、结算方式、质量标准与要求、质量保证、知识产权及保密、索赔及违约责任、争议的解决等条款	长期有效
零跑汽车	约定质量保证、安全与环境管理、订单及交付、付款、包装及运输、验收、质量索赔、产品责任、知识产权、保密、违约、适用法律及争议解决等相关条款	协议有效期3年

2. 汽车零部件行业存在较高的整车生产企业认证壁垒和市场进入壁垒，更换供应商成本较高

汽车零部件的产品性能和产品质量直接影响汽车整车的质量、安全和可靠性，因此汽车整车生产企业对于供应商的选择具有较为严格的认证机制。除通过质量管理体系认证外，汽车零部件企业需要通过汽车整车生产企业的技术研发能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况等多方面的综合考察，合格后进入其合格供应商名录。公司主要整车制造客户认证流程及周期情况如下：

主要客户	认证流程及周期
奇瑞汽车	技术交流、资质考察、现场审核、整改复核、体系通过；1年以上
比亚迪	资质考察、现场审核、整改复核、体系通过；1年以上
吉利集团	资质考察、现场审核、整改复核、体系通过；1年以上
零跑汽车	资质考察、现场审核、整改复核、体系通过；1年以上

由上表可知，公司主要整车制造客户认证周期均为1年以上，整体审核认证周期较长。此外，汽车整车生产企业对其供应商的前期审核认证需投入大量的资源和精力。因此汽车零部件企业一旦通过审核认证并成为合格供应商，将与汽车整车生产企业形成较为稳固的合作关系，不会随意被更换。相关业务获取模式及客户供应商体系进入流程详见本说明“三(二)2. 获取业务的模式”。

综上所述，汽车零部件行业存在较高的汽车整车生产企业认证壁垒和市场进入壁垒，行业内整车企业更换供应商成本较高，一旦双方达成较为稳固的合作关系，供应商不会随意被更换。

3. 多优势筑基下游整车客户合作关系，有效提升产品市场竞争力

相较其他同类供应商，公司具备显著竞争优势。公司同行业可比上市公司包括多利科技、华达科技、常青股份、长华集团，拥有更强的资本实力。与同行业可比上市公司相比，公司经营规模相对略小，后续公司需要在业务投资、产能提升、持续研发投入、吸引优秀人才等方面加大力度。未来，公司将在现有业务的基础上，将智能化、轻量化、模块化、主被动安全融合和新能源等行业发展趋势作为公司重点战略发展方向，以期达到整车厂对于零部件产品的硬件能力和制造水平的要求。

综上所述，公司已与主要客户建立密切合作关系，并在供应商体系中占据重要地位，业务合作具有长期稳定性；汽车零部件行业存在较高的整车生产企业认证和市场进入壁垒，认证周期较长且更换供应商成本较高；公司具备多重竞争优势，在当前激烈竞争环境中的汽车零部件行业脱颖而出。因此公司被替代的风险较低。

4. 应对客户集中度较高的措施及有效性

汽车产业具有技术要求较高、产业关联度较强、规模效应明显等特点。汽车行业内大部分汽车零部件企业围绕重点整车生产企业或一级供应商开展业务，因此，上游汽车零部件企业呈现客户集中度相对较高的特点。为有效应对客户集中度，公司积极进行产品技术革新，扩大产能并持续开拓新客户。

(1) 积极进行产品技术革新，紧跟行业趋势

公司及下属公司以自主正向开发为主要研发模式，具有完整的研发机构、成熟的研发团队、齐全的设计验证、完善的技术和产品开发流程，在新产品、新技术、新材料、新工艺等方面具备自主研发能力。公司在现有业务的基础上，以智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等汽车零部件行业需求为目标，开展针对性研发，持续加大在新材料、新产品、新工艺、新技术等方面的研发投入，并增强公司核心竞争力，以进一步拓展业务合作机会。

(2) 持续挖掘并开拓新客户

公司不断巩固与深化与现有集团大客户的战略合作，同时深刻把握全球新能源汽车快速发展的机遇，主动响应汽车电动化及新能源汽车领域的发展趋势，积极开拓新客户。2020年，公司汽车被动安全件业务进入宇通客车体系；2021年，

公司汽车被动安全件业务进入中通客车体系；2022年，公司冲焊件业务进入长安汽车体系；2023年，公司冲焊件业务进入长安马自达汽车体系；2024年，公司被动安全件业务进入中国重汽、北京汽车、长安跨越、多拉新能源汽车体系；2025年，公司冲焊件业务进入上汽集团及北汽集团体系，被动安全件业务进入赛力斯集团、浙江远程新能源商用车集团有限公司体系。随着公司与存量客户合作黏性的逐步增强，叠加新客户拓展进程的持续推进，公司汽车零部件业务的销售规模预计将实现稳步增长，客户集中度有望进一步优化。

(3) 布局生产基地并实施募投项目，进一步扩大产能，满足客户需求

除安徽省芜湖市之外，公司已在安徽省安庆市、淮南市，湖南省湘潭市，浙江省湖州市、金华市，山东省济南市、青岛市，辽宁省大连市，陕西省西安市，江西省抚州市，内蒙古自治区鄂尔多斯市等城市设立多个生产基地、经营网点，以满足客户需求。伴随生产基地和募投项目产能的逐步释放，公司下游客户业务合作有望进一步拓展。

综上所述，公司持续开拓新客户，同时深化产品技术革新，伴随未来募投项目的逐步投产，公司客户集中度较高的情况有望进一步改善，公司应对客户集中度较高的措施具备有效性。

公司已在《招股说明书》之“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“(一)客户集中度较高及单一客户重大依赖的风险”以及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(五)客户集中度较高及单一客户重大依赖的风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“报告期内，公司向前五名客户销售收入占当期营业收入的比例分别为76.47%、83.05%和83.66%，其中，向奇瑞汽车的销售收入占当期营业收入的比例分别为57.44%、66.71%和66.25%。公司客户集中度相对较高，特别是向关联方奇瑞汽车的销售占比较高。尽管公司主要客户以上市公司或大型汽车企业集团为主，且公司与主要客户建立了长期、稳定的战略合作关系，但若未来公司与主要客户(特别是奇瑞汽车)的合作关系发生不利变化、公司产品的技术要求无法满足客户需求、公司的主要客户出现战略方向或布局规划调整、经营业绩波动、订单大量转移等情况，将对公司的业绩产生不利影响。”

(四) 结合公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价

机制、成本构成等方面的差异，说明收入利润变动趋势与同行业可比公司存在差异、客户集中度较高的原因及合理性

1. 公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的差异

公司与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的对比情况如下：

公司名称	主要客户类型	客户结构	应用领域	产品类型	定价机制	成本构成
多利科技	汽车整车厂商、汽车零部件供应商	主要客户包括特斯拉、零跑汽车、蔚来汽车、理想汽车、比亚迪、江淮汽车、上汽集团、上汽大众、上汽通用、新朋股份、上海同舟等；2023年至2024年前5大客户销售收入占比分别为81.99%、81.55%。	汽车	汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件	采用成本加成方式报价	(1)2024年度：直接材料83.62%、制造费用12.78%、直接人工2.21%、运输费用1.23%； (2)2023年度：直接材料83.04%、制造费用13.38%、直接人工2.32%、运输费用1.16%。
华达科技	汽车整车厂商	主要客户包括东风本田、广汽本田、一汽大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽通用、特斯拉、上汽大众等；2023年至2024年前5大客户销售收入占比分别为38.29%、40.13%。	汽车	乘用车车身零部件、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体	招投标定价，根据研发难易程度计算产品设计、模具开发、产品试制、检测验收及批量生产等各环节成本，然后综合考虑配套汽车预期销量、市场定位（高、中、低档）、客户重要性及产品重要性等因素，在成本基础上加适当利润确定投标价格或者价格区间	(1)2024年度：原材料76.48%、制造费18.20%、人工费5.32%； (2)2023年度：原材料77.19%、制造费17.56%、人工费5.25%。
常青股份	汽车整车厂商	主要客户包括奇瑞汽车、比亚迪、江淮汽车、福田戴姆勒、中国重汽、陕西重汽等；2023	汽车	汽车冲压及焊接零部件	成本+合理利润定价	(1)2024年度：车身体件成本75.33%、底盘件成本24.15%，其他0.52%； (2)2023年度：车身体件成本75.12%、底盘件成本

公司名称	主要客户类型	客户结构	应用领域	产品类型	定价机制	成本构成
		年至 2024 年前 5 大客户销售收入占比分别 63.14%、59.79%。				24.38%，其他 0.49%
长华集团	汽车整车厂商、汽车零部件供应商	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽通用、长安福特、东风本田、广汽本田、广汽丰田等；2023 年至 2024 年前 5 大客户销售收入占比分别 66.94%、62.24%	汽车	紧固件、折弯件、螺母板、冲焊件、冲铝件、铸铝件、碳陶刹车系统结构件等金属部件	根据产品的成本，结合客户预期、竞争对手价格等商务因素，采取成本加成的方式确定产品价格	(1)2024 年度：直接材料 65.88%、制造费用 22.94%、直接人工 6.17%、外协加工费 5.01%； (2)2023 年度：直接材料 65.12%、制造费用 22.66%、直接人工 6.94%、外协加工费 5.28%。
泓毅股份	汽车整车厂、汽车零部件供应商	主要客户包括奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车、瑞鹤模具、安庆新能源等；报告期各期前 5 大客户销售收入占比分别 76.47%、83.05%、83.66%。	汽车	汽车冲焊件、汽车被动安全件、汽车模具铸件	结合产品成本及市场行情等确定价格	(1)2025 年：直接材料 82.17%、直接人工 5.22%、制造费用 10.94%、委外加工费 1.66%； (2)2024 年度：直接材料 81.93%、制造费用 10.48%、直接人工 5.27%、委外加工费 2.32%； (3)2023 年度：直接材料 80.04%、制造费用 11.80%、直接人工 6.63%、委外加工费 1.53%。

注：同行业公司信息来源于各公司公开披露文件

(1) 多利科技

公司与多利科技同属于汽车零部件行业，在客户类型、应用领域、定价机制及成本构成方面不存在明显的差异。相较公司，多利科技的主要客户波动较大，导致主要客户群体更为广泛，部分客户与公司重合。在客户集中度方面，多利科技与公司相当。多利科技主要产品包括汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件，而公司的主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件及汽车模具铸件，两者在产品类型方面部分重合，但存在一定的差异。

(2) 华达科技

华达科技的主要客户群体均为汽车整车厂商，主要客户群体较为稳定，包括东风本田、广汽本田、一汽大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽通用、特斯拉、上汽大众等客户，客户群体与公司主要客户有显著差异。华达科技的乘用车车身

零部件及其模具与公司冲焊件业务类似，华达科技新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体业务，不属于公司生产经营范围，产品类型存在一定差异。在成本构成方面，与公司相比，华达科技的原材料成本占比较低，制造费用及外协加工费占比较高，直接人工占比相当。

(3) 常青股份

常青股份主要客户均为汽车整车厂商，与公司存在一定差异；常青股份主要客户包括奇瑞汽车、比亚迪、江淮汽车、福田戴姆勒、中国重汽、陕西重汽等，与公司主要客户范围存在一定重合；常青股份产品类型为汽车冲压及焊接零部件，而公司主要产品除汽车冲焊件外，还包括汽车安全件及模具铸件业务；常青股份汽车零部件业务成本构成包括材料、工资、燃料动力、运输装卸费、制造费用，但未进一步披露其各部分占比情况，无法进行同维度比较。其分产品成本构成方面，常青股份以车身件成本为主。

(4) 长华集团

长华集团的主要产品包括紧固件、折弯件、螺母板、冲焊件、冲铝件、铸铝件、碳陶刹车系统结构件等金属部件，产品范围较为广泛，主要产品中冲焊件与公司汽车冲焊件业务相同；主要客户为一汽大众、上汽大众、上汽通用、长安福特、东风本田、广汽本田、广汽丰田等，与公司主要客户有明显差异。长华集团的客户集中度相比公司较低；定价机制与公司相似；成本构成方面，长华集团的原材料成本占比低于公司，制造费及人工费占比偏高。

2. 收入利润变动趋势与同行业可比公司的对比情况

主营业务收入(万元)					
公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
多利科技	-	-	341,897.85	-7.44%	369,361.44
华达科技	-	-	474,454.14	-7.14%	510,935.98
常青股份	-	-	281,656.71	2.66%	274,350.29
长华集团	-	-	212,775.37	-8.52%	232,585.27
泓毅股份	347,008.41	22.53%	283,213.37	60.68%	176,254.35
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润(万元)					
公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度

	金额	变动率	金额	变动率	金额
多利科技	-	-	39,625.01	-16.92%	47,696.67
华达科技	-	-	20,056.32	-4.61%	21,025.14
常青股份	-	-	6,450.96	-40.57%	10,854.38
长华集团	-	-	10,091.89	3.37%	9,763.01
泓毅股份	28,558.93	23.60%	23,105.09	99.21%	11,598.13

报告期内，公司的主营业务收入及净利润的变动幅度均显著高于同行业可比公司，主要原因系公司的收入更集中于快速增长的整车企业，客户业绩增幅显著高于行业水平。

报告期内，公司的主要客户包括奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车等汽车整车厂，由下表可见，上述客户近三年汽车销量年均复合增长率分别达到22.15%、23.36%、35.45%和103.43%，明显高于行业整体销量增幅水平(6.92%)，因此公司的业绩增长情况符合行业趋势及下游客户特征。

单位：万辆

项目	2025年度		2024年度		2023年度		报告期年均复合增长率
	销量	同比	销量	同比	销量	同比	
我国汽车总体	3,440	9.4%	3,143.6	4.5%	3,009.4	12%	6.92%
我国乘用车总体	3,010.3	9.2%	2,756.3	5.8%	2,606.3	10.6%	7.47%
奇瑞汽车	280.64	7.8%	260.39	38.4%	188.1	52.6%	22.15%
比亚迪	460.24	7.73%	427.21	41.26%	302.44	61.86%	23.36%
吉利集团	302.46	39%	217.66	32%	168.7	18%	35.45%
零跑汽车	59.66	103.1%	29.37	103.8%	14.42	29.7%	103.43%

注：数据来源于汽车工业协会公开披露的数据，各汽车整车厂对外公开的官方新闻、年度报告、产销数据等

此外，由前述分析，公司的客户集中度与产品类型与多利科技、华达科技及长华集团均存在较大的差异，公司的业绩变动情况与可比公司存在一定差异。可比公司中，常青股份虽与公司同处于安徽地区，且业务及客户均有一定程度重叠，但常青股份的客户及基地分布较为分散，且其安徽地区主要围绕江淮汽车进行业务布局，而公司的核心客户为奇瑞汽车，因此公司与常青股份的业绩变动情况也存在不一致的情形。

3. 公司客户集中度较高的原因及合理性

公司下游客户以汽车整车生产企业、汽车零部件企业为主，公司客户集中度

较高符合汽车零部件制造企业行业特性。

根据中国汽车工业协会数据，2023年，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为2,571.5万辆，同比增长9.9%，占汽车销售总量的85.4%；2024年，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为2,670.4万辆，同比增长3.8%，占汽车销售总量的84.9%；2025年，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为3,174.1万辆，占汽车销售总量的92.3%。

汽车产业具有技术要求较高、产业关联度较强、规模效应明显等特点。汽车行业内部大部分汽车零部件企业均围绕重点整车生产企业或一级供应商开展业务，因此，上游汽车零部件企业均呈现客户集中度相对较高的特点。

报告期内，公司前五大客户销售金额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2025年度	2024年度	2023年度
多利科技	-	81.55%	81.99%
华达科技	-	40.13%	38.29%
常青股份	-	59.79%	63.14%
长华集团	-	62.24%	66.94%
可比公司平均值	-	60.93%	62.59%
泓毅股份	83.66%	83.05%	76.47%

注：同行业公司信息来源于各公司公开披露文件

报告期内，同行业可比上市公司向前五大客户销售占比的平均值为62.59%、60.93%，客户集中较高属于行业共有特点。报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为76.47%、83.05%和83.66%。公司客户集中度与同行业可比上市公司之间不存在重大差异，符合汽车零部件制造企业行业特性，与行业经营特点一致。

此外，公司客户集中度情况与同处于安徽省芜湖市的汽车零部件公司情况相似。

安徽大昌科技股份有限公司与泓毅股份同样位于安徽省芜湖市，大昌科技主要从事冲压和焊接汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售，与泓毅股份同属“C3670汽车零部件及配件制造”的行业分类。根据大昌科技招股说明书，其主要客户为国内知名主机厂和汽车零部件供应商，2023年度和2024年度，大昌科技向前五大客户销售占主营业务比例分别为88.90%和87.33%。其中，奇瑞

汽车为大昌科技第一大客户，占主营业务比例分别为 56.95%和 59.05%。

根据杰锋动力公开披露文件，杰锋动力主要从事汽车排气系统及动力系统零部件的研发、设计、生产和销售，且与公司同处于安徽省芜湖市。报告期各期，杰锋动力前五名客户销售金额占营业收入的比例分别 94.85%、96.26%和 94.74%，其中向奇瑞汽车的销售收入占营业收入的比例分别为 71.65%、71.83%及 65.80%。

综上所述，公司客户集中度与同行业可比公司之间不存在重大差异，符合汽车零部件制造企业行业特性，具有合理性。

(五) 结合主要车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产(如有)时间、周期，年降政策、调价周期及实际调价情况等，说明销售价格变动情况及与市场价格变动的匹配性

1. 车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产(如有)时间、周期

报告期内，公司各期前五大客户单期收入超 5,000 万元的主机厂车型共计 26 个，均保持持续正常生产。主要车型对应同步开发、定点、量产时间与需求的具体情况如下：

客户	主要车型	主要产品	同步开发时间	项目定点时间	量产时间	生产状态	产品周期
奇瑞汽车	瑞虎 7	冲焊件	2014 年 12 月 2019 年 2 月 2024 年 1 月	2015 年 1 月 2019 年 2 月 2024 年 1 月	2016 年 6 月 2019 年 10 月 2024 年 9 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 3X	冲焊件	2015 年 8 月 2019 年 7 月 2022 年 2 月	2015 年 9 月 2019 年 7 月 2022 年 2 月	2016 年 8 月 2020 年 8 月 2023 年 1 月	正常生产中	5 年
		被动安全件	2015 年 8 月 2019 年 7 月 2022 年 2 月	2015 年 9 月 2019 年 7 月 2022 年 2 月	2016 年 8 月 2020 年 6 月 2023 年 1 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 5X	冲焊件	2015 年 9 月 2020 年 1 月 2022 年 10 月	2015 年 10 月 2020 年 1 月 2022 年 10 月	2018 年 9 月 2021 年 6 月 2023 年 5 月	正常生产中	5 年
		被动安全件	2019 年 1 月	2020 年 1 月	2021 年 6 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 8	冲焊件	2016 年 10 月 2023 年 11 月	2016 年 10 月 2023 年 11 月	2018 年 6 月 2024 年 8 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 8PLUS	冲焊件	2020 年 4 月 2022 年 8 月	2020 年 4 月 2022 年 8 月	2020 年 8 月 2023 年 3 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 8L	冲焊件	2023 年 3 月	2023 年 3 月	2024 年 5 月	正常生产中	5 年
	瑞虎 9	冲焊件	2022 年 2 月	2022 年 2 月	2023 年 5 月	正常生产中	5 年
	捷途 X70	被动安全件	2017 年 1 月 2022 年 2 月	2017 年 4 月 2022 年 2 月	2018 年 8 月 2022 年 11 月	正常生产中	5 年
	捷途 X70PLUS	被动安全件	2020 年 3 月 2024 年 1 月	2020 年 3 月 2024 年 1 月	2020 年 12 月 2024 年 11 月	正常生产中	5 年

客户	主要车型	主要产品	同步开发时间	项目定点时间	量产时间	生产状态	产品周期
		冲焊件	2020年3月	2020年3月	2020年11月	客户转产至开封	-
	捷途大圣	冲焊件	2022年2月 2023年11月	2022年4月 2023年11月	2022年12月 2024年12月	正常生产中	5年
	欧萌达5	冲焊件	2021年4月	2021年5月	2022年3月	正常生产中	5年
	艾瑞泽8	冲焊件	2021年8月	2021年9月	2023年11月	正常生产中	6年
	星途瑶光	冲焊件	2022年4月	2022年7月	2023年2月	正常生产中	6年
	星途瑶光 C-DM	冲焊件	2022年4月	2022年7月	2024年1月	正常生产中 (星途瑶光改款混动车型)	5年
	探索06	冲焊件	2022年5月	2022年6月	2023年5月	正常生产中	5年
	风云A8	冲焊件	2021年8月	2021年9月	2023年11月	正常生产中	5年
	风云T9	冲焊件	2023年3月	2023年3月	2024年5月	正常生产中	5年
	风云T10	冲焊件	2024年1月	2024年1月	2024年3月	正常生产中	5年
	iCAR03	冲焊件	2023年2月	2023年3月	2023年11月	正常生产中	6年
		被动安全件	2023年2月	2023年3月	2023年11月	正常生产中	6年
	智界R7	冲焊件	2022年10月	2022年11月	2024年12月	正常生产中	6年
	JAEC005	冲焊件	2023年12月	2024年1月	2024年12月	正常生产中	5年
比亚迪	海豚	冲焊件	2020年9月 2024年5月	2020年10月 2024年5月	2021年6月 2025年3月	正常生产中	5年
	海鸥	冲焊件	2021年6月 2024年1月 2024年4月	2021年7月 2024年1月 2024年4月	2023年7月 2024年8月 2025年2月	正常生产中	5年
	元	冲焊件	2022年9月 2022年10月 2024年5月	2022年9月 2022年10月 2024年5月	2022年11月 2023年12月 2025年8月	正常生产中	5年
	星愿	冲焊件	2023年10月	2023年11月	2024年7月	正常生产中	5年
零跑汽车	C11	冲焊件	2019年8月 2023年11月 2024年12月	2019年9月 2023年11月 2024年12月	2021年8月 2024年4月 2025年9月	正常生产中	5年

注：公司对于单个车型供应的零部件数量较多，量产时间以公司向该款车型供应的主要零部件获得主机厂量产批准程序(PPAP)的时间进行列示

截至2025年12月31日，公司已取得定点但尚未投产的项目共28项，全生命周期销售额预计合计超27亿元。综上所述，公司在手订单规模可观，对未来业务发展具有良好支撑，业务具有可持续性。

2. 年降政策、调价周期及实际调价情况

年降政策在汽车行业属于行业惯例。由于汽车行业属于充分市场竞争行业，一款新车型上市后，往往面临着众多竞品车型的外部竞争压力，从而使得汽车厂

商可能实施降价策略以应对市场变化和挑战。而新品零部件在未量产前，因需要覆盖前期开发投入，通常定价较高，待产品量产形成规模效应后，主机厂出于成本控制的考虑，会要求上游供应商进行降价。

一般来说，发行的主要客户会结合相关车型的市场竞争情况、原材料的行情、双方的合作关系、零部件特性等制定每年的降本目标。而公司需结合当年产品的材料及加工等成本综合考虑后，就降价幅度、执行时间与客户进行商务谈判。正常年降谈判为一年一次，根据部分客户的降本需求，可能将降价周期缩短为半年。根据最终的协商情况，双方将重新签署价格协议，约定零部件价格及价格有效期。公司在价格有效期内的供货，均以协议中的约定价格执行货款结算。

报告期内，公司与主要客户之间的年降政策列示如下：

主要客户	年降政策	降价周期	执行情况
奇瑞汽车	存在协商年降	半年/一年	按重新签署的价格协议结算货款
比亚迪	存在协商年降	半年/一年	按重新签署的价格协议结算货款
零跑汽车	存在协商年降	半年/一年	按重新签署的价格协议结算货款
吉利集团	存在协商年降	半年/一年	按重新签署的价格协议结算货款
越南 VinFast	存在协商年降	一年	按重新签署的价格协议结算货款
振宜汽车	存在协商年降	半年/一年	按重新签署的价格协议结算货款

除年降外，公司部分汽车零部件产品执行“原材料价格联动机制”。在原材料价格联动调整模式下，产品价格定期根据钢材厂公布的原材料价格波动情况，上调或下降产品价格。

3. 销售价格变动情况及与市场价格变动的匹配性说明

由于公司所生产的汽车零部件产品属于高度定制化产品，受产品材质、重量、工艺、模具等因素影响较大，因此不存在可供对比分析的外部市场价格。基于汽车行业年降的特征，汽车零部件产品在其生命周期内，往往呈现出前高后低的特点。报告期内，公司主要零部件的销售价格情况如下表所示：

单位：元/件				
产品编号	产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
*	*	117.44	116.08	118.76
*	*	183.26	185.68	-
*	*	156.73	125.51	127.14
*	*	146.35	121.42	135.11

产品编号	产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
*	*	124.11	122.17	122.84
*	*	209.19	227.77	240.74
*	*	209.37	219.51	240.98
*	*	23.79	28.00	29.01
*	*	121.48	140.73	142.48
*	*	192.11	210.01	231.11
*	*	187.36	202.88	223.90
*	*	109.84	121.48	142.67
*	*	131.21	166.65	-
*	*	327.19	361.53	381.43
*	*	137.44	141.70	136.93

注：公司主要零部件为报告期合计收入排名前十五的零部件号

整体上而言，公司零部件销售价格呈现下降的趋势，符合下游客户定期降价的行业情况。部分零部件出现价格上涨的情形，主要原因是零部件的配送地点发生变化导致产品售价有所调整。

4. 公司在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在业绩下滑风险，并充分揭示相关风险

根据汽车行业惯例，下游整车厂商根据短期内各车型预计销量和备货安排，向供应商提供 2-3 个月的需求预测，并提供 3-5 天的日需求计划。在项目进入量产阶段后，公司根据客户提供的短期需求预测及日需求计划，制定生产计划，依照未来 3 个月内的需求预测来测算在手订单金额。报告期各期末，公司在手订单金额如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在手订单金额	90,860.48	72,511.54	50,839.04

报告期内，公司在手订单充足，业绩增长具有一定保证。截至 2025 年末，公司在手订单金额较高，预计收入具备较强的可实现性。同时，公司收入存在一定的季节性特征，第四季度通常为汽车行业生产旺季，预计下半年收入规模将高于上半年。公司已承接不同整车厂商客户的新车型项目，避免因客户车型销量减少、售价下调或停产而可能带来的不利影响。产品价格年降政策方面，报告期内，公司年降政策影响收入分别为-5,571.27 万元、-12,051.42 万元和-17,425.63

万元，占营业收入的比例分别为-3.16%、-4.26%和-5.02%，影响比例较小。受到客户年降影响后，公司通常可以对上游供应商采取年降措施，部分转嫁客户年降政策对经营业绩的影响。

综上，公司预计收入具备较强的可实现性，不存在期后业绩大幅下滑的风险。

考虑到未来可能出现的配套车型减产或停产、新品定点不及预期、客户经营问题等对期后经营业绩产生不利影响的因素，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”充分揭示期后经营业绩下滑的风险。具体补充披露如下：

“（三）期后经营业绩下滑的风险

公司主要产品为汽车零部件，汽车零部件销售情况受终端车型产销量及下游整车厂商客户经营情况的影响较大，且汽车行业存在年降惯例。近年来，汽车行业市场竞争加剧，若未来汽车零部件产品终端车型销售不及预期、公司新增产品定点数量不足、或者受市场竞争影响下游客户提出大幅降价需求，且公司无法开拓新客户、取得新项目定点，则可能对公司生产经营造成不利影响，导致公司面临期后经营业绩下滑的风险。”

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述问题，我们实施了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司收入明细表，分析公司不同产品应用于燃油车和新能源汽车的比例及趋势，以及销售收入、成本、销售数量、平均售价、毛利率等变化；

（2）获取并整理公司配套车型的车型销量数据，将公司的装车数量与相应车型销量进行比较分析；

（3）对公司主要客户开展访谈，了解业务合作历史、合作背景及公司产品占客户同类产品采购的占比情况；

（4）向公司销售、市场等相关部门人员了解获取主要客户业务流程、认证流程等；

（5）通过查阅公司与主要客户签订的合同，了解合同条款、定价机制及合同执行情况；

（6）通过查阅汽车及汽车零部件行业研究报告，了解行业整体的发展情况及竞争格局，并通过查阅可比公司年度报告或公开披露文件，了解公司优劣势情况；

(7) 查阅公司同行业可比公司的公开披露文件，将公司的收入及净利润、前五大客户的收入占比情况与同行业可比公司进行对比分析；

(8) 取得并查阅公司定点车型的定点通知书或定点邮件，了解公司各车型定点的情况以及不同产品的年降政策、调价情况等，分析公司产品销售价格与市场价格变动的匹配性；

(9) 查阅公司主要客户的销售合同、定价协议或年降约定文件，了解主要客户的年降政策、报告期实际年降情况和主要客户的价格调整情况，测算报告期各期末在手订单金额。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司汽车零部件销量变动与配套车型销量具有匹配性；

(2) 公司对奇瑞汽车的销售占比整体提升，主要是受益于奇瑞汽车自身业绩大幅提升，同时公司充分利用自身的技术实力和区位优势，拓展车身业务品类，并承接了奇瑞汽车各系列车型业务，公司对奇瑞汽车的整体收入提升幅度高于其他客户，综合导致公司对奇瑞汽车的收入集中度提升；

(3) 报告期内，公司与模具铸件业务主要客户具备长期合作基础，相关产品用于客户汽车外覆盖件生产，而非与汽车零部件配套销售；

(4) 公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，并在供应商体系中占据重要地位，且汽车零部件行业存在较长的认证周期及较高的供应商更换成本，公司具备多重竞争优势，被替代的可能性较低。公司通过积极进行产品技术革新，并持续挖掘开拓新客户等措施，以应对客户集中度较高；

(5) 报告期内，公司的主营业务收入及净利润的变动幅度均显著高于同行业可比公司，主要原因系公司的收入更集中于快速增长的整车企业，客户业绩增幅显著高于行业水平，具有合理性；

(6) 公司客户集中度较高与汽车行业的特点密不可分，公司与同行业可比公司的客户集中度不存在明显差异，具有合理性；

(7) 公司报告期内的主要零部件平均售价呈现前高后低的特点，与行业定价特征相匹配；

(8) 公司预计收入具备较强的可实现性，不存在期后业绩大幅下滑的风险。

(七) 按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》(以下简称《2号指引》)2-8客户集中度较高的规定进行核查并发表明确意见,说明核查方式、过程、范围和结论

1. 公司客户集中的原因,与行业经营特点是否一致,是否存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况及其合理性

根据中国汽车工业协会数据,2023年,汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为2,571.5万辆,同比增长9.9%,占汽车销售总量的85.4%;2024年,汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为2,670.4万辆,同比增长3.8%,占汽车销售总量的84.9%;2025年,汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为2,887.4万辆,占汽车销售总量的83.9%。

汽车产业具有技术要求较高、产业关联度较强、规模效应明显等特点。汽车行业内大部分汽车零部件企业均围绕重点整车生产企业或一级供应商开展业务,因此,上游汽车零部件企业均呈现客户集中度相对较高的特点。

2023年、2024年以及2025年,公司前五大客户销售金额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司比较情况如下:

公司名称	2025年	2024年度	2023年度
多利科技	-	81.55%	81.99%
华达科技	-	40.13%	38.29%
常青股份	-	59.79%	63.14%
长华集团	-	62.24%	66.94%
可比公司平均值	-	60.93%	62.59%
泓毅股份	83.66%	83.05%	76.47%

注:上述数据来源于Wind、公开披露文件,多利科技、华达科技及常青股份暂未披露2025年的前五大客户的销售占比

2023年及2024年,同行业可比上市公司向前五大客户销售占比的平均值为62.59%、60.93%,因此客户集中较高属于行业共有特点。报告期各期,公司前五大客户销售占比分别为76.47%、83.05%和83.66%。公司客户集中度与同行业可比上市公司之间不存在重大差异,符合汽车零部件制造企业行业特性,与行业经营特点一致。

综上所述,汽车零部件行业具有客户集中度相对较高的普遍性,公司客户集中度与同行业可比上市公司之间不存在重大差异,客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点,不存在下游行业较为分散而公司自身

客户较为集中的情况，具有合理性。

2. 公司客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

公司下游主要客户包括奇瑞汽车、吉利集团、比亚迪、零跑汽车、凯翼汽车、越南 VinFast、瑞鹄模具等企业。主要客户的具体情况如下：

公司名称	行业地位	透明度及经营状况
奇瑞汽车	奇瑞汽车是国内最早突破百万销量的汽车自主品牌，市场覆盖 100 多个国家和地区。2025 年实现销量 280.64 万辆，其中出口超过 134.40 万辆，连续 23 年位居中国品牌乘用车出口第一。	奇瑞汽车为港交所上市公司 (9973.HK)，透明度较高；2025 年实现营业收入 3,002.87 亿元，同比增长 11.3%。公司透明度较高，经营情况良好。
吉利集团	吉利集团在全球建有超 10 个造型设计和工程研发中心，旗下建有 17 家“国家级绿色工厂”、4 家“零碳工厂”。拥有各类销售网点超过 4000 家，产品销售及服务网络遍布全球。	吉利集团下属子公司吉利汽车为港交所上市公司 (0175.HK)，2025 年实现营业收入 3,452.32 亿元，同比增长 44%。公司透明度较高，经营情况良好。
比亚迪	2025 年，比亚迪实现销量 460.24 万辆，连续 4 年成为中国汽车市场销量冠军、全球新能源车市场销量冠军。	比亚迪为深交所主板上市公司 (002594.SZ)，2025 年实现营业收入 8,039.65 亿元，同比增长 3.46%。公司透明度较高，经营情况良好。
零跑汽车	零跑汽车是具备全域自研核心技术的高性价比造车新势力代表，2025 年实现销量 59.66 万辆，位居新势力销量第一。	零跑汽车为港交所上市公司 (9863.HK)，2025 年实现营业收入 647.32 亿元，同比增长 101.26%。公司透明度较高，经营情况良好。
凯翼汽车	凯翼汽车是四川省首家具备轿车、SUV、MPV 车型，兼具燃油和新能源双资质全品类的乘用车生产企业。	凯翼汽车是四川省委、省政府和宜宾市委、市政府重点支持、发展和着力打造的大型新兴产业企业。盖世汽车研究院数据显示，凯翼汽车 2024 年实现销量超 4.8 万辆，经营情况良好。
越南 VinFast	VinFast 是越南第一家国内汽车制造商，为越南本土汽车市场绝对龙头，荣登美国《时代周刊》2025 亚太地区最佳公司 500 强。	越南 VinFast 为美国纳斯达克上市公司 (VFS.O)，2024 年实现营业收入 18.09 亿美元，同比增长 57.9%。公司透明度较高，经营情况良好。
瑞鹄模具	瑞鹄模具是国内汽车模具行业的龙头企业之一，在轻量化车身模具领域尤为突出。公司被中国模具工业协会评为“中国汽车覆盖件模具重点骨干企业”，是国内少数具备“装备+零部件”一体化服务能力的企业。	瑞鹄模具为深交所主板上市公司 (002997.SZ)，2024 年实现营业收入 24.24 亿元，同比增长 29.16%。公司透明度较高，经营情况良好。

注：上述数据来源于 Wind、主要客户公司官网、年度报告等公开披露信息

综上所述，公司主要客户均为汽车行业知名整车生产企业及其一级供应商，

行业地位较高，透明度与经营状况较好，不存在重大不确定风险。

3. 公司与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

报告期各期，公司主要客户情况如下：

序号	客户名称	起始合作年份	合同有效期限
1	奇瑞汽车	2007年	长期有效(协议有效期3年,自动续期,期限延长不受次数限制)
2	瑞鹤模具	2011年	长期有效(协议有效期1年,自动续期,期限延长不受次数限制)
3	吉利集团	2018年	长期有效
4	比亚迪	2019年	无固定期限,长期有效
5	零跑汽车	2016年	协议有效期3年,正常履行中
6	凯翼汽车	2019年	长期有效(协议有效期3年,自动续期,期限延长不受次数限制)
7	越南 VinFast	2019年	无固定期限,长期有效

公司与主要客户拥有5年及以上长期业务往来,已建立长期稳定的合作关系,具备长期合作基础。截至2025年末,公司在手订单为90,860.48万元,订单规模较大,对未来业务发展具有良好的支撑。

公司产品的定价原则为成本加成的定价策略:基于成本,结合市场行情确定销售价格。公司产品成本包括开发设计费、原材料、人工、加工费、设备折旧、包装运输费等,相关交易定价具有公允性。

综上,公司与主要客户合作历史较长,业务具有稳定性和可持续性,相关交易定价公允。

4. 公司与重大客户是否存在关联关系,公司的业务获取方式是否影响独立性,公司是否具备独立面向市场获取业务的能力

关于公司与重大客户是否存在关联关系的情况如下:

序号	客户名称	是否存在关联关系	情况说明
1	奇瑞汽车	是	芜湖投控为奇瑞股份第一大股东,奇瑞股份为公司股东奇瑞科技的控股股东;报告期内,奇瑞集团曾为奇瑞股份的第一大股东;从谨慎性角度出发,公司将奇瑞集团、奇瑞股份体系内下属控股企业及其合营企业认定为公司关联方。
2	瑞鹤模具	是	2023年、2024年,瑞鹤模具下属的芜湖瑞鹤汽车轻量化技术有限公司和公司存在关联关系;2025年,瑞鹤模具(母公司)、芜湖瑞鹤汽车轻量化技术有限公司和公司存在关联关系。

序号	客户名称	是否存在关联关系	情况说明
3	吉利集团	否	/
4	比亚迪	否	/
5	零跑汽车	否	/
6	凯翼汽车	否	/
7	越南 VinFast	否	/

公司采取直销模式，客户主要为汽车整车厂、汽车零部件供应商和汽车工装设备生产企业，均具有严格的供应商遴选标准，公司需要经过客户一系列考察、审核及批准流程之后，才能进入其合格供应商名录。具体流程详见本说明“三(二)2. 获取业务的模式”。

公司凭借严格的产品标准、稳定的产品质量、及时的响应速度，持续进行市场开拓，拥有独立获取业务的能力。除安徽省芜湖市之外，公司已在安徽省安庆市、淮南市，湖南省湘潭市，浙江省湖州市、金华市，山东省济南市、青岛市，辽宁省大连市，陕西省西安市，江西省抚州市，内蒙古自治区鄂尔多斯市等城市设立多个生产基地、经营网点，以满足客户需求，并持续开拓长安汽车、北京汽车、宇通客车、中国重汽、上汽集团、北汽集团、赛力斯集团等非关联方客户。报告期内，公司对非关联方客户的销售收入 76,069.08 万元、95,670.16 万元和 109,651.46 万元，公司向非关联方的销售收入稳步增长。

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性；公司主要客户不存在重大不确定风险；公司的业务获取方式具有独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

5. 单一客户依赖相关分析

(1) 公司主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；公司技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况

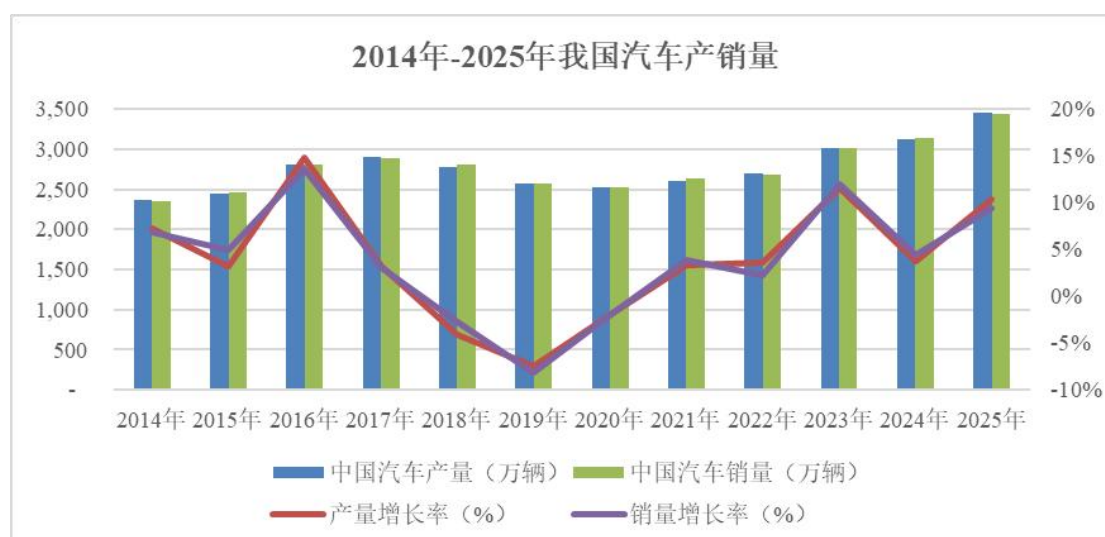
1) 应用领域和下游需求情况

泓毅股份的主营业务为汽车零部件、工装装备的设计、研发、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件、模具铸件等。目前，公司主营业务产品应用于汽车制造业，主要客户群体为汽车整车生产企业和汽车零部件企业。

根据中国汽车工业协会统计数据显示，2014年至今，我国汽车产量从2014年的2,373.2万辆增长至2025年的3,453.1万辆，年均复合增长率约为3.5%。同期，我国汽车销量从2,349.9万辆增长至3,440.0万辆，年均复合增长率达3.5%。

与此同时，我国汽车行业在全球汽车行业所占地位愈发重要，伴随着十多年的快速发展，我国汽车产销总量连续17年稳居全球第一。2009年，中国汽车产销量首次双突破1,000万辆大关成为世界汽车产销第一大国，2013年突破2,000万辆。2025年产销量继续保持在3,000万辆以上规模，汽车产销分别完成3,453.1万辆和3,440.0万辆，同比分别增长10.4%和9.4%。

2014年至2025年我国汽车产销量情况如下：



数据来源：国际汽车制造商协会(OICA)、中国汽车工业协会

综上所述，公司所处汽车行业呈现稳定发展，下游整车行业需求较为旺盛。

2) 技术路线和行业技术的匹配情况

公司致力于提升智能制造水平，充分发挥自动化优势，拓展客户群体并深化客户关系。自动化和平台化方面，公司汽车焊接件业务的点焊机器人数量由2022年末的44台提升至2025年末的329台，点焊自动化率由2022年的75%提升至接近100%；弧焊机器人数量由2022年末的122台提升至2025年末的380台，弧焊自动化率由2022年的60%提升至接近100%，主要产品仪表板横梁总成的平台化产品子零件沿用率由2022年的40%提升至目前75%以上；标准化方面，通过引入较为先进的自动化设备和智能化管理系统，并不断对生产流程进行优化和改

进，公司已逐步形成了产品设计标准化、工装装备标准化和工装调试标准化，针对仪表板横梁、底盘件、脚踏板等零部件产品制定了标准化流程和相关设计标准，提升了产品设计成熟度并有效提升产品合格率，在降低生产成本的同时进一步提高公司市场竞争力。

此外，为顺应汽车电动化、轻量化及新能源汽车领域的发展趋势，公司应用 SPR 及 FDS 工艺与奇瑞汽车联合开展铝连接生产技术的研发工作，同时加强焊接件产品的配套开发，已巩固并扩大在整个汽车零部件行业的研发优势。

未来，公司将在现有业务的基础上，将智能化、轻量化、模块化、主被动安全融合和新能源等作为公司重点战略研究发展方向。公司将持续加大在新材料、新产品、新工艺等方面的研发投入，不断提高研发和制造技术，持续增强公司核心竞争力，为客户提供有价值的产品与服务。

3) 市场开拓情况

凭借优质的产品、及时的服务响应、较高的性价比优势以及较强的技术研发能力，公司已与奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车、长安汽车、北京汽车、宇通客车、中国重汽、瑞鹄模具、华域汽车、成飞集成等我国汽车整车生产企业和汽车零部件企业建立较为紧密的合作关系，已进入奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、上汽集团、北汽集团、赛力斯集团等主要汽车企业集团的供应链体系，参与配套零部件开发。同时公司深刻把握全球新能源汽车快速发展的机遇，主动响应汽车电动化及新能源汽车领域的发展趋势，在新能源汽车领域积极开拓了与零跑汽车、越南 VinFast 等该领域知名企业的合作关系。目前，公司与主机厂签订的合同以长期供货的框架合同为主，公司执行中的在手订单规模可观，对未来业务发展具有良好的支撑。

(2) 公司及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

伴随着十多年的快速发展，我国汽车产销总量已经连续 17 年稳居全球第一。汽车产业的蓬勃发展与国家的政策支持息息相关。近年来，国家政府部门持续优化政策出台，国务院、工信部、发改委、交通运输部等政府部门颁布了《2030 年前碳达峰行动方案》《汽车行业稳增长工作方案(2025—2026 年)》等一系列

产业政策，以精准施策推动汽车产业加快转型步伐，为行业高质量发展注入源源不断的动力。作为全球汽车产业变革的核心方向，新能源汽车不仅是我国汽车产业实现“换道超车”的关键领域，更是落实“2030年碳达峰、2060年碳中和”国家战略目标的重要路径。因此，国家对于汽车行业，特别是新能源汽车产业的政策支持有望进一步延续，不属于阶段性、波动性政策，产业政策重大变化的风险较小。随着相关产业政策的落实，公司所处行业环境进一步优化，也为公司的生产经营带来积极影响。

(3) 对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实

公司第一大客户奇瑞汽车为下游整车厂，属于终端客户，故不适用。

公司已在《招股说明书》之“重大风险提示”之“四、特别风险提示”之“(一)客户集中度较高及单一客户重大依赖的风险”以及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(五)客户集中度较高及单一客户重大依赖的风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“报告期内，公司向前五名客户销售收入占当期营业收入的比例分别为76.47%、83.05%和83.66%，其中，向奇瑞汽车的销售收入占当期营业收入的比例分别为57.44%、66.71%和66.25%。公司客户集中度相对较高，特别是向关联方奇瑞汽车的销售占比较高。尽管公司主要客户以上市公司或大型汽车企业集团为主，且公司与主要客户建立了长期、稳定的战略合作关系，但若未来公司与主要客户(特别是奇瑞汽车)的合作关系发生不利变化、公司产品的技术要求无法满足客户需求、公司的主要客户出现战略方向或布局规划调整、经营业绩波动、订单大量转移等情况，将对公司的业绩产生不利影响。”

6. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述问题，我们实施了以下核查程序：

1) 通过查阅国际汽车制造协会、中国汽车工业协会等相关机构出具的报告，以及同行业可比公司公开披露信息，了解汽车及汽车零部件行业的发展情况及产品下游需求情况，并获取相关数据；

2) 通过检索主要客户官方网站，查询年度报告、招股说明书等公开披露文件，获取主要客户销售情况公开数据、经营业绩情况等，了解公司主要市场地位及下游行业发展趋势，分析公司客户集中度较高是否符合行业经营特点；

3) 通过查阅国家出台的汽车及零部件行业产业政策，了解行业未来发展趋势；

4) 通过访谈公司主要客户，了解其合作历史、行业地位等情况；

5) 通过查阅控股股东审计报告、5%以上股东提供的并表企业清单、股东访谈纪要，检索国家企业信用信息公示系统、企查查查询等方式全面核查了公司的关联方；

6) 通过查阅公司与主要客户签订的合同，了解合同执行情况；

7) 通过查阅公司在手订单情况，了解新客户开拓等情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 公司客户集中符合行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有普遍性及合理性；

2) 公司主要客户均为行业内规模较大的公司，透明度及经营状况良好，不存在重大不确定性；

3) 公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，且业务合作具有可持续性，从主要客户的同类供应商竞争情况来看，公司被替代的风险较低，公司在客户稳定性与业务持续性方面没有重大风险，且相关交易定价具有公允性；

4) 公司的业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力；

5) 公司客户集中度高未对公司持续经营能力构成重大不利影响；

6) 公司主要产品应用领域和下游市场空间较大，公司技术路线与行业整体具备较好的匹配性，具备开拓其他客户的能力；

7) 公司及其下游客户所在行业属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策不属于阶段性、波动性政策，产业政策的变化不会对公司客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

四、关于收入确认准确性

根据申请文件：(1) 2022 年至 2024 年，发行人第四季度主营业务收入占比分别为 29.35%、36.02%和 35.60%。(2) 报告期各期，公司寄售模式占比分别为 66.54%、79.30%、82.37%和 83.27%。(3) 公司存在对关联方采购和销售采用净额法核算的情形，相关采购的关联交易为净额法列报数据。(4) 报告期内，公司存在收入跨期情形，对代加工类收入由原总额法列报改为按照净额法列报。

请发行人：(1) 说明各期第四季度确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况，毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，第四季度收入占比变动的原因，是否存在第四季度集中领用及领用后退回的情形。(2) 结合材料耗用占比、产品设计及制造过程、产成品销售定价模式及公允性，说明公司各类业务的收入确认政策及依据，实际执行情况与披露的收入确认政策是否一致、与合同约定是否相符。(3) 说明货到验收模式、领用结算模式下发行人获取收入确认单据的具体过程，发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、对账单等内外部单据是否存在缺失等情形，收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性。(4) 说明寄售模式下，是否存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，是否与客户明确寄售存货保管安排，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。(5) 补充披露净额法、总额法对应的具体业务类型，结合原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、原材料加工的复杂程度、与不同客户的合同条款、实际执行情况等，逐一分析按总额法或净额法确认收入情况是否符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，代加工类收入由总额法改为净额法的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。(2) 说明收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，对是否存在虚增经营业绩、突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见。(3) 详细说明针对发行人报告期内收入项目的走访、函证、细节测试、

截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例，说明报告期内收入确认是否真实准确。（审核问询函问题 5）

（一）说明各期第四季度确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况，毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，第四季度收入占比变动的的原因，是否存在第四季度集中领用及领用后退回的情形

1. 说明各期第四季度确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况

报告期内，公司收入确认方式包括寄售模式(领用结算模式)、验收模式和外销报关模式。根据汽车行业惯例，汽车零部件产品主要根据下游客户发布的滚动需求来制定生产计划。

汽车零部件产品主要采用寄售模式进行收入确认，具体生产销售周期如下：

（1）生产：下游整车厂商根据短期内各车型预计销量和备货安排向供应商提供需求预测，公司按照月度获取客户未来 2-3 月的需求预测，编制未来期间整体生产计划。在计划周期内，按照客户发布的 3-5 天日需求计划，评估并安排公司现有库存、产线产能、生产人员情况，制定具体生产计划。

（2）发货交付：客户需求类型分为看板拉动和订单交付。看板拉动系整车厂商通过供应商管理平台发布即时配送需求，公司在短时间内做出快速响应、交付产品。订单交付系根据相关订单内约定的期限安排集中交付。

（3）对账结算：公司就产品交付情况与客户进行定期对账，客户出具领用数据清单，结算时点一般为次月结算。公司在产品被领用且取得领用结算资料后确认收入。

汽车冲压件及工装装备产品主要采用验收模式结算。验收模式下，公司按照客户订单安排生产，在订单约定交付时间内发货至客户指定地点，于客户验收入库后确认收入。冲压件一般交付当月可完成验收，工装装备因客户验收要求不同，产品验收周期不尽相同，平均周期约 2 个月。

汽车被动安全件中外销的产品采用外销报关模式结算。外销报关模式下，公司根据客户要求完成产品生产并进行报关出口，依据出口报关单等确认收入。

报告期内，公司依照前述政策确认收入，不存在提前或延后确认收入的情况，销售周期符合汽车行业惯例，不存在销售周期偏短或偏长的情况。公司各期第四季度确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度不存在差异，公司不存在报告期末突击确认收入的情形。

2. 毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，第四季度收入占比变动的原因，是否存在第四季度集中领用及领用后退回的情形。

报告期内，公司分季度的主营业务收入毛利率明细表如下所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
第一季度	17.71%	19.16%	19.54%
第二季度	16.37%	21.97%	16.01%
第三季度	15.20%	16.00%	19.49%
第四季度	18.35%	18.54%	20.36%
合计	16.92%	18.68%	19.10%

报告期内，公司各期分季度的主营业务收入毛利率存在一定波动，主要原因系公司各季度产品销售情况系根据客户具体短期需求排产并交付。整车厂商按照市场实际情况确定各车型预计销量和备货安排，再将需求预测和日需求计划提供给供应商，因此公司各季度产品销售情况存在差异。汽车零部件产品细分种类繁多，毛利率不尽相同，使得各期分季度的主营业务收入毛利率存在波动。

报告期内，公司第四季度收入占比较高，主要系受下游整车厂商生产销售的季节性影响所致。汽车零部件作为公司主要产品，其行业生产销售的季节性变化与整车行业类似，每年四季度一般为生产销售旺季。为应对春节假期消费需求旺盛的影响，整车厂商通常在第四季度增加生产计划，提升汽车零部件采购需求，从而拉动上游汽车零部件销量。因此，公司第四季度收入占比较高具有商业合理性，符合汽车行业特征，不存在期末突击确认收入、刺激销售的情形。报告期内，公司各期发生的退货金额分别为 351.92 万元、232.18 万元、172.64 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.20%、0.08%、0.05%，占比较低，均为不合格件退回，公司不存在第四季度客户集中领用及领用后退回的情形。

(二) 结合材料耗用占比、产品设计及制造过程、产成品销售定价模式及公允性，说明公司各类业务的收入确认政策及依据，实际执行情况与披露的收入确认政策是否一致、与合同约定是否相符

1. 材料耗用占比

公司汽车零部件产品分为汽车冲焊件和汽车被动安全件两大类，其中汽车冲焊件产品的生产主要材料包括钢材、冲压件和分总成等，汽车被动安全件产品主要材料为织带、气袋和气体发生器等。工装装备产品主要为模具铸件，其主要材料为废钢。

报告期内，公司各类产品成本中材料耗用占比如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车冲焊件	82.41%	81.98%	79.11%
汽车被动安全件	87.53%	89.01%	87.12%
工装装备	71.42%	70.03%	73.80%

注：材料耗用占比=各类产品耗用的直接材料金额/各类产品当期营业成本金额

汽车冲焊件产品生产过程中需外购钢材、冲压件和分总成等材料，后续生产中需进行冲压、焊接、电泳或喷涂、装配等多种工序，公司还需投入其他间接成本。汽车被动安全件类产品生产过程中需外购专业化程度较高的气袋、气体发生器等材料，由于相关价格高，使得整体材料耗用占比较高。工装装备生产过程中投入的主要材料为废钢，与成品钢材相比价格较低，后续生产工序较多，拉低了整体的直接材料占比。

报告期内，各类产品材料耗用占比总体相对稳定，波动幅度较小。

2. 产品设计及制造过程

(1) 产品设计过程

公司在全面了解客户需求后进行产品方案设计，对所设计的产品方案根据客户要求进行分析，满足客户要求后向客户提供产品设计方案，由客户评审确认最终方案，最终形成数模、产品图纸和 BOM。

(2) 产品制造过程

公司产品呈现出定制化特征，不同客户对于产品的具体物理形态及技术指标有不同的需求。公司以客户需求为导向，针对客户需求，通过制造可行性评估、样件试制、客户验证和批准等程序，满足客户需求后进入量产阶段。公司的产品种类较多，主要介绍汽车冲焊件、汽车安全带、汽车安全气囊、模具铸件制造过程。

1) 汽车冲焊件

公司汽车冲焊件产品根据设计图纸要求，需要投入冲压件、分总成、钢材等多种原材料，上述原材料经过冲压、焊接、喷涂或电泳、装配等生产工序后，形成满足客户交付标准的产品。

2) 汽车安全带

公司安全带产品根据设计图纸要求，需要投入织带、框架、芯轴等多种零部件，上述原材料经过织带缝纫、分总成预装、本体铆压、总装等生产工序后，形成满足客户交付标准的产品。

3) 汽车安全气囊

公司汽车安全气囊产品根据设计图纸要求，需要投入发生器、气袋等多种零部件，上述原材料经过图标焊接、气袋折叠、饰盖压装、发生器内阻检测等生产工序后，形成满足客户交付标准的产品。

4) 模具铸件

公司依据设计图纸要求，需要投入废钢、合金、回炉料等多种原材料，上述原材料经过熔炼、浇铸、放冷、解箱、粗修或精修等生产工序后，形成满足客户交付标准的产品。

公司产品设计从客户需求出发，结合功能、产品结构外观以及使用环境等进行规划设计，最终实现产品的生产制造。

3. 产成品销售定价模式及公允性

公司产品的定价原则为：基于成本，结合市场行情确定销售价格。公司产品成本包括开发设计费、原材料、人工、加工费、设备折旧、包装运输费等。

公司进入客户的合格供应商名录后，综合考虑客户具体产品需求、主要材料成本、人员成本、生产工艺复杂程度、市场供需状况以及合理利润等因素后确定报价，通过客户的供应商管理系统、邮件等方式进行销售报价，并根据竞价或议价结果确定是否能够取得订单，定价模式具有公允性。

4. 说明公司各类业务的收入确认政策及依据，实际执行情况与披露的收入确认政策是否一致、与合同约定是否相符

(1) 公司各类业务收入确认政策及依据

报告期内，公司各类业务收入确认政策和依据情况如下：

业务	主要结算模式	收入确认政策	收入确认依据
汽车零部件	领用结算	在货物交付并取得领用明细或客户邮件提供的月度领用结算明细时确认收入	结算报表/领用结算明细
	货到验收结算	在货物交付并取得验收单或月度验收结算清单时确认收入	验收单/月度验收结算清单
	一般出口结算	在货物通过货运代理向海关进行报关申报并取得报关单，以及安排装船，货运公司将报关单或提单提交给公司时确认收入	报关单
工装装备	货到验收结算	在货物交付并取得验收单或月度验收结算清单时确认收入	验收单/月度验收结算清单

由于不同客户对卖方义务的约定存在差异，公司存在以客户签收、客户领用和货物报关装船不同时点确认收入的情形，不同销售模式下的收入确认依据均在客户取得相关产品控制权时取得，满足收入确认条件。

(2) 各类业务收入实际执行情况与披露的收入确认政策是否一致、与合同约定是否相符

报告期内，公司各类业务收入的合同约定和实际执行情况如下表所示：

业务	主要结算模式	合同主要条款描述	实际执行
汽车零部件	领用结算	公司按照订单约定将货物送到指定地点交付，客户特别条款规定在接收交货时的签字或盖章不应被视为对合同货物的验收，以双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据进行结算	公司每月根据实际的发货数量暂估确认收入，下月根据获取的结算报表或客户邮件提供的领用结算明细，调整已确认的收入
	货到验收结算	公司按订单约定将货物送到指定地点交付，经验收合格后入库，公司依据验收单进行结算	公司每月依据验收单确认收入
	一般出口结算	公司按照合同约定进行工厂交付，货到工厂后 45 天内后支付全部货物价值	公司每月根据取得报关单确认收入
工装装备	货到验收结算	公司按订单约定将货物送到指定地点交付，经验收合格后入库，公司依据验收单进行结算	公司每月依据验收单确认收入

由上表所知，公司各类业务的收入实际执行情况与披露的收入确认政策一致、与合同约定相符。

(三) 说明货到验收模式、领用结算模式下公司获取收入确认单据的具体过程，发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、对账单等内外部单据是否存在缺失等情形，收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性

1. 说明货到验收模式、领用结算模式下公司获取收入确认单据的具体过程
报告期内，公司收入确认相关的单据的具体类型、形式及获取收入确认单据

的具体过程如下：

结算模式	收入确认单据的具体类型及形式	获取收入确认单据的具体过程
货到验收结算	自制单据经客户验收签字盖章确认	公司将产品运送至客户指定地点，接收方仓库管理员或指定人员对产品的数量、包装等状态核对检查无误后，在验收单上签字或盖章确认收货，作为公司确认收入的依据
领用结算	每月月初对上个月的消耗进行确认，取得结算报表或领用结算清单	公司根据客户的供应商系统平台获取的每月结算报表或客户邮件提供的领用结算明细，作为公司确认收入的依据

2. 发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、对账单等内外部单据是否存在缺失等情形

公司在汽车零部件、模具铸件等产品生产完成并入库后，依据与客户签订销售合同或者订单要求进行发货。计划物流部门根据打印的发货单和出库单进行产品出库，相应安排物流公司进行货物运输，发货单随货同行。货物发往客户指定的地点，由客户的仓库管理员或质检员等指定人员对产品的规格型号、数量及包装状态进行检查，检查无误后，在随货同行的发货单上签字或盖章确认收货并由运输公司带回(签收单/验收单)。在物流公司完成产品的运输服务后，定期与公司核对运输账目，并形成运输费用清单(物流单)作为运输费用的结算依据。

对于货到验收模式下，客户在验收单上签字或盖章视为公司产品控制权发生转移，作为公司确认收入的依据。

对于领用模式下，客户将公司产品领用后视为公司产品控制权发生转移，公司每月根据取得结算报表或领用结算清单确认收入。

公司依据《企业内部控制基本规范》及相关会计准则，制定了相关销售内控管理制度，明确了销售岗位职责，并对合同签订与审批、供货、结算、发票及应收账款的管理等进行了规范，可以有效的控制销售各个环节，包括发货、签收、验收等。报告期内，公司严格按照销售内控制度签订销售合同、执行发货、签收、验收等流程，完整收集了销售各个业务环节的单据，严格按照收入确认政策对收入进行确认。

综上所述，报告期内，公司对验收模式、领用模式下的相关单据进行全程把控，不存在发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、对账单等涉及收入确认关键控制点的内外部单据缺失的情形。

3. 收入确认凭据上客户签字人员身份及盖章类型，无签字或盖章的金额及占比，如何核实相关凭据的真实有效性

领用模式下，公司按照客户供应商系统导出的结算报表或邮件提供的月度领用清单确认收入，不涉及客户人员的签字和盖章。

验收模式下，报告期内公司收入确认单据上客户签字人员一般为客户的仓库管理员、质检员等，盖章类型以公章为主。由于公司产品种类较多单位价值不大，占下游客户产品成本的价值比例较小，经过对公司的验收单采取抽样方式进行核查，报告期内公司不存在签收单未签字或盖章的情况。报告期内，公司收入确认验收模式下不存在无签字或盖章的情形。

对于收入确认凭据的真实有效性，公司主要通过以下方式进行把控与核实：

(1) 领用模式：对于获取到的寄售结算单，由公司人员通过客户的供应商系统平台直接获取每月领用明细或客户邮件提供的领用结算明细，能够确保单据的真实有效性；

(2) 验收模式：对于获取到的验收单，公司检查其是否带有客户印章，对于无印章部分，公司通过电话、微信或邮件等方式与客户确认签收人员身份真实性，同时结合物流记录、开票收款等情况作为其他佐证，并判断其是否具有代表客户验收的能力与职权；

综上所述，公司收入确认凭据真实有效。

(四) 说明寄售模式下，是否存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，是否与客户明确寄售存货保管安排，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

1. 寄售模式下，公司存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策不存在差异

报告期内，公司存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	销售金额		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度
奇瑞汽车	寄售模式	230,797.77	186,758.14	99,139.84

	非寄售模式	4,018.79	5,894.92	3,810.96
瑞鹄模具	寄售模式	35.82	88.24	17.90
	非寄售模式	11,537.15	10,793.54	8,116.33
安庆新能源	寄售模式	9,546.92	7,881.73	3,860.51
	非寄售模式	285.85	-	930.53
零跑汽车	寄售模式	5,586.24	6,357.10	6,448.07
	非寄售模式	1.09	4.71	13.99
凯翼汽车	寄售模式	4,132.66	2,729.92	4,622.09
	非寄售模式	172.47	350.00	-
华域汽车	寄售模式	226.08	-	-
	非寄售模式	3,613.52	2,591.26	1,794.29
成飞集成	寄售模式	160.15	6.68	-
	非寄售模式	1,544.50	1,852.68	2,631.85
宇海汽车	寄售模式	1,361.52	-	-
	非寄售模式	9.19	-	-

由上表所示，公司存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，主要系公司对同一客户集团不同单体客户销售，或销售不同产品采取的销售模式不同所致。汽车冲焊件产品中的焊接件与汽车被动安全件的主要客户类型为整车厂商或汽车零部件一级供应商，按照客户需求和行业惯例，上述产品主要采用寄售模式结算。汽车冲焊件中的冲压件主要客户类型为汽车零部件供应商，工装装备的主要客户类型为汽车零部件设备生产企业，上述产品主要采用非寄售模式(验收模式)结算。报告期内，公司按照客户集团的具体管理安排，存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，具有商业合理性。

寄售模式下，公司收入确认时点为客户领用产品后、公司定期取得领用结算资料。收入确认政策对不同年度、不同客户均保持一贯执行，寄售模式下不同客户执行的收入确认政策不存在差异。

2. 公司与客户明确寄售存货保管安排，不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

(1) 公司与客户明确寄售存货保管安排

报告期内，公司以客户领用产品后、公司实际取得领用结算资料作为产品控制权转移给客户的时点，并据此确认收入，在此之前由公司承担寄售存货保管责

任。公司制定了相应的存货管理制度，对寄售存货相关的流转环节进行明确规定，具体如下：

1) 存货发至寄售库：公司计划物流部门根据调拨申请单或销售订单在系统内生成调拨单或发货单，将存货调往寄售库；送货员凭销售出门证或供货清单(看板)等方可出门。

2) 寄售存货对账：由计划物流部门负责寄售库数据定期核对工作。

报告期内，公司与主要寄售客户对账情况如下表所示：

客户	执行周期	对账内容	对账发起方
奇瑞汽车	每月/每季度	发货数量、收发存信息	公司/客户
比亚迪	每月	发货数量、收货数量、耗用数量、结存数量等	客户
吉利集团	每月	发货数量、收货数量、耗用数量、结存数量等	客户
安庆新能源	每月	发货数量、收发存信息	公司
零跑汽车	每月	发货与客户入库数量	公司
凯翼汽车	每月	发货数量数量、收发存信息	公司

3) 寄售存货盘点：要求定期盘点、不定期抽盘。公司级全面盘点由财务部门组织，对盘点过程进行监督、考核，由归口管理部门负责具体盘点，其他部门协助配合盘点。

综上，公司与客户明确寄售存货保管安排，公司管理寄售存货并建立了寄售存货相关的存货管理制度，相关内控措施在报告期内得到一贯、有效执行。

(2) 公司不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

报告期内，公司与主要寄售客户定期核对寄售模式销售产品的发货数量、收货数量等数据，对账方式为邮件或系统对账。客户领用货物并提供领用数据资料，表明客户已接收该货物，符合控制权转移给客户的特征，公司据此确认寄售模式销售收入。寄售模式下，公司与寄售客户对账方式、对账周期、对账内容相对固定，不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。

(五) 补充披露净额法、总额法对应的具体业务类型，结合原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、原材料加工的复杂程度、与不同客户的合同条款、实际执行情况等，逐一分析按总额法或净额法确认收入情况是否符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，代加工类收入由总额法改为净额

法的原因及合理性

1. 净额法、总额法对应的具体业务类型

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“(一)营业收入分析”之“7.其他披露事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司净额法确认收入业务包括代加工业务、废钢散料的购销业务、客户指定供应商业务。公司除上述净额法确认收入业务外，在其他汽车零部件、工装装备的销售交易业务中身份为主要责任人，采用总额法确认收入。

公司净额法确认收入具体业务情况如下：

业务类型	业务说明
代加工业务	公司与委托方通过签订采购合同的方式，从委托方采购钢材、板材等主要原材料进行加工，同时公司与委托方签订销售合同将加工后的冲压件等零部件销售给委托方。从产品定价机制来看，公司与委托方在制定零部件销售价格时主要依据主要原材料采购价格和加工费等确定，因此公司未承担原材料的价格变动风险，公司对委托方的零部件销售收入按照净额法确认。公司与加工方通过签订销售合同的方式将钢材、板材等主要原材料销售给加工方并委托其进行加工，同时公司与加工方签订冲压件等零部件采购合同将加工后的零部件购回。从零部件产品定价机制来看，公司在制定零部件采购价格时主要依据原材料采购价格和加工费等确定，因此加工方未承担原材料的价格变动风险，公司仍然保留与所加工材料所有权有关的主要风险和报酬，继续对材料实施有效控制，公司对加工方的原材料销售业务，比照净额法处理，不确认收入。
废钢散料购销业务	公司与废钢散料上游供应商和下游客户分别签订采购合同和销售合同，公司不对废钢散料加工处理，由客户直接到供应商处装货提运。在废钢散料购销业务中，公司只赚取销售价格和采购价格之间的差价，公司实质上未承担货物毁损灭失风险以及价格变动风险，公司对客户的废钢散料销售收入按照净额法确认。
客户指定供应商业务	公司与客户签订销售合同，根据客户要求从其指定的供应商处采购钢材等主要原材料进行加工，将加工后的零部件销售给客户。公司从指定供应商处采购的钢材价格被客户锁定，因此最终销售产品的售价中公司对于该部分指定外购钢材无自主定价权，不满足全额确认收入的条件，公司对客户的零部件销售收入按照净额法确认。

”

2. 结合原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、原材料加工的复杂程度、与不同客户的合同条款、实际执行情况等，逐一分析按总额法或净额法确认收入情况是否符合企业会计准则及《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定

会计准则等规定对净额法或总额法确认收入的相关规定如下：

规定	规定内容
规定内容《企业会计准则第14号-收入》	企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。
《监管规则适用指引-会计类第1号》	企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。

根据上述规定，公司对于净额法确认收入业务的会计处理具体分析如下：

(1) 原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担

1) 代加工业务

主要客户	原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担合同相关约定
沈阳来金汽车零部件股份有限公司(以下简称沈阳来金)	板料由甲方(指沈阳来金)提供给乙方(指大连嘉翔科技有限公司)用于生产使用，乙方按照甲方每月下发的滚动计划领用板料，乙方承担板料及成品冲压件的运输。如原材料价格波动较大，甲方可随时进行价格调整。
东风模冲(大连)冲焊零部件有限公司(以下简称东风模冲)	加工冲压件的原材料由乙方(指大连嘉翔科技有限公司)按技术要求进行采购，供货方为甲方(指东风模冲)。双方依据市场原材料价格按照季度进行调整(当期CSP发布的有效价格)及废料价格核算的冲压件价格进行结算，如有变动，另行签定补充协议
沈阳市鹏程汽车零部件有限公司(以下简称沈阳鹏程)	板料及零部件由乙方(指大连嘉翔科技有限公司)提供给甲方(指沈阳鹏程)用于生产使用，甲方按照乙方每月下发的滚动计划，在乙方指定的板料加工中心领取板料，甲方承担板料及成品冲压件的运输。

主要客户	原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担合同相关约定
大连优升汽车零部件有限公司(以下简称大连优升)	在产品到货后,甲方(指大连优升)对产品的品种、型号、外观、数量、质量等进行现场初步验收,现场初步验收合格后进行签收,送货单据返回乙方(指大连普威新材料技术有限公司)一份,作为初步验收和开具发票的凭证。甲方对产品的初步验收及签收,不能免除乙方对产品内在质量的责任。“初步验收”仅为甲方对产品有关方面所作的一个初步的、表面的验收,不包含内在的、不能立即显现的质量问题。产品在《子件价格协议》中注明。按照市场波动及产品更新状况,双方可每年调整确认一次《产品清单及其价目表》,并重新签订新的《子件价格协议》,在新《子件价格协议》签订生效之前,仍然按原《子件价格协议》价格执行。
大连源扬	产品由甲方(指大连普威新材料技术有限公司)销售至乙方(指大连源扬),由乙方在甲方所在地自提。产品价格以批量零部件价格协议约定。
大连新纪源智能制造有限公司(以下简称大连新纪源)	在向甲方(指大连新纪源)交付产品前,乙方(指大连普威新材料技术有限公司)应进行产品出厂检验。甲方在接收交货时的签字或盖章不视为对产品的最终验收。甲方客户另有要求的,乙方按甲方客户要求执行。
祥泰利尔(青岛)汽车零部件有限公司(以下简称祥泰利尔)	乙方(指祥泰利尔)自带运输工具、人员;必须按甲方(指芜湖普威技研有限公司)要求办理相关手续后,甲方才允许乙方进行提运和出厂。办理手续过程中甲方应给予必要的协助。提货中,乙方应当严格遵守甲方安全规章制度,如在提货中造成自身或他人人身伤亡、财产毁损的,由乙方承担全部赔偿责任,甲方因此承担的,有权向乙方进行全额追偿。提货时甲乙双方应清点数量并在甲方出库单据上共同签字确认。乙方在出库单据签字确认,即视为对货物外观、数量和内在品质的认可。
江西积裕实业有限公司(以下简称江西积裕)	甲方(指湖南普威汽车零部件有限公司)送至乙方(指江西积裕)工厂,提货时甲乙双方应清点数量并在甲方出库单据上共同签字确认。
安庆明豪汽车科技有限公司(以下简称安庆明豪)	由甲方(指芜湖普威技研有限公司)负责运输且直发至乙方(指安庆明豪)公司地址。到货时甲乙双方应清点数量并在甲方出库单据上共同签字确认。乙方在出库单据签字确认,即视为对货物外观、数量和内在品质的认可。
广德亚升金属制品有限公司(以下简称广德亚升)	乙方(指广德亚升)自带运输工具、人员;必须按甲方(指芜湖普威技研有限公司湖州分公司)要求办理相关手续后,甲方才允许乙方进行提运和出厂。办理手续过程中甲方应给予必要的协助。提货时甲乙双方应清点数量并在甲方出库单据上共同签字确认。
富奥威泰克汽车底盘系统(青岛)有限公司(以下简称富奥汽车)	由甲方(指芜湖普威轻量化科技有限公司)负责按照乙方(指富奥汽车)要货需求将足额货物送至乙方指定地点。收货时甲乙双方应清点数量并在甲方出库单据上共同签字确认。乙方在出库单据签字确认,即视为对货物外观、数量和内在品质的认可。

从销售模式来看,代加工业务,主要采用以销定采方式,采购量和销售量紧密衔接,公司或加工方基本实现零库存管理。公司或加工方仅承担原材料在加工过程中因保管不善原因发生的损坏丢失风险,原材料短时间可加工完成交付给委托方,因此公司或加工方实际不承担存货滞销、积压等相关风险。从最终产品定价机制来看,在制定销售价格时主要依据原材料采购价格和加工费等确定,若原材料价格进行调整,相应加工后产成品价格亦会进行调整,公司或加工方作为委

托加工业务的受托方实际上并不承担原材料价格变动的风险和收益。

2) 废钢散料购销业务

主要客户	原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担合同相关约定
辽宁余祺再生资源有限公司(以下简称辽宁余祺)	合同期内甲方(指大连嘉翔科技有限公司)不保证乙方(指辽宁余祺)收购的标的物的数量、规格、型号和材质。甲方承接其他外部业务,若客户定价超出甲方销售价格,乙方需补废料差价。

废钢散料的实物流转不经过公司,由客户直接到公司废钢散料供应商处装货提运,公司不参与废钢散料管理。公司对客户废钢散料的销售价格主要依据上游供应商的废钢散料销售价格,在上游供应商销售价格的基础上加上固定毛利作为客户的销售价格。公司实际上不承担原材料的保管和灭失及价格波动等风险。

3) 客户指定供应商业

主要客户	原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担合同相关约定
奇瑞汽车股份有限公司(以下简称奇瑞汽车)	在向奇瑞公司交付合同货物前,供应商(指大连普威新材料技术有限公司)应对合同货物进行出厂检验。奇瑞公司在接收交货时的签字或盖章不应被视为对合同货物的最终验收。供应商应承担合同货物灭失或损坏的一切风险,直至合同货物按本条之规定交付给奇瑞公司为止。
成飞瑞鹄	在向成飞瑞鹄交付合同货物前,供应商(指大连嘉翔科技有限公司)应对合同货物进行出厂检验。成飞瑞鹄在接收交货时的签字或盖章不应被视为对合同货物的最终验收。供应商应承担合同货物灭失或损坏的一切风险,直至合同货物按本条之规定交付给成飞瑞鹄为止。

公司在采购的过程中,自主通过合格供应商的招投标和询比价等方式择优选择供应商。报告期内,大连嘉翔基于成本、交货期等因素从芜湖福瑞德智能制造有限公司采购部分钢材,并按照奇瑞汽车向大连嘉翔发送的价目表等与芜湖福瑞德智能制造有限公司签订采购合同。根据谨慎性原则,公司将此等采购认定为客户指定供应商情况。大连嘉翔从芜湖福瑞德智能制造有限公司采购的钢材价格被客户锁定,大连嘉翔未承担钢材价格变动风险。

大连嘉翔与供应商福然德股份有限公司签订的材料采购合同中约定,材料款需双方对账确认一致后签订三方转款协议,由大连嘉翔客户成飞瑞鹄代为支付,即公司只有从福然德股份有限公司采购材料,大连嘉翔的客户成飞瑞鹄才会垫付材料采购款,大连嘉翔实际并未承担原材料的采购价格风险,出于谨慎性原则,大连嘉翔对福然德股份有限公司材料采购作为客户指定供应商业。

(2) 最终产品的完整销售定价权

1) 代加工业务

加工方或公司确定最终产品销售定价主要依据原材料采购价格和加工费等

确定,加工方或公司仅承担原材料在加工过程中因保管不善原因发生的损坏丢失风险,不承担原材料价格变动的风险。如果相关原材料价格上涨,相应加工后产成品价格亦会进行调整,加工方或公司没有完整的销售定价权。

2) 废钢散料购销业务

公司废钢散料销售定价主要依据上游供应商的销售价格加固定毛利确定,客户直接到供应商处装货提运,公司实质上并不承担货物毁损、灭失及价格变动风险,只赚取固定毛利,公司没有完整的销售定价权。

3) 客户指定供应商业务

公司从客户指定供应商处采购的钢材价格被客户锁定,因此最终销售产品的售价中公司对于该部分指定外购钢材无自主定价权,公司没有完整的销售定价权。

(3) 最终产品对应账款的信用风险承担

1) 代加工业务

主要客户	结算方式、付款周期等合同相关约定
沈阳来金	结算方式为对冲,授信额度及超额度后的账周期根据双方协商而定。原则上所有款项的支付均为承兑汇票的形式,特注:(乙方发票含税金额三万元以下甲方支付电汇,三万元以上甲方支付电子承兑汇票)甲方每月付款时间为20-30日。
东风模冲	冲压件采购费每月底乙方凭货物验收单与甲方对账,双方确认后由乙方开具全额增值税专用发票,甲方在收到发票后2个月内以全现金形式付清货款。原材料费每月底甲方凭货物验收单与乙方对账,双方确认后由甲方开具全额的增值税专用发票,乙方在收到发票后2个月内以全现金形式支付货款。
沈阳鹏程	乙方提供的合同货物经甲方验收合格后双方确认实际入库数量,截止日期为每月末最后一天。乙方每月5日前须提供《上个月月度实物账对账确认函》,乙方以合同结算价格为依据开具增值税发票,并于次月8日前交于甲方,根据双方互开发票金额的差额挂账90天后支付货款。废料及零部件单价按照甲方与甲方客户结算方式执行(即原材料与废料单价同甲方与甲方客户结算的单价一致),若甲方客户价格调整则甲乙双方结算对应调整。
大连优升	乙方根据当供货数量,以甲方初步验收后签字认可的单据为依据提供对账单,双方在每月10日前完成上月实际供货数量对账函确认,经双方授权代表核实确认无误后,由乙方向甲方开具增值税专用发票。为结算方便,相应货款优先从甲方交付给乙方公司的产成品总额中扣减,不足扣减部分,在甲方财务收到乙方出具的发票挂账后执行两个月滚动结算付款
大连源扬	根据双方约定,甲方依据《出库汇总表》,通常情况下,出表时间(即上个月的消耗确认)为每月月初第一周或《供货清单》所列的数量与乙方结算,(根据约定方式)45天内乙方支付甲方货款付款方式为:现汇:40%,票据60%。
大连新纪源	根据双方约定,双方每月10日前核对上月实际供货数量,完成对账确认函,甲方根据双方签署的对账函开具增值税专用发票,乙方收到甲方开具的发票后,甲方从乙方货款中扣除相应产品费用。
祥泰利尔	乙方提货后,甲方根据出库单据上甲乙双方共同签字确认的数量,给乙方开具增值税发票,乙方收到增值税发票后,甲方在30天内从乙方货款中扣除相应产品费用。如甲方处已无乙方货款可供扣除,乙方应当在收到发票之日起

主要客户	结算方式、付款周期等合同相关约定
	10 日内付清全部款项。
江西积裕	双方次月 15 日对上月发货数量进行对账，甲方根据出库单据上甲乙双方共同签字确认的数量，给乙方开具增值税发票。甲方从乙方对应月份到期款中冲抵。
安庆明豪	乙方收货后，甲方根据出库单据上甲乙双方共同签字确认的数量，给乙方开具增值税发票，乙方收到增值税发票后，甲方在 90 天内从乙方货款中扣除相应产品费用。如甲方处已无乙方货款可供扣除，乙方应当在收到发票之日起 10 日内付清全部款项。
广德亚升	乙方提货后，甲方根据出库单据上甲乙双方共同签字确认的数量，给乙方开具增值税发票，乙方收到增值税发票后甲方 90 天从货款中扣除相应产品费用。
富奥汽车	乙方收货并验收合格后，甲方根据出库单据上甲乙双方共同签字确认的数量，给乙方开具增值税发票，乙方收到增值税发票后，甲方在 30 天内从乙方货款中扣除相应产品费用。如甲方处已无乙方货款可供扣除，乙方应当在收到发票之日起 10 日内付清全部款项。

公司和客户不进行独立的购销结算，双方以差额结算货款，公司或加工方实际只承担加工费的应收账款信用风险。

2) 废钢散料购销业务

主要客户	结算方式、付款周期等合同相关约定
辽宁余祺	甲方(指大连嘉翔科技有限公司)实行先收款后销售的销售方式，乙方(指辽宁余祺)将打款贰拾万元作为本合同的履约保证金，同时缴纳伍拾至壹佰万元作为预付款，款到发货，废料款不能超过预付款，且乙方每次缴纳的预付款不低于伍拾万元，乙方需保证在甲方账户的预付款不低于叁拾万元(含保证金)，否则甲方将停止供应废料，出库后不包退换。

大连嘉翔和客户进行独立的销售结算，采用预付款支付方式，大连嘉翔实际未承担应收款的信用风险。

3) 客户指定供应商业务

主要客户	结算方式、付款周期等合同相关约定
奇瑞汽车	生产用合同货物：供应商提供的合同货物经奇瑞公司验收并使用，双方确认实际使用数量，供应商须提供《月度实物账对账确认函》，以合同结算价格为依据开具增值税发票并于次月八日前交到奇瑞公司，奇瑞公司以双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据于合同货物实际使用后次月起的第四个月月初前支付货款。售后用备件：供应商依据完成交货的采购订单所列零件品种、数量、按交货时间对应的合同价格开具增值税发票，并于开票之日起 20 天内交到奇瑞公司财务总部。财务总部在收到发票后 60 个工作日内完成复核并挂账。若出现供应商重复开票的情况，供应商需承担相应的不良后果。批量前订单项下的合同货物货款应在奇瑞公司认可合格后开具正式增值税发票，奇瑞公司接收到发票后安排支付。奇瑞公司收到发票的日期晚于本条约定的发票开具及提交期限，奇瑞公司有权相应顺延合同货物的付款时间
成飞瑞鹤	根据双方约定，甲方(指成飞瑞鹤)依据奇瑞公告拆分数字及当期结算价与乙方(指大连嘉翔科技有限公司)结算；(根据约定方式)甲方在收到甲方最终客户的相应货款后 30 个工作日内向乙方支付相应货款，付款方式按照客户实际回款方式支付。

大连嘉翔与客户奇瑞汽车、供应商芜湖福瑞德智能制造有限公司进行独立的购销结算，大连嘉翔承担应收款的信用风险。大连嘉翔与客户成飞瑞鹤、供应商福然德股份有限公司以三方抵账方式差额结算，大连嘉翔未承担应收款的信用风险。

(4) 原材料加工的复杂程度

1) 代加工业务

公司或加工方对板材、零件等原材料进行冲压或焊接等工序，原材料加工的复杂程度相对较低。

2) 废钢散料购销业务

大连嘉翔不对废钢散料加工处理。

3) 客户指定供应商业务

大连嘉翔对板材进行冲压工序，原材料加工的复杂程度较低。

3. 代加工类收入由总额法改为净额法的原因及合理性

公司按净额法确认代加工业务收入，更加谨慎，符合企业会计准则要求。

《监管规则适用指引——会计类第1号》中关于是否属于“以购销合同方式进行的委托加工收入确认”有以下判断标准：公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。

结合监管指引相关规定和公司的具体情况分析如下：

(1) 原材料的性质是否为委托方的产品所特有

根据公司与加工方或委托方签订的采购协议，公司为加工方或委托方为公司提供生产所需钢材、板材等主要原材料，由公司为委托方或加工方为公司生产特定规格型号的产品，公司或加工方无法将其用于其他产品的生产。

(2) 加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料

公司或加工方通过委托方或公司获得的钢材、板材等主要原材料，根据委托方的订单要求，组织生产零部件并销售给委托方或公司，未经许可不得移作他用

或转卖，公司或加工方不能主导相关产品的使用。因此，公司或加工方无权按照自身意愿使用或处置主要原材料。

(3) 是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险
公司或加工方采购原材料后，承担保管责任，并承担因保管不善造成的货物毁损灭失的风险。代加工类业务主要采用以销定采方式，采购和销售存在对应关系，公司或加工方不存在委托方下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，且原材料短时间可加工完成交付给委托方，因此公司或加工方实际不承担除保管责任以外的存货滞销、积压等相关风险。

(4) 是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬

公司或加工方生产完成后向委托方交付零部件产品，零部件定价依据参考主要原材料采购价格和加工费等确定，因此公司或加工方不承担该原材料价格变动的风险。同时，该等原材料均用于委托方的产品生产，公司或加工方未取得与该原材料所有权有关的报酬，实际获取的报酬为加工费收入。

综上所述，公司或加工方未取得原材料的控制权，代加工业务的实质为受托加工业务或委托加工业务，因此，公司采用净额法核算符合会计准则和监管指引的相关规定，代加工类收入由总额法改为净额法具有合理性。

(六) 请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。(2) 说明收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，对是否存在虚增经营业绩、突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见。(3) 详细说明针对公司报告期内收入项目的走访、函证、细节测试、截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例，说明报告期内收入确认是否真实准确。

1. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 获取公司与主要客户的销售合同，核查合同中与产品生产、交付、结算

相关的合同条款；

3) 检查收入确认的原始凭证，包括查阅相关销售合同、领用结算资料或验收资料、销售发票及记账凭证等资料；实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

4) 获取公司收入明细表，对比分析报告期各季度主营业务收入毛利率情况，核查第四季度领用结算资料或验收资料，核查报告期内产品退回情况；

5) 了解公司向客户销售不同产品采取的销售模式，获取公司各期收入明细表，核查客户不同模式销售收入金额；访谈公司销售人员，了解公司寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据；

6) 查阅寄售客户的销售合同，核查合同中与发出商品保管责任的相关条款；获取公司存货管理制度，核查制度中寄售商品对账及管理的相关条款；

7) 访谈公司财务总监，了解各类收入确认政策，并查阅同行业可比公司公开披露资料，了解同行业公司收入确认政策；查阅公司签订的销售合同，查阅收入确认相关条款，分析收入确认时点是否合理，是否表明相关风险报酬及控制权已经转移；

8) 了解公司签收单据缺少客户签字的背景以及原因，了解公司与签收单据相关的内部控制流程，以核实单据的真实有效性；

9) 获取公司以购销合同方式进行的委托或受托加工原材料业务、废钢散料的购销业务、客户指定供应商业务的销售合同及采购合同，查阅价格确定、原材料的保管和灭失、价格波动等风险承担条款，了解公司向客户销售定价过程、采购定价过程，了解销售商品、采购商品控制权转移时点等，检查公司相关业务总额法、净额法的会计处理是否符合企业会计准则、《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司各期第四季度确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度不存在较大差异，不存在销售周期明显偏短或偏长的情况；报告期内，公司第四季度毛利率波动系与当期产品实际销售情况相关，具有商业合理性；第四季度收入占比较高主要系受行业季节性

波动影响所致，符合行业特征，不存在第四季度客户集中领用及领用后退回的情形；

2) 公司各类业务收入实际执行情况与披露的收入确认政策一致、与合同约定相符；

3) 报告期内，公司发货单、出库单、物流单、签收单或验收单、对账单等内外部单据不存在缺失的情况，公司收入确认凭据存在极少量签收单未签字或盖章的情况，金额及占比均较小。公司已核验并确认单据的真实有效性，收入确认相关内控健全有效；

4) 报告期内，公司存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，主要系对同一客户销售不同产品、按照实际情况采取不同模式所致，具有商业合理性；报告期内，公司对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策不存在差异；报告期内，公司与客户明确寄售存货保管安排，由公司承担寄售存货管理责任，相关内控制度设计健全、执行有效，公司不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形；

5) 报告期内，公司针对不同的交易业务类型，根据业务实质分别采用总额法和净额法确认收入，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定；代加工类业务安排的实质为受托加工业务和委托加工业务，代加工类收入由总额法改为净额法核算具有合理性，符合会计准则和监管指引的相关规定。公司已在招股说明书中对净额法、总额法对应的具体业务类型进行了补充披露。

2. 说明收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，对是否存在虚增经营业绩、突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见

(1) 核查程序

1) 获取公司报告期内的收入明细表，了解并核查公司报告期内具体业务的产品类型、主要客户、确认收入金额等情况；

2) 检查主要销售合同，查阅与收入确认相关的商品控制权转移、主要风险和报酬转移相关的条款，分析业务实质；查阅同行业公司收入确认政策，评价收入确认政策是否符合企业会计准则规定；

3) 查阅《销售与收款管理办法》等相关内部控制制度，了解公司销售业务

和会计核算流程，针对销售与收款循环进行控制测试，核查收入确认内部控制的有效性；

4) 选取项目检查相关支持性文件，抽查公司主要客户的销售合同、客户领用或验收资料、发票、收款银行回单等单据；

5) 走访公司主要客户，了解合作年限、合作背景、关联关系、销售产品内容、结算方式、产品实际应用情况等，核查公司与主要客户的交易真实性及合理性；

6) 对主要客户进行函证，核查收入真实性、准确性；

7) 通过公开网络查询主要客户的成立时间、注册资本、股东情况、业务范围；

8) 核查公司收入明细表，分析销售结构变动情况、季节性波动情况；通过公开查询方式获取同行业可比公司年度报告，比较公司与同行业可比公司收入季节性情况及收入增长情况是否存在重大差异；

9) 实施截止测试，选取项目检查客户的领用或验收单据，评估销售收入是否存在跨期情况；

10) 对资产负债表日后已收回的金额较大的款项检查至支持性文件，包括收款人、收款时间等，并检查与合同约定是否一致。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司严格根据领用或验收单据确认收入，收入确认依据真实、充分，确认时点准确，公司不存在虚增经营业绩、突击确认或延后确认等调节业绩的情形。

3. 详细说明针对公司报告期内收入项目的走访、函证、细节测试、截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例，说明报告期内收入确认是否真实准确

(1) 走访程序

我们对公司报告期内主要客户进行了实地走访，访谈内容包括了解客户的经营情况、与公司的业务合作历史、客户采购公司产品的情况、报告期内合同的履行情况、产品验收情况、结算方式、产品定价情况、退换货情况、产品质量，是

否存在纠纷、诉讼或仲裁情况，与公司是否存在关联关系、与公司是否存在非销售业务的其他资金往来等。通过实施走访程序，我们获取了经客户确认后签字或盖章的访谈问卷、访谈对象的身份证明，并与访谈对象在受访地址合影。

报告期各期，客户具体走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	354,423.22	288,803.12	179,238.86
访谈客户销售收入	327,705.44	246,925.30	141,847.47
访谈覆盖率	92.46%	85.50%	79.14%

(2) 函证程序

我们综合考虑各期交易规模、应收账款余额等因素，根据重要性原则确定函证对象，采用积极函证的形式对主要客户实施函证程序，取得了函证对象盖章的回函，回函不符的函证与函证对象沟通并制作差异调节表。

报告期各期，客户函证核查金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
①营业收入金额	354,423.22	288,803.12	179,238.86
②发函金额	350,051.52	270,993.41	169,024.66
发函率(②/①)	98.77%	93.83%	94.30%
③回函金额	312,859.96	263,299.04	161,722.40
④替代测试金额	10,481.69	7,694.37	7,353.20
⑤函证确认金额合计(③+④)	323,341.65	270,993.41	169,075.59
函证确认收入比例(⑤/①)	91.23%	93.83%	94.30%

(3) 细节测试程序

除函证程序外，我们选取项目检查相关支持性文件，查阅了记账凭证、销售合同、领用或验收单据、销售发票、签收单或提货单等原始单据信息，对收入确认的真实性、准确性进行核查。

报告期各期，收入核查金额及核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	354,423.22	288,803.12	179,238.86
细节测试核查金额	133,418.66	130,803.54	92,249.82

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核查比例	37.64%	45.29%	51.47%

(4) 截止测试程序

我们对报告期各期资产负债表日前 1 个月，资产负债表日后 2 个月确认收入金额较大的交易实施截止性测试，查阅相关交易的销售发票、领用或验收单据等资料，核查收入确认是否跨期。

报告期各期，收入截止测试核查金额及核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	354,423.22	288,803.12	179,238.86
截止测试核查金额	60,294.43	44,187.48	31,116.39
核查比例	17.01%	15.30%	17.36%

经核查，我们认为：公司报告期内收入确认真实、准确。

五、关于毛利率增长合理性及成本核算准确性

根据申请文件：(1) 报告期各期，公司综合毛利率分别为 16.93%、19.49%、19.01%和 16.97%，高于可比公司华达科技、常青股份、长华集团。(2) 报告期内，工装装备毛利率分别为 19.59%、22.55%、22.54%和 24.12%，汽车零部件毛利率分别为 16.18%、18.53%、18.22%和 16.21%。2023 年公司汽车零部件毛利率增长主要系产品结构变动、成本下降所致。(3) 发行人主要采购的原材料包括冲压件、分总成、钢材、合金等。报告期内，公司前五大供应商存在较大变动，部分供应商成立不久即成为发行人供应商。(4) 2022 年下半年起，仪表横梁必需原材料管梁由外购逐步转变为自制，2023 年管梁自制比例已达到 70%-80%。

请发行人：(1) 结合产品结构、客户及应用车型、定价机制、单位价格及成本差异情况，说明发行人报告期内综合毛利率、工装装备毛利率、汽车零部件毛利率变动的原因及合理性，分析原材料价格波动、具体产品销售结构变动对发行人成本、毛利率的影响并进行敏感性分析，说明毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。(2) 说明公司向关联方及非关联方客户销售的主要产品的定价模式情况，结合产品规格、类型、材质等因素，量化分析平均价

格及毛利率存在差异的原因及影响。(3) 说明发行人与客户是否存在产品价格年降安排, 相关安排对报告期内业绩的影响程度及对未来业绩的影响, 价格传导机制是否有效, 毛利率是否存在持续下降风险, 并充分揭示相关风险。(4) 结合大宗商品价格走势、供应商规模、供应商集中度及议价能力等, 量化分析冲压件、分总成、钢材等原材料采购价格变动的具体原因, 说明对不同规模供应商采购价格的公允性及真实性, 与同行业可比公司是否存在较大差异。(5) 说明三方抹账事项涉及客户及供应商的具体情况, 具体条款或内容、结算方式和涉及金额、是否涉及第三方回款、收到对价等情形, 相关会计处理及涉税处理的合规性。(6) 说明各类原材料、能源采购量、消耗量与产品产销量、库存量的匹配关系, 各期投入产出比是否异常, 各期末各类原材料、能源单位成本与当期采购价格是否存在显著差异, 配比关系与同行业可比公司是否存在较大差异。说明报告期内产量变动是否与废料的数量、销售金额相匹配, 废料的具体去向、销售价格是否公允、客户与发行人及其关联方是否存在关联关系。(7) 说明各期主要外协厂商的基本情况、外协加工内容、金额及占比、是否与发行人及其关联方存在关联关系、其他资金往来或其他利益安排, 报告期内采购金额变动的原因及合理性, 发行人对外协供应商是否存在依赖。说明外协加工的采购定价机制, 同类产品在不同外协加工企业间的成本差异、与自主生产的成本差异及合理性, 外协采购价格的公允性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见, 说明核查方式、过程、范围和结论。(审核问询函问题 6)

(一) 结合产品结构、客户及应用车型、定价机制、单位价格及成本差异情况, 说明公司报告期内综合毛利率、工装装备毛利率、汽车零部件毛利率变动的原因及合理性, 分析原材料价格波动、具体产品销售结构变动对公司成本、毛利率的影响并进行敏感性分析, 说明毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1. 结合产品结构、客户及应用车型、定价机制、单位价格及成本差异情况, 说明公司报告期内综合毛利率、工装装备毛利率、汽车零部件毛利率变动的原因及合理性

报告期内, 公司综合毛利率分别为 19.49%、19.01%和 17.23%, 公司营业收

入构成及毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率
主营业务	347,008.41	97.91%	16.92%	283,213.37	98.06%	18.68%	176,254.35	98.33%	19.10%
其他业务	7,414.80	2.09%	31.72%	5,589.74	1.94%	35.67%	2,984.51	1.67%	42.40%
合计	354,423.22	100.00%	17.23%	288,803.12	100.00%	19.01%	179,238.86	100.00%	19.49%

如上表所示，公司主营业务收入占营业收入的比重超过 97%，报告期内公司营业收入综合毛利率主要受主营业务对应的毛利率变动影响，综合毛利率变动趋势与主营业务收入毛利率变动趋势一致。

(1) 结合产品结构说明毛利率变动原因

公司主营业务包括汽车零部件和工装装备，具体产品结构及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		
	收入金额	占比	毛利率
汽车零部件	315,814.13	91.01%	16.39%
车身件	264,764.46	76.30%	17.09%
底盘件	6,694.23	1.93%	11.02%
安全气囊	30,013.61	8.65%	13.28%
安全带	12,384.83	3.57%	12.19%
方向盘	1,957.00	0.56%	14.12%
工装装备	31,194.28	8.99%	22.30%
铸件	27,092.48	7.81%	23.54%
实型	1,635.06	0.47%	21.98%
机加及其他	2,466.74	0.71%	8.95%
合计	347,008.41	100.00%	16.92%
项目	2024 年度		
	收入金额	占比	毛利率
汽车零部件	253,002.86	89.33%	18.22%
车身件	198,640.76	70.14%	20.09%
底盘件	11,200.80	3.95%	12.54%

安全气囊	31,317.26	11.06%	13.38%
安全带	10,277.14	3.63%	2.90%
方向盘	1,566.89	0.55%	19.43%
工装装备	30,210.52	10.67%	22.54%
铸件	26,149.43	9.23%	23.43%
实型	1,641.24	0.58%	18.31%
机加及其他	2,419.85	0.85%	15.76%
合计	283,213.37	100.00%	18.68%
项 目	2023 年度		
	收入金额	占比	毛利率
汽车零部件	151,038.49	85.69%	18.53%
车身件	110,872.52	62.90%	21.44%
底盘件	7,561.53	4.29%	13.58%
安全气囊	21,577.07	12.24%	12.73%
安全带	9,758.70	5.54%	2.88%
方向盘	1,268.66	0.72%	12.63%
工装装备	25,215.86	14.31%	22.55%
铸件	19,321.38	10.96%	21.45%
实型	1,033.08	0.59%	19.22%
机加及其他	4,861.40	2.76%	27.65%
合计	176,254.35	100.00%	19.10%

报告期各期，汽车零部件收入占比分别为 85.69%、89.33%、91.01%，收入占比呈上升趋势，汽车零部件的毛利率变动对主营业务毛利率影响较大。

1) 汽车零部件

汽车零部件可细分为车身件、底盘、安全气囊、安全带、方向盘。报告期各期，车身件收入占汽车零部件收入比例分别为 73.41%、78.51%、83.84%，车身件收入占比持续上升。汽车零部件的毛利率主要受车身件毛利率变动影响，其他产品的毛利率水平亦有波动但综合影响较小；报告各期，车身件毛利率分别为 21.44%、20.09%、17.09%，收入增长的同时，毛利率下降，与汽车零部件毛利率变动趋势基本一致。

报告期内，车身件销售收入占比呈上升趋势，主要系汽车行业持续增长，进而带动对车身件需求增长。公司在车身件领域具有竞争优势，在下游客户的

汽车销量出现明显增长的同时，通过优质的产品质量、及时的服务响应、较高的性价比以及较强的技术研发能力，持续深化并开拓与头部优质车企客户的合作，使得公司配套的汽车零部件产品销售收入持续提高。

2024年，车身件较2023年毛利率下降1.35个百分点，主要系原材料价格下降完全传导至产品定价所致；2025年度，车身件毛利率较2024年下降3.00个百分点，主要系公司前期车身件定价中含有模具摊销，2025年度车身件产品定价构成中模具摊销减少，以及2025年公司新设汽车零部件生产基地产能爬升、分摊固定成本较高，同时受到产品价格年降综合影响所致。

2) 工装装备

工装装备可细分为铸件、实型、机加及其他产品。报告期各期，铸件收入占工装装备收入比例分别为76.62%、86.56%、86.85%，铸件毛利率变动对工装装备毛利率有较大影响；报告各期，铸件毛利率分别为21.45%、23.43%、23.54%，整体较为稳定，与工装装备毛利率变动趋势基本一致。

综上所述，报告期内，汽车零部件毛利率变动直接影响公司主营业务毛利率，2023年度随着汽车零部件毛利率的下降，主营业务毛利率随之下降，工装装备因销售占比降低，对主营业务毛利率影响较小。

汽车零部件毛利率主要受车身件毛利率变动影响，其他产品的毛利率水平亦有波动但综合影响较小，报告期内，汽车零部件毛利率变动趋势与车身件毛利率变动趋势基本一致；工装装备毛利率主要受铸件毛利率变动影响，实型、机加及其他收入占比较小，影响较小，报告期内，工装装备毛利率变动较小，总体稳步上升。综上，报告期内，公司综合毛利率、汽车零部件毛利率、工装装备毛利率变动具有合理性。

(2) 结合客户及应用车型说明毛利率变动原因

1) 结合客户说明毛利率变动原因

① 报告期内，公司主营业务收入的客户结构情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
2025年度	奇瑞汽车	233,686.58	*	67.34%
	比亚迪	24,988.64	*	7.20%
	吉利集团	15,297.94	*	4.41%

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
	瑞鹄模具	11,572.97	*	3.34%
	安庆新能源	9,832.77	*	2.83%
	前五大客户小计	295,378.90	15.34%	85.12%
	其他客户	51,629.51	25.95%	14.88%
	合计	347,008.41	16.92%	100.00%
2024 年度	奇瑞汽车	191,554.80	*	67.64%
	比亚迪	19,219.59	*	6.79%
	瑞鹄模具	10,881.78	*	3.84%
	吉利集团	9,213.10	*	3.25%
	安庆新能源	7,881.73	*	2.78%
	前五大客户小计	238,751.01	18.42%	84.30%
	其他客户	44,462.36	20.06%	15.70%
	合计	283,213.37	18.68%	100.00%
2023 年度	奇瑞汽车	102,888.39	*	58.37%
	比亚迪	11,116.58	*	6.31%
	吉利集团	8,387.74	*	4.76%
	瑞鹄模具	8,134.23	*	4.62%
	零跑汽车	6,452.07	*	3.66%
	前五大客户小计	136,979.01	18.39%	77.72%
	其他客户	39,275.34	21.58%	22.28%
	合计	176,254.35	19.10%	100.00%

报告期内,公司前五大客户收入占主营业务收入比例分别为77.72%、84.30%、85.12%,前五大客户收入占比逐年上升;同时,前五大客户毛利率分别为18.39%、18.42%、15.34%,公司主营业务毛利率分别为19.10%、18.68%、16.92%。前五大客户毛利率变动趋势与主营业务毛利率变动趋势基本一致,故公司主营业务毛利率主要受前五大客户毛利率变动的的影响。

2024年,公司主营业务毛利率较2023年下降0.42个百分点,变动较小。

2025年,公司主营业务毛利率较2024年下降1.76个百分点,主要系对奇瑞汽车及比亚迪车身件销售毛利率下降所致。2021年、2022年,公司完成了艾瑞泽8、瑞虎9、星途瑶光等多款车型的定点,上述车型配套的车身件在初期价格较高,后期随着产量提升,产品定价中模具摊销逐渐减少,以及产品年降综

合影响，导致对其 2025 年毛利率有所下降；2025 年，公司对比亚迪承接新品略有减少，以及产品年降综合影响，使得对其毛利率有所下降。

② 报告期内，汽车零部件主营业务收入的客户结构情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
2025 年度	奇瑞汽车	231,609.47	*	73.34%
	比亚迪	24,988.64	*	7.91%
	吉利集团	15,297.94	*	4.84%
	安庆新能源	9,546.92	*	3.02%
	VinFast	6,100.68	*	1.93%
	前五大客户	287,543.65	15.24%	91.05%
	其他客户	28,270.49	28.06%	8.95%
	合计	315,814.14	16.39%	100.00%
2024 年度	奇瑞汽车	190,314.48	*	75.22%
	比亚迪	19,219.59	*	7.60%
	吉利集团	9,213.10	*	3.64%
	安庆新能源	7,851.59	*	3.10%
	零跑汽车	6,361.81	*	2.51%
	前五大客户	232,960.57	18.11%	92.08%
	其他客户	20,042.29	19.55%	7.92%
	合计	253,002.86	18.22%	100.00%
2023 年度	奇瑞汽车	100,830.37	*	66.76%
	比亚迪	11,116.58	*	7.36%
	吉利集团	8,387.74	*	5.55%
	零跑汽车	6,452.07	*	4.27%
	合众汽车	4,086.12	*	2.71%
	前五大客户	130,872.88	18.07%	86.65%
	其他客户	20,165.61	21.54%	13.35%
	合计	151,038.49	18.53%	100.00%

报告期内，公司汽车零部件中前五大客户收入占汽车零部件收入总额比分别为 86.65%、92.08%、91.05%，前五大客户收入占比逐年上升，且前五大客户毛利率变动趋势与汽车零部件毛利率变动趋势基本一致，公司汽车零部件毛利率主要受前五大客户毛利率变动的的影响。

2024年，汽车零部件毛利率较2023年下降0.31个百分点，变动较小；2025年，汽车零部件毛利率较2024年下降1.83个百分点，主要系对奇瑞汽车销售毛利率下降所致。具体原因详见本说明“五(一)1(2)1结合客户说明毛利率变动原因”。

③ 报告期内，工装装备主营业务收入的客户结构情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
2025年度	瑞鹤模具	11,572.89	*	37.10%
	华域汽车	3,509.78	*	11.25%
	安徽江福科技有限公司	3,100.85	*	9.94%
	奇瑞汽车	2,077.11	*	6.66%
	重庆平伟汽车科技股份有限公司	1,366.96	*	4.38%
	前五大客户	21,627.58	22.23%	69.33%
	其他客户	9,566.70	22.46%	30.67%
	合计	31,194.28	22.30%	100.00%
2024年度	瑞鹤模具	10,319.18	*	34.16%
	安徽江福科技有限公司	5,366.47	*	17.76%
	华域汽车	2,045.48	*	6.77%
	千缘模具	1,591.05	*	5.27%
	奇瑞汽车	1,240.32	*	4.11%
	前五大客户	20,562.50	22.96%	68.06%
	其他客户	9,648.02	21.64%	31.94%
	合计	30,210.52	22.54%	100.00%
2023年度	瑞鹤模具	8,134.23	*	32.26%
	安徽江福科技有限公司	2,625.14	*	10.41%
	奇瑞汽车	2,058.02	*	8.16%
	成飞集成	1,474.59	*	5.85%
	福臻车体	1,380.14	*	5.47%
	前五大客户	15,672.12	22.04%	62.15%
	其他客户	9,543.74	23.40%	37.85%
	合计	25,215.86	22.55%	100.00%

报告期内，公司工装装备收入中前五大客户收入占工装装备总额比例分别

为 62.15%、68.06%、69.33%，前五大客户毛利率变动对工装装备毛利率有较大影响。报告期内，工装装备毛利率变动较小。

2) 结合应用车型说明毛利率变动原因

工装装备中模具铸件系应用于整车厂新开发的车型，基于整车厂的保密管理，公司的下游客户(即整车厂模具类一级供应商)向公司下单时，仅提供铸件的图纸及技术要求等信息，公司不掌握该铸件最终应用的具体车型，因此无法划分。报告期内，汽车零部件中车身件、安全气囊及安全带收入合计占主营业务收入的比例分别为 80.68%、84.83%、88.52%，公司主营业务毛利率受车身件、安全气囊及安全带毛利率变动影响较大。车身件、安全气囊及安全带分应用车型的销售收入、收入占比及毛利率情况，具体如下：

① 车身件

单位：万元

年度	应用车型	收入金额	毛利率	收入占比
2025 年度	新能源车	73,082.20	21.19%	27.60%
	燃油车	51,376.59	18.49%	19.40%
	通用	140,305.66	14.44%	52.99%
	合计	264,764.46	17.09%	100.00%
2024 年度	新能源车	50,222.70	23.02%	25.28%
	燃油车	29,738.54	17.98%	14.97%
	通用	118,679.52	19.37%	59.75%
	合计	198,640.77	20.09%	100.00%
2023 年度	新能源车	21,911.14	22.49%	19.76%
	燃油车	24,965.85	20.75%	22.52%
	通用	63,995.53	21.35%	57.72%
	合计	110,872.52	21.44%	100.00%

注：通用是指相应产品可应用于燃油车或新能源车，下同

报告期内，公司车身件收入来源于通用的比例分别为 57.72%、59.75%、52.99%，占比高于新能源车或燃油车，公司车身件收入主要来源于通用。2024 年，车身件毛利率较 2023 年下降 1.35 个百分点，主要系燃油车、通用毛利率下降所致；2025 年，车身件毛利率较 2024 年下降 3 个百分点，主要系新能源车、通用的毛利率下降所致。

② 安全气囊

单位：万元

年度	应用车型	收入金额	毛利率	收入占比
2025 年度	新能源车	5,669.05	12.45%	18.89%
	燃油车	19,239.61	12.41%	64.10%
	通用	5,104.96	17.47%	17.01%
	合计	30,013.62	13.28%	100.00%
2024 年度	新能源车	7,039.97	12.02%	22.48%
	燃油车	20,395.70	13.28%	65.13%
	通用	3,881.60	16.40%	12.39%
	合计	31,317.27	13.38%	100.00%
2023 年度	新能源车	2,566.39	14.50%	11.89%
	燃油车	14,910.93	12.26%	69.11%
	通用	4,099.75	13.35%	19.00%
	合计	21,577.07	12.73%	100.00%

报告期内，公司安全气囊收入来源于燃油车的比例分别为 69.11%、65.13%、64.10%。2024 年度，安全气囊毛利率较 2023 年上升 0.65 个百分点，主要系燃油车和通用毛利率上升所致；2025 年度，安全气囊毛利率较 2024 年下降 0.10 个百分点，变动较小。

③ 安全带

单位：万元

年度	应用车型	收入金额	毛利率	收入占比
2025 年度	新能源车	4,083.70	26.71%	32.97%
	燃油车	7,089.78	3.62%	57.25%
	通用	1,211.36	13.42%	9.78%
	合计	12,384.84	12.19%	100.00%
2024 年度	新能源车	872.95	19.93%	8.49%
	燃油车	8,727.53	1.28%	84.93%
	通用	676.66	1.84%	6.58%
	合计	10,277.14	2.90%	100.00%
2023 年度	新能源车	753.74	16.65%	7.72%
	燃油车	8,392.46	1.71%	86.00%
	通用	612.51	1.96%	6.28%

年度	应用车型	收入金额	毛利率	收入占比
	合计	9,758.71	2.88%	100.00%

报告期内，公司安全带收入来源于燃油车的比例分别为 86.00%、84.93%、57.25%，公司安全带收入主要来源于燃油车。2024 年度，安全带毛利率较 2023 年上升 0.02 个百分点，变动较小；2025 年度，安全带毛利率较 2024 年上升 9.29 个百分点，主要系燃油车、新能源车以及通用毛利率同时上升所致。

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率主要受前五大客户毛利率变动的影 响。前五大客户毛利率自 2023 年逐渐下降，使得主营业务毛利率逐渐下降。汽车零部件毛利率随着前五大客户毛利率变动，与主营业务毛利率变动趋势一致；工装装备毛利率因前五大客户收入占比及毛利率较为稳定，毛利率变动较小。车身件收入主要来源于通用，安全气囊和安全带收入主要来源于燃油车；车身件、安全气囊和安全带毛利率变动受新能源车、燃油车、通用的毛利率及收入占比变动综合影响。报告期内，公司综合毛利率、汽车零部件毛利率、工装装备毛利率变动产品毛利率的变动具有合理性。

(3) 结合定价机制、单位价格及成本说明毛利率变动原因

报告期内，公司主要客户包括奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团等知名汽车厂商，公司作为客户的一级供应商，主要产品为定制化产品，根据生产产品所需耗用的开发设计费、材料成本、直接人工、制造费用、包装运输等相关成本，以此为基础向客户提供产品报价，通过与客户议价和评审等程序确定产品价格。

报告期内，公司主要产品的单位价格和成本对毛利率的影响如下：

单位：元/件、元/吨

产品大类	具体产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车零部件	车身件	销售单价	23.20	18.02	14.67
		单位成本	19.24	14.40	11.52
		毛利率	17.09%	20.09%	21.44%
	底盘件	销售单价	56.56	81.79	63.47
		单位成本	50.32	71.53	54.86
		毛利率	11.02%	12.54%	13.58%
	安全气囊	销售单价	96.56	97.17	96.96
		单位成本	83.74	84.17	84.62
		毛利率	13.28%	13.38%	12.73%

产品大类	具体产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	安全带	销售单价	21.25	18.23	18.13
		单位成本	18.66	17.70	17.61
		毛利率	12.19%	2.90%	2.88%
	方向盘	销售单价	236.85	259.45	297.85
		单位成本	203.41	209.05	260.24
		毛利率	14.12%	19.43%	12.63%
工装装备	铸件	销售单价	7,425.39	7,559.35	7,499.23
		单位成本	5,677.46	5,788.17	5,890.74
		毛利率	23.54%	23.43%	21.45%
	实型	销售单价	737.41	739.63	764.77
		单位成本	575.35	604.21	617.79
		毛利率	21.98%	18.31%	19.22%
	机加及其他	销售单价	222.94	325.49	908.01
		单位成本	202.99	274.19	656.92
		毛利率	8.95%	15.76%	27.65%
主营业务合计		毛利率	16.92%	18.68%	19.10%

1) 车身体件

报告期内，车身体件种类繁多、价格区间较大，报告期由于不同种类产品销售占比变动，导致车身体件的销售单价和单位成本变动较大。报告期内，车身体件毛利率总体呈现下降趋势。

2024 年度，车身体件销售单价上升了 22.83%，而单位成本上升了 24.94%，因此 2024 年度车身体件毛利率下降了 1.35 个百分点。车身体件产品售价与原材料价格关联，2023 年原材料价格下降，由于材料成本波动尚未完全传导至产品定价，车身体件整体产品销售单价下降幅度小于单位成本下降幅度，导致 2023 年车身体件毛利率较高。2024 年，随着原材料价格下降完全传导至定价，车身体件毛利率略有下降。

2025 年度，车身体件销售单价上升了 28.78%，而单位成本上升了 33.61%，因此 2025 年车身体件毛利率下降了 3.00 个百分点。主要系对奇瑞汽车及比亚迪车身体件销售毛利率下降所致。2021 年、2022 年，公司完成了艾瑞泽 8、瑞虎 9、星途瑶光等多款车型的定点，上述车型配套的车身体件在初期价格较高，后期随

着产量提升，产品定价中模具摊销逐渐减少，以及产品价格年降综合影响，导致 2025 年对其毛利率下降；2025 年，公司对比亚迪承接新品略有下降，以及产品年降综合影响，使得对其毛利率有所下降。

2) 底盘件

报告期内，底盘包括踏板、副车架、后横向推力杆总成等多种产品，单价从几十到几百元不等，因此销售单价和单位成本变动较大。报告期内，底盘的毛利率逐渐下降，2024 年，随着合众汽车经营状况发生变化以及奇瑞汽车小蚂蚁生产基地搬迁，公司对此两款车型配套底盘收入大幅下降，底盘毛利率也逐渐下降；与此同时，公司开始批量生产奇瑞 iCAR 副车架和长安马自达 EZ-6 踏板，此两款车型毛利率较低，导致底盘毛利率进一步下降。

3) 安全气囊

2023 年至 2025 年，安全气囊销售单价、单位成本较为稳定，变动比例较小。

2024 年度，安全气囊单位成本下降了 0.54%，而销售单价上升了 0.21%，因此 2024 年度安全气囊毛利率上升了 0.65 个百分点。公司安全气囊境外客户 (VinFast) 风险溢价高，毛利率较高，2024 年随着对境外客户销售占比的增加，安全气囊毛利率有所上升。2025 年度，安全气囊销售单价、单位成本、毛利率均变动较小。

4) 安全带

报告期内，安全带销售单价、单位成本在 2023 年、2024 年较为稳定，2025 年，销售单价、单位成本均有所上升。2025 年度，安全带销售单价上升 16.57%，而单位成本上升 5.42%，因此 2025 年度安全带毛利率上升了 9.29 个百分点。公司对境外客户 (VinFast) 安全带销售毛利率、价格均高于国内，2025 年销售境外客户安全带占比由 2024 年占比 6.72% 上升至 24.30%，随着境外销售占比的提升，安全带销售单价、单位成本及毛利率均有所上升。

5) 方向盘

报告期内，方向盘单价在 2023 年度较高，其他期间单价波动较小。2023 年度销售单价较高主要系销售给 VinFast 高配方向盘占比较高所致。报告期内，方向盘毛利率总体变动不大。

6) 铸件

报告期，铸件销售单价整体变动不大。2023 年铸件主要原材料废钢平均价格有所下降，但产品价格调整较原材料变动更为滞后，因此 2024 年铸件毛利率略有提升。2025 年，公司与客户议价时采取稳定产品价格的策略，以减少价格波动，使得铸件毛利率稳中有升。

7) 实型、机加及其他

报告期内，实型、机加及其他收入占主营业务收入的比例除 2024 年度达到 3.34%，其余期间占比均不足 2%，因此不做分析。

综上所述，报告期内，主营业务、汽车零部件及工装装备毛利率受到具体产品的销售单价和单位成本变动的的影响，销售单价和单位成本变动主要受到部分产品价格下调、产品结构不同和销售占比变动等因素影响。报告期内，公司综合毛利率、汽车零部件毛利率、工装装备毛利率变动产品毛利率的变动具有合理性。

2. 原材料价格波动、具体产品销售结构变动对公司成本、毛利率的影响并进行敏感性分析

(1) 产品销售结构变动对公司成本、毛利率的影响

报告期内，公司各类产品销售结构变动对毛利率的影响分析，详见本说明“五(一) 1(1)结合产品结构说明毛利率变动原因”。

报告期内，公司主营业务中各类产品的单位成本和销量占比情况如下：

1) 汽车零部件

单位：元/件

产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
车身件	19.24	91.79%	14.40	91.46%	11.52	89.53%
底盘	50.32	0.95%	71.53	1.14%	54.86	1.41%
安全气囊	83.74	2.50%	84.17	2.67%	84.62	2.64%
安全带	18.66	4.69%	17.70	4.68%	17.61	6.38%
方向盘	203.41	0.07%	209.05	0.05%	260.24	0.05%
合计	21.24	100.00%	17.17	100.00%	14.58	100.00%

报告期内，汽车零部件主营业务单位成本分别为 14.58 元、17.17 元和 21.24 元，存在一定波动，系受到产品销售结构和各类产品单位成本变动的共同影响。

① 2024 年单位成本变动分析

单位：元

产品	产品结构变动影响 A	单位成本变动影响 B	综合影响 A+B
车身件	0.22	2.63	2.85
底盘	-0.15	0.19	0.04
安全气囊	0.03	-0.01	0.02
安全带	-0.30	0.00	-0.29
方向盘	-0.00	-0.03	-0.03
合计	-0.20	2.79	2.59

注 1：产品结构变动影响=上期单位成本*(本期销量占比-上期销量占比)

注 2：单位成本变动影响=(本期单位成本-上期单位成本)*本期销量占比，下同

如上表所示，2024 年汽车零部件主营业务单位成本较上年上升 2.59 元，主要系各类产品单位成本变动影响导致，产品结构变动的的影响较小。其中，车身体单位成本变动是导致汽车零部件主营业务单位成本上升的主要因素。2024 年，随着公司对瑞虎 9、星途瑶光、瑞虎 8L、智界 S7 等车型批量配套销售车身体件，上述车型的车身体单位成本较高，使得车身体单位成本和汽车零部件主营业务单位成本有所增长。

② 2025 年单位成本变动分析

单位：元

产品	产品结构变动影响 A	单位成本变动影响 B	综合影响 A+B
车身体	0.05	4.44	4.49
底盘	-0.13	-0.20	-0.33
安全气囊	-0.15	-0.01	-0.16
安全带	0.00	0.04	0.05
方向盘	0.03	-0.00	0.03
合计	-0.19	4.27	4.08

如上表所示，2025 年汽车零部件主营业务单位成本较上年上升 4.08 元，主要系各类产品单位成本变动影响导致，产品结构变动的的影响较小。其中，车身体单位成本变动是导致汽车零部件主营业务单位成本上升的主要因素。2025 年，公司车身体中单价较高的前地板、CD 柱、前纵梁、后纵梁销售占比有所提升，车身体单位成本和汽车零部件主营业务单位成本持续增长。

2) 工装装备

工装装备主要包括铸件、实型、机加以及其他产品。其中铸件、实型计量单位为元/吨，机加计量单位为元/工时，其他产品主要为元/件。报告期内，铸件、实型成本占工装装备总成本比例分别为 81.99%、91.29%、90.73%。考虑工装装备中铸件、实型成本占比以及各种产品计量单位的差异，故以铸件、实型分析工装装备的单位成本变动。

单位：元/吨

产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
铸件	5,677.46	62.20%	5,788.17	60.92%	5,890.74	65.60%
实型	575.35	37.80%	604.21	39.08%	617.79	34.40%
合计	3,748.88	100.00%	3,762.33	100.00%	4,077.05	100.00%

报告期内，工装装备主营业务单位成本分别为 4,077.05 元、3,762.33 元和 3,748.88 元，呈下降趋势，系受到产品销售结构和各类产品单位成本变动的共同影响。

① 2024 年单位成本变动分析

单位：元

产品	产品结构变动影响 A	单位成本变动影响 B	综合影响 A+B
铸件	-275.86	-62.48	-338.34
实型	28.93	-5.30	23.63
合计	-246.93	-67.79	-314.71

如上表所示，2024 年工装装备主营业务单位成本较上年下降 314.71 元，主要系产品结构变动影响导致，各类产品单位成本变动的影响相对较小。2024 年，随着实型销量的提升，铸件销量占比下降，使得工装装备主营业务单位成本有所下降。

② 2025 年单位成本变动分析

单位：元

产品	产品结构变动影响 A	单位成本变动影响 B	综合影响 A+B
铸件	74.05	-68.86	5.19
实型	-7.73	-10.91	-18.64
合计	66.32	-79.77	-13.45

如上表所示，2025 年工装装备主营业务单位成本较上年下降 13.45 元，其

中各类产品单位成本变动影响导致单位成本下降，产品结构变动导致单位成本上升，两者综合对工装装备主营业务单位成本影响较小。

(2) 原材料价格波动对成本、毛利率的敏感性分析

报告期内，公司产品主要以车身件、安全气囊、铸件为主，分别占主营业务收入的比例为 86.10%、90.43%、92.76%，原材料价格波动对主营成本和主营业务毛利率分析，以及原材料价格波动对车身件、安全气囊、铸件成本和毛利率的敏感性分析如下：

1) 原材料价格波动对主营成本和主营业务毛利率影响及敏感性分析

报告期内，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	236,909.83	82.17%	188,699.84	81.93%	114,116.32	80.04%
直接人工	15,048.34	5.22%	12,142.66	5.27%	9,453.24	6.63%
制造费用及运输费	36,343.90	12.61%	29,465.05	12.79%	19,012.58	13.33%
主营业务成本	288,302.07	100.00%	230,307.55	100.00%	142,582.14	100.00%
主营业务收入	347,008.41		283,213.37		176,254.35	
主营业务毛利率	16.92%		18.68%		19.10%	

报告期内，公司主营业务成本主要来自直接材料，占比处于 80%-83%区间，直接材料成本的变动对公司营业成本变动构成直接影响。

报告期内，假设其他条件不变，原材料价格分别以±5%、±10%、±20%变动对公司报告期各期主营业务成本毛利率影响情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
2025 年度	主营业务成本	240,920.10	264,611.09	276,456.58	300,147.56	311,993.05	335,684.04
	主营业务毛利率	30.57%	23.75%	20.33%	13.50%	10.09%	3.26%
	主营业务成本变动率	-16.43%	-8.22%	-4.11%	4.11%	8.22%	16.43%
	主营业务毛利率变	13.65%	6.83%	3.41%	-3.41%	-6.83%	-13.65%

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
	动						
2024年度	主营业务成本	192,567.58	211,437.57	220,872.56	239,742.54	249,177.53	268,047.52
	主营业务毛利率	32.01%	25.34%	22.01%	15.35%	12.02%	5.35%
	主营业务成本变动率	-16.39%	-8.19%	-4.10%	4.10%	8.19%	16.39%
	主营业务毛利率变动	13.33%	6.66%	3.33%	-3.33%	-6.66%	-13.33%
2023年度	主营业务成本	119,758.88	131,170.51	136,876.32	148,287.96	153,993.77	165,405.40
	主营业务毛利率	32.05%	25.58%	22.34%	15.87%	12.63%	6.16%
	主营业务成本变动率	-16.01%	-8.00%	-4.00%	4.00%	8.00%	16.01%
	主营业务毛利率变动	12.95%	6.47%	3.24%	-3.24%	-6.47%	-12.95%

2) 原材料价格波动对车身件成本和毛利率影响及敏感性分析

报告期内，车身件主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	181,275.95	82.58%	131,666.93	82.94%	69,558.85	79.86%
直接人工	10,722.21	4.88%	7,176.30	4.52%	5,463.12	6.27%
制造费用及运输费	27,526.27	12.54%	19,899.05	12.54%	12,080.45	13.87%
主营业务成本	219,524.43	100.00%	158,742.28	100.00%	87,102.42	100.00%
主营业务收入	264,764.46		198,640.76		110,872.52	
主营业务毛利率	17.09%		20.09%		21.44%	

报告期内，车身件主营业务成本主要来自直接材料，占比处于79%-83%区间，直接材料成本的变动对公司营业成本变动构成直接影响。

报告期内，假设其他条件不变，原材料价格分别以±5%、±10%、±20%变

动对车身体件报告期各期主营业务成本毛利率影响情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
2025 年度	主营业务成本	183,269.24	201,396.84	210,460.64	228,588.23	237,652.03	255,779.62
	主营业务毛利率	30.78%	23.93%	20.51%	13.66%	10.24%	3.39%
	主营业务成本变动率	-16.52%	-8.26%	-4.13%	4.13%	8.26%	16.52%
	主营业务毛利率变动	13.69%	6.85%	3.42%	-3.42%	-6.85%	-13.69%
2024 年度	主营业务成本	132,408.89	145,575.59	152,158.93	165,325.63	171,908.97	185,075.67
	主营业务毛利率	33.34%	26.71%	23.40%	16.77%	13.46%	6.83%
	主营业务成本变动率	-16.59%	-8.29%	-4.15%	4.15%	8.29%	16.59%
	主营业务毛利率变动	13.26%	6.63%	3.31%	-3.31%	-6.63%	-13.26%
2023 年度	主营业务成本	73,190.65	80,146.54	83,624.48	90,580.36	94,058.31	101,014.19
	主营业务毛利率	33.99%	27.71%	24.58%	18.30%	15.17%	8.89%
	主营业务成本变动率	-15.97%	-7.99%	-3.99%	3.99%	7.99%	15.97%
	主营业务毛利率变动	12.55%	6.27%	3.14%	-3.14%	-6.27%	-12.55%

3) 原材料价格波动对安全气囊成本和毛利率影响及敏感性分析

报告期内，安全气囊主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	23,401.92	89.91%	24,993.50	92.14%	17,192.07	91.30%

直接人工	1,262.84	4.85%	954.50	3.52%	672.25	3.57%
制造费用及运输费	1,363.93	5.24%	1,177.67	4.34%	965.73	5.13%
主营业务成本	26,028.69	100.00%	27,125.67	100.00%	18,830.05	100.00%
主营业务收入	30,013.61	-	31,317.26	-	21,577.07	-
主营业务毛利率	13.28%	-	13.38%	-	12.73%	-

报告期内，安全气囊主营业务成本主要来自直接材料，占比处于 89%-93% 区间，直接材料成本的变动对公司营业成本变动构成直接影响。

报告期内，假设其他条件不变，原材料价格分别以±5%、±10%、±20%变动对安全气囊报告期各期主营业务成本毛利率影响情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
2025 年度	主营业务成本	21,348.31	23,688.50	24,858.59	27,198.79	28,368.88	30,709.07
	主营业务毛利率	28.87%	21.07%	17.18%	9.38%	5.48%	-2.32%
	主营业务成本变动率	-17.98%	-8.99%	-4.50%	4.50%	8.99%	17.98%
	主营业务毛利率变动	15.59%	7.80%	3.90%	-3.90%	-7.80%	-15.59%
2024 年度	主营业务成本	22,126.97	24,626.32	25,876.00	28,375.35	29,625.02	32,124.37
	主营业务毛利率	29.35%	21.37%	17.37%	9.39%	5.40%	-2.58%
	主营业务成本变动率	-18.43%	-9.21%	-4.61%	4.61%	9.21%	18.43%
	主营业务毛利率变动	15.96%	7.98%	3.99%	-3.99%	-7.98%	-15.96%
2023 年度	主营业务成本	15,391.64	17,110.84	17,970.45	19,689.65	20,549.26	22,268.46
	主营业务毛利率	28.67%	20.70%	16.72%	8.75%	4.76%	-3.20%
	主营业务成本变动率	-18.26%	-9.13%	-4.57%	4.57%	9.13%	18.26%
	主营业务毛利率变动	15.94%	7.97%	3.98%	-3.98%	-7.97%	-15.94%

4) 原材料价格波动对铸件成本和毛利率影响及敏感性分析

报告期内，铸件主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	14,666.28	70.80%	13,936.82	69.61%	10,829.59	71.35%
直接人工	1,086.86	5.25%	1,048.20	5.24%	870.16	5.73%
制造费用及运输费	4,961.82	23.95%	5,037.52	25.16%	3,477.43	22.91%
主营业务成本	20,714.96	100.00%	20,022.54	100.00%	15,177.18	100.00%
主营业务收入	27,092.48		26,149.43		19,321.38	
主营业务毛利率	23.54%		23.43%		21.45%	

报告期内，铸件主营业务成本主要来自直接材料，占比处于 69%-72% 区间，直接材料成本的变动对公司营业成本变动构成直接影响。

报告期内，假设其他条件不变，原材料价格分别以±5%、±10%、±20% 变动对铸件报告期各期主营业务成本毛利率影响情况如下：

单位：万元

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
2025 年度	主营业务成本	17,781.70	19,248.33	19,981.65	21,448.27	22,181.59	23,648.22
	主营业务毛利率	34.37%	28.95%	26.25%	20.83%	18.13%	12.71%
	主营业务成本变动率	-14.16%	-7.08%	-3.54%	3.54%	7.08%	14.16%
	主营业务毛利率变动	10.83%	5.41%	2.71%	-2.71%	-5.41%	-10.83%
2024 年度	主营业务成本	17,235.18	18,628.86	19,325.70	20,719.38	21,416.22	22,809.90
	主营业务毛利率	34.09%	28.76%	26.10%	20.77%	18.10%	12.77%
	主营业务成本变动率	-13.92%	-6.96%	-3.48%	3.48%	6.96%	13.92%
	主营业务毛利率变动	10.66%	5.33%	2.66%	-2.66%	-5.33%	-10.66%
2023 年度	主营业务成本	13,011.26	14,094.22	14,635.70	15,718.66	16,260.14	17,343.10
	主营业务毛利率	32.66%	27.05%	24.25%	18.65%	15.84%	10.24%
	主营业务成本变动率	-14.27%	-7.14%	-3.57%	3.57%	7.14%	14.27%

期间	项目	原材料价格变动幅度					
		-20%	-10%	-5%	5%	10%	20%
	主营业务 毛利率变动	11.21%	5.60%	2.80%	-2.80%	-5.60%	-11.21%

综上所述，假设所有原材料价格发生普遍上涨，对公司成本和毛利率将产生较大负面影响。

3. 毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

公司毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
多利科技	-	21.08%	23.21%
华达科技	-	16.02%	15.17%
常青股份	-	17.03%	14.86%
长华集团	-	13.49%	12.8%
平均数	-	16.91%	16.51%
泓毅股份	17.23%	19.01%	19.49%

报告期各期，公司综合毛利率分别为 19.49%、19.01%、17.23%，均处于可比公司毛利率的区间内。2024 年综合毛利率较 2023 年基本保持稳定，2025 年综合毛利率略有下降。2023 年至 2024 年，公司综合毛利率变动情况与可比上市公司存在一定差异，主要系具体业务类型不同等因素所致。毛利率具体分析如下：

(1) 多利科技

报告期内，多利科技综合毛利率普遍高于公司。多利科技主要业务类型为车身件的生产与销售，产品售价主要依照市场情况波动，一般与原材料钢材的价格进行关联。因此，受原材料价格波动影响时，多利科技能够将原材料波动通过价格调整向客户转嫁，使得毛利率在报告期内保持在相对较高水平。

(2) 华达科技

2023 年至 2024 年，华达科技毛利率略有增长，增长幅度小于公司，主要原因系华达科技产品结构及不同产品毛利率变化情况与公司有所区别。华达科技主营业务产品分类情况具体如下：

产品	2024 年度			2023 年度		
	金额 (万元)	占比	毛利率	金额 (万元)	占比	毛利率

燃油车零部件	297,322.17	62.67%	13.57%	333,470.62	65.27%	11.36%
新能源汽车零部件	177,131.98	37.33%	14.24%	177,465.36	34.73%	16.43%
主营业务收入	474,454.14	100.00%	13.82%	510,935.98	100.00%	13.12%

由上表所示，毛利率较高的新能源汽车零部件收入占比不断上升。2023年，新能源汽车零部件收入占主营业务收入比例为34.73%，2024年上升至37.33%，使得华达科技主营业务毛利率及综合毛利率有所上升，但上升幅度相对较小，主要系新能源汽车零部件收入占比仍处于较低位置，而占比较高的燃油车零部件毛利率略有下降，故整体综合毛利率增幅不大。

(3) 常青股份

常青股份主要业务类型为汽车零部件生产及销售，包括车身件、底盘件及其他等，主营产品类型与公司有所重合。2023年常青股份综合毛利率为14.86%，低于公司，主要系常青股份主要产品车身件、底盘件当期的毛利率，低于当期公司汽车零部件相应产品的毛利率。且常青股份当期其他业务毛利率为6.65%，处于较低水平，整体使得常青股份2023年综合毛利率低于公司。2024年，常青股份主营业务毛利率为18.97%，与公司主营业务毛利率近似。但由于常青股份其他业务毛利率较低，使得其2024年综合毛利率略低于公司。

(4) 长华集团

长华集团2024年综合毛利率较2023年有所增长，但增长幅度小于公司，主要系长华集团主营业务毛利率变动、产品结构变化所致。2023年至2024年，长华集团主营业务收入按产品服务分类如下表所示：

业务类型	2024年度			2023年度		
	金额 (万元)	占比	毛利率	金额 (万元)	占比	毛利率
冲焊件	130,446.40	61.31%	7.03%	148,049.27	63.65%	6.16%
紧固件	82,328.97	38.69%	24.47%	84,535.99	36.35%	25.02%
主营业务收入	212,775.37	100.00%	13.78%	232,585.27	100.00%	13.01%

2024年，长华集团主要产品冲焊件、紧固件的毛利率较上年有所变动。2024年，收入占比较高的冲焊件毛利率由2023年的6.16%上升至7.03%，同时，紧固件当期毛利率略有下降，收入占比则有所上升，综合使得长华集团2024年综合毛利率有所增长，但增长幅度相对较小。

此外，泓毅股份与同行业可比公司相比，存在独有的工装装备业务，公司

的工装装备业务以模具铸件为主，报告期内，工装装备的毛利率高于汽车零部件的毛利率。

综上所述，报告期内，公司毛利率与同行业可比上市公司存在一定差异，主要由于泓毅股份与可比公司具体业务类型不同，公司毛利率与同行业可比公司存在差异具有合理性。

(二) 说明公司向关联方及非关联方客户销售的主要产品的定价模式情况，结合产品规格、类型、材质等因素，量化分析平均价格及毛利率存在差异的原因及影响。

公司销售主要产品定价模式为基于成本，结合市场化因素确定销售价格。即以材料费为基础，结合加工费、包装费、物流费、期间费用、产品开发模具摊销等形成产品销售定价模型，结合市场行情，通过竞标或参与客户竞争性谈判等方式，确定最终产品销售价格。公司产品定价方式和定价原则与行业惯例相符，向关联方及非关联方客户销售产品定价模式不存在差异。

报告期内，公司向关联方与非关联方客户销售汽车冲焊件、汽车被动安全件、工装装备产品，主要产品包括车身件、底盘件、安全气囊、安全带、铸件等。报告期内，公司向关联方及非关联方客户主要销售产品的平均价格对比如下：

1. 车身件

单位：元/件

期间	车身件			
	关联方		非关联方	
	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率
2025 年度	26.13	15.51%	17.37	21.81%
2024 年度	19.56	19.81%	14.61	20.90%
2023 年度	16.97	20.50%	11.60	23.27%

由上表所示，价格方面，报告期内，公司对关联方客户销售车身件的价格，普遍高于对非关联方客户的销售价格，主要原因系对关联方销售的车身件中，总成件销售比例高于向非关联方客户的销售比例。报告期内，公司对关联方和非关联方车身总成件销售情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
车身件总收入	198,555.03	66,209.43	148,338.31	50,302.46	73,277.90	37,594.61
车身件中总成件收入	186,976.70	53,064.81	133,716.35	39,202.97	62,351.68	28,513.92
占比	94.17%	80.15%	90.14%	77.93%	85.09%	75.85%

车身件中总成件多为规格较高的大件产品，大件产品生产涉及较多冲压工序，相应的冲压所需模具分摊费用较非关联方更高，同时所需的焊接工艺更为复杂，平均焊点数量更多，故总成件产品销售价格相对较高，从而使得报告期内对关联方销售的车身件平均价格更高。

毛利率方面，2024 年，公司对关联方及非关联方客户销售车身件的毛利率不存在显著差异，其他各期公司对关联方客户销售车身件的毛利率相对较低，主要系产品销售类型差异所致，各期毛利率差异原因具体分析如下：

(1) 2023 年度

对比亚迪销售仪表板横梁总成：2023 年，公司对比亚迪销售车身件收入为 11,116.58 万元，占对非关联方销售车身件整体收入比例为 29.57%，当期销售毛利率为*。公司对比亚迪销售的车身件主要为仪表板横梁总成，2023 年，公司承接比亚迪王朝系列的仪表板横梁总成项目，同时比亚迪新车型海鸥开始量产，从而使得向非关联方客户销售车身件的毛利率较高。

(2) 2025 年度

1) 对非关联方客户比亚迪销售仪表板横梁总成：2025 年度，公司对比亚迪销售车身件收入为 24,988.64 万元，占对非关联方销售车身件整体收入比例为 37.74%，当期销售毛利率为*。比亚迪海洋系列中海豹、海狮新款车型和王朝系列中秦、夏等车型的仪表横梁项目陆续量产，对比亚迪销售收入呈持续增长态势。

2) 对关联方客户产品年降：2025 年度，受关联方客户年降影响，公司对关联方客户销售车身件产品的毛利率较 2024 年有所下降。

3) 新设子公司生产成本较高：2025 年度，公司新设子公司滨江普威、安庆普威主要对关联方客户销售产品，因新设子公司处于产能爬升阶段，分摊的固定成本较高，使得公司对关联方销售毛利率有所下降。

综上，公司对关联方客户销售车身的毛利率，低于对非关联方客户的毛利率，主要系当期新品承接情况差异及产品具体销售类型差异所致，具有商业合理性。

2. 底盘件

单位：元/件

项目	底盘件			
	关联方		非关联方	
	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率
2025 年度	61.02	10.98%	30.69	11.52%
2024 年度	86.08	12.53%	52.53	12.69%
2023 年度	55.02	14.72%	86.72	11.59%

由上表所示，价格方面，报告期内，公司对关联方及非关联方客户销售底盘件产品的平均价格差异，主要系当期承接的产品结构差异所致。2023 年，公司对关联方客户销售的底盘件产品以价格较低的踏板总成为主，故当期关联方客户底盘件平均售价低于非关联方客户。其他各期，公司对关联方客户销售的底盘件系价值更高的副车架总成居多，因此价格较非关联方客户有所提升。

毛利率方面，报告期内，底盘件产品毛利率波动相对较大，主要与产品结构、当期新品定点情况有关。2023 年，公司对关联方客户销售底盘件的毛利率高于非关联方客户，主要系产品结构差异所致。当期公司对关联方销售的底盘件产品，以奇瑞汽车“小蚂蚁”车型的副车架产品为主，此款底盘件产品价格及毛利率较高，同时对非关联方客户销售的底盘产品多为毛利率较低的沿用件。2024 年及 2025 年，公司对关联方和非关联方客户销售底盘件的毛利率无明显差异。

2024 年至 2025 年，公司对关联方及非关联方客户销售底盘件毛利率无明显差异，且较 2023 年均有所下降。主要系 2024 年起，非关联方客户合众汽车经营状况发生变化，且奇瑞汽车小蚂蚁生产基地搬迁，配套底盘件收入大幅下降。同时，公司开始批量生产奇瑞 iCAR 副车架和长安马自达 EZ-6 踏板，此两款车型毛利率较低，使得 2024 年起底盘件整体毛利率下降。

3. 安全气囊、安全带

单位：元/件

项目	安全气囊
----	------

	关联方		非关联方	
	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率
2025 年度	101.76	11.47%	85.11	18.02%
2024 年度	97.25	12.29%	96.90	17.29%
2023 年度	93.90	10.89%	106.55	17.80%
项目	安全带			
	关联方		非关联方	
	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率
2025 年度	18.56	3.84%	24.47	19.73%
2024 年度	17.62	0.71%	19.85	8.07%
2023 年度	17.63	0.67%	19.46	8.26%

由上表所示，价格方面，2025 年，安全气囊产品对非关联方客户销售价格低于关联方客户，主要系配套车型和产品结构差异所致。公司当期针对关联方客户新配套车型销售安全气囊，新品价格较高，且对非关联方客户销售的安全气囊产品零配件较多，零配件价格较低，综合使得当期非关联方安全气囊平均销售价格较低；安全带产品对非关联方客户销售价格高于关联方客户，主要系外销客户 VinFast 新项目批量销售，新品价格较高，使得当期非关联方安全带平均销售价格较高。其他各期，关联方及非关联方客户的安全带、安全气囊平均售价无明显差异，价格波动主要系当期的产品结构差异所致。

毛利率方面，报告期内，公司对关联方客户销售安全气囊、安全带产品的毛利率，普遍低于对非关联方客户的毛利率。主要原因系非关联方主要客户为外销客户 VinFast，产品外销时考虑风险溢价，销售价格相对较高，从而使得外销毛利率较高。2025 年度，公司持续拓宽与 VinFast 合作领域，销售规模持续增长，对非关联方客户销售毛利率进一步上升。

4. 铸件

单位：元/吨

项目	铸件			
	关联方		非关联方	
	平均价格	毛利率	平均价格	毛利率
2025 年度	7,465.19	22.89%	7,405.34	23.87%
2024 年度	6,574.31	30.87%	7,566.93	23.38%
2023 年度	7,123.89	32.55%	7,843.66	21.33%

由上表所示，价格方面，2023年及2024年，公司对关联方客户销售铸件产品的价格低于非关联方客户，主要系关联方客户与非关联方客户采购的铸件材质不同所致。2023年及2024年，铸件产品关联方客户系奇瑞汽车，关联方采购的铸件主要材质为灰铁铸件等，未采购球墨铁铸件，非关联方客户采购的铸件中，则包括30%左右的球墨铁铸件。组成模具的不同部件对铸件性能的需求存在差异，通常车型外板结构越复杂，模具设计寿命越长，对关键核心部件如拉延模、压料芯等具有更高的要求。此类铸件通常选用综合力学性能更好的合金球墨铸铁材质，相较于灰铸铁件，其生产过程需要添加贵重合金且工艺难度更大，因而价格较高，导致相应期间对非关联方客户销售价格较高。

2025年度，原非关联方客户瑞鹄模具作为关联方披露，公司对关联方销售铸件的材质比发生变化，且瑞鹄模具系铸件产品主要客户，导致当期对关联方客户销售平均价格提升，与非关联方客户已无明显差异。

报告期内，公司对关联方及非关联方客户销售铸件产品的毛利率存在波动。前期对关联方客户销售毛利率较高，主要系2023年起，关联方奇瑞汽车下属子公司瑞鲸与公司开展铸件购销业务，公司对其销售规模较小，收入占同类型收入的比例不足2%，公司对其初期定价较高。随着合作深入开展，且报告期内铸件产品原材料废钢价格持续下降，公司对其销售价格有所调整，毛利率有所降低。2025年度，铸件产品主要客户瑞鹄模具作为关联方披露，公司与关联方奇瑞汽车业务对关联方整体毛利率影响降低，当期对关联方及非关联方客户销售的毛利率无明显差异。

综上，公司对关联方及非关联方客户销售产品的价格及毛利率存在一定差异，主要系销售产品类型、规格、材质存在差异所致，具有商业合理性。报告期内，公司关联交易定价公允，不存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用、对公司或关联方进行利益输送的情形。

(三) 说明公司与客户是否存在产品价格年降安排，相关安排对报告期内业绩的影响程度及对未来业绩的影响，价格传导机制是否有效，毛利率是否存在持续下降风险，并充分揭示相关风险

根据行业惯例，年降政策一般指某款产品在其生命周期内，整车厂会根据整车定价情况、零部件生产工艺逐步成熟等要求零部件供应商逐年适当下调供

货价格的情形。根据公司与主要客户的合作情况，在产品实现批量供货后，整车厂客户通常会每年与公司就既有产品的销售价格进行谈判，要求适当下调供货价格，具体降价幅度会综合考虑产品预期销量、原材料价格变动、利润率水平、客户其他项目合作情况等要素协商确定。

公司主要客户奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、安庆新能源等均存在对产品价格年降安排的政策，报告期内，因年降政策的调整对公司销售收入及毛利影响情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年降政策影响销售收入金额①	-17,425.63	-12,051.42	-5,571.27
主营业务收入②	347,008.41	283,213.37	176,254.35
主营业务成本③	288,302.07	230,307.55	142,582.14
净利润	30,265.09	24,737.04	13,306.23
年降影响金额占主营业务收入比例	-5.02%	-4.26%	-3.16%
年降影响金额占净利润比例	-57.58%	-48.72%	-41.87%
主营业务毛利率④	16.92%	18.68%	19.10%
扣除年降影响后毛利率⑤= $(\text{②}-\text{①}-\text{③})/(\text{②}-\text{①})$	20.89%	22.00%	21.58%
对当期毛利率影响程度⑥= $\text{④}-\text{⑤}$	-3.97%	-3.32%	-2.48%

报告期各期，公司年降政策影响收入分别为-5,571.27万元、-12,051.42万元和-17,425.63万元，占营业收入的比例分别为-3.16%、-4.26%和-5.02%，占净利润的比例分别为-41.87%、-48.72%、-57.58%。同时，因产品价格年降政策调整对公司报告期内主营业务毛利率的影响分别减少2.48、3.32和3.97个百分点。

根据汽车行业惯例，公司受到客户年降影响后，通常可以对上游供应商采取年降措施，部分转嫁客户年降政策对经营业绩的影响。报告期内，年降政策对营业收入、净利润以及毛利率的影响有限；报告期后，年降政策的影响未有重大变化。综上，年降政策对公司生产经营不存在重大不利影响，公司价格传导机制有效，不存在毛利率持续下降风险。

考虑到未来可能出现的市场竞争加剧、客户配套车型减产、产品售价下降等对毛利率产生不利影响的因素，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”充分揭示毛利率持续下降的风险。具体补充披露如下：

“ (四) 毛利率持续下降风险

报告期各期，公司综合毛利率分别为 19.49%、19.01%、17.23%，主营业务毛利率分别为 19.10%、18.68%、16.92%。公司主要产品汽车零部件的销售情况，受下游客户经营状况和终端车型销量的影响较大，且汽车行业存在年降惯例。若未来汽车行业市场竞争持续激烈，主要下游客户为保证市场份额采取降价策略、并对上游供应商提出大幅降价需求，且公司降本增效措施执行情况不佳，将可能对公司生产经营造成不利影响，从而导致公司毛利率持续下降。”

(四) 结合大宗商品价格走势、供应商规模、供应商集中度及议价能力等，量化分析冲压件、分总成、钢材等原材料采购价格变动的具体原因，说明对不同规模供应商采购价格的公允性及真实性，与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 供应商规模、集中度及议价能力

报告期内，公司原材料采购主要为冲压件、分总成及钢材，原材料供应商前五名采购金额及其占原材料采购金额比例的情况如下：

单位：万元

期间	供应商	采购金额	采购占比
2025 年度	奇瑞汽车及其同一控制下的公司	16,250.64	9.27%
	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	8,819.82	5.03%
	东莞市康恒汽车零部件有限公司及其同一控制下的公司	7,088.07	4.04%
	芜湖全鑫模具机械股份有限公司	5,368.73	3.06%
	浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司	5,245.52	2.99%
	合计	42,772.78	24.39%
2024 年度	奇瑞汽车及其同一控制下的公司	10,184.85	7.48%
	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	7,242.85	5.32%
	芜湖博汇机械有限公司	6,442.19	4.73%
	湖北航鹏化学动力科技有限责任公司	5,174.84	3.80%
	浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司	4,914.05	3.61%
	合计	33,958.78	24.94%
2023 年度	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	5,935.98	5.75%

期间	供应商	采购金额	采购占比
	芜湖博汇机械有限公司	5,796.53	5.62%
	芜湖瑞丰机械制造有限公司	3,671.89	3.56%
	湖北航鹏化学动力科技有限责任公司	3,243.69	3.14%
	芜湖科诚机械制造有限公司	3,112.61	3.02%
	合计	21,760.70	21.09%

上述供应商情况如下：

供应商	成立时间	注册资本	采购内容	经营范围
奇瑞汽车股份有限公司	1997-01-08	580,860.45万元	冲焊件、钢材等	生产、销售汽车产品,生产、销售发动机;经营本企业自产产品的出口业务,经营本企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件的进口业务;技术服务及技术交易等
芜湖容大机械制造有限公司	2009-07-08	3,077万元	冲焊件、钢材等	船舶机械加工;汽车冲压件、焊接件制造;仓储物流设备、五金制品、铆焊结构件、模具、检具及夹具加工制造销售
东莞市康恒汽车零部件有限公司	2018-05-23	600万元	冲焊件、钢材等	产销:汽车零部件、汽车模具、五金制品;冲压、焊接汽车零部件
芜湖全鑫模具机械股份有限公司	2017-03-20	500万元	冲焊件	模具制造销售、汽车零部件及配件制造
芜湖瑞鑫物资回收有限公司	2014-08-19	500万元	钢材	废旧金属(除贵金属)、塑料制品、木材、玻璃的回收;煤炭、建材、五金的销售
芜湖博汇机械有限公司	2012-04-18	800万元	冲焊件、钢材等	汽车零部件及配件制造;汽车零配件批发;模具制造;模具销售;机械零件、零部件加工;机械零件、零部件销售;金属加工机械制造;金属制品销售;机械设备销售
湖北航鹏化学动力科技有限责任公司	1993-12-15	9,714.3万元	气体发生器	汽车安全气囊及配件、气体发生器、气体发生剂、紧急救生供氧器及装备、航空及航天专用设备(以上范围需国家专项审批的项目除外)、化工专用设备、工业自动化控制系统装置的科技开发、生产、销售及售后服务;危

供应商	成立时间	注册资本	采购内容	经营范围
				险废物收集、贮存、处置(仅含报废机动车拆解后收集的未引爆的安全气囊); 货物进出口
浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司	2019-01-04	2,000 万元	气袋	汽车零部件及配件制造; 汽车零部件研发; 五金产品制造; 塑料制品制造; 家用纺织制成品制造; 特种劳动防护用品生产; 第二类医疗器械销售; 针纺织品及原料销售(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目: 货物进出口; 技术进出口; 进出口代理
芜湖瑞丰机械制造有限公司	2006-04-14	1,200 万元	冲焊件、标准件等	汽车零部件生产及销售; 机械制造、金属制品(不含贵金属)、电子零部件加工销售; 模具制造、维修。
芜湖科诚机械制造有限公司	2006-03-16	500 万元	冲焊件、钢材	汽车零部件及配件制造; 锻件及粉末冶金制品制造; 锻件及粉末冶金制品销售; 塑料制品制造; 模具制造; 模具销售; 机械零件、零部件加工; 机械零件、零部件销售; 非电力家用器具制造; 非电力家用器具销售; 机械设备租赁; 金属材料销售; 货物进出口; 技术进出口(除许可业务外, 可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)许可项目: 道路货物运输(不含危险货物)
安徽博天汽车零部件有限公司	2018-07-05	3,300 万元	冲焊件、钢材等	汽车零部件生产、加工、销售(含网上销售), 模具制造、维修、销售(含网上销售), 机械设备加工, 钢结构制作及安装, 建筑钢结构除锈服务, 劳务服务(涉及前置许可的项目除外), 厂房租赁
芜湖市大江冲压电器有限公司	2003-05-28	200.8 万元	冲焊件、钢材等	机械、冲压件、家用电器零部件制造、销售; 钢材加工、销售; 汽车零部件制造, 模具、夹具、检具生产、销售。

根据大昌科技招股文件披露, 2020 年-2023 年 6 月, 其零部件、钢材、铝材等材料前五名供应商采购占比分别为 65.37%、61.44%、52.15%和 53.02%; 多

利科技招股文件披露，2018年-2021年6月，其零部件、钢材、铝材等材料前五名供应商采购占比分别为41.12%、41.94%、44.02%和44.87%。

从供应商规模及集中度来看，公司相关原材料供应商数量较多，供应商结构相对分散，前五名供应商采购金额占比低于上述同行业可比公司，未形成对单一供应商的重大依赖，亦不存在供应商通过集中度优势对公司采购价格形成明显主导的情形。

公司采购定价以材料成本为基础，考虑合理加工费及相关费用。公司通过对比市场价格、同类产品历史采购价格及不同供应商报价情况，对采购价格进行合理控制。

2. 原材料采购价格变动及定价公允性及真实性

(1) 采购价格变动情况

报告期内，公司主要原材料采购价格变化情况如下：

单位：元/件、元/吨

项目	2025年		2024年度		2023年度
	采购价格	变动幅度	采购价格	变动幅度	采购价格
冲压件	2.79	16.89%	2.39	18.32%	2.02
分总成	7.76	-8.29%	8.46	17.83%	7.18
钢材[注]	2,966.77	-8.73%	3,250.53	-7.54%	3,515.65

注：报告期内，公司采购的部分钢材以非重量单位计价，如件、套等，其采购金额占当期钢材采购金额的比例分别为11.43%、15.53%和11.95%，为保证单价可比，表中钢材均为以重量单位计价

1) 冲压件

冲压件作为公司焊接总成件的重要原材料，涵盖车身本体件、加强板等关键结构件。报告期内，公司冲压件供应商数量较多，采购资源呈一定分散性。报告期内，公司前五名冲压件供应商的采购金额分别为15,220.83万元、22,327.04万元和28,282.30万元，占各期冲压件采购总额的34.48%、37.86%和36.42%，具体采购情况如下：

单位：万元，元/件

期间	供应商	采购金额	采购单价	同类别采购占比
2025年度	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	8,319.49	5.14	10.71%

期间	供应商	采购金额	采购单价	同类别采购占比
	安徽鑫旺达汽车零部件有限公司及其同一控制下的公司	7,087.84	3.35	9.13%
	奇瑞汽车股份有限公司	4,812.94	22.32	6.20%
	芜湖全鑫模具机械股份有限公司	4,704.29	4.81	6.06%
	中国兵器工业集团有限公司	3,357.74	25.32	4.32%
	合计	28,282.30	5.59	36.42%
2024 年度	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	6,611.33	4.55	11.21%
	奇瑞汽车股份有限公司	4,861.72	14.41	8.24%
	芜湖博汇机械有限公司	4,526.10	3.15	7.68%
	无锡朗贤轻量化科技股份有限公司	3,178.97	84.98	5.39%
	芜湖瑞丰机械制造有限公司	3,148.92	3.85	5.34%
	合计	22,327.04	5.47	37.86%
2023 年度	芜湖容大机械制造有限公司及其同一控制下的公司	5,576.88	4.03	12.63%
	芜湖博汇机械有限公司	3,566.80	2.90	8.08%
	芜湖瑞丰机械制造有限公司	2,704.53	4.66	6.13%
	中国航空工业集团有限公司	1,833.96	4.35	4.15%
	芜湖市大江冲压电器有限公司	1,538.66	2.80	3.49%
	合计	15,220.83	3.65	34.48%

报告期内，公司冲压件前五名供应商平均采购单价为 3.65 元/件、5.47 元/件和 5.59 元/件，公司冲压件采购单价在 2024 年有所上升，主要系公司 2024 年度业务规模增大，冲压件需求量增加，且对冲压件规格质量要求较高，导致整体单价上升，其中无锡朗贤轻量化科技股份有限公司、中国兵器工业集团有限公司、凌云工业股份(芜湖)有限公司和奇瑞汽车股份有限公司三家供应商的平均采购单价略高于其他供应商，主要原因如下：

①无锡朗贤轻量化科技股份有限公司主要向公司供应汽车侧围加强板。侧围加强板属于车身侧围区域的承载及防撞结构件，用料面积大、板材厚度高，普遍采用高强钢甚至超高强钢。该类产品在成形过程中通常需要多序次冲压及高精度检具控制，加工工艺复杂。

②凌云工业股份(芜湖)有限公司其供应的主要为座椅横梁、盖板等结构件。

座椅横梁属于承载类部件，对钢材强度、抗扭性能、尺寸一致性要求较高；盖板类产品虽外观简单，但多数需厚板成形，以满足整车装配精度要求。此类产品钢材用量较高，且工艺路线较多、加工难度大。

③奇瑞汽车股份有限公司向公司供应的冲压件主要为前纵梁本体。前纵梁本体是整车前部的核心承载及碰撞吸能结构，是典型的“高材料规格+复杂工艺”产品，其钢材厚度大、强度等级高，加工精度要求严格，需满足整车碰撞法规及整车厂性能验证要求。

综上，上述三家供应商提供的均为车身关键结构件或承载件，钢材用量较大、材料等级更高、成形难度大、加工工序复杂，导致单位产品的综合成本明显高于普通冲压件，进而形成采购单价的差异，价格具有合理性和公允性。

2) 分总成

报告期内，公司采购分总成采购主要为汽车被动安全件、车身及底盘件，具体采购单价情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	采购价格	变动幅度	采购价格	变动幅度	采购价格
汽车被动安全件	20.72	-24.73%	27.53	-8.38%	30.05
车身及底盘件	6.18	11.13%	5.56	10.69%	5.02

报告期内，汽车被动安全件平均采购价格有所下降，车身及底盘件平均采购价格有所上升，具体采购价格分析如下：

① 汽车被动安全件

报告期内，公司汽车被动安全件的采购主要包括气体发生器和气袋两类。被动安全系统产品具有安全属性强、技术参数敏感、失效容忍度极低等特点，导致核心原材料和关键部件对供应商的生产稳定性、工艺能力及质量保障体系要求显著高于一般汽车零部件。因此，公司在供应商管理方面采取严格的准入机制。报告期内，公司均在合格供应商名录范围内进行供应商选取。报告期内，公司向主要供应商采购汽车被动安全件原材料的平均价格及占公司各期同类别采购总额的比例如下：

单位：元/件

供应商	2025 年		2024 年		2023 年	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
湖北航鹏化学动力科技有限责任公司	43.09	30.21%	44.67	32.90%	44.20	33.71%
大赛璐安全系统(江苏)有限公司	36.25	12.87%	37.37	14.50%	40.61	14.96%
浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司	11.65	33.19%	17.93	31.24%	22.07	31.24%
合计	19.53	76.27%	39.63	78.65%	31.92	79.91%

从采购单价变动情况看，湖北航鹏化学动力科技有限责任公司和大赛璐安全系统(江苏)有限公司两家气体发生器供应商在报告期内的采购单价整体保持稳定，各期波动幅度较小，整体变动合理。

浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司供应的主要产品为气袋，其采购单价在报告期内呈现明显下降趋势，但该供应商气袋产品种类较多，规格、型号及材料要求存在明显差异，不同型号之间的单价差异较大。报告期内公司气袋采购结构发生变化，高单价型号占比下降、低单价型号占比提升。同时公司在部分气袋产品上逐步推进自制策略，从对方采购部分低单价原材料。综上，浙江佰特凯尔汽车零部件有限公司采购单价下降系产品结构调整、原材料价格下降及部分产品改为自制等多重因素综合作用形成，属于正常、合理的价格变动。

② 车身及底盘件

车身及底盘结构类分总成主要系将多种车身钣金件、支架件、连接件、底盘支撑件等零部件通过焊接、铆接、螺栓连接等工艺组合形成的结构性组件，是整车车身强度、刚性及底盘性能的重要基础部件。该类分总成广泛应用于车身后围、门槛区域、底盘纵梁、横梁、悬架安装点等部位，功能涵盖结构支撑、力传递、防撞吸能、装配定位等多个方面。报告期内，公司向主要供应商采购分总成原材料的平均价格及占公司各期车身及底盘结构类分总成采购总额的比例如下：

单位：元/件

供应商	2025 年		2024 年		2023 年	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
芜湖科诚机械制造有	4.00	1.43%	7.14	6.30%	5.92	8.86%

限公司						
芜湖博汇机械有限公司	3.72	5.86%	5.59	9.19%	6.13	13.10%
奇瑞汽车股份有限公司	23.02	23.33%	7.61	15.51%	-	-
芜湖市秀福机械模具有限公司	4.00	4.95%	6.1	11.29%	4.04	7.28%
江西积裕实业有限公司及其同一控制下的公司	8.56	5.80%	7.79	4.91%	-	-
芜湖本特勒浦项汽车配件制造有限公司	149.78	2.09%	149.78	5.79%	-	-
大连新纪源智能制造有限公司	16.08	5.68%	11.53	0.03%		
大连源扬	3.40	5.09%	3.16	5.97%	1.66	1.29%
合计	8.06	54.25%	7.39	59.00%	5.84	30.53%

由于车身及底盘件具有结构差异大、材料构成复杂、加工工艺多样化等特点，不同车型、不同布置位置的分总成在钢材厚度、材料强度等级、焊点数量、工艺路径等方面均存在明显差异，导致各类产品的材料成本、制造工序和单位成本差异较大，采购价格存在一定的波动。

综上所述，公司分总成属于典型的定制化、结构差异化产品，其采购价格在很大程度上受产品结构复杂度、材料构成、工艺要求及质量标准等因素驱动，不同品类间的单价缺乏可比性。

③ 钢材

公司采购的钢材种类包括废钢、冷轧板、镀锌板卷及管材。报告期，公司钢材的采购均价分别为 3,515.65 元/吨、3,250.53 元/吨和 2,966.77 元/吨。报告期内，生产性钢材前五名供应商采购单价情况如下：

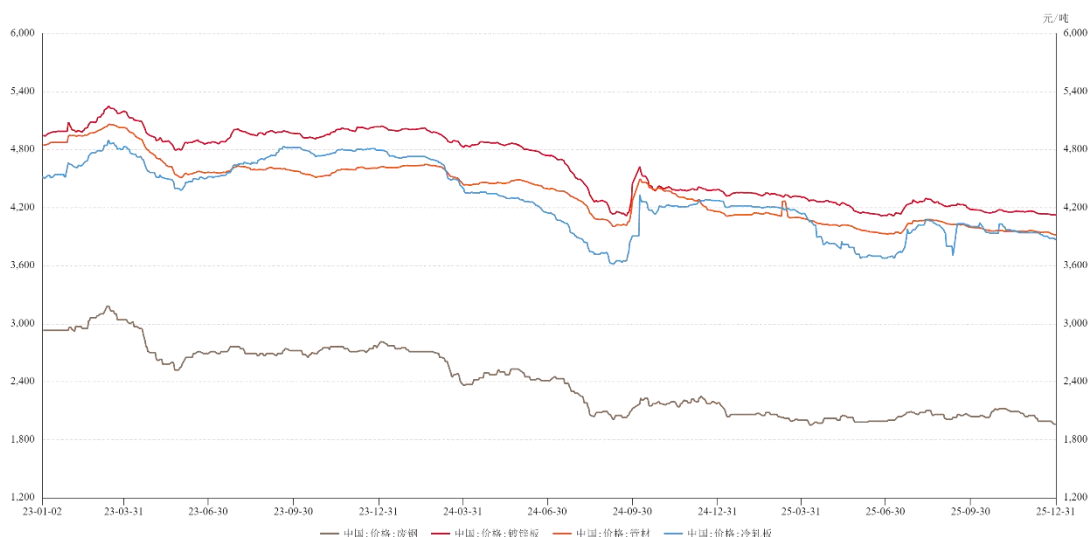
单位：元/吨

供应商	采购内容	2025 年	2024 年	2023 年
芜湖瑞鑫物资回收有限公司	废钢	2,344.52	2,598.62	2,795.75
芜湖常瑞汽车部件有限公司	废钢	2,298.83	2,561.48	2,802.95
大连联瑞汽车零部件有限公司	镀锌、冷轧	4,567.97	5,416.71	5,030.60
芜湖天迈贸易有限公司	废钢	2,395.79	2,629.42	2,933.15

当涂县方圆金属管业有限公司	管材	4,075.18	4,143.97	4,575.90
瑞鹤浩博	废钢	2,295.15	2,493.73	
上海南鹿再生资源有限公司	废钢	2,407.05	2,658.07	2,848.33
上海九重金供应链管理有限公司	镀锌、冷轧	4,113.13		
芜湖中瑞汽车零部件有限公司	废钢			2,739.56
无锡市双云焊管厂	管材	4,301.13	4,340.03	4,548.63
芜湖海川金属材料有限公司	废钢			2,955.87
合计		2,760.24	2,906.41	3,282.85

主要钢材市场的总体价格变动情况如下：

单位：元/吨



由上可知，报告期内钢材前五名供应商采购单价与钢材市场价格变动总体一致，处于合理价格区间，不存在显示公允的情形。

具体采购钢材价格公允性详见本说明“二(二)3(2)钢材采购和二(二)4(3)钢材”。

公司采购钢材单价及波动趋势与市场价格变化基本一致，采购价格具有公允性。

(2) 采购价格定价及公允性

由于公司分总成的主要原材料为冲压件，所以采购定价模式类似冲压件定价，采用成本加成模式。公司以冲压件为例，对采购价格及公允性进行分析，

详细情况如下。

冲压件作为公司焊接总成件的重要原材料，涵盖车身本体件、加强板等关键结构件。公司采购的冲压件价格主要根据钢材成本、冲压加工费、模具摊销等因素形成。公司冲压件的采购定价政策整体保持一致。

目前，同行业中未单独披露冲压件采购单价，因此无法进行基于同行业的单价对比分析。尽管无法获取可比公司的公开采购单价，但部分主营业务为冲压件或车身结构件生产销售的上市公司在其公开文件中披露了产品成本构成及销售定价模式，经查询主营业务为冲压件销售的上市公司已披露的定价模式如下：

公司简称	主要业务	定价模式
多利科技	汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售	供应商零部件的报价通常以材料费用、制造费用为基础，根据零件的难易程度、精细度要求以及零件的大小另加 5%-10%的利润率形成最终报价。材料费用主要系不同类型钢材的采购成本，市场价格较为透明；制造费用主要包括人工费用和机器设备折旧成本，其中人工费用主要根据生产零部件所消耗的人工时间和人工费率计算而得，设备折旧主要通过设备折旧率和冲压焊接频率计算得出。在汽车零部件生产加工过程中，各供应商的人工费率计算基础和设备的折旧计算基础基本一致，该报价体系为汽车冲压零部件行业的通行报价方式。
华达科技	冲压焊接总成件、发动机管类件及相关模具的开发、生产与销售	在成本基础上加适当利润确定投标价格或者价格区间。公司入选整车厂供应商名单后，整车厂综合评定各供应商价格、质量及供货能力等因素后选定最终供应商。
常青股份	汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售	公司采用“以销定产”的模式，在参与客户投标竞价时按照产品的生产成本加上合理的利润及税金后确定产品销售价格
博俊科技	汽车精密零部件和精密模具的专业制造企业	公司的产品为汽车精密零部件和精密模具，均为非标定制产品。针对零部件产品，公司销售部门会根据客户需求零部件设计图纸和参数进行成本测算，参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格。
金鸿顺	汽车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售	公司采用“订单式生产”模式组织生产，即在取得整车制造商或一级供应商认证后，公司在参与客户投标竞价时按照生产成本加上合理的利润确定产品单价
无锡振华	汽车冲压及焊接零部件和相关模具的开发、生产和销售	主要产品价格在参与客户投标竞价时按照生产成本加上合理的利润确定。公司产品销售价格获得订单后调整空间有限，但主要原材料成本价格波动会按年度进行调整

综上，公司冲压件采购价格的形成机制明确，符合行业惯例，采购价格具有合理性、公允性和真实性。

(五) 说明三方抹账事项涉及客户及供应商的具体情况，具体条款或内容、结算方式和涉及金额、是否涉及第三方回款、收到对价等情形，相关会计处理及涉税处理的合规性。

报告期内，公司存在与客户或供应商进行三方抹账的情况，主要系基于加快资金流转速度的考虑，公司与客户或供应商协商约定，通过三方抹账方式，减少公司与客户或供应商的往来账项。报告期内发生的三方抹账包括如下形式：

1. 代外部供应商支付：供应商 A 与供应商 B 或第三方公司 C 间存在债权债务关系，且 A 与公司间存在债权债务关系，公司应 A 要求，代 A 向 B 或 C 支付货款；

2. 客户委托第三方支付：客户 A、客户 B 分别与公司存在债权债务关系，同时客户 A 与客户 B 存在债权债务关系，客户 B 应客户 A 要求，代 A 向公司支付货款；

3. 外部应收应付相抵：公司存在对客户的应收账款和对供应商的应付账款，客户直接向供应商支付款项；

4. 含内部交易的三方抹账：部分三方抹账处理中，一方交易对手系泓毅股份合并范围内子公司，另一方为外部客户或供应商；即某一子公司代其他子公司向外部供应商支付款项，或内部交易产生的应收账款与外部应付账款抵销等。

以上三方抹账处理中，各方共同签订三方抹账协议，协议条款明确约定交易时期、债权关系、抹账金额、结算方式等内容。根据三方抹账的实际交易安排，公司结算方式包括直接抹账、票据、现汇等。报告期内，三方抹账的具体情况如下表所示：

单位：万元

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2025 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖全鑫模具机械股份有限公司	票据	202.64	支付对价
2025 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖容大机械制造有限公司	票据	8.93	支付对价
2025 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖市夯福机械模具有限公司	票据	334.60	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	183.94	支付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应商管理有限公司/ 瑞鹤浩博	票据	234.58	支付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖福祥模具科技有限公司	票据	305.60	支付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖和齐模具有限公司	票据	96.33	支付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖鑫创机械有限公司	票据	12.56	支付对价
2025年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 浙江博鑫涵汽车零部件有限公司	票据	49.91	支付对价
2025年	-	福然德股份有限公司/祥瑞利尔(青 岛)智能装备有限公司	票据	223.88	支付对价
2025年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖 福祥模具科技有限公司	票据	161.49	支付对价
2025年	-	芜湖福祥模具科技有限公司	票据	100.00	支付对价
2025年	-	芜湖博汇机械有限公司/福然德股份 有限公司	直接抹账	3.54	否
2025年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司/芜湖 宏远汽车零部件有限公司	票据	78.00	支付对价
2025年	-	芜湖博汇机械有限公司	票据、现汇	1,410.08	支付对价
2025年	-	芜湖虹飞机械有限公司	票据	295.37	支付对价
2025年	-	芜湖金旺模具制造有限公司	票据	981.84	支付对价
2025年	-	芜湖全鑫模具机械股份有限公司	票据、现汇	4,994.05	支付对价
2025年	-	芜湖容大机械制造有限公司	票据、现汇	4,298.91	支付对价
2025年	-	芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据、现汇	3,265.56	支付对价
2025年	-	芜湖市夯福机械模具有限公司	票据、现汇	4,133.12	支付对价
2025年	-	芜湖鑫创机械有限公司	票据	1,264.72	支付对价
2025年	-	祥瑞利尔(青岛)智能装备有限公司	票据	9.79	支付对价
2025年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据、现汇	2,541.80	支付对价
2025年	-	瑞鹤浩博	票据	911.44	支付对价
2025年	-	浙江博鑫涵汽车零部件有限公司	票据	409.32	支付对价
2025年	-	烟台海众汽车零部件有限公司	票据	560.33	支付对价
2025年	-	河北普锋科技有限公司	票据	400.10	支付对价
2025年	-	芜湖宏远汽车零部件有限公司	直接抹账	120.56	否
2025年	-	芜湖福祥模具科技有限公司	票据	98.82	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2025年	-	当涂县方圆金属管业有限公司	直接抹账	53.00	否
2025年	-	广德亚升金属制品有限公司	直接抹账	780.00	否
2025年	-	苏州博赢精密模具有限公司	直接抹账	300.00	否
2025年	-	芜湖和齐模具有限公司	直接抹账	70.00	否
2025年	-	芜湖市科展自动化设备有限公司	直接抹账	12.96	否
2025年	-	芜湖炜诚汽车部件制造有限公司	直接抹账	338.50	否
2025年	-	芜湖鑫创机械有限公司	直接抹账	64.00	否
2025年	-	西安恒尔机械制造有限公司	直接抹账	1,372.82	否
2025年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司	直接抹账	141.50	否
2025年	-	浙江博鑫涵汽车零部件有限公司	直接抹账	199.00	否
2025年	-	江西积裕实业有限公司	直接抹账	79.38	否
2025年	-	安庆明豪汽车科技有限公司	直接抹账	224.52	否
2025年	-	富奥威泰克汽车底盘系统(青岛)有限公司	直接抹账	688.79	否
2025年	-	无锡弘晟汽车零部件有限公司	直接抹账	84.73	否
2025年	-	芜湖宏远汽车零部件有限公司	直接抹账	200.66	否
2025年	-	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司	直接抹账	1,178.79	否
2025年	-	东莞市康恒汽车零部件有限公司	票据	197.18	支付对价
2025年	-	芜湖科诚机械有限公司	票据	234.21	支付对价
2025年	-	安徽鑫旺达汽车零部件有限公司/江西积裕实业有限公司	票据	209.50	支付对价
2025年	-	东莞市康恒汽车零部件有限公司/江西积裕实业有限公司	票据	109.04	支付对价
2025年	-	瑞鹤浩博	票据、现汇	22.00	支付对价
2025年	-	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司	票据、现汇	6.37	支付对价
2025年	-	青岛海瑞德金属科技有限公司	票据	11.78	支付对价
2025年	-	青岛迈朗格智能制造有限公司	票据	130.89	支付对价
2025年	-	青岛益昕电装有限公司	票据	188.62	支付对价
2025年	-	烟台亿众智能科技有限公司	票据	112.75	支付对价
2025年	-	河北普锋科技有限公司/山东鼎衡模具有限公司	票据	65.18	支付对价
2025年	-	芜湖常瑞汽车部件有限公司/马鞍山福然德供应链管理有限公司	票据	27.80	支付对价
2025年	-	芜湖宏远汽车零部件有限公司/芜湖常瑞汽车部件有限公司	票据	26.03	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2025 年	-	芜湖瑞丰机械制造有限公司/宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	42.53	支付对价
2025 年	-	安徽鑫旺达汽车零部件有限公司/河北普锋科技有限公司	票据	114.03	支付对价
2025 年	-	武汉志达精密管业制造有限公司/河北普锋科技有限公司	票据	52.43	支付对价
2025 年	-	无锡弘晟汽车零部件有限公司/江西积裕实业有限公司	票据	68.62	支付对价
2025 年	成飞瑞鹤	-	票据	247.37	收到对价
2025 年	大连源扬	-	票据	5,262.12	收到对价
2025 年	大连源扬	-	直接抹账	12.44	否
2025 年	成飞瑞鹤	芜湖福瑞德智能制造有限公司	直接抹账	111.59	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	河南省鑫益汽车部件有限公司	直接抹账	60.51	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封昌靖汽车饰件有限公司	直接抹账	81.76	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封德鸿汽车部件有限公司	直接抹账	55.09	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封东秀汽车零部件有限公司	直接抹账	41.87	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封市华诚汽车零部件有限公司	直接抹账	116.57	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封武秀汽车配件有限公司	直接抹账	24.05	否
2024 年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	南京天河汽车零部件股份有限公司	直接抹账	58.99	否
2024 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/青岛应运汽车零部件有限公司	票据	113.69	支付对价
2024 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖博汇机械有限公司	票据	1,743.08	支付对价
2024 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖虹飞机械有限公司	票据	217.49	支付对价
2024 年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/	票据	899.11	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
		芜湖金旺模具制造有限公司			
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖全鑫模具机械股份有限公司	票据	228.28	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖容大机械制造有限公司	票据	836.65	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据	1,998.12	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖市夯福机械模具有限公司	票据	2,379.70	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖鑫创机械有限公司	票据	2,207.32	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 祥瑞利尔(青岛)智能装备有限公司	票据	541.95	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	188.84	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖福祥模具科技有限公司	票据	1,912.37	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 芜湖和齐模具有限公司	票据	613.97	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 浙江博鑫涵汽车零部件有限公司	票据	114.47	支付对价
2024年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/ 东莞市康恒汽车零部件有限公司	票据	157.57	支付对价
2024年	-	福然德股份有限公司/青岛海瑞德金属 科技有限公司	票据	11.69	支付对价
2024年	-	福然德股份有限公司/芜湖博汇机械 有限公司	票据	235.57	支付对价
2024年	-	福然德股份有限公司/芜湖容大机械 制造有限公司	票据	247.31	支付对价
2024年	-	福然德股份有限公司/芜湖瑞丰机械 制造有限公司	票据	54.88	支付对价
2024年	-	湖南新骅汽车零部件制造有限公司/ 河北普锋科技有限公司	票据	33.06	支付对价
2024年	-	湖南新骅汽车零部件制造有限公司/ 芜湖杰诚机械制造有限公司	票据、现汇	10.95	支付对价
2024年	-	青岛海瑞德金属科技有限公司	票据	13.00	支付对价
2024年	-	芜湖博汇机械有限公司	票据	719.32	支付对价
2024年	-	芜湖虹飞机械有限公司	票据	127.29	支付对价
2024年	-	芜湖金旺模具制造有限公司	票据	69.59	支付对价
2024年	-	芜湖全鑫模具机械股份有限公司	票据	179.52	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2024年	-	芜湖容大机械制造有限公司	票据	1,388.49	支付对价
2024年	-	芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据	1,588.68	支付对价
2024年	-	芜湖市夯福机械模具有限公司	票据	2,393.29	支付对价
2024年	-	芜湖鑫创机械有限公司	票据	351.14	支付对价
2024年	-	祥瑞利尔(青岛)智能装备有限公司	票据	21.22	支付对价
2024年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	654.81	支付对价
2024年	-	瑞鹤浩博	票据	56.53	支付对价
2024年	-	东莞市康恒汽车零部件有限公司	票据	289.73	支付对价
2024年	-	湖南新骅汽车零部件制造有限公司	票据	1.87	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/青岛海瑞德金属科技有限公司	票据	10.35	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/青岛应运汽车零部件有限公司	票据	73.88	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖博汇机械有限公司	票据	1,383.84	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖虹飞机械有限公司	票据	59.31	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖容大机械制造有限公司	票据	2,201.19	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据	2,201.74	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/祥瑞利尔(青岛)智能装备有限公司	票据	58.95	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/瑞鹤浩博	票据	326.66	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	612.01	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖福祥模具科技有限公司	票据	154.98	支付对价
2024年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖和齐模具有限公司	票据	108.51	支付对价
2024年	-	武汉志达精密管业制造有限公司/西安恒尔机械制造有限公司	现汇	1.92	支付对价
2024年	-	安徽科沃福汽车科技有限公司	直接抹账	38.63	否
2024年	-	芜湖虹飞机械有限公司/马鞍山福然德供应链管理有限公司	直接抹账	31.66	否
2024年	-	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司	直接抹账	2,888.32	否
2024年	祥泰利尔	-	直接抹账	523.52	否

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
	(青岛)汽车零部件有限公司				
2024年	-	芜湖福祥模具科技有限公司	票据	312.93	支付对价
2024年	-	常熟市创新焊接设备有限公司	直接抹账	3.64	否
2024年	-	常州市新南阳机械有限公司	直接抹账	49.00	否
2024年	-	当涂县方圆金属管业有限公司	直接抹账	12.00	否
2024年	-	广德亚升金属制品有限公司	直接抹账	961.00	否
2024年	-	苏州博赢精密模具有限公司	直接抹账	45.00	否
2024年	-	芜湖炜诚汽车零部件制造有限公司	直接抹账	613.00	否
2024年	-	芜湖鑫创机械有限公司	直接抹账	281.09	否
2024年	-	宣城吉富泰精密机械有限公司	直接抹账、 票据	114.21	否
2024年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司	直接抹账	109.00	否
2024年	-	浙江博鑫涵汽车零部件有限公司	直接抹账	558.50	否
2024年	-	江西积裕实业有限公司	直接抹账	31.77	否
2024年	-	西安恒尔机械制造有限公司	直接抹账	310.93	否
2024年	-	富奥威泰克汽车底盘系统(青岛)有限公司	直接抹账	560.16	否
2024年	-	无锡弘晟汽车零部件有限公司	直接抹账	124.03	否
2024年	-	芜湖科诚机械制造有限公司	直接抹账、 票据	1,138.02	否
2024年	-	东莞市康恒汽车零部件有限公司	票据	252.38	支付对价
2024年	-	河北普锋科技有限公司	票据	140.00	支付对价
2024年	-	芜湖远诚机械有限公司	票据	61.19	支付对价
2024年	成飞瑞鹤	-	票据	1,745.25	收到对价
2024年	大连源扬	-	票据	2,181.97	收到对价
2024年	成飞瑞鹤	福然德股份有限公司	直接抹账	449.60	否
2024年	成飞瑞鹤	芜湖福瑞德智能制造有限公司	直接抹账	282.29	否
2024年	安徽江福科技有限公司	六安市宏顺炉料销售有限公司	直接抹账	18.32	否
2024年	安徽江福科技有限公司	芜湖天迈贸易有限公司	直接抹账	18.32	否

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2024年	安徽江福科技有限公司	芜湖市源方模型科技有限公司	直接抹账	18.32	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	河南省鑫益汽车部件有限公司	直接抹账	385.36	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封昌靖汽车饰件有限公司	直接抹账	629.20	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封德鸿汽车部件有限公司	直接抹账	442.25	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封东秀汽车零部件有限公司	直接抹账	299.54	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封市华诚汽车零部件有限公司	直接抹账	825.91	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	南京天河汽车零部件股份有限公司	直接抹账	428.19	否
2023年	奇瑞商用车(安徽)有限公司	开封武秀汽车配件有限公司	直接抹账	171.94	否
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖博汇机械有限公司	票据	2,725.16	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖虹飞机械有限公司	票据	606.23	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖容大机械制造有限公司	票据	3,795.67	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据	3,692.58	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖市夯福机械模具有限公司	票据	13.64	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/宣城市鸿瑞机械制造有限公司	票据	1,372.87	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖福祥模具科技有限公司	票据	1,373.73	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖和齐模具有限公司	票据	726.84	支付对价
2023年	-	芜湖福瑞德智能制造有限公司/芜湖瑞丰机械制造有限公司	票据	667.14	支付对价

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
2023年	-	长沙科玛斯工业设备有限公司/江西积裕实业有限公司	票据	41.25	支付对价
2023年	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司	直接抹账	99.32	否
2023年	-	马鞍山市一川金属科技有限公司	票据	3.00	支付对价
2023年	-	青岛应运汽车零部件有限公司/芜湖市诚至机电有限公司	直接抹账	70.28	否
2023年	-	青岛应运汽车零部件有限公司	直接抹账	99.95	否
2023年	-	芜湖博汇机械有限公司	直接抹账	133.34	否
2023年	-	安徽博天汽车零部件有限公司	票据	68.00	支付对价
2023年	-	芜湖虹飞机械有限公司	直接抹账	51.13	否
2023年	-	芜湖金旺模具制造有限公司	票据	18.00	支付对价
2023年	-	芜湖瑞丰机械制造有限公司	直接抹账	48.66	否
2023年	-	芜湖市诚至机电有限公司	票据	20.53	支付对价
2023年	-	芜湖市大江冲压电器有限公司	票据	146.00	支付对价
2023年	-	芜湖市夯福机械模具有限公司	直接抹账	13.64	否
2023年	-	武汉埃瑞特机械制造有限公司	现汇	1.19	支付对价
2023年	-	祥瑞利尔(青岛)智能装备有限公司	直接抹账	342.95	否
2023年	-	宣城市鸿瑞机械制造有限公司	直接抹账	38.76	否
2023年	-	芜湖炜诚汽车部件制造有限公司	直接抹账	100.00	否
2023年	-	湖南容光汽车部件有限公司	票据	40.90	支付对价
2023年	成飞瑞鹤	福然德股份有限公司	直接抹账	1,837.20	否
2023年	中源汽车零部件(大连)股份有限公司/奇瑞大连	-	票据	166.05	收到对价
2023年	安庆明豪汽车科技有限公司	-	票据	41.20	收到对价
2023年	安徽江福科技有限公司	芜湖冠锋汽车模具有限公司	直接抹账	15.08	否
2023年	安徽江福科技有限公司	常州恩诚贸易有限公司	直接抹账	15.08	否
2023年	安徽江福科技有限	沧州瑞巴斯耐火材料有限公司	直接抹账	15.08	否

期间	涉及客户	涉及供应商	结算方式	涉及金额	是否收/付对价
	公司				
2023年	安徽江福科技有限公司	芜湖瑞鑫物资回收有限公司	直接抹账	15.08	否
2023年	安徽江福科技有限公司	芜湖启程机械制造有限公司	直接抹账	15.08	否

注：三方抹账除上表中列示的交易方外，其他交易方不属于客户或供应商报告期内，公司三方抹账涉及金额分别为 21,623.95 万元、44,952.83 万元、40,777.67 万元。部分三方抹账涉及第三方回款及收到对价的情形，具体如上表所示。三方抹账相关会计处理如下：

交易对手	会计处理方式
供应商	冲减相应供应商的应付账款，计入新付款方应付账款； 如涉及支付对价，在实际支付时，依照实际结算方式，贷记“银行存款”、“应收票据”、“应收款项融资”等科目。
客户	冲减相应客户的应收账款，计入新回款方应收账款； 如涉及收到对价，在实际收款时，依照实际结算方式，借记“银行存款”、“应收票据”、“应收款项融资”等科目。

报告期内，三方抹账的会计处理符合企业会计准则的规定。公司与客户及供应商均签订真实购销合同，三方抹账未对公司税务产生影响，涉税处理符合税务规定。报告期内发生的三方抹账，系基于公司与客户或供应商的真实交易背景和债权债务关系，结合客户、供应商实际情况，为加快回款速度、提高资金周转效率的商业行为，具有必要性和商业合理性。

（六）说明各类原材料、能源采购量、消耗量与产品产销量、库存量的匹配关系，各期投入产出比是否异常，各期末各类原材料、能源单位成本与当期采购价格是否存在显著差异，配比关系与同行业可比公司是否存在较大差异。说明报告期内产量变动是否与废料的数量、销售金额相匹配，废料的具体去向、销售价格是否公允、客户与公司及其关联方是否存在关联关系。

1. 各类原材料、能源采购量、消耗量与产品产销量、库存量的匹配关系，各期投入产出比不存在异常

（1）各类原材料采购量、消耗量与产品产销量、库存量的匹配关系

报告期内，公司生产过程中的主要原材料包括冲压件、分总成、钢材、合

金和其他材料。报告期内，公司主要原材料的采购量、消耗量和库存量匹配关系如下表所示，其中不同规格的钢材和其他材料分开进行核算。

原材料	期初库存数量	本期采购量	本期生产领用量	本期其他领用量	期末库存数量
2025 年度					
冲压件(万件)	504.51	30,842.68	29,439.82	1,622.47	284.91
分总成(万件)	127.67	13,767.46	12,161.78	1,500.01	233.35
钢材(吨)	1,168.88	53,925.95	52,332.23	1,445.40	1,317.19
钢材(万件)	47.58	551.57	568.28	19.34	11.53
合金(吨)	78.71	1,035.41	901.97	152.96	59.19
其他(吨)	457.60	10,848.62	10,781.13	242.36	282.73
其他(万件)	1,375.06	17,527.46	16,048.80	1,676.68	1,177.04
2024 年度					
冲压件(万件)	1,000.32	26,404.69	23,372.58	3,527.92	504.51
分总成(万件)	199.92	7,418.15	6,418.30	1,072.10	127.67
钢材(吨)	1,395.03	48,807.14	47,546.86	1,486.43	1,168.88
钢材(万件)	44.43	750.10	726.44	20.51	47.58
合金(吨)	66.85	1,064.73	1,032.34	20.52	78.71
其他(吨)	408.38	7,487.14	7,371.87	66.05	457.60
其他(万件)	1,219.24	13,282.12	11,814.00	1,312.31	1,375.06
2023 年度					
冲压件(万件)	1,223.85	19,191.29	16,652.81	2,762.01	1,000.32
分总成(万件)	138.21	5,314.78	4,590.93	662.14	199.92
钢材(吨)	2,163.37	39,817.97	40,347.03	239.28	1,395.03
钢材(万件)	88.83	72.86	117.18	0.07	44.43
合金(吨)	100.27	788.38	821.81	-	66.85
其他(吨)	980.56	5,045.68	5,590.03	27.82	408.38
其他(万件)	1,803.13	11,524.99	11,208.90	899.97	1,219.24

注：期末库存数量=期初库存数量+本期采购量-本期生产领用量-本期其他领用量，“本期其他领用量”主要系研发领用

由上表所示，报告期内，公司主要原材料采购量、消耗量、库存量具有匹配关系，期初结存量、采购量、消耗量及期末结存量之间勾稽合理，原材料采购量、消耗量整体随当期产品产量增加而同步增加。

(2) 主要能源采购量、消耗量与产品产量匹配关系

报告期内，公司主要采购使用的能源为电力、天然气，采购量即为消耗量。

报告期内公司主要采购的能源与产品产量的匹配情况如下表所示：

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
汽车冲焊件	产量(万件)	4,647.96	4,001.79	3,111.54
	电力消耗量(万千瓦时)	2,729.13	1,925.69	1,503.31
	单位耗用(千瓦时/件)	0.59	0.48	0.48
汽车被动安全件	产量(万件)	640.15	623.01	526.05
	电力消耗量(万千瓦时)	249.21	154.01	92.07
	单位耗用(千瓦时/件)	0.39	0.25	0.18
模具铸件	产量(万吨)	3.55	3.50	2.90
	电力消耗量(万千瓦时)	3,217.17	3,374.74	2,640.50
	单位耗用(千瓦时/吨)	905.94	964.21	910.52
	天然气消耗量(万立方米)	34.69	36.80	44.60
	单位耗用(立方米/吨)	9.77	10.52	15.38

报告期内，公司汽车冲焊件和汽车被动安全件生产耗用能源以电力为主，模具铸件生产耗用能源以电力和天然气为主。报告期内，公司电力总消耗量保持增长，主要系公司生产规模持续扩大，机器设备增多所致。

报告期各期，汽车冲焊件电力单位耗用量分别为 0.48 千瓦时/件、0.48 千瓦时/件、0.59 千瓦时/件。2023 至 2024 年汽车冲焊件电力单位耗用量不存在明显波动，2025 年单位耗电量较高，主要系当期新建子公司滨江普威、安庆普威处于产能爬升阶段，分摊的固定成本较高所致。

汽车被动安全件电力单位耗用量分别为 0.18 千瓦时/件、0.25 千瓦时/件、0.39 千瓦时/件。报告期内，汽车被动安全件电力单位耗用量存在一定增长，主要系报告期内汽车被动安全件中的控制器、方向盘、注塑件等零部件相关生产设备增加，产品零部件自制程度提高，导致单位耗电量增加。

模具铸件电力单位耗用量分别为 910.52 千瓦时/吨、964.21 千瓦时/吨、905.94 千瓦时/吨，天然气单位耗用量分别为 15.38 立方米/吨、10.52 立方米/吨、9.77 立方米/吨。2024 年起，模具铸件天然气单位耗用量有所下降，主要系保丽龙淋涂后烘干与铸件退火两道工序中，燃气烘干房减少使用、改为电烘

干房所致，与产品实际生产情况相关。

综上，报告期内，公司主要能源采购量、消耗量与产品产量及各类产品实际生产情况具有匹配关系。

(3) 各期投入产出比

公司汽车冲焊件中的焊接件和汽车被动安全件的主要原材料为冲压件、分总成，汽车冲焊件中的冲压件主要原材料为钢材，模具铸件主要原材料为钢材和合金。报告期内，公司主要原材料与主要产品的投入产出比如下表所示：

产品	原材料	2025 年	2024 年	2023 年
汽车冲焊件-焊接	产量(万件)	2,984.81	2,743.68	2,048.34
	冲压件耗用量(万件)	20,914.70	14,863.08	8,793.11
	投入产出比(件/件)	7.01	5.42	4.29
	分总成耗用量(万件)	11,421.80	5,873.65	4,272.61
	投入产出比(件/件)	3.83	2.14	2.09
汽车冲焊件-冲压	产量(万件)	1,663.15	1,258.11	1,063.20
	钢材耗用量(吨)	14,554.15	10,409.58	8,815.21
	投入产出比(吨/万件)	8.75	8.27	8.29
汽车被动安全件	产量(万件)	640.15	623.01	526.05
	冲压件耗用量(万件)	8,525.11	8,509.51	7,859.70
	投入产出比(件/件)	13.32	13.66	14.94
	分总成耗用量(万件)	739.97	544.65	318.32
	投入产出比(件/件)	1.16	0.87	0.61
模具铸件	产量(吨)	35,512.62	35,001.00	29,014.00
	钢材耗用量(吨)	32,303.06	31,999.13	26,934.83
	投入产出比(吨/吨)	0.91	0.91	0.93
	合金耗用量(吨)	901.97	1,032.34	821.81
	投入产出比(吨/吨)	0.03	0.03	0.03

注：投入产出比=原材料耗用量/产品产量

报告期内，汽车冲焊件与汽车被动安全件产品各类主要原材料的投入产出比存在一定波动，主要系汽车冲焊件与汽车被动安全件两类产品包含的产品细分品类众多，各细分品类所需的原材料种类、数量存在差异，冲压件与分总成两类原材料同样包含不同规格、型号。报告期内，公司生产计划随客户需求计划调整，各期产品销售结构不同，根据实际生产需求领用原材料，当期耗用的

原材料型号、类别、数量与产品实际销售结构相关，导致各期冲压件和分总成两类原材料的生产领用数量波动明显，投入产出比亦存在波动。

其中，2025 年度，汽车冲焊件中的焊接件主要原材料冲压件、分总成投入产出比较高，主要系产品结构变动所致。当期焊接件中大件产品销售比例较高，其单件产品上耗用的冲压件和分总成个数较多，因此前述两类原材料的投入产出比较高。

报告期内，模具铸件主要原材料钢材和合金的投入产出比较为稳定，各期投入产出比不存在异常情形。钢材与合金投入产出比合计小于 1，主要系生产领用的其他材料中，回炉料(铁屑、废刨花饼、废铸件等)、增碳剂等材料也会形成铸件重量。上述材料计入原材料总耗用量后，报告期内模具铸件的原材料投入产出比分别为 1.07、1.01、1.03，不存在显著差异。

综上，公司各期主要原材料投入产出比与各类产品实际生产情况相关，具有商业合理性。

2. 各期末各类原材料、能源单位成本与当期采购价格是否存在显著差异，配比关系与同行业可比公司是否存在较大差异

(1) 各期末各类原材料、能源单位成本与当期采购价格是否存在显著差异

报告期内，公司主要能源为电力和天然气，每月按照实际消耗量进行核算，各期末无结存的情形，能源单位成本与当期采购价格一致。

报告期内，公司主要原材料各期末单位成本与当期平均采购价格具体对比情况如下：

原材料	期末单位成本	当期平均采购价格	差异	差异比例
2025 年度				
冲压件(元/件)	3.04	2.79	0.25	8.07%
分总成(元/件)	7.11	7.76	-0.65	-9.20%
钢材(元/吨)	3,628.13	2,966.54	661.59	18.23%
合金(元/吨)	21,584.62	32,302.89	-10,718.27	-49.66%
2024 年度				
冲压件(元/件)	2.76	2.39	0.37	13.44%
分总成(元/件)	10.35	8.46	1.89	18.28%
钢材(元/吨)	3,738.07	3,250.52	487.54	13.04%
合金(元/吨)	23,234.15	30,813.64	-7,579.49	-32.62%

原材料	期末单位成本	当期平均采购价格	差异	差异比例
2023 年度				
冲压件(元/件)	2.66	2.02	0.64	24.17%
分总成(元/件)	5.54	7.18	-1.64	-29.64%
钢材(元/吨)	4,583.33	3,515.65	1,067.68	23.29%
合金(元/吨)	22,270.68	29,372.28	-7,101.60	-31.89%

注：报告期内，以单件计价的钢材因规格、型号差异较大，平均价格可比性较低，且该部分钢材各期采购及期末结存的数量、金额占钢材总量的比例较小，故上表中未包含以单件计价的钢材

由上表所示，报告期内，主要原材料各期末单位成本和当期采购均价不存在显著差异，部分差异的主要原因系：

(1) 存货结构差异。公司产品包含的细分品类众多，相应原材料品类、规格、型号繁多，且不同类型的原材料价格存在差异。报告期内，公司生产计划随客户需求计划调整，各期产品销售结构不同，根据实际生产需求领用原材料，期末结存与当期采购原材料的具体种类、规格、型号有所不同，导致相应原材料单位成本与采购价格之间存在差异。

(2) 存货核算方法：公司存货采用月末加权平均法核算，对单位成本的核算存在滞后性，期末结存原材料单件与采购单件不完全一致，从而对原材料单位成本和采购价格的差异产生影响。

综上，报告期内公司主要原材料各期末单位成本和当期采购平均价格不存在显著差异，部分差异主要系存货结构差异及核算方法所致，具有商业合理性。

(2) 配比关系与同行业可比公司对比情况

报告期内或报告期近期，同行业可比公司中多利科技与长华集团在其招股说明书中，披露了主要能源采购与产品产量情况。多利科技与长华集团采购主要能源为电力，多利科技 IPO 申报报告期 2019 年至 2022 年 6 月间，采购电量分别为 1,572.78 万度、1,720.00 万度、2,463.63 万度、1,357.19 万度，冲压零部件产量分别为 10,787.58 万件、12,203.17 万件、14,381.80 万件、6,746.29 万件，测算得其冲压零部件单位耗电量为 0.15 度/件、0.14 度/件、0.17 度/件、0.20 度/件，低于公司汽车冲焊件单件耗电量，主要系多利科技冲压零部件制造工序与公司汽车冲焊件不同所致。多利科技冲压零部件主要制造工序为

冲压，公司汽车冲焊件包括冲压件与焊接件，主要制造工序分别为冲压和焊接。且焊接件占汽车冲焊件的比例较高，焊接件中的总成件需经多次焊接，制造工艺更为复杂，因此能源耗用更高。公司单位耗电量与实际生产情况相匹配，具有商业合理性。

长华集团 IPO 申报报告期 2017 年至 2019 年间，采购电量分别为 7,104.84 万度、7,220.47 万度、6,841.20 万度，主要产品包括紧固件和冲焊件。因长华集团未分别披露紧固件和冲焊件的生产耗电量，考虑到紧固件以螺栓、螺母、垫圈等零件为主，生产耗电量较低，此处以长华集团采购总电量测算冲焊件单件能源耗用。申报期内长华集团冲焊件产量分别为 14,117.35 万件、13,192.44 万件、11,627.84 万件，测算得其冲焊件单位耗电量分别为 0.50 度/件、0.55 度/件、0.59 度/件，与公司冲焊件单位耗电量不存在较大差异。

3. 说明报告期内产量变动是否与废料的数量、销售金额相匹配，废料的具体去向、销售价格是否公允、客户与公司及其关联方是否存在关联关系

报告期内，公司汽车冲焊件产生并对外销售的废料主要系作为报废件或边角料处理的废钢、废铁，模具铸件产生并对外销售的废料主要系废炉渣、热熔块、废钢丝绳、废泡沫粉等，装备业务产生并对外销售的废料主要系废钣金等，汽车被动安全件生产过程中废料作为工业垃圾处理，不对外销售。报告期各期，公司销售废料的具体情况如下表所示：

所属期间	对应产品	废料种类	销售数量[注]	销售金额(万元)
2025 年度	汽车冲焊件-焊接	废钢、废铁	424.55	88.46
		废铜	4.46	26.35
	汽车冲焊件-冲压	废钢	9,974.37	2,055.57
	模具铸件	废炉渣	725.93	51.97
		热熔块	42.80	15.15
		废泡沫粉	23.44	5.67
		废钢丝绳	22.46	3.34
2024 年度	汽车冲焊件-焊接	废钢、废铁	222.81	54.83
		废铁(管材)	57.00	0.50
		废铜	0.53	2.75
	汽车冲焊件-冲压	废钢	6,565.43	1,434.23
	模具铸件	废炉渣	735.18	45.24

所属期间	对应产品	废料种类	销售数量[注]	销售金额(万元)
		热熔块	32.66	13.01
		废泡沫粉	18.78	4.98
	装备	废钣金	0.82	0.18
2023 年度	汽车冲焊件-焊接	废钢、废铁	148.38	38.20
		废铁(管材)	14.00	0.12
	汽车冲焊件-冲压	废钢	5,477.13	1,368.72
	模具铸件	废炉渣	666.74	22.36
		热熔块	26.08	14.54
		废泡沫粉	17.23	5.03
		废钢丝绳	14.00	2.92
	装备	废钣金	0.48	0.07
		其他废料	0.88	0.20

注：废铁(管材)销售单位为根，其他废料销售数量单位均为吨

报告期内，公司对外销售生产废料的数量、金额随产品产量增加而持续增长，产品产量与废料销售数量、销售金额存在匹配关系。公司已明确生产废料处置要求和流程，生产废料的具体去向包括对外销售和作为工业垃圾处理，对外销售的价格均按销售时相应废料的市场行情确定，销售价格公允。公司综合考虑售价、处置方案等因素选择废料销售客户，主要客户包括辽宁余祺再生资源有限公司、芜湖市永鑫废旧物资回收有限公司、芜湖瑞鑫物资回收有限公司、马鞍山市卓旺再生资源回收有限公司等，废料销售客户与公司及其关联方不存在关联关系。

(七) 说明各期主要外协厂商的基本情况、外协加工内容、金额及占比、是否与公司及其关联方存在关联关系、其他资金往来或其他利益安排，报告期内采购金额变动的原因及合理性，公司对外协供应商是否存在依赖。说明外协加工的采购定价机制，同类产品在不同外协加工企业间的成本差异、与自主生产的成本差异及合理性，外协采购价格的公允性

1. 各期主要外协厂商的基本情况、外协加工内容、金额及占比、是否与公司及其关联方存在关联关系、其他资金往来或其他利益安排

报告期内，公司各期前五名外协厂商基本情况如下：

外协商	成立时间	注册地	注册资本	主营业务	是否正常经营

大连优升汽车部件有限公司	2014-01-17	大连	5000 万	汽车零部件及配件制造	是
祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司及其同一控制下的公司	2021-04-14	青岛	4000 万	汽车零部件及配件制造	是
大连新纪源智能制造有限公司[注]	2024-06-11	大连	1000 万	汽车零部件及配件制造	是
大连源扬	2017-02-28	大连	500 万	冲压件、焊接件等生产	是
锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司同一控制下的其他公司	2011-01-11	北京	9000 万	技术服务、技术开发、电子元器件制造等	是
江西积裕实业有限公司及其同一控制下的公司	2010-12-24	抚州	500 万	汽车零部件及配件制造	是
河北普锋科技有限公司	2016-10-13	衡水	1115 万	汽车零部件及配件制造	是
芜湖福祥模具科技有限公司	2010-12-15	芜湖	500 万	模具制造、销售汽车零部件及配件制造	是
东方久乐汽车电子(上海)股份有限公司	2012-04-12	上海	7000 万	汽车电子产品的研发	是
芜湖炜诚汽车部件制造有限公司	2017-01-06	芜湖	1000 万	汽车零部件、模具设计开发制造	是
广德亚升金属制品有限公司	2017-06-02	广德	500 万	汽车零部件及配件制造	是

[注]公司与该大连新纪源智能制造有限公司的股东方存在较长的历史合作渊源，在公司子公司大连普威设立后引进为配套供应商。因公司大连业务增长较快，对其采购金额增长而成为公司主要供应商

(1) 外协采购具体内容、对应主要供应商及采购金额

公司主要生产工序可以实现自主生产加工，外协采购主要为对产能的补充以及特殊工艺的需求，主要工序为焊接加工、冲压加工等。

报告期内，公司前五大外协供应商的采购金额及采购内容情况如下：

单位：万元，元/件

期间	供应商	采购内容	外协金额	外协占比	采购单价	是否关联方
2025 年度	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司及其同一控制	冲焊件	18,909.22	22.22%	33.68	否

期间	供应商	采购内容	外协金额	外协占比	采购单价	是否关联方
	下的公司					
	大连优升汽车部件有限公司	冲焊件	13,632.53	16.02%	126.69	否
	大连源扬	冲焊件等	7,419.88	8.72%	7.30	否
	大连新纪源智能制造有限公司	冲焊件	5,436.87	6.39%	32.88	否
	锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司同一控制下的公司	控制器	4,721.87	5.55%	52.57	否
	合计		50,120.37	58.90%	25.83	
2024 年度	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司及其同一控制下的公司	冲焊件	21,700.25	29.30%	33.75	否
	锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司同一控制下的公司	控制器	6,071.43	8.20%	52.84	否
	大连源扬	冲焊件等	5,385.50	7.27%	7.20	否
	大连新纪源智能制造有限公司	冲焊件	5,140.31	6.94%	235.00	否
	江西积裕实业有限公司及其同一控制下的公司	冲焊件	4,226.56	5.71%	54.70	否
	合计		42,524.05	57.41%	26.50	
2023 年度	江西积裕实业有限公司及其同一控制下的公司	冲焊件等	4,684.83	14.41%	55.91	否
	锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司同一控制下的公司	控制器	4,501.13	13.85%	55.23	否
	河北普锋科技有限公司	冲焊件	2,804.02	8.63%	39.99	否
	祥泰利尔(青岛)汽车部件有限公司及其同一控制下的公司	冲焊件	2,792.70	8.59%	24.48	否
	芜湖福祥模具科	冲焊件	1,774.72	5.46%	4.60	否

期间	供应商	采购内容	外协金额	外协占比	采购单价	是否关联方
	技有限公司					
	合计		16,557.40	50.94%	22.51	

(2) 外协加工的必要性和合理性

公司外协加工主要分为车身件的冲压、焊接总成和汽车被动安全件。

1) 冲压及焊接

车身件的冲压及焊接分总成通常由客户整车厂就近供货，具有交付时效性强、物流成本、区域产业链配套要求高等特点。而部分汽车整车厂地域分散，导致运输成本较高。若在外地自建工厂，需要投入大量厂房、设备、人员等固定资产和管理成本。若未来整车厂产量波动或定点策略调整，也将面临较高的经营风险与资产闲置风险。基于上述因素，公司采用在整车厂所在地选择合格的外协供应商进行委外加工的方式，能够保证交付时效、成本效率及运营灵活性。公司派驻专业技术人员对外协生产进行现场管理、工艺指导和质量管控，确保外协产品质量与自制一致，管理模式成熟且风险可控。

根据华达科技、泰鸿万立、大昌科技、至信股份等同行业公司公开信息显示，上述公司均存在将部分冲焊工序委托给外协供应商的情况。

综上所述，报告期内，公司部分冲压及焊接业务采用外协模式符合行业惯例，同时公司自有的焊接产能在持续投入和增长。

2) 汽车被动安全件

公司汽车被动安全件中外协加工的产品主要为气囊控制器，气囊控制器属于气囊系统的一部分，是软硬件集成度高、专业研发投入大的产品，对产品质量要求较高。目前市场主要气囊控制器的生产商为博世汽车部件(苏州)有限公司、大陆汽车安全系统(长春)有限公司、锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司同一控制下的公司(即北京万得嘉瑞汽车技术有限公司)、东方久乐汽车电子(上海)股份有限公司等，上述生产商也是报告期内公司气囊控制器供应商。经过公司询比价流程，综合考虑市场认可度、质量、成本、供货稳定性等因素，报告期内公司选取北京万得嘉瑞汽车技术有限公司作为主要气囊控制器供应商。

综上所述，公司选择外协供应商主要基于降低固定资产投资和经营风险，保持业务灵活性，利用专业供应商的技术能力和规模优势，提高产品可靠性和

性价比，通过驻厂管理和质量管控措施确保外协产品与自制一致性等因素，部分产品采用外协加工方式。因此，公司采用外协模式符合行业特征、成本效率原则及供应链管理要求，外协安排具有业务必要性及合理性。

(3) 是否与外协供应商存在其他资金往来或其他利益安排

公司与外协供应商之间的往来款项均为正常经营活动中形成的采购货款、加工费结算及其他必要资金往来，不存在除正常业务往来之外的其他资金拆借、担保、返还或循环交易等情形。

公司与外协供应商之间不存在关联方关系，不存在股权、人员或利益输送安排，也不存在任何形式的隐性返利、商业回扣、利益分配或不当利益安排。

综上所述，公司与外协供应商之间的资金往来真实、规范，交易背景明确，不存在异常或非经营性资金流动迹象，也无其他利益安排。

2. 报告期内采购金额变动的原因及合理性，公司对外协供应商是否存在依赖

(1) 采购金额变动的原因及合理性

报告期内，公司外协采购金额及采购总额占比情况如下：

单位：万元

类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
外协件	80,202.12	29.81%	69,314.56	32.02%	29,887.77	21.22%
委托加工	4,887.08	1.82%	4,753.59	2.20%	2,618.99	1.86%
合计	85,089.20	31.63%	74,068.15	34.22%	32,506.76	23.08%

报告期内，公司外协采购金额呈逐年上升趋势，主要系自 2023 年起，客户奇瑞汽车在青岛和大连地区工厂业务规模迅速扩大，相关车型项目集中进入量产阶段。客户的订单量增长具有突发性和集中性，如果全部由公司自有产能承担，将面临产能不足的问题。其次，公司若在短期内扩充自有产能，需要追加厂房建设、生产线等设备投资，实施周期长，难以满足客户对交付周期的严格要求。由于汽车整车厂的排产计划具有刚性，供应链交付时效直接影响客户生产节奏，若不能及时响应，存在影响客户稳定供应的风险。

因此，公司根据客户就近配套的要求以及交付时效的需要，在客户整车厂所在区域选择符合条件的外协供应商，承担部分车身件焊接工作。通过就近外

协，一方面可缩短交付路径，降低跨区域运输成本；另一方面可及时平衡产能，保障客户项目的顺利量产。

综上，报告期内，公司对外协厂商采购金额的变动，具有必要性和合理性。

(2) 对外协供应商是否存在依赖

1) 冲压及焊接

公司外协业务具有明确的区域性和项目性，供应商的选取主要基于整车厂的地域分布及交付时效要求，而非固定依赖特定供应商。例如，大连区域供应商的大幅增长主要源于奇瑞大连基地自 2024 年起业务规模扩大，公司为满足当地订单需求、避免跨区域运输导致的高成本以及交付风险，优先选择当地符合条件的供应商；青岛区域的祥泰利尔采购金额增长，则对应奇瑞青岛基地 2023 年全面投产、2024 年需求快速放量所产生的阶段性外协需求。

由于焊接业务持续增加，公司为满足客户需求，采取以自制为主，外协为辅的生产方式，符合公司实际经营情况。同时公司冲压及焊接产能也在持续增加，公司对外协方式不存在依赖性。

2) 被动安全件

气囊控制器属于气囊系统的一部分，目前市场上生产气囊控制器的厂家较多。同时，公司外协的气囊控制器也在逐步向自制转化，自制能力提升进一步提高外协供应商的可替代性。

公司建立了“多家合格供应商对比报价+质量管理”的外协管理模式，外协供应商数量较多，不存在某一供应商独占主要外协业务的情况。

综上，公司外协业务的采购金额随各地整车厂产量波动而结构性变化，属于业务规模变化所致的阶段性采购安排。目前公司根据各项目需要在多个区域合理选取合格供应商，供应商分布较广，不存在对单一外协供应商的采购依赖，外协模式具有必要性、合理性及稳定性。

3. 外协加工的采购定价机制，同类产品在不同外协加工企业间的成本差异、与自主生产的成本差异及合理性，外协采购价格的公允性

(1) 同类产品在不同外协加工企业间的成本差异、与自主生产的成本差异

1) 不同外协加工企业间的成本差异

报告期内，外协加工成本主要包括材料成本、冲次费用、焊接费用和其他

费用组成。公司与各外协供应商定价模式较为相似，具体价格由公司与供应商协商确定，具体成本项目如下：

项目	确定依据
材料费用	按照材料市场价格确定
冲次费用	根据不同冲床的吨位，参考冲次价格*冲压次数
焊接费用	焊接价格*焊点数
其他费用	主要为模具摊销、合理利润等费用

公司不同外协加工企业的成本构成要素整体相似，均主要为材料费用。不同外协供应商的成本差异主要体现在主材用量差异、产品结构复杂度及所需工艺流程不同等产品自身属性上；其成本构成及核算口径整体一致，各外协厂在材料费、人工费及制造费用等方面的构成不存在实质性差异。

2) 外协加工与自主生产的成本差异

与自产成本相比，外协成本的主要区别在于：外协供应商除承担基本生产成本外，还需在此基础上计入合理利润，属于行业普遍的外协定价模式；而自产产品成本仅包含生产成本。

(2) 外协加工的采购定价机制及采购价格公允性

公司外协加工的主要内容包括车身件冲压、焊接分总成以及汽车被动安全件产品，相关产品结构差异大、工艺复杂、材料构成多样。外协加工成本主要包括材料成本、人工成本、制造费用及检测费用等。公司外协采购普遍采用行业通行的成本加成定价模式，定价因素包含：①供应商按照其工艺能力、材料成本、人工工时、设备折旧等成本要素报价；②结合大宗原材料(如钢材等)的市场价格波动情况，对相关成本因素进行动态调整；③参考同行业可比零部件的平均加工单价或区间价格，与供应商进行议价；④综合供应商规模、生产能力、交付稳定性及质量表现确定最终供应商和价格。公司通常通过多家供应商竞价、年度价格谈判及历史价格对比来确保采购价格的合理性。

主要外协供应商采购价格的差异主要系产品种类繁多、工艺流程不同等因素导致，其变化与业务规模和产品结构相关。

综上所述，公司不同外协供应商外协定价模式相似，不同外协企业的成本差异，主要是由于不同产品主材用量、产品结构复杂度及所需工艺流程的不同，导致价格产生差异。外协加工成本与自主生产成本的区别在于外协供应商在基

本生产成本的基础上加入合理利润。公司外协加工采购价格模式规范，采购价格变动合理，具有公允性。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

对上述问题，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解主要产品毛利率、销售金额变动的原因；

（2）获取公司报告期内各类产品收入成本明细，分析公司主营业务中各类产品的销售占比、平均售价、单位成本、毛利率等情况，复核公司对毛利率变动的分析计算过程；

（3）访谈公司管理层，了解公司主要客户的毛利率变动原因，查阅报告期内公司收入明细表，核查并分析公司对主要产品对应车型的收入、毛利率、收入占比等情况，结合公司产品配套销售车型的变动及主要客户毛利率，分析主要产品毛利率及主营业务毛利率变动的原因；

（4）查阅公司报告期内主营业务中各类产品的成本明细，分析具体产品销售结构变动和各类产品单位成本变动对公司主营业务单位成本的影响；获取公司报告期内各类产品主要原材料的领料明细，分析直接材料价格波动对公司主营业务成本、毛利率的影响并进行敏感性分析；

（5）查阅同行业可比公司公开披露信息和相关研究报告，了解同行业可比公司毛利率变动原因，分析公司与同行业可比公司毛利率变动趋势不完全一致的合理性；

（6）对报告期内发生的主要关联方财务数据进行函证，确认关联交易数据的真实性，数据的准确性；对关联方的主要交易主体开展访谈，了解公司与关联方的定价模式、同类采购及同类销售占比、合同履行情况等；

（7）获取公司关联销售和关联采购记录，查阅公司与关联方签署的相关采购合同、销售合同、价格协议、车型定点通知单、记账凭证、入库单、出库单、发货单、发票等资料；

（8）通过第三方交易比价、公开渠道获取价格的方式，进行价格及毛利率比较分析、论证主要关联交易定价的公允性；

（9）查阅公司主要客户的销售合同、定价协议或年降约定文件，访谈公司

管理层，了解主要客户的年降政策、报告期实际年降情况和主要客户的价格调整情况，了解公司对下游客户的价格传导机制；查阅公司主要供应商的采购合同、降价协商等资料，了解公司对上游供应商的价格传导机制；

(10) 获取并核查报告期内冲压件、分总成、钢材等原材料的采购总账、明细账与供应商清单；

(11) 获取并检查供应商管理制度，核查公司是否建立供应商准入制度及是否按照制度执行；通过公开渠道查询主要供应商的基本信息，核查供应商是否正常经营，是否存在重大诉讼等异常情况；

(12) 通过公开渠道查询报告期同期钢材市场价格走势，核查材料成本变动与采购价格波动是否一致；

(13) 获取主要供应商报价单，访谈公司采购人员，了解采购定价模式，并与供应商报价单进行核对比较；对比分析不同规模供应商的历史采购价格，分析供应商议价能力对其报价是否存在影响、影响是否合理；

(14) 查询同行业上市公司公开披露的定价模式，并与公司的定价模式进行比较有无明显异常的情况；

(15) 获取报告期内三方抹账明细表，了解三方抹账发生的原因和背景，核查报告期内各笔三方抹账交易记录，获取并查阅三方抵账协议、会计处理原始凭证、银行回单、债权凭证等原始资料，查验三方抹账的真实性、准确性；

(16) 获取报告期内原材料收发存明细表，核查各类主要原材料采购量、消耗量与库存量的勾稽关系；获取报告期各期各类产品产量数据，核查原材料生产领用量与产量的匹配关系；

(17) 获取报告期内各类能源采购量、采购价格明细，核查能源采购量、消耗量与产品产量的匹配关系；

(18) 查询同行业可比公司的公开披露信息，了解同行业可比公司的投入产出配比关系，与公司各类原材料投入产出比进行对比分析；

(19) 获取报告期内公司原材料采购明细，了解原材料采购情况，对比分析各类原材料单位成本和采购价格差异原因；

(20) 了解公司生产废料处理方式，获取相关销售合同、交易单据，通过公开渠道了解同类废料销售价格，核查交易的真实性、公允性；

(21) 对废料主要销售客户实施函证程序；访谈废料主要销售客户，了解报告期内双方合作情况；通过公开渠道查询交易对象的工商信息，与公司关联方清单进行对比；

(22) 访谈采购部门，了解外协的业务流程、定价机制、质量控制方式、驻厂管理安排等；访谈主要外协供应商，了解外协加工定价模式、资金往来情况等。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司毛利率存在波动，主要系产品结构、销售单价及单位成本、主要客户及产品应用车型等综合影响所致，具有合理性；报告期内公司产品销售单价及单位成本波动，主要系产品销售结构、终端应用车型、客户需求情况等产生变动所致；

(2) 报告期内，公司主要原材料价格波动、产品销售结构变动对成本、毛利率波动存在一定影响；

(3) 报告期内，公司毛利率波动情况与同行业可比上市公司存在一定差异，主要由于具体业务类型不同、业务规模不同、发展特点不同，具有合理性；

(4) 公司对关联方销售基于正常商业往来，对关联方及非关联方客户均有符合行业惯例的定价模式，交易具有必要性和合理性；

(5) 结合关联方及非关联方销售价格及毛利率分析，公司的关联交易定价公允，不存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用、对公司或关联方进行利益输送的情形；

(6) 报告期内，公司与客户存在产品价格年降政策，公司通常可对上游供应商部分转嫁客户年降政策对经营业绩的影响，产品价格年降不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。报告期内，公司价格传导机制有效，毛利率不存在持续下降风险；

(7) 报告期内，公司原材料采购价格变动主要受到大宗商品(钢材)价格走势、产品材料规格、加工工艺复杂度及供应商规模和议价能力等因素综合影响，公司不同产品及不同供应商间的采购价格差异主要系材料等级、钢材厚度、加工难度及模具摊销等影响所致。报告期内，公司采购定价模式与同行业可比公

司不存在明显差异，公司采购价格形成机制明确，价格变动与主要成本要素一致，具有公允性及真实性；

(8) 报告期内，公司与客户及供应商的三方抹账基于真实交易背景，相关会计处理符合企业会计准则的规定，涉税处理符合税务规定。三方抹账具有必要性和商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄等特殊安排，不存在关联方利益输送的情形，不会对公司正常生产经营产生重大不利影响；

(9) 报告期内，公司主要原材料采购量、消耗量、库存量之间勾稽合理，原材料采购量、消耗量与当期产品产量具有匹配关系；报告期内，公司各期主要能源消耗量、主要原材料投入产出比与各类产品产量和实际生产情况相关；

(10) 报告期内，公司生产废料具体去向包括对外销售和作为工业垃圾处理，销售交易真实、准确、价格公允，废料销售客户与公司及其关联方不存在关联关系，废料销售环节不存在特殊利益安排，不存在对公司及其关联方进行利益输送的情形；

(11) 报告期内，公司主要原材料各期单位成本和当期采购平均价格不存在显著差异，部分差异主要系存货结构差异及核算方法所致，具有商业合理性，能源配比关系与同行业可比公司间的差异主要系产品结构及制造工序不同所致；

(12) 报告期内，公司外协加工内容主要系冲压焊接分总成及控制器加工，金额随产品销量、生产情况而波动；公司与外协厂商不存在关联关系，不存在异常资金往来或特殊利益安排，不存在对外协供应商的依赖。报告期内，公司外协加工定价沿用行业通行定价模式，定价公允，与自主生产的成本差异系合理利润，具有合理性。

六、关于存货跌价准备计提充分性

根据申请文件：(1) 报告期各期末，公司存货账面余额分别为 20,441.81 万元、23,985.58 万元、22,554.49 万元和 23,654.00 万元，主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品、自制半成品等构成，各期存货周转率分别为 5.77 次、6.50 次、10.05 次和 5.57 次。(2) 报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 1,317.34 万元、1,822.75 万元、1,807.74 万元、1,448.32 万元。

请发行人：(1) 补充披露各类存货的库龄结构及对应减值计提情况，说明

存货余额与收入变动，存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，是否与同行业可比公司存在较大差异。(2) 说明是否建立寄售存货管理关键环节的内部控制制度并得到有效执行，寄售存货规模、周转情况与客户采购需求的匹配性，说明寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售，减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性。(3) 结合汽车行业年降政策、整车售价下调影响、原材料价格下降等，说明公司是否存在年降，各期末是否存在长库龄、无在手订单、当年无销售记录、负毛利存货及其具体情况，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失的风险。(4) 分年度说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布情况，对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间安排、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况，说明发出商品各年度盘点比例，是否存在较大差异，公司存货管理相关内部控制及其有效性。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明对存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、方法及结论。(3) 具体说明对发行人存货监盘情况，是否现场取得发行人确认的盘点表，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否为呆滞存货，是否仅对表面堆放或易于获取的存货进行查验，相关存货盘点措施是否科学、谨慎，监盘是否有效。(审核问询函问题 7)

(一) 补充披露各类存货的库龄结构及对应减值计提情况，说明存货余额与收入变动，存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，是否与同行业可比公司存在较大差异

1. 补充披露各类存货库龄结构及对应减值计提情况

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“(二)存货”之“2. 其他披露事项”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司各类存货的库龄结构如下表所示：

单位：万元

2025 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	3,627.45	178.71	110.92	107.03	4,024.11
在产品	3,628.71				3,628.71

2025年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
库存商品	5,615.41	362.29	151.42	277.53	6,406.65
周转材料	6.61	1.44	0.18	0.23	8.47
发出商品	6,201.97	73.94		71.76	6,347.66
合同履约成本	250.08				250.08
自制半成品	848.79	15.95	0.64	16.23	881.62
委托加工物资	1,728.47	36.52	-	-	1,764.99
合计	21,907.50	668.84	263.16	472.77	23,312.28

(续上表)

单位：万元

2024年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	3,737.73	279.01	143.94	257.14	4,417.82
在产品	2,589.22				2,589.22
库存商品	5,777.77	363.80	263.07	564.21	6,968.86
周转材料	13.08	2.06	0.16	0.21	15.51
发出商品	6,548.85	134.31	4.06	74.73	6,761.95
合同履约成本	175.68				175.68
自制半成品	392.14	25.15	13.55	30.60	461.43
委托加工物资	1,080.18	83.42	0.42		1,164.02
合计	20,314.65	887.75	425.20	926.89	22,554.49

(续上表)

单位：万元

2023年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	5,310.30	342.07	101.66	364.39	6,118.42
在产品	1,228.90				1,228.90
库存商品	6,650.39	644.54	290.70	937.79	8,523.42
周转材料	23.69	0.87	0.25	1.21	26.01
发出商品	6,277.92	25.44	22.35	139.36	6,465.08
合同履约成本	260.80				260.80
自制半成品	459.28	103.17	28.83	50.04	641.31
委托加工物资	713.42	7.60	0.24	0.37	721.63
合计	20,924.70	1,123.69	444.03	1,493.16	23,985.58

报告期各期末，公司库龄1年以内的存货占比分别为87.24%、90.07%、93.97%，占比较高。公司库龄1年以上的存货占比较低，主要系预留备件，以

及主机厂实际需求调整导致原材料、发出商品等交付及领用暂缓，或因个别车型停产，相应汽车零部件产品及原材料无法投入生产的存货。

报告期内，公司存货跌价准备的计提政策为：资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。公司针对原材料、自制半成品、库存商品、发出商品等计提存货跌价准备，报告期各期末，公司不同库龄的各类存货减值准备计提情况如下表所示：

单位：万元

2025年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料		20.70	110.92	107.03	238.65
自制半成品		9.03	0.64	16.23	25.90
库存商品	337.95	219.84	79.94	262.16	899.90
发出商品	313.72	39.87		71.76	425.35
委托加工物资				1.22	1.22
合计	651.67	289.45	191.50	458.40	1,591.02

(续上表)

单位：万元

2024年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料	10.44			227.25	237.69
自制半成品				18.80	18.80
库存商品	571.26	136.29	35.33	433.04	1,175.93
发出商品	300.33	0.16	0.11	74.73	375.32
合计	882.03	136.45	35.44	753.82	1,807.74

(续上表)

单位：万元

2023年12月31日	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
原材料				339.67	339.67
自制半成品				47.99	47.99
库存商品	265.64	28.51	38.34	736.35	1,068.85
发出商品	220.68	4.19	2.01	139.36	366.25
合计	486.33	32.71	40.35	1,263.37	1,822.75

公司按照上述存货跌价准备计提方法，对报告期各期末的各类存货进行跌价测试，并计提相应存货跌价准备，相应计提政策在报告期内一贯、有效执行。”

2. 说明存货余额与收入变动，存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性，是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司存货余额、主营业务收入、存货周转天数具体情况如下表所示：

项目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
存货余额(万元)	23,312.28	22,554.49	23,985.58
主营业务收入(万元)	347,008.41	283,213.37	176,254.35
存货周转率(倍)	12.79	10.05	6.50
存货周转天数(天)	28.54	36.42	56.15

报告期内，公司存货余额分别为 23,985.58 万元、22,554.49 万元、23,312.28 万元，公司主营业务收入增长明显，各期末存货余额基本保持稳定，主要系公司重视库存管理，提高产品生产和发货交付效率所致。报告期内，公司存货周转天数分别为 56.15 天、36.42 天、28.54 天。公司系根据客户 2-3 个月短期需求计划和 3-5 天日需求计划制定生产计划，交付模式包括即时的看板拉动模式和约定的订单交付模式，原材料采购、产品生产、销售周期随交付模式和具体订单要求而调整。报告期内，公司存货周转天数不断缩短，主要系公司根据生产经营情况控制存货规模、提前评估现有库存、合理规划产能所致。随着销售规模扩大，公司存货周转效率有所提升，存货周转不断加快。

报告期内，公司存货周转天数与同行业可比公司对比如下：

单位：天

公司	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
多利科技	-	92.64	73.76
华达科技	-	107.95	111.68
常青股份	-	62.12	58.91
长华集团	-	106.86	98.25
平均值	-	92.39	85.65
泓毅股份	28.54	36.42	56.15

2023 年至 2024 年，同行业可比公司平均存货周转天数分别为 85.65 天、

92.39 天。公司存货周转天数低于同行业可比公司，存货周转速度高于同行平均水平，主要系公司重视库存管理，产品生产和发货交付效率提高所致。采购方面，公司加强供应商管理，供应商对公司原材料采购需求响应较快，使得原材料备货量降低。销售方面，公司根据客户需求，评估产能、库存等情况后制定生产计划，库存维持在合理水平，能够在较短时间内实现产品交付。同时，公司通常在主要整车厂商客户附近设立生产基地，缩短存货运输距离和运输时间。因此，公司存货周转天数低于同行业可比公司具有合理性。

综上，报告期内，随着销售规模扩大，公司加强存货管理能力、提升存货周转效率，存货周转天数不断减少，周转速度持续加快。

(二) 说明是否建立寄售存货管理关键环节的内部控制制度并得到有效执行，寄售存货规模、周转情况与客户采购需求的匹配性，说明寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售，减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性

1. 说明是否建立寄售存货管理关键环节的内部控制制度并得到有效执行
公司制定了《存货管理办法》等相关制度，对寄售业务的发货、盘点、对账等流转环节进行了明确规定，确保了寄售业务有章可循，具体为：

(1) 发货与物流管理环节

报告期内，公司计划物流部门根据调拨申请单或销售订单在系统内生成调拨单或发货单，将产成品调往寄售库；送货员凭销售出门证或供货清单(看板)等方可出门。

货物发出时，在 ERP 系统中将其状态从自有库存转为寄售库存，并明确标注客户名称及存放地点。物流凭证(如签收单)需妥善保管。

(2) 对账环节

计划物流部门负责寄售库数据定期核对工作。

(3) 收入确认环节

公司收入确认严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，以客户实际领用货物所有权视为转移给客户，公司通过客户的供应商管理系统公布的使用量或结算报表确认收入。

(4) 信息系统支持

公司的 ERP 系统设置了专门的寄售库存管理模块，能够清晰区分自有库存与寄售库存，并跟踪记录每一笔寄售存货的发出、客户领用及结存情况，为日常管理和财务核算提供了准确、及时的数据支持。

综上所述，公司寄售销售模式具有完善的制度保障和规范的执行流程，保证了寄售存货的真实、完整和准确计量。与寄售模式相关的收入确认符合企业会计准则的规定。报告期内，相关内部控制制度得到了有效执行。

2. 寄售存货规模、周转情况与客户采购需求的匹配性

单位：万元

项目	2025年 12月31日	2024年 12月31日	2023年 12月31日
当年度对寄售客户实现的收入	301,730.79	237,887.85	142,142.64
当年度寄售客户实现的成本	254,218.97	194,630.38	115,927.32
寄售存货期末余额	4,082.26	4,612.33	4,329.85
寄售存货周转(天)	6.24	8.38	12.95

公司根据寄售客户订单需求组织生产发货，对寄售客户的收入均来自寄售客户的订单需求。报告期内，对寄售客户的收入金额分别是 142,142.64 万元、237,887.85 万元、301,730.79 万元，报告期各期末寄售存货的金额分别是 4,329.85 万元，4,612.33 万元，4,082.26 万元，寄售存货规模呈增长趋势，主要是受客户订单量的增加及公司的业务规模持续增长所致。

报告期内，公司寄售存货的周转天数分别是 12.95 天、8.38 天、6.24 天，寄售存货的周转率持续加快，主要是受下游客户缩短产品交付周期，对寄售存货的周转需求加快所致。

综上所述，公司寄售存货规模、周转情况能够与客户采购需求相匹配。

3. 说明寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售，减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性

(1) 寄售仓库中库龄 1 年以上存货的具体情况，相关存货对应的客户产品或终端车型是否仍在销售

截至 2025 年 12 月 31 日，寄售存货中账龄 1 年以上存货具体情况如下：

单位：万元

1年以上 存货类别	对应的客户产品 或终端车型	该产品或终端车 型是否仍在销售	2025年12月31日 寄售存货账面金额	2025年12月31日 寄售存货跌价准备
车身件	瑞虎 7	是	46.83	27.53
	艾瑞泽 5	是	6.20	5.31
	瑞虎 3	否	6.18	6.18
	瑞麒 M1	否	4.76	4.76
	奇瑞 A5	否	3.55	3.55
	艾瑞泽 5E	是	2.33	0.88
	星途瑶光	是	2.16	0.00
	星途揽月	是	2.15	0.71
	奇瑞 A3	否	2.04	2.04
	其他	/	11.48	4.27
底盘件	A1	否	3.36	3.36
	骐风 K7	否	1.84	1.84
	其他	/	1.05	0.80
安全带	众泰 B17	否	50.31	50.31
	汉腾 X5	否	11.52	11.52
	赛麟 AM139	否	7.17	7.17
	东方之子	否	2.75	2.75
其他	备品、刀具等	通用件	2.41	0.01
合计			168.09	132.99

截至 2025 年 12 月 31 日，公司一年以上的寄售存货余额 168.09 万元，占 2025 年 12 月 31 日存货余额的比例为 0.72%，占比较小。一年以上的寄售存货中，除个别终端车型尚在销售外，大部分终端车型已停产，公司已按照会计政策的要求对相应的存货计提存货跌价准备。

(2) 减值测试具体过程，相关存货跌价准备计提充分性

1) 寄售存货的减值会计政策

报告期内，公司对寄售存货的减值会计政策：采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。每期末，寄售存货可变现净值=存货估计售价-估计销售费用-估计相关税费。其中，存货估计售价的确认方法：①对于已签订销售合同/订单的存货，将已签订销售合同订单中的价格作为预计销售价格；②对于尚未签订销售合同订单的存货，将同类产品最

近的销售合同/订单的价格或市场售价作为预计销售价格；预计销售费用按报告期各期销售费用占当期营业收入的比例进行计算；预计相关税费按报告期各期税金及附加占当期营业收入的比例进行计算。

2) 报告期内寄售存货的存货跌价准备情况

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
寄售存货余额	4,082.26	4,612.33	4,329.85
寄售存货跌价准备余额	354.96	375.32	366.25
存货跌价准备计提比例	8.70%	8.14%	8.46%

报告各期末，公司寄售存货跌价准备计提比例分别为8.46%、8.14%、8.70%，加之一年以上的寄售存货余额占比很小，且寄售存货的周转率较快，寄售存货的总体减值风险较小。

公司每期末均按照会计政策的要求测算存货可变现净值，对于成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司对已停产车型对应的寄售存货，已全额计提减值准备。公司寄售存货的减值测试具体方法及过程符合企业会计准则的规定，相关参数的估计具有谨慎性、合理性，寄售存货的跌价准备计提充分。

(三) 结合汽车行业年降政策、整车售价下调影响、原材料价格下降等，说明公司是否存在年降，各期末是否存在长库龄、无在手订单、当年无销售记录、负毛利存货及其具体情况，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失的风险

1. 结合汽车行业年降政策、整车售价下调影响、原材料价格下降等，说明公司是否存在年降，各期末是否存在长库龄、无在手订单、当年无销售记录、负毛利存货及其具体情况

(1) 公司存在年降情况

汽车行业普遍存在价格年降惯例。近年来，国内汽车市场竞争加剧，整车厂商普遍通过下调整车售价抢占市场份额。因此，在汽车零部件产品生命周期内，整车厂商会结合整车定价、零部件生产工艺等情况，要求零部件供应商逐年适当下调供货价格，也即行业年降政策。产品实现批量供货后，整车厂商客户通常每年与公司就既有产品的销售价格进行谈判，具体年降幅度系综合考虑产品预期销量、原材料价格波动、利润率水平、客户整体项目合作情况等因素，

共同协商确定。报告期内，公司与主要整车厂商客户均存在产品价格年降。公司受到客户年降影响后，一般可对上游供应商采取年降措施，部分转嫁客户年降对经营业绩的影响。报告期内，公司产品的销售价格年降与行业惯例相符，对公司生产经营不存在重大不利影响。

关于年降政策对公司业绩的具体影响，详见本说明“五(三)说明公司与客户是否存在产品价格年降安排，相关安排对报告期内业绩的影响程度及对未来业绩的影响，价格传导机制是否有效，毛利率是否存在持续下降风险，并充分揭示相关风险”。

(2) 公司存在少量长库龄、当年无销售记录、负毛利存货，各期末在手订单能够覆盖期末存货

报告期内，公司库龄 1 年以上的存货占各期末存货余额的比例分别为 12.67%、9.93%、6.03%，占比较低。库龄 1 年以上的存货主要系预留备件，以及整车厂实际需求调整导致原材料、发出商品等交付及领用暂缓，或因个别车型停产，相应汽车零部件产品及原材料无法投入生产的存货。公司已针对该部分长库龄存货，根据存货跌价准备计提政策，合理、充分计提了存货跌价准备。

公司依照未来 3 个月内的需求预测来测算在手订单金额，报告期各期末，公司存货余额与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动情况	
			金额	比例
期末存货余额	23,312.28	22,554.49	757.79	3.36%
在手订单金额	90,860.48	72,511.54	18,348.94	25.30%
订单覆盖比例	389.75%	321.49%		

(续上表)

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动情况	
			金额	比例
期末存货余额	22,554.49	23,985.58	-1,431.09	-5.97%
在手订单金额	72,511.54	50,839.04	21,672.50	42.63%
订单覆盖比例	321.49%	211.96%		

(续上表)

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动情况	
			金额	比例
期末存货余额	23,985.58	20,441.81	3,543.77	17.34%
在手订单金额	50,839.04	23,030.83	27,808.21	120.74%
订单覆盖比例	211.96%	112.67%		

注：订单覆盖比例=在手订单金额/期末存货余额

报告期各期末，公司在手订单金额对存货余额的覆盖比例分别为 211.96%、321.49%、389.75%。公司各期末在手订单金额增长明显，加之存货交付周期加快，订单覆盖比例均高于 100%，且持续提升。报告期内，下游整车厂商根据短期内各车型预计销量和备货安排，向供应商提供 2-3 个月的需求预测，并提供 3-5 天的日需求计划。在项目进入量产阶段后，公司根据客户提供的短期需求预测及日需求计划，制定生产计划。各期末存货有实际在手订单支持。

报告期内，公司存在少量当年无销售记录或负毛利的存货。当年无销售记录存货主要系相应终端车型停产所致，相应库存商品停止发货交付、发出商品未进行领用。负毛利存货主要系少量测算后未来售价低于成本、预计未来销售可能出现负毛利的存货。公司已针对该部分存货，根据存货跌价准备计提政策，合理、充分计提了存货跌价准备。

2. 公司存货跌价准备计提充分，充分揭示存货发生跌价损失的风险

根据会计准则相关规定，公司存货跌价准备的计提政策为：资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。公司针对原材料、自制半成品、库存商品、发出商品等计提存货跌价准备，报告期各期末，存货跌价准备金额分别为 1,822.75 万元、1,807.74 万元、1,591.02 万元，计提比例分别为 7.60%、8.01%、6.82%。公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下表所示：

公司	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
多利科技	-	4.49%	3.88%
华达科技	-	6.96%	7.27%
常青股份	-	5.64%	5.50%

公司	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
长华集团	-	6.66%	5.89%
平均值	-	5.94%	5.64%
泓毅股份	6.82%	8.01%	7.60%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，主要系公司与同行业可比公司存货结构等存在差异所致。公司根据各期末存货的实际状态，综合考虑市场需求、生产订单、客户合作等，计提存货跌价准备。公司已根据会计准则的要求，按照存货成本与可变现净值孰低的原则，结合库龄结构、终端车型生产情况等因素，合理、充分计提了存货跌价准备。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”充分揭示存货发生跌价损失的风险。具体补充披露如下：

“（五）存货跌价风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 22,162.83 万元、20,746.75 万元、21,721.25 万元，占同期流动资产的比例分别为 12.86%、8.49%、8.35%、8.73%。公司存货主要系根据客户需求和订单进行排产的原材料、库存商品、发出商品等。若未来下游汽车市场环境发生重大变化或主要客户自身经营状况恶化，使得存货需求减少，或产品价格大幅下跌、导致存货可变现净值低于存货成本，将可能导致存货跌价损失增加，从而对公司造成不利影响。”

（四）分年度说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布情况，对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间安排、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况，说明发出商品各年度盘点比例，是否存在较大差异，公司存货管理相关内部控制及其有效性

1. 分年度说明公司各类存货管理模式和存放地点，不同存放地点的存货分布情况

公司已制定并严格执行《存货管理规定》，对各类存货实行规范化的日常管理和定期盘点。报告期内，公司组织的年度全面盘点与定期盘点结果表明，各类存货存放有序、账实相符，存货管理内部控制健全、有效。

（1）各类存货管理模式和存放地点

存货类别	管理模式	存放地点
------	------	------

原材料	采用 ERP 系统进行库存管理，基于历史销售数据、需求预测、补货周期等因素，设置安全库存	主要存放于公司自有材料库
在产品、自制半成品	通过生产工单或订单在 ERP 系统中进行状态跟踪与管理，随工单或订单在生产线流转	主要分布于公司生产车间的生产线或指定周转区
库存商品	成品仓管核对系统与实物相符之后，将入库成品放置指定区域按产品型号和批次进行管理，系统实时更新库存状态	存放于公司成品仓库或指定区域
发出商品	采用 ERP 系统进行库存管理，系统实时更新库存状态。对于验收模式，公司建立完整的出库记录或签收记录，并与客户签字确认；对于寄售模式，公司每月根据客户的供应商管理系统进行核对	寄售库或客户仓库
委托加工物资	采用 ERP 系统进行库存管理，即公司在 ERP 系统设置委外材料库模块，仓管部门根据材料出入单实时更新委外物资库存状态	委外库
周转材料	采用 ERP 系统进行库存管理，定期进行更新补充	公司辅助材料库或指定区域
合同履约成本	该部分存货系公司归集的履约成本，无实物形态	

(2) 不同存放地点的存货分布情况

单位：万元

存放地点	存货类别	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		期末金额	占期末存货的比重 (%)	期末金额	占期末存货的比重 (%)	期末金额	占期末存货的比重 (%)
公司仓库	原材料	4,024.11	17.26	4,417.82	19.59	6,118.42	25.51
	在产品	3,628.71	15.57	2,589.22	11.48	1,228.90	5.12
	自制半成品	881.62	3.78	461.43	2.05	641.31	2.67
	库存商品	6,406.65	27.48	6,968.86	30.90	8,523.42	35.54
	周转材料	8.47	0.04	15.51	0.07	26.01	0.11
寄售库或客户仓	发出商品	6,347.66	27.23	6,761.95	29.98	6,465.08	26.95
委外库	委托加工物资	1,764.99	7.57	1,164.02	5.16	721.63	3.01
	合同履约成本	250.08	1.07	175.68	0.77	260.80	1.09
合计		23,312.29	100.00	22,554.49	100.00	23,985.58	100.00

报告期内，公司的存货存放地点包括公司自有仓库、寄售库或客户仓及委外库，其中除无实物形态的合同履约成本外，公司自有仓库存放的存货占比分别为 68.95%、64.09%、64.13%，发出商品占比分别为 26.95%、29.98%、27.23%。

2. 对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间安排、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况

报告期各期末，公司对原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品及委托加工物资进行实地盘点，具体盘点情况如下：

(1) 盘点方法与程序

1) 盘点前

制定盘点计划，召开盘点动员会，明确分工与要求。存货管理部门需要将所有截止盘点日单据处理完毕，将存货整齐码放。完成准备工作后，存货管理人员在 ERP 系统完成冻结存货的动态操作，打印盘点表。

2) 盘点中

主要采用实地盘存法，即根据盘点表逐区、逐位、逐项清点实物。对大宗、规整的存货(如产成品、标准原材料)采用逐一清点和称重换算相结合的方法。对小型、零散的存货如备品备件采用标签计数或预先包装清点的方法。财务人员全程监盘，并对部分存货进行抽盘复核。

3) 盘点后

盘点结束后，仓库管理人员及生产人员汇总分析盘点结果。如账实存在差异，公司立即组织复盘，查明原因。经审批后，财务部门根据企业会计准则和公司内部审批流程进行账务处理。

(2) 对各类存货盘点时间安排、地点、人员、范围

报告期各期末，公司组织存货盘点的时间、地点、人员及范围情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 12 月 29 日-2026 年 1 月 1 日	2024 年 12 月 28 日-2025 年 1 月 7 日	2023 年 12 月 24 日-2023 年 12 月 31 日
盘点地点	公司自有仓库、寄售库、第三方库、委外库		
盘点人员	生产管理部门人员、计划物流部门人员、财务部门人员		
盘点范围	原材料、在产品、半成品、库存商品、周转材料、发出商品、委托加工物资		

(3) 各类存货盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况

单位：万元

年份	存货类别	期末金额	盘点金额	盘点比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	4,024.11	3,859.71	95.91%
	半成品、在产品	4,510.33	4,009.55	88.90%

	库存商品	6,406.65	6,032.19	94.16%
	发出商品	6,347.66	2,240.61	35.30%
	委托加工物资	1,764.99	1,686.60	95.56%
	周转材料	8.47	8.28	97.76%
	合同履约成本	250.08	-	不适用盘点
	合计	23,312.29	17,836.94	76.51%
2024年12月31日	原材料	4,417.82	4,237.71	95.92%
	半成品、在产品	3,050.65	2,252.38	73.83%
	库存商品	6,968.86	6,015.47	86.32%
	发出商品	6,761.95	2,386.05	35.29%
	委托加工物资	1,164.02	1,055.35	90.66%
	周转材料	15.51	15.20	98.00%
	合同履约成本	175.68	-	不适用盘点
	合计	22,554.49	15,962.16	70.77%
2023年12月31日	原材料	6,118.42	5,654.80	92.42%
	半成品、在产品	1,870.21	1,328.44	71.03%
	库存商品	8,523.42	7,817.50	91.72%
	发出商品	6,465.08	2,064.29	31.93%
	委托加工物资	721.63	682.04	94.51%
	周转材料	26.01	26.01	100.00%
	合同履约成本	260.80	-	不适用盘点
	合计	23,985.58	17,573.08	73.27%

报告期各期末，公司的存货盘点比例分别为73.27%、70.77%、76.51%，最终汇总的差异金额分别为-0.75万元、0.12万元、-0.49万元，盘点差异较小。公司根据差异原因对盘点差异进行了账务处理。

3. 说明发出商品各年度盘点比例，是否存在较大差异

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品 期末金额	6,347.66	6,761.95	6,465.08
盘点金额	2,240.61	2,386.05	2,064.29
盘点比例	35.30%	35.29%	31.93%
差异率	无	无	无

报告期内，公司发出商品的盘点金额分别为2,064.29万元、2,386.05万

元、2,240.61万元，盘点比例分别为31.93%、35.29%、35.30%，发出商品存货盘点不存在重大差异。

报告各期，公司发出商品的盘点比例相对较低，主要系公司发出商品为期末发往汽车厂商寄售仓未领用的汽车零部件，因其存放于各寄售仓及生产线上，受制于零部件在各生产车间流转，无法于资产负债表日附近及时准确完整的进行盘点。公司每月会根据客户的供应商管理系统核对到货、领用数量，保证发出商品的完整性及确认发出商品的权属情况。

4. 公司存货管理相关内部控制及其有效性

报告期内，公司制定了《存货管理规定》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货管理的岗位职责分工、存货出入库管理、存货保管与盘点等进行规定，明确了存货流转的各个关键环节，定期对存货进行盘点检查、账实核对等，确保资产安全。

公司存货主要包括原材料、半成品、在产品、库存商品及发出商品等。对于发出商品，公司基于发出商品多环节流转的特点，除积极协调客户对发出商品进行实地盘点外，公司还通过加强送货单签收、与客户进行发货与对账、过程管理等措施，合理确保发出商品的安全与完整。公司于报告期各期末均实施了有效盘点，盘点过程严格按制度执行。报告期内，公司存货能够做到账实相符，与存货管理相关的内部控制健全有效。

(五) 请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项并发表明确意见。(2)说明对存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、方法及结论。(3)具体说明对公司存货监盘情况，是否现场取得公司确认的盘点表，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否为呆滞存货，是否仅对表面堆放或易于获取的存货进行查验，相关存货盘点措施是否科学、谨慎，监盘是否有效

1. 核查上述事项并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述问题，我们实施了以下核查程序：

1) 获取报告期内公司存货明细表，分析各项存货的库龄分布情况；了解公司存货跌价准备计提政策，取得存货跌价准备测试表，复核存货跌价准备计提结果是否准确；

2) 了解公司的原材料采购、产品生产、销售周期情况，计算存货周转率与周转天数；查阅同行业可比公司公开披露信息，对比分析公司与同行业可比公司存货周转天数的差异；

3) 了解并评价与存货减值相关的关键内部控制的设计，确定其是否得到执行，测试相关内部控制运行的有效性；

4) 获取报告期各期末公司存货的库龄明细表，访谈公司相关管理人员，了解长库龄寄售存货的形成原因及销售情况；

5) 了解公司报告期各期末存货减值测试和跌价准备计算过程，获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行，分析寄售存货跌价准备计提是否充分；

6) 获取公司与主要客户的销售合同，查阅年降约定相关文件，访谈公司管理层和销售人员，了解主要客户的年降政策、报告期内实际年降情况；测算报告期各期末在手订单金额，分析在手订单对存货的覆盖比例；了解长库龄存货、当年无销售记录存货、负毛利存货的产生原因；

7) 对比分析公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，核查公司存货跌价准备计提是否充分；

8) 查阅公司的存货管理制度，了解存货管理内控制度的执行情况，核查存货管理内部控制执行是否有效；

9) 访谈公司存货管理相关人员，了解存货盘点情况；获取报告期各期公司存货盘点计划、盘点记录及结果，复核盘点计划的制订及执行情况，包括盘点方法及盘点时间是否恰当、盘点地点是否异常、是否将全部存货纳入盘点范围、盘点人员是否包括财务人员以及盘点人员是否充分、盘点记录是否完整、盘点差异的核对过程及依据是否合理等；

10) 对期末原材料、半成品、产成品、发出商品、委托加工物资等存货实施监盘程序，对期末委托加工物资、发出商品执行函证程序，并对未回函的部分执行替代测试。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1) 报告期各期末，公司库龄 1 年以内的存货占比分别为 87.24%、90.07%、

93.97%，库龄 1 年以上的存货主要系预留备件，以及整车厂实际需求调整导致原材料、发出商品等交付及、领用暂缓，或因个别车型停产，相应汽车零部件产品及原材料无法投入生产的存货，占比较低。公司已在招股说明书中对各类存货的库龄结构及对应减值准备计提情况进行了补充披露；

2) 报告期内，公司根据生产经营情况控制存货规模、提前评估现有库存、合理规划产能，存货周转效率有所提升，存货周转天数不断加快；公司存货周转天数与同行业可比公司存在差异，存货周转速度高于同行业平均水平，主要系公司加强存货管理，产品生产和发货交付效率提高所致，具有合理性；

3) 报告期内，公司已建立寄售存货管理关键环节的内部控制制度，相关内控得到有效执行；公司寄售存货规模、周转情况与客户采购需求能够匹配，报告期各期末库龄 1 年以上的寄售存货占比较低；报告期内，公司寄售存货减值测试和跌价准备计算过程符合会计准则规定，寄售存货跌价准备计提充分；

4) 报告期内，公司产品价格存在年降情况，与行业惯例相符，产品价格对公司生产经营不存在重大不利影响；公司各期存在少量长库龄、当年无销售记录、负毛利存货，公司已针对该部分存货充分计提了存货跌价准备，各期末在手订单能够覆盖期末存货；

5) 公司已按照存货跌价准备计提政策，合理、充分计提了存货跌价准备，并充分揭示了存货发生跌价损失的风险；报告期内，公司存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，主要系公司与同行业可比公司存货结构等存在差异所致，具有合理性；

6) 报告期各期，公司已按制度要求定期对存货进行盘点，盘点计划、时间及范围合理；公司存货盘点差异率较小，账面存货数量与实物数量不存在重大差异，盘点差异的账务处理合理；报告期内，公司存货管理内部控制设计合理并得到有效执行。

2. 说明对存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、方法及结论

(1) 核查程序和方法

1) 访谈公司管理层，了解公司的存货跌价准备计提政策，获取公司报告期各期末存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计算过程；获取报告期内和报告期后销售明细表、定价文件，复核可变现净值测算依据准确性，评估存

货跌价准备计提政策是否合理，结合存货的使用、销售情况分析存货跌价准备计提是否充分，是否符合企业会计准则相关规定，并得到一贯执行；

2) 访谈公司管理层，了解各类原材料、半成品的区别及用途，了解产成品的销售途径；

3) 获取公司报告期各期末存货库龄明细表，复核库龄计算正确性，访谈公司管理层了解长库龄存货形成原因及公司后续处理计划；

4) 获取并查阅公司销售合同和相关法律法规，根据售后配件保障期、历史售后件的销售结算情况，复核停售车型对应产品在售后市场的预期需求及合理性；

5) 通过公开渠道查询同行业可比公司存货跌价准备计提政策，并与公司进行比较。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期末，公司存货跌价准备计提合理、充分，符合企业会计准则相关规定。

3. 具体说明对公司存货监盘情况，是否现场取得公司确认的盘点表，盘点过程中如何辨认存货的真实性、可使用性，是否为呆滞存货，是否仅对表面堆放或易于获取的存货进行查验，相关存货盘点措施是否科学、谨慎，监盘是否有效

(1) 存货监盘程序

公司存货分为原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品、委托加工物资、周转材料等。我们对 2024 年 12 月 31 日、2025 年 12 月 31 日的原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品、委托加工物资进行了存货监盘，具体情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	期末金额	监盘金额合计	监盘比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	4,024.11	2,077.28	51.62%
	半成品、在产品	4,510.33	2,589.35	57.41%
	库存商品	6,406.42	3,410.01	53.23%
	发出商品	6,347.66	155.65	2.45%
	委托加工物资	1,764.99	365.47	20.71%
	周转材料	8.47	-	-

	合计	23,061.98	8,597.76	37.28%
2024年12月31日	原材料	4,417.82	1,622.34	36.72%
	半成品、在产品	3,050.65	1,297.39	42.53%
	库存商品	6,968.86	4,218.06	60.53%
	发出商品	6,761.95	952.26	14.08%
	委托加工物资	1,164.02	126.30	10.85%
	周转材料	15.51	-	-
	合计	22,378.81	6,978.78	36.71%

注：公司于2024年8月份变更申报会计师，因此我们未能对2023年12月31日的存货实施监盘程序。我们主要通过发函、检查存货的出入库单、与客户的领用数据的对账记录、复核公司的盘点表等程序对2023年12月31日的存货进行确认

我们对发出商品监盘的比例较低，主要系期末寄售仓未领用的汽车零部件，因其存放于各寄售仓及生产线上，受制于零部件在各生产车间流转，不便于及时准确完整的进行监盘所致。我们主要通过检查公司与客户的供应商管理系统核对记录、存货的出入库记录、函证等程序，核查发出商品的完整性及确认发出商品的权属情况。

除发出商品外，我们对公司2024年末及2025年末的存货盘点进行监盘，未发现重大盘盈、盘亏的情形，公司报告期末存货真实、完整。

(2) 函证及替代程序

单位：万元

存货类别	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品余额	6,347.66	6,761.95	6,465.08
委托加工物资余额	1,764.99	1,164.02	721.63
函证确认金额	4,704.05	3,319.80	3,503.02
替代测试确认金额	726.31	2,349.32	2,624.24
合计确认比例	66.94%	71.53%	85.26%

我们对公司报告期内的发出商品、委托加工物资进行函证，并根据未回函情况执行替代测试程序，通过函证程序核查的发出商品、委托加工物资总金额占公司各期末发出商品、委托加工物资账面余额的比例分别为85.26%、71.53%和66.94%，核查比例较高，能够确认公司报告期各期末发出商品、委托加工物

资余额的真实性、准确性、完整性。

我们在对公司存货进行监盘时的具体控制程序如下：

监盘前：①获取公司制定的盘点计划，复核盘点计划在盘点范围、时间安排、小组分工等方面的合理性；②了解评价公司的存货内容、性质并取得完整的仓库清单；③根据公司存货特点、日常管控情况以及盘点计划，编制存货监盘计划。

监盘过程：①观察存货现场情况，检查存货是否已经适当整理并摆放整齐；②通过观察、询问等方式，评估存货是否存在毁损、陈旧、过时、残次的情况；③观察盘点人员在盘点过程中是否准确地记录存货的数量和状况，并核实每项存货是否均有单独的标识或卡片；④针对存货实施抽样开箱查验，对密封包装的存货、堆垛内部、货架底层、角落等易忽略区域，随机要求盘点人员搬动或使用工具全面清查；⑤执行双向抽盘程序，即：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，或从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录。

监盘结束：①再次观察监盘现场，确认应纳入监盘范围的存货均已监盘；②取得并检查已发放的盘点表是否均已收回；③取得盘点人员签字确认的盘点表，并与存货汇总记录进行核对；④形成存货监盘小结；⑤调查监盘差异原因，确认差异已得到更正。

我们在监盘前通过全面获取并审阅公司盘点计划、存货盘点表、存货性质及仓库清单，结合内部控制情况编制有针对性的监盘计划；监盘过程中，通过现场观察、状况评估、抽样开箱查验及双向抽盘等程序，结合存货实物状态、生产批号、存储环境等，以识别是否存在毁损、过期或滞销风险；监盘过程中执行了抽查开箱查验程序，并未仅局限于表面堆放或易于获取的存货，而是覆盖不同品类及存放位置的存货；监盘结束后现场取得经公司确认的盘点表，并复核盘点范围、核对盘点表与汇总记录、调查并更正差异等闭环管理，进一步保障盘点结果的真实、完整。

综上，公司存货盘点措施合理、谨慎，我们对公司存货的监盘有效。

七. 关于其他财务问题

(1) 研发费用核算准确性。根据申请文件，报告期各期，公司研发费用金

额分别为 5,584.65 万元、9,118.58 万元、9,233.65 万元和 3,945.75 万元，主要为职工薪酬及材料费。请发行人：①结合研发项目数量、研发人员数量等说明研发费用变动的原因及合理性。②结合研发人员的主要职责、所属部门、学历及专业等实际开展工作情况，说明研发人员的认定标准及划分依据，划分是否准确。③说明研发活动的相关内控措施及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，是否存在客观证据支持。④说明研发废料的品类、数量与研发项目的匹配性，研发领料数量与研发项目的匹配性、废料数量占比的合理性，废料处置措施及处理情况，相关会计处理的合规性。

(2) 应收账款回款风险。根据申请文件：①报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 58,866.03 万元、89,419.79 万元、161,094.68 万元和 167,110.92 万元，奇瑞汽车应收账款占比分别为 50.30%、58.30%、64.45%和 61.24%。报告期内，公司按单项计提坏账准备的应收账款余额分别为 2,084.36 万元、1,890.24 万元、3,181.60 万元和 3,105.97 万元。②公司应收账款周转率分别为 2.40 次、2.23 次、2.14 次和 0.88 次。请发行人：①说明截至最新日期应收账款期后回款情况，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在差异，提高应收账款周转率的应对措施及有效性。②结合期后回款情况，说明对关联方信用政策与非关联方是否存在显著差异，说明关联方信用期外应收账款金额及占比、坏账准备计提比例及金额，是否存在无法收回风险。③说明各期单项计提应收账款减值的具体情况，包括账龄、减值计提、转回、核销金额及比例，单项计提涉及的客户及项目具体情况，全额计提减值的具体原因，发行人与前述客户的诉讼情况及最新进展，是否仍存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他与发行人涉及诉讼、资信情况较差、回款风险较大、应当单项计提坏账准备的客户，坏账准备计提是否充分。

(3) 会计差错更正事项。请发行人：①逐项说明会计差错更正的产生原因、处理情况及对财务报表影响金额及比例。②说明公司是否存在会计基础薄弱的情形，财务内控制度建立情况及运行有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（审核问询函问题 8）

（一）研发费用核算准确性

1. 结合研发项目数量、研发人员数量等说明研发费用变动的原因及合理性
报告期内，公司研发项目、研发人员及研发费用情况如下：

项目	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
研发项目数量(个)	54	52	54
研发人员数量(人)	254	223	208
研发费用(万元)	10,685.72	9,233.65	9,118.58

报告期，公司汽车冲焊件、汽车被动安全件、模具铸件等业务发展较快，2023年至2025年，公司营业收入年均复合增长率达到40.62%。公司为适应快速增长的市场需求、业务发展和客户开拓需要，加大了仪表横梁、车身、底盘、安全气囊、安全带等关键领域研发项目投入，推动开展多个与主营业务相关的研发项目，研发项目数量和研发费用相应增长。公司研发人员数量稳步增长，主要系公司高度重视技术研发工作，结合业务发展和产品技术创新需求，引进了相关专业研发技术人员，扩大了研发团队规模，研发人员数量整体增长。

综上，公司的研发项目数量、研发人员数量变动与研发费用增长相匹配。公司研发费用持续增长具有合理性。

2. 结合研发人员的主要职责、所属部门、学历及专业等实际开展工作情况，说明研发人员的认定标准及划分依据，划分是否准确

报告期各期末，公司研发人员数量分别为208人、223人、254人，主要分布在技术、项目管理、试制、质量等部门。公司研发聚焦于新产品、新技术、新材料、新工艺等方向的研究。技术部专门负责组织开展公司的各项研发活动，聚焦市场和客户需求，制定公司研发战略、工作规划，确定研发目标、路径和资源需求，组织项目管理、试制、质量等相关部门进行可行性评估、立项等工作，成立项目小组，制定项目计划，进行产品设计、过程设计、产品及过程设计验证、样件生产、质量检验、参数测试等工作，样件及小批量试验合格后，进入产品量产阶段，组织完成项目验收，归档项目技术资料，最终完成研发项目结项。

报告期，公司根据相关规定准确、合理认定研发人员。具体如下：公司研发人员为直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的直接服务人员，

主要包括：在技术部及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技术工人等。对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比达到 50%的，认定为研发人员。

公司研发人员在汽车零部件制造领域具有丰富的经验，截至 2025 年末，研发人员中研究生学历 9 人、本科学历 132 人、专科学历及以下 113 人。

截至 2025 年末，公司研发人员为 254 人。公司主要是汽车零部件及工装设备研发、生产、销售，侧重于工艺改进、生产技术支持、生产适配，公司研发方向侧重应用型技术，因此需要一定数量实操经验丰富的技能型人才。公司研发人员的学历结构与公司业务模式相匹配，随着公司研发投入的逐年增加，研发人员数量及学历结构在逐步提升，公司研发费用投入与研发人员学历构成相匹配，能够为公司开展汽车零部件的设计及生产提供有力的技术支持。

针对技术、项目管理、质量、试制等部门部分岗位人员兼职参与研发项目部分工作的情况，公司按照相关指引要求制定了《研发费用管理办法》，未将研发工时占比低于 50%的辅助人员认定为研发人员，公司按照研发人员参与研发活动的工时占其总工时的比例，将相应薪酬分摊计入研发费用，研发人员划分准确。

3. 说明研发活动的相关内控措施及执行情况，相关人员薪酬计入研发费用的依据，是否存在客观证据支持

公司已制定并实施《研发费用管理办法》《研发支出预算管理及核算规定》等研发内部控制制度，对研发项目的立项条件和审核标准、过程管理、成果保护等流程进行全面的的管理，确保项目的实施推进。

同时对研发人员薪酬的划分、核算、归集、结转进行了规定。公司研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员，具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员，参与研发活动的技工等。非全时研发人员指既从事研发活动又从事非研发活动的人员，非全职研发人员参与研发的工时均占 50%以上，研发人员划分标准合理。

公司研发部门负责登记参与研发活动的相关人员实际参与研发活动的工时，经研发部门负责人确认无误后，人事部门根据研发部门编制的研发人员工时记

录表,编制研发工资分配明细表,公司财务部门根据工资分配明细表,将人员费用记录到研发费用。公司研发薪酬核算过程经人事、财务等部门的复核,相应内部审批及流转机制完善,研发薪酬核算相关内控健全有效。内部审核机制完善,计入研发费用的职工薪酬均为研发活动开支,划分准确,研发费用核算准确、完整,均有相应证据支撑。

4. 说明研发废料的品类、数量与研发项目的匹配性,研发领料数量与研发项目的匹配性、废料数量占比的合理性,废料处置措施及处理情况,相关会计处理的合规性

(1) 说明研发废料的品类、数量与研发项目的匹配性,研发领料数量与研发项目的匹配性、废料数量占比的合理性

公司主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件及模具铸件等。报告期内,公司研发项目主要是围绕着现有的产品类型开展,具体如下:

1) 汽车冲焊件

单位:吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1. 领用钢材数量	1,547.37	2,269.18	2,582.02
2. 形成废料数量	492.81	630.49	499.37
3. 废料占比	31.85%	27.78%	19.34%

公司汽车冲焊件方面的研发,系紧跟汽车销售快速增长的行业趋势,致力于解决由此带来的生产工艺改进需求,并主动响应市场对车辆轻量化与安全性的更高要求,研发资源重点投向冲焊件产品的生产工艺革新、结构设计优化及全面质量提升。

研发领用的主要物料为钢材,报告期各期,公司领用的钢材数量分别为2,582.02吨、2,269.18吨、1,547.37吨。为响应汽车行业的发展需求,特别是2023年度、2024年度,公司加大对车身件类产品、横梁类产品的开发投入,因此2023年度、2024年度领用钢材数量增加较多,以支撑新产品与新工艺的验证。

研发废料主要系经过刚度、焊点强度、耐久耐磨等试验产生的废钢。报告期各期,公司废钢数量分别为499.37吨、630.49吨和492.81吨,占同期研发领料比例分别为19.34%、27.78%及31.85%。2023年度与2024年度研发废料占

比相对较低，主要系该期间新产品开发较多，公司因研发产生的夹具调试样件、外送检测及实验件数量增加等原因所致。

2) 模具铸件

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1. 领用材料数量	1,812.64	2,107.75	1,887.70
其中：废钢	1,659.64	2,042.20	1,875.85
其他合金	153.00	65.55	11.85
2. 形成废料数量	1,240.60	1,597.46	1,314.16
3. 废料占比	68.44%	75.79%	69.62%

公司针对模具铸件产品的研发，重点围绕产品性能优化与工艺稳定性提升展开。通过系统性、反复的实验验证，对包括原辅材料选型、金属成分配比、铸造环境控制等关键环节进行持续测试与调整，旨在提高产品综合性能及生产一致性。研发领料主要集中在废钢、合金等基础原料，报告期各期，公司领用废钢、合金材料数量分别为 1,887.70 吨、2,107.75 吨、1,812.64 吨，以支持相关实验与工艺探索的开展。

研发废料主要是经高温熔炼后浇筑成型的废铸件并经劈铁后形成的废钢。报告期各期，研发废料分别为 1,314.16 吨、1,597.46 吨、1,240.60 吨，占同期研发领料的比例分别为 69.62%、75.79%、68.44%，废料占比较为稳定。

3) 汽车被动安全件

报告期内，公司汽车被动安全件的研发领料主要是气体发生器、气袋总成、饰盖、壳体、图标等非标准化部件。由于该类物料多属试验用途，规格与用量随项目需求动态调整，难以实现统一的量化统计。在研发试验完成后，上述物料常因冲击碰撞、高温灼烧及撕裂变形等破坏性试验导致材料性能失效，形成以破碎料、损毁件为主的工业废料，难以统计废料数量。公司均按照报废流程统一规范处理。

总体来说，报告期内，公司研发材料投入严格遵循研发项目规划与具体技术方案予以确定。为规范研发物资管理，研发部门设立领料台账，登记物料领用情况，确保记录完整、可追溯。研发领料均用于对应研发项目，与既定的研发活动及目标保持一致。

研发废料的产生，系由研发活动固有特性所决定，主要源于研发项目不同阶段的技术验证需求以及为达成特定技术参数所必需的试错过程，其产生具有合理性与技术必然性。为加强研发废料的管理与追溯，公司已建立废料台账，确保每一批次研发废料均能准确对应至具体研发项目，实现研发物料闭环管理与财务核算的准确性。

综上所述，公司研发领料数量及相应的研发废料的品类、数量均与研发项目能够匹配，废料数量占比具有合理性。

(2) 废料处置措施及处理情况，相关会计处理的合规性。

序号	废料处置情形	会计处理方式
1	废料回收	借：原材料等存货 贷：研发支出-费用化支出
2	废料销售	借：应收账款/银行存款等 贷：其他业务收入 应交税费-应交增值税(销项税额) 借：其他业务成本 贷：研发支出-费用化支出
3	废料报废	履行内部审批流程，不作账务处理

根据《企业会计准则解释第 15 号》：“企业将研发过程中产出的产品或副产品对外销售(以下统称试运行销售)的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。”

对于研发废料回收，公司按照对应材料月度加权平均价格结转计入存货金额，并冲减研发支出；对于研发废料销售，公司按照实际销售金额确认其他业务收入，并按相同金额直接从研发支出扣减废料成本至其他业务成本。相关会计处理符合《企业会计准则解释第 15 号》规定，具有合规性。

(二) 应收账款回款风险

1. 说明截至最新日期应收账款期后回款情况，应收账款周转率与同行业可比公司是否存在差异，提高应收账款周转率的应对措施及有效性。

(1) 截至最新日期应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款截至 2026 年 2 月 28 日的回款情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期末应收账款余额	144,232.53	-	173,276.81	-	96,228.92	-
期后回款金额	60,497.72	41.94	168,634.64	97.32	93,180.72	96.83

截至 2026 年 2 月 28 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款金额分别为 93,180.72 万元、168,634.64 万元、60,497.72 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 96.83%、97.32%、41.94%，整体期后回款情况良好。2025 年末应收账款回款比例较低，主要系 2025 年期末应收账款至 2026 年 2 月 28 日回款期较短，后续预计账款可正常收回。

(2) 应收账款周转率与同行业可比公司是否存在差异，提高应收账款周转率的应对措施及有效性

1) 应收账款周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下表所示：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
多利科技	-	2.54	2.98
华达科技	-	4.23	4.53
常青股份	-	3.78	4.06
长华集团	-	4.70	5.57
平均值	-	3.81	4.28
泓毅股份	2.23	2.14	2.23

2023 年至 2024 年，公司应收账款周转率低于同行业可比公司，主要系公司结算模式及销售情况影响所致，具体分析如下：

① 结算方式与会计处理

公司主要整车厂商客户结算价款时付现比例较低，除使用银行承兑汇票外，同时使用应收账款债权凭证进行结算。报告期内，公司对各期末未到期的应收账款债权凭证不进行终止确认，而是还原至应收账款余额，导致报告期各期末应收账款余额较高。报告期内，剔除债权凭证还原的影响后，公司应收账款周转率分别为 2.79、2.72、2.65，较还原后的应收账款周转率有所提升。

② 信用政策

报告期内，公司对主要整车厂商的信用账期多为 90 天。根据同行业可比公司招股说明书中公开披露的信息，多利科技主要客户信用账期为 30-90 天，华达科技主要客户信用账期为 60 天，常青股份主要客户信用账期为 30-120 天，长华集团主要客户信用账期为 30-90 天。综合来看，同行业可比公司给予主要客户的平均信用账期短于公司。公司对客户的信用账期主要系基于客户支付要求、企业特性、经营能力、议价能力、回款信用等因素综合考量确定，具有合理性。

③ 收入结构

报告期内，公司与同行业可比公司第四季度营业收入占当期营业收入的比例如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
多利科技	-	30.75%	29.81%
华达科技	-	30.71%	32.42%
常青股份	-	27.90%	28.28%
长华集团	-	24.85%	33.92%
平均值	-	28.55%	31.11%
泓毅股份	29.32%	35.36%	36.22%

注：同行业可比公司第四季度营业收入计算方法，系各期年度报告中全年营业收入减去三季度报告中年初至期末累计营业收入求得

由上表所示，2023 年至 2024 年，公司第四季度收入占比略高于同行业可比公司平均水平，因此各期末公司尚处于信用期内的未结算应收账款比例相应高于可比公司，使得公司应收账款期末余额相对较高。

综上，公司应收账款周转率低于同行业可比公司，与公司实际销售与收款情况相匹配，具有商业合理性。报告期各期末，账龄 1 年以内的应收账款占当期应收账款账面价值的比例均高于 95%，应收账款期后回款情况良好，应收账款周转率较低不会对公司日常经营产生重大不利影响。

2) 提高应收账款周转率的应对措施及有效性

报告期内，公司建立了提高应收账款周转率的相应措施，具体如下：

① 集中资源服务优质客户

公司重视维护与客户长期战略关系，及时向客户申请付款，提升回款效率；同时审慎筛选经营规模较大的整车厂商或汽车零部件一级供应商进行合作，降低因客户自身经营问题导致大额坏账的风险。

② 日常应收账款回款管理

公司注重应收账款管理，定期对应收账款回款情况进行统计分析，重点跟踪逾期账款。

③ 回款风险管控

公司建立了《客户分类及风险评价管控办法》，关注客户已经或逾期可能存在的风险事项，评估其对于公司和客户之间业务的影响，按照实际情况必要时采取缩减销售规模、申请财产保全、提起诉讼等措施。

综上，公司通过筛选维护优质客户、加强日常应收账款管理、风险管控等措施提高应收账款周转率，2025年，公司应收账款周转率较上年有所提高，相关应对措施预期可得到有效执行。

2. 结合期后回款情况，说明对关联方信用政策与非关联方是否存在显著差异，说明关联方信用期外应收账款金额及占比、坏账准备计提比例及金额，是否存在无法收回风险。

报告期各期末，应收账款关联方与非关联方期后回款情况对比、关联方信用期外应收账款金额、关联方应收账款坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目		2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期后回款	关联方回款金额	36,269.17	110,900.37	55,854.40
	回款比例	40.02%	99.20%	99.41%
	非关联方回款金额	24,228.56	57,734.27	37,326.32
	回款比例	45.19%	93.90%	93.22%
关联方信用期外应收账款	金额	467.04	1,941.77	645.12
	占比	0.52%	1.74%	1.15%
关联方应收账款坏账准备	金额	4,830.72	5,834.03	2,826.44
	占比	5.33%	5.22%	5.03%
关联方应收账款期末余额		90,618.99	111,791.79	56,187.97
非关联方应收账款期末余额		53,613.54	61,485.01	40,040.95

注：“回款比例”指关联方/非关联方应收账款回款金额占各期末对应关联方/非关联方应收账款期末余额的比例

截至 2026 年 2 月 28 日，报告期各期末关联方应收账款期后回款金额比例分别为 99.41%、99.20%、40.02%。2023 年与 2024 年，关联方期后回款比例略高于非关联方，主要系非关联方客户包含少数经营状况不佳、应收账款预计收回可能性较小的客户所致。公司已通过诉讼等手段对相应客户催收应收账款，剔除前述客户影响后，关联方和非关联方应收账款期后回款情况不存在明显差异。公司按照合同约定执行对关联方与非关联方的信用政策，报告期内，公司对主要客户的信用政策如下：

客户	信用政策
奇瑞汽车	以双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据，于合同货物实际使用后次月起的第四个月月初前支付货款
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于次月十五日前交付至需方，需方按照《配套零部件供货清单及价格协议》规定进行付款。
吉利集团	卖方依据买方每月开具的结算单上产品数量开具增值税专用发票；卖方发票入账后次月 1 日起 75 天后，买方向卖方支付货款
安庆新能源	以双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据于合同货物实际使用后次月起的第四个月月初前支付货款
瑞鹄模具	当月货物于次月双方对账无误后，由乙方开具发票，甲方在收到发票核实无误后三个月内支付。本合同合作期内最后一批货款在货到甲方并收到发票后三个月支付
凯翼汽车	以双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据，于合同货物实际使用后次月起的第四个月月初前支付货款
零跑汽车	客户付款账期为两个月，公司根据账单确认的金额及时开票并交付客户，客户在 N+1 月 20 日之前收到发票的，需在 N+1+2 月的月底前完成付款

报告期内，公司对不同主要客户约定的信用策略略有不同，主要系基于客户的支付要求、企业特性、经营能力、议价能力、回款信用等因素综合考量确定。报告期内，公司对主要客户的信用政策稳定，未发生变更、不存在放宽信用期限刺激销售的情况，对关联方及非关联方客户的信用政策不存在明显差异。

报告期各期末，关联方信用期外应收账款金额分别为 645.12 万元、1,941.77 万元、467.04 万元，占比分别为 1.15%、1.74%、0.52%，关联方信用期外应收账款占比较低，信用状况较好。报告期各期末，公司对关联方应收账款计提的坏账准备金额分别为 2,826.44 万元、5,834.03 万元、4,830.72 万元，

计提比例分别为 5.03%、5.22%、5.33%，计提比例较为稳定，且与应收账款总额坏账计提比例近似。公司已按照公司应收账款坏账准备计提政策，根据关联方应收账款账龄结构，合理计提了坏账准备。公司关联方经营情况良好，结合前述期后回款情况，关联方应收账款不存在无法收回风险，不构成实质性的关联方资金占用。

3. 说明各期单项计提应收账款减值的具体情况，包括账龄、减值计提、转回、核销金额及比例，单项计提涉及的客户及项目具体情况，全额计提减值的具体原因，公司与前述客户的诉讼情况及最新进展，是否仍存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他与公司涉及诉讼、资信情况较差、回款风险较大、应当单项计提坏账准备的客户，坏账准备计提是否充分。

(1) 各期单项计提应收账款减值的具体情况，包括账龄、减值计提、转回、核销金额及比例，单项计提涉及的客户及项目具体情况，全额计提减值的具体原因

报告期各期末，公司按单项计提坏账准备的应收账款具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	销售产品(项目)	2025年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
江苏金坛汽车工业有限公司	汽车被动安全件	384.23	3年以上	384.23	100%	无
河南速达电动汽车科技有限公司	汽车被动安全件	348.39	3年以上	348.39	100%	无
天际汽车(长沙)集团有限公司	汽车冲焊件(IC321项目产品)	188.21	2-3年	188.21	100%	2025年转回40.03万元
观致汽车有限公司	汽车冲焊件(观致7)	224.33	3年以上	224.33	100%	无
湖南海博瑞德电智控制技术有限公司	汽车冲焊件(K60电池包)	203.93	3年以上	203.93	100%	2025年转回1.06万元
临沂众泰汽车零部件制造有限公司	汽车被动安全件	196.01	3年以上	196.01	100%	无
广东天劲新能源科技股份有限公司	汽车冲焊件(K60电池包)	134.65	3年以上	134.65	100%	无
杭州长江汽车有限公司	汽车被动安全件	52.71	3年以上	52.71	100%	无
成都同捷汽车有限公司	汽车被动安全件	40.00	3年以上	40.00	100%	无

客户名称	销售产品(项目)	2025年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
汉腾汽车有限公司	汽车被动安全件； 汽车冲焊件(汉腾 X5)	37.29	3年以上	37.29	100%	无
江苏赛麟汽车科技有限公司	汽车被动安全件	30.61	3年以上	30.61	100%	无
江西大乘汽车有限公司	汽车被动安全件	8.78	3年以上	8.78	100%	无
合众新能源汽车股份有限公司	汽车冲焊件(EP12、 EP30、EP40)	1,240.48	1年以内 /2-3年	1,240.48	100%	2025年转 回0.43万 元
捷威动力工业江苏有限公司	汽车冲焊件(T19FL、 M1DEV 电池包)	1.49	2-3年	1.49	100%	2025年转 回0.75万 元
天津市捷威动力工业有限公司	汽车冲焊件(T19FL、 M1DEV 电池包)	3.50	2-3年	3.50	100%	无
一汽红塔云南汽车制造有限公司	汽车被动安全件	8.01	1年以内	8.01	100%	无
轻橙时代(深圳)科技有限责任公司	汽车被动安全件	0.58	2-3年	0.58	100%	无
合计		3,103.20		3,103.20	100%	

(续上表)

单位：万元

客户名称	销售产品(项目)	2024年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
江苏金坛汽车工业有限公司	汽车被动安全件	384.23	3年以上	384.23	100%	无
河南速达电动汽车科技有限公司	汽车被动安全件	348.39	2-3年/ 3年以上	348.39	100%	无
天际汽车(长沙)集团有限公司	汽车冲焊件(IC321 项目产品)	228.25	2-3年	228.25	100%	无
观致汽车有限公司	汽车冲焊件(观致 7)	224.33	3年以上	224.33	100%	无
湖南海博瑞德电智控制技术有限公司	汽车冲焊件(K60电 池包)	204.99	3年以上	204.99	100%	无
临沂众泰汽车零部件制造有限公司	汽车被动安全件	196.01	3年以上	196.01	100%	无
广东天劲新能源科技股份有限公司	汽车冲焊件(K60电 池包)	134.65	3年以上	134.65	100%	无
杭州长江汽车有限公司	汽车被动安全件	52.71	3年以上	52.71	100%	2024年转回 30.00元

客户名称	销售产品(项目)	2024年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
成都同捷汽车有限公司	汽车被动安全件	40.00	3年以上	40.00	100%	无
汉腾汽车有限公司	汽车被动安全件； 汽车冲焊件(汉腾X5)	37.29	3年以上	37.29	100%	无
江苏赛麟汽车科技有限公司	汽车被动安全件	30.61	3年以上	30.61	100%	无
江西大乘汽车有限公司	汽车被动安全件	8.78	3年以上	8.78	100%	无
合众新能源汽车股份有限公司	汽车冲焊件(EP12、EP30、EP40)	1,240.91	1年以内/1-2年/2-3年	1,240.91	100%	无
捷威动力工业江苏有限公司	汽车冲焊件(T19FL、M1DEV电池包)	2.23	1-2年	2.23	100%	无
天津市捷威动力工业有限公司	汽车冲焊件(T19FL、M1DEV电池包)	3.50	2-3年	3.50	100%	无
宜春胜德汽车科技有限公司	汽车冲焊件(EP40)	44.73	1年以内/1-2年	44.73	100%	2025年度全额转回
合计		3,181.60		3,181.60	100%	

(续上表)

单位：万元

客户名称	销售产品(项目)	2023年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
江苏金坛汽车工业有限公司	汽车被动安全件	384.23	3年以上	384.23	100%	无
河南速达电动汽车科技有限公司	汽车被动安全件	348.39	1-2年/2-3年/3年以上	348.39	100%	无
天际汽车(长沙)集团有限公司	汽车冲焊件(IC321项目产品)	228.25	1-2年	228.25	100%	无
观致汽车有限公司	汽车冲焊件(观致7)	224.33	2-3年/3年以上	224.33	100%	无
湖南海博瑞德电智控制技术股份有限公司	汽车冲焊件(K60电池包)	204.99	3年以上	204.99	100%	无
临沂众泰汽车零部件制造有限公司	汽车被动安全件	196.01	3年以上	196.01	100%	无
广东天劲新能源科技股份有限公司	汽车冲焊件(K60电池包)	134.65	3年以上	134.65	100%	无
杭州长江汽车有限公司	汽车被动安全件	52.71	3年以上	52.71	100%	无

客户名称	销售产品(项目)	2023年12月31日				
		账面余额	账龄	坏账准备	计提比例	转回/核销情况
成都同捷汽车有限公司	汽车被动安全件	40.00	3年以上	40.00	100%	无
汉腾汽车有限公司	汽车被动安全件； 汽车冲焊件（汉腾X5）	37.29	3年以上	37.29	100%	无
江苏赛麟汽车科技有限公司	汽车被动安全件	30.61	3年以上	30.61	100%	无
江西大乘汽车有限公司	汽车被动安全件	8.78	3年以上	8.78	100%	无
合计		1,890.24		1,890.24	100%	

报告期各期末，公司按单项计提坏账准备的应收账款余额分别为1,890.24万元、3,181.60万元、3,103.20万元，主要系上述客户实际生产经营情况不佳，相关应收账款预计收回可能性较小，公司对相应账款按单项计提坏账准备，计提比例均为100.00%。报告期内，对于部分收回或确认无法收回的单项计提应收账款，公司已根据实际情况，对已计提的坏账准备进行了转回或核销。

(2) 公司与前述客户的诉讼情况及最新进展，是否仍存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他与公司涉及诉讼、资信情况较差、回款风险较大、应当单项计提坏账准备的客户，坏账准备计提是否充分

报告期内，公司与前述客户间诉讼情况如下表所示：

客户名称	是否存在诉讼	最新进展
合众新能源汽车股份有限公司	是	案件1：诉讼已判决，暂无可执行财产，客户破产重整中 案件2：诉讼已判决
江苏金坛汽车工业有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
河南速达电动汽车科技有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
观致汽车有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
湖南海博瑞德电智控制技术有限公司	是	诉讼已判决，已部分执行，客户破产重整中
临沂众泰汽车零部件制造有限公司	是	诉讼已判决，已部分执行，客户破产重整中
天际汽车(长沙)集团有限公司	是	诉讼已判决，强制执行中
重庆众泰汽车工业有限公司	是	诉讼完结，客户已完成破产清算
广东天劲新能源科技股份有限公司	是	诉讼已判决，客户已完成破产清算
重庆力帆汽车有限公司	是	诉讼完结，客户已完成重整

客户名称	是否存在诉讼	最新进展
河北瑞腾新能源汽车有限公司	是	诉讼完结，客户已还款
湖北美洋汽车工业有限公司	是	诉讼完结，客户已完成破产清算
杭州长江汽车有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产，客户破产重整中
宜春胜德汽车科技有限公司	是	已达成和解，客户已还款
成都同捷汽车有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产，客户被强制清算中
汉腾汽车有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
江苏赛麟汽车科技有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
浙江仁泰汽车配件有限公司	是	诉讼完结，客户已完成破产清算
江西大乘汽车有限公司	否	-
一汽红塔云南汽车制造有限公司	是	诉讼已判决，暂无可执行财产
天津市捷威动力工业有限公司	否	-
捷威动力工业江苏有限公司	否	-
轻橙时代(深圳)科技有限责任公司	否	-

报告期内，公司已针对资信状况较差、预计无法收回应收账款的客户提起诉讼，以加大应收账款催收力度，提高回款效率。报告期各期末，涉讼应收账款金额分别为 1,881.46 万元、3,167.10 万元、3,088.86 万元。截至报告期末，公司前期与应收账款相关的诉讼已取得进展，最新进展情况如上表，部分应收账款已全部或部分收回款项。其中，2024 年对合众汽车的应收账款金额较大，公司于 2024 年 10 月向法院提起对合众汽车的诉讼，并于 2024 年 12 月达成《调解协议》（(2024)浙 0483 民初 7997 号）。2025 年 6 月 12 日，嘉兴市中级人民法院裁定受理合众汽车破产重整，并于 7 月进行破产债权申报，截至目前，已认定债权金额为 1,046.26 万元。

公司已根据应收账款坏账准备计提政策，对已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款进行单项减值测试，坏账准备计提比例均为 100.00%，相关坏账准备计提充分，并已通过诉讼等手段对前述客户催收应收账款。除前述客户外，不存在其他与公司涉及诉讼、资信情况较差、回款风险较大、应当单项计提坏账准备的客户。

(三) 前期差错更正事项

1. 逐项说明前期差错更正的产生原因、处理情况及对财务报表影响金额及比例。

(1) 前期差错更正的产生原因、处理情况

公司进行前期差错更正，主要系基于更加公允、审慎反映报告期内财务状况和经营成果之目的，根据相关监管政策、企业会计准则，对申报期内财务会计处理进行系统梳理、调整。公司依照《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号—财务信息的更正及相关披露》等有关规定和要求，结合自查情况，基于谨慎性和一贯性原则，对前期差错采用追溯重述法进行更正调整。具体调整事项处理情况如下：

序号	差错原因	调整事项
1	根据上述《监管规则适用指引——会计类第 1 号》及《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，基于谨慎性原则，公司在代加工类业务中，实际并未取得相关商品的控制权，公司在交易中身份应为代理人，应采用净额法确认收入	对代加工类收入确认方法由原总额法改为净额法，相应调整营业收入、营业成本项目
2	部分交易业务因存在结算时间差，导致收入、成本、费用存在跨期情况，为将收入成本准确反映在相应期间，根据公司收入确认会计政策对此予以调整	调整跨期收入，相应调整应收账款、合同负债、营业收入、应交税费、存货、营业成本等项目； 调整跨期成本及费用，相应调整营业成本、销售费用、管理费用、应付职工薪酬、应付账款、存货等项目
3	对部分期间费用和成本归属核算划分不准确，予以调整	调整研发费用、管理费用、营业成本等项目
4	根据收入调整情况，相应调整产品质量保证金计提额	调整销售费用、预计负债等项目
5	部分预付款项系长期资产预付款，依照款项流动性予以调整	从预付款项调整至其他非流动资产
6	内部交易利润尚未实现，予以调整	调整营业收入、营业成本、固定资产等项目
7	根据存货调整情况，相应调整存货跌价准备计提额	调整资产减值损失、存货等项目
8	公司部分银行承兑汇票及商业承兑汇票背书、银行承兑汇票贴现、应收债权凭证转让风险报酬尚未转移，不满足终止确认条件，不应终止确认，予以调整	调整应收票据、其他流动负债、短期借款、应收账款、其他流动负债、应收款项融资

序号	差错原因	调整事项
9	部分在建工程、固定资产重复入账，予以调整	调整在建工程、固定资产
10	银行承兑汇票根据信用等级进行分类，对分类不准确的银行承兑汇票予以调整，将信用等级较高的银行承兑汇票（“6+9”银行承兑汇票）计入应收款项融资，信用等级较低的银行承兑汇票（非“6+9”银行承兑汇票）计入应收票据	调整应收票据和应收款项融资
11	政府补助根据是否与日常经营活动相关进行核算，对核算不准确的政府补助予以调整，与公司日常经营活动相关的政府补助计入其他收益，与公司日常活动无关的政府补助计入营业外收入	调整其他收益和营业外收入
12	根据租赁合同到期日进行调整	调整使用权资产和租赁负债
13	根据上述调整的综合影响，根据坏账政策重新厘定坏账，并对所得税费用进行重新测算，调整相应项目	根据以上事项，相应调整资产减值损失、信用资产减值损失、递延所得税资产、所得税费用，并更正了盈余公积和未分配利润等项目

上述前期差错更正事项经公司第四届第四次董事会审议通过，已履行必要的审议程序。

(2) 前期差错更正对财务报表影响金额及比例

上述前期差错更正对 2023 年度合并财务报表具体影响金额及比例如下所示：

1) 对 2023 年 12 月 31 日合并资产负债表的影响

单位：元				
项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
应收票据	181,996,752.75	-49,158,651.94	132,838,100.81	-27.01%
应收账款	863,839,953.85	30,357,932.87	894,197,886.72	3.51%
应收款项融资	16,601,748.35	200,000.00	16,801,748.35	1.20%
预付款项	38,235,021.25	-184,077.88	38,050,943.37	-0.48%
其他应收款	2,242,407.21	60,000.00	2,302,407.21	2.68%
存货	227,599,012.85	-5,970,743.29	221,628,269.56	-2.62%
其他流动资产	17,051,300.65	2,412,241.87	19,463,542.52	14.15%
固定资产	312,451,781.03	499,685.69	312,951,466.72	0.16%
在建工程	15,671,623.88	863,359.94	16,534,983.82	5.51%
长期待摊费用	92,376,517.21	273,248.86	92,649,766.07	0.30%

项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
递延所得税资产	25,737,994.55	934,330.58	26,672,325.13	3.63%
其他非流动资产	10,707,345.12	46,739.30	10,754,084.42	0.44%
资产总计	2,479,245,529.48	-19,665,934.00	2,459,579,595.48	-0.79%
短期借款	93,845,134.56	-10,804,574.36	83,040,560.20	-11.51%
应付票据	209,975,368.01	-510,000.24	209,465,367.77	-0.24%
应付账款	767,753,055.42	7,965,982.71	775,719,038.13	1.04%
合同负债	67,500,875.95	3,773,716.81	71,274,592.76	5.59%
应付职工薪酬	53,567,631.26	-93,781.27	53,473,849.99	-0.18%
应交税费	15,467,975.92	7,173,479.87	22,641,455.79	46.38%
其他应付款	10,931,629.85	1,097,060.78	12,028,690.63	10.04%
其他流动负债	234,015,599.98	-24,384,682.26	209,630,917.72	-10.42%
预计负债	1,215,600.02	-1,215,600.02		-100.00%
递延所得税负债	1,140,841.00	610,637.85	1,751,478.85	53.53%
负债合计	1,592,689,204.57	-16,387,760.13	1,576,301,444.44	-1.03%
专项储备	3,367,300.16	-116,902.45	3,250,397.71	-3.47%
盈余公积	23,361,884.02	-138,279.62	23,223,604.40	-0.59%
未分配利润	465,940,564.13	-2,904,143.94	463,036,420.19	-0.62%
归属于母公司所有者权益合计	825,750,938.22	-3,159,326.01	822,591,612.21	-0.38%
少数股东权益	60,805,386.69	-118,847.86	60,686,538.83	-0.20%
所有者权益合计	886,556,324.91	-3,278,173.87	883,278,151.04	-0.37%
负债和所有者权益总计	2,479,245,529.48	-19,665,934.00	2,459,579,595.48	-0.79%

2) 对 2023 年度合并利润表的影响

单位：元

项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
营业收入	1,920,231,170.32	-127,842,542.97	1,792,388,627.35	-6.66%
营业成本	1,563,849,808.51	-120,838,215.39	1,443,011,593.12	-7.73%
税金及附加	11,889,452.93	-41,918.62	11,847,534.31	-0.35%
销售费用	48,000,301.10	-7,406,299.68	40,594,001.42	-15.43%
管理费用	66,002,785.74	8,624,082.94	74,626,868.68	13.07%
研发费用	103,586,897.62	-12,401,067.22	91,185,830.40	-11.97%
财务费用	5,601,438.25	-1,504,173.25	4,097,265.00	-26.85%
其他收益	23,835,797.69	104,749.40	23,940,547.09	0.44%

项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
投资收益	17,823,092.36	-1,504,173.25	16,318,919.11	-8.44%
信用减值损失	-16,545,278.43	-1,174,422.77	-17,719,701.20	7.10%
资产减值损失	-6,000,381.51	-2,118,138.04	-8,118,519.55	35.30%
资产处置收益	851,941.91	273,248.86	1,125,190.77	32.07%
营业外收入	4,173,496.86	-164,974.45	4,008,522.41	-3.95%
营业外支出	2,738,792.22	-1,517.53	2,737,274.69	-0.06%
所得税费用	9,124,892.14	1,098,113.58	10,223,005.72	12.03%
净利润	133,017,584.38	44,741.95	133,062,326.33	0.03%
归属于母公司所有者的净利润	128,579,348.04	-31,008.49	128,548,339.55	-0.02%
少数股东损益	4,438,236.34	75,750.44	4,513,986.78	1.71%

如上表所示，2023 年度合并财务报表前期差错更正整体调整比例较低，资产、负债、所有者权益、收入、净利润受影响比例均在 10% 以下，对公司报告期内的财务状况和经营成果不构成重大影响。

2. 说明公司是否存在会计基础薄弱的情形，财务内控制度建立情况及运行有效性。

公司进行前期差错更正，主要系基于谨慎性考虑，对前期交易业务单据、财会处理进行全面自查梳理，针对自查情况进行相应调整，以更恰当、准确地反映当期财务状况与经营成果。差错主要产生原因系相关人员对具体会计准则理解存在偏差、部分会计处理判断不够准确，上述前期差错并非因为公司财务内控制度缺失所导致，并未对公司报告期内的财务状况及经营成果构成重大不利影响。公司不存在滥用会计政策或会计估计，故意遗漏或虚构交易、事项以操纵利润、虚增资产等情形。

上述前期差错更正经公司第四届第四次董事会审议通过，履行了必要的审批、披露程序。公司已根据相关法律法规、规范性文件及企业会计准则的规定，结合实际情况，对报告期内相关会计核算问题进行了整改，以提高财务核算规范性。公司已形成并严格落实独立、健全的财务会计制度和内部控制制度，以进一步提升会计信息质量。综上，公司前期差错更正事项不构成会计基础薄弱的情形，财务内控制度已得到有效执行。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

对于上述问题(1)研发费用核算准确性，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解与研发活动相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取公司研发项目管理台账、研发立项、过程、结项等的相关材料，检查研发项目数量和研发内容，分析公司研发费用变动合理性；

(3) 获取公司研发人员的花名册，检查报告期各期研发人员数量及薪酬变化情况；

(4) 访谈公司研发部门负责人和财务负责人，取得公司相关内控制度，了解研发人员的认定标准、研发项目管理流程、研发人员年龄学历与研发项目的匹配性，了解研发人员与其他岗位人员的情况，了解研发费用归集和分摊规则等事项，判断核算方式是否符合相关规定；

(5) 获取公司《研发费用管理办法》《研发支出预算管理及核算规定》，访谈研发负责人和财务负责人，了解公司研发费用的归集及核算方法，并与实际执行情况进行比较；

(6) 查阅了研发人员的工时记录表、工资表，复核研发人员工时统计与核算的真实准确性；

(7) 访谈公司研发负责人和财务负责人，了解研发人员划分的具体标准；访谈了非全时研发人员，了解其工作内容及与研发的相关性；

(8) 获取研发项目台账，结合研发项目及研发阶段特点，分析研发领料的合理性，与研发项目是否匹配；

(9) 了解研发领用材料的具体过程，获取研发领料明细账和相关资料，检查研发领料的真实性及合理性，核查废料结转情况、结转金额的准确性。

对于上述问题(2)应收账款回款风险，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司应收账款明细表、逾期情况统计表，核查截至 2025 年 12 月 31 日报告期各期末应收账款期后回款情况，对资产负债表日后已收回的金额较大的款项检查至支持性文件，包括收款人、收款时间等，并检查与合同约定是否一致；

(2) 了解公司应收账款坏账计提政策，获取公司应收账款账龄分析表，检查账龄划分及坏账计提是否准确；

(3) 查阅同行业可比公司财务报告，对比分析其应收账款周转率等，了解公司提高应收账款周转率的措施；

(4) 了解报告期内公司信用政策及执行情况，对比分析关联方客户及非关联方客户信用政策是否存在差异，获取公司主要客户销售合同，检查相关信用条款，检查公司信用政策是否一贯执行；

(5) 复核公司对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，评价是否充分识别已发生减值的项目，获取应收账款单项计提坏账准备明细，分析应收账款按单项计提坏账准备的准确性；

(6) 查阅公司诉讼的相关资料，核查因应收账款导致的诉讼情况，核查公司催收应收账款措施的有效性。

对于上述问题(3)前期差错更正事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务总监，了解报告期内的内控制度设置及执行情况；获取并了解报告期内公司各项内控制度，了解主要业务流程，评价内部控制制度设计的合理性和运行的有效性；

(2) 查阅《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号-财务信息的更正及相关披露》《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》等相关规定，分析公司报告期内前期差错及更正是否符合规则要求；

(3) 了解前期差错更正中各更正事项的原因，获取各更正事项对应的明细，分析各更正事项的依据是否合理，会计处理是否正确。测算各项前期差错累计对各期净利润、净资产的影响比例，判断对公司报告期内财务状况和经营成果的影响程度，查阅公司前期差错更正履行的相关决策程序。

2. 核查意见

经核查，对于上述问题(1)研发费用核算准确性，我们认为：

(1) 报告期内，公司研发项目数量和研发人员数量增加，与研发费用增长具有匹配性，研发费用变动具有合理性；

(2) 公司研发人员的认定符合相关规定，划分准确；公司研发费用投入与

研发人员学历构成相匹配，能够为公司开展汽车零部件的设计及生产提供有力的技术支持。公司的研发人员与研发项目相匹配。公司按照指引要求，未将当期研发工时占比低于 50%的兼职研发人员认定为研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；

(3) 公司已建立并有效执行研发薪酬相关的内控制度，对研发人员范围及研发工时的确认、归集和核算程序明确，工时记录由研发、人事、财务多部门复核，内部审批流程完善。公司计入研发费用的职工薪酬均来源于真实研发活动，划分合理准确，不存在与生产成本混同的情形，研发费用核算真实、准确、完整并具有充分凭证支持；

(4) 公司研发领料主要是钢材、废钢等，研发废料主要是废钢、废弃金属等，研发领料与废料已建立相应的台账，与研发项目相匹配。公司研发废料的产生与具体研发项目直接相关，是研发过程中必要的发生成本，研发废料结转金额依据充分；研发废料已按照企业会计准则及相关规定进行账务处理，会计处理合规。

经核查，对于上述问题(2)应收账款回款风险，我们认为：

(1) 公司应收账款期后回款良好，提高应收账款周转率的应对措施预期可得到有效执行；

(2) 公司对关联方及非关联方客户的信用政策不存在显著差异，相关信用政策在报告期内得到一贯执行，不存在放宽信用政策以刺激销售的情况；关联方信用期外应收账款占比较低，不存在无法收回风险；

(3) 公司已根据客户实际经营情况及账款收回概率，对按单项计提坏账准备的应收账款合理、充分计提了坏账准备；公司已通过诉讼等手段催收前述应收账款，截至报告期末，相关诉讼已取得进展；除前述客户外，不存在其他与公司涉及诉讼、资信情况较差、回款风险较大、应当单项计提坏账准备的客户。

经核查，对于上述问题(3)前期差错更正事项，我们认为：

公司已说明前期差错更正事项的背景、发生原因、影响项目、影响金额，差错更正会计处理准确，符合企业会计准则相关规定；报告期内，公司已建立健全的财务会计制度及内控制度，财务核算规范，公司治理及内控不存在缺陷。公司已根据相关规定，对前期差错更正进行了披露，建立了完善的财务会计制

度和内部控制制度并有效执行，不存在会计基础薄弱、内控制度不规范的情形。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二六年四月十日