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

第二轮审核问询函的回复

二〇二六年四月

信会师函字[2026]第 ZA178 号

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 11 月 14 日出具的《关于浙江永励精密制造股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。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》中提出的问题进行了逐项落实、核查，并出具本问询回复，请予以审核。

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

本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

本回复中的不同字体代表以下含义：

字体	含义
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**

问题 1.业绩增长可持续性

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

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

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

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

【回复】

一、发行人说明

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

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

2025 年度，公司产品销量较上年度基本持平，但由于原材料价格下行及市场竞争因素的影响，公司产品价格下调的幅度高于产品销量的增幅，导致公司营业收入同比出现下滑，具体分析如下：

公司 2025 年营业收入与上年度对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
营业收入	54,001.50	56,765.17	-2,763.67	-4.87%
其中：主营业务收入	51,376.06	53,969.73	-2,593.68	-4.81%
其他业务收入	2,625.45	2,795.44	-169.99	-6.08%

2025 年度，公司营业收入为 54,001.50 万元，较上年度下降 2,763.67 万元，同比变动-4.87%。其中，主营业务收入较上年度下降 2,593.68 万元，导致营业收入同比下降 4.57%，是导致营业收入下降的主要项目；其他业务收入较上年度下降 169.99 万元，导致营业收入同比下降 0.30%，是导致营业收入下降的次要项目，由于 2025 年度废钢价格较上年度下降，进而导致其他业务收入的主要项

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

2025 年度，公司主营业务收入销售情况与上年**度**对比情况如下表所示：

项目	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售收入（万元）	51,376.06	53,969.73	-2,593.68	-4.81%
销售数量（吨）	47,996.92	49,115.61	-1,118.69	-2.28%
销售均价（元/千克）	10.70	10.99	-0.28	-2.59%

销量方面，**2025 年度**公司产品销售数量**较上年度小幅下滑 2.28%，基本与上年度持平**，反映公司下游主要客户的总体需求良好。根据中国汽车工业协会数据，**2025 年度**中国汽车产销量分别达到 **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，表现出中国汽车市场及上游汽车零部件行业的良好景气度继续巩固。

产品价格方面，**2025 年度**，公司销售均价同比下降 **2.59%**，主要受到原材料价格下行以及市场竞争加剧两方面因素的共同影响。其中，原材料价格下降是导致公司主营产品销售单价下降的主要原因，2024 年至 **2025 年度**，由于建筑等行业用钢需求减少，国内型钢总需求量出现边际走弱，使得钢材市场价格总体呈震荡下行趋势。公司 **2025 年度**的钢材采购平均价格较上年**度**下降 **7.09%**，产品平均销售价格相应有所下调。市场竞争方面，近年来，中国汽车市场博弈异常激烈，价格竞争加剧。根据中国汽车流通协会乘联分会数据，**2025 年度**中国乘用车的平均销售价格为 **17.0 万元**，相比 2023 及 2024 年度 18.3 万元、17.7 万元进一步下降。在价格竞争加剧的背景下，整车制造商为了保证整车降价后仍然拥有合理的利润率，会通过要求产业链上游降价的方式化解降本压力。受市场竞争因素影响，公司产品平均销售价格亦有所下调。

2025 年度，公司主营业务收入主要产品销售情况与上年**度**对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	产品类型	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售收入（万元）	底盘系统管件	44,743.50	46,578.90	-1,835.40	-3.94%
	转向系统管件	5,990.43	6,478.39	-487.96	-7.53%
	发动机系统管件	584.12	860.46	-276.34	-32.12%
	其他产品	58.00	51.98	6.02	11.58%
	合计	51,376.06	53,969.73	-2,593.68	-4.81%
销售数量（吨）	底盘系统管件	42,806.64	42,477.57	329.07	0.77%
	转向系统管件	4,697.18	5,920.87	-1,223.69	-20.67%
	发动机系统管件	452.18	665.73	-213.55	-32.08%
	其他产品	40.92	51.43	-10.51	-20.44%
	合计	47,996.92	49,115.61	-1,118.69	-2.28%
销售均价（元/千克）	底盘系统管件	10.45	10.97	-0.51	-4.68%
	转向系统管件	12.75	10.94	1.81	16.56%
	发动机系统管件	12.92	12.93	-0.01	-0.05%
	其他产品	14.17	10.11	4.07	40.25%
	合计	10.70	10.99	-0.28	-2.59%

（1）底盘系统管件

2025 年度，公司底盘系统管件销售数量较上年**度小幅上升 0.77%**，销售收入**则较上年度小幅下滑 3.94%**，主要系产品平均售价较上年**度**下调 **4.68%**所致。作为公司主营业务占比最高的核心产品，底盘系统管件销量表现的提升反映 **2025 年度**公司下游主要客户的需求总体良好，符合国内汽车市场及下游汽车零部件行业景气度较高的市场背景。**2025 年度**，公司底盘系统管件主要客户销售情况与上年**度**对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售收入（万元）	天纳克	16,610.05	17,890.58	-1,280.53	-7.16%
	比亚迪	13,642.09	12,989.85	652.25	5.02%
	安斯泰莫	4,766.91	4,863.12	-96.21	-1.98%
	厚成	3,743.88	4,981.31	-1,237.43	-24.84%
	万都	2,100.53	2,676.51	-575.98	-21.52%
	小计	40,863.45	43,401.36	-2,537.90	-5.85%
	底盘系统管件	44,743.50	46,578.90	-1,835.40	-3.94%

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售数量（吨）	天纳克	**	**	**	**
	比亚迪	**	**	**	**
	安斯泰莫	**	**	**	**
	厚成	**	**	**	**
	万都	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	底盘系统管件	**42,806.64**	**42,477.57**	**329.07**	**0.77%**
销售均价（元/千克）	天纳克	**	**	**	**
	比亚迪	**	**	**	**
	安斯泰莫	**	**	**	**
	厚成	**	**	**	**
	万都	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	底盘系统管件	**10.45**	**10.97**	**-0.51**	**-4.68%**

底盘系统管件产品领域，公司致力于服务天纳克、万都、厚成、安斯泰莫等国内外知名的汽车零部件供应商，以及以比亚迪为代表的头部整车制造企业，上述客户在国内汽车零部件细分领域或整车制造领域具有较高的市场地位和市场占有率，其采购需求总体受到终端乘用车市场变化趋势的影响。根据中国汽车工业协会数据，**2025 年度**中国自主品牌乘用车市场份额达到 **69.5%**，同比增长 **4.3** 个百分点，反映中国自主品牌的市场认可度进一步提升。中国新能源汽车表现持续亮眼，产销量分别达 **1,662.6 万辆**和 **1,649 万辆**，同比分别增长 **29%**和 **28.2%**，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 **47.94%**，巩固了中国新能源汽车规模化的势头。据中国汽车流通协会乘联分会的数据显示，2025 年中国新能源乘用车零售渗透率**超过 50%**，且 **2025 年 2 月至 12 月连续十一个月**突破 50%，标志着电动化进程迈入“主流阶段”。中国汽车市场总体呈现自主品牌抢占传统合资品牌市场份额、新能源汽车逐步替代传统燃油车的市场趋势。

与中国汽车市场变化趋势相同，比亚迪作为中国自主品牌及新能源汽车制造厂商的代表，近年业绩情况提升明显。根据比亚迪 2025 年**年度报告**，2025 年比亚迪整车销量达 **460.24 万辆**，同比增加 **7.73%**，展现出强劲的市场扩张势头。随着近年来公司与比亚迪的合作逐步深入，公司对比亚迪的销售收入及销量增速

较快。**2025 年度**，公司对比亚迪的销售收入及销量分别较上年**度**增加 **5.02%**和**15.77%**，但同样受到原材料价格下行等因素的影响，公司对比亚迪的产品销售均价较上年**度**下降**9.29%**，导致销售收入增速不及销量增速。

除整车厂客户比亚迪外，公司对底盘系统产品其他主要客户天纳克、安斯泰莫、万都及厚成的销量及销售收入 2025 年较上年**度**均有一定程度的下滑。其中，公司对天纳克的销售收入及销量分别较上年**度**下滑 **7.16%**和 **4.29%**。从产品终端车型品牌来看，对理想、奔驰品牌的产品收入较上年**度**分别下降 **1,886.02 万元**和 **578.25 万元**，是导致对天纳克销售收入下降的主要原因，具体参见本题之“一、/（二）说明 2025 年 1-6 月发行人天纳克理想、奔驰系列收入同比下降的原因，是否存在进一步下滑的风险，前述事项对发行人业绩增长的持续性是否存在重大不利影响”的相关问题回复。除理想、奔驰系列产品外，由于天纳克所供应的品牌及车型较为广泛，囊括主流合资及国产自主品牌，总体的产品需求情况较为稳定，**且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**。安斯泰莫主要供应本田、丰田、日产及马自达等日系汽车品牌，受到国产自主品牌及新能源车型的市场冲击，日系终端车型在中国市场面临严峻挑战，市场份额持续萎缩，导致公司对其销售收入呈逐年下滑趋势。**2025 年度**，对万都及厚成的合计销售收入与销量较上年**度**下滑 **23.68%**和 **20.54%**，主要受到两方面的影响，一是【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】，二是万都及厚成产品应用的终端车型中，通用、现代、起亚等品牌传统燃油车型受到国产自主品牌及新能源车型的市场冲击，出现销量下滑的情形，导致公司在对万都及厚成的总体供应份额未出现重大变化的情况下，相关产品销售收入受到一定负面影响。

（2）转向系统管件

2025 年度，公司转向系统管件销售收入及销售数量分别较上年**度**下滑 **7.53%**和 **20.67%**，主要客户销售情况与上年**度**对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售收入（万元）	江苏博俊	1,619.97	1,933.07	-313.11	-16.20%
	浙江世宝	1,491.68	775.56	716.11	92.33%

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
	奥钢联型材（中国）有限公司	**646.30**	**952.08**	**-305.78**	**-32.12%**
	蒂森克虏伯	**641.34**	**545.72**	**95.62**	**17.52%**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	**517.98**	**515.38**	**2.60**	**0.50%**
	小计	**4,917.27**	**4,721.82**	**195.45**	**4.14%**
	转向系统管件	**5,990.43**	**6,478.39**	**-487.96**	**-7.53%**
销售数量（吨）	江苏博俊	**	**	**	**
	浙江世宝	**	**	**	**
	奥钢联型材（中国）有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	转向系统管件	**4,697.18**	**5,920.87**	**-1,223.69**	**-20.67%**
销售均价（元/千克）	江苏博俊	**	**	**	**
	浙江世宝	**	**	**	**
	奥钢联型材（中国）有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	杭州恩斯克汽车零部件有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	转向系统管件	**12.75**	**10.94**	**1.81**	**16.56%**

2025 年度，公司转向系统管件主要客户中，江苏博俊、奥钢联型材（中国）有限公司的销售收入及销量较上年**度**出现一定下滑。公司对上述客户均主要供应转向系统精管长管，其中：公司对江苏博俊销售收入及销量的下滑，一方面由于江苏博俊部分原有传统燃油车型存量项目量产结束导致其采购减量，另一方面，随着江苏博俊的新能源车业务占比提升，新项目对转向用管的技术要求进一步提升，**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**；公司在奥钢联型材（中国）有限公司的同类采购中整体份额保持稳定，对其销售收入及销量的下滑主要系由于其自身订单变动所致。

虽然公司对上述转向系统精管长管客户的销售金额受各种客观因素的影响出现下滑，但公司对蒂森克虏伯、恩斯克及浙江世宝的转向系统管件销售收入均

出现同比上升。蒂森克虏伯、恩斯克均为国际知名汽车零部件厂商，公司向该两家客户供应的主要系转向轴管、转向柱管等精管短管产品，而浙江世宝亦是国内主要从事汽车转向器及其他转向系统关键零部件业务的知名上市公司，公司向浙江世宝主要提供转向组件、转向柱管及转向轴管等精管短管产品，相较于精管长管，转向组件、转向柱管及转向轴管等精管短管工艺完整度更高，产品附加值及单价亦更高，公司积极与优质客户保持紧密合作关系，不断优化产品结构，提高产品工艺完整度，逐步实现转向系统模块化、系统化的发展目标。

（3）发动机系统管件

2025 年度，公司发动机系统管件销售收入及销售数量分别较上年**度**下滑**32.12%**和 **32.08%**，主要客户销售情况与上年**度**对比情况如下表所示：

项目	客户名称	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
销售收入（万元）	马勒发动机零部件（营口）有限公司	366.02	316.59	49.44	15.62%
	蒂森克虏伯	194.42	428.70	-234.28	-54.65%
	苏州泰航精密冲压有限公司	16.78	59.90	-43.11	-71.98%
	小计	577.23	805.18	-227.95	-28.31%
	发动机系统管件	584.12	860.46	-276.34	-32.12%
销售数量（吨）	马勒发动机零部件（营口）有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	苏州泰航精密冲压有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	发动机系统管件	452.18	665.73	-213.55	-32.08%
销售均价（元/千克）	马勒发动机零部件（营口）有限公司	**	**	**	**
	蒂森克虏伯	**	**	**	**
	苏州泰航精密冲压有限公司	**	**	**	**
	小计	**	**	**	**
	发动机系统管件	12.92	12.93	-0.01	-0.05%

公司发动机系统管件的主要客户马勒发动机零部件（营口）有限公司、蒂森克虏伯，主要产品为发动机凸轮轴管，受新能源车型冲击影响，客户对传统燃油车发动机系统的相关产品采购需求降低，从而导致公司 **2025 年度**相关产品销售

收入的下滑，但公司发动机系统管件整体销售规模较小，该类产品收入下滑对公司业绩影响较小。

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

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

2025 年度，公司利润表主要项目与上年**度**的对比情况如下表所示：

单位：万元

利润表项目	2025 年度			2024 年度	
	金额	占营业收入比例	较上年变动	金额	占营业收入比例
营业收入	54,001.50	100.00%	-4.87%	56,765.17	100.00%
营业成本	36,608.07	67.79%	-8.75%	40,119.76	70.68%
营业毛利	17,393.44	32.21%	4.49%	16,645.41	29.32%
主要费用项目合计	5,365.98	9.94%	-3.31%	5,549.74	9.78%
其他损益项目合计（损失以“-”号填列）	540.69	1.00%	-264.43%	-328.83	-0.58%
营业利润	12,568.15	23.27%	16.73%	10,766.84	18.97%
营业外收支合计（损失以“-”号填列）	-43.02	-0.00	-554.07%	9.47	0.02%
所得税费用	1,619.13	3.00%	24.96%	1,295.71	2.28%
净利润	10,906.00	20.20%	15.03%	9,480.60	16.70%
非经常性损益净额	614.17	1.14%	129.91%	267.13	0.47%
扣非后归母净利润	10,291.84	19.06%	11.70%	9,213.47	16.23%

2025 年度，公司营业收入为 **54,001.50** 万元，同比下滑 **4.87%**，营业成本为 **36,608.07 万元**，较上年**度**下降 **8.75%**，营业收入及营业成本的变动共同导致营业毛利较上年**度**上升 **4.49%**，毛利率较上年**度**上升 **2.89** 个百分点。营业成本降幅高于营业收入使得毛利率较上年**度**有较为明显的提高，是导致公司 **2025 年度**收入同比下滑的情况下扣非后归母净利润同比上升的主要原因。主要费用项目方

面，2025 年度，主要费用项目合计为 5,365.98 万元，较上年度下降 3.31%，对公司扣非后归母净利润的增加具有一定贡献，但影响程度总体较小。此外，其他损益项目、营业外收支、所得税费用以及非经常性损益净额等金额及占比均总体较小，对公司扣非后归母净利润影响程度较低。

2024 年及 2025 年度，公司主营业务收入占营业收入的比例分别为 95.08%和 95.14%，是营业收入的主要构成。2025 年度公司主营业务收入产品单价及单位成本变动对主营业务毛利率的影响情况具体分析如下：

项目	2025 年度	2024 年度	对毛利率变动的影响
主营业务收入（万元）	51,376.06	53,969.73	—
主营业务成本（万元）	34,411.91	37,655.93	—
销量（吨）	47,996.92	49,115.61	—
主营业务毛利率	33.02%	30.23%	2.79%
单位价格（元/千克）	10.70	10.99	-1.85%
单位成本（元/千克）	7.17	7.67	4.64%
其中：单位直接材料	4.69	5.00	2.97%
单位直接人工	0.91	0.88	-0.28%
单位制造费用	1.09	1.09	-0.04%
单位外协加工费	0.23	0.43	1.78%
单位运输费用	0.22	0.23	0.12%
单位售后及质保费用	0.03	0.04	0.09%

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

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

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

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

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

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

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

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

2025 年度，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，平均单价较上年度下降 0.29 元/千克，影响毛利率下降 1.85 个百分点；成本方面，由于原材料价格的下行，单位直接材料由 5.00 元/千克降至 4.69 元/千克，影响毛利率较上年度上升 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，公司外协费用有较为明显的下降，单位外协加工费带动毛利率较上年度上升 1.78 个百分点，是导致毛利率较上年度上升的次要原因。

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

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

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

单位：万元

终端品牌	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
理想	3,109.14	4,995.16	-1,886.02	-37.76%
奔驰	2,887.58	3,465.84	-578.25	-16.68%
合计	5,996.72	8,460.99	-2,464.27	-29.13%

1、天纳克理想系列

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

单位：万辆

主要车型	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
理想 L 系列	33.57	48.97	-15.40	-31.45%
其中：理想 L6	16.65	19.23	-2.57	-13.39%

主要车型	2025 年度	2024 年度	较上年变动	变动比例
理想 L7	8.07	13.40	-5.33	-39.78%
理想 L8	4.33	7.76	-3.44	-44.28%
理想 L9	4.52	8.58	-4.06	-47.31%
其他车型	7.07	1.08	5.99	554.61%
合计	40.63	50.05	-9.42	-18.81%

2024 年及 2025 年度，理想汽车分别合计交付新车 50.05 万辆和 40.63 万辆，2025 年较上年度下滑 18.81%。其中，理想 L 系列为主要销售车型，占其总销量的 80%以上，2025 年销量较上年度下滑 31.45%。公司相关产品销售方面，2025 年度，公司向天纳克供应的理想系列产品销售收入为 3,109.14 万元，较上年度下滑 1,886.02 万元，主要受到两方面因素的影响，一是【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。

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

2、天纳克奔驰系列

对于天纳克奔驰系列，公司主要供应奔驰品牌车型所使用的单筒减震器管件，相关产品 2025 年度的销售收入为 2,887.58 万元，较上年度下滑 578.25 万元。根据第三方网站 SUV 汽车网统计，2025 年度奔驰品牌汽车销量为 47.13 万辆，较上年度下滑 20.11%。受到国产自主品牌崛起以及新能源车型渗透率逐年提升的影响，以燃油车销售为主的传统合资品牌奔驰的车型销量受到一定影响，导致公司相关产品销售收入受到一定负面影响。

奔驰品牌的热销产品系列目前仍以燃油车型为主，但凭借其在汽车领域的技术实力及品牌影响力，奔驰预期能够在汽车领域中保持相对稳固的市场份额，且在市场趋势的驱动下，奔驰不断进行新能源化转型，较早将混动技术应用于旗下车型，并推出 EVA、MMA 等电动汽车平台，因此公司天纳克奔驰系列相关产品

销售收入出现进一步下滑的风险较小，对公司业绩增长的持续性不存在重大不利影响。**此外，2025 年度公司新增与天纳克合作的奥迪品牌车型单筒减震器管件量产定点项目，2025 年度实现销售收入 258.25 万元，一定程度上减轻了奔驰车型下滑对相关产品销售收入造成的影响。**

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

1、对安斯泰莫销售金额呈下降趋势的原因及合理性

报告期各期，公司对安斯泰莫的销售收入分别为 5,448.43 万元、4,864.32 万元和 **4,768.08 万元**，总体呈逐年下降趋势。安斯泰莫主要供应国内本田、丰田、日产及马自达等日系合资汽车品牌，其采购需求主要取决于国内日系品牌终端车型销售情况。报告期内，中国主要日系合资汽车品牌汽车市场销售情况如下表所示：

单位：万辆

品牌	2025 年度	2024 年度	2023 年度
丰田	**157.72**	156.81	170.25
本田	**64.12**	88.13	120.16
日产	**57.58**	60.52	67.35
马自达	**8.70**	7.55	8.86
合计	**288.12**	**313.02**	**366.62**

数据来源：第三方网站 SUV 汽车网。

近年来，随着国产自主汽车品牌的崛起以及新能源汽车渗透率的提升，中国汽车市场总体呈现自主品牌抢占传统合资品牌市场份额、新能源汽车逐步替代传统燃油车的市场趋势。上述日系合资品牌销售的主要车型为传统燃油车型，受到上述市场因素的影响较大，导致整车销量呈逐年下降趋势，进而导致公司对安斯泰莫供应的产品销售收入逐年下降。

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

主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	**	**	**
安斯泰莫底盘系统（苏州）有限公司	**	**	**
合计	**	**	**

数据来源：客户问卷调查及客户走访记录。

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

2、对厚成、万都的销售金额存在一定波动原因及合理性

报告期各期，公司对厚成及万都的合计销售收入分别为 8,654.27 万元、8,196.82 万元和 **6,206.25 万元**，报告期内**有所下滑**。厚成及万都主要供应吉利、领克、长城、名爵、奇瑞等国产汽车品牌，现代、起亚等韩系合资汽车品牌，以及 T 品牌、极氪等新能源汽车品牌。一方面随着新能源车型的市场占有率提升，通用、现代、起亚等传统燃油车品牌销量受到一定的负面影响；另一方面，在市场竞争加剧的背景下，国际及本土汽车零部件供应商均在积极争夺市场份额，导致公司对厚成及万都的产品销售收入有所下滑，例如【相关事项涉及商业秘密，已申请豁免披露】。

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

主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
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	**	**	**
合计	**	**	**

数据来源：客户问卷调查及客户走访记录。

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

3、与中精集团终止合作的原因及合理性

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

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

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

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

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

万都与厚成同为韩资企业和韩国上市公司，在汽车零部件领域保持了较为紧密的合作关系，两者间不存在关联关系。万都作为一级汽车零部件供应商，直接向汽车整车厂供应产品。厚成则作为二级零部件供应商，在北京万都及宁波万都周边分别设立北京厚成与宁波厚成，以配套万都，为其生产制造满足其具体要求

的零部件。分工上，厚成主要负责减震器管件的机加工、焊装、涂装等后道工序，而万都通常进行减震器总成的组装，因此公司向厚成及万都提供的具体产品也具有一定差异。公司向厚成主要销售精管长管、经过简单机加工的精管短管，向万都则主要直接销售通常无需进一步加工的精管短管（减震器工作缸）供其直接组装。公司还向万都直接销售焊管长管，但实际业务中，万都采购的焊管长管由公司直接送至厚成，由厚成进行切断等后续加工，厚成实际承担万都的外协加工商的角色。

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

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

公司名称	披露情况
宁波华翔（002048.SZ）	公司采购行为主要分为市场采购和客户约定采购：（1）市场采购即公司根据对机器设备、基建工程、生产性物料等的需求和实际情况，在综合比较资质、信誉、产品品质、产品价格等因素后，进行供应商选择、招标、价格谈判。符合要求的一家或几家供应商将被公司纳入《合格供应商名录》，与其签订《采购合同》《框架协议》等；（2）客户约定采购即由整车厂商指定原材料供货商并负责供货合同条款的谈判，公司只负责执行采购即可。
通宝光电（920168.BJ）	公司下游客户主要为整车厂和汽车零部件企业，部分客户出于保障供应链稳定和产品一致性、质量稳定性考虑，对部分原材料采取指定供应商模式进行管理。报告期内（2022 年至 2025 年 6 月），公司向客户指定供应商采购金额占各期材料采购总额的比例分别为 7.09%、5.81%、3.01%和 1.12%。
泉峰汽车（603982.SH）	公司采购的产品标准化程度较高，通常根据产品的特性考虑供应稳定性和成本因素后决定原材料供应商。在汽车零部件行业，部分下游客户在发出订单时，会针对自身产品的需求，对原材料的类别、品质、规格、型号等作出标准限定。此外，存在部分客户指定原材料供应商的情况，公司通常按照客户的需求进行采购。

公司名称	披露情况
无锡振华（605319.SH）	公司在获得整车制造商订单后，会同时收到整车制造商对于材料供应商和材料规格的要求。公司分拼总成加工业务主要原材料为冲压零部件，由整车制造商指定的零部件供应商向公司供货，冲压零部件的价格由整车制造商直接和材料供应商协商确定，并通知公司执行，公司仅负责从供应商采购并向供应商支付货款，不参与该部分原材料的定价过程。
华达科技（603358.SH）	部分主机厂商（如广汽乘用车、东风本田汽车等）出于保证产业链合作、质量稳定等方面的考虑，往往要求上游零部件厂商实施车用板材的定点采购，其同时会直接指定合同价格、期限和供货方式等合同条款。
常青股份（603768.SH）	由于整车厂商对整车的质量、安全指标等要求较高，为确保采购的汽车零部件产品质量符合标准，江淮汽车、奇瑞汽车等整车厂商往往会要求一级供应商向指定供应商采购特定规格子件，由一级供应商加工成总成件后销售至整车厂商。
铭科精技（001319.SZ）	采购行为主要分为市场采购和客户约定采购。市场采购即公司根据对机器设备、基建工程、生产性物料等的产品需求和实际情况，在综合比较资质、信誉、产品品质、产品价格等因素后，进行供应商选择、招标、价格谈判。符合要求的一家或几家供应商将被公司纳入《合格供应商名录》，与其签订《采购合同》《框架协议》等。客户约定采购即由主机厂指定原材料供货商并负责供货合同条款的谈判，公司只负责执行采购即可。

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

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

2、发行人、万都和厚成之间是否存在其他利益安排

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

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

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

（1）万都直接采购

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

单位：万元、元/千克

期间	产品类型	主营业务收入	占比	均价	毛利率
2025 年度	**焊管长管**	**458.84**	**21.84%**	**	**
	精管短管	**1,576.25**	**75.04%**	**	**
	小计	**2,035.08**	**96.88%**	**	**
	合计	**2,100.53**	**100.00%**	**	**
2024 年度	焊管长管	789.01	29.48%	**	**
	精管短管	1,823.20	68.12%	**	**
	小计	**2,612.21**	**97.60%**	**	**
	合计	**2,676.51**	**100.00%**	**	**
2023 年度	焊管长管	1,268.18	42.95%	**	**
	精管短管	1,643.21	55.66%	**	**
	小计	**2,911.39**	**98.61%**	**	**
	合计	**2,952.41**	**100.00%**	**	**

①焊管长管

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

单位：万元、元/千克

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务收入	**461.60**	795.30	1,593.33
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

产品价格方面，**报告期内，由于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。**

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

②精管短管

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

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	均价	毛利率
2025 年度	**天纳克**	**6,753.62**	**	**
	比亚迪	**3,719.82**	**	**
	安斯泰莫	**1,706.68**	**	**
	万都	**1,576.25**	**	**
	合计	**13,756.37**	**	**
2024 年度	天纳克	6,810.41	**	**
	比亚迪	3,290.45	**	**
	安斯泰莫	1,832.29	**	**
	万都	1,823.20	**	**
	合计	**13,756.35**	**	**
2023 年度	天纳克	7,758.82	**	**
	比亚迪	2,257.21	**	**
	安斯泰莫	1,818.73	**	**
	万都	1,643.21	**	**
	合计	**13,477.97**	**	**

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

（2）万都指定厚成向公司采购

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

单位：万元、元/千克

期间	产品类型	主营业务收入	占比	均价	毛利率
2025 年度	**精管长管**	**2,926.28**	**78.16%**	**	**
	机加工精管短管	**816.30**	**21.80%**	**	**
	小计	**3,742.57**	**99.97%**	**	**
	合计	**3,743.88**	**100.00%**	**	**
2024 年度	精管长管	3,809.03	76.47%	**	**
	机加工精管短管	1,164.86	23.38%	**	**
	小计	**4,973.89**	**99.85%**	**	**
	合计	**4,981.31**	**100.00%**	**	**
2023 年度	精管长管	4,579.22	83.65%	**	**
	机加工精管短管	889.31	16.24%	**	**
	小计	**5,468.53**	**99.89%**	**	**
	合计	**5,474.42**	**100.00%**	**	**

①精管长管

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

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	均价	毛利率
2025 年度	**厚成**	**2,926.28**	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	**734.89**	**	**
	合计	**3,661.17**	**	**
2024 年度	厚成	3,809.03	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	371.79	**	**
	合计	**4,180.82**	**	**
2023 年度	厚成	4,579.22	**	**
	Montaco Enterprises Ltd.	302.22	**	**
	合计	**4,881.44**	**	**

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

单位：万元、元/千克

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
主营业务收入	**2,923.51**	3,802.74	4,254.08
平均单价	**	**	**
毛利率	**	**	**

经还原后，公司对厚成与 Montaco Enterprises Ltd.销售的产品平均价格**及毛利率**方面均较为接近，不存在显著差异。

②机加工精管短管

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

单位：万元、元/千克

期间	客户名称	主营业务收入	平均单价	毛利率
2025 年度	**比亚迪**	**2,921.47**	**	**
	厚成	**589.56**	**	**
	天纳克	**310.46**	**	**
	合计	**3,821.49**	**	**
2024 年度	比亚迪	3,620.21	**	**
	厚成	862.41	**	**
	天纳克	532.29	**	**
	合计	**5,014.92**	**	**
2023 年度	比亚迪	1,322.71	**	**
	天纳克	700.67	**	**
	厚成	569.37	**	**
	合计	**2,592.74**	**	**

报告期内，公司向厚成销售的机加工精管短管中的双筒减震器管件产品价格略低于平均水平，**毛利率方面亦低于或接近平均水平，**主要系客户要求的产品机

加工工序仅为对管件一端做简单倒角等加工，工艺要求相对简单**所致**。

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

期间	客户名称	主营业务收入	平均单价	毛利率
2025 年度	**天纳克**	**1,105.52**	**	**
	安斯泰莫	**281.73**	**	**
	厚成	**225.91**	**	**
	合计	**1,613.16**	**	**
2024 年度	天纳克	790.39	**	**
	厚成	302.45	**	**
	安斯泰莫	294.68	**	**
	合计	**1,387.52**	**	**
2023 年度	天纳克	638.93	**	**
	安斯泰莫	399.53	**	**
	厚成	319.91	**	**
	合计	**1,358.37**	**	**

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

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

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

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

根据申报会计师对万都的访谈，如发生万都不再指定厚成向公司采购的情形，将由万都直接向公司进行采购。凭借良好的工艺技术水平、成本控制能力、稳定的产品及客户服务质量，以及长期的合作历史，公司将仍然是万都供应商选择范围中极具竞争力的一方，故因万都不再指定厚成向公司采购而导致的公司业绩下滑的风险较小。

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

1、截至目前发行人在手订单情况

截至 **2026 年 3 月 31 日**，根据客户的月度预示情况，以近期三个月口径（根据截至 **2026 年 3 月 31 日**客户提供的实际预示情况统计，若客户提供 3 个月（含）以内的预示，则以实际提供的预示金额进行统计，若客户提供 3 个月以上的预示，则仅对最近三个月的预示金额进行统计）统计，公司在手订单金额为 **11,242.83** 万元，主要客户在手订单情况参见本题之“一、/（五）/5、主要客户月度预示”

的相关问题回复，公司在手订单储备充足，能够为未来经营业绩的稳定释放提供坚实保障。

一方面，公司与主要客户保持长期稳定合作关系，主要客户定期下达滚动的短期排产计划，短期排产计划一般覆盖 1-5 个月不等的预示期，公司根据客户提供的计划，组织生产并适度备货，确保能够及时响应客户需求。根据截至 **2026 年 3 月末**已收到的主要客户的月度预示，公司现阶段在手订单已基本覆盖主要客户的持续供货需求，其中多项核心产品的供货节奏明确，生产计划较为饱和。

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

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

2、存量定点项目获取及实施情况

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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/停产或减产时间
1		**电控减震器管件**	**	**	**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
19		双筒减震器管件	**	**	2018 年	2020 年	2027 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
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**
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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/停产或减产时间
39		双筒减震器管件	**	**	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
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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	开始量产时间	预期停产或减产时间/停产或减产时间
58		双筒减震器管件	**	**	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
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

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
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。

除上述主要存量定点项目外，公司于 2022 年至 **2025** 年新增但截至 **2025** 年末尚未量产以及 **2026 年 1-3 月**新增的定点项目共计 **87** 个，新增项目储备充足，陆续进入量产周期，其获取及实施情况如下：

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
1	**	**电控减震器管件**	**	**	**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**

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
18		**电控减震器管件**	**	**	**2026 年**	**2026 年**
19		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
37		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
38		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
39		双筒减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
40		双筒减震器管件	**	**	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	**	**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	**	**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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
56		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
57		转向轴管	**	**	2025 年	2026 年
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

序号	客户名称	产品类型	品牌及车型	项目名称	取得时间	量产/预计量产时间
75	**	电控减震器管件	**	**	2025 年	2026 年
76		**电控减震器管件**	**	**	**2025 年**	**2026 年**
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**

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

从获取及实施情况看，存量定点项目覆盖合资、国产及新能源等多类型主机厂平台，公司报告期内持续获得较多定点项目，并保持稳定量产节奏，形成了较强的可持续性。从生命周期看，已量产定点项目中相当部分属于主机厂的中长期平台项目，其预期停产或减产时间主要分布在 2027 年至 **2034** 年区间，具有周期长、稳定性强的特征，且多数项目尚处于放量期，有利于未来持续贡献业绩增长。同时，部分核心项目虽然获取时间较早，但是属于生命周期长、销量规模大、车型迭代节奏稳定的平台项目，可为公司带来多年持续收益。

从数量结构看，公司年销售收入 200 万元以上的主要存量定点项目覆盖范围广、数量多，呈现明显的多点支撑特征，公司对单一项目的依赖度较低，有效增强了收入来源的稳定性。从生命周期分布看，既包含 2016 年至 **2022** 年取得并已稳定量产的定点项目，也大量包含 **2023** 年至 2025 年新定点并快速进入量产的项目，老项目稳定，新项目接续，形成连贯的项目接力体系，有助于公司业务规模的持续增长。

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

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

3、各产品类型对应下游主要车型的销售情况

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

（1）底盘系统管件

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

单位：万辆

品牌	2025 年度	2024 年度	2023 年度	公司供应管件对应主要车型
比亚迪	**460.24**	427.21	302.44	**
吉利	**302.46**	217.70	168.65	**
上汽	**450.75**	401.30	502.09	**
理想	**40.63**	50.05	37.60	**
小鹏	**42.94**	19.01	14.16	**
红旗	**40.01**	41.18	37.87	**
T 品牌	**62.57**	65.71	60.37	**
奔驰	**47.13**	58.99	62.01	**
奥迪	**57.50**	59.88	66.46	**
大众	**188.85**	207.23	222.82	**
丰田	**157.72**	156.81	170.25	**
本田	**64.12**	88.13	120.16	**
日产	**57.58**	60.52	67.35	**
福特	**12.28**	15.92	18.24	**
马自达	**8.70**	7.55	8.86	**

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

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

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

（2）转向系统管件

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

单位：万辆

品牌	2025 年度	2024 年度	2023 年度	公司供应管件对应主要车型
比亚迪	**460.24**	427.21	302.44	**
吉利	**302.46**	217.70	168.65	**
奇瑞	**263.14**	**244.46**	**188.13**	**
红旗	**40.01**	41.18	37.87	**
T 品牌	**62.57**	65.71	60.37	**
奥迪	**57.50**	59.88	66.46	**
大众	**188.85**	207.23	222.82	**
本田	**64.12**	88.13	120.16	**
日产	**57.58**	60.52	67.35	**
福特	**12.28**	15.92	18.24	**

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

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

（3）发动机系统管件

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

单位：万辆

品牌	2025 年度	2024 年度	2023 年度	公司供应管件对应主要车型
宝马	**52.57**	60.78	64.62	**

数据来源：第三方网站 SUV 汽车网，系境内销量口径。

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

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

4、市场需求变动

（1）国内汽车市场景气度较高

随着我国汽车产业的蓬勃发展与配套产业体系的日益成熟，国内汽车产量及其在全球市场的份额均展现出稳健的上升态势。根据国际汽车制造商协会**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%**。乘用车市场的持续繁荣，不仅激发了国内汽车市场对零部件需求的激增，也成为了推动汽车零部件行业市场规模不断扩张的重要驱动力。

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

（2）国内新能源汽车行业快速发展

报告期各期，公司可用于新能源车型产品以及新能源/燃油通用平台产品的合计销售收入分别达到 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%**，整体呈逐年上升趋势。根据中国汽车工业协会数据，**2023** 年至 **2025** 年我国新能源汽车市场年均销量增长率超过 **31%**，至 **2025** 年新能源汽车的销量达到 **1,649** 万辆，**占汽车总销量的比例约为 48%**，中国新能源汽车表现持续亮眼。公司紧跟市场机遇与行业趋势，较早对优质新能源车企及车型项目进行了开拓，获取了以比亚迪、T 品牌、理想、小鹏等品牌为代表的项目资源，报告期内，新能源车型产品已成为报告期内公司重要的收入增长点。

（3）乘用车配置升级

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

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

5、主要客户月度预示

截至 **2026 年 3 月 31 日**，公司主要客户未来三个月的月度预示（根据截至 **2026 年 3 月 31 日**客户提供的实际预示情况统计，若客户提供 3 个月（含）以内

的预示，则以实际提供的预示金额进行统计，若客户提供 3 个月以上的预示，则仅对最近三个月的预示金额进行统计）情况如下：

单位：万元

序号	主要销售内容	客户名称	月度预示金额			
			2026 年 4 月	2026 年 5 月	2026 年 6 月	合计
1	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
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
6	底盘系统管件、转向系统管件和发动机系统管件等	其他	1,006.58	675.64	550.26	2,232.48
合计			4,294.13	3,772.07	3,176.63	11,242.83

截至 2026 年 3 月 31 日，公司在手订单金额为 11,242.83 万元，从主要客户未来三个月的月度预示情况来看，公司主要客户排产节奏总体保持稳定，预示金额呈现较高的可预期性，体现了公司在底盘系统管件领域的持续供货能力和与客户之间长期稳固的合作关系。公司与主要客户均签署长期合作框架协议，排产计划具有延续性和可预测性，三个月的预示金额能够反映客户未来生产和采购安排的稳定趋势。同时，公司未来将有多个新定点项目进入量产阶段，预计将进一步增强配套能力。在上述因素共同作用下，公司业绩增长具备较强的可持续性。

6、未来扩产计划

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

一方面，“扩建年产 1,500 万套底盘系统配套用管项目”主要面向电控减震器管件和稳定杆管件两个高景气细分领域。电控减震器正在新能源车、智能底盘平台中加速渗透，是底盘系统升级的核心方向，稳定杆管件作为公司重点开发的

新产品，正在多个国内知名稳定杆总成供应商、客户中逐步放量。公司已在电控减震器管件、稳定杆管件领域取得多个定点项目，客户包括天纳克、比亚迪、索格菲、华纬科技等，批量供货需求明确。随着客户新能源车型及新平台不断推出，该项目建成后可快速对接存量及新增定点项目的放量需求，并进一步改善现有产能紧张的情况，为公司底盘系统业务带来新的增长动能。

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

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

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

综上所述，公司业绩增长具备较强的可持续性。

（六）请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示

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

“（六）业绩增长可持续性的风险

受益于国内汽车市场景气度较高以及新能源汽车行业高速发展的趋势，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）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

8、查阅发行人截至**2026 年 3 月末**在手订单情况；查阅并了解发行人主要存量和新增定点项目获取及实施情况；查阅相关汽车网站、上市公司定期报告等公开资料关于发行人产品覆盖车型的销售情况；了解公司所处汽车及零部件行业市场需求变动情况；查阅主要客户月度预示情况；了解公司未来扩产计划；综合分析发行人业绩增长是否具有可持续性；

9、督促发行人进行相关风险与重大事项提示工作。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、**2025 年度，发行人产品销量较上年度基本持平，但**由于原材料价格下行及市场竞争因素的影响导致产品价格下调，导致发行人营业收入同比出现下滑，具有合理性；发行人**2025 年度**收入同比下滑的情况下扣非归母净利润同比上升的主要原因为原材料价格下行以及外协费用下降导致的主营业务成本下降，进而导致毛利率及营业利润的提升，具有合理性；

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

3、报告期内，发行人对安斯泰莫销售金额呈下降趋势主要系终端日系品牌的市场销量下滑所致；**报告期内**，发行人对厚成及万都的销售收入有所下滑，主要系终端通用、现代、起亚等传统燃油车品牌市场销量受新能源车型的冲击出现下滑，以及部分车型变更减震器一级供应商所致；发行人与中精集团终止合作的主要原因系发行人与中精集团未能针对产品定价协商一致，故逐步终止合作；上述事项均具有合理性；

4、北京万都指定北京厚成向发行人采购，且销售定价和年降事项均由公司与北京万都进行协商具有商业合理性，且符合行业惯例；万都直接采购和指定厚成向发行人采购的产品类型、均价、毛利率等不存在异常情况；发行人、万都和厚成之间不存在其他利益安排；发行人与厚成的合作受万都的指定，但公司与万都独立、自主地开展合作，具有独立性；发行人、万都及厚成已形成稳定的合作，发生变化的可能性较低，且根据对万都的访谈，如发生万都不再指定厚成向公司采购的情形，将由万都直接向公司进行采购，故因万都不再指定厚成向公司采购而导致的公司业绩下滑的风险较小；

5、发行人截至 **2026 年 3 月末**在手订单 **11,242.83** 万元，储备充足；主要存量和新增定点项目获取及实施情况良好，具备持续放量能力；各产品类型对应下游主要车型销量整体保持增长或相对稳定，主要产品适配品牌较为优质，涉及车型广泛；随着国内汽车产业景气度持续提升，新能源汽车行业快速发展，乘用车配置升级趋势明显，市场需求变动带动发行人核心产品业务规模稳步扩大；发行人主要客户未来三个月的月度预示具有较强的可预测性，排产节奏保持稳定，具备较强的需求延续性；发行人未来扩产计划主要围绕本次募投项目展开，扩产路径清晰，产能规划与客户需求相匹配，可为公司未来收入规模的持续增长提供坚实基础；结合上述情况，发行人业绩增长具备较强的可持续性；

6、发行人已对业绩增长可持续性相关风险进行充分披露并作重大事项提示。

问题 2.收入确认准确性

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

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

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

【回复】

一、发行人说明

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

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

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

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

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

客户名称	销售合同相关约定	合同实际执行情况	对账周期、期间及完成对账时点	对账内容	对账过程
万都	未明确约定。	销售合同未对双方对账时点及对账周期进行明确约定。实际业务中，公司与客户结算、开票等均需双方对账确认。报告期内，双方按月进行对账，对账周期、时点基本固定，对账工作有效执行。	每月对账。北京万都为直接订单模式，通常次月15日前完成上月26日至本月25日的对账确认。 宁波万都为寄售模式，通常次月15日前须完成上个自然月的对账确认。	客户验收或实际领用产品的物料名称、规格、数量、金额等。	客户每月月初将上个对账周期的产品验收或实际领用明细数据上传供应商管理系统并生成对账单，公司销售人员自供应商管理系统中下载采购对账单，并与公司ERP 系统的产品交付及退回数据进行核对，经双方核对确认无误后，公司在系统中确认对账完成。（万都采用供应商系统前，公司与万都以邮件方式进行对账）

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

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

（1）对账金额的确定具有充足的外部依据

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

综上所述，公司与客户的对账金额的确定具有充足的内外部依据。

（2）对账单由公司或客户出具

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

客户名称	客户单体名称	对账单出具方	备注
天纳克	天纳克（常州）减振系统有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。天纳克采用供应商系统前，公司与天纳克以邮件方式进行对账，对账单由天纳克出具，公司邮件回复确认对账完成。
	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		
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	客户	客户通过供应商管理系统出具对账单，双方对账无误后，公司在供应商系统中确认对账完成。
	比亚迪汽车有限公司		
	合肥比亚迪汽车有限公司		
	长沙市比亚迪汽车有限公司		
	中山比亚迪电子有限公司		

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

（3）对账相关内控制度完善且执行有效

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

内控环节	内部控制措施	内控运行情况
单据管理	产品出入仓后，仓库管理人员及时将产品发货单、调拨单、退货单与 ERP 系统进行核对，确认无误后立即提交销售内勤；使用中转仓的客户，中转仓服务商根据客户下达的发货通知，安排对客户的发货，并向公司提供收发日报表，公司专人根据中转仓每日发货情况在 ERP 系统中录入发货信息，生成产品发货单； 产品送达客户后，客户需在发货单据上签收，签收单据由承运人或中转仓服务商定期回交公司； 若发生客户退货、索赔情况，公司专人与客户、公司品管部门沟通确认，明确处理办法后填制退货处理流程表或索赔单并经审核确认； 上述单据须定期整理、存档保管，作为公司与客户对账结算的核对凭证。	执行有效

内控环节	内部控制措施	内控运行情况
对账单编制	客户不采用供应商管理系统的，公司专人在与客户约定的对账时间，根据公司 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格，以及发货单、签收单等相关单据制作对账单，核对无误后发送客户。 客户采用供应商管理系统的，公司专人在与客户约定的对账时间登录客户系统获取对账单，再与公司 ERP 系统的产品交付及退回数据、产品价格，以及发货单、签收单等相关单据进行核对。	执行有效
对账差异处理	对于对账过程中发现的差异对账情况，公司及时与客户进行沟通协商，调查导致差异的原因并形成处理方案。	执行有效
完成对账	客户不采用供应商管理系统的，公司专人跟催客户确认，双方对账结果达成一致后，由客户邮件回复确认完成对账，或由客户在对账单上盖章确认完成对账，客户确认邮件、盖章对账单将存档保留。 客户采用供应商管理系统的，双方对账结果达成一致后，公司在客户系统中确认对账完成，确认完成界面将截图并打印存档保留。 对账完成后，公司营业部部长对双方确认的对账单再行审核，营业部将一套完整的对账资料，包括对账单以及匹配的相关单据提交财务部，财务部复核后确认收入并开具发票。	执行有效

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

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

公司与主要客户销售合同中的相关约定条款列示如下：

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

客户名称	合同关于产品质量、验收及风险报酬转移的约定条款	对账结算条款
安斯泰莫	乙方交付给甲方的部品等，必须符合甲方指定以下技术规格。……乙方向甲方交付的部品等必须符合前条规定的技术规格，必须保证甲方及甲方的客户所要求的产品质量。 乙方在甲方指定的场所交货后，甲方对所接收的资材进行接货检查。此时，甲方的检查方法及合格与否的判定基准以及其他检查相关的详细事项，按甲方的另行规定来执行。 部品等的所有权，在甲方验收合格后，由乙方转移至甲方。	甲方从当月接收检查合格品或特别采购开始计算，在当月截止日前将可结算部品明细（以下简称“明细表”）通知乙方。甲方在乙方收到明细表 10 个工作日后，若乙方没有对甲方提出书面的异议的，则甲方按照明细表上所记载的买卖金额，按照约定的日期，指定的方法支付。
万都	供应商保证，所有产品均符合规范，具有令人满意的质量，适合预定用途且无任何明显的或隐藏的瑕疵（包括设计、材料和工艺方面的缺陷以及导致产品性能变差的缺陷）。 汉拿万都应有权在交货时或者汉拿万都将产品用于预定用途时，依据汉拿万都确定的验收程序和方法对产品进行验收。汉拿万都可以拒收任何其有理由认为不合格或有瑕疵的产品，在这种情况下，该产品将不被视为已由供应商交付至汉拿万都。	未明确约定。

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

1、客户对产品质量具有较高要求；

公司从事精密钢管及管型零部件产品的研发、生产和销售，主要产品包括底盘系统管件、转向系统管件、发动机系统管件等。公司客户包括天纳克、比亚迪、万都、安斯泰莫等国际和国内知名汽车零部件供应商及整车厂。汽车零部件的产品质量对汽车整体运行安全性和舒适性至关重要，因此公司下游客户对产品质量的要求较为严格，销售合同中通常对产品质量、验收等方面具有明确约定，要求公司提供的产品符合相关技术标准且无瑕疵。

2、产品风险报酬的转移以产品验收为前提；

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

由乙方转移至甲方”等。因此，公司销售产品的收入确认应当满足客户已验收产品的条件。

3、公司无法主导客户的验收方法及时点，且客户不对单批次产品出具验收证明；

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

综上所述，基于公司与客户的合同约定和实际业务流程，对账完成前，公司不具有客户对产品已完成验收的直接证据，因此，公司以与客户完成对账的时点作为客户对产品验收的时点具有合理性，公司“当客户与公司对账一致时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户方才接收该商品”的判断准确。报告期内，公司以与客户完成对账的时点作为收入确认时点，报告期内一贯执行，不存在延后确认收入的情形。

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

1、采用次月对账作为收入确认时点并确认次月收入是否符合业务实质，是

否存在收入跨期情形，相关收入确认方法是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司是否存在较大差异；

报告期内，公司以内销为主，内销收入占主营业务收入的比例分别为 97.59%、98.12%及 **96.98%**，境外销售占比较小，且公司对于境外销售均采用 FOB/CIF、EXW 等常规结算方式，收入确认原则符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司及行业惯例保持一致。

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

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。对于在某一时点的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：A、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；B、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；C、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；D、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；E、客户已接受该商品；F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。公司的合同履约义务属于某一时点的履约义务，公司境内销售的不同时点是否满足《企业会计准则第 14 号—收入》中有关控制权转移的迹象的对比分析如下：

（1）直接订单销售

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

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

（2）寄售销售

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

寄售销售模式下，根据合同约定，客户只针对约定期间内实际上线领用的产品进行结算，在产品上线领用前，产品的所有权、主要风险及报酬尚未转移给客户，客户不负有付款义务。同时，在对账完成前，公司无法取得客户实际上线领用产品的数据信息，而在对账完成后，公司取得客户对产品种类、领用数量、产品质量等信息的确认，产品的所有权及主要风险与报酬转移给客户，发行人由此取得确定的收款权利。因此，公司以对账完成的时点作为收入确认的时点是恰当、谨慎的，符合《企业会计准则》相关规定。

报告期内，公司境内收入中的直接订单销售与寄售销售均一贯以与客户完成对账的时点作为收入确认的时点。实际业务过程中，公司与客户对账完成的时点多为对账期间结束日的次月。公司与客户对于对账工作均具有相关内控要求和工

作流程，双方为保证对账的及时性和准确性，在正式开展对账工作前均需一定的准备周期，客户方面的产品验收或领用数据须由其生产、质量部门的整理汇总，公司方面也须针对对账期间内的数据进行整理核对，对发货单据、客户签收单据进行整理及内部传递。因此，公司以次月完成对账作为收入确认时点，符合公司与客户的实际业务情况。报告期内，严格按照与客户完成对账的时点作为收入确认的时点，不存在收入跨期情形，公司与客户的对账周期、时点及期间基本固定，不存在通过调整对账周期、时点及期间的方式影响经营业绩的情况。

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

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
开特股份（920978.BJ）	汽车制造业—传感器、光传感器、功率模块、直流电机执行器、步进电机执行器和无刷电机执行器	公司根据客户订单预测组织生产并开始发货，将货物交由运输公司运抵至客户指定地点或第三方仓储公司，客户根据需求到指定地点取货或第三方仓储公司进行配送，公司与客户核对领用或签收情况，形成经双方认可的结算单或对账单，核对无误后，公司开票并确认收入的实现。
安培龙（301413.SZ）	计算机、通信和其他电子设备制造业—热敏电阻及温度传感器、氧传感器、压力传感器，主要客户包括比亚迪等整车厂	公司根据客户订单将商品发往客户指定地点并交付给客户后，公司与客户经对账确认数量和金额，达成一致后确认收入。
福立旺（688678.SH）	通用设备制造业—精密金属零部件、汽车类精密金属零部件、电动工具类精密金属零部件等	内销一般业务：按订单约定的交货期分次送货，并在与客户约定的对账日，将上一对账日至本对账日期间客户验收的货物与客户进行核对（核对内容包括品种、数量及金额等），双方核对无误后，公司按对账确认的品种、数量和金额于对账日确认销售收入实现。内销寄售业务：按订单约定的交货期分次送货，并在与客户约定的对账日，将上一对账日至本对账日期间客户实际领用的货物与客户进行核对（核对内容包括品种、数量及金额等），双方核对无误后，公司按对账确认的品种、数量和金额于对账日确认销售收入实现。
中捷精工（301072.SZ）	汽车制造业—汽车精密零部件的研发、生产和销售，主要产品为减震零部件产品	公司根据合同约定将产品运送至客户指定的收货地点，并经双方对账确认数量及结算金额后确认收入。

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
德迈仕（301007.SZ）	汽车制造业—汽车视窗系统、汽车动力系统和汽车车身及底盘系统等汽车精密零部件	主要国内销售模式：公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对无误后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。寄售仓国内销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。
博俊科技（300926.SZ）	汽车制造业—汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，主要产品为门系统、转向系统、动力系统等核心汽车零部件	汽车冲压零部件、注塑件—内销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格并取得与客户的对账材料。
舜宇精工（920906.BJ）	汽车零部件及配件制造—出风口、杯托等内饰功能件的设计和制造	内销：客户取得商品控制权的时点，通常为根据收到的客户生产计划，完成相关产品生产，产品送货后经客户验收合格，并取得与客户的对账材料。
泰德股份（920378.BJ）	通用设备制造业—汽车精密轴承的研发、制造和销售	境内销售：1、寄售仓境内销售模式：公司将货物运至客户指定地点后，客户根据实际使用情况，与公司进行对账，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。2、其他销售模式：公司根据客户订单要求将产品运送至客户，客户根据收货情况，与公司进行对账，双方核对后，控制权转移，公司根据对账结果确认收入。

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

单位：天

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
开特股份（920978.BJ）	**48.56**	47.31	43.56
安培龙（301413.SZ）	**未披露**	37.63	29.72
福立旺（688678.SH）	**18.67**	17.41	16.96
中捷精工（301072.SZ）	**未披露**	不适用	不适用
德迈仕（301007.SZ）	**33.63**	29.08	32.16
博俊科技（300926.SZ）	**25.60**	27.73	28.99
舜宇精工（920906.BJ）	**未披露**	61.36	54.58
泰德股份（920378.BJ）	**未披露**	42.21	30.31
平均值	**31.61**	**37.53**	**33.76**

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
永励精密	39.27	38.40	44.56

注 1：发出商品周转天数=主营业务成本/期初及期末发出商品账面余额的平均数；
注 2：中捷精工未单独列示发出商品账面余额。

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

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

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
酉立智能（920007.BJ）	金属制品业—光伏支架核心零部件	公司根据销售合同或订单发货，客户确认收货后根据合同约定时间进行对账，双方确认无误后开具发票，收入货款金额已经确定，款项已收讫或预计可以收回，经双方对账确认数量及结算金额后，公司即认为产品所有权的风险和报酬已经转移给客户，公司与客户完成对账时点作为销售收入确认的时点。
聚星科技（920111.BJ）	电气机械和器材制造业—产品为电触头和电接触元件等金属元器件	国内销售业务，根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，经客户验收并与客户对账确认后，确认收入。
华之杰（603400.SH）	通用设备制造业—电动工具、消费电子等领域零部件的研发、生产与销售	对于国内销售，其中寄售模式下，以将产品发至客户货仓，根据客户实际领用情况对账完成时作为收入的确认时点；非寄售签收模式下，以将产品交付客户签收，并与客户对账完成时作为收入的确认时点。
思泉新材（301489.SZ）	计算机、通信和其他电子设备制造业—人工合成石墨散热膜、人工合成石墨散热片等热管理材料	本公司与客户之间的销售商品合同包含转让相关商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。境内产品销售：根据订单或合同，发出货物并将货物送达客户，由客户验收合格并核对无误后确认收入，公司以客户验收合格并经双方对账确认的对账单作为收入确认依据。
强一股份（688809.SH）	半导体行业—半导体关键工序晶圆测试所需核心硬件探针卡	探针卡销售、维修、晶圆测试板销售、与半导体测试相关的材料及设备收入公司根据与客户签订的销售合同（或订单），将产品交付至客户指定地点，公司每月与客户对账确认客户验收的产品数量和金额后，确认销售收入。
浙江华业（301616.SZ）	通用设备制造业—塑料机械、纺织机械及配件、五金	内销收入：公司每月与其客户核对已完成交付产品的数量和金额，经客户验收并完成对账后确认收入。

公司名称	所属行业及主要产品	收入确认政策
格利尔（920641.BJ）	电气机械和器材制造业——照明产品及磁性器件的研发、生产和销售	一般销售模式：内销根据销售合同约定将货物运达客户指定地点，在客户收到货物，双方完成对账后确认收入；寄售模式：根据与客户签订的合同，将货物送达客户指定地点，待客户实际领用后，根据客户领用清单确认收入。

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

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

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

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
对营业收入的影响金额	**-1,120.68**	781.94	1,559.01
对营业收入的影响比例	**-2.08%**	1.38%	3.07%
对净利润的影响金额	**-268.34**	377.25	324.54
对净利润的影响比例	**-2.46%**	3.98%	3.49%

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

由上表可知，若将收入确认提前至对账期间结束日的当月，将导致报告期各期营业收入变化 3.07%、1.38%和**-2.08%，利润变化 3.49%、3.98%和-2.46%**。其中，2023 至 2024 年度，由于公司销售收入的呈增长趋势，收入确认时点的提前将导致营业收入**及净利润**小幅增加；**2025 年度，由于**测算方法将调减绝大部分应当确认于 2025 年 1 月的销售收入（产品为 2024 年 12 月交付）并调增绝大部分应当确认于 **2026 年 1 月**（产品为 **2025 年 12 月**交付）的销售收入，但由于 **2026**

年 1 月，对客户比亚迪的收入较上年同期有所下滑，导致测算结果对 **2025 年度**营业收入**及净利润**的影响为负，**但**影响比例**总体较低**。

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

单位：万元

期间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
对营业收入的影响金额	**-1,093.68**	710.06	1,423.63
对营业收入的影响比例	**-2.03%**	1.25%	2.80%
对净利润的影响金额	**-403.62**	519.79	260.75
对净利润的影响比例	**-3.70%**	5.48%	2.81%

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

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

由上表可知，若将公司收入确认时点提前至产品交付的时点，将导致报告期各期营业收入变化 2.80%、1.25%和**-2.03%**，将导致报告期各期净利润变化 2.81%、5.48%和**-3.70%**。公司主要客户的对账期间多为自然月或起止日与自然月起止日相近，因此两种测算方法的测算结果差异总体较小。

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

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

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

客户名称	客户单体名称	销售模式	对账周期	对账期间	完成对账时点
万都	汉拿万都（北京）汽车部件有限公司	直接订单销售	每月	上月 26 日左右至本月 25 日左右	通常次月 20 日前

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

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

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

二、中介机构说明

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人与主要客户的销售合同并访谈发行人销售人员，了解发行人与主要客户合同中关于产品质量、验收、风险报酬转移以及对账结算相关约定，发行人与客户的对账的周期、时点、期间、内容、过程、对账单的出具方等情况；

2、走访发行人主要客户，了解报告期内发行人与主要客户的验收方式、对账结算等交易情况；

3、访谈发行人财务人员，了解发行人不同销售模式下的收入确认政策，收入确认的时点及依据，结合发行人与客户的销售合同、实际业务情况并查阅同行业及其他制造业上市公司案例，分析发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关要求及行业惯例；

4、查阅发行人对账相关的内部控制制度，访谈销售人员及财务人员，了解相关内控措施，并对发行人销售收入循环执行穿行测试和细节测试，评价相关内部控制制度是否健全及报告期内的实际执行情况；

5、复核发行人按次月对账并确认当月收入，以及按产品交付时点确认收入两种方式下的测算计算表，评估不同收入确认方式对发行人营业收入和利润的影响；

6、访谈发行人销售人员及财务人员，了解发行人与客户非自然月对账的具体情况、期末会计处理方法；

7、对发行人销售收入执行截止性测试。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

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

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

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

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

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

1、未回函情况

报告期各期末，发行人发出商品函证未回函的金额分别为 904.23 万元、1,662.55 万元和 **1,479.48 万元**，发出商品函证未回函客户的具体情况及替代测试核查程序具体如下：

（1）2025 年 12 月 31 日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	比亚迪汽车有限公司	284.50	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	合肥比亚迪汽车有限公司	262.04	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	长沙市比亚迪汽车有限公司	204.14	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	中山比亚迪电子有限公司	217.50	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	郑州比亚迪汽车有限公司	76.62	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	87.30	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
嘉兴永励	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	86.79	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
嘉兴永励	安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	68.92	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	191.68	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	1,479.48	—	—	—	—

（2）2024 年 12 月 31 日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	19.51	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪汽车工业有限公司	0.02	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪汽车有限公司	575.34	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	合肥比亚迪汽车有限公司	414.23	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	长沙市比亚迪汽车有限公司	329.98	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	比亚迪精密制造有限公司	6.72	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	117.57	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（常州）减振系统有限公司	14.78	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	6.71	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	81.66	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	96.02	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	**1,662.55**	—	—	—	—

（3）2023 年 12 月 31 日

单位：万元

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	644.42	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是

发函主体	客户名称	未回函金额	未回函原因	执行的替代程序		
				核对客户系统结存数据	核对发货单与结存明细	核对期后结转情况
嘉兴永励	比亚迪汽车工业有限公司	0.00	客户有商品结存系统，未予回函	是	是	是
嘉兴永励	汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	134.72	客户不对发出商品进行函证，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（常州）减振系统有限公司	18.18	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	天纳克（北京）汽车减振器有限公司	8.28	未回函证为永励精密单体函证（嘉兴永励函证已回），单体发出商品期末余额较小，客户未予回函	不适用	是	是
浙江永励	杭州新世宝电动转向系统有限公司	96.59	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
浙江永励	芜湖世特瑞转向系统有限公司	2.04	客户母公司为上市公司，内部盖章审批流程繁琐，未予回函	不适用	是	是
合计	—	**904.23**	—	—	—	—

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

2、替代性核查程序

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

（1）核对客户系统结存数据

对于存在供应商供货管理系统的未回函客户比亚迪，从其系统中获取发行人产品在比亚迪厂仓的结存明细，对于少量比亚迪已签收未录入系统的发出商品，

从中转仓获取库存日报表及比亚迪签收的发货单，统计期末发出商品数量，将以上期末结存数据核对至发行人发出商品期末账面结存明细，并分析差异原因。

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

（2）核对发货单与结存明细

获取发行人发出商品结存明细，选取未回函客户（包含比亚迪）各期 12 月出货的发出商品，抽查发货单，核对产品规格、数量、金额、发货日期等是否一致，报告期各期末核查比例分别为 82.16%、89.23%和 **80.17%**，经核查，未回函的发出商品对应的发货情况真实、准确。

（3）核对期后结转情况

获取发行人期后对账结算明细，检查期后销售对账记录、发票、回款凭证等单据，核对各期末未回函客户发出商品截至 **2026 年 2 月 28 日**的期后销售情况，具体如下：

①**2025 年 12 月 31 日**

单位：万元，%

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
比亚迪汽车有限公司	284.50	281.53	98.95%
合肥比亚迪汽车有限公司	262.04	252.34	96.30%
长沙市比亚迪汽车有限公司	204.14	200.94	98.43%
中山比亚迪电子有限公司	217.50	217.11	99.82%
郑州比亚迪汽车有限公司	76.62	73.67	96.15%
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	87.30	84.37	96.65%
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司	86.79	84.76	97.66%
安斯泰莫底盘系统（广州）有限公司武汉分公司	68.92	68.80	99.84%
芜湖世特瑞转向系统有限公司	191.68	183.37	95.67%
合计	1,479.48	1,446.90	97.80%

②2024 年 12 月 31 日

单位：万元，%

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	19.51	**18.47**	**94.68**
比亚迪汽车工业有限公司	0.02	0.02	100.00
比亚迪汽车有限公司	575.34	575.32	100.00
合肥比亚迪汽车有限公司	414.23	414.21	100.00
长沙市比亚迪汽车有限公司	329.98	**329.74**	**99.93**
比亚迪精密制造有限公司	6.72	6.61	98.25
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	117.57	117.34	99.80
天纳克（常州）减振系统有限公司	14.78	14.78	100.00
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	6.71	6.71	100.00
杭州新世宝电动转向系统有限公司	81.66	**80.76**	**98.90**
芜湖世特瑞转向系统有限公司	96.02	96.02	100.00
合计	**1,662.55**	**1,660.01**	**99.85**

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

③2023 年 12 月 31 日

单位：万元，%

客户名称	未回函金额	期后结转金额	结转比例
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	644.42	**644.42**	**100.00**
比亚迪汽车工业有限公司	0.00	0.00	100.00
汉拿万都（宁波）汽车底盘系统科技有限公司	134.72	134.52	99.86
天纳克（常州）减振系统有限公司	18.18	18.18	100.00
天纳克（北京）汽车减振器有限公司	8.28	8.28	100.00
杭州新世宝电动转向系统有限公司	96.59	**96.42**	**99.83**
芜湖世特瑞转向系统有限公司	2.04	2.04	100.00
合计	**904.23**	**903.87**	**99.96**

经核查，截至 **2026 年 2 月 28 日**，各期末发行人对未回函客户发出商品的期后结转情况良好，有少量发出商品尚未实现销售，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄未结算存货，公司对于较长时间未能结算的发出商品已全额计提了存货跌价准备。

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

问题 3.其他问题

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

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

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

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

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

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

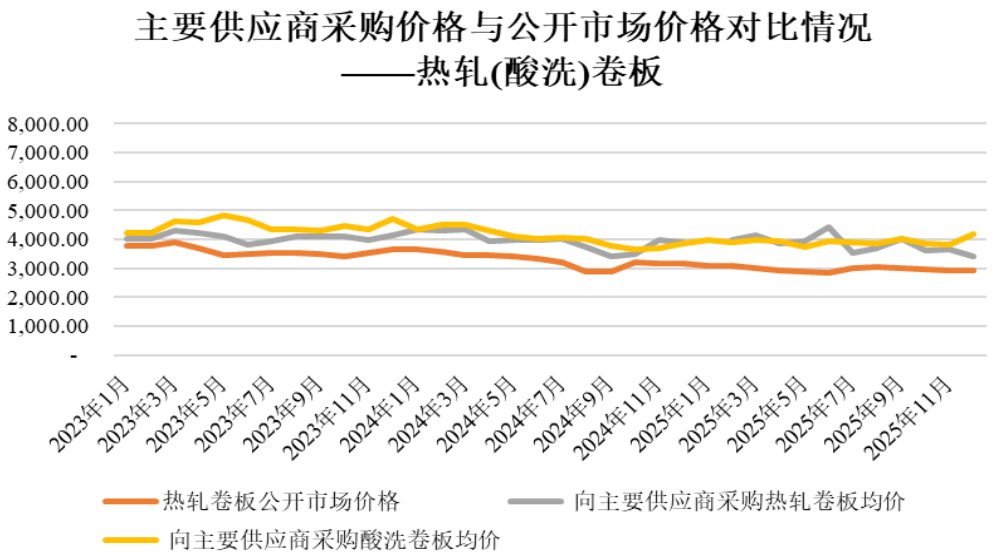
【回复】

一、发行人说明

（一）采购价格公允性

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

报告期公司向主要供应商采购热轧（酸洗）卷板价格与公开市场价格对比情况如下：



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

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

（1）材质差异

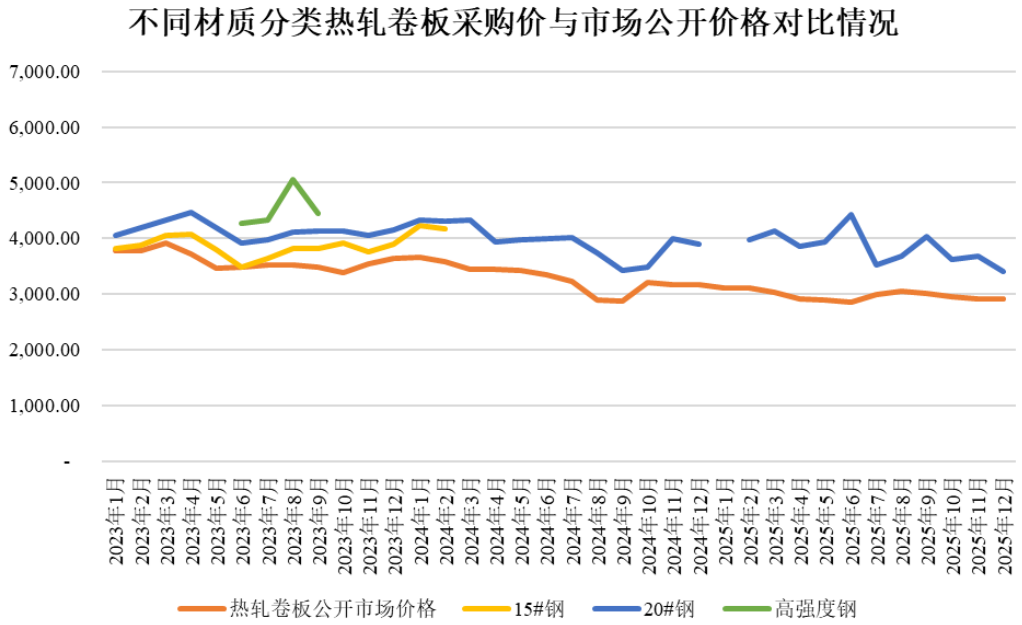
根据钢材含碳量的不同，公司将采购的卷板主要分为 10#钢类、15#钢类、20#钢类及其他高强度钢类四大类。10#钢类、15#钢类、20#钢类含碳量在 0.25%以内，属于低碳钢大类，从 10#钢类、15#钢类到 20#钢类，随着含碳量越高，硬度和强度越高，塑性和韧性相应地降低，制钢加工时通常生产成本更高，因此钢材价格相对更高。高强度钢类由于比其他类别钢材的强度更高，且对于微量金属含量、杂质纯度等有一定的要求，制钢工艺更加复杂，因此通常生产成本更高。

公司热轧（酸洗）卷板采购种类结构如下所示：

种类	2025 年		2024 年		2023 年	
	热轧	酸洗	热轧	酸洗	热轧	酸洗
20#钢类	**97. 80%**	**59. 45%**	96.09%	46.50%	75.69%	27.09%
15#钢类	**-**	**22. 53%**	3.17%	38.18%	21.59%	45.62%
高强度钢类	**2. 20%**	**18. 02%**	0.73%	15.31%	2.45%	27.04%
10#钢类	**-**	**-**	-	-	0.28%	0.25%
合计	**100. 00%**	**100. 00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

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

①对热轧卷板按采购种类分类后与市场公开价格的对比情况如下：



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

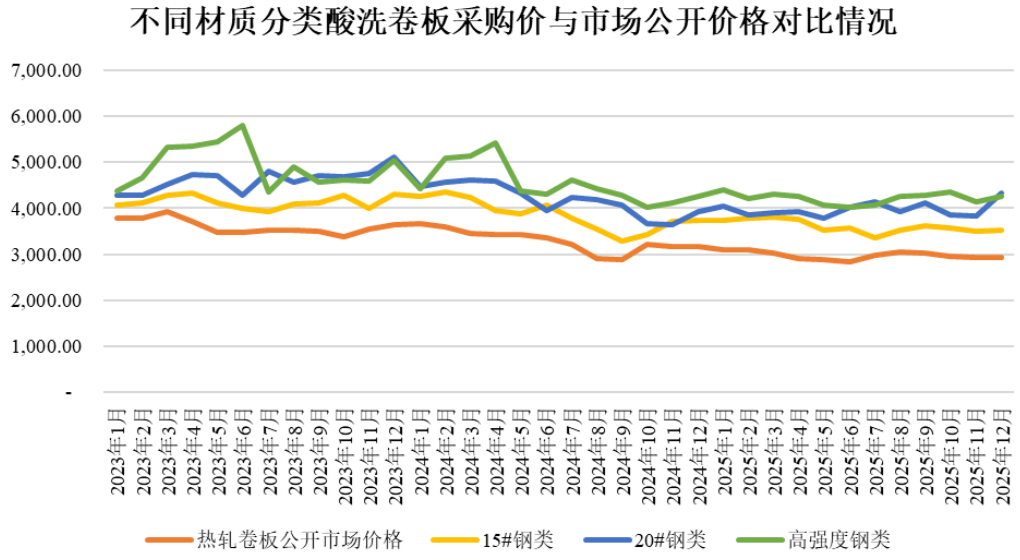
市场公开价格选取自上海地区厚度为 3.0mm 的 Q235B 规格热轧卷板，根据公司分类该牌号类型材质属于 15#钢类，由上图可知，公司采购的 15#钢类热轧卷板与市场公开价格差异较小，其他类型热轧卷板采购价格整体高于 15#钢类，具体分析如下：

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

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

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

②对酸洗卷板按采购种类分类后与市场公开价格的对比情况如下：



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

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

（2）定制差异

公司采购的钢材均需匹配产品的技术参数，因此存在明确的定制化需求。

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

（3）规格差异

公司主要按照厚度区分规格差异，不同厚度的热轧（酸洗）卷板价格不同。

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

报告期内，公司采购的热轧（酸洗）卷板厚度主要在6mm以下，其中厚度3mm以下的规格占比较高，由于市场普遍以3mm作为超薄规格与常规规格的分

界点，以公司主要热轧（酸洗）牌号 ST37-2 为例，各期按厚度 3mm 为界分类的采购金额占比及采购单价具体如下：

单位：元/吨

类型	厚度	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		占比	单价	占比	单价	占比	单价
热轧	<3mm	-	-	51.53%	4,243.34	64.42%	3,865.94
	≥3mm	-	-	48.47%	4,144.13	35.58%	3,743.43
	小计	**-**	**-**	**100.00%**	**4,194.66**	**100.00%**	**3,821.44**
酸洗	<3mm	**87.60%**	**3,646.20**	90.37%	3,818.24	91.89%	4,122.26
	≥3mm	**12.40%**	**3,560.44**	9.63%	3,726.64	8.11%	3,993.21
	小计	**100.00%**	**3,635.34**	**100.00%**	**3,809.22**	**100.00%**	**4,111.49**

由上表可知，报告期内，ST37-2 号热轧（酸洗）卷板，厚度在 3mm 以下的规格采购金额占比较高，且采购价格整体高于厚度在 3mm 及以上的。公司采购较多厚度 3mm 以下规格的热轧（酸洗）卷板，导致采购平均价格高于市场公开价格具有合理性。

（4）其他差异

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

①品牌溢价：公司采购的热轧（酸洗）卷板，主要来自上海宝钢等一线钢厂生产，报告期各期，公司采购自上海宝钢的热轧（酸洗）卷板占比分别为 76.82%、63.08%和 **61.44%**。上海宝钢的钢材具有较高的产品质量及市场口碑，通常价格也处于市场内较高水平，公司作为对比基准的市场公开价格选取自上海地区厚度为 3.0mm 的 Q235B 规格热轧卷板，为全行业均价，包含中小钢厂，因此平均价格偏低。

②现货采购溢价：为缓解临时性的原材料库存紧张及满足部分特殊型号的钢材需求，公司有时会通过钢材贸易商采购一定量的现货钢材，现货采购根据当日现货公开市场价格定价，受到采购时点的影响较大，且供应商须提前储备一定的存货使得其需承担一定的价格波动风险及仓储成本，故通常情况下，现货交易价

格会略高于期货交易，特别是在钢材市场供给较为紧张时，现货交易价格较高，使得热轧（酸洗）卷板价格整体高于市场公开价格。

综上，报告期内，公司采购热轧（酸洗）卷板价格高于市场公开价格具有合理性。

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

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

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%**	**-**	**-**

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

此外，鉴于芯心精密地处常州市，与公司主要客户天纳克地理位置邻近，公司选定其作为外协加工服务供应商，不仅能有效缩短交付半径、降低物流运输成本，还能提升服务响应效率、保障订单交付及时性，进一步匹配天纳克的合作要求。

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

（二）关于专供产品

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

（1）说明是否与客户签署过相关排他性协议

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

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

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

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

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

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

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

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

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、访谈发行人采购负责人、生产负责人，并查阅钢材公开信息及相关研究报告，获取并查阅发行人采购明细表、主要钢材牌号定制合同等，分析发行人热轧（酸洗）卷板价格高于市场公开价格的原因及合理性；

2、对比公司主要外协采购工序不同供应商之间的采购价格差异，获取公司向其他供应商的询价记录；

3、获取**2023 年度**至**2025 年度**发行人的外协采购明细台账，访谈发行人采购负责人、生产负责人等，了解发行人选择外协加工服务商的综合考量因素以及芯心精密的部分产品加工报价较高的商业合理性；

4、查阅发行人与主要客户签署的销售合同中是否存在相关排他性条款，访谈主要客户是否签署过相关排他性协议；了解发行人与客户之间的合作流程以及是否存在专供某客户或车型的产品。

（二）核查结论

申报会计师认为：

1、发行人热轧（酸洗）卷板采购价格高于市场公开价格，系材质、定制需求、规格型号、钢材品牌溢价、供应商采购类型等多方面因素差异所致，差异具有合理性；

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

3、发行人不存在与客户签署排他性协议的情况，亦不存在专供某客户或车型的产品。

补充问题

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

【回复】

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二轮审核问询函的回复》之签署页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：
（项目合伙人）

中国注册会计师：

中国•上海　　**二〇二六年四月二十二日**