

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于浙江永励精密制造股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的第一轮审
核问询函的回复

信会师函字[2026]第 ZA177 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 6 月 25 日出具的《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“发行人会计师”）作为浙江永励精密制造股份有限公司（以下简称“发行人”、“永励精密”、“公司”、“本公司”）公开发行股票并在北交所上市的申报会计师，对本次《问询函》中提出的问题进行逐项落实、核查，并出具本问询回复，请予以审核。

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

本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

本回复中的不同字体代表以下含义：

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

三、公司治理与独立性

问题 3.是否存在同业竞争

根据申请文件：根据申请文件，公司实际控制人之一的王兴海的兄弟姐妹及其配偶、王兴海配偶陆宝芬的兄弟姐妹及其配偶控制多家关联企业，部分关联企业（如宁波永信钢管有限公司、宁波永信汽车部件制造有限公司等）的主营业务与公司相关或相似，部分关联企业（如宁波拓普集团股份有限公司、宁波捷豹集团股份有限公司等）与公司存在客户、供应商重叠的情形。

请发行人说明：（1）实际控制人家族成员是否在关联企业中直接或间接持有股份或享有利益，是否存在股权代持情形，关联方及关联交易披露是否真实、准确、完整。（2）实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益，是否与发行人及其子公司、客户、供应商等存在资金业务往来。（3）发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代。（4）发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形。（5）发行人与关联企业的业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突，是否存在资金业务往来，是否存在单方或相互让渡商业机会的情形，是否存在单方或相互代垫成本费用情形，是否存在利益输送或特殊利益安排，未来发展规划是否存在交集，是否构成同业竞争。（6）与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况及其定价公允性。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

本问题根据第二轮审核问询函要求，重新作答如下（本题回复中楷体加粗部分为第二轮审核问询回复后更新部分）：

一、发行人说明

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

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

截至本回复出具日，公司的关联企业包括三类：①控股股东、实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的企业；②实际控制人关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，下同；由于公司实际控制人 6 人间亦存在以上关系，本题回复中实际控制人关系密切的家庭成员不含公司实际控制人 6 人）控制或担任董事、高级管理人员的企业；③公司董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业。

(1) 控股股东、实际控制人控制担任董事、高级管理人员的企业

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

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

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

(2) 实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业

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

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业中享有利益
宁波永信钢管有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-	王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣控制的企业；王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣担任前述企业的董事或高管	否
江苏保利精工机电有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-		否
宁波永信进出口有限公司	陈华姣持股 10%，王兴利持股 90%	-		否
宁海永信轴承科技有限公司	陈华姣持股 40%，王兴利持股 60%	-		否
淮安保利机电进出口有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-		否
宁海县澳坊酒业有限公司	陈华姣持股 95%，王兴利持股 5%	-		否
宁波永信汽车部件股份有限公司	宁波远伊点控股有限公司持股 69.59%，王兴德持股 10.21%，王威持股 6.24%，王兴宝持股 7.56%，宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）持股 3.51%，宁波众满信息咨询服务合伙企业（有限合伙）持股 1.93%，徐慧持股 0.95%	-	王兴海兄弟王兴德控制的企业；王兴海兄弟王兴德担任部分前述企业的董事或高管或执行事务合伙人	否
宁波杰希汽车部件有限公司	宁波永信汽车部件股份有限公司持股 100%	-		否
宁波永信橡塑有限公司	宁波远伊点控股有限公司持股 97.14%，王兴德持股 1.77%，王兴宝 0.23%，徐慧持股 0.86%	-		否
沈阳永信橡塑有限公司	宁波永信橡塑有限公司持股 100%	-		否
宁波元起自动化设备有限公司	王兴德持股 57%，宁波永信橡塑有限公司持股 43%	-		否

企业名称	亲属持股情况	其他非亲属持股情况	关联关系情况	实际控制人是否在该等企业 中享有利益
宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）	王兴德持有 12.92% 出资份额	吴南勇、葛颖颖、陈吉锋等人持股 87.08%		否
宁波远伊点控股有限公司	王兴德持股 94.60%，徐慧持股 5.40%	-		否
宁波众满信息咨询服务合伙企业（有限合伙）	王兴德持股 55.88%	吴明利、周克初、陈军等人持股 44.12%		否
宁波拓普集团股份有限公司（601689.SH） ^{注1}	迈科国际控股（香港）有限公司持股 57.88%（邬建树控制），邬建树持股 0.52%（2025 年年度报告披露数据）	其他上市公司股东持股 41.60%	王兴海妹夫邬建树控制的企业；王兴海妹夫邬建树担任部分前述企业的董事或高管	否
迈科国际控股（香港）有限公司	邬建树持股 100%	-		否
宁波派舍置业有限公司	迈科国际控股（香港）有限公司持股 100%	-		否
迈科（宁波）投资有限公司	迈科国际控股（香港）有限公司持股 100%	-		否
宁波筑悦投资管理有限公司	迈科（宁波）投资有限公司持股 100%	-		否
武神微电子（宁波）有限公司	迈科（宁波）投资有限公司持股 100%	-		否
高悦国际有限公司	邬建树持股 100%	-		否
高悦电气（宁波）有限公司	高悦国际有限公司持股 100%	-		否
宁波高悦软件有限公司	高悦电气（宁波）有限公司持股 100%	-		否
宁波高悦智能科技有限公司	高悦电气（宁波）有限公司持股 100%	-		否
宁波高悦电机技术有限公司	高悦电气（宁波）有限公司持股 100%	-		否
杭州高悦新能源科技有限公司	宁波高悦智能科技有限公司持股 100%	-		否
宁波高悦新能源科技有限公司	宁波高悦智能科技有限公司持股 100%	-		否
湖州高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股 100%	-		否
邻水高悦光伏科技有限公司	宁波高悦新能源科技有限公司持股 100%	-		否

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

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

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

针对上述关联企业，保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

（4）历史上实际控制人在关联企业的持股情形

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

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

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

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

宁海县永信钢管有限公司的股权转让已于 2004 年完成股权及对价的交割，调整清理后，王兴海不再持有宁海县永信钢管有限公司股权。

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

（5）实际控制人家族成员流水核查情况

①实际控制人家族成员之间的资金往来

报告期内，公司实际控制人与其关系密切的家庭成员之间的流水情况如下：

单位：万元

付款方	收款方	主要交易内容	资金往来金额		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
王兴海	王兴海之兄弟王兴德	旅游开销	-	-	1.00
王晓园	王晓园之母亲陆宝芬	买理财产品、家用	128.00	120.09	82.60
王晓园之母亲陆宝芬	王晓园	买股票	100.00	-	-
孙时骏	孙时骏之母亲林爱娟	资助装修	-	-	30.00
孙时骏	王芳芳之儿子仇俊凯	日常生活开销	1.00	-	-
王芳芳	王芳芳之儿子仇俊凯	日常生活开销	1.16	-	-
施戈之母亲成宏	施戈	家庭资金互转	141.30	47.18	105.00
施戈	施戈之母亲成宏	日常生活开销	-	7.20	-
施戈之姐姐施弋	施戈	家庭资金互转	1.10	-	-
施戈	施戈之姐姐施弋	家庭资金互转	22.10	-	0.50

保荐机构、发行人律师、申报会计师通过基本情况调查表获取了与实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及

其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母）的完整名单，查阅报告期内公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈的全部银行流水（不区分重要性），将流水对手方与名单中的姓名进行比对，确认实际控制人与关系密切的家庭成员之间的所有资金往来情况。

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

对于存在资金往来的情况，保荐机构、发行人律师、申报会计师逐一进行核查，具体情况如下：

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

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

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

D. 2025 年实际控制人孙时骏存在向王芳芳之子仇俊凯的小额转账，相关款项系给仇俊凯的大学生活费。保荐机构、发行人律师、申报会计师对孙时骏进行了访谈，确认资金往来背景的真实性。

E. 2025 年实际控制人王芳芳存在向其儿子仇俊凯的小额转账，相关款项系给儿子的大学生活费。保荐机构、发行人律师、申报会计师对王芳芳进行了访谈，确认资金往来背景的真实性。

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

G. 报告期内，实际控制人施戈与其姐姐施弋存在资金往来，主要为 2025 年施戈向其姐姐施弋转账 22.1 万元，该款项系施戈家庭内部资金互转，保荐机构、发行人律师、申报会计师获取了施弋与施戈有资金往来的主要银行卡报告期内的流水，核查资金最终流向，并对双方进行了访谈，确认资金来源及去向，经核查确认该资金均为家庭自有资金，部分用于施弋个人消费，部分后转给其母亲成宏，不存在与其他实际控制人关系密切的家庭成员、关联企业的异常往来。

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

②相关企业与实际控制人家族成员之间的资金往来

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

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

B. 保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅报告期内公司的全部银行账户流水，查阅报告期内实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，并查阅公司非独立董事、高级管理人员（除控股股东、实际控制

人)及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水,将流水对手方与实际控制人关系密切的家庭成员名单进行比对,确认公司及以上关联企业,是否与实际控制人及其关系密切的家庭成员存在资金往来的情况。

经核查,A.除王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈与永励精密及其子公司间存在正常薪资报销等往来、王晓园与持股平台嘉兴土拔及嘉兴永思存在正常分红流水及合伙人份额转让税款往来外,报告期内公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及王兴海配偶陆宝芬、施戈母亲成宏未与其他关联企业发生资金往来,具体如下:

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

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

③相关企业之间的资金往来

保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅报告期内公司的全部银行账户流水,查阅报告期实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账

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

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

2、关联方及关联交易披露真实、准确、完整

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

分类	关联方姓名/名称	与公司的关联关系
控股股东、实际控制人以及持股 5%以上的股东	王兴海	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事
	王晓园	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事长
	王媛媛	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、营业部部长
	王芳芳	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、营业部副部长
	孙时骏	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事兼总经理
	施戈	控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事副总经理
控股股东、实际控制人以及持股 5%以上的股东控制或施加重大影响的其他企业	嘉兴土拔	实际控制人控制的其他企业，系公司的员工持股平台
	嘉兴永思	实际控制人控制的其他企业，系公司的员工持股平台
公司的子公司、合营企业及联营企业	嘉兴永励	公司全资子公司
	上海三偲	公司全资孙公司
	嘉兴零部件	公司全资孙公司
公司现任董事、高级管理人员	黄颖	董事、财务总监
	忻兵	董事、董事会秘书
	汪洋	独立董事
	葛攀攀	独立董事
	高德	独立董事
	顾海忠	副总经理、研发负责人

分类	关联方姓名/名称	与公司的关联关系
	仇耿水	副总经理、生技部部长、研发部部长
公司董事、高级管理人员和持有公司5%以上股份的自然 人关系密切的家庭 成员	公司董事、高级管理人员和持有公司5%以上股份的自然 人，关系密切的家庭成员包 括配偶、父母、年满18周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄 弟姐妹，子女配偶的父母。其中，公司董事、高级管理人员和持有公司5%以上股份 的自然 人关系密切且在永励精密任职的家庭成员为杨元峰（公司副总经理仇耿水配偶 的兄弟，任职于公司生技部）	
公司董事、高级管 理人员和持有公司 5%以上股份的自然 人关系密切的家庭 成员控制或担任董 事、高级管理人员 的其他企业。	宁波永信钢管有限公 司等45家公司（宁 波拓普集团股份有限 公司和合并范围内的 企业视为1家公司）	公司的董事、高级管理人员和持有公司5%以上股份的自然 人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企 业，具体持股及关联情况参见本题回复之“一、/（一）实际控 制人家族成员是否在关联企业中直接或间接持有股份或享有利 益，是否存在股权代持情形，关联方及关联交易披露是否真 实、准确、完整”的相关问题回复。
自报告期初至今曾 经存在的关联方	陈春燕	取消监事会前在任监事会主席、职工代表监事
	朱慧娜	取消监事会前在任监事
	王军伟	取消监事会前在任监事
	王军振	公司取消监事会前在任监事王军伟的兄弟，任嘉兴永励制造部 副部长
	张燕红	报告期内曾担任公司监事会主席、职工代表监事
	宁波森特汽车部件有 限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波永信汽车电子科 技有限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波恒晶生物科技有 限公司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	宁波远信拉索有限公 司	报告期内王兴海兄弟王兴德曾经控制的企业
	闪艺传媒（杭州）有 限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	沈阳博格思拓普汽车 零部件有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	上海拓为汽车技术有 限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	邻水拓普光伏科技有 限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	遂宁拓普光伏科技 有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	柳州拓普光伏科技 有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	拓普智能光伏科技 （沈阳）有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	哈尔滨安通林拓普车 顶系统有限公司	报告期内王兴海妹夫邬建树曾经控制的企业
	上海舸园贸易有限公 司	报告期内曾为公司控股股东、实际控制人控制的其他企业

分类	关联方姓名/名称	与公司的关联关系
	上海问水企业管理咨询有限公司	报告期内忻兵配偶张股曾经持股 90%的企业
	上海永奎企业管理有限公司	报告期内公司独立董事葛攀攀之父亲葛永奎曾经担任执行董事的公司
	凯特国际投资贸易有限公司	报告期内曾为公司控股股东、实际控制人王媛媛持股 100%的企业，嘉兴永励的历史股东
	上海捷豹橡塑件有限公司	报告期内王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝曾经控制的企业

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

(2) 关联交易具体情况

报告期内，公司关联交易如下所示：

①支付关键管理人员报酬

报告期各期，公司关键管理人员薪酬分别为 423.23 万元、432.35 万元和 421.21 万元。

②关联担保

报告期内，公司关联方存在为嘉兴永励提供担保的情况，具体如下：

单位：万元

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

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

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

综上，报告期内，公司关联方及关联交易披露真实、准确、完整。

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

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

(1) 实际控制人的亲属是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益

截至本回复出具日，实际控制人关系密切的家庭成员（关系密切的家庭成员包括：配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母，下同）不存在直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益的情形，但历史上存在实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利及严聪莲直接持有公司股权的情形，具体如下：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

员工持股平台嘉兴永思间接持有公司 0.17%的股份以外，不存在实际控制人的亲属直接或间接持有公司的股份或在公司享有利益的情形；

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

③获取并查阅报告期内：A.公司实际控制人王兴海、王晓园、王媛媛、王芳芳、孙时骏、施戈及王兴海配偶陆宝芬、施戈母亲成宏（与施戈资金流水往来较为频繁）的全部银行流水；B.公司的全部银行账户流水；C.报告期内实际控制人控制的关联企业的全部银行账户流水，查阅交易流水对手方，确认以上主体是否与实际控制人的关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业存在流水往来，并核查是否存在与出资、企业经营等相关的异常资金往来，具体情况参见本题回复之“一、/（一）/（5）实际控制人家族成员流水核查情况”的相关问题回复；

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

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

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

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

①实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业与发行人及其子公司的资金业务往来

实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业是否与公司及其子公司的资金往来情况参见本题回复之“一、/（一）/1/（5）实际控制人家族成员流水核查情况”

及“一、/(一)/2、关联方及关联交易披露真实、准确、完整”的相关问题回复，报告期内，公司及其子公司均未与实际控制人关系密切的家庭成员或其持股、任职的企业发生资金往来，亦不存在业务往来。

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

业务往来方面，报告期内，实际控制人的亲属持股、任职的企业与公司存在部分客户、供应商重叠，均系正常业务往来，具有合理性，具体情况参见本题回复之“一、/(六)与发行人存在客户或供应商重叠的关联企业具体情况，发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的具体情况 & 定价公允性”的相关问题回复。

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

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

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

①获取并查阅报告期内 A.公司的全部银行账户流水；B.报告期内实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的关联企业的全部银行账户流水，查阅交易流水对手方，确认以上主体是否与实际控制人的关系密切的家庭成员或其持股、任

职的企业存在流水往来，具体情况参见本题回复之“一、/（一）/（5）实际控制人家族成员流水核查情况”的相关问题回复；

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

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

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

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

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

1、发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似

（1）发行人与关联企业的商标、专利是否相同或相似

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

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

②获取关联企业的专利清单或通过公开信息查询关联企业的专利清单，并对其是否具有“精密管”“电控”“缸筒”“减震器”等公司专利的关键词进行

检索，并对比公司与关联企业具有相关关键词的专利，确认是否相同或相似，经核查，报告期内，公司与关联企业的专利不存在相同或相似的情形。

（2）技术、工艺、产品等是否相同或相似

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

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
1	宁波永信钢管有限公司	轴承钢管（无缝管）套圈	是
2	江苏保利精工机电有限公司		是
3	宁波永信进出口有限公司	进出口业务	否
4	宁海永信轴承科技有限公司	贸易公司	否
5	宁海县澳坊酒业有限公司	酒业买卖	否
6	淮安保利机电进出口有限公司	未开展实际业务	否
7	宁波永信汽车部件股份有限公司	汽车底盘类、换挡器类塑料橡胶零件	是
8	宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）	员工持股平台，未开展实际业务	否
9	宁波远伊点控股有限公司	投资平台	否
10	宁波杰希汽车部件有限公司	未开展实际业务	否
11	宁波永信橡塑有限公司	未开展实际业务	否
12	沈阳永信橡塑有限公司	未开展实际业务，厂房出租	否
13	宁波元起自动化设备有限公司	未开展实际业务	否
14	宁波远信拉索有限公司	汽车拉索（已注销）	是
15	宁波森特汽车部件有限公司	未开展实际业务（已注销）	否
16	宁波永信汽车电子科技有限公司	未开展实际业务（已注销）	否
17	宁波恒晶生物科技有限公司	化肥生产销售（已注销）	否
18	宁波拓普集团股份有限公司	主营 NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	是
19	迈科国际控股（香港）有限公司	投资平台	否
20	迈科（宁波）投资有限公司	投资平台	否
21	宁波筑悦投资管理有限公司	投资平台	否
22	高悦国际有限公司	投资平台	否

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
23	宁波派舍置业有限公司	房地产开发建设及管理	否
24	闪艺传媒（杭州）有限公司	广播、电视、电影和录音制作业（已注销）	否
25	武神微电子（宁波）有限公司	集成电路设计	否
26	高悦电气（宁波）有限公司	微电机与民用电机	是
27	宁波高悦软件有限公司	电机驱动相关软件产品	是
28	宁波高悦智能科技有限公司	智能非标自动化设备、驱动器、电机和储能控制系统研发及生产	是
29	宁波高悦电机技术有限公司	电机、泵、自动化装置、执行器、控制器的研发、制造、加工	是
30	杭州高悦新能源科技有限公司	光伏新能源	否
31	宁波高悦新能源科技有限公司		否
32	湖州高悦光伏科技有限公司		否
33	邻水高悦光伏科技有限公司		否
34	淮南高悦光伏科技有限公司		否
35	重庆高悦光伏科技有限公司		否
36	遂宁高悦光伏科技有限公司		否
37	西安高悦光伏科技有限公司		否
38	柳州高悦光伏科技有限公司		否
39	宁波拓普电器有限公司	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	是
40	宁波捷豹集团股份有限公司	汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统、定制化TPE/TPV等热塑性弹性体材料、航空密封系统的研发、制造与销售。	是
41	宁波捷豹模具制造有限公司	汽车用塑料及橡胶产品的模具制造及工装	是
42	宁波捷豹传动系统有限公司	汽车用橡胶和塑料传动带、同步带、带轮	是
43	宁波捷豹航空科技有限公司	汽车用塑料制品和橡胶制品制造	是
44	宁波捷豹明盛科技有限公司		是
45	上海金豹实业股份有限公司		是
46	宁波捷豹振动控制系统有限公司		是
47	Jiebao Europe GmbH	捷豹集团境外业务	是
48	宁波瀚科高分子材料有限公司	塑料制品及合成材料制造	是
49	上海捷豹橡塑件有限公司	汽车用橡胶传送带	是

序号	名称	主营业务	主营业务是否与汽车行业、钢管或管型零部件相关且是否开展实际业务
50	宁波市巨龙橡塑机电有限公司	汽配橡胶件, 物流手推车, 海洋和石油密封管圈	是
51	上海品水企业管理咨询中心	管理咨询	否
52	上海问水企业管理咨询有限公司	管理咨询 (已注销)	否
53	上海永奎企业管理有限公司	商务服务业 (已注销)	否
54	上海旅游时报文化传播中心	旅游文化	否
55	宁波众满信息咨询服务合伙企业 (有限合伙)	员工持股平台, 未开展实际业务	否

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

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

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

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

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

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

序号	名称	主要上游原材料	主要产品	技术及核心工艺	主要设备
1	浙江永励精密制造股份有限公司	钢材卷板	汽车底盘用管、转向用管、发动机用管、其他钢管等	焊接、热处理、拉拔等	高频焊管线、热处理炉、冷拔管机等
2	宁波永信钢管有限公司	合金钢棒	轴承钢管（无缝管）	加热穿孔、球化退火、冷轧等	加热炉、穿孔机、球化炉、冷轧机等
3	江苏保利精工机电有限公司				
4	宁波永信汽车部件股份有限公司	塑料、橡胶、毛坯件	汽车底盘类、换挡器类部件总成，底盘用球头、摆臂	炼胶、硫化、注塑等	注塑机、数控车床、橡胶注射成型机等
5	宁波拓普集团股份有限公司	铝材、橡胶、塑料等	NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	冲压、锻造、高压压铸、低压铸造、差压铸造、挤压铸造、注塑、模压、精密加工、焊接、涂装、组装等	高压铸造系统、真空铸造系统、锻造系统、自动电泳线、水切割系统、发泡生产系统、密封条生产系统等
6	高悦电气（宁波）有限公司	设备、电机组件	自动化设备、电机、驱动器、软件	软件开发，设备研发与组装等	计算机、机加车间、钣金车间和装配车间，配套加工中心机、线切割、车床、铣床、磨床等加工机床和三坐标测量仪、影像测量仪等
7	宁波拓普电器有限公司	TPU（聚氨酯）、尼龙、电线、塑壳、端子、套管、橡胶等原材料	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	注塑成型、线束组装等	塑料成型类设备、组装相关设备等
8	宁波捷豹集团股份有限公司	橡胶、塑料、铝材等	汽车动力总成悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气件、汽车内外饰件、传动带及轮系统、定制化 TPE/TPV 等热塑性弹性体材料	橡胶密炼、硫化、注塑等	注塑机，密炼中心，硫化机等
9	宁波市巨龙橡塑机电有限公司	橡胶、塑料、铝材等	汽配橡胶件	混炼、硫化、注塑等	密炼机、硫化机、注塑机等

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

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

注 3：高悦电气（宁波）有限公司包括高悦电气（宁波）有限公司及其子公司宁波高悦软件有限公司、宁波高悦智能科技有限公司、宁波高悦电机技术有限公司、杭州高悦新能源

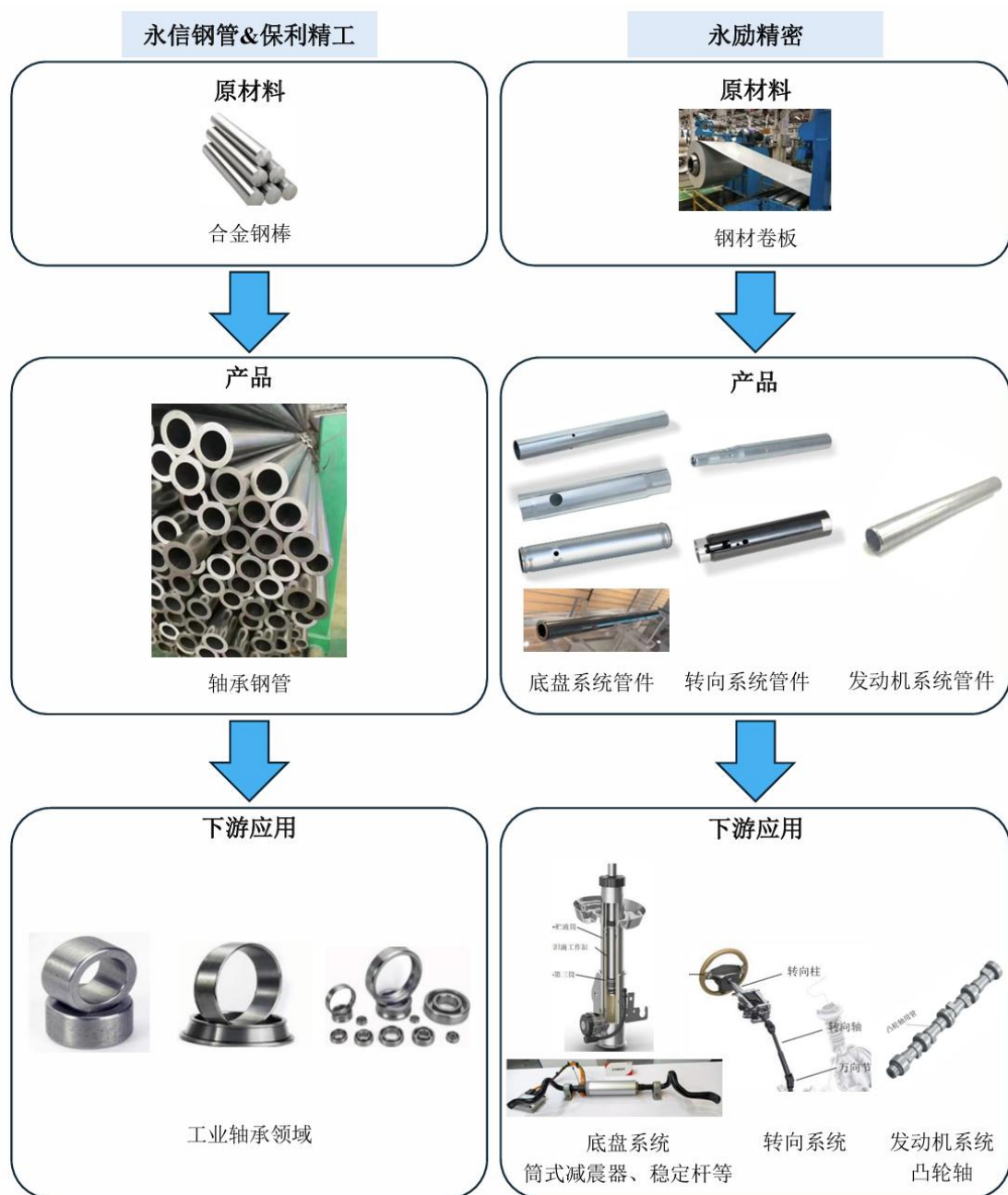
科技有限公司、宁波高悦新能源科技有限公司、湖州高悦光伏科技有限公司、邻水高悦光伏科技有限公司、淮南高悦光伏科技有限公司、重庆高悦光伏科技有限公司、遂宁高悦光伏科技有限公司、西安高悦光伏科技有限公司、柳州高悦光伏科技有限公司；

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

根据上表，公司主要原材料为钢材卷板，通过焊接、热处理、拉拔等工序制成汽车用精密焊接钢管及管型零部件，与上述关联企业在产品、技术及工艺等方面存在显著差异，公司主要产品与上述关联企业的主要产品对比参见本题回复之“一/（三）/2 发行人与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的回复内容。

2、发行人与关联企业的主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代

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

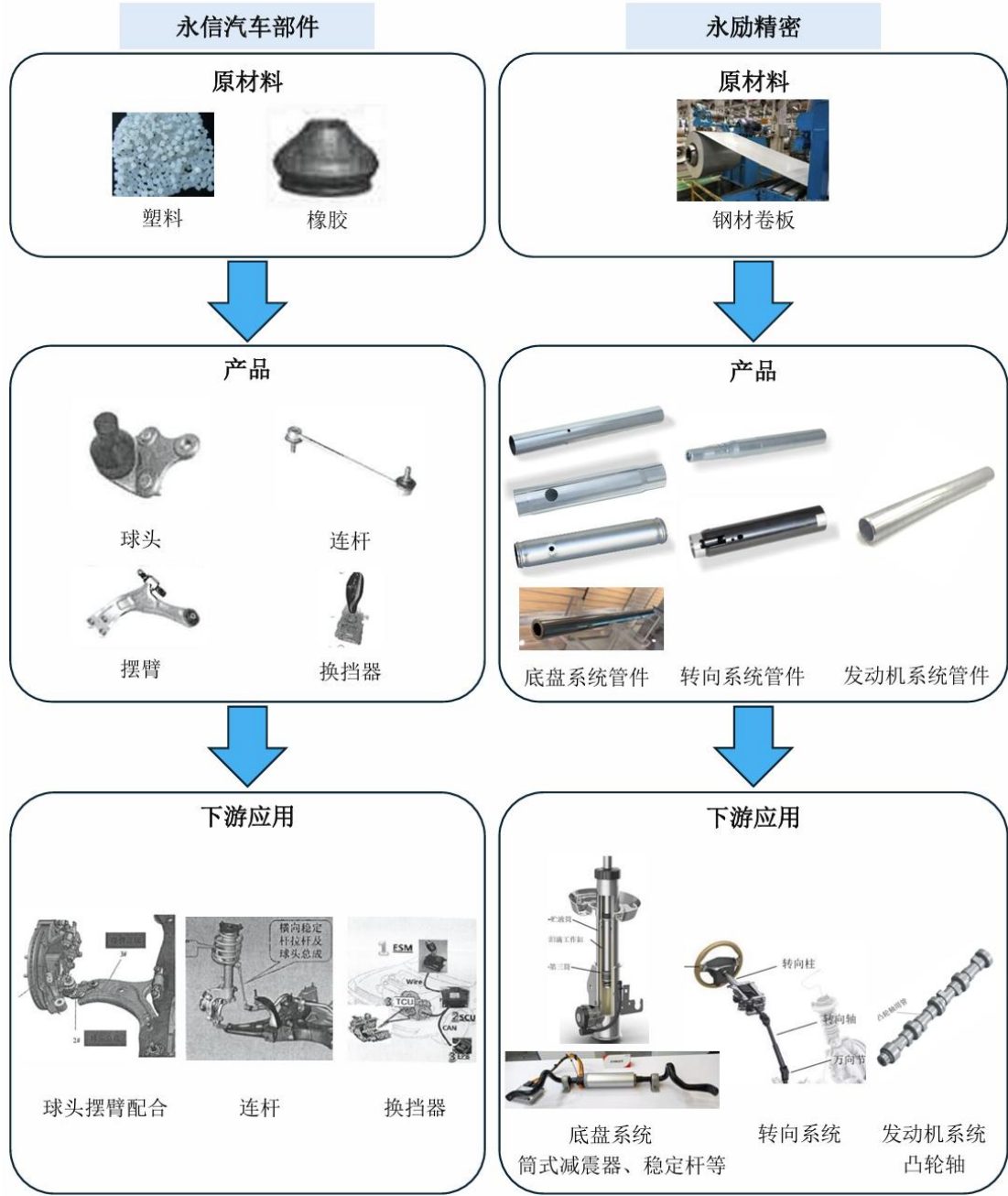


宁波永信钢管有限公司、江苏保利精工机电有限公司的主要产品为轴承钢管（无缝管），主要原材料为合金钢棒，其主要通过加热穿孔、球化退火、冷轧等核心工艺，将合金钢棒加工为轴承钢管（无缝管长管），产品应用于工业轴承领域，下游客户主要为农业机械类轴承、工业电动工具类轴承、汽车类轴承、家电类轴承等轴承生产厂家，例如，金沃股份（SZ.300984）、江苏亚奥精密机械有限公司、浙江兴驰金属有限公司等。

而公司主要通过焊接、热处理、拉拔等核心工艺，将原材料钢材卷板加工为汽车用精密焊接钢管及管型零部件，主营业务产品 99%以上应用于汽车底盘系

统（减震器、稳定杆）、汽车转向系统（转向轴、转向柱）、汽车发动机系统，下游客户主要为天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、安斯泰莫等国内外知名汽车零部件供应商、整车厂，二者的产品及用途存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

(2) 公司主要产品与宁波永信汽车部件股份有限公司的产品对比情况



宁波永信汽车部件股份有限公司的主要产品为汽车底盘类（球头、连接杆、摆臂）、换挡器类部件总成，主要原材料为塑料、橡胶、毛坯件，其中，毛坯件多为钢材制品，但主要为外购，其自身不具备规模生产毛坯件的能力。其主要产

品为对外购毛坯件进行机加工、滚光等工序后，与自制的塑料、橡胶件进行总成装配而成。

宁波永信汽车部件股份有限公司的主要产品中，球头、摆臂是参与控制车轮运动轨迹的悬挂系统连接件，连杆是连接汽车减震器及稳定杆的连接件，换挡器为对变速器进行挡位切换的控制器；而公司的主要产品为精密钢管及管型零部件，应用于汽车减震器、稳定杆、转向轴、转向柱等，虽然宁波永信汽车部件股份有限公司的主营产品与公司主营产品均应用于汽车领域，但产品形态、功能均存在显著差异，不存在竞争关系或者可以互相替代关系。

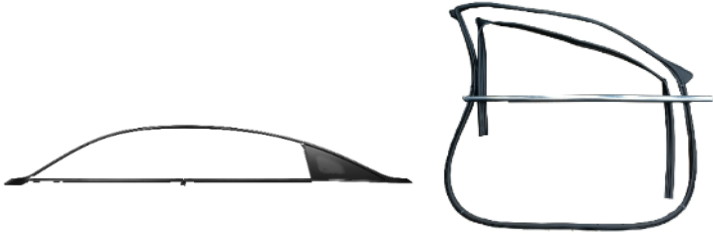
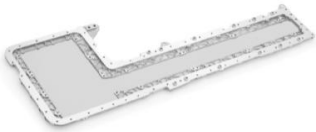
（3）公司主要产品与宁波拓普集团股份有限公司的产品对比情况

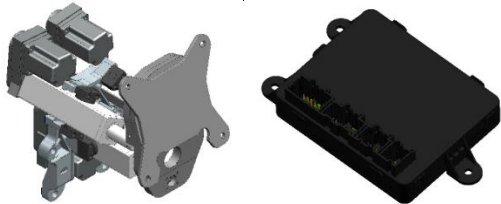
宁波拓普集团股份有限公司 2015 年 3 月在上交所主板上市，上市时其主要产品为汽车橡胶减震产品及汽车隔音产品，主要原材料为金属制品外协件与橡胶、涤纶短纤、塑料粒子等，经过多年发展，目前其产品分为 8 大系列，即汽车 NVH 减震系统、内外饰系统、车身轻量化、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统，具体产品情况如下：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

注：拓普集团主要产品信息来源于其年报、官方网站等公开信息。

拓普集团营业规模较大，2025 年其营业收入达到 295.81 亿元，系全国汽车零部件的知名龙头企业，拓普集团聚焦于汽车内外饰系统、底盘系统等系统的总成产品，其总成产品直接面对国内外知名整车厂，在拓普集团的所有主要产品中，除智能驾驶系统中的电动助力转向系统（EPS）及电调管柱产品外，其他产品与公司主营产品均具有明显的形态、功能及用途差异，公司的汽车转向系统产品中包含转向组件产品，与拓普集团的电动助力转向系统及电调管柱均应用于汽车转向系统，两者的情况比对如下：

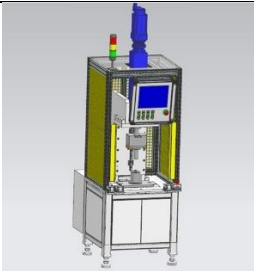
项目	拓普集团-EPS、电调管柱	永励精密-转向组件
产品构成	在转向系统各类分总成的基础上，加装电子件等，并加装控制系统及烧录控制软件（转向系统金属组件分总成均为拓普集团外购）	转向系统的部分金属组件分总成，系转向系统分总成之一，主要构成为转向轴管、转向柱管及其他外购冲压件
主要自产零部件	电子件、控制系统、软件	转向轴管、转向柱管
产品用途	已形成完整的转向系统，可直接装载于整车之上	仍需经过系统总成企业进行进一步总成组装
对应客户	整车厂	转向系统总成（一供），如：浙江世宝等

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

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

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

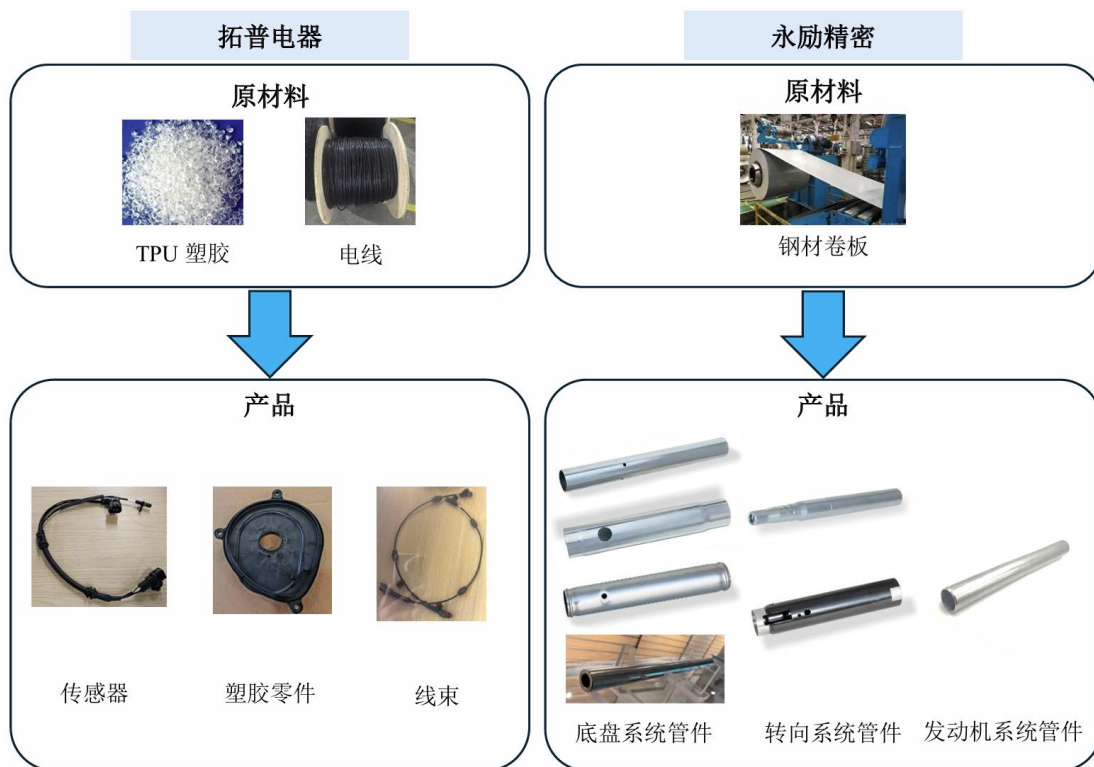
(4) 公司主要产品与高悦电气（宁波）有限公司的产品对比情况

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

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

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

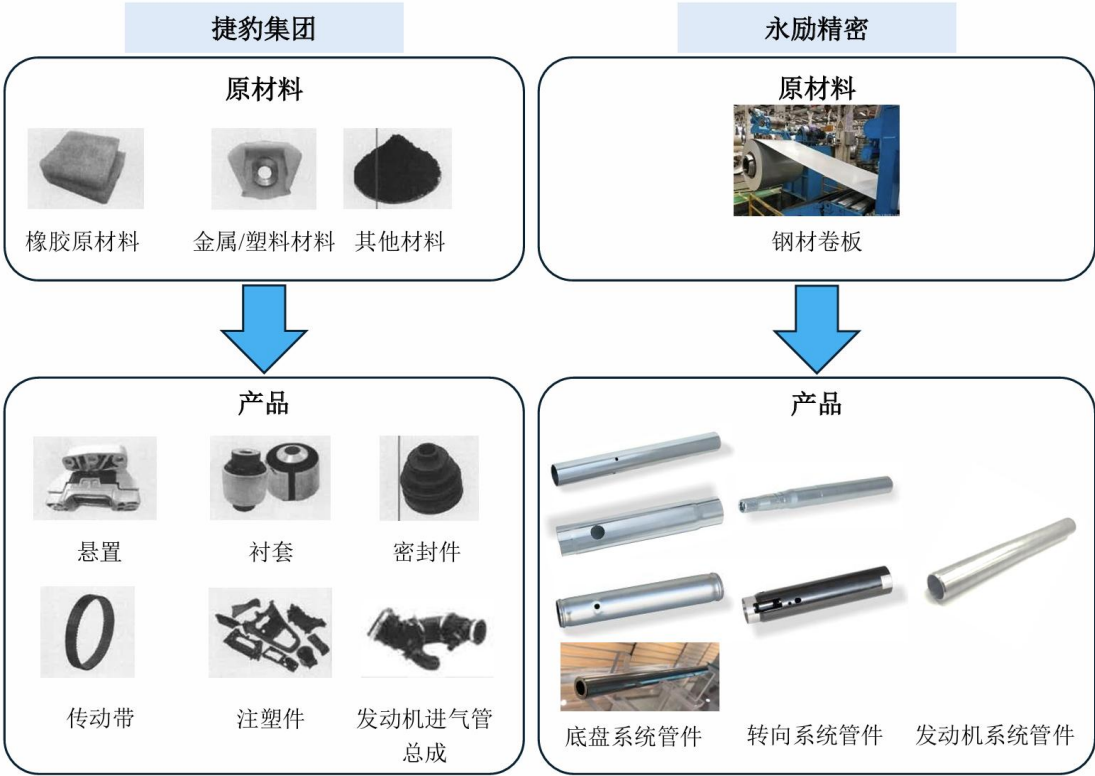
（5）公司主要产品与宁波拓普电器有限公司的产品对比情况



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

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

(6) 公司主要产品与宁波捷豹集团股份有限公司的产品对比情况

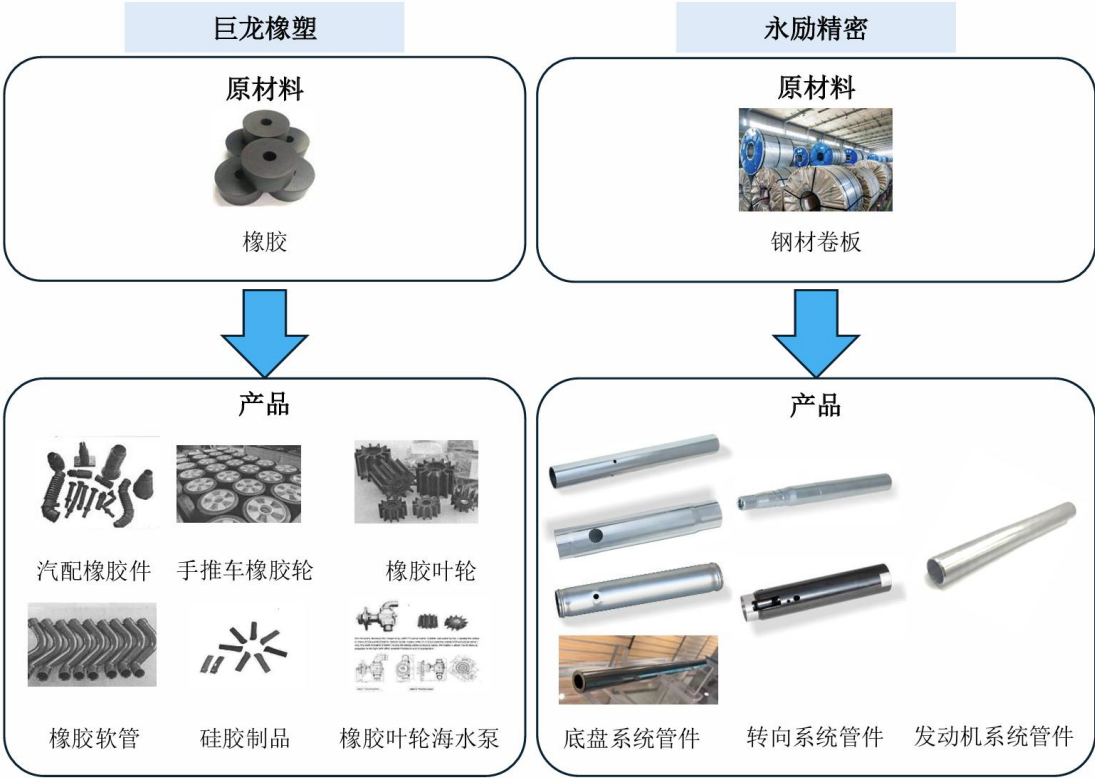


宁波捷豹集团股份有限公司的主要产品为汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统，主要原材料为塑料、橡胶、金属件等。宁波捷豹集团股份有限公司的主要设备为注塑机、橡胶密炼中心及硫化机，具备先进的塑料、橡胶部件自制技术及稳定的自有产能，其金属件均为外购，其自身不具备生产金属件的能力。

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

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

(7) 公司主要产品与宁波市巨龙橡塑机电有限公司的产品对比情况



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

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

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

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

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

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

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

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

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

1、发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系

（1）发行人与关联企业在资产方面的关系

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

(2) 发行人与关联企业在人员方面的关系

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

(3) 发行人与关联企业在办公场地、办公系统方面的关系

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

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

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

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

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

②取得公司的员工花名册，查阅公司员工的兼职情况，并获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主体员工名单或员工重叠确认函，进一步核实与关联企业不存在人员共用的情况，其中，公司员工名单为截至 **2025 年 12 月 31 日** 在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

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

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

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

2、发行人与关联企业是否存在共用销售渠道、销售人员的情况

(1) 公司销售渠道、销售人员情况

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

公司营业部主要人员及简历如下：

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

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

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

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

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

（2）发行人与关联企业是否存在共用销售渠道、销售人员的情况核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

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

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

③获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联主体员工名单或员工重叠确认函，报告期内与公司之间不存在共用人员的情形，即不存在共用销售人员的情况，其中，公司员工名单为截至 **2025 年 12 月 31 日** 在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

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

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

3、发行人与关联企业是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形

(1) 发行人与关联企业是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形

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

根据重叠情况，公司与上述关联企业重叠供应商不包括主要原材料供应商；公司办公用品的主要采购供应商为嘉善华益办公设备有限公司、嘉善欧来办公用品有限公司及上海圆迈贸易有限公司，其中上海圆迈贸易有限公司与宁波捷豹集团股份有限公司（包含其子公司）存在供应商重叠的情形，基于其隶属于京东集团，主要为网络购买平台，因此，存在重叠的办公用品供应商具有合理性，且不属于共同采购办公用品的情况；公司团建服务的主要采购供应商为杭州坐标旅行社有限公司、嘉善县嘉虹旅行社有限公司、宁海乐俊旅游有限公司，公司 2023 年向宁海乐俊旅游有限公司采购了 3.11 万元团建服务，宁波捷豹集团股份有限公司 2025 年向宁海乐俊旅游有限公司采购了 4.93 万元团建服务，采购期间不同且金额较小，双方均为独立采购，除宁海乐俊旅游有限公司外，公司与关联企业供应商不存在重叠的情况。

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

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

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

1、发行人与关联企业的业务是否具有替代性、竞争性、是否有利益冲突

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

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

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

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

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

2、发行人与关联企业是否存在资金业务往来

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

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

报告期内，公司主要客户包括天纳克(TENNECO)、比亚迪、万都(MANDO)、厚成、安斯泰莫，客户获取方式主要为公司自主接洽、行业内推荐。公司主要客户均由公司自主开发，销售渠道也均由公司自主谈判、维护，公司与关联企业不存在共用销售渠道的情况，不存在与关联方单方或相互让渡商业机会的情形，上述主要客户的合作具体情况参见本题回复之“一、/（四）发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形”的相关问题回复。

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

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

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

4、发行人与关联企业未来发展规划是否存在交集

公司主营业务为汽车用精密钢管及管型零部件的研发、生产和销售，产品包括底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件和其他产品，未来公司通过“扩

建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目”、“新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目”等项目，结合汽车行业轻量化与智能化的发展趋势，进一步巩固公司在汽车底盘系统、转向系统的主业优势。

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

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

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划
宁波永信钢管有限公司	王兴海兄弟王兴利及其配偶陈华姣控制的企业	轴承钢管（无缝管）、套圈	持续当前业务，无拓展规划
江苏保利精工机电有限公司		进出口业务	持续当前业务，无拓展规划
宁波永信进出口有限公司		贸易公司	
宁海永信轴承科技有限公司		酒业买卖	
宁海县澳坊酒业有限公司		未开展实际业务	无实际业务规划
淮安保利机电进出口有限公司		未开展实际业务	无实际业务规划
宁波永信汽车部件股份有限公司	王兴海兄弟王兴德控制的企业	汽车底盘类、换挡器类塑料橡胶零件	持续专注当前业务，无其他拓展规划
宁波永惟信息咨询服务合伙企业（有限合伙）		员工持股平台	仅为员工持股平台
宁波众满信息咨询服务合伙企业（有限合伙）		员工持股平台	仅为员工持股平台
宁波远伊点控股有限公司		投资平台	持续当前业务，无拓展规划
宁波杰希汽车部件有限公司		未开展实际业务	无实际业务规划
宁波永信橡塑有限公司		未开展实际业务	
沈阳永信橡塑有限公司		未开展实际业务，厂房出租	
宁波元起自动化设备有限公司		未开展实际业务	
宁波拓普集团股份有限公司	王兴海妹夫邬建树控制的企业	NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统共八大业务板块。	在当前八大业务板块的基础上，成立电驱事业部切入具身智能机器人业务
迈科国际控股（香港）有限公司		投资平台	持续当前业务，无拓

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划
迈科（宁波）投资有限公司		投资平台	展规划
宁波筑悦投资管理有限公司		投资平台	
高悦国际有限公司		投资平台	
宁波派舍置业有限公司		房地产开发建设及管理	
武神微电子（宁波）有限公司		集成电路设计	
高悦电气（宁波）有限公司		微电机与民用电机	
宁波高悦软件有限公司		电机驱动相关软件产品	
宁波高悦智能科技有限公司		智能非标自动化设备、驱动器、电机和储能控制系统研发及生产	
宁波高悦电机技术有限公司		电机、泵、自动化装置、执行器、控制器的研发、制造、加工	
杭州高悦新能源科技有限公司		光伏新能源	
宁波高悦新能源科技有限公司			
湖州高悦光伏科技有限公司			
邻水高悦光伏科技有限公司			
淮南高悦光伏科技有限公司			
重庆高悦光伏科技有限公司			
遂宁高悦光伏科技有限公司			
西安高悦光伏科技有限公司			
柳州高悦光伏科技有限公司			
宁波拓普电器有限公司	王兴海妹夫邬建树担任董事的企业	汽车用各种特殊线束、传感器、塑胶零件	持续专注当前业务，迎合下游智能化趋势，无其他拓展业务规划
宁波捷豹集团股份有限公司	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆兴宝控制的企业	汽车发动机悬置系统、底盘衬套及各类橡胶减震件、发动机进气总成、汽车内外饰件、传动带及轮系系统、定制化TPE/TPV等热塑性弹性体材料、航空密封系统的研发、制造与销售。	持续在当前业务领域深耕，调整、优化客户结构，升级产品系统
宁波捷豹模具制造有限公司		汽车用塑料及橡胶产品的模具制造及工装	持续当前业务，暂无拓展规划
宁波捷豹传动系统有限公司		汽车用橡胶和塑料传动带、同步带、带轮	①皮带及轮系业务拓展 ②向工业机器人领域拓展客户

主体	关联关系	当前主营业务	未来发展规划
宁波捷豹航空科技有限公司		汽车用塑料制品和橡胶制品制造	持续当前业务，暂无拓展规划
宁波捷豹明盛科技有限公司			拓展工业橡胶制品领域
上海金豹实业股份有限公司			拓展天窗软轴业务
宁波捷豹振动控制系统有限公司			持续在当前业务领域深耕，调整、优化客户结构，升级产品系统
Jiebao Europe GmbH		捷豹集团境外业务	持续当前业务，暂无拓展规划
宁波瀚科高分子材料有限公司		塑料制品及合成材料制造	从产品制造提升成为提供生产方案的供应商
宁波市巨龙橡塑机电有限公司	王兴海配偶陆宝芬的兄弟陆国宝控制的企业	汽配橡胶件，物流手推车，海洋和石油密封管圈	持续专注当前业务，无其他拓展规划

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

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

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

5、发行人与关联企业是否构成同业竞争

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

业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业之间是否构成同业竞争，结合前文内容，具体情况如下：

项目	情况	具体内容参见
历史沿革	历史上，公司实际控制人关系密切的家庭成员王兴德、王兴利、严聪莲曾经持有有限公司股权，已于 2004 年 3 月退出持股；公司实际控制人王兴海曾经持有宁海县永信钢管有限公司（已注销，注销前为王兴利控制的企业）股权，已于 2004 年退出持股。 实际控制人及其关系密切的家庭成员在对方控制的企业持股均已退出。	本题之“一、/（一）/1/（4）历史上实际控制人在关联企业的持股情形”及“一、/（二）/1/（1）实际控制人的亲属是否直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益”的相关问题回复
资产	公司合法拥有及使用公司生产经营所需要的主要资产，包括但不限于土地使用权、房屋建筑物、机器设备、无形资产等，公司资产独立完整、权属清晰。公司与关联企业在资产方面相互独立。	本题之“一、/（四）发行人与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面的关系，是否存在共用销售渠道、销售人员的情况，是否存在共同采购原材料、办公用品或团建服务等情形”的相关问题回复
人员	公司的员工均由公司自行聘用、管理，独立执行劳动、人事、工资管理制度，报告期内公司与关联企业不存在共用人员的情形，公司与关联企业在人员方面相互独立。	
主营业务	公司部分关联企业主营业务与汽车行业、钢管或管型零部件相关，但公司与该些关联企业均为各自独立经营，关联企业的主要产品在技术及工艺、主要设备情况、上游原材料、主要产品功能、客户层级等方面均与公司存在显著差异，公司与关联企业的商标不存在相同或相似的情形，因此公司与关联企业不存在竞争关系或相互替代关系。	本题之“一、/（三）发行人与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等是否相同或相似，主要产品功能异同及是否存在竞争关系或可以相互替代”的相关问题回复

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

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

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

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

1、客户、供应商重叠的核查过程

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

（1）公司客户、供应商名单

对于公司客户与供应商名单，筛选过程如下：

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

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

(2) 关联企业重叠客户供应商信息获取

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

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

(3) 发行人与该关联企业向共同客户销售或向共同供应商采购的定价公允性核查

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

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

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

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

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

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

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

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

2、重叠客户供应商具体交易内容、定价公允性核查情况

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

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

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

(1) 宁波永信汽车部件股份有限公司

①重叠客户情况

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

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
辰致（成都）智能悬架有限公司	公司	55.73	0.10%	106.44	0.19%	231.87	0.46%	减振器用管
	关联企业	-	-	-	-	7.15	0.01%	防尘罩
宜发传动轴（上海）有限公司	公司	12.03	0.02%	95.68	0.17%	134.92	0.27%	传动轴用管
	关联企业	75.44	0.16%	164.71	27.00%	42.26	8.00%	P04 中间支承
比亚迪	公司	13,642.09	25.26%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	减振器用管
	关联企业	32,046.34	66.81%	44,792.36	74.30%	40,550.19	74.69%	前横向稳定杆球头总成等底盘件、连杆、摆臂球头等

注：比亚迪包括与公司或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司

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

②重叠供应商情况

报告期内，宁波永信汽车部件股份有限公司与公司之间重叠供应商具体情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海县宁大工具有限公司	公司	20.93	0.04%	18.57	0.05%	18.91	0.05%	刀片、钻头等易耗品	是	-	已获取
	关联企业	39.45	0.12%	59.80	0.14%	120.94	0.28%	高估钻、刀片、钻头修模费等	是	-	已获取
宁海县宇通物流有限公司	公司	4.86	0.01%	5.42	0.01%	6.69	0.02%	运费	否	-	-
	关联企业	81.10	0.24%	95.63	0.22%	133.9	0.31%	运费	是	-	已获取
宁海鸿裕模架有限公司	公司	-	-	-	-	0.31	0.00%	模架	否	-	-
	关联企业	17.44	0.05%	42.34	0.09%	24.33	0.05%	模架、钢材	是	-	已获取
宁海县梅林时邦模具加工店	公司	-	-	-	-	0.49	0.00%	模具加工	否	-	-
	关联企业	2.39	0.01%	2.18	0.01%	2.16	0.01%	模具加工	否	-	-
大山金属科技（宁波奉化）有限公司	公司	-	-	2.82	0.01%	0.39	0.00%	热处理加工	否	-	-
	关联企业	36.67	0.11%	71	0.16%	81.54	0.19%	热处理加工	是	已获取	已获取

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海泰景汽配有限公司	公司	195.23	0.40%	63.17	0.16%	30.52	0.08%	手柄组合、调节手柄组件等冲压件、注塑外协加工	是	-	已获取
	关联企业	73.15	0.20%	65.84	0.15%	110.38	0.26%	球销护罩、极耳端板	是	-	已获取
宁波科泓汽车配件有限公司	公司	99.64	0.20%	114.15	0.28%	81.93	0.23%	扣板、上安装板、防翻支架等冲压件	是	-	已获取
	关联企业	345.96	0.84%	361.26	0.82%	522.26	1.23%	骨架、内外套、衬套等	是	已获取	已获取
宁海鸿业五金模具厂	公司	-	-	-	-	5.38	0.01%	模具、上安装支架、U 型板等	否	-	-
	关联企业	212.13	0.62%	623.84	1.42%	539.86	1.28%	底盖、骨架	是	已获取	已获取
宁波中永供应链有限公司	公司	9.61	0.02%	7.90	0.02%	0.87	0.00%	运费	否	-	-
	关联企业	203.98	0.60%	253.04	0.58%	-	-	运费	是	-	已获取
衢州市成量金属切削材料有限公司	公司	35.92	0.07%	23.40	0.06%	1.41	0.00%	刀片	是	-	已获取
	关联企业	108.79	0.32%	109.14	0.25%	29.80	0.07%	刀片、钻头	是	-	已获取

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

经比对筛选后的关联企业向重叠供应商及向第三方采购同类型产品的订单或发票，及根据宁海县宁大工具有限公司、宁海县宇通物流有限公司、宁海鸿裕模架有限公司、大山金属科技（宁波奉化）有限公司、宁海泰景汽配有限公司、宁波科泓汽车配件有限公司、宁海鸿业五金模具厂、宁波中永供应链有限公司、衢州市成量金属切削材料有限公司出具的确认函，“本公司向永励精密销售产品/服

务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”“本公司向宁波永信汽车部件股份有限公司销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”，报告期内公司及宁波永信汽车部件股份有限公司向重叠供应商的采购价格具备公允性。

(2) 宁波拓普集团股份有限公司

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

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
天纳克（苏州）减振系统有限公司	公司	769.83	1.43%	800.46	1.41%	773.01	1.52%	减振器用管
	关联企业	1,052.00	<0.1%	1,191.00	<0.1%	916.00	<0.1%	衬套
比亚迪	公司	13,642.09	25.26%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	减振器用管
	关联企业	169,222.97	5.72%	161,791.78	6.08%	116,345.51	5.91%	衬套

注：比亚迪包括与发行人或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司

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

(3) 宁波捷豹集团股份有限公司

①重叠客户情况

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

单位：万元

重叠客户名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	公司	3,009.14	5.57%	3,757.19	6.62%	2,236.75	4.40%	减振器用管
	关联企业	570.92	0.74%	540.46	0.79%	603.29	0.90%	橡胶衬套
天纳克（常州）减振系统有限公司	公司	12,245.19	22.68%	12,935.15	22.79%	11,619.99	22.87%	减振器用管
	关联企业	64.88	0.08%	26.92	0.04%	0.61	0.01%	橡胶衬套
天纳克（苏州）减振系统有限公司	公司	769.83	1.43%	800.46	1.41%	773.01	1.52%	减振器用管
	关联企业	265.28	0.34%	340.45	0.50%	359.95	0.54%	橡胶衬套
一汽东机工减振器成都有限公司	公司	45.92	0.09%	134.79	0.08%	173.77	0.12%	减振器用管
	关联企业	30.75	0.04%	-	-	-	-	橡胶衬套
一汽东机工减振器有限公司	公司	56.44	0.10%	134.79	0.24%	173.77	0.34%	减振器用管
	关联企业	69.14	0.09%	80.64	0.12%	133.01	0.20%	橡胶衬套
上海汇众萨克斯减振器有限公司	公司	90.71	0.17%	24.26	0.04%	-	-	减振器用管
	关联企业	211.47	0.27%	263.45	0.38%	368.35	0.55%	橡胶衬套

重叠客户名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
比亚迪	公司	13,642.09	25.26%	12,989.85	22.88%	6,318.31	12.43%	减振器用管
	关联企业	66.84	0.09%	34.98	0.05%	96.14	0.14%	橡胶衬套
宁波可挺汽车零部件有限公司	公司	-	-	277.04	0.49%	231.51	0.46%	纵臂管
	关联企业	62.64	0.08%	-	-	-	-	橡胶衬套

注：比亚迪包括与公司或关联企业有交易额的比亚迪集团内所有公司。

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

②重叠供应商情况

报告期内，宁波捷豹集团股份有限公司与公司之间重叠供应商具体情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
常州泽浩物流有限公司	公司	4.36	0.01%	24.31	0.06%	58.41	0.16%	中转仓服务	是	-	已获取
	关联企业	-	-	2.06	0.00%	2.54	0.00%	中转仓服务	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁波市跨越速运有限公司	公司	13.13	0.03%	7.77	0.02%	5.10	0.01%	物流	否	隶属于跨越速运集团，为国内主流大型的物流供应商，采购价格具有公允性	
	关联企业	8.70	0.02%	21.72	0.04%	28.23	0.05%	物流	是		
上海博海物流有限公司	公司	71.95	0.15%	47.64	0.12%	14.23	0.04%	中转仓服务	是	-	已获取
	关联企业	1.71	0.00%	0.40	0.00%	-	-	中转仓服务	否	-	-
宁海巨衡叉车销售服务有限公司	公司	0.28	0.00%	6.55	0.02%	0.35	0.00%	维修服务	否	-	-
	关联企业	5.54	0.01%	0.59	0.00%	0.69	0.00%	配件及维修服务(电动叉车配件及维修)	否	-	-
宁海县宁大工具有限公司	公司	20.93	0.04%	18.57	0.05%	18.91	0.05%	配件	是	-	已获取
	关联企业	-	-	0.40	0.00%	0.27	0.00%	配件(采购数控刀粒用于维修数控车床)	否	-	-
宁海紫光环环保设备有限公司	公司	-	-	-	-	1.54	0.00%	环保设备	否	-	-
	关联企业	1.15	0.00%	0.15	0.00%	2.49	0.00%	废气处理设备及相关配件	是	-	已获取
美特斯工业系统(中国)有限公司	公司	-	-	59.47	0.15%	30.97	0.09%	设备	是	隶属于 MTS 系统公司，系全球最大力学仿真与测试系统的制造商之一，商业信誉较好，采购价格具有公允性	
	关联企业	15.14	0.03%	4.84	0.01%	24.27	0.04%	传感器维修、配件	是		
宁海县梅林时邦模具加工店	公司	-	-	-	-	0.49	0.00%	模具	否	-	-
	关联企业	19.96	0.04%	14.50	0.02%	20.60	0.04%	模具	是	已获取	-

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海县慈善总会	公司	-	-	13.00	0.03%	34.20	0.09%	捐赠	是	慈善机构，捐赠与关联方及发行人主营业务无关	
	关联企业	6.00	0.01%	11.00	0.02%	2.00	0.00%	捐赠	否		
宁波壹舟工程建设有限公司	公司	-	-	-	-	1.07	0.00%	不锈钢水沟	否	-	-
	关联企业	4.77	0.01%	2.96	0.01%	0.39	0.00%	建筑	否	-	-
宁波天舟环保技术咨询有限公司	公司	-	-	1.52	0.00%	-	-	监测系统	否	-	-
	关联企业	-	-	3.22	0.01%	-	-	环保设备	否	-	-
宁波高和节能科技有限公司	公司	31.26	0.06%	11.79	0.03%	8.98	0.02%	空压机	是	-	已获取
	关联企业	3.88	0.01%	-	-	-	-	服务	否	-	-
天津满运软件科技有限公司	公司	96.23	0.20%	99.04	0.24%	0.06	0.00%	物流	是	隶属于满帮集团，为国内主流大型的物流供应商，采购价格具有公允性	
	关联企业	3.27	0.01%	2.26	0.00%	-	-	物流	否		
宁海县永利金属物资有限公司	公司	0.04	0.00%	-	-	0.18	0.00%	水泥	否	-	-
	关联企业	1.61	0.00%	1.26	0.00%	0.33	0.00%	水泥	否	-	-
上海圆迈贸易有限公司	公司	6.79	0.01%	13.46	0.03%	33.80	0.09%	办公用品	是	隶属于京东集团，京东平台为公开网购平台，采购价格具备公允性	
	关联企业	63.50	0.20%	61.32	0.11%	27.93	0.05%	办公用品	是		
宁海乐俊旅游有限公司	公司	-	-	-	-	3.11	0.01%	团建服务	否	-	-
	关联企业	4.93	0.01%	-	-	-	-	团建服务	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商出具的公允性确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海县梅林天德石料门市部	公司	9.31	0.02%	-	-	-	-	石材	否	-	-
	关联企业	0.07	0.00%	-	-	-	-	石材	否	-	-
广东拓斯达科技股份有限公司	公司	63.72	0.13%	-	-	-	-	配件	是	-	已获取
	关联企业	1.19	0.00%	-	-	-	-	配件	否	-	-
通标标准技术服务（上海）有限公司	公司	0.15	0.00%	1.89	0.00%	21.12	0.06%	服务	否	-	-
	关联企业	16.25	0.03%	-	-	-	-	服务	否	-	-

经比对筛选后的关联企业向重叠供应商及向第三方采购同类型产品的订单或发票，及根据常州泽浩物流有限公司、上海博海物流有限公司、宁海县宁大工具有限公司、宁海紫光环保设备有限公司、宁波高和节能科技有限公司、广东拓斯达科技股份有限公司出具的确认函，“本公司向永励精密销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”“本公司向宁波捷豹集团股份有限公司销售产品/服务的定价方式与本公司向其他客户销售同类产品/服务的定价机制一致，相关价格经综合成本、市场行情及商业条款公平协商确定，具有充分的公允性。”，报告期内公司及宁波捷豹集团股份有限公司向重叠供应商的采购价格具备公允性。

（4）宁波永信钢管有限公司

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

单位：万元

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁波高和节能科技有限公司	公司	31.26	0.06%	11.79	0.03%	8.98	0.02%	空压机	是	-	已获取
	关联企业	0.08	<0.1%	0.07	<0.1%	0.16	<0.1%	空压机	否	-	-
无锡莱林检测机械有限公司	公司	18.34	0.04%	10.82	0.03%	7.74	0.02%	探伤机	否	-	-
	关联企业	0.93	<0.1%	0.53	<0.1%	0.55	<0.1%	探头芯	否	-	-
宜兴市鸿泰模具厂	公司	44.68	0.09%	35.07	0.09%	49.00	0.13%	模具	是	已获取	已获取
	关联企业	7.21	<0.1%	-	-	-	-	模具	否	-	-
宁海中冶起重机械有限公司	公司	-	-	4.28	0.01%	-	-	起重机预埋件	否	-	-
	关联企业	9.69	<0.1%	-	-	-	-	起重机行车配件	否	-	-
余姚兴通机械有限公司	公司	-	-	0.64	0.00%	0.07	0.00%	轧机、轧机配件	否	-	-
	关联企业	3.10	<0.1%	-	-	-	-	通用设备配件	否	-	-
宁海县永利金属物资有限公司	公司	0.04	0.00%	-	-	0.18	0.00%	水泥	否	-	-
	关联企业	0.21	<0.1%	-	-	-	-	螺纹钢	否	-	-

重叠供应商名称	主体	2025 年度		2024 年度		2023 年度		产品类型	报告期发生额合计超过 40 万元	比价材料	重叠供应商确认函
		金额	占比	金额	占比	金额	占比				
宁海县友邦环保工程有限公司	公司	0.97	0.00%	1.97	0.01%	2.39	0.01%	不锈钢槽、环保设备维修费、磷化池改造	否	-	-
	关联企业	0.18	<0.1%	-	-	-	-	劳务	否	-	-
新昌县凯华机械有限公司	公司	0.44	0.00%	2.51	0.01%	-	-	粗车加工	否	-	-
	关联企业	0.68	<0.1%	-	-	-	-	退火加工	否	-	-
应建林	公司	-	-	0.32	0.00%	1.55	0.00%	建筑小工服务	否	-	-
	关联企业	6.96	<0.1%	-	-	-	-	建筑小工服务	否	-	-

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

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

二、中介机构说明

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查表；

2、针对报告期内的关联企业，通过“天眼查”等网站检索信用报告；

3、查阅发行人、控股股东、实际控制人（包含实际控制人的配偶）、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、实际控制人控制的关联企业、非独立董事和高级管理人员（除控股股东、实际控制人）及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的关联企业等主体报告期内的银行流水，确认上述主体与实际控制人关系密切的家庭成员及关联企业之间的所有资金往来情况，查阅与实际控制人资金流水往来较为频繁的亲属的流水，对于实际控制人与亲属之间的资金流水往来，获取相关的往来背景支持证据；

4、查阅《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《北京证券交易所股票上市规则》的相关规定，核实关联方的披露范围是否准确、完整；

5、访谈发行人董事长，了解关联方、关联交易的主要情况；

6、对发行人主要的供应商和客户进行走访，调查是否同发行人存在关联关系；通过“天眼查”网站查询主要的供应商和客户的基本情况，了解主要供应商和客户与发行人是否存在关联关系、关联交易或存在其他利益安排；

7、查阅发行人、控股股东、实际控制人、非独立董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等人员报告期内的大额银行流水，通过流水情况分析判断是否存在关联交易的情形；

8、查阅发行人企业登记资料，核实是否存在实际控制人的亲属或亲属持股、任职的企业直接或间接持有发行人的股份或在发行人享有利益的情况；

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

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

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

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

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

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

15、取得公司的员工花名册，查阅发行人员工的兼职情况，并获取与汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主体员工名单或员工重叠确认函，进一步核实与关联企业不存在人员共用的情况，其中，公司员工名单为截至 **2025 年 12 月 31 日** 在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；获取公司销售人员名单，核查主要销售人员的简历，取得主要销售人员报告期内的银行流水，了解公司销售人员历史上是否在实际控制人关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业任职，报告期内主要销售人员是否与前述企业之间存在资金往来；

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

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

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

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

20、针对与发行人所在的汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业，核查客户、供应商、人员重叠情况，获取了其客户/供应商清单进行对比或获取经关联企业核对确认的重叠情况确认函，包括重叠客户、供应商的名称、交易金额、交易内容等，其中，发行人供应商清单根据重要性水平剔除了报告期发生额合计40万元以下的后勤管理、辅助材料供应商以及公用事业、加油站等供应商，发行人员工名单为截至**2025年12月31日**在职的全体员工及报告期内离职的且在职超过一个月的销售、采购、研发、财务、组长、主管、副科长、科长、部长；

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

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

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

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

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

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

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

（3）本人及本人持股、任职的企业与永励精密及其子公司不存在资金业务往来；

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

27、获取实际控制人签署的承诺函，其在以下方面进行了承诺：

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

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

(3) 公司与关联企业的商标、专利、技术、工艺、产品等不同或相似，主要产品功能不同及不存在竞争关系、不可以相互替代；

(4) 公司与关联企业在资产、人员、办公场地、办公系统等方面相互独立；

(5) 公司与关联企业不存在共用销售渠道、销售人员的情形。公司与关联企业不存在共用采购渠道、采购人员的情形，相关供应商均为独立开拓及管理，不存在共同采购原材料、办公用品或团建服务的情形；

(6) 报告期内，除主营业务不相关的关联企业之外，其他涉及汽车行业、钢管或管型零部件相关且实际开展业务的关联企业的主要产品、技术及工艺、主要设备情况、上游原材料等方面均与公司存在显著差异，因此公司与关联企业的业务不具有替代性、竞争性或利益冲突；

(7) 报告期内，除与实际控制人家族成员控制的关联企业之间的分红等正常资金往来之外，公司与其他关联企业不存在资金业务往来；

(8) 公司与关联企业不存在单方或相互让渡商业机会的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形，不存在任何利益输送或特殊利益安排；

(9) 公司在未来发展规划上与关联企业不存在交集；

(10) 报告期内，公司向重叠客户、供应商的销售、采购定价公允，与向其他客户、供应商的销售、采购价格不存在显著差异。

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

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

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

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

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

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

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

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

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

四、财务会计信息与管理层分析

问题 4.业绩增长真实合理性及可持续性

(1) 业绩增长真实合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人营业收入分别为 41,597.23 万元、50,811.17 万元和 56,765.17 万元，扣非归母净利润分别为 5,735.53 万元、8,962.59 万元和 9,213.47 万元。发行人披露业绩增长主要系国内新能源汽车行业发展带动上游零部件需求增加以及产品和客户结构调整等所致。②发行人主要产品包括底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件。③发行人主要客户包括天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、日立安斯泰莫、凯迩必（KYB）等国内外汽车零部件供应商和整车厂，报告期内，发行人客户较为集中，前五大客户收入占比分别为 63.07%、69.56%和 77.47%。④报告期内，发行人主要为境内销售，内销金额占主营业务收入比重分别为 95.00%、97.59%和 98.12%。请发行人：①补充披露报告期内新能源车型和燃油车型的销售收入及占比，说明带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致。结合下游需求变化、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内发行人业绩增长的原因及合理性，发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致。②说明报告期内发行人底盘系统管件（含双筒、单筒、电控减震器管件）、转向系统管件和发动机系统管件中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品的销售金额、占比、平均单价、毛利率、下游主要客户及对应车型；结合不同类型产品各年度的销售变动情况，说明同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因。③补充说明发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等；说明各产品类型前五大客户的成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、主要客户及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系等；结合同行业可比公司客户集中度，说明发行人客户集中度是否符合行业特征。④结合报告期内发行人对主要客户的销售情况（包括不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内各客户销售金额变动的原因，发行人对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性。⑤结合发行人内外销收入划分依据和主要单体客户销售情况，说

明发行人外销收入金额较低但主要客户多为天纳克（TENNECO）、万都（MANDO）、日立安斯泰莫等国外零部件供应商或整车厂的原因及合理性。

（2）业绩增长可持续性。根据申请文件：①发行人 2023 年、2024 年营业收入同比增长 22.15%和 11.72%，扣非归母净利润同比增长 56.26%和 2.80%，报告期内业绩增速放缓。②发行人使用预测采购计划作为预计在手订单，2024 年末，发行人预计全年在手订单的金额为 59,123.14 万元。请发行人：①说明报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额、占比及毛利率、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作是否具有稳定性，是否存在主要客户流失风险。②列表说明发行人目前预测采购计划和实际在手订单的具体情况，包括但不限于订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。③结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户新车型开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性。④请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明对发行人收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。（3）说明函证、走访和细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点。（4）说明函证中回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，走访中不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性。（5）结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-8 客户集中度较高的要求对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论。（6）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 业绩增长真实合理性

1、补充披露报告期内新能源车型和燃油车型的销售收入及占比，说明带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致。结合下游需求变化、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内发行人业绩增长的原因及合理性，发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致

(1) 补充披露报告期内新能源车型和燃油车型的销售收入及占比

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“2.主营业务收入按产品或服务分类”中补充披露如下：

“报告期各期，公司主要产品应用车型情况如下表所示：

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
新能源车型产品	23,057.60	44.88	22,348.08	41.41	13,103.23	27.12
新能源/燃油通用平台产品	6,991.46	13.61	6,875.36	12.74	7,667.41	15.87
燃油车型产品	21,125.28	41.12	24,598.27	45.58	27,278.02	56.45
样件及售后产品	143.72	0.28	96.04	0.18	131.19	0.27
其他产品	58.00	0.11	51.98	0.10	142.02	0.29
合计	51,376.06	100.00	53,969.73	100.00	48,321.86	100.00

报告期各期，公司主要产品可用于新能源车型产品以及新能源/燃油通用平台产品合计销售收入分别达到 20,770.64 万元、29,223.44 万元和 30,049.05 万元，占主营业务收入比例分别为 42.98%、54.15%和 58.49%，呈逐年上升趋势。”

(2) 说明带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致

2022 年至 2024 年度，公司主营业务收入呈逐年增长趋势，带动公司收入增长的主要客户为天纳克和比亚迪。公司向其销售的产品中，应用于理想、奔驰、王朝系列和海洋系列品牌或车型的产品收入系公司收入增长的主要来源，具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	主要品牌及车型	销售收入	较上年同期变动	占主营业务收入变动金额的比例
2025 度	比亚迪	王朝系列、海洋系列	12,453.27	-305.86	11.79%
	天纳克	理想	3,109.14	-1,886.02	72.72%
		奔驰	2,887.58	-578.25	22.29%
	小计		18,449.99	-2,770.13	106.80%
	主营业务收入		51,376.06	-2,593.68	100.00%
2024 年度	比亚迪	王朝系列、海洋系列	12,759.13	6,488.87	114.89%
	天纳克	理想	4,995.16	1,869.10	33.09%
		奔驰	3,465.84	1,636.09	28.97%
	小计		21,220.13	9,994.06	176.95%
	主营业务收入		53,969.73	5,647.87	100.00%
2023 年度	比亚迪	王朝系列、海洋系列	6,270.26	4,864.53	52.75%
	天纳克	理想	3,126.06	2,298.96	24.93%
		奔驰	1,829.75	858.26	9.31%
	小计		11,226.06	8,021.75	86.98%
	主营业务收入		48,321.86	9,222.09	100.00%

注：上述列示仅带动主营业务收入增长的主要客户和主要车型。公司主要通过产品定点文件等现有资料，并结合销售人员与客户的日常沟通信息来获取主要车型情况，下同；**占主营业务收入变动金额的比例=客户或车型的当期主营业务收入较上期的变动金额/当期主营业务收入较上期的变动金额。**

2023 年度，公司主营业务收入较上年度增加 9,222.09 万元，其中对比亚迪王朝系列车型、海洋系列车型的产品收入增长为 4,864.53 万元，对天纳克理想车型、奔驰车型的产品收入增长分别为 2,298.96 万元、858.26 万元，上述车型合计带来收入增长 8,021.75 万元，占主营业务收入增长额的 86.98%；2024 年公司主营业务收入较 2023 年增加 5,647.87 万元，其中对比亚迪王朝系列车型、海洋系列车型的产品收入增长为 6,488.87 万元，对天纳克理想车型、奔驰车型的产品收入增长分别为 1,869.10 万元和 1,636.09 万元，上述车型合计带来收入增长 9,994.06

万元，占主营业务收入增长额的 176.95%。2025 年度，公司主营业务收入较上年度下滑 2,593.68 万元，其中，对比亚迪王朝系列车型、海洋系列车型的产品收入较上年下滑 305.86 万元，但公司对比亚迪新产品系列腾势、仰望、方程豹等相关产品 2025 年度实现销售 1,175.88 万元，故对比亚迪整体销售收入仍呈增长趋势；公司对天纳克理想车型、奔驰车型的产品收入则受到下游车型市场销量的影响，较上年度出现了一定下滑，但该年度公司新增与天纳克合作的量产项目**、**等一定程度上减轻了理想车型、奔驰车型下滑造成的影响。

报告期内，下游主要车型或品牌市场销量变动情况如下：

单位：万辆

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	交付量	同比变动	交付量	同比变动	交付量	同比变动
比亚迪	460.24	7.73%	427.21	41.25%	302.44	67.79%
理想	40.63	-18.82%	50.05	33.11%	37.60	182.28%
奔驰	47.13	-20.11%	58.99	-6.60%	62.01	1.77%

数据来源：企业年度报告、产销快报，以及第三方网站 SUV 汽车网。

报告期内，比亚迪汽车交付量呈增长趋势，与报告期内公司相关产品销量变动趋势相同。理想品牌车型 2023 至 2024 年度交付量呈增长趋势，公司理想车型相关产品销量同样呈增长趋势，2025 年度，理想品牌车型交付量较上年度下滑 18.82%，公司对天纳克理想品牌相关产品销量则下滑 37.76%，下滑幅度高于下游车型销量，主要由于【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。2023 年度，奔驰品牌车型交付量较上年度小幅上升，而 2024 年度，交付量出现下滑，变动趋势与公司 2024 年度相关产品销售大幅增长情况存在差异，主要由于天纳克奔驰平台的单筒减震器产品的主要份额原本由欧洲天纳克及其他供应商生产供应，后主要由天纳克（北京）汽车减振器有限公司供应，相关单筒减震器管件报告期内逐步转由公司供货，故公司对应的奔驰单筒产品的收入上升；2025 年度，奔驰车型销量较上年度下滑 20.11%，公司对天纳克相关产品销量同步下滑 16.68%，变动趋势基本一致。

综上所述，公司收入增长主要系国内新能源汽车行业迅猛发展，终端市场需求快速增长带动上游零部件需求增加，以及奔驰高端车系对高附加值的单筒减震

器管件需求增加导致。带动公司收入增长的主要客户、主要车型与下游主要车型产销量变动趋势基本一致。

(3) 结合下游需求变化、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内发行人业绩增长的原因及合理性，发行人业绩变动趋势与同行业可比公司是否一致

①下游需求变化及产品结构调整

2023 年度及 2024 年度，公司主营业务收入分别较上年度增长 23.59%和 11.69%，呈逐年增长的趋势。报告期内，公司底盘系统产品收入分别为 39,213.30 万元、46,578.90 万元和 **44,743.50 万元**，占主营业务收入的比例分别为 81.15%、86.31%和 **87.09%**，是推动主营业务稳步增长的主力产品。具体情况分析如下：

A.国内汽车市场景气度较高

随着我国汽车产业的蓬勃发展与配套产业体系的日益成熟，国内汽车产量及其在全球市场的份额均展现出稳健的上升态势。根据国际汽车制造商协会及**中国汽车工业协会**数据，自 2000 年，我国汽车产量为 206.93 万辆，至 **2025 年**我国汽车产量已跃升至 **3,453.1 万辆**，期间实现了高达 **11.92%**的年均复合增长率，**2024 年和 2025 年 1-9 月**我国汽车产量**分别**占据了全球总产量的 **33.82%和 35.39%**，稳居世界汽车生产国之首。根据公安部数据显示，我国汽车保有量从 2008 年末的 6,467 万辆跃升至 **2025 年末的 3.66 亿辆**，年复合增长率达 **10.73%**。根据中国汽车工业协会的数据，2025 年中国汽车产销分别达到 **3,453.1 万辆和 3,440 万辆**，同比分别增长 **10.4%及 9.4%**，产销量再创新高。乘用车市场的持续繁荣，不仅激发了国内汽车市场对零部件需求的激增，也成为了推动汽车零部件行业市场规模不断扩张的重要驱动力。近年来，我国汽车减震器市场亦呈现出蓬勃发展的态势，根据头豹研究院的报告，2021 年至 2023 年，汽车减震器行业的市场规模由 525.01 亿元稳步提升至 610.87 亿元，实现了 7.87%的年均复合增长率，预计 2024 年至 2028 年，汽车减震器行业市场规模将由 652.35 亿元人民币增长至 884.67 亿元人民币，期间年复合增长率 7.91%，彰显了该行业较强的增长潜力与市场活力。

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

B.国内新能源汽车行业快速发展

报告期各期，公司主要产品可用于新能源车型产品以及新能源/燃油通用平台产品合计销售收入分别达到 20,770.64 万元、29,223.44 万元和 **30,049.05 万元**，占主营业务收入比例分别为 42.98%、54.15%和 **58.49%**，呈逐年上升趋势。根据中国汽车工业协会数据，2022 年至 2024 年我国新能源汽车市场年均销量增长率超过 36%，至 2024 年新能源汽车的销量达到 1,286.6 万辆，市场占有率超过 40%；**2025 年度**，中国新能源汽车表现持续亮眼，分别完成产销 **1,662.6 万辆**及 **1,649 万辆**，同比分别增长 **29%**和 **28.2%**，巩固了中国新能源汽车规模化的势头。公司紧跟市场机遇与行业趋势，较早对优质新能源车企及车型项目进行了开拓，获取了以比亚迪、理想、小鹏、**T 品牌**等品牌为代表的项目资源，报告期内，新能源车型产品已成为报告期内公司重要的收入增长点。

C.乘用车配置升级

随着汽车应用技术的逐步迭代以及消费者对车辆操控性、舒适性及安全性的需求持续攀升，在汽车行业轻量化、智能化趋势的引领下，国内减震器行业也正朝着轻量化、电控化方向发展。以电控减震器为例，随着关键技术突破并实现规模化量产，其生产成本得到了有效控制，除了在高端车型上应用外，也逐步向中端车型渗透，目前也得到较多新能源车企的青睐和运用，成为汽车销售的新卖点。在乘用车配置升级的这一背景下，公司积极拓展相关产品的研发、生产及销售。报告期内，公司电控减震器管件、单筒减震器管件为代表的附加值较高的产品合计销售收入分别为 5,431.40 万元、9,715.04 万元和 **9,450.71 万元**，占**底盘系统管件销售收入**的比例分别达到 13.85%、20.86%和 **21.12%**，销售收入及占比总体呈增长趋势。

②客户结构变化

报告期各期，公司前五大客户销售收入金额、占营业收入的比例及变动情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	营业收入	占营业收入的比例	较上年度
2025 年度	天纳克	16,666.36	30.86%	-7.01%
	比亚迪	13,642.09	25.26%	5.02%
	安斯泰莫	4,768.08	8.83%	-1.98%
	厚成	3,743.88	6.93%	-24.84%
	万都	2,462.38	4.56%	-23.42%
	小计	41,282.79	76.45%	-6.12%
	营业收入	54,001.50	100.00%	-4.87%
2024 年度	天纳克	17,923.48	31.57%	20.12%
	比亚迪	12,989.85	22.88%	105.59%
	厚成	4,981.31	8.78%	-9.01%
	安斯泰莫	4,864.32	8.57%	-10.72%
	万都	3,215.52	5.66%	1.12%
	小计	43,974.47	77.47%	24.42%
	营业收入	56,765.17	100.00%	11.72%
2023 年度	天纳克	14,921.63	29.37%	34.41%
	比亚迪	6,318.31	12.43%	328.65%
	厚成	5,474.42	10.77%	44.26%
	安斯泰莫	5,448.43	10.72%	-26.29%
	万都	3,179.85	6.26%	59.36%
	小计	35,342.64	69.56%	27.55%
	营业收入	50,811.17	100.00%	22.15%

公司主要客户均具有较高的市场地位和营业规模，产品覆盖主流国产汽车品牌，以及欧系、美系、日系、韩系主流合资汽车品牌。其中，天纳克是减震器领域市场占有率及行业地位领先的汽车零部件供应商，其产品供应覆盖奔驰、奥迪、大众、福特、沃尔沃等知名合资汽车厂商，以及理想、吉利、红旗等主流国产汽车品牌。报告期内，公司对天纳克的营业收入分别为 14,921.63 万元、17,923.48 万元和 **16,666.36 万元**，营业收入占比分别为 29.37%、31.57%和 **30.86%**，总体呈增长趋势。比亚迪是国内及全球新能源汽车领域的领军企业之一，报告期内，公司对比亚迪的营业收入分别为 6,318.31 万元、12,989.85 万元和 **13,642.09 万元**，营业收入占比分别为 12.43%、22.88%和 **25.26%**，报告期内营业收入及占比大幅提高。上述两家客户是公司重要的战略客户，是带动公司业绩增长的主要客

户。此外，公司主要客户中，安斯泰莫、厚成及万都均为汽车零部件行业知名供应商，销售情况随其主要供应的下游整车厂、车型品牌的销售情况有所波动，但合作情况整体稳定。

公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系，已形成协同互利、共同发展的格局，以保证公司在管型零部件领域的市场地位与发展机会。汽车行业对供应商实行严格的供应商管理模式。汽车零部件企业需要通过客户严格的认证审核程序后，才能进入其合格供应商名录。客户一般向合格供应商中的一家或数家供应商采购，为了维持产品质量的稳定性，在终端产品生命周期内，一般较少更换供应商，因此零部件企业一旦进入汽车产业供应链体系后，对下游客户的供应格局会相对稳定。

公司一直坚持以研发为导向的经营策略，经过多年的技术发展和积淀，目前在汽车用气动、液压、结构精密钢管及零部件制造领域的研发能力已符合多家全球知名汽车制造商的技术指标要求。公司通过在技术上的紧密协同加强了与下游客户之间的合作绑定，应用的最终客户涵盖汽车行业内的主流及豪华品牌厂商，在市场竞争中占据一席之地。

③各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况

报告期内，公司各期业绩实现及订单完成情况良好，具体情况参见本题之“一、/（二）/2、列表说明发行人目前预测采购计划和实际在手订单的具体情况，包括但不限于订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险”以及“3、结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户新车型开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性”的相关问题回复。

④公司业绩变动趋势与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司营业收入变化情况如下表所示：

单位：万元、%

可比公司 名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	营业收入	较上年度	营业收入	较上年度	营业收入	较上年度
立万精工	未披露	未披露	54,933.88	14.73	47,879.33	-7.03
华纬科技	199,217.41	7.08	186,040.77	49.67	124,304.51	39.63
凯众股份	82,352.41	10.03	74,848.45	1.22	73,944.36	15.17
永励精密	54,001.50	-4.87	56,765.17	11.72	50,811.17	22.15

数据来源：可比公司公开转让说明书及年度报告。

2023 年至 2024 年度，公司营业收入呈逐年增长趋势。同行业可比公司中，除 2023 年度立万精工营业收入出现了小幅的下滑外，可比公司营业收入总体呈现上升趋势。根据立万精工公开披露信息，2023 年营业收入同比下降 7.03% 主要系：（1）受到国内燃油车相关政策影响，短期内产品销量下滑；（2）受到欧美国家对我国外销货物税收政策等收紧的影响，其产品出口销量有所降低。公司可用于新能源汽车产品占比相对较高且境外销售占比明显低于立万精工，上述因素对公司业绩的影响均较小。华纬科技该期间内营业收入上升较快主要由于其于 2023 年度在深交所上市，随着其募投项目产能的逐渐释放，业绩上升较为明显。

2025 年度，公司产品销量与上年度基本持平，但受到原材料价格下行及市场竞争因素的影响，产品价格有所下调，导致营业收入较上年度下滑 4.87%。同行业可比公司华纬科技、凯众股份的销售收入仍呈增长趋势。其中，华纬科技的营业收入增幅有所放缓，凯众股份主要原材料与公司差异较大，未受到钢材市场价格波动影响。

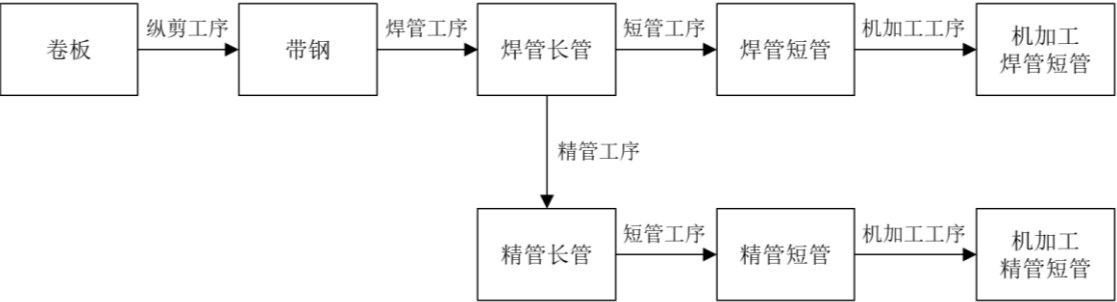
因此，公司与同行业可比公司及下游市场趋势总体相符。

综上所述，在下游市场方面，国内汽车市场景气度高、新能源汽车行业快速发展拉动汽车零部件的市场需求，为公司业绩增长提供契机；产品方面，公司紧跟汽车行业轻量化、智能化趋势，积极拓展高附加值产品，支持业绩增长；客户方面，公司主要客户稳定，销售占比逐年提升，订单完成情况良好；公司与同行业可比公司的经营业绩变动趋势不存在重大差异；公司业绩增长是公司在外部有利条件下公司充分发挥自身竞争优势的综合成果，具有合理性。

2、说明报告期内发行人底盘系统管件（含双筒、单筒、电控减震器管件）、转向系统管件和发动机系统管件中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品

的销售金额、占比、平均单价、毛利率、下游主要客户及对应车型；结合不同类型产品各年度的销售变动情况，说明同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因

公司主要产品为底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件，三大类产品生产流程均为将钢材卷板经过纵剪、焊管、精管、短管及机加工等部分或全部工序制成不同规格尺寸的焊管或精管。产品根据经历工序不同可分为焊管长管、精管长管、焊管短管、精管短管以及机加工焊管短管、机加工精管短管，生产工艺流程图具体如下：



(1) 底盘系统管件

报告期内，公司底盘系统管件（含双筒、单筒、电控减震器管件）中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品的销售金额、占比、平均单价、毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	产品	产品类型	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	双筒减震器管件	焊管长管	458.84	1.03%	**	**
		精管长管	3,817.81	8.53%	**	**
		焊管短管	3,655.31	8.17%	**	**
		精管短管	15,194.18	33.96%	**	**
		机加工焊管短管	5,552.66	12.41%	**	**
		机加工精管短管	3,874.62	8.66%	**	**
		小计	32,553.43	72.76%	**	**
	单筒减震器管件	机加工精管短管	3,300.26	7.38%	**	**
		小计	3,300.26	7.38%	**	**
	电控减震器管件	机加工焊管短管	360.16	0.80%	**	**

期间	产品	产品类型	收入	占比	平均单价	毛利率
		机加工精管短管	5,790.28	12.94%	**	**
		小计	6,150.45	13.75%	**	**
	其他底盘系统管件	—	2,739.36	6.12%	**	**
	合计		44,743.50	100.00%	10.45	34.31%
2024 年度	双筒减震器管件	焊管长管	793.72	1.70%	**	**
		精管长管	4,226.41	9.07%	**	**
		焊管短管	3,680.68	7.90%	**	**
		精管短管	15,235.80	32.71%	**	**
		机加工焊管短管	5,509.55	11.83%	**	**
		机加工精管短管	5,074.60	10.89%	**	**
		小计	34,520.78	74.11%	**	**
	单筒减震器管件	机加工精管短管	3,682.31	7.91%	**	**
		小计	3,682.31	7.91%	**	**
	电控减震器管件	机加工焊管短管	25.30	0.05%	**	**
		机加工精管短管	6,007.44	12.90%	**	**
		小计	6,032.73	12.95%	**	**
	其他底盘系统管件	—	2,343.08	5.03%	**	**
	合计		46,578.90	100.00%	10.97	31.14%
2023 年度	双筒减震器管件	焊管长管	1,268.18	3.23%	**	**
		精管长管	4,954.33	12.63%	**	**
		焊管短管	3,798.78	9.69%	**	**
		精管短管	15,708.45	40.06%	**	**
		机加工焊管短管	2,594.17	6.62%	**	**
		机加工精管短管	2,635.28	6.72%	**	**
		小计	30,959.20	78.95%	**	**
	单筒减震器管件	机加工精管短管	2,102.71	5.36%	**	**
		小计	2,102.71	5.36%	**	**
	电控减震器管件	机加工精管短管	3,328.69	8.49%	**	**
		小计	3,328.69	8.49%	**	**
	其他底盘系统管件	—	2,822.70	7.20%	**	**
	合计		39,213.30	100.00%	10.77	33.07%

公司底盘系统管件不同类型产品下游主要客户销售及对应车型具体情况、不同客户销售单价及毛利率差异情况分析如下：

①双筒减震器管件—焊管长管

报告期内，公司双筒减震器管件中焊管长管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	万都	458.84	100.00%	**	**
	产品合计	458.84	100.00%	**	**
2024 年度	万都	789.01	99.41%	**	**
	产品合计	793.72	100.00%	**	**
2023 年度	万都	1,268.18	100.00%	**	**
	产品合计	1,268.18	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中焊管长管的主要客户为万都的主体之一汉拿万都（北京）汽车部件有限公司（以下简称“北京万都”），对应的品牌或车型为 T 品牌部分系列减震器贮液筒。该项目是公司与北京万都直接合作的主要项目，其销售收入、单价及毛利率受到公司与厚成的主体之一北京厚成泰克汽车部件有限公司（以下简称“北京厚成”）交易的影响较大。北京万都除直接向公司进行采购外，还指定北京厚成向公司进行采购部分其他产品，由北京厚成进一步加工后再销售给北京万都。公司向北京厚成出售产品的销售定价、年降事项均由公司与北京万都进行协商，其中关于向北京厚成销售产品的年降由北京万都直接与公司进行结算，在此背景下，公司供应北京万都的销售收入与产品单价受到了影响。因此在不考虑上述多结算北京厚成的年降因素影响之后，公司向北京万都销售焊管长管的具体分析如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入	461.60	795.30	1,593.33
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

销售收入方面，2024 年度，由于【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】，因此公司该产品类别 2024 年度及 2025 年度的销售收入呈下滑趋势。报告

期内，原材料价格总体呈下行趋势，产品价格相应逐年下调的同时，毛利率呈逐年上升趋势。

②双筒减震器管件—精管长管

报告期内，公司双筒减震器管件中精管长管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	厚成	2,926.28	76.65%	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	734.89	19.25%	**	**
	小计	3,661.17	95.90%	**	**
	产品合计	3,817.81	100.00%	**	**
2024 年度	厚成	3,809.03	90.12%	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	371.79	8.80%	**	**
	小计	4,180.82	98.92%	**	**
	产品合计	4,226.41	100.00%	**	**
2023 年度	厚成	4,579.22	92.43%	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	302.22	6.10%	**	**
	小计	4,881.44	98.53%	**	**
	产品合计	4,954.33	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中精管长管的主要具体产品为双筒减震器贮液筒、工作缸，主要客户为厚成和 Montaco Enterprises Ltd.，对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
厚成	**
Montaco Enterprises Ltd.	**

北京厚成与厚成精工（宁波）汽车部件有限公司（以下简称“宁波厚成”）均向公司采购双筒减震管件的精管长管，其中北京厚成的销售收入与销售单价受到公司与北京万都直接结算年降事项的影响，在还原该年降事项影响后的厚成精管长管销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入	2,923.51	3,802.74	4,254.08
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

报告期内，由于通用、现代、起亚等品牌车型受国产品牌及新能源车的冲击销量下滑，导致公司对厚成的销售收入呈逐年下滑趋势。价格方面，2023 年度至 2024 年度，公司对厚成的精管长管平均价格基本稳定，仅有小幅波动；2025 年度，由于原材料价格的下行，产品平均价格相应有所下调。毛利率方面，2024 年度，由于原材料价格的下行，毛利率较上年度有所上升，2025 年度，由于原材料价格下行及产品价格的同步下调，毛利率与上年度基本持平。

报告期内，公司对 Montaco Enterprises Ltd.的双筒减震器精管长管产品销售收入有所上升。价格及毛利率方面，报告期内，在原材料价格总体呈下降趋势的背景下，产品平均价格随之有所下调，而毛利率出现波动主要系产品价格下调相较于原材料价格下行存在一定的滞后性所致。

该产品类别下，公司对厚成与 Montaco Enterprises Ltd.销售的产品平均价格及毛利率方面均较为接近，不存在显著差异。

③双筒减震器管件—焊管短管

报告期内，公司双筒减震器管件中焊管短管主要客户的销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	安斯泰莫	2,246.87	61.47%	**	**
	比亚迪	803.72	21.99%	**	**
	天纳克	322.72	8.83%	**	**
	小计	3,373.30	92.28%	**	**
	产品合计	3,655.31	100.00%	**	**
2024 年度	安斯泰莫	2,424.51	65.87%	**	**
	天纳克	454.52	12.35%	**	**
	比亚迪	287.35	7.81%	**	**
	小计	3,166.37	86.03%	**	**

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
	产品合计	3,680.68	100.00%	**	**
2023 年度	安斯泰莫	2,911.00	76.63%	**	**
	天纳克	380.95	10.03%	**	**
	苏州富力丰汽车部件有限公司	170.24	4.48%	**	**
	小计	3,462.19	91.14%	**	**
	产品合计	3,798.78	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中焊管短管的主要产品为双筒减震器贮液筒，主要客户对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
安斯泰莫	**
天纳克	**
比亚迪	**
苏州富力丰汽车部件有限公司	**

安斯泰莫是公司双筒减震器管件中焊管短管销售额占比最大的客户，报告期内，销售收入分别为 2,911.00 万元、2,424.51 万元和 **2,246.87 万元**，其下游客户主要为本田、丰田、日产等日系品牌车型。日系车型受新能源及国产品牌车型市场表现的冲击较大，因此公司对安斯泰莫的该产品销售收入呈逐年下降的趋势。价格及毛利率方面，由于日系品牌整车厂商对于减震器产品较为注重产品质量及耐久性，因此对产品的工艺水平、服务质量的整体要求较高，因此产品价格高于其他焊管短管客户，毛利率水平也相对较高。

报告期内，公司对比亚迪的该类别产品销售收入分别为 142.62 万元、287.35 万元和 **803.72 万元**，提升较为明显。价格方面，2024 年度，公司为了获取在比亚迪更高的供应份额，对该产品类别的部分规格产品报价方面做出了策略性的让步，因此产品价格有所下滑。毛利率方面，2024 年度毛利率有所下滑，主要系产品价格下调所致，**2025 年度**，由于原材料价格的下行，毛利率有所回升。

公司天纳克的该类别产品销售主要对应的车型品牌为吉利、上汽通用、江铃福特等品牌，报告期内销售情况较为稳定，产品价格略低于安斯泰莫，但毛利率接近报告期内各期该类别产品的平均毛利率。

公司对苏州富力丰汽车部件有限公司的该类别产品销售主要对应的车型或品牌为别克、雪佛兰等上汽通用旗下品牌或车型，报告期内销售收入分别为170.24万元、67.50万元和**79.71万元**，受相关车型市场表现影响呈下降趋势，主要由于该类项目生命周期相对末期且产品较为传统，在产品的定价方面相对劣势，故价格及毛利率均相对较低。

④双筒减震器管件—精管短管

报告期内，公司双筒减震器管件中精管短管主要客户的销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	天纳克	6,753.62	44.45%	**	**
	比亚迪	3,719.82	24.48%	**	**
	安斯泰莫	1,706.68	11.23%	**	**
	小计	12,180.12	80.16%	**	**
	产品合计	15,194.18	100.00%	**	**
2024 年度	天纳克	6,810.41	44.70%	**	**
	比亚迪	3,290.45	21.60%	**	**
	安斯泰莫	1,832.29	12.03%	**	**
	小计	11,933.15	78.32%	**	**
	产品合计	15,235.80	100.00%	**	**
2023 年度	天纳克	7,758.82	49.39%	**	**
	比亚迪	2,257.21	14.37%	**	**
	安斯泰莫	1,818.73	11.58%	**	**
	小计	11,834.76	75.34%	**	**
	产品合计	15,708.45	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中精管短管的主要产品为双筒减震器贮液筒、工作缸，主要客户对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
天纳克	**
比亚迪	**
安斯泰莫	**

双筒减震器管件中精管短管是公司底盘系统重要的产品类别，对应车型覆盖了市场众多热销品牌车型，报告期各期总体较为稳定。主要客户间销量变动趋势、平均单价及毛利率方面存在一定差异，具体分析如下：

销售收入变动趋势方面，报告期内对天纳克的销售收入基本稳定，报告期内分别为 7,758.82 万元、6,810.41 万元和 **6,753.62 万元**，仅有小幅波动；比亚迪随着近年市场表现的提升，2023 年起成为该产品类别的主要客户之一，报告期内销售收入分别为 2,257.21 万元、3,290.45 万元和 **3,719.82 万元**，呈逐年增加趋势；而受到近年日系品牌车型市场表现下滑的影响，公司对安斯泰莫的销售收入呈下滑趋势，报告期内销售收入分别为 1,818.73 万元、1,832.29 万元和 **1,706.68 万元**。

产品价格及毛利率方面，该产品类别中，公司对天纳克的销售占比最高，但产品平均价格及毛利率低于平均水平，主要由于对天纳克的精管短管销售中约 60% 为贮液筒，约 40% 为工作缸。工作缸作为减震器中的核心部件之一，与减震器活塞直接摩擦接触，对管件内表面尺寸精度及光洁度要求较高，工艺水平及精度直接影响减震器的耐久性，因此单位重量价格及毛利率往往较高。由于该产品类别对天纳克的销售中工作缸占比较低，因此产品平均价格及毛利率较低。其他重要客户中，安斯泰莫的工作缸销售占比约为 70%-80%，比亚迪达 95% 以上，而对万都几乎所有的精管短管销售均为工作缸，因此上述客户的产品价格及毛利率均明显高于天纳克。产品价格变动趋势方面，报告期内产品平均价格总体呈逐年小幅下降趋势，与原材料价格变动趋势相同。毛利率变动趋势方面，2024 年毛利率较上年度小幅下降主要受到产品价格下调以及人工、制造费用及外协加工费等成本上升的影响，**2025 年度**毛利率较上年度有所上升主要受原材料价格下降的影响。

⑤双筒减震器管件—机加工焊管短管

报告期内，公司双筒减震器管件中机加工焊管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	比亚迪	5,552.57	100.00%	**	**

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
	产品合计	5,552.57	100.00%	**	**
2024 年度	比亚迪	5,509.40	100.00%	**	**
	产品合计	5,509.55	100.00%	**	**
2023 年度	比亚迪	2,594.01	99.99%	**	**
	产品合计	2,594.17	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中机加工焊管短管的主要客户为比亚迪，该类别所有产品均为贮液筒，对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
比亚迪	**

销售收入方面，随着公司与比亚迪的合作逐年深化以及比亚迪近年的乘用车销量增长，报告期内相关产品销售收入分别为 2,594.01 万元、5,509.40 万元和 5,552.57 万元，呈逐年增加的趋势；产品价格报告期内呈逐年小幅下降的趋势，一方面价格随原材料价格下行趋势有所下调，另一方面公司在保证盈利能力的前提下，为争取市场份额对产品价格进行了适当下调；毛利率方面则随着产品价格下调亦有所下降。

⑥双筒减震器管件—机加工精管短管

报告期内，公司双筒减震器管件中机加工精管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	比亚迪	2,921.47	75.40%	**	**
	厚成	589.56	15.22%	**	**
	天纳克	310.46	8.01%	**	**
	小计	3,821.49	98.63%	**	**
	产品合计	3,874.62	100.00%	**	**
2024 年度	比亚迪	3,620.21	71.34%	**	**
	厚成	862.41	16.99%	**	**
	天纳克	532.29	10.49%	**	**
	小计	5,014.92	98.82%	**	**

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
	产品合计	5,074.60	100.00%	**	**
2023 年度	比亚迪	1,322.71	50.19%	**	**
	天纳克	700.67	26.59%	**	**
	厚成	569.37	21.61%	**	**
	小计	2,592.74	98.39%	**	**
	产品合计	2,635.28	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件中机加工精管短管的主要产品为双筒减震器贮液筒、工作缸，主要客户对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
比亚迪	**
厚成	**
天纳克	**

双筒减震器管件中机加工精管短管由于不同客户所采购的产品、机加工要求相对多样，差异化及定制化程度相对较高，因此产品价格及毛利率存在差异，具体分析如下：

对于比亚迪，随着公司与比亚迪的合作逐步深化以及比亚迪近年的乘用车销量增长，报告期内该类别产品的销售收入分别为 1,322.71 万元、3,620.21 万元和 **2,921.47 万元，报告期内快速放量**。由于相关产品所供应比亚迪品牌的均为近年主流的热销车型，且产品机加工复杂程度及差异化程度较高，公司的产品响应能力、生产制造能力能够较好地满足比亚迪的差异化、定制化以及稳定供应的需求，因此相关产品在定价及毛利率方面具有一定的优势，但**平均价格及毛利率**在报告期内均呈逐年小幅下降的趋势，一方面价格随原材料价格下行趋势有所下调，另一方面公司在保证盈利能力的前提下，为争取市场份额对产品价格进行了适当下调。

对于厚成，报告期内相关产品销售收入随下游车型的市场表现有所波动，产品价格及毛利率水平**相对较低**，主要系厚成要求的机加工工序仅为对管件一端做简单倒角等加工，工艺要求相对简单，因此产品价格及毛利率方面**相对较低**。

对于天纳克，该产品类别的销售收入报告期内呈逐年下降趋势，主要受到相关车型下游市场表现的影响；价格及毛利率方面，2024 年度在产品价格下调较少的情况下，毛利率较上年度有较为明显的下滑，主要系该产品类别的主要项目产品当年度车止口机加工由自产转为主要通过外协进行加工，导致成本有较为明显的上升所致；2025 年度，由于原材料价格下行及外协加工减量两方面的影响，毛利率有所回升。

⑦单筒减震器管件一机加工精管短管

报告期内，公司单筒减震器管件产品均为机加工精管短管，主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	天纳克	3,259.60	98.77%	**	**
	产品合计	3,300.26	100.00%	**	**
2024 年度	天纳克	3,670.44	99.68%	**	**
	产品合计	3,682.31	100.00%	**	**
2023 年度	天纳克	2,102.67	100.00%	**	**
	产品合计	2,102.71	100.00%	**	**

报告期内，公司单筒减震器管件中全部为机加工精管短管，主要客户为天纳克，对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
天纳克	**

报告期内，随着公司与天纳克单筒项目合作的深入，相关产品销售放量明显，产品规格型号的逐步丰富，使得产品单价有所上升；毛利率方面，得益于较高的附加值和终端客户质量，该产品毛利率水平较高，受报告期内原材料价格下行因素的影响总体呈逐年上升趋势。

⑧电控减震器管件一机加工精管短管

报告期内，公司电控减震器管产品主要为机加工精管短管，主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	天纳克	4,858.04	83.90%	**	**
	比亚迪	391.88	6.77%	**	**
	南阳浙减汽车减振器有限公司	257.60	4.45%	**	**
	小计	5,507.51	95.12%	**	**
	产品合计	5,790.28	100.00%	**	**
2024 年度	天纳克	5,632.38	93.76%	**	**
	比亚迪	260.23	4.33%	**	**
	蒂森克虏伯	63.09	1.05%	**	**
	小计	5,955.70	99.14%	**	**
	产品合计	6,007.44	100.00%	**	**
2023 年度	天纳克	3,301.77	99.19%	**	**
	蒂森克虏伯	23.23	0.70%	**	**
	比亚迪	1.77	0.05%	**	**
	小计	3,326.78	99.94%	**	**
	产品合计	3,328.69	100.00%	**	**

报告期内，公司电控减震器管件销售主要为机加工精管短管，具体产品主要为工作缸（泪滴）、贮液筒以及第三筒，主要客户对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
天纳克	**
比亚迪	**
蒂森克虏伯	**
南阳浙减汽车减振器有限公司	**

报告期内，公司电控减震器管件主要销往天纳克，报告期内销售收入分别为 3,301.77 万元、5,632.38 万元和 4,858.04 万元，得益于其下游理想等品牌的市场销量增长，使得天纳克该产品类别销售收入 2023 年度至 2024 年度有较为显著的增加。2025 年度，公司对天纳克的电控减震器管件产品销售收入出现了小幅下滑，主要由于【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。2023 年至 2024 年度，在价格方面，公司对天纳克的产品平均价格基本保持稳定；毛利率方面，2023 年及 2024 年度毛利率基本保持稳定。2025 年度，公司对天纳克的产品平均价格

出现了一定下降，主要系天纳克对产品部分机加工工艺要求有所减少，产品价格有所下调，同时由于减少的相关机加工工艺涉及外协加工，相关外协加工成本明显减少，叠加钢价下行导致的原材料成本下降，共同导致毛利率水平较上年度有较为明显的提升。

公司对南阳浙减供应电控减震器工作缸（泪滴）管件，由于工作缸（泪滴）是公司的重要的研发成果和专利产品，产品附加值较高，因此对南阳浙减的产品价格及毛利率均较高。

除天纳克、南阳浙减外，公司积极开发比亚迪高端车型品牌、蒂森克虏伯等优质客户及项目，以期扩大相关产品市场份额，但一方面相关产品仍处于送样或量产前期，产量及销量相对较低；另一方面，客户对于电控减震器的产品设计存在差异，使得产品价格以及毛利率可比性较低。

（2）转向系统管件

报告期内，公司转向系统管件中精管长管、精管短管、机加工精管短管的销售金额、占比、平均单价、毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	产品类型	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	精管长管	1,982.74	33.10%	**	**
	精管短管	870.55	14.53%	**	**
	机加工精管短管	3,137.14	52.37%	**	**
	合计	5,990.43	100.00%	12.75	24.56%
2024 年度	精管长管	3,059.22	47.22%	**	**
	精管短管	1,034.72	15.97%	**	**
	机加工精管短管	2,384.45	36.81%	**	**
	合计	6,478.39	100.00%	10.94	25.24%
2023 年度	精管长管	4,284.76	54.47%	**	**
	精管短管	1,218.07	15.48%	**	**
	机加工精管短管	2,363.39	30.04%	**	**
	合计	7,866.22	100.00%	10.53	28.63%

公司转向系统管件不同类型产品下游主要客户销售及对应车型具体情况、不同客户销售单价及毛利率差异情况分析如下：

①精管长管

报告期内，公司转向系统管件中精管长管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	江苏博俊	1,512.29	76.27%	**	**
	奥钢联型材（中国）有限公司	323.95	16.34%	**	**
	嘉兴新维液压缸有限公司	130.67	6.59%	**	**
	小计	1,966.90	99.20%	**	**
	产品合计	1,982.74	100.00%	**	**
2024 年度	江苏博俊	1,861.33	60.84%	**	**
	奥钢联型材（中国）有限公司	720.02	23.54%	**	**
	中精集团	477.69	15.61%	**	**
	小计	3,059.04	99.99%	**	**
	产品合计	3,059.22	100.00%	**	**
2023 年度	江苏博俊	2,039.87	47.61%	**	**
	中精集团	1,382.49	32.27%	**	**
	奥钢联型材（中国）有限公司	848.14	19.79%	**	**
	小计	4,270.50	99.67%	**	**
	产品合计	4,284.76	100.00%	**	**

注：“中精集团”指中精集团有限公司及其关联方柳州中精汽车部件有限公司。

报告期内，公司转向系统管件中精管长管具体产品主要为转向柱管，主要客户中，奥钢联型材（中国）有限公司主要用以供应奥迪、T 品牌车型，江苏博俊、中精集团及嘉兴新维液压缸有限公司由于向公司采购的精管长管可进一步加工匹配多品牌或车型，具体对应车型无法获取。

该产品类别不同客户除管件规格型号的差异外，产品总体的差异较小，成本较为接近，因此影响毛利率水平的主要因素为产品定价，因此协商定价较高的客户毛利率水平较高。报告期内，在原材料价格总体呈下降趋势的背景下，该产品类别平均价格随之有所下调，而毛利率波动主要系产品价格下调相较于原材料价格下行存在一定的滞后性所致。

江苏博俊是该产品类别占比最高的客户，报告期内销售收入分别为 2,039.87 万元、1,861.33 万元和 1,512.29 万元，2023 年及 2024 年度总体较为稳定，2025

年度则出现一定下滑，一方面由于江苏博俊部分原有传统燃油车型存量项目量产结束导致其采购减量，另一方面，随着江苏博俊的新能源车业务占比提升，新项目对转向用管的技术要求进一步提升，对 2025 年 1-6 月部分原有产品销量造成了一定影响。公司积极配合江苏博俊进行“油拔管”的产品改进（主要系对精管工序部分工艺及辅料进行改良以提高管件表面的光洁度），2025 年下半年新产品已量产，公司对江苏博俊的销量已恢复至上年度同期水平。价格及毛利率方面则接近平均水平。

奥钢联型材（中国）有限公司为外资企业，主要供应奥迪、T 品牌等，由于终端客户质量较高，该类别产品定价方面公司取得了一定的优势，因此价格及毛利率水平总体相对较高。公司在奥钢联型材（中国）有限公司的同类采购中整体份额保持稳定，但销售收入方面报告期内有所下降，系由于其自身订单变动所致。

该产品类别下，公司对中精集团的销售有较为明显的波动，2023 年，为进一步扩展公司在中精集团供应商体系的份额，采取了以价换量的经营策略，价格有一定的下调，导致毛利率有所下降，但对其销售收入显著提升；2024 年度，公司对中精集团的销量、价格及毛利率均有较为明显的下降，主要由于中精集团进一步提出降价要求，公司未能与其协商一致，销售逐步减量，至 2025 年 3 月合作终止。

2025 年下半年，公司引入转向系统新客户嘉兴新维液压缸有限公司，当年实现销售收入 130.67 万元，由于产品价格定价稍低，因此毛利率水平低于平均水平。

②精管短管

报告期内，公司转向系统管件中精管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	蒂森克虏伯	470.02	53.99%	**	**
	捷太格特管柱系统（厦门）有限公司	200.12	22.99%	**	**
	湖州剑力金属制品有限公司	130.90	15.04%	**	**
	小计	801.03	92.01%	**	**
	产品合计	870.55	100.00%	**	**

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2024 年度	蒂森克虏伯	373.52	36.10%	**	**
	捷太格特管柱系统（厦门）有限公司	291.23	28.15%	**	**
	湖州剑力金属制品有限公司	275.41	26.62%	**	**
	小计	940.16	90.86%	**	**
	产品合计	1,034.72	100.00%	**	**
2023 年度	湖州剑力金属制品有限公司	377.70	31.01%	**	**
	蒂森克虏伯	373.56	30.67%	**	**
	捷太格特管柱系统（厦门）有限公司	298.18	24.48%	**	**
	小计	1,049.44	86.16%	**	**
	产品合计	1,218.07	100.00%	**	**

注：捷太格特管柱系统（厦门）有限公司曾用名：协富光洋（厦门）机械工业有限公司
报告期内，公司转向系统管件中精管短管具体产品主要为转向柱管及转向轴管，主要客户对应的主要车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
蒂森克虏伯	**
捷太格特管柱系统（厦门）有限公司	**
湖州剑力金属制品有限公司	**

蒂森克虏伯在转向系统领域主要向公司采购转向轴管，报告期内销售收入分别为 373.56 万元、373.52 万元和 **470.02 万元**，**整体**呈增长趋势。转向轴管相比转向柱管对产品工艺及产品精度的要求较高，因此产品平均单价高于平均水平且报告期内较为稳定，毛利率水平也相对可观，并随原材料价格下行有小幅的增长。

公司对捷太格特管柱系统（厦门）有限公司的销售收入受对应的车型市场表现不佳的影响有所下滑，产品平均价格也随原材料价格下行逐年下调。公司对其销售的产品中约 70%为转向柱管，约 30%为转向轴管，其中转向轴管的主材为无缝钢管，由于公司不具有无缝钢管的生产能力，需对外采购，导致产品的原材料成本相对较高，使得毛利率低于平均水平，但报告期总体稳定。

该产品类别下，公司对湖州剑力金属制品有限公司销售的主要产品为转向柱管，报告期内，受到下游车型市场表现、湖州剑力在整车厂供应份额变动及公司竞争对手的压力等多方面因素影响，销售收入有一定的下滑。产品价格方面报告期内基本保持稳定，毛利率随原材料价格下行呈小幅上升趋势。

③机加工精管短管

报告期内，公司转向系统管件中机加工精管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	浙江世宝	1,485.43	47.35%	**	**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	517.98	16.51%	**	**
	浙江汇丰	140.21	4.47%	**	**
	小计	2,143.62	68.33%	**	**
	产品合计	3,137.14	100.00%	**	**
2024 年度	浙江世宝	775.56	32.53%	**	**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	515.38	21.61%	**	**
	浙江汇丰	243.60	10.22%	**	**
	小计	1,534.54	64.36%	**	**
	产品合计	2,384.45	100.00%	**	**
2023 年度	浙江世宝	804.87	34.06%	**	**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	472.65	20.00%	**	**
	浙江汇丰	316.18	13.38%	**	**
	小计	1,593.70	67.43%	**	**
	产品合计	2,363.39	100.00%	**	**

注：“浙江世宝”指浙江世宝股份有限公司及其子公司杭州新世宝电动转向系统有限公司、芜湖世特瑞转向系统有限公司；“浙江汇丰”指浙江汇丰汽车零部件股份有限公司及其关联方浙江中轭工业科技有限公司。

报告期内，公司转向系统管件中机加工精管短管具体产品主要为转向组件、转向柱管及转向轴管等，不同客户销售的产品存在一定的差异，其中转向组件产品相对于普通管件产品较为复杂，公司需在自产的转向柱管及转向轴管的基础上，将管件与外购冲压件、塑胶件等配件进行焊接、组装，以制成满足客户要求的组件产品，故该产品定制化程度较高，售价与成本亦与普通管件产品存在较大差异。主要客户对应产品及主要车型情况如下表所示：

客户名称	主要产品	产品对应的主要车型
浙江世宝	转向组件、转向柱管及转向轴管	**
杭州恩斯克汽车零部件有限公司	转向柱管	**

客户名称	主要产品	产品对应的主要车型
浙江汇丰	转向轴管	无法获取

该产品类别下，公司对浙江世宝主要销售转向组件，占比约为 70%，以及部分单独出售的机加工转向柱管及转向轴管，销售收入 **2023 年至 2024 年度** 总体稳定，**2025 年度** 显著提升主要由于下游吉利品牌车型销量提升所致。**2023 年至 2024 年度**，产品价格及毛利率呈逐年下滑趋势，主要由于公司与浙江世宝合作的部分项目受到其下游整车厂降本压力影响较大，传导至公司导致产品价格逐年下调，导致毛利率较低。**2025 年**，公司逐步对浙江世宝相关盈利不佳的项目策略性回撤，因此 **2025 年度** 产品价格及毛利率有所回升。

该产品类别下，公司对杭州恩斯克汽车零部件有限公司销售的主要产品为转向柱管，报告期内销售收入受适用车型市场表现的影响有所波动。产品价格随钢材价格下行仅有小幅的下调，毛利率水平则受原材料市场价格下行影响呈逐年上升趋势。

该产品类别下，公司对浙江汇丰销售的产品主要为转向轴管，报告期内销售收入受其自身订单因素影响逐年下滑。**2023 年至 2024 年度**，公司对浙江汇丰销售的产品主材主要为外购的无缝钢管，原材料成本相对较高，导致毛利率水平总体相对较低。**2024 年度**，主要由于产品价格的下降，导致毛利率较上年度有所下降。**2025 年起**，由于客户需求变化以及产品项目的更新，公司对浙江汇丰销售的产品主材逐步以自产焊管替代无缝钢管，相比无缝钢管具有成本优势，因此在产品价格较上年度有所下降的同时，毛利率再度回升。

（3）发动机系统管件

报告期内，公司发动机系统管件中精管长管、精管短管、机加工精管短管的销售金额、占比、平均单价、毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	精管长管	16.78	2.87%	**	**
	精管短管	6.90	1.18%	**	**
	机加工精管短管	560.44	95.95%	**	**
	合计	584.12	100.00%	12.92	22.68%

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2024 年度	精管长管	59.90	6.96%	**	**
	精管短管	55.28	6.42%	**	**
	机加工精管短管	745.28	86.61%	**	**
	合计	860.46	100.00%	12.93	22.19%
2023 年度	精管长管	111.86	10.17%	**	**
	精管短管	75.01	6.82%	**	**
	机加工精管短管	913.47	83.02%	**	**
	合计	1,100.33	100.00%	12.80	26.68%

公司发动机系统管件不同类型产品下游主要客户销售及对应车型具体情况、不同客户销售单价及毛利率差异情况分析如下：

①精管长管

报告期内，公司发动机系统管件中精管长管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	苏州泰航精密冲压有限公司	16.78	100.00%	**	**
	产品合计	16.78	100.00%	**	**
2024 年度	苏州泰航精密冲压有限公司	59.90	100.00%	**	**
	产品合计	59.90	100.00%	**	**
2023 年度	苏州泰航精密冲压有限公司	111.86	100.00%	**	**
	产品合计	111.86	100.00%	**	**

公司对苏州泰航精密冲压有限公司销售的发动机系统精管长管主要为发动机点火启动电机壳用管，对应车型情况无法获取。报告期内销售收入逐年下滑，主要受到客户自身下游销售情况的影响；价格及毛利率方面，报告期内单价随原材料价格下行趋势逐年下调，毛利率受产品价格、原材料价格变动等因素影响有所波动。

②精管短管

报告期内，公司发动机系统管件中精管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	海盐猛凌汽车配件有限公司	6.90	100.00%	**	**
	产品合计	6.90	100.00%	**	**
2024 年度	海盐猛凌汽车配件有限公司	55.28	100.00%	**	**
	产品合计	55.28	100.00%	**	**
2023 年度	海盐猛凌汽车配件有限公司	75.01	100.00%	**	**
	产品合计	75.01	100.00%	**	**

公司对海盐猛凌汽车配件有限公司销售的发动机系统精管短管主要为发动机点火启动电机壳用管，对应车型情况不详。报告期内销售收入受客户自身经营业绩情况影响有所波动。产品价格方面报告期内保持一致；毛利率方面，报告期内总体稳定。

③机加工精管短管

报告期内，公司发动机系统管件中机加工精管短管的主要客户销售情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	马勒发动机零部件（营口）有限公司	366.02	65.31%	**	**
	蒂森克虏伯	194.42	34.69%	**	**
	小计	560.44	100.00%	**	**
	产品合计	560.44	100.00%	**	**
2024 年度	蒂森克虏伯	428.70	57.52%	**	**
	马勒发动机零部件（营口）有限公司	316.59	42.48%	**	**
	小计	745.28	100.00%	**	**
	产品合计	745.28	100.00%	**	**
2023 年度	蒂森克虏伯	794.45	86.97%	**	**
	马勒发动机零部件（营口）有限公司	119.02	13.03%	**	**
	小计	913.47	100.00%	**	**
	产品合计	913.47	100.00%	**	**

报告期内，公司对蒂森克虏伯及马勒发动机零部件（营口）有限公司销售的发动机系统机加工精管短管的主要产品为凸轮轴管，对应的主要车型均为宝马品牌车型。报告期内销售收入受对应车型市场表现影响有所波动；产品价格方面，

蒂森克虏伯与马勒发动机零部件（营口）有限公司共同供应宝马同系列发动机，因此价格较为接近；毛利率方面报告期内总体保持稳定。

3、补充说明发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等；说明各产品类型前五大客户的成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、主要客户及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系等；结合同行业可比公司客户集中度，说明发行人客户集中度是否符合行业特征

（1）补充说明发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等；说明各产品类型前五大客户的成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、主要客户及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系等

①底盘系统管件前五大客户

报告期内，公司底盘系统管件前五大客户的名称、销售金额及销售占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	占比
2025 年度	天纳克	16,610.05	37.12%
	比亚迪	13,642.09	30.49%
	安斯泰莫	4,766.91	10.65%
	厚成	3,743.88	8.37%
	万都	2,100.53	4.69%
	小计	40,863.45	91.33%
	产品合计	44,743.50	100.00%
2024 年度	天纳克	17,890.58	38.41%
	比亚迪	12,989.85	27.89%
	厚成	4,981.31	10.69%
	安斯泰莫	4,863.12	10.44%
	万都	2,676.51	5.75%
	小计	43,401.36	93.18%
	产品合计	46,578.90	100.00%

年度	客户名称	销售收入	占比
2023 年度	天纳克	14,886.38	37.96%
	比亚迪	6,318.31	16.11%
	厚成	5,474.39	13.96%
	安斯泰莫	5,446.78	13.89%
	万都	2,952.41	7.53%
	小计	35,078.27	89.46%
	产品合计	39,213.30	100.00%

公司底盘系统管件前五大客户基本情况如下：

A.天纳克

天纳克（Tenneco）是全球领先的汽车零部件制造商，主营汽车悬挂系统与排气系统，业务覆盖整车配套及售后市场，拥有“蒙诺”、“万里路”等知名品牌，为全球主要汽车品牌提供优质产品与服务，是公司重要的战略客户。公司与天纳克的合作通过主动参与天纳克供应商准入评审的方式进行初始的接洽，完成评审后成功进入天纳克的供应链体系并保持了长期稳定的业务合作。天纳克与公司交易的主要主体为天纳克（常州）减振系统有限公司、天纳克（北京）汽车减振器有限公司及天纳克（苏州）减振系统有限公司，基本情况如下所示：

客户名称	天纳克（常州）减振系统有限公司	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	天纳克（苏州）减振系统有限公司
成立时间	2017 年 5 月 5 日	1995 年 11 月 7 日	2014 年 4 月 18 日
合作历史	自成立起合作至今	自 2009 年起合作至今	自成立起合作至今
注册资本	人民币 11,663.82 万元	美元 1,162 万元	人民币 3,000 万元
实际控制人	Tenneco Inc.		
主营业务	机动车减振器、独立悬挂、减振器芯总成和专用减振器的研发、设计、生产、销售、技术服务及其他相关业务。		
经营规模	天纳克中国国内减震器产量约 1,500 万支；根据天纳克集团发布的 2024 年可持续发展报告，2024 年销售收入为 167.77 亿美元。		
主要客户	客户基本囊括了国际一线豪华品牌，国际品牌及主要国内新能源汽车品牌整车厂或其指定的底盘制造商。		
与公司及相关方是否存在关联关系	否		

信息来源：客户走访资料，企业可持续发展报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

B.比亚迪

比亚迪（002594.SZ、01211.HK）是国内及全球新能源汽车领域的领军企业，业务横跨汽车、电子、新能源和轨道交通四大产业。公司经同行业推荐与比亚迪进行了初始接洽，2021 年起公司开展产品送样工作并开始逐步放量，报告期内比亚迪逐步成为公司重要的战略客户之一。比亚迪的基本情况如下所示：

客户名称	比亚迪股份有限公司
成立时间	1995 年 2 月 10 日
合作历史	自 2021 年起合作至今
注册资本	人民币 911,719.76 万元
实际控制人	王传福
主营业务	主要从事以新能源汽车为主的汽车业务，手机部件及组装业务，二次充电电池及光伏业务，同时利用自身的技术优势拓展城市轨道交通业务领域。
经营规模	据比亚迪定期报告，2024 年实现销售收入 7,771.02 亿元，整车销量达 427.21 万辆；2025 年实现销售收入 8,039.65 亿元，整车销量达 460.24 万辆。
主要客户	汽车业务主要通过直销或经销方式对终端用户进行销售。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：客户走访资料，上市公司定期报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

C.厚成

厚成是知名的汽车零部件供应商，业务覆盖制动系统、转向装置零部件及汽车减震器的研发、生产与销售。公司与厚成的合作经其主要客户万都的指定开展接洽合作，逐步成为公司报告期内底盘系统管件的重要客户之一。报告期内，厚成与公司合作的主要主体为北京厚成泰克汽车部件有限公司、厚成精工（宁波）汽车部件有限公司，基本情况如下所示：

客户名称	北京厚成泰克汽车部件有限公司	厚成精工（宁波）汽车部件有限公司
成立时间	2003 年 12 月 18 日	2011 年 4 月 25 日
合作历史	自 2010 年起合作至今	自 2021 年起合作至今
注册资本	美元 600.73 万元	美元 1,965 万元
实际控制人	FOOSUNG Group	
主营业务	生产汽车减震器；生产制动系统零部件和转向装置零部件；开发、研制制动系统零部件和转向装置零部件；提供自产产品的技术服务及其他相关业务。	汽车减震器、制动系统零部件和转向装置零部件、防腐系统专用设备及零部件生产；防腐系统专用设备的安装与维护；金属制品、模具的制造、加工及其他相关业务。

客户名称	北京厚成泰克汽车部件有限公司	厚成精工（宁波）汽车部件有限公司
经营规模	产品年产超 2,500 万件。	产品年产超 600 万件。
主要客户	万都、万向等汽车减震器、悬挂组件生产厂商。	
与公司及相关方是否存在关联关系	否	

信息来源：客户走访资料，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

D.安斯泰莫

安斯泰莫是由汽车零部件行业领军企业 Hitachi, Ltd.与著名汽车制造商 Honda Motor Co., Ltd.共同控股的跨国汽车零部件供应商，业务涵盖动力总成、底盘系统、自动驾驶及摩托车零部件等领域，是公司底盘系统管件的重要客户，由双方自主接洽的方式逐步开展合作。报告期内，公司与安斯泰莫开展交易的主要主体为安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司、安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司（包含其分支机构安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司），基本情况如下所示：

客户名称	安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司
成立时间	2002 年 12 月 30 日	1994 年 11 月 15 日
合作历史	自 2009 年起合作至今	自 2009 年起合作至今
注册资本	美元 1960 万元	美元 6,516 万元
实际控制人	Astemo, Ltd.	
主营业务	生产汽车制动器总成、充气式减震器及相关产品，销售自产产品并提供售后服务及相关业务。	汽车零配件批发；摩托车零配件批发；汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）。
经营规模	安斯泰莫集团 2024 财务年度（2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日）销售收入为 21,865 亿日元。	
主要客户	国内的主要日系品牌汽车生产厂商。	
与公司及相关方是否存在关联关系	否	

信息来源：客户走访资料，企业官网，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

E.万都

万都是韩国领先的跨国汽车零部件企业，专注于制动、转向及悬架系统等核心底盘技术的研发与生产，是公司底盘系统管件的重要客户，由万都主动开发公司为供应商并开展合作。报告期内，公司与万都开展交易的主要主体为汉拿万都

（北京）汽车部件有限公司、汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司，基本情况如下所示：

客户名称	汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司
成立时间	2003/1/14	2011/3/10
合作历史	自 2010 年起合作至今	自 2011 年起合作至今
注册资本	美元 3,800 万元	美元 8,500 万元
实际控制人	汉拿万都株式会社	
主营业务	生产汽车底盘系统及相关零部件；研发汽车底盘系统及相关零配件；提供技术服务和售后服务以及相关业务。	汽车底盘关键零部件及汽车电子装置的研发、生产，汽车底盘关键技术研发，并提供以上产品的售后及咨询服务以及相关业务。
经营规模	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司与汉拿万都（北京）汽车部件有限公司合计产品年产超 2,000 万件；据汉拿万都株式会社年度报告， 2025 年营业收入 9.45 万亿韩元。	
主要客户	北汽，上汽，吉利、奇瑞、起亚等汽车品牌或汽车生产厂商。	
与公司及相关方是否存在关联关系	否	

信息来源：客户走访资料，企业年度报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

②转向系统管件前五大客户

报告期内，公司转向系统管件前五大客户的名称、销售金额及销售占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	占比
2025 年度	江苏博俊	1,619.97	27.04%
	浙江世宝	1,491.68	24.90%
	蒂森克虏伯	646.30	10.79%
	恩斯克	641.34	10.71%
	奥钢联型材（中国）有限公司	517.98	8.65%
	小计	4,917.27	82.09%
	产品合计	5,990.43	100.00%
2024 年度	江苏博俊	1,933.07	29.84%
	奥钢联型材（中国）有限公司	952.08	14.70%
	浙江世宝	775.56	11.97%

年度	客户名称	销售收入	占比
	蒂森克虏伯	545.72	8.42%
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	515.38	7.96%
	小计	4,721.82	72.89%
	产品合计	6,478.39	100.00%
2023 年度	江苏博俊	2,039.87	25.93%
	中精集团	1,382.49	17.58%
	奥钢联型材（中国）有限公司	969.41	12.32%
	浙江世宝	804.87	10.23%
	蒂森克虏伯	563.41	7.16%
	小计	5,760.06	73.23%
	产品合计	7,866.22	100.00%

公司转向系统管件前五大客户基本情况如下：

A.江苏博俊

江苏博俊（300926.SZ）是国内汽车零部件行业知名上市公司，产品覆盖汽车门系统、转向系统、动力系统、内外饰系统等核心零部件领域，是公司转向系统管件的重要客户，由江苏博俊主动开发公司为供应商并开展合作。基本情况如下所示：

客户名称	江苏博俊工业科技股份有限公司
成立时间	2011 年 3 月 29 日
合作历史	自 2014 年起合作至今
注册资本	人民币 43,430.92 万元
实际控制人	伍亚林
主营业务	汽车用精密模具及高精密零部件等相关产品的研发、生产、销售；模具制造；冲压零部件、金属材料、五金交电、电子产品、塑料制品的销售；激光拼焊汽车转向支架、落料件、汽车天窗用包塑件、汽车门锁用包塑件的生产、销售，并提供售后技术支持和服务及其他相关业务。
经营规模	据江苏博俊上市公司定期报告，2024 年度及 2025 年度营业收入分别为 42.27 亿元、58.08 亿元。
主要客户	国内外整车厂及其零部件配套供应商。一级供应商主要包括蒂森克虏伯、凯毅德、耐世特、延锋、博格华纳等；整车厂客户包括理想、比亚迪、吉利、赛力斯等。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：客户走访资料，上市公司定期报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

B.奥钢联型材（中国）有限公司

奥钢联型材（中国）有限公司是全球知名的钢铁和技术型跨国集团奥地利奥钢联金属成型有限公司全资控股的外商独资企业，是公司转向系统管件的重要客户之一，由其主动开发公司为供应商并开展合作。基本情况如下表所示：

客户名称	奥钢联型材（中国）有限公司
成立时间	2012 年 9 月 28 日
合作历史	自 2016 年起合作至今
注册资本	欧元 1,410 万元
实际控制人	奥钢联金属成型有限公司
主营业务	生产、研发异型钢管、钢管制品、钢铝复合管及其制品、汽车安全系统用控制钢管；销售自产产品并提供相关技术及售后服务及其他相关业务。
经营规模	奥钢联集团总部拥有超过 5 万名员工，2023/24 财年营收为 167 亿欧元， 2024/25 财年营收为 157 亿欧元 ，奥钢联型材（中国）有限公司汽车零部件年产量超 2,000 吨；
主要客户	国内多个汽车生产厂商或一级供应商；卡特彼勒等国际知名工程机械厂商。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：客户走访资料，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

C.浙江世宝

浙江世宝（002703.SZ、01057.HK）指浙江世宝股份有限公司及其附属企业，是 A+H 股上市公司，专业研发、制造汽车转向系统产品，是公司转向系统管件的重要客户，由公司主动接洽的方式逐步开展合作。报告期内公司与浙江世宝交易的主要主体为杭州新世宝电动转向系统有限公司、芜湖世特瑞转向系统有限公司，具体情况如下：

客户名称	杭州新世宝电动转向系统有限公司	芜湖世特瑞转向系统有限公司
成立时间	2004 年 12 月 14 日	2004 年 11 月 18 日
合作历史	2019 年起合作至今	2022 年起合作至今
注册资本	人民币 6,000 万元	人民币 2,280 万元
实际控制人	张世权	

客户名称	杭州新世宝电动转向系统有限公司	芜湖世特瑞转向系统有限公司
主营业务	汽车零部件及配件制造；汽车零部件零售；汽车零配件批发；汽车零部件研发及其他相关业务。	开发、制造、销售汽车转向系统及相关产品以及为其提供售后服务。
经营规模	据浙江世宝定期报告，2024 年度及 2025 年度 营业收入分别为 26.93 亿元、 35.49 亿元 。	
主要客户	知名汽车整车厂商，包括奇瑞汽车、吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车等。	
与公司及相关方是否存在关联关系	否	

信息来源：客户走访资料，企业定期报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

D.蒂森克虏伯

蒂森克虏伯是全球知名的汽车零部件行业巨头，业务涵盖转向系统、减振器、动力部件及车身解决方案等，是公司转向系统、发动机系统管件的重要客户，同时也是公司底盘系统管件的客户之一。转向系统管件方面，公司与蒂森克虏伯合作的主要主体为蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件（上海）有限公司，公司通过主动参与供应商准入评审的方式与蒂森克虏伯进行初始的接洽，完成评审后成功进入其供应链体系并保持了长期稳定的业务合作，基本情况如下所示：

客户名称	蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件（上海）有限公司
成立时间	2011 年 5 月 31 日
合作历史	自 2016 年起合作至今
注册资本	欧元 3,800 万元
实际控制人	ThyssenKrupp AG
主营业务	汽车底盘系统相关电子零部件的生产及技术的研发、设计，转让研发成果，销售自产产品，并提供相关技术咨询服务及其他相关业务。
经营规模	蒂森克虏伯集团是世界闻名跨国工业集团，2023/2024 财务年度（截至 9 月 30 日）集团营业收入为 350.41 亿欧元， 2024/2025 财务年度集团营业收入为 328.37 亿欧元 。蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件（上海）有限公司年营业额超 10 亿元人民币。
主要客户	国内多家知名品牌汽车厂商。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：客户问卷，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

E.杭州恩斯克汽车零部件有限公司

杭州恩斯克汽车零部件有限公司是全球知名的轴承、汽车零部件、精密机械组件龙头企业日本精工株式会社（NSK）在华投资的外资企业，报告期内，杭州恩斯克汽车零部件有限公司是公司转向系统管件的重要客户，经同行业客户推荐与其初始接洽并逐步开展业务合作，基本情况如下所示：

客户名称	杭州恩斯克汽车零部件有限公司
成立时间	2008 年 3 月 19 日
合作历史	自 2009 年起合作至今
注册资本	人民币 34,873.34 万元
实际控制人	日本精工株式会社
主营业务	汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售等。
经营规模	杭州恩斯克汽车零部件有限公司年产电动助力转向器 86 万套。据日本精工株式会社年度报告，2024/2025 财年（截至 3 月 31 日）集团全年营业收入为 7,967 亿日元。
主要客户	上汽大众、一汽大众、印度大众、南非大众、日产。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：企业官网，企业年度报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

F.中精集团

中精集团指中精集团有限公司及其关联方柳州中精汽车部件有限公司，系国内老牌汽摩配件厂家。报告期内，公司与中精集团由公司主动接洽的方式开展初始业务合作，基本信息如下所示：

客户名称	中精集团有限公司	柳州中精汽车部件有限公司
成立时间	2001 年 12 月 4 日	2017 年 5 月 19 日
合作历史	自 2021 年合作，至 2025 年 3 月合作终止	
注册资本	人民币 15,000 万元	人民币 2,000 万元
实际控制人	刘金妹	
主营业务	汽车配件、摩托车配件、标准件、模具、五金制品、机械、金属冲压件、电子产品、金属管件（不含熔炼）制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口等。	汽车零部件及配件制造；机械零件、零部件加工；汽车零部件研发；金属表面处理及热处理加工；模具制造；有色金属铸造；机械零件、零部件销售；货物进出口；非居住房地产租赁。
经营规模	现有员工 500 余人，总资本人民币 3.5 亿元。	
主要客户	博格华纳、大陆、耐世特、MMM，康迪泰克，京西重工等。	

客户名称	中精集团有限公司	柳州中精汽车部件有限公司
与公司及相关方是否存在关联关系	否	

信息来源：企业官网，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

③发动机系统管件前五大客户

报告期内，公司发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额及销售占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	占比
2025 年度	马勒发动机零部件（营口）有限公司	366.02	62.66%
	蒂森克虏伯	194.42	33.28%
	苏州泰航精密冲压有限公司	16.78	2.87%
	海盐猛凌汽车配件有限公司	6.90	1.18%
	小计	584.12	100.00%
	产品合计	584.12	100.00%
2024 年度	蒂森克虏伯	428.70	49.82%
	马勒发动机零部件（营口）有限公司	316.59	36.79%
	苏州泰航精密冲压有限公司	59.90	6.96%
	海盐猛凌汽车配件有限公司	55.28	6.42%
	小计	860.46	100.00%
	产品合计	860.46	100.00%
2023 年度	蒂森克虏伯	794.45	72.20%
	马勒发动机零部件（营口）有限公司	119.02	10.82%
	苏州泰航精密冲压有限公司	111.86	10.17%
	海盐猛凌汽车配件有限公司	75.01	6.82%
	小计	1,100.33	100.00%
	产品合计	1,100.33	100.00%

公司发动机系统管件前五大客户基本情况如下：

A.蒂森克虏伯

发动机系统管件方面，公司与蒂森克虏伯合作的主要主体为蒂森克虏伯动力部件（大连）有限公司，公司成为蒂森克虏伯体系内合格供应商后，由双方主动进行合作接洽的方式开展初步合作，基本情况如下所示：

客户名称	蒂森克虏伯动力部件（大连）有限公司
成立时间	2005 年 3 月 10 日
合作历史	2021 年起合作至今
注册资本	欧元 7,260 万元
实际控制人	ThyssenKrupp AG
主营业务	汽车零部件及配件制造；汽车零部件研发；汽车零配件批发；新能源汽车电附件销售；电动机制造；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；摩托车及零部件研发；摩托车零配件制造；摩托车及零配件批发及其他相关业务
经营规模	现拥有在职员工 808 人，每年能够为多家主机厂供应总计超过 630 万件凸轮轴。2023/2024 财务年度（截至 9 月 30 日）集团营业收入为 350.41 亿欧元， 2024/2025 财务年度集团营业收入为 328.37 亿欧元。
主要客户	国内多家德系合资品牌。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：企业官网，企业年度报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

B.马勒发动机零部件（营口）有限公司

马勒发动机零部件（营口）有限公司是全球汽车零部件行业的领军企业之一的德国马勒集团旗下的全资子公司，具有活塞环厂、轴瓦厂、连杆厂及凸轮轴工厂四大工厂，是其在华发动机零部件领域的重要生产基地。公司与马勒发动机零部件（营口）有限公司的初始合作通过其他客户介绍，逐步成为公司发动机系统关键的重要客户之一。客户基本情况如下所示：

客户名称	马勒发动机零部件（营口）有限公司
成立时间	1998 年 12 月 16 日
合作历史	2021 年起合作至今
注册资本	美元 5,657.15 万元
实际控制人	MAHLE GmbH
主营业务	研究、开发、生产不同种类及规格的汽车和摩托车用铸锻造毛坯件、不同种类及规格的汽油发动机和柴油发动机用活塞、轴瓦和轴套以及其它与发动机相关的零部件；研究、开发、生产上述产品生产用的模具、工装和生产设备及其他相关业务。
经营规模	马勒集团 2024 年度及 2025 年 1-6 月营业收入分别为 116.81 亿欧元、56.60 亿欧元。
主要客户	宝马、大众、通用、戴姆勒等。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：企业官网，企业年度报告，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

C.苏州泰航精密冲压有限公司

公司通过其他客户介绍与苏州泰航精密冲压有限公司开展初始合作，其具体情况如下表所示：

客户名称	苏州泰航精密冲压有限公司
成立时间	2013 年 3 月 20 日
合作历史	自 2018 年起合作至今
注册资本	美元 100 万元
实际控制人	Akashi International Trading Limited
主营业务	从事精密冲压件，金属零部件，精密冲压模具，注塑模具，工装夹具的生产、加工及装配，销售公司自产产品并从事自产产品同类商品的进出口、批发业务。
经营规模	2024 年度产品产量超 2,220 万件。
主要客户	日本显示元器件、日立海立汽车部件、日本电产汽车马达、矢崎（中国）、日本友池、松下、欧姆龙等。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：企业网站，客户问卷，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

D.海盐猛凌汽车配件有限公司

公司通过其他客户介绍与海盐猛凌汽车配件有限公司开展初始合作，其具体情况如下表所示：

客户名称	海盐猛凌汽车配件有限公司
成立时间	1998 年 4 月 30 日
合作历史	自 2020 年起合作至今
注册资本	人民币 3,500 万元
实际控制人	汪曙青
主营业务	汽车配件、液压管接配件、螺栓、螺帽、五金及配件、电器配件、塑料制品制造、加工；货物进出口和技术进出口。
经营规模	2024 年度营业收入超人民币 2 亿元，产品产量约 6,000 万件。
主要客户	日立汽车系统、索恩格汽车系统、上海汇众汽车、科友贸易、中信戴卡及建新赵氏集团等。
与公司及相关方是否存在关联关系	否

信息来源：企业网站，客户问卷，以及天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径查询。

(2) 结合同行业可比公司客户集中度，说明发行人客户集中度是否符合行业特征

汽车减震器等汽车零部件一级供应市场集中度较高一定程度上导致了上游零部件二级供应商的客户集中度较高。随着汽车行业的不断发展，汽车产业链专业化分工日趋细致，目前汽车行业内形成了包括整车厂商、一级供应商、二级供应商等的金字塔式分层级供应体系，各级供应商的下游客户相对稳定且集中度较高。一方面，部分大型跨国汽车零部件巨头技术实力雄厚，与整车厂合作紧密，在汽车核心零部件供应领域占据市场主导地位。另一方面，通常情况下，汽车零部件生产企业需要经过国际组织、国家和地区协会建立的零部件质量管理体系认证审核后方可成为整车厂商的候选供应商，一旦成为整车厂商的供应商，则双方的合作关系较为稳定。供应商认证制度一方面一定程度上限制了整车厂商供应商数量的增加，另一方面也确保了已经认证的供应商地位的稳固。因此，汽车零部件行业客户集中度较高符合行业特性。

报告期各期，公司前五大客户集中度与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	未披露	39.81	44.18
华纬科技	66.06	68.30	66.91
凯众股份	43.31	50.74	37.70
可比公司平均水平	54.69	52.95	49.60
永励精密	76.45	77.47	69.56

数据来源：可比公司年度报告、招股说明书或公开转让说明书。

报告期各期，公司向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 69.56%、77.47%和 **76.45%**，略高于同行业可比公司平均水平。公司致力于服务天纳克（Tenneco）、万都（Mando）、厚成、安斯泰莫、凯迩必（KYB）及江苏博俊等国内外知名的汽车零部件供应商，以及以比亚迪为代表的头部整车制造企业，上述客户在汽车零部件细分领域或整车制造领域拥有较高的市场占有率，公司与之保持长期稳定的合作关系，已形成协同互利、共同发展的格局，以保证公司在管型零部件领域的市场地位与发展机会。

目前，A 股上市公司中，多家汽车零部件行业公司的客户集中度均呈现较高水平，如下表所示：

公司名称	主营业务	2025 年度前五 大客户占比	2024 年度前五 大客户占比
新铝时代 (301613.SZ)	电池盒箱、电芯外壳、精密结构件	94.32%	86.00%
科华控股 (603161.SH)	科华控股汽车涡轮增压器涡轮壳、科华控股汽车涡轮增压器中间壳	未披露	85.22%
嵘泰股份 (605133.SH)	铝合金精密铸件、汽车车身结构件、汽车传动系统、汽车制动系统、汽车转向系统、新能源汽车三电系统	70.42%	83.65%
锡南科技 (301170.SZ)	涡轮增压器精密压气机壳组件、新能源汽车精密零部件	未披露	82.26%
捷众科技 (920690.BJ)	汽车空调系统零部件、汽车门窗系统零部件、汽车雨刮系统零部件	未披露	79.52%
中捷精工 (301072.SZ)	冲压零部件、金工零部件、汽车精密零部件、压铸零部件、注塑零部件	未披露	71.32%
博俊科技 (300926.SZ)	汽车门系统、转向系统、动力系统、内外饰系统等核心零部件	68.44%	70.85%

综上所述，客户集中度高符合行业特性，具有行业普遍性。

4、结合报告期内发行人对主要客户的销售情况（包括但不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内各客户销售金额变动的原因，发行人对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性

（1）结合报告期内发行人对主要客户的销售情况（包括但不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内各客户销售金额变动的原因

报告期各期，公司主营业务收入前五大客户销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	客户类型	产品类型	主营业务收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	天纳克	零部件供应商	底盘系统管件	16,610.24	32.33%	**	**
	比亚迪	整车厂	底盘系统管件	13,642.09	26.55%	**	**
	安斯泰莫	零部件供应商	底盘系统管件	4,767.13	9.28%	**	**
	厚成	零部件供应商	底盘系统管件	3,743.88	7.29%	**	**
	万都	零部件供应商	底盘系统管件	2,100.53	4.09%	**	**
	小计	—	—	40,863.88	79.54%	**	**

年度	客户名称	客户类型	产品类型	主营业务收入	占比	平均单价	毛利率
	合计	—	—	51,376.06	100.00%	10.70	33.02%
2024 年度	天纳克	零部件供应商	底盘系统管件	17,891.25	33.15%	**	**
	比亚迪	整车厂	底盘系统管件	12,989.85	24.07%	**	**
	厚成	零部件供应商	底盘系统管件	4,981.31	9.23%	**	**
	安斯泰莫	零部件供应商	底盘系统管件	4,863.30	9.01%	**	**
	万都	零部件供应商	底盘系统管件	2,676.51	4.96%	**	**
	小计	—	—	43,402.21	80.42%	**	**
	合计	—	—	53,969.73	100.00%	10.99	30.23%
2023 年度	天纳克	零部件供应商	底盘系统管件	14,886.63	30.81%	**	**
	比亚迪	整车厂	底盘系统管件	6,318.31	13.08%	**	**
	厚成	零部件供应商	底盘系统管件	5,474.42	11.33%	**	**
	安斯泰莫	零部件供应商	底盘系统管件	5,447.06	11.27%	**	**
	万都	零部件供应商	底盘系统管件	2,952.41	6.11%	**	**
	小计	—	—	35,078.84	72.59%	**	**
	合计	—	—	48,321.86	100.00%	10.76	32.15%

报告期内，公司主要客户结构基本稳定，对各客户的销售收入变动情况主要受到下游车型市场情况因素的影响；产品单价及毛利率存在一定差异，主要系具体产品类型及规格差异、原材料价格波动等因素影响所致，具体情况分析如下：

天纳克系公司底盘系统管件的重要战略客户，其行业地位突出、订单充足稳定，公司对其销售底盘系统成品短管为主，供应奔驰、奥迪、大众、福特、沃尔沃等国外或合资品牌车型，以及理想、吉利、奇瑞、小鹏、上汽等主流国产汽车品牌。报告期内，公司对其销售收入分别为 14,886.63 万元、17,891.25 万元和 16,610.24 万元，2023 至 2024 年度呈上升趋势，是带动公司销售收入增长的主要客户，主要由于其下游奔驰单筒减震器管件、理想电控减震器管件报告期内放量明显；2025 年度，受下游理想及奔驰相关车型订单下降的影响，公司对天纳克的销售收入出现小幅下滑。产品价格方面，由于单筒减震器管件、电控减震器管件等相关产品附加值较高，导致其产品平均价格高于其他客户。毛利率方面，天纳克毛利率与平均水平接近，具有代表性。

比亚迪是国内头部新能源汽车生产厂商，系公司底盘系统管件的重要战略客户，公司对其主要销售底盘系统成品短管，供应比亚迪品牌王朝系列、海洋系列

以及旗下腾势、仰望及方程豹等品牌车型。公司于 2021 年进入比亚迪供应商体系，近年来，公司与比亚迪的合作逐步深化，同时随着比亚迪汽车销量的增加和市场份额的提升，公司对比亚迪报告期内的销售收入逐年增加，分别为 6,318.31 万元、12,989.85 万元和 **13,642.09 万元**。产品价格方面，由于比亚迪对产品的机加工要求较高，因此在与比亚迪合作的相对初期，产品定价高于平均水平，但随着比亚迪在客户中的重要性逐步提高，公司出于业务布局、深化业务合作的考虑，综合评估生产成本与竞争对手的压力后，在报价方面对其有一定策略性的倾斜，因此产品价格呈逐年下降趋势。毛利率方面，**2023 年**至 2024 年度，对比亚迪的毛利率接近主营业务毛利率平均水平，不存在显著差异；**2025 年度**，主要由于产品价格的下调，导致毛利率略低于平均水平。

安斯泰莫系公司底盘系统管件的重要客户，主要对其销售成品短管，供应本田、丰田及日产等日系汽车品牌。销售收入方面，由于日系汽车品牌主要为燃油车型，近年来受到新能源车型的市场冲击较为显著，导致公司对其销售收入呈逐年下滑趋势；产品价格方面，报告期内有小幅下滑，与原材料价格变动趋势一致；毛利率方面，由于日系品牌整车厂商对于减震器产品较为注重产品质量及耐久性，因此对产品的工艺水平、服务质量的整体要求较高，因此在产品定价方面敏感性相对较低，导致其毛利率略高于报告期内各期的主营业务毛利率，但不存在显著差异。

厚成及万都系公司底盘系统管件的重要客户，报告期内，厚成向公司的采购受客户万都的指定，因此将厚成与万都的销售情况进行整体分析，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售收入	5,844.41	7,657.81	8,426.84
占比	11.38%	14.19%	17.44%
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

报告期内，公司向万都及厚成主要销售焊管长管、精管长管以及精管短管，供应吉利、T 品牌、领克、长城、通用、现代、起亚、名爵、奇瑞等品牌车型。报告期各期，公司对万都及厚成合计实现主营业务收入 8,426.84 万元、7,657.81

万元和 5,844.41 万元。2023 年度，由于 T 品牌及自主品牌吉利、领克、长城、极氪等品牌车型的销量上升，公司对厚成及万都的销售收入有较为明显的增长，报告期内，随着新能源车型的市场占有率提升，部分燃油车型项目销量受到一定的负面影响，公司对其销售额呈下降趋势；价格方面报告期内总体保持稳定，由于对其销售的产品具有一定比例的长管产品，因此平均单价略低于平均水平；毛利率方面，两者的整体毛利率与报告期内各期的主营业务毛利率保持在同一水平，不存在显著差异。

(2)发行人对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异,如存在,说明原因及合理性

报告期内，公司主营业务的主要客户中，存在对同一客户不同主体进行销售的主要销售主体的毛利率情况如下表所示：

合并客户名称	单体客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天纳克	天纳克（常州）减振系统有限公司	**	**	**
	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	**	**	**
	天纳克（苏州）减振系统有限公司	**	**	**
	客户合并毛利率	**	**	**
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	—	**	**
	比亚迪汽车有限公司	**	**	—
	合肥比亚迪汽车有限公司	**	**	—
	长沙比亚迪汽车有限公司	**	**	—
	客户合并毛利率	**	**	**
安斯泰莫	安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	**	**	**
	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	**	**	**
	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	**	**	**
	客户合并毛利率	**	**	**
厚成	北京厚成泰克汽车部件有限公司	**	**	**
	厚成精工（宁波）汽车部件有限公司	**	**	**
	客户合并毛利率	**	**	**
万都	汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	**	**	**

合并客户名称	单体客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	**	**	**
	客户合并毛利率	**	**	**

从上表可以看出，报告期内公司对安斯泰莫不同主体的销售毛利率不存在显著差异，对其他同一客户不同主体的销售毛利率存在差异主要受供应不同主体的产品及车型项目差异的影响，此外还受销售产品对应生产时点的生产效率、产品对应原材料采购价格等多方面因素共同影响，具体情况分析如下：

报告期内，公司对天纳克（常州）减振系统有限公司（以下简称“常州天纳克”）、天纳克（北京）汽车减振器有限公司（以下简称“北京天纳克”）以及天纳克（苏州）减振系统有限公司（以下简称“苏州天纳克”）的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

单体客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天纳克（常州）减振系统有限公司	12,229.12	12,915.15	11,584.99
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	3,009.10	3,757.19	2,236.75
天纳克（苏州）减振系统有限公司	729.83	800.46	773.01
合计	15,968.05	17,472.79	14,594.75

常州天纳克是天纳克在国内最大的工厂，公司向常州天纳克销售的主要项目为理想、大众、吉利等品牌相关产品，相关品牌车型属市场热销车型，同行业竞争对手对相关项目的竞争也较为激烈，为取得更高项目份额，因此报价有一定的倾斜，毛利率相对较低；同时，原本对北京天纳克销售的毛利率水平相对较低的大众、奥迪品牌相关车型项目也逐步转至常州天纳克生产，使得常州天纳克的整体毛利率低于旗下其他主体。公司对北京天纳克销售毛利率逐年提升，**同时是**公司对天纳克销售毛利率最高的主体，主要由于毛利率水平较高的单筒减震器管件的销售占比逐年提升所致，公司是国内为数不多具有相关产品生产能力的供应商，因此议价能力较强，取得的毛利率较高。而对于毛利率水平相对较低的大众以及奥迪品牌相关车型产品在北京天纳克的销售占比逐年降低，相关份额逐步转至常州天纳克。苏州天纳克是天纳克在中国较早投资的工厂，规模相对较小，公司对苏州天纳克销售的主要项目为马自达、通用等品牌相对成熟的项目，相关项目量产定点较早，定点时钢价较高使得产品定价相对较高，并且由于销售体量较小未

针对相关项目进行协商降价，因此对苏州天纳克的销售毛利率也相对可观。综上所述，公司对天纳克销售的主要主体间的毛利率差异主要是车型项目的差异所致。

公司对比亚迪销售的主要主体毛利率存在差异的主要影响因素是供应车型差异、运输半径差异以及生产销售时点差异。由于比亚迪实行集团统筹采购，报告期内**2023**年至**2024**年第三季度，比亚迪向公司的采购主要通过深圳市比亚迪供应链管理有限公司（以下简称“比亚迪供应链”）进行。**2024**年第四季度，比亚迪对公司的采购逐步转由各生产工厂与公司直接进行。因此**2024**年度，除比亚迪供应链外的各主体的采购交易主要发生于**2024**年第四季度，由于第四季度为公司生产销售旺季，生产效率较高使得单位产品成本相应较低，同时原材料价格处于当年较低水平，导致其他主体的销售毛利率高于比亚迪供应链。除比亚迪供应链外的其他主体中，合肥比亚迪汽车有限公司的毛利率略高于其他两家主体，一方面由于比亚迪不同生产基地生产的车型项目存在一定差异，其次由于合肥相比西安和长沙运输半径较近，物流成本也相对较低。

报告期内，厚成向公司的采购受客户万都的指定，产品销售价格由公司与万都协商确定。北京厚成泰克汽车部件有限公司（以下简称“北京厚成”）以及厚成精工（宁波）汽车部件有限公司（以下简称“宁波厚成”）向公司采购的产品由其进一步加工后分别销售给汉拿万都（北京）汽车部件有限公司（以下简称“北京万都”）及汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司（以下简称“宁波万都”）。因此，对北京万都与北京厚成、宁波万都与宁波厚成的毛利率差异情况进行整体分析，具体如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
北京万都与北京厚成	**	**	**
宁波万都与宁波厚成	**	**	**

经整体分析对比，北京万都与北京厚成、宁波万都与宁波厚成的毛利率不存在明显差异。

5、结合发行人内外销收入划分依据和主要单体客户销售情况，说明发行人外销收入金额较低但主要客户多为天纳克（TENNECO）、万都（MANDO）、日立安斯泰莫等国外零部件供应商或整车厂的原因及合理性

公司以销售是否需向海关出口报关为依据划分内外销收入。外销收入为公司向境外或保税区客户销售产品所形成的收入，即从中国境内通过报关等方式出口销售至境外、中国港澳台地区和保税区；境内收入为公司在中国境内对境内客户销售产品实现的收入，不涉及通过报关等方式出口至境外、中国港澳台地区和境内保税区。

报告期内公司主营业务收入外销收入的主要单体客户销售情况及外销收入占比情况如下表所示：

单位：万元、%

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
Montaco Enterprises Ltd.	890.58	57.49	575.73	56.83	516.67	44.41
Tenneco Automotive Eastern Europe Sp. z o.o.	213.39	13.78	223.42	22.05	145.38	12.50
FRIC ROT SAIC Administracion y Planta industrial	225.52	14.56	148.16	14.62	124.56	10.71
TENNECO AUTOMOTIVE IBERICA	75.50	4.87	25.16	2.48	0.75	0.06
Monroe Czechia, s.r.o.Ride Performance Plant	55.83	3.60	21.38	2.11	21.20	1.82
DRiV Poland Sp. z o.o.	46.24	2.99	-	-	-	-
日立安斯泰莫底盘系统（上海）有限公司	-	-	-	-	333.13	28.64
小计	1,507.05	97.29	993.84	98.10	1,141.69	98.14
外销收入合计	1,549.03	100.00	1,013.09	100.00	1,163.37	100.00

注：日立安斯泰莫底盘系统（上海）有限公司为上海保税区企业，公司对其销售的产品由其在保税区进行进一步加工后直接出口海外。

天纳克（TENNECO）、万都（MANDO）、安斯泰莫等全球领先的汽车零部件供应商，采用全球工厂的经营模式，依据汽车产业的主要生产区域分布，在全球多地设立生产基地，并搭建起覆盖广泛的供应链网络，以支撑其全球业务布局。奔驰、宝马、大众、本田等国际汽车品牌陆续在中国通过合资形式建立工厂，将生产环节落地国内。与此同时，中国本土的比亚迪、吉利、长城等自主汽车品牌不断发展壮大，市场竞争力逐步提升。鉴于中国在全球汽车生产领域的重要地位，上述外资汽车零部件供应商纷纷在华投资，在国内兴建工厂，以贴近市场、降低成本并提升供应效率。报告期内，发行人的主要客户是天纳克等外资汽车零部件

供应商在中国境内投资设立的工厂，主要为国内整车厂进行配套，产品直接出口海外的比例较小，因此发行人的外销收入金额相对较低，具有合理性。

（二）业绩增长可持续性

1、说明报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额、占比及毛利率、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作是否具有稳定性，是否存在主要客户流失风险

（1）说明报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比

报告期各期，公司主营业务收入中对各年度销售额达 100 万元以上的客户中，整车厂、一级及一级以下零部件供应商的数量、主营业务收入金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户类型	客户数量	收入	占比
2025 年度	整车厂	1	13,642.09	26.55%
	一级及以下零部件供应商	23	36,766.33	71.56%
	合计	24	50,408.42	98.12%
2024 年度	整车厂	1	12,989.85	24.07%
	一级及以下零部件供应商	21	39,587.29	73.35%
	合计	22	52,577.14	97.42%
2023 年度	整车厂	1	6,318.31	13.08%
	一级及以下零部件供应商	25	40,606.66	84.03%
	合计	26	46,924.97	97.11%

注：公司除比亚迪外的客户主要为汽车零部件一级供应商，但部分客户如江苏博俊、厚成等客户同时存在供应整车厂及其他一级供应商的情形，因此不再对非整车厂客户之外的客户的供应层级进行区分。

报告期内，公司主要客户为一级及以下零部件供应商，是公司的主要客户群体，报告期内销售收入及客户数量稳定。随着公司与比亚迪的合作逐步深入，整车厂销售占比逐年提升，在客户群体中的重要性逐年提升。

(2) 各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额、占比及毛利率、主要适配的车型情况

报告期内，公司与主要客户的合作模式主要为产品销售，受托加工业务收入金额较小，报告期内分别为 27.68 万元、2.42 万元和 **8.07 万元**，且相关收入已¹在其他业务收入中列示。公司与主要客户均保持长期，稳定的合作关系。主要客户的基本情况、与公司的合作历史参见本题之“一、/（一）/3、补充说明发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等；说明各产品类型前五大客户的成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、主要客户及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系等；结合同行业可比公司客户集中度，说明发行人客户集中度是否符合行业特征”的相关问题回复。

①整车厂客户

报告期内，公司整车厂客户为比亚迪，主要供应的车型为比亚迪王朝系列、海洋系列车型，以及比亚迪旗下腾势、方程豹等汽车品牌。报告期内公司对比亚迪的销售收入金额、主营业务收入占比及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	销售收入	占比	毛利率
2025 年度	比亚迪	13,642.09	26.55%	**
	主营业务收入	51,376.06	100.00%	33.02%
2024 年度	比亚迪	12,989.85	24.07%	**
	主营业务收入	53,969.73	100.00%	30.23%
2023 年度	比亚迪	6,318.31	13.08%	**
	主营业务收入	48,321.86	100.00%	32.15%

公司于 2021 年进入比亚迪供应商体系，近年来，公司与比亚迪的合作逐步深化，同时随着比亚迪汽车销量的增加和市场份额的提升，公司对比亚迪的销售收入及主营业务收入占比逐年增加。毛利率方面，**报告期内呈下降趋势**，主要系产品价格有所下调所致。

②一级及以下零部件供应商主要客户

报告期内，公司对一级及一级以下零部件供应商主要客户的主营业务收入金额、占比及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	收入	占比	毛利率
2025 年度	天纳克	16,610.24	32.33%	**
	安斯泰莫	4,767.13	9.28%	**
	厚成	3,743.88	7.29%	**
	万都	2,100.53	4.09%	**
	江苏博俊	1,619.97	3.15%	**
	小计	28,841.75	56.14%	**
	主营业务收入	51,376.06	100.00%	33.02%
2024 年度	天纳克	17,891.25	33.15%	**
	厚成	4,981.31	9.23%	**
	安斯泰莫	4,863.30	9.01%	**
	万都	2,676.51	4.96%	**
	江苏博俊	1,933.07	3.58%	**
	小计	32,345.44	59.93%	**
	主营业务收入	53,969.73	100.00%	30.23%
2023 年度	天纳克	14,886.63	30.81%	**
	厚成	5,474.42	11.33%	**
	安斯泰莫	5,447.06	11.27%	**
	万都	2,952.41	6.11%	**
	江苏博俊	2,039.87	4.22%	**
	小计	30,800.40	63.74%	**
	主营业务收入	48,321.86	100.00%	32.15%

公司汽车零部件供应商客户主要适配车型情况如下表所示：

客户名称	产品对应的主要车型
天纳克	**
安斯泰莫	**
厚成	**
万都	**
江苏博俊	无法对应至具体车型

报告期内，公司主要客户中一级及一级以下汽车零部件供应商客户的销售收入情况主要受到其供应的具体车型的市场表现情况的影响。其中，天纳克**受到下游奔驰、理想等品牌车型相关产品订单量变动影响，导致公司对天纳克的销售收入及占比有所波动**。公司对安斯泰莫产品销售情况主要受到日系品牌车型的市场表现影响，报告期内总体呈下滑趋势。厚成及万都主要供应国产自主品牌、T 品牌及韩系品牌车型，**报告期内销售收入及占比出现下降**，主要由于【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】以及长城、现代、通用等燃油品牌市场份额下降所致。公司对江苏博俊报告期内销售情况总体较为稳定，**2025 年度受其部分传统燃油车型存量项目量产结束及工艺改良影响，销售收入出现了暂时性的下滑**。

关于主要客户毛利率情况的具体分析参见本题之“一、/（一）/2、说明报告期内发行人底盘系统管件（含双筒、单筒、电控减震器管件）、转向系统管件和发动机系统管件中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品的销售金额、占比、平均单价、毛利率、下游主要客户及对应车型；结合不同类型产品各年度的销售变动情况，说明同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及其原因”及“4、结合报告期内发行人对主要客户的销售情况（包括不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内各客户销售金额变动的原因，发行人对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性”的相关问题回复。

（3）结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作是否具有稳定性，是否存在主要客户流失风险

①主要客户报告期内及期后经营业绩和需求情况

报告期内，公司主要客户对外披露的销售收入情况如下表所示：

客户名称	2025 年度或财年	2024 年度或财年	2023 年度或财年
比亚迪（亿人民币）	8,039.65	7,771.02	6,023.15
天纳克（亿美元）	未披露	167.77	192.08
厚成（亿韩元）	未披露	4,377.95	5,231.92
安斯泰莫（亿日元）	未披露	21,865	29,030
万都（亿韩元）	94,548.13	88,481.82	83,930.87

客户名称	2025 年度或财年	2024 年度或财年	2023 年度或财年
江苏博俊（亿人民币）	58.08	42.27	26.00

数据来源：上市公司年报、企业发布的可持续发展报告、企业官网。

注：安斯泰莫财务年度期间为当年 4 月 1 日至次年 3 月 31 日；

公司主要客户比亚迪、天纳克、厚成、安斯泰莫、万都、江苏博俊均属于领域头部企业或知名企业，业绩情况一定程度上能够反映下游汽车市场的基本需求状况。其中，比亚迪作为全球新能源整车制造头部企业，持续引领技术创新与市场扩张，报告期内销售收入逐年增加。天纳克为全球减震器市场主要供应商之一，客户涵盖奔驰、大众、通用等跨国车企以及理想、吉利等国内自主品牌，其业绩受欧美市场碳中和政策推进导致的燃油车需求下降以及中国新能源渗透率提升双重影响，报告期内业绩出现一定波动。厚成、万都凭借底盘系统、制动系统优势深耕韩系品牌与吉利、奇瑞等品牌，整体业绩情况稳定。安斯泰莫配套本田、丰田等日系传统巨头，业绩情况整体稳定。江苏博俊则在国内汽车市场持续景气度较高的背景下以及登陆资本市场的加持下，业绩情况大幅增长。整体来看，公司主要客户经营业绩与全球汽车市场周期、区域政策导向及核心整车厂品牌销量表现高度相关。在中国乘用车市场的持续繁荣，新能源市场持续扩容的市场背景下，公司主要客户总体业绩稳健，能够为公司业绩提供坚实支撑。

②合作车型的市场需求变动情况

报告期内，公司与主要客户合作的主要车型总体呈现稳中有升的市场销售趋势。以比亚迪、吉利及小鹏为代表的新能源车企销量呈快速增长趋势；与此同时，以奔驰、大众、奥迪、本田、丰田为代表的燃油车为代表的合资品牌销量有小幅的下滑，但凭借其品牌影响力和市场基础，仍然保持较为稳固的市场份额。

合作车型报告期内的市场表现情况参见本问询函回复之“问题 2./一、/(五)/2、覆盖下游客户对应车型市场销售情况”的相关问题回复。

③公司在主要客户中的供货比例

根据对下游客户的访谈，公司在主要客户同类产品采购中大致的供货比例情况如下表所示：

客户名称	供货比例
比亚迪	**

客户名称	供货比例
天纳克	**
厚成	**
安斯泰莫	**
万都	**
江苏博俊	**

汽车行业对供应商实行严格的供应商管理模式。汽车零部件企业需要通过客户严格的认证审核程序后，才能进入其合格供应商名录。客户一般向合格供应商中的一家或数家供应商采购，为了维持产品质量的稳定性，在终端产品生命周期内，一般较少更换供应商，因此零部件企业一旦进入汽车产业供应链体系后，对下游客户的供应格局会相对稳定。基于公司稳定的优异的产品质量、供货能力、良好的市场口碑以及与主要客户紧密的技术协同，公司在主要客户同类产品采购中取得了较高的供货比例。

综上所述，公司主要客户均属于领域头部企业或知名企业，具有较高的市场占有率，基本经营情况良好，下游市场需求充足，主要合作车型销售情况总体稳中有升。公司在主要客户中取得了较高的供应比例且保持着长期稳定的合作关系，已形成协同互利、共同发展的格局，主要客户流失风险较低。

2、列表说明发行人目前预测采购计划和实际在手订单的具体情况，包括但不限于订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险

由于汽车零部件行业特点，零部件供应商获取整车厂或一级供应商的项目往往需要经历较长的供应商及产品审核、验证工作。首先，零部件供应商需要通过整车厂或一级供应商的评审认证流程，成为其合格供应商后，方可参与具体产品项目的开发；针对具体产品，公司获取客户需求后，根据产品技术要求的图纸或样件开展可行性分析和产品工艺设计，完成样件试制与送样工作；样件获客户认可后，公司根据原材料价格、人工成本、制造费用、合理利润等因素向客户提供报价，客户进行技术评审后，进行进一步商务沟通和谈判，以决定公司是否能够获得项目定点，取得项目定点后，公司在经过反复的产品装机试验考核通过后，

方可进入正式批量供货阶段，各项目的量产周期及具体供货量取决于应用车型的生命周期和市场销售情况，通常情况下，车型生命周期为 4-8 年左右或更长。

基于汽车零部件行业的特性，公司主要客户通常会在每年年底向公司提供次年度的预测采购计划，在市场环境和客户业务发展符合预期的情况下，预测采购计划通常具有较高的准确性，各期实现情况参见本问询函回复之“问题 4./一、/（二）/3、/（3）分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性”的相关问题回复。

公司 2025 年度预测采购计划中前五名销售客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	订单获取方式	订单数量	内容	预测采购计划金额	期后执行进度及收入确认情况	回款情况
1	比亚迪	客户提供为主	以具体规格型号为准	底盘系统管件	16,106.52	13,642.09	55.20%
2	天纳克			底盘系统管件	14,668.87	16,666.36	66.18%
3	安斯泰莫			底盘系统管件	4,994.36	4,768.08	100.00%
4	厚成			底盘系统管件	4,061.81	3,743.88	42.35%
5	万都			底盘系统管件	2,898.40	2,462.38	85.41%

注：期后执行进度及收入确认情况统计期间为 2025 年度，回款情况统计截至 2026 年 2 月 28 日。

预测采购计划主要具有参考和指引作用，其执行情况会受到市场环境变化及客户业务发展节奏的影响。在年度执行过程中，客户还会定期下达更为具体的短期排产计划。公司依据客户提供的计划安排原材料采购和组织生产，并适度备货以满足客户的实际需求。短期排产计划一般覆盖 1-5 个月不等的预示期，以近期三个月口径统计，能够真实反映公司短期实际在手订单及排产情况。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司实际在手订单金额为 11,242.83 万元，其中前五名销售客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	订单获取方式	订单数量	内容	客户名称	实际在手订单金额			
					2026 年 4 月	2026 年 5 月	2026 年 6 月	合计
1	客户提供为主	以具体规格型号为准	底盘系统管件	天纳克	1,302.96	1,343.36	1,523.46	4,169.78
2			底盘系统管件	比亚迪	1,186.41	1,192.79	577.47	2,956.67
3			底盘系统管件	安斯泰莫	337.74	361.11	400.75	1,099.60

序号	订单获取方式	订单数量	内容	客户名称	实际在手订单金额			
					2026 年 4 月	2026 年 5 月	2026 年 6 月	合计
4			底盘系统管件	万都	193.20	130.44	124.70	448.34
5			底盘系统管件	厚成	267.23	68.73	-	335.97

公司短期实际在手订单覆盖公司主要客户，整体履行情况稳定。

综上，公司预测采购计划期后执行和回款情况良好，实际在手订单储备充足，覆盖公司主要客户，主要订单执行正常，不存在订单流失的重大风险。

3、结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户新车型开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性

（1）报告内存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间

公司存量定点项目是指报告期内已量产并实现销售收入的项目。由于公司定点项目众多，因此选取报告期内年销售收入 200 万元以上的定点项目作为主要存量定点项目。报告期内，公司主要存量定点项目的具体情况如下表所示：

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
1	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年	2030 年
2		电控减震器管件	**	**	2025 年	2025 年	2030 年
3		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	2030 年
4		电控减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	2029 年
5		单筒减震器管件	**	**	2022 年	2025 年	2034 年
6		电控减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	2027 年
7		单筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	2033 年
8		单筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	2033 年
9		单筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	2033 年
10		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	2031 年
11		电控减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	2027 年
12		电控减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	2028 年
13		双筒减震器管件	**	**	2020 年	2020 年	2026 年
14		单筒减震器管件	**	**	2020 年	2021 年	不适用
15		吊环	**	**	2020 年	2021 年	不适用
16		双筒减震器管件	**	**	2019 年	2020 年	2027 年
17		双筒减震器管件	**	**	2019 年	2019 年	不适用
18		单筒减震器管件	**	**	2018 年	2021 年	2030 年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
19		双筒减震器管件	**	**	2018 年	2020 年	2027 年
20		双筒减震器管件	**	**	2018 年	2018 年	不适用
21		电控减震器管件	**	**	2018 年	2020 年	2028 年
22		双筒减震器管件	**	**	2018 年	2018 年	不适用
23		吊环	**	**	2018 年	2019 年	2030 年
24		双筒减震器管件	**	**	2018 年	2018 年	不适用
25		双筒减震器管件	**	**	2017 年	2019 年	2025 年
26		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	2028 年
27		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2018 年	2025 年
28		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2018 年	2028 年
29	**	双筒减震器管件	**	**	2025 年	2025 年	不适用
30		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2025 年	不适用
31		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2025 年	不适用
32		电控减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用
33		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用
34		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用
35		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用
36		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
37		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2025 年	不适用
38		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
39		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
40		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
41		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
42		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
43		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
44		电控减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
45		电控减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
46		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
47		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
48		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
49		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
50		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
51		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
52		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
53		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
54		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
55		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
56		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
57		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
58		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
59		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2022 年	不适用
60	**	双筒减震器管件	**	**	2024 年	2024 年	不适用
61		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	不适用
62		双筒减震器管件	**	**	2019 年	2019 年	不适用
63		双筒减震器管件	**	**	2017 年	2017 年	不适用
64		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	不适用
65		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	不适用
66	**	双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
67		双筒减震器管件	**	**	2023 年	2023 年	不适用
68		双筒减震器管件	**	**	2020 年	2020 年	不适用
69		双筒减震器管件	**	**	2017 年	2017 年	不适用
70		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2023 年	不适用
71	**	转向轴管	**	**	2025 年	2025 年	不适用
72		凸轮轴管	**	**	2017 年	2017 年	不适用

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/ 停产或减产时间
73	**	转向柱管	**	**	2019 年	2019 年	不适用
74	**	转向柱管	**	**	2023 年	2023 年	不适用
75	**	双筒减震器管件	**	**	2020 年	2020 年	不适用
76		双筒减震器管件	**	**	2016 年	2016 年	不适用
77	**	转向组件	**	**	2021 年	2022 年	不适用

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

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

由上表可知，公司存量定点项目充足，报告期内存量定点项目具有良好的延续性。

（2）境内外主要客户新车型开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间

公司在客户结构中既有通过一级供应商间接供货的模式，也有直接作为一级供应商供货的模式。公司作为二级供应商，主要通过一级供应商向下游整车厂供货，因此无法直接了解下游整车厂的新车型开发计划及具体开发周期，通常只有在获得一级供应商的新项目定点后，才可能会知悉公司产品将应用于下游整车厂的新车型情况；而在与整车厂的合作中，公司直接作为一级供应商供货，整车厂的新车型开发计划和开发周期与公司项目获取的关联度相对更高。**2026** 年，公司主要整车厂比亚迪将发布**宋 L GT、汉 MAX、海豹 08、方程豹 9、腾势 Z7** 等。

随着整车厂加快平台化、模块化开发步伐，新车开发周期显著缩短。根据车型类型的不同，当前新车开发周期普遍控制在 1 至 3 年左右，其中传统燃油车周期相对较长，新能源车和改款车型开发节奏更为紧凑。

公司新增定点项目为 2022 年至 **2025** 年新增但截至 **2025** 年末尚未量产以及 **2026 年 1-3 月** 新增的定点项目。截至 **2026 年 3 月末**，公司新增定点项目获取情况和预计量产时间如下表所示：

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
1	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
2		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
3		电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
4		电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
5		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
6		单筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
7		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
8		吊环	**	**	2025 年	2026 年
9		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
10		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
11		吊环	**	**	2024 年	2026 年
12		双筒减震器管件	**	**	2022 年	2026 年
13	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
14		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
15		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
16		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
17		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
18		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
19		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年

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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
39		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
40		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
41		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
42		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
43	安斯泰莫	电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
44		电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
45		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
46		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
47	万都（厚成）	电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
48		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
49		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
50		双筒减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
51	**	转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
52		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
53		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
54		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
55		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
56		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
57		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
58		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
59		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
60		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
61		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
62		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
63		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
64		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
65		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
66		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
67		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
68		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
69	**	双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
70		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
71	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
72		电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
73	**	转向轴管	**	**	2026 年	2027 年
74	**	稳定杆管件	**	**	2025 年	2026 年
75	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
76		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
77	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
78	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年
79		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
80		电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
81		电控减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
82	**	吊环	**	**	2025 年	2026 年
83	**	电控减震器管件	**	**	2024 年	2026 年
84	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
85	**	传动轴	**	**	2026 年	2026 年
86	**	电控减震器管件	**	**	2026 年	2026 年
87		电控减震器管件	**	**	2026 年	2027 年

截至报告期末，公司新增定点项目共计 87 个，新增储备项目充足，陆续进入量产周期。

(3) 分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性

报告期各期，公司各年预测采购计划与实际收入实现情况对比如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
预测采购计划	55,404.21	53,467.61	45,552.55
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86
收入实现占比	92.73	100.94	106.08

如上表所示，报告期内，公司收入实现占比分别为 106.08%、100.94%和 92.73%，整体实现情况良好。截至 2026 年 3 月 31 日，根据主要客户的月实际预示情况，公司近三个月实际在手订单为 11,242.83 万元，在手订单充足且整体履行情况稳定。

综上，公司存量定点项目的量产进展顺利，新增定点项目的实施将进一步推动公司收入增长，在手订单及预计收入具备较高的可实现性，因此，公司的业绩增长具备较强的可持续性。

4、请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示

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

“(六) 业绩增长可持续性的风险

受益于国内汽车市场景气度较高以及新能源汽车行业高速发展的趋势，2023 年至 2024 年期间公司营业收入及净利润均保持增长，2025 年度，公司净利润同比上升，但受原材料价格下行及市场竞争因素的影响，公司产品价格下调进而导致公司营业收入出现同比下滑。公司未来业绩增长面临宏观经济形势、市场需求、市场竞争、行业政策、贸易格局、技术变革、原材料市场价格等多重不确定性，若上述风险因素叠加发生或单项风险加剧，例如出现因具体车型销量不佳、客户自身在整车厂份额变动等原因导致的客户需求下降，或因客户自身降本压力传导至上游导致公司产品价格下降等，可能导致公司营业收入及净利润出现波动甚至下滑，难以维持持续增长趋势。”

二、中介机构说明

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人收入明细表，了解发行人主要产品在新能源车、燃油车收入分布情况，了解带动发行人收入增长的主要客户、车型情况，了解报告期内发行人客户结构、客户类型情况；

（2）查阅公开资料，了解发行人产品对应的品牌或车型市场销量情况、同行业可比公司报告期内的经营情况，了解并分析汽车零部件行业市场需求变化情况对发行人经营业绩的影响；

（3）查阅发行人收入明细表，了解发行人产品中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品的产品收入金额、占比、平均单价毛利率、下游主要客户及对应车型，以及各类产品对应主要客户的平均单价及毛利率情况。访谈发行人管理层及销售人員，了解同类产品不同客户销售单价及毛利率存在差异的原因；

（4）查阅发行人收入明细表，了解发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等情况；通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开途径核查主要客户的成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人是否存在关联关系等基本情况；通过查阅公司资料、访谈发行人销售人员、对重要客户进行走访，查阅客户公开披露信息等方式，了解发行人与主要客户的合作背景、主要客户的经营规模、经营业绩及供货比例等情况；

（5）查阅发行人收入明细表，了解发行人对主要客户的销售情况，访谈发行人管理层及销售人員，了解主要客户报告期内销售金额变动的原因，对同一客户不同主体的销售毛利率存在差异的原因；

（6）查阅发行人收入明细表，了解外销客户的主要单体客户销售情况；访谈发行人销售人员及财务人员，了解发行人内外销收入划分依据、外销收入较低的主要原因；

(7) 查阅发行人报告期各期在手订单情况，了解在手订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况；

(8) 查阅发行人报告期内主要存量定点项目情况，了解存量定点项目的取得、开始量产、预期停产或减产时间等；

(9) 通过公开信息渠道查询和向发行人了解主要客户新车型开发计划、开发周期，向发行人了解新增定点项目获取情况、预计量产时间等，分析发行人在手订单及预计收入的可实现情况；

(10) 督促发行人进行相关风险与重大事项提示工作。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人已补充披露报告期内新能源车型和燃油车型的销售收入及占比；带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势相符；

(2) 报告期内发行人业绩增长具有合理性，在下游市场方面，国内汽车市场景气度较高、新能源汽车行业快速发展拉动汽车零部件的市场需求，为公司业绩增长提供契机；客户方面，公司主要客户稳定，订单完成情况良好；产品方面，公司紧跟汽车行业轻量化、智能化趋势，积极拓展高附加值产品，支持业绩增长；公司与同行业可比公司的经营业绩趋势不存在重大差异；

(3) 报告期内发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件中焊管和精管、长管和短管以及机加工类产品中，各类产品各年度的销售变动情况具有合理性，同类产品不同客户销售单价及毛利率存在差异主要系产品具体类型、车型项目、工艺要求等方面存在差异所致，具有合理性；

(4) 报告期内，发行人与主要客户的合作关系良好，主要客户具备与销售额相匹配的经营规模，与发行人及相关方不存在关联关系；发行人客户集中度较高符合行业特征；

(5) 报告期内，发行人对各主要客户销售金额变动具有合理性，发行人对同一客户不同主体的销售毛利率存在差异的情况具有合理性；

(6) 发行人对内外销收入划分依据合理，发行人外销收入金额较低但主要客户多为天纳克（TENNECO）、万都（MANDO）、安斯泰莫等国外零部件供应商或整车厂的主要原因为发行人主要供应上述客户于国内设立的工厂，具有合理性；

(7) 发行人主要客户为一级及以下零部件供应商，报告期内销售收入及客户数量稳定，随着发行人与比亚迪的合作逐步深入，整车厂销售占比逐年提升，在客户群体中的重要性逐年提升；发行人与主要客户的合作模式均为直接销售模式，并保持了较为长期的合作关系，报告期内销售收入符合主要客户的经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况，发行人在主要客户中供货比例较高，与主要客户的合作具有稳定性，主要客户流失风险较低；

(8) 发行人在手订单储备充足，主要订单执行不存在异常，期后执行及回款情况良好，在手订单流失风险较小；

(9) 发行人存量定点项目和新增定点项目充足，具有良好的延续性，在手订单及预计收入具备较高的可实现性，业绩增长具有较强的可持续性；

(10) 发行人已对业绩增长可持续性相关风险进行充分披露并作重大事项提示。

(二) 说明对发行人收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论

针对发行人收入真实性的核查情况，申报会计师执行了走访、函证、细节测试、资金流水核查情况等程序，具体核查情况如下：

1、客户走访

申报会计师对报告期内重要客户进行了访谈询问，了解了客户与发行人合作历史、报告期内的交易金额、内容、结算方式，确认了发行人与客户间不存在利益输送或其他利益安排等情形，具体访谈情况及比例如下：

单位：万元

收入走访汇总	2025 年	2024 年	2023 年
走访覆盖收入金额	43,022.04	47,808.91	42,167.48
营业收入	54,001.50	56,765.17	50,811.17
走访比例	79.67%	84.22%	82.99%

申报会计师在上述走访程序过程中未发现异常情况。

2、客户函证

申报会计师对发行人主要客户进行函证，核查主要客户销售金额与发行人账面记录是否一致。报告期各期，客户函证的具体情况如下：

单位：万元

收入函证汇总	2025 年	2024 年	2023 年
发函覆盖收入金额（a）	48,851.88	51,767.02	45,755.86
营业收入（b）	54,001.50	56,765.17	50,811.17
发函覆盖收入比例(c=a/b)	90.46%	91.20%	90.05%
回函相符金额	41,445.37	39,834.34	45,485.92
回函不符金额	6,501.23	10,340.27	-
回函相符及回函不符经检查可确认合计金额（d）	47,946.60	50,174.61	45,485.92
回函比例(e=d/a)	98.15%	96.92%	99.41%
确认金额占营业收入金额比例（f=d/b）	88.79%	88.39%	89.52%
未回函金额	905.29	1,592.40	269.94
未回函替代测试确认金额（g）	905.29	1,592.40	269.94
回函及替代测试确认比例（h=(g+d)/b）	90.46%	91.20%	90.05%

针对回函不符的客户，申报会计师复核各项差异原因并检查相关支持性证据，针对未回函客户，申报会计师执行了全覆盖替代测试程序，具体情况分析参见本问询函回复之“问题 4./二、/（四）说明函证中回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，走访中不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性”的相关问题回复。

3、收入细节测试

申报会计师以抽样方式检查发行人与收入确认相关的单据及原始凭证，包括委托物流运输单、称重单、发货单、对账沟通记录、对账单、提单、销售发票等支撑性资料。

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86
核查金额	41,598.29	46,328.00	40,840.61
核查比例	80.97%	85.84%	84.52%

经核查，发行人收入确认符合《会计准则收入》规定，收入确认金额真实、准确。

（三）说明函证、走访和细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点

1、函证样本选取标准及选取情况

申报会计师对主要客户函证样本选取标准及选取情况如下：

- （1）选取合并口径前十大客户，执行应收账款、营业收入的函证核查程序；
- （2）选取应收账款余额大于平均税前利润的 2.5%的样本，执行应收账款、营业收入的发函程序；
- （3）除以上大额样本外，追加随机抽样样本执行发函程序；
- （4）选出主要外销客户，执行销售收入函证核查程序；
- （5）按照金额大小排序补充样本，使销售收入发函金额占比达到 85%以上。

申报会计师选取报告期内主要客户进行函证，核实发行人各期销售额及各期末应收账款余额，确认营业收入的真实性、准确性、完整性。

2、走访样本选取标准及选取情况

申报会计师根据定量或定性的标准，从发行人的客户名单中选择要访谈的样本，编制对客户的走访计划，确定访谈的对象和范围，选择发行人报告期内主要的或具有特殊、异常特征的客户进行访谈。具体选取标准及选取情况如下：

- （1）选取报告期各期合并口径前十大客户的重要主体执行走访程序；
- （2）选取报告期各期新增主要客户执行走访程序；
- （3）报告期内主要废料销售客户；

(4) 报告期内主要外销收入客户。

申报会计师获取受访单位的相关信息及详细联系方式，包括工商登记信息、办公地址、与发行人报告期内的交易量与交易额、与发行人是否存在关联关系、受访对象的姓名及在受访单位的职务等，综合多方面信息，核查发行人销售收入的真实性、准确性。

3、细节测试样本选取标准及选取情况

针对收入细节测试的选取标准及选取情况如下：

(1) 选取报告期各期合并口径主营业务前十大客户的重要主体该期内全部月份收入进行抽样测试；

(2) 按照金额大小排序补充样本，使主营业务收入细节测试金额占比达到75%以上；

(3) 除前述重要性选样标准，根据公司销售模式特征进行补充，确保覆盖各期重要新增客户、不同性质客户、各类型客户、各产品类型等维度；

申报会计师查阅发行人同行业的收入确认政策，并根据订单、合同、发货记录、对账明细及对账单、提单、销售发票、记账凭证以及银行回单等证据，核对单据是否一致，收入确认是否与公司政策和《企业会计准则》相符。

综上所述，申报会计师对函证、走访和细节测试的样本选取标准已充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动等具体特点。

(四) 说明函证中回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性，走访中不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性

报告期各期，客户函证具体情况如下：

单位：万元

收入函证汇总	2025 年	2024 年	2023 年
发函覆盖收入金额（a）	48,851.88	51,767.02	45,755.86
营业收入（b）	54,001.50	56,765.17	50,811.17
发函覆盖收入比例(c=a/b)	90.46%	91.20%	90.05%
回函相符金额	41,445.37	39,834.34	45,485.92

收入函证汇总	2025 年	2024 年	2023 年
回函不符金额	6,501.23	10,340.27	-
回函相符及回函不符经检查可确认合计金额 (d)	47,946.60	50,174.61	45,485.92
回函比例(e=d/a)	98.15%	96.92%	99.41%
确认金额占营业收入金额比例 (f=d/b)	88.79%	88.39%	89.52%
未回函金额	905.29	1,592.40	269.94
未回函替代测试确认金额 (g)	905.29	1,592.40	269.94
回函及替代测试确认比例 (h=(g+d)/b)	90.46%	91.20%	90.05%

2024 及 2025 年，回函不符的收入金额分别为 10,340.27 万元和 6,501.23 万元，具体情况如下：

交易期间	被函证单位名称	回函差异 (万元)	不符原因
2025 年度	比亚迪汽车有限公司	431.95	2025 年发行人与比亚迪汽车有限公司交易金额回函差异合计 431.95 万元，原因系发行人根据与经客户确认的对账单金额和客户采购金额的入账时间性差异。
	中山比亚迪电子有限公司	-229.64	2025 年发行人与中山比亚迪电子有限公司交易金额回函差异合计-229.64 万元，原因系发行人根据与经客户确认的对账单金额和客户采购金额的入账时间性差异。
合计		202.31	

交易期间	被函证单位名称	回函差异 (万元)	不符原因
2024 年度	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	736.89	2024 年发行人与深圳市比亚迪供应链管理有限公司交易金额回函差异合计 736.89 万元，原因系发行人根据与经客户确认的对账单金额和客户采购金额的入账时间性差异。
	奥钢联型材（中国）有限公司	-107.23	2024 年发行人与奥钢联型材（中国）有限公司交易金额回函差异合计 107.23 万元，原因系发行人根据与经客户确认的对账单金额和客户采购金额的入账时间性差异。
合计		629.66	

针对回函不相符的客户函证，申报会计师向发行人相关人员了解了回函不符的原因，获取并检查收入确认相关资料等，检查内容主要包括收入记账凭证、对账单、对账沟通记录、发票等原始单据，确认金额无异常。回函不符的原因主要系发行人收入确认时点与客户采购入库时点存在时间性差异，回函不符的客户销售收入经核实后可以确认。

针对未回函的客户，申报会计师执行以下替代程序：

(1) 访谈发行人管理人员及相关业务人员，了解客户未回函的原因，并评估其合理性；

(2) 对未回函客户实施全覆盖核查，包括获取发行人收入成本大表、应收账款明细表，逐笔检查未回函客户各期内所有收入凭证、对账单及对账沟通记录、发票、收款凭证、银行回单等原始凭证，核对收入金额是否与对账记录一致，回款金额、回款方是否与凭证、发票等一致。经核查，未回函客户报告期各期收入及应收账款确认均真实、准确、完整。报告期内，经申报会计师全查替代测试核查的未回函客户的收入金额与回函确认金额合计占当期营业收入的比例分别为90.05%、91.20%和 **90.46%**，核查比例可以保证核查的充分性和有效性。

走访过程中，客户均配合接受访谈，不存在客户不接受走访的情况，申报会计师结合发行人报告期各期销售情况，对主要客户进行了客户走访。

(五) 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-8 客户集中度较高的要求对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论

报告期内，公司向前五大客户实现的销售收入情况如下表所示：

单位：万元、%

期间	序号	客户名称	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
2025 年度	1	天纳克	16,666.36	30.86	否
	2	比亚迪	13,642.09	25.26	否
	3	安斯泰莫	4,768.08	8.83	否
	4	厚成	3,743.88	6.93	否
	5	万都	2,462.38	4.56	否
	合计		41,282.79	76.45	—
2024 年度	1	天纳克	17,923.48	31.57	否
	2	比亚迪	12,989.85	22.88	否
	3	厚成	4,981.31	8.78	否
	4	安斯泰莫	4,864.32	8.57	否
	5	万都	3,215.52	5.66	否
	合计		43,974.47	77.47	—
2023 年度	1	天纳克	14,921.63	29.37	否

期间	序号	客户名称	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
	2	比亚迪	6,318.31	12.43	否
	3	厚成	5,474.42	10.77	否
	4	安斯泰莫	5,448.43	10.72	否
	5	万都	3,179.85	6.26	否
	合计		35,342.64	69.56	—

报告期各期，公司向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 69.56%、77.47%和 **76.45%**，客户集中度相对较高。报告期内，公司不存在向单个客户销售比例超过当期销售额 50%或严重依赖少数客户的情况。报告期内，公司董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中占有任何权益。

申报会计师结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-8 客户集中度较高的要求，对发行人客户集中度较高的情况执行了以下方面的分析性程序：

1、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；

汽车减震器等汽车零部件一级供应市场集中度较高一定程度上导致了上游零部件二级供应商的客户集中度较高。随着汽车行业的不断发展，汽车产业链专业化分工日趋细致，目前汽车行业内形成了包括整车厂商、一级供应商、二级供应商等的金字塔式分层级供应体系，各级供应商的下游客户相对稳定且集中度较高。一方面，部分大型跨国汽车零部件巨头技术实力雄厚，与整车厂合作紧密，在汽车核心零部件供应领域占据市场主导地位。另一方面，通常情况下，汽车零部件生产企业需要经过国际组织、国家和地区协会建立的零部件质量管理体系认证审核后方可成为整车厂商的候选供应商，一旦成为整车厂商的供应商，则双方的合作关系较为稳定。供应商认证制度一方面一定程度上限制了整车厂商供应商数量的增加，另一方面也确保了已经认证的供应商地位的稳固。

报告期各期，公司前五大客户集中度与同行业可比公司对比情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	未披露	39.81	44.18
华纬科技	66.06	68.30	66.91
凯众股份	43.31	50.74	37.70
可比公司平均水平	54.69	52.95	49.60
永励精密	76.45	77.47	69.56

数据来源：可比公司年度报告、招股说明书或公开转让说明书。

报告期各期，发行人向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 69.56%、77.47%和 **76.45%**，略高于同行业可比公司平均水平。发行人致力于服务天纳克（Tenneco）、万都（Mando）、厚成、安斯泰莫、凯迩必（KYB）及江苏博俊等国内外知名的汽车零部件供应商，以及以比亚迪为代表的头部整车制造企业，上述客户在汽车零部件细分领域或整车制造领域拥有较高的市场占有率，发行人与之保持长期稳定的合作关系，已形成协同互利、共同发展的格局，以保证发行人在管型零部件领域的市场地位与发展机会。

目前，A 股上市公司中，多家汽车零部件行业公司的客户集中度均呈现较高水平，如下表所示：

公司名称	主营业务	2025 年度前五 大客户占比	2024 年度前五 大客户占比
新铝时代 (301613.SZ)	电池盒箱、电芯外壳、精密结构件	94.32%	86.00%
科华控股 (603161.SH)	科华控股汽车涡轮增压器涡轮壳、科华控股汽车涡轮增压器中间壳	未披露	85.22%
嵘泰股份 (605133.SH)	铝合金精密铸件、汽车车身结构件、汽车传动系统、汽车制动系统、汽车转向系统、新能源汽车三电系统	70.42%	83.65%
锡南科技 (301170.SZ)	涡轮增压器精密压气机壳组件、新能源汽车精密零部件	未披露	82.26%
捷众科技 (920690.BJ)	汽车空调系统零部件、汽车门窗系统零部件、汽车雨刮系统零部件	未披露	79.52%
中捷精工 (301072.SZ)	冲压零部件、金工零部件、汽车精密零部件、压铸零部件、注塑零部件	未披露	71.32%
博俊科技 (300926.SZ)	汽车门系统、转向系统、动力系统、内外饰系统等核心零部件	68.44%	70.85%

综上所述，发行人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。

2、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

发行人主要客户的行业地位、透明度与经营状况如下表所示：

序号	客户名称	行业地位	透明度与经营状况
1	天纳克	全球领先的汽车减震器、排气系统、悬挂系统制造商之一。	曾为伦敦证交所、纽约证交所和芝加哥证交所上市公司，退市后天纳克在减震器领域的技术实力和市场影响力仍然较强，并定期公布可持续发展报告，经营情况良好且较为透明。
2	比亚迪	全球领先的新能源汽车制造商。	比亚迪（002594.SZ、01211.HK）为香港联合交易所主板、深圳证券交易所主板上市公司，经营情况良好且较为透明。
3	厚成	韩国知名工业集团厚成集团，在汽车零部件、耐火材料、军工等领域均有涉猎，汽车零部件领域中，在汽车底盘系统、转向系统及制动系统在行业内占据一定的市场份额。	厚成集团（KOSE:A093370）为韩国证交所上市公司，经营情况良好且较为透明。
4	安斯泰莫	全球知名的汽车底盘系统器、转向系统、动力系统及辅助驾驶系统零部件供应商。	安斯泰莫是由汽车零部件行业领军企业 Hitachi, Ltd. 与著名汽车制造商 Honda Motor Co., Ltd. 共同控股的跨国汽车零部件供应商，并定期公布业绩及可持续发展报告，经营情况良好且较为透明。
5	万都	全球知名的制动、转向及悬架系统汽车零部件制造商。	万都（KOSE:A204320）为韩国证交所上市公司，经营情况良好且较为透明。
6	江苏博俊	国内知名的汽车零部件制造商。	江苏博俊（300926.SZ）是深圳证券交易所创业板上市公司，经营情况良好且较为透明。

发行人主要客户均为汽车零部件行业知名供应商或整车制造商，行业地位较高，透明度与经营状况较好，不存在重大不确定风险。

3、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

发行人与主要客户保持着长期稳定的合作关系，主要客户流失风险较低，业务具备稳定性及可持续性，具体情况参见本题之“一、/（一）/3、补充说明发行人底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件前五大客户的名称、销售金额、销售占比等；说明各产品类型前五大客户的成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、主要客户及相关方与发行人及相关方是否存在

关联关系等；结合同行业可比公司客户集中度，说明发行人客户集中度是否符合行业特征”及本题之“一、/（二）/1、说明报告期内不同类型客户（如整车厂、一级零部件供应商等）的数量、收入金额及占比，各类主要客户的名称、基本情况、与发行人的合作模式及历史、报告期内的收入金额、占比及毛利率、主要适配的车型情况等，结合主要客户报告期内及期后经营业绩和需求变动趋势、合作车型的市场需求变动情况、发行人在相关客户中的供货比例等，说明发行人与主要客户合作是否具有稳定性，是否存在主要客户流失风险”的相关问题回复。

发行人产品价格以成本加成原则作为报价基础，并根据市场竞争环境、客户合作关系以及订单规模等因素综合确定，最终与客户协商确定产品价格，相关交易定价具有公允性。

4、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

申报会计师通过查询“天眼查”等公开工商信息网站、对主要客户进行走访及获取主要客户与发行人无关联关系承诺函等核查程序确认，发行人与主要客户均不存在关联关系。公司主要采取直销模式，客户主要为汽车整车厂和汽车零部件一级供应商，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，符合汽车零部件行业传统。一般情况下，通过新客户的评审后，发行人会参与客户新产品样件送样、技术评审、项目定点等一系列工作后产品投入量产。发行人独立自主地开发客户、完成相关产品审评工作，具备独立面向市场获取业务的能力。

综上所述，申报会计师认为，发行人客户集中度较高符合下游汽车零部件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；发行人主要客户均为汽车零部件行业知名供应商或整车制造商，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；发行人与主要客户保持着长期稳定的合作关系，主要客户流失风险较低，业务具备稳定性及可持续性，相关交易定价具有公允性；发行人与重大客户不存在关联关系，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。

申报会计师已督促发行人在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“（六）客户集中风险

报告期内，公司对前五大客户销售金额占销售收入的比例分别为 69.56%、77.47%和 76.45%，主要客户相对集中。公司前五大客户包括天纳克（TENNECO）、比亚迪、万都（MANDO）、厚成、安斯泰莫等国内外知名零部件供应商、整车厂。未来若由于公司产品技术更新较慢、市场竞争加剧等因素，导致现有客户流失，新客户、新市场拓展出现障碍，或现有客户发展无法跟上市场步伐出现自身经营不善的情况，将可能导致公司销量下降，对公司整体经营业绩产生不利影响。”

（六）结合上述核查情况，对报告期内收入真实性、完整性发表明确意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内收入真实、完整。

问题 5.毛利率下滑风险

根据申请文件：（1）报告期内，发行人综合毛利率分别为 25.71%、31.37%和 29.32%，高于同行业可比公司均值，2024 年毛利率下降 2.05 个百分点。（2）发行人主要产品底盘系统管件收入占比较高，报告期内占主营业务收入的比重分别为 79.75%、81.15%和 86.31%，对应毛利率分别为 25.36%、33.07%和 31.14%。（3）报告期内，发行人与部分客户存在年降约定。（4）发行人原材料主要系钢材卷板，报告期内主营业务成本中直接材料占比分别为 74.76%、70.62%和 65.25%，占比较高。请发行人：（1）结合发行人与可比公司主要产品类型、规格性能、工序工艺、销售区域、客户结构及市场竞争、成本构成等，说明发行人毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性。（2）补充披露报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入、占比、数量、平均单价及毛利率，说明各产品各期平均单价及毛利率变动的原因，同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及原因。（3）说明对部分客户销售毛利率偏低或为负的具体背景、原因及商业合理性。（4）说明对主要客户的销售定价策略及价格调整机制，列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；结合发行人与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响。（5）结合不同产品单位

成本料工费占比、主要原材料价格波动、产品销售单价、下游客户情况等，说明发行人 2023 年毛利率上升及 2024 年毛利率下滑的原因；结合客户年降政策、产品定价方式及议价能力、原材料价格传导机制及时滞长度、客户价格敏感度等，说明发行人是否存在期后价格下降压力，毛利率是否存在进一步下滑的风险。

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

【回复】

一、发行人说明

（一）结合发行人与可比公司主要产品类型、规格性能、工序工艺、销售区域、客户结构及市场竞争、成本构成等，说明发行人毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性

报告期各期，公司综合毛利率与可比公司的对比情况如下表所示：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	未披露	17.36%	19.47%
华纬科技	26.62%	25.72%	27.21%
凯众股份	28.51%	33.44%	34.31%
平均数	27.57%	25.51%	27.00%
永励精密	32.21%	29.32%	31.37%

报告期内，公司综合毛利率水平略高于可比公司。可比公司主要产品或业务中，立万精工的汽车用管型零部件、汽车用焊接钢管汽车用冷拔焊接钢管以及汽车用冷轧精密无缝钢管在产品形态、类型方面与公司主营业务产品较为相似，可比性较强；华纬科技的悬架系统零部件、凯众股份的减震元件与公司主营业务产品存在差异，但在产品应用领域方面与公司主营业务较为相似，亦存在可比性。报告期各期，针对可比业务，公司与可比公司的毛利率对比情况如下表所示：

可比公司名称	可比业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	汽车用管型零部件	未披露	20.06%	23.73%
	汽车用焊接钢管	未披露	15.28%	15.72%
	汽车用冷拔焊接钢管	未披露	13.28%	15.57%
	汽车用冷轧精密无缝钢管	未披露	19.53%	22.75%

可比公司名称	可比业务	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	可比业务毛利率	未披露	17.42%	19.90%
华伟科技	悬架系统零部件	26.41%	25.85%	26.90%
凯众股份	减震元件	32.88%	37.41%	38.56%
平均数		29.65%	26.89%	28.45%
永励精密		33.02%	30.23%	32.15%

数据来源：可比公司定期报告、公开转让说明书。

注：由于会计政策变更，凯众股份对其 2023 年度营业成本进行了追溯调整，但调整后未对营业收入区分收入项目的毛利率进行披露，因此上表仍列示其未经重述的毛利率情况。

由上表，公司毛利率在行业内处于适中偏上的水平，总体略高于平均数，具体分析如下：

1、产品类型、规格性能及工序工艺

根据可比公司公开披露信息，公司与可比公司在产品方面的对比情况具体如下：

公司名称	主要产品类型	产品性能特点	主要应用领域	主要制造工艺
立万精工	汽车用焊接钢管	汽车用焊接钢管采用板材卷曲后变形为圆形、方形等形状，再通过高频焊接工艺去除内外毛刺，具有清洁、高效、节能、轻量化等优势。	汽车减震器、转向管、底盘、稳定杆、车架等	分条、焊接、切断等
	汽车用冷拔焊接钢管	采用焊接钢管作为主要原材料，通过能有效防止氧化的无氧式退火炉退火、高效的表面涂膜处理，以及高精度设备的拔制，该汽车用冷拔焊接钢管产品具有高效、高强度、高精度、高光洁度、高直线度等特点。	汽车避震系统、底盘转向系统、油路系统	打尖、冷拔、矫直等
	汽车用冷轧精密无缝钢管	汽车用冷轧精密无缝钢管内外表面光亮，内外尺寸精度高，可用于较大程度地缩管、涨型等变形加工，并通过优选最佳的加工工艺达到不同的性能要求。	汽车避震系统、汽车底盘转向系统	精轧、矫直
	汽车用管型零部件	在精密钢管的基础上，采用缩管、涨型、机加工、冲压等工艺对钢管进行进一步精密加工，有效提升产品附加值，具有产品高精度、生产高效率等特点。	汽车减震器、转向管、底盘零件、仪表支架等	切管、清洗烘干、冲压及CNC加工等
华伟科技	悬架弹簧	悬架系统中的重要功能性零件，主要用于承受和传递载荷、吸收震动，保证车辆稳定性、乘员的舒适性。	乘用车悬架系统	拉拔、热卷成型或冷卷成型、淬火、回火、喷丸、表面处理等。

公司名称	主要产品类型	产品性能特点	主要应用领域	主要制造工艺
	稳定杆	又称防倾杆、横向稳定杆，主要防止车身在转弯时发生过大横向侧倾，能够有效防止汽车横向倾翻，保持车身横向稳定。	乘用车底盘系统	端部成型、热成型或冷成型、淬火、回火、喷丸、喷塑等。
凯众股份	缓冲块	公司缓冲块通过静音设计，具备优良的减震、降噪性能，同时具有高强度、高回弹、高承载等优良特性。	乘用车减震器系统	熔化、混合、浇注、脱模、修边、热处理等
	支撑顶	公司顶支撑缓冲峰值能量，将减振器传递来的路面噪音降至最低，凭借优异的减振降噪性能更好地缓解路面对车身的影响，轻质铝内芯和针对电动汽车设计的强化外壳，在节约成本的同时，也可以应对更大的电池组载荷。		
永励精密	底盘系统管件	应用于汽车减震器、稳定杆等底盘系统管型零部件，具有高强度、光滑、轻量化、耐磨、耐疲劳、耐冲击、密封性好等特点。工艺方面，公司采用自主研发的拉拔加工取消表面处理技术等，显著提升产品的一致性和表面质量。具体产品工艺方面，公司掌握了全套单筒加工工艺，单筒减震器管件因工艺复杂且对性能要求苛刻，公司自主研发了钢管起鼓成型加工技术与管件感应封口技术，属于行业领先水平，并申请了相关专利；电控减震器管件领域，公司掌握了泪滴型工作缸加工技术，并申请了相关专利。	乘用车底盘系统	原材料钢卷板纵剪分条、焊管等工序制成焊管长管；焊管长管经热处理、冷拔、矫直探伤等工序制成精管长管；焊管、精管长管经短管工序、机加工工序制成短管成品。
	转向系统管件	主要用于汽车转向系统，具体产品为转向轴管、转向柱管、加工复杂，对材料、性能和生产稳定性要求高，具有刚性高、可溃缩等特点。公司采用高频焊接质量稳定性技术、较小拉拔加工率和二次退火工艺技术，使产品既具有优异的塑性变形能力，又达到严格的表面质量标准，使产品满足静态加载与动态疲劳测试要求以及汽车碰撞安全的功能性标准。	乘用车转向盘系统	
	发动机系统管件	主要用于发动机凸轮轴，对钢管的尺寸精度和强度要求严格。公司采用自主研发的高频焊接质量稳定性技术，确保产品在高承载和抗变形方面表现优异。在性能方面，公司凸轮轴用管壁厚均匀、直线度高，可有效保障装配精度与动平衡；内外壁表面质量优良，显著降低摩擦损耗并满足疲劳寿命，符合发动机长期稳定运行的严苛要求。	乘用车发动机系统	

华纬科技、凯众股份的主要可比产品在应用领域方面与公司较为相似，但在产品形态、制造工艺等方面差异相对显著，导致其毛利率水平与公司存在差异。

相比华伟科技主要产品悬架弹簧的生产工艺，公司产品主要为管型零部件，由于下游减震器等产品设计各异，应用车型及定位差异化较大，尺寸规格众多，不同产品所涉及的加工工艺存在区别，导致毛利率与华伟科技相比存在一定的差异；根据凯众股份公开信息披露，巴斯夫和凯众股份占据了聚氨酯减震元件在国内的主要市场份额，其中凯众股份减震元件产品缓冲块的市场占有率超过 30%，市场地位较高。此外，聚氨酯材料的减震元件相较于橡胶材料件，具有舒适性、耐用性、可塑性等众多优势，但同时也具有较高的技术壁垒，因此毛利率水平较高。

立万精工在产品类型、应用领域及制造工艺方面均与公司较为接近，主要产品均为焊接钢管或以之为基础进一步深加工的管型汽车零部件，立万精工同时也是公司在相关领域最主要的竞争对手之一。公司与立万精工毛利率水平的差异受工艺技术、经营策略、产品结构等因素影响。

（1）工艺及技术水平方面

公司的核心竞争力在于汽车底盘系统精密管件的深度技术积累，具备一定的技术壁垒与领先工艺，是公司盈利能力的有力保证，具体的技术工艺优势参见本问询函回复之“问题 2./一、/（四）/2、产品类型和具体产品性能指标对比分析”及“问题 2./一、/（五）/7、/（1）公司主要产品的竞争优势”的相关问题回复。

（2）经营策略及产品结构方面

由于下游乘用车车型定位差异化较大，不同车型适配的减震器及零部件设计各异，且在新能源汽车加速渗透的背景下，新车型开发周期缩短、技术迭代速度加快，汽车零部件供应商需不断提升自身产品研发能力以紧跟市场快速提升的多样化需求。此外，2022 年末以来，新能源汽车品牌竞相降价引发了包括燃油车在内的乘用车行业降价潮，对国内整车及配套供应链厂商的利润空间带来了一定挑战。为适应市场变化，公司在产品方面不仅在焊管、精管等基础工艺环节持续优化，同时凭借自身研发能力，着眼客户需求，在双筒、单筒、电控减震器管件、空心稳定杆等具体产品开发环节发力，以实现差异化竞争的目的。

上述经营策略的具体表现为，公司短管类产品的销售占比显著高于立万精工。报告期内，公司与立万精工长短管产品结构对比情况如下表所示：

期间	项目	永励精密	立万精工
2025 年度	短管-汽车用管型零部件	82.87%	未披露
	焊管长管-汽车用焊接钢管	0.98%	未披露
	精管长管-汽车用冷拔焊接钢管	11.28%	未披露
2024 年度	短管-汽车用管型零部件	80.33%	47.39%
	焊管长管-汽车用焊接钢管	1.42%	23.15%
	精管长管-汽车用冷拔焊接钢管	13.33%	19.69%
2023 年度	短管-汽车用管型零部件	73.53%	45.95%
	焊管长管-汽车用焊接钢管	3.14%	26.15%
	精管长管-汽车用冷拔焊接钢管	18.44%	17.91%

2023 年及 2024 年度，立万精工的汽车用管型零部件（短管产品）销售占比分别为 45.95%和 47.39%，而公司报告期内的短管产品占主营业务收入的比例分别达到 73.53%、80.33%和 **82.87%**，其中，公司优势产品单筒、电控减震器管件的销售占比分别达到 11.24%、18.00%和 **18.40%**。在工艺制程上，长管是用于生产短管的半成品，而短管则均按照车型装配要求配置，对于下游客户而言可以在生产过程中减少裁切工艺，提升生产节拍，因此短管相比长管附加值更高，更切合下游客户需求。且由于短管类产品特别是机加工类产品、单筒、电控减震器等管件产品的定制化程度、深加工程度、工艺难度较高，对供应商生产技术、产品研发能力的要求亦较高。

随着新能源、高端车辆的市场占比不断提升，市场对于深加工产品、高端化产品的需求提升，头部一级供应商客户通常更容易与优质车企进行合作，其自身订单利润率较高，供应商工艺成熟完整度、对新产品的反应速度是其重点考虑的考核指标。公司倾向于拓展此类附加值较高的订单，保持与优质汽车厂商与汽车零部件一级供应商较为密切的产品合作，加快推进新车型、项目的定点生产落地，以在激烈的竞争环境下，一定程度上避免同质化与低价竞争，进而争取较高的整体盈利水平。

2、销售区域

销售区域方面，公司与可比公司内外销收入占营业收入比例的对比情况如下表所示：

可比公司名称	销售区域	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	境内	未披露	85.18%	88.59%
	境外		14.82%	11.41%
华纬科技	境内	94.92%	94.49%	91.86%
	境外	5.08%	5.51%	8.14%
凯众股份	境内	90.41%	90.48%	91.59%
	境外	9.59%	9.52%	8.41%
永励精密	境内	97.13%	98.19%	97.71%
	境外	2.87%	1.81%	2.29%

注：凯众股份未披露按销售区域的营业收入构成，境外收入占比以其分部信息中国际业务收入占其主营业务收入的比列示。

报告期内，公司与可比公司均以境内销售为主，不存在显著差异。

3、客户结构及市场竞争

公司与可比公司主要客户的对比情况如下表所示：

可比公司名称	主要客户情况
立万精工	汉拿万都、MARELLI、戈尔德、日立安斯、浙江正裕、凯迺必、湖州剑力金属制品有限公司等
华纬科技	比亚迪、吉利集团、一汽东机工、南阳浙减、长城汽车、瑞立集团等
凯众股份	上汽集团、南阳浙减、富奥股份、万都集团、大众集团、吉利集团等
永励精密	天纳克（Tenneco）、比亚迪、万都（Mando）、厚成、安斯泰莫、江苏博俊、凯迺必（KYB）、蒂森克虏伯等

公司的主要客户中包括天纳克、万都、厚成、安斯泰莫等减震器领域头部汽车零部件制造商，同时对于整车厂客户比亚迪也囊括其中。可比公司中华纬科技、凯众股份与公司相比较为相似，立万精工则是以供应一级零部件供应商为主。

立万精工公开转让说明书披露的主要客户情况及销售内容情况如下所示：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	汉拿万都	焊管（长管）、冷拔焊管（长管）	2,859.60	14.05%
	凯迺必	焊管（长管）、冷拔焊管（长管）、冷轧无缝钢管（长管）	2,060.41	10.12%
	MARELLI	焊管（长管）、冷拔焊管（长管）、管型零部件（短管）	1,700.50	8.36%
	戈尔德	焊管（长管）、冷拔焊管（长管）、冷轧无缝钢管（短管）	1,462.75	7.19%

期间	客户名称	销售内容	金额	占营业收入比例
	湖州剑力金属制品有限公司	焊管（长管）、冷拔焊管（长管）、管型零部件（短管）	1,170.30	5.75%
	合计		9,253.57	45.47%

2023 年 1-6 月，立万精工前五大客户中，仅第三大客户马瑞利(MARELLI)、第五大客户湖州剑力金属制品有限公司的销售内容中出现了管型零部件产品，意味着其短管类产品客户相对分散。相比之下，公司主要客户中，天纳克、比亚迪、安斯泰莫及万都均以采购短管产品为主，公司在产品工艺完整度以及与头部企业的合作方面具有一定的优势。

公司自创立三十余年来，凭借着技术研发、产品创新、质量管理、客户服务等优势，与行业内知名企业建立了长期、稳定的合作关系，公司报告期内主要客户情况如下：

序号	客户名称	行业地位
1	天纳克	全球领先的汽车减震器、排气系统、悬挂系统制造商之一，全球具有近 6 万名员工、178 个生产基地，30 余个知名品牌，曾为伦敦证交所、纽约证交所和芝加哥证交所上市公司，2022 年《财富》美国 500 强。
2	比亚迪	我国新能源汽车龙头制造商，2024 年、2025 年全球新能源汽车销量第一，香港联合交易所主板、深圳证券交易所主板上市公司。
3	厚成	韩国知名工业集团厚成集团，在汽车零部件、耐火材料、军工等领域均有涉猎，汽车零部件领域中，在汽车底盘系统、转向系统及制动系统在行业内占据一定的市场份额。
4	安斯泰莫	全球知名的汽车底盘系统、转向系统、动力系统及辅助驾驶系统零部件供应商，由汽车零部件行业领军企业 Hitachi, Ltd. 与著名汽车制造商 Honda Motor Co., Ltd. 共同控股，全球具有约 8 万名员工。
5	万都	全球知名的制动、转向及悬架系统汽车零部件制造商，韩国证交所上市公司。
6	江苏博俊	国内知名的汽车零部件制造商，深圳证券交易所创业板上市公司。

在前述汽车市场竞争加剧、国产新能源车引领的新车型、新技术推陈出新加快的背景下，天纳克等头部汽车零部件制造商，凭借其技术优势与行业地位，仍然稳占市场主导。主流车企为确保供应链稳定性与产品性能，往往优先选择与这类头部企业合作。与此同时，在市场竞争压力下，以比亚迪为代表的车企纷纷选择向产业链上游整合以达到降本目的，为公司创造了与车企直接开展合作的机会，但同时也对公司的技术及研发能力提出了更高的要求。公司凭借产品质量、交付能力与技术实力，与头部零部件制造商及整车厂合作不断深化，形成协同互利、

共同发展的良性循环，保障公司的盈利能力。

4、成本构成

可比公司华纬科技、凯众股份由于在产品形态、制造工艺及主要原材料等方面与公司差异较大，成本构成方面可比性相对较低。立万精工仅在其新三板挂牌审核中对其 2023 年 1-6 月主要产品单位价格与单位成本结构进行了披露，其中，其汽车用管型零部件（短管类产品）以短管支数作为产品数量进行分析披露，但由于短管类产品的规格较多，对应不同客户、不同车型的产品的单支重量存在较大差异，因此可对比性较低。针对上述期间，发行人长管类产品与立万精工单位价格与单位成本情况对比分析如下：

（1）焊管长管（汽车用焊接钢管）

单位：元/吨

项目	永励精密	立万精工
单位售价	**	6,514.17
单位成本	5,321.55	5,490.04
其中：单位直接材料	4,891.12	4,506.57
单位直接人工	74.91	245.96
单位制造费用	245.89	526.27
单位外协费用	28.51	30.09
单位运费	81.13	181.16
毛利率（%）	**	15.72

公司焊管长管毛利率高于立万精工。报告期内，公司焊管长管主要客户为北京万都，占该类别销售收入的 99%以上，对应的车型项目为 T 品牌部分车型减震器贮液筒，该项目较为优质且对产品综合质量要求较高，产品定价方面取得了一定优势。成本方面，公司略低于立万精工，在原材料成本差异较小的情况下，公司通过成熟的一体化流水线生产工艺，工序间连线生产的效率较高的优势，使得单位直接人工、单位制造费的金额及占比均低于立万精工。

（2）精管长管（汽车用冷拔焊接钢管）

单位：元/吨

项目	永励精密	立万精工
单位售价	8,479.25	9,124.14

项目	永励精密	立万精工
单位成本	5,735.63	7,436.93
其中：单位直接材料	4,491.43	4,844.84
单位直接人工	243.63	535.90
单位制造费用	666.09	1,820.27
单位外协费用	57.20	95.47
单位运费	234.00	140.44
单位质保费用	43.28	-
毛利率（%）	32.36	18.49

公司精管长管毛利率水平高于立万精工。价格方面，公司精管长管单位售价略低于立万精工，同时公司精管长管单位成本为 5,735.63 元/吨，显著低于立万精工，其中，在单位直接人工及单位制造费用方面，得益于公司生产精管长管为一体流水线生产工艺，相比立万精工同样具有明显优势。

综上所述，由于产品结构与技术优势、客户质量优势以及成本领先优势，公司毛利率高于可比公司平均水平，具有合理性。

（二）补充披露报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入、占比、数量、平均单价及毛利率，说明各产品各期平均单价及毛利率变动的原因，同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及原因

1、补充披露报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入、占比、数量、平均单价及毛利率，说明各产品各期平均单价及毛利率变动的原因

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“2.主营业务收入按产品或服务分类”中补充披露如下：

“报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入及占比、数量、平均单价及毛利率情况如下表所示：

期间	项目	收入 (万元)	占比 (%)	数量 (吨)	平均单价 (元/千克)	毛利率 (%)
2025 年度	双筒减震器管件	32,553.43	72.76	**	**	**
	单筒减震器管件	3,300.26	7.38	**	**	**
	电控减震器管件	6,150.45	13.75	**	**	**

期间	项目	收入 (万元)	占比 (%)	数量 (吨)	平均单价 (元/千克)	毛利率 (%)
	其他底盘系统管件	2,739.36	6.12	**	**	**
	合计	44,743.50	100.00	42,806.64	10.45	34.31%
2024 年度	双筒减震器管件	34,520.78	74.11	**	**	**
	单筒减震器管件	3,682.31	7.91	**	**	**
	电控减震器管件	6,032.73	12.95	**	**	**
	其他底盘系统管件	2,343.08	5.03	**	**	**
	合计	46,578.90	100.00	42,477.57	10.97	31.14
2023 年度	双筒减震器管件	30,959.20	78.95	**	**	**
	单筒减震器管件	2,102.71	5.36	**	**	**
	电控减震器管件	3,328.69	8.49	**	**	**
	其他底盘系统管件	2,822.70	7.20	**	**	**
	合计	39,213.30	100.00	36,400.94	10.77	33.07

”

销售收入及销量方面，**2024 年度**，除其他底盘系统管件金额及占比呈下降趋势外，双筒减震器管件、单筒减震器管件及电控减震器管件销售收入、占比及销量均总体呈现逐年上升趋势。其中，双筒减震器管件销售收入上升主要为比亚迪销量增长带动所致；单筒减震器管件销售收入上升主要为天纳克奔驰品牌相关项目产品销售收入增加所致；电控减震器管件销售收入上升主要为天纳克理想品牌车型产品销量增长所致。**2025 年度**，双筒减震器管件销量较上年度基本持平，但由于产品价格随原材料价格下行有所下调，销售收入较上年度小幅下滑；单筒减震器管件销售收入及销量受下游奔驰品牌相关车型销量下滑影响小幅下滑；电控减震器管件则由于多个电控减震器车型项目于年度内量产，销售收入及销量保持增长趋势；其他底盘系统管件的销售收入及销量 **2025 年度** 亦有所增加，主要系公司空心稳定杆产品于年度内量产并实现销售所致。

价格方面，报告期内，双筒减震器管件单价基本保持稳定，随原材料成本的下行有小幅下降；单筒减震器管件单价随奔驰品牌相关项目合作的深入，产品规格型号的逐步丰富，产品单价**总体**有所上升；**2023 至 2024 年度**，电控减震器管件、其他底盘系统管件价格报告期内基本保持稳定。**2025 年度**，电控减震器管件的平均价格出现了小幅下降，主要系天纳克对相关产品部分机加工工艺要求减少，

产品价格有所下调所致。底盘系统管件产品中，单筒减震器管件、电控减震器管件由于加工工艺较普通双筒减震器管件更加复杂，因此单价较高。其他底盘系统管件包括吊环、传动轴、空心稳定杆等，加工工艺及精度要求同样较高，因此单价高于底盘系统管件的平均价格。

毛利率方面，2024 年度，随着产品加工工艺的提升，机加工类产品占比的增加以及短期由于产能紧张导致的外协采购金额上升，公司底盘系统管件整体单位外协费用、制造费用以及直接人工较上年有所提升，导致毛利率有所下滑；2025 年度，主要由于原材料价格及外协加工成本的下降，毛利率较上年度有所提升。减震器管件产品中，单筒减震器管件毛利率在报告期内始终维持在较高水平，主要由于加工工艺较复杂、所供应的奔驰豪华品牌车系附加值相对较高，且市场中具备同类产品生产能力的厂商较少，公司议价能力较强；而电控减震器管件主要供应理想及比亚迪等自主品牌车型，相比双筒减震器管件价格也较高，在毛利率差异较小的情况下能取得相对更高的毛利。

2、同类产品不同客户销售单价及毛利率是否存在显著差异及原因

(1) 双筒减震器管件

报告期内底盘系统管件中双筒减震器管件主要客户的收入及占比、平均单价及毛利率情况如下表所示：

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
2025 年度	比亚迪	12,997.58	39.93%	**	**
	天纳克	7,386.89	22.69%	**	**
	安斯泰莫	3,963.70	12.18%	**	**
	厚成	3,517.14	10.80%	**	**
	万都	2,088.50	6.42%	**	**
	小计	29,953.81	92.01%	**	**
	产品合计	32,553.43	100.00%	**	**
2024 年度	比亚迪	12,707.40	36.81%	**	**
	天纳克	7,797.38	22.59%	**	**
	厚成	4,678.86	13.55%	**	**
	安斯泰莫	4,258.78	12.34%	**	**

期间	客户名称	收入	占比	平均单价	毛利率
	万都	2,664.63	7.72%	**	**
	小计	32,107.05	93.01%	**	**
	产品合计	34,520.78	100.00%	**	**
2023 年度	天纳克	8,840.45	28.56%	**	**
	比亚迪	6,316.54	20.40%	**	**
	厚成	5,154.48	16.65%	**	**
	安斯泰莫	4,732.36	15.29%	**	**
	万都	2,941.48	9.50%	**	**
	小计	27,985.30	90.39%	**	**
	产品合计	30,959.20	100.00%	**	**

报告期内，公司双筒减震器管件主要客户结构基本稳定，销售收入随其供应的车型品牌的市场情况有所波动；产品单价及毛利率受到具体产品类型差异、客户需求、市场竞争情况、公司议价能力、客户年降等因素影响存在一定的差异，具体分析如下：

报告期内，公司对比亚迪销售的产品均为双筒减震器管件短管产品。2023 年至 2024 年度，公司对比亚迪的双筒减震器管件销售平均价格高于平均水平，主要由于公司对其销售的机加工管件的占比较高**所致**；毛利率方面，比亚迪接近该产品类别的平均水平。**2025 年度，**公司对比亚迪销售的双筒减震器管件单价及**毛利率**低于平均水平，主要由于公司为争取在比亚迪的供应份额对产品价格进行了适当下调**所致**。

报告期内，公司对天纳克销售的双筒减震器管件均为短管产品，且同样具有一定比例的机加工管件产品，产品销售平均价格仅略高于平均水平。由于产品主要供应大众、吉利及奥迪等市场较为热销的品牌或车型，因此公司受到的市场竞争及竞争对手的压力相对较大，因此毛利率水平 **2023 年及 2024 年度**略低于平均水平，**2025 年度亦略低于除比亚迪外的其他主要客户**。

报告期内，公司对安斯泰莫销售的双筒减震器管件主要为非机加工短管产品，但焊管短管居多，综合的价格与平均水平接近。由于安斯泰莫主要供应日系品牌车型，对产品质量、耐久性等方面要求较高，对定价敏感度相对较低，因此产品定价及毛利率方面能够取得一定的优势，故毛利率高于平均水平。

厚成向公司的采购受到万都的指定，产品定价由万都与公司进行协商，因此将万都、厚成进行整体分析，如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

价格方面，报告期内公司对厚成与万都的整体销售平均单价低于平均水平，主要由于产品中长管比例较高；毛利率方面，主要系厚成的信用期较长，达 130-150 天，因此公司在报价方面充分考虑了信用政策的影响，预留了相应的资金成本，因此公司对厚成与万都整体的毛利率较高。

（2）单筒减震器管件

公司底盘系统管件中单筒减震器管件的主要客户为天纳克，具体情况分析参见本问询函回复之“问题 4./一、/（一）/2、/（1）/⑦单筒减震器管件一机加工精管短管”的相关问题回复。

（3）电控减震器管件

公司底盘系统管件中电控减震器管件的主要客户为天纳克，具体情况分析参见本问询函回复之“问题 4./一、/（一）/2、/（1）/⑧电控减震器管件一机加工精管短管”的相关问题回复。

（三）说明对部分客户销售毛利率偏低或为负的具体背景、原因及商业合理性

报告期各期，公司销售额达 10 万元以上的客户中，销售毛利率偏低（低于 10%）或为负的销售情况如下表所示：

单位：万元				
期间	客户名称	销售产品	销售收入	毛利率
2025 年度	浙江世宝	转向系统管件、转向组件	1,519.54	1.80%
2024 年度	浙江世宝	转向系统管件、转向组件	800.44	-2.22%
	宁波可挺汽车零部件有限公司	底盘系统管件	277.04	-3.63%
	浙江汇丰汽车零部件股份有限公司	转向系统管件	244.20	9.13%
	台州市赛迪理容椅泵厂	其他产品	19.10	-80.55%
	宁波振华电器有限公司	其他产品	15.66	-41.26%

期间	客户名称	销售产品	销售收入	毛利率
2023 年度	浙江世宝	转向系统管件、转向组件	807.54	4.31%
	宁海臻辉金属制品有限公司	其他产品	23.08	-6.06%
	台州市赛迪理容椅泵厂	其他产品	17.40	-51.70%
	宁波振华电器有限公司	其他产品	15.05	-9.01%

上述客户报告期内由于不同的原因出现了毛利率偏低或为负的情形，归纳分析如下：

1、客户及项目因素导致的毛利率水平偏低或为负

导致浙江世宝、宁波可挺汽车零部件有限公司及浙江汇丰汽车零部件股份有限公司的毛利率偏低或为负的原因属于此类情形。

公司对浙江世宝销售主要转向组件，占比约为 70%，以及部分单独出售的机加工转向柱管及转向轴管。**2023 年至 2024 年期间**产品价格及毛利率呈逐年下滑趋势，主要由于公司与浙江世宝合作的部分项目受到其下游整车厂降本压力影响较大，传导至公司导致产品价格逐年下调，导致毛利率逐年降低，2024 年度出现了负毛利的情形。2025 年，公司逐步对浙江世宝相关盈利不佳的项目策略性回撤，因此 **2025 年度**产品价格及毛利率有所回升，但毛利率仍属较低水平。

公司主要向宁波可挺汽车零部件有限公司销售底盘系统管件，具体产品为纵臂管，于 2023 年起开始合作。合作伊始，客户对产品的需求为精管管件，项目整体的盈利能力较好，2023 年度的毛利率为 28.91%。且由于产品规格型号较为特殊，管件壁厚达到 4mm，因此公司针对该项目批量储备了一定数量的对应卷板原材料。但 2024 年，客户因自身原因导致需求发生变化，对管件不再要求进行退火处理，仅需较为普通的焊管管件，并要求大幅降低产品单价。但公司为消耗针对此项目已储备的原材料、半成品，只能接受以较低价格继续供应焊管。因此产品销售平均价格由 2023 年度的 10.67 元/千克，降至 2024 年的 5.60 元/千克，毛利率相应降至-3.63%。2024 年，在先前储备的原材料消耗完毕后，公司与宁波可挺汽车零部件有限公司的合作相应终止。

公司对浙江汇丰汽车零部件股份有限公司销售的产品为转向轴管，根据客户需求，主要产品的主材为无缝钢管，经公司加工为短管产品出售，由于公司不具

备无缝钢生产能力，该原材料需公司自外部采购材料，因此原材料成本占比相对较大，毛利率水平相对较低。

2、管件改制导致的毛利率水平偏低或为负

公司对台州市赛迪理容椅泵厂、宁波振华电器有限公司及宁海臻辉金属制品有限公司的毛利率偏低或为负的原因属于此类情形。公司对上述客户销售的产品主要应用于非汽车领域，对管件的机械性能要求较低，且采购批量较小，因此可使用产线不良管或较长库龄管件进行进一步改拔、切断等加工工序后形成改制产品出售，由于相关产品在再加工过程中将产品成本在原有的基础上进一步堆高，导致相关产品销售出现了偏低或负毛利的情形。但该类业务总体金额较小，且有利于充分利用材料、减少产品报废以及消耗滞销产品，具有商业合理性。

（四）说明对主要客户的销售定价策略及价格调整机制，列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；结合发行人与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响

1、公司与主要客户销售定价策略及价格调整机制

公司与主要客户的定价方式遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式，即公司以（材料成本+人工及制造费用+合理管理利润）*（1+增值税率）进行报价，作为公司与客户议价的基础，最终产品销售价格由双方综合考虑竞争报价、品质服务、交期安排、价格年降要求等多方面因素后，共同协商确定。

报告期内，公司产品销售主要有以下四种价格调整机制：

（1）“协商调价”机制。公司与部分客户（或就部分产品或项目），未直接约定调价具体机制，而是双方总体基于协商方式对产品价格进行调整。该模式下，价格调整主要有两种形式，一是客户通过定期与公司进行再次询价，公司充分考虑产品成本、市场竞争情况及盈利能力后，对产品重新报价方式进行调价；二是当原材料出现价格大幅波动、产品交期或产品技术要求发生改变、产品市场表现与预期销量出现较大差异、市场竞争与供需关系发生重大变化时，客户或公司向对方提出调价需求，经双方充分协商达成一致后对产品进行调价。

(2)“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厂公布的原材料钢卷价格波动情况，上调或下降产品价格。

(3)“定期价格年降”机制。年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于新车型来说，在其生命周期前3至4年内，需要面对其他车型更新换代的激烈竞争，价格通常须逐步下调，因此整车厂对一级供应商一般会有价格年降要求，以确保长期维持盈利的平衡点。公司部分客户的部分产品或项目，在项目定点时，事先约定了“定期价格年降”机制。“定期价格年降”机制在实际执行过程中，受客户实际订单量未达到预测订单量、供货质量、市场情况、原材料价格波动等因素影响，公司与客户会就年降执行比例、执行时间、是否继续执行等进行再次协商。

(4)“协商年降及返利”机制。由于公司主要供应整车厂一级供应商，多数产品的定价模式总体基于成本加成模式，且原材料价格波动对产品或项目的影响较大。公司与客户会参考原材料价格波动、客户与整车厂的年降约定、产品实际销量等因素，以年降及返利的名义，通过与公司协商达成降本协议，具体支付年降及返利的金额、时间安排均需由双方协商确定，通过签订《价格折扣协议书》《返利协议》等方式具体执行。部分客户尽管就部分产品与公司约定了“定期价格年降”，但在实际供货过程中并未得到有效执行，而是通过事后协商达成降本协议的方式执行。

2、具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；

(1)“定期价格年降”的主要客户、具体约定与实际执行情况

报告期内，涉及“定期价格年降”的主要客户、具体约定与实际执行情况如下表所示：

客户名称	定期价格年降的具体约定	实际执行情况
天纳克	部分产品或项目，自进入量产周期的第二年开始，每年降价1%-5%，共3次。	按期执行调价
安斯泰莫	部分产品或项目，自进入量产周期的第二年开始，每年降价3%，共3次。	按期执行调价
万都	部分产品或项目，自进入量产周期的第二年开始，每年降价3%，共4次。	基本通过协商形式事后达成年降或返利协议方式执行

客户名称	定期价格年降的具体约定	实际执行情况
蒂森克虏伯	部分产品或项目，自进入量产周期的第二年开始，每年降价 1%-3%，共 3 次。	按期执行调价

（2）“协商年降及返利”的主要客户及具体约定与实际执行情况

“协商年降及返利”取决于公司与客户参考原材料价格波动、客户与整车厂的年降约定、产品实际销量等诸多因素协商结果，具体支付年降及返利的金额、时间安排均需由双方协商确定。报告期各期公司的协商年降及返利对对应客户当年销售收入的影响金额情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
天纳克	214.50	180.52	335.74
安斯泰莫	136.99	30.62	89.33
万都及厚成	104.85	450.58	777.80
凯迩必机械工业（镇江）有限公司	0.20	11.54	20.37
其他	27.70	23.16	22.82
合计	484.24	696.43	1,246.06

注：由于厚成向公司的采购受到万都指定，部分支付给万都的年降实际基于公司对厚成的销售进行协商，故进行合并披露。

3、结合发行人与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响

（1）公司主要客户的调价周期和实际调价情况

报告期内，公司对主要客户的销售价格变动可能同时受到多种价格调整机制的影响，与主要客户的价格调整模式、调价周期情况如下表所示：

客户名称	价格调整机制	调价周期
天纳克	协商调价、定期价格年降、协商年降及返利	每年度、每半年度或不定期协商
比亚迪	协商调价	每半年度
厚成	协商调价、协商年降及返利	每年度、每半年度或不定期协商
安斯泰莫	协商调价、定期价格年降、协商年降及返利	每年度、每半年度或不定期协商
万都	协商调价、协商年降及返利	每年度、每半年度或不定期协商

报告期内，公司对主要客户的销售价格变动情况如下表所示：

单位：元/千克、%

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	平均价格	变动率	平均价格	变动率	平均价格
天纳克	**	-3.00	**	9.25	**
比亚迪	**	-9.29	**	-8.16	**
安斯泰莫	**	-2.05	**	-3.45	**
厚成	**	-7.08	**	3.78	**
万都	**	2.06	**	1.54	**
合计	**	-5.32	**	2.28	**

注：为反映实际价格变动情况，万都及厚成的销售价格已还原特殊的年降安排的影响。

2024 年度，公司对天纳克销售的平均价格较上年度提升，主要由于附加值相对较高的单筒、电控减震器管件销售占比提升所致，一定程度上抵消了产品定期价格年降的负面影响；2025 年度，公司对天纳克销售的平均价格受到定期价格年降以及电控减震器管件产品部分机加工工艺要求减少的因素影响，平均价格有小幅下调。

报告期内，公司对比亚迪的销售价格总体呈逐年下降趋势，主要由于公司与比亚迪每半年度进行协商调价，公司综合考虑原材料钢材价格下行、市场竞争因素以及盈利能力等因素后，对产品价格进行了一定的下调。

报告期内，公司对安斯泰莫产品销售平均价格呈逐年小幅下行的趋势。主要由于公司与客户在原材料下行的背景下协商下调价格所致，公司与安斯泰莫合作项目中仅少部分产品受到了定期价格年降的影响，且公司对安斯泰莫的协商年降及返利金额总体较小，因此年降因素对总体产品平均价格的影响较小。

报告期内，公司对万都与厚成的产品价格存在一定波动。公司与万都、厚成通常于半年度末或年度末针对已完成的销售情况、原材料价格情况及盈利情况协商确定年降及返利金额，已反映在各年度产品价格变动之中。2024 年度，公司对万都及厚成的产品销售价格由于产品结构中短管比例的提升导致平均单价有小幅的提升；2025 年度，公司对厚成的产品价格随原材料价格下行有所下调，但对万都的销售平均价格较上年度有所上升，主要系该年度万都及厚成向公司的采购量出现一定下滑，因此当年度协商年降及返利金额较小所致。

（2）年降及返利条款对公司主要产品销售单价的影响情况

报告期内，年降及返利对公司主要产品销售单价的影响情况如下表所示：

单位：万元、吨、元/千克

期间	产品类型	销售收入	销量	单价	定期价格 年降对销 售收入的 影响	协商年降 及返利对 销售收入的 影响	定期价格 年降对产 品价格的 影响	协商年降 及返利对 产品价格的 影响
2025 年度	底盘系统管件	44,743.50	42,806.64	10.45	-233.92	-462.41	-0.05	-0.11
	转向系统管件	5,990.43	4,697.18	12.75	-	-21.83	-	-0.05
	发动机系统管件	584.12	452.18	12.92	-	-	-	-
	其他产品	58.00	40.92	14.17	-	-	-	-
	合计	51,376.06	47,996.92	10.70	-233.92	-484.24	-0.05	-0.10
2024 年度	底盘系统管件	46,578.90	42,477.57	10.97	-239.42	-681.53	-0.06	-0.16
	转向系统管件	6,478.39	5,920.87	10.94	-	-14.90	-	-0.03
	发动机系统管件	860.46	665.73	12.93	-	-	-	-
	其他产品	51.98	51.43	10.11	-	-	-	-
	合计	53,969.73	49,115.61	10.99	-239.42	-696.43	-0.05	-0.14
2023 年度	底盘系统管件	39,213.30	36,400.94	10.77	-207.05	-1,245.64	-0.06	-0.34
	转向系统管件	7,866.22	7,473.22	10.53	-	-0.41	-	-0.00
	发动机系统管件	1,100.33	859.35	12.80	-	-	-	-
	其他产品	142.02	160.61	8.84	-	-	-	-
	合计	48,321.86	44,894.12	10.76	-207.05	-1,246.06	-0.05	-0.28

注 1：定期价格年降对销售收入的影响=上年度价格下调金额*本年调价前销售数量+本年度价格下调金额*本年调价后销售数量；

注 2：定期价格年降对产品价格的影响=定期价格年降对销售收入的影响/销量；协商年降及返利对产品价格的影响=协商年降及返利对销售收入的影响/销量。

报告期各期，年降及返利共同对公司底盘系统管件平均价格造成的影响为-0.40 元/千克、-0.22 元/千克和**-0.16 元/千克**，对转向系统管件平均价格造成的影响为-0.00 元/千克、-0.03 元/千克和**-0.05 元/千克**，对价格的总体影响较小。

（3）年降及返利条款对公司经营业绩及毛利率的影响情况

报告期内，年降及返利对公司经营业绩及毛利率的影响情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
定期价格年降对销售收入的影响	-233.92	-239.42	-207.05
协商年降及返利对销售收入的影响	-484.24	-696.43	-1,246.06

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年降及返利合计对销售收入的影响	-718.16	-935.85	-1,453.10
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86
年降及返利合计对主营业务收入的影响比例	-1.38%	-1.70%	-2.92%
年降及返利合计对主营业务毛利率的影响	-0.92%	-1.19%	-1.98%

注：年降及返利合计对主营业务收入的影响比例=年降及返利合计对销售收入的影响/（主营业务收入+年降及返利合计对销售收入的影响）。

报告期各期，年降及返利合计金额为 1,453.10 万元、935.85 万元和 718.16 万元，导致公司主营业务收入下降 2.92%、1.70%和 1.38%，导致主营业务毛利率下降 1.98 个百分点、1.19 个百分点和 0.92 个百分点，对公司业绩的影响总体较小。

（五）结合不同产品单位成本料工费占比、主要原材料价格波动、产品销售单价、下游客户情况等，说明发行人 2023 年毛利率上升及 2024 年毛利率下滑的原因；结合客户年降政策、产品定价方式及议价能力、原材料价格传导机制及时滞长度、客户价格敏感度等，说明发行人是否存在期后价格下降压力，毛利率是否存在进一步下滑的风险

1、结合不同产品单位成本料工费占比、主要原材料价格波动、产品销售单价、下游客户情况等，说明发行人 2023 年毛利率上升及 2024 年毛利率下滑的原因

报告期内，公司各类产品主要客户情况及产品销售单价基本稳定，对毛利率的影响程度较小，而成本因素是导致毛利率波动的主要原因。2023 年度，公司毛利率上升主要由于原材料价格下降导致成本中直接材料的下降；2024 年度，公司毛利率下滑的主要原因为人工成本，制造费用以及外协加工费的增加所致；2025 年度，原材料价格下降以及外协加工费下降是导致毛利率较上年度上升的主要原因。具体分析如下：

（1）主营业务产品单价及单位成本变动对毛利率的影响

报告期内公司主营业务收入产品单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	51,376.06	53,969.73	48,321.86	39,099.77
成本（万元）	34,411.91	37,655.93	32,784.00	28,947.55
销量（吨）	47,996.92	49,115.61	44,894.12	36,762.32
单位价格（元/千克）	10.70	10.99	10.76	10.64
单位成本（元/千克）	7.17	7.67	7.30	7.87
其中：单位直接材料	4.69	5.00	5.16	5.89
单位直接人工	0.91	0.88	0.74	0.71
单位制造费用	1.09	1.09	0.94	0.93
单位外协加工费	0.23	0.43	0.18	0.12
单位运输费用	0.22	0.23	0.22	0.20
单位售后及质保费用	0.03	0.04	0.06	0.03
毛利率	33.02%	30.23%	32.15%	25.96%
毛利率较上期变动	2.79%	-1.93%	6.19%	—
单位价格对毛利率变动的影响	-1.85%	1.39%	0.88%	—
单位成本对毛利率变动的影响	4.64%	-3.32%	5.31%	—
其中：单位直接材料对毛利率变动的影响	2.97%	1.41%	6.78%	—
单位直接人工对毛利率变动的影响	-0.28%	-1.27%	-0.29%	—
单位制造费用对毛利率变动的影响	-0.04%	-1.36%	-0.08%	—
单位外协加工费对毛利率变动的影响	1.78%	-2.20%	-0.62%	—
单位运输费用对毛利率变动的影响	0.12%	-0.06%	-0.21%	—
单位售后及质保费用变动对毛利率影响	0.09%	0.17%	-0.28%	—

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

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

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

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

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

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

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

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

下同。

2023 年度，公司主营业务毛利率为 32.15%，较上年度上升 6.19 个百分点，其中，由于单价较高的电控减震器管件、单筒减震器管件等短管类、机加工类产品销售占比提升，公司平均产品单价较上年度小幅增长，影响毛利率较上年度上升 0.88 个百分点。成本方面，由于原材料价格的大幅下降，单位直接材料变动影响毛利率上升 6.19 个百分点，是当年带动毛利率上升的主要动因。随着工艺的复杂化，职工薪酬的提升，单位直接人工，单位制造费用以及单位外协加工费均对毛利率变动产生负面影响。

2024 年度，公司主营业务毛利率为 30.23%，较上年度下降 1.93 个百分点。产品价格方面，平均单价仍小幅上升，影响毛利率上升 1.39 个百分点。成本方面，由于原材料价格下降，单位直接材料变动影响毛利率上升 1.41%；但由于工艺的复杂程度的继续提升，单位直接人工影响毛利率降低 1.27 个百分点，单位制造费用影响毛利率降低 1.36 个百分点，单位外协加工影响毛利率降低 2.20 个百分点，是导致 2024 年毛利率下滑的主要原因。

2025 年度，公司主营业务毛利率为 33.02%，较上年度上升 2.79 个百分点。产品价格方面，平均单价有所下降，对毛利率变动影响-1.85 个百分点；成本方面，由于原材料价格的继续下行，单位直接材料变动影响毛利率上升 2.97 个百分点，是带动毛利率上升的最主要原因；由于职工薪酬的提升，单位直接人工变动影响毛利率下降 0.28 个百分点；单位制造费用对毛利率变动的影响较小；随着公司对机加工设备不断投入，公司外协费用大幅下降，单位外协加工费带动毛利率较上年度上升 1.78 个百分点，是导致毛利率较上年度上升的次要原因。

（2）主要产品单价及单位成本变动对毛利率的影响

①底盘系统管件

报告期内公司底盘系统管件产品单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	44,743.50	46,578.90	39,213.30	31,182.13
成本（万元）	29,390.83	32,072.28	26,247.33	23,274.22
销量（吨）	42,806.64	42,477.57	36,400.94	29,809.99

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位价格（元/千克）	10.45	10.97	10.77	10.46
单位成本（元/千克）	6.87	7.55	7.21	7.81
其中：单位直接材料	4.47	4.90	5.10	5.84
单位直接人工	0.86	0.86	0.73	0.70
单位制造费用	1.03	1.04	0.89	0.89
单位外协加工费	0.26	0.48	0.22	0.13
单位运输费用	0.21	0.23	0.23	0.21
单位售后及质保费用	0.03	0.04	0.05	0.03
毛利率	34.31%	31.14%	33.07%	25.36%
毛利率较上期变动	3.17%	-1.92%	7.70%	—
单位价格对毛利率变动的影响	-3.38%	1.18%	2.16%	—
单位成本对毛利率变动的影响	6.55%	-3.10%	5.54%	—
其中：单位直接材料对毛利率变动的影响	4.12%	1.80%	6.91%	—
单位直接人工对毛利率变动的影响	-0.03%	-1.17%	-0.21%	—
单位制造费用对毛利率变动的影响	0.09%	-1.40%	-0.01%	—
单位外协加工费对毛利率变动的影响	2.15%	-2.43%	-0.75%	—
单位运输费用对毛利率变动的影响	0.17%	-0.02%	-0.20%	—
单位售后及质保费用变动对毛利率影响	0.06%	0.13%	-0.20%	—

底盘系统管件是公司报告期内销售占比最大的产品，单价及单位成本变动对毛利率的影响情况与总体产品情况基本一致。2023 年度，公司底盘系统管件毛利率上升主要由于原材料价格下降导致成本中单位直接材料的下降；2024 年度，公司底盘系统管件毛利率下滑的主要原因为单位直接人工、制造费用以及外协加工费的增加所致；2025 年度，原材料价格下降以及外协加工费下降是导致底盘系统管件毛利率较上年度上升的主要原因。

②转向系统管件

报告期内公司转向系统管件产品单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	5,990.43	6,478.39	7,866.22	6,850.97
成本（万元）	4,519.32	4,843.46	5,614.20	4,899.73

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销量（吨）	4, 697. 18	5,920.87	7,473.22	6,084.83
单位价格（元/千克）	12. 75	10.94	10.53	11.26
单位成本（元/千克）	9. 62	8.18	7.51	8.05
其中：单位直接材料	6. 58	5.66	5.42	6.04
单位直接人工	1. 27	0.95	0.73	0.72
单位制造费用	1. 51	1.29	1.12	1.11
单位外协加工费	0. 04	0.06	0.04	0.04
单位运输费用	0. 19	0.16	0.14	0.12
单位售后及质保费用	0. 02	0.06	0.06	0.03
毛利率	24. 56%	25.24%	28.63%	28.48%
毛利率较上期变动	-0. 68%	-3.39%	0.15%	—
单位价格对毛利率变动的影响	10. 62%	2.71%	-4.98%	—
单位成本对毛利率变动的影响	-11. 30%	-6.10%	5.13%	—
其中：单位直接材料对毛利率变动的影响	-7. 19%	-2.19%	5.84%	—
单位直接人工对毛利率变动的影响	-2. 58%	-2.01%	-0.09%	—
单位制造费用对毛利率变动的影响	-1. 74%	-1.53%	-0.13%	—
单位外协加工费对毛利率变动的影响	0. 13%	-0.17%	-0.02%	—
单位运输费用对毛利率变动的影响	-0. 23%	-0.17%	-0.19%	—
单位售后及质保费用变动对毛利率影响	0. 32%	-0.04%	-0.27%	—

报告期内，公司转向系统管件毛利率分别为 28.63%、25.24%及 **24. 56%**，2023 年度至 **2025 年度** 分别较上年度变动 0.15、-3.39 和 **-0. 68** 个百分点。

2023 年度，公司转向系统管件毛利率为 28.63%，较上年度小幅提升 0.15 个百分点。由于原材料价格的下行，单位直接材料影响产品毛利率增加 5.84 个百分点，但由于以江苏博俊为代表的民营企业对原材料价格波动的敏感性较高，导致单位价格影响毛利率下降 4.98 个百分点；此外，单位直接人工、制造费用等对产品毛利率造成了一定的负面影响。上述原因共同导致 2023 年度转向系统管件毛利率较 2022 年度仅有小幅提高。

2024 年度，公司转向系统管件毛利率为 25.24%，较上年度下降 3.39 个百分点。价格方面，主要由于产品中短管产品比例的提升，导致产品均价有所提升。此外，短管产品使用原材料材质较高，后续加工工序也需投入五金、模具等辅料，

导致平均单位直接材料小幅上升；短管占比提升还导致了产品单位制造费用和单位外协加工费上升以及运输效率下降，进而使得单位运输费用也对毛利率造成了一定的负面影响。

2025 年度，公司转向系统管件毛利率为 **24.56%**，较上年度**下降 0.68** 个百分点。其中，由于产品平均价格明显上升，影响毛利率上升 **10.62** 个百分点；同时单位直接材料、单位直接人工及单位制造费用均有所上升，分别影响毛利率较上年度下降 **7.19**、**2.58** 和 **1.74** 个百分点，上述变动主要系产品转向组件产品比例的提升所致。

③发动机系统管件

报告期内公司发动机系统管件产品单价及单位成本变动对毛利率的影响情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	584.12	860.46	1,100.33	873.92
成本（万元）	451.63	669.56	806.79	643.89
销量（吨）	452.18	665.73	859.35	686.39
单位价格（元/千克）	12.92	12.93	12.80	12.73
单位成本（元/千克）	9.99	10.06	9.39	9.38
其中：单位直接材料	5.23	5.54	5.50	6.65
单位直接人工	1.72	1.65	1.31	0.82
单位制造费用	2.21	2.06	1.41	1.16
单位外协加工费	0.01	0.02	0.03	0.03
单位运输费用	0.68	0.68	0.66	0.63
单位售后及质保费用	0.14	0.11	0.48	0.08
毛利率	22.68%	22.19%	26.68%	26.32%
毛利率较上期变动	0.50%	-4.49%	0.35%	—
单位价格对毛利率变动的影响	-0.04%	0.69%	0.41%	—
单位成本对毛利率变动的影响	0.54%	-5.18%	-0.06%	—
其中：单位直接材料对毛利率变动的影响	2.40%	-0.28%	8.99%	—
单位直接人工对毛利率变动的影响	-0.51%	-2.62%	-3.83%	—
单位制造费用对毛利率变动的影响	-1.14%	-5.07%	-1.93%	—
单位外协加工费对毛利率变动的影响	0.06%	0.09%	0.06%	—

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
单位运输费用对毛利率变动的的影响	-0.02%	-0.15%	-0.23%	—
单位售后及质保费用变动对毛利率影响	-0.24%	2.86%	-3.12%	—

报告期内，公司发动机系统管件毛利率分别为 26.68%、22.19%和 **22.68%**，2023 年度至 **2025 年度**分别较上年度变动 0.35、-4.49 和 **0.50** 个百分点。产品单价方面，报告期内基本保持稳定，对毛利率的影响较小。2023 年度，由于原材料价格的下行，单位直接材料影响毛利率增加 8.99 个百分点，但人工、制造费用端对毛利率的负面影响较大。由于凸轮轴管等发动机系统管件产品对产品质量、精度及表面处理的要求较高，公司对相关产品的生产工艺流程存在一定缺陷，导致产品质量问题较多，当年发生的售后及质保成本较高。为改善上述情况，2023 年起，公司逐步对产品表面处理和机加工工序生产工艺流程进行了优化、改良，导致单位直接人工、单位制造费用有较为明显的上升，是 2024 年度发动机系统管件产品毛利率下滑的主要原因。**2025 年度，原材料价格下行对产品毛利率的正面影响与单位直接人工、单位制造费用对产品毛利率的负面影响总体抵消，故毛利率水平与上年度基本持平。**

（3）下游客户情况

报告期内公司主要产品的主要客户结构较为稳定，主要客户的毛利率变动情况参见本问询函回复之“问题 4./一、/（一）/4、/（1）结合报告期内发行人对主要客户的销售情况（包括但不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内各客户销售金额变动的原因”的相关问题回复。

2、结合客户年降政策、产品定价方式及议价能力、原材料价格传导机制及时滞长度、客户价格敏感度等，说明发行人是否存在期后价格下降压力，毛利率是否存在进一步下滑的风险

（1）客户年降政策

年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于新车型来说，在其生命周期前 3 至 4 年内，需要面对其他车型更新换代的激烈竞争，价格通常须逐步下调，因此整车厂对一级供应商一般会有价格年降要求，以确保长期维持

盈利的平衡点。公司部分产品在项目定点时已约定了定期价格年降政策，同时部分客户会参考其与整车厂的年降政策、原材料价格波动等因素，以年降及返利的名义，与公司达成降本协议以向上游传导降本压力。在产品定价过程中，客户的年降及返利要求也作为重要的要素参考其中，以实现在产品全生命周期中的利润空间最大化。报告期内，公司发生的年降及返利金额及占比较小且相对稳定，对公司经营业绩和盈利能力的影响较为有限，具体情况参见本题之“一、/（四）说明对主要客户的销售定价策略及价格调整机制，列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；结合发行人与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响”的相关问题回复。

（2）产品定价方式及议价能力

公司与主要客户的定价方式遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式，即公司以（材料成本+人工及制造费用+合理管理利润）*（1+增值税率）进行报价，作为与客户议价的基础，最终产品销售价格由双方综合考虑竞争报价、品质服务、交期安排、价格年降要求等多方面因素后，共同协商确定。公司与主要客户保持了长期稳定的合作关系，凭借较为稳定的产品质量、交付能力及同步研发能力，具备一定的议价能力。

（3）原材料价格传导机制及时滞长度

公司毛利率一定程度上将受到原材料价格波动的影响，假设产品单价等其他因素保持不变，通常原材料价格下行将导致公司毛利率的提升，原材料价格上涨将导致公司毛利率的下滑。公司具备一定的原材料价格向上传导能力，公司产品销售主要有两种价格调整机制：其一是未直接约定调价政策，而是通过协商调整价格，价格调整周期通常为每半年或者每年，与实际的原材料波动期间相比，具有一定的滞后性，进而将对公司毛利率产生影响；其二是约定原材料联动价格的调价政策，每半年/季度根据钢材公开市场价格的波动情况，上调或下降产品价格，该模式下原材料价格波动对毛利率的影响相对较小。为应对原材料价格波动对公司经营业绩造成的影响，公司积极采取措施与主要供应商建立战略合作关系、调整原材料库存和采购计划、与下游客户约定价格调整机制以及定期协商等方式应对原材料价格波动，以降低相关风险。

（4）客户价格敏感度

近年来，随着自主汽车品牌的崛起，新能源汽车品牌竞相降价引发了包括燃油车在内的乘用车行业降价潮，国内整车及配套供应链厂商的竞争呈现逐年加剧的趋势，公司客户价格敏感度也同步提升。与此同时，在新能源车加速渗透的背景下，汽车车型研发周期缩短，技术迭代速度加快，对整车厂及零部件供应商的研发能力带来了挑战。在上述背景下，公司需凭借自身的研发实力，积极参与新车型产品的同步开发工作，满足客户差异化需求，提高产品深加工程度，以产品的不断推陈出新作为公司盈利能力、议价能力的保证。公司一直坚持以研发为导向的经营策略，经过多年的技术发展和积淀，目前在汽车用精密钢管及零部件制造领域的研发能力已符合多家全球知名汽车制造商的技术指标要求，具备整车同步研发能力。公司的技术实力、质量管理、客户服务获得了行业的高度认可，积累了广泛的优质客户及项目资源。

综上所述，公司毛利率受到市场竞争状况、下游行业需求及原材料价格波动等因素共同影响。公司通过依靠自身技术研发实力，与优质客户的深度产品合作，不断提高产品的市场竞争力以保障盈利水平。但面对汽车行业竞争加剧、整车售价下行、产业链降本需求提升的行业整体背景下，公司客观上面临着产品价格下降的压力和毛利率下降的风险。因此，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”章节以及“重大事项提示”之“四、特别风险提示”中对相关风险进行充分提示如下：

“（一）市场竞争加剧风险

2022 年末以来，新能源汽车品牌竞相降价引发了包括燃油车在内的乘用车行业降价潮，对国内整车及配套供应链厂商产生了深远影响。整车制造商为了保证整车降价后仍然拥有合理的利润率，会通过产业链向上传导降本压力，加剧汽车零部件行业竞争。未来公司如果不能紧跟市场趋势，持续提升研发能力，公司竞争力会受到影响，则可能无法保持有利的市场地位。

（三）毛利率下滑风险

报告期内，公司的综合毛利率分别为 31.37%、29.32%和 32.21%。公司毛利率波动主要受到乘用车市场竞争状况、原材料价格波动、下游行业需求等因素共

同影响,如果公司未来不能持续保持和提高市场竞争力,下游行业议价能力增强、需求出现重大不利变化或者上游原材料的价格上涨不能及时有效传递至下游客户,则可能导致公司毛利率水平下滑。”

二、中介机构说明

(一) 核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序:

1、查阅同行业可比公司公开披露的信息,将发行人与同行业可比公司在主要产品类型、规格性能、工序工艺、销售区域、客户结构及市场竞争、成本构成等方面进行比较,分析发行人毛利率水平高于同行业可比公司的原因及合理性;

2、查阅发行人收入明细表,了解发行人报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入、占比、数量、平均单价及毛利率;访谈发行人管理层及销售人員,了解各产品各期平均单价及毛利率变动的原因,同类产品不同客户销售单价及毛利率存在差异的原因及合理性;

3、访谈发行人财务人员,了解发行人报告期内对部分客户销售毛利率偏低或为负的具体背景、原因及商业合理性;

4、查阅发行人与主要客户的销售合同、定价协议或年降约定文件;访谈发行人销售人员,了解发行人对主要客户的销售定价策略、议价能力、价格调整机制、原材料价格传导机制及时滞长度、客户价格敏感度、一般调价周期及实际调价情况;了解“年降”政策对发行人主要产品销售单价、毛利率及经营业绩的影响;

5、查阅发行人收入成本明细表,结合主要原材料采购价格波动,下游客户等情况,分析不同产品平均价格、单位成本构成及变动对发行人报告期毛利率变动的影响情况。

(二) 核查结论

经核查,申报会计师认为:

1、发行人毛利率水平高于同行业可比公司平均水平，主要系发行人在产品结构、技术、客户质量以及成本控制等方面与同行业可比公司存在差异或具有一定优势，具有合理性；

2、发行人已补充披露报告期内底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件的收入、占比、数量、平均单价及毛利率；发行人底盘系统管件中双筒、单筒、电控减震器管件产品各期平均单价及毛利率的变动主要受原材料市场价格波动、产品结构变化、外协采购量等因素影响，具有合理性；同类产品不同客户销售单价及毛利率由于具体产品类型差异、客户需求、市场竞争情况、公司议价能力、客户年降等因素影响存在一定的差异，具有合理性；

3、发行人对部分客户销售毛利率偏低或为负主要系客户及项目因素、原材料价格波动因素以及管件改制所导致，具有商业合理性；

4、报告期内，发行人主要采取成本加成的定价模式，最终产品销售价格由发行人与客户综合考虑竞争报价、品质服务、交期安排、价格年降要求等多方面因素后，共同协商确定，发行人与客户间存在“协商调价”、“原材料价格联动”、“定期价格年降”及“协商年降及返利”四种价格机制；报告期内，年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响总体较小；

5、发行人 2023 年毛利率上升主要由于原材料价格下降导致成本中直接材料的下降所致；2024 年度毛利率下滑的主要原因为人工成本，制造费用以及外协加工费的增加所致；**2025 年度**，原材料价格下降以及外协加工费下降是导致毛利率较上年度上升的主要原因；

6、发行人与主要客户保持了长期稳定的合作关系，凭借较为稳定的产品质量、交付能力及同步研发能力，具备较强的议价能力及一定的原材料价格传导能力，但在汽车行业竞争加剧、产业链降本需求提升的行业整体背景下，发行人客观上面临着产品价格下降的压力和毛利率下降的风险，并已对相关风险进行了充分提示。

问题 6.收入确认准确性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人境内销售以取得经客户确认的验收结算依据时确认收入，境外销售以取得提单时确认收入；发行人与比亚迪等部分客

户的销售采用寄售模式，以公司取得客户确认的实际领用的结算依据时确认收入。(2) 报告期内，发行人销售模式包括直接订单销售和寄售模式销售，其中直接订单销售占比分别为 91.07%、81.13%和 70.21%，寄售模式销售占比分别为 8.93%、18.87%和 29.79%。(3) 报告期各期，公司主营业务成本中的售后及质保费用金额分别 115.58 万元、275.56 万元及 207.08 万元，占各期主营业务成本的比例分别为 0.40%、0.84%和 0.55%。(4) 报告期各期末发行人合同负债金额分别为 125.17 万元、327.63 万元和 190.52 万元，主要为客户年降及返利。

请发行人：(1)说明发行人不同收入确认方式下收入确认依据、金额及占比，客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性。(2)说明报告期各期采取寄售的客户数量、收入金额及占比、发行人与寄售模式客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据、相关内控措施及执行情况，说明是否存在与客户采用非自然月份对账导致收入跨期的情形。(3)说明发行人报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比。(4)结合发行人与客户合同中质保条款相关约定，说明发行人未计提预计负债的合理性，是否符合《企业会计准则》要求。(5)说明发行人对年降及销售返利对应的产品、终端车型、销售收入及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否存在差异。

请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。(2)说明对发行人收入穿行测试和截止性测试的核查范围、核查过程、核查比例及核查结论。(3)对发行人收入确认准确性、合规性发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明发行人不同收入确认方式下收入确认依据、金额及占比，客户下单至收入确认的一般周期，列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性

1、不同收入确认方式下收入确认依据、金额及占比

报告期内，公司不同收入确认方式下金额及占比如下所示：

单位：万元、%

销售区域	结算方式/贸易模式	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
境内销售	直接订单销售	32,743.74	63.73	36,877.31	68.33	38,041.37	78.72
	寄售销售	17,083.28	33.25	16,079.34	29.79	9,117.13	18.87
境外销售	FOB/CIF 等	415.30	0.81	272.56	0.51	517.27	1.07
	EXW	1,133.73	2.21	740.53	1.37	646.09	1.34
合计		51,376.06	100.00	53,969.73	100.00	48,321.86	100.00

报告期内，公司主营业务收入主要为境内销售，境内销售占主营业务收入比例分别为 97.59%、98.12%及 **96.98%**，境内收入可根据结算方式不同，分为“直接订单销售”和“寄售销售”两种模式，其中直接订单销售模式下，公司根据约定，直接将产品从公司仓库或第三方仓库发往客户指定地点，客户会对货物进行签收，双方定期根据签收情况进行对账结算；寄售销售模式下，在实际结算前对已运送至客户指定地点的存货按照发出商品核算。公司根据客户预计需求情况将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。公司境外销售占比较小，主要贸易模式包括 FOB、CIF 及 EXW 等。

公司不同收入确认方式下收入确认依据如下所示：

销售区域	结算方式/贸易模式	收入确认依据
境内销售	直接订单销售	公司根据约定，直接将产品从公司仓库或第三方仓库发往客户指定地点，客户会对货物进行签收，双方定期根据签收情况进行对账结算并确认收入。

销售区域	结算方式/ 贸易模式	收入确认依据
	寄售销售	公司根据预计需求情况将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。
境外销售	FOB/CIF 等	卖方将货物装载至买方指定货运船并越过船舷，即完成交货和风险转移，CIF 模式卖方需承担后续航运费和保险费。实际操作中，公司会进行产品报关、离港，取得提单的业务流程，实际上产品在报关出口、获取提单后控制权已经转移，因此以提单作为收入确认依据
	EXW	工厂交货。即卖方在其指定的地点（如卖方工厂或仓库等）将货物交给买方，即完成交货和风险转移，实际操作中，控制权转移时点为客户自提时，因此使用经客户委托的物流公司（承运人）签字确认的出库单作为收入确认依据

2、客户下单至收入确认的一般周期

（1）境内销售

根据汽车行业惯例，汽车零部件产品下游整车厂或一级供应商客户对于库存管理较为严格，在项目定点并量产后，通常不会与供应商定期签订固定数量的具体采购订单，而是根据未来 1-5 个月的整车预计销量以及备货安排确定未来短期内的采购数量并提供给供应商，故公司通常根据客户发布的需求计划而非具体订单制定生产计划，按客户具体提供的发货需求及库存情况安排发货。

在直接订单销售模式下，一般在客户签收的次月进行对账结算，公司直接订单销售模式主要客户的订单获取时点、发货交付安排、对账时点周期及确认收入时点情况如下：

合并口径客户名称	客户单体名称	订单获取时点	发货交付安排	对账时点及周期	收入确认时点
天纳克	天纳克（常州）减振系统有限公司	通常提前提供 4-5 个月的预示	根据客户每天更新的日排产，结合中转仓库存安排补库	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点
	天纳克（北京）汽车减振器有限公司				
	天纳克（苏州）减振系统有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户每周更新的需求计划，结合中转仓库存安排补库	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点

合并口径客户名称	客户单体名称	订单获取时点	发货交付安排	对账时点及周期	收入确认时点
厚成	北京厚成泰克汽车部件有限公司	通常提前提供 1 个月的预示	根据客户月预示,结合客户提供的日仓库库存安排补库	次月对账确认,发货期间为上月末至本月末	双方核对无误的对账单出具时点
	厚成精工(宁波)汽车部件有限公司	通常提前提供 2 个月的预示	客户提前 2-3 天通知发货需求计划	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点
安斯泰莫	安斯泰莫底盘系统(苏州)有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户每天更新的日排产安排发货	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点
	安斯泰莫底盘系统(广州)有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户每周更新的需求计划,安排发货	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点
	安斯泰莫底盘系统(广州)有限公司武汉分公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户每月提货明细安排发货	次月对账确认本月发货	双方核对无误的对账单出具时点
万都	汉拿万都(北京)汽车部件有限公司	通常提前提供 1 个月的预示	根据客户月预示,结合客户提供的日仓库库存安排补库	次月对账确认,发货期间为上月末至本月末	双方核对无误的对账单出具时点

在寄售销售模式下,实际根据客户实际上线领用情况进行对账结算,公司寄售销售模式主要客户的订单获取时点、对账时点周期及确认收入时点情况如下:

合并口径客户名称	客户单体名称	订单获取时点	发货交付安排	对账时点及周期	收入确认时点
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	客户提供周平衡表,中转仓实际发货以客户每天的实际叫货通知为准,公司结合中转仓库安排补库存	次月根据客户以实际上线领用情况出具结算明细清单进行对账	客户确认产品合格并出具双方核对一致的对账单时点
	比亚迪汽车有限公司				
	合肥比亚迪汽车有限公司				
	长沙市比亚迪汽车有限公司				
	中山比亚迪电子有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户提供的周平衡表安排发货	次月根据客户以实际上线领用情况出具结算明细清单进行对账	客户确认产品合格并出具双方核对一致的对账单时点
万都	汉拿万都(宁波)汽车底盘系统科技有限公司	通常提前提供 3 个月的预示	根据客户每天更新的日排产,结合万都库存安排发货	次月根据客户以实际上线领用情况出具结算明细清单进行对账	客户确认产品合格并出具双方核对一致的对账单时点

(2) 境外销售

公司境外销售收入占比较小，通常境外销售客户会通过签订具体订单的形式下单，不同客户下单时间与订单约定交货期的间隔时间存在差异，公司根据订单约定交货期，考虑客户交货地点、运输方式等安排发货，FOB/CIF 等结算方式下，公司在取得提单后确认收入，EXW 结算方式下，控制权转移时点为客户自提时，因此使用出库单作为收入确认依据，公司境外销售客户下单至收入确认的一般周期在 2 个月以内。

3、列示报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况等，说明是否存在客户相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形，相关情形的原因及合理性

根据汽车行业惯例，汽车零部件产品下游整车厂或一级供应商客户对于库存管理较为严格，在项目定点并量产后，通常不会与供应商定期签订固定数量的具体采购订单，而是根据未来 1-5 个月的整车预计销量以及备货安排确定未来短期内的采购数量并提供给供应商，故公司通常根据客户发布的需求计划而非具体订单制定生产计划。鉴于通常情况下公司未与客户签订具体订单，报告期各期前十大订单选取各期收入前十大具体规格的产品。

(1) 2025 年度前十大订单的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	单位	发货数量	销售数量	销售金额	占比	发货结算比	截止 2026.2.28 已 回款金额	退换 货金 额	收入确认 时点及其 依据	订单 获取 方式	订单签订 时点	发货 时点	签收时点
1	天纳克	**贮液筒	万支	**	**	2,023.12	3.94%	99.95%	1,796.15	-	通常发 货次月对 账确认，具体 确认依据 为2025年 1-12月期 间每月对 账单	商务 谈判	根据客户 预示数量 制定生产 计划	2024 年12 月至 2025 年11 月期 间滚 发 货	按客户具体 提供的发货 需求及库存 情况安排发 货，产品送 至客户指定 处时签收
2	厚成	**贮液筒长管	吨	**	**	970.28	1.89%	98.97%	780.16	-					
3	安斯泰莫	**贮液筒	万支	**	**	796.79	1.55%	100.74%	796.79	-					
4	厚成	**工作缸长管	吨	**	**	778.17	1.51%	99.74%	583.04	-					
5	天纳克	**工作缸	万支	**	**	753.38	1.47%	100.00%	672.94	-					
6	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	686.63	1.34%	99.68%	627.09	-					
7	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	628.44	1.22%	100.38%	596.36	-					
8	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	628.24	1.22%	99.82%	550.98	-					
9	天纳克	**贮液筒	万支	**	**	434.37	0.85%	100.00%	388.20	-					
10	天纳克	**前单筒	万支	**	**	560.86	1.09%	100.00%	516.90	-					
合计						8,260.28	16.08%		7,308.61	-					

由于汽车行业下游客户对于质量要求较高，当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品。故公司在与客户的销售交易中，通常根据合作协议约定的周期（每月）与客户核对实际货物领用或签收情况，形成经双方认可的对账单，并以此作为收入确认依据，当月发货一般在次月进行对账确认，故某一具体规格型号在当期的销售结算量与上期最后一个月至当期倒数第二个月的发货量的发货结算比例通常接近 100%。**2025 年度**公司前十大订单发货结算比均接近 100.00%，当年销售主要产品基本均系次月进行对账结算。

(2) 2024 年度前十大订单的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	单位	发货数量	销售数量	销售金额	占比	发货结算比	截止 2026. 2. 28 已 回款金额	退换货金 额	收入确认 时点及其 依据	订单 获取 方式	订单签 订时点	发货 时点	签收时点
1	天纳克	**贮液筒	万支	**	**	1,956.50	3.63%	100.51%	1,956.50	-	通常发 货次月 对账确 认,具体 确认依 据为 2024 年 1-12 月期 间每月对 账单	商务 谈判	根据客 户月度 生产计 划	2023 年 12 至 2024 年 11 月期 间滚 动发 货	按客户具体 提供的发货 需求及库存 情况安排发 货,产品送至 客户指定处 时签收
2	厚成	**贮液筒长管	吨	**	**	1,185.07	2.20%	99.43%	1,185.07	-					
3	厚成	**工作缸长管	吨	**	**	1,090.92	2.02%	101.22%	1,090.92	-					
4	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	962.00	1.78%	98.74%	962.00	-					
5	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	949.89	1.76%	101.21%	949.89	-					
6	天纳克	**电控贮液筒	万支	**	**	840.06	1.56%	127.47%	840.06	-					
7	比亚迪	**贮液筒	万支	**	**	811.65	1.50%	100.38%	811.65	0.11					
8	万都	**贮液筒长管	吨	**	**	789.01	1.46%	102.24%	789.01	-					
9	安斯泰莫	**贮液筒	万支	**	**	745.02	1.38%	98.97%	745.02	-					
10	天纳克	**工作缸	万支	**	**	734.28	1.36%	100.59%	734.28	0.15					
合计						10,064.40	18.65%		10,064.40	0.26					

2024 年度，天纳克的**电控贮液筒发货结算比为 127.47%，主要系天纳克于 2023 年 11 月决定更改该规格产品的生产材料，但其内部系统图号变更流程未在年底前完成，导致天纳克对公司该规格产品进行验收对账的确认流程延后至 2024 年 1 月完成，如将该批短暂延后至 2024 年 1 月的结算数据剔除后，该产品发货结算比例接近 100%，不存在异常。除此之外公司前十大订单发货结算比均接近 100.00%，当年销售主要产品基本均系次月进行对账结算。

(3) 2023 年度前十大订单的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	单位	发货数量	销售数量	销售金额	占比	发货结算比	截止 2026. 2. 28 已回款金额	退换货金 额	收入确认 时点及其 依据	订单 获取 方式	订单 签订 时点	发货时点	签收时点
1	天纳克	**贮液筒	万支	**	**	2,275.59	4.71%	100.00%	2,275.59	-	通常发货 次月对账 确认，具 体确认依 据为 2023 年 1 至 12 月期间每 月对账单	商务 谈判	根据 客户 月度 预示 数量 制定 生产 计划	2022 年 12 至 2023 年 11 月期间 滚动发货	按客户具体 提供的发货 需求及库存 情况安排发 货，产品送 至客户指定 处时签收
2	厚成	**工作缸长管	吨	**	**	1,391.97	2.88%	100.22%	1,391.97	-					
3	万都	**贮液筒长管	吨	**	**	1,268.18	2.62%	101.01%	1,268.18	-					
4	厚成	**工作缸长管	吨	**	**	1,037.38	2.15%	102.37%	1,037.38	-					
5	天纳克	**电控贮液筒	万支	**	**	1,027.18	2.13%	85.22%	1,027.18	0.45					
6	厚成	**贮液筒长管	吨	**	**	1,019.04	2.11%	104.44%	1,019.04	-					
7	天纳克	**电控贮液筒	万支	**	**	896.78	1.86%	85.21%	896.78	0.06					
8	天纳克	**工作缸	万支	**	**	847.07	1.75%	99.95%	847.07	-					
9	奥钢联	**转向柱长管	吨	**	**	839.60	1.74%	100.74%	839.60	0.13					
10	安斯泰莫	**贮液筒	万支	**	**	818.70	1.69%	99.80%	818.70	-					
合计						11,421.49	23.64%		11,421.49	0.64					

2023 年度，天纳克的**及**电控贮液筒发货结算比较低，分别为 85.22%及 85.21%，主要系天纳克于 2023 年 11 月决定更改该规格产品的生产材料，但其内部系统图号变更流程未在年底前完成，导致天纳克对公司该规格产品进行验收对账的确认流程延后至 2024 年 1 月完成，如将该批短暂延后至 2024 年 1 月的结算数据剔除后，该些产品发货结算比例接近 100%，不存在异常。除此之外公司前十大订单发货结算比均接近 100.00%，当年销售主要产品基本均系次月进行对账结算。

综上所述，报告期各期前十大订单产品退换货金额较小，期后回款情况良好，除部分产品发货结算比由于合理原因偏离 100.00% 外，其他前十大订单的发货结算比均接近 100.00%，公司主要产品通常在发货次月完成对账并确认收入，不存在不同客户在相近时间下单但收入确认时间相差较大的情形。

（二）说明报告期各期采取寄售的客户数量、收入金额及占比、发行人与寄售模式客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据、相关内控措施及执行情况，说明是否存在与客户采用非自然月份对账导致收入跨期的情形

1、说明报告期各期采取寄售的客户数量、收入金额及占比、发行人与寄售模式客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据、相关内控措施及执行情况

（1）报告期各期采取寄售的客户数量、收入金额及占比

报告期内，公司寄售客户收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	金额	占主营业务收入比例
2025 年度	1	比亚迪	13,642.09	26.55
	2	万都	1,518.87	2.96
	3	芜湖世特瑞	1,219.16	2.37
	4	马勒	366.02	0.71
	5	蒂森克虏伯	231.44	0.45
	6	一汽东机工	102.36	0.20
	7	采埃孚	3.33	0.01
	合计		17,083.28	33.25
2024 年度	1	比亚迪	12,989.85	24.07
	2	万都	1,827.54	3.39
	3	蒂森克虏伯	428.70	0.79
	4	芜湖世特瑞	337.28	0.62
	5	马勒	316.59	0.59
	6	一汽东机工	179.39	0.33
	合计		16,079.34	29.79
2023 年度	1	比亚迪	6,318.31	13.08
	2	万都	1,652.89	3.42
	3	蒂森克虏伯	794.45	1.64
	4	一汽东机工	232.46	0.48
	5	马勒	119.02	0.25
	合计		9,117.13	18.87

注：比亚迪包括深圳市比亚迪供应链管理有限公司、比亚迪汽车有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司、比亚迪精密制造有限公司及比亚迪汽车工业有限公司；一汽东机工包括一汽东机工减振器有限公司、一汽东机工减振器成都有限公司；万都系汉拿万都(宁波)汽车底盘系统科技有限公司；蒂森克虏伯**包括**蒂森克虏伯动力部件(大连)有限公司、**蒂森克虏伯普利斯丹汽车零部件(上海)有限公司**；芜湖世特瑞系芜湖世特瑞转向系统有限公司；**采埃孚系采埃孚汽车系统(张家港)有限公司**。

报告期内，公司寄售客户按合并口径共 5 家、6 家及 7 家，其中占比最大的为比亚迪，占寄售收入的比例分别为 69.30%、80.79%及 **79.86%**，随着国内新能源汽车行业迅猛发展，终端市场需求快速增长带动上游零部件需求增加，公司向比亚迪的销售金额增长使得公司寄售销售金额占比逐渐提升。

(2) 发行人与寄售模式客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据、相关内控措施及执行情况

报告期内，公司与寄售模式客户的对账方式、对账周期、收入确认的具体依据如下：

项目	内容
对账方式	客户供应商管理系统对账、邮件对账等
对账周期	按月对账
收入确认的具体依据	公司根据预计需求、剩余库存情况将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用，公司定期根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况，与客户对账结算并确认收入。

公司与寄售销售相关的内控制度健全，并得到有效执行，具体如下：

①寄售模式客户背景调查及合同签订：公司现有寄售客户主要系长期合作伙伴且客户规模较大，在行业地位较高；在引入新寄售客户时，需综合评估客户的经营状况、业务规模、行业地位、价格水平、结算条件、客户信用等。寄售模式销售合同签订经营业部、总经理审核批准后签订。

②发货管理：对于直发客户，销售人员在 ERP 系统中开具发货通知单，发货人员参照发货通知单进行备货、安排装车，并开具发货单，并随产品一起交由货运公司并由司机签字确认。产品装车后，需过磅称重生成称重单，由仓库管理人员及承运人签字。仓库管理人员、厂区出入安保人员根据发货单、称重单等单据信息核对一致方可办理出库放行；对于有对应中转仓的客户，销售人员根据客

户下达的发货需求或当中转仓库存量低于客户要求的安全库存时对中转仓进行补库，公司通过产品调拨出库形式，办理相关出库手续后发往各地中转仓。中转仓服务商根据客户下达的发货通知，安排对客户的发货，并向公司提供收发日报表，公司根据中转仓每日发货情况在 ERP 系统中录入发货信息。产品运抵客户指定地点后，客户需在发货单据上签收，签收单据由承运人或中转仓服务商定期回交公司存档保留。

③领用管理：客户根据生产需求自行领用，部分寄售客户向公司开放供应链系统权限，公司可在系统中查看客户领用结算明细情况；其他客户则定期向公司提供领用结算明细。

④结算管理：公司营业部根据客户的供应商管理系统或领用结算通知单显示的领用情况或客户提供的领用结算明细，定期与客户进行对账，经双方核对无误后确认收入。

⑤仓库盘点管理：对于存在对应中转仓的寄售客户，公司将定期对客户中转仓进行盘点，以确保中转仓的收、发以及库存数据的准确完整。但由于汽车零部件行业下游客户通常较为强势，公司难以取得客户配合对寄售存货执行日常盘点。基于上述情况，公司通过严格控制发货流程，对客户签收单据进行存档保留等方式，确保公司发货数据的完整、准确；同时，公司定期与客户进行对账，及时对满足收入条件的寄售存货进行结转，对出现的寄售存货周转异常情况及时与客户进行沟通并查明原因。公司对于寄售存货的发出、结转方面进行严格管理，从而保证寄售存货的数量、金额完整、准确。

综上所述，报告期内，公司对寄售模式下的存货管理和销售行为建立了完善的内控管理制度，相关内控制度得到有效执行。

2、说明是否存在与客户采用非自然月份对账导致收入跨期的情形

报告期内，公司寄售客户中，采用非自然月份对账的客户及对账具体情况如下所示：

客户名称	对账时点	对账期间
蒂森克虏伯	每月第三周周五之前	为上次对账截止日至本次对账截止日（本次对账截止日通常为本月第三周的周五之前）

在寄售模式下，客户依据其自身生产需求领用产品，并与公司以月为结算周期进行对账结算，非自然月结算客户在领用产品的下个月的约定时点内通过电子邮件等形式将实际领用上线的产品明细以结算明细清单的形式通知公司，双方就对账期间内的领用情况进行对账核对，核对无误后公司以双方认可的对账单作为销售确认依据，确认收入并执行开票程序。

蒂森克虏伯每月提供结算明细清单前，公司无法实时获取其每日具体领用上线清单，公司以客户确认产品合格并出具双方核对一致的对账单时点作为收入确认时点，且该对账制度在报告期内一贯执行，不存在随意调节对账时点和对账期间的情形。

综上所述，公司寄售模式客户存在采用非自然月份对账的情形，但不存在收入跨期的情形。

（三）说明发行人报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比

1、说明报告期内收入确认单据的具体类型，相关内控制度的运行情况及有效性

报告期内，公司不同收入确认方式下，收入确认单据具体类型，相关内控制度及运行情况具体如下：

项目	结算方式	收入确认单据的具体类型	内部控制措施	内控执行情况
境内销售	寄售销售	对账单	根据约定的结算周期，寄售客户向公司提供结算清单（系统或邮件方式），公司根据 ERP 实际发出量与寄售客户提供的结算清单进行核对，同时核对单价，总金额，生成对账单。	执行有效

项目	结算方式	收入确认单据的具体类型	内部控制措施	内控执行情况
	直接订单销售	对账单	直接订单销售对账单获取分为两种方式：1、根据约定的结算周期，公司根据 ERP 出库数量，汇总后形成对账单，通过电子邮件或聊天工具方式发送给客户确认，并需经客户确认无误。2、根据约定的结算周期，客户以系统或邮件等方式发送给公司结算清单，公司根据此结算清单与内部 ERP 出库数据进行核对，核对无误后形成对账单。	执行有效
境外销售	FOB/CIF 等	提单	公司将报关信息发送给货代公司，由货代公司代理报关，完成报关以后货代公司向公司提供正式的报关单、提单，营业部收到单据后转交财务部审核数量、金额，核对无误后根据提单时间确认收入。	执行有效
	EXW	出库单	客户通过邮件/微信等方式通知公司提货时间、数量、承运人信息，营业部收到信息后通知仓库备货，正式出库时仓库出具发货单，承运人在发货单上签字确认收货，财务部收到发货单后根据发货数量、合同约定的单价进行确认收入。	执行有效

2、是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比

报告期内，公司境内销售收入分别为 47,158.50 万元、52,956.64 万元、**49,827.02 万元**，占主营业务收入分别为 97.59%、98.12%、**96.98%**，境内销售收入确认单据为与客户核对一致的对账单，公司对账单不存在不同客户签收人相同、缺少签收日期等瑕疵，但针对公司对账单的签字或盖章情况，存在部分单据有瑕疵的情形。

报告期内，公司销售合同主要条款未就收入确认单据具体要求加以约定，对账单来源于客户的供应商管理系统、对公邮箱、聊天工具等，其中从客户的供应

商管理系统、对公邮箱获取的对账单可靠性视同签字盖章对账单，通过其他来源获取的但经过客户盖章确认的对账单不定义为瑕疵单据，其他来源获取的未经客户盖章确认的电子表格形式对账单定义为瑕疵单据，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
瑕疵单据	158.36	180.15	327.72
主营业务收入-境内	49,827.02	52,956.64	47,158.50
占比	0.32%	0.34%	0.69%

以上瑕疵单据主要系由于因为部分客户内部管理规定盖章审批要求较为严格，无法对对账单进行盖章。针对以上单据瑕疵事项涉及的主要客户（年交易额在 100 万以上），保荐机构及发行人会计师执行了替代性测试程序，包括核查销售订单、售后回款回单等支持性文件，验证相关交易的真实性；基于核查结果，该等瑕疵事项在各期占比均较低，对收入确认的整体合规性、准确性不构成重大影响。

报告期内，公司境外销售收入分别为 1,163.37 万元、1,013.09 万元、1,549.03 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.41%、1.88%、3.02%，FOB/CIF 等模式下，境外销售收入确认单据为提单，EXW 模式下，境外销售收入确认单据为经承运人签字确认的出库单，报告期内，除存在少量小额样品订单使用快递发出外，公司境外销售均获取了相应的收入确认单据，报告期各期，公司使用快递进行境外销售的比例如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
快递发货金额	0.05	0.16	0.73
主营业务收入-外销	1,549.03	1,013.09	1,163.37
占外销收入比例	0.00%	0.02%	0.06%

公司通过快递向境外客户发货无需报关，主要系为及时将样品送达，非日常销售行为，且该类订单金额均较小，具有合理性。

（四）结合发行人与客户合同中质保条款相关约定，说明发行人未计提预计负债的合理性，是否符合《企业会计准则》要求

公司主营业务成本中售后及质保费用主要为挑选费及质量索赔费用。挑选费是公司外聘服务供应商在客户现场对瑕疵产品进行挑选整理的支出，或客户向公司收取的挑选及分拣费用。质量索赔费用为公司客户在后续环节在生产、使用过程中发现公司产品质量问题，或出现因公司产品导致的下游或终端产品质量问题时，客户向公司进行索赔发生的支出。报告期内，公司发生售后及质保费用的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
挑选费（a）	85.14	89.76	174.47
质量索赔费用（b）	68.99	117.33	101.09
售后及质保费用合计（c=a+b）	154.14	207.08	275.56
主营业务收入（d）	51,376.06	53,969.73	48,321.86
售后及质保费占收入比例（e=c/d）	0.30%	0.38%	0.57%

报告期内，公司发生的售后及质保费分别为 275.56 万元、207.08 万元和 154.14 万元，占营业收入的比重分别为 0.57%、0.38%和 0.30%，售后及质保费用金额及占比较低。

公司与主要客户的质保相关条款的约定情况如下表所示：

客户名称	质保条款
天纳克	在批量供货过程中乙方（公司）出现质量问题，甲方（客户）视其影响程度及改进情况，有权要求乙方退货、挑选、报废、返工返修；乙方因产品质量不合格而造成甲方或甲方客户处的质量事故和潜在的质量风险，全部责任由乙方承担（包括经济损失）。
比亚迪	由于供方产品质量问题导致需方总成或分总成在售后出现批量质量问题，需方将根据问题的严重程度，对供方进行加大倍数索赔，同时，需方有权停用供方部分或全部产品，解除与供方的部分或全部合同、订单等且不承担任何责任，因此造成的所有损失由供方全部承担。 当供方向需方所提供的配套产品出现质量或服务问题而可能引发事故、纠纷、争议时，供方应承担需方因上述事宜产生的相关费用，包括但不限于差旅费、外出救援费、用户的补偿费、维修材料费、工时费及因质量问题导致需方或需方客户所遭受的企业名誉损失费、止损费及可得利益损失等其他可能产生的损失。
安斯泰莫	发现由于乙方的原因而发生的瑕疵，甲乙双方可以对甲方所产生的损害进行协议赔偿；在双方协商确定应归咎于乙方或/和乙方协作公司责任的事由而导致甲方或/和甲方的相关公司或销售公司及其他第三方遭受的损失时，乙方应赔偿相关损失。

客户名称	质保条款
厚成	乙方应当承担由于不合格产品导致的财产损失或人身伤害。
万都	如果在供应商对产品的保修期限内，汉拿万都由于该产品的瑕疵而依据汉拿万都对其客户适用的保修条款或者汉拿万都或其客户做出的任何零售保修的条款规定有义务修理或者更换某个汽车零部件或配件，则供应商将按照汉拿万都的选择，及时通过修理（若可行）或更换有瑕疵的产品来修复该瑕疵，及时赔偿汉拿万都所发生的任何及所有实际费用，包括一般日常开支和管理费用、隔离、大修或返工成本、向汉拿万都的客户交货的费用，以及补偿汉拿万都其所发生的诸项损失。 如果在保修期以及此后的任何时间内，汉拿万都、汉拿万都的任何客户或者任何政府机关认定供应商供应给汉拿万都的任何产品存在瑕疵，而且有必要开展服务活动或召回活动，供应商同意全面配合汉拿万都进行技术分析。针对供应商产品中的缺陷以及由产品缺陷造成的其它次级产品的缺陷，供应商应承担并赔偿汉拿万都其所发生的与召回相关的任何及所有的成本和费用。

根据质保相关条款的约定，客户不具有单独购买质保服务的选择权，并且客户无需对公司提供的质量保证支付额外对价，因此公司与客户约定的质保相关条款不构成单项履约义务，公司应当按照《企业会计准则解释第 18 号》第二条的相关规定，“对于不属于单项履约义务的保证类质量保证，企业应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》（财会〔2006〕3 号）规定进行会计处理”。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量”。由于公司历史上发生的售后及质保费用实际发生具有偶发性的特点，发生金额及发生时点无规律性，难以以合理、可靠的方法进行估计和计量，因此不满足预计负债的确认条件；同时，报告期各期公司发生的售后及质保费用发生金额较小，对经营业绩的影响程度轻微，占比较低，因此公司未对预计负债进行预提，而是在相关售后及质保费用实际发生时，计入主营业务成本。公司对售后及质保费用的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

此外，公司针对售后及质保费用的会计处理符合行业惯例，林泰新材（920106.BJ）、捷众科技（873690.BJ）、福赛科技（301529.SZ）、易实精密

(836221.BJ) 多家汽车零部件行业与公司采用相同或相似的会计处理，未对售后、质保、三包等相关事项计提预计负债。

综上所述，公司针对售后及质保费用的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定及行业惯例，未计提预计负债具有合理性。

(五) 说明发行人对年降及销售返利对应的产品、终端车型、销售收入及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否存在差异

1、年降及销售返利对应的产品、终端车型、销售收入及占比情况

(1) 定期价格年降

报告期内，公司部分客户的部分产品存在“定期价格年降”约定，对应的产品均为底盘系统管件，对应的主要终端车型、销售收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	主要终端车型
天纳克	定期价格年降影响金额	171.83	209.48	201.02	**
	对应产品销售收入	4,787.70	4,818.61	5,284.28	
	占比	3.59%	4.35%	3.80%	
安斯泰莫	定期价格年降影响金额	45.54	16.09	-	**
	对应产品销售收入	2,107.76	789.35	-	
	占比	2.16%	2.04%	-	
蒂森克虏伯	定期价格年降影响金额	16.55	13.86	6.03	**
	对应产品销售收入	536.56	493.22	226.13	
	占比	3.08%	2.81%	2.67%	

报告期内，“定期价格年降”影响销售收入的金额占对应产品销售收入的比例较小，与约定的年降比例接近，对应的主要终端车型均为近年上市的热销车型。

(2) 协商年降及返利

报告期内，公司与部分客户存在“协商年降及返利”的情况，其金额取决于公司与客户参考原材料价格波动、客户与整车厂的年降约定、产品实际销量等诸多因素，针对一定期间的销售情况进行整体的总结性谈判或协商的结果，因此

金额无法对应至具体车型。报告期各期公司的协商年降及返利对对应客户当年主营业务收入的影响金额、占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	协商年降及返利金额	主营业务收入	占比
2025 年度	天纳克	214.50	16,610.24	1.29%
	安斯泰莫	136.99	4,767.13	2.87%
	万都及厚成	104.85	5,844.41	1.79%
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	16.49	520.32	3.17%
	其他	11.41	16,461.48	0.07%
	合计	484.24	44,203.58	1.10%
2024 年度	万都及厚成	450.58	7,657.81	5.88%
	天纳克	180.52	17,891.25	1.01%
	安斯泰莫	30.62	4,863.30	0.63%
	浙江世宝	14.66	800.44	1.83%
	凯迩必机械工业（镇江）有限公司	11.54	416.68	2.77%
	其他	8.50	14,166.67	0.06%
	合计	696.43	45,796.16	1.52%
2023 年度	万都及厚成	777.80	8,426.84	9.23%
	天纳克	335.74	14,886.63	2.26%
	安斯泰莫	89.33	5,447.06	1.64%
	凯迩必机械工业（镇江）有限公司	20.37	629.26	3.24%
	比亚迪	12.61	6,318.31	0.20%
	其他	10.21	3,453.37	0.30%
	合计	1,246.06	39,161.47	3.18%

报告期各期，公司的协商年降及返利金额及占比较小，对公司业绩影响有限。其中，2023 年度协商年降及返利金额及占比相对较高。2021 年至 2022 年上半年原材料价格较高，在此背景下，公司主动与部分客户对产品价格进行了一定的协商上调，但至 2022 年年中，钢材价格出现较大幅度的下降，但产品价格相比钢材价格骤降，下调相对滞后，部分产品 2023 年度仍执行 2022 年的产品定价，因此，客户对于 2023 年度向公司提出了相对较高的年降及返利要求。主要客户中，公司对于万都及厚成的协商年降金额及占比相对较高，除报告期内原材料价格下

行的因素外，主要由于部分产品在项目定点时，公司与万都已事先约定了定期价格年降，但实际合作过程中未能有效执行按期调价，双方通常每半年或每年度就期间内的销售情况进行总结性的协商，确定该年降或返利的金额。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否存在差异

年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于“定期价格年降”，公司按照约定对于产品执行价格下调，无需进行额外的会计处理；而对于“协商年降及返利”，公司与客户达成年降或返利协议后，通常公司会依据协议约定的金额并按照年降及返利实际归属的期间冲减收入，抵减客户应收账款；对于报告期截止日无应收账款余额的客户，公司会将协议达成的返利支付义务确认为负债，于会计科目“合同负债”列报，最终以抵减应收账款方式进行兑现。临近各期间末，公司与公司客户会对归属于当期的年降及返利完成协商，公司根据协议金额及时调整收入、冲减应收账款或确认相关负债，预提金额亦均依据当下的协议。

经查询公开披露信息，同行业可比公司未对年降及返利的会计处理进行披露，但汽车零部件行业捷众科技（873690.BJ）、上海汽配（603107.SH）、德尔股份（300473.SZ）、开特股份（832978.BJ）、德尔股份（300473.SZ）、通宝光电（833137.BJ）、奥特佳（002239.SZ）、华阳变速（839946.BJ）等上市公司均披露存在客户年降及返利的情况，公司对客户的年降及返利相关会计处理符合行业惯例，同时也符合《企业会计准则》的相关要求。

二、中介机构说明

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人财务总监，了解发行人不同收入确认方式下收入确认依据；核查报告期各期前十大订单的具体情况，包括客户名称、订单获取方式、销售内

容、金额及占比、订单签订时点、发货时点、签收时点、收入确认时点及其依据、期后回款、退换货情况；

（2）查阅发行人收入明细表，了解发行人采取寄售模式的客户数量、收入金额及占比；查阅寄售客户的销售合同，访谈发行人销售人员，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，相关内控措施及执行情况；查阅发行人寄售销售相关的内控制度，抽查部分寄售模式业务单据，评价相关内部控制制度是否健全，是否得到有效执行；

（3）查阅公司销售相关的内部控制制度，了解公司收入确认政策及相关内控流程；针对销售内控执行穿行测试；对收入执行细节测试程序；关注收入确认单据存在瑕疵的情形，针对以上单据瑕疵事项涉及的主要客户（年交易额在 100 万元以上），执行了替代性测试程序，包括核查销售订单、售后回款回单等支持性文件；

（4）查阅发行人主要客户的销售合同，了解发行人与客户合同中质保条款相关约定；访谈发行人财务总监，了解发行人质保费用相关的会计处理；

（5）查阅发行人主要客户的销售合同、定价协议或年降、返利约定文件，访谈发行人管理层及销售人員，了解主要客户的年降及返利政策、报告期内的执行情况；查阅可比公司及汽车零部件行业上市公司公开披露信息，分析相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人不同收入确认模式下收入确认依据、收入确认周期符合《企业会计准则第 14 号——收入》规定，未出现同一客户相近期间订单收入确认时点存在重大差异的情形。

（2）报告期内，发行人寄售客户中占比最大的为比亚迪，随着国内新能源汽车行业迅猛发展，终端市场需求快速增长带动上游零部件需求增加，发行人向比亚迪的销售金额增长使得寄售销售金额占比逐渐提升；发行人寄售模式相关内

部控制制度完善，并得到有效执行；发行人寄售模式客户存在采用非自然月份对账的情形，但不存在收入跨期的情形；

（3）公司通过强化内部控制体系建设、完善业务流程管控、加强财务人员专业培训等系统性措施，持续提升治理水平，公司销售内部控制制度健全且有效运行；报告期内，公司存在少量收入确认单据瑕疵的情况，该等瑕疵事项在各期占比均较低，对收入确认的整体合规性、准确性不构成重大影响；

（4）发行人未计提预计负债具有合理性，质保相关的会计处理符合《企业会计准则》要求；

（5）发行人年降及返利相关的会计处理符合《企业会计准则》要求，并符合行业惯例。

（二）说明对发行人收入穿行测试和截止性测试的核查范围、核查过程、核查比例及核查结论

1、收入穿行测试

申报会计师按照金额大小排序，选取了报告期各期主营业务收入合并口径前 20 大客户的重要主体，抽取各期随机月份的一笔对账记录，以抽样方式检查发行人与该笔对账记录相关联的收入确认相关单据及原始凭证，包括销售合同或订单、委托物流运输单、称重单、发货单、对账沟通记录、对账单、提单、销售发票、收入记账凭证、银行回单等支撑性资料。

具体收入穿行测试比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年	2023 年
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86
覆盖客户全年收入金额	49,906.75	52,752.20	46,696.49
涉及的客户收入占比	97.14%	97.74%	96.64%
核查金额	2,662.93	1,936.74	3,463.79
核查比例	5.18%	3.59%	7.17%

2、收入细节测试

申报会计师以抽样方式检查发行人与收入确认相关的单据及原始凭证，包括委托物流运输单、称重单、发货单、对账沟通记录、对账单、提单、销售发票、收入记账凭证等支撑性资料。

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年	2023 年
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86
核查金额	41,598.29	46,328.00	40,840.61
核查比例	80.97%	85.84%	84.52%

经核查，发行人收入确认符合《会计准则收入》规定，收入确认金额真实、准确。

3、收入截止性测试

申报会计师选取主营业务收入合并口径前十大客户的重要主体，选取资产负债表日前后一个月的对账记录、收入记账凭证、发票、提单等支持性资料，执行收入截止性测试，截止性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债表日前一个月	2,631.84	2,731.67	3,007.15
占当月主营业务收入比例	49.53%	48.61%	61.76%
资产负债表日后一个月	2,084.63	2,685.09	3,397.08
占当月主营业务收入比例	49.96%	48.32%	64.65%

经核查，发行人收入确认不存在跨期的情形。

（三）对发行人收入确认准确性、合规性发表明确意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人收入确认准确、合规，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 7.存货真实性及核查充分性

根据申请文件：（1）报告期各期末，公司存货账面余额分别为 13,945.47 万元、14,776.15 万元和 13,352.07 万元，主要由原材料、库存商品、半成品和发出

商品构成，其中原材料金额逐渐减少，发出商品金额增长较快。(2) 发行人报告期内存货周转率分别为 2.44、2.43 和 2.85，低于行业平均水平 4.26、4.43 和 5.03。

(3) 发行人报告期内存货跌价准备计提比例为 1.43%、2.73%和 3.53%，低于行业平均水平 5.38%、7.58%和 8.42%。(4) 发行人仓库类型较多且存在异地仓库。

请发行人：(1) 结合发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配；说明在产品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确。(2) 说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比、发行人对发出商品相关的内控措施及有效性。(3) 对比同行业可比公司的存货结构，说明发行人存货周转率低于同行业可比公司的合理性。(4) 说明各类存货的库龄情况，结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况等，说明发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的合理性，存货跌价准备计提是否充分。(5) 说明发行人本地及异地仓库的类型、相关存货的管理制度和内控运行情况；说明发行人采购、生产及销售过程中不同环节的运费和仓储费是如何在费用和成本间分配；结合发行人仓库类型（本地仓、寄售客户仓、客户仓、委外加工仓、原材料外库、中转仓等），说明报告期内各类存货的分布及盘点情况，包括不限于对各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，盘点差异情况及处理措施，是否存在长期放置于客户仓库的存货等。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 说明对各类存货执行的核查程序、核查金额及占比。

(3) 说明发出商品是否经由函证和走访确认，经由函证及走访确认的金额及占比，并对发出商品真实性发表明确意见。(4) 具体说明对存货减值测试的核查方法，针对存货跌价准备计提的谨慎性、充分性发表明确意见。(5) 说明存货监盘的情况（包括不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果）并对存货真实性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配；说明在产品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确

1、结合发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配

报告期内，公司存货账面余额及各类别占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,230.85	28.71	2,739.42	20.52	3,494.52	23.65
在产品	1,108.56	7.52	1,312.60	9.83	809.11	5.48
半成品	2,902.49	19.70	3,060.28	22.92	3,336.77	22.58
库存商品	2,965.92	20.13	2,086.84	15.63	2,123.39	14.37
发出商品	3,442.64	23.36	3,961.96	29.67	4,002.11	27.08
在途物资	-	-	44.67	0.33	45.28	0.31
委托加工物资	84.06	0.57	146.28	1.10	963.31	6.52
受托加工物资	0.08	0.00	0.01	0.00	1.66	0.01
合计	14,734.59	100.00	13,352.07	100.00	14,776.15	100.00

报告期内，公司存货账面余额分别为 14,776.15 万元、13,352.07 万元和 14,734.59 万元，公司存货主要由原材料、半成品、库存商品和发出商品构成，上述各项目占期末存货余额比例分别为 87.69%、88.74%和 91.91%。

报告期内，原材料余额分别为 3,494.52 万元、2,739.42 万元和 4,230.85 万元，占存货余额的比例分别为 23.65%、20.52%和 28.71%。公司对原材料的储备主要受钢材价格及储备策略的影响，2021 年至 2022 年上半年，钢材市场价格处于较高水平，至 2022 年下半年，钢材价格明显回落，因此公司策略性地对钢卷板进行了一定量的储备；随着 2023 年至 2024 年钢材价格趋于平稳，公司对卷板

的策略性储备需求下降，公司原材料余额逐渐降低；**2025 年末**，由于钢价逐步下行至近年来较低水平，故公司再度策略性地增加了对原材料的储备，因此原材料账面余额较高。半成品余额分别为 3,336.77 万元、3,060.28 万元和 **2,902.49 万元**，占期末存货余额的比重分别为 22.58%、22.92%和 **19.70%**，规模和占比基本保持稳定。库存商品余额分别为 2,123.39 万元、2,086.84 万元和 **2,965.92 万元**，占存货余额的比例分别为 14.37%、15.63%和 **20.13%**，总体随公司业务规模增长呈上升趋势；发出商品余额分别为 4,002.11 万元、3,961.96 万元和 **3,442.64 万元**，**2025 年末**发出商品余额及占比有所下滑，**主要系公司年末发货量有所下滑所致。**

结合备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等情况，报告期内，存货规模波动的具体分析如下：

（1）备货政策

公司备货政策主要围绕原材料和库存商品、半成品、在产品。

就原材料而言，公司主要原材料为钢材卷板，采用订单导向下“以销定产、以产定采”的采购模式，公司制造部会根据月末的库存盘点情况以及营业部制定的销售计划及预测，于下月月初生成当月实际生产计划以及对未来两个月的预测生产计划，随即采购部会结合生产计划、预测以及库存情况提前向供应商下达采购订单，以保证原材料储备始终满足安全库存需求。此外，公司也会根据原材料以及上游商品的实时行情，对钢材价格走势进行预判，从而对原材料储备进行策略性的调整，例如，**2025 年末**公司预判钢材价格已处于一定期间内低位，公司均策略性地增加了对原材料储备。

就库存商品而言，公司主要产品需要满足不同客户的多样化需求，其生产具有种类规格繁多、生产批次多的特点，因此，公司主要采用“以销定产”的模式。公司根据客户短期的具体排产计划，并辅以一定数量的备货以缩短交付周期，实现对客户的快速响应。具体而言，在下游客户排产计划方面，春节前后，汽车市场进入销售旺季，由于汽车零部件行业的生产销售一般要先于整车的生产销售，因此整车厂通常会在三、四季度提前生产备货，汽车零部件供应商的生产需求增加，受此因素影响，期末公司库存商品规模往往相对较高；同时，由于春节前后

自身生产能力相对有限等因素，在年末主动增加备货量，进一步导致年末库存商品规模较高；此外，部分客户为满足其连续生产领用的需要，要求公司将产品提前储备于中转仓中，也导致库存商品的必要储备增加。

公司对在产品、半成品的储备主要是为了提高公司生产环节中的规模效应，以及订单响应速度。由于公司供应的产品规格型号较多，且生产过程中的纵剪、焊接、拉拔等工序进行大批量生产具备规模效应，因此公司会对带钢、焊管长管及精管长管等半成品进行一定量的储备，以便快速投入后续短管生产相关工序，有利于缩短产品交付时间、并降低生产成本。

综上所述，公司存货规模与备货政策相匹配，具有合理性。

（2）采购及生产周期、交付周期

就采购周期而言，公司对钢材的采购频率一般为每月多次，由于主要原材料钢卷板属于大宗商品，主要生产厂家均以期货模式交易，即订单下达后进行排产交付，因此公司采购部会结合库存情况、当月计划及对未来两个月的生产预测，下达采购订单，自公司采购部下达采购订单至原材料入库通常需要 45-60 天。为保证原材料的连续供应，避免材料断供影响订单交付，公司对于原材料、在产品及半成品的合计储备需至少可以满足未来 3 个月的生产需求。

就生产周期而言，公司主要产品规格型号较多，涉及的生产工序多，工艺流程复杂，结合各生产批次的排产计划，卷板纵剪分条工序通常在 3 天左右，焊接工序通常在 5-7 天左右，精管工序通常在 7 天左右，短管工序通常在 7 天左右，机加工工序通常在 7 天左右，根据最终成品类型的不同，从原材料实际投入生产至产品产成，完整的生产周期通常在 15-30 天左右，但在不考虑排产计划的情况下，公司能够在 3-5 天左右完成生产。

就交付周期而言，公司位于浙江省，公司主要客户分布在华东、华南、华北及华中等地区，主要通过汽运方式进行运输，由于客户距离的不同，发运周期通常在 1 至 5 天。若产品需运至客户周边的中转仓，由中转仓负责将产品根据叫货需求运送至客户处的情况下，由于中转仓需滚动保持 3-7 天的备货量，总体的运输周期则再需增加 3-7 天左右。

就结算周期而言，由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件厂商或整车厂，质量及品控要求较为严格，自产品送抵客户后，公司需取得经客户对账确认通过后的对账单，作为产品交付，即收入的结算依据，因此交付周期除了运送至客户的时间之外，还包括结算周期。其中在直接订单销售模式下，结算周期通常为 1 个月左右；在寄售模式下，产品送至客户仓库后等待客户领用上线后结算，结算周期通常超过 1 个月，因此各期末发出商品的规模较高。

如上述分析，公司整体生产交付周期在 4-5 个月左右。报告期内，公司各期存货周转天数情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货余额	14,734.59	13,352.07	14,776.15
营业成本	36,608.07	40,119.76	34,870.97
存货周转率（倍）	2.61	2.85	2.43
存货周转天数（天）	140.02	127.95	150.32

注：存货周转天数=当期天数/存货周转率

报告期各期，公司存货周转天数分别为 150.32 天、127.95 天和 140.02 天，与公司整体生产交付周期接近，公司对存货的储备规模与采购及生产周期、交付周期相匹配，具备合理性。

（3）结合在手订单，说明报告期各期末存货规模与公司的订单、业务规模是否匹配

报告期各期末，公司存货规模和在手订单的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在手订单金额（A）	9,635.22	12,114.61	11,800.76
剔除发出商品后存货账面余额（B）	11,291.95	9,390.11	10,774.04
订单存货覆盖率（A/B）	85.33%	129.01%	109.53%

注：在手订单金额是指，根据主要客户的月实际预示情况，公司近三个月实际在手订单金额。

报告期各期末，公司未来三个月的在手订单对存货余额的覆盖率分别为 109.53%、129.01%和 85.33%，2025 年末，在手订单对存货余额的覆盖率较低，

主要系：一方面，部分客户年末年初由于自身规划调整导致的排产计划公布节奏相对滞后，向公司提供的月度预示金额较少，使得公司截至 2025 年 12 月 31 日在手订单相对较低；另一方面，公司主要客户比亚迪 2026 年 1 至 2 月产量同比也出现一定程度下滑，亦影响了公司截至 2025 年 12 月 31 日在手订单金额。随着 2026 年 3 月比亚迪发布多款新技术新车型，以及根据公司 2026 年 3 月向比亚迪的实际发货情况及比亚迪在 2026 年 3 月末向公司提供的月度预示更新情况，比亚迪 2026 年 3 月至 5 月的需求情况已逐步恢复至去年同期发货金额水平。此外，2025 年四季度公司策略性地增加了对原材料储备也导致存货订单覆盖率有所降低。

公司短期内的在手订单基本能够覆盖公司存货的账面余额，公司对于存货的储备规模合理，与公司的订单、业务规模相匹配。

2、说明在产品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确

报告期各期末，在产品、发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在产品余额	1,108.56	1,312.60	809.11
累计期后结转金额	949.31	1,273.19	800.67
结转比例	85.63%	97.00%	98.96%
发出商品余额	3,442.64	3,961.96	4,002.11
累计期后结转金额	3,300.39	3,936.84	3,984.48
结转比例	95.87%	99.37%	99.56%

注：期后结转情况截至 2026 年 2 月 28 日。

报告期各期末，公司在产品的期后结转比例分别为 98.96%、97.00%和 85.63%，总体结转比例较高，不存在异常情形。公司已对于较长库龄的在产品根据存货减值政策计提了存货跌价准备。

报告期各期末，公司发出商品的期后结转比例分别为 99.56%、99.37%和 95.87%，总体结转比例较高。2023 年及 2024 年末，公司有少量发出商品尚未结转，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄寄售存

货未能及时被上线领用所致，公司对于较长时间未能结算的发出商品全额计提了存货跌价准备。**2025 年末**发出商品的期后结转比例较低主要系期后期间较短，部分发出商品尚未结算所致。报告期内，公司不存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况。

公司收入成本结转准确性的具体分析如下：

（1）公司内控完善，收入确认具有明确外部依据，成本结转与销售收入实现配比

报告期内，公司制定了完善的内部控制管理制度，包括但不限于《财务会计管理制度》《销售对账及开票管理制度》《往来款管理标准》等。公司严格按照内部控制管理制度执行销售核算，公司依据与客户双方核定并确认的对账明细、对账单等明确外部单据，在综合考虑了合同收款权利、产品所有权、实物转移、风险报酬转移等因素的基础上，执行收入确认。

公司采用 ERP 系统进行供应链管理，物料采购、存货管理、收入确认、成本结转等活动均在系统内操作。公司的收入成本结转均在 ERP 系统中进行核算，ERP 系统中的销售模块能够按照销售出库的产品编码准确区分各类产品的收入，确认收入的同时，该系统自动根据销售出库单的产品名称、数量对应结转销售成本，确保成本反映实际销售情况，并与销售收入实现配比。

（2）验收结算程序具有客观限制条件，公司无法自主确定验收结算日期

公司的产品送达客户项目现场后，客户在签收时通常仅对外观瑕疵、数量进行查验，对产品技术指标、产品质量的检验需要在后续过程中持续进行，客户根据自身验收结算流程与公司约定对账结算时点，公司无法主观改变产品是否达到与客户约定的技术指标与质量的客观事实，因此无法主观控制产品验收程序。此外，客户验收结算程序启动后，需要执行严格的内部流程，公司无法控制客户验收完成的进度，亦无法自主决定验收结算日期。

综上所述，报告期内，公司在产品、发出商品的期后结转情况不存在异常，不存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况。公司内部控制健全，收入确认具有明确外部依据，公司对账结算基于客户对产品验收的客观进度，公司对

项目验收不具有主观控制力，因此不存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转准确。

(二) 说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比、发行人对发出商品相关的内控措施及有效性

1、说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比

报告期各期末，公司发出商品主要为底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件，产品存放地点均为客户仓库或客户寄售仓，仓库均为客户所有，报告期各期末公司各类产品发出商品的账面价值、期后实现销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

截止日	产品名称	账面余额	存货跌价准备	账面价值	期后已实现销售发出商品账面余额	期后销售金额占比
2025 年 12 月 31 日	底盘系统管件	2,889.38	18.80	2,870.58	2,818.24	97.54%
	转向系统管件	488.43	47.45	440.97	435.86	89.24%
	发动机系统管件	62.06	-	62.06	43.52	70.12%
	其他产品	2.76	1.43	1.33	2.76	100.00%
	合计	3,442.64	67.69	3,374.95	3,300.39	95.87%
2024 年 12 月 31 日	底盘系统管件	3,496.60	14.82	3,481.78	3,486.75	99.72%
	转向系统管件	397.94	29.51	368.43	382.67	96.16%
	发动机系统管件	58.64	0.04	58.60	58.64	100.00%
	其他产品	8.78	8.78	-	8.78	100.00%
	合计	3,961.96	53.15	3,908.81	3,936.84	99.37%
2023 年 12 月 31 日	底盘系统管件	3,450.57	37.01	3,413.56	3,447.40	99.91%
	转向系统管件	469.49	13.72	455.77	455.03	96.92%
	发动机系统管件	67.41	-	67.41	67.41	100.00%
	其他产品	14.65	-	14.65	14.65	100.00%
	合计	4,002.11	50.73	3,951.38	3,984.48	99.56%

注：期后销售统计情况截至 2026 年 2 月 28 日，期后销售金额占比=期后已实现销售发出商品账面余额/期末发出商品账面余额。

报告期各期末，公司发出商品的期后实现销售占比分别为 **99.56%**、**99.37%** 和 **95.87%**，总体实现销售比例较高。**各期末**，公司有少量发出商品尚未实现销售，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄寄售存货未被及时上线领用所致，公司对于较长时间未能结算的发出商品全额计提了存货跌价准备。

2、公司对发出商品相关的内控措施及有效性

公司制定了《存货管理制度》《中转仓管理标准》等内部控制制度，覆盖了与发出商品相关的出库、签收及财务核算等关键内控环节，确保公司对发出商品数量及价值的有效管控。公司涉及发出商品的相关内部控制制度关键控制点如下：

（1）产品出库：销售人员根据客户要求，在 ERP 系统中开具发货通知单，发货人员参照发货通知单进行备货、安排装车，并开具发货单，并随产品一起交由货运公司并由司机签字确认。产品装车后，需过磅称重生成称重单，由仓库装车人员及承运人签字。仓库管理人员、厂区出入安保人员根据发货单、称重单等单据信息核对一致方可办理出库放行。

（2）中转仓管理：公司根据客户下达的发货需求或当中转仓库存量低于客户要求的安全库存时，对中转仓进行补库。对于发往中转仓的产品，公司通过产品调拨出库形式，办理相关出库手续后发往各地中转仓。中转仓服务商根据客户下达的发货通知，安排对客户的发货，并向公司提供收发日报表，公司根据中转仓每日发货情况在 ERP 系统中录入发货信息。公司定期核对中转仓服务商提供的收发日报表以及客户提供的领用或结算清单，并定期对中转仓进行盘点，确保中转仓以及发出商品的存货数据准确完整。

（3）签收管理：承运人或中转仓运输人员将产品送达客户指定地点后，客户对外观瑕疵及数量进行查验后在发货单据上签收，签收单据由承运人或中转仓服务商定期回交公司存档保留。

（4）财务核算：产品从公司或中转仓发出后，公司财务部门将库存商品转为发出商品处理。公司定期与客户进行对账并根据双方核对一致的对账单确认收入，同时对发出商品进行成本结转。对较长时间未能结转的发出商品，了解具体原因，并对存在减值迹象的发出商品计提存货跌价准备。

综上所述，公司已对于发出商品建立了适当、完善的内部控制措施，并且报告期内得到了有效执行。

(三) 对比同行业可比公司的存货结构，说明发行人存货周转率低于同行业可比公司的合理性

报告期各期末，公司存货周转率及周转天数与同行业可比公司对比情况如下：

单位：次、天

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	周转率	周转天数	周转率	周转天数	周转率	周转天数
立万精工	未披露	未披露	4.20	86.86	3.81	95.69
华纬科技	5.20	70.17	5.74	63.63	5.02	72.74
凯众股份	5.62	64.93	5.14	71.00	4.47	81.73
同行业平均水平	5.41	67.45	5.03	72.62	4.43	82.34
永励精密	2.61	140.02	2.85	127.95	2.43	150.32

数据来源：年度报告、招股说明书、审核问询回复等公开披露资料。

注：存货周转天数=当期天数/存货周转率

报告期各期末，公司存货周转率分别为 2.43、2.85 和 **2.61**，低于同行业可比公司。公司与可比公司主要在发出商品、半成品、库存商品及原材料的存货结构上存在差异，进而对存货周转率造成影响。公司存货结构与同行业可比公司的对比情况如下：

截止日	项目	立万精工	华纬科技	凯众股份	平均值	永励精密
2025 年 12 月 31 日	原材料	未披露	12.02%	27.51%	19.77%	28.71%
	在产品	未披露	6.84%	-	3.42%	7.52%
	半成品	未披露	-	5.70%	2.85%	19.70%
	库存商品	未披露	33.52%	65.99%	49.76%	20.13%
	发出商品	未披露	40.47%	-	20.23%	23.36%
	周转材料	未披露	0.47%	0.79%	0.63%	-
	合同履约成本	未披露	1.21%	-	0.60%	-
	在途物资	未披露	-	-	-	-
	委托加工物资	未披露	5.48%	-	2.74%	0.57%
	受托加工物资	未披露	-	-	-	0.00%
	合计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

截止日	项目	立万精工	华纬科技	凯众股份	平均值	永励精密
2024 年 12 月 31 日	原材料	48.13%	15.24%	27.21%	30.19%	20.52%
	在产品	5.22%	9.02%	4.12%	6.12%	9.83%
	半成品	-	-	-	-	22.92%
	库存商品	43.50%	23.57%	67.60%	44.89%	15.63%
	发出商品	2.11%	40.54%	-	14.22%	29.67%
	周转材料	-	0.36%	0.85%	0.40%	-
	合同履约成本	0.13%	1.59%	-	0.57%	-
	在途物资	-	1.53%	-	0.51%	0.33%
	委托加工物资	0.90%	8.14%	0.22%	3.09%	1.10%
	受托加工物资	-	-	-	-	0.00%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2023 年 12 月 31 日	原材料	50.90%	16.63%	17.49%	28.34%	23.65%
	在产品	6.19%	6.58%	8.77%	7.18%	5.48%
	半成品	-	-	-	-	22.58%
	库存商品	39.20%	30.42%	72.52%	47.38%	14.37%
	发出商品	2.64%	38.20%	-	13.61%	27.08%
	周转材料	-	0.75%	1.22%	0.66%	-
	合同履约成本	0.13%	1.49%	-	0.54%	-
	在途物资	-	1.56%	-	0.52%	0.31%
	委托加工物资	0.94%	4.36%	-	1.77%	6.52%
	受托加工物资	-	-	-	-	0.01%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：可比公司定期报告、公开转让说明书、审核问询回复等公开披露资料，下同。

公司与同行业可比公司的存货结构中，原材料、半成品、库存商品及发出商品是存货中的重要构成，对存货周转率具有较为显著的影响，具体分析如下：

1、原材料

报告期各期，公司与同行业可比公司的原材料周转率及周转天数的对比情况如下表所示：

单位：次、天

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	周转率	周转天数	周转率	周转天数	周转率	周转天数
立万精工	未披露	未披露	8.49	42.97	8.30	43.99
华纬科技	38.25	9.54	36.21	10.08	30.42	12.00
凯众股份	20.54	17.77	22.90	15.94	20.84	17.51
同行业平均水平	29.40	12.42	22.54	23.00	19.85	24.50
永励精密	10.50	34.75	12.87	28.36	8.72	41.88

注：原材料周转率=营业成本/期初及期末原材料账面余额的平均值；原材料周转天数=当期天数/原材料周转率。

同行业可比公司中，立万精工在原材料周转率及周转天数方面与公司较为接近，周转天数均为 30-45 天左右，接近公司主要原材料钢板卷的订货周期，反映公司与立万精工在同等经营规模下对原材料有着相似的储备规模，符合公司与立万精工在产品、原材料等方面较为相似的特征。根据可比公司公开披露信息，华纬科技的主要原材料为钢材盘条与圆钢，凯众股份的主要原材料为聚氨酯，与公司存在一定差异。同时，华纬科技、凯众股份的原材料周转率相对较高，周转天数较少，意味着其原材料的订货周期相对较短，无需储备大量原材料即可满足正常材料周转。综上所述，在同等经营规模下，公司对原材料的储备规模显著高于华纬科技、凯众股份，是导致公司存货周转率低于二者的主要原因之一；而立万精工对于原材料的储备与公司接近，未对存货周转率的差异造成显著影响。

2、半成品

报告期内，同行业可比公司存货结构中均未设置半成品项目，但公司处于经营管理的需要，为提高公司生产环节中的规模效应，以及订单响应速度，对半成品有一定规模的储备。报告期各期末，公司半成品占存货账面余额的比例分别为 22.58%、22.92%和 **19.70%**，公司对于半成品的储备将导致报告期各期的存货周转率下降 0.69 次、0.84 次和 **0.70 次**，导致存货周转天数下降 33.40 天、29.10 天和 **29.73 天**，是导致公司存货周转率低于同行业可比公司的主要原因之一。

3、库存商品

报告期各期，公司与同行业可比公司的库存商品周转率及周转天数的对比情况如下表所示：

单位：次、天

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	周转率	周转天数	周转率	周转天数	周转率	周转天数
立万精工	未披露	未披露	10.14	35.99	8.44	43.27
华纬科技	18.15	20.11	21.64	16.87	15.28	23.89
凯众股份	8.42	43.34	7.34	49.71	6.32	57.73
同行业平均水平	13.29	27.47	13.04	34.19	10.01	41.63
永励精密	14.49	25.19	19.06	19.15	17.56	20.79

注：库存商品周转率=营业成本/期初及期末库存商品账面余额的平均值；库存商品周转天数=当期天数/原材料周转率。

公司本着以销定产、及时交付的原则，将库存商品规模控制在较低的合理水平，因此公司的库存商品的周转率相对较高。同行业可比公司中，立万精工、凯众股份的库存商品周转率均低于公司，华纬科技的库存商品周转率与公司较为接近。因此公司对库存商品的储备并非导致公司存货周转率低于可比公司的重要原因。

4、发出商品

公司销售模式中，直接订单销售模式下，发行人根据具体订单组织生产并发货至客户指定地点或第三方仓储公司，客户根据需求到指定地点取货或第三方仓储公司进行配送，双方根据实际货物的验收情况，核对无误后形成经双方认可的结算单或对账单后确认收入；寄售销售模式下，公司根据订单情况将一定数量的产品运送至客户指定地点，客户根据生产经营需要进行领用，公司定期根据客户的领用情况，与客户对账结算并确认收入。因此公司已发货的商品在未达到收入确认条件前，按发出商品进行核算，因此存货结构中具有一定比例发出商品，报告期内占比分别达到 27.08%、29.67%和 **23.36%**，占比相对较高。

同行业可比公司中，立万精工的发出商品占比较小，占比报告期内均不超过 3%，凯众股份不存在发出商品，因此发出商品占比较高是导致公司存货周转率低于二者的重要原因之一。而华纬科技的存货结构中同样具有一定比例的发出商品，报告期内占比分别达到 38.20%、40.54%和 **40.47%**，与公司较为相似。公司与华纬科技发出商品的周转率及周转天数的对比情况如下表所示：

单位：次、天

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	周转率	周转天数	周转率	周转天数	周转率	周转天数
华纬科技	12.84	28.42	14.51	25.16	13.09	27.88
永励精密	9.89	36.91	10.21	35.76	10.49	34.79

注：发出商品周转率=营业成本/期初及期末发出商品账面余额的平均值；发出商品周转天数=当期天数/原材料周转率。

据华纬科技公开披露信息，其内销主机厂客户及部分零部件客户一般采取“零库存”管理模式，华纬科技提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用，以客户上线领用作为收入确认的时点，与公司具有一定的相似性。但华纬科技的发出商品的周转率高于公司，周转天数更短，反映在同等经营规模的情况下，华纬科技相比公司的发出商品规模较小，主要原因为除上述类型客户外，华纬科技对其他客户的收入确认时点为客户验收。因此，公司发出商品规模较大是导致公司存货周转率低于华纬科技的原因之一。

综上所述，基于公司生产经营管理的合理需求，公司存货结构中的原材料、半成品及发出商品的规模相比同行业可比公司较高，导致公司存货周转率相对较低，具有合理性。

（四）说明各类存货的库龄情况，结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况等，说明发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的合理性，存货跌价准备计提是否充分

1、说明各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

截止日日期	存货类别	账面余额	1 年以内	1 年以上
2025 年 12 月 31 日	原材料	4,230.85	3,820.43	410.42
	库存商品	2,965.92	2,874.42	91.49
	发出商品	3,442.64	3,415.29	27.34
	半成品	2,902.49	2,603.10	299.38
	在产品	1,108.56	1,029.01	79.55
	在途物资	-	-	-

截止日日期	存货类别	账面余额	1 年以内	1 年以上
	委托加工物资	84.06	83.81	0.25
	受托加工物资	0.08	0.08	-
	合计	14,734.59	13,826.15	908.44
	占比	100.00%	93.83%	6.17%
2024 年 12 月 31 日	原材料	2,739.42	2,351.42	388.00
	库存商品	2,086.84	1,971.61	115.24
	发出商品	3,961.96	3,928.07	33.88
	半成品	3,060.28	2,711.39	348.89
	在产品	1,312.60	1,239.54	73.06
	在途物资	44.67	44.67	-
	委托加工物资	146.28	146.28	-
	受托加工物资	0.01	0.01	-
	合计	13,352.07	12,393.00	959.07
	占比	100.00%	92.82%	7.18%
2023 年 12 月 31 日	原材料	3,494.52	3,024.77	469.75
	库存商品	2,123.39	2,032.59	90.80
	发出商品	4,002.11	3,978.61	23.50
	半成品	3,336.77	2,999.42	337.36
	在产品	809.11	779.75	29.36
	在途物资	45.28	45.28	-
	委托加工物资	963.31	963.05	0.26
	受托加工物资	1.66	1.66	-
	合计	14,776.15	13,825.13	951.02
	占比	100.00%	93.56%	6.44%

报告期各期末，公司各类存货的库龄结构相对稳定，主要集中在一年以内，一年以内存货账面余额占比分别为 93.56%、92.82%和 **93.83%**，总体库龄较短。报告期各期末，公司存在少量库龄超过 1 年的存货，主要为原材料、库存商品和半成品，长账龄存货形成的原因主要为样件备库、项目调整变更导致的呆滞品、待处理不良品等。对于长账龄的存货，均已按照存货跌价政策计提存货跌价准备。

2、结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况等，说明发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的合理性，存货跌价准备计提是否充分。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
立万精工	未披露	2.86%	2.91%
华纬科技	8.92%	7.85%	6.89%
凯众股份	13.44%	14.55%	12.96%
平均值	11.18%	8.42%	7.58%
永励精密	3.26%	3.53%	2.73%

数据来源：同行业可比公司公开转让说明书及定期报告

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 2.73%、3.53%和 **3.26%**，整体低于同行业可比公司平均水平。其中，立万精工计提比例与公司较为接近，华纬科技、凯众股份存货跌价准备计提比例较高。具体分析如下：

（1）产品性质及存货结构

报告期内，公司与同行业可比公司存货结构及对各类存货计提比例对比情况如下表所示：

单位：%

截止日	项目	立万精工		华纬科技		凯众股份		永励精密	
		余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例
2025 年 12 月 31 日	原材料	未披露	未披露	12.02	—	27.51	8.81	28.71	0.78
	在产品	未披露	未披露	6.84	—	—	—	7.52	3.48
	半成品	未披露	未披露	—	—	5.70	15.05	19.70	6.64
	库存商品	未披露	未披露	33.52	10.18	65.99	15.23	20.13	4.98
	发出商品	未披露	未披露	40.47	13.61	—	—	23.36	1.96
	周转材料	未披露	未披露	0.47	—	0.79	12.91	—	—
	合同履约成本	未披露	未披露	1.21	—	—	—	—	—
	在途物资	未披露	未披露	—	—	—	—	—	—
	委托加工物资	未披露	未披露	5.48	—	—	—	0.57	0.24
	受托加工物资	未披露	未披露	—	—	—	—	0.00	—

截止日	项目	立万精工		华纬科技		凯众股份		永励精密	
		余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例
	合计	未披露	未披露	100.00	8.92	100.00	13.44	100.00	3.26
2024 年 12 月 31 日	原材料	48.13	1.70	15.24	-	27.21	13.72	20.52	1.72
	在产品	5.22	-	9.02	-	4.12	18.79	9.83	3.85
	半成品	-	-	-	-	-	-	22.92	7.21
	库存商品	43.50	4.69	23.57	13.24	67.60	14.74	15.63	4.75
	发出商品	2.11	-	40.54	11.67	-	-	29.67	1.34
	周转材料	-	-	0.36	-	0.85	9.31	-	-
	合同履约成本	0.13	-	1.59	-	-	-	-	-
	在途物资	-	-	1.53	-	-	-	0.33	-
	委托加工物资	0.90	-	8.14	-	0.22	-	1.10	0.97
	受托加工物资	-	-	-	-	-	-	-	-
	合计	100.00	2.86	100.00	7.85	100.00	14.55	100.00	3.53
2023 年 12 月 31 日	原材料	50.90	0.95	16.63	-	17.49	9.08	23.65	2.37
	在产品	6.19	-	6.58	-	8.77	25.07	5.48	2.07
	半成品	-	-	-	-	-	-	22.58	5.32
	库存商品	39.20	6.18	30.42	7.49	72.52	12.44	14.37	3.56
	发出商品	2.64	-	38.20	12.07	-	-	27.08	1.27
	周转材料	-	-	0.75	-	1.22	12.10	-	-
	合同履约成本	0.13	-	1.49	-	-	-	-	-
	在途物资	-	-	1.56	-	-	-	0.31	-
	委托加工物资	0.94	-	4.36	-	-	-	6.52	-
	受托加工物资	-	-	-	-	-	-	0.01	-
	合计	100.00	2.91	100.00	6.89	100.00	12.96	100.00	2.73

数据来源：同行业可比公司公开转让说明书及定期报告

公司基于谨慎性原则计提存货跌价准备，针对存在减值迹象的原材料、在产品、半成品、库存商品、发出商品及委托加工物资计提了存货跌价准备。同行业可比公司中，立万精工仅针对原材料、库存商品计提了存货跌价准备，华纬科技仅针对库存商品、发出商品计提了存货跌价准备，凯众股份对于原材料、在产品、库存商品及发出商品计提了存货跌价准备。公司于同行业可比公司计提存货跌价

准备的主要存货项目存在一定的差异，一定程度上受到原材料及产品性质的影响，对比如下：

名称	主要原材料	产成品
立万精工	钢材卷板，可分为冷轧、热轧、酸洗卷板等	汽车用焊接钢管、汽车用冷拔焊接钢管、汽车用冷轧精密无缝钢管和汽车用管型零部件等
华纬科技	弹簧钢材，根据钢材外形不同可分为盘条、圆钢等	悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧、稳定杆等
凯众股份	异氰酸酯、多元醇、PA、TPE、电子元件以及金属外购件	乘用车悬挂系统内的减震元件和踏板总成，其中减震元件主要包括缓冲块、弹簧垫、减震支撑以及防尘罩，踏板总成主要为塑料踏板总成。
永励精密	钢材卷板，可分为冷轧、热轧、酸洗卷板等	汽车底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件等。

对于原材料，公司与立万精工及华纬科技的主要原材料均为钢材，因钢材的性质稳定、耐储存、应用领域广泛及市场流通性较好的特点，出现减值迹象的风险相对较小。公司与立万精工针对原材料计提的存货跌价准备比例均较低，华纬科技则未对原材料计提存货跌价准备。根据凯众股份公开信息披露，其主要原材料为聚氨酯，该类化工原料对储存环境敏感、不易保存、保质期较短，通常聚氨酯黑料（异氰酸酯组分）保质期为1年，聚氨酯白料（多元醇组合料）为1-3个月，一旦开封保质期可缩短至数天至数周，是其对原材料、在产品存货跌价准备计提比例较高的主要原因。

公司及同行业可比公司对库存商品计提的存货跌价准备比例均相对较高。一方面，受新能源车加速渗透的趋势影响，下游整车的开发周期不断缩短，汽车更新换代速度显著加快；另一方面，随着汽车先进技术的加速应用，汽车零部件行业的产品及技术迭代速度提升，导致下游需求不确定性增强，对于汽车零部件行业的生产管理提出了新的挑战。由于公司客户数量和产品种类繁多，存货采购及产品生产计划调整可能不及客户需求的变化，导致出现部分呆滞存货。公司与同行业可比公司共同受到上述因素的影响，对库存商品的减值比例均相对较高，且近年来总体呈现计提比例逐年上升的趋势。但相比于可比公司，公司对于库存商品的储备规模相较可比公司较低。公司本着以销定产、及时交付的原则，将库存商品规模控制在较低的合理水平，库存商品的周转速度较快。公司对于库存商品的多数储备具有客户短期内的排产计划或订单覆盖，使得相应的存货减值风险较小，因此公司对于库存商品的跌价计提比例相对较低。

发出商品与库存商品同为产成品，公司的发出商品均按照客户订单或排产需求进行发货，存货减值风险同样较小，但基于谨慎性原则，公司对于一年以上未能得到结算的发出商品全额计提了存货跌价准备。根据华纬科技公开信息披露，其发出商品为其提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用的产品。其发出商品包括了储备于第三方仓库的产品，而公司对于储备于第三方仓库的产品仍以库存商品核算，因此华纬科技其部分发出商品与库存商品面临相似的减值风险，故对于发出商品的存货跌价准备计提比例接近其库存商品。

对于公司相对特殊且在存货结构中占比较高的半成品，同样一定程度上受到了下游客户需求变化加快的影响，导致半成品当中较长库龄的存货增多，公司对于半成品计提的存货跌价准备逐年增加。

（2）原材料价格波动

公司主要原材料为钢材卷板，报告期内其公开市场价格总体呈下行趋势，具体情况参见“问题 8/一、/（一）/1、结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致”的相关问题回复。

直接材料是公司营业成本结构中占比最高的项目，如原材料价格在短期内出现较大幅度的暴涨，则可能致使出现产品生产成本高于销售价格的情形，进而导致存货出现减值。报告期内，公司的营业收入毛利率分别为 31.37%、29.32%和 **32.21%**，公司毛利率水平能够承受钢价在一定范围内的上涨而不至出现亏损合同的情形。另一方面，尽管原材料的价格传导存在一定的滞后性，但仍具有适当的调价机制能够将原材料价格大幅上涨的风险较为有效地传导至下游。随着近年来钢材市场供给及价格行情趋于稳定，出现短期内价格暴涨的可能性相对较低，且报告期内钢材价格总体下行，未出现价格暴涨而导致的存货减值风险。因此原材料价格向上波动对公司存货跌价准备的计提比例影响总体较小。

对于因长库龄、滞销而导致存货出现减值迹象的情形，公司通常以当期钢材废料的市场价格作为存货可变现净值的确定依据。因此当钢材价格出现下行时，废料价格同步下行，将导致存货的可变现净值下降，存货跌价准备的计提比例增

加。但由于公司遵行“以销定产、以产定采”的经营策略，尽可能减少滞销存货的产生，长库龄存货的占比较小，因此钢材价格下行对公司存货跌价准备的计提比例的影响亦较小。

综上所述，原材料价格波动对于公司存货跌价准备的影响较小。

（3）长库龄存货的领用情况

报告期各期末，公司**主要长库龄**存货截至**2026年2月28日**的期后领用情况如下表所示：

单位：万元

截止日	项目	1年以上	账面余额占比	期后结转金额	期后结转率
2025年12月31日	原材料	410.42	2.79%	52.77	12.86%
	库存商品	91.49	0.62%	34.49	37.70%
	发出商品	27.34	0.19%	6.11	22.35%
	半成品	299.38	2.03%	36.21	12.09%
	在产品	79.55	0.54%	26.45	33.25%
	合计	908.18	6.17%	156.03	17.18%
2024年12月31日	原材料	388.00	2.91%	146.31	37.71%
	库存商品	115.24	0.86%	82.11	71.25%
	发出商品	33.88	0.25%	17.07	50.38%
	半成品	348.89	2.61%	260.63	74.70%
	在产品	73.06	0.55%	62.98	86.20%
	合计	959.07	7.18%	569.10	59.34%
2023年12月31日	原材料	469.75	3.18%	309.91	65.97%
	库存商品	90.80	0.61%	82.10	90.42%
	发出商品	23.50	0.16%	18.25	77.65%
	半成品	337.36	2.28%	328.34	97.33%
	在产品	29.36	0.20%	29.36	100.00%
	合计	950.77	6.43%	767.96	80.77%

报告期内，公司长库龄存货占比较小，主要为原材料和半成品。长库龄原材料主要为钢材卷板和五金配件，**各期末**长库龄原材料期后未结转部分主要为长库龄的五金配件，期后结转比例较低主要系五金配件所需品类繁多、单个价值较低，可存放时间较长且更新换代速度较慢，公司出于集中采购、便于随时取用的因素

考虑对五金配件储备较多所致。长库龄半成品主要为受到下游客户需求变化及产品迭代影响导致出现滞销的带钢、管件等。对于长库龄半成品主要通过条件允许的前提下投入其他项目产品生产、通过改制生产为其他产品，或对外直接销售等方式消耗或清理，因此期后结转速度相对较慢。

对于上述长库龄、滞销产品，公司已按照公司存货跌价准备计提政策，根据后续可利用价值和预期的后续处置方式综合判断可变现净值，谨慎的计提了存货跌价准备。

（4）存货跌价准备的充分性

报告期内，公司于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量存货，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益。公司各类存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方式具体如下表所示：

项目	可变现净值的确定依据	存货跌价准备具体计提方法
原材料、在产品、半成品、委托加工物资	按照对商品的未来预计售价减去至生产完工预计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值。	按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。将相关存货的可变现净值与其账面价值进行比较，并结合存货库龄、存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备。对于预期可直接对外出售的原材料，按照期末市场价格减去对外出售的销售费用作为可变现净值，对成本与可变现净值的差额部分计提跌价准备；针对预期无法实现销售的产品所对应的原材料、在产品和半成品，以其作为废料销售价格作为可变现净值，对成本与可变现净值的差额部分计提跌价准备。
库存商品、发出商品	按照库存商品及发出商品预计售价减去预计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。	可实现销售的库存商品及发出商品，以预计售价减去预计的销售费用以及相关税费作为可变现净值，将相关存货的可变现净值与其账面价值进行比较，并结合存货库龄、存货状态，确定是否需要计提存货跌价准备。对于预计无法实现销售的库存商品以其作为废料销售价格作为可变现净值，对成本与可变现净值的差额部分计提跌价准备；对预计无法实现销售的发出商品，全额计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货跌价准备会计政策符合《企业会计准则》的规定，可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法综合考虑了各类存货后续可利用

价值、状态及预期的后续处置方式，谨慎测算存货的可变现净值，存货跌价计提充分。

同行业可比公司存货跌价准备计提会计政策情况如下表所示：

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
立万精工	期末，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。 本公司对主要原材料、在产品、库存商品按单个项目计提存货跌价准备，对数量繁多、单价较低的原材料、周转材料等按类别计提存货跌价准备。按单个项目计提存货跌价准备的存货，存货可变现净值按产成品存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。
华纬科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
凯众股份	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。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，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。 为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

由上表可知，公司与同行可比公司对存货跌价准备计提会计政策不存在显著差异。

综上所述，在产品性质及存货结构方面，主要存货类别中，公司针对原材料计提的存货跌价准备比例较低，相比立万精工、华纬科技不存在差异，但相比凯众股份较低主要受到凯众股份原材料不易保存的客观因素影响；公司针对库存商品、发出商品计提的存货跌价准备比例相比同行业可比公司较低，一方面由于公司基于以销定产的原则对于库存商品的储备较少，另一方面由于公司的库存商品

及发出商品多数具有订单或客户排产计划覆盖，客观上受到下游客户需求变化的影响相对较小。原材料价格方面，主要原材料钢材的价格波动对公司的存货跌价准备影响较小。存货库龄方面，公司已针对长库龄存货充分计提存货跌价准备。会计政策方面，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法符合企业会计准则的相关规定，与同行业公司相比不存在差异。报告期内，公司存货跌价计提充分，计提比例低于同行业上市公司主要是受产品性质、存货结构差异的影响，具有合理性。

（五）说明发行人本地及异地仓库的类型、相关存货的管理制度和内控运行情况；说明发行人采购、生产及销售过程中不同环节的运费和仓储费是如何在费用和成本间分配；结合发行人仓库类型（本地仓、寄售客户仓、客户仓、委外加工仓、原材料外库、中转仓等），说明报告期内各类存货的分布及盘点情况，包括但不限于对各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，盘点差异情况及处理措施，是否存在长期放置于客户仓库的存货等

1、说明发行人本地及异地仓库的类型

（1）公司存货本地仓库

公司存货本地仓库包括嘉兴、宁波两地的厂区仓库，用于存放各类原材料、半成品、在产品、库存商品及受托加工物资，公司本地仓库由公司自行管理。

（2）公司存货异地仓库

根据公司存货异地存放的情况，可将异地仓库分为外部原材料仓、产品中转仓、委外加工仓、以及客户仓和寄售客户仓，具体情况如下：

①外部原材料仓

外部原材料仓用于存放钢卷板，钢卷板存放于外部仓库主要有两种情形。其一是由于钢卷板单批次到货量较大，供应商集中将货物运送至码头、货场等地交付，并通知公司前往指定处提货，由于提货通常需要一定周期，因此周期内原材料由码头、货场等第三方进行仓储和管理。其二是公司基于分散存储或就近供应原材料外协加工商的需求，将原材料存放于第三方仓储机构处。

②产品中转仓

产品中转仓是公司应部分客户要求而委托的第三方仓储机构。产品中转仓位于客户周边，公司提前将产品储备于中转仓，以满足客户快速供应的需求。

③委外加工仓

委外加工仓用于存放公司委托外协供应商开展加工作业的材料或产品。

④客户仓和寄售客户仓

公司将发货至客户处但尚未完成验收结算的存货作为发出商品核算，根据直接订单与寄售销售模式的不同，将该类发出商品的存放地分类为客户仓库和寄售客户仓库。

2、相关存货的管理制度和内控运行情况

报告期内，公司制定并实施了《存货管理制度》《中转仓管理标准》《财务会计管理制度》等在内的一系列与存货管理有关的内部控制制度，涵盖原辅材验收入库、领料出库、生产入库、销售出库、产品调拨、退库、库存管理、盘点等存货相关的各个环节，明确了具体业务操作规程与相关业务的岗位职责。公司对本地仓库和异地仓库的管理制度和内控运行情况如下：

（1）本地仓库

公司本地仓库设置专人进行日常管理，根据各类存货的性质、用途、类型分类存放，对不同物资采取合理的防锈、防污、防盗等保护措施，防止存货因各种原因损坏、丢失。公司对于存货的入库、发出、调拨、退库等业务均需在 ERP 系统中生成业务单据并经过审核，确保公司存货的收、发、存数据的准确。公司对厂区仓库定期进行日常盘点，对于盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，及时查明原因，按照规定权限批准后进行相应处理。

（2）异地仓库

对于外部原材料仓，公司根据供应商提供的发货码单、提货通知书等将原材料入库相应的外部原材料仓，外部仓储机构会对到货的钢材进行规格、数量上的验收，后调拨回公司厂区仓库时，公司将对相关货物进行二次验收。公司定期与

外部原材料仓的第三方仓储机构进行库存数据的核对，或进行实地盘点，确保外部原材料仓的存货数据准确完整。

对于产品中转仓，公司根据客户下达的发货需求或当中转仓库存量低于客户要求的安全库存时对中转仓进行补库。对于发往中转仓的产品，公司通过产品调拨出库形式，办理相关出库手续后发往各地中转仓。中转仓服务商根据客户下达的发货通知，安排对客户的发货，并向公司提供收发日报表，公司根据中转仓每日发货情况在 ERP 系统中录入发货信息。公司定期核对中转仓服务商提供的收发日报表以及客户提供的结算清单，并定期对中转仓进行盘点，确保中转仓以及发出商品的存货数据准确完整。

对于委外加工仓，生产工艺部门发起外协需求后，由采购部开具外协调拨单，仓库办理相关出库手续后将需外协加工的材料或产品发往外协加工商，外协加工完毕后，公司验收后开具产品入库单入库对应仓库。

对于客户仓和寄售客户仓，产品从公司或中转仓发出后，公司库存商品转为发出商品处理。公司定期与客户进行对账并根据双方核对一致的对账单确认收入，同时对发出商品进行成本结转。对较长时间未能结转的发出商品，了解具体原因，并对存在减值迹象的发出商品计提存货跌价准备。受限于汽车零部件行业下游客户较为强势的特点，公司难以对客户仓库及寄售客户仓库内的发出商品进行日常盘点，基于上述情况，公司在对产品的发货进行严格管理的基础上，定期核对客户供应链系统或与客户定期对账，在产品的发出及结转方面均严格把控，从而确保发出商品数据的准确完整。

综上所述，公司针对存货本地及异地仓库的管理建立了适当、完善的内部控制制度，并且在报告期内得到了有效执行。

3、说明发行人采购、生产及销售过程中不同环节的运费和仓储费是如何在费用和成本间分配

报告期内，公司根据《企业会计准则》的相关要求，依据运费、仓储费发生的实际性质，将不同环节的运费、仓储费在费用和成本间分配，具体情况如下：

(1) 运费分配

流程环节	发出地	到达地	运费归集
原材料采购	码头	外部原材料仓	原材料成本
	原材料外仓	公司本地仓库	原材料成本
生产	公司本地仓库	委外加工仓库	制造费用
	委外加工仓库	公司本地仓库	制造费用
销售	公司本地仓库	产品中转仓	主营业务成本
	公司本地仓库	客户仓库	主营业务成本

(2) 仓储费分配

流程环节	仓库	仓储费归集
原材料采购	外部原材料仓	原材料成本
销售	中转仓	销售费用
	客户仓库	销售费用

综上，报告期内，各环节运费、仓储费的费用、成本分配符合《企业会计准则》的相关要求，及其经营发生的实际性质，具有准确性。

4、结合发行人仓库类型（本地仓、寄售客户仓、客户仓、委外加工仓、原材料外库、中转仓等），说明报告期内各类存货的分布及盘点情况，包括不限于对各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，盘点差异情况及处理措施，是否存在长期放置于客户仓库的存货等。

报告期各期末，公司对各仓库存货进行期末盘点，具体盘点情况如下：

(1) 各类存货的分布及盘点比例

报告期各期末，公司各类存货在不同仓库的分布及盘点比例如下：

①2025 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库位	金额	盘点金额	盘点比例
在途物资	在途	-	-	-
原材料	公司本地仓库	3,510.81	3,510.81	100.00%
	原材料外库	720.04	505.85	70.25%

项目	库位	金额	盘点金额	盘点比例
半成品	公司本地仓库	2,902.49	2,902.49	100.00%
在产品	公司本地仓库	1,108.56	1,108.56	100.00%
库存商品	中转仓	682.11	669.04	98.08%
	公司本地仓库	2,283.81	2,283.81	100.00%
发出商品	客户仓库	3,442.64	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	0.08	0.08	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	84.06	59.75	71.08%
合计		14,734.59	11,040.38	74.93%

②2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库位	金额	盘点金额	盘点比例
在途物资	在途	44.67	-	-
原材料	公司本地仓库	2,522.92	2,522.92	100.00%
	原材料外库	216.49	147.56	68.16%
半成品	公司本地仓库	3,060.28	3,060.28	100.00%
在产品	公司本地仓库	1,312.60	1,312.60	100.00%
库存商品	中转仓	731.02	710.90	97.25%
	公司本地仓库	1,355.82	1,355.82	100.00%
发出商品	客户仓库	3,961.96	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	0.01	0.01	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	146.28	122.82	83.96%
合计		13,352.07	9,232.92	69.15%

③2023 年 12 月 31 日

单位：万元

科目	库位	金额	盘点金额	盘点比例
在途物资	在途	45.28	-	-
原材料	公司本地仓库	3,300.80	3,300.80	100.00%
	原材料外库	193.72	150.26	77.57%
半成品	公司本地仓库	3,336.77	3,336.77	100.00%
在产品	公司本地仓库	809.11	809.11	100.00%
库存商品	中转仓	434.60	421.60	97.01%

科目	库位	金额	盘点金额	盘点比例
	公司本地仓库	1,688.80	1,688.80	100.00%
发出商品	客户仓库	4,002.11	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	1.66	1.66	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	963.31	551.40	57.24%
合计		14,776.15	10,260.40	69.44%

由上表可知，报告期内，公司存放存货的主要地点未发生明显变化，各类存货在不同仓库的分布未发生明显变化。

(2) 对各项存货的盘点范围、时间、地点、各类存货盘点方法、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果、盘点差异情况及处理措施

报告期各期末，公司财务部组织采购部、制造部、营业部等部门对公司存货进行盘点，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度盘点	2024 年度盘点	2023 年度盘点
盘点时间	2025/12/29- 2025/12/31	2024/12/30-2024/12/31	2023/12/28-2023/12/31
盘点范围	除在途物资、客户仓和寄售客户仓无法盘点外，公司将全部厂区仓库，主要的原材料外库、中转仓和委外加工仓纳入实地盘点范围。对于未进行实地盘点的原材料外库、中转仓和委外加工仓，公司获取由外部仓库提供的期末存货结余明细表以核实存货余额。		
盘点地点	宁波、嘉兴厂区仓库及车间；主要原材料外库、中转仓、委外加工仓		
盘点人员	仓库管理人员、生产车间人员、营业部相关人员、财务人员		
存货余额 剔除发出商品	11,291.95	9,390.11	10,774.04
盘点金额	11,023.79	9,232.92	10,260.40
盘点比例	97.63%	98.33%	95.23%
盘点差异	-0.67	1.15	0.43
差异处理	报告期内公司对上述存货进行盘点的过程中，出现少量的盘盈、盘亏的情况。经内部复核，盘盈主要系委外加工仓不良品返修合格后未及时办理入库，盘亏主要系委外加工生产损耗未及时统计、称重计量误差及少量五金辅料领用时未及时办理出库等原因所致，上述原因均与公司实际仓储管理中的疏漏有关，公司将其列入管理费用。		

公司根据仓库位置分布及人员安排，选取报告期各期末前 1-3 天作为存货盘点时间，进行静态全面盘点，确保盘点当天车间、仓库已停止生产及存货流转，

各项存货于盘点前已登记入账完毕，结合不同存货的产品特性及管理保存方法采取不同的盘点方法，具体如下：

科目	库位	盘点方法
原材料	公司本地仓库	1、钢材卷板以堆垛形式存放，核对封袋外包标注的规格型号与重量是否与原材料盘点清单列示一致，并随机抽取卷板称重； 2、五金辅料按类别存放于货架，核对封袋外观规格型号、数量是否与五金辅料盘点清单列示一致，并拆袋抽检袋内产品及数量是否与盘点清单保持一致。
	原材料外库	钢材卷板以堆垛形式存放，核对封袋外包标注的规格型号与重量是否与原材料盘点清单列示一致，并随机抽取卷板称重。
半成品	公司本地仓库	1、带钢以堆垛形式存放，核对封袋外包标注的规格型号与重量是否与半成品盘点清单列示一致，并随机抽取带钢称重； 2、长管以整捆形式存放，核对扎捆外包标注的规格型号与重量是否与半成品盘点清单列示一致，并随机抽取长管称重。
在产品	公司本地仓库	1、长管以整捆形式存放，核对扎捆外包标注的规格型号与重量是否与在产品盘点清单列示一致，并随机抽取长管称重； 2、短管以整框形式存放，核对铁框外包标注的规格型号与数量是否与在产品盘点清单列示一致，并随机抽取数框核对规格型号及清点数量。
库存商品	中转仓	短管以整框形式存放，核对铁框外包标注的规格型号与数量是否与库存商品盘点清单列示一致，并随机抽取数框核对规格型号及清点数量。
	公司本地仓库	短管以整框形式存放，核对铁框外包标注的规格型号与数量是否与库存商品盘点清单列示一致，并随机抽取数框核对规格型号及清点数量。
委托加工物资	委外加工仓库	短管以整框形式存放，核对铁框外包标注的规格型号与数量是否与委托加工物资盘点清单列示一致，并随机抽取数框核对规格型号及清点数量

盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表，财务部对盘点结果进行复核，编制盘点报告，针对盘点过程中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，组织相关部门查明差异原因，经批准后交由业务部门、财务部门调整入账。

报告期各期末，公司对剔除发出商品后存货的盘点比例分别为 95.23%、98.33% 和 97.63%，覆盖比例较高，盘点程序设计合理，盘点过程执行有效，盘点结果不

存在重大盘盈盘亏、账实不符的情形，公司存货认定具有真实性、完整性、准确性。

(3) 是否存在长期放置于客户仓库的存货

报告期内，放置于客户仓库的存货均为尚未验收对账或上线领用的发出商品，发出商品库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
账面余额	3,442.64	3,961.96	4,002.11
1 年以内	3,415.29	3,928.07	3,978.61
1 年以上	27.34	33.88	23.50
1 年以上占比	0.79%	0.86%	0.59%

报告期内，发行人客户仓产品库龄结构以一年内为主，存在极少量 1 年以上存货，主要系公司为满足下游客户寄售模式下的需求会进行备货，后因客户排产计划调整或下游车型迭代，客户对少量寄售产品领用需求下降，导致形成少量长库龄寄售存货。

二、中介机构说明

(一) 核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

(1) 访谈发行人采购及生产负责人，了解发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期，获取发行人各期末在手订单情况，分析发行人期末各类存货余额规模及结构与备货政策、采购及生产、交付周期的匹配及合理性，与发行人订单及业务规模的匹配性；

(2) 获取发行人存货明细表，在产品期后结转明细表、发出商品期后销售明细表，分析发行人在产品、发出商品期末余额及期后结转情况是否存在异常；

(3) 查阅发行人《销售与收款管理制度》《财务部核算管理制度》，了解发行人收入确认及成本结转方式，并抽查各期末期后对账单、收入确认会计凭证、

发票等，核查是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确；

（4）查阅发行人与存货相关的内部控制制度、发出商品明细表、期后销售明细表，了解各期末发出商品账面价值、存放地点、存放仓库所有权方及期后销售金额及占比；

（5）访谈发行人管理层及相关部门负责人，了解发行人对发出商品的内部控制制度及实际执行情况，并通过抽取对账单、核对与客户业务系统数据等核查发行人执行发出商品内部控制程序的有效性；

（6）获取发行人报告期各期末存货明细表，对比同行业可比公司存货结构，分析发行人报告期内存货周转率较低的原因及合理性；

（7）获取发行人存货明细表，分析发行人各项存货的账龄分布情况；访谈发行人财务人员，了解发行人少量存货账龄较长的原因；

（8）访谈发行人财务人员，了解发行人存货跌价准备计提政策和存货减值测试过程，复核发行人提供的存货可变现净值计算表是否准确，分析发行人存货跌价准备计提的充分性；查阅同行业可比公司公开披露信息，比对公司与同行业可比公司在产品性质、存货结构等方面的差异，分析发行人存货跌价准备比例低于同行业可比公司的差异原因；

（9）获取发行人存货库位明细表，访谈发行人财务人员，了解发行人本地及异地仓库类型，了解发行人对本地及异地仓库的管理制度和内控运行情况；查阅发行人存货相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度的设计与运行有效性；

（10）访谈了发行人财务人员，了解发行人采购、生产及销售不同环节中运费和仓储费在费用和成本间的分配方法，分析运费和仓储费在费用和成本间分配的合理性；

（11）查阅发行人盘点计划及盘点记录，并对发行人存货情况执行监盘程序、函证程序。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人存货规模与发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期相匹配，与发行人订单及业务规模相匹配，具备合理性；发行人在产品、发出商品的期后结转情况不存在异常，不存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转准确；

（2）报告期内，发行人各期发出商品主要为已发往客户项目现场但尚未结算的底盘系统管件、转向系统管件及发动机系统管件，存放仓库所有权归客户所有，期后销售情况良好；发行人针对发出商品建立了适当、完善的内部控制措施，报告期内得到了有效执行。

（3）由于发行人生产经营管理的合理需求，存货结构中的原材料、半成品及发出商品的规模相对较高，导致发行人存货周转率低于同行业可比公司，具有合理性；

（4）由于在原材料性质、存货结构等方面存在差异，发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，具有合理性；发行人对于存货已充分计提存货跌价准备；

（5）发行人根据业务需求设置存货本地及异地仓库，并对于相关存货的管理建立了适当、完善的内部控制制度，并且在报告期内得到了有效执行。

（6）发行人对采购、生产及销售不同环节中运费和仓储费在费用和成本间的分配方式合理，符合《企业会计准则》的相关要求；

（7）发行人存货盘点方案合理，执行情况良好，盘点差异情况较小，对盘点差异的处理措施合理；由于客户排产调整、下游车型迭代等原因，导致形成少量长库龄寄售存货放置于客户仓库，具有合理性。

（二）说明对各类存货执行的核查程序、核查金额及占比

1、存货监盘

报告期各期末，申报会计师执行了存货监盘核查程序，对各类存货监盘情况如下：

(1) 2025 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库位	金额	监盘金额	监盘比例
在途物资	在途	-	-	-
原材料	公司本地仓库	3,510.81	3,510.81	100.00%
	原材料外库	720.04	505.85	70.25%
半成品	公司本地仓库	2,902.49	2,902.49	100.00%
在产品	公司本地仓库	1,108.56	1,108.56	100.00%
库存商品	中转仓	682.11	627.62	92.01%
	公司本地仓库	2,283.81	2,283.81	100.00%
发出商品	客户仓库	3,442.64	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	0.08	0.08	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	84.06	56.87	67.65%
合计		14,734.59	10,996.09	74.63%

(2) 2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	库位	金额	监盘金额	监盘比例
在途物资	在途	44.67	-	-
原材料	公司本地仓库	2,522.92	2,522.92	100.00%
	原材料外库	216.49	147.56	68.16%
半成品	公司本地仓库	3,060.28	3,060.28	100.00%
在产品	公司本地仓库	1,312.60	1,312.60	100.00%
库存商品	中转仓	731.02	480.50	65.73%
	公司本地仓库	1,355.82	1,355.82	100.00%
发出商品	客户仓库	3,961.96	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	0.01	0.01	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	146.28	122.82	83.96%
合计		13,352.07	9,002.52	67.42%

(3) 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

科目	库位	金额	监盘金额	监盘比例
在途物资	在途	45.28	-	

科目	库位	金额	监盘金额	监盘比例
原材料	公司本地仓库	3,300.80	3,300.80	100.00%
	原材料外库	193.72	150.26	77.57%
半成品	公司本地仓库	3,336.77	3,336.77	100.00%
在产品	公司本地仓库	809.11	809.11	100.00%
库存商品	中转仓	434.60	333.46	76.73%
	公司本地仓库	1,688.80	1,688.80	100.00%
发出商品	客户仓库	4,002.11	-	-
受托加工物资	公司本地仓库	1.66	1.66	100.00%
委托加工物资	委外加工仓库	963.31	551.40	57.24%
合计		14,776.15	10,172.26	68.84%

2、委托代管存货函证

报告期各期末，申报会计师对存放在外库的原材料、库存商品、委托加工物资执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	库位	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发函金额（a）	原材料外库	720.04	216.49	193.72
	库存商品中转仓	682.11	731.02	434.60
	委外加工仓库	47.94	146.28	963.31
委托代管存货金额	原材料外库	720.04	216.49	193.72
	库存商品中转仓	682.11	731.02	434.60
	委外加工仓库	47.94	146.28	963.31
发函比例	原材料外库	100.00%	100.00%	100.00%
	库存商品中转仓	100.00%	100.00%	100.00%
	委外加工仓库	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额（b）	原材料外库	720.04	216.49	193.72
	库存商品中转仓	682.11	731.02	434.60
	委外加工仓库	47.94	146.28	963.31
回函不符但可确认金额（c）	原材料外库	-	-	-
	库存商品中转仓	-	-	-
	委外加工仓库	-	-	-
	原材料外库	720.04	216.49	193.72

项目	库位	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
回函可确认金额 小计（d=b+c）	库存商品中转仓	682.11	731.02	434.60
	委外加工仓库	47.94	146.28	963.31
未回函金额	原材料外库	-	-	-
	库存商品中转仓	-	-	-
	委外加工仓库	-	-	-
可确认回函比例 （d/a）	原材料外库	100.00%	100.00%	100.00%
	库存商品中转仓	100.00%	100.00%	100.00%
	委外加工仓库	100.00%	100.00%	100.00%

3、发出商品函证

报告期各期末，申报会计师对发出商品执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	库位	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发函金额（a）	客户仓库	2,933.20	3,656.01	3,625.07
发出商品总额	客户仓库	3,442.64	3,961.96	4,002.11
发函比例	客户仓库	85.20%	92.28%	90.58%
回函金额（b）	客户仓库	1,453.71	1,993.46	2,720.84
未回函金额	客户仓库	1,479.48	1,662.55	904.23
回函比例（c=b/a）	客户仓库	49.56%	54.53%	75.06%
替代测试金额（d）	客户仓库	1,479.48	1,662.55	904.23
可确认金额（e=b+d）	客户仓库	2,933.20	3,656.01	3,625.07
可确认比例（f=e/a）	客户仓库	100.00%	100.00%	100.00%

（三）说明发出商品是否经由函证和走访确认，经由函证及走访确认的金额及占比，并对发出商品真实性发表明确意见

申报会计师对发行人报告期各期末的发出商品执行了函证程序，确认金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发函金额	2,933.20	3,656.01	3,625.07
发出商品总额（a）	3,442.64	3,961.96	4,002.11

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
回函确认金额 (b)	1,453.71	1,993.46	2,720.84
经函证确认比例 c=b.a	42.23%	50.31%	67.99%

因发出商品存放在客户仓库，受限于汽车零部件行业下游客户较为强势的特点，公司难以取得客户配合对其执行日常盘点和走访确认程序，项目组对未回函客户的发出商品进行了替代测试，抽查了物流单、称重单、发货单、对账单及系统数据比对等相关凭证以对发出商品进行核查，确认发出商品的真实性、准确性。

经核查，申报会计师认为公司报告期各期末的发出商品具有真实性。

（四）具体说明对存货减值测试的核查方法，针对存货跌价准备计提的谨慎性、充分性发表明确意见

针对存货减值测试的核查方法，申报会计师主要执行了以下核查程序以确认存货跌价准备计提的谨慎性、充分性：

1、了解发行人存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司存货跌价准备计提政策比较，评估发行人存货跌价准备会计政策是否符合《企业会计准则》的规定；

2、了解发行人各类存货可变现净值的确认方法与具体的减值测试方法，评估发行人各类存货减值测试方法的合理性；

3、获取发行人各期末存货库龄表，分析各类存货库龄划分的准确性，结合库龄情况分析存货跌价准备计提的充分性；

4、复核发行人存货减值测试的计算过程。

经核查，申报会计师未发现发行人存货跌价准备计提过程存在异常情况，相关计算原则符合《企业会计准则》的相关规定，计算结果可以确认。发行人各期末存货跌价准备计提的金额充分，符合谨慎性原则。

（五）说明存货监盘的情况（包括不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果）并对存货真实性、完整性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师获取发行人存货明细表、盘点计划和盘点表，了解各类存货的存放地点及存放方式，制定存货监盘计划并实施监盘程序，检查期末存货的数量和状况是否存在异常，并与发行人账面结存比对差异。

报告期各期末，存货监盘结果如下：

单位：万元

项目	2025 年度盘点	2024 年度盘点	2023 年度盘点
监盘时间	2025/12/29- 2025/12/31	2024/12/30- 2024/12/31	2023/12/28- 2023/12/31
监盘地点	宁波、嘉兴厂区仓库及车间； 原材料、库存商品、委托加工物资外部仓库		
监盘人员	申报会计师		
存货余额 扣除发出商品	11,291.95	9,390.11	10,774.04
监盘金额	10,996.08	9,002.52	10,172.26
监盘比例	97.38%	95.87%	94.41%

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人严格遵守存货的内部控制制度，存货管理情况较好，盘点过程中，发行人各类存货均摆放整齐、标签齐全、外观完整，存货管理人员对存货存放位置比较熟悉。监盘情况较好，存货实盘数量与财务账面数量基本相符，不存在重大差异；除已主动计提减值的存货外，未发现其他重大减值迹象。发行人各期末存货确认具有真实性和完整性。

问题 8.原材料采购价格公允性

根据申请文件及公开信息：（1）发行人主要原材料为钢材卷板，包括冷轧卷板、热轧卷板、酸洗卷板和其他原材料及辅材。报告期内，发行人采购钢材卷板的金额分别为 22,511.84 万元、21,481.35 万元及 22,310.99 万元，占公司材料采购总额的比例分别为 84.08%、81.12%及 83.29%，占比较高。（2）报告期内，主要原材料钢材的平均价格逐年下降，采购总金额基本保持稳定。（3）发行人外采主要能源为电力、天然气及蒸汽，其中蒸汽耗用量的增长幅度高于电力、天然气，报告期内电力、天然气和蒸汽的平均耗用单价均有所下降。（4）发行人 2022 年、2023 年第二大供应商和 2024 年第一大供应商江苏吉华钢材有限公司参保人数为 0；外协厂商上海博鸿汽车配件有限公司实缴资本 50 万元，参保人数 9 人。（5）发行人部分工序的外协数量占比较高，嘉兴永励的机加工外协数量比例逐年提升，2024 年占比超过 50%，发行人业务部门与财务部门关于外协业务的对账周期存在差异。

请发行人：（1）结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析说明发行人采购价格公允性。（2）说明主要原材料历史周期性市场价格情况，结合原材料价格传导机制、上下游议价能力等，说明后续如钢材价格回升，发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示。（3）说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，蒸汽耗用量的变动幅度远大于电力和天然气的原因，各能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致。（4）说明发行人向江苏吉华钢材有限公司、江苏昊昇钢铁有限公司、上海博鸿汽车配件有限公司等主要供应商及外协厂商的采购规模与其经营能力是否匹配。（5）结合主要产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期内外协加工的必要性，2024 年外协金额大幅增加的原因，发行人对外协供应商是否形成依赖。说明主要外协供应商的基本情况，包括成立时间、合作历史、实际控制人、经营规

模、员工人数、发行人采购金额占主要外协供应商收入的比例、是否具备相关资质，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商或主要向发行人销售的情形，主要供应商及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系或其他利益安排；结合同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明外协采购价格是否公允。（6）测算发行人外协加工业务中因对账周期与财务核算周期不一致产生的成本跨期金额及对营业成本和利润的影响，说明发行人针对对账周期与财务核算周期不一致的整改措施及执行情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明供应商及外协厂商函证及走访情况，包括但不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函客户采取的替代性程序。（3）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。请保荐机构按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，结合前述情况分析说明发行人采购价格公允性。

1、结合原材料公开市场价格变动趋势，分析报告期内各类原材料采购价格的变动情况及原因，说明发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致

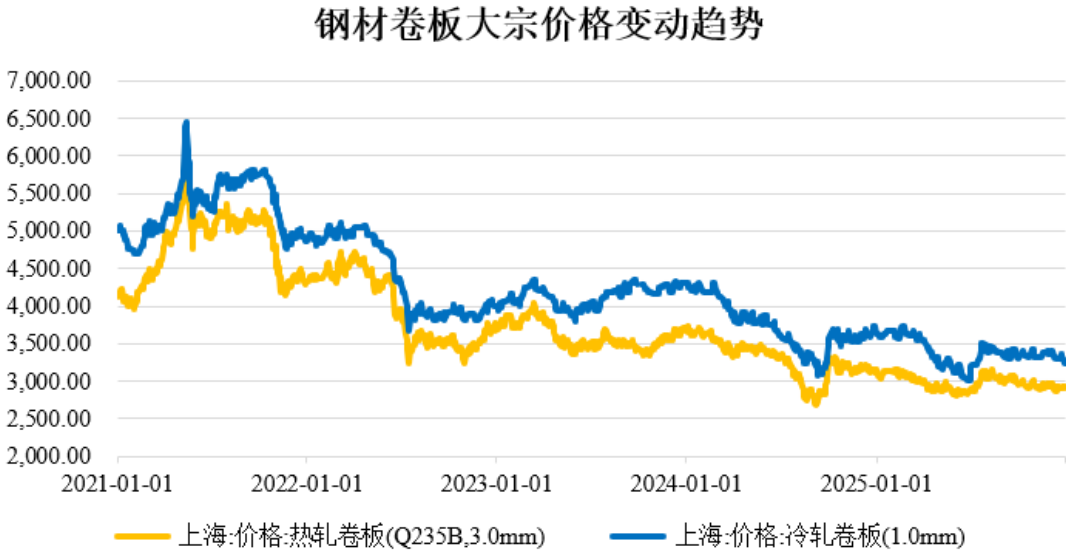
（1）报告期内各类原材料价格变动趋势及其原因

报告期内，公司主要原材料采购情况如下表所示：

单位：元/吨，%

采购内容	2025 年		2024 年		2023 年	
	采购价格	采购占比	采购价格	采购占比	采购价格	采购占比
冷轧卷板	3,681.07	28.43	3,931.90	30.42	4,359.81	26.35
热轧卷板	3,823.42	3.52	4,067.29	10.14	4,079.23	21.99
酸洗卷板	3,922.71	49.87	4,051.86	42.74	4,450.22	32.78
总计	3,831.04	81.82	4,009.05	83.30	4,314.77	81.12

报告期内，公司主要原材料为钢材卷板，占原材料及辅料总采购金额的比例为 81.12%、83.30%及 **81.82%**。整体来看，公司主要原材料采购价格在报告期内呈下降趋势，公司采购满足客户指标要求的或在基础通用型号基础上进行定制的钢材卷板，采购价格与钢材市场价格直接挂钩，以上海地区热轧卷板（Q235B：3.0mm，S0033249）与冷轧卷板（1.0mm）公开市场均价为例，报告期内钢材卷板大宗价格变动趋势如下：



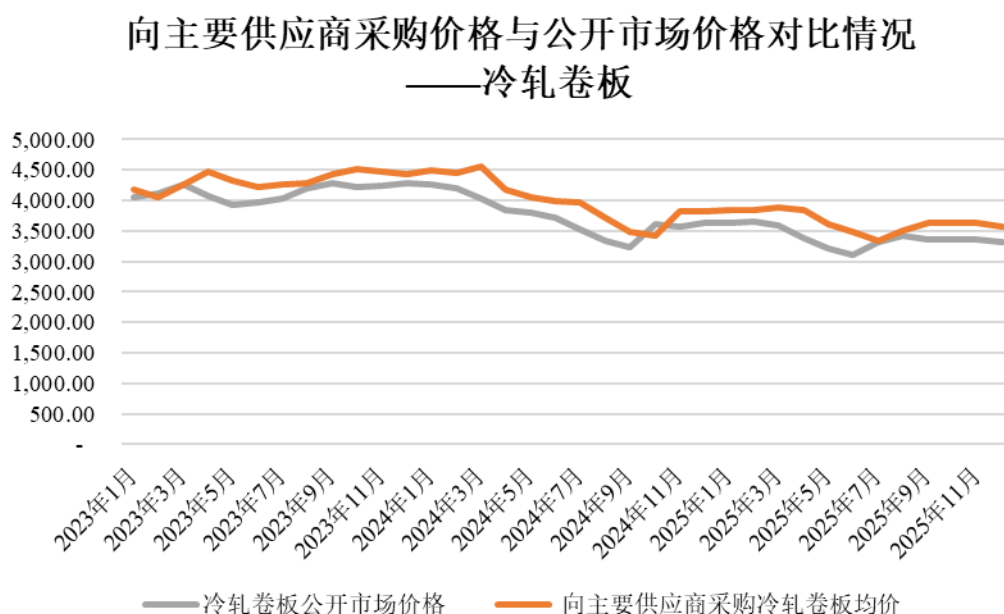
市场均价数据来源：Wind 金融终端，上海：价格：热轧卷板（Q235B：3.0mm，S0033249）、上海：价格：冷轧卷板（1.0mm）扣除增值税后的日均价统计。

2021 年初，随着全球经济逐步复苏，钢材国际市场需求提升，叠加限电、限产导致的供给端收缩等因素，钢材市场价格达到期间峰值，2022 年以来，随着钢材行业供给端产能恢复，以及房地产市场需求萎缩，钢材市场价格整体呈现逐渐回落趋势。报告期内，公司主要原材料采购价格的波动与市场价格整体波动趋势一致。

(2) 发行人向主要供应商的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致

报告期内，公司主要原材料卷板的采购单价与钢材市场价格直接挂钩，公司选取报告期内前五大原材料供应商作为主要供应商，以向前五大原材料供应商采购月度平均单价与对应型号的卷板公开市场价格对比，具体价格波动情况如下：

① 报告期公司向主要供应商采购冷轧卷板价格与公开市场价格对比情况

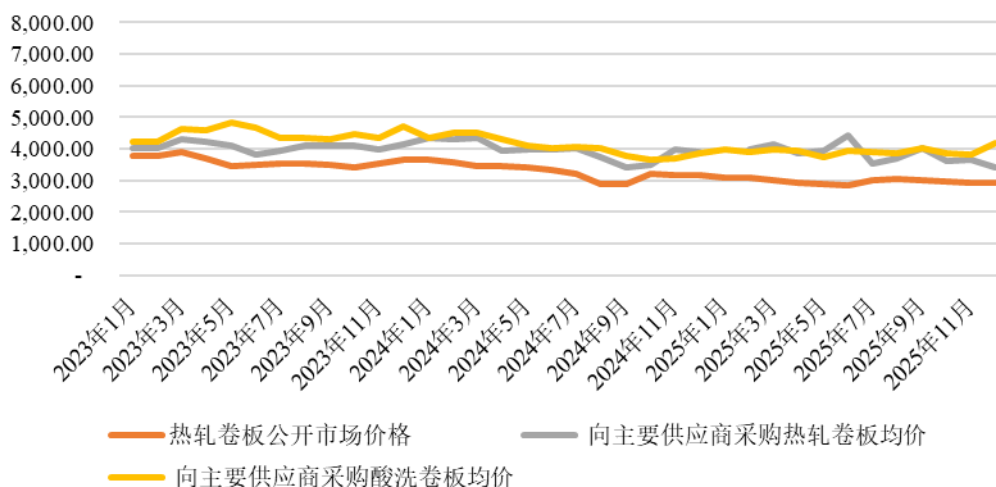


市场均价数据来源：Wind 金融终端，上海：价格：冷轧卷板（1.0mm，S0033155）扣除增值税后的月均价统计

由上图可知，报告期内公司向主要供应商采购冷轧卷板均价与市场价格的变化趋势基本一致，且公司向主要供应商采购冷轧卷板均价与冷轧卷板公开市场价格差异较小。此外，由于发行人卷板采购主要采用提前锁价的期货模式，发行人采购价格的波动会略微滞后于市场价格的波动。

② 报告期公司向主要供应商采购热轧（酸洗）卷板价格与公开市场价格对比情况

主要供应商采购价格与公开市场价格对比情况 ——热轧(酸洗)卷板



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

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

综上所述, 公司主要原材料钢材卷板的采购价格与上游原材料大宗价格相关联, 二者变动趋势具备一定的匹配性。报告期内, 由于钢材市场价格总体呈现下滑趋势, 公司各类钢材卷板的采购单价均整体呈现下降趋势, 与上游原材料大宗价格变动趋势基本一致, 采购价格具有公允性。

2、同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异

公司产品类别、规格型号繁多, 不同类别、规格型号的产品对表面粗糙度、尺寸精度、强度及硬度等要求不同, 公司根据产品生产需求选择采购不同材质、规格及工艺的钢材卷板, 主要分为冷轧卷板、热轧卷板和酸洗卷板三类。其中, 冷轧卷板硬度、强度及尺寸精度最高, 表面粗糙度最低, 因此冷轧卷板的市场均

价通常较高；酸洗卷板本质上属于热轧卷板的一种，是由热轧卷板经过酸洗工艺而成，相较热轧卷板，酸洗卷板具有更高的尺寸精度及更低的表面粗糙度，因此酸洗卷板的市场价格通常高于材质相同的热轧卷板，除此之外，公司各类材料实际采购单价还受到细分材质、采购时间、规格型号等因素影响。

报告期内，对上述三类卷板，公司均存在同期向不同供应商采购同类原材料的情况。以报告期内公司前五大供应商为例，公司同类原材料向不同供应商之间的采购价格及采购占比情况如下：

单位：元/吨，%

存货名称	供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
		单价	占比	单价	占比	单价	占比
冷轧	江苏吉华	3,703.74	68.72	3,913.47	73.22	4,382.65	73.25
	上海宝钢	3,601.13	24.41	3,973.93	21.83	4,246.73	18.83
	博鸿实业	3,877.69	2.35	4,121.79	1.12	4,431.02	1.97
	上海狄宝	3,536.10	4.15	3,906.10	3.63	4,269.41	5.40
	合计	3,674.72	99.63	3,928.51	99.80	4,350.96	99.44
热轧	上海宝钢	3,923.94	84.40	4,071.17	98.40	4,067.90	95.62
	江苏吉华	-	-	-	-	4,567.84	3.20
	博鸿实业	3,328.30	13.40	3,689.60	1.26	3,834.45	1.18
	合计	3,830.03	97.80	4,065.86	99.66	4,079.23	100.00
酸洗	上海宝钢	3,868.76	59.82	3,946.47	54.71	4,306.29	64.20
	江苏吉华	4,009.26	35.43	4,153.02	42.03	4,542.16	28.65
	江苏钢小二	4,073.78	3.20	3,982.30	0.61	-	-
	浦项（苏州）	-	-	5,735.20	1.11	6,052.04	5.92
	博鸿实业	3,855.31	1.02	3,918.70	1.11	4,410.63	1.19
	合计	3,923.95	99.46	4,045.42	99.57	4,449.76	99.96

注：本表及下文供应商名称简称释义：“江苏吉华”指江苏吉华钢材有限公司及其关联方江苏昊昇钢铁有限公司；“上海宝钢”指上海宝钢钢材贸易有限公司；“浦项（苏州）”指浦项（苏州）汽车配件制造有限公司芜湖分公司；“博鸿实业”指上海博鸿实业有限公司；“上海狄宝”指上海狄宝商贸有限公司；“江苏钢小二”指江苏钢小二科技有限公司。

由上表可知，报告期各期，公司同类原材料向不同供应商之间的采购价格存在一定的差异，该差异主要系具体细分材质、规格型号、采购时点、加工工艺及采购模式等不同导致，对存在差异的主要项目逐项分析如下：

(1) 冷轧卷板

报告期内，公司向不同供应商采购冷轧卷板的平均价格及占公司各期冷轧卷板采购总额的比例如下：

单位：元/吨，%

供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	单价	占比	单价	占比	单价	占比
江苏吉华	3,703.74	68.72	3,913.47	73.22	4,382.65	73.25
上海宝钢	3,601.13	24.41	3,973.93	21.83	4,246.73	18.83
博鸿实业	3,877.69	2.35	4,121.79	1.12	4,431.02	1.97
上海狄宝	3,536.10	4.15	3,906.10	3.63	4,269.41	5.40
合计	3,674.72	99.63	3,928.51	99.80	4,350.96	99.44

由上表可知，除 2025 年度博鸿实业采购冷轧卷板价格略高于其他供应商外，公司报告期各期向不同供应商采购冷轧卷板价格的整体差异率较小，2025 年上海狄宝价格略低于其他主要供应商。

公司向博鸿实业采购的冷轧卷板单价高于其他主要供应商，主要系由于采购具体材质、采购时间、定价方式差异所致，报告期内，公司向博鸿实业采购的冷轧卷板材质明细与上海宝钢对比情况如下：

单位：万元，元/吨

项目	博鸿实业			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
2025 年						
10#钢类	42.89	23.70%	3,634.08	1,533.53	81.61%	3,543.32
15#钢类	138.09	76.30%	3,960.14	345.48	18.39%	3,882.30
20#钢类	-	-	-	-	-	-
小计	180.98	100.00%	3,877.69	1,879.01	100.00%	3,601.13
2024 年						
10#钢类	69.81	76.38%	4,008.34	1,117.62	62.84%	3,763.01
15#钢类	21.59	23.62%	4,537.04	661.02	37.16%	4,389.97
20#钢类	-	-	-	-	-	-
小计	91.39	100.00%	4,121.79	1,778.64	100.00%	3,973.93
2023 年						

项目	博鸿实业			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
10#钢类	26.07	19.00%	4,361.39	759.97	57.85%	4,040.42
15#钢类	111.15	81.00%	4,447.67	538.24	40.97%	4,567.73
20#钢类	-	-	-	15.39	1.17%	4,535.19
小计	137.22	100.00%	4,431.02	1,313.61	100.00%	4,246.73

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

由上表可知，2025 年博鸿实业采购价格高于上海宝钢，主要系对博鸿实业采购价格更高的 15#钢类占比较多导致。此外，在钢价波动的影响下，具体的采购时间也会影响全年平均采购价格，例如 2025 年，公司向博鸿实业采购的 10#钢类价格略高于上海宝钢同品类钢材价格，主要系 2025 年钢材市场价格整体呈下降趋势，而公司当年向博鸿实业采购 10#钢类的交易主要发生于上半年，使得公司向博鸿实业采购该材质原材料单价较高。

2025 年，上海狄宝价格略低于其他主要供应商主要系由于当期公司向上海狄宝采购的冷轧卷板均为单价较低的 10#钢类。

综上，2025 年度公司向博鸿实业采购的冷轧卷板价格较高以及 2025 年上海狄宝采购单价略低于其他主要供应商均具有合理性，报告期内公司采购冷轧卷板价格具有公允性。

（2）热轧卷板

报告期内，公司向不同供应商采购热轧卷板的平均价格及占公司各期热轧卷板采购总额的比例如下：

单位：万元，%

供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	单价	占比	单价	占比	单价	占比
上海宝钢	3,923.94	84.40	4,071.17	98.40	4,067.90	95.62
江苏吉华	-	-	-	-	4,567.84	3.20
博鸿实业	3,328.30	13.40	3,689.60	1.26	3,834.45	1.18
合计	3,830.03	97.80	4,065.86	99.66	4,079.23	100.00

由上表可知，公司主要向上海宝钢采购热轧卷板，2023 年公司向江苏吉华采购单价明显高于上海宝钢，2023 年至 2025 年向博鸿实业采购的热轧卷板价格略低于上海宝钢。

公司向江苏吉华采购的热轧板卷整体较少，向其采购的单价较高主要系公司向其采购的热轧板卷均系经特别工序制造的卷板所致。为满足天纳克特定项目下的底盘系统管件的参数要求，公司需采购 S355J0 牌号 2.0*1340 热轧卷板，2022 年 4 月前，公司采购其他品牌同牌号产品，但良品率无法提升至较高水准，为进一步提高生产效率及良品率，公司在市场上进一步选择更为优质的原材料，江苏吉华具有与首钢较为紧密的渠道资源，公司因此通过江苏吉华向首钢订购一种同为 S355J0 牌号热轧卷板，但首钢的该产品在热轧成型后额外进行一道冷挤工序以降低卷板厚度尺寸波动，改善表面粗糙度，由于增加工序导致该材料成本价格较高，该特定型号采购使得公司在 2023 年向江苏吉华采购热轧卷板的单价较高，更换为首钢生产的卷板后，对应产品良品率出现明显提高。2023 年 8 月后，该项目产品原材料进一步升级为首钢冷轧卷板，故 2024 年公司未向江苏吉华采购热轧卷板。

2023 年至 2025 年公司向博鸿实业采购的热轧板卷价格略低于上海宝钢主要系材质结构、采购时点、采购模式及定制化要求等方面的差异所致，两家原材料供应商 2023 年至 2025 年热轧板卷具体采购情况如下：

单位：万元、元/吨

项目	博鸿实业			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
2025 年						
10#钢类	-	-	-	-	-	-
15#钢类	-	-	-	-	-	-
20#钢类	127.63	100.00%	3,328.30	803.92	100.00%	3,923.94
高强度钢类	-	-	-	-	-	-
小计	127.63	100.00%	3,328.30	803.92	100.00%	3,923.94
2024 年						
10#钢类	-	-	-	-	-	-
15#钢类	6.06	17.77%	3,778.76	80.11	3.00%	4,229.91
20#钢类	28.07	82.23%	3,670.89	2,571.59	96.25%	4,060.35
高强度钢类	-	-	-	19.94	0.75%	5,043.59
小计	34.13	100.00%	3,689.60	2,671.65	100.00%	4,071.17
2023 年						
10#钢类	-	-	-	16.15	0.29%	4,133.30
15#钢类	29.95	43.41%	3,704.89	1,227.34	22.04%	3,847.89
20#钢类	39.05	56.59%	3,940.15	4,183.03	75.11%	4,119.36
高强度钢类	-	-	-	142.43	2.56%	4,644.03
小计	69.00	100.00%	3,834.45	5,568.96	100.00%	4,067.90

材质结构方面，2023 及 2024 年，公司向博鸿实业采购的热轧板卷中，价格相对较高的 20#钢类占比低于上海宝钢，且公司亦会向上海宝钢采购一定量的价格较高的高强度钢类；

采购时点方面，两者具体采购时间存在差异，以两者采购占比均较高的 20#钢类为例，具体采购情况如下：

单位：万元、元/吨

项目	博鸿实业			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
2025 年一季度	-	-	-	184.18	22.91%	3,998.45
2025 年二季度	-	-	-	245.65	30.56%	3,955.18
2025 年三季度	65.21	51.09%	3,422.53	263.48	32.77%	3,935.70
2025 年四季度	62.43	48.91%	3,235.26	110.61	13.76%	3,716.92
小计	127.63	100.00%	3,328.30	803.92	100.00%	3,923.94
2024 年一季度	-	-	-	1,053.76	40.98%	4,323.25
2024 年二季度	-	-	-	985.35	38.32%	3,964.15
2024 年三季度	-	-	-	327.56	12.74%	3,760.19
2024 年四季度	28.07	100.00%	3,670.89	204.92	7.97%	3,800.34
小计	28.07	100.00%	3,670.89	2,571.59	100.00%	4,060.35
2023 年一季度	-	-	-	1,124.92	26.89%	4,192.77
2023 年二季度	10.03	25.68%	4,141.59	449.79	10.75%	4,069.10
2023 年三季度	11.66	29.86%	3,830.00	998.68	23.87%	4,052.92
2023 年四季度	17.36	44.46%	3,905.89	1,609.64	38.48%	4,125.08
小计	39.05	100.00%	3,940.15	4,183.03	100.00%	4,119.36

2023-2025 年度，钢材市场价格整体呈逐步下降的趋势，公司向博鸿实业采购主要集中在 2023 年下半年、2024 年度第四季度及 2025 年下半年度，使得其采购单价在各年相对较低。

2025 年同一季度下，公司向博鸿实业采购热轧卷板价格低于上海宝钢，还受采购模式差异及定制化差异影响。公司向上海宝钢采购为钢厂直采期货模式，而公司向博鸿实业采购为现货交易模式，在钢材市场整体下行、供给端充足的环境下，会出现现货价格低于钢厂期货价格的情况，且公司向上海宝钢的采购对钢材化学成分、力学性能、夹杂物等核心性能提出加严的定制化要求，公司向博鸿实业采购热轧卷板为较为通用的常规通用现货，亦使得采购价格出现差异。

综上，报告期内，公司向不同供应商采购热轧卷板价格存在差异具有合理性，公司采购热轧卷板价格具有公允性。

(3) 酸洗卷板

报告期内，公司向不同供应商采购酸洗卷板的平均价格及占公司各期酸洗卷板采购总额的比例如下：

单位：元/吨，%

供应商名称	2025 年		2024 年		2023 年	
	单价	占比	单价	占比	单价	占比
上海宝钢	3,868.76	59.82	3,946.47	54.71	4,306.29	64.20
江苏吉华	4,009.26	35.43	4,153.02	42.03	4,542.16	28.65
江苏钢小二	4,073.78	3.20	3,982.30	0.61	-	-
浦项（苏州）	-	-	5,735.20	1.11	6,052.04	5.92
博鸿实业	3,855.31	1.02	3,918.70	1.11	4,410.63	1.19
合计	3,923.95	99.46	4,045.42	99.57	4,449.76	99.96

公司向浦项（苏州）采购酸洗卷板的总体价格显著高于其他供应商，公司向江苏吉华采购的酸洗卷板价格在 2023 年至 2025 年略高于上海宝钢，2025 年江苏钢小二采购单价略高于上海宝钢。

报告期内，公司向浦项（苏州）采购酸洗卷板单价较高主要原因为：1、公司向浦项（苏州）采购的酸洗板卷均为进口产品，相对运费、关税成本较高；2、公司向浦项（苏州）采购的酸洗板卷为特定型号的高强度酸洗板卷，该型号钢材需严格控制碳、锰等元素含量，以达到在保障焊接性能与成型延展性的基础上，仍保持较高的屈服强度及抗拉强度，故成本相对较高。

公司向江苏吉华采购的酸洗板卷价格，在 2023 年至 2025 年略高于上海宝钢，主要系具体材质结构及采购时间差异所致，两家原材料供应商各期酸洗卷板具体采购情况如下：

单位：元/吨

项目	江苏吉华			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
2025 年						
10#钢类	-	-	-	-	-	-
15#钢类	464.39	9.71%	3,676.37	2,545.49	31.52%	3,651.16
20#钢类	3,876.08	81.04%	4,014.40	4,050.12	50.15%	3,878.69
高强度钢类	442.49	9.25%	4,376.06	1,480.24	18.33%	4,277.13

项目	江苏吉华			上海宝钢		
	采购金额	采购占比	采购单价	采购金额	采购占比	采购单价
小计	4,782.96	100.00%	4,009.26	8,075.84	100.00%	3,868.76
2024 年						
10#钢类	-	-	-	-	-	-
15#钢类	545.86	11.34%	3,974.62	3,783.78	60.42%	3,830.78
20#钢类	3,485.01	72.43%	4,132.24	1,826.64	29.17%	4,090.48
高强度钢类	780.79	16.23%	4,389.25	652.37	10.42%	4,273.79
小计	4,811.66	100.00%	4,153.02	6,262.80	100.00%	3,946.47
2023 年						
10#钢类	-	-	-	21.42	0.38%	4,129.66
15#钢类	990.20	39.81%	4,271.56	2,969.87	53.29%	4,101.47
20#钢类	987.71	39.71%	4,606.79	1,314.86	23.60%	4,598.47
高强度钢类	509.36	20.48%	5,024.24	1,266.36	22.73%	4,541.85
小计	2,487.27	100.00%	4,542.16	5,572.51	100.00%	4,306.29

2023 年至 2025 年，公司向江苏吉华采购的价格相对较高的 20#及高强度钢类钢类酸洗卷板占比高于上海宝钢，导致公司向江苏吉华采购的酸洗卷板综合单价略高于上海宝钢。同类产品价格对比方面，公司向江苏吉华采购的高强度钢类酸洗卷板高于当年向上海宝钢采购的同类产品单价，主要系由于 2022 年 12 月起，公司开始通过江苏吉华采购由首钢生产的多种特定牌号的酸洗高强度钢类，该些牌号产品侧重于保持良好的焊接性和低温韧性的前提下实现更高强度，因此生产成本较高。除上述特殊情况外，公司向江苏吉华采购的各材质酸洗卷板单价与同期向上海宝钢采购的单价不存在显著差异。上述原因使得报告期内，江苏吉华采购的酸洗板卷价格与上海宝钢存在差异。

公司 2025 年向江苏钢小二采购的酸洗板卷中，大部分为单价较高的高强度钢类酸洗卷板，故整体采购单价较高。公司向不同主要供应商采购酸洗卷板的采购价格差异有合理性，公司采购酸洗卷板价格具有公允性。

综上，公司同类原材料不同供应商之间采购价格的差异主要系细分材质、材质占比结构、采购时点、规格型号、加工工艺等多方面因素差异所致，差异具有合理性，公司同类原材料向不同供应商采购的价格具有公允性。

3、与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异

经检索市场公开信息，同行业可比公司原材料采购价格变动特征及影响因素情况如下：

公司名称	原材料采购价格变动特征
立万精工	报告期内公司采购卷板均价与市场价格的变化趋势基本一致。公司采购卷板均价的波动较为明显主要系所需钢材的材质、规格型号众多所致，由于公司通常会根据客户需求定制化开发新产品，产品种类不同、型号复杂，从而使公司对于原材料钢材的材质型号需求也较为多样。
华纬科技	报告期内公司盘条和圆钢采购单价的变化主要受钢材市场价格的影响所致，其与公开市场价格变动趋势基本一致。
凯众股份	公司所用主要原材料除 1,5-萘二异氰酸酯外的异氰酸酯、多元醇、PA、TPE 为大宗商品，原材料供应充足，按照市场价进行采购。报告期内，公司异氰酸酯由于内部高价格的原材料消耗数量占比变动而导致平均价格大幅波动，实际上，就单品种的 1,5-萘二异氰酸酯和二苯基甲烷二异氰酸酯来说，报告期内的价格均出现一定程度的下降。多元醇、金属外购件、PA、TPE 和电子元件的价格整体下降，这与报告期内大宗商品价格整体保持下降的趋势一致。

注：上述信息整理摘录自上市公司、挂牌公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书、审核问询回复等

立万精工主要原材料为钢卷板等，与公司基本一致，华纬科技主要原材料为盘条和圆钢，与公司原材料同属钢材制品，凯众股份主要原材料包括异氰酸酯、多元醇等，同行业可比公司原材料多为大宗商品，采购价格变动主要受公开市场价格、细分材质、规格型号及结构占比等多方面因素影响，与原材料相应的大宗商品公开市场变动趋势整体保持一致，该变动特征与公司一致。

由于上述同行业可比公司未公开披露各类原材料的细分材质、规格型号和采购价格具体情况，且凯众股份与公司原材料类别差异较大，无法直接与公司同类原材料采购价格进行对比。公司选取主要原材料与公司类似的上市公司志高机械（920101.BJ），对主要原材料采购单价进行对比，具体情况如下：

单位：万元/吨

原材料类别	对比公司	2024 年度	2023 年度
冷轧卷板/钢板	永励精密	0.39	0.44
	志高机械	0.39	0.43
	差异率	-	2.33%
热轧卷板/钢板	永励精密	0.41	0.41

原材料类别	对比公司	2024 年度	2023 年度
	志高机械	0.36	0.39
	差异率	13.89%	5.13%

注 1：数据来源：IPO 审核问询回复

注 2：差异率=（公司采购单价-对比公司采购单价）/对比公司采购单价

由上表可见，公司采购冷轧卷板的价格与志高机械采购的冷轧钢板价格不存在显著差异，部分差异主要系细分材质、采购时点、结构占比、材料品质、加工工艺等不同导致，具有合理性。

公司采购热轧卷板的价格与志高机械采购的热轧钢板价格除 2024 年外，差异率均低于 10%。2024 年，公司热轧卷板采购价格较高，主要系该年度热轧卷板采购时点集中在 2024 年上半年度，采购价格相对较高所致，具有合理性。

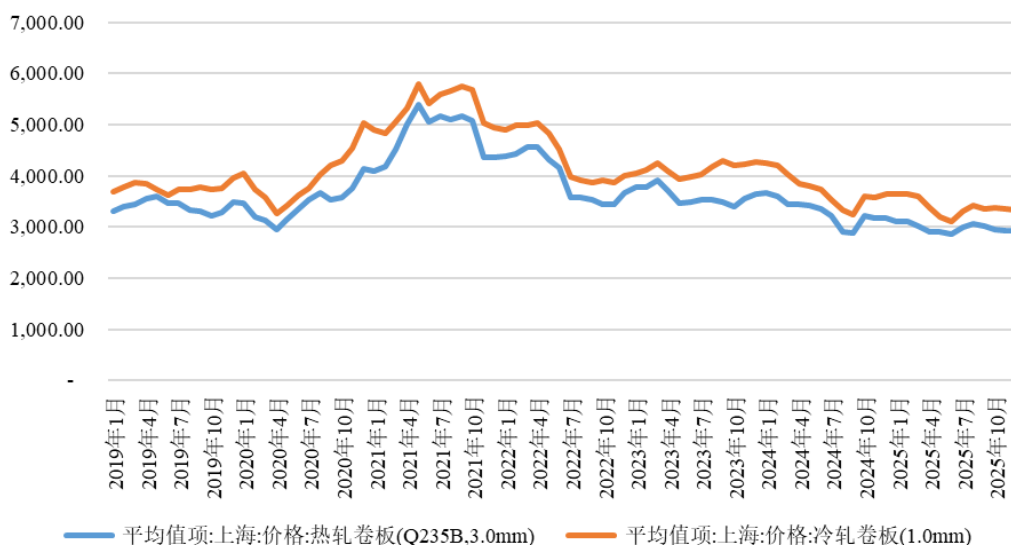
综上所述，公司对原材料采购价格主要受该材料公开市场价格影响，与同行业可比上市公司采购价格变动特征一致，公司报告期内采购价格与采购相似原材料的志高机械采购价格不存在显著差异，公司主要原材料采购价格具备公允性。

（二）说明主要原材料历史周期性市场价格情况，结合原材料价格传导机制、上下游议价能力等，说明后续如钢材价格回升，发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示。

1、说明主要原材料历史周期性市场价格情况

公司主要原材料卷板属于大宗商品，与钢材市场价直接挂钩，大宗商品价格受宏观因素影响存在一定的周期性波动，2019 年至 2025 年公司主要原材料钢材卷板公开市场价格情况如下图所示：

2019年至2025年钢卷板市场价格趋势



市场均价数据来源：Wind 金融终端，上海：价格：冷轧板卷（1.0mm，S0033155）扣除增值税后的月均价统计；上海：价格：热轧板卷（Q235B：3.0mm，S0033249）扣除增值税后的月均价统计。

2021 年初，随着全球经济逐步复苏，钢材国际市场需求提升，叠加限电、限产导致的供给端收缩等因素，使得 2021 年钢材价格快速攀升，于 2021 年三季度末到达顶峰，热轧卷板市场价格达到 5,795.91 元/吨；2022 年钢材价格虽然有所回落，但上半年仍处于较高水平，上半年热轧卷板市场价格最高水平为 5,132.38 元/吨。除 2021 年至 2022 年价格发生较大波动外，其余年份钢材价格总体稳定。2022 年起，随着钢材行业供给端产能恢复稳定及房地产市场需求萎缩，钢材市场价格逐渐回落并恢复合理水平。

2、结合原材料价格传导机制、上下游议价能力等，说明后续如钢材价格回升，发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险

（1）上下游议价能力

①发行人对于上游供应商的议价能力

公司上游主要为钢材供应商，钢材卷板为大宗商品，行业相对成熟，市场供应充足，有较为公开、透明的市场价格。公司根据自身排产需求与计划，对供应商供货能力、供货质量、信用政策等多方面因素进行评估、筛选，建立合格供应商名录，参考钢材卷板公开市场价格向名录中的供应商询价比价，选择

能优先满足原材料质量要求及交期安排的报价更低的供应商，最终钢材卷板的采购价格由双方协商确定。

②发行人对于下游客户的议价能力

公司下游主要为国内外知名汽车零部件供应商、整车厂，在与下游客户确定产品价格时，双方通常会综合考虑产品规格型号、研发设计难度、制造工艺难度、交期安排、市场供求关系、竞争状况、原材料价格等因素确定。当原材料价格出现波动时，公司与下游客户通过协商对产品定价进行调整或进行价格补偿，公司对下游客户具有一定的议价能力。

（2）原材料价格传导机制

公司的主要原材料为钢材卷板，钢材价格会依据国际市场的大宗商品行情进行同步价格波动，报告期内，公司原材料价格传导机制如下：

公司与部分客户约定原材料价格联动产品价格调整政策，该政策约定了原材料价格联动的量化标准及触发机制，公司每季度或每半年根据钢厂公布的原材料钢卷价格波动情况，定期上调或下降产品定价。此外，公司与部分客户未明确约定原材料价格联动产品定价调整政策，则根据原材料钢卷价格的变动趋势与客户协商调整产品定价或进行价格补偿，最终由双方商定并审核通过调整后的产品价格或价格补偿金额。

由于调整产品定价和价格补偿涉及一级供应商以及整车厂的整体成本预算，因此公司提出的调整产品定价和价格补偿需求，需经过与客户的沟通协商并通过客户内部的审批流程，因此协商一般期间会在每半年或者每年，与实际的原材料价格波动期间相比，具有一定的滞后性。如在已约定原材料价格联动产品定价调整政策的情况下，原材料价格波动传导至产品定价速度稍快，但由于调整频率及下游客户审批速度等因素影响，原材料价格波动传导机制仍存在一定的滞后性。

（3）说明后续如钢材价格回升，发行人是否承担原材料价格上涨的主要风险

2022年以来，国内钢材市场整体呈现“低需求、低价格、低效益、弱平衡”的运行特征。从供需基本面来看，当前钢材市场供给端保持相对充裕，而作为钢

材核心下游应用领域的国内房地产市场持续处于调整阶段，进一步制约了钢材需求的有效释放，短期内钢材价格缺乏大幅上涨的核心驱动因素。

在公司与客户约定原材料价格联动产品定价调整政策的情况下，如后续钢材价格回升，公司能通过量化调价机制将原材料上涨的影响传导至下游客户。

在公司与客户未明确约定原材料价格联动产品定价调整政策的情况下，如后续钢材价格回升，公司向下游客户提出调整产品定价和价格补偿需求，通过双方协商，通常能共同承担钢材价格回升的影响，且由于原材料市场价格波动对成本传导周期较短，客户申请产品价格调整的周期相对较长，受传导机制时滞性的制约，公司会承担部分钢材价格回升的影响。

综上所述，如钢材价格回升，公司通过原材料价格联动产品定价调整政策、与客户协商调整产品定价以及价格补偿实现原材料价格波动传导，能在一定程度上实现原材料价格波动传导至下游客户，从而达到部分承担原材料价格波动风险的目的。

3、补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析，量化分析相关风险并补充完善风险揭示和重大事项提示

报告期内，公司主营业务成本构成分类如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	22,487.23	65.35	24,570.81	65.25	23,152.22	70.62
直接人工	4,361.96	12.68	4,315.56	11.46	3,315.82	10.11
制造费用	5,248.02	15.25	5,349.80	14.21	4,216.69	12.86
外协加工费	1,125.36	3.27	2,088.66	5.55	824.55	2.52
运输费用	1,035.20	3.01	1,124.02	2.98	999.17	3.05
售后及质保费用	154.14	0.45	207.08	0.55	275.56	0.84
合计	34,411.91	100.00	37,655.93	100.00	32,784.00	100.00

公司生产所用原材料主要为钢材卷板，直接材料占主营业务成本比例分别为 70.62%、65.25%及 **65.35%**，占比较高，原材料市场价格的剧烈波动会对公司毛利率及盈利水平造成客观影响。公司已在招股说明书“第三节 风险因素”以及

“重大事项提示”之“四、特别风险提示”部分针对原材料价格大幅波动的风险作出如下风险提示：

“（二）原材料价格大幅波动的风险

公司生产所用原材料主要为钢材卷板，直接材料占主营业务成本比例分别为70.62%、65.25%及**65.35%**，比重较高，使得原材料价格变动对公司的毛利率和盈利水平影响较大。

假设其他因素保持不变，公司主营业务毛利率对主要原材料价格变动的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	原材料价格变动导致主营业务毛利率变动		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
20%	-8.75%	-9.11%	-9.58%
15%	-6.57%	-6.83%	-7.19%
10%	-4.38%	-4.55%	-4.79%
-10%	4.38%	4.55%	4.79%
-15%	6.57%	6.83%	7.19%
-20%	8.75%	9.11%	9.58%

假设其他因素保持不变，公司净利润对主要原材料价格变动的敏感性分析如下：

原材料价格变动幅度	原材料价格变动导致净利润变动		
	2025 年度	2024 年度	2023 年度
20%	-41.24%	-51.83%	-49.82%
15%	-30.93%	-38.88%	-37.36%
10%	-20.62%	-25.92%	-24.91%
-10%	20.62%	25.92%	24.91%
-15%	30.93%	38.88%	37.36%
-20%	41.24%	51.83%	49.82%

报告期内，公司根据客户需求提前制定生产计划，并向主要供应商预订钢材等原材料。未来若因市场供求因素导致主要原材料价格发生大幅上涨，且公司未

能及时将原材料成本上涨压力全部或部分传导至下游客户，可能会对公司盈利水平和经营业绩产生不利影响。”

（三）说明报告期内发行人原材料及能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，蒸汽耗用量的变动幅度远大于电力和天然气的原因，各能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致

1、主要原材料的采购量、耗用量与产品产量的匹配情况

报告期内主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量与当期产品产量之间的匹配关系如下表所示：

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期采购量一卷板	57,822.29	55,651.61	49,785.67
当期采购量一无缝管/毛管	2,241.36	1,897.85	2,180.59
卷板、带钢耗用量①	54,862.11	58,925.17	52,465.28
无缝管/毛管耗用量②	2,179.03	1,901.10	2,289.07
研发耗用钢材数量③	1,163.66	865.46	862.13
当期产品生产钢材耗用量④=①+②-③	55,877.48	59,960.82	53,892.21
当期产品产量⑤	48,769.39	52,246.74	47,434.31
单位产品钢材耗用量④/⑤	1.146	1.148	1.136

公司报告期各期，单位产品主要原材料耗用量分别为 1.136 吨、1.148 吨和 1.146 吨，耗用量总体基本保持稳定且略有上升。报告期内，随着发行人短管类产品、单筒、电控减震器以及机加工管件产品销量及占比的逐年提升，总体工艺难度及复杂程度有所提升，废料率有所增加，导致单位产品钢材耗用量呈逐年小幅上升的趋势，符合产品结构变化的趋势。综上所述，报告期内公司主要原材料采购数量、耗用数量、期初期末库存量与当期产品产量匹配。

经检索，可比公司均未对产品主要原材料单耗情况进行披露。

2、主要能源的采购量、耗用量与产品产量的匹配情况，蒸汽耗用量的变动幅度远大于电力和天然气的原因

报告期内，公司生产所需的主要能源为电力、天然气及蒸汽，其采购及消耗情况如下表所示：

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
电力	购买消耗电量（万千瓦时）	1,299.34	1,396.45	1,149.71
	购买消耗电费金额（万元）	904.82	1,020.39	877.44
	平均单价（元/千瓦时）	0.70	0.73	0.76
	光伏自产耗用电量（千瓦时）	240.02	242.82	269.21
	用电总量（千瓦时）	1,539.36	1,639.27	1,413.28
天然气	消耗金额（万元）	430.83	312.53	308.33
	消耗量（万立方米）	119.46	84.57	76.10
	平均单价（元/立方米）	3.61	3.70	4.05
蒸汽	消耗金额（万元）	138.59	164.08	107.36
	消耗量（吨）	6,021.26	6,574.96	4,053.44
	平均单价（元/吨）	230.17	249.55	264.85

报告期内，公司主要能耗与产品产量的匹配情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品产量（吨）	48,769.39	52,246.74	47,434.31
用电总量（万千瓦时）	1,539.36	1,639.27	1,413.28
单位产量用电量（千瓦时/吨）	315.64	313.76	297.94
天然气消耗量（万立方米）	119.46	84.57	76.10
单位产量天然气消耗量（立方米/吨）	24.49	16.19	16.04
蒸汽消耗量（吨）	6,021.26	6,574.96	4,053.44
单位产量蒸汽消耗量（吨/吨）	0.12	0.13	0.09

用电方面，报告期内公司单位产量用电量分别为 297.94 千瓦时/吨、313.76 千瓦时/吨和 **315.64 千瓦时/吨**，其中 2024 年单位产量用电量较上年度有所增加，主要由于 2024 年上半年公司对部分设备进行了厂内迁移，设备的重新安装调试导致生产效率受到了一定影响；此外，2024 年 2 月公司购入一套电热式感应加热炉（用于热处理工序），以弥补生产高峰期的产能瓶颈，但该设备仅可同时退火 1 根钢管，相比主要设备生产效率较低，单位电耗较高，导致 2024 年单位产量耗电量提升。

天然气耗用方面，公司单位产品耗用的天然气分别为 16.04 立方米/吨、16.19 立方米/吨和 **24.49 立方米/吨**，公司耗用天然气的主要工序为热处理工序以及产品表面处理工序后的烘干工序。热处理主要设备为燃气式热处理炉及电热式处理炉，2024 年末，公司新购置的燃气式热处理炉投产，导致 **2025 年度**单位产量天然气消耗量显著上升。

蒸汽耗用方面，报告期内公司单位产品耗用的蒸汽分别为 0.09 吨/吨、0.13 吨/吨和 **0.12 吨/吨**。蒸汽主要应用于表面处理工序后的烘干，达到降低表面处理环节油料残留的目的，主要设备为燃气烘干箱和蒸汽烘干箱。2023 年公司新购置一台蒸汽烘干炉，原燃气烘干炉逐步停用，导致天然气耗用降低的同时，蒸汽耗用逐步提高。2024 年，公司发现新增烘干炉蒸汽阀门设计不合理，造成了一定的浪费，导致蒸汽的单耗有所增加，为此公司已对阀门升级了自动控制装置，以控制蒸汽的耗用，因此 **2025 年度**单位产品耗用的蒸汽有所回落。综上所述，公司主要能源的采购数量、耗用数量与当期产品产量匹配。

可比公司未披露主要动力和能源的可比数据，仅凯众股份在可转债募集说明书中披露了电力采购金额，但其产品生产工艺与公司差异较大，可比性较低。

3、主要能源的耗用单价变动趋势是否与市场情况一致

报告期内，公司外购电力均采购自国家电网、浙江省电网等公共事业单位，采购价格遵循当地工业用电价格政策，与市场公开价格不存在差异。

报告期内，公司外购天然气主要采购自当地天然气供应商嘉善县城乡天然气有限责任公司，采购价格遵循当地工业用天然气价格政策，与当地市场公开价格不存在差异。

报告期内，蒸汽价格逐年降低，公司外购蒸汽均采购自浙江嘉善协联热电有限公司，价格主要受到煤炭价格影响，报告期内，煤炭价格逐年下降，蒸汽价格同步下调。

（四）说明发行人向江苏吉华钢材有限公司、江苏昊昇钢铁有限公司、上海博鸿汽车配件有限公司等主要供应商及外协厂商的采购规模与其经营能力是否匹配

公司主要原材料供应商及外协厂商（各期前五大）的主要产品、业务规模、生产经营能力以及公司向上述供应商的采购情况如下：

供应商名称（单体）	合并口径	主要产品	2025 年采购额	2024 年采购额	2023 年采购额	供应商收入规模	生产经营设备规模/技术实力	实际生产经营人数
上海宝钢钢材贸易有限公司	上海宝钢钢材贸易有限公司	钢卷板	10,754.84	10,702.33	12,407.51	2025 年营业收入规模约 560 亿元	宝山钢铁股份有限公司（600019.SH）孙公司，系宝钢股份集团内销售贸易平台，根据宝钢股份 2024 年年报，其钢产能为 5,473 万吨。	177 人左右
江苏吉华钢材有限公司	江苏吉华钢材有限公司	钢卷板	10,073.32	10,777.07	7,784.00	2025 年营业收入规模在 4.35 亿元左右	钢材贸易商，主要代理首钢、宝钢、鞍钢等品牌钢材，与首钢为代表的国内著名钢材企业具有近十年的合作历史。	9 人左右
江苏昊昇钢铁有限公司								
江苏法斯特钢管销售有限公司	江苏法斯特钢管销售有限公司	无缝管	763.80	642.40	714.13	2025 年无缝管销售规模约为 2.5 亿元。	无缝管主要生产线包含：酸洗线 1 套、热处理线 1 套、冷拔机 13 台、矫直机 3 台。年产能上限约为 5 万吨。	生产及销售人员总计在 110 人以上。
无锡法斯特精密钢管有限公司								
浦项（苏州）汽车配件制造有限公司芜湖分公司	浦项（苏州）汽车配件制造有限公司芜湖分公司	钢卷板	-	127.58	513.63	2025 年营业收入规模在 40 亿元左右	韩国浦项钢铁（POSCO）投资的中国境内公司，韩国浦项钢铁为全球最大的钢铁制造厂商之一	275 人左右
上海博鸿实业有限公司	上海博鸿实业有限公司	钢卷板	446.10	267.30	317.81	2025 年收入规模在 1 亿元左右	钢材贸易公司，主要代理沙钢、马钢等品牌钢材，与钢材企业具备良好合作关系	8 人左右
上海狄宝商贸有限公司	上海狄宝商贸有限公司	钢卷板	319.46	295.65	376.69	2025 年营业收入在 7150 万元左右	钢材贸易公司，主要代理鞍钢品牌钢材，与钢材企业具备良好合作关系	9 人左右
江苏钢小二科技有限公司	江苏钢小二科技有限公司	钢卷板	431.80	69.56	-	2025 年营业收入在 300 亿左右	钢材贸易公司，主要代理马钢、鞍钢等品牌钢材，与钢材企业具备良好合作关系	540 人左右

供应商名称（单体）	合并口径	主要产品	2025 年采 购额	2024 年采 购额	2023 年采 购额	供应商收入 规模	生产经营设备规模/技术实力	实际生产经 营人数
上海博鸿汽车配件有限公司	上海博鸿汽车配件有限公司	外 协 加 工 服 务 （主要为机加工及切断）	560.35	721.65	297.09	2025 年外协 加 工 收 入 1,300 万元左 右	机加工设备：数控车床 22 台、液压机 12 台 切断设备：切断设备 2 套、倒角机 2 台	63 人左右
芯心精密制造（江苏）有限公司	芯心精密制造（江苏）有限公司	外 协 加 工 服 务 （ 主 要 为 机 加 工）	88.49	508.71	87.67	2025 年外协 加 工 收 入 3,500 万左右	机加工设备：数控车床 16 台左右，数控铣床 16 台，自动产线 10 条	110 人左右

公司主要原材料供应商中，江苏吉华钢材有限公司、江苏昊昇钢铁有限公司、上海狄宝商贸有限公司、江苏钢小二科技有限公司为钢材贸易商，该类供应商存在员工人数较少的情形，主要系由于钢材贸易商本身并不从事生产性活动，主要依托于进货资源、销售渠道开展业务，拥有少量营业、财务等人员即可开展业务。钢材贸易商与国内大型钢厂合作时间较久货源渠道稳定，其汇总多个客户订单需求后向钢厂采购量较大，议价能力较强，且钢材贸易收款条件及售后服务均较好，故公司与钢贸企业进行合作具有合理性。

公司主要外协加工供应商中，上海博鸿汽车配件有限公司成立于 2008 年 9 月，其具备数控车床 **22 台**、液压机 **12 台**、切断设备 2 套、倒角机 2 台等主要机加工切断设备，能实现车止口月产能 45 万支，扩口缩口月产能各 20 万左右，同时该供应商也为采埃孚、上海星海天冲压件有限公司等其他汽车零部件供应商提供外协加工服务，芯心精密制造（江苏）有限公司成立于 2014 年 12 月，其具备数控车床 **16 台**左右，数控铣床 **16 台**，自动产线 10 条，能实现机加工月产能 120 万支以上，同时该供应商也为江苏立万精密工业股份有限公司、江苏宏亿精工股份有限公司等其他汽车管型件生产方提供外协加工服务，以上两家外协厂商均具备较强的行业经验和加工产能，公司分别自 2021 年、2023 年与博鸿汽配、芯心精密开展合作，产品质量稳定，双方合作良好。

公司建立了较为完善的供应商管理体系，对供应商的开发、管理、评价等环节进行严格把关，并定期对供应商进行考核，以动态调整公司的合格供应商目录。公司与主要的供应商均保持稳定的合作关系，采购渠道稳定，能满足公司生产经营需要。报告期内，公司主要供应商均为独立经营的第三方企业，其经营规模与公司交易金额相匹配，除向公司供货外，还同时为其他客户提供服务。公司向主要供应商采购原材料、外协加工服务属于正常商业行为，具有真实业务背景，不存在任何关联关系或特殊利益安排。综上所述，公司与主要供应商合作关系较为稳定，公司与其业务真实发生，供应商交易规模与其与公司经营能力相匹配，不存在关联关系或其他利益安排。

（五）结合主要产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期内外协加工的必要性，2024 年外协金额大幅增加的原因，发行人对外协供应商是否形成依赖。

说明主要外协供应商的基本情况，包括成立时间、合作历史、实际控制人、经营规模、员工人数、发行人采购金额占主要外协供应商收入的比例、是否具备相关资质，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商或主要向发行人销售的情形，主要供应商及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系或其他利益安排；结合同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明外协采购价格是否公允

1、结合主要产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期内外协加工的必要性，2024 年外协金额大幅增加的原因，发行人对外协供应商是否形成依赖

（1）结合主要产品生产工艺、流程及产能等，说明报告期内外协加工的必要性，2024 年外协金额大幅增加的原因

基于专业化分工、提高生产效率、满足生产加工要求、客户交货期等因素的考虑，公司主要将部分非核心或需要特殊加工工艺的工序进行外协加工，除了2023 年、2024 年由于业绩增长较快导致产能不足的背景下采购了小部分热处理服务外，外协采购不涉及发行人关键工序或关键技术、关键环节，主要外协加工的具体情况如下：

项目	外协内容	主要外协原因	外协加工金额占比		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
机加工	主要系使用钻、铣、车、扩、缩等设备，进行管件后加工处理的工序	产能不足	88.97%	92.29%	75.22%
切断	将长管切断为短管的工序	产能不足			
酸洗	热轧板卷通过酸洗、钝化、防锈等表面处理工艺变为酸洗板卷，以去除钢卷表面的氧化皮提高表面光洁度。公司可以直接向原材料供应商采购酸洗板卷，但通常情况下，公司直接采购酸洗板卷的价格会略高于先采购热轧板卷再通过外协将其加工成酸洗板卷的价格。	专业化分工	2.47%	3.26%	16.21%
热处理	焊管通过连续热处理炉，采用退火、正火等工艺，消除焊缝应力，细化晶粒组织，以便材料进行冷拔等后加工	产能不足	-	1.13%	3.84%

项目	外协内容	主要外协原因	外协加工金额占比		
			2025 年度	2024 年度	2023 年度
纵剪	将钢材卷板经过开卷、纵剪、校平、收卷，加工成特定宽度的带钢	专业化分工，厚度在 3.5mm 以上的卷板需外协进行处理。	3.86%	2.21%	2.33%
其他	主要包括焊装、注塑、板卷分卷等，采购量很小。	-	4.71%	1.11%	2.40%
合计	-	-	100.00%	100.00%	100.00%

公司外协加工采购中，主要采购工序为机加工、切断、酸洗，该三道工序采购金额占比分别为 91.43%、95.55%及 **91.44%**。

报告期内，公司外协加工采购金额分别为 927.36 万元、2,286.65 万元及 **1,141.24** 万元，占营业成本比重分别为 2.66%、5.70%及 **3.12%**，2024 年期间外协加工费用金额及占比均大幅提升，主要原因为：

①报告期内，下游汽车行业持续景气，市场需求旺盛，而公司部分产能利用率已达饱和状态，为缓解生产压力，保证客户的产品供应的及时与稳定，故 **2024 年**公司大幅增加外协加工采购量；

②公司的核心工序为焊管工序及精管工序，但随着减震器部件产业链专业化分工的深入，报告期内下游客户对于产品的工艺完整度要求逐步提高，需要经过机加工等工序处理后的产品需求快速提高，故报告期内，公司机加产能相对紧张，公司虽可以通过逐渐购置新设备解决长期产能问题，但在短时间内，公司需要通过外协采购的形式满足客户供货需求、保障供给，随着公司新增设备产能的逐步释放，**2025 年度**公司外协加工采购金额已有明显下降。

（2）发行人对外协供应商是否形成依赖

公司外协供应商资源及储备充足，外协供应商管理适当，不存在对外协供应商形成依赖的情形，主要原因如下：

①从市场供给方面，公司周边地区金属加工等行业相对较为成熟，外协供应商市场供给充足，同时，公司外协生产所涉工序系工艺相对难度较低、替代性强、技术含量不高的工序。

②从供应商储备和管理方面，公司已经建立合格供应商目录，公司定期对外协供应商进行评估、筛选，以此保证公司外协产品的质量和及时供应。

③加工工艺方面，外协厂商根据公司的技术要求和标准进行加工生产，不掌握公司相关部件的核心技术，除因短期产能不足公司采购了极小金额的热处理等服务外，外协仅参与公司的非关键生产环节。

④同行业生产模式来看，同行业可比公司亦存在较多的外协加工情况，公司外协生产模式符合行业特点，经查询公开披露信息，同行业可比公司的主要外协情况如下所示：

公司简称	主要产品	主要外协加工环节
立万精工	汽车用焊接钢管、汽车用冷拔焊接钢管、汽车用冷轧精密无缝钢管和各类汽车用管型零部件	酸洗、切断、热处理等
华纬科技	悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧、稳定杆等，主要应用于汽车行业。	弹簧钢丝加工、弹簧产品外协、电镀、电泳、磨光、变径、车削、卷簧、淬火、回火等

综上所述，公司不存在对外协供应商形成依赖的情形。

2、说明主要外协供应商的基本情况，包括成立时间、合作历史、实际控制人、经营规模、员工人数、发行人采购金额占主要外协供应商收入的比例、是否具备相关资质，是否存在成立后短期内即成为发行人主要供应商或主要向发行人销售的情形，主要供应商及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系或其他利益安排

主要外协供应商的基本情况如下：

外协商名称	采购内容	成立时间	开始合作时间	股东情况	经营规模	员工人数	发行人采购金额占比	公司采购内容是否需要特殊资质	与发行人是否存在关联关系
宁波宣迪金属制品有限公司	机加工、切断	2020-12-23	2020 年	冯忠法持股 100%	2025 年营收规模 5,000 万元以上	60 人以上	5%以内	否	否
上海博鸿汽车配件有限公司	机加工、切断	2008-09-17	2021 年	王明霞持股 60%、邱文权持股 30%、张斌斌持股 10%	2025 年营收规模 1,300.00 万元左右	63 人左右	30%-50%	否	否
芯心精密制造（江苏）有限公司	机加工	2014-12-25	2023 年	丁尧持股 46.7858%、镇江市德岑科技有限公司持股 25.0000%、泰州耐氏科技有限公司持股 25.0000%、汤自立持股 3.2142%	2025 年营业收入在 3,500.00 万元左右	110 人左右	5%以内	否	否
上海金众汽车配件有限公司	机加工、切断	2000-05-25	2023 年	陆林祥持股 74.00%、陆华平持股 26.00%	2025 年营收规模在 1.6 亿元左右	109 人	1%以内	否	否
杭州申江新型材料科技有限公司	酸洗	2008-10-09	2019 年	申江集团有限公司（钱林春 100%）持股 100%	2025 年营收规模在 5.5 亿元左右	40 人左右	0.01%左右	否	否
上海巨航实业发展有限公司	酸洗	2004-07-08	2017 年	陈宣金持股 35%、计显国持股 29%、胡忠持股 17%、高国珍持股 14%、陈佩钰持股 5%	2025 年营收规模在 2,857 万元左右	37 人左右	1%以内	否	否
嘉兴祥旭汽车配件有限公司	机加工、切断	2024-03-01	2022 年	宋春祥持股 100%	2025 年营收规模在 7,000 万元左右	150 人左右	10%以内	否	否
嘉兴祥旭模具有限公司		2019-01-08		宋春祥持股 95%、许林根持股 5%					

其中，宁波宣迪金属制品有限公司成立时间与公司与其开展合作时间一致，主要系该主体虽然成立于 2020 年，但公司从 2014 年就开始与其同属冯忠法家族控制的宁海县冠霖机械厂（普通合伙）开展合作，历史合作时间较久。

芯心精密制造（江苏）有限公司地处江苏省常州市，距公司主要客户天纳克常州生产基地较近，故其对部分常州天纳克供应商提供加工服务存在一定的地理优势，根据对芯心精密的访谈，其亦为公司主要竞争对手立万精工、宏亿精工等提供机加工服务，芯心精密为公司提供的外协服务金额占其收入比例较大主要系由于公司对天纳克销售减震器管件的份额占比较高所致，具有合理性。

嘉兴祥旭模具有限公司及嘉兴祥旭汽车配件有限公司均属于自然人宋春祥控制的公司，公司与嘉兴祥旭自 2022 年开始合作，起初与公司合作的主体为嘉兴祥旭模具有限公司，随着嘉兴祥旭业务量的逐渐上升，其对厂区进行了扩建提产，在其管理层的综合考虑下，宋春祥成立了新的嘉兴祥旭汽车配件有限公司，并于 2024 年年中开始对于新老主体的业务进行了切分，嘉兴祥旭模具有限公司以后主要进行喇叭、灯体等产品的贸易业务，而为公司提供的汽车部件的机加工、切断服务均由嘉兴祥旭汽车配件有限公司承接。

综上，公司与主要外协供应商均具备一定的专业经验与经营规模，公司外协供应商主要为公司提供管件的切断、机加及酸洗等通用服务，无需具备特别资质，不存在成立后短期内即成为发行人主要供应商的情形，主要外协供应商不存在主要向发行人销售的情形，主要供应商及相关方与发行人及相关方不存在关联关系或其他利益安排。

3、结合同一外协工序不同供应商的采购价格比较情况，说明外协采购价格是否公允

报告期内，公司主要外协加工环节为机加工、切断、酸洗，以上三道工序外协采购金额占外协总金额的比例分别为 91.43%、95.55%及 **91.44%**。

（1）机加工、切断环节不同供应商采购价格对比情况

报告期内，公司主要机加工、切断环节供应商采购价格情况如下：

期间	外协加工商	加工内容	外协金额 (万元)	单价 (元/支)	外协加工量 (万支)
2025 年度	上海博鸿汽车配件有限公司	机加、切断	560.35	1.1619	482.29
	嘉兴祥旭汽车配件有限公司	机加、切断	169.45	1.2390	136.77
	宁波宣迪金属制品有限公司	机加、切断	157.66	0.2282	690.92
	芯心精密制造(江苏)有限公司	机加	88.49	2.4516	36.09
	上海金众汽车配件有限公司	切断(少量机加)	39.37	1.0429	37.75
2024 年度	上海博鸿汽车配件有限公司	机加、切断	721.65	0.9822	734.74
	芯心精密制造(江苏)有限公司	机加	508.71	3.4525	147.35
	嘉兴祥旭汽车配件有限公司	机加、切断	398.09	1.2175	326.96
	上海金众汽车配件有限公司	切断(少量机加)	330.14	0.6498	508.08
	宁波宣迪金属制品有限公司	机加、切断	151.78	0.2196	691.31
2023 年度	上海博鸿汽车配件有限公司	机加、切断	297.09	0.9034	328.86
	宁波宣迪金属制品有限公司	机加、切断	174.42	0.2152	810.38
	嘉兴祥旭汽车配件有限公司	机加、切断	99.86	1.2387	80.62
	芯心精密制造(江苏)有限公司	机加	87.67	3.3489	26.18
	上海金众汽车配件有限公司	切断(少量机加)	38.49	0.6268	61.40

公司各主要机加工、切断环节外协厂商采购单价存在一定差异，主要系由于具体加工产品的规格、工艺复杂度所致，报告期内，公司采购的主要机加服务的子工艺内容如下：

子工艺名称	加工内容	工艺复杂程度	主要提供厂商
缩口/扩口	使用液压设备装配相应的扩口\缩口模具，对钢管的端口进行缩口、扩口加工，从而达到设计的内外径尺寸	相对简单	博鸿汽配、芯心精密
CNC 车止口	通过 CNC 车床对管件的端口内径侧进行加工，车削出指定内径的止口，使得管件可以与底盖、油封、导向器等其他零件连接，通常情况下不会与缩口/扩口同时进行。	中等	博鸿汽配、嘉兴祥旭、上海金众
研磨	使用无心磨床，对钢管表面进行研磨加工，消除表面外伤，提高外径精度，提高产品装配的密封性。	中等	芯心精密
铣孔/冲孔	铣孔：使用钻铣中心，通过铣刀旋转切削在管件上加工出圆孔或异形孔的方法；冲孔：使用冲床，通过冲头对关键表面施加剪切压力，以形成孔洞的加工方法。	相对复杂	芯心精密

子工艺名称	加工内容	工艺复杂程度	主要提供厂商
起鼓/滚槽	起鼓/滚槽：使用 CNC 车床设备，使钢管高速旋转，然后采用滚刀，对钢管内壁进行硬挤压，形成外凸形鼓包；或采用液压设备，挤压管内橡胶工装，使其膨胀成外模形状的工艺过程。	相对复杂	芯心精密

①上海博鸿汽车配件有限公司、嘉兴祥旭汽车配件有限公司

博鸿汽配与嘉兴祥旭均主要为公司提供短管类（除吊环外）产品的机加工与切断（2024 年下半年开始为公司提供切断服务）外协服务，但由于为公司加工的短管型号结构以及具体加工工艺结构不同，使得该两家外协的年均价存在差异，整体来看，博鸿汽配单支加工费低于嘉兴祥旭，主要系由于嘉兴祥旭报告期均为公司提供车止口机加服务，而博鸿汽配还为公司提供了扩口、缩口的机加服务，扩口、缩口工艺相对简单，加工单价较低。如剔除博鸿汽配主要提供扩口、缩口机加服务的规格，两家外协供应商采购单价对比如下：

供应商	采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
博鸿汽配	机加采购金额（万元）	528.89	675.48	297.09
	采购单价（元/支）	1.0966	0.9193	0.9034
	剔除缩口扩口后单价（元/支）	1.1685	1.2956	1.4262
嘉兴祥旭	机加采购金额（万元）	152.75	389.31	99.86
	采购单价（元/支）	1.1169	1.1907	1.2387

起初公司外协需求量较小。随着报告期内公司业绩的快速增长，公司对外协加工需求量也日益增多，为丰富公司供应商选择并促进公司供应商间的良性竞争，公司于 2022 年引入了嘉兴祥旭作为新的外协服务提供方，由上表可见，嘉兴祥旭同样规格的外协加工费单价略低于博鸿汽配，主要是由于公司先与博鸿汽配开展合作，双方合作良好未发生重大质量问题，而嘉兴祥旭作为新晋供应商，其初始报价相对较低，但随着公司与双方同时合作时间的增长，双方产品加工单价差异整体呈缩小趋势。

综上所述，公司对博鸿汽配和嘉兴祥旭的外协加工价格具有公允性。

②上海金众汽车配件有限公司

上海金众在 2023 年及 2024 年期间（2023 年末提供机加工服务，2024 年机加外协结算费用仅为 0.09 万元）主要为公司提供切断的外协服务，2025 年为公司提供了少量的机加工服务，机加工结算费用为 24.78 万元，加工单价为 1.1628 元/支，与同期博鸿汽配、嘉兴祥旭的加工单价基本一致。公司与上海金众的切断服务采购单价主要基于产品的外径宽度，外径越宽的产品切断单价越高。报告期内，上海金众为公司提供的切断服务价格与博鸿汽配、嘉兴祥旭的比较情况如下：

单位：元/支

供应商	2025 年度	2024 年度	2023 年度
上海金众	0.5075	0.6496	0.6268
博鸿汽配	0.4581	0.4800	-
嘉兴祥旭	0.4300	0.4300	-

2023 年度及以前，仅上海金众一家为公司提供短管（除吊环外）切断服务的外协加工商，2024 年度第四季度，主要为公司提供机加工服务的博鸿汽配及嘉兴祥旭扩展了自身业务线，也开始能为公司提供切断服务，并且出于拓展新业务以及维护已有机加工业务的考虑，其切断报价相对较为优惠，2025 年度，一方面，由于上海金众切断单价较高，另一方面，公司为降本增效加强了对外协加工采购的管理，使得公司对上海金众采购金额从 2024 年的 330.14 万元降至 39.37 万元，具有商业合理性。

③芯心精密制造（江苏）有限公司

芯心精密为公司提供短管类（除吊环外）机加工的服务，其机加工的具体工序与博鸿汽配、嘉兴祥旭等为公司提供的车止口、扩口、缩口等相比较为复杂，主要还包括铣孔、起鼓、冲孔、滚槽等，且大部分产品需要经过多道加工，故其加工单价相对较高。报告期内，公司该类复杂机加外协服务均由芯心精密提供。

为保障采购价格的市场公允性，公司会定期或在有新规格需要进行加工时对外协厂家进行询比价，以外协采购量较大的 2024 年度公司向芯心精密采购外协加工服务前十大产品在当年的询比价情况为例，芯心精密实际结算价格与其他同类供应商报价的比较情况如下：

单位：万元、元/支

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

由上表，芯心精密为公司提供的外协加工服务单价与市场其他同类供应商报价差异较小，均有公允性。

④宁波宣迪金属制品有限公司

宁波宣迪主要为公司加工吊环类产品，该类产品单支重量较小（约 50g 至 200g），切断与机加通常需在同一厂商一起完成，故其单位加工费用相对较低，报价也系以切断机加合并报价的方式。报告期内，公司吊环类产品的切断机加外协服务均由宁波宣迪提供。

为保障采购价格的市场公允性，公司会定期或在有新规格需要进行加工时对外协厂家进行询比价，以外协采购量较大的 2024 年度公司向宁波宣迪采购外协加工服务前十大产品在当年的询比价情况为例，宁波宣迪实际结算价格与其他同类供应商报价的比较情况如下：

单位：万元、元/支

具体产品	主要加工内容	加工费	占比	宁波宣迪结 算价	其他供应商 报价均价
30101010060	吊环、挡圈等 小型产品的切 断、机加	17.54	11.56%	0.51	0.58
30101010004		16.14	10.63%	0.25	0.28
30101010054		13.28	8.75%	0.29	0.32

具体产品	主要加工内容	加工费	占比	宁波宣迪结算价	其他供应商报价均价
30101010030		12.66	8.34%	0.15	0.18
30102010002		11.57	7.62%	0.14	0.16
30101010002		9.00	5.93%	0.46	0.51
4.05.0420		7.22	4.76%	0.17	0.20
30101010049		7.22	4.76%	0.16	0.18
30101010022		7.02	4.63%	0.50	0.55
4.05.0419		6.81	4.49%	0.37	0.42
合计	-	108.46	71.46%	-	-

由上表，宁波宣迪为公司提供的外协加工服务单价与市场其他同类供应商报价差异较小，均有公允性。

（2）酸洗环节不同供应商采购价格对比情况

报告期内，公司主要酸洗环节供应商采购价格情况如下：

期间	外协加工商	外协金额 (万元)	单价 (元/吨)	外协加工量 (吨)
2025 年度	上海巨航实业发展有限公司	28.22	98.00	2,880.08
2024 年度	上海巨航实业发展有限公司	74.24	98.09	7,568.78
	江阴泓联金属制品有限公司	0.24	123.89	19.20
2023 年度	上海巨航实业发展有限公司	129.20	97.27	13,281.89
	杭州申江新型材料科技有限公司	20.91	112.97	1,851.04
	江阴泓联金属制品有限公司	0.26	123.89	21.08

上海巨航、杭州申江及江阴泓联采购单价差异较小，其单价差异主要系由于采购量差异所致，具有商业合理性。2024 年开始，酸洗卷板与热轧卷板的市场价格差异降低，故公司整体酸洗外协采购亦逐渐减少。

综上所述，公司同一对应工序不同供应商的采购价格不存在重大差异，采购价格具备公允性。

（六）测算发行人外协加工业务中因对账周期与财务核算周期不一致产生的成本跨期金额及对营业成本和利润的影响，说明发行人针对对账周期与财务核算周期不一致的整改措施及执行情况

公司外协加工业务类型主要分为产品外协加工及原料外协加工，产品外协包括切断、机加工等工序，原料外协主要包括对原材料热轧卷板的酸洗工序等，对于外协加工业务，报告期内，公司每月均根据外协供应商加工完成后的到货数量进行相关费用的暂估，次月根据实际对账结算情况进行调整，不存在成本跨期的情况。此外，公司采购了少量模具加工服务，该部分主要系对生产模具进行镀钛等加工或修理的费用，不属于产品生产环节中的外协加工费，报告期内，公司生产外协加工费用与模具加工费具体金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
产品外协费	1,141.24	2,286.65	927.36
模具加工费	190.08	242.08	207.67

由于模具加工费用金额相对较小、发生频次较低，2022 年至 2024 年期间，公司每月根据实际收到结算单后进行账务处理，故模具加工费用存在业务周期与财务核算周期不一致的情形，该成本跨期金额对营业成本和利润的影响测算如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业成本影响金额	-4.57	1.28	-5.08
对营业成本影响比例	-0.01%	0.00%	-0.01%
净利润影响金额	-3.88	1.09	-4.32
对净利润影响比例	-0.04%	0.01%	-0.05%

注：2023 年至 2024 年的跨期影响金额系该年度年初年末跨期影响合计，2025 年度的跨期影响金额系 2025 年年初跨期影响。

公司内部已及时对以上情况进行了整改，并加强相关内部控制程序，自 2025 年起，公司要求根据每月实际模具外协加工到货后的数量，对相关模具加工费进行暂估处理，次月根据对账结算情况对暂估费用进行调整处理。

综上，报告期内模具加工费业务对账周期与财务结算周期不一致金额较小，对财务报表产生的影响较小，公司已加强相关的内部控制程序，并于 2025 年起开始执行，执行后外协加工及模具加工费不存在因对账周期与财务核算周期不一致产生的成本跨期情形。

二、中介机构说明

（一）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1、核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查询钢材公开市场价格，分析市场价格变动趋势；获取发行人采购明细表，结合钢材市场价格变动趋势分析发行人各类原材料采购的价格变动的原因，了解发行人同类原材料不同主要供应商之间采购价格的差异，获取并查阅主要供应商的采购合同，了解发行人各类主要原材料前五大供应商的采购金额、结算及定价模式；实地走访发行人主要供应商，了解报告期内发行人与主要供应商之间交易的具体情况；分析不同供应商之间采购价格存在差异的原因；

（2）查阅公开信息，获取同行业可比公司对于原材料采购价格的相关信息，对比公司采购价格与上市公司的同类采购价格是否存在较大差异；

（3）访谈发行人管理层、采购负责人及销售负责人，了解发行人与上下游的产品定价/调价机制及原材料价格传导机制；获取发行人主营业务成本中直接材料的占比，结合历史市场价格波动情况分析发行人是否承担原材料价格上涨的风险，复核发行人原材料价格波动敏感性分析，并督促发行人补充完善风险揭示和重大提示；

（4）查阅发行人主要原材料采购明细表及进销存明细表、主要能源的采购及耗用明细表，对主要原材料及主要能源的采购、耗用情况与产品产量进行匹配分析；查阅同行业可比公司对于采购量、耗用量、产品产量匹配关系的相关公开资料；访谈发行人生产管理人员，了解发行人报告期内蒸汽耗用量的变动幅度远大于电力和天然气的原因及合理性，了解主要能源的主要供应商及采购价格变动情况及原因；

（5）访谈发行人主要供应商及外协厂商，取得主要供应商及外协厂商的访谈问卷、专项确认函等资料，并通过全国企业信用查询系统、企查查、公司官网等公开信息查询，了解主要供应商的基本情况、生产能力、技术实力、人员数量、采购内容，了解主要供应商的经营能力，分析其与发行人采购规模的匹配性；

(6) 获取**报告期内**发行人的外协采购明细台账，访谈发行人采购负责人、生产负责人等，了解发行人外协采购的具体内容及其必要性、2024 年外协金额大幅增加的原因；查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司的外协采购情况；通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要外协厂商的工商登记信息，包括成立时间、经营范围、股东等信息；

(7) 查阅发行人、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及其他关键岗位人员**报告期**内的银行流水，核查其与外协厂商是否存在大额异常的资金往来；

(8) 访谈主要外协供应商，了解相关资质、业务合作情况、员工情况、发行人采购金额占主要外协供应商收入的比例等事项，取得专项确认函确认其与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；查阅发行人外协采购相关内部控制制度，获取发行人与主要外协厂商签署的委托加工合同；

(9) 对比公司主要外协采购工序不同供应商之间的采购价格差异，获取公司向其他供应商的询价记录；

(10) 获取发行人产品外协加工费及模具加工费对账明细，测算模具加工费中因对账周期与财务核算周期不一致产生的成本跨期金额及对营业成本和利润的影响；获取发行人内部整改记录，检查发行人自 2025 年开始的模具加工费是否仍存在对账周期与财务核算周期不一致的情形。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期各期发行人各类主要原材料采购单价整体呈现下降趋势与钢材公开市场价格变动趋势相符，发行人向主要供应商采购价格与上游原材料大宗价格变动趋势一致；

(2) 发行人同类原材料不同供应商之间采购价格的差异主要系细分材质、材质占比结构、采购时点、规格型号、加工工艺等多方面因素差异所致，差异具有合理性，发行人同类原材料向不同供应商采购的价格具有公允性；

(3) 发行人对原材料采购价格主要受该材料公开市场价格影响，与同行业可比上市公司采购价格波动原因一致，发行人采购价格与采购相似原材料的上市公司相比，采购价格不存在显著差异，发行人主要原材料采购价格具备公允性；

(4) 发行人主要原材料属于大宗商品，与钢材市场价格直接挂钩，受宏观因素影响存在一定的周期性波动；

(5) 发行人对上下游具备一定的议价能力，后续如钢材价格回升，发行人可通过与客户协商调价或价格补偿以共同承担原材料价格上涨风险，发行人能在一定程度上将部分成本波动传导至下游客户；

(6) 发行人已在招股说明书补充完善关于原材料价格变动对毛利率和利润量化影响的风险揭示和重大事项提示；

(7) 发行人主要原材料、主要能源的采购及耗用情况与产品产量匹配；发行人报告期内蒸汽耗用量的变动幅度远大于电力和天然气主要系生产设备调整等原因所致，符合发行人实际经营情况；发行人主要能源采购价格变动情况与市场情况不存在差异；

(8) 江苏吉华钢材有限公司、江苏昊昇钢铁有限公司、上海博鸿汽车配件有限公司等主要供应商及外协厂商的采购规模与其经营能力基本匹配；

(9) 发行人外协采购主要原因为部分工序短期产能不足、专业化分工等，2024 年发行人外协采购大幅增加主要系由于下游需求旺盛，且对于工艺完整度要求不断提高，短期内发行人产能达到瓶颈所致，具有合理性；

(10) 发行人外协供应商资源及储备充足，外协供应商管理适当，且符合行业惯例，不存在对外协供应商形成依赖的情形；

(11) 主要外协供应商不存在专门或主要为发行人提供服务的情形；主要外协供应商提供机加工、切断、酸洗等加工服务，无特殊的资质要求；主要外协厂商不存在成立后短期内即成为发行人主要供应商的情形；主要外协厂商不存在主要向发行人销售的情形；主要外协供应商及相关方与发行人及相关方不存在关联关系或其他利益安排；

(12) 发行人同一外协工序不同供应商的采购价格不存在显著差异，外协采购价格具有公允性；

(13) 报告期内，发行人产品外协加工费不存在跨期的情形，发行人模具加工费用存在业务周期与财务核算周期不一致的情形，该金额对于各期营业成本、净利润的影响均低于 0.1%，影响较小；

(14) 发行人已加强相关的内部控制程序，并于 2025 年起开始执行，执行后外协加工及模具加工费不存在因对账周期与财务核算周期不一致产生的成本跨期情形。

(二) 说明供应商及外协厂商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况差异调节过程，对于未回函客户采取的替代性程序

1、供应商及外协厂商走访

申报会计师对报告期重要供应商进行了访谈询问，了解供应商与发行人合作历史、报告期内的交易金额、内容、结算方式，确认了发行人与客户间不存在利益输送或其他利益安排等情形，具体访谈情况如下：

(1) 对象选取标准

①根据公司供应商采购明细，分别对原材料供应商和外协厂商，按单个供应商报告期内合计采购金额大小进行排序，选取初步供应商样本，使得初步供应商样本报告期内合计采购金额累计占报告期内对应采购类别合计总采购金额的比例超过 80%；

②报告期新增主要供应商和报告期内交易金额变化较大的主要供应商，若不在前述①选取样本中，则增加选取该供应商作为走访供应商样本。

(2) 访谈对象身份及确认方式

申报会计师现场访谈时通过取得被访谈者名片/工牌或身份证，同时问询被访谈者的具体职位及工作职责内容等方式，以核实确认被访谈者身份，结合因供

应商现场访谈均在供应商生产经营场所内，上述情形可以合理信赖被访谈者身份信息。

(3) 走访比例

申报会计师走访主要原材料供应商 8 家，报告期内其采购金额及占比情况如下：

单位：万元

原材料供应商走访	2025 年	2024 年	2023 年
走访金额	22,789.32	22,881.89	22,113.78
采购总额	27,073.56	26,785.57	26,481.01
走访比例	84.18%	85.43%	83.51%
未走访金额	4,284.24	3,903.68	4,367.23

注：采购总额为原材料采购金额

申报会计师走访主要外协厂商 6 家，报告期内其采购金额及占比情况如下：

单位：万元

外协厂商走访	2025 年	2024 年	2023 年
走访金额	1,043.54	2,184.61	826.74
采购总额	1,141.24	2,286.65	927.36
走访比例	91.44%	95.54%	89.15%
未走访金额	97.70	102.04	100.62

注：采购总额为外协加工采购金额

2、供应商及外协厂商函证

申报会计师对发行人主要供应商进行函证，核查向主要供应商采购金额与发行人账面记录是否一致。报告期各期，具体函证比例如下：

单位：万元

采购函证汇总	2025 年	2024 年	2023 年
发函金额（a）	26,130.78	27,167.84	24,724.71
采购总额	29,667.51	30,514.93	28,658.43
发函比例	88.08%	89.03%	86.27%
回函相符金额（b）	26,130.78	27,167.84	24,724.71
回函不符但可确认金额（c）	-	-	-

采购函证汇总	2025 年	2024 年	2023 年
回函可确认金额小计 (d=b+c)	26,130.78	27,167.84	24,724.71
未回函金额	-	-	-
可确认回函比例 (d/a)	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：采购总额包含原材料、外协、销售运输、采购运输金额

申报会计师通过申报会计师函证中心自主邮寄的方式予以函证，并要求被函证供应商直接回函至申报会计师办公地址。申报会计师通过企查查、公司官网等网站查询供应商工商注册地址、实际经营地址，将供应商发函地址与工商注册地址、实际经营地址等进行核对，将函证接收人员、回函发出人员进行比对，关注各供应商回函时间是否存在异常情况。针对回函地址与工商注册地址、发函地址不一致的供应商，对地址不一致信息进行核对，差异主要原因包括：①函证接收人员为供应商业务人员，回函人员为供应商财务人员，财务部办公地址与收函地址不一致；②经办人员从公司生产地址、设立办事处等地回函；③经办人员从供应商的关联公司处寄回。申报会计师通过查询电子地图等方式核实上述不一致的原因均符合实际情况，不存在异常回函。

经核查，供应商及外协厂商函证不存在回函地址、时间、发件人异常等情形，报告期各期末回函均相符，不存在未回函情况。

（三）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。请保荐机构按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等不存在异常资金往来，不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

问题 9.研发人员认定及研发费用核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人研发费用金额分别为 1,628.68 万元、1,933.31 万元和 1,966.30 万元。（2）报告期末，发行人研发人员数量为 53 人，

占期末员工人数比例为 8.76%，研发活动存在部分兼职研发人员。(3) 发行人报告期内研发费用率分别为 3.92%、3.80%和 3.46%，低于同行业可比公司平均水平。(4) 报告期内，发行人研发费用中材料费的金额分别为 647.93 万元、736.21 万元和 724.84 万元，占研发费用比例分别为 39.78%、38.08%和 36.86%。

请发行人：(1) 结合岗位职责，说明发行人研发人员的具体认定标准，各期全职和兼职研发人员的变动情况，研发人员背景与在研项目及未来研发需求是否匹配。(2) 说明研发费用的核算方法、工时统计情况及内控制度执行情况，研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求。(3) 结合项目研发进展、研发费用的主要投向（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系及对发行人业绩的贡献，说明研发费用率较低与公司的研发实力和技术水平是否匹配。(4) 说明研发费用中材料费的具体内容及变动原因，与研发项目的匹配性，研发领料的流程及内控措施，研发领料和生产领料是否能够明确区分，是否存在混淆情形。(5) 说明研发活动形成的研发样品、研发废料等的最终去向，相关会计处理及税务处理的合规性。

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

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合岗位职责，说明发行人研发人员的具体认定标准，各期全职和兼职研发人员的变动情况，研发人员背景与在研项目及未来研发需求是否匹配

1、结合岗位职责，说明发行人研发人员的具体认定标准

公司设立了研发部，研发部岗位包括研发负责人、研发技术、试验人员、研发项目工程师、研发工艺工程师、研发先期质量工程师，具体岗位职责如下：

岗位	岗位职责
研发负责人	负责项目技术评审
研发技术、试验人员	负责生产工艺的策划、原材料试验评价

岗位	岗位职责
研发项目工程师	负责项目样件对接
研发工艺工程师	负责项目工艺评价
研发先期质量工程师	负责先期质量策划

报告期内，公司以职工工作部门及其具体工作职责作为研发人员的界定标准，将全职从事研发活动的、兼职从事研发活动且研发工时占比高于 50%的，且在研发部任职的**正式员工**认定为研发人员。

2、各期全职和兼职研发人员的变动情况

报告期内，公司全职和兼职研发人员各期数量变化情况如下：

单位：人

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
全职研发人员	27	38.57%	20	37.74%	20	34.48%
兼职研发人员	43	61.43%	33	62.26%	38	65.52%
合计	70	100.00%	53	100.00%	58	100.00%

报告期各期，公司全职研发人员人数分别为 20 人、20 人和 27 人，公司全职研发人员占比分别为 34.48%、37.74%和 **38.57%**，2023 年至 2024 年公司全职研发人员人数较为稳定，2025 年末全职研发人员增加主要系双阀电控管等新增研发项目加工工序较长、工序较为复杂研发部扩招导致。

报告期各期，公司兼职研发人员人数分别为 38 人、33 人和 **43 人**，公司兼职研发人员占比分别为 65.52%、62.26%和 **61.43%**，2023 年末和 2025 年末兼职研发人员人数和占比较高。2023 年末公司兼职研发人员增加较多，主要系小径厚壁焊接难度大等技术原因导致空心稳定杆项目中研发人员增加及电控减震部件之一第三筒验证难度高导致电控管项目研发人员需求增加。2025 年末公司兼职研发人员人数和占比较高，主要系公司 2025 年新增了双阀电控管项目和转向杆项目，公司扩充研发团队导致研发人员增加。

3、研发人员背景与在研项目及未来研发需求是否匹配。

报告期内，公司研发项目围绕空心稳定杆、电控管等项目展开。空心稳定杆系小径厚壁系产品，相关技术和产品研发更加复杂，为了突破高强度小径厚壁产品开发，公司持续扩充研发队伍，引进有经验的技术人员。未来，公司研发需求主要聚焦于双阀电控管、电磁管两大领域。双阀电控管、电磁管属公司新产品领域，公司增加了院校合作开发，从而更好地满足未来研发需求。具体情况如下：

(1) 公司研发人员背景与在研项目的匹配性

公司深耕汽车用精密钢管及管型零部件领域，主要产品包括双筒减震器管件、单筒减震器管件、电控减震器管件等应用于汽车减震器的底盘系统管件产品，相关产品技术相对成熟。报告期内，针对下游客户对精密钢管及管型零部件的轻量化、精密化及电控化等需求，公司研发项目主要围绕空心稳定杆、电控管等项目开展。相关技术和产品研发注重行业经验，公司通过自主培养、人才引进和岗位招聘等方式组建了一支具有丰富行业经验的研发团队。截至**2025年12月31日**，公司共有研发人员**70人**，其中，从业年限10年以上**16人**，占比**22.86%**，其中核心技术人员均具备20年以上汽车零部件制造行业经验，公司研发人员具有丰富的汽车类产品研发经验或机械工程及自动化、新能源汽车技术、数控技术等专业背景，能够胜任在研项目的要求，与在研项目具有匹配性。

(2) 公司研发人员背景与未来研发需求的匹配性

目前，公司研发人员背景集中在精管产品的加工研发领域。公司拥有多位设备工程师、焊接工程师、热处理工程师、材料工程师和精管工程师等工艺工程师。报告期后，公司研发需求将聚焦双阀电控管、电磁管领域。公司研发人员储备能够较好地满足精管产品的研发需求，公司研发人员背景与未来研发需求匹配。

针对双阀电控管领域的减震器外筒开发、减震器第三筒开发、工作缸开发等细分方向研发需求，公司增加了院校合作开发。2024年10月8日，嘉兴永励与嘉兴大学签订《技术开发（委托）合同》，委托嘉兴大学研究开发汽车双阀电控减震器用电焊冷拔管技术研发项目，研究开发双阀电控加工自动线满足产品要求，应用于双阀电控线可靠性测试系列产品，从而更好地满足未来研发需求。

综上，公司研发人员背景与在研项目及未来研发需求匹配。

（二）说明研发费用的核算方法、工时统计情况及内控制度执行情况，研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求。

1、研发费用的核算方法及工时统计

公司研发费用包括职工薪酬、折旧及摊销、材料费及其他费用。公司将可直接归属于项目的费用直接计入该研发项目，无法直接归属于研发项目的费用按各研发项目实际发生及其受益情况进行分摊。报告期内，公司研发费用归集、分配的具体情况如下：

（1）职工薪酬

职工薪酬为研发活动参与人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用应当列支于研发费用的部分。报告期内，公司研发活动参与人员包括全职研发人员及兼职参与研发活动的人员。全职研发人员薪酬全额计入研发费用并依据工时在研发项目间划分；兼职研发人员薪酬依据工时，在研发费用及其他科目间进行划分，并按照参与研发项目的工时在研发项目间划分。公司研发部负责登记研发兼职人员实际参与研发活动的工时，经研发部负责人确认无误后，形成研发日志，公司财务根据研发日志统计的研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间分摊，并按照实际参与的研发项目的工时在研发项目间划分，分摊方式合理，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，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

（2）折旧及摊销

报告期内，公司研发所使用的设备包括研发专用设备及共用设备，且公司存在研发活动与其他活动共用场地的情形。研发专用设备的折旧全额计入研发费用，并按照实际投入各研发项目的工时在研发项目间分摊。研发共用的设备的折旧按实际耗用工时在研发费用、制造费用间进行分摊归集，并按照实际投入各研发项目的工时在研发项目间分摊。研发部门将研发活动耗用的共用设备工时记录于研发日志，经研发负责人确认后提交财务部，财务部根据研发日志统计的研发工时占设备总工时的比重在研发费用和其他生产相关科目之间分摊。共用的场地主要

为共用办公场所及生产场地，折旧与摊销费用以研发活动实际使用面积为依据在研发费用及其他相关科目间分摊。公司折旧及摊销费用的归集、分配方式合理，划分准确，不存在研发费用与其他成本、费用混同的情形。

（3）材料费及其他费用

材料费及其他费用包括用于研发项目所投入的原材料、辅料以及直接投入的水电费、研发活动产生的差旅费等，公司研发领料单与生产领料单可明确区分，不存在与生产领用混同的情况。原材料、辅料依据研发部门提交的按研发项目划分的实际领料单进行核算并计入研发费用，研发过程中产生的研发废料按月冲减研发费用。水电费按照研发设备工时为依据在研发费用、制造费用间进行分摊，其他费用依据发生费用的实际所属项目归集核算。公司对材料费及其他费用归集、分配方式合理，划分准确，不存在研发费用与其他成本、费用混同的情形。

2、内控制度执行情况

公司制定了《研发中心管理制度》等相关文件，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管理，确保项目的实施推进；明确研发费用的归集范围及核算程序，能够有效管理和记录项目进展情况，确保研发费用归集及核算的准确性。公司研发相关内部控制制度健全，并得到了有效执行。报告期内公司研发投入全部费用化，不存在研发费用资本化的情况。公司对于研发人员认定标准清晰，公司研发活动相关参与人员岗位分工清晰、职责明确，参与研发活动的内容及工时记录准确，相关情形下的研发费用核算准确、完整。综上，报告期内，公司制定并严格执行了研发相关内控制度。

3、研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求。

研发人员包括全职研发人员和兼职研发人员，全职研发人员包括研发负责人、研发技术、试验人员和研发项目工程师，全职研发人员不参与非研发活动。一方面，研发人员具备专业的工艺方面理论知识，为将其与生产人员的实践经验相结合，提高公司工艺质量水平，公司会根据人员日程安排，分配部分研发人员参与已量产项目的工艺评价及质量策划；另一方面，为增强研发活动的实

用性，公司根据研发项目的实际需要，安排部分具有丰富生产、测试、检验等经验的技术人员参与研发环节的设备调试、产品试制以及样品的检验、分析工作。研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体职责情况如下：

分类	人员分类	岗位	研发活动职责	非研发活动职责
研发人员参与非研发活动	兼职研发人员	研发部研发工艺工程师	负责项目工艺评价	负责已量产项目工艺评价
		研发部研发先期质量工程师	负责项目先期质量策划	负责已量产项目质量策划
非研发人员参与研发活动	生产人员	制造部现场技术人员	负责新项目生产过程工装模具安装调试、配合研发工艺工程师工艺验证	负责已量产项目工艺跟踪
		品管部质量工程师	负责新项目生产过程产品质量的检测和判定	负责已量产项目产品的检测和判定

报告期各期，公司研发人员参与非研发活动的人员工时占比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发工时占比	71.97%	65.29%	74.58%
其他工时占比	28.03%	34.71%	25.42%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

由于汽车用精密钢管及管型零部件生产工艺的研发实践性较强，需要在生产环节中不断印证，部分研发工作需要专业的工艺方面理论知识，为提高公司工艺质量水平，公司分配部分研发人员参与已量产项目的工艺评价及质量策划具备合理性。

报告期内，非研发人员参与研发活动工时占比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发活动中生产人员工时占比	1.66%	4.19%	7.45%
研发活动中管理人员工时占比	5.99%	7.91%	3.35%
研发活动中销售人员工时占比	-	-	-
合计	7.65%	12.10%	10.79%

公司存在部分管理人员和生产人员参与研发活动的情形，主要系公司部分管理人员、生产人员具备丰富的行业履历，拥有丰富的工艺验证经验、成品调试经

验、现场质量检验经验，熟悉设备运行条件和项目运行状态。为增强研发的实用性，公司根据研发项目的实际需要，部分生产人员和具有相关经验的管理人员等人员参与研发活动。

报告期内，研发活动中生产人工工时占比下降，研发活动中管理人工工时占比总体上升，主要系报告期内空心稳定杆、电控管等项目研发难度增加，该类复杂项目安排更多经验丰富的管理人员参与研发活动导致。总体而言，非研发人员参与研发活动工时占比较小。

公司研发部负责登记参与研发活动的兼职人员实际参与研发活动的工时，经研发部负责人确认无误后，形成研发日志，公司财务根据研发日志统计的研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间分摊，并按照实际参与的研发项目的工时在研发项目间划分，分摊方式合理。

公司研发薪酬核算过程经人力、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，不存在研发费用与生产成本混同的情形，研发费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》要求。

（三）结合项目研发进展、研发费用的主要投向（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系及对发行人业绩的贡献，说明研发费用率较低与公司的研发实力和技术水平是否匹配。

1、结合项目研发进展、研发费用的主要投向（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系及对发行人业绩的贡献

公司将创新能力应用于产品研发设计及生产的全过程，从研发设计和应用场景等多角度对汽车用精密钢管及管型零部件进行不断的创新优化，研发出了以高可靠性、轻量化为核心竞争力的优势产品。

报告期内，报告期内公司研发费用主要投向技术创新与产品创新。一方面，公司不断完善汽车用精密钢管及管型零部件的迭代升级，形成了多项核心技术和相关专利。截至本回复出具日，公司已获得国家授权的专利 **67 项**，其中发明专利 **14 项**。另一方面，公司积极响应汽车在品质、安全、轻量化、智能化需求不

断提升的趋势下对汽车核心零部件高强度、轻量化、耐疲劳、主动控制的创新要求，在专注于汽车用底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件的研发与生产的同时，进一步向电控减震器管件、空心稳定杆等产品方向创新发展。报告期内，公司主要研发项目研发投入情况、研发进展以及研发成果与产品的对应关系情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
1	挖掘机油路管用电焊冷拔精密管	2023 年 11 月	在研	415.11	289.56	34.09	在研	研发的项目发明专利 2 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种金属油管生产用冷拔机及使用方法（ZL202410203143.6）、钢管内外表面处理工艺及其处理设备（202311357663.9）	产品储备—挖掘机油路管
2	汽车空心稳定杆用硼钢材电焊冷拔精密管	2021 年 5 月	2025 年 11 月	448.01	451.01	375.18	完结	研发的项目发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：汽车空心稳定杆用焊拔精密管生产装置及其生产方法（2021116204371）。研发的项目实用新型发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种精密管生产用的直线度检测装置（20222088250170）	产品储备—空心稳定杆
3	汽车电磁减震器用电焊冷拔精密管	2024 年 5 月	在研	356.74	183.33	-	在研	——	产品储备—电磁减震器管件
4	汽车转向杆用电焊冷拔精密管	2025 年 2 月	在研	312.51	-	-	在研	——	产品储备—转向拉杆

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
5	汽车电控减震器用第三筒用电焊冷拔精密管	2022 年 4 月	2025 年 3 月	107.10	339.19	452.68	完结	研发的项目发明专利 2 项已授权，专利名称和专利号分别为：汽车电控减振用电焊冷拔精密管生产装置及其生产方法（202310550247.X）；一种汽车电控减震用电焊冷拔精密管生产器械（202410203146X）。研发的项目实用新型发明专利 4 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种精密管加工用上料机构（2023236115252），一种精密管加工用缩口工装（2023236115322），一种精密管加工用铣孔工装（2023236115500），一种精密管加工用下料机构（2023236115604）。	底盘系统管件—电控减震器管件
6	汽车双阀电控减震器用电焊冷拔精密管	2025 年 4 月	在研	324.25	-	-	在研	——	底盘系统管件—电控减震器管件
7	汽车减震用管冲孔防变形成型工艺研究	2024 年 12 月	2025 年 7 月	57.32	8.95	-	完结	——	工艺开发
8	汽车转向管柱连续扩口成型工艺研究	2025 年 1 月	2025 年 6 月	32.50	-	-	完结	——	工艺开发
9	汽车减震系统复原缓冲缸套内槽插削工艺研究	2024 年 9 月	2025 年 4 月	29.90	21.66	-	完结	——	工艺开发

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
10	汽车减震器空心活塞杆用电焊冷拔精密管	2023 年 5 月	2025 年 3 月	25.98	315.4	206.67	完 结	研发的项目发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：在线连续超声波钢管清洗设备（2024110963822）。研发的项目发明专利 1 项已受理，专利名称和专利号分别为：汽车减振器空心活塞杆用电焊冷拔精密管生产装置及其生产方法（2023110820985）。	底盘系统管件—减震器活塞杆管件
11	汽车减震系统用管内外壁厚差均匀成型工艺研究	2025 年 6 月	2025 年 9 月	29.24	-	-	完 结	——	工艺开发
12	轻型 EPS 转向管强韧成型工艺研究	2024 年 4 月	2025 年 2 月	8.10	72.58	-	完 结	——	工艺开发
13	汽车减震管多工位同步圆弧铣削成型工艺研究	2025 年 5 月	2025 年 9 月	20.72	-	-	完 结	——	工艺开发

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
14	汽车减振器单筒起鼓用电焊冷拔精密管	2021 年 1 月	2024 年 5 月	-	98.53	311.35	完 结	研发的项目发明专利 2 项已受理，专利名称和专利号分别为：一种汽车减震器用管表面起鼓加模具（2024102031421）；电焊精密管热旋锻生产设备及生产工艺（202311835841X）。研发的项目实用新型发明专利 5 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种精密管生产用的预磨机（2022204434565）；一种精密管生产用的水压检测装置（2022204347887）；一种精密管生产用的疲劳测试装置（2022204424506）；一种精密管生产用的旋封装置（2022208828316）；汽车减震器缸筒漏气检测装置（2023235412656）。	底盘系统管件—单筒减震器管件
15	电动车转向系统大口径套管成型技术研究	2024 年 1 月	2024 年 6 月	-	67.38	-	完 结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱吸能装置及其应用的车辆（ZL202310571246.3）。	工艺开发
16	汽车转向电焊冷轧精密管激光切孔工艺研究	2024 年 7 月	2024 年 12 月	-	56.28	-	完 结	——	工艺开发
17	汽车转向系统涡轮毛坯高精度成型工艺研究	2024 年 2 月	2024 年 9 月	-	36.99	-	完 结	——	产品储备—转向涡轮轮毂

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
18	转向上管柱精密重复定位结构研制	2023 年 6 月	2024 年 4 月	-	21.8	47.5	完结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱吸能装置及其应用的车辆（ZL202310571246.3）；发明专利 1 项已受理，专利名称和专利申请号分别为：一种汽车转向管柱吸能装置及其应用的车辆（2023110269441）。	转向系统管件—转向组件
19	X90 汽车转向轴多台阶成型工艺研究	2023 年 4 月	2024 年 1 月	-	3.62	51.51	完结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱总成及车辆（ZL202310591250.6）。	转向系统管件—转向组件
20	汽车纵臂梁用电焊精密管	2022 年 4 月	2023 年 11 月	-	-	200.66	完结	研发的项目发明专利 1 项已受理，专利名称和专利号分别为：汽车纵臂梁用电焊精密管生产装置及其生产方法（2023107842349）	底盘系统管件—纵臂管
21	汽车减振器泪滴型缸筒用电焊冷拔精密管	2019 年 9 月	2023 年 5 月	-	-	83.37	完结	研发的项目发明专利 1 项已受理正在实质审查阶段，专利名称和专利号分别为：电焊精密管泪滴型加工设备及加工工艺（2023118358477）研发的项目实用新型发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：汽车减振器缸筒加工用打磨装置（2023236115534）	底盘系统管件—电控减震器管件
22	汽车转向轴 18 齿内花键镜面级加工工艺研究	2023 年 1 月	2023 年 12 月	-	-	62.67	完结	——	工艺开发
23	HZP12C 汽车转向用管柱冲孔形变稳定控制工艺研究	2023 年 1 月	2023 年 9 月	-	-	36.66	完结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱吸能装置及其应用的车辆（ZL202310571246.3）。	转向系统管件—转向组件

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
24	汽车转向管柱双向调节力控制工艺研究	2022 年 12 月	2023 年 4 月	-	-	24.05	完结	发明专利 2 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱总成及车辆（ZL202310591250.6）、一种转向管柱吸能装置及其应用的车辆（ZL202310571246.3）；发明专利 1 项已受理，专利名称和专利申请号分别为：一种汽车转向管柱吸能装置及其应用的车辆（2023110269441）。	转向系统管件—转向组件
25	新能源汽车转向用管缩口端前定位成型技术研究	2023 年 10 月	2023 年 12 月	-	-	16.99	完结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱总成及车辆（ZL202310591250.6）。	工艺开发
26	转向管柱凹点深度控制成型技术研究	2023 年 5 月	2023 年 9 月	-	-	16.83	完结	发明专利 1 项已授权，专利名称和专利号分别为：一种转向管柱吸能装置及其应用的车辆（ZL202310571246.3）。	工艺开发
27	高强度减震器外套筒特殊冷轧退火工艺研究	2023 年 8 月	2023 年 12 月	-	-	11.71	完结	——	工艺开发
28	汽车燃油泵外壳用电焊冷拔精密管	2020 年 1 月	2022 年 4 月	-	-	1.35	完结	研发的项目发明专利 1 项已受理，专利名称和专利号分别为：汽车燃油泵外壳用电焊冷拔精密管生产设备及其工艺（2023118358481）	新产品储备—燃油泵壳管
29	汽车叉臂支座高光洁多重轧制工艺研究	2025 年 7 月	2025 年 12 月	49.31	-	-	完结	——	工艺开发
30	汽车减震用管八槽缩口起筋一次成型工艺研究	2025 年 8 月	在研	56.94	-	-	在研	——	工艺开发

序号	研发项目	研发起始自	研发结束至	报告期内研发投入金额			实施进度	技术成果	对应产品
				2025 年度	2024 年度	2023 年度			
31	前置减震上接头 C 型倒角快捷成型工艺研究	2025 年 9 月	在研	47.16	-	-	在研	——	工艺开发
32	中空锚杆用电焊冷拔精密管	2025 年 11 月	在研	68.38	-	-	在研	——	新产品储备—中空锚杆
合计		-	-	2,389.29	1,966.30	1,933.31	-	-	-

注：部分研发项目结项后存在专利年费、实际与计提薪酬差异、研发样件结算等零星费用。

报告期内，公司部分研发项目主要针对公司产品的生产工艺、生产流程的完善性研发，如汽车减震系统用管内外壁厚差均匀成型工艺研究、汽车减震用管冲孔防变形成型工艺研究、汽车减震管多工位同步圆弧铣削成型工艺研究等，该类研发对公司业绩的贡献体现在优化公司的工艺水平、提高自动化水准，从而提高了公司整体的产品质量及生产效率，使得公司所有产品均受益。

此外，公司投入的研发项目中，部分研发项目系开发具体产品或针对具体产品的生产工艺、技术或加工设备的研究与开发，此类研发项目中的部分项目对应的产品已投入量产，对公司业绩具有较为直接的贡献，具体情况如下表所示：

单位：万元

研发项目	产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车电控减震器第三筒用电焊冷拔精密管的研发、汽车用减振器泪滴型缸筒用电焊冷拔精密管、汽车电控悬架贮液筒工艺研究	底盘系统管件—电控减震器管件	6,150.45	6,032.73	3,328.69
汽车减震器单筒起鼓用电焊冷拔精密管的研发、单筒减振器外筒钻孔加工流水线	底盘系统管件—单筒减震器管件	3,300.26	3,682.31	2,102.71

研发项目	产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
汽车转向管柱安装组合工艺研究、汽车转向管柱组件组装工艺研究、汽车转向管柱拉脱板溃缩工艺研究、汽车转向管柱输入轴工艺研究、汽车转向管柱大扭矩上管柱工艺研究、汽车转向管柱下管柱压装工艺研究、汽车转向管柱调节保持机构工艺研究、汽车转向管柱双向调节力控制工艺研究、HZP12C 汽车转向用管柱冲孔形变稳定控制工艺研究、X90 汽车转向轴多台阶成型工艺研究、转向管柱精密重复定位结构研制	转向系统管 件—转向组 件	1,164.94	677.42	867.21
汽车纵臂梁用电焊精密管的研发	底盘系统管 件—纵臂管	-	17.68	231.51
合计		10,615.64	10,410.15	6,530.12
营业收入		54,001.50	56,765.17	50,811.17
占比		19.66%	18.34%	12.85%

上述研发项目对应的产品报告期各期的合计销售收入为 6,530.12 万元、10,410.15 万元和 **10,615.64 万元**，占当期营业收入的比例分别为 12.85%、18.34% 和 **19.66%**，产生了良好的业绩成果，对公司业绩贡献程度良好。

除上述已实现量产的产品研发项目外，公司跟随减震器领域的技术发展方向，投入研发电磁减震器管件、双阀电控减震器管件等新产品，同时公司凭借自身在焊接精密钢管领域的行业经验与技术优势，不断优化产品制造工艺与技术，尝试将产品推广应用于空心稳定杆、减震器活塞杆、挖掘机油路管等其他汽车零部件或工程机械零部件领域。报告期内，公司的重要研发项目汽车空心稳定杆用硼钢材电焊冷拔精密管的研发对应产品空心稳定杆管件现已完成产品的工艺开发、疲劳测试及客户检测，并且已通过相关客户的供应商审核，截至本回复出具日产品已投入量产。此外，汽车减震器空心活塞杆用电焊冷拔精密管、汽车燃油泵外壳用电焊冷拔精密管等研发项目已完成新产品的技术储备，以期未来为公司带来新的业绩增长点。

2、说明研发费用率较低与公司的研发实力和技术水平是否匹配。

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
立万精工	未披露	2.95%	4.90%
华纬科技	5.40%	4.82%	4.96%
凯众股份	7.20%	6.82%	8.88%
平均数	6.30%	4.86%	6.25%
永励精密	4.42%	3.46%	3.80%

报告期内，研发费用金额分别为 1,933.31 万元、1,966.30 万元和 **2,389.29 万元**，占营业收入的比例分别为 3.80%、3.46%和 **4.42%**。报告期内，公司研发费用金额呈逐年增长趋势，主要系公司加大研发投入所致，**2023-2024** 年，公司研发费用率下降，主要系公司营业规模扩大，营业收入增加，营业收入增长率高于研发投入增长率所致。**2025 年**，公司加大研发投入，研发费用率上升。

公司研发费用率总体略低于同行业可比公司的平均水平。一方面，公司研发专注汽车精密钢管领域，在底盘系统、转向系统等产品的研发方面形成了较为成熟的技术和研发模式，例如空心稳定杆、油路管、转向杆均系小径厚壁系产品，空心稳定杆项目对小径厚壁的技术的开发研究可以应用于油路管、转向杆项目，公司能够相对高效地运用研发人员、材料和其他费用，在实现研发目标的同时，有效控制研发成本，故研发费用率略低于同行业可比公司平均水平。另一方面，公司与可比公司在主营业务构成、具体产品结构、研发方向、具体研发项目有所差异，公司正处于快速发展阶段，营业收入增长较快，导致研发费用占营业收入的比例略低于可比公司平均值。

截至本回复出具日，公司已获得国家授权的专利 **67 项**，其中发明专利 **14 项**，公司的研发能力和产品质量深受客户认可，公司及其子公司先后获得“高新技术企业”、“浙江省企业研究院”、“浙江省科技型中小企业”、“浙江省专精特新中小企业”、“国家专精特新小巨人企业”和“**浙江省制造业单项冠军企业**”等称号，具备较强的研发实力。

综上，公司研发费用率略低于同行业可比公司平均值，符合公司实际经营状况，与公司的研发实力和技术水平匹配，具有合理性。

（四）说明研发费用中材料费的具体内容及变动原因，与研发项目的匹配性，研发领料的流程及内控措施，研发领料和生产领料是否能够明确区分，是否存在混淆情形。

1、说明研发费用中材料费的具体内容及变动原因

报告期内，公司研发费用中材料费用构成明细情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
钢材	270.11	184.50	170.65
模具五金等辅料	520.09	441.39	469.86
其他	165.89	98.95	95.70
合计	956.09	724.84	736.21

报告期内，公司研发费用中材料费由钢材、模具五金等辅料和其他类投入构成。报告期各期，研发费用中材料费金额分别为 736.21 万元、724.84 万元和 **956.09 万元**，随着业务规模增长，公司持续加大研发投入力度，报告期材料费总体呈现增长趋势。其中，**2025 年度**模具五金等辅料增长较大，主要系公司加大新能源汽车应用领域研发投入导致**双阀电控管项目扩管等**模具领用增加。

2、与研发项目的匹配性

报告期内，主要在研项目研发材料费情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	材料费	2025 年	2024 年	2023 年	合计
1	挖掘机油路管用电焊冷拔精密管	钢材	44.40	25.76	3.81	73.97
		模具五金等辅料	55.87	42.95	0.36	99.18
		其他	29.57	10.45	1.44	41.46
		小计	129.84	79.16	5.60	214.60
2	汽车空心稳定杆用硼钢材电焊冷拔精密管	钢材	36.65	40.78	14.37	91.80
		模具五金等辅料	112.27	100.95	68.99	282.21
		其他	29.80	19.17	23.82	72.79
		小计	178.72	160.89	107.18	446.79
3	汽车电磁减	钢材	47.20	25.19	-	72.39

序号	研发项目	材料费	2025 年	2024 年	2023 年	合计
	震器用电焊冷拔精密管	模具五金等辅料	117.08	62.40	-	179.48
		其他	31.75	11.72	-	43.47
		小计	196.03	99.31	-	295.34
4	汽车电控减震器用第三筒用电焊冷拔精密管	钢材	10.84	43.39	39.08	93.31
		模具五金等辅料	34.91	100.75	116.08	251.74
		其他	12.22	28.93	19.99	61.14
		小计	57.96	173.08	175.16	406.21
5	汽车减震器空心活塞杆用电焊冷拔精密管	钢材	1.72	34.80	24.25	60.78
		模具五金等辅料	7.09	58.46	47.27	112.82
		其他	1.79	20.27	10.68	32.74
		小计	10.61	113.53	82.20	206.33
6	汽车减振器单筒起鼓用电焊冷拔精密管	钢材	-	9.10	35.49	44.59
		模具五金等辅料	-	28.67	82.62	111.29
		其他	-	7.40	23.72	31.12
		小计	-	45.17	141.82	186.99
7	汽车纵臂梁用电焊精密管	钢材	-	-	33.75	33.75
		模具五金等辅料	-	-	74.88	74.88
		其他	-	-	9.98	9.98
		小计	-	-	118.61	118.61
8	汽车减振器泪滴型缸筒用电焊冷拔精密管	钢材	-	-	9.45	9.45
		模具五金等辅料	-	-	16.48	16.48
		其他	-	-	3.82	3.82
		小计	-	-	29.75	29.75
9	双阀电控管	钢材	40.08	-	-	40.08
		模具五金等辅料	89.40	-	-	89.40
		其他	30.93	-	-	30.93
		小计	160.41	-	-	160.41
10	中空管	钢材	5.02	-	-	5.02
		模具五金等辅料	16.55	-	-	16.55
		其他	3.33	-	-	3.33
		小计	24.90	-	-	24.90
11	转向杆	钢材	43.82	-	-	43.82

序号	研发项目	材料费	2025 年	2024 年	2023 年	合计
		模具五金等辅料	48.04	-	-	48.04
		其他	23.49	-	-	23.49
		小计	115.35	-	-	115.35
合计			873.82	671.14	660.32	2,205.28
材料费总额			956.09	724.84	736.21	2,417.14
占材料费比例			91.40%	92.59%	89.69%	91.24%

报告期内，公司研发投入随业务规模增长而增加，材料费总体呈上升趋势。其中，电控管、空心稳定杆和单筒起鼓项目的研发材料费较多，主要原因如下：

（1）电控管项目：电控管项目研发涉及国内外配合，公司参与对国外相关产品技术的研发，验证过程材料消耗较大；2023 年为加强新能源汽车应用研发，缩管、扩管模具领用显著增加；

（2）空心稳定杆项目：国内材料性能不稳定，小径厚壁焊接和热处理脱碳控制难度高，导致材料消耗增加；

（3）单筒起鼓项目：客户耐久试验出现失效，研发材料费较多。

综上，报告期内，主要在研项目研发材料费与研发项目匹配。

3、研发领料的流程及内控措施，研发领料和生产领料是否能够明确区分，是否存在混淆情形。

报告期内，公司制定了《产品仓库管理指导书》《研发中心管理制度》，对关键生产活动和研发活动制定了明确的内部控制标准，公司研发活动中的研发领料主要包括为实施研发活动而实际发生的与钢材、五金辅料领用相关的活动。

公司主要生产活动以取得明确的客户批量采购要求为前提，属于产品量产时的生产行为。由生产部门组织排产并发起生产通知，采购部门组织原材料采购，由生产人员组织领料，生产活动期间，除少量研发人员参与工艺评价、质量策划等辅助工作外，不涉及其他研发人员参与。

公司研发活动中的研发领料主要包括为实施研究开发活动而实际发生的与原材料领用相关的支出。公司研发过程中由研发部门领用相关材料，公司生产过程中由生产部门领用相关材料，可以明确区分。

根据《研发中心管理制度》规定，公司研发领料的具体流程及内控措施为：

（1）研发项目人员根据研发项目需求申请开具研发领料单，仓储管理人员审核确认领料需求后安排钢材、五金辅料领用。

（2）每月末，财务人员汇总各研发项目对应的材料领用耗费情况，计入各项目的研发费用—材料费。

公司上述内控制度能够反映领料与研发活动的直接对应关系，公司严格按照管理制度开展日常生产活动和研发活动，相关内控流程可以得到有效执行。

公司对生产活动与研发活动的划分进行了严格区分，公司研发领料、生产领料的申请及审批等内部控制流程相互独立。生产领料与研发领料分别由生产部门和研发部门请购和领用，研发领料单、生产领料单中记录的领料部门、领料人员、审批人员等信息存在明显差异，研发领料和生产领料分别生成领料单，研发领料和生产领料能够明确区分，不存在混淆情形。

（五）说明研发活动形成的研发样品、研发废料等的最终去向，相关会计处理及税务处理的合规性。

1、研发活动形成的研发样品、研发废料等的最终去向

公司研发样品主要用于送样给客户试用，根据客户不同需求，部分研发样品为无偿送样，部分研发样品为实现销售的样件。

公司研发废料主要是研发活动产生的丧失使用功能的废边角料、废长管和废短管，经判定该材料报废后，对研发废料进行登记入库。废料入库后，实物管理上不再对研发和生产废料进行区分，统一进行日常废料库存管理，最终对外销售处理。废料日常管理情况参见本问询函回复之“问题 10./一、/（二）/3、说明废料入库、管理、销售、委外等环节相关内部控制制度是否完善，会计处理是否合规”的相关问题回复。

2、相关会计处理及税务处理的合规性。

报告期内，公司研发领料最终去向相关会计处理方式列示如下：

序号	研发领料最终去向	具体说明	会计处理方式
1	形成研发样品销售	部分研发样品具有使用价值或测试价值，客户签收确认，形成销售，将样品成本转至主营业务成本，冲减研发费用	借：应收账款/银行存款 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税（销项税额） 借：主营业务成本 贷：研发支出
2	形成研发废料	销售出库时根据发票及称重单等单据确认其他业务收入，将废料成本转出至其他业务成本，冲减研发费用	借：银行存款/应收账款等 贷：其他业务收入-废料收入 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
3	形成研发样品免费送样	形成的零星研发样品，直接赠送给客户，未形成销售，不确认收入，税务上做视同销售处理。	不确认收入成本、税务上免费样件视同销售缴纳增值税

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。”

公司形成销售的研发样品，均按照实际销售收入和该类产品实际发生的成本分别进行会计处理；公司形成的研发废料，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。对于免费进行送样的研发样品，由于其不符合包含的经济利益很可能流入企业的存货确认条件，公司将该部分研发支出全部做费用化处理，即在送样时不做冲回研发支出处理，仅在税务上做视同销售处理并缴纳增值税。

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的规定，当企业研发活动直接产生的产品或组件对外销售时，与之对应的材料费用不得享受加计扣除优惠。报告期内，公司申报当期所得税研发费用加计扣除时已剔除形成销售的研发样品及研发废料对外售出的相关研发支出，未重复享受加计扣除优惠，税务处理符合相关规定。

二、中介机构说明

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、获取《研发中心管理制度》等制度文件，了解研发相关内控措施；
- 2、访谈研发部负责人，了解研发部岗位职责、研发人员的具体认定标准、全职和兼职研发人员变动原因、研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况、在研项目及未来研发需求、发行人的研发实力和技术水平、合作研发项目基本情况等；
- 3、获取研发人员简历，了解研发人员背景；
- 4、获取并查阅发行人报告期内的职工花名册、研发人员认定表、工资表；
- 5、执行穿行测试，核查相关业务资料、研发日志、研发领料单、研发折旧摊销明细表、付款审批表及付款凭证等相关支持性单据，对研发费用进行抽样测试及截止性测试，核实研发费用的真实性；
- 6、访谈发行人财务总监，了解研发费用归集及核算情况，了解研发样品、研发废料等的最终去向和相关会计处理及税务处理的合规性；
- 7、获取研发目录，了解研发项目进展、研发产品及收入情况；
- 8、获取研发费用材料费明细，了解材料费具体内容及变动原因，研发项目的匹配性；
- 9、获取并查阅发行人合作研发协议，了解相关条款；
- 10、查阅同行业可比公司研发费用率，分析与发行人研发费用率差异的原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、研发部岗位包括研发负责人、研发技术、试验人员、研发项目工程师、研发工艺工程师、研发先期质量工程师，报告期内，发行人以职工工作部门及其具体工作职责作为研发人员的界定标准，将全职从事研发活动的、兼职从事研发活动且研发工时占比高于 50%的，且在研发部任职的**正式员工**认定为研发人员；

2、报告期内，发行人全职和兼职研发人员的变动情况主要取决于新增的研发项目数量，以及研发项目本身的工序长度、难度等技术原因，具有合理性；研发人员具有与目前研发工作相关的专业背景及工作经验，并充分参与各项研发项目，其背景与在研项目及未来研发需求匹配；

3、发行人研发费用包括职工薪酬、折旧及摊销、材料费及其他费用；发行人将可直接归属于项目的费用直接计入该研发项目，无法直接归属于研发项目的费用按各研发项目实际发生及其受益情况进行分摊；发行人研发部负责登记研发兼职人员实际参与研发活动的工时，经研发部负责人确认无误后，形成研发日志，发行人财务根据研发日志统计的研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间分摊，并按照实际参与的研发项目的工时在研发项目间划分；上述研发费用核算以及工时统计符合企业的实际经营情况；

4、由于汽车用精密钢管及管型零部件生产工艺的研发实践性较强，需要在生产环节中不断印证，部分研发工作需要专业的工艺方面理论知识，因此存在研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的情况具有合理性；

5、报告期内，发行人制定并严格执行了研发相关内控制度，执行情况良好，研发费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》要求；

6、发行人研发项目进展、研发费用的主要投向与研发项目及产品匹配，对发行人业绩的贡献良好，发行人研发费用率较低符合发行人实际经营状况，与发行人的研发实力和技术水平匹配，具有合理性；

7、发行人研发费用中材料费主要由钢材、模具五金等构成，报告期内，发行人研发费用中材料费的变动符合发行人实际经营情况，主要在研项目研发材料费与研发项目具有匹配性；

8、发行人制定了相应的研发领料的流程及内控措施，报告期内发行人严格按照管理制度开展日常生产活动和研发活动，相关内控流程得到有效执行；发行人研发领料和生产领料能够明确区分，不存在混淆情形；

9、发行人研发样品主要用于送样给客户试用，发行人研发废料最终对外销售处理；报告期内，发行人研发活动形成的研发样品、研发废料相关会计处理、税务处理具备合规性。

问题 10.其他财务问题

(1) 关于信用期约定及应收账款回款。根据申请文件：①报告期内，发行人应收账款账面价值分别为 14,849.53 万元、19,579.43 万元和 24,840.38 万元，占期末流动资产的比例分别为 36.55%、39.86%和 47.19%。②发行人对比亚迪的信用政策系“2 个月信用期+到期支付迪链”，发行人收到的迪链期限通常为 6 个月，公司收到迪链后仍以应收账款核算。③与其他客户相比，发行人对部分客户如厚成的信用期较长。请发行人：①说明与主要客户的信用期约定及变化情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形。②列示 2024 年末欠款余额前五大客户的期后回款情况，说明是否存在大额逾期未回款情形。③说明发行人报告期内是否存在背书转让、保理贴现等相关业务，收到迪链后仍以应收账款核算是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否一致。

(2) 废料销售价格公允性。根据申请文件，发行人报告期内其他业务收入金额分别为 2,497.46 万元、2,489.31 万元和 2,795.44 万元，主要包括废料销售等。请发行人：①结合废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节，量化分析各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废料产量间的匹配关系。②列示报告期内向主要废料客户销售的具体情况，包括不限于销售单价、销售金额、占比及毛利率等，结合废料销售主要客户的基本情况、客户性质、合作历史、报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例、废料的运输半径、废料商业

务范围等，说明废料处理商地址与发行人生产经营地的匹配性，是否存在专门为发行人提供服务的情形。③说明废料入库、管理、销售、委外等环节相关内部控制制度是否完善，会计处理是否合规。

(3) 关于固定资产。根据申请文件：①截至报告期末，发行人固定资产成新率为 51.58%，其中机器设备为 49.45%，运输设备为 21.46%，电子设备及其他为 31.43%。②报告期内，公司新增固定资产主要为机器设备，新增原值分别为 1,309.19 万元、2,863.91 万元和 2,699.38 万元，主要系机加工序相关设备和热处理设备。请发行人：①说明部分电子设备、机器设备及运输工具成新率较低是否对生产经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换和升级的需求，更换或升级相关设备对公司生产经营的影响。②结合工艺技术、生产流程、成本控制、下游需求变化等，说明发行人在大量购入机加工相关设备的情况下 2024 年外协金额大幅增加的合理性。

(4) 厂房设备转固核算准确性。根据申请文件，发行人各期在建工程转入固定资产的金额分别为 570.36 万元、2,505.66 万元和 2,222.41 万元，主要系各类扩产项目阶段性验收。请发行人：说明各期在建工程涉及主要项目的具体情况，包括开工时间、建设周期、完工时间、正式投入使用时间、转固时间及确定依据等，说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明是否存在提前或延迟转固的情况。

(5) 关于会计差错更正。根据申请文件，发行人报告期内存在多项会计差错更正。请发行人：逐项说明会计差错更正事项的具体事由、差错原因、对报告期内财务数据的影响，是否构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，独立董事及审计委员会相关人员是否勤勉履职，说明报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形。

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

【回复】

一、发行人说明

（一）关于信用期约定及应收账款回款

1、说明与主要客户的信用期约定及变化情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，是否存在放宽信用期进行销售的情形

公司与主要客户的信用期约定及变化情况具体如下：

集团名称	所属应收账款前五大期间	集团内主要客户名称	结算模式	信用周期			报告期内变化情况
				2025 年度	2024 年度	2023 年度	
天纳克	2025 年度、2024 年度、2023 年度	天纳克（常州）减振系统有限公司	银行转账	90 天	90 天	90 天	无
		天纳克（北京）汽车减振器有限公司	银行转账+银行承兑汇票	90 天	90 天	90 天	无
		天纳克（苏州）减振系统有限公司	银行转账	90 天	90 天	90 天	无
比亚迪	2025 年度、2024 年度、2023 年度	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	迪链	60 天	60 天	60 天	无
		比亚迪汽车有限公司	迪链、商业承兑汇票	30 天	60 天	60 天	客户要求自 2025 年 9 月起，将信用周期由 60 天调整至 30 天，并将结算模式由迪链改为商业承兑汇票
		合肥比亚迪汽车有限公司	迪链、商业承兑汇票	30 天	60 天	60 天	
		长沙市比亚迪汽车有限公司	迪链、商业承兑汇票	30 天	60 天	60 天	
厚成	2025 年度、2024 年度、2023 年度	北京厚成泰克汽车部件有限公司	银行转账	130 天	130 天	130 天	无
		厚成精工（宁波）汽车部件有限公司	银行承兑汇票	120 天	120 天	120 天	无
安斯泰莫	2025 年度、2024 年度、2023 年度	安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	银行转账	60 天	60 天	60 天	无
		安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	银行转账	60 天	60 天	60 天	无
		安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	银行转账	60 天	60 天	60 天	无
江苏博俊	2024 年度、2023 年度	江苏博俊工业科技股份有限公司	银行承兑汇票	120 天	120 天	120 天	无
浙江世宝	2025 年度	杭州新世宝电动转向系统有限公司	银行承兑汇票	120 天	120 天	120 天	无
		芜湖世特瑞转向系统有限公司	银行承兑汇票	90 天	90 天	90 天	

报告期内，公司应收账款收款周期与公司和客户约定的信用期基本一致，由于部分客户自身资金安排存在一定时间差异、打款流程较长等原因，存在部分客户的应收账款部分金额收款周期暂时超过信用期情况，但由于双方合作仍在继续，回款风险较小，属于正常商业往来现象。报告期内，公司上述主要客户不存在应收账款无法收回的情况。

报告期各期，公司主要客户包括国内地区主要的汽车零部件一级供应商及整车厂，资信情况较好，且公司客户结构较为稳定，与主要客户合作历史较长。报告期内，除比亚迪要求缩短信用期外，公司与其他主要客户的信用政策均未发生重大变化。公司各类客户的信用政策得到严格执行，不存在通过变更、放宽信用政策以促进销售的情形。

2、列示 2024 年末欠款余额前五大客户的期后回款情况，说明是否存在大额逾期未回款情形

截至 2026 年 2 月 28 日，2024 年末，应收账款前五大客户的期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款	期后回款金额	回款比例
比亚迪	11,879.61	11,880.87	100.01%
天纳克	7,555.99	7,555.99	100.00%
厚成	1,822.70	1,822.70	100.00%
江苏博俊	1,034.46	1,034.46	100.00%
安斯泰莫	799.97	799.97	100.00%
合计	23,092.74	23,092.76	100.00%

注：比亚迪期后回款金额略高于应收账款余额，主要系零星索赔所致。

如上表所示，截至 2026 年 2 月 28 日，公司 2024 年末应收账款前五大客户均于期后已回款。

3、说明发行人报告期内是否存在背书转让、保理贴现等相关业务，收到迪链后仍以应收账款核算是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否一致。

(1) 说明发行人报告期内是否存在背书转让、保理贴现等相关业务

报告期内，公司应收票据、迪链的背书转让及贴现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收票据背书转让	10,034.69	8,543.97	4,749.65
应收票据贴现	5.00	-	2,483.12
非迪链应收账款保理	-	-	-
迪链贴现	-	-	-

公司收到应收账款债权凭证“迪链”后，管理的业务模式为持有至到期，报告期内，不存在背书转让和保理贴现该项金融资产所有权的情形。

（2）收到迪链后仍以应收账款核算是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否一致。

根据《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2024 年年报工作的通知》（财会〔2024〕26 号）规定：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“迪链”、“信 e 融”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示；企业管理“迪链”、“信 e 融”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。”

迪链为比亚迪发行的数字债权凭证，公司收到迪链后，管理的业务模式为持有至 6 个月到期兑现，不存在背书转让或保理贴现的情形，即以收取合同现金流量为目标，将其划分为以摊余成本计量的金融资产，在“应收账款”项目中列报符合《企业会计准则》的相关规定。

经查询公开披露信息，汽车行业上市公司与上市、拟上市公司对数字化应收账款债权凭证的管理的业务模式及会计处理对比情况如下：

公司名称	数字化应收账款债权凭证	管理的业务模式	会计科目列报
丰沃股份（A25030.SH）	迪链	持有至到期兑现	应收账款
鑫宏业（301310.SZ）	迪链、云信	持有至到期兑现	应收账款
西典新能（603312.SH）	迪链、云信	持有至到期兑现	应收账款
华新精科（603370.SH）	迪链	持有至到期兑现	应收账款
永励精密（874457.NQ）	迪链	持有至到期兑现	应收账款

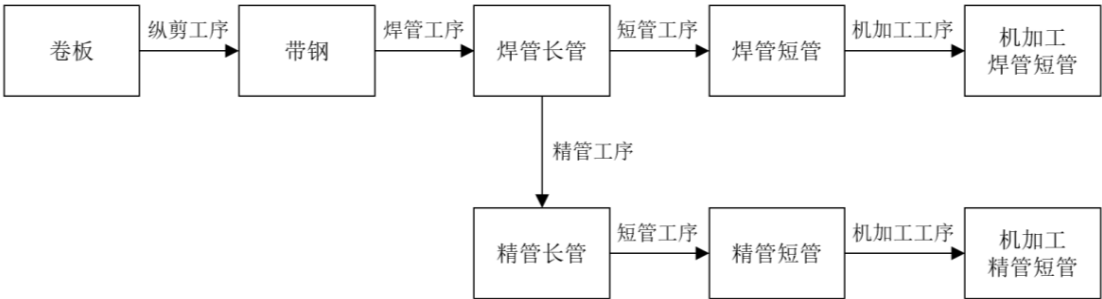
由上表可知，公司与同行业上市对数字化应收账款债权凭证持有至到期兑现，以收取合同现金流量为目标的，均将该金融资产列报于“应收账款”项目，会计处理一致。

（二）废料销售价格公允性

1、结合废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节，量化分析各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废料产量间的匹配关系

（1）废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节

公司具体生产流程如下图所示：



公司生产产品的主要过程包括纵剪工序、焊管工序、精管工序、短管工序及机加工工序，废料主要为生产过程中产生的不合格且无法改制的废管及加工过程中产生的废边角料。

①废边角料

主要是生产过程中产生的边角废料，包括废钢带、毛刺、开裂管、铁屑、边丝、废管头等。废钢带主要系纵剪环节中裁剪剩余的边角料；毛刺、开裂管主要系焊管工序中形成的废料；铁屑系在焊管、切断、机加工等环节中由于切割打磨产生的丝屑状废料；废管头是不同工序产生的料头料尾。

②废管

废管包括焊管工序后生产过程中的不合格产品（长管、短管），或者生产完成已经入库，但是后来又被判定为不合格产品，且最终无法改制只能报废的管件。

报告期内，公司自产各生产环节的成材率情况如下：

工序	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当环节成材率情况：			
纵剪工序	98.96%	98.88%	98.30%
焊管工序	98.87%	98.33%	98.42%
精管工序	95.91%	95.85%	96.07%
焊短管工序	96.33%	95.49%	96.61%
精短管工序	90.09%	90.45%	91.36%
综合成材率情况：			
焊长管	97.84%	97.22%	96.75%
精长管	93.84%	93.19%	92.95%
焊管短管	94.25%	92.84%	93.47%
精管短管	84.54%	84.29%	84.92%

注 1：当环节成材率=当环节产出量/当环节领用量，不含完工入库后由于客户退货等原因形成的报废；

注 2：焊短管工序包含焊管的短管工序及机加工工序，精短管工序包含精管的短管工序及机加工工序；

注 3：综合成材率=前道各工序和本工序成材率的乘积，其中焊长管前道工序包含纵剪工序，精长管前道工序包含纵剪工序及焊管工序，焊管短管前道工序包含纵剪工序、焊管工序，精管短管前道工序包含纵剪工序、焊管工序、精管工序。

公司主要损耗环节包括精管工序、焊短管工序及精短管工序，其中精管工序损耗主要来自于拉拔工艺产生的两端废管头及不良品，焊短管、精短管工序主要废料来自于切断及机加工工艺产生的废管头、不良品等，**报告期内**公司各主要生产环节成材率整体变动较小，公司生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况。

（2）量化分析各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废料产量间的匹配关系

报告期内的整体投入产出情况如下表所示：

单位：吨

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
耗用：			
板卷、带钢耗用量①	54,862.11	58,925.17	52,465.28
无缝管/毛管耗用量②	2,179.03	1,901.10	2,289.07
其中：研发领料数量	1,163.66	865.46	862.13

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期钢材耗用③=①+②	57,041.14	60,826.27	54,754.34
产出：			
产品产量④	48,769.39	52,246.74	47,434.31
研发样件⑤	52.55	32.23	45.53
生产废料⑥	6,797.31	7,336.77	6,217.33
研发废料⑦	1,107.69	833.22	816.59
产出合计⑧=④+⑤+⑥+⑦	56,726.94	60,448.97	54,513.77
投入产出比⑨=⑧/③	99.45%	99.38%	99.56%

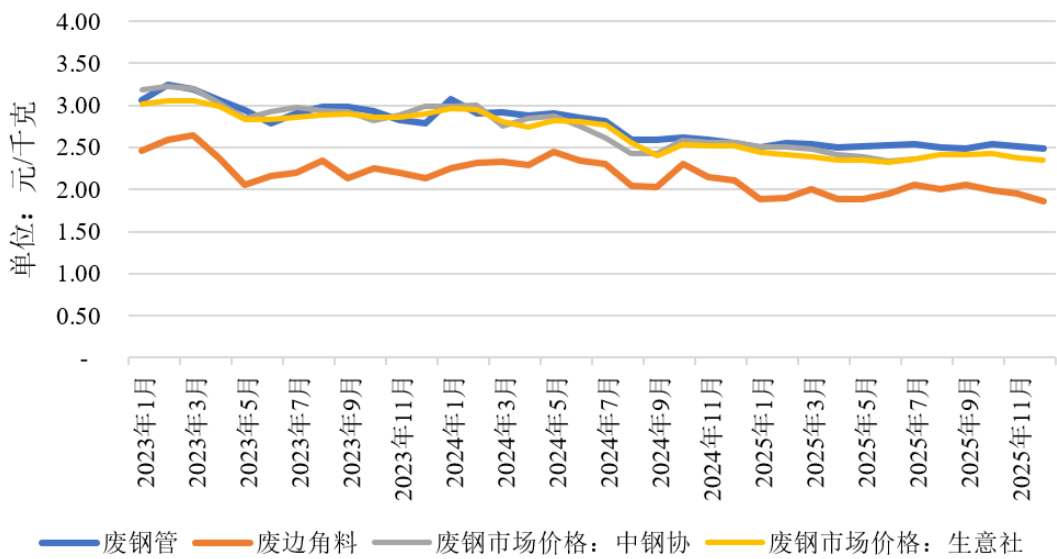
报告期内，公司投入产出比持续稳定且接近 100%，投入与产出基本保持一致，生产过程产生的废料占产品产量的比率分别为 13.11%、14.04%及 13.94%，整体变动率较小，公司生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废料产量具有匹配性。

2、列示报告期内向主要废料客户销售的具体情况，包括不限于销售单价、销售金额、占比及毛利率等，结合废料销售主要客户的基本情况、客户性质、合作历史、报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例、废料的运输半径、废料商业业务范围等，说明废料处理商地址与发行人生产经营地的匹配性，是否存在专门为发行人提供服务的情形

（1）公司废料销售单价整体情况

报告期内，公司废管、废边角料销售价格与废钢市场价的对比情况如下：

公司废料销售价格与废钢市场价格对比



废钢市场价来源：中钢协（该数据于 2025 年 7 月停止更新）、生意社

如上图所示，公司废管料销售单价与废钢市场价格基本一致，废边角料由于形态较散、杂质较多，其销售价格会略低于废管料，但报告期内其销售价格波动与市场价一致，公司整体废料销售价格具备公允性。

(2) 向主要废料客户销售的具体情况

报告期内，公司主要废料客户情况如下：

单位：万元、元/KG

2025年度	序号	废料商名称	主要销售内容	销售金额	占废料收入比例	销售单价
	1	无锡普嘉再生资源科技有限公司	废边角料	727.60	38.14%	1.93
	2	汉拿万都（天津）汽车部件有限公司	废管	361.85	18.97%	2.58
	3	河北源兴科技发展有限公司	废管	196.16	10.28%	2.44
	4	河北驰通车辆部件科技有限公司	废管	104.84	5.50%	2.56
	5	江都区丁伙镇雄钢金属材料经营部	边角料	85.46	4.48%	2.06
	合计			1,475.91	77.37%	-
2024年度	序号	废料商名称	主要销售内容	销售金额	占废料收入比例	销售单价
	1	无锡普嘉再生资源科技有限公司	废边角料	788.57	33.83%	2.20
	2	汉拿万都（天津）汽车部件有限公司	废管	539.01	23.12%	2.83
	3	河北驰通车辆部件科技有限公司	废管	195.37	8.38%	2.98
	4	常州市泽楦金属材料股份有限公司	废管	181.91	7.80%	2.77

	5	河北源兴科技发展有限公司	废管	148.08	6.35%	2.46
	合计			1,852.94	79.49%	-
2023 年度	序号	废料商名称	主要销售 内容	销售金额	占废料收入比例	销售单价
	1	无锡普嘉再生资源科技有限公司	废边角料	920.27	47.69%	2.25
	2	常州燃之翌商贸有限公司	废管	265.59	13.76%	2.98
	3	汉拿万都（天津）汽车部件有限公司	废管	227.44	11.79%	2.88
	4	宁海吉辉再生资源有限公司	废边角料	83.35	4.32%	2.29
	5	常州市日臻钢铁炉料有限公司	废管	77.79	4.03%	3.06
	合计			1,574.44	81.60%	-

报告期内，公司对前五大废料商的废料销售收入分别为 1,574.44 万元、1,852.94 万元及 **1,475.91 万元**，占废料销售收入的比例分别为 81.60%、79.49% 及 **77.37%**，公司对主要废料商销售相对集中且占比稳定。公司按照销售金额确认废料销售收入，并按相同金额直接从主营业务成本结转废料成本至其他业务成本，故向各客户废料销售毛利率均为 0%。

①无锡普嘉再生资源科技有限公司及江都区丁伙镇雄钢金属材料经营部

无锡普嘉实际生产经营地在嘉兴市嘉善县，由于距离公司主要生产场所嘉兴永励较近，公司向其销售形态复杂且难以收纳规整的废边角料（主要为铁屑、边丝、毛刺等）相对便捷，故向无锡普嘉销售废料数量较多，且均为废边角料。**江都区丁伙镇雄钢金属材料经营部实际生产经营地亦在嘉兴市嘉善县，故嘉兴永励亦向其销售了少量部分废边角料**，公司废边角料的销售单价明显低于废管销售单价，主要系由于废管产品形态相较完整且杂质相对较少，在被收购后，多用于后道裁剪或熔炼以制造新的金属制品，而废边角料由于形态较散且杂质较多，利用价值相对较低且后续再利用难度较高。

②宁海吉辉再生资源有限公司

宁海吉辉实际生产经营地为宁海县，由于距离母公司生产场所较近，故公司主要向其销售单价较低的废边角料，报告期各期内，公司向同样收购废边角料的无锡普嘉销售的废料平均单价与向宁海吉辉销售的平均单价不存在显著差异。

③其他主要废料客户

报告期内，公司其他主要废料客户向公司购买的主要为废管，对于废管，公司在销售前向客户进行询价，客户会根据废料对于自身的利用价值进行报价，故各废管客户的销售价格会根据其废管的材质、形态以及对于废料的后续用途等因素存在一定差异，通常情况下，废精长管由于其经过表面处理和拉拔工艺，售价相对于废焊长管较高，此外，由于废短管已经按照公司产品规格进行了切断，较难以直接重新利用，在 2023 年三季度前公司销售废短管主要参考废边角料的市场价格，低于长管的销售价，2023 年三季度开始，由于天津万都可将公司废短管重铸加工为其他汽车零部件产品，其报价相对较高，使得公司废短管整体售价有所提高，2024 年公司废短管均销售给天津万都，使得公司向其当年废料销售总额上升较快。

河北驰通主要购买公司的废精长管，在收购后其会对长管进一步进行切割等工艺后直接形成汽车零部件，公司废长管对其利用价值较高，故其报价相对较高；日臻钢铁、常州燃之翌主要向公司采购废焊长管及废精长管，相对单价较高；河北源兴主要向公司购买废焊长管，且其在 2024 年对公司的废料采购主要集中在下半年度（2024 年废钢市场价格逐步下行），故对其销售价格相对较低。

(3) 结合废料销售主要客户的基本情况、客户性质、合作历史、报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例、废料的运输半径、废料商业业务范围等，说明废料处理商地址与发行人生产经营地的匹配性，是否存在专门为发行人提供服务的情形

报告期内，公司历年前五大废料客户均为公司，不存在个人客户，公司主要废料商具体情况如下表所示：

废料商	成立时间	开始合作时间	注册地/实际经营地	初始合作背景	采购废料用途	主要经营范围	向发行人采购废料金额占其同类业务的比例
无锡普嘉再生资源科技有限公司	2021/09/24	2021 年	无锡市/实际经营在嘉善县	经友方介绍	再生资源回收	生产性废旧金属回收等	50%左右
常州燃之翌商贸有限公司	2019/01/03	2022 年	常州市	经友方介绍	直接出售	生铁、铸铁管、金属材料销售等	20%-30%左右
汉拿万都（天津）汽车部件有限公司	2004/12/03	2023 年	天津市	经北京万都介绍	熔炼制成铁水用于后续生产制动器部件等	研发、生产、销售汽车关键零部件等	约 3%
常州市日臻钢铁炉料有限公司	2018/01/30	2022 年	常州市	经友方介绍	直接出售	铁合金、废金属的销售等	10%-20%左右
河北驰通车辆部件科技有限公司	2016/12/01	2022 年	邢台市	经友方介绍	切割机加工以后制成汽车零部件	汽车配件加工销售等	10%-20%左右
宁海吉辉再生资源有限公司	2017/10/17	2021 年	宁波市宁海县	经友方介绍	再生资源回收	废旧金属及其他再生资源回收等	3%左右
常州市泽楦金属材料股份有限公司	2023/07/11	2023 年	常州市	经友方介绍	直接出售	金属废料和碎屑加工处理等	10%-20%左右
河北源兴科技发展有限公司	2006/01/12	2024 年	沧州市	经友方介绍	直接出售，偶尔加工拉拔、切断	汽车配件加工销售等	30%-40%左右

废料商	成立时间	开始合作时间	注册地/实际经营地	初始合作背景	采购废料用途	主要经营范围	向发行人采购废料金额占其同类业务的比例
江都区丁伙镇雄钢金属材料经营部	2019/09/27	2022 年	扬州市/实际经营在嘉善县	经友方介绍	再生资源回收	金属材料加工、销售	20%-30%

无锡普嘉再生资源科技有限公司成立于 2021 年，当年即与公司展开合作，主要系由于公司早在 2015 年就与无锡普嘉再生资源科技有限公司主要股东苏炳芳展开废料销售业务，2021 年苏炳芳创立新公司继续与公司展开合作。常州市泽楦金属材料股份有限公司成立于 2023 年，当年即与公司展开合作，主要系由于其主要股东韩笛的合作伙伴在 2023 年之前通过常州燃之翌商贸有限公司间接采购公司废料产品，2023 年常州市泽楦金属材料股份有限公司成立后，在主要股东合作伙伴的介绍下主动与公司联系，直接向公司购买废料。

报告期内，公司主要生产经营所在地为嘉兴市嘉善县与宁波市宁海县，主要废料客户大部分距公司主要生产地较近，但也存在部分离公司较远的废料商，其中销售金额较大的有天津万都、河北驰通及河北源兴等，根据对天津万都实地访谈，其向公司采购废料的主要原因为：一方面，公司的废短管的材质与天津万都的产品较为相符，其在采购后将公司短管直接作为原材料熔铸后加工成汽车制动产品进行销售，另一方面，天津地区的同类废料价格高于公司废料，而汽车用钢管的制造商多集中于长三角或珠三角地区，天津万都向公司采购路程相对较远具有合理性；根据对河北驰通实地访谈，河北驰通向公司采购废料的主要原因为：河北驰通在采购公司废长管后可进一步进行切割等工艺后直接形成其自身的产品，在河北驰通承担运费的背景下，其收购公司废管销售成本仍低于在河北地区收购的成本；河北源兴向公司采购废料的主要原因为：河北源兴向公司采购废长管后主要用作对外出售贸易业务，其下游客户多为制造企业，会对该些长管类产品进一步加工形成自身产品，不同于河北源兴附近的钢管厂，公司在焊管工序完成后会将内外毛刺完全去除，使得河北源兴可以以相对较高的价格对外销售。公司在对废料进行销售时，会向潜在客户进行询价，如距公司相对较远的客户出价较高时（售价-公司承担的运费（若有）），公司也会向其进行销售，具备商业合理性。

综上所述，废料处理商地址与公司生产经营地具备匹配性与合理性。公司主要废料客户向公司采购废料均具备合理性，主要废料客户向公司采购废料金额占其同类业务的比例均在 50%以内，不存在交易对象专门为发行人提供服务的情形。

3、说明废料入库、管理、销售、委外等环节相关内部控制制度是否完善，会计处理是否合规

(1) 说明废料入库、管理、销售、委外等环节相关内部控制制度是否完善

公司已建立《废品管理指导书》等相关制度文件，以加强公司废品管理工作。公司废料管理的制度对于废品的入库、保管、处置等内容均做出了相关规定，报告期内该制度执行良好。

公司生产研发废料主要系由嘉兴永励产生，报告期内嘉兴永励废料销售重量占总废料销售重量的比重为 95.21%、95.86%及 **94.82%**。报告期内，嘉兴永励的废料入库、管理、销售、委外的具体管理模式如下：

①入库管理

A.长管入库

废焊长管、废精长管的研发入库、生产入库均为称重后按实际重量入库，判定为废品的，通过行车吊起称重后，现场人员利用行车将其调至废品库位，据称得重量进行入废品库。其中研发试制过程产生的废长管由研发部对该批废料进行报废申请，仓库根据申请单重量即时或批量进行入库。

B.短管入库

生产过程中判定不合格的短管，通过放置在现场短管废料框进行收集，然后定期打包称重后送至短管废品区域。由短管废品仓管员定期入库，研发试制过程产生的废短管由研发部对该批废料进行报废申请，仓库根据申请单重量即时或批量进行入库。

C.废边角料入库

由于废边角料形态各异、形状不规则，入库时不方便进行称重，基于成本效益原则公司废边角料仅在销售出库时进行称重。日常公司在各产线集中收集产生的废边角料，并定期将其转运至废边角料仓库，废角料销售出库时装车过磅，确保重量准确，并根据实际称重重量办理入库及出库。

②日常管理、销售出库

废料入库后，不再区分研发、生产废料，统一进行日常库存管理及对外销售，通常情况下，仓库查看废料达到一定数量后汇报营业部，营业部对废钢实时询价，择优选择废料销售客户，双方协商确定最终价格后销售出库，销售时会严格对废料进行称重。公司定期对废料进行盘点，以确认账面库存余额的真实、准确、完整性。

③委外废料

公司与主要外协加工供应商的合同中约定“报废管及废料需返回甲方（永励精密）”。废料运回公司后，其各流程管理与公司正常生产环节中产生的废料一致。

(2) 会计处理是否合规

公司废料主要为废管与边角料形态的废钢，通常情况下，由于公司废料仓库容量有限，废料处理相对较为及时，除个别时期因钢价异常波动公司会战略性对废料销售进行短期控制外，一般废料在产生后的当月或者次月即可完成向外销售，故报告期内每期末公司废料余额均不足当年平均一个月的入库数量。在此背景下，公司按照销售金额确认废料销售收入，并按相同金额直接从生产成本结转废料成本至其他业务成本具有合理性与及时性。

公司按废料销售金额直接结转废料成本，该方法在制造业中广泛使用，在近年来的上市企业也较为常见。近年来，废料会计处理与公司基本一致的制造业企业不完全列示如下：

公司名称	上市/挂牌时间	废料财务处理原则	主要废料
宏海科技 (920108.BJ)	2025-02-06	发行人按照废料销售金额确认销售收入，并按相同金额直接从生产成本中的直接材料成本结转废料成本至其他业务成本，因此废料的销售毛利率为 0%。	废钢、废铝、废铜
苏州天脉 (301626.SZ)	2024-10-24	由于与铜相关的金属废料回收价格相对较高，公司按照废料回收金额相应结转废料成本，销售毛利为零。	与铜相关的金属废料以及其他废料
恒工精密 (301261.SZ)	2023-07-10	如果废料不能回炉需直接销售时，财务人员获取相应仓库废料单后以废料市场价格为基础进行成本核算，将相应的废料成本由生产成本的直接材料成本转入原材料的废料成本中。	机加工废料

公司名称	上市/挂牌时间	废料财务处理原则	主要废料
三友联众 (300932.SZ)	2021-01-22	在废料出售时，按照实际销售收入金额全额确认其他业务成本，冲减主营业务成本，使得废料出售的毛利为零。	冲压工艺产生的废金属
震裕科技 (300953.SZ)	2021-03-18	按照当月边角料、废料的销售均价作为入库单价，形成废品仓材料入库成本，并冲减当月的生产成本，因此废料毛利率基本为零。	硅钢片的边角料，铜材、铝材、铜铝复合材料等边角料
图特股份 (874697.NQ)	2025-03-21	公司各期末根据当期废料销售平均单价一次结转废料销售成本，同时冲减主营业务直接材料成本，确保废料销售收入和销售成本保持一致，毛利率为零。	边带料、边角料及其他废料

综上所述，公司具备完善的废料入库、管理、销售、委外等环节相关内部控制，对于废料的相关会计处理与制造业上市公司基本一致，符合《企业会计准则》的规定。

（三）关于固定资产

1、说明部分电子设备、机器设备及运输工具成新率较低是否对生产经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换和升级的需求，更换或升级相关设备对公司生产经营的影响

发行人电子设备主要包括检测设备、计算机、网络设备、空调及其他生产办公用电子设备；机器设备主要包括纵剪、焊管、精管、短管和机加工等工序的生产设备；运输工具主要包括商务用车、货车、电梯设备。

截至报告期末，发行人部分类别固定资产成新率情况如下表所示：

单位：年、万元、%

固定资产类别	折旧年限	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
机器设备	10	22,808.34	12,311.54	10,496.80	46.02
运输设备	4	427.43	358.07	69.36	16.23
电子设备及其他	3-5	768.82	535.05	233.77	30.41

注：成新率=固定资产账面净值÷固定资产账面原值×100%

报告期内，发行人部分电子设备、机器设备及运输工具成新率较低，主要系部分设备购置时间相对较早，已经过长期计提折旧所致。同时，发行人通过日常保养维护、及时更换易损件等精细化管理方式，保持设备持续高效稳定运行，关

键设备运行情况良好，并未出现因设备成新率较低而造成产品品质下降等情况，能够满足日常经营需要。此外，发行人对现有主要设备实施分类管理，结合技术状态、维修频次、加工稳定性和订单需求动态评估设备使用效率，在保障生产连续性的基础上，对于逐渐不适应当前加工要求的设备，发行人将有计划、有重点地进行替换与技术升级。

截至报告期末，发行人电子设备、机器设备及运输工具成新率与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

单位：年、万元、%

电子设备				
可比公司	折旧年限	账面原值	账面净值	成新率
立万精工	3-5	944.46	323.20	34.22
华纬科技	3-5	4,563.70	2,720.91	59.62
凯众股份	3-5	1,616.12	438.69	27.14
平均值	—	2,374.76	1,160.93	48.89
发行人	3-5	768.82	233.77	30.41
机器设备				
可比公司	折旧年限	账面原值	账面净值	成新率
立万精工	10	22,820.42	10,378.17	45.48
华纬科技	5-10	57,069.16	33,715.19	59.08
凯众股份	10	25,184.61	13,360.00	53.05
平均值	—	35,024.73	19,151.12	54.68
发行人	10	22,808.34	10,496.80	46.02
运输工具				
可比公司	折旧年限	账面原值	账面净值	成新率
立万精工	4	666.43	269.92	40.50
华纬科技	4-5	1,713.69	625.51	36.50
凯众股份	5	437.77	154.46	35.28
平均值	—	939.30	349.96	37.26
发行人	4	427.43	69.36	16.23

数据来源：华纬科技和凯众股份 2025 年年度报告，立万精工 2025 年半年度报告

注：电子设备中，立万精工包含办公及其他设备、专用设备，华纬科技包含电子设备及其他，凯众股份包含电子设备、办公设备，发行人包含电子设备及其他。

由上表可知，发行人电子设备、机器设备、运输工具的折旧年限与同行业可比公司基本一致，华纬科技于 2023 年 5 月上市，随着其募投项目投入建设，新增了较多电子设备、机器设备，导致发行人电子设备和机器设备的成新率略低于同行业可比公司平均值，公司电子设备、机器设备与立万精工和凯众股份的平均值不存在显著差异，成新率符合发行人正常生产经营情况。公司运输工具成新率低于同行业可比公司平均值，主要原因系发行人报告期内新购置运输工具较少，仅新增少量商务用车和电梯设备，大部分运输工具使用状态良好，由于购置时间较早，基本折旧完毕。

综上，发行人电子设备、机器设备及运输工具成新率基本位于同行业合理区间，发行人对上述固定资产进行日常精细化管理，因此，成新率较低不会对生产经营造成不利影响。发行人设备管理以实用、稳健、效益最大化为核心，在满足客户多样性需求、保障生产连续性的基础上，有序推进设备更新，不存在因设备老化集中更换或升级的突发性风险，不会对公司生产经营造成影响。

2、结合工艺技术、生产流程、成本控制、下游需求变化等，说明发行人在大量购入机加工相关设备的情况下 2024 年外协金额大幅增加的合理性

(1) 下游市场需求持续扩大，机加工类产品收入快速增长

近年来，随着新能源汽车销量和渗透率持续提升及智能驾驶技术加快落地，整车厂对零部件的定制化、集成化和精密加工要求显著提高。特别是在新平台车型快速迭代的背景下，下游客户对具备机加工能力的零部件配套企业提出更大规模、更高频次的订单需求，机加工类产品在客户采购结构中的比重持续上升。**2022 年至 2025 年**，公司机加工类产品收入占当期主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
机加工类产品收入	24,417.00	25,005.99	15,615.33	9,385.98
主营业务收入	51,376.06	53,969.73	48,321.86	39,099.77
机加工类产品收入占主营业务收入比例	47.53%	46.33%	32.32%	24.01%

由上表可知，**2022 年至 2025 年**，公司机加工类产品收入分别为 9,385.98 万元、15,615.33 万元、25,005.99 万元和 **24,417.00 万元**，占当期主营业务收入比

例分别为 24.01%、32.32%、46.33%和 **47.53%**，机加工类产品在主营业务中占比提升较快。2023 年度机加工类产品收入同比增长 66.37%，2024 年度机加工类产品收入同比增长 60.14%，增长速度显著快于主营业务收入增速。

随着机加工需求的持续增长，公司服务的核心客户对机加工交付响应速度提出了更高的要求，同时，在生产流程方面，公司采用灵活的生产组织模式，虽然新增产线设备逐步释放产能，但面对项目集中落地或客户订单高峰，部分环节仍可能出现临时性产能紧张。为保障整体节奏与交付效率，公司通过引入外协加工，有效提升生产流程的顺畅性与交付的及时性。

（2）机加工设备功能不同，阶段性外协补充

随着下游客户对机加工能力的需求持续增加，依托自有设备组织生产在成本控制方面相较外协方式，更具经济性和可控性。另外，根据机加工设备的应用场景不同，公司将其分为专用型和通用型设备，并优先保障专用型机加工设备的投产运行，以满足核心产品的质量和效率，同时同步推进通用型机加工设备的扩充，并适度引入通用工序外协供应商以增强生产灵活性。

以专用型机加工设备为例，**2022 年至 2025 年**，公司机加工类产品中单筒减震器管件收入分别为 1,369.35 万元、2,102.71 万元、3,682.31 万元和 **3,300.26 万元**，下游客户对公司单筒减震器管件产品的需求增长较大，因此公司在 2023 年新增第二台专用于单筒机加工工序的旋制封口产线，以满足核心客户对该类机加工产品的需求。2023 年，用于单筒减震器产品的专用型机加工设备占当期机加工设备采购金额的比例为 60.40%，占比较高。整体来看，专用型机加工设备涉及工序较少，虽然设备数量较少，但是占当期新增设备总额比例较大，相比之下，通用型机加工设备涉及工序较多，虽然设备数量较多，但单台价值相对较低，因此在新增机加工设备总额中占比较低。

报告期内，除专用型机加工设备满足上述特定产品生产需求外，通用型机加工设备的生产需求同样较大，但是在工艺技术方面，由于通用型机加工设备的布局需考虑工序复杂性、产品种类多样性，以及设备调试磨合、工艺验证和人员培训等因素，短期内产能释放存在一定滞后，特别是在多品类、小批量、高精度订

单集中交付的背景下，因此，2024 年仍需借助外协供应商协同完成部分通用机加工工序，以确保产品质量与交付响应能力。

综上所述，公司在增加机加工相关设备的情况下 2024 年外协金额大幅增加，符合公司经营的阶段性特征，体现了公司在下游客户需求升级等多重因素下的经营策略安排，具有合理性。2025 年，随着前期布局的通用型机加工设备陆续完成磨合并实现稳定投产，公司逐步具备了满足现有订单需求的机加工能力，公司也逐步减少了机加工、切断、热处理等外协工序。2024 年和 2025 年，公司外协加工采购金额分别为 2,286.65 万元、1,141.24 万元，2025 年公司机加工类产品逐步由外协转向内部生产，外协金额相较前期显著下降。

（四）厂房设备转固核算准确性

1、说明各期在建工程涉及主要项目的具体情况，包括开工时间、建设周期、完工时间、正式投入使用时间、转固时间及确定依据等，说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，说明是否存在提前或延迟转固的情况

报告期内主要在建工程各期投入金额、转固金额如下表所示：

单位：万元、%

项目	报告期各期投入金额			报告期末 初余额	报告期内累 计金额	转固金额	转固金 额占比
	2025 年度	2024 年度	2023 年度				
新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目	3,807.72	2,110.31	-	-	5,918.03	250.61	4.23
扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目	346.58	59.47	-	-	406.05	327.46	80.65
单筒减震器用管扩产项目	1.33	52.50	1,067.73	-	1,121.56	1,069.06	95.32
年产 100 万套汽车转向轴组件项目	-	63.77	309.31	-	373.08	373.07	100.00
年产 8 万吨精密钢管项目 II 期	2.35	1,188.76	1,355.19	399.38	2,945.68	2,938.47	99.76
电控减震器用精密钢管配套项目	907.65	145.71	60.00	170.65	1,284.01	1,075.33	83.75
合计	5,065.63	3,620.51	2,792.23	570.03	12,048.41	6,034.00	50.08

报告期内，在建工程项目主要为机器设备投入和新厂房建设等，开工时间、建设周期、完工时间、正式投入使用时间、转固时间及确定依据等基本情况如下：

项目	开工时间	建设周期	完工时间	正式投入使用时间	转固时间	转固依据
新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目	2024 年	预计 3.5 年	尚未完工	陆续投入使用	陆续转固	通过验收达到预定可使用状态
扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目	2024 年	预计 2 年	尚未完工			
单筒减震器用管扩产项目	2021 年	预计 4 年	报告期末基本完工			
年产 100 万套汽车转向轴组件项目	2023 年	2.5 年	2025 年 6 月			
年产 8 万吨精密钢管项目 II 期	2019 年	6 年	2025 年 6 月			
电控减震器用精密钢管配套项目	2020 年	预计 6 年	尚未完工			

公司在建工程项目主要为生产用机器设备和在建厂房等资产。其中，新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目存在新厂房建设，厂房仍在建设中，尚未达到预定可使用状态。其他在建工程项目不涉及新厂房建设，以购置生产用设备为主。在建工程项目整体完工存在阶段性特征，相关设备根据安装进度和调试完成情况，陆续达到预定可使用状态并出具验收单，以此作为转入固定资产的依据。

报告期内，公司年产 8 万吨精密钢管项目 II 期、年产 100 万套汽车转向轴组件项目已于 2025 年 6 月完工，并于开工以来陆续完成验收转固；单筒减震器用管扩产项目于报告期末基本完工，并于开工以来陆续完成验收转固；电控减震器用精密钢管配套项目尚未完工，并于开工以来陆续验收转固投入使用；新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目、扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目作为本次募投项目，目前处于建设阶段。报告期末，公司在建工程期末余额主要为新增年产 360 万套汽车转向管柱系统项目新厂房建设。发行人持续推进多个在建工程项目建设，聚焦于产能扩张、产品结构优化及配套能力提升等方向，项目整体进展稳中有序。

综上，报告期内，公司按照《企业会计准则》对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，以验收单作为转固依据，及时结转至固定资产并计提折旧，不存在提前或延迟转固的情况，符合企业会计准则的规定。

（五）关于会计差错更正

1、逐项说明会计差错更正事项的具体事由、差错原因、对报告期内财务数据的影响，是否构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，独立董事及审计委员会相关人员是否勤勉履职，说明报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形

（1）会计差错更正事项的具体事由及差错原因

公司在筹备北交所上市过程中，为更加客观、公允、谨慎地反映报告期内财务状况和经营成果，对前期会计核算实施了一系列规范性调整，提高会计信息质量。公司根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》、中国证券监督管理委员会《非上市公众公司信息披露管理办法》、全国中小企业股份转让系统有限责任公司《中国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第 5 号——财务信息更正》等相关规定，经履行必要的审议程序后，对这些前期会计差错进行了更正并进行了对外公告，会计差错更正事项的具体事由、原因如下：

①废料核算更正

公司的废料主要为生产过程中产生的废钢，价值相对较低，公司日常成本核算过程中，不单独核算废料成本，而是在出售废料时，以当期废钢的市场价格和销售出库数量确认其他业务收入，同时以相同的金额从直接材料中扣除并结转为其他业务成本。报告期前，由于公司对废料的处理较为及时，废料库存量及价值较小，公司基于重要性原则和管理效率的考量，未对财务报表截止日尚未对外销售的废料库存价值进行会计核算。为加强废料库存的核算，公司自 2024 年起，公司以截止日当月的废料对外销售平均价格核算库存废料的成本，并相应调整主营业务成本，并相应进行了前期会计差错更正。其中，对报告期 2023 年度财务数据的影响如下：

单位：万元

截止日/期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年 12 月 31 日	存货	14,270.07	102.96	14,373.03	0.72%
	应交税费	674.70	15.44	690.14	2.29%

截止日/期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
/2023 年度	年初未分配利润	24,924.86	28.79	24,953.65	0.12%
	未分配利润	32,104.21	87.52	32,191.72	0.27%
	营业成本	34,731.13	-69.09	34,662.04	-0.20%
	所得税费用	1,278.07	10.36	1,288.44	0.81%
	净利润	9,236.11	58.72	9,294.83	0.64%

②非经常性损益及政府补助项目更正

公司根据《公开发行证券公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2023 年修订）》，对非经常性损益项目进行了重新厘定，发现以下披露不当之处，具体如下：

A.与资产相关的政府补助应当计入经常性损益

根据规定，与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助不属于非经常性损益，公司与资产相关的政府补助符合上述条件，不应当计入非经常性损益，2023 年度调减非经常性损益 36.93 万元。

B.披露项目调整

公司享受的部分税收减免不属于政府补助范畴，不应当列报于“计入当期损益的政府补助”项目，此次更正将其列报于“其他符合非经常性损益定义的损益项目”。与此同时，相关税收减免不再作为政府补助项目列报。2023 年度影响的金额为 27.50 万元。

更正影响政府补助项目的情况如下表所示：

单位：万元

期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年度	与收益相关的政府补助	382.09	-27.50	354.59	-7.20%

C.财务性投资相关损益应当计入非经常性损益

公司未将处置交易性金融资产取得的投资收益、交易性金融资产公允价值变动损益计入非经常性损益，具体明细如下：

单位：万元

项目	2023 年度
处置交易性金融资产取得的投资收益	103.39
交易性金融资产公允价值变动损益	-73.20
合计	30.19

上述更正项目更正后，公司对非经常性损益所得税影响数进行了重算，对 2023 年度非经常性损益调整的调整金额及对相关财务数据的影响情况如下表所示：

单位：万元

期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年度	计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	419.01	-64.42	354.59	-15.37%
	除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	30.19	30.19	100.00%
	除上述各项之外的其他营业外收入和支出	4.54	-	4.54	0.00%
	其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	27.50	27.50	100.00%
	小计	395.79	-6.74	389.05	-1.70%
	所得税影响额	86.26	-29.46	56.81	-34.15%
	合计	309.53	22.71	332.24	7.34%
	扣除非经常性损益后的净利润	8,926.58	22.71	8,903.87	0.25%

③现金流量表更正

A.应付票据保证金相关现金流量列报错误

根据《企业会计准则》《2019 年上市公司年报会计监管报告》及《2020 年上市公司年报会计监管报告》，企业应当将采购原材料或固定资产相关的应付票据的结算及保证金的收付根据其性质分类为经营活动或投资活动现金流量，不应分类为筹资活动现金流量。公司依据上述监管要求，重新厘定应付票据保证金收付相关的现金流量，对列报错误的情况进行了更正。其中，2023 年调增收到其他与经营活动有关的现金 3,955,969.78 元，调增支付其他与经营活动有关的现金

7,506,636.29 元，调减收到其他与筹资活动有关现金 3,955,969.78 元，调减支付其他与筹资活动有关的现金 7,506,636.29 元。

B.以工作底稿法编制现金流量表过程产生的差错

公司采用工作底稿法编制现金流量表的过程中，由于销售商品收到的票据并背书用于购买商品的金额统计错误，未在“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”之间进行充分抵减，其中，2023 年度调减“销售商品、提供劳务收到的现金”70,426,499.11 元，相应调减“购买商品、接受劳务支付的现金”70,426,499.11 元。

公司采用工作底稿法编制现金流量表的过程中，因应付账款中与资产相关的往来款分类统计错误，导致“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与“购买商品、接受劳务支付的现金”流量统计不准确，重新统计后，2023 年度调增“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”6,996,824.31 元，相应调减“购买商品、接受劳务支付的现金”6,996,824.31 元。

上述现金流量表相关会计差错更正对公司相关报表项目的影响情况如下表所示：

单位：万元

期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年度	销售商品、提供劳务现金	52,920.05	-7,042.65	45,877.40	-13.31%
	收到其他与经营活动有关的现金	898.55	395.60	1,294.15	44.03%
	购买商品、接受劳务支付的现金	35,570.03	-7,742.33	27,827.70	-21.77%
	支付其他与经营活动有关的现金	2,462.94	750.66	3,213.60	30.48%
	经营活动产生的现金流量净额	5,442.57	344.62	5,787.18	6.33%
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,392.51	699.68	3,092.19	29.24%
	投资活动产生的现金流量净额	-1,954.57	-699.68	-2,654.25	35.80%
	收到其他与筹资活动有关的现金	1,547.05	-395.60	1,151.46	-25.57%
	支付其他与筹资活动有关的现金	785.94	-750.66	35.28	-95.51%
	筹资活动产生的现金流量净额	-1,038.89	355.07	-683.82	-34.18%

④报表项目重分类更正

A.预提客户年降及返利重分类

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号），应当将报告期截止日预提的客户年降及返利列报于合同负债项目，对相关报表项目的影响情况如下表所示：

单位：万元

截止日	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年 12 月 31 日	合同负债	2.48	325.14	327.63	13107.15%
	其他应付款	570.31	-325.14	245.17	-57.01%

B.存货跌价准备计提数与转销数重分类调整

2023 年度，公司对于上期末已计提存货跌价准备的存货在本期耗用并完成销售的情形，未将对应存货的跌价准备结转至营业成本。针对该情况公司进行了重分类调整，对相关报表项目的影响情况如下表所示：

单位：万元

期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年度	资产减值损失	-203.39	-66.63	-270.02	32.76%
	营业成本	34,731.13	-66.63	34,664.49	-0.19%

⑤补充披露

由于工作人员疏漏，公司未对以下事项进行披露：

A.未办妥权证事项

未办妥权证项目增加厂房改造工程，账面价值 1,754,719.60 元（截至公司招股说明书签署日，产权证书已办妥）；零部件厂房改造工程，账面价值 366,674.38 元。

B.关联方担保情况

嘉兴永励精密钢管有限公司与上海农村商业银行股份有限公司浙江长三角一体化示范区支行于 2022 年 8 月 25 日签订 33004224170274 编号的《最高额融资合同》，由王晓园个人提供连带责任担保，担保金额为 18,000,000.00 元，担保

起始日为 2022 年 8 月 25 日，担保到期日为 2024 年 2 月 1 日，截至 2023 年 12 月 31 日担保未履行完毕。

(2) 会计差错更正事项对报告期内财务数据的影响

上述会计差错更正对公司 2023 年度（2024 年及 2025 年度未发生差错更正事项）财务状况和经营成果的影响如下：

单位：万元

截止日/ 期间	受影响的报表项目	更正前	更正金额	更正后	影响比例
2023 年 12 月 31 日/2023 年度	资产总计	68,526.94	102.96	68,629.89	0.15%
	负债合计	11,280.26	15.44	11,295.70	0.14%
	未分配利润	32,104.21	87.52	32,191.72	0.27%
	归属于母公司所有者权益合计	57,246.68	87.52	57,334.19	0.15%
	所有者权益合计	57,246.68	87.52	57,334.19	0.15%
	营业收入	50,811.17	-	50,811.17	0.00%
	净利润	9,236.11	58.72	9,294.83	0.64%
	其中：归属于母公司所有者的净利润	9,236.11	58.72	9,294.83	0.64%

公司针对 2023 年度的会计差错更正对财务状况和经营成果的影响金额及比例均较小，未对财务报表使用者的理解产生重要影响。

(3) 会计差错更正是否构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，独立董事及审计委员会相关人员是否勤勉履职，报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形

上述会计差错主要系公司在上市筹备过程中，对前期会计核算及财务信息进行自查而产生，差错的原因主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位以及工作疏漏，非财务内控缺失所导致，不存在滥用会计政策或者会计估计、操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，也不存在故意遗漏或虚构交易、事项从而操作利润、虚增资产的情况。

公司根据有关法律法规、规范性文件的规定，结合公司的实际情况，对重要事项的会计处理进行综合分析，基于更合理的职业判断进行调整，对报告期内相

关财务核算问题进行了规范及整改工作，完善并严格实施相关财务规范管理及相关内控制度，有利于进一步规范公司财务报表列报，提高会计信息质量。

公司独立董事及审计委员会相关人员均参与了前期会计核算及财务信息的自查工作与规范性整改工作，勤勉、尽责地履行职责义务。经规范后，公司相关会计基础更健全，与财务报表相关的内部控制设计更合理并得到了有效执行，财务信息质量得到有效改进，财务报表能够更客观、公允、准确地反映公司的财务状况和经营成果，不存在会计基础薄弱和财务内控不规范的情形。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制制度建立及运行情况进行了审计，并出具了《内部控制审计报告》，认为公司于 2024 年 12 月 31 日（信会师报字[2025]第 ZA10198 号）及 **2025 年 12 月 31 日（信会师报字[2026]第 ZA10578 号）**均按照《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限的财务报告内部控制。

综上所述，公司 2023 年度的前期会计差错更正事项不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范，独立董事及审计委员会相关人员已勤勉履职，报告期内不存在其他未披露的财务内控不规范情形。

二、中介机构说明

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、通过检查销售合同、访谈主要客户和部分销售人员等，了解公司对主要客户的信用政策及其变化情况，并与同行业公司信用政策进行对比；

2、获取发行人应收账款回款统计表，结合发行人流水核查程序分析主要客户回款情况；

3、了解公司与应收账款及应收票据相关的内控制度，获取公司应收账款账龄数据，分析应收账款逾期情况并了解客户逾期原因，检查应收账款期后回款情况；

4、获取发行人票据台账，了解发行人背书、转让、贴现情况，对公司主要客户期末应收账款及应收票据进行函证，对应收票据进行盘点；

5、向发行人管理层了解迪链等应收账款债权凭证的业务背景、以及发行人管理应收账款债权凭证的业务模式，核实应收账款各明细项目的列报是否符合企业会计准则的规定，并与同行业上市、拟上市公司的会计处理进行对比；

6、访谈发行人生产负责人，了解废料在各生产环节中的产生及管理情况；了解发行人生产过程中主要损耗环节，根据各环节的投料量和产出重量，对发行人主要环节的损耗率进行复核计算；获取发行人各期生产活动及研发活动中的领用及产出明细表，复核计算发行人整体投入产出情况；获取废料销售明细表，统计各废料客户各期的销售单价、销售金额及占比，结合废钢市场价格，分析废料销售价格的公允性；

7、通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询主要废料客户的工商登记信息，包括成立时间、经营场所、经营范围、股东等信息；对发行人主要废料销售客户进行现场访谈，了解其基本情况、经营性质、业务范围、与发行人的合作历史、报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例等，分析废料处理商地址与发行人生产经营地的匹配性，对发行人废料客户进行实地走访的覆盖比例如下所示；

收入走访汇总	2025 年	2024 年	2023 年
走访覆盖收入金额	1,194.29	1,522.95	1,224.47
废料收入金额	1,907.50	2,331.00	1,929.52
走访比例	62.61%	65.33%	63.46%

8、查阅发行人制定的废料管理相关内控制度文件，对废料入库及销售进行抽凭；对发行人期末废料余额进行监盘程序；

9、访谈发行人财务负责人，了解发行人废料收入相关会计处理，查询制造业上市公司公开信息，对发行人废料收入及成本结转方法进行对比分析；

10、结合固定资产盘点并访谈发行人生产相关人员，了解部分电子设备、机器设备及运输工具成新率较低是否对生产经营存在不利影响，是否存在对现有主

要设备进行更换和升级的需求；查阅并对比发行人与同行业可比公司电子设备、机器设备及运输工具成新率是否有显著差异；

11、查阅发行人新增机加工设备的明细清单，了解发行人外协加工的具体情况，分析发行人在大量购入机加工相关设备的情况下 2024 年外协金额大幅增加的合理性；

12、获取发行人在建工程明细表、立项文件、验收单等资料，评价在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或延迟转固的情况；

13、访谈发行人财务总监，了解导致会计差错更正的事由及差错原因；获取前期差错更正相关的资料，分析会计差错更正对报告期内财务数据的影响情况；查阅发行人会计差错更正履行的相关决策程序；评估会计差错更正的事由及差错原因是否由于发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范所导致；

14、查阅了立信出具的《前期会计差错更正专项说明的鉴证报告》及《内部控制审计报告》；

15、访谈发行人独立董事及审计委员会相关人员，了解其履职情况；

16、对发行人报告期内，主要内控循环实施穿行测试。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与主要客户的信用政策均未发生重大变化。发行人各类客户的信用政策得到严格执行，不存在放宽信用政策以促进销售的情形；

2、2024 年末欠款余额前五大客户的期后回款情况良好，不存在大额逾期未回款情形；

3、报告期内，发行人存在应收票据背书转让及贴现的情形，均具备真实交易背景；发行人数字化债权凭证主要为迪链，迪链为比亚迪供应链金融平台签发的电子债权凭证，发行人管理该金融资产的业务模式为以收取合同现金流量为目

标，故分类为以摊余成本计量的金融资产，发行人将其确认为“应收账款”，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定且与同行业上市、拟上市公司一致；

4、报告期内，发行人总投入产出比持续稳定且接近 100%，投入与产出基本保持一致，生产过程产生的废料占产品产量的比率分别为 13.11%、14.04%及 13.94%，整体变动率较小，公司生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废料产量具有匹配性；

5、发行人对主要废料商销售相对集中且占比稳定；发行人对各主要废料商销售单价的差异较小且具有合理性，整体废料销售价格与废钢市场价不存在显著差异，废料销售价格公允；发行人废料处理商地址与发行人生产经营地具有匹配性，发行人与部分距离较远的废料收购方之间的合作符合商业逻辑，具有合理性；主要废料处理商中不存在专门为发行人提供服务的情形；

6、发行人已建立《废品管理指导书》等相关制度文件，以加强废料管理工作。发行人废料管理的制度对于相关人员的职责及废品的入库、保管、处置等内容均做出了相关规定，报告期内，发行人废料相关的内部控制执行良好；

7、发行人废料处理较为及时，期末废料余额较小，发行人采取按照销售金额确认废料销售收入，并按相同金额从主营业务成本结转废料成本至其他业务成本，废料销售毛利率为 0%的会计处理具有合理性，且该废料相关会计处理与制造业上市公司基本一致，符合《企业会计准则》的规定；

8、发行人部分电子设备、机器设备及运输工具成新率较低未对公司经营造成不利影响，发行人有序推进设备更新，不存在因设备老化集中更换或升级的突发性风险，不会对公司生产经营构成影响；

9、发行人在大量购入机加工相关设备的情况下 2024 年外协金额大幅增加，符合公司经营的阶段性特征，体现了发行人在下游客户需求升级等多重因素下的经营策略安排，具有合理性；

10、发行人在建工程、固定资产会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延迟转固的情况；

11、发行人会计差错更正事项具有合理原因及背景；会计差错更正系发行人对前期会计核算及财务信息进行自查而产生，差错的原因主要系相关人员对企业会计准则、应用及解释理解不到位以及工作疏漏，发行人针对 2022 及 2023 年度的会计差错更正对其财务状况和经营成果的影响金额及比例均较小，不构成发行人报告期内会计基础薄弱及财务内控不规范；发行人独立董事及审计委员会相关人员已勤勉履职；报告期内发行人不存在其他未披露的财务内控不规范情形。

12、发行人将子公司嘉兴零部件的厂房用于与主营业务无关的出租业务的原因具有合理性；嘉兴零部件对外出租厂房合法合规，部分厂房未办理产权证书对发行人资产完整性及持续经营的影响程度较低，不存在对发行人生产经营构成实质性影响的情形；

13、发行人及相关主体已经按照规则的要求出具了相关承诺，相关承诺齐备，相关承诺的内容具备合法合规性、合理性、可执行性，失信补救措施具备及时有效性。

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报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明或披露的其他事项。

(以下无正文)

（此页无正文，仅为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第一轮审核问询函的回复》之签署页）



中国注册会计师：
（项目合伙人）

吴智东



中国注册会计师：

沈劭宇



中国·上海

二〇二六年四月二十二日