

关于对芜湖福赛科技股份有限公司申请
向特定对象发行股票审核问询函的回复

芜湖福赛科技股份有限公司
容诚专字[2026]230Z1411号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目 录

<u>序号</u>	<u>页码</u>
问题 1	1
问题 2	33

关于对芜湖福赛科技股份有限公司申请 向特定对象发行股票审核问询函的回复

容诚专字[2026]230Z1411 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2026 年 5 月 18 日出具的《关于芜湖福赛科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函（2026）020043 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为芜湖福赛科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“发行人”或“福赛科技”）的申报会计师，就审核问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

现就《审核问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

问题 1. 申报材料显示，本次拟向特定对象发行股票募集资金总额不超过 96000 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于芜湖汽车内饰件智造基地建设项目（以下简称芜湖项目）、泰国生产基地建设项目（以下简称泰国项目）、核心生产设备数字化迭代改造项目（以下简称技改项目）及补充流动资金项目。芜湖项目将在安徽芜湖新建汽车内饰功能件与装饰件生产基地，提升公司汽车内饰件的生产能力和产能规模，并通过打造智能化产线推进公司生产的智能化转型；预计未来达产后为公司每年平均增加营业收入 46430.51 万元（不含税）、净利润 3247.18 万元；发行人尚未取得本项目环评。泰国项目将在泰国建设汽车内饰件自有产能，增加公司在海外市场的生产经营场所；预计未来达产后为公司每年平均增加营业收入 45335.78 万元（不含税）、净利润 4476.59 万元。技改项目将淘汰部分老旧、低效设备，新置先进的汽车零部件生产所需机器设备并扩容配套设施，对现有部分产线进行技术升级改造。

请发行人补充说明：（1）芜湖项目、泰国项目拟生产的具体产品，是否涉及新产品，如是，说明生产新产品是否存在重大不确定性；并结合以上情况说明本次募集资金是否主要投向主业。（2）芜湖项目环评取得的最新进展，预计取得时间，是否存在重大不确定性。（3）芜湖项目进行智能化转型后与发行人目前产品生产交付的主要区别，结合设备采购、技术人员储备、同行业公司情况等说明发行人进行智能化转型是否存在重大不确定性。（4）结合产能利用率、本次扩产比例、下游需求、在手订单或意向性协议等说明新增产能规模的合理性及产能消化的具体措施。（5）结合预测单价、毛利率与报告期内相关产品单价、毛利率的对比情况说明效益测算是否合理、谨慎，是否充分考虑年降因素的影响。（6）量化说明本次新增折旧摊销对发行人业绩的具体影响。（7）结合目前设备成新率、使用情况等说明技改项目实施的必要性，技改过程对发行人正常生产经营的影响。（8）泰国项目投资于境外项目，发行人应履行的境内、外相关备案、审批、许可及其他相关程序的进展情况，是否存在不确定性风险，是否已全部取得境内相关备案、审批程序；本次对外投资项目是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定；是否涉及商务部和科技部颁布的《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025）涉及的出口管制。（9）本次募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异。

请发行人补充披露（3）（4）（5）（6）（7）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请申报会计师对（4）（5）（6）（7）（9）核查并发表明确意见，请律师对（2）（8）核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合产能利用率、本次扩产比例、下游需求、在手订单或意向性协议等说明新增产能规模的合理性及产能消化的具体措施

（一）报告期公司产能、产能利用率

由于公司产品种类较多，且不同产品对应不同客户的需求，在产品形状、大小、重量、工艺流程等方面存在较大差异，相同机器设备生产不同产品的产量有较大差异，因此无法准确按照产品的数量确定公司的产能。然而，公司产

品的生产大都涉及注塑或者吹塑工艺，注（吹）塑机的使用时间能够大体反映公司整体的产能利用情况。报告期内，公司的产能利用情况如下所示：

单位：天

项目		2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
注 (吹) 塑机	理论工作天数	13,622.00	51,643.00	40,793.00	31,438.00
	实际工作天数	10,657.16	46,315.37	35,467.65	26,990.00
	产能利用率	78.23%	89.68%	86.95%	85.85%

注：理论工作天数为每台设备每年天数在剔除节假日、安装调试、维修保养天数后的总和；实际工作天数为每台设备每年实际运转天数累计计算的总和，2026年一季度数据未经审计。

报告期内，公司生产的主要产品的产量、销量、产销率情况如下：

单位：万件

产品类别	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
功能件	产量	1,097.82	4,555.50	4,019.48	3,701.88
	销量	1,062.84	4,510.09	3,971.57	3,672.59
	产销率	96.81%	99.00%	98.81%	99.21%
装饰件	产量	723.05	4,063.02	2,939.24	2,002.94
	销量	794.04	4,196.83	2,906.65	1,993.99
	产销率	109.82%	103.29%	98.89%	99.55%

注：2026年一季度数据未经审计。

报告期内，公司主要采取“以销定产+合理库存”的生产模式，主要产品的产销率维持很高水平。2025年度，公司产能利用率已提升至近90%，考虑到更换模具及机器整修时间，公司产能利用率已趋于饱和，其制约了公司的进一步扩张，因此公司进行融资扩产具备必要性与合理性。2026年一季度公司产能利用率下降至78.23%，主要原因为：（1）受汽车行业周期和季节性波动影响：2026年一季度汽车行业增速放缓，且当季度正值国内春节假期，受此影响公司2026年一季度产能利用率预计低于全年水平，2023年至2025年各年一季度公司产能利用率分别为82.16%、79.04%和86.33%，均为当年度各季度最低水平，2026年4-5月，公司产能利用率已提升至82.35%；（2）武汉工厂产线改造：2026年一季度，公司武汉工厂投产新项目，部分产线暂时停产改造，受此影响当季度武汉工厂产能利用率仅为13.06%，若扣除武汉工厂影响，公司2026年一季度产能利用率将回升至83.33%；（3）公司部分生产基地投入新设备，

处于设备调试和产能爬升阶段：公司 2026 年一季度较 2025 年同期新增产能 20.46%，前述新设备部分处于调试和产能爬升阶段，导致公司整体产能利用率降低。

(二) 本次扩产比例、下游需求、在手订单或意向性协议等

1、本次扩产比例

本次发行涉及新增产能的募投项目为芜湖汽车内饰件智造基地建设项目和泰国生产基地建设项目，达产后每年新增产能情况如下：

单位：万件

产品类别	募投项目	预计产能
功能件	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	1,825.00
	泰国生产基地建设项目	1,100.00
	合计	2,925.00
装饰件	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	1,700.00
	泰国生产基地建设项目	1,100.00
	合计	2,800.00
合计	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	3,525.00
	泰国生产基地建设项目	2,200.00
	合计	5,725.00

基于 2025 年度产量数据，从理论工时维度进行测算，预计功能件和装饰件产能均扩大 60%左右。

2、下游需求

(1) 全球汽车行业体量巨大，国产自主品牌全球份额持续提升

全球汽车市场步入新一轮发展周期，2020-2024 年全球汽车产销量持续回升，同时汽车市场的创新发展，以及汽车升级换代需求的释放，为全球汽车市场注入新的增长动力。全球汽车市场的复苏与发展，带动全球汽车零部件市场持续增长，全球汽车零部件行业未来市场前景广阔。据 S&P Global Mobility 统计数据显示，2024 年全球汽车零部件市场规模已达 7,450 亿美元，预计到 2030 年将突破 1.2 万亿美元，年均复合增长率达 6.3%，为汽车中上游供应链企业创造了巨大的全球发展空间。在全球汽车产业发展势头整体向好、全球汽车配套产业链日渐成熟

的背景下，汽车产业呈现良好的创新发展势头，新能源汽车、智能汽车等领域方兴未艾，推动汽车内饰件市场的产品结构及消费需求不断升级，内饰件市场规模持续扩大。据 Global Info Research 数据，全球汽车内饰件市场预计将从 2025 年的 1,186.5 亿美元增长到 2031 年 1,601.6 亿美元，2025-2031 年复合增长率约为 5.1%，为汽车内饰件企业带来业务扩张的良好契机。

中国汽车自主品牌的全球市场渗透率正在快速攀升，自主品牌出海区域布局已全面铺开。根据 Marklines 数据：2025 年中系车企海外乘用车市占率为 6%，海外新能源乘用车市占率达 15%，且呈现逐年提升态势；2026 年第一季度中国乘用车出口销量达 192 万辆，同比增长 64%，其中新能源出口达 91 万辆，同比增长 128%，呈现快速增长趋势。2025 年，在东南亚、南美、非洲等新兴汽车市场，中国品牌市占率达 13.6%，电动车领域高达 18.7%，其中，泰国、印尼中系品牌电动车当年销售占当地市场比例已分别达到 86.5%和 91.7%。全球汽车市场稳定且庞大的体量，以及中国品牌在全球与外部区域市场中的份额提升趋势，均为以福赛科技为代表的立足于全球市场汽车产业链企业提供了广阔的发展空间和增量机会。

(2) 公司客户基础深厚，立足全球化业务布局，紧随下游客户全球化增产需求

公司已构建起层次丰富、持续深化的客户合作体系。一方面，公司与长城、比亚迪、T 公司、福特、奇瑞、理想等国内外领先整车制造商建立了直接配套关系，另一方面，公司通过与马瑞利、新泉股份、延锋汽饰、大协西川、佛吉亚、德科斯米尔、安道拓等全球知名汽车零部件供应商保持稳定合作，为日产、丰田、马自达、吉利、长安、广汽、小米、宝马、奔驰等多家主机厂的多款车型间接配套内饰功能件或装饰件产品。

近年来，公司主要客户纷纷加码增产，产能布局趋于全球化：长城汽车 2026 年 3 月完成天津工厂投产，平湖项目已开工，2026 年在泰国追加 100 亿泰铢投资扩大产能和铺设渠道；比亚迪泰国工厂已于 2024 年 7 月率先投产，2026 年第一季度印尼工厂如期投产，马来西亚工厂预计 2026 年内完成投产；奇瑞汽车泰国罗勇工厂于 2026 年 4 月宣布投产；新泉股份已于 2019 年在马来西亚投资设立合

资公司建立生产基地，于 2026 年 4 月新设马来西亚全资子公司，斯洛伐克生产基地扩建项目、德国拜仁生产基地扩建项目预计分别于 2026 年 5 月和 9 月投产。

公司凭借多年深厚的技术积累、集成化生产服务能力以及在长城汽车、比亚迪、奇瑞汽车等国内头部主机厂服务中建立的稳定配套关系，正持续提升公司在整车厂体系中的合作深度与业务占比。随着头部自主整车厂的全球战略实施，公司需要抓住该历史性机遇，前瞻性布局配套产能，以实现快速响应能力，巩固和扩大市场份额，提升行业地位。

综上，在当前全球汽车行业体量巨大，中国自主品牌全球市场份额持续提升的背景下，福赛科技本次“芜湖汽车内饰件智造基地建设项目”和“泰国生产基地建设项目”的产能扩张，是公司提升规模竞争力、巩固行业地位的必要举措，也是跟随整车客户出海、把握中国汽车全球化机遇、实施全球化战略的关键布局，与下游客户的扩产节奏相匹配，项目实施具备合理性。

3、在手订单或意向性协议

汽车零部件行业未来销售具备较强确定性。汽车行业特有的长验证周期与严苛的定点机制，使得一款零部件从进入主机厂供应体系到最终量产，往往需要经历长达 2 至 3 年甚至更久的严苛测试与验证。一旦供应商成功获得定点项目，便意味着被正式纳入了主机厂的中长期采购规划，双方就此形成深度绑定关系。鉴于主机厂对零部件质量、稳定性及供应安全有着极高要求，且更换供应商的沉没成本巨大，一旦项目定点确认，该项目的未来订单量与收入水平便基本锁定。这种“前期高壁垒、后期稳回报”的模式，使得零部件企业的销售具有极强的可预见性和抗周期波动能力。

截至 2026 年 5 月 31 日，根据历史经验和客户相关订单预告，公司已通过客户验证进入量产阶段的成熟项目在 2026 年至 2028 年销售预计产生收入为 38.65 亿元，2026 年及以后年度 SOP（Start of Production 即开始批量生产，下同）及预计 SOP 项目在 SOP 后三年预计产生收入为 26.70 亿元。上述项目主要客户包括 T 公司、长城、比亚迪、理想、奇瑞等整车厂，新泉股份、马瑞利、延锋汽饰、日立、汇川等头部一级供应商，并通过一级供应商广泛应用于 T 公司、日产、奇瑞、比亚迪、长城、吉利、马自达、理想、小米、小鹏、阿维塔、奔驰、丰田、

蔚来等车型。

报告期内，公司销售预测实现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年初销售预测金额	155,926.97	127,323.17	79,226.56
年度实现收入	159,274.91	115,984.84	87,798.48
销售预测实现比率	102.15%	91.09%	110.82%

报告期内，公司销售预测实现水平较高，公司结合行业特性与自身经营实践，对销售预测始终保持谨慎态度，受限于客户采购周期和定点项目实际量产节奏的客观不确定性，公司目前仅能合理预计未来三至五年的收入水平。前述 2026 年后预计贡献收入的项目，已充分考虑历史转化经验。

基于募投项目实施进度，在本次销售预测周期内，芜湖项目和泰国项目预计未来三年累计新增营业收入合计约 8.43 亿元；不考虑本次募投项目，假设未来三年公司每年的主营业务收入保持平稳（即与 2025 年度相一致为 15.93 亿元）；据此测算，未来三年公司累计的主营业务收入（含本次募投项目累计新增收入在内）合计约为 56.21 亿元。截至 2026 年 5 月 31 日，公司上述销售预测收入对公司未来三年累计主营业务收入（含本次募投项目累计新增收入在内）的覆盖率约为 116.26%，能基本覆盖公司现有产能及本次募投项目投产初期的订单需要。

公司将以现有在手订单和存量项目为基础，持续开展客户开拓与项目获取工作。在稳固现有定点项目带来的确定性收入之外，公司坚持前瞻性布局，持续加大在产品开发领域的投入，通过技术创新不断丰富产品矩阵，拓展能力边界。一方面，围绕核心工艺与技术平台，公司积极延伸产品型谱，满足主机厂日益多元化的配套需求，积极争取现有客户的新车型、新平台定点，以及新客户的导入机会；另一方面，随着本次募投项目建设的推进以及泰国、墨西哥等海外基地产能的落地，公司将锚定全球客户，重点开拓已在东南亚布局及战略出海的主机厂，持续提升公司在汽车产业链中地位和行业影响力。上述工作预计将不断形成新的在手订单和预计收入，实现公司未来销售水平的持续滚动提升，为产能消化和业绩的持续性与稳定性提供了坚实保障。

综上，结合产能利用率、本次扩产比例、下游需求、在手订单或意向性协议，

本次募投资项目新增产能规模具备合理性。

4、产能消化的具体措施

(1) 业务发展计划

未来,公司将继续致力于从事汽车内饰功能件和装饰件的研发、生产和销售,深化提高产品研发、模具制造、产品注塑/吹塑、喷涂、包覆和嵌入式成型等系列的生产制造工艺,向实现“最大范围内服务好客户,成为全球最有活力,最受尊敬的汽车零部件公司”的愿景努力。公司将坚持国内和国际市场并重的发展布局,在现有生产布局的基础上增加生产线,扩大各类产品的生产能力,发挥规模优势,并积极探索在美洲、欧洲、东南亚等国际市场的业务机会。此外,公司将依托在汽车内饰件的资源积累,适时扩展汽车零部件及其相关业务,以进一步开拓公司的主营业务布局,提高公司整体的盈利水平和市场竞争力。

(2) 技术开发计划

公司将继续保持务实的研发风格,聚焦电动化和智能化发展方向,持续加大研发投入,推动创新项目产业化落地。通过引入自动化设备和机器人技术,不断提升生产效率;同时推广模内装饰等先进表面处理技术,增强产品市场竞争力。公司还将积极推进绿色制造,优化低能耗、低排放的生产工艺,切实履行环保责任。

(3) 市场开拓计划

公司将重点深化与核心客户的战略合作,通过提升供货比例和拓展产品品类以巩固现有业务;同时加快全球化布局步伐,进一步增强海外市场的服务能力,并积极开拓美洲、欧洲、东南亚及中东等新兴市场。为把握新能源汽车发展机遇,公司将加大轻量化、环保材料的研发投入,积极抢占新能源内饰件市场份额,同时强化海外销售团队建设,优化全球营销体系,持续提升品牌国际影响力。

(4) 人力资源发展计划

公司将根据发展战略和发展规划,不断加强人力资源建设,确定人力资源发展目标,制定人力资源总体规划,优化人力资源整体布局,明确人力资源引进、

开发、使用、培养、考核、激励等制度和流程，实现人力资源的合理配置，全面提升企业核心竞争力。公司将加强对各级人员的培训，帮助员工提高工作技能和职业素质。公司将不断完善绩效管理体系，设定科学的业绩考核指标，对各级管理人员和员工进行合理的考核与评价，并建立长效的激励与约束机制，力争打造一支团结凝聚、精干高效、蓬勃向上的人才队伍。

(5) 成本控制计划

公司将全面推进精益生产管理，完善标准化作业体系，持续提升生产线运行效率。通过推行集中采购策略，优化物流管理体系，有效降低包装及运输成本；同时，持续开展工艺优化专项活动，深入挖掘降本增效潜力，不断提升企业盈利能力。为确保产品品质，公司将强化设计验证环节，充分运用 DFMEA 等先进工具提升产品开发质量。针对海外业务发展需求，公司将优化投产管理体系，加强新项目试生产监管。

综上所述，公司本次募集资金投资项目制定了较为完善的实施计划，保证了产能消化的顺利完成。

二、结合预测单价、毛利率与报告期内相关产品单价、毛利率的对比情况说明效益测算是否合理、谨慎，是否充分考虑年降因素的影响

(一) 报告期内，公司产品年降情况

年降系汽车行业的行业惯例，通常一级供应商会根据自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价并提出报价。整车厂根据一级供应商的报价条件进行审核，审核完成后约定供货周期、供货价格、年降计划等条款，一级供应商根据与整车厂的年降约定，在报价时与公司约定年降条款，在实际执行中，公司基于年降计划并与客户协商谈判后确定最终调整后的年度价格。针对存在年降条款的产品，一般由发行人与客户在产品协议或订单中约定年降条款，常见形式为在产品量产次年开始，在固定年限内每年按照固定比例进行降价。在实际执行过程中，若市场或者具体产品销售情况发生波动，发行人可与客户重新对产品价格进行协商，降低价格年降比例或者维持价格不变。

报告期内，发行人相关产品年降金额及对主营业务收入影响情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年降金额①	1,814.26	1,275.99	725.76
主营业务收入②	159,274.90	115,984.84	87,798.48
年降占比③=①/②	1.14%	1.10%	0.83%

注：年降金额=（年降产品上年平均单价-年降产品本年平均单价）*本年销售数量

由上表可知，报告期内年降金额占公司主营业务收入的比例分别为 0.83%、1.10%及 1.14%，整体来看，公司产品年降幅度较小，对发行人主营业务经营影响较小。

核心生产设备数字化迭代改造项目属于技改项目，主要进行生产设备更新，不涉及新增产能，因此不单独进行投资效益测算。以下为芜湖汽车内饰件智造基地建设项目和泰国生产基地建设项目效益测算情况：

（二）芜湖汽车内饰件智造基地建设项目

芜湖汽车内饰件智造基地建设项目效益测算参考了公司报告期内境内销售情况，该项目于 T+2 年投产，T+2、T+3、T+4 年达产率分别为 30%、60%和 90%，所有产品均在 T+5 年达产，报告期内公司境内销售各类产品以及芜湖汽车内饰件智造基地建设项目投产后预计产品销售单价和毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-3 月	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
功能件-单价	17.61	19.01	19.59	19.72	18.11	17.75	17.39	17.04	16.70	16.37	16.04	15.72	15.40	15.10
装饰件-单价	13.31	11.69	11.68	12.40	11.37	11.14	10.92	10.70	10.49	10.28	10.07	9.87	9.67	9.48
合计-单价	16.12	16.08	15.63	16.38	14.86	14.56	14.27	13.98	13.70	13.43	13.16	12.90	12.64	12.39
年降幅度	-	-	-	-	4.93%	2.02%	1.99%	2.03%	2.00%	1.97%	2.01%	1.98%	2.02%	1.98%
毛利率	26.98%	22.25%	23.88%	24.56%	22.25%	22.02%	23.04%	23.42%	23.42%	23.27%	23.02%	22.77%	22.51%	22.25%

注：年降幅度=本年度单价/上年度单价-1，T+2 年年降幅度=T+2 年度单价/2025 年度单价-1，2026 年一季度数据未经审计。

该项目参照公司历史内销情况，并结合公司在手订单、潜在订单及产能规划，基于谨慎性原则进行效益测算。由上表可知，功能件和装饰件单价均低于公司

2025 年度内销各类产品水平且呈现逐年降低的趋势，各年产品价格年降幅度均高于上文报告期中年降幅度，整体毛利率预测低于历史平均水平（2023 年-2025 年公司内销主营业务平均销售毛利率 24.37%）且在产能爬坡稳定后呈现下降趋势，充分考虑了年降因素，符合实际经营情况，募投项目效益测算合理、谨慎。

（三）泰国生产基地建设项目

公司目前已建设投产墨西哥生产基地，聚焦服务全球客户，是公司外销收入的主要来源，泰国生产基地建设项目亦是公司全球化战略的延伸，其效益测算参考了公司报告期内境外销售情况，该项目于 T+2 年投产，T+2、T+3、T+4 年达产率分别为 30%、60%和 90%，所有产品均在 T+5 年达产，报告期内公司外销各类产品以及泰国生产基地建设项目投产后预计产品销售单价和毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年 1-3 月	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
功能件-单价	14.82	17.53	21.46	24.03	21.38	20.95	20.53	20.12	19.72	19.33	18.94	18.56	18.19	17.83
装饰件-单价	7.83	21.71	30.94	27.42	25.48	24.97	24.47	23.98	23.50	23.03	22.57	22.12	21.68	21.24
合计-单价	12.13	19.62	25.47	25.27	23.24	22.78	22.32	21.88	21.44	21.01	20.59	20.18	19.77	19.38
年降幅度	-	-	-	-	8.76%	1.98%	2.02%	1.97%	2.01%	2.01%	2.00%	1.99%	2.03%	1.97%
毛利率	28.09%	27.97%	28.65%	29.75%	24.78%	25.28%	26.44%	27.74%	27.79%	27.61%	27.28%	26.94%	26.60%	26.24%

注：年降幅度=本年度单价/上年度单价-1，T+2 年年降幅度=T+2 年度单价/2025 年度单价-1，2026 年一季度数据未经审计。

该项目参照公司历史外销情况，并结合公司在手订单、潜在订单及产能规划，基于谨慎性原则进行效益测算。由上表可知，功能件和装饰件单价均低于公司 2025 年度外销各类产品水平且呈现逐年降低的趋势，各年产品价格年降幅度均高于上文报告期中年降幅度，整体毛利率预测低于历史平均水平（2023 年-2025 年公司外销主营业务平均销售毛利率 28.24%）且在产能爬坡稳定后呈现下降趋势，充分考虑了年降因素，符合实际经营情况，募投项目效益测算合理、谨慎。

综上，结合相关产品预计销售单价、毛利率与发行人报告期内相关产品单价、毛利率比较情况，募投项目效益测算合理、谨慎，且充分考虑年降因素的影响。

三、量化说明本次新增折旧摊销对发行人业绩的具体影响

本次募集资金投资项目实施后，将新增房屋及建筑物、机器设备等固定资产，以及土地使用权、软件等无形资产。根据本次募投项目效益测算情况，本次募投实施以后，新增折旧摊销对发行人业绩的影响如下：

单位：万元

项目	募投项目	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年至 T+11 年
本次募投项目新增折旧摊销 (A)	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	932.52	1,852.43	2,192.37	13,907.04
	泰国生产基地建设项目	930.55	2,311.41	2,761.71	17,175.14
	核心生产设备数字化迭代改造项目	597.68	792.41	792.41	5,352.14
	小计	2,460.75	4,956.25	5,746.49	36,434.32
本次募投项目新增营业收入 (B)	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	15,711.36	30,794.27	45,267.57	325,013.55
	泰国生产基地建设项目	10,227.28	27,562.52	39,289.12	317,350.44
	核心生产设备数字化迭代改造项目	-	-	-	-
	小计	25,938.64	58,356.79	84,556.69	642,363.99
新增折旧摊销占新增营业收入的比例 (C=A/B)	小计	9.49%	8.49%	6.80%	5.67%

如上表所示，募投项目自投产后至稳定运营期新增折旧摊销金额分别为 2,460.75 万元 (T+2 年)、4,956.25 万元 (T+3 年)、5,746.49 万元 (T+4 年) 和 5,204.90 万元 (T+5 年至 T+11 年各年平均)，占发行人新增营业收入的比例分别为 9.49% (T+2 年)、8.49% (T+3 年)、6.80% (T+4 年)、5.67% (T+5 年至 T+11 年各年平均)，总体影响较小，新增折旧摊销不会对发行人的未来经营造成重大不利影响。

四、结合目前设备成新率、使用情况等说明技改项目实施的必要性，技改过程对发行人正常生产经营的影响

(一) 目前设备成新率、使用情况

公司芜湖总部生产基地始建于 2006 年，部分产线、设备已投产近 20 年，公

司设备类资产按照预计使用年限划分。截至 2025 年 12 月 31 日，公司芜湖总部生产基地设备类资产使用情况如下：

单位：万元

设备部门	设备原值	设备净值	设备成新率
注塑车间	4,596.62	3,348.11	72.84%
涂装车间	4,547.63	3,566.76	78.43%
模具车间	2,901.03	1,754.68	60.48%
品质管理部	936.18	568.14	60.69%
吹塑车间	469.59	443.88	94.53%
其他	1,456.98	809.82	55.58%
总计	14,908.03	10,491.39	70.37%

截至 2025 年 12 月 31 日，公司部分生产设备已临近使用期限，具体情况如下：

单位：万元

使用寿命到期年	设备原值	占比
2025 年	1,549.19	10.39%
2026 年	673.62	4.52%
2027 年	227.18	1.52%
2028 年	574.02	3.85%
小计	3,024.00	20.28%
2029 年	421.15	2.82%
2030 年及以后	11,462.88	76.89%
总计	14,908.03	100.00%

注：以上设备成新率为 2025 年 12 月 31 日数据。

本次技改项目预计于 2028 年完成，至 2028 年底，公司芜湖总部生产基地预计将有原值为 3,024.00 万元设备类资产使用寿命到期。

本次技改项目总投资金额为 9,844.82 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	投入比例
1	建设投资	310.00	3.15%
2	设备投资	9,264.82	94.11%
2.1	设备类资产更新	6,564.82	66.68%

序号	项目	项目总投资	投入比例
2.2	数字化迭代改造系统	1,425.00	14.47%
2.3	模具工装	1,150.00	11.68%
2.4	其他生产辅助工具	125.00	1.27%
3	软件投资	80.00	0.81%
4	预备费	190.00	1.93%
合计		9,844.82	100.00%

其中设备类资产更新金额为 6,564.82 万元，虽更新金额高于预计使用寿命到期的设备原值，但主要系以下两方面因素所致：一是早期设备采购成本相对较低，同等产能或功能下原值较小；二是新一代设备在能效水平、单位产出、自动化程度及空间利用率等方面均显著优于老旧设备，单台设备价值相应提升。

综上，本次技改设备投资规模与公司实际更新的设备效能相匹配，项目实施必要、合理。

（二）技改项目实施的必要性，技改过程对发行人正常生产经营的影响

本次技改项目具备实施必要性，原因如下：

1、优化公司生产制造资源，满足公司业务持续扩张的需要

公司专注于汽车内饰功能件与装饰件的设计、开发、生产和销售，产品广泛应用于传统燃油车及新能源汽车领域，凭借优异的产品质量和 Service 赢得了客户的广泛认可，已经与主流整车厂建立了稳定的合作关系。近年来，公司业务规模持续快速增长，2023-2025 年主营业务收入的年均复合增长率达 34.69%。面对持续增长的业务发展态势，公司目前存在部分设备老旧的问题，一方面，与相同功能的先进设备对比，生产效率、产品质量、能源消耗等方面存在一定短板，亟待通过新设备引入予以解决；另一方面，设备的超期服役必然存在生产连续性隐患，设备的频繁维修将阻碍产能的足额释放，并难以保障公司能够足额、及时的完成订单交付，需要通过设备更新迭代完成产线的整体升级。

本项目将淘汰部分老旧、低效设备，新置先进的汽车零部件生产所需机器设备并扩容配套设施，对现有部分产线进行技术升级改造，不涉及新增产能。本项目的实施，有效缓解公司部分设备老旧的问题，能够避免因设备故障导致的停产

问题发生，从而确保公司产能继续保持较高水平，持续为客户提供高品质的产品和及时的订单响应。

2、强化公司柔性生产水平，提升应对需求变化能力的需要

随着汽车消费市场由传统卖方决定产品、买方被动接受，转向消费者购买决策影响汽车制造商设计的激烈竞争，各汽车品牌商日益注重设计的个性化和选配化，能够通过更多产品组合打动消费者，进而在竞争中取得胜利，因此汽车厂商对内饰件产品的定制化属性愈发突出，对供应商的柔性化生产能力也提出更高的要求。

公司经过多年发展，已经聚集大量的优质客户，为全球诸多畅销车型提供各类内饰件产品。面对汽车市场竞争的加剧，公司涉及的产品型号日益增多，甚至面对同一客户、同一型号车型，存在多个料号的产品，为公司的产品生产带来一定的挑战。随着公司生产基地的不断增多，以及生产能力的持续提升，公司具备为规模化订单提供专线设备的能力，然而在新能源汽车快速发展背景下，客户的个性化属性不断增强，同时产品迭代周期加快，公司需要加强面对愈发复杂的订单处理、排产及组织生产能力，柔性化制造能力的打造要求更加突出。

本项目将重点引进生产效率更高的生产设备，通过工艺组合实现柔性化程度更高的产线改造。本项目的实施，将能够缩短公司不同产品型号在共线情况下的产线切换周期，有利于提升公司对客户大批量、多品类订单的应对能力，从而实现更多业务的承接，为公司经营规模的持续扩大奠定基础。

3、维持华东基地供应优势，打造集团内部先进制造典范的需要

我国汽车产业呈现产业集群分布状态，同时整车厂商对汽车零部件产品具有就近配套的要求，促使汽车零部件供应商往往采取就近布局的原则，围绕汽车制造产业所在空间区域布局零部件产品生产基地。作为汽车内饰功能件与装饰件知名供应商，为了缩短与整车厂的距离，实现快速响应客户需求和供货及时性等要求，公司针对华东、东北、西南、华北、华中和华南六大汽车产业集群区域，已经相继在国内建立了安徽芜湖、辽宁大连、重庆、天津、湖北武汉、广东佛山六个生产基地。

在我国汽车产业空间分布中，华东地区在我国汽车产业中处于“绝对龙头”地位。各大区汽车产量分布来看，2025年我国汽车产量以华东区域占比最大，约为45.20%，其中，安徽省是2025年我国汽车产量排名第一的省份，产量为368.65万辆。在新能源汽车方面，2025年我国新能源汽车产量仍以华东区域占比最大，约为46.40%，其中安徽省以179.41万辆的产量成为排名第一的省份。随着我国汽车市场的持续发展，尤其是新能源汽车领域广阔市场前景的逐步释放，华东地区汽车制造业凭借强大的产业实力，预计将保持良好的发展势头，从而对汽车零部件产生更加旺盛的需求。公司遵循“以顾客为关注点，满足顾客要求，提高顾客满意，超越顾客期望”的原则，凭借优良的产品质量、快速的服务响应和合理的生产基地布局，赢得了客户的支持与信赖。公司总部位于安徽省芜湖市，地处华东经济圈，辐射安徽、江苏、上海、浙江等重要省份（市）市场。作为公司优势资源聚焦的总部基地，既肩负将先进生产能力面向分子公司复制的重要任务，又承载面向客户打造生产典范的企业门面。因此公司需要持续对芜湖总部基地进行生产能力的技术改造升级，以不断推动公司业务良性发展，维持在华东地区的供应能力优势。

本项目将在安徽芜湖组织现有总部制造基地生产线的数字化迭代改造，升级现有MES系统功能，实现与引进新设备的协同匹配，确保公司始终维持先进的制造水平，保障华东地区重要客户的供应优势；同时，也将持续探索公司在数字化改造方面的先进应用经验，为其他生产制造基地的新设备、新系统迭代提供必要保障，从而保持公司整体处于生产体系优化的动态推进，进一步增强与合作客户的黏性，巩固公司良好的品牌形象和较高的市场美誉度。

公司已就本次技改项目的实施制定了周密的过渡方案，并具备充分的实践经验以保障项目实施期间正常生产经营不受重大影响。自2006年建厂以来，公司芜湖总部生产基地已进行过多轮产线升级与设备更新改造，积累了成熟的分阶段、分区域停产切换的操作经验，能够有效控制技改对产能释放的冲击。本次技改将采取“先建后汰、分批实施”的原则，在新设备完成安装调试并具备投产能力后，再对老旧设备进行淘汰拆除，最大限度减少因设备更换导致的停产时间。公司已建立项目专项管理团队，制定详细的实施进度表，并已与核心设备供应商锁定交付及安装调试周期，确保技改工程按计划推进。

综上，公司对技改期间的生产经营保障措施充分，技改项目对正常生产经营的影响较小且整体可控。

五、本次募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异

（一）各募投项目投资金额测算依据

本次发行涉及建设投资的募投项目为芜湖汽车内饰件智造基地建设项目、泰国生产基地建设项目和核心生产设备数字化迭代改造项目，上述三个项目的投资金额测算依据如下：

1、芜湖汽车内饰件智造基地建设项目

本项目投资预算总额为 32,168.40 万元，其中土地投资 1,280.00 万元，建设投资 10,717.90 万元、设备投资 17,410.50 万元、软件投资 800.00 万元、预备费 560.00 万元及铺底流动资金 1,400.00 万元。项目建设总投资估算表如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例
1	土地投资	1,280.00	3.98%
2	建设投资	10,717.90	33.32%
3	设备投资	17,410.50	54.12%
4	软件投资	800.00	2.49%
5	预备费	560.00	1.74%
6	铺底流动资金	1,400.00	4.35%
总投资金额		32,168.40	100.00%

（1）土地投资

项目土地投资 1,280.00 万元，具体如下：

单位：亩、万元

坐落	土地面积	土地金额
芜湖市鸠江经济开发区，东至规划道路，西至芜湖磐博，南至沧州明珠二期，北至规划道路	40.00	1,280.00

（2）建设投资

项目建设投资 10,717.90 万元，具体如下：

①建设工程费用

单位：平方米、万元

序号	项目	数量	金额
1	1#厂房	18,259.00	3,651.80
2	1#门卫室	96.00	18.20
3	2#门卫室	44.00	8.40
4	消防水池及泵房	280.00	131.60
5	空压机房	48.00	3.40
6	粉碎房	80.00	5.60
7	设备维修房	24.00	1.70
8	工装房	54.00	3.80
9	模具房	115.00	8.10
合计		19,000.00	3,832.60

②装修工程费用

单位：平方米、万元

序号	项目	数量	金额
1	1#厂房	18,259.00	1,825.90
2	1#门卫室	96.00	13.40
3	2#门卫室	44.00	6.20
4	消防水池及泵房	280.00	25.20
5	空压机房	48.00	2.40
6	粉碎房	80.00	4.00
7	设备维修房	24.00	1.20
8	工装房	54.00	2.70
9	模具房	115.00	5.80
合计		19,000.00	1,886.80

③配套工程费用

单位：万元

序号	项目	金额
1	消防工程	390.00
2	道路工程	910.00
3	绿化工程	260.00
4	围墙工程	83.20

序号	项目	金额
5	防水工程	130.00
6	供配电工程	910.00
7	冷却循环水工程	130.00
8	压缩空气工程	78.00
9	雨棚工程	195.00
10	环保工程	436.80
11	雨污水工程	195.00
12	中央空调工程	572.00
13	弱电工程	260.00
合计		4,550.00

④工程建设其他费用

单位：万元

序号	项目	金额
1	城市基础配套费	169.00
2	人防异地建设费	50.00
3	工程设计费	30.00
4	地质勘探费	12.00
5	图纸审查费	3.50
6	互动系统检测费	10.00
7	职评费	12.50
8	工程建设监理费	68.00
9	工程造价咨询费	34.00
10	单体及点位测绘费	8.50
11	环评编制、审批、验收	51.00
合计		448.50

(3) 设备投入

本项目设备投资 17,410.50 万元，具体如下：

单位：台、万元

序号	设备名称	数量	金额
1	注塑机及辅机	38	6,640.00
2	注塑生产线集中供料	1	350.00

序号	设备名称	数量	金额
3	吹塑机及辅机	8	960.00
4	吹塑生产线集中供料	1	250.00
5	冲床及配套	6	480.00
6	超声波自动清洗线	1	50.00
7	涂装线及配套系统 (万级无尘恒温恒湿地轨线)	1	3,000.00
8	涂装线及配套系统 (万级无尘恒温恒湿吊挂线)	1	2,300.00
9	全自动喷胶组装线	3	480.00
10	自动包覆机	2	100.00
11	辊胶机	2	100.00
12	震动摩擦焊	1	50.00
13	缝纫机	2	30.00
14	裁切机	1	120.00
15	集中组装生产线	10	360.00
16	平面磨床	1	12.70
17	铣床	1	7.00
18	行车	4	420.00
19	冷却水塔及水泵	1	150.00
20	冷暖通工程	1	500.00
21	叉车	5	110.00
22	空压机	2	194.00
23	立体仓库(模具车间)	1	300.00
24	立体仓库	1	280.00
25	扫码系统	1	40.00
26	振动试验台	1	30.30
27	橘皮仪	1	24.20
28	高低温交变试验箱	1	24.20
29	静音室	1	18.20
30	金相显微镜全套	1	13.00
31	外观检验灯光房	1	9.30
32	高温箱(带换气)	1	7.00
33	恒温水浴箱	1	0.60
合计		104	17,410.50

公司选择项目设备的依据如下：根据设计的项目规模和工艺要求进行选择，设备容量要达到批量生产的能力，并留有一定的余量供日后生产的扩大。在保证产品规模和生产质量的前提下，为节约项目投资，选用进口设备与国产设备相结合。生产设备应性能先进、自动化程度高，以减少人力消耗，提高生产安全性，适合现代化生产要求。公用设备与生产设备和厂房规划相匹配。

本项目软件投资 800.00 万元，具体如下：

单位：万元

序号	软件名称	金额
1	ERP/MES	400.00
2	CAD/CATIA/UG	400.00
合计		800.00

(4) 铺底流动资金和预备费

根据公司财务报告的经营性资产、经营性负债周转率，对流动资金占用情况进行估算，铺底流动资金按照项目运营期所需流动资金的 15%取整测算，金额为 1,400.00 万元。

预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目预备费为场地投入及设备投入的 2%取整测算，对应预备费金额为 560.00 万元。

本项目铺底流动资金和预备费属于非资本性支出，合计 1,960.00 万元，拟使用募集资金投入 1,791.60 万元。

2、泰国生产基地建设项目

本项目拟投资人民币 37,835.00 万元，其中土地投资 1,770.34 万元，建设投资 11,493.00 万元，设备投资 21,376.66 万元，软件投资 1,135.00 万元，预备费人民币 660.00 万元，铺底流动资金人民币 1,400.00 万元。项目总投资估算表如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例
1	土地投资	1,770.34	4.68%
2	建设投资	11,493.00	30.38%

序号	项目	金额	比例
3	设备投资	21,376.66	56.50%
4	软件投资	1,135.00	3.00%
5	预备费	660.00	1.74%
6	铺底流动资金	1,400.00	3.70%
总投资金额		37,835.00	100.00%

(1) 土地投资

项目土地投资 1,770.34 万元，具体明细如下：

单位：平方米、万元

坐落位置	土地面积	土地金额
北柳府隆耀县华三隆区 Gateway 工业园 G-17-12 地块	25,750.44	1,770.34

(2) 建设投资

本项目建设投资 11,493.00 万元，具体如下：

① 建设工程及装修费用

单位：平方米、万元

序号	项目	数量	金额
1	生产车间	20,680.00	4,963.00
2	办公区	2,200.00	1,012.00
3	室外辅房	800.00	192.00
合计		23,680.00	6,167.00

② 配套工程费用

单位：万元

序号	项目	金额
1	消防工程（室外、室内）	474.00
2	冷却循环水系统工程	212.00
3	压缩空气系统工程	200.00
4	动力配电系统	550.00
5	供配电系统（电房）	480.00
6	室外雨污、给水工程	250.00
7	室外道路、围墙、路灯	1,150.00

序号	项目	金额
8	弱电工程（室内、室外）	300.00
9	天然气工程	200.00
10	环保工程	550.00
11	雨棚	240.00
12	绿化工程	300.00
合计		4,906.00

③工程建设其他费用

单位：万元

序号	项目	金额
1	工程设计费	57.00
2	审图费	5.00
3	地质勘探费	6.00
4	监理费	47.00
5	规划测量	5.00
6	其他费用	300.00
合计		420.00

(3) 设备投入

本项目设备投资 21,376.66 万元，具体如下：

单位：台、万元

序号	设备名称	数量	金额
1	注塑机及辅机	40	8,752.00
2	吹塑机及辅机	6	900.00
3	粉碎机	10	200.00
4	安灯系统	1	100.00
5	精益生产配套	1	100.00
6	集中供料	1	400.00
7	集中供料钢平台	1	100.00
8	空压机及配套	1	185.00
9	冷却水塔及水泵	1	150.00
10	冷暖通工程	1	500.00
11	行车	6	440.00

序号	设备名称	数量	金额
12	WIP 架	1	150.00
13	货架	1	150.00
14	冲床及配套	6	480.00
15	超声波金属焊接机	2	59.60
16	超声波自动清洗线	1	50.00
17	CNC 数控铣	3	300.00
18	三坐标	1	80.00
19	电火花	1	80.00
20	摇臂钻	1	10.00
21	运模车	1	40.00
22	精密焊接机	1	10.00
23	激光焊接机	1	20.00
24	平面磨床	1	10.00
25	铣床	1	10.00
26	镗雕机	6	360.00
27	涂装线（1C1B）	1	2,640.00
28	涂装线（2C1B）	1	2,800.00
29	全自动喷胶组装线	3	450.00
30	自动包覆机	4	200.00
31	震动摩擦焊	4	200.00
32	缝纫机	4	60.00
33	裁切机	1	150.00
34	装配工作台及灯带	1	200.00
35	扫码系统	1	80.00
36	平板运输车	4	300.00
37	堆高车、叉车	4	200.00
38	振动试验台	1	28.30
39	橘皮仪	1	24.20
40	高低温交变试验箱	1	24.20
41	静音室	1	18.00
42	金相显微镜全套	1	13.00
43	外观检验灯光房	1	7.30
44	扫描测量仪	2	160.00

序号	设备名称	数量	金额
45	影像测量仪	1	16.00
46	汽车出风口专用检测仪	1	16.00
47	风向制御性测试仪	1	15.00
48	耐久试验台	1	15.00
49	恒温水浴箱	1	1.00
50	十字划格仪	1	5.00
51	铅笔硬度仪	1	0.50
52	电镀件电位差测试仪	1	3.00
53	盐雾试验机	1	1.00
54	熔体流动速率测定仪	1	8.00
55	密度天平	1	3.00
56	马弗炉	1	2.00
57	简支梁冲击试验机	1	8.00
58	电子万能拉力试验机	1	12.00
59	镀层厚度测试仪	1	2.50
60	硬度计	2	0.26
61	落球冲击试验台	1	0.80
62	轮廓度仪	1	8.00
63	3D 扫描仪	1	28.00
64	维卡测试仪	1	10.00
65	红外光谱仪	1	30.00
合计		155	21,376.66

选择项目设备的依据如下：根据设计的项目规模和工艺要求进行选择，设备容量要达到批量生产的能力。生产设备应性能先进、自动化程度高，以减少人力消耗，提高生产安全性，适合现代化生产要求。设备便于操作、检修，节能环保、噪音低。公用设备与生产设备和厂房规划相匹配。

本项目软件投资 1,135.00 万元，具体如下：

单位：万元

序号	软件名称	金额
1	MES	400.00
2	CAD/CATIA/UG	275.00

序号	软件名称	金额
3	SAP	250.00
4	office365	100.00
5	windows 企业版	60.00
6	防火墙	50.00
合计		1,135.00

(4) 铺底流动资金和预备费

根据公司财务报告的经营性资产、经营性负债周转率，对流动资金占用情况进行估算，铺底流动资金按照项目运营期所需流动资金的 15%取整测算，金额为 1,400.00 万元。

预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目预备费为场地投入及设备投入的 2%取整测算，对应预备费金额为 660.00 万元。

本项目铺底流动资金和预备费属于非资本性支出，合计 2,060.00 万元，拟使用募集资金投入 1,225.00 万元。

3、核心生产设备数字化迭代改造项目

本项目投资预算总额为 9,844.82 万元，包含建设投资 310.00 万元、设备投资 9,264.82 万元、软件投资 80.00 万元，预备费 190.00 万元。项目建设总投资估算表如下：

单位：万元

项目	金额	比例
建设投资	310.00	3.15%
设备投资	9,264.82	94.11%
软件投资	80.00	0.81%
预备费	190.00	1.93%
总投资金额	9,844.82	100.00%

(1) 建设投资

项目建设投资 310.00 万元，具体如下：

单位：项、万元

序号	分类项目	金额
1	配套室外基础设施（涂装）	30.00
2	电房扩容	50.00
3	动力配电（电缆）	140.00
4	动力配电（电柜）	20.00
5	室外辅房（注塑集中供料）	30.00
6	注塑机承重基础	30.00
7	剪刀撑改造	5.00
8	天然气	5.00
合计		310.00

（2）设备投资

本项目设备投资 9,264.82 万元，具体如下：

单位：台、万元

序号	设备名称	数量	金额
1	注塑机及辅机	5	2,475.00
2	注塑机废气处理增项	1	5.00
3	色母拌料机及正压填料机	9	45.00
4	水式双温模温机	9	18.90
5	热流道温控箱	9	25.92
6	机器人自动化系统（含输送）	5	150.00
7	安灯系统	1	5.00
8	快速换模 Tree	4	20.00
9	Tree 到注塑机的水电气管路	5	20.00
10	液压压板	5	90.00
11	集中供料	1	200.00
12	粉碎机（大型）	1	15.00
13	2C1B+UV	1	2,100.00
14	1C1B+UV	1	800.00
15	供漆系统（PD2K）	1	580.00
16	雪花系统	1	90.00
17	废气处理系统	1	200.00
18	机器人系统	1	360.00
19	PVD	4	720.00

序号	设备名称	数量	金额
20	立式烤炉	2	40.00
21	喷漆工装模具	3	150.00
22	装配工作台及灯带	1	5.00
23	WIP 架+周转车、千层车	1	30.00
24	仓储货架	1	40.00
25	空压机	1	30.00
26	行车	1	50.00
27	专用模具工装	1	1,000.00
合计		76	9,264.82

公司选择项目设备的依据如下：根据设计的项目规模和工艺要求进行选择，设备容量要达到批量生产的能力，并留有一定的余量供日后生产的扩大。在保证产品规模和生产质量的前提下，为节约项目投资，选用进口设备与国产设备相结合。生产设备应性能先进、自动化程度高，以减少人力消耗，提高生产安全性，适合现代化生产要求。公用设备必须与生产设备和厂房规划相匹配。

本项目软件投资 80.00 万元，主要为 MES 系统的升级，具体如下：

单位：万元

序号	软件名称	金额
1	MES 软件	80.00
合计		80.00

（3）预备费

预备费是指针对在项目实施过程中可能发生难以预料的支出，需要事先预留的费用。本次募投项目预备费为建设和设备投入的 2%取整测算，对应预备费金额为 190.00 万元，属于非资本性支出，该项计划不使用募集资金投入。

（二）与可比项目单位投资金额不存在重大差异

本次募投项目中芜湖项目、泰国项目为生产类项目，上述项目均围绕公司主业汽车内饰件的产能扩充和全球化布局展开。技改项目和补充流动资金项目属于非生产类项目，其中技改项目系对公司现有产线的技术升级改造，不涉及新增产能，难以与同行业可比生产类项目直接比较单位投资金额。因此，公司仅针对芜湖项目、泰国项目两大生产类项目与同行业可比项目的单位投资金额进行比较分

析。

公司生产类项目与同行业可比项目单位投资金额均不存在重大差异，具体情况如下：

1、芜湖项目

本项目投资预算总额为 32,168.40 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例
1	土地投资	1,280.00	3.98%
2	建设投资	10,717.90	33.32%
3	设备投资	17,410.50	54.12%
4	软件投资	800.00	2.49%
5	预备费	560.00	1.74%
6	铺底流动资金	1,400.00	4.35%
总投资金额		32,168.40	100.00%

本项目计划通过购买土地实施，设备投入（包括硬件和软件）合计 18,210.50 万元，占总投资比重 56.61%，是关键投入项。因此，公司通过达产后年均营业收入与设备投入的比值计算单位投资金额。本项目与同行业可比项目单位投入产出比例具体对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入产出比例
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	35,980.00	80,325.00	2.23
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	27,733.00	86,928.80	3.13
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	26,990.11	63,000.00	2.33
和胜股份	安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	35,040.00	136,800.00	3.90
广东鸿图	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目	38,330.00	59,878.27	1.56
广东鸿图	广东鸿图科技园二期(汽车轻量化零部件智能制造)项目	45,309.00	71,445.69	1.58
广东鸿图	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	30,373.00	52,972.86	1.74
宁波华翔	芜湖汽车零部件智能制造项目	15,407.49	52,000.00	3.37
同行业可比项目单位设备产出比例范围				1.56-3.90

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入产出比例
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	35,980.00	80,325.00	2.23
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	27,733.00	86,928.80	3.13
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	26,990.11	63,000.00	2.33
和胜股份	安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	35,040.00	136,800.00	3.90
同行业可比项目单位设备产出比例平均值				2.48
发行人	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	18,210.50	49,291.35	2.71

进一步从经济效益指标来看，公司芜湖项目与同行业可比项目的对比如下：

单位：年

公司名称	项目名称	内部收益率（税后）	投资回收期（税后）
无锡振华	廊坊振华全京申汽车零部件项目	12.78%	7.74
英利汽车	新能源汽车零部件智造中心建设项目	12.52%	-
超达装备	新能源电池结构件智能化生产项目	12.10%	8.71
和胜股份	安徽和胜新能源生产基地项目（一期）	12.02%	9.76
广东鸿图	大型一体化轻量化汽车零部件智能制造项目	12.41%	8.94
广东鸿图	广东鸿图科技园二期（汽车轻量化零部件智能制造）项目	12.25%	8.84
广东鸿图	广东鸿图汽车轻量化智能制造华北基地一期项目	12.39%	8.73
宁波华翔	芜湖汽车零部件智能制造项目	11.37%	7.67
平均值		12.23%	8.63
发行人	芜湖汽车内饰件智造基地建设项目	11.08%	8.84

公司芜湖项目与可比项目单位投资金额不存在重大差异：项目单位设备投入产出比 2.71，处于可比项目中位水平，内部收益率（税后）11.08%，投资回收期（税后）8.84 年，略低于同行业可比项目平均值 12.23%和 8.63 年，主要系本募投项目测算较为谨慎保守，产品预计销售单价、毛利率等指标设置较低，本募投项目经济效益测算具有合理性及谨慎性。

2、泰国项目

本项目投资预算总额为 37,835.00 万元，具体投资构成如下：

单位：万元

序号	项目	金额	比例
1	土地投资	1,770.34	4.68%
2	建设投资	11,493.00	30.38%
3	设备投资	21,376.66	56.50%
4	软件投资	1,135.00	3.00%
5	预备费	660.00	1.74%
6	铺底流动资金	1,400.00	3.70%
总投资金额		37,835.00	100.00%

泰国项目中的设备投入（包括硬件和软件）合计 22,511.66 万元，占总投资比重 59.50%，是关键投入项。因此，公司通过达产后营业收入与设备投入的比值计算单位投资金额。本项目与同行业可比项目单位投入产出比例具体对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目名称	设备投入	营业收入	单位设备投入 产出比例
肇民科技	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目(一期)	13,272.00	38,900.00	2.93
鸿特科技	泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目	19,380.00	55,789.71	2.88
维科精密	泰国生产基地建设项目	13,447.85	38,254.28	2.84
华懋科技	越南生产基地建设项目（一期）	29,032.78	41,220.00	1.42
同行业可比项目单位设备产出比例范围				1.42-2.93
同行业可比项目单位设备产出比例平均值				2.52
发行人	泰国生产基地建设项目	22,511.66	48,129.17	2.14

进一步从经济效益指标来看，公司泰国项目与同行业可比项目的对比如下：

单位：年

公司名称	项目名称	内部收益率 (税后)	投资回收期 (税后)
肇民科技	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目(一期)	17.26%	7.21
鸿特科技	泰国汽车零部件生产基地（一期）建设项目	11.99%	7.99
维科精密	泰国生产基地建设项目	14.55%	8.25
华懋科技	越南生产基地建设项目（一期）	15.95%	7.78
平均值		14.94%	7.81

公司名称	项目名称	内部收益率 (税后)	投资回收期 (税后)
发行人	泰国生产基地建设项目	12.20%	8.38

公司泰国项目与可比项目单位投资金额不存在重大差异：项目单位设备投入产出比 2.14，处于可比项目中位水平，低于可比项目平均水平，内部收益率（税后）12.20%，投资回收期（税后）8.38 年，略低于同行业可比项目平均值。主要系本募投项目测算较为谨慎保守，产品预计销售单价、毛利率等指标设置较低，本募投项目经济效益测算具有合理性及谨慎性。

综上，公司本次募投项目中芜湖项目和泰国项目经济效益测算具有合理性及谨慎性，与可比项目单位投资金额不存在重大差异。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对问题（4）（5）（6）（7）（9），申报会计师执行了以下核查程序：

1、①获取发行人报告期内产能及产能利用率统计表；②查阅发行人项目大表、在手订单量纲预测表和意向性协议情况；③访谈发行人管理层，了解本次新增产能及扩产比例、下游需求、行业竞争情况、发行人的竞争优势及产能消化的具体措施等情况，了解发行人本次新增产能规模的合理性。

2、①查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告；②获取并分析报告期内发行人主营业务的收入成本明细表，分析了解主要产品价格、毛利率及其变动情况；③复核发行人本次募投效益测算过程，了解发行人报告期内年降情况，分析相关产品单价及毛利率预测与报告期内的差异情况。

3、①查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告；②获取并复核募投项目效益测算过程。

4、①查阅发行人固定资产清单并实地抽查发行人设备类资产的使用情况；②访谈发行人管理层，了解本次技改项目的必要性及对发行人正常生产经营的影响、技改项目整体实施进度和工作计划。

5、①查阅发行人募投项目可行性研究报告，了解本次募投项目具体投资明细构成、对应投入金额及所需资金测算依据；②获取并复核募投项目效益测算过

程；③查阅同行业上市公司公开披露信息，了解可比项目单位投资金额，分析是否与发行人本次募投项目单位投资金额存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师针对问题（4）（5）（6）（7）（9）认为：

1、本次募投项目新增产能规模具备合理性，发行人已为本次募投项目的产能消化较为完善的实施计划，保证了产能消化的顺利完成。

2、本次募投项目效益测算合理、谨慎，充分考虑年降因素的影响。

3、本次募投项目实施后，公司固定资产折旧及无形资产摊销将会增加，经测算，本次募投项目进入稳定期后，每年新增折旧摊销金额占本次募投项目新增营业收入的比例较低，总体影响较小，新增折旧摊销不会对发行人的未来经营造成重大不利影响。

4、本次技改项目实施具备必要性，发行人已就本次技改项目的实施制定了周密的过渡方案，并具备充分的实践经验以保障项目实施期间正常生产经营不受重大影响。

5、发行人各募投项目投资金额测算依据充分、合理，与同行业可比项目单位投资金额不存在重大差异。

问题 2.申报材料显示，报告期各期，发行人主营业务收入分别为 87798.48 万元、115984.84 万元、159274.90 万元，其中境外收入占比分别为 12.27%、26.47%、36.97%。发行人对前两大客户新泉股份、马瑞利的收入占比超过 50%。马瑞利集团（北美）于 2025 年 6 月 11 日宣布为全面重组长期债务，已向美国特拉华州破产法院自愿提交第 11 章破产保护申请，发行人根据预计损失对应收马瑞利集团的款项单项计提坏账准备，计提比例为 20%。报告期末，发行人应收商业承兑汇票余额为 3,321.05 万元。发行人上游材料主要包括 PC/ABS、PP、ABS、PA6 等塑料粒子，塑料粒子为石化产品，其价格与石油价格密切相关。2026 年 1 月 28 日，发行人披露拟作为有限合伙人出资 2000 万元与专业投资机构上海电科股权投资基金管理有限公司等 6 家投资方共同投资设立杭州西湖上电科人形机器人

创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称上电科西湖机器人基金），该基金认缴出资总额为人民币 20000 万元，公司在上电科西湖机器人基金的认缴出资总额为 2000 万元，占比为 10.00%。公司于 2025 年 8 月 22 日披露，公司及子公司拟使用自有资金不超过人民币 1 亿元（或等值外币）进行证券投资及衍生品交易，在该额度内可由公司及子公司在各投资产品间自由分配，共同循环使用，投资取得的收益可以进行再投资，再投资的金额包含在本次预计投资额度范围内，该议案于 2025 年 9 月 8 日经公司 2025 年第二次临时股东会审议通过，相关授权自公司股东会审议通过之日起 12 个月内有效。

请发行人补充说明：（1）按区域列示报告期内外销收入分布情况，外销占比逐年提升的合理性，是否与同行业公司一致，贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具体影响。（2）结合公司竞争优势、与主要客户的合作模式及合作年限、公司在主要客户体系中的地位等，说明公司是否构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，是否存在重大客户流失风险。（3）马瑞利集团债务重组的原因及目前进展情况，公司对其应收账款的期后回收情况，坏账准备计提是否充分；马瑞利集团与公司的合作是否正常进行，公司未来收入是否存在大幅下滑的风险及应对措施。（4）结合期末主要应收商业承兑汇票的出票人资信情况、期限、是否存在逾期等说明是否存在坏账风险，相关坏账准备计提是否充分。（5）近期石油价格大幅上涨是否会传导至公司主要原材料塑料粒子的价格，结合塑料粒子价格的敏感性分析量化说明可能对公司经营业绩及本次募投项目效益的影响。（6）发行人对上电科西湖机器人基金及的投资是否构成拟投入的财务性投资；发行人进行证券投资及衍生品交易的具体情况，是否构成财务性投资；结合以上情况说明发行人本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资情况，相关金额是否应从本次募集资金总额中扣除。

请发行人补充披露（1）（2）（3）（4）（5）相关风险。

请保荐人及申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、按区域列示报告期内外销收入分布情况，外销占比逐年提升的合理性，是否与同行业公司一致，贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具

体影响

(一) 按区域列示报告期内外销收入分布情况，外销占比逐年提升的合理性，是否与同行业公司一致

报告期内，公司主营业务外销收入按区域分布情况如下：

单位：万元

地区	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
美洲地区	13,287.29	87.67%	51,008.53	86.63%	24,160.21	78.70%	10,533.95	97.76%
欧洲地区	1,587.38	10.47%	6,378.92	10.83%	5,169.35	16.84%	112.77	1.05%
亚洲地区	281.76	1.86%	1,492.48	2.53%	1,370.17	4.46%	128.76	1.19%
合计	15,156.42	100.00%	58,879.94	100.00%	30,699.73	100.00%	10,775.47	100.00%

注：上表地区按照客户总部所在地统计，2026年一季度数据未经审计。

由上表可知，报告期内，公司外销收入大幅增长，且外销收入集中分布在美洲地区。

公司外销收入持续扩大的原因如下：①海外产能精准布局：受益于墨西哥福赛的产能释放，叠加国内出口销售业务的持续推进，成功构建起“制造+研发”双轮驱动体系；②核心客户深度绑定：成功切入T公司、福特等整车厂，并且跟随比亚迪、奇瑞等自主品牌共同出海，与下游客户共享海外扩张红利；③单车配套价值提升：报告期内，公司产品平均单价从15.49元/件上升至19.25元/件，其中主要产品空调出风口系统单价由24.11元/件上涨至25.28元/件，主仪表板内饰面板由28.94元/件上涨至35.10元/件，单车配套价值量的提升进一步推动了公司境外收入上涨。

2023年至2025年，公司与同行业可比公司外销收入变动情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2025年度		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
天龙股份	21,453.37	16.25%	23,881.36	17.51%	23,029.56	17.52%
肇民科技	8,519.27	10.07%	8,216.24	10.87%	7,117.33	12.04%
唯科科技	108,352.87	49.16%	78,641.06	43.23%	54,371.86	40.54%
双林股份	48,655.92	8.87%	47,853.43	9.75%	56,084.75	13.55%

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
福赛科技	58,879.94	36.97%	30,699.73	26.47%	10,775.47	12.27%

注：上表同行业公司外销收入数据来自于其公开披露的文件，其中各可比公司外销收入统计口径有所区别：天龙股份以与其客户之间的合同产生的收入为基础划分内外销收入；肇民科技、唯科科技、双林股份以营业收入为基础划分内外销收入；福赛科技以主营业务收入为基础划分内外销收入。上述同行业可比公司均未披露 2026 年 1-3 月外销收入。

2023 年至 2025 年，天龙股份、肇民科技、双林股份外销收入规模较为平稳，外销收入占比变动较小；唯科科技外销收入规模及占比呈逐年上升趋势，与公司变动趋势一致。唯科科技在德国、马来西亚、墨西哥、越南等地均设有工厂，系与福赛科技同期开始布局海外生产基地；而天龙股份、肇民科技和双林股份尽管近年来陆续有海外生产基地建设投产，但相较公司和唯科科技起步较晚，产能仍处于爬坡释放阶段，外销收入和规模增速存在一定差距。此外，受各公司业务规模、市场布局、客户群体及业务发展阶段不同等因素影响，公司与同行业可比公司的外销收入规模亦存在一定差异。

综上，受公司海外产能精准布局、核心客户深度绑定、单车配套价值提升等多方面影响，报告期内公司外销收入占比逐年提升具有合理性；受整体业务规模、市场布局、客户群体及发展阶段不同等因素影响，公司与同行业可比公司唯科科技的外销收入变动趋势一致，与其他可比公司存在差异具有合理原因。

（二）贸易摩擦、汇率波动、海运费等对发行人外销收入的具体影响

1、贸易摩擦对外销收入的具体影响

报告期内，公司主营业务收入中外销收入分别为 10,775.47 万元、30,699.73 万元、58,879.94 万元和 15,156.42 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.27%、26.47%、36.97%和 42.40%，其中客户主要分布在美洲地区、欧洲地区和亚洲地区。

公司出口至欧洲地区和亚洲地区的产品按照当地正常关税政策执行，报告期内无较大变动情况。报告期内，公司对美洲地区具体销售情况如下：

单位：万元

地区	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
美国	8,448.57	63.58%	29,485.97	57.81%	17,844.31	73.86%	8,846.41	83.98%
墨西哥	4,485.60	33.76%	20,518.70	40.23%	6,293.25	26.05%	1,687.54	16.02%
巴西	353.12	2.66%	1,003.87	1.97%	22.65	0.09%	-	-
合计	13,287.29	100.00%	51,008.53	100.00%	24,160.21	100.00%	10,533.95	100.00%

注：上表地区按照客户总部所在地统计，2026年一季度数据未经审计。

由上表可知，报告期内，公司对美国市场和墨西哥市场的销售占美洲地区销售的比重分别达到了 100.00%、99.91%、98.03%和 97.34%，占比很高。

报告期内公司外销至墨西哥的产品关税按照墨西哥当地正常关税政策执行，无较大变动情况。公司外销至美国的产品关税变化具体情况如下：自 2025 年 2 月起，美国依据《贸易扩展法》第 232 条多次调整汽车及零部件进口关税政策，并于同年 3 月 26 日签署公告，对进口汽车和若干汽车零件征收 25%的关税，美国对中国关键汽车零部件产品征收的关税税率由年初的 27.5%提高到 47.5%；美国海关和边境保护局当地时间 5 月 1 日证实，加拿大和墨西哥制造的汽车零部件属于《美加墨协议（USMCA）》的一部分，将免于 25%的关税，适用零关税政策，墨西哥福赛对美出口属于该协议范围。

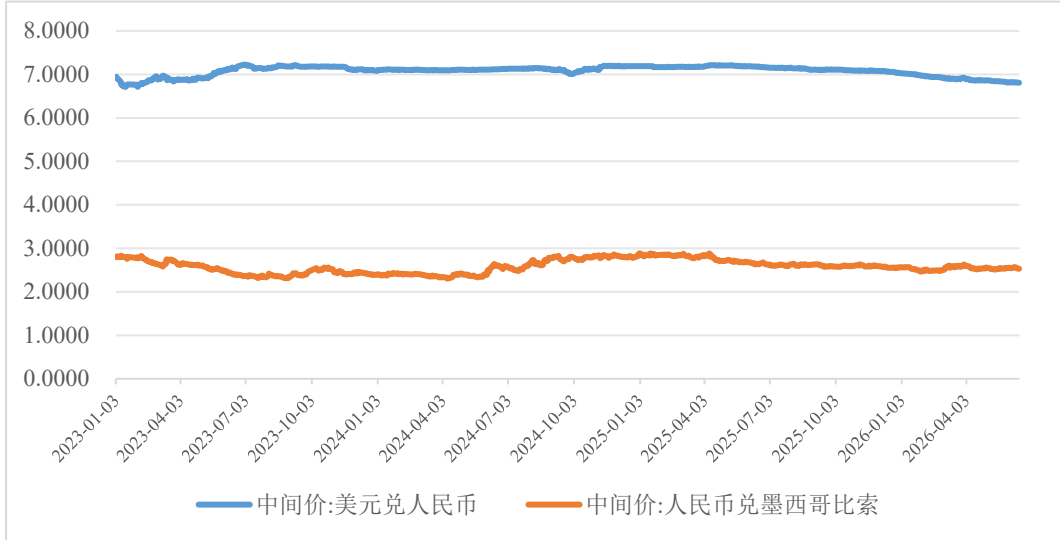
公司对美国市场外销收入以客户自提或发往客户墨西哥当地工厂为主，仅零星收入直接报关出口至美国，该部分业务亦由客户自行承担清关关税。由于公司主要通过墨西哥福赛辐射美洲市场，且对美直接出口业务占比较小，加之客户自行承担清关关税，因此公司外销收入和经营业绩并未受到中美贸易摩擦的显著直接冲击。

为进一步降低地缘政治风险，响应客户需求，公司拟投资建设泰国生产基地，构建多元化的海外供应体系，确保持续盈利能力，降低国际贸易形势恶化带来的风险。

综上，公司主要通过墨西哥福赛辐射美洲市场，美国政府向从中国进口的汽车零部件产品加征关税对公司产品销售不存在明显直接影响。

2、汇率波动对外销收入的具体影响

报告期内，汇率变动对公司产品销售影响较小。公司境外销售主要以美元、墨西哥比索进行结算。报告期内，美元兑人民币、人民币兑墨西哥比索的汇率变动情况如下图所示：



注：上表数据来自于 wind；中间价:美元兑人民币；中间价:人民币兑墨西哥比索。

由上图可知，报告期内，公司美元兑人民币、人民币兑墨西哥比索的平均汇率相对稳定，对外销收入的影响较小。

报告期内，公司外销收入以及其受汇率波动影响的测算情况具体如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
境外收入	15,156.42	58,879.94	30,699.73	10,775.47
以美元结算的金额	9,230.53	39,320.60	19,072.56	3,187.69
以墨西哥比索结算的金额	5,577.81	17,979.50	10,358.44	7,459.20
以美元、墨西哥比索结算的境外收入合计占比	97.70%	97.32%	95.87%	98.81%
美元平均汇率	6.9493	7.1429	7.1217	7.0467
美元平均汇率变动率	-2.71%	0.30%	1.06%	-
墨西哥比索平均汇率	0.3944	0.3730	0.3886	0.3978
墨西哥比索平均汇率变动率	5.74%	-4.01%	-2.31%	-
汇率波动影响销售额	45.50	-635.25	-44.38	-
汇率波动影响占境外销售收入比例	0.30%	-1.08%	-0.14%	-

注：汇率波动影响销售额=境外收入-境外收入/当期平均汇率*上期平均汇率，2026年一季度数据未经审计。

由上表可见，2024年、2025年和2026年1-3月，公司汇率波动对外销收入的影响金额分别为-44.38万元、-635.25万元和45.50万元，占外销收入的比例分别为-0.14%、-1.08%和0.30%，影响较小。如果未来人民币对美元、墨西哥比索等汇率出现大幅波动，可能会对公司汇兑损益产生影响，进而影响公司外销收入和业绩情况。

3、海运费等对外销收入的具体影响

报告期内，公司海运费及其与外销收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
海运费	370.28	2,095.53	1,991.69	378.03
外销收入	15,156.42	58,879.94	30,699.73	10,775.47
海运费/外销收入	2.44%	3.56%	6.49%	3.51%

注：上表中海运费包括海运费和少量临时性空运费、火车运输费及相关杂费等，2026年一季度数据未经审计。

由上表可知，报告期内公司海运费总体呈上升趋势，主要系公司外销收入规模大幅增长所致。海运费占外销收入比例呈先升后降趋势，主要原因为：

(1) 报告期内，受国际宏观环境影响，国际海运物流紧张，海运费显著异常上涨。①2023年，全球供应链修复，航运周期回归正常，国际海运费回落至正常水平，由于公司外销规模较小，海运费单次结算定价，中国至墨西哥海运费平均价格约39,539.00元/柜；②2024年，全球经济和国际贸易回暖，全球集装箱航运贸易量回升，同时受红海事件等地缘冲突影响，全球运力供给紧张，海运费有所上涨，同时公司外销规模增长，海运费按季度招标定价，2024年三季度高达53,412.00元/柜；③2025年，国际航运形势有所改善，航运价格较2024年度整体呈现震荡下行趋势，同时公司外销规模进一步增长，海运费招标价格存在优势，中国至墨西哥海运费平均价格约23,585.00元/柜；④2026年1-3月，国际航运价格较2025年整体有所下降，中国至墨西哥海运费平均价格约19,426.00元/柜。

(2) 报告期内公司外销收入中子公司墨西哥福赛自产自销比例逐年增长，分别为46.36%、64.55%、75.07%和78.26%，该部分外销收入以客户自提或发往客户墨西哥当地工厂为主，不涉及海运费，拉低了整体海运费占外销收入比例。

综上所述，公司经营业绩在一定程度上受国际海运供需关系变化导致运价变动的影响。随着境外子公司自产比例的进一步提升，有助于降低海运费对外销收入的影响。

二、结合公司竞争优势、与主要客户的合作模式及合作年限、公司在主要客户体系中的地位等，说明公司是否构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，是否存在重大客户流失风险

（一）公司所处的行业分工情况及公司竞争优势

汽车产业是全球分工最精细、协作最复杂的行业之一。一辆汽车由上万个零部件组成，没有任何一家企业能够独立完成全部制造。产业链的分层结构，本质上是效率、成本、风险与专业化共同作用的结果。公司作为一级供应商，直接向整车厂长城汽车、比亚迪、T公司等直接销售相关汽车内饰件产品。此外，公司主要客户新泉股份、马瑞利亦为产业内中一级供应商，其也直接向整车厂进行总成或模块式的零部件供应，福赛科技在向上述客户销售时，所定位角色为二级供应商。相较于一级供应商，二级供应商承担的核心职能包括：

专业化制造：在特定工艺领域（如精密注塑、模具制造、表面处理、电子元件等）形成深度专精，具备规模化、高良率、低成本的生产能力。

技术支撑：在细分领域（如空调出风口系统的结构设计、双色注塑工艺）掌握核心技术，成为一级供应商乃至整车厂在特定部件上的技术依赖方。

成本与效率中心：通过专业化分工，实现规模效应，帮助一级供应商降低综合采购成本，避免一级供应商在非核心环节或非专业领域进行重资产投入。

同时，基于汽车行业日益增长和严苛的技术要求，一级供应商和二级供应商已不再是完全的上下游关系，而是逐步转为产品开发、生产协同的合作伙伴。二级供应商与整车厂之间存在着直接且深度的技术合作与验证绑定，这种绑定关系一旦形成，便构成了极高的更换壁垒：在新车型开发过程中，整车厂、一级供应商、二级供应商往往形成三方协作机制，二级供应商从设计企划阶段便介入，提供结构设计、材料选择、工艺可行性方案。同时，汽车行业的零部件验证体系极其严格，任何进入批量供货的零部件，都必须通过多轮、多方的审查与验证，在

这一过程中，二级供应商与一级供应商共同接受整车厂的审查与验证。整车厂不仅审核一级供应商的系统集成能力，也直接审核二级供应商的制造能力、质量体系、产能保障。一旦某一供应商的零件通过了整车厂的产品验证并进入批量供货阶段，更换供应商将面临极高的成本和风险。

基于该行业现状，公司发展出一套匹配自身行业地位经营策略，并逐渐形成立足于汽车市场的竞争优势，具体如下：

1、一体化的业务能力优势

公司是同时具备产品研发与设计能力、模具开发与制造能力、多类型生产工艺能力的企业，在行业竞争中处于较高层次。

在产品研发与设计能力上，公司可从设计企划阶段便深度参与汽车制造商新车产品的同步设计开发，为其提供优化的结构设计和较少量的材料消耗方案。同时，公司构建了 DFMA 知识库，在设计阶段便能充分固化产品的可制造性和可装配性，提高设计与制造的高效衔接。

在模具开发与制造能力上，公司设有模具中心负责模具设计开发、模具制造、模具报价、模具技术管理、工装开发、模具维修等职能，并配备经验丰富的设计开发团队，熟练掌握了普通注塑和双色注塑等模具的设计开发和制造工装能力。公司目前拥有数控加工中心、数控铣床、数字高速铣床、电火花机、立式合模机、钻床、锯床、磨床等模具制造所需的机器设备，能够自主完成各类模具的精密制造。

在生产工艺上，公司具备注塑、吹塑、喷涂、包覆、装配等系列制造能力，并持续提升生产过程的自动化及智能制造水平。依托先进的工艺和设备，公司可以为客户提供多种产品需求，并保证产品的工艺质量和供货效率，从而为获取客户订单提供有力保障。

2、生产服务基地布局优势

根据我国汽车产业集群现状及整车厂商对汽车零部件产品就近配套的要求，公司积极实施生产基地战略布局，相继在国内建立了安徽芜湖、辽宁大连、重庆、天津、湖北武汉、广东佛山六个生产基地，近地化直接配套华东、东北、西南、

华北、华中和华南六大汽车产业集群区域。通过全国性的多点生产基地布局，缩短了与整车厂的距离，实现了近地化配套和快速响应，可有效满足整车厂对产品同步开发、供货及时性等要求，提高运营效率，降低物流成本。

同时，公司在墨西哥阿瓜斯卡连特斯设立了生产制造基地，在日本埼玉县设立了销售事务所，并通过本次募投项目在泰国建设新的生产基地。海外生产基地及服务、贸易公司作为公司对外宣传和服务的窗口，不仅有助于公司开拓国际市场，提升全球化产品交付能力和服务响应能力，而且有助于促进公司对国际先进技术的感知，保证公司产品技术的先进性。

3、客户资源优势

公司遵循“以顾客为关注点，满足顾客要求，提高顾客满意，超越顾客期望”的原则，多年以来，凭借优秀的产品开发能力参与整车制造商及一级供应商就新款车型的内饰件设计与开发，同时凭借优良的产品质量、快速的服务响应和合理的生产基地布局，赢得了客户的支持与信赖，积累了一批优质的知名客户。

客户资源方面，公司凭借长期稳定的客户合作关系，构建起较高的客户转换成本，形成较强的客户粘性，公司的客户群体包括长城、比亚迪、T公司、福特、奇瑞、理想等知名汽车品牌商，尤其在新能源汽车领域，公司通过提前布局，与T公司、比亚迪、理想等新能源车企建立深度合作，实现新能源配套收入的快速增长，进一步巩固公司的市场地位；此外，公司还与马瑞利、新泉股份、延锋汽饰、大协西川、佛吉亚、德科斯米尔、安道拓等大型汽车零部件供应商展开密切合作，并将产品最终成套配置于日产、丰田、马自达、吉利、长安、广汽、小米、宝马、奔驰等终端整车厂商的各类型号的汽车中，建立了稳定的产品消纳渠道。

(二) 主要客户的合作模式及合作年限、公司在主要客户体系中的地位等，公司不构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，重大客户流失风险较低

1、向主要客户的销售模式、供应商层级及合作年限

报告期内，公司与主要客户的销售模式、供应商层级、合作年限及其行业地位如下：

序号	客户名称	销售模式	供应商层级	合作年限	行业地位
1	新泉股份	直销	二级供应商	自 2007 年至今	上交所主板上市公司，股票代码 603179，位于“2025 中国汽车供应链百强”第 44 位
2	马瑞利	直销	二级供应商	自 2013 年至今	提供从照明、电子、动力总成到热管理系统等全方位解决方案的 Tier 1 供应商，位于“2025 全球汽车零部件供应商百强榜”第 25 位
3	长城汽车	直销	一级供应商	自 2018 年至今	上交所主板上市公司，股票代码 601633，位于 2025 年全球汽车集团销量第 18 位
4	SAS Automotive USA Inc	直销	二级供应商	自 2023 年至今	美国密歇根州领先的汽车零部件供应商，作为 Tier 1 供应商直接向北美大客户供货
5	佛吉亚	直销	二级供应商	自 2021 年至今	巴黎泛欧交易所上市公司，股票代码 FORVIA，位于“2025 全球汽车零部件供应商百强榜”第 8 位
6	延锋汽饰	直销	二级供应商	自 2011 年至今	上汽集团下属华域汽车（600741.SH）全资子公司，位于“2025 全球汽车零部件供应商百强榜”第 17 位
7	比亚迪	直销	一级供应商	自 2013 年至今	深交所主板上市公司，股票代码 002594，位于 2025 年全球汽车集团销量第 5 位
8	大协西川	直销	二级供应商	自 2019 年至今	日本东京交易所上市公司，日本本土汽车塑料零部件综合制造商，作为马自达的核心 Tier 1 供应商

注：上述主要客户为公司报告期内前五大客户。

由上表可知，公司主要客户为国内外知名汽车零部件一级供应商及部分整车制造商，公司与主要客户间合作年限较长。由于汽车零部件行业本身由于技术、质量、规模和品牌实力等因素的限制已形成一定的准入门槛，且前期客户还须对供应商履行严格复杂的资格认证、产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），因此双方的合作关系一旦建立则较为稳固。

2、与主要客户的合作模式，公司在主要客户体系中的地位等，公司不构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，重大客户流失风险较低

公司主要客户新泉股份和马瑞利等均是行业内知名的跨国经营汽车零部件一级供应商，且均是各自细分领域领先的全球性供应商，销售及生产布局全球，对于零部件采购有相当高的专业性、及时性要求。福赛科技作为领先的汽车内饰件供应商，不仅在自身产品领域有较强的技术优势，而且能满足供应链的快速响应和近地化的要求，公司在新泉股份、马瑞利等客户的供应链体系中占据重要地位，双方的合作模式和公司在客户体系中的地位具体表现为：

(1) 合作开发，共同维护

依托公司优秀的设计开发能力及高效服务优势，福赛科技与新泉股份、马瑞利等一级供应商形成了联合开发、共同服务终端客户的协作机制。在整车厂新车型开发的最早期阶段便深度介入，与一级供应商共同接受整车厂的审查；产品进入量产后，福赛科技与一级供应商亦形成客户共同维护的协同机制，在技术和客户层面形成利益共同体，共同服务于终端整车厂。

(2) 快速响应产品需求

汽车行业对供应链响应速度的要求极为严苛，公司通过多方面的能力建设，实现了对一级供应商产品需求的高效响应，为一级供应商提供了供应保障的确定性，使其能够在面对整车厂的严苛要求时，具备更强的履约能力。

(3) 全球化采购与本地化交付

公司通过在国内外的生产基地布局，实现了本地化经营与交付，有效对冲了贸易政策变化带来的供应链风险。在国内市场，本地化生产避免了跨区域运输可能面临的物流限制和地方性政策障碍，降低物流成本与时间，提升了供应链敏捷性，使公司能够在客户需求变化时迅速调整供应；在海外市场，公司通过全球化布局与区域化生产相结合，帮助客户规避贸易政策变化带来的成本和供应风险，成为一级供应商和整车厂商全球供应链中可靠的本地化合作伙伴。

(4) 作为长期合作的战略伙伴占据客户体系中重要地位

公司是新泉股份、马瑞利长期合作的战略伙伴，与新泉股份合作已近 20 年，与马瑞利合作至今亦有 13 年，且是其核心客户多数配套品类中第一顺位供应商，在客户供应链体系中占据了重要地位，客户合作粘性深厚。目前公司产品在新泉

股份同类产品采购份额达 40%，在马瑞利旗下多家主体同类产品采购份额达 50%，核心供货地位稳固。

综上，公司所处的汽车制造行业是复杂的协同行业，公司与主要客户深入整车厂商的产品开发，与之建立了极深的合作关系，这种合作关系的解除具有较高的门槛和成本。同时，公司深耕行业多年，在产品开发、快速响应和本地化交付等方面建立了较强的先发优势，目前与新泉股份和马瑞利等主要客户合作顺利且紧密，并凭借竞争优势逐步开发和绑定整车厂商和其他一级供应商，在主要客户的供应商份额中占据较为重要的份额，具有较高的替代门槛。因此，公司不构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，且重大客户流失风险较低。

三、马瑞利集团债务重组的原因及目前进展情况，公司对其应收账款的期后回收情况，坏账准备计提是否充分；马瑞利集团与公司的合作是否正常进行，公司未来收入是否存在大幅下滑的风险及应对措施

（一）马瑞利集团债务重组的原因及目前进展情况

马瑞利集团成立于 2019 年，由美国私募股权公司 KKR 领导，由日本 Calsonic Kansei 和意大利 Magneti Marelli（成立于 1919 年）合并而成。合并前，两家公司的总收入达 146 亿欧元，使合并后的马瑞利集团成为全球知名汽车零部件供应商。

2025 年 6 月 11 日，马瑞利集团向其供应商发送公告，宣布其已启动美国《破产法》第 11 章程序，以加强财务状况并促进价值最大化的债务重组。根据公告，马瑞利集团已与约 80% 的贷款方达成重组支持协议（RSA），并获得了 11 亿美元的债务人持有（DIP）融资承诺以维持运营，马瑞利集团申请适用于美国《破产法》第 11 章的债务重组保护，美国《破产法》管辖范围内马瑞利集团中北美主体 2025 年 6 月 11 日前形成的相关债务及供应商货款等偿付受到限制，但仍正常开展日常经营，公司客户中非北美地区的马瑞利集团子公司的经营活动并未直接受到美国《破产法》第 11 章程序的影响，其与公司之间的供应商货款仍正常偿付，且经营正常。

根据马瑞利集团债务重组的债务人索赔及通知代理机构（Claims Agent）

Stretto 公司网站公告，及马瑞利集团官方网站公告，马瑞利集团启动美国《破产法》第 11 章程序的核心原因系应对当前行业市场压力及宏观经济不确定性所导致的营运资金紧张局面。马瑞利管理层在评估多项替代方案后，认为第 11 章程序是优化长期债务结构、实现资产负债表的战略性重整的最佳路径。此前，根据 Stretto 公司网站披露的时间表，马瑞利已依据法院监督程序获得约 11 亿美元债务人持有资产（DIP）融资承诺，确保重组期间正常运营、员工薪酬及供应商款项支付。现有管理团队继续留任，客户及供应商关系维持不变，且马瑞利已于 2026 年 1 月 29 日前提交重组计划及披露声明，美国特拉华州联邦破产法院确认令已于 2026 年 5 月 4 日生效，整个第 11 章程序原计划将于 2026 年 6 月 13 日正式完成，近期根据美国特拉华州联邦破产法院及相关主流媒体最新消息：2026 年 6 月 8 日，马瑞利方在其债务重组启动一周年的联邦法院听证会上表示马瑞利方需要更多时间和资金，以完成与其五大客户就“全面重组”业务安排进行谈判，以确保其在脱离美国《破产法》第 11 章破产后仍能盈利；因此，马瑞利方提交了一项新的 9 亿美元 DIP 融资协议动议，期限定于 2026 年 12 月 31 日，其计划于 2026 年 8 月 1 日向法院提交美国《破产法》第 11 章相关工作计划，同时于 2026 年 10 月 16 日最终确定并实施，法官已签署同意前述申请。据此，鉴于以上情况，马瑞利第 11 章程序预计将于 2026 年底正式完成，前述程序完成后，马瑞利集团预计将按照正常业务流程继续正常开展业务。

（二）公司对其应收账款的期后回收情况，坏账准备计提是否充分

1、公司对马瑞利应收账款的期后回收情况

公司作为马瑞利核心供应商，在其启动美国《破产法》第 11 章程序后，双方合作仍在正常进行。由于受美国《破产法》第 11 章程序限制，2025 年 6 月 11 日前北美地区马瑞利对供应商的应付账款均暂缓支付，需达成债务重组协议后方可付款，2025 年 6 月 11 日后因正常业务交易产生的供应商应付账款不受限制。针对上述受限款项，公司积极与对方开展协商，2026 年 3 月 23 日，公司与北美地区马瑞利达成书面“债务回款约定”：“马瑞利就供应商在 2025 年 6 月 11 日前向其提供商品或服务所开具发票的当前到期应付总金额为 62,250,813.35 墨西哥比索和 1,063,870.46 美元。协议签署后，马瑞利将根据以下时间表支付 100%前

述款项：

- a. 供应商付款的 25%，于 2026 年 3 月 31 日前支付；
- b. 供应商付款的 25%，于 2026 年 4 月 30 日前支付；
- c. 供应商付款的 25%，于 2026 年 5 月 31 日前支付；
- d. 供应商付款的 25%，于 2026 年 6 月 30 日前支付。”

公司对马瑞利集团 2025 年底应收账款余额期后回款情况统计如下：

单位：万元

名称	期末余额	期后回款金额	期后回款比例
北美地区马瑞利	5,539.25	4,803.63	86.72%
其中：2025 年 6 月 11 日前欠款	3,174.93	2,439.32	76.83%
2025 年 6 月 11 日后欠款	2,364.31	2,364.31	100.00%
其他地区马瑞利	5,115.71	5,115.71	100.00%
合计	10,654.95	9,919.34	93.10%

注：期后回款金额按集团口径统计，统计截至 2026 年 5 月 31 日。

由上表可知，其他地区马瑞利报告期期末应收账款期后已全部回款，不存在与销售合同约定较大差异的情形。

截至 2026 年 5 月 31 日，北美地区马瑞利于 2025 年 6 月 11 日前形成的欠款回款 76.83%，上述“债务回款约定”约定的前三期共计 75%款项已按照协议约定收回，实际回款比例与“债务回款约定”不存在较大差异。2025 年 6 月 11 日后形成的应付账款余额系双方正常业务往来形成，不受美国《破产法》第 11 章程序限制，均按照双方销售合作约定正常回款，截至 2026 年 5 月 31 日已全部收回。

2、公司对马瑞利应收账款坏账准备计提充分

马瑞利集团申请了适用于美国《破产法》第 11 章的债务重组保护，但受限于美国《破产法》的管辖范围，公司客户中非北美地区的马瑞利集团子公司的经营活动并未直接受到美国《破产法》第 11 章程序的影响，其与公司之间的供应商货款仍正常偿付，且经营正常，应收账款回收均符合双方销售合同约定；针对回款受限的北美地区马瑞利应收账款，公司对其截至 2025 年 12 月 31 日的余额

按单项计提方式计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

名称	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例
MARELLI NORTH AMERICA INC	4,155.13	831.03	20.00%
CK TRADING DE MEXICO	1,299.02	259.80	20.00%
Marelli do Brasil Industria e Comercio LTDA	47.52	9.50	20.00%
MARELLI MEXICANA	36.11	7.22	20.00%
MARELLI SISTEMAS AUTOMOTIVOS IND. E CO	1.47	0.29	20.00%
合计	5,539.25	1,107.85	20.00%

截至2025年12月31日，公司对北美地区马瑞利的应收账款账龄均为1年以内，公司对于按账龄组合计提坏账准备的1年以内应收账款计提比例应为5.00%。出于谨慎性原则，公司根据预计损失对子公司墨西哥福赛有限责任公司应收北美地区马瑞利的应收账款单项计提坏账准备，计提比例为20%。

考虑马瑞利集团启动债务重组程序后，其经营状况正常，双方业务仍正常进行，新增业务的款项回收不存在异常；且双方就2025年6月11日之前形成的应收账款已达成书面“债务回款约定”，款项亦如协议约定按期回收，预计应收账款回收不存在较大风险，坏账准备计提充分。

（三）马瑞利集团与公司的合作是否正常进行，公司未来收入是否存在大幅下滑的风险及应对措施

截至2026年4月30日，公司向马瑞利集团销售情况如下：

单位：万元

名称	2026年1-4月	2025年7-12月	2025年1-6月
北美地区马瑞利	8,593.53	11,357.35	9,933.53
其他地区马瑞利	4,245.70	7,466.81	8,071.07
合计	12,839.22	18,824.16	18,004.60

注：上表2026年1-4月对马瑞利集团销售数据未经审计。

由上表可知，在马瑞利集团启动债务重组程序前后，公司对马瑞利集团整体销售保持平稳，北美地区马瑞利销售金额略有上涨，双方合作仍正常进行。

作为全球汽车供应链巨头，马瑞利与全球主要整车厂形成了深度绑定的供应

关系，从汽车行业的供应链特性来看，核心零部件的供应商更换是一个漫长且昂贵的过程，且马瑞利本身具备较高的品牌价值、技术积累和客户资源，在全球主要整车厂客户中占据重要地位。根据马瑞利方相关说明：“截至 2025 年 6 月 11 日，已有 80% 贷款方签署支持马瑞利的重组协议，债务重组期间马瑞利仍继续正常向其客户提供服务且拥有支持其持续运营的流动性资金，并计划在相关重组程序实施之后，对所有提供商品和服务的供应商按正常流程付款。”如上文所述，马瑞利集团预计将于 2026 年底完成美国《破产法》第 11 章程序，截至本回复出具日，公司与马瑞利相关业务合作顺利，销售回款情况良好，公司未来收入因上述事项大幅下滑的风险较低。

针对马瑞利事项，公司积极与马瑞利方进行谈判，作为其核心供应商，率先完成了相关债务偿还约定，控制了该事件的整体风险。此外，公司始终保持高度关注、密切跟踪马瑞利债务重组进程，持续加强应收账款管理，及时催收并落实回款，严格控制相关风险；若出现任何风险迹象，公司将第一时间启动应急预案并采取必要的补救措施。与此同时，公司积极实施客户多元化战略，主动开拓包括 T 公司、通用、宝马、德科斯米尔等在内的多家客户，不断提升公司在行业内的竞争地位及与整车厂的合作深度。未来，公司将逐步提升集团整体收入水平，拓宽收入来源，有效降低对单一客户的业务依赖，减少马瑞利相关事项对公司经营业绩的潜在影响。

四、结合期末主要应收商业承兑汇票的出票人资信情况、期限、是否存在逾期等说明是否存在坏账风险，相关坏账准备计提是否充分

（一）商业承兑汇票坏账计提情况及计提政策

截至 2025 年 12 月 31 日和 2026 年 3 月 31 日，公司商业承兑汇票坏账准备计提情况如下：

单位：万元

时间	账面余额	坏账准备	账面价值	计提比例
2025 年 12 月 31 日	3,495.85	174.79	3,321.05	5.00%
2026 年 3 月 31 日	-	-	-	-

公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综

合收益的债权投资、合同资产、租赁应收款、贷款承诺及财务担保合同等，以预期信用损失为基础确认损失准备。对于应收票据、应收账款、应收款项融资及合同资产，无论是否存在重大融资成分，公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

商业承兑汇票承兑人以企业信用为基础，信用风险相对银行承兑汇票较高，基于谨慎性的考虑，公司参考应收账款账龄组合坏账计提政策对商业承兑汇票计提信用损失。

（二）商业承兑汇票的出票人、账面余额、到期日、是否存在逾期情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司商业承兑汇票的出票人、账面余额、到期日以及逾期情况如下：

单位：万元

出票人	账面余额	到期日	是否逾期
东南（福建）汽车工业股份有限公司	6.90	2026/2/7	否，已到期承兑
东南（福建）汽车工业股份有限公司	186.85	2026/3/9	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司	1,526.00	2026/2/16	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司大连分公司	674.98	2026/2/7	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司大连分公司	59.37	2026/3/9	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司鄂尔多斯分公司	632.99	2026/3/9	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	70.15	2026/2/7	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	168.23	2026/3/9	否，已到期承兑
奇瑞汽车股份有限公司青岛分公司	6.73	2026/3/9	否，已到期承兑
已到期承兑小计	3,332.20	/	/
比亚迪汽车有限公司	13.27	2026/6/25	否，尚未到期

出票人	账面余额	到期日	是否逾期
常州比亚迪汽车有限公司	4.31	2026/6/25	否, 尚未到期
抚州比亚迪实业有限公司	1.79	2026/6/25	否, 尚未到期
合肥比亚迪汽车有限公司	102.16	2026/6/25	否, 尚未到期
济南比亚迪汽车有限公司	3.26	2026/6/25	否, 尚未到期
深圳比亚迪汽车实业有限公司	16.84	2026/6/25	否, 尚未到期
西安比亚迪汽车零部件有限公司	6.86	2026/6/25	否, 尚未到期
长沙市比亚迪汽车有限公司	9.52	2026/6/25	否, 尚未到期
长沙星朝汽车有限公司	1.13	2026/6/25	否, 尚未到期
郑州比亚迪汽车有限公司	4.51	2026/6/25	否, 尚未到期
尚未到期小计	163.65	/	/
账面余额合计	3,495.85	/	/

由上表可知, 截至 2025 年 12 月 31 日, 公司商业承兑汇票账面余额总计 3,495.85 万元, 其中 3,332.20 万元已到期承兑, 占比 95.32%, 剩余 163.65 万元尚未到期, 占比 4.68%, 商业承兑汇票不存在逾期情况。截至 2026 年 3 月 31 日, 上述商业承兑汇票均已到期或背书转让(根据上述比亚迪相关票据条款约定, 该票据背书转让为无追索权转让。公司在完成相关票据转让后, 对其予以终止确认)。

(三) 商业承兑汇票的出票人资信情况

截至 2025 年 12 月 31 日, 公司商业承兑汇票的出票人资信情况如下:

出票人	注册资本	信用状况	最终控制方
东南(福建)汽车工业股份有限公司	278,366.9988 万元	良好	奇瑞汽车股份有限公司
奇瑞汽车股份有限公司	580,860.4533 万元	良好	
奇瑞汽车股份有限公司大连分公司	/	良好	
奇瑞汽车股份有限公司鄂尔多斯分公司	/	良好	
奇瑞汽车股份有限公司河南分公司	/	良好	
奇瑞汽车股份有限公司青岛分公司	/	良好	
比亚迪汽车有限公司	438,131.3131 万元	良好	比亚迪股份有限公司
常州比亚迪汽车有限公司	5,000 万元	良好	
抚州比亚迪实业有限公司	50,000 万元	良好	
合肥比亚迪汽车有限公司	200,000 万元	良好	
济南比亚迪汽车有限公司	100,000 万元	良好	

出票人	注册资本	信用状况	最终控制方
深圳比亚迪汽车实业有限公司	5,000 万元	良好	
西安比亚迪汽车零部件有限公司	100,000 万元	良好	
长沙市比亚迪汽车有限公司	100,000 万元	良好	
长沙星朝汽车有限公司	5,000 万元	良好	
郑州比亚迪汽车有限公司	5,000 万元	良好	

由上表可知，截至 2025 年 12 月 31 日，公司商业承兑汇票出票人最终控制方为奇瑞汽车股份有限公司（港股上市公司 09973.HK）、比亚迪股份有限公司（A+H 股上市公司 002594.SZ、01211.HK），均为上市公司和行业内知名整车制造商，其下属控股子公司注册资本规模均较大，资信状况良好。

综上，公司应收商业承兑汇票的出票人资信状况良好，报告期内不存在逾期情况。截至报告期期末，公司未持有商业承兑汇票。报告期各期，公司基于谨慎性的考虑，参考应收账款账龄组合坏账计提政策对商业承兑汇票计提信用损失，坏账准备计提充分。

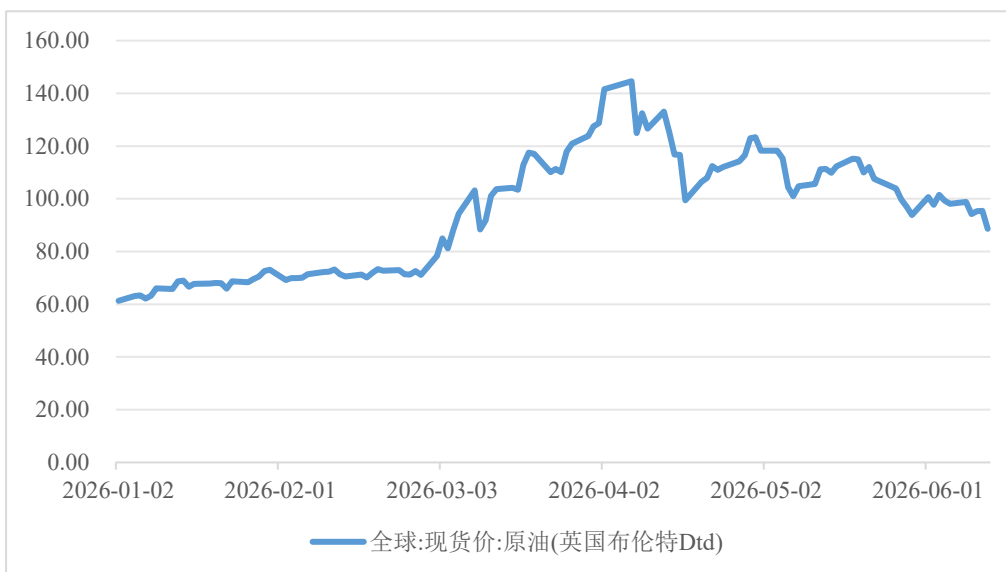
五、近期石油价格大幅上涨是否会传导至公司主要原材料塑料粒子的价格，结合塑料粒子价格的敏感性分析量化说明可能对公司经营业绩及本次募投项目效益的影响

（一）近期石油价格大幅上涨是否会传导至公司主要原材料塑料粒子的价格

公司用于生产的主要原材料包括塑料粒子、面料件、电器元件、零配件等。其中塑料粒子价格受大宗商品价格波动影响较大，具体传导路径如下：美伊地缘冲突持续发酵，扰动中东原油供给格局，叠加霍尔木兹海峡航运通行风险上升，推升国际原油价格上涨。公司生产经营所需主要原材料为各类塑料粒子，该类材料属于石油化工产业链下游核心衍生品，价格与原油走势高度相关，原油涨价依次传导至石脑油、乙烯、丙烯等基础化工品，最终直接推动塑料粒子市场价格上行。

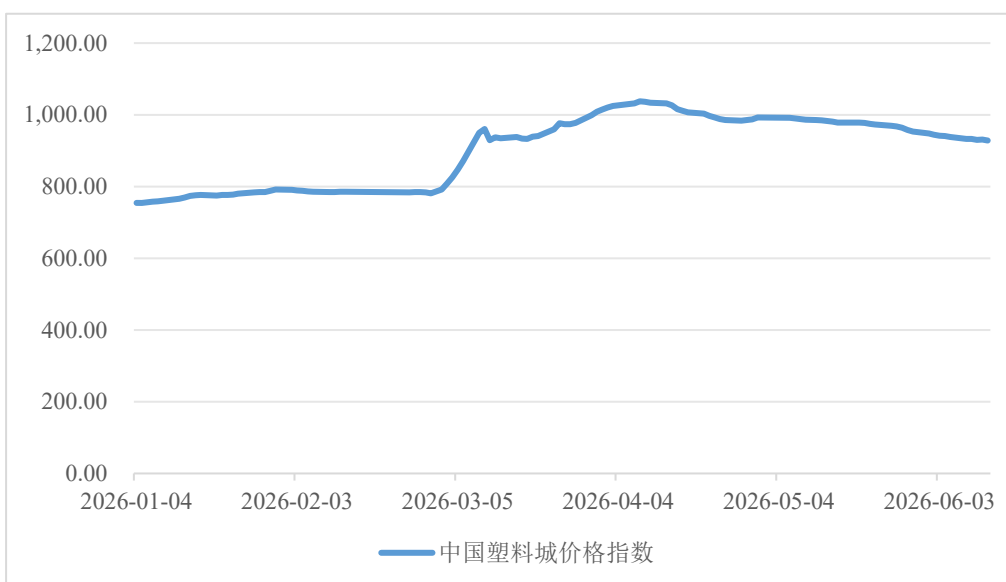
2026 年以来，国际市场石油价格指数走势图如下：

单位：美元/桶



注：上表数据来自于 wind：全球:现货价:原油（英国布伦特 Dtd）。

2026 年以来，塑料粒子价格指数走势图如下：



注：上表数据来自于 wind：中国塑料城价格指数。

由上图可知，2026 年 3 月石油价格大幅上涨，塑料粒子价格随之亦有所上涨，2026 年 4 月开始有所回落，截至 2026 年 6 月中旬数据，塑料粒子价格指数较年初上涨约 20%。由于公司与供应商存在有效期为 1-3 月的短期价格锁定协议，石油价格上涨虽带动塑料粒子市场价格上涨，但传导至公司塑料粒子实际采购价格具有一定滞后性。2026 年 1-3 月，公司各类塑料粒子采购价格较为平稳；2026 年 4 月后，公司仅少部分塑料粒子采购价格存在上涨情况，价格涨幅集中在 5%-20%区间内。2026 年 5 月以来，国际形势呈现改善迹象，原油价格基本维持区间震荡，公司主要塑料粒子市场价格也已逐步回调并趋于稳定，未再向上大

幅突破。

为缓解短期塑料粒子价格上涨带来的成本压力，公司采取的具体措施如下：

①时刻关注市场动态变化，动态调整采购价格。公司加强塑料粒子价格监测机制，安排采购人员实时关注市场价格信息，缩短与上游供应商的价格协议周期，并在原材料涨价后价格回落区间，通过执行期间平均价格，平滑阶段性涨价影响，合理控制成本。

②强化精益生产与工艺改进，实现内部挖潜降本。公司持续推进生产工艺优化与技术改造，提升原材料利用率以及加强生产过程管控，减少物料损耗，提高产品良率，降低生产环节的原材料浪费。

③建立成本传导机制，合理向下游传导价格压力。公司依托自身产品品质优势、技术壁垒及良好的服务与主流整车厂商建立了长期稳定合作关系。公司结合市场行情及供需关系，积极向主要客户发出涨价通知并开展价格商谈。随着公司产品调价措施的逐步落地与执行，原材料价格上涨带来的成本压力将进一步向下游有效传导，缓解其对经营业绩的不利影响。

综上，近期石油价格大幅上涨会传导至公司主要原材料塑料粒子的采购价格，但受价格锁定协议影响，存在一定滞后性。

（二）结合塑料粒子价格的敏感性分析量化说明可能对公司经营业绩及本次募投项目效益的影响

2023年至2026年1-3月，公司塑料粒子的采购金额分别为13,953.99万元、17,912.89万元、20,702.96万元和3,929.40万元。假设除塑料粒子价格变动外的其他因素均不发生变化，塑料粒子价格分别上涨5%、10%、15%、20%的情况下，对报告期内利润总额、净利率等经营业绩的影响敏感性分析如下：

单位：万元

价格上涨幅度	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
上涨5%	利润影响额	196.47	1,035.15	895.64	697.70
	利润总额	3,248.88	15,133.73	11,832.76	9,115.60
	对利润总额影响比例	6.05%	6.84%	7.57%	7.65%

价格上涨幅度	项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
	净利率	8.03%	7.55%	7.17%	8.59%
	对净利率的影响	-0.51%	-0.60%	-0.67%	-0.73%
上涨10%	利润影响额	392.94	2,070.30	1,791.29	1,395.40
	利润总额	3,248.88	15,133.73	11,832.76	9,115.60
	对利润总额影响比例	12.09%	13.68%	15.14%	15.31%
	净利率	8.03%	7.55%	7.17%	8.59%
	对净利率的影响	-1.03%	-1.20%	-1.34%	-1.47%
上涨15%	利润影响额	589.41	3,105.44	2,686.93	2,093.10
	利润总额	3,248.88	15,133.73	11,832.76	9,115.60
	对利润总额影响比例	18.14%	20.52%	22.71%	22.96%
	净利率	8.03%	7.55%	7.17%	8.59%
	对净利率的影响	-1.54%	-1.80%	-2.02%	-2.20%
上涨20%	利润影响额	785.88	4,140.59	3,582.58	2,790.80
	利润总额	3,248.88	15,133.73	11,832.76	9,115.60
	对利润总额影响比例	24.19%	27.36%	30.28%	30.62%
	净利率	8.03%	7.55%	7.17%	8.59%
	对净利率的影响	-2.06%	-2.40%	-2.69%	-2.94%

注：2026年一季度数据未经审计。

假设除塑料粒子价格变动外的其他因素均不发生变化，塑料粒子价格分别上涨5%、10%、15%、20%的情况下，以2025年度塑料粒子采购额占采购总额比例25.25%作为募投项目效益测算中塑料粒子占材料成本比例，对本次募投项目效益的影响敏感性分析如下：

单位：万元

价格上涨幅度	项目	T+2	T+3	T+4	达产后年均
上涨5%	利润影响额	156.23	345.91	502.00	541.51
	募投项目新增利润总额	2,178.03	5,082.30	7,924.11	9,014.46
	对利润总额影响比例	7.17%	6.81%	6.34%	6.01%
	募投项目净利率	7.39%	7.54%	8.09%	8.42%
	对净利率的影响	-0.60%	-0.59%	-0.59%	-0.59%
上涨10%	利润影响额	312.45	691.82	1,004.01	1,083.02
	募投项目新增利润总额	2,178.03	5,082.30	7,924.11	9,014.46

价格上涨幅度	项目	T+2	T+3	T+4	达产后 年均
	对利润总额影响比例	14.35%	13.61%	12.67%	12.01%
	募投项目净利率	7.39%	7.54%	8.09%	8.42%
	对净利率的影响	-1.20%	-1.19%	-1.19%	-1.18%
上涨 15%	利润影响额	468.68	1,037.73	1,506.01	1,624.53
	募投项目新增利润总额	2,178.03	5,082.30	7,924.11	9,014.46
	对利润总额影响比例	21.52%	20.42%	19.01%	18.02%
	募投项目净利率	7.39%	7.54%	8.09%	8.42%
	对净利率的影响	-1.81%	-1.78%	-1.78%	-1.77%
上涨 20%	利润影响额	624.90	1,383.64	2,008.01	2,166.04
	募投项目新增利润总额	2,178.03	5,082.30	7,924.11	9,014.46
	对利润总额影响比例	28.69%	27.22%	25.34%	24.03%
	募投项目净利率	7.39%	7.54%	8.09%	8.42%
	对净利率的影响	-2.41%	-2.37%	-2.37%	-2.36%

由以上两个表格可知，塑料粒子单价上涨对公司的利润总额和净利率水平有一定影响，在后续塑料粒子单价持续上涨的情况下，发行人存在经营业绩及本次募投项目效益下滑的风险。然而，从原油到塑料粒子的价格传导存在明显时滞，且受下游需求、行业库存等多重因素制约，实际涨幅较为有限。

针对这一潜在风险，公司已采取相关行动，密切跟踪原料价格走势，灵活调整采购与库存策略，积极与供应商协商锁价协议或在适当时机增加安全库存，以有效缓冲和控制原材料上涨带来的不利影响，尽力保障经营业绩及本次募投项目效益的稳定。

六、发行人对上电科西湖机器人基金及的投资是否构成拟投入的财务性投资；发行人进行证券投资及衍生品交易的具体情况，是否构成财务性投资；结合以上情况说明发行人本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资情况，相关金额是否应从本次募集资金总额中扣除

（一）财务性投资的认定标准

《注册管理办法》第九条规定，“除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资”；《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 61 号—

一上市公司向特定对象发行证券募集说明书和发行情况报告书》第八条规定，“截至最近一期末，不存在金额较大的财务性投资的基本情况”。根据《证券期货法律适用意见第 18 号》和《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，财务性投资界定如下：

1、财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3、上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4、基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5、金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

6、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

（二）发行人对上电科西湖机器人基金及的投资构成拟投入的财务性投资

公司 2026 年 1 月 28 日披露《关于与专业投资机构共同投资设立基金的公告》：为进一步深化公司产业协同战略性布局，提升公司可持续发展综合竞争力，促进公司业绩增长，公司拟作为有限合伙人出资 2,000 万元与专业投资机构上海电科股权投资基金管理有限公司等 6 家投资方共同投资设立杭州西湖上电科人形机器人创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“上电科西湖机器人基金”），

该基金认缴出资总额为人民币 20,000 万元，公司在上电科西湖机器人基金的认缴出资总额为 2,000 万元，占比为 10.00%。

截至本回复出具日，公司已对上电科西湖机器人基金出资 1,000 万元，尚余 1,000 万元未出资。

根据相关法规，公司本次投资产业基金认定为财务性投资。

（三）发行人进行证券投资及衍生品交易的具体情况，不构成财务性投资

公司于 2025 年 8 月 22 日披露《关于开展证券投资及衍生品交易业务的公告》：公司于 2025 年 8 月 21 日召开第二届董事会第十五次会议，审议通过了《关于公司及子公司开展外汇衍生品交易业务的议案》，同意公司及子公司拟使用自有资金不超过人民币 1 亿元（或等值外币）进行证券投资及衍生品交易，在该额度内可由公司及子公司在各投资产品间自由分配，共同循环使用，投资取得的收益可以进行再投资，再投资的金额包含在本次预计投资额度范围内。该议案于 2025 年 9 月 8 日经公司 2025 年第二次临时股东会审议通过，相关授权自公司股东会审议通过之日起 12 个月内有效。

1、外汇衍生品交易情况

随着公司业务的发展和国际化布局加快，外币结算量逐渐增大，美元、欧元等币种是公司的主要结算币种。受经济环境等多重因素的影响，国际外汇市场波动较为剧烈，汇率和利率起伏不定，为有效规避外汇市场的风险，防范汇率大幅波动对公司业绩造成不利影响，提高外汇资金使用的效率与效益，合理降低财务费用，公司有必要根据具体情况适度开展以外汇管理为目的的衍生品交易业务。

公司本意为降低外汇风险而开展外汇衍生品交易业务。该业务与日常经营紧密相关，不存在投资目的，能够锁定未来时点的交易成本和收益，有效应对外汇波动带来的风险，增强财务稳健性，不属于财务性投资。

截至本回复出具日，公司未曾投资衍生品交易相关的金融产品，后续股东会授权期内，公司基于宏观经济环境、投资风险及资金调配等考量，无衍生品交易相关的投资计划，相关股东会授权终止后，公司暂无续期或新增衍生品交易的计划。

2、证券投资情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司未发生证券投资情况，亦未持有证券投资相关的金融产品。公司于 2026 年 1 月至 3 月合计买入日本东京证券交易所上市公司河西工业（证券简称 KASAIKOGYO，证券代码 7256.T）23,900 股，买入金额合计 429.05 万日元（约合人民币 18.97 万元），2026 年 4 月 16 日，公司将上述证券全部卖出，卖出金额合计 653.02 万日元（约合人民币 28.12 万元）。除该情形外，公司无其他证券投资的情况。

河西工业系公司客户，其主营业务为汽车内外饰零部件的制造与销售，主要产品包括座舱内饰件、后备箱内饰件和隔音部件等。报告期各期，河西工业主要采购公司功能件产品，公司对河西工业营业收入分别为 0.00 万元、196.56 万元、138.22 万元和 42.01 万元，占公司相应年度营业收入的比例分别为 0.00%、0.15%、0.08%和 0.11%。河西工业为一级供应商，主要下游客户为日产、本田、马自达、大众等知名整车厂商。公司投资初期出于获取技术、渠道和绑定客户资源的目的，计划逐步通过二级市场进一步加深与该客户的关系。依托股权投资关系，公司有望促进与河西工业的业务合作，并扩大在下游整车厂商中的产品影响力，从而提升综合竞争实力。后续考虑到资金安排，优先以公司现阶段建设项目实施为主，故终止了该投资计划。截至本回复出具日，公司无持有证券投资相关的金融产品，后续股东会授权期内，公司亦终止实施证券投资相关的投资计划，相关股东会授权终止后，公司无续期或新增证券投资的计划。鉴于公司系围绕产业链上下游以获取技术、渠道和绑定客户资源为目的的产业投资，投资金额较小且已终止实施证券投资计划，未将其认定为财务性投资。

综上，本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务包括：拟使用 2,000 万元投资产业基金。考虑到公司实施或拟实施财务性投资 2,000 万元，经充分讨论，公司董事会同意对本次向特定对象发行股票募集资金规模进行调整，调整后补充流动资金项目拟募资金额变更为 16,000 万元，拟募集资金总额变更为 94,000.00 万元。根据公司 2026 年第一次临时股东大会对董事会的授权，本议案在董事会审批范围内，无需提交公司股东会审议，上述相关修订事项已经公司第二届董事会第二十次会议审议通过。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述所有问题，申报会计师执行了以下核查程序：

1、①获取报告期内公司收入明细构成，分析外销收入及其变动的合理性；②查询同行业可比公司年度报告中披露的外销收入，分析各可比公司外销收入占比变动的原因；③查阅了美国对华关税政策变动情况、汇率变动、海运价格变动情况，分析关税、外汇和海运费对公司外销收入的影响。

2、①访谈公司相关业务人员，了解公司竞争优势、与主要客户的合作模式及合作年限、公司在主要客户体系中的地位；②走访新泉股份、马瑞利等主要客户，访谈并了解双方业务合作相关情况，包括合作历史、采购情况等；③查阅行业报告和公开资料，了解汽车行业各环节协同合作的业务模式。

3、①查询公开信息，了解马瑞利集团债务重组的原因及目前进展情况；②获取公司与马瑞利之间签署的债务协议，复核债务协议是否如期履约；③检查公司对马瑞利应收账款的期后回收情况，复核并分析坏账准备计提是否充分；④访谈公司管理层，了解马瑞利集团债务重组程序启动后，公司与其业务合作情况以及公司针对马瑞利重组事项的应对措施。

4、①获取并复核公司票据台账，与应收票据财务明细账进行核对，了解期末商业承兑汇票出票人的资信情况；②对应收票据执行监盘程序，核实票据种类、票据期限、票据号、票面金额、出票人等信息，与应收票据台账的有关内容核对，并核实是否与账面记录相符；③了解发行人商业承兑汇票减值准备的计提政策，复核商业承兑汇票期后实际兑付情况，检查期末商业承兑汇票坏账准备计提的充分性；④检查商业承兑汇票是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

5、①查询近期石油价格与中国塑料城价格指数走势图，获取公司塑料粒子现行采购价格清单，分析塑料粒子价格传导影响；②对塑料粒子价格的敏感性分析，量化塑料粒子价格的持续上涨将对公司经营业绩及本次募投项目效益产生的影响程度。

6、①与发行人财务负责人进行访谈，了解公司财务性投资的实际情况及投资计划；②获取并检查相关公告和投资明细，核查截至报告期末以及本次发行董事会决议日前六个月至今本回复出具日，公司是否存在已实施和拟实施财务性投资（含类金融业务）的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，受公司海外产能精准布局、核心客户深度绑定、单车配套价值提升等多方面影响，公司外销收入逐年大幅增长，外销收入占比逐年提升具有合理性；受整体业务规模、市场布局、客户群体及发展阶段不同等因素影响，公司与同行业可比公司唯科科技的外销收入变动趋势一致，与其他可比公司存在差异具有合理原因；贸易摩擦对公司外销收入不存在明显直接影响，汇率波动及海运费价格波动对外销收入存在一定程度的影响。

2、公司所处的汽车制造行业是复杂的协同行业，公司与主要客户深入整车厂商的产品开发，与之建立了极深的合作关系，这种合作关系的解除具有较高的门槛和成本。同时，公司深耕行业多年，在产品开发、快速响应和本地化交付等方面建立了较强的先发优势，目前与新泉股份和马瑞利等主要客户合作顺利且紧密，并凭借竞争优势逐步开发和绑定整车厂商和其他一级供应商，在主要客户的供应商份额中占据较为重要的份额，具有较高的替代门槛。因此，公司不构成对新泉股份、马瑞利等主要客户的重大依赖，不存在重大客户流失风险。

3、截至本回复出具日，根据公开渠道消息，马瑞利集团债务重组程序正在进行中，预计将于 2026 年底完成美国《破产法》第 11 章程序；公司对其应收账款的期后回收按照账期和债务协议的约定正常推进，坏账准备计提充分；马瑞利集团与公司的合作仍正常进行，公司未来收入因该事项大幅下滑的风险较低。

4、公司期末应收商业承兑汇票的出票人资信状况良好，截至本回复出具日，商业承兑汇票期后 95.32%已到期承兑，4.68%尚未到期，不存在逾期情况，期末商业承兑汇票坏账风险较低；公司基于谨慎性的考虑，参考应收账款账龄组合坏账计提政策对商业承兑汇票计提信用损失，坏账准备计提充分。

5、近期石油价格大幅上涨一定程度上会传导至公司主要原材料塑料粒子的价格，但受价格锁定协议影响，存在一定滞后性；通过对塑料粒子价格的敏感性分析，若未来塑料粒子价格持续上涨，将对公司经营业绩及本次募投项目效益产生不利影响。

6、本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人实施或拟实施的财务性投资及类金融业务包括：拟使用 2,000 万元投资产业基金，考虑到公司实施或拟实施财务性投资 2,000 万元，经充分讨论，公司董事会同意对本次向特定对象发行股票募集资金规模进行调整，调整后补充流动资金项目拟募资金额为 16,000 万元，拟募集资金总额为 94,000.00 万元。根据公司 2026 年第一次临时股东会对董事会的授权，本议案在董事会审批范围内，无需提交公司股东会审议。上述相关修订事项已经公司第二届董事会第二十次会议审议通过。

（此页无正文，为《关于对芜湖福赛科技股份有限公司申请向特定对象发行股票审核问询函的回复》容诚专字[2026]230Z1411 号报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：_____

童苗根

中国·北京

中国注册会计师：_____

琚晶晶

2026 年 6 月 29 日



营业执照

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

(副本)(特殊普通合伙)
容诚会计师事务所
业务报告时专用



名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 刘维、肖厚发

出资额 8730.5万元

成立日期 2013年12月10日

主要经营场所

北京市西城区阜成门外大街22号1幢10层1001-1至1001-26

经营范围

一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关



2026年04月13日



会计师事务所

执业证书



名称： 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
 首席合伙人： 刘维
 主任会计师：
 经营场所： 北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26
 组织形式： 特殊普通合伙
 执业证书编号： 11010032
 批准执业文号： 京财会许可[2013]0067号
 批准执业日期： 2013年10月25日

证书序号：0022698

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：北京市财政局

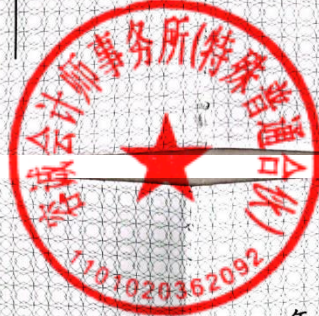
2025年3月24日

中华人民共和国财政部制





姓名: 董苗根
 Full name: Dong Miao Gen
 性别: 男
 Sex: Male
 出生日期: 1987-12-21
 Date of birth: 1987-12-21
 工作单位: 睿诚会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
 Working unit: Rui Cheng Accounting Firm (Special General Partnership) Anhui Branch
 身份证号码: 340827198712216335
 Identity card No.: 340827198712216335



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110100320093
 No. of Certificate: 110100320093
 批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs: Anhui Association of CPAs
 发证日期: 2012-04-18
 Date of Issuance: 2012-04-18



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年 /y
月 /m
日 /d



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 /y
月 /m
日 /d



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名	张晶晶
Sex	女
出生日期	1989-11-05
工作单位	新诚会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
Working unit	340881198911051228
身份证号码	
Identity card No.	





本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 11010320181
No. of Certificate


批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018-03-21
Date of Issuance



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d