目　录

一、关于业绩增长真实合理性及可持续性 …… 第 1—88 页

二、关于销售真实性及核查充分性 ……第 88—165 页

三、关于流动性风险 …… 第 165—193 页

四、关于采购价格公允性…… 第 193—221 页

五、关于新增固定资产真实性 …… 第 222—243 页

六、关于存货真实性及核查充分性 …… 第 244—267 页

七、关于研发人员认定及研发费用核算准确性…… 第 267—281 页

八、关于其他财务问题 …… 第 281—288 页

九、关于募集资金运用及其他事项 …… 第 289—310 页

关于莱阳市昌誉密封科技股份有限公司
公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕4-52 号

北京证券交易所：

由国投证券股份有限公司转来的《关于莱阳市昌誉密封科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第一轮审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的莱阳市昌誉密封科技股份有限公司（以下简称昌誉股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于业绩增长真实合理性及可持续性

（1）业绩增长真实合理性及可持续性。根据申请文件：①发行人报告期内业绩持续增长，各期营业收入分别为33,523.19万元、44,302.70万元和60,607.63万元，扣非归母净利润分别为2,982.85万元、4,472.82万元和6,946.95万元。②2024年、2025年，发行人营业收入分别同比增长32.16%、36.80%，高于同行业可比发行人均值（15.25%、10.24%），主要受细分产品结构、下游应用领域及客户结构等差异影响。③报告期内，发行人向部分客户销售金额增长较快，如长安汽车销售金额由2023年的291.13万元增长至2025年的3,757.63万元，臻驱科技销售金额由2023年的19.94万元增长至2025年的3,289.28万元。请发行人：①结合下游需求变化、行业竞争格局、发行人市场份额、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内发行人营业收入快速增长的原因及合理性，带动发行人收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致。结合收入增长、产品定价策略、原材料价格波动、销售结构变动、成本费用管理等，量化说明2022年发行人扣非归母净利润规模较小、2023年增幅较大且报告期内持续增长的原因及合理性。②结合细分产品结构、下游应用领

域、客户结构等进一步说明发行人营业收入增幅高于同行业可比发行人均值的原因及合理性，可比发行人同类产品与发行人产品销售金额变动趋势是否一致。③结合报告期内发行人对主要客户的销售情况(包括不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等)，说明报告期内舍弗勒、长安汽车、臻驱科技等各主要客户销售金额变动的原因及合理性。

(2) 业绩增长可持续性。根据申请文件：①报告期内，发行人新能源汽车电气连接组件业务发展较快，核心产品高压连接器各期销售金额分别为4,877.46万元、7,624.41万元和13,057.14万元，而销售毛利率分别为25.27%、16.22%和7.69%，整体呈持续下滑趋势，主要受原材料价格波动与业务规模扩张共同影响。②报告期内，发行人汽车应用领域燃油车专用产品销售金额分别为6,075.43万元、5,428.11万元和7,701.16万元，占比分别为18.28%、12.31%和12.98%。③发行人产品主要配套乘用车市场，经营业绩、产能利用及盈利水平与下游汽车行业尤其是乘用车产业的发展景气度高度相关。根据行业预测，发行人下游汽车行业进入低增长周期、存在结构性调整、市场竞争日益激烈，2026年至2035年全球汽车橡胶密封件市场规模预期增速为1.7%。④报告期内，发行人与部分主要客户存在年降安排。⑤发行人主要原材料为橡胶、金属骨架等，报告期内发行人直接材料占成本的比例分别为53.98%、57.15%和57.72%。⑥报告期内，发行人境外销售收入金额分别为12,267.61万元、13,872.61万元和15,047.48万元，占比分别为36.92%、31.46%和25.36%。⑦2023年至2025年，发行人新能源汽车电气连接组件累计新增客户定点项目74个。⑧根据《审阅报告》，发行人2026年1-3月营业收入为15,268.38万元，同比变动19.19%，扣非归母净利润为2,278.05万元，同比变动23.81%。请发行人：①结合发行人新能源汽车电气连接组件业务的业务拓展策略、定价机制、下游需求变动、原材料价格波动、产能利用情况等，说明发行人新能源汽车电气连接组件业务毛利率下降、增收不增利、资产负债率较高且产能利用率较低的原因，后续该业务毛利率是否仍将持续下降，是否会对业绩持续性产生重大不利影响。②结合各主要产品的毛利贡献情况及其在传统燃油车中的应用比例等，量化说明新能源汽车渗透率逐步提升对发行人业绩持续性的影响。③结合期后下游汽车行业景气度、行业结构性调整、市场竞争情况、发行人行业地位、下游整车厂价格战、主要客户外购转自产等，说明前述因素是否会对发行人持续经营能力、未来业务成长

性产生重大不利影响，发行人相关应对措施及有效性。④说明对主要客户的销售定价策略及价格调整机制，列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；结合发行人与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对发行人主要产品销售单价、毛利率及发行人业绩的影响。⑤结合原材料价格变动、传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本占比等，说明发行人是否具有向下游客户传导成本上涨压力的能力，期后是否存在毛利率或利润水平大幅下滑的风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析。⑥说明发行人主要销售区域的产业政策、贸易政策和贸易环境对发行人境外销售策略和市场开拓的影响，分析发行人在相关地区业务的可持续性，是否会对发行人持续经营产生不利影响。⑦列表说明发行人目前预测采购计划和实际在手订单的具体情况，包括但不限于订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明发行人主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险。⑧结合存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间等，以及境内外主要客户新车型开发计划、开发周期、发行人新增定点项目的获取情况、预计量产时间等，分析说明发行人在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明发行人业绩增长是否具有可持续性。⑨结合发行人期后业绩增速与报告期内增速的对比情况，说明发行人期后是否存在业绩增速放缓的情形，相关情形的原因及合理性。⑩请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。

(3) 与主要客户合作稳定性。根据申请文件，发行人实施“大客户策略”，报告期内前五大客户销售金额分别为21,364.25万元、28,404.09万元和35,357.36万元，占比分别为63.73%、64.11%和58.34%。其中，发行人向第一大客户舍弗勒销售金额分别为12,949.13万元、18,866.73万元和20,721.31万元，占比分别为38.63%、42.59%、34.19%。请发行人：①说明发行人进入舍弗勒、长安汽车、福特、比亚迪等主要客户合格供应商体系的过程、与主要客户合作的业务模式、协议约定、发行人在其供应体系中的重要性及供货比例、与前述主要客户后续的合作计划、主要客户期后需求及业绩变动情况，发行人与主要客户合作是否稳定可持续，是否存在被替代的风险。②结合客户集中度与同行业可比发行人的对比情况，说明发行人客户集中度较高是否符合行业特征，是

否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

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)根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》(以下简称《2号指引》)2-8的相关要求进行核查。（审核问询函问题3）

(一) 业绩增长真实合理性及可持续性

1. 结合下游需求变化、行业竞争格局、公司市场份额、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内公司营业收入快速增长的原因及合理性，带动公司收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致。结合收入增长、产品定价策略、原材料价格波动、销售结构变动、成本费用管理等，量化说明2022年公司扣非归母净利润规模较小、2023年增幅较大且报告期内持续增长的原因及合理性

(1) 结合下游需求变化、行业竞争格局、公司市场份额、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内公司营业收入快速增长的原因及合理性，带动公司收入增长来源的主要客户、主要车型的具体情况，与下游主要车型产销量变动趋势是否一致

1) 下游需求变化分析

① 全球及国内汽车市场产销规模保持稳定增长

报告期内，全球及国内汽车市场产销规模保持稳定增长态势，为汽车零部件行业提供了广阔的市场空间。根据国际汽车制造商组织（OICA）数据，2023 年至2025年，全球汽车产量分别为9,354万辆、9,272万辆和9,638万辆左右，销量分别为9,285万辆、9,533万辆和9,980万辆左右。根据中国汽车工业协会数据，同期我国汽车产量分别为3,016.1万辆、3,128.2万辆和3,453.1万辆，销量分别为3,009.4万辆、3,143.6万辆和3,440.0万辆，2024年和2025年销量同比分别增长4.46%和9.43%，产销规模稳定在3,000万辆以上高位。全球汽车市场体量庞大且需求稳定，国内汽车市场产销规模持续扩大，共同构成了公司收入增长的重要外部基础。报告期内，公司境外销售收入金额分别为12,267.61万元、13,872.61万元和15,047.48万元，占主营业务收入的比例分别为36.92%、31.46%和 25.36%，境外收入金额持续增长；境内销售收入亦受益于国内汽车市

场的稳定增长而持续提升。报告期内，公司境内销售收入金额分别为20,961.43万元、30,223.24万元和44,285.71万元，占主营业务收入的比例分别为63.08%、68.54%和74.64%。

② 全球及国内新能源汽车市场高速增长

报告期内，全球及国内新能源汽车市场均呈现高速增长态势，成为拉动汽车零部件需求的核心驱动力。根据国际能源署（IEA）数据，2023 年至 2025 年，全球新能源汽车销量分别为 1,400 万辆、1,750 万辆和 2,354 万辆左右，2024 年和 2025 年同比增长率分别为 25%和 29%。根据中国汽车工业协会数据，同期我国新能源汽车销量分别为 949.5 万辆、1,286.6 万辆和 1,649.0 万辆，2024 年和 2025 年同比增长率分别为 35.5%和 28.2%，市场渗透率从 2023 年的 31.6%提升至 2025 年的 47.9%。欧洲、北美和亚洲是全球新能源汽车的主要市场，其中亚洲市场以中国为主导，产销规模全球领先。全球新能源汽车的快速发展带动了上游高压连接器、密封组件等关键零部件需求的快速增长。与传统燃油车相比，新能源汽车对高压连接器、密封件等零部件提出了更高的耐高压、耐温、密封可靠性等技术要求，具备相关技术储备和研发能力的企业获得了更多的市场机会。公司新能源汽车电气连接组件业务直接受益于全球及国内新能源汽车市场的增长，高压连接器产品不仅配套国内新能源车型，还通过舍弗勒、马勒、臻驱科技等客户间接配套全球新能源汽车平台。公司紧跟新能源汽车发展趋势，积极开发适用于新能源汽车的高压连接器、滤波器、磁性密封等新产品，形成了新的收入增长点。公司新能源汽车电气连接组件业务收入从 2023 年的 4,877.46 万元增长至 2025 年的 13,569.66 万元，复合增长率达 66.80%，是全球及国内新能源汽车市场快速发展的直接受益者。

③ 中国汽车出口持续增长，带动境内零部件需求

报告期内，中国汽车出口呈现持续高速增长态势。根据中国汽车工业协会数据，2023 年至 2025 年，中国汽车出口量分别为 491 万辆、586 万辆和 710 万辆，2024 年和 2025 年分别同比增长 19.35%和 21.16%。中国已成为全球最大的汽车出口国。中国汽车出口的快速增长，一方面带动了国内汽车零部件企业的出口需求，另一方面也促使国内零部件企业加速提升产品质量和技术水平，以满足海外市场的要求。中国汽车出口的增长趋势为公司业务发展提供了有利的外部环境。

④ 汽车零部件行业减少进口依赖进程加速

在汽车零部件行业，随着本土企业技术水平不断提升，以公司为代表的内资优质企业在技术研发、产品质量、响应速度等方面逐步缩小与外资企业的差距，在中高端市场的竞争力持续增强，减少进口依赖进程加速。特别是在新能源汽车领域，国内供应链体系日益完善，整车厂商对本土供应商的认可度和依赖度不断提高，为公司等具备技术优势的本土企业提供了良好的发展机遇。

2）行业竞争格局及公司市场份额

① 汽车橡胶密封件行业竞争格局及公司市场份额

我国汽车橡胶密封件行业已逐步形成相对稳定的竞争格局，主要竞争主体包括外资控股或外商独资生产企业、以公司为代表的国内规模企业和国内一般规模企业三类。

其中，外资控股或外商独资生产企业，例如德国科德宝、日本 NOK 株式会社及两家公司在华出资成立的恩福（中国）、日本内山工业、瑞典斯凯孚、法国哈金森等，经历长期的行业实践和技术积累，在汽车工业的高端产品领域里有较强的市场地位。近年来，国内汽车橡胶零部件规模企业例如中鼎股份、盛帮股份、朗博科技、昌誉股份等，伴随着国产整车及汽车零部件企业的发展而壮大，占据稳定的市场份额。

与外资控股或外商独资生产企业相比，国内汽车橡胶零部件企业在工艺技术、生产设备、原料配方水平等方面已接近国际先进水平；在同步开发、服务响应、生产成本、产品价格及适应本土化市场等领域已经具备较强的市场竞争力。国内汽车橡胶零部件企业已获得部分国内外知名零部件企业及整车厂商的认可并进入其供应商体系，产品结构也从传统批量化产品向定制化、高端化产品转型。

根据百谏方略（DI Research）研究数据，2025 年全球汽车油封市场规模约为 71.58 亿美元。据此测算，公司 2025 年的橡胶密封业务全球市占率约为 1%。依据中国橡胶工业协会出具的证明，公司核心产品轮毂轴承密封的全国市场占有率分别为 9.5%、16.01%、18.63%，连续三年全国排名第一。

② 新能源汽车电气连接组件行业竞争格局及公司市场份额

新能源汽车电气连接组件产品主要包括车载连接器、高压线束、低压线束等，广泛应用于动力电池、电驱动系统、充电系统及车载电子。公司现阶段专注于高压连接器产品的生产和销售。

由于下游整车厂客户对新能源汽车电气连接组件产品的可靠性、稳定性、电

气性能都提出了较高要求，全球新能源车高压线束和连接器供应较为集中于部分拥有深厚汽车安全规则和高压电气设计专业知识的一级供应商，市场竞争较为充分。欧美、日本的大型连接器跨国公司由于研发资金充足及多年技术沉淀，在产品质量和产业规模上均具有较大优势，往往在高性能专业型连接器产品方面处于领先地位，并通过不断推出高端产品引领行业的发展方向。相比国外的知名连接器企业，国内连接器生产厂商发展起点相对较低，技术储备不足。但随着中国制造业的发展，尤其以国内新能源造车新势力崛起为契机，本土企业快速崛起。新能源汽车电气连接组件领域国际知名制造商包括瑞士泰科、日本矢崎等，主要国内制造商包括凯中精密、苏奥传感等。

根据 PW Consulting 发布的《Worldwide New Energy Vehicle High Voltage Wiring Harness and Connector Market 2026》，2025 年全球新能源汽车高压连接器市场规模约为 40.9 亿美元。据此测算，2025 年公司在全球高压连接器市场占有率约为 0.45%。

3）产品结构调整分析

报告期内，公司积极推进产品结构优化，加大对高附加值产品和新能源汽车相关产品的开发力度，产品结构的持续优化是公司营业收入增长的重要因素之一。从收入结构来看，公司主营业务由橡胶密封产品和新能源汽车电气连接组件两大类构成，报告期各期橡胶密封产品占比均超过 77%，新能源汽车电气连接组件产品占比逐年上升。

报告期内公司主要产品类型收入、占比及变动情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度		复合增长率	占比变动
	金额	占比	金额	占比	金额	占比		
旋转油封	36,688.64	61.83	28,232.83	64.03	21,473.60	64.62	30.71	-2.79
往复油封	6,194.33	10.44	5,592.41	12.68	4,837.26	14.56	13.16	-4.12
静态密封	2,880.55	4.85	2,004.22	4.55	2,040.73	6.14	18.81	-1.29
橡胶密封产品小计	45,763.52	77.13	35,829.47	81.25	28,351.59	85.32	27.05	-8.19
高压连接器	13,057.14	22.01	7,624.41	17.29	4,877.46	14.68	63.62	7.33

滤波器	512.52	0.86	641.97	1.46				0.86
新能源汽车电气连接组件小计	13,569.66	22.87	8,266.38	18.75	4,877.46	14.68	66.80	8.19
合计	59,333.18	100.00	44,095.85	100.00	33,229.05	100.00	33.63	

由上表可见，报告期内公司产品结构发生了明显变化，主要体现在以下方面：

① 橡胶密封产品收入持续增长，但占比持续下降，现阶段仍为公司收入基本盘。报告期内，公司橡胶密封产品收入分别为 28,351.59 万元、35,829.47 万元和 45,763.52 万元，复合增长率为 27.05%，收入规模持续扩大；但其占主营业务收入的比例从 2023 年的 85.32%下降至 2025 年的 77.13%，三年间累计下降 8.19 个百分点。其中，往复油封占比下降最为明显，从 2023 年的 14.56%下降至 2025 年的 10.44%，累计下降 4.12 个百分点。传统橡胶密封产品占比下降，主要系新能源汽车电气连接组件业务增速更快所致，橡胶密封产品自身收入仍保持稳健增长，是公司收入的基本盘和利润的稳定器。

② 新能源汽车电气连接组件收入占比快速提升，成为收入核心增长引擎。报告期内，公司新能源汽车电气连接组件收入分别为 4,877.46 万元、8,266.38 万元和 13,569.66 万元，复合增长率高达 66.80%，远高于主营业务收入增速（33.63%）；其占主营业务收入的比例从 2023 年的 14.68%快速提升至 2025 年的 22.87%，三年间累计提升 8.19 个百分点。其中，高压连接器产品占比从 14.68%提升至 22.01%，累计提升 7.33 个百分点，是产品结构变化的主要驱动力。滤波器产品作为 2024 年新增品类，2024 年占比 1.46%，2025 年为 0.86%，处于市场导入期。新能源汽车电气连接组件业务的快速增长，使公司产品结构从以橡胶密封件为主，逐步向“橡胶密封+新能源电气组件”双轮驱动格局转变。

③ 高附加值磁性密封产品占比提升，带动旋转油封产品结构升级。在橡胶密封产品中，公司经十余年研发的磁性密封产品（属于旋转油封的细分品类）报告期内实现收入分别为 4,458.25 万元、7,972.50 万元和 10,368.99 万元，复合增长率达 52.51%，占主营业务收入的比例分别为 13.42%、18.08%和 17.48%。公司的磁性密封产品技术达到国际先进水平，主要配套新能源汽车轮毂轴承系统，为 ABS、自动驾驶等车辆电子系统提供转速信息，毛利率高于普通旋转油封。磁性密封产品的快速增长，带动了旋转油封产品内部结构向高端化、高附加值方向

升级。

综上所述，报告期内公司产品结构优化方向清晰，并取得阶段性实施效果：传统橡胶密封产品销售收入稳步增长，支撑公司整体经营业绩保持稳定；新能源汽车电气连接组件销售收入增速较快，是公司营业收入增长的重要来源；高附加值磁性密封产品经营规模持续扩充，带动旋转油封系列产品结构优化升级。公司经营格局已从以往以橡胶密封件为主的单一品类架构，逐步转变为橡胶密封业务与新能源电气连接组件业务协同发展的双轮驱动模式。整体产品布局更为均衡，抵御行业周期波动的能力有所提升，为公司未来持续稳健经营构筑了稳固的产品体系支撑。

4）客户结构调整分析

① 主要客户收入变动情况

报告期内，公司前五大客户收入情况如下：

单位：万元、%

2025 年度

序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	舍弗勒	20,721.31	34.19	否
2	长安汽车	4,289.11	7.08	否
3	福特	4,104.11	6.77	否
4	臻驱科技	3,289.28	5.43	否
5	万向精工	2,953.56	4.87	否
合计		35,357.36	58.34	

2024 年度

序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	舍弗勒	18,866.73	42.59	否
2	福特	3,793.94	8.56	否
3	长安汽车	2,293.01	5.18	否
4	光洋股份	1,814.70	4.10	否
5	比亚迪	1,635.71	3.69	否
合计		28,404.09	64.11	

2023 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	舍弗勒	12,949.13	38.63	否
2	福特	3,376.41	10.07	否
3	上汽通用	2,846.42	8.49	否
4	长安汽车	1,150.81	3.43	否
5	马勒	1,041.48	3.11	否
合计		21,364.25	63.73	

由上表数据可知，报告期内公司前五大客户销售收入占营业收入比重依次为63.73%、64.11%、58.34%，总体呈下降趋势，客户集中度降低、客户结构趋于优化。2025 年公司客户集中度较报告期期初明显下降，下游客户布局持续分散，客户结构不断优化。

报告期内各客户占比变动情况如下：

A. 舍弗勒：占比从 38.63%升至 42.59%再降至 34.19%，2025 年占比下降 8.40 个百分点，主要系长安汽车、臻驱科技等新能源客户增速更快，客户结构多元化效果显现；

B. 长安汽车：占比从 3.43%升至 5.18%再升至 7.08%，持续上升，反映公司新能源客户拓展取得稳步进展；

C. 福特：占比从 10.07%降至 8.56%再降至 6.77%，持续下降，主要系长安汽车、臻驱科技等新能源客户增速更快，客户结构多元化效果显现；

D. 臻驱科技：：2025 进入公司前五大客户范畴，对应营业收入占比由 2023 年 0.06%增长至 2024 年 2.65%，2025 年进一步提升至 5.43%，占比提升幅度显著，是公司新能源业务板块重要的增量来源客户；

E. 万向精工：2025 进入公司前五大客户范畴，对应营业收入占比由 2023 年 2.35%增长至 2024 年 2.85%，2025 年进一步提升至 4.87%。2025 年营业收入占比提升幅度显著主要系新增定点项目进入量产阶段，是公司近年重点开发的优质客户。

总体来看，2025 年公司对第一大客户舍弗勒的依赖度显著降低，新客户拓展策略取得明显成效，新能源客户（长安汽车、臻驱科技）销售占比显著提升，客户结构更加均衡，抗风险能力持续增强。

光洋股份系公司 2024 年第四大客户，对应销售收入 1,814.70 万元；2025 年度，受公司对万向精工销售收入快速增长影响，光洋股份未列入当期前五大客户名单；上汽通用为公司 2023 年第 3 大客户（收入 2,846.42 万元），2024 年起因部分项目到期未续约导致收入下降；比亚迪系公司 2024 年度第五大客户，当期销售金额 1,635.71 万元。2025 年，公司对臻驱科技、万向精工销售收入大幅增长，上述两家客户销售规模超越比亚迪，致使比亚迪未纳入公司当年前五大客户范畴。

② 带动收入增长的主要客户、主要车型情况

2025 年度，公司主营业务收入较 2024 年增加 15,237.34 万元，同比增长 34.56%。2025 年收入增长规模前五名的主要客户情况如下：

单位：万元

编号	客户名称	销售收入	较上年变动额	占 2025 年度收入增长金额的比例
1	臻驱科技	3,289.28	2,115.98	13.89%
2	长安汽车	4,289.11	1,996.10	13.10%
3	舍弗勒	20,721.31	1,854.58	12.17%
4	万向精工	2,953.56	1,690.63	11.10%
5	长安福特	2,511.16	1,114.15	7.31%
合计		33,764.42	8,771.44	57.57%

2024 年度，公司主营业务收入较 2023 年增加 10,866.80 万元，同比增长 32.70%。2024 年收入增长规模前五名的客户情况如下：

单位：万元

编号	客户名称	销售收入	较上年变动额	占增长比例
1	舍弗勒	18,866.73	5,917.60	54.46%
2	比亚迪	1,635.71	1,214.04	11.17%
3	臻驱科技	1,173.29	1,153.36	10.61%
4	长安汽车	2,293.01	1,142.20	10.51%
5	光洋股份	1,814.70	1,055.30	9.71%
小计		25,783.44	10,482.50	96.46%

由上表可知，报告期内带动公司收入增长的主要客户为舍弗勒、臻驱科技、光洋股份、万向精工等国内外知名 Tier 1 供应商及长安汽车、长安福特、比亚

迪、等知名大型整车厂商，客户经营规模较大，信用良好。

公司整车厂类客户每年均有多款车型持续量产，一级供应商（Tier 1）客户同时为多家整车企业多款车型提供配套。下游客户向公司采购产品后，具体搭载车型属于客户保密信息，公司无法通过公开渠道准确获取。此外，公司同一型号产品可能应用于客户旗下多款车型，且车型改款后客户可能相应调整采购规格及需求，导致采购数据与具体车型之间不存在稳定的对应关系。因此，报告期内公司收入增长与下游客户具体车型之间无法做到准确匹配。

③ 与下游主要车型产销量变动趋势的一致性分析

如上题所述，由于下游客户对具体应用车型信息保密，且公司产品与车型之间不存在一一匹配的对应关系，因此无法直接比对公司收入增长与下游主要车型产销变动趋势的一致性。以下通过分析下游整车厂客户全口径车型产销量数据及 Tier 1 供应商类客户相关产品产销量数据或相关收入变动情况对公司收入增长合理性进行替代验证。

报告期内，拉动公司收入增长的主要整车厂客户汽车产销量情况如下：

单位：万辆

客户名称	指标	2025 年	2025 年增长率	2024 年	2024 年增长率	2023 年
比亚迪	产量	453.74	5.42%	430.40	41.34%	304.52
	销量	460.24	7.73%	427.21	41.26%	302.44
长安汽车	产量	276.63	5.36%	262.57	1.64%	258.32
	销量	291.3	8.54%	268.38	5.12%	255.31
长安福特	产量	未披露		24.52	8.07%	22.69
	销量	未披露		24.70	5.97%	23.31

数据来源：各公司相关年度报告。其中长安福特 2023、2024 年数据来自长安汽车官方产销快报，自 2025 年起不再单独披露产销量数据。

报告期内，拉动公司收入增长的主要 Tier 1 供应商类客户相关产品产销量数据或相关收入情况：

单位：亿欧元

客户名称	产品类型	指标	2025 年	2025 年增长率	2024 年	2024 年增长率	2023 年
舍弗勒	汽车轴承	收入	25.22	-4.22%	26.33	-1.75%	26.80

数据来源：舍弗勒相关年度报告

单位：万件套

客户名称	产品类型	指标	2025 年	2025 年增长率	2024 年	2024 年增长率	2023 年
臻驱科技	电机控制器	生产量	63.10	68.72%	37.40	790.48%	4.20

数据来源：臻驱科技招股说明书

单位：万件套

客户名称	产品类型	指标	2025 年	2025 年增长率	2024 年	2024 年增长率	2023 年
光洋股份	轴承	销售量	14,179	11.15%	12,756	17.56%	10,851
		生产量	14,477	9.96%	13,166	17.40%	11,215

数据来源：光洋股份相关年度报告

单位：亿元

客户名称	指标	2025 年	增长率	2024 年	增长率	2023 年
万向精工	营业收入	20.33	-1.31%	20.60	-7.17%	22.19

数据来源：万向钱潮相关担保报告

综上，报告期内，带动公司营业收入增长的比亚迪、长安汽车、长安福特等主要整车厂客户，其全口径车型产销量均实现上涨，变动趋势与公司营业收入增长总体匹配；臻驱科技、光洋股份等 Tier 1 供应商客户对应产品产销量同样呈快速上升态势，亦与公司收入增长趋势基本一致。

对于舍弗勒、万向精工等部分 Tier 1 供应商客户，其相关产品营收虽存在一定下滑，但该类客户业务规模较大、供应商体系多元。公司依托自身技术竞争优势，成功获取其多项定点项目；伴随前述定点项目陆续实现量产落地，公司对该等客户的营业收入实现大幅增长，该部分收入增长具备合理性。

5）各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况

公司汽车零部件业务主要采用“项目定点”模式开展。整车厂或 Tier 1 供应商在新车型开发阶段通过招标或商务谈判确定合格供应商，公司获取定点后经过产品开发、模具制造、样品试制、小批量试产（PPAP 批准）、量产等阶段，最终实现批量供货。批量供货阶段，公司主要客户通过其供应商管理系统向公司发送未来 6 至 12 个月的滚动采购预测，并通常于产品交付前 1 至 3 个月在系统

中下达具体型号产品的到货时间需求。公司据此制定生产计划并生成内部订单，组织生产及交付。报告期内，公司各期业绩实现对应主要项目的获取时间、量产时间和完成情况如下：

单位：万元

2025 年收入贡献前十大定点项目

序号	客户名称	项目名称	产品类型	定点获取时间	量产时间	项目状态	2025 年度实现收入
1	舍弗勒	舍弗勒-项目 63	旋转油封	2022	2023	量产	2,411.14
2	长安汽车	长安汽车-项目 3	高压连接器	2021	2023	量产	2,203.53
3	臻驱科技	臻驱科技-项目 4	高压连接器	2024	2024	量产	2,048.08
4	舍弗勒	舍弗勒-项目 41	旋转油封	2022	2023	量产	2,040.46
5	福特	福特-项目 1	高压连接器	2019	2019	量产	1,404.09
6	福特	福特-项目 2	高压连接器	2019	2019	量产	1,106.01
7	福特	福特-项目 3	高压连接器	2020	2021	量产	1,014.63
8	大众	大众-项目 7	旋转油封	2022	2024	量产	1,012.80
9	舍弗勒	舍弗勒-项目 46	旋转油封	2021	2022	量产	982.64
10	舍弗勒	舍弗勒-项目 2	旋转油封	2024	2025	量产	842.41
合计							15,065.79

2024 年收入贡献前十大定点项目

序号	客户名称	项目名称	产品类型	定点获取时间	量产时间	项目状态	2024 年度实现收入
1	舍弗勒	舍弗勒-项目 41	旋转油封	2022	2023	量产	3,371.24
2	舍弗勒	舍弗勒-项目 63	旋转油封	2022	2023	量产	2,341.65
3	福特	福特-项目 1	高压连接器	2019	2019	量产	1,545.31
4	长安汽车	长安汽车-项目 3	高压连接器	2021	2023	量产	1,504.40
5	舍弗勒	舍弗勒-项目 92	旋转油封	2022	2022	量产	1,321.50
6	福特	福特-项目 2	高压连接器	2019	2019	量产	1,215.29
7	舍弗勒	舍弗勒-项目 46	旋转油封	2021	2022	量产	1,199.38
8	舍弗勒	舍弗勒-项目 57	旋转油封	2022	2022	量产	1,087.13
9	臻驱科技	臻驱科技-项目 3	高压连接器	2023	2024	量产	787.81
10	舍弗勒	舍弗勒-项目 93	旋转油封	2022	2022	量产	721.56

合计	15,095.27

2023 年收入贡献前十大定点项目

序号	客户名称	项目名称	产品类型	定点获取时间	量产时间	项目状态	2023 年度实现收入
1	舍弗勒	舍弗勒-项目 41	旋转油封	2022	2023	量产	2,986.52
2	舍弗勒	舍弗勒-项目 92	旋转油封	2022	2022	量产	1,457.66
3	舍弗勒	舍弗勒-项目 63	旋转油封	2022	2023	量产	1,359.15
4	福特	福特-项目 1	高压连接器	2019	2019	量产	1,314.46
5	福特	福特-项目 2	高压连接器	2019	2019	量产	1,021.75
6	舍弗勒	舍弗勒-项目 93	旋转油封	2022	2022	量产	705.83
7	福特	福特-项目 3	高压连接器	2020	2021	量产	571.82
8	马勒	马勒-项目 1	滤波器	2021	2022	已终止	426.53
9	福特	福特-项目 13	高压连接器	2021	2022	量产	391.10
10	光洋股份	常州光洋-项目 48	旋转油封	2022	2023	量产	370.27
合计							10,605.09

报告期内，公司主要项目执行情况良好，客户订单交付及时，不存在重大订单违约或流失的情形。公司在手订单储备充足，为未来收入的持续稳定增长提供了有力保障。

综上所述，报告期内公司营业收入快速增长的原因及合理性分析如下：

① 下游市场需求方面：报告期内国内汽车市场特别是新能源汽车市场持续快速发展，带动了上游橡胶密封件及电气连接组件市场需求的增长，为公司业务扩张提供了有利的外部环境；

② 产品结构调整方面：公司积极推进产品结构优化，新能源汽车电气连接组件等新兴业务快速增长，传统密封件业务稳健发展，形成了多元化的收入增长来源；

③ 客户结构优化方面：公司与舍弗勒、长安汽车、福特等主要客户保持了长期稳定的合作关系，同时积极开拓新客户、新项目，带动收入持续增长。公司下游主要整车厂客户全口径车型产销量数据及 Tier 1 供应商类客户相关产品产销量数据或相关收入变动情况与公司收入增长趋势总体一致；

④ 订单获取与执行方面：公司主要项目获取时间较早，报告期内逐步进入量产放量阶段，订单执行情况良好，在手订单储备充足，为未来收入增长提供了

有力保障。

(2) 结合收入增长、产品定价策略、原材料价格波动、销售结构变动、成本费用管理等，量化说明2022年公司扣非归母净利润规模较小、2023年增幅较大且报告期内持续增长的原因及合理性。

2022-2023年度，公司营业收入、综合毛利率、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（以下简称"扣非归母净利润"）及期间费用率等主要财务指标如下：

项目	2023年度	2022年度	变动额	变动率
营业收入（万元）	33,523.19	23,698.63	9,824.56	41.46%
营业成本（万元）	22,480.87	16,306.10	6,174.77	37.87%
综合毛利率（%）	32.94	31.19	1.75	
期间费用（万元）	7,238.89	6,553.71	685.18	10.45%
期间费用率（%）	21.59	27.65	-6.06	
扣非归母净利润（万元）	2,982.85	343.22	2,639.63	769.08%
扣非归母净利润率（%）	8.90	1.45	7.45	

1) 收入增长对扣非归母净利润的影响

2023年度，公司营业收入较2022年度增长9,824.56万元，增幅41.46%。主营业务收入按产品类别分类如下：

单位：万元、%

产品类别	2023年度	占比	2022年度	占比	变动率
旋转油封	21,473.60	64.06	14,014.56	59.14	53.23
往复油封	4,837.26	14.43	3,925.78	16.57	23.22
静态密封	2,040.73	6.09	2,294.49	9.68	-11.06
高压连接器	4,877.46	14.55	3,295.88	13.91	47.99
其他业务	294.14	0.88	167.92	0.71	75.16
合计	33,523.19	100.00	23,698.63	100.00	41.46

2023年度，公司营业收入较2022年度增长9,824.56万元，增幅41.46%，收入增长主要来源于以下因素：

① 下游汽车行业复苏带动需求增长。2023年我国汽车产销首次突破3,000万辆，均创下历史新高，同比增长约10%以上。全球汽车产销量分别为9,354.66

万辆和 9,272.47 万辆，同比分别增长 10.27%和 11.89%。下游汽车市场的强劲复苏直接带动了公司橡胶密封产品及高压连接器的需求增长。

② 磁性密封产品量产带来新增长点。公司经十余年持续研发的磁性密封产品于 2023 年开始实现量产。磁性密封产品属于旋转油封类产品，主要应用于汽车轮毂轴承系统，产品技术总体达到国际先进水平，获得舍弗勒等国内外知名客户认可。

③ 新客户定点项目量产。2023 年度，万向精工、光洋股份等客户新定点的轮毂轴承类油封开始量产，销量较上年大幅增加。公司在深耕存量优质客户群体的基础上，加大了对比亚迪、宁德时代、万向精工、光洋股份等知名新能源汽车零部件厂商及整车厂的开发力度。

④ 新能源汽车高压连接器业务快速增长。2023 年度，公司新能源汽车高压连接器产品销售收入为 4,877.46 万元，同比增长 47.99%，主要系福特、博格华纳等客户采购量较上年大幅增长所致。

以 2022 年度综合毛利率 31.19%为基准，2023 年度因收入增长 9,824.56 万元带来的边际毛利贡献约为 3,064.28 万元，是 2023 年度扣非归母净利润大幅增长的最主要驱动因素。

2) 产品定价策略对扣非归母净利润的影响

公司产品定价遵循市场化原则，主要通过商业谈判方式确定产品价格。公司主要产品中存在与部分客户约定产品价格年降条款，年降幅度一般低于 5%。随着整车厂新车型的推出、公司新产品的开发及量产，年降对产品销售均价的影响能够得到一定程度的抵减。

2022 年至 2023 年，公司主要产品的销量及单价变动情况如下：

产品类型	2023 年销量（万件）	2023 年单价（元/件）	2022 年销量（万件）	2022 年单价（元/件）	销量变动率	单价变动率
旋转油封	6,390.31	3.36	4,338.65	3.23	47.29%	4.02%
往复油封	6,256.19	0.77	5,188.07	0.76	20.59%	1.76%
静态密封	1,850.22	1.10	2,117.86	1.08	-12.64%	1.53%
高压连接器	88.28	55.25	58.00	56.82	52.19%	-2.76%

2023 年度，旋转油封单价较上年增加 4.02%，主要系单价较高的磁性密封产品开始量产，拉高了旋转油封类产品的平均单价。高压连接器单价较上年下降 2.76%，主要是与部分客户约定的产品价格年降机制导致单位售价降低。总体而

言，公司产品定价策略稳定，价格波动在合理范围内，对扣非归母净利润的影响有限。2023 年度因产品结构优化（高单价磁性密封产品占比提升）带来的单价提升效应，对毛利率改善产生了积极贡献。

3）原材料价格波动对扣非归母净利润的影响

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

项　目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
骨架	4,658.06	36.33%	3,417.67	28.85%
橡胶	3,623.55	28.26%	2,827.54	23.87%
铜排	948.63	7.40%	1,289.56	10.88%
铜材	1,051.88	8.20%	59.00	0.50%
合 计	10,282.12	80.20%	7,593.77	64.10%

公司用于生产的主要原材料为骨架、橡胶、铜排、铜材等。2023 年度，公司铜排采购占比下降，金属材料采购占比上升，主要系公司减少了对铜排的采购，转而采购铜材，自行冲压铜排。报告期内，橡胶的采购比例较为稳定。

报告期内，公司骨架、橡胶、铜排、铜材等主要原材料的采购价格波动情况如下：

项 目	2023 年度	2022 年度	变动率
骨架（元/个）	0.38	0.34	11.76%
橡胶（元/KG）	88.75	87.16	1.82%
铜排（元/个）	7.33	6.05	21.04%
铜材（元/吨）	66,921.56	64,632.76	3.54%

2023 年度，受大宗商品市场价格上行影响，公司主要原材料采购均价整体呈上涨趋势。其中，铜排采购单价涨幅达 21.04%，骨架采购单价上涨 11.76%，对公司直接材料成本构成一定压力。面对原材料价格上涨压力，公司采取了以下针对性措施：

① 采购结构调整。针对高压连接器铜排用料，公司缩减外购铜排采购规模（2023 年铜排采购金额由 1,289.56 万元降至 948.63 万元，占比由 10.88%降至 7.40%），转为采购铜带自行冲压加工成型。

② 生产工艺优化。通过自行冲压铜带替代外购铜排，公司在保证产品质量的前提下，缩短了供应链环节，降低了外购加工溢价，实现了材料成本的内部化管控。

以 2023 年营业成本 22,480.87 万元测算，若直接材料成本占营业成本比重保持 2022 年 55.86%的原有水平，当期直接材料成本理论值应为 12,557.81 万元；公司当期实际直接材料成本为 12,059.06 万元。2023 年度，尽管主要原材料市场价格整体上行，但公司通过采购结构调整（铜带替代铜排）及生产工艺优化（自行冲压加工）等举措，有效对冲了原材料涨价带来的成本压力。经测算，上述措施全年累计节约直接材料成本约 498.75 万元，相应增厚扣非归母净利润约 424.06 万元，对报告期内业绩提升起到了积极作用。

4）销售结构变动对扣非归母净利润的影响

2022 年至 2023 年，公司各产品类别的销售占比情况如下：

单位：万元

产品或业务	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	33,229.05	99.12%	23,530.71	99.29%
车用橡胶密封产品	28,351.59	84.57%	20,234.83	85.38%
旋转油封	21,473.60	64.06%	14,014.56	59.14%
往复油封	4,837.26	14.43%	3,925.78	16.57%
静态密封	2,040.73	6.09%	2,294.49	9.68%
新能源汽车电气连接组件	4,877.46	14.55%	3,295.88	13.91%
高压连接器	4,877.46	14.55%	3,295.88	13.91%
其他业务收入	294.14	0.88%	167.92	0.71%
合计	33,523.19	100.00%	23,698.63	100.00%

2022 年至 2023 年，公司各产品类别的毛利率变动情况如下：

产品类别	2023 年毛利率	2022 年毛利率	变动幅度	变动原因
旋转油封	34.69%	32.99%	+1.70 个百分点	规模效应+成本管控
往复油封	31.05%	33.35%	-2.30 个百分点	部分产品价格年降导致单位售价降低
静态密封	34.66%	33.48%	+1.18 个百分点	规模效应+成本管控

产品类别	2023 年毛利率	2022 年毛利率	变动幅度	变动原因
高压连接器	25.27%	18.13%	+7.14 个百分点	产品结构调整+成本管控+海运费回落+规模效应

2023 年度，公司毛利率较高的旋转油封产品收入占比从 59.14%提升至 64.06%，高毛利率的旋转油封产品收入占比提升，对综合毛利率改善产生了积极影响。2023 年高压连接器毛利率同比提升 7.14 个百分点至 25.27%，该变化由四方面因素共同促成：一是部分客户的高毛利产品销量大幅增长，拉高整体毛利率水平；二是法兰、铜排实现自主生产，替代外购有效压缩生产成本；三是 2022 年大幅上涨的海运费用在 2023 年回落，产品成本恢复至正常区间，多重因素共同推动毛利率明显上行；四是销售规模持续扩大，规模效应逐步释放，持续摊薄各项固定生产成本。

5）成本费用管理对扣非归母净利润的影响

2022 年至 2023 年，公司期间费用及占营业收入比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年金额	2023 年费用率	2022 年金额	2022 年费用率	金额变动率	费用率变动
销售费用	1,338.98	3.99	1,152.42	4.86	16.19	-0.87 个百分点
管理费用	3,602.65	10.75	3,240.32	13.67	11.18	-2.92 个百分点
研发费用	2,321.96	6.93	2,161.95	9.12	7.40	-2.19 个百分点
财务费用	-24.70	-0.07	-0.98	-0.004	2,420.41	-0.07 个百分点
合计	7,238.89	21.59	6,553.71	27.65	10.45	-6.06 个百分点

① 销售费用：2023 年度销售费用为 1,338.98 万元，较 2022 年度增长 16.19%，销售费用率从 4.86%下降至 3.99%。销售费用增长主要系随着公司经营规模的扩大，业务招待、差旅等需求增加。销售费用率下降主要系 2023 年公司营业收入的增幅大于销售费用的增幅，规模效应显现。

② 管理费用：2023 年度管理费用为 3,602.65 万元，较 2022 年度增长 11.18%，管理费用率从 13.67%下降至 10.75%。管理费用增长主要系随着公司经营规模的扩大，管理人员人数增加且部分管理人员薪资水平有所提升。管理费用率下降主要系营业收入的增幅大于管理费用的增幅，费用管控效果良好。

③ 研发费用：2023 年度研发费用为 2,321.96 万元，较 2022 年度增长 7.40%，

研发费用率从 9.12%下降至 6.93%。公司自成立以来持续进行研发投入，研发费用率下降主要系营业收入的增幅大于研发费用的增幅所致，公司实际的研发投入并未减少。

④ 财务费用：2023 年度财务费用为-24.70 万元，较 2022 年度的-0.98 万元减少 23.72 万元。公司外销收入主要以美元等外汇结算，2022 年 4 月以来美元兑人民币汇率呈上升趋势，公司持有的外币应收账款及外币银行存款产生较大汇兑收益。2022-2023 年度，公司产生汇兑净收益分别为 107.56 万元和 182.35 万元。

以 2023 年度营业收入 33,523.19 万元为基数，假设期间费用率维持在 2022 年度 27.65%的水平，则 2023 年度期间费用为 9,269.16 万元，而实际期间费用为 7,238.89 万元，因期间费用率下降节省费用约 2,030.27 万元，是 2023 年度扣非归母净利润大幅增长的重要因素之一。

6) 2022 年公司扣非归母净利润规模较小、2023 年增幅较大且报告期内持续增长原因及合理性的量化说明

① 2022 年度扣非归母净利润规模较小的原因及合理性

2022 年度，公司扣非归母净利润为 343.22 万元，规模相对较小，主要原因包括：

A. 收入规模相对较小：2022 年度营业收入为 23,698.63 万元，基数较低，规模效应尚未充分显现，单位产品分摊的固定成本较高。

B. 毛利率受压：2022 年度综合毛利率为 31.19%，处于相对较低水平。其中，境外销售毛利率仅为 28.67%，主要系受全球公共卫生事件影响，海运费大幅上涨，公司采用零库存模式向福特销售的高压连接器产品成本大幅上升，拉低了综合毛利率。

C. 期间费用率较高：2022 年度期间费用率为 27.65%，期间费用占比较高。其中销售费用率为 4.86%，管理费用率为 13.67%，研发费用率为 9.12%，在收入规模相对较小的情况下，固定性质的期间费用对利润挤压较为明显。

D. 资产减值损失影响：2022 年度公司计提资产减值损失 433.79 万元，主要为存货跌价损失，对净利润产生了一定负面影响。

E. 新产品尚未量产：公司磁性密封产品等新产品在 2022 年度尚未实现大规模量产，未能对收入及利润产生显著贡献。

② 2023 年度扣非归母净利润大幅增长的原因及合理性

2023 年度，公司扣非归母净利润为 2,982.85 万元，较 2022 年度大幅增长 769.08%，主要原因包括：

A. 收入大幅增长：2023 年度营业收入同比增长 41.46%至 33,523.19 万元。收入实现大幅增长，主要系下游汽车行业复苏拉动市场需求、磁性密封产品实现量产、新客户定点项目落地投产形成增量收入，同时新能源汽车高压连接器业务快速扩张共同驱动。

B. 毛利率提升：2023 年度综合毛利率为 32.94%，较 2022 年度提升 1.75 个百分点。公司毛利率有所提升，主要系公司加强了成本管控、橡胶等原材料价格下行、海运费回归常态使得境外销售成本回落、经营规模持续释放带来单位固定成本摊薄，同时高毛利磁性密封产品收入占比提升多重因素共同作用所致。

C. 期间费用率下降：2023 年度期间费用率为 21.59%，较 2022 年度下降 6.06 个百分点，费用管控效果显著。收入增长带来的规模效应有效摊薄了固定费用，期间费用率下降贡献利润增量约 2,030.27 万元。

D. 汇兑收益增加：2023 年度汇兑净收益为 182.35 万元，较 2022 年度的 107.56 万元增加 74.79 万元，对净利润产生了正面影响。

综上所述，公司 2022 年度扣非归母净利润规模较小、2023 年度增幅较大具有真实、合理的原因：2022 年度主要受公共卫生事件影响，收入规模较小、海运费上涨压缩毛利率、期间费用率较高，导致净利润规模有限；2023 年，下游汽车产业逐步回暖，叠加新品实现批量投产、海运费用回落至合理水平、各项成本管控举措落地见效，同时经营规模持续扩张带来显著规模效应，公司营业收入大幅增长、毛利率提升、期间费用率下降，共同推动扣非归母净利润大幅增长。上述变动趋势与公司实际经营情况及行业发展状况相符，具有合理性。

③ 报告期内公司扣非归母净利润大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司扣非归母净利润大幅增长，主要原因包括：

A. 收入大幅增长：报告期内，公司营业收入复合增长率为 33.63%，收入大幅增长是扣非归母净利润增长的首要驱动因素。关于收入大幅增长的具体原因及合理性分析，请参见本题“1.(1) 结合下游需求变化、行业竞争格局、公司市场份额、产品结构调整、客户结构变化、各期业绩实现对应主要订单的获取时间和完成情况等，量化说明报告期内公司营业收入快速增长的原因及合理性”之回复。”

B.期间费用率下降：报告期内，公司期间费用率分别为 21.59%、18.89%及16.77%，呈持续下降趋势。随着营业收入规模快速扩大，固定费用被有效摊薄，规模效应显著，费用管控效果持续显现。

C. 汇兑收益增加：公司外销收入主要以美元、欧元结算。报告期内，受汇率波动影响，公司持有的外币应收账款及外币银行存款产生较大汇兑收益，各期汇兑净收益分别为 182.35 万元、2.49 万元和 274.33 万元，对净利润形成正面贡献。

综上所述，报告期内，公司扣非归母净利润大幅增长，主要系：下游汽车行业复苏带动需求增长，新产品陆续量产形成增量收入，生产规模扩大推动规模效应显现，原材料价格下降及海运费恢复常态有效降低营业成本，加之公司费用管控成效显著、期间费用率持续下降，上述因素共同推动营业收入大幅增长、毛利率提升。上述变动趋势与公司实际经营情况及行业发展状况相符，具有合理性。

2. 结合细分产品结构、下游应用领域、客户结构等进一步说明公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值的原因及合理性，可比公司同类产品与公司产品销售金额变动趋势是否一致

报告期内，公司与同行业可比公司收入增速情况如下：

单位：万元

公司	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
中鼎股份	1,979,983.01	5.02%	1,885,403.41	9.33%	1,724,444.83
朗博科技	27,002.93	16.71%	23,137.00	17.45%	19,698.86
盛帮股份	44,082.21	8.99%	40,444.62	18.95%	34,001.07
平均	683,689.38	10.24%	649,661.68	15.24%	592,714.92
昌誉股份	60,607.63	36.80%	44,302.70	32.16%	33,523.19

报告期内，公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值，主要受细分产品结构、下游应用领域及客户结构等差异影响，具体分析如下：

(1) 细分产品结构差异

公司名称	2025 年主要产品类型及收入占比
中鼎股份	热管理系统（24.76%）、智能底盘-橡胶业务（20.99%）、密封系统（19.60%）、智能底盘-轻量化底盘（16.41%）、智能底盘-空气悬挂系统（6.01%）、其他主营业务（12.22%）

公司名称	2025 年主要产品类型及收入占比
朗博科技	O 型圈（39.01%）、轴封（24.98%）、轮毂组件（9.40%）及其他主营业务（26.61%），产品主要配套汽车空调系统、动力系统、制动系统
盛帮股份	汽车类（51.43%）、电气类（38.23%）、航空类（7.19%）、其他主营业务（1.94%）、其他业务（1.21%）
昌誉股份	旋转油封(60.53%)、高压连接器(21.54%)、往复油封(10.22%)、静态密封（4.75%）、滤波器（0.85%）、其他业务（2.1%）

数据来源：choice 金融终端、各公司年报

从产品类别上来看，公司可比公司产品品类较多，如中鼎股份除密封系统外，还包含热管理系统、智能底盘等，整体收入规模较大，收入增长受多元化产品竞争环境的综合影响；朗博科技产品主要配套汽车空调系统、动力系统、制动系统，同时面向新能源汽车开发电驱、热管理、电池包密封件；盛帮股份除汽车橡胶密封业务外，同时布局高压电气、特种军工橡塑等，受下游多行业景气度及需求变动影响。

从报告期内各可比公司细分产品类别上来看，由于其在细分市场中的技术水平、产品品质、市场开拓力度等方面均存在差异，增长速度也存在较大差异。

中鼎股份收入增长率情况（按细分产品类别）

单位：万元

营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
智能底盘	859,521.60	12.44%	764,398.11	20.46%	634,584.29
热管理系统	490,298.01	-3.33%	507,194.37	-2.20%	518,586.31
密封系统	388,133.76	1.99%	380,544.64	4.72%	363,378.60
其他主营业务	242,029.65	3.76%	233,266.29	12.20%	207,895.63
合计	1,979,983.01	5.02%	1,885,403.41	9.33%	1,724,444.83

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

朗博科技收入增长率情况（按细分产品类别）

单位：万元

单位：万元营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
O 型圈	10,532.58	28.44%	8,200.68	29.67%	6,324.29
轴封	6,744.73	14.08%	5,912.24	12.42%	5,258.84
轮毂组件	2,539.24	-14.64%	2,974.76	-6.11%	3,168.20

单位：万元营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
其他主营业务	7,186.38	18.80%	6,049.32	22.27%	4,947.53
合计	27,002.93	16.71%	23,137.00	17.45%	19,698.86

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

盛帮股份收入增长率情况（按细分产品类别）

单位：万元

营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
汽车产品	22,671.28	10.09%	20,592.51	22.51%	16,809.35
电气产品	16,852.07	15.14%	14,636.09	27.96%	11,437.78
航空产品	3,168.50	27.47%	2,485.78	-23.40%	3,245.02
其他主营业务	855.07	-60.54%	2,167.08	5.22%	2,059.55
其他业务	535.29	-4.95%	563.16	25.32%	449.37
合计	44,082.21	8.99%	40,444.62	18.95%	34,001.07

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

昌誉股份收入增长率情况（按细分产品类别）

单位：万元

产品类别	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
橡胶密封产品	45,763.52	27.73%	35,829.47	26.38%	28,351.59
旋转油封	36,688.64	29.95%	28,232.83	31.48%	21,473.60
往复油封	6,194.33	10.76%	5,592.41	15.61%	4,837.26
静态密封	2,880.55	43.72%	2,004.22	-1.79%	2,040.73
新能源汽车电气连接组件	13,569.66	64.15%	8,266.38	69.48%	4,877.46
高压连接器	13,057.14	71.25%	7,624.41	56.32%	4,877.46
滤波器	512.52	-20.16%	641.97		
合计	59,333.18	34.56%	44,095.85	32.70%	33,229.05

由以上数据可知，报告期内可比公司的细分产品增速差异较大，如中鼎股份的智能底盘系统增速显著高于密封系统和热管理系统，是收入增长的主要引擎；朗博科技的 O 型圈业务年均增速接近 30%，而同期轮毂组件业务逐年下滑；盛帮股份的汽车产品和电气产品业务 2024 年增速超过 20%，引领当年公司业务快速

增长，2025 年航空产品增速显著超过汽车和电气产品，其他业务出现显著下滑。收入整体增速不但受到下游市场需求的影响，还与公司的细分产品技术先进性、产品品质及稳定性、市场开拓能力及价格竞争力等因素密切相关，各公司的业务增速存在一定差异具有合理性。

报告期内，昌誉股份橡胶密封产品及新能源汽车电气连接组件均呈现良好的增长态势。橡胶密封产品年均复合增长率为 27.05%，主要由于公司旋转油封产品，尤其是多年研制的磁密封产品、低摩擦轮毂轴承密封产品的热销，加之公司产品稳定性好，服务响应及时，产品价格具有竞争力，老客户订单及新客户数量均不断增加。公司新能源汽车电气连接组件年均复合增长率达到 66.80%，一方面由于报告期初，公司该类业务尚处于起步阶段，收入基数较低，另一方面，公司通过多年研发投入及市场开拓，市场认可度逐步提升，定点项目逐年增加，且前期定点项目逐步进入量产阶段。

综上，从细分产品结构上来看，公司与可比公司在下游市场需求、产品技术先进性、产品品质及稳定性、市场开拓能力及价格竞争力等方面均存在差异，公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值具有合理性。

(2) 下游应用领域差异

从应用领域上来看，公司与各可比公司也存在一定差异：

公司名称	2025 年主要应用领域及收入占比
中鼎股份	汽车行业（95.64%）、非汽车行业（4.36%）
朗博科技	汽车行业（约 100%）
盛帮股份	汽车类（51.43%）、电气产品（38.23%）、航空类（7.19%）、其他类（1.94%）、其他业务（1.21%）
昌誉股份	汽车行业（94.83%）、其他（5.17%）

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

注：朗博科技未在年报中披露下游应用领域占比，根据公司产品类型推测汽车行业占比约为 100%

由上表可知，可比公司中中鼎股份、朗博科技与公司聚焦于汽车行业，盛帮股份虽以汽车类为主，但下游行业还涉及电气类及航空类等，收入来源较为多元。

从下游应用领域增速上来看，由于中鼎股份、朗博科技及昌誉股份在汽车行业占比较高，各公司整体增速与产品在汽车行业的销售增速基本一致，而盛帮股份增速受其他行业增速影响较大。

中鼎股份收入增长率情况（按下游应用领域）

单位：万元

营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
汽车行业	1,893,564.89	5.02%	1,803,064.55	9.42%	1,647,837.76
非汽车行业	86,418.13	4.95%	82,338.86	7.48%	76,607.07
合计	1,979,983.01	5.02%	1,885,403.41	9.33%	1,724,444.83

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

朗博科技收入增长率情况（按下游应用领域）

单位：万元

营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
汽车行业	27,002.93	16.71%	23,137.00	17.45%	19,698.86
合计	27,002.93	16.71%	23,137.00	17.45%	19,698.86

注：朗博科技未在年报中披露下游应用领域占比，根据公司产品类型推测汽车行业占比约为 100%

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

盛帮股份收入增长率情况（按下游应用领域）

单位：万元

营业收入	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
汽车类	22,671.28	10.09%	20,592.51	22.51%	16,809.35
电气类	16,852.07	15.14%	14,636.09	27.96%	11,437.78
航空类	3,168.50	27.47%	2,485.78	-23.40%	3,245.02
其他类	855.07	-60.54%	2,167.08	5.22%	2,059.55
其他业务	535.29	-4.95%	563.16	25.32%	449.37
合计	44,082.21	8.99%	40,444.62	18.95%	34,001.07

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

昌誉股份收入增长率情况（按下游应用领域）

单位：万元

应用行业	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度

应用行业	2025 年度	2025 年增速	2024 年度	2024 年增速	2023 年度
汽车行业	56,266.65	34.22%	41,920.75	35.17%	31,013.73
其他行业	3,066.54	40.98%	2,175.09	-1.82%	2,215.32
总计	59,333.18	34.56%	44,095.85	32.70%	33,229.05

公司产品在下游应用领域的侧重与同行业可比公司存在差异。公司产品主要应用于乘用车领域，特别是近年来在新能源汽车领域的客户拓展较为成功，配套了长安汽车、比亚迪、臻驱科技等多客户的多个热销新能源车型/平台。报告期内，上述新能源车型/平台销量快速增长，带动公司相关产品收入相应大幅增加。而同行业可比公司部分产品应用于商用车、工程机械等领域，受相关领域市场波动影响，增速相对较慢。

由以上数据可知，公司与可比公司的下游应用均主要为汽车行业，报告期内收入均呈现显著增长趋势，且增速均高于汽车行业整体增速。由于各公司在细分市场的竞争优势存在差异，公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值具有合理性。

(3) 客户结构差异

公司与同行业可比公司在客户结构上存在差异。

中鼎股份前五大客户情况

公司名称	客户	金额（万元）	占比（%）
2025 年度			
1	第一名	140,567.77	7.10
2	第二名	62,425.60	3.15
3	第三名	62,301.25	3.15
4	第四名	58,585.86	2.96
5	第五名	56,046.76	2.83
合计		379,927.24	19.19
2024 年度			
1	第一名	142,543.11	7.57
2	第二名	93,680.58	4.97
3	第三名	71,104.48	3.78

公司名称	客户	金额（万元）	占比（%）
4	第四名	65,881.14	3.50
5	第五名	59,200.02	3.14
合计		432,409.33	22.96
2023 年度			
1	第一名	98,948.86	5.74
2	第二名	86,352.50	5.01
3	第三名	66,097.96	3.83
4	第四名	61,674.02	3.58
5	第五名	53,028.01	3.08
合计		366,101.35	21.24

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

朗博科技前五大客户情况

单位：万元年份	前五名客户销售额	前五名客户销售占比
2025 年	8,202.78	30.38%
2024 年	5,329.68	23.04%
2023 年	4,877.43	24.75%

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

盛帮股份前五大客户情况

编号	客户名称	金额(万元)	占比(%)
2025 年度			
1	第一名	6,653.70	15.09
2	第二名	5,284.56	11.99
3	第三名	4,499.13	10.21
4	第四名	2,953.55	6.70
5	第五名	1,368.65	3.10
合计		20,759.59	47.09
2024 年度			
1	第一名	5,745.46	14.21

编号	客户名称	金额(万元)	占比(%)
2	第二名	5,493.05	13.58
3	第三名	4,206.64	10.40
4	第四名	3,039.33	7.51
5	第五名	1,239.35	3.06
合计		19,723.83	48.76
2023 年度			
1	第一名	4,564.44	13.42
2	第二名	4,443.47	13.07
3	极光湾科技有限公司	3,970.23	11.68
4	第四名	1,403.49	4.13
5	比亚迪股份有限公司	952.85	2.80
合计		15,334.48	45.10

数据来源：choice 金融终端、相关公司年报

昌誉股份前五大客户情况

编号	客户名称	金额(万元)	占比(%)
2025 年度			
1	舍弗勒	20,721.31	34.19
2	长安汽车	4,289.11	7.08
3	福特	4,104.11	6.77
4	臻驱科技	3,289.28	5.43
5	万向精工	2,953.56	4.87
合计		35,357.36	58.34
2024 年度			
1	舍弗勒	18,866.73	42.59
2	福特	3,793.94	8.56
3	长安汽车	2,293.01	5.18
4	光洋股份	1,814.70	4.10
5	比亚迪	1,635.71	3.69
合计		28,404.09	64.11

编号	客户名称	金额(万元)	占比(%)
2023 年度			
1	舍弗勒	12,949.13	38.63
2	福特	3,376.41	10.07
3	上汽通用	2,846.42	8.49
4	长安汽车	1,150.81	3.43
5	马勒	1,041.48	3.11
合计		21,364.25	63.73

与同行业相比，公司前五大客户销售合计占比更高，主要由于公司一贯实施“大客户策略”，围绕舍弗勒、福特、通用、马勒等国内外知名客户需求开展经营活动，近年来成功开发了长安汽车、臻驱科技等新能源汽车领域的重要客户，供应该等客户的产品处于快速放量期，带动了公司收入的快速增长。老客户订单的增加及新客户的开发同时拉动了公司收入逐年快速增长。如，舍弗勒销售金额从 2023 年的 12,949.13 万元增长至 2025 年的 20,721.31 万元；长安汽车销售金额从 2023 年的 1,150.81 万元增长至 2025 年的 4,289.11 万元；臻驱科技销售金额从 2023 年的 19.94 万元增长至 2025 年的 3,289.28 万元，2025 年成为前五大客户之一；万向精工销售金额从 2023 年的 788.06 万元增长至 2025 年的 2,953.56 万元，2025 年成为前五大客户之一。这些新增重要客户及其带来的新增定点项目的放量是公司收入增速高于同行业的重要因素。这些新老客户的需求增长是公司收入增速高于同行业的重要因素。

(4) 可比公司同类产品收入变动趋势

报告期内，公司营业收入增速高于行业平均水平。整体而言，各同行业可比公司营业收入均实现同比增长，但受细分产品品类、下游应用市场及客户结构不同等因素影响，各家营收增长幅度存在明显分化。其中，盛帮股份业务除汽车零部件外，同步布局航天、电气等板块，营收增速受多行业景气周期共同作用；中鼎股份覆盖底盘、热管理、密封系统等多品类产品；朗博科技主营空调系统密封圈。前述可比公司在产品布局、业务结构层面均与公司存在一定差异。公司与可比公司同类产品收入变动趋势具体分析如下：

1) 汽车橡胶密封件业务

2024 年及 2025 年，公司该类业务收入增速分别为 26.38%、27.73%，略高于

朗博科技（17.45%、16.71%）及盛帮股份（22.51%、10.09%），远高于中鼎股份（4.72%、1.99%）。2024 年及 2025 年，中鼎股份密封系统业务同比增长额分别达 17,166.04 万元、7,589.12 万元，增量规模显著，但该板块整体业务体量基数较大，对应营收增速偏低，进而拉低了同行业可比公司平均增速水平。

整体而言，可比公司同类产品营业收入均实现同比增长，与公司产品销售金额变动趋势一致。报告期内，公司营业收入增速高于行业平均水平，主要系：依托自身产品技术优势，公司持续获取下游优质客户订单，叠加各类新增定点项目逐步落地量产，核心产品市场需求不断释放，使得营业收入增速高于可比公司及下游行业平均水平。

2）新能源汽车电气连接组件业务

公司该业务收入增速分别为 69.48%、64.15%。由于同行业可比公司在该领域布局较少或尚处起步阶段，公司凭借前瞻布局取得显著市场成果，该业务的高增速进一步拉大了整体收入增速差距。

整体而言，可比公司同类产品营业收入均实现同比增长，与公司产品销售金额变动趋势一致。报告期内，公司营业收入增速高于行业平均水平，主要系：

① 可比公司在产品布局、业务结构层面均与公司存在一定差异，各家营收增长幅度受到下游市场需求、细分产品技术先进性、产品品质及稳定性、市场开拓能力及价格竞争力等多方面因素影响，各细分业务增速存在明显分化；

② 同行业可比公司平均增速受中鼎股份等业务体量较大的公司影响而被拉低，中鼎股份密封件业务虽绝对增长额较高，但因基数较大导致营收增速偏低；

③ 公司在新能源汽车电气连接组件领域的前瞻布局取得较好的市场成果，客户结构优化带来了显著的增量收入。

综上，报告期内公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值具有合理性。

3. 结合报告期内公司对主要客户的销售情况（包括不限于客户类型、销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等），说明报告期内舍弗勒、长安汽车、臻驱科技等各主要客户销售金额变动的原因及合理性

报告期内，公司主要客户包括舍弗勒、长安汽车、臻驱科技、福特、万向精工等。公司按照客户类型可分为整车厂客户和 Tier 1 汽车零部件供应商客户。各主要客户的销售金额、占比、产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等情况分析如下：

(1) 舍弗勒

1) 客户类型及基本情况

舍弗勒属于 Tier 1 汽车零部件供应商，是全球领先的汽车和工业产品供应商，总部位于德国，在轴承、精密机械零部件、汽车发动机/变速箱/底盘系统领域具有全球领先地位。舍弗勒的产品供应覆盖奔驰、宝马、大众、福特等全球知名整车厂。公司自 2006 年开始与舍弗勒合作，目前已成为其旋转油封、静态密封等产品的重要供应商。舍弗勒系公司第一大客户。

2) 销售金额、占比及变动情况

报告期内，公司对舍弗勒的销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年同比变动	2024 年同比变动
销售金额	20,721.31	18,866.73	12,949.13	9.83	45.70
占营业收入比例	34.19	42.59	38.63	-8.40	3.96
客户排名	第 1 名	第 1 名	第 1 名		

舍弗勒系公司报告期内第一大客户。2024 年对舍弗勒销售收入同比增长 45.70%，主要得益于 2022 至 2024 年国内新能源汽车产业快速扩张，舍弗勒集中推进零部件国产化替代，公司成功承接大批量替代订单，同时持续斩获多项新项目定点、配套供货份额持续提升，共同推动相关收入大幅增长。2025 年对舍弗勒销售收入同比增速回落至 9.83%，主要系舍弗勒国产化替换项目已基本实施到位，新增替代订单增量显著收窄，叠加 2024 年高基数影响，使得当期业务增速有所放缓。

2025 年公司对舍弗勒营业收入占比较 2024 年下降 8.40 个百分点，并非对该客户销售规模出现下滑，而是长安汽车、臻驱科技、万向精工等其他客户业务实现更快增长，推动公司客户结构持续优化、多元化程度进一步提升。

3) 分产品类型销售情况

报告期内，公司对舍弗勒分产品类型的销售情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
旋转油封	20,156.86	18,851.80	12,814.34	25.42	98.64

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
静态密封	5.96	1.03	3.14	37.77	0.02
往复油封	1.82	2.32	0.06	465.49	0.01
高压连接器	556.66	11.57	131.59	105.67	1.33
合 计	20,721.31	18,866.73	12,949.13	26.50	100.00

公司对舍弗勒销售的产品以旋转油封为绝对主力，报告期内旋转油封收入分别为 12,814.34 万元、18,851.80 万元和 20,156.86 万元，占对舍弗勒销售收入的比例分别为 98.96%、99.92%和 97.28%，三年间累计销售旋转油封 15,884.71 万件，是舍弗勒旋转油封产品的重要供应商之一。

报告期内，公司对舍弗勒销售的旋转油封单价如下：

单位：元/件

年份	2025 年	2024 年	2023 年
单价	*	*	*

注：具体销售单价已申请豁免披露

旋转油封平均单价总体稳定，2025 年单价小幅回升主要系产品结构中高附加值的磁性密封产品占比提升所致。

报告期内，公司对舍弗勒销售的主要产品毛利率如下：

单位：%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
毛利率	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

旋转油封毛利率呈逐年上升趋势，主要得益于：1）规模效应显现，单位固定成本持续下降；2）2023 年至 2025 年，公司向舍弗勒供应的高附加值磁性密封产品销售收入由 3,861.31 万元增长至 7,407.89 万元；该品类收入占对舍弗勒整体销售收入的比重由 29.82%上升至 35.75%，产品结构持续优化，进而拉动旋转油封整体毛利率稳步提升。

4）应用车型情况及与下游车型产销量变动趋势的对比

请参见本题“（一）1.（1）4）②带动收入增长的主要客户及主要车型情况”及“（一）1.（1）4）③与下游主要车型产销量变动趋势的一致性分析”之相关

回复。

5）销售金额变动原因及合理性分析

报告期内公司对舍弗勒销售金额持续增长，具有合理性：

① 舍弗勒是全球领先的 Tier 1 供应商，报告期内其对中国供应商的采购需求稳步增加；

② 公司获得了舍弗勒多个新项目的定点通知，配套的产品规格从传统旋转油封扩展至磁性密封、高压连接器等产品品类，配套的产品数量和金额均有所增加；

③ 虽然年降条款下公司产品价格有一定程度下调，但公司通过提升供应份额、获取新项目以及产品结构优化（如高附加值磁性密封产品占比提升），以”量”的增长和”质”的提升弥补了”价”的下降。报告期内，公司对舍弗勒旋转油封销售数量增长 52.81%，远超价格下降幅度，是销售金额持续增长的根本原因。

(2) 长安汽车

1）客户类型及基本情况

长安汽车属于整车厂客户，是中国四大汽车集团之一，旗下拥有长安品牌、深蓝品牌、启源品牌、阿维塔品牌等，在自主品牌乘用车和新能源汽车领域发展迅速。根据中国汽车工业协会数据，2023 年至 2025 年长安自主品牌乘用车销量分别为 159.7 万辆、166.8 万辆和 182.5 万辆，其中新能源乘用车销量分别为 47.4 万辆、73.5 万辆和 86.9 万辆，呈现快速增长态势。公司于 2018 年开始与长安汽车开展业务接洽，为其新能源车型提供高压连接器及密封组件产品。

2）销售金额、占比及变动情况

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年同比	2024 年同比
销售金额	4,289.11	2,293.01	1,150.81	87.05	99.24
占营业收入比例	7.08	5.18	3.43	1.90	1.75
客户排名	第 2 名	第 3 名	第 4 名	+1 名	+1 名

报告期内，公司对长安汽车销售金额从 1,150.81 万元快速增长至 4,289.11 万元，客户排名从第 4 名提升至第 2 名，是公司业务增长最快的客户之一。2024 年大幅增长 99.24%，主要系公司为长安汽车新能源车型配套的高压连接器产品

通过 PPAP 认证进入批量供货阶段，上述车型 2024 年市场销量快速增长，带动公司配套产品出货量大幅增加。2025 年继续增长 87.05%，主要系长安新能源车型销量持续增长，同时公司新获得部分车型项目的增量定点。

3）分产品类型销售情况

报告期内，公司对长安汽车分产品类型的销售情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
高压连接器	3,744.48	1,806.11	291.69	258.29	75.55
旋转油封	543.41	485.37	859.12	-20.47	24.41
往复油封	1.22	1.53			0.04
合计	4,289.11	2,293.01	1,150.81	93.06	100.00

公司对长安汽车销售的产品以高压连接器为主，报告期内高压连接器收入占对长安销售收入的比例分别为 25.35%、78.77%和 87.30%，呈快速提升趋势。高压连接器产品快速放量系长安新能源车型销量增长及公司配套份额提升所致。旋转油封收入呈下降趋势，主要系部分传统燃油车型项目逐步结束所致。

报告期内，公司对长安汽车销售的高压连接器单价如下：

单位：元/件、%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
单价	*	*	*

注：具体销售单价已申请豁免披露

高压连接器平均单价呈下降趋势，主要受行业市场竞争加剧及产品销售结构调整等因素影响，单价降幅 26.73%。

报告期内，公司对长安汽车销售的高压连接器毛利率如下：

单位：%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
毛利率	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

报告期内长安汽车高压连接器产品毛利率分别为-42.76%、-12.78%、-13.35%，持续为负，主要原因如下：①战略性定价策略。长安汽车为国内汽车行业头部企业，采购规模较大、市场影响力显著。公司为进入其合格供应商体系、建立长期

合作关系，首批合作产品采取战略性低毛利定价策略以获取准入资格，为后续产品线延伸及订单增量奠定基础，导致该阶段毛利率水平偏低。②原材料价格上涨。公司向长安汽车销售的产品主要为高压连接器，核心原材料为铜排。报告期内铜材市场价格呈上涨趋势，公司铜采购单价由 67 元/kg 上升至 77 元/kg，涨幅 14.95%，直接推高生产成本，进一步压缩毛利空间。③供应链应急替代成本，使得 2023 年度毛利率水平偏低。合同履行期间，原下游供应商发生违约，为保障交期、维护战略客户关系，公司紧急切换至替代供应商，短期内采购成本有所上升。2024 年、2025 年公司毛利率实现大幅回升，主要系公司与长安汽车签署价格补偿协议，下游客户针对铜价上行带来的原材料成本上涨，向公司给予相应价款补偿所致。

4）应用车型情况应用车型情况及与下游车型产销量变动趋势的对比

请参见本题“（一）1.（1）4）②带动收入增长的主要客户及主要车型情况”及“（一）1.（1）4）③与下游主要车型产销量变动趋势的一致性分析”之相关回复。

5）销售金额变动原因及合理性分析

公司对长安汽车销售金额快速增长主要系：①长安汽车产销量快速增长，带动上游零部件需求增加；②公司高压连接器产品通过长安严格的供应商认证和整车验证，进入批量供货阶段；③公司新获得部分车型项目的增量定点，供货范围逐步扩大。综上，公司对长安汽车的收入变动趋势与其下游车型销量变动趋势一致，不存在异常情形。

(3) 臻驱科技

1）客户类型及基本情况

臻驱科技属于 Tier 1 汽车零部件供应商，是国内领先的新能源汽车电驱系统供应商，专注于电机控制器、电驱动总成等核心零部件的研发和生产。臻驱科技的客户覆盖多家主流新能源车企。公司于 2022 年开始与臻驱科技开展技术对接，为其提供高压连接器及滤波器产品。

2）销售金额、占比及变动情况

报告期内，公司对臻驱科技的销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年同比	2024 年同比
销售金额	3,289.28	1,173.29	19.94	180.35	5,785.44
占营业收入比例	5.43	2.65	0.06	2.78	2.59
客户排名	第 4 名	第 10 名	第 15 名以外	持平	大幅提升

报告期内，公司对臻驱科技销售金额从 19.94 万元快速增长至 3,289.28 万元，是公司增速最快的客户。2024 年大幅增长，主要系：

① 公司为臻驱科技配套的高压连接器及滤波器产品完成全部认证，进入批量供货阶段；

② 臻驱科技下游客户电驱系统出货量快速增长，带动公司配套产品需求大幅增加。2025 年继续大幅增长，主要系臻驱科技业务规模持续扩大，公司供货份额提升。

3）分产品类型销售情况

报告期内，公司对臻驱科技分产品类型的销售情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
高压连接器	2,791.14	531.33	19.94	1,083.12	74.57
滤波器	498.14	641.97			25.43
合计	3,289.28	1,173.29	19.94	1,184.36	100.00

公司对臻驱科技销售的产品以高压连接器为主。高压连接器收入占对臻驱科技销售收入的比例从 2023 年的 100%降至 2025 年的 84.85%，系滤波器产品 2024 年开始放量所致。

报告期内，公司对臻驱科技销售的主要产品单价如下：

单位：元/件

年份	2025 年	2024 年	2023 年
高压连接器	*	*	*
滤波器	*	*	*

注：具体销售单价已申请豁免披露

高压连接器平均单价 2023 年较高系小批量样品试制阶段定价，2024 年进入批量供货后单价大幅下降，2025 年随着产品规格升级回升。

报告期内，公司对臻驱科技销售的主要产品毛利率如下：

单位：%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
高压连接器	*	*	*
滤波器	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

高压连接器毛利率 2023 年度较高，主要系 2023 年为小批量样品阶段（高单价、低成本），2024-2025 年进入批量供货阶段后，各产品单价逐步回归正常水平，毛利率亦回归至合理区间。受产品结构调整，2025 年度，产品毛利率较上年有所下降。滤波器毛利率 2025 年有所改善，主要得益于公司持续优化生产工艺，产品良率有所改善。

4）应用车型情况与下游车型产销量变动趋势的对比

请参见本题“（一）1.（1）4）②带动收入增长的主要客户及主要车型情况”及“（一）1.（1）4）③与下游主要车型产销量变动趋势的一致性分析”之相关回复。

5）销售金额变动原因及合理性分析

公司对臻驱科技销售金额增长较快主要系：

① 臻驱科技作为国内领先的电驱系统供应商，报告期内业务规模快速扩张，下游市场需求旺盛；

② 公司前期获取的高压连接器、滤波器相关定点项目于报告期内实现量产供货；

③ 公司在臻驱科技的供应体系内供货份额持续提升。综上，公司对臻驱科技销售收入的快速增长具备商业合理性，不存在异常情形。

(4) 福特

1）客户类型及基本情况

福特属于整车厂客户，是全球知名的汽车制造商，总部位于美国，旗下拥有福特、林肯等品牌。福特在中国设有长安福特等合资企业，深耕中国市场多年。公司自 2019 年开始与福特合作，主要为其提供高压连接器、旋转油封等产品。

2）销售金额、占比及变动情况

报告期内，公司对福特的销售情况如下：

单位：万元、%

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024 年同比	2025 年同比
销售金额	4,104.11	3,793.94	3,376.41	8.17	12.37
占营业收入比例	6.77	8.56	10.07	-1.79	-1.51
客户排名	第 3 名	第 2 名	第 2 名	持平	-1 名

福特报告期内始终为公司前三大客户。2024 年和 2025 年销售金额分别同比增长 12.37%和 8.17%，保持稳定增长。2025 年客户排名从第 2 名降至第 3 名，主要系长安汽车、臻驱科技增速更快，并非对福特销售额下降。对福特销售占营业收入比例从 10.07%降至 6.77%，同样系同期向其他客户销售增长更快导致占比相对下降，对福特销售绝对金额仍保持增长。

3）分产品类型销售情况

报告期内，公司对福特分产品类型的销售情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
高压连接器	3,943.12	3,620.14	2,944.39	15.72	93.20
旋转油封	146.62	173.79	432.02	-41.74	6.67
滤波器	14.38				0.13
合计	4,104.11	3,793.94	3,376.41	10.25	100.00

公司对福特销售的产品以高压连接器为主，报告期内高压连接器收入占对福特销售收入的比例分别为 87.21%、95.42%和 96.08%，呈持续提升趋势。

报告期内，公司对福特销售的高压连接器单价如下：

单位：元/件

年份	2025 年	2024 年	2023 年
单价	*	*	*

注：具体销售单价已申请豁免披露

报告期内高压连接器单件平均售价逐年增长。铜为该类产品主要原材料，伴随铜价持续上行，公司通过调整产品售价对冲原材料涨价压力，进而推高了产品平均单价。

报告期内，公司对福特销售的高压连接器毛利率如下：

单位：%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
毛利率	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

高压连接器毛利率呈逐年下降趋势，主要受年降条款和原材料价格波动影响。

4）应用车型情况

报告期内，公司产品用于福特多款主力车型。鉴于不同车型可搭载同型号的电气连接组件、发动机、轮毂轴承等零部件，公司产品难以与福特的具体车型一一对应。

5）与下游车型产销量变动趋势的对比

由于公司产品难以与具体车型一一对应，以下通过福特汽车整车整体销量分析变动趋势一致性。

报告期内，福特汽车整车销量变动趋势如下：

单位：万辆

客户名称	指标	2025 年	2025 年增长率	2024 年	2024 年增长率	2023 年
福特	整车销量	439.50	-1.68%	447.00	+1.29%	441.30

数据来源：福特年度报告

报告期内，福特汽车的整体销量相对平稳，而同期公司对福特销售收入持续增长，增长趋势不一致，主要由于福特已定点的多个项目逐步进入放量采购阶段，且随着福特对公司的产品品质、服务能力和价格体系的逐渐认可，新增定点项目增加所致。

6）销售金额变动原因及合理性分析

公司对福特销售金额持续增长主要系：

① 福特全球新能源主力车型销量保持稳定，公司在其供应体系中的份额略有提升，销售金额相应平稳增长；

② 作为福特高压连接器产品的重要供应商，报告期内，公司凭借稳定可靠的产品质量取得福特部分增量订单，带动对应产品销售额实现增长。综上，公司对福特的销售金额变动与下游车型产销量变动趋势一致，不存在异常情形。

(5) 万向精工

1）客户类型及基本情况

万向精工属于 Tier 1 汽车零部件供应商，是万向集团旗下的汽车零部件企

业，主要从事汽车轮毂轴承单元、等速万向节等汽车零部件的研发、生产和销售。万向精工是国内轮毂轴承领域的领先企业，产品供应多家国内外知名整车厂。公司于 2023 年开始与万向精工开展业务合作，为其提供轮毂轴承密封产品。

2）销售金额、占比及变动情况

报告期内，公司对万向精工的销售情况如下：

单位：万元、%

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年同比	2024 年同比
销售金额	2,953.56	1,262.93	788.06	133.87	60.26
占营业收入比例	4.87	2.85	2.35	+2.02	0.50
客户排名	第 5 名	第 6 名	第 8 名	+1 名	+2 名

万向精工为公司报告期内增长最快的客户之一。2024 年销售金额同比增长 60.26%，2025 年同比增长 133.87%，客户排名从第 8 名快速提升至第 5 名。主要系公司为其配套的轮毂轴承密封产品进入量产阶段，万向精工下游客户需求旺盛，带动公司配套产品出货量快速增加。

3）分产品类型销售情况

报告期内，公司对万向精工分产品类型的销售情况如下：

单位：万元、%

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	复合增长率	累计销售额占比
旋转油封	2,953.56	1,262.93	788.06	93.60	100.00
合计	2,953.56	1,262.93	788.06	93.60	100.00

公司对万向精工销售的产品全部为旋转油封（轮毂轴承密封）。轮毂轴承密封产品技术门槛较高、客户认证周期长，具有一定的技术溢价。

报告期内，公司对万向精工销售的旋转油封产品单价如下：

单位：元/件

年份	2025 年	2024 年	2023 年
单价	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

轮毂轴承密封平均单价呈逐年上升趋势，主要系产品结构中高规格、高附加值产品占比提升所致。

报告期内，公司对万向精工销售的产品毛利率如下：

单位：%

年份	2025 年	2024 年	2023 年
毛利率	*	*	*

注：具体毛利率已申请豁免披露

旋转油封毛利率呈逐年上升趋势，主要得益于：①规模效应显现，单位固定成本持续下降；②产品结构中高毛利产品占比提升；③生产工艺持续优化，良率提升。

4）应用车型情况及与下游车型产销量变动趋势的对比

请参见本题“（一）1.（1）4）②带动收入增长的主要客户及主要车型情况”及“（一）1.（1）4）③与下游主要车型产销量变动趋势的一致性分析”之相关回复。

5）销售金额变动原因及合理性分析

公司对万向精工销售金额快速增长主要系：

① 万向精工作为国内领先的轮毂轴承供应商，对密封产品的采购需求增加；

② 公司旋转油封产品质量优异，通过了万向精工严格的认证测试，获得其高度认可；

③ 2024 年起该项目进入量产阶段，收入快速释放。综上，公司对万向精工销售金额快速增长具有合理性，不存在异常情形。

(6) 小结

综上所述，报告期内公司主要客户销售金额变动具有合理性，具体分析如下：

1）舍弗勒：受益于其全球业务恢复增长，叠加公司在舍弗勒供应体系中的份额持续提升以及新定点的不断获取，销售金额实现持续增长；

2）长安汽车：公司高压连接器产品顺利通过其认证并进入批量供货阶段，同时长安新能源车型销量快速增长，共同推动公司对其销售金额快速放量；

3）臻驱科技：公司成功进入臻驱科技高压连接器合格供应商名录，加之臻驱科技自身业务规模快速扩大，使得销售金额呈现爆发式增长；

4）福特：福特主力车型在华销量保持稳定，公司在其供应体系中的份额略有提升，销售金额相应平稳增长；

5）万向精工：轮毂轴承密封项目步入批量供货阶段，带动销售金额快速释放。

总体而言，各主要客户的销售金额变动与各自下游车型产销量变动趋势、客户自身业务发展情况以及公司与客户的合作阶段均相匹配，不存在异常情形。

(二)业绩增长可持续性

1. 结合公司新能源汽车电气连接组件业务的业务拓展策略、定价机制、下游需求变动、原材料价格波动、产能利用情况等，说明公司新能源汽车电气连接组件业务毛利率下降、增收不增利、资产负债率较高且产能利用率较低的原因，后续该业务毛利率是否仍将持续下降，是否会对业绩持续性产生重大不利影响

(1) 公司新能源汽车电气连接组件业务发展情况

报告期内，公司新能源汽车电气连接组件业务主要包括高压连接器及滤波器两类产品，2024 年及 2025 年收入增长率分别为 69.48%及 64.15%。从产品类型上来看，新能源汽车电气连接组件事业部的收入主要来自于高压连接器产品，占比超过 95%。

报告期内，公司新能源汽车电气连接组件业务收入及毛利率情况如下：

单位：万元、%

项 目	2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	金额	收入增长率	毛利率	金额	收入增长率	毛利率	金额	毛利率
高压连接器	13,057.14	71.25	7.69	7,624.41	56.32	16.22	4,877.46	25.27
滤波器	512.52	-20.16	9.97	641.97		4.71		
新能源汽车电气连接组件合计	13,569.66	64.15	7.78	8,266.38	69.48	15.33	4,877.46	25.27

公司主营新能源产品的主体为青岛昌誉，报告期内青岛昌誉主要经营业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	21,355.67	17,564.07	14,051.71
营业成本	18,456.63	14,286.05	10,990.82
净利润	-1,535.17	-641.14	-124.63

报告期内，公司新能源汽车电气连接组件业务存在毛利率下降、增收不增利

的情况，主要受市场竞争环境、公司业务拓展策略、下游需求变动、原材料价格波动等因素的综合影响。

(2) 公司新能源汽车电气连接组件业务的业务拓展策略及定价机制

公司的新能源汽车连接组件业务主要采用“深耕核心大客户”的业务开拓策略，围绕福特、长安汽车、臻驱科技等大型下游整车厂商、Tier 1 一级供应商的需求开展研发生产活动，并逐步增加产品品类，提升核心产品的销售规模。公司的定价机制一般为“成本加成”模式，即在产品综合生产成本基础上加上合理毛利进行产品报价，最终定价再根据市场竞争环境及客户采购规模进行适当调整。

由于公司的新能源产品尚未形成较高的行业知名度，且大型下游客户均对供应商设置较为严格的准入门槛，为获取业务机会，公司对部分战略型客户的首批合作产品采取了阶段性低毛利定价策略。随着公司产品及服务能力获取客户认可，公司将酌情调整后续产品报价至合理毛利率水平。

根据公司目前已经确定的定点信息，公司之前的低价入围策略取得成效，目前公司新能源产品已经取得福特、长安汽车、臻驱科技、舍弗勒等老客户的新产品订单，随着公司产量增加，规模效应、技术进步等原因会进一步降低单位产品成本，毛利率有望得到提升。

(3) 下游需求变动情况

行业需求的核心驱动力来自下游新能源汽车产销量的快速攀升。根据中国汽车工业协会统计，2023 年至 2025 年，我国新能源汽车销量分别为 949.5 万辆、1,286.6 万辆及 1,649.0 万辆，同比增长 37.9%、35.5%及 28.2%。三年间，新能源汽车市场渗透率从 2023 年的 31.55%跃升至 2025 年的 47.94%，市场对新能源汽车的接受度持续提高，直接拉动了上游电气连接组件的配套需求。

2023 年至 2025 年，青岛昌誉新增定点新能源电气连接组件项目 6 个、13 个及 28 个，客户均为福特汽车、长安汽车、舍弗勒、臻驱科技、马勒等优质客户。充足的定点项目为公司电气连接组件业务的持续发展提供保障。

(4) 原材料价格波动情况



生产高压连接器的主要原材料为铜排，铜材料成本占产品成本的比重较高。

数据来源：choice 智能金融终端

报告期内，受全球铜矿资源供应持续收紧、市场回暖需求增加等因素影响，铜价呈持续上涨趋势。

公司的铜材采购价格系市场价格加固定的加工费，与铜材价格变动趋势总体保持一致。2023 年至 2025 年，公司铜材的年均采购价格分别为 66,921.56 元/吨、73,027.59 元/吨、76,927.38 元/吨，直接推高了生产成本。由于公司与客户签订的销售协议通常以年度为周期，协议价格在合同期内相对固定，原材料价格波动难以及时传导至下游客户，虽然公司已与部分客户协商铜价补偿安排，并已获取部分补偿，但原材料价格上涨仍然对公司销售毛利率产生负面影响。

(5) 产能利用情况

公司的高压连接器产品采用自动化产线设备进行生产，以该等设备的实际工时与理论工时的比率作为高压连接器产品的产能利用率，具体情况如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
实际工时（万小时）	3.96	2.11	1.51
理论工时（万小时）	6.25	3.56	2.90
产能利用率	63.36%	59.14%	52.10%

注：月理论工时=自动化产线数量×20 小时/天×当月工作日；年理论工时=全年 12 个月各月理论工时累加；年实际工时=全年 12 个月各月实际工时累加

报告期内，公司高压连接器产能利用率较低，存在一定产能闲置的情况，主要由于应客户要求，公司部分产线为依据客户要求购置的专属产线，且要求公司

配备一定的超额产能（一般为20%），以备突发订单的生产需求。客户订单根据实际需要陆续发送，且公司近年来新增定点项目较多，存在一定产量爬坡的情况，出现阶段性产能利用率较低的情形具备商业合理性。随着新能源定点项目的逐步量产，公司高压连接器产能利用率有望持续提升。

(6) 资产负债率较高的原因分析

报告期内，青岛昌誉资产负债率情况如下：

单位：万元

项 目	2025年末	2024年末	2023年末
总资产	22,505.98	16,169.15	13,797.24
总负债	22,462.35	14,590.35	11,577.30
归属于母公司所有者权益	43.62	1,578.80	2,219.94
资产负债率	99.81%	90.24%	83.91%

报告期内，青岛昌誉的资产负债率持续攀升，从2023年末的83.91%上升至2025年末的99.81%，其核心原因是亏损导致的净资产逐年减少与业务快速扩张带来的负债增加并存。

1) 持续亏损导致净资产持续减少

报告期内，青岛昌誉连续亏损，三年累计亏损2,300.94万元，持续的亏损直接导致其归属于母公司的所有者权益（净资产）从2023年末的2,219.94万元降至2025年末的43.62万元，推高资产负债率。

2) 业务快速扩张，负债规模持续增长

受各期累计亏损影响，公司净资产规模有所下降。与此同时，公司新能源汽车电气连接组件业务持续拓展，为保障生产组织、原材料采购及日常运营资金周转需求，公司适度扩充流动负债规模。公司总负债规模从2023年末的11,577.30万元增长至2025年末的22,462.35万元。截至2025年末，公司负债中主要包含应付账款11,179.85万元、应付票据4,600.00万元、短期借款2,001.65万元及其他应付款2,797.60万元。

(7) 未来毛利率变动趋势

新能源汽车电气连接组件是关系到新能源汽车高压安全及整车动力的核心零部件，具有高价值、高壁垒、强认证、定制化特点。近年来，公司经过多年的研发，已形成了一定技术优势，市场知名度及美誉度逐渐积累，收入逐年快速增

加。目前，公司通过阶段性低价获取战略客户的业务开拓策略取得初步成效，已经取得福特、长安、麦格纳、臻驱科技、舍弗勒等老客户的新产品定点，且新定点项目大多明确约定了原材料价格大幅波动情况下的价格调整机制，新定点项目预期毛利率逐步恢复正常。随着公司产量增加，规模效应、技术进步等原因会进一步降低单位产品成本，毛利率有望得到持续改善。

综上，公司新能源汽车电气连接组件业务目前处于快速增长阶段，受到公司业务拓展策略、定价机制、下游需求变动、原材料价格波动等多重因素的影响，业务毛利率阶段性较低，出现增收不增利的情况，未来随着新定点的高毛利产品的量产，预期低毛利率情况将得到持续改善，不会对业绩持续性产生重大不利影响。

2. 结合各主要产品的毛利贡献情况及其在传统燃油车中的应用比例等，量化说明新能源汽车渗透率逐步提升对公司业绩持续性的影响

(1) 各主要产品毛利贡献情况

报告期内，公司产品包括橡胶密封产品及新能源电气连接组件两类，其中橡胶密封产品收入占比较高，且各期毛利率均超过 30%，报告期各期对公司毛利的贡献率分别为 88.68%、90.57%和 94.10%。

产品类型	2025 年		2024 年		2023 年	
	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比
橡胶密封产品	36.77%	94.10%	33.95%	90.57%	34.07%	88.68%
旋转油封	38.76%	79.51%	34.85%	73.24%	34.69%	68.40%
往复油封	27.38%	9.48%	28.97%	12.06%	31.05%	13.79%
静态密封	31.68%	5.10%	35.31%	5.27%	34.66%	6.50%
新能源电气连接组件	7.78%	5.90%	15.33%	9.43%	25.27%	11.32%
高压连接器	7.69%	5.62%	16.22%	9.21%	25.27%	11.32%
滤波器	9.97%	0.29%	4.71%	0.23%		
总计	30.14%	100.00%	30.46%	100.00%	32.77%	100.00%

(2) 各主要产品在传统燃油车的应用比例

公司各类产品在传统燃油车及新能源汽车中的应用情况如下：

按动力来源	2025 年收入占比	2024 年收入占比	2023 年收入占比

按动力来源	2025 年收入占比	2024 年收入占比	2023 年收入占比
橡胶密封产品合计	77.13%	81.25%	85.32%
燃油车与新能源车通用	53.57%	58.51%	56.21%
燃油车专用	12.98%	12.31%	18.28%
新能源车专用	5.41%	5.50%	4.16%
其他	5.17%	4.93%	6.67%
其中：旋转油封	61.83%	64.03%	64.62%
燃油车与新能源车通用	49.95%	54.41%	50.66%
燃油车专用	8.56%	6.70%	10.91%
新能源车专用	2.41%	2.41%	2.49%
其他	0.91%	0.50%	0.56%
往复油封	10.44%	12.68%	14.56%
摩托车	3.80%	3.84%	5.55%
燃油车与新能源车通用	2.96%	3.47%	4.64%
燃油车专用	1.89%	3.12%	3.18%
新能源车专用	1.79%	2.27%	1.19%
静态密封	4.85%	4.55%	6.14%
燃油车专用	2.52%	2.50%	4.19%
燃油车与新能源车通用	0.66%	0.63%	0.91%
新能源车专用	1.21%	0.82%	0.48%
其他	0.46%	0.59%	0.56%
新能源电气连接组件	22.87%	18.75%	14.68%
新能源车专用	22.87%	18.75%	14.68%
总计	100.00%	100.00%	100.00%

注：上表收入为主营业务收入

由上表可知，2023 年至 2025 年，公司产品中燃油车与新能源车通用产品占比超过 50%，新能源专用产品呈现逐年上升趋势，燃油车专用产品占比分别为 18.28%、12.31%及 12.98%，整体占比较低，且呈现下降趋势，与下游新能源汽车渗透率提升的趋势相符。

(3) 新能源汽车渗透率逐步提升对公司业绩持续性的影响

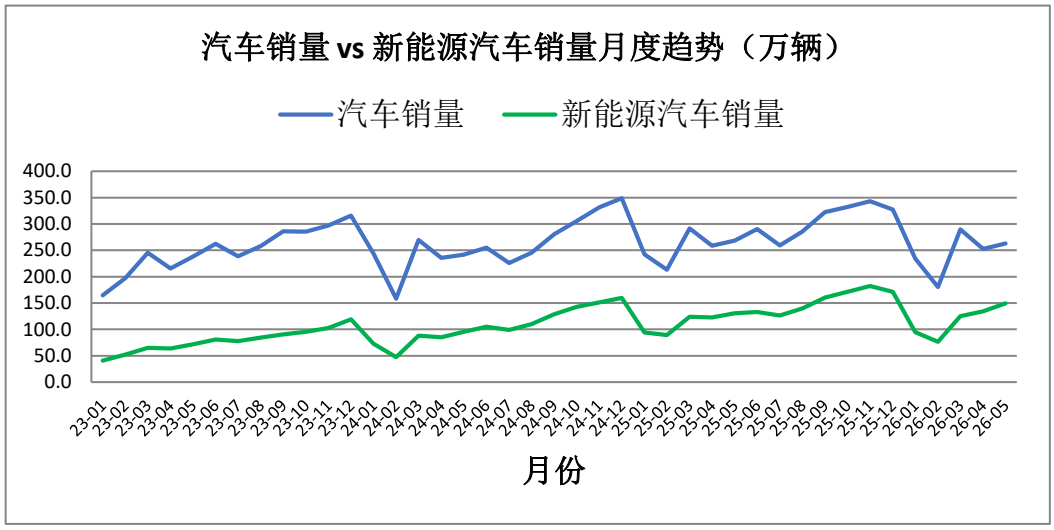
报告期内，公司橡胶密封产品对毛利的贡献率均超过 85%，新能源电气连接组件产品毛利贡献率较低。从橡胶密封产品的应用领域上来看，以燃油车与新能源车通用产品及新能源专用产品为主，燃油车专用产品占比较低。

随着新能源汽车渗透率的提升，公司油电通用型橡胶密封产品、新能源专用型橡胶密封产品、新能源电气连接组件产品均有望持续增加，上述行业变化预计不会对公司业绩持续性造成重大不利影响。

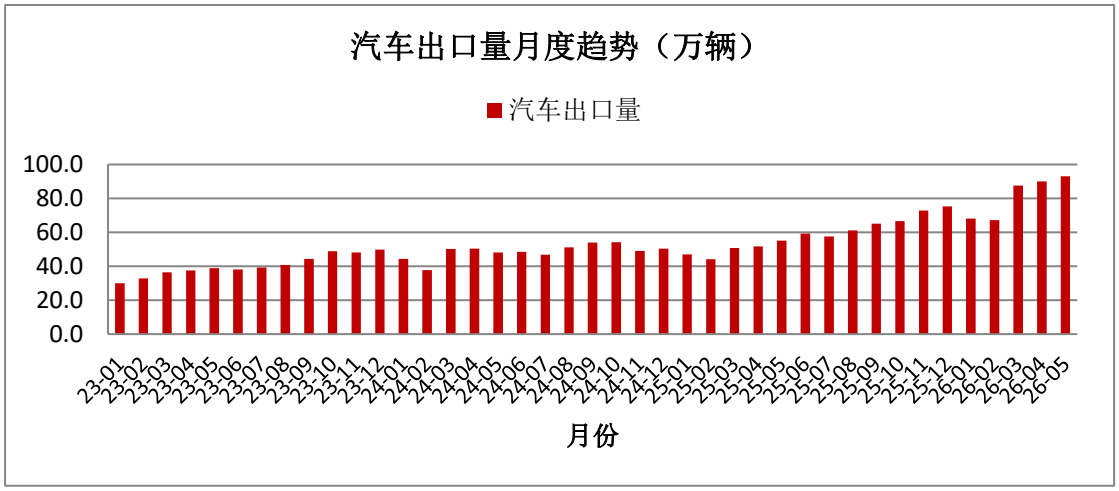
3. 结合期后下游汽车行业景气度、行业结构性调整、市场竞争情况、公司行业地位、下游整车厂价格战、主要客户外购转自产等，说明前述因素是否会对公司持续经营能力、未来业务成长性产生重大不利影响，公司相关应对措施及有效性

（1）期后汽车行业景气度情况

经历 2023-2025 年连续三年的高速增长后，我国汽车行业在 2026 年上半年出现产销同比下滑的局面，但新能源汽车及汽车出口仍然表现强劲。



据中汽协统计，2026 年 1-6 月，汽车产销分别完成 1,499.3 万辆和 1,501.7 万辆，同比下降 4%和 4.1%；新能源汽车产销分别完成 743.8 万辆和 744.6 万辆，同比增长 6.7%和 7.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 49.6%。2026 年 1-6 月，汽车整车出口 509.6 万辆，同比增长 65.3%。其中，新能源汽车出口 235.5 万辆，同比增长 1.2 倍。



近十余年来，我国汽车产业稳步扩容，产销总量连续 17 年领跑全球，行业发展根基稳固。汽车产业作为“现代工业皇冠上的明珠”，具备产业链长、关联行业广、就业吸纳能力强、消费拉动效应突出的产业特征，是稳增长、扩内需、促出口、推创新的核心抓手，是我国经济的压舱石。工信部出台《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》，提出 2026 年行业运行保持稳中向好发展态势，产业规模和质量效益进一步提升的发展目标。

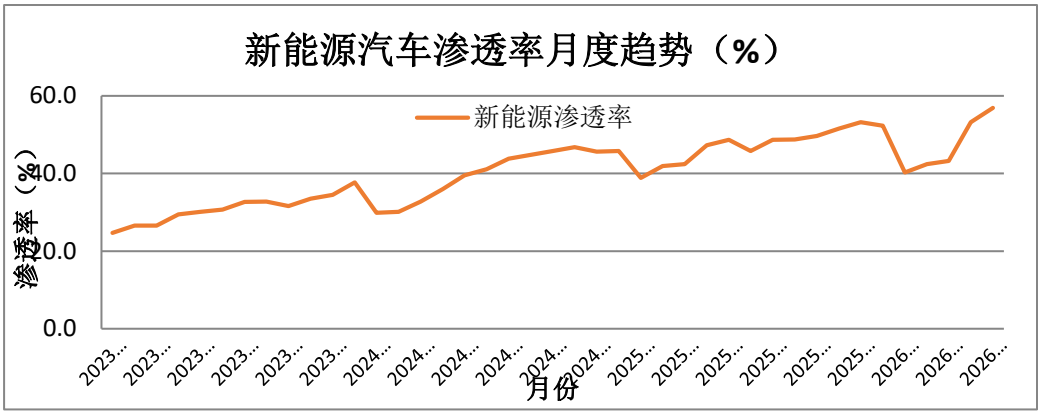
从需求端来看，目前我国汽车千人保有量仍远低于欧美发达国家，三四线、县域、农村市场购车需求仍有巨大释放空间；年轻群体首购、家庭增购、商旅出行租赁需求持续扩容；存量市场方面，3.7 亿辆汽车保有量进入置换周期，平均 6-8 年置换周期持续催生置换需求，二手车、维保、充电、改装、汽车文旅等后市场将持续扩容。

综上，尽管汽车行业存在产品周期、短期需求波动带来的阶段性景气承压，但国家政策具备持续、递进、跨周期调节能力，叠加国内存量置换市场、新能源替代、海外出口三大长期增长动能，多重因素共同决定汽车产业景气度不具备持续下行的基础，预期中长期将维持“稳中向好、质升量增”的发展格局。

(2) 行业结构调整

新能源汽车是全球汽车转型核心方向，承载着我国汽车产业换道超车与双碳战略落地双重使命，国家持续出台配套扶持政策，定向推动新能源汽车产业加速转型，为行业发展持续赋能，新能源汽车渗透率逐年提升。

2026 年以来，我国新能源汽车渗透率维持高位且不断提升，4 月及 5 月的新能源汽车渗透率均超过 50%。尤其在全球冲突频发导致油价高企的背景下，随着续航里程提升、快充普及、电池成本下降，新能源汽车的需求有望持续快速增长。



(3) 市场竞争及下游整车厂价格战情况

2023 年起，由新能源车企发起并主导的降价浪潮启幕。随着 2022 年购置税减半政策收官及新能源国补同步到期，叠加春节假期提前、年末需求透支因素，2023 年 1 月国内汽车销量骤降，特斯拉率先打响降价第一枪，Model 3、Model Y 部分车型大幅降价，销量应声上涨，随后比亚迪、吉利、长安等品牌集体降价跟进。同时，2023 年新能源电池的主要材料磷酸铁锂降价，使得新能源车的成本优势初现，自主品牌依靠电池成本下降释放的“价格空间”转化为市场竞争武器，新能源汽车从“政策驱动”转向“市场驱动”，提升了新能源渗透率。同时，东风雪铁龙、大众、丰田、本田等燃油品牌强势迎战，纷纷降价促销，油车电车陷入全面内卷。2024 年及 2025 年，在车价下行、国家与地方补贴的双重刺激下，国内汽车产销量持续提升，尤其新能源汽车销量及渗透率快速增长。但随着市场竞争日趋激烈，车企通过薄利多销争夺市场份额，导致行业利润率的持续走低与市场生态的失衡，国内汽车行业普遍面临“增收不增利”的挑战。

在此背景下，2026 年 1 月，工信部、国家发改委、国家市场监管总局联合召开新能源汽车行业企业座谈会，以“坚持创新驱动、质量第一”为核心导向，明确部署规范产业竞争秩序工作，坚决抵制无序“价格战”。国家市场监督管理总局于 2026 年 2 月正式发布《汽车行业价格行为合规指南》（以下简称《合规指南》），旨在引导汽车生产、销售企业依法合规定价，预防和制止价格违法行为。2026 年 3 月，工信部、发改委、国家市场监管总局三部门联合召开座谈会，要求加强价格监测和成本调查。2026 年 6 月，工信部和市场监管总局约谈涉嫌“非理性竞争”的汽车生产企业。在多部委政策系统性指导下，行业有望逐步改善内卷式竞争局面，预期汽车市场将从“价格战”向“价值战”转型，摒弃单纯低价竞争，转向技术、品质、品牌价值的综合竞争。

(4) 公司行业地位

公司是国家级专精特新重点“小巨人”企业、山东省制造业单项冠军，在车用橡胶密封件细分领域具有领先地位。公司核心产品轮毂轴承油封的销售量连续三年位列全国第一，销量占全国总规模的比例从 9.5%（2023 年）提升至 18.63%（2025 年）。汽车核心部件密封件行业长期被德国科德宝、日本 NOK 等外资企业主导，公司经过多年研发，磁性密封、低摩擦旋转密封等技术上取得突破，打破了国外技术垄断，成功实现了关键零部件的国产化替代。公司主要客户为舍弗勒、麦格纳、博格华纳、马勒、宁德时代、万向精工、光洋股份等国内外知名汽车零部件供应商，以及福特、比亚迪、大众、通用、上汽乘用车、长安汽车等国内外知名整车厂商。多家优质头部客户的长期认可，是公司行业地位的有力证明。

(5) 主要客户外购转自产情况

公司主要客户为舍弗勒、麦格纳、博格华纳、马勒、宁德时代、万向精工、光洋股份等国内外知名汽车零部件供应商，以及福特、比亚迪、大众、通用、上汽乘用车、长安汽车等国内外知名整车厂商。报告期内不存在主要客户外购转自产的情况。

(6) 对公司持续经营能力、未来业务成长性的影响

尽管 2026 年后，汽车行业存在短期需求波动带来的阶段性景气承压，但在国家政策支持下，叠加国内存量置换市场、新能源替代、海外出口三大长期增长动能，多重因素共同决定汽车产业景气度不具备持续下行的基础，中长期将维持“稳中向好、质升量增”的发展格局，下游产业的持续发展也将带动公司业务持续增长。

从行业结构上来看，新能源汽车渗透率预期将持续提升，由于公司产品在新能源汽车领域销售占比较高，燃油车专用产品占比不足 20%，且在新能源电气连接组件领域已有多年布局，新能源汽车渗透率的提升将带动公司适用新能源汽车的橡胶密封件产品的销售及电气连接组件产品的销售，行业结构变化不会对公司持续经营能力及未来业务成长造成不利影响。

从市场竞争情况来看，目前汽车行业竞争激烈，整车厂近年来纷纷通过“价格战”抢占市场，导致全行业利润率较低，该等情况已得到了国家有关部门的高度重视，在工信部、发改委、国家市场监管总局等部门的联合指导下，行业有望从“价格战”转向“价值战”，利润率有望逐步提升。

在汽车橡胶密封件领域，公司已形成了较为突出的技术优势及成本优势，积累了大量优质客户，核心产品的市占率较高，且不存在客户从外采转自产的情况，客户稳定性较好，具备持续增长的潜力。

(7) 应对措施及有效性

为应对汽车行业景气度的阶段性变化，公司已积极开拓非车领域业务，包括机器人、低空飞行器等，目前已有部分定点项目，尚未实现大规模收入。

为应对新能源汽车渗透率逐年提升的下游行业结构变化，公司已研发出多款适用于新能源车专用，或新能源车及燃油车通用的橡胶密封件产品，并布局了新能源电气连接组件业务，且均已实现量产，避免了行业结构变化对公司带来不利影响。

由于下游汽车行业利润率持续承压，公司面临客户要求降低报价，压缩利润空间的压力，对此公司主要采用以下应对方式：

1) 加强新品研发，增加高技术含量高毛利产品的销售占比；

2) 通过加装自动化设备提升生产效率，降低单位生产成本；

3) 强化内部管理，精简冗余管理人员，提升人效。

该等措施一定程度上可保证公司在激烈的市场竞争环境中保持相对竞争优势，缓解收入大幅波动及利润率快速下滑的风险。

4. 说明对主要客户的销售定价策略及价格调整机制，列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况；结合公司与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对公司主要产品销售单价、毛利率及公司业绩的影响

(1) 主要客户的销售定价策略及价格调整机制

公司与主要客户的定价方式遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式。最终产品销售价格由双方综合考虑竞争报价、品质服务、交期安排、价格年降要求等多方面因素后，共同协商确定。报告期内，公司产品销售的价格调整机制有：

1) “价格年降”机制。年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于新车型来说，在其生命周期前 3 至 4 年内，需要面对其他车型更新换代的激烈竞争，价格通常须逐步下调，因此作为行业惯例，整车厂对一级供应商通常会有价格年降要求，以确保长期维持盈利的平衡点。公司部分客户的部分产品或项目，在项目定点时，事先约定了“价格年降”条款。“价格年降”机制在

实际执行过程中，受客户实际订单量未达到预测订单量、供货质量、市场情况、原材料价格波动等因素影响，公司与客户会就年降执行比例、执行时间、是否继续执行等进行再次协商确定。

2）“返利”机制。除价格年降机制外，部分客户会结合产品预计销量、项目毛利率水平、原材料价格变动情况及长期战略合作规划等维度，与公司协商确定销售返利政策，通过返利形式给予对应价格优惠，该模式属于行业内普遍存在的商务惯例。

(2) 列示具有年降条款的主要客户、相关年降和返利条款的具体约定与实际执行情况

汽车行业普遍存在客户要求供应商产品的价格“年降”的行业惯例。下游客户每年均有一定的降本增效目标，一般会通过产品年降及返利等手段向上游供应商传导，双方根据其下年度的降本增效目标，并综合考虑产品采购量、原材料价格变动等因素最终协商确定双方年降产品范围及年降幅度。

报告期内，公司主要客户的年降条款和返利约定情况如下：

客户名称	销售合同对年降的约定	销售合同对返利的约定
舍弗勒	销售合同未明确约定年度降价具体的年降周期与降价幅度，年度降价规则依据定点协议约定执行。实际履约过程中，每年度开展每期价格磋商，以定点协议约定为基础，谈判时协商确定当期产品销售单价价格	部分产品在定点协议中会约定返利标准及金额
福特	无年降要求	无返利要求
长安汽车	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格	销售合同中无返利约定，年度商务谈判时另行协商
上汽通用	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格签订价格协议，部分产品按照固定年限固定比例年降	无返利要求
光洋股份	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格	销售合同中无返利约定，年度商务谈判时另行协商
万向精工	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格	无返利要求
长安福特	销售合同未约定具体的年降周期和幅度，每期价格谈判时协商确定当期销售价格	销售合同中无返利约定，年度商务谈判时另行协商
臻驱科技	无年降要求，涉及材料价格变动会单独进行价格谈判	无返利要求

客户名称	销售合同对年降的约定	销售合同对返利的约定
比亚迪	随供方制造水平、管理水平、工艺水平的不断提高或完善，需方可定期与供方对产品或服务协商降价	无返利要求
马勒	销售合同未明确约定年度降价具体的年降周期与降价幅度，年度降价规则依据定点协议约定执行。实际履约过程中，每年度开展每期价格磋商，以定点协议约定为基础，谈判时协商确定当期产品销售单价价格	部分产品在定点协议中会约定返利标准及金额

报告期内，公司主要客户的年降及返利对当年销售收入的影响金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年降金额	540.75	451.08	195.07
返利金额	523.61	253.86	91.99
合计金额	1,064.36	704.95	287.07

报告期内，返利及年降的金额逐年上涨，与公司收入增长的趋势保持一致。

(3) 结合公司与相关客户的调价周期和实际调价情况等，说明年降条款对公司主要产品销售单价、毛利率及公司业绩的影响

1) 公司主要客户的调价周期

客户名称	调价方式	调价周期
舍弗勒	价格谈判、年降及返利政策	每年一次
福特	无调价	无
长安汽车	价格谈判、年降及返利政策	根据材料市场波动，每季度一次
上汽通用	年降及返利政策	每年一次
光洋股份	价格谈判、年降及返利政策	每年一次
万向精工	价格谈判、年降及返利政策	每年一次
长安福特	价格谈判、年降及返利政策	每年一次
臻驱科技	涉及材料价格变动会单独进行价格谈判	根据材料市场波动，每季度一次
比亚迪	价格谈判	每季度一次
马勒	价格谈判、年降及返利政策	每年一次

2) 实际调价对公司产品单价影响情况

单位：万元、万只、元/件

期间	产品类型	收入①	销量②	单价③	年降对销售收入的影响金额④	年降对销售单价的影响金额⑤=④/②	返利对销售收入的影响金额⑥	返利对销售单价的影响金额⑦=⑥/②
2025 年度	旋转油封	36,688.64	12,132.72	3.02	448.71	0.04	505.11	0.04
	高压连接器	13,057.14	305.36	42.76	26.24	0.09		
	往复油封	6,194.33	8,280.49	0.75	50.06	0.01	11.63	0.00
	静态密封	2,880.55	2,202.36	1.31	15.74	0.01	6.87	0.00
	滤波器	512.52	5.07	101.09				
	合计	59,333.18	22,926.00	2.59	540.75	0.02	523.61	0.02
2024 年度	旋转油封	28,232.83	9,302.27	3.04	326.47	0.04	242.25	0.03
	高压连接器	7,624.41	163.46	46.64	57.39	0.35		
	往复油封	5,592.41	7,272.60	0.77	59.85	0.01	3.86	0.00
	静态密封	2,004.22	1,689.04	1.19	7.38	0.00	7.76	0.00
	滤波器	641.97	5.76	111.45				
	合计	44,095.84	18,433.13	2.39	451.08	0.02	253.86	0.01
2023 年度	旋转油封	21,473.60	6,390.31	3.36	151.41	0.02	91.99	0.01
	高压连接器	4,877.46	88.28	55.25	38.11	0.43		
	往复油封	4,837.26	6,256.19	0.77	0.26	0.00		
	静态密封	2,040.73	1,850.22	1.10	5.30	0.00		
	滤波器							
	合计	33,229.05	14,585.00	2.28	195.07	0.01	91.99	0.01

报告期内，年降及返利对产品单价的影响分别为-0.02 元/件、-0.03 元/件、-0.04 元/件，对产品价格的影响比例(年降返利总金额/（主营业务收入+年降返利总金额）)分别为-0.86%、-1.57%和-1.76%，总体影响较小。

3) 实际调价对公司毛利率及业绩的影响情况

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
年降金额 A	-540.75	-451.08	-195.07
返利金额 B	-523.61	-253.86	-91.99
年降及返利合计金额 C=A+B	-1,064.36	-704.95	-287.07

主营业务收入 D	59,333.18	44,095.85	33,229.05
年降及返利对毛利率影响 E=C/D	-1.79%	-1.60%	-0.86%

报告期内，年降及返利合计金额分别为 287.07 万元、704.95 万元、1,064.36 万元，年降及返利金额对毛利率的影响分别为-0.86%、-1.60%、-1.79%，对公司整体业绩和毛利率的影响较小。

5. 结合原材料价格变动、传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本占比等，说明公司是否具有向下游客户传导成本上涨压力的能力，期后是否存在毛利率或利润水平大幅下滑的风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析

(1) 结合原材料价格变动、传导机制、上下游议价能力、与主要客户的定价机制和调价模式、产品单位成本占比等，说明公司是否具有向下游客户传导成本上涨压力的能力

1) 原材料价格变动情况

报告期内，公司采购的原材料主要为骨架、橡胶和铜材，三者合计占公司主要材料的采购比例分别为 72.80%、76.21%和 78.41%。报告期各期，公司主要原材料采购价格的变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
骨架（元/个）	0.38	0.38	0.38
橡胶（元/KG）	66.50	66.54	88.75
铜材（元/吨）	76,927.38	73,027.59	66,921.56

报告期内，公司骨架的单价保持稳定。

报告期内，公司橡胶的采购价格分别为 88.75 元/KG、66.54 元/KG、66.50 元/KG，2023 年橡胶采购价格较高，主要受全球供应链恢复缓慢及上游萤石等基础原料价格攀升影响，合成橡胶市场售价处于历史高位，公司采购均价相应较高。2024 年，随着行业内新增产能的集中释放，市场供给紧张局面得到缓解，橡胶大宗交易价格进入下行通道，公司采购均价随之显著回落。

报告期内，公司铜材的采购价格分别为 66,921.56 元/吨、73,027.59 元/吨、76,927.38 元/吨，呈上升趋势，主要受大宗商品周期与行业波动影响。报告期内，全球铜矿资源供应持续收紧、市场回暖需求增加，推动铜材价格持续上涨。公司的铜材采购价格与市场价格变动趋势总体保持一致。

公司的原材料价格存在一定的波动情况。

2）传导机制

汽车零部件行业对于原材料价格波动的传导机制普遍存在调价滞后、分阶段传导的特征。公司核心原材料橡胶、铜材均为标准化大宗商品，价格紧跟原油、有色金属盘面行情实时波动，公司采购成本随原材料价格变化即时发生变动；而下游整车厂商、Tier 1 一级供应商内部管控体系严格，普遍执行年度集中定价复盘机制，单次调价需完成单品成本测算、全套行情佐证资料提交、多轮商务谈判及客户多层级内部审批等流程，调价落地周期普遍存在较长的时间窗口。

公司产品的原材料价格传导机制具体如下：

① 定价方面，公司与客户签订的价格协议通常以年度为周期，协议价格在合同期内相对固定，原材料价格波动难以即时传导至下游客户；

② 原材料价格补偿机制方面，报告期内，公司尚未与客户建立系统性的原材料价格联动补偿机制。当原材料价格出现大幅波动时，公司就部分成本承压较大的产品与客户单独协商价格调整，协商结果存在不确定性，公司无法确保能够及时、足额地将原材料价格上涨压力传导至下游客户。

3）上下游议价能力

① 对产业链上游的议价能力

经过多年的生产经营，公司对主要原材料已建立了较为成熟完善的供应链体系和价格体系。公司对合格供应商实行动态考核机制，从产品质量、价格、交期、服务等方面进行评价，并根据市场行情与供应商进行价格谈判，不断优化供应链体系，降低采购成本。伴随经营规模持续扩张，公司采购规模稳步提升，对上游供应商形成一定议价优势。

对于铜材、特种橡胶等大宗商品价格随国际行情大幅波动，价格透明度高，公司仅能通过锁价备货小幅对冲，可协商调价空间相对较小。

② 对产业链下游的议价能力

公司产品配套应用于汽车轮毂轴承、发动机、变速箱等整车核心零部件，产品与车辆整车使用寿命强关联，属于汽车核心功能件。相较于采购价格，下游客户更为看重产品质量的一致性与长期稳定表现，对供应商资质认证、研发技术实力、全过程质量管控体系均设置严苛准入标准。企业一旦通过客户认证并纳入其供应链体系，下游客户更换供应商的成本高、认证周期长，客户合作粘性较强。

依托二十余年行业深耕积淀，公司在技术研发、客户需求快速响应、全流程质量管控等维度构筑了扎实的核心竞争优势，形成较高技术壁垒。虽然公司下游客户以国内外头部汽车零部件企业及整车厂为主，但依托产品属性与自身综合竞争实力，公司产品具备合理溢价空间，对产业链下游具有一定的议价能力。

4）与主要客户的定价机制和调价模式

公司下游客户主要为国内外知名汽车及零部件企业，包括舍弗勒、万向精工、光洋股份、长安福特、大众、马勒等。公司与上述客户建立了长期稳定的合作关系，报告期内，公司主要客户的定价机制和调价模式请参见本题“（二）4.(1)主要客户的销售定价策略及价格调整机制”之回复。

5）产品单位成本占比

报告期内，公司产品单位成本占比情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度									
	直接材料		直接人工		制造费用		其他费用		总成本	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
旋转油封	1.03	55.68%	0.25	13.51%	0.53	28.65%	0.04	2.16%	1.85	100.00%
往复油封	0.30	55.56%	0.09	16.67%	0.15	27.78%	0.01	1.85%	0.54	100.00%
静态密封	0.46	51.69%	0.13	14.61%	0.29	32.58%	0.01	1.12%	0.89	100.00%
高压连接器	25.00	63.34%	3.70	9.37%	6.60	16.72%	4.17	10.56%	39.47	100.00%
滤波器	68.39	75.15%	7.13	7.84%	14.20	15.60%	1.28	1.41%	91.00	100.00%
合计	1.04	57.46%	0.23	12.71%	0.45	24.86%	0.08	4.42%	1.81	100.00%
项目	2024 年度									
	直接材料		直接人工		制造费用		其他费用		总成本	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
旋转油封	1.13	57.07%	0.26	13.13%	0.54	27.27%	0.04	2.02%	1.98	100.00%
往复油封	0.30	54.55%	0.08	14.55%	0.15	27.27%	0.01	1.82%	0.55	100.00%
静态密封	0.40	51.95%	0.12	15.58%	0.24	31.17%	0.01	1.30%	0.77	100.00%
高压连接器	22.32	57.11%	3.61	9.24%	6.56	16.79%	6.59	16.86%	39.08	100.00%
滤波器	86.41	81.30%	6.31	5.94%	11.24	10.58%	2.32	2.18%	106.28	100.00%

项目	2025 年度									
	直接材料		直接人工		制造费用		其他费用		总成本	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	0.95	57.23%	0.21	12.65%	0.42	25.30%	0.09	5.42%	1.66	100.00%
项目	2023 年度									
	直接材料		直接人工		制造费用		其他费用		总成本	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
旋转油封	1.19	54.34%	0.32	14.61%	0.64	29.22%	0.05	2.28%	2.19	100.00%
往复油封	0.31	58.49%	0.08	15.09%	0.14	26.42%	0.01	1.89%	0.53	100.00%
静态密封	0.40	55.56%	0.11	15.28%	0.20	27.78%	0.01	1.39%	0.72	100.00%
高压连接器	20.62	49.94%	4.26	10.32%	6.05	14.65%	10.36	25.09%	41.29	100.00%
滤波器										
合计	0.83	54.25%	0.21	13.73%	0.40	26.14%	0.09	5.88%	1.53	100.00%

报告期内，公司直接材料占成本的比例均在 50%以上，原材料价格的波动对公司产品的成本影响较为明显。

报告期内，随着生产规模持续扩大，公司在与上游供应商的议价谈判中地位有所增强，一定程度上降低了原材料采购成本。然而，公司核心原材料以铜材、特种橡胶等大宗商品为主，其价格主要受全球供需格局、宏观经济周期及地缘政治等外部因素主导，波动幅度较大且难以预测。因此，尽管公司上游议价能力有所提升，但对最终采购成本的影响整体仍相对有限。

综上，公司产品属于关键功能件，客户粘性强且具备一定技术壁垒和议价能力，为成本传导提供了条件，但受汽车零部件行业定价机制、年降政策及调价滞后性等因素制约，传导效果有限，原材料价格波动风险主要由公司自行承担。

(2) 期后是否存在毛利率或利润水平大幅下滑的风险，补充原材料价格变动对毛利率和利润的影响并作敏感性分析

公司直接材料是主营业务成本的主要构成部分，以 2025 年度财务及业务数据为基准，假设当期销售的产品成本中原材料成本占比为 57%且保持稳定的情况下，公司利润对主要原材料价格波动的敏感性如下：

单位：万元

项目	原材料价格变动比例			
	-10%	-5%	5%	10%
营业成本变动金额	-2,380.16	-1,190.08	1,190.08	2,380.16
营业成本变动	-5.70%	-2.85%	2.85%	5.70%
利润总额变动金额	2,380.16	1,190.08	-1,190.08	-2,380.16
利润总额变动	29.30%	14.65%	-14.65%	-29.30%
净利润变动金额	2,023.14	1,011.57	-1,011.57	-2,023.14
净利润变动	27.44%	13.72%	-13.72%	-27.44%
毛利率变动	3.93%	1.96%	-1.96%	-3.93%

如上表所示，假设原材料的价格上涨 10%，在其他条件不变的情况下，营业成本增加 5.70%，毛利率下降 3.93 个百分点，净利润下降 27.44%。假设原材料的价格下降 10%，在其他条件不变的情况下，营业成本减少 5.70%，毛利率上升 3.93 个百分点，净利润上升 27.44%。

公司原材料价格发生大幅波动会对公司业绩产生一定影响，期后若原材料价格持续上涨，公司存在毛利率及利润水平大幅下滑的风险，公司已在招股说明书之“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中披露了原材料价格波动风险。

6. 说明公司主要销售区域的产业政策、贸易政策和贸易环境对公司境外销售策略和市场开拓的影响，分析公司在相关地区业务的可持续性，是否会对公司持续经营产生不利影响

(1) 公司境外销售基本情况

报告期内，公司境外销售收入分别为 12,267.61 万元、13,872.61 万元和 15,047.48 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 36.92%、31.46%和 25.36%。公司境外销售产品主要为车用橡胶密封产品和高压连接器产品，销售所涉国家和地区主要为斯洛伐克、美国，具体占比如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
斯洛伐克	7,200.82	47.85	5,614.45	40.47	4,107.07	33.48
美国	3,933.38	26.14	4,004.17	28.86	3,638.25	29.66

境外其他国家/地区	3,913.27	26.01	4,253.99	30.67	4,522.30	36.86
境外收入	15,047.48	100.00	13,872.61	100.00	12,267.61	100.00

(2) 主要销售区域产业政策、贸易政策及贸易环境分析

公司境外销售主要覆盖欧洲、北美等地区，各主要销售区域的产业政策和贸易环境具体如下：

区域	产业政策与贸易环境	对公司的影响
欧洲（斯洛伐克及欧盟）	①欧盟对汽车零部件实施 CE 认证制度，公司已取得相关认证，构成准入优势；②欧盟《绿色新政》推动汽车电动化转型，2035 年起禁售燃油车，公司新能源汽车相关产品（高压连接器等）直接受益；③欧盟对华汽车零部件未设置歧视性关税壁垒，贸易环境稳定可预期。	整体影响：正面。欧洲市场政策环境友好，CE 认证和电动化政策为公司提供长期增长动能。
北美（美国）	①报告期初，美国对中国原产高压连接器按照 MFN 税率征收 2.5%的基础关税，并在基础税率基础上叠加 25%额外 301 关税；②2025 年中美贸易摩擦期间，高压连接器产品被加征 20%芬太尼税及 10%对等关税（合计 30%）；2026 年 2 月美国最高法院裁定上述关税越权，关税暂停征收；③美国自 2026 年 2 月 24 日起对依据《1974 贸易法》122 条款，对全球商品统一加征 10%全球临时关税。④2026 年 7 月起，122 全球临时关税到期终止，美国实施新版 301 附加税，对中国适用 10%额外关税。至此，中国原产汽车高压连接器总税负为 37.5%。	整体影响：存在阶段性政策扰动但影响可控。历史关税风险已通过客户分担机制有效化解；当前全球统一关税不改变竞争格局。

公司主要境外销售区域中，欧洲的政策环境对公司境外业务发展具有正面推动作用；美国市场虽存在阶段性贸易政策扰动，但历史风险均未对公司经营造成实质性不利影响，且已形成有效的风险传导与化解机制。

(3) 产业政策、贸易政策和贸易环境对公司境外销售策略和市场开拓的影响

1) 对现有境外销售策略的影响

① 公司依托跨国客户全球化供应链体系拓展境外市场，外销渠道具备极强稳定性。公司境外收入主要来自舍弗勒、福特等国际头部汽车零部件厂商及整车制造企业。前述客户供应商准入认证流程严苛，周期通常长达 1 至 3 年，完成资质认证后，客户更换替代供应商的转换成本较高。报告期内，公司斯洛伐克区域营收由 4,107.07 万元增长至 7,200.82 万元，该区域业务主要配套舍弗勒欧洲生产基地，对应年均复合增长率达 32.41%。公司与各境外核心客户保持多年批量供货合作，合作模式经长期量产落地验证，客户合作粘性突出。

② 关税风险的客户分担机制已经实践验证。2025 年中美贸易摩擦期间，公司高压连接器产品被美国依据 IEEPA 先后加征 20%芬太尼相关关税及 10%对等关

税，合计加征税率达 30%。经公司与客户协商，2025 年 3 月至 9 月加征的关税可由客户承担。由于前述关税已于 2026 年 2 月因美国最高法院裁定越权而暂停征收，公司可自行向美国政府申请退税，公司未向客户主张关税补偿事宜。公司产品的销售价格、毛利率和订单量未因加征关税受到实质性影响。上述实践结果表明公司产品对客户具有一定的不可替代性，关税成本可通过商业协商有效传导。公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“国际贸易政策变动风险”进行相关风险提示。

③ 欧洲市场的政策环境对公司有利。欧盟《绿色新政》推动的汽车电动化转型方向与公司产品战略高度契合，斯洛伐克及欧洲其他地区收入的高速增长具有坚实的产业政策支撑，可持续性较强。

2）对公司市场开拓策略的影响

公司持续采取了以下市场开拓策略，应对贸易环境变化：

① 深耕现有客户体系。舍弗勒、马勒、福特等主要客户均搭建了全球化生产布局。对于已实现供货的生产基地，公司供货渗透率仍具备提升空间；除此之外，公司可进一步切入客户尚未覆盖的海外工厂，并持续拓宽配套产品线，不断提升自身在舍弗勒全球供应链体系内的供货份额。

② 积极开拓新兴市场。借助 RCEP 关税减让的窗口期，公司正积极布局东南亚市场；中东市场也在同步推进。新兴市场的开拓有助于公司进一步分散区域集中风险，降低对单一市场的依赖。

③ 以技术优势和成本竞争力应对贸易壁垒。公司产品凭借多年的技术积累和规模化生产带来的成本优势，即使面临一定程度的关税加征，仍能够保持对客户的价格竞争力。该优势已在 2025 年美国加征关税后客户选择继续合作且主动承担关税成本的事实中得到充分验证。

(4) 公司在相关地区业务的可持续性分析

1）斯洛伐克（欧洲）业务可持续性

经核查，公司斯洛伐克（欧洲）业务具有高度的可持续性，理由如下：

维度	分析
客户关系	公司与战略合作客户实现全球供应链深度绑定。鉴于汽车零部件产品准入认证周期漫长，客户更换供应商所需付出的转换成本较高，双方能够维系长期稳固的合作关系。

维度	分析
产业政策	欧盟电动化转型政策持续利好公司新能源产品线，政策方向明确且具长期性。
贸易环境	中欧之间未出现系统性贸易摩擦，欧盟对华汽车零部件无歧视性关税，政策可预期。
增长趋势	报告期内公司对斯洛伐克地区的收入复合增长率为 32.41%，量价齐升，趋势有望延续。

斯洛伐克（欧洲）业务是公司境外收入的核心构成，持续增长的基础扎实，不存在影响业务可持续性的重大不利因素。

2) 美国业务可持续性

美国业务面临阶段性贸易政策不确定性，但中长期可持续性不受根本性影响，理由如下：

① 当前关税影响的有限性。美国自 2026 年 2 月 24 日起实施的 10%全球统一关税适用于所有贸易伙伴，并非单独针对中国。公司的产品竞争力是相对于全球供应商而言的，该关税不改变公司的相对竞争优势。

② 历史经验的验证。2025 年针对公司的合计 30%关税均由客户承担，且最终被美国司法系统认定为越权而非永久性政策。该事件说明极端关税具有不可持续性，且公司与客户之间存在有效的成本分担机制。

③ 对整体业绩的影响有限。报告期内，公司美国收入占境外收入的比例已从 27.36%降至 24.19%，占营业收入的比例更低，从 10.01%降至 6.01%。美国市场单点风险对公司整体经营的影响可控。

综上所述，报告期内公司境外收入主要来自斯洛伐克和美国，其中斯洛伐克受益于欧盟电动化政策及稳定贸易环境，收入年均复合增长率达 32.41%，业务可持续性较强；美国市场虽经历 2025 年阶段性关税加征，但经协商全部由客户承担且已于 2026 年 2 月被最高法院裁定越权暂停，当前 10%全球统一关税不改变公司相对竞争优势，且美国收入占境外收入的比例已从 27.36%降至 24.19%，单点风险可控。公司依托跨国客户全球化供应链体系及已验证的关税成本传导机制，境外业务整体可持续性良好，不会对持续经营产生重大不利影响。

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

由于汽车零部件行业特点，零部件供应商获取整车厂或一级供应商的项目往往需要经历较长的供应商及产品审核、验证工作。首先，零部件供应商需要通过整车厂或一级供应商的评审认证流程，成为其合格供应商后，方可参与具体产品项目的开发；针对具体产品，公司获取客户需求后，根据产品技术要求的图纸或样件开展可行性分析和产品工艺设计，完成样件试制与送样工作；样件获客户认可后，公司根据原材料价格、人工成本、制造费用、合理利润等因素向客户提供报价，客户进行技术评审后，进行进一步商务沟通和谈判，以决定公司是否能够获得项目定点，取得项目定点后，公司在经过反复的产品装机试验考核通过后，方可进入正式批量供货阶段，各项目的量产周期及具体供货量取决于应用车型的生命周期和市场销售情况，通常情况下，车型生命周期为 4-8 年左右或更长。

基于汽车零部件行业的特性，公司主要客户通常会在每年年底向公司提供次年度的预测采购计划，在市场环境和客户业务发展符合预期的情况下，预测采购计划通常具有较高的准确性。

公司 2026 年 1-6 月预测采购计划中前五名销售客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	订单获取方式	订单数量	主要产品类型	预测采购计划金额	期后执行进度及收入确认情况	回款情况
1	舍弗勒	客户提供为主	以具体规格型号为准	旋转油封、高压连接器	11,337.74	12,417.65	12,265.66
2	长安汽车			高压连接器	1,143.91	609.64	980.70
3	福特			高压连接器	1,893.10	1,885.49	1,627.48
4	臻驱科技			高压连接器	2,343.84	2,270.57	2,701.46
5	万向精工			旋转油封	1,740.14	2,513.55	2,283.99

注：期后执行进度及收入确认情况统计期间为 2026 年 1-6 月，回款情况统计截至 2026 年 7 月 31 日

客户年度预测采购计划具有参考和指引作用，其执行情况会受到市场环境变

化及客户业务发展节奏的影响。在年度执行过程中，客户还会定期下达更为具体的短期排产计划。公司依据客户提供的短期排产计划安排原材料采购和组织生产，并适度备货以满足客户的实际需求。短期排产计划一般覆盖 1-5 个月不等的预测期。

截至 2026 年 7 月 31 日，公司依据短期排产计划统计的未来三个月在手订单金额为 15,478.95 万元，其中前五名销售客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	订单获取方式	订单数量	内容	客户名称	实际在手订单金额			
					2026 年 8 月	2026 年 9 月	2026 年 10 月	合计
1	客户提供为主	以具体规格型号为准	油封	舍弗勒	1,964.86	1,883.91	2,300.69	6,149.46
2			油封	万向精工	503.60	472.91	422.53	1,399.04
3			高压连接器	臻驱科技	271.79	523.10	402.86	1,197.75
4			高压连接器	福特	301.47	372.95	316.00	990.42
5			高压连接器、油封	长安福特	198.21	198.30	163.78	560.29

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

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

(1) 报告期内存量定点项目的取得、开始量产、预期的停产或减产时间

公司存量定点项目，系指报告期内已实现量产并产生销售收入的定点项目。由于公司定点项目较多，因此选取报告期内任意一个年度营业收入达到 500 万元及以上的定点项目作为主要存量定点项目进行列示与分析。

报告期内，公司主要存量定点项目的具体情况如下表所示：

序号	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	舍弗勒-项目 2	2024 年	2025 年	2030 年
2	福特-项目 1	2019 年	2019 年	暂无明确的停产或减产预计

序号	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
3	大众-项目 7	2022 年	2024 年	暂无明确的停产或减产预计
4	福特-项目 2	2019 年	2019 年	暂无明确的停产或减产预计
5	福特-项目 3	2020 年	2021 年	暂无明确的停产或减产预计
6	长安福特-项目 14	2020 年	2020 年	暂无明确的停产或减产预计
7	上汽通用-项目 8	2022 年	2023 年	暂无明确的停产或减产预计
8	常州光洋-项目 48	2022 年	2023 年	暂无明确的停产或减产预计
9	长安福特-项目 12	2020 年	2020 年	暂无明确的停产或减产预计
10	比亚迪-项目 17	2024 年	2024 年	暂无明确的停产或减产预计
11	舍弗勒-项目 63	2022 年	2023 年	暂无明确的停产或减产预计
12	臻驱科技-项目 3	2023 年	2024 年	暂无明确的停产或减产预计
13	舍弗勒-项目 57	2022 年	2022 年	暂无明确的停产或减产预计
14	舍弗勒-项目 46	2021 年	2022 年	暂无明确的停产或减产预计
15	梦达驰-项目 1	2020 年	2020 年	暂无明确的停产或减产预计
16	长安汽车-项目 3	2021 年	2023 年	2027 年 1 月停产
17	臻驱科技-项目 4	2024 年	2024 年	2026 年
18	舍弗勒-项目 41	2022 年	2023 年	暂无明确的停产或减产预计
19	长安汽车-项目 4	2023 年	2024 年	2026 年 12 月停产
20	舍弗勒-项目 92	2022 年	2022 年	暂无明确的停产或减产预计
21	舍弗勒-项目 93	2022 年	2022 年	暂无明确的停产或减产预计

注：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

由上表可知，公司存量定点项目充足，报告期内存量定点项目具有良好的延续性。

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

公司作为零部件配套供应商，无法准确获取境内外主要客户新车型开发计划、开发周期。随着整车厂加快平台化、模块化开发步伐，新车开发周期显著缩短。根据车型类型的不同，当前新车开发周期普遍控制在 1 至 3 年左右，其中传统燃油车周期相对较长，新能源车和改款车型开发节奏更为紧凑。

公司将 2023 年至 2025 年获取定点资格、截至 2025 年末尚未实现量产，且预计 2026 年至 2028 年期间任一年度营业收入可达 200 万元及以上的定点项目，作为主要新增定点项目予以列示及分析。

截至报告期末，公司主要新增定点项目获取情况和预计量产时间如下：

序号	项目名称	取得时间	预计量产时间
1	麦格纳-项目 1	2025 年	2026 年
2	麦格纳-项目 3	2025 年	2027 年
3	麦格纳-项目 4	2025 年	2027 年
4	上汽集团-项目 2	2025 年	2027 年
5	臻驱科技-项目 1	2025 年	2026 年
6	东安动力-项目 3	2025 年	2026 年
7	L-项目 1	2022 年	2026 年
8	L-项目 2	2022 年	2026 年
9	科力达-项目 1	2025 年	2027 年
10	福特-项目 5	2025 年	2028 年
11	福特-项目 6	2025 年	2028 年
12	福特-项目 7	2025 年	2028 年
13	福特-项目 8	2025 年	2028 年
14	福特-项目 9	2025 年	2028 年
15	福特-项目 10	2025 年	2028 年
16	福特-项目 11	2025 年	2027 年
17	福特-项目 12	2025 年	2027 年
18	丰田-项目 1	2025 年	2027 年
19	万向精工-项目 26	2024 年	2027 年
20	常州光洋-项目 24	2026 年	2026 年
21	常州光洋-项目 46	2026 年	2027 年
22	常州光洋-项目 57	2024 年	2026 年
23	舍弗勒-项目 64	2024 年	2026 年
24	舍弗勒-项目 85	2025 年	2027 年
25	舍弗勒-项目 86	2025 年	2027 年

序号	项目名称	取得时间	预计量产时间
26	江铃汽车-项目 1	2025 年	2027 年
27	江铃汽车-项目 5	2025 年	2027 年
28	江铃汽车-项目 6	2025 年	2027 年
29	比亚迪-项目 13	2024 年	2027 年
30	比亚迪-项目 15	2024 年	2027 年
31	广汽祺盛-项目 1	2026 年	2027 年
32	易纳纬-项目 1	2024 年	2026 年
33	爱尔铃-项目 1	2026 年	2026 年
34	长安汽车-项目 9	2024 年	2026 年
35	长安汽车-项目 10	2024 年	2026 年
36	通用-项目 1	2022 年	2026 年
37	长安汽车-项目 8	2024 年	2026 年
38	江铃汽车-项目 2	2025 年	2027 年
39	麦格纳-项目 8	2024 年	2027 年
40	臻驱科技-项目 2	2026 年	2026 年

截至 2026 年 6 月末，公司尚未实现量产且预计 2026 年至 2028 年期间任一年度营业收入可达 200 万元及以上的定点项目合计 40 个，新增储备项目充足，陆续进入量产周期，公司在手订单充足且整体履行情况稳定。

(3) 分析说明公司在手订单及预计收入的可实现情况，综合说明公司业绩增长是否具有可持续性

根据汽车行业的特点，公司依据客户提供的短期排产计划安排原材料采购和组织生产，并适度备货以满足客户的实际需求。客户短期排产计划一般覆盖 1-5 个月不等的预测期，以主要客户未来三个月的排产计划做为实际在手订单进行统计，截至 2026 年 7 月 31 日，公司实际在手订单金额为 15,478.95 万元，公司在手订单充足，预计收入的可实现情况确定性较高。具体在手订单情况参见本题“(二)/7. 列表说明公司目前预测采购计划和实际在手订单的具体情况，包括但不限于订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方、期后执行进度、收入确认情况及回款情况等，分析说明公司主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险”之回复。

截至 2026 年 6 月末，公司尚未实现量产且预计 2026 年至 2028 年期间任一年度营业收入可达 200 万元及以上的定点项目合计 40 个，新增储备项目充足。随着各定点项目逐步落地、陆续进入量产阶段，将持续转化为公司在手订单，为经营业绩提供持续支撑。从现有定点项目落地及推进情况来看，公司订单储备充足，项目执行及订单履约整体稳定有序，不存在重大不利风险。

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

9. 结合公司期后业绩增速与报告期内增速的对比情况，说明公司期后是否存在业绩增速放缓的情形，相关情形的原因及合理性

根据《审阅报告》，公司 2026 年 1-6 月营业收入为 31,609.39 万元，同比增长 17.17%，扣非归母净利润为 4,094.75 万元，同比增长 11.99%。期后业绩增速与报告期内增速对比情况如下：

单位：%

指标	2026 年 1-6 月同比增速	2025 年同比增速	差异
营业收入增速	17.17	36.80	-19.63
扣非归母净利润增速	11.99	55.31	-43.32

期后业绩增速较报告期内有所放缓，但仍保持较快增长，原因及合理性分析如下：

(1) 增速放缓的原因

增速放缓的原因：继 2023 年至 2025 年连续三年保持较快增长后，国内汽车行业 2026 年上半年产销量同比有所回落。受下游整车产业增长态势放缓传导影响，汽车零部件行业整体增速同步下行，公司业绩增速阶段性放缓，与行业整体发展趋势保持一致。

(2) 合理性分析

①受下游行业变动影响，同行业可比公司期后增速均普遍放缓，公司表现与行业趋势一致；② 2026 年 1-6 月公司 17.17%的营业收入增速和 11.99%的净利润增速在同行业仍处于较高水平，体现了公司较强的经营韧性。

综上所述，公司期后业绩增速放缓具有合理性，不存在业绩增速大幅下滑或下滑后持续低迷的情形。

10. 请公司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“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（二十）业绩增长可持续性的风险”部分以及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（九）业绩增长可持续性的风险”针对业绩增长可持续性补充作出如下风险提示：

“报告期内，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，公司报告期内营业收入及净利润均保持增长。但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，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。”

（三）与主要客户合作稳定性

1. 说明公司进入舍弗勒、长安汽车、福特、比亚迪等主要客户合格供应商体系的过程、与主要客户合作的业务模式、协议约定、公司在其供应体系中的重要性及供货比例、与前述主要客户后续的合作计划、主要客户期后需求及业绩变动情况，公司与主要客户合作是否稳定可持续，是否存在被替代的风险

(1) 公司进入舍弗勒、长安汽车、福特、比亚迪等主要客户合格供应商体系的过程

公司进入主要客户的供应商体系的过程及节点如下表所示：

客户名称	首次接触场合	首次接触时间	通过的客户认证流程	正式进入合格供应商体系的时间
舍弗勒	行业展会	2005 年	企业首先需取得 IATF 16949 汽车行业质量体系认证；在此基础上，客户将从研发技术、生产制造、工艺流程、内部管理、产品质量及稳定性、物流配套、检测试验能力多维度开展综合评审认证，全部审核通过后方可纳入客户合格供应商名录，整套认证周期约 1-2 年。	2006 年
长安汽车	商务洽谈	2018 年		2019 年
福特	商务洽谈	2006 年		2012 年
比亚迪	主动开拓	2005 年		2006 年

(2) 与主要客户合作的业务模式、协议约定

报告期内，公司主要客户均签订有长期框架协议，具体业务模式如下：

客户名称	协议方式	交货方式	业务模式	信用政策	结算方式

舍弗勒	框架协议	境内：零库存模式，根据客户实际领用数量确定交货数量；境外：FOB 模式，根据提单信息确定交货数量。	买断式销售，主要采用“框架协议+订单”模式	境内：开票后 105 日；境外：收到货后 90 日	电汇
长安汽车	框架协议	零库存模式，根据客户实际领用数量确定交货数量。		开票后 40~45 日	银行承兑汇票
福特	框架协议	零库存模式，根据客户实际领用数量确定交货数量。		领用后 45 日	电汇
比亚迪	框架协议	主要采用零库存模式，根据客户实际领用数量确定交货数量，仅对深圳市比亚迪供应链管理有限公司采用直接交付模式，根据实际签收信息确定交货数量。		开票后 60 日	迪链

(3) 公司在其供应体系中的重要性及供货比例、主要产品的核心竞争优势、与主要客户后续的合作计划、主要客户期后的需求及业绩变动

1) 公司在其供应体系中的重要地位及供货比例

公司作为国内车用橡胶密封件领域具有较强竞争力的企业，凭借突出的技术实力、稳定的产品质量和可靠的交付能力，在主要客户的全球供应体系中占据重要地位。公司在各核心客户的供应体系中均具有显著的竞争优势和较高的供货份额。

① 舍弗勒集团

经对舍弗勒集团战略采购管理部弹性体模压件供应商开发工程师及轮毂轴承产品线欧洲区采购经理现场访谈确认，昌誉股份为舍弗勒轮毂轴承产品线橡胶密封件产品的第一大供应商。但由于经营信息保密性要求，公司无法从官方渠道获取其在舍弗勒的具体供货比例信息。

舍弗勒集团系全球领先的汽车零部件供应商，2025 年实现销售额 234.92 亿欧元。昌誉股份作为舍弗勒集团轮毂轴承及橡胶轴承产品线橡胶密封件的第一大供应商，具备对其全球工厂供货的资质与能力，后续有望进一步扩大在其全球采购体系中的供应份额。

② 长安汽车

经对长安汽车采购工程师现场访谈确认，昌誉股份为长安汽车气门油封、曲

轴油封、新能源高压连接组件的重要供应商。长安汽车系国内大型整车厂商，2025年度实现营业收入 1,640.00 亿元人民币。昌誉股份与长安汽车合作已近十年，双方建立了稳固的互信合作基础，随着长安汽车新能源汽车业务的持续发展，公司在新能源高压连接组件领域的配套规模有望稳步扩大。

③ 福特汽车

昌誉股份为福特新能源高压连接组件的重要供应商，报告期内供货福特的相关产品均由公司独家供应。福特系全球知名整车厂商，2025 年度实现营业收入 1,872.67 亿美元。公司目前在福特北美区域合作基础扎实，后续有望依托产品口碑进一步拓展其在欧洲核心市场的配套份额。

④ 比亚迪

经对比亚迪采购工程师现场访谈确认，昌誉股份为比亚迪特定型号油封和密封圈产品的份额排名前三位的国内供应商。比亚迪系全球新能源汽车龙头企业，2025 年度实现营业收入 8,039.65 亿元人民币。报告期内公司对比亚迪的销售份额呈逐年上升趋势，后续公司将着力推动产品品类的进一步覆盖，以获取更大的配套份额。

2）与主要客户后续的合作计划

① 舍弗勒集团

公司与舍弗勒集团合作密切，具备对其全球工厂供货的资质与能力。公司将持续巩固与舍弗勒集团的长期稳定战略合作关系，依托自身在产品品质、供应保障、技术适配及快速响应等方面的核心优势，持续满足舍弗勒全球轮毂轴承产品线橡胶密封件产品的采购需求，不断提升在其全球供应商体系中的供应份额与合作深度，实现双方长期协同、互利共赢。

② 长安汽车

公司与长安汽车的合作接近十年，双方建立了长期稳定的战略合作关系。长安汽车系国内知名整车厂商，在新能源汽车领域具有显著的竞争优势。公司预期合作规模稳定，为公司新能源电气连接组件业务的营收提供重要支撑，合作关系具备良好持续性。

③ 福特汽车

公司与福特集团目前的合作主要集中于北美区域，双方合作基础扎实、履约情况良好。未来，公司将依托北美市场积累的成熟合作经验与优质产品口碑，积

极推进与福特集团在欧洲核心市场的业务开拓，进一步拓宽合作区域、丰富合作产品品类，持续提升在福特全球采购体系中的供应占比，推动双方合作向更深层次、更广范围稳步延伸。

④ 比亚迪

公司与比亚迪集团保持长期业务合作。报告期内，公司对比亚迪的销售份额逐年上升，公司加强与比亚迪集团的合作，力争实现产品更广泛的覆盖。双方在质量管控、交付履约等方面形成稳定协作机制，合作基础稳固。

3）主要客户期后的需求及业绩变动

公司主要客户均为全球知名汽车零部件集团及整车厂商，经营规模较大，报告期内业绩整体呈增长态势，期后经营情况及采购需求保持稳定。

2026 年一季度的业绩变动情况如下：

公司名称	营业收入	归母净利润	营收同比变动	归母净利润同比变动
舍弗勒	57.64 亿欧元	0.60 亿欧元	1.0%	未披露
长安汽车	327.06 亿元	3.51 亿元	-4.26%	-74.09%
福特汽车	433.25 亿美元	25.48 亿美元	+6.4%	+441%
比亚迪	1,502.25 亿元	40.85 亿元	-11.82%	-55.38%

注：数据来源于相关公司官方网站、巨潮资讯网等

综上所述，公司主要客户期后业绩规模较大，抗风险能力相对较强，经营情况良好。上述客户期后采购需求保持稳定，不存在重大下滑趋势。

4）结论

综上所述，公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，业务模式成熟、经营基础稳固。公司依托技术研发、产品质量、客户资源与供应链协同等核心优势，在汽车橡胶密封件领域形成了突出的核心竞争力，在各大核心客户的全球供应体系中均占据重要地位。公司主要客户均为全球知名汽车零部件集团及整车厂商，经营规模较大、资信状况良好，期后业绩平稳，经营情况良好，采购需求稳定。未来公司与主要客户的合作具备坚实的业务基础与可持续性，合作关系稳定性较高，被替代风险较低。

2. 结合客户集中度与同行业可比公司的对比情况，说明公司客户集中度较高是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响

（1）公司客户集中度基本情况

报告期内，公司前五大客户销售占比分别为 63.73%、64.11%和 58.34%。2023 年至 2024 年客户集中度基本保持稳定，2025 年有所下降，整体呈下降趋势。公司客户集中度相对较高，主要系公司实行“大客户优先”的经营策略，集中资源服务舍弗勒、通用、福特等全球知名汽车零部件集团及整车厂商，与行业头部客户建立长期深度合作关系所致。

(2) 与同行业可比公司的对比分析

报告期内，公司及可比公司前五大客户的占比情况如下：

单位：%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中鼎股份	19.19	22.96	21.24
朗博科技	30.38	23.04	24.75
盛帮股份	47.09	48.76	45.10
昌誉股份	58.34	64.11	63.73

注：可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告

公司客户集中度高于上述三家可比公司，但与公司自身经营特点和行业属性相匹配，差异原因如下：

1) 经营规模差异。中鼎股份 2023 年至 2025 年营业收入分别为 172.44 亿元、188.54 亿元和 197.99 亿元，位列 2025 年“全球汽车零部件行业 100 强”及“全球非轮胎橡胶制品行业 50 强”。其营收规模显著高于公司，下游应用领域广泛、客户数量众多，客户集中度相对较低具有合理性；

2) 产品结构差异。中鼎股份、盛帮股份产品结构较为丰富，汽车类密封产品仅为其中一类，非汽车领域产品占一定比重。产品结构多元化使其客户群体天然分散，集中度相对较低；

3) 客户开发策略差异。朗博科技侧重客户数量扩张，2025 年单年新增开发 53 家新客户，新增客户规模通常较小，导致客户集中度相对较低。而公司采取聚焦大客户的策略，优先服务采购规模大的行业龙头客户，因此客户集中度较高。汽车零部件行业准入认证周期长、壁垒较高，聚焦大客户的发展模式高度契合行业发展特征，有助于公司稳固订单规模、持续深化供应链合作；

4) 公司自身定位。相较于可比公司，公司产品主要集中于乘用车密封件领域，应用领域相对聚焦；同时，公司主要客户舍弗勒、通用、福特等均为全球大

型汽车零部件集团或整车厂商，其自身采购规模较大。

上述因素综合导致公司客户集中度高于可比公司，具有合理性。

(3) 公司客户集中度较高符合行业特征

汽车零部件行业具有供应链层级分明、认证壁垒高、客户粘性强的特点。主机厂及一级供应商通常对零部件企业实行严格的供应商准入管理和质量体系认证，一旦进入其供应体系，合作关系较为稳定。因此，规模较小的零部件企业在发展初期或特定阶段集中服务少数大客户，是该行业的普遍现象。

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

公司名称	主营业务	2025 年度前五大客户占比
捷众科技（920690.BJ）	汽车空调系统零部件、汽车门窗系统零部件、汽车雨刮系统零部件	79.53%
朗信电气（920220.BJ）	乘用车热管理系统电子风扇	68.89%
隆源股份（920055.BJ）	汽车发动机系统、新能源汽车三电系统、汽车转向系统和汽车热管理系统等关键领域的铝合金精密压铸件的研发、生产与销售	75.30%
博俊科技（300926.SZ）	汽车门系统、转向系统、动力系统、内外饰系统等核心零部件	68.44%
科华控股（603161.SH）	科华控股汽车涡轮增压器涡轮壳、科华控股汽车涡轮增压器中间壳	86.24%

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况。

(4) 客户集中度较高不会对公司持续经营能力产生重大不利影响

虽然公司客户集中度相对较高，但不会对持续经营能力构成重大不利影响，具体分析如下：

1) 主要客户质量优良，合作关系长期稳定。公司主要客户为舍弗勒、通用、福特等全球知名汽车零部件集团及整车厂商，上述客户经营规模大、资信状况良好、抗风险能力强。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，合作历史较长，已通过主要客户的严格供应商认证体系，替代成本较高，客户粘性较强。

2) 汽车行业供应链认证壁垒高，客户更换供应商成本大。汽车零部件行业实行严格的供应商准入制度，从资质评审、工厂审核、产品试制到批量供货通常需要较长时间。已进入供应体系的供应商在产品质量、交付能力、技术支持等方面已形成稳定合作基础，客户更换供应商面临较大的时间成本和品质风险，因此

供应关系具有较强的稳定性和持续性。

3）公司客户集中度呈下降趋势。报告期内，公司前五大客户占比分别为63.73%、64.11%和58.34%，2025年较2024年下降5.77个百分点，客户集中度呈下降趋势。公司持续积极开拓新客户、丰富客户结构，预计未来客户集中度将进一步优化。

4）公司积极拓展新客户和新应用领域。公司在稳固现有大客户合作关系的同时，持续拓展新的客户资源和产品应用领域，积极开发新能源汽车等新兴市场的业务机会，降低对单一客户或少数客户的依赖程度。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“客户集中度较高的风险”中，对客户集中度较高的风险进行了充分披露。

(5) 结论

综上，公司客户集中度较高主要系实行“大客户优先”策略、经营规模较小、产品应用领域相对聚焦所致，与同行业部分公司水平接近，符合汽车零部件行业特征；同时，公司主要客户为全球知名汽车零部件集团及整车厂商，合作关系长期稳定，客户质量优良，汽车行业供应链认证壁垒高，且公司客户集中度呈下降趋势，客户集中度较高不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（四）核查程序和核查意见

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

(1) 业绩增长真实合理性及可持续性

1）核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

① 查阅中汽协公开数据，量化分析报告期内国内外乘用车市场产销量变动趋势、传统能源汽车与新能源汽车产销结构变化，评估下游需求变动对公司业绩的影响；

② 查阅行业研究报告，分析公司主要产品细分领域的市场竞争格局、技术迭代趋势及公司市场份额变动情况，验证公司业绩增长的合理性；

③ 获取公司收入明细表及主要订单台账，了解主要订单的签订时间、执行及完成情况，识别带动公司收入增长的主要客户、主要车型，获取下游主要车型产销量公开数据并进行比对分析，验证公司收入增速与下游车型产销变动趋势的一致性；

④ 访谈公司管理层并获取相关制度文件，了解公司的产品定价策略及成本费用管控措施，量化分析主要原材料价格波动、销售结构变动、期间费用变化对毛利率及净利润的影响，结合 2022 年经营背景及 2023 年以来业务拓展情况，分析 2022 年扣非归母净利润规模较小、2023 年增幅较大且报告期内持续增长的合理性；

⑤ 对舍弗勒、长安汽车、臻驱科技等主要客户按产品类型、应用车型、平均单价、毛利率等维度量化分析主要客户销售金额变动的原因及合理性；

⑥ 获取同行业可比公司公开披露的分产品收入数据，计算各公司同类产品报告期内销售收入及增长率，将公司营业收入增幅与同行业可比公司均值进行量化对比，从细分产品结构、下游应用领域、客户结构等维度分析公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值的原因及合理性。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

① 报告期内公司营业收入快速增长具有合理性。A. 下游需求方面，报告期内国内汽车市场特别是新能源汽车市场持续快速发展，带动了上游橡胶密封件及电气连接组件市场需求增长，为公司业务扩张提供了有利的外部环境；B. 产品结构调整方面，公司积极推进产品结构优化，新能源汽车电气连接组件等新兴业务快速增长，传统密封件业务稳健发展，形成了多元化的收入增长来源；C. 客户结构优化方面，公司与舍弗勒、长安汽车、福特等主要客户保持了长期稳定的合作关系，同时积极开拓新客户、新项目，带动收入持续增长，带动公司收入增长的主要客户、主要车型与下游主要车型产销量变动趋势基本一致；D. 订单获取与执行方面，公司主要项目获取时间较早，报告期内逐步进入量产放量阶段，订单执行情况良好，在手订单储备充足，为未来收入增长提供了有力保障。

② 2022 年度公司扣非归母净利润规模较小、2023 年度增幅较大且报告期内持续增长具有合理性。2022 年度主要受公共卫生事件影响，收入规模较小、海运费上涨压缩毛利率、期间费用率较高，导致净利润规模有限；2023 年度随着下游汽车行业复苏、新产品量产、海运费恢复、成本管控落地见效及规模效应显现等因素共同作用，公司营业收入大幅增长、毛利率提升、期间费用率下降，共同推动扣非归母净利润大幅增长。上述变动趋势与公司实际经营情况及行业发展状况相符，具有合理性。报告期内，公司扣非归母净利润大幅增长，主要系：下

游汽车行业复苏带动需求增长，新产品陆续量产形成增量收入，生产规模扩大推动规模效应显现，原材料价格下降及海运费恢复常态有效降低营业成本，加之公司费用管控成效显著、期间费用率持续下降，上述因素共同推动营业收入大幅增长、毛利率提升。上述变动趋势与公司实际经营情况及行业发展状况相符，具有合理性。

③ 整体而言，可比公司同类产品营业收入均实现同比增长，与公司产品销售金额变动趋势一致。报告期内，公司营业收入增速高于行业平均水平，主要系：A.可比公司在产品布局、业务结构层面均与公司存在一定差异，各家营收增长幅度存在明显分化；B.同行业可比公司平均增速受中鼎股份等业务体量较大的公司影响而被拉低，中鼎股份密封件业务虽绝对增长额较高，但因基数较大导致营收增速偏低。C.公司在新能源汽车电气连接组件领域的前瞻布局取得较好的市场成果，客户结构优化带来了显著的增量收入。报告期内公司营业收入增幅高于同行业可比公司均值具有合理性。

④ 报告期内公司主要客户销售金额变动具有合理性，具体分析如下：A.舍弗勒：受益于其全球业务恢复增长，叠加公司在舍弗勒供应体系中的份额持续提升以及新定点的不断获取，销售金额实现持续增长；B.长安汽车：公司高压连接器产品顺利通过其认证并进入批量供货阶段，同时长安新能源车型销量快速增长，共同推动销售金额快速放量；C.臻驱科技：公司成功进入臻驱科技高压连接器合格供应商名录，加之臻驱科技自身业务规模快速扩大，使得销售金额呈现爆发式增长；D 福特：公司在其供应体系中的份额略有提升，销售金额相应平稳增长；E 万向精工：轮毂轴承密封项目步入批量供货阶段，带动销售金额快速释放。总体而言，各主要客户的销售金额变动与各自下游车型产销量变动趋势、客户自身业务发展情况以及公司与客户的合作阶段均相匹配，销售金额变动合理性。

(2) 业绩增长可持续性

1) 核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

① 获取公司新能源汽车电气连接组件业务的业务拓展策略及定价机制说明，获取公司定点项目信息统计表并抽查主要项目的定点信，查询中国汽车工业协会公布的新能源汽车产销量数据，通过 choice 智能金融终端查询现货铜价格波动情况，比对公司报告期内铜材采购价格，获取公司高压连接器业务的产能利用率

计算表及产能利用率情况说明，获取青岛昌誉报告期内的资产负债表及利润表，分析资产负债率逐年升高的原因；

② 获取公司收入成本明细表，分析主要产品的毛利贡献情况及其在传统燃油车中的应用比例，分析新能源汽车渗透率逐步提升对公司业绩持续性的影响；

③ 获取中国汽车工业协会 2026 年 1-6 月的下游汽车产销量、新能源汽车渗透率、汽车出口数量等数据，通过互联网公开检索汽车行业价格战的新闻报道，查询汽车行业主管单位关于价格战出台的相关政策文件，公开查询主要客户网站了解其是否开展橡胶密封件生产业务；

④ 查阅公司与主要客户的销售合同、定点协议或年降约定文件；访谈销售人员，了解公司对主要客户的销售定价策略、议价能力、价格调整机制、一般调价周期及实际调价情况；了解年降政策对公司主要产品销售单价、毛利率及经营业绩的影响；

⑤ 获取报告期内主要原材料采购明细表，统计各期主要原材料的采购价格变动情况，并与公开市场价格进行比对；取得产品单位成本构成表，复核直接材料、直接人工、制造费用占单位成本的比例，识别占比较高、对成本影响较大的核心原材料；访谈采购负责人，了解主要原材料的定价模式、采购周期、备货策略、锁价安排及与上游供应商的合作稳定性，判断原材料价格波动的来源及可预期性；访谈销售负责人，了解公司在产业链中的位置、下游行业竞争格局、客户关系稳定性，综合评估公司对下游的议价能力；复核公司提供的敏感性分析底稿；

⑥ 获取报告期内各期境外销售收入明细，按销售区域分析收入结构及变动趋势；获取并分析公司主要销售区域的产业政策及贸易政策，分析相关政策报告期内及期后的变动趋势；访谈公司销售负责人，了解公司对各主要境外销售区域的销售策略、市场开拓计划及应对措施，评估相关贸易政策是否会对公司持续经营产生不利影响；

⑦ 获取公司目前的预测采购计划及在手订单台账，核查订单获取方式、订单数量、订单金额、订单内容、签订对手方等基本信息；获取报告期后主要订单的执行进度表，核查发货记录、验收单据、收入确认凭证及银行回款流水，分析说明公司主要订单执行是否存在异常，订单储备是否充足，是否存在订单流失的风险；

⑧ 获取公司报告期内及期后取得的定点项目清单，核查各项目的取得时间、

开始量产时间、预计供货周期及预期停产或减产时间；获取主要定点项目的框架协议或定点通知，核查预计量产时间、预计供货规模；结合存量定点项目的生命周期及新增定点项目的量产计划，分析公司业绩增长是否具有可持续性；

⑨ 获取公司期后（2026 年 1-6 月）经审阅的财务报表，计算营业收入、扣非归母净利润及其同比增速并与报告期内各期业绩增速进行量化对比；访谈公司财务负责人及管理层，了解期后业绩增速变动的主要原因，评估相关情形的原因及合理性；

⑩ 督促公司进行相关风险与重大事项提示工作。

2）核查结论

经核查，我们认为：

① 公司在新能源电气连接组件业务拓展初期对部分战略型客户采取阶段性低毛利定价策略，初始报价毛利率较低，加之铜材价格上涨，且部分供应商存在违约情况，公司被迫临时更换成本更高的供应商，导致报告期内公司毛利持续下降，增收不增利。报告期内，公司下游新能源汽车产销量快速攀升，带动了公司电气连接组件的需求。公司资产负债率较高主要由于公司亏损导致的净资产逐年减少与业务快速扩张带来的负债增加并存。公司产能利用率较低，具备商业合理性。公司新能源汽车电气连接组件业务毛利率阶段性较低，未来随着新定点的高毛利产品的量产，预期低毛利率情况将得到持续改善，不会对业绩持续性产生重大不利影响；

② 报告期内，公司主要产品中橡胶密封产品毛利率占比较高且逐年提升，产品在传统燃油车中的应用比例较低，2025 年占比仅不到 13%，新能源汽车渗透率逐步提升对公司业绩不会产生持续性影响；

③ 期后我国汽车产销量出现同比下滑情况，新能源汽车渗透率进一步提升，市场竞争情况加剧，公司行业地位突出，下游整车厂价格战持续，但行业主管部门已出台系列政策限制价格战的进一步恶化，主要客户不存在外购转自产情况，前述因素不会对公司持续经营能力、未来业务成长性产生重大不利影响。公司拟采取的措施合理，具备有效性；

④ 报告期内，公司主要采取成本加成的定价模式，最终产品销售价格由公司与客户针对原材料成本、加工成本、研发投入、合理利润及市场竞争等因素后，共同协商确定，公司与客户间存在“价格谈判、年降及返利政策、原材料价格联

动“等价格调整机制；报告期内，年降条款对公司主要产品销售单价、毛利率及公司业绩的影响总体较小；

⑤ 公司产品属于关键功能件，客户粘性强且具备一定技术壁垒和议价能力，为成本传导提供了条件，但受汽车零部件行业定价机制、年降政策及调价滞后性等因素制约，传导效果有限，原材料价格波动风险主要由公司自行承担。期后公司存在毛利率或利润水平波动的风险，但鉴于公司已通过优化产品结构、加强成本管控、推动灵活调价机制等措施积极缓释风险，预计不会出现大幅下滑的情形。公司已在招股说明书之“重大事项提示”、“第三节 风险因素”中披露了原材料价格波动风险；

⑥ 报告期内公司境外收入主要来自斯洛伐克和美国，其中斯洛伐克受益于欧盟电动化政策及稳定贸易环境，收入年均复合增长率达 32.41%，业务可持续性较强；美国市场虽经历 2025 年阶段性关税加征，但经协商全部由客户承担且已于 2026 年 2 月被最高法院裁定越权暂停，当前 10%全球统一关税不改变公司相对竞争优势，且美国收入占整体营业收入比例已从 10.01%降至 6.01%，单点风险可控。公司依托跨国客户全球化供应链体系及已验证的关税成本传导机制，境外业务整体可持续性良好，不会对持续经营产生重大不利影响；

⑦ 公司在手订单储备充足，主要订单执行不存在异常，期后执行及回款情况良好，不存在在手订单流失的风险；

⑧ 公司存量定点项目和新增定点项目充足，具有良好的延续性，在手订单及预计收入具备较高的可实现性，业绩增长具有较强的可持续性；

⑨ 报告期之后，公司业绩增速较报告期略有回落，但整体依旧保持较高增长区间。业绩增速有所放缓，主要系下游整车行业增长趋缓向上游传导，汽车零部件行业整体增长速度同步下行所致。从同行业可比企业经营情况来看，各公司期后业绩增速均普遍有所回落，公司业绩变动趋势与行业整体发展态势保持一致，期后业绩增速回落具备合理性；

⑩ 公司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。

(3) 与主要客户合作稳定性

1) 核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

① 访谈公司销售负责人，了解进入舍弗勒、长安、福特、比亚迪等客户供

应商体系的背景、时间及认证流程；查阅公司与主要客户签署的框架协议、采购协议、质量协议等，核实合作模式、定价机制、结算方式、信用政策、协议期限及续签机制等关键条款；访谈主要客户采购负责人，了解公司在其供应体系中的定位、份额及评价；获取销售明细，分析各期供货金额、数量及比例变动；结合客户供应商管理体系，评估公司竞争地位；访谈双方负责人，了解在研项目合作、新产品开发计划及预期份额变动；获取新项目定点通知等，核实后续合作的真实性及规模；获取主要客户期后采购预测及订单数据，分析需求变动趋势，验证公司与主要客户合作是否稳定可持续，是否存在被替代的风险；

② 分析汽车零部件行业客户集中度高的客观原因，进而分析公司客户集中度较高是否符合行业特征；获取同行业可比公司客户集中度数据并进行对比分析；分析客户集中度较高是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

① 公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，业务模式成熟、经营基础稳固。公司依托技术研发、产品质量、客户资源与供应链协同等核心优势，在汽车橡胶密封件领域形成了突出的核心竞争力，在各大核心客户的全球供应体系中均占据重要地位。公司主要客户均为全球知名汽车零部件集团及整车厂商，经营规模较大、资信状况良好，期后业绩整体保持增长态势，采购需求稳定。未来公司与主要客户的合作具备坚实的业务基础与可持续性，合作关系稳定性较高，被替代风险较低；

② 公司客户集中度较高主要系实行“大客户优先”策略、经营规模较小、产品应用领域相对聚焦所致，与同行业部分公司水平接近，符合汽车零部件行业特征；同时，公司主要客户为全球知名汽车零部件集团及整车厂商，合作关系长期稳定，客户质量优良，汽车行业供应链认证壁垒高，且公司客户集中度呈下降趋势，客户集中度较高不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

2. 根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-8 的相关要求进行核查

根据北交所《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-8 客户集中度较高”的要求，我们重点关注了该情形的合理性，核查依据、过程及核查意见如下：

序号	客户集中度较高核查要求	核查程序	核查意见
1	公司存在客户集中度较高情形的，保荐机构应重点关注该情形的合理性、客户的稳定性和业务的持续性，督促公司做好信息披露和风险揭示	（1）访谈公司管理层，了解公司发展历程、业务模式、获取公司主要客户清单，分析公司客户集中的原因及合理性； （2）查阅行业研究报告，了解公司同行业可比公司客户集中度及下游行业的集中度，分析公司客户集中度较高的合理性； （3）通过国家信用信息系统、主要客户公开披露文件等查阅公司主要客户的发展历史、组织架构等基本信息，了解主要客户的背景、经营情况、行业地位等；（4）获取公司在手订单信息、项目定点信息，分析公司与主要客户合作的持续性；了解下游客户拓展情况、市场开拓情况。	经核查，公司客户集中度较高的情况符合行业特点，具有合理性，公司与主要客户合作历史悠久，业务规模稳步增长，合作具有稳定性，业务具有持续性。公司已在招股说明书进行风险披露。公司在招股说明书“第三节 风险因素”之“客户集中度较高的风险”中，对客户集中度较高的风险进行了充分披露，如下：“（四）客户集中度较高的风险 目前，公司已与舍弗勒、福特、长安汽车、臻驱科技、万向精工、光洋股份、比亚迪等国内外知名汽车零部件厂商和整车厂商建立长期稳定的战略合作关系，配套基础较好。报告期内，公司前五大客户销售收入占营业收入比重分别为63.73%、64.11%和 58.34%，客户集中度相对较高。若未来受行业周期、竞争加剧等因素影响主要下游客户出现经营承压、采购规模下滑情况，或公司在技术研发、产品质量、交付能力、成本管控等方面无法持续满足客户准入及配套要求，导致合作份额下降、资质退出或合作终止，将对公司订单规模、销售收入及经营业绩产生不利影响。”
2	对于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的，保荐机构在执业过程中，应充分考虑相关大客户是否为关联方或者存在重大不确定性客户；该集中是否可能导致公司未来持续经营能力存在重大不确定性	查阅行业研究报告，了解公司同行业可比公司客户集中度及下游行业的集中度，分析公司客户集中度较高的合理性	经核查，公司客户集中度较高的情况与所在行业特点相符，不属于非因行业特殊性、行业普遍性导致客户集中度偏高的情形。
3	对于公司由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业（如电力、电网、电信、石油、银行、军工等行业），公司应与同行业	（1）获取同行业可比公司公开披露文件，了解公司同行业可比公司客户集中度，分析公司客户集中度较高的合理性，是否符合行业特性； （2）查阅公司下游行业研	经核查，公司客户集中度较高的情况属于由于下游客户的行业分布集中而导致的客户集中的特殊行业。公司客户集中度较高符合下游汽车行业的行业特性，公司与主要客户的合作关系具有一定的历史

序号	客户集中度较高核查要求	核查程序	核查意见
	可比公司进行比较，充分说明客户集中是否符合行业特性，公司与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性，并予以充分的信息披露	究报告，结合对公司管理层及主要客户的访谈，了解汽车制造业及汽车零部件行业的相关基本情况； （3）检索公司与主要客户的工商登记信息，分析公司与主要客户是否存在关联关系；（4）对主要客户进行访谈，取得其关于和公司不存在关联关系的声明函； （5）针对公司报告期内的收入情况实施穿行测试，查阅报告期内主要客户合同、订单等，对公司高级管理人员及主要客户进行访谈，了解公司的业务获取方式； （6）核查公司的资产、人员、财务、机构以及业务情况，检查是否存在与客户混同的情形，分析公司是否具备独立面向市场获取业务的能力。	基础，有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务具有稳定性以及可持续性。
4	针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致公司客户集中的情况，保荐机构应当综合分析考量以下因素的影响：（1）公司客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况及其合理性；（2）公司客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；（3）公司与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；（4）公司与重大客户是否存在关联关系，公司的业务获取方式是否影响独立性，公司是否具备独立面向市场获取业务	（1）获取同行业可比公司公开披露文件，了解公司同行业可比公司客户集中度，分析公司客户集中度较高的合理性，是否符合行业特性； （2）查阅公司下游行业研究报告，结合对公司管理层及主要客户的访谈，了解汽车制造业及汽车零部件行业的相关基本情况； （3）查阅行业研报、公开披露资料等，了解公司客户在其行业中的地位、透明度与经营状况； （4）对主要客户进行走访，了解公司与客户合作的历史、了解客户与公司继续合作意向，交易的定价原则，并获取其关于和公司不存在关联关系的声明函； （5）检索公司与主要客户的工商登记信息，分析公司与主要客户是否存在关	经核查： （1）公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情况，具有合理性；（2）公司主要客户舍弗勒、福特、长安汽车、臻驱科技、万向精工、光洋股份、比亚迪均为国内外知名汽车零部件厂商和整车厂商，市场占有率高；因此，公司主要客户在市场占据领先地位。主要客户均为上市公司，经营情况透明且良好，不存在重大不确定风险； （3）公司与主要客户合作历史较久，业务具有稳定性和可持续性，相关交易定价公允； （4）公司与舍弗勒等各期前五大客户不存在关联关系。公司的业务获取方式具有独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

序号	客户集中度较高核查要求	核查程序	核查意见
	的能力	联关系；（6）获取公司在手订单、项目订单清单，了解公司客户开发情况；（7）访谈公司高管、研发人员，了解公司核心技术、技术路线等情况；（8）核查公司的资产、人员、财务、机构以及业务情况，检查是否存在与客户混同的情形，分析公司是否具备独立面向市场获取业务的能力。	

针对公司对单一客户存在重大依赖的情形，我们的相关核查过程如下表所示：

序号	客户集中度较高核查要求	核查程序	核查意见
1	公司主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；公司技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等	（1）查阅汽车制造及汽车零部件相关行业研究报告，结合对公司高级管理人员、采购人员的访谈，了解汽车零部件（座椅、内外饰件）的需求情况、市场空间等；（2）访谈公司高级管理人员、研发负责人，了解公司的技术路线与行业技术迭代的匹配情况；（3）获取公司在手订单，了解下游客户拓展情况、市场开拓情况。	公司主要产品为车用橡胶密封件及新能源电器链接组件，主要应用于汽车制造领域；随着新能源汽车渗透率不断提升，公司产品下游市场空间广阔；公司技术路线与同行业可比公司不存在较大差异，与行业技术迭代相匹配；公司已与下游主要客户形成良好且稳定的合作关系；公司具备开拓其他客户的技术能力，已逐渐向境外客户拓展。
2	公司及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响	（1）查阅公司有关行业政策及法律法规；（2）查阅汽车制造及汽车零部件行业相关行业研究报告；（3）访谈公司高级管理人员，分析公司产品的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。	公司及其下游客户所处的汽车制造业为国民经济一直以来的支柱产业之一，汽车制造业的产业政策属于长期性的激励政策，因此相关政策及其影响下的市场需求并不具有阶段性特征，产业政策的变化并不会对公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。
3	对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实	不适用。	公司不存在对单一客户形成重大依赖的情形。

经核查，我们认为，报告期内公司客户集中度较高具有合理性、客户稳定性

和业务持续性良好，不存在重大不确定性风险，不影响公司持续经营能力。

二、关于销售真实性及核查充分性

(1)关于细分产品销售情况。根据申请文件：①报告期内，发行人橡胶密封产品销售金额分别为28,351.59万元、35,829.47万元和45,763.52万元，占比分别为85.32%、81.25%和77.13%，包括旋转油封、往复油封和静态密封等；新能源汽车电气连接组件产品销售金额分别为4,877.46万元、8,266.38万元和13,569.66万元，占比分别为14.68%、18.75%和22.87%，包括高压连接器、滤波器等。②报告期内，发行人旋转油封毛利率呈现上升趋势，各期分别为34.69%、34.85%和38.76%；其他产品如往复油封、静态密封和高压连接器等毛利率均呈现下滑趋势。③报告期内，发行人存在向部分客户销售毛利率偏低或为负的情形。请发行人：①说明报告期内发行人旋转油封、往复油封等各主要产品应用于新能源车型的销售金额、占比、毛利率等，与应用于传统燃油车型或混动车型的毛利率是否存在较大差异；补充说明旋转油封、往复油封等各主要产品前五大客户的名称、成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、销售金额、占比、毛利率等，前述客户及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系或其他利益安排。②结合销售定价、成本构成、市场竞争情况、下游应用领域、客户需求变动等，说明报告期内旋转油封产品销售毛利率与往复油封、静态密封、高压连接器等变动趋势不一致的原因及合理性。③说明报告期内对部分客户销售毛利率偏低或为负的合理性，是否存在其他利益安排，后续是否仍将长期保持低毛利率或负毛利率销售的情形。④说明对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性。

(2)境外销售真实性。根据申请文件，发行人境外销售收入的金额分别为12,267.61万元、13,872.61万元和15,047.48万元，占主营业务收入的比例分别为36.92%、31.46%和25.36%。请发行人：①按国家和地区口径拆分发行人境外销售，包括但不限于金额、占比、主要产品类型(旋转油封、往复油封等)、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等；说明相关境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等与境内客户是否存在较大差异。②结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税

金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配。

(3)收入确认准确性。根据申请文件：①报告期内，发行人存在零库存模式、直接交付模式及FOB三种销售模式，其中零库存模式各期销售金额分别为16,902.17万元、24,827.59万元和34,231.02万元，占比分别为50.87%、56.30%和57.69%。②报告期内，发行人与高压连接器等主要产品下游客户存在年降安排。③发行人收入确认模式种类较多，报告期内存在一定比例的收入确认单据瑕疵。④发行人模具收入存在收入和成本时间错配的情形。请发行人：①说明零库存模式下与主要客户的对账方式(供应商系统、邮件等)、对账周期、对账时间与领用时间的差异等，是否存在与客户采用非自然月份对账的情形，相关收入确认是否涉及暂估，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形；说明零库存模式下以客户实际领用时点确认收入是否符合合同约定及行业惯例。②说明发行人对年降对应的产品、终端车型、销售收入及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比发行人的会计处理是否存在差异。③说明发行人报告期内收入确认相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比。④说明模具收入和成本核算方法，是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比发行人是否存在较大差异。

(4)其他业务收入真实性。根据申请文件，报告期内，发行人其他业务收入金额分别为294.14万元、206.85万元和1,274.45万元，占比分别为0.88%、0.47%和2.10%，其他业务收入主要为生产过程中产生的废料废品处置收入及零星原材料销售收入。请发行人：①结合生产及研发中废铜等废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节、发行人产品产量变动等，量化说明各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废铜等废料产量间的匹配关系。②说明对废料入库、仓储、出库、领用、盘点等相关管理过程的内控措施及执行情况，发行人废料进销存台账记录是否准确完整，是否具有底层证据支撑，与各期末废料盘存数据是否勾稽一致，是否存在废料未入账或囤积废料的情形。③说明报告期内生产废料和研发废料销售的金额、数量、平均单价、毛利率、主要客户等，废料销售定价的依据及公允性，以及2025年发行人废料销售金额大幅上升的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。(2)说明对公司收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。(3)说明函证、走访和细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动(如新增或变化较大)等具体特点。(4)说明函证中未回函的金额、占比，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性；说明走访中实地走访、视频走访的金额及占比，不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性。(5)结合上述核查情况，对公司报告期内收入真实性、完整性发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师根据《2号指引》2-13的相关要求进行核查并说明核查情况。

请保荐机构提供客户函证、走访、细节测试、截止性测试相关核查工作底稿。（审核问询函问题4）

（一）关于细分产品销售情况

1. 说明报告期内公司旋转油封、往复油封等各主要产品应用于新能源车型的销售金额、占比、毛利率等，与应用于传统燃油车型或混动车型的毛利率是否存在较大差异；补充说明旋转油封、往复油封等各主要产品前五大客户的名称、成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、销售金额、占比、毛利率等，前述客户及相关方与公司及相关方是否存在关联关系或其他利益安排

（1）说明报告期内公司旋转油封、往复油封等各主要产品应用于新能源车型的销售金额、占比、毛利率等，与应用于传统燃油车型或混动车型的毛利率是否存在较大差异

报告期各期，公司主要产品应用于不同车型的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	车型	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
旋转油封	燃油车与新能源车通用	29,634.46	49.95	40.21	23,994.49	54.41	35.10	16,833.51	50.66	34.80
	燃油车专用	5,081.78	8.56	33.03	2,952.27	6.70	33.63	3,625.43	10.91	32.19
	新能源车专用（电动+混动）	1,431.23	2.41	29.89	1,064.16	2.41	30.77	828.48	2.49	41.05
	其他	541.16	0.91	36.52	221.91	0.50	42.64	186.19	0.56	44.91
	小计	36,688.64	61.83	38.76	28,232.83	64.03	34.85	21,473.60	64.62	34.69
往复油封	燃油车与新能源车通用	1,756.69	2.96	36.28	1,528.09	3.47	36.67	1,541.76	4.64	34.78
	燃油车专用	1,121.94	1.89	25.60	1,373.80	3.12	23.64	1,057.59	3.18	27.62
	新能源车专用（电动+混动）	1,062.26	1.79	27.87	999.42	2.27	29.72	394.92	1.19	29.54
	其他	2,253.44	3.80	21.09	1,691.10	3.84	25.88	1,842.99	5.55	30.23
	小计	6,194.33	10.44	27.38	5,592.41	12.68	28.97	4,837.26	14.56	31.05
静态密封	燃油车专用	1,497.43	2.52	36.49	1,102.03	2.50	37.68	1,392.41	4.19	35.25
	新能源车专用（电动+混动）	718.78	1.21	19.77	361.83	0.82	25.16	158.53	0.48	33.06
	燃油车与新能源车通用	392.41	0.66	34.52	278.29	0.63	41.02	303.65	0.91	35.16
	其他	271.93	0.46	123.5	262.08	0.59	127.97	186.13	0.56	124.09
	小计	2,880.55	4.85	31.68	2,004.22	4.55	35.31	2,040.73	6.14	34.66

高压连接器	新能源车专用（电动+混动）	13,057.14	22.01	7.69	7,624.41	17.29	16.22	4,877.46	14.68	25.27
	小计	13,057.14	22.01	7.69	7,624.41	17.29	16.22	4,877.46	14.68	25.27
滤波器	新能源车专用（电动+混动）	512.52	0.86	9.97	641.97	1.46	4.71			
	小计	512.52	0.86	9.97	641.97	1.46	4.71			
合计		59,333.18	100.00	30.14	44,095.85	100.00	30.46	33,229.05	100.00	32.77

注：上表收入为主营业务收入

报告期内，公司高压连接器和滤波器仅应用于新能源车型。只有油封类产品既用于新能源专用车型又用于传统燃油车型。

旋转油封中，新能源专用车型的毛利率分别为 41.05%、30.77%和 29.89%，传统燃油车型的毛利率分别为 32.19%、33.63%和 33.03%，2023 年度，新能源车型的毛利率高于传统燃油车型，主要系该品类中新能源专用车型产品的销售规模较小，产品结构波动对毛利率影响较大，当期部分新能源专用产品为新量产项目，模具费摊销收入较多导致毛利率较高，后续随着产品销售规模的扩大及主要产品型号的量产，毛利率逐渐趋于稳定，由于 2024 年及 2025 年较为激烈的市场竞争环境，新能源专用旋转油封毛利率分别为 30.77%和 29.89%，已略低于传统燃油车型毛利率水平；

往复油封中，新能源专用车型的毛利率分别为 29.54%、29.72%和 27.87%，传统燃油车型的毛利率分别为 27.62%、23.64%和 25.60%，主要由于公司新能源项目在报告期内逐渐量产，量产初期产品定价相对较高，受年降影响，单价逐年下降，随着产量的增加，单位成本因规模效应亦有所降低，产品毛利率维持较高水平。

静态密封中，新能源配套车型相关产品毛利率分别为 33.06%、25.16%、19.77%，传统燃油配套车型相关产品毛利率分别为 35.25%、37.68%、36.49%，新能源车型配套产品毛利率整体低于传统燃油车型，主要系公司向核心客户马勒供应的新能源车型相关产品毛利率下行所致。公司对马勒销售产品毛利率逐年下滑主要原因如下：（1）新能源配套产品大多为新量产项目，受行业年度降价机制持续影

响，产品毛利率逐年走低；（2）2025 年度，毛利率相对较低的缸盖罩密封产品销售规模有所提升，进一步压缩盈利空间。上述多重因素共同推动 2025 年度对马勒相关产品毛利率大幅下滑，并进一步拉低新能源配套车型静态密封件整体毛利率，前述变动具备商业合理性。

(2) 补充说明旋转油封、往复油封等各主要产品前五大客户的名称、成立时间、合作背景、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、销售金额、占比、毛利率等，前述客户及相关方与公司及相关方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司各产品前五大客户的基本情况如下：

产品分类	合并客户名称	单体客户名称	成立时间	合作背景	注册资本	实际控制人	主营业务	经营规模	是否存在关联关系
往复油封	比亚迪	合肥比亚迪汽车有限公司	2021-07-12	主动开发，自2006年开始合作，客户工厂横向拓展	200,000 万元	王传福	新能源汽车整车销售、汽车零部件及配件制造	大型	否
		西安比亚迪汽车零部件有限公司	2022-01-27		100,000 万元	王传福	汽车零部件及配件制造	大型	否
		深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2013-10-15		350,000 万元	王传福	供应链管理及配套服务	微型	否
	一汽大众	大众一汽发动机（大连）有限公司	2005-04-13	主动开发，自2019年开始合作，客户工厂横向拓展	197,334.8879 万元	国务院国有资产监督管理委员会	发动机的研发与生产	中型	否
		大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	2011-03-02		197,334.8879 万元	国务院国有资产监督管理委员会	发动机的研发与生产	中型	否
	上汽大众	上汽大众动力电池有限公司	2018-10-19	主动开发，自2019年开始合作	20,000 万元	上海市国有资产监督管理委员会	动力电池模组和系统的生产与销售	中型	否

		上海大众动力总成有限公司	2005-04-29	主动开发，自2016年开始合作	150,830 万元	上海市国有资产监督管理委员会	发动机生产制造	中型	否
	上汽通用	上汽通用动力科技（上海）有限公司	2023-05-11	主动开发，自2005年开始合作，客户工厂横向拓展	20,000 万元	通用汽车中国有限责任公司；通用汽车控股有限公司	汽车零部件及配件制造	大型	否
		上汽通用汽车有限公司武汉分公司	2012-04-18		108,300 万美元	上海市国有资产监督管理委员会	汽车零部件及配件制造	大型	否
		上汽通用东岳动力总成有限公司	1996-08-28		584,578 万元	上海市国有资产监督管理委员会	汽车发动机的生产、组装和开发	中型	否
	重庆渝安	重庆渝安智能悬架有限公司	2021-05-10	主动开发，自2021年开始合作	10,000 万元	张兴海	智能悬架系统的研发与制造	中型	否
旋转油封	舍弗勒	舍弗勒（中国）有限公司	1995-09-28	行业展会，自2006年开始合作，客户工厂横向拓展	24,688.950036 万欧元	INDUSTRIEWERK SCHAEFFLER INAINGENIEURDIENST GMBH	汽车零部件与各类工业精密轴承的生产、研发、销售	大型	否
		舍弗勒斯洛伐克	1999-06-22		36,040,000.00 欧元	/	/	大型	否
		舍弗勒印度	1962-04-27		/	/	/	大型	否
	万向精工	浙江万向精工有限公司	1997-02-15	主动开发，自2022年开始合作，客户工厂横向拓展	36,000 万元	鲁伟鼎	汽车轮毂轴承单元开发、生产和销售	中型	否
		万向精工江苏有限公司	2010-12-31		10,000 万元	鲁伟鼎	电产品开发、生产和销售	中型	否
	光洋股份	常州光洋轴承股份有限公司	1995-04-22	主动开发，自2022年开始合作	56,209.7967 万元	黄山市人民政府国有资产监督管理委员会	汽车精密轴承的研发、制造与销售	大型	否

	长安福特	长安福特汽车有限公司动力系统分公司	2014-10-11	主动开发，自2012年开始合作，客户工厂横向拓展	24,100 万美元	国务院国有资产监督管理委员会；美国福特汽车公司	燃油车型、混合动力车型及纯电动车型的研发、生产和销售	大型	否
		长安福特汽车有限公司	2001-04-27		24,100 万美元	国务院国有资产监督管理委员会；美国福特汽车公司	燃油车型、混合动力车型及纯电动车型的研发、生产和销售	大型	否
	上汽通用	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上
高压连接器	福特	美国福特汽车公司	1903-01-01	主动开发，自2019年开始合作	/	/	汽车设计、制造、销售、融资及售后服务	大型	否
		英国福特汽车公司	1911 年	主动开发，自2024年开始合作	/	/	汽车设计、制造、销售	大型	否
		墨西哥福特	1925 年	主动开发，自2021年开始合作	/	/	汽车设计、制造、销售	大型	否
	长安汽车	重庆青山工业有限责任公司	1993-04-19	主动开发，自2022年开始合作	113,670 万元	国务院国有资产监督管理委员会	汽车动力系统的研发、生产和销售	大型	否
		重庆长安汽车股份有限公司	1996-10-31	主动开发，自2016年开始合作	991,408.606 万元	国务院国有资产监督管理委员会	汽车的生产、研发、销售	大型	否
	臻驱科技	臻驱科技（芜湖）有限公司	2024-08-02	主动开发，自2021年开始合作，客户工厂横向拓展	30,000 万元	沈捷	汽车的生产、研发、销售	小型	否
		臻驱科技（柳州）有限公司	2022-10-27		5,000 万元	沈捷	汽车的生产、研发、销售	中型	否
	长安福特	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上

	舍弗勒	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上
静态密封	马勒	马勒滤清系统（湖北）有限公司	2013-01-10	自主开发，自2006年开始合作，客户工厂横向拓展	9,000 万元	马勒有限公司	汽车零部件及配件制造	小型	否
		广州马勒滤清系统有限公司	2005-03-10		843 万美元	马勒有限公司	汽车零部件及配件制造	小型	否
		马勒滤清系统日本公司	/		/	/	/	/	否
		上海马勒滤清系统有限责任公司	2004-07-05		1,931.0984 万美元	马勒有限公司	汽车滤清系统的研发与生产	小型	否
		马勒汽车电子（西班牙）有限公司	/		/	/	/	/	否
	梦达驰	梦达驰汽车系统（苏州工业园区）有限公司	2006-01-27	客户推荐，自2011年开始合作，客户工厂横向拓展	1,857 万美元	ALDEBARAN INVESTMENT ASIA PACIFIC PTE. LTD	生产高质量塑料精密部件	中型	否
		梦达驰汽车零部件（重庆）有限公司	2018-08-08		310 万美元	ALDEBARAN INVESTMENT ASIA PACIFIC PTE. LTD.	汽车内外塑料装饰件的注塑成型及组装生产	小型	否
	重庆渝安	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上
	艾通电磁技术（昆山）有限公司	艾通电磁技术（昆山）有限公司	2005-07-12	客户推荐，自2019年开始合作	600 万欧元	ETO GRUPPE TECHNOLOGIES GMBH	新型电子元器件和汽车电子装置的制造与技术服务	中型	否
	麦格纳	麦格纳动力总成（江西）有限公司	2006-09-13	主动开发，自2015年开始合作	13,127.923211 万欧元	GETRAG Asia Pacific GmbH & Co.KG	汽车动力总成系统的研发与制造	大型	否

滤波器	臻驱科技	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上
	福特	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上	同上

注：上表合作背景中列示的合作时间为公司与客户集团全部法人主体的最早起始合作时间。部分境外公司的信息未能获得，以“/”表示。

续上表

单位：万元、%

产品类型	终端客户	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
		收入	占该产品类型比例	毛利率	收入	占该产品类型比例	毛利率	收入	占该产品类型比例	毛利率
往复油封	比亚迪	1,013.23	16.36	*	985.45	17.62	*	394.91	8.16	*
	一汽大众	560.35	9.05	*	654.39	11.70	*	447.54	9.25	*
	上汽大众	501.91	8.10	*	555.39	9.93	*	393.94	8.14	*
	上汽通用	403.12	6.51	*	378.88	6.77	*	675.12	13.96	*
	重庆渝安	396.61	6.40	*	390.61	6.98	*	337.88	6.98	*
	小计	2,875.22	46.42	*	2,964.73	53.01	*	2,249.40	46.50	*
旋转油封	舍弗勒	20,156.86	54.94	*	18,851.80	66.77	*	12,814.34	59.67	*
	万向精工	2,953.56	8.05	*	1,262.93	4.47	*	788.06	3.67	*
	光洋股份	2,716.94	7.41	*	1,814.70	6.43	*	759.40	3.54	*

	长安福特	1,254.99	3.42	*	325.77	1.15	*	122.00	0.57	*
	上汽通用	1,194.04	3.25	*	954.57	3.38	*	2,104.28	9.80	*
	小计	28,276.39	77.07	*	23,209.77	82.21	*	16,588.09	77.25	*
高压连接器	福特	3,943.12	30.20	*	3,620.14	47.48	*	2,944.39	60.37	*
	长安汽车	3,744.48	28.68	*	1,806.11	23.69	*	291.69	5.98	*
	臻驱科技	2,791.14	21.38	*	531.33	6.97	*	19.94	0.41	*
	长安福特	817.47	6.26	*	516.16	6.77	*	187.38	3.84	*
	舍弗勒	556.66	4.26	*	11.57	0.15	*	131.59	2.70	*
	小计	11,852.87	90.78	*	6,485.32	85.06	*	3,574.99	73.30	*
静态密封	马勒	404.13	14.03	*	190.29	9.49	*	12.60	0.62	*
	梦达驰	272.13	9.45	*	287.17	14.33	*	222.06	10.88	*
	重庆渝安	268.32	9.31	*	260.16	12.98	*	180.76	8.86	*
	艾通电磁技术（昆山）有限公司	215.28	7.47	*	134.80	6.73	*	240.26	11.77	*
	麦格纳	190.38	6.61	*	78.90	3.94	*	0.05	0.00	*
	小计	1,350.25	46.87	*	951.32	47.47	*	655.73	32.13	*
滤波器	臻驱科技	498.14	97.20	*	641.97	100.00	*			*
	福特	14.38	2.80	*			*			*

	小计	512.52	100.00	*	641.97	100.00	*			*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，公司与主要客户建立了稳定、良好的合作关系。公司与上述客户之间不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

2. 结合销售定价、成本构成、市场竞争情况、下游应用领域、客户需求变动等，说明报告期内旋转油封产品销售毛利率与往复油封、静态密封、高压连接器等变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，各产品类型的毛利率情况如下所示：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	毛利率（%）	主营收入占比（%）	毛利率（%）	主营收入占比（%）	毛利率（%）	主营收入占比（%）
橡胶密封产品	36.77	77.13	33.95	81.25	34.07	85.32
旋转油封	38.76	61.83	34.85	64.03	34.69	64.62
往复油封	27.38	10.44	28.97	12.68	31.05	14.56
静态密封	31.68	4.85	35.31	4.55	34.66	6.14
新能源汽车电气连接组件	7.78	22.87	15.33	18.75	25.27	14.68
高压连接器	7.69	22.01	16.22	17.29	25.27	14.68
滤波器	9.97	0.86	4.71	1.46		
合计	30.14	100.00	30.46	100.00	32.77	100.00

报告期内，公司旋转油封的毛利率从 34.69%提升至 38.76%，呈现上升趋势，而往复油封、静态密封及高压连接器的毛利率则呈现不同程度的下滑趋势。结合销售定价、成本构成、市场竞争情况、下游应用领域、客户需求变动等，对上述变动趋势不一致的原因及合理性分析如下：

(1) 销售定价

报告期内，公司各类产品的单价情况如下：

单位：元/件

项目	销售单价				
	2025 年度	变动比例	2024 年度	变动比例	2023 年度
旋转油封	3.02	-0.66%	3.04	-9.52%	3.36
往复油封	0.75	-2.60%	0.77	0.00%	0.77
静态密封	1.31	10.08%	1.19	8.18%	1.10
高压连接器	42.76	-8.32%	46.64	-15.58%	55.25
滤波器	101.08	-9.37%	111.53	/	

合计	2.59	8.37%	2.39	4.82%	2.28

公司产品价格变动主要是受年降和产品结构变化的影响，具体如下：

1）年降

根据汽车行业惯例，客户通常要求供应商在车型量产后的每年进行一定比例的价格下调（年降），年降比例一般根据下游原材料价格变动情况与客户协商确定，通常在 3%-5%左右。年降从产品量产的第二年开始执行，每年按照约定比例下调产品售价。

2）产品结构

各期产品销售均价除受到下游主机厂年度降价、原材料波动等因素外，还会显著受到单品类内部不同规格、不同附加值产品的销售结构变动影响。尺寸更大、附加值更高的产品，往往单价更高，倘若该类产品出货占比阶段性提升，便会抬升当期整体销售均价；与之相对，尺寸较小、附加值相对较低的产品定价水平偏低，当这部分产品出货占比提升时，整体均价就会被摊薄下拉。

报告期内，除静态密封的单价略有上浮外，其他产品类型的的单价均有所下降，产品价格变动不是旋转油封产品销售毛利率高于其他产品的主要影响因素。

(2) 成本构成

报告期内，公司各类产品的单位成本及构成情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度				
	直接材料	直接人工	制造费用	其他费用	合计
旋转油封	1.03	0.25	0.53	0.04	1.85
往复油封	0.30	0.09	0.15	0.01	0.54
静态密封	0.46	0.13	0.29	0.01	0.89
高压连接器	25.00	3.70	6.60	4.17	39.47
滤波器	68.39	7.13	14.20	1.28	91.00
合计	1.04	0.23	0.45	0.08	1.81
项目	2024 年度				
	直接材料	直接人工	制造费用	其他费用	合计
旋转油封	1.13	0.26	0.54	0.04	1.98

往复油封	0.30	0.08	0.15	0.01	0.55
静态密封	0.40	0.12	0.24	0.01	0.77
高压连接器	22.32	3.61	6.56	6.59	39.08
滤波器	86.41	6.31	11.24	2.32	106.28
合计	0.95	0.21	0.42	0.09	1.66
项目	2023 年度				
	直接材料	直接人工	制造费用	其他费用	合计
旋转油封	1.19	0.32	0.64	0.05	2.19
往复油封	0.31	0.08	0.14	0.01	0.53
静态密封	0.40	0.11	0.20	0.01	0.72
高压连接器	20.62	4.26	6.05	10.36	41.29
滤波器					
合计	0.83	0.21	0.40	0.09	1.53

报告期内，高压连接器及滤波器产品单位成本呈下降趋势，主要由产品结构变动导致。但受产品结构调整、年度降价机制持续落地以及新能源市场竞争加剧等多重因素影响，上述产品售价降幅更为显著，毛利率因此持续走低。

橡胶密封产品中，往复油封、静态密封产品单位成本有所上升，仅旋转油封单位成本持续下行；报告期内，旋转油封毛利率随之提升，往复油封、静态密封以及高压连接器毛利率均有不同程度下滑，各类产品成本变化是毛利率走势分化的主要原因。从成本构成角度分析，旋转油封单位成本下行主要受以下因素影响：

1）直接材料成本下降

直接材料成本下降。2023 年度至 2025 年度，旋转油封单位直接材料成本由 1.19 元/件降至 1.03 元/件，累计降幅 13.45%。报告期内公司持续优化旋转油封产品结构，高附加值磁性密封产品占比由 20.76%提升至 28.26%；伴随该品类产量快速增长，规模效应逐步显现，原材料采购规模扩大提升采购议价能力，有效摊薄单位材料成本，带动旋转油封整体单位直接材料成本下行。与此同时，公司持续深化供应链管理、提升材料利用率，进一步减少单位产品材料耗用。

2）直接人工成本下降

2023 年度至 2025 年度，旋转油封单位直接人工成本由 0.32 元/件降至 0.25 元/件，累计降幅 21.88%。主要得益于公司持续推进产线自动化升级，旋转油封

生产线自动化水平逐年提升，降低生产环节人工依赖，推动单位产品人工成本稳步下降。

3）制造费用下降

2023 年度至 2025 年度，旋转油封单位制造费用由 0.64 元/件降至 0.53 元/件，累计降幅 17.19%。公司推行精益生产、优化工艺参数，持续提升产品良率、减少废品损耗，产量规模增长有效分摊固定制造费用。

综上，报告期内旋转油封单位成本下降，系产品结构优化、产能扩张释放规模效应，叠加自动化改造、精益生产管控等多项举措共同作用所致，具有合理性。

(3) 市场竞争情况

旋转油封是公司销售占比最大，最为核心的产品类型，相较于其他产品，具有一定的竞争优势，具体如下：

1）市场地位稳固，细分领域龙头优势明显

公司在旋转油封领域的核心产品为轮毂轴承油封。根据中国橡胶工业协会橡胶制品分会出具的证明，2023 年至 2025 年公司轮毂轴承油封销售量占全国总规模的比例分别为 9.50%、16.01%和 18.63%，连续三年排名全国第一。在国内自主品牌乘用车细分市场，公司已形成较强的竞争优势，主要配套舍弗勒、万向精工等国内外一线轴承厂商，客户粘性强，竞争格局相对有序。

2）技术壁垒深厚，国产化替代溢价能力强

公司持续深耕技术研发，自主开发超低摩擦轮毂轴承油封、新型改性 PTFE 发动机油封、多极磁性橡胶编码器等多款产品，有效打破同类产品进口依赖，实现国产化替代。在技术自主可控的背景下，公司具备较强的议价能力，能够以更具竞争力的价格获取市场份额的同时，维持较高的毛利空间。相较于往复油封和静态密封产品，旋转油封领域的技术壁垒更高，国产化替代带来的溢价优势更为突出，因此旋转油封毛利率呈上升趋势，而往复油封和静态密封产品因市场竞争较为充分、产品同质化程度相对较高，议价空间有限，毛利率出现下降。

3）错位竞争格局，受低端市场冲击较小

旋转油封高端市场长期被 NOK、科德宝等外资品牌垄断，公司凭借性价比优势切入中高端供应链，面临的竞争对手主要为国际一线品牌，避开了往复油封及静态密封领域普遍存在的中低端同质化价格战，市场竞争环境更为良性，为毛利率的稳定提升提供了有力支撑。

(4) 下游应用领域

从下游应用领域方面来看，公司的旋转油封集中于轮毂轴承类，多为新能源车与燃油车通用性产品；公司的往复油封产品集中于减震器类及发动机类，静态密封产品集中于发动机类。高压连接器及滤波器产品均仅应用于新能源车相应部位。

单位：万元

下游应用部位	2025 年度	2025 年各细分应用领域占相应产品类别的比重	2024 年度	2024 年各细分应用领域占相应产品类别的比重	2023 年度	2023 年各细分应用领域占相应产品类别的比重
旋转油封	**36,688.64**	**100.00%**	**28,232.83**	**100.00%**	**21,473.60**	**100.00%**
轴承类	26,823.92	73.11%	22,303.16	79.00%	14,608.19	68.03%
发动机类	5,827.99	15.88%	4,137.63	14.66%	4,189.82	19.51%
变速箱类	3,681.36	10.03%	1,675.55	5.93%	2,675.58	12.46%
其他类	355.37	0.98%	116.49	0.41%	0.01	0.00%
高压连接器	**13,057.14**	**100.00%**	**7,624.41**	**100.00%**	**4,877.46**	**100.00%**
高压连接器	13,057.14	100.00%	7,624.41	100.00%	4,877.46	100.00%
往复油封	**6,194.33**	**100.00%**	**5,592.41**	**100.00%**	**4,837.26**	**100.00%**
减震器类	3,322.22	53.63%	2,545.68	45.52%	2,599.06	53.73%
发动机类	2,823.84	45.59%	3,019.67	54.00%	2,227.99	46.06%
其他类	48.27	0.78%	27.06	0.49%	10.21	0.21%
静态密封	**2,880.55**	**100.00%**	**2,004.22**	**100.00%**	**2,040.73**	**100.00%**
发动机类	2,082.26	72.29%	1,467.17	73.20%	1,490.63	73.04%
变速箱类	497.94	17.29%	326.62	16.30%	408.5	20.02%
减震器类	241.87	8.40%	204.2	10.19%	141.59	6.94%
其他类	58.47	2.03%	6.24	0.31%		0.00%
滤波器	**512.52**	**100.00%**	**641.97**	**100.00%**		
滤波器	512.52	100.00%	641.97	100.00%		
合计	**59,333.18**		**44,095.85**		**33,229.05**	

报告期内，各类型产品不同应用领域对应的毛利率变化情况如下：

应用汽车具体部位	2025 年	2024 年	2023 年
旋转油封	**38.76%**	**34.85%**	**34.69%**
轴承类	*	*	*
发动机类	*	*	*
变速箱类	*	*	*
其他类	*	*	*
高压连接器	**7.69%**	**16.22%**	**25.27%**
高压连接器	7.69%	16.22%	25.27%
往复油封	**27.38%**	**28.97%**	**31.05%**
减震器类	*	*	*
发动机类	*	*	*
其他类	*	*	*
静态密封	**31.68%**	**35.31%**	**34.66%**
发动机类	*	*	*
变速箱类	*	*	*
减震器类	*	*	*
其他类	*	*	*
滤波器	**9.97%**	**4.71%**	**-**
滤波器	9.97%	4.71%	-
合计	**30.14%**	**30.46%**	**32.77%**

注：具体毛利率已申请豁免披露

由上表可知，从下游应用领域上来看，公司旋转油封毛利率逐年上涨，主要为轴承类产品毛利率上涨带动所致，在该类产品中，高毛利的磁性密封圈产品占比逐年提升，拉动该类产品毛利率的整体上涨；往复油封中，占比较大的减震器类及发动机类产品均出现了毛利率下滑趋势；静态密封中，占比较大的发动机类产品毛利率下滑明显；高压连接器类产品因市场竞争等原因，毛利率呈现逐年下滑趋势。因此，报告期内公司的旋转油封销售毛利率与往复油封、静态密封、高压连接器变动趋势不一致，具有合理性。

(5) 客户需求变动

报告期内，公司新老客户需求均增幅较大，共同带动公司整体业务增长。

2025 年度，公司主营业务收入较 2024 年增加 15,237.34 万元，同比增长 34.56%，收入增长前五大客户如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	较上年变动额	占 2025 年度收入增长金额的比例
臻驱科技	3,289.28	2,115.98	13.89%
长安汽车	4,289.11	1,996.10	13.10%
舍弗勒	20,721.31	1,854.58	12.17%
万向精工	2,953.56	1,690.63	11.10%
长安福特	2,511.16	1,114.15	7.31%
小计	33,764.42	8,771.44	57.57%

2024 年度，公司主营业务收入较 2023 年增加 10,866.80 万元，同比增长 32.70%，收入增长前五大客户如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	较上年变动额	占 2024 年度收入增长金额的比例
舍弗勒	18,866.73	5,917.60	54.46%
比亚迪	1,635.71	1,214.04	11.17%
臻驱科技	1,173.29	1,153.36	10.61%
长安汽车	2,293.01	1,142.20	10.51%
光洋股份	1,814.70	1,055.30	9.71%
小计	25,783.44	10,482.50	96.46%

上述主要客户的需求产品类型如下：

单位：万元

终端客户	产品类型	2025 年	2024 年	增长额
舍弗勒	旋转油封	20,156.86	18,851.80	1,305.06
	高压连接器	556.66	11.57	545.09
	静态密封	5.96	1.03	4.93
	往复油封	1.82	2.32	-0.50
	小计	20,721.31	18,866.73	1,854.58
长安汽车	高压连接器	3,744.48	1,806.11	1,938.37
	旋转油封	543.41	485.37	58.04
	往复油封	1.22	1.53	-0.31

	小计	4,289.11	2,293.01	1,996.10
臻驱科技	高压连接器	2,791.14	531.33	2,259.81
	滤波器	498.14	641.97	-143.83
	小计	3,289.28	1,173.29	2,115.99
万向精工	旋转油封	2,953.56	1,262.93	1,690.63
	小计	2,953.56	1,262.93	1,690.63
长安福特	旋转油封	1,254.99	325.77	929.22
	高压连接器	817.47	516.16	301.31
	往复油封	336.11	436.59	-100.48
	静态密封	102.58	118.48	-15.90
	小计	2,511.16	1,397.01	1,114.15
总计	-	33,764.42	24,992.97	8,771.45

续上表

单位：万元

终端客户	产品类型	2024 年	2023 年	增长额
舍弗勒	旋转油封	18,851.80	12,814.34	6,037.46
	高压连接器	11.57	131.59	-120.02
	往复油封	2.32	0.06	2.27
	静态密封	1.03	3.14	-2.11
	小计	18,866.73	12,949.13	5,917.59
长安汽车	高压连接器	1,806.11	291.69	1,514.42
	旋转油封	485.37	859.12	-373.75
	往复油封	1.53		1.53
	小计	2,293.01	1,150.81	1,142.20
光洋股份	旋转油封	1,814.70	759.40	1,055.30
	小计	1,814.70	759.40	1,055.30
比亚迪	往复油封	985.45	394.91	590.54
	旋转油封	574.53	17.49	557.05
	高压连接器	75.72	9.27	66.45

	小计	1,635.71	421.67	1,214.04
臻驱科技	滤波器	641.97		641.97
	高压连接器	531.33	19.94	511.39
	小计	1,173.29	19.94	1,153.36
总计	-	25,783.44	15,300.96	10,482.48

综上，从报告期内主要客户需求上来看，舍弗勒、万向精工及光洋股份收入增长主要来源于旋转油封的需求增长，由于公司的旋转油封更具市场竞争力，公司在该类产品的议价能力较强，同时伴随产能快速扩张导致的单位成本降低，旋转油封毛利率持续增长。报告期内，主要客户对公司往复油封、静态密封的需求增长较少，产量增幅有限，单位成本无法得到有效降低，伴随着下游销售价格承压，毛利率随之走低。

报告期内，长安汽车、臻驱科技对公司高压连接器产品的需求增长较快，舍弗勒、长安福特等橡胶密封件客户也增加了对高压连接器产品的采购，但随着销售额的增加，公司高压连接器产品毛利率呈现逐年下降的趋势，主要由于公司的高压连接器产品在业务开拓初期，对部分核心客户采取了低毛利的定价策略，同时铜材等原材料价格上涨进一步拉低了产品毛利率水平。

综上所述，从客户需求变动方面来看，报告期内旋转油封产品销售毛利率与往复油封、静态密封、高压连接器等变动趋势不一致具有合理性。

3. 说明报告期内对部分客户销售毛利率偏低或为负的合理性，是否存在其他利益安排，后续是否仍将长期保持低毛利率或负毛利率销售的情形

(1) 报告期内对部分客户销售毛利率偏低或为负的合理性，是否存在其他利益安排

报告期内，公司前五大客户的毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
舍弗勒	20,721.31	34.92	*	18,866.73	42.79	*	12,949.13	38.97	*
长安汽车	4,289.11	7.23	*	2,293.01	5.20	*	1,150.81	3.46	*
福特	4,104.11	6.92	*	3,793.94	8.60	*	3,376.41	10.16	*

臻驱科技	3,289.28	5.54	*	1,173.29	2.66	*	19.94	0.06	*
万向精工	2,953.56	4.98	*	1,262.93	2.86	*	788.06	2.37	*
光洋股份	2,716.98	4.58	*	1,814.70	4.12	*	759.40	2.29	*
比亚迪	1,708.44	2.88	*	1,635.71	3.71	*	421.67	1.27	*
上汽通用	1,670.44	2.82	*	1,360.46	3.09	*	2,846.42	8.57	*
马勒	1,365.82	2.30	*	1,238.00	2.81	*	1,041.48	3.13	*
合计	42,819.05	72.17	*	33,438.76	75.83	*	23,353.32	70.28	*

注：收入占比=收入金额/主营业务收入

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内前五大客户中，部分客户的毛利率偏低或为负，主要原因如下：

1）原材料价格上涨

公司向部分客户销售的产品主要为高压连接器，核心原材料均为铜排。报告期内受大宗商品周期与行业波动影响，铜材市场价格呈上涨趋势，公司铜材的采购价格分别为66,921.56元/吨、73,027.59元/吨、76,927.38元/吨，涨幅14.95%，直接推高生产成本，压缩毛利空间。

2）战略性定价策略

上述部分客户均为国内外汽车整车或零部件头部企业，采购规模较大、市场影响力显著。公司为进入其合格供应商体系、建立长期合作关系，首批合作产品采取战略性低毛利定价策略以获取准入资格，为后续产品线延伸及订单增量奠定基础，导致该阶段毛利率水平偏低。

3）行业竞争格局日趋激烈

报告期内，新能源汽车高压连接器市场参与者持续增加，市场竞争日趋激烈，国内外主要厂商均在加大该领域的布局力度，进一步加剧了产品价格下行压力。随着新能源汽车渗透率快速提升，主机厂对供应链降本诉求日益强烈，供应商议价空间被进一步压缩。在此背景下，公司高压连接器产品面临的价格竞争压力显著加大，单位售价持续下行，对毛利率形成较大冲击。

报告期内，上述部分客户的毛利率偏低或为负主要受原材料价格上涨、公司战略性定价策略和行业竞争趋势的影响，具有商业合理性，公司与上述客户不存在其他利益安排。

（2）后续是否仍将长期保持低毛利率或负毛利率销售的情形

公司上述客户的毛利率短期内仍将面临一定的下行压力，但下降幅度有望逐步收窄。主要原因包括：

1）公司正在推进的原材料价格联动机制、降本增效措施将逐步显现效果；

2）高附加值新产品的逐步放量将带动整体毛利率回升，2023 年至 2025 年，上述客户合计新增定点新能源电气连接组件项目 35 个，预期未来业务持续性较好。

4. 说明对同一客户不同主体的销售毛利率是否存在较大差异，如存在，说明原因及合理性

报告期内，公司前五大客户中，存在对同一客户不同主体进行销售的主要销售主体的毛利率情况如下表所示：

合并客户	主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	舍弗勒（中国）有限公司	*	*	*
	舍弗勒斯洛伐克	*	*	*
	舍弗勒印度	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
长安汽车	重庆青山工业有限责任公司	*	*	*
	重庆长安汽车股份有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
福特	美国福特	*	*	*
	英国福特	*	*	*
	墨西哥福特	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
臻驱科技	臻驱科技（芜湖）有限公司	*	*	*
	臻驱科技（柳州）有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
万向精工	浙江万向精工有限公司	*	*	*
	万向精工江苏有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
比亚迪	合肥比亚迪汽车有限公司	*	*	*

	西安比亚迪汽车零部件有限公司	*	*	*
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
上汽通用	上汽通用动力科技（上海）有限公司	*	*	*
	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	*	*	*
	上汽通用东岳动力总成有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*
马勒	马勒滤清系统（湖北）有限公司	*	*	*
	广州马勒滤清系统有限公司	*	*	*
	马勒滤清系统日本公司	*	*	*
	上海马勒滤清系统有限责任公司	*	*	*
	马勒汽车电子（西班牙）有限公司	*	*	*
	客户合并毛利率	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

如上表所示，报告期内公司对舍弗勒、万向精工不同主体的销售毛利率不存在显著差异，对其他同一客户不同主体的销售毛利率存在差异主要受供应不同主体的产品结构、运输距离等差异的共同影响，具体情况分析如下：

(1) 长安汽车

报告期内，公司对长安汽车不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
重庆青山工业有限责任公司	3,747.69	87.38%	1,803.04	78.63%	280.25	24.35%
重庆长安汽车股份有限公司	535.67	12.49%	489.97	21.37%	859.68	74.70%
其他主体	5.75	0.13%	-	-	10.88	0.95%
合并客户	4,289.11	100.00%	2,293.01	100.00%	1,150.81	100.00%

报告期内，公司对长安汽车主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
重庆青山工业有限责任公司	*	*	*
重庆长安汽车股份有限公司	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，重庆青山的毛利率显著低于重庆长安，主要是产品不同所致。公司向重庆青山销售的主要为高压连接器，向重庆长安销售的主要为油封产品。高压连接器的销售毛利率为负，主要系报告期内铜材价格上涨叠加公司为进入长安汽车高压连接器供应商体系所采取的低毛利定价策略等因素所致，两个主体的毛利率存在差异具有合理性。

(2) 福特

报告期内，公司对福特不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
美国福特	3,532.55	86.07%	3,615.28	95.29%	3,172.53	93.96%
英国福特	331.65	8.08%	-	-	-	-
墨西哥福特	239.91	5.85%	173.79	4.58%	195.55	5.79%
其他主体	-	-	4.87	0.13%	8.33	0.25%
合并客户	4,104.11	100.00%	3,793.94	100.00%	3,376.41	100.00%

报告期内，公司对福特主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
美国福特	*	*	*
英国福特	*	*	*
墨西哥福特	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，公司向墨西哥福特销售的产品主要为油封产品，向美国福特和英国福特销售的主要产品为高压连接器，因此墨西哥福特的毛利率高于美国福特、英国福特；2025 年度英国福特的高压连接器产品毛利率高于美国福特，主要是根据商业谈判，美国福特的关税（原关税，非加征关税部分）由公司承担，英国福特的关税（原关税，非加征关税部分）由福特承担，因此压低了美国福特整体

的毛利率。三个主体的毛利率存在差异具有合理性。

(3) 臻驱科技

报告期内，公司对臻驱科技不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
臻驱科技（芜湖）有限公司	1,749.83	53.20%	13.88	1.18%		
臻驱科技（柳州）有限公司	1,446.70	43.98%	1,073.48	91.49%		
其他主体	92.75	2.82%	85.93	7.32%	19.94	100.00%
合并客户	3,289.28	100.00%	1,173.29	100.00%	19.94	100.00%

报告期内，公司对臻驱科技主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
臻驱科技（芜湖）有限公司	*	*	*
臻驱科技（柳州）有限公司	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

臻驱科技是公司新开发的客户，从 2024 年开始起量。臻驱柳州的毛利率低于臻驱芜湖。公司向臻驱芜湖销售的产品仅有两种型号，向臻驱柳州销售的产品型号较多，不同的产品尺寸、形状不同，导致毛利率存在一定差异，其次由于芜湖相比柳州运输半径较近，物流成本也相对较低。两个主体的毛利率存在差异具有合理性。

(4) 比亚迪

报告期内，公司对比亚迪不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合肥比亚迪汽车有限公司	461.91	27.04%	154.19	9.43%		
西安比亚迪汽车零部件有限公司	392.62	22.98%	46.45	2.84%		
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	149.41	8.75%	975.21	59.62%	421.67	100.00%
其他主体	704.50	41.24%	459.86	28.11%		

合并客户	1,708.44	100.00%	1,635.71	100.00%	421.67	100.00%

报告期内，公司对比亚迪主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
合肥比亚迪汽车有限公司	*	*	*
西安比亚迪汽车零部件有限公司	*	*	*
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，除 2025 年度公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售产品的毛利率较高外，公司向比亚迪的各个主体销售产品的毛利率差异不大。2025 年度公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售产品的毛利率较高，主要是 2025 年度深圳市比亚迪供应链管理有限公司新定点了部分产品，当年分摊的模具费及小批量试制件较多所致。

(5) 上汽通用

报告期内，公司对上汽通用不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
上汽通用动力科技（上海）有限公司	1,245.54	74.56%	740.65	54.44%	543.51	19.09%
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	222.72	13.33%	350.26	25.75%	905.20	31.80%
上汽通用东岳动力总成有限公司	176.83	10.59%	248.81	18.29%	943.45	33.15%
其他	25.35	1.52%	20.74	1.52%	454.26	15.96%
合并客户	1,670.44	100.00%	1,360.46	100.00%	2,846.42	100.00%

报告期内，公司对马勒主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
上汽通用动力科技（上海）有限公司	*	*	*
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	*	*	*
上汽通用东岳动力总成有限公司	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，公司向上汽通用不同主体的销售毛利率存在一定差异，东岳动力的毛利率较高，主要系产品结构分布及模具费分摊影响所致。报告期内，公司向

上汽通用体系主要销售变速器油封及发动机油封，根据上汽通用内部生产布局调整安排，东岳基地及武汉基地的部分产品型号逐步向上海主体转移，相关产品的出厂价格及成本构成保持统一，不存在定价差异。各主体间毛利率的波动，主要源于不同期间内各主体承接的产品型号结构占比不同，以及对应模具费收入分摊金额的阶段性差异。剔除模具费影响后，东岳动力的毛利率与其他主体的毛利率水平不存在重大差异，具备合理性。

(6) 马勒

报告期内，公司对马勒不同主体的销售收入情况如下表所示：

单位：万元

主要单体客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
马勒滤清系统（湖北）有限公司	345.57	25.30%	186.86	15.09%	30.11	2.89%
广州马勒滤清系统有限公司	238.72	17.48%	60.05	4.85%	9.41	0.90%
马勒滤清系统日本公司	219.53	16.07%	220.35	17.80%	221.16	21.24%
上海马勒滤清系统有限责任公司	210.03	15.38%	125.27	10.12%	-	-
马勒汽车电子（西班牙）有限公司	57.10	4.18%	373.28	30.15%	426.53	40.95%
其他	294.87	21.59%	272.19	21.99%	354.27	34.02%
合并客户	1,365.82	100.00%	1,238.00	100.00%	1,041.48	100.00%

报告期内，公司对马勒主要主体的毛利率情况如下表所示：

主要单体客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
马勒滤清系统（湖北）有限公司	*	*	*
广州马勒滤清系统有限公司	*	*	*
马勒滤清系统日本公司	*	*	*
上海马勒滤清系统有限责任公司	*	*	*
马勒汽车电子（西班牙）有限公司	*	*	*

注：具体客户毛利率已申请豁免披露

报告期内，公司向马勒销售的产品种类众多，包括密封产品和高压连接器产品，受产品结构和销售数量的变动，公司向马勒各个主体的销售毛利率有所波动。境外的主体毛利率高于境内，主要原因为①产品结构不同。马勒日本向公司主要

采购旋转油封，旋转油封相对于静态密封和往复油封毛利率较高；②竞争环境不同。国内零部件厂商数量较多，整车厂议价能力较强；海外市场竞争格局相对缓和，定价可保留更高加成。不同主体的毛利率存在差异具有合理性。

综上所述，公司对同一客户不同主体的销售毛利率存在差异主要受供应不同主体的产品结构、运输距离等差异的共同影响，具有合理性。

（二）境外销售真实性

1. 国家和地区口径拆分公司境外销售，包括但不限于金额、占比、主要产品类型(旋转油封、往复油封等)、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等；说明相关境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等与境内客户是否存在较大差异

(1) 按国家和地区口径拆分公司境外销售，包括但不限于金额、占比、主要产品类型(旋转油封、往复油封等)、毛利率、客户数量及各期变动情况、主要客户名称等

报告期内，公司境外销售收入分别为 12,267.61 万元、13,872.61 万元和 15,047.48 万元，占主营业务收入的比例分别为 36.92%、31.46%和 25.36%。报告期内公司境外销售收入金额逐年增长，占比逐年下降，主要系国内销售收入增速高于境外销售收入增速所致。

报告期内，境外销售按地区口径拆分的收入金额、收入占比、主要产品类型、毛利率、主要客户名称及客户数量情况如下：

单位：万元

2025 年度：

地区/国家	收入金额	占外销收入比例	主要产品类型	毛利率	客户数量	主要客户名称
欧洲	8,254.91	54.86%	旋转油封、高压连接器	*	15	
斯洛伐克	7,200.82	47.85%	旋转油封	*	2	舍弗勒斯洛伐克
德国	271.84	1.81%	旋转油封	*	6	舍弗勒德国
奥地利	265.76	1.77%	旋转油封	*	1	舍弗勒奥地利
其他	516.49	3.43%	旋转油封、高压连接器	*	6	
北美洲	5,180.27	34.43%	旋转油封、高压连接器	*	13	

地区/国家	收入金额	占外销收入比例	主要产品类型	毛利率	客户数量	主要客户名称
美国	3,933.38	26.14%	高压连接器、旋转油封	*	7	美国福特、哈德森公司
墨西哥	982.33	6.53%	旋转油封	*	5	舍弗勒墨西哥
加拿大	264.56	1.76%	旋转油封	*	1	舍弗勒加拿大
亚洲	1,438.37	9.56%	旋转油封	*	8	
印度	976.89	6.49%	旋转油封	*	2	舍弗勒印度
韩国	233.83	1.55%	旋转油封	*	2	舍弗勒韩国
日本	219.53	1.46%	旋转油封	*	1	舍弗勒日本
其他	8.12	0.05%	旋转油封	*	3	
南美洲	173.92	1.16%	旋转油封	*	2	
巴西	173.92	1.16%	旋转油封	*	2	舍弗勒巴西

2024 年度：

地区/国家	收入金额	占外销收入比例	主要产品类型	毛利率	客户数量	主要客户名称
欧洲	6,996.83	50.44%	旋转油封、高压连接器	*	8	
斯洛伐克	5,614.45	40.47%	旋转油封	*	1	舍弗勒斯洛伐克
德国	194.18	1.40%	旋转油封	*	3	舍弗勒德国
奥地利	776.68	5.60%	旋转油封	*	1	舍弗勒奥地利
其他	411.52	2.97%	旋转油封、高压连接器	*	3	
北美洲	5,135.73	37.02%	旋转油封、高压连接器	*	12	
美国	4,004.17	28.86%	高压连接器、旋转油封	*	7	美国福特、哈德森公司
墨西哥	833.08	6.01%	旋转油封	*	4	舍弗勒墨西哥
加拿大	298.48	2.15%	旋转油封	*	1	舍弗勒加拿大
亚洲	1,645.28	11.86%	旋转油封	*	7	
印度	753.24	5.43%	旋转油封	*	2	舍弗勒印度
韩国	648.29	4.67%	旋转油封	*	1	舍弗勒韩国
日本	220.35	1.59%	旋转油封	*	1	舍弗勒日本
其他	23.40	0.17%	旋转油封	*	3	

地区/国家	收入金额	占外销收入比例	主要产品类型	毛利率	客户数量	主要客户名称
南美洲	94.77	0.68%	旋转油封	*	2	
巴西	94.77	0.68%	旋转油封	*	2	舍弗勒巴西

2023 年度：

地区/国家	收入金额	占外销收入比例	主要产品类型	毛利率	客户数量	主要客户名称
欧洲	5,497.62	44.81%	旋转油封、高压连接器	*	8	
斯洛伐克	4,107.07	33.48%	旋转油封	*	1	舍弗勒斯洛伐克
德国	133.05	1.08%	旋转油封	*	2	舍弗勒德国
奥地利	723.03	5.89%	旋转油封	*	1	舍弗勒奥地利
其他	534.47	4.36%	旋转油封、高压连接器	*	4	
北美洲	5,442.99	44.37%	旋转油封、高压连接器	*	13	
美国	3,638.25	29.66%	高压连接器、旋转油封	*	7	美国福特、哈德森公司
墨西哥	1,668.83	13.60%	旋转油封	*	5	舍弗勒墨西哥
加拿大	135.92	1.11%	旋转油封	*	1	舍弗勒加拿大
亚洲	1,248.16	10.17%	旋转油封	*	6	
印度	715.55	5.83%	旋转油封	*	2	舍弗勒印度
韩国	170.31	1.39%	旋转油封	*	1	舍弗勒韩国
日本	221.16	1.80%	旋转油封	*	1	舍弗勒日本
其他	141.14	1.15%	旋转油封	*	2	
南美洲	78.84	0.64%	旋转油封	*	2	
巴西	78.84	0.64%	旋转油封	*	2	舍弗勒巴西

注：具体毛利率已申请豁免披露

由上表，报告期内，公司境外销售主要集中于欧洲、北美及亚洲区域，境外销售的主要产品是旋转油封、高压连接器产品。其中，欧洲地区收入占比分别为 44.81%、50.44%和 54.86%，呈逐年上升趋势；北美洲地区收入占比分别为 44.37%、37.02%和 34.43%，呈逐年下降趋势；亚洲、南美洲地区收入占比总体较小。报告期各期，境外客户数量分别为 29 家、29 家和 38 家，2025 年度客户数量较 2024

年度增加 9 家，主要系欧洲地区客户数量由 8 家增加至 15 家所致，新增客户主要为采购金额较小的零星客户；舍弗勒、福特、哈德森公司等主要客户在报告期内保持稳定，公司与主要境外客户的合作具有持续性。

报告期内，北美地区毛利率逐年下降，主要系北美地区销售的主要是高压连接器产品，其核心原材料为铜排。报告期内铜材市场价格呈上涨趋势，公司铜采购单价由 67 元/kg 上升至 77 元/kg，涨幅 14.95%；欧洲地区毛利率在 2025 年增长较快，主要系 2025 年度公司销售到欧洲的磁性密封产品占比增加，由 2024 年的 33.53%增长至 38.34%，该产品属于高技术壁垒、高附加值产品，毛利率较高。且其规模效应随着近两年的产量增长逐步释放，单位生产成本得到有效摊薄，进而带动旋转油封整体单位成本下降。

(2) 境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制

公司境外前五大客户主要是舍弗勒、福特、博格华纳、马勒和哈德森，境外主要客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等相关信息如下表：

<table>
<tr><th>集团客户名称</th><th>定价原则</th><th>信用政策</th><th>退换货政策</th><th>物流运达义务</th><th>库存管理机制</th></tr>
<tr><td>舍弗勒</td><td rowspan="6">主要采取成本加成的定价模式，最终产品销售价格由公司与客户针对原材料成本、加工成本、研发投入、合理利润及市场竞争等因素后，共同协商确定</td><td>到货验收确认后 90 天</td><td rowspan="6">除非出现质量问题，否则无法退货</td><td rowspan="5">FOB：公司负责将货物送至报关，剩余运输由客户负责</td><td rowspan="5">货物抵达港口完成报关并取得提单前，由公司负责管理；取得提单后，公司不再承担库存管理相关事宜</td></tr>
<tr><td>博格华纳</td><td>到货验收确认后 45 天</td></tr>
<tr><td>马勒</td><td>到货验收确认后 90 天</td></tr>
<tr><td>哈德森</td><td>到货验收确认后 60 天</td></tr>
<tr><td>福特</td><td>产品领用确认后 45 天</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>零库存模式：公司负责将货物送至指定仓库，客户从指定仓库领用</td><td>货物在客户领用前，均由公司通过第三方仓库进行管理，客户领用完成后，公司不再承担库存管理相关事宜</td></tr>
</table>

境外客户的定价原则、信用政策的周期、退换货政策与境内客户一致，零库存模式下的物流运达义务、库存管理机制与境内寄售模式客户保持一致。在境内直接交付模式下，公司无需报关，由公司负责将货物运至客户指定位置，在客户验收确认后，转移存货的相关风险。境外 FOB 模式下，公司负责将货物运送至港

口并完成报关，取得提单后的运输环节由客户负责。上述境内外差异系销售地域及贸易惯例不同所致，仅体现为运输环节与报关义务的分工差异；两种模式下均系以客户取得相关商品控制权作为风险转移及收入确认时点，不存在实质差异

综上，境外客户的定价原则、信用政策的周期、退换货政策、物流运达义务、库存管理机制与境内客户不存在较大差异。

2. 结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配

(1) 结合合同、物流运输记录、发货验收单据与境外销售收入的匹配性

公司境外销售分为两种业务模式，不同业务模式下的重要单据及收入确认流程如下：

业务模式	合同	物流运输单据	发货验收单据	收入确认流程
FOB 模式	销售订单	由公司通过境内物流供应商运输至海关	报关单和提单	公司按照客户订单要求发货，并持出口专用发票、装箱单、报关合同等原始单证进报关，在产品完成出口报关并取得提单后确认收入
零库存模式		由公司负责运输至客户指定仓库	产品领用记录	公司将产品发至客户指定仓库，待客户领用产品后，商品的控制权转移至客户；公司定期通过供应商系统或邮件等方式获取客户已领用产品明细或对账单，根据客户已领用产品的数量和价格确认收入。

报告期内，公司境外销售零库存模式下，公司通常将货物提前送达寄售仓库，下游客户根据需求去寄售仓领用；公司根据客户录入系统的领用明细进行收入确认；客户领用明细与境外销售收入相匹配。

报告期内，公司境外销售 FOB 模式下，公司是以货物完成报关出口时，根据报关单和提单进行收入确认。公司据以收入确认的提单数量与出口产品的报关数量一致。

综上，公司发货验收单据与境外销售收入相匹配。

(2) 物流运输记录与境外销售收入的匹配性

报告期内，公司境外发生的运费及报关代理费等费用与境外销售收入的关系如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	15,047.48	13,872.61	12,267.61
境外运费相关费用	1,356.36	1,205.25	1,174.54
费用率	9.01%	8.69%	9.57%

报告期内，境外物流运输相关的费用与境外销售收入的比例较为稳定，费用与收入具有匹配性。

(3) 资金划款凭证与外销收入匹配性

报告期内，资金划款凭证与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外销收入	15,047.48	13,872.61	12,267.61
外销当期回款金额	14,743.70	13,752.41	11,486.48
外销回款占外销收入比例	97.98%	99.13%	93.63%

公司在外销业务中主要采用电汇的结算方式。公司基于行业惯例，通常会授予优质客户一定的信用账期，因此外销收入的确认时点与销售回款存在一定的跨期差异。报告期内，境外销售回款占当期境外销售收入的比例分别为 93.63%、99.13%和 97.98%。其中，2023 年外销收入增长较快，导致期末应收账款余额较高，相关款项在 2024 年收回，因此 2023 年与 2024 年的回款与收入呈现一定的跨期匹配特征。从整体趋势来看，境外销售回款与境外销售收入具备合理的匹配关系。

(4) 出口单证与外销收入匹配性分析

报告期内，公司海关电子口岸数据与外销收入匹配关系如下：

1) 人民币

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司外销收入①	4,114.92	3,789.08	3,339.04

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
海关数据②	3,861.12	3,647.96	3,524.98
差异额③=①-②	253.80	141.12	-185.95
调整金额④[注 1]	136.28	179.38	-271.89
调整金额⑤[注 2]	110.57	-38.26	83.12
调整后差异额⑥=③-④-⑤	6.95		2.83
调整后差异率⑦=⑥/①	0.17%		0.08%

[注 1]公司与海外客户约定的业务模式为零库存模式，需由公司负责将货物运至指定的海外仓库，待客户领用产品出具并提供领用明细后公司确认收入，故出口报关时的收入与账面收入存在时间性差异

[注 2]公司在报关时会将确认的模具收入与产品合计起来一并报关。但公司模具收入的确认政策是在三年内进行分摊，故与报关金额存在时间性差异

2）欧元

单位：万欧元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司外销收入①	989.20	904.47	718.21
海关数据②	998.47	905.90	721.82
差异额③	-9.27	-1.44	-3.61
调整金额④[注]	-11.72	1.53	-2.21
调整后差异额⑤=③-④	2.45	-2.97	-1.40
调整后差异率⑥=⑤/①	0.25%	-0.33%	-0.20%

[注]公司在报关时会将确认的模具收入与产品合计起来一并报关。但公司模具收入的确认政策是在三年内进行分摊，故与报关金额存在时间性差异

3）美元

单位：万美元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司外销收入①	436.04	440.73	486.30
海关数据②	424.65	436.01	473.07
差异额③	11.39	4.72	13.23

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
调整金额④[注]	15.01	4.04	12.03
调整后差异额⑤=③-④	-3.62	0.68	1.21
调整后差异率⑥=⑤/①	-0.83%	0.16%	0.25%

[注]公司在报关时会将确认的模具收入与产品合计起来一并报关。但公司模具收入的确认政策是在三年内进行分摊，故与报关金额存在时间性差异

据上表可知，公司外销收入数据与海关数据存在一定差异，主要系公司外销收入的确认时点与海关报关时点存在时间性差异所致。整体而言，报告期内公司海关数据与外销收入数据的差异金额较小，海关数据与外销收入具有匹配性。

(5) 出口信用保险数据与外销收入匹配性分析

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。公司主要境外客户为舍弗勒、福特等行业知名企业且合作多年，客户回款良好，应收账款回款总体风险可控，故公司并未针对外销业务进行投保。

(6) 外汇管理局数据与外销收入匹配性分析

获取报告期各期公司的外汇管理局收汇数据，与对应期间公司账面的外汇收款金额进行比较，汇总比对结果如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	人民币	欧元	美元	人民币	欧元	美元	人民币	欧元	美元
账面回款数据	4,261.81	914.61	435.41	3,747.66	892.05	430.33	3,245.04	652.78	476.19
外汇管理局数据	4,254.72	911.75	438.84	3,745.65	893.75	428.11	,240.61	654.08	475.44
差异金额	7.09	2.86	-3.43	2.01	-1.70	2.22	4.43	-1.30	0.76
差异率	0.17%	0.31%	-0.79%	0.05%	-0.19%	0.52%	0.14%	-0.20%	0.16%

由上表可见，报告期各期，公司境外销售回款金额与外汇管理局收汇金额存在小额差异，主要系受申报币种和入账币种差异、申报时间和入账时间差异等因素影响。已取得了公司银行收汇资料、银行回单等单据进行检查，确认销售回款真实性。综上分析，公司外汇管理局数据与其境外销售回款金额核对匹配。

(7) 出口退税金额与外销收入匹配性分析

报告期内，公司境外销售收入与出口退税金额匹配情况如下：

单位：万元

序号	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
①	境外收入	15,047.48	13,872.61	12,267.61
②	申报出口退税的销售额	14,564.29	14,581.79	11,169.40
③	本期出口尚未申报退税销售额	3,356.76	3,167.82	4,051.54
④	前期出口本期申报退税销售额	3,167.82	4,051.54	2,873.36
⑤=②+③-④	本期可申报出口退税销售额	14,753.23	13,698.08	12,347.58
⑥=①-⑤	境外收入与本期可申报出口退税销售额的差额	294.25	174.53	-79.97
⑦=⑥/①	差额占境外收入比例	1.96%	1.26%	-0.65%
⑧	免抵退申报表免抵退税额	1,893.36	1,895.63	1,452.02
⑨=⑧/②	退税率	13.00%	13.00%	13.00%
⑩	适用退税率	13.00%	13.00%	13.00%

报告期内公司境外销售收入与出口退税金额的差异构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
差异分析：	294.25	174.53	-79.97
（1）模具分摊差异	119.52	2.27	150.94
（2）零库存模式产生差异	136.28	179.38	-271.89
（3）其他零星差异	38.45	-7.12	40.99

公司境外销售收入与申请免抵退出口货物销售额存在差异主要系：

1）境外客户支付的模具费，公司将收到的模具费按产品生命周期，在 3 年内进行摊销确认收入。在报关时，公司将当年收到全部模具费视同产品销售收入进行报关，上述收入确认时点与报关时点不同而形成的申报出口退税时间差；

2）福特境外销售采用零库存模式，该模式下收入确认时点与报关时点不同而形成的申报出口退税时间差；除上述因素外，报告期内公司境外销售收入与出口退税金额基本匹配。

综上，公司外销收入与合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、

出口单证与海关数据、外汇管理局数据、出口退税金额相匹配。

（三）收入确认准确性

1. 说明零库存模式下与主要客户的对账方式(供应商系统、邮件等)、对账周期、对账时间与领用时间的差异等，是否存在与客户采用非自然月份对账的情形，相关收入确认是否涉及暂估，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形；说明零库存模式下以客户实际领用时点确认收入是否符合合同约定及行业惯例。

(1) 说明零库存模式下与主要客户的对账方式(供应商系统、邮件等)、对账周期、对账时间与领用时间的差异等

1) 零库存模式下主要客户的信息

报告期内，公司零库存模式下主要客户的收入金额如下：

单位：万元

客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒[注 1]	10,744.02	9,949.08	6,277.77
福特	4,104.11	3,789.08	3,368.08
长安汽车	4,289.11	2,293.01	1,139.93
光洋股份	2,716.98	1,814.70	759.40
万向精工	2,953.56	1,262.93	788.06
长安福特[注 2]	2,456.58	1,388.90	669.21
上汽通用[注 3]	1,468.26	1,091.20	1,866.26
小计	28,732.62	21,588.90	14,868.72
零库存模式收入	34,231.02	24,827.59	16,902.17
收入占比	83.94%	86.96%	87.97%

[注 1]包含舍弗勒(中国)有限公司、纬湃汽车电子(天津)有限公司

[注 2]包含长安福特汽车有限公司、长安福特汽车有限公司动力系统分公司

[注 3]包含上汽通用动力科技（上海）有限公司、上汽通用汽车有限公司、上汽通用汽车有限公司武汉分公司

公司零库存模式下的主要客户有舍弗勒、福特、长安汽车、光洋股份、万向精工、长安福特、上汽通用，占当年零库存模式下收入的比例分别为 87.97%、86.96%、83.94%，较为稳定。

2）公司与上述客户的对账方式(供应商系统、邮件等)、对账周期、对账时间与领用时间的差异如下：

客户	对账方式	对账周期	对账时间与领用时间的差异
舍弗勒	公邮发送表格、客户系统截图	每月 1-30 日	零库存模式下，客户基于自身生产需要，不定期从寄售库领用产品。公司与客户按月进行对账，于各对账节点确认上一对账周期内的领用数量、明细及金额，并以此为依据进行收入确认。
福特	客户系统截图	上周四至本周三	
长安汽车	客户系统截图	上月 21-本月 20 日	
光洋股份	月度微信发送对账明细；年末对全年纸质对账单盖章确认	上月 23-本月 22 日	
万向精工	月度微信发送对账明细；年末对全年纸质对账单盖章确认	每月 1-30 日	
长安福特	客户系统截图	每月 1-30 日	
上汽通用	客户系统截图	系统每月内不定期多次发布，核对两次系统发布间的领用明细	

(2) 是否存在与客户采用非自然月份对账的情形

报告期内，在对账模式下，公司每月与客户对账，核对无误后公司依据对账单确认收入。由于部分客户自身交易习惯或其供应商管理系统结算周期设置不同，公司与部分客户的对账周期存在非自然月的情况，具体为：福特的对账周期为上周四至本周三，长安汽车的对账周期为上月 21 日至本月 20 日，光洋股份的对账周期为上月 23 日至本月 22 日。上述非自然月对账周期系由客户主导的固定结算周期，报告期内一贯执行、未发生变更；对账周期整体时长仍为一个月，仅起止日期与自然月存在错配，且相邻期间的错配影响相互滚动抵减，对各期收入确认金额的影响较小。公司无法单方面决定或变更对账周期，不存在通过选择或调整对账周期调节收入归属期间的情形。

(3) 相关收入确认是否涉及暂估

报告期内，在收到商品时，客户会对该笔送货单所列产品数量、规格型号做初步确认。双方每月对客户实际领用产品的型号、数量、质量进行确认，并形成对账单据，对账即为客户对交易数量的最终确认，公司根据客户对账单确认收入。

对账单是客户对产品经历签收、领用、核对等环节之后，双方对在对账周期内产品数量、质量、单价、金额的最终确认。

上述对账单据一般由客户在约定对账时点通过供应商系统或公邮等渠道发送给公司，内容为上月的产品领用明细，公司无法实时获取客户产品领用的明细情况，因此公司认定客户发布对账单据即表明客户已经取得相关商品的控制权，公司收到对账单据当月对上月领用的产品确认收入，未对客户已领用但未告知公司领用明细的那部分产品暂估收入。

同行业公司对零库存模式收入确认具体方法如下：

同行业名称	零库存模式收入确认时点
盛帮股份（301233.SZ）	于当月取得客户上月领用产品的结算数据及开票通知；结算通知单下达时间与公司获取结算通知单时间及确认收入时间均在同一月份
福立旺（688678.SH）	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
德迈仕（301007.SZ）	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
多利科技（001311.SZ）	客户将实际领用的产品明细以领用单或系统对账单等单据与公司核对。公司在收到客户的领用单或系统对账单并核对无误后确认收入

上述同行业公司寄售模式下收入确认方法与公司相同，均以客户领用明细或结算单据作为收入确认依据，不涉及收入暂估。

综上，公司根据对账单确认收入符合企业会计准则的规定。所以，相关收入确认不涉及暂估。

(4) 是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形

零库存模式下，公司定期通过供应商系统或邮件等方式获取客户已领用产品明细或对账单，根据客户明细中体现的已领用产品的数量和价格确认当期收入。公司与客户每月对账，对账周期和频率未发生较大变化。

报告期内，公司严格按照内部控制管理制度执行收入确认工作，公司依据与客户双方核对的对账单、客户的签收记录、海关出口报关单、提单等明确外部单据，在综合考虑了合同收款权利、产品所有权、实物转移、风险报酬转移等因素的基础上，执行收入确认。公司的收入确认具有明确外部依据，对收入确认过程不具有主观控制力，不存在人为调节空间。

(5) 说明零库存模式下以客户实际领用时点确认收入是否符合合同约定及

行业惯例

零库存模式下，公司定期通过供应商系统或邮件等方式获取客户已领用产品明细或对账单，根据客户明细中体现的已领用产品的数量和价格确认当期收入。公司以经双方确认的对账明细作为收入确认的外部证据，公司与客户就对账明细信息确认无误后，获得销售产品的收款权利，且产品的风险报酬已转移至客户，满足《企业会计准则第 14 号-收入》第四条规定：“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”。

零库存模式下主要客户合同中关于交货条款的约定如下：

客户	合同中关于交货条款的约定	收入确认是否符合合同约定
舍弗勒	交货方式为按订单交付至舍弗勒指定地点，交易条款符合轴承行业跨国采购的通用惯例	是
福特	交货方式为送到客户指定地点且客户提走货物有相应提单后才算	是
长安汽车	标的物在甲方装配下线后货权转移	是
光洋股份	核对三方库存数量和实际使用数量后开具发票	是
万向精工	零库存管理，核对三方库存数量和实际使用数量后开具发票	是
长安福特	标的物在甲方完成系统录入和实物收货操作后实现物权转移	是
上汽通用	交货方式为按订单交付至通用指定地点，完成交货关闭订单后即可开票	是

公司零库存模式下的收入确认政策与合同约定一致。

同行业零库存模式下的收入确认时点情况如下：

同行业	收入确认政策
盛帮股份	公司通过定期查询客户提供的供应商平台数据或以邮件等方式获取客户已使用产品明细或结算单，根据客户使用产品数量和确定的价格，确认销售收入。
朗博科技	送货得到客户验收并确认无误后，确认收入实现。
中鼎股份	发货至客户指定地点，客户实际使用后出示验单或通过网络平台公示用量，公司在收到验单或在平台查询到客户公示的实际用量后确认收入。
昌誉股份	公司定期通过供应商系统或邮件等方式获取客户已领用产品明细或对账单，根据客户明细中体现的已领用产品的数量和价格确认当期收入。

公司零库存模式下的收入确认政策与同行业相近，符合行业惯例。

2. 说明公司对年降对应的产品、终端车型、销售收入及占比，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司的会计处理是否存在差异。

(1) 说明公司对年降对应的产品、终端车型、销售收入及占比

1) 年末谈判及项目定点年降

公司主要客年降产品对应的销售收入占比情况如下：

单位：万元

旋转油封：

客户	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
舍弗勒	年降影响金额	274.77	291.00	111.12
	对应产品的销售收入	11,342.33	12,747.66	4,807.99
	占比	2.42%	2.28%	2.31%
比亚迪	年降影响金额	122.83		
	对应产品的销售收入	425.04		
	占比	28.90%		
上汽通用	年降影响金额	15.84	21.68	29.40
	对应产品的销售收入	510.01	813.62	1,167.05
	占比	3.11%	2.67%	2.52%
马勒	年降影响金额	11.26	3.51	4.07
	对应产品的销售收入	375.19	118.02	132.91
	占比	3.00%	2.98%	3.06%
宁波圣龙汽车动力系统股份有限公司	年降影响金额	8.52	4.74	
	对应产品的销售收入	281.24	120.23	
	占比	3.03%	3.94%	

往复油封：

客户	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
一汽大众	年降影响金额	28.29	31.72	
	对应产品的销售收入	537.87	633.19	
	占比	5.26%	5.01%	
上汽大众	年降影响金额	11.58	13.04	
	对应产品的销售收入	388.74	445.20	
	占比	2.98%	2.93%	

比亚迪	年降影响金额	9.90	14.68	
	对应产品的销售收入	986.86	352.83	
	占比	1.00%	4.16%	

高压连接器:

客户	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
华域麦格纳电驱动系统有限公司	年降影响金额	17.78	17.54	
	对应产品的销售收入	410.12	412.38	
	占比	4.34%	4.25%	
上汽集团	年降影响金额	6.26		
	对应产品的销售收入	202.33		
	占比	3.09%		
马勒	年降影响金额	2.19	39.85	38.11
	对应产品的销售收入	103.37	1,110.33	1,279.60
	占比	2.12%	3.59%	2.98%

静态密封:

客户	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
马勒	年降影响金额	10.37	0.15	0.07
	对应产品的销售收入	337.05	4.97	2.32
	占比	3.08%	3.07%	3.05%
宁波圣龙汽车动力系统股份有限公司	年降影响金额	4.90	1.49	
	对应产品的销售收入	160.30	28.78	
	占比	3.05%	5.18%	
飞龙汽车部件股份有限公司	年降影响金额		4.17	2.80
	对应产品的销售收入		137.10	90.61
	占比		3.04%	3.09%
艾通电磁技术（昆山）有限公司	年降影响金额		1.36	2.43
	对应产品的销售收入		134.80	240.26
	占比		1.01%	1.01%

报告期内，除比亚迪的旋转油封外，“定期价格年降”影响销售收入的金额占对应产品销售收入的比例较小，与约定的年降比例接近，比亚迪旋转油封单价

下降较多主要系当年为竞标独家供应商而向客户让利导致。

2）销售返利

因公司销售返利系整体的让利，无法对应到具体产品，报告期各期公司销售返利的主要客户当年主营业务收入的金额、返利占全年收入的情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	返利金额	主营业务收入	占比
2025 年度	舍弗勒	427.31	20,721.31	2.06%
	光洋股份	45.00	2,716.98	1.66%
	湖北双林轴承有限公司	26.30	598.76	4.39%
	马勒	13.37	1,365.82	0.98%
	上汽大众	11.63	613.29	1.90%
	合计	523.61	26,016.16	2.01%
2024 年度	舍弗勒	210.12	18,866.73	1.11%
	上汽通用	22.60	1,360.46	1.66%
	马勒	18.33	1,238.00	1.48%
	飞龙汽车部件股份有限公司	2.82	225.22	1.25%
	合计	253.87	21,690.41	1.17%
2023 年度	舍弗勒	91.15	12,949.13	0.70%
	马勒	0.84	1,041.48	0.08%
	合计	91.99	13,990.61	0.66%

报告期内，公司销售返利规模随收入规模逐年增加，总体占收入的比例较低。

公司整车厂类客户每年均有多款车型持续量产，一级供应商（Tier 1）客户同时为多家整车企业多款车型提供配套。下游客户向公司采购产品后，具体搭载车型属于客户保密信息，公司无法通过公开渠道准确获取。此外，公司同一型号产品可能应用于客户旗下多款车型，且车型改款后客户可能相应调整采购规格及需求，导致采购数据与具体车型之间不存在稳定的对应关系。因此，报告期内公司年降及返利与下游客户具体车型之间无法做到准确匹配。

(2) 相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求

年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于新车型来说，在其生命周期前 3 至 4 年内，需要面对其他车型更新换代的激烈竞争，价格通常

须逐步下调。公司与客户约定的年降形式分为以下三类：

1) 项目定点协议。公司部分核心客户（如舍弗勒、上汽通用）在项目定点阶段即通过项目定点协议约定年降或返利安排。通常在协议中明确约定项目量产的计划安排，以及达到约定量产要求后给予一定比例的年降或返利。双方根据其下年度的降本增效目标，并综合考虑产品采购量、原材料价格变动等因素最终协商确定双方年降产品范围及年降幅度。

2) 年末谈判协商。部分客户(如马勒)的年降金额无固定约定，系公司在年末根据当年度双方合作情况、采购规模、市场价格变动等因素与客户进行商业谈判后协商确定确定次年的年降金额，年降金额以双方最终确认的谈判结果为准。

3) 销售返利。部分客户(如光洋股份、上汽大众等)是按照当年实际销售额的一定比例计算给予客户返利金额；部分项目在定点协议中约定若达到年度约定量产要求，公司需在特定年度给予定额返利。

对于 1)与 2)类的年降，属于交易价格的正常调整，公司直接按调整后的新单价确认之后的销售收入，不对前期已经确认的收入进行调整。

对于 3)类的销售返利，公司严格按照权责发生制原则确认销售返利，返利确认时点根据返利类型的不同有所区分：

① 对于项目定点协议约定的定额返利，公司在协议约定的返利期间内，按照协议约定的返利金额平均分摊至各期，于各期期末确认返利费用并冲减当期收入。若协议约定在达到特定量产条件后一次性给予返利，则在达到约定条件的当期一次性确认。

② 对于按销售比例计算的返利，公司在每个会计期末根据当期的实际销售额和约定的返利比例，计提应支付给客户的返利金额，并冲减当期收入。返利金额=当期销售额*约定返利比例

在实际操作中，公司一般在季度末、年末与客户主动沟通返利事项，根据上述原则确定本期应返利的金额，经内部审批后通知客户开具返利发票，公司在收到发票后及时完成账务处理。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第十六条，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发

生重大转回的金额。

综上，公司对年降和返利的会计处理符合企业会计准则要求。

(3) 与同行业可比公司的会计处理是否存在差异

可比公司对年降的会计处理方法如下：

公司名称	年降会计处理方法	返利会计处理方法
世昌股份(920022)	均披露存在客户年降及返利的情况，属于汽车行业惯例，但均未披露具体的年降会计处理方法	公司于各资产负债表日根据与客户协商结果对返利进行账务处理，冲减当期收入
乔路铭(874075)		公司于各资产负债表日根据与客户协商结果对返利进行账务处理，冲减当期收入
德尔股份(300473)		本集团向购货方提供基于销售数量的销售折扣，本集团根据历史经验，按照最可能发生金额确定折扣金额，按照合同对价扣除预计折扣金额后的净额确认收入

综上，公司对年降及返利的会计处理与同行业不存在较大差异。

3. 说明公司报告期内收入确认相关内控制度的运行情况及有效性，是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等，说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比。

(1) 说明公司报告期内收入确认相关内控制度的运行情况及有效性

为建立健全销售业务管理体系，加强内部控制，公司依据《企业内部控制基本规范》及相关会计准则，制定了《企业内部控制——销售制度》，系统规范销售业务全流程管控，涵盖销售预算管理、客户信用管理、销售合同管理、销售发货管理、销售退货管理及应收账款管理等关键环节，确保业务合规开展与资金安全。

报告期内，公司销售业务按照上述制度规定开展，销售订单签订与审批、发货管理、对账管理、发票开具及应收账款管理等关键环节均按照制度要求执行，相关内部控制运行总体有效。报告期内，公司曾存在部分收入确认单据瑕疵的情况，相关情形已得到逐步改善。针对上述情形，公司采取了强化内部控制体系建设、完善业务流程管控、加强与客户的对账单据管理、要求客户通过供应商系统或公司公邮等正式渠道发送对账资料、加强财务人员专业培训等系统性措施，持续提升规范运作水平；目前，公司销售相关内部控制制度健全且有效运行。

(2) 是否存在收入确认单据瑕疵情形，包括但不限于客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等

报告期内，公司收入确认方式主要包括客户领用产品后确认收入（零库存模式）、验收合格后确认收入（直接交付模式）和外销 FOB 结算三种模式。零库存模式下的收入确认单据是客户发布在供应商系统或通过邮件等方式发送的领用产品明细表或对账单；直接交付模式下的收入确认单据是客户发布在供应商系统或通过邮件等方式发送的产品到货确认明细表或对账单；外销 FOB 模式下的收入确认单据是产品完成报关且取得的提单。除 FOB 模式外，公司收入确认单据均为客户提供的明细表或对账单，单据来源主要有客户系统、客户公邮发送、纸质盖章明细以及微信发送四种，其中，考虑到微信发送的对账单属于非正式沟通载体，在证据可靠性、主体可验证性、留存追溯性等方面存在不足，故公司认定通过微信发送的收入确认单据为瑕疵单据。综上，公司收入确认单据存在少量瑕疵的情形。

(3) 说明上述收入确认单据瑕疵情形的金额及占比

检查报告期内主要客户的收入确认单据，其中，通过微信发送对账明细的金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
微信发送收入确认单据的收入金额	133.47	202.19	93.74
主营业务收入	59,333.18	44,095.85	33,229.05
占比	0.22%	0.46%	0.28%

报告期内，公司收入确认单据存在瑕疵的比例分别为 0.28%、0.46%、0.22%，占比较小。上述微信发送对账明细对应的客户为光洋股份、万向精工，两家客户已于各年末对全年纸质对账单进行盖章确认，相关收入确认另有客户供应商系统记录、销售发票、回款流水等外部证据相互印证，上述单据瑕疵不影响收入确认的真实性、准确性。经核查，除上述通过微信发送对账明细的情形外，公司报告期内收入确认单据不存在客户签字或盖章等要素不完整、不同客户签收人相同、缺少签收日期等其他瑕疵情形。

4. 说明模具收入和成本核算方法，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。

(1) 模具收入与成本的核算方法符合符合企业会计准则要求

《企业会计准则第 14 号——收入》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。”“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。”

公司按客户要求完成模具的开发，并在开发完成后将模具直接销售给客户。尽管模具开发完成后属于物理上明确可区分的商品，但结合经济业务实质来看，公司开发工装模具并使用工装模具生产汽车零部件产品向客户销售，客户实际采购内容属于模具与零部件产品的组合产出。公司完成开发工装模具履约义务但不能就该履约义务向客户收取对应成本和利润的对价，故模具开发业务不构成单项履约义务，应当将开发模具和生产零部件产品视为一项履约义务。模具加工履约义务从签订协议开始，直至零部件产品全部实现销售。在此期间，客户采购零部件产品并用于后续生产，即客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，即此种情况下公司受托开发模具属于在某一时段内履行履约义务。模具的使用价值系生产出零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户，故公司按照产品生命周期对模具收入进行分摊。公司模具收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定。

根据《企业会计准则——应用指南》及财政部会计司官方答复，长期待摊费用核算企业已经发生，但应由本期和以后各期负担、分摊期限在 1 年以上的各项费用。公司外购或自制模具所发生的成本真实完整，且模具服务于产品整个生命周期(通常 3 年)，对应多期产品销售收入，而非仅服务于单一批次产品，根据收入成本配比的原则，不能一次性计入当期损益，需在受益期内摊销。故公司将模具所发生的成本放在长期待摊费用核算，由于模具收入占比较低，公司采用简化处理方式，在预计生命周期 3 年内内进行平均摊销摊销，与收入摊销口径保持一致的会计处理准确，符合企业会计准则的规定。

综上，模具收入和成本核算方法，符合企业会计准则要求。

(2) 同行业对于模具收入和模具成本的会计处理方法

可比公司	模具收入核算方法

可比公司	模具收入核算方法
博俊科技（300926.SZ）	在制模具达到量产后，客户销售零部件时，将模具价格分摊至零部件单价中，在履约义务期间按履约进度逐步确认模具收入。
新泉股份（603179.SH）	按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，新泉股份将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
常熟汽饰（603035.SH）	按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，常熟汽饰将该类型模具销售认定为非单项履约义务，在已经收取了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认收入。
多利科技（001311.SZ）	按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由多利科技承担。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务。公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。
华达科技（603358.SH）	模具价值在产品报价时予以体现，不单独形成模具收入。

（续上表）

可比公司	模具成本核算方法
博俊科技（300926.SZ）	按销售数量从长期待摊费用结转应分摊模具成本。
新泉股份（603179.SH）	按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由新泉股份承担，开发成功后公司将相应的开发成本计入存货，并随着相关产品的销售进行摊销，逐步计入产品成本。
常熟汽饰（603035.SH）	按销售数量从长期待摊费用结转应分摊模具成本。
多利科技（001311.SZ）	模具列为长期待摊费用，在模具的收益期间摊销计入零部件产品成本。
华达科技（603358.SH）	在长期待摊费用核算，在预计受益期间按直线法摊销。

公司与同行业关于模具收入和模具成本的会计处理方法不存在较大差异，均在产品生命周期内对模具收入和成本进行分摊。但是在模具收入具体的分摊方法上存在差异，主要系公司模具主要用于对应零部件的稳定批量生产，在预计使用寿命内使用强度相对均衡，经济利益随使用年限均匀释放，故按照直线法进行摊销。且公司每年的模具收入较少，报告期各期模具收入分别是 702.05 万元、412.13 万元、792.23 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.11%、0.93%、1.34%，占比较小，不同会计处理方法对公司财务报表的影响较小。。

综上，模具收入和成本核算方法与同行业相比不存在重大差异。

（四）其他业务收入真实性

1. 结合生产及研发中废铜等废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节、公司产品产量变动等，量化说明各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废铜等废料产量间的匹配关系

(1) 其他业务收入构成

报告期内，公司其他业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
废料销售	905.73	71.07	161.97	78.30	48.44	16.47
废品销售	50.39	3.95	19.71	9.53	4.84	1.65
原材料销售	307.05	24.09	14.41	6.97	141.85	48.23
其他销售	11.28	0.89	10.76	5.20	99.01	33.65
合计	1,274.45	100.00	206.85	100.00	294.14	100.00

报告期内，公司其他业务收入分别为 294.14 万元、206.85 万元和 1,274.45 万元。废料销售金额分别为 48.44 万元、161.97 万元和 905.73 万元，占其他业务收入的比例分别为 16.47%、78.30%和 71.07%，2024 年度及 2025 年度已成为其他业务收入的主要来源。

报告期各期，废料销售情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
铜	880.30	133.00	36.86
SUS304	1.81	1.55	0.65
SUS430	15.45	18.32	6.22
DC01/DC04	8.17	9.10	4.71
合　计	905.73	161.97	48.44

公司废料销售收入全部来自铜、不锈钢、碳钢等各类废金属，主要为金属原材料冲压工序形成的边角料（简称废边角料），以及不合格铜排、骨架等报废半成品（简称废半成品）。生产过程中产生的废橡胶不具备再利用价值，由合作回收机构予以免费处置。

(2) 生产及研发中废铜等废料产生的具体过程及主要损耗环节

1）生产环节

① 橡胶密封件

公司橡胶密封件主要生产环节及对应的废品产生情况如下：

生产环节	主要工序	主要废料/废品类型	处置方式
橡胶准备	原料混配、橡胶混炼、预成型	因混炼过程控制不当而产生的报废混炼胶	报废混炼胶回收价值极低，由合作废品回收人员免费处置 废旧纸质包装箱价值较低，由合作废品回收人员按市价回收
金属骨架准备	冲压、磷化、抛丸、喷砂、涂粘合剂	因冲压、磷化、喷砂等环节操作不当而产生的废金属骨架	碳钢、不锈钢等废金属骨架回收价值较高，由公司定期组织出售给合作废品回收人员
模具准备	粗加工、热处理、精加工、电镀	因加工不当产生的报废金属模具	碳钢、不锈钢等废金属回收价值较高，由公司定期组织出售给合作废品回收人员
产品成型	一次硫化、二次硫化（如需）	因操作不当产生的废橡胶、废半成品	废橡胶、废半成品回收价值极低，由合作废品回收人员免费处置
产品整理	切口、套簧、检验检测	产品下线检验检测出的不合格品	废橡胶密封件主要为含骨架橡胶制品，因分离金属与橡胶难度较大回收价值较低，由公司定期组织出售给合作废品回收人员
包装入库	包装入库	废旧包装箱或打包袋等	废旧纸质包装箱价值较低，由合作废品回收人员按市价回收

② 新能源汽车电气连接组件

报告期内公司新能源电气连接组件业务以高压连接器为主，高压连接器主要生产环节以组装为主及对应的废品产生情况如下：

生产环节	主要工序	主要废品类型	处置方式
法兰准备	法兰打码、螺纹检测、密封圈安装、涂油	以注塑为准，会产生含铜或铁的塑料件	由公司定期组织出售给合作废品回收人员
铜排准备	铜排冲压、定位、铜排密封圈检测、铜排密封圈组装	冲压后经检测不合格的废半成品（废铜等废金属）	处置价值较高，由公司定期组织出售给合作废品回收人员
铜排法兰压装	自动化产线压装	以组装位置，基本不产生废品	/
检验检测	位置度、耐压、气密性、外观检测	不合格产品（含铜塑料）	处置价值相对较高，由公司定期组织出售给合作废品回收人员

生产环节	主要工序	主要废品类型	处置方式
包装入库	包装入库	废旧包装箱或打包袋等	废旧纸质包装箱价值较低，由合作废品回收人员按重量回收

由上表可知，公司生产废料主要产生于橡胶密封件生产过程中“金属骨架准备”的冲压工序及新能源汽车电气连接组件生产过程中“法兰准备”的注塑工序和“铜排准备”的冲压工序。公司根据产品结构和规格要求，对紫铜、不锈钢（SUS430/SUS304）、碳钢（DC01/DC04）等金属材料进行冲压、切边和成型，因骨架及铜排的大小、形状和排样方式不同，会形成一定数量的边角料；同时，铜排、骨架等半成品在后续加工或检验过程中如出现不合格情形，将形成废半成品。上述生产废料的主要成分为废铜、废不锈钢及废碳钢，具有较高的回收处置价值。

2) 研发环节

公司产品研发过程主要包括项目立项建议及审批、样品试制（简称小试）、量产模具试制（简称中试）、量产模具正式试生产（简称量试）、项目结题及审批五个阶段，研发废料主要产生于小试、中试、量试阶段。报告期内，公司研发项目主要分为密封类研发项目和新能源类研发项目两类，研发废料前期以材料类废料为主，后期以废样品为主。各类项目废料产生的具体过程及主要损耗环节如下：

① 密封类项目

密封类研发项目的核心为橡胶密封件的橡胶配方研发与硫化成型工艺验证，各阶段废料产生情况如下：

研发阶段	主要研发内容	主要废料类型	处置方式
小试	橡胶性能研发：根据目标产品性能要求设计橡胶配方，进行试配、混炼及物理性能测试，配方需反复调整试错，性能不达标的批次整批报废	混炼胶废料	报废混炼胶及废油封回收价值极低，由合作废品回收人员免费处置。
中试	在橡胶性能研发基础上，通过量产模具进行产品硫化成型等试制工序，并对研发样品进行检测；检测不合格时需调整橡胶配方并重新混炼、重新试制	混炼胶废料及废油封	
量试	橡胶性能研发已基本结束，仅较少情况下需微调配方；此阶段主要模拟产品量产工况，验证产品性能及工艺稳定性	以废油封为主，少量混炼胶废料	

② 新能源类研发项目

新能源类研发项目的核心为新能源汽车电气连接组件的结构设计、模具开发及装配工艺验证，各阶段废料产生情况如下：

研发阶段	主要研发内容	主要废料类型	处置方式
小试	产品结构与电气性能设计，铜排等导电件的冲压、折弯试制及绝缘件试模，并对样品进行电气性能与可靠性测试	废铜排、废铁等废金属	处置价值相对较高，由公司定期组织出售给合作废品回收人员，处置金额冲减研发费用。
中试	量产模具调试与试模验证，对试制样品进行尺寸精度、耐压、温升等检测；检测不合格时需修模或调整工艺参数后重新试制	废铜排、废铁等废金属；废研发样品（主要为含金属塑料）	
量试	模拟量产工况，验证产品一致性与工艺稳定性	废研发样品（主要为含金属塑料）	

综上，公司研发废料的产生与研发活动的阶段性特征相匹配：密封类项目前期以胶料配方试错为主，混炼胶废料产生较为集中，随配方逐步定型，后期损耗转为以废油封样品为主；新能源类项目主要的废料为废铜及废含铜塑料，研发材料损耗与导电件试制、试产规模直接相关。研发废料的产生环节、废料类型与对应研发项目的工艺路线及实物形态一致，符合研发活动客观规律，具有合理性。

(3) 公司产品产量变动与废铜等废料产量间的匹配关系

公司产品主要为橡胶密封产品及新能源汽车电气连接组件，不锈钢、碳钢等材料主要用于生产橡胶密封产品中的骨架，紫铜主要用于生产高压连接器产品中的铜排。报告期内，公司产品产量变动与废铜等废料产量间的匹配关系详见本问题(4)1)②之相关回复。

(4) 量化说明各期生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废铜等废料产量间的匹配关系

1）生产活动原材料投入量、产品产量和废铜等废料产量间的匹配关系

公司产品主要为橡胶密封产品及新能源汽车电气连接组件。紫铜主要用于生产高压连接器产品中的铜排；不锈钢、碳钢等主要用于生产橡胶密封产品中的骨架。

① 原材料投入量与废铜等废料产量之间匹配关系

公司生产废料主要产生于对金属原材料（紫铜、不锈钢 SUS430/SUS304、碳钢 DC01/DC04 等）的冲压工序（冲压过程中因骨架的大小、形状不同，会产生边角料等废料”），以及不合格铜排、骨架等半成品。

报告期各期，原材料投入量与废铜等废料产量之间匹配情况如下：

单位：吨

	项目	本期领用量	废边角料重量	废边角料废料率	废半成品重量	废半成品废料率
2025年度	铜	963.93	37.42	3.88%	114.71	11.90%
	SUS304	26.58	1.60	6.03%		
	SUS430	463.02	40.43	8.73%	11.36	2.45%
	DC01/DC04	482.13	53.22	11.04%	2.26	0.47%
	小计	1,935.66	132.67	6.85%	128.33	6.63%
	项目	本期领用量	废边角料重量	废边角料废料率	废半成品重量	废半成品废料率
2024年度	铜	440.98	15.16	3.44%	18.34	4.16%
	SUS304	19.79	1.53	7.73%	0.99	5.00%
	SUS430	540.08	46.08	8.53%	16.93	3.13%
	DC01/DC04	293.68	26.36	8.97%	1.31	0.45%
	小计	1,294.52	89.13	6.89%	37.57	2.90%
	项 目	本期领用量	废边角料重量	废边角料废料率	废半成品重量	废半成品废料率
2023年度	铜	134.78	6.82	5.06%	6.50	4.82%
	SUS304	15.44	0.84	5.44%		
	SUS430	283.14	23.83	8.42%	2.49	0.88%
	DC01/DC04	413.91	34.73	8.39%	1.29	0.31%
	小计	847.28	66.23	7.82%	10.28	1.21%

注：分项数据合计与总计存在0.01吨以内尾差的，系四舍五入所致。

报告期内，公司主要金属原材料领用量分别为 847.28 吨、1,294.52 吨和 1,935.66 吨，冲压边角废料产生量分别为 66.23 吨、89.13 吨和 132.67 吨，废半成品产生量分别为 10.28 吨、37.57 吨和 128.33 吨。随着生产经营规模扩大，公司原材料投入量、废料产生量均呈上升趋势，二者变动方向一致，具有匹配性。

报告期各期，公司冲压边角废料率分别为 7.82%、6.89%和 6.85%，总体保持稳定。2025 年度 DC01/DC04 材料废料率为 11.04%，高于以前年度，主要系当年部分产品的骨架尺寸及结构形态变化，冲压损耗相对较高所致。

报告期各期，公司废半成品废料率分别为 1.21%、2.90%和 6.63%，2025 年

度上升明显，主要系多款新能源汽车电气连接组件进入量产阶段，公司自制铜排在规模化生产初期工艺磨合及良率爬坡导致不合格半成品增加。2025 年度铜材料废半成品率为 11.90%，与新能源汽车电气连接组件产量快速增长及新产线、新工艺导入的经营实际相符。

② 产品产量与废料产量间的匹配关系

报告期各期，废料产量与对应产品产量的配比情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废料铜重量（吨）	37.42	15.16	6.82
高压连接器产量（万件）	338.62	166.98	101.96
废边角料铜产出量占比（千克/千件）	11.05	9.08	6.69
废不锈钢及废铁重量（吨）	95.25	73.97	59.40
橡胶密封产品产量（万件）	23,999.12	19,181.15	14,451.12
废不锈钢及废铁产出量占比(千克/千件	0.40	0.39	0.41

注：单位产量废料产生量=对应废边角料料产生量÷对应产品产量，为增强不同年度之间的可比性，按“千克/千件”列示

报告期内，公司高压连接器产量由 101.96 万件增长至 338.62 万件，废铜产生量由 6.82 吨增长至 37.42 吨，二者均呈快速增长趋势。单位产量废铜产生量由 6.69 千克/千件上升至 11.05 千克/千件，主要系高压连接器业务处于快速扩张阶段，新产线投产、生产人员扩充及新工艺导入等因素叠加，导致废铜产生量增幅高于产品产量增幅。

报告期内，公司橡胶密封产品产量由 14,451.12 万件增长至 23,999.12 万件，废不锈钢及废碳钢产生量由 59.40 吨增长至 95.25 吨，单位产量废料产生量分别为 0.41 千克/千件、0.39 千克/千件和 0.40 千克/千件，总体保持稳定，废料产生量与产品产量具有匹配性。

2）研发活动原材料投入量、产品产量和废铜等废料产量间的匹配关系

公司研发活动主要分为两类：一是橡胶密封件产品研发，主要围绕橡胶性能和密封件产品开展，研发领用的主要材料包括橡胶及橡胶助剂等；二是新能源汽车电气连接组件产品研发，主要围绕高压连接器等新产品的性能和工艺开展，研发领用的主要材料包括铜排、塑料粒子及冲压配件等。

① 密封件产品的研发

密封类产品研发领用材料主要用于样品试制及试验检测。相关样品用于公司内部测试或送交外部专业检测机构开展老化、耐久等破坏性试验，试验完成后最终转化为废料。报告期内，公司密封类产品研发材料投入量与废料产量匹配情况如下：

单位：吨

期 间	主要原材料领用数量	废料产出重量	废料率
2025 年度	133.86	125.93	94.08%
2024 年度	48.39	47.69	98.56%
2023 年度	32.86	31.98	97.31%

报告期各期，公司密封类产品研发废料率分别为 97.31%、98.56%和 94.08%，整体处于较高水平且基本稳定，符合研发样品主要用于破坏性试验、试验完成后形成废料的研发活动特征，研发材料投入量与废料产出量具有匹配性。

② 新能源类产品研发

新能源汽车电气连接组件研发领用材料形成的产出主要分为两类：一类为试制样品经内部老化、耐久等破坏性测试后形成废料；另一类为试制合格样品，用于送交客户测试验证。报告期内，公司新能源汽车电气连接组件研发材料投入量与废料、研发样品产出量匹配情况如下：

单位：吨

期 间	主要原材料领用数量①	废料产出重量②	研发样品产出重量③	投入产出率④=（②+③）/①
2023-2025 年度	101.47	60.60	36.92	96.11%

注：新能源汽车电气连接组件研发项目周期较长，存在研发领料与产出不在同一年度的情形，为完整反映研发项目的投入产出情况，上表按 2023 年至 2025 年度合并口径列示

公司新能源汽车电气连接组件研发领料与研发废料、研发样品合计产出之间的投入产出率为 96.11%，整体匹配。研发废料及研发样品均根据研发项目实际情况归集和记录，能够反映研发活动的真实投入产出情况。

综上，报告期内公司生产活动中原材料投入量、产品产量与废铜等废料产量之间具有匹配关系；研发活动中研发领料与研发废料、研发样品产出之间亦具有匹配关系。2025 年度废铜产生量增幅较高，主要与新能源汽车电气连接组件产量快速增长、新产线和新工艺导入以及自制铜排良率爬坡有关，符合公司生产经

营实际。

2. 说明对废料入库、仓储、出库、领用、盘点等相关管理过程的内控措施及执行情况，公司废料进销存台账记录是否准确完整，是否具有底层证据支撑，与各期末废料盘存数据是否勾稽一致，是否存在废料未入账或囤积废料的情形。

(1) 废料入库、仓储、出库、领用、盘点等相关管理过程的内控措施及执行情况

公司已结合自身生产经营特点制定《废料管理办法》等制度，对废料产生、收集、入库、保管、处置及盘点等关键环节作出明确规定。报告期内，公司废料管理相关内部控制执行情况良好，具体如下：

1) 入库管理

公司设置专门的废料收集区，各车间每日将生产过程中产生的废料运送至指定区域集中存放。各车间管理人员负责监督本车间废料收集、移交情况，公司安排专人负责废料管理，并区分生产活动和研发活动形成的废料，确保废料自产生环节起即纳入台账管理。

2) 仓储管理

公司对入库废料实施分类存放和标识管理，废铜、废不锈钢、废碳钢及研发废料等按类别分区保管，避免与合格原材料、在产品或产成品混同。仓管部门定期维护废料进销存台账，并按月向财务部门报送，确保废料仓储状态可追踪、可核验。

3) 领用及内部流转管理

公司废料原则上作为待处置物资独立管理，不与合格原材料混同流转。如发生废料内部转移或交接，相关责任部门需办理交接手续并在台账中登记，确保废料流转过程留有记录、责任可追溯。

4) 出库及处置管理

公司废料处置前，由采购部综合考虑回收商报价、区域市场行情等因素，初步确定废料销售价格，经审批后确定最终处置价格及废料回收商。废料出库时，公司通知装载车辆到厂，安排专人对装载和过磅全过程进行监督，相关人员记录过磅数据并在过磅单上签字确认；仓管人员根据处置申请及过磅结果登记废料出

库情况。财务部门对相关单据的完整性和准确性进行复核，办理开票及收款，并不定期对废料销售台账进行核对。

5）盘点

仓管部门按月将废料进销存台账报送财务部门，财务部门据此进行账务处理。财务部门与仓管部门定期对结存废料实施实物盘点，核对台账记录与实物结存是否一致，确保账实相符。

综上，公司已针对废料入库、仓储、出库、内部流转及盘点等关键环节建立相应内部控制措施，相关制度在报告期内得到有效执行。

（2）公司废料进销存台账记录是否准确完整，是否具有底层证据支撑

公司对废料出入库实施台账管理。仓管部门根据生产部门提交的废料入库申请、过磅记录形成废料入库记录；根据采购部门提交的处置申请、过磅记录形成废料出库记录。报告期各期，公司生产废料和研发废料进销存情况如下：

1）生产废料台账

单位：吨

	项 目	期初重量	本期产出重量	本期处置	期末重量
2025 年度	铜	7.66	152.13	139	20.79
	SUS304	0.35	1.6	1.86	0.09
	SUS430	4.83	51.79	47.43	9.19
	DC01/DC04	0.89	55.48	44.6	11.77
	小 计	13.73	261.00	232.89	41.84
2024 年度	项 目	期初重量	本期产出重量	本期处置	期末重量
	铜	4.36	33.50	30.21	7.66
	SUS304		2.52	2.16	0.35
	SUS430	7.57	63.01	65.75	4.83
	DC01/DC04	20.94	27.67	47.72	0.89
	小计	32.86	126.70	145.84	13.73
2023 年度	项目	期初重量	本期产出重量	本期处置	期末重量
	铜		13.32	8.96	4.36
	SUS304		0.84	0.84	

	SUS430	3.43	26.32	22.18	7.57
	DC01/DC04	7.87	36.02	22.96	20.93
	小计	11.30	76.50	54.94	32.86

注 1：分项数据合计与总计存在 0.01 吨以内尾差的，系四舍五入所致。

注 2：本期产出重量包含废料、废半成品。

2025 年度，公司生产废料产出量和处置量均明显增加，主要系新能源汽车电气连接组件产量增长较快，铜材料投入量及废铜、废半成品产生量相应增加所致。研发废料台账

2) 研发废料进销存台账

单位：吨

期 间	项 目	期初重量	本期产出重量	本期处置	期末重量
2025 年度	橡胶废料		125.93	125.93	
	废含铜塑料制品	0.51	20.55	16.18	4.88
	小计	0.51	146.48	142.11	4.88
2024 年度	橡胶废料		47.69	47.69	
	废含铜塑料制品	20.65	19.44	39.57	0.51
	小计	20.65	67.13	87.26	0.51
2023 年度	橡胶废料		31.98	31.98	
	废含铜塑料制品	0.04	20.61		20.65
	小计	0.04	52.59	31.98	20.65

3) 是否具有底层证据支撑

公司废料进销存台账在各业务环节均具有相应的底层证据支撑，具体如下：

业务环节	底层证据
入库环节	废料入库申请单、过磅单、废料入库单
出库环节	废料处置申请单、过磅单、废料出库单
销售结算环节	销售发票、收款记录、废料销售台账
结存环节	废料盘点表、盘点照片

公司废料入库、处置出库和期末结存均能够通过相应单据进行追踪，台账记录具有完整的底层证据支撑。综上所述，公司废料进销存台账记录是准确完整的。

(3) 与各期末废料盘存数据是否勾稽一致，是否存在废料未入账或囤积废料的情形

报告期各期末，公司仓管人员对结存废料进行盘点，财务人员实施监盘，并将盘点结果与废料进销存台账进行核对。报告期各期末，公司废料台账结存与盘点结果如下：

1) 生产废料盘存情况

单位：吨

	项 目	期末重量	盘存重量	差异
2025 年末	铜	20.79	20.79	
	SUS304	0.09	0.09	
	SUS430	9.19	9.19	
	DC01/DC04	11.77	11.77	
	小 计	41.84	41.84	
2024 年末	项 目	期末重量	盘存重量	差异
	铜	7.66	7.66	
	SUS304	0.35	0.35	
	SUS430	4.83	4.83	
	DC01/DC04	0.89	0.89	
	小计	13.73	13.73	
2023 年末	项目	期末重量	盘存重量	差异
	铜	4.36	4.36	
	SUS304			
	SUS430	7.57	7.57	
	DC01/DC04	20.93	20.93	
	小计	32.86	32.86	

2) 研发废料盘存情况

单位：吨

期 间	项 目	期初重量	盘存重量	差异
2025 年末	橡胶废料			

	废含铜塑料制品	4.88	4.88	
	小计	4.88	4.88	
2024 年末	橡胶废料			
	废含铜塑料制品	0.51	0.51	
	小计	0.51	0.51	
2023 年末	橡胶废料			
	废含铜塑料制品	20.65	20.65	
	小计	20.65	20.65	

根据生产废料进销存台账，公司 2025 年末生产废料结存可按照“期初结存+本期产出-本期处置”进行完整勾稽，具体如下：

单位：万元

项目	①盘点日盘存重量	②本期产出	③本期处置	④2025 年末重量
铜	7.66	152.13	139.00	20.79
SUS304	0.35	1.60	1.86	0.09
SUS430	4.83	51.79	47.43	9.19
DC01/DC04	0.89	55.48	44.60	11.77
小计	13.73	261.00	232.89	41.84

注：④=①+②-③

报告期各期末，公司对结存废料进行了盘点。2026 年 3 月 25 日，我们现场监盘，盘点日废料实际结存与台账记录不存在差异。上述盘点及勾稽结果进一步印证了公司废料进销存记录的准确性和完整性，不存在废料未入账或囤积废料的情形。

综上，公司已针对废料入库、仓储、出库、内部流转及盘点等环节建立并有效执行内部控制措施；公司废料进销存台账记录准确完整，具有废料入库单、处置申请单、过磅单、出库单、盘点表等底层证据支撑；报告期各期末废料台账结存与盘点数据勾稽一致，不存在废料未入账或囤积废料的情形。

3. 说明报告期内生产废料和研发废料销售的金额、数量、平均单价、毛利率、主要客户等，废料销售定价的依据及公允性，以及 2025 年公司废料销售金额大幅上升的原因及合理性。

(1) 报告期内生产废料和研发废料销售的金额、数量、平均单价、毛利率、主要客户等

公司在核算产品成本时，已将生产过程中正常损耗的金属材料计入相关产品成本，废料不再单独归集和分摊成本。因此，废料对外处置时直接确认其他业务收入，无对应销售成本，废料销售毛利率为 100.00%。

1) 生产废料销售情况

	项 目	本期处置量（吨）	平均单价（万元/吨）	销售收入（万元）	毛利率
2025 年度	铜	139.00	6.33	880.30	100.00%
	SUS304	1.86	0.97	1.81	100.00%
	SUS430	47.43	0.33	15.45	100.00%
	DC01/DC04	44.60	0.18	8.17	100.00%
	小 计	232.89		905.73	
2024 年度	项 目	本期处置量（吨）	平均单价（万元/吨）	销售收入（万元）	毛利率
	铜	30.21	4.40	133.00	100.00%
	SUS304	2.16	0.72	1.55	100.00%
	SUS430	65.75	0.28	18.32	100.00%
	DC01/DC04	47.72	0.19	9.10	100.00%
	小计	145.84		161.97	
2023 年度	项 目	本期处置量（吨）	平均单价（万元/吨）	销售收入（万元）	毛利率
	铜	8.96	4.11	36.86	100.00%
	SUS304	0.84	0.77	0.65	100.00%
	SUS430	22.18	0.28	6.22	100.00%
	DC01/DC04	22.96	0.21	4.71	100.00%
	小计	54.94		48.44	

2) 研发废料生产销售情况

公司密封类产品研发项目产生的废料以废混炼胶为主，回收残值极低，由公司合作废品回收人员免费处置。

新能源汽车电气连接组件研发项目产生的废含铜塑料制品销售情况如下：

期 间	项 目	本期处置量（吨）	平均单价（万元/吨）	销售收入（万元）
2025 年度	废含铜塑料制品	16.18	2.95	47.70
2024 年度	废含铜塑料制品	39.57	1.24	49.16
2023 年度	废含铜塑料制品			

3) 公司主要客户销售情况如下

报告期各期，公司生产废料及研发废料主要客户销售情况如下：

	客户名称	处置内容	本期处置量（吨）	销售收入（万元）	毛利率
2025 年	郭虎臣	废铜、废钢、废铁	173.31	831.04	100.00%
	曹晓威	废铜、废钢、废铁	59.58	74.69	100.00%
	伟达盛塑料科技（青岛）有限公司	废含铜塑料制品	16.18	47.70	100.00%
	小 计		249.07	953.43	
2024 年	客户名称	处置内容	本期处置量（吨）	销售收入（万元）	毛利率
	曹晓威	废铜、废钢、废铁	102.02	84.86	100.00%
	郭虎臣	废铜、废钢、废铁	43.82	77.11	100.00%
	伟达盛塑料科技（青岛）有限公司	废含铜塑料制品	37.54	37.33	100.00%
	邵拥军	废含铜塑料制品	2.03	11.83	100.00%
	小 计		185.41	211.13	
2023 年	客户名称	处置内容	本期处置量（吨）	销售收入（万元）	毛利率
	郭虎臣	废铜、废钢、废铁	54.94	48.44	100.00%
	小 计		54.94	48.44	

公司废料处置客户主要为属地废旧物资回收经营者及塑料回收企业。公司通过询价、比价并结合市场行情确定处置价格，相关交易按照公司废料处置流程执行。

(2) 废料销售定价的依据及公允性

公司废料以废铜为主，废料销售价格一般根据区域市场废铜公开价格、回收商报价等因素综合确定，并履行内部审批程序。报告期内，公司废铜含税销售单价分别为 46,486.38 元/吨、49,748.43 元/吨和 71,563.96 元/吨，呈逐年上升趋势。

山东临沂地区紫杂铜公开市场参考价格走势如下：



数据来源：废废网（https://www.ffhsw.cn/）

由上图可见，2024 年下半年以来废铜市场价格总体上行，2025 年度涨幅较为明显。公司废铜销售价格变动趋势与区域公开市场价格变动趋势一致，废铜销售价格与市场价格不存在显著偏离。同时，公司通过回收商报价、比价及内部审批程序确定处置价格，定价过程具有市场化依据。因此，公司废料销售定价公允。

(3) 2025 年公司废料销售金额大幅上升的原因及合理性

2025 年度，公司生产废料销售收入为 905.73 万元，较 2024 年度增加 743.76 万元，增幅为 459.20%。其中，废铜销售收入为 880.30 万元，占生产废料销售收入的 97.19%，是 2025 年度废料销售金额大幅上升的主要原因。

项 目	2025 年度	2024 年度	变动额/变动幅度
生产废料销售收入（万元）	905.73	161.97	增加 743.76 万元，增长 459.20%
其中：废铜销售收入（万元）	880.30	133.00	增加 747.30 万元，增长 561.88%
废铜处置量（吨）	139.00	30.21	增加 108.79 吨，增长 360.11%
废铜平均不含税单价（万元/吨）	6.33	4.40	增加 1.93 万元/吨，增长 43.86%

从量价拆解来看，2025 年度废铜销售收入增加 747.30 万元，其中：因处置量增加带动收入增加约 478.95 万元，因销售单价上升带动收入增加约 268.35 万元。具体原因如下：

① 新能源汽车电气连接组件量产带动废铜产生量和处置量大幅增加。2024

年至 2025 年，公司高压连接器产量由 166.98 万件增长至 338.62 万件，增幅为 102.79%；铜材料领用量由 440.98 吨增长至 963.93 吨，增幅为 118.59%；废铜及铜废半成品合计产生量由 33.50 吨增长至 152.13 吨，增幅为 354.12%。随着产量和铜材料投入量快速增长，废铜处置量由 30.21 吨增加至 139.00 吨，带动废铜销售收入大幅增加。

② 2025 年度铜价上涨带动废铜销售单价上升。公司废铜平均不含税销售单价由 2024 年度的 4.40 万元/吨上升至 2025 年度的 6.33 万元/吨，增幅为 43.86%，与区域废铜市场价格上行趋势一致，进一步推动废铜销售收入增长。

综上所述，2025 年公司废料销售金额大幅上升与实际经营状况相符，具备合理性。

（五）核查程序和核查意见

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

(1) 关于细分产品销售情况

1）核查程序

我们实施了以下核查程序：

① 获取公司收入成本明细表，按照产品类型和应用车型对公司收入成本计算过程进行复核，比对新能源车型与燃油车型/混动车型应用的毛利率差异；访谈公司销售工作负责人，结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力对毛利率差异原因进行分析；取得报告期各产品类型前五大客户的销售明细，复核各期销售金额、占主营业务收入比例及对应毛利率；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询各主要客户的成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务及经营规模；对各产品类型前五大客户进行实地走访，访谈内容包括合作历史、交易背景、是否存在关联关系及其他资金往来或利益安排，并取得走访记录；

② 获取公司收入成本明细表，按照产品类型对公司收入成本计算过程进行复核，检查公司成本构成中直接材料、直接人工、制造费用的归集与分摊政策是否一贯执行，分析不同产品类型毛利率变动的原因；访谈公司销售负责人及财务负责人，了解各类产品的定价策略、调价机制及执行情况；了解旋转油封与往复油封等在下游应用领域的差异，以及不同应用领域的竞争格局和客户议价能力差异；

③ 获取公司收入成本明细表，对报告期前五大客户的毛利率进行计算复核，访谈公司销售工作负责人，了解对部分客户实施低毛利或负毛利销售的具体背景，询问定价决策机制，了解后续合作计划及是否存在其他隐性合同条款；

④ 获取公司收入成本明细表，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道，识别属于同一控制下的关联主体；对公司前五大客户中，存在多个主体均向公司采购的客户，计算公司对同一客户不同主体的毛利率，并进行分析复核；访谈公司销售负责人、财务负责人及相关客户经理，了解毛利率差异产生的具体原因。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 报告期内，公司高压连接器和滤波器仅应用于新能源车型。只有油封产品既用于新能源专用车型又用于传统燃油车型，旋转油封和静态密封部分产品受原材料价格提高、年降和产品结构变化的共同因素导致新能源专用车型的毛利率与传统燃油车型存在差异，具有商业合理性；

② 报告期内，相对于其他类型产品，旋转油封作为公司的核心产品，得益于产品结构优化带来的规模效应、自动化改造等措施，单位成本有所下降；竞争优势较为明显；因此公司旋转油封产品销售毛利率与往复油封、静态密封、高压连接器等变动趋势不一致具有合理性；

③ 报告期内，长安汽车、福特和臻驱科技的毛利率偏低或为负主要受原材料价格上涨、公司战略性定价策略和行业竞争趋势的影响，具有商业合理性，公司及相关方与上述客户及相关方之间不存在其他利益安排。公司上述三家客户的毛利率短期内仍将面临一定的下行压力，但下降幅度有望逐步收窄，预期未来业务持续性较好。

④ 公司对同一客户不同主体的销售毛利率存在差异主要受供应不同主体的产品结构、运输距离等差异的共同影响，具有合理性。

(2) 境外销售真实性

1）核查程序

① 访谈公司管理层，了解境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等情况，并获取相关协议；

② 获取并复核公司货运代理费、境外收入回款金额、海关出口数据、外汇

管理局数据及出口退税数据，并与公司境外收入进行匹配性核对与分析；

③ 获取公司收入成本明细表，按照销售地区和国家对公司分地区的收入和毛利率情况进行分析。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等与境内客户不存在较大差异；

② 公司合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与外销收入相匹配。

(3) 收入确认准确性

1）核查程序

① 通过实施访谈及细节测试，了解并检查零库存模式下主要客户的对账方式、对账周期、对账时间、领用时间等情况；

② 了解合同约定及同行业零库存模式下的会计处理方法，分析零库存模式下收入确认时点是否准确、是否存在通过调整对账时间调节收入的情形；

③ 了解公司和同行业对不同类年降的会计处理方法，获取公司主要客户的年将协议，检查账务处理及记账凭证是否准确；

④ 检查公司内控制度执行情况，检查主要客户的收入确认单据是否存在瑕疵；

⑤ 了解公司和同行业对模具收入和模具成本的会计处理方法，获取模具相关协议，检查账务处理及记账凭证是否准确。

2）核查意见

经核查，我们认为：

零库存模式下非自然月份对账的情形，相关收入确认不涉及暂估，不存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形，零库存模式下收入确认方法符合合同约定及行业惯例；公司对于年降会计处理符合企业会计准则要求，与同行业可比公司的会计处理不存在较大差异；报告期内，公司收入确认单据存在瑕疵的情形，各期占主营业务收入的比例分别为 0.22%、0.46%、0.28%；模具收入和成本核算

方法符合企业会计准则要求，与同行业可比公司不存在较大差异。

（4）其他业务收入真实性

1）核查程序

① 访谈公司总经理，了解生产及研发中废料产生的具体过程、生产过程的主要损耗环节，研发废料和生产废料是否能够区分，废料销售价格的确定依据以及废料销售的业务背景；

② 获取报告期各期公司生产活动及研发活动中原材料投入量、产品产量和废钢产量数据，分析匹配关系；

③ 获取公司废料管理制度及进销存台账，检查废料入库、出库的底层证据；

④ 针对废料实施监盘程序，核查废料进销存台账中的期末结存数与监盘数据是否勾稽一致，是否存在废料未入账情况；

⑤ 访谈公司主要废料废品回收方，确认交易的真实性；

⑥ 获取废料销售台账，结合市场公开数据，分析废料销售的金额、数量、平均单价、毛利率以及废料销售定价的公允性。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 公司生产废料主要是在金属制品铜排及骨架的制作环节产生的报废物资，各期生产活动中原材料投入量、产品产量和废铜产量间具有匹配关系；

② 公司已建立规范的废料管理制度并有效执行，对废料的出入库实施严格管控。公司废料进销存台账记录准确完整，具有底层证据支撑，与各期末废料盘存数据勾稽一致，不存在废料未入账或者囤积废料的情形；

③ 随着公司生产及业务规模的不断扩大，废料销售金额和数量稳步增长，销售价格的变动趋势与钢材市场价格的波动方向保持一致，废料销售价格根据外部市场价格确定，具有公允性；

2. 说明对公司收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

针对公司收入真实性的核查情况，我们执行了走访、函证、细节测试等程序，具体核查情况如下：

(1) 客户走访

对报告期内主要客户进行实地走访，了解客户基本情况、建立合作的时间和

方式、购买产品后的用途、合同签订、具体交易情况、信用政策、关联关系等，关注公司与主要客户业务往来的真实性、商业合理性，就客户基本信息、合作情况、交易金额、交易流程、关联关系等信息进行确认，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	60,607.63	44,302.70	33,523.19
现场走访收入合计	50,326.43	38,824.60	27,643.43
走访占比	83.04%	87.63%	82.46%

报告期内，走访客户对应的主营业务收入金额占主营业务收入比例分别为 82.46%、87.63%及 83.04%。

(2) 客户函证

对报告期内主要客户的主营业务收入实施函证程序，函证程序执行情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入①	60,607.63	44,302.70	33,523.19
发函金额②	53,288.03	38,301.52	26,655.20
发函占比③	87.92%	86.45%	79.51%
回函确认金额④	51,445.06	37,017.80	25,631.59
替代测试金额⑤	1,842.97	1,283.71	1,023.62
回函确认及替代测试金额占营业收入比例⑥=（④+⑤）/①	87.92%	86.45%	79.51%

报告期内，公司主营业务收入的经调节及替代确认的客户回函确认比例分别为 79.51%、86.45%、87.92%。回函与账面记录的差异均为合理的时间性差异，主要包括两类情形：一是客户已领用消耗但尚未办理结算；二是期末在途商品尚未完成签收。上述差异不影响收入确认的真实性与准确性。

(3) 收入检查程序

以抽样方式检查公司与收入确认相关的单据及原始凭证，测试金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	60,607.63	44,302.70	33,523.19
测试金额	36,755.44	28,339.56	20,672.51
占比	60.64%	63.97%	61.67%

经核查，公司收入确认符合会计准则收入规定，收入确认金额真实、准确。

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

(1) 函证走访程序的样本选取标准及选取情况

选取报告期各期收入占比前 80%及应收账款余额占比前 80%的客户作为发函对象，选取报告期各期收入超过 250 万的客户及随机抽取部分客户作为走访对象，上述选取标准的设计及选取过程，充分兼顾了客户类别、规模、层级、典型特征及异常变动等核心特点，未遗漏关键客户。

从客户规模和层级来看，客户选样范围涵盖了报告期内所有核心大客户、重点客户，同时包含了中等规模客户，能够全面覆盖公司主要收入来源及应收账款核心构成，避免因样本规模不足导致核查偏差；从客户层级来看，客户选样范围既包含了长期合作的核心层级客户，也包含了合作稳定的重点层级客户，兼顾了不同合作深度的客户群体。

从客户类别来看，该部分客户涵盖了公司不同客户类型（如直接交付模式、零库存模式），同时覆盖了公司核心出口区域（美国、欧洲、印度）及各类细分市场客户。

从异常变动来看，根据重要性水平，我们将当期收入金额超过 300 万且收入变动超过 30%的客户作为异常客户均在函证范围内。

对报告期内发生的大额废料销售客户执行函证走访程序，对废料销售的金额和重量进行确认。

(2) 细节测试的样本选取标准及选取情况

在实施收入检查程序样本的选取时，将公司的销售收入汇总作为抽样总体，单笔收入确认凭证对应的销售收入作为一个抽样单元，通过分层抽样方式选取样本，具体方式为：

1) 确定单独测试项目，对于各年度前十大客户进行全部核查，每年每个客

户最少抽取 5 笔；

2）确定特别测试项目，对于各年度第 11 名至第 50 名客户每年合计随机抽取最少 80 笔；

3）对于剩余样本采取随机抽样的方式确定样本并核查。

4. 说明函证中未回函的金额、占比，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序的有效性；说明走访中实地走访、视频走访的金额及占比，不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性。

（1）报告期各期，客户函证中未回函的金额、占比，回函不符的金额、比例、原因、差异调节情况及替代性程序具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入①	60,607.63	44,302.70	33,523.19
发函金额②	53,288.03	38,301.52	26,655.20
发函占比③	87.92%	86.45%	79.51%
回函不符金额④	17.54	-31.02	-245.53
入账时间性差异⑤	17.80	-31.02	-245.53
未入账罚款及交易尾差⑥	-0.27		
回函调节后确认金额⑦	51,445.06	37,017.80	25,631.59
未回函金额⑧	1,842.97	1,283.71	1,023.62
回函不符比例⑨=④/②	0.03%	0.08%	0.92%
未回函比例⑩=⑧/②	3.46%	3.35%	3.84%
替代测试金额⑪	1,842.97	1,283.71	1,023.62
回函确认及替代测试金额占营业收入比例⑫=（⑦+⑪）/①	87.92%	86.45%	79.51%

报告期内，回函不符的金额分别为 245.53 万元、31.02 万元和 17.54 万元，回函金额差异较小，主要系与客户存在时间性差异。针对回函不相符的客户函证，了解回函不符的原因，获取并检查包括销售发票、出库单、领用明细、报关单和提单等原始凭证，确认金额无异常。

针对未回函客户，对全部未回函客户检查销售合同或订单、销售发票、出库单、领用明细、报关单和提单等原始凭证。报告期内，经替代测试核查的未回函

客户的收入金额与回函确认金额合计占当期主营业务收入的比例分别为 79.51%、86.45%和 87.92%。经核查，主要未回函客户的收入确认均真实、准确、完整。

(2) 走访中实地走访、视频走访的金额及占比，不接受走访对应客户的收入、占比、原因、替代程序及有效性

我们全部采用实地走访的形式，未通过视频走访客户，不存在不接受走访的客户。

5. 结合上述核查情况，对公司报告期内收入真实性、完整性发表明确意见

经核查，我们认为公司收入确认真实、依据充分，收入确认时点恰当，收入确认符合企业会计准则的相关规定。

(六) 根据《2 号指引》2-13 的相关要求进行核查并说明核查情况

1. 境外业务发展背景

(1) 核查程序

访谈公司外销业务销售负责人，了解公司境外销售业务开展情况，包括境外业务采取的具体经营模式及商业合理性、利润空间、境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

① 发展背景：全球汽车零部件市场体量庞大，行业竞争格局长期由欧美及日本企业占据主导地位，全球汽车零部件百强供应商榜单中，上述区域企业依旧保有绝大部分市场份额。立足行业现状，公司将全球化布局确立为核心发展战略，持续加码海外市场开拓工作。依托过硬的技术积淀与稳定可靠的产品品质，公司相继在 2006 年、2007 年、2012 年成功准入舍弗勒、马勒、福特全球供应链体系；此后按照各车企客户的配套需求，为其遍布全球的生产基地提供零部件供货服务，扎实搭建起境外业务合作根基。

② 变动趋势：随着与核心客户合作持续深化，公司依托成熟完善的质量管控体系及稳定高效的交付履约能力，持续斩获新项目定点；与此同时，公司成功开拓麦格纳等优质海外新客户，海外业务版图不断延伸，境外经营规模稳步增长。

③ 后续规划：公司将持续巩固与现有海外核心客户的合作纽带，依托长期积淀的技术储备与配套服务经验，深度参与橡胶密封件、新能源电气连接组件产

品的协同研发迭代；同时紧扣全球汽车市场发展需求，积极挖掘海外潜在合作客户，稳步提升境外营业收入占比与全球市场份额。

④ 相关产品是否主要应用于境外市场：报告期内，公司境外销售收入逐年稳步增长。通过对主要海外客户访谈核实，公司外销产品最终主要投放、应用于境外市场。

⑤ 是否与境外客户建立稳定合作关系：历经多年海外深耕，公司依托技术积淀与品牌口碑，海外产品知名度和客户认可度持续提高，并与舍弗勒、马勒、福特等全球头部企业建立了持续稳定的合作关系，具体内容请参见一、“(三)与主要客户合作稳定性”之回复，有力保障了境外业务平稳发展。

2. 开展模式及合规性

(1) 核查程序

1）访谈公司境外销售负责人，了解公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

2）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息平台，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息平台，对公司的对外投资情况进行查询与核实；

3）访谈公司境外销售负责人，了解公司境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；了解公司与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

4）查阅公司与主要境外客户签订的销售订单，核实其境外业务的具体经营模式。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

业务开展模式方面，公司境外销售均为直销模式，不存在通过经销商、贸易商或销售服务商开拓境外客户的情形。按照寄售、非寄售模式划分，境外销售涉及的主要客户分类如下：

单位：万元

类型	涉及客户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
直接交付模式	舍弗勒等其他客户	10,888.69	10,081.75	8,899.54
零库存模式	福特、麦格纳	4,158.78	3,790.86	3,368.08
合计		15,047.48	13,872.61	12,267.61

公司境外销售主要采取直销模式具备商业合理性，获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势未见异常，具体参见本题之“二、（二）1、(2)境外客户的定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制”之回复。

合规性方面，公司已取得主要客户认证并其合格供应商体系，具体统计如下：

客户名称	核心认证标准	是否取得认证	是否进入客户的供应商名录
福特	Q1、IATF16949	是	是
大众	VDA6.3、IATF16949	是	是
通用	BIQS2.0、IATF16949	是	是
舍弗勒	SSA、IATF16949	是	是
马勒	VDA6.3、IATF16949	是	是
stellantis	IATF16949	是	是
NTN	VDA6.3、IATF16949	是	是
哈德森公司	IATF16949	是	是
加百利控制有限公司	IATF16949	是	是
康斯博格	IATF16949	是	是
博格华纳	IATF16949	是	是

报告期内，公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

此外，报告期内，公司已按我国出口相关法律法规办理了对外贸易经营者备案登记表、中华人民共和国海关进出口货物收发货人等必要资质、许可，可依法开展外销业务，具体如下：

序号	持证主体	证书名称	编号	发证机构	有效期
1	昌誉股份	进出口货物收发货人	3724968011	烟台海关	长期
2	青岛昌誉	对外贸易经营者备案登记表	03568980		长期

3		进出口货物收发货人	3752967227	青岛大港	长期
4	上海昌誉	进出口货物收发货人	3114966916	嘉定海关	长期

注：根据 2022 年 12 月 30 日全国人民代表大会常务委员会关于修改《中华人民共和国对外贸易法》的决定，即日起从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者无需办理备案登记

报告期内，公司境外销售主要采用电汇方式结算，根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。报告期内，公司不存在因外汇、税务等方面违法违规而受到行政处罚的情况。

综上，公司境外开展业务合法合规。

3. 业绩变动趋势

(1) 核查程序

1）获取公司收入成本明细表，分析各期境外营业收入、营业成本的构成、变动情况及原因，分析境外销售区域集中度、结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况；

2）根据公司收入成本明细表，对比分析报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性;统计并分析报告期各期主要外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期内，公司境外销售收入与成本结构、区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况具有合理性；

2)报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率差异原因具有合理性。

4. 主要经营风险

(1) 核查程序

1）查阅公开披露信息等，访谈公司管理层，了解公司境外销售主要国家和地区的进口政策情况，分析主要进口国贸易政策对公司经营情况的影响；

2）查询境外销售的结算货币报告期内汇率变动情况，分析汇率波动对公司的影响；

3)走访主要境外客户，了解境外客户向公司采购占其同类产品采购的比例，

其他供应商名称，采购公司产品的具体用途。了解境外客户是否与公司签订合同，签订合同的形式。了解主要境外客户选择供应商的方式。了解主要境外客户与公司是否存在关联关系以及与公司及其关联方是否存在资金往来。访谈公司管理层，了解公司产品是否涉及主要境外客户的核心生产环节，公司可替代性是否较强，公司对相关客户是否存在重大依赖；

4）了解汇兑损益会计处理政策，结合汇率波动分析境外收入与汇兑损益的匹配性；

5）访谈公司总经理，了解公司境外客户是否为知名企业，是否存在境外客户指定上游供应商的情况。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司产品境外销售的主要国家或地区包括墨西哥、欧盟国家以及美国。报告期内，欧盟国家贸易政策总体保持稳定，未发生重大不利变化；墨西哥、美国贸易政策发生了关税税率增加等不利影响，但对公司生产经营构成重大不利影响的可能性较低。详见本审核问询函回复之“一(二)6.说明公司主要销售区域的产业政策、贸易政策和贸易环境对公司境外销售策略和市场开拓的影响，分析公司在相关地区业务的可持续性，是否会对公司持续经营产生不利影响”。虽然墨西哥、美国贸易政策发生了关税税率增加等不利影响，但对公司生产经营构成重大不利影响的可能性较低。

(2) 报告期内公司出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对公司业绩是否存在较大影响，公司应对汇率波动风险的具体措施；

公司汇兑损益金额占营业收入比例较小，对公司经营业绩不存在较大影响。公司持续监控公司外销形成的外币资产情况，及时催促外销客户回款，减少期末外汇应收款项余额，严格控制外币货币资金存款和应收账款余额规模，根据汇率波动情况及时与银行结汇降低汇率波动对公司日常经营的影响。

公司与舍弗勒、福特、马勒等境外主要客户均建立了长期稳定的合作关系，业务模式成熟、经营基础稳固。公司依托技术研发、产品质量、客户资源与供应链协同等核心优势，在汽车橡胶密封件领域形成了突出的核心竞争力，在各大核心客户的全球供应体系中均占据重要地位。公司对相关客户不存在重大依赖的情

况。

公司不存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

5. 境外销售真实性

(1) 核查程序

1）登录中国电子口岸出口退税联网稽查系统调取报关单电子信息，将系统数据与公司外销业务对应的出口报关数据进行核对；

2）获取公司报告期各年度出口退税汇总申报表，整理出口退税申报明细数据，对比分析境外账面销售收入与出口退税计税依据的匹配关系，核查二者变动趋势是否具备合理性；

3）查阅公司境外销售明细、与境外客户签订的销售订单，对报告期内主要境外客户进行细节测试，获取外销客户的订单，检查销售商品名称、数量、单价及贸易方式;获取外销对应的报关单、提单，检查报关日期、报关商品数量及金额、境外收货运抵国、收货方、提单日期等信息;获取公司报告期内的银行对账单及外销客户销售回款的银行进账单等，核对银行回款的付款方信息;抽取样本，进行外销收入截止性测试，检查是否存在收入跨期；

4）对报告期内主要境外客户实施函证及替代测试程序，核查外销收入的真实性、准确性，函证内容包括报告期各期的销售金额、期末余额等；

5)对报告期内主要境外客户进行实地访谈，了解客户基本信息及经营情况、与公司的合作历史及交易情况，核查境外客户的真实性；

6）分析报告期内外销相关的销售费用与境外销售收入的匹配性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1）报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入相匹配；

2）公司无境外子公司，对于影响较大的客户及供应商，中介机构已通过实地走访方式进行核查，确认境外销售具有真实性；

3）各类核查方式的覆盖范围足以支持核查结论；

4）公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中充分披露境外销售业务可能存在的风险。

6. 在境外设立子公司开展经营业务

报告期内，公司不存在境外设立子公司开展经营业务的情形。

三、关于流动性风险

（1）应收账款可回收性。根据申请文件：①报告期内，发行人应收账款账面价值分别为 8,749.77 万元、11,982.29 万元和 16,119.35 万元，占各期末流动资产比例分别为 36.69%、44.03%和 39.41%。报告期内，发行人应收账款周转率分别为 4.42、4.04 和 4.08，呈现下降趋势。②报告期内，发行人信用期外应收账款占比分别为 15.51%、12.30%和 6.22%。③发行人 2025 年其他应收款余额增长较快，主要系对客户 FORD MOTOR COMPANY 的应收暂付款，相关金额 466.43 万元。请发行人：①说明报告期内应收账款金额持续增长且周转率下降的原因及合理性；说明报告期各期末应收账款前十名发行人名称、当期回款金额、期后回款情况、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，报告期内是否存在部分客户当期回款金额占发行人当期对其销售金额的比例存在明显异常的情形。②说明报告期内与主要客户信用期约定及变化情况，是否存在调节信用期刺激销售的情形。③说明 2025 年对 FORD MOTOR COMPANY 的应收暂付款的形成背景、形成原因及后续收回情况。

（2）关于票据使用及经营现金流净额变动合理性。根据申请文件：①报告期内，发行人应收票据金额分别为 1,280.00 万元、658.77 万元和 1,339.23 万元，应收款项融资金额分别为 360.20 万元、1,332.58 万元和 1,696.47 万元。②报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 3,056.65 万元、3,326.36 万元和 8,599.21 万元，2025 年增长较快，主要系 2025 年购买商品、接受劳务支付的现金金额下降较大。请发行人：①结合报告期内收入变动、结算政策变动等，分析说明报告期各期末各类业务的应收票据及应收款项融资变动原因及合理性，以及截至目前上述应收款项的兑付和贴现情况。②分类说明报告期内应收票据及应收款项融资背书转让、贴现和保理的情况、金额及对手方，相关应收款项是否附有追索权，是否终止确认，相关会计处理是否符合《企

业会计准则》的规定。③结合与主要客户、供应商的结算方式及变动情况等，说明 2025 年购买商品、接受劳务支付的现金金额大幅下降的原因及合理性。

（3）关于偿债能力。根据申请文件：①报告期内，发行人长短期借款金额较大，各期末余额分别为 6,216.28 万元、5,009.74 万元及 12,122.44 万元。②报告期内，发行人资产负债率分别为 46.78%、55.15%和 58.28%；流动比例分别为 1.25、1.15 和 1.08，低于同行业可比公司人均值（6.68、6.71 和 7.46）；速动比例分别为 0.77、0.64 和 0.62，低于同行业可比发行人均值（6.04、5.99 和 6.58）。③发行人报告期各期末货币资金余额分别为 4,265.79 万元、1,214.35 万元和 3,847.25 万元，其中使用受限的货币资金金额较大。请发行人：结合货币资金受限、票据贴现、日常运营资金需求、融资能力、债务情况、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押情况等方面，论证发行人是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，说明发行人改善现金流的措施及有效性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、过程及结论。（审核问询函问题5）

（一）应收账款可回收性

1. 说明报告期内应收账款金额持续增长且周转率下降的原因及合理性；说明报告期各期末应收账款前十名公司名称、当期回款金额、期后回款情况、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，报告期内是否存在部分客户当期回款金额占公司当期对其销售金额的比例存在明显异常的情形。

(1) 报告期内应收账款金额持续增长且周转率下降的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款余额	17,028.60	12,679.49	9,275.13
应收账款增长比例	34.30%	36.70%	
营业收入	60,607.63	44,302.70	33,523.19
营业外收入增长比例	36.80%	32.16%	

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应收账款周转率	4.08	4.04	4.42
应收账款周转天数	88.24	89.11	81.45

报告期期末，公司应收账款余额增长比例分别为 36.70%、34.30%与营业收入的增长比例接近，即应收账款金额持续增长主要是由于收入增长带动导致。

报告期内，应收账款周转率分别为 4.42 次/年、4.04 次/年和 4.08 次/年，整体呈小幅下行态势。应收账款周转效率有所放缓，主要原因包括两方面：一是针对部分优质合作客户，公司在合理的信用期限内适度放宽结算账期；二是公司客户结构持续调整带来的影响。以 2023 年为例，当年公司整体应收账款周转天数为 81.45 天，而 2024 年度新增浙江万向精工有限公司、光洋股份、臻驱科技（芜湖）有限公司等合作客户，上述客户约定信用账期统一为 90 天，高于公司当期整体应收周转天数。随着该类长账期客户的营业收入占比逐步提升，公司整体应收账款周转天数随之拉长至 88.24 天，应收账款周转率因此小幅下降。

(2) 报告期各期末应收账款前十名公司名称、当期回款金额、期后回款情况、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，报告期内是否存在部分客户当期回款金额占公司当期对其销售金额的比例存在明显异常的情形

报告期各期末，按单体口径的应收账款前十名公司的信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提金额、截至 2026 年 6 月末的回款情况、期末超出信用期限的回款金额如下：

2025 年度：

单位：万元

客户名称	信用政策	2025 年末余额	账龄	坏账计提金额	截止 2026 年 6 月末的回款金额	其中：超账期回款金额
舍弗勒（中国）有限公司	领用确认后 105 天	3,943.77	1 年以内	197.19	3,943.77	
舍弗勒斯洛伐克	收货确认后 90 天	2,231.64	1 年以内	111.58	2,231.64	
浙江万向精工有限公司	领用确认后 90 天	1,111.08	1 年以内	55.55	1,111.08	38.3
光洋股份	领用确认后 90 天	983.25	1 年以内	49.16	983.25	9.78
重庆青山工业有限责任公司	领用确认后 60 天	937.67	1 年以内	46.88	937.67	302.27
臻驱科技（芜湖）有限公司	收货确认后 90 天	889.67	1 年以内	44.48	889.67	
臻驱科技（柳州）有限公司	收货确认后 90 天	449.91	1 年以内	22.5	449.91	
万向精工江苏有限公司	领用确认后 90 天	421.86	1 年以内	21.09	421.86	
湖北双林轴承有限公司	领用确认后 90 天	376.88	1 年以内	18.84	376.88	
纬湃汽车电子（天津）有限公司	领用确认后 90 天	246.59	1 年以内	12.33	246.59	
合计		11,592.31		579.62	11,592.31	350.36

2024 年度：

单位：万元

客户名称	信用政策	2024 年末余额	账龄	坏账计提金额	截止 2026 年 6 月末的回款金额	其中：超账期回款金额
舍弗勒（中国）有限公司	领用确认后 90 天	3,184.80	1 年以内	159.24	3,184.80	403.27
舍弗勒斯洛伐克	收货确认后 90 天	1,241.30	1 年以内	62.06	1,241.30	
光洋股份	领用确认后 90 天	869.79	1 年以内	43.49	869.79	
重庆青山工业有限责任公司	领用确认后 60 天	746.65	1 年以内	37.33	746.65	261.91
柳州臻驱电控科技有限公司	收货确认后 90 天	457.54	1 年以内	22.88	457.54	91.51
浙江万向精工有限公司	领用确认后 90 天	376.42	1 年以内	18.82	376.42	
重庆长安汽车股份有限公司	领用确认后 60 天	360.25	1 年以内	18.01	360.25	108.54
臻驱科技(柳州)有限公司	收货确认后 90 天	303.9	1 年以内	15.19	303.9	60.78
舍弗勒印度	收货确认后 90 天	269.15	1 年以内	13.46	269.15	6.54
万向精工江苏有限公司	领用确认后 90 天	254.61	1 年以内	12.73	254.61	
合计		8,064.41		403.22	8,064.41	932.56

2023 年度:

单位：万元

客户名称	信用政策	2023 年末余额	账龄	坏账计提金额	截止 2026 年 6 月末的回款金额	其中：超账期回款金额
舍弗勒（中国）有限公司	领用确认后 90 天	2,744.24	1 年以内	137.21	2,744.24	180.65
舍弗勒斯洛伐克	收货确认后 90 天	1,073.08	1 年以内	53.65	1,073.08	
光洋股份	领用确认后 90 天	503.54	1 年以内	25.18	503.54	223.72
重庆长安汽车股份有限公司	领用确认后 60 天	339.18	1 年以内	16.96	339.18	183.79
浙江万向精工有限公司	收货确认后 90 天	244.57	1 年以内	12.23	244.57	110.90
上汽通用动力科技(上海)有限公司	领用确认后 90 天	225.42	1 年以内	11.27	225.42	
舍弗勒印度	领用确认后 60 天	200.25	1 年以内	10.01	200.25	32.10
万向精工江苏有限公司	收货确认后 90 天	195.85	1 年以内	9.79	195.85	84.08
马勒汽车电子(西班牙)有限公司	收货确认后 90 天	175.29	1 年以内	8.76	175.29	26.15
重庆青山工业有限责任公司	领用确认后 90 天	171.97	1 年以内	8.60	171.97	5.12
合计		5,873.40		293.67	5,873.40	846.50

由上表可知，报告期少量客户款项未能严格按照约定信用期限支付，主要系公司与客户双方对账口径存在差异、客户内部付款审批流程周期较长、终端下游款项回笼滞后；同时，针对合作年限久、履约记录优质的存量客户，公司酌情给予付款宽限期。报告期最后一期，公司强化应收账款催收管控，逾期应收账款规模实现大幅下降。

报告期内，公司主要客户期后回款比例达 100%，无款项长期拖欠情形。公司核心合作客户综合资质优良、信用水平较高，自身生产经营运转稳定；为维系长期战略合作关系，公司常规向客户授予合理信用账期。叠加报告期内营业收入逐年攀升，当期资金回款总额略低于当期确认销售收入具备合理性。

报告期各期，上述客户当期回款金额占公司当期对其销售金额的比例如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2025 年度销售收入	2025 年度回款金额	当期回款占当期收入比例
舍弗勒（中国）有限公司	橡胶密封产品	10,233.30	10,777.95	105.32%
舍弗勒斯洛伐克	橡胶密封产品	7,198.26	6,390.10	88.77%
浙江万向精工有限公司	橡胶密封产品	1,730.14	1,220.30	70.53%
光洋股份	橡胶密封产品	2,716.98	2,937.98	108.13%
重庆青山工业有限责任公司	新能源汽车高压连接器	3,747.69	4,111.43	109.71%
臻驱科技（芜湖）有限公司	新能源汽车高压连接器	1,749.83	1,103.32	63.05%
臻驱科技（柳州）有限公司	新能源汽车高压连接器	1,146.15	1,169.55	102.04%
万向精工江苏有限公司	橡胶密封产品	1,223.42	1,215.22	99.33%
湖北双林轴承有限公司	橡胶密封产品	598.76	328.7	54.90%
纬湃汽车电子（天津）有限公司	新能源汽车高压连接器	510.71	357.16	69.93%
合计		30,855.24	29,611.72	95.97%

（续上表）

单位：万元

客户名称	销售内容	2024 年度销售收入	2024 年度回款金额	当期回款占当期收入比例

客户名称	销售内容	2024 年度销售收入	2024 年度回款金额	当期回款占当期收入比例
舍弗勒（中国）有限公司	橡胶密封产品	9,949.08	10,789.20	108.44%
舍弗勒斯洛伐克	橡胶密封产品	5,614.45	5,446.24	97.00%
光洋股份	橡胶密封产品	1,814.70	1,684.36	92.82%
重庆青山工业有限责任公司	新能源汽车高压连接器	1,803.04	1,462.98	81.14%
柳州臻驱电控科技有限公司	新能源汽车高压连接器	753.95	394.42	52.31%
浙江万向精工有限公司	橡胶密封产品	664.54	619.08	93.16%
重庆长安汽车股份有限公司	橡胶密封产品、新能源汽车高压连接器	489.97	527.4	107.64%
臻驱科技(柳州)有限公司	新能源汽车高压连接器	319.53	57.18	17.89%
舍弗勒印度	橡胶密封产品	748.67	679.76	90.80%
万向精工江苏有限公司	橡胶密封产品	598.39	617.42	103.18%
合计		22,756.32	22,278.04	97.90%

（续上表）

单位：万元

客户名称	销售内容	2023 年度销售收入	2023 年度回款金额	当期回款占当期收入比例
舍弗勒（中国）有限公司	橡胶密封产品	6,277.77	5,355.75	85.31%
舍弗勒斯洛伐克	橡胶密封产品	4,107.07	3,590.83	87.43%
光洋股份	橡胶密封产品	759.40	366.74	48.29%
重庆长安汽车股份有限公司	新能源汽车高压连接器	859.68	1,012.60	117.79%
浙江万向精工有限公司	新能源汽车高压连接器	518.63	489.32	94.35%
上汽通用动力科技(上海)有限公司	橡胶密封产品	543.51	382.11	70.31%
舍弗勒印度	橡胶密封产品、新能源汽车高压连接器	711.09	757.01	106.46%
万向精工江苏有限公司	新能源汽车高压连接器	269.43	108.6	40.31%

客户名称	销售内容	2023 年度销售收入	2023 年度回款金额	当期回款占当期收入比例
马勒汽车电子(西班牙)有限公司	橡胶密封产品	426.53	337.05	79.02%
重庆青山工业有限责任公司	橡胶密封产品	280.25	167.41	59.73%
合计		14,753.36	12,567.42	85.18%

报告期内个别客户当期回款金额占对应年度销售总额比例相对偏低，主要系该类客户均为报告期内新增合作主体，双方业务合作于当年下半年才逐步起量，年末尚未抵达结算节点的赊销收入占全年销售额比重偏高，由此拉低当期回款占比。如：2023 年度光洋股份回款占比 48.29%、万向精工江苏有限公司回款占比 40.31%、重庆青山工业有限责任公司回款占比 59.73%；2024 年度柳州臻驱电控科技有限公司回款占比 52.31%、臻驱科技(柳州)有限公司回款占比 17.89%;2025 年度臻驱科技（芜湖）有限公司回款占比 63.05%、湖北双林轴承有限公司回款占比 54.90%。受 2023 年前十大客户中新合作客户数量较多影响，该年度整体客户回款占比低于 2024 年、2025 年。因此，报告期内各客户当期回款占对应销售收入比例均处于合理区间，不存在回款比例异常的情况。

2. 说明报告期内与主要客户信用期约定及变化情况，是否存在调节信用期刺激销售的情形。

报告期各期，公司主要客户信用期约定变动情况如下表所示：

客户名称	信用期		
	2025 年	2024 年	2023 年
舍弗勒(中国)有限公司	105 天	90 天	90 天
舍弗勒斯洛伐克	90 天	90 天	90 天
福特汽车公司	45 天	45 天	45 天
重庆青山工业有限责任公司	60 天	60 天	60 天
光洋股份	90 天	90 天	90 天
长安福特汽车有限公司动力系统分公司	60 天	60 天	60 天
浙江万向精工有限公司	90 天	90 天	90 天
上汽通用动力科技（上海）有限公司	45 天	45 天	45 天
舍弗勒印度	90 天	90 天	90 天

万向精工江苏有限公司	90 天	90 天	90 天

报告期内，公司给予客户的信用期为 45-105 天。主要客户的信用政策未发生重大变化。公司与舍弗勒(中国)有限公司在 2025 年 1 月签订协议，将账期由 90 天提高至 105 天。公司综合考虑了与客户历年的合作情况、后续的采购需求、公司的资金状况等因素，本着友好合作互利互惠的基本原则，公司满足了客户提出的变更信用期的要求，但该等信用期延长后仍处于合理范围。

综上，不存在调节信用期刺激销售的情形。

3. 说明 2025 年对 FORD MOTOR COMPANY 的应收暂付款的形成背景、形成原因及后续收回情况。

(1) 应收暂付款明细

单位：万元

单位名称	款项性质	账面余额	账龄	占其他应收款期末余额比例	坏账金额	账面净额
FORD MOTOR COMPANY	额外关税费用	466.43	1 年以内	77.73%	23.32	443.11

(2) 形成背景与原因

近年中美贸易摩擦持续，在 301 号关税（25%）、499 号规费（0.3464%）和 501 号规费（0.125%）之外，2025 年 2 月起，美国根据 IEEPA 即《国际紧急经济权力法》，在 2 月和 3 月分别额外加征 10%的芬太尼关税，4 月份加征 10%对等关税，额外关税共 30%。从 2025 年 11 月 10 日起，芬太尼关税降低 10%，额外关税共 20%。2026 年 2 月 24 日起，根据《1974 年贸易法》第 122 条开始加收 10%关税，同时取消剩余 10%的对等关税和 10%的芬太尼关税，目前额外关税共 10%。

FORD MOTOR COMPANY（以下简称北美福特），2025 年该客户收入占公司总收入的 5.95%。公司通过与北美福特采购团队谈判争取到关税补偿，于 2025 年 7 月 31 日正式签署关税补偿协议，北美福特同意承担上述所有额外关税的费用。此部分税款由江苏鲸宝国际物流有限公司（以下简称江苏鲸宝）和 TORIN Inc.Ares International Company（以下简称托林）在货物报关后代为缴纳，公司取得税单后将款项支付给江苏鲸宝并确认对北美福特的应收暂付款。2026 年 1 月公司已与北美福特对账并获取对账单，2025 年期末余额核对无误。

江苏鲸宝和 TORIN Inc.为公司分别代缴的关税金额如下所示：

单位名称	代缴方	账面余额

FORD MOTOR COMPANY	江苏鲸宝	342.87
	TORIN Inc.	123.56
	合计	466.43

(3) 至问询回复日回款情况

由于 2026 年 2 月美国最高法院裁定 2025 年 2 月至 2026 年 2 月的额外关税协定越权，江苏鲸宝及 TORIN Inc.已协助公司向美国政府提交材料，申请退回此前收取的额外关税，该笔款项北美福特后续无需再向公司支付。

基于上述背景，公司与江苏鲸宝及 TORIN Inc.协商，在美国政府退税后，上述费用无需再退还给公司，直接用于抵扣后续产生的应付江苏鲸宝及 TORIN Inc.的物流服务费用。

2026 年 6 月 15 日，公司与江苏鲸宝签订了关税退税协议，双方约定在美国政府将税款退还给江苏鲸宝后，此部分费用无需退还公司，用于抵扣后续产生的物流服务费用，截至本回复出具日，关税款项尚未退回，尚未开始抵扣费用。

由 TORIN Inc.代为支付的关税款项，截至 2026 年 6 月末，TORIN Inc.已经收到了美国政府的退税款项，公司正在与 TORIN Inc.积极协商后续费用的抵扣问题，截至本回复出具日，尚未取得进展。

（二）关于票据使用及经营现金流净额变动合理性

1. 结合报告期内收入变动、结算政策变动等，分析说明报告期各期末各类业务的应收票据及应收款项融资变动原因及合理性，以及截至目前上述应收款项的兑付和贴现情况

(1) 报告期内收入变动情况，分析说明各期末各类业务的应收票据及应收款项融资变动原因及合理性

报告期内，公司应收票据、应收款项融资的余额及营业收入变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
票据及应收电子债权凭证期初金额①	1,436.20	387.04	223.17
票据及应收电子债权凭证增加金额②	40,726.82	20,891.32	12,963.91
票据及应收电子债权凭证减少金额③	40,419.58	19,842.15	12,789.04
其中：背书	30,332.75	16,119.43	12,721.61

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贴现	9,752.09	3,461.07	
承兑	334.74	261.66	67.43
票据及应收电子债权凭证期末金额④	1,743.44	1,436.20	398.04
信用等级低的票据还原至应收票据余额⑤[注]	1,301.06	557.51	1,242.28
应有坏账准备⑥	8.81	2.36	0.12
期末应收票据和应收款项融资余额⑦=④+⑤-⑥	3,035.69	1,991.35	1,640.20
期末应收票据和应收款项融资余额变动率	52.44%	21.41%	19.77%
营业收入⑧	60,607.63	44,302.70	33,523.19
票据增加占营业收入的比重⑨=②/⑧	67.20%	47.16%	38.67%

[注]已背书、贴现但尚未到期的信用等级低的票据不满足终止确认的条件，因此期末予以还原至应收票据

报告期内公司营业收入逐年稳步增长，2023-2025 年营业收入分别为 33,523.19 万元、44,302.70 万元以及 60,607.63 万元，当期票据增加金额占营业收入比重逐年走高，三年占比依次为 38.67%、47.16%、67.20%。由此，公司收入规模增长叠加票据回款占比提升，使得各期新增票据规模逐年扩大，各期末应收票据及应收款项融资余额保持持续增长。

(2) 公司结算政策变动

报告期内，公司结算政策未发生变动，执行现金与票据并行的结算政策，其中票据结算的占比逐年提升。

下表为票据结算占比发生较大变动的主要客户对应其付款方式变化明细：

单位：万元

客户	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	票据回款金额	年度回款金额	票据回款比例	票据回款金额	年度回款金额	票据回款比例	票据回款金额	年度回款金额	票据回款比例
光洋股份	2,796.03	2,937.98	95.17%	1,552.28	1,684.36	92.16%	353.56	366.74	96.40%
万向精工	2,435.52	2,435.52	100.00%	1,236.50	1,236.50	100.00%	573.12	597.92	95.85%
比亚迪	2,143.06	2,232.82	95.98%	1,190.22	1,190.22	100.00%	492.97	493.68	99.86%
臻驱科技	1,483.60	3,041.89	48.77%	206.49	626.96	32.94%		23.61	
上汽通用	661.31	2,106.82	31.39%	108.37	1,799.15	6.02%		3,238.97	
马勒	509.00	1,354.01	37.59%	76.02	1,180.86	6.44%		949.06	
合计	10,028.52	14,109.04	71.08%	4,369.88	7,718.05	56.62%	1,419.65	5,669.99	25.04%

上汽通用、马勒系长期合作存量客户，光洋股份、万向精工、比亚迪以及臻驱科技系近年来交易额快速增长的增量客户。报告期内客户结算模式持续向票据倾斜，存量老客户票据支付比例逐年上升，新增客户以票据作为核心结算方式，双重因素共同扩大票据回款规模，推动期末票据类资产余额增长：

一是存量老客户票据结算占比显著上升。上汽通用、马勒作为合作多年的存量客户，报告期初主要采用电汇结算，2024 年两者票据回款占比仅分别为 6.02%、6.44%；后续客户调整结算政策，逐步采用电汇、票据并行支付，2025 年两家客户票据回款比例分别提升至 31.39%、37.59%。

二是报告期增量客户以票据结算为主。光洋股份、万向精工以及比亚迪等同期增量客户，均将票据作为首要结算工具，带来大额新增票据流入。臻驱科技为报告期内业务规模快速扩张的新增客户，2023 年双方仅有小额业务往来，2024 年起订单持续增量，该客户货款支付以票据为主，票据回款比例由 2024 年 32.94%进一步提升至 2025 年 48.77%。

综上，一方面报告期公司营业收入逐年稳步增长，业务规模扩张带动整体回款基数增长，当期票据增加金额占营业收入比重逐年走高；另一方面存量老客户逐步提高票据支付比例、新增合作客户主要以票据结算，客户结算结构变化进一步扩大票据流入规模。两项核心因素叠加使得各期新增票据发生额逐年扩大，推动报告期各期末应收票据及应收款项融资账面余额持续增长，具有商业合理性。

从行业及业务实质分析，票据结算占比逐年提升具备充分商业合理性：汽车零部件制造行业普遍以银行票据、应收电子债权凭证作为主流结算工具，票据回款占比持续走高符合行业通行交易规则。相较于应收账款，标准化票据资产流动性更强，公司可通过贴现、转让等方式快速回笼资金，改善经营性现金流，同时票据结算可匹配下游客户资金管理需求，是供需双方均认可的高效结算方式。

(3) 截至问询回复日上述应收款项的兑付和贴现情况

截至本问询回复签署之日，公司应收票据、应收款项融资余额的兑付和贴现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

应收票据、应收款项融资期末余额①	3,035.69	1,991.35	1,640.20
坏账准备余额②	8.81	2.36	0.12
截至问询回复日信用等级低的票据已到期终止确认金额③	1,301.06	557.51	1,242.28
截至问询回复日的背书及到期承兑金额④	977.88	1,436.20	398.04
截至问询回复日的贴现金额⑤	765.56		
截至问询回复日的兑付和贴现金额⑥=③+④+⑤	3,044.50	1,993.71	1,640.32
截至问询回复日的兑付和贴现比例⑦=⑥/（①+②）	100.00%	100.00%	100.00%

截至本问询回复签署之日，公司 2023-2025 年的应收票据、应收款项融资期末余额已全部兑付和贴现，整体兑付和贴现情况较好。

2. 分类说明报告期内应收票据及应收款项融资背书转让、贴现和保理的情况、金额及对手方，相关应收款项是否附有追索权，是否终止确认，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(1) 报告期内应收票据及应收款项融资背书转让、贴现和保理的情况。

报告期内应收票据及应收款项融资背书转让及贴现情况如下：

单位：万元

票据类型	业务类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
信用等级较低的银行承兑汇票应收票据及财务公司承兑汇票	背书转让	2,927.29	1,586.83	3,649.95
	贴现		100.59	
信用等级较高的银行承兑汇票	背书转让	24,600.96	13,664.05	8,934.97
	贴现	9,752.09	3,360.48	
“迪链”等应收电子债权凭证	背书转让	2,804.51	868.55	136.69
合计		40,084.84	19,580.49	12,721.61

注：报告期内未发生应收票据及应收款项融资保理业务

报告期各期，公司应收票据包括信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票，应收款项融资为信用等级较高的银行承兑汇票以及“迪链”等应收电子债权凭证。

(2) 报告期内各期背书转让合计金额前五大对手方及对应的金额情况如下：

1) 2025 年度

单位：万元

背书对手方	信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票背书金额	信用等级较高的银行承兑汇票背书金额	“迪链”等应收电子债权凭证背书金额	背书金额合计
山东鲁花建筑开发有限公司		1,760.00		1,760.00
塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司	136.89	1,508.36		1,645.25
惠州尼索科连接技术有限公司	130.67	1,478.56		1,609.23
聊城兴华汽车部件有限公司		198.96	909.94	1,108.90
青岛苏威化工有限公司		984.23		984.23

2) 2024 年度

单位：万元

背书对手方	信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票背书金额	信用等级较高的银行承兑汇票背书金额	“迪链”等应收电子债权凭证背书金额	背书金额合计
深圳尼索科连接技术有限公司	47.32	829.37	116.66	993.34
青岛苏威化工有限公司	89.19	690.38	77.15	856.72
塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司		704.82		704.82
深圳市中茂橡胶有限公司	16.05	621.53		637.59
烟台锦辉环保科技有限公司	17.98	377.92		395.90

3) 2023 年度

单位：万元

背书对手方	信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票背书金额	信用等级较高的银行承兑汇票背书金额	“迪链”等应收电子债权凭证背书金额	背书金额合计
青岛苏威化工有限公司	107.12	1,380.01		1,487.13
深圳市中茂橡胶有限公司	171.33	1,119.79		1,291.12
宁波洛可信汽车零部件有限公司	338.01	491.13		829.14

背书对手方	信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票背书金额	信用等级较高的银行承兑汇票背书金额	“迪链”等应收电子债权凭证背书金额	背书金额合计
青岛鲁中泰商贸有限公司	100.00	623.26	47.78	771.04
淄博联顺化工销售有限公司	96.60	239.15	39.00	374.74

(3) 报告期内贴现对手方及金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	贴现净额①	贴现息②	贴现费用占比③=②/（①+②）	贴现净额①	贴现息②	贴现费用占比③=②/（①+②）
银行承兑汇票贴现金额	9,711.87	40.22	0.41%	3,444.43	16.63	0.48%

报告期内，公司只有银行承兑汇票贴现业务，贴现对手方均为银行，2023年未发生贴现业务。

(4) 分类说明报告期内应收票据及应收款项融资背书转让及贴现是否附有追索权，相关会计处理是否合规。

是否附有追索权及会计处理情况列示如下：

票据类型	是否附有追索权	会计处理
信用等级较低的银行承兑汇票应收票据及财务公司承兑汇票	是	对于信用等级较低的银行承兑票据及财务公司承兑汇票，公司背书转让或贴现时未终止确认，待票据到期后终止确认
信用等级较高的银行承兑汇票	是	对于信用等级较高银行的承兑汇票，由于到期不支付的可能性较低，公司将已背书或贴现的信用等级较高银行承兑汇票予以终止确认
“迪链”等应收电子债权凭证	否	对于“迪链”等应收电子债权凭证，由于明确约定了无追索权条款，公司将已背书的“迪链应收电子债权凭证予以终止确认

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。

报告期内，公司应收票据列报信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票，由信用等级较低的银行及财务公司承诺到期兑付，出于谨慎性考虑，公司背书转让或贴现时未终止确认，待票据到期后终止确认。报告期内，公司应收款项融资列报信用等级较高的银行承兑汇票及“迪链”供应链债权凭证，对于信用等级较高银行的承兑汇票，由于到期不支付的可能性较低，能够合理确定公司已

转让票据所有权上几乎所有风险和报酬，公司将已背书或贴现的信用等级较高银行承兑汇票予以终止确认；对于“迪链”等应收电子债权凭证，由于明确约定了无追索权条款，因此采用了与信用等级较高银行的承兑汇票的处理方式，将已背书或贴现的“迪链”等应收电子债权凭证予以终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上，公司将信用等级较高的银行承兑汇票及不附追索权的“迪链”等应收电子债权凭证在转让票据时终止确认，不对信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票在转让票据时终止确认，票据到期后终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3. 结合与主要客户、供应商的结算方式及变动情况等，说明 2025 年购买商品、接受劳务支付的现金金额大幅下降的原因及合理性

（1）主要客户、供应商的结算方式及变动情况

报告期内，公司与主要客户、供应商的结算方式为银行存款与票据相结合，未发生变化。

（2）2025 年购买商品、接受劳务支付的现金金额变动情况分析

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 10,625.96 万元、17,281.13 万元、5,384.39 万元，变动比例分别为 62.63%、-68.84%，其中 2025 年下降金额为 11,896.74 万元，现金流出规模出现较明显下降。同期，公司不含税采购总额分别为 17,999.81 万元、24,654.23 万元、35,326.98 万元，变动比例分别为 27.00%、30.20%，采购规模保持稳定增长，与购买商品、接受劳务支付的现金变动趋势存在差异。

上述差异主要系上下游产业链票据结算占比显著提升，公司以应收票据背书转让、开具应付票据等方式替代现金支付采购款，即期现金流出相应减少。

1）近年来，公司所处行业中票据结算的普及率持续提升，主要客户逐步调整结算政策，提高银行承兑汇票等票据结算比例，以下是报告期内主要客户的回款金额及票据回款占比情况：

单位：万元

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	回款金额	票据回款比例	回款金额	票据回款比例	回款金额	票据回款比例

舍弗勒	20,092.27	27.08%	19,509.46	28.00%	11,363.46	24.91%
长安汽车	5,016.11	97.99%	2,012.30	69.57%	1,202.29	94.26%
福特	4,261.81		3,747.66		3,255.37	
臻驱科技	3,041.89	48.77%	626.96	32.94%	23.61	0.00%
万向精工	2,435.52	100.00%	1,236.50	100.00%	597.92	95.85%
光洋股份	2,937.98	95.17%	1,684.36	92.16%	366.74	96.40%
比亚迪	2,232.82	95.98%	1,190.22	100.00%	493.68	99.86%
上汽通用	2,106.82	31.39%	1,799.15	6.02%	3,238.97	
马勒	1,354.01	37.59%	1,180.86	6.44%	949.06	

由上表可知，报告期内主要客户的票据回款金额及票据回款比例都有所提升，且公司收到的票据以银行承兑汇票为主，信用等级高、流动性强，具备广泛的背书转让基础。

2）供应商端票据支付替代现金，减少当期现金流出

为提升资金使用效率、降低营运资金占用，公司与供应商进行谈判，降低现金支付的比例，购买商品、接受劳务支付的现金金额占每年采购总额的比例如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
年采购总额	35,324.13	24,654.23	17,999.81
背书支付货款金额	24,081.37	10,401.42	9,504.06
占比	68.17%	42.18%	52.80%

通过上表可知，2025 年度公司以背书方式支付货款的比例大幅上升，减少了现金使用比例，当期现金流出有所减少。

3）报告期内，收到票据和票据背书支付货款的金额如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
票据及应收电子债权凭证增加金额	40,726.82	20,891.32	12,963.91
增加比例	94.95%	61.15%	
背书支付货款金额	24,081.37	10,401.42	9,504.06
增加比例	131.52%	9.44%	

上表可知，报告期内公司与上下游之间票据支付的金额增长较快，导致现金流出的减少。

综上，公司上下游产业链票据结算占比显著提升，公司以应收票据背书转让、开具应付票据等方式替代现金支付采购款增加，因此 2025 年度公司购买商品、接受劳务支付的现金金额大幅下降具有合理性。

（三）关于偿债能力

1. 结合货币资金受限、票据贴现、日常运营资金需求、融资能力、债务情况、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押情况等方面，论证公司是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，说明公司改善现金流的措施及有效性

(1) 货币资金受限情况

公司 2023 年-2025 年货币资金受限情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
货币资金金额	3,847.25	1,214.35	4,265.79
货币资金受限金额	2,688.40	630.00	150.00
可随时支取金额	1,158.85	584.35	4,115.79
受限资金占比	69.88%	51.88%	3.52%

公司受限的货币资金主要系开具银行承兑汇票所需的票据保证金，2023 年至 2025 年受限资金金额、占比不断提升。报告期内公司业务规模扩大，支付需求上升，公司为了缓解资金压力，增加应付票据使用规模，在缴纳 30%-40%比例的保证金后可以获取接近三倍于保证金金额的承兑汇票资金补充，同时保留一定的授信额度。报告期内，公司受限资金占比增长是公司自主选择的融资方式，公司货币资金能够满足日常经营需要。

(2) 票据贴现情况

公司 2023 年-2025 年票据贴现情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
票据及应收电子债权凭证减少金额	40,419.58	19,842.15	12,800.04
其中：背书	30,332.75	16,119.43	12,732.61
贴现	9,752.09	3,461.07	

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
承兑	334.74	261.66	67.43
贴现金额占比	24.13%	17.44%	

报告期公司票据总减少额、贴现金额逐年增长，2023 年未发生贴现业务，2024、2025 年贴现业务占比增长到 17.44%、24.13%，整体处于较低占比区间。公司票据处置以背书转让为主，贴现仅作为流动性调剂手段，不存在依赖票据贴现融资的情形。公司获取的票据金额呈逐年扩大趋势，可贴现票据金额充足，变现费用低（贴现费用占比 2024 年为 0.48%、2025 年为 0.41%，详见本题之“二/（二）/3、报告期内贴现对手方及金额情况”），有短期内获取资金支持的优势。

(3) 日常运营资金需求情况

根据公司 2023 年度-2025 年度经营数据，公司日常运营资金需求情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	60,607.63	44,302.70	33,523.19
应收票据	1,339.23	658.77	1,280.00
应收账款	16,119.35	11,982.29	8,749.77
应收款项融资	1,696.47	1,332.58	360.20
预付款项	408.99	116.35	170.74
存货	16,691.73	11,641.28	8,613.10
经营性资产合计①	36,255.76	25,731.27	19,173.81
应付票据	7,428.00	2,100.00	500.00
应付账款	13,061.99	13,460.46	9,024.77
合同负债	775.71	397.80	304.66
经营性负债合计②	21,265.70	15,958.26	9,829.43
日常营运资金需求③=①-②	14,990.07	9,773.02	9,344.38
日常营运资金需求占营业收入比例	24.73%	22.06%	27.87%

根据上表，公司 2023 年-2025 年的日常营运资金需求分别达 9,344.38 万元、9,773.02 万元、14,990.07 万元，占当年营业收入比例分别为 27.87%、22.06%、24.73%，呈逐年下降趋势。报告期内，公司营业务收入保持较快增速，销售回款较为稳定，公司运作和资金循环情况良好。在经营规模较为稳定的情况下，公司

日常经营所需的材料采购款、人员工资、税款、各项费用等资金需求，可通过销售回款、票据背书等方式满足。目前公司经营正常，收入规模增长，资金良性循环，流动性风险较小。

(4) 融资能力

公司信贷记录良好，历史上未发生借款或利息逾期未归还的情形，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系。截至 2025 年 12 月 31 日，公司取得的银行授信额度为 28,400.00 万元，其中，尚未使用的银行授信额度为 11,254.16 万元。公司与多家银行均建立了长期合作关系，授信来源多元化，能够有效分散融资风险。

报告期内，随着公司经营业绩的持续增长，盈利能力进一步增强，同时公司资产规模进一步扩大，公司征信良好，未发生逾期偿还银行贷款的情形，具备较大的授信扩展空间以及较强的融资能力，能够有效满足未来业务发展及流动性管理需求。

(5) 债务情况、偿债安排及偿债能力

1) 债务情况

报告期内，主要债务具体情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
短期借款	12,122.44	5,009.74	6,216.28
应付票据	7,428.00	2,100.00	500.00
应付账款	13,061.99	13,460.46	9,024.77
合计	32,612.43	20,570.19	15,741.05

公司短期借款主要系为满足生产经营需要向银行申请的流动资金贷款，应付票据及应付账款主要系支付供应商货款。

公司信贷记录良好，历史上未发生借款或利息逾期未归还的情形，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，借款到期归还后，公司可根据资金需求情况在银行授信额度内循环取得新的借款，且截至 2025 年 12 月 31 日，公司尚有 11,254.16 万元的银行授信额度未使用，公司各项借款的到期时间较为分散。公司能够通过自身持续经营积累滚动偿付负债，在经营扩张、流动资金存在缺口时，也能及时通过银行授信融入资金偿还负债。

2）偿债安排及偿债能力

截至 2025 年 12 月 31 日，公司主要债务情况以及偿债安排如下：

单位：万元

项目	款项性质	支付对象	期末金额	偿债安排
短期借款	银行借款	中国邮政储蓄银行	500.00	2026 年 9 月到期还款
	银行借款	中国邮政储蓄银行	500.00	2026 年 9 月到期还款
	银行借款	中国邮政储蓄银行	500.00	2026 年 11 月到期还款
	银行借款	中国邮政储蓄银行	500.00	2026 年 4 月提前还款
	银行借款	山东莱阳农村商业银行	500.00	2026 年 11 月到期还款
	银行借款	招商银行	1,998.82	2026 年 1 月到期还款
	银行借款	招商银行	978.21	2026 年 12 月到期还款
	银行借款	齐鲁银行	500.00	2026 年 9 月到期还款
	银行借款	齐鲁银行	500.00	2026 年 9 月到期还款
	银行借款	中国银行	500.00	2026 年 6 月到期还款
	银行借款	农业银行	983.92	2026 年 9 月到期还款
	银行借款	农业银行	20.28	2026 年 12 月到期还款
	银行借款	农业银行	24.47	2026 年 12 月到期还款
	银行借款	农业银行	162.33	2026 年 12 月到期还款
	银行借款	建设银行	959.11	2026 年 3、4、5 月到期还款
	银行借款	上海浦东发展银行	495.96	2026 年 6 月到期还款
	银行借款	上海浦东发展银行	494.25	2026 年 8 月到期还款
	银行借款	中国银行	1,000.00	2026 年 12 月到期还款
	银行借款	交通银行	1,000.00	2026 年 3 月到期还款

	计提借款利息		5.08	2026 年一季度支付
应付账款	材料货款及工程设备款	供应商	13,061.99	根据采购合同约定的信用期付款
应付票据	银行承兑汇票	平安银行	1,000.00	2026 年 1 月到期承兑
	银行承兑汇票	平安银行	428.00	2026 年 3 月到期承兑
	银行承兑汇票	中国银行	1,000.00	2026 年 5 月到期承兑
	银行承兑汇票	中国银行	400.00	2026 年 5 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	780.00	2026 年 2 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	720.00	2026 年 2 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	100.00	2026 年 3 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	1,000.00	2026 年 5 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	1,000.00	2026 年 5 月到期承兑
	银行承兑汇票	中信银行	1,000.00	2026 年 6 月到期承兑

公司按照还款安排及时偿还借款且在资金充足时选择提前偿还部分借款，偿债能力较强，流动性风险较低。

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
资产负债率（合并）	58.28%	55.15%	46.78%
流动比率	1.08	1.15	1.25
速动比率	0.62	0.64	0.77
利息支出（万元）	565.26	208.61	141.65
贷款偿还率	100%	100%	100%
利息偿付率	100%	100%	100%

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.25 倍、1.15 倍和 1.08 倍，速动比率分别为 0.77 倍、0.64 倍和 0.62 倍。2024 年度，随着经营规模扩大，公司购置了较多固定资产、无形资产等长期资产，应付款项上升，使流动比率、速动比

率较上年末有所下降。短期偿债指标基本保持稳定。

报告期各期末，公司资产负债率分别为46.78%、55.15%和58.28%，2024年度公司经营规模扩大，应付账款增加较多，同时新厂房达到预定可使用状态转固，所对应的金额计入长期应付款，两项原因共同导致2024年末公司负债增加，资产负债率较2023年末有所上升。2025年度公司业务扩张，流动性需求增加借入了较多的短期借款，资产负债率较2024年末有所上升。

(6) 资产抵押及质押情况

报告期各期末，公司资产抵押及质押情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
固定资产	1,018.49	96.54	3,706.79
无形资产	845.66		1,135.81
合计	1,864.15	96.54	4,842.60
资产总额	78,507.97	59,442.04	41,230.97
抵押及质押资产占比	2.37%	0.16%	11.75%

报告期各期末，公司用于抵质押的资产占当期末资产总额的比例分别为11.75%、0.16%、2.37%，资产抵押比例较低，授信规模仍有进一步扩大空间。2024年抵押资产大幅减少系2023年抵押借款在2024年末已到期，尚未形成新的抵押借款，受限资产减少。报告期内，公司不存在由于借款到期无法偿还，导致资产被强制执行的情形。

(7) 论证公司是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，说明公司改善现金流的措施及有效性

1) 公司不存在现金流断裂的风险，资金流动性水平能够满足正常生产经营需求

如前文所述，货币资金方面，报告期各期末公司可随时支取的货币资金余额在2024年经营规模扩大、资金需求增长的背景下，呈现增长趋势；票据贴现方面，公司票据贴现仅作为票据流转的辅助形式，不存在依赖票据贴现融资的情况；日常营运资金需求方面，公司主营业务收入呈增长态势，销售回款较为稳定，日常经营所需的材料采购款、人员工资、税款、各项费用等资金需求，可通过销售回款、票据背书等方式满足；融资能力方面，公司融资渠道通畅，与多家商业银

行保持着长期且友好的合作关系，信用记录优良，能够取得较高的银行综合授信额度。报告期内，公司未发生过贷款逾期归还等不良情况，截至 2025 年 12 月 31 日，公司有 11,254.16 万元尚未使用的银行授信额度；偿债能力方面，公司具有合理的资产负债结构，偿债压力较小；资产抵质押方面，公司资产抵押比例较低，授信规模仍有进一步扩大空间。

2）公司改善现金流的措施及有效性

公司采取以下措施改善现金流：优化上下游结算，扩大应付票据、迪链等延期支付工具使用，延缓经营性现金流出；搭建多元资金补充渠道。公司与多家银行长期合作，维持足额循环授信储备，留存大额未使用授信额度；将票据贴现作为短期流动性调剂工具，以较低贴现费率按需补充运营资金；按月编制滚动资金预算，提前预判资金缺口，统筹收支安排，规避临时性资金紧张问题；严控非生产性开支，建立、优化费控系统，压缩管理、销售环节非必要支出，减少经营性现金流出。

上述措施落地有效：延期支付工具有效缓解大额集中付款压力；公司未使用银行授信额度充足、可贴现票据储备充裕，阶段性资金缺口可通过低成本渠道快速补足，报告期未发生债务逾期、兑付困难情形；滚动资金预算实现长效收支预测，有效规避临时资金紧张；非生产性支出控制效果明显，管理、销售费用增速缓慢。

综上，公司流动性风险较低，资金流动性水平可以满足正常生产经营需求，并且采取积极的措施改善现金流，不存在现金流断裂的风险。

（四）核查程序及核查意见

1. 应收账款可回收性

(1) 核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了如下核查程序：

1）获取应收账款明细表，结合报告期内主要客户收入变动情况及信用政策变动情况，分析应收账款变动的合理性；

2）获取并查阅报告期主要客户的销售合同，检查合同约定的结算政策、信用政策；访谈公司管理人员，了解公司对信用政策的执行情况；

3）获取应收账款账龄明细表及坏账准备计提表，重新测算应收账款账龄表；获取期后回款明细表及报告期各期公司应收账款逾期情况统计表；

4）获取其他应收款期末余额明细表，复核账龄准确性，测算其坏账计提准确性，分析应收暂付款基本款项情况；

5）访谈业务负责人，了解北美福特应收暂付款形成的背景及原因，实施分析程序，获取自款项形成以来的相关对账单、税单、合同及协议，核实其数据、条款的真实性与准确性。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内公司应收周转率下降主要系公司会对部分优质客户在合理账期范围内给予一定的账期调整，以及客户结构的变化导致；报告期内不存在部分客户当期回款金额占当期对其销售金额的比例存在明显异常的情形；报告期内与主要客户信用期约定未发生较大变化，不存在调节信用期刺激销售的情形；FORD MOTOR COMPANY 应收暂付款形成、变更、后续处置相关业务资料完整，业务逻辑连贯，公司相关账务处理规范，对应收暂付款的可回收性披露真实、准确。

2. 关于票据使用及变动合理性

(1) 核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了如下核查程序：

1）向财务部门了解公司与应收票据相关的内部控制，取得相关内部管理制度，并对其执行的有效性进行测试；

2）取得并检查公司应收票据台账，检查报告期内应收票据背书转让与贴现情况，复核账龄划分准确性及坏账计提是否充分，通过监盘程序等，检查公司期末票据的真实性及出票人、承兑人、期限等主要信息的准确性，及是否存在逾期情况，期后处理情况；

3）实施分析性程序，报告期内纵向对比公司应收票据与营业收入比率，分析公司相关指标或比例是否合理

4）执行分析性程序，分析、检查报告期各期末公司应收票据与应收款项融资余额变化的合理性，对比公司主要客户报告期内付款方式的变化，取得并检查应收票据出票人或前手背书人与公司之间的合同及交易，核实相关票据及交易的真实性；

5）依据《企业会计准则第 23 号 —— 金融资产转移》，结合票据追索权、

风险报酬转移核查终止确认标准；查阅迪链协议核实无追索条款，复核各类票据账务处理与报表列报，验证会计处理合规；

6）检查现金流量表编制底稿，对现金流量表中各项目与资产负债表、利润表的勾稽关系进行分析和复核；

7）获取并检查主要的销售合同、采购合同，检查与客户、供应商的信用期、结算方式情况，统计主要客户和供应商收付款中的票据支付比例。

(2) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1）公司报告期营业收入逐年增长，存量客户票据结算比例持续提升、新增核心客户以票据作为主要结算工具，各期末应收票据及应收款项融资余额变动具备合理经营原因与业务背景；截至本回复签署之日，公司 2023-2025 年末应收票据、应收款项融资期末余额已全部兑付和贴现，整体兑付、贴现情况较好。

2）报告期内票据背书转让、贴现业务明细完整，具备真实贸易背景，背书对手均为上游供应商、贴现对手均为银行，未发生保理业务；公司在应收票据列报信用等级较低的银行承兑汇票及财务公司承兑汇票，附有追索权，未到期贴现和背书不予终止确认；在应收款项融资列报信用等级较高的银行承兑汇票及“迪链”等应收债权电子凭证，其中用等级较高的银行承兑汇票附追索权，“迪链”等应收债权电子凭证不附追索权，贴现和背书予以终止确认，会计处理符合会计准则的规定； 报告期内，公司与主要客户、供应商的结算方式是银行存款与票据结合，主要客户的结算方式未发生变化，主要系票据结算的比例增加导致支付现金金额的下降。

3. 关于偿债能力

(1) 核查程序

保荐机构、申报会计师主要实施了如下核查程序：

1）获取货币资金明细账、保证金凭证，区分可自由支取资金与票据保证金，分析受限资金性质、规模及占比；

2）整理经营性资产、负债明细，测算营运资金占用规模及占收入比重，分析日常资金需求与销售回款匹配性；

3）查阅银行授信协议、企业征信报告，统计未使用授信额度，分析公司融

资渠道与持续融资能力；

4）获取借款、应付票据及应付账款台账，测算资产负债率、流动比率等偿债指标，核查债务到期安排与历史还本付息记录；

5）取得固定资产、无形资产抵质押明细及登记资料，测算抵质押资产占总资产比例；

6）访谈公司财务负责人，核实资金流动性能否覆盖日常经营需求，梳理现金流改善举措并验证实施有效性；

7）结合货币资金、票据、营运资金、融资、债务、资产抵质押等多维度数据，综合论证公司是否存在现金流断裂风险。

（2）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1）报告期公司营业收入稳步增长，销售回款稳定；受限货币资金均为开具承兑汇票保证金，可获取近三倍于保证金金额的承兑汇票，同时减少对公司授信额度的占用；票据处置以背书转让为主，贴现仅作为临时流动性调剂，可贴现票据储备充足、融资成本较低；营运资金占用占营业收入比重逐年下降，经营回款与票据流转可覆盖采购、薪酬、税费等经营支出；公司合作银行渠道多元、征信记录良好，大额未使用授信可支撑融资需求；债务到期时间分散，各项偿债指标保持稳健，具备滚动续贷及经营积累偿债能力；资产抵质押占比低，融资空间大。综上，公司不存在现金流断裂风险，资金流动性水平足以支撑正常生产经营需求。

2）公司通过扩大应付票据、迪链结算延缓现金流出，依托银行授信与票据贴现灵活调剂短期资金以及严控非生产性费用等方式改善现金流。报告期营运资金占用持续优化、多元资金补充渠道通畅，各项改善措施落地有效，能够持续保障公司资金稳定周转。

四、关于采购价格公允性

（1）报告期内，发行人主要原材料包括骨架、橡胶和铜材等，其中骨架价格较为稳定，橡胶价格呈下降趋势，铜材价格呈上涨趋势。（2）发行人报告期内前五大供应商采购金额分别为 5,763.54 万元、9,560.91 万元和 15,252.96 万元，占比分别为 32.02%、38.78%和 43.18%。其中，橡胶原料供应商采购占比较

小，且存在向贸易代理商采购的情形。（3）报告期内，发行人应付账款金额较大，各期分别为 9,024.77 万元、13,460.46 万元和 13,061.99 万元，2025 年应付账款中包括对供应商 ORIN Inc.Ares International Company 的费用款 2,518.66 万元。(4)报告期内，发行人外协采购金额分别为 273.47 万元、597.11 万元和 1,316.56 万元，占比分别为 1.22%、1.95%和 3.15%。（5）发行人部分主要供应商如常州市焜耀铜材有限公司、聊城兴华汽车部件有限公司实缴资本或参保人数较少。

请发行人：（1）说明骨架、橡胶和铜材等主要原材料的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比发行人同类原材料采购价格是否存在较大差异，综合说明发行人采购价格公允性。（2）说明发行人橡胶原材料供应商采购占比较小，且部分橡胶产品通过贸易商代理采购的原因及合理性，是否符合行业特征。（3）结合与主要供应商的信用期限、结算政策、产业链上下游议价能力等，说明发行人存在大额应付账款的合理性，与同行业可比发行人是否存在较大差异；说明对 TORIN Inc.Ares International Company 应付费用款、超过 1 年应付关税款的具体情况，包括形成背景、形成原因、采购内容等，发行人与前述供应商是否存在其他利益安排。（4）结合工艺技术、生产流程、成本控制、下游需求变化等，说明发行人报告期内外协金额持续增长的合理性。（5）说明常州市焜耀铜材有限公司等供应商经营规模与发行人的采购规模是否匹配。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明供应商及外协厂商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函客户采取的替代性程序。（3）结合资金流水核查情况，说明公司及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

请保荐机构、申报会计师按照《2 号指引》2-18 的相关要求进行核查，并提交资金流水核查专项说明。

请保荐机构提交供应商函证、走访和细节测试相关核查工作底稿。（审核

问询函问题 6）

（一）说明骨架、橡胶和铜材等主要原材料的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致，同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异，与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，综合说明公司采购价格公允性

1. 骨架、橡胶和铜材等主要原材料的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致

公司主要原材料的具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
骨架	8,504.34	34.71%	6,488.10	38.22%	4,658.06	36.33%
铜材	6,338.60	25.87%	3,080.86	18.15%	1,051.88	8.20%
橡胶	4,368.14	17.83%	3,367.90	19.84%	3,623.55	28.26%
橡胶助剂	1,730.19	7.06%	1,515.42	8.93%	1,111.06	8.67%
钢材	1,119.38	4.57%	975.58	5.75%	803.04	6.26%
塑料粒子	1,115.37	4.55%	597.64	3.52%	275.67	2.15%
铜排	837.03	3.42%	537.15	3.16%	948.63	7.40%
弹簧	488.11	1.99%	412.79	2.43%	348.73	2.72%
合计	24,501.16	100.00%	16,975.45	100.00%	12,820.62	100.00%

报告期内，公司主要原材料为骨架、橡胶及铜材，三者合计占主要原材料采购总额的比重分别为 72.80%、76.21%和 78.41%，上述原材料采购价格波动情况与同期市场价格走势对比分析如下：

报告期各期，骨架、胶料及铜材的采购价格变动情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
骨架（元/个）	0.38	0.38	0.38
橡胶（元/KG）	66.50	66.54	88.75
铜材（元/吨）	76,927.38	73,027.59	66,921.56

(1) 骨架

报告期内，公司骨架的单价保持稳定，均为 0.38 元/个。价格在客观上无法与上游钢材大宗价格进行对比，具体说明如下：

公司产品为根据客户设计要求生产的高度定制化产品，极少有同一规格型号产品适用于不同客户的情况，作为产品主要的金属结构件，公司对骨架的定制化程度亦较高。产品的差异化致使公司对于完全相同型号骨架的采购量较小，出于对性价比的考虑，对于完全相同型号的骨架，公司选择一家供应商进行采购，故针对某一特定采购型号，公司无可比供应商，亦无可比较的公开市场价格。

第一，公司采购骨架为定制化钢制零配件，不同型号骨架在尺寸、成型结构上均存在明显区分，行业内统一以“件”为计价结算单位；而钢材大宗商品通常以重量计量计价，二者计量口径、定价逻辑存在本质差异，骨架单件采购单价无法直接对标大宗钢材价格，难以开展直观、线性的价格走势对比。

第二，公司骨架备选供应商资源充足，采购渠道较为多元化。公司与主要供应商签订中长期供货协议，通过约定固定供货单价、多供应商比价采购等方式对冲钢材市场价格波动风险，由此实现报告期内骨架采购单价保持平稳。

综上，受定制规格差异、计价计量标准不同等关键因素制约，骨架采购单价与上游大宗钢材价格不具备直接可比性。

(2) 橡胶

公司密封件产品所用的橡胶原材料主要有氟橡胶、乙烯丙烯酸酯橡胶、丁腈橡胶等，不同类型橡胶的占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
氟橡胶	1,721.73	39.42%	1,880.88	55.85%	2,187.02	60.36%
乙烯丙烯酸脂共聚物	1,553.60	35.57%	399.84	11.87%	772.09	21.31%
丁腈橡胶	618.58	14.16%	544.04	16.15%	363.45	10.03%
丙烯酸脂橡胶	240.91	5.52%	342.35	10.17%	113.19	3.12%
氢化丁晴橡胶	123.53	2.83%	141.73	4.21%	120.88	3.34%
三元乙丙橡胶	32.91	0.75%	30.87	0.92%	27.17	0.75%
其他	76.88	1.76%	28.19	0.84%	39.77	1.10%
合计	4,368.14	100.00%	3,367.90	100.00%	3,623.55	100.00%

氟橡胶、乙烯丙烯酸酯橡胶、丁腈橡胶为公司主要使用的橡胶类型，三者合计占公司橡胶采购总额的 91.69%、83.87%和 89.14%。不同类型橡胶的耐候耐油、耐磨绝缘、耐热耐寒等性能差异较大，价格差异也较大，从 1 万元/吨至 300 万元/吨不等，且随着市场供需变化价格具有一定波动性。

报告期内，公司主要橡胶的采购平均价格如下：

单位：元/KG

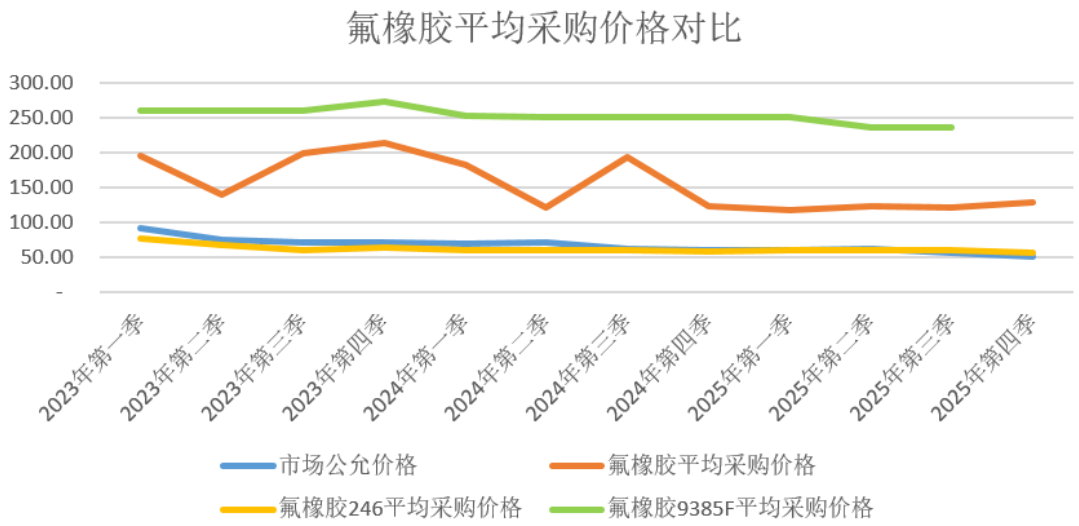
项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
氟橡胶	113.93	136.41	145.02
乙烯丙烯酸脂共聚物	118.14	128.26	132.49
丁腈橡胶	22.10	20.94	22.72
橡胶大类平均采购价格	66.50	66.54	88.75

2023 年橡胶采购价格较高，主要系上游原料紧张、市场价格高位所致，2024 年开始行业产能释放，价格开始回落。丁腈橡胶 2025 年度平均采购价格有所上涨，主要是采购结构变动所致，当年度采购了较多价格相对较高的型号。

报告期内，公司采购量较大的橡胶类型中，乙烯丙烯酸脂共聚物无法获取市场公允价格，氟橡胶和丁腈橡胶的平均采购价格与市场价格变动趋势对比如下：

1）氟橡胶

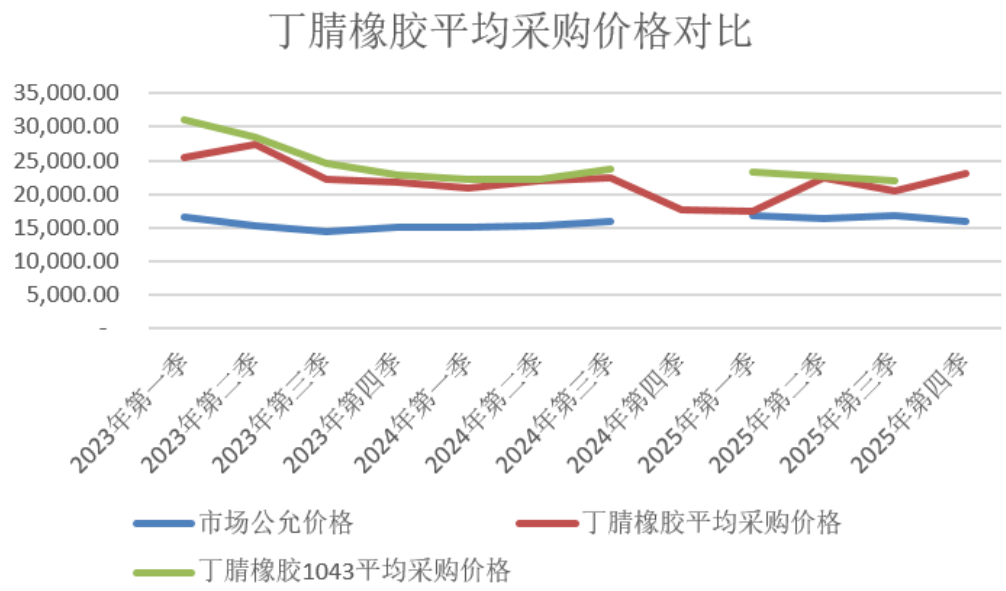
公司平均的采购价格采用氟橡胶大类的采购价格，氟橡胶大类中，价格差异较大，如氟橡胶 246 价格相对较低，9385F 价格相对较高，公司根据生产计划购买不同型号的氟橡胶，因此公司的氟橡胶采购价格高于市场价格，并存在价格波动的情形，但整体趋势与市场公允价格一致，具有合理性。



注：氟橡胶市场价格采用 wind：中国：华东：市场价格：氟橡胶（FKM26）

2）丁腈橡胶

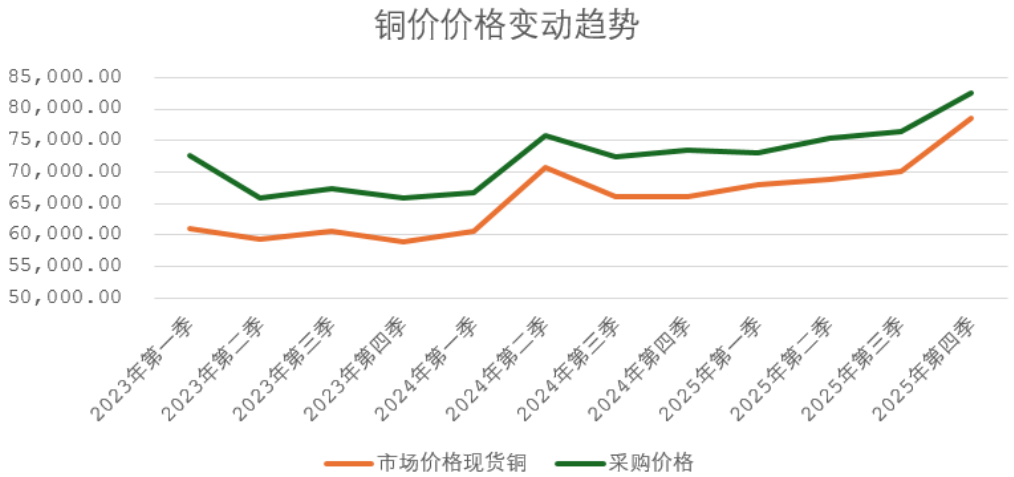
丁腈橡胶市场价格采用丁腈橡胶现货价数据，公司根据生产计划购买不同型号的丁腈橡胶，因此公司的丁腈橡胶采购价格略高于市场价格，并存在价格波动的情形，具有合理性。



注：丁腈橡胶市场价格采用同花顺：现货价：丁腈橡胶

(3) 铜材

报告期内，公司铜材的采购价格分别为 66,921.56 元/吨、73,027.59 元/吨、76,927.38 元/吨，呈上升趋势，主要受大宗商品周期与行业波动影响。报告期内，全球铜矿资源供应持续收紧、市场回暖需求增加，推动铜材价格持续上涨。公司的铜材采购价格系市场价格加固定的加工费 6,200 元/吨，与市场价格变动趋势总体保持一致。



注：铜材市场价格采用 wind：中国:平均价：铜（1#）：有色市场

2. 同类原材料不同供应商之间采购价格是否存在较大差异

(1) 骨架

公司产品为根据客户设计要求生产的高度定制化产品，极少有同一规格型号产品适用于不同客户的情况，作为产品主要的金属结构件，公司对骨架的定制化程度亦较高。产品的差异化致使公司对于完全相同型号骨架的采购量较小，出于对性价比的考虑，对于完全相同型号的骨架，公司选择一家供应商进行采购，故针对某一特定采购型号，公司无可比供应商，亦无可比较的公开市场价格。

报告期内，公司各期前五大骨架供应商采购均价如下：

单位：元/件

项目	主要采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
聊城兴华	骨架	*	*	*
烟台巨丰工贸有限公司	骨架	*	*	*
黄山中乔汽车零配件有限公司	骨架	*	*	*
莱阳市德兴冲压加工厂	骨架	*	*	*
烟台信德汽车零部件有限公司	骨架	*	*	*
宁波刚发实业有限公司	骨架	*	*	*

注：具体采购单价已申请豁免披露

公司不同供应商的采购均价存在一定差异，主要系采购的产品材质及规格差异等因素所致，烟台巨丰工贸有限公司和黄山中乔汽车零配件有限公司的采购均价较高，主要因为公司向其采购的骨架多为不锈钢材质，因此价格较普通碳钢高。

同一供应商的采购均价基本保持稳定。烟台信德汽车零部件有限公司的采购价格在报告期内有所下降，主要是公司向其采购的气门油封骨架比例有所上升导致，气门油封骨架尺寸较小，单价较低。宁波刚发实业有限公司的采购价格在报告期内有所上升，主要是 2025 年度公司向其采购的大尺寸产品比例上升导致。

(2) 橡胶

报告期内，公司各期前五大橡胶供应商采购均价如下：

单位：元/Kg

项目	主要代理品牌	主要采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度

项目	主要代理品牌	主要采购内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
深圳市中茂橡胶有限公司	意大利苏威、日本 JSR	氟橡胶及其他	*	*	*
		其中：氟橡胶 9385F	*	*	*
		氟橡胶 FOR60K	*	*	*
青岛苏威化工有限公司	科慕	氟橡胶	*	*	*
		其中：氟橡胶 CB651C	*	*	*
塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司	美国塞拉尼斯	乙烯丙烯酸酯共聚物	*	*	*
淄博联顺化工销售有限公司	东岳	氟橡胶（246）	*	*	*
青岛鲁中泰商贸有限公司	东岳、日本大金	氟橡胶	*	*	*
		其中：氟橡胶 G522	*	*	*
		氟橡胶 246	*	*	*
青岛嘉文化工有限公司	日本瑞翁	丁腈橡胶及其他	*	*	*
		其中：丁腈橡胶 1043	*	*	*

注：具体采购单价已申请豁免披露

公司采购橡胶均价存在一定差异，主要系采购橡胶的种类差异所致，不同类型的橡胶价格差异较大，比如同为氟橡胶，氟橡胶 9385F 的采购价格大约为 260 元/Kg，而氟橡胶 246 的采购价格大约为 60 元/Kg。

针对各特定型号橡胶，公司建立了规范化的供应商筛选及采购管理机制。在新橡胶供货初期，公司综合考量供应商产品质量稳定性、供货及时性、产品价格、配套服务质量等核心维度，筛选确定 2-3 家合格供应商开展小批量配套供货，通过多供应商并行供货的模式，充分验证产品适配性与供货稳定性。

待橡胶配套生产成熟、供货状态稳定后，在严格保障产品质量符合生产标准的前提下，公司基于成本管控原则，优先遴选性价比更高、价格更具优势的供应商开展集中采购。基于上述采购管理机制，报告期内公司橡胶原材料采购以单一供应商集中采购模式为主，仅少数橡胶品类保留多家供应商配套供货。对于存在多家供应商供货的橡胶品类，公司采购份额高度集中于核心合作供应商，其余备用供应商仅保留极小比例采购份额，用于保障供货稳定性，整体仍呈现高度集中的采购特征。

报告期公司主要采购的橡胶型号中，存在多家供应商供货的情况如下：

单位：万元、元/Kg

项目	供应商	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
氟橡胶 246	淄博联顺化工销售有限公司	265.02	*	202.12	59.45	299.87	*
	青岛鲁中泰商贸有限公司	86.85	*	147.19	60.18	175.15	*
氟橡胶 FOR60K	深圳市中茂橡胶有限公司	153.54	*	106.46	88.72	188.40	*
	无锡新尚源橡胶科技有限公司	21.68	*	53.78	91.15	40.38	*
乙烯丙烯酸酯共聚物 IP	塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司	892.58	*	352.52	130.56	668.88	*
	深圳市中茂橡胶有限公司	54.38	*				*
丁腈橡胶 1043	青岛嘉文化工有限公司	270.64	*	325.15	22.64	195.67	*
	上海立深行国际贸易有限公司	97.12	*	56.68	22.31	39.54	*

注：具体采购单价已申请豁免披露

2023 年度，公司向深圳市中茂橡胶有限公司采购橡胶氟橡胶 FOR60K 集中在上半年度，向无锡新尚源橡胶科技有限公司采购集中在下半年度，当年氟橡胶价格下行，采购的时间差异导致 2023 年度采购深圳市中茂橡胶有限公司氟橡胶 FOR60K 的价格较高。

报告期内，同类原材料不同供应商之间的采购价格不存在重大差异。

(3) 铜材

报告期各期，公司铜材采购规模分别为 157.18 吨、421.88 吨、823.97 吨。单批次采购规模有限，难以对接大型铜材生产厂商，公司主要向铜材贸易商开展采购合作。基于控制采购成本、稳定交付时效及结算稳定性考量，公司选用单一供应商开展采购合作，因此报告期内公司无其他可比供应商。

公司与该供应商约定，采购单价按照长江钢材网铜材市场价格加固定服务费 6,200 元/吨确定，定价标准参考了市场同类供应商的报价，具备公允性。因不存在其他同期同规格对照的供应商，故不存在不同供应商间的采购价格差异对比情形。

3. 与同行业可比公司同类原材料采购价格是否存在较大差异，综合说明公司采购价格公允性

公司可比上市公司中鼎股份、朗博科技未在公开资料中披露同类原材料采购价格，盛帮股份披露了橡胶、骨架的平均采购价格。

(1) 橡胶

公司与盛帮股份均外购橡胶原料，两者采购均价对比如下：

单位：元/Kg

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盛帮股份	54.99	54.79	74.25
昌誉股份	66.50	66.54	88.75

注：盛帮股份的采购均价计算方式为（上半年采购均价+下半年采购均价）/2

公司主要面向舍弗勒、马勒、比亚迪等全球汽车一级供应商及整车厂，主营轮毂轴承油封等精密汽车密封产品，产品服役工况严苛，对原材料耐高低温、耐油耐磨、抗压缩形变等性能指标要求较高，因此橡胶原料以氢化丁腈橡胶、氟橡胶等高性能特种改性橡胶为主，原材料选型偏向高规格专用品类。

盛帮股份业务布局覆盖汽车、电气、航空等多个领域，下游应用场景更为多元，橡胶原料采购结合不同产品线的性能需求，形成了多品类搭配的采购结构，除车用高性能橡胶外，也包含适配常规工业场景的通用型橡胶品类，不同品类原料单价本身存在天然差异，采购结构的区别使得两家公司橡胶年度平均采购价格出现差异具有合理性，两家公司橡胶采购均价的波动趋势一致。

(2) 骨架

公司与盛帮股份均外购骨架，两者采购均价对比如下：

单位：元/件

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
盛帮股份	0.24	0.26	0.23
昌誉股份	0.38	0.38	0.38

注：盛帮股份的采购均价计算方式为（上半年采购均价+下半年采购均价）/2

公司主要为汽车旋转油封、往复油封产品配套骨架，上述油封主要用于汽车

的轮毂轴承、发动机等关键部位，在钢材选型、冲压加工精度、表面防腐镀层处理、尺寸公差管控等方面执行较高标准，骨架多为适配自身产品参数的精密定制化部件，生产加工环节的成本投入相对更高。

盛帮股份产品线覆盖汽车及多类工业密封场景，针对不同应用的产品需求，骨架采购兼顾定制化部件与标准化通用品类，整体采购品类结构更为丰富。两家公司骨架产品对应的技术规格、定制化程度存在差异，所采购的并非完全同质化物料，因此采购单价存在差异具有合理性。

综上所述，结合报告期内公司向主要供应商的采购价格、原材料公开渠道价格、同行业可比公司同类原材料采购价格对比分析可知，公司骨架、铜材采用单一供应商采购模式具备合理商业逻辑；橡胶采购价格与上游原料公开市场价走势存在偏差具有合理性；公司向不同供应商采购同类原材料的价格无显著差异；公司与同行业可比公司同类原材料采购价格存在差异具有合理性，报告期内主要原材料整体采购定价公允。

（二）说明公司橡胶原材料供应商采购占比较小，且部分橡胶产品通过贸易商代理采购的原因及合理性，是否符合行业特征

1. 公司橡胶原材料供应商采购占比较小的原因及合理性

报告期各期，公司前五大供应商中，橡胶原材料供应商的采购占比较小，主要原因如下：

(1) 产品结构多元化，橡胶原材料品类多、单品类耗用量分散

公司主营业务为橡胶密封产品及新能源汽车电气连接组件产品的研发、生产和销售，产品适配传统燃油车、新能源三电系统多类密封工况，生产所需橡胶原材料涵盖氟橡胶、丁腈橡胶、氢化丁腈橡胶、丙烯酸酯橡胶、乙烯丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶等多系列数十个牌号，不同品类橡胶分属不同橡胶生产厂商，单一供应商无法覆盖公司全部配方所需橡胶品类。各类特种橡胶耗用规模拆分后，单家供应商对应采购金额占橡胶总采购额比例偏低。

(2) 下游定制化订单驱动小批量、多频次采购模式

公司下游客户主要为整车厂及汽车一级零部件 Tier1 供应商，下游产品定制化属性突出、规格品类繁多且单批次采购量分散。公司采用 “以销定采” 的采购管理模式，未开展大规模集中锁价、批量备货采购。同时，若对单一供应商形成大额采购依赖，易引发配方转换受限、原材料库存积压、供应渠道单一断供

等经营隐患。基于风险管控考量，公司主动推行多供应商并行采购机制。

综上，公司橡胶原材料供应商采购占比较小具有合理性。

2. 部分橡胶产品通过贸易商代理采购的原因及合理性

报告期内，公司主要橡胶原材料的供应商均为贸易商，公司从贸易商代理采购的主要原因如下：

(1) 境外橡胶厂商实行区域授权分销体系，直销渠道缺失

杜邦、塞拉尼斯等境外高端合成橡胶生产企业在国内实行独家区域代理经销制度，未设立面向中小零部件制造企业的直销端口，持有正规进出口资质的授权贸易商为合规采购的核心渠道。

(2) 特种橡胶原厂起订量门槛高，贸易商拼单模式适配小批量需求

高端氟橡胶、特种功能橡胶原厂最低起订量较高，单独采购容易形成长期呆滞库存；贸易商整合区域多家橡塑制造企业需求集中向原厂采购，拆分小批量供货，匹配公司定制化、低消耗量特种橡胶采购需求。

(3) 贸易商配套仓储、账期、应急补货等增值服务

橡胶原料对温湿度仓储条件存在硬性要求，专业橡胶贸易商常备区域安全库存，可实现短周期应急配送，匹配公司加急订单需求；同时贸易商可提供合理信用账期，相较原厂直采普遍预付全款模式，有效优化公司经营性现金流。

因此，公司橡胶产品通过贸易商代理采购具有合理性。

3. 是否符合行业特征

汽车零部件行业内，企业通过贸易商开展原材料采购的情形较为普遍，相关行业案例列举如下：

公司名称	贸易商采购相关表述	表述来源
中鼎股份（000887）	公司对原材料进行集中统一采购，生产所需的天然胶大部分依靠进口，公司主要从贸易商处进货。	2011 年 3 亿元可转换公司债券 2013 年跟踪信用评级报告
盛帮股份（301233）	公司原材料采购以向生产企业直接采购为主，有少量通过贸易商代理采购的情形，这是因为部分硅橡胶、丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶、炭黑等个别原材料因受质量或客户要求，需通过贸易商向迈图、陶氏、日本电气化学等企业进口。	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

公司名称	贸易商采购相关表述	表述来源
朗博科技（603655）	发行人 2014-2015 年向上海台优特种橡胶有限公司购买德国朗盛品牌原胶，采购占比分别为 12.87%和 4.55%，主要原因系在上海皓橡贸易有限公司（经销德国朗盛品牌原胶）供货紧张时，为保证公司生产备货而向上海台优特种橡胶有限公司采购氢化丁腈胶。	首次公开发行股票招股说明书
多利科技（001311）	目前国内车用钢材的生产商主要为宝钢、武钢、鞍钢、首钢等大型钢厂，上述钢厂的销售模式多为经销模式，因此公司主要从钢材贸易商处采购车用钢材。	2025 年年度报告
神通科技（605228）	报告期内，公司上述前五大供应商中的贸易商主要为杜邦贸易（上海）有限公司、中化塑料有限公司、宁波维成贸易有限公司，公司主要向其采购塑料粒子。其中，杜邦贸易（上海）有限公司系杜邦（DuPont）在中国全资公司，中化塑料有限公司系博禄（Borouge）和乐天化学（LOTTE Chemical）等在国内的化工原料经销商。根据行业惯例，杜邦（DuPont）、博禄（Borouge）、乐天化学（LOTTE Chemical）等跨国企业在中国境内销售塑料粒子等化工原料，普遍采用经销商模式，因此公司向上述跨国企业采购塑料粒子主要通过其在国内经销商采购。	首次公开发行股票招股说明书
欣锐科技（300745）	上述代理商中，深圳市鹏源电子有限公司为科锐（CREE，美国公司）及艾赛斯（IXYSCorporation/IC，美国公司）在中国区域代理商，艾睿电子（深圳）有限公司为德州仪器(TI，美国公司)在中国区域代理商，增你强（深圳）科技有限公司为罗姆半导体集团(ROHM Semiconductor，日本公司)及尼吉康（NICHICON，日本公司）在中国区域代理商，深圳市安富华科技有限公司为意法半导体集团（STM）中国区域代理商，深圳市创品嘉电子有限公司为无锡华润华晶微电子有限公司和厦门法拉电子股份有限公司产品代理商，厦门信和达电子有限公司为 TDK 集团（日本公司）和国巨公司（中国台湾公司）的产品代理商。	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书
天龙股份（603266）	为方便对供应商进行规划管理和评价，公司制定了《供方管理程序》，依据供应商类别和其产品对最终产品质量的影响，将供应商划分为以下四种类别进行管理。 A 类供应商：塑料粒子、油漆油墨原材料、模具原材料的直接生产供应商及代理商；B 类供应商：外购件及外协件； C 类供应商：包装材料；D 类供应商：生产辅料。	首次公开发行股票招股说明书

综上所述，公司橡胶原材料供应商采购占比较小，且部分橡胶产品通过贸易商代理采购具有合理性，符合行业特征。

（三）结合与主要供应商的信用期限、结算政策、产业链上下游议价能力等，说明公司存在大额应付账款的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；说明对 TORIN Inc.Ares International Company 应付费用款、超过 1 年应付关税款的具体情况，包括形成背景、形成原因、采购内容等，公司与前述供应商是否存在其他利益安排

1. 结合与主要供应商的信用期限、结算政策、产业链上下游议价能力等，说明公司存在大额应付账款的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

(1) 公司各期末余额前五名的应付账款情况

报告期各期末，公司按收款方归集的期末余额前五名的应付账款情况如下：

单位：万元

单位名称	2025 年 12 月 31 日		
	应付账款	占应付账款期末余额合计数的比例（%）	款项性质
聊城兴华	2,672.22	20.46	货款
TORIN Inc.Ares International Company	2,518.66	19.28	费用款
烟台巨丰工贸有限公司	761.17	5.83	货款
惠州尼索科连接技术有限公司	666.35	5.10	货款
张家港派赛格汽车部件有限公司	496.85	3.80	货款
合计	7,115.25	54.47	
单位名称	2024 年 12 月 31 日		
	应付账款	占应付账款期末余额合计数的比例（%）	款项性质
TORIN Inc.Ares International Company	3,426.40	25.46	费用款
聊城兴华	2,040.03	15.16	货款
尼索科	535.02	3.97	货款
莱阳市德兴冲压加工厂	223.60	1.66	货款
黄山中乔汽车零配件有限公司	217.13	1.61	货款
合计	6,442.18	47.86	
单位名称	2023 年 12 月 31 日		

	应付账款	占应付账款期末余额合计数的比例（%）	款项性质
TORIN Inc.Ares International Company	2,777.99	30.78	费用款
聊城兴华	1,605.04	17.78	货款
烟台巨丰工贸有限公司	360.95	4.00	货款
深圳尼索科连接技术有限公司	298.23	3.30	货款
莱阳市德兴冲压加工厂	259.46	2.87	货款
合计	5,301.67	58.73	

注 1：聊城兴华包括聊城兴华汽车部件有限公司、莱阳市中信金属制品有限公司

注 2：尼索科包括深圳尼索科连接技术有限公司、惠州尼索科连接技术有限公司

(2) 应付账款前五大供应商的信用期限、结算政策、产业链上下游议价能力

1) 应付账款前五大供应商的信用期限、结算政策

报告期各期末，应付账款前五大供应商的信用期限、结算政策情况如下：

序号	合并口径供应商	供应商	首次合作时间	采购内容	是否存在关联关系	信用期限	结算政策
1	聊城兴华[注 1]	聊城兴华汽车部件有限公司	2019 年	骨架	否	120 天	银行转账/承兑汇票
2		莱阳市中信金属制品有限公司	2018 年		否	120 天	银行转账/承兑汇票
3	尼索科[注 2]	惠州尼索科连接技术有限公司	2025 年	铜端子组件	否	90 天	银行转账/承兑汇票
4		深圳尼索科连接技术有限公司	2023 年		否	90 天	银行转账/承兑汇票
5	/	TORIN Inc.Ares International Company	2019 年	仓储物流服务	否	90 天	银行转账
6	/	烟台巨丰工贸有限公司	2013 年	骨架	否	120 天	银行转账/承兑汇票
7	/	张家港派赛格汽车部件有限公司	2024 年	铜排	否	90 天	银行转账/承兑汇票
8	/	莱阳市德兴冲压加工厂	2000 年	骨架	否	120 天	银行转账/承兑汇票
9	/	黄山中乔汽车零配件有限公司	2022 年	骨架	否	120 天	银行转账/承兑汇票

[注 1]公司自 2010 年起即与聊城兴华汽车部件有限公司的关联公司聊城市东昌府区宝兴华益机械配件厂建立了业务合作关系

[注 2]尼索科包括惠州尼索科连接技术有限公司、深圳尼索科连接技术有限公司

公司向应付账款主要供应商执行的结算政策以银行转账和银行承兑汇票为主，信用政策以 120 天为主。除 TORIN Inc.Ares International Company 受全球公共卫生事件因素影响，长时间未进行及时对账结算外，不存在异常情形。TORIN Inc.Ares International Company 应付费用款、超过 1 年应付关税款的具体情况请参见本题“三/（二）说明对 TORIN Inc.Ares International Company 应付费用款、超过 1 年应付关税款的具体情况，包括形成背景、形成原因、采购内容等，公司与前述客户是否存在其他利益安排”。

2) 公司在产业链上下游议价能力

公司在产业链上下游议价能力请参见“一/（二）/5/（1） 3)上下游议价能力”。

3）公司的采购规模

报告期内，公司采购规模如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购金额	35,326.98	24,656.79	18,000.95
应付账款金额	13,061.99	13,460.46	9,024.77
应付账款占采购金额比例	36.97%	54.59%	50.13%

报告期各期，随着公司业务规模持续扩大，原材料及外协采购需求相应增加，各期采购总额呈上升趋势。在主要供应商信用期限、结算政策未发生重大变化的情况下，采购规模的增长带动各期末尚未到结算节点的应付货款同步累积，使得应付账款余额随采购规模扩大而相应增加。报告期内，公司应付账款变动趋势与采购规模变动趋势相匹配，大额应付账款的存在系采购业务规模扩张带来的自然结果，具有商业合理性。

4) 与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司应付账款情况与可比公司比较情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
应付账款	中鼎股份	410,283.12	349,764.83	331,351.19
	朗博科技	1,917.02	2,190.35	1,987.85
	盛帮股份	6,552.15	6,288.56	8,265.63
	平均数	139,584.10	119,414.58	113,868.22
	昌誉股份	13,061.99	13,460.46	9,024.77
应付账款占采购金额比例	中鼎股份	37.01%	35.68%	35.84%
	朗博科技	10.71%	14.64%	18.31%
	盛帮股份	35.29%	38.80%	56.26%
	平均数	27.67%	29.71%	36.80%
	昌誉股份	36.97%	54.59%	50.13%

注 1：同行业可比公司数据来源于其年度报告

注 2：同行业可比公司采购金额系根据其主要供应商采购额合计和占比推算得出

报告期内，公司应付账款与同行业可比公司存在差异，主要系采购规模存在差异所致。报告期内各年度，中鼎股份的采购规模显著高于公司，朗博科技和盛帮股份的采购规模小于公司，故应付账款存在差异。

从应付账款占采购金额比例来看，报告期内，除朗博科技由于规模较小，供应商大多为石化行业的龙头企业，议价能力较强，导致应付账款占采购金额比例相对较低外，公司与中鼎股份、盛帮股份基本接近，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上所述，公司对主要供应商的信用期以 120 天为主，结算方式主要为银行转账及承兑汇票。伴随经营规模持续扩张，公司采购规模稳步提升，对上游供应商形成一定议价优势，公司形成大额应付账款具备合理商业背景；应付账款占采购总额的比重与同行业可比公司不存在明显差异，整体符合行业经营特征。

2. 说明对 TORIN Inc.Ares International Company 应付费用款、超过 1 年应付关税款的具体情况，包括形成背景、形成原因、采购内容等，公司与前述供应商是否存在其他利益安排

(1) TORIN Inc.向公司提供服务的具体内容

报告期内，TORIN Inc.向公司提供出关后的海运、清关、仓储、翻包、贴标签、数据交互管理等服务。

TORIN Inc.是常熟通润汽车零部件股份有限公司（股票简称：常润股份；股票代码：603201.SH）的全资子公司，常润股份主要从事各类千斤顶及其延伸产品的研发、制造和销售，与福特汽车、通用汽车、大众集团、雷诺、日产等国际知名汽车厂商建立了长期合作关系。TORIN Inc.作为常润股份的全资子公司，主要负责北美地区的销售业务及客户服务。截至 2025 年末，TORIN Inc.的主要经营数据如下：

单位：人民币万元

子公司名称	主要经营地	注册资本	业务性质	总资产	净资产	净利润
TORIN Inc.	美国	500 万美元	进出口贸易	42,721.64	5,986.33	671.03

自 2019 年开始，公司与福特北美建立了合作关系，开始向其提供高压连接器等产品，公司与福特北美的合作采用零库存模式，是公司首次与境外客户采用零库存模式。福特对货物接收有其定制化的要求，在交货前，公司需进行出关后的海运、清关、仓储、翻包、贴标签等一系列程序后方能满足福特的交货条件。因首次采用境外零库存模式，公司对出关后的一系列流程并不熟悉；加之初次与福特合作，为了保障交货的稳定性，公司亟需与熟悉上述业务的服务提供商进行合作。因自身业务需要，TORIN Inc.已与福特合作多年，非常熟悉福特的供货系统及供货流程。在综合评估了 TORIN Inc.的服务能力及客户关系后，公司选择由其为公司提供相关服务。公司与 TORIN Inc.不存在其他利益安排。

(2) 双方约定的结算方式及账龄较长的原因

合作初期，由于货物数量较小，公司暂未与 TORIN Inc.结算服务费。2019 年 12 月至 2022 年间，受全球公共卫生事件因素影响，海运费大幅上涨以及货物交付受阻导致 TORIN Inc.的海运及仓储成本大幅增加，再加上 TORIN Inc.的北美积压单据整理工作耗费时间较长，故双方一直未进行及时对账结算。在公司的持续催促下，直至 2024 年 4 月 29 日，双方才完成对账工作，对相关的服务费进行确认并达成一致。

报告期各期，公司向 TORIN Inc.支付的款项情况如下：

单位：万元

项目	关税①	仓储费②	海运费③	新发生业务金额合计④=①+②+③	本年度支付金额	期末应付余额
2025 年度	150.94	144.07	226.98	521.99	1,429.73	2,518.66
2024 年度	538.11	162.91	253.82	954.84	306.43	3,426.40
2023 年度	603.72	172.18	242.47	1,018.37		2,777.99

自 2025 年 5 月开始，公司将清关、海运、翻包等物流服务调整为向江苏鲸宝采购，仅向 TORIN Inc.采购货物运抵美国后的仓储服务。受该业务安排变更影响，2025 年度公司与 TORIN Inc.新增发生的业务费用较以前年度有所降低。

截至 2025 年末，公司应付 TORIN Inc.的款项账龄具体如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	金额	账龄
TORIN Inc.	关税	412.76	1 年以内：150.94 1 年以上：261.82
	仓储费	848.30	1 年以内：144.07 1 年以上：704.23
	海运费	1,257.60	1 年以内：226.98 1 年以上：1,030.62
	合计	2,518.66	

仓储费及海运费一年以上尚未结算的费用较高，主要原因系：1) TORIN Inc.尚未向公司提供完整、明细的仓储费用及海运费用结算清单。公司结算付款具备相应内部审批要求，需取得完整合规的结算单据后方可办理付款，待 TORIN Inc.提供全部所需资料后，公司将及时完成款项支付工作，公司将持续催促 TORIN Inc.尽快提供相关费用明细清单；2) 公司正在与 TORIN Inc.积极协商美国政府退税后后续费用的抵扣问题（具体请参见本问询函三(一)3(3)截至问询回复日回款情况），截至本回复出具日，抵扣事项尚未取得进展。

截至本回复出具日，公司已制定了详细的付款计划，对于以前年度累计的应付款项，拟自 2026 年第三季度开始，逐季度向 TORIN Inc.支付相关款项，直至款项支付完毕。

综上所述，公司与 TORIN Inc.长期未结算服务费具有合理性，双方已达成一致，公司已陆续向 TORIN Inc.支付款项，不存在纠纷与争议，公司与 TORIN Inc.不存在其他利益安排。

（四）结合工艺技术、生产流程、成本控制、下游需求变化等，说明公司报告期内外协金额持续增长的合理性

报告期内，公司外协工序以硫化、表面处理为主，对应加工服务采购额呈逐年上升趋势，具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
硫化	632.29	348.04	21.32
表面处理	597.07	236.78	252.15
其他	87.20	12.29	-
合计	1,316.56	597.11	273.47
外协采购额/营业成本	3.15%	1.95%	1.22%

1. 工艺技术方面

(1) 硫化工序

硫化是通过对混炼橡胶半成品加温、加压、恒温，促使橡胶线性分子发生交联反应，形成稳定三维网状结构。经硫化改性后，橡胶由塑性体转变为高弹性材料，具备耐磨、耐老化、密封性能优异等关键性能。硫化核心配方与工艺技术均由公司自主持有，公司向外协厂商输出全套标准化操作规程，外协厂商仅需按照公司作业手册开展标准化加工，实操门槛较低。基于该特点，公司将部分硫化工序对外委托加工。

(2) 表面处理工序

表面处理主要对骨架、模具实施电镀、热处理等金属加工，通过调整工件金相组织，使其达到产品所需性能标准。该工序标准化、流程化程度高，行业通用性强、技术壁垒较低，市场外协配套资源充足。同时电镀、热处理生产需取得专项环保资质，因此公司将全部表面处理工序委托外协厂商完成。

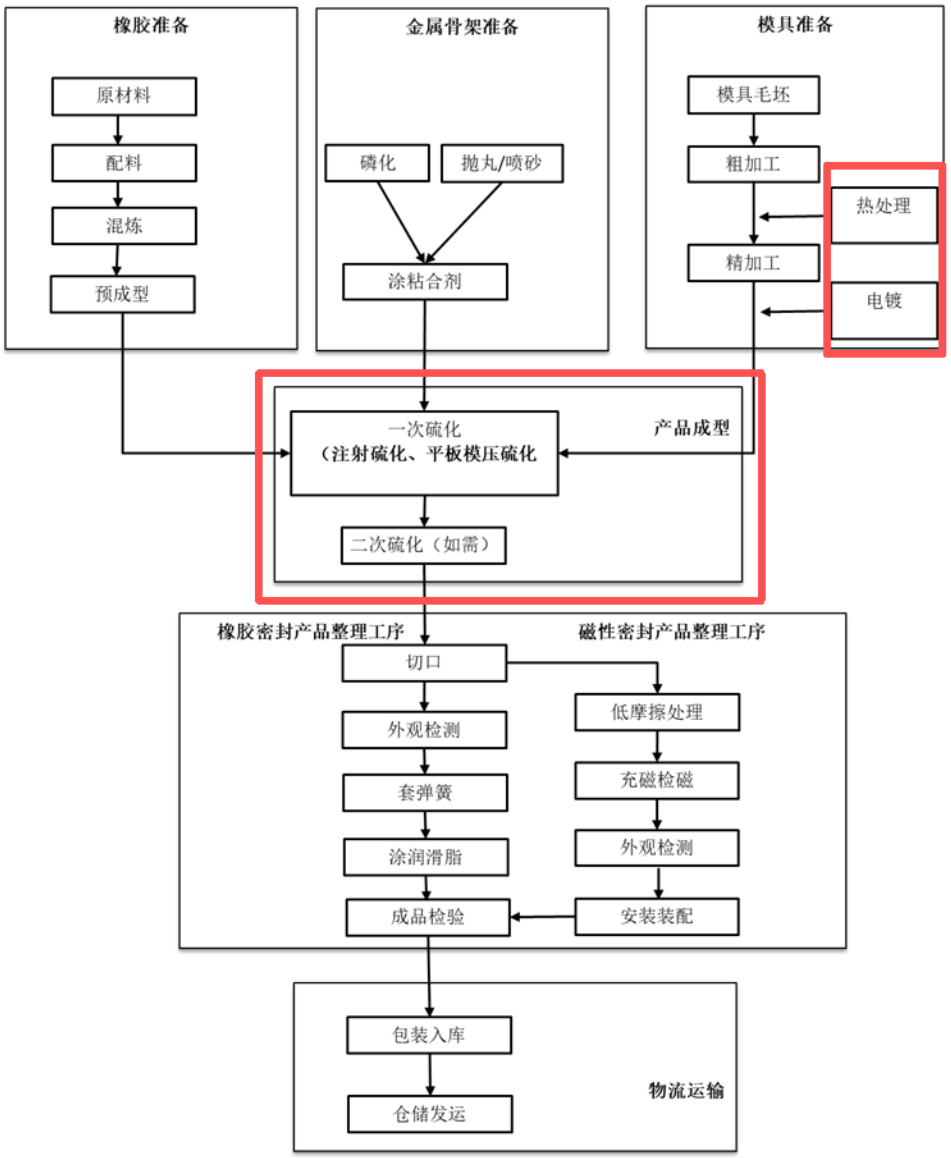
综上，硫化核心工艺完全由公司自主把控；表面处理工艺参数固定、生产标准化程度高。两类工序外包仅为基础加工环节，不会造成核心技术流失，亦不会对产品核心品质产生不利影响。

报告期内，随着下游终端市场需求持续扩容，公司产品订单规模、产销数量逐年大幅增长，公司整体生产规模持续扩张。在此背景下，公司自有硫化产能无

法匹配快速增长的生产需求，产能缺口持续扩大，同时也有更多的表面处理需求。公司报告期内外协金额持续增长具有合理性。

2. 生产流程方面

金属骨架密封产品生产流程如下：



硫化是橡胶密封制品生产的必备工序，经过硫化处理后，橡胶材料可彻底改变原有塑性状态，具备高弹性、耐磨、耐老化、密封稳定等核心性能，是橡胶产品从半成品转化为合格成品的关键环节，所有橡胶密封产品均必须经过硫化处理方可出厂销售，无替代工艺。

表面处理则是模具处理的必备工序，随着公司生产规模的扩张，产品型号激增，不同的产品需要对应不同的模具进行生产，必须经过模具的表面处理工序。

报告期内，随着下游终端市场需求持续放量，公司整体生产规模持续扩张。硫化和表面处理均为橡胶密封产品生产流程中不可替代的必需环节。公司自有硫化产能无法匹配快速增长的生产需求，需要委托外协厂商完成部分硫化工序；同时公司产品种类的不断丰富，也进一步推高了模具表面处理需求。公司报告期内外协金额持续增长具有合理性。

3. 成本控制方面

(1) 外协大幅降低资本开支与折旧压力

公司若自建电镀及热处理产线，扩大硫化产能，需购置相关生产线并配套环保处理设备，单条产线投入较高，同时增加厂房、环保运维、设备维保成本。报告期公司正推进募投项目建设，资金优先投向橡胶密封件生产加工项目与研发中心建设项目；将标准化辅件工序外协，可减少大额固定资产购置，降低折旧摊销，优化资产周转率。

(2) 人力与管理成本优化，聚焦高附加值环节

电镀及热处理属于劳动密集型辅助工序，若全部自产需新增大量一线操作、环保运维人员，带来招聘、培训、社保、现场管理等增量管理成本。通过外协剥离低附加值劳动密集工序，公司人力、管理资源集中投向研发、核心生产、质量管控、客户开发等高毛利环节，提升整体经营效益。

从成本控制方面来看，报告期内公司将部分工序外协，且外协金额持续增加具有合理性。

4. 下游需求变化方面

近年来公司下游市场需求持续向好，订单规模快速增长，公司营业收入从33,523.19 万元增加至 60,607.63 万元，复合增长率 34.46%。为保障订单按期交付、满足市场供货需求，公司相应增加了外协加工安排，系公司在产能阶段性紧张情况下，为保障生产连续性、交货及时性及客户合作稳定性所采取的合理商业安排，具有合理性。

综上所述，硫化核心工艺完全由公司自主把控；表面处理工艺参数固定、生产标准化程度高。两类工序外包仅为基础加工环节，不会造成核心技术流失，亦不会对产品核心品质产生不利影响。报告期内，下游需求及订单大幅增长，公司产能不足、表面处理需求增加，产生外协缺口。同时外协可降低固定资产、折旧及管理人力成本，使公司聚焦研发、核心生产等高附加值环节、提升经营效益。

公司外协金额持续增长具备合理性。

（五）说明常州市焜耀铜材有限公司等供应商经营规模与公司的采购规模是否匹配

报告期内，公司主要供应商基本情况如下：

序号	合并口径供应商	供应商	成立时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数(人)	首次合作时间	采购内容	是否存在关联关系
1	/	常州市焜耀铜材有限公司	2020-12-3	81	81	3	2022 年	铜材	否
2	聊城兴华[注1]	聊城兴华汽车部件有限公司	2019-11-12	600	/	9	2019 年	骨架	否
3		莱阳市中信金属制品有限公司	2018-08-10	500	500	0	2018 年		否
4	尼索科[注 2]	惠州尼索科连接技术有限公司	2020-01-13	2,000	2,000	503	2025 年	铜端子组件	否
5		深圳尼索科连接技术有限公司	2012-11-12	2,987.6444	2,987.6444	165	2023 年		否
6	国家电网[注3]	国家电网包含国网山东省电力公司莱阳市供电公司	2015-11-16	/	/	303	1999 年	电力	否
7		国网山东省电力公司青岛供电公司	2008-7-7	/	/	1,146	2014 年		否
8	/	塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司[注4]	1996-08-21	500	500	72	2024 年	橡胶	否

9	/	青岛苏威化工有限公司	2006-8-25	50	50	0	2012 年	橡胶	否
10	/	深圳市中茂橡胶有限公司	2003-12-11	1,000	1,000	31	2019 年	橡胶	否

[注 1]公司自 2010 年起即与聊城兴华汽车部件有限公司的关联公司聊城市东昌府区宝兴华益机械配件厂建立了业务合作关系

[注 2]尼索科包括惠州尼索科连接技术有限公司、深圳尼索科连接技术有限公司

[注 3]国家电网包含国网山东省电力公司莱阳市供电公司的前身为国网山东莱阳市供电公司（曾用名：莱阳市电业公司），已于 2016 年 3 月 2 日注销

[注 4]塞拉尼斯（上海）化工贸易有限公司的前身为杜邦贸易（上海）有限公司，与公司首次合作时间为 2018 年

注 5：以上公开信息截止日期为 2026 年 6 月 30 日

上述主要供应商中，常州市焜耀铜材有限公司、聊城兴华汽车部件有限公司、莱阳市中信金属制品有限公司、青岛苏威化工有限公司规模相对偏小。

常州市焜耀铜材有限公司为铜材贸易商，主要从事铜排等铜材材料的贸易业务。铜材贸易行业属于典型的流通型商贸行业，行业特性决定了贸易商通常无需大规模的生产设施和庞大的员工团队。该类企业的核心经营要素在于稳定的货源渠道、物流配送能力及资金周转效率，而非生产人员规模。常州市焜耀铜材有限公司作为铜材贸易商，其员工人数与其贸易商定位相匹配，具有合理性。

聊城兴华汽车部件有限公司和莱阳市中信金属制品有限公司为公司主要的骨架供应商，主要为公司配套定制化产品。骨架产品属于公司定制化零部件，需要根据公司的产品设计图纸和技术要求进行专项生产。聊城兴华的产能、订单均围绕公司需求规划，不存在超出其经营能力的情况。由于产品具有定制化特点，其生产模式以专项配套为主，无需服务大量分散客户，因此人员规模相对精简，与其定制化配套供应商的定位相符，具有合理性。

青岛苏威化工有限公司为橡胶原料贸易商，主要从事橡胶等化工原材料的贸易业务。与铜材贸易类似，橡胶原料贸易属于流通环节，企业核心竞争力在于采购渠道的稳定性和供应服务的及时性，而非生产性人员配置。青岛苏威化工有限公司作为橡胶原料贸易商，其员工人数偏少符合商贸型企业的行业特征，具有合

理性。

报告期内，上述供应商与公司建立了稳定、良好的合作关系，供货质量稳定、交货及时，历史履约情况良好，其经营规模能够满足公司采购的需要，经营规模与公司的采购规模相匹配。

（六）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论

1. 核查程序

我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司报告期内采购明细表，了解报告期内各期公司总体采购的构成情况及金额占比；查询主要原材料的公开价格走势，与报告期内公司采购相似原材料的采购单价进行对比分析；访谈公司财务总监，了解不同供应商同类原材料的价格差异情况；查阅同行业可比公司公开数据，了解可比公司同类原材料采购价格情况。

(2) 访谈公司采购负责人，了解公司的采购策略及供应商选择标准，了解公司通过代理商采购的原因；查询可比公司的公开资料，分析通过代理商采购是否符合行业惯例。

(3) 查阅公司应付账款明细表；访谈公司财务总监，了解公司主要供应商的信用期限、结算政策，了解公司的产业链上下游议价能力；查阅同行业可比公司公开数据，了解其应付账款与公司的差异情况；访谈公司高管及负责福特业务的销售人员，实地走访福特北美工厂及 TORIN Inc.仓库，了解公司与福特及 TORIN Inc.的合作内容、合作背景及款项结算约定，了解双方是否存在纠纷及其他利益安排；复核公司计提 TORIN Inc.服务费用的计算过程；对 TORIN Inc.进行函证。

(4) 查阅公司外协明细表；访谈公司采购负责人及技术负责人，了解公司的外协工序及外协采购原因；查阅公司外协合同，核实外协参与的生产环节。

(5) 登陆企业信用信息公示系统和企查查网站，查询主要供应商的公开信息，了解主要供应商的成立时间、参保人数、实缴资本等信息，分析其业务范围、业务规模等是否与公司采购业务相匹配、是否与公司存在关联关系等；实地走访主要供应商，了解其与公司的合作历史、合作背景等内容，分析相关采购是否真实。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司骨架、铜材采用单一供应商采购模式具备合理商业逻辑；

橡胶采购价格与上游原料公开市场价走势存在偏差具有合理性；公司向不同供应商采购同类原材料的价格无显著差异；公司与同行业可比公司同类原材料采购价格存在差异具有合理性，报告期内主要原材料整体采购定价公允。

(2) 报告期内公司橡胶原材料供应商采购占比较小，且部分橡胶产品通过贸易商代理采购具有合理性，符合行业特征。

(3) 报告期内公司与主要供应商的信用期限以 120 天为主，结算政策以银行转账或银行汇票为主，产业链上下游议价能力较强，公司存在大额应付账款具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异；报告期内，TORIN INC.向公司提供零库存模式下出关后的海运、清关、仓储、翻包、贴标签、数据交互管理等服务，受全球公共卫生事件因素影响，账龄时间较长具有合理性。公司已与 TORIN INC.完成对账工作，并制定还款计划，报告期内持续向其支付款项，双方不存在纠纷与争议，公司与前述客户不存在其他利益安排。

(4) 硫化核心工艺完全由公司自主把控；表面处理工艺参数固定、生产标准化程度高。两类工序外包仅为基础加工环节，不会造成核心技术流失，亦不会对产品核心品质产生不利影响。报告期内，下游需求及订单大幅增长，公司产能不足、表面处理需求增加，产生外协缺口。同时外协可降低固定资产、折旧及管理人力成本，使公司聚焦研发、核心生产等高附加值环节、提升经营效益。公司外协金额持续增长具备合理性。

(5) 报告期内，公司主要供应商与公司建立了稳定、良好的合作关系，供货质量稳定、交货及时，历史履约情况良好，其经营规模能够满足公司采购的需要，经营规模与公司的采购规模相匹配，相关采购真实。

(七) 说明供应商及外协厂商函证及走访情况，包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式，是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形，回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函客户采取的替代性程序

1. 供应商及外协厂商走访情况

(1) 对象选取标准

我们选取报告期任意一期采购金额大于 200 万元的供应商及重点供应商进行走访。

(2) 走访比例

我们供应商及外协厂商走访比例如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
走访金额（含电费）	28,110.85	18,171.94	12,888.51
走访金额（不含电费）	26,545.19	17,006.67	11,949.84
采购总额	35,326.98	24,656.79	18,000.95
走访比例（含电费）	79.57%	73.70%	71.60%
走访比例（不含电费）	75.14%	68.97%	66.38%
外协厂商走访金额	668.42	368.13	45.62
外协采购总额	1,316.56	597.11	273.47
外协厂商走访比例	50.77%	61.65%	16.68%

注：由于国家电网不接受访谈，我们执行了替代测试的工作，抽取了报告期内的单据进行检查，未发现异常

(3) 访谈对象身份及确认方式

受访对象均为供应商员工，具体身份主要包括：

1) 总经理、副总经理等管理类人员；

2) 销售人员等日常与公司对接业务的人员；

3) 单位负责人或业务负责人。

我们在实地走访开始前均会让受访对象提供其员工身份证明材料（如工牌、企业微信名片、身份证等）和供应商单位营业执照进行核实，核实无误后进行访谈。

2. 供应商及外协厂商函证情况

(1) 对象选取标准

根据重要性原则，我们按照报告期各期末应付账款、预付款项及采购发生额的情况，筛选各期末余额较大或当期采购发生额较大的供应商予以函证，以验证采购额及往来余额的真实性、准确性。

(2) 函证比例

1) 我们对供应商的函证情况如下：

单位：万元

采购函证	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额①	35,326.98	24,656.79	18,000.95
发函金额②	29,638.38	18,759.98	12,841.95
发函比例③=②/①	83.90%	76.08%	71.34%
回函相符金额④	25,596.29	16,252.15	10,170.03
回函相符金额占比⑤=④/②	86.36%	86.63%	79.19%
回函不符金额⑥	3,926.43	2,414.93	2,671.92
回函不符调节后可确认金额⑦	3,926.43	2,414.93	2,671.92
未回函替代可确认金额⑧	115.65	92.91	-
最终核查可确认金额⑨=④+⑦+⑧	29,638.38	18,759.98.04	12,841.95
最终核查可确认金额占比⑩=⑨/①	83.90%	76.08%	71.34%

2）我们对外协厂商的函证情况如下：

单位：万元

采购函证	2025 年度	2024 年度	2023 年度
外协采购总额①	1,316.56	597.11	273.47
外协发函金额②	962.63	415.94	148.17
外协发函比例③=②/①	73.12%	69.66%	54.18%
外协回函相符金额④	668.34	382.88	45.62
外协回函相符金额占比⑤=④/②	69.43%	92.05	30.79
外协回函不符金额⑥	294.29	33.06	102.55
外协回函不符调节后可确认金额⑦	294.29	33.06	102.55
外协未回函替代可确认金额⑧	-	-	-
最终核查可确认金额⑨=④+⑦+⑧	962.63	415.94	148.17
最终核查可确认金额占比⑩=⑨/①	73.12%	69.66%	54.18%

(3) 是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形

我们对函证的回收过程均实施了控制，要求被询证供应商直接回函至我们，并对供应商工商注册地址、办公地址开展网查，并将回函发出地址与网查结果进行比对，以及对回函发件人与公司员工花名册进行比对，同时关注各供应商回函时间是否存在异常。

根据我们核查，函证回收过程中主要异常情形体现为少量回函地址与网查地址存在较明显差异。对于上述情况，我们通过致电供应商单位相关人员，确认相关情形原因主要系被询证单位存在多个办公地址，相关背景真实，对函证程序的独立性及有效性不存在影响。除此之外，不存在其他回函地址、时间、发件人异常等情形。

(4) 回函不符的具体情况及差异调节过程，对于未回函供应商采取的替代性程序

报告期内，我们存在供应商回函不符的情况。针对回函不符的情况，我们核查差异形成的原因及合理性，验证采购业务的真实性，经检查相关采购订单、发票等后核对相符。

对于未回函供应商，我们核对了相关发票、 采购入账单据及期后付款记录等支持性文件，替代程序有效、充分，公司的采购确认真实、准确。

（八）结合资金流水核查情况，说明公司及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形

1. 资金流水核查情况

我们对报告期内公司及其子公司、主要关联自然人、实际控制人控制的其他企业等主要关联方进行了资金流水核查，将资金流水与主要原材料供应商、外协厂商名单、供应商公开披露的股东及董监高人员等进行交叉比对，以核查公司及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来等情形。具体请参见《国投证券股份有限公司关于莱阳市昌誉密封科技股份有限公司资金流水的专项核查报告》及《天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于莱阳市昌誉密封科技股份有限公司资金流水核查的专项说明》。

2. 核查意见

经我们核查，报告期内公司及相关主体的资金流水，公司及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等不存在除正常业务往来以外的异常资金往来，亦不存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

（九）根据《2 号指引》2-18 的相关要求进行核查

我们已按照《2 号指引》“2-18 资金流水核查”的相关要求进行核查，并提交专项说明。

五、关于新增固定资产真实性

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人固定资产金额分别为 9,660.41 万元、20,117.16 万元和 25,594.81 万元，主要系发行人陆续购置厂房及机器设备扩大产能。（2）报告期各期发行人在建工程转固金额分别为 615.97 万元、1,481.59 万元和 3,002.98 万元。（3）报告期各期末，发行人长期应付款分别为 0.00 万元、8,942.49 万元和 7,606.33 万元。2024 年末，发行人长期应付款增加 8,942.49 万元，主要系由瑞宝特为发行人代建的新厂房计入固定资产，所对应的金额计入长期应付款所致。根据发行人与瑞宝特签订的合同，发行人分十年向瑞宝特支付资产购置款。

请发行人：（1）说明 2024 年购置大额房屋及建筑物、2025 年购置大额专用设备的原因及合理性，与发行人生产经营是否匹配；说明前述大额房屋及建筑物、大额专用设备相关交易方的具体情况，包括供应商名称、采购内容、金额等，结合市场价格或第三方采购价格，分析报告期内房屋及建筑物、专用设备采购价格公允性。（2）说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据等；结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情。（3）说明发行人委托瑞宝特代建的具体情况，包括背景、原因、具体协议安排、协议执行情况、付款约定、后续转固情况、交易定价公允性等；说明瑞宝特及其分包商的成立时间、实缴资本、参保人数、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模等，前述供应商及相关方与发行人及相关方是否存在关联关系或其他利益安排。（4）说明发行人及相关方与前述供应商及其相关方是否存在大额资金往来并说明合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（审核问询函问题 7）

（一）说明 2024 年购置大额房屋及建筑物、2025 年购置大额专用设备的原因及合理性，与公司生产经营是否匹配；说明前述大额房屋及建筑物、大额专用设备相关交易方的具体情况，包括供应商名称、采购内容、金额等，结合市

场价格或第三方采购价格，分析报告期内房屋及建筑物、专用设备采购价格公允性。

1. 说明 2024 年购置大额房屋及建筑物、2025 年购置大额专用设备的原因及合理性，与公司生产经营是否匹配

(1) 2024 年购置大额房屋及建筑物、2025 年购置大额专用设备情况

2024 年公司新增房屋建筑物 9,009.56 万元，主要系由瑞宝特代为建设的新厂房已达到预定可使用状态并计入固定资产导致；2025 年公司新增专用设备 6,696.01 万元，主要系生产用硫化机、滤波器生产线、铜排组装线、注塑机、冲床等设备。

2024 年购置的主要房屋及建筑物如下：

单位：平方米、万元

资产名称	类型	用途	面积（㎡）	增加金额	增加方式	占当期新增房屋及建筑物的比例
1#车间	房屋及建筑物	车间	17,305.00	2,706.74	外购	30.04%
2#车间	房屋及建筑物	车间	8,357.00	1,219.51	外购	13.54%
3#车间	房屋及建筑物	车间	8,982.00	1,348.65	外购	14.97%
5#车间	房屋及建筑物	车间	8,666.00	1,254.92	外购	13.93%
仓库	房屋及建筑物	仓储	206.00	37.03	外购	0.41%
门卫	房屋及建筑物	门卫室	114.00	63.13	外购	0.70%
6#车间	房屋及建筑物	车间	3,371.00	545.65	外购	6.06%
7#车间	房屋及建筑物	车间	5,153.00	848.63	外购	9.42%
路面围墙等室外配套	房屋及建筑物	配套设施		918.23	外购	10.19%
合计				8,942.49		99.26%

2025 年购置的大额专用设备如下：

单位：台、套、万元

资产名称	类型	用途	数量	增加金额	增加方式	占当期新增专用设备的比例
硫化机	专用设备	生产	35.00	595.49	外购	8.89%

XMBH389-48V 汇流环-自动焊接组装线	专用设备	生产	1.00	330.00	外购	4.93%
滤波器生产线、AC 铜排组装线	专用设备	生产	1.00	214.00	外购	3.20%
注塑机	专用设备	生产	7.00	197.86	外购	2.95%
冲床	专用设备	生产	9.00	190.18	外购	2.84%
磷化生产线	专用设备	生产	1.00	180.60	外购	2.70%
滤波器生产线	专用设备	生产	1.00	176.00	外购	2.63%
喷砂机	专用设备	生产	10.00	164.96	外购	2.46%
GE2 产线改造 HF140 产线	专用设备	生产	1.00	112.00	外购	1.67%
注脂、注油设备	专用设备	生产	3.00	106.73	外购	1.59%
三坐标测量仪	专用设备	生产	2.00	81.06	外购	1.21%
注射机	专用设备	生产	2.00	70.35	外购	1.05%
套簧检簧设备	专用设备	生产	6.00	62.58	外购	0.93%
扁线去皮、折弯设备	专用设备	生产	1.00	60.85	外购	0.91%
BEV3 组装设备	专用设备	生产	1.00	54.03	外购	0.81%
1#产线改造	专用设备	生产	1.00	53.00	外购	0.79%
双头扭矩试验台	专用设备	生产	1.00	50.44	外购	0.75%
注脂检测设备	专用设备	生产	1.00	34.96	外购	0.52%
切口设备	专用设备	生产	1.00	8.05	外购	0.12%
检簧打码设备	专用设备	生产	1.00	7.96	外购	0.12%
自动成型线	专用设备	生产	21.00	1,051.55	在建工程转入	15.70%
自动充磁检测设备	专用设备	生产	10.00	580.78	在建工程转入	8.67%
反顶骨架自动线	专用设备	生产	2.00	104.43	在建工程转入	1.56%
厂区配电设施一期	专用设备	生产配套		399.06	在建工程转入	5.96%
厂区配电设施二期	专用设备	生产配套		68.94	在建工程转入	1.03%
厂区配电设施三期	专用设备	生产配套		117.20	在建工程转入	1.75%
弱电系统（标的一）	专用设备	生产配套		106.27	在建工程转入	1.59%
弱电系统（标的二）	专用设备	生产配套		59.38	在建工程转入	0.89%
一期冷水主管路	专用设备	生产配套		103.39	在建工程转入	1.54%
污水处理设备	专用设备	生产配套		92.92	在建工程转入	1.39%

合计	5,435.03		81.17%

(2) 新增大量固定资产的原因及合理性，与公司生产经营是否匹配

报告期内公司订单持续增长，原有厂区产能长期饱和、生产及仓储空间紧张。为落实中长期扩产规划，公司代建厂房于 2024 年建成转固并投入使用。新厂区投用后已具备设备进场安装条件，为充分盘活新建厂房、释放增量产能、承接持续增长客户订单，公司于 2025 年集中采购专用生产设备。报告期内公司产能、产量持续上升，公司新增大量固定资产与生产经营匹配。

报告期内公司主要产品产销量，产能及房屋及建筑物、专用设备变动如下：

产品类别/资产类型	项目	2025 年度	增长率	2024 年度	增长率	2023 年度
旋转油封	销量（万件）	12,132.72	30.43%	9,302.27	45.57%	6,390.31
	产量（万件）	12,511.04	25.43%	9,974.18	51.94%	6,564.66
静态密封	销量（万件）	2,202.36	30.39%	1,689.04	-8.71%	1,850.22
	产量（万件）	2,403.30	38.86%	1,730.74	-2.26%	1,770.70
实际工时	产能（万小时）	174.02	22.99%	141.49	18.32%	119.58
理论工时	产能（万小时）	190.90	17.05%	163.09	20.66%	135.16
产能利用率	/	91.16%	/	86.76%	/	88.48%
房屋及建筑物	原值（万元）	14,832.88	4.26%	14,227.34	172.67%	5,217.78
专用设备	原值（万元）	22,675.93	41.11%	16,069.46	21.95%	13,177.57

注：月理论工时=硫化机台数×20 小时/天×当月工作日；年理论工时=全年 12 个月各月理论工时累加；年实际工时=全年 12 个月各月实际工时累加

由上表可见，公司自 2023 年起，订单量显著增加，公司相应增加了对生产用房屋、专用设备的投入，用于满足扩充产能的需要，新增固定资产具有合理性和必要性。

公司自 2023 年起主要产品的产量和产能连续上涨。产量方面，公司主营产品旋转油封由 2023 年 6,564.66 万件增加到 2025 年 12,511.04 万件，产量显著增长；产能端方面，公司橡胶密封件产能由 2023 年 119.58 万小时提升至 2025 年 174.02 万小时，产能规模显著扩充；产能利用率方面，公司产能利用率自 2023

年 88.48%提升到 91.16%，公司产能利用率长期处于饱和状态，且有所上升。故公司新增资产与生产经营相匹配。

2. 说明前述大额房屋及建筑物、大额专用设备相关交易方的具体情况，包括供应商名称、采购内容、金额等，结合市场价格或第三方采购价格，分析报告期内房屋及建筑物、专用设备采购价格公允性。

(1) 相关交易方的具体情况，包括供应商名称、采购内容、金额等

2024 年购置大额房屋及建筑物相关交易方的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	占新增房屋建筑物的比例
山东省瑞宝特园区投资集团有限公司	新厂区房屋及建筑物	8,942.49	99.26%

2025 年购置大额专用设备（采购金额 50 万元以上）相关交易方的具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	占当期新增专用设备的比例
磐石油压工业（安徽）有限公司	硫化机	539.73	8.06%
昆山市奥瑞艺自动化科技有限公司	自动焊接组装线、产线改造	495.00	7.39%
昇辉智能科技股份有限公司	新厂区配电设施	477.67	7.13%
昆山仲聚新能源科技有限公司	滤波器生产线、铜排组装线	390.00	5.82%
无锡毅嘉智能装备有限公司	套簧设备、检簧设备、注脂设备、注油设备	220.28	3.29%
青岛丰炜精密机械有限公司	注塑机	197.86	2.95%
无锡绿叶机械制造有限公司	磷化生产线	180.60	2.70%
东莞吉川机械科技股份有限公司	喷砂机	164.96	2.46%
青岛昊悦晟机械有限公司	冲床、送料机	126.46	1.89%
江苏上上电缆集团有限公司	新厂区配电设施	107.55	1.61%
青岛邦德光电实业有限公司	弱电系统	106.27	1.59%
山西国图建设工程有限公司山东分公司	冷水管路	103.39	1.54%
烟台锦辉环保科技有限公司	污水处理设备	92.92	1.39%

供应商名称	采购内容	采购金额	占当期新增专用设备的比例
海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	三坐标测量机	81.06	1.21%
青岛昶旭机电科技有限公司	注射机	70.35	1.05%
金丰（中国）机械工业有限公司	冲床	63.72	0.95%
东莞市贝朗自动化设备有限公司	扁线去皮折弯设备	60.85	0.91%
山东泰航信息技术有限公司	弱电系统	59.38	0.89%
东莞市科盛智能装备科技有限公司	硫化机	55.75	0.83%
昆山阿普顿自动化系统有限公司	BEV3 组装设备	54.03	0.81%
莱阳三合机械有限公司	双头扭矩试验台	50.44	0.75%
合计		3,698.27	55.23%

2024 年度公司购置大额房屋及建筑物主要系新厂区房屋及建筑物，占当期新增房屋及建筑物的比例为 99.26%；2025 年公司大额专用设备供应商，采购金额合计 3,698.27 万元，占当期新增专用设备的比例为 55.23%。

(2) 结合市场价格或第三方采购价格，分析房屋及建筑物、专用设备采购价格公允性

1) 房屋及建筑物采购价格公允性

根据《转让合同》约定瑞宝特按成本价格转让给公司标的物土地、厂房及其配套设施。转让总金额包括土地(规划总用地面积 73,753 平方米，建设用地面积 62,253 平方米)总金额和厂房及其配套设施总金额。具体约定如下:土地总金额为壹仟玖佰捌拾万元(按瑞宝特 2021 年 6 月 25 日购买时的价格)，厂房及其配套设施总金额为双方共同确认的工程结算价(包括设计费、勘察费、监理费、测绘费、第三方检测费用等)。

根据公司与瑞宝特签订的《建设用地使用权及在建工程转让协议》，工程造价由瑞宝特通过招标方式委托具备相应资质的第三方核价机构核算编制，并经税务部门认可的具备资质的第三方评估机构确认，定价程序规范、依据充分。工程最终结算金额以第三方审计审定结果为准，转让价格均以审计、评估价值为基础确定。

同时对比对比周边同类项目，周边可比厂房或建筑的单位造价区间为

2,300.29 元/㎡至 3,032.64 元/㎡，公司新厂区单位造价为 2,574.62 元/㎡，位于周边可比厂房或建筑的单位造价区间内，公司在建工程单位造价与周边区域类似的厂房建筑造价相当，具有合理性。详见本问题回复之“(二) 并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情”。

综上所述，公司购置房屋及建筑物的价格公允。

2) 专用设备采购价格公允性

选取上述采购金额 100 万元以上的供应商，分析采购价格的公允性。公司生产设备多为基于自身需求定制的非标设备，不具备公开市场统一交易价格参照，故采用同一设备在不同供应商间的报价范围作为采购价格公允性的认定基准。具体情况如下：

单位：万元

设备名称	供应商名称	公司采购单价（含税）	数量（台、套）	各供应商报价区间（含税）	备注
100T 3RT 硫化机	磐石油压工业（安徽）有限公司	15.50	5.00	15.50～17.00	
150T 2RT 硫化机		15.80	6.00	15.80～17.50	
150T 3RT 硫化机		17.00	10.00	17.00～21.00	
150T 3RT（带中拍）硫化机		17.20	10.00	17.20～21.50	
250T 传递模压		47.80	2.00	47.80～52.00	
1#产线改造	昆山市奥瑞艺自动化科技有限公司	59.89	1.00	/	原产线由昆山奥瑞艺制作，经验丰富，选择继续合作。
XMBH389-48V 汇流环-自动焊接组装线		372.90	1.00	305.67～519.80	
GE2 产线改造 HF140 产线		126.56	1.00	126.56～132.21	
滤波器生产线（DF1）	昆山仲聚新能源科技有限公司	198.88	1.00	198.88～406.80	
滤波器生产线、AC 铜排组装线		241.82	1.00	241.82～319.23	
气门切口套簧设备	无锡毅嘉智能装备有限公司	18.80	2.00	18.80～23.50	

套簧气密打码注脂设备		38.80	1.00	38.80～39.10	
气密注脂检测设备		39.50	1.00	39.50～45.00	
切口套簧气密注油设备		40.90	2.00	40.90～49.00	
磷化线	无锡绿叶机械制造有限公司	301.00	1.00	301.00～413.31	
160 吨油压机	青岛丰炜精密机械有限公司	37.50	2.00	37.50～37.50	
160T 注塑机		38.50	3.00	38.50～38.60	
转盘式自动喷砂机	东莞吉川机械科技股份有限公司	20.00	8.00	20.00～21.50	
冲床 110T	青岛昊悦晟机械有限公司	15.80	3.00	15.80～17.60	
冲床 160T		41.00	2.00	41.00～43.00	
污水处理设备	烟台锦辉环保科技有限公司	105.00	1.00	105.00～139.96	
一期冷水主管路	山西国图建设工程有限公司山东分公司	114.60	1.00	114.60～144.84	
弱电系统（标的一）	青岛邦德光电实业有限公司	119.00	1.00	119.00～133.77	
弱电系统（标的二）	山东泰航信息技术有限公司	68.70	1.00	68.70～128.28	
厂区配电设施一期	昇辉智能科技股份有限公司	449.40	1.00	584.00～815.00	截至 2025 年 12 月 31 日昇辉智能尚未完全执行投标内容，2026 年执行 67.30 万元合同
厂区配电设施二期	昇辉智能科技股份有限公司	77.58	1.00		
厂区配电设施三期	昇辉智能科技股份有限公司	10.91	1.00		

综上所述，公司选取主要设备供应商报价与其他报价供应商相比差异较小，公司主要通过综合评估设备质量、技术适配性、采购价格、供应商历史合作情况等因素确定主要设备供应商，价格公允。

（二）说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据等；结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况，并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情。

1. 说明新厂区各期建造情况，包括总投资情况、项目进度、转固时点及金额、转固依据

新厂区位于山东省烟台市莱阳市长江路 86 号。其中房屋及建筑由瑞宝特代建完成，配套弱电系统，配电设施，冷水、自来水管路，污水处理设施由公司聘请施工方建设。新厂区各期建设情况如下：

项目	总预算金额（万元）	项目进度（截至 2025 年 12 月 31 日）	转固原值（万元）	验收时间	转固时间	转固依据
1#、3#结构车间空调通风设备制作安装	402.20	截至 2025 年 12 月 31 日工程进度 85%，尚未完工				
1#、3#钢结构车间新风机组钢筋混凝土基座						
新厂 1#、3#车间集气罩及管路安装完成款	56.00	截至 2025 年 12 月 31 日工程进度 90%，尚未完工				
1#、3#、实验室、餐厅废气处理等项目	363.00	截至 2025 年 12 月 31 日工程进度 80%，尚未完工				
外购新厂区房屋及建筑物	14,127.15	已完工	8,942.49	2024 年 6 月	2024 年 6 月	验收单
新厂区弱电系统（标的一）	107.21	已完工，于 2025 年 9 月完工	106.27	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区弱电系统（标的二）	60.85	已完工，于 2025 年 9 月完工	59.38	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区配电设施一期	449.40	已完工，于 2025 年 9 月完工	399.06	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区配电设施二期	77.58	已完工，于 2025 年 9 月完工	68.94	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区配电设施三期	118.79	已完工，于 2025 年 9 月完工	117.20	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区一期冷水、自来水、RO 水管路施工	105.14	已完工，于 2025 年 9 月完工	103.39	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单
新厂区废水处理（污水处理）	92.92	已完工，于 2025 年 9 月完工	92.92	2025 年 9 月	2025 年 9 月	验收单

2. 结合在建工程的工程设计方案、施工文件说明主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况

报告期内，公司在建工程主要系

(1) 位于烟台市莱阳市长江路 86 号新厂区的配套 1#、3#结构车间空调通风

设备、1#、3#车间集气罩及管路安装、废气处理设备、废水处理设备、车间内弱电系统、配电设施、冷水管路、电梯、吊顶工程。

(2) 主要设备为自动成型线类设备、磁密封类设备、硫化机、密炼机、注塑机、冲床、三坐标设备等。

公司主要厂房、设备及其他主要配件的构成情况如下:

项目	构成情况	建筑面积	金额（万元）
新厂区	1#车间及附属楼、2#车间及附属楼、3#车间及附属楼、5#车间及附属楼、6#车间、7#车间、门卫室、仓库	51,734.83	10,223.74
	厂区道路、围墙、新厂区配套工程（室外照明、强弱电工程，雨水、污水工程等）		1,169.91
	1#、3#结构车间空调通风设备、1#、3#车间集气罩及管路安装、废气处理设备、废水处理设备、车间内弱电系统、配电设施、冷水管路、电梯、吊顶等		1,926.11
	小计	51,734.83	13,319.76
自制设备	自动成型线类设备		2,667.60
	磁密封类设备		1,325.32
	其他类型设备		289.22
	小计		4,282.14
外购未验收设备	硫化机、密炼机、注塑机、冲床、三坐标等		1,969.12

3. 对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情

由于相关公开资料限制，且各公司建筑设计、工艺要求标准不尽相同，公司未取得在结构、层高、用途、装修等方面完全可比的案例进行比较分析。根据烟台市公共资源交易平台建设工程项目公告，公司周边类似建设项目对比如下:

项目名称	建筑物所在地	总投资（万元）	总建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
公司新厂区	烟台市莱阳市长江路 86 号	13,319.76	51,734.83	2,574.62
胶东智慧物流港三期工程设计施工总承包	烟台市莱阳市富山路以南，长江路以西	15,520.00	60,000.00	2,586.67
农副产品初加工冷冻项目 I# 车间	烟台市莱阳市高格庄镇驻地南、莱高路西	2,220.93	9,655.00	2,300.29
三山岛北部海域金矿尾砂综合	烟台市莱州市北部三山岛	5,003.27	16,498.10	3,032.64

处理项目尾砂分级压滤及脱水厂房工程施工	工业园区			

注:工程单位造价=报告期内合计施工工程造价/合计施工面积

由上表,周边可比厂房或建筑的单位造价区间为2,300.29元/㎡至3,032.64元/㎡，公司新厂区单位造价为2,574.62元/㎡，位于周边可比厂房或建筑的单位造价区间内，公司在建工程单位造价与周边区域类似的厂房建筑造价相当，具有合理性。

（三）说明公司委托瑞宝特代建的具体情况，包括背景、原因、具体协议安排、协议执行情况、付款约定、后续转固情况、交易定价公允性等；说明瑞宝特及其分包商的成立时间、实缴资本、参保人数、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模等，前述供应商及相关方与公司及相关方是否存在关联关系或其他利益安排。

1. 说明公司委托瑞宝特代建的具体情况，包括背景、原因、具体协议安排、协议执行情况、付款约定、后续转固情况、交易定价公允性等

委托瑞宝特代建的具体情况如下：

(1) 背景及原因

公司为满足高端智能汽车零部件业务扩张及产能升级需求，于2021年与莱阳经济开发区管委会、瑞宝特签署项目投资相关协议，约定由瑞宝特在指定工业用地代为建设厂房及配套设施，建成后转让至公司或公司指定主体。2024 年，经各方协商确认，项目最终由公司承接并作为后续资本运作主体。2025年1月，公司与瑞宝特正式签署建设用地使用权及在建工程转让协议，完成资产受让与相关债权债务承接。

(2) 具体协议安排及协议执行情况

2021年11月3日，公司子公司青岛昌誉与莱阳经济开发区管委会、瑞宝特签订《项目投资协议》,约定由瑞宝特在指定工业用地代为建设厂房及配套设施，建成后转让至公司或公司指定主体。具体内容如下：

签约主体	甲方：山东省莱阳经济开发区管理委员会 乙方：青岛昌誉密封有限公司 丙方：山东省瑞宝特园区投资集团有限公司（原：莱阳市瑞宝特园区投资开发有限公司）
项目概况	乙方拟在丙方拥有的长江路东、昆山路南、井冈山路北地块之土地(规划总用地面积73,753平方米，建设用地面积62,253平方米)，投资人民币3亿元，

	建设昌誉高端智能汽车零部件项目，新建智能化生产线，计划 2021 年底前开工建设，2023 年底前竣工投产。
土地供应	因丙方拥有该宗土地并已办理了产权证书且产权暂时无法转让，经甲、乙、丙三方协商同意，由丙方在项目土地上按照乙方提供的设计图纸建设厂房及其配套设施，建设完毕后转让给乙方用于从事生产经营活动(乙方营业执照载明之内容)。
手续办理及项目建设	第一条 由丙方为乙方代建本项目，项目建成后由丙方按照双方认可的工程决算价格交付给乙方或乙方指定关联公司。 第二条 丙方在该宗地范围内，要严格按照国家、省、市的有关法律法规和莱阳市、开发区的规划要求标准进行建设。 第三条 甲方负责将水电等配套设施接到乙方指定的厂区控制红线外，费用由甲方承担，红线内所需费用由乙方承担。 第四条 产权手续转移由乙方和丙方按照法律规定内办理。
扶持政策	第一条 为鼓励乙方在烟台市投资，支持乙方全方位发展，助推企业上市做大做强，甲方同意乙方投资及引进的企业享受国家、省、烟台市、莱阳市出台的各项优惠政策，包括烟台和莱阳市对企业上市的相关扶持政策。 第二条 规费政策。甲方同意给予乙方免收城市基础设施配套费等建设过程中的行政事业性收费。

2021 年 11 月 4 日，公司与瑞宝特签订《转让合同》，约定由瑞宝特在其土地上按公司设计图纸建设胶东智慧物流港项目（一期）C 区厂房及配套设施，建成后转让给公司用于生产经营。具体内容如下：

签约主体	甲方：山东省瑞宝特园区投资集团有限公司（原：莱阳市瑞宝特园区投资开发有限公司） 乙方：莱阳市昌誉密封科技股份有限公司
标的物及建设节点	1. 甲方拥有位于长江路东、昆山路南、井冈山路北地块之土地使用权(规划总用地面积 73,753 平方米，建设用地面积 62,253 平方米)。 2. 甲乙双方协商同意，由甲方在前款约定的土地上按照乙方提供的设计图纸建设厂房及其配套设施，建设完毕后转让给乙方用于从事生产经营活动(乙方营业执照载明之内容)。 3. 甲方应在施工图纸确认后两年内将上述标的物分期建设竣工验收完毕，并根据建筑单体通过竣工验收的时间先后，分期交付乙方进驻使用。 4. 土地、厂房及配套设施的不动产权证，甲方根据规划设计对应的 6 个建筑单体分别办理。
转让价格和付款方式	1. 转让价格及税费 甲乙双方约定，甲方按成本价格转让给乙方本合同标的物土地、厂房及其配套设施。转让总金额包括土地(规划总用地面积 73,753 平方米，建设用地面积 62,253 平方米)总金额和厂房及其配套设施总金额。具体约定如下:土地总金额为壹仟玖佰捌拾万元(按甲方 2021 年 6 月 25 日购买时的价格)，厂房及其配套设施总金额为甲乙双方共同确认的工程结算价(包括设计费、勘察费、监理费、测绘费、第三方检测费用等)。甲乙双方按照《税法》及相关规定承担转让过程中的税费。 2. 付款方式

	乙方向甲方付款方式为转账支付，付款总周期为 10 年。其中，以标的物具备洁净产权且完成不动产权转让之条件开始的付款周期至少为五年。若因甲方原因导致在五年内标的物产权不洁净、不转让，则乙方向甲方付款总周期顺延。

2022 年 5 月，瑞宝特与山东鲁花建筑开发有限公司（以下简称山东鲁花）签订该项目建设工程施工合同，公司随后与山东鲁花签订补充协议，明确由山东鲁花承包建设项目。具体内容如下：

签约主体	发包人：山东省瑞宝特园区投资集团有限公司（原：莱阳市瑞宝特园区投资开发有限公司） 承包人：山东鲁花建筑开发有限公司
工程概括	1.工程名称:胶东智慧物流港项目(一期)C 区厂房及配套设施 2.工程地点:_莱阳市开发区长江路蜡树庄村碑对面院内 3.工程立项批准文号: 2105-370682-04-01-991813 4.资金来源:国有资金 5.工程内容: 工程量清单及施工图纸全部内容 群体工程应附《承包人承揽工程项目一览表》(附件 1)。 6.工程承包范围: 工程量清单及施工图纸内的全部内容
合同工期	计划开工日期:2022 年 5 月 11 日。 计划竣工日期:2022 年 9 月 8 日。具体开工以监理开工令为准。 工期总日历天数:120 日历天。工期总日历天数与根据前述计划开竣工日期计算的工期天数不一致的，以工期总日历天数为准。
质量标准	工程质量符合国家颁发的现行标准及相关专业质量验收规范验收要求，达到合格标准。
签约合同价与合同价格形式	1.签约合同价为: 人民币（大写）:壹亿肆仟壹佰贰拾柒万壹仟伍佰肆拾陆元玖角玖分（¥141,271,546.99 元）； 其中: (1)安全文明施工费 人民币（大写）:叁佰捌拾伍万柒仟玖佰玖拾伍元捌角贰分（¥3,857,995.82 元）； (2)材料和工程设备暂估价金额: 人民币（大写）:壹仟叁佰肆拾贰万玖仟零柒元捌角柒分（¥13,429,007.87 元）； (3)暂列金额: 人民币（大写）:伍拾伍万元整（¥550,000.00 元）； 2.合同价格形式:固定综合单价合同。

2024 年 9 月 11 日，公司、青岛昌誉、莱阳经济开发区管委会、瑞宝特签署《协议书》，约定《项目投资协议》项下的代建项目建成后最终由莱阳昌誉承接，莱阳昌誉后续作为资本市场的挂牌、上市运作主体，承诺代建项目的产值和税收

等均保留在莱阳当地。原协议中有关青岛昌誉基于项目投资所享有的扶持政策，基于代建项目最终由莱阳昌誉承接，各方一致同意就莱阳昌誉后续享有的扶持政策，由莱阳昌誉和莱阳经济开发区管委会在依法合规的前提下另行达成相关的协议约定安排。

2025 年 1 月 9 日，公司与瑞宝特签署《建设用地使用权及在建工程转让协议》，约定瑞宝特将相应建设用地使用权及在建工程转让给公司，转让价款分别为 1,988.00 万元及 11,393.65 万元。具体内容如下：

签约主体	甲方：山东省瑞宝特园区投资集团有限公司 乙方：莱阳市昌誉密封科技股份有限公司
转让标的基本情况	1. 在建工程情况 包含服务用房（一）、服务用房（二）、1#车间、2#车间、3#车间、5#车间、仓库、服务用房、门卫 2. 建设工地使用情况 产权证号为鲁（2021）莱阳不动产权第 0016314 号，用地性质为工业用地，面积为 62,253 ㎡的土地使用权。
转让价款	建设用地使用权和在建工程转让价款，以双方认可的第三方审计机构和工程造价机构审计造价评估结果为准。经双方确认，上述建设用地使用权和在建工程转让价款分别为: 建设用地使用权转让价款不含税人民币 18,238,532.11 元(大写:壹仟捌佰贰拾叁万捌仟伍佰叁拾贰元壹角壹分)，税金为人民币 1,641,467.89 元(大写:壹佰陆拾肆万壹仟肆佰陆拾柒元捌角玖分),含税价为人民币 19,880,000 元(大写:壹仟玖佰捌拾捌万元整)。在建工程转让价款不含税人民币 104,528,918.17 元(大写:壹亿零肆佰伍拾贰万捌仟玖佰壹拾捌元壹角柒分)，税金为人民币 9,407,602.63 元(大写:玖佰肆拾万零柒仟陆佰零贰元陆角叁分)，含税价为人民币 113,936,520.80 元(大写:壹亿壹仟叁佰玖拾叁万陆任伍佰贰拾元捌角整)。
建设用地使用权、在建工程相关变更手续的办理	甲方在收到乙方支付的第一笔建设用地使用权的转让价款人民币 10,000,000 元(大写:壹仟万元整)后 30 日内，协助乙方办理建设用地使用权及在建工程的相关权属变更登记手续，将本协议约定的建设用地使用权及在建工程相关权属、建设手续等变更至乙方名下。

截至本反馈回复出具日，新厂区已转移给公司并使用，公司于 2024 年 6 月确认固定资产，并于 2026 年 1 月 14 日办妥不动产权证书；

公司已按照相关协议约定履行付款义务：2025 年 1 月，公司向瑞宝特支付建设用地使用权转让款 1,100.00 万元，向山东鲁花支付工程款 600.00 万元；2025 年 4 月，公司向瑞宝特支付建设用地使用权转让款 888.00 万元，至此，建设用地使用权款项已支付完毕；2025 年 5 月，向山东鲁花支付工程款 580.00 万元；

2025 年 11 月，向山东鲁花支付工程款 580.00 万元；2026 年 3 月，向山东鲁花支付工程款 580.00 万元。相关款项均通过银行转账及合规票据支付，手续完备。

(3) 付款约定

根据《建设用地使用权及在建工程转让协议》及补充协议书，建设用地使用权金额为 1,988.00 万元（含税），在建设用地使用权和在建工程已具备转让条件且瑞宝特向公司开具增值税专用发票后十日内，由公司先行向瑞宝特支付 1,000.00 万元；剩余建设用地使用权转让价款人民币 988.00 万元于 2025 年 3 月 31 日前支付。在建工程转让价款 11,393.65 万元（含税），其中 6,393.65 万元分期支付给山东鲁花，5,000.00 万元分期支付给瑞宝特，具体付款安排如下：

付款时间	付款金额（万元）	交易对手
补充协议签订后 5 日内	600.00	山东鲁花
2025 年 5 月 31 日前	580.00	山东鲁花
2025 年 11 月 30 日前	580.00	山东鲁花
2026 年 3 月 31 日前	580.00	山东鲁花
2026 年 9 月 30 日前	580.00	山东鲁花
2027 年 3 月 31 日前	580.00	山东鲁花
2027 年 9 月 30 日前	580.00	山东鲁花
2028 年 3 月 31 日前	580.00	山东鲁花
2028 年 9 月 30 日前	580.00	山东鲁花
2029 年 3 月 31 日前	580.00	山东鲁花
2029 年 9 月 30 日前	573.65	山东鲁花
2030 年 3 月 31 日前	500.00	瑞宝特
2030 年 9 月 30 日前	500.00	瑞宝特
2031 年 3 月 31 日前	500.00	瑞宝特
2031 年 9 月 30 日前	500.00	瑞宝特
2032 年 3 月 31 日前	500.00	瑞宝特
2032 年 9 月 30 日前	500.00	瑞宝特
2033 年 3 月 31 日前	500.00	瑞宝特

2033 年 9 月 30 日前	500.00	瑞宝特
2034 年 3 月 31 日前	500.00	瑞宝特
2034 年 9 月 30 日前	500.00	瑞宝特
合计	11,393.65	

(4) 后续转固情况

依据新厂区验收单，新厂区 2024 年 6 月份已达到预定可使用状态，故相关房产及土地于 2024 年 6 月计入固定资产/无形资产，并于次月/当月开始计提折旧摊销，早于竣工结算报告日期（2024 年 12 月）及《建设用地使用权及在建工程转让协议》（2025 年 1 月），主要系公司于 2024 年 6 月已实际开始使用新厂区，基于谨慎性原则及实质重于形式原则，为了客观、公允反映企业实际生产经营状况及资产使用实质，公司自 2024 年 6 月起将新厂区涉及的厂房及土地确认为固定资产及无形资产并计提折旧、摊销。2024 年 6 月，瑞宝特未与山东鲁花进行竣工结算，待 2024 年 12 月确认新厂区工程造价后，公司与瑞宝特签署《建设用地使用权及在建工程转让协议》，故该协议签署日期晚于转固日期。

根据《建设用地使用权及在建工程转让协议》及补充协议书，新厂区房屋及建筑物转让价款 11,393.65 万元（含税），不含税金额为 10,452.89 万元。根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第八条：“……购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。” 经过测算后，确认固定资产暂估金额 8,942.49 万元。

(5) 交易定价公允性

根据《转让合同》约定瑞宝特按成本价格转让给公司标的物土地、厂房及其配套设施。转让总金额包括土地(规划总用地面积 73,753 平方米，建设用地面积 62,253 平方米)总金额和厂房及其配套设施总金额。具体约定如下:土地总金额为壹仟玖佰捌拾万元(按瑞宝特 2021 年 6 月 25 日购买时的价格)，厂房及其配套设施总金额为双方共同确认的工程结算价(包括设计费、勘察费、监理费、测绘费、第三方检测费用等)。根据《建设用地使用权及在建工程转让协议》，工程造价由瑞宝特通过招标方式委托具备相应资质的第三方核价机构核算编制，并经税务部门认可的具备资质的第三方评估机构确认，定价程序规范、依据充分。工程最终结算金额以第三方审计审定结果为准，建设用地使用权及在建工程转让价格均以审计、评估价值为基础确定，最终工程决算金额为 11,393.65 万元(含税)，

建设用地使用权金额为 1,988.00 万元（含税），定价公允、合规，符合市场化原则。

同时对比对比周边同类项目，周边可比厂房或建筑的单位造价区间为 2,300.29 元/㎡至 3,032.64 元/㎡，公司新厂区单位造价为 2,574.62 元/㎡，位于周边可比厂房或建筑的单位造价区间内，公司在建工程单位造价与周边区域类似的厂房建筑造价相当，具有合理性。详见本问题回复之“（二）并对比周边同类在建项目（结构、层高、用途、装修等），说明报告期内在建工程单位造价等是否符合市场行情”。

2. 说明瑞宝特及其分包商的成立时间、实缴资本、参保人数、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模等，前述供应商及相关方与公司及相关方是否存在关联关系或其他利益安排。

瑞宝特及其分包商的基本情况如下：

名称	设立时间	实缴资本	参保人数	股权结构	实际控制人
山东省瑞宝特园区投资集团有限公司	2017-7-25	10,000 万元	31 人	山东省莱阳经济开发区管理委员会持股 100%	山东省莱阳经济开发区管理委员会
山东鲁花建筑开发有限公司	2003-1-2	5,200 万元	96 人	山东鲁花道生集团有限公司持股 100%	山东鲁花道生集团有限公司

（续）

名称	主营业务	经营规模	是否存在关联关系
山东省瑞宝特园区投资集团有限公司	许可项目：建设工程施工；建设工程设计；道路货物运输（不含危险货物）；建设工程监理；测绘服务；非煤矿山矿产资源开采；河道采砂；天然水收集与分配；污水处理及其再生利用。一般项目：工程造价咨询业务；资产评估；土地整治服务；园区管理服务；市政设施管理；园林绿化工程施工；房屋拆迁服务；广告制作；国内贸易代理；贸易经纪；寄卖服务；销售代理；集贸市场管理服务；以自有资金从事投资活动；非融资担保服务；土地调查评估服务；招投标代理服务；工程管理服务；停车场服务；装卸搬运；土石方工程施工；城乡市容管理；国内货物运输代理；住房租赁；非居住房地产租赁；建筑材料销售；蔬菜种植；中草药种植；中草药收	营业收入超 5.7 亿元	否

	购；水果种植；食用农产品初加工；初级农产品收购；食用农产品零售；食用农产品批发；水资源管理。		
山东鲁花建筑开发有限公司	许可项目：建设工程施工；房地产开发经营；建筑劳务分包。一般项目：建筑工程机械与设备租赁。（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）	营业收入超9,000万元	否

上述主要供应商、施工方均系专业从事相关领域的公司，具备向公司提供工程建设或设备供应的能力，与公司不存在关联关系或其他利益安排。

（四）说明公司及相关方与前述供应商及其相关方是否存在大额资金往来并说明合理性。

报告期内公司及相关方与前述供应商及其相关方的大额资金往来（年度发生额在10万元以上）如下：

单位：万元

供应商	2025 年度				2024 年度				2023 年度			
	流入	款项说明	流出	款项说明	流入	款项说明	流出	款项说明	流入	款项说明	流出	款项说明
山东省瑞宝特园区投资集团有限公司			1,988.00	支付土地使用权转让款								
山东鲁花建筑开发有限公司			1,760.00	支付新厂区转让款							48.38	质保金退回
昇辉智能科技股份有限公司			235.76	支付配电设施款			115.17	支付配电设施款			189.88	支付配电设施款
磐石油压工业（安徽）有限公司			774.98	支付设备及配件款			395.24	支付设备及配件款			266.04	支付设备及配件款
昆山市奥瑞艺自动化科技有限公司			442.01	支付设备款			255.60	支付设备款			195.12	支付设备款
昆山仲聚新能源科技有限公司			138.07	支付设备款			216.75	支付设备款			59.66	支付设备款
无锡毅嘉智能装备有限公司			18.89	支付设备款及维修费			287.88	支付设备款	41.48	供应商退回设备款	123.33	支付设备款
青岛丰炜精密机械有限公司			201.97	支付设备款			207.27	支付设备款			49.71	支付设备款
无锡绿叶机械制造有限公司							90.30	支付设备款			90.30	支付设备款
东莞吉川机械科技股份有限公司			177.08	支付设备款			4.25	支付设备款	6.30	供应商退回设备款	133.63	支付设备款
青岛昊悦晟机械有限公司			257.89	支付设备款			66.17	支付设备款			116.37	支付设备款

江苏上上电缆集团有限公司			127.20	支付电缆款	0.01	供应商退回货款	194.67	支付电缆款				支付电缆款
青岛邦德光电实业有限公司			17.85	支付工程款			47.60	支付工程款	2.00	收保证金	49.60	支付工程款，退回保证金
山西国图建设工程有限公司山东分公司			11.07	支付工程款			73.32	支付工程款			22.92	支付工程款
烟台锦辉环保科技有限公司			207.42	支付工程款	4.00	收保证金	400.18	支付工程款，退回保证金额			236.99	支付工程款
海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	0.18	供应商退回货款	109.46	支付设备及配件款款			34.18	支付设备及配件款款			24.08	支付设备款
青岛昶旭机电科技有限公司			45.88	支付设备款			71.55	支付设备款	50.00	供应商退回设备款	134.31	支付设备款
金丰（中国）机械工业有限公司			8.40	支付设备款			64.80	支付设备款				
东莞市贝朗自动化设备有限公司			66.67	支付设备款	0.80	供应商退回货款	2.55	支付设备款				
山东泰航信息技术有限公司			8.79	支付工程款			27.48	支付工程款	2.00	收保证金	29.48	支付工程款，退回保证金额
东莞市科盛智能装备科技有限公司			68.41	支付设备款			98.52	支付设备款			26.67	支付设备款
昆山阿普顿自动化系统有限公司			41.55	支付设备款								
莱阳三合机械有限公司			54.45	支付设备款			86.76	支付设备款			28.80	支付设备款

报告期内公司与前述供应商之间的大额资金往来主要为日常经营设备款的支付和保证金、设备款的退回，不存在异常情形；公司与前述供应商的相关方之间，公司的相关方与前述供应商之间不从在资金往来。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们实施了以下核查程序：

(1) 获取报告期内固定资产、在建工程明细账、台账及增减变动明细表，结合公司产量、销量、产能等数据，分析新增资产规模与公司经营规模的匹配性；

(2) 查阅主要房屋及建筑物、专用设备采购合同，核对固定资产增加与转固情况的准确性；获取公司设备采购招投标资料与比价信息，复核比价过程，分析设备采购价格的公允性；

(3) 获取公司报告期在建工程、固定资产明细表，了解新厂区各期进度情况，了解大额新增和减少的资产内容及原因，分析在建工程和固定资产变动合理性；

(4) 分析在建工程的构成情况是否与公司实际情况匹配，查阅同地区在建项目公开信息，对比分析公司的在建工程造价与市场行情的匹配；

(5) 获得公司与瑞宝特、山东鲁花签订的合同，新厂区竣工决算资料，根据合同条款测算新厂区入账金额的准确性；

(6) 通过工商信息查询网站对瑞宝特及其分包商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将瑞宝特及其分包商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查潜在关联关系；

(7) 对期末固定资产、在建工程实施了监盘程序，实地查看公司厂房建设情况和设备安装状态，观察机器设备运行情况，核对资产数量；具体监盘情况如下：

单位：万元

截止日期	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2026 年 1 月 22 日-2026 年 1 月 23 日	2025 年 3 月 5 日 -2025 年 3 月 6 日	2024 年 1 月 24 日 -2024 年 1 月 27 日
监盘地点	公司厂区、外部租赁的生产三部车间		
监盘人员	我们及主办券商		
监盘范围	在建工程、固定资产		

截止日期	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在建工程账面金额	3,693.37	3,074.41	2,707.41
在建工程监盘金额	3,693.37	3,074.41	2,707.41
在建工程监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%
固定资产账面金额	38,746.85	31,363.38	19,384.51
固定资产监盘金额	31,208.37	25,404.69	16,462.19
固定资产监盘比例	80.54%	81.00%	84.92%
监盘结果（账实相符情况及差异原因和处理措施）	公司固定资产的使用状况良好，未发现账实不相符的情况		

(8) 查询在建工程设备供应商及主要工程合作单位的股东、董监高等信息，并检查公司及相关方的资金流水，核查公司及相关方与相关供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

2. 核查意见

(1) 公司 2024 年购置大额房屋及建筑物、2025 年购置大额专用设备原因合理，与公司生产经营相匹配；主要设备供应商和主要工程供应商与市场价格或第三方采购价格无重大差异，相关交易定价公允；

(2) 截至问询函回复日，新厂区房屋及建筑物、弱电系统、配电设施、冷水管路、污水处理设备等均已完成验收转固，通风设备、集气罩及管路、废气处理设施尚未完成；报告期内在建工程单位造价符合市场行情；

(3) 公司委托瑞宝特代建新厂区具有商业合理性，交易定价公允；报告期内固定资产、在建工程的主要供应商、施工方与公司不存在关联关系或其他利益安排；

(4) 报告期内公司与固定资产、在建工程的主要供应商不存在异常大额资金往来，具有合理性；公司与前述供应商的相关方之间，公司的相关方与前述供应商之间不从在资金往来。

六、关于存货真实性及核查充分性

根据申请文件：(1)报告期内，发行人存货账面价值分别为 8,613.10 万元、11,641.28 万元和 16,691.73 万元，占各期流动资产比例分别为 36.11%、42.78%和 40.81%，主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品等构成。(2)发行人发出商品金额增长较快，报告期各期末余额分别为 2,203.40 万元、2,602.02 万元和 4,126.86 万元，主要系为满足客户交付需求，加大了在客户自有仓库及受控第三方仓库的备货储备。(3)报告期内，发行人存货跌价准备计提比例分别为 7.37%、7.00%和 7.08%。

请发行人：（1）结合发行人备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配，说明在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确。（2）说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比、发行人对发出商品相关的内控措施及有效性。(3)说明各类存货的库龄情况，结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例等，说明发行人存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。(2)说明对各类存货执行的核查程序、核查金额及占比。(3)说明发出商品是否经由函证和走访确认，经由函证及走访确认的金额及占比，并对发出商品真实性发表明确意见。(4)说明存货监盘的情况(包括不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果)并对存货真实性、完整性发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）结合公司备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配，说明在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确。

1. 结合公司备货政策、采购及生产周期、交付周期、在手订单等，说明报告期各期末存货规模的合理性，与公司的订单、业务规模是否匹配

报告期各期末，公司存货余额和构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	3,323.17	18.50%	2,689.23	21.48%	2,121.31	22.81%
在产品	5,631.64	31.35%	3,139.61	25.08%	1,891.53	20.34%
库存商品	4,703.97	26.19%	3,833.47	30.63%	2,779.28	29.89%
发出商品	4,126.86	22.97%	2,602.02	20.79%	2,203.40	23.70%
委托加工物资	34.5	0.19%	52.06	0.42%	18.04	0.19%
周转材料	0.01	0.00%	0.40	0.00%	0.45	0.00%
合同履约成本	143.86	0.80%	200.51	1.60%	284.13	3.06%
存货账面余额	17,964.01	100.00%	12,517.29	100.00%	9,298.13	100.00%

从存货构成来看，报告期各期末，公司因生产而持有的原材料、在产品余额占比分别为 43.15%、46.56%、49.85%，库存商品和发出商品余额占比分别为 53.59%、51.42%、49.16%，存货构成变动较小。

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 9,298.13 万元、12,517.29 万元和 17,964.01 万元，2024 年末和 2025 年末分别较上年末增长 34.62%和 43.51%，呈逐年增长趋势。公司主要根据客户订单和销售预测安排生产。对于部分常规型号产品，公司会维持适当的安全库存，以确保能够快速响应客户的紧急订单需求。随着公司业务规模的持续扩大，销售订单逐年增加，为及时满足客户的交货需求，公司相应增加了存货储备规模。

(1) 备货政策

公司主要采用“以销定采+合理库存”的采购模式，即主要根据销售订单、生产计划、库存情况等因素制定采购计划；同时，为更及时响应客户需求或应对突发情况，会对主要原材料进行适当备货，因此原材料为存货的主要构成部分，橡胶和骨架是原材料备货的主要类型。

(2) 采购及生产周期、交付周期

公司主要原材料为各类骨架、铜材、橡胶、橡胶助剂和弹簧，其采购周期情况具体如下：

主要材料类型	采购周期
骨架	9 天左右
铜材	10-15 天左右
橡胶	9 天左右
橡胶助剂	9 天左右
弹簧	9 天左右

注：采购周期指正常情况下，自签订采购合同至货物验收入库的时间。

就生产周期而言，公司主要产品为各类油封和高压连接器，在具备正常开工生产条件的前提下，从原料投入至成品入库的生产周期在 6-10 天左右。

就交付周期而言，公司位于山东省，公司国内客户主要分布在华东、华南、华北及华中等地区，主要通过汽运方式进行运输，由于客户距离的不同，发运周期通常在 1 至 5 天。若产品需运至客户周边的第三方仓库，由第三方仓库负责将产品根据叫货需求运送至客户处的情况下，由于第三方仓库需滚动保持 3-7 天的备货量，总体的运输周期则再需增加 3-7 天左右。公司国外客户分布在欧洲区、美洲区等地区，主要通过海运方式进行运输，产品租船订舱周期 7 天，因海运运输距离的不同，发运周期在 10-63 天不等，国外总体的运输周期在 17-70 天左右。

就结算周期而言，由于公司主要客户为国内外知名汽车零部件厂商或整车厂，质量及品控要求较为严格，自产品送抵客户后，公司需取得经客户对账确认通过后的对账单，作为产品交付，即收入的结算依据，因此交付周期除了运送至客户的时间之外，还包括结算周期。其中在直接交付模式下，结算周期通常为 1 个月左右；在零库存模式下，产品送至客户仓库后等待客户领用上线后结算，结算周期通常在 1.5 个月左右，因此各期末发出商品的规模较高。

如上述分析，综合来看公司生产交付周期在 1-4 个月。报告期各期，公司存货周转天数列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期初存货余额(A)	12,517.29	9,298.13	7,856.87
期末存货余额(B)	17,964.01	12,517.29	9,298.13
营业成本(C)	41,757.20	30,663.08	22,480.87
存货周转率(次/年)(D=C/［(A+B)/2］)	2.74	2.81	2.62
存货周转天数(天)(E=365/D)	133.21	129.89	139.31

注：存货周转天数=当期天数/存货周转率

报告期各期，公司存货周转天数分别为 139.31 天、129.89 天和 133.21 天，与公司整体生产交付周期接近，公司对存货的储备规模与采购及生产周期、交付周期相匹配，具备合理性。

(3) 结合在手订单，说明报告期各期末存货规模与公司的订单、业务规模是否匹配

1) 报告期各期末，公司存货规模和在手订单的匹配情况

报告期各期末，公司在手订单情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货账面余额	17,964.01	12,517.29	9,298.13
在手订单金额	47,767.30	37,528.28	29,916.55
存货余额占在手订单金额比例	37.61%	33.35%	31.08%

注：在手订单金额=预测在手订单销售金额*（1-各期主营业务毛利率）

报告期内，存货账面余额占在手订单金额比例分别为 31.08%、33.35%和 37.61%，存货账面余额占在手订单金额比例逐年上升，主要系：①公司为贴近市场行情、快速响应客户供货需求，适当加大半成品及产成品储备，维持合理规模的安全库存；②新能源产品业务持续增长，该类产品生产耗用铜材较多，叠加铜价持续走高，使得在产品数量及对应金额相应增加。上述情形与公司“以销定产”基础上的适度备货策略及原材料价格走势相符，具有合理的业务背景。报告期内，公司在手订单金额呈逐年增长趋势，与报告期各期末存货余额的增长趋势一致，

订单覆盖率保持在较高水平，报告期各期末存货规模与在手订单相匹配。

2）报告期各期末，公司存货规模和业务规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货账面余额	17,964.01	12,517.29	9,298.13
当期营业收入	60,607.63	44,302.70	33,523.19
存货余额占营业收入比例	29.64%	28.25%	27.74%

从上表分析可以看出，公司营业收入的规模与存货规模变动存在一致性。公司对于存货的储备规模合理，与公司的存货规模和业务规模相匹配。

2. 说明在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况是否存在异常，是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确。

(1) 在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况

报告期各期末，公司在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况不存在异常，在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在产品余额	5,631.64	3,139.61	1,891.53
累计期后结转金额	4,905.57	3,095.55	1,886.13
结转比例	87.11%	98.60%	99.71%
库存商品余额	4,703.97	3,833.47	2,779.28
累计期后结转金额	3,347.19	3,379.61	2,559.82
结转比例	71.16%	88.16%	92.10%
发出商品余额	4,126.86	2,602.02	2,203.40
累计期后结转金额	3,923.20	2,532.79	2,163.75
结转比例	95.07%	97.34%	98.20%

注：期后结转情况截至 2026 年 6 月 30 日

报告期各期末，公司在产品的期后结转比例分别为 99.71%、98.60%、87.11%，总体结转比例较高，不存在异常情形。公司已对于较长库龄的在产品根据存货减值政策计提了存货跌价准备。

报告期各期末，公司库存商品的期后结转比例分别为 92.10%、88.16%、

71.16%，总体结转比例较高，不存在异常情形。2023 年至 2025 年各年末有少量库存商品未结转，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄产品，公司已对于较长库龄的库存商品根据存货减值政策计提了存货跌价准备。

报告期各期末，公司发出商品的期后结转比例分别为 98.20%、97.34%、95.07%，总体结转比例较高。2023 年至 2025 年各年末，公司有少量发出商品尚未结转，主要系客户排产计划调整或下游车型迭代升级，导致形成少量长库龄寄售存货未能及时被上线领用所致，公司对于较长时间未能结算的发出商品根据存货减值政策计提了存货跌价准备。

(2) 收入成本结转准确性

1) 公司收入确认具备明确外部依据，成本结转与销售收入实现配比

报告期内，公司已建立完善的内部控制管理制度，涵盖财务会计管理制度、销售管理制度、对账管理制度等内容。公司严格依据内部控制管理制度开展销售核算工作，以经客户与公司双方核对核定并确认的对账明细、对账单等明确外部单据为依据，结合合同收款权利、产品所有权转移、实物交付、风险报酬转移等要素，执行收入确认程序。

公司采用 ERP 系统开展供应链管理工作，物料采购、存货管理、收入确认、成本结转等业务活动均通过系统完成操作。公司收入与成本结转均在 ERP 系统内完成核算，ERP 系统的销售模块可按销售出库产品编码准确划分各类产品收入，在确认收入的同时，系统可自动根据销售出库单记载的产品名称、数量对应结转销售成本，保障成本核算能够反映实际销售状况，且与销售收入实现配比。

2) 验收结算程序由客户主导，公司无法施加主观控制

公司产品运送至客户项目现场或三方仓库后，客户签收环节通常仅对产品数量进行查验，客户需依据合同约定的结算流程与公司进行对账结算，公司无法单一主观改变结算数量和结算时间，因此无法对产品验收结算施加主观控制。

综上所述，报告期内，公司库存商品、发出商品的期后结转情况不存在异常。公司内部控制体系健全，收入确认具备明确外部依据，成本结转与销售收入实现配比；鉴于验收结算程序由客户主导，公司无法对产品验收结算施加主观控制，因此不存在延迟确认收入或已完成实际销售但未结转收入的情形，收入与成本结转准确。

（二）说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比、公司对发出商品相关的内控措施及有效性。

1. 说明各期发出商品具体情况，包括不限于产品名称、产品账面价值、产品存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比

报告期各期末，公司发出商品主要为零库存模式下存放于客户仓库及在途的橡胶密封产品及新能源汽车电气连接组件产品，报告期各期末，公司发出商品前十名的账面价值、存放地点、产品存放仓库所有权方、期后实现销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2025 年末发出商品仓库账面价值前十名明细

仓库	产品存放地点	产品名称	账面价值	产品存放仓库所有权方	期后实现销售对应存货价值	期后实现销售占比
舍弗勒太仓仓库	江苏太仓	密封产品	784.13	客户	781.99	99.73%
臻驱科技仓库	在途产品不适用	新能源产品	395.52	在途产品不适用	395.48	99.99%
浙江万向精工仓库	浙江杭州	密封产品	305.55	客户	295.54	96.72%
天津纬湃仓库	天津市	新能源产品	203.06	客户	203.06	100.00%
		密封产品	53.76		53.76	100.00%
常州光洋仓库	江苏常州	密封产品	186.94	客户	186.81	99.93%
北美福特仓库	在途产品不适用	新能源产品	186.29	在途产品不适用	184.69	99.14%
江苏万向精工仓库	江苏泰州	密封产品	171.79	客户	169.05	98.41%
重庆青山仓库	重庆市	新能源产品	106.77	客户租赁的仓库	106.76	99.99%
		密封产品	0.51		0.51	100.00%
大连大众变速器仓库	在途产品不适用	密封产品	112.75	在途产品不适用	112.75	100.00%
湖北新火炬仓库	湖北襄阳	密封产品	97.96	客户	97.83	99.87%
合计			**2,605.03**			

注：期后实现销售情况截至 2026 年 6 月 30 日

（续上表）

单位：万元

2024 年末发出商品仓库账面价值前十名明细

仓库	产品存放地点	产品名称	账面价值	产品存放仓库所有权方	期后实现销售对应存货价值	期后实现销售占比
舍弗勒太仓仓库	江苏太仓	密封产品	666.43	客户	666.12	99.95%
重庆青山仓库	重庆市	新能源产品	305.04	客户租赁的仓库	305.04	100.00%
		密封产品	0.30		0.30	100.00%
臻驱科技仓库	在途产品不适用	新能源产品	123.79	在途产品不适用	123.78	99.99%
长安福特仓库	重庆市	新能源产品	111.36	客户租赁的仓库	108.11	97.08%
浙江万向精工仓库	浙江杭州	密封产品	106.99	客户	104.16	97.35%
上海通用仓库	上海	密封产品	99.67	客户	99.67	100.00%
常州光洋仓库	江苏常州	密封产品	94.02	客户	94.00	99.98%
江苏万向精工仓库	江苏泰州	密封产品	82.37	客户	82.37	100.00%
长沙比亚迪仓库	湖南长沙	密封产品	69.18	客户	69.18	100.00%
合计			**1,659.15**			

注：期后实现销售情况截至 2026 年 6 月 30 日

（续上表）

单位：万元

2023 年末发出商品仓库账面价值前十名明细

仓库	产品存放地点	产品名称	账面价值	产品存放仓库所有权方	期后实现销售对应存货价值	期后实现销售占比
舍弗勒太仓仓库	江苏太仓	密封产品	669.54	客户	669.54	100.00%
北美福特仓库	在途产品不适用	新能源产品	271.36	在途产品不适用	269.46	99.30%

2023 年末发出商品仓库账面价值前十名明细

仓库	产品存放地点	产品名称	账面价值	产品存放仓库所有权方	期后实现销售对应存货价值	期后实现销售占比
舍弗勒斯洛伐克仓库	在途产品不适用	密封产品	159.62	在途产品不适用	159.62	100.00%
重庆青山仓库	重庆市	新能源产品	33.22	客户租赁的仓库	33.22	100.00%
大众一汽发动机长春仓库	在途产品不适用	密封产品	80.67	在途产品不适用	80.67	100.00%
索格菲仓库	在途产品不适用	密封产品	75.88	在途产品不适用	75.88	100.00%
浙江万向精工仓库	浙江杭州	密封产品	66.81	客户	66.61	99.71%
重庆渝安仓库	重庆市	密封产品	48.77	客户	48.75	99.95%
江苏万向精工仓库	江苏泰州	密封产品	57.41	客户	57.41	100.00%
常州光洋仓库	江苏常州	密封产品	44.23	客户	44.22	99.96%
合计			**1,507.51**			

注：期后实现销售情况截至 2026 年 6 月 30 日

由上表可见，公司各期末发出商品主要系位于客户厂区、客户承租的第三方仓储仓库或运输途中在途货物；发出商品账面价值高度集中于前十处仓储点位，各期占比依次为 74.03%、69.79%、67.08%。前述仓储区域主要布局于江苏、重庆、上海、浙江等国内省市，境外仓储存放规模占比较低。整体来看，公司发出商品期后结转销售比例趋近 100%，期后流转结转状况良好。

2. 公司对发出商品相关的内控措施及有效性

公司制定了《存货管理制度》《外地库管理制度》等内部控制制度，覆盖了与发出商品相关的出库、签收及财务核算等关键内控环节，确保公司对发出商品数量及价值的有效管控。公司涉及发出商品的相关内部控制制度关键控制点如下：

关键控制点	主要内控措施	有效性
1、产品出库	①销售人员根据客户要求在 ERP 系统中开具发货通知单； ②发货人员参照发货通知单进行备货、安排装车、开具发货单，并随产品一起交由货运公司； ③仓库管理人员、厂区出入安保人员根据发货单等单据信息核对一致后，方可办理出库放行。	单据流（通知单→发货单）与现场实物出库双重核对，权责分工明确，措施设计有效。
2、第三方仓库管理	公司根据客户下达的发货需求或当第三方仓库存量低于客户要求的安全库存时进行补库；对于发往第三方仓库的产品，公司通过产品调拨出库形式办理相关出库手续后发往各地第三方仓库；第三方仓库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。（三种细分模式详见：第三方仓库三种管理模式的内控措施）	通过“客户需求/安全库存”双触发补库，调拨出库手续闭环，第三方仓库提供收发日报表，数据流可追溯。
3、签收管理	承运人或中转仓运输人员将产品送达客户指定地点后，客户对外观及数量进行查验后在发货单据上签收，签收单据由承运人或中转仓服务商定期回交公司存档保留。	客户现场签收+单据回交存档，签收证据链完整，可有效防范发出商品″有发无收″风险。
4、财务核算	①产品从公司发出后，公司财务部门将库存商品转为发出商品处理； ②公司定期与客户进行对账并根据双方核对一致的对账单确认收入，同时对发出商品进行成本结转； ③对较长时间未能结转的发出商品，了解具体原因，并对存在减值迹象的发出商品计提存货跌价准备。	发出→发出商品→成本结转→跌价计提全流程闭环，并辅以长账龄分析与减值测试，财务核算规范。

公司对于第三方仓库的管理模式及相应的内控措施如下：

仓库管理模式	内控措施	有效性
1、客户租赁的第三方仓库存货	公司向客户提出需求，请客户协调第三方仓库调取自有存货的相关进、销、存数据，于每年年末进行盘点，确保中转仓以及发出商品的存货数据准确完整。	通过客户协调第三方获取进销存数据，库存动态可监控，措施有效。

仓库管理模式	内控措施	有效性
2、客户自有仓库	基于客户方对其内部信息的保密性等管理要求，公司无法实时调取客户仓库存货的进、销、存信息，但可通过其他方式对重要客户仓库的库存消耗及结存数据进行把控：①根据客户提供的账户信息登录其软件系统定期调取产品领用数据；②每月对账确认当月收发数量及库存结余情况；③于每年年末进行盘点等。	通过“系统定期取数+月度对账+年末盘点”三项机制交叉验证，确保中转仓及发出商品的存货数据准确完整，弥补了客户信息保密下的管控缺口，措施有效。
3、公司自行租赁的第三方仓库存货	公司每月末要求第三方仓库提供自有存货的相关进、销、存数据，于每年年末进行盘点，确保中转仓以及发出商品的存货数据准确完整。	每月固定时点获取第三方仓库进销存数据，库存信息更新及时，措施有效。

（三）说明各类存货的库龄情况，结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例等，说明公司存货跌价准备计提的充分性。

1. 说明各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

明　细	2025 年 12 月 31 日							
	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	2,906.14	87.45%	249.78	7.52%	107.23	3.23%	60.03	1.81%
在产品	5,478.38	97.28%	119.61	2.12%	22.69	0.40%	10.96	0.19%
库存商品	4,167.93	88.60%	231.20	4.91%	173.93	3.70%	130.91	2.78%
发出商品	4,034.51	97.76%	46.60	1.13%	21.75	0.53%	23.99	0.58%
委托加工物资	32.37	93.82%	2.13	6.18%				
周转材料	0.01	100.00%						
合同履约成本	143.86	100.00%						
合　计	16,763.19	93.32%	649.33	3.61%	325.60	1.81%	225.89	1.26%
明　细	2024 年 12 月 31 日							

	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	2,404.54	89.41%	171.55	6.38%	42.31	1.57%	70.84	2.63%
在产品	3,065.79	97.65%	55.83	1.78%	5.48	0.17%	12.51	0.40%
库存商品	3,391.20	88.46%	257.87	6.73%	44.21	1.15%	140.19	3.66%
发出商品	2,520.63	96.87%	56.57	2.17%	1.84	0.07%	22.98	0.88%
委托加工物资	52.06	100.00%						
周转材料	0.40	100.00%						
合同履约成本	200.51	100.00%						
合　计	11,635.12	92.95%	541.82	4.33%	93.83	0.75%	246.52	1.97%
明　细	2023年12月31日							
	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	1,963.96	92.58%	76.42	3.60%	22.72	1.07%	58.22	2.74%
在产品	1,862.98	98.49%	9.17	0.48%	14.02	0.74%	5.36	0.28%
库存商品	2,499.57	89.94%	85.22	3.07%	145.71	5.24%	48.79	1.76%
发出商品	2,172.45	98.60%	3.58	0.16%	9.57	0.43%	17.79	0.81%
委托加工物资	18.04	100.00%						
周转材料			0.45	100.00%				
合同履约成本	284.13	100.00%						
合　计	8,801.12	94.65%	174.84	1.88%	192.01	2.07%	130.16	1.40%

如表内所示，公司各期期末库龄1年以内存货占比较高，均在90%以上，存货消耗周转速度较快，存货整体跌价风险较小。最近一年末1年以上长库龄存货主要系原材料和库存商品，其中原材料主要系提前备货的氟胶、丙烯酸酯橡胶等橡胶原料，库存商品主要系为客户备货生产的密封件产品。对于长库龄的存货，均已按照存货跌价政策计提存货跌价准备。

2. 结合产品性质、存货结构、原材料价格波动、长库龄存货的领用情况、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例等，说明公司存货跌价准备计提的充分

性

报告期内，公司结合自身产品性质与经营模式制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，存货结构与同行业可比公司基本一致，长库龄存货占比较小且期后结转正常，存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司合理区间，存货跌价准备计提充分。具体分析如下：

(1) 产品性质

报告期内，公司产品包括车用橡胶密封产品和新能源汽车电气连接组件产品两大类，其中车用橡胶密封产品包括旋转油封、往复油封、静态密封，新能源汽车电气连接组件产品包括高压连接器和滤波器，下游客户主要为国内外知名汽车零部件厂商及整车厂商。

公司产品具有专用性强、定制化程度高的特点，下游客户车型或型号更新后，对应专用配件无法通用，滞销后变现价值大幅缩水。基于此，公司综合考虑自身经营模式与产品性质，制定了谨慎的存货跌价准备计提政策：对库龄 1 年以内的库存商品、发出商品基于售价确定可变现净值，对原材料、在产品及库龄 1 年以上的库存商品、发出商品基于库龄确定可变现净值，并对报废等特殊存货单项计提。具体政策详见本问询函回复六(三)2.(5)存货跌价准备的充分性之回复。

(2) 存货结构

报告期内，公司与同行业可比公司存货结构及各类存货计提比例对比情况如下表所示：

单位：%

截止日	项目	中鼎股份		朗博科技		盛帮股份		昌誉股份	
		余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例	余额占比	计提比例
2025/12/31	原材料	30.99	5.75	44.85	3.47	22.18	2.46	18.50	8.15
	在产品	6.65	1.93	8.96	1.26	14.74		31.35	1.58
	库存商品	29.59	6.90	32.34	16.08	21.75	24.96	26.19	14.23
	发出商品	22.65	3.85	13.85	10.21	39.89	5.78	22.97	5.90
	委托加工物资	1.03				1.44	1.83	0.19	
	周转材料	0.90	30.97						
	自制半成品	5.88	1.86						

	开发产品	1.99							
	开发支出	0.31							
	合同履约成本							0.80	
	合计	100.00	5.21	100.00	8.28	100.00	8.31	100.00	7.08
2024/12/31	原材料	29.67	6.07	47.10	5.63	19.27	4.38	21.48	7.08
	在产品	6.28	2.42	15.30	3.51	10.38		25.08	1.43
	库存商品	27.35	8.15	23.59	30.99	29.62	27.16	30.63	10.86
	发出商品	24.41	3.09	14.01	6.96	39.83	4.34	20.79	8.63
	委托加工物资	0.55				0.91		0.42	
	周转材料	0.93	16.84						
	自制半成品	7.24	2.32						
	开发产品	3.22							
	开发支出	0.37							
	合同履约成本							1.60	
	合计	100.00	5.26	100.00	11.47	100.00	10.62	100.00	7.00
2023/12/31	原材料	34.40	5.95	49.07	6.13	25.12	3.25	22.81	5.40
	在产品	6.68	2.37	14.93	5.06	6.89		20.34	1.12
	库存商品	25.13	10.10	28.29	30.77	34.10	17.85	29.89	13.76
	发出商品	21.59	4.41	7.71	12.41	33.68	2.30	23.70	7.58
	委托加工物资	0.74				0.21		0.19	
	周转材料	0.95	18.25						
	自制半成品	6.21	2.71						
	开发产品	3.88							
	开发支出	0.41							
	合同履约成本							3.06	
	合计	100.00	6.04	100.00	13.43	100.00	7.68	100.00	7.37

公司存货结构与同行业可比公司结构基本一致，均是库存商品和发出商品占比较大。

报告期各期末，公司存货结构与同行业可比公司基本一致，均以库存商品和

发出商品为主。公司对存在减值迹象的原材料、在产品、库存商品和发出商品均计提了存货跌价准备，计提范围与同行业可比公司一致。

公司及同行业可比公司库存商品、发出商品存货跌价准备计提比例整体偏高，系汽车零部件行业普遍存在的经营特点。随着新能源汽车市场渗透率快速提升，整车企业车型研发迭代周期持续缩短，产品更新换代节奏显著加快。下游整车车型的频繁更新，使得客户采购方案、生产排产计划易发生变动；若客户下调排产规模、实际采购需求不及前期预估，公司预先筹备的存货难以快速调配消化，逐步形成长库龄呆滞库存。受上述行业环境影响，公司对库存商品、发出商品计提存货跌价准备的比例整体处于较高水平，具备合理性。

(3) 原材料价格波动

公司主要原材料为橡胶、金属骨架和铜材等，报告期内，橡胶的价格总体呈下行趋势，金属骨架价格稳定，铜材价格受大宗商品价格影响呈上升趋势，具体情况参见“本问询函回复四、/(一)/1、骨架、橡胶和铜材等主要原材料的采购价格是否与上游原材料大宗价格变动趋势一致”之相关问题回复。

原材料价格波动主要通过采购成本传导至存货账面价值，公司已按库龄组合对原材料计提跌价准备，且计提比例高于同行业可比公司，相关风险已充分覆盖。同时，报告期内公司主营业务毛利率分别为 32.77%、30.46%和 30.14%，毛利率水平能够承受原材料价格在一定范围内的上涨，不存在因原材料价格上涨导致亏损合同的情形。因此，原材料价格波动对公司存货跌价准备计提的影响较小。

(4) 长库龄存货的领用情况

报告期各期末，公司存货库龄达 1 年以上存货截至 2026 年 6 月 30 日的期后结转情况如下表所示：

单位：万元

截止日	项目	1 年以上	账面余额占比	期后结转金额	期后结转率
2025 年 12 月 31 日	原材料	417.04	2.32%	254.80	61.10%
	在产品	153.26	0.85%	115.09	75.09%
	库存商品	536.04	2.98%	197.82	36.90%
	发出商品	92.35	0.51%	41.36	44.79%
	委托加工物资	2.13	0.01%	2.13	100.00%

	合计	1,200.82	6.68%	611.20	50.90%
2024 年 12 月 31 日	原材料	284.69	2.27%	144.14	50.63%
	在产品	73.82	0.59%	41.98	56.86%
	库存商品	442.27	3.53%	157.25	35.56%
	发出商品	81.39	0.65%	35.65	43.80%
	合计	882.17	7.05%	379.02	42.96%
2023 年 12 月 31 日	原材料	157.35	1.69%	124.03	78.83%
	在产品	28.55	0.31%	19.40	67.94%
	库存商品	279.71	3.01%	168.62	60.28%
	发出商品	30.95	0.33%	6.96	22.48%
	周转材料	0.45	0.00%	0.45	100.00%
	合计	497.01	5.35%	319.46	64.28%

报告期各期末，公司 1 年以上库龄存货余额占比分别为 5.35%、7.05%和 6.68%，总体占比较小，主要为原材料和库存商品。其中，原材料主要系提前备货的氟胶、丙烯酸酯橡胶等橡胶原料；库存商品主要系为客户备货生产的密封件产品，因客户排产计划调整或下游车型迭代升级，少量产品未能及时销售结转。

从期后结转情况看，各期末 1 年以上库龄存货期后结转率分别为 64.28%、42.96%和 50.90%，其中原材料、在产品期后结转情况良好；库存商品期后结转率相对较低，主要系客户排产节奏影响，且期后统计期间较短，相关存货仍在陆续结转。对于尚未结转的长库龄存货，公司已按照存货跌价准备计提政策，根据后续可利用价值和预期处置方式综合判断可变现净值，谨慎计提了存货跌价准备。

(5) 存货跌价准备的充分性

1) 与同行业可比公司存货跌价准备计提政策的对比

报告期内，公司于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量存货，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益。

① 公司按组合计提存货跌价准备，具体计提方法如下：

组合类别	确定组合的依据	存货可变现净值的确定依据
原材料——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
库龄 1 年以内库存商品——售价组合	库龄 1 年以内	基于售价确定存货可变现净值

组合类别	确定组合的依据	存货可变现净值的确定依据
库龄 1 年以上库存商品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
库龄 1 年以内发出商品——售价组合	库龄 1 年以内	基于售价确定存货可变现净值
库龄 1 年以上发出商品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
在产品——库龄组合	库龄	基于库龄确定存货可变现净值
特殊存货——单项计提组合	实物状态	基于处置收入确定存货可变现净值

② 可变现净值的确定依据

A. 库龄组合下，可变现净值的计算方法和确定依据：

库龄	可变现净值计算方法	比例确定依据
1 年以内(含，下同)	账面余额*100.00%	库龄 1 年以内存货的次年正常消耗率
1-2 年	账面余额*50.00%	库龄 1-2 年存货的次年正常消耗率
2-3 年	账面余额*20.00%	库龄 2-3 年存货的次年正常消耗率
3 年以上	账面余额*0.00%	库龄 3 年以上存货的次年正常消耗率

注：根据历史数据测算各库龄段存货于次年的正常消耗率，可变现净值=账面余额*次年的正常消耗率

B. 售价组合下，可变现净值的计算方法和确定依据：在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

C. 单项计组合下，可变现净值的计算方法和确定依据：根据非正常销售状态下该存货的预计处置收入减去相关处置成本后的金额确定其可变现净值。基于谨慎性考虑，报告期内单项计提组合下的报废品可变现净值取零。

报告期内，公司存货跌价准备会计政策符合企业会计准则的规定，可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法综合考虑了各类存货后续可利用价值、状态及预期的后续处置方式，谨慎测算存货的可变现净值，存货跌价计提充分。

③ 同行业可比公司存货跌价准备计提会计政策情况如下表所示：

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
中鼎股份	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

公司名称	存货跌价准备计提会计政策
	① 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ② 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③ 存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 ④ 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
朗博科技	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
盛帮股份	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

综上所述，公司及同行业可比公司均按成本与可变现净值孰低计量存货，可变现净值确认方法一致，公司的存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2）与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
中鼎股份	5.21%	5.26%	6.04%
朗博科技	8.28%	11.47%	13.43%
盛帮股份	8.31%	10.62%	7.68%
平均	7.27%	9.12%	9.05%
公司	7.08%	7.00%	7.37%

注：数据来源同行业可比公司定期报告

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 7.37%、7.00%和 7.08%，高于中鼎股份，低于朗博科技和盛帮股份，处于同行业可比公司合理区间。公司计提比例低于朗博科技、盛帮股份，主要系：①公司存货库龄较短，1 年以内库龄存货占比约 93%，长库龄存货占比较低，存货周转及期后结转情况良好；②公司库存商品及发出商品合计占比低于盛帮股份，在产品占比相对较高，而在产品对应订单覆盖情况较好、跌价风险较低；③公司原材料跌价计提比例高于同行业可比公司，相关减值风险已充分覆盖。综上，公司存货跌价准备计提比例与自身存货结构、库龄情况相匹配，与同行业可比公司的差异具有合理原因。

综上所述，公司综合考虑自身经营模式与产品性质，制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司不存在重大差异；公司存货结构与同行业可比公司基本一致，对各类存在减值迹象的存货均计提了跌价准备；公司存货库龄以 1 年以内为主，长库龄存货占比较小、期后结转正常，未结转部分已根据后续可利用价值和预期处置方式谨慎计提跌价准备；存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司合理区间。因此，公司存货跌价准备计提充分、谨慎。

（四）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

1. 核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

(1) 访谈公司采购及生产业务负责人，了解公司备货政策、采购周期、生产周期与交付周期，获取公司各报告期末在手订单情况，分析公司期末各类存货余额规模及结构与备货政策、采购、生产、交付周期的匹配性与合理性，以及该规模结构与公司订单及业务规模的匹配性；

(2) 获取公司存货明细表，在产品期后结转明细表、库存商品和发出商品期

后销售明细表，分析公司在产品、库存商品和发出商品期末余额及期后结转情况是否存在异常；

(3) 查阅公司销售管理和财务核算相关制度，了解公司收入确认及成本结转方式，并抽查各期末期后对账单、收入确认会计凭证、发票等，核查是否存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转是否准确；

(4) 查阅公司与存货相关的内部控制制度、发出商品明细表、期后销售明细表，了解各期末发出商品账面价值、存放地点、存放仓库所有权方及期后销售金额及占比；

(5) 访谈公司管理层及相关部门负责人，了解公司对发出商品的内部控制制度及实际执行情况，并通过抽取对账单、核对与客户业务系统数据等核查公司执行发出商品内部控制程序的有效性；

(6) 获取公司报告期各期末存货明细表，对比同行业可比公司存货结构，分析公司报告期内存货周转率的合理性；

(7) 获取公司存货明细表，分析公司各项存货的库龄分布情况；访谈公司财务人员，了解公司少量存货账龄较长的原因；

(8) 访谈公司财务人员，了解公司存货跌价准备计提政策和存货减值测试过程，复核公司提供的存货可变现净值计算表是否准确，分析公司存货跌价准备计提的充分性；查阅同行业可比公司公开披露信息，分析公司的存货跌价是否计提充分，是否与同行业公司存在重大差异；

(9) 获取公司存货明细表，访谈公司财务人员，了解公司本地及异地仓库类型，了解公司对本地及异地仓库的管理制度和内控运行情况；查阅公司存货相关的内部控制制度，评价相关内部控制制度的设计与运行有效性；

(10) 查阅公司盘点计划及盘点记录，并对公司存货情况实施监盘程序、函证程序。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司存货规模与公司备货政策、采购及生产周期、交付周期相匹配，与公司订单及业务规模相匹配，具备合理性；公司在产品、库存商品、发出商品的期后结转情况不存在异常，不存在延迟确认收入或实际销售但未结转收入的情况，收入成本结转准确；

(2) 报告期内，公司各期发出商品主要为已发往客户指定存储地点的产品以及在途产品，存放仓库所有权归客户或客户租赁的第三方仓库所有，期后销售情况良好；公司针对发出商品建立了适当、完善的内部控制措施，报告期内得到了有效执行。

(3) 公司存货总体库龄较短，存货周转较快；存货结构与同行业可比公司基本一致，不存在明显异常；原材料市场价格波动对公司存货跌价准备计提影响较小；公司存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提情况与可比上市公司不存在明显差异；存货跌价准备计提合理且充分。

（五）说明对各类存货执行的核查程序、核查金额及占比。

1. 了解公司主要原材料的采购周期、备货政策；获取公司报告期各期末原材料明细表，了解主要原材料的构成金额及占比，分析原材料水平的合理性以及原材料余额变动的原因及合理性；

2. 查阅公司主要原材料收发存明细表，测算原材料采购数量、耗用数量与期末库存量之间的匹配关系；查阅报告期各期末存货明细表，对存货结构、存货周转率、存货库龄等方面进行分析复核；

3. 抽查公司存货采购业务合同、会计凭证、采购发票、付款银行回单等确认公司存货采购的真实性；对主要原材料供应商进行工商信息查询、函证、访谈，走访主要供应商的生产经营场所，关注其生产经营现状；

4. 实施截止测试，对资产负债表日前后的材料采购入库、领用和入库单、出库单等进行核对，检查是否存在跨期情况；

5. 编制成本倒轧表，复核公司存货各科目、营业成本之间的勾稽关系是否合理，验证成本结转的准确性；获取公司报告期各期的存货收发存明细表，选取一定的样本执行计价测试，复核公司存货计价的准确性；

6. 实施存货监盘，对公司各类存货实施监盘程序，抽盘金额及比例如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货账面余额	17,964.01	12,517.29	9,298.13
抽盘金额合计	13,470.83	7,485.43	6,847.70
比例	74.99%	59.80%	73.65%

7. 发出商品函证

报告期各期末，我们对发出商品实施了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
发出商品总额	4,126.86	2,602.02	2,203.40
发函金额(a)	3,200.70	2,341.01	1,808.11
发函比例	77.56%	89.97%	82.06%
回函金额(b)	2,461.93	1,584.09	1,232.19
回函比例(c=b/a)	76.92%	67.67%	68.15%
替代测试金额(d)	738.77	756.91	575.92
可确认金额(e=b+d)	3,200.70	2,341.01	1,808.11
可确认比例(f=e/a)	100.00%	100.00%	100.00%

（六）说明发出商品是否经由函证和走访确认，经由函证及走访确认的金额及占比，并对发出商品真实性发表明确意见。

我们对公司报告期各期末的发出商品实施了函证，对报告期各期末存放于外地库的发出商品进行实地走访，函证及走访核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
函证确认金额(a)	3,200.70	2,341.01	1,808.11
发出商品总额(b)	4,126.86	2,602.02	2,203.40
函证确认比例(c=a/b)	77.56%	89.97%	82.06%
存放于外地库的发出商品(d)	2,588.85	2,306.17	1,454.10
走访确认金额(e)	1,343.50	1,065.32	957.16
走访确认比例(f=e/d)	51.90%	46.19%	65.82%

经核查，我们认为公司报告期各期末的发出商品具有真实性。

（七）说明存货监盘的情况(包括不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果)并对存货真实性、完整性发表明确意见。

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

了解公司存货盘点制度，获取公司报告期各期末存货明细，对公司存货实施现场监盘程序，具体情况如下：

(1) 监盘前，获取公司盘点计划、盘点表，复核盘点工作安排的合理性，核查盘点清单及存货存放地点的完整性；

(2) 编制存货监盘计划，合理安排监盘工作，明确监盘工作重点；

(3) 监盘中，观察公司盘点人员是否按照盘点计划执行盘点工作；关注存货入库及出库场所，确定该存货是否应包括在盘点范围之内；关注存货所有权的证据，如货运单据等；观察存货的摆放是否整齐、是否有明显标识；

(4) 检查已盘点的存货，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；

(5) 特别关注存货的状况，观察公司是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；关注所有应盘点的存货是否均已盘点；

(6) 盘点结束后，确认公司进行账面和实物盘点的核对工作，汇总盘点差异及盘点结果处理情况，编制存货监盘总结，形成监盘结论；

(7) 取得所有参与人员签字确认的存货监盘表、监盘照片；

(8) 对于存放在外地库的发出商品，我们于各年底及次年 1 月初前往外地仓库进行监盘。

(9) 报告期各期末，我们对存货监盘的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年底	2024 年底	2023 年底
监盘时间	2025 年 12 月 17 日-2026 年 1 月 15 日	2024 年 12 月 31 日-2025 年 1 月 8 日	2023 年 12 月 27 日-2024 年 1 月 9 日
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品		
监盘地点	公司厂区仓库、车间、外地库		
监盘人员	财务人员、保荐机构、我们		
存货余额	17,964.01	12,517.29	9,298.13
抽盘金额	13,470.83	7,485.43	6,847.70
抽盘比例	74.99%	59.80%	73.65%

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司严格执行存货相关内部控制制度，存货管理情况较好。本次盘点过程中，公司名下各类存货存放规整、标识完备、形态完好，存货管理人员对各存货存放位置掌握清晰。本次监盘工作开展规范，存货实盘数量与财务账面数量基本相符，不存在重大差异；除已按规定计提减值的存货外，未发现其他重大减值迹象。公司各期末存货真实、完整。

七、关于研发人员认定及研发费用核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人研发费用分别为 2,321.96 万元、2,935.83 万元和 4,159.01 万元，2025 年发行人研发费用增长较快，主要系人工费用和材料费增长较快。（2）报告期各期末，发行人研发人员人数分别为 97 人、114 人和 151 人。（3）发行人存在依据客户需求进行定制化开发后直接向客户销售的情形。

请发行人：（1）说明报告期内发行人研发领料的具体类别、金额，与在研项目的开展情况是否匹配，相关内控措施及有效性，研发领料与生产领料是否可以明确区分，发行人研发费用构成与同行业可比发行人是否存在较大差异。（2）说明研发领料的去向，包括形成样品、废料等以及后续样品销售、废料销售等的金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，研发废料与生产废料是否能够明确区分，是否存在混同销售的情形。（3）结合岗位职责，说明发行人研发人员的具体认定标准，各期全职和兼职研发人员的变动情况；说明研发费用的核算方法、工时统计情况及内控制度执行情况，研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况及薪酬计入研发费用的比例，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求。（4）说明定制化研发的具体情况，相关情形下的成本费用核算是否准确、合规。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）根据《2 号指引》2-4 相关要求进行核查。（审核问询函问题 9）

（一）说明报告期内公司研发领料的具体类别、金额，与在研项目的开展情况是否匹配，相关内控措施及有效性，研发领料与生产领料是否可以明确区分，公司研发费用构成与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 报告期内公司研发领料的具体类别、金额

公司根据产品开发需求，由研发部门对研发用物料进行统筹安排，根据研发项目具体需求进行采购和领用。目前，公司产品研发活动主要包括项目立项建议及审批、样品试制、量产模具试制、量产模具正式试生产、项目结题及审批五个阶段。

报告期内，公司研发领料的具体构成如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
铜排	294.11	196.86	24.05
橡胶及橡胶助剂	488.75	319.37	329.51
模具及工装	381.17	113.58	16.15
合　计	1,164.02	629.81	369.70
物料总量	1,491.89	767.18	480.98
占　比	78.02%	82.09%	76.87%

如上表所示，报告期内公司主要研发领料物料包括铜排、橡胶及橡胶助剂、模具工装，上述四类物料合计占各期物料总量的比例分别为 76.87%、82.09%和78.02%，是公司研发活动的主要投入材料。各类物料领用情况及变动原因具体分析如下：

1）铜排：主要用于新能源连接器、铜排密封圈等研发项目的导电连接部件试制，报告期内领用金额分别为 24.05 万元、196.86 万元和 294.11 万元，呈逐年增长趋势，主要系公司新能源类研发项目陆续进入量产模具试制阶段及量产模具正式试生产阶段，上述阶段需进行批量试制及工艺验证，铜排耗用量相应增加所致，与公司新能源产品研发的推进节奏相匹配；

2）橡胶及橡胶助剂：橡胶主要用于橡胶密封件的样品试制及量产模具验证，橡胶助剂主要用于各类橡胶密封件的配方开发和性能测试。报告期内，公司胶料及橡胶助剂领用金额分别为 329.51 万元、319.37 万元和 488.75 万元，各年度间存在一定波动，主要受当年处于样品试制及配方验证阶段的项目数量、研发进

度影响；2025 年度领用金额增长较快，主要系当年处于试制阶段的研发项目较多、试制及验证频次增加所致；

3）模具及工装：模具及工装主要用于新产品模具开发和工装制作。报告期内，公司模具及工装领用金额分别为 16.15 万元、113.58 万元和 381.17 万元，2024 年度和 2025 年度大幅增长，主要系进入量产模具试制阶段及量产模具正式试生产阶段的项目数量增加，且涉及的细分产品规格型号增多，模具开发及工装制作投入相应增加所致。

2. 与在研项目的开展情况是否匹配

报告期内，公司主要研发项目的物料领用匹配情况如下：

单位：万元

研发项目	项目周期	领料起止日期	2025 年度	2024 年度	2023 年度	项目进度	是否匹配
一种精密电机汇流环的研发	2025 年 1 月-2026 年 4 月	2025 年 1 月-2025 年 12 月	329.91			未完结	是
一种新能源三相连接器组件的研发	2025 年 1 月-2026 年 4 月	2025 年 1 月-2025 年 12 月	279.40			未完结	是
一种交流滤波器的研发	2024 年 1 月-2024 年 12 月	2024 年 1 月-2024 年 12 月		209.87		100%	是
一种高压接线座的研发	2025 年 1 月-2026 年 3 月	2025 年 1 月-2025 年 12 月	155.00			未完结	是
一种电控直流输入端用滤波器的研发	2024 年 10 月-2026 年 3 月	2025 年 1 月-2025 年 12 月	138.49			未完结	是
正弦回油线的研发及加工	2023 年 10 月-2025 年 10 月	2024 年 1 月-2025 年 10 月	48.32	36.31		100%	是
一种新能源 TE1 连接器的研发	2023 年 11 月-2024 年 12 月	2024 年 1 月-2024 年 12 月		81.86		100%	是
一种塑料连接器的研发	2024 年 10 月-2026 年 2 月	2025 年 1 月-2025 年 12 月	74.57			未完结	是
橡胶金属复合垫片的研发	2022 年 9 月-2024 年 4 月	2023 年 1 月-2024 年 4 月		13.24	66.62	100%	是
低扭矩轮毂轴承油封研发	2022 年 9 月-2024 年 3 月	2023 年 1 月-2024 年 3 月		8.87	67.28	100%	是

公司研发领料与在研项目开展情况的匹配性主要体现在以下方面：

（1）领料期间与项目周期相匹配

如上表所示，公司各研发项目的领料均发生于对应项目周期内，不存在项目

立项前领料或项目结题后仍继续领料的情形。部分项目立项时点早于领料开始时点（如一种电控直流输入端用滤波器的研发、一种塑料连接器的研发等项目于2024年立项、2025年起开始领料），主要系项目立项后需先完成方案设计、技术论证等前期工作，进入样品试制阶段后方开始批量领料，符合研发活动的一般规律。

(2) 领料金额与项目所处阶段相匹配

公司研发领料主要发生于样品试制、量产模具试制及量产模具正式试生产阶段。2024年度和2025年度研发领料金额大幅增长，主要系一种交流滤波器的研发、一种精密电机汇流环的研发、一种新能源三相连接器组件的研发、一种高压接线座的研发等新能源类项目陆续进入进入量产模具试制阶段及量产模具正式试生产阶段，上述阶段需进行多轮样品试制、模具开发及工艺验证，物料耗用集中，与各项目的实际研发进度相匹配。

(3) 已结项项目领料终止时点与结题进度相匹配

一种交流滤波器的研发、一种新能源TE1连接器的研发、橡胶金属复合垫片的研发、低扭矩轮毂轴承油封研发等已结项项目，其领料均终止于项目结题时点，结题后未再发生相关物料领用，领料期间与项目实际开展期间一致。

综上所述，报告期内，公司研发领料类别、金额与研发项目的产品类型、所处阶段及开展进度相匹配，研发领料波动符合公司研发项目的实际情况，具有合理性。

3. 研发相关内控措施及有效性，研发领料与生产领料是否可以明确区分

(1) 研发相关内控措施健全有效

报告期内，公司制定了《研发管理制度》等内控管理制度，对研发项目部门职责、立项审批、项目执行、结题验收等全流程设置了完善的内部控制，并实行关键节点检查与周期报告相结合的管理制度，对研发项目的进度、质量及经费使用情况进行持续监控和记录，确保各研发项目规范、有序推进。报告期内，公司上述研发相关内控措施健全并得到有效执行。

(2) 研发领料与生产领料能够明确区分

公司研发领料与生产领料在领料发起部门、审批流程、领料用途及财务核算等方面均可明确区分。研发领料由研发人员根据研发项目需要及试制产品的物料

清单确定领料类别和数量，在内部管理系统中提交研发领料申请，经研发项目负责人审批后流转至仓管部门，库管人员在 U9 系统中生成材料出库单，领用物料用于样品试制、模具开发等研发活动；财务人员根据研发领料单记载的领料部门、所属研发项目归集研发费用。生产领料由生产部门基于生产订单及 BOM 清单发起，领用物料用于产品生产，财务核算时计入生产成本。两类领料的申请单据、审批流程及出库记录相互独立，不存在混同情形。

公司已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行，公司依据《企业会计准则》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》的有关规定，对研发费用进行界定；根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》，研发费用包括直接材料、人工费用、固定资产折旧、电费分摊、检测费及研发成果相关费用等，公司按研发项目设置研发费用辅助核算，根据所发生费用的实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类分项目归集。

综上，公司已建立健全与研发活动相关的内部控制并得到有效执行，研发领料与生产领料在领料流程、用途及核算上均可明确区分，研发费用的归集与核算符合相关规定。

4. 公司研发费用构成和同行业对比具体如下：

公司名称	研发费用构成
中鼎股份	职工薪酬、材料费、计量检测费、水电费、折旧与摊销、差旅费、其他
盛帮股份	职工薪酬、模具费、材料与动力费、折旧与摊销、检验检测费、差旅费、中介咨询服务费、综合物耗领用、办公费、其他
朗博科技	职工薪酬、耗用材料、其他费用
昌誉股份	人工费用、材料费、折旧费、其他费用

公司与同行业公司之间主要是披露口径的差异，公司发生的差旅费、办公费、电费及其他零星费用合并在其他费用项中披露。

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用构成明细金额及占比情况如下：

公司名称	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
中鼎	职工薪酬	51,395.44	54.99	48,033.57	56.83	46,073.07	58.86

公司名称	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
股份	材料费	21,956.89	23.49	18,648.73	22.07	16,355.64	20.89
	计量检测费	2,933.01	3.14	2,508.93	2.97	614.38	0.78
	水电费	2,196.10	2.35	1,866.93	2.21	1,574.83	2.01
	折旧与摊销	9,860.34	10.55	9,388.97	11.11	9,528.39	12.17
	差旅费	702.81	0.75	666.54	0.79	802.73	1.03
	其他	4,419.07	4.73	3,401.07	4.02	3,327.70	4.25
盛帮股份	职工薪酬	1,508.54	49.41	1,508.21	50.52	1,409.98	43.26
	模具费	361.21	11.83	462.93	15.51	547.52	16.80
	材料与动力费	708.89	23.22	553.76	18.55	786.28	24.12
	折旧与摊销	215.15	7.05	211.34	7.08	168.36	5.17
	检验检测费	59.59	1.95	101.30	3.39	115.26	3.54
	差旅费	45.98	1.51	51.79	1.74	43.17	1.32
	中介咨询服务费	75.84	2.48	25.01	0.84	24.48	0.75
	综合物耗领用	4.75	0.16	6.57	0.22	30.98	0.95
	办公费	17.14	0.56	18.57	0.62	96.01	2.95
	其他	55.75	1.83	45.69	1.53	37.17	1.14
朗博科技	职工薪酬	626.78	57.58	544.18	54.81	521.63	54.07
	耗用材料	346.11	31.80	339.05	34.15	340.54	35.30
	其他费用	115.59	10.62	109.66	11.04	102.56	10.63
昌誉股份	人工费用	2,160.82	51.96	1,671.89	56.95	1,493.83	64.33
	材料费	1,491.89	35.87	767.18	26.13	480.98	20.71
	折旧费	217.13	5.22	191.18	6.51	130.06	5.60
	其他费用	289.17	6.95	305.58	10.41	217.09	9.35

如上表所示，公司与同行业研发费用的结构大致相同，主要由人工费用、材料费用及水电折旧等其他费用构成，报告期内公司人工费用占比下降与同行业公司占比接近、材料费用占比增长且 2025 年度材料费用占比大于同行业，主要系公司 2025 年度新增立项项目 13 个，较 2024 年立项项目数量 10 个增加 3 个，新

项目进入样品试制阶段需要采购大量原材料、模具材料及辅助材料，且 2025 年研发项目涉及更多高技术含量产品，其所需原材料的规格和品质要求更高，导致单位物料成本上升，故报告期内公司物料费用金额逐年增长。

综上所述，公司与同行业可比公司的研发费用均主要由人工费用、材料费及折旧费构成，构成类型及结构与可比公司总体一致；人工费用、材料费、折旧费及其他费用占比总体处于可比公司区间范围内，部分年度个别项目占比的差异主要系明细科目归集与披露口径不同，以及公司研发项目数量、结构和所处阶段变化所致，具有合理原因。公司研发费用构成与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）说明研发领料的去向，包括形成样品、废料等以及后续样品销售、废料销售等的金额，相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求，研发废料与生产废料是否能够明确区分，是否存在混同销售的情形

1. 说明研发领料的去向，包括形成样品、废料等以及后续样品销售、废料销售等的金额

报告期内，公司研发投入中直接材料的去向包括试制样件、形成可售废料和研发过程中的合理损耗。公司密封类产品研发项目产生的废料主要为废混炼胶，公司单独建立研发废料台账开展登记管理，与生产废料台账相互独立，研发废料和生产废料能够明确区分，上述研发废料回收残值极低，由公司合作的废品回收人员免费处置；新能源电气连接组件产品的研发废料明细情况具体详见本审核问询函回复之“二(四)3.说明报告期内生产废料和研发废料销售的金额、数量、平均单价、毛利率、主要客户等，废料销售定价的依据及公允性，以及 2025 年公司废料销售金额大幅上升的原因及合理性。”

在研发过程中，出于验证工艺的需要，公司会进行产品试制工作，试制过程中需要进行研发领料，试制出来的样品主要用于实验测试产品性能、少量会送到客户处验证，研发过程中形成的样品均不对外出售、不形成销售收入。公司研发过程中形成的样品主要用于内部试验检测及送交外部专业检测机构检验，检测过程涉及老化测试、耐力测试等破坏性实验，样品经检测后均形成废品。其中，新能源研发项目产生的废料主要为铜材和塑料，价值较高，公司将其单独出售，并按废料销售金额冲减研发费用；密封类研发项目产生的废品主要为废橡胶，基本无回收价值。报告期内，新能源研发项目废料销售冲减研发费用情况如下：2024

年冲减 49.16 万元，2025 年冲减 47.70 万元，2023 年未处置废料。

2. 相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求

报告期内，公司研发领用材料后最终形成了研发废料和少量样品这两种不同处置情况下的相关会计处理具体如下：

(1) 研发废料销售

公司研发形成的废料及时予以销售，其中青岛昌誉的新能源研发项目产生的废品主要为铜材和塑料，按废料销售金额对研发费用进行冲减；昌誉股份的密封类研发项目产生的废品主要为废橡胶，与生产废料一同处置，其处置收入较小未冲减研发费用。

(2) 研发样品

研发中心人员根据各个研发项目所需材料进行领料，并及时投入各个项目研发活动中，研发活动形成少量研发样品，该部分样品用于外送第三方进行产品性能检验检测和外送客户验证，不对外销售。公司外送客户验证的研发样品不会向客户收取费用，不形成销售收入，因此仍旧列示在研发费用中。

3. 研发废料与生产废料是否能够明确区分，是否存在混同销售的情形

报告期内，公司严格按照《研发管理制度》规定的研发开支范围据实列支，按照研发制度准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料等。公司研发材料投入由研发人员申请领料，研发物料领用与研发项目关联，仓库人员发料确认，申请人员领料签收，能够明确与生产领料区分。

报告期内，公司研发投料形成的研发废料主要分为两类：一类为密封类产品研发产生的废混炼胶，另一类为新能源类产品研发产生的废含铜塑料制品。针对各研发项目产出的废料，公司设置独立的研发废料台账进行专项登记管理，与生产废料台账分开核算，研发废料与生产废料可清晰识别、明确区分。在废料处置环节：密封类产品研发产生的废混炼胶回收残值较低，由公司合作的废品回收方免费处置；新能源类产品研发产生的废含铜塑料制品具备较高回收价值，公司设置专门研发废料库对其实行分区存放，与生产废料隔离管理，该部分研发废料处置所得冲减研发费用。报告期内，公司不存在研发废料与生产废料混同销售的情形。

综上，公司关于研发材料领用、产出、报废的相关会计处理符合企业会计准

则及相关规定，公司已建立较为完善的研发内部控制制度，各个研发项目领料相应计入对应的项目；报告期内,研发废料与生产废料能够明确区分，不存在混同销售的情形。

（三）结合岗位职责，说明公司研发人员的具体认定标准，各期全职和兼职研发人员的变动情况；说明研发费用的核算方法、工时统计情况及内控制度执行情况，研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况及薪酬计入研发费用的比例，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求

1. 结合岗位职责，公司对研发人员的具体认定标准

研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。公司根据以上规定认定研发人员。

公司设立技术中心作为研发活动的归口管理部门,全面负责公司技术研发体系的组织与运行。技术中心下设设计部、材料技术部、样品试做科及实验室四个专业部门，形成从设计开发、材料研究、样品试制到实验验证的完整研发链条。

公司研发岗位设置及具体工作职责如下：

岗位名称	主要职责
研发部门负责人	结合公司发展战略、行业技术趋势，制定中长期研发规划、年度研发计划；统筹核心技术布局、专利布局、新产品/新工艺研发立项；管控研发整体投入规模，平衡研发预算与研发成果转化；负责研发项目的立项评审、结项评审等流程管理
研发项目负责人	统筹项目全流程，对项目进度、质量、成本负责，协调内外部资源
材料研发工程师	负责橡胶材料配方研发与优化，保障材料性能满足设计要求
结构设计工程师	负责密封件结构设计、仿真分析及图纸输出，保障结构合理性与密封性能
工装模具工程师	负责密封件成型模具及工装的设计、调试及优化，保障成型工艺可行性
工艺研发工程师	负责密封件生产工艺的研发与优化，保障生产可行性与产品一致性

岗位名称	主要职责
实验测试助理	负责研发全过程的样品实验测试、数据记录与分析，保障测试结果准确可靠
研发助理	协助各研发岗位开展辅助工作，保障研发流程高效推进
设备维护助理	负责研发过程中实验设备、模具加工辅助设备的日常维护与保养，保障设备正常运行

2. 各期全职和兼职研发人员的变动情况如下：

项　目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
全职研发人员	109.00	72.19%	74.00	66.07%	72.00	67.92%
兼职研发人员	42.00	27.81%	38.00	33.93%	34.00	32.08%
期末人数	151.00	100.00%	112.00	100.00%	106.00	100.00%

如上表所示，报告期各期公司全职研发人员人数分别为 72 人、74 人和 109 人，公司全职研发人员占比分别为 67.92%、66.07%和 72.19%，2023 年至 2024 年公司全职研发人员人数较为稳定，2025 年全职研发人员增加主要系公司研发项目数量增加且项目难度提升，需要更多更专业的研发人员所致。公司 2025 年度新增立项 13 个研发项目，且公司在保持传统汽车密封件优势领域的同时也在重点拓展新能源汽车电连接器等新产品方向，报告期内全职研发人员的持续增长符合公司当前研发需求。

报告期内公司兼职研发人员数量稳步增长，兼职研发人员人数分别为 34 人、38 人和 42 人，兼职研发人员占比分别为 32.08%、33.93%和 27.81%。公司兼职研发人员主要为生产部、质量部及装备部等因项目需要阶段性参与研发活动的人员。报告期内处于样品试制和实验验证阶段的项目增加，需扩充一定的试制和测试技术人员，故兼职研发人员的持续增长符合公司研发需求。

3. 说明研发费用的核算方法、工时统计情况及内控制度执行情况：

公司制定了《研发管理制度》《研发费用核算管理办法》等内部制度，对研发人员工时记录进行规范管理。研发人员按照实际参与的项目，在昌誉管理系统中按日填报各研发项目的工时投入，按实际工作天数记录参与各研发项目的工作时长。填报内容主要包括：研发项目编号、项目名称、具体工作内容、当日工时等。公司严格区分研发活动与非研发活动。研发人员工时按以下口径归集：

(1) 专职研发人员：参与自主研发项目的工时，全额计入对应研发项目的工

时；

(2) 存在研发与生产活动兼任的人员：按实际参与研发项目的工时据实填报，仅研发活动相关工时归集至研发费用，生产活动相关工时归集至生产成本。

公司的工时记录实行“填报—复核—审批”两级审核机制，先由研发人员本人按实际工作情况如实填报每日工时，再由研发项目负责人审核下属人员工时记录的真实性、合理性并核对是否与项目实际进度匹配，财务部根据经审批的工时汇总表，按各研发项目归集的人工工时比例，将研发人员薪酬分摊计入各研发项目的“直接人工”科目。

4. 研发人员参与非研发活动或非研发人员参与研发活动的具体情况及薪酬计入研发费用的比例，相关情形下的研发费用核算是否准确、完整，是否符合《企业会计准则》要求

报告期内，公司研发人员参与非研发活动和非研发人员参与研发活动的具体情况及薪酬计入研发费用的比例情况具体如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
全职研发人员人数（人）	109.00	74.00	72.00
全职研发人员薪酬总额（万元）	1,506.95	1,094.35	1,178.17
全职研发人员计入研发项目的薪酬金额（万元）	1,348.94	1,086.32	989.12
全职研发人员计入研发费用薪酬的比例	89.51%	99.27%	83.95%
兼职研发人员人数（人）	42.00	38.00	34.00
兼职研发人员薪酬总额（万元）	501.03	447.67	407.91
兼职研发人员计入研发项目的薪酬金额（万元）	347.46	324.40	313.87
兼职研发人员计入研发费用薪酬的比例	69.35%	72.46%	76.95%

如上表所示，公司存在研发人员参与非研发活动的情形，技术中心研发人员主要承担新产品的研发工作，除新产品研发外的各类工作均统一归类为其他工作，其中已定点项目执行阶段，技术中心人员开展的少量产品设计优化、样品试制等工作，属于前述其他工作范畴，相关薪酬统一计入管理费用；技术中心人员薪酬按照实际研发项目工时占比分配计入研发费用，从事其他工作对应的薪酬计入管理费用。

公司亦存在非研发人员参与研发活动的情形，报告期内，公司兼职研发人员主要为生产部、质量部、装备部因项目需要阶段性参与研发活动的人员。在研发

项目进入样品试制或工艺验证阶段时，上述人员根据技术中心统一调配，阶段性参与研发活动。

公司技术中心部门负责统筹研发项目分工，明确兼职人员在各研发项目中的具体任务，与本职岗位工作严格区分，兼职研发人员仅在参与具体研发项目期间，其对应工时分摊计入研发费用，日常从事生产、质检等工作时对应薪酬计入生产成本或制造费用。研发人员参与研发活动的工时通过公司工时管理系统单独填报、独立核算，公司财务根据统计的研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间分摊，并按照实际参与的研发项目的工时在研发项目间划分，分摊方式合理。不存在研发费用与生产成本混同的情形，研发费用核算准确、完整，符合企业会计准则要求。

综上，报告期内公司内控制度较为完善，研发人员工时记录方法规范、审批流程完整，由项目负责人对研发工时填报的准确性进行监督，研发工时管理系统对研发人员的考勤进行监控，内部控制设计合理且运行有效，能够保证研发费用中人工成本归集的准确性和可靠性。公司研发人员认定及薪酬核算符合企业会计准则及相关监管要求，具有合规性和合理性。

（四）说明定制化研发的具体情况，相关情形下的成本费用核算是否准确、合规

公司研发项目的立项主要基于行业发展趋势、企业自身技术储备特点、研发生产实践经验以及下游客户的通用性需求等因素综合提出，属于公司自主研发行为。公司研发活动非针对特定客户的委托进行研发，开展研发活动过程中未与客户签订销售合同或技术研发合同，公司自担研发风险，客户并不承担相应的研发成本，因此公司的研发活动并不属于定制化产品研发活动。在研发过程中，公司可充分使用以往的技术成果，形成新的研发成果和技术积累，该等技术具备基础性和通用性，可应用于未来的所有客户需求和产品需求，有利于公司未来获取客户合同或订单。因此，公司为未来业务而开展的初始研发活动，研发项目形成的成果具有通用性，可应用于不同客户的产品，应当作为企业内部研究开发活动，按照无形资产准则进行会计处理，对符合资本化条件的研发支出予以资本化，不符合资本化条件的研发支出计入当期损益，公司不存在符合资本化条件的研发支出，研发支出均费用化。

综上所述，报告期内公司不存在定制化研发的情形，自主研发活动发生的相关支出计入研发费用，符合企业会计准则相关规定。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对相关事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司的领料明细，对研发领料进行分类，分析报告期内研发领料的金额及去向，与在研项目的开展情况进行匹配，分析各期研发领料金额是否存在较大差异；获取研发内控制度，分析研发相关内控措施及有效性；公司与同行业可比公司的研发费用构成进行对比分析，分析差异原因；

(2) 了解公司对研发人员的认定依据；统计各期研发人员的变动情况；了解非全时研发人员所从事的岗位及参与研发活动的具体内容；

(3) 对研发负责人进行访谈，了解研发工时填报、审批、统计的内控运行情况，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情形；抽查研发项目工时及工资表，检查非研发人员参与研发活动是否严格遵循研发工时认定要求，检查研发费用核算是否准确；

(4) 了解公司研发过程中产出的产品的具体情况，分析相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司研发领料主要为铜排、橡胶、橡胶助剂及模具工装等；研发项目领料种类与项目性质相匹配，研发领料波动情况符合研发项目的实际情况，具有合理性；报告期各期，公司研发领料金额的变动主要是研发项目的数量以及研发项目的进展不同所致，具有合理性；公司研发费用构成与同行业可比公司存在一定的差异具有合理性；

(2) 公司关于研发材料的相关会计处理符合企业会计准则及相关规定，公司已建立较为完善的研发内部控制制度，各个研发项目领料相应计入对应的项目，研发废料与生产废料能够明确区分，不存在混同销售的情形；

(3) 公司对研发人员的认定依据系根据员工所属部门及具体工作职责来进行认定，将直接从事研发活动的人员认定为研发人员，包括全时研发人员和非全

时研发人员，报告期各期公司研发人员认定准确、合规；公司研发工时填报、审批相关内控健全有效；报告期内不存在研发人员与其他岗位人员混同的情形；非全时研发人员参与研发活动以及非研发人员参与研发活动严格遵循研发工时认定要求，研发费用核算准确，符合企业会计准则的规定；

(4) 公司不存在客户委托定制化研发的情形,公司将研发过程中发生的相关研发支出计入研发费用符合企业会计准则和《监管规则使用指引—会计类第 2 号》的规定。

(六) 请我们根据《2 号指引》2-4 相关要求进行核查

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层,取得公司员工花名册并了解研发部门岗位设置及人数情况，研发活动的开展情况、研发人员的认定标准及核算范围、是否存在非全时研发人员、报告期内研发人员的变动情况及原因、新增研发人员的研发工作参与情况；查阅同行业公司研发人员认定标准，分析与公司是否存在重大差异；

(2) 访谈公司研发项目负责人，了解相关研发项目的进展、研发研发工时管理制度、各岗位研发人员的工作职责及配置情况；访谈公司的人力资源部负责人，查阅公司员工花名册、研发工时汇总表，抽查部分人员的工时记录、相关负责人复核记录，与考勤记录、花名册进行交叉比对，分析研发人员数量与研发项目进展的匹配性，相关人员是否真实从事研发活动，相关人员是否属于公司研发工作所需的必要人员；

(3) 了解公司研发材料领用及去向相关的内部制度；获取研发费用中的材料领用明细，抽查领用申请和出库单等原始单据，检查研发物料领用及去向的相关审批流程是否有效执行，会计处理是否准确，关注研发领料和生产领料是否存在混同的情形；了解公司研发活动与其他生产经营活动是否存在共用设备、产线、场地等资源的情况及分摊标准；

(4) 了解股权激励对象为公司提供的服务内容及股权激励情况,查阅企业会计准则有关规定并和公司相关会计处理进行比对,判断公司将股份支付费用计入研发费用是否符合相关规定；

(5) 查阅公司制定的各项研发流程内部管理制度,获取研发项目相关立项文

件、过程文件、结项文件，了解与研发费用相关的内部控制情况，检查项目立项及项目相关材料是否完整、准确，抽查研发活动中的过程文件是否根据相关制度进行恰当审批，核实研发项目的真实性、完整性、研发支出核算的准确性；

(6) 了解公司对研发项目执行进度的跟踪及对研发项目相对应的人财物的管理；访谈公司研发负责人、查阅公司序时账及研发立项等资料，了解公司是否存在合作研发情形和研发支出资本化情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司对研发人员的认定依据系根据员工所属部门及具体工作职责来进行认定，将直接从事研发活动的人员认定为研发人员，包括全时研发人员和非全时研发人员，研发人员具备从事研发活动的能力，研发人员均从事研发活动并作出实际贡献，均属于公司研发工作所需的必要人员；公司研发人工、研发物料等研发投入的归集真实、完整，成本费用划分准确，相关数据来源及计算合规、相关信息披露符合招股说明书准则；

(2) 公司制定了研发费用管理制度等内控制度，研发相关的内控制度健全且被有效执行；报告期内，公司研发费用按照项目归集，能够准确区分研发活动和生产经营活动，领用的原材料、发生的制造费用能在研发活动与生产活动之间明确区分、准确归集与核算；

(3) 报告期内，公司将研发人员股份支付费用计入研发费用符合《企业会计准则》相关规定；

(4) 报告期内，公司无合作研发项目且不存在研发支出资本化情形。

八、关于其他财务问题

(1)成本核算准确性。根据申请文件，公司发出存货按月末一次加权平均法结转，在产品不分配制造费用和直接人工。请发行人：①说明成本核算的具体方法，生产领料、生产投料、BOM 清单之间的勾稽关系，是否存在将研发领料投入生产的情形，公司成本核算是否准确。②结合成本构成、生产周期、在产品规模等，说明在产品不分摊直接人工、制造费用的合理性，与可比公司是否一致。（审核问询函问题 8）

（一）说明成本核算的具体方法，生产领料、生产投料、BOM 清单之间的勾稽关系，是否存在将研发领料投入生产的情形，公司成本核算是否准确。

1. 说明成本核算的具体方法

公司的产品成本主要分为直接材料、直接人工和制造费用。根据主要产品生产工艺和流程，公司直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法如下：

(1) 直接材料的归集与分配：按照各产品车间归集直接材料成本，投产时根据生产任务单进行批量领料，先由公司仓库调拨至车间现场仓，此时计入“生产成本”科目进行核算，月末，根据完工产品数量(含完工合格品与完工废品)按照BOM 倒冲出库形成材料出库单，未完工产品对应的直接材料成本结存于“生产成本”科目中；完工产品的直接材料按照 BOM 与完工数量分配至不同的完工产品中。

(2) 直接人工的归集与分配：按照各产品车间归集各生产部门直接人工费用，基于产品中材料成本占比较高、人工成本占比较低的特点，且连续稳定生产的状态下月初及月末在产品波动较小，故当月归集的人工成本全部由完工产品承担；完工产品的直接人工成本再按照定额工时比例分配至不同的完工产品中。

(3) 制造费用的分配与归集：按照各产品车间归集制造费用，基于产品中材料成本占比较高、制造费用占比较低的特点，且连续稳定生产的状态下月初及月末在产品波动较小，故当月归集的制造费用全部由完工产品承担；完工产品的制造费用再按照定额工时比例分配至不同的完工产品中。

公司按照上述方法，将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工和制造费用计入各产成品成本，销售出库时采用月末一次加权平均法转入营业成本，相关成本归集合规、准确、完整。

2. 生产领料、生产投料、BOM 清单之间的勾稽关系

报告期内，公司主要产品包括：①橡胶密封产品，采用两层 BOM 结构，即橡胶原材料经混炼制成半成品混炼胶，再以混炼胶搭配骨架、弹簧等辅料制成橡胶密封件成品；②新能源汽车电气连接组件（以高压连接器为主），采用单层 BOM 结构，以铜排、法兰等原材料经装配制成成品。

公司依据经审批的排产计划进行生产领料并生成物料调拨单，生产过程中依据 BOM 进行实际生产投料并生成材料出库单。其中，生产投料数量系按照 BOM 理论用量乘以实际投产量（即各型号合格品数量＋不合格品数量）计算得出，因

此生产投料数据本身即为 BOM 理论用量的映射。通过对比生产领料与生产投料，可同时验证物料管理的规范性及 BOM 设定的合理性。

(1) 橡胶原材料生产领料与生产投料勾稽分析

公司橡胶密封产品生产的第一道工序为混炼胶制备，即将橡胶原材料与辅料按照 BOM 配比投入密炼机，经混炼工艺制成半成品混炼胶。该工序中，橡胶原材料领用后直接投入密炼机，生产领料即等同于生产投料，因此本处将生产领料（即投料）与混炼胶产出进行勾稽比对，以验证投入产出匹配度。报告期内，该工序的生产领料与混炼胶产出数据如下：

单位：千克

年度	生产领料（橡胶原辅料）	混炼胶产出	生产领料/混炼胶产出
2025 年度	1,422,074.11	1,413,887.10	1.01
2024 年度	1,095,991.17	1,092,652.85	1.00
2023 年度	857,557.13	852,312.34	1.01

由上表，报告期内，生产领料/混炼胶产出比例分别为 1.01、1.00 和 1.01，三年均值稳定在 1.01 左右。上述数据表明，公司投入的橡胶原材料能够生产出数量非常接近的橡胶半成品，投入产出匹配度高。生产领料略大于生产投料的部分，系生产过程中正常损耗及合理计量偏差所致。

(2) 主要产品生产领料与生产投料勾稽分析

橡胶密封产品的第二道工序为成品生产，以第一道工序产出的混炼胶（自产半成品）搭配骨架、弹簧等辅料制成橡胶密封件成品；新能源汽车电气连接组件以铜排为主要原材料。第一道工序产出的混炼胶经入库后，由第二道工序按生产计划领用并投入成品生产，两道工序之间通过半成品出入库记录实现物料流转勾稽。报告期内各主要原材料的生产领料与生产投料数据如下：

产品类别	主要原材料	2025 年度		
		生产领料	生产投料	生产领料/生产投料
橡胶密封产品	混炼胶（KG）	1,408,944.00	1,351,516.33	1.04
	骨架（万件）	21,200.76	20,310.56	1.04
	弹簧（万件）	11,299.17	11,258.49	1.00
新能源汽车电气连接组件	铜排（万件）	1,341.88	1,251.55	1.07

产品类别	主要原材料	2024 年度		
		生产领料	生产投料	生产领料/生产投料
橡胶密封产品	混炼胶（KG）	1,093,736.84	1,042,415.71	1.05
	骨架（万件）	17,108.45	16,502.56	1.04
	弹簧（万件）	9,576.03	9,509.84	1.01
新能源汽车电气连接组件	铜排（万件）	615.27	578.09	1.06
产品类别	主要原材料	2023 年度		
		生产领料	生产投料	生产领料/生产投料
橡胶密封产品	混炼胶（KG）	863,473.61	810,400.41	1.07
	骨架（万件）	13,189.60	12,680.80	1.04
	弹簧（万件）	8,497.27	8,449.77	1.01
新能源汽车电气连接组件	铜排（万件）	391.52	369.82	1.06

由上表，报告期内公司橡胶密封产品、新能源汽车电气连接组件各主要原材料的生产领用与生产投入比例保持稳定。由于生产投料系按 BOM 理论用量乘以实际产量计算，领料/投料比值稳定在合理区间亦表明 BOM 设定与实际生产消耗基本吻合。具体情况如下：

1）橡胶密封产品

混炼胶（KG）：报告期内，生产领料/生产投料比例分别为 1.07、1.05 和 1.04，三年呈小幅下降趋势，系随着生产规模扩大，工艺日趋成熟，损耗率逐步降低所致。此外，报告期内公司混炼胶领料数量与第一道工序混炼胶产出数量基本匹配，差异系半成品库存正常波动所致。

骨架（万件）：三年比例分别为 1.04、1.04 和 1.04，保持稳定。

弹簧（万件）：三年比例分别为 1.01、1.01 和 1.00，保持稳定。

2）新能源汽车电气连接组件

铜排（万件）：三年比例分别为 1.06、1.06 和 1.07，保持稳定。

综上所述，公司主要产品各主要原材料的生产领料数量均略大于生产投料数量，差异率在合理范围内，且三年间比例保持稳定，不存在异常波动。生产领料略大于生产投料的部分，主要由生产过程中的正常损耗、废品废料及合理计量偏差构成，符合制造业生产实际。同时，由于生产投料系按 BOM 理论用量计算，领

料/投料比值的稳定性亦从侧面验证了公司 BOM 设定的合理性和准确性。

3. 是否存在将研发领料投入生产的情形

公司建立了严格的研发领料与生产领料区分机制，不存在将研发领料投入生产的情形。具体依据如下：

审批流程相互独立：生产领料由生产部门根据生产计划提出申请，经生产主管审批后领用；研发领料由研发项目负责人根据项目试制需求提出申请，经研发部门负责人审批后领用，两类领料分别适用不同的审批权限和流程节点，相互独立、互不交叉；

成本归集方式不同：生产领料按生产车间、生产线及生产工单进行成本归集，最终计入产品生产成本；研发领料按研发项目进行归集，最终计入研发费用，两者在公司财务管理系统中分属不同的成本中心和会计科目，财务核算路径清晰可溯。

基于上述区分机制，公司能够有效区分生产领料与研发领料，不存在将研发领料投入生产的情形。

4. 公司成本核算是否准确

公司已建立完善的成本核算体系，并严格按照企业会计准则的要求进行成本归集、分配和结转，以确保所有的材料消耗、人工及其他成本费用均按正确的金额反映在产品成本中。

综上，公司对成本项目的归集与分配方法在报告期内保持一惯性并与公司实际生产经营情况相符，公司建立了完善的内部控制制度并有效执行，公司成本核算符合企业会计准则规定，报告期内公司相关原材料成本及时结转，成本核算准确。

（二）结合成本构成、生产周期、在产品规模等，说明在产品不分摊直接人工、制造费用的合理性，与可比公司是否一致。

1. 成本构成情况

报告期内，公司主营业务成本结构情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直接材料	23,924.46	57.72	17,525.14	57.15	12,059.06	53.98

直接人工	5,234.92	12.63	3,881.15	12.66	3,091.35	13.84
制造费用	10,219.13	24.65	7,504.20	24.47	5,771.51	25.84
其他费用	2,070.84	5.00	1,752.60	5.72	1,416.55	6.34
合 计	41,449.34	100.00	30,663.08	100.00	22,338.48	100.00

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 53.98%、57.15%和 57.72%，各年度均超过 50%且逐年上升，直接材料系主营业务成本的最主要构成部分；直接人工与制造费用合计占比分别为 39.68%、37.13%和 37.28%，整体维持在较低水平，其占比变化主要受直接材料占比上升的被动稀释影响。

2. 生产周期

公司主要产品为各类油封及高压连接器，生产工艺成熟、自动化程度较高，在具备正常开工生产条件的前提下，从原料投入至成品入库的生产周期约为 6-10 天，短于按月归集分配成本的成本核算周期。

较短的生产周期意味着：（1）绝大多数当月开工的产品在当月即完工入库，月末在生产线上滞留的仅为临近月末才开工的一小批产品，在产品的总体存量规模有限；（2）结合直接材料于生产开工时一次性全部投入的特点，月末在产品已完成全部材料投入，其所耗用的直接人工及制造费用主要取决于其加工程度，而短周期下加工程度总体不会过深，对应耗用的人工及制造费用金额有限。

3. 在产品规模

报告期内，公司在产品规模情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在产品	5,631.64	3,139.61	1,891.53
存货账面余额	17,964.01	12,517.29	9,298.13
在产品/存货账面余额比例	31.35%	25.08%	20.34%

报告期各期末，公司在产品占存货账面余额的比例分别为 20.34%、25.08%和 31.35%，呈逐年上升趋势，主要原因系：一方面，公司新能源产品业务持续增长，新能源产品生产耗用铜材较多，叠加铜价持续走高，使得在产品数量及对应材料金额相应增加；另一方面，随着业务规模扩大，为贴近市场行情、快速响应客户供货需求，公司适当加大半成品储备，维持合理规模的安全库存。

4. 在产品不分摊直接人工及制造费用的合理性分析

(1) 成本构成以直接材料为主

直接材料为主、人工及制造费用为辅的成本结构是公司选择不将其分配至在产品的基础条件。报告期内，直接材料占比均超过 50%，且逐年上升；直接人工与制造费用合计占比分别为 39.68%、37.13%和 37.28%，占比较低。对于此类材料驱动型成本结构，在产品仅归集直接材料成本已在实质上反映了在产品价值的主要部分。

(2) 在产品加工程度浅，人工及制造费用耗用金额较小

从在产品的成本属性来看：公司主要原材料橡胶、金属骨架及铜排于生产开工时一次性全部投入，在产品与完工产品所耗用的主材完全一致，主材成本可精准单独计量并归集至在产品；而直接人工、制造费用随加工工序逐步发生，由于生产周期短（约 10 天内）、月末在产品加工程度整体较浅，对应耗用的人工及制造费用金额较小。

(3) 定量影响分析——不分配对当期损益的影响极小

以报告期各期末在产品余额为基础，假设按平均完工程度（假设 50%）对在产品分摊直接人工及制造费用，模拟测算其对各年度主营业务成本及利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期末在产品余额（仅材料）（A）	5,631.64	3,139.61	1,891.53
直接材料占比（B）	57.72%	57.15%	53.98%
直接人工+制造费用合计占比（C）	37.28%	37.13%	39.68%
按完工程度 50%模拟的待分配直接人工+制造费用（D=A/B*C*50%）	1,818.67	1,019.89	695.22
模拟分配后对当期主营业务成本的影响金额（E=期末 D-期初 D）	798.78	324.67	-
当期主营业务成本	41,449.34	30,663.08	22,338.48
影响金额/主营业务成本	1.93%	1.06%	

若完工程度为 50%，2024 年及 2025 年对主营业务成本的模拟影响额约为

324.67 万元及 798.78 万元，即若在产品分摊直接人工及制造费用，将导致当期主营业务成本下降 1.06%及 1.93%，对各年度主营业务成本的影响比例较小。

(4) 该核算方法具有谨慎性，不存在调节利润的情形

由于报告期内在产品规模呈逐年上升趋势（从 1,891.53 万元增至 5,631.64 万元），在产品不分摊直接人工及制造费用的处理，客观上形成期末在产品余额被保守低估，与之相对，当期主营业务成本被等额高估。这一处理方式使得存货计价及净利润的核算更为谨慎，不会导致利润虚增，不存在通过成本分配方式调节利润的情形。公司在报告期内一贯执行该成本核算方法，保证了各期成本核算的一致性。

(5) 符合成本效益原则

公司产品成本构成中，直接人工与制造费用合计占比约 37%-40%，但该部分成本需按工序完工程度进行分配，涉及各产品型号、各工序的完工程度评估与分配率计算，操作复杂、核算成本较高。在定量影响极小（如前述，影响金额占主营业务成本比例极低）的前提下，不进行该项分配符合成本效益原则，具有商业合理性。

5. 可比公司情况

其他汽车零部件公司中，亦存在类似分配方式，情况如下：

公司简称	主要产品	直接人工、制造费用分配方式
杰锋动力	气系统零部件（包括消声、三元催化器）、动力系统零部件（包括相位器、OCV 电磁阀等发动机零部件以及蓄能器、电磁阀、驻车电磁铁等自动变速箱零部件）	制造费用当月发生额全部计入完工产品成本，期末在产品不参与分摊。
立洲精密	汽车类精密弹性件、工业机械类精密弹性件等	由于公司产品生产周期较短，月末在产品仅核算直接材料，直接人工、制造费用全部计入当月完工产品成本，并按标准工时在当月完工产品之间进行分配。

综上所述，公司根据成本构成、加工周期、成本核算谨慎性及一惯性和成本效益等方面因素综合考虑，结合参考同行业上市公司作法，公司在产品不分摊直接人工、制造费用具有合理性。

九、募投项目的必要性与募资规模合理性

根据申请文件：（1）本次发行募集资金 31,000.00 万元，用于橡胶密封件生产加工项目、研发中心建设项目。（2）橡胶密封件生产加工项目主要产品为磁性橡胶编码器等四大类橡胶密封件，下游应用领域包括汽车、人形机器人、轨道交通、制冷空调等行业。（3）研发中心建设项目主要研发方向包括特殊橡胶材料、自动化生产技术以及新型密封件。

请发行人：（1）列表披露募投项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算的具体依据及公允性，并说明项目投资总额及各细分资金需求的合理性，募集资金投向和规模是否与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、未来资本支出规划等相匹配。(2)....(3).....（4）结合下游市场需求变动、行业竞争格局、发行人技术储备、在手订单及客户拓展、营收规模增长、产能利用率变化等情况，说明公司通过募投项目扩产的合理性、新增产能的消化措施及其有效性，并作重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查上述(1)(4)并发表明确意见。

(一) 列表披露募投项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算的具体依据及公允性，并说明项目投资总额及各细分资金需求的合理性，募集资金投向和规模是否与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、未来资本支出规划等相匹配。

1. 列表披露募投项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算的具体依据及公允性

公司公开发行股票募集资金总额扣除发行费用后， 拟投资于以下项目：

序号	项目名称	投资总额（万元）	拟使用募集资金（万元）
1	橡胶密封件生产加工项目	29,395.16	25,000.00
2	研发中心建设项目	6,617.00	6,000.00
合计		36,012.16	31,000.00

(1) 橡胶密封件生产加工项目

1) 项目投资总额估算

本项目计划投资总额为 29,395.16 万元，其中设备购置及安装费为 26,404.00 万元，基本预备费为 1,320.20 万元，铺底流动资金为 1,670.96 万元。本项目利用昌誉股份已建成厂房，投资主要用于购置生产设备，项目投资明细如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比
1	设备购置费及安装费用	26,404.00	89.82%
2	基本预备费	1,320.20	4.49%
3	铺底流动资金	1,670.96	5.68%
合计		29,395.16	100.00%

2) 设备购置安装费

本项目设备购置安装费合计 26,404.00 万元，全部为生产及配套设备，设备涵盖硫化机、自动成型线、充磁检磁设备、视觉检测设备、环保设备等，按产品类别分批次投入，与产能爬坡匹配，设备以自动化、智能化、专用化为主，适配新能源密封件高精度、高性能要求，同时满足环保合规需求。具体设备投入明细如下：

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
磁性橡胶编码器	硫化机	5	自动成型线	10	65.00	650.00
	整修机	6	磁密封充磁检磁设备	10	75.00	750.00
			磁密封 3D 充磁检磁设备	2	95.00	190.00
			自动注脂装配设备	8	26.00	208.00
			自动切口设备	8	20.00	160.00
			低摩擦喷砂设备	6	23.00	138.00
			骨架冲压设备	4	18.00	72.00
	超声波清洗机	1	骨架清洗线	1	180.00	180.00
	自动配料系统	1	配料系统	1	650.00	650.00
	开炼机	1	450 开炼机	1	95.00	95.00
	辅助设备	3	喷砂机	3	23.00	69.00
	涂胶机	1	TD870 自动涂胶机	2	90.00	180.00

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
	密炼机	1	20L 密炼机	1	80.00	80.00
	酸洗磷化线	1	磷化线	1	260.00	260.00
	检查设备	4	视觉检测设备	4	65.00	260.00
		1	防尘盖透气测试设备	1	62.00	62.00
	空压机	1	空压机	1	20.00	20.00
	辅助工装	1	加工中心	1	130.00	130.00
	辅助设备	1	带锯下料机	1	6.00	6.00
	辅助设备	1	自动打孔机	1	50.00	50.00
	硫化机	3	硫化机	6	65.00	390.00
	修整机	6	磁密封充磁检磁设备	6	75.00	450.00
			磁密封 3D 充磁检磁设备	4	95.00	380.00
			自动注脂装配设备	7	26.00	182.00
			自动切口设备	7	20.00	140.00
			低摩擦喷砂设备	4	23.00	92.00
			骨架冲压设备	6	18.00	108.00
	辅助检测设备	3	挤条机	3	33.00	99.00
			视觉检测设备	6	65.00	390.00
			防尘盖透气测试设备	1	62.00	62.00
			三坐标测量仪	2	150.00	300.00
	硫化机	3	硫化机	3	65.00	195.00
			磁密封充磁检磁设备	3	75.00	225.00
			自动切口设备	5	20.00	100.00
	小计			7,323.00		
轮毂密封—乘用车	辅助设备	3	骨架冲压设备	3	24.00	72.00
	硫化机	4	自动成型线	4	55.00	220.00
			自动成型线	4	60.00	240.00
	整修机	2	自动注脂装配设备	8	20.00	160.00
	涂胶机	1	TD870 自动涂胶机	2	90.00	180.00
	辅助设备	2	视觉检测设备	2	45.00	90.00

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
	辅助设备	2	自动打孔机	2	50.00	100.00
	辅助设备	2	骨架冲压设备	2	24.00	48.00
	硫化机	5	自动成型线	6	55.00	330.00
			自动成型线	4	60.00	240.00
	辅助设备	4	自动注脂装配设备	6	20.00	120.00
			低摩擦喷砂设备	4	23.00	92.00
	开炼机	1	450 开炼机	1	95.00	95.00
	开炼机	1	300 开炼机	1	50.00	50.00
	酸洗磷化线	1	磷化线	1	260.00	260.00
	辅助设备	2	透气孔热熔装配设备	2	40.00	80.00
	预成型机	2	250 预成型机	2	45.00	90.00
	辅助检测设备	4	视觉检测设备	4	45.00	180.00
	辅助检测设备	2	透气检测设备	2	56.00	112.00
	辅助设备	2	数控车床	2	60.00	120.00
	辅助设备	2	骨架冲压设备	2	24.00	48.00
	硫化机	4	自动成型线	4	55.00	220.00
			自动注脂装配设备	4	20.00	80.00
	小计			3,227.00		
轮毂密封—商用车	硫化机	4	真空平板硫化机	6	17.00	102.00
			卡车轮毂自动成型线	2	65.00	130.00
	整修机	2	卡车注脂装配设备	4	40.00	160.00
			PTFE 喷涂设备	2	35.00	70.00
	涂胶机	1	特殊胶涂胶设备	2	60.00	120.00
			烘干线	2	35.00	70.00
	硫化机	1	真空平板硫化机	2	15.50	31.00
	辅助检测设备	2	静态密封喷涂设备	1	20.00	20.00
			滚边装配设备	1	15.00	15.00
			平面度-圆度检查设备	2	38.00	76.00
			数控车床	2	60.00	120.00
	辅助设备	4	骨架冲压设备	4	51.00	204.00

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
	硫化机	5	注射机	6	90.00	540.00
			真空平板硫化机	4	17.00	68.00
	修整机	2	卡车注脂装配设备	6	40.00	240.00
			PTFE 喷涂设备	2	35.00	70.00
	开炼机	1	300 开炼机	1	30.00	30.00
	预成型机	2	预成型机	2	45.00	90.00
	硫化机	4	真空平板硫化机	4	15.50	62.00
	辅助检测设备	2	静态密封喷涂设备	1	20.00	20.00
			滚边装配设备	1	15.00	15.00
			平面度-圆度检查设备	2	38.00	76.00
			加工中心	1	130.00	130.00
	小计			2,459.00		
气门类	硫化机	8	磐石平板硫化机	16	14.00	224.00
	辅助检测设备	3	摆骨架/胶料	5	15.00	75.00
			视频 CCD	6	78.00	468.00
	修整机	6	切口设备	12	10.00	120.00
			套簧设备	9	10.00	90.00
			切口套簧	8	15.00	120.00
	涂胶机	1	特殊胶涂胶设备	2	60.00	120.00
			烘干线	2	35.00	70.00
	自动橡塑机	1	20L 密炼机	1	80.00	80.00
			450 开炼机	1	95.00	95.00
			150 预成型机	1	30.00	30.00
	辅助检测设备	4	三坐标测量仪	2	150.00	300.00
			产品泄露检测设备	2	85.00	170.00
			钻孔机	1	50.00	50.00
			高精度平面磨床	2	85.00	170.00
	辅助设备	3	传递模压设备	2	48.00	96.00
			冲切设备	2	10.00	20.00
			扒裂口设备	3	25.00	75.00
			摆骨架设备	2	10.00	20.00

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
	酸洗磷化线	1	磷化线	1	260.00	260.00
	辅助设备	2	加工中心	2	130.00	260.00
	小计			2,913.00		
曲轴、半轴类	硫化机	15	磐石平板硫化机	11	14.00	154.00
			注射机	2	92.00	184.00
			注射机	8	45.00	360.00
	辅助检测设备	3	自动气密打码设备	6	30.00	180.00
			套簧气密设备	5	30.00	150.00
	整理机	4	自动清理设备	2	10.00	20.00
			自动切口设备	12	32.00	384.00
			压装检测测设备	1	25.00	25.00
	自动配料系统	1	配料系统	1	650.00	650.00
	自动橡塑机	1	450 开炼机	1	95.00	95.00
			20L 密炼机	1	86.00	86.00
			250 预成型机	1	45.00	45.00
	辅助检测设备	1	三坐标测量仪	1	150.00	150.00
			高低温循环设备	2	110.00	220.00
	自动橡塑机	1	150 预成型机	1	33.00	33.00
	辅助设备	2	数控车床	2	60.00	120.00
			带锯下料机	1	6.00	6.00
			5 轴雕铣机	2	120.00	240.00
	硫化机	8	磐石平板硫化机	16	17.00	272.00
			自动线	3	60.00	180.00
	修整机	3	自动切口套簧气密涂脂设备	6	60.00	360.00
			切削设备	2	10.00	20.00
	辅助设备	4	二段箱	7	18.00	126.00
			自动包装设备	2	25.00	50.00
			压装设备	2	10.00	20.00
	涂胶机	1	特殊胶涂胶设备	1	60.00	60.00
			烘干线	2	35.00	70.00
	小计			4,260.00		

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
全橡胶静态密封	自动橡塑机	1	400 开炼机	1	35.00	35.00
			250 预成型机	1	20.00	20.00
	硫化机	11	双联平板 300T 硫化机	10	29.00	290.00
			150T 平板硫化设备	1	17.00	17.00
			300T 注射机	6	68.00	408.00
			100T 平板	4	15.00	60.00
			50T 平板	1	9.00	9.00
	辅助设备	1	清洗机	1	6.00	6.00
	辅助设备	1	裁条机	1	4.00	4.00
	辅助设备	1	胶料冷却线	1	12.00	12.00
	辅助设备	2	自动注脂机	2	6.00	12.00
	辅助设备	2	CCD 视觉检测设备	2	28.00	56.00
	辅助设备	1	叉车（换模）	1	7.00	7.00
	硫化机	12	双联平板 300T 硫化机	8	31.00	248.00
			150T 平板硫化设备	16	17.00	272.00
			300T 注射机(自动上料）	6	78.00	468.00
			100T 平板	4	15.00	60.00
			硫化自动上下料机	10	32.00	320.00
	修整机	3	自动注脂机	3	6.00	18.00
			切口机	3	6.00	18.00
			清洗机	2	6.00	12.00
			自动喷涂机	1	26.00	26.00
			二段箱	6	10.00	60.00
			冷喂料挤条机	1	35.00	35.00
			CCD 视觉检测设备	3	39.00	117.00
	辅助设备	1	空压机+冷干机	1	45.00	45.00
	辅助设备	1	冷水机	1	15.00	15.00
	辅助设备	2	自动包装机	2	8.00	16.00
	辅助设备	1	自动打包机	1	6.00	6.00
	硫化机	7	双联平板 300T 硫化	10	31.00	310.00

对应产品	设备名称	数量（台/套）	设备型号	单机数量（个）	含税单价（万元）	含税总价（万元）
			机			
			150T 平板硫化设备	10	17.00	170.00
			智能注射成型机	7	100.00	700.00
			硫化自动上下料机	18	32.00	576.00
	修整机	1	自动注脂机	3	6.00	18.00
			产品自动清洗线	1	30.00	30.00
			喷涂机	1	28.00	28.00
			模具自动清洗线	1	30.00	30.00
	开炼机	1	400 开炼机	1	35.00	35.00
			预成型挤条机	2	30.00	60.00
	预成型机	1	250 预成型机	1	22.00	22.00
			胶胚冷却线	2	12.00	24.00
	辅助检测设备	4	二段箱	4	10.00	40.00
			自动裁条机	2	6.00	12.00
			AI 视觉检测设备	4	60.00	240.00
			模具自动清洗线	1	35.00	35.00
	小计			5,002.00		
配套环保设备	配套设备	1	废气处理设备	4	175.00	700.00
	配套设备		废气处理管路	4	65.00	260.00
	配套设备		除尘换气系统	4	60.00	240.00
	配套设备		气旋喷淋塔	1	20.00	20.00
	小计			1,220.00		
合计				26,404.00		

3）预备费

本项目预备费为 1,320.20 万元，按照设备购置安装费的 5%计算。

4）铺底流动资金

本项目铺底流动资金合计 1,670.96 万元，根据公司历史财务数据，项目预计新增营业收入、营业成本、流动资产和流动负债等各项数据综合计算得出，按照流动资金增加金额的 15%测算铺底流动资金。因此本项目铺底流动资金为 1,670.96 万元。

(2) 研发中心建设项目

1) 项目投资总额估算

本项目的投资规模为6,617.00万元其中设备购置费3,425.00万元，研发实施费用3,192.00万元。项目投资明细如下：

序号	项目	投资金额（万元）	比例
1	建设性投资	3,425.00	51.76%
1.1	研发设备购置	3,425.00	51.76%
2	研发实施费用	3,192.00	48.24%
2.1	研发人员工资	1,151.00	17.39%
2.2	研发课题费	2,041.00	30.84%
合计		6,617.00	100.00%

2) 设备购置安装费

本项目设备购置安装费合计3,425.00万元，主要用于购置材料分析、性能测试、结构仿真、可靠性验证、精密加工等研发专用设备，以及研发实验室改造、环境提升相关投入，为新材料开发、新产品设计、新工艺验证及可靠性测试提供硬件支撑。具体所需设备清单如下：

序号	设备名称	数量	单价（万元/台、套）	总金额（万元）
1	200T注射机	1	43.00	43.00
2	280T穿梭注射机	1	92.00	92.00
3	碳氢清洗	1	100.00	100.00
4	涂胶线	1	80.00	80.00
5	蔡司三坐标测量仪	1	80.00	80.00
6	微型硬度检测仪	1	36.00	36.00
7	中压燃油试验机（双高低温）	1	45.00	45.00
8	高温耐久试验机	2	20.00	40.00
9	气门油封试验台	1	40.00	40.00
10	结构和流体仿真	4	50.00	200.00
11	可加负载的轴承总成泥水测试台	3	60.00	180.00
12	高低温的轴承总成泥水测试台	1	50.00	50.00
13	油封接触应力分布测试机	1	120.00	120.00
14	摩擦磨损验证实验机	1	90.00	90.00
15	盐干湿复合实验机	1	45.00	45.00

序号	设备名称	数量	单价（万元/台、套）	总金额（万元）
16	磁性能校准设备改造	1	20.00	20.00
17	稳定磁场发生器	1	50.00	50.00
18	腐蚀试验箱	1	50.00	50.00
19	冷热冲击箱	1	30.00	30.00
20	高温箱	1	10.00	10.00
21	150 吨自动硫化线	1	70.00	70.00
22	炭黑分散仪	1	7.00	7.00
23	热失重分析仪	1	50.00	50.00
24	傅里叶红外光谱仪	1	30.00	30.00
25	差失扫描量热仪	1	30.00	30.00
26	臭氧老化箱	1	45.00	45.00
27	场发射扫描电镜元素能谱联用仪	1	150.00	150.00
28	热裂解气相色谱质谱联用仪	1	100.00	100.00
29	体视显微镜	1	50.00	50.00
30	X 射线荧光光谱仪 EDX	1	12.00	12.00
31	紫外-可见分光光度计 UV-Vis	1	38.00	38.00
32	橡胶加工分析仪	1	36.00	36.00
33	流变仪	1	40.00	40.00
34	门尼粘度计	1	50.00	50.00
35	邵尔硬度、微型硬度两用硬度计	1	30.00	30.00
36	电子拉力试验机	1	86.00	86.00
37	透射电镜	1	400.00	400.00
38	实验室改造及认证费用	1	800.00	800.00
合计		44		3,425.00

3）研发实施费用

研发实施费用金额为 3,192.00 万元，主要用于保障研发课题实施、研发团队建设及研发活动开展，具体分为两部分：

①研发人员薪酬

研发人员薪酬金额为 1,151.00 万元，用于项目期内新增研发人员的工资、奖金、社保及相关激励支出。具体构成如下：

单位：万元、万元/年

所属部门	岗位名称	项目	T1	T2	T3	薪酬合计
设计一部	产品工程师	人数	3	3	5	199.00
		人均薪酬	15.00	18.00	20.00	
		每年薪酬小计	45.00	54.00	100.00	
	试验工程师	人数	1	2	3	79.00
		人均薪酬	10.00	12.00	15.00	
		每年薪酬小计	10.00	24.00	45.00	
	工艺工程师	人数	1	2	2	78.00
		人均薪酬	12.00	15.00	18.00	
		每年薪酬小计	12.00	30.00	36.00	
设计二部	产品工程师	人数	2	4	6	222.00
		人均薪酬	15.00	18.00	20.00	
		每年薪酬小计	30.00	72.00	120.00	
	试验工程师	人数	1	2	3	79.00
		人均薪酬	10.00	12.00	15.00	
		每年薪酬小计	10.00	24.00	45.00	
	项目工程师	人数	1	1	1	39.00
		人均薪酬	10.00	13.00	16.00	
		每年薪酬小计	10.00	13.00	16.00	
	工艺工程师	人数	1	2	2	78.00
		人均薪酬	12.00	15.00	18.00	
		每年薪酬小计	12.00	30.00	36.00	
密封设计部	设计工程师	人数	2	3	3	144.00
		人均薪酬	15.00	18.00	20.00	
		每年薪酬小计	30.00	54.00	60.00	
	试验工程师	人数	2	2	2	74.00
		人均薪酬	10.00	12.00	15.00	
		每年薪酬小计	20.00	24.00	30.00	
材料技术部	材料工程师	人数	3	3	3	159.00
		人均薪酬	15.00	18.00	20.00	
		每年薪酬小计	45.00	54.00	60.00	
人数总计：			17	24	30	
薪酬总计：			224.00	379.00	548.00	1,151.00

说明：表中 T1、T2、T3 表示本项目建设期的第一年、第二年、第三年。

②研发课题费

研发课题费金额为 2,041.00 万元，用于研发课题实施过程中的材料、测试、加工、技术咨询及知识产权等相关支出。具体构成如下：

序号	课题名称	研发投入（万元）	研发投入明细			
			材料费	测试加工费	咨询及技术服务费	其他费用
1	橡胶金属复合垫片的研发	41.00	20.00	10.00	10.00	1.00
2	减震包胶链轮的研发	80.00	25.00	35.00	10.00	10.00
3	新型半轴油封的研发	45.00	15.00	15.00	10.00	5.00
4	增压发动机进排一体集成气门油封的研发	35.00	15.00	10.00	5.00	5.00
5	高精度轴承密封圈的密封泥水性能的仿真模型的建立与优化	240.00	50.00	120.00	50.00	20.00
6	提升生产效率的端盖自动生产模式研发	160.00	120.00	20.00	10.00	10.00
7	磁密封产品检测能力提升及产品实验能力的提升整合	80.00	10.00	40.00	20.00	10.00
8	卡车轮毂盒式油封压注生产模式研发	30.00	20.00	10.00		
9	新能源汽车驱动电机喷油环端面密封圈的研发	200.00	50.00	90.00	40.00	20.00
10	新能源汽车驱动电机 O 型圈的研发	100.00	20.00	40.00	30.00	10.00
11	制冷空调系统用耐制冷剂密封圈的关键技术研发	300.00	80.00	120.00	60.00	40.00
12	汽车制冷系统用橡胶材料开发	270.00	120.00	50.00	40.00	60.00
13	超低摩擦扭矩橡胶材料开发	240.00	110.00	40.00	50.00	40.00
14	耐高温 ACM/HNBR 材料开发	220.00	100.00	55.00	30.00	35.00
合计		2,041.00	755.00	655.00	365.00	266.00

(3) 对项目投资总额及各细分资金需求的公允性、合理性

1) 设备购置及安装

公司对各募投项目设备购置及安装投资资金的测算，系基于公司现有生产体系与研发活动中实际配置的机器设备、电子设备及软件系统的类别与数量基准，结合募投项目规划建设规模、目标产品的技术工艺要求、拟研发课题对设备的需求等确定拟购置的设备种类及数量，并参考公司近期购买同类设备的价格以及通

过公开渠道、供应商询价等方式获取的设备市场价格，进行合理估计和计算得出，采购价格具有公允性。

2）预备费用

预备费用是指在项目初步设计和概算阶段难以预见的费用，公司各募投项目的基本预备费率参考制造业企业、上市公司项目建设通常水平确定为 5%，按照设备购置费的 5%计算得出。

3）铺底流动资金

铺底流动资金是保证项目投产后能正常运营所需的基本营运资金。项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，对流动资产和流动负债主要构成要素（即应收票据及应收账款（含应收款项融资）、预付款项、存货、应付票据及应付账款、预收款项及合同负债）等进行分项估算，在预估各分项的周转率及周转天数后，估算出所需的流动资金金额，铺底流动资金按全额流动资金 15%计算得出。公司各募投项目铺底流动资金占项目投资总额的比例较低。

4）研发实施费用

研发实施费用按照拟开展的研发课题、拟投入人数及不同岗位人员薪酬计算。研发人员薪酬结合外部市场、内部岗位以及同行业、同城市、同级别的整体薪资水平，薪酬水平处于合理区间。研发人员岗位与数量由研发课题内容所确定。课题开展所需要的材料费、测试加工费以及咨询及技术服务费等费用均为课题研发必需，费用规模匹配课题研发周期、工作量与研发目标，同公司过往课题研发经费情况不存在显著差异，具备一定合理性。

综上所述，橡胶密封件生产加工项目的投资总额与项目建设规模、产能规模设计相对应，具备合理性；设备购置的品类、数量及型号规格均符合计划生产产品及设计产能，具备合理性，采购价格具有公允性。研发中心建设项目的投资总额与计划研发的课题相对应，具备合理性；设备购置的品类、数量及型号规格均为研发课题服务，新招聘人员均符合研发课题计划，研发课题实施费用均具有依据，具备合理性。

2. 募集资金投向和规模是否与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、未来资本支出规划等相匹配

（1）公司现有生产经营规模、财务状况

公司主要产品为车用核心部件的橡胶密封产品及新能源汽车高压连接器等零部件产品。报告期内各期，公司的总资产分别为 41,230.97 万元、59,442.04 万元、78,507.97 万元；公司主营业务收入分别为 33,229.05 万元、44,095.85 万元、59,333.18 万元，整体呈现较快增长态势。其中，橡胶密封产品的营业收入分别为 28,351.59 万元、35,829.47 万元、45,763.52 万元，报告期内，该类产品收入同比分别增长 26.38%、27.73%，增长态势良好。

公司目前经营状况和财务状况良好，本次募投项目实施不会给公司造成不适当的财务压力，与公司现有生产经营规模、财务状况相匹配。

(2) 技术水平和管理能力

经过多年的发展创新与技术积淀，公司在密封材料、密封结构设计、精密制造与装备、实验验证与质量控制四大方面逐步建立了具有自主知识产权的核心技术体系，并将该等核心技术应用于主营产品的研发、生产、检测等各个主要环节，在产品结构设计、橡胶配方设计、工装模具设计及制造、密封产品制造技术、磁性密封技术、自动化定制设备研发、检测和测试等方面具有较强的研发创新能力。

公司建立了严格的供应商管理体系、生产管理流程和质量控制体系，确保各个环节规范运作，并通过了 IATF16949：2016 质量管理体系认证、ISO9001：2015 质量管理体系认证，ISO14001：2015 环境管理体系标准认证、TISAX 信息安全体系认证。

公司管理团队与核心技术团队积淀深厚，拥有丰富的技术研发、市场开拓、项目及团队管理全方位经验。本次募投项目聚焦的产品与技术是现有技术与产品组合的合理延伸，与现有技术水平和管理能力相匹配。

(3) 未来资本支出规划

报告期各期末，公司固定资产金额分别为 9,660.41 万元、20,117.16 万元和 25,594.81 万元，报告期各期公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 4,785.42 万元、5,487.52 万元和 5,197.51 万元。随着生产经营规模的扩大，公司陆续购置厂房及机器设备扩大产能。随着市场对公司产品的认可度逐步提高，公司已根据未来需求拟定相应的扩产计划。

本次募投项目预计投入金额 36,012.16 万元，拟投入募集资金 31,000.00 万元，其中资本性支出为 29,829.00 万元，主要用于产能扩充与研发投入的机器设备投入。本次募投项目实施后，公司产能和研发效率将得到进一步提升。

因此，本次募投项目与未来资本支出规划相匹配。

综上，本次募投项目是公司围绕主营业务，并根据市场需求以及公司目前的业务发展战略合理确定募集资金投向和规模，与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、未来资本支出规划等相匹配。

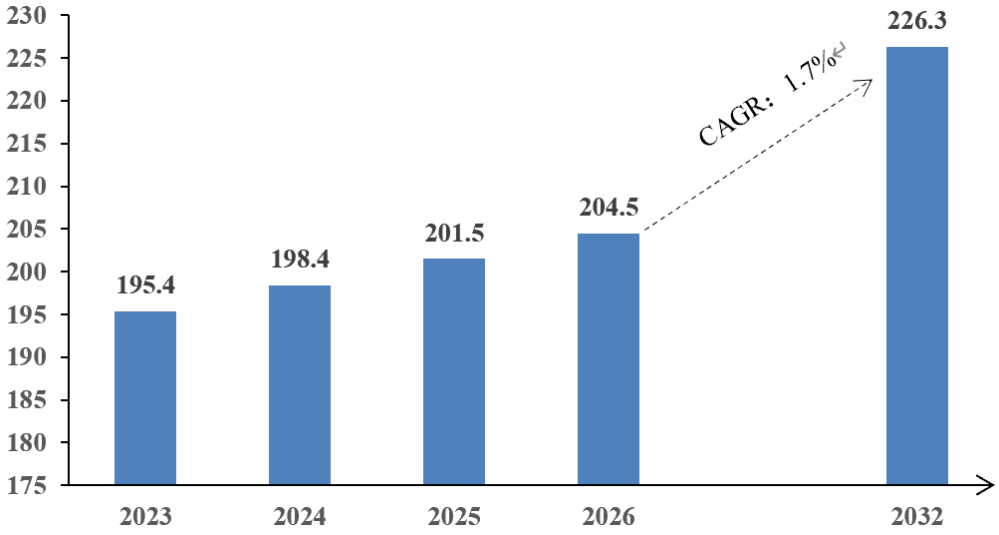
（二）结合下游市场需求变动、行业竞争格局、发行人技术储备、在手订单及客户拓展、营收规模增长、产能利用率变化等情况，说明公司通过募投项目扩产的合理性新增产能的消化措施及其有效性，并作重大事项提示。

1. 下游市场需求变动

公司橡胶密封产品主要配套汽车领域客户，终端整车产销情况对公司业务规模具有直接影响。根据中国汽车工业协会数据，2025 年我国汽车产销量分别达 3,453.1 万辆、3,440.0 万辆，同比分别增长 10.4%、9.4%，产销规模连续三年突破 3,000 万辆，连续十七年位居全球第一；同期国内汽车出口量接近 709.8 万辆，同比增长 21.1%，海外市场需求显著提振。受益于下游整车及汽车零部件行业稳步扩张，公司产品销售趋势与行业及终端市场发展态势保持一致，带动收入增长。

长期以来，全球汽车工业的不断发展，对密封技术产生了新的需求，带动着橡胶密封制品制造技术的提高，同时推动着市场容量持续扩大。根据 QYResearch 数据，2025 年全球汽车橡胶密封件行业市场规模为 201.5 亿美元，同比增长 1.6%。未来，随着下游市场需求的持续推动，QYResearch 预计，2032 年全球汽车橡胶密封件行业市场规模将进一步增长至 226.3 亿美元，2026-2032 年的年均复合增长率为 1.7%。根据百谏方略（DIResearch）的调查研究，2025 年全球汽车油封市场规模将达到 71.58 亿美元，预计 2032 年达到 101.66 亿美元，2025 年至 2032 年年均复合增长率为 5.14%。

2023 年-2032 年全球汽车橡胶密封件行业市场规模（亿美元）



数据来源：QYResearch

2. 行业竞争格局

我国汽车橡胶密封件行业已逐步形成相对稳定的竞争格局，主要竞争主体包括外资控股或外商独资生产企业、以公司为代表的国内规模企业和国内一般规模企业三类。

其中，外资控股或外商独资生产企业，例如德国科德宝、日本 NOK 株式会社及两家公司在华出资成立的恩福（中国）、日本内山工业、瑞典斯凯孚、法国哈金森等，经历长期的行业实践和技术积累，在汽车工业的高端产品领域里，有较强的市场地位。近年来，国内汽车橡胶零部件规模企业例如中鼎股份、盛帮股份、朗博科技、昌誉股份等，伴随着国产整车及汽车零部件企业的发展而壮大，占据稳定的市场份额。

与外资控股或外商独资生产企业相比，国内汽车橡胶零部件企业在工艺技术、生产设备、原料配方水平等方面已接近国际先进水平；在同步开发、服务响应、生产成本、产品价格及适应本土化市场等领域已经具备较强的市场竞争力。国内汽车橡胶零部件企业已获得部分国内外知名零部件企业及整车厂商的认可并进入其供应商体系，产品结构也从传统批量化产品向定制化、高端化产品转型。

3. 公司技术储备

为了顺应行业发展趋势，紧抓下游客户需求，公司通过持续性的技术研发，掌握了产品结构设计、橡胶配方设计、工装模具设计及制造、密封制品及磁性密封相关制造技术、自动化定制设备研发、检测和测试等多项核心技术，其中部分

技术打破了国外公司的技术垄断，例如公司研发的超低摩擦轮毂轴承油封、新型改性 PTFE 发动机油封、多极磁性橡胶编码器等多项产品减少了该类型产品的进口依赖，使得公司在密封产品领域保持着一定的领先地位。

公司作为国家级专精特新重点“小巨人”企业、国家高新技术企业、山东省制造业单项冠军企业、山东省瞪羚企业和中国专利山东明星企业，始终将技术创新作为核心竞争力，截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有国家专利共计 127 项，其中发明专利 14 项，实用新型专利 113 项，参与或主导制定国家标准 2 项、行业标准 1 项。

4. 在手订单及客户拓展

公司凭借同步研发配套能力、成本管控优势及快速响应的服务体系，已与舍弗勒、福特、长安汽车、臻驱科技、万向精工、光洋股份、比亚迪等国内外知名汽车零部件厂商和整车厂商建立长期稳定的战略合作关系，核心客户粘性与合作深度不断提升。

2023 年以来，公司橡胶密封产品新增客户定点项目合计超过 200 个。相关定点项目将在2026-2028年逐步进入量产交付阶段，叠加核心客户订单持续释放，充足且高质量的在手订单为公司经营业绩的长期稳定增长奠定了坚实基础。

客户拓展方面，公司在绑定现有优质客户深度合作的同时，积极拓展新客户。一方面，公司目前已与多家国内知名国有企业或上市公司保持长期稳定合作关系，已建立起稳定的客户群体和良好的市场口碑，并沉淀了丰富的合作开发经验，为公司订单的持续获取提供有力保障。公司将持续绑定现有优质客户，及时跟进现有客户的新项目需求，进一步开展合作。另一方面，国内新能源汽车销量的增长为公司的产品带来了新的市场机遇，目前公司已在相关领域与多家优质客户达成合作意向，为未来的业务增长注入新动力。

5. 营收规模增长、产能利用率变化

公司车用橡胶密封产品主要涵盖旋转油封、往复油封、静态密封三大核心品类，报告期内营业收入分别为 28,351.59 万元、35,829.47 万元、45,763.52 万元，同比分别增长 26.38%、27.73%，增长态势稳健。公司橡胶密封产品应用场景广泛，可同时适配燃油车、油电混动车及纯电车等多类型整车市场。报告期内，公司营业收入增速较快，主要系磁性密封产品及高压连接器产品销量显著提升所

致。受益于下游优质客户订单增加、新增定点项目陆续量产等因素，公司核心产品需求持续释放，收入增长具备合理性。

报告期各期，公司橡胶密封产品的产能利用率持续较高，分别为 88.48%、86.76%、91.16%，稳中有增。2024 年以来公司显著扩充产能，产能利用率仍在增长，充分说明现有产能已难以充分满足客户持续增长的订单需求，进一步印证了公司本次募投项目扩产的合理性与必要性。

6. 募投项目扩产的合理性，新增产能的消化措施及其有效性

(1) 募投项目扩产的合理性

1) 下游市场规模扩大，为项目提供市场消化空间

近年来，国内汽车产业保持稳健发展态势，新能源汽车渗透率快速提升，带动车用橡胶密封件市场需求持续扩容与产品结构升级，为公司产能扩张提供了坚实的市场基础。从市场规模看，2025 年全球汽车橡胶密封件行业市场规模为 201.5 亿美元，预计 2032 年全球汽车橡胶密封件行业市场规模将进一步增长至 226.3 亿美元，2026-2032 年的年均复合增长率为 1.7%。

整体来看，汽车产业规模化发展与新能源高端化升级形成的双重需求增量，能够充分承接公司新增产能，本次扩产是顺应行业发展趋势、抢抓新能源与高端密封赛道增量红利的必然选择。

2) 公司技术储备充足，为扩产落地及产品迭代提供技术保障

公司深耕车用橡胶密封领域二十余年，积累了扎实的核心技术与全流程生产工艺体系，具备规模化、高品质量产的技术基础，能够充分保障募投项目顺利落地及新增产能高效释放。技术储备层面，公司已掌握产品核心生产工艺、配方技术及质量管控技术，截至 2025 年 12 月 31 日，公司及子公司共拥有专利 127 项，其中发明专利 14 项、实用新型专利 113 项；主导或参与制定 3 项国家标准与行业标准，是汽车 ABS 刹车系统“多极磁性橡胶编码器”国家标准的制定者，该产品打破国际垄断、填补国内空白。核心技术覆盖材料配方、密封结构设计、精密模具开发、硫化成型工艺等全链条，技术成熟度经过市场长期验证。

公司的技术储备能够保障新增产能投产后产品品质稳定、成本可控，为扩产项目的产能释放与市场转化提供核心技术支撑。

3) 客户资源优质且拓展顺畅，为项目提供销售支持

公司现阶段客户资源优质、合作稳定，新客户拓展成效显著，为新增产能消化提供了坚实的订单基础。存量客户方面，公司已进入舍弗勒、马勒、麦格纳、博格华纳等国际知名汽车零部件供应商，以及福特、大众、通用、比亚迪、长安汽车、宁德时代等国内外头部整车厂与新能源企业的供应链体系。上述客户供应商认证标准严格、转换成本高，合作关系长期稳定，为公司提供了持续稳定的订单来源。这些优质客户高标准、严要求促进公司产品技术水平、产品质量和服务不断提升，并由此形成了良好的品牌影响力，有助于公司持续开拓市场、获得业务订单，报告期内公司新客户开发成效显著，同时公司持续拓展人形机器人、轨道交通等新兴应用场景，客户结构不断优化，增量订单储备持续增长。

充足的在手存量订单与持续落地的增量客户订单，能够有效承接本次募投项目新增产能，从业务端验证了扩产的必要性。

(2) 新增产能的消化措施及其有效性

公司拟采取以下措施消化新增产能：

1) 深耕存量优质客户，持续开拓新增客户资源

公司将持续深化与舍弗勒、福特、马勒、大众等现有头部核心客户的战略合作关系，深度挖掘存量客户的增量需求。精准对接客户的产能扩张、新车型迭代、平台化采购需求，同步配套定制化开发、快速交付、技术协同等增值服务，提升公司在客户供应链中的采购份额。同时，紧跟核心客户的全球产能布局与业务扩张节奏，同步配套产能供给，持续锁定存量客户的增量订单，依托稳定的存量客户资源消化大部分新增产能。此外，公司将持续加大市场拓展力度，在巩固国内外 Tier1 与头部整车厂客户的基础上，持续开发新能源车企、新势力车企等客户资源，同时，公司积极参与行业展会、技术交流活动，提升品牌影响力，持续储备意向客户与意向订单，为新增产能消化提供持续增量支撑。

2) 优化产品结构，提升产品品质

公司本次募投项目聚焦磁性橡胶编码器、轮毂密封、动力总成动态密封、全橡胶静态密封四大类橡胶密封件，持续优化产品结构。一方面，扩大轮毂轴承油封、磁性编码器等优势细分产品的产能，进一步巩固细分市场龙头地位，持续推进减少进口依赖；另一方面，加大动力总成动态密封、新能源汽车专用密封等高端产品的量产规模，适配下游新能源汽车高端化升级需求，切入高附加值细分赛

道。未来，公司将持续加大研发投入，依托与行业优质客户的合作基础，积极开展新技术和新产品的研发，提升产品品质，降低生产成本，并凭借可靠的产品性能、领先的工艺技术等优势，提高产品市场竞争力。从而实现新增产能的高质量消化，同时进一步提升公司整体盈利能力与核心竞争力。

3）合理规划募投项目产能释放进度，降低新增产能消化压力

本次募投项目规划建设期为 3 年，为避免产能集中投放导致的短期供需错配问题，公司将根据下游市场需求释放节奏、客户订单落地情况，分 3 年逐步购置生产设备，实现投产期内产能梯度式增长。公司通过合理规划本次募投项目产能释放进度，产能消化压力不会在短期内集中体现，公司未来拥有较长时间匹配市场的持续稳定增长以及可以预期的国内市场的快速发展，来用于新增产能的消化准备。随着核心技术创新升级及产品市场的进一步拓展，募投项目新增产能可实现稳步消化。

结合行业发展趋势、公司核心竞争优势及各项落地措施，本次新增产能消化措施具备高度可行性与有效性，新增产能可实现充分消化，不存在长期闲置风险，

7. 重大事项提示

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充披露以下内容：“（十二）募集资金投资项目未能按计划顺利实施风险公司本次募集资金拟投资于橡胶密封件生产加工项目及研发中心建设项目，且橡胶密封件生产加工项目规划中包含动力总成动态密封。动力总成动态密封主要应用于燃油车或混动新能源车型。尽管上述募集资金投资项目经过充分和审慎的可行性分析，但仍存在因市场环境发生重大变化、项目实施过程中遭遇不可预见因素等导致项目延期、无法实施或无法实现预期收益的风险，从而增加公司经营的不确定性。本次橡胶密封件生产加工项目达产后，可能面临新增产能消化不及预期的风险。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对相关事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 查阅募投项目的可行性研究报告，了解募集资金投向，逐项核对项目投资明细并复核各项费用的测算依据。

(2) 获取公司报告期内营业收入、总资产、净资产、产能规模、人员配置等经营数据，核查公司现有生产经营规模与募投项目产能、建设规模的匹配度。

(3) 访谈公司技术负责人、公司管理层，核查公司专利证书、技术成果转化文件、核心技术储备、生产技术水平以及研发人员构成。

(4) 查阅公司的年度报告、财务报表、董事会决议等决议资料，了解公司业务规模、现金流状况、资产构成及未来资金使用情况。

(5) 获取主要客户合作协议及订单，验证下游应用领域及客户真实性，核查在手订单明细及新客户开拓情况。

(6) 查阅公司人形机器人领域相关业务的营收数据、业务占比、合作客户、技术储备，核查该业务与公司传统橡胶密封件业务的技术同源性、生产通用性、客户协同性。

(7) 查阅公司所处行业产业政策、行业研究报告、行业相关统计数据以及下游行业的市场需求预测报告等资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 本次募投项目投资总额及各细分资金需求结构合理，各项费用配比符合橡胶密封件制造及研发中心建设的行业常规水平。项目资金测算均依据行业通用造价标准、设备市场报价、人工薪酬水平、项目建设周期等客观依据，测算过程严谨、取值公允。

(2) 报告期内，公司核心橡胶密封件产品销量持续增长，现有生产线长期处于高负荷运行状态，产能利用率持续处于高位，现有产能已无法满足下游市场增长需求。本次募投项目拟购置的生产设备相较于现有设备，在自动化程度、生产精度、生产效率、产品一致性等方面具备显著先进性，叠加公司成熟的生产工艺

与技术储备，本次橡胶密封件生产加工项目建设能够有效弥补产能缺口、提升产品品质、丰富高端产品矩阵，具备充分的必要性与合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二六年九月七日