



关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



中国银河证券股份有限公司
CHINA GALAXY SECURITIES CO.,LTD.

二〇二六年四月

北京证券交易所：

根据贵所于 2025 年 11 月 17 日下发的《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》”）的要求，中国银河证券股份有限公司（以下简称“银河证券”或“保荐机构”）已按要求组织安徽泓毅汽车技术股份有限公司（以下简称“泓毅股份”或“公司”）及北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到招股说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及银河证券对上述审核问询函进行如下回复，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称与《安徽泓毅汽车技术股份有限公司招股说明书》（以下简称《招股说明书》）中的简称具有相同含义。本审核问询函回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函问题的回复	宋体（不加粗）
对《招股说明书》等申报文件的修改或补充披露部分	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
一、业务与技术	3
问题 1.产品下游应用及技术研发能力体现.....	3
二、公司治理与独立性	73
问题 2.子公司管理及合规经营情况.....	73
问题 3.关联交易公允性及合规性.....	112
三、财务会计信息与管理层分析	152
问题 4.单一大客户依赖风险及业绩持续性.....	152
问题 5.收入确认准确性.....	192
问题 6.毛利率增长合理性及成本核算准确性.....	216
问题 7.存货跌价准备计提充分性.....	282
问题 8.其他财务问题.....	304
四、募集资金运用及其他事项	327
问题 9.募集资金规模及募投项目的必要性、合理性.....	327
问题 10.其他问题.....	361
附件一：发行人子公司的历史沿革	376
附件二：芜湖投控下属企业清单	393

一、业务与技术

问题 1.产品下游应用及技术研发能力体现

(1) 产品下游应用。根据申请文件：①根据相关行业协会认定，发行人部分产品市占率位居全国前列。②报告期内，公司对新能源车的销售收入分别为 38,413.35 万元、29,714.83 万元、66,102.45 万元和 36,204.08 万元，占营业收入的比例为 29.38%、16.58%、22.89%和 23.37%。请发行人：①说明关于发行人市场占有率等行业数据的披露是否准确、数据来源是否权威；结合公司收入来源于新能源汽车和传统油车的金额及比例，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间、市场占有率及市场地位情况，并说明测算过程及依据。②列示燃油车和新能源汽车对于公司产品在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的差异情况，公司进入零跑汽车、越南 VinFast 等新能源车企过程及相关产品应用车型情况等。③说明报告期各期公司产品在奇瑞新能源车型的应用情况、相关车型销售数量情况及占奇瑞新能源车型同类部件的采购占比，公司新能源汽车收入对应的主要客户、车型、产品周期和量产情况、未来车型及定点情况，新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素及未来发展趋势、应对措施，公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险，并视情况完善风险揭示。

(2) 自动化、标准化等创新优势体现。根据申请文件：①2007 年 6 月，奇瑞汽车等出资组建公司前身，设立时，公司主要从事刀具制造、修磨、刀具加工方案制定及技术服务；2015 年 8 月，公司进行资产重组，从事汽车零部件、工装装备业务。②公司近年来通过引入自动化设备和智能化管理系统、增加汽车焊接件业务机器人数量等提升智能制造和自动化水平。③公司以自主生产为主，部分产品或半成品进行外协加工或直接采购。子公司金安世腾报告期内存在劳务派遣用工比例超 10%的情况；报告期各期，发行人员工人数合计分别为 784 人、1113 人、1285 人和 1405 人。请发行人：①结合奇瑞汽车业务发展情况及发行人主营业务的演变、发行人相关技术、知识产权的形成时间等，说明发行人的人员、资产以及研发生产销售等是否存在依赖奇瑞汽车的情形。②说明报告期内发行人合作研发及与主机厂同步开发、定点及预计量产时间、需求的具体情况；结合汽车零部件、工装装备行业格局，比亚迪、吉利集团、零跑汽

车等非关联车企的供应体系发展情况，客观分析发行人拓展非关联客户所面临的难度，发行人相较同类产品供应商是否具备竞争优势。③说明公司关键技术自动化、标准化等涉及的生产设备、工具及软件算法的应用情况，该等设备、软件等是否主要依赖外采。④说明公司在智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方面的创新是否为行业通用模式或技术，进一步说明公司的创新优势如何体现；结合公司钢塑仪表板横梁总成技术方案的研发运用情况，以及行业内公司相关应用进展和技术水平，说明发行人的技术储备、设备应用等是否具有先进性。⑤以流程图形式分别说明公司各细分业务的主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、外包人员、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节，是否存在将核心工序外包的情况；说明劳务派遣用工整改是否合法有效，是否存在争议、纠纷或潜在纠纷，结合劳动用工法律规定分析相应法律风险。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查问题（2）⑤，并发表明确意见。

回复：

一、产品下游应用

（一）说明关于发行人市场占有率等行业数据的披露是否准确、数据来源是否权威；结合公司收入来源于新能源汽车和传统油车的金额及比例，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间、市场占有率及市场地位情况，并说明测算过程及依据。

1、说明关于发行人市场占有率等行业数据的披露是否准确、数据来源是否权威

发行人相关细分产品市场占有率数据系根据中国汽车工业协会、中国铸造协会出具的官方证明，具体情况如下：

（1）汽车仪表板横梁产品

中国汽车工业协会是经民政部批准的全国性非营利行业社团组织，为世界汽车组织（OICA）常任理事会员单位，会员覆盖近 3300 家主流整车及零部件企业等，核心职能包括行业调研、标准制定及数据发布等；其数据由会员单位规范上报，受国家统计局等部门委托统计，流程严谨且具备法律责任约束，覆盖产销、

出口、细分车型等全维度核心指标，被政府部门、金融机构、行业企业广泛作为决策与分析基准，是中国汽车行业最具权威性的数据发布主体之一¹。

根据中汽协函字[2025]205 号文件，并经中国汽车工业协会车身附件分会核实：汽车零部件方面，2022 年至 2024 年，发行人的汽车仪表板横梁产品销量分别为 153.32 万件、267.57 万件、382.92 万件，在全国市占率分别为 6.43%（全国第三）、10.24%（全国第三）、13.94%（全国第二）。因此，上述披露的发行人市场占有率行业数据准确、数据来源权威。

（2）汽车覆盖件模具铸件产品

中国铸造协会是经民政部登记注册的国家一级铸造行业组织，受工信部行业管理，所辖会员总数超 8,000 家，会员单位铸件产量占全国 80%以上，核心职能包括行业统计、标准制定、信息发布及产业服务；其数据依托会员单位规范上报与“铸造云”平台产业链整合，覆盖产量、细分品类等核心指标，被收录于《中国铸造年鉴》并广泛应用于政府政策制定、企业战略规划及行业研究，是中国铸造行业极具权威性的数据发布主体²。

根据中铸协函字〔2023〕126 号及〔2025〕80 号文件，并经中国铸造协会认定：汽车模具铸件产品方面，2022 年至 2024 年，发行人的汽车（外）覆盖件（冲压）模具铸件产品在细分行业中全国市占率分别为 18%、15%以及 16%，均排名全国第一。因此，上述披露的发行人市场占有率行业数据准确、数据来源权威。

此外，招股说明书中披露了公司部分汽车冲焊件及汽车被动安全件等产品的市场占有率情况，鉴于上述市场占有率是按公司该类产品的生产情况和乘用车市场数据推算得出，为保证信息披露的准确性，删除招股说明书中相关推算产品市占率的部分，仅保留经专业协会核实的相关产品市占率情况。

综上所述，发行人相关产品市场占有率数据系根据行业权威数据发布主体出具的官方证明，数据来源权威且披露准确。

¹ 上述信息来源于中国汽车工业协会官网等公开披露资料

² 上述信息来源于中国铸造协会官网等公开披露资料

2、结合公司收入来源于新能源汽车和传统油车的金额及比例，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间、市场占有率及市场地位情况，并说明测算过程及依据

(1) 公司主营业务收入来源于新能源车和燃油车的金额及比例

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占主营业务收入	收入	占主营业务收入	收入	占主营业务收入
通用	149,611.07	43.11%	126,974.54	44.83%	71,418.86	40.52%
新能源车	86,537.55	24.94%	65,444.87	23.11%	29,690.30	16.85%
其中：汽车冲焊件业务	74,948.91	21.60%	56,132.12	19.82%	25,426.73	14.43%
被动安全件业务	11,588.63	3.34%	9,312.75	3.29%	4,263.57	2.42%
燃油车	79,665.52	22.96%	60,583.45	21.39%	49,929.33	28.33%
其中：汽车冲焊件业务	53,215.03	15.34%	31,293.16	11.05%	26,300.73	14.92%
被动安全件业务	26,450.49	7.62%	29,290.29	10.34%	23,628.61	13.41%
工装装备	31,194.28	8.99%	30,210.52	10.67%	25,215.86	14.31%
合计	347,008.41	100.00%	283,213.37	100.00%	176,254.35	100.00%

注 1：由于公司较多汽车零部件可同时应用于整车厂的不同能源车型，故将该类零部件收入计入通用收入；

注 2：新能源车包括纯电动车、油电混合车；

注 3：公司的工装装备业务无法匹配到具体车型，不做区分。

(2) 公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间

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。其中直接应用于整车生产的汽车零部件产品为汽车冲焊件及汽车被动安全件，工装装备类产品因其非直接应用于整车生产，无法与车型直接匹配，因此以下对汽车冲焊件及汽车被动安全件两类细分产品进行市场空间及市场占有率的测算。

根据中国汽车工业协会统计数据，2023 年-2025 年，国内乘用车销量分别为 2,192.25 万辆、2,260.79 万辆和 2,406.52 万辆。其中：燃油乘用车销量分别为 1,403.60 万辆、1,154.97 万辆和 1,105.22 万辆；新能源乘用车销量分别为 787.96 万辆、1,105.02 万辆和 1,300.48 万辆。

根据华经产业研究院 2023 年测算的数据，乘用车单车冲压件平均需求量在 1,200-1,500 件之间，乘用车金属冲压件 ASP（单车价值量）在 1 万元左右；根

据“全球汽车被动安全系统领域龙头企业”奥托立夫³官网披露的《2024 年年度报告及可持续发展报告》中的数据，2024 年中国乘用车被动安全件 ASP（单车价值量）约为 200 美元（约 1,400 元）。

根据前述行业数据分别推算公司冲压（焊）件及被动安全件应用于燃油车、新能源车领域对应的市场空间情况如下：

指标	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国内乘用车销量（万辆）	2,406.52	2,260.79	2,192.25
其中：燃油车销量（万辆）	1,105.22	1,154.79	1,403.60
新能源车销量（万辆）	1,300.48	1,105.02	787.96
国内乘用车冲压（焊）件市场规模（亿元）	2,406.52	2,260.79	2,192.25
其中：燃油车市场规模（亿元）	1,105.22	1,154.79	1,403.60
新能源车市场规模（亿元）	1,300.48	1,105.02	787.96
国内乘用车被动安全件市场规模（亿元）	336.91	316.51	306.92
其中：燃油车市场规模（亿元）	154.73	161.67	196.50
新能源车市场规模（亿元）	182.07	154.70	110.31

注 1：上表销量数据来源于中国汽车工业协会。国内乘用车销量与燃油车及新能源车销量加总之和的差异，主要系未包含天然气车型及四舍五入的尾差所致；

注 2：因公开信息未查询到商用车冲压（焊）件及被动安全件的单车价值量，以下规模测算仅为乘用车的市场空间；

注 3：乘用车冲压（焊）件市场规模=乘用车金属冲压件 ASP×乘用车销量；

注 4：乘用车被动安全件市场规模=乘用车被动安全件 ASP×乘用车销量；

注 5：上表中“国内乘用车冲压（焊）件及分车型市场规模”系根据乘用车全车身冲压（焊）件产品测算，包含发行人未生产的“四门三盖”类产品，下同。

如上表所示，2025 年度公司冲压（焊）件产品应用于燃油车、新能源车领域对应的国内市场测算空间分别为 1,105.22 亿元和 1,300.48 亿元；公司乘用车被动安全件应用于燃油车、新能源车领域对应的国内市场测算空间分别为 154.73 亿元和 182.07 亿元（该规模系根据乘用车全车身冲压（焊）件产品测算，包含发行人未生产的“四门三盖”类产品）。

（3）公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品的市场占有率及市场地位情况

①公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品的市场占有率情况

³ 奥托立夫 Autoliv，成立于 1953 年，总部位于瑞典，是全球汽车被动安全系统领域的龙头跨国企业，已在美国纽约证券交易所和瑞典斯德哥尔摩证券交易所上市，为美国财富 500 强企业之一。（以上信息来源于公司官网等公开披露资料）。

结合我国乘用车各车型的销量情况，对汽车冲焊件、汽车被动安全件在乘用车燃油及新能源车型的市场占有率测算如下：

分类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司燃油车冲焊件业务收入（万元）	53,215.03	31,293.16	26,300.73
公司新能源车冲焊件业务收入（万元）	218,243.66	178,548.40	92,133.32
公司燃油车被动安全件业务收入（万元）	26,450.49	29,290.29	23,628.61
公司新能源车被动安全件业务收入（剔除境外收入，万元）	11,804.27	10,291.72	7,004.44
初步测算的国内燃油乘用车冲压（焊）件市场规模（亿元）	1,105.22	1,154.79	1,403.60
初步测算的国内新能源乘用车冲压（焊）件市场规模（亿元）	1,300.48	1,105.02	787.96
初步测算的国内燃油乘用车被动安全件市场规模（亿元）	154.73	161.67	196.50
初步测算的国内新能源乘用车被动安全件市场规模（亿元）	182.07	154.70	110.31
公司燃油车冲焊件市场占有率	0.48%	0.27%	0.19%
公司新能源车冲焊件市场占有率	1.68%	1.62%	1.17%
公司燃油车被动安全件市场占有率	1.71%	1.81%	1.20%
公司新能源车被动安全件市场占有率	0.65%	0.67%	0.63%

注 1：由于发行人通用车型零部件产品均可配套整车厂新能源汽车使用，因此上表将通用车型产品部分纳入新能源车应用产品统计业务收入及市场占有率；

注 2：2023 年-2025 年，公司实现境外销售收入 1,971.39 万元、3,579.28 万元及 6,100.68 万元，均系越南 VinFast 车型相关新能源车被动安全件业务。因上述市场占有率测算系国内市场，且 VinFast 品牌目前在全球市场份额中占比较小，因此已在上表数据统计中剔除相关收入，不做测算；

注 3：市场占有率=公司产品业务收入/测算产品市场规模。

如上表所示，2025 年度公司汽车冲焊件应用于燃油车、新能源车领域对应的测算市占率分别为 0.48%和 1.68%；公司汽车被动安全件应用于燃油车、新能源车领域对应的测算市占率分别为 1.71%和 0.65%。

②市场地位情况

发行人属于汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670），该行业内上市公司主营业务范围非常广，包含多类细分产品。选取该行业上市公司中主要产品涉及汽车冲焊件、汽车被动安全件及模具铸件类的公司共计 32 家，整体经营情况对比及发行人位次如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
(1) 主营业务收入对比			
发行人主营业务收入	347,008.41	283,213.37	176,254.35

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
(1) 主营业务收入对比			
同行业上市公司中位数	537,586.25	274,751.10	249,615.32
同行业上市公司平均数	4,239,886.34	1,053,570.82	1,034,469.56
同行业上市公司中排序位次(含发行人共 33 家)	6	16	22
(2) 归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润对比			
发行人扣非归母净利润	28,558.93	23,105.09	11,598.13
同行业上市公司中位数	64,427.60	14,688.89	13,119.43
同行业上市公司平均数	150,344.21	41,163.56	42,137.40
同行业上市公司中排序位次(含发行人共 33 家)	5	14	18

注 1：同行业上市公司数据来源于 Wind 等公开披露信息。

注 2：截至目前，32 家同行业上市公司中仅有 6 家披露 2025 年度财务数据，故上表 2025 年度相关数据及排序仅包含该 6 家上市公司数据。

报告期内，发行人业务规模保持平稳增长态势，盈利能力实现持续提升。主营业务收入及扣非归母净利润水平均呈现稳步上升，在同行业上市公司中已处于中等偏上水平，行业排名具备竞争优势，体现了公司较强的市场竞争地位。

(二) 列示燃油车和新能源汽车对于公司产品在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的差异情况，公司进入零跑汽车、越南 VinFast 等新能源车企过程及相关产品应用车型情况等

1、燃油车和新能源汽车对于公司产品在技术水平、生产工艺的差异情况

公司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、汽车被动安全件及汽车模具铸件等。

公司生产的汽车冲焊件主要作为汽车的结构件，是构成汽车车身骨架与形体的核心元件。这些部件不仅塑造了汽车的整体外观形体，更承担着至关重要的支撑与承载功能，是整个车辆的“骨骼系统”。由于新能源车延续了燃油车的技术特点和部件构造，因此，两者在汽车冲焊件产品的结构和功能上保持高度一致。此外，由于增强减重已成为汽车行业的共性需求，传统燃油车多出于增加燃油经济性及降低维护成本等原因提出减重需求，而新能源汽车由于电池包较重，通常电池包占整车重量的 20%-30%，导致新能源车必须通过汽车其他部位的零件减重来对冲电池包的重量，相应地在轻量化的要求上更为积极和迫切，因此在材料

选择上，新能源汽车的冲焊件更倾向于使用铝合金、高强钢、热成型钢等轻量化材料，以达到增强减重的目的。而传统燃油车则以钢材为主，仅部分高端车型局部使用铝合金等轻量化材料。在生产连接工艺方面，不同能源车型均以焊接工艺较为成熟且成本较低的电阻点焊、凸焊、电弧焊等传统工艺为主。对于轻量化中异种材料的连接，如钢铝材料的车身部件连接，则对应采用 SPR（自冲铆接）、SPS（旋铆）冷连接技术，从而解决铝与钢无法稳定熔焊的问题；结构设计方面，新能源车冲焊件只需考虑电池包安装空间，车身结构设计更灵活；燃油车受发动机舱限制，冲焊件形状相对复杂。

公司汽车被动安全件的核心产品为安全气囊、安全带及方向盘，这些产品在燃油车和新能源汽车上的应用呈现出了“基础共性，前沿分化”的格局。在基础的安全功能和高可靠性要求上，两者保持一致，均需要遵循严格的国际安全标准。但由于新能源汽车独特的平台架构、设计理念、产品特征和市场需求，在面向新能源车型时，公司产品在智能化、轻量化、集成化等方面存在一定差异。智能化方面，新能源车型的方向盘产品已逐步演进为智能驾驶的交互核心，例如方向盘上 HOD（离手检测）技术的应用，可实时监控驾驶员状态，成为了辅助驾驶系统的重要安全保障；触控、振动反馈技术取代机械按键，发光部件与智能驾驶信号融合，增强了座舱的科技感与娱乐交互体验。轻量化方面，为减轻电池包的重量影响，新能源汽车的相关零件对于减重的需求更为突出。公司的方向盘骨架目前全部采用镁合金压铸，主驾驶安全气囊壳体采用以塑代钢的工艺，以适应整个汽车行业轻量化的趋势。集成化方面，新能源车型的平台安全气囊控制器需要与安全带系统、安全气囊系统，以及整车智能电子架构深度耦合，融合更多主被动安全信号、雷达信号等传感器数据，以实现高级智能网联功能，因此其算法更为复杂，以实现更精准的碰撞识别与点爆防护控制。在发生碰撞事故时实现高压断电，进一步保护乘员安全。此外，在出厂检验方面，所有为新能源车型配套的产品，均需要经过更为严苛的电气性能测试，以确保其在复杂的车载电子环境中稳定可靠。

由于不同能源车型在汽车外覆盖件（即“四门三盖”：车身左右两侧的前后车门、发动机盖、后备箱盖、车顶盖）上的造型、材质、料厚等方面无本质差异，均以钢板成型为主，极少部分车型采用铝板或塑料件等，因此，公司汽车模具铸

件在两大类车型应用的技术和生产水平上无明显差异。

综上，公司产品在新能源车及燃油车上的产品结构、应用技术及生产工艺等方面高度一致，仅存在部分需求差异。公司可根据应用车型的特点和技术要求，对产品进行定制化开发，以适应燃油车及新能源车不同的个性需求。

2、燃油车和新能源汽车对于公司产品在单价、毛利率方面的差异情况

报告期，公司产品在燃油车和新能源汽车中的单价和毛利率情况如下：

单位：元/件

产品类型	车型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		均价	毛利率	均价	毛利率	均价	毛利率
汽车冲焊件	燃油车	26.84	18.18%	18.65	17.72%	12.92	20.11%
	新能源车	34.37	20.34%	32.03	21.98%	19.91	21.49%
	通用	19.45	14.70%	15.83	19.13%	15.29	21.05%
汽车被动安全件	燃油车	46.85	10.02%	40.43	9.73%	39.54	8.53%
	新能源车	59.14	17.79%	101.02	13.90%	84.31	14.37%
	通用	44.73	16.78%	60.51	14.24%	40.32	11.87%

公司汽车冲焊件及汽车被动安全在不同能源车型的销售均价及毛利率存在一定的差异，主要系新旧车型产品定价差异、产品配置、内外销以及产品结构差异等因素所致。公司产品所对应的旧车型主要为燃油车，产品及毛利率受年降政策等因素影响，相较更低；而公司承接的新能源车型基本为近年来新推出的车型，如奇瑞汽车的智界 R7/S7、iCAR03/V23、星途瑶光 C-DM、风云 T9、星纪元 ES/ET，以及比亚迪的海豹、海鸥等，对应新产品的价格及毛利率会比较高；新能源产品的功能及配置相较更高，更倾向于搭配更多模块模组等，传导到零部件需开发的模具、加工工艺更为复杂，产品附加值更高，导致产品及毛利率均高于燃油车。

除上述原因外，**2023 年、2024 年**新能源车及通用汽车被动安全件的产品价格及毛利率均大幅高于燃油车，一方面系产品结构差异的原因：公司向燃油车配套的安全带产品占比较高，该类产品本身的售价及毛利率较低，显著拉低了公司燃油车被动安全件的价格和毛利率；而公司向新能源车及通用配套了更多高附加值的安全气囊和方向盘产品，因此价格及毛利率均较高；另一方面被动安全件的销售地域对价格及毛利率的影响亦很大，公司向境外客户销售的汽车被动安全件均应用于其新能源车型，而公司对境外客户的售价及毛利率水平较高。**2025 年**

新能源汽车的汽车被动安全件产品价格大幅下降，同时毛利率有所提升，主要系当期安全带的销售占比提升，同时向境外销售占比提升所致。

3、公司进入零跑汽车、越南 VinFast 等新能源车企过程及相关产品应用车型情况

公司进入零跑汽车、越南 VinFast 等主要新能源车企客户的过程及相关产品应用车型情况如下：

新能源车企	进入过程	配套的主要产品	主要应用车型
零跑汽车	2016 年进入零跑汽车供应商体系后，通过招投标取得定点项目，自此成为零跑汽车的一级供应商	仪表板横梁总成及其他车身件、方向盘等	C11、T03、C01 等
越南 VinFast	2019 年寻求与越南 VinFast 合作，通过前期技术交流、工厂体系审核，通过技术资料获取、参与 VF e34 车型的招投标报价获取该项目的商务定点	安全带、安全气囊、方向盘、控制器	VF e34、Limo Green、M Green 等
比亚迪	2019 年通过比亚迪的技术审核，进入比亚迪供应商体系，并取得首款海豚 CCB 的项目定点。	仪表板横梁总成	海洋系列、王朝系列等
吉利集团	2018 年进入吉利体系，并取得缤越车身件项目，2023 年开始供货吉利集团新能源车型产品	仪表板横梁总成等车身件	缤越、星愿、帝豪、博越等
奇瑞股份	2007 年成立起即为奇瑞股份配套，2022 年奇瑞股份加大对新能源车的设计研发，并开始为奇瑞股份新能源车型配套	仪表板横梁总成等车身件、踏板、安全气囊等	智界系列、风云系列、星途系列、捷途山海系列等
奇瑞新能源	2015 年，进入奇瑞新能源体系并配套供货	仪表板横梁总成、电池包等车身件；副车架、踏板等底盘件、安全气囊等	iCAR03、iCARV23、小蚂蚁、艾瑞泽 5e 等

（三）说明报告期各期公司产品在奇瑞新能源车型的应用情况、相关车型销售数量情况及占奇瑞新能源车型同类部件的采购占比，公司新能源汽车收入对应的主要客户、车型、产品周期和量产情况、未来车型及定点情况，新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素及未来发展趋势、应对措施，公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险，并视情况完善风险揭示

1、报告期各期公司产品在奇瑞新能源车型的应用情况、相关车型销售数量及占奇瑞新能源车型同类部件的采购占比

报告期各期，公司产品在奇瑞新能源车型上应用的情况如下：

单位：万辆

时间	主要车型	公司应用的主要产品	车型销量
2025 年	探索 06 混动款	左前纵梁轮罩总成、左右纵梁总成、右前纵梁轮罩总成、仪表板横梁总成、左右侧围内板后部上段总成、前地板总成等	11.12
	智界 R7	左右侧围内板后部上段总成、仪表板横梁总成、左右侧围内板前部总成、热泵上横梁总成等	7.82
	iCAR V23	仪表板横梁总成	7.54
	瑞虎 8 混动款	仪表板横梁总成、后保险杠左右排气管装饰罩、发盖锁钩加强板总成、发盖左右铰链安装板总成	5.37
	风云 T9	左右侧围内板后部上段总成、后围总成、左右侧围内板前部总成、仪表板横梁总成等	5.06
	星途瑶光混动款	制动踏板总成、左右侧围内板后部上段总成、仪表板横梁总成、左右前纵梁后部总成、后防撞梁总成、后地板横梁总成等	3.45
	瑞虎 7 混动款	前地板总成、仪表板横梁总成、后座椅靠背左侧挂钩总成、制动踏板总成、后围总成等	3.24
	风云 A8	仪表板横梁总成、包裹架总成、后地板横梁总成、左右侧围内板后部上段总成、前副车架左右后安装座总成等	1.21
	星纪元 ET	前纵梁盖板总成、仪表板横梁总成、前纵梁后部总成、纵梁支撑板总成、包裹架分总成、后围内外板总成等	1.51
2024 年	风云 T9	左右侧围内板后部上段总成、仪表板横梁总成、后防撞梁总成等	7.19
	iCAR03	前副车架总成、仪表板横梁总成、左右 B 柱上加强板总成、左右 A 柱上加强板总成、主副驾驶气囊、座椅侧气囊、帘式气囊等	6.44
	智界 S7	仪表板横梁总成、热泵上横梁总成、门槛后部连接板总成等	3.10
	小蚂蚁	前后副车架总成、主副驾驶安全气囊总成、仪表板横梁总成、踏板总成等	3.03
	星纪元 ET	前纵梁盖板总成、仪表板横梁总成、前纵梁后部总成、纵梁支撑板总成、包裹架分总成、后围内外板总成等	2.32
	欧萌达 5EV	后围总成、前保横梁安装板总成、右前纵梁加强板总成、仪表板横梁总成等	2.31
	智界 R7	左右侧围内板后部上段总成、仪表板横梁总成、左右侧围内板前部总成、热泵上横梁总成等	2.70
2023 年	小蚂蚁	前后副车架总成、主副驾驶安全气囊总成、仪表板横梁总成、踏板总成等	2.97
	舒享家	前后副车架总成、电驱动单元框架总成、仪表板横梁总成、副驾驶安全气囊总成、帘式气囊总成等	0.65

注：车型销售数据来自于中国汽车工业产销快讯，下同。

报告期，发行人向奇瑞新能源车型主要供应各类冲焊总成件及安全气囊、安全带等汽车被动安全件产品。根据与奇瑞股份的访谈，发行人的冲焊件占奇瑞股份新能源车型同类部件的采购比例约为 30%、安全气囊及安全带产品占比约 10%。

2、公司新能源汽车收入对应的主要客户

2023 年度，公司新能源汽车收入对应的主要客户为比亚迪、零跑汽车、合众汽车、奇瑞汽车和 VinFast。2024 年及 2025 年，公司新能源汽车收入主要客户为奇瑞汽车、比亚迪、零跑汽车、吉利集团以及 VinFast，上述客户合计占公司当期新能源汽车收入的比例均超 90%。

报告期内，公司对上述客户新能源产品销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度	
	金额	占比
奇瑞汽车	39,584.20	45.74%
比亚迪	24,988.64	28.88%
吉利集团	6,706.30	7.75%
VinFast	6,100.68	7.05%
零跑汽车	5,587.33	6.46%
合计	82,967.14	95.87%
客户名称	2024 年度	
	金额	占比
奇瑞汽车	32,701.18	49.97%
比亚迪	19,219.59	29.37%
零跑汽车	6,361.81	9.72%
VinFast	3,579.28	5.47%
吉利集团	1,430.67	2.19%
合计	63,292.53	96.71%
客户名称	2023 年度	
	金额	占比
比亚迪	11,116.58	37.44%
零跑汽车	6,452.07	21.73%
合众汽车	4,083.78	13.75%
奇瑞汽车	4,053.96	13.65%
VinFast	1,971.39	6.64%
合计	27,677.78	93.22%

注：上表新能源收入不包含通用件产生的收入，下同。

3、公司新能源汽车收入对应的主要车型、产品周期和量产情况

新能源汽车收入对应的主要车型产品周期一般为 5 年左右，针对市场认可度较高，下游销售数据良好的车型，主机厂通常会在后续 2-3 年左右的时间，持续对车型进行升级改款，以充分延长该款车型的生命周期。基于近年来主机厂平台化车型开发战略的执行，主机厂在车型升级及改款过程中，较少对车身的结构件进行变动，公司供应的主要车身零部件可随着车型的持续升级改款而充分延长产品周期，部分零部件的产品周期甚至可超过 10 年。

报告期内，公司新能源汽车收入对应的主要车型、产品周期和量产情况如下：

单位：万元

年份	终端车型	量产时间	产品周期	收入金额	占比
2025 年度	智界 R7	2024 年 12 月	6 年	11,985.77	13.85%
	星愿	2024 年 7 月	5 年	6,706.30	7.75%
	海鸥	2023 年 7 月 2024 年 8 月 2025 年 2 月	5 年	5,658.13	6.54%
	C11	2021 年 8 月 2024 年 4 月 2025 年 9 月	5 年	4,745.96	5.48%
	秦	2024 年 7 月	5 年	4,474.52	5.17%
	VF e34	2021 年 6 月	5 年	4,189.57	4.84%
	风云 T9/星途 瑶光 CDM	2024 年 5 月	6 年	3,387.98	3.92%
	海豚	2021 年 6 月 2025 年 3 月	5 年	3,375.78	3.90%
	iCAR 03	2023 年 11 月	6 年	3,372.76	3.90%
	元	2022 年 11 月 2023 年 12 月 2025 年 6 月 2025 年 8 月	5 年	3,133.69	3.62%
	欧萌达 5EV	2024 年 1 月	5 年	2,839.47	3.28%
	风云 T11	2025 年 10 月	5 年	2,405.58	2.78%
	VF Limo green	2025 年 8 月	5 年	2,247.54	2.60%
	海豹 06	2024 年 5 月	6 年	2,071.47	2.39%
	海豹 05	2024 年 7 月	5 年	2,004.60	2.32%
	欧萌达 7	2024 年 10 月	5 年	1,793.64	2.07%
	舒享家（大蚂蚁）	2020 年 11 月	5 年	1,692.56	1.96%

年份	终端车型	量产时间	产品周期	收入金额	占比
	风云 A9L/星纪元 ES/星纪元 ET	2024 年 4 月	5 年	1,591.33	1.84%
	小蚂蚁	2017 年 2 月 2022 年 8 月	5 年	1,468.95	1.70%
	iCAR V23	2025 年 4 月	6 年	1,365.05	1.58%
	星纪元 ES/星纪元 ET	2023 年 9 月	6 年	1,297.41	1.50%
	T03	2020 年 4 月 2023 年 1 月	5 年	1,266.46	1.46%
	智界 S7	2024 年 1 月	5 年	1,038.78	1.20%
	星纪元 ET	2023 年 9 月	6 年	1,024.37	1.18%
	风云 A9L	2025 年 4 月	5 年	1,009.97	1.17%
	星纪元 ES	2023 年 9 月	6 年	1,000.79	1.16%
	合计	-	-	77,148.43	89.15%
2024 年度	iCAR 03	同上	同上	9,936.80	15.18%
	元	同上	同上	5,799.72	8.86%
	海鸥	同上	同上	5,160.38	7.89%
	海豹 06	同上	同上	4,965.30	7.59%
	C11	同上	同上	4,783.19	7.31%
	智界 R7	同上	同上	4,703.54	7.19%
	小蚂蚁	2017 年 2 月 2022 年 8 月	5 年	4,071.53	6.22%
	VF e34	同上	同上	3,579.28	5.47%
	星纪元 ES/星纪元 ET	2023 年 9 月	6 年	2,936.39	4.49%
	海豚	同上	同上	2,838.36	4.34%
	欧萌达 5EV	2024 年 1 月	5 年	2,217.40	3.39%
	风云 T9/星途瑶光 C-DM	2024 年 5 月	6 年	2,018.43	3.08%
	智界 S7	2024 年 1 月	5 年	1,446.62	2.21%
	星愿	同上	同上	1,430.67	2.19%
	T03	2020 年 4 月 2023 年 1 月	5 年	1,296.62	1.98%
	星纪元 ES/星纪元 ET/智界 S7/智界 R7	2023 年 9 月	6 年	1,186.36	1.81%
	C01	2022 年 9 月 2023 年 11 月 2024 年 4 月	5 年	1,056.90	1.61%

年份	终端车型	量产时间	产品周期	收入金额	占比
	合计	-	-	59,427.51	90.96%
2023 年度	海豚	同上	同上	5,257.20	17.71%
	C11	同上	同上	5,008.08	16.87%
	海鸥	同上	同上	3,734.13	12.58%
	哪吒 V	2020 年 10 月	已停产	2,490.88	8.39%
	VF e34	同上	同上	1,971.62	6.64%
	小蚂蚁	同上	同上	1,877.42	6.32%
	大蚂蚁	2020 年 11 月	5 年	1,624.70	5.47%
	C01	同上	同上	1,603.09	5.40%
	哪吒 S	2020 年 11 月 2023 年 4 月	已停产	1,440.28	4.85%
	元	同上	同上	1,345.36	4.53%
	合计	-	-	26,352.77	88.76%

注 1：以报告期内收入超过 1000 万元的车型列示；

注 2：上表中多款新能源车型并列的情况，例如星纪元 ES/星纪元 ET 等，表示该项收入为多款新能源车型的共用零部件产生的收入；

注 3：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；

注 4：公司的终端车型指公司产品最终应用的终端车型，包括直接向主机厂的销售，以及向主机厂的其他零部件供应商销售，但最终应用于该主机厂终端车型的零部件，下同。

4、未来车型及定点情况

截至 2025 年末，公司已取得定点但尚未投产的新能源车项目共计 39 个，涉及客户包括奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、VinFast 等境内外知名整车生产企业，覆盖的产品类型包括各类车身焊接件、仪表板横梁总成、前地板、前后纵梁、安全气囊、安全带及气囊控制器等，具体定点情况如下：

品牌/客户名称	新能源车型定点项目名称	主要配套产品
奇瑞	T1Q-PHEV/BEV	车身焊接件
	S5D (V27)	仪表板横梁总成
	S59D 左舵	仪表横梁总成
	T13C	仪表板横梁总成
	S59D 右舵	仪表板横梁总成、制动踏板总成
	T12A	车身焊接件
	EHV	车身焊接件
	T1K/H	前地板总成

品牌/客户名称	新能源车型定点项目名称	主要配套产品
	T11TP	仪表板横梁总成及支架
	T19 右舵	制动踏板
	T1E24FLPHEV	前地板总成
	T12A 右舵	蓄电池托盘、电子油门踏板支架
	T1X/M3X/E0X	制动踏板
	T19 左舵	制动踏板
	T26FL1	仪表板横梁
	S5D (V27)	前副车架总成
	S56MY1REEV 右舵	仪表板横梁总成
	S51EV 踏板项目	踏板总成
	EHX	后顶横梁总成
	T1EJ-HEV	前地板
比亚迪	EWEK	仪表板横梁总成
	HKHQ	仪表板横梁总成
	HA6HCU	仪表板横梁总成
	EQEBN 右舵	仪表板横梁总成
吉利	E22H-GP	仪表板横梁总成
	E22H-B1	自动驾驶域控制器支架总成
	SX11-A6	副仪表板后安装支架总成
	星享 VF8/7	方向盘
	超级 VAN	方向盘
	星智 F3E 小卡	方向盘
零跑	C10-27 款	仪表板横梁总成
	C11-2 代	仪表板横梁总成
	零跑 C11	防水罩
VinFast	LimoGreen 右舵	安全带
北京汽车	B31TS 左舵	仪表板横梁总成、连接支架
长安跨越	T1	方向盘、气囊、控制器
北京汽车制造厂	ME125	安全气囊、控制器
时代新安	天王星	安全带、安全气囊、方向盘、控制器
Harbinger	HB 卡车	方向盘

5、新能源汽车业务收入变动原因、主要影响因素

报告期内，公司对新能源车的销售收入分别为 29,690.30 万元、65,444.87 万元和 86,537.55 万元，占营业收入的比例为 16.56%、22.66%和 24.42%。报告期内，公司新能源收入呈上升趋势。

(1) 公司新能源收入整体增加的原因及主要影响因素

①在绿色环保等政策导向下，新能源汽车行业得到蓬勃发展

近年来，世界汽车主要生产国不断推动新能源汽车产业发展，欧盟已于 2022 年通过法案，明确从 2035 年起全面禁止销售纯燃油汽车；美国也通过法案支持充电桩网络建设，并提供税收减免；我国亦出台大量政策，如车辆购置税减免政策、充电桩基础设施建设政策、新能源标准与质量监管政策等推动新能源汽车产业发展。下表为近年来我国出台的与新能源有关的法律法规及产业政策：

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》	国家发展改革委、财政部	2025 年 12 月	明确 2026 年汽车以旧换新继续实施。同时，优化汽车以旧换新补贴方式，放大补贴效应。2026 年将此前定额补贴优化调整为按车价比例补贴，汽车以旧换新根据车辆类型，按照车价 6%—12%不等的比例进行补贴，意在引导消费升级、优化产品结构；此外，地方补贴方面执行全国统一补贴标准。
2	《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》	工信部、财政部、交通运输部等 8 部委	2025 年 9 月	2025 年，力争实现全年汽车销量 3,230 万辆左右，同比增长约 3%，其中新能源汽车销量 1,550 万辆左右，同比增长约 20%；汽车制造业增加值同比增长 6%左右。2026 年，行业运行保持稳中向好发展态势，产业规模和质量效益进一步提升。
3	《2025 年汽车标准化工作要点》	工业和信息化部	2025 年 4 月	从“顶层设计”“体系完善”“国际化”“实施应用”四个维度同步发力，旨在通过系统性标准建设推动汽车产业向智能化、网联化、绿色化方向升级，以健全完善并落实智能网联汽车、汽车芯片等重点领域的标准体系。
4	《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》	国家发展改革委、财政部	2025 年 1 月	扩大汽车报废更新支持范围：将符合条件的国四排放标准燃油乘用车纳入可申请报废更新补贴的旧车范围，购买新能源乘用车单台补贴 2 万元、购买 2.0 升及以下排量燃油乘用车单台补贴 1.5 万元。 完善汽车置换更新补贴标准：个人消费者转让登记在本人名下乘用车并购买乘用车新车的，给予汽车置换更新补贴支持，购买新能源乘用车单台补贴最高不超过 1.5 万元，购买燃油乘用车单台补贴最高不超过 1.3 万元。

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
5	《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》	商务部等7部门	2024年8月	个人消费者于2024年4月24日至2024年12月31日期间,报废国三及以下排放标准燃油乘用车或2018年4月30日前注册登记的新能源乘用车,并购买纳入工业和信息化部《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的新能源乘用车或2.0升及以下排量燃油乘用车的,调整补贴标准:对报废上述两类旧车并购买新能源乘用车的,补贴2万元;对报废国三及以下排放标准燃油乘用车并购买2.0升及以下排量燃油乘用车的,补贴1.5万元。
6	《工业重点行业领域设备更新和技术改造指南》	工信部	2024年5月	以新能源汽车整车及零部件生产环节设备为重点,围绕整车冲压、焊接、涂装、总装4大工艺及零部件生产制造,更新应用先进制造技术、自动化和柔性化技术、节能环保技术及相应设备,支持企业实施技术升级与改造更新。到2027年,实现汽车及零部件生产效率、能耗、环保水平及产品质量等再上新台阶。涉及整车产能变化的,应符合产业政策要求并履行相关程序。
7	《产业结构调整指导目录(2024年本)》	发改委	2023年12月	包括鼓励、限制和淘汰三类目录,其中针对汽车零部件制造业,通过鼓励高端化、智能化与绿色化发展,为行业指明技术创新与产品升级的方向。
8	《关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》	中共中央、国务院	2023年2月	鼓励有条件的地区开展新能源汽车和绿色智能家电下乡。
9	《关于进一步加强新能源汽车企业安全体系建设的指导意见》	工信部、公安部、交通运输部、应急部、市场监管总局	2022年3月	统筹发展和安全,指导新能源汽车企业加快构建系统、科学、规范的安全体系,全面增强企业在安全管理机制、产品质量、运行监测、售后服务、事故响应处置、网络安全等方面的安全保障能力,提升新能源汽车安全水平,推动新能源汽车产业高质量发展。
10	《国务院关于印发2030年前碳达峰行动方案的通知》	国务院	2021年10月	大力推广新能源汽车,逐步降低传统燃油汽车在新车产销和汽车保有量中的占比,到2030年,当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到40%左右。
11	《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》	国务院办公厅	2020年11月	到2025年,纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右,高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。到2035年,纯电动汽车成为新销售车辆的主流,公共领域用车全面电动化,燃料电池汽车实现商业化应用,高度自动驾驶汽车实现规模化应用,有效促进节能减排水平和社会运行效率的提升。

在国家政策的大力扶持和前瞻性引导下,我国各乘用车品牌紧抓战略机遇,

纷纷将新能源汽车作为未来发展的重要方向，持续加大研发投入、优化产品布局，积极推动电动化、智能化技术的创新与应用，助力汽车产业向绿色、可持续的高质量发展道路快速迈进。根据中国汽车工业协会的统计数据，2015年至**2025年**，我国新能源汽车产量从34.0万辆增长至**1,662.6万辆**，年复合增长率高达**47.5%**。**2025年**，新能源汽车新车销量已达到汽车新车总销量的**47.9%**，高于上年7个百分点。

②受益于下游客户的业绩增长及公司技术的沉淀，公司不断获得客户新能源产品订单

报告期内，公司主要新能源客户包括奇瑞汽车、比亚迪、零跑汽车、吉利集团等持续在新能源领域深耕，新能源车型密集推出，新能源车型销量稳步上升，带动公司业绩持续向好。

序号	客户名称	新能源车型销量（辆）		
		2025年	2024年	2023年
1	奇瑞汽车	903,847	583,569	175,404
2	比亚迪	4,602,436	4,272,145	3,024,417
3	零跑汽车	596,555	293,724	144,155
4	吉利集团	1,687,767	888,235	487,461

注：数据来源于各公司官方新闻、对外披露的产销文件、年度报告等；

发行人经过数十年在汽车零部件领域的深耕沉淀，已掌握了“仪表板横梁轻量化技术”、“弧焊机器人生产线标准化技术”、“汽车前后防撞梁轻量化技术”、“CAE 有限元分析在产品结构设计中的运用技术”、“汽车车身分总成钢铝结合冷连接生产技术”等20项核心技术，并取得了**394**项授权专利，**146**项发明专利。发行人产品技术和工艺要求对于不同能源车型均具有较好的适配性，发行人以扎实的技术实力与高效的服务能力，持续赢得客户的信赖与新订单。

6、公司新能源汽车业务未来发展趋势及应对措施

根据发行人**截至 2025 年末**取得定点的新能源车型项目，结合整车厂相关车型的量纲、定点产品单车价格，并预测未来发行人新能源收入的变化情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 E
已定点但尚未量产的项目	50,824.86

项目	2026 年 E
其中：奇瑞汽车	35,936.76
VinFast	7,020.00
吉利集团	2,484.90
比亚迪	1,581.17
其他	3,802.03
已量产新能源项目	111,878.75
合计	162,703.61

注 1：整车厂对相关车型的量纲系整车厂根据市场分析、自身规划等预估的未来特定车型的销售数量，上游供应商会根据整车厂量纲制定生产计划。公司存在相关车型销售情况不达量纲预期，导致发行人新能源收入低于预计值的情形。此外，由于新能源车型存在一定数量与燃油车共用的零部件，发行人无法对该部分收入准确划分，并将该类收入计入通用收入，因此公司实际披露的新能源车型收入可能低于此处预计的新能源收入；

注 2：公司预计的新能源收入不构成公司对投资者的盈利预测和实质承诺。

由上表可见，发行人未来新能源产品相关收入将保持增长态势。根据公司截至 2025 年末已定点的新能源项目，预计到 2026 年，发行人新能源产品收入将达到 162,703.61 万元。公司将通过持续强化新能源领域的技术研发与储备，深化与现有客户的业务合作，并积极拓展造车新势力等新能源客户群体，以应对未来新能源产业的发展机遇。

7、公司是否存在适应新能源汽车发展趋势不及预期的风险，并视情况完善风险揭示

公司紧跟新能源汽车的蓬勃发展趋势，聚焦新能源汽车零部件领域的长期发展，不断强化产品竞争力，现阶段已获众多新能源车型的汽车冲焊件及被动安全件定点项目。依托业务拓展与项目落地，未来公司新能源车型相关收入有望进一步增长。根据公司截至 2025 年末已定点的新能源项目，预计公司 2026 年度新能源销售收入分别为 162,703.61 万元，整体新能源车型相关业务发展空间广阔。

尽管公司已在新能源汽车零部件领域具备良好的成长性以及一定的业务积累，未来仍有可能受到政策或外部环境的影响，导致新能源汽车相关业务拓展不及预期。发行人已在《招股说明书》之“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）政策风险”中完善并充分揭示上述风险，具体如下：

“2025 年，我国汽车产销分别完成 3,453.1 万辆和 3,440.0 万辆，产销总量连续 17 年稳居全球第一。汽车工业是我国国民经济支柱产业，国家出台了一

系列支持汽车工业发展的相关产业政策。若国家相关产业政策发生重大变化，可能导致我国汽车行业产销量持续下滑的风险，而公司的产品、服务和技术研发能力无法适应国家产业政策变化的需要，则可能对公司的经营和盈利能力造成不利影响。因此，公司面临一定的行业政策风险。

此外，在国内新能源汽车市场渗透率持续提升的行业背景下，尽管公司目前供应的产品能适配不同能源车型，且公司已在新能源汽车零部件业务上不断实现订单突破，但若不能持续迭代并丰富产品布局，公司经营业绩的稳定性与成长性或受到一定程度的不利影响。”

二、自动化、标准化等创新优势体现

（一）结合奇瑞汽车业务发展情况及发行人主营业务的演变、发行人相关技术、知识产权的形成时间等，说明发行人的人员、资产以及研发生产销售等是否存在依赖奇瑞汽车的情形

1、奇瑞汽车业务发展情况及发行人主营业务的演变、发行人相关技术、知识产权的形成时间等

（1）奇瑞汽车业务发展情况

根据奇瑞汽车股份有限公司（简称“奇瑞股份”，证券代码：09973.HK）于联交所披露的招股文件，安徽汽车零部件有限公司（系奇瑞股份前身）成立于1997年，并于2008年3月24日进行股份制改制为奇瑞汽车股份有限公司。1999年奇瑞股份首台自主研发的发动机与首辆自主制造的乘用车下线，2001年开始整车出口海外业务，2003年首辆自主研发的新能源汽车下线，2004年首台自主研发的变速器下线，2006年首批发动机出口海外，2007年累计销量超过100万辆，2008年获得国家科学进步一等奖并被国家科学技术部、国务院国有资产监督管理委员会及中华全国总工会授予首批“创新型企业”。奇瑞股份不断发展目前已在全球范围建立研发、生产及销售网络，**2025年全球累计用户达到1,853万**，涵盖100多个国家和地区。

（2）发行人主营业务的演变、发行人相关技术、知识产权的形成时间等

发行人前身芜湖瑞利工具有限责任公司于2007年6月设立，芜湖瑞利工具有限责任公司成立时主要从事刀具制造、修磨、刀具加工方案的制定及技术服务。

2011 年 5 月，正式更名为“芜湖瑞利精密装备有限责任公司”，将机械加工、冷热试机及其应用软件、非标设备维修改造等业务并入其中。2015 年 7-9 月，公司进行同一控制下的资产重组，完成对普威技研、泓鹄材料、金安世腾、芜湖金鹏、大连嘉翔股权的收购，并整体变更为股份公司同时更名为“安徽泓毅汽车技术股份有限公司”，从事汽车零部件、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、模具铸件和工艺装备。自泓毅股份设立以来公司及下属子公司一直专注于汽车零部件和工装装备等技术、产品的开发与创新，以及工艺研究等工作，公司主要客户群体为汽车整车生产企业等，公司与现有客户建立了稳定的合作关系，并不断开发包括新能源汽车领域在内的新客户。报告期内，公司业务规模稳步增长，产品的终端用户已覆盖国内外众多车企品牌。

公司目前所使用的核心技术(详见招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“(一)核心技术情况”)均为自主研发取得，其相关的授权专利均为 2015 年股份制公司设立以后原始取得。截至报告期末，泓毅股份及下属子公司拥有 394 项境内授权专利，其中原始取得 362 项，继受取得 32 项，继受取得主要为金安世腾继受芜湖金鹏（系发行人子公司，已于 2025 年 6 月注销）及发行人子公司内部继受情况，不存在从奇瑞汽车继受取得的情况。公司注重新技术的应用，报告期内新获得授权专利 126 项，经产品研发、工艺优化及创新等方式，推动产品质量和生产效率的提升。

2、结合上述说明发行人的人员、资产以及研发生产销售等是否存在依赖奇瑞汽车的情形

(1) 人员独立

基于奇瑞科技为公司第二大股东及股东提名董事的相关安排，奇瑞科技提名的公司董事陆大鸿先生及唐广先生均未在公司任职，仅根据《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》履行其作为董事的职权。报告期内，公司与奇瑞汽车不存在高级管理人员、普通业务人员同时在公司和奇瑞汽车签署劳动合同或同时在公司和奇瑞股份实质性开展工作的情况，不存在互相代缴社会保险、住房公积金的情形，不存在共用员工的情形。双方在人员方面相互独立。

(2) 资产独立

公司拥有土地、房屋、机器设备等资产独立于奇瑞汽车，权属清晰；报告期内，公司与奇瑞汽车之间存在少量的不动产关联租赁业务，均已根据法律法规及《公司章程》履行必要的审议程序，公司不存在占用奇瑞汽车资产或资产被奇瑞汽车占用的情形。公司的资产独立完整。

（3）研发生产独立

公司及下属子公司拥有独立的生产线，拥有与经营有关的生产设备、辅助设施，生产经营地点具有明显的标识，公司与奇瑞汽车不存在生产经营场地混同或生产混同的情形。公司及下属公司具有成熟的研发团队、完善的技术和产品开发流程，具备独立自主的正向开发能力和产品验证测试能力。公司的研发生产独立。

（4）在销售方面，公司对奇瑞汽车不存在单方面的重大依赖

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，后续公司经历控股股东变化，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之一，公司成为奇瑞汽车的供应商，参与配套零部件开发，有利于公司累积技术经验，有助于公司打开国内其他非关联汽车整车生产企业、汽车零部件企业的市场。公司与奇瑞汽车开展业务往来至今，公司与奇瑞汽车之间已形成了互相协作、相互促进的共赢合作关系，在销售方面，公司对奇瑞汽车不存在单方面的重大依赖。报告期内，公司已与比亚迪、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，公司销售方面与主要客户均有长期业务往来且合作关系均较为稳定。

综上，泓毅股份自设立以来专注于主营业务，拥有自主研发的专利技术、独立的管理团队及研发技术人员，在业务领域拥有独立自主研发能力，技术方面不存在与奇瑞汽车共有知识产权的情形。公司与奇瑞汽车的人员、资产和研发生产均相互独立，在销售方面不存在对奇瑞汽车单方面的重大依赖。

（二）说明报告期内发行人合作研发及与主机厂同步开发、定点及预计量产时间、需求的具体情况；结合汽车零部件、工装装备行业格局，比亚迪、吉利集团、零跑汽车等非关联车企的供应体系发展情况，客观分析发行人拓展非

关联客户所面临的难度，发行人相较同类产品供应商是否具备竞争优势。

1、说明报告期内发行人合作研发及与主机厂同步开发、定点及预计量产时间、需求的具体情况

报告期内，公司与安徽工程大学、电子科技大学、合肥工业大学等国内高等院校建立技术交流与合作关系，涵盖汽车冲焊件、被动安全件及模具铸件产品全类别共计 7 项合作研发项目。

开展时间	合作方	项目名称	合作协议主要内容
2022.11.01-2024.10.31	安徽工程大学	主被动融合型侧面安全气囊系统开发及应用	开展车辆驾乘人员侧面安全气囊系统的设计、匹配、优化等开发方法的仿真分析与试验研究。
2023.06-2024.07	安徽工程大学	汽车白车身焊接控制系统研究与开发	基于 PLC 的汽车白车身焊接控制系统设计开发,提升汽车焊接自动化水平和焊接质量。
2023.11.20-2025.11.20	电子科技大学	复杂多场景下基于主被动融合的乘用车智能安全系统关键技术研发与产业化	基于预碰撞作用下,主被动安全控制系统设计及开发、预测技术开发及集成技术研究等。
2024.01.03-2025.01.01	安徽工程大学	激光增材制造高强韧钛合金材料及其成型工艺研究	开发新型钛合金材料掺杂 TC4、激光熔化沉积工艺成型性研究及其质量评定。
2024.02.15-2026.02.14	安徽工程大学	新能源汽车仪表板横梁总成关键技术研发与产业化	针对仪表板横梁总成结构轻量化关键技术进行产品研发。
2024.12.15-2026.12.15	合肥工业大学	新能源汽车轻量化先进材料开发与焊接智能制造关键技术研发	采用增材制造技术完成高性能铝硅合金和新型氧化物弥散强化钢等新材料的开发研究,构建新能源汽车结构的柔性焊接制造系统,实现对焊接过程的实时监控和质量控制,提升产品质量和使用寿命。
2025. 10-2027. 12	合肥工业大学	基于国产化芯片的智能汽车安全气囊控制系统	围绕核心控制算法、系统仿真、软件适配等三大关键技术问题,运用理论技术研究完成国产芯片的智能网联汽车安全气囊控制系统的开发和产业化。

自成立以来，发行人及下属子公司始终注重技术研发，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，具备自主正向开发能力和产品验证测试能力。同时通过与院校合作等方式，持续加大创新投入，形成完善的研发体系。凭借着有效的自主创新机制，截至 2025 年末，发行人及下属子公司拥有 394 项境内授权专利，其中，发明专利 146 项，实用新型专利 247 项，外观设计专利 1 项。

通过与院校开展产学研合作研发，发行人在汽车零部件领域积累了专利技术，结合人才储备及行业经验等核心优势，精准赋能主机厂合作全流程。凭借技术经验快速响应主机厂同步开发需求，并以院校合作研发背书的可靠性在项目定点竞争中突围，最终形成“合作研发蓄能-技术优势转化-业务场景落地”的良性循环，为公司拓展市场，提升自身竞争力提供了强有力支撑。目前公司已进入奇瑞汽车、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，积极配合参与配套零部件开发及定点。

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
		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

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
	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、结合汽车零部件、工装装备行业格局，比亚迪、吉利集团、零跑汽车等非关联车企的供应体系发展情况，客观分析发行人拓展非关联客户所面临的难度，发行人相较同类产品供应商是否具备竞争优势。

（1）国内汽车零部件及工装装备行业格局

2001 年以来，随着我国正式加入 WTO、汽车整车工业的高速发展以及汽车保有量的增加，国内汽车零部件行业得到快速发展。我国汽车零部件企业通过引进和借鉴国外先进技术，并不断加强自主研发，在生产能力、产品类别、管理能

力、技术水平和创新能力等方面都取得了长足进步。根据汽车新闻（Automotive News）发布的**2025 年**全球汽车零部件供应商百强榜，日本、美国、德国等传统汽车零部件强国地位依旧稳定。虽然我国汽车零部件行业起步较晚，但目前发展成效显著，以 15 家百强企业的成绩位列全球第四。随着我国汽车市场规模扩大、全球化采购迅速增长和产业专业分工的日趋明确，我国汽车零部件产业供应体系逐步完善，形成了品类齐全、配套完整的产业体系，并从“规模扩张”向“质量突破”跃迁。

汽车零部件供应商群体亦呈现数量整合与品种扩容的发展特征：早期行业企业数量激增，以中小企业为主且市场分散，伴随产业升级与竞争加剧，行业加速整合，头部效应显现，规模以上企业数量占比提升，同时中小企业向细分领域专业化发展；品种方面，供应商从燃油车冲焊件、结构件等品类，逐步拓展至新能源部件、模块化总成等，产品矩阵持续丰富，覆盖车身制造全环节需求。在此基础上，汽车零部件产业形成集群深化及创新突围态势，长三角、珠三角、环渤海三大集群贡献主要产值，实现研发、生产、物流高效协同；技术层面，本土供应商的轻量化材料应用与模块化集成能力显著提升，并逐步切入主流新能源车企供应链。

2025 年，我国共生产汽车 **3,453.1** 万辆，连续 **17** 年位居全球首位，庞大的产能需求直接驱动工装装备行业实现跨越式发展。新能源汽车冲压模具类产品已成为拉动行业增长的核心引擎。从格局演变看，中国汽车工装装备行业正从“规模扩张”向“质量突围”转型：一方面，行业集中度持续提升，头部企业通过并购重组与技术整合，逐步向模具检具与数字化方案一体化供应商转型；另一方面，在新能源与智能化浪潮下，中国企业有望在中高端市场进一步打破外资垄断，成为全球工装装备行业重要增长极。

（2）发行人主要非关联车企的供应体系发展情况

①比亚迪

比亚迪构建了核心部件自研自产、关键模块外部协同的供应体系，既通过弗迪系子公司保障电池、电驱、电控等核心技术自主权，又围绕核心技术需求深化与优质汽车零部件企业合作。随着车身轻量化、智能化结构件需求提升，比亚迪

在保持核心供应商稳定合作的基础上，持续扩大供应商范围，进一步丰富轻量化零部件供应来源。

公司于 2019 年开始与比亚迪开展合作，汽车冲焊件业务进入比亚迪供应商体系，为比亚迪海洋、王朝系列等车型配套汽车仪表板横梁总成产品。2025 年比亚迪向公司采购仪表板横梁总成约占其同类产品供应商份额的 35%，公司已在比亚迪汽车零部件供应体系中占据一定地位，双方已签署长期框架协议，具备长期合作基础，未来有望进一步深化合作。

②吉利集团

在车身零部件领域，吉利集团的供应商选择呈现长期深耕与区域集群的特征，核心伙伴均实现多品牌、多车型配套。吉利集团持续围绕全球化与轻量化持续扩展车身供应商体系，同时针对轻量化需求引入更多车身结构件供应商，构建多维供应网络。

公司于 2018 年开始与吉利集团开展合作，汽车冲焊件业务进入吉利集团供应商体系，为吉利缤越、星愿、帝豪及博越等多个主力车型配套汽车仪表板横梁总成等车身件产品。公司已在浙江省湖州市、湖南省湘潭市等地建立生产基地，精准覆盖吉利集团的主要生产聚集区域，以快速响应能力进一步提升公司在吉利集团供应商体系地位。双方已签署长期框架协议，具备长期合作基础，未来有望进一步深化合作。

③零跑汽车

零跑汽车供应商体系模式呈现“近地化集群布局”的显著特征，零部件供应商主要位于长三角地区，集中于浙江省内生产基地辐射范围内。其车身零部件供应商选择聚焦技术适配与成本优化。围绕轻量化升级以及智能部件集成等发展趋势，零跑汽车进一步聚焦长三角区域深化布局，持续拓展车身供应商体系。

公司于 2016 年开始与零跑汽车开展合作，汽车被动安全件及冲焊件业务进入零跑汽车供应商体系，为零跑 T03、C11、C01 等多个主力车型配套汽车仪表板横梁总成等车身件产品以及方向盘等被动安全件产品。此外，公司已在浙江省金华市建立生产基地，近距离贴近零跑汽车主要生产聚集区域，实现零部件的即时交付，通过供应链的敏捷响应能力，进一步强化公司在零跑汽车供应商体系中

的市场竞争力，为双方未来业务拓展奠定坚实基础，未来双方有望进一步深化合作。

（3）发行人拓展非关联客户所面临的难度及应对措施

伴随业务进一步发展，主机厂在供应商筛选中逐步建立以综合能力与业务经验、成本与技术优势、交付及时性与综合成本控制为核心的评估体系，高质量综合服务能力是保障高效优质配套服务的核心要素。

首先，主流主机厂对汽车零部件供应商的资质均有规范，并对于供应商与大型主机厂的合作履历有一定的要求，更倾向于选择有同类车型量产配套经验的优质供应商。在满足 IATF16949 质量管理体系认证的基本前提下，供应商需具备合规经营资质以及有效的运行管理体系；同时主机厂还会针对供应商的研发能力、生产工艺、质量管控等多维度开展评判，整体考虑供应商的综合服务能力。综上，主机厂对于供应商综合能力及业务经验等要求，构成了一定的合作准入门槛。

其次，目前大型主机厂均具备自身成熟的配套体系，其与核心供应商已形成深度协同的合作关系，覆盖开发、生产多个环节。同时现有供应商已通过规模生产形成成本优势，或凭借核心技术储备与同步开发能力构建技术优势，因此大型主机厂供应链体系具有较强的稳定性。对于新进入者而言，即便完成前期资质审核，若无法在成本控制或技术上形成自身优势，也较难进入主机厂的核心合作序列。

最后，为满足主机厂对供应链响应速度、库存周转效率的要求，供应商通常需在主机厂生产基地周边布局生产设施，满足就近配套需求。不仅对上游汽车零部件供应商的资金实力、产能规划与区域布局能力提出较高要求，也对其在本地化生产中维持产品高质量提出要求，导致其进入主机厂供应链体系的准入门槛显著提升，因此发行人拓展非关联客户面临一定的挑战。

2025 年，公司冲焊件业务已进入上汽集团及北汽集团供应商体系。截至目前，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。公司通过大型主机厂的业务合作及配套零部件开发，充分累积了行业技术经验、成本控制及技术优势，助力公司打开国内其他非关联汽车整车生产企业市场；公司目前已具备主营业务所需的资质和相关业务认证，并具备成熟的生产模式、完备的生

产管理体系、稳定的产品一致性水平以及严格的产品质量管控标准。

此外，为实现与客户同步研发、保障及时供货并最大化降低运输成本，公司采取“紧贴汽车产业集群布局”的战略，公司生产基地遍布全国多地，精准覆盖主要客户的生产聚集区域，并持续规划开拓新客户市场、推进新增生产基地建设。在近距离贴近主机厂实现零部件的即时交付、压缩供货周期的同时，降低物流成本，确保产品运输时效与质量稳定性，以高效的区域布局体系，通过供应链的敏捷响应能力，进一步强化公司在汽车零部件领域的市场竞争力。未来公司有望凭借与大型主机厂合作的履历与经验，以及自身的多重优势，为进一步拓展非关联方客户的业务机会奠定坚实基础。

（4）发行人相较同类产品供应商的竞争优势

自成立以来，公司专注于汽车零部件、工装装备的技术、产品的开发与创新，以及工艺研究等工作，并取得行业及客户的认可。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，曾被吉利汽车、奇瑞新能源、零跑汽车、长安马自达等客户授予“优秀供应商”、“最佳支持奖”、“零跑合作奖”、“投产先锋奖”等荣誉奖项。相较其他同类供应商，发行人具备技术与研发优势、实验室检测能力优势、产品种类优势等显著竞争优势：

①技术与研发优势

公司及下属公司以自主正向开发为主要研发模式，已经形成从项目管理、技术研发、产品开发、设计验证、工艺过程开发、过程验证、小批量试生产到量产等一套完整的技术研发管理体系，同时通过与院校合作等方式，持续加大创新投入，形成完善的研发体系。公司在新产品、新技术、新材料、新工艺等方面具备自主研发能力。凭借着有效的自主创新机制，截至报告期末，公司及下属子公司拥有 **394** 项境内授权专利，其中，发明专利 **146** 项，实用新型专利 **247** 项，外观设计专利 **1** 项，专利数量与同行业可比公司相比具有显著优势。

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。公司在智能化及自动化等创新优势分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“二、（四）1、说明公司在智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方面的创新是否为行业通用模式或技术，进一步说明公司的创新优势如何体现”。

②实验室检测能力优势

公司现有试验中心可开展试验项目超 200 个，覆盖安全带、方向盘、安全气囊、电子控制器、加速度传感器等产品的性能试验、环境试验、电气试验、部分 EMC 试验以及制动踏板/离合总成、仪表板横梁总成等车身件产品的金属材料力学检测、金属元素分析、金属油漆涂层性能检测、汽车脚踏板可靠性检测、金属焊接强度检测、三坐标检测等。此外，2021 年 2 月，金安世腾被动安全件产品试验中心通过 CNAS 实验室认证，其紧急锁止式卷收器的锁止以及安全带带扣的载荷试验检测能力获认可；2024 年 9 月，普威技研汽车焊接件产品实验室通过 CNAS 实验室认证，其碳素钢和中低合金钢的多元素含量测定以及金属材料的洛氏硬度试验、拉伸试验检测能力获认可。公司的实验室能力得到了包括奇瑞汽车、比亚迪、吉利集团、零跑汽车等现有客户的实验室认可。综上，公司具备良好的产品过程验证等能力，为公司向智能化、轻量化、模块化、主被动安全融合和新能源等行业发展趋势建立了较好的发展基础。

③产品种类优势

公司以汽车行业产业链布局为核心，构建起涵盖汽车冲焊件、汽车被动安全件和工装装备的产品矩阵，从汽车车身件、底盘件等冲焊件产品，到汽车安全气囊、汽车安全带、汽车方向盘等汽车被动安全件以及相关汽车模具铸件产品，实现多品类、多场景深度覆盖。依托智能化生产体系与快速研发响应机制，不仅能精准匹配客户差异化需求，更以及时的交付和稳定的产品质量，持续提升客户满意度。

综上所述，公司相较同类产品供应商具备显著竞争优势。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，并在现有的客户基础上，继续扩大合作，同时不断开拓非关联客户市场，进一步提高市场竞争力和行业地位。

(三) 说明公司关键技术在自动化、标准化等涉及的生产设备、工具及软件算法的应用情况, 该等设备、软件等是否主要依赖外采

公司关键技术在自动化、标准化等涉及的主要生产设备、工具及软件的具体情况如下:

项目	名称	应用效果	应用产品
生产设备	焊接机器人	作为实现焊接过程自动化的核心设备, 能提升焊接效率及焊接质量	焊接件
	冲压机械手	主要实现高效高精度的重复抓取, 可替换人工完成上下料、搬运等重复性高或危险性操作	冲压件
	压力机	通过对金属坯件施加强大的压力使金属发生塑性变形和断裂来加工成零件	冲压件
	焊机	为焊接提供一定特性的电源电器	焊接件
	SPR 铆接设备	能用铆钉把物品铆接起来机械装备, 可实现异种材质冷连接	铆焊件
	三轴变位机	通过三个旋转轴 (通常为 X、Y、Z 轴) 实现工件在空间内的多角度定位	焊接件
	协作机器人	应用于气囊产线装配拧紧检测	被动安全件
	自动修磨换帽设备	实现焊接末端执行器的在线快速维护, 减少人工干预环节, 降低维护时间成本	焊接件
	三合一送料机	应用于级进模具生产的卷料校平、送料和切断一体化自动生产辅助设备	冲压件
	双料检测系统	主要实时在线检测板料的厚度	冲压件
	视觉检测设备	精准识别物件的位置、物件的特征差异等	焊接件、冲压件、被动安全件
	高精度 SMT 贴片机	将电子元器件通过贴片机贴片到 PCB 板	被动安全件
	振动检测设备	用于模拟安全气囊控制器碰撞功能物理测试	被动安全件
	输送设备	主要实现自动化工序件的自动转序	焊接件、冲压件、被动安全件
	工控机	主要实现产线的数字化信息实时监控和抓取	焊接件、冲压件、被动安全件、模具铸件
	中频熔炼炉	应用于铁水熔炼和化学成分的配比	模具铸件
	落砂及砂再生系统	用于旧砂回用	模具铸件
	蓝光三维扫描设备	应用于汽车零部件产品、泡沫模型和铸件的精度扫描	焊接件、冲压件、被动安全件、模具铸件
	直读光谱仪	应用于铁水化学成分的检测	模具铸件
	自动淋涂工作站	应用于泡沫涂料的自动化淋涂	模具铸件
	砂型 3D 打印工作站	应用于砂型 3D 打印快速制造	模具铸件

项目	名称	应用效果	应用产品
工具	装配及检测工装	自主开发，通过发行人的平台化设计，可实现产品的自动化装配和检测	焊接件、被动安全件
	工装夹具	自主开发，实现焊接过程中工件的精准定位与稳固夹持，从而有效控制焊接变形	焊接件、冲压件、被动安全件
	柔性快换装置	自主开发，用于自动切换和存放夹具工装的应用装置，便于产线内部夹具的自动化切换生成	焊接件
软件算法	仿真软件	利用仿真软件进行产品 CAE 分析，自主建立材料库和二次开发专用模型，可应用于零部件力学分析、系统虚拟样机验证及结构参数优化等方面	焊接件、冲压件、被动安全件、模具铸件
	3D 软件	利用该软件辅助产品设计开发	焊接件、冲压件、被动安全件
	焊接工艺参数监控软件	自主开发，可实时采集焊接时的电流、电压、流量等过程参数，并设定阈值预警	焊接件
	在线检测算法	自主开发，实现气囊控制器及碰撞传感器软件功能检测、碰撞测试、外观检测、精确追溯等功能	被动安全件

上述生产设备、工具及软件算法中，除装配及检测工装、工装夹具、柔性快换装置、焊接工艺参数监控软件及在线检测算法为发行人自主开发外，其余软硬件通过对外采购的形式获取。这类设备及软件基本属于行业中的通用设备和软件，是实现汽车零部件及模具铸件自动化生产制造的基础应用设备和软件。

发行人对外采购这类基础软硬件后，需围绕公司产品的个性化需求，二次编程开发其内部智能控制系统，优化各类设备核心参数，同时搭配公司自主研发的各类工装及软件等，并将机器人、产线仿真、视觉引导、视觉检测、智能传感器、导向搬运车等软硬件调试集成，以实现公司自动化及柔性化生产线的建设，达到提升生产效率，提高产品一致性和可靠性的目的。

综上，发行人主要通过对各类通用软硬件的优化集成及个性化改造，从而实现产品的自动化及标准化生产，不存在主要依赖外部采购的情形。

（四）说明公司在智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方面的创新是否为行业通用模式或技术，进一步说明公司的创新优势如何体现；结合公司钢塑仪表板横梁总成技术方案的研发运用情况，以及行业内公司相关应用进展和技术水平，说明发行人的技术储备、设备应用等是否具有先进性

1、说明公司在智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方面的创新是否为行业通用模式或技术，进一步说明公司的创新优势如何体现

(1) 汽车零部件企业朝着智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方面发展是行业未来的整体发展趋势

汽车零部件企业朝着智能化、自动化、标准化、轻量化、模块化等方向发展，是市场、技术、政策三股核心驱动力共同作用的必然结果，也是未来汽车零部件行业发展的必然趋势。智能化、自动化与数字化直接回应了主机厂对提升生产效率、保证质量一致性、实现柔性化生产以应对车型快速迭代的刚性需求，通过数据驱动和机器人应用降低对人工的依赖和制造成本；标准化是供应链协同与成本控制的基础，为规模化生产和模块化集成提供了前提；轻量化则直接源于全球日益严苛的节能减排法规和新能源汽车对延长续航里程的迫切需求，推动材料与工艺革新；模块化则是通过模块化设计，将大量分散零件集成为少数功能总成，从而极大地缩短了开发周期和装配流程，并促使零部件企业从单一制造商升级为解决方案提供商，从而重塑了价值链分工。

(2) 公司在智能化、自动化、标准化、轻量化及模块化等方面的创新是在行业通用技术及通用模式的基础上进行的创新开发或创新运用，并形成独特的技术特点

①发行人在智能化、自动化、标准化、轻量化及模块化等方面的具体创新内容

A、制造技术的智能化、自动化、集成化

在焊接生产领域，发行人通过采购通用焊接设备及软件进行集成创新。在机器人应用方面，发行人会针对不同产品的生产工艺特点，对机器人的运动轨迹、作业流程进行精准编程，通过将不同焊接机器人协同作业，使其能够高效完成复杂的装配、焊接等动作；在智能控制方面，发行人自主开发了智能控制系统，实现了对机器人、传输设备等硬件的统一调度和协同控制；在质量监控方面，发行人通过自主开发的上位机软件并结合视觉设备的应用，实现了实时采集设备运行参数、产品质量检测结果等生产过程数据，根据对数据的分析与反馈，达到生产流程的持续优化。

在冲压制造领域，发行人通过采用自主开发的压力机自动换模系统、自动上料、落料及送料系统，实现了冲压产线的 100%自动化，生产效率大幅提升；搭

配自主开发的快速检测装置与辅具，检查效率及准确率显著提升，产品质量得到极大保障；运输方面使用无人叉车精准匹配工位产能，通过激光传感与视觉系统实现安全高效搬运。相关产线不但具备承接形状复杂、结构尺寸大的大型冲压件，如汽车底盘零部件，也能承接表面质量要求高、尺寸精度高的相关行业高精度表面件。

在被动安全制造领域，发行人被动安全件传感器装配和检测产线通过集成快换工装、视觉引导、倍速链、各类传感器等自动化设备，同时结合自主开发的功能检测软件，可实现被动安全产品的工件上料、螺母拧紧、弹簧组装等过程的全流程自动化作业，并完成核心电气性能、产品软件烧录、碰撞测试、标签检测等“一件流”的在线检测，以应对不同车型快速换型、快速检测、共线生产。

在汽车模具铸件制造领域，发行人在行业内先行引进砂型 3D 打印技术替代传统的手工制作模式，通过工艺创新，实现砂型 3D 打印工艺与传统“预埋件”的兼容，并打通了模具铸件应用砂型 3D 打印工艺的路径，产品质量摆脱了对一线工人技能的高度依赖性，实现高质量、高精度铸件的数字化生产应用。

在上述智能化及自动化实现过程中，发行人解决了大量的技术难题，这些解决方案形成了大量的技术成果，并以专利形式进行成果保护。经过上述创新工作，发行人不断提升生产线的智能化、自动化水平，进而持续提高产品质量。经公司集成的安全带 R2 本体自动化装配线、DAB 气囊自动化设备、T19C 车身件智能焊接生产线分别于 2020 年、2021 年、2022 年荣获安徽省首台套重大技术装备的认定，相关产线已投入并应用于公司的汽车冲焊件及汽车被动安全件的生产中。

B、技术开发与应用的标准化、模块化、平台化

公司坚持以标准化、模块化、平台化为核心技术导向，已系统性地制定并实施超百项企业技术标准、管理标准、设计标准及标准作业指导书等规范性文件，对产品设计及验证、过程设计及验证的开发和生产管理等执行全流程标准化，持续提升产品一致性和生产效率。

产品设计及验证标准化方面，公司的汽车零部件产品已对不同客户的设计标准化作业设计规范、标准化潜在失效模式分析、标准化特性清单、标准化测试规范等研发技术文件。对仪表板横梁、踏板、安全带卷收器、气囊盒体等核心部件

均采用模块化、平台化架构，实现跨车型平台快速适配，产品变型设计周期缩短30%以上。公司构建了“一平台多车型、多平台分层级”的产品开发平台，基于统一接口与调节机构，可衍生适用于轿车、SUV、新能源车等多款汽车零部件产品。针对不同客户要求、不同造型风格、不同性能要求，均有对应的平台化产品，既能满足不同客户需求，又能整合同等客户需求产品，全面支撑公司平台化战略需求。

在过程设计及验证标准化方面，公司已逐步形成了产线设计和布局标准化、工装装备标准化和工装调试标准化。生产、检验、仓储、物流等环节均遵循明确的作业标准和流程规范。在标准化及模块化的设计理念下，发行人的弧焊工作站已实现全系列工作站设备的完全通用化，成功突破了传统产线柔性限制，使同一工作站可无缝适配不同产品的焊接需求，大幅提升设备利用率，缩短产线切换时间。

C、产品的轻量化技术

汽车零部件的轻量化技术是未来行业发展的核心趋势。这一趋势直接源于全球范围内对环保的重视以及新能源汽车产业的迅猛发展。更严格的碳排放法规迫使传统汽车减重以降低油耗，而对电动汽车而言，减轻车重更是提升电池续航里程、缓解“里程焦虑”的关键技术路径。为积极应对行业的发展趋势，公司致力于从材料、工艺与结构设计三个维度协同创新，加大轻量化方面的技术研发与攻关。目前发行人通过高性能工程塑料、超高强度钢、合金材料等轻量化材料的应用，采用CAE有限元仿真分析，以及SPR冷连接和钢塑混合等工艺技术的应用，已成功实现汽车仪表板横梁总成轻量化、汽车前后防撞梁轻量化、汽车后围轻量化、汽车制动踏板轻量化、汽车安全气囊总成的轻量化等。

D、经营管理的信息化及制造工厂的数字化

目前，发行人已完成经营管理OA系统、AI智能问答系统、业财管理ERP系统、产品全生命周期管理PLM系统、质量管理QMS系统、生产管理MES系统、智慧物流WMS、供应商管理SRM等系统的自主搭建并持续优化完善，实现了公司项目管理、订单下达、原料采购、计划排产、生产执行、质量监控、成品入库、物流发货、财务结算等经营管理环节的有机互联。发行人通过信息化和

数字化系统地有效建设，促进了生产资源的优化配置，并显著提升了公司的运营效率和经营质量。在公司数字化的大力推动下，普威技研、大连普威、金安世腾、大连嘉翔的车间均获得省级“数字化车间”的荣誉称号。

②发行人的创新与行业通用模式或通用技术的异同

当前汽车零部件智能化及自动化行业已形成高度标准化与模块化的通用技术体系，例如焊接领域，其核心环节机器人焊接、伺服定位、柔性夹具及 PLC 总控等均基于成熟通用的工业平台，相关产线依据通用技术模块进行定制化设计与集成。目前行业内的汽车零部件厂商较多采用直接向自动化集成商采购自动化生产线的实施模式完成自动化改造，这种模式虽保障了可靠性与交付效率，但也导致多数产线的核心技术架构与解决方案趋于同质化。发行人的智能化及自动化产线虽同样基于通用技术模块开展，但由于发行人具备产线自主创新集成的能力，可依托丰富的项目经验和对产线的深厚理解，对集成模块进行个性化调整及持续优化，从而不断优化生产工艺和生产效率，同时大幅提升产线的智能化、自动化及柔性化水平，实现了行业的模式创新。

汽车行业在标准化及模块化方面的通用模式主要是通过制定相关制度标准和设计规范，以推行平台化及模块化的开发策略，但行业内普遍体系化建设程度不够，导致平台化及模块化开发程度较低。发行人通过系统性地制定及实施企业技术标准、管理标准、设计标准及标准作业指导书等规范性文件，对产品设计及验证、过程设计及验证的开发和生产管理等执行全流程标准化。在标准化及模块化的理念下，发行人通过建立统一的产品开发平台，复用标准化模型，大幅减少了物理样件投入，缩短了产品开发周期 30%以上，并可灵活适配于轿车、SUV、新能源车的不同车型，满足不同客户的个性化需求。

汽车零部件的轻量化技术路径包括材料轻量化、结构轻量化及工艺轻量化。公司在业务不断发展的过程中，结合行业通用技术的理论基础，通过持续的研发投入和经验积累形成了多项轻量化产品技术，属于在通用技术路径下的具体创新应用。

传统制造型企业在信息化和数字化改造方面，通常依赖于向软件系统供应商直接采购通用软件方式搭建，存在难以完全匹配企业的个性化需求和特殊业务流

程的情况。发行人则采取了自主个性化开发及通用软件采购相结合的方式，不断提升及完善公司的信息化和数字化水平。截至报告期末，发行人已开发完成并取得了 OA 办公系统、安全数字化平台系统、生产车间数字化系统、汽车零部件自动化生产控制软件、供应商管理平台、生产全过程追溯管理系统等 **27 项** 与公司生产经营紧密相关的软件著作权，充分体现了发行人的信息化及数字化能力。

综上，发行人在智能化、自动化、标准化、轻量化及模块化等方面的创新是在行业通用技术及通用模式的基础上进行的创新开发或创新运用，相关知识成果已申请专利保护及软件著作权保护，因此不属于行业通用技术。这些创新的开发及运用，在制造端增强了公司产线的智能化、精密化及柔性化程度，在产品端可快速为不同客户的个性化需求提供产品开发方案和丰富的平台化产品，大幅缩短开发时间，使得公司核心竞争力显著增强，市场地位充分提升。

（3）发行人创新优势的进一步体现

①重视研发投入，推动公司高质量发展

自成立以来，发行人始终注重技术研发，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，具备自主正向开发能力和产品验证测试能力。

公司通过积极推动新技术的应用，经产品研发、工艺改进等方式，推动产品质量和生产效率的提升，进而增强公司整体市场竞争力。报告期各期，公司研发费用分别为 9,118.58 万元、9,233.65 万元和 **10,685.72 万元**，分别占当期营业总收入的 5.09%、3.20%和 **3.01%**。

②产学研协同创新，成果转化成效显著

公司积极构建产学研协同创新体系，与电子科技大学、合肥工业大学、安徽工程大学等高校建立了建立技术交流与合作关系，推动技术研发与产业应用的深度融合。在研发平台建设方面，下属公司普威技研、湖南普威、泓鹄材料和金安世腾均取得省级企业技术中心。

创新成果转化方面，公司知识产权布局成效显著。截至报告期末，发行人已拥有 **394** 项境内授权专利，其中发明专利 **146** 项，实用新型专利 **247** 项，外观设计专利 **1** 项，软件著作权 **27** 项。

③掌握多项核心技术，优势产品市场占有率突出

公司目前已掌握包括“弧焊机器人生产线标准化技术”、“CAE 有限元分析在产品结构设计中的运用技术”等 20 项核心技术（如下表所示），显著提升了公司的核心竞争力和市场地位。经中国汽车工业协会认定，2022 年至 2024 年，公司生产的汽车仪表板横梁产品在全国市占率分别为 6.43%（全国第三）、10.24%（全国第三）、13.94%（全国第二）；经中国铸造协会认定，2022 年至 2024 年，公司的汽车外覆盖件模具铸件产品在全国市占率分别为 18%、15%以及 16%，均排名全国第一。

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
1	弧焊机器人生产线标准化技术	公司横梁及底盘类产品全部采用标准化双机回转弧焊工作站，基于模块化设计与统一工作标准，实现全系列工作站设备的完全通用化，突破传统产线柔性限制，使同一工作站可无缝适配不同产品的焊接需求，大幅提升设备利用率，缩短产线切换时间，降低夹具开发成本，实现生产资源的最优配置。通过机器人自动焊接可实现 24 小时不间断工作，停机时间减少 90%以上，配合数字化程序控制，焊接质量稳定性达 99.5%以上。	自主研发	量产应用	发明专利 11 项：①一种用于异形件焊接夹紧装置；②转向机隔热罩焊接夹具；③一种组合焊接工作台；④一种焊接螺栓快速固定机构；⑤一种机器人焊接工作间；⑥具有挡光门的汽车底盘件焊接工作房；⑦扭力梁纵臂柔性焊接夹具；⑧一种仪表板横梁总成焊接防错装置；⑨焊接螺栓的夹紧机构；⑩一种可柔性化切换生产的弧焊工作站；⑪工装夹具的快速定位机构； 实用新型 3 项：①一种新型零件的限位防错工装结构；②排气管装饰罩安装支架点焊夹具；③一种左右件共用的焊接工装； 正在申请专利 1 项：①一种机器人随动焊接工作站	汽车冲焊件、工艺装备
2	CAE 有限元分析在产品结构设计中的运用技术	在产品结构设计阶段，公司采用先进的有限元分析技术，不仅能够完成结构力学仿真，更能实现对复杂工况下产品性能的多维度精准评估；结合 CAD 参数化建模技术，并通过调整几何参数、材料属性等关键变量，可实现快速生成并评估多个设计方案，显著缩短开发周期，为产品快速迭代和质量优化提供强有力的支撑。	自主研发	量产应用	实用新型专利 1 项：①一种仪表板横梁碰撞溃缩机构；正在申请专利 2 项：①一种增加整车模态结构的仪表横梁骨架；②一款后副车架弯管与衬套套管连接机构	汽车冲焊件
3	仪表板横梁轻量化技术	传统仪表横梁产品均采用全部钢材制造，产品笨重且无法有效抵抗潮湿、盐雾等恶劣环境。公司创造性地采用新型的钢塑混合方案，使用碳钢冲压件与轻质工程复合塑料结合，比传统钢制横梁减重 20%-30%，且延长横梁使用寿命。工艺上采用一体注塑工艺，减少了组装过程中的误差，确保每个部件的尺寸和位置高度一致，因此安装尺寸精度及一致性优于传统焊接钢制仪表板横梁。	自主研发	试验验证	发明专利 6 项：①奇瑞 E3 车型仪表板横梁焊接夹具总成；②汽车仪表板横梁的摆放器；③汽车前横梁装配装置；④汽车仪表板横梁防振动专用工位器具；⑤仪表板横梁装配带背胶海绵垫的装置；⑥一种仪表板横梁工位器具；实用新型 4 项：①一种气动式管梁自动化检具；②一种夹具顶升机构；③柔性化横梁总成测量工装；④一种前后横梁总成共用植焊工装；正在申请专利 3 项：①一款钢铝塑混合材料仪表板横梁；②一种转向管柱固定工装；③一种横梁娱乐支架定位夹紧工装	汽车冲焊件
4	汽车前后防撞梁轻量化技术	公司应用轻量化材料铝合金设计及开发防撞梁产品，相比传统钢制结构可减重 35%-60%，且在碰撞中吸收能量能力提高 50%-70%，同时具备耐腐蚀、可回收特性；通过建立整车碰撞响应面近似	自主研发	试验验证	正在申请专利 3 项：①一种防撞梁总成；②汽车防撞梁主梁焊接夹具；③汽车防撞梁吸能盒焊接夹具	汽车冲焊件

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
		模型，对防撞梁厚度、形状进行数学优化，显著缩短了产品的设计周期并提升性能验证效率。				
5	汽车车身分总成钢铝结合冷连接生产技术	SPR 自冲铆接，通过铆钉穿透上层材料（钢或铝）并与底层材料形成机械互锁结构，实现钢铝异种材料的可靠连接。其核心原理在于利用铆钉的塑性变形与板材的互锁效应，避免热输入对材料性能的破坏。该技术应用可支持钢（小于等于1500MPa 高强钢）与铝（5000/6000 系铝合金）混合连接，底层材料延展性要求大于等于 12%即可实现可靠地互锁；可支持处理多层板组合（如 2 层铝+1 层钢），总厚度范围 1.5mm-1.6mm，并满足车身不同区域强度要求。	自主研发	量产应用	实用新型 4 项：①快速定位夹紧的焊接夹具；②汽车白车身焊接夹具的紧凑型夹紧器；③大型焊钳的吊挂装置；④一种铆钉枪存放架；正在申请专利 3 项：①一种焊接夹具 CCD 视觉检测装置；②一种零件定位夹紧机构；③一种车身分总成的检具	汽车冲焊件
6	汽车轻量化制动踏板自动化生产技术	将原有金属底座部件进行轻量化设计，改成塑料底座和高强钢空心踏板，在满足其各项性能指标的情况下轻量化踏板技术可实现减重 25%-35%；并通过运动仿真、CAE 模拟提升工艺改进成果，实现多工位自动组装与自动防错功能；优化总成装配结构，从而有效提高踏板总成安装的适应性。	自主研发	量产应用	发明专利 11 项：①一种脚踏板踏板臂焊接夹具；②一种脚踏板踏板支架焊接夹具；③汽车手动和自动档脚踏板总成共用的检具；④踏板臂焊接装置；⑤离合踏板焊接夹具；⑥制动踏板的检测装置；⑦一种脚踏板内套管倒角工作台；⑧汽车踏板臂电泳后的冲击测试装置；⑨汽车踏板臂焊接件定位夹紧机构；⑩踏板臂自动装配涂油装置；⑪踏板支架夹紧检测装置；实用新型 5 项：①一种踏板面焊缝强度检测夹具；②踏板与踏板臂的焊接检测装置；③切换型制动踏板总成检具；④踏板支架焊接夹紧工装装置；⑤汽车踏板螺母防漏装装置	汽车冲焊件
7	新型车身体件智能焊接生产线技术	采用模块化设计集成机器人、视觉及智能传感技术，通过快速换型系统和智能夹具实现多车型柔性化生产。全自动化焊接、涂胶等工艺全程无人化操作，仅需人工参与产线首尾工序，在确保产品质量的同时大幅提升生产效率；传统产线多口人工上件导致节拍不稳，现智能产线实现单入口自动化上件，人工仅负责下件口检测和毛刺清理。点焊时间 2.5~3.5s 优于行业 4s 标准，焊点偏差 $\pm 2\text{mm}$ ，滑台定位精度 $\pm 0.1\text{mm}$ ，配备自动润滑系	自主研发	量产应用	发明专利 3 项：①汽车后围内板总成焊接夹具；②后围外板夹具；③汽车侧围前部内板焊接夹具；实用新型专利 18 项：①汽车后围内板总成焊接夹具；②后围外板夹具；③一种夹爪支架及其停放支架；④后围板总成夹具；⑤工装夹具的定位固定装置；⑥侧围前部内板补焊夹具工装；⑦汽车侧围前部内板焊接夹具；⑧一种定位销限位机构；⑨一种后地板横梁总成螺母检测机构；⑩侧围总成焊接夹具；⑪后围总成焊接夹具；⑫一种绝缘的焊枪导向机构；⑬一种夹具切换小车；⑭汽车门框铰链安装用的车门夹持机构；⑮一种夹具垂直翻	汽车冲焊件、工艺装备

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
		统免维护，显著提升生产效率和稳定性；创新融合在线焊接监控与智能检测技术，构建"感知-决策-优化"闭环系统，实现实时质量判定推动焊接智能化升级。			转机构；⑯一种汽车 CD 柱内板生产线；⑰一种汽车后围总成的生产线；⑱一种前地板吊具防掉落装置；正在申请专利 8 项：①一种车身多工序混合焊接生产线；②一种汽车部件焊接夹具用平面回转台；③一种汽车焊接工装用柔性滑台机构；④一种机器人伺服点焊板厚检测技术；⑤一种汽车门板焊接生产线；⑥一种摆臂修磨器；⑦一种汽车 CD 柱内板生产线及控制方法；⑧一种汽车后围总成的生产线及生产工艺	
8	智能后台监控检测技术	通过数据采集系统建立自身的数据库，实现高效实时的数据采集和统一管理，提高生产管理效率；告别传统机器人对车身焊接时人工采集方式效率低、误差大，无法满足需求生产质量等问题；基于电流波动、压力变化可预测磨损情况，便于维护管理；系统架构与数字化管理上实现创新，焊接参数、检测数据实现上链，确保了数据可追溯性	自主研发	量产应用	正在申请专利 3 项：①一种不通过 PLC 控制的焊接数据采集系统及方法；②一种通过 PLC 控制的数据采集系统；③一种焊接机器人智能监控系统	汽车冲焊件、工艺装备
9	冲焊件智能识别防错运用技术	机器人根据视觉引导自动上料，通过精确定位抓手准确放置到夹具上面；线体内增加视觉防错系统，可实现涂胶、螺母、螺栓、冲压件缺陷等识别；生产过程中如出现产品不合格，不合格件由机器人放到不合格工位，不再继续往下流转；减少了上件工位人员和过程质量监控的压力，产品下线合格率可达到 99.8%以上。	自主研发	量产应用	发明专利 2 项：①夹具和夹具工作台的两用转运装置；②汽车白车身骨架焊接踏台；实用新型 4 项：①一种螺母检测装置；②一种新能源电池包车身固定支架焊接夹具；③汽车部件工装夹具切换机构；④一种工艺防漏检测装置	汽车冲焊件
10	高效、高精度、智能化冲压生产线改造技术	对传统人工作业冲压设备进行自动化设备改造，辅以自主研发的新型生产辅具实现冲压生产从上料到成品收集的全工程智能化、自动化，不仅解除了因人工生产体能的限制，扩展冲压承接业务范围，还可进一步承接大型汽车底盘类零件的生产，生产精度得到显著提升。同时，通过采用自主开发方便快捷的检测设备，大幅度提升检测效率，降低质量成本投入。	自主研发	量产应用	发明专利 4 项：①冲压注塑产品三维测量仪器用测量支架；②汽车用防撞杆总成专用料架；③一种翻孔顶出器；④一种改进的具有自动传递功能的多工位压力机；实用新型专利 26 项：①一种剪板机的自动码料转运装置；②一种快速下料辅助工具；③一种兼具上下料的自动化端拾器装置；④冲压模具自动清除废料装置；⑤冲压模具内排料传送结构；⑥新型冲压模具位置调整装置；⑦接触式三坐标测量冲压件的柔性夹具；⑧一种具有废料挡板快速锁紧限位功	汽车冲焊件

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
					能的冲压机工作台；⑨一种冲压模具自动下料机构；⑩一种汽车零部件加工用负角折弯机构；⑪一种紧凑型导向斜楔冲孔机构；⑫一种缺口型料带误送检测结构；⑬一种倒钩式斜楔冲孔机；⑭折叠式周转器具；⑮一种移动工作台自动开合导轨盖板；⑯一种压力机滑块润滑油循环系统；⑰一种自带锁紧装置的清理结构；⑱顺送模具负角成型结构；⑲冲压模具反向翻孔、打凸卸料结构；⑳汽车车身钣金件冲压模具用弹性伸缩定位装置；㉑一种具有防碰撞安全系统的桁车；㉒一种冲压模具的下模夹模器；㉓一种冲压产品的自动喷油机构；㉔一种用于侧壁内凸“L”形件的冲压模具；㉕一种冲压模具的上模快速安装机构；㉖冲压模具下模快速锁紧装置	
11	多场景安全气囊系统开发技术	目前行业内气囊气袋大多是单腔普通型，保护性能单一。公司掌握的多场景安全气囊系统开发技术，可使相关产品满足 C-NCAP、E-NCAP、国标、行标等要求的正碰、偏置碰、侧碰多场景模式性能需求，气袋有单腔、多腔，圆形、盾形、帘式、狐耳，以及保压、不保压等特性，体积从 12L 至 140L，同时气囊产品可设计根据乘员位置、体型、是否系安全带等信息，在展开时动态调整形状、体积和内部压力，实现更优化的保护，能适配国内外乘用车、商用车、轻客、皮卡等多车型的国标车、星级车驾乘人员防护需求。	自主研发	量产应用	实用新型专利 12 项：①一种膝部安全气囊气袋；②一种用于可充气帘的导气结构；③一种适用不等高箱体造型的折叠气袋；④一种安全气帘卡箍收紧装置；⑤一种 SAB 气袋折叠装置；⑥一种 CAB 发生器紧固装置；⑦一种侧安全气帘；⑧一种侧气帘导流结构；⑨一种非金属导流型侧气囊结构；⑩一种安全气囊；⑪一种轻量化的通用乘员安全气囊箱体；⑫一种远端气囊	汽车被动安全件
12	兼容性驾驶员安全气囊技术	通过对驾驶员安全气囊的设计，使其在同一平台上，能够兼容不同气袋和发生器的型号，以满足不同标准（如国标和 C-NCAP-2024 五星）的要求；同时可扩展饰盖的包覆以及发光图标，以满足客户对整车精致内饰的要求；配合不同的方向盘平台，又可以扩展谐振块功能，以满足整车对 NVH 要求；比传统技术的产品适配性更强，拓	自主研发	量产应用	实用新型专利 4 项：①一种包覆式主驾安全气囊总成；②一种带有防脱罩的汽车安全气囊；③一种减少挤压肋部的主驾气囊；④一种 DAB 气袋无序折叠装置	汽车被动安全件

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
		展性更高。				
13	自适应座椅侧气囊技术	自适应保护侧面乘员的单腔、多腔座椅侧气囊，可匹配前、后排座椅内外侧乘员防护需求，根据座椅骨架、发泡结构设计 X 向、Y 向安装结构，与 B 柱护板、门护板、console 等周边件，结合侧气帘防护特点匹配相应气袋包型；多腔侧气囊袋内部设置有高压区和低压区，且缝制有单向阀，该装置解决了目前的安全气囊无法在不同碰撞强度下，对不同体格的乘员不同位置进行有效保护的问题。该技术不仅为发生侧面碰撞时的驾驶员提供更好的保护方案，亦可以在小偏置碰，以及避免乘员之间发生碰撞方面起到良好的保护作用。	自主研发	研发完成	发明专利 1 项：①一种减少挤压肋部的汽车侧面安全气囊；实用新型专利 3 项：①一种自适应保护侧面乘员的双腔气囊；②一种非金属导流型侧气囊结构；③一种用于座椅气囊静态展开试验的通用工装	汽车被动安全件
14	新型汽车安全带系统平台性技术	新型汽车安全带系统平台性技术，结构简单，安全性能稳定，不仅能满足客户常规标准开发需求，还可以满足客户的极限动态试验需求（如 95 分位假人动态试验、56km/h 速度动态试验，二次碰撞试验等），并兼具成本优势。此安全带平台性技术还可以根据客户的不同需求，开发一系列衍生技术，如自适应安装角度安全带、限力结构安全带、降噪结构安全带等，还可匹配不同结构的安全带锁扣，优化锁扣性能和结构，提升产品竞争力。	自主研发	量产应用	发明专利 2 项：①一种汽车安全带卷收器；②舒适汽车安全带；实用新型专利 8 项：①一种自适应汽车安全带卷收器；②一种汽车安全带卷收器降噪装置；③一种汽车安全带锁扣；④一种汽车安全带锁扣装置；⑤安全带锁扣线束约束装置；⑥一种汽车后排安全带卷收器；⑦一种带有断开装置的汽车安全带；⑧一种预警式汽车安全带；正在申请专利 1 项：①一种预张紧安全带卷收器	汽车被动安全件
15	6S 超长保压侧气帘安全系统技术	使用三层强化布料（底层+中层+本体）提升气袋抗冲击性，避免破裂，同时采用一体编织成型技术、CSS 涂胶技术，消除了传统缝合弱点，气袋更轻、更强、响应更快，通过强化气袋结构+智能保压技术，适配多种车型结构，确保气囊在碰撞后保持压力 6 秒以上。与传统的侧气帘相比，创新的保压设计能在车辆遭遇碰撞的瞬间，迅速且	自主研发	量产应用	实用新型专利 6 项：①一种侧安全气囊；②一种用于可充气帘的导气结构；③一种侧气帘导流结构；④一种汽车侧面帘式气囊加强结构；⑤一种汽车侧面帘式气囊的发生器支架；⑥一种汽车侧面帘式气囊的 C 柱导向支架	汽车被动安全件

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
		稳定地展开，为乘客提供更为持久和有效的保护。在碰撞发生时，保压侧气帘内部的独特结构，确保气帘在整个碰撞过程中保持充足的压力，有效地阻挡侧面撞击带来的冲击和碎片，最大限度地减少对乘客头部和身体的伤害，满足全球最高安全标准认证 US-NCAP-2024、E-NCAP-2025、C-NCAP-2024，符合新能源车、高端车型对安全性的极致需求。				
16	多车型应用方向盘平台技术	多车型方向盘平台技术通过模块化设计，可应用不同材质（真皮、麂皮、木饰、金属及复合材料等）以及设计不同造型（圆型、D 型、“方”型等），通过人体工学设计，提供舒适的产品体验。方向盘骨架上可同时增加气囊、多功能开关、离手检测传感器、换挡拨片、电加热和振动等功能，功能延展能力极强；结构上采用轻量化设计，不仅提升操控感，还显著降低油耗。	自主研发	量产应用	发明 2 项：①一种可拓展功能的平台化汽车方向盘骨架；②一种用于汽车安全气囊的卡接结构；实用新型专利 1 项：①一种方向盘；正在申请专利 1 项：①一种快速折叠多功能方向盘	汽车被动安全件
17	拉延模型面铸造组织调控技术	模具铸件加工余量一般在 12-15mm，传统造型方案极易在机加工后产生微观缩松，从而影响模具的寿命甚至带来铸件报废的风险。本技术是在造型时，在泡沫型面重要部位铺设直接随型冷铁，相对于普通间接冷铁其激冷效果更好，从而提升铸件机加工后的组织致密度，提高模具铸件寿命。	自主研发	量产应用	发明 1 项：汽车冲压拉延模实型铸造型面冷铁的制作及使用方法	模具铸件
18	消失模铸造底面黑渣缺陷控制的新材料技术	传统 EPS 板材（含碳量 92.6%）在制作模型时因其结构固有特性，在生产浇注温度较低的球墨铸铁件时，由于碳燃烧不充分从而产生黑渣缺陷。公司创造性地开发制备出 STMMA 大尺寸实型铸造消失模板材（含碳量 62%，较传统板材更低），从而解决了大型消失模铸件碳残留高、表面质量差的行业难题，显著提高铸件结构强度和成品率，达到节约材料、降低成本和环保目的。	自主研发	量产应用	发明 1 项：一种 STMMA 大尺寸实型铸造板材消失模及其制备方法	模具铸件

序号	技术名称	技术创新点	技术来源	所处阶段	专利情况	应用情况
19	负压箱的创新设计及优化技术	砂箱是铸造的关键核心工装，公司自主设计的实型铸造砂箱和小件干砂负压砂箱，一方面能够让消失模气化瞬间的大量气体有组织排出，消除了高压胀箱带来的铸造缺陷风险，也有利于浇注后型腔内的散热。同时，负压砂箱的应用，将 EPS 或 STMMA 气化的颗粒物和 VOCs 最大程度的进行收集并经后续除尘和 VOCs 处理装置进行处理达标后排放，解决了消失模铸造大气污染物有效收集的难题。	自主研发	量产应用	发明专利 1 项：实现分区负压的实型铸造负压砂箱； 实用新型专利 1 项：一种小件干砂负压箱	模具铸件
20	高强度及高韧性球墨铸铁新材料技术	行业普遍采用球墨铸铁 GGG50 或 QT600-3 材料，但其力学性能存在固有矛盾，其中 GGG50（抗拉强度约 500MPa，延伸率约 7%）韧性尚可但耐磨性不足，易因磨损失效，而 QT600-3（拉强度 600MPa，延伸率仅 3%）硬度高但脆性大，易在冲击下开裂。公司通过高硅固溶强化技术，结合合金化合工艺，创造性的开发出了 D5512/D6010 材质（抗拉强度达 520-550Mpa/530-580Mpa，延伸率约 10-12/8-10），实现铸件材料强度与韧性的协同提升，具有良好的综合力学性能，为高冲次精密冲压提供了可靠的材料解决方案，使用寿命超 100 万次。	自主研发	试生产	正在申请专利 1 项：一种汽车冲压机床铸件消失模铸造方法	模具铸件

④积极参与标准制定，引领行业健康发展

截至本回复出具之日，公司已先后参与制定 4 项国家标准和 1 项行业标准，具体参与情况如下：

序号	标准类别	标准名称	参与角色与发挥作用	标准的行业应用	其他标准参与方
1	国家标准	压铸镁合金	公司作为起草单位，以公司未来战略产品发展方向为导向，以技术储备为基础，在本标准编制过程中，负责配合技术要求、检验规则两个章节内容的编制工作。	标准规定了压铸镁合金锭的牌号、代号、技术要求、试验方法、检验规则，以及标志、质量证明文件、包装、运输和贮存等全流程要求。为镁合金压铸行业的原材料控制提供技术规范支持。	一汽铸造有限公司、中国机械总院集团沈阳铸造研究所有限公司、青岛宇远新材料有限公司等 51 家单位
2	国家标准	工业自动化系统与集成 工业制造管理数据第 1 部分：综述	公司作为起草单位，将自身在智能焊装生产线以及制造数据全流程管理方面的先进实践经验，系统地提炼并融入标准的框架设计中，参与了标准中关于制造数据分类体系、信息流模型及系统集成接口等关键章节的技术研讨与定稿，确保了该标准既具备理论前瞻性，又紧密贴合中国工业实际情况。	为工业自动化系统中的数据管理搭建科学体系，为行业数字化转型升级提供了权威的方法论与实践工具	中国标准化研究院、鞍钢集团工程技术有限公司、哈尔滨汽轮机厂有限责任公司等 30 家单位
3	国家标准	汽车对行人的碰撞保护	公司作为起草单位，在标准的技术内容确立过程中，凭借公司在方向盘、安全气囊、控制器及系统集成领域丰富的研发与量产经验，将一线实践中积累的技术窍门、测试数据以及对未来技术趋势的判断，直接反馈至标准修订的讨论中，确保了最终成文的技术要求既具备前瞻性，又能兼顾汽车产业链的整体制造水平与成本控制，发挥了实质性贡献。	为汽车对行人的碰撞保护提供技术规范	中国汽车技术研究中心有限公司、中汽研汽车检验中心（天津）有限公司、襄阳达安汽车检测中心有限公司等 65 家单位
4	行业标准	实型铸铁件表面质量评定方法	公司作为起草单位，根据多年行业经验数据积累，联合其他起草单位确定了标准框架内容和条款，并提供了建设性意见及相关素材，为标准的顺利发布和行业推广做了积极贡献。	为铸件表面质量的要求、评定和验收提供了行业依据，是行业内唯一一个对铸件表面质量评定制定的标准。	河北科技大学、天津京泊模具铸造有限公司、东风汽车有限公司通用铸锻厂等 10 家单位
5	国家标准	铸造用再生砂氮、硫、磷含量测定方法	公司作为起草单位，根据多年行业经验及日常生产中的数据积累，联合其他起草单位确定了标准框架内容和条款，并提供了建设性意见及相关素材。	为铸造行业再生砂质量控制提供了统一的技术依据，通过精准量化再生砂中残留的有害元素，能有效预防铸件产生气孔、球化衰退及开裂等缺陷，对提升铸件品质、推动绿	济南圣泉集团股份有限公司、河南飞龙（芜湖）汽车零部件有限公司、河北悦欣新型建材制造有限公司等 38 家单位

序号	标准类别	标准名称	参与角色与发挥作用	标准的行业应用	其他标准参与方
				色生产具有重要的应用价值。	

⑤客户广泛认可，屡获荣誉表彰

公司深入参与主机厂的车型相关产品的研发工作并及时响应客户需求，产品获得客户广泛认可。普威技研曾多次获得长兴吉利汽车部件有限公司授予的“优秀供应商”称号、被奇瑞新能源汽车股份有限公司授予“最佳支持奖”、被浙江零跑科技股份有限公司授予“零跑合作奖”等；泓鹄材料被包括安徽江淮福臻车体装备有限公司、柳州福臻车体实业有限公司、瑞鹄汽车模具股份有限公司、上海赛科利汽车模具技术应用有限公司等在内的多家客户评为“优秀供应商”。

在获得客户广泛认可的同时，公司多次获得荣誉表彰及认证。截至报告期末，泓鹄材料被认定为国家级专精特新“小巨人”企业；湖南普威被认定为省级专精特新“小巨人”企业；公司、普威技研、大连嘉翔、金安世腾等4家企业被认定为省级“专精特新”中小企业。同时，公司及下属公司中有8家被认定为高新技术企业，4家被认定为省级企业技术中心，2家被认定为省级工业设计中心。2022年，泓鹄材料的科研项目“大型高强冲压模具消失模成型的关键技术开发与产业化”荣获安徽省人民政府授予的安徽省科学技术二等奖；2025年，普威技研的科研项目“新能源汽车仪表板横梁总成轻量化关键技术研发及应用”通过安徽省科学技术奖专业（学科）评审，被推荐授予安徽省科学技术进步三等奖。2025年12月，公司下属子公司金安世腾获批揭榜安徽省2025年制造业关键技术攻关类任务，任务名称为“关键技术攻关类-基于国产化芯片的智能汽车安全气囊控制系统”。

2、结合公司钢塑仪表板横梁总成技术方案的研发运用情况，以及行业内公司相关应用进展和技术水平，说明发行人的技术储备、设备应用等是否具有先进性

（1）公司钢塑横梁总成的研发运用情况

汽车仪表板横梁总成是汽车仪表组件（包括显示仪表、娱乐主机、空调系统、安全气囊等）的关键承重结构件，作为汽车的车身前部件，与汽车本体直接相连，为整车的电子控制模块提供安装接口。因此，汽车仪表板横梁是汽车车身中的一

个关键结构部件，并直接影响整车的工程设计、驾驶操作、噪声、振动与声振性能。乘用车的仪表板横梁总成现阶段仍以钢制焊接为主，随着汽车轻量化趋势，仪表板横梁正从传统钢制结构向塑料、铝合金或混合材料发展。

公司设计的钢塑仪表板横梁采用碳钢冲压件与轻质工程复合塑料结合，由于工程塑料具有优异的耐腐蚀性能，能够有效抵抗潮湿、盐雾等恶劣环境的影响，可延长横梁的使用寿命；工艺上，公司采用一体注塑工艺，减少了组装过程中的误差，确保每个部件的尺寸和位置高度一致，因此安装尺寸精度及一致性优于传统钢制仪表板横梁。目前，公司已完全掌握钢塑仪表板横梁的设计及生产工艺，并可以提供设计、过程分析、试验验证到批量生产的整体解决方案。公司已与客户展开合作，并开发完成钢塑仪表板横梁总成样件，相关产品实物已通过实验室性能验证。由于主机厂的新款车型尚在设计筹划中，公司的产品尚未在实车上得到应用。

(2) 行业内公司相关应用进展和技术水平

西方传统车企研发起步较早，技术实力雄厚，钢塑仪表板横梁已于二十年前开始得到应用，早期应用车型包括福克斯（2003 款）、沃尔沃 S40（2003 款）、翼虎（2008 款）。受限于技术成熟度和成本因素，钢塑仪表板横梁的早期应用车型非常少。近年来，随着汽车轻量化的发展趋势，车身减重的需求尤为突出，通过应用新材料、新技术促使汽车零部件减重成为了汽车厂商的重点研究内容。2022 年左右，国内厂商开始在钢塑仪表板横梁研发方向发力，并于 2024 年得到实车应用。目前，国内车企品牌中已有吉利银河系列部分车型搭载了钢塑仪表板横梁，并呈现扩大趋势，但总体来说，应用轻量化横梁的主机厂及车型仍较少，在国内尚处于初期推广阶段。

经查询市场公开文件，汽车零部件上市公司中有三家披露了钢塑横梁的研发及应用进展，具体情况如下：

股票代码	公司名称	研发及应用进展
300539	横河精密	2024 年度，公司首款 CCB 钢塑一体横梁取得从研发到量产的突破性进展，成功在吉利银河和领克上实现应用，相关产品与传统的钢制内外饰件相比，平均减重高达 20%-30%。
601279	英利汽车	公司在产品设计方面，充分发挥仪表板骨架、前端框架等核心产品多年的开发及制造优势，推出了多材料复合的解决方案，特别是钢塑复合仪表板骨架，已陆续为 17 个客户开发完成及

股票代码	公司名称	研发及应用进展
		在开发 19 款产品，客户涵盖主流合资，自主及新能源品牌。
002537	海联金汇	公司在 2024 年度完成了《关于汽车关键零部件钢塑仪表板横梁先进工艺技术的研发和应用》的研发项目，产品采用玻纤增强 PA6 材料及注塑成型的生产工艺，在满足性能前提下，与钢梁相比减重 35%左右。

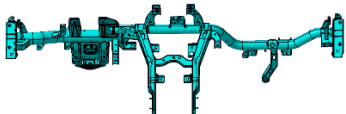
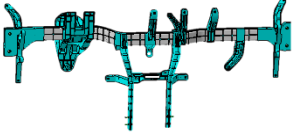
注：横河精密、海联金汇、英利汽车的资料来源于上市公司公开披露信息并经整理。

(3) 发行人钢塑横梁的技术水平情况

钢塑横梁产品整体技术水平主要体现在材料复合与工艺创新应用，性能目标与传统钢制横梁保持一致，但需实现比传统钢制横梁减重 20%以上。发行人开发的钢塑横梁产品在减重方面，与同行业可比公司不存在明显差异，具有显著减重效果。工艺方面，同行业公司普遍使用玻纤增强材料及一体注塑工艺实现产品设计，与公司的工艺设计相似。

公司目前开发的钢塑横梁产品可满足下游主机厂仪表板搭载的功能需求，且符合汽车对于仪表板横梁的刚度、强度，以及噪声、振动与声振粗糙度的性能要求；由于同行业可比公司的产品参数等指标属于其商业机密，发行人没有途径获取，因此发行人将自身的钢制产品与改进后的钢塑产品进行横向对比分析。

经下表对比，公司已完成开发的钢塑横梁较原钢制横梁，在重量上已成功实现减重约 27%，同时在模态和转向模态的指标上均有显著提升，体现了公司先进的产品设计及开发能力。

先进性表现	钢制横梁	钢塑横梁	先进性说明
产品图片			针对同款车型设计的钢制横梁及钢塑横梁两款产品。
实物图片			钢塑横梁黑色部分为 PA6+GF60 塑料一体成型，白色主管为镀锌钢板镶嵌件。
材料	Q195、DC01、SPHC、20#	PA6-GF60、DC51D+Z	钢塑横梁选用复合材料与钢梁结合。
重量	10.3kg	7.5kg	钢塑横梁比钢制横梁实现减重约 27%，重量更轻，显著降低能耗。
单体一阶弯曲模态	123Hz	141.8Hz	单体一阶弯曲模态提高 18.1Hz，大幅提升整车驾乘舒适度。

先进性表现	钢制横梁	钢塑横梁	先进性说明
转向模态	39.8Hz	45.5Hz	方向盘一阶模态提高5.7Hz，提升仪表板横梁的转向支撑刚度。

公司的钢塑仪表板横梁项目于 2023 年正式启动研发，2024 年完成模具设计及制造，2025 年初完成产品样件及试验验证。目前钢塑仪表板横梁的应用车型较少，仅有个别汽车零部件厂商的产品实现了应用，公司钢塑轻量化产品的突破在市场上具有较强的技术领先优势，并不断获得外部认可。2025 年 10 月，普威技研单独申报的《新能源汽车仪表板横梁总成轻量化关键技术研发及应用》项目通过安徽省科学技术奖专业（学科）评审，被推荐授予安徽省科学技术进步三等奖；2025 年 12 月，普威技研及普威轻量化等单位联合申报的《汽车仪表板横梁总成关键技术研发与产业化》荣获中国商业联合会科技进步二等奖。

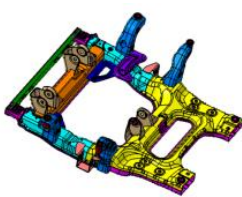
（4）发行人的技术储备和设备应用的先进性分析

经过公司多年来持续的研发投入，从材料、工艺与结构设计三个维度协同创新，已掌握包括仪表板横梁、汽车前后防撞梁、汽车后围、汽车制动踏板以及汽车安全气囊总成等产品的轻量化技术，具有丰富轻量化产品及技术储备。除上述钢塑仪表板横梁技术方案外，在以下项目等均取得显著进展。

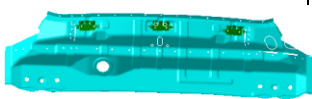
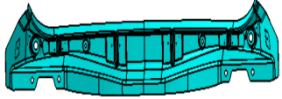
①高强度仪表板横梁总成

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			原有产品为普通低碳钢横梁，改进后产品为高强度钢横梁。
实物图片			IP 支架、中支撑支架料厚全部采用高强度钢，料厚 1.0mm。
材料	DC01、SPHC、20#	HC420/590DP、HC380LA 等	采用冷轧先进的高强度钢替代低碳钢。
重量	9.86kg	6.84kg	高强度钢横梁比普通低碳钢横梁实现减重约 30.6%，减少能耗。
单体一阶弯曲模态	122Hz	142Hz	模态提高 20Hz，大幅提升整车驾乘舒适度。
转向模态	36Hz	42Hz	转向模态提高 6Hz，提升仪表板横梁的转向支撑刚度。

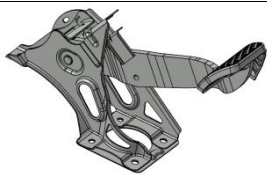
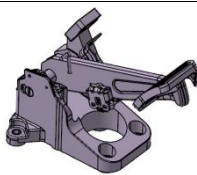
②汽车前副车架轻量化产品

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			-
图片			原有产品均采用热连轧钢，改进后产品上板、下板、纵梁上板、纵梁下板采用BR1500HS 高强度热成型钢、料厚 1.0mm。
材料	QSTE420TM、B280VK	BR1500HS、HC420LA	采用高强度热成型钢，抗拉强度可达 1500MPa，替代普通结构用的热连轧钢。
重量	27.1kg	19.2kg	采用高强度热成型钢重量减轻近 30%，重量更轻，显著降低能耗。
一阶约束模态	202HZ	220HZ	模态提高 18Hz，提升整车驾乘舒适度。

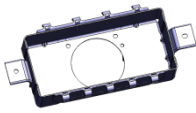
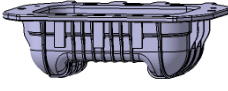
③汽车后围轻量化

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			-
实物图片			原有钢制后围外板及支架均为钢制材料；改进后的钢铝后围外板总成其外板本体为铝制材料，支架为钢制材料；钢铝材料采用 SPR 冷连接技术进行可靠连接。
材料	B340LAD+Z、DC51D+Z	5182-O、B340LAD+Z、DC51D+Z	改进后产品采用钢制材料与铝材料相结合，铝合金经处理后强度可接近钢材，且防腐性远高于普通钢材。
重量	2.443kg	1.01kg	钢铝后围外板总成相比钢制后围外板总成能显著减轻重量。铝的密度（约 2.7g/cm ³ ）仅为钢（约 7.8g/cm ³ ）的 1/3 左右，因此同体积下铝制部件更轻。公司改进后的后围外板可实现约 30%的减重效果。
连接工艺	焊接	SPR 冷连接	均可实现材料的可靠连接

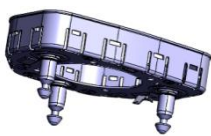
④汽车踏板轻量化

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			原产品为钢制制动踏板，改进后产品为钢塑制动踏板。
实物图片			钢塑制动踏板安装底座为 PP+GF40 塑料一体成型，踏板臂焊接总成为空心踏板臂。
材料	Q235B DC01	PP+GF40 SAPH440	钢塑制动踏板选用复合材料与钢梁结合。
重量	2.058kg	1.609kg	钢塑制动踏板比钢制制动踏板实现减重约 20%。
晃动量	20N 侧向力在踏板面型心作用下，踏板总成的总位移量 $\leq\pm 3.5\text{mm}$	20N 侧向力在踏板面型心作用下，踏板总成的总位移量 $\leq 3\text{mm}$	晃动量减小，大大提高了驾驶的舒适性。
制动踏板侧向静强度	400N 时的侧向操纵力时（两个方向），侧向总变形 $\leq 30\text{mm}$ ，永久变形 $\leq 5\text{mm}$ ；	400N 时的侧向操纵力时（两个方向），侧向总变形 $\leq 20\text{mm}$ ，永久变形 $\leq 3\text{mm}$ ；	侧向强度加强提升了整车的安全性和可靠性。

⑤乘客安全气囊（PAB）轻量化

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			原 PAB 采用金属盒体，改进后的轻量化产品采用注塑盒体。注塑壳体结构，可节省模具开发，且尺寸稳定性好，兼顾了强度与轻量化特性，适配多种气袋体积需求。
实物图片			注塑盒体耐腐蚀性好，主体部分为复合材料，螺孔位置嵌入式金属套，并采用一体成型工艺制作。
材料	SPCC+电泳漆	PP-I-GF30	原产品材质为冷轧板，改进后的轻量化产品采用增强聚丙烯材料（含 30%玻璃纤维）。
重量	878g	550g	注塑盒体重量更轻，降重约 37%。

⑥驾驶员安全气囊（DAB）轻量化

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
产品图片			原 DAB 采用金属盒体，改进后的轻量化产品采用注塑的小体积圆盒体。小体积圆盒体占用的空间更小，更利于方向盘造型多样化，一

先进性表现	原有产品	改进后产品	先进性说明
			体式挂钩与方向盘匹配更稳固。
实物图片			注塑盒体耐腐蚀性好，主体部分为复合材料，金属导电片嵌入成型，并采用一体成型工艺制作。
材料	DC51D+Z	PA6-I-GF40	原有产品采用的低碳镀锌热轧板钢材，改进后的小体积圆盒体采用尼龙PA6+40%玻纤。
重量	210g	175g	小体积圆盒体重量更轻，降重约 17%。

此外，经公司持续对生产线的自动化及智能化的升级改造，公司冲压生产已实现板料的分张、上料、冲压、下料、工序间传递的全自动化，仅在最后的装箱工序中需要人工参与；焊接过程通过机器人等自动化设备的集成应用，已实现焊接 100%自动化率；安全气囊生产线实现了工业上料、螺母拧紧、弹簧组装、功能检测、视觉检测等装配过程自动化；气囊控制器生产线实现了贴片、焊接、烧录、装配、检测、贴标、回流等全生产过程自动化；铸件方面，公司在行业内先行采用砂型 3D 打印技术，实现汽车模具铸件的无模制造，产品平均制造周期缩短 3 天，人均生产效率提升 30%，产品质量损失率下降 50%以上。

经公司持续在产线上的转型升级，公司的制造工厂陆续获得荣誉表彰及认可。公司的被动安全件工厂于 2022 年获得省级“数字化车间”称号；铸件工厂于 2023 年获得国家级“绿色工厂”称号；焊接工厂于 2023 年获得省级“绿色工厂”称号并于 2024 年获得省级“数字化车间”称号；冲压工厂于 2023 年获得省级“数字化车间”称号并于 2024 年获得省级“智能工厂”称号。

	
自动化焊接线	自动化冲压线



综上，公司技术储备及设备应用均具有较强的先进性水平。

（五）以流程图形式分别说明公司各细分业务的主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、外包人员、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节，是否存在将核心工序外包的情况；说明劳务派遣用工整改是否合法有效，是否存在争议、纠纷或潜在纠纷，结合劳动用工法律规定分析相应法律风险。

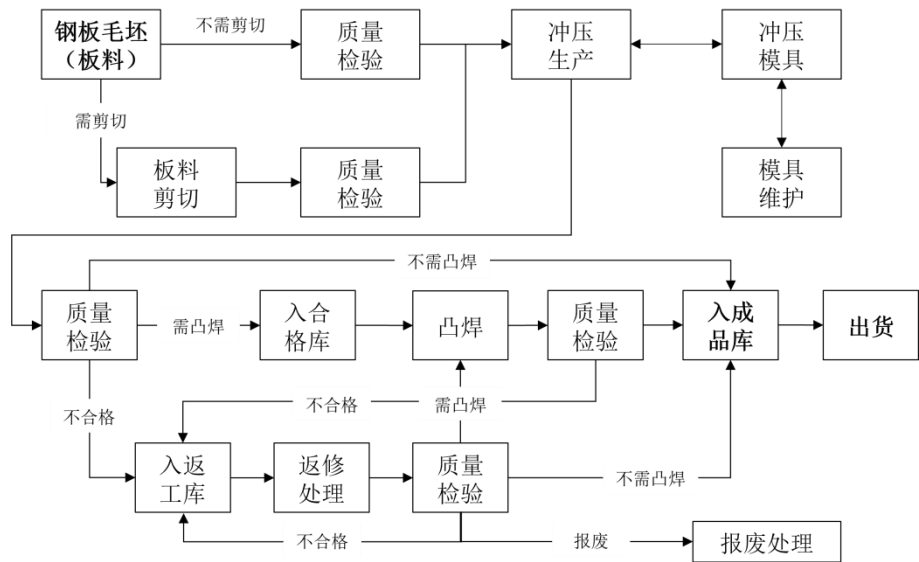
1、以流程图形式分别说明公司各细分业务的主要生产环节及生产工艺，关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、外包人员、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节，是否存在将核心工序外包的情况

（1）公司各细分业务的主要生产环节及生产工艺流程图

①汽车零部件

A、汽车冲焊件

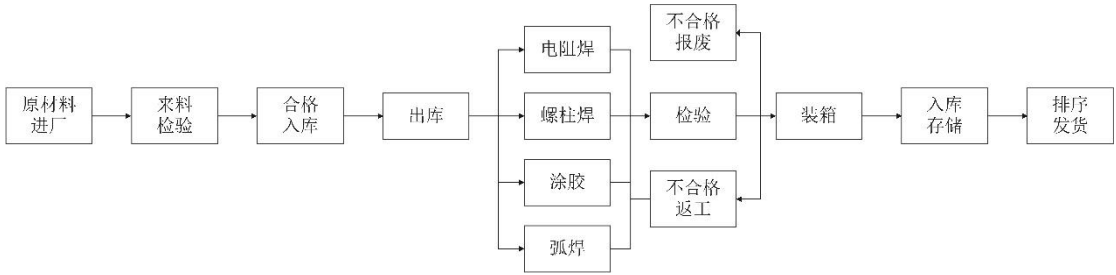
a) 汽车冲压件



上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
钢板毛坯	钢板（或铝板）毛坯料入厂确认，包括基本尺寸、牌号、外观等
板料剪切	消耗定额倍数的板料进行剪切，到达可冲压生产需求尺寸
质量检验	对直接入厂或入厂后剪板的钢板，确认尺寸是否达到冲压生产要求
冲压生产	将板料使用冲压形式生产成冲压件
模具维护	冲压模具的定期养护
质量检验	对冲压件成品进行确认，是否合格
入合格库	合格冲压件入库管理
凸焊	将冲压件与标准件，或其它冲压件进行凸焊，生产焊接总成
质量检验	检测焊接成品是否合格
入返工库	对不合格品进行隔离管控
返修处理	对不合格品进行返修，使其达到交付标准
质量检验	确认返修是否合格
报废处理	对不合格无法返修的产品进行报废处理
入成品库	合格品及返修合格品仓储管理
出货	根据顾客订单进行交付

b) 汽车焊接件

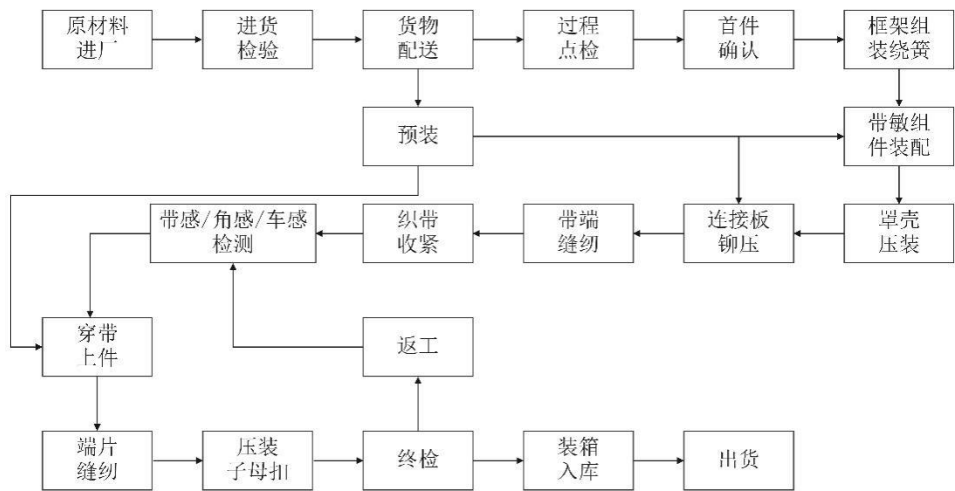


上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
原材料进厂	对进厂的原材料进行运输方式、包装方式、状态等确认是否达到入库条件要求
来料检验	对入库前的冲压零部件进行尺寸、状态等确认检验
合格入库	若来料零部件尺寸、状态等满足图纸要求或焊接要求，则转移进入原材料库
出库	根据生产计划将零部件配送出库
电阻焊	通过夹具定位，使用机器人中频焊钳将零件焊接到一起，保证产品尺寸一致，焊接强度满足要求
螺柱焊	通过夹具定位，使用机器人螺柱焊枪，将螺柱焊接到产品上，保证螺柱型号、位置正确，焊接强度满足要求
涂胶	通过夹具定位，使用机器人自动涂胶机，将胶涂到产品上，保证胶型号、直径、位置满足要求
弧焊	通过夹具定位，使用机器人弧焊机将零件焊接到一起，保证产品尺寸一致，焊接强度满足要求
检验	对焊接好的零部件进行尺寸、状态等进行检验
不合格返工/报废	根据产品要求及检验的结果，对零部件进行返工或报废处理
装箱	根据作业指导书将零件正确放入器具
入库存储	将检验合格的零部件转移至成品库中
排序发货	根据订单按照先进先出的原则进行零部件排序发货

B、汽车被动安全件

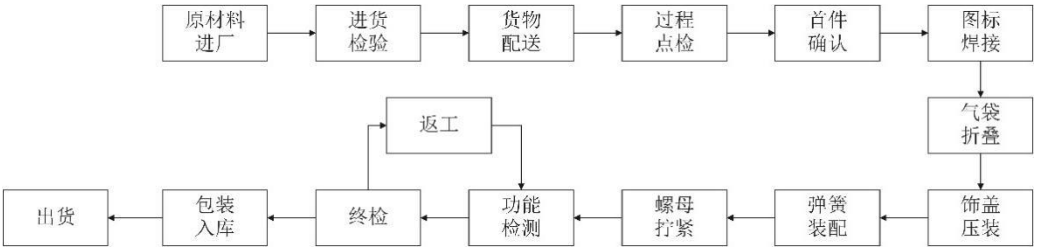
a) 汽车安全带



上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
原材料进厂	车辆驶入特定区域，提交送货单、物流安排人员对物料进行卸货
进货检验	按照检验指导书，对原材料尺寸、材料特性、实验要求进行验证
货物配送	物流按照计划单以及配料单信息，配送物料至物料存放区
过程点检	使用批次记录表核对物料信息，过程点检表确认产品以及设备参数
首件确认	开班对生产的第一个产品进行全检，确认符合性并封样
框架组装绕簧	将芯轴组件、框架组件、卷簧组件组装，并使用设备进行加工
带敏组件装配	将带敏组件孔位对准芯轴组件进行装配
罩壳压装	将机械板安装后，再将罩壳扣合在卷收器上，放入设备进行铆压
连接板铆压	将铆钉连接板按照方向要求，与卷收器组装后放入设备进行铆压
预装	提前组装，总装线所需的各类部件，如：带敏组件等
带端缝纫	将织带穿过卷收器本体、折叠穿入塞棒后进行缝纫
织带收紧	将卷收器框架悬挂在工装上，织带绕在下支臂后进行收紧
带感/角感/车感检测	将产品固定在设备上，对产品进行带感、角感及车感检测
穿带上件	将导向环、弯锁舌端片使用工装定位后，依次穿入织带
端片缝纫	将端片处织带对折后，再将 3C 标签放入织带夹层内缝纫
压装子母扣	将端片固定在工装内，再将子母扣放置在上下工装内进行压装
终检	按照样件对产品进行错漏装、外观、尺寸、进行检验
返工	不合格产品粘贴不合格标签，放入指定区域后对不合格件进行评审、返工
装箱入库	按照工艺卡片要求，对产品进行包装，并粘贴箱标
出货	按照客户要求，出具发货报告并交付

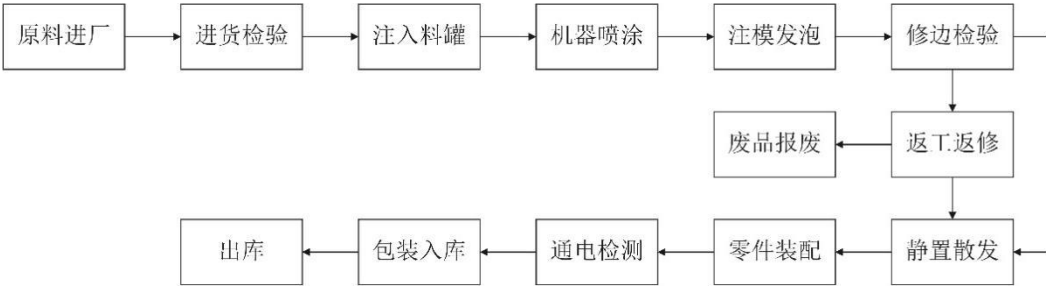
b) 汽车安全气囊



上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
原材料进厂	车辆驶入特定区域，提交送货单、物流安排人员对物料进行卸货
进货检验	按照检验指导书，对原材料尺寸、材料特性、实验要求进行验证
货物配送	物流按照计划单以及配料单信息，配送物料至物料存放区
过程点检	使用批次记录表核对物料信息，过程点检表确认产品以及设备参数
首件确认	开班对生产的第一个产品进行全检，确认符合性并封样
图标焊接	将图标与饰盖组装到位，放入工装后启动设备进行焊接
气袋折叠	将发生器与气袋组装到位，放入工装后启动设备进行气袋的折叠作业
饰盖压装	将折叠后的气袋装入盒体确保气袋无外露，再将饰盖按照卡扣方向与盒体扣合，放入工装后，启动设备对工件进行压合
弹簧装配	使用布套将饰盖套住后放入工装，依次将弹簧装入盒体导向柱，再将螺母预拧至螺柱上
螺母拧紧	将产品放置在工装上定位后，使用拧紧枪依次将螺母拧至设定扭矩后，取出产品
功能检测	将产品链接检测插头后，放入工装，启动设备对产品阻值进行检测
终检	对产品外观、条码内容、错漏装等问题进行全检。部分项目采用检具检验
返工	不合格产品粘贴不合格表面，放入指定区域后对不合格件进行评审、返工
包装入库	按照工艺卡片要求，对产品进行包装，并粘贴箱标
出货	按照客户要求，对产品进行检验、粘贴合格标识，出具发货报告

c) 汽车方向盘



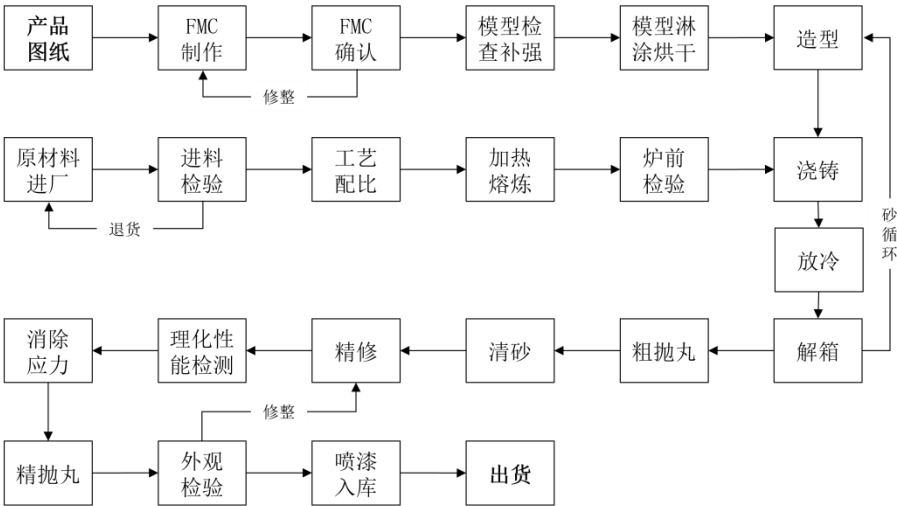
上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
原料进厂	车辆驶入特定区域，提交送货单、物流安排人员对物料进行卸货
进货检验	按照检验指导书，对原材料尺寸、材料特性、实验要求进行验证
注入料罐	发泡原料（A、B）搅拌后，用气动泵抽入到相应罐中（自动控制）
机器喷涂	将调配好的油漆倒入喷壶中，由机器（或人工）对模腔内均匀喷涂
注模发泡	喷涂作业完成后，人工将骨架放置到模腔内，机器自动合模注料发泡
修边检验	人工修除发泡体多余的溢料，对成品外观、颜色、硬度检查
返工返修	不合格产品粘贴不合格标签，放入指定区域，对不合格件进行评审、可返工返修品，组织返工后，完成返工的再次报检
废品报废	不合格品评审为无法返修时，进行报废，对可回收的部分进行拆解
静置散发	方向盘检验合格入库，存放在库内静置，气味自然散发
零件装配	将盘体固定在工装上，将装饰条、开关键依次装入盘体
通电检测	将装配好的产品放入检测设备工装，接入电源后启动设备开关，依次按压开关按键，确认按键功能正常
包装入库	按照工艺卡片要求，对产品进行包装，并粘贴箱标
出货	按照客户要求，对产品进行检验、粘贴合格标识，出具发货报告

②工装装备

A、模具铸件

a) 汽车模具铸件及机床铸件

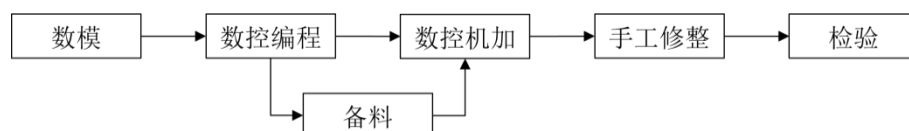


上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
产品图纸	客户提供产品图纸和 BOM 清单
FMC 制作	按照公司模型制作协议对加工面进行放量，针对泡沫板材机加工后进行拼接

工序名称	工序描述
FMC 确认	用三维扫描仪对模型进行扫描，将完成资料（外观、尺寸）提交给客户进行确认
模型检查补强	对模型进行加固及补强
模型淋涂烘干	控制淋涂参数，通过调整波美度，以保证涂层厚度，控制烘干房烘干温度和烘干时间，确保模型烘干
造型	造型根据排箱图设置浇注系统，模型距砂箱框距离按照《铸造工艺及规范》执行，造型工艺需考虑车间的气温和砂温，控制树脂和固化剂加入量，具体添加量依据技术要求
原材料进厂	根据技术协议要求，购买符合要求的原材料
进料检验	对原材料进行检查，确认是否合格
工艺配比	熔炼工段根据工艺排箱图上材质和吨位进行配比
加热熔炼	通过控制温度对原材料进行加热熔化
炉前检验	出铁水前对炉水进行化学成分检验，确保化学成分符合要求
浇铸	浇铸前检测浇注温度，符合要求后浇铸铁水
放冷	浇注后按照放冷时间标准进行放冷，防止发生由于拆除型箱过早产生的变形、裂纹、硬度异常
解箱	放冷一定时间后将铸件解箱出来进行落砂
粗抛丸	根据铸件吨位、结构、型腔深度和粘砂严重确定抛丸时间，以保证粗抛质量
清砂	用气铲清理铸件表面、拐角及孔洞内的粘砂，气铲无法清理的粘砂，可用氧熔棒烧除
精修	清除飞边、内浇口、排渣座等处痕迹，并打磨铸件表面鼓包
理化性能检测	确认铸件附铸试棒的力学性能（抗拉强度、屈服强度和延伸率）和金相是否符合要求，试棒金相和性能不合格的对本体金相和试淬火硬度进行测试
消除应力	通过热处理工艺（控制温度大小和时间长短），消除铸件残余内应力
精抛丸	根据铸件吨位、结构、型腔深度和粘砂严重确定抛丸时间，以保证精抛质量
外观检验	检查铸件全部区域，根据铸件检验记录表识别风险
喷漆入库	通过控制油漆和稀释剂的配比，用喷枪对准需要喷漆的位置上下左右移动，均匀喷漆后入库
出货	接到产品出厂指令时，首先对防锈、涂漆及捆包情况进行目测检查。无异常，可按规定发货，如有异常，重新作业，并且再次进行检查

b) 实型



上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
数模	客户提供产品的三维图纸及型面加工片体
数控编程	根据客户要求对产品进行分割成单部件，再对单部件进行程序编制
备料	对产品分割的单部件进行毛坯备料
数控机加	根据编程提供的程序用毛坯料加工出相应的单部件
手工修整	对加工出来的单部件，组装成相应的产品
检验	用扫描仪对组装好的产品进行全方位的扫描，和产品进行比对分析

B、工艺装备



上述主要工序的具体情况如下：

工序名称	工序描述
产品图纸分析	根据产品图纸找到所需刀具加工的基准
刀具设计方案	根据刀具加工基准，设计刀具加工方案
刀具方案评审	刀具方案提交给客户评审
图纸及工艺编制	根据审核过的刀具方案编辑刀具制作工艺与刀具制作图纸
图纸及工艺审核	提交图纸与工艺给客户审核并修正
程序编制	审核过的刀具图纸和工艺下发生产编制程序
程序模拟	根据图纸和工艺要求模拟刀具 3D 外型
程序确定	模拟出的 3D 外型编制合适的程序
原料进厂	根据刀具最大直径采购原材料
原料检验	原材料到货检查棒料有无断裂缺口、有无附带材料成分硬度检测报告

工序名称	工序描述
原料入库	原材料检查合格办理入库
切割	根据图纸要求对棒料进行长度切割
磨顶尖	切割后的棒料进行倒角磨顶尖
粗磨外圆	根据图纸把棒料磨成对应刀具的外圆直径，留一定的余量进行精磨
精磨外圆	根据图纸把棒料磨成对应刀具的外圆直径，有镜面效果
磨平顶尖	把带角度的顶尖磨平
磨注水槽	柄部对应的孔开出图纸所标注深度的注水槽
开槽铲背	精磨后的棒料上五轴开槽铲背
磨削钻尖	精磨后的棒料上五轴开槽铲背后进行钻尖磨削
打标	磨削钻尖完成后进行打标
清洗	对成品进行专业清洗
终检	根据图纸对成品进行检测
切削抽检验证	对这批次成品进行生产切削抽检
包装入库	切削抽检合格进行包装入库
出货	根据订单出库

(2) 关键核心工艺与非关键核心工艺对应的具体环节，发行人、外协供应商、外包人员、劳务派遣人员分别参与哪些生产经营环节，是否存在将核心工序外包的情况

公司将技术含量较高且影响产品质量稳定与可靠性的工艺认定为关键核心工艺，该类工艺涉及的工序包括汽车冲焊件生产中的总成焊接等，汽车被动安全件生产中的连接板铆压、带端缝纫/织带收紧、带感检测/角感检测/车感检测、气囊折叠、功能检测、通电检测等以及模具铸件产品生产中的造型、加热熔炼、热处理等。公司将技术含量相对较低的工艺认定为非关键核心工艺，包括部分抛丸、机加、产品组装等。

为提高生产效率、缓解部分产能不足并控制生产成本，公司充分利用周边企业资源，将部分技术含量较低的抛丸、机加等非关键工序，以及产能紧张的部分焊接业务交由外协供应商完成。该类焊接业务由公司向外协供应商提供相应产品图纸、工装装备及技术指导，充分把握工艺精度，并对最终产品质量把关负责，不涉及将关键核心工艺实质外包的情况。此外，该模式亦为汽车零部件行业惯例，华达科技、泰鸿万立、大昌科技、至信股份等同行可比公司亦存在因考虑自身产能、生产工艺设计以及经济效益等因素，将部分冲焊工序委托给外协供应商的

情况。

报告期内，公司主要将搬运、安保、保洁、产品组装等简单、重复的基础性劳务工作外包给劳务外包公司开展，上述工作技术水平较低，可替代性强，不涉及公司生产经营的关键工序。

公司报告期内所使用的劳务派遣人员主要为操作工人、检验员、物流工等，**在子公司进行专业技术能力要求相对较低的工作**。上述劳务派遣人员工作技术水平要求较低，可替代性强，不涉及公司生产经营的关键工序，具有合理性。

2、说明劳务派遣用工整改是否合法有效，是否存在争议、纠纷或潜在纠纷，结合劳动用工法律规定分析相应法律风险。

(1) 劳务派遣用工整改是否合法有效，是否存在争议、纠纷或潜在纠纷

报告期各期末，金安世腾劳务派遣用工情况如下表所示：

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日
劳务派遣人数（人）（A）	5	0	0
在册员工人数（人）（B）	198	216	250
用工人员总人数（人）（C） =（A）+（B）	203	216	250
劳务派遣用工比例（D）= （A）/（C）	2.46%	0	0

经核查，截至 2023 年 12 月 31 日，金安世腾劳务派遣用工人数为 5 人，在册员工人数为 198 人，用工人员总人数为 203 人，劳务派遣用工比例为 2.46%，金安世腾劳务派遣用工比例**在** 10%以下。截至 2024 年 12 月 31 日及 **2025 年 12 月 31 日**，金安世腾已不存在劳务派遣用工情况。

根据芜湖市鸠江区人力资源和社会保障局于 2023 年 9 月 26 日出具的《证明》，自 2022 年 1 月 1 日起至《证明》出具之日，金安世腾严格遵守和执行国家和地方有关劳动与社会保障的法律法规，各项社会保险缴费费率符合有关法律、法规及规定的要求，各项社会保险费不存在欠缴情况，且不存在因违反劳动与社会保障相关法律法规而受到行政处罚的情形。

根据安徽省公共信用信息服务中心于 2025 年 7 月 8 日出具的《企业公共信用信息报告（上市版）》，自 2023 年 8 月 1 日至 2025 年 7 月 7 日期间，金安世腾

在违反劳动保障法律法规信息核查领域不存在行政处罚、被纳入严重失信主体名单等违法违规信息。

根据安徽省公共信用信息服务中心于 2026 年 1 月 8 日出具的《企业公共信用信息报告（上市版）》，自 2024 年 1 月 1 日至 2026 年 1 月 7 日期间，金安世腾在违反劳动保障法律法规信息核查领域不存在行政处罚、被纳入严重失信主体名单等违法违规信息。

根据报告期内合作的劳务派遣公司及金安世腾出具的说明，金安世腾报告期内的劳务派遣用工不存在争议、纠纷或潜在纠纷；金安世腾已根据劳务派遣协议的约定，向劳务派遣公司足额支付了劳务派遣费用，与劳务派遣公司就劳务派遣协议的履行不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

综上所述，金安世腾虽然曾经存在劳务派遣用工超过 10% 的情形，但已完成整改，整改合法、有效，整改后符合相关规定，不存在争议、纠纷或潜在纠纷。截至报告期末，金安世腾已无劳务派遣人员，不存在劳务派遣用工超比例的情形。

（2）结合劳动用工法律规定分析相应法律风险

《中华人民共和国劳动合同法》第六十六条第三款规定：“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，不得超过其用工总量的一定比例，具体比例由国务院劳动行政部门规定。”第九十二条第二款规定：“劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款，对劳务派遣单位，吊销其劳务派遣业务经营许可证。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。”

《劳务派遣暂行规定》第四条规定：“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。前款所称用工总量是指用工单位订立劳动合同人数与使用的被派遣劳动者人数之和。计算劳务派遣用工比例的用工单位是指依照劳动合同法和劳动合同法实施条例可以与劳动者订立劳动合同的用人单位。”第二十条规定：“劳务派遣单位、用工单位违反劳动合同法和劳动合同法实施条例有关劳务派遣规定的，按照劳动合同法第九十二条

规定执行。”

根据上述规定，用工单位劳务派遣用工超过法定比例 10%的，存在被劳动行政部门责令限期改正，拒不改正的予以行政罚款的法律风险。此外，用工单位给被派遣劳动者造成损害的，与劳务派遣用工单位承担连带赔偿责任。

经核查，截至本回复出具之日，金安世腾不存在被主管部门责令限期改正或因未限期改正而受到罚款处罚的情况，不存在违反《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规有关劳务派遣用工比例规定的情况，亦不存在因劳务派遣事宜引起的争议、纠纷或潜在纠纷。

三、中介机构核查

（一）核查程序

对于上述问题（1）、（2）①-④，保荐机构履行了如下核查程序：

1、通过查阅中国汽车工业协会及中国铸造协会官网等公开信息，并结合出具的相关证明文件，确认市场占有率数据的权威性；

2、获取并查阅公司收入明细表，分析公司产品应用于燃油车和新能源车的业务收入，并结合华经产业研究院相关研究报告、奥托立夫《2024 年年度报告及可持续发展报告》等报告数据以及中国汽车工业协会相关统计数据，客观推算发行人应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间及市场占有率；

3、通过查阅汽车零部件及配件制造业（C3670）上市公司年度报告等公开披露文件，并通过查询 Wind 数据库获取相关经营数据，分析发行人市场地位情况；

4、了解公司产品在不同能源车型上的技术水平和生产工艺的差异，获取并查阅公司收入明细表，分析燃油车和新能源车对于公司不同产品在价格和毛利率的差异情况和原因，分析公司新能源汽车收入对应的主要客户和应用车型情况，访谈公司主要客户，了解公司新能源产品在其车型应用上的占比；

5、了解公司未来新能源汽车业务的发展情况，获取并查阅公司已定点的新能源车型相关的定点通知书或商务沟通邮件、公司结合主机厂量纲及单车供货值预测的新能源收入表等；

6、通过查阅汽车工业协会网站、奇瑞股份官方网站、联交所官方网站等公开披露的文件，获取汽车行业的整体发展情况、奇瑞股份汽车业务发展情况、销售及经营业绩情况等；

7、查阅发行人的专利证书、转让协议等，核查发行人专利权属及其变动情况；

8、查阅了发行人自设立至今的全套工商登记档案、履行国资批复、评估、备案等管理程序的相关文件，了解发行人股权变动情况及经营范围变动情况；

9、查阅发行人董监高调查问卷，并对报告期内公司董事、监事、高级管理人员在关联方的兼职情况进行公开网络核查，确认发行人现任董事与奇瑞汽车的关联关系；

10、查阅了《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》对于董事提名、选举或聘用的相关规定，以及发行人董事会和股东会对于董事提名、选举或聘用的相关提名函、劳动合同聘用协议以及会议决议文件；

11、查阅了报告期内发行人的员工花名册以及相关的劳动、人事、薪酬管理制度，核查其是否存在人员兼职、人员混同等情形；

12、查阅发行人不动产权证书、账户清单、固定资产清单、组织结构图及财务人员构成及分工等资料，核查发行人在资产、业务、人员、财务、机构等方面的独立性；

13、通过查阅发行人报告期内合作研发协议、定点通知单或定点邮件、生产件批准状况通知单等主要客户业务资料，了解合作需求的具体情况；

14、通过查阅汽车及汽车零部件行业研究报告，了解汽车零部件、工装装备行业格局，并通过查阅比亚迪、吉利集团、零跑汽车等公司官网及公开披露文件，分析其供应体系发展情况，同时通过获取同行业可比公司年度报告等文件，客观分析发行人竞争优势及拓展非关联客户所面临的难度；

15、了解公司自动化、标准化涉及的生产设备、工具及软件算法的应用情况及外采情况，分析发行人的创新优势，了解公司钢塑横梁的研发进展及运用情况，查阅同行业公司公开披露的文件，了解同行业公司钢塑横梁的应用进展和技术水

平。

对于上述问题（2）⑤，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、向发行人生产、技术部门相关人员了解细分产品生产环节及生产工艺、关键核心工艺与生产制造工艺成熟情况，了解发行人与外协供应商、劳务外包人员及劳务派遣人员在各环节主要参与情况；

2、查阅金安世腾报告期内的员工花名册及劳务派遣人员名单，金安世腾与劳务派遣公司所签订的劳务派遣，核查劳务派遣整改情况；

3、核查金安世腾向劳务派遣公司支付劳务派遣费用的付款凭证、结算明细、发票；

4、查阅报告期内金安世腾主管机构芜湖市鸠江区人力资源和社会保障局出具的《证明》、安徽省公共信用信息服务中心出具的《企业公共信用信息报告（上市版）》；

5、向发行人了解金安世腾报告期内劳务派遣用工比例超标的具体情况及其整改情况、是否受处罚等情况；查阅会计师出具的审计报告及发行人营业外支出情况，核实发行人报告期内是否存在因劳务派遣遭受行政处罚；

6、查询《劳动合同法》《劳务派遣暂行条例》等相关规定，了解劳务派遣相关法规；

7、查阅报告期内合作的劳务派遣公司及金安世腾出具的关于劳务派遣用工相关情况的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人相关产品市场占有率数据系根据行业权威数据发布主体出具的官方证明，数据来源权威且披露准确；

2、发行人细分产品应用的下游燃油车、新能源车市场空间广阔，发行人相关产品已在细分领域占据一定市场份额，且发行人业务规模保持平稳增长态势，盈利能力持续提升，行业排名具备竞争优势，体现公司较强的市场竞争地位；

3、公司不同产品在燃油车和新能源车上的价格和毛利率差异主要系新旧车型产品定价差异、产品配置、内外销以及产品结构差异等因素所致；

4、发行人新能源收入变动与下游车型销量直接相关，总体呈现上涨趋势；结合发行人现有车型定点情况，发行人未来新能源收入将处于增长趋势；

5、泓毅股份自设立以来专注于主营业务，拥有自主研发的专利技术、独立的管理团队及研发技术人员，公司目前所使用的核心技术均为自主研发取得，公司与奇瑞汽车的人员、资产和技术研发均相互独立，在生产销售方面不存在对奇瑞汽车单方面的重大依赖；

6、发行人相较同类产品供应商具备显著竞争优势，并已与非关联大型主机厂客户建立长期稳定业务合作。未来公司将进一步提升公司核心竞争力，充分开拓非关联客户市场；

7、公司在智能化、自动化、标准化、轻量化及模块化等方面的创新是在行业通用技术及通用模式的基础上进行的创新开发或创新运用，并形成独特的技术特点，发行人的创新优势包括持续的研发投入、多项核心技术的掌握、国家标准及行业标准的参与制定、创新实力的外部认可、优势产品的市场占有率突出等。发行人的钢塑横梁较传统钢制横梁减重明显，且性能有显著提升，发行人技术储备及设备应用具有较强的先进性水平。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内，公司综合考虑产能及经济效益等因素，将部分产品的部分工序委托给外协供应商，不涉及关键核心工序外包情况。公司主要将产品组装、仓库管理、安保等简单、重复的基础性劳务工作外包给劳务外包公司开展，上述工作技术水平较低，可替代性强，不涉及公司生产经营的关键工序。公司报告期内所使用的劳务派遣人员主要为操作工人、检验员、物流工等，**在子公司进行专业技术能力要求相对较低的工作**。上述劳务派遣人员工作技术水平要求较低，可替代性强，不涉及公司生产经营的关键工序，具有合理性；

2、金安世腾**虽然曾经存在劳务派遣用工比例超过 10%的情形，但金安世腾已完成整改，整改合法、有效，整改后符合相关规定。截至报告期末，金安世腾已无劳务派遣人员，不存在劳务派遣用工超比例的情形；截至本回复之日，金**

安世腾不存在被主管部门责令限期改正或因未限期改正而受到罚款处罚的情况，不存在违反《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规有关劳务派遣用工比例规定的情况，不存在因劳务派遣事宜引起的争议、纠纷或潜在纠纷。

二、公司治理与独立性

问题 2. 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）说明设立或收购多家子公司的背景，母子公司业务布局；结合参股公司的历史沿革，说明发行人与其他出资方合作的背景，是否与发行人存在其他关联关系；说明报告期内已注销子公司的基本情况，合规经营情况、注销过程、是否存在债务纠纷等。（2）说明金安世腾受到统计行政处罚的具体情况，违法违规行为发生的背景，是否构成重大违法行为及判断依据，公司采取的针对性整改措施和效果，期后是否发生新的处罚事项。（3）结合各控股子公司的历史沿革、人员、资产等发展变动情况，以及资金、财务、业务等方面的管理情况，说明发行人对其是否具备实际控制能力，关于子公司的治理机制是否完善、内控制度是否能够得到有效执行。（4）说明发行人及其子公司历次国有股权变动是否符合当时国资管理的规定，是否存在国有资产流失，相关瑕疵是否彻底整改规范。（5）说明普威技研生产经营场所存在搬迁风险的具体情况，包括规划出台背景、要求搬迁的时间、新旧生产基地建设及搬迁进度等，量化分析对发行人生产经营的影响，发行人是否采取有效应对措施，并充分揭示搬迁风险。（6）结合博耐尔设立及发行人参股过程，说明发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职的具体背景，是否符合公司法相关规定，博耐尔其他股东与发行人及其相关人员是否存在未披露的关联关系或特殊利益安排；说明博耐尔主要业务及与发行人业务的关系、是否与发行人现有业务构成竞争、发行人出资情况及资金来源、决策程序是否合规。（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。

回复：

一、说明设立或收购多家子公司的背景，母子公司业务布局；结合参股公司的历史沿革，说明发行人与其他出资方合作的背景，是否与发行人存在其他关联关系；说明报告期内已注销子公司的基本情况，合规经营情况、注销过程、是否存在债务纠纷等。

（一）说明设立或收购多家子公司的背景，母子公司业务布局

1、设立或收购多家子公司的背景

截至本回复出具之日，发行人共拥有 11 家子公司，分别为全资子公司普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连普威、湖南普威、普威新材、普威部件、普威轻量化、滨江普威、安庆普威和控股子公司大连嘉翔。

发行人收购普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔股权为同一控制下的资产重组。为提高发行人的综合实力，芜湖瑞利（系泓毅股份前身）当时的控股股东奇瑞科技决定以发行人为核心，整合奇瑞科技名下的优质企业，将发行人打造成为综合实力较强，面向新市场和新技术的高端汽车零配件生产、研发和资本运作平台。2015 年 7 月，奇瑞科技以持有的普威技研 100%股权、泓鹄材料 100%股权、金安世腾 65%股权、大连嘉翔 51%股权、博耐尔 38.50%股权、杰诺瑞 20%股权经评估作价 33,869.07 万元对芜湖瑞利增资，其中 12,406.25 万元进入芜湖瑞利的注册资本，其余部分进入芜湖瑞利的资本公积金。重组完成后，普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔成为发行人的下属子公司。

此外，为实现与客户同步研发、保障及时供货并最大化降低运输成本，发行人采取“紧贴汽车产业集群布局”的战略，通过设立全资子公司大连普威、湖南普威、普威新材、普威部件、普威轻量化、滨江普威、安庆普威，覆盖主要客户的生产聚集区域，强化供应链的敏捷响应能力。

2、母子公司业务布局

发行人承担统筹产业布局、经营方针、日常协调管理等职责，发行人各子公

司负责承接及开展对应业务板块，其中，大连普威、普威技研、湖南普威、普威新材、普威部件、普威轻量化、滨江普威、安庆普威为发行人汽车焊接件板块的经营主体；泓鹄材料为发行人模具铸件板块的经营主体；金安世腾为发行人汽车被动安全件板块的经营主体；大连嘉翔为发行人汽车冲压件板块的经营主体。发行人与子公司业务定位明确，形成良好的业务协同合作，可以为发行人的整体业务发展提供有效助力。

（二）结合参股公司的历史沿革，说明发行人与其他出资方合作的背景，是否与发行人存在其他关联关系

截至本回复出具之日，发行人参股公司包括：

序号	参股公司名称	泓毅股份持股比例
1	博耐尔汽车电气系统有限公司	38.50%
2	芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司	20.00%

1、博耐尔

（1）历史沿革

经查验国家企业信用信息公示系统以及博耐尔现行有效的《营业执照》《公司章程》以及其自设立至今的全套工商登记档案，博耐尔的历史沿革情况如下：

①2003年4月，博耐尔设立

为开发拓展汽车热系统（空调及冷却系统）市场，2003年4月28日，奇瑞科技与鲁初明、帅群、戴颖、臧亚娟签署《关于成立合资公司的协议》，共同出资设立博耐尔。

博耐尔设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	360	60.00
2	鲁初明	60	10.00
3	戴颖	60	10.00
4	帅群	60	10.00
5	臧亚娟	60	10.00
合计		600	100.00

②2003 年 9 月，第一次股权转让

2003 年 9 月 10 日，博耐尔股东戴颖与臧亚娟签署《股份转让协议》，约定戴颖将其持有的 10.00%股权转让给股东臧亚娟，相关权利义务一并转让。2003 年 9 月 15 日，博耐尔召开股东会并作出决议，同意原股东戴颖上述股权转让事宜。

本次股权转让完成后，博耐尔股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	360	60.00
2	臧亚娟	120	20.00
3	鲁初明	60	10.00
4	帅群	60	10.00
合计		600	100.00

③2006 年 3 月，第二次股权转让

2006 年 3 月 3 日，博耐尔召开股东会并作出决议，同意注册在香港的旭庆有限公司收购原股东帅群、鲁初明和臧亚娟合计持有的博耐尔 40.00%股权。2006 年 3 月 7 日，博耐尔原股东帅群、鲁初明和臧亚娟与旭庆有限公司签署《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，博耐尔企业性质变更为中外合资企业，其股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	360	60.00
2	旭庆有限公司	240	40.00
合计		600	100.00

④2007 年 4 月，第一次增资

2007 年 1 月 17 日，博耐尔召开董事会并作出决议，同意将 2006 年度分红后剩余未分配利润按照原持股比例转增注册资本，转增后注册资本变更为 5,400 万元。

本次增资完成后，博耐尔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	3,240	60.00
2	旭庆有限公司	2,160	40.00
合计		5,400	100.00

⑤2011年7月，第三次股权转让

2011年7月27日，博耐尔召开董事会并作出决议，同意韩国公司翰昂系统株式会社（曾用名：汉拿空调株式会社、汉拿伟世通空调株式会社）收购股东奇瑞科技所持有的博耐尔21.50%股权及股东旭庆有限公司所持有的博耐尔16.00%股权。

本次股权转让完成后，博耐尔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	2,079	38.50
2	翰昂系统株式会社	2,025	37.50
3	旭庆有限公司	1,296	24.00
合计		5,400	100.00

⑥2015年7月，第四次股权转让（同一控制下资产重组）

2015年7月15日，博耐尔原股东奇瑞科技与芜湖瑞利签署《股权转让（出资）协议》，约定奇瑞科技向发行人转让所持有的博耐尔38.50%股权。本次股权转让系奇瑞科技以持有的博耐尔股权对发行人增资，为同一控制下的资产重组，本次股权转让涉及的国有股权审批程序详见本题之“四、说明发行人及其子公司历次国有股权变动是否符合当时国资管理的规定，是否存在国有资产流失，相关瑕疵是否彻底整改规范。”

本次股权转让完成后，博耐尔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	2,079	38.50
2	翰昂系统株式会社	2,025	37.50
3	旭庆有限公司	1,296	24.00
合计		5,400	100.00

⑦2023年3月，第五次股权转让

2022 年 12 月 20 日，博耐尔召开董事会并作出决议，同意股东翰昂系统株式会社将其持有博耐尔的 37.50%股权转让给江苏奥力威传感高科股份有限公司（以下称“苏奥传感”，股票代码 300507.SZ）。2023 年 2 月 17 日，翰昂系统株式会社与苏奥传感签署《股权转让合同》。2023 年 3 月 10 日，博耐尔召开董事会并作出决议，同意依据本次股权变更情况签署《经修订及重述的章程》。

苏奥传感对博耐尔的整车热管理系统集成开发能力较为认可，故实施了对博耐尔的股权收购，本次股权转让完成后，博耐尔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	2,079	38.50
2	苏奥传感（300507.SZ）	2,025	37.50
3	旭庆有限公司	1,296	24.00
合计		5,400	100.00

⑧2024 年 9 月，第六次股权转让

苏奥传感拟以支付现金方式，受让旭庆有限公司持有的博耐尔 24.00%股权。2024 年 6 月 5 日，博耐尔召开董事会并作出决议，审议通过了本次交易的相关议案。

2024 年 6 月，苏奥传感与旭庆有限公司签署了附条件生效的《股权转让合同》；苏奥传感于 2024 年 6 月 27 日召开了第五届董事会第十一次会议，于 2024 年 9 月 2 日召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过了本次交易的相关议案。

本次交易完成后，博耐尔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	苏奥传感（300507.SZ）	3,321.00	61.50
2	泓毅股份	2,079.00	38.50
合计		5,400.00	100.00

(2) 其他出资方是否与发行人存在其他关联关系

截至本回复出具之日，与发行人共同投资博耐尔的其他出资方为苏奥传感。

经检索国家企业信用信息公示系统，截至本回复出具之日，苏奥传感的基本情况如下：

统一社会信用代码	91321000608707880C
名称	江苏奥力威传感高科股份有限公司
类型	股份有限公司（上市）
法定代表人	滕飞
注册资本	80,064.6907 万元
住所	江苏省扬州高新技术产业开发区祥园路 158 号
营业期限	1993 年 11 月 19 日至无固定期限
经营范围	一般项目：智能车载设备制造；智能车载设备销售；塑料制品制造；塑料制品销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；模具制造；模具销售（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）

根据苏奥传感《2025 年半年度报告》，截至 2025 年 6 月 30 日，苏奥传感的前十大股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	李宏庆	291,120,704	36.36
2	滕飞	28,435,045	3.55
3	刘特堂	10,800,000	1.35
4	汪文巧	9,006,706	1.12
5	张旻	7,147,752	0.89
6	孔有田	4,362,450	0.54
7	香港中央结算有限公司	4,351,385	0.54
8	戴呈友	3,502,600	0.44
9	朱俊亚	2,723,100	0.34
10	郭丰明	2,396,800	0.30

经检索国家企业信用信息公示系统、苏奥传感《2025 年半年度报告》、访谈苏奥传感及发行人的确认，截至本回复出具之日，除共同投资博耐尔外，发行人与博耐尔的其他出资方不存在其他关联关系。

2、杰诺瑞

（1）历史沿革

经查验国家企业信用信息公示系统以及杰诺瑞现行有效的《营业执照》《公司章程》以及其自设立至今的全套工商登记档案，杰诺瑞的历史沿革情况如下：

①2007 年 7 月，杰诺瑞设立

为拓展汽车发电机、起动机及新能源汽车零配件市场，2007 年 7 月，奇瑞科技与曾庆平、秦俊、邵爱民、丁国华、马俊波共同出资设立杰诺瑞。

杰诺瑞设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	227.50	65.00
2	曾庆平	24.50	7.00
3	秦俊	24.50	7.00
4	邵爱民	24.50	7.00
5	丁国华	24.50	7.00
6	马俊波	24.50	7.00
合计		350.00	100.00

②2011 年 12 月，第一次股权转让

2011 年 12 月 13 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意股东奇瑞科技将其所持有的 157.5 万元的股权转让给芜湖瑞创投资股份有限公司（以下称“芜湖瑞创”）。同日，奇瑞科技与芜湖瑞创签署了《股权转让合同》。

本次股权转让完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	芜湖瑞创	157.50	45.00
2	奇瑞科技	70.00	20.00
3	曾庆平	24.50	7.00
4	秦俊	24.50	7.00
5	邵爱民	24.50	7.00
6	丁国华	24.50	7.00
7	马俊波	24.50	7.00
合计		350.00	100.00

③2011 年 12 月，第二次股权转让、第一次增资

2011 年 12 月，武汉大洋电机新动力科技有限公司（以下称“武汉大洋”）与杰诺瑞自然人股东曾庆平、秦俊、邵爱民、丁国华、马俊波和法人股东芜湖瑞创签署《股权转让合同》，由武汉大洋受让杰诺瑞自然人股东曾庆平、秦俊、邵爱民、丁国华、马俊波合计转让的 12.5%杰诺瑞股权，以及杰诺瑞的法人股东芜

湖瑞创转让的 45%杰诺瑞股权。

同时，武汉大洋与杰诺瑞上述自然人股东和法人股东奇瑞科技签署《芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司增资协议》，协议约定各股东按照其持股比例进行增资，将杰诺瑞注册资本由人民币 350 万元增资到 3,000 万元。

2011 年 12 月 17 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意上述股权转让及增资相关事项。

本次股权转让及增资完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	武汉大洋	1,725	57.50
2	奇瑞科技	600	20.00
3	曾庆平	135	4.50
4	秦俊	135	4.50
5	邵爱民	135	4.50
6	丁国华	135	4.50
7	马俊波	135	4.50
合计		3,000	100.00

④2013 年 12 月，第三次股权转让

2013 年 12 月 13 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意马俊波将其持有的 90 万元股权转让给曾庆平，并相应修改公司章程。2013 年 12 月 23 日，曾庆平与马俊波签署了《股权转让合同》。

本次股权转让完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	武汉大洋	1,725	57.50
2	奇瑞科技	600	20.00
3	曾庆平	225	7.50
4	秦俊	135	4.50
5	邵爱民	135	4.50
6	丁国华	135	4.50
7	马俊波	45	1.50
合计		3,000	100.00

⑤2015 年 7 月，第四次股权转让（同一控制下资产重组）

2015 年 7 月 15 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意奇瑞科技将所持杰诺瑞的 600 万元股权转让给发行人。本次股权转让系奇瑞科技以持有的杰诺瑞股权对发行人增资，为同一控制下的资产重组。本次股权转让涉及的国有股权审批程序详见本题之“四、说明发行人及其子公司历次国有股权变动是否符合当时国资管理的规定，是否存在国有资产流失，相关瑕疵是否彻底整改规范。”

本次股权转让完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	武汉大洋	1,725	57.50
2	泓毅股份	600	20.00
3	曾庆平	225	7.50
4	秦俊	135	4.50
5	邵爱民	135	4.50
6	丁国华	135	4.50
7	马俊波	45	1.50
合计		3,000	100.00

⑥2018 年 12 月，第五次股权转让

2018 年 11 月 22 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意曾庆平将其持有的杰诺瑞 7%股权转让给中山大洋电机股份有限公司（武汉大洋控股股东，以下称“大洋电机”，系深圳证券交易所主板上市公司，股票代码：002249），秦俊、邵爱民、丁国华、马俊波将其所持的杰诺瑞全部股权转让给大洋电机，并同意通过新的公司章程。同日，大洋电机与曾庆平、秦俊、邵爱民、丁国华、马俊波签署了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	武汉大洋	1,725	57.50
2	大洋电机（002249.SZ）	660	22.00
3	泓毅股份	600	20.00
4	曾庆平	15	0.50
合计		3,000	100.00

⑦2019 年 6 月，第六次股权转让

2019 年 5 月 20 日，杰诺瑞召开股东会并作出决议，同意武汉大洋、大洋电机将其持有的全部股权转让给上海汽车电驱动有限公司（大洋电机的下属子公司），并通过新的公司章程。同日，上海汽车电驱动有限公司与武汉大洋、大洋电机签署了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，杰诺瑞的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海汽车电驱动有限公司	2,385.00	79.50
2	泓毅股份	600.00	20.00
3	曾庆平	15.00	0.50
合计		3,000.00	100.00

(2) 其他出资方是否与发行人存在其他关联关系

截至本回复出具之日，与发行人共同投资杰诺瑞的其他出资方为上海汽车电驱动有限公司、曾庆平。

经检索国家企业信用信息公示系统，截至本回复出具之日，上海汽车电驱动有限公司为大洋电机的下属子公司，上海汽车电驱动有限公司的基本情况如下：

统一社会信用代码	913101145543377642
名称	上海汽车电驱动有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	沈信
注册资本	29,388.0327 万元
住所	上海市嘉定区恒裕路 300 号
营业期限	2010 年 5 月 13 日至 2060 年 5 月 12 日
经营范围	新能源汽车用电机及控制器的生产，车用驱动电机系统产品及相关零部件的研发、销售，从事车用驱动电机系统相关产品技术、动力技术、电池技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，电池（除危险化学品）、汽车零部件的销售，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外），自有房屋租赁。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

经检索国家企业信用信息公示系统，截至本回复出具之日，大洋电机下属子公司上海电驱动股份有限公司持有上海汽车电驱动有限公司 100%股权，上海汽车电驱动有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	上海电驱动股份有限公司	29,388.0327	100.00
合计		29,388.0327	100.00

经检索国家企业信用信息公示系统、访谈杰诺瑞的其他出资方及发行人的确认，截至本回复出具之日，除共同投资杰诺瑞外，发行人与杰诺瑞的其他出资方不存在其他关联关系。

（三）说明报告期内已注销子公司的基本情况，合规经营情况、注销过程、是否存在债务纠纷等。

报告期内，发行人注销了 1 家子公司金鹏汽车，具体情况如下：

1、基本情况

金鹏汽车系发行人的全资子公司，于 2025 年 6 月 9 日注销，发行人持有其 100% 股权，金鹏汽车注销前的基本情况如下：

统一社会信用代码	913402070608130975
名称	芜湖金鹏汽车部件有限公司
类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
法定代表人	姜小明
注册资本	500 万元
住所	安徽省芜湖市鸠江经济开发区富强路 57 号
营业期限	2013 年 1 月 9 日至 2033 年 1 月 8 日
经营范围	一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件销售（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）

2、合规经营情况

根据信用安徽调取的企业公共信用信息报告并经检索国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，报告期内，金鹏汽车存续期间在市场监管、税务、人力资源和社会保障、安全生产、自然环境等领域无违法违规事项。

3、注销过程

为进一步压缩管理层级、优化组织架构，发行人于 2025 年 3 月 28 日召开第四届董事会第二次会议，审议通过《关于子公司金安世腾对芜湖金鹏吸收合并的议案》；金安世腾于 2025 年 3 月 31 日作出股东决定，审议通过《关于金安世腾

对芜湖金鹏吸收合并的议案》。芜湖投控亦相应出具《关于同意金安世腾对芜湖金鹏吸收合并的批复》，同意金安世腾吸收合并金鹏汽车后办理金鹏汽车注销登记程序。

2025 年 4 月 2 日，金鹏汽车在国家企业信用信息公示系统刊登了《芜湖金鹏汽车部件有限公司合并公告》，公告期限自 2025 年 4 月 3 日至 2025 年 5 月 17 日。

2025 年 4 月 10 日，金安世腾与金鹏汽车签署《公司合并协议》。

2025 年 6 月 6 日，国家税务总局芜湖市鸠江区税务局第二税务分局出具《清税证明》（芜鸠税二税企清[2025]595 号），确认金鹏汽车所有税务事项已结清。

2025 年 6 月 9 日，金鹏汽车在芜湖市鸠江区市场监督管理局办理完毕注销工商登记，取得《准予注销登记通知书》（（芜）登字[2025]第 67846 号）。

4、是否存在债务纠纷

根据《公司合并协议》及金安世腾出具的《吸收合并债务清偿或者债务担保情况的说明》，金鹏汽车原有的债权、债务及其他相关的权利、义务均由合并后存续的金安世腾承继，金安世腾以合并后的所有资产，对合并前后各方的债务承担责任并提供相应担保。经检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站及金安世腾的确认，金鹏汽车注销时不存在因未清偿债务与债权人发生争议纠纷、诉讼、仲裁等情形。

综上所述，金鹏汽车在报告期内的存续期间不存在重大违法违规记录，注销程序合法合规，注销后的债权债务处置合法合规，不存在因未清偿债务与债权人发生争议纠纷、诉讼、仲裁等情形。

二、说明金安世腾受到统计行政处罚的具体情况，违法违规行为发生的背景，是否构成重大违法行为及判断依据，公司采取的针对性整改措施和效果，期后是否发生新的处罚事项。

（一）金安世腾受到统计行政处罚的具体情况及违法违规行为发生的背景

因安徽省统计局 2022 年 12 月对金安世腾执法检查时，认定金安世腾 2021 年 12 月及 2022 年 1-6 月《工业产销总值及主要产品产量》（B204-1 表）中“工

业总产值”的提供数与检查数存在差额，安徽省统计局于 2023 年 4 月 12 日向金安世腾送达了《行政处罚告知书》（皖统罚告字〔2023〕33 号），于 2023 年 4 月 21 日向金安世腾送达了《统计行政处罚决定书》（皖统罚决字〔2023〕33 号），认定金安世腾上述行为违反《中华人民共和国统计法》第七条之规定；依据《中华人民共和国统计法》第四十一条第一款第（二）项、第二款，《安徽省统计行政处罚裁量基准》第十条第一款第（六）项之规定，安徽省统计局责令金安世腾立即改正提供不真实统计资料的违法行为，决定给予金安世腾警告，并处捌万元罚款的行政处罚。

经访谈发行人相关负责人，金安世腾发生上述违法违规行为主要系工作人员对相关规则中的统计数据口径及填报要求的理解存在偏差，导致未能提供符合要求的统计数据。

（二）是否构成重大违法行为及判断依据、公司采取的针对性整改措施和效果以及期后是否发生新的处罚事项

1、不构成重大违法行为及判断依据

《统计严重失信企业信用管理办法》第六条规定：“企业有下列统计违法行为之一，且属于《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条所列情节严重的，统计机构应当认定其为统计严重失信企业。（一）拒绝提供统计资料或者经催报后仍未按时提供统计资料的；（二）提供不真实或者不完整的统计资料的；（三）拒绝答复或者不如实答复统计检查查询书的；（四）拒绝、阻碍统计调查、统计检查的；（五）转移、隐匿、篡改、毁弃或者拒绝提供原始记录和凭证、统计台账、统计调查表及其他相关证明和资料的；（六）其他统计严重失信行为。”

《中华人民共和国统计法实施条例》第五十条规定：“下列情形属于统计法第四十一条第二款规定的情节严重行为：（一）使用暴力或者威胁方法拒绝、阻碍统计调查、统计监督检查；（二）拒绝、阻碍统计调查、统计监督检查，严重影响相关工作正常开展；（三）提供不真实、不完整的统计资料，造成严重后果或者恶劣影响；（四）有统计法第四十一条第一款所列违法行为之一，1 年内被责令改正 3 次以上。”

《国家发展改革委办公厅关于进一步完善“信用中国”网站及地方信用门户

网站行政处罚信息信用修复机制的通知》第一条规定：“涉及严重失信行为的行政处罚信息主要是指对性质恶劣、情节严重、社会危害程度较大的违法失信行为的行政处罚信息。涉及一般失信行为的行政处罚信息主要是指对性质较轻、情节轻微、社会危害程度较小的违法失信行为的行政处罚信息。”

2023年7月26日，安徽省统计局对金安世腾提交的《“信用中国”网站失信行为纠正后的信用信息修复申请表》进行了审核，确认金安世腾的罚款已全部缴纳，违法行为已经整改到位，并同意提前终止金安世腾在“信用中国”网站的行政处罚信息公示。金安世腾未因上述违法行为被列入严重失信企业。

就上述报告期内的违法事项，安徽省统计局出具《情况说明》认为：“经我局2023年9月27日核查，金安世腾上述违法行为已完成整改，未造成严重社会影响。”芜湖市统计局出具《说明》认为：上述行政处罚所涉事项不属于重大违法违规行为，安徽省统计局对金安世腾的处罚不属于重大行政处罚。除上述行政处罚所涉事项外，自2022年1月至今，金安世腾严格遵守国家统计管理方面的法律、法规及政策，不存在其他违反国家统计管理方面的法律、法规、政策的行为和记录，不存在因违反国家统计管理方面的法律、法规而受到行政处罚的情况。

2、公司采取的针对性整改措施和效果

上述事项发生后，金安世腾第一时间完成了相关统计数据的核查与更正，对相关责任人开展批评教育及责任约谈，明确整改要求；并组织相关人员系统学习《中华人民共和国统计法》等法律法规及政策文件，强化合规意识，健全统计数据归集及内控监督机制。

3、期后未再发生新的处罚事项

根据相关政府主管部门出具的证明文件以及金安世腾的信用报告，金安世腾期后未发生因违法违规行为而新受到行政处罚的情形。

综上所述，金安世腾及时缴纳了罚款、修正了不真实的统计资料、进行了信用信息修复，及时完成了整改，未造成严重后果或者恶劣影响；金安世腾未因上述违法行为被列入严重失信企业，其违法行为不属于重大违法行为，期后不存在发生新增行政处罚的情形。

三、结合各控股子公司的历史沿革、人员、资产等发展变动情况，以及资金、财务、业务等方面的管理情况，说明发行人对其是否具备实际控制能力，关于子公司的治理机制是否完善、内控制度是否能够得到有效执行。

截至本回复出具之日，发行人共拥有 11 家子公司，分别为全资子公司普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连普威、湖南普威、普威新材、普威部件、普威轻量化、滨江普威、安庆普威和控股子公司大连嘉翔。

发行人子公司的历史沿革详见本回复之“附件一：发行人子公司的历史沿革”。发行人取得各子公司控制权或设立子公司后，子公司基于其业务的正常发展而发生人员、资产的变化；除金安世腾吸收合并河西汽车、金鹏汽车外，未发生人员的大规模调整或重大资产重组等重大变化。

发行人通过人员委派、权限控制、财务管控、业务管理等方式实现对子公司的有效领导和控制，决定子公司的重大经营事项，对子公司具备实际控制能力，具体说明如下：

（1）在人员委派方面，普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连普威、湖南普威、普威新材、普威部件、普威轻量化、滨江普威、安庆普威为发行人的全资子公司，其董事、高级管理人员均由发行人委派或批准；大连嘉翔为发行人直接持股 51%的控股子公司，发行人有权在大连嘉翔 5 名董事席位中委派 3 席董事，董事长、总经理均由发行人委派；

（2）在权限控制方面，发行人对各子公司采取集团化统一管理，针对全资子公司制定了《泓毅股份下属企业管理事项及管理权限清单》，针对控股子公司根据其《公司章程》及董事会决议通过了《业务审批权限书》，对子公司相关重大事项（包括但不限于制度管理、投资管理、研发管理、采购管理、组织架构、人员管理、资产管理、合同管理、财务事务等）的审批权限进行了详细界定和划分，并据此进行管理；

（3）在资金管理及财务内控方面，发行人已建立健全与资金管理及财务内控直接相关的核心制度，并通过业务关联制度的有效衔接，形成全流程风险管控体系。具体包括：发行人制定了《资金管理规定》《合同管理规定》《印章管理规定》《预算管理规定》《财务会计制度》等对子公司同等适用的核心制度；子公司

会计政策与发行人保持一致；发行人对子公司实施全面预算管理；发行人制定了《生产管理规定》《采购管理规定》《采购业务管理指南》《市场管理暂行规定》《客户分类及风险管控办法》等业务制度，衔接资金收付的财务管控；同时，发行人通过 ERP 信息系统，对子公司的日常账务处理、资金收支等事项进行管理审核。前述制度相互配合，覆盖资金收付、财务核算、财务风险防控等关键环节，确保对子公司资金管理及财务内控的有效执行。

（4）在生产经营及决策管理方面，各子公司的管理根据发行人制定的各项内部控制制度和管理制度而实施。对于重大业务事项、重大财务事项以及其他可能对发行人产生重大影响的信息，子公司需及时向公司分管负责人报告，并严格按照权限和授权规定将重大事项报发行人董事会审议或者股东会审议；发行人子公司发生的涉及重大交易、对外担保、关联交易等重大事项，视同发行人发生的重大事项，适用发行人《公司章程》《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《对外投资管理办法》等规定进行管理；发行人通过定期召开公司及子公司高级管理人员例会、发行人经营层定期参加子公司的经营分析会，以及发行人相关业务主控部门定期组织的各领域的专项会议，对公司及子公司生产经营情况及重点工作开展等经营管理进行监督、检查、讨论，实施对子公司的管理。

综上所述，发行人通过股东（会）、董事（会）、权限管理清单、内控管理制度、定期会议、信息系统等多层面实现了对子公司的有效控制，发行人对子公司的资金、财务、业务等各方面具备实际控制能力，对子公司的治理机制完善，内控制度得到有效执行。

四、说明发行人及其子公司历次国有股权变动是否符合当时国资管理的规定，是否存在国有资产流失，相关瑕疵是否彻底整改规范。

（一）发行人自设立以来历次国有股权变动履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况

经查验国家企业信用信息公示系统以及发行人现行有效的《营业执照》《公司章程》以及其自设立至今的全套工商登记档案、履行国资批复、评估、备案等管理程序的相关文件，发行人自设立至今国有股权形成与变动的情况以及履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

序号	股权变动事项	已履行程序	履行国资管理程序的情况说明
1	2007年6月,公司设立。公司设立完成后,股东为奇瑞股份和芜湖瑞创,其中奇瑞股份持股比例为67%,芜湖瑞创持股比例为33%。	1、已取得《公司名称预先核准》; 2、已审议通过《公司章程》; 3、已作出《股东会决议》; 4、已履行验资程序; 5、已办理完成工商设立登记	根据当时适用的《国务院关于公布<企业国有资产监督管理暂行条例>的命令》(国务院令[2003]第378号)第二十二第二款规定:“国有控股的公司、国有参股的公司的股东会、董事会决定公司的分立、合并、破产、解散、增减资本、发行公司债券、任免企业负责人等重大事项时,国有资产监督管理机构派出的股东代表、董事,应当按照国有资产监督管理机构的指示发表意见、行使表决权。” 鉴于2007年6月设立时,芜湖瑞利当时的股东已作出决议同意设立,因此根据当时适用的国资规定,无需履行国有资产监督管理机构的报批程序。
2	2007年12月,第一次股权转让 芜湖瑞创将其所持芜湖瑞利33%股权转让给奇瑞股份。本次转让完成后,公司股东为奇瑞股份,持股比例为100%。	1、已签署《股权转让协议》; 2、已作出《股东会决议》; 3、已审议通过《公司章程》; 4、已办理完成工商变更登记; 5、已履行资产评估复核及备案程序	2007年12月,奇瑞股份受让芜湖瑞利33%股权,未履行资产评估及备案程序。 2015年9月,芜湖瑞利履行资产评估复核及补充备案程序,芜湖市人民政府已出具《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司股权变动有关事项的说明》确认奇瑞股份以原股东出资额受让取得芜湖瑞创持有的瑞利工具33%股权实质上并没有造成国有资产流失的情形,维护了国有权益。
3	2011年6月,第一次增资暨变更公司名称 奇瑞股份向芜湖瑞利增资300万元,芜湖瑞利注册资本变更为600万元。本次增资不涉及股东及股权结构变化。	1、已取得《公司名称预先核准》; 2、已作出《股东决定》; 3、已审议通过《公司章程》; 4、已履行验资程序; 5、已办理完成工商变更登记	根据当时适用的《企业国有资产监督管理暂行条例》(2011年修订)》(中华人民共和国国务院令 第588号)第二十二规定:“国有控股的公司、国有参股的公司的股东会、董事会决定公司的分立、合并、破产、解散、增减资本、发行公司债券、任免企业负责人等重大事项时,国有资产监督管理机构派出的股东代表、董事,应当按照国有资产监督

序号	股权变动事项	已履行程序	履行国资管理程序的情况说明
			管理机构的指示发表意见、行使表决权。” 本次增资已经公司股东决定通过。
4	2012年11月，第二次股权转让 奇瑞股份将芜湖瑞利100%股权转让给奇瑞科技，作为奇瑞股份向奇瑞科技的增资。本次股权转让完成后，公司股东为奇瑞科技，持股比例为100%。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已取得国资批复； 3、已作出《股东决定》； 4、已审议通过《公司章程修正案》； 5、已签署《股权转让协议》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行国资审批程序，取得芜湖市国资委出具的批复。
5	2015年7月，第二次增资 奇瑞科技对芜湖瑞利增资14,250万元，芜湖艾科对芜湖瑞利增资150万元，芜湖瑞利注册资本变更为15,000万元。本次增资完成后，公司股东为奇瑞科技和芜湖艾科，其中奇瑞科技持股比例为99%，芜湖艾科持股比例为1%。	1、已作出《股东决定》； 2、已履行审计、资产评估及备案程序； 3、已签署《交易协议》； 4、已审议通过《公司章程》； 5、已取得国资批复； 6、已履行验资程序； 7、已办理完成工商变更登记	已履行国资审批程序，取得芜湖市国资委出具的批复。
6	2015年9月，整体变更为股份公司并更名为“安徽泓毅汽车技术股份有限公司”。本次公司整体变更为股份公司事项，不涉及股东及股权结构变化。	1、已取得《公司名称变更核准》； 2、已履行审计程序； 3、已履行资产评估程序； 4、已作出《股东会决议》； 5、已签署《发起人协议》； 6、已取得《国资批复》； 7、已召开创立大会并作出《创立大会决议》； 8、已召开职工代表大会并作出《职工代表大会决议》； 9、已审议通过《公司章程》； 10、已履行验资程序； 11、已办理完成工商变更登记	整体变更为股份公司时，已取得芜湖市国资委出具的批复文件和资产评估机构出具的《资产评估报告》，未履行资产评估备案程序。
7	2017年11月，第三次股权转让 芜湖投控在全国中小企业股份转让系统以协议方式收购泓毅股份60%股份。本次股权转让完成后，公司的股东为芜湖投控、奇瑞科技和芜湖艾科，持股比例分别	1、已取得国资批复； 2、已履行审计、资产评估及备案程序； 3、已签署《股权转让协议》； 4、已取得《证券持有人名册》	已履行国资审批程序，取得芜湖市国资委出具的批复。

序号	股权变动事项	已履行程序	履行国资管理程序的情况说明
	为 60%、39%和 1%。		
8	2021 年 11 月，第三次增资 芜湖毅然通过安徽长江产权交易所挂牌向泓毅股份增资 504 万元，泓毅股份注册资本变更为 15,504 万元。本次增资完成后，公司的股东为芜湖投控、奇瑞科技、芜湖毅然和芜湖艾科，持股比例分别为 58.05%、37.73%、3.25% 和 0.97%。	1、已履行审计、资产评估及备案程序； 2、已作出《股东大会决议》； 3、已取得国资批复； 4、已履行安徽长江产权交易所挂牌转让程序； 5、已办理完成工商变更登记	已履行国资审批程序，取得芜湖投控出具的批复。

除上述股权变动外，发行人未发生其他股权变动事项。

经核查，在发行人的上述历史股权变动中，2007 年 12 月，奇瑞股份受让芜湖瑞利 33%股权，未履行资产评估及备案程序；以及芜湖瑞利于 2015 年整体变更为股份公司时未履行资产评估备案程序，存在一定的国资管理程序瑕疵

（二）关于发行人不存在国有资产流失的确认意见

1、关于芜湖瑞利 2007 年股权转让未履行资产评估及评估备案程序的确认意见

2007 年 12 月，奇瑞股份受让芜湖瑞利 33%股权，未履行资产评估及备案程序，存在一定的程序瑕疵。

就该事项，芜湖瑞利于 2015 年 9 月履行资产评估复核及补充备案程序。芜湖市人民政府已于 2015 年 9 月 29 日出具《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司股权变动有关事项的说明》，确认奇瑞股份以原股东出资额受让取得芜湖瑞利持有的芜湖瑞利 33%股权实质上并没有造成国有资产流失的情形，维护了国有权益。

2、关于芜湖瑞利 2015 年整体变更为股份公司时未进行资产评估备案的确认意见

就芜湖瑞利整体变更为股份公司事项，2015 年 8 月 15 日，芜湖瑞利聘请中水致远资产评估有限公司出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2015]第 2326 号）。2015 年 8 月 27 日，芜湖市国资委出具《关于同意芜湖瑞利精密装备有限

责任公司股份制改造的批复》（国资经[2015]130 号），同意芜湖瑞利整体变更为股份公司。芜湖瑞利未就前述资产评估事项办理评估备案程序，存在一定的程序瑕疵。

就该事项，芜湖市人民政府于 2024 年 2 月 27 日出具《芜湖市人民政府关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司及其控股子公司历史沿革有关事项的确认意见》（以下称“《确认意见》”），确认该事项未造成国有资产流失或相关国有权益受损。

3、芜湖市人民政府已出具《确认意见》，确认泓毅股份历史沿革中其他历次涉及国有股权变动的交易事项（包括股权转让、增资、股份制改造、全国股转系统挂牌、摘牌等）均符合国有资产监督管理的相关规定，已履行相关国资监管程序，未造成国有资产流失及损害相关国有权益的情形，相关股权变动真实有效。

（三）发行人子公司自设立以来历次国有股权变动履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况

经查验国家企业信用信息公示系统、发行人子公司现行有效的《营业执照》《公司章程》以及其自设立至今的全套工商登记档案、履行国资批复、评估、备案等管理程序的相关文件，发行人控股子公司国有股权变动的情况以及是否需要并履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

鉴于发行人的子公司普威技研、泓鹄材料、金安世腾和大连嘉翔在设立时其控股股东均不是国有控股企业，因此，该等子公司在设立时为非国有企业。

1、普威技研

鉴于普威技研于 2006 年 12 月股权转让完成后成为奇瑞股份的控股子公司，奇瑞股份其时为国有控股企业，因此普威技研在 2006 年 12 月股权转让完成后形成国有股权，成为国有控股企业。普威技研国有股权形成与变动的情况以及履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

序号	股权变动事项	已履行程序及相关资料清单	履行国资管理程序的情况说明
1	2006 年 12 月，第一次股权转让 奇瑞科技将持有的普威技研 90%股权转让给奇瑞股	1、已作出《股东会决议》； 2、已履行资产评估及备案程序； 3、已签署《股权转让协议》；	已履行国有资产评估及备案程序。 鉴于奇瑞科技其时非国有控股企业，该次股权变动

序号	股权变动事项	已履行程序及相关资料清单	履行国资管理程序的情况说明
	份。本次股权转让完成后，奇瑞股份持有 90%股权，芜湖帮的持有 10%股权。	4、已审议通过《公司章程》； 5、已办理完成工商变更登记	中奇瑞科技及普威技研无需履行国资审批程序。
2	2012 年 10 月，第二次股权转让 奇瑞股份将持有的普威技研 90%股权转让给奇瑞科技，作为对奇瑞科技的增资。本次股权转让完成后，奇瑞科技持有 90%股权，芜湖帮的持有 10%股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意奇瑞汽车股份有限公司对奇瑞科技有限公司增资的批复》； 3、已作出《股东会决议》； 4、已签署《股权转让协议》； 5、已审议通过《公司章程修正案》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
3	2014 年 12 月，第三次股权转让 芜湖帮的将持有的普威技研 10%股权转让给奇瑞科技。本次股权转让完成后，奇瑞科技持有公司 100%股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已签署《股权转让协议》； 3、已作出《股东会决议》； 4、已审议通过《公司章程》； 5、已办理完成工商变更登记	该次股权转让事项属于普威技研原股东采取非公开协议方式进行的转让，已履行资产评估及备案程序，但未按当时的国资监管规定取得国资监管机构的批准。
4	2015 年 7 月，第四次股权转让 奇瑞科技将持有的普威技研 2,000 万元股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的增资。本次股权转让完成后，芜湖瑞利持有公司 100%股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《股权转让协议》； 4、已审议通过《公司章程修正案》； 5、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意芜湖瑞利精密装备有限公司增资的批复》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
5	2017 年 11 月，第一次增资 泓毅股份向普威技研增资 2,500 万元，本次增资完成后，普威技研注册资本变更为 4,500 万元。	1、已取得芜湖市国资委出具的《关于增资设立湖南普威技研有限公司的批复》； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《增资协议》； 4、已履行审计程序； 5、已审议通过《公司章程修正案》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
6	2022 年 8 月，第二次增资 泓毅股份向普威技研增资 2,000 万元，本次增资完成后，普威技研注册资本变更为 6,500 万元。	1、已经芜湖投控总经理办公会议审议通过； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《增资协议》； 4、已履行审计程序； 5、已审议通过《公司章程修正案》； 6、已办理完成工商变更登记	经《关于印发芜湖市国资委授权放权清单（2019 年版）的通知》（国资综〔2019〕162 号）授权，芜湖投控有权审批所持有非上市股份有限公司的股权变动事项。根据芜湖投控 2022 年 8 月 15 日的《总

序号	股权变动事项	已履行程序及相关资料清单	履行国资管理程序的情况说明
			经理办公会会议纪要》文件，本次增资已履行芜湖投控的审议批复程序。

除上述股权变动外，普威技研未发生其他涉及国有股权形成与变动的事项。

2、金安世腾

鉴于金安世腾在 2015 年 7 月变更为发行人控股子公司前为奇瑞科技的控股子公司，奇瑞科技自 2011 年 12 月变更为国有控股企业，因此金安世腾自奇瑞科技变更为国有控股企业时同步变更为国有控股企业。金安世腾国有股权变动的情况以及履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

序号	股权变动事项	已履行程序及相关资料清单	履行国资管理程序的情况说明
1	2015 年 7 月，第二次股权转让 奇瑞科技将持有的金安世腾 65 万元股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的增资。股权转让完成后，芜湖瑞利持有 65% 股权，自然人股东持有 35% 股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已作出《股东会决议》； 3、已签署《股权转让协议》； 4、已审议通过《公司章程修正案》； 5、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意芜湖瑞利精密装备有限公司增资的批复》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
2	2017 年 3 月，第三次股权转让 金安世腾原股东季必美、韦汉、石伟孝和刘新军分别将其持有的金安世腾股权转让给泓毅股份。股权转让完成后，泓毅股份持有 100% 股权。	1、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意安徽泓毅汽车技术股份有限公司行使金安世腾 35% 股权优先购买权的批复》； 2、已履行资产评估及备案程序； 3、已作出《股东会决议》； 4、已签署《股权转让协议》； 5、已审议通过《公司章程》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
3	2017 年 9 月，第一次增资 泓毅股份向金安世腾增资 1,900 万元，本次增资完成后，金安世腾注册资本变更为 2,000 万元。	1、已取得奇瑞控股出具的《关于同意金安世腾未分配利润转增注册资本的批复》； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《增资协议》； 4、已履行审计程序； 5、已审议通过《公司章程修正案》； 6、已办理完成工商变更登记	经芜湖市国资委于 2017 年 6 月 6 日出具的《关于奇瑞公司开展有关国资管理审批事项的函》授权，涉及企业国有产权转让、企业增资、企业资产转让、对外投资等行为的，奇瑞公司（包含奇瑞控股、奇瑞股份）负责其以下各级企业对外投资及国有资产交易的监督管理。 根据奇瑞控股出具的《关于同意金安世腾未分配利润转增注册资本的批复》，本次增资已履行奇瑞控股的审议批复程序。
4	2018 年 1 月，金安世腾	1、已履行审计程序；	2017 年金安世腾吸收合并河西

序号	股权变动事项	已履行程序及相关资料清单	履行国资管理程序的情况说明
	吸收合并河西汽车。金安世腾为泓毅股份全资子公司，本次吸收合并不涉及股东及股权结构变更。	2、已履行资产评估程序； 3、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意金安世腾吸收合并河西公司的批复》； 4、已作出《股东决定》； 5、已签署《合并协议》； 6、已发布《合并公告》； 7、已办理完成河西汽车注销登记； 8、已办理完成工商变更登记	汽车时，已履行芜湖市国资委的国资审批程序并取得了《资产评估报告》，但未履行资产评估备案程序。
5	2023年5月，第二次增资 泓毅股份向金安世腾增资2,000万元，本次增资完成后，金安世腾注册资本变更为4,000万元。	1、已经芜湖投控总经理办公会会议审议通过； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《增资协议》； 4、已履行审计程序； 5、已履行验资程序； 6、已审议通过《公司章程修正案》； 7、已办理完成工商变更登记	经《关于印发芜湖市国资委授权放权清单（2019年版）的通知》（国资综〔2019〕162号）授权，芜湖投控有权审批所持有非上市股份有限公司的股权变动事项。根据芜湖投控2023年4月24日的《总经理办公会会议纪要》文件，本次增资已履行芜湖投控的审议批复程序。
6	2025年6月，吸收合并金鹏汽车 金安世腾吸收合并金鹏汽车，本次吸收合并完成后，金安世腾注册资本变更为4,500万元	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已作出股东决定； 3、已签署《公司合并协议》； 4、已审议通过《章程修正案（一）》； 5、已取得芜湖投控出具的《关于同意金安世腾对芜湖金鹏吸收合并的批复》； 6、已刊登合并公告； 7、已办理完成金鹏汽车注销登记； 8、已办理完成工商变更登记	根据《企业国有资产交易监督管理办法》第三十一条规定：“以下情形的产权转让可以采取非公开协议转让方式：（二）同一国家出资企业及其各级控股企业或实际控制企业之间因实施内部重组整合进行产权转让的，经该国家出资企业审议决策，可以采取非公开协议转让方式。”本次吸收合并已取得公司控股股东芜湖投控的审议决策程序。

除上述股权变动外，金安世腾未发生其他涉及国有股权变动的事项。

3、泓鹄材料

鉴于泓鹄材料在2014年5月股权转让成为奇瑞科技子公司前为瑞鹄模具的控股子公司，瑞鹄模具在2014年5月时为国有控股企业，因此泓鹄材料在成为奇瑞科技的控股子公司之前已经形成国有股权，成为国有控股企业。泓鹄材料国有股权变动的情况以及履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

序号	股权变动事项	已履行程序	履行国资管理程序的情况说明
1	2014年5月，第一次股权转让（进场交易） 瑞鹄模具将其持有的瑞鹄铸造100%股权转让给奇瑞科技。本次股权转让完成后，奇瑞科技持有100%股权。	1、已取得奇瑞股份出具的《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》； 2、已履行资产评估及备案程序； 3、已作出《股东决定》； 4、已履行安徽长江产权交易所挂牌转让程序；	根据奇瑞股份出具的《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》，本次股权转让已履行奇瑞股份的审议批复程序。

序号	股权变动事项	已履程序	履行国资管理程序的情况说明
		5、已审议通过《公司章程》； 6、已办理完成工商变更登记	
2	2015年7月，第二次股权转让 奇瑞科技将持有的瑞鹄铸造5,000万元股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的增资。本次股权转让完成后，芜湖瑞利持有100%股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已作出《股东决定》； 3、已签署《股权转让协议》； 4、已审议通过《公司章程修正案》； 5、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意芜湖瑞利精密装备有限公司增资的批复》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。

除上述股权变动外，泓鹄材料未发生其他涉及国有股权变动的事项。

4、大连嘉翔

鉴于大连嘉翔在2014年5月股权转让成为奇瑞科技子公司前为瑞鹄模具的控股子公司，瑞鹄模具在2014年5月时为国有控股企业，因此大连嘉翔在成为奇瑞科技的控股子公司之前已经形成国有股权，成为国有控股企业。大连嘉翔国有股权变动的情况以及履行批复、评估、备案等国资管理程序的情况如下：

序号	股权变动事项	已履程序	履行国资管理程序的情况说明
1	2014年5月，第二次股权转让（进场交易） 瑞鹄模具将持有的大连嘉翔51%的股权通过安徽长江产权交易所挂牌转让给奇瑞科技。本次股权转让完成后，奇瑞科技持有51%股权，武汉钢铁股份有限公司持有30%股权，瑞鹄模具持有19%股权。	1、已取得奇瑞股份出具的《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》； 2、已履行资产评估及备案程序； 3、已作出《股东会决议》； 4、已履行安徽长江产权交易所挂牌转让程序； 5、已审议通过《公司章程》； 6、已办理完成工商变更登记	根据奇瑞股份出具的《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》及进场交易相关文件，本次股权转让已履行国资审批程序。
2	2015年7月，第三次股权转让 奇瑞科技将持有的大连嘉翔5,100万元股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的增资。本次股权转让完成后，芜湖瑞利持有51%股权，武汉钢铁股份有限公司持有30%股权，瑞鹄模具持有19%股权。	1、已履行资产评估及备案程序； 2、已作出《股东会决议》； 3、已签署《股权转让协议》； 4、已审议通过《公司章程修正案》； 5、已取得芜湖市国资委出具的《关于同意芜湖瑞利精密装备有限公司增资的批复》； 6、已办理完成工商变更登记	已履行芜湖市国资委的国资审批程序。
3	2017年7月，第四次股权转让 武汉钢铁股份有限公司	1、收到国务院国有资产监督管理委员会出具的《关于宝山钢铁股份有限公司换股吸	根据国务院国有资产监督管理委员会出具的《关于宝山钢铁股份有限公司换股吸收合并武

序号	股权变动事项	已履行程序	履行国资管理程序的情况说明
	将持有的大连嘉翔 30% 股权转让给武汉钢铁股份有限公司。本次股权转让完成后，泓毅股份持有 51% 股权，武汉钢铁股份有限公司持有 30% 股权，瑞鹄模具持有 19% 股权。	收合并武汉钢铁股份有限公司有关问题的批复》； 2、作出《股东会决议》； 3、签署《股权转让协议》； 4、审议通过《公司章程修正案》； 5、办理完成工商变更登记权。	汉钢铁股份有限公司有关问题的批复》并经武汉钢铁股份有限公司出具《关于商请同意武汉钢铁股份有限公司将所持有的大连嘉翔科技有限公司 30% 股权转让至武汉钢铁股份有限公司指定承接主体名下的函》的说明，根据宝钢集团和武钢集团联合重组工作方案的初步安排，需要将大连嘉翔 30% 股权转让至武汉钢铁有限公司。根据《企业国有资产交易监督管理办法》第三十一条第二款规定：“以下情形的产权转让可以采取非公开协议转让方式：（二）同一国家出资企业及其各级控股企业或实际控制企业之间因实施内部重组整合进行产权转让的，经该国家出资企业审议决策，可以采取非公开协议转让方式。” 本次股权转让涉及大连嘉翔的股东变更，但相关国资管理程序履行主体均为武汉钢铁股份有限公司；大连嘉翔股东已作出股东会审议同意放弃优先购买权，并履行相关审议程序。

除上述股权变动外，大连嘉翔未发生其他涉及国有股权变动的事项。

综上所述，发行人控股子公司的上述历史股权变动中存在以下国资管理程序瑕疵：（1）金安世腾吸收合并河西汽车（曾为金安世腾的全资子公司，已于 2018 年 11 月 26 日注销）事项未办理资产评估备案程序；（2）芜湖帮的将其持有的普威技研 10% 股权转让给奇瑞科技事项属于企业原股东采取非公开协议方式进行的转让，未按当时的国资监管规定取得国资监管机构的批准。

（四）关于子公司不存在国有资产流失的确认意见

1、关于金安世腾历史沿革中是否涉及国有资产流失的确认意见

就金安世腾吸收合并全资子公司河西汽车事项，金安世腾未就资产评估事项履行评估备案程序，存在一定的程序瑕疵。但该等吸收合并事项实施时已取得芜湖市国资委出具的《关于同意金安世腾吸收合并河西公司的批复》（国资经[2017]264 号）。

就前述程序瑕疵事项，芜湖市人民政府已出具《确认意见》，确认此次股权变动真实有效，未造成国有资产流失或相关国有权益受损。

2、关于普威技研历史沿革中是否涉及国有资产流失的确认意见

就芜湖帮的将其持有的普威技研 10%股权转让给奇瑞科技事项，上述股权转让事项属于企业原股东采取非公开协议方式进行的转让，未按当时的国资监管规定取得国资监管机构的批准，存在一定的程序瑕疵。

就前述程序瑕疵事项，芜湖市人民政府在《确认意见》中确认此次股权变动真实有效，未造成国有资产流失或相关国有权益受损。

3、芜湖市人民政府在《确认意见》中认为，除金安世腾、普威技研上述事项外，泓毅股份控股子公司（包括金安世腾、普威技研、泓鹄材料、大连嘉翔）自设立至今，历史沿革中历次涉及国有股权变动的交易事项（包括股权转让、增资等）均符合国有资产监督管理的相关规定，已履行相关国资监管程序，未造成国有资产流失或相关国有权益受损，相关股权变动真实有效。

综上所述，发行人及其子公司历次国有股权变动事项中存在未履行国有资产评估备案或非公开协议转让未取得批准的程序瑕疵，发行人已就该等事项取得芜湖市人民政府的确认意见，芜湖市人民政府已确认发行人及其子公司历次国有股权变动事项未造成国有资产流失或相关国有权益受损；除上述程序瑕疵外，发行人及其子公司的其他历次国有股权变动均符合当时国有资产监督管理的相关规定，不存在国有资产流失。

五、说明普威技研生产经营场所存在搬迁风险的具体情况，包括规划出台背景、要求搬迁的时间、新旧生产基地建设及搬迁进度等，量化分析对发行人生产经营的影响，发行人是否采取有效应对措施，并充分揭示搬迁风险。

（一）说明普威技研生产经营场所存在搬迁风险的具体情况，包括规划出台背景、要求搬迁的时间、新旧生产基地建设及搬迁进度等

根据芜湖经济技术开发区管理委员会出具的《情况说明》及对芜湖经济技术开发区管理委员会征迁办人员的访谈，为深入贯彻落实芜湖市委、市政府关于人民城市建设的部署要求，推动芜湖经济技术开发区（以下称“经开区”）整体性规划与一体化开发，芜湖市于 2023 年 10 月召开专题会议，明确启动银湖、凤鸣

湖、蜻蜓湖（以下称“三湖”）片区更新改造，构建“生产-生活-生态”三生融合的新型城市空间。“三湖”片区更新是芜湖市实现产业升级、城市转型的重大战略部署。因项目建设需要，片区内部分企业需进行搬迁，征迁范围涉及普威技研厂房所在的裕安路8号、10号地块，宗地面积39,960.20平方米。政府部门将以不影响普威技研的正常生产经营为原则，给予普威技研充足的搬迁过渡时间，普威技研可在新生产基地具备生产经营条件后再行搬迁，政府部门将积极为企业提供政策支持和协助服务。

截至目前，普威技研尚未开始搬迁，现有生产基地仍在正常使用中，新生产基地预计将于2027年具备生产经营条件，届时普威技研将启动搬迁工作。

（二）量化分析对发行人生产经营的影响，发行人是否采取有效应对措施，并充分揭示搬迁风险

发行人基于自身快速发展与规模扩张需求，已规划购置并新建一处智能化生产基地，以拓展生产空间，提升产品产能，支撑业务持续增长。结合芜湖经开区“三湖”片区更新改造对于普威技研的迁址要求，经与政府部门的初步沟通，发行人将统筹推进新生产基地建设与普威技研的迁址工作，在不影响普威技研正常生产经营的前提下，待新生产基地具备生产经营条件后启动搬迁工作。

发行人已初步制定了切实可行的搬迁方案，具体进度安排和费用测算情况如下：

搬迁安排	具体搬迁内容	搬迁预计费用（万元）						
		拆卸费用	上下车费	运输费	安装费	调试费	因搬迁损坏修复费用	合计
搬迁准备工作		完成新厂区验收、设备试运行及新厂区装修及其他搬迁前准备工作，新生产基地具备生产经营条件后启动搬迁工作。						
设备	夹具、工作站、器具等设备	59.66	22.23	11.11	119.31	119.31	14.98	346.60

截至2025年12月31日，发行人因部分不可搬迁的土地房屋及部分设备而可能遭受的资产净值损失约2,856.60万元。

普威技研生产设备拆卸及安装调试时间较短，且新生产基地距离现生产基地较近，预计搬迁不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。此外，芜湖经济技

术开发区管理委员会亦出具《情况说明》，确认普威技研的征迁补偿方案目前尚在评估审定中，将根据《国有土地上房屋征收与补偿条例》（中华人民共和国国务院令 第 590 号）、《芜湖市市区国有土地上房屋征收补偿补助奖励规定》（芜政办[2022]3 号）等相关规定依法依规制定搬迁方案，给予普威技研征迁补偿。

基于预估的搬迁费用及搬迁导致的资产净值损失，发行人预计征迁补偿可以覆盖上述搬迁费用及资产净值损失。

综上所述，截至目前，普威技研尚未开始搬迁，现有生产基地仍在正常使用中，经与政府部门沟通，政府部门将给予普威技研充足的搬迁过渡时间。新生产基地预计将于 2027 年具备生产经营条件，届时普威技研将启动搬迁工作；发行人已初步制定了切实可行的搬迁方案，预计搬迁费用较低，且普威技研由拆迁所引起的厂房拆除、建设、资产处置损失等成本能通过政府得到一定补偿，因此，本次搬迁不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”章节中对相关风险进行了充分提示如下：

“（三）生产经营场所搬迁风险

因政府规划等原因，公司控股子公司普威技研的生产经营场所未来存在搬迁的可能性，如果公司不能妥善协调搬迁工作的平稳过渡，存在搬迁期间生产经营受到阶段性影响的风险，进而将在一定程度上影响公司的经营业绩。同时，若旧生产基地的搬迁进度和新生产基地达到预定可使用状态的时间进度不能良好衔接，新旧生产基地同时运营的情况下，公司可能面临固定资产和土地折旧摊销金额增加导致的利润下滑的风险。”

六、结合博耐尔设立及发行人参股过程，说明发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职的具体背景，是否符合公司法相关规定，博耐尔其他股东与发行人及其相关人员是否存在未披露的关联关系或特殊利益安排；说明博耐尔主要业务及与发行人业务的关系、是否与发行人现有业务构成竞争、发行人出资情况及资金来源、决策程序是否合规。

（一）结合博耐尔设立及发行人参股过程，说明发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职的具体背景，是否符合公司法相关规定，博耐尔其他股

东与发行人及其相关人员是否存在未披露的关联关系或特殊利益安排

1、博耐尔设立及发行人参股过程

博耐尔的历史沿革详见本题之“一”之“(二)结合参股公司的历史沿革，说明发行人与其他出资方合作的背景，是否与发行人存在其他关联关系”。

2003年4月，发行人的股东奇瑞科技与部分自然人合资设立博耐尔；2015年7月，为提高公司的综合实力，奇瑞科技决定以泓毅股份为核心，整合奇瑞科技名下的优质企业，以奇瑞科技持有的博耐尔等六家公司股权向泓毅股份增资，进行同一控制下的资产重组。本次资产重组后，泓毅股份持有博耐尔38.50%股权，博耐尔成为泓毅股份的参股公司；2023年3月及2024年9月，创业板上市公司苏奥传感分别收购博耐尔37.5%及24%的股权，收购完成后，博耐尔成为苏奥传感的控股子公司，苏奥传感持有博耐尔61.50%股权，泓毅股份持有博耐尔38.50%股权。

2、发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职的具体背景，是否符合公司法相关规定，博耐尔其他股东与发行人及其相关人员是否存在未披露的关联关系或特殊利益安排

(1) 发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职的具体背景

根据博耐尔各历史阶段适用的公司章程，自2011年10月博耐尔由奇瑞科技的控股子公司变更为奇瑞科技的参股公司后，博耐尔的董事会席位分配及经营管理人员委派安排在股东及其继受股东之间持续保持相对稳定，具体如下：

①不同阶段的董事席位安排

2011年10月-2015年7月		2015年7月-2023年3月		2023年3月-2025年12月		2025年12月至今	
股东及其持股比例	董事席位	股东及其持股比例	董事席位	股东及其持股比例	董事席位	股东及其持股比例	董事席位
奇瑞科技(38.50%)	2(含董事长)	泓毅股份(38.50%)	2(含董事长)	泓毅股份(38.50%)	2(含董事长)	泓毅股份(38.50%)	2
翰昂系统株式会社(37.50%)	2	翰昂系统株式会社(37.50%)	2	苏奥传感(61.50%，2023年3月收购37.50%；2024年9月收购24.00%)	3	苏奥传感(61.50%)	3(含董事长)
旭庆有限公司(24.00%)	1	旭庆有限公司(24.00%)	1				

②不同阶段的经营管理人员委派安排

2011年10月-2015年7月		2015年7月-2023年3月		2023年3月至今	
股东及其持股比例	经营管理人员委派	股东及其持股比例	经营管理人员委派	股东及其持股比例	经营管理人员委派
奇瑞科技 (38.50%)	财务总监、采购总监	泓毅股份 (38.50%)	财务总监、采购总监	泓毅股份 (38.50%)	财务总监、采购总监
翰昂系统株式会社 (37.50%)	总经理、厂长、产品开发总监	翰昂系统株式会社 (37.50%)	总经理、厂长、产品开发总监	苏奥传感 (61.50%, 2023年3月 收购37.50%; 2024年9月 收购24.00%)	总经理、厂长、产品开发总监、常务副总经理
旭庆有限公司 (24.00%)	常务副总经理	旭庆有限公司 (24.00%)	常务副总经理		

经访谈苏奥传感相关人员，苏奥传感对博耐尔的整车热管理系统集成开发能力较为认可，故实施了对博耐尔的股权收购。收购完成后，基于博耐尔在过往经营中各股东长期以来达成的关于董事、管理层委派的治理安排，苏奥传感作为继受股东，直接承继了其前手股东所享有的相关权利，泓毅股份所享有的董事席位及经营管理人员委派的相关权利保持不变。基于此形成了泓毅股份委派2名董事（含董事长）及财务总监、采购总监，苏奥传感委派3名董事及总经理、厂长、产品开发总监、常务副总经理的结果。为契合股权结构、进一步明确股东权责，博耐尔现已决议通过董事长调整为控股股东苏奥传感委派，何自富不再担任博耐尔董事长，仅担任其董事。

(2) 兼职符合《公司法》的相关规定

《公司法》第一百八十条规定：“董事、监事、高级管理人员对公司负有忠实义务，应当采取措施避免自身利益与公司利益冲突，不得利用职权牟取不正当利益。董事、监事、高级管理人员对公司负有勤勉义务，执行职务应当为公司的最大利益尽到管理者通常应有的合理注意。”

经核查，发行人的董事长兼总经理何自富、财务总监刘春晓在博耐尔兼任职务系基于发行人作为股东方持有博耐尔股权而被发行人委派至博耐尔任职，经过了发行人内部必要的批准程序，系发行人作为股东方行使其股东权利的结果，并非其个人违反对发行人的忠实义务和勤勉义务而在外兼任任何与发行人无关的职务的情形。发行人的董事长兼总经理何自富、财务总监刘春晓在博耐尔任职亦系为了维护发行人作为股东方的股东权利和利益，避免发行人利益受损，并不属于牟取自身利益的行为。发行人的董事长兼总经理何自富、财务总监刘春晓全职

在发行人处工作，能够保证有充足的时间和精力参与发行人的经营管理。报告期内，上述人员严格按照《公司法》等法律法规和《公司章程》等公司内部治理制度的规定，行使决策权、监督权和经营管理职权，勤勉尽责地履行了董事、高级管理人员的职责，切实履行了对公司的忠实和勤勉义务，符合《公司法》的相关规定。

因此，发行人的董事长兼总经理何自富、财务总监刘春晓在博耐尔兼任职务符合《公司法》的相关规定。

(3) 博耐尔其他股东与发行人及其相关人员不存在未披露的关联关系或特殊利益安排

根据对苏奥传感的访谈、发行人董事、高级管理人员填写的调查问卷及出具的确认函，并经检索国家企业信用信息公示系统，截至本回复出具之日，除共同投资博耐尔之外，博耐尔其他股东苏奥传感与发行人及其相关人员不存在未披露的关联关系或特殊利益安排。

综上所述，发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职系基于泓毅股份作为博耐尔股东在博耐尔过往长期的公司治理实践过程中与其他股东形成的持续、稳定的治理安排使然，系泓毅股份行使其股东权利的结果；苏奥传感在收购博耐尔其他股东的股权后，承继了其他股东所享有的股东权利，泓毅股份所享有的董事席位及经营管理人员委派的相关权利保持不变。发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职系基于发行人行使作为博耐尔股东的股东权利而委派至博耐尔，任职符合《公司法》的相关规定；除已披露的人员任职安排外，博耐尔其他股东与发行人及其相关人员不存在其他未披露的关联关系或特殊利益安排。

(二) 说明博耐尔主要业务及与发行人业务的关系、是否与发行人现有业务构成竞争、发行人出资情况及资金来源、决策程序是否合规

1、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、汽车被动安全件及模具铸件等，属于汽车零部件及配件制造业。博耐尔的主营业务为汽车热管理系统零部件的研发与生产，主要产品为汽车热管理系统零部件。博耐尔与发行人均处于汽车零部件行业，但不属于同类产品，博耐尔与发行人现有业务不构成同业竞争关系。

2、发行人持有的博耐尔股权系奇瑞科技 2015 年 7 月以其持有的博耐尔股权对发行人增资而形成。发行人收购博耐尔股权的决策程序详见本题之“三、结合各控股子公司的历史沿革、人员、资产等发展变动情况，以及资金、财务、业务等方面的管理情况，说明发行人对其是否具备实际控制能力，关于子公司的治理机制是否完善、内控制度是否能够得到有效执行。”

奇瑞科技以其持有的博耐尔股权对芜湖瑞利进行增资，已履行审计、评估及评估备案程序，增资价格系以经芜湖市国资委备案的净资产评估价格作为定价依据，增资价格及定价具备公允性，上述事项已经发行人股东会审议通过并取得芜湖市国资委的批复，决策程序合法合规。

综上所述，博耐尔与发行人均处于汽车零部件行业，但不属于同类产品，博耐尔与发行人现有业务不构成同业竞争关系；发行人的出资情况及资金来源、决策程序合法合规。

七、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

（一）发行人及被收购企业的会计处理情况、收购日的确定情况

公司及被收购企业普威技研、泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔在收购前后，均系公司原控股股东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，同时将其持有博耐尔 38.5%、杰诺瑞 20%的少数股权转让至公司。

公司单体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-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-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-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-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，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，收购日为2015年7月30日。

（二）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、大连嘉翔进行评估并出具了《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）、《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

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
						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。

八、中介机构核查

(一) 核查程序

对于上述问题(1)至(6),保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序:

1、查阅发行人收购普威技研、泓鹄材料、金安世腾(含金鹏汽车)、大连嘉翔、博耐尔、杰诺瑞股权的股东会决议、《增资协议》《资产评估报告》《国有资产评估项目备案表》及芜湖市国资委出具的批复文件等文件;

2、登录国家企业信用信息公示系统查验参股公司的相关信息,查阅参股公司现行有效的《营业执照》《公司章程》以及其自设立至今的全套工商登记档案;

3、访谈参股公司其他股东,核查其与发行人的关联关系情况并了解共同投资的背景;

4、取得并核查金安世腾吸收合并金鹏汽车涉及的会议决议文件、查阅《公

司合并协议》《吸收合并债务清偿或者债务担保情况的说明》《芜湖金鹏汽车部件有限公司合并公告》、金鹏汽车的工商注销通知、《清税证明》及企业公共信用信息报告，并通过检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站核查金鹏汽车的合法合规经营情况，了解吸收合并的背景和注销程序及其合规性；

5、查阅金安世腾因违法违规受到处罚的行政处罚决定书、罚款缴款凭证、政府部门出具的证明等文件；

6、针对金安世腾是否存在重大违法违规事项登录国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站进行网络检索核查；

7、访谈金安世腾相关负责人，了解相关事项发生背景；

8、查询并研究《中华人民共和国统计法》《中华人民共和国统计法实施条例》等相关规定；

9、查验国家企业信用信息公示系统以及发行人及其子公司现行有效的《营业执照》《公司章程》以及自设立至今的全套工商登记档案、履行国有资产监督管理的审批程序以及资产评估、备案等相关文件，并查阅了芜湖市人民政府出具的《确认意见》；

10、查阅发行人各项内部控制制度、子公司管理相关制度、内部控制审计报告，向发行人管理层了解发行人内部控制、子公司管理及公司治理实际运行情况；

11、对芜湖经济技术开发区管理委员会征迁办进行了访谈，并取得芜湖经济技术开发区管理委员会出具的《情况说明》、会议纪要等文件；

12、取得发行人关于搬迁费用及搬迁损失相关预估金额的测算文件，了解发行人为应对征迁事项制定的搬迁计划，结合征迁范围、搬迁安排分析搬迁对发行人的生产经营所造成的影响；

13、查阅发行人董事、高级管理人员填写的调查问卷及出具的确认函；

14、访谈苏奥传感相关人员，了解苏奥传感收购博耐尔股权背景、博耐尔的主营业务情况；

15、查验国家企业信用信息公示系统以及博耐尔现行有效的《营业执照》以及自设立至今的全套工商登记档案、公司章程。

对上述问题（7），保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人收购普威技研、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、查阅了发行人收购普威技研、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。

（二）核查结论

经核查，对于上述问题（1）至（6），保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人与子公司业务定位明确，形成良好的业务协同合作，可以为发行人的整体业务发展提供有效助力。除共同投资参股公司外，参股公司的其他股东与发行人不存在其他关联关系；

2、金鹏汽车在报告期内的存续期间不存在重大违法违规记录，注销程序合法合规，注销后的债务债权处置合法合规，不存在因未清偿债务与债权人发生争议纠纷、诉讼、仲裁等情形；

3、金安世腾所涉及的行政处罚事项已有效整改，未造成严重社会影响；金安世腾未因该等违法行为被列入严重失信企业，其违法行为不属于重大违法行为，期后不存在发生新增行政处罚的情形；

4、发行人通过股东（会）、董事（会）、权限管理清单、内控管理制度、定期会议、信息系统等多层面实现了对子公司的有效控制，发行人对子公司的资金、财务、业务等各方面具备实际控制能力，对子公司的治理机制完善，内控制度得到有效执行；

5、发行人及其子公司历次国有股权变动等事项中存在未履行国有资产评估备案或非公开协议转让未取得批准的程序瑕疵，发行人已就历史沿革中国有股权变动事项取得芜湖市人民政府的确认意见，芜湖市人民政府已确认发行人及其子

公司历次国有股权变动事项未造成国有资产流失或相关国有权益受损；除上述程序瑕疵外，发行人及其子公司的其他历次国有股权变动均符合当时国有资产监督管理的相关规定，不存在国有资产流失；

6、截至目前，普威技研尚未开始搬迁，现有生产基地仍在正常使用中。经与政府部门沟通，政府部门将给予普威技研充足的搬迁过渡时间。新生产基地预计将于 2027 年具备生产经营条件，届时普威技研将启动搬迁工作；发行人已初步制定了切实可行的搬迁方案，预计搬迁费用较低，且普威技研由拆迁所引起的厂房拆除、建设、资产处置损失等成本能通过政府得到一定补偿，因此，本次搬迁不会对发行人生产经营造成重大不利影响；

7、发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职系基于泓毅股份作为博耐尔股东在博耐尔过往长期的公司治理实践过程中与其他股东形成的持续、稳定的治理安排使然，系泓毅股份行使其股东权利的结果；苏奥传感在收购博耐尔其他股东的股权后，承继了其他股东所享有的股东权利，泓毅股份所享有的董事席位及经营管理人员委派的相关权利保持不变。发行人董事长、总经理及财务总监在博耐尔兼职系基于发行人行使作为博耐尔股东的股东权利而委派至博耐尔，任职符合《公司法》的相关规定；除共同投资博耐尔外，博耐尔其他股东与发行人及其相关人员不存在未披露的关联关系或特殊利益安排；

8、博耐尔与发行人均处于汽车零部件行业，但不属于同类产品，博耐尔与发行人现有业务不构成同业竞争关系；发行人的出资情况及资金来源、决策程序合法合规。

经核查，对于上述问题（7），保荐机构、申报会计师认为：

发行人及被收购企业的会计处理准确，发行人于 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。

问题 3.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。

回复：

一、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

（一）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	平均价格	毛利率

		收入比例		
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，关联方车身体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：

(1) 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体件，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%	*	*
瑞鹄模具[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：瑞鹄模具	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（即瑞鹄（安徽）供应链科技有限公司，以下简称瑞鹄）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，主要系瑞鹄于 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，瑞鹄模具（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%，且其毛利率低于瑞鹄前期高毛利率，使得对关联方毛利率有所下降，与非关联方相当。

（二）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。

主要客户	竞标流程
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。
瑞鹄模具	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：具体产品包括车身件、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

（一）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（安徽）供应链科技有限公司	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智能机器人股份有限公司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。

（二）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。

（三）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

埃夫特智能机器人股份有限公司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（安徽）供应链科技有限公司采购机器设备、焊丝、点焊胶等产品。瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司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。

（四）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

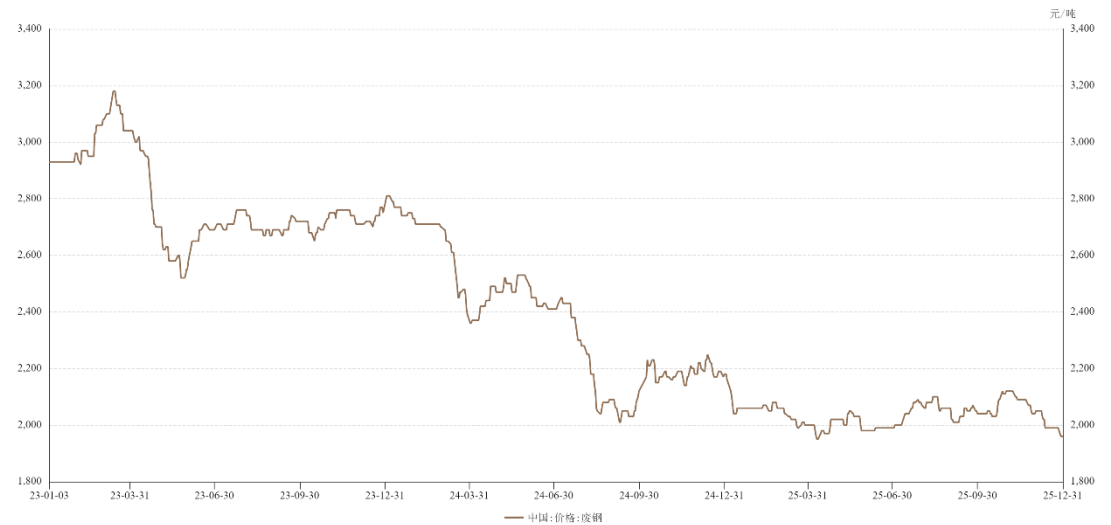
分总成产品种类繁多，涉及不同功能、规格及适配型号，各项目之间的原材料构成、工艺复杂度和人工成本存在差异，因此不存在统一的市场标准价格。公司在与关联方采购分总成时，结合分总成结构、物料成本构成、加工难度、质量要求及同行同类产品报价形成采购价格。公司通过持续比对第三方供应商报价、外购同类产品记录及行业报价区间，确保采购价格处于合理区间。

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

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。

（五）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智能机器人股份有限公司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。

埃夫特智能机器人股份有限公司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，根据埃夫特智能机器人股份有限公司 2023 年度报告披露，埃夫特智能机器人股份有限公司 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，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。

（六）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，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

（一）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。

（二）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：本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，公司仅车身件产品存在奇瑞汽车指定供应商的情况，因此以车身件为例，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进行采购，整车厂未指定采购价格	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

（一）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

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	瑞鹄模具	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		
9	江西积裕实业有限公	销售	工装装备等	2.50	0.01	-	-	270.80	0.15	否	③

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		
	司及其同一控制公司	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	-	-

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。

（二）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详见问询函回复问题 3 之一，对其采购价格公允性详见问询函回复问题 3 之二，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
	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

（一）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。

（二）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。

（一）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

1、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）了解发行人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）对发行人的管理层进行了访谈，了解发行人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，了解发行人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发行人关联交易的情况，核实报告期内奇瑞汽车对发行人的采购产品种类、采购金额以及采购的定价原则；

（4）获取发行人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) 查阅发行人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) 访谈发行人采购部门、技术部门、生产部门负责人，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) 核查发行人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发行人的订单结构、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) 审阅发行人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) 访谈发行人高级管理人员，了解奇瑞汽车对发行人的管理情况；访谈发行人销售人员，了解发行人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) 获取发行人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，分析发行人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，分析发行人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，核查发行人及实际控制人、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）获取发行人三会资料，了解发行人治理情况和发行人业务、资产、人员、机构和财务的独立性；

（19）获取发行人项目定点资料和非关联客户拓宽情况，分析发行人降低关联交易的措施和可行性。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人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，未对发行人独立性造成重大不利影响；

（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；奇瑞汽车对发行人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、瑞鹄模具是发行人的

关联方，除此之外，其他重叠客户供应商与发行人无关联关系；发行人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；发行人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，发行人与重合客户/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）发行人向非关联方的销售收入和净利润稳步增长，发行人具备业务独立性，关联交易不会对发行人独立性产生重大不利影响，发行人对关联方奇瑞汽车存在依赖具有合理性；发行人已经为规范关联交易、避免关联方通过交易损害发行人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。

（二）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

1、非关联客户拓展情况及合作稳定性

发行人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。发行人报告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13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、北京新能源汽车股份有限公司、浙江远程新能源商用车集团有限公司等，发行人与相关非关联客户保持了稳定的合作关系。

目前，发行人已进入上汽集团、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

发行人未来减少关联交易的具体措施，详见“问题 3、五（二）未来降低关联交易的措施和可行性”。

（三）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，保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）获取发行人董事、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，并与发行人关联方清单进行核对；

（2）获取发行人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、联系电话等信息，并与发行人的关联方清单进行比对，确认是否存在与发行人关联方注册地址、联系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）获取发行人、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发行人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、是否与发行人存在关联关系，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，确认其与发行人及其董事、监事、高级管理人员等是否存在关联关系；

（7）对发行人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，并和发行人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）检查发行人减少关联交易的措施，并取得发行人控股股东、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）获取发行人、控股股东的征信报告，查看是否存在发行人为关联方债务提供连带责任担保的记录，核实发行人对外担保情况的真实性和完整性；

（11）通过核查发行人的流水，重点关注发行人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、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人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，发行人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，发行人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，发行人具备业务独立性，关联交易不会对发行人独立性产生重大不利影响，发行人不存在对关联方的单方面重大依赖，相关关联交易不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响；

（5）报告期内，发行人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，发行人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、财务会计信息与管理层分析

问题 4.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和竞争优劣势，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。

回复：

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

（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

报告期内，发行人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%

汽车类型	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
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，发行人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，而发行人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，预计未来发行人的车身件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，发行人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，预计发行人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：发行人于 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**，发行人产品配套数量为 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；发行人后续陆续获得秦、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，发行人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。由于发行人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：发行人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：发行人主要对捷途系列车型供应安全气囊、车身体、安全带等产品。以主驾驶安全气囊的销售数量计算，发行人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，发行人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**，发行人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，发行人配套量分别为 6.48 万辆及 **29.51** 万辆。2024 年吉利星愿仅在其湘潭基地生产，发行人初期作为其独家 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，发行人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，发行人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，发行人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，发行人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，发行人产品装车数量为 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，发行人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，发行人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。发行人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。**报告期末发行人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，发行人对其装车数量为 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，发行人对其装车数量为 6.72 万辆及 **10.45** 万辆，装车数量与其销量相匹配；

（13）零跑 C11：发行人为零跑 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，发行人对其装车数量为 8.35 万辆、7.82 万辆及 **9.03** 万辆。**2023 年**发行人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：发行人为零跑 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，发行人对其装车数量为 3.86 万辆、6.69 万辆及 **8.45** 万辆，发行人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、发行人各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重

发行人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%

序号	客户名称	项目	供应份额		
			2025 年	2024 年	2023 年
		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

由于发行人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，发行人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，发行人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，发行人对奇瑞瑞虎系列、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，发行人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，报告期内发行人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，发行人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，导致发行人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。目前发行人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。发行人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，发行人汽车零部件变动与配套车型销量及供应份额相匹配。

（二）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	芜湖瑞鹄浩博模具有限公司	2017 年	模具研发、生产、维修、销售；汽车零部件制造等。	芜湖瑞鹄浩博模具有限公司为瑞鹄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。

（三）公司对奇瑞汽车销售占比整体提升的原因及合理性

1、发行人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、发行人对奇瑞汽车的定点项目及业务品类均有所提升

发行人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体件的收入情况如下：

单位：万元

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

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

此外，发行人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，发行人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。

发行人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，发行人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，发行人与奇瑞汽车的主要生产经营地均位于安徽省芜湖市，发行人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，发行人对其销售收入也有所提升，综合使得发行人对奇瑞汽车的销售占比整体提升。

二、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。

（一）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。

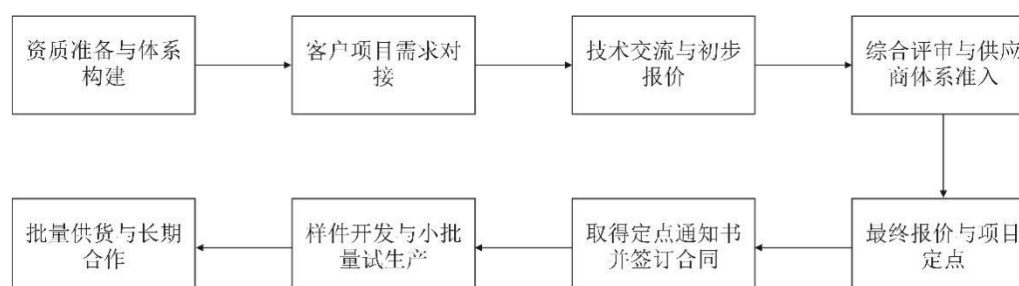
报告期各期，公司与主要客户均拥有 5 年及以上长期业务往来，具体情况如下：

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

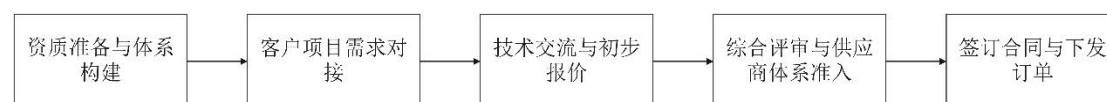
（二）获取业务的模式

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、采购等人员对发行人生产工厂进行审核考察，验厂主要是对发行人的开发能力、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，发行人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。

（三）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。

（四）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	瑞鹄模具	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和竞争优劣势，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。

（一）发行人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发行人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，发行人业务规模稳步增长，产品的终端客户已覆盖众多车企品牌，发行人通过优质的产品品质、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。发行人主要主机厂客户供应体系情况如下：

客户名称	发行人主要供应产品	竞争格局	
		2025 年向发行人采购比例	2025 年向发行人竞争对手采购比例
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“向发行人采购比例”及“向发行人竞争对手采购情况”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。

上表中涉及的发行人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，发行人非主要客户的独家供应商。目前，发行人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，发行人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 年奇瑞股份向发行人采购车身冲焊件比例约为 30%，比亚迪向发行人采购仪表板横梁总成比例约为 35%，吉利集团向发行人采购仪表板横梁总成比例约为 20%，零跑汽车向发行人采购仪表板横梁总成比例约为 20%。发行人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。根据本审核问询函回复“问题 1”之“一、（一）2、结合公司收入来源于新能源汽车和传统油车的金额及比例，测算公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间、市场占有率及市场地位情况，并说明测算过程及依据”中测算的汽车被动安全件产品市场容量并结合数据推算：**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、发行人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
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

（二）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参见本审核问询函回复“问题 4”之“二、（二）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。

（三）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，发行人具备显著竞争优势，相关竞争优势分析参见本审核问询函回复“问题 1”之“二、（二）2、结合汽车零部件、工装装备行业格局，比亚迪、吉利集团、零跑汽车等非关联车企的供应体系发展情况，客观分析发行人拓展非关联客户所面临的难度，发行人相较同类产品供应商是否具备竞争优势”。

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，发行人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；发行人具备多重竞争优势，在当前激烈竞争环境中的汽车零部件行业脱颖而出。因此发行人被替代的风险较低。

（四）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。汽车行业内部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，发行人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

（一）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

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	汽车	汽车冲压及焊接零部件	成本+合理利润定价	（1）2024年度：车身件成本75.33%、底盘件成本24.15%，其他0.52%；

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
		姆勒、中国重汽、陕西重汽等； 2023年至2024年前5大客户销售收入占比分别63.14%、59.79%。				(2) 2023年度：车身件成本75.12%、底盘件成本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、瑞鹄模具、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。相较发行人，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，部分客户与发行人重合。在客户集中度方面，多利科技与发行人相当。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，而发行人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，客户群体与发行人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，不属于发行人生产经营范围，产品类型存在一定差异。在成本构成方面，与发行人相比，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，与发行人存在一定差异；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，与发行人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，而发行人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发行人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，与发行人主要客户有明显差异。长华集团的客户集中度相比发行人较低；定价机制与发行人相似；成本构成方面，长华集团的原材料成本占比低于发行人，制造费及人工费占比偏高。

（二）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，发行人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，主要原因系发行人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，发行人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%**），因此发行人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，发行人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，发行人的业绩变动情况与可比公司存在一定差异。可比公司中，常青股份虽与发行人同处于安徽地区，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，而发行人的核心客户为奇瑞汽车，因此发行人与常青股份的业绩

变动情况也存在不一致的情形。

（三）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

（一）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

本题见问题 1 之“二、（二）、1、说明报告期内发行人合作研发及与主机厂同步开发、定点及预计量产时间、需求的具体情况”中的回复。

（二）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。而发行人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。发行人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，发行人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。

（三）销售价格变动情况及与市场价格变动的匹配性说明

由于发行人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，发行人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
*	*	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

产品编号	产品名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
*	*	109.84	121.48	142.67
*	*	131.21	166.65	-
*	*	327.19	361.53	381.43
*	*	137.44	141.70	136.93

注：发行人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，发行人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。

（四）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影响的不利因素，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、中介机构核查

（一）核查程序

保荐机构及会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人收入明细表，分析发行人不同产品应用于燃油车和新能源车的比例及趋势，以及销售收入、成本、销售数量、平均售价、毛利率等变化；

2、获取并整理发行人配套车型的车型销量数据，将发行人的装车数量与相应车型销量进行比较分析；

3、对发行人主要客户开展访谈，了解业务合作历史、合作背景及发行人主要产品占客户同类产品采购的占比情况；

4、向发行人销售、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，了解发行人优劣势情况；

7、查阅发行人同行业可比公司的公开披露文件，将发行人的收入及净利润、

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、取得并查阅发行人定点车型的定点通知书或定点邮件，了解发行人各车型定点的情况以及不同产品的年降政策、调价情况等，分析发行人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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人汽车零部件销量变动与配套车型销量具有匹配性；

2、发行人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，同时发行人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，发行人对奇瑞汽车的整体收入提升幅度高于其他客户，综合导致发行人对奇瑞汽车的收入集中度提升；

3、报告期内，发行人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、发行人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，发行人具备多重竞争优势，被替代的可能性较低。发行人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，发行人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，主要原因系发行人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、发行人客户集中度较高与汽车行业的特点密不可分，发行人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、发行人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、发行人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。

（一）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人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，2022 年，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为 2,314.8 万辆，比上年增长 2.3%，占汽车销售总量的 86.2%；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。

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。

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发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性。

（二）发行人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	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。

公司名称	行业地位	透明度及经营状况
	国内少数具备“装备+零部件”一体化服务能力的企业。	

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，发行人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。

（三）发行人与客户合作的历史、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	瑞鹄模具	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。

（四）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人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	瑞鹄模具	是	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。
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，发行人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。具体流程参见本审核问询函回复“问题 4”之“二、（二）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发行人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，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

（五）单一客户依赖相关分析

1、发行人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；发行人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

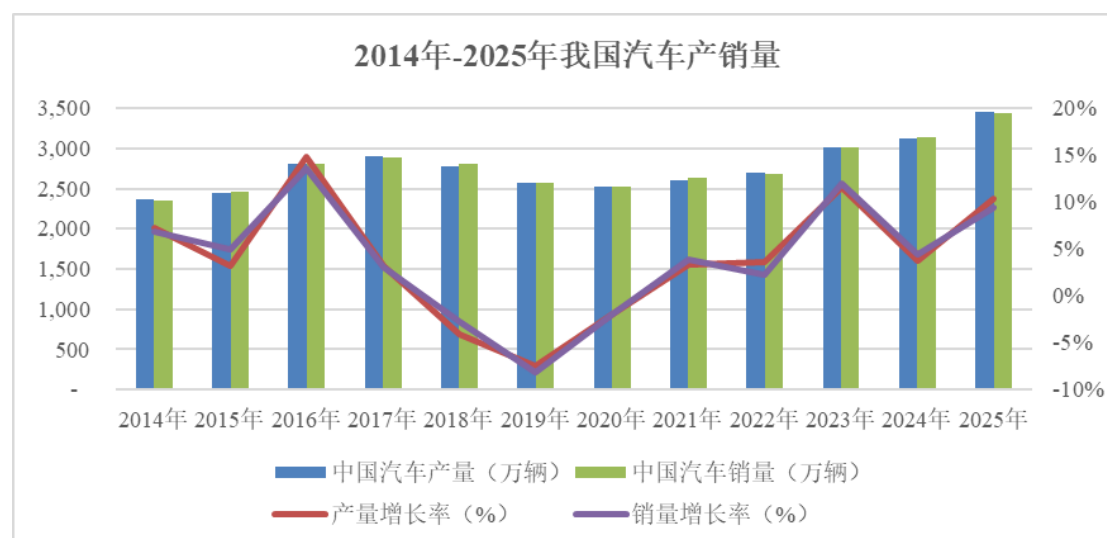
（1）应用领域和下游需求情况

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，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、发行人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发行人的客户稳定性、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。”

（六）核查方式、过程、范围

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，了解发行人主要市场地位及下游行业发展趋势，分析发行人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、通过访谈发行人主要客户，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发行人的关联方；

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、通过查阅发行人在手订单情况，了解新客户开拓等情况。

（七）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人客户集中符合行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有普遍性及合理性；

2、发行人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、发行人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，发行人被替代的风险较低，发行人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、发行人的业务获取方式不影响独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力；

5、发行人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、发行人主要产品应用领域和下游市场空间较大，发行人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、发行人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发行人客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

问题 5.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。

回复：

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原因，是否存在第四季度集中领用及领用后退回的情形。

（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

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。

（二）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

（一）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。

（二）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。

（三）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。

（四）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

业务	主要结算模式	合同主要条款描述	实际执行
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

（一）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

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

（二）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。

（三）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。

（一）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。

（二）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

(一) 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

业务类型	业务说明
	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。

”

（二）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

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。

规定	规定内容
《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。
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。产品价格《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。
大连源扬科技有限公司（以下简称大连源扬）	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。

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
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。

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
安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司（以下简称成飞集成瑞鹄）	在向成飞集成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。成飞集成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集成瑞鹄为止。

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，由大连嘉翔客户安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司代为支付，即公司只有从福然德股份有限公司采购材料，大连嘉翔的客户安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司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务。

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	乙方根据当月供货数量，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
成飞集成瑞鹄	根据双方约定，甲方（指成飞集成瑞鹄）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集成瑞鹄、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

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。

(三) 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。

（一）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

1、核查程序

保荐机构、申报会计师针对上述事项履行的核查程序如下：

（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、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（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。

(二) 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) 执行收入细节测试，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，抽样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) 查阅报告期各期末公司应收账款明细，核查期后回款情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

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。

(三) 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

1、走访程序

保荐机构及申报会计师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，保荐机构及申报会计师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

保荐机构及申报会计师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执行函证程序，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

保荐机构及申报会计师结合重要性水平，对于发行人的收入执行细节测试，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，收入细节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
细节测试核查金额	133,418.66	130,803.54	92,249.82
核查比例	37.64%	45.29%	51.47%

4、截止测试程序

保荐机构及申报会计师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，保荐机构及申报会计师认为：公司报告期内收入确认真实、准确。

问题 6.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。

回复：

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。

（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

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%
	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%

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
	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%

年度	客户名称	收入金额	毛利率	收入占比
	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。具体原因详见问题 6 之一、（一）、2、（1）之回复。

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	瑞鹄模具	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	瑞鹄模具	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	瑞鹄模具	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%
	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%
	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%

产品 大类	具体产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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的占比变动，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。

(二) 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

1、产品销售结构变动对发行人成本、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，详见本回复之“问题 6”之“一”之“(一)”之“1、结合产品结构说明毛利率变动原因”的回复。

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。

①2024 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，产品结构变动的影响较小。其中，车身件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件，上述车型的车身件单位成本较高，使得车身件单位成本和汽车零部件主营业务单位成本有所增长。

②2025 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	0.05	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，产品结构变动的影响较小。其中，车身件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，公司车身件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，车身件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。

①2024 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。

②2025 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 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 、 $\pm 20\%$ 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%

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	13.65%	6.83%	3.41%	-3.41%	-6.83%	-13.65%
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体成本和毛利率影响及敏感性分析

报告期内，车身体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，车身体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%
	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。

（三）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%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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。毛利率具体对比分析如下：

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，大件产品生产过程涉及较多冲压

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件的毛利率，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伸模、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

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= (②-①-③) / (②-①)	20.89%	22.00%	21.58%
对当期毛利率影响程度⑥=④-⑤	-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

（一）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%
	芜湖博汇机械有限公司	5,796.53	5.62%

期间	供应商	采购金额	采购占比
	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;汽车零部件批发;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

供应商	成立时间	注册资本	采购内容	经营范围
				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。

(二) 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%
	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%

期间	供应商	采购金额	采购单价	同类别采购占比
	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限公司	4.00	1.43%	7.14	6.30%	5.92	8.86%
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%	-	-
芜湖市夯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%		
大连源扬科技有限公司	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

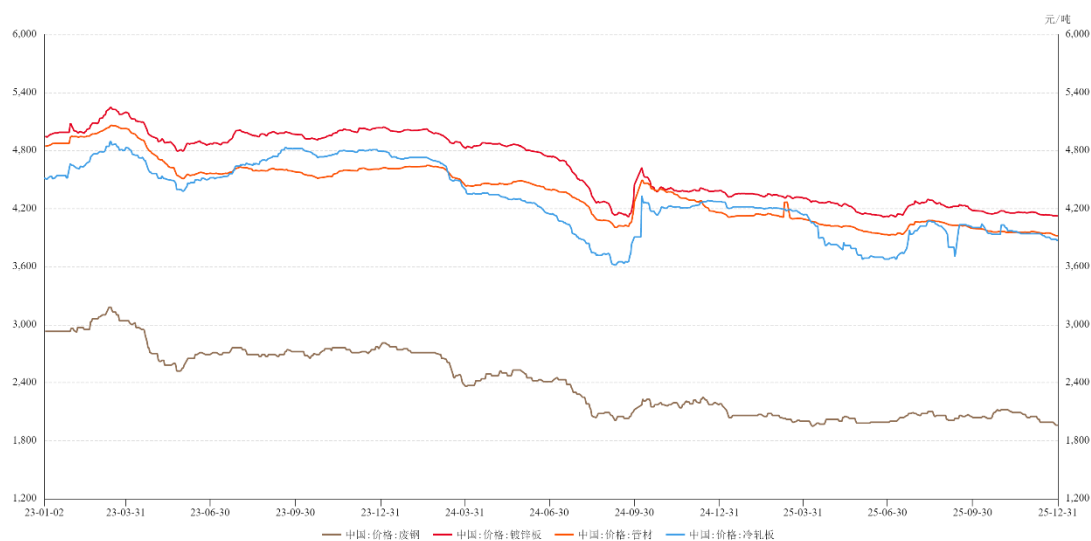
公司采购的钢材种类包括废钢、冷轧板、镀锌板卷及管材。报告期，公司钢材的采购平均价分别为 3,515.65 元/吨、3,250.53 元/吨和 **2,966.77** 元/吨。报告期内，生产性钢材前五名供应商采购单价情况如下：

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
芜湖瑞鹄浩博模具有限公司	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已于问题 3 关联交易公允性中针对钢材价格进行大宗商品与公司采购价格比对分析，详见本回复“问题 3.关联交易公允性及合规性”之“二”之“（三）”之“2、钢材采购”和“（四）”之“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。公司产品销售价格在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
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	-	马鞍山福然德供应链管理有限公司/芜湖瑞鹤浩博模具有限公司	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

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	-	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	-	芜湖瑞鹄浩博模具有限公司	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
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

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	-	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	-	芜湖瑞鹤浩博模具有限公司	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
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	安徽成飞集成瑞鹤汽车模具有限公司	-	票据	247.37	收到对价
2025 年	大连源扬科技有限公司	-	票据	5,262.12	收到对价
2025 年	大连源扬科技有限公司	-	直接抹账	12.44	否
2025 年	安徽成飞集成瑞鹤汽车模具有限公司	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

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	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/ 芜湖金旺模具制造有限公司	票据	899.11	支付对价
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

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	-	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
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	-	芜湖瑞鹤浩博模具有限公司	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/芜湖	票据	326.66	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
		瑞鹄浩博模具有限公司			
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（青岛）汽车部件有限公司	-	直接抹账	523.52	否
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

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	安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司	-	票据	1,745.25	收到对价
2024 年	大连源扬科技有限公司	-	票据	2,181.97	收到对价
2024 年	安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司	福然德股份有限公司	直接抹账	449.60	否
2024 年	安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司	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
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

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	-	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
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	安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司	福然德股份有限公司	直接抹账	1,837.20	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
2023 年	中源汽车零部件(大连)股份有限公司/奇瑞汽车股份有限公司大连分公司	-	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	安徽江福科技有限公司	沧州瑞巴斯耐火材料有限公司	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，计入新付款方的应付账款； 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，计入新回款方的应收账款； 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。

（一）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					

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
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	产量（万件）	640.15	623.01	526.05

产品	原材料	2025 年	2024 年	2023 年
全件	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。

(二) 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%
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。

(三) 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件等，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
		热熔块	32.66	13.01
		废泡沫粉	18.78	4.98
	装备	废钣金件	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	废钣金件	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

（一）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，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
大连源扬科技有限公司	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

外协商	成立时间	注册地	注册资本	主营业务	是否正常经营
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下的公司	冲焊件	18,909.22	22.22%	33.68	否
	大连优升汽车部件有限公司	冲焊件	13,632.53	16.02%	126.69	否
	大连源扬科技有限公司	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
	大连源扬科技有限公司	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	-

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
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
	芜湖福祥模具科技有限公司	冲焊件	1,774.72	5.46%	4.60	否
	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入和经营风险，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。

（二）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

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%

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
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与集中性，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。

（三）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、中介机构核查

（一）核查程序

对上述问题，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 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，被函证对象已回函并确认相符；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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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焊接及气囊控制器加工，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外协厂商的合理利润，具有合理性。

问题 7.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。

回复：

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。

(一) 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
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。”

(二) 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

（一）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。

（二）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，寄售存货规模持续增长，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。

（三）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

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
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。

(一) 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对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,详见本回复“问题 6.毛利率增长合理性及成本核算准确性”之“三、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”。

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。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。

（二）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%
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%

2023 年至 2024 年，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%。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

（一）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	成品仓库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	采用 ERP 系统进行库存管理，即公司在 ERP 系统	委外库

存货类别	管理模式	存放地点
物资	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	
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%**。

(二) 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%

年份	存货类别	期末金额	盘点金额	盘点比例
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。

（三）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。

（四）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

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（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执行监盘程序，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、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(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;

(4) 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;

(5) 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;

(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。

(二) 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、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期各期末，发行人存货跌价准备计提合理、充分，符合《企业会计准则》相关规定。

（三）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

（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。保荐机构、申报会计师对 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%

日期	存货类别	期末金额	监盘金额合计	监盘比例
	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1：合同履行成本无法履行盘点程序，上表中未列示。

注2：公司于2024年8月份变更申报会计师，因此申报会计师未能对2023年12月31日的存货实施监盘程序。申报会计师主要通过发函、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。

保荐机构对2023年12月31日的原材料、在产品、半成品、库存商品进行了存货监盘，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
2023年12月31日	原材料	6,118.42	3,823.37	62.49%
	半成品、在产品	1,870.21	742.81	39.72%
	库存商品	8,523.42	7,057.13	82.80%
	发出商品	6,465.08	-	-
	委托加工物资	721.63	-	-
	周转材料	26.01	-	-
	合计	23,724.78	11,623.31	48.99%

注1：合同履行成本无法履行盘点程序，上表中未列示。

注2：针对2023年12月31日的存货，保荐机构系与前任申报会计师事务所共同实施监盘程序。

保荐机构、申报会计师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。保荐机构、申报会计师主要通过检

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，保荐机构、申报会计师对公司 2023 年末、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%

保荐机构、申报会计师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。

保荐机构、申报会计师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。

保荐机构、申报会计师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，保荐机构、申报会计师对公司存货的监盘有效。

问题 8.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。

回复：

一、研发费用核算准确性

（一）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。

（二）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备丰富的经验，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。

（三）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。

（四）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

(一) 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。

(二) 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

项目		2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
	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。

（三）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

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
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）	1,240.48	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
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

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
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

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
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
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

客户名称	是否存在诉讼	最新进展
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、会计差错更正事项

（一）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。

1、会计差错更正的产生原因、处理情况

公司进行前期会计差错更正，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，对前期会计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照净额法，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款项计提额	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、应收账款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
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	调整其他收益和营业外收入

序号	差错原因	调整事项
	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

上述会计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、会计差错更正对财务报表影响金额及比例

上述会计差错更正对 **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%
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%

项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
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%
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%

项 目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整比例
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**合并财务报表前期会计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。

（二）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。

公司进行前期会计差错更正，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，上述会计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。

上述前期会计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。申报会计师对公司财务相关的内部控制制度建立及运行进行了审计，并出具《内部控制审计报告》，认为公司于 **2025 年 12 月 31 日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，公司会计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、中介机构核查

（一）核查程序

对于上述问题（1）研发费用核算准确性，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

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》，访谈研发部门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、访谈公司研发部门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，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

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，统计报告期各期末应收账款的回款金额；

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）会计差错更正事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

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，分析公司报告期内会计差错及更正是否符合规则要求；

3、了解会计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。测算各项会计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，查阅公司会计差错更正履行的相关决策程序。

（二）核查意见

经核查，对于上述问题（1）研发费用核算准确性，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人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、发行人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、发行人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。发行人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、发行人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。发行人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，保荐机构及申报会计师认为：

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）会计差错更正事项，保荐机构及申报会计师认

为：

公司已说明会计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，对会计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。

四、募集资金运用及其他事项

问题 9.募集资金规模及募投项目的必要性、合理性

根据申请文件：（1）发行人本次拟募集 81,813.94 万元元，其中 41,870.09 万元用于汽车零部件智能化工厂建设项目，拟新建生产基地，新增车身件、底盘件生产能力。发行人汽车冲焊件产能区分焊接和冲压分别计算，焊接环节产能利用率各期分别为 87.66%、87.16%、83.72%、69.54%，冲压环节产能利用率各期分别为 57.35%、72.64%、74.35%、105.16%。（2）13,943.85 万元用于办公大楼及研发中心建设项目，拟新建研发场地，引进研发设备。（3）8,701.37 万元用于碰撞实验中心建设项目，拟新建碰撞实验中心，开展实车碰撞实验等检测项目，进一步提高被动安全件的实验检测能力。（4）18,000.00 万元用于补充流动资金，报告期内，公司进行过 4 次股利分配；各期末，公司货币资金账面价值分别为 31,621.58 万元、29,683.48 万元、46,365.13 万元、48,885.38 万元。

请发行人：（1）说明本次募投项目拟建设投资的具体内容，实质是否为房产建设，是否已取得建房的相关审批，并结合现有房产使用分布情况、员工人数、人均占地面积、未来业务发展规划等，进一步说明以募集资金投入建筑工程的必要性及合理性。（2）说明报告期内发行人主要产品的产能利用率计算方式是否合理、是否符合行业惯例，汽车零部件智能化工厂建设项目涉及产品与报告期内主要销售产品的异同，扩产及增产的具体产品种类和具体增产情况，以及在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况，结合相关产品的市场容量、行业竞争格局、发行人现有产能利用率和产销率、现有客户或潜在客户等情况，说明消化新增产能的具体措施，是否存在产能过剩风险，如有，充分揭示相关风险。（3）结合发行人的业务需求及发展规划、发行人报告期内已完成和正在进行的研发项目具体内容、本次拟研发项目情况等，说明研发成果对发行人核心竞争力的提升情况。（4）说明发行人是否已具备建设碰撞实验中心并从事试验检测的人员、资质和能力，结合行业内公司碰撞实验中心建设的实际情况，说明前述项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，是否符合公司所处行业发展趋势以及如何有效提升公司核心竞争力。（5）说明补充流动资金的具体用途及合理性，结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支

出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性。（6）结合募投项目长期资产、员工增加的规模，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，并充分揭示风险。

请保荐机构核查并发表明确意见。

一、说明本次募投项目拟建设投资的具体内容，实质是否为房产建设，是否已取得建房的相关审批，并结合现有房产使用分布情况、员工人数、人均占地面积、未来业务发展规划等，进一步说明以募集资金投入建筑工程的必要性及合理性

（一）说明本次募投项目拟建设投资的具体内容，实质是否为房产建设，是否已取得建房的相关审批

本次发行的募集资金拟投资于汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目、碰撞实验中心建设项目、补充流动资金项目，投资明细如下：

单位：万元

项目名称	序号	投资项目	投资金额	投资比重
汽车零部件智能化工厂建设项目	1	建设投资	48,377.59	97.01%
	1.1	工程费用	41,143.30	82.50%
	1.1.1	建筑工程费	20,603.30	41.31%
	1.1.2	设备购置费	20,540.00	41.19%
	1.2	工程建设其他费用	6,285.70	12.60%
	1.3	预备费	948.58	1.90%
	2	铺底流动资金	1,492.50	2.99%
	总投资		49,870.09	100.00%
办公大楼及研发中心建设项目	1	建设投资	9,973.85	71.53%
	1.1	工程费用	9,457.30	67.82%
	1.1.1	建筑工程费	7,732.30	55.45%
	1.1.2	设备购置费	1,725.00	12.37%
	1.2	工程建设其他费用	320.98	2.30%
	1.3	预备费	195.57	1.40%
	2	研发费用	3,970.00	28.47%
	2.1	人员费用	2,550.00	18.29%
	2.2	研发实施费用	1,420.00	10.18%

项目名称	序号	投资项目	投资金额	投资比重
		总投资	13,943.85	100.00%
碰撞实验中心建设项目	1	建设投资	7,740.37	88.96%
	1.1	工程费用	7,435.00	85.45%
	1.1.1	建筑工程费	3,240.00	37.24%
	1.1.2	设备购置费	4,195.00	48.21%
	1.2	工程建设其他费用	153.60	1.77%
	1.3	预备费	151.77	1.74%
	2	实验费用	961.00	11.04%
	2.1	人员费用	756.00	8.69%
	2.2	其他实验实施费用	205.00	2.36%
		总投资	8,701.37	100.00%
补充流动资金项目		-		

汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目、碰撞实验中心建设项目涉及建设投资，建设投资费用包括建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用及预备费。前述项目的建筑工程费、设备购置费、工程建设其他费用明细如下：

单位：平方米、万元/平方米、万元

建筑工程费					
项目名称	建设内容	建筑面积	建安单价	装修单价	总金额
汽车零部件智能化工厂建设项目	联合厂房	70,801.16	0.18	0.11	20,233.70
	废品库、配电房、门卫室、污水处理房等	1445.00	0.18	0.08	369.60
	合计	72,246.16	-	-	20,603.30
办公大楼及研发中心建设项目	研发办公楼（含辅楼、实验室）	10,330.07	0.32	0.18	5,121.46
	连廊、门卫室	200.00	0.28	0.18	91.16
	地下车库	4,064.00	0.40	0.22	2,519.68
	合计	14,594.07	-	-	7,732.30
碰撞实验中心建设项目	实车碰撞试验区域	5,000.00	0.35	0.10	2,250.00
	室外碰撞广场	1,800.00	0.15	-	270.00
	路试试验场	12,000.00	0.06	-	720.00
	合计	18,800.00	-	-	3,240.00
设备购置费					

项目名称	设备名称	数量	单价(购置、安装)	总金额
汽车零部件 智能化工厂 建设项目	弧焊工作站	30	56.00	1,680.00
	夹检具立体存储	3	180.00	540.00
	物料立体存储	3	180.00	540.00
	踏板生产线	5	100.00	500.00
	点焊产线	6	1,200.00	7,200.00
	集中供气	1	100.00	100.00
	电泳线(含污水处理)	1	2,000.00	2,000.00
	智慧物流	1	600.00	600.00
	工位送风	1	1,500.00	1,500.00
	除尘	2	150.00	300.00
	铝塑横梁生产线	2	1,300.00	2,600.00
	钢塑横梁生产线	2	1,200.00	2,400.00
	生产管理	1	400.00	400.00
	供应商管理	1	180.00	180.00
	合计			20,540.00
办公大楼及 研发中心建 设项目	MTS 六通道台架试验设备	1	700.00	700.00
	振动耐久试验台	1	40.00	40.00
	踏板高低温疲劳循环试验台	1	40.00	40.00
	循环盐雾试验箱	1	40.00	40.00
	熔深显微镜(含电脑)	1	2.00	2.00
	拉伸试验机	1	20.00	20.00
	高低温冲击试验设备	1	20.00	20.00
	热变形试验机	1	8.00	8.00
	密度计	1	8.00	8.00
	阻燃试验箱	1	5.00	5.00
	耐臭氧老化测试机	1	15.00	15.00
	机器人静刚度试验设备	1	50.00	50.00
	横梁模态仪	1	200.00	200.00
	笔记本工作站	3	2.00	6.00
	办公家具(桌椅文件柜等)	82	2.00	164.00
	激光打印机	2	1.00	2.00
	CATIA 设计软件	4	55.00	220.00

	CAE 分析软件	1	50.00	50.00
	UG 分析软件	3	45.00	135.00
	合计			1,725.00
碰撞实验中心建设项目	实车牵引拖动系统	1	2,000.00	2,000.00
	地坑盖板	2	60.00	120.00
	测速仪	1	20.00	20.00
	侧碰移动壁障	1	40.00	40.00
	侧碰移动壁障	1	40.00	40.00
	侧柱碰移动飞毯	1	60.00	60.00
	后碰移动壁障	1	30.00	30.00
	30 °角碰壁障	1	15.00	15.00
	正面柱碰壁障	1	15.00	15.00
	可移动灯光系统	1	200.00	200.00
	高速摄像机	4	30.00	120.00
	高速摄像机	6	30.00	180.00
	车载数采	3	40.00	120.00
	Tiemr	1	30.00	30.00
	碰撞假人	2	160.00	320.00
	碰撞假人	1	150.00	150.00
	碰撞假人	1	600.00	600.00
	移动三坐标	1	50.00	50.00
	加速度、力、位移、变形传感器、接触开关等	1	50.00	50.00
	EVA	1	15.00	15.00
	数采控制软件	1	20.00	20.00
	合计			4,195.00
工程建设其他费用				
项目名称	项目		金额	
汽车零部件智能化工厂建设项目	土地使用权购置费（不含税）		5,189.67	
	建设单位管理费用		246.03	
	其他费用		850.00	
	合计		6,285.70	
办公大楼及研发中心建	建设管理费		120.98	
	其他费用		200.00	

设项目	合计	320.98
碰撞实验中心建设项目	建设管理费	53.60
	其他费用（可研报告编制、报批、招投标费用、工程前期咨询费用、施工图技术审查费、工程建设监理费、工程保险费用、检验检测费等）	100.00
	合计	153.60

目前，普威技研已取得坐落于经开区长江北路西侧、龙山街道上闸中团村的不动产权证书（（皖 2025）芜湖市不动产第 1761015 号），面积为 108,118.14m²，用途为工业用地，使用期限为 2025 年 3 月 10 日至 2075 年 3 月 9 日止，该工业用地后续将作为汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目的实施场地。碰撞实验中心建设项目不涉及新增用地。公司本次募投项目的实施主体、备案及环评批复情况如下：

序号	项目名称	实施主体	新增用地情况	备案情况	环评批复
1	汽车零部件智能化工厂建设项目	普威技研	皖（2025）芜湖市不动产第 1761015 号	开备案〔2024〕35 号	芜环行审（承）（2024）61 号
2	办公大楼及研发中心建设项目	普威技研		开备案〔2024〕36 号	不适用
3	碰撞实验中心建设项目	金安世腾	不适用	发改改告〔2026〕130 号	不适用
4	补充流动资金项目	泓毅股份	不适用	不适用	不适用

汽车零部件智能化工厂建设项目建设内容为新建一处智能化生产基地，搬迁部分生产线，并购置全新的生产、检测及相应辅助设备，优化公司生产工艺，增加公司产品产能。项目投产后，将实现公司整体生产规模的扩大，生产效率的提升，有利于进一步发挥公司技术、产品、客户、品牌和管理资源优势，切实增强公司市场竞争能力、可持续发展能力和抗风险能力。

发行人拟通过办公大楼及研发中心建设项目建设一处办公及研发中心，并将其划分为研发、实验室、展厅以及各职能部门的办公区，从而解决公司当前办公和研发实验室场地较为紧张的问题。该项目将以现有研发体系为基础，新建研发场地，引进研发设备，补充研发课题项目，提高公司的自主研发能力，实现新产品和新技术的成果转化，提升技术储备，增加公司发展的实力和后劲。同时，该项目还将新建办公大楼，增加公司经营场所面积，改善办公环境和配套设施，满足公司业务规模快速增长的需要。

碰撞实验中心建设项目拟在金安世腾现有场地进行建设,扩大金安世腾实验室面积,同时配置国内外的实验及检测设备包括假人、灯光系统、高速摄像机、移动碰撞壁障等。该项目将进一步完善公司被动安全件的产品研发及实验检测能力,提升产品质量,增强公司被动安全件业务的核心竞争力。

综上,本次募投项目均已通过相关审批,涉及的房产建设主要为公司经营活动所必要的办公、生产和研发活动的实验室,同时配备相应的生产及研发设备。募投项目备案证明文件、环评批复文件等对项目建设内容已有明确规定和规划用途,前述项目所涉土地均为工业用地,房屋建筑物非住宅和商业地产。本次募投的实质不属于房产建设。

(二) 结合现有房产使用分布情况、员工人数、人均占地面积、未来业务发展规划等,进一步说明以募集资金投入建筑工程的必要性及合理性

报告期内,公司业务快速发展,实现营业收入分别为 179,238.86 万元、288,803.12 万元和 **354,423.22** 万元,近三年营业收入复合增长率为 **40.62%**,公司业务处于上升期,业务发展保持良好态势,公司员工队伍持续扩充。发行人及子公司自有房产位于芜湖市本地及子公司大连嘉翔生产经营所在大连市,截至报告期末,公司及子公司自有房产的房屋建筑物面积共计 94,554.84 m²,人均占地面积为 **57.41** m²。发行人现有房产已无法满足生产经营需要,为满足持续增长的业务需要,截至报告期末,公司及各级子公司、分公司在生产经营地芜湖市、大连市、湘潭市等地租赁办公、生产、员工宿舍场地面积共计 **169,706.23** m²,通过租赁的方式取得的场地,无法对建筑结构和布局进行大幅调整,进而造成公司现有场地的空间安排合理性较低,难以匹配并满足公司日益增长的生产、研发需求。截至报告期末,发行人自有及租赁房产分布情况如下:

单位:平方米

地区	自有房产房屋建筑物面积	承租面积	合计
芜湖市本地	77,666.84	86,709.34	164,376.18
芜湖市外	16,888.00	82,996.89	99,884.89
合计	94,554.84	169,706.23	264,261.07

经过多年的研发积累,公司通过不断的技术升级已经研发出了多种汽车零部件产品,满足了下游整车厂商的技术要求。然而,随着汽车零部件行业竞争的日益激烈,公司未来将持续提升技术水平,开发新的应用技术,积极布局前沿技术

研发；另一方面，公司产品正在向智能化、轻量化、模块化等方向进行技术更新和升级。公司本次募投项目围绕现有主营业务进行主业扩张和升级，有利于扩大现有经营规模，有利于增强公司持续盈利能力和抗风险能力，将进一步优化公司主营业务结构，提升公司的技术水平和公司品牌形象。

募投项目中办公大楼及研发中心建设项目的实施主体为公司下属子公司普威技研，目前泓毅股份本部办公、研发及生产场地采用外部租赁方式，办公大楼及研发中心建成后，泓毅股份将向普威技研租赁部分场地以满足经营需要。截至报告期末，泓毅股份、普威技研及普威技研在芜湖本地的子公司租赁**办公、生产、研发场所等**面积共计 **85,780.57 m²**的，办公大楼及研发中心建设项目预计新增办公、研发场地 10,330.07 m²，远低于泓毅股份、普威技研及普威技研在芜湖本地的子公司在芜湖本地的租赁面积。建设一幢集研发、办公用途的研发办公大楼，进而提升办公空间，进一步完善公司研发及业务体系，构建更加高效的运营管理体系，在提升企业形象的同时，进一步增强公司综合竞争实力。

募投项目中汽车零部件智能化工厂建设项目的实施主体为公司下属子公司普威技研。普威技研长期专注于汽车零部件领域，专门为知名整车厂提供质量稳定、类型多元的汽车零部件产品。随着我国汽车产业规模的扩张和市场消费需求的推动，普威技研业务稳步发展，产品销售规模随着品牌知名度的提升不断扩大。目前，普威技研下游客户的订单需求旺盛，生产排程较为紧张。然而，普威技研现有生产设备的利用率已接近饱和，通过租赁的方式取得的场地，无法对建筑结构和布局进行调整，难以匹配并满足公司日益增长的生产、研发需求。普威技研需扩增生产空间、提升现有产能，建造智能化生产基地，采购一批高效率且智能化程度高的制造加工设备，并配备适应整车定制需求的生产线，以扩大生产规模、解决产能瓶颈问题，将使普威技研具备智能化、一体化、专业化、大规模生产和模块化供货的能力。

募投项目中碰撞实验中心建设项目的实施主体为公司下属子公司金安世腾。金安世腾现有的实验项目、实验流程及实验方法构成了较为完整的实验检测体系，能够从事产品的一般性能检测工作。然而，受制于成本、场地、人员等，目前金安世腾的碰撞试验主要通过委外进行。因此，金安世腾拟通过该项目，建设新的汽车安全碰撞实验中心包括实车碰撞试验等检测项目，加强过程及成品实验测试。

同时该项目的建设一定程度上避免委外实验测试所可能存在的实验时长较长等问题发生，有利于降低委外实验费。

通过募投项目的实施，金安世腾将引进一系列国内外仪器设备，搭建专业的汽车安全碰撞实验中心，打造较为完备的产品测试实验室，提升金安世腾实验检测实力，缩短产品开发周期，进而提高金安世腾在市场中的品质竞争力。

综上，受制于发行人现自有场地及租赁场地的局限性，发行人募集资金投入建筑工程具有必要性及合理性。

二、说明报告期内发行人主要产品的产能利用率计算方式是否合理、是否符合行业惯例，汽车零部件智能化工厂建设项目涉及产品与报告期内主要销售产品的异同，扩产及增产的具体产品种类和具体增产情况，以及在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况，结合相关产品的市场容量、行业竞争格局、发行人现有产能利用率和产销率、现有客户或潜在客户等情况，说明消化新增产能的具体措施，是否存在产能过剩风险，如有，充分揭示相关风险。

（一）说明报告期内发行人主要产品的产能利用率计算方式是否合理，是否符合行业惯例

公司的主营业务是汽车零部件、工装装备的设计、研发、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件及汽车模具铸件。

公司汽车焊接件主要的工序为焊接环节，并通过点焊机器人、弧焊机器人等自动化设备实现自动化生产。由于公司的主要以弧焊工艺为主，因此按理论焊接件数及实际焊接件数作为计算依据衡量产能及产能利用率。

公司汽车冲压件的主要生产环节即为冲压，由于各冲压件产品的规格型号、应用场景、具体用途各不相同，具有较强的定制化特点，种类、型号较多，不同型号产品之间的规格、尺寸差异较大。结合行业惯例及发行人主营业务特点，将生产工艺中冲压工序的运行次数作为衡量发行人冲压件的产能及产能利用率的指标。因此，公司冲压产能以理论冲压次数及实际冲压次数计算确定。

安全气囊系汽车被动安全件的核心产品及主要收入来源，且均成套出售，同时整车单车仅包含一套主驾驶安全气囊，故以主驾驶安全气囊的产能情况体现汽车被动安全件的产能相关情况。因此公司主驾驶安全气囊的产能以产线理论生产

件数及实际生产件数计算确定。

根据受浇铸车间面积瓶颈限制，公司铸件产能以浇铸车间理论最大浇铸的铸件吨数计算确定。

公司同行业部分可比公司产能利用率计算方式的主要情况如下：

公司名称	主要工序	产能利用率计算方式
华达科技	冲压、焊接	冲压以理论冲压次数及实际冲压次数计算，焊接设备以理论焊接点数及实际焊接点数计算产能利用率。
多利科技	冲压、焊接	冲压以理论冲压次数及实际冲压次数计算利用率。
常青股份	冲压、焊接	冲压以理论冲压次数及实际冲压次数计算，焊接设备以理论焊接点数及实际焊接点数计算产能利用率。
长华集团	冲压、焊接	冲压以理论冲压次数及实际冲压次数计算利用率。
沈阳来金	冲压、焊接	冲压设备以理论冲压次数及实际冲压次数计算，焊接设备以理论焊接件数及实际焊接件数计算产能利用率。
宏德股份	铸造	根据公司的熔炼能力（吨）进行铸件产能计算

注 1：同行业公司产能利用率信息来源于公开披露文件。

注 2：多利科技及长华集团未在招股说明书等公开文件中披露焊接工序产能利用率计算方式。

如上表所示，发行人产能和产能利用率计算方式和确定依据系结合公司主要产品定制化特点及企业实际生产情况确定，具有合理性，且与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。

（二）汽车零部件智能化工厂建设项目涉及产品与报告期内主要销售产品的异同，扩产及增产的具体产品种类和具体增产情况，以及在燃油车、新能源车和混合动力汽车上的应用情况

汽车零部件智能化工厂建设项目系公司在现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划，主要为新建一处智能化生产基地，通过搬迁部分原有产线及新增设备，从而扩大生产空间及产品产能，具体产品种类及增产情况如下表：

“汽车零部件智能化工厂建设项目”涉及扩产及增产的产品种类	新增产能
横梁	170 万件
其他车身件	1,150 万件
踏板	78 万件
其他底盘件	28 万件

本次汽车零部件智能化工厂建设项目涉及增产产品为车身件（含仪表板横梁

总成)及底盘件(含踏板),均可应用于燃油车、新能源车、混合动力汽车车型。目前发行人主要销售的仪表板横梁总成产品均为钢制,“汽车零部件智能化工厂建设项目”涉及的增产产品中还包括钢塑仪表板横梁总成,与发行人现有销售产品存在差异,其材料不同于钢制仪表板横梁总成,生产过程中的原焊接工艺更改为嵌件注塑。

(三)结合相关产品的市场容量、行业竞争格局、发行人现有产能利用率和产销率、现有客户或潜在客户等情况,说明消化新增产能的具体措施,是否存在产能过剩风险,如有,充分揭示相关风险。

1、国家政策支持以及汽车行业的快速发展为产能消化稳固基础

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%**。

我国汽车产业尤其是新能源汽车领域的蓬勃发展直接带动了汽车零部件产业的技术升级及需求扩张。作为汽车基础部件制造核心的汽车冲焊件行业也随之迎来显著的业务增长与格局变革。当前国内汽车冲焊件行业已形成梯队化竞争格局,本土头部企业正凭借技术攻坚与成本优势逐步实现中高端市场突破。整体行业竞争激烈,汽车零部件供应商众多且市场空间巨大。

相关产品市场容量的测算分析参见本审核问询函回复“问题1”之“一、(一)2、结合公司收入来源于新能源汽车和传统油车的金额及比例,测算公司应用于燃油车、新能源车等领域细分产品对应的市场空间、市场占有率及市场地位情况,并说明测算过程及依据”。

此外,国家产业政策为汽车及汽车零部件行业发展提供了有力保障。2023年12月,发改委印发《产业结构调整指导目录(2024年本)》。《目录》包括鼓

励、限制和淘汰三类目录，其中针对汽车零部件制造业，通过鼓励高端化、智能化与绿色化发展，为行业指明技术创新与产品升级的方向。

汽车行业的快速发展、国家密集出台的支持政策、广阔的市场空间及竞争格局将成为有效助力公司消化产能的基础。

2、发行人现有产能利用率和产销率以及本次募投项目实际扩产情况

报告期各期，公司汽车冲焊件产能、产量、产能利用率情况如下表所示。其中：报告期内，公司汽车焊接件的产能利用率下降，主要系公司为快速响应客户就近配套及新项目量产需求，于芜湖、淮南、金华等地新设生产基地，产能增长较快，部分产品仍在量产爬坡阶段，产能未能及时消化。

产品类型	项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车冲焊件	焊接	理论焊接件数（万件）	3,303.89	3,277.29	2,350.00
		实际焊接件数（万件）	2,984.81	2,743.68	2,048.34
		产能利用率	90.34%	83.72%	87.16%
	冲压	理论冲压次数（万冲）	4,136.25	3,794.96	3,619.57
		实际冲压次数（万冲）	3,862.46	2,821.66	2,629.36
		产能利用率	93.38%	74.35%	72.64%

报告期内，公司汽车冲焊件产量、销量、产销率情况如下表所示：

产品类型	项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车冲焊件	焊接	产量（万件）	2,984.81	2,743.68	2,048.34
		销量（万件）	2,886.09	2,624.73	1,987.96
		产销率	96.69%	95.66%	97.05%
	冲压	产量（万件）	1,663.15	1,258.11	1,063.20
		销量（万件）	1,473.47	1,144.92	934.63
		产销率	88.60%	91.00%	87.91%

注：产销率=销量/产量；其中销量为公司相应产品自产部分的销量，产量及销量均未包含外协件。

本次汽车零部件智能化工厂建设项目为搬迁项目，根据募投规划，该项目实际新增产能为车身件 1,320 万件（含横梁 170 万件）、底盘 106 万件（含踏板 78 万件）。

单位：万件

序号	细分产品	搬迁产能	新增产能	合计
1	横梁	100	170	270
2	其他车身件	900	1,150	2,050
3	踏板	52	78	130
4	其他底盘件	12	28	40
合计		1,064	1,426	2,490

3、优质的客户资源及充足的在手订单为产能消化提供稳定支撑

奇瑞汽车作为国内知名汽车整车厂商，近年来营业收入稳定上升，经营业绩持续向好。根据统计数据，**2025 年**，奇瑞汽车销量约为 **280.64** 万辆，连续 **23** 年居于中国汽车出口第一，在国内汽车自主品牌中享有较高品牌知名度和影响力。

单位：万辆

公司	2025 年		2024 年		2023 年	
	销量	同比	销量	同比	销量	同比
奇瑞汽车	280.64	7.8%	260.39	38.4%	188.13	52.6%

注：表中数据来源于公开披露文件。

报告期内，奇瑞汽车营业收入均处于增长态势，且增长速度较为良好。营业总收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	同比	2024 年	同比	2023 年
奇瑞汽车	30,028,700.00	11.26%	26,989,700.00	65.37%	16,320,500.00

凭借长期以来在生产运营中的持续投入与积累，发行人在业务规模扩张等方面形成了显著优势。根据统计数据，**2025 年**奇瑞股份向发行人采购车身件比例**约为 30%**，发行人已在奇瑞供应商体系中占据优势地位。同时，公司已在芜湖本地新建普威轻量化、普威新材、滨江普威以及普威技研弋江分公司等，以进一步补充客户储备。未来伴随奇瑞汽车业务需求的蓬勃发展，发行人汽车零部件智能化工厂建设项目的新增产能亦将得到充分消化。

此外，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，已进入比亚迪、吉利集团、上汽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，可以覆盖芜湖周边的其他主机厂基地配套生产（如：比亚迪合肥基地、吉利湖州基地、上汽南京基地等）。优质且多元的

大型主机厂客户资源亦将对公司未来发展及产能消化奠定基础。

报告期内，公司主要非关联主机厂客户均发展较为迅速，其中，2023 年、2024 年及 **2025 年**，比亚迪全年累计销量分别为 302.44 万辆、427.21 万辆和 **460. 24** 万辆，分别同比增长 67.79%、41.26%和 **7. 73%**；吉利汽车全年累计销量分别为 168.65 万辆、217.66 万辆和 **302. 46** 万辆，分别同比增长 18%、32%和 **39%**；零跑汽车全年累计销量分别为 14.42 万辆、29.37 万辆和 **59. 66** 万辆，分别同比增长 29.7%、103.8%和 **103. 1%**。

单位：万辆

公司	2025 年		2024 年		2023 年	
	销量	同比	销量	同比	销量	同比
比亚迪	460. 24	7. 73%	427.21	41.26%	302.44	67.79%
吉利汽车	302. 46	39%	217.66	32%	168.65	18%
零跑汽车	59. 66	103. 1%	29.37	103.8%	14.42	29.7%

注：表中整车企业销量数据来源于公开披露文件。

本次募投项目所投产的车身件及底盘件产品广泛适用于传统燃油车、新能源等各种车型，且公司与主机厂客户均具有稳定的业务合作关系；截至 **2025 年末**，公司在手订单为 **90, 860. 48** 万元，订单规模较大，将为公司消化新增产能提供保障。

未来公司将进一步推进以下举措落地，以确保未来新增产能能够得到充分消化：

一是持续加强并巩固与现有客户的合作关系，通过优化响应效率、保障产品交付稳定性等方式，夯实已有合作基本盘，同时聚焦大型主机厂客户开展深度服务，最大化挖掘核心客户的订单增量潜力；

二是积极拓展新客户群体，同步推进新产品市场的布局与渗透，拓宽产能消化的增量渠道，并为客户提供定制化配套的综合服务，进一步提升客户粘性，为新增产能的消化构筑保障；

三是建立丰富的产品矩阵，以匹配市场多元化需求，充分发挥新建基地就近服务优势。

报告期内，公司为快速响应客户就近配套及新项目量产需求，在芜湖、淮南、金华等地建立新生产基地，因其仍处于量产爬坡阶段，部分产能未能及时消化；

此外，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。伴随未来产品达产，公司新增产能将进一步消化，产能利用率有望企稳上升。

综上所述，当前公司所处的汽车及汽车零部件行业正处于规模扩张的蓬勃发展阶段，公司汽车冲焊件产品已在相关领域占据一定的市场份额。未来依托整车市场的持续增长态势与新能源汽车领域的迅速发展，本次募投项目所投产产品的市场需求有望实现显著增长。

发行人已在《招股说明书》之“第三节 风险因素”之“四、募集资金投资项目的风险”之“（一）募投项目新增产能消化的风险”中充分揭示相关风险，具体如下：

“本次发行的募集资金拟投资于汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目、碰撞实验中心建设项目及补充流动资金。项目建成后，公司的产能将相对公司现有产能有所增加。但如果未来公司因市场维护与开拓不力、下游行业市场需求增速低于预期、同行业市场竞争恶化等原因导致公司产品销售扩张低于预期，则募投项目新增产能存在难以及时消化的风险。”

三、结合发行人的业务需求及发展规划、发行人报告期内已完成和正在进行的研发项目具体内容、本次拟研发项目情况等，说明研发成果对发行人核心竞争力的提升情况

（一）发行人的业务需求及发展规划

公司致力于汽车零部件和工装装备的设计、研发、生产和销售，主要产品为汽车冲焊件、汽车被动安全件及模具铸件。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。报告期内，公司业务规模稳步增长，并已进入 2025 年中国前十大汽车企业集团中的六家企业的供应商体系，终端产品覆盖奇瑞汽车、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、成飞集成等众多企业。

经过多年的研发积累，公司通过不断的技术升级已经研发出了多种具有轻量化、高适用性的汽车零部件产品，满足了下游各类主机厂商对于相应零部件的技术要求。然而，随着汽车零部件行业竞争的日益激烈，公司未来将持续提升技术

水平，开发新的应用技术，积极布局前沿技术研发。另一方面，近年来，轻量化、电动化、网联化、智能化已成为汽车行业的未来趋势，汽车制造企业广泛采用新技术、新材料和新工艺，为了保证零部件能与整车同步推出、同步升级，公司配套的汽车零部件产品也必须进行快速的技术更新和产品升级。

公司本次募投项目围绕现有主营业务进行主业扩张和升级，有利于扩大现有经营规模，有利于增强公司持续盈利能力和抗风险能力，将进一步优化公司主营业务结构，提升公司的技术水平和公司品牌形象。

（二）发行人报告期内已完成和正在进行的研发项目具体内容

发行人报告期内已完成的主要研发项目（报告期内累计投入大于 600 万元）情况如下：

序号	研发项目	具体内容
1	数字化柔性装备式生产线技术的研发	研发核心内容包括 AGV 自主导航系统、柔性工作台与快速切换工装、工业物联网数据采集与信息化管理、柔性焊接夹具与钢质门焊接技术、机器人工作站及仿真调试等关键环节，形成标准化、可快速建站的自动化生产体系。通过这些技术的集成与创新，项目目标是实现多车型共线生产、提升生产效率和产品质量、降低人力与制造成本，同时推动绿色低碳制造，最终形成具备专利成果的新产品和可工业化推广的柔性生产线技术体系。
2	车身件轻量化项目	结构紧凑，强度高，在关键部位增加了部分支撑装置，保证车身结构强度。重量轻，有利于电动汽车轻量化，大幅度降低了能源消耗，提高了车辆续航里程。
3	基于一种带 IMU 传感器的安全气囊控制器技术的研发	开发带 IMU 传感器的安全气囊控制器，包括 PCB 板，IMU 传感器焊接在所述 PCB 板上，IMU 传感器会以一定频率生成原始数据，以信号的形式输出。数据采集设备会按照设定的采样率读取所述的原始数据，并存储或传输给后续的处理单元，以获取准确的姿态、加速度等信息。IMU 数据处理方法主要包括数据采集、去噪和滤波等步骤，通过积分或解析方法推导出物体的姿态角度；滤波算法的 IMU 数据处理方法对 IMU 传感器数据进行动态补偿和校正，提高数据处理的准确性和稳定性，以保证安全气囊控制器对翻滚信号的准确判定，及时点爆气囊保护乘员。
4	轻量化仪表板横梁项目	本技术以塑代钢，减少冲压单件的数量，减少工装投入、取消，焊接工艺，在满足性能要求的前提下既能减轻仪表板横梁的重量，又能保证较低的成本。轻量化型仪表板横梁，重量比钢制仪表板横梁轻，价格比铝合金制仪表板横梁低，具有很好的性价比，可以同时满足成本与轻量化的要求。
5	机床件铸造工艺研究项目	初步形成机床件铸造工艺标准
6	新能源汽车车身件项目的研发	进行车身件的结构设计优化，利用 CAE（计算机辅助工程）技术进行仿真分析，确保结构的强度和刚度。设计车身件的吸能结构，提升车身的抗撞击能力和乘员安全性。
7	基于一种安全	产品最高支持 10 回路的安全气囊控制器技术，以应对复杂碰撞情

序号	研发项目	具体内容
	气囊控制器最高 10 回路技术的研发	况下气囊展开的精确性和及时性问题。集成了先进的传感器阵列和高性能微处理器，能够实时监测和分析车辆的动态状态，包括速度变化、加速度、角度变化等关键参数。控制器还包括一个高级诊断系统，能够实时监测各个回路的状态，并在检测到异常时提供反馈。控制器设计了一套复杂的算法，能够根据传感器数据快速判断碰撞的严重程度和类型，从而精确控制多达 10 个独立气囊的展开时机。能够在复杂的碰撞情况下实现精确和及时的气囊展开，从而显著提高乘客的安全性。
8	一种满足东盟市场的气囊模块产品开发	产品设计的 120L 大气袋通过高低温点爆及温度冲击等环境测试，满足法规要求的性能指标。同时内侧硅涂层可以减弱火药灼破风险，避免在东盟国家高温环境下，气体发生器点爆造成气袋破损失效的风险。
9	轻量化仪表板横梁项目的研发	通过应用 PA6 与玻璃纤维等材料和创新设计，开发出高性能、轻量化的仪表板模具，降低仪表板整体重量，提高机械性能并实现规模化生产的可行性。
10	高强度 CCB 项目应用研发	通过应用高强度钢和产品结构创新设计，开发出高性能、轻量化的 CCB。项目可降低 CCB 整体重量，提高产品强度，并实现规模化生产的可行性。
11	汽车车身分总成项目研发	通过多材料混合设计与模块化集成技术，实现分总成减重 15%-20%、碰撞性能提升 10%的同时，降低制造成本，满足新能源汽车平台对车身刚性与轻量化的双重需求。
12	基于一种高性价比预紧平台安全带卷收器 R30 的研发	R30 安全带基于 R3 平台产品结构进行升级开发，这款安全带动态试验预紧行程可达 70mm，低火焰、低有害气体、约 688g 的轻量化设计，相对 R3 减轻 115g、结构简单，相较 R3 共减少 9 个零件、性能稳定，可添加：普通限力、递减式限力、双级限力、儿童保护、降噪等功能，是基于成本和性能同步提升的新型预紧方案，性价比突出。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司的主要在研项目（预算金额大于 600 万元）情况如下：

序号	项目名称	所处阶段	具体内容
1	基于一种 24V 供电电压的安全气囊控制器技术的研发	试验验证	研发满足更高要求的乘用车、卡车、客车、工程机械、农业机械等多种类型车辆需要的 24V 供电系统气囊控制器平台产品，通过设计优化，减少元器件数量、优化元器件选择、提升国产化率、降低材料成本。

（三）本次拟研发项目情况

课题名称	研发方向	具体研究内容及拟达到的研究目标	技术先进性
钢塑（铝塑）CCB 研发	轻量化（新材料）	主要研究内容：1、主体设计优化：主梁采用铝合金材料，优化型材截面形状，提高结构效率；其余安装支架采用玻璃纤维或碳纤维增强复合材料，实现铝合金与塑料的一体注塑成型；通过管梁外轮廓结构设计开发可靠的金属-塑料连接技术；2、NVH 性能优化：通过材料组合降低振动和噪声传递结构设计；3、采用计算机辅助设计（CAD）和有限元分析（FEA）技术，进行仪	主要体现在材料复合、工艺创新和性能提升上，目标是实现轻量化、高强度和耐腐蚀性等多维指标的突破

课题名称	研发方向	具体研究内容及拟达到的研究目标	技术先进性
		表板结构的拓扑优化设计,实现减重且性能满足产品定义要求; 研究目标:1、轻量化目标:相比传统钢制 CCB,重量减轻的同时并提升 NVH 性能;2、增强复合材料性能指标:拉伸强度 $\geq 265\text{Mpa}$,弯曲强度 $\geq 395\text{Mpa}$;3、工艺创新:开发新型制造工艺,提高生产效率;4、环保指标:材料可回收率达到 85%以上。	
全塑 CCB 研发	轻量化(新材料)	研发内容:1、材料选择与优化:选择和评估适用于仪表板的轻量化材料,重点研究碳纤维复合材料的性能、成型工艺及成本控制。进行材料的力学性能、热性能和耐久性测试,确保其符合汽车仪表板的使用要求;2、结构设计:采用拓扑优化和仿真技术,优化仪表板结构设计,减少材料使用量,同时确保其机械性能和安全性;3、制造工艺:开发新的模具制造工艺,如 3D 打印和精密铸造,提升模具制造精度和效率。 研究目标:1、轻量化:较传统钢制 CCB 减重 50%以上,目标重量 $\leq 5\text{kg}$ (参考镁合金 CCB 的 4.6kg);2、安全性能:满足正面碰撞能量吸收、侧向反作用力分散及气囊安装刚度要求;3、技术突破:实现全塑 CCB 从实验室到量产的工程化验证,建立“材料-结构-工艺”一体化开发体系。	全塑仪表板横梁总成(CCB)的研发标志着汽车轻量化与结构创新领域的重大突破,其技术先进性主要体现在材料革新、结构设计优化、制造工艺升级及环保性能提升等方面
全塑前端模块研发	轻量化(新材料)	研发内容:1、材料体系创新:开发基于长玻纤增强聚丙烯(LGF-PP)或碳纤维复合材料的全塑化方案,通过纤维取向优化提升各项异性力学性能,解决传统金属模块的耐腐蚀与轻量化矛盾。实现显著减重、简化装配、提升设计自由度,并支持电动化与智能化部件的集成;2、结构功能一体化设计:集成冷却系统支架、前防撞梁、大灯固定点等功能模块,采用仿生拓扑优化实现减重 30%;3、智能制造工艺:开发多材料共注塑技术,实现金属嵌件与塑料本体的无缝结合,关键尺寸精度控制在 $\pm 0.2\text{mm}$ 。建立基于数字孪生的工艺参数自优化系统,大大缩短注塑周期。 研究目标:1、性能指标:密度 $\leq 1.3\text{g/cm}^3$,较钢制模块减重 40%以上;热变形温度(HDT) $\geq 150^\circ\text{C}$,适应发动机舱高温环境;2、技术突破:实现复合材料回收率 $\geq 85\%$ 的闭环制造体系。	全塑前端模块的研发代表了汽车轻量化与结构创新的前沿方向,其技术先进性体现在材料、设计、工艺及系统集成等多维度的突破
轻量化后副车架研发	轻量化(新材料)	研发内容:1、轻量化材料体系开发:采用铝合金压铸或高强度钢/铝混合结构,结合拓扑优化设计实现减重 30%-40%,同时通过材料-结构一体化设计提升扭转刚度与弯曲性能,满足复杂路况下的动态载荷需求;2、结构功能集成创新:集成后悬架支座、排气系统吊耳、制动管路固定点功能模块,通过仿生学设计优化应力分布,降低局部应力集中风险;3、系统级性能验证:构建多物理场耦合测试平台,涵盖 10^6 次循环疲	后副车架的研发代表了汽车底盘轻量化与结构优化的重大突破,其技术先进性体现在材料创新、设计优化、工艺升级及系统

课题名称	研发方向	具体研究内容及拟达到的研究目标	技术先进性
		劳测试、-40℃低温冲击试验及 120℃高温蠕变测试，确保全生命周期可靠性。通过实车道路谱采集与数字孪生仿真，优化 NVH 性能，降低车内振动噪声。 研究目标：性能指标方面，密度$\leq 2.7\text{g/cm}^3$（铝合金方案）或$\leq 7.8\text{g/cm}^3$（钢铝混合方案），较传统钢制副车架减重 35%以上。满足副车架常规工况本体最大应力$\leq 420\text{Mpa}$，焊缝最大应力$\leq 320\text{Mpa}$，极限工况最大塑性应变$< 1\%$。	集成等多维度的协同创新
轻量化车身结构件研发	轻量化（新材料）	研发内容：1、轻量化材料体系开发：采用高强度钢、铝合金混合方案，通过材料数据库与拓扑优化协同设计，实现减重 20%-30%的同时满足碰撞安全需求；2、智能制造与工艺优化：应用热成型钢/高强度钢与铝合金的混合压铸工艺，关键尺寸公差控制在$\pm 0.1\text{mm}$ 以内，减少后续加工工序； 研究目标：1、性能指标：密度$\leq 2.5\text{g/cm}^3$（铝合金方案）或$\leq 7.8\text{g/cm}^3$（钢铝混合方案），较传统钢制车身减重 25%以上；2、材料创新：高强度钢与铝合金的混合应用实现强度与重量的平衡，较传统单一材料方案减重 15%，同时提升碰撞安全性能；3、设计优化：拓扑优化与多目标协同设计在减重与刚度提升之间取得平衡，避免局部过度设计导致的材料浪费，结构效率提升 20%。	通过“材料-结构-工艺”等系统工程创新，在保证安全、性能与成本的前提下，实现更高效、更智能、更绿色的载体重构。
线控电子制动踏板研发	线控底盘系统	研发内容：1、研发高精度传感器，实现制动踏板行程的毫秒级电信号转换，响应速度较传统液压制动提升 50%以上；2、开发模拟反馈系统，通过电机模拟传统制动踏板的机械阻力，优化驾驶员脚感体验；3、集成 One-box 方案，将电子助力器、控制单元与执行机构模块化设计，减轻重量 10%并提升能量回收效率。 研究目标：1、电子机械制动（EMB）：完全取消液压部件，采用电机直接驱动卡钳，实现全干式制动；2、安全冗余设计：双路传感器与备用电源确保电子系统失效时仍能触发机械制动；3、性能目标：将主动制动建压时间缩短至 200ms 内（传统制动需 400-600ms），紧急制动距离减少 8.3 米（100km/h 时速下），并实现$\geq 0.9\text{g}$ 的自动紧急制动力，支持高阶自动驾驶的精准控制需求。	具有高安全性、高响应性，制动踏板从“被动输入”变为“主动交互终端”，提升用户体验。

（四）研发成果对发行人核心竞争力的提升情况

1、顺应轻量化发展趋势，加强相关技术储备及产品储备

目前，市场上认同的汽车轻量化的技术方向包括：材料的轻量化、结构的轻量化及轻量化工艺等。当前，由于作为主要原材料的钢铁在汽车总重中占比超过 50%，所以将传统原材料钢铁替换成轻量化材料或材料减重是目前实现汽车轻量

化主要的研究和发展方向。此外，由于材料性能、厚度、质量发生了较大程度的变化，汽车及其零部件生产技术方法需要跟着新材料的应用不断改进，也要求零部件厂商不断加强技术创新，提高新材料的适用度，促进新材料更广泛地应用。

报告期内及本次拟研发项目将新材料的应用，包括高强度钢在不同产品的设计及应用，钢塑、钢铝、镁铝材料结合的产品应用，以及全塑材料在车身件、仪表板横梁、安全气囊支架等零部件上的应用，作为研究的主要方向之一，从而进一步夯实公司轻量化方面的技术储备，以积极应对未来汽车零部件轻量化的发展趋势。

2、加强被动安全件气囊控制器的研究，提升公司被动安全核心竞争力

气囊控制器是汽车被动安全系统的“大脑”，通过持续接收车身的多个传感器（如加速度传感器、压力传感器）信号，气囊控制器能在毫秒级时间内分析碰撞强度、类型和方向，区分需触发气囊的严重碰撞与无需触发的轻微颠簸。一旦判定需要展开气囊，气囊控制器会精准计算触发时机，并控制对应位置的气囊（如正面、侧面、帘幕式气囊）和安全带以适当力度、准确时刻展开，形成对乘员的最佳保护。

报告期内，公司通过对安全气囊控制器的功能及配置上进行深入研究，提升公司安全气囊控制器的性能及可靠性，丰富公司被动安全件的产品矩阵，并进一步加强核心部件的自制能力，帮助公司快速响应下游市场需求和趋势，增强公司核心竞争力。

3、增强智能化、数字化、柔性化生产制造技术

随着汽车整车电动化、智能化的发展步伐，汽车零部件行业的生产制造正朝着柔性化、数字化、绿色化等方向深度变革。车型的快速迭代和整车市场的个性化需求的趋势，使得企业零部件制造企业掌握柔性化、自动化和智能化生产能力的重要性日益突出。一方面，混线生产能力成为了生产制造的核心要求，柔性生产线可实现新能源与燃油车零部件、不同车型定制化部件的快速切换；另一方面，模块化生产进一步深化，通过将产品部件拆分为模块，通过模块组合快速响应整车厂的差异化需求。

公司在报告期内通过研究柔性的工作台与快速切换工装，结合视觉识别和视

觉检测等技术应用、工业物联网数据采集与信息化管理技术的应用等，形成标准化、可快速建站的自动化生产线，显著提升了公司的生产效率和产品质量，大幅降低人工成本。本次拟研发项目亦需在生产工艺方面进行创新研究，以提升生产效率、关键尺寸精度等，实现新产品的最终量产。

综上，根据公司的业务需求及发展规划、报告期内已完成和正在进行的研发项目具体内容、本次拟研发项目情况，研发成果对公司核心竞争力具有较强的提升，本次募投研发能力提升项目具有必要性。

四、说明发行人是否已具备建设碰撞实验中心并从事检验检测的人员、资质和能力，结合行业内公司碰撞实验中心建设的实际情况，说明前述项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，是否符合公司所处行业发展趋势以及如何有效提升公司核心竞争力

（一）说明发行人是否已具备建设碰撞实验中心并从事检验检测的人员、资质和能力

碰撞实验中心建设项目的实施主体为发行人全资子公司金安世腾，系发行人汽车被动安全件板块的经营主体。金安世腾为一家从事汽车安全气囊、汽车安全带和汽车方向盘等汽车被动安全产品的设计、研发、生产和销售的高新技术企业，能够为客户提供汽车被动安全产品软件和硬件一体化集成服务，为汽车被动安全件一级供应商。

金安世腾设有研发中心，目前建立的产品实验室（试验中心）于 2021 年 2 月获得 CNAS 实验室认可证书，并先后通过了奇瑞安徽商用车、凯翼汽车、奇瑞股份、北京汽车等客户的实验室评价认可。开发产品可满足整车客户在 E-NCAP、ASEAN-NCAP、C-NCAP 等高星级的开发要求。截至报告期末，研发中心共有 65 人。其中，涉及检验检测工作有 1 名副总工程师拥有 20 年以上整车碰撞试验领域工作经验；有 3 名主管工程师拥有 5-8 年以上工作经验，能够制定试验策略和标准，同时带领团队解决复杂技术问题；有 7 名工程师拥有 2-5 年以上碰撞试验工作经验，熟知碰撞试验全流程，并熟悉整车碰撞试验和滑台碰撞试验的关键环节，参与过多个车型项目的开发或验证试验；有 11 名助理工程师具有 1-2 年相关试验经验，可在指导下配合工作。

金安世腾自成立以来一直从事汽车安全带、安全气囊、方向盘系列产品的研发与生产，积累了一系列技术专利和生产工艺。截至报告期末，金安世腾为高新技术企业、省级专精特新中小企业、省级工业设计中心、省级企业技术中心，拥有授权专利 101 项，其中，发明专利 23 项，实用新型专利 78 项。金安世腾现有的实验项目、实验流程及实验方法构成了较为完整的实验检测体系，能够从事系统及零件级性能检测工作。金安世腾拟通过本次汽车碰撞实验中心项目补充实车碰撞试验等检测项目，加强成品实验测试以及完善生产过程中的在线测量，同时避免委外实验测试所可能存在的实验时长较长等问题发生。

此外，金安世腾作为主要起草单位参与了国家标准《汽车对行人的碰撞保护》（GB24550-2024）的编制，该标准规定了汽车对行人碰撞保护的技术要求、试验规定、试验程序以及冲击器的标定、同一型式判定和标准的实施。另作为主要起草单位参与了团体标准《电动汽车安全带安全性能试验方法》（T/TMAC196-2025）的编制，该标准规定了电动汽车安全带安全性能试验的试验准备和试验方法。

金安世腾具备建设碰撞实验中心并从事试验检测的人员储备，实验室团队由实验体系管理、实车碰撞实验、滑台模拟实验、零部件性能环境试验、系统集成开发、产品开发等人员组成，并拟通过本次汽车碰撞实验中心项目扩充团队人数，提升整体实验水平。金安世腾建立的实验室已取得 CNAS 实验室认可证书，并对实验工作全面实施过程管理与精细化管理，形成规范化的组织管理和项目实施制度，同时金安世腾参与碰撞保护、安全性能试验方法等标准的编制。金安世腾具备较为完善的实验管理体系以及对碰撞试验的研究和试验基础，未来汽车碰撞实验中心建设后将根据规定取得相应的能力范围的实验室认可证书。

（二）结合行业内公司碰撞实验中心建设的实际情况，说明前述项目与公司主营业务或主要产品之间的关系及是否具有协同效应，是否符合公司所处行业发展趋势以及如何有效提升公司核心竞争力

经查阅行业内公司公开披露的情况，国内外汽车安全领域被动安全件行业公司碰撞试验室建设情况如下：

公司名称	碰撞试验室建设情况
奥托立夫	奥托立夫在全球拥有 20 余个碰撞试验中心，分布在多个国家，

公司名称	碰撞实验室建设情况
	其中在中国上海设立的技术中心，包括碰撞测试中心，满足全球主流汽车法规碰撞测试要求。
采埃孚集团被动安全事业部（现更名为 ZF LIFETEC）	ZF LIFETEC 拥有四个碰撞测试地，分别在美国底特律、中国上海、日本横滨和德国阿尔夫多夫，检查大量的负载情况，从中得出符合（区域）新车评估规程的乘员安全评估结果，持续改进安全气囊和安全带
宁波均胜汽车安全系统有限公司	宁波均胜汽车安全系统有限公司作为均胜电子汽车安全板块的子公司，为汽车和非汽车市场提供关键性安全部件、系统和技术，在研发上采用计算机辅助建模和开发系统以及滑车和碰撞测试，以创新奠定未来车辆安全性的标杆。
锦州锦恒汽车安全系统股份有限公司	锦恒拥有的实车碰撞实验室可进行如 40%偏置碰撞、中心柱撞、左右 30 度角碰撞、正面碰撞、侧面碰撞等实车碰撞试验，具备数据采集、分析、图形处理、电脑模拟与分析等专业技术方面的能力，直接参与开发各种车型的安全气囊匹配试验工作。可以进行满足国际、欧标、美标关于正面、侧面及欧洲 NCAP 和中国的 NCAP 等碰撞试验要求，以保证安全气囊系统标定及验证工作的顺利进行。

来源：相关企业的官方网站

国内外汽车被动安全件领域的主要企业具备自主进行碰撞试验的能力，主要是因为新能源汽车加速普及、自动驾驶技术日趋成熟、智能座舱功能不断丰富的背景下，汽车安全法规与碰撞测试标准持续升级，对主被动安全产品提出了更为严格的技术要求。这不仅要求企业掌握先进的生产工艺，更需具备较高的实验检测能力，通过对产品各项关键性能指标的精准测试，为最终交付的产品品质提供坚实保障。

金安世腾拟通过该募投项目结合以往研发、设计、实验的经验，打造较为完备的产品测试实验室，提升金安世腾实验检测实力，通过补充碰撞实验室的建设加强成品实验测试以及完善生产过程中的在线测量，有利于金安世腾技术水平的提升，同时缩短产品开发周期并节约开发成本，进而提高金安世腾在市場中的品质竞争力。此外一定程度上避免委外实验测试可能存在的实验时长较长等风险发生。

综上，该募投项目投向发行人主营业务板块之一被动安全件业务，是在公司现有业务及产品基础上作出技术改进、效率提升，与公司现有产品具有较强的协同效应，符合汽车零部件中被动安全件所处行业发展趋势，能通过提高产品品质进而有效提升公司在汽车被动安全领域的核心竞争力。

五、说明补充流动资金的具体用途及合理性，结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况，以及资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性。

（一）说明补充流动资金的具体用途及合理性

本次计划使用募集资金 18,000.00 万元用于补充流动资金，主要使用方向包括支付研发创新、市场开拓、供应商货款等。

报告期内，公司分别实现营业收入 179,238.86 万元、288,803.12 万元和 **354,423.22 万元**，年均复合增长率达到 **40.62%**，呈现快速增长的趋势。未来公司募集资金投资项目实施之后，公司的业务规模有望进一步扩张，对营运资金的需求也会随之增加。

此外，公司将不断加大技术研发和人才培养的投入，也需要持续的资金支持。本次募集资金补充流动资金将显著增强公司的资金实力，是确保公司正常经营及未来发展规划的切实需求，为公司的持续快速发展奠定基础。通过本次适度补充流动资金，可有效缓解公司当前面临的资金压力，更好地匹配正常经营与业务发展的资金需求，并为研发投入和人才建设提供有力支持，有助于优化公司资产负债结构，降低流动性风险，进一步增强综合竞争实力，从而对财务状况和经营业绩产生正面影响。

综上所述，补充流动资金项目将对改善公司财务状况、巩固经营成果和核心竞争力发挥积极作用。

（二）结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况

1、生产经营计划

见本问题回复之“三”之“（一）发行人的业务需求及发展规划”。

2、营运资金需求

本次拟使用 18,000.00 万元募集资金补充流动资金。通过补流资金可以满足公司业务开展对资金的需求，优化公司资产负债状况，有效缓解流动性压力，并

为公司加大研发投入和强化人才队伍建设提供有力支撑,有助于全面提升公司综合竞争力,进而对公司财务状况和经营成果产生积极影响。

3、报告期各期末货币资金情况和理财产品支出情况

报告期各期末,公司的货币资金和理财产品支出的情况如下:

单位:万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
现金	-	-	0.13
银行存款	59,870.33	44,990.72	29,097.45
其他货币资金	2,162.48	1,374.41	585.90
货币资金	62,032.81	46,365.13	29,683.48
理财产品	-	-	9,900.00
流动资产合计	260,037.82	244,351.28	172,353.03
货币资金占流动资产比例	23.86%	18.97%	17.22%

截至报告期末,公司货币资金为 62,032.81 万元,占流动资产比例 23.86%,相比前两年有所提升。本次补充流动资金,将提高公司资金实力,有利于公司提升综合竞争力。

报告期内,公司在满足日常经营资金需求的前提下,购买流动性强、风险较低的理财产品,从而提升资金使用效率,增加收益,提高股东回报率。截至 2025 年末,公司未持有任何理财产品。

4、应收账款管理政策

报告期内,应收账款管理政策未发生重大变化。公司制定了《存货及应收账款激励暂行操作规定》等制度,以提升应收账款的周转率,加大对逾期账款的催收力度,降低经营风险。

报告期各期末,公司应收账款余额分别为 96,228.92 万元、173,276.81 万元和 144,232.53 万元,应收账款余额随着公司收入规模增长而逐年增长。未来随着收入规模的进一步提升,发行人有必要补充一定的流动资金,以保证其未来业务的健康良性发展。

5、资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率与同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
多利科技	-	22.80%	20.78%
华达科技	-	45.20%	44.52%
常青股份	-	58.56%	59.27%
长华集团	-	17.17%	24.99%
平均值	-	35.93%	37.39%
泓毅股份	63.12%	66.98%	64.09%

报告期各期，公司合并口径的资产负债率分别为 64.09%、66.98%和 **63.12%**，公司资产负债率高于同行业可比上市公司平均水平。本次募集资金用于补充流动资金，有助于降低公司的资产负债率水平，优化财务结构，提升经营稳健性。

6、分红情况

现金分红为公司股东获得投资回报的主要途径，公司合理制定了分红方案以回报股东的投入。报告期内，公司分红情况如下：

单位：万元

分配时点	股利所属期间	分红金额	股利所属期间扣除非经常损益后归属于母公司净利润	分红占比
2023 年 5 月 18 日	2022 年度	3,876.00	6,121.53	63.32%
2024 年 4 月 17 日	2023 年度	2,790.72	11,598.13	24.06%
2025 年 5 月 19 日	2024 年度	2,325.60	23,105.09	10.07%
合计		8,992.32	40,824.75	22.03%

报告期内，公司现金分红处于合理水平，与公司经营情况相匹配，符合公司股东利益需求。

（三）资金需求的测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性

1、营运资金需求及其测算过程与依据

报告期内，公司业务规模不断扩大，营业收入增长相对稳定。公司 2022 年到 2024 年营业收入复合增长率为 48.61%。出于谨慎考虑，公司选取 13%作为 2025-2027 年预测的营业收入增长率，根据销售百分比法，测算发行人 2025 年至

2027 年营业收入，假定未来三年各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比例与三年平均保持一致，发行人 2025 年至 2027 年三年流动资金新增需求测算过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度	占营业收入比例	预测期增长 13%(2024 年度营收为基础)		
			2025 年度	2026 年度	2027 年度
营业收入	288,803.12	-	326,347.52	368,772.70	416,713.15
应收票据、应收账款、应收款项融资	172,623.50	59.85%	195,328.67	220,721.40	249,415.18
预付款项	1,695.16	1.37%	4,456.56	5,035.92	5,690.59
存货	20,746.75	11.39%	37,175.30	42,008.08	47,469.13
经营性流动资产合计 A	195,065.41	-	236,960.53	267,765.40	302,574.90
应付票据、应付账款、合同负债	153,553.46	56.00%	182,739.63	206,495.78	233,340.24
经营性流动负债合计 B	153,553.46	-	182,739.63	206,495.78	233,340.24
流动资产占用额 A-B	41,511.95	-	54,220.90	61,269.62	69,234.67
未来三年流动资金缺口	27,722.71				

注：上述营业收入增长的假设及测算仅为说明本次募集资金规模的合理性，不代表公司对 2025-2027 年经营情况及趋势的判断，亦不构成公司对投资者的盈利预测和实质承诺。

经测算，发行人 2025 年至 2027 年三年流动资金新增需求总额为 27,722.71 万元，资金缺口较大。本次补充流动资金的金额为 18,000.00 万元，低于测算的未来三年营运资金缺口，募集资金规模合理。

2、说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性

发行人本次补充流动资金，主要用于满足公司业务快速发展产生的营运资金缺口，为上市后的持续稳健发展提供坚实保障，符合公司长远的战略发展规划。

报告期各期末，公司货币资金规模适度，资金状况稳健。报告期内，公司通过科学配置理财产品，在加强流动性管理的时，有效提升了资金使用效率并优化了资金收益。公司整体资产负债率高于同行业可比上市公司。公司应收账款管理政策保持一贯性、未进行重大调整，各期分红行为均遵循公司章程，不存在超额分配情形。

本次补充流动资金将用于支持公司日常运营与市场拓展，有助于进一步改善资产负债结构，增强财务安全性和抗风险能力。此外，该资金也将为公司在关键

技术研发和高端人才引进方面提供关键支持，以解决创新与人才瓶颈，切实强化公司的市场竞争力，为未来盈利能力的持续改善和财务表现的优化提供支撑。

六、结合募投项目长期资产、员工增加的规模，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，并充分揭示风险。

（一）募投项目长期资产、员工增加的规模

本次汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目和碰撞实验中心建设项目建设期内对固定资产、无形资产增加情况如下：

单位：万元

汽车零部件智能化工厂建设项目				
科目	明细	T+1	T+2	合计
无形资产	土地	5,189.67	-	5,189.67
	软件购置	-	580.00	580.00
固定资产	房屋建筑物	10,301.65	10,301.65	20,603.30
	硬件设备	-	19,960.00	19,960.00
小计		15,491.32	30,841.65	46,332.97
办公大楼及研发中心建设项目				
科目	明细	T+1	T+2	合计
无形资产	软件购置	-	405.00	405.00
固定资产	房屋建筑物	3,866.15	3,866.15	7,732.30
	硬件设备	-	1,320.00	1,320.00
小计		3,866.15	5,591.15	9,457.30
碰撞实验中心建设项目				
科目	明细	T+1	T+2	合计
无形资产	软件购置	14.00	21.00	35.00
固定资产	房屋建筑物	1,620.00	1,620.00	3,240.00
	硬件设备	1,664.00	2,496.00	4,160.00
小计		3,298.00	4,137.00	7,435.00

发行人主要资产折旧/摊销年限及残值率如下：

科目	估计使用年限	净残值率	年折旧率
土地	50	0	2.00%
房屋及建筑物	20	5%	4.75%
机器设备	10	5%	9.50%

科目	估计使用年限	净残值率	年折旧率
运输设备	5	5%	19.00%
电子设备及其他	5	5%	19.00%
软件	5	0%	20.00%
税率			
设备	13.00%		
房屋建筑物	9.00%		

本次汽车零部件智能化工厂建设项目、办公大楼及研发中心建设项目和碰撞实验中心建设项目建设期内各期员工增加情况如下：

汽车零部件智能化工厂建设项目				
岗位	T+2	T+3	T+4	合计
技术主管	19	13	32	64
行政管理类	14	9	23	46
班组长	4	3	7	14
仓管员、物流工	13	8	21	42
操作工	135	90	224	449
叉车工	13	9	21	43
工装维修工	4	2	6	12
焊接工	11	7	17	35
检验员	9	6	14	29
设备维修工	3	2	5	10
调整工	2	1	3	6
剖检员	1	0	1	2
售后工程师	2	1	3	6
合计	230	151	377	758
办公大楼及研发中心建设项目				
岗位	T+2	T+3	T+4	合计
CAE 工程师	-	2	1	3
产品工程师	-	5	5	10
工艺工程师	-	8	7	15
车身工艺工程师	-	8	7	15
模具工程师	-	4	4	8
冲压工程师	-	6	6	12

项目工程师	-	6	6	12
试验工程师	-	4	3	7
合计	-	43	39	82
碰撞实验中心建设项目				
岗位	T+2	T+3	T+4	合计
CAE 仿真分析人员	-	1	1	2
试验人员	-	10	10	20
研发人员	-	2	3	5
合计	-	13	14	27

(二) 量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，并充分揭示风险

根据本次募投项目建设规划及项目收入、净利润预测，本次项目新增资产折旧、摊销和人工成本情况，以及对发行人未来成本费用和利润的影响预测情况如下：

单位：万元

项目	影响科目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
汽车零部件智能化工厂建设项目	预计销售收入	37,947.60	63,246.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00	90,820.00
	新增折旧与摊销	1,443.07	2,782.35	2,782.35	2,782.35	2,782.35	2,731.02	2,679.70	2,679.70	2,679.70	2,679.70	1,840.67
	新增人工成本	3,496.00	5,791.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00	11,521.00
办公大楼及研发中心建设项目	新增折旧与摊销	175.47	548.06	548.06	548.06	548.06	548.06	447.46	447.46	447.46	447.46	447.46
	新增人工成本	-	880.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00	1,670.00
碰撞实验中心建设项目	新增折旧与摊销	-	503.82	503.82	503.82	503.82	503.82	497.62	497.62	497.62	497.62	497.62
	新增人工成本	-	246.00	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00
合计	新增折旧与摊销	1,618.55	3,834.23	3,834.23	3,834.23	3,834.23	3,782.90	3,624.78	3,624.78	3,624.78	3,624.78	2,785.75
	新增折旧摊销占新增销售收入比例	4.27%	6.06%	4.22%	4.22%	4.22%	4.17%	3.99%	3.99%	3.99%	3.99%	3.07%
	新增人工成本	3,496.00	6,917.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00	13,701.00
	新增人工成本占新增销售收入比例	9.21%	10.94%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%	15.09%

注 1：T 指建设期首期，因 T+1 年预计无新增折旧、摊销及人工成本，未在上表列示；

注 2：汽车零部件智能化工厂建设项目中的“预计销售收入”为该募投项目预计产生的全部经济效益，包含发行人搬迁产能产生的效益。

根据上表，本次募投项目投产后，固定资产折旧和无形资产摊销、人工成本将有一定增幅，新增固定资产折旧和无形资产摊销合计占项目预计收入的比例为 4.22%，新增人工成本占预计收入的比重为 15.09%，两者占比较小，预计本次募投项目未来新增的折旧摊销、人工成本不会对公司未来经营业绩造成重大不利影响。

本次办公大楼及研发中心建设项目、碰撞实验中心建设项目并不直接产生经济效益，故未进行收益测算。办公大楼及研发中心建设项目、碰撞实验中心建设项目作为发行人顺应行业技术发展趋势，保持产品技术先进性的重要举措，预计对发行人的产品产生显著的提质增效作用，帮助发行人达到更高的收益水平，在一定程度上抵补资产折旧、摊销、人员薪酬等对发行人经营效益的影响。

发行人已在招股说明书之“第三节风险因素”之“四”之“（三）”披露如下：

“根据募投资金使用计划，公司本次募集资金项目资本性支出规模较大，主要包括土地购置、厂房建设、设备购置等，募集资金投资项目投资完成后，预计每年新增折旧摊销金额不超过 3,834.23 万元。如果公司募集资金投资项目不能按照计划实现预期效益，新增的折旧和摊销费用将对公司业绩产生一定的不利影响。”

七、中介机构核查

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅募投项目的可行性研究报告中的研究课题设置，了解普威技研研发课题的具体内容、研究目标和先进性水平；

2、获取发行人募投项目可行性研究报告，了解发行人募投项目的明细、房产等情况及用途，并结合发行人员工数量、现有房屋建筑情况等对以募集资金新建相关建筑厂房的必要性和合理性进行，了解募投项目对发行人现有核心竞争力、技术实力及设备服务能力的提升情况；

3、获取发行人汽车零部件智能化工厂建设项目可行性研究报告，了解具体增产产品情况；

4、通过查阅同行业可比公司产能利用率计算方式，对比发行人主要产品的产能利用率计算方式合理性；通过查阅汽车及汽车零部件行业研究报告，了解行业竞争格局，并通过查阅奇瑞汽车、比亚迪、吉利汽车、零跑汽车等公司官网及公开披露文件，分析发行人现有客户情况及消化新增产能的具体措施；

5、查阅发行人报告期内研发项目台账、立项文件等，梳理研发项目具体情况；

6、查阅金安世腾碰撞试验中心建设项目可行性研究报告，了解金安世腾现有实验能力情况，查阅被动安全件行业企业公开披露信息，分析该项目实施的合理性，分析与公司现有业务是否具有协同性，能否对发行人核心竞争力实现有效提升；

7、获取并查阅了发行人报告期内的审计报告、财务报告及相关经营数据，并结合发行人生产经营计划、资产负债率、分红、理财产品支出等情况，测算并分析发行人需求补充流动资金及规模的必要性、合理性；

8、查阅募投项目的可行性研究报告，分析项目所需各项资金需求是否明确、合理，项目投产后的经济效益，以及固定资产折旧、员工薪酬等对发行人未来成本、利润的具体影响等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、本次募集资金投入新建相关建筑厂房系综合考虑现有生产厂房及研发用地布局、未来业务发展规划及公司生产经营需求等因素之结果，项目所涉土地均为工业用地，房屋建筑物非住宅和商业地产，募投项目建设均已取得相关审批，本次募投的实质不属于房产建设，具备必要性和合理性；

2、发行人主要产品的产能利用率计算方式合理且与同行业可比公司类似，符合行业惯例；

3、发行人汽车零部件智能化工厂建设项目所投产产品广泛适用于燃油车、新能源等各种车型，且发行人与主机厂客户均具有稳定的业务合作关系，下游整车市场空间广阔；同时发行人相关产品已在细分领域占据一定市场份额，未来将

继续通过优质的客户资源及充足的在手订单为产能消化提供稳定支撑；

4、发行人研发能力提升项目具有可行性；根据发行人的业务需求及发展规划、报告期内已完成和正在进行的研发项目具体内容、本次拟研发项目情况，研发成果对发行人核心竞争力具有较强的提升，本次募投研发能力提升项目具有必要性；

5、发行人子公司金安世腾具备建设碰撞实验中心并从事试验检测的人员储备，并拟通过本次汽车碰撞实验中心项目扩充团队人数，提升整体实验水平。随着汽车行业对被动安全件要求的提升，建设碰撞试验中心与公司主营产品之一被动安全件具有较强的协同效应，能有效提升公司在被动安全件领域的核心竞争力；

6、发行人补充流动资金主要用于补充业务扩张过程中营运资金缺口，与公司现有生产经营计划、财务状况等相适应，具有合理性。发行人资金需求测算过程合理、严谨，补充流动资金及资金规模具有必要性、合理性；

7、发行人本次募投项目建设完成后，预计新增折旧、摊销和人工成本将有所增加，但随着募投项目建设完成产能逐步释放，募投项目按计划预期实现收益，发行人募投项目预计的销售收入完全可以覆盖新增资产带来的折旧摊销影响、新增人员带来的薪酬影响，预计新增折旧、摊销和人工成本不会对发行人未来盈利能力产生重大不利影响。

问题 10.其他问题

(1) 同业竞争核查情况。根据申请文件：控股股东直接或间接控制的企业层面，芜湖永达科技有限公司、芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司、埃夫特智能机器人股份有限公司所属行业为汽车零部件制造业、装备制造业及相关行业，与发行人处于相同或类似行业。请发行人：①说明是否简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，是、否仅以经营区域细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争；如存在同业竞争，请结合收入、利润等占比情况，说明是否存在重大不利影响的同业竞争。②说明发行人及控股股东、实际控制人等关联方为避免同业竞争已采取和拟采取的所有措施及报告期内的执行情况，相关措施及安排是否有效、可持续。

(2) 房产瑕疵及社保公积金缴纳的影响。根据申请文件：发行人控股子公司部分自建房屋尚未取得房屋产权证书；报告期内，公司部分员工未缴纳社会保险及住房公积金。请发行人：①说明公司相关房产未取得产权证书的原因，是否涉及违建及面临的法律风险，是否构成重大违法违规以及部分房产办理权属证书的进度，前述事项对公司生产经营是否构成不利影响。②按照《1号指引》1-19 社保、公积金缴纳的相关规定，补充披露社保公积金补缴对发行人经营可能造成的影响及应对方案，并揭示相关风险。

(3) 关于完善招股说明书披露。请发行人：①对照规则全面梳理招股说明书关于关联交易等信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《1号指引》《2号指引》的相关规定。②对招股说明书内容进行整理和精炼，删除广告性、主观性表述，提高招股说明书可读性，并以投资者需求为导向优化精简招股说明书，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证相关信息真实、准确、完整。

请保荐机构、发行人律师：(1) 核查前述事项并发表明确意见。(2) 说明认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，关于同业竞争的核查是否准确、充分。

回复：

一、同业竞争核查情况

(一) 说明是否简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争；如存在同业竞争，请结合收入、利润等占比情况，说明是否存在重大不利影响的同业竞争。

1、发行人与控股股东控制下的芜湖永达科技有限公司、芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司、埃夫特智能机器人股份有限公司与发行人不存在同业竞争。

(1) 永达科技

经核查，在业务方面，永达科技的主营业务为汽车有色、黑色零部件含缸体、飞轮、曲轴、缸盖、进气管、罩盖和壳体类产品的铸造与加工。永达科技与泓毅股份的主要产品、产品特点和产品功能均存在不同，主营业务和经营范围存在差异，永达科技的业务和发行人的主营业务不存在相同或相似的情形。

在客户和供应商方面，发行人与永达科技向重合客户销售的产品存在明显差异，在开展业务过程中可以独立获取客户及向供应商独立进行采购，不存在与永达科技联合开展业务或联合采购的情况。

在技术方面，发行人与永达科技均拥有自主研发的专利技术，发行人聘任了独立的核心技术人员及研发人员，在业务领域拥有独立自主研发能力，发行人与永达科技在技术方面不存在共有知识产权、非专利技术等情形。

发行人与永达科技的主营业务存在显著差异，永达科技的产品特点和功能、核心技术等与发行人均不存在相同或相似之处，向重合客户销售的产品存在明显差异，发行人在开展业务过程中可以独立获取客户及向供应商独立进行采购，因此发行人与永达科技不存在替代性、竞争性关系，不构成同业竞争。

(2) 莫森泰克

经核查，在业务方面，莫森泰克的主营业务为汽车天窗、玻璃升降器等汽车开闭器件以及相关电子控制单元的研发、制造及销售，以及粉末冶金汽车零部件的研发、制造及销售。莫森泰克与泓毅股份的主要产品、产品特点和产品功能均存在不同，主营业务和经营范围存在差异，莫森泰克的业务和发行人的主营业务

不存在相同或相似的情形。

在客户和供应商方面，发行人与莫森泰克向重合客户销售的产品存在明显差异，在开展业务过程中可以独立获取客户及向供应商独立进行采购，不存在与莫森泰克联合开展业务或联合采购的情况。

在技术方面，发行人与莫森泰克均拥有自主研发的专利技术；发行人聘任了独立的核心技术人员及研发人员，在业务领域拥有独立自主研发能力；发行人与莫森泰克不存在共有知识产权、非专利技术等情形。

发行人与莫森泰克的主营业务存在显著差异，莫森泰克的产品特点和功能、核心技术等与发行人均不存在相同或相似之处，向重合客户销售的产品存在明显差异，发行人在开展业务过程中可以独立获取客户及向供应商独立进行采购，因此发行人与莫森泰克不存在替代性、竞争性关系，不构成同业竞争。

(3) 埃夫特

经核查，埃夫特属于智能制造装备行业，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。埃夫特的“系统集成板块”业务和泓毅股份的“工艺装备业务板块”业务中的生产线自动化改造业务在内容及模式方面存在相似之处，但泓毅股份“工艺装备业务板块”业务中的生产线自动化改造业务主要对普威技研及其下属公司提供，对外销售较少。报告期各期，该等业务占公司报告期各期主营业务收入的比例始终在 3% 以下，占比较低。相关业务系基于公司自身对汽车零部件制造行业的深入了解并通过外采主要机器设备的方式进行生产线升级改造，在泓毅股份的业务体系中不具有重要性且非泓毅股份的核心主营业务。

基于对业务发展的规划，泓毅股份于 2023 年 12 月 28 日召开第三届董事会第十六次会议并于 2024 年 1 月 12 日召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过《关于停止泓毅智能“工艺装备业务板块”对外开展新增生产线自动化改造业务的议案》，决定除在手订单外，停止“工艺装备业务板块”对外开展新增生产线自动化改造业务，将现有在手对外业务尽快、尽量终止，并最终于 2024 年度内完全停止对合并报表外公司开展生产线自动化改造业务。

因此，发行人与埃夫特不构成同业竞争。

2、发行人与控股股东及控股股东控制的其他企业不存在同业竞争

根据芜湖投控现行有效的《营业执照》、发行人出具的说明、对芜湖投控的访谈、芜湖投控出具的承诺，芜湖投控的经营范围为“许可项目：房地产开发经营；各类工程建设活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；公共事业管理服务；市政设施管理；企业总部管理；工程管理服务；非居住房地产租赁；住房租赁；土地使用权租赁；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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）”。芜湖投控系芜湖市国资委控制的市属国有企业，报告期内主要从事投资管理、汽车零部件、智能设备及集成、工程和项目管理、航空航天等业务，不直接从事具体生产经营活动，与发行人之间不存在同业竞争。

根据芜湖投控出具的《芜湖市投资控股集团有限公司截至 2025 年 12 月 31 日控制企业情况》，截至 2025 年 12 月 31 日，除发行人及其子公司外，芜湖投控直接或间接控制的企业及其经营范围、主营业务情况详见本回复之“附件二：芜湖投控下属企业清单”。

经查验，发行人控股股东及其控制的其他企业与发行人的主营业务或主要产品均不重叠，与发行人不存在同业竞争。

3、发行人与实际控制人控制的其他企业不存在同业竞争

根据芜湖市国资委出具的《情况说明》，芜湖市国资委监管的一级企业及各企业功能定位具有明确划分，发行人作为芜湖市国资委下属一级企业芜湖投控的下属企业，与芜湖市国资委监管的其他企业的功能定位存在明显差异，不存在相同或相似产品、业务。芜湖市国资委下属一级企业情况详见本题之“（四）”之“2、说明认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，关于同业竞争的核查是否准确、充分”。

4、发行人并非简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，并非仅以经营区域细分产品、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

综上，发行人在判断同业竞争时，充分比对了永达科技、莫森泰克、埃夫特

的主营业务及具体产品情况。发行人通过了解相关方的主要产品、产品特点和产品功能、销售渠道、客户及供应商重叠、核心技术等情况，判断其与发行人的业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突，是否构成同业竞争。发行人未简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，也不存在仅以经营区域细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争的情形

（二）说明发行人及控股股东、实际控制人等关联方为避免同业竞争已采取和拟采取的所有措施及报告期内的执行情况，相关措施及安排是否有效、可持续

为避免出现同业竞争情形，发行人控股股东芜湖投控已出具《避免同业竞争承诺函》，主要内容如下：

“1、截至本承诺函签署之日，本公司及本公司控制的公司、企业或其他经营实体（泓毅股份及其控制的公司除外，与其他主体共同控制的情形除外，下同）均未直接或间接在中国境内或境外从事任何与泓毅股份业务构成竞争的产品生产或类似业务。

2、自本承诺函签署之日起，本公司及本公司控制的公司、企业或其他经营实体，以及未来成立的本公司控制的公司、企业或其他经营实体将不会直接或间接以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作和联营）在中国境内或境外进行如下行为：（1）单独或与第三方，以任何形式直接或间接从事与泓毅股份目前及今后进行的主营业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动；（2）直接或间接投资、收购竞争企业，拥有从事与泓毅股份可能产生同业竞争企业的任何股份/股权/财产份额，或在任何竞争企业有任何权益；（3）以任何方式为竞争企业提供业务上、财务上等其他方面的帮助。

3、自本承诺函出具之日起，本公司及本公司控制的公司、企业或其他经营实体从任何第三者获得的任何商业机会与泓毅股份业务构成实质性竞争的，本公司将立即通知泓毅股份。凡本公司有任何商业机会可发展、经营或协助经营、参与、从事可能会与泓毅股份目前及未来的主营业务构成同业竞争的业务，在条件合适的情况下，本公司将该等商业机会优先让予泓毅股份。若该等商业机会的相关主体处于亏损状态或者将商业机会让与泓毅股份对泓毅股份生产经营产生不

利的，可以根据泓毅股份的意愿暂时保留在本公司及本公司控制的公司、企业或其他经营实体名下，泓毅股份有权随时取得前述商业机会或收购相关主体。

4、本公司及本公司控制的公司、企业或其他经营实体承诺将不向其业务与泓毅股份业务构成竞争的其他公司、企业、组织或个人提供技术信息、工艺流程、销售渠道等商业秘密。

5、如上述承诺被证明为不真实或未被遵守，本公司将向泓毅股份赔偿一切直接和间接损失。”

自《避免同业竞争承诺函》出具至今，芜湖投控已积极、有效地履行相关承诺，芜湖投控下属企业不存在新增从事任何与发行人业务构成竞争的产品，生产或类似业务的情况，芜湖投控不存在违反同业竞争承诺的情形，该等措施及安排有效、可持续。

根据芜湖市国资委出具的《情况说明》，芜湖市国资委监管的一级企业及各企业功能定位具有明确划分，发行人作为芜湖市国资委下属一级企业芜湖投控的下属企业，与芜湖市国资委监管的其他企业的功能定位存在明显差异，不存在相同或相似产品、业务。

综上所述，发行人充分考虑了芜湖投控下属企业的主要产品、产品特点和产品功能、销售渠道、客户对象重叠、供应商重叠、核心技术等情况，全面的分析了芜湖投控下属企业与发行人经营相同或相似业务的情形，未简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，也不存在仅以经营区域细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争的情形；发行人控股股东、实际控制人采取了有效的措施避免同业竞争风险，该等措施及安排有效、可持续。

二、房产瑕疵及社保公积金缴纳的影响

（一）说明公司相关房产未取得产权证书的原因，是否涉及违建及面临的法律风险，是否构成重大违法违规以及部分房产办理权属证书的进度，前述事项对公司生产经营是否构成不利影响。

截至本回复出具之日，发行人子公司部分自建房屋尚未取得房屋产权证书，建筑面积约为 626.95 平方米，占发行人全部取得房屋产权证书的房屋建筑总面积的比例约为 0.66%。具体情况如下：

序号	房产名称	瑕疵房产主体	房屋坐落	使用用途	面积(m ²)	取得方式	房屋产权证书办理进度
1	吸烟室	泓鹄材料	经济开发区桥北工业园红光路	吸烟室	31.95	自建	临时设施, 未进行备案、规划
2	叉车房	金安世腾	鸠江经济开发区富强路 57 号	叉车充电	45.00	自建	临时设施, 未进行备案、规划
3	废品仓库			废品仓库	135.00	自建	
4	南门卫房			门卫房	30.00	自建	
5	东门卫房			门卫房	15.00	自建	
6	打包仓库	大连嘉翔	大连保税区爱港路 33 号	打包仓库	299.00	自建	临时设施, 未进行备案、规划
7	垃圾房			垃圾房	40.00	自建	
8	门卫 1			门卫室	31.00	自建	已纳入建设规划

除大连嘉翔的“门卫 1”外, 上述建筑均为临时建筑, 因此未取得相关产权证书; 上述建筑主要用于发行人子公司的门卫室、各类仓库、吸烟室等辅助用途, 非发行人的生产经营必需场所, 易于拆除和搬迁, 具有较强的可替代性, 且面积较小, 不会对发行人的持续经营构成影响; 大连嘉翔的“门卫 1”的产权证书办理预计不存在困难, 即使产权无法办理, 亦不会对发行人的持续经营构成影响。

根据《中华人民共和国城乡规划法》第六十四条规定: “未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的, 由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设; 尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的, 限期改正, 处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款; 无法采取改正措施消除影响的, 限期拆除, 不能拆除的, 没收实物或者违法收入, 可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。”根据该项规定, 泓鹄材料、大连嘉翔、金安世腾未经批准进行建设, 存在被城乡规划主管部门责令整改、限期拆除、罚款的风险。

根据中国(辽宁)自由贸易试验区大连片区(大连保税区)规划建设局、芜湖市鸠江区住房和城乡建设局、芜湖经济技术开发区规划建设局(以下称“相关主管部门”)及安徽省公共信用信息服务中心出具的相关证明文件, 报告期内, 发行人及子公司未曾因该等房产瑕疵而被主管部门责令整改、限期拆除或受到行政处罚。

发行人已承诺如相关主管部门责令泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔限期拆除, 则泓鹄材料、金安世腾、大连嘉翔可以立即根据相关主管部门的要求立即采取改

正措施消除对规划实施的影响；发行人的控股股东芜湖投控亦承诺对发行人及子公司因上述瑕疵房产所可能遭受的一切经济损失将予以足额补偿，确保前述主体不因此遭受损失。

综上，该等瑕疵房产因未取得规划建设手续存在被认定为违建，从而被相关主管部门要求责令整改、限期拆除或被处以罚款等风险。根据相关主管部门及安徽省公共信用信息服务中心出具的证明文件，报告期内，发行人及子公司未因此受到行政处罚，同时发行人控股股东已出具关于承担不动产瑕疵相关责任的承诺。发行人子公司拥有的上述房屋建筑物未取得产权证书的情形不构成重大违法违规；该等瑕疵房产占发行人及其子公司拥有房产总建筑面积的占比较小，且实际用途为辅助性用房，并未用于发行人及其子公司的主要生产经营活动，不会对发行人的生产经营造成实质性不利影响。

（二）按照《1号指引》1-19 社保、公积金缴纳的相关规定，补充披露社保公积金补缴对发行人经营可能造成的影响及应对方案，并揭示相关风险。

报告期内，发行人社会保险及住房公积金缴纳比例均在 95%以上，比例较高；经测算，2023 年度发行人社会保险及住房公积金补缴金额占当期利润总额比例约为 0.18%，2024 年度发行人社会保险及住房公积金补缴金额占当期利润总额比例约为 0.07%，**2025 年度发行人社会保险及住房公积金补缴金额占当期利润总额比例约为 0.03%**，各期补缴金额占当期利润总额比例均较低。

发行人未与员工就社会保险和住房公积金缴纳问题发生相关纠纷；发行人获得了其住所地社会保险主管部门和住房公积金管理中心出具的无违法违规记录的证明；发行人控股股东亦已就发行人应缴未缴社会保险和住房公积金补缴的情形承诺进行补偿。因此，发行人报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的情形不会对发行人本次发行上市构成实质性不利影响。

发行人已在《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（三）员工情况”之“3、社会保险及住房公积金缴纳情况”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司员工社会保险和住房公积金的实缴人数与员工在册人数存在差异，差异原因主要为：（1）未及时缴纳：主要为实习生转正当月未及时办理增员；（2）新员工入职：部分新员工入职时间是在当地社会保险、住房公积

金增员业务办理时间之后，或者上家单位未及时办理减员，公司在当月无法办理增员手续，公司已于办理增员后补缴；（3）部分员工已个人参保，公司无法缴纳；（4）当月离职仍缴纳：部分员工离职时间在减员业务办理时间之后，当月未能办理减员；（5）其他：当月入职，当月离职；征地拆迁户已缴纳养老保险，公司无法缴纳；个别外地员工，公司委托第三方缴纳等。差异具体情况见下表：

单位：人

时间	项目	员工人数	缴纳人数	未及时缴纳	新入职员工	个人参保	其他原因	当月已离职但已缴纳
2025 年 12 月 31 日	养老保险	1647	1636	0	37	2	7	35
	医疗保险	1647	1608	1	37	23	7	29
	工伤保险	1647	1643	0	36	2	4	38
	失业保险	1647	1639	0	37	2	4	35
	住房公积金	1647	1619	0	33	2	5	12
2024 年 12 月 31 日	养老保险	1285	1276	0	11	4	6	12
	医疗保险	1285	1265	0	13	9	3	5
	工伤保险	1285	1280	0	10	4	3	12
	失业保险	1285	1279	0	11	4	3	12
	住房公积金	1285	1273	4	7	2	3	4
2023 年 12 月 31 日	养老保险	1113	1090	0	24	0	6	7
	医疗保险	1113	1079	0	35	4	3	8
	工伤保险	1113	1094	0	23	0	3	7
	失业保险	1113	1093	0	24	0	3	7
	住房公积金	1113	1060	46	7	0	4	4

经测算，发行人报告期内需补缴的社保、住房公积金金额以及占利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
补缴金额	9.31	20.64	25.25
利润总额	35,736.74	28,221.91	14,328.53
补缴金额/利润总额	0.03%	0.07%	0.18%

报告期内，发行人已为员工缴纳了社会保险及住房公积金缴纳，因新员工入职、实习生转正等存在未及时缴纳的情况，各期补缴金额占当期利润总额比例均低于 1%。

就有关社会保险费及住房公积金事宜，发行人控股股东芜湖投控已出具《关于社保和住房公积金的承诺函》，承诺：‘如根据相关法律法规或有权机关的要求或决定，要求泓毅股份及其各级控股子公司、分公司为其员工补缴 2022 年 1 月 1 日起应缴未缴的社会保险及住房公积金，或因泓毅股份及其各级控股子公司、分公司在前述期间未足额缴纳社会保险及住房公积金需要承担任何罚款、损失或其他行政处罚，本公司将足额补偿泓毅股份及其各级控股子公司、分公司因此补缴的款项、缴纳的罚款及其他损失，确保泓毅股份及其各级控股子公司、分公司不遭受由此带来的损失。’

报告期内，发行人已为员工缴纳了社会保险及住房公积金缴纳，因新员工入职、实习生转正等存在未及时缴纳的情况，各期补缴金额占当期利润总额比例较低，发行人未与员工就社会保险和住房公积金缴纳问题发生相关纠纷，获得了其住所地社会保险主管部门和住房公积金管理中心出具的无违法违规记录的证明，发行人控股股东已就发行人应缴未缴社会保险和住房公积金补缴的情形承诺进行补偿。因此，发行人报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的情形不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。”

三、关于完善招股说明书披露

（一）对照规则全面梳理招股说明书关于关联交易等信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《1 号指引》《2 号指引》的相关规定

发行人及中介机构根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《1 号指引》《2 号指引》全面梳理招股说明书，确认关联交易等信息在补充披露后符合上述相关规定。

（二）对招股说明书内容进行整理和精炼，删除广告性、主观性表述，提高招股说明书可读性，并以投资者需求为导向优化精简招股说明书，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证相关信息真实、准确、完整

发行人已对招股说明书内容进行全面复核，并以投资者需求为导向，整理、优化、精简招股说明书内容，删除了广告性、主观性表述，提高了招股说明书可

读性，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证了相关信息真实、准确、完整。

四、保荐机构、发行人律师：（1）核查前述事项并发表明确意见。（2）说明认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，关于同业竞争的核查是否准确、充分。

（一）核查前述事项并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）取得芜湖投控、芜湖市国资委提供的截至报告期末的合并报表企业清单，结合国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行核查，核查芜湖投控、芜湖市国资委控制的其他企业是否存在经营范围与发行人相同或相似的情况；

（2）查阅芜湖投控出具的同业竞争相关承诺及芜湖投控、芜湖市国资委出具的说明文件；

（3）对于芜湖投控控制的处于汽车零部件行业的公司或部分业务与发行人存在相似情况的公司，通过公开核查、查阅莫森泰克的公开挂牌文件、上市申报的公开文件及埃夫特的公开披露文件、取得芜湖投控出具的说明文件、对永达科技、莫森泰克及埃夫特相关人员进行访谈等方式确认该等公司的实际经营情况；

（4）查阅发行人关于审议同意停止“工艺装备业务板块”对外开展新增生产线自动化制造业务的相关会议文件，以及控股股东芜湖投控出具的《关于避免同业竞争承诺函》；

（5）查阅发行人及子公司的不动产权属证书，未办理权属证书的房屋建筑物的建设手续等相关文件，向发行人了解无证房产未取得权属证书的原因、证书办理进度及使用情况；

（6）获取发行人及控股股东关于相关瑕疵房产的承诺文件，了解相关不动产权证办理进度；

（7）查阅相关瑕疵房产所在地主管部门出具的证明文件；

（8）查阅关于临时建筑的相关法律法规；

(9) 查阅发行人及子公司的员工社会保险、住房公积金缴费明细及缴费凭证、发行人员工花名册，了解发行人各报告期末员工人数及社会保险、住房公积金缴纳情况，向公司人力部门了解报告期内公司未为员工缴纳社会保险和住房公积金的人数和原因；

(10) 获取控股股东出具的关于社保和住房公积金的承诺函，以及其有效履行承诺情况的资料；

(11) 获取经测算的报告期内公司及子公司应当为未依法缴纳社会保险金和住房公积金员工补缴的社保和住房公积金金额，评估应补缴金额对发行人的影响；

(12) 根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《1 号指引》《2 号指引》，逐条梳理招股说明书及其他申报文件关于信息披露的要求；

(13) 核查招股说明书全文，协助、督促发行人对招股说明书进行全面复核，以投资者需求为导向，整理、优化、精简招股说明书内容，删除了广告性、主观性表述，确保招股说明书可读性，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证了相关信息真实、准确、完整。

2、核查结论

(1) 发行人充分考虑了芜湖投控下属企业的主要产品、产品特点和产品功能、销售渠道、客户对象重叠、供应商重叠、核心技术等情况，全面的分析了芜湖投控下属企业与发行人经营相同或相似业务的情形，未简单依据客户经营规模、经营范围对同业竞争做出判断，也不存在仅以经营区域细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争的情形；发行人控股股东、实际控制人采取了有效的措施避免同业竞争风险，该等措施及安排有效、可持续；

(2) 发行人子公司拥有的瑕疵房产因未取得规划建设手续存在被认定为违建，从而被相关主管部门要求责令整改、限期拆除或被处以罚款等风险。根据相关主管部门及安徽省公共信用信息服务中心出具的证明文件，报告期内，发行人及子公司未被主管部门责令整改、限期拆除或因此受到行政处罚，同时发行人控股股东已出具关于承担不动产瑕疵相关责任的承诺。发行人子公司拥有的房屋建筑物未取得产权证书的情形不构成重大违法违规；该等瑕疵房产占发行人及其子

公司拥有房产总建筑面积的占比较小，且实际用途为辅助性用房，并未用于发行人及其子公司的主要生产经营活动，不会对发行人的生产经营造成实质性不利影响；

（3）报告期内，发行人已为员工缴纳了社会保险及住房公积金，因新员工入职、实习生转正等存在未及时缴纳的情况，各期补缴金额占当期利润总额比例均低于 1%，发行人控股股东已就发行人应缴未缴社会保险和住房公积金补缴的情形承诺进行补偿，报告期内存在的应缴未缴社会保险和住房公积金的情形不会对发行人本次发行上市构成实质性不利影响；

（4）招股说明书已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《1 号指引》《2 号指引》等规则要求披露，并以投资者需求为导向，整理、优化、精简招股说明书内容，删除了广告性、主观性表述，提高了招股说明书可读性，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，相关信息真实、准确、完整。

（二）说明认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，关于同业竞争的核查是否准确、充分

根据发行人控股股东及实际控制人出具的直接或间接控制的全部企业名单以及关于子公司主营业务的说明文件，并经公开信息核查，发行人在认定不存在同业竞争关系时，将控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业纳入了同业竞争核查范围，审慎核查了控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业。就发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业，发行人依据《北京证券交易所股票上市规则》等相关规定披露如下：

根据芜湖市国资委于 2026 年 3 月 24 日出具的《情况说明》，截至该《情况说明》出具之日，芜湖市国资委监管的一级企业及各企业功能定位具体如下：

序号	一级企业名称	功能定位
1	芜湖市投资控股集团有限公司	市级国有资本投资运营公司，按照“集团化管理、专业化经营、一体化运作”的总体思路，完善国有资本投资运营、国有资产经营管理和城市基础建设投资三大功能。重点围绕全市未来产业、战略性新兴产业的发展方向，做强做优做专股权投资、产业基金（并购基金）、产业载体投资运营。

序号	一级企业名称	功能定位
2	芜湖宣城机场建设投资有限公司	芜宣机场管理运营主体，主要负责机场建设和运营管理，业务范围聚焦航空运输业和商务服务业等板块。
3	芜湖空港产业投资发展有限公司	空港经济运营商，负责空港经济区（机场红线外）的产业培育与引导、产业项目投资及管理、项目招商及服务、航空客货运配套设施建设及运营，推动芜湖空港产业高质量发展。
4	安徽中江城建集团有限公司	城市基础设施综合运营商，主要聚焦公共设施管理、房地产（房地产开发经营）、专业技术服务（工程管理服务、工程勘察活动、工程设计活动、规划设计管理、土地规划服务）和商务服务（投资与资产管理）等业务板块，逐步打造成为区域性建设龙头企业。
5	芜湖市国有资本投资运营有限公司	全市国有资本市场化运作的专业平台，布局商务服务业、资本市场服务等业务板块，承担芜湖市国有资产运营处置、国有股权管理、国有资本投融资、数据资产运营、数据产业发展等任务。
6	芜湖宜居投资集团有限公司	芜湖市城市建设与综合运营商，整合市域相关资源和业务，开展公租房、保障性住房建设运营、区域开发与城市更新、健康养老、文化旅游、社区服务、会展服务、酒店餐饮等业务。
7	芜湖市人才发展集团有限公司	人才开发综合服务商，主要为全市人才工作市场化提供整体解决方案，聚焦“高层次人才招引猎聘、人才服务场景开发、人才团队创新创业孵化”等板块，不断拓展深化内容，为人才提供精准化、专业化、多元化、市场化、数智化服务。
8	芜湖市交通能源投资集团有限公司	全市交通产业综合服务主体和绿色能源产业发展主体，布局交通基础设施建设、交通服务、现代物流、新能源基础设施建设运营等业务板块，负责芜湖市交通基础设施和城市新能源基础设施的投资、建设和运营管理。

根据《北交所上市规则》的规定，发行人与受同一国有资产管理机构控制的法人或其他组织，不构成关联关系，但该法人或其他组织的董事长、经理或者半数以上的董事兼任发行人董事、监事或高级管理人员的除外。该等关联方的具体情况详见招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（一）关联方及关联关系”之“8、关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除发行人及各级控股子公司以外的法人或其他组织”。

除发行人及其子公司外，芜湖投控直接或间接控制的企业清单详见本回复附件二之“芜湖投控下属企业清单”。

综上，发行人在认定不存在同业竞争关系时，将控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业纳入了同业竞争核查范围，审慎核查并依据《北交所上市规则》在反馈回复中完整披露了控股股东直接或间接控制的全部企业；鉴于芜湖市国资委控制的其他企业不因与发行人同受芜湖市国资委监管而成为发行人的法定关联方，且该企业经核查与发行人不存在同业竞争，为了增强申报文件的

可读性，发行人在反馈回复中完整地披露了芜湖市国资委监管的一级企业；关于同业竞争的相关核查准确、充分。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查，除上述问询函问题涉及内容外，发行人不涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

附件一：发行人子公司的历史沿革

1、普威技研

(1) 2003 年 7 月，公司设立

2003 年 7 月 4 日，奇瑞科技与芜湖帮的签署普威技研的《公司章程》，同意设立普威技研，注册资本为 2,000 万元；其中，奇瑞科技以货币出资 1,800 万元，芜湖帮的以货币出资 200 万元。

普威技研设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	1,800.00	90.00
2	芜湖帮的	200.00	10.00
合计		2,000.00	100.00

(2) 2006 年 12 月，第一次股权转让

2006 年 12 月 20 日，南陵诚兴会计师事务所出具《资产评估报告》（南诚会评字[2006]第 35 号）。2006 年 12 月 20 日，奇瑞股份就该资产评估项目向芜湖市人民政府国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2006 年 12 月 25 日，普威技研全体股东出具《股东会决议》，同意奇瑞科技将其持有的普威技研 90%股权转让给奇瑞股份，芜湖帮的放弃对上述股权的优先购买权利。

2006 年 12 月 28 日，奇瑞科技与奇瑞股份就本次股权转让签署了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞股份	1,800.00	90.00
2	芜湖帮的	200.00	10.00
合计		2,000.00	100.00

(3) 2012 年 10 月，第二次股权转让

2012 年 7 月 26 日，芜湖永诚资产评估事务所出具《资产评估报告》（芜湖

永诚评字[2012]014 号)。

2012 年 8 月 8 日，芜湖市国资委出具《关于同意奇瑞汽车股份有限公司对奇瑞科技有限公司增资的批复》(国资经[2012]81 号)，同意奇瑞股份以其持有的普威技研 90%股权对奇瑞科技进行增资。

2012 年 8 月 16 日，奇瑞股份就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2012 年 10 月 12 日，普威技研全体股东作出《股东会决议》，同意奇瑞股份将其持有的普威技研 90%股权转让给奇瑞科技，作为对奇瑞科技的增资。本次股权转让后，奇瑞科技持有普威技研 90%股权，对应注册资本为 1,800 万元。芜湖帮的放弃对上述股权转让的优先购买权。2012 年 10 月 25 日，奇瑞股份与奇瑞科技签署《股权转让（增资）协议》，约定奇瑞股份以其持有的普威技研 90%股权对奇瑞科技增资。

本次股权转让完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	1,800.00	90.00
2	芜湖帮的	200.00	10.00
合计		2,000.00	100.00

(4) 2014 年 12 月，第三次股权转让

2014 年 11 月 20 日，芜湖诚兴资产评估事务所出具《资产评估报告》(芜诚资评报字 2014 第 125 号)。2014 年 11 月 20 日，普威技研就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2014 年 12 月 10 日，普威技研全体股东作出《股东会决议》，同意芜湖帮的将其持有的普威技研 10%股权转让给奇瑞科技，普威技研的股权结构变更为奇瑞科技持有 100%股权。2014 年 12 月 25 日，芜湖帮的与奇瑞科技签署了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	2,000.00	100.00

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	合计	2,000.00	100.00

(5) 2015 年 7 月，第四次股权转让

2015 年 6 月 30 日，中水致远出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2015]第 2231 号）。2015 年 7 月 29 日，奇瑞科技就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2015 年 7 月 15 日，普威技研的股东奇瑞科技作出《股东决定》，同意将其持有的普威技研 2,000 万元的股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的增资。2015 年 7 月 15 日，奇瑞科技与芜湖瑞利签署了《股权转让（出资）协议》。

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公司增资的批复》（国资经[2015]111 号），同意奇瑞科技以上述股权对芜湖瑞利进行增资。

本次股权转让完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	芜湖瑞利	2,000.00	100.00
	合计	2,000.00	100.00

(6) 2017 年 11 月，第一次增资

2017 年 4 月 22 日，华普天健会计师事务所出具普威技研 2016 年《审计报告》（会审字[2017]0215 号）。

2017 年 10 月 27 日，芜湖市国资委出具《关于增资设立湖南普威技研有限公司的批复》（国资经[2017]200 号），同意泓毅股份向普威技研增资 2,500 万元，用于普威技研在湖南省湘潭市设立注册资本为 2,500 万元的全资子公司湖南普威。

2017 年 11 月 1 日，普威技研的股东泓毅股份作出《股东决定》，决定对普威技研增资 2,500 万元，增资后普威技研的注册资本变更为 4,500 万元。2017 年 11 月 1 日，普威技研和泓毅股份签署《增资协议》，约定泓毅股份向普威技研增资 2,500 万元，增资后普威技研的注册资本变更为 4,500 万元。

本次增资完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	4,500.00	100.00
	合计	4,500.00	100.00

（7）2022 年 8 月，第二次增资

2022 年 4 月 28 日，容诚会计师出具普威技研 2021 年《审计报告》（容诚审字[2022]230Z1587 号）。

2022 年 8 月 15 日，芜湖建投召开总经理办公会，审议同意泓毅股份第三届董事会第六次会议拟审议的《关于对全资子公司普威增资 2,000 万元的议案》。

2022 年 8 月 18 日，普威技研的股东泓毅股份作出《股东决定》，决定对普威技研增资 2,000 万元，增资后普威技研的注册资本变更为 6,500 万元。2022 年 8 月 18 日，普威技研和泓毅股份签署《增资协议》，约定泓毅股份向普威技研增资 2,000 万元，增资后普威技研的注册资本变更为 6,500 万元。

本次增资完成后，普威技研的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	6,500.00	100.00
	合计	6,500.00	100.00

除上述历次股权变动外，截至本回复出具之日，普威技研未发生其他股权变动事项。

2、泓鹄材料

（1）2008 年 9 月，公司设立

2008 年 8 月 22 日，瑞鹄铸造的股东瑞鹄模具签署瑞鹄铸造的《公司章程》，同意设立瑞鹄铸造，注册资本为 1,500 万元。

瑞鹄铸造设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	瑞鹄模具	1,500.00	100.00
	合计	1,500.00	100.00

（2）2010 年 2 月，第一次增资

2010年2月25日，瑞鹄铸造的股东瑞鹄模具作出《股东决定》，同意对瑞鹄铸造增资，瑞鹄铸造的注册资本由1,500万元增加至3,000万元；审议通过瑞鹄铸造的《章程修正案》。

本次增资完成后，瑞鹄铸造的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	瑞鹄模具	3,000.00	100.00
合计		3,000.00	100.00

（3）2010年11月，第二次增资

2010年10月27日，瑞鹄铸造的股东瑞鹄模具作出《股东决定》，同意对瑞鹄铸造增资，瑞鹄铸造的注册资本由3,000万元增加至5,000万元；审议通过瑞鹄铸造的《章程修正案》。

本次增资完成后，瑞鹄铸造的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	瑞鹄模具	5,000.00	100.00
合计		5,000.00	100.00

（4）2014年5月，第一次股权转让（进场交易）

2014年4月2日，奇瑞股份出具《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》（奇瑞字[2014]65号），同意瑞鹄模具将其所持有的瑞鹄铸造100%股权进行公开挂牌转让。

2014年4月4日，中水致远出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2014]2034）。2014年4月8日，瑞鹄模具就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2014年5月15日，瑞鹄铸造的股东瑞鹄模具作出《股东决定》，决定转让其所持有的瑞鹄铸造100%股权，实行公开挂牌转让交易，转让价格为人民币6,200万元。2014年5月22日，安徽长江产权交易所出具《产权交易凭证》；同日，瑞鹄模具与奇瑞科技签署了《产权交易合同》。

本次股权转让完成后，瑞鹄铸造的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	5,000.00	100.00
	合计	5,000.00	100.00

（5）2015 年 7 月，第二次股权转让

2015 年 6 月 30 日，中水致远出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2015]第 2234 号）。2015 年 7 月 29 日，奇瑞科技就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2015 年 7 月 15 日，瑞鹄铸造的股东奇瑞科技作出《股东决定》，同意股东奇瑞科技将其持有的瑞鹄铸造 100%股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的股权增资。2015 年 7 月 15 日，奇瑞科技与芜湖瑞利签署《股权转让（出资）协议》，约定奇瑞科技将其持有瑞鹄铸造 100%股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的股权增资。

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公司增资的批复》（国资经[2015]111 号），同意奇瑞科技以上述股权对芜湖瑞利增资。

本次股权转让完成后，瑞鹄铸造的股权结构如下所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	芜湖瑞利	5,000.00	100.00
	合计	5,000.00	100.00

2017 年 3 月，瑞鹄铸造名称由“芜湖瑞鹄铸造有限公司”变更为“芜湖泓鹄材料技术有限公司”。

除上述历次股权变动外，截至本回复出具之日，泓鹄材料未发生其他股权变动事项。

3、金安世腾

（1）2006 年 12 月，公司设立

2006 年 11 月，金安世腾股东奇瑞科技、史峰、刘崇庆、刘京征、潘戈、陈朝阳、杨云峰、黄小平、季必美、刘新军、韦汉、石伟孝签署《公司章程》，同意以货币方式出资设立金安世腾，注册资本为 100 万元。

金安世腾设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	65.00	65.00
2	史峰	5.50	5.50
3	刘崇庆	5.00	5.00
4	韦汉	5.00	5.00
5	刘京征	3.00	3.00
6	潘戈	3.00	3.00
7	陈朝阳	3.00	3.00
8	杨云峰	3.00	3.00
9	黄小平	3.00	3.00
10	季必美	2.00	2.00
11	石伟孝	1.70	1.70
12	刘新军	0.80	0.80
合计		100.00	100.00

（2）2007 年 6 月，第一次股权转让

2007 年 6 月 23 日，金安世腾全体股东作出《股东会决议》，同意以下股权转让情况，其他股东对此次转让的股权放弃优先购买权：

序号	转让方	受让方	转让标的
1	史锋	季必美	5.5 万元注册资本
2	刘崇庆	季必美	5 万元注册资本
3	刘京征	季必美	3 万元注册资本
4	潘戈	季必美	3 万元注册资本
5	陈朝阳	季必美	3 万元注册资本
6	杨云峰	季必美	3 万元注册资本
7	黄小平	季必美	3 万元注册资本
合计			25.50 万元注册资本

2007 年 6 月 23 日，史锋、刘崇庆、刘京征、潘戈、陈朝阳、黄小平、杨云峰分别与季必美签署《出资转让协议书》，约定前述股权转让事项。

本次股权转让完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	65.00	65.00
2	季必美	27.50	2.00
3	韦汉	5.00	5.00
4	石伟孝	1.70	1.70
5	刘新军	0.80	0.80
合计		100.00	100.00

（3）2015 年 7 月，第二次股权转让

2015 年 6 月 30 日，中水致远出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2015]第 2232 号）。2015 年 7 月 29 日，奇瑞科技就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2015 年 7 月 15 日，金安世腾全体股东作出《股东会决议》，同意股东奇瑞科技将其所持有金安世腾 65%股权转让给芜湖瑞利，作为对芜湖瑞利的股权增资。本次股权转让完成后，芜湖瑞利持有金安世腾 65%股权，其他股东放弃优先购买权。2015 年 7 月 15 日，奇瑞科技与芜湖瑞利签署了《股权转让（出资）协议》。

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公司增资的批复》（国资经[2015]111 号），同意奇瑞科技以上述股权对芜湖瑞利增资。

本次股权转让完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	芜湖瑞利	65.00	65.00
2	季必美	27.50	2.00
3	韦汉	5.00	5.00
4	石伟孝	1.70	1.70
5	刘新军	0.80	0.80
合计		100.00	100.00

（4）2017 年 3 月，第三次股权转让

2016 年 11 月 3 日，芜湖中天资产评估有限公司出具《资产评估报告书》（芜中评报字（2016）第 0091 号）。2017 年 1 月 3 日，泓毅股份就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案

表》。

金安世腾原股东季必美、韦汉、石伟孝和刘新军拟将其持有的金安世腾股权转让给泓毅股份。就该事项，芜湖市国资委于 2016 年 12 月 19 日出具《关于同意安徽泓毅汽车技术股份有限公司行使金安世腾 35%股权优先购买权的批复》（国资经[2016]177 号），同意泓毅股份行使金安世腾 35%股权优先购买权。

2017 年 3 月 27 日，金安世腾全体股东作出《股东会决议》，同意以下股权转让情况，其他股东对此次转让的股权放弃优先购买权：

序号	转让方	受让方	转让标的
1	季必美	泓毅股份	27.50 万元注册资本
2	韦汉	泓毅股份	5.00 万元注册资本
3	石伟孝	泓毅股份	1.70 万元注册资本
4	刘新军	泓毅股份	0.80 万元注册资本
合计			35 万元注册资本

2017 年 3 月 27 日，泓毅股份分别与季必美、韦汉、石伟孝、刘新军签署《股权购买协议》。

本次股权转让完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	100.00	100.00
合计		100.00	100.00

（5）2017 年 9 月，第一次增资

2017 年 4 月 22 日，华普天健会计师事务所出具金安世腾 2016 年《审计报告》（会审字[2017]0216 号）。

2017 年 8 月 29 日，奇瑞控股出具《关于同意金安世腾未分配利润转增注册资本的批复》（奇瑞控股字[2017]53 号），同意以金安世腾未分配利润中的 1,900 万元转增注册资本。

2017 年 9 月 1 日，金安世腾的股东泓毅股份作出《股东决定》，同意以金安世腾未分配利润中的 1,900 万元转增注册资本。增资完成后，金安世腾的注册资本为 2,000 万元。2017 年 9 月 1 日，金安世腾和泓毅股份签署了《增资协议》。

本次增资完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

（6）2018 年 1 月，吸收合并河西汽车

2017 年 10 月 16 日，安徽新平泰会计师事务所有限公司出具河西汽车 2017 年 1-9 月的《审计报告》（新平泰会审字[2017]第 638 号）。

2017 年 10 月 23 日，芜湖中天资产评估有限公司出具《资产评估报告书》（芜中评报字（2017）第 0088 号）。

2017 年 12 月 26 日，芜湖市国资委出具《关于同意金安世腾吸收合并河西公司的批复》（国资经[2017]264 号），同意金安世腾吸收合并河西汽车的相关方案。

2018 年 1 月 10 日，金安世腾的股东泓毅股份作出《股东决定》，同意金安世腾与河西汽车采取吸收合并的方式合并，合并完成后，金安世腾存续，河西汽车解散，办理注销登记。

本次吸收合并完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

（7）2023 年 5 月，第二次增资

2023 年 4 月 24 日，芜湖建投召开总经理办公会，审议同意泓毅股份第三届董事会第十次会议拟审议的《关于对全资子公司金安世腾增资 2,000 万元的议案》。

2023 年 4 月 28 日，容诚会计师出具金安世腾 2022 年《审计报告》（容诚审字[2023]230Z0802 号）。

2023 年 5 月 19 日，金安世腾的股东泓毅股份作出《股东决定》，同意向金安世腾增资 2,000 万元。增资完成后，金安世腾的注册资本为 4,000 万元。2023 年 5 月 19 日，金安世腾和泓毅股份签署了《增资协议》。

本次增资完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	4,000.00	100.00
合计		4,000.00	100.00

（8）2025 年 6 月，第三次增资（吸收合并金鹏汽车）

2025 年 3 月 28 日，金安世腾的股东泓毅股份召开第四届董事会第二次会议，审议通过《关于子公司金安世腾对芜湖金鹏吸收合并的议案》。2025 年 3 月 31 日，金安世腾作出《股东决定》，同意金安世腾吸收合并金鹏汽车；同意通过金安世腾与金鹏汽车签订的合并协议。芜湖投控亦出具《关于同意金安世腾对芜湖金鹏吸收合并的批复》，同意金安世腾吸收合并金鹏汽车后办理金鹏汽车注销登记程序。

2025 年 5 月 24 日，芜湖平泰资产评估有限公司出具《芜湖金鹏汽车部件有限公司企业注销涉及的股东全部权益价值资产评估报告》（平泰估报字[2025]1068 号）；2025 年 5 月 27 日，金安世腾就该资产评估项目向芜湖投控办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2025 年 6 月 3 日，金安世腾作出《股东决定》，审议通过《关于同意变更公司注册资本为 4,500 万元的议案》《关于同意<吸收合并债务清偿或者债务担保情况的说明>的议案》。

本次吸收合并完成后，金安世腾的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	4,500.00	100.00
合计		4,500.00	100.00

除上述历次股权变动外，截至本回复出具之日，金安世腾未发生其他股权变动事项。

4、大连嘉翔

（1）2010 年 7 月，公司设立

2010 年 7 月 18 日，瑞鹄模具和瑞鹄铸造签署大连嘉翔的《公司章程》，同意设立大连嘉翔，注册资本为 10,000 万元；其中，瑞鹄模具以货币出资 7,000 万

元，瑞鹄铸造以货币出资 3,000 万元。

大连嘉翔设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	瑞鹄模具	7,000.00	70.00
2	瑞鹄铸造	3,000.00	30.00
合计		10,000.00	100.00

（2）2010 年 10 月，第一次股权转让

2010 年 10 月 18 日，大连嘉翔全体股东作出《股东会决议》，同意瑞鹄铸造将其持有的大连嘉翔 30%股权（对应认缴出资额 3,000 万元，实缴出资额 1,050 万元）转让给武汉钢铁股份有限公司，转让价格为 1,050 万元。瑞鹄模具、瑞鹄铸造与武汉钢铁股份有限公司签署了《股权转让协议》。

本次股权转让完成后，大连嘉翔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	瑞鹄模具	7,000.00	70.00
2	武汉钢铁股份有限公司	3,000.00	30.00
合计		10,000.00	100.00

（3）2014 年 5 月，第二次股权转让（进场交易）

2014 年 4 月 16 日，奇瑞股份出具《关于同意芜湖奇瑞科技有限公司子公司股权挂牌转让的批复》（奇瑞字[2014]71 号），同意瑞鹄模具将其持有的大连嘉翔 51%的股权进行公开挂牌转让。

2014 年 4 月 17 日，中水致远出具《瑞鹄汽车模具有限公司拟转让所持有的大连嘉翔科技有限公司股权项目资产评估报告》（中水致远评报字[2014]第 2045 号）。2014 年 4 月 17 日，奇瑞科技就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2014 年 5 月 26 日，大连嘉翔全体股东作出《股东会决议》，同意瑞鹄模具按国有资产转让程序向奇瑞科技转让其所持有的大连嘉翔 51%股权，武汉钢铁股份有限公司放弃本次股权转让的优先购买权；同意本次股权转让价格为人民币 5,136 万元。2014 年 4 月 25 日，大连嘉翔在安徽长江产权交易所发布《51%股权

挂牌转让公告》；2014年5月26日，瑞鹄模具与奇瑞科技签署了《产权交易合同》。

本次股权转让完成后，大连嘉翔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	奇瑞科技	5,100.00	51.00
2	武汉钢铁股份有限公司	3,000.00	30.00
3	瑞鹄模具	1,900.00	19.00
合计		10,000.00	100.00

（4）2015年7月，第三次股权转让

2015年6月30日，中水致远出具《资产评估报告》（中水致远评报字[2015]第2235号）。2015年7月29日，奇瑞科技就该资产评估项目向芜湖市国资委办理资产评估项目的备案程序并取得《国有资产评估项目备案表》。

2015年7月15日，大连嘉翔全体股东作出《股东会决议》，同意奇瑞科技将其持有的大连嘉翔51%股权转让给芜湖瑞利，其他股东放弃优先购买权；审议通过大连嘉翔的《章程修改案》及《合资合同修正案》。2015年7月15日，奇瑞科技与芜湖瑞利签署了《股权转让（出资）协议》。

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公司增资的批复》（国资经[2015]111号），同意奇瑞科技以上述股权对芜湖瑞利增资。

本次股权转让完成后，大连嘉翔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	芜湖瑞利	5,100.00	51.00
2	武汉钢铁股份有限公司	3,000.00	30.00
3	瑞鹄模具	1,900.00	19.00
合计		10,000.00	100.00

（5）2017年7月，第四次股权转让

2016年10月17日，国务院国有资产监督管理委员会出具《关于宝山钢铁股份有限公司换股吸收合并武汉钢铁股份有限公司有关问题的批复》（国资产权[2016]1136号），同意宝山钢铁股份有限公司换股吸收合并武汉钢铁股份有限公

司。吸收合并完成后，武汉钢铁股份有限公司的全部资产、负债、业务、人员、合同、资质及其他一切权利与义务由武汉钢铁有限公司承接与承继，自交割日起，武汉钢铁有限公司 100%股权由宝山钢铁股份有限公司控制。

2017 年 3 月 21 日，大连嘉翔全体股东作出《股东会决议》，同意武汉钢铁股份有限公司将其持有的大连嘉翔 30%股权转让给武汉钢铁有限公司，其他股东放弃优先购买权；审议通过大连嘉翔的《章程修改案》。2017 年 3 月，武汉钢铁股份有限公司与武汉钢铁有限公司签署了《股权转让（出资）协议》。

本次股权转让完成后，大连嘉翔的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	5,100.00	51.00
2	武汉钢铁有限公司	3,000.00	30.00
3	瑞鹄模具	1,900.00	19.00
合计		10,000.00	100.00

除上述历次股权变动外，截至本回复出具之日，大连嘉翔未发生其他股权变动事项。

5、湖南普威

（1）2017 年 11 月，公司设立

2017 年 11 月 23 日，湖南普威的股东普威技研作出《股东决定》，决定设立湖南普威，注册资本为 2,500 万元，同意签署湖南普威的《公司章程》。

湖南普威设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	2,500.00	100.00
合计		2,500.00	100.00

2017 年 12 月，湖南普威名称由“湖南普威汽车零部件有限责任公司”变更为“湖南普威汽车零部件有限公司”。

截至本回复出具之日，湖南普威未发生其他股权变动事项。

6、大连普威

（1）2022 年 8 月，公司设立

2022年8月29日，大连普威的股东普威技研作出《股东决定》，同意成立大连普威，并签署大连普威的《公司章程》。

大连普威设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

（2）2024年7月，第一次股权转让

2024年7月1日，芜湖投控出具《关于受让大连普威股权的批复》，同意泓毅股份采用非公开协议方式，按照大连普威最近一期审计报告确认的资产净值，受让普威技研持有的大连普威100%股权。

2024年7月16日，大连普威的股东普威技研作出《股东决定》，同意本次股权转让，并通过修改后的《公司章程》。

本次股权转让完成后，大连普威的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	泓毅股份	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

截至本回复出具之日，大连普威未发生其他股权变动事项。

7、普威新材

（1）2022年6月，公司设立

2022年6月7日，普威新材的股东普威技研作出《股东决定》，同意通过普威新材的《公司章程》。

普威新材设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	880.00	100.00
合计		880.00	100.00

截至本回复出具之日，普威新材未发生其他股权变动事项。

8、普威部件

(1) 2023 年 8 月，公司设立

2023 年 8 月 12 日，普威部件的股东普威技研作出《股东决定》，同意设立普威部件，注册资本为 1,000 万元；审议通过普威部件的《公司章程》。

普威部件设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

截至本回复出具之日，普威部件未发生其他股权变动事项。

9、普威轻量化

(1) 2023 年 12 月，公司设立

2023 年 12 月 15 日，普威轻量化的股东普威技研作出《股东决定》，同意设立普威轻量化，审议通过普威轻量化的《公司章程》。

普威轻量化设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

截至本回复出具之日，普威轻量化未发生其他股权变动事项。

10、滨江普威

(1) 2024 年 12 月，公司设立

2024 年 12 月 17 日，滨江普威的股东普威技研作出《股东决定》，同意设立滨江普威，审议通过滨江普威的《公司章程》。

滨江普威设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

截至本回复出具之日，滨江普威未发生其他股权变动事项。

11、安庆普威

(1) 2024 年 4 月，公司设立

2024 年 4 月 26 日，安庆普威的股东普威技研作出《股东决定》，同意设立安徽普威汽车高新技术有限公司（安庆普威曾用名），审议通过《公司章程》。

安庆普威设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	普威技研	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

2025 年 9 月，安庆普威名称由“安徽普威汽车高新技术有限公司”变更为“安庆普威汽车技术有限公司”。

截至本回复出具之日，安庆普威未发生其他股权变动事项。

附件二：芜湖投控下属企业清单

根据芜湖投控出具的《芜湖市投资控股集团有限公司截至 2025 年 12 月 31 日控制企业情况》，截至 2025 年 12 月 31 日，除发行人及其子公司外，芜湖投控直接或间接控制的企业情况如下：

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
1	芜湖长江大桥路桥有限公司	一级子公司	筹建商合杭公路、铁路建设项目。	建筑业	否
2	芜湖智能传感器研究院有限公司	一级子公司	许可项目：检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：电子（气）物理设备及其他电子设备制造；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；电子专用材料制造；电子专用材料销售；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；其他电子器件制造；工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；半导体器件专用设备制造；半导体器件专用设备销售；特种设备出租；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；信息技术咨询服务；标准化服务；科技中介服务；会议及展览服务；以自有资金从事投资活动；人工智能应用软件开发；人工智能双创服务平台（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）	传感器研发制造	否
3	芜湖远大创业投资有限公司	一级子公司	一般项目：创业投资（限投资未上市企业）；以自有资金从事投资活动；创业空间服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；企业管理咨询；机械设备销售；机械设备租赁（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）	股权投资	否
4	芜湖启帆创业投资有限责任公司	二级子公司	一般项目：自有资金投资的资产管理服务；创业投资（限投资未上市企业）；以自有资金从事投资活动；创业空间服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；企业管理咨询；机械设备租赁；机械设备销售（除许可业务外，可自主依	股权投资	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			法经营法律法规非禁止或限制的项目)		
5	芜湖市安泰投资引导基金管理有限公司	二级子公司	股权投资管理,股权投资,投资咨询(证券、期货咨询除外),项目投资,资产管理。(以上项目涉及前置许可的除外)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	股权投资	否
6	杭州核葵企业管理有限公司	三级子公司	一般项目:企业管理;企业管理咨询;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务)(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)。	咨询服务	否
7	安徽神剑新材料股份有限公司	二级子公司	聚酯树脂、环氧树脂、TGIC 固化剂、流平剂、增光剂(不含危险品)制造、销售。化工原料(不含危险品)销售。经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外(凭许可证经营)。	化工新材料、高端装备制造	否
8	西安嘉业航空科技有限公司	三级子公司	航天、航空、高速列车、城市轨道交通工装模具及金属零部件、复合材料、碳纤维制品、塑料注塑件、注塑模具的设计生产;航天、航空地面设备设计制造;地面机载设备制造,复材结构修理,飞机内装饰(须取得许可证后方可经营);机电产品(不含汽车)制造和销售;蜂窝产品制造和销售;软件开发;其它非标产品的制造、销售;电子产品的开发、设计、生产;材料性能检测;零部件三维尺寸计量;机械设备、厂房及场地的租赁;无人机及其控制系统的设计、制造和服务;航空专用电缆及组件加工;模拟器、仿真设备、航空器流动动力模型、新型机场应急助航灯光车、轻型轮式无人平台车的设计、制造;自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	高端装备制造	否
9	珠海神剑新材料有限公司	三级子公司	公司的经营范围:聚酯树脂、环氧树脂、TGIC 固化剂、流平剂、增光剂(不含危险品)制造、销售;化工原料(不	化工新材料	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			含危险品)销售;经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务,但国家限定公司经营或禁止进口的商品及技术除外。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)		
10	马鞍山神剑新材料有限公司	三级子公司	许可项目:危险化学品生产(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:新材料技术研发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;生态环境材料制造;生态环境材料销售;化工产品生产(不含许可类化工产品);化工产品销售(不含许可类化工产品);专用化学产品制造(不含危险化学品);专用化学产品销售(不含危险化学品);合成材料制造(不含危险化学品);合成材料销售;技术进出口;进出口代理;货物进出口(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)	化工新材料	否
11	西安神剑嘉业科技有限公司	四级子公司	航天、航空、高速列车、城市轨道交通列车工装模具及金属零部件、复合材料、碳纤维制品的设计、生产;航天、航空地面设备的设计、制造;地面机载设备的制造;复材结构修理;飞机内装饰(须取得许可证后方可经营);机电产品(不含汽车)、蜂窝产品、非标产品的制造和销售;软件开发;电子产品的开发、设计、生产;材料性能检测;零部件三维尺寸计量;机械设备、厂房及场地的租赁;无人机及其控制系统的设计、制造和服务;货物或技术的进出口业务(国家禁止或限制进出口的货物、技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	高端装备制造	否
12	芜湖神剑裕昌新材料有限公司	四级子公司	航空、航天、高速列车、城市轨道交通列车工装模具及金属零部件、复合材料、碳纤维制品的设计生产,航空、航天地面设备设计制造,地面机载设备制造,复合材料修理,飞机内装饰(须取得许可证后方可经营),机电产品(不含汽	高端装备制造	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			车)制造和销售,蜂窝产品制造和销售,软件开发,其他非标产品的制造、销售,电子产品的开发、设计、生产;化工原料(不含危险品)销售,自营和代理各类商品和技术进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)		
13	黄山神剑新材料有限公司	四级子公司	聚氨酯树脂系列产品、涂料(不含易燃易爆化学危险品)系列产品、环氧树脂和聚酯树脂系列产品以及其他精细化工产品的研究开发、技术贸易、生产销售和进出口业务;同时承接中试业务和销售中试产品。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	化工新材料	否
14	西安中星伟业通信科技有限公司	四级子公司	一般项目:通信设备制造;船用配套设备制造;信息技术咨询服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;卫星导航多模增强应用服务系统集成;软件开发;导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造;卫星技术综合应用系统集成;卫星移动通信终端制造;计算机软硬件及外围设备制造;数据处理和存储支持服务;终端测试设备制造;导航终端制造;高性能纤维及复合材料销售;3D打印服务。(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)	高端装备制造	否
15	吉林省嘉业科技有限公司	四级子公司	一般项目:软件开发;专业设计服务;机械设备研发;通用设备制造(不含特种设备制造);专用设备制造(不含许可类专业设备制造);模具制造;输配电及控制设备制造;有色金属铸造;锻件及粉末冶金制品制造;石墨及碳素制品制造;高性能纤维及复合材料制造;机械电气设备制造;电工器材销售;半导体器件专用设备销售;电子专用设备制造;计算机软硬件及外围设备制造;机械电气设备销售;电子产品销售;电子专用材料制造;电子专用材料销售;高铁设备、配件制造;机械零件、零部件销售;机械零件、零部件加工;计量技术服务;租赁服务(不含许可类租赁	化工新材料、高端装备制造	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			服务); 机械设备租赁; 非居住房地产租赁; 人工智能应用软件开发; 智能无人飞行器制造; 进出口代理; 技术进出口; 货物进出口; 虚拟现实设备制造。(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: 检验检测服务; 民用航空器零部件设计和生产; 电线、电缆制造。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动, 具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)		
16	唐山市嘉业交通车辆设备有限公司	四级子公司	一般项目: 金属结构制造; 金属工具制造; 金属包装容器及材料制造; 金属制日用品制造; 金属链条及其他金属制品制造; 热棒制造; 机械零件、零部件加工; 办公设备租赁服务; 铁路运输辅助活动; 金属制品修理; 高铁设备、配件制造; 城市轨道交通设备制造; 通用设备制造 (不含特种设备制造); 专用设备制造 (不含许可类专业设备制造); 液压动力机械及元件制造; 铸造机械制造; 金属材料销售; 非金属矿及制品销售; 新型金属功能材料销售; 民用航空材料销售; 超材料销售; 机械设备销售; 金属制品销售; 铁路运输设备销售; 轨道交通专用设备、关键系统及部件销售; 模具销售; 机械零件、零部件销售; 模具制造; 金属结构销售; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 工程技术服务 (规划管理、勘察、设计、监理除外); 高铁设备、配件销售; 特种设备销售; 合成材料制造 (不含危险化学品); 高性能纤维及复合材料制造。(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)	高端装备制造	否
17	西安嘉业精密制造有限公司	四级子公司	航空航天板材、管材零件的设计、制造; 模具的设计、制造、加工; 自动化生产配套设备的设计、制造、及其相关技术开发、技术咨询、技术服务。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	高端装备制造	否
18	利华益神剑化工有限公司	二级子公司	新戊二醇生产、销售; 化工产品 (无存储, 不含危险化学品	化工新材料	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			品及易燃易爆、易制毒品，不含高污染燃料）销售。（以上经营事项涉及法律法规规定需报批的，凭批准文证件经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。		
19	芜湖产业投资基金有限公司	二级子公司	创业投资、股权投资、投资咨询（证券、期货咨询除外）、投资管理、资产管理。（以上项目涉及前置许可的除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	股权投资	否
20	芜湖风险投资基金有限公司	二级子公司	创业投资、股权投资、投资咨询（证券、期货咨询除外）、投资管理、资产管理。（以上项目涉及前置许可的除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	股权投资	否
21	芜湖远宏工业机器人投资有限公司	一级子公司	机器人项目投资；工业机器人、智能机器人以及机器人零部件生产、研发与销售；机电生产设备的设计、制造、安装、调试、销售；实业投资；金融产业投资；贸易咨询服务；信息技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	机器人项目投资	否
22	埃夫特智能机器人股份有限公司	二级子公司	工业机器人、智能机器人、智能生产线设备及配件、汽车专用设备研发、设计、制造、安装、调试、销售及售后服务，机器人领域内的技术咨询、技术服务，软件开发、销售及售后服务，机电设备（除特种设备）设计、制造、安装、调试、销售及售后服务，节能技术服务，机械式停车设备的研发、设计、制造、销售、安装、改造及维修服务。（上述经营范围涉及国家限制类、禁止类项目除外，涉及前置许可的项目除外，涉及依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	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	否
23	埃夫特（芜湖）特种机器人有限公司	三级子公司	一般项目：特殊作业机器人制造；智能机器人的研发；智能机器人销售；工业机器人制造；工业机器人销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	喷涂机器人和机器人喷涂系统的研发、生产、销售和技术服务	否
24	江西希美埃机器人工程	三级子公司	工业机器人、喷涂机器人、智能机器人、智能生产线设备、	工业机器人	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
	有限公司		机电设备（除特种设备）、涂装设备及配件的研发、设计、制造、安装调试、销售及售后服务；机器人喷涂系统的研发、设计；机器人领域内的技术开发、转让、咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	系统集成	
25	CMA Robotics S.p.A.	三级子公司	/	生产、销售智能装备和机器人控制系统及成套解决方案	否
26	CMA Roboter GmbH	四级子公司	/	喷涂机器人和机器人喷涂系统的研发、生产、销售和技术服务	否
27	埃华路（芜湖）机器人工程有限公司	三级子公司	机器人及自动化设备制造、应用与系统集成；智慧工厂整体解决方案及工程服务；智能技术研发与产品制造及配套外围设备设计与制造；提供项目统筹策划、设计、制造、安装、管理、调试、保养技术服务和配套备件服务。（上述经营范围涉及国家限制类、禁止类项目除外，涉及前置许可的项目除外，上述经营范围涉及外商投资准入特别管理措施的项目除外，涉及依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	机器人及自动化设备制造、应用与系统集成	否
28	Robotics Service S.r.l.	三级子公司	/	工业机器人系统集成	否
29	EFORT Robotics S.r.l.	四级子公司	/	工业机器人销售	否
30	瑞博思（芜湖）智能控制系统有限公司	三级子公司	生产、销售智能装备和机器人控制系统及成套解决方案，工业自动化领域内的技术开发、技术服务、技术咨询，软件开发、销售及售后服务。（上述经营范围涉及外商投资准入特别管理措施的项目除外，涉及前置许可的项目除外，涉及依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	生产、销售智能装备和机器人控制系统及成套解决方案	否
31	EFORT WFC Holding S.p.A.	三级子公司	/	投资控股及管理	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
32	O. L. C. I. Engineering S. r. L	四级子公司	/	工业机器人系统集成	否
33	O. L. C. I. Engineering India Private Ltd.	五级子公司	/	工业机器人系统集成	否
34	Autorobot Strefa sp. z. o. o.	四级子公司	/	工业机器人系统集成及航空航天高端制造	否
35	上海埃奇机器人技术有限公司	三级子公司	从事机器人技术、节能科技、机械设备领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；机器人、智能设备及配件、机械设备、机电设备设计、安装、调试及销售；计算机软硬件的开发及销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	工业机器人研发	否
36	EFORT Europe S. r. l.	三级子公司	/	工业机器人研发	否
37	EFOTR France S. A. S.	四级子公司	/	工业机器人及集成	否
38	赣州赣享未来家居有限公司	三级子公司	一般项目：家具制造，家具销售，喷涂加工（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）	共享喷涂加工服务	否
39	启智（芜湖）科技有限公司	三级子公司	一般项目：软件开发；软件销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；智能机器人销售；智能机器人的研发；服务消费机器人制造；工业设计服务；服务消费机器人销售；工业互联网数据服务；电子产品销售；互联网设备销售；工业控制计算机及系统销售；计算机软硬件及辅助设备批发（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）	投资控股公司	否
40	启智（芜湖）智能机器人有限公司	四级子公司	一般项目：智能机器人的研发；电子专用材料研发；智能机器人销售；服务消费机器人制造；工业设计服务；服务消费机器人销售；软件开发；工业互联网数据服务；电子产品销售；互联网设备销售；工业控制计算机及系统销售；计算机软硬件及辅助设备批发；软件销售（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）	通用机器人底座研发	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
41	芜湖矽客智能机器人有限公司	五级子公司	一般项目：数字技术服务；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能机器人的研发；智能机器人销售；服务消费机器人制造；服务消费机器人销售；工业设计服务；工业互联网数据服务；电子产品销售；互联网设备销售；工业控制计算机及系统销售；计算机软硬件及辅助设备批发；游览景区管理；旅游开发项目策划咨询；体育竞赛组织；票务代理服务；科普宣传服务；娱乐性展览；文化场馆管理服务；园区管理服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；企业管理咨询；会议及展览服务（出国办展须经相关部门批准）；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；文艺创作；体育赛事策划；组织体育表演活动；组织文化艺术交流活动；电子元器件批发；集成电路销售；塑料制品销售；金属制品销售；体育用品及器材批发；玩具销售；文具用品批发；办公用品销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；玩具制造；玩具、动漫及游艺用品销售；文具制造；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；广告发布；广告设计、代理；数字广告制作；平面设计；广告制作；数字内容制作服务（不含出版发行）；日用百货销售；食用农产品零售；日用杂品销售；文具用品零售；模具销售；木制玩具销售；餐饮管理；办公服务；图文设计制作；文化娱乐经纪人服务；剧本娱乐活动（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：旅游业务；食品销售；营业性演出；餐饮服务；演出经纪；小食杂；酒类经营；小餐饮；演出场所经营；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	智能机器人的研发，服务消费机器人销售	否
42	启智开悟（上海）机器人有限公司	四级子公司	一般项目：智能机器人的研发；智能机器人销售；工业设计服务；电子专用材料研发；电子专用材料销售；服务消	通用机器人底座研发	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			费机器人制造；服务消费机器人销售。（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）		
43	启智开悟（北京）机器人有限公司	四级子公司	一般项目：智能机器人的研发；电子专用材料研发；智能机器人销售；服务消费机器人制造；工业设计服务；服务消费机器人销售；软件开发；工业互联网数据服务；电子产品销售；互联网设备销售；工业控制计算机及系统销售；计算机软硬件及辅助设备批发；软件销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	智能机器人的研发，服务消费机器人销售	否
44	启智开悟（杭州）机器人有限公司	四级子公司	一般项目：服务消费机器人制造；智能机器人的研发；软件开发；电子专用材料研发；工业设计服务；工业互联网数据服务；服务消费机器人销售；电子产品销售；智能机器人销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；计算机软硬件及辅助设备批发；工业控制计算机及系统销售；软件销售（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）。	智能机器人的研发，服务消费机器人销售	否
45	安徽几何智能装备有限责任公司	三级子公司	一般项目：智能基础制造装备制造；软件开发；工业设计服务；智能机器人的研发；电子测量仪器制造；智能机器人销售；工业自动控制系统装置销售；电子元器件与机电组件设备销售；智能基础制造装备销售；机械电气设备销售；电气信号设备装置销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	工业机器人系统集成	否
46	EFORT USA, Inc.	四级子公司	/	工业机器人及系统集成市场开拓	否
47	芜湖永达科技有限公司	一级子公司	一般项目：有色金属铸造；黑色金属铸造；机械零件、零部件加工；生产性废旧金属回收；金属材料销售（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）	汽车有色、黑色零部件含缸体、飞轮、曲轴、缸盖、进气管、罩盖和壳体类产品的铸造与加工	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
48	芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司	一级子公司	开发、制造和销售汽车天窗、玻璃升降器、活动硬顶、电动门、电机、汽车雨刮器及其控制系统，并提供售后服务、相关技术转让；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外），承接相关产品的专业实验检测及技术服务（涉及国家限制、禁止类产品除外）（上述经营范围涉及外商投资准入特别管理措施的项目除外，涉及前置许可的项目除外，涉及依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	汽车天窗、玻璃升降器等汽车开闭器件以及相关电子控制单元的研发、制造及销售	否
49	柳州莫森泰克汽车科技有限公司	二级子公司	一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电机及其控制系统研发；智能车载设备制造；智能车载设备销售；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；软件开发；软件销售；人工智能理论与算法软件开发；人工智能应用软件开发；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	玻璃升降器的生产和销售	否
50	安徽英泰曼特电子有限公司	二级子公司	汽车电子控制器产品、汽车智能网联控制器产品、智能家居控制器产品、制造和销售；汽车电子嵌入式软件开发和销售；嵌入式软件开发和销售；应用软件开发和销售；网络平台软件开发和销售；人工智能理论与算法软件开发和销售；产品全生命周期管理软件开发和销售；工业软件开发和销售；人机交互系统软件及智能系统软件研发；人机交互系统软件及智能系统软件销售；货物和技术的进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；检验检测服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	电子控制单元的研发、生产和销售	否
51	莫森泰克汽车科技（重庆）有限公司	二级子公司	一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车装饰用品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技	玻璃升降器的生产和销售	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			术推广；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
52	莫森泰克汽车科技（青岛）有限公司	二级子公司	一般项目：汽车零部件研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电机制造；信息技术咨询服务；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	汽车天窗、玻璃升降器的生产和销售	否
53	莱州创智新材料科技有限公司	二级子公司	研发、销售：粉体新材料及其制品、汽车零部件，精密轴承；及以上产品的技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持有莱州冶金、莱州捷成、莱州精密股权，未实际开展经营活动	否
54	莱州长和粉末冶金有限公司	三级子公司	一般项目：锻件及粉末冶金制品制造；锻件及粉末冶金制品销售；轴承、齿轮和传动部件制造；轴承、齿轮和传动部件销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；非居住房地产租赁；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：发电业务、输电业务、供（配）电业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	粉末冶金零部件的研发、生产和销售	否
55	莱州捷成新材料有限公司	三级子公司	研发、销售：金属粉末（危险化学品除外）、粉末冶金零件，及以上产品的技术咨询。制造、销售、维修：金属模具及模架、机械设备及汽车零部件。金属表面热处理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	粉末冶金零部件的研发、生产和销售	否
56	莱州长和精密机械有限公司	三级子公司	一般项目：模具销售；模具制造；锻件及粉末冶金制品制造；通用设备修理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	粉末冶金零部件的研发、生产和销售；模具的生产、销售；货物运输业务；设备维修服务。	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
57	莫森泰克汽车科技（安庆）有限公司	二级子公司	一般项目：汽车零部件研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电机制造；信息技术咨询服务；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）	汽车天窗、玻璃升降器的生产和销售	否
58	莫森泰克汽车科技（宜宾）有限公司	二级子公司	一般项目：汽车零部件研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程和技术研究和试验发展；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电机制造；信息技术咨询服务；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	汽车天窗、玻璃升降器的生产和销售	否
59	上海松芜企业发展有限公司	一级子公司	许可项目：各类工程建设活动；房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：自有房屋租赁（除金融租赁）；物业管理；企业管理咨询。（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）	房地产业	否
60	芜湖远恒资产运营有限公司	一级子公司	一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；企业总部管理；工程管理服务；非居住房地产租赁；住房租赁；土地使用权租赁；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；机械设备租赁（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：施工专业作业；建设工程施工；建筑智能化系统设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	资产运营	否
61	芜湖远卓数字产业园建设运营有限公司	二级子公司	一般项目：园区管理服务；创业空间服务；工程管理服务；非居住房地产租赁；住房租赁；物业管理；企业管理咨询；	园区运营	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			停车场服务（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：房地产开发经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
62	芜湖市恒创鸿兹商业管理有限责任公司	二级子公司	一般项目：商业综合体管理服务；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；企业总部管理；工程管理服务；非居住房地产租赁；住房租赁；土地使用权租赁；停车场服务；物业管理；酒店管理；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：房地产开发经营；施工专业作业；建设工程施工；建筑智能化系统设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	商业综合体管理服务	否
	芜湖三山瑞华科技有限公司	二级子公司	一般项目：机械设备研发；以自有资金从事投资活动；园区管理服务；物业管理；创业空间服务；工程管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；机动车充电销售；机械设备租赁；电动汽车充电基础设施运营；停车场服务；住房租赁；非居住房地产租赁；广告发布；广告设计、代理；广告制作；货物进出口；技术进出口；园林绿化工程施工；城市绿化管理；市政设施管理；建筑材料销售；机械设备销售；土地整治服务（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：建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	租赁业务	否
64	上海鸿兹实业发展有限公司	二级子公司	一般项目：物业管理；非居住房地产租赁；住房租赁；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；办公用品销售；电子产品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；停车场服务。（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）	租赁业务	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			营活动)		
65	芜湖卓悦酒店管理有限公司	二级子公司	许可项目：住宿服务；食品销售；酒类经营；烟草制品零售；出版物零售；高危险性体育运动（游泳）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：酒店管理；会议及展览服务；停车场服务；项目策划与公关服务；婚庆礼仪服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；日用百货销售；礼品花卉销售；健身休闲活动；体育场地设施经营（不含高危险性体育运动）；非居住房地产租赁；物业管理（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）	酒店服务	否
66	芜湖建投物业管理有限公司	二级子公司	一般项目：物业管理；住宅水电安装维护服务；住房租赁；土地使用权租赁；非居住房地产租赁；家政服务；停车场服务；洗染服务；洗烫服务；专业保洁、清洗、消毒服务；园区管理服务；城市绿化管理；城市公园管理；市政设施管理；商业综合体管理服务；养老服务；房地产经纪；环境卫生管理（不含环境质量监测，污染源检查，城市生活垃圾、建筑垃圾、餐厨垃圾的处置服务）；餐饮管理；食品销售（仅销售预包装食品）；日用百货销售；电子产品销售；家用电器销售；农副产品销售；建筑材料销售；家用电器零配件销售；家用电器安装服务；机械电气设备销售；广告设计、代理；广告发布（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：住宅室内装饰装修；城市生活垃圾经营性服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	物业管理	否
67	芜湖融瑞产业投资有限公司	二级子公司	一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；规划设计管理；园区管理服务；物业管理；住房租赁；非居住房地产租赁；智能仓储装备销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；会	租赁业务	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			议及展览服务；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；水泥制品销售；金属材料销售；塑料制品销售；城市绿化管理（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）		
68	安徽长江产权交易所有限公司	二级子公司	许可项目：交易所业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：招投标代理服务；政府采购代理服务（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）	产权交易	否
69	安徽长江市场营销策划有限公司	三级子公司	一般项目：市场营销策划；企业管理咨询；财务咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；咨询策划服务；项目策划与公关服务；企业管理；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（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）	营销策划、咨询服务	否
70	安徽长江产权咨询有限公司	三级子公司	为国有或股份制企业改制、并购重组提供信息咨询服务，财务信息咨询，房地产信息咨询，房产经纪，企业管理咨询，市场调研咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	咨询服务	否
71	安徽长江产权经纪有限公司	三级子公司	一般项目：房地产经纪；房地产咨询；房地产评估；咨询策划服务；销售代理；商务代理代办服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；票据信息咨询服务；信息技术咨询服务；招投标代理服务；政府采购代理服务；工程造价咨询业务；工程管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	招标代理	否
72	安徽高新技术产权交易所有限公司	三级子公司	为高新技术产（股）权转让提供交易场所和设施，组织高新技术产（股）权交易活动；为企业进行股份制改造、非公开募集股份提供政策咨询和中介服务；为非上市公司提供股权集中登记托管、股东名册管理、股权变更过户、质押	产权交易	否

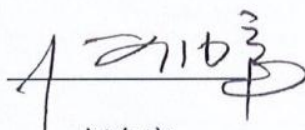
序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			登记、分红派息代理服务；为高新技术企业产权交易提供鉴证服务；为非上市公司定向私募和引进战略投资者提供代理服务；发布高新技术产权交易信息，提供高新技术产权交易的投资咨询服务。		
73	安徽长江农林产权交易所有限公司	三级子公司	为农村土地承包经营权、集体建设用地使用权、农村经济组织股权、农业类知识产权转让提供交易场所和设施；组织农林产权交易活动；提供农林产权的信息咨询、项目融资服务；代理客户进行各类产权买卖、登记托管过户、分红派息、质押融资服务。	农林产权交易	否
74	芜湖长江商务信息咨询有限公司	三级子公司	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；房地产经纪；企业管理咨询；商务代理代办服务；国内货物运输代理（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）	咨询服务	否
75	芜湖远荣建设发展有限公司	一级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务；住房租赁（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）	房地产业	否
76	芜湖璟悦房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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）	房地产业	否
77	芜湖璟尚房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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）	房地产业	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			规非禁止或限制的项目)		
78	芜湖璟瑞房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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)	房地产业	否
79	芜湖璟润房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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)	房地产业	否
80	芜湖璟峯房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务（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)	房地产业	否
81	芜湖璟瑜房地产开发有限公司	二级子公司	许可项目：房地产开发经营；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务；停车场服务；物业管理；酒店管理；商业综合体管理服务；住房租赁（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)	房地产业	否
82	芜湖市科创集团有限公司	一级子公司	一般项目：以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）；自有资金投资的资产管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；知识产权服务（专利代理服务除外）；企业管理咨询；物业管理；科技中介服务；创业空间服务（除许可业务外，可	股权投资	否

序号	企业名称	层级	经营范围	主营业务	与泓毅股份是否构成同业竞争
			自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)		
83	芜湖天使投资基金有限公司	二级子公司	创业投资、股权投资、投资咨询(证券、期货咨询除外)、投资管理、资产管理。(以上项目涉及前置许可的除外)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	股权投资	否
84	芜湖科创投资基金有限公司	二级子公司	一般项目:创业投资(限投资未上市企业);以自有资金从事投资活动;自有资金投资的资产管理服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;企业管理咨询;科技中介服务(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)	股权投资	否
85	芜湖市产教融合发展有限公司	一级子公司	教育产业投资、开发,资产经营、管理;教育中介服务;单位后勤管理服务;餐饮服务,物业服务,教育园区的规划、建设、管理;教育信息化项目的开发、建设、推广、管理;教育科研、成果孵化、推广、管理;教育文创业的推广、管理。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	教育	否
86	芜湖学院	二级子公司	培养高等学历人才,促进科技文化发展。	教育	否
87	芜湖光曜致新启航企业管理合伙企业(有限合伙)	一级子公司	一般项目:企业管理;企业管理咨询;社会经济咨询服务(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)	企业管理咨询	否
88	芜湖远扬企业管理合伙企业(有限合伙)	一级子公司	一般项目:企业管理;社会经济咨询服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);以自有资金从事投资活动;自有资金投资的资产管理服务;破产清算服务(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)	企业管理咨询	否
89	芜湖远帆企业管理合伙企业(有限合伙)	一级子公司	一般项目:企业管理;社会经济咨询服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);以自有资金从事投资活动;自有资金投资的资产管理服务;破产清算服务(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)	企业管理咨询	否

（本页无正文，为安徽泓毅汽车技术股份有限公司《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

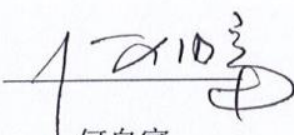

何自富

安徽泓毅汽车技术股份有限公司



发行人董事长声明

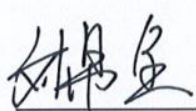
本人已认真阅读《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对审核问询函回复内容的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

董事长： 
何自富

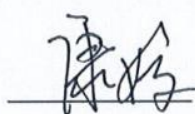
安徽泓毅汽车技术股份有限公司



（本页无正文，为中国银河证券股份有限公司《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 

刘锦全



康媛

中国银河证券股份有限公司

2026年4月10日



保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函回复的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长：



王晨

中国银河证券股份有限公司

2026年 4 月 10 日

