乔路铭科技股份有限公司

Qiao Luming Technology Co., LTD.

关于乔路铭科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件
的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

东方证券股份有限公司
ORIENT SECURITIES COMPANY LIMITED

（上海市黄浦区中山南路 119 号东方证券大厦）

二〇二五年九月

北京证券交易所：

根据贵所 2025 年 7 月 22 日出具的《关于乔路铭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审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，乔路铭科技股份有限公司（以下简称“乔路铭”、“公司”或“发行人”）、东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“国枫律师”或“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中汇会计师”或“申报会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就贵所所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于乔路铭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审核问询函的回复》（以下简称“本问询函回复”或“本回复”），请予审核。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《乔路铭科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本问询回复的字体：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**

在本问询回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

一、基本情况 3

问题 1.股权代持规范情况及公司治理有效性 3

二、业务与技术 30

问题 2.公司生产模式与业绩驱动因素 30

三、公司治理与独立性 58

问题 3.以关联方作为渠道进行销售的合理性与公允性 58

问题 4.公司独立性及是否存在同业竞争 81

四、财务会计信息与管理层分析 102

问题 5.业绩快速增长的合理性及持续性 102

问题 6.应收款项回收风险 180

问题 7.原材料采购及外协加工价格公允性 210

问题 8.其他财务问题 231

五、募集资金运用及其他事项 311

问题 9.募投项目必要性与合理性 311

问题 10.其他事项 356

一、基本情况

问题 1.股权代持规范情况及公司治理有效性

根据申请文件：（1）公司系黄胜全由其父提供资金支持成立的企业；2018 年 4 月，黄胜全安排其外甥（女）陈剑翰、黄蔡榆代持公司全部股权；2021 年 1 月，黄胜全指定胞姐黄圣雪、黄莉芳代持公司全部股权；2021 年 11 月解除代持。（2）黄胜全与山高弘金、瑞安工业等曾签署特殊投资条款。（3）目前，控股股东、实际控制人黄胜全直接持有公司 67.13%的股份，并通过侨路铭投资、瑞安正盛间接控制公司 20.97%、4.37%的股份，合计控制公司 92.4651%的股份。

请发行人：（1）说明股权代持形成的背景及确立依据，各主体代持及出资最终来源，是否存在规避竞业限制或约定的情形，整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷。（2）列表说明黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况，股份限售安排及合规性，是否存在股权代持或特殊利益安排。（3）结合前述情况及黄胜全的父亲、配偶、兄弟姐妹、外甥（女）等亲属在公司设立、经营中发挥的作用，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确，股权是否明晰及是否存在纠纷或潜在纠纷。（4）说明山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系以及股份限售安排合规性。（5）说明特殊投资条款主要内容及合规性，是否已解除，是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响。（6）说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行。（7）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）结合资金流水核查情况就股权代持、特殊投资条款相关事项出具专项核查报告。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-15 的规定进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明股权代持形成的背景及确立依据，各主体代持及出资最终来源，是否存在规避竞业限制或约定的情形，整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷

（一）股权代持形成的背景及确立依据

1994 年，黄胜全的父亲黄修业、哥哥黄圣安及姐姐黄圣雪的配偶陈崇靖共同成立瑞安市昌华汽车附件厂并于 2008 年 1 月改制成立浙江铭博汽车部件有限公司，于 2015 年 8 月整体变更为铭博股份，黄修业、黄圣安为铭博股份的共同实际控制人，铭博股份的主要产品为冲压件、辊压件等汽车零部件产品，黄胜全 1994 年开始在该公司销售部门任职，基于多年的行业经验积累，黄胜全掌握了一定的客户资源，并于 2013 年创办了成都双胜，计划开拓汽车内外饰系统部件的生产及销售业务。汽车内外饰系统部件与铭博股份的主要产品冲压件、辊压件在产品类型、原材料、生产工艺等方面均存在显著差异。黄修业基于家族财富传承等方面的考量，决定由大儿子黄圣安继续掌控冲压件、辊压件业务板块，小儿子黄胜全在铭博股份体系外另行成立公司开拓汽车内外饰系统部件业务板块。随着成都双胜汽车内外饰系统部件业务规模的逐步扩大，黄胜全计划将相关业务总部转移回温州瑞安，于是决定设立乔路铭有限，用于承接成都双胜的汽车内外饰系统部件业务，并由其父亲黄修业提供资金支持。鉴于此前黄胜全在铭博股份担任董事及销售经理，不便直接登记为乔路铭有限的股东，因此在乔路铭有限设立时安排其亲属陈剑翰（外甥）、黄蔡榆（外甥女）代为持有公司股权。

2021 年 1 月，陈剑翰将其所持有的乔路铭有限 90%的股权转让予黄圣雪，黄蔡榆将其所持有的乔路铭有限 10%的股权转让予黄莉芳。上述转让未支付转让对价，系根据上述股权的实际权益人黄胜全的要求所进行的转移，该等股权转由黄胜全的姐姐黄圣雪和黄莉芳代实际权益人黄胜全持有。

上述股权代持的形成过程中，黄胜全并未与代持人签署书面的代持协议，但就代持的形成以及解除，各方均已签署确认函、代持解除协议，中介机构前往瑞安市公证处对陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳、黄修业就代持及出资事宜进行了现场访谈，并由公证处公证员对访谈过程进行记录并全程录音录像。

（二）各主体代持及出资最终来源

黄蔡榆、陈剑翰向乔路铭有限实缴的合计 5,000 万元的出资款实际来源于黄修业对其儿子黄胜全自主创业的资金支持，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全。

（三）是否存在规避竞业限制或约定的情形

鉴于铭博股份主要产品为汽车冲压件等部件，乔路铭主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，双方主要产品存在差异，不存在直接竞争关系。

此外，铭博股份及其股东黄修业、黄圣安、陈崇靖已出具确认函，确认“黄胜全自行创办的企业与铭博股份的主营业务存在明显差异，不属于自营或者为他人经营与铭博股份同类的业务。黄胜全在铭博股份任职期间，忠实勤勉，没有利用其职务便利为自己或者他人谋取属于铭博股份的商业机会，没有违反对铭博股份的保密义务或竞业禁止义务，也没有侵犯铭博股份的职务成果、知识产权、商业秘密。”即黄胜全设立乔路铭并开展相关业务已取得铭博股份及其任职时铭博股份股东的同意。

（四）整改情况及是否存在替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷

2021 年 11 月，黄圣雪、黄莉芳分别将其所持有的乔路铭有限 90%、10%的股权转让予黄胜全，上述股权转让未支付对价，系代持还原，代持人黄圣雪、黄莉芳将其所代持的股权还原予实际权益人黄胜全，从而解除了代持。

如上所述，根据黄胜全、黄修业、黄圣雪、黄莉芳、陈剑翰、黄蔡榆出具的确认函、签署的《代持解除协议》及其陈述，公司历史上存在的代持情况已于 2021 年 11 月全部还原，代持各方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他替代性利益安排、纠纷或潜在纠纷。

二、列表说明黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况，股份限售安排及合规性，是否存在股权代持或特殊利益安排

（一）黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况

姓名	亲属关系	目前任职情况	截至目前直接/间接持股情况
黄胜全	本人	董事长、总经理	直接持股情况：黄胜全直接持有公司245,909,334股股份 间接持股情况：侨路铭投资持有公司76,800,000股股份，黄胜全持有侨路铭投资95%的股权；瑞安正盛持有公司16,000,000股股份，侨路铭投资持有瑞安正盛81.08%的合伙份额
陈鹏娜	黄胜全之配偶	综合管理部部长	未持股
黄之乔	黄胜全之女	总经办职员	未持股
陈冰清	黄胜全兄弟姐妹黄圣雪之女	财务中心融资主管	直接持股情况：无 间接持股情况：侨路铭投资持有公司76,800,000股股份，陈冰清持有侨路铭投资5%的股权
陈剑翰	黄胜全兄弟姐妹黄圣雪之子	集采中心总监	未持股

除上述情况外，黄胜全关系密切家庭成员及其他亲属不存在直接或间接持有发行人股权或在发行人处任职的情况。

（二）股份限售安排及合规性

黄胜全、其间接持有发行人股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛（以下合称“承诺人”）已就股份锁定及限售作出如下承诺：

1、自公司审议本次发行上市的股东大会股权登记日次日起至公司本次公开发行股票并于北京证券交易所上市之日，承诺人不减持公司股份，也不提议由公司回购该部分股份。若因公司进行权益分派导致承诺人持有的公司股份发生变化的，仍将遵守上述承诺。若公司终止本次发行上市的，承诺人持有的公司股票上述限售即解除。

2、承诺人自公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起十二个月内，不转让或委托他人代为管理承诺人持有或控制的公司向不特定合格投资者公开发行前的股份。

3、本次发行上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价（如发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，则价格调整按照中国证券监督管理委员会、北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下

同），或者本次发行上市后六个月期末收盘价低于发行价，承诺人持有公司股票的锁定期限自动延长至少六个月。

4、若因公司进行权益分派导致承诺人持有的公司股份发生变化的，仍将遵守上述承诺。

5、如法律、行政法规、部门规章或中国证券监督管理委员会、北京证券交易所规定或要求股份锁定期长于上述承诺，则承诺人直接和间接所持公司股份锁定期和限售条件自动按该等规定和要求执行。

6、承诺人在前述锁定期满后两年内减持上述锁定股票的，减持价格将不低于公司的股票发行价（发行价指公司向不特定合格投资者公开发行股票的发行价格，若本次发行上市后因派发现金红利、送红股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照北京证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），且减持应符合法律、行政法规、部门规章以及中国证券监督管理委员会、北京证券交易所的规定或要求。

7、若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 6 个月内，承诺人自愿限售直接或间接持有的股份；若公司上市后，承诺人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后 12 个月内，承诺人自愿限售直接或间接持有的股份。

8、在承诺人持股期间，若股份锁定和减持的法律、法规、规范性文件、政策及证券监管机构的要求发生变化，且上述承诺不能满足证券监管部门的相关要求时，承诺人承诺届时将按照相关规定出具补充承诺或重新出具新的承诺。

9、若承诺人违反上述承诺减持公司股份的，由此所得收益归公司所有，且承诺人将承担相应的法律责任。

上述承诺符合《北京证券交易所上市规则》《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 1 号》《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办理指南第 1 号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

（三）是否存在股权代持或特殊利益安排

如上文所述，发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，该等股权代持已于 2021 年 11 月解除；截至本回复出具日，实际控制人及其直接或间接持有发行人股份的亲属不存在股权代持的情况，亦不存在其他特殊利益安排。

三、结合前述情况及黄胜全的父亲、配偶、兄弟姐妹、外甥（女）等亲属在公司设立、经营中发挥的作用，说明实际控制人及其一致行动人认定是否准确，股权是否明晰及是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）认定实际控制人或其一致行动人的原因及合理性

黄胜全父亲在发行人设立过程中向黄胜全赠与资金系为支持黄胜全创业，其父亲自发行人设立至今从未持有发行人股份，亦未在发行人担任董事或高级管理人员、不参与公司的经营决策。黄胜全的亲属黄圣雪、黄莉芳、陈剑翰、黄蔡榆在报告期之前曾在短期内为黄胜全代持公司股权，但其未实际享有发行人股东权益，亦未在发行人担任董事或高级管理人员、不参与公司的经营决策。

如本回复问题 1 之“二、列表说明黄胜全及其亲属在公司任职及持股情况，股份限售安排及合规性，是否存在股权代持或特殊利益安排”所示，黄胜全的配偶、女儿、外甥和外甥女在公司任职、外甥女（陈冰清）间接持有发行人股份，其在公司生产经营中发挥一定作用，但该等人员并未担任发行人董事或高级管理人员，陈冰清持股比例较低，其并非黄胜全关系密切家庭成员，且其持股的侨路铭投资系黄胜全控制的企业，侨路铭投资所持发行人股份的表决权均由黄胜全控制，因此，黄胜全在公司任职、间接持股的亲属无法对发行人董事会、股东会决议产生重大影响。

报告期内，黄胜全担任发行人董事长兼总经理，控制发行人表决权的比例不低于 90%。截至本回复出具日，黄胜全直接持有发行人 245,909,334 股股份，占发行人股本总额的 67.13%，通过侨路铭投资间接控制发行人 20.97%的股份对应的表决权，通过瑞安正盛间接控制发行人 4.37%的股份对应的表决权，合计控制公司 92.47%的表决权。

综上，将黄胜全单独认定为发行人实际控制人，而未将其亲属认定为实际控

制人或其一致行动人，符合公司实际情况，真实准确。

（二）股权是否明晰，是否仍存在股权纠纷或者潜在纠纷

根据发行人股东历次股权变动涉及的变更登记文件、历史上涉及股权代持的相关人员的访谈、确认，现有全体股东填写的调查表及承诺函，发行人历史沿革中曾经存在的股权代持已经解除，发行人股权明晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常，各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系以及股份限售安排合规性

（一）山高弘金、瑞安工业等股东入股背景、时间、方式、定价依据及公允性、资金来源、入股交易价格是否存在明显异常

序号	股东名称	背景及原因	时间	入股方式	入股价格及定价依据	资金来源	价格是否存在明显异常
1	山高弘金	公司计划引入外部投资者改善股权结构，山高弘金了解到公司业务发展情况以及后续资本市场安排后有意愿对公司进行投资	2022年9月	增资	山高弘金投前对公司的估值为124,200万元，对应每股价格为11.8286元/股，双方协商后定价，以2022年全年预测净利润1亿元为基础，采用市盈率法进行估值，投前市盈率为12.42倍。	自有及自筹资金	否
2	瑞安工业	公司在新三板挂牌后业务高速发展，拟定向发行股票募资用于补充流动资金，提升公司的持续经营能力和抗风险能力，保障公司经营持续发展；瑞安工业为公司注册地国有投资平台，看好公司发展前景有意愿对公司进行投资	2023年11月	增资	本次发行定价估值依据为：以2023年全年预测净利润2.66亿元（按照2023年1-6月实现净利润年化计算），按照投前13.85倍市盈率进行测算，投前估值为36.841亿元，对应投前总股本11,168万股，折合每股价格为32.988元/股。	自有及自筹资金	否

侨路铭投资系发行人实际控制人控制的企业，并作为实际控制人的投资平台于2021年11月通过平价增资方式入股乔路铭，增资价格为1元/注册资本；瑞安正盛系发行人员工持股平台，于2022年1月通过增资方式入股乔路铭，增资

价格为 3.18 元/注册资本，系参考当时与外部投资者洽谈情况折价确定，侨路铭投资及瑞安正盛入股价格不存在明显异常情况。其出资资金来源详见本回复问题 4 之“一、（一）实际控制人持股或任职的企业”。

（二）各主要股东之间是否存在关联关系或一致行动关系

公司股东山高弘金、瑞安工业之间及其与发行人实际控制人之间不存在关联关系或一致行动关系，发行人其他股东侨路铭投资、瑞安正盛系黄胜全控制的企业。

（三）股份限售安排及合规性

如前文所述，发行人直接股东黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛，间接持有公司股份的实际控制人亲属已分别就上市后的股份锁定安排出具相应的承诺，该等承诺的内容符合《北京证券交易所上市规则》《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 1 号》《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办理指南第 1 号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求。

五、说明特殊投资条款主要内容及合规性，是否已解除，是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响

（一）山高弘金、瑞安工业特殊权利条款及解除情况、合规性

发行人实际控制人黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资于2022年9月6日与山高弘金签署了《关于乔路铭科技股份有限公司之股东协议》（以下简称“《股东协议》”）约定了股份回购权、优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释权、信息权等权利，并于2025年6月11日签署了《关于乔路铭科技股份有限公司股东协议之补充协议二》（以下简称“《补充协议二》”）对股份回购权进行了延期；黄胜全于2023年9月19日与瑞安工业签订了《关于乔路铭科技股份有限公司定向发行股票之协议书》（以下简称“《定向发行股票之协议书》”）约定了股份回购权。上述协议约定有对赌安排及股东特殊权利条款，具体内容如下：

1、山高弘金

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
《股东协议》/《补充协议二》	股份回购权	2.1 如发生下列情形之一的，则本轮投资人（“回购权人”，即山高弘金）有权要求黄胜全（“回购义务人”）回购其持有的全部或部分公司股份： （1）在 2022 年 12 月 31 日之前的任何时间，黄胜全和/或公司明示放弃新三板挂牌安排或工作，或在 2025 年 6 月 30 日之前的任何时间，黄胜全和/或公司明示放弃合格上市安排或工作； （2）公司未能在 2022 年 12 月 31 日前将公司在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让（简称“新三板挂牌”）的申报材料上报全国股转公司审核；未能在 2026 年 12 月 31 日前将合格上市申报材料上报中国证监会或者证券交易所审核（如遇不可抗力造成相关工作无法如期完成，则计划完成时间按照届时公司股东大会认可的时间做相应顺延）； （3）公司撤回其新三板挂牌申请，或公司的挂牌申请被全国股转公司拒绝受理、不予审核、不予注册、不予核准、劝退、否决或终止，或公司的新三板挂牌申请被核准/同意注册后未在规定时间内完成挂牌和公开转让条件，全国股转公司或其他有权机构不同意公司的新三板挂牌等出现其他不满足新三板挂牌和公开转让的情形； （4）公司撤回其合格上市申请，或公司的合格上市申请被中国证监会或证券交易所拒绝受理、不予审核、不予注册、不予核准、劝退、否决或终止，或公司的合格上市申请被核准/同意注册后未在规定时间内进行发行申请、发行失败、证券交易所不同意公司的发行上市等其他合格上市不成功的情形； （5）公司实现合格上市前，公司实际控制人发生变更。	黄胜全
	优先购买权	3.1 在公司合格新三板挂牌前，并在不违反本协议其他条款的情况下，黄胜全（“转让方”）拟向第三方出售或转让其拥有的部分或全部公司股份（“拟出售股份”）时，本次投资人有权按照同等条件及价格优先购买全部或部分拟出售股份（“优先购买权”），本次投资人可行使优先购买权的股份数量不超过以下各项的乘积：（i）全部拟出售股份，乘以（ii）该本次投资人届时持有的公司股份占所有享有并行使优先购买权的本次投资人持有的公司股份总和的比例。	黄胜全
	共同出售权	4.1 在公司合格新三板挂牌前，并在不违反本协议其他条款的情况下，黄胜全（“转让方”）拟向第三方出售或转让其拥有的部分或全部公司股份（“拟出售股份”）时，未按照本协议第三条约定就拟出售股份行使优先购买权的本次投资人有权要求以同等条件及价格按照如下方式出售其持有的公司股份（“共同出售权”）： （1）未经本次投资人同意，在公司合格新三板挂牌和合格上市前，公司的实际控制权不得发生变更；如经本次投资人	黄胜全

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
		同意，转让方出售公司股份将导致公司最终控制权发生变更的，本次投资人有权以同等条件及价格优先于转让方出售其届时在公司持有的全部股份； （2）转让方出售公司股份不会导致公司最终控制权发生变更的，本次投资人有权要求以同等条件及价格与转让方共同出售其持有的公司股份，每一投资人可行使共同出售权的股份数量不超过以下各项的乘积：（i）该本次投资人届时在公司持有的全部股份，乘以（ii）转让方拟出售股份占转让方持股总额的比例。	
	优先清算权	5.1 除非本协议另有规定，如公司在合格上市前发生清算、解散或者终止等法定清算事由（为避免疑义，不包括公司被兼并、收购或其他类似情形）时，本次投资人有权选择以下两种方案之一收回投资： （1）视同回购：在公司宣布清算、解散或者终止前，本次投资人有权要求黄胜全按照本协议第二条的约定回购本次投资人所持公司股份。 （2）参与清算：对于公司的资产/股份进行处分所得的收益在支付清算费用、职工工资、社会保险费用和法定补偿金、缴纳所欠税款、清偿公司债务等适用法律规定有优先清偿权的债务后的剩余财产，应按下列方案和顺序进行分配： （i）本次投资人有权优先公司其他股东获得优先清算款（“清算优先金额”），即本次投资人为获得其所持有的全部公司股份的实际投资额及自本次投资人实际投资资金交割之日（如有多个资金交割日的，按照各笔资金交割日分别计算优先清算款）至本次投资人获得其优先清算款之日期间8%（年单利）的利息，并减去本次投资人历年从公司取得的现金红利；如果公司的剩余财产不能足额支付本次优先清算金额的，则公司的剩余财产应按照各本次投资人的本次优先清算金额之间的比例分配； （ii）如在本次投资人取得优先清算款且公司其他股东均依据公司章程或相关出资协议或股东协议等文件取回相关投资本金和/或补偿款或退出款后，公司仍有可分配的剩余资产的，由届时的公司全体股东按照其实缴出资比例进行分配，分配完成后，清算结束，公司依法注销。”	黄胜全、瑞安正盛、侨路铭投资
	反稀释	6.1 公司新三板申报前发行任何新股的，如果任何主体认购新股的单位价格（“新单位价格”）低于本次投资人为其届时所持的公司所有股份所支付的平均单位价格，则本次投资人有权就其持有的公司股份向黄胜全要求现金补偿，以使得在采取该等措施后，本次投资人为其届时所持的公司所有股份所支付的平均单位价格等于新单位价格。	黄胜全
	信息获取权	7.1 公司合格新三板挂牌前，在本次投资人持有公司股份的前提下，公司应向本次投资人提供如下资料：	发行人

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
		（1）在每一年财务年度结束且年度合并财务报表经会计师事务所审计出具后的 30 天内，提供经审计的年度合并财务报表； （2）在每一会计年度的前六个月结束后的 90 天内，提供未经审计的半年度合并财务报表。	

2、瑞安工业

协议名称	特殊投资条款	主要内容	义务主体
《定向发行股票之协议书》	股份回购权	若发生下列情形之一，则乙方（即瑞安工业）有权要求甲方（即黄胜全）回购其通过本次定向发行股票所获得的全部或部分目标公司股份： （1）在 2025 年 6 月 30 日之前的任何时间，实际控制人或目标公司明示放弃合格上市安排或工作。 （2）如目标公司未能在 2025 年 6 月 30 日前完成合格上市申报材料上报证券交易所审核（如遇不可抗力造成相关工作无法如期完成，则计划完成时间按照届时标的公司股东大会认可的时间做相应顺延）。 （3）如目标公司撤回其合格上市申请，或目标公司的合格上市申请被证券交易所拒绝受理、不予审核、不予注册、劝退、否决或终止，或目标公司的合格上市申请被同意注册后未在规定时间内进行发行申请、发行失败、证券交易所不同意标的公司的发行上市等其他合格上市不成功的情形。 （4）目标公司实现合格上市前，实际控制人发生变更。	黄胜全

上述《股东协议》《定向发行股票之协议书》中已就相关特殊投资条款的效力制定了终止条款，且针对上述协议中未设置终止条款的部分特殊权利，黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛于 2023 年 12 月 5 日与山高弘金签署了《关于乔路铭科技股份有限公司股东协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”）。上述终止条款及《补充协议》涉及的特殊投资条款解除情况如下：

1、山高弘金

签订时间	协议名称	终止条款/终止协议的主要内容	特殊条款解除情况
2022 年 9 月 6 日	《股东协议》	“自公司正式向全国股转公司递交新三板挂牌的申请材料之日，本次投资人本次增资获得的本协议项下第三条优先购买权、第四条共同出售权、第五条优先清算权、第六条反稀释、第七条信息获得权等特殊权利（合称‘特殊权利’）均自动终止且自始无效。”	鉴于发行人于 2022 年 11 月 11 日正式向全国股转公司提交挂牌申请，《股东协议》中约定的优先购买权、共同出售权、优先清算权、反稀释、信息获得权等特殊权利均已自动终止且自始无效。

签订时间	协议名称	终止条款/终止协议的主要内容	特殊条款解除情况
2023年12月5日	《补充协议》	第二条关于股份回购条款的终止 基于《股东协议》第二条，若公司发生该协议 2.1 条规定的情形之一，则甲方有权要求乙方回购其所持有的全部或部分公司股份（以下简称：“股份回购条款”）。甲方同意，为公司合格上市之目的，自公司向所在地证监局申请辅导验收之日起，终止该股份回购条款，放弃要求回购股份的权利。 第三条未上市恢复条款 各方同意，若公司在向所在地证监局申请辅导验收之日后，未能通过证监局的辅导验收或者在向相关证券交易所递交上市申请材料后，主动撤回上市申请或者上市申请未获审核通过的，则《股东协议》第二条约定的股份回购条款自动恢复。如各方经协商确定公司在2026年12月31日前继续向证监局提交辅导验收申请，则在公司再次向证监局提交辅导验收申请之日起，《股东协议》第二条约定的股份回购条款再次终止。如再次递交辅导验收申请后仍然未获通过或者再次向相关证券交易所递交上市申请材料之后发生主动撤回上市申请或者上市申请未获审核通过的，则前述相关条款继续按本条约定恢复执行。	鉴于发行人已于 2025 年 6 月向浙江证监局提交辅导验收申请并于 2025 年 6 月取得了浙江证监局验收通过的函，自 2025 年 6 月起股份回购条款已终止。

2、瑞安工业

签订时间	协议名称	终止条款/终止协议的主要内容	特殊条款解除情况
2023年9月19日	《定向发行股票之协议书》	自目标公司向所在地证监局申请辅导验收之日起，乙方获得的本协议项下第二条回购权自动终止且自始无效。	鉴于发行人已于2025年6月向浙江证监局提交辅导验收申请并于2025年6月取得了浙江证监局验收通过的函，自2025年6月起股份回购条款已自动终止且自始无效。

上述协议中涉及的对赌安排及股东特殊权利条款均已终止，除由实际控制人黄胜全个人承担的对山高弘金所持股份的回购义务外不存在其他权利恢复条款，该权利恢复条款不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响，发行人不存在《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业

务规则适用指引第1号》规定的需要清理的对赌协议。

（二）是否存在股权代持、抽屉协议或其他特殊利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及对公司的影响

根据瑞安工业、山高弘金出具的确认函和调查表，其所持发行人股份为真实持有，不存在股权代持，其已经完整披露与发行人、发行人股东签署与股权投资相关的交易文件，不存在抽屉协议或者其他特殊利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

六、说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行

为防范实际控制人不当控制风险，保护投资者利益，发行人已制定并采取一系列措施建立健全公司治理结构及内部控制制度，主要包括：

（一）为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性

1、对关联交易严格管控

为防范实际控制人不当控制风险，避免发生实际控制人占用发行人资金等损害发行人及中小股东利益的情形，确保发行人合规经营和规范运作，发行人已建立了《关联交易管理制度》以及上市后适用的《关联交易管理制度》，规定了有关关联交易的回避表决、决策权限、决策程序。

2023年度，发行人与关联方温州铭谷、宁波双慎之间存在部分关联交易未及时履行审议程序，发行人对该等情况进行了积极整改，召开第一届董事会第十七次会议和2023年年度股东大会对相关交易事项进行了补充确认。2024年1月以来，公司没有再出现重大关联交易未及时履行审议程序的情况。

2、制定防范控股股东、实际控制人不当行为的专项制度

发行人制定了《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》及北交所上市后适用的《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》等制度，针对实际控制人行为规范要求、防范控股股东及其关

联方资金占用等形成了一整套完善的控制制度，严格防止控股股东、实际控制人及其关联方的非经营性资金占用的行为，进一步完善防止实际控制人非经营性占用资金长效机制的建设工作。

3、设立独立董事制度

发行人已建立独立董事制度，董事会成员中有三分之一以上独立董事。独立董事制度的建立，能够保障全体股东特别是中小股东的合法权益。

4、中小投资者单独计票机制

根据上市后生效的公司章程（草案）的规定，股东会审议影响中小股东利益的重大事项时，对中小股东的表决情况应当单独计票并披露。此种计票形式能够充分反映中小股东的意见。

5、征集投票权制度

根据上市后生效的公司章程（草案）的规定，董事会、独立董事、持有百分之一以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者中国证监会的规定设立的投资者保护机构可以征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。征集投票权为中小股东行使表决权提供了便利，保障中小股东的合法权益。

6、网络投票机制

根据上市后生效的公司章程（草案）的规定，发行人召开股东会，除现场会议投票外，还应当提供网络、通讯或其他方式为股东参加股东会提供便利，股东通过网络投票等方式参加股东会的，视为出席。网络投票机制的设置能够充分保障中小股东行使股东权利。

7、设立累积投票制

根据上市后生效的公司章程（草案）及累积投票制度的规定，股东会选举董事进行表决时，可以实行累积投票制；当公司选举两名以上独立董事，以及单一股东及其一致行动人拥有权益的股份比例在30%及以上时选举两名及以上董事

时，应当采用累积投票制。

8、发行人实际控制人已出具相关承诺

发行人实际控制人已出具《关于避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺》等承诺，就减少和规范关联交易、避免资金占用以及同业竞争等事项作出承诺。

上述制度的执行以及相关承诺得到履行后，可以有效防范实际控制人不当控制、保护投资者利益。

（二）公司已经建立健全完善的治理结构，内部控制制度完善并有效运行

报告期内，发行人已建立健全公司的法人治理结构，已按照股份公司的规范治理要求设置股东会、董事会、审计委员会以及经营管理层等决策、执行及监督机构，并根据业务运作的需要设置了内部职能部门。上述架构的设置符合《公司法》等法律法规、规范性文件的规定以及分工明确、相互制约的治理原则；该等组织机构的组成符合法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，发行人法人治理结构合法、合理。

发行人制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》以及《总经理工作细则》等规章制度，规定了召集召开股东会、董事会、总经理办公会的程序，并规定了会议的通知、提案、表决、决议等程序，该等制度符合相关法律法规、规范性文件的规定，合法有效。

发行人董事会由7名董事组成，其中包括3名独立董事，发行人制定了《独立董事工作制度》。董事会下设审计委员会，其中独立董事人数超过二分之一并担任召集人。发行人设董事会秘书1名，负责股东会和董事会会议的筹备、文件保管以及股东资料管理，信息披露等工作。公司的董事、高级管理人员的任职资格符合有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，相关人员的选任、聘任履行了必要的内部审议程序，相关人员的任职资格合法、有效。公司董事、高级管理人员最近24个月内未发生对公司经营管理持续性构成重大不利影响的变化。公司的独立董事具备担任独立董事的资格，其任职情况符合相关法律法规及规章制度的规定。

发行人设立了独立的财务部门并聘用了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系和完整的财务管理制度，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度。发行人在审计委员会下设置了内审部，并制定了《内部审计制度》。内审部负责评估及核查公司内部控制制度的健全性、合理性、有效性，执行相应的改进工作；制定内部审计计划，审计各部门的作业程序及内控制度落实情况。发行人持续聘请了外部审计机构，对公司财务报表及内控制度进行专项审计和鉴证。

上述机构人员设置及内部制度构建了一套权责清晰、权限分明、分工合作、各司其职的内部决策和监督机制。发行人按照上述规章制度履行相关决策和监督程序，发行人具备健全且运行良好、与发行人实际情况相匹配的内部决策和监督机制。

发行人已经根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引及其他相关法律法规的要求，对公司内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价，并取得会计师事务所出具的《内部控制审计报告》，其认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

七、结合实际情况充分揭示风险

发行人已于招股说明书“第三节风险因素”揭示“实际控制人不当控制风险”。

【中介机构回复】

一、请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师已履行的核查程序包括：

1、 查阅发行人成立以来的全套工商内档，了解其历次股权变动情况；

2、 访谈发行人实际控制人，了解其历史上的任职情况及其成立乔路铭的历史背景等相关情况；

3、 查阅发行人、发行人实际控制人黄胜全及其亲属黄圣雪、黄莉芳、黄修业、陈剑翰、黄蔡榆提供的银行流水；

4、 访谈黄圣雪、黄莉芳、黄修业、陈剑翰、黄蔡榆，就该等人员历史上登记持有发行人股权及出资情况、代持情况进行了解，公证机关对此进行了公证；

5、 查阅黄胜全与陈剑翰、黄蔡榆、黄圣雪、黄莉芳签署的代持解除协议及该等人员出具的确认函；

6、 查阅铭博股份公开转让说明书、铭博股份股东黄修业、陈崇靖出具的确认函；

7、 查阅发行人花名册、股东名册、实际控制人及其他股东填写的调查表，确认实际控制人亲属在公司任职或持股的情况；

8、 取得黄胜全、其间接持有公司股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛出具的承诺函；

9、 查阅股东山高弘金增资入股时签署的协议及后续签署的补充协议，取得其填写的调查表及出具的承诺函并对其进行访谈；查阅山高弘金出资前后 3 个月银行流水及出资凭证；

10、查阅瑞安工业通过定向发行入股发行人的相关协议及批复文件，取得其填写的调查表及出具的承诺函；查阅瑞安工业出资前后 3 个月银行流水及出资凭证；

11、查阅发行人自股份公司成立至今的董事会、监事会、股东会会议文件；

12、查阅发行人现行有效的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《股东会议事规则》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金管理制度》、报告期内有效的《监事会议事规则》及北交所上市后适用的章程及相关制度；

13、查阅发行人《独立董事工作制度》《审计委员会工作细则》，了解发行人独立董事及审计委员会的运作情况；

14、查阅实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺》《关于规范和减少关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺》等承诺；

15、查阅报告期内发行人出具的《内部控制报告》及审计机构对发行人出具

的《内部控制审计报告》。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、 发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，该等代持已于 2021 年 11 月解除，发行人实际控制人的出资来源于其父亲对其提供的资金支持，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全；截至本回复出具日，实际控制人及其直接或间接持有发行人股份的亲属不存在股权代持的情况，亦不存在其他特殊利益安排或替代安排、纠纷或潜在纠纷；

2、 铭博股份与发行人主营业务存在差异，不存在直接竞争关系，发行人实际控制人在铭博股份任职时自主创办乔路铭已取得铭博股份及其股东的同意与确认；

3、 发行人实际控制人及其间接持有公司股份的亲属陈冰清以及黄胜全控制的侨路铭投资、瑞安正盛已就股份锁定及限售作出承诺，符合《北京证券交易所上市规则》《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 1 号》《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办理指南第 1 号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求；

4、 将黄胜全单独认定为公司实际控制人，而未将其亲属认定为实际控制人或其一致行动人，符合公司实际情况，合理准确；

5、 发行人股东山高弘金、瑞安工业与黄胜全不存在关联关系或一致行动关系，发行人其他股东侨路铭投资、瑞安正盛系黄胜全控制的企业。发行人直接股东黄胜全、侨路铭投资、瑞安正盛，间接持有公司股份的实际控制人亲属已分别就上市后的股份锁定安排出具相应的承诺，该等承诺的内容符合《北京证券交易所上市规则》《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 1 号》《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办理指南第 1 号——申报与审核》等相关法律、法规、规范性文件的要求；

6、 发行人与股东的对赌安排及股东特殊权利条款均已终止，除由实际控制

人黄胜全个人承担的对山高弘金所持股份的回购义务外不存在其他权利恢复条款，该权利恢复条款不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响，发行人不存在《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的对赌协议；

7、 为防范实际控制人不当控制风险，保护投资者利益，发行人已制定并采取一系列措施；发行人已经建立健全完善的治理结构，除报告期内存在部分内部控制及关联交易审议不规范情形后续已进行整改外，内部控制制度基本完善并有效运行；

8、发行人已于招股说明书充分披露相关风险。

二、请保荐机构、发行人律师结合资金流水核查情况就股权代持、特殊投资条款相关事项出具专项核查报告

保荐机构、发行人律师已根据题述要求进行了专项核查，并出具专项核查报告。

经核查，发行人历史沿革中曾存在实际控制人亲属为实际控制人代持股权的情况，该等代持已于 2021 年 11 月解除，发行人实际控制人的出资来源于其父亲对其提供的资金支持，相关资金系对黄胜全个人的赠与，实缴出资所形成的股东权益实际归属于黄胜全。发行人与山高弘金、瑞安工业的对赌安排及股东特殊权利条款均已终止，除由实际控制人黄胜全个人承担的对山高弘金所持股份的回购义务外不存在其他权利恢复条款，该权利恢复条款不会对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响，发行人不存在《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的对赌协议。

三、请保荐机构、发行人律师、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-15 的规定进行核查并发表明确意见

经对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》“1-15股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”

的相关规定，逐条核查情况如下：

序号	指引关注重点	查验情况
1	关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况	报告期内，发行人已建立健全完善的组织架构，发行人决策程序运行查验情况详见本回复问题1之“中介机构回复”之“三、（一）公司治理的规范性”
2	关注发行人股东、董事、监事（如有）、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性	报告期内，发行人不存在直接股东、董事、高级管理人员之间互为亲属关系的情形，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响
3	对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责	发行人实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责
4	发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行	截至报告期末，发行人财务独立，内控制度完善且有效执行
5	对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷	发行人改制为股份有限公司后不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内部控制的有效性多次受到行政处罚或被采取监管措施的情形，不存在内控缺陷
6	对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	根据中汇会计师出具的《内部控制审计报告》，发行人于2025年6月30日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，不存在重大内控缺陷
7	发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况，相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送	报告期内，不存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送

（一）公司治理的规范性

如前文所述，发行人已经建立健全完善的治理结构，报告期内曾发生的关联交易未履行审议程序已相应完成规范整改。此外，公司在“三会”规范运作方面还存在的瑕疵及其规范整改情况如下：（1）发行人第一届董事会第一次会议审

议高级管理人员薪酬标准时，因对关联交易回避表决要求尚不熟悉，黄胜全未回避表决，对此，发行人已经制定上市后生效的董事、高级管理人员薪酬管理制度，对董事、高级管理人员的薪酬管理的相关要求作出了明确的规定；（2）发行人2022年度、2023年度存在董事会定期会议未按照公司章程的要求提前10天发出会议通知的情况，但该等程序瑕疵不会对董事会会议决议的有效性产生实质性影响，公司自2024年1月以来已对上述情况进行有效整改，按时发出董事会定期会议的通知。

除发行人间接股东陈冰清与实际控制人存在亲属关系外，其他股东之间不存在亲属关系，发行人董事、高级管理人员之间不存在亲属关系，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响。

在发行人处任职的实际控制人亲属仅包括其配偶、女儿、外甥、外甥女，不存在“实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多”的情形，根据该等人员的学历背景和职业履历，其具备与所在岗位、所担任职务相匹配的知识、技能，并能够投入必要的时间，勤勉尽责履行相关职责。

（二）内控制度的有效性

公司实际控制人控制的企业瑞安正盛、侨路铭投资、宁波双慎报告期内曾存在委托发行人财务人员代为管理银行账户及记账的情形，截至报告期末，前述关联方已自行管理账户并委托第三方机构代为记账。公司拥有独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并具备独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；公司独立设立银行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；公司的财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。报告期第一年公司存在向关联方拆出资金的情况，已在当年完成整改，除该情况外，不存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在多次受到行政处罚或被采取监管措施的情况，不存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的情况，不存在重大内控缺陷。

报告期内，发行人曾经存在通过关联方账户转贷、票据贴现，未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失、内部审计制度执行不到位、研发人员工时记录与其考勤记录不一致四种内部控制制度执行不到位等内

控不规范的情形，上述情况均已得到有效整改，整改完毕之后未再发生类似的不规范行为。该等行为不会对本次发行上市构成实质性障碍。

（三）独立性

报告期内，发行人存在与发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业发生交易往来的情况。

1、经常性关联交易

（1）关联采购、关联销售

序号	企业名称	关联关系情况	交易类型	交易内容
1	宁波双慎	发行人之实际控制人控制的企业	向关联方购买商品	原材料、水电费等
			向关联方销售商品	产品销售
2	温州铭谷汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属历史上曾持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
3	瑞安市华来科技有限公司	发行人之实际控制人亲属历史上任职的企业	向关联方购买商品	采购辅料
4	浙江新博汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买商品	采购原材料
5	浙江屹华汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属持股并任职的企业	向关联方购买服务	外协加工
6	成都安胜汽车零部件有限公司	发行人之实际控制人亲属控制的企业	向关联方购买服务	外协加工
7	宁波安昌达物流有限公司	发行人之实际控制人亲属控制的企业	向关联方购买服务	运输服务
8	宁波睿泽餐饮管理有限公司	发行人之副总经理王佳亲属控制的企业	向关联方购买服务	餐饮服务

（续表）

单位：万元

序号	企业名称	交易类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	宁波双慎	向关联方购买商品	11.90	98.44	706.05	374.48
		向关联方销售	-	36.74	65,024.45	58,657.72

序号	企业名称	交易类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
		商品				
2	温州铭谷汽车零部件有限公司	向关联方购买服务	-	-	1,003.34	-
3	瑞安市华来科技有限公司	向关联方购买商品	110.78	230.24	148.28	-
4	浙江新博汽车零部件有限公司	向关联方购买商品	-	-	-	0.38
5	浙江屹华汽车零部件有限公司	向关联方购买服务	-	-	-	0.49
6	成都安胜汽车零部件有限公司	向关联方购买服务	-	-	-	48.11
7	宁波安昌达物流有限公司	向关联方购买服务	-	-	-	0.15
8	宁波睿泽餐饮管理有限公司	向关联方购买服务	34.65	94.14	105.08	102.81

报告期内，公司经常性关联采购主要为公司向关联方采购原材料、支付水电费、支付加工费等。公司向宁波双慎支付的物料款系宁波双慎将出售业务资产后的剩余尾料、零星剩余固定资产出售给公司，以及由其代为垫付公司租用厂房的水电费；公司向温州铭谷汽车零部件有限公司、瑞安市华来科技有限公司等关联方企业采购外协加工服务和部分辅料，交易的价格系参考产品构成、材料及工艺复杂程度等因素，定价方式合理、公允。公司副总经理王佳亲属控制的企业宁波睿泽餐饮管理有限公司向公司提供部分食堂餐饮服务，双方依据实际发生的食材、人工等食堂费用金额确定交易金额，定价公允。上述关联交易占公司各期主营业务成本的比例较低，不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响。

报告期内，宁波双慎曾作为公司的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与乔路铭对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允。

（2）关联方租赁（承租）

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
宁波双慎	房屋及建筑物	-	-	42.45	-
宁波惠程贸易有限公司	房屋及建筑物	-	-	-	209.67

单位：万元

出租方名称	当期应支付的租金				承担的租赁负债利息支出				增加的使用权资产			
	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
铭博股份	152.25	304.51	295.64	295.64	36.57	72.82	82.75	92.21	-	-	-	-
宁波双慎	-	-	340.20	473.06	-	-	3.82	44.83	-	-	-	-

报告期内，公司向关联方铭博股份、宁波双慎等租赁房屋及建筑物。双方租赁关系基于自愿原则，签订了相关租赁合同，交易真实有效。上述房屋的租赁价格与周边房屋的租赁价格不存在显著差异，交易具有公允性。

（3）关联担保

报告期内，为支持公司业务发展，控股股东、实际控制人及其近亲属等为公司提供无偿担保，上述提供无偿担保情形不会对公司的财务状况、独立运行和经营构成重大不利影响，不存在损害公司及其它股东利益的情形。

2、偶发性关联交易

2023 年 1-6 月，公司为取得银行流动资金借款，通过成都双胜汽车零部件有限公司进行资金周转，合计向成都双胜汽车零部件有限公司支付 24,670 万元，主要款项均于 1 日内收回。截至 2023 年 6 月 30 日，双方款项已结清。双方未计算收取利息。

3、关联方资金拆借

（1）报告期内，发行人曾存在向发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业拆出资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波惠程贸易有限公司	552.03	413.74	965.77	-

（2）报告期内，发行人曾存在向发行人控股股东、实际控制人及其亲属投资、任职的企业拆入资金的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	-	-	-	-	-	-	-	-
黄胜全	22.62	-	22.62	-	32.60	542.62	552.60	22.62
宁波双慎	-	-	-	-	-	-	-	-
侨路铭（宁波）投资有限公司	-	-	-	-	82.00	-	82.00	-

（续表）

关联方名称	2023 年度				2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄圣雪	1,505.26	-	1,505.26	-	4,703.14	131.92	3,329.80	1,505.26
黄胜全	370.00	14,480.60	14,818.00	32.60	-	21,837.20	21,467.20	370.00
宁波双慎	-	-	-	-	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
侨路铭(宁波)投资有限公司	88.00	12.00	18.00	82.00	-	100.00	12.00	88.00

注：截至 2024 年末，公司向关联方拆入资金应付余额为 22.62 万元，系公司实控人黄胜全日常工作相关的报销款，年末未及时支付所致。

上述关联交易中，除与宁波双慎之间的交易往来外，金额均较小。上述关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响发行人独立性或损害发行人及其非关联股东利益的内容。

发行人与宁波双慎之间发生交易的背景情况如下：2021年11月，发行人以公

允价格收购了宁波双慎的资产、存货，同时宁波双慎原有的业务也转移至发行人及其子公司，考虑到部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为发行人的销售通道协助发行人完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与发行人对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允。发行人完成主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移后，终止与宁波双慎的交易，实现对主机厂的直接销售。2024年12月，宁波双慎名称由“成都双胜汽车零部件有限公司”变更为“宁波双慎投资有限公司”，经营范围变更为“一般项目：以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不再涉及汽车零部件业务，并于2025年6月，变更为“一般项目：以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不涉及塑料制品销售业务。

此外，发行人实际控制人兄弟控制的铭博股份及其子公司所从事的业务与公司的主营业务均属于汽车零部件类别，但铭博股份及其子公司的主要产品与公司的主要产品类型存在区别，其从事该等业务不会对公司造成重大不利影响。

综上，报告期内，发行人不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在利益输送。

（四）核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、查阅发行人的组织架构图、各部门职责说明、报告期内的“三会”会议文件以及包括“三会”议事规则在内的各项内部管理制度，了解发行人组织机构的设置情况以及决策程序运行情况；

2、查阅发行人报告期内的员工花名册，发行人实际控制人、董事、原监事、

高级管理人员填写的调查表及相关承诺，了解发行人股东、董事、原监事、高级管理人员之间的亲属关系以及发行人实际控制人亲属是否在发行人处任职；

3、对于在发行人处任职的实际控制人亲属，核实其所在岗位、职务等相关情况，查验其工作简历和学历背景等信息；

4、查阅报告期内中汇会计师出具的《审计报告》和《内部控制审计报告》；

5、了解发行人财务部门的人员构成，查验发行人财务人员填写的声明，核实其是否在发行人实际控制人控制的其他企业存在兼职；

6、查阅发行人的银行账户清单，核实是否与发行人实际控制人及其控制的其他企业存在混同；

7、查阅报告期内发行人与关联方之间交易相关的合同、支付凭证，分析相关交易是否必要、合理、公允。

（五）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为，发行人符合《业务规则适用指引第1号》1-15“股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

二、业务与技术

问题 2.公司生产模式与业绩驱动因素

根据申请文件：（1）公司产品主要为汽车内饰件（立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等）、汽车外饰件（车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等）及汽车饰件配套模具。（2）公司产品主要属于塑料件产品，塑料件产品的生产大都涉及注塑，注塑机的使用时间能够大体反映公司塑料件整体的产能利用情况。公司行李架产品的产能主要根据型材成型能力确定，产能单位以根列示。（3）截至 2024 年底，公司有 3,832 名员工，其中生产人员占比 87.50%；报告期内存在劳务派遣、外协加工等情形。此外，公司掌握了多项核心技术。

（1）生产模式及产能计算方式。请发行人：①以流程图形式说明各主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，发行人、外协供应商、外采劳务人员分别参与哪些生产经营环节。②说明公司生产线的基本情况及各生产线或生产设备对应的主要产品，汽车内外饰及配套模具等产品是否在部分生产环节可以共用生产线或生产设备，是否可以按照订单将不同类型产品混合排产。③说明报告期各期塑料件产品类型及销售金额占比，需使用注塑机的产品类型及销售金额占比，并对比同行业可比公司论证说明以注塑机使用时间计算产能利用率能否如实反映公司实际生产制造能力、软硬件设备闲置等情况。

（2）核心竞争力及业绩驱动因素。请发行人：①对比市场同类竞品，说明汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面的竞争优劣势。②列表说明公司核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等方面的体现，与行业通用技术或竞争对手同类技术在作用机制、功能性能等方面的差异及竞争优劣势。③结合上述情况及报告期内生产人员数量与占比、人均产值、生产人员薪酬占生产成本比重及变动趋势、生产人员数量与业绩规模的匹配情况等，对比同行业可比公司说明发行人业绩增长的主要驱动因素。

请保荐机构：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）更新“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”。

【公司回复】

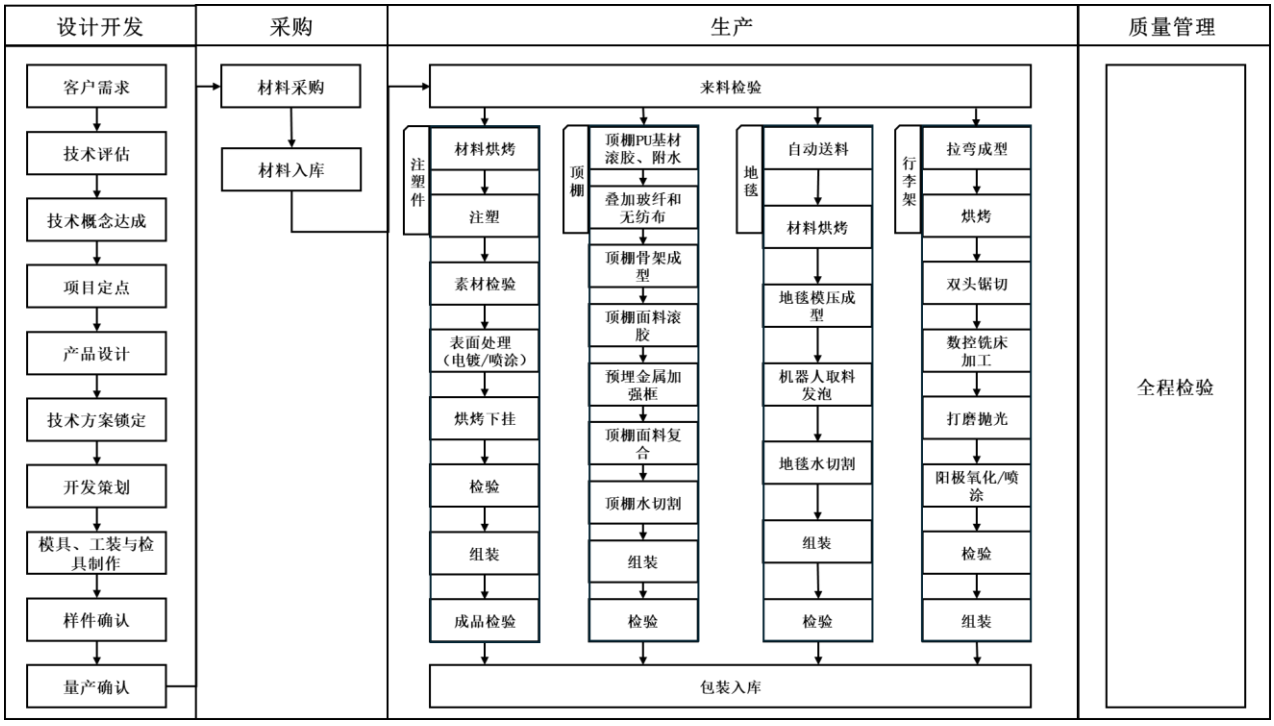
一、生产模式及产能计算方式

（一）以流程图形式说明各主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，发行人、外协供应商、外采劳务人员分别参与哪些生产经营环节

1、以流程图形式说明各主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺

公司产品主要为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具。根据生产工艺不同，汽车内外饰件产品可以分为注塑件与行李架金属件。此外，公司最近一期成功拓展顶棚、地毯等汽车内饰声学系统部件，相关产品工艺与注塑件、行李架等产品存在一定差异。公司配套模具业务主要系为客户提供模具定制开发服务，不涉及相关模具产品的直接生产。

公司主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺情况具体如下：



公司在汽车内外饰件行业深耕多年，拥有 IATF16949 等汽车零部件行业的认证，已经全面掌握必备的生产制造工艺全流程，制定出一套标准化的操作流程、精准识别关键质量控制节点和工艺参数。

2、发行人、外协供应商、外采劳务人员参与的生产经营环节情况

报告期内，公司存在将注塑与电镀、喷涂及包覆等表面处理等部分相对成熟的生产环节委外加工及采购劳务人员从事搬运、分拣、装配等简单生产辅助工作的情形，具体情况如下：

序号	生产经营环节	主要工序	参与方情况（发行人/外协供应商/劳务人员）	外协供应商/劳务人员服务内容
1	设计开发阶段	-	发行人	-
2	采购阶段	材料采购	发行人	
3		材料入库	发行人、劳务人员	劳务派遣人员从事材料搬运工作
4	生产阶段	注塑	发行人、外协供应商、劳务人员	注塑委托加工；劳务派遣人员从事部分注塑件产品修边、挑拣、搬运工作
5		表面处理	发行人、外协供应商、劳务人员	电镀委托加工、喷漆委托加工
6		组装	发行人、劳务人员	劳务派遣人员从事部分简单的装配工作
7		包装入库	发行人、劳务人员	劳务派遣人员从事包装、搬运工作
8		其他环节	发行人	-
9	质量管理阶段	检验	发行人、劳务人员	劳务派遣人员从事辅助检测工作

公司将部分生产工序委托加工的主要原因系，终端需求快速增长且各地区需求分布广泛，公司为缓解产能压力、提高产品交付能力，并综合考虑成本、效率等因素所致。此外，在配套客户设立新基地的项目执行初期，基于经营风险控制等因素的考量，公司以委外加工方式作为过渡阶段的生产组织措施，这一决策具有合理性、必要性。

为严格管理委托加工厂商并确保产品质量，公司与其就质量控制及技术保密等方面进行了详细约定，并委派专人负责相关技术指导与质量监控，有效降低了产品质量风险和技术泄密风险。公司委外加工不涉及关键核心工艺，替代性较强，且生产环节亦由公司提供相应的原材料、素材或模具，并指定辅料供应商，不会对公司经营产生重大不利影响。预计伴随公司募投项目的逐步落地，将有效缓解公司产能紧张的现状。

公司主要根据客户订单安排生产，终端客户需求旺盛导致下单频率较高，同

时对供应商交付响应的及时性要求也较为严格。客户临时性订单需求增加会对公司生产能力造成较大的压力，因此，公司存在外采劳务人员的情况。劳务外采人员主要参与的环节为搬运、分拣、装配、辅助检验等简单、重复的基础性工作，均按照标准化流程进行作业，并且安排技术和经验较为丰富的生产技术及管理人员对劳务人员的工作和成果进行跟踪、指导和检查，其工作仅为缓解公司生产运营压力，替代性较强，不会对公司经营产生重大不利影响。

综上，公司具备规模化生产能力，产品工艺技术路线可靠、生产制造工艺成熟，能够满足生产要求，持续生产符合客户质量要求的产品。报告期内，考虑到产能受限、经济效益等因素，公司存在采用委托加工和外采劳务人员的情形，但委托加工过程不涉及关键核心工艺，外采劳务人员主要从事简单、重复的基础性生产辅助工作，符合行业惯例和公司的生产现实需要。

（二）说明公司生产线的基本情况及各生产线或生产设备对应的主要产品，汽车内外饰及配套模具等产品是否在部分生产环节可以共用生产线或生产设备，是否可以按照订单将不同类型产品混合排产

根据产品类型不同，公司生产线可以分为注塑件生产线、行李架生产线、顶棚及地毯生产线。截至报告期末，公司生产线的基本情况及各生产设备对应的主要产品等情况具体如下：

单位：台，万元，%

序号	产品条线	主要生产环节	主要设备	具体用途	设备数量	账面原值	成新率	自动化程度
1	注塑件	材料烘烤	中央供料系统	注塑机供料	13	390.76	69.24	全自动
2			料斗干燥机	塑胶粒除湿	21	26.44	54.36	半自动
3		注塑	注塑机	注射成型	238	16,944.65	75.16	全自动
4			机械臂	注塑机取件	141	636.36	68.23	全自动
5			纳米红外节能加热圈	炮筒加热	177	226.23	64.80	全自动
6			空压机	机械手取产品	20	160.42	70.19	全自动
7			模温机	模具加热	135	103.25	59.11	全自动
8		表面处理	自动涂装线	产品表面喷漆	4	1,585.39	82.34	全自动
9			喷漆机器人		9	561.93	61.35	全自动
10		组装	焊接自动化工装	产品组装	45	651.37	75.95	全自动

序号	产品条线	主要生产环节	主要设备	具体用途	设备数量	账面原值	成新率	自动化程度
11			卡扣自动化工装		38	459.41	91.61	全自动
12			吸音棉自动化工装		49	332.02	91.57	全自动
13			自动贴膜机		22	159.96	87.95	全自动
14			海绵条自动化工装		9	98.08	97.80	全自动
15	行李架	拉弯成型	拉弯机	产品结构加工	8	265.51	66.71	半自动
16		烘烤	时效炉	产品回火	1	14.16	60.42	半自动
17		双头锯切	行李架半伺服锯切机	产品结构加工	6	43.72	67.94	半自动
18		数控铣床加工	型材加工中心	产品结构加工	26	759.43	66.06	半自动
19			框架式液压机	产品结构加工	2	102.04	71.42	半自动
20		打磨抛光	抛光机器人	产品电镀前表面预处理	13	482.58	71.79	全自动
21			打磨机器人		2	159.29	57.25	全自动/半自动
22		表面处理	自动化喷涂线	产品表面喷漆	1	748.50	67.13	全自动
23			自动化阳极氧化线	产品表面阳极氧化处理	3	577.88	57.04	全自动
24	地毯	模压成型	地毯成型自动线	将加热后的材料放置在压机中成型	1	8.18	94.52	全自动
25			框架式液压机		6	326.26	83.24	半自动
26		取料发泡	地毯发泡线	地毯背部发泡成型	6	543.86	96.65	全自动
27		装配	地毯除醛流水线	去除 VOC、气味等	1	2.74	93.05	全自动
28	顶棚	顶棚 PU 基材滚胶、附水	顶棚滚胶自动线	顶棚骨架材料的附胶、附水、组合叠料	1	9.23	87.05	全自动
29		顶棚骨架成型	顶棚压框翻边自动线	将顶棚骨架材料进行压制成型	1	41.30	97.52	全自动
30			顶棚骨架冷却定型工装		2	2.30	38.25	全自动
31			顶棚骨架喷胶工装		2	1.24	38.25	全自动
32		顶棚面料滚胶	顶棚面料滚胶自动线	顶棚面料进行滚胶附胶	1	122.12	75.46	全自动
33		组装	顶棚喷胶压框翻边自动线	通过打胶、包边等方式进行组	2	122.88	95.90	全自动

序号	产品条线	主要生产环节	主要设备	具体用途	设备数量	账面原值	成新率	自动化程度
34			顶棚喷胶自动线	装	1	85.66	76.25	全自动
35			顶棚喷胶包边设备		1	51.99	96.83	全自动
36			顶棚喷胶设备		1	25.32	94.91	全自动
37			机器人喷胶自动线		1	24.01	97.52	全自动
38			喷胶机器人		1	15.25	98.42	全自动
39			顶棚装配工装		2	1.42	38.25	全自动
40	顶棚、地毯	水切割	机器人水切割系统	对复合成型后的顶棚进行切割轮廓	7	510.50	90.05	全自动

同种生产工艺下，公司生产所使用的主要机器设备为通用类型，不同产品的生产可以通过换装模具、调整人工操作流程等柔性化生产方式来实现。因此，公司在同种工艺下不存在特定产品专用生产线的情形，部分生产环节可以共用生产线或生产设备，公司能够按照订单将不同类型产品混合排产。

（三）说明报告期各期塑料件产品类型及销售金额占比，需使用注塑机的产品类型及销售金额占比，并对比同行业可比公司论证说明以注塑机使用时间计算产能利用率能否如实反映公司实际生产制造能力、软硬件设备闲置等情况

1、报告期各期塑料件产品类型及销售金额占比，需使用注塑机的产品类型及销售金额占比

报告期内，公司除顶棚、地毯等隔音隔热系统部件以外的塑料件产品主要采用注塑工艺，需由注塑机加工生产。公司报告期各期注塑件产品类型及销售金额占主营业务收入比例情况具体如下：

单位：万元、%

项目			2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
塑料件	注塑件	内饰件	42,895.14	30.27	95,547.69	28.88	70,956.28	28.78	46,246.74	31.19
		外饰件	88,278.88	62.29	215,313.19	65.07	158,702.76	64.36	91,538.52	61.74
		小计	**131,174.02**	**92.55**	**310,860.87**	**93.95**	**229,659.04**	**93.14**	**137,785.26**	**92.93**
	顶棚、地毯等隔音隔		1,807.43	1.28	202.09	0.06	73.93	0.03	66.95	0.05

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
热系统部件								
合计	**132,981.45**	**93.83**	**311,062.96**	**94.01**	**229,732.97**	**93.17**	**137,852.21**	**92.98**

报告期各期，公司注塑件产品销售金额分别为 137,785.26 万元、229,659.04 万元、310,860.87 万元及 131,174.02 万元，占主营业务收入比重分别为 92.93%、93.14%、93.95%及 92.55%，为公司主要产品类型。

2、对比同行业可比公司论证说明以注塑机使用时间计算产能利用率能否如实反映公司实际生产制造能力、软硬件设备闲置等情况

制造型公司的产能利用率测算常规思路，一般应该根据实际的产品生产工序，找到制约生产瓶颈的关键步骤，比如生产工序中的关键性生产设备、关键瓶颈工艺、人工组装耗时等。同时，考虑产品是否具有高度定制化，批量生产化、系列零散化等特点采用最能体现生产成功的计算方式。

公司产品种类较多，且不同产品对应不同客户的需求，在产品形状、大小等方面均存在一定差异，因此无法准确按照产品的数量或重量确定公司的产能及产能利用率情况。公司产品主要为注塑件，其生产的瓶颈工序为注塑环节，因此反映注塑机产能利用情况的理论使用时间能够一致地反映公司整体的产能利用情况。相应地，实际使用时间和理论使用时间的差异能够反映公司软硬件设备的闲置情况。

同行业可比公司亦主要以直接或间接的方式采用注塑机使用时间测算公司的产能情况，具体如下：

股票代码	公司名称	产能利用率测算方式
002048.SZ	宁波华翔	以产品数量情况测算，未披露具体计算情况
603179.SH	新泉股份	按照主要设备的工作模次测算，注塑 1 次为 1 个模次，产能利用率为实际工作模次与理论工作模次的比值。理论工作模次以生产人员和设备每年工作 250 天，每天工作 24 小时为基础计算
000700.SZ	模塑科技	以产品数量情况测算，未披露具体计算情况
603035.SH	常熟汽饰	以注塑机使用时间测算，未披露具体计算情况
002662.SZ	峰璟股份	以产品数量情况测算，未披露具体计算情况

股票代码	公司名称	产能利用率测算方式
605228.SH	神通科技	以注塑机使用时间测算，产能利用率为实际工时与理论工时的比值。注塑机的理论工时按每台设备每月平均运行 21.5 天，每天运行 24 小时，并考虑设备检修、维护、更换模具及假期等因素影响计算
001278.SZ	一彬科技	以注塑设备运行情况测算，产能利用率为实际注塑次数与理论注塑次数的比值。理论注塑次数以每天运行两班、每班 10 小时、每月工作 21 天为标准工作时间为基础计算（计算公式：标准冲压/注塑次数=设备台数*设备每日运行班次*设备每班次运行时长*设备额定产量（冲压/注塑次数）*年度运行天数）
874075.NQ	发行人	以注塑机使用时间测算，产能利用率为实际工时与理论工时的比值。理论工时=注塑机台数*每天标准作业小时数*标准工作天数，代表公司正常情况下所能提供的最大产能，其中每天标准作业小时数为 20 小时，考虑到节假日、设备维修等，报告期内，平均每台注塑机每年的标准工作天数为 302 天、302 天、307 天、121 天

资料来源：各公司招股说明书、募集说明书

由上表可知，同行业可比公司中常熟汽饰、神通科技均直接采用注塑机使用时间测算产能利用率情况；新泉股份、一彬科技以注塑设备运行情况测算，在设备单位时间运行情况额定的情况下，其产能利用率亦主要受运行时间的影响，即间接采用注塑机使用时间测算产能利用率情况。

综上所述，考虑到公司产品种类丰富、客户定制化情况显著的情形，结合同行业可比公司情况，以注塑机使用时间计算产能利用率能够如实反映公司实际生产制造能力、软硬件设备闲置等情况。

二、核心竞争力及业绩驱动因素

（一）对比市场同类竞品，说明汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面的竞争优劣势

1、竞争优势

（1）公司汽车内外饰件产品在实现轻量化、舒适化、美观化等方面实现产品性能创新优势

汽车内外饰件数量较多、种类丰富，且受到车型需求、工艺选择及产品作用等诸因素的影响导致产品性能差异度较大、可比性较低。公司长期深耕汽车内外

饰件行业，为客户提供数千种内外饰件产品，并以视觉装饰功能为主。同行业可比公司基本未披露其与公司同类产品的核心指标情况。

公司主要服务于比亚迪、吉利汽车等行业领先主机厂商，其质量要求可代表行业先进水平。整车厂会对产品的外观及性能作出严苛的评审，符合业内主流、知名整车厂质量评价体系的产品具备较强的市场竞争力。因此，主要将公司主要产品核心参数指标与经营中所知悉的同类竞品相关参数及主要客户质量要求情况进行对比，具体情况如下：

1）公司与市场同类竞品相关技术参数对比情况

序号	达成效果	技术路径	核心指标	主要同类竞品性能详情	公司产品性能详情	对比情况
1	轻量化	薄壁注塑	壁厚	壁厚≥1.8mm	中心壁厚 1.5mm，周边壁厚 0.5mm	非外观零件产品整体克重下降 12-18%
2		微发泡技术	克重	普通 PP 材料，密度 0.9-0.92g/cm³	微发泡 PP 材料，密度 0.75-0.85g/cm³	保持刚性不变的基础上，减重 15-25%
3		复合材料填充	克重	普通 PP 材料，密度 0.9-0.92g/cm³	填充如 30%秸秆及改性助剂，密度降低至 0.75-0.85g/cm³	冲击强度保留≥70%，减重 18%
4		功能集成化设计	双射注塑	产品为卡接结构	整合为一体式双色注塑，减少卡扣接口数量	在不同条件下均能保持良好的连接性，产品工时优化，克重减轻
5		塑代钢技术	克重	传统的钣金前端模块	塑代钢前端模块采用 PP-LGF40%材料在满足产品性能的前提下，重量减轻 30%-50%以上	公司具备专业的 CAE 分析能力，包含专业的模态、刚性分析人员，和银牌模流分析人员，经验丰富
6		制造工艺升级	气辅成型	常规注塑，较容易出现缩痕	气辅成型，不容易出现缩痕	改善缩痕等级，重量减轻 30%
7	舒适化	触感漆	表面触感	哑光喷涂：手触摩擦阻力大高光喷涂：手触后容易产生	触感漆：手触光辉细腻，摩擦系数＜0.15	保持耐磨性＞8000 转的基础上，显著减小摩擦系数，细腻触

序号	达成效果	技术路径	核心指标	主要同类竞品性能详情	公司产品性能详情	对比情况
				手印，划伤等问题		感
8		鹿皮低压注塑	表面触感	面料：针织面料，PVC 表皮	面料：鹿皮面料	表面细腻绒毛提供亲肤触感，磨砂哑光表面赋予高级感，提升单品档次
9		微云仿鹿皮包覆	表面触感、气味等级	面料：PVC 皮革、PU 皮	表面采用微云仿鹿皮，中间层使用 3DMESH 及水性胶	表面细腻亲肤，有更好的回弹性和手感，更优的气味等级及低 VOC
10	美观化	自动缝纫	缝纫式样多样化	采用手工缝纫，缝纫完成后对线	采用机器人自动缝纫	可以编织出复杂的缝纫式样
11		光塑一体化	产品具备高光表面及透光性	单独高光表面不具备透光性	透明 PC 及激光镭雕，高光表面具备透光性	可实现高光零件隐藏式透光，体现科技感与高级感
12		TOM 工艺	表面纹理具有真实触感	采用 INS 工艺，表面纹理无触感	表面装饰件的纹理具备拉丝触感	可实现具备表面装饰件有金属拉丝外观效果，兼备真实触感
13		渐变色喷涂	表面渐变色效果	单色涂装效果	渐变色涂装效果	表面呈现出颜色渐变的涂装效果
14		高周波表皮烫印	表面立体花纹	表皮表面花纹使用烫印等方式，效果多为平面	表皮表面花纹呈现出立体效果 logo 字体等	可实现 logo 等字体的立体化
15		透光表皮	包覆件具备透光性	包覆件不具备透光性	包覆件可具备透光性	可实现包覆件表皮隐藏式透光，体现科技感与高级感

2）公司产品参数与主要整车厂的指标要求对比情况

序号	产品类型	核心参数或指标	客户产品标准	公司产品性能详情	对比情况
1	内饰件	阻燃性	燃烧速率≤100mm/min	燃烧速率≤70mm/min	在使用轻量化材料的情形下，保

序号	产品类型	核心参数或指标	客户产品标准	公司产品性能详情	对比情况
					障耐燃要求
2		存放性能要求（耐热老化、耐低温冲击、耐化学试剂等）	产品表面不允许出现明显可视变化，不允许有软化、发粘、斑点、颜色显著变化、主/分层无起泡、剥落迹象；灰度等级≥4 级	未出现可视变形、弯曲、下垂、发白、发粘裂纹等影响外观质量的缺陷；灰度等级 4-5 级	在较为严格环境条件下，均能保持原有外观和性能，可保障较强的美观性和舒适性
3		耐刮擦性能	△L≤1.5	△L<1.0	耐久性好，能够保持外观和性能符合要求，保证美观性
4		包覆物剥离强度	包覆物剥离强度≥30N/50MM	剥离强度实现包覆物撕裂无脱胶，粘合强度远大于包覆物材料强度	在不同条件下均能保持良好的附着力和粘合力，可以有效避免使用过程中表皮剥离等问题发生，增强产品的耐久性，保障美观性与舒适性
5		内饰件及材料散发性要求	>5.0	≥6.0	在外观和性能符合要求的前提下，确保散发类物质满足环保要求，环保性能良好，满足舒适化需求
6		禁用物质	苯类、甲醛等	未检出	公司饰件释放有害物质含量较低，具有良好的环保性能，充分满足用户舒适性需求
7	外饰件	膜厚	40-125μm	40-70μm	实现相同功能所需的最小壁厚，薄壁化是轻量化的直接手段，对材料和工艺要求较高。

序号	产品类型	核心参数或指标	客户产品标准	公司产品性能详情	对比情况
8		附着力	0-1 级	0 级	在较为严格环境条件下，均能较好地保持原有外观和性能，可保障较强的美观性和舒适性
9		存放性能要求（耐热老化、耐低温冲击、耐光老化、耐化学试剂等）	外观无明显变化，灰度等级≥4，光泽损失＜15%，附着力不弱于 1 级	外观无明显变化，灰度等级 4-5 级，光泽损失＜10%，附着力等级 1 级	

对比市场同类竞品及主机厂商要求，公司汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面能够较高程度地实现客户要求，并与其形成了长期、稳定的合作关系，产品具备一定的竞争优势。

公司作为浙江省企业研究院及浙江省知识产权示范单位，凭借较强的创新实力和科技成果转化能力，荣获了浙江省科技型中小企业、浙江省省级工业设计中心、浙江省高新技术企业研发中心、浙江省高新技术企业创新能力 500 强等认证及荣誉，为公司健康发展和业绩持续增长奠定了坚实的基础。截至本问询回复出具日，公司获得已授权专利 99 项，其中发明专利 19 项，广泛应用于公司超 3,000 种产品及服务中，充分彰显了公司内外饰件产品的深厚技术支撑。

（2）公司顺应行业发展趋势，产品得到了市场认可

公司自成立以来一直深耕汽车内外饰件领域，充分依托产品设计、开发能力，融入先进的装备制造工序和智能化的生产管理流程，匹配客户对产品多样化需求，为客户提供集产品同步设计、模具开发、产品制造等全方位、一体化的汽车饰件整体解决方案。凭借高质高效的管理体系、过硬的产品质量，公司实现快速发展，已在行业内形成一定的市场地位。

公司与同行业可比公司主要产品、成长性及市场地位等情况具体如下：

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
宁波华翔	汽车装饰条、主副仪表板、门板、立柱、顶棚等汽车饰件及金属件、电子件等	一汽集团、丰田、宝马、奔驰、福特、通用、沃尔沃、捷豹路虎等高端传统汽车，也包含 T 车厂、比亚迪、蔚来、小鹏、RIVIAN 新能源主流车企	15.81%	1.98%/4.99%

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
新泉股份	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等汽车饰件	积累了诸如吉利汽车、奇瑞汽车、广汽集团、上汽集团、一汽集团、北汽福田、陕重汽、中国重汽、比亚迪以及国际知名品牌电动车企业等优质客户资源	38.18%	1.25%/3.16%
模塑科技	格栅总成、车身防擦条、轮眉、扰流板等汽车塑料饰件	已成为宝马、北京奔驰、特斯拉、上汽通用、上汽大众、奇瑞捷豹路虎、沃尔沃、北京现代、神龙汽车、蔚来、理想汽车、小鹏汽车、高合等众多知名品牌的定点厂商	-3.50%	0.65%/1.64%
常熟汽饰	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、底护板等汽车饰件	主要客户包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、奇瑞汽车、一汽红旗、长城汽车、北汽越野、吉利汽车等知名整车厂。在快速发展的新能源车领域，也已切入了奔驰 EQB、宝马 EV、大众 MEB、比亚迪、特斯拉、理想、小鹏、蔚来、集度、哪吒、零跑、ARCFOX、华人运通、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美 ZOOX 等。	24.34%	0.59%/1.50%
峰璟股份	车门外水切、门框条、A\B\C 柱饰板、中控台总成、中控台装饰框、门把手装饰框等汽车饰件	产品用户包括一汽大众、一汽轿车、华晨宝马、北京奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、上汽通用、上汽集团、上汽大众、长安福特、吉利、长城、比亚迪等知名整车厂商，并与头部主要新能源汽车厂取得了合作。	-7.00%	0.31%/0.78%
神通科技	门护板类、仪表板类、车身饰件等汽车饰件及汽车动力系统、光学镜片等	现已发展成为上汽通用、一汽-大众、上汽通用五菱、日产、宝马、蔚来汽车、三菱、北京现代、上汽大众、吉利控股、广汽集团、奇瑞捷豹路虎、东风公司、长城汽车等知名整车厂的一级供应商以及延锋汽车饰件、佛吉亚、李尔、恩坦华等国内外知名汽车零部件企业的合格供应商	-1.42%	0.10%/0.25%
一彬科技	仪表板、副仪表板、立柱护板、座椅件、机舱件、出风口、车内照明	与东风汽车、上汽通用、吉利集团、广汽丰田、上汽大众、华晨宝马、北京奔驰、比亚迪等知名	8.31%	0.14%/0.35%

公司简称	主营业务/主要产品	主要客户	2022-2024 年度营业收入年均复合增长率	全球/国内市场占有率
	部件、门板及其他外饰件等汽车饰件及金属件、汽车电子件、新能源专用件及配套模具等	汽车企业建立了稳定的客户关系		
发行人	以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件；汽车饰件配套模具	主要合作的整车厂商包括比亚迪、吉利汽车、东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车等。	47.05%	0.36%/0.90%

资料来源：公司定期报告，占有率基于各可比上市公司内外饰件业务营业收入情况计算。

经过多年的经营积累，公司凭借持续的研发投入、稳定的产品质量和优质的售后服务，已发展成为吉利、比亚迪、东风岚图等诸多整车行业龙头企业的一级供应商，逐步开拓了蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车、小米汽车等知名新能源新势力整车客户，并已与行业优质车企一汽大众、上汽集团等建立了合作关系。根据中国汽车报统计数据，2024 年公司前两大客户比亚迪与吉利汽车销量均进入全球前十，分别为第 7 名、第 10 名。其中，在新能源汽车领域，比亚迪销售量位列全球第一。目前，公司主要生产基地已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对核心客户的响应效率。

2022 年度至 2024 年度，公司营业收入从 15.61 亿元增长至 33.75 亿元，年均复合增长率为 47.05%，实现了快速扩张。根据国海证券研究报告数据显示，2023 年度全球、国内乘用车汽车饰件市场规模分别达 9,406 亿元、3,722 亿元，2024 年度公司主营业务收入为 33.64 亿元，据以测算公司汽车内外饰件销售业务占全球、国内市场份额分别为 0.36%、0.90%。汽车内外饰件行业格局分散、集中度低，公司具有一定市场地位。

2、竞争劣势

与宁波华翔、新泉股份、模塑科技、常熟汽饰及神通科技等较早进入汽车内外饰件领域的同行业可比公司相比，公司在客户资源积累与车型品牌覆盖方面仍存在一定差距，整体市场竞争力尚有待进一步提升。上述企业凭借其较早的市场

进入时机，已逐步建立起较为多元化的客户体系，覆盖众多主流整车厂商以及多个中高端汽车品牌，并与其形成了长期深度的配套合作关系。相比之下，公司在客户结构的完善程度、合作车型品牌的丰富性以及配套项目的数量方面仍显不足，尚未形成足够规模的核心客户群和品牌覆盖矩阵，因此在应对行业竞争和市场波动时表现出一定的相对劣势。

综上，公司把握行业发展机遇，基于下游行业的发展趋势及客户需求进行针对性的技术储备与技术研发，已开发了多款具有轻量化、舒适化、美观化特征的汽车内外饰件产品，产品质感大幅提升。公司产品迭代能够持续满足客户的需求，符合汽车内外饰件行业发展趋势，具有一定竞争优势，成为支撑公司业绩快速增长的重要因素。综合产品优劣势情况，公司坚持错位竞争理念，坚持做专做精公司内外饰件产品，持续提升与主要客户黏性。在此基础上，不断开拓新客户、新产品，并保持产品质量、交付时效及成本控制，以优秀的技术性能指标、持续创新的作用和稳定的质量占据一定的市场地位。

（二）列表说明公司核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等方面的体现，与行业通用技术或竞争对手同类技术在作用机制、功能性能等方面的差异及竞争优劣势

1、列表说明公司核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等方面的体现

公司长期深耕汽车内外饰件行业，形成了多项核心技术，系在行业通用技术的基础上进行自主创新或优化创新所形成。该等核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等各方面发挥了重要作用，为公司铸就了一定的技术壁垒和门槛。具体情况如下：

序号	类型	技术名称	技术说明及特点
1	注塑成型技术	双色高光注塑技术	采用一次性成型生产出表面高光泽并具有内外两层不同颜色搭配或不同塑料材质的塑件的一种技术。通过创新的工艺实现了产品外观色彩与质感的双重提升，满足了市场对于产品美观性的更高需求
2		低压注塑技术	将布/麂皮等表皮预先放到模具内，然后使用很低的注塑压力将热熔塑料注入模具中并快速固化取得制品，可以提高产品的美观度、舒适度，在保障产品质量的同时，大幅降低了注塑过程中的能源消耗与材料浪费，有效提升了生产

序号	类型	技术名称	技术说明及特点
			效率与成本效益，同时去除了胶水使用，大幅度提升车辆舱内的舒适化
3		气辅成型技术	通过压缩空气将熔体注塑成型，可以生产壁厚不均匀、性状复杂的轻量化产品，而且产品性能优异、表面平整光滑。通过气体辅助成型工艺，优化了注塑产品的内部结构，显著提升了产品的设计自由度、装配性与舒适度，为用户带来更优质的使用体验
4	自动化生产技术	自动焊接技术	通过焊接机器人进行各零件快速连接。极大地提高了加工速度，便于批量化生产。实现了生产过程控制、设备管理和质量管理、智能化计划排产、供应链管理及仓库的自动化、智能化管理等功能信息化、可视化，全方位提升了公司的智能制造水平，有效地提升效率和质量稳定性，从而降低在生产环节的成本
5		内外饰件大规模定制自动化集成技术	实现无人加料、自动注塑、机械手取件、自动流水线输送和分拣包装，高精度定制化装配，实现多工序自动连线注塑，提高了生产效率
6		扰流板组装保压技术	通过对扰流板施加一定的压力，并保持该压力一段时间，使扰流板与其他部件的连接部位能够充分贴合，确保密封和连接的可靠性
7		自动打胶系统技术	相对传统的手工打胶，胶水可以精准喷涂在设计定义轨迹内，大幅提高稳定性，使产品更加能满足客户需求
8		自动保压烘烤系统技术	通过自动保压，改善扰流板与其他部件贴合的稳定性
9		全自动伺服三维拉弯技术	通过伺服控制，更加完美地完成客户需要的行李架尺寸和形状。全自动伺服三维拉弯技术通过高精度伺服多轴联动与智能算法，实现复杂三维型材的高效精密成型，具备全自动化、高柔性、低能耗等优势
10		自动抛光系统技术	由机械手完成 360 度抛光，提高产量和效率
11		自动时效应用技术	采用多组温控开关、多个加温设备，保证炉内温度稳定；通过 PLC 控制温度时间等参数，实现烘烤过程自动化
12	表面处理技术	阳极氧化技术	提高汽车行李架的性能和美观度，增加抗腐蚀性能，方便进行阳极氧化
13		自动化传感喷涂技术	一种融合了自动化控制、传感器技术和喷涂工艺的先进制造技术。该工艺是一种高效、环保的涂装工艺技术，与传统多烘多烤工艺相比，通过简化工艺流程、减少能源消耗和排放，在节能、环保和效率方面表现突出

在产品性能创新方面，公司始终保持高度关注，凭借一系列自主研发的核心技术，在行业内建立起显著优势。公司自主研发的“双色高光注塑技术”，通过创新的工艺实现了从单纯的颜色组合或表面处理到颜色与外观品质双重提升的

迭代，具有产品质量优势，满足了市场对于产品美观性的更高需求，符合行业美观化的发展趋势；“低压注塑技术”无需涂胶工序，在保障产品质量的同时，大幅降低了注塑过程中的能源消耗与材料浪费，同时，低压注塑零件的表面粘接强度远大于常规热压包覆工艺，有效提升了生产效率与成本效益，符合行业美观化、舒适化的发展趋势；“气辅成型技术”通过压缩空气将溶体注塑成型，可以生产壁厚不均匀、性状复杂的轻量化产品，而且产品性能优异、表面平整光滑，优化了注塑产品的内部结构，显著提升了产品的设计自由度、装配性与舒适度，为用户带来更优质的使用体验，符合行业轻量化、舒适化的发展趋势。

在生产工艺技术创新方面，公司持续通过生产工艺创新，不断提高生产过程的自动化程度、智能化程度，力求提高生产效率，提升产品品质。公司自主研发形成了“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，实现无人加料、自动注塑、机械手取件、机器人自动焊接、自动化传感喷涂、自动流水线输送和分拣包装，高精度定制化装配，实现多工序自动化生产，提高了生产效率。

2、列表说明公司核心技术与行业通用技术或竞争对手同类技术在作用机制、功能性能等方面的差异及竞争优劣势

相比于行业通用技术，公司着眼于相关技术的关键性能指标，致力于解决行业技术痛点，形成的核心技术具备一定的竞争优势。公司与行业内相关上市公司的核心技术在技术路径上存在一定差异，但不存在较大差距，均能为相关公司实现相应的生产目的，具体对比情况如下：

序号	技术名称	关键性指标	同类技术痛点	同类技术参数	公司技术参数	公司技术优势	公司技术不足	与同行业上市公司公开披露技术对比情况
1	双色高光注塑技术	材料兼容性与粘结强度；表面质量（高光效果）；模具温度控制；工艺窗口与稳定性	稳定生产表面质量完美和产品无分层	转盘重复定位精度±0.05mm 注射压力1500-1800bar 注射速度300-500mm/s 模温控制精度±3℃	转盘重复定位精度±0.01mm 注射压力≥2200bar 注射速度≥800mm/s 模温控制精度±1.5℃	实现极端严苛的工艺条件（高温、高速、高精度）与成本及效率的平衡	成型周期存在改善优化可行性	公司与同行业上市公司新泉股份、一彬科技等均可通过核心技术，提高注塑工艺生产效率、生产稳定性、产品质量等
2	低压注塑技术	低压；低温；高流动性；精密控制	产品应力管理、潜在缺陷控制、无法返修以及对设计的高依赖性	注射压力控制精度±5bar 模温均匀性±5℃	注射压力控制精度±0.1bar 模温均匀性±2℃	实现布/鹿皮的共模生产；通过自研积累的数据库（产品设计、模具设计、工艺参数）不断改进、优化生产流程	成型周期存在改善优化可行性	
3	气辅成型技术	气体压力；气体注入延迟时间；熔体短射量	气道设计难度高、气体穿透行为不可视与难预测、内部隐蔽缺陷难检测	气体压力控制精度±0.5bar 壁厚均匀性±15%	气体压力控制精度±0.05bar 壁厚均匀性±8%	通过自研积累的数据库（产品设计、模具设计、工艺参数）不断改进、优化生产流程	初次试做缩痕不可测，目标存在改善优化可行性	
4	内外饰件大规模定制自动化集成技术	柔性生产能力指标；生产效率与稳定性指标；可追溯性指标	柔性生产与快速换模、物料管理与追溯、新兴需求矛盾；一次下线合格率低	部分自动化；一次下线合格率≤98%	全流程自动化生产；部分工序一次下线合格率接近100%	综合成本长期降低；作业安全得到一定改善；通过自研积累的数据库（产品设计、模具设计、工艺参数）不断改	换型周期存在改善优化可行性	公司与同行业上市公司福赛科技均可通过核心技术，实现一定程度上

序号	技术名称	关键性指标	同类技术痛点	同类技术参数	公司技术参数	公司技术优势	公司技术不足	与同行业上市公司公开披露技术对比情况
						进、优化生产流程		的自动化生产
5	自动焊接技术	匹配焊接节拍的上料系统；工艺控制参数；质量评价参数	素材质量和一致性的高度依赖；工艺参数的优化与自适应；一次下线合格率低	部分自动化；一次下线合格率≤98%	全流程自动化生产；一次下线合格率接近 100%	设计数据库和柔性设备匹配下的产品自研约束标准，实现降本增效	换型周期存在改善优化可行性	公司自主研发技术
6	扰流板组装保压技术	压力控制；生产效能	异形曲面压力分布不均；多材料界面应力冲突	人工	部分自动化	智能补偿技术、多材料工艺库	换型周期存在改善优化可行性	
7	自动化打胶系统技术	重复定位精度；出胶量精度、一致性；速度、节拍时间	复杂曲面轨迹与胶型控制、高精度定位与重复性、系统集成与柔性化	部分自动化	全流程自动化生产	通过逐步积累的工艺数字资产，实现自主工艺优化，压缩调试及生产周期	换型周期存在改善优化可行性	
8	自动保压烘烤系统技术	热力学控制；压力管理；系统集成	热力学失控；压力管理不均；柔性缺失	部分自动化	全流程自动化生产	梯度热场技术，压力控制进化	换型周期存在改善优化可行性	
9	全自动伺服三维拉弯技术	运动轨迹复现能力；回弹闭环补偿；柔性换型	精度失控；柔性生产；复杂轨迹失控	冲压成型，复杂产品无法制作	大曲率产品成型	通过回弹补偿数据库，实现产品高质量精度生产	换型周期存在改善优化可行性	
10	自动抛光	表面质量；运	表面一致性不足、	部分自动化	全流程自动化生产	极限抛光精度，曲面死	周期改善存在	

序号	技术名称	关键性指标	同类技术痛点	同类技术参数	公司技术参数	公司技术优势	公司技术不足	与同行业上市公司公开披露技术对比情况
	系统技术	动控制；低粉尘污染	复杂曲面良率低下、粉尘污染			角有效处理	优化可行性	
11	自动时效应用技术	时效达成率；吞吐量	可观测性不足；可靠性；生产效率低	部分自动化；一次下线合格率≤85%	全流程自动化生产；一次下线合格率接近 100%	时效性、可靠性、算法适配，实现降本增效	周期改善存在优化可行性	
12	自动化传感喷涂技术	准确、稳定、智能	感知精度；控制精度；执行精度	一次下线合格率≤80%	一次下线合格率90%以上	采用智能工艺，实现工艺精准可控	周期改善存在优化可行性	公司与同行业上市公司福赛科技、金钟股份等均可通过核心技术，提升表面处理的自动化水平及成品效果
13	阳极氧化技术	氧化膜基础性能；耐腐蚀性；机械性能	工艺控制	一次下线合格率≤75%	一次下线合格率88%以上	底层数据库革新与垂直场景深耕，实现复杂表面有效感知、多参数调控、稳定运行	柔性调整周期存在改善优化可行性	

综上所述，在汽车内外饰件的发展进程中，整体技术框架已较为明确。公司长期深耕汽车内外饰件行业，在遵循行业通用技术的基础上，积极实施了自主创新与优化创新策略。这些创新努力在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等多个维度均取得了显著成效。由此，公司构筑了一定的竞争优势，这一优势成为驱动公司业绩实现快速增长的关键因素。

（三）结合上述情况及报告期内生产人员数量与占比、人均产值、生产人员薪酬占生产成本比重及变动趋势、生产人员数量与业绩规模的匹配情况等，对比同行业可比公司说明发行人业绩增长的主要驱动因素

1、报告期内生产人员数量与占比、人均产值、生产人员薪酬占生产成本比重及变动趋势、生产人员数量与业绩规模的匹配情况等

报告期内，公司生产人员数量与占比、人均产值、生产人员薪酬占生产成本比重等情况具体如下：

单位：人、%、万元、万元/人

项目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
生产人员数量①	3,238	3,353	3,213	2,423
总人数②	3,751	3,832	3,680	2,849
占总人数比③=①/②	**86.32**	**87.50**	**87.31**	**85.05**
年平均生产人员人数④	3,296	3,283	2,818	2,176
主营业务收入⑤	142,177.77	336,397.36	254,186.09	155,608.69
人均产值⑥=⑤/④	**86.29**	**102.47**	**90.20**	**71.51**
生产人员薪酬⑦	14,986.35	34,387.49	26,328.49	14,462.51
主营业务成本⑧	109,056.34	262,958.26	199,004.07	121,644.89
占生产成本比重⑨=⑦/⑧	**13.74%**	**13.08%**	**13.23%**	**11.89%**

注 1：年平均生产人员人数=（期初生产人员人数+期末生产人员人数）/2。

注 2：2025 年 1-6 月人均产值已按半年度数据乘以 2 年化处理。

报告期各期，公司生产人员数量分别为 2,423 人、3,213 人、3,353 人及 3,238 人，占人数比重分别为 85.05%、87.31%、87.50%及 86.32%；人均产值分别为 71.51 万元/人、90.20 万元/人、102.47 万元/人及 86.29 万元/人，总体呈现先增后减趋势。报告期内，生产人员薪酬为 14,462.51 万元、26,328.49 万元、34,387.49 万元及 14,986.35 万元，占生产成本比重分别为 11.89%、13.23%、13.08%及 13.74%，总体保持平稳。

报告期内，公司人均产值先增后减的主要原因系：（1）公司生产规模扩大形成规模效应，推动了单位成本下降；（2）出于产能受限、经济效益等方面的考量，公司报告期内采用委托加工的方式开展生产活动，伴随外协加工采购规模变动，公司人均产值相应变动。

为缩小市场服务半径，提升客户服务能力，及时跟进客户的生产需求同时压低运输成本，公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，生产基地遍布浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群。伴随业务扩张，公司生产人员数量也随之上升，为公司业绩快速增长提供了保障。

2、对比同行业可比公司说明发行人业绩增长的主要驱动因素

报告期内，公司业绩增长较快，其与同行业可比公司营业收入、净利润及对应同比增长率情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2025年1-6月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
宁波华翔	1,287,918.15	10.89	2,632,448.08	13.07	2,328,244.98	18.09	1,971,636.57
新泉股份	745,917.79	21.01	1,326,378.90	25.46	1,057,188.36	52.19	694,669.50
模塑科技	339,883.43	-4.24	713,613.03	-18.18	872,154.30	13.81	766,356.66
常熟汽饰	278,010.43	17.18	566,709.75	23.23	459,865.73	25.45	366,567.22
峰璟股份	141,842.97	-12.00	309,480.15	-14.06	360,091.99	0.63	357,841.90
神通科技	81,572.69	22.46	138,866.64	-15.22	163,793.26	14.63	142,883.68
一彬科技	92,821.30	-9.59	218,394.67	5.40	207,205.10	11.31	186,159.23
可比公司平均	**423,995.25**	**9.90**	**843,698.75**	**8.39**	**778,363.39**	**21.45**	**640,873.54**
发行人	**142,498.89**	**2.43**	**337,491.17**	**32.02**	**255,640.38**	**63.79**	**156,074.62**

项目	2025年1-6月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润	增长率	净利润
宁波华翔	-27,866.04	-139.24	125,564.96	-13.18	144,633.08	9.87	131,637.33
新泉股份	41,772.14	2.30	97,374.46	20.95	80,505.47	70.24	47,290.42
模塑科技	29,280.51	-17.97	62,349.67	37.49	45,347.70	-9.82	50,284.15
常熟汽饰	21,208.37	-16.71	42,144.28	-21.34	53,575.48	6.44	50,332.14
峰璟股份	11,197.22	-45.34	35,392.23	-29.70	50,346.00	15.22	43,696.37
神通科技	6,427.80	111.09	-3,197.97	-158.38	5,477.42	21.59	4,504.98
一彬科技	-2,985.13	-186.39	2,481.90	-76.04	10,360.21	-5.15	10,923.18
可比公司平均	**11,290.69**	**-60.48**	**51,729.93**	**-7.21**	**55,749.34**	**15.23**	**48,381.23**
发行人	**20,135.48**	**11.46**	**41,671.89**	**37.99**	**30,198.49**	**96.39**	**15,377.02**

由上表可知，报告期内，公司营业收入及净利润的整体增长幅度高于可比上市公司平均数，与可比上市公司新泉股份的增幅较为接近，主要因素如下：

（1）行业政策大力扶持，终端需求持续增长

汽车行业是我国经济的支柱产业之一，汽车零部件制造业是汽车工业发展的基础，是汽车工业的重要组成部分。近年来，国家出台了《汽车产业中长期发展规划》《汽车产业投资管理规定》《智能汽车创新发展战略》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等一系列的行业政策，加大对我国汽车零部件行业的支持，鼓励汽车零部件行业开展产业升级和国际竞争力的提升，加快推动我国由汽车大国向汽车强国的迈进，为汽车零部件行业的发展提供了良好的政策环境。

依托国家相关政策的大力扶持，下游整车行业逐步复苏。2020 年度至 2024 年度，我国汽车市场产、销量年均复合增长率分别为 5.53%、5.57%。特别是在顺应节能环保的时代潮流与产业转型升级的发展要求的背景下，我国新能源汽车加速渗透，2020 年度至 2024 年度，我国新能源汽车销量由 132.98 万辆增长至 1,285.90 万辆，年均复合增长率达 76.34%。根据乘联会数据预测，受益于以旧换

新和报废更新补贴等政策延续，2025 年国内新能源乘用车零售量将达到 1,330 万辆，增长约 20%，渗透率达 57%。

受益于行业政策扶持、新能源汽车加速渗透，下游整车市场销量持续增长。终端销量修复驱动公司业绩快速提升。

（2）各主机厂业绩分化明显，公司拥抱行业高成长厂商

伴随下游整车行业逐步复苏、新能源汽车加速渗透，特别是以比亚迪、吉利汽车为代表的行业领先企业快速增长，进入规模化快速发展阶段，实现了产品的全面爆发，增速远超行业平均水平。2024 年度，比亚迪、吉利汽车销量分别达到 427.21 万辆、217.71 万辆，增速分别为 41.25%、29.09%；合计占据 23.8%的国内市场份额。经过多年的产品布局、技术创新，比亚迪及吉利汽车已成为整车行业龙头企业。根据中国汽车报统计数据，2024 年比亚迪与吉利汽车销量均进入全球前十，分别位列第 7 名、第 10 名。其中，在新能源汽车领域，比亚迪销售量位列全球第一。

公司进入比亚迪、吉利汽车等优质客户的供应体系后，依托客户在整车市场的优势，获取大量订单，业绩增速显著领先同行业竞争对手。

（3）公司深耕行业多年，产品与技术具备核心竞争力

公司拥有独立的研发中心及完善的产品开发体系，经过多年发展，公司在产品创新、技术创新方面均取得了一定的创新成果，形成了多项专利及核心技术应用于大规模生产，保持了较强的市场竞争力。

公司作为浙江省企业研究院及浙江省知识产权示范单位，凭借较强的创新实力和科技成果转化能力，荣获了浙江省科技型中小企业、浙江省省级工业设计中心、浙江省高新技术企业研发中心、浙江省高新技术企业创新能力 500 强等认证及荣誉，为公司健康发展和业绩持续增长奠定了坚实的基础。截至本问询回复函出具日，公司获得已授权专利 99 项，其中发明专利 19 项，实用新型专利 78 项，广泛应用于公司超 3,000 种产品及服务中，充分彰显了公司专利技术在实际业务中的深度渗透与支撑。

公司高度重视产品和技术的迭代升级。相比市场同类竞品，公司汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面取得了一定竞争优势。长期深耕行业形成的核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等方面发挥了重要作用。优质的产品和广泛应用于生产的核心技术铸就了驱动公司业绩快速增长的核心竞争力。

（4）生产人员投入系公司业务开展的必要条件，系公司业绩增长的保障因素，但并非实现公司业绩增长的原因，公司紧随自动化、智能化时代趋势，劳动力投入对公司业绩的影响逐步下降

公司所处汽车饰件行业属于资本密集型、劳动密集型行业，在生产经营过程中，需要一定规模的生产人员投入。公司自成立以来便开始围绕主要客户所在地或全国汽车产业基地集群布局生产基地，现已在浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地区陆续建立了生产基地，直接服务吉利汽车、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群。生产人员投入是公司完成订单的基本条件，是生产所需的刚性投入，但仅依靠劳动力规模化投入不能获取新订单或实现收入增长。

目前自动化、智能化已成为时代发展趋势，劳动力投入在行业发展中的重要性水平逐渐降低。公司高度重视生产制造的自动化、智能化改造，在成本控制、保持质量稳定等各方面取得了突出成效。公司计划进一步落实“超级工厂”“无人工厂”项目实施，进一步提高生产的自动化、智能化水平，提高生产效率、有效控制成本，提高市场竞争力。

综上所述，公司业绩快速增长，并超过可比公司平均水平的驱动因素主要系，公司把握住了下游整车行业的发展机会，与行业增速领先企业比亚迪、吉利汽车深度合作；并在持续服务的过程中，以行业发展趋势和汽车制造商需求为导向积极开展技术与产品的迭代创新，持续推进创新成果的产业化，生产集轻量化、舒适化、美观化于一体的产品，满足下游客户个性化、定制化需求和严格的品质要求，形成了较强的市场地位。

【中介机构回复】

一、请核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构已履行的核查程序包括：

1、生产模式及产能计算方式的核查

（1）访谈发行人生产管理及产品开发主要负责人，查阅发行人 IATF16949 质量保证体系相关流程控制文件，并实地查看发行人主要产品生产线、机器设备，了解发行人各主要产品的生产经营过程、主要生产环节及生产工艺，与生产经营过程中发行人、外协供应商、外采劳务人员所涉及的具体环节情况；抽查外协加工采购合同，了解其采购内容、责任分摊安排等条款，并取得发行人外协供应商管理机制相关文件。

（2）访谈发行人生产部门主要负责人，了解发行人各产品生产线主要设备名称、具体用途和自动化水平等相关情况；取得主要产品生产线机器设备固定资产明细表，对主要产线设备的名称、型号、数量、购置时间、取得方式等情况进行统计复核。

（3）查询同行业可比公司产能利用率计算方式，与发行人产能利用率计算方式进行对比分析。

2、核心竞争力及业绩驱动因素的核查

（1）访谈发行人研发部门负责人，取得公司出具的相关说明，查阅发行人主要客户试验大纲及第三方产品质量检测文件等相关文件，取得发行人主要产品的主要性能指标的市场同类竞品情况、客户标准及发行人实现情况，分析发行人汽车内外饰件等产品在轻量化、舒适化、美观化等方面的竞争优劣势。

（2）访谈发行人研发部门负责人，取得公司出具的相关说明，并查阅发行人主要设备性能说明书、完工产品下线检测文件及同行业可比公司公开披露文件，了解发行人核心技术在改善产品质量、降本增效或促进产品创新、生产转型升级等方面的体现，并分析发行人核心技术与行业通用技术或竞争对手同类技术在作用机制、功能性能等方面的差异及竞争优劣势。

（3）查阅发行人花名册，计算生产人员数量与占比、人均产值、生产人员薪酬占生产成本比重及变动趋势，分析生产人员数量与业绩规模的匹配情况；查阅同行业可比公司公开披露资料，结合发行人所处外部环境因素，发行人产品性能、核心技术特征及生产人员等情况，对比同行业可比公司分析发行人业绩增长的驱动因素。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、生产模式及产能计算方式

（1）发行人在汽车内外饰件行业深耕多年，拥有 IATF16949 等汽车零部件行业的认证，已经全面掌握必备的生产制造工艺全流程，制定出一套标准化的操作流程、精准识别关键质量控制节点和工艺参数。发行人具备规模化生产能力，产品工艺技术路线可靠、生产制造工艺成熟、可满足生产要求，能够持续生产符合客户质量要求的产品。报告期内，由于产能受限、经济效益等因素，发行人存在采用委托加工和外采劳务人员的情形，但委托加工过程不涉及关键核心工艺，外采劳务人员主要从事简单、重复的基础性生产辅助工作，符合行业惯例和发行人的生产需要。

（2）同种生产工艺下，公司产品生产所使用的主要机器设备为通用类型，不同产品的生产可以通过换装模具、调整人工操作流程等柔性化生产方式来实现，因此同种工艺下，公司不存在特定产品专用生产线的情形，部分生产环节可以共用生产线或生产设备，公司能够按照订单将不同类型产品混合排产。

（3）发行人产能计算方式准确，与同行业可比公司相比不存在较大差异，能够如实反映公司实际生产制造能力、软硬件设备闲置等情况。

2、核心竞争力及业绩驱动因素的核查

（1）发行人把握行业发展机遇，基于下游行业的发展趋势及客户需求进行针对性的技术储备与技术研发，已开发了多款具有轻量化、舒适化、美观化特征的汽车内外饰件产品，产品质感大幅提升。公司产品迭代能够持续满足客户的需求，符合汽车内外饰件行业发展趋势，具有一定竞争优势，成为支撑公司业绩快

速增长的重要因素。综合产品优劣势情况，发行人坚持错位竞争理念，坚持做专做精公司内外饰件产品，持续提升与主要客户黏性。在此基础上，不断开拓新客户、新产品，并保持产品质量、交付时效及成本控制，以优秀的技术性能指标、持续创新的作用和稳定的质量占据一定的市场地位。

（2）在汽车内外饰件的发展进程中，整体技术框架已较为明确。发行人在遵循行业通用技术的基础上，积极实施了自主创新与优化创新策略。这些创新努力在提升产品质量、降低成本与提高效率、推动产品革新以及促进生产模式转型升级等多个维度均取得了显著成效。由此，发行人构筑了一定的竞争优势，这一优势成为驱动公司业绩实现快速增长的关键因素。

（3）发行人业绩快速增长，并超过可比公司平均水平的驱动因素主要在于：1）行业政策大力扶持，终端需求持续增长；2）各主机厂业绩分化明显，发行人拥抱行业高成长厂商；3）发行人深耕行业多年，产品与技术具备核心竞争力；4）生产人员投入系发行人业务开展的必要条件，系发行人业绩增长的保障因素，但并非实现发行人业绩增长的原因，发行人紧随自动化、智能化时代趋势，劳动力投入对公司业绩的影响逐步下降。

二、更新“7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明”

发行人及保荐机构已结合前述情况，补充完善 7-9-2《关于符合北交所定位要求的专项说明》。

三、公司治理与独立性

问题 3. 以关联方作为渠道进行销售的合理性与公允性

根据申请文件：（1）宁波双慎投资有限公司（原成都双胜汽车零部件有限公司）（以下均称“宁波双慎”）系发行人控股股东、实际控制人黄胜全实际控制的公司，原主营业务为汽车零部件及配件；2021 年 11 月，发行人以 9,782.26 万元收购了宁波双慎的汽车零部件业务，构成同一控制下的业务合并。（2）由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为发行人的销售通道协助发行人完成对部分主机厂的销售，包括比亚迪和东风岚图；2022 年至 2024 年，发行人向宁波双慎销售的金额分别为 58,657.72 万元、65,024.45 万元和 36.74 万元。（3）2023 年底，发行人的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，发行人随后终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售；2024 年 12 月，宁波双慎变更经营范围，主要从事投资业务。（4）发行人与关联方存在主要客户、供应商重叠的情形。

请发行人：（1）说明上述业务合并定价的依据、定价公允性及其合理性，收购宁波双慎业务与资产而非股权的原因，相关业务、资产、人员的转移情况，业务收购的具体会计处理及是否符合企业会计准则的规定，业务收购的税务处理是否合规。（2）说明发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，是否已取得比亚迪等主机厂的供应商资质，报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因，说明发行人、宁波双慎、主机厂三方的具体合作模式，包括合同签订、合同执行、采购、生产、发货、结算等，宁波双慎对主机厂的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格是否存在差异，关联销售价格是否公允，发行人与宁波双慎之间是否存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，是否对发行人构成重大不利影响。（3）说明作为发行人的销售通道，报告期内宁波双慎代收代付货款的明细，说明相关货款是否及时转入发行人账户，是否存在资金占用的情况。（4）结合宁波双慎配套比亚迪具体车型的销售情况说明发行人向宁波双慎销售金额变动的合理性，与客户对应车型销售变动是否匹配。（5）说明

除宁波双慎外，报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业存在的客户重叠情况、相关交易内容和客户类型，公司及上述关联方向重叠客户销售金额与双方各自的经营情况是否匹配，交易价格是否公允，是否存在异常的销售情形。

（6）说明报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业存在的供应商重叠情况、交易内容和供应商类型，公司及上述关联方向重叠供应商采购金额与双方各自的经营情况是否匹配，交易价格是否公允，是否存在异常的采购情形。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明，说明核查中发现的异常情形，发行人是否存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形。

【公司回复】

一、说明上述业务合并定价的依据、定价公允性及其合理性，收购宁波双慎业务与资产而非股权的原因，相关业务、资产、人员的转移情况，业务收购的具体会计处理及是否符合企业会计准则的规定，业务收购的税务处理是否合规

（一）说明上述业务合并定价的依据、定价公允性及其合理性

公司与宁波双慎签署《资产转让合同》，根据双方共同认可的天津中联资产评估有限责任公司于 2021 年 12 月 21 日出具的资产评估报告（中联评报字[2021]D-0217 号），截至资产评估基准日（2021 年 11 月 30 日），合同附件《转让资产明细清单》的资产的评估值为 9,782.26 万元。双方同意，以拟转让资产评估值作为本次实物资产转让的交易价格，即本次资产转让的价款为含税价人民币 9,782.26 万元。

公司子公司钏呈塑与宁波双慎签署《资产转让合同》，根据双方共同认可的天津中联资产评估有限责任公司于 2021 年 12 月 21 日出具的资产评估报告（中联评报字[2021]D-0217 号），截至资产评估基准日（2021 年 11 月 30 日），合同附件《转让资产明细清单》的资产的评估值为 2,013.91 万元。双方同意，转让

资产评估值作为本次实物资产转让的交易价格，即本次资产转让的价款为含税价人民币 2,013.91 万元。

上述资产转让价格合计为 11,796.17 万元。所有转让资产已经过公司和子公司钏呈塑验收，完成移交，资产质量符合公司要求。

公司上述资产收购定价的依据是资产的评估值。公司及子公司钏呈塑收购宁波双慎各类型资产的具体构成、评估价值及评估方式如下：

单位：万元

项目	具体类别	评估价值
固定资产	机器设备	1,922.88
	辅助生产设备	2,587.66
存货	原材料	23.90
	库存商品	4,216.80
	在产品	829.84
长期待摊费用	仓库周转物资	766.63
在建工程	模检夹具	1,448.46
合计		11,796.17

各类型资产的评估方法介绍如下：

（1）存货的评估

原材料：主要为生产用的塑料粒子，按照含税市价评估；

产成品：评估人员对产成品进行了现场抽查盘点，经核查未发现盘亏现象，账实相符。但有部分产成品因对应的车型停产而呆滞，该部分产成品均为塑料件，无回收价值。评估人员还通过查阅近期的销售合同等，确认了不同产成品的市场含税单价。因此，对于呆滞产成品本次评估为零，其余产成品以其正常合理的市场含税单价乘以核实后的数量作为评估值。

在产品：在产品主要系自制但尚未完工的汽车内饰板总成等，由于完工程度较低，账面价值基本能够合理反映其市场价值，以核实后的含税账面值确定其评估值。

（2）设备类固定资产的评估

根据评估的特定目的及被评估设备的特点，采用成本法评估，基本计算公式为：评估价值=重置价值×综合成新率。

（3）在建工程的评估

在建工程采用成本法评估，评估人员核查了在建工程的有关财务记录，核对了项目的购建合同和支付记录等，按财务会计制度核实，未发现不符情况。

（4）长期待摊费用的评估

列入该次评估范围的长期待摊费用主要为料架、金属箱的摊余成本。本次评估采用成本法确定评估值，计算公式为：评估值=重置成本×成新率。重置成本按评估时重置价格确定，成新率按年限法确定。

综上，公司对宁波双慎的业务合并的定价依据充分，定价具有公允性和合理性。

（二）收购宁波双慎业务与资产而非股权的原因

公司收购宁波双慎的业务与资产而非股权，其主要原因是为了降低资金支付规模，从而减轻发行人的资金压力。2021 年，公司业务增长迅速，资金状况较为紧张。宁波双慎历史上积累了较大金额的累计盈余，若直接收购其股权，公司将需支付更高的资金。相较之下，仅收购宁波双慎的经营性资产和存货，所需资金较少，对公司产生的资金压力也相对较小。

（三）相关人员、资产、业务的转移情况

1、关于人员转移

公司收购宁波双慎过程中转移的人员包括宁波双慎全部人员，该等人员已于 2021 年 12 月末转移至公司或子公司，其社保于 2021 年 12 月起由公司或子公司相应缴纳。

2、关于资产转移

公司与宁波双慎签署了《资产转让合同》《购销合同》等协议，对宁波双慎的机器设备、存货等资产转让进行约定，截至 2021 年 11 月末，宁波双慎已经将

机器设备、辅助生产设备、仓库周转物资、模检夹具、相关的存货转移至公司及子公司，完成资产的转移。

3、关于业务的转移

上述资产转让完成后，宁波双慎的生产能力已经全部转移给公司，根据“业务随资产走”的原则，宁波双慎与汽车饰件业务相关的采购供应链已经全部转移到公司，新增项目定点由公司承接，宁波双慎原先承接的定点项目在资产收购后实际由公司组织生产并交付，由宁波双慎作为销售通道完成销售。截至 2023 年底，宁波双慎原先承接的定点项目的商务关系陆续全部转移到公司，公司不再通过宁波双慎向主机厂销售产品。

随着宁波双慎人员转移到公司，宁波双慎与汽车饰件相关的商务关系的维护、客户日常工作的对接全部由公司的人员承续，宁波双慎原有的客户关系在合同关系转移之前实际上已经全部转移到公司。

综上，截至 2021 年 12 月末，相关资产已完成交付，人员已完成转移；截至 2023 年末，公司不再通过宁波双慎向整车厂商销售产品。

（四）业务收购的具体会计处理及是否符合企业会计准则的规定，业务收购的税务处理是否合规

1、公司的会计处理及税务处理

公司收购的资产类别及金额具体如下：

单位：万元

资产类别	存货	设备	在建工程	工位器具	合计
金额	5,070.54	2,496.63	1,448.46	766.63	9,782.26

宁波双慎向公司移交上述资产后，公司借记“原材料”、“库存商品”、“固定资产”、“在建工程”、“长期待摊费用”等资产类科目，按照增值税专用发票中可以抵扣的进项税金额借记“应交税费-待抵扣进项税额”，贷记“应付账款”。会计处理及税务处理符合企业会计准则和税法相关的规定。

2、子公司钏呈塑的会计处理及税务处理

子公司钏呈塑向宁波双慎收购设备资产 2,013.91 万元。宁波双慎向钏呈塑移交资产后，钏呈塑借记“固定资产”、按照增值税专用发票中可以抵扣的进项税金额借记“应交税费-待抵扣进项税额”，贷记“应付账款”。会计处理及税务处理符合企业会计准则和税法相关的规定。

由于公司与宁波双慎均受黄胜全实际控制，且该控制并非暂时性控制，故本次收购系同一控制下的业务合并。公司根据《企业会计准则第 33 号--合并财务报表》相关规定，在收购时（2021 年 11 月）已按同一控制下业务合并对合并财务报表进行了相关会计处理。

综上，公司和子公司钏呈塑对宁波双慎业务收购的会计处理及税务处理符合企业会计准则和税法相关的规定。

二、说明发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，是否已取得比亚迪等主机厂的供应商资质，报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因，说明发行人、宁波双慎、主机厂三方的具体合作模式，包括合同签订、合同执行、采购、生产、发货、结算等，宁波双慎对主机厂的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格是否存在差异，关联销售价格是否公允，发行人与宁波双慎之间是否存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，是否对发行人构成重大不利影响

（一）说明发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，是否已取得比亚迪等主机厂的供应商资质，报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因

1、说明发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，是否已取得比亚迪等主机厂的供应商资质

公司已经于2021年6月获得吉利汽车的供应商资质，获得相应供应商代码。发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，向比亚迪申请的供应商资质的审批程序已经接近完成，2021 年 12 月 24 日，发行人正式获得比亚迪供应商资质，并获得供应商代码，2021 年 12 月 1 日公司与东风岚图签署《合同变更协议》，约定自 2021 年 12 月 1 日开始由公司承接宁波双慎与东风岚图签署《零部件采购通则》的权利和义务。

2、报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因

公司获取主机厂供应商资质后，需要完成具体车型的定点，才能真正开始向主机厂供货，因此公司获取主机厂的供应商资质后，需要一段时间过渡，逐步将宁波双慎原承接的主机厂车型定点项目转移至公司，相应的定点车型配套产品销售，在过渡期间需通过宁波双慎进行销售。

综上，2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎汽车零部件业务收购。由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为本公司的销售通道协助本公司完成对部分主机厂的销售。2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司随后终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售。

（二）说明发行人、宁波双慎、主机厂三方的具体合作模式，包括合同签订、合同执行、采购、生产、发货、结算等，宁波双慎对主机厂的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格是否存在差异，关联销售价格是否公允

1、说明发行人、宁波双慎、主机厂三方的具体合作模式，包括合同签订、合同执行、采购、生产、发货、结算等

针对不同主机厂，三方的具体合作模式是类似的，下面以比亚迪为例。

宁波双慎与乔路铭签署的采购合同主要权利、义务条款如下：

项目	核心条款
标的	比亚迪所有车型产品
采购	关于乙方（公司）采购事项，双方没有特别的约定。
生产	1.2 乙方（公司）作为甲方所需材料及零部件的提供人，是甲方（宁波双慎）配套体系的一员，将与甲方一起致力于提高每一个零部件及每一种材料的技能，从而不断优化产品的性能。降低产品的成本，提高产品的市场竞争力。
产品交付	4.1 产品的交货时间和数量，乙方（乔路铭）应以甲方（宁波双慎）下达的《采购订单》交货时间和数量为准，《采购订单》甲方以电话、传真、电邮等方式通知乙方，如未在规定时间内回复，则视为乙方接收并同意。
结算方式及付款	7.1 甲方收到比亚迪支付的款项，同时等额支付给乙方。 7.2 对于退出甲方供应商体系的剩余货款处理方式：甲方应在乙方最后一次发货并

项目	核心条款
	收到发票时支付全部剩余货款。
赔偿和违约金	11.1 原材料、零部件交付违约按如下执行: 11.1.1 乙方未按甲方订单要求的品种、时间交付（交付数量小于订单数量视为该品种延期交付），未对甲方生产及交付造成影响的；第一次不予索赔，第二次按品种 X 天 X50 元向甲方支付违约金，第三次按品种 X 天 X100 元向甲方支付违约金。且违约金最低不少于 10 万元。 11.1.2 乙方未按甲方订单要求的品种、时间交付造成甲方生产停工待料时，乙方按 20 元/小时 X 停工时间（小时）X 线上工人人数向甲方支付违约金。 11.1.3 乙方未按甲方订单要求的品种、数量、时间交货，影响甲方的交货计划导致向甲方客户（主机厂）赔偿或处罚时，乙方在责任范围内赔偿甲方的经济损失。 11.1.5 乙方三次以上未按已生效订单要求进行交付，乙方多次延期交货，甲方有权延迟 1-3 个月支付乙方货款，减少乙方配套份额或取消乙方资格直至解除合同。 11.1.6 乙方未按已生效订单要求交货，甲方为保证生产的正常进行并能够从第三方取得替代物资所额外负担的费用由乙方承担，具体补偿金额如下：补偿甲方因此遭受的直接经济损失 11.1.7 如因甲方坯件到货不及时或白坯件存在质量问题造成加工延迟交货，由甲方全权负责。 11.1.8 如因甲方提供坯件有质量问题，导致乙方生产成本增大，其增加费用由甲方承担。 11.2 质量违约按双方签订的《技术质量协议》执行。

比亚迪与宁波双慎签署的采购合同主要权利、义务条款如下：

项目	核心条款
交货要求及责任	8.1 采购订单是需方根据商务协议、生产计划和售后服务需求编制的货物或服务需求计划，是供方安排生产、交货、需方收货、验货的依据，供方必须严格执行采购订单中有关交货价格、交货时间、交货地点、交货数量的规定。订单以需方根据生产需求提供。
采购	6.2 供方应将其所有分供方（如有，包括生产规模、配套价格、品种、数量等）的情况提交需方备案并就分供方违约行为向需方承担连带责任。需方保留对产品或服务指定其分供方、对分供方进行质量评估、商务谈判、质量过程控制等的权利，供方应予积极配合。该等指定并不意味着免除供方对该指定分供方的质量管理责任，供方仍应对分供方所供产品承担质量保证责任。
生产	16.6 供方在生产及向需方提供产品及服务(包括供方委托的第三方服务如运输、物流、仓储、现场服务、加工等)的全过程中应遵守需方就致力于安全生产、文明生产而提出的各项合理要求。
结算方式及付款	9.1 供方所供应的经过需方检验合格并且投入生产的产品，需方以《配套零部件供货清单及价格协议》所确定的协议单价作为结算价格；但供方所供应的产品经过需方检验存在品质缺陷的，按照《供货质量协议》处理。 9.2 供方提供的产品经需方验收，并且投入生产后，供需双方确认实际使用/发出数量，供方须以供需双方确认的当月实际使用数量和结算价格为依据开具增值税专用发票并于次月十五日前交付至需方，需方按照《配套零部件供货清单及价格协

项目	核心条款
	议》规定进行付款。 9.3 产品货款结算方式：6 个月商业承兑汇票/6 个月银行承兑汇票/其它 9.4 需方有直接从应付给供方的货款中扣除由于供方违反本协议及其他附加协议而产生的违约金、索赔款、罚款、相关费用等的权利。如果需方或需方关联公司与供方或供方关联公司产生争议，在双方争议未解决前，需方或需方关联公司有权暂停支付任何应付给供方的款项。
赔偿和违约金	10.1 如供方未按约定的时间和数量交货或因产品存在质量问题或缺陷： （1）每迟延一天，供方应向需方支付逾期交付部分的货款的 1%（若低于 1000 元时按 1000 元计算）的违约金。 （2）造成需方非总装生产线停线的，供方除按本协议的约定承担违约金外，还应向需方赔偿停线损失，赔偿费最低按 5 万元/小时计算。造成需方总装生产线停线的，停线赔偿费用为 3000 元/分钟。 （3）虽未造成需方生产线停线，但仍导致需方生产紧张，给需方造成向其他供应商订货的额外损失，其赔偿费为:价差（元/件）*订货数量（件）+其他杂费（元），以及迫使需方采取一系列措施保证生产正常进行的，需方有权向供方追索因采取相关措施引起的增加费用。 10.2 由供方原因造成样件初次验证不合格,再次发生的直至货物或服务合格的产品费用、鉴定费用由供方承担。

宁波双慎与比亚迪、发行人与宁波双慎的收入确认方式、发票流、货物流、信用政策情况如下：

项目	宁波双慎与比亚迪	发行人与宁波双慎
收入确认方式	根据比亚迪的供应商系统出具结算单确认收入	根据比亚迪的供应商系统出具结算单确认收入
发票流向	收到比亚迪开票通知时，宁波双慎向比亚迪开具发票并通知发行人向自己开具发票	收到宁波双慎通知后，发行人向宁波双慎开具发票
货物流向	宁波双慎指定发行人将货物在规定时间配送至比亚迪指定区域	发行人按照宁波双慎要求将货物在规定时间配送至比亚迪指定区域
信用政策	对账后 60 天内支付 3/6 个月迪链凭证。	宁波双慎将货款及时支付给了发行人，不存在占用发行人资金的情况

2、宁波双慎对主机厂的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格是否存在差异，关联销售价格是否公允

报告期内，公司向宁波双慎的开票金额、开票数量、开票单价与宁波双慎向终端客户的开票金额、开票数量、开票单价一致，即公司向宁波双慎销售的价格与宁波双慎向终端客户的销售价格一致，不存在差异，关联销售价格公允。

（三）发行人与宁波双慎之间是否存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，是否对发行人构成重大不利影响

宁波双慎的业务资产被发行人收购后，按照约定相关的业务应一并转移给发行人。由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型产品准入资格转移手续时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为本公司的销售通道协助本公司完成对部分主机厂的销售。2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司随后终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售。

报告期的一段时间内，宁波双慎作为公司的销售通道是业务资产收购事项中所包含的安排，也是实控人黄胜全以公司为主体对其控制的汽车内外饰件业务整体整合计划的一部分。公司对宁波双慎的产品销售价格与宁波双慎对下游主机厂的销售价格一致，与宁波双慎作为公司销售通道的定位相匹配，销售价格公允。

综上，发行人与宁波双慎之间不存在利益输送、不存在相互或者单方让渡商业机会的情形，发行人通过宁波双慎向主机厂销售产品没有对发行人构成重大不利影响。

三、说明作为发行人的销售通道，报告期内宁波双慎代收代付货款的明细，说明相关货款是否及时转入发行人账户，是否存在资金占用的情况

（一）说明作为发行人的销售通道，报告期内宁波双慎代收代付货款的明细

报告期，宁波双慎累计为发行人代收代付货款 142,521.83 万元，各年度回款金额如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年	合计
抵扣三包和仓储费用后的回款金额（含票据和迪链回款）	12,029.56	88,842.41	41,649.86	142,521.83

按终端客户划分，各年度回款金额如下：

单位：万元

终端客户	2024 年	2023 年	2022 年	合计
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	11,837.67	86,605.16	38,321.11	136,763.93
比亚迪汽车有限公司	26.35	455.54	-	481.89
合肥比亚迪汽车有限公司	5.15	314.14	-	319.29
长沙市比亚迪汽车有限公司	2.87	307.79	-	310.65
常州比亚迪汽车有限公司	151.79	290.12	-	441.91
岚图汽车科技有限公司	-	12.2	668.61	680.81
深圳佛吉亚汽车部件有限公司	-	-	540.4	540.4
深圳佛吉亚汽车部件有限公司西安分公司	-	-	513.61	513.61
深圳佛吉亚汽车部件有限公司长沙分公司	-	-	653.42	653.42
其他	5.72	857.47	952.70	1,815.90
合计	**12,029.56**	**88,842.41**	**41,649.86**	**142,521.83**

（二）说明相关货款是否及时转入发行人账户，是否存在资金占用的情况

1、报告期内不存在宁波双慎非经营性资金占用发行人资金的情况

报告期内，发行人从宁波双慎拆入资金的情况如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年度			
	期初余额	增加额	减少额	期末余额
宁波双慎投资有限公司	4,113.82	2,512.98	6,626.81	-
合计	**4,113.82**	**2,512.98**	**6,626.81**	**-**

报告期内，发行人不存在向宁波双慎拆出资金的情况。

报告期内，宁波双慎不存在通过非经营性资金占用公司资金的情况。

2、报告期内不存在宁波双慎经营性资金占用发行人资金的情况

公司与宁波双慎之间的结算往来，除销售产品形成的应收款项外，还包括向宁波双慎资产收购等形成的应付款项。由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联客户应收货款（含应收账款、应收票据）余额，如果大于公司对宁波双慎的净应收账款余额（即对宁波双慎的应收账款与应付账款轧抵后的金额），则表明宁波双慎在经营性资金往来方面没有占用乔路铭的资金。

基于上述逻辑，逐月核对报告期内由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形

成的宁波双慎对非关联客户的应收货款（含应收账款、应收票据）余额，与公司每月月末对宁波双慎净应收账款余额，差额不存在小于零的情况，表明公司的货款回款进度超过宁波双慎从客户的货款回款进度，宁波双慎不存在收到客户货款之后留用、积压、拖欠公司货款的情形。具体核对过程和结果如下表：

单位：万元

日期	乔路铭供货的宁波双慎对非关联客户应收货款余额（A）	乔路铭对宁波双慎的净应收账款余额（B）	差额（A-B）	是否存在经营性资金占用
2022 年 1 月末	7,682.04	2,356.75	5,325.29	不存在资金占用
2022 年 2 月末	5,152.95	1,973.79	3,179.16	
2022 年 3 月末	3,380.33	836.61	2,543.72	
2022 年 4 月末	4,443.49	281.67	4,161.82	
2022 年 5 月末	8,460.51	3,530.98	4,929.53	
2022 年 6 月末	13,043.88	7,195.70	5,848.18	
2022 年 7 月末	11,763.39	8,839.73	2,923.66	
2022 年 8 月末	8,638.03	4,085.14	4,552.89	
2022 年 9 月末	10,475.94	7,001.08	3,474.86	
2022 年 10 月末	9,532.53	6,976.29	2,556.24	
2022 年 11 月末	10,905.32	7,517.78	3,387.54	
2022 年 12 月末	18,279.40	13,794.73	4,484.67	
2023 年 1 月末	23,892.26	19,844.47	4,047.79	
2023 年 2 月末	20,727.31	16,905.85	3,821.46	
2023 年 3 月末	24,534.23	20,355.00	4,179.23	
2023 年 4 月末	32,647.15	28,448.97	4,198.18	
2023 年 5 月末	16,916.84	12,327.07	4,589.77	
2023 年 6 月末	16,454.94	11,696.45	4,758.49	
2023 年 7 月末	16,987.90	11,465.37	5,522.53	
2023 年 8 月末	9,941.50	4,401.45	5,540.05	
2023 年 9 月末	14,263.61	14,177.79	85.82	
2023 年 10 月末	14,769.47	14,647.72	121.75	
2023 年 11 月末	7,315.99	6,512.93	803.06	
2023 年 12 月末	7,880.03	5,181.62	2,698.41	
2024 年 1 月末	6,053.92	1,598.56	4,455.36	
2024 年 2 月末	6,063.27	1,594.22	4,469.05	

日期	乔路铭供货的宁波双慎对非关联客户应收货款余额（A）	乔路铭对宁波双慎的净应收账款余额（B）	差额（A-B）	是否存在经营性资金占用
2024 年 3 月末	10,535.52	7,842.91	2,692.61	
2024 年 4 月末	10,529.18	7,842.91	2,686.27	
2024 年 5 月末	10,529.18	7,842.91	2,686.27	
2024 年 6 月末	10,558.40	7,843.59	2,714.81	
2024 年 7 月末	6,378.58	3,796.35	2,582.23	
2024 年 8 月末	2,833.06	2,800.91	32.15	
2024 年 9 月末	2,833.06	2,800.91	32.15	
2024 年 10 月末	2,836.66	2,804.51	32.15	
2024 年 11 月末	693.85	690.25	3.60	
2024 年 12 月末	3.60	-	3.60	

注：由公司通过宁波双慎向整车厂商供货而形成的宁波双慎对非关联方应收货款余额（含应收账款和应收票据的余额），剔除了宁波双慎原先自有业务遗留的余额后的应收货款余额。

从上表可以看出，报告期内，宁波双慎不存在通过经营性资金往来占用公司资金的情况。

报告期前期，公司资金较为紧张，为了支持公司发展，宁波双慎在报告期尤其是前期对公司提供了较大的资金支持，在经营性层面，宁波双慎给予公司较好的信用支持，总体来说对公司的货款支付进度优于客户对宁波双慎的付款进度，宁波双慎已经将货款及时转入公司账户；在非经营性层面，宁波双慎向公司拆出资金，截至 2022 年末，公司已经全部归还对宁波双慎的资金拆借。

四、结合宁波双慎配套比亚迪具体车型的销售情况说明发行人向宁波双慎销售金额变动的合理性，与客户对应车型销售变动是否匹配

2022 年至 2024 年比亚迪具体车型销售情况、公司通过宁波双慎向比亚迪销售的金额如下：

单位：万辆、万元

车型	比亚迪主要车型整车销量			公司通过宁波双慎对比亚迪配套车型的零部件销售额		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年
宋系列	99.63	64.23	49.27	-106.05	16,373.17	21,297.20

车型	比亚迪主要车型整车销量			公司通过宁波双慎对比亚迪配套车型的零部件销售额		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年
元系列	46.96	42.86	22.90	2.41	11,487.47	5,340.14
秦系列	73.23	48.21	34.91	0.01	8,781.18	9,626.13
海豚系列	19.83	36.74	20.54	-42.48	7,575.75	6,167.12
护卫舰系列	0.86	6.97	0.18	2.05	5,938.42	608.75
海豹系列	38.93	12.73	5.12	157.57	4,567.75	5,536.75
腾势系列	12.60	12.78	1.00	20.34	4,098.33	478.01
汉系列	25.85	22.84	27.40	-	4,069.28	4,803.11
其他	98.53	68.50	53.52	2.89	2,133.10	2,986.34
合计	**425.04**	**301.29**	**186.26**	**36.74**	**65,024.45**	**56,843.55**

注 1：2022 年公司对比亚迪的销售全部通过宁波双慎作为销售通道完成销售；2023 年系公司直接向比亚迪销售产品和以宁波双慎作为销售通道向比亚迪销售产品的双销售渠道格局；2024 年公司不再通过宁波双慎发货实现销售；

注 2：具体车型的销量数据通过 Marklines、主机厂公告的文件、乘联会发布的报告综合查询和分析获取；

注 3：公司通过宁波双慎向比亚迪的销售在 2024 年确认了小额收入，系 2023 年 12 月公司通过宁波双慎向比亚迪销售的暂估收入与宁波双慎和比亚迪终止业务关系后最终结算金额的小额差异；

注 4：部分车型 2024 年销售额出现负数是因为比亚迪与宁波双慎结束合作清算的时候结清对应车型的仓储费尾款所致，该仓储费需要由宁波双慎支付给比亚迪或从结余货款里抵扣。

从上表可以看出，2022 年-2023 年，公司通过宁波双慎对比亚迪配套车型的零部件销售额较大，比亚迪对应车型的整车销量也比较大，比亚迪对应车型的整车销量需要的配套产品需求足以覆盖公司对宁波双慎销售额。

公司收购宁波双慎的资产后，对于比亚迪新增的定点项目由公司直接承接，宁波双慎原先承接的比亚迪定点项目的商务关系逐步转移到公司。随着新增定点项目的承接和宁波双慎原有项目的转移，2023 年公司已经开始直接向比亚迪配套供应产品，因此 2023 年形成了公司直接向比亚迪销售产品和以宁波双慎作为销售通道向比亚迪销售产品的双销售渠道格局。2023 年公司直接向比亚迪销售产品的营业收入为 56,890.56 万元，通过宁波双慎向比亚迪销售 65,024.45 万元，合计 121,915.01 万元。总体而言，2022 年-2023 年，发行人通过宁波双慎向比亚迪配套车型的零部件销售额变动具有合理性，与比亚迪对应车型的销量变动具有

匹配性。

2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司随后终止通过宁波双慎向比亚迪销售的销售路径，实现对比亚迪完全的直接销售。2024 年，公司确认的通过宁波双慎向比亚迪销售的小额收入，系2023年12月公司通过宁波双慎向比亚迪销售的暂估收入与宁波双慎和比亚迪终止业务关系后最终结算金额的小额差异。

五、说明除宁波双慎外，报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业存在的客户重叠情况、相关交易内容和客户类型，公司及上述关联方向重叠客户销售金额与双方各自的经营情况是否匹配，交易价格是否公允，是否存在异常的销售情形

除宁波双慎外，报告期内实际控制人控制的其他企业情况如下表：

报告期黄胜全控制的其他企业	与实际控制人关系	存续状态	报告期主要业务	是否与发行人存在重叠客户
侨路铭投资	黄胜全持股 95%	存续	投资	否
瑞安正盛	黄胜全控股的侨路铭担任执行事务合伙人	存续	投资	否
宁波惠程	黄胜全持股 90%的企业，已于 2023 年 4 月 24 日注销	已经注销	贸易	否

除宁波双慎外，报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业不存在客户重叠情况。

六、说明报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业存在的供应商重叠情况、交易内容和供应商类型，公司及上述关联方向重叠供应商采购金额与双方各自的经营情况是否匹配，交易价格是否公允，是否存在异常的采购情形

报告期内，实际控制人控制的其他企业情况如下表：

名称	与实际控制人关系	存续状态	报告期内主要业务	是否与发行人存在重叠供应商
宁波双慎	黄胜全持股 100%	存续	投资	是
侨路铭投资	黄胜全持股 95%	存续	投资	否
瑞安正盛	黄胜全控股的侨路铭担任执行事务合伙人	存续	投资	否

宁波惠程	黄胜全持股 90%的企业，已于 2023 年 4 月 24 日注销	已注销	贸易	是，金额较小

除发行人及其子公司外，报告期内，公司控股股东、实际控制人控制的其他企业共 4 家，分别为宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛和宁波惠程，其中宁波双慎、宁波惠程在 2021 年 11 月被发行人业务收购；侨路铭投资为发行人实际控制人的投资平台，瑞安正盛为发行人员工持股平台，日常无生产经营活动、不存在与发行人供应商重叠的情形。

宁波惠程与发行人存在少量重叠供应商，但报告期内均不存在合计超过 100 万元（含税）采购情况，采购金额较小，根据重要性原则不再展开分析。宁波双慎与发行人存在模具、租赁和物业管理服务等重叠供应商。报告期内，公司和宁波双慎向重叠供应商采购金额均在 100 万元（含税）以上的情况如下：

单位：万元/含税

主体	重叠供应商	交易内容和供应商类型	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	合计
乔路铭	成都谊源机械有限公司	租金及物业服务费	64.36	424.38	213.34	-	702.09
	宁波智诚汽车部件有限公司	租金及物业服务费	270.27	288.72	334.72	426.81	1,320.52
	国网四川省电力公司	供电	257.40	340.45	-	-25.19	572.66
	广东比亚迪节能科技有限公司	影像模组	1.04	57.33	447.94	412.39	918.70
	新立科技股份有限公司	模具采购	-139.97	925.99	2,134.68	1,364.37	4,285.07
	合计	/	**453.10**	**2,036.87**	**3,130.68**	**2,178.38**	**7,799.04**
	合计占各类采购总额的比例	/	**0.30%**	**0.48%**	**1.17%**	**1.24%**	**0.77%**
宁波双慎	**重叠供应商**	**交易内容和供应商类型**	**2025 年 1-6 月**	**2024 年**	**2023 年**	**2022 年**	**合计**
	成都谊源机械有限公司	租金及物业服务费	-	42.08	356.45	196.46	594.99
	宁波智诚汽车部件有限公司	租金及物业服务费	-	-	-	427.19	427.19
	国网四川省电力公司	供电	-	41.32	228.24	316.65	586.21
	广东比亚迪节能科技有限公司	影像模组	-	-	295.30	178.44	473.73
	新立科技股份有限公司	模具采购	-	6.06	-	346.46	352.52
	合计	/	-	**89.46**	**879.99**	**1,465.20**	**2,434.64**

	合计占各类采购总额的比例	/	-	**24.19%**	**96.57%**	**76.43%**	**76.13%**

注 1：新立科技股份有限公司曾用名为台州新立模塑科技股份有限公司，交易金额合并计算新立科技股份有限公司、浙江新立模具有限公司；

注 2：宁波双慎重叠供应商采购金额占各类采购总额的比例已剔除与乔路铭的交易；

注 3：2022 年，宁波双慎向新立科技股份有限公司采购模具，系公司收购宁波双慎汽车零部件相关业务后，部分定点车型的转移手续尚未办妥，为了避免业务中断，相关模具的采购仍由定点项目承接方宁波双慎采购；

注 4：个别采购金额负数或小额采购金额，系暂估与结算差异所致。

由上表可见，报告期内，公司向重叠供应商采购金额及占比较低；宁波双慎向重叠供应商采购的占比较高，主要是因为宁波双慎被公司业务收购后不再从事大规模的生产活动，维持经营的费用主要集中在重叠供应商所涉及的租赁及电费等，2025 年 1-6 月宁波双慎已不存在对外采购的情形。双方采购金额及占比不存在显著异常的情形。

公司及宁波双慎向重叠供应商交易价格具有公允性、不存在异常的采购情形，详情如下：

1、租赁相关的成都谊源机械有限公司、宁波智诚汽车部件有限公司

（1）成都谊源机械有限公司（以下简称“成都谊源”）

报告期内，公司子公司成都钏呈塑 2022 年和 2023 年通过宁波双慎转租成都谊源相关房产，2024 年则直接与成都谊源签订房屋租赁合同，成都钏呈塑、宁波双慎与成都谊源的租赁价格存在少许价格差异，详情如下：

合同主体	房产坐落	租金约定	租赁面积（㎡）	租赁期限
成都钏呈塑	成都龙泉驿区车城东六路 399 号（厂房一）	钢结构厂房及综合楼一楼 14 元/平方米/月；综合楼二楼、三楼 12 元/平方米/月	16,562.77	2024.1.1-2026.12.31
成都钏呈塑	成都龙泉驿区车城东六路 399 号（厂房二）	13 元/平方米/月	1,316.33	2024.1.1-2026.12.31
宁波双慎	成都龙泉驿区车城东六路 399 号（厂房一）	前五年：钢结构厂房及综合楼一楼 11 元/平方米/月；综合楼二楼、三楼 5 元/平方米/月；后三年：钢结构厂房及综合楼一楼 12 元/平方米/月；综合楼二楼、三楼 6 元/平方米/月	16,562.77	2016.1.1-2023.12.31

宁波双慎	成都龙泉驿区车城东六路 399 号（厂房二）	前三年：9.8 元/平方米/月；剩余租期：10.3 元/平方米/月	1,316.33	2018.1.1-2023.12.31

注：以上租金价格为含税价格。

2024 年，成都钏呈塑租赁成都谊源的房产相较于前期宁波双慎租赁的价格有所提高，其中厂房一的钢结构厂房及综合楼一楼、厂房二的房租增幅在 15%至 30%区间，主要是由于宁波双慎租期开始较早，厂房一和厂房二分别于 2016 年和 2018 年起租，此次涨租是市场环境下的正常行为。另外，厂房一的综合楼二楼、三楼共 2,266 平方米，此次租金涨幅较大为 100%，主要由于成都谊源靠近主机厂，在近年主机厂业绩爆发式增长的背景下，配套租赁供不应求，2023 年综合楼二楼、三楼原租赁价格 6 元/平方米/月，本身相较于综合楼一楼 12 元/平方米/月偏低，此次涨价系在市场供求关系变化逐步向综合楼一楼租金水平追平。公司向成都谊源租赁房产价格公允，不存在异常采购的情形。

（2）宁波智诚汽车部件有限公司（以下简称“宁波智诚”）

报告期内，发行人子公司宁波昌胜通过宁波双慎转租宁波智诚位于宁波杭州湾新区滨海三路 528 号（A#）的厂房，约定自协议达成生效之日（2019 年 1 月 5 日）按照前期宁波双慎与宁波智诚签署的《厂房租赁合同》价格，由宁波昌胜向宁波智诚缴纳租金并享有承租人的权益，宁波昌胜平价转租宁波双慎租赁的厂房，交易价格公允、不存在异常的采购情形。

2、广东比亚迪节能科技有限公司（以下简称“比亚迪节能”）

发行人、宁波双慎与比亚迪节能的交易主要为指定的影像模组采购业务，公司向比亚迪节能采购影像模组的未税价格在 120-170 元/PCS，同种物料对比宁波双慎的采购价格不存在重大差异，交易价格公允。

3、国网四川省电力公司

国网四川省电力公司是地区供电公司，系央企国家电网有限公司的下属分子公司，电价统一、公开透明，交易价格公允、不存在异常的采购情形。

4、新立模塑科技股份有限公司（以下简称“新立模塑”）

报告期内，公司和宁波双慎均存在向新立模塑采购模具的情况，模具属于高

度定制化产品，其价格决定因素众多，包括产品尺寸、产品净重及壁厚、出模数、原料型号、型芯型腔材料、热流道等。选取同类产品，公司和宁波双慎与新立模塑的交易价格对比情况如下：

（1）通风盖板

交易对方	购买内容	尺寸	产品净重（克）	产品主壁厚（㎜）	出模数	含税价格（万元）
宁波双慎	通风盖板本体	519*1638*121	1,884	2.5	1+1	69.15
乔路铭	通风盖板本体	2000*780*890	1,257	2.5	1+1	62.00
乔路铭	通风盖板本体	1575*144*385	2,297	2.5	1+1	65.00

（2）前仓储物盒本体及盖板

交易对方	购买内容	尺寸	产品净重（克）	产品主壁厚（㎜）	出模数	含税价格（万元）
宁波双慎	前舱储物盒本体	595*772*310	2,884	3	1+1	66.11
乔路铭	前舱储物盒本体	595*772*310	2,510	3	1+1	63.00
宁波双慎	前舱储物盒盖板	495*656*27	787	3	1+1	34.58
乔路铭	前舱储物盒盖板	495*656*27	1,096	2.2	1+1	33.00

（3）ABCD 柱上护板/上装饰板

交易对方	购买内容	尺寸	产品净重（克）	产品主壁厚（㎜）	出模数	含税价格（万元）
宁波双慎	A 柱上护板总成	696*408*172	280	3.0	1+1	50.85
乔路铭	左右 A 柱上装饰板	620*147*318	270	2.8	1+1	52.80
宁波双慎	左 B 柱上护板	400*200*600	311	2.5	1+1	52.00
乔路铭	左 B 柱上护板	255*71*495	349	2.5	1+1	45.00
宁波双慎	左 C 柱上护板	425*1045*271	853	2.5	1+1	75.00
乔路铭	左右 C 柱上装饰板	999*391*248	1,026	2.5	1+1	80.00

由上可知，公司和宁波双慎向新立模塑采购同类模具的价格不存在重大差异，交易价格公允，少量差异系由产品尺寸、产品克重不同等常见因素引起，不存在异常的采购情形。

综上所述，报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业宁波双慎存在供应

商重叠情况；重叠供应商涉及维持经营必需的模具、租赁和物业管理服务等，2025年1-6月宁波双慎已不存在对外采购的情形。公司及宁波双慎向重叠供应商采购金额与双方各自的经营情况匹配，交易价格公允，不存在异常的采购情形。

【中介机构回复】

一、请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述情况并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师已履行的主要核查程序包括：

1、获取公司与宁波双慎签署《资产转让合同》、公司子公司钏呈塑与宁波双慎签署《资产转让合同》、天津中联资产评估有限责任公司于 2021 年 12 月 21 日出具的资产评估报告（中联评报字[2021]D-0217 号）；

2、对发行人相关负责人进行访谈，查阅 2021 年乔路铭的财务报表和相关科目明细账，了解发行人收购宁波双慎业务与资产而非股权的原因；

3、获取相关资产入账的记账凭证、发票、发票后附的销售货物清单、入库单，核实资产转移情况；获取宁波双慎 2021 年 11 月 30 日之前的员工清单，与乔路铭 2021 年 11 月之后的员工清单核对，核实人员转移情况；获取发行人获得相关主机厂供应商资质的证明文件或记录，获取发行人具体车型配套供应的定点文件，核实相关业务资质转移情况；

4、获取发行人收购宁波双慎资产中确认入账相关的记账凭证和原始凭证，了解其会计处理和税务处理情况，核查会计处理和税务处理是否符合合规；

5、获取发行人获得相关主机厂供应商资质的证明文件或记录，获取发行人具体车型配套供应的定点文件，了解相关业务资质转移过程，核查报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因；

6、获取发行人获得相关主机厂供应商资质的证明文件或记录，获取发行人具体车型配套供应的定点文件，了解相关业务资质转移过程，核查报告期内通过宁波双慎向主机厂销售的原因；

7、将发行人对宁波双慎的发票金额与宁波双慎对主机厂发票金额展开核对，

分析宁波双慎的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格是否存在差异；

8、对公司及宁波双慎的相关负责人实施访谈，对公司的客户和供应商实施走访，对宁波双慎的流水实施核查，核实发行人与宁波双慎之间是否存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形，是否对发行人构成重大不利影响；

9、对报告期宁波双慎的资金流水实施核查，核实宁波双慎是否存在占用发行人资金的情况；

10、通过第三方可信渠道获取宁波双慎配套比亚迪具体车型的销售情况，与宁波双慎对应车型配套销售收入的规模展开匹配性分析；

11、查阅宁波双慎、侨路铭投资、瑞安正盛、宁波惠程报告期内货币资金、营业收入、应收账款、应付账款明细账，核查是否存在重叠客户和供应商，若存在计算重叠客户和供应商交易金额占各类销售和采购总额的比例；

12、取得发行人与宁波双慎重叠供应商的交易合同、原始凭证等，分析其交易价格是否具有公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、公司对宁波双慎的业务合并的定价依据充分，定价具有公允性和合理性；

2、公司收购宁波双慎业务与资产而非股权的主要原因是为了降低资金支付规模，减轻发行人的资金压力；

3、截至 2021 年 12 月末，相关资产已完成交付，人员已完成转移；截至 2023 年末，公司不再通过宁波双慎向主机厂商销售产品；

4、公司和子公司钏呈塑对宁波双慎业务收购的会计处理及税务处理符合企业会计准则和税法相关的规定；

5、发行人在收购宁波双慎汽车零部件相关业务前，向比亚迪申请的供应商资质的审批程序已经接近完成，2021 年 12 月 24 日，发行人正式获得比亚迪供应商资质，并获得供应商代码；

6、2021 年 11 月，公司完成对宁波双慎汽车零部件业务收购。由于部分主机厂对供应商资质审查、对已承接定点车型产品准入资格转移手续时间较长，为避免出现因主机厂供应商资质审查程序、已承接定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理而导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为本公司的销售通道协助本公司完成对部分主机厂的销售。2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全部完成，公司随后终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售；

7、宁波双慎对主机厂的销售价格与发行人对宁波双慎的销售价格不存在差异，关联销售价格公允；

8、发行人与宁波双慎之间不存在利益输送、不存在相互或者单方让渡商业机会的情形，发行人通过宁波双慎向主机厂销售产品没有对发行人构成重大不利影响；

9、报告期内，宁波双慎不存在资金占用的情况；

10、2022 年-2023 年，公司通过宁波双慎对比亚迪配套车型的零部件销售额较大，比亚迪对应车型的整车销量也比较大；总体而言，2022 年-2023 年，发行人通过宁波双慎对比亚迪配套车型的销售额变动具有合理性，与比亚迪对应车型的销量变动具有匹配性；

11、除宁波双慎外，报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业不存在客户重叠情况；

12、报告期内发行人与实际控制人控制的其他企业宁波双慎存在供应商重叠情况；公司及宁波双慎向重叠供应商采购金额与双方各自的经营情况匹配，交易价格公允，不存在异常的采购情形。

二、请保荐机构、申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明，说明核查中发现的异常情形，发行人是否存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形。

保荐机构、申报会计师已经按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开

发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-18 资金流水核查的相关要求进行了核查，并形成了专项说明，发行人不存在体外资金循环或第三方为发行人承担成本费用等情形。专项说明详见本回复附件一《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之资金流水专项核查意见》、附件二《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市资金流水核查的专项说明》。

问题 4. 公司独立性及是否存在同业竞争

根据申请文件：（1）实际控制人黄胜全的父亲黄修业、兄长黄圣安控制铭博股份（2024 年 3 月摘牌），与公司同处汽车零配件行业，均直接向整车厂实现销售，且报告期内与公司存在客户及供应商重叠的情形，并曾委托宁波双慎（即成都双胜）加工并对外销售。（2）宁波双慎等关联企业的财务账套曾存放于公司财务服务器，并由公司财务人员代为记账，公章、网银设备等存放于公司董秘办公室和财务办公室。（3）黄胜全曾任铭博股份董事、销售经理，同时实际控制宁波双慎。（4）公司系黄胜全由其父提供资金支持成立的企业。

请发行人：（1）列表说明公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业是否存在相同或类似业务，是否存在上下游关系，上述企业出资最终来源，实际控制人是否在上述企业中享有利益。（2）逐一说明公司与铭博股份等关联企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面的关系，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形。（3）结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况，说明公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面是否对铭博股份等关联企业存在重大依赖，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形。（4）结合实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排，以及公司关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。（5）结合前述情况说明是否存在应披未披的关联方、关联交易或同业竞争情形，是否存在影响公司独立性、独立面向市场的持续经营能力的情形。（6）结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、列表说明公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业是否存在相同或类似业务，是否存在上下游关系，上述企业出资最终来源，实际控制人是否在上述企业中享有利益

（一）实际控制人持股或任职的企业

公司名称	关联关系情况	主营业务	是否存在相同或类似业务	是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业中享有利益
侨路铭（宁波）投资有限公司	实际控制人黄胜全持股 95%、外甥女陈冰清持股 5%	投资持股	否	否	黄胜全的出资最终来源为其取得的黄修业赠与的资金/陈冰清的出资最终来源为其父母提供的资金	实际控制人控制的企业
瑞安市正盛企业管理合伙企业（有限合伙）	侨路铭（宁波）投资有限公司持有 80.3342%合伙份额并担任执行事务合伙人	股权激励平台	否	否	侨路铭投资的出资来源同上/其他合伙人的出资来源为其自有或自筹资金	实际控制人控制的企业
宁波双慎投资有限公司	实际控制人黄胜全持股 100%的企业	无实际经营	否	否	黄胜全取得的黄修业赠与的资金	实际控制人控制的企业

（二）实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业

截至本回复出具日，发行人实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业情况如下：

公司名称	关联关系情况	主营业务	与公司是否存在相同或类似业务	与公司是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业中享有利益
铭博股份（包括子公司）	黄胜全的父亲黄修业及兄弟姐妹黄圣安控制，且黄圣安担任董事的企业	汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	不存在	股东自行出资	黄胜全历史上曾持有铭博股份股权，已于 2005 年 5 月转让退出；曾持有铭博股份子公司上海硕铭 6.57%的股权，已于 2021 年 12 月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在铭博股份及其子公司未享有权益
湖南铭博汽车部件	实际控制人黄胜全的兄弟姐	无实际经营	不存在	不存在	湖南铭博成立时黄圣安、黄胜	黄胜全历史上曾持有湖南铭博 50%股权，已于 2021

公司名称	关联关系情况	主营业务	与公司是否存在相同或类似业务	与公司是否存在上下游关系	出资最终来源	实际控制人是否在该等企业中享有利益
有限公司	妹黄圣安持股100%的企业				全各自出资，后续黄胜全将其所持股权转让给黄圣安	年12月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在湖南铭博未享有权益
浙江宝博投资有限公司	公司实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣安持有20%的股权，黄圣安的配偶王秀华持有80%的股权并担任执行董事、总经理	实业投资	不存在	不存在	股东自行出资	不涉及
上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	黄胜全的兄弟姐妹黄圣安为有限合伙人并持有3.7037%合伙份额	股权投资	不存在	不存在	合伙人自行出资	不涉及
浙江屹华汽车零部件有限公司	实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪持股84.6408%的企业	电镀加工	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	历史上曾向公司提供电镀加工服务	黄胜全曾受让取得浙江屹华的股权，相关款项来源于黄圣雪，此后将股权转让予黄圣雪	黄胜全曾于2019年8月、10月合计受让取得浙江屹华57%股权，并于2019年12月转让退出，截至本回复出具日，黄胜全在浙江屹华未享有权益
浙江新博汽车零部件有限公司	实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪的配偶陈崇靖持股98%并任监事的企业	汽车冲压件产品的生产与销售	同属于汽车零部件行业但主营业务不同	历史上曾向公司提供PTC辅料	根据提供的部分银行回单及记账凭证为原股东陈剑翰出资，后续向其父亲陈崇靖转让	不涉及

注1：黄胜全向黄圣安转让湖南铭博股权时，双方对该公司的投入均较小，该公司累计亏损的金额较大，转让时未开展经营且不存在开展经营的计划，因此经双方协商后黄圣安未实际向黄胜全支付转让对价；

注2：实际控制人黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪的配偶陈崇靖另有一家担任董事的企业上海乔雅国际贸易有限公司，该公司自2008年起处于吊销未注销的状态，未开展实际经营业务，与公司不存在相同或类似业务，与公司不存在上下游关系，实际控制人在该企业中不享有利益。

二、逐一说明公司与铭博股份等关联企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面的关系，是否存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，是否存在单方或相互代垫成本费用的情形

如本题一所示，截至本回复出具日，公司实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业包括铭博股份及其子公司、湖南铭博汽车部件有限公司（以下简称“湖南铭博”）、浙江宝博投资有限公司、上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）、浙江屹华汽车零部件有限公司（以下简称“浙江屹华”）、浙江新博汽车零部件有限公司（以下简称“浙江新博”）、侨路铭投资、宁波双慎、瑞安正盛，除前述企业外，报告期内曾与公司存在关联交易的其他关联企业还包括温州铭谷汽车零部件有限公司（以下简称“温州铭谷”）、瑞安市华来科技有限公司（以下简称“华来科技”）、宁波惠程、宁波睿泽餐饮管理有限公司。

上述企业在历史沿革及资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面与公司的关系如下：

（一）历史沿革

序号	关联企业	历史沿革
1	铭博股份（包括子公司）	铭博股份由黄胜全之父黄修业、哥哥黄圣安和姐姐之配偶陈崇靖创立于 1994 年，于 2008 年改制为有限责任公司，2015 年整体变更为股份有限公司，并于 2016 年 11 月至 2024 年 3 月期间在全国股转系统挂牌并公开转让。黄胜全于 1999 年至 2005 年期间持股 23.44%，其他时间未持有铭博股份的股份。
2	湖南铭博汽车部件有限公司	成立于 2012 年 9 月，注册资本 200 万元，黄胜全、黄圣安各持有 50%股权，2021 年 12 月，黄胜全将其持有的 50%股权全部转让予黄圣安，截至目前，黄圣安持有湖南铭博 100%股权。
3	浙江宝博投资有限公司	成立于 2021 年 1 月，注册资本 5,000 万元，黄圣安及其配偶王秀华分别持有 20%、80%股权，截至目前未发生股权变化。
4	上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	成立于 2011 年 6 月，出资额共 27,000 万元，黄圣安认缴出资份额 1,000 万元，截至目前黄圣安的认缴出资未发生变化。

序号	关联企业	历史沿革
5	浙江屹华汽车零部件有限公司	（1）成立于 2003 年 7 月，注册资本为 500 万元，成立时的股东为吴振宇、戴雅各； （2）2019 年 8 月，黄胜全通过受让当时股东吴振宇、钱升俊、姜泽军合计 46%的股权成为浙江屹华股东，2019 年 10 月，黄胜全受让戴金辉持有的浙江屹华 11%股权，合计持有浙江屹华 57%股权； （3）2019 年 12 月，黄胜全将其持有的浙江屹华 57%股权转让予黄圣雪； （4）2020 年 11 月，黄圣雪与陈爱国签署股权转让协议书，约定黄圣雪将其所持浙江屹华 30%的股权转让给陈爱国，此后因其他股东不配合签署办理工商变更登记的相关文件导致本次股权转让尚未办理工商变更登记； （5）2022 年 1 月，戴金辉将其持有的浙江屹华 40%股权转让予黄圣雪及其他 14 名股东，其中黄圣雪受让 12.2541%股权； （6）2024 年 8 月，浙江屹华办理了李方安等多名股东将其持有的浙江屹华 15.3867%股权转让予黄圣雪的工商变更登记。本次股权转让的背景情况如下：黄圣雪、陈爱国分别受让了部分股东所持浙江屹华的股权，由于仍存在个别股东不配合签署办理工商变更登记的相关文件的情况，由此，经陈爱国与黄圣雪协商，先行将已完成收购的股权过户到黄圣雪名下。
6	浙江新博汽车零部件有限公司	成立于 2017 年 7 月，注册资本 1,000 万元，陈剑翰、赵明亮分别持有 98%、2%股权；2021 年 12 月，陈剑翰将其持有的 98%股权转让予陈崇靖，截至目前陈崇靖持有浙江新博 98%股权。
7	侨路铭投资	成立于 2021 年 11 月，注册资本为 3,000 万元，黄胜全、陈剑翰分别持有 95%、5%股权；2024 年 1 月，陈剑翰将其持有的侨路铭投资 5%股权转让予陈冰清，截至目前黄胜全、陈冰清分别持有侨路铭投资 95%、5%股权。
8	宁波双慎	（1）成立于 2013 年 4 月，成立时注册资本 50 万元，黄胜全持股 100%； （2）2014 年 6 月，黄胜全将其持有的宁波双慎 100%股权转让给黄圣雪，由黄圣雪为黄胜全进行代持； （3）2016 年 10 月，宁波双慎注册资本由 50 万元增加至 1180 万元；2018 年 2 月，宁波双慎注册资本由 1,180 万元增加至 3,888 万元； （4）2021 年 12 月，黄圣雪将其名义持有的宁波双慎 100%股权转让予黄胜全，实现代持还原，截至目前，黄胜全仍持有宁波双慎 100%股权。
9	瑞安正盛	成立于 2021 年 12 月，出资额为 1,590 万元，系公司实施员工股权激励的平台，侨路铭投资一直为执行事务合伙人。
10	温州铭谷	成立于 2022 年 6 月，注册资本 200 万元，成立时的股东为陈爱国、陈勇、吴礼勇；2023 年 12 月，吴礼勇将其持有的 48%股权转让予陈勇；2024 年 7 月，陈勇将其持有的 96%股权转让予阮忠道，截至目前，阮忠道、陈爱国分别持有温州铭谷 96%、4%股权，陈勇未持有温州铭谷股权。
11	华来科技	成立于 2023 年 1 月，注册资本 50 万元，陈勇、林锋分别持有华来科技 90%、10%股权；2023 年 4 月，林锋将其持有的华来科技 10%股权转让予李蝶；2024 年 1 月，陈勇将其持有的华来科技 90%股权转让予陈洪锦；2024 年 4 月，陈洪锦、李蝶将其持有的股权转让予阮晓文、王碎姆，截至目前，阮晓文、王碎姆分别持有华来科技 90%、10%股权，陈勇未持有华来科技股权。
12	宁波惠程	成立于 2015 年 10 月，注册资本 100 万元，并于 2023 年 4 月注销，注销时黄胜全、陈剑翰分别持有宁波惠程 90%、10%股权。

序号	关联企业	历史沿革
13	宁波睿泽餐饮管理有限公司	成立于 2021 年 4 月 20 日，注册资本 10 万元，翁磊持股 80%并担任执行董事兼总经理、经理、财务负责人，王伶俐持股 20%并担任监事，截至目前股权未发生变化。

由上表可见，①公司与上述铭博股份等关联方不存在互相持股的情况；②除公司实际控制人黄胜全历史上曾持有铭博股份、铭博股份子公司上海硕铭、浙江屹华、宁波惠程、湖南铭博股权，公司实际控制人目前持有侨路铭投资、宁波双慎股权、瑞安正盛出资份额外，公司实际控制人不存在持有上述关联企业股权的情况；③截至本回复出具日，除实际控制人控制的其他企业外，公司及公司控股股东、实际控制人与上述铭博股份等关联企业不存在股权关系或者隶属关系。

（二）资产、商标商号、专利

截至本回复出具日，公司拥有的不动产、商标、专利独立完整，资产产权关系清晰，不存在与上述关联企业共用资产或相互转让的情形。

公司主要使用“乔路铭”作为商号，并围绕“乔路铭”及“QLM”等图形申请多项商标，铭博股份主要使用“铭博”商号，商标多以“铭博”文字形式，公司与铭博股份在商标商号方面存在显著区分。

此外，公司及子公司目前拥有的技术及对应专利主要运用于公司的主要生产环节，即注塑环节，并运用于扰流板等主要产品。铭博股份及其子公司的发明专利主要围绕冲压、焊接环节，运用于防撞梁等车身结构件及其他金属件，公司与铭博股份的专利技术及其应用领域、应用产品存在明显区分，且与其各自注塑件生产和冲压件生产的主营业务相吻合。

截至本回复出具日，公司存在租赁铭博股份厂房、办公室用于生产办公的情形，但上述关联租赁已支付合理费用，且经公司股东会审议通过并披露，不存在影响公司资产独立的情形。且公司位于瑞安市塘下镇国际汽摩配产业园罗凤北工业园区的总部大楼已建设完成，待正式投入使用后，公司预计将进一步减少关联租赁的金额和比例。

（三）人员

序号	公司名称	董监高任职情况
1	铭博股份（包括子公司）	董事：黄圣安、陈崇靖、王秀华、黄莉芳 高级管理人员：周建兵、徐从旺 监事：薛孝清、何平、曹杰
2	湖南铭博汽车部件有限公司	执行董事：黄圣安 经理：付定成 监事：李宗青
3	浙江宝博投资有限公司	执行董事兼总经理：王秀华 监事：黄圣安
4	上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）	执行事务合伙人：方金湖
5	浙江屹华汽车零部件有限公司	执行董事、经理张海强；监事陈爱国
6	浙江新博汽车零部件有限公司	执行董事兼总经理：赵明亮 监事：陈崇靖
7	侨路铭投资	经理、财务负责人：张丽萍 董事：黄胜全
8	宁波双慎	经理,董事,财务负责人：张丽萍
9	瑞安正盛	执行事务合伙人：侨路铭投资
10	华来科技	执行董事兼总经理：阮晓文 监事：王碎姆
11	温州铭谷	执行公司事务的董事，经理：阮忠道
12	宁波惠程	已注销
13	宁波睿泽餐饮管理有限公司	执行董事兼总经理,经理,财务负责人：翁磊 监事：王伶俐

截至本回复出具日，公司的高级管理人员均未在上述铭博股份等关联方中担任除董事、监事以外的其他职务。

经对比上述与公司同为经营汽车零部件业务的关联方或实际控制人控制的企业的花名册，截至报告期末，公司与该等关联方不存在关键岗位人员交叉任职，公司与关联方人员相互独立。

（四）财务

1、财务独立情况

公司拥有独立的财务部门，配备了专职的财务会计人员，并具备独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；公司独立设立银

行账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形；公司的财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

2、报告期内财务独立性瑕疵情况

（1）事项描述

报告期曾存在公司股东侨路铭投资、瑞安正盛以及公司实控人控制的宁波双慎的财务账套存放于公司财务服务器，并由公司财务人员代为记账，公章、网银设备等存放于公司董秘办公室和财务办公室的情形。

（2）公司规范、整改情况及财务影响

前述关联方已于 2025 年 6 月 9 日与第三方代理机构签订《代理记账服务委托合同》，约定由代理机构为其提供代理记账服务，并由该等公司自行保管公章、网银设备。

公司相关人员为侨路铭投资、瑞安正盛、宁波双慎提供部分事务经办，一定程度上是公司为实控人控制下的公司提供了服务，由于服务的工作量非常小，相关成本微乎其微，对公司的经营成果和财务状况没有实质性影响，不影响公司财务数据的真实、准确、完整性。

（五）机构

公司建立了健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形，公司的机构独立。

（六）业务、产品与技术

1、公司与铭博股份

铭博股份报告期内主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售。公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售。从产品类别、生产工艺、独立性及上下游企业等方面看，铭博股份与公司均存在一定差异，具体情况如下：

业务方面，报告期内，公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售业务，主要围绕汽车塑料件；铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售

业务，主要围绕汽车金属件。

产品方面，公司主要产品为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，具体分类情况如下：以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件及配套模具。铭博股份主要产品为汽车冲压白车身及排气管、隔热系统等部位的零部件，主要可分为汽车门窗框类、导轨类、隔热板类、车身外板类、车身内板类和纵梁类等六大类。

技术方面，公司拥有“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，主要围绕塑料内外饰件。铭博股份的技术研发主要围绕冲压件和辊压件，致力于开展相关产品关于性能、外观、环保特性等优化研发。

综上，公司与铭博股份在主营业务、产品及相关技术方面均存在差异。

2、公司与宁波双慎

宁波双慎原先的汽车零部件生产和销售业务与公司业务类似，因此主要产品相似。2021 年 11 月，宁波双慎将其持有的与汽车零部件相关的业务转让至公司，本次转让内容主要涉及宁波双慎的设备类固定资产、长期待摊费用与存货。并购完成后，公司已承继及承接宁波双慎与汽车零部件相关的资产、业务、人员。目前，宁波双慎已无实际经营，亦不开展汽车零部件业务，公司与宁波双慎不存在业务、产品、技术上的关系。

由于部分主机厂对供应商资质审查、对已完成定点的车型调整供应商程序时间较长，为避免因主机厂供应商资质审查程序、已定点车型产品准入资格转移手续无法及时办理导致业务中断的情况，在履行完毕相关程序前，宁波双慎作为公司的销售通道协助公司完成对部分主机厂的销售。宁波双慎对主机厂的产品售价与公司对宁波双慎的销售价格相同，关联销售价格公允，不会导致公司与宁波双慎之间存在利益输送、相互或者单方让渡商业机会情形，不会对公司构成重大不利影响。

2023 年底，公司的主机厂供应商资质办理、定点车型产品资质转移最终全

部完成，公司终止与宁波双慎的交易，实现对所有主机厂的直接销售。2024 年 12 月，宁波双慎已变更经营范围，不再开展汽车零部件业务。

3、公司与其他关联企业

浙江屹华主要从事电镀加工业务，主要产品包括车型标识、功率标牌、文字商标等车标标牌及其他电镀加工产品；浙江新博主要从事汽车冲压件产品的生产与销售，主要产品包括汽车冲压件；温州铭谷曾经为公司的喷漆外协供应商；宁波惠程曾开展汽车零部件业务，公司于 2021 年 12 月收购其资产，宁波惠程于 2023 年 4 月注销；华来科技主要从事无纺布生产销售，主要产品为无纺布；宁波睿泽餐饮管理有限公司、侨路铭投资、瑞安正盛、浙江宝博均不涉及汽车零部件业务生产与销售业务。

（七）销售渠道

销售渠道方面，公司与铭博股份独立获取客户。公司与铭博股份各自拥有独立的供应商系统代码，对接吉利、比亚迪等主机厂客户不同的采购部门，不存在同时获取产品业务机会的情形，不存在共用销售渠道。除铭博股份外，上述其他从事汽车零部件业务的关联方经营规模较小，且产品、客户与公司存在明显差异。

公司经过多年持续积累，通过了主要客户的合格供应商认证并长期保持良好合作关系，在全国多省市设立子公司，实现精细化管理，形成了面向知名品牌汽车整车或零部件制造商独立且完善的销售渠道。在销售渠道方面，公司独立于上述铭博股份等关联企业。

公司与铭博股份及其子公司、宁波双慎、浙江新博、浙江屹华存在部分重叠客户，但公司相关销售均系基于实际经营需要，公司与该等关联方无异常资金往来，不存在与公司单方或相互代垫成本费用的情形；与上述其他关联方中的湖南铭博、浙江宝博、上海植广股权投资合伙企业（普通合伙）、侨路铭投资、瑞安正盛、温州铭谷、华来科技、宁波睿泽餐饮管理有限公司不存在重叠客户，公司与该等关联方亦无异常资金往来，不存在与公司单方或相互代垫成本费用的情形。

综上所述，公司资产完整，与铭博股份等关联企业业务及财务、人员、机构相互独立，不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职等情形，

不存在单方或相互代垫成本费用的情形。

三、结合业务定位、客户类型、产品类型、核心技术等方面的异同以及供应商、客户重合情况，说明公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面是否对铭博股份等关联企业存在重大依赖，是否存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时是否存在利益冲突的情形

如上文所述，发行人实际控制人及其近亲属控制的企业中从事汽车零部件业务的公司主要包括铭博股份及其子公司、浙江新博、浙江屹华；除上述企业外，发行人实际控制人及亲属控制或任职的其他企业包括湖南铭博、浙江宝博、侨路铭投资、瑞安正盛、宁波双慎，均不存在实际开展汽车零部件业务的情况；黄胜全配偶的兄弟姐妹已于 2024 年 7 月转让其持有的温州铭谷股权、2024 年 1 月转让其持有的华来科技股权，宁波惠程已注销。现就铭博股份（包括其子公司）、浙江新博、浙江屹华与公司之间的关系分析如下：

（一）公司与铭博股份的关系

公司与铭博股份同属于汽车零部件行业，且均为面向整车厂销售，主要客户类型相近，报告期内，公司与铭博股份存在客户、供应商重叠的情况。

报告期内，公司主要客户有吉利汽车、比亚迪、零跑、蔚来汽车、东风岚图等。铭博股份主要客户有吉利汽车、比亚迪、长城汽车、红旗等。双方存在客户重叠的情形，主要涉及知名汽车整车厂商。

公司和铭博股份主要重叠供应商（2022 年-2024 年公司、铭博股份分别向该等供应商累计采购 200 万元以上）情况如下：

主要重叠供应商	供应商类型
江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	铝型材相关供应商
天津满运软件科技有限公司	物流运输相关供应商
浙江齐瑞建设集团有限公司	建筑工程相关供应商
温州豪臣汽车部件有限公司	汽车零配件相关供应商
余姚华耀检具有限公司	检具相关供应商
成都高原汽车工业有限公司	房产租赁

宁波高新区丰铄金属制品有限公司	料架、铁皮箱、装饰板等相关工位器具供应商
上海普鹏物流有限公司	物流运输相关供应商

报告期内，公司和铭博股份存在原材料、物流运输、租赁、器具、检具、房产租赁方面的主要重叠供应商。

尽管存在主要客户类型相近、客户供应商重叠的情况，但公司与铭博股份在业务定位、产品类型、工艺流程、核心技术、资质认证方面存在显著差异，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形，具体理由如下：

1、业务定位、产品类型不同

公司主要从事汽车内外饰件的研发、生产和销售业务，主要产品为注塑件；铭博股份主要从事汽车冲压件和辊压件产品的生产和销售业务，两者业务定位不同。

公司产品主要为汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具，具体分类情况如下：以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件及配套模具。铭博股份主要产品为汽车冲压白车身及排气管、隔热系统等部位的零部件，主要可分为汽车门窗框类、导轨类、隔热板类、车身外板类、车身内板类和纵梁类等类别。

由于公司与铭博股份均系汽车零部件厂商，其共同主要服务于知名汽车整车厂商吉利、比亚迪具有合理性，同时，因公司与铭博股份分属注塑件与冲压件产品生产，存在配套主要客户相同车型的情形。但公司与铭博股份的产品功能、用途相互之间不存在替代性和竞争性或利益冲突，客户的需求形态存在明显差异，不存在竞争商业机会的情形。

2、核心技术及产品研发存在差异

（1） 公司与铭博股份的工艺流程不同

公司生产工艺流程主要有：第一，将塑料粒子（一般经过造粒、染色、加入添加剂等处理后的颗粒料）放入料筒中，经过加热塑化，使之成为高粘度的流体；

第二，将流体注入模具的模腔中；第三，经过冷却、凝固后从模具脱出，成为塑料制品。

铭博股份生产工艺流程主要有：第一，将钢板拉延（将板料毛坯在具有一定圆角半径的凸凹模作用下加工成各类形状复杂的零件）；第二，修边（将零件周边多余的部分废料切除，加工成所需形状的零件）；第三，冲孔（从板料或零件上冲出所需形状的孔）；第四，翻边（在坯料的平面部分或曲面部分上，利用模具的作用，使之沿封闭或不封闭的曲线边缘形成有一定角度的直壁或凸缘）。

公司与铭博股份的工艺流程存在明显不同。

（2）公司与铭博股份的产品在主机厂核心需求导向、产品研发及工艺重点等技术方面均有不同

项目	公司汽车内外饰件	铭博股份汽车车身冲压件
主机厂核心需求导向	提升用户体验、塑造品牌形象	保障车身强度、精度及安全性
关键性能	设计、触感、功能集成	材料强度、尺寸精度、抗疲劳性
材料需求	高分子材料（如塑料粒子）为主	金属材料（如钢材）为主
产品工艺重点	注塑成型工艺、表面处理工艺	冲压工艺、热成型技术
供应链要求	快速设计响应、支持个性化配置	规模化本地化配套，成本控制严格
质量管控	气味检测、色差管理、功能测试	尺寸测量、拉伸试验、腐蚀测试

公司与铭博股份在上述产品性能、材料需求、产品工艺重点、供应链要求、质量管控上均存在明显差异。铭博股份主要围绕冲压件和辊压件，致力于开展相关产品关于性能、外观、环保特性等优化研发工作。公司主要围绕注塑件，自主研发形成了“双色高光注塑技术”“低压注塑技术”等注塑生产技术及“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”等自动化装配及表面处理等相关技术，与铭博股份存在显著差异。且公司拥有独立的研发流程、研发人员，基于自身汽车内外饰件的研发需求，形成了独立的研发体系，独立于铭博股份。

3、资质认证范围不同

根据吉利汽车、比亚迪的采购通则，主机厂客户为了确保汽车产品的质量和安全性，提高供应链的稳定性和可靠性，均要求其供应商通过 IATF16949 质量管理体系的认证，具体条款如下：

客户	文件名	具体条款内容
比亚迪	乘用车生产性物料采购通则	5.1.2 供方有义务按汽车行业的要求建立 IATF169492016 质量管理体系，并且有责任维持这个体系的零缺陷目标和不断地改进服务。供方在批量供货前必须通过 IATF16949 质量管理体系的认证。属于国家汽车零部件强制性认证范围内的零部件/备件必须通过相关产品认证，并在批量供货前向需方提供有效的认证证书复印件，且批量供货后，每年提供认证证书复印件保证证书必须在有效期范围内。
吉利汽车	采购合同通用条款	9.01 质量标准与要求卖方在制造、生产和销售产品中应不断提高质量。卖方应遵守买方就提供产品或与产品性质相似的服务的供应商设定的质量保证程序、检验要求和标准。这些标准包括但不限于买方的 GOE、VOE 质量计划、ISO/TS16949 或 OS-9000、ISO14001、中国强制认证 CCC 认证、ELV（End-of-LifeVehicle，即报废车辆指令）以及买方针对卖方的其他要求。 9.03.1 卖方有义务按汽车行业的要求建立 IATF169492016 质量管理体系，并且有责任维持这个体系的零缺陷目标和不断地改进服务。

公司、铭博股份 IATF16949 质量管理体系认证覆盖的业务范围分别为“行李架和内外饰件的设计和制造”“钢制车身结构件、底盘件的生产”，两者在产品业务范围有明确区分。其中，公司不具备客户所要求的铭博股份主营业务相关的“钢制车身结构件、底盘件的生产”的体系认证，铭博股份亦不具备客户所要求公司主营业务相关的“行李架和内外饰件的设计和制造”的体系认证，均无法对对方的产品进行供货。因此，公司与铭博股份在核心技术及相关资质认证方面存在显著区分。

4、公司与铭博股份获取主机厂供应商代码及项目定点流程独立

主机厂在导入内外饰合格供应商时，主要考虑行业知名度、历史配套经验、开发能力、生产组织能力、质量管控能力和企业管理能力等综合能力因素，公司在经过客户审核验厂后，进入主机厂合格供应商名单，并形成独立的供应商代码。

在新车型项目选取供应商时，主机厂根据项目需求，结合供应商是否具备产品生产能力在供应商系统向特定合格供应商发送零件需求包。公司根据主机厂对产品的具体要求进行初步方案设计、技术方案交流、成本核算并报价。主机厂综合考虑供应商的报价、生产能力、供货能力和开发周期等因素后，通过比价或招标方式进行新产品的项目定点。

公司与铭博股份具有各自独立的供应商代码，在新车型项目选取供应商时，

因公司（从事汽车内外饰件）与铭博股份（从事汽车车身冲压件）相关的产品和技术不存在重叠情形，故双方无法在供应商系统同时获取主机厂发送的相同零件需求包。

5、主机厂针对汽车内外饰和车身冲压件的采购部门不同

针对重叠客户比亚迪方面，公司和铭博股份分别对接比亚迪的资源开发总部和采购十一部；针对重叠客户吉利汽车方面，公司和铭博股份分别对接吉利汽车的塑料装饰采购部门和车身件采购部门，均呈现采购部门间明显差异。

此外，公司客户均为知名品牌汽车整车厂商，均有严格且规范的采购管理制度及供应商管理体系，针对不同类别产品采购决策相互独立。不存在主机厂向公司和铭博股份发送相同零件订单的情形，公司亦未收到主机厂发布的汽车冲压件相关产品订单。

因此，公司与铭博股份无法同时联合获取产品业务机会或让渡商业机会。

6、公司已建立独立的采购体系

公司与铭博股份上述主要重叠供应商均不存在仅向公司及铭博股份提供产品的情形。

公司建立了关于采购相关的内部控制制度，公司采购模式主要分为指定采购和自主采购。“指定采购”指整车厂商基于产品质量控制、供应链管理等方面的考量，要求公司向其名录范围内的供应商或指定的供应商进行采购的模式，公司主要塑料粒子供应商多为指定名录范围内的采购。自主采购为通过介绍或主动接洽等方式经商务谈判确定合作关系，公司主要重叠供应商均为自主采购模式。

公司原材料主要由集采中心统一集中采购，采购完成后供应商将原材料运输至各生产基地。集采中心负责对供应商进行调查，对其供货能力和生产体系进行审核，寻求有合作意向的填写供应商基本资料表并交集采中心负责人和总经理签字审批，集采中心后续负责供应商从准入、到样件供应、直至批量供应的全过程。集采中心根据批准的请购签发月度订单，订单上注明求购商品或劳务的具体项目、价格、数量、交货时间等，送交供应商并表明购买意愿。

铭博股份有独立的采购体系，主要采取按照客户订单向原材料供应商询价的采购模式。按照客户订单所列产品的要求，通过 ERP 采购管理系统对比质量、价格、服务、地理位置等多方面因素选定原材料供应商。同时对供应商进行持续管理，供应商根据订单按期提供货物，经检验合格后入库。

因此，虽然公司与铭博股份存在部分供应商重合，但在供应商遴选、订单下达等采购管理流程中与铭博股份保持独立。

综上所述，公司在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形。

（二）公司与浙江新博、浙江屹华的差异及相关情况分析

1、公司与浙江新博

浙江新博主要从事汽车冲压件产品的生产与销售，主要产品包括汽车座椅金属件等，业务规模较小，2024 年营业收入与公司营业收入相比不到公司的 1%，且主要客户为汽车零部件企业，不存在吉利、比亚迪等整车厂客户，公司与浙江新博报告期内不存在重叠原材料供应商或劳务供应商、外协供应商。报告期内浙江新博与公司存在的重叠客户为舒茨曼座椅（宁波）有限公司，报告期内各期公司对舒茨曼座椅（宁波）有限公司的销售收入占公司当期营业收入的比例均低于 0.2%。公司与浙江新博的业务定位、客户类型、产品类型等方面均存在显著差异，公司不会对其形成依赖或利益冲突。

2、公司与浙江屹华

浙江屹华主要从事电镀加工业务，主要客户包括长城汽车、中国重汽等整车厂客户，主要提供车型标识、功率标牌、文字商标等车标标牌及其他电镀加工产品。

报告期内，公司与浙江屹华各自采购额累计均在 200 万以上的重叠供应商为金桥德克新材料股份有限公司（以下简称“金桥德克”），报告期内，浙江屹华于 2023 年、2024 年向金桥德克采购原材料，采购金额合计约为 486.06 万元，公司于报告期内 2023 年、2024 年向金桥德克采购原辅料合计金额约为 295.62 万元，

金桥德克为创业板申报公司，主要销售功能性涂层材料，浙江屹华、公司与金桥德克的采购往来均为基于其自身采购需求。

报告期内，公司与浙江屹华存在重叠客户长城汽车和比亚迪，但公司与浙江屹华不存在同一年度向前述重叠客户销售均超过 50 万元的情况，同时，公司对长城汽车仅为零星销售，其非公司报告期内主要客户，浙江屹华报告期内对公司主要客户比亚迪的销售额低，仅有 2022 年零星电镀产品销售。因此，浙江屹华主营业务与公司存在差异，公司不会对浙江屹华形成依赖或利益冲突。

四、结合实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排，以及公司关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况，说明实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

（一）实际控制人家族成员对其持股企业的发展规划、管理安排

实际控制人家族成员主要基于其各自投资决策自主投资或退出相关持股企业，并自行制定发展规划和开展管理，未来该等公司亦将聚焦其主业发展。该等公司的管理与运营独立，其管理人员与公司的董事、高级管理人员不存在重合的情形，公司无进一步将实际控制人家族成员持股的其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划。

（二）关于资金管理及防范资金占用的制度安排及执行情况

公司已建立了《关于防范控股股东及其他关联方占用公司资金制度》等防范资金占用相关制度，并且制定了内部管理制度，对于资金支付授权审批、货币资金授权审批、现金管理、银行存款管理、票据管理等事项的决策权限和程序作明确规定，同时，制定了《关联交易管理办法》对与关联方资金往来等事项的决策权限进行规定。截至本回复出具日，公司不存在资金被关联方占用的情况。

根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“中汇会审[2025]10690 号”《乔路铭科技股份有限公司内部控制审计报告》，公司于 2025 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内

部控制。

综上，公司已制定资金管理的内部控制制度、防范资金占用的制度，且该等制度整体执行情况正常。

（三）募集资金管理相关内部控制情况

本次募集资金拟投资项目已经发行人第一届董事会第二十四次会议和 2025 年第一次临时股东大会审议通过，并由董事会负责实施。具体如下：

公司已根据相关法律法规的要求制定了《募集资金管理制度》，将募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，其存放、使用、变更、管理与监督将根据公司募集资金管理制度进行，并制定了上市后适用的《募集资金管理制度》。

本次发行募集资金到账后，公司将开设董事会决定的募集资金专项账户，并与开户行、保荐机构签订募集资金三方监管协议，确保募集资金专款专用。同时，公司在上市前及上市后将严格遵守资金管理制度和《募集资金管理制度》的规定，在进行募集资金项目投资时，履行资金支出审批手续，明确各控制环节的相关责任，按项目计划申请、审批、使用募集资金，并对使用情况进行内部考核与审计。

（四）实际控制人家族是否存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金是否存在流入上述关联企业的风险，是否存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形

综上所述，实际控制人家族不存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金不存在流入上述关联企业的风险，截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人及其关联方不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形。

五、结合前述情况说明是否存在应披未披的关联方、关联交易或同业竞争情形，是否存在影响公司独立性、独立面向市场的持续经营能力的情形

公司不存在应披未披的关联方或关联交易、同业竞争情形。截至本回复出具日，发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影

响发行人独立性或者显失公平的关联交易，不存在其他对其持续经营能力构成重大不利影响的情形。

六、结合实际情况充分揭示风险

如上所述，公司可独立面向市场，在历史沿革、资产、人员、财务、业务、产品、技术、商标商号、专利、机构、销售渠道等方面与关联方保持独立，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间以及与控股股东、实际控制人关系密切家庭成员控制的企业之间均不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，上述情况不会对公司及本次发行产生重大不利影响。基于该等情况，公司未在招股说明书“第三节风险因素”就相关问题进行风险揭示。

【中介机构回复】

一、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、取得实际控制人填写的调查问卷，了解实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业情况；

2、访谈发行人实际控制人父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股的主要企业相关负责人，了解该等企业的经营情况及业务情况；

3、了解实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属向其持股的企业出资的情况，获取相关出资凭证或资金流水；

4、取得实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业的工商资料、人员名单、产品清单、销售明细、采购明细、客户清单、供应商清单；查询国家信用信息公示系统，获取公示的关联企业董事、监事、高级管理人员信息；

5、查询实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业拥有的商标、专利情况，与发行人取得的资产对比；

6、访谈发行人研发负责人，确认发行人拥有的专利、技术的来源情况；

7、查阅发行人目前正在履行的租赁合同、在建工程情况；

8、查阅实际控制人控制的企业提供的与第三方机构就代记账签订的合同、查阅发行人的银行账户、花名册及财务人员配备情况；

9、网络查询发行人及实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的主要企业的认证资质情况；

10、访谈发行人采购负责人，了解发行人关于采购的内部控制体系及采购流程、采购人员设置情况；

11、访谈发行人销售负责人，了解发行人取得不同主机厂供应商资质的时间、方式及具体流程；

12、查阅发行人及子公司、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水；

13、访谈发行人实际控制人及其部分亲属，了解其对持股企业的发展规划、管理安排；

14、查阅发行人制定的《关于防范控股股东及其他关联方占用公司资金制度》《关联交易管理办法》《募集资金管理制度》等内部控制制度、文件；

15、查阅发行人历次三会文件，确认关联交易的审议情况、相关制度的批准情况、发行人本次募集资金的使用方案。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、截至本回复出具日，除已说明的情况外，公司与实际控制人及其父亲、配偶、兄弟姐妹等亲属持股或任职的企业不存在相同或类似业务，不存在上下游关系；除已说明的历史情况外，实际控制人未在上述企业中享有利益；

2、截至本回复出具日，发行人与上述企业不存在合署办公、资产或人员混同、关键岗位人员交叉任职的情形，不存在单方或相互代垫成本费用的情形；

3、发行人在业务拓展、订单获取、产品研发等方面对铭博股份等关联企业

不存在重大依赖，不存在联合或相互协助获取订单、单方或相互让渡商业机会的情形，在客户拓展或订单获取时不存在利益冲突的情形；

4、实际控制人家族不存在将其他企业的业务、资产、人员等合并入公司的计划，公司募集资金不存在流入上述关联企业的风险，不存在占用公司资金、损害公司或中小股东利益的情形；

5、发行人不存在应披露未披露的关联方、关联交易，发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的关联交易，不存在其他对其持续经营能力构成重大不利影响的情形；

6、发行人已结合实际情况充分披露风险。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 5.业绩快速增长的合理性及持续性

根据申请文件和公开信息：（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 155,608.69 万元、254,186.09 万元和 336,397.36 万元，呈现快速增长趋势，主要系公司主要客户比亚迪汽车和吉利汽车在新能源汽车行业进入规模化快速发展阶段，公司销售收入随之快速增长。（2）报告期各期，发行人前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 97.57%、98.97%和 99.48%，客户集中度较高；比亚迪为发行人第一大客户，2024 年发行人对比亚迪的销售收入占比超过 50%。（3）2022 年至 2024 年，发行人业绩增速高于可比公司。

（1）发行人业绩增速高于可比公司的合理性。请发行人：①按照发行人产品向主要客户配套的具体车型分别列示报告期内产品的销量、销售单价、销售收入情况，并分析对应产品价格、销量波动的原因，与主要客户配套车型市场销售变动是否匹配。②说明各期业绩大幅增长来源主要是传统燃油车还是新能源汽车，分析业绩增长与下游对应车型销售及未来发展趋势是否匹配，增长是否可持续。③结合发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制等方面的差异，说明发行人业绩增速高于可比公司的原因及合理性。④说明各期第四季度收入占比较高的原因，发行人收入分布情况与同行业可比公司是否一致，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。⑤说明报告期内对主要客户的信用期，是否存在通过延长信用期以增加销售收入的情况。

（2）主要客户年降政策对发行人的影响。请发行人：①说明各期新产品与老产品的销量、销售收入及占比、平均售价及变动原因，说明与年降政策是否匹配。②结合发行人与主要客户的年降条款、年降金额具体计算过程等，分析说明各期年降产品收入变动及其占主营业务收入比重变动的原因。③结合与主要客户合作定点项目所处生命周期、主营业务收入构成，进一步分析说明年降政策对发行人未来经营业绩的潜在影响，细分产品毛利率及综合毛利率是否存在大幅波动的风险，相关风险揭示是否充分。

（3）与比亚迪、吉利等主要客户合作的稳定性和持续性。请发行人：①说明客户集中是否符合行业特性，与同行业可比公司比较是否存在较大差异，结

合与比亚迪的合作情况，说明发行人是否对单一客户存在重大依赖。②说明与比亚迪、吉利、蔚来、东风岚图、零跑等主要客户合作的具体背景，包括与主要客户的合作历史、客户行业地位及市场份额、客户订单获取方式（商业谈判、招投标等）、合同签订方式、销售的零部件类型及数量、发行人的供应商层级、进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程、对应的主要汽车品牌及车型。③说明主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性，主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排。④结合行业状况、主要客户的市场地位以及发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限、在手订单等，详细分析公司与主要客户交易的可持续性，说明公司为维护主要客户稳定性所采取的措施。⑤说明对各客户、各车型的产品供应情况，发行人是否为独家供应商，如为非独家供应商，请说明发行人被给予的供应额度或供应比例，分析发行人与竞争对手的竞争优劣势，并说明发行人与主要客户的同类供应商相比是否存在较高的替代风险，相关风险揭示是否充分。

（4）业绩增长可持续性。请发行人结合主要客户所处整车市场竞争格局、行业景气度情况，说明公司收入增长是否具备可持续性，结合公司截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划、发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度等分析公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高的相关要求进行核查，并发表明确意见。（3）说明对报告期内收入的核查方式（函证、走访或访谈、细节测试、截止性测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对发行人收入大幅增长合理性及真实性发表明确意见。（4）结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要客户是否存在异常资金往来。

【公司回复】

一、发行人业绩增速高于可比公司的合理性

（一）按照发行人产品向主要客户配套的具体车型分别列示报告期内产品

的销量、销售单价、销售收入情况，并分析对应产品价格、销量波动的原因，与主要客户配套车型市场销售变动是否匹配

报告期各期，公司的主要客户比亚迪和吉利汽车的销售收入合计分别为136,601.65万元、240,392.23万元、327,443.72万元、140,149.18万元，占营业收入的比例分别为87.52%、94.04%、97.02%、98.35%。下面就公司对比亚迪和吉利汽车配套产品的销售情况和合理性展开分析。

1、对比亚迪配套产品的销售情况和合理性分析

报告期内，公司对比亚迪配套产品的销量、销售单价、销售收入以及比亚迪的整车销量情况如下表：

单位：万辆、万件、元/件、万元

配套车型	比亚迪整车销量				公司对比亚迪配套产品销量			
	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
宋系列	48.76	99.63	64.23	49.27	911.81	2,184.95	1,333.39	800.39
元系列	19.10	46.96	42.86	22.90	502.62	1,480.00	736.38	177.18
海鸥系列	28.44	47.93	28.02	-	864.79	2,033.40	850.97	-
海豹系列	20.26	38.93	12.73	5.12	392.11	1,457.19	597.93	300.57
秦系列	27.43	73.23	48.21	34.91	548.59	1,782.29	1,010.98	667.01
海豚系列	9.37	19.83	36.74	20.54	174.54	340.77	658.10	257.91
其他	57.97	98.53	68.50	53.52	250.55	550.80	504.72	228.68
合计	**211.33**	**425.04**	**301.29**	**186.26**	**3,645.01**	**9,829.40**	**5,692.48**	**2,431.73**

（续表）

配套车型	平均单价				销售收入			
	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
宋系列	17.01	20.14	24.86	26.61	15,514.31	44,013.43	33,149.36	21,297.20
元系列	21.92	22.83	27.44	30.14	11,018.23	33,793.68	20,205.97	5,340.14
海鸥系列	12.71	14.29	13.74	-	10,991.87	29,048.83	11,695.63	-
海豹系列	16.98	18.47	18.20	18.42	6,657.69	26,916.30	10,884.97	5,536.75
秦系列	13.04	13.87	11.97	14.43	7,154.63	24,719.18	12,103.77	9,626.13
海豚系列	17.29	18.51	21.11	23.91	3,018.04	6,306.11	13,891.02	6,167.12
其他	24.71	37.12	39.59	38.82	6,191.55	20,448.45	19,984.29	8,876.21

配套车型	平均单价				销售收入			
	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
合计	16.61	18.85	21.42	23.38	60,546.32	185,245.98	121,915.01	56,843.55

注 1：上表单列报告期各期销售金额前五名的车型系列数据；

注 2：比亚迪整车销量指乘用车批发销量，根据 Marklines 数据及乘联会发布的报告相关数据整理。

（1）公司对比亚迪配套产品销量变动原因及与比亚迪整车销量变动匹配性

1）公司对比亚迪配套产品销量变动的原因

公司对比亚迪配套产品整体销量从 2022 年 2,431.73 万件增长到 2024 年 9,829.40 万件，增长幅度为 304.21%，增长幅度较大。公司对比亚迪配套产品销量增长较大的原因包括三个方面，一是比亚迪乘用车整车销量有较大幅度的增长；二是公司产品在比亚迪配套车型装车量占比上升；三是单辆整车销售配套产品的平均数量整体上升。

①比亚迪整车销量变动情况

根据比亚迪披露的公开信息，其汽车整车乘用车批发销量从 2022 年 186.26 万辆增长到 2024 年 425.04 万辆，增幅为 128.20%。比亚迪作为公司的主要客户，其整车销量增幅，较大幅度高于行业整体增幅和国内主要汽车主机厂的增幅。

②公司产品在比亚迪配套车型装车量占比变动情况

报告期内，公司产品在比亚迪配套车型装车量及占比情况如下：

单位：万辆

期间	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
公司产品在比亚迪配套车型装车量（A）	144.19	369.43	252.77	113.50
比亚迪乘用车整车销量（B）	211.33	425.04	301.29	186.26
公司产品在比亚迪配套车型装车量占比（A/B）	68.23%	86.92%	83.90%	60.94%

注 1：公司产品在比亚迪配套车型装车量指安装了公司产品的配套车型的整车数量；

注 2：比亚迪乘用车整车销量指批发销量，根据 Marklines 数据及乘联会发布报告相关数据整理；

注 3：一辆整车需要用到的内外饰件数量众多，公司产品实现对某辆整车的配套装车并不意味着公司完整供应了某辆整车的全部内外饰件。

2022 年至 2024 年，公司产品在比亚迪配套车型装车量占比从 2022 年的 60.94%

增长到 86.92%，增长幅度为 42.63%。

③单辆整车配套产品平均销量变动情况

报告期内，公司对比亚迪单辆整车配套产品平均数量变动情况如下：

单位：万件、万辆、件/辆

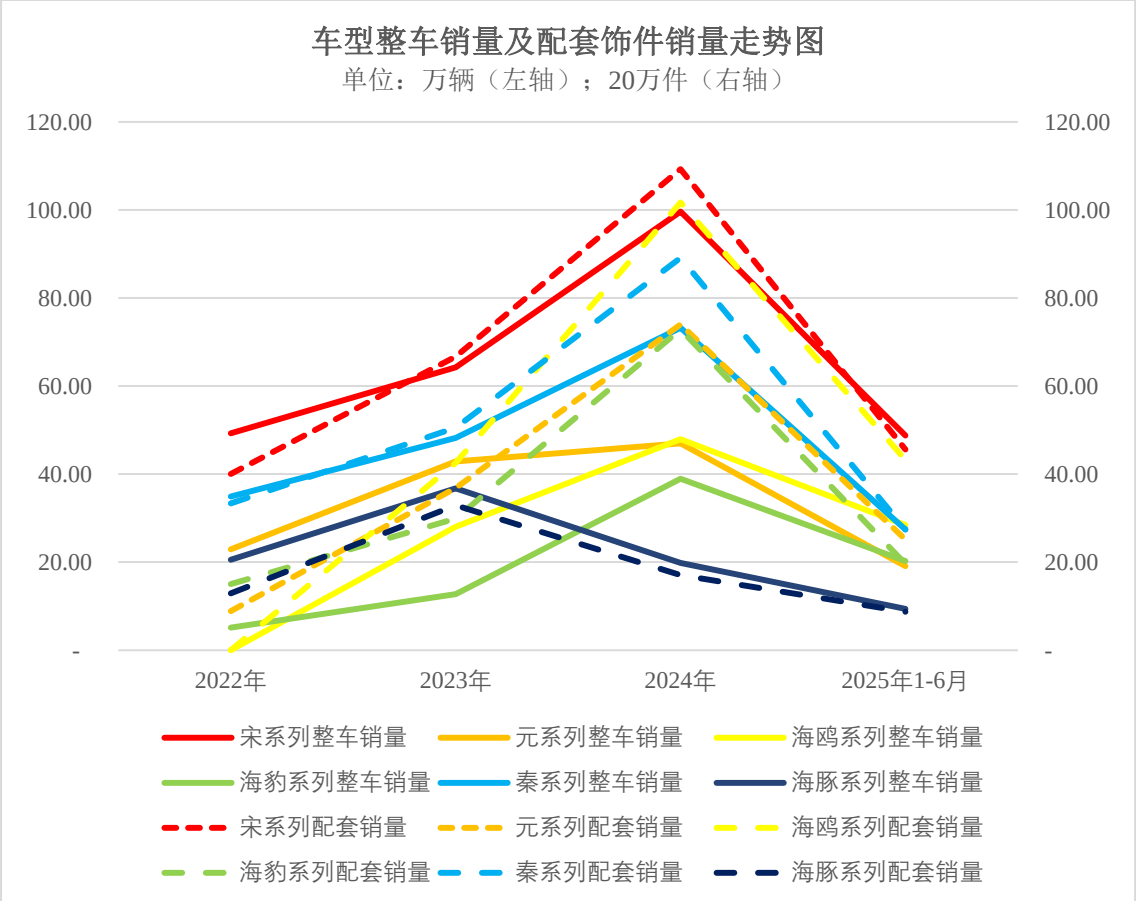
期间	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
公司对比亚迪的配套产品销量（A）	3,645.01	9,829.40	5,692.48	2,431.73
公司产品在比亚迪配套车型装车量（B）	144.19	369.43	252.77	113.50
单辆整车配套产品平均销量（A/B）	25.28	26.61	22.52	21.42

注：公司产品在比亚迪配套车型装车量指配套安装了公司产品的配套车型的整车数量。

2022 年至 2024 年，公司对比亚迪单辆整车配套产品平均销量从 2022 年 21.42 件增长到 2024 年 26.61 件，增长幅度为 24.23%。

2）公司对比亚迪配套产品销量变动与比亚迪配套车型整车销量变动匹配性

报告期内，公司各期对比亚迪各期前五名配套车型的产品销量及对应整车销量走势图如下：



从上图可以看出，总体上，公司对比亚迪配套产品销量变动与比亚迪配套车型整车销量变动具有较高的匹配度。元系列的产品销量的增长斜率高于元系列整车销量，主要系该车型系列定点项目选配件装车量大幅增长所致。

2025 年 1-6 月公司产品销量相较于上年销量的下降斜率高于整车销量下降斜率，主要系 2025 年 1-6 月对比亚迪配套车型装车量占比以及单辆整车配套产品平均销量有所下降所致。

综上，上述因素的乘数效应促成公司对比亚迪的内外饰件销量从 2022 年 2,431.73 万件增长到 2024 年 9,829.40 万件，增长幅度为 304.21%，增长幅度较大，具有合理性。

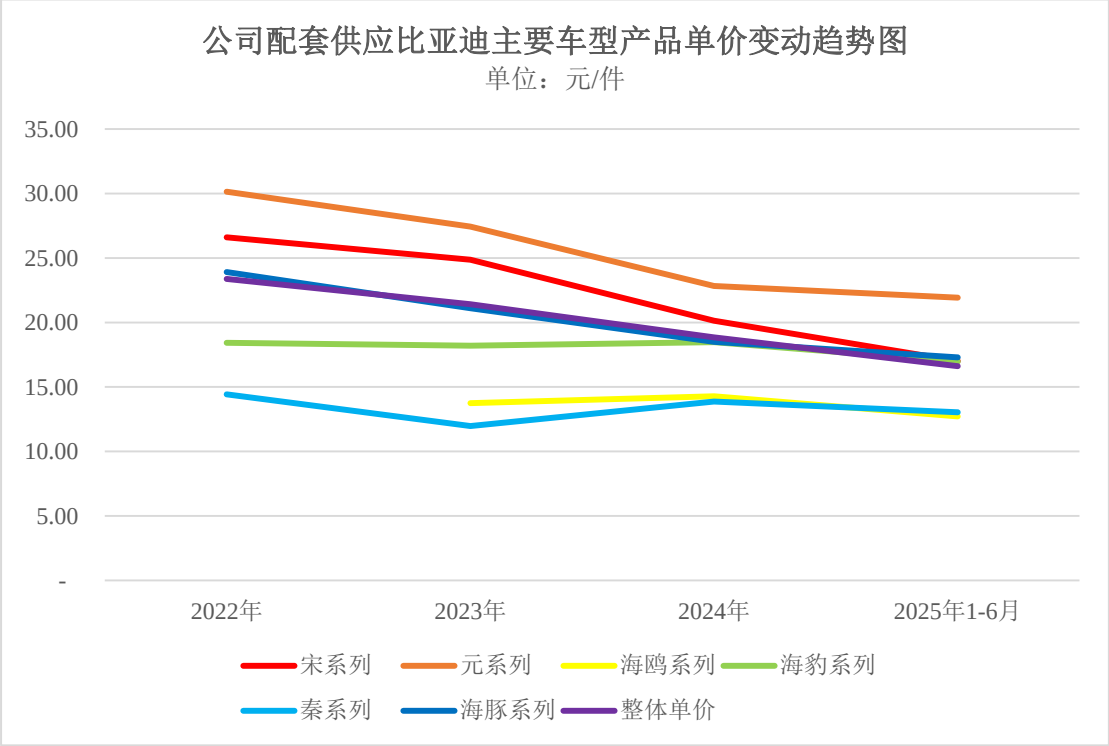
（2）公司产品销售价格变动的原因及与配套车型整车销量变动的匹配性

1）公司产品价格变动原因

报告期内，公司对比亚迪配套产品的平均销售价格分别为 23.38 元/件、21.42 元/件、18.85 元/件、16.61 元/件，呈现逐年下降的趋势。其中 2023 年下降 8.38%，2024 年下降 12.00%，2025 年 1-6 月下降 11.88%。

①比亚迪配套车型变化对公司产品价格的影响

报告期内，公司配套供应比亚迪主要车型产品价格变动趋势如下图：



从上图可以看出，公司对比亚迪宋系列、元系列、海豚系列的配套产品销售价格呈现逐年下降的趋势。该等车型系列系比亚迪规模化销售较早的车型，报告期内公司取得的新定点项目相对较少，公司向该等车型系列配套产品以老产品为主。

海豹系列和海鸥系列的配套产品销售价格总体来说相对稳定，主要系比亚迪海洋系列、海鸥系列车型推出时间相对较晚，报告期新增的定点项目较多，受新增定点新产品对老产品价格的抵消影响，报告期内，海豹系列和海鸥系列配套产品的价格相对稳定。

秦系列配套产品销售价格 2024 年呈现上升，主要系 2024 年秦系列新增定点项目较多所致，由此也导致 2024 年秦系列配套产品实现营业收入 24,719.18 万元，增幅达 104.23%。

②原材料价格变动对产品销售价格影响

报告期，公司主要原材料塑料粒子的价格变动趋势如下：

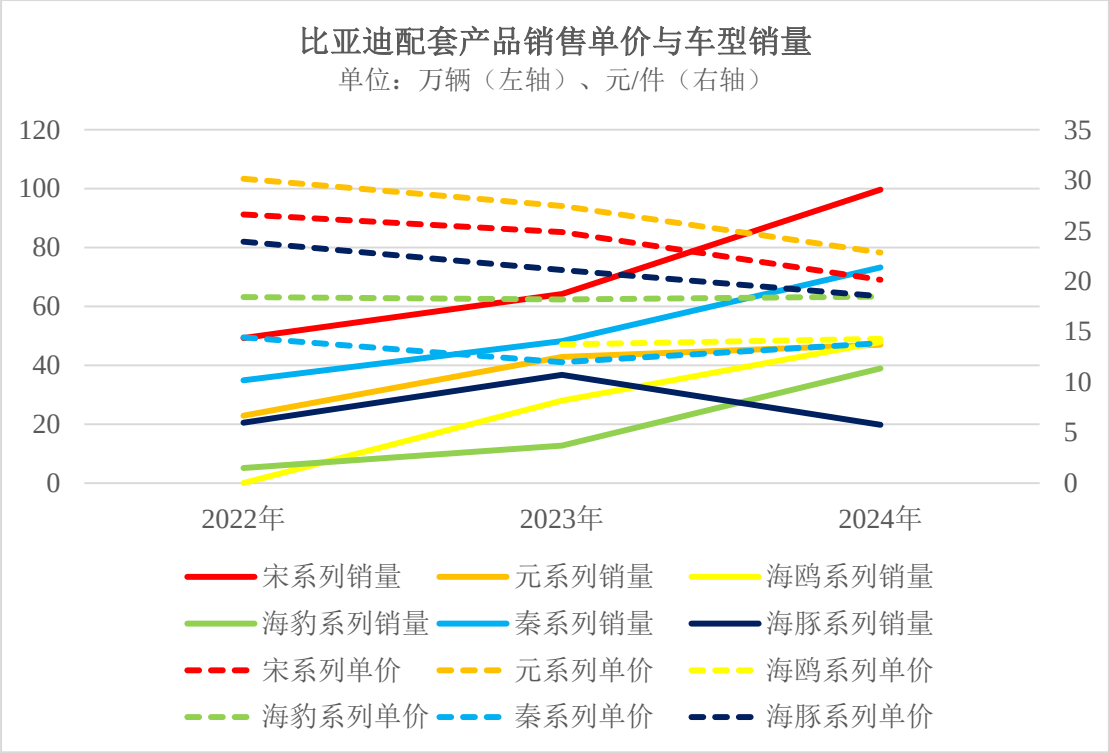


数据来源：同花顺iFinD

从上图可以看出，报告期公司主要原材料塑料粒子（聚丙烯、ABS）的价格整体呈现下降趋势，主机厂与公司商定产品价格时，相应考虑了原材料价格下降对产品价格的影响。

2）公司对比亚迪配套产品的价格变动与比亚迪配套车型销量变动的匹配性

报告期内，公司对比亚迪配套产品的价格变动与比亚迪配套车型销量变动的趋势情况如下图：



从上图可以看出，公司对比亚迪配套产品的价格变动与比亚迪配套车型销量变动不具有特定的匹配性。配套产品价格变动受到年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新定点项目带来的新老产品结构变化以及既有定点项目产品结构变化等多个因素的影响。

2、对吉利汽车配套产品销售情况和合理性分析

报告期内，公司对吉利汽车配套产品的销量、销售单价、销售收入以及吉利汽车的整车销量情况如下表：

单位：万辆、万件、元/件、万元

配套车型	吉利汽车整车销量				公司对吉利汽车配套产品销量			
	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
星越系列	15.74	27.78	20.59	14.83	1,128.03	1,891.51	1,336.42	862.79
博越系列	11.67	24.01	22.49	14.96	691.52	1,515.54	1,397.28	802.85
领克系列	15.31	28.54	22.03	18.01	487.51	1,082.93	904.44	657.13
缤越系列	11.67	19.78	19.02	18.45	541.02	904.39	469.66	435.83
银河系列	24.57	26.12	8.35	-	555.65	715.12	415.79	0.03
帝豪系列	9.54	18.29	19.34	23.89	308.41	691.90	762.48	716.13
星愿系列	20.55	5.27	-	-	932.45	225.97	-	-
其他	31.72	67.87	56.83	53.16	382.86	1,215.42	890.57	1,038.91
合计	**140.77**	**217.66**	**168.65**	**143.30**	**5,027.45**	**8,242.78**	**6,176.64**	**4,513.67**

（续表）

配套车型	平均单价				销售收入			
	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
星越系列	14.57	16.71	18.68	20.95	16,436.51	31,603.22	24,963.65	18,071.37
博越系列	17.07	19.08	21.44	19.02	11,801.96	28,913.44	29,953.86	15,268.00
领克系列	19.15	19.77	18.99	14.63	9,334.43	21,408.83	17,172.87	9,614.43
缤越系列	14.48	15.86	24.04	26.90	7,833.51	14,347.27	11,289.58	11,721.74
银河系列	17.21	18.06	21.94	18.79	9,560.65	12,913.62	9,124.42	0.62
帝豪系列	7.22	7.68	8.07	9.00	2,226.68	5,313.70	6,151.05	6,444.18
星愿系列	15.96	16.00	-	-	14,878.04	3,614.43	-	-
其他	18.50	16.38	19.55	17.55	7,084.18	19,913.53	17,412.27	18,237.55

合计	**15.74**	**16.75**	**18.79**	**17.58**	**79,155.96**	**138,028.04**	**116,067.71**	**79,357.88**

注 1：上表单列报告期各期销售金额前五名的车型系列数据；

注 2：吉利汽车整车销量指乘用车批发销量（不含沃尔沃），根据 Marklines 数据及乘联会发布的报告相关数据整理。

（1）公司对吉利汽车配套产品销量变动原因及与吉利汽车整车销量变动的匹配性

1）公司对吉利汽车配套产品销量变动的原因

公司对吉利汽车配套产品的销量从 2022 年 4,513.67 万件增长到 2024 年 8,242.78 万件，增长幅度为 82.62%，增长幅度较大。公司对吉利汽车配套产品的销量增长幅度较大的原因包括两个方面，一是吉利汽车配套车型系列的整车销量有较大幅度的增长，二是单辆整车配套产品的平均销售数量整体上升。此外，报告期内，公司对吉利汽车配套装车量占比一直处于较高水平，配套装车量占比的变动对公司配套产品的销量影响较小。

①吉利汽车整车销量变动情况

根据乘联会数据，吉利汽车（不含沃尔沃）乘用车汽车整车批发销量从 2022 年的 143.30 万辆增长到 2024 年的 217.66 万辆，增幅为 51.89%。

②公司产品在吉利汽车配套车型装车量占比变动情况

报告期内，公司产品在吉利汽车配套车型装车量占比情况如下：

单位：万辆

期间	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
公司产品在吉利汽车配套车型装车量（A）	125.88	215.64	161.74	132.07
吉利汽车在公司配套车型系列整车销量（B）	140.77	217.66	168.65	143.30
公司产品在吉利汽车配套车型装车量占比（A/B）	89.42%	99.07%	95.90%	92.16%

注 1：公司产品在吉利汽车配套车型装车量指安装了公司产品的配套车型的整车数量；

注 2：吉利汽车乘用车整车销量指批发销量，根据 Marklines 数据及乘联会发布报告相关数据整理；

注 3：一辆整车需要用到的内外饰件数量众多，公司产品实现对某辆整车的配套装车并不意味着公司完整供应了某辆整车的全部内外饰件。

报告期内，公司产品在吉利汽车配套车型装车量占比一直处于比较高的水平。

③单辆整车配套产品平均销量变动情况

报告期内，公司对吉利汽车单辆整车配套产品平均销量变动情况如下：

单位：万件、万辆、件/辆

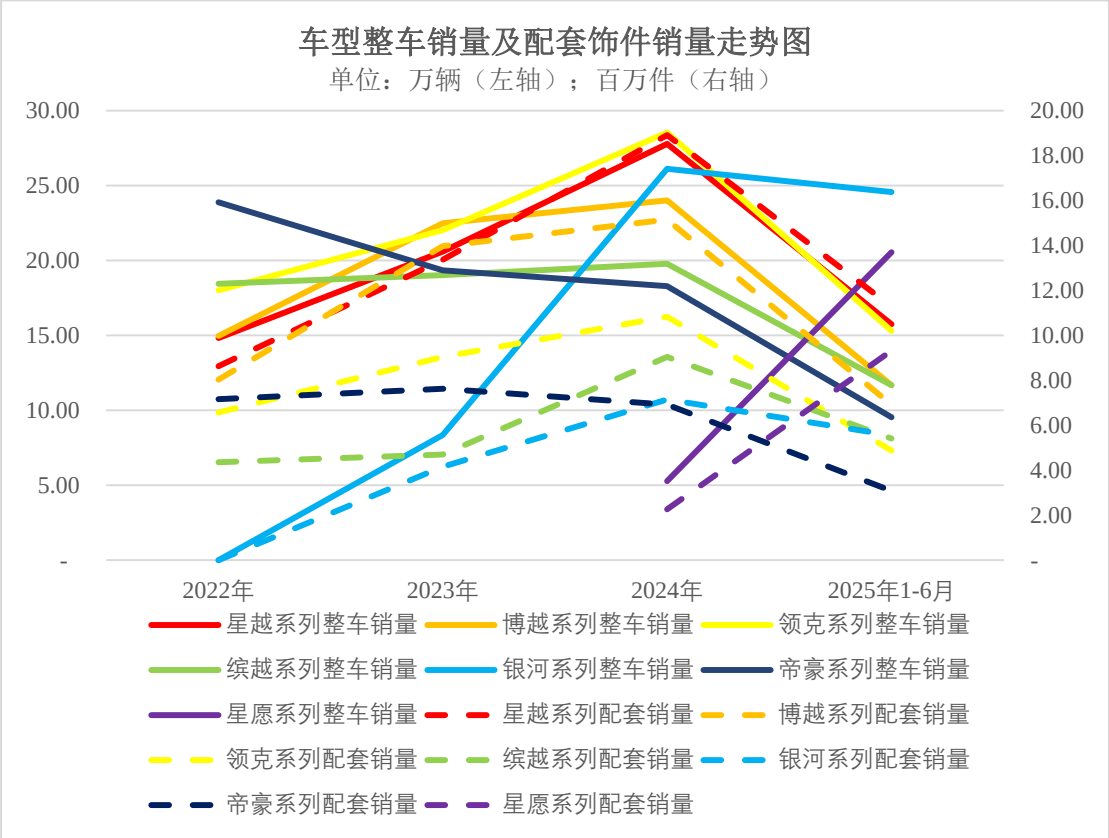
期间	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
公司对吉利汽车的配套产品销量（A）	5,027.45	8,242.78	6,176.64	4,513.67
公司产品在吉利汽车配套车型装车量（B）	125.88	215.64	161.74	132.07
单辆整车配套产品平均销量（A/B）	39.94	38.22	38.19	34.18

注：公司产品在吉利汽车配套车型装车量指配套安装了公司产品的配套车型的整车数量。

2022 年至 2024 年，公司对吉利汽车单辆整车销售配套产品的平均数量从 2022 年 34.18 件增长到 2024 年 38.22 件，增长幅度为 11.82%。公司与吉利汽车的合作时间较早，单辆整车销售配套产品的平均数量较多，整体也较为稳定。

2）公司产品销售价格变动的原因及与配套车型整车销量变动的匹配性

报告期内，公司各期对吉利汽车前五名配套车型的产品销量及对应整车销量走势图如下：



从上图可以看出，总体上，公司各年对吉利汽车前五名配套车型的产品销量及对应整车销量具有较高的匹配度。

综上，上述因素的乘数效应促成公司对吉利汽车的内外饰件的销量从 2022 年 4,513.67 万件增长到 2024 年 8,242.78 万件，增长幅度为 82.62%，增长幅度较大，具有合理性。

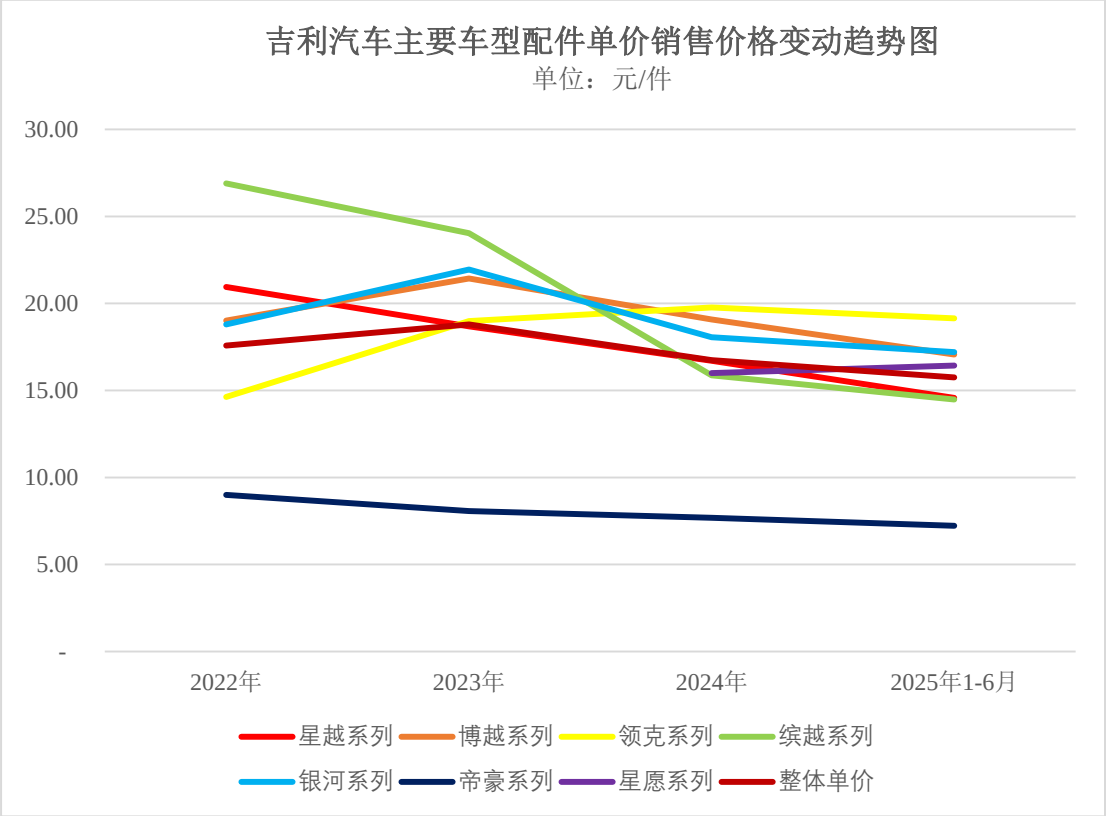
（2）公司产品销售价格变动的原因及与配套车型整车销量变动的匹配性

1）公司产品价格变动原因

报告期内，公司对吉利汽车配套产品的平均销售价格分别为 17.58 元/件、18.79 元/件、16.75 元/件、15.74 元/件，呈现先上涨后下降的变动，总体上呈现下降的趋势。2023 年上涨 6.88%，2024 年下降 10.86%，2025 年 1-6 月下降 6.03%。

①吉利汽车配套车型变化对产品价格的影响

报告期内，公司对吉利汽车配套产品的平均销售价格变动趋势如下图：



从上图可以看出，公司对吉利汽车配套产品的价格变动分为三类，具体情况

如下表：

车型系列	变动状态	主要变动原因
星越系列	下降状态	报告期主要是存量定点项目销售，且销售规模较大，属于正常的价格下降状态。
缤越系列		报告期内，配套产品收入主要来自于期初老的定点项目，因此平均单价呈现老产品正常下降的状态。
帝豪系列		2022 年至 2024 年配套产品收入全部来自于期初老的定点项目；2025 年 1-6 月新增 5 个定点项目，但均处于试供货阶段，因此，报告期内帝豪系列的配套产品平均单价呈现正常的下降状态。
博越系列	先上升后下降状态	配套产品收入主要来自于报告期期初存在的定点项目，报告期新增的定点车型销量较少，价格总体呈现老产品正常下降的状态。但其中定点项目 FX11 配套产品销量由 2022 年的 192.42 万件增长到 2023 年的 828.71 万件，该定点车型配套产品 2023 年平均单价为 24.38 元/件，整体上拉高了博越系列当年配套产品的平均单价。
领克系列		报告期内，老定点项目总体上呈现价格下降的正常状态，2023 年新增定点项目 DX11 当年实现销量 193.33 万件，单价为 35.22 元/件，2024 年实现销量 489.77 万件，单价为 26.55 元/件。DX11 项目 2023 年、2024 年销量规模较大，且单价较高，拉高了领克系列配套产品 2023 年、2024 年的整体单价。
银河系列		报告期内，银河系列配套产品的收入全部来自新增的 7 个定点的项目，其中 2022 年新增 1 个定点项目、2023 年新增 2 个定点项目，2022 年新增的定点项目 2022 年收入仅 0.62 万元，因此 2023 年配套产品收入全部来自新产品，价格比较高；2024 年新增 1 个定点项目，2025 年 1-6 月新增 3 个定点项目，2024 年、2025 年 1-6 月新增定点项目配套产品对单价的提升不足以抵消老产品的降价幅度，因此 2024 年、2025 年 1-6 月整体价格呈现下降状态。
星愿系列	上升状态	星愿系列配套产品是报告期内公司新增的重要定点项目。2025 年星愿系列定点项目增加配套销售扰流板总成 16.33 万件，单价为 96.91 元/件，拉高了 2025 年 1-6 月星愿系列配套产品的整体平均单价。剔除扰流板总成影响，2025 年 1-6 月其他配套产品平均单价 15.13 元/件，相较于 2024 年平均单价呈现下降状态，符合老产品正常的价格变动趋势。

②原材料价格变动对产品销售价格影响

报告期，公司主要原材料塑料粒子的价格变动趋势如下：

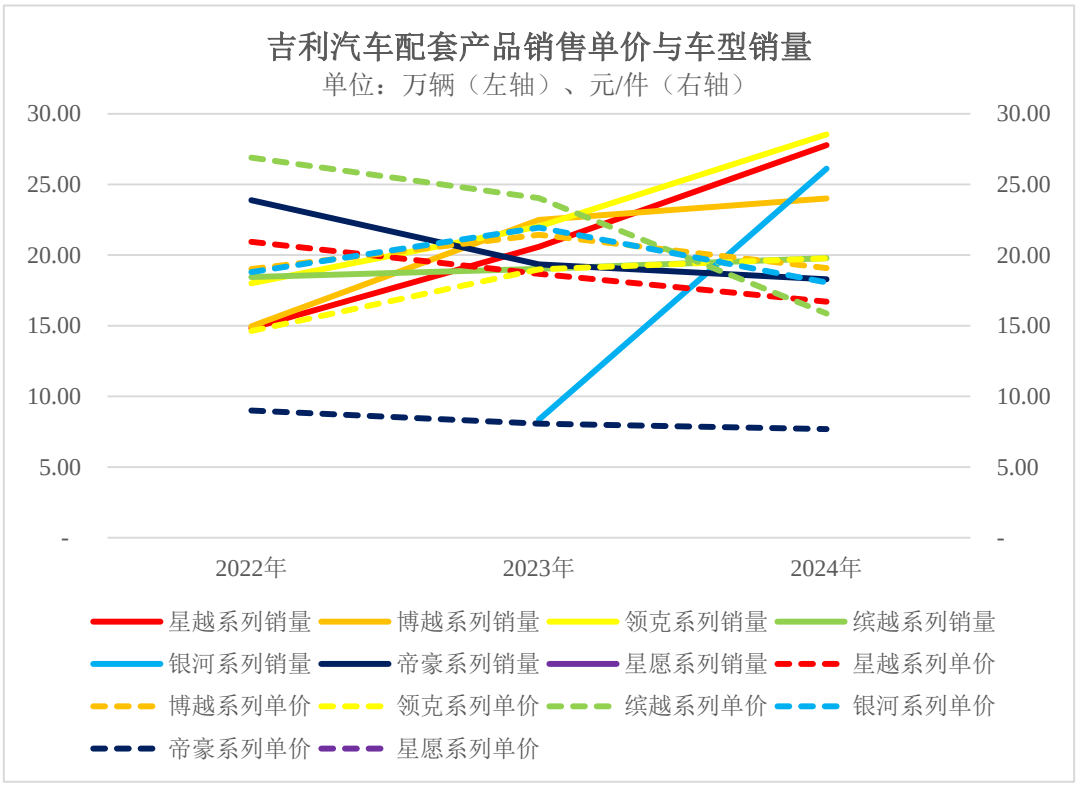


数据来源：同花顺iFinD

从上图可以看出，报告期公司主要原材料塑料粒子（聚丙烯、ABS）的价格整体呈现下降趋势，主机厂与公司商定产品价格时，相应考虑了原材料价格下降对产品价格的影响。

2）公司对吉利汽车配套产品的价格变动与吉利汽车配套车型销量变动的匹配性

报告期内，公司对吉利汽车配套产品的价格变动与吉利汽车配套车型销量变动的趋势情况如下图：



从上图可以看出，公司对吉利汽车配套产品的价格变动与吉利汽车配套车型销量变动不具有特定的匹配性。配套产品价格变动受到年降政策、原材料价格波动带来的产品价格调整、新定点项目带来的新老产品结构变化以及既有定点项目产品结构变化等多种因素的影响。

（二）说明各期业绩大幅增长来源主要是传统燃油车还是新能源汽车，分析业绩增长与下游对应车型销售及未来发展趋势是否匹配，增长是否可持续

1、说明各期业绩大幅增长来源主要是传统燃油车还是新能源汽车

公司主要客户除吉利汽车仍生产燃油车外，均以新能源汽车为主，公司主营业务收入在新能源汽车、燃油车配套领域的分布如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
新能源车	99,722.40	70.14	243,917.78	72.51	164,331.33	64.65	80,856.95	51.96
燃油车	42,455.37	29.86	92,479.58	27.49	89,854.76	35.35	74,751.74	48.04
合计	142,177.77	100.00	336,397.36	100.00	254,186.09	100.00	155,608.69	100.00

报告期公司业绩大幅增长来源主要是新能源汽车。报告期内，公司来自新能源车的主营业务收入占比从 51.96%增长到 70%以上；2022 年-2024 年，公司配套新能源车和燃油车的主营业务收入复合增长率分别为 73.68%和 11.23%，公司在新能源车领域的销售收入增幅显著高于燃油车领域的销售收入增幅。

2、分析业绩增长与下游对应车型销售及未来发展趋势是否匹配，增长是否可持续

（1）业绩增长与下游对应车型销售的匹配性

报告期内，公司主要客户乘用车整车整体销量情况如下表：

单位：万辆

客户	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年
	销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	销量
比亚迪	211.33	31.50%	425.04	41.07%	301.29	61.76%	186.26
吉利汽车	140.77	47.30%	217.66	29.06%	168.65	17.69%	143.30
蔚来汽车	11.42	30.57%	22.20	41.28%	15.71	28.24%	12.25

零跑汽车	22.17	155.70%	29.14	102.16%	14.42	29.68%	11.12
东风岚图	5.61	84.75%	8.01	59.32%	5.03	159.08%	1.94
行业整体	1,346.70	12.70%	2,741.20	6.12%	2,583.10	9.94%	2,349.56

注 1：乘用车整车销量根据上市公司信息披露公告、Marklines、中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会官网发布的报告整理；

注 2：整车销量数据统计口径为乘用车的批发销量；行业整体是指中国市场乘用车整体批发销量；增长率是指期间同比增长率。

从上表看出，报告期内，公司主要客户的乘用车整车销售都保持较快的增长速度，较大幅度领先于行业增长率。公司下游主要主机厂客户的快速增长为公司业绩快速增长提供了优质的客户保障。

报告期内，主要客户配套车型系列、车型的整车销量情况如下：

单位：万辆

客户	车型	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年
		销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	销量
比亚迪	宋系列	48.76	19.95%	99.63	55.10%	64.23	30.38%	49.27
	元系列	19.10	11.96%	46.96	9.57%	42.86	87.14%	22.90
	海鸥系列	28.44	48.88%	47.93	71.04%	28.02	/	/
	海豹系列	20.26	152.54%	38.93	205.79%	12.73	148.68%	5.12
	秦系列	27.43	7.48%	73.23	51.87%	48.21	38.12%	34.91
	海豚系列	9.37	9.94%	19.83	-46.02%	36.74	78.86%	20.54
	其他	57.97	38.58%	98.53	43.84%	68.50	27.99%	53.52
	合计	**211.33**	**31.50%**	**425.04**	**41.07%**	**301.29**	**61.76%**	**186.26**
吉利汽车	星越系列	15.74	32.00%	27.78	34.95%	20.59	38.79%	14.83
	博越系列	11.67	2.33%	24.01	6.80%	22.49	50.26%	14.96
	领克系列	15.31	21.48%	28.54	29.60%	22.03	22.27%	18.01
	缤越系列	11.67	22.92%	19.78	3.97%	19.02	3.13%	18.45
	银河系列	24.57	201.78%	26.12	212.83%	8.35	/	/
	帝豪系列	9.54	-8.01%	18.29	-5.44%	19.34	-19.01%	23.89
	星愿系列	20.55	/	5.27	/	/	/	/
	其他	**31.72**	0.28%	67.87	19.43%	56.83	6.90%	53.16
	合计	**140.77**	**47.30%**	**217.66**	**29.06%**	**168.65**	**17.69%**	**143.30**
蔚来汽车	ET5、ES6、ES7、ES8	5.93	75.81%	16.39	19.20%	13.75	50.93%	9.11

零跑汽车	C01、C11	4.88	25.95%	10.60	0.32%	10.57	114.90%	4.92
岚图汽车	岚图 FREE	1.31	26.60%	2.32	23.42%	1.88	58.85%	1.18
总计		**364.22**	**37.71%**	**672.01**	**35.45%**	**496.14**	**43.90%**	**344.77**

注 1：乘用车整车销量根据上市公司信息披露公告、Marklines、中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会官网发布的报告整理；

注 2：整车销量数据统计口径为乘用车的批发销量；增长率是指期间同比增长率。

从上表看出，报告期内，主要客户由公司提供配套的车型、车型系列的整车销量呈现较好的增长率，为公司销售量、销售金额快速增长提供了订单层面的保障。公司业绩增长与下游对应车型的销售具有匹配性。

（2）业绩增长与下游未来发展趋势的匹配性

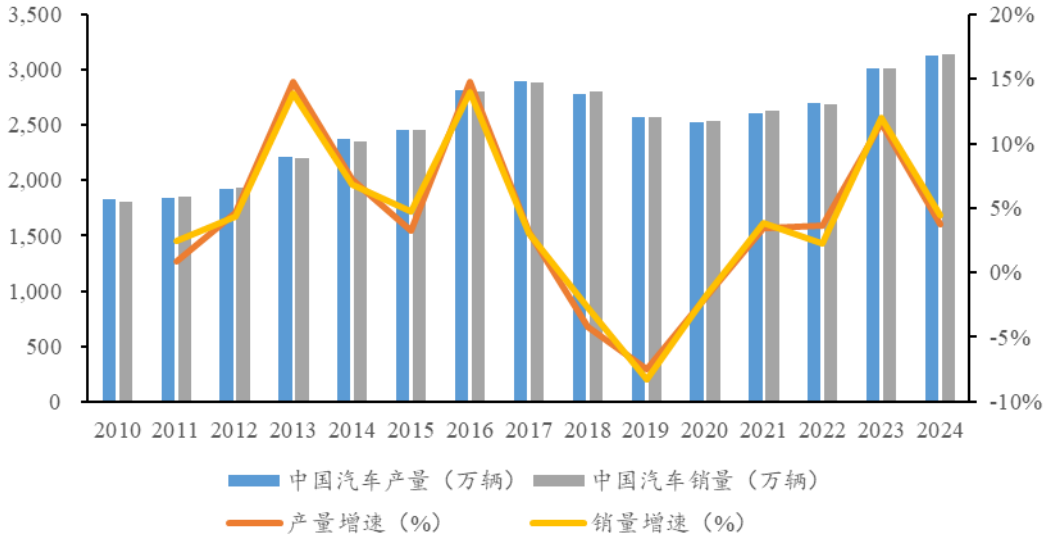
1）下游行业整体的增长趋势

公司汽车内外饰件产品广泛应用于各类燃油车、新能源车领域，其市场规模、增速及市场空间与下游汽车行业发展息息相关。

①下游整车行业整体的增长趋势

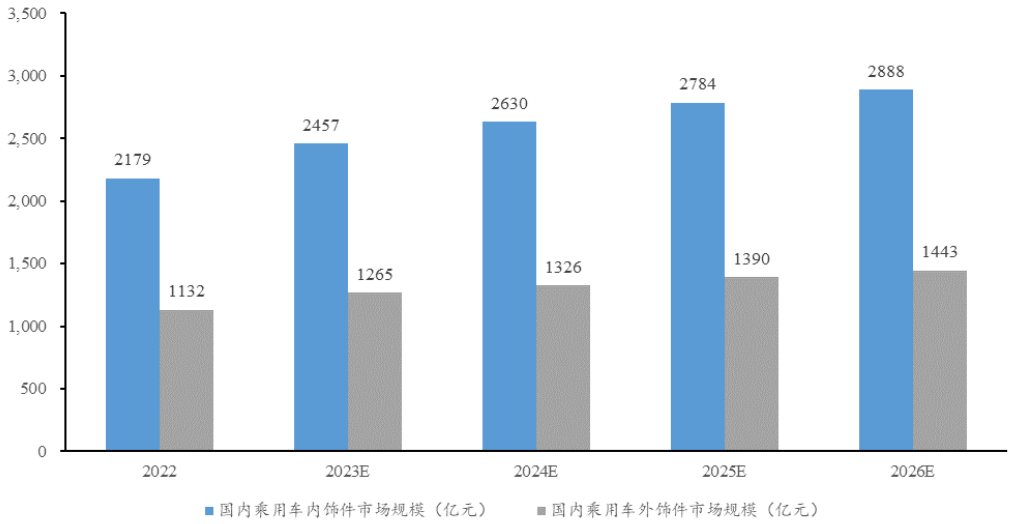
伴随我国经济高速发展、人民生活水平不断提高，汽车市场发展迅速，产销总量已连续 15 年位居全球第一。根据中国汽车工业协会数据显示，2024 年我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，延续了增长态势。

2010-2024 年中国汽车产销量及增速变化情况



资料来源：中国汽车工业协会

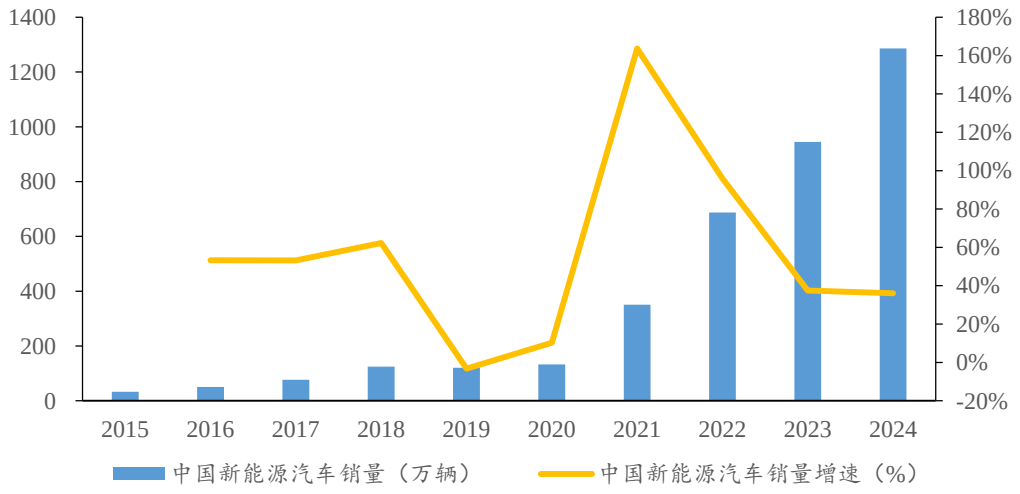
根据国海证券研究所测算，2022 年国内乘用车内、外饰件市场规模分别约为 2,179 亿元、1,132 亿元，预计 2026 年国内乘用车内、外饰件市场规模分别约为 2,888 亿元、1,443 亿元，年均复合增长率分别为 7.3%、6.3%，具体情况如下：



资料来源：国海证券研究所

②新能源汽车的增长趋势

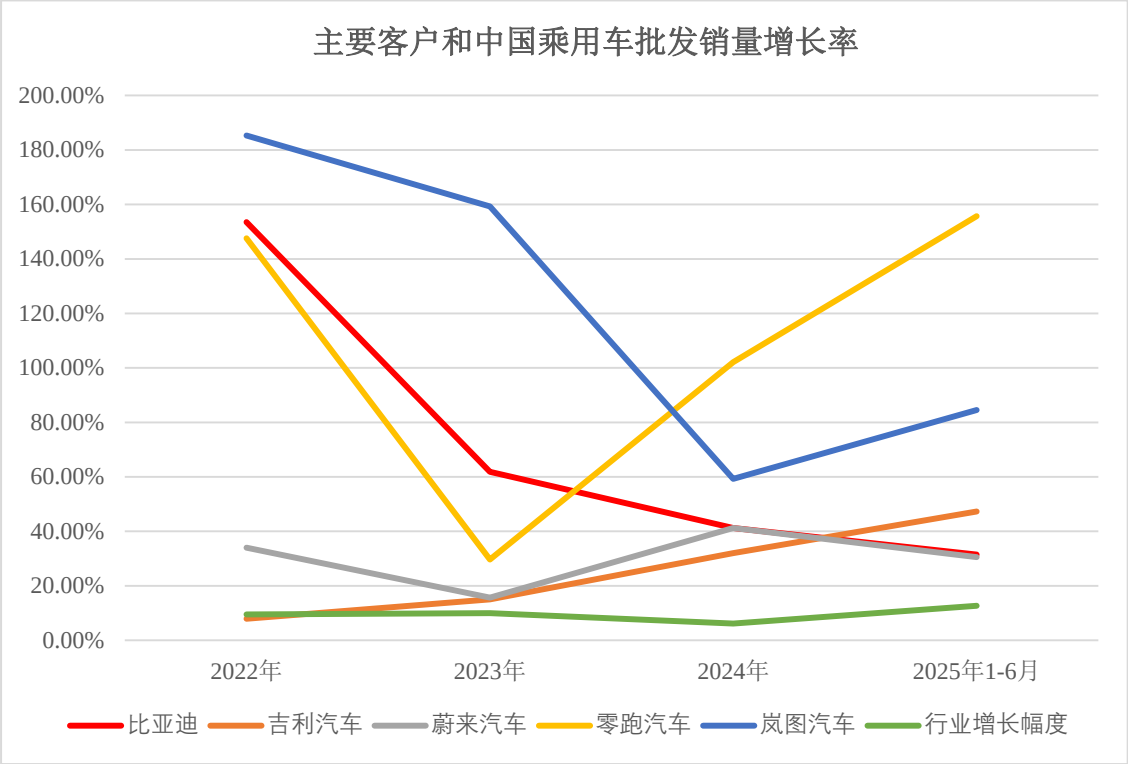
根据 IEA、iFind 发布数据显示，2015 年至 2024 年中国新能源汽车销量从 32.72 万辆增长至 1,285.90 万辆，复合年均增长率为 50.37%。根据乘联会数据预测，受益于以旧换新和报废更新补贴等政策延续，2025 年国内新能源乘用车零售将达到 1,330 万辆，增长约 20%，渗透率达 57%。伴随新能源汽车市场发展，消费者接受度不断提高，新能源汽车销量有望保持高速增长态势。



资料来源：IEA、iFind

2）公司主要客户的增长趋势

报告期内，发行人主要客户批发销量的增长率及行业整车销量增长率变动趋势如下图：



报告期，发行人的主要客户整车批发销量的增长率一直高于行业增长率。比亚迪汽车由于规模较大，系国内整车排名第一的汽车厂商，在保持了连续多年的快速增长后，虽然增幅有所放缓，但是 2025 年 1-6 月依然取得了 31.50%的整车销量增长率，继续保持较大幅度高于行业增速的增长率。

公司主要客户在战略上抓住了新能源汽车发展的先机，在新能源汽车赛道累积了较强的核心竞争力。2025 年 1-6 月中国乘用车批发销量整体的增长幅度为 12.7%，而同期新能源汽车的增幅为 37.4%，2025 年 6 月新能源车厂商批发渗透率 49.8%，较 2024 年 6 月提升 4.6 个百分点。随着中国新能源汽车较为明确的快速增长预期，未来一定时间段内，可以合理预计公司主要客户将继续保持高于行业增速的较高增长趋势，公司作为主要客户重要的内外饰件供应商，未来将随着客户的增长而继续保持较好的增长趋势。

（3）增长是否可持续

在下游整车行业持续增长，下游客户增长幅度普遍较大幅度高于行业平均增速的背景下，公司基于自身核心竞争力、目前配套供应的定点项目、在手订单，未来增长具有可持续性。相关具体阐述详见本回复问题 5 之“四、业绩增长可持续性”。

（三）结合发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制等方面的差异，说明发行人业绩增速高于可比公司的原因及合理性

1、发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制等方面的对比情况

可比公司	主营产品	应用领域	主要客户类型	主要客户	2022 年至 2024 年前五大客户销售平均占比	定价机制
宁波华翔	汽车装饰条、主副仪表板、门板、立柱、顶棚等汽车饰件及金属件、电子件等	汽车	汽车整车制造企业	主要客户包括一汽集团、丰田、宝马、奔驰、福特、通用、沃尔沃、捷豹路虎等高端传统汽车，也包含 T 车厂、比亚迪、蔚来、小鹏、RIVIAN 新能源主流车企	39.50%	协商定价为主
新泉股份	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等汽车饰件			主要客户包括吉利汽车、奇瑞汽车、广汽集团、上汽集团、一汽集团、北汽福田、陕重汽、中国重汽、比亚迪以及国际知名品牌电动车企业等优质客户资源	74.08%	
模塑科技	格栅总成、车身防擦条、轮眉、扰流板等汽车塑料饰件			主要客户包括宝马、北京奔驰、特斯拉、上汽通用、上汽大众、奇瑞捷豹路虎、沃尔沃、北京现代、神龙汽车、蔚来、理想汽车、小鹏汽车、高合等众多知名品牌的定点厂商	61.49%	
常熟汽饰	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、底护板等汽车饰件			主要客户包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、奇瑞汽车、一汽红旗、长城汽车、北汽越野、吉利汽车等知名整车厂。在快速发展的新能源车领域，也已切入了奔驰 EQB、宝马 EV、大众 MEB、比亚迪、特斯拉、	52.23%	

				理想、小鹏、蔚来、集度、哪吒、零跑、ARCFOX、华人运通、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美 ZOOX 等		
峰璟股份	车门外水切、门框条、A\B\C 柱饰板、中控台总成、中控台装饰框、门把手装饰框等汽车饰件			主要客户包括一汽大众、一汽轿车、华晨宝马、北京奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、上汽通用、上汽集团、上汽大众、长安福特、吉利、长城、比亚迪等	59.05%	
神通科技	门护板类、仪表板类、车身饰件等汽车饰件及汽车动力系统、光学镜片等			主要客户包括上汽通用、一汽-大众、上汽通用五菱、日产、宝马、蔚来汽车、三菱、北京现代、上汽大众、吉利控股、广汽集团、奇瑞捷豹路虎、东风公司、长城汽车等	68.76%	
一彬科技	仪表板、副仪表板、立柱护板、座椅件、机舱件、出风口、车内照明部件、门板及其他外饰件等汽车饰件及金属件、汽车电子件、新能源专用件及配套模具等			主要客户包括东风汽车、上汽通用、吉利集团、广汽丰田、上汽大众、华晨宝马、北京奔驰、比亚迪等	56.36%	
公司	以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件等			主要客户包括比亚迪、吉利汽车、东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车等	98.67%	

从上表可以看出，发行人与同行业可比上市在应用领域、主要客户类型、定价机制等方面具有一致性。

在主要客户结构方面，公司与同行业可比公司存在一定的差异。

同行业可比公司都以汽车内外饰件作为主营业务。汽车内饰件主要分为仪表板系统、门内饰板系统、座椅系统、顶棚系统、地毯与行李箱内饰系统、立柱内饰系统、内饰功能件系统等，公司目前向主机厂配套提供的内饰件主要涉及立柱内饰系统、门内饰板系统、地毯与行李箱内饰系统、顶棚系统。汽车外饰件分为

车身覆盖件、空气动力学外饰件、照明与信号外饰件、防护与装饰外饰件、标识与牌照相关外饰件、门窗及密封外饰件等，公司配套外饰件产品主要涉及车身覆盖件、空气动力学外饰件、防护与装饰外饰件中的部分产品。同行业可比公司主要产品在内外饰件类别分布上存在一定的差异。

2、发行人业绩增速高于可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人与同行业可比上市公司营业收入的变动情况如下：

单位：亿元、%

公司名称	2025 年 1-6 月	增幅	2024 年	增幅	2023 年	增幅	2022 年
宁波华翔	128.79	10.89	263.24	13.07	232.82	18.09	197.16
新泉股份	74.59	21.01	132.64	25.46	105.72	52.19	69.47
模塑科技	33.99	-4.24	71.36	-18.18	87.22	13.81	76.64
常熟汽饰	27.80	17.18	56.67	23.23	45.99	25.45	36.66
峰璟股份	14.18	-12.00	30.95	-14.06	36.01	0.63	35.78
神通科技	8.16	22.46	13.89	-15.22	16.38	14.63	14.29
一彬科技	9.28	-9.59	21.84	5.40	20.72	11.31	18.62
可比上市公司平均	42.40	9.90	84.37	8.39	77.84	21.45	64.09
乔路铭	14.25	2.43	33.75	32.02	25.56	63.79	15.61

注：增幅指上一年同比报告期的增长幅度。

报告期内，公司营业收入的整体增长幅度高于可比上市公司平均数，与可比上市公司新泉股份的增幅较为接近，主要原因如下：

（1）客户的快速增长是公司增速高于可比公司的直接原因

公司主要客户包括国内新能源汽车龙头和新能源汽车领域知名新势力企业，公司主要客户的整车销量增幅普遍较大幅度高于行业增长速度，相较于可比上市公司，发行人的营业收入更加集中于快速增长的整车企业。可比公司新泉股份与公司有类似的特征，因此，报告期内，公司与新泉股份的营业收入增长幅度接近。

除新泉股份外，其他可比上市公司的客户结构呈现传统燃油车为主、新能源车为辅，或者两者并重的特征，客户相对更加分散且下游客户组合整车销量增长幅度相对较低。

因此，快速增长的客户组合是公司增速高于可比公司的直接原因。

（2）竞争优势是公司增速高于可比公司的深层次原因

公司凭借较强的战略和市场定位能力、高效的技术研发和产品创新优势、先进的生产工艺和成本控制优势、成熟的管理体系与质量控制体系，以及稳定可靠的供应链能力，赢得了客户长期信赖，这些竞争优势是公司增速高于可比公司的深层次原因。

综上所述，报告期内公司营业收入增幅与新泉股份基本接近，且显著高于其他可比上市公司，主要源于各方在客户结构及客户特征上的异同。在下游整车行业稳步增长、尤其是新能源汽车产业迅猛发展的行业背景下，公司依托自身竞争优势实现了优于多数可比公司的业绩增速，具备合理性。

（四）说明各期第四季度收入占比较高的原因，发行人收入分布情况与同行业可比公司是否一致，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

2022 年至 2024 年，可比公司各个季度的营业收入占比情况如下：

公司名称	2024 年			
	一季度	二季度	三季度	四季度
宁波华翔	21.59%	22.47%	24.84%	31.10%
模塑科技	25.36%	24.38%	23.82%	26.45%
新泉股份	22.97%	23.50%	25.94%	27.58%
峰璟股份	26.87%	25.21%	24.65%	23.27%
常熟汽饰	18.69%	23.18%	24.06%	34.08%
神通科技	21.63%	26.34%	21.66%	30.37%
一彬科技	21.81%	25.20%	24.72%	28.26%
可比公司算术平均数	22.70%	24.33%	24.24%	28.73%
乔路铭	17.96%	23.29%	25.41%	33.34%
公司名称	**2023 年**			
	一季度	**二季度**	**三季度**	**四季度**
宁波华翔	19.95%	23.99%	26.67%	29.39%
模塑科技	20.27%	24.20%	25.68%	29.85%
新泉股份	20.55%	23.26%	25.41%	30.77%

峰璟股份	21.41%	24.97%	26.43%	27.19%
常熟汽饰	18.37%	21.66%	26.84%	33.13%
神通科技	18.19%	23.45%	22.60%	35.76%
一彬科技	19.66%	24.97%	23.93%	31.45%
可比公司算术平均数	19.77%	23.79%	25.37%	31.08%
乔路铭	17.85%	19.98%	25.37%	36.80%
公司名称	**2022 年**			
	一季度	**二季度**	**三季度**	**四季度**
宁波华翔	21.38%	20.14%	29.73%	28.76%
模塑科技	20.21%	21.12%	27.84%	30.83%
新泉股份	21.45%	19.05%	27.46%	32.04%
峰璟股份	26.12%	18.04%	28.34%	27.51%
常熟汽饰	18.61%	23.31%	28.49%	29.59%
神通科技	22.78%	18.67%	28.11%	30.44%
一彬科技	21.70%	22.96%	27.87%	27.46%
可比公司算术平均数	21.75%	20.47%	28.26%	29.52%
乔路铭	14.64%	21.32%	26.11%	37.93%

由上表可知，2022 年至 2024 年，公司第四季度营业收入占比处于同行业中间水平或略高于同行业平均水平，与同行业可比公司不存在重大差异。汽车零部件行业的生产和销售受下游整车行业影响较大，汽车整车厂通常提前备货并在年底和农历春节前后加大市场销售力度，相应地，汽车零部件企业一般第四季度销售规模较大。

公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

（五）说明报告期内对主要客户的信用期，是否存在通过延长信用期以增加销售收入的情况

报告期内，公司根据客户的信用情况和业务规模给予一定的信用期，公司主要客户的信用政策情况如下：

客户	信用政策	报告期信用政策是否变更
吉利汽车	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票	否
比亚迪汽车	对账后 60 天内支付 3/6 个月迪链凭证	否

蔚来汽车	对账后 90 天内支付现金或银行承兑汇票	否
零跑汽车	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票	否
东风岚图	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票	否

报告期各期，公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	3.24	3.54	3.82	4.02
新泉股份	3.60	3.75	4.06	4.15
模塑科技	4.60	3.89	4.23	4.32
常熟汽饰	2.20	2.51	2.71	3.15
峰璟股份	4.36	4.27	4.48	4.57
神通科技	2.99	2.60	3.49	4.12
一彬科技	2.72	3.67	4.61	5.26
平均数	3.39	3.46	3.91	4.23
乔路铭	**3.76**	**3.60**	**3.59**	**4.93**

注：应收账款周转率=营业收入/期初期末应收账款平均余额；2025 年上半年的应收账款周转率已按半年度周转率乘以 2 年化处理。

报告期各期，公司应收账款周转率处于同行业可比上市公司中间水平，不存在明显差异。

报告期各期，公司对前五大客户的销售额及占比情况如下：

单位：万元、%

2025 年 1-6 月				
序号	**客户**	**销售金额**	**年度销售额占比**	**是否存在关联关系**
1	吉利汽车	79,602.86	55.86	否
2	比亚迪汽车	60,546.32	42.49	否
3	蔚来汽车	1,517.48	1.06	否
4	东风岚图	254.69	0.18	否
5	赛力斯	131.34	0.09	否
合计		**142,052.69**	**99.69**	**-**
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	比亚迪汽车	185,245.98	54.89	否

2	吉利汽车	142,197.74	42.13	否
3	蔚来汽车	6,682.82	1.98	否
4	零跑汽车	982.21	0.29	否
5	东风岚图	657.21	0.19	否
合计		**335,765.96**	**99.48**	**-**
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	比亚迪汽车	121,915.01	47.69	否
2	吉利汽车	118,477.22	46.35	否
3	蔚来汽车	9,525.67	3.73	否
4	集度汽车	1,658.30	0.65	否
5	零跑汽车	1,432.39	0.56	否
合计		**253,008.59**	**98.97**	**-**
2022 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	吉利汽车	79,758.10	51.10	否
2	比亚迪汽车	56,843.55	36.42	否
3	威马汽车	9,862.18	6.32	否
4	蔚来汽车	3,784.18	2.42	否
5	东风岚图	2,040.39	1.31	否
合计		**152,288.40**	**97.57**	**-**

报告期各期，公司对比亚迪的销售收入占比分别为 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%，对吉利汽车的销售收入占比分别为 51.10%、46.35%、42.13%和 55.86%。报告期内，公司营业收入主要来自于吉利汽车和比亚迪，公司对吉利汽车、比亚迪营业收入增长，主要系客户整车销量增长及客户在公司定点项目增加所致，与信用政策无关。

综上，报告期内，公司对主要客户信用政策不存在重大变化，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

二、主要客户年降政策对发行人的影响

（一）说明各期新产品与老产品的销量、销售收入及占比、平均售价及变

动原因，说明与年降政策是否匹配

1、各期新产品与老产品的销量、销售收入及占比和变动原因

公司营业收入主要来自于内外饰产品的销售。报告期各期，公司对比亚迪和吉利汽车主要内外饰产品的合计销售额分别为136,201.43万元、237,982.72万元、323,274.02万元和139,702.34万元，占公司当期主营业务收入的比例分别为87.53%、93.63%、96.10%和98.26%。报告期各期，上述内外饰产品按新产品和老产品划分，其销量、平均售价、销售收入及其占当期主营业务收入的比重如下：

单位：万件、万元、元/件、%

内外饰产品分类	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	销售数量	销售收入	平均单价	占比	销售数量	销售收入	平均单价	占比
新产品	768.29	15,356.68	19.99	10.80	4,625.94	80,878.55	17.48	24.04
老产品	7,904.16	124,345.66	15.73	87.46	13,446.23	242,395.47	18.03	72.06
合计	**8,672.45**	**139,702.34**	**16.11**	**98.26**	**18,072.18**	**323,274.02**	**17.89**	**96.10**

（续表）

内外饰产品分类	2023 年度				2022 年度			
	销售数量	销售收入	平均单价	占比	销售数量	销售收入	平均单价	占比
新产品	3,878.71	82,508.14	21.27	32.46	2,199.00	52,214.10	23.74	33.55
老产品	7,990.40	155,474.58	19.46	61.17	4,746.41	83,987.33	17.69	53.97
合计	**11,869.12**	**237,982.72**	**20.05**	**93.63**	**6,945.41**	**136,201.43**	**19.61**	**87.53**

注：“新产品”指当年度新增批量销售或处于样件销售阶段的产品；“老产品”指上年度及以前年度已批量销售且当年度保持销售的产品。

上表可见，2022 至 2024 年度，随着公司业务规模的扩大，老产品数量和销售收入均呈增长趋势，新产品数量各年也均有增加；但受具体产品结构的影响，2024 年新产品销售收入略有下降；由于公司产品种类数量及业务规模等基数逐年增加，相应导致新产品收入占比逐年下降。

报告期各期，公司主要客户新产品的平均售价一般高于老产品的平均售价；不同期间，主要客户老产品受年降政策的影响，总体呈小幅下降趋势。由于具体产品结构差异，存在报告期内老产品平均售价略有上涨或新产品平均售价低于老产品售价的情况。

报告期各期，公司内外饰件产品种类范围广、型号数量多，目前在售产品已

超 3000 种，其中对比亚迪和吉利汽车内外饰收入金额各前二十五大具体产品的销售收入合计分别为 24,706.76 万元、44,714.69 万元、58,441.08 万元和 21,875.04 万元，占主营业务收入的比重分别为 15.88%、17.59%、17.37%、15.39%，分析对主要客户收入金额各前二十五大具体产品的平均售价情况如下：

单位：元/件

客户	产品名称	新产品单价				老产品单价			
		2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
比亚迪	***0B_右行李架组件	-	-	-	-	90.50	78.54	79.11	72.40
	***0B_左行李架组件	-	-	-	-	90.50	78.54	79.11	72.40
	***A1_扰流板总成	309.76	-	-	-	-	287.03	277.05	253.04
	***0A_左后侧围护板总成	101.55	-	-	-	-	73.05	71.20	67.89
	***0A_左后侧围护板总成	-	41.77	-	-	-	-	41.49	38.43
	***0A_右后侧围护板总成	-	41.77	-	-	-	-	41.49	38.43
	***0A_右行李架组件	87.81	-	-	-	-	81.17	80.98	77.53
	***0A_左行李架组件	87.81	-	-	-	-	81.17	81.00	77.53
	***0A_右行李架组件	-	-	-	-	86.35	78.30	79.30	74.80
	***0A_左行李架组件	-	-	-	-	86.35	78.30	79.30	74.80
	***AC_扰流板总成	231.92	213.84	-	-	-	-	213.26	222.86
	***20_右前轮挡泥板总成	34.38	-	-	-	-	30.09	29.95	29.14
	***10_左前轮挡泥板总成	34.38	-	-	-	-	30.09	29.95	29.16
	***00_通风盖板总成	41.33	-	-	-	-	38.74	38.41	36.06
	***30_左后轮挡泥板总成	33.41	-	-	-	-	29.28	29.12	28.54
	***40_右后轮挡泥板总成	33.41	-	-	-	-	29.28	29.12	28.54
	***A7_右后侧围护板	-	-	-	-	62.66	58.65	-	-
	***0C_右后侧围护板总成	-	72.94	-	-	-	-	68.47	65.29
	***10_格栅上盖板总成	-	40.38	-	-	-	-	38.53	36.52
	***0A_前副车架挡泥板总成[注]	-	27.52	72.72	-	-	-	-	70.19
	***A7_左后侧围护板	-	-	-	-	62.66	58.65	-	-
	***20_右前轮挡泥板总成	-	31.27	-	-	-	-	30.62	27.06
	***10_左前轮挡泥板总成	-	31.27	-	-	-	-	30.63	27.06
	***A4_右侧围裙板总成	136.73	-	-	-	-	110.48	110.59	103.39
	***A4_左侧围裙板总成	136.64	-	-	-	-	110.48	110.43	103.39

客户	产品名称	新产品单价				老产品单价			
		2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月	2022年度	2023年度	2024年度	2025年1-6月
吉利汽车	扰流板总成***B07	223.55	-	-	-	-	215.44	197.11	189.54
	扰流板总成***D16	223.55	-	-	-	-	215.44	197.11	189.23
	右行李架总成***592	-	81.93	-	-	-	-	74.96	73.92
	左行李架总成***593	-	81.93	-	-	-	-	74.96	73.92
	扰流板总成***B12	-	257.99	-	-	-	-	236.04	222.08
	左行李箱饰板总成***B01	-	-	-	-	86.05	48.23	44.13	25.79
	扰流板总成***939	123.87	-	-	-	-	122.10	111.71	110.16
	背门下内饰板总成***B01	-	-	-	-	54.36	35.02	32.59	22.33
	扰流板总成***B08	-	-	-	-	234.18	220.69	199.20	196.43
	通风盖板总成***834	-	-	-	-	45.22	42.12	36.74	36.23
	扰流板总成***080	389.84	384.27	-	-	-	-	326.42	321.87
	扰流板总成***A10	306.62	-	-	-	-	285.72	243.62	230.57
	扰流板总成***B07	314.05	-	-	-	-	298.10	261.47	257.69
	扰流板总成***D06	302.00	-	-	-	-	284.38	236.29	230.57
	扰流板总成***A13	223.55	-	-	-	-	215.44	197.11	189.52
	后风窗玻璃右扰流板总成***903	34.15	-	-	-	-	32.68	29.90	29.48
	后风窗玻璃左扰流板总成***900	34.15	-	-	-	-	32.68	29.90	29.48
	右行李箱侧护板总成***B01	-	-	-	-	88.48	68.31	58.00	48.34
	右行李架总成***404	84.61	-	-	-	-	81.93	74.96	73.92
	左行李架总成***405	84.61	-	-	-	-	81.93	74.96	73.92
	扰流板总成***C14	223.55	-	-	-	-	215.44	197.11	188.79
	右行李箱侧护板总成***B01	-	-	-	-	78.84	58.81	53.81	35.33
	右裙板总成***106	-	-	-	-	39.44	37.17	34.01	33.54
	左裙板总成***099	-	-	-	-	39.40	37.17	34.01	33.54
	前机舱装饰板***955	-	-	-	-	30.34	24.50	19.73	19.44

注：***0A_前副车架挡泥板总成 2023 年平均售价低于 2024 年、2025 年 1-6 月平均售价，系设计变更调整价格所致。

从上表可以看出，报告期各期，主要客户内外饰收入金额各前二十五大具体产品的平均售价总体呈小幅下降趋势。

综上，报告期内，公司新产品与老产品的销量、销售收入及占比、平均售价

等变动符合公司实际经营情况，变动具有合理性。

2、售价变动与年降政策匹配

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，在新产品量产后，随着订单的增加、生产工艺改善，规模效应逐渐显现，生产效率也会有所提高，单位生产成本相应降低。因此在项目量产后，通常会存在一定期限和幅度的价格下降。具体是否执行年降以及年降的产品和幅度等由发行人与客户协商确定。

报告期内，公司大部分老产品执行了年降政策，剔除因设计变更调整价格等因素，老产品的平均售价呈小幅下降趋势，与年降政策相匹配。

（二）结合发行人与主要客户的年降条款、年降金额具体计算过程等，分析说明各期年降产品收入变动及其占主营业务收入比重变动的原因

1、发行人与主要客户的年降条款

公司与主要客户在销售合同中通常不会对价格年降做出明确约定，不存在触发条款和采购量承诺。实践中一般在产品实现批量供货后，每年公司与主要客户对老产品的销售价格进行谈判，双方综合产品采购量、配件变动、原材料成本变动、工艺技术要求以及同类产品竞争对手情况等因素，协商确定年降幅度。

2、报告期各期年降金额的具体计算过程

公司依据客户采购料号分别统计该产品在报告期各期的销量及调整后的协议价格，将当期销量与较上年价格降价金额相乘测算各产品当期的年降金额，再将各产品当期的年降金额汇总得出客户对公司当年度的年降总额。报告期内，公司年降金额分别为5,786.92万元、15,751.43万元、20,313.76万元和7,595.24万元，呈增长趋势，主要系报告期内公司主营业务收入规模快速增长，执行年降的产品收入占比逐步提升所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降政策影响收入金额①	7,595.24	20,313.76	15,751.43	5,786.92
当期主营业务收入②	142,177.77	336,397.36	254,186.09	155,608.69
年降金额对收入的影响③=①/②	5.34%	6.04%	6.20%	3.72%

注：年降政策影响收入金额=Σ（产品 A 当年降价后产品单价-产品 A 降价前产品单价）

×产品 A 当年降价后该产品销量。

3、分析说明各期年降产品收入变动及其占主营业务收入比重变动的原因

报告期各期，公司主营业务收入中，年降产品和非年降产品的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
年降产品	100,376.93	70.60%	183,086.56	54.43%	111,847.34	44.00%	44,858.91	28.83%
非年降产品	41,800.84	29.40%	153,310.80	45.57%	142,338.75	56.00%	110,749.78	71.17%
主营业务收入	**142,177.77**	**100.00%**	**336,397.36**	**100.00%**	**254,186.09**	**100.00%**	**155,608.69**	**100.00%**

注：年降产品指发行人当年度在与客户谈判后执行的价格较上年度价格下降后的产品。

公司年降产品为当年度执行年降政策的老产品，报告期内，公司年降产品收入分别为44,858.91万元、111,847.34万元、183,086.56万元和100,376.93万元，占相应期间主营业务收入比例分别为28.83%、44.00%、54.43%和70.60%，占比逐年上升。公司2022年度年降产品收入占比相对较低，主要由于2021年及以前年度公司销售规模相对较小，尚未大规模供货，新产品定点相对较多，因此2022年度对老产品的年降较少；随着公司老产品收入占比增加和行业年降政策的影响，报告期内，公司年降产品收入占比逐年提升。

（三）结合与主要客户合作定点项目所处生命周期、主营业务收入构成，进一步分析说明年降政策对发行人未来经营业绩的潜在影响，细分产品毛利率及综合毛利率是否存在大幅波动的风险，相关风险揭示是否充分

1、主要客户合作定点项目所处生命周期及主营业务收入情况

公司与主要客户合作的内外饰件定点项目均对应具体的车型，由于汽车整车厂在其产品生命周期中一般采取前高后低的定价策略，因此公司与之配套的内外饰件价格一般也呈前高后低的情形；而汽车整车厂出现车型的更新换代以及新车型的推出，相应与之配套的内外饰件价格一般会重新制定，相应减少前述情形对公司经营业绩的不利影响。

报告期内，公司已取得并实现批量供货的主要客户主要车型的内外饰件产品

收入情况如下：

单位：万件、万元、%

客户	客户车型	首款车型上市时间	开始供货时间	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度		
				销量	收入额	占比	销量	收入额	占比	销量	收入额	占比
比亚迪	宋系列	2015.10	2020.05	911.81	15,514.31	25.62	2,184.95	44,013.43	23.76	1,333.39	33,149.36	27.19
	元系列	2017.04	2021.04	502.62	11,018.23	18.20	1,480.00	33,793.68	18.24	736.38	20,205.97	16.57
	海鸥系列	2023.04	2023.05	864.79	10,991.87	18.15	2,033.40	29,048.83	15.68	850.97	11,695.63	9.59
	海豹系列	2022.07	2022.06	392.11	6,657.69	11.00	1,457.19	26,916.30	14.53	597.93	10,884.97	8.93
	秦系列	2013.12	2020.09	548.59	7,154.63	11.82	1,782.29	24,719.18	13.34	1,010.98	12,103.77	9.93
	海豚系列	2021.08	2021.04	174.54	3,018.04	4.98	340.77	6,306.11	3.40	658.10	13,891.02	11.39
吉利汽车	星越系列	2019.05	2018.05	1,128.03	16,436.51	20.76	1,891.51	31,603.22	22.90	1,336.42	24,963.65	21.51
	博越系列	2016.03	2015.09	691.52	11,801.96	14.91	1,515.54	28,913.44	20.95	1,397.28	29,953.86	25.81
	领克系列	2017.11	2016.08	487.51	9,334.43	11.79	1,082.93	21,408.83	15.51	904.44	17,172.87	14.80
	缤越系列	2018.10	2018.08	541.02	7,833.51	9.90	904.39	14,347.27	10.39	469.66	11,289.58	9.73
	银河系列	2023.02	2023.09	555.65	9,560.65	12.08	715.12	12,913.62	9.36	415.79	9,124.42	7.86
	帝豪系列	2009 年	2015.12	308.41	2,226.68	2.81	691.90	5,313.70	3.85	762.48	6,151.05	5.30
	星愿系列	2024.10	2024.12	932.45	14,878.04	18.80	225.97	3,614.43	2.62	-	-	-

（续表）

客户	客户车型	2022 年度			车型市场简况
		销量	收入额	占比	
比亚迪	宋系列	800.39	21,297.20	37.47	定位紧凑型 SUV，主打家庭市场，涵盖燃油、DM 混动和 EV 纯电版本。宋 Pro、宋 Plus 等衍生车型持续热销，成为 SUV 市场标杆，性价比和技术优势显著。
	元系列	177.18	5,340.14	9.39	定位小型 SUV，初期以燃油版切入市场，后重点发展元 EV 纯电车型。凭借年轻化设计和亲民价格，在入门级新能源市场表现稳健。
	海鸥系列	-	-	-	定位 A0 级纯电轿车，起售价约 7 万元，主打城市通勤和性价比市场。上市后迅速成为爆款，单月销量多次突破 3 万辆，填补了比亚迪低价纯电市场空白。
	海豹系列	300.57	5,536.75	9.74	定位中型纯电轿跑，对标特斯拉 Model3。采用 CTB 电池车身一体化技术，强调运动性能和科技感，加速拓展比亚迪在 20 万级以上高端市场的份额。
	秦系列	667.01	9,626.13	16.93	早期以 DM 混动技术打开市场，后推出秦 PlusDM-i/EV 等车型，成为 A 级轿车市场现象级产品。以“油电同价”策略颠覆传统燃油车市场，常年位居销量榜前列。
	海豚系列	257.91	6,167.12	10.85	基于 e 平台 3.0 的首款车型，定位 A0 级纯电两厢车。设计年轻化，续航灵活，主打城市代步市场，连续多月蝉联同级销量冠军，是比亚迪纯电阵营的核心走量车型。
吉利汽车	星越系列	862.79	18,071.37	22.77	吉利品牌高端化力作。初期星越为轿跑 SUV，展现设计和技术实力。星越 L 为核心，定位紧凑型+/中型 SUV，基于 CMA 架构，主打“智能、安全、豪华”，以越级的尺寸、沃尔沃同源动力和豪华内饰获得成功，突破了自主品牌价格天花板，巩固了吉利在主流 SUV 市场的高端地位。
	博越系列	802.85	15,268.00	19.24	智能 SUV 标杆。定位紧凑型 SUV，上市时以“好看、好开、好智能”的三好理念颠覆市场，曾创下“博越速度”。是吉利 SUV 阵营的绝对主力，历经多次改款（如博越 PRO、博越 L），始终保持着强大的市场竞争力，销量稳居同级第一梯队。

客户	客户车型	2022 年度			车型市场简况
		销量	收入额	占比	
	领克系列	657.13	9,614.43	12.12	吉利高端化品牌。由吉利与沃尔沃合资打造，基于 CMA 等全球架构。定位潮牌、高性能、欧洲设计。成功树立了年轻、运动、高价值的品牌形象。产品线覆盖轿车、SUV（01-09），性能车（03+）、新能源（PHEV/EM-P），并成功出口欧洲，是中国品牌高端化的成功典范。
	缤越系列	435.83	11,721.74	14.77	年轻运动小型 SUV。基于 BMA 架构打造，定位 A0 级 SUV。主打年轻消费群体，以时尚的外观、强劲的动力（被誉为“中国小钢炮”）和灵活的操控在小 SUV 市场独树一帜，是该级别中最畅销的车型之一。
	银河系列	0.03	0.62	-	吉利中高端新能源系列。定位介于吉利品牌和领克品牌之间，专攻新能源市场。采用全新设计语言、原生新能源架构（e-CMA、SEA）和雷神电混系统。银河 L7 和银河 L6 上市后迅速成为爆款，凭借出色的性能和性价比，在竞争激烈的 PHEV 市场快速站稳脚跟，是吉利全面新能源转型的王牌。
	帝豪系列	716.13	6,444.18	8.12	国民家轿之王。定位经济型家用轿车，是吉利品牌的基石和销量常青树。凭借高性价比、皮实耐用、大气的外观和不断更新的技术（如推出雷神混动版），长期位居中国轿车销量榜前列，累计销量已超数百万辆，拥有极高的市场认可度和口碑。
	星愿系列	-	-	-	定位为纯电小型车，吉利银河系列首款 A0 级纯电小车；吉利星愿上市 80 天交付突破 5 万辆，继续突破 A0 级纯电轿车交付速度。

注：占比指客户各车型收入额占当期该客户收入总额的比例。

如上表所示，公司与主要客户合作定点项目对应车型为客户旗下的主要车型或市场畅销车型，且主要车型处于持续升级换代过程中。一般情况下，公司在取得汽车整车厂客户一款车型的内外饰件项目定点后，能够继续取得该车型升级换代车型和对应车系新车型的内外饰件项目定点。报告期内，公司持续取得吉利汽车、比亚迪的星越系列、博越系列、宋系列、元系列等换代车型和新车型的定点。2024年，公司主要客户推出的主要车型市场销量情况良好，保持较快的增速，为公司向主要客户持续、稳定地供应配套的内外饰件提供了重要保障。

2、年降政策对发行人未来经营业绩、毛利率的潜在影响

报告期内，年降政策对公司主营业务收入与毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降政策影响收入金额 A	7,595.24	20,313.76	15,751.43	5,786.92
年降的毛利影响 B	2,647.18	7,383.24	6,726.30	2,417.93
主营业务收入 C	142,177.77	336,397.36	254,186.09	155,608.69
主营业务毛利 D	33,121.44	73,439.10	55,182.02	33,963.80
年降的毛利影响占当期主营业务收入的比例 E=B/C	1.86%	2.19%	2.65%	1.55%
主营业务毛利率 F	23.30%	21.83%	21.71%	21.83%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
年降的毛利影响对当期主营业务毛利率的影响 G=F-（D+B）/（C+A）	-0.58%	-0.83%	-1.22%	-0.71%

注：年降的毛利影响=当年度客户年降金额-发行人与相应供应商依据客户年降情况协商降价等因素造成的成本降低金额。

如上表所示，报告期内，公司年降的毛利影响对当期主营业务毛利率的影响分别为-0.71%、-1.22%、-0.83%和-0.58%，年降政策对公司报告期内经营业绩具有一定不利影响，但总体影响较小。

公司与主要客户一般综合考虑产品采购量、配件变动、原材料成本变动、工艺技术要求以及同类产品竞争对手情况等因素，协商确定产品年降幅度，并保持在合理范围内。为降低年降对公司的不利影响，公司一方面与原材料供应商协商，通过原材料采购价格年降等方式降低采购成本，一定程度上将年降影响向上游传导；另一方面通过提升生产工艺、优化生产工序和提高生产效率等方式降低生产成本。此外，汽车整车厂车型的更新换代以及新车型的推出，相应零部件的采购价格一般会重新制定，也会减少年降对于零部件供应商经营业绩的影响。报告期内，公司在与主要客户既有合作车型配套产品保持稳定供应的情况下，不断配合客户车型升级换代，并取得客户多个新车型定点。

综上，报告期内，产品年降对公司当期主营业务毛利率具有一定不利影响，但影响较小。为降低年降政策对公司的不利影响，公司一般通过降低供应商采购价格，提升生产工艺、优化生产工序和提高生产效率，持续获得新产品项目定点以及积极配合客户车型升级换代等措施，有效地降低产品年降政策对于公司毛利率及未来经营业绩的影响，未来毛利率不存在大幅波动的风险。

3、相关风险揭示是否充分

针对产品价格年降对公司业绩的影响，公司已就招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节风险因素”中修订了“毛利率下滑的风险”，对相关风险进行了揭示，具体如下:

“毛利率下滑的风险

公司作为整车行业的一级供应商，为客户提供集产品同步设计、模具开发、

产品制造等全方位、一体化的汽车饰件整体解决方案。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为21.83%、21.71%、21.83%**及23.30%**，整体保持稳定。若公司面临的宏观经济环境、原材料市场价格、**主机厂年降政策**、技术创新优势等方面发生不利变化，或者行业竞争加剧，公司将面临毛利率下滑风险。”

三、与比亚迪、吉利等主要客户合作的稳定性和持续性

（一）说明客户集中是否符合行业特性，与同行业可比公司比较是否存在较大差异，结合与比亚迪的合作情况，说明发行人是否对单一客户存在重大依赖

1、说明客户集中是否符合行业特性，与同行业可比公司比较是否存在较大差异

（1）公司存在客户集中度较高的情形，系下游客户行业分布集中所致

公司汽车内外饰件产品应用于整车制造领域，该领域呈现出较高的行业集中度，市场份额主要集中于少数规模庞大、知名度高的主机厂。整车制造行业集中度高的格局，主要由显著的规模经济效应和较高的行业准入壁垒共同决定。头部企业依托庞大的资金与技术投入，在研发创新、供应链管理和品牌渠道建设等方面构建了难以逾越的竞争壁垒；同时，全球化市场竞争的加剧与行业政策门槛的存在，进一步推动资源向头部巨头集聚，使得新进入者短期内难以突破现有竞争格局。报告期各期，我国前十大乘用车厂商批发销量及市场占有率情况具体如下：

单位：万辆、%

排名	厂商	2025 年 1-6 月		厂商	2024 年度		厂商	2023 年度		厂商	2022 年度	
		销量	占比		销量	占比		销量	占比		销量	占比
1	比亚迪	211.33	15.91	比亚迪	425.04	15.63	比亚迪	301.29	11.78	比亚迪	186.26	8.04
2	吉利汽车	140.77	10.60	奇瑞汽车	251.52	9.25	一汽大众	185.00	7.24	一汽大众	180.17	7.77
3	奇瑞汽车	121.39	9.14	吉利汽车	217.66	8.01	奇瑞汽车	178.33	6.97	吉利汽车	143.30	6.18
4	长安汽车	83.97	6.32	长安汽车	164.66	6.06	吉利汽车	168.65	6.60	长安汽车	137.89	5.95
5	一汽大众	74.65	5.62	一汽大众	160.09	5.89	长安汽车	158.58	6.20	上汽大众	132.08	5.70
6	上汽通用五菱	49.86	3.75	上汽大众	114.81	4.22	上汽大众	121.50	4.75	上汽通用	117.01	5.05
7	上汽大众	49.21	3.71	长城汽车	105.52	3.88	长城汽车	102.78	4.02	奇瑞汽车	114.84	4.96
8	长城汽车	47.35	3.57	特斯拉中国	91.67	3.37	上汽通用	100.10	3.91	上汽通用五菱	109.84	4.74
9	一汽丰田	37.38	2.81	上汽通用五菱	90.50	3.33	上汽乘用车	96.45	3.77	广汽丰田	100.50	4.34
10	上汽乘用车	36.78	2.77	一汽丰田	77.81	2.86	广汽丰田	95.00	3.72	东风日产	92.09	3.97
合计		**852.68**	**64.21**	**合计**	**1,699.28**	**62.50**	**合计**	**1,507.70**	**58.97**	**合计**	**1,313.98**	**56.70**

资料来源：乘联会

根据乘联会数据显示，乘用车行业前十名主机厂市场占有率约为 60%。其中，公司主要客户比亚迪、吉利汽车整车销量全国市场份额多年来位居前列。公司作为专业的汽车饰件厂商，在产品的设计、质量、服务和价格等方面具有较好的竞争实力，形成了良好的客户口碑，与比亚迪、吉利汽车长期保持良好的合作关系，受下游客户行业分布集中度较高的影响，公司客户集中度亦呈现出较高水平，具有合理性。

（2）公司与同行业可比公司等汽车零部件行业企业具有客户集中度较高的特性，与行业特性一致

报告期各期，同行业可比公司前五名客户平均集中度接近 60%，呈现客户集中度较高的特点。公司客户集中度与同行业可比公司较为接近，符合行业特性。公司与同行业可比公司报告期内客户集中度情况具体如下：

单位：%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比
宁波华翔	未披露	未披露	16.03	33.12	19.60	38.74	31.91	46.65
新泉股份	未披露	未披露	22.57	74.55	21.33	70.73	23.85	69.29
模塑科技	未披露	未披露	27.84	59.54	24.67	62.05	23.26	62.86
常熟汽饰	未披露	未披露	未披露	58.86	未披露	49.45	未披露	48.39
峰璟股份	未披露	未披露	27.79	56.95	27.82	57.91	31.19	62.29
神通科技	未披露	未披露	未披露	61.79	未披露	70.85	28.72	73.65
一彬科技	未披露	未披露	13.96	52.33	13.30	58.99	14.09	57.77
平均数	**-**	**-**	**21.64**	**56.73**	**21.34**	**58.39**	**25.50**	**60.13**
发行人	**55.86**	**99.69**	**54.89**	**99.48**	**47.69**	**98.97**	**51.10**	**97.57**

资料来源：同行业可比公司定期报告。

由上表可知，报告期内，同行业可比公司前五名客户收入占比区间为 33%至 75%；第一名客户收入占比区间为 13%至 32%。客户相对较为集中，与下游主机厂行业集中度较高具有较高一致性，符合行业特性。

相较于同行业可比公司，公司第一名及前五名客户销售占比较高，主要原因系公司处于创业发展的相对早期阶段，市场开发战略聚焦于新能源汽车的龙头客户。公司与同行业可比公司相关对比情况如下：

项目	成立时间	经营业务情况	主要产品
宁波华翔	1988/9/26	内饰件、外饰件、金属件、电子件	汽车装饰条、主副仪表板、门板、立柱、顶棚等汽车饰件及金属件、电子件等
新泉股份	2001/4/28	乘用车饰件、商用车饰件	仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等汽车饰件
模塑科技	1988/6/27	塑化汽车装饰件、	格栅总成、车身防擦条、轮眉、扰流板等汽

项目	成立时间	经营业务情况	主要产品
		专用装备的定制、医疗服务收入、铸件等	车塑料饰件
常熟汽饰	1996/7/25	汽车饰件	门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、底护板等汽车饰件
峰璟股份	2002/7/3	内饰件系统、外饰件系统、其他产品和服务	车门外水切、门框条、A\B\C 柱饰板、中控台总成、中控台装饰框、门把手装饰框等汽车饰件
神通科技	2005/3/4	模具类、动力系统、饰件系统	门护板类、仪表板类、车身饰件等汽车饰件及汽车动力系统、光学镜片等
一彬科技	2006/8/3	塑料件、金属件、模具	仪表板、副仪表板、立柱护板、座椅件、机舱件、出风口、车内照明部件、门板及其他外饰件等汽车饰件及金属件、汽车电子件、新能源专用件及配套模具等
发行人	2013/4/25［注］	内饰件、外饰件、模具	以立柱护板、后围护板、门内护板、顶盖内饰板等产品为代表的内饰件；以车身装饰件、格栅、扰流板、行李架等为代表的外饰件；汽车饰件配套模具

注：系公司业务发展的前身宁波双慎成立时间；

资料来源：同行业可比公司定期报告。

公司的同行业可比公司均为发展成熟的上市公司，在产能规模、资金实力上具备充足优势，且在品牌塑造、客户开发及车型市场渗透等方面积累了先发竞争力。作为非上市公司，公司可调配的各类资源相对有限，因此采取“集中资源攻坚行业重点龙头客户”的战略，通过实现核心客户的突破，快速构建规模效应与品牌影响力。

自设立以来，公司始终坚定看好国内新能源汽车产业的发展前景，并将新能源汽车龙头企业作为核心开发目标。基于此，比亚迪与吉利汽车成为公司前两大客户，这是公司在技术研发、产品制造、供应链保障及商业信誉等方面的综合能力，与行业龙头企业需求高度匹配的体现。此外，从汽车零部件行业整体来看，各上市公司亦较多存在客户集中度较高的情形，具体情况如下：

单位：%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比	第一名客户占比	前五名客户占比
华阳变速	未披露	未披露	50.25	81.45	30.67	58.30	66.64	94.40
大地电气	未披露	未披露	37.68	88.45	38.46	90.80	51.72	91.43
骏创科技	未披露	未披露	47.10	82.28	41.15	83.43	32.60	79.73
明阳科技	未披露	未披露	47.48	67.50	48.09	65.90	49.63	66.53
世昌股份	未披露	93.50	50.45	95.56	42.40	92.48	47.89	93.22
汇通控股	未披露	未披露	58.77	94.24	36.01	90.20	53.45	96.35
发行人	**55.86**	**99.69**	**54.89**	**99.48**	**47.69**	**98.97**	**51.10**	**97.57**

资料来源：汽车零部件行业相关公司定期报告。

综上，公司客户集中符合行业特性，与同行业可比公司相比存在一定差异，与公司所处的发展阶段及市场发展战略相匹配，是公司实现快速发展的有效策略，具有合理性和必要性。

2、结合与比亚迪的合作情况，说明发行人是否对单一客户存在重大依赖

比亚迪作为全球知名整车制造商，在新能源汽车领域竞争优势突出。其总销量从 2020 年的 39.46 万辆快速增长至 2024 年的 427.21 万辆，五年销量约增长九倍。根据中国汽车报公告数据，比亚迪 2024 年汽车销量位列全球第五名，并在新能源汽车领域排名世界第一。公司准确识别新能源行业发展趋势，自 2020 年度起即接入比亚迪汽车零部件业务，凭借突出的产品制造能力及优质的配套服务水平，得以承接比亚迪大规模的需求订单，产品销售规模大幅增加。报告期内，公司对其销售收入占比分别为 36.42%、47.69%、54.89%及 42.49%。公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节风险因素”披露了“客户相对集中风险”。

报告期内，比亚迪是公司销售收入的主要来源之一，公司经营业绩大幅增长首要来源于对比亚迪的销售收入，但公司具有较强的市场竞争优势，自身业务的经营具有较强的独立性，对比亚迪不构成重大依赖，主要原因如下：

（1）公司长期深耕汽车饰件行业，形成了较强产品和技术竞争优势

公司是一家专业从事汽车饰件的研发、生产和销售的高新技术企业，主要产

品包括汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具。自成立以来，公司一贯重视生产技术研发与创新，充分依托产品设计、开发能力，融入先进的装备制造工序和智能化的生产管理流程，匹配客户对产品多样化需求，为客户提供集产品同步设计、模具开发、产品制造等全方位、一体化的汽车饰件整体解决方案。

公司把握行业发展机遇，基于下游行业的发展趋势及客户需求进行针对性的技术储备与技术研发，已开发了多款具有轻量化、舒适化、美观化特征的汽车内外饰件产品，产品质感大幅提升。公司产品迭代能够持续满足客户的需求，符合汽车内外饰件行业发展趋势，具有一定竞争优势，成为支撑公司业绩快速增长的重要因素。综合产品优劣势情况，公司坚持错位竞争理念，坚持做专做精公司内外饰件产品，持续提升与主要客户黏性。在此基础上，不断开拓新客户、新产品，并保持产品质量、交付时效及成本控制，以优秀的技术性能指标、持续创新的作用和稳定的质量占据一定的市场地位。

（2）公司与比亚迪基于平等互惠的商业立场建立业务合作关系

报告期内，公司与比亚迪系基于平等互惠的商业立场建立业务合作关系。一方面，比亚迪在新能源汽车领域的快速发展为公司带来了重要的业务发展机遇；另一方面，公司在汽车内外饰件领域行业深耕多年，在生产技术、工艺和质量稳定性、量产规模、交付能力等方面所掌握的核心技术和所具备的能力为比亚迪整车业务的快速发展在内外饰件方面提供了有力的供应链保障。

公司根据自身的战略和市场定位筛选拟合作对象，依托于自身的竞争优势，参考市场行情与客户谈判签订具体的合作协议。在产能有限的情况下，公司优先承接商务条件相对更优的定点车型的配套供应业务。公司的第一大客户不是固定的，公司是在基于平等互惠双赢的商业立场与重要客户展开合作，不存在依赖依附某一重要客户的情况。

（3）公司与其他客户保持持续稳定合作

报告期各期，公司向比亚迪销售产品的金额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占当期营业收入的比重分别是 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%。最近一期，在业绩规模持续增长的背景

下，吉利汽车取代比亚迪成为公司的第一大客户，公司对比亚迪的销售占比相对降低。

除比亚迪外，公司拥有吉利汽车、东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车及赛力斯等知名汽车品牌厂商客户。其中公司对吉利汽车的销售业务亦保持长期稳定增长。公司持续积极开拓更多优质客户，报告期内前五大客户中，蔚来汽车、零跑汽车及赛力斯等均为公司近年来拓展的新客户且已实现了一定的销售收入。

（4）公司不断迭代更新产品、服务类型，积极开拓下游客户市场并取得一定成效

通过多年的积累，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，报告期内销售规模持续增长。依托优质的产品质量及高效的服务能力，公司在行业中树立起了一定的品牌声誉，在推动业务持续拓展上发挥了重要作用，公司最近一期已成功开拓赛力斯、一汽大众、上汽集团等知名主机厂。

此外，公司基于现有产品线布局，围绕市场需求与战略规划，通过技术研发与资源整合，在最近一期覆盖了顶棚、地毯等声学系统新品类，并进一步推动单车价值量更高的门内护板产品市场渗透率进一步提升。公司在丰富公司产品矩阵的同时进一步增强了公司盈利能力。相关产品已量产供应吉利汽车，顶棚部件取得了零跑汽车产品定点，并已与一汽大众达成了合作意向。此次产品拓展与深化完善了产品体系的完整性，为客户提供了更全面的选择方案，增加了与相关客户的黏性，为公司开辟了新的业绩增量。公司在客户及产品方面的持续开拓并取得一定成绩，均表明公司对于客户集中度较高采取的应对措施取得了积极的效果。

综上，虽然报告期内比亚迪对公司的经营业绩具有重要影响，但公司不构成对比亚迪单一客户的重大依赖。

（二）说明与比亚迪、吉利、蔚来、东风岚图、零跑等主要客户合作的具体背景，包括与主要客户的合作历史、客户行业地位及市场份额、客户订单获取方式（商业谈判、招投标等）、合同签订方式、销售的零部件类型及数量、发行人的供应商层级、进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程、对应的主要汽车品牌及车型

公司与比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、东风岚图、零跑汽车及赛力斯等主要客户的合作背景等情况具体如下：

客户	合作历史	客户行业地位［注 1］	国内市场份额［注 2］	客户订单获取方式	合同签订方式	销售的零部件类型及数量	公司的供应商层级	进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程	对应的主要汽车品牌及车型
比亚迪	自 2020 年起长期合作［注 3］	2024 年度乘用车整车批发销量 425.04 万辆，位列国内第一；汽车销量位居全球第七，新能源汽车销量位居全球第一。2024 年营业收入 7,771.02 亿元，净利润 415.88 亿元。	15.63%	商业谈判、招投标	框架协议，具体产品、数量以客户发送的采购订单为准	公司向主要客户销售的产品为汽车内外饰件，销售数量、金额详见本回复问题 5 之“一、（一）按照发行人产品向主要客户配套的具体车型分别列示报告期内产品的销量、销售单价、销售收入情况，并分析对应产品价格、销量波	一级供应商	通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经客户审核后，于 2021 年通过合格供应商认证，获得供应商代码	宋系列、元系列、海鸥系列、海豹系列、秦系列、海豚系列、夏系列、汉系列、唐系列、海狮系列、鲨鱼皮卡、腾势系列、护卫舰系列、驱逐舰系列、方程豹系列、D1 系列、E2 系列
吉利汽车	自 2014 年起长期合作［注 4］	2024 年度乘用车整车中国境内批发销量 217.66 万辆，位列国内第二；2024 年吉利控股集团整车累计	8.01%	商业谈判、招投标				业务发展前身宁波双慎于 2014 年起即开展合作，相关供应商资质自 2021 年 11 月经业务收购后转入公司体系中	星越系列、博越系列、领克系列、缤越系列、银河系列、帝豪系列、星愿系列、极氪系列、沃尔沃 EX30 系列、星瑞系列、远景系列、精

客户	合作历史	客户行业地位［注 1］	国内市场份额［注 2］	客户订单获取方式	合同签订方式	销售的零部件类型及数量	公司的供应商层级	进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程	对应的主要汽车品牌及车型
		销售 333.65 万辆（包括沃尔沃和部分海外量产），位列全球汽车行业第十名。2024 年营业收入 5,748.26 亿元，净利润 182.14 亿元。				动的原因，与主要客户配套车型市场销售变动是否匹配”			灵系列、缤瑞系列、几何系列、豪越 PR0 系列、吉利 ICON 系列、极越系列、博瑞系列
蔚来汽车	自 2021 年起长期合作	2024 年度整车批发销量 22.20 万辆；2024 年营业收入 657.32 亿元，净利润-224.02 亿元。	0.82%	商业谈判、招投标				通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经客户审核后，于 2021 年获得首个产品定点项目	ET5、ES6、ES7、ES8
东风岚图	自 2020 年起长期合作	2024 年度整车批发销量 8.01 万辆。	0.29%	商业谈判、招投标				通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经客户审核后，于 2020 年获得首个产品定点项目	岚图 FREE
零跑汽车	自 2021 年起长期合作	2024 年度整车批发销量 29.14 万辆。2024 年营业收入 321.64 亿元，净利润-28.21 亿元。	1.07%	商业谈判、招投标				通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经客户审核后，于 2021 年获得首个产品定点项目	C11、C01

客户	合作历史	客户行业地位［注 1］	国内市场份额［注 2］	客户订单获取方式	合同签订方式	销售的零部件类型及数量	公司的供应商层级	进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程	对应的主要汽车品牌及车型
赛力斯	最近一期新增客户	2024 年度整车批发销量为 48.54 万辆；2024 年营业收入 1,451.76 亿元，净利润 47.40 亿元。	1.79%	商业谈判、招投标				通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经客户审核后，于 2024 年通过合格供应商认证	蓝电 E5

注 1：主要客户整车批发销量根据乘联会发布的报告及 MarkLines 数据整理，财务信息来自相关客户定期报告，其中东风岚图未公开披露相关财务信息，故未列示；

注 2：主要客户 2024 年乘用车批发销量占我国内地乘用车批发销售总量的比例，其中吉利汽车不包含沃尔沃等海外品牌销量；

注 3：系公司业务发展前身宁波双慎开始合作时间，在获取供应商代码及完成配套车型定点之前，以宁波双慎作为销售通道实现销售；

注 4：系公司业务发展前身宁波双慎开始合作时间。

（三）说明主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性，主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排

1、说明主要客户业务类型及经营情况与其采购情况的匹配性

报告期内，公司主要客户为比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯汽车，以国内排名靠前的整车制造企业为主，均系境内外交易所上市企业，其经营情况如下：

主要客户	业务类型	经营情况
比亚迪	整车研发、制造和销售	2024 年度乘用车整车批发销量 425.04 万辆，位列国内第一；汽车销量位居全球第七，新能源汽车销量位居全球第一。2024 年营业收入 7,771.02 亿元，净利润 415.88 亿元。
吉利汽车	主营乘用车及核心零部件的研发、生产和销售	2024 年度乘用车整车中国境内批发销量 217.66 万辆，位列国内第二；2024 年吉利控股集团整车累计销售 333.65 万辆（包括沃尔沃和部分海外量产），位列全球汽车行业第十名。2024 年营业收入 5,748.26 亿元，净利润 182.14 亿元。
蔚来汽车	整车研发、制造和销售	2024 年度整车批发销量 22.20 万辆；2024 年营业收入 657.32 亿元，净利润-224.02 亿元。
零跑汽车	整车研发、制造和销售	2024 年度整车批发销量 29.14 万辆。2024 年营业收入 321.64 亿元，净利润-28.21 亿元。
东风岚图	整车研发、制造和销售	2024 年度整车批发销量 8.01 万辆。
赛力斯	整车研发、制造和销售	2024 年度整车批发销量为 48.54 万辆；2024 年营业收入 1,451.76 亿元，净利润 47.40 亿元。

注：主要客户整车批发销量根据乘联会发布的报告及 MarkLines 数据整理，财务信息来自相关客户定期报告，其中东风岚图未公开披露相关财务信息，故未列示。

报告期内，公司配套产品销量总体上与主要客户终端销量保持同向变动关系，主要客户经营情况与其采购情况相匹配。报告期各期公司主要客户的终端汽车销售情况及公司向主要客户销售内外饰件产品销量情况如下：

单位：万辆、万件

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
1、比亚迪								
宋系列	48.76	911.81	99.63	2,184.95	64.23	1,333.39	49.27	800.39
元系列	19.10	502.62	46.96	1,480.00	42.86	736.38	22.90	177.18
海鸥系列	28.44	864.79	47.93	2,033.40	28.02	850.97	-	-

海豹系列	20.26	392.11	38.93	1,457.19	12.73	597.93	5.12	300.57
秦系列	27.43	548.59	73.23	1,782.29	48.21	1,010.98	34.91	667.01
海豚系列	9.37	174.54	19.83	340.77	36.74	658.10	20.54	257.91
其他	57.97	250.55	98.53	550.80	68.50	504.72	53.52	228.68
合计	**211.33**	**3,645.01**	**425.04**	**9,829.40**	**301.29**	**5,692.48**	**186.26**	**2,431.73**

2、吉利汽车

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
星越系列	15.74	1,128.03	27.78	1,891.51	20.59	1,336.42	14.83	862.79
博越系列	11.67	691.52	24.01	1,515.54	22.49	1,397.28	14.96	802.85
领克系列	15.31	487.51	28.54	1,082.93	22.03	904.44	18.01	657.13
缤越系列	11.67	541.02	19.78	904.39	19.02	469.66	18.45	435.83
银河系列	24.57	555.65	26.12	715.12	8.35	415.79	-	0.03
帝豪系列	9.54	308.41	18.29	691.90	19.34	762.48	23.89	716.13
星愿系列	20.55	932.45	5.27	225.97	-	-	-	-
其他	31.72	382.86	67.87	1,215.42	56.83	890.57	53.16	1,038.91
合计	**140.77**	**5,027.45**	**217.66**	**8,242.78**	**168.65**	**6,176.64**	**143.30**	**4,513.67**

3、蔚来汽车

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
ET5、ES6、ES7、ES8	5.93	44.00	16.39	144.01	13.75	269.82	9.11	75.19

4、零跑汽车

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
C01、C11	4.88	3.67	10.60	44.71	10.57	38.93	4.92	26.40

5、东风岚图

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
岚图 FREE	1.31	6.58	2.32	16.14	1.88	13.13	1.18	55.48

6、赛力斯汽车

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度

	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量	整车终端销量	公司配套产品销量
蓝电 E5	1.12	1.49	3.41	-	1.25	-	-	-

注：客户整车终端销量来自 MarkLines。

综上所述，公司报告期内主要客户均为整车制造企业，经营情况良好，客户较为优质，公司向主要客户的内外装饰件销量与主要客户相关配套车型的销量整体相匹配，具有合理性。

2、主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排

公司报告期内主要客户比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、东风岚图、零跑汽车、赛力斯等均为知名主机厂，系境内外交易所上市公司，在行业内经营规模较大、竞争实力较强，不存在成立时间较短、注册资本较小、非法人主体等明显空壳特征。公司主要客户及其关联方、关键经办人员与公司及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排。

（四）结合行业状况、主要客户的市场地位以及发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限、在手订单等，详细分析公司与主要客户交易的可持续性，说明公司为维护主要客户稳定性所采取的措施

1、结合行业状况、主要客户的市场地位以及发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限、在手订单等，详细分析公司与主要客户交易的可持续性

（1）行业状况

公司所属行业为汽车零部件及配件制造中的汽车饰件行业，作为汽车产业的支持性和配套上游行业，与汽车产业的发展具有紧密联系。作为我国经济支柱性产业之一，汽车产业对提振内需消费、稳定工业和经济发展具有重要作用，一直以来受到相关政策的支持，近年来我国汽车产业保持良好的增长趋势。2022 年至 2024 年，我国汽车产量分别为 2,702.10 万辆、3,016.10 万辆、3,128.20 万辆，我国汽车销量分别为 2,686.40 万辆、3,009.40 万辆、3,143.60 万辆，已连续 16 年位居全球第一，其中在国家促消费、稳增长政策等持续推动下，2023 年我国汽车产量、销量同比分别增长 11.62%、12.02%，创出历史新高。2024 年，我国

汽车产量、销量同比分别增长 3.72%、4.46%，继续保持增长趋势。

公司的主要产品主要面向乘用车市场，乘用车作为当下家庭为满足日常出行和提升生活质量的主要耐用消费品之一，是我国汽车市场的主要组成部分，2013 年以来，各年度乘用车产销量占当年度汽车产销量的比重基本保持在 80%以上。2022 年度，乘用车产销分别完成 2,383.61 万辆和 2,356.33 万辆，比上年增长 11.34%和 9.69%，增速同比加快。2023 年度，乘用车产销分别完成 2,612.38 万辆和 2,606.28 万辆，同比增速分别为 9.60%和 10.61%，2024 年，乘用车产销分别完成 2,747.69 万辆和 2,756.30 万辆，同比增速分别为 5.18%和 5.76%，维持较高增速水平。

据中国汽车工业协会预测，2025 年中国汽车总销量将达到 3,290 万辆，同比增长 4.7%，其中新能源汽车销量预计为 1,600 万辆。根据中国汽车工业协会公布的数据，2022 年至 2024 年，中国品牌乘用车销量连续三年保持增长态势。2023 年，中国品牌乘用车销量为 1,454.10 万辆，比上年增长 23.63%，占乘用车销售总量的 55.79%，市场份额已超过 50%。2024 年，中国品牌乘用车销量为 1,795.80 万辆，同比增长 23.50%，市场份额达到 65.15%。近年来，中国品牌乘用车市场占有率不断提升，得益于中国品牌汽车积极向新能源、智能网联转型发展，加速产品迭代，不断推出满足用户需求的新一代电动化、智能化汽车，广受消费者青睐。与此同时，中国品牌汽车企业也愈发重视国际化发展，产品竞争力不断提升，品牌影响力持续攀升，汽车出口势头良好。

在下游整车市场持续扩容的背景下，汽车饰件行业整体呈现稳健且富有潜力的增长态势。一是随着整车产销规模扩大，尤其自主品牌市场份额上升，为国内饰件企业带来显著的订单拉动和规模效应；二是汽车饰件作为消费者感知和体验升级的关键环节，单车配套价值持续提升，推动行业由“量增”走向“价升”；三是本土供应商凭借快速响应、成本控制及贴近服务的优势，不断深化与主机厂的合作关系，持续融入全球供应链体系，实现结构性成长。在电动化、智能化持续推进以及国产替代加速的趋势下，汽车饰件行业具备较强的增长确定性和发展空间。

综上，近年来，我国汽车产业保持增长趋势，行业景气度处于较高水平，且中国品牌乘用车市场份额不断提升，有利于公司主要客户业务的增长，进而增加

向公司采购规模，有利于公司与主要客户交易的持续性。

（2）主要客户的市场地位

公司报告期内主要客户系比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯，系国内排名靠前的整车制造企业或知名新势力整车企业，均为境内外交易所上市公司，经营情况良好，详见本回复问题 5 之“三、（二）说明与比亚迪、吉利、蔚来、东风岚图、零跑等主要客户合作的具体背景，包括与主要客户的合作历史、客户行业地位及市场份额、客户订单获取方式（商业谈判、招投标等）、合同签订方式、销售的零部件类型及数量、公司的供应商层级、进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程、对应的主要汽车品牌及车型”。

（3）发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限、在手订单等

1）发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限

报告期内，公司与主要客户均保持着良好、稳定的合作关系，与主要客户间不存在质量纠纷。如存在产品质量问题，公司会与客户协商后通过退货等形式予以妥善解决。公司与主要客户的销售框架协议大部分为无固定期限或有自动续期条款，处于正常履行中。公司与报告期内主要客户签订的合同中主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限等信息如下：

序号	合同主体	客户名称	交易协议的主要条款	合同期限	质量纠纷的解决机制
1	乔路铭	深圳市比亚迪供应链管理有限公司（比亚迪）	约定产品开发、订单及交付、产品价格及交付、质量及售后保证、变更、工装模具及财产、有毒有害物质管控、知识产权、信息保密、违约责任及合同解除条件等相关条款	无固定期限	本协议的制定、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。与本协议或和本协议附件有关的争议，双方应友好协商；协商不成，任何一方均应向协议签订地即深圳市坪山区有管辖权的人民法院提起诉讼
2		浙江远景汽配有限公司（吉利汽车）	约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等	无固定期限	若双方发生与合同履行有关的争议，提出争议的一方应以书面形式向另一方详细通报争议的性质。双方应委托一名或多名授权代表共同商议公平公正的解决

序号	合同主体	客户名称	交易协议的主要条款	合同期限	质量纠纷的解决机制
			条款		办法。协商不成的，由买方所在地人民法院管辖。买方所在地在中国大陆地区的，适用中华人民共和国法律。买方所在地在其他国家或地区的，适用买方主营业地国家或地区的法律
3		浙江零跑科技有限公司（零跑汽车）	对采购订单、技术要求及更改、供货与检验、货款支付、产品质量、索赔和担保等采购条款；知识产权、安全与环境管理、违约责任、争议解决等一般条款作了相关约定	协议有效期 3 年，自动续期	因本合同引起的或与本合同有关的一切争议，双方应协商解决，如协商不成通过诉讼解决的，应向零跑科技所在地人民法院起诉
4		上海蔚来汽车有限公司（蔚来汽车）	约定工程技术要求、成本管理、物流管理、质量管理、环境、健康与安全、可持续发展、付款、售后配件及知识产权与保密等通用条款	无固定期限	发生与本手册及任何相关协议的解释或执行有关的任何争议，任何一方应将争议提交蔚来注册地址具有管辖权的人民法院通过诉讼解决
5		东风汽车集团股份有限公司岚图汽车科技分公司（东风岚图）	约定订单与预测、包装与发货、交货、收货与检验、货款支付、保证、诉讼和索赔的补偿、质量保证活动、损失赔偿及保密等条款	无固定期限	对承担比例进行共同分析后，如果岚图与供应商之间无法对承担比例达成一致，则应适用依据岚图的分析结果且由岚图决定的承担比例为准。承担比例上的重大分歧由双方认可的司法机构处理
6		赛力斯汽车（湖北）有限公司（赛力斯）	约定采购订单的成立与变更、供货与交付、质量标准与要求、包装与运输、结算方式、知识产权及信息保密、质量保证及违约责任等条款	无固定期限	本合同履行过程中发生争议不能协商解决的，则双方均应提交本合同签订地有管辖权的人民法院诉讼解决

2）在手订单

公司在进入客户合格供应商体系后，一般先签订无固定期限或有自动续期条款的销售框架协议，在取得具体车型的项目定点并通过客户评审进入量产阶段后，客户向公司提供预计采购计划作为产能安排的参考，具体采购需求以客户每月发送的采购订单为准，因此，公司不存在长期的在手订单。

公司根据客户提供的预计采购计划进行排产，并将产成品发往客户或第三方仓库以及时响应客户的供货要求，客户一般于每月月末或次月初发送次月订单，

月订单公司一般于次月完成交付，因此公司在手订单交付周期一般为 1 个月，时间较短，金额较小。另外，根据实际经营需要，客户发送给公司的月度内外饰件订单量中一般会包含一定的安全余量，因而该订单量一般会高于公司实际发送给相应客户的产品数量。目前，公司经营情况良好，截至本回复出具日，公司收到主要客户报告期后（2025 年 7 月至 2025 年 9 月）在手订单金额为 84,131.41 万元。

（4）发行人与主要客户交易的可持续性

经过多年的市场开拓与优化，公司报告期内主要客户群体较为优质，包括比亚迪、吉利汽车等知名整车制造龙头企业和蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图、赛力斯汽车等知名新势力整车客户。公司与主要客户交易具有较强的可持续性，具体情况如下：

1）从行业状况来看，汽车饰件是汽车零部件领域重要的细分市场之一，伴随下游汽车产量增加及内外饰单车价值量提升，我国汽车饰件行业规模预计将保持持续增长。根据国海证券研究所测算，2022 年国内乘用车内、外饰件市场规模分别约为 2,179 亿元、1,132 亿元，预计 2026 年国内乘用车内、外饰件市场规模分别约为 2,888 亿元、1,443 亿元，年均复合增长率分别为 7.3%、6.3%。公司长期深耕汽车内外饰件行业，在产品性能及核心技术方面具有较强竞争力。行业持续扩容将为公司提供充足发展空间。

2）从主要客户的市场地位来看，公司主要客户比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、东风岚图、零跑汽车及赛力斯汽车等知名自主品牌主机厂在电动化浪潮中快速崛起。其中，以比亚迪、吉利汽车为代表的传统主机厂，依托规模优势与成熟体系，在新能源市场中占据主导；以蔚来汽车、东风岚图、零跑汽车及赛力斯为代表的新势力品牌则以差异化产品与创新模式快速成长。

3）从公司与主要客户的合作情况来看，一方面，整车制造企业与零部件供应商具有较强的合作黏性。整车制造企业的供应商管理严格，存在较高的进入壁垒，在成功进入整车制造企业的配套体系并批量供货后，基于零部件供应的稳定性、可靠性、安全性、一致性要求，以及时间成本、机会成本的考虑，整车制造企业一般不会轻易更换供应商。另一方面，公司与主要客户的合作时间较长，已

建立了长期稳定的合作关系，公司与主要客户的销售框架协议大部分为无固定期限或有自动续期条款。凭借高效的同步研发水平、专业的生产能力、严格的质量控制等优势，公司积极争取主要客户相关新车型的内外饰件配套项目定点，保持业务合作及公司发展的可持续性。

综上，伴随下游整车行业持续增长，汽车饰件行业快速扩容。公司抓住新能源汽车行业发展机会，聚焦行业高成长主机厂，经营规模快速扩大，并依托优良的产品品质与核心技术及出色的配套服务能力，得到了客户的认可，与主要客户的交易具有可持续性。

2、说明公司为维护主要客户稳定性所采取的措施

公司为维护主要客户稳定性已采取的主要措施如下：

（1）积极参加客户技术创新交流会议，对前沿技术、新品开发、工艺创新等进行宣传讲解，保持与客户的紧密联系；

（2）采取定期邀请和拜访客户的形式，加大沟通交流，及时介绍汇报公司战略规划、产品开发进度以及产品技术创新等情况；

（3）积极参与客户新项目开发与询价，与客户保持信息畅通，及时了解客户需求、市场动态；

（4）持续加强精细化管理，降本增效，提高生产效率，降低生产成本，并通过质量管理和信息化手段的应用增强产品一致性，提升产品质量及客户满意度；

（5）加大技术创新研发投入，重点加强公司技术人才团队建设，建立一支能够与客户正向同步开发的技术团队，增强客户服务能力。

报告期内，公司与主要客户保持稳定合作关系。

（五）说明对各客户、各车型的产品供应情况，发行人是否为独家供应商，如为非独家供应商，请说明发行人被给予的供应额度或供应比例，分析发行人与竞争对手的竞争优劣势，并说明发行人与主要客户的同类供应商相比是否存在较高的替代风险，相关风险揭示是否充分

1、对各客户、各车型的产品供应情况

报告期内，公司内外饰件产品按照客户、车型分类情况详见本回复问题 5

之“一、（一）按照发行人产品向主要客户配套的具体车型分别列示报告期内产品的销量、销售单价、销售收入情况，并分析对应产品价格、销量波动的原因，与主要客户配套车型市场销售变动是否匹配”。

2、发行人是否为独家供应商，如为非独家供应商，请说明发行人被给予的供应额度或供应比例，分析发行人与竞争对手的竞争优劣势，并说明发行人与主要客户的同类供应商相比是否存在较高的替代风险，相关风险揭示是否充分

（1）公司基本为吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯汽车等主要客户配套车型相关汽车内外饰件独家供应商

公司所生产的汽车内外饰件产品具有显著的定制化特征。一般情况下，公司的整车厂客户会选择一家饰件厂商独家供应新开发车型的某一内外饰件（如立柱护板、扰流板等），且较少在该车型的生命周期内更换供应商。目前公司主要客户中吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车、东风岚图及赛力斯汽车配套车型中由公司定点配套的具体部位的内外饰件，一般均由公司独家供应。

（2）公司对主要客户比亚迪实现的配套车型存在非独家供应的情形

公司对主要客户比亚迪实现的配套车型存在非独家供应的情形。整车所需要用到的内外饰件品种众多，公司配套车型中供应的内外饰件产品数量各异。公司实现对某辆整车的配套供应并不意味着公司为该车提供全套内外饰件供应。因此，在主机厂内部数据保密的情形下，公司无法统计或测算被给予的供应比例，在此以公司对主要客户整车配套装车占比来说明公司与主要客户的合作程度。

报告期内，公司对比亚迪整车配套装车量占比如下：

客户名称	适配客户车型	公司对主要客户整车配套装车量占比			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
比亚迪	宋系列	96.96%	94.83%	94.39%	100.00%
	秦系列	81.33%	93.03%	50.17%	46.85%
	海鸥系列	88.00%	100.00%	100.00%	-
	元系列	33.07%	58.41%	100.00%	100.00%
	海豹系列	52.63%	100.00%	100.00%	100.00%
	驱逐舰系列	88.99%	85.53%	86.90%	8.32%
	汉系列	4.99%	31.77%	37.63%	21.31%

客户名称	适配客户车型	公司对主要客户整车配套装车量占比			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	海豚系列	88.99%	85.53%	86.90%	8.32%
	唐系列	45.12%	93.79%	90.01%	19.55%
	腾势系列	57.95%	100.00%	100.00%	100.00%
	其他配套车型合计	54.54%	76.26%	95.24%	56.14%
	合计	68.23%	86.92%	83.90%	60.94%

注：上表数据系根据 Marklines、乘联会数据及公司结算数据计算。

报告期内，公司向比亚迪配套供应汽车饰件的比例总体呈现上升趋势。最近一期，伴随原车型产品供应需求的逐步减少，元系列、海豹系列、汉系列、唐系列及腾势系列等系列车型的供应渗透比例出现一定程度下降。

（3）公司具有较强的竞争优势，被主要客户的同类供应商替代的风险相对较小，公司已对相关风险进行补充披露

公司深耕汽车内外饰件行业，已形成了优质的客户资源和市场开拓优势、高效的技术研发和产品创新优势、先进的生产工艺和成本控制优势及成熟的管理体系与质量控制优势等四大竞争优势，在行业内确立了一定的市场地位。但由于公司成立时间相对较晚，前期主要采取对战略客户重点突破的发展战略。与同行业头部企业相比，公司在经营规模、融资渠道等方面相对不足；在客户资源积累、车型品牌覆盖等方面仍存在一定差距，因此在应对行业竞争和市场波动时表现出一定的相对劣势。

由于汽车对于安全性和可靠性具有严格的标准，公司需要经过严格的供应商资质认证和较长的审核周期，才能进入整车制造企业的供应商体系，从而获取客户订单。该认证过程往往需要耗费较大的时间和经济成本，前期投入较大。并且，由于主机厂生产连续性较强，对供应商供货的时效、配套服务要求较高，切换成本较大。因此，公司与整车制造企业客户确立供应关系后，其合作关系会保持相对稳定，公司难以被其他竞争对手轻易替代。

针对公司与主要客户的同类供应商相比可能存在的替代风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节风险因素”中补充披露了“被同类供应商替代的风险”，具体如下：

“（七）被同类供应商替代的风险

汽车零部件行业市场化程度较高，竞争激烈，行业内同类供应商（包括主机厂下属零部件企业或事业部）较多，若公司不能保持在技术研发、生产工艺、产品质量、客户服务等方面竞争优势，无法及时跟上行业内技术发展趋势和满足客户需求，或者主要客户的同类供应商在技术水平、产品成本等方面显著优于公司，使得公司丧失竞争力，则会导致公司存在被其他同类供应商替代，从而对公司的生产经营产生重大不利影响。”

四、业绩增长可持续性

（一）请发行人结合主要客户所处整车市场竞争格局、行业景气度情况，说明公司收入增长是否具备可持续性，结合公司截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划、发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度等分析公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示

1、结合主要客户所处整车市场竞争格局、行业景气度情况，说明公司收入增长是否具备可持续性

针对汽车内外饰件行业市场容量大、市场集中度不高的特点，公司结合自身业务定位及发展阶段，立足于服务国内汽车市场，持续打磨产品与技术，做专做精汽车饰件产品，抓住新能源汽车快速发展、自主品牌加速崛起机遇期，紧跟汽车内外饰件产品轻量化、舒适化、美观化趋势，承接配套自主品牌车型、中高端车型及新能源车型项目逐年增多，销售规模及经营业绩呈稳步增长趋势，公司经营业绩具备持续增长潜力。具体情况如下：

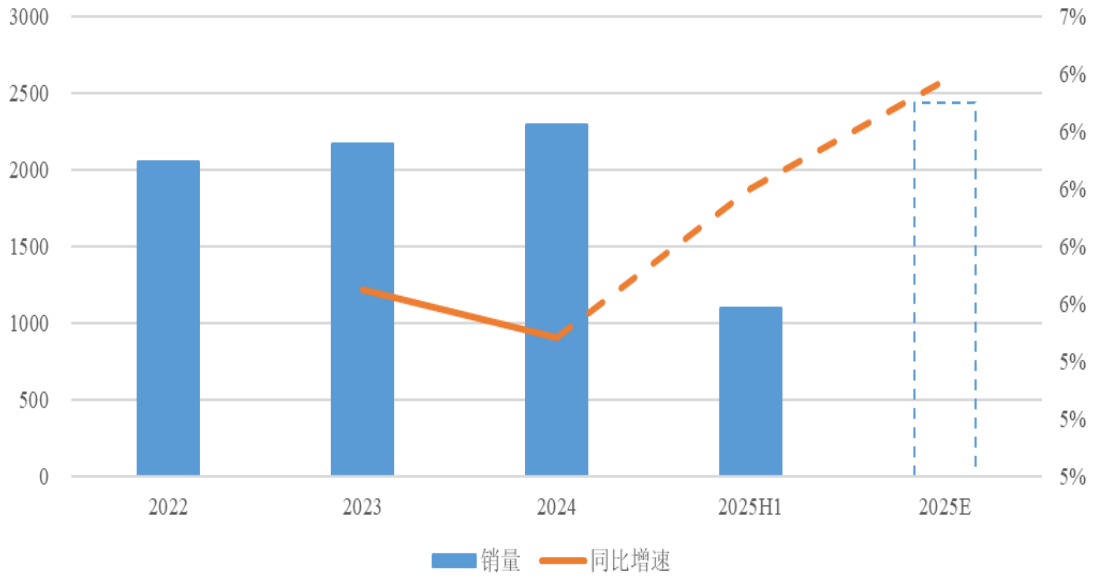
（1）我国汽车产业近年来持续增长，行业景气度处于较高水平

汽车工业是支撑国民经济发展的重要支柱性行业，在国家工业体系中占据着举足轻重的战略地位。为促进产业高质量发展，国务院及相关部门相继颁布实施《汽车产业中长期发展规划》《汽车产业投资管理规定》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等政策，标志着政策支持力度达到新高度。这些政策从技术创新、产业升级、国际竞争力提升等多个维度构建了系统性的支持体系。

在政策引导下，近年来我国汽车产业保持良好的增长趋势。2022 年至 2024

年，我国汽车产量分别为 2,702.10 万辆、3,016.10 万辆、3,128.20 万辆，我国汽车销量分别为 2,686.40 万辆、3,009.40 万辆、3,143.60 万辆，已连续 16 年位居全球第一。公司的主要产品主要面向乘用车市场，乘用车作为当下家庭为满足日常出行和提升生活质量的主要耐用消费品之一，是我国汽车市场的主要组成部分。2022 年度至 2024 年度，我国乘用车零售销量由 2054.00 万辆增长至 2,289.00 万辆，年均复合增长率为 5.57%。根据乘联会预测，2025 年上半年在国家和地方政府鼓励汽车消费、提振经济的多重利好政策加持下，预计 2025 年度乘用车销量将达到 2,435 万辆，同比增长 6.38%，保持持续增长趋势。

2022-2025 年中国乘用车零售销量、增速变化及预测情况（单位：万辆）



资料来源：乘联会

根据公安部发布的数据，截至 2024 年底，我国机动车保有量达到 4.53 亿辆，但由于人口基数较大，我国千人汽车保有量仅为 321.67 辆，根据 OICA 数据显示，2023 年新西兰、美国、波兰、意大利、澳大利亚千人汽车保有量分别为 869 辆、860 辆、761 辆、756 辆及 737 辆，我国与发达国家相比仍有较大差距。庞大的汽车保有量不仅反映了我国汽车产业的快速发展，也表明了我国人民对汽车出行需求的不断增加。然而与发达国家相比，我国的汽车普及率仍然相对较低，这意味着未来我国汽车市场仍有较大增长空间，加上中国汽车保有量巨大带来的以旧换新需求，以及汽车排放标准的不断升级，中国汽车存量市场具有较大的增长动力。

汽车产业正迎来增量和存量市场双重驱动下的广阔发展机遇。一方面，随着新能源汽车渗透率不断提升、消费升级持续深化，新车市场保持稳健增长；另一方面，我国汽车保有量较高但人均保有量较主要发达国家偏低，意味着仍存在庞大的增量及存量市场空间。下游整车行业持续保持高景气度的发展趋势，为汽车饰件行业带来可持续的增长动力。

（2）新能源汽车增长速度远超整车市场的整体增长速度

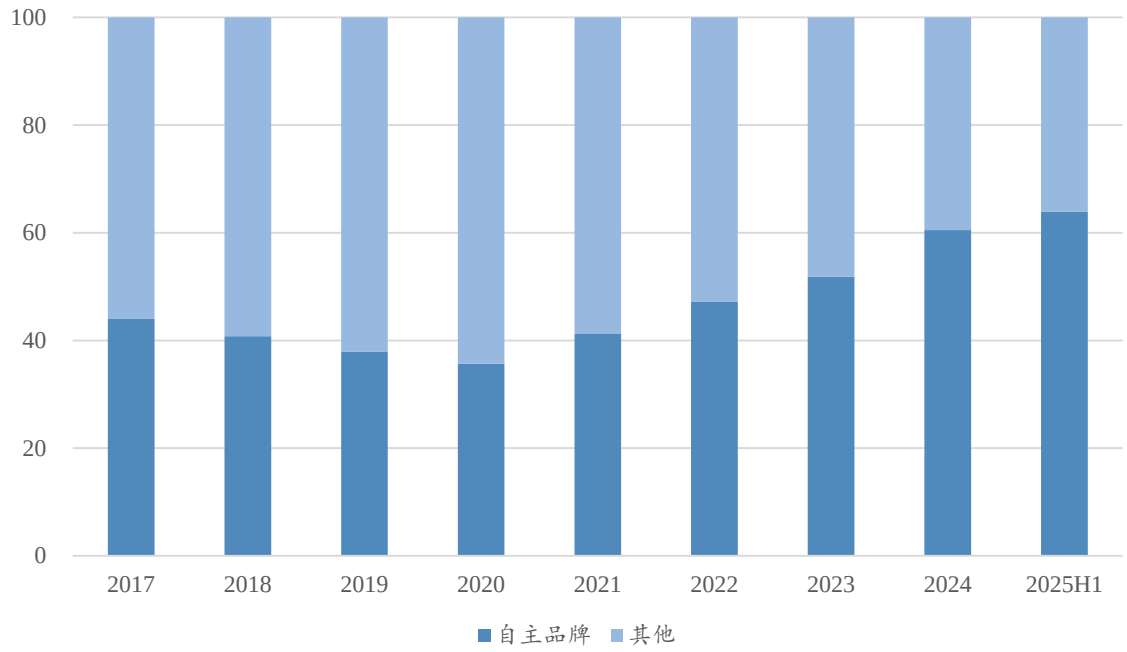
汽车行业绿色低碳发展已成共识，在政策和市场的双重作用下，我国新能源汽车近年来实现高速发展，是下游整车市场持续增长的主要因素。2024 年我国新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，分别同比增长 34.4%和 35.5%，渗透率达到 40.9%。根据乘联会预测，受益于以旧换新和报废更新补贴等政策延续，2025 年国内新能源乘用车零售量将达到 1,330 万辆，增长约 20%，渗透率达 57%。伴随新能源汽车市场发展，消费者接受度不断提高，新能源汽车销量有望保持高速增长态势。

公司准确把握时代发展趋势，配套车型以新能源车型为主，为公司快速发展及未来持续增长奠定了坚实基础。未来，公司将不断加大新能源领域汽车内外饰件产品的研发投入，顺应产业的发展趋势，积极把握新的产业发展方向，为公司持续发展提供充分保障。

（3）下游整车行业市场集中度高，龙头主机厂业绩分化明显且中国品牌乘用车市场份额不断提升

我国乘用车行业的市场竞争格局正呈现出前所未有的复杂性与动态性特征。传统燃油车时代由跨国车企主导的稳定格局已被彻底打破，市场进入自主品牌快速崛起的新阶段。一方面，德、日、美系合资品牌虽凭借其深厚的制造底蕴、成熟的供应链体系与广泛的渠道网络仍保有相当的市场份额，但其主导地位正持续受到挑战。另一方面，以比亚迪、吉利汽车等为代表的国内自主品牌强势崛起，依托其在新能源汽车领域的先发优势，实现了市场份额的快速扩张。与此同时，蔚来汽车、零跑汽车等造车新势力凭借差异化的产品定位和创新的用户生态模式，在高端细分市场占据一席之地。

2017-2025 年中国乘用车销量自主品牌市占率情况



资料来源：中国汽车工业协会

在自主品牌加速崛起的背景下，公司凭借紧贴主机厂的快速响应与协同优势、成熟产业链带来的成本控制能力，不断深化技术积累和品质提升，推动生产效率持续提升，正逐步成为具有行业竞争力的汽车饰件厂商，收入增长具有可持续性。

（4）我国蝉联全球汽车出口第一，新能源汽车成为“中国制造”出海新名片

根据中国汽车工业协会数据，从 2018 年到 2020 年，中国汽车出口量徘徊在 100 万辆上下。2021 年，我国汽车出口量同比涨幅达 101%，首次突破 200 万辆；近年来，我国汽车出口量仍呈现快速提升的趋势，2022 年至 2024 年，我国汽车出口量分别为 310.5 万辆、485.4 万辆及 584.7 万辆，同比增长率分别为 54.9%、56.3%及 20.5%。汽车生产和出口虽然受到宏观经济波动的影响，但仍延续了增长势头。我国汽车出口量增长主要受益于海外市场开拓及国产新能源车影响力增强，显示了国产汽车在国际市场上竞争力的提升。2025 年上半年，我国汽车出口市场表现亮眼，出口量达到 308.3 万辆，同比增长 10.4%。其中新能源汽车出口量达到 106.0 万辆，同比增长 75.2%，占汽车总体销量比重达到 34.4%，成为“中国制造”出海新名片。

在整车行业全球竞争格局中，经过多年的产品布局、技术创新，以吉利汽车、比亚迪为代表的行业领先企业快速增长，进入规模化快速发展阶段，实现了产品

的全面爆发，增速远超行业平均水平，已逐步发展成为全球整车行业领先企业。根据中国汽车报统计数据，2024 年比亚迪与吉利汽车销量均进入全球前十，分别位列第 7 名、第 10 名。其中，在新能源汽车领域，比亚迪销售量位列全球第一。

公司进入吉利汽车、比亚迪等优质客户的供应体系后，依托客户在汽车整车市场的优势，获取大量订单，大幅提升了盈利水平和市场竞争力。并且，与知名整车厂商的业务合作关系增加了公司的市场认可程度，为公司开发其他客户提供了支持。截至本回复出具日，公司已与东风岚图、蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车、一汽大众、上汽集团等多个主机厂知名品牌达成合作，将成为今后汽车饰件产品收入的重要来源。

（5）公司不断强化自身核心竞争优势，在行业中形成一定市场地位

1）高效的技术研发和产品创新优势

随着新能源汽车市场的蓬勃兴起，整车厂商为满足消费者日新月异的需求，纷纷聚焦于新款车型的迭代升级，而汽车内外饰件的改良与优化成为其中关键之一。公司作为汽车饰件的优质供应商，内外饰件的产品种类范围广、型号数量多，丰富的产品开发和执行经验，帮助公司积累了大量技术技巧，形成了深刻的技术理解，从而能够为客户提供良好的开发、生产、测试服务。基于公司在汽车内外饰件领域丰富的项目执行经验，以及成熟的内外饰件技术研发和管理能力，可实现高效精准对接整车厂不断涌现的新需求。

公司拥有独立的研发中心、经验丰富的技术团队及完善的产品开发体系，掌握了包括双色高光注塑、低压注塑、气辅成型等特殊工艺技术，始终以最快的速度支持客户前期多元化研发及快速量产，实现对客户需求的快速响应。在模具开发方面，虽然公司主要内外饰生产模具系通过外购方式取得，但公司深度参与模具设计、开发、生产和制造过程，对于模具的工程匹配和后期管理拥有丰富的经验。公司通过模具开发为核心桥梁，构建了从研发端到制造端的一体化业务技术能力，从而在业务流程中的各个环节实现效率的提升和成本的降低，为公司新业务拓展带来积极贡献。目前，公司在售产品种类已超 3,000 多种。

公司作为浙江省企业研究院及浙江省知识产权示范单位，凭借在技术创新与

研发设计上的突出表现，公司被浙江省科学技术厅和浙江省经济和信息化厅分别授予“浙江省高新技术企业研发中心”和“浙江省省级工业设计中心”。截至本问询回复出具日，公司获得已授权专利 99 项，其中发明专利 19 项。

2）成熟的管理体系与质量控制优势

公司高度重视产品品质，通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证、GB/T45001-2020/ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证、GB/T29490-2013 知识产权管理体系认证、ISO14001:2015 环境管理体系标准认证、ISO9001:2015 质量管理体系认证，满足了国际汽车质量体系的要求。

公司始终将 IATF16949:2016 质量保证体系、行业相关标准及下游整车厂商的要求贯彻于研发、生产全过程，并根据汽车零部件行业质量控制的特点设计了以产品质量控制为目标、以过程质量控制为手段的质量控制管理措施。在产品开发、工艺设计、原材料采购、生产制造、质量检测等各个环节，通过设备自动化、防错等方式，实现在各环节对产品质量的有效控制，提高产品质量管理水平，确保产品质量满足下游客户的要求，取得了客户的认可。

3）公司持续提高生产数字化、智能化水平，规模效应逐步显现

在数字化时代，推动新一代信息技术与制造技术融合发展，着力发展智能装备和智能产品，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平，已成为国家发展战略的重点。

公司作为国家级专精特新“小巨人”企业，以及浙江省先进级智能工厂的典范，非常重视现代化和高效率的企业管理。公司不仅积极引进各类先进的自动化生产制造设备，更致力于工装设备及配套软件的自主开发，构建了更为完善、高效的自动化、智能化制造系统，形成了“内外饰件大规模定制自动化集成技术”“自动焊接技术”“自动化传感喷涂技术”“全自动伺服三维拉弯技术”“自动打胶系统技术”等核心技术，实现了生产过程控制、设备管理和质量管理、智能化计划排产、供应链管理及仓库的自动化、智能化管理等功能信息化、可视化，全方位提升了公司的智能制造水平，有效地提升效率和质量稳定性，从而降低在生产环节的成本。

为缩小市场服务半径，提升客户服务能力，及时跟进客户的生产需求同时压

低运输成本，公司在报告期内快速扩张覆盖区域，先后在主要客户所在地以及全国汽车产业基地集群附近成立了十余家子公司，生产基地遍布浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群。目前，公司主要生产基地已覆盖吉利国内整车生产基地过半数，覆盖比亚迪国内整车生产基地超六成，极大提高了对核心客户的响应效率。上述生产基地布局不但能够实现对整车厂商及时、高效供货，满足整车厂商对供货周期、采购成本的要求，而且便于公司听取客户对产品、服务的各种反馈意见，实现产品和服务的快速响应，还可以及时了解整车厂商的新车型、新产品相关新需求，实现与整车厂商的协同发展。

4）公司积极拓展高价值产品板块并已取得一定成果

公司基于现有产品线布局，围绕市场需求与战略规划，通过技术研发与资源整合，在最近一期覆盖了顶棚、地毯等声学系统新品类，并进一步推动单车价值量更高的门内护板产品市场渗透率进一步提升。公司在丰富公司产品矩阵的同时进一步增强了公司盈利能力。相关产品已量产供应吉利汽车，顶棚部件取得了零跑汽车产品定点，并已与一汽大众达成了合作意向。此次产品拓展与深化不仅完善了产品体系的完整性，为客户提供了更全面的选择方案，增加了与相关客户的黏性，为公司开辟了新的业绩增量。

综上所述，在高景气度、新能源汽车加速发展及自主品牌快速崛起的整车行业背景下，公司与行业知名主机厂深度合作，在培育产品与技术核心能力的同时，加强内部管理与质量控制，并不断提升生产效率与配套客户服务水平，在拓展新客户、新产品方面已取得一定成效，充分印证公司收入增长具备可持续性。

2、结合公司截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划、发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度等分析公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示

（1）截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划

1）经营情况

截至本问询回复日，公司经营情况良好。在客户方面，公司在保持吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车等既有客户的合作关系基础上，积极拓展了赛力斯汽车、一汽大众及上汽集团等优质主机厂新客户。在产品方面，公司通过收购和自建等方式，成功开拓了顶棚、地毯等声学系统新产品条线，并在加大单车高价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。最近一期，公司持续拓展经营版图，先后在芜湖、贵阳、宁波及晋中等地新设全资子公司配套客户，不断提升服务能力。

2）在手订单

公司在进入客户合格供应商体系后，一般先签订无固定期限或有自动续期条款的销售框架协议，在取得具体车型的项目定点并通过客户评审进入量产阶段后，客户向公司提供预计采购计划作为产能安排的参考，具体采购需求以客户每月发送的采购订单为准，因此，公司不存在长期的在手订单。

公司根据客户提供的预计采购计划进行排产，并将产成品发往第三方仓库以及时响应客户的供货要求，客户一般于每月月末或次月初发送次月订单，月订单公司一般于次月完成交付，因此公司在手订单交付周期一般为 1 个月，时间较短，金额较小。另外，根据实际经营需要，客户发送给公司的月度内外饰件订单量中一般会包含一定的安全余量，因而该订单量一般会高于公司实际发送给相应客户的产品数量。截至本回复出具日，公司收到主要客户报告期后（2025 年 7 月至 2025 年 9 月）在手订单金额为 84,131.41 万元。

3）主要客户公司提供的预计采购计划

除上述月度订单外，公司大部分主要客户会向公司提供未来一段时间内的预计采购计划，作为公司制定原材料采购、生产和发货计划的参考，结合主要客户释放的需求，2025 年下半年预计向公司采购需求如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要配套车型	2025 年 7-12 月预计销售金额（不含税）
1	吉利汽车	星越系列、博越系列、缤越系列、豪越系列、星愿系列、星瑞系列、星耀系列、极氪系列、领克系列、银河系列、帝豪系列、精灵系列、远景系列、睿蓝系列、吉利 ICON 系列、沃尔沃 EX30	131,428.86

序号	客户名称	主要配套车型	2025 年 7-12 月预计销售金额（不含税）
2	比亚迪	秦系列、汉系列、唐系列、宋系列、元系列、鲨鱼皮卡系列、海鸥系列、海狮系列、海豚系列、海豹系列、方程豹系列、护卫舰系列、驱逐舰系列、腾势系列	39,438.88
3	零跑汽车	B01、C10、C16、T03	2,461.72
4	蔚来汽车	ET5、EC6、ES6	1,761.35
5	东风岚图	岚图 FREE	389.62
6	上汽集团	尚界 H5	300.73
7	一汽大众	捷达 VS8	145.42
8	赛力斯汽车	蓝电 E5	149.14
合计			**176,075.72**

上表中主要客户 2025 年 7 月至 2025 年 12 月预计采购计划涉及的内外饰件金额预计为 176,075.72 万元，期后订单量充足。

（2）发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度

公司在取得客户具体车型配套内外饰件项目定点后，进入相应内外饰件产品开发阶段，一般经过产品设计、技术方案锁定、模具开发、样件制造及确认等环节后取得量产订单，开始进行批量供货。公司生产模式成熟，项目定点在取得量产订单前一般不需要提前安排投产进度，公司取得量产订单后即安排生产计划并投产，投产进度和量产时间一致。

截至本回复出具日，公司处于图纸设计、模具开发、模具试样、供客户试装等阶段汽车内外饰件产品已定点在研产品的量产计划、投产进度情况如下：

序号	客户名称	市面车型	产品类型	预计量产时间	开发进度
1	吉利汽车	银河 E5	扰流板	2025/9/30	模具试样阶段
2		银河 L7	侧围护板、背门饰板、前舱装饰板、扰流板等	2025/10/30	模具试样阶段
3		星越	扰流板	2025/9/30	模具开发阶段
4			门内护板	2025/9/30	模具试样阶段
7		星瑞	内后视镜装饰件及底护板	2025/10/30	模具试样阶段
11		领克 08	行李架	2025/10/30	客户试装阶段

序号	客户名称	市面车型	产品类型	预计量产时间	开发进度
12		领克 01	立柱外饰板、前风挡饰条、悬架下摆臂护板、前端模块总成、蓄电池托架等	2025/10/30	模具试样阶段
14		极氪 001	立柱饰板、门槛饰板、背门饰板等	2025/9/30	模具试样阶段
16		精灵 5	轮罩、角饰等	2025/9/30	模具验收阶段
17		缤瑞 COOL	内后视镜装饰件及支架	2025/9/30	模具验收阶段
18		未量产未上市（P182）	立柱饰板、门槛饰板、底部护板、裙板等	2025/9/30	模具试样阶段
19		未量产未上市（P789）	侧围护板、前端模块总成	2025/9/30	模具试样阶段
20		博越	立柱护板	2026/1/30	模具开发阶段
21	上汽集团	尚界	立柱护板、底护板	2025/9/30	模具验收阶段
22		未量产未上市	导风罩、立柱护板	2026/6/30	图纸设计阶段
23	上汽集团（荣威）	未量产未上市	导风罩	2026/3/30	模具开发阶段
24	零跑汽车	T03	顶棚	2025/9/30	模具验收阶段
25	一汽集团	捷达	立柱外饰板	2026/9/30	图纸设计阶段

（3）公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示

公司期后业绩保持持续增长，具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月
	金额	增长比例	金额
营业收入	142,498.89	2.43	139,124.16
归属于母公司所有者净利润	20,135.48	11.46	18,065.61
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	19,524.88	10.67	17,641.91

公司 2025 年 1-6 月实现营业收入 142,498.89 万元，同比增长 2.43%，实现归属于母公司所有者净利润 20,135.48 万元，同比增长 11.46%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润 19,524.88 万元，同比增长 10.67%。在经历

了连续的快速增长后，公司整体经营规模进入了相对企稳的阶段，公司经营业绩稳中有增。

公司持续深化与吉利汽车、蔚来汽车、零跑汽车等既有客户的合作关系，积极拓展赛力斯汽车、一汽大众及上汽集团等优质主机厂新客户，并在开拓顶棚、地毯等声学系统新产品条线，及加大高单车价值量门内护板产品渗透率等方面取得了一定成效。但针对比亚迪，公司目前仅配套存量定点项目，自 2025 年初至本问询回复出具日，暂未取得比亚迪新增定点项目，存在报告期后对比亚迪销售收入下滑的风险。针对相关情况，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”中补充披露了“公司对比亚迪销售收入下降的风险”，具体如下：

“（八）公司对比亚迪销售收入下降的风险

报告期各期，公司向比亚迪的销售金额分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占当期营业收入的比重分别是 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%。由于比亚迪的采购策略调整，公司最近一期配套比亚迪定点项目数量较大幅度下降。倘若未来公司未能取得比亚迪新定点项目，将可能导致对比亚迪销售收入下降的风险。”

综上所述，截至本问询回复出具日，虽然公司最近一期对比亚迪收入有所下滑，但经营业绩仍保持稳中有升的态势，且期后在手订单及 2025 年下半年预计采购订单充足，后续多项已落地定点项目及声学系统新产品的开发正在稳步推进，公司进入稳定发展的新阶段。在行业政策、外部环境等方面未发生重大不利变化的情况下，合理预计公司期后经营业绩将稳定增长，业绩大幅下滑或波动的风险较小。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、发行人业绩增速高于可比公司的合理性

（1）查阅相关机构的行业研究报告，汽车行业的发展情况；查阅公司的收入成本大表，了解公司主要客户的销售收入及变动原因；查阅公司与主要客户签订的合同，了解合同执行情况；

（2）通过公开渠道检索发行人主要客户的经营范围；通过查阅主要客户的销售合同、实地走访发行人主要客户，了解发行人与主要客户的合作背景、合作年限、合作模式、发行人产品在主要客户同类采购中的占比情况及竞争对手的情况等；

（3）查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、再融资报告等文件，了解其主要下游客户类型、客户生产方式及相应销售占比情况，了解其前五大客户销售占比情况，分析客户集中度的原因，并与发行人情况进行比较；

（4）获取发行人销售明细表，根据细分产品类型划分产品的终端车辆类型和具体车型品牌；

（5）查阅发行人下游客户定期报告、汽车相关行业网站等公开信息，了解发行人主要客户市场地位，了解下游行业发展趋势；

（6）查阅 Marklines 全球汽车信息平台等网站，获取发行人产品终端车型的上市时间和销量数据，与发行人收入进行匹配分析，了解报告期内发行人收入变动的原因及合理性；

（7）取得发行人主要客户的应收账款信用期政策；

（8）取得发行人应收账款期后回款明细，核查发行人主要客户期后回款情况。

2、主要客户年降政策对发行人的影响

（1）结合发行人报告期内新产品与老产品的销售变动情况，报告期内发行人产品年降情况，分析发行人报告期内新产品与老产品的销售价格变动情况是否与年降政策相匹配；

（2）查阅发行人主要客户的销售框架协议，核查发行人报告期各期年降金额的形成过程，分析报告期内年降产品收入变动及其占主营业务收入比重变动的情况；

（3）结合发行人报告期内主要客户的合作定点情况，根据公开资料查询对应客户车型的市场销售情况，访谈发行人高管人员了解发行人针对客户年降政策的应对措施，分析年降政策对发行人未来经营业绩及毛利率波动的潜在影响。

3、与比亚迪、吉利等主要客户合作的稳定性和持续性

（1）查阅乘联会等相关权威机构出具的调查报告，了解乘用车行业竞争格局情况；查阅同行业可比公司及相关汽车零部件行业上市公司公开披露的相关报告，分析同行业公司具体经营及客户集中度情况；访谈发行人总经理，了解和比亚迪等客户的合作情况，分析发行人是否对单一客户存在重大依赖；

（2）访谈发行人总经理，并查阅发行人收入成本明细表及主要客户合同与公开信息资料，了解发行人与比亚迪、吉利、蔚来、东风岚图、零跑等主要客户合作的具体背景；

（3）查阅发行人收入成本明细表、主要客户公开披露资料及 Marklines 等第三方机构披露的相关资料，了解主要客户业务类型及经营情况，分析其与发行人采购情况的匹配性。实地获取发行人控股股东、实际控制人、董事、原监事、高级管理人员等关键岗位人员银行流水，并对主要客户进行访谈，确认主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排；

（4）查阅中国汽车工业协会、乘联会等相关机构的行业研究调查报告，了解发行人所处汽车零部件行业及下游整车行业的发展情况；查阅发行人主要客户合同，了解发行人与主要客户交易合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限；查阅主要客户供应商管理系统中订单模块信息，获取发行人报告期后在手订单情况，分析发行人与主要客户交易的可持续性；访谈发行人总经理，了解发行人为维护主要客户稳定性所采取的措施；

（5）查阅发行人收入成本明细表，了解发行人对各客户、各车型的产品供应情况，并通过访谈发行人总经理及查阅同行业公司披露的相关公开资料，了解

发行人是否为独家供应商、发行人相关供应额度或供应比例情形，及发行人与竞争对手的竞争优劣势，分析发行人与主要客户的同类供应商相比是否存在较高的替代风险，相关风险揭示是否充分。

4、业绩增长可持续性

（1）查阅中国汽车工业协会、乘联会等相关机构的行业研究调查报告，了解主要客户所处整车市场竞争格局、行业景气度情况，分析发行人收入增长是否具备可持续性；

（2）查阅主要客户供应商管理系统中订单模块信息、定点通知书、采购计划通知、公开披露资料等相关资料，并访谈发行人总经理，了解发行人截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划、目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度等，分析公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人业绩增速高于可比公司的合理性

（1）报告期发行人产品价格、销量波动具有合理性，与主要客户配套车型市场销售变动具有匹配性；

（2）各期业绩大幅增长来源主要是新能源汽车，业绩增长与下游对应车型销售及未来发展趋势具有匹配性，增长具有可持续；

（3）报告期内发行人营业收入增幅与新泉股份基本接近，且显著高于其他可比上市公司，这主要源于各方在客户结构及客户特征上的异同。在下游整车行业稳步增长、尤其是新能源汽车产业迅猛发展的行业背景下，发行人依托自身竞争优势实现了优于多数可比公司的业绩增速，具备合理性。

（4）公司第四季度营业收入占比高的情况与同行业可比公司不存在重大差异；公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形；

（5）报告期内公司的客户结构及与主要客户的信用政策不存在重大变化，不存在放宽信用政策促进销售的情形。

2、主要客户年降政策对发行人的影响

（1）报告期内，发行人销售收入以老产品为主，大部分老产品执行了年降政策，与行业年降政策相匹配；

（2）发行人与主要客户未在销售合同中对价格年降做出明确约定，实践中一般在产品实现批量供货后，客户每年与发行人对老产品的销售价格进行协商，实行年降；报告期内，公司年降金额及其收入占比呈增长趋势，主要系报告期内公司主营业务收入规模快速增长，执行年降的产品收入占比逐步提升所致；

（3）报告期内，发行人年降金额对当期主营业务毛利率具有一定不利影响，但影响较小。为降低年降政策对公司的不利影响，发行人一般会通过降低相应供应商采购价格，提升生产工艺、优化生产工序和提高生产效率，持续获得新产品项目定点以及积极配合客户车型升级换代等措施，能够有效地降低产品年降政策对于发行人毛利率及未来经营业绩的影响，未来毛利率不存在大幅波动的风险；

（4）针对产品价格年降对公司业绩的影响，发行人已就招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节风险因素”中修订了“毛利率下滑的风险”，对相关风险进行了揭示，风险提示充分。

3、与比亚迪、吉利等主要客户合作的稳定性和持续性

（1）发行人客户集中符合行业特性，与同行业可比公司相比存在一定差异，与发行人所处的发展阶段及市场发展战略相匹配，是发行人实现快速发展的有效策略，具有合理性和必要性；

（2）虽然报告期内比亚迪对发行人的经营业绩具有重要影响，但发行人不构成对比亚迪单一客户的重大依赖。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节风险因素”披露了“客户相对集中风险”，对客户集中度较高的风险进行了充分披露；

（3）发行人报告期内主要客户均为整车制造企业，经营情况良好，客户较为优质，公司向主要客户的内外装饰件销量与主要客户相关配套车型的销量相匹

配，具有合理性；发行人主要客户及其关联方、关键经办人员与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排；

（4）伴随下游整车行业持续增长，汽车饰件行业快速扩容。发行人抓住新能源汽车行业发展机会，聚焦行业高成长主机厂，经营规模快速扩大，并依托优良的产品品质与核心技术及出色的配套服务能力，得到了客户的认可，与主要客户的交易具有可持续性；报告期内，发行人与主要客户保持稳定合作关系，发行人为维护主要客户稳定性采取一系列有力措施；

（5）目前发行人主要客户定点车型中由发行人配套的具体部位的内外饰件，一般系由发行人独家供应；发行人与整车制造企业客户确立供应关系后，其合作关系会保持相对稳定，在未发生重大质量问题等重大不利变化的情况下，发行人被主要客户的其他供应商替代的风险较小；针对发行人与主要客户的同类供应商相比可能存在的替代风险，发行人已在招股说明书中进行了补充披露。

4、业绩增长可持续性

（1）在高景气度、新能源汽车加速发展及自主品牌快速崛起的整车行业背景下，发行人与行业知名主机厂深度合作，在培育产品与技术核心能力的同时，加强内部管理与质量控制，并不断提升生产效率与配套客户服务水平，在拓展新客户、新产品方面已取得一定成效，充分印证发行人收入增长具备可持续性；

（2）截至本问询回复函出具日，最近一期发行人虽然暂未取得比亚迪新增定点项目，但期后在手订单及 2025 年下半年预计采购订单充足，后续多项已落地定点项目正在逐步推进，发行人最近一期业绩稳中有增，进入稳定发展的新阶段。在行业政策、外部环境等方面未发生重大不利变化的情况下，合理预计公司期后经营业绩将稳定增长，业绩大幅下滑或波动的风险较小。

二、按照《2 号指引》2-8 客户集中度较高的相关要求进行核查，并发表明确意见

报告期内，发行人前五大客户销售及占比情况如下：

单位：万元、%

2025 年 1-6 月

序号	客户	销售金额	年度销售额占比	是否存在关联关系
1	吉利汽车	79,602.86	55.86	否
2	比亚迪汽车	60,546.32	42.49	否
3	蔚来汽车	1,517.48	1.06	否
4	东风岚图	254.69	0.18	否
5	赛力斯	131.34	0.09	否
合计		**142,052.69**	**99.69**	**-**
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	比亚迪汽车	185,245.98	54.89	否
2	吉利汽车	142,197.74	42.13	否
3	蔚来汽车	6,682.82	1.98	否
4	零跑汽车	982.21	0.29	否
5	东风岚图	657.21	0.19	否
合计		**335,765.96**	**99.48**	**-**
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	比亚迪汽车	121,915.01	47.69	否
2	吉利汽车	118,477.22	46.35	否
3	蔚来汽车	9,525.67	3.73	否
4	集度汽车	1,658.30	0.65	否
5	零跑汽车	1,432.39	0.56	否
合计		**253,008.59**	**98.97**	**-**
2022 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	吉利汽车	79,758.10	51.10	否
2	比亚迪汽车	56,843.55	36.42	否
3	威马汽车	9,862.18	6.32	否
4	蔚来汽车	3,784.18	2.42	否

5	东风岚图	2,040.39	1.31	否
合计		**152,288.40**	**97.57**	**-**

报告期内，发行人存在向单个客户销售比例超过当期销售额 50%但不对其构成重大依赖的情况。报告期内，发行人董事、原监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上股份的股东均未在上述客户中占有任何权益。

报告期内，发行人前五大客户销售收入占比均超过 90%，存在客户集中度较高的情形。

针对因上述特殊行业分布或行业产业链关系导致发行人客户集中的情况，保荐机构、申报会计师综合分析考量以下因素的影响：

（一）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

发行人同行业可比公司的客户集中度情况详见回复问题 5 之“一、（三）1、发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制等方面的对比情况”相关内容。报告期各期，同行业可比公司平均客户集中度接近 60%，呈现客户集中度较高的特点。公司客户集中度与同行业可比公司较为接近，符合行业特性。

汽车行业具有显著的规模经济效应和产业关联性，推动着整车制造企业持续扩大市场份额、提高市场竞争力。经过不断的产业并购重组，目前全球整车制造市场呈现出明显的寡头垄断竞争格局，以美系、德系、日系、韩系为代表的跨国整车制造企业在全球整车销售市场占据了主导地位。根据 GlobalData 统计数据显示，2023 年全球前十大整车制造企业合计销量 5,869 万辆，占全球汽车销量约 65.81%，其中丰田集团、大众集团分别以 1,065 万辆和 924 万辆的销量位居前列。2024 年全球前十大整车制造企业合计销量 5,454 万辆，丰田集团、大众集团再次分别以 1,016 万辆和 903 万辆的销量位居前列。我国汽车制造行业经过多年的发展，市场规模不断扩大，形成了多品种、全系列的各类整车和零部件生产及配套体系，同时，产业和资源不断地整合，产业集中度逐步上升。根据中国汽车工业协会数据，2023 年度我国汽车行业排名前十的汽车生产企业合计销售汽车

2,571.5 万辆，占汽车销售总量的 85.4%。2024 年我国汽车销量排名前十位的汽车生产企业共销售 2,670.4 万辆，占汽车销售总量的 84.9%。

因此，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性。

（二）发行人客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

公司主要客户的情况如下：

客户	行业地位	透明度与经营状况
比亚迪	2024 年度，比亚迪整车累计销售 427.21 万辆，位列国内第一，位居全球汽车行业第 7 位。2024 年营业收入 7,771.02 亿元，净利润 415.88 亿元。	已在深交所和港交所完成上市，经营情况透明且良好
吉利汽车	2024 年度，吉利汽车整车累计销售 334 万辆，位列汽车行业第 10 名；乘用车中国境内批发销量 217.66 万辆，位列国内第五名。2024 年营业收入 5,748.26 亿元，净利润 182.14 亿元。	吉利汽车下属子公司吉利汽车控股有限公司（HK.0175）系香港上市公司，其主要子公司沃尔沃系境外上市公司。
蔚来汽车	2024 年整车批发销量 22.20 万辆。2024 年营业收入 657.32 亿元，净利润-224.02 亿元。	已在港交所完成上市，经营情况透明且良好
东风岚图	2024 年整车批发销量 8.01 万辆。	央企东风汽车控股子公司，经营情况透明且良好。
零跑汽车	2024 年整车批发销量 29.14 万辆。	已在港交所完成上市，经营情况透明且良好

注 1：比亚迪的数据来自于其在深交所的公告；

注 2：吉利汽车的数据来自于乘联会公布的信息、《浙江吉利控股集团有限公司 2025 年度第七期科技创新债券募集说明书》；

注 3：蔚来汽车、零跑汽车的数据来自于其上市公司信息披露公告文件；

注 4：东风岚图数据来自于 Marklines。

（三）发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

公司与主要客户的合作历史详见本回复问题 5 之“三、（二）说明与比亚迪、吉利、蔚来、东风岚图、零跑等主要客户合作的具体背景，包括与主要客户的合作历史、客户行业地位及市场份额、客户订单获取方式（商业谈判、招投标等）、合同签订方式、销售的零部件类型及数量、发行人的供应商层级、进入供应商名录或通过供应商认证的时间和具体过程、对应的主要汽车品牌及车型”相关内容。

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

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性；公司主要客户不存在重大不确定风险；公司的业务获取方式具有独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“一、经营风险”中充分揭示上述风险，具体如下：

“（一）客户相对集中风险

公司的客户主要分布在汽车领域，客户多为国内领先的整车厂商。报告期内，公司前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 97.57%、98.97%、99.48%、99.69%。客户集中度相对较高，且预计未来一段时间内，公司前五大客户的销售额也将维持较高水平。

公司主要客户已建立起完善的供应链体系，与本公司这类的产业链上游企业形成了长久稳定、互相依赖、共同发展的合作关系。若未来公司主要客户因宏观经济周期波动或其自身市场竞争力下降导致生产计划缩减、采购规模缩小，或对本公司的供应商认证资格发生不利变化，或因本公司产品质量、交付及时性等原因不能满足其采购需求，或公司新产品研发、生产经营无法满足客户需求，将可能导致公司与主要客户合作关系发生不利变化，公司的经营业绩将受到负面影响。”

（四）发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

经核查，公司与比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车、东风岚图、零跑汽车等重大客户不存在关联关系。

公司主要采取直销模式，客户为汽车整车厂，均具有严格的供应商遴选标准，公司需要经过客户一系列考察、审核及批准流程之后，才能进入其合格供应商名

录。这也有助于促进公司进一步了解客户需求，为客户提供更好的产品和服务，建立长期稳定的战略合作伙伴关系。

一般情况下，通过新客户的评审后，公司会参与客户新产品的投标、样件试制、项目定点等一系列工作，并与客户签署《年度合同》《一般采购条款》《价格协议》等，在合同或协议约定的条件范围内，通过订单确定每次供货产品的型号、数量和价格，并最终实现对客户的销售。公司具备多年深耕汽车内外饰件的经验，凭借着优异的制造能力、良好的客户口碑以及成熟的工艺技术水平，公司可以独立开拓客户，报告期内新开拓赛力斯、上汽集团等客户，相关客户的销售规模不断增长。

综上所述，公司客户集中度较高符合下游汽车整车行业市场集中度较高的行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性；公司主要客户不存在重大不确定风险；公司的业务获取方式具有独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

三、说明对报告期内收入的核查方式（函证、走访或访谈、细节测试、截止性测试、期后回款核查等）、核查比例、核查结论，并对发行人收入大幅增长合理性及真实性发表明确意见

（一）核查程序

1、函证

报告期内，对发行人主要客户实施的函证程序如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
营业收入发函金额	138,890.36	333,663.73	251,522.12	143,411.92
回函相符金额（含通过函证调节表确认相符金额）	77,109.76	258,722.47	206,791.06	119,683.08
回函相符金额占营业收入的比例	54.11%	76.66%	80.89%	76.68%
替代性测试确认金额	138,286.14	329,517.25	235,337.45	142,619.15
回函相符和替代性测试金额占营业收入的比例	97.04%	97.64%	92.06%	91.38%

如上表所示，报告期内，通过回函和替代性测试确认收入金额分别为

142,619.15 万元、235,337.45 万元、329,517.25 万元和 138,286.14 万元，占相应期间营业收入的比例分别为 91.38%、92.06%、97.64%和 97.04%。

2、走访

报告期内，对发行人主要客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实地走访客户收入金额	81,207.70	149,862.87	129,435.92	153,221.57
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
实地走访核查金额占营业收入的比例	56.99%	44.40%	50.63%	98.17%

注：2023 年度至 2025 年 1-6 月走访比例较低，主要系比亚迪内部政策原因，仅于 2022 年接受了中介机构访谈，此后未同意接受访谈。报告期各期，发行人对比亚迪的销售收入分别为 56,843.55 万元、121,915.01 万元、185,245.98 万元和 60,546.32 万元，占营业收入比例分别为 36.42%、47.69%、54.89%和 42.49%。

3、细节测试

对发行人报告期营业收入执行细节测试，检查销售合同、结算单等收入确认相关审计证据，具体核查金额和核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
细节测试核查金额	138,286.14	329,517.25	235,337.45	142,619.15
细节测试核查比例	97.04%	97.64%	92.06%	91.38%

如上表所示，报告期内，通过执行细节测试核查发行人销售收入 142,619.15 万元、235,337.45 万元、329,517.25 万元和 138,286.14 万元，核查比例达 91.38%、92.06%、97.64%和 97.04%。

4、截止性测试

对发行人报告期营业收入执行截止性测试情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
截止测试核查金额	29,880.50	45,122.56	63,029.97	57,627.54

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
截止测试核查比例	20.97%	13.37%	24.66%	36.92%

对发行人报告期各期期初、期末销售收入执行截止性测试，2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月核查金额分别为 57,627.54 万元、63,029.97 万元、45,122.56 万元和 29,880.50 万元，经核查，未发现发行人收入跨期的情形，发行人收入确认时间准确、合理。

5、期后回款核查

报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期末应收账款余额	61,211.51	-	90,106.15	-	97,629.20	-	44,942.26	-
截至 2025 年 8 月末回款	39,828.08	65.07	89,159.03	98.95	96,808.52	99.16	43,993.93	97.89

截至 2025 年 8 月末，报告期各期末应收账款回款金额分别为 43,993.93 万元、96,808.52 万元、89,159.03 万元及 39,828.08 万元，回款比例分别为 97.89%、99.16%、98.95%、65.07%。公司各期回款情况良好，仅存在个别已出现债务人经营情况恶化等减值情形的应收账款，公司已按 100%单项计提坏账准备。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人报告期内营业收入真实、准确、完整。各报告期发行人营业收入均大幅增长，主要系客户吉利、比亚迪各类车型销量逐年增加，带动公司零部件销量增加所致；应收账款变动趋势与营业收入增长趋势相符，与收入核查结果一致。

四、结合资金流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要客户是否存在异常资金往来

经核查发行人银行账户资金流水，报告期内，发行人及相关主体与主要客户不存在异常资金往来。详见本回复附件一《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之资金流水专项核查意见》、附件二《中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于乔

路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市资金流水核查的专项说明》。

问题 6.应收款项回收风险

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 44,942.26 万元、97,629.20 万元、90,106.15 万元，占各期营业收入比例分别为 28.80%、38.19%和 26.70%；报告期各期末，发行人应收款项融资余额分别为 13,472.72 万元、19,227.48 万元、48,695.09 万元，主要系信用级别较高的银行承兑汇票和迪链凭证。（2）威马汽车为发行人 2022 年前五大客户，目前威马汽车已申请破产重整，发行人对其应收账款单项全额计提坏账准备。（3）报告期各期末，发行人资产负债率水平较高，分别为 72.46%、67.60%和 61.30%，发行人 2023 年经营活动现金流量净额为负。

（1）2023 年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的合理性。请发行人：①说明报告期内应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动的原因，特别是 2023 年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因，是否存在回款速度变缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异。②说明发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，说明发行人应收账款周转率与可比公司的比较情况及存在差异的原因，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性。③结合经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况，与主要客户、供应商的结算政策、结算周期，应收账款与应付账款等变动情况分析披露目前公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施，进行充分的风险揭示和重大事项提示。

（2）迪链凭证的列报及终止确认是否合规。请发行人：①说明报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行、相应金额，终止确认是否符合企业会计准则的规定。②结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明发行人将迪链凭证列报于应收款项融资是否符合企业会计准则相关规定，将迪链凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，发行人各期对迪链凭证的坏账准备计提是否充分，和可比公司是否存在较大差异。③说明报告期内银行票据及迪链凭证背书或贴现的金额、相关会计处理及对现金流的影响。

（3）大客户经营风险及坏账准备计提是否充分。请发行人：①说明发行人与威马汽车合作的具体背景，列示报告期内发行人向威马汽车销售的产品数量、金额及占比、各期末应收账款及回款情况，说明对其应收账款坏账准备计提是否充分。②说明威马汽车申请破产重整的具体时间及申请破产重整后发行人与威马汽车是否继续合作，如是，说明继续合作的原因及回款风险。③说明除威马汽车外，其他主要客户是否存在较大的经营风险，报告期内是否存在被列入被执行人或失信被执行人、申请破产重整的情形，发行人对其应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性。（3）按照《2 号指引》2-22 应收款项减值的相关要求进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、2023年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的合理性

（一）说明报告期内应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动的原因，特别是 2023 年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因，是否存在回款速度变缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异

1、说明报告期内应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动的原因

报告期各期末，公司应收票据、应收账款、应收款项融资账面余额及占当期营业收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2025年6月末/2025年1-6月	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度	2022年末/2022年度
应收票据余额	2,088.80	2,059.99	1,838.25	2,615.45
应收账款余额	61,211.51	90,106.15	97,629.20	44,942.26
应收款项融资余额	15,386.74	51,142.38	20,157.93	14,144.85

项目	2025年6月末/2025年1-6月	2024年末/2024年度	2023年末/2023年度	2022年末/2022年度
应收款项小计	**78,687.05**	**143,308.52**	**119,625.38**	**61,702.56**
营业收入	**142,498.89**	**337,491.17**	**255,640.38**	**156,074.62**
应收款项余额占营业收入比例	**27.61%**	**42.46%**	**46.79%**	**39.53%**

注：2025年6月末的应收款项余额占收入比例已按半年度比例除以2年化处理。

报告期内，公司应收票据、应收账款和应收款项融资之和（以下简称应收款项余额）占营业收入比例分别为 39.53%、46.79%、42.46%、27.61%，占比总体上先升后降，具体原因如下：

（1）2023年末相较2022年末

公司2023年应收款项余额占营业收入的比例较2022年增加7.26%，主要原因系：1）2023年公司对比亚迪的销售收入激增，增幅达114.47%，部分已被比亚迪领用的产品，受比亚迪内部价格审批流程较长的影响，相关业务的结算周期被拉长，进而导致公司2023年末应收账款余额处于较高水平；2）公司与比亚迪的正常结算周期相对其他客户更长，通常于销售收入实现的次月进行对账，对账后60天内比亚迪支付期限3/6个月的迪链凭证，而公司对比亚迪销售收入占比由2022年36.42%增加至2023年47.69%。以上因素综合导致公司2023年应收款项余额占营业收入的比例相较2022年增加。

（2）2024年末相较2023年末

公司2024年应收款项余额占营业收入的比例较2023年有所下降，主要系公司与比亚迪之间的结算周期回归正常所致。

（3）2025年6月末相较2024年末

2025年6月末，公司应收票据、应收账款和应收款项融资之和大幅下降，主要系2025年1-6月公司对比亚迪的销售收入下降，销售收入占比由2024年的54.89%下降至42.49%，以及上年末应收账款和迪链凭证到期收回所致。

综上，报告期内公司应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重的变动具有合理性。

2、2023年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因，是否存在回款速度变缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大

差异

（1）2023 年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因

2023 年应收款项占比明显提升的原因详见本回复问题 6 之“一、（一）1、说明报告期内应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动的原因”。

2023 年经营活动现金流量净额为负，主要系公司收到的货款中比亚迪迪链凭证比例较高。公司将部分迪链凭证向银行申请贴现，为公司日常运营提供了现金资金，但由于贴现银行具有追索权，不满足终止确认条件，公司按照会计准则等相关规定将贴现资金流入计入筹资活动，导致经营活动现金流量净额仍然为负。将公司各期向银行贴现的迪链凭证、因不满足终止确认条件而计入筹资活动现金流入的金额模拟计入经营活动现金流入后，报告期各期经营活动现金流量净额逐年上升，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	78,069.34	41,981.25	-3,494.99	22,898.00
迪链贴现资金流入计入收到的其他与筹资活动有关的现金	-	18,036.57	41,042.86	-
还原后经营活动产生的现金流量净额	78,069.34	60,017.82	37,547.87	22,898.00

（2）是否存在回款速度变缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司对主要客户信用期未发生变化，不存在回款速度变缓等不利变化。

公司应收款项余额占营业收入的比例与可比公司对比如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	36.29%	37.55%	36.02%	34.77%
新泉股份	43.83%	41.48%	44.27%	43.93%
模塑科技	22.24%	21.67%	26.38%	26.58%
常熟汽饰	55.91%	52.30%	57.18%	49.74%
峰璟股份	32.22%	27.01%	29.95%	27.09%
神通科技	45.45%	36.97%	40.46%	38.75%

一彬科技	41.84%	37.77%	28.58%	27.51%
平均值	**39.68%**	**36.39%**	**37.55%**	**35.48%**
乔路铭	**27.61%**	**42.46%**	**46.79%**	**39.53%**

注：2025年6月末的应收款项余额占收入比例已按半年度比例除以2年化处理。

从上表可以看出，公司应收款项余额占营业收入的比例与可比公司不存在明显差异，符合行业特点。

（二）说明发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，说明发行人应收账款周转率与可比公司的比较情况及存在差异的原因，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性

1、说明发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

报告期内，发行人主要客户信用政策未发生变化，具体情况如下：

序号	客户名称	信用政策
1	比亚迪集团	对账后 60 天内支付 3/6 个月迪链凭证
2	吉利集团	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票
3	蔚来汽车	对账后 90 天内支付现金或银行承兑汇票
4	零跑汽车	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票
5	东风岚图	对账后 60 天内支付现金或银行承兑汇票

如上表所示，报告期内公司信用政策保持稳定，报告期内，发行人营业收入大幅增长主要系核心客户比亚迪和吉利汽车在新能源汽车行业进入规模化快速发展阶段，实现了产品的全面爆发，品牌影响力不断提升，随着销量的快速增长，比亚迪和吉利汽车对公司汽车内外饰件的需求也大幅增加，发行人销售收入也随之增长，不存在放宽信用政策刺激销售的情况。

2、说明发行人应收账款周转率与可比公司的比较情况及存在差异的原因，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性

（1）发行人应收账款周转率与可比公司的比较情况及存在差异的原因

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度

宁波华翔	3.24	3.54	3.82	4.02
新泉股份	3.60	3.75	4.06	4.15
模塑科技	4.60	3.89	4.23	4.32
常熟汽饰	2.20	2.51	2.71	3.15
峰璟股份	4.36	4.27	4.48	4.57
神通科技	2.99	2.60	3.49	4.12
一彬科技	2.72	3.67	4.61	5.26
平均数	**3.39**	**3.46**	**3.91**	**4.23**
乔路铭	**3.76**	**3.60**	**3.59**	**4.93**

注：应收账款周转率=营业收入/期初期末应收账款平均余额；2025年上半年的应收账款周转率已按半年度周转率乘以2年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率处于同行业公司中间水平，不存在明显差异，各公司之间有所不同主要受不同客户信用期，以及公司与可比公司在产品结构、客户类型等方面存在差异的影响，符合公司实际情况，具有合理性。

（2）发行人提高应收账款周转率的措施及有效性

报告期内，公司高度重视客户筛选，审慎选择规模较大的主机厂客户进行合作，聚焦优质客户，将资源向优质客户集中，降低由于客户经营问题导致大额坏账的风险。在日常经营中，公司重视应收账款管理，每月初对上月应收账款回款情况进行统计分析，并分析本月预计回款中需要重点跟踪、关注的款项，对于已逾期的应收账款，由销售部与客户沟通，分析原因，并视情况采取减少供货等相关措施。此外，公司通过销售人员现场拜访、关注新闻报道等方式对于客户存在的经营异常、风险事项进行关注，评估对于公司与客户之间业务、回款的影响，如出现重大风险，公司将根据实际情况采取减少销售规模、停止供货、申请财产保全、提起诉讼等措施。除了加强应收账款管理外，公司依托技术研发、客户服务以及在汽车零部件方面的规模优势持续进行优质客户开拓，扩大收入规模，逐步提升市场地位，从而优化付款条件，提高应收账款周转率。

综上，发行人重视应收账款管理，对于提高应收账款周转率采取了积极的应对措施且应对措施有效，2023年度至2025年1-6月公司应收账款周转率呈逐步上升的趋势。

（三）结合经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款

情况、资金筹措安排、资产抵押情况，与主要客户、供应商的结算政策、结算周期，应收账款与应付账款等变动情况分析披露目前公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施，进行充分的风险揭示和重大事项提示

1、发行人经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况

（1）经营情况及现金流状况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入	142,498.89	337,491.17	255,640.38	156,074.62
净利润	20,135.48	41,671.89	30,198.49	15,377.02
经营活动产生的现金流量净额	78,069.34	41,981.25	-3,494.99	22,898.00

报告期内，公司营业收入、净利润分别均呈增长趋势，经营情况较好。凭借着良好的市场口碑及可靠的产品质量，公司在与原有客户保持长期稳定业务合作关系的同时不断开拓新客户，进一步提高公司可持续盈利能力。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为22,898.00万元、-3,494.99万元、41,981.25万元和78,069.34万元。其中2023年度公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因详见本回复问题6之“一、（一）2、2023年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因，是否存在回款速度变缓等不利变化，是否符合行业特点，与可比公司是否存在较大差异”。

报告期内，公司经营活动现金流量净额整体情况较好，2025年1-6月，随着以电汇结算为主的吉利汽车销售占比提升，经营活动现金流量净额得到进一步提升。

（2）货币资金储备情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
货币资金（A）	46,340.85	27,170.00	35,545.49	8,565.92
交易性金融资产（B）	94,520.81	55,282.33	-	0.19

期末流动资产（C）	230,043.88	236,352.35	172,137.62	90,334.65
占比（D=（A+B）/C）	61.23%	34.89%	20.65%	9.48%

报告期各期末，货币资金、交易性金融资产合计占期末流动资产比例分别为9. 48%、20. 65%、34. 89%和61. 23%。其中货币资金包括银行存款和其他货币资金，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金；交易性金融资产系可以快速赎回变现的现金管理类理财产品。截至2025年6月末，公司货币资金储备余额46, 340. 85万元，储备较为充足。

（3）资产抵押情况、债务构成及还款情况

报告期各期末，公司用于抵押的固定资产账面价值分别为8,173.88万元、13,654.82万元、12,296.30万元和8, 628. 99万元，公司用于抵押的无形资产账面价值分别为1,237.74万元、1,211.07万元、7,561.02万元和7, 481. 89万元，用于抵押担保及售后租回的标的资产，不存在由于借款到期无法偿还导致被强制执行的情形。报告期各期末，上述用于抵押的资产占当期末固定资产、无形资产账面价值总额的比例分别为23. 96%、26. 03%、28. 58%和19. 84%，整体占比较稳定，最近一期占比较低，未来公司可用于抵押的空间较大。

报告期各期末，公司负债情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	-	-	2,000.00	1.00	9,699.15	5.55	1,001.32	0.89
应付票据	75,201.18	40.73	72,427.46	36.19	67,537.82	38.65	37,741.30	33.69
应付账款	70,295.74	38.07	86,800.96	43.37	60,078.34	34.38	49,789.84	44.45
小计	145,496.91	78.80	161,228.42	80.57	137,315.31	78.58	88,532.45	79.04
负债合计	184,649.32	100.00	200,117.68	100.00	174,739.95	100.00	112,011.75	100.00

报告期各期末，公司短期借款余额、应付票据余额和应付账款余额合计占负债总额的比例分别为79.04%、78.58%、80.57%和78.80%，是公司负债的主要构成部分。其中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及票据贴现借款，报告期内，公司资信状况良好，银行借款均按期偿还，未发生到期无法偿还银行借款本金及利息的情况；应付票据和应付账款余额较大，主要

系报告期内公司营业收入规模不断扩大，相应的成本采购规模也在增加，公司与主要供应商之间按照入账后30天内支付现金或6个月承兑的方式结算，在行业正常支付政策范围内。

截至2025年6月末，公司取得的银行授信额度总额为97,000.00万元，尚未使用的授信额度超过40,000.00万元，公司银行信用良好，并保持了一定的授信额度以满足营运资金需求。

（4）资金筹措安排

公司可采取的主要资金筹措安排如下：

1）经营积累及可变现资产

报告期内公司业务规模显著增长，能够通过自身持续经营进行资金积累。截至2025年6月末，公司可用货币资金（剔除受限货币资金）18,641.06万元，交易性金融资产余额94,520.81万元，应收款项融资余额15,386.74万元且均为尚未背书转让、信用等级较高的15家银行（“6+9”商业银行）开具的银行承兑汇票或迪链凭证，具有较强的变现能力。

2）债权融资筹集资金

报告期内，公司信用状况良好，未发生逾期偿还银行贷款情形，截至2025年6月末，公司取得的银行授信额度总额为97,000.00万元，尚未使用的授信额度超过40,000.00万元，相对充裕，有利于公司未来根据经营需要向商业银行申请贷款。

3）股权融资筹集资金

一方面，公司拟以本次公开发行并在北交所上市部分募集资金补充流动资金；另一方面，公司为创新层挂牌公司，具有一定市场认知度和品牌形象，必要时可以通过定向发行的方式向合格投资者进行股权融资。

综上，发行人经营情况、现金流状况及货币资金储备整体情况良好，资金筹措空间较大；公司债务构成合理，能及时偿还相关债务；资产抵押整体比例较低，不存在异常情形。

2、与主要客户、供应商的结算政策、结算周期，应收账款与应付账款等变动情况

为满足部分客户降低库存、提高供货及时性的要求，公司在向吉利汽车、比亚迪汽车等客户销售时采用汽车零部件行业中较为普遍的寄售模式，该模式下公司根据客户的要求交付产品，交付的产品经客户领用后，根据客户出具的结算单确认收入。报告期内公司对主要客户的信用政策、信用条件保持稳定，详见本回复问题6之“一、（二）1、说明发行人对主要客户的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况”。

报告期内公司与主要供应商的结算周期主要为入账后30天内支付现金或承兑，结算方式除此之外还包括迪链凭证。

报告期内，公司应收款项（包含应收票据、应收账款、应收款项融资余额）、应付账款余额及营业收入、营业成本变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末/ 2025 年 1-6 月	2024 年末/ 2024 年度		2023 年末/ 2023 年度		2022 年末/ 2022 年度
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
应收款项余额	78,687.05	143,308.52	19.80%	119,625.38	93.87%	61,702.56
应付账款余额	70,295.74	86,800.96	44.48%	60,078.34	20.66%	49,789.84
营业收入	142,498.89	337,491.17	32.02%	255,640.38	63.79%	156,074.62
营业成本	109,169.14	263,863.63	32.00%	199,899.95	63.66%	122,140.04

2022年末及2023年末，公司应收款项余额分别为61,702.56万元、119,625.38万元，呈增长趋势。公司2023年营业收入较2022年同比增长63.79%，使得2023年末应收款项余额较2022年末同比增长93.87%，与营业收入变动趋势一致；2024年末，公司应收款项余额为143,308.52万元，较2023年末相对稳定，主要系随着公司应收账款管理的加强，应收账款回款情况良好所致；2025年6月末，公司应收款项余额为78,687.05万元，较2024年末有所减少，主要系2025年1-6月公司对比亚迪的销售收入下降，以及上年末应收账款和迪链凭证到期收回所致。

报告期各期末，公司应付账款余额分别为49,789.84万元、60,078.34万元、86,800.96万元、70,295.74万元，随着公司业务规模的扩大，应付账款余额相应增长，应付账款余额变动趋势与营业成本变动趋势基本一致。

综上，报告期内，公司应收账款余额变动趋势与营业收入变动趋势，以及应付账款余额变动趋势与营业成本变动趋势整体较为一致，具有合理性，不存在由

于主要客户、供应商结算政策、结算周期变动导致应收、应付余额异常变动的情形。

3、目前公司是否存在资金缺口、是否存在现金流断裂风险，是否存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险，并说明已采取或拟采取的应对措施

报告期内，公司流动比率、速动比率及资产负债率等主要偿债指标如下：

偿债能力指标	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
流动比率(倍)	1.34	1.27	1.05	0.88
速动比率(倍)	1.26	1.18	0.92	0.66
资产负债率(合并)	55.68%	61.30%	67.60%	72.46%
资产负债率(母公司)	54.32%	60.24%	65.17%	71.02%

报告期各期末，公司流动比率分别为0.88、1.05、1.27和1.34，速动比率分别为0.66、0.92、1.18和1.26，呈持续提升趋势，资产负债率分别为72.46%、67.60%、61.30%和55.68%，呈持续降低趋势。

报告期内，发行人借款均按期偿还，不存在借款到期无法偿还的情况，亦不存在相关资产被强制执行的风险，具体明细如下：

单位：万元

贷款银行	借款日	到期日	借款本金	实际还款日	是否按期偿还
宁波银行	2022/4/27	2022/6/29	1,000.00	2022/6/24	是
宁波银行	2023/1/13	2023/3/30	1,000.00	2023/3/30	是
宁波银行	2023/5/31	2023/8/31	3,000.00	2023/8/25	是
宁波银行	2023/8/30	2024/9/30	530.00	2024/2/29 2024/8/29 2024/9/30	是
宁波银行	2023/8/30	2024/9/30	1,270.00	2024/2/29 2024/8/29 2024/9/30	是
绍兴银行	2023/5/23	2023/6/15	500.00	2023/6/15	是
招商银行	2023/6/6	2024/6/6	2,000.00	2023/8/25	是
招商银行	2023/6/2	2024/6/2	3,000.00	2023/8/25	是
中国民生银行	2023/3/30	2024/3/20	990.00	2023/4/25	是
中国民生银行	2023/4/28	2024/4/20	999.00	2023/8/25	是
中国民生银行	2023/6/8	2024/6/8	1,900.00	2023/9/11	是
中国民生银行	2024/7/11	2025/7/11	3,500.00	2024/9/25	是
中国民生银行	2024/10/12	2025/10/11	500.00	2024/10/25	是

此外，为保证公司稳定运营，公司通常预留满足未来三个月经营活动所需现金。根据公司2025年1-6月经营活动现金流出金额测算，公司月均经营活动现金流出金额为26,366.14万元，假设以该数作为每月经营活动所需的现金进行测算，公司为维持日常经营需要的最低现金保有量为79,098.42万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
2025 年 1-6 公司经营活动现金流出小计（A）	158,196.85
公司经营活动现金月均流出金额（B=A/6）	26,366.14
公司最低现金保有量（C=B*3）	79,098.42

截至2025年6月末，公司可支配货币资金和交易性金融资产合计113,161.87万元，目前能够满足公司最低现金保有量需求，但若未来公司业务规模增长导致最低现金保有量需求增加，公司将通过银行借款等融资渠道为公司经营资金提供支持。

4、进行充分的风险揭示和重大事项提示

发行人已在招股说明书“第三节风险因素”中披露“资产负债率较高的风险”，具体如下：

报告期各期末，公司资产负债率分别为72.46%、67.60%、61.30%和55.68%，资产负债率较高，因公司目前处于快速发展阶段，形成经营性负债金额较大。公司直接与上下游知名企业进行合作，加之公司在按需采购的基础上设置了安全库存，增加了资金使用规模。随着公司收入规模的增长，为更好地实现规模效应，公司通过新建产能实现生产规模的扩张，资本性支出增加的同时负债也相应增加。较高的资产负债率水平使公司面临一定的偿债风险，若公司经营资金出现较大缺口，将会对公司生产经营造成一定不利影响。

二、迪链凭证的列报及终止确认是否合规

（一）说明报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行、相应金额，终止确认是否符合企业会计准则的规定

1、说明报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行、相应金额

报告期内，公司根据金融工具准则相关规定，对由信用等级较高银行（“6+9”商业银行）承兑的银行承兑汇票，将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”项目列报，背书转让或贴现时终止确认；其他银行（非“6+9”商业银行）承兑汇票和商业承兑汇票在背书转让或贴现时不终止确认，待到期时才终止确认。

报告期内因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

承兑银行	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平安银行	207.58	572.51	1,522.62	510.00
招商银行	150.00	-	6.03	1,564.35
上海浦东发展银行	104.00	19.93	157.45	49.00
兴业银行	93.18	655.39	364.42	270.85
中国银行	88.12	268.87	-	375.40
中信银行	80.05	634.80	898.98	583.83
中国民生银行	45.00	186.03	4,433.79	119.93
中国光大银行	42.26	106.22	304.57	163.88
中国农业银行	27.96	436.89	870.00	52.17
中国建设银行	23.28	-	39.85	-
华夏银行	-	-	17.68	-
中国邮政储蓄银行	-	-	200.00	-
交通银行	-	294.23	450.71	59.26
浙商银行	-	-	44.00	5.88
合计	**861.43**	**3,174.88**	**9,310.09**	**3,754.54**

2、终止确认是否符合企业会计准则的规定

（1）企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》第五条，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，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，

并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

（2）公司具体处理

参照上述会计准则的相关规定，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析(2019)》的案例指导，公司依据银行承兑汇票对应的承兑银行信用评级情况，将汇票对应的承兑银行划分为信用级别较高的银行和信用级别一般的银行(含财务公司)。信用级别较高的银行包括6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行，6家大型商业银行分别为中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行，9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。对应的处理方式如下：

1）将信用等级较高的银行承兑的应收票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资，该类票据承兑人信用等级较高，贴现或背书后公司被追索的可能性较小，公司根据企业会计准则的规定及相关解释，合理判断该金融资产上所有的风险和报酬已经发生转移，因此终止确认。

2）由信用等级一般的银行承兑的应收票据及商业承兑汇票分类为以摊余成本计量的金融资产，计入应收票据，该类票据贴现或背书后公司仍存在被追索风险，因此在背书或贴现时不终止确认，待到期兑付后终止确认。

报告期内公司背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票，其承兑银行均为信用等级较高的银行，票据违约风险小，其背书转让或贴现时可以认定相关资产风险和报酬已发生转移，对其进行终止确认的会计处理符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》等的相关规定。

（二）结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明发行人将迪链凭证列报于应收款项融资是否符合企业会计准则相关规定，将迪链凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，发行人各期对迪链凭证的坏账准备计提是否充分，和可比公司是否存在较大差异

1、公司应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险情况，发行人将迪链凭证列报于应收款项融资是否符合企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金

融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会〔2021〕32号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司收到的迪链凭证的出票方系比亚迪，其信用等级高，公司面临的延期付款风险较低。报告期内，公司收到迪链凭证后，管理方式包括背书转让、保理贴现和持有至到期。因此，公司管理迪链凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，在“应收款项融资”项目中列示符合《企业会计准则》的相关规定。

2、将迪链凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件

（1）企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：

1）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，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

2）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

3）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条1）、2）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：

①企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

②企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

（2）公司具体处理

公司根据上述企业会计准则的相关规定，结合迪链凭证背书和贴现业务协议中的相关合同条款进行判断的具体情况如下：

1）迪链凭证背书转让后，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利，公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件，故公司将已背书未到期的迪链凭证予以终止确认；

2）迪链凭证保理贴现后，基于相关协议中是否附带追索权条款来判断是否满足终止确认条件；若公司将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，则满足终止确认条件，反之则不予以终止确认。

综上所述，公司将迪链凭证列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的相关规定；公司将对比亚迪的迪链凭证用于背书转让时因满足终止确认条件而予以终止确认，而用于保理贴现时根据相关协议中是否附带追索权条款判断是否满足终止确认条件，符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》的相关规定。

3、发行人各期对迪链凭证的坏账准备计提是否充分，和可比公司是否存在较大差异

公司根据企业会计准则，并结合自身特点，在确定坏账准备的计提比例时，发行人根据行业特点、收款结算方式和以往经验，结合合同签订前对客户的资信调查、客户的财务状况、现金流量等相关信息予以合理估计。

报告期内，公司迪链凭证坏账准备的实际计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
迪链凭证账面余额	14,111.68	48,945.77	18,608.95	13,442.44
坏账准备	705.58	2,447.29	930.45	672.12

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
计提比例	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

新泉股份披露了应收款项融资科目中的“数字债权凭证组合”的坏账准备计提比例，另外再选取了部分同为比亚迪供应商且将迪链凭证列示于应收款项融资的上市公司案例进行对比。其坏账准备计提比例具体情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新泉股份	5.26%	5.26%	未计提
铭利达	5.00%	未计提	未计提
合锻智能	5.00%	5.00%	未计提
新铝时代	2.00%	2.00%	2.00%
纳科诺尔	未计提	未计提	未计提
华丰科技	未计提	未计提	未计提
乔路铭	**5.00%**	**5.00%**	**5.00%**

如上表所示，公司针对应收款项融资中的迪链凭证的各期末实际计提的坏账准备计提充分，不存在显著低于可比公司计提比例的情形。

（三）说明报告期内银行票据及迪链凭证背书或贴现的金额、相关会计处理及对现金流的影响

报告期内，公司银行票据及迪链凭证背书及贴现金额情况如下：

单位：万元

项目	转移方式	终止确认情况	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
承兑银行信用等级较高的银行承兑汇票	背书	终止确认	861.43	2,874.88	2,860.09	2,354.54
	贴现	终止确认	-	300.00	6,450.00	1,400.00
承兑银行为信用等级不高的银行承兑汇票	背书	不终止确认	7,305.28	5,452.45	988.58	1,708.95
	贴现	不终止确认	-	2,000.00	5,900.00	-
迪链凭证	背书	终止确认	1,311.94	5,754.95	10,032.25	1,813.92
	保理贴现-不附追索权	终止确认	19,574.65	-	2,130.12	-
	保理贴现-附追索权	不终止确认	-	18,100.00	41,634.11	1.32

公司票据及迪链凭证背书或贴现的具体会计处理及对现金流的影响情况如下：

项目	经济行为	会计处理	对现金流影响
承兑银行信用等级较高的银行承兑汇票	票据背书	票据背书转让时终止确认： 借：应付账款 贷：应收款项融资	不影响经营活动现金流量净额
	票据贴现	票据贴现时终止确认： 借：银行存款 贷：应收款项融资	计入经营活动现金流量
承兑银行为信用等级不高的银行承兑汇票、商业承兑汇票	票据背书	背书转让时继续确认在应收票据，同时根据应付款项金额确认其他流动负债： 借：应付账款 贷：其他流动负债 待到期承兑后终止确认： 借：其他流动负债 贷：应收票据	不影响经营活动现金流量净额
	票据贴现	票据贴现时继续确认在应收票据，同时根据贴现金额确认短期借款： 借：银行存款 贷：短期借款 待到期承兑后终止确认： 借：短期借款 贷：应收票据	计入筹资活动现金流量
迪链	背书	背书转让时终止确认： 借：应付账款 贷：应收款项融资	不影响经营活动现金流量净额
	保理贴现-附追索权	贴现时继续确认在应收款项融资，同时根据贴现金额确认短期借款： 借：银行存款 贷：短期借款 待到期承兑后终止确认： 借：短期借款 贷：应收票据	计入筹资活动现金流量
	保理贴现-不附追索权	贴现时终止确认： 借：银行存款 贷：应收款项融资	计入经营活动现金流量

由上表可见，符合终止确认条件的银行承兑汇票(信用级别较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行承兑的汇票)，背书转让及贴现时即终止确认。其背书转让不涉及现金的流入流出，不影响现金流；贴现时存在现金流入，计入经营活动产生的现金流量；

商业承兑汇票及不符合终止确认条件的银行承兑汇票，背书转让及贴现时均不终止确认，待到期兑付时终止确认。其背书转让不涉及现金的流入流出，不影响现金流；贴现时存在现金流入，计入筹资活动产生的现金流量；

迪链凭证背书转让时终止确认，贴现时视追索权情况判断能否终止确认。其

背书转让不涉及现金的流入流出，不影响现金流；贴现时若满足终止确认条件，相关现金流入计入经营活动产生的现金流量；若不满足终止确认条件，相关现金流入计入筹资活动产生的现金流量。

三、大客户经营风险及坏账准备计提是否充分

（一）说明发行人与威马汽车合作的具体背景，列示报告期内发行人向威马汽车销售的产品数量、金额及占比、各期末应收账款及回款情况，说明对其应收账款坏账准备计提是否充分

1、说明发行人与威马汽车合作的具体背景

威马汽车基本情况如下：

公司名称	威马汽车科技集团有限公司
统一社会信用代码	91310118MA1JL8DD1T
成立日期	2012.5.22
注册资本	600,000 万人民币
注册地址	上海市青浦区涞港路 77 号 510-523 室
经营范围	新能源智能汽车的技术设计和研发、销售及售后服务，相关汽车零部件及售后服务、技术咨询和技术服务、技术转让，从事汽车技术、网络科技、计算机领域内的技术服务、技术开发、技术转让，技术咨询，自营和代理上述商品及技术的进出口业务，实业投资，投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东情况	苏州威马智慧出行科技有限公司

通过拜访、技术交流等市场开拓活动，并经威马汽车审核后，由发行人实际控制人控制的、由公司于2021年完成业务收购的宁波双慎公司在2017年通过威马汽车的合格供应商认证，并于2017年7月正式与威马汽车开始业务合作。

2、列示报告期内发行人向威马汽车销售的产品数量、金额及占比、各期末应收账款及回款情况，说明对其应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内发行人向威马汽车销售情况如下：

单位：万件、万元

年度/项目	销售数量	销售金额	销售金额占营业收入比例	期末应收账款余额	期末回款金额	坏账准备余额
2025 年 1-6 月	-	-	-	809.48	-	809.48

年度/项目	销售数量	销售金额	销售金额占营业收入比例	期末应收账款余额	期末回款金额	坏账准备余额
2024 年度	-	-	-	809.48	-	809.48
2023 年度	-	-	-	809.48	-	809.48
2022 年度	230.25	9,862.19	6.72%	807.04	-	807.04

注：2023 年度期末应收账款余额较上年度有小幅调整，系结算差异调整所致。

报告期各期，发行人对应收威马汽车款项全额计提了坏账准备并对剩余款项申报债权，坏账准备计提充分。

（二）说明威马汽车申请破产重整的具体时间及申请破产重整后发行人与威马汽车是否继续合作，如是，说明继续合作的原因及回款风险

威马汽车于2023年10月申请破产重整，申请破产重整后，发行人与威马汽车未继续合作，威马汽车破产重组对公司的影响较小。

（三）说明除威马汽车外，其他主要客户是否存在较大的经营风险，报告期内是否存在被列入被执行人或失信被执行人、申请破产重整的情形，发行人对其应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，发行人除威马汽车外，主要客户、经营情况及坏账计提情况如下：

客户名称	经营情况	坏账计提情况
比亚迪集团	正常经营	按照账龄组合计提坏账
吉利集团	正常经营	按照账龄组合计提坏账
蔚来汽车	正常经营	按照账龄组合计提坏账
零跑汽车	正常经营	按照账龄组合计提坏账
东风岚图	正常经营	按照账龄组合计提坏账
小鹏汽车	正常经营	按照账龄组合计提坏账
集度汽车	列入被执行人	单项全额计提坏账

报告期内，发行人主要客户包括比亚迪集团、吉利集团、蔚来汽车、零跑汽车等国内主流整车制造企业，除集度汽车外均处于正常经营状态，不存在被列入被执行人或失信被执行人、申请破产重整的情形。

发行人2023年开始与集度汽车合作，当年实现销售收入1,658.30万元，2024年集度汽车暴雷并被列入被执行人，截至2024年末，对集度集团的应收账款余额为87.36万元，公司已全额计提坏账准备，坏账计提充分并申请债权，对公司的

影响较小。

【中介机构回复】

一、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、分析应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重逐年上升的原因、变动趋势；

2、了解发行人主要客户的信用政策、结算方式等情况以及发行人提高应收账款周转率的应对措施，查阅同行业可比公司定期报告和招股说明书等公开资料，对比分析发行人应收账款周转率与同行业可比公司差异的原因；

3、分析发行人经营情况及现金流状况、货币资金储备情况、债务构成及还款情况、资金筹措安排、资产抵押情况，结合与主要客户、供应商的结算政策、结算周期，分析应收账款与应付账款变动情况，测算营运资金需求，分析公司现金流情况，并核查发行人风险提示是否充分；

4、获取发行人报告期各期发行人的票据备查簿、出票方信用等级、票据贴现、背书协议，分析发行人银行承兑汇票、迪链票据会计处理是否符合企业会计准则，了解迪链票据贴现和背书是否满足终止确认条件，及对现金流的影响金额；

5、复核报告期各期末迪链凭证余额、账龄情况、坏账准备计提情况，分析迪链凭证坏账准备计提的充分性；

6、了解发行人与威马汽车的合作背景，获取发行人报告期与威马汽车的交易数据及期末应收账款余额、坏账准备计提情况，分析发行人对威马汽车暴雷后的处理情况是否恰当，是否存在较大经营风险；

7、获取发行人其他主要客户的经营情况及坏账计提政策，了解发行人与集度汽车的合作情况，获取发行人与其相关交易数据及期末应收账款余额、坏账准备计提情况，分析其经营异常对发行人的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动，主要系发行人与不同结算方式的客户之间销售收入占比变化所致；

2、发行人2023年应收款项占比明显提升且经营活动现金流量净额为负的原因主要系收到的货款中比亚迪迪链凭证比例较高；发行人为了快速变现，将迪链凭证向银行贴现，贴现规模相对其他年度较大，但由于贴现银行具有追索权，不满足终止确认条件，公司按照会计准则等相关规定将贴现资金流入计入筹资活动，导致经营活动现金流量净额仍然为负；

3、报告期内发行人对主要客户信用期未发生变化，不存在回款速度变缓等不利变化，发行人应收款项占收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特点；

4、报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情况；公司应收账款周转率处于同行业公司中间水平，不存在明显差异。发行人重视应收账款管理，对于提高应收账款周转率采取了积极的应对措施，应对措施有效；

5、发行人经营情况及现金流状况良好，货币资金储备较为充足，债务构成主要系短期经营性负债，发行人目前不存在资金缺口、不存在现金流断裂风险，公司资信状况良好，不存在借款到期无法偿还、相关资产被强制执行风险；

6、报告期内公司背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票，其承兑银行均为信用等级较高的银行，票据违约风险小，其背书转让或贴现时可以认定相关资产风险和报酬已发生转移，对其进行终止确认的会计处理符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》等的相关规定；

7、报告期内，公司收到迪链凭证后，管理方式包括背书转让、保理贴现和持有至到期。公司对迪链的列报、背书或贴现的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，对迪链凭证的坏账准备计提充分，不存在显著低于可比公司计提比例的情形；

8、报告期各期，发行人对应收威马汽车款项全额计提了坏账准备并对剩余款项申报债权，坏账准备计提充分；

9、威马汽车于2023年10月申请破产重整，申请破产重整后，发行人与威马汽车未继续合作，威马汽车破产重组对公司的影响较小；

10、除威马汽车外，集度汽车被列入被执行人，除此之外其他主要客户不存在较大的经营风险，发行人对集度汽车的应收账款已充分计提坏账准备。

二、说明各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，回函不符的具体金额及原因，回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性

（一）各期对应收款项的发函数量、金额及占比，回函数量、金额及占比，各期对应收款项回函不符的具体金额及原因

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
总体	应收账款余额（A）	61,211.51	90,106.15	97,629.20	44,942.26
	应收账款客户数量	51	54	50	63
发函	客户数量	24	37	37	37
	发函数量占比（B）	47.06%	68.52%	74.00%	58.73%
	应收账款余额（C）	55,570.30	88,479.77	97,257.30	43,843.45
	金额占比（D=C/A）	90.78%	98.20%	99.62%	97.56%
回函	应收账款余额（E）	40,023.18	71,667.25	92,180.86	41,774.56
	客户数量	20	27	28	27
	回函余额占发函余额比	72.02%	81.00%	94.78%	95.28%
	回函余额占应收账款余额比	65.39%	79.54%	94.42%	92.95%
相符情况	回函相符金额（F）	8,482.39	3,243.76	76,874.01	28,970.85
	回函不符金额（G）	31,540.79	68,423.49	15,306.85	12,803.70
	回函相符数量	8	6	11	11
	回函不符数量	12	21	17	16
	回函相符金额占比（H=F/C）	15.26%	3.67%	79.04%	66.08%
	回函不符金额占比（I=G/C）	56.76%	77.33%	15.74%	29.20%
回函不符以及未回函替	回函不符以及未回函数量	16	31	26	26
	回函不符以及未回函金额	47,087.91	85,236.00	20,383.30	14,872.60
	替代测试金额	47,087.91	85,236.00	20,383.30	14,872.60

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
代程序	替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

各期回函不符主要系入账时间差、暂估与发票差异及小数点尾差等事项所致。

（二）各期对应收款项回函不符、未回函的替代核查程序及占比，说明替代测试开展的完整性、有效性

针对各期未回函或回函不符客户，保荐机构、申报会计师履行了如下替代性程序：

1、向公司相关人员了解未回函或回函不符原因，了解应收账款形成的原因、回款情况等事项；

2、测试未回函客户本期交易额及构成期末应收余额的结算单、银行流水、期后回款情况；

3、针对回函不符的客户，采取如下措施：①取得对方账面金额，确定双方账面差异：发函时要求客户在回函里注明差异金额及导致差异的相关原因，未明确标明的，公司配合通过电话/微信等方式与客户沟通，核实差异情况；②获取发行人编制的差异调节表，具体量化差异金额和差异原因，执行函证替代程序，由于回函不符的主要是双方发票入账口径差异、时间差等原因导致，测试构成差异的所有销售发票开票或红冲记录、记账凭证以及其他相关收入确认单据。

报告期各期，针对未回函以及回函不符客户的替代核查比例均为100%。经过上述替代性程序，报告期各期未回函或者回函不符情况已经得到充分核查，核查程序完整、有效。

三、按照《2号指引》2-22应收款项减值的相关要求进行核查，并发表明确意见。

（一）根据预期信用损失模型，发行人可依据包括客户类型、商业模式、付款方式、回款周期、历史逾期、违约风险、时间损失、账龄结构等因素形成的显著差异，对应收款项划分不同组合分别进行减值测试

公司对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，

公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。具体情况如下：

1、应收票据

组合类别	确定组合的依据
银行承兑汇票组合	承兑人为信用风险较低的银行
商业承兑汇票	承兑人为信用风险较高的企业
信用证组合	承兑人为信用风险较低的银行

对于划分为银行承兑汇票组合和信用证组合的应收票据，报告期内公司收到的银行承兑汇票与信用证其承兑银行的信用评级均在A级以上，预期不存在信用损失，不计提坏账准备；划分为商业承兑汇票组合的应收票据，公司采用以账龄特征为基础的预期信用损失模型，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

2、应收账款

报告期内,公司依据客户类型、账龄结构等因素形成的显著差异，对应收款项划分不同组合分别进行减值测试。公司将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收账款按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

公司按信用风险特征组合对应收账款计提预期信用损失，具体计量方法如下：

组合类别	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款
合并范围内关联方组合	应收公司合并范围内子公司款项

对于划分为对列入合并范围内母子公司之间应收账款不计提坏账准备；对于划分为账龄组合的应收账款，应收账款的信用风险与预期信用损失率如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1 年以内(含，下同)	5.00

账龄	预期信用损失率（%）
1-2 年	10.00
2-3 年	50.00
3 年以上	100.00

3、应收款项融资

应收款项融资反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

4、其他应收款

组合类别	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的其他应收款
无风险组合	期满可以全部收回的土地保证金
合并范围内关联方组合	应收公司合并范围内子公司款项

对于划分为账龄组合的其他应收款，公司按照先发生先收回的原则统计并计算其他应收款账龄，依据其他应收款的信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来12个月或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失，即对于其他应收款，公司采用一般方法（“三阶段”模型）计提减值损失。

（二）发行人评估预期信用损失，应考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，并说明预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据

报告期内，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。具体而言，公司根据预期信用损失模型，结合上一年度的应收款项在本年度收回的情况，计算最近三年平均迁徙率，进而计算历史损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，对历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，最终确定预期信用损失率。

以2024年末预期信用损失率为例，测算过程如下：

第一步：确定历史账龄结构数据

单位：万元

账龄	2025 年 6 月末	2024 年 12 月末	2023 年 12 月末	2022 年 12 月末

1 年以内	60,351.75	89,287.00	96,808.52	44,810.89
1-2 年	40.63	0.06	820.68	1.31
2-3 年	0.03	819.10	-	-
3 年以上	819.10	-	-	130.06
合计	**61,211.51**	**90,106.15**	**97,629.20**	**44,942.26**

第二步：计算平均迁徙率及历史回收率

账龄	2021-2022 年迁徙率（A）	2022-2023 年迁徙率（B）	2023-20224 年迁徙率（C）	平均迁徙率（D=（A+B+C）/3）	历史回收率（E=1-D）
1 年以内	0.01%	1.83%	-	0.61%	99.39%
1-2 年	-	-	99.81%	33.27%	66.73%
2-3 年	-	-	-	-	100.00%
3 年以上	-	-	-	-	100.00%

第三步：调整预期回收率并得出调整后迁徙率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。公司基于以往经验和判断，参照我国过去四年GDP的平均增长率，设定前瞻系数为5%，调整后的预期回收率如下：

账龄	历史回收率（E）	前瞻性调整（F）	预期回收率（G=E*（1-F））	预期迁徙率（H=1-G）	预期迁徙率的计算编号
1 年以内	99.39%	5.00%	94.42%	5.58%	A
1-2 年	66.73%	5.00%	63.39%	36.61%	B
2-3 年	100.00%	5.00%	95.00%	5.00%	C
3 年以上	100.00%	5.00%	95.00%	5.00%	D

第四步：计算预期损失率

账龄	计算公式	预期信用损失率	坏账计提比例
1 年以内	A*B*C*D	0.01%	5. 00%
1-2 年	B*C*D	0.09%	10. 00%
2-3 年	C*D	0.25%	50. 00%
3 年以上	D	5.00%	100. 00%

第五步：对比预期信用损失率和坏账计提比例的计提情况

单位：万元

账龄	应收账款期末余额（A）	预期信用损失率（B）	按照预期信用损失率计提坏账准备（C=A*B）	坏账计提比例（D）	按照坏账计提比例计提坏账准备（E=A*D）	坏账准备差异（F=C-E）
1 年以内	89,287.00	0.01%	4.56	5.00%	4,464.35	-4,459.79
1-2 年	0.06	0.09%	0.00	10.00%	0.01	-0.01
2-3 年	819.10	0.25%	2.05	50.00%	409.55	-407.50
3 年以上	-	5.00%	-	100.00%	-	-
合计	**90,106.15**	**-**	**6.61**	**-**	**4,873.90**	**-4,867.30**

由上表可知，运用迁徙率计算的预期信用损失率1年以内、1-2年、2-3年、3年以上分别为0.01%、0.09%、0.25%和5.00%。按照预期信用损失率计提坏账准备金额为6.61万元，远低于按照坏账计提比例计提坏账准备金额4,873.90万元。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性原则，公司仍按原账龄组合计提比例作为实际执行的预期信用损失率，具备合理性。

综上所述，发行人评估预期信用损失，已考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，预期信用损失的确定方法和相关参数的确定合理。

（三）如果对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备，发行人应充分说明并详细论证未计提的依据和原因，是否存在确凿证据，是否存在信用风险，账龄结构是否与收款周期一致，是否考虑前瞻性信息，不应仅以欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户或历史上未发生实际损失等理由而不计提坏账准备

报告期内存在单项计提坏账准备的应收账款，公司将债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，全额计提坏账准备。报告期内单项全额计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末余额	2024 年末余额	2023 年末余额	2022 年末余额	计提比例(%)	计提理由
应收账款						
威尔马斯特新能源汽车零部件（温州）有限公司	398.39	398.39	398.39	398.39	100.00	债务人财务困难，预计无法收回
威马新能源汽车采购（上海）有限公司	411.09	411.09	411.09	408.65	100.00	债务人财务困难，预计无法收回

其他零星	-	87.36	-	-	100.00	债务人财务困难，预计无法收回
合计	809.48	896.84	809.48	807.04	-	-

报告期内，公司其他应收款存在划分为无风险组合的期满可以全部收回的土地履约保证金，预期信用风险较低因此不计提坏账准备。报告期各期其余额占净利润的比例极低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末余额	2024 年末余额	2023 年末余额	2022 年末余额	计提比例(%)	备注
其他应收款						
瑞安市塘下新区开发建设管理委员会	51.20	51.20	251.20	251.20	-	土地履约保证金
净利润	20,135.48	41,671.89	30,198.49	15,377.02	-	-
余额占净利润的比例	0.25%	0.12%	0.83%	1.63%	-	-

（四）公司重要客户以现金、银行转账以外方式回款的，应清晰披露回款方式

报告期内，公司重要客户主要以银行转账方式进行回款，不存在以现金方式进行回款情形。公司除以银行转账方式进行回款外，存在以银行承兑汇票、迪链债权凭证进行回款的情形。

对于公司收到的相关银行承兑汇票及数字化债权凭证，公司已在应收票据、应收款项融资科目下核算及列示，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
应收票据	2,088.80	2,059.99	1,838.25	2,615.45
其中：银行承兑汇票	88.80	59.99	1,838.25	2,615.45
应收款项融资	14,681.16	48,695.09	19,227.48	13,472.72
其中：银行承兑汇票	1,275.06	2,196.61	1,548.98	702.40
迪链	13,406.10	46,498.49	17,678.50	12,770.32

（五）公司应清晰说明应收账款账龄的起算时点，分析披露的账龄情况与实际是否相符

公司应收账款账龄均自应收账款发生当日起算，披露的账龄情况与实际相符。报告期各期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
1 年以内	60,351.75	89,287.00	96,808.52	44,810.89
1-2 年	40.63	0.06	820.68	1.31
2-3 年	0.03	819.10	-	-
3 年以上	819.10	-	-	130.06
合计	**61,211.51**	**90,106.15**	**97,629.20**	**44,942.26**

（六）应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的，公司应连续计算账龄并评估预期信用损失

报告期内，公司不存在应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的，或应收票据初始确认后又转为应收账款结算的情形。公司连续计算账龄并评估预期信用损失。

（七）应收账款保理业务，如为有追索权债权转让，公司应根据原有账龄评估预期信用损失

报告期内，公司存在迪链凭证保理贴现业务，公司连续计算账龄并评估预期信用损失。

（八）应收账款坏账准备计提情况与同行业可比上市公司的对比分析

公司与同行业可比上市公司的坏账准备计提比例、应收账款账龄、应收账款余额占营业收入比例、应收账款周转率对比情况具体详见本回复问题6之“一、（一）1、说明报告期内应收票据、应收账款和应收款项融资之和占营业收入比重变动的原因”和“一、（二）2、说明发行人应收账款周转率与可比公司的比较情况及存在差异的原因，发行人提高应收账款周转率的措施及有效性”。

报告期各期末，公司应收账款余额的账龄以一年以内为主，公司应收款项余额占营业收入的比例，与可比公司不存在明显差异；报告期内，公司应收账款周转率处于同行业公司中间水平，不存在明显差异，各公司之间有所不同主要受不同客户信用期，以及公司与可比公司在产品结构、客户类型等方面存在差异影响，符合公司实际情况，具有合理性。

综上所述，发行人应收款项确认和计量、坏账准备计提政策符合《2 号指引》2-22 应收款项减值要求，计提政策谨慎，计提金额充分。

问题 7.原材料采购及外协加工价格公允性

根据申请文件和公开信息：（1）发行人原材料主要供应商包括禾昌聚合、会通股份、金发科技等上市公司，发行人为禾昌聚合的前五大客户，发行人向禾昌聚合采购的金额与禾昌聚合披露的向发行人销售的金额存在差异。（2）报告期各期，发行人外协加工费用分别为 13,488.04 万元、37,084.83 万元和 53,525.41 万元，发行人主要外协供应商存在实缴资本较小、参保人数较少的情形。

请发行人：（1）说明发行人各期向禾昌聚合等上市公司采购的金额与上市公司披露的向发行人销售的金额存在差异的原因及合理性。（2）分析报告期内各类原材料采购金额及占比变动的原因，说明主要原材料采购、耗用、生产与销售的匹配性。（3）说明报告期内主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场价格是否一致，发行人向不同供应商采购同类产品价格是否存在较大差异。（4）列示报告期各期不同工序主要外协厂商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数及参保人数、主营业务及规模、与发行人合作时间、采购金额及占比情况，说明主要外协厂商的变动情况及原因，报告期内是否存在新增的主要外协厂商及合作背景；说明外协厂商是否与发行人及其关联方存在关联关系或者其他利益安排。（5）说明对主要外协厂商的采购定价依据及公允性，同类外协厂商的采购价格是否存在差异，是否存在外协厂商为发行人承担成本、分摊费用或者其他利益输送的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

【公司回复】

一、说明发行人各期向禾昌聚合等上市公司采购的金额与上市公司披露的向发行人销售的金额存在差异的原因及合理性

报告期内，公司各期向禾昌聚合等上市公司采购的金额与上市公司披露的向公司销售的金额存在差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
禾昌聚合披露的销售金额①	未披露	13,261.20	8,790.88	5,529.48
公司披露的采购金额②	8,177.36	13,822.71	8,651.92	6,318.21
差异金额③=②-①	/	561.51	-138.96	788.73

注：禾昌聚合 2025 年 1-6 月半年度报告未披露前五大客户。

上述差异主要是由于双方入账时间差异所致，公司办理完入库流程根据内部单据确认相关采购，而禾昌聚合根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品、商品的控制权已转移来确认收入；公司披露的采购金额整体大于禾昌聚合披露的销售金额，禾昌聚合就公司 2022 年至 2024 年采购金额的回函已出具“相符”结论。双方已确认上述信息披露不一致属于特定时点各自根据行业惯例及业务实质所做的恰当判断，不违背企业会计准则相关规定，具有商业合理性。

此外，公司前十大供应商中系上市公司或其子公司的有成都金发科技新材料有限公司（600143.SH 金发科技子公司）、会通新材料股份有限公司（688219.SH）、江苏沃特新材料科技有限公司（002886.SZ 沃特股份子公司）、南京聚隆科技股份有限公司（300644.SZ），未披露有关公司的销售数据。

二、分析报告期内各类原材料采购金额及占比变动的原因，说明主要原材料采购、耗用、生产与销售的匹配性

（一）分析报告期内各类原材料采购金额及占比变动的原因

报告期内，公司各类原材料采购金额及占比变动情况如下：

单位：万元

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
塑料粒子	34,158.32	65.96%	82,190.65	65.08%	56,637.76	58.57%	43,657.91	58.91%
铝材	3,361.44	6.49%	7,205.75	5.71%	5,097.91	5.27%	4,641.56	6.26%
辅料	10,569.16	20.41%	26,777.41	21.20%	21,967.14	22.72%	17,927.58	24.19%
素材	2,095.23	4.05%	6,530.97	5.17%	9,172.48	9.49%	4,742.58	6.40%
包装物	1,536.66	2.97%	3,277.20	2.59%	3,488.22	3.61%	2,679.23	3.62%
其他	64.25	0.12%	310.39	0.25%	331.69	0.34%	461.40	0.62%
合计	**51,785.05**	**100.00%**	**126,292.37**	**100.00%**	**96,695.20**	**100.00%**	**74,110.25**	**100.00%**

报告期内，各类原材料采购金额随着公司生产规模扩大而增加，其中辅料采

购种类繁多，包括涂料、面料、卡扣、吸音棉、密封条等。各类原材料采购占比较为稳定，以采购塑料粒子和铝材为主，其合计占比区间为 60%-75%。2024 年起，公司包装物金额保持稳定、未随着收入规模扩大而增加，主要是 2024 年起车间投入了更多生产辅助器材，公司更多地采用可循环利用的包装材料，一定程度减少了包装材料的耗用。

（二）说明主要原材料采购、耗用、生产与销售的匹配性

报告期内，公司主要原材料为塑料粒子和铝材，其制成的塑料件和行李架产品的产量、销量和产销率的情况如下：

单位：万件

产品类别		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
塑料件	产量（A）	7,315.97	15,697.08	11,207.00	7,470.22
	外购量（B）	1,227.11	2,210.93	730.14	124.02
	销量（C）	8,603.57	18,036.47	11,971.18	7,428.75
	产销率（D=C/（A+B））	100.71%	100.72%	100.29%	97.82%
行李架	产量（E）	132.89	271.66	219.03	140.09
	外购量（F）	-	-	-	-
	销量（G）	126.54	271.28	221.18	127.45
	产销率（H=G/（E+F））	95.22%	99.86%	100.98%	90.98%

报告期内，公司在“以销定产”的模式下合理规划生产计划和库存量，内外饰件产品的产销率总体维持在较高水平，产量和销量具有匹配性。

报告期内，公司主要原材料塑料粒子和铝材的采购、耗用、生产情况如下：

1、塑料粒子

单位：万千克

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购重量（A）	3,979.27	9,493.30	5,746.23	4,435.90
领用重量（B）	3,620.84	8,458.02	5,851.24	4,564.71
产品入库重量（C）	3,682.96	8,339.07	5,969.60	4,039.31
采购耗用比（D=A/C）	1.08	1.14	0.96	1.10
期初在产品（E）	352.16	349.40	551.69	177.20
期末在产品（F）	224.56	352.16	349.40	551.69

考虑期初、期末在产品的投入产出比（G=（E+B）/（F+C））	1.02	1.01	1.01	1.03

2、铝材

单位：万千克

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购重量（A）	146.45	307.44	243.34	208.82
领用重量（B）	166.21	326.01	262.66	224.23
产品入库重量（C）	177.38	323.89	262.91	181.08
采购耗用比（D=A/C）	0.83	0.95	0.93	1.15
期初在产品（E）	20.96	29.35	37.51	0.84
期末在产品（F）	7.13	20.96	29.35	37.51
考虑期初、期末在产品的投入产出比（G=（E+B）/（F+C））	1.01	1.03	1.03	1.03

由上表可知，报告期内，公司塑料粒子和铝材采购量与耗用量各年间存在少量波动，主要是公司个别年度存货适当多余备库，原材料的采购和耗用具有匹配性；报告期内，公司塑料粒子和铝材的投入产出比整体稳定、具有匹配性，其中 2022 年公司塑料粒子投入产出比稍高，主要与生产工艺相关，2022 年处于公司规模化生产的早期，塑料件整体不良品略高于 2023 年和 2024 年。2025 年 1-6 月，随着行李架阳极氧化等表面处理工艺的日渐成熟，铝材的投入产出比降低。

综上所述，公司主要原材料塑料粒子、铝材的采购、耗用、生产与销售具有匹配性。

三、说明报告期内主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场价格是否一致，发行人向不同供应商采购同类产品价格是否存在较大差异

（一）说明报告期内主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场价格是否一致

1、塑料粒子

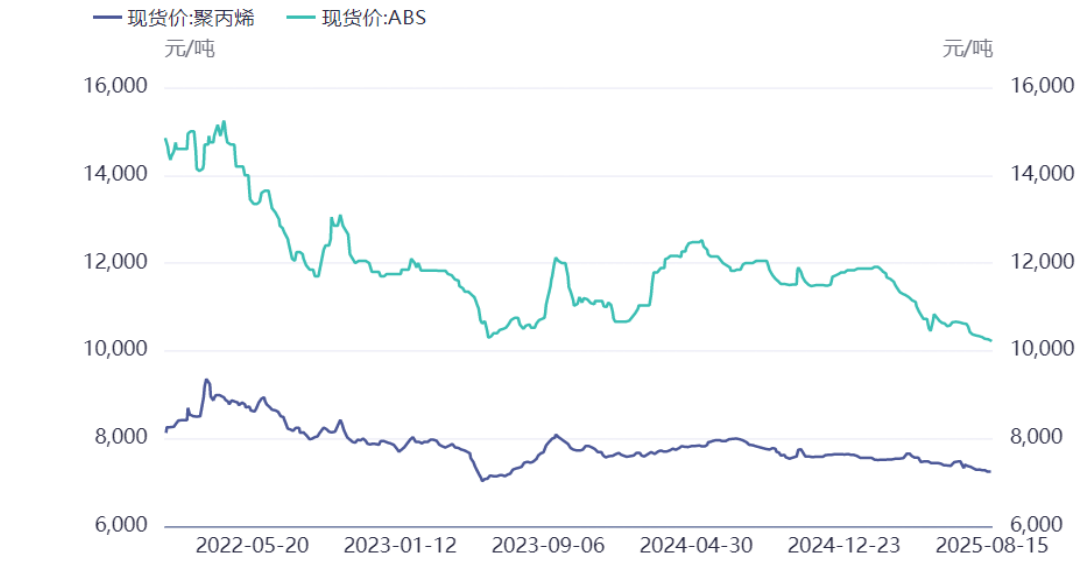
公司主要原材料为大宗商品塑料粒子和铝材，其中塑料粒子以 PP 系列和 ABS 系列为主，PP 塑料中添加三元乙丙橡胶（EPDM）等改性剂，形成 PP/EPDM 共混材料，PC/ABS 系列为 PC 塑料和 ABS 塑料的共混物。报告期内，PP 系列和 PP/EPDM 系列为公司应用最多的塑料类别，占塑料粒子采购总额的比例

70%-80%，PC/ABS 系列次之、占比 5%-15%，ABS 系列占比 2%-5%。各类别塑料粒子单价变动情况如下表所示：

千元/吨

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
PP 系列	8.10	8.49	8.91	9.08
PP/EPDM 系列	8.20	8.34	8.88	8.73
PC/ABS 系列	14.82	15.89	17.28	18.63
ABS 系列	13.66	14.03	14.96	16.44

报告期内，塑料 PP（聚丙烯）系列与 ABS 系列现货价格情况如下图所示：



数据来源：同花顺iFinD

由上可知，公司采购价与市场供应价格变动情况基本一致，整体原材料成本呈现下降的趋势。

2、铝材

公司主要原材料为大宗商品塑料粒子和铝材，其中铝材报告期内其单价变动情况如下表所示：

千元/吨

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
铝材	22.95	23.48	20.95	22.23

报告期内，铝的现货价格情况如下图所示：



数据来源：同花顺iFinD

由上可知，公司参考每日金属网的市场价格确定铝材的采购价，采购价与市场供应价格变动情况基本一致，整体原材料成本呈现 2022 年下降，2023 年处于较低水平并后续波动上涨。

综上所述，报告期内主要原材料为大宗商品塑料粒子和铝材，其采购价格变动的原因主要为跟随市场价格变动、具有合理性，公司采购均价与市场供应价格略有差异的主要原因为：1）市场价格为出厂价，公司采购价格需在此基础上增加加工费，加工费因加工难度有所区别；2）公司通常与供应商参考市场价格以及往年供应商利润水平等签订年度价格协议、锁定当年价格；3）塑料粒子及铝材类别有许多不同型号的产品，不同型号之间存在一定的价格差异，公司采购价格整体与市场价格及其变动不存在重大差异。

（二）发行人向不同供应商采购同类产品价格是否存在较大差异

报告期内，公司同类产品向不同供应商采购同类产品价格不存在较大差异，详情如下：

1、塑料粒子

市场上塑料粒子的供应商较多，公司选取其中规模较大、资信较好的供应商合作，其中主要供应商的价格及变动情况如下：

单位：千元/吨

类型	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
PP 系	苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.99	8.18	8.92	8.63

类型	供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
列	会通新材料股份有限公司	8.22	8.99	9.83	9.35
	成都金发科技新材料有限公司	8.74	8.89	9.61	9.86
PP/EPDM 系列	苏州禾昌聚合材料股份有限公司	7.78	8.05	8.07	9.72
	会通新材料股份有限公司	8.56	8.62	10.65	8.40
	成都金发科技新材料有限公司	9.11	8.68	9.75	8.76
PC/ABS 系列	上海锦湖日丽塑料有限公司	15.04	16.04	17.06	18.39
	江苏沃特新材料科技有限公司	14.10	15.98	/	19.09

公司各供应商间塑料粒子采购均价存在少量差异的主要原因为塑料粒子有许多不同型号的产品，不同型号之间存在一定的价格差异。

2、铝材

公司铝材采购的供应商较为集中，下列三家供应商的铝材采购占比超过 90%，其价格及变动情况如下：

单位：千元/吨

供应商名称	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
江苏艾瑞尔精密铝业有限公司	23.99	24.25	21.35	23.77
瑞安市江南铝业有限公司	22.45	23.97	20.73	21.13
浙江鸿泰铝业有限公司	23.99	24.25	21.35	20.69

公司参考每日金属网的铝材价格判断采购价格的合理性，各供应商间铝材采购均价存在少量差异的主要原因为：1）用于不同车型和产品的铝材价格存在一定的差异，通常需要氧化处理的铝材价格偏高；2）铝材的采购价格包含运费，根据运输距离远近，价格有所差别；3）同一地区的供应商存在一定竞争关系，相关供应商的采购单价可能偏低；4）采购价格与整体交易规模相关，供应商供货规模越大，公司议价能力越强、单价可能偏低。

四、列示报告期各期不同工序主要外协厂商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数及参保人数、主营业务及规模、与发行人合作时间、采购金额及占比情况，说明主要外协厂商的变动情况及原因，报告期内是否存在新增的主要外协厂商及合作背景；说明外协厂商是否与发行人及其关联方存在关联关系或者其他利益安排

（一）列示报告期各期不同工序主要外协厂商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数及参保人数、主营业务及规模、与发行人合作时间、采购金额及占比情况

报告期内，公司业务规模快速增长，公司受限于自身产能规模，从生产效率、交货时间和成本考虑，将市场相对成熟的工序，如注塑工序、喷漆工序、电镀工序等委托给部分外协厂商，报告期内为公司提供外协服务的供应商家数较多、较为分散。报告期内，公司向各期前十大外协厂商采购金额分别为 8,620.11 万元、19,761.71 万元、31,453.19 万元和 13,378.40 万元，占当期外协采购的比例分别为 63.91%、53.29%、58.76%和 69.93%，公司各期前十大外协厂商的情况具体如下：

1、2025年1-6月

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
1	湖南钰宏新材料科技有限公司	注塑、喷漆	3,825.86	20.00%
2	陕西宏洁达汽车零部件有限公司	注塑	2,482.60	12.98%
3	陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	喷漆	1,810.65	9.46%
4	山东昌乘汽车科技有限公司	注塑、喷漆	1,431.72	7.48%
5	安徽永得盛塑业有限公司	注塑	854.33	4.47%
6	浙江吉信资源循环科技有限公司	喷漆	680.38	3.56%
7	湘潭强森汽车零部件有限公司	注塑	657.04	3.43%
8	荷顿智能制造（太仓）有限公司	喷漆	614.92	3.21%
9	嘉善凯泰新材料科技有限公司	喷漆	541.19	2.83%
10	安徽特桥新能源科技有限公司	注塑	479.71	2.51%
合计			**13,378.40**	**69.93%**

2、2024年

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
1	湖南钰宏新材料科技有限公司	注塑、喷漆	5,952.28	11.12%
2	陕西宏洁达汽车零部件有限公司	注塑	5,858.27	10.94%
3	陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	喷漆	3,404.45	6.36%

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
4	苏州赫得思特汽车零部件有限公司	组装、喷漆	3,396.94	6.35%
5	安徽永得盛塑业有限公司	注塑	3,122.80	5.83%
6	山东昌乘汽车科技有限公司	注塑、喷漆	2,934.17	5.48%
7	安徽特桥新能源科技有限公司	注塑	2,149.51	4.02%
8	嘉善凯泰新材料科技有限公司	喷漆	1,992.54	3.72%
9	艾卡（宁波）新材料科技有限公司	注塑	1,345.00	2.51%
10	慈溪市博宁汽车配件厂	包覆	1,297.23	2.42%
合计			**31,453.19**	**58.76%**

3、2023年

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
1	湖南钰宏新材料科技有限公司	注塑、喷漆	4,818.05	12.99%
2	陕西宏洁达汽车零部件有限公司	注塑	4,167.90	11.24%
3	嘉善凯泰新材料科技有限公司	喷漆	2,499.54	6.74%
4	艾卡（宁波）新材料科技有限公司	注塑	1,481.07	3.99%
5	陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	喷漆	1,222.43	3.30%
6	苏州赫得思特汽车零部件有限公司	组装、喷漆	1,177.55	3.18%
7	郑州力恒汽车配件有限公司	注塑	1,173.60	3.16%
8	慈溪市博宁汽车配件厂	包覆	1,172.45	3.16%
9	慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	喷漆	1,045.78	2.82%
10	温州铭谷汽车零部件有限公司	喷漆	1,003.34	2.71%
合计			**19,761.71**	**53.29%**

4、2022年

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
1	陕西宏洁达汽车零部件有限公司	注塑	1,911.72	14.17%
2	湖南钰宏新材料科技有限公司	注塑、喷漆	1,774.00	13.15%

序号	外协厂商名称	主要加工类型	金额（万元）	占比
3	湖南明辉汽车部件有限公司	注塑、喷漆	1,078.06	7.99%
4	嘉善凯泰新材料科技有限公司	喷漆	843.53	6.25%
5	宝玺科技（广东）有限公司	注塑	718.75	5.33%
6	湖州泰和汽车零部件有限公司	注塑	581.76	4.31%
7	广州加隆汽车零部件有限公司	喷漆	495.31	3.67%
8	大英利扬汽车零部件有限公司	喷漆	431.25	3.20%
9	宁波希贵汽车零部件有限公司	电镀	405.80	3.01%
10	湖南省恩瑞汽车零配件有限公司	注塑	379.93	2.82%
合计			**8,620.11**	**63.91%**

上述主要外协厂商的成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数及参保人数、主营业务及规模、与发行人合作时间情况如下：

单位：万元

外协厂商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工规模	参保人数	报告期内主营业务及规模	合作时间
湖南钰宏新材料科技有限公司	2021-09-23	1,000	610	50-99 人	67	主营注塑加工，年销售规模 2,000-10,000 万元	2022 年
陕西宏洁达汽车零部件有限公司	2021-09-09	500	-	少于 110 人	16	主营汽车内外饰件劳务加工，年销售规模 2,000-6,000 万元	2021 年
陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	2022-09-23	1,000	390	100-199 人	155	主营内外饰件注塑喷涂加工，年销售规模 3,000-8,000 万元	2023 年
苏州赫得思特汽车零部件有限公司	2017-12-15	845	216.25	50-99 人	56	主营汽车喇叭、门踏条等销售及注塑组装等加工，年销售规模 2,000-11,000 万元	2021 年
安徽永得盛塑业有限公司	2023-05-31	700	700	少于 70 人	29	主营注塑件加工，年销售规模在 4,000 万元左右	2023 年
山东昌乘汽车科技有限公司	2022-08-02	1,000	1,000	50-99 人	89	主营汽车内外饰件加工，年销售规模在 2,000-5,000 万元	2022 年
安徽特桥新能源科技有限公司	2023-12-11	500	400	70-80 人	32	主营汽车内外饰件加工，年销售规模在 3,000 万元左右	2024 年
嘉善凯泰新材料科技有限公司	2014-09-17	500	500	50-99 人	50	主营箱包配件、喷涂，箱包配件年销售规模在 4,000-4,500 万元，喷涂在 2,000 万元左右	2021 年
浙江吉信资源循环科技有限公司	2023-07-19	2,000	2,000	100-199 人	141	主营喷漆加工服务，吉利汽车下属子公司，年销售规模 4,000-4,500 万元	2024 年

外协厂商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工规模	参保人数	报告期内主营业务及规模	合作时间
湘潭强森汽车零部件有限公司	2023-06-08	300	-	少于 80 人	26	主营汽车内外饰件注塑加工，年销售规模 1,500 万元左右	2023 年
荷顿智能制造（太仓）有限公司	2019-03-05	12,000	2,176	少于 50 人	7	主营生产、加工、销售智能制造设备，以及喷漆电镀服务，年销售规模 2,000 万元左右	2024 年
艾卡（宁波）新材料科技有限公司	2022-03-04	500	160	少于 50 人	5	主营注塑加工汽车配件，年销售规模 1 亿元左右	2023 年
慈溪市博宁汽车配件厂	2009-11-26	101	-	少于 50 人	26	主营汽车配件和金属制品，年销售规模 6,000-9,000 万元	2019 年
郑州力恒汽车配件有限公司	2018-08-09	300	300	200 人	100	主营汽车零部件及配件制造，根据公开信息年产 50 万套汽车零部件及配件	2023 年
慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	2013-06-17	180	10	少于 50 人	17	主营塑料制品，年销售规模在 3,000 万左右	2020 年
温州铭谷汽车零部件有限公司	2022-06-01	200	200	少于 50 人	0	所处温州平阳县电镀园区，主营喷漆电镀等表面处理业务，年销售规模 1,000 万元左右，2024 年起无实际经营	2023 年
湖南明辉汽车部件有限公司	2017-06-12	250	250	少于 50 人	14	主营注塑加工，年销售规模在 3,000 万左右	2019 年
宝玺科技（广东）有限公司	2021-03-29	1,000	1,000	少于 120 人	80	主营汽车配件等，公司 2022 年向其采购 700 万元左右，占其销售比例为 40%-50%	2021 年
湖州泰和汽车零部件有限公司	2014-02-26	11,000	9,360	50-99 人	89	主营汽车零部件及配件制造等，公司 2022 年向其采购 500-600 万元，占其同类销售比例为 30%左右	2022 年
广州加隆汽车零部件有限公司	2020-11-17	3,000	-	65	12	主营内外饰件喷涂加工，年销售规模 3,000-4,000 万元	2021 年
大英利扬汽车零部件有限公司	2014-10-17	150	150	少于 50 人	43	主营喷涂加工，年销售规模 2,000 万元左右	2018 年
宁波希贵汽车零部件有限公司	2009-09-23	1,000	1,000	少于 50 人	32	主营汽车零部件及配件制造等，公司 2022 年向其采购 400 万元左右，占其同类销售比例为 30%-40%	2018 年
湖南省恩瑞汽车零配件有限公司	2017-06-26	4,740	4,740	200-299 人	283	主营汽车塑料件的开模、注塑、电镀和组装一站式服务，公司 2022 年向其采购 400 万元左右，占其同类销售比例为 20%-30%	2020 年

注：嘉善凯泰新材料科技有限公司报告期内曾用名嘉善凯泰箱业股份有限公司

由于注塑、喷漆、电镀等加工主要依赖于生产设备和加工工艺，对规模、场地、人员的要求相对不高，成立后可以快速投入生产运营，因此外协厂商的实缴资本、参保人数并非公司筛选供应商的主要考虑因素，而是会重点考虑外协加工能力、加工价格、服务效率、运输距离、合作意愿和配合程度等。部分外协厂商在产能和精力有限的情况下，选择了优先保障公司外协加工的生产正常、有序进行。因此，在公司报告期内扩大产能和投建新基地的背景下，存在部分供应商实缴资本较小、参保人数较少的情形，具备合理性。

（二）说明主要外协厂商的变动情况及原因，报告期内是否存在新增的主要外协厂商及合作背景

1、新增情况

2023 年，公司新增前十大外协厂商 7 家；2024 年，公司新增前十大外协厂商 3 家；2025 年 1-6 月，公司新增前十大外协厂商 3 家，详情如下：

（1）2023年新增前十大外协厂商7家

序号	名称	加工类型	合作背景
1	艾卡（宁波）新材料科技有限公司	注塑	主营业务包括汽车零部件制造及塑料制品生产，与公司的外协需求契合；2023 年公司抚州基地投产，为配合生产就近寻找具备注塑外协能力且价格合理的外协厂商
2	郑州力恒汽车配件有限公司	注塑	2023 年公司河南基地投产、整体产销规模较大，为配合扩大生产的需求，公司在河南基地就近寻找具备注塑加工能力且价格合理的外协厂商
3	陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	喷漆	公司西安和宝鸡基地生产规模较大，外协需求量大；为节约成本、保证供应及时性，公司在就近寻找具备相关外协能力且价格合理、服务质量和及时性较高的外协商
4	慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	喷漆	主要为汽车整车厂商、汽车零部件厂商提供加工业务，技术上可满足公司要求；地理位置上，与公司慈溪基地相近，公司较早于 2020 年即与之合作
5	温州铭谷汽车零部件有限公司	喷漆	公司在瑞安总部就近寻找具备喷漆能力且价格合理的企业作为供应商
6	苏州赫得思特汽车零部件有限公司	组装、喷漆	表面处理工艺适配公司内外饰件产品需求；地理位置上，与公司的慈溪基地邻近，可节约运输成本
7	慈溪市博宁汽车配件厂	包覆	为经营多年的汽配厂，公司较早于 2019 年即与之合作，其离慈溪基地仅 10 公里，可节约运输成本

（2）2024年新增前十大外协厂商3家

序号	名称	加工类型	合作背景
1	安徽永得盛塑业有限公司	注塑	2024 年公司合肥基地规模化投产，公司对注塑加工环节有大量需求，其加工能力可满足公司需求；其与合肥基地同处安徽省内，地理邻近性为协作提供便利
2	安徽特桥新能源科技有限公司	注塑	2024 年公司合肥基地规模化投产，对注塑加工环节有大量需求，其与合肥基地同属安徽新能源汽车产业带，为节约成本、保证供应及时性，便于就近配套
3	山东昌乘汽车科技有限公司	注塑、喷漆	2024 年公司济南基地投产，其业务覆盖汽车内外饰件注塑、喷涂加工等核心业务，符合公司需求；且地理位置邻近公司济南基地，便于就近配套

（3）2025年1-6月新增前十大外协厂商3家

序号	名称	加工类型	合作背景
1	湘潭强森汽车零部件有限公司	注塑	专业提供汽车零部件注塑加工服务，与湘潭基地同属湖南汽车产业带，为节约成本、保证供应及时性，便于就近配套
2	荷顿智能制造（太仓）有限公司	喷漆	产线位于温州，价格合理、质量合格，可快速响应公司服务要求，便于就近配套
3	浙江吉信资源循环科技有限公司	喷漆	公司在慈溪基地就近寻找具备喷漆能力且价格合理的企业作为供应商

受新增投产基地增加、订单交付需求增加、产能规模有限，以及喷漆、电镀加工环节对环保及排污标准存在一定要求等因素的影响，公司在特定时间段内存在产能不足的情形，为确保客户订单及时交付，公司新增部分外协厂商，有利于将优势资源集中于产品的设计研发和核心生产环节，提升企业运营效率。

2、减少情况

报告期内，公司减少前十大外协厂商分为以下两种情况：

（1）交易持续、各年度排名的正常变动

单位：万元

类别	名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
2023 年减少前十大外协厂商	湖南明辉汽车部件有限公司	1,078.06	830.17	1,059.03	213.59
	宝玺科技（广东）有限公司	718.75	545.52	880.20	153.30
	广州加隆汽车零部	495.31	530.22	868.33	295.88

	件有限公司				
	大英利扬汽车零部件有限公司	431.25	654.46	230.84	12.69
	湖南省恩瑞汽车零配件有限公司	379.93	148.89	138.52	32.15
2024 年减少前十大外协厂商	慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	373.04	1,045.78	723.71	194.84
2025 年 1-6 月减少前十大外协厂商	艾卡（宁波）新材料科技有限公司	-	1,481.07	1,345.00	314.40
	慈溪市博宁汽车配件厂	240.98	1,172.45	1,297.23	183.51
	苏州赫得思特汽车零部件有限公司	213.79	1,177.55	3,396.94	375.21

（2）最近一期未合作

单位：万元

类别	名称	工序	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月	原因
2023 年减少前十大外协厂商	湖州泰和汽车零部件有限公司	注塑	581.76	240.22	-	-	公司注塑外协厂商储备较多，根据实际需求择优选择
	宁波希贵汽车零部件有限公司	电镀	405.80	6.87	-	-	工艺升级，电镀需求减少
	温州铭谷汽车零部件有限公司	喷漆	-	1,003.34	-	-	公司喷漆外协厂商储备较多，为减少关联交易更换该外协厂商
2024 年减少前十大外协厂商	郑州力恒汽车配件有限公司	注塑	-	1,173.60	1,222.32	-	公司注塑外协厂商储备较多，根据实际需求择优选择

综上所述，公司主要外协厂商变动符合公司实际经营需要，具有合理性。

（三）说明外协厂商是否与发行人及其关联方存在关联关系或者其他利益安排

报告期各期，公司前十大外协厂商的法定代表人、股权结构、董监高信息情况及关联关系情况如下：

外协厂商名称	法定代表人	股东/合伙人	董监高	关联关系
湘潭强森汽车零部件有限公司	于海龙	尹旭持股 81%、于海龙持股 19%	尹旭、于海龙	否
荷顿智能制造（太仓）有限公司	陈爱国	陈爱国持股 100%	陈爱国、顾学红	否
浙江吉信资源循环科技有限公司	方成龙	吉利汽车集团有限公司持股 100%	方成龙、朱旭峰、张殷栋	否
湖南钰宏新材料科技有限公司	袁旭	湖南鑫湘钰新材料科技有限公司持股 60%、苏仕兰持股 25%、袁旭持股 15%	袁旭、李勇	否
陕西宏洁达汽车零部件有限公司	陈长安	王火根持股 51%、西安豪迪汽车配件有限公司持股 40%、陈长安持股 9%	王火根、陈长安	否
陕西中晟科瑞汽车零件有限公司	余中锋	庄文武持股 65%、余中锋持股 35%	庄文武、余中锋	否
苏州赫得思特汽车零部件有限公司	李影	李影持股 100%	李影、郭闪闪	否
安徽永得盛塑业有限公司	阮建新	安徽新利达塑业有限公司持股 56%、安徽昕旺新材料科技有限公司持股 44%	阮建新、董义恕	否
山东昌乘汽车科技有限公司	蔡乙甄	上海嗣乘实业有限公司持股 40%、宁波明勇创业投资有限责任公司持股 40%、浙江聚嘉苏驰贸易有限公司持股 20%	蔡乙甄、栾雪、林伍燕	否
安徽特桥新能源科技有限公司	张英	张英持股 80%、张霞持股 20%	张英、张霞	否
嘉善凯泰新材料科技有限公司	丁晓静	丁晓静持股 100%	丁晓静	否
艾卡（宁波）新材料科技有限公司	张燕	冯建兴持股 60%、张燕持股 40%	冯建兴、张燕	否
慈溪市博宁汽车配件厂	岑阳	岑阳	/	否
郑州力恒汽车配件有限公司	张相南	张相南持股 89%、翟姜伟持股 6%、李辰持股 5%	张相南、翟姜伟、刘兰	否
慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	叶世华	李泽斌持股 20%、叶世华持股 20%、姜林法持股 15%、叶爱珍持股 15%、叶爱春持股 15%、李小萍持股 15%	/	否
温州铭谷汽车零部件有限公司	阮忠道	阮忠道持股 96%、陈爱国持股 4%	阮忠道	是
湖南明辉汽车部件有限公司	刘鹏	刘鹏持股 100%	刘鹏、周立彬	否
宝玺科技（广东）有限公司	葛厚宝	葛厚宝持股 72%、刘德明持股 28%	葛厚宝、刘德明	否
湖州泰和汽车零部件有限公司	吕小虎	浙江标毅科技有限公司持股 100%	吕小虎、严琳燕	否
广州加隆汽车零部件有限公司	马跃华	南通郅鸿投资管理有限公司持股 60%、广州诺泰投资有限公司持股 40%	陈志城、马跃华、任峰	否

外协厂商名称	法定代表人	股东/合伙人	董监高	关联关系
大英利扬汽车零部件有限公司	何丽君	何洪波持股 68%、何丽君持股 27%、何涛持股 5%	何洪波、何丽君、何涛	否
宁波希贵汽车零部件有限公司	沈少青	沈少青持股 80%、沈慕云持股 20%	沈少青、沈慕云	否
湖南省恩瑞汽车零配件有限公司	王建忠	湖南联嘉控股集团有限公司持股 67%、常德市文宇塑胶制品有限公司持股 33%	王建忠、任振文、刘开选、王军、李勇、徐小艳、王龄梓、吴秀娥	否

温州铭谷汽车零部件有限公司系实控人配偶的兄弟姐妹陈勇曾持股 96%并担任监事的企业，2024 年 7 月陈勇已将所持股权对外转让，截至本回复出具日陈勇已不再担任温州铭谷监事。温州铭谷曾租用浙江屹华厂房向公司提供外协加工服务，后因经营不善，通过浙江屹华将产线和设备卖给荷顿智能制造（太仓）有限公司。荷顿太仓购买上述产线和设备后使用产线配套的浙江屹华厂房，继续独立开展相关业务及向发行人提供外协加工服务。

除此之外，上述外协厂商与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

五、说明对主要外协厂商的采购定价依据及公允性，同类外协厂商的采购价格是否存在差异，是否存在外协厂商为发行人承担成本、分摊费用或者其他利益输送的情形

公司外协工序包括注塑加工、喷漆加工、电镀加工等，其中以注塑加工和喷漆加工为主，均为根据具体项目定制的非标准工序。公司综合考虑材料性质、工艺路径、人工成本、机台工时等因素后，一般在询价比价后选择出一家较为合适的供应商进行加工，其定价方法如下所示：

外协工序	定价方法
注塑加工	公司通过询价、报价以及议价，并结合外协厂商的机台吨位、人员配备、服务能力以及运输成本等，择优选择供应商
喷漆加工	公司通过询价、报价以及议价，并且综合考虑喷漆面积、工艺造型、采用油漆种类，以及外协厂商的加工服务能力、运输成本等，最终确定外协厂商
电镀加工	公司通过询价、报价以及议价，并且综合考虑外协厂商的工艺水平、生产能力、服务能力及运输成本等，最终确定外协厂商

（一）注塑加工

对于注塑加工，由于公司的主要产品为汽车内外饰注塑件，注塑产品为非标准化产品，其尺寸规格、工艺要求等方面差异较大，单价具有较大的差异。注塑外协一般以机台费率作为报价基础。机台费率根据注塑机吨位及其性能的不同有所差异，一般来说，注塑机吨位越大，机台费率越高。选取部分主要注塑外协厂商的合同价格（剔除机台吨位较为单一的外协厂商），最近一年各机台吨位费率情况如下：

单位：元/小时（含税）

机台吨位	陕西宏洁达汽车零部件有限公司	湖南钰宏新材料科技有限公司	山东昌乘汽车科技有限公司	安徽永得盛塑业有限公司	安徽特桥新能源科技有限公司	艾卡（宁波）新材料科技有限公司
1600T	310	300	300	350	350	360
1300T	270	260	285	300	300	280
900T	210	200	230	210	210	210
650T	130	150	165	160	160	/
480T	120	120	/	130	/	/
320T	90	85	/	100	/	/
250T	/	70	/	80	80	65
160T	/	/	/	60	60	/

由上表可知，不同外协厂商相同吨位的机台费率基本在同一区间内，价格存在少量差异一方面与注塑设备的型号新旧、成型周期等有关，另一方面与公司战略合作关系、业务规模大小等有关，公司注塑外协采购单价在不同外协厂商之间不存在重大差异。

（二）喷漆加工

对于喷漆工序，由于公司产品的定制化属性较强，加工价格主要与喷漆面积大小、产品造型、加工工艺、采用油漆颜色及加工规模等多种因素有关，导致不同零部件表面处理的单价存在一定波动。由于主要喷漆外协厂商加工产品不同，选取最近一年外饰板大类中的产品、对比单位面积喷漆价格如下：

单位：元/平方米（含税）

外协厂商	产品名称	单价
嘉善凯泰新材料科技有限公司	性能款刀锋尾翼左外板	0.19-0.21
	左前门 A 柱外饰板	0.19-0.21
	左后 B 柱外饰板	0.19-0.21
广州加隆汽车零部件有限公司	左侧围裙板本体	0.19-0.21
	左侧围裙板装饰件 II	0.19-0.21
慈溪市朗腾塑料制品厂（普通合伙）	扰流板外板	0.19-0.21

（三）电镀加工

报告期内，由于制造工艺的升级，公司电镀加工外协金额维持在较低水平，其占外协加工费用的比例在 2%-4%，根据重要性原则不再展开分析。公司合作的电镀加工外协厂商家数较少，近两年公司主要合作的电镀外协厂商较稳定，主要为宁波斐腾汽车零部件科技有限公司、湖南省恩瑞汽车零配件有限公司、苏州永翔五金塑胶有限公司等，其成立时间较长且主营电镀加工业务。

综上所述，公司通常结合多种考虑因素、对照市场价格择优确定供应商，将外协加工价格控制在合理水平以确保其公允性。报告期内，公司同类外协厂商的采购价格不存在重大差异，公司不存在外协厂商承担成本、分摊费用或者其他利益输送的情形。

【中介机构回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师已履行的核查程序包括：

1、查阅禾昌聚合公开披露的销售资料，并与发行人披露数据及供应商函证进行核对，分析差异原因；

2、统计分析公司原材料采购、领用、耗用相关的投入产出比和采购耗用比指标是否稳定，生产与销售相关的产销率指标是否稳定；

3、统计分析公司各类原材料的采购单价，并与塑料粒子和铝材大宗商品的现货价进行核对，分析两者之间是否存在重大差异；

4、对比公司同一类原材料在不同供应商的采购价格是否存在重大差异；

5、查阅发行人的采购制度，了解对相关外协厂商的管理及质量控制措施；查询同行业可比公司公开披露资料，了解可比公司采购业务模式，对比分析发行人采购业务模式的合理性；

6、获取发行人原材料采购明细表和外协明细表，抽查发行人与主要供应商签订的合同，了解合作情况、采购内容，分析其采购金额及占比的影响；

7、对报告期各期主要外协厂商进行网络核查，网络检索注册资本、实缴资本、员工规模及参保人数等，核查是否与发行人交易情况匹配；

8、对主要原材料供应商及外协厂商进行了现场走访，访谈其主要管理人员并取得相关资质证照，了解发行人与主要供应商合作历史、主要提供的产品或服务、合作背景等。了解供应商的主营业务情况，核查其是否具备相关生产制造能力或加工能力，是否具备与其业务规模相匹配的经营能力；

9、将主要供应商股东、董事、监事、高级管理人员与发行人、实际控制人、董监高、其他核心人员及关联方名册进行了比对，核查是否存在关联关系；

10、查阅发行人及其子公司报告期内的银行流水，取得并查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶，董事（除独立董事以外）、监事（除外部监事以外）、高级管理人员以及关键岗位人员的银行流水，核查上述主体或人员与供应商是否存在异常大额资金往来。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人各期向禾昌聚合采购的金额与上市公司披露的向发行人销售的金额存在差异系因双方入账时间差异所致，具有商业合理性；其他前十大供应商属于上市公司的，未披露有关发行人的销售数据；

2、报告期内，发行人各类原材料采购金额随着公司生产规模扩大而增加，各类原材料采购占比较为稳定，以采购塑料粒子和铝材为主；

3、报告期内主要原材料采购、耗用、生产与销售具有匹配性；

4、报告期内主要原材料采购价格变动主要是由于市场价格的波动，与市场价格趋势一致，发行人向不同供应商采购同类产品价格不存在较大差异；

5、公司主要外协厂商变动符合公司实际经营需要，具有合理性；

6、除温州铭谷汽车零部件有限公司外，发行人主要外协厂商与发行人及其关联方不存在关联关系或者其他利益安排；

7、发行人外协加工以注塑、喷漆为主，注塑加工一般以机台费率作为报价基础，喷漆加工价格主要与喷漆面积大小、产品造型、加工工艺、采用油漆的颜色及类型等多种因素有关；发行人外协采购价格具有公允性，同类外协厂商的采购价格不存在重大差异；公司不存在外协厂商承担成本、分摊费用或者其他利益输送的情形。

二、说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

（一）说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及结论

保荐机构、申报会计师分别对发行人主要供应商实施独立的函证程序，对主要供应商的发函、回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额（A）	70,917.42	179,817.78	133,780.03	87,598.29
发函金额（B）	61,887.07	146,916.72	114,627.19	70,900.49
回函金额（C）	60,164.22	142,612.67	99,299.93	62,895.46
发函比例（B/A）	**87.27%**	**81.70%**	**85.68%**	**80.94%**
回函比例（C/B）	**84.84%**	**79.31%**	**74.23%**	**71.80%**

针对未回函部分，保荐机构、申报会计师通过查询供应商基本信息，检查采购合同、发票、送货单、入库单、结算单据、银行付款单据等原始凭证的方式，执行替代程序，确认发行人报告期内采购业务的真实性、准确性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期各期，公司主要供应商的回函占发函金额比例分别为 71.80%、74.23%、79.31%和 84.84%，针对未回函的部分均履行了替代程序，公司与主要供应商之间的采购业务真实、准确。

（二）对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

保荐机构、申报会计师对主要供应商走访的选取标准是报告期内各期采购金额占比较大的供应商，包含原材料、外协等供应商。

报告期内供应商、外协厂商走访数量、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
走访供应商、外协厂商家数	60	57	57	78
走访供应商原材料采购金额合计	**39,979.64**	**96,953.16**	**63,552.48**	**55,855.51**
原材料采购金额	51,785.05	126,292.37	96,695.20	74,110.25
覆盖比例	**77.20%**	**76.77%**	**65.72%**	**75.37%**
走访外协厂商加工金额合计	**13,653.51**	**39,358.05**	**23,415.16**	**9,623.53**
外协加工金额	19,132.37	53,525.41	37,084.83	13,488.04
覆盖比例	**71.36%**	**73.53%**	**63.14%**	**71.35%**

保荐机构、申报会计师对报告期内主要供应商进行了走访，了解发行人与供应商的业务合作、关联关系、货款支付等情况，具体过程如下：

1、对供应商关键经办人员进行访谈，了解发行人与供应商之间业务合作情况，包括业务开始时间、合作方式、背景、供应商主营业务、经营规模、市场地位、定价方式、价格变动情况及公允性、合同协议签订情况等，了解发行人与供应商的货款支付情况，包括付款周期、结算方式等，核实发行人与供应商及其主要人员与发行人及其关联方是否存在关联关系，核实发行人与供应商交易数据的真实性、准确性，并取得由被访谈人员签字、供应商盖章的访谈记录。

2、获取供应商接受访谈人员的身份证、或名片或、工牌等身份证明材料以及供应商的营业执照、公司章程工商信息等企业材料，与供应商被访谈人员在供应商明显标识处合影。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，对于发行人主要供应商的访谈证据、数据充分，结果有效。访谈的证据、数据及结果充分、有效。

问题 8.其他财务问题

（1）存货周转率高于可比公司的合理性。根据申请文件，报告期各期，发行人存货周转率分别为 7.16 次、9.93 次和 15.65 次，存货周转率逐年提高且高于同行业可比公司平均水平。请发行人：①结合发行人存货备货政策说明原材料占比较高的合理性，存货结构与可比公司的比较情况，补充说明发行人各类存货的库龄分布情况，是否存在一年以上存货，如存在请说明形成原因，结合报告期内原材料价格、产品销售价格变动情况及期后趋势说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分，未对原材料计提跌价准备的原因，不同存货准备跌价计提比例与可比公司的比较情况及差异分析。②结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，说明存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性，分析报告期内发行人营业收入大幅上涨的同时，存货金额却大幅下降的原因及合理性。③说明报告期各期末发出商品的期后销售情况，是否存在长期未结转的情形。④说明公司报告期内各类存货的盘点情况，包括但不限于存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员、存货的盘点范围、盘点结果等。

（2）补充分析成本变动情况。根据申请文件，发行人主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用和运输费用；报告期内直接材料成本占比逐年下降，制造费用占比逐年上升。请发行人：①说明发行人成本构成变动原因，构成与同行业可比公司的比较情况。②结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性，生产人员数量与产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性，人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异，说明人均创收、人均创利与同行业可比公司的比较情况及差异合理性。③说明各期制造费用的具体明细及变动原因，制造费用占比逐年上升的合理性。④结合销售数量变化等因素，说明运输费用总额及运费单价变动的原因及合理性。

（3）财务内控不规范及整改有效性。根据申请文件，报告期内发行人曾存在转贷、关联方资金拆借、无真实交易背景的票据融资、个人卡代收付款、内部控制制度执行不到位（如未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失）等财务内控不规范事项。请发行人：①说明报告期各期

各项财务内控不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具体时间、相关财务内控不规范事项是否影响财务数据的真实性、准确性、完整性。②结合相关内部控制制度建设及运行情况说明发行人财务内控不规范的整改是否充分。③进一步说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度是否已完备并有效运行。④说明发行人在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否存在内控重大缺陷。

（4）2024 年大额购买理财产品的合理性。根据申请文件，报告期各期末，发行人交易性金融资产账面价值分别为 0.19 万元、0 万元和 55,282.33 万元。请发行人说明 2024 年交易性金融资产的具体构成，产品收益与投资规模、投资期限的匹配性，各项金融资产是否存在担保、质押等权利限制情形，资金流向是否涉及发行人关联方或客户、供应商，是否存在转移体内资金的情形。

（5）大额在建工程的真实性及相关资金流向。根据申请文件，报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 7,961.36 万元、11,593.64 万元、5,720.22 万元，报告期内公司在建工程项目主要为模检夹具，以及新建长兴生产基地、总部厂房建设等。请发行人说明：①报告期内在建工程的具体情况，主要供应商、施工方情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排。②在建工程款项支付进度情况及相关资金流向，是否存在通过在建工程转移资金的情况。

（6）研发费用核算准确性及内控有效性。根据申请文件，报告期内，发行人存在部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的情形。请发行人说明：①生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准，相关内控设计和执行有效性，研发费用相关财务凭证是否完整、有效，研发领料日常管理及审批流程、最终去向及会计处理合规性。②研发人员认定标准及划分依据，研发人员工时统计核算依据及准确性，报告期内部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的原因，研发人员工时考勤记录是否完整、准确，是否存在研发人员参与非研发活动及具体情况，研发人员占比与可比公司差异情况及合理性。③研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对存货、在建工程及固定资产等各类资产真实性的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等。（3）说明对研发费用真实完整性的

核查程序、覆盖范围及核查结论。（4）对于财务内控不规范事项，按照《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、存货周转率高于可比公司的合理性

（一）结合发行人存货备货政策说明原材料占比较高的合理性，存货结构与可比公司的比较情况，补充说明发行人各类存货的库龄分布情况，是否存在一年以上存货，如存在请说明形成原因，结合报告期内原材料价格、产品销售价格变动情况及期后趋势说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分，未对原材料计提跌价准备的原因，不同存货跌价准备计提比例与可比公司的比较情况及差异分析

1、结合发行人存货备货政策说明原材料占比较高的合理性，存货结构与可比公司的比较情况

（1）结合发行人存货备货政策说明原材料占比较高的合理性

1）发行人存货备货政策

报告期各期末，发行人存货以原材料、在产品、库存商品、发出商品为主。发行人产品主要为内外饰件，内外饰件具有定制化的特点，因此，发行人采取以销定采的生产备货政策，即根据客户发送的采购订单形成生产计划并组织生产。由于生产工艺不同，不同产品的生产周期存在差异，但生产周期总体较短，其中内外饰件的生产周期一般不超过7天。在产品合理库存方面，公司考虑到相应产品的日产量、客户的临时需求、运输风险等因素，会保持一定的安全库存量，通常在7日左右库存，以确保满足整车厂商的每日总装需求。

公司生产内外饰件所需的原材料主要为塑料粒子和铝材。与生产备货政策相对应，公司原材料采取“以销定采、适度备货”的采购模式，结合客户订单及市场预测，主要原材料一般储备7天左右的安全库存，以提高响应速度和效率，实现产品快速生产与交付。

2）报告期各期末原材料情况

报告期内，上述生产备货政策及采购模式未发生变化。报告期各期末，发行人原材料账面余额分别为3,250.25万元、4,190.65万元、2,789.51万元和2,565.53万

元。2023年末原材料余额相对较高，主要原因为在新能源汽车行业进入规模化快速发展阶段，发行人核心客户比亚迪汽车和吉利汽车实现了产品的全面爆发，品牌影响力不断提升，随着销量的快速增长，对发行人汽车内外饰件需求大幅增加。为确保正常生产和订单交付适当增加了部分原材料储备；2024年末原材料余额下降，主要原因为2024年发行人考虑到客户相对集中、两大客户定点产品具有单品月度销售金额大、产销周期短的特点，且发行人与原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，能够配合公司生产计划、快速稳定供货，公司为减少资金占用成本，适当降低了原材料储备。

发行人与可比公司原材料占比情况对比如下：

单位：%

公司名称	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	平均值
宁波华翔	21.03	24.50	24.43	25.66	23.91
模塑科技	42.04	34.90	38.80	42.12	39.47
新泉股份	17.35	10.77	13.94	12.51	13.64
峰璟股份	26.56	27.49	27.62	35.21	29.22
常熟汽饰	18.72	18.76	19.73	22.72	19.98
神通科技	24.79	24.84	20.95	18.32	22.23
一彬科技	15.62	16.61	18.83	17.97	17.26
平均值	**23.73**	**22.55**	**23.47**	**24.93**	**23.67**
发行人	23.02	19.59	21.50	15.66	19.94

注：考虑同业务不同公司描述口径区别，将周转材料、在途物资、药品并入原材料对比分析。

报告期各期末，发行人原材料账面余额占存货账面余额的比例分别为15.66%、21.50%、19.59%和23.02%，与同行业相比，处于合理水平。发行人存货中原材料占比符合公司实际情况，主要原因如下：①发行人产品成本构成中直接材料占比相对较高，约50%左右，不同饰件产品对各类塑料粒子的规格型号需求不同，因此发行人为维持各型号产品的生产需要储备较多的原材料；②发行人产品具有定制化特点，采取以销定产的生产备货政策，客户较为集中，运输时间较短，周转较快，使得库存商品、发出商品占比相对较低，相对增加了原材料占比。

综上所述，发行人为响应整车厂商的快速交付需求，提前储备一定的安全库存量，以提高响应速度和效率，实现产品快速生产与交付。发行人存货中原材料占比情况符合公司实际，具有合理性。

（2）存货结构与可比公司的比较情况

报告期各期末，发行人与同行业可比公司的存货结构具体情况如下：

单位：万元、%

公司名称	存货类别	存货余额				存货占比				
		2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	平均值
宁波华翔	原材料	58,529.39	85,430.76	81,308.24	72,369.56	21.03	24.50	24.43	25.66	23.91
	在产品	13,565.92	12,740.45	19,715.04	30,313.56	4.87	3.65	5.92	10.75	6.30
	库存商品	76,548.74	81,645.78	81,054.24	76,269.56	27.50	23.41	24.35	27.04	25.58
	周转材料	6,281.27	5,697.51	5,795.63	6,600.14	2.26	1.63	1.74	2.34	1.99
	合同履约成本	2,920.19	2,252.51	311.26	542.08	1.05	0.65	0.09	0.19	0.50
	发出商品	3,175.50	6,311.31	2,078.69	3,311.46	1.14	1.81	0.62	1.17	1.19
	在制模具	113,129.24	149,134.41	137,330.82	84,475.63	40.65	42.76	41.26	29.95	38.66
	委托加工物资	36.13	186.66	295.59	7,412.11	0.01	0.05	0.09	2.63	0.70
	在途物资	4,141.89	5,337.09	4,960.08	717.31	1.49	1.53	1.49	0.25	1.19
	小计	278,328.27	348,736.48	332,849.59	282,011.40	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
模塑科技	原材料	34,203.21	34,618.04	43,188.58	49,610.16	42.04	34.90	38.80	42.12	39.47
	在产品	8,289.60	4,791.53	6,110.33	5,523.62	10.19	4.83	5.49	4.69	6.30
	库存商品	22,070.10	34,964.44	37,149.79	37,492.58	27.13	35.25	33.38	31.83	31.90
	在途物资	2,389.15	1,718.24	2,138.36	1,023.61	2.94	1.73	1.92	0.87	1.87
	专用装备	13,877.51	22,427.12	22,286.95	23,522.90	17.06	22.61	20.02	19.97	19.92
	药品	525.79	659.22	433.58	615.53	0.65	0.66	0.39	0.52	0.56
	小计	81,355.36	99,178.59	111,307.59	117,788.41	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
新泉股份	原材料	46,902.64	29,241.54	34,525.53	21,915.16	17.35	10.77	13.94	12.51	13.64
	在产品	14,524.00	9,530.19	9,662.53	6,191.45	5.37	3.51	3.90	3.53	4.08
	库存商品	22,979.88	19,576.60	16,421.10	13,272.33	8.50	7.21	6.63	7.58	7.48
	周转材料	5,729.06	6,677.97	6,296.46	6,440.24	2.12	2.46	2.54	3.68	2.70
	在途物资	4,007.21	1,700.56	1,843.68	690.22	1.48	0.63	0.74	0.39	0.81
	发出商品	88,637.08	109,852.05	90,678.42	56,565.85	32.79	40.46	36.62	32.29	35.54
	委托加工物资	246.85	292.98	407.60	196.24	0.09	0.11	0.16	0.11	0.12
	模具	87,254.56	94,643.60	87,792.09	69,901.54	32.28	34.86	35.45	39.90	35.62
	小计	270,281.30	271,515.50	247,627.40	175,173.02	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司名称	存货类别	存货余额				存货占比				
		2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	平均值
峰璟股份	原材料	12,532.37	13,546.43	16,004.06	24,326.92	26.56	27.49	27.62	35.21	29.22
	在产品	8,758.94	9,119.92	11,241.85	13,308.42	18.56	18.50	19.40	19.26	18.93
	库存商品	25,299.34	25,895.34	29,781.23	31,154.70	53.61	52.54	51.39	45.10	50.66
	委托加工物资	596.79	723.98	920.70	291.58	1.26	1.47	1.59	0.42	1.19
	小计	47,187.43	49,285.67	57,947.85	69,081.63	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
常熟汽饰	原材料	18,726.76	16,061.47	15,394.93	14,264.21	18.72	18.76	19.73	22.72	19.98
	在产品	8,789.55	7,123.61	6,837.11	5,491.93	8.79	8.32	8.76	8.75	8.66
	库存商品	15,986.86	12,038.78	9,564.23	8,572.15	15.98	14.06	12.26	13.65	13.99
	周转材料	863.18	872.32	787.68	912.21	0.86	1.02	1.01	1.45	1.09
	在途物资	-	-	37.01	15.37	-	-	0.05	0.02	0.02
	自制半成品	9,335.72	9,060.70	8,573.23	6,640.82	9.33	10.58	10.99	10.58	10.37
	委托加工物资	33.58	411.27	808.21	801.08	0.03	0.48	1.04	1.28	0.71
	发出商品	2,152.24	1,811.79	1,684.59	1,034.08	2.15	2.12	2.16	1.65	2.02
	在制模具	44,150.96	38,247.14	34,322.17	25,054.45	44.13	44.67	44.00	39.90	43.18
	小计	100,038.86	85,627.10	78,009.14	62,786.30	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
神通科技	原材料	7,079.43	6,646.02	5,732.48	7,221.08	24.79	24.84	20.95	18.32	22.23
	在产品	37.84	321.48	208.76	310.44	0.13	1.20	0.76	0.79	0.72
	库存商品	6,677.03	5,446.49	7,408.07	9,394.63	23.38	20.36	27.07	23.84	23.66
	发出商品	5,062.04	4,876.56	3,982.43	5,815.38	17.73	18.23	14.55	14.76	16.32
	在制模具	8,032.98	8,144.14	8,466.20	14,631.77	28.13	30.45	30.94	37.13	31.66
	半成品	1,198.56	1,080.19	1,285.83	1,719.71	4.20	4.04	4.70	4.36	4.33
	委托加工物资	467.80	235.05	277.95	317.16	1.64	0.88	1.02	0.80	1.09
	小计	28,555.68	26,749.94	27,361.71	39,410.16	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
一彬科技	原材料	11,542.17	12,109.07	11,127.71	9,790.37	15.62	16.61	18.83	17.97	17.26
	在产品	5,897.15	6,361.59	4,827.24	4,449.03	7.98	8.73	8.17	8.17	8.26
	库存商品	7,012.18	10,839.41	7,984.44	8,001.43	9.49	14.87	13.51	14.69	13.14
	周转材料	562.25	680.94	266.77	301.24	0.76	0.93	0.45	0.55	0.67
	发出商品	25,521.89	17,406.67	13,197.37	12,484.61	34.54	23.88	22.34	22.92	25.92
	模具	19,777.52	21,425.78	18,677.57	16,069.71	26.77	29.40	31.61	29.50	29.32
	委托加工物资	3,572.50	4,062.60	3,000.52	3,379.64	4.84	5.57	5.08	6.20	5.42
	小计	73,885.67	72,886.05	59,081.63	54,476.03	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
发行人	原材料	2,565.53	2,789.51	4,190.65	3,250.25	23.02	19.59	21.50	15.66	19.94
	在产品	2,933.20	4,699.50	5,532.59	7,975.25	26.32	33.01	28.39	38.42	31.54
	库存商品	4,151.69	5,306.82	6,514.56	6,722.97	37.26	37.27	33.43	32.39	35.09

公司名称	存货类别	存货余额				存货占比				
		2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末	平均值
	发出商品	1,070.05	1,134.80	1,601.04	1,185.56	9.60	7.97	8.21	5.71	7.87
	委托加工物资	54.72	46.99	133.05	-	0.49	0.33	0.68	-	0.38
	合同履约成本	367.49	259.93	1,517.74	1,624.39	3.30	1.83	7.79	7.83	5.19
	小计	11,142.68	14,237.54	19,489.63	20,758.42	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：考虑同业务不同公司描述口径区别，将模具、在制模具、专用装备并入合同履约成本对比分析；将周转材料、在途物资、药品并入原材料对比分析。

报告期内，发行人与同行业可比公司的存货平均结构对比如下：

单位：%

类别	宁波华翔	模塑科技	新泉股份	峰璟股份	常熟汽饰	神通科技	一彬科技	平均值	发行人
原材料	27.09	41.89	17.15	29.22	21.09	22.23	17.93	**25.23**	19.94
在产品	6.30	6.30	4.08	18.93	19.03	5.05	8.26	**9.71**	31.54
库存商品	25.58	31.90	7.48	50.66	13.99	23.66	13.14	**23.77**	35.09
发出商品	1.19	-	35.54	-	2.02	16.32	25.92	**11.57**	7.87
委托加工物资	0.70	-	0.12	1.19	0.71	1.09	5.42	**1.32**	0.38
合同履约成本	39.15	19.92	35.62	-	43.18	31.66	29.32	**28.41**	5.19

注：考虑不同公司对相同业务描述口径区别，将模具、在制模具、专用装备并入合同履约成本对比分析；将周转材料、在途物资、药品并入原材料对比分析。

同行业可比公司根据自身经营特点、客户需求等情况制定了相应的生产备货政策，发行人与同行业可比公司存货结构存在一定的差异，具体对比分析情况如下：

1）发行人原材料占比与同行业基本一致，主要系发行人客户集中度较高，主要客户定点产品单品月度销售金额大，需要原材料种类较少，且发行人与供应商建立长期合作关系，供应商能快速响应公司生产需求，导致原材料占比较同行业公司相对偏低。

2）库存商品和发出商品合计占比与同行业上市公司基本一致。

3）合同履约成本主要核算未完成销售的模具，发行人合同履约成本低于同行业，主要系客户群体不同，发行人主要客户为比亚迪和吉利汽车，模具业务仅为配合客户进行的模具的开发和加工，而非发行人的主要业务，占比较小，故合

同履约成本占比低于同行业公司。

4）在产品占比高于同行业上市公司，主要系：①发行人产品规格型号多，外饰件销量占比较高，而外饰件表面工艺处理相对复杂，需要生产周期相对较长；②发行人喷涂件采取集中供货形式，即在温州基地喷涂后，将各部件运送至各基地后进行分拣，组装成总成后再销售至客户单位，运输及基地分拣、组装耗时致使在产品金额较高；③因发行人业务性质，存货中合同履约成本（模具）占比较小，从而导致在产品占比相对较高。报告期内，发行人在产品周转天数 7 天左右，与发行人生产工艺相符，具有合理性。

综上，发行人存货结构与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务结构差异，发行人根据自身经营特点制定生产、备货政策所致，具有合理性。

2、补充说明发行人各类存货的库龄分布情况，是否存在一年以上存货，如存在请说明形成原因，结合报告期内原材料价格、产品销售价格变动情况及期后趋势说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分，未对原材料计提跌价准备的原因，不同存货跌价准备计提比例与可比公司的比较情况及差异分析

（1）各类存货的库龄分布情况及库龄一年以上存货的形成原因

报告期各期末，发行人存货库龄主要集中在1年以内，存货的周转情况良好，1年以上库龄的存货余额分别为129.79万元、567.62万元、139.72万元和141.04万元，占比分别为0.63%、2.91%、0.98%和1.27%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	库龄大于 1 年存货余额	占比	账面余额	库龄大于 1 年存货余额	占比
原材料	2,565.53	-	-	2,789.51	-	-
在产品	2,933.20	-	-	4,699.50	-	-
库存商品	4,151.69	50.90	1.23%	5,306.82	73.48	1.38%
发出商品	1,070.05	90.14	8.42%	1,134.80	66.24	5.84%
委托加工物资	54.72	-	-	46.99	-	-
合同履约成本	367.49	-	-	259.93	-	-
合计	11,142.68	141.04	1.27%	14,237.54	139.72	0.98%
项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		

	账面余额	库龄大于1年存货余额	占比	账面余额	库龄大于1年存货余额	占比
原材料	4,190.65	-	-	3,250.25	-	-
在产品	5,532.59	-	-	7,975.25	-	-
库存商品	6,514.56	163.20	2.51%	6,722.97	61.58	0.92%
发出商品	1,601.04	404.42	25.26%	1,185.56	68.21	5.75%
委托加工物资	133.05	-	-	-	-	-
合同履约成本	1,517.74	-	-	1,624.39	-	-
合计	19,489.63	567.62	2.91%	20,758.42	129.79	0.63%

除库存商品和发出商品外，发行人其他存货的库龄均在1年以内。

1）库存商品库龄分布情况

报告期各期末，发行人库存商品1年以上库龄余额分别为61.58万元、163.20万元、73.48万元和50.90万元，占各年度库存商品余额比例分别为0.92%、2.51%、1.38%和1.23%，主要为汽车内外饰塑料件等，包括客户变更订单需求或由于前期适当备货形成的剩余产品等。

2）发出商品库龄分布情况

报告期各期末，发行人发出商品1年以上库龄余额分别为68.21万元、404.42万元、66.24万元和90.14万元，占各年度发出商品余额比例分别为5.75%、25.26%、5.84%和8.42%，主要为汽车内外饰塑料件等。为满足客户对于供货的及时性要求，同时降低公司仓储、产品配送的总体成本，发行人通常将产品送至客户仓库或指定的第三方仓库存放，客户下达订单后即从客户仓库或指定的第三方仓库发货。1年以上的发出商品主要为：①提供给客户用于售后维修使用的产品，按需实际领用，库存消耗周期较长，使得其库龄超过1年；②存在部分发出商品因市场需求变化导致客户生产计划调整而未实现销售的情形，使得其库龄超过1年。

2023年末发行人库龄1年以上的存货余额较大，主要系威马集团经营困难、生产停滞，该客户相关的发出商品338.40万元一直未结算所致。

综上所述，发行人存货库龄主要集中在1年以内，1年以上库龄的存货余额较小，占比较低。

（2）结合报告期内原材料价格、产品销售价格变动情况及期后趋势说明发

行人相应存货跌价准备计提是否充分，未对原材料计提跌价准备的原因

1）未对原材料计提跌价准备的原因

公司原材料主要用于进一步加工成产成品对外销售，报告期内，公司产品毛利率分别为21.74%、21.80%、21.82%和23.39%，毛利率稳定，不存在减值迹象。报告期各期末，公司根据主要产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额确定原材料可变现净值。报告期内及期后（2025年7月），公司主要产品销售价格变动情况如下：

单位：元/件

产品类型	2025 年 7 月		2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
内、外饰件	17.35	7.12%	16.20	-10.46%	18.09	-10.45%	20.20	3.87%	19.45
占主营业收入比例	100.00%	-	99.46%	-	98.04%	-	96.45%	-	95.00%

报告期内及期后（2025年7月），公司主要产品为内、外饰件，占主营业务收入比例为95.00%、96.45%、98.04%、99.46%和100.00%。公司产品单价未呈现异常波动，报告期内单价略有下降，主要受年降政策影响以及原材料价格波动影响，期后（2025年7月）平均单价略有上升，主要受当月产品结构的影响。

公司内、外饰件的主要原材料为塑料粒子。报告期内及期后（2025年7月），发行人主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：千元/吨

项目	2025 年 7 月		2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
塑料粒子	8.59	-1.15%	8.69	-1.14%	8.79	-10.85%	9.86	0.20%	9.84

报告期内，各型号塑料粒子价格波动与市场供应价格变动情况基本一致，未发生重大变动，详见本回复问题7之“三、（一）说明报告期内主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场价格是否一致”，各型号塑料粒子期后（2025年7月）采购价格无异常波动。

综上所述，报告期内，发行人主要材料价格波动与产品价格波动基本一致，期后（2025年7月）原材料价格无大幅度波动、产品平均单价略有上升，原材料

库龄均为1年以内，且产品毛利率稳定，原材料未计提跌价准备具有合理性。

2）发行人存货跌价准备计提情况

发行人按照存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。发行人结合存货对应客户车型是否停产、是否具有对应订单以及存货库龄等因素进行减值测试，对于存在减值的存货，发行人已充分计提了跌价准备，其中：对于客户已停产和库龄一年以上的存货，一般全额计提存货跌价准备。报告期各期末，发行人存货跌价准备金额分别为1,963.02万元、1,578.08万元、1,407.41万元和1,130.09万元。具体情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 6 月 30 日				2024 年 12 月 31 日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例
原材料	2,565.53	-	2,565.53	-	2,789.51	-	2,789.51	-
在产品	2,933.20	41.04	2,892.16	1.40%	4,699.50	131.44	4,568.06	2.80%
库存商品	4,151.69	756.61	3,395.08	18.22%	5,306.82	1,008.84	4,297.98	19.01%
发出商品	1,070.05	332.44	737.61	31.07%	1,134.80	267.13	867.67	23.54%
委托加工物资	54.72	-	54.72	-	46.99	-	46.99	-
合同履约成本	367.49	-	367.49	-	259.93	-	259.93	-
合计	11,142.68	1,130.09	10,012.59	10.14%	14,237.54	1,407.41	12,830.12	9.89%
存货类别	**2023 年 12 月 31 日**				**2022 年 12 月 31 日**			
	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例
原材料	4,190.65	-	4,190.65	-	3,250.25	-	3,250.25	-
在产品	5,532.59	361.35	5,171.24	6.53%	7,975.25	67.6	7,907.65	0.85%
库存商品	6,514.56	483.38	6,031.18	7.42%	6,722.97	1,190.32	5,532.65	17.71%
发出商品	1,601.04	733.36	867.69	45.81%	1,185.56	705.09	480.47	59.47%
委托加工物资	133.05	-	133.05	-	-	-	-	-
合同履约成本	1,517.74	-	1,517.74	-	1,624.39	-	1,624.39	-
合计	19,489.63	1,578.08	17,911.54	8.10%	20,758.42	1,963.02	18,795.40	9.46%

其中，对于库龄1年以上的存货计提跌价准备情况如下：

单位：万元

时间	存货类别	库龄大于 1 年存货余额	存货跌价准备	跌价准备比例
2025 年 6 月 30 日	库存商品	50.90	50.90	100.00%

时间	存货类别	库龄大于1年存货余额	存货跌价准备	跌价准备比例
2025年6月30日	发出商品	90.14	90.14	100.00%
2024年12月31日	库存商品	73.48	73.48	100.00%
2024年12月31日	发出商品	66.24	66.24	100.00%
2023年12月31日	库存商品	163.20	163.20	100.00%
2023年12月31日	发出商品	404.42	404.42	100.00%
2022年12月31日	库存商品	61.58	61.58	100.00%
2022年12月31日	发出商品	68.21	68.21	100.00%

综上所述，报告期内及期后，公司原材料采购价格随市场价而波动，产品销售价格亦未呈现异常波动，公司毛利率相对稳定，且各期末公司1年以上存货占比较低，对于存在减值迹象的存货，公司已充分计提了存货跌价准备。

（3）存货跌价准备计提比例与可比公司的比较情况及差异分析

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提比例具体情况如下：

公司名称	2025年6月末	2024年末	2023年末	2022年末
宁波华翔	12.43%	12.02%	10.93%	9.16%
模塑科技	11.43%	12.29%	6.64%	4.49%
新泉股份	0.10%	0.19%	0.04%	0.09%
峰璟股份	5.84%	6.90%	7.77%	6.77%
常熟汽饰	8.78%	9.77%	4.68%	5.51%
神通科技	11.55%	15.98%	14.90%	11.63%
一彬科技	7.12%	6.90%	6.94%	5.23%
可比公司平均值	**8.18%**	**9.15%**	**7.41%**	**6.13%**
发行人	10.14%	9.89%	8.10%	9.46%

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例分别为9.46%、8.10%、9.89%和10.14%，与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提比例高于行业平均值，公司存货跌价准备计提充分。

（二）结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，说明存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性，分析报告期内发行人营业收入大幅上涨的同时，存货金额却大幅下降的原因及合理性

1、结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差

异，说明存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人采取以销定产与合理库存的备货政策，原材料备货周期一般为7天，主要产品生产周期较短（一般不超过7天），生产完成后在较短时间内即可发送至客户仓库或第三方仓库准备向客户进行送货，且客户较为集中，发行人通常在客户主要生产基地附近设立子公司，运输时间较短，存货周转较快，库存商品、发出商品保持在较低的库存水平。

发行人根据客户通知发货至客户工厂等指定地点，客户领用后出具上线结算单，发行人在收到上线结算单后确认收入并结转相应的存货成本，发行人向客户发货至客户装车的周期一般为7天左右，周期较短。

报告期内，发行人与同行业可比公司存货周转率对比情况如下：

单位：次

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	6.97	6.44	6.32	6.24
模塑科技	6.06	5.55	6.30	5.84
新泉股份	4.51	4.11	4.05	3.45
峰璟股份	4.15	4.07	4.02	3.53
常熟汽饰	5.07	5.86	5.20	5.11
神通科技	4.51	4.18	3.95	3.10
一彬科技	2.12	2.64	2.87	2.90
可比公司平均值	**4.77**	**4.69**	**4.67**	**4.31**
发行人	17.21	15.65	9.93	7.16

注：2025年1-6月存货周转率已按半年度周转率乘以2年化处理。

报告期内，发行人存货周转率为7.16次、9.93次、15.65次和17.21次，存货周转率高于同行业平均值，主要原因为：

（1）报告期内，发行人对客户比亚迪、吉利的收入占比为87.52%、94.04%、97.02%和98.35%，同行业可比公司前五大客户平均占比为60.13%、58.39%和56.73%（2025年半年度数据未披露），发行人客户集中度远高于同行业可比公司。发行人对两大客户采取贴近式服务，两大客户定点产品具有单品月度销售金额大、产销周期短的特点，导致周转率较高；

（2）宁波华翔、模塑科技、常熟汽饰、神通科技和一彬科技模具业务较多，

由于模具均系定制化产品，生产工艺复杂，开发周期较长，占各期存货余额的比例较高，导致存货周转率较低，剔除模具业务后，模拟的存货周转率如下：

单位：次

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	12.15	11.19	10.00	8.83
模塑科技	7.58	7.05	7.88	7.55
常熟汽饰	9.11	10.54	8.99	9.52
神通科技	6.37	6.03	6.04	4.93
一彬科技	2.95	3.80	4.14	4.08
发行人	**17.64**	**16.52**	**10.77**	**7.79**

注：上述存货周转率通过营业成本和存货余额中剔除模具金额后计算，2025年1-6月存货周转率已按半年度周转率乘以2年化处理。

剔除模具业务后，2022年度和2023年度模拟的存货周转率与可比公司宁波华翔、常熟汽饰基本相当。

（3）2024年3月，发行人管理层在考虑与供应商合作关系及生产运营现状后，将存货安全库存比例由每月生产计划的50%下调至20%，以此提高公司整体运营效率，导致2024年度及2025年1-6月存货周转率较高。

综上，发行人存货周转率高于同行业平均水平，主要系发行人的客户集中度、产品及经营模式差异所致，具有合理性。

2、分析报告期内发行人营业收入大幅上涨的同时，存货金额却大幅下降的原因及合理性

报告期内，发行人存货账面余额分别为20,758.42万元、19,489.63万元、14,237.54万元和11,142.68万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,565.53	23.02%	2,789.51	19.59%	4,190.65	21.50%	3,250.25	15.66%
在产品	2,933.20	26.32%	4,699.50	33.01%	5,532.59	28.39%	7,975.25	38.42%
库存商品	4,151.69	37.26%	5,306.82	37.27%	6,514.56	33.43%	6,722.97	32.39%
发出商品	1,070.05	9.60%	1,134.80	7.97%	1,601.04	8.21%	1,185.56	5.71%

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
委托加工物资	54.72	0.49%	46.99	0.33%	133.05	0.68%	-	-
合同履约成本	367.49	3.30%	259.93	1.83%	1,517.74	7.79%	1,624.39	7.83%
合计	11,142.68	100.00%	14,237.54	100.00%	19,489.63	100.00%	20,758.42	100.00%

报告期内发行人处于快速发展阶段，公司根据“以销定采、适度备货”的原则进行生产和库存管理，根据客户订单情况及产品生产周期，适度储备存货。

2022年度发行人收入较上年大幅增长，为保证供货的稳定性，发行人加大库存的储备。2022年末受公共卫生事件的影响，发行人生产短期内有所停滞，导致2022年末在产品数量较多，2023年经营恢复正常后，存货账面余额有所下降。

2024年3月，发行人管理层将存货安全库存比例由每月生产计划的50%下调至20%，主要是因为：发行人与原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，供应商能够较好地配合发行人生产计划、快速稳定供货；塑料粒子、素材等原材料的市场日益供应充足，发行人采购选择空间充分、降低了断货导致生产停滞的风险；智慧工厂自动化设备投入，发行人生产流程效率显著提升，库存商品和半成品具备了下调库存的基础。

下调安全库存之后，发行人直接减少库存数量，从而降低库存资金的占用，存货释放出的资金可用于企业的其他生产经营活动，如技术研发、市场拓展、设备更新等，可有效提高资金使用效率和竞争力，同时发行人的库存持有成本包括仓储费用、保险费用、资金利息等也随之降低，有助于提高公司的盈利能力和经济效益。另外，降低安全库存可进一步减少存货冗余、呆滞和积压，优化库存结构，整体提高公司的周转效率和运营能力。

综上，报告期内发行人营业收入大幅上涨的同时，存货金额却大幅下降具有合理性。

（三）说明报告期各期末发出商品的期后销售情况，是否存在长期未结转的情形

报告期各期末，发行人发出商品期后销售具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年 12 月末	2023 年 12 月末	2022 年 12 月末

发出商品余额	1,070.05	1,134.80	1,601.04	1,185.56
其中：1 年以内	979.91	1,068.56	1,196.62	1,117.35
1 年以上	90.14	66.24	404.42	68.21
截至 2025 年 7 月 31 日期后销售金额	783.79	988.50	1,533.91	1,157.38
截至 2025 年 7 月 31 日期后销售比例	73.25%	87.11%	95.81%	97.62%
截至 2025 年 7 月 31 日尚未实现销售金额	286.26	146.30	67.13	28.19

截至2025年7月31日，报告期各期末发出商品期后销售情况良好，不存在长期大额未结转的情形。

（四）说明公司报告期内各类存货的盘点情况，包括但不限于存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员、存货的盘点范围、盘点结果等

1、报告期各期末存货盘点总体情况

发行人存货的盘存制度采取永续盘存制。发行人建立了较为完善的存货管理制度，覆盖从原材料采购入库、领用、产成品入库、出库、存货保管及盘点等各个环节，并严格按照存货管理制度中有关存货盘点的规定对存货进行定期盘点，确保存货数量的账实相符。报告期各期末，发行人存货盘点总体情况如下：

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
盘点计划	财务中心、生产部、物流部、内审部组织制定盘点计划并安排实施			
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品
盘点地点及时间	母公司仓库、各子公司仓库及三方仓 2025 年 6 月 28 日至 2025 年 6 月 30 日	母公司仓库、各子公司仓库及三方仓 2024 年 12 月 30 日至 2025 年 1 月 2 日	母公司仓库、各子公司仓库及三方仓 2023 年 12 月 31 日至 2024 年 1 月 2 日	母公司仓库、各子公司仓库及三方仓 2022 年 12 月 28 日至 2022 年 12 月 31 日
盘点人员	财务中心人员、生产部人员、物流部人员、内审部人员	财务中心人员、生产部人员、物流部人员、内审部人员	财务中心人员、生产部人员、物流部人员、内审部人员	财务中心人员、生产部人员、物流部人员、内审部人员
盘点结果及差异处理	调整后账实相符	调整后账实相符	调整后账实相符	调整后账实相符

2、报告期各期末存货盘点具体情况

（1）盘点开始前

1）由财务中心制定盘点计划，安排盘点时间、地点、盘点范围、人员分工、盘点要求等，协调各部门开展盘点工作；

2）盘点开始前，待检区物料完成检验入库，暂停当天各公司仓库的存货出入库等工作；

3）盘点前确保所有盘点区域存货堆放整齐、标识清楚，各基地物流部长负责《盘点表》的落实。

（2）盘点结束后

1）盘点人员、监盘人员对盘点结果进行签字确认，并收集盘点表；

2）盘点差异处理，出现重大盘点差异的，进行复盘等操作以确保差异准确性，并查明原因；

3）形成盘点差异处理意见，根据差异原因，进行审批和处理，确保账实一致；

4）分析并确认差异原因，总结相关问题，改进未来工作。

3、盘点比例的统计

报告期各期末，存货盘点比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末			2024 年末		
	存货余额	盘点金额	盘点比例	存货余额	盘点金额	盘点比例
原材料	2,565.53	2,212.62	86.24%	2,789.51	2,770.82	99.33%
在产品	2,933.20	2,578.29	87.90%	4,699.50	4,497.09	95.69%
库存商品	4,151.69	3,613.26	87.03%	5,306.82	4,918.16	92.68%
发出商品	1,070.05	-	-	1,134.80	-	-
委托加工物资	54.72	-	-	46.99	44.66	95.06%
合同履约成本	367.49	-	-	259.93	-	-
小计	11,142.68	8,404.17	75.42%	14,237.54	12,230.73	85.90%
项目	2023 年末			2022 年末		
	存货余额	盘点金额	盘点比例	存货余额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,190.65	4,074.54	97.23%	3,250.25	3,106.18	95.57%
在产品	5,532.59	4,862.94	87.90%	7,975.25	6,262.34	78.52%

库存商品	6,514.56	5,592.17	85.84%	6,722.97	6,137.81	91.30%
发出商品	1,601.04	-	-	1,185.56	-	-
委托加工物资	133.05	-	-	-	-	-
合同履约成本	1,517.74	-	-	1,624.39	-	-
小计	19,489.63	14,529.65	74.55%	20,758.42	15,506.34	74.70%

公司未对发出商品和合同履约成本进行盘点，报告期内，该两类存货合计占比13.54%、16.00%、9.80%和12.90%。其中发出商品为寄存客户尚未结算的汽车零部件，因存放地点位于客户各个车厂，较为分散且处于流动状态，客户仓库存在严格的管理规定及内部管控要求，不接受公司进行现场盘点，公司通过对比客户系统中未结算清单对发出商品数量进行核实；合同履约成本为委托供应商加工，但尚未完工未经客户验收的模具，发行人通过检查合同，付款记录等对期末金额进行核实。

二、补充分析成本变动情况

（一）说明发行人成本构成变动原因，构成与同行业可比公司的比较情况

1、发行人成本构成变动原因

报告期内，发行人主营业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	52,769.12	48.39	123,161.35	46.84	97,955.98	49.22	68,339.66	56.18
直接人工	8,749.52	8.02	21,397.32	8.14	17,588.87	8.84	10,413.14	8.56
制造费用	44,576.30	40.87	111,717.94	42.49	78,306.52	39.35	39,008.45	32.07
运输费	2,961.40	2.72	6,681.65	2.54	5,152.69	2.59	3,883.65	3.19
合计	109,056.34	100.00	262,958.26	100.00	199,004.07	100.00	121,644.89	100.00

报告期内，发行人主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输费等构成，随着公司业务规模的扩大，各成本项目的金额逐年增加；报告期内，各成本项目占比受原材料采购价格波动、产线自动化程度提高、生产辅助器材投入而减少日常包装支出等因素影响有所变动，具有合理性。具体情况如下：

（1）直接材料

直接材料主要包括为塑料粒子、铝材及辅料等。报告期各期，直接材料占主营业务成本的比例分别为56.18%、49.22%、46.84%和48.39%，为公司主营业务成本最重要的构成项目。报告期内公司直接材料占比呈下降趋势，主要系公司主要原材料PP系列、ABS系列等塑料粒子采购单价下降所致，采购单价下降与市场价格变动一致，具体详见本回复问题7之“三、（一）说明报告期内主要原材料采购价格变动的原因及合理性，与市场价格是否一致”。

（2）直接人工

直接人工包括生产人员的工资、奖金、津贴、各类补贴、各类福利、社保公积金等薪酬费用。报告期各期，直接人工占主营业务成本的比例分别为8.56%、8.84%、8.14%和8.02%，占比总体较为稳定，2024年和2025年1-6月有所下降，主要系公司装配自动化程度逐步提升所致。

（3）制造费用

制造费用主要包括加工费、生产辅助器材、职工薪酬、折旧摊销等。报告期内，制造费用占主营业务成本的比例分别为32.07%、39.35%、42.49%和40.87%，呈上升趋势，主要原因为：随着发行人业务持续增长，因产能短暂受限将市场相对成熟的工序委托给部分外协厂商，使外协加工费逐年增加；2024年，公司改变包装方案，一次性投入较多的料架等生产辅助器材，使制造费用增加较多。

（4）运输费

报告期内公司运输费变动趋势与主营业务收入、产品销量变动趋势保持一致，占主营业务成本的比例分别为3.19%、2.59%、2.54%和2.72%，基本保持稳定。

2、发行人成本构成与同行业可比公司的比较情况

发行人主营业务成本构成与同行业可比公司的比较情况如下：

（1）直接材料占比与同行业比较

项目	直接材料占比（%）			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	75.76	72.96	72.56
新泉股份	未披露	77.15	79.01	78.34

项目	直接材料占比（%）			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
模塑科技	未披露	62.82	64.16	61.01
常熟汽饰	未披露	75.63	72.94	72.29
峰璟股份	未披露	未披露	未披露	未披露
神通科技	未披露	69.24	71.15	72.25
一彬科技	未披露	67.08	68.86	69.35
平均数	**-**	**71.28**	**71.51**	**70.97**
乔路铭	48.39	46.84	49.22	56.18

报告期内，发行人直接材料占比分别为 56.18%、49.22%、46.84%和 48.39%，低于同行业可比公司平均值，主要系发行人业务规模扩大较多，但因产能短暂受限公司将市场相对成熟的工序委托外部供应商生产加工；2024 年开始由加工商提供辅材，而加工费在制造费用核算，使部分材料成本转移至制造费用中，导致主营业务成本材料占比低于同行业；同时，报告期内由于委外加工费逐年增加，使得制造费用整体占比高于同行业公司，直接材料占比相对低于同行业公司。

（2）直接人工占比与同行业比较

项目	直接人工占比（%）			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	未披露	未披露	未披露
新泉股份	未披露	6.84	6.29	5.35
模塑科技	未披露	未披露	未披露	未披露
常熟汽饰	未披露	9.21	11.93	11.52
峰璟股份	未披露	未披露	未披露	未披露
神通科技	未披露	4.74	2.73	4.87
一彬科技	未披露	8.71	7.74	8.75
平均数	**-**	**7.37**	**7.17**	**7.62**
乔路铭	8.02	8.14	8.84	8.56

报告期内，发行人直接人工占比分别为8.56%、8.84%、8.14%和8.02%，直

接人工占比相对稳定，处于同行业公司中间水平，不存在显著差异，各公司间存在差异，与各公司具体产品结构、自动化程度、生产模式等相关。

（3）制造费用占比与同行业比较

项目	制造费用占比（%）			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	未披露	未披露	未披露
新泉股份	未披露	16.02	14.70	16.31
模塑科技	未披露	未披露	未披露	未披露
常熟汽饰	未披露	15.17	12.39	13.28
峰璟股份	未披露	未披露	未披露	未披露
神通科技	未披露	26.02	26.12	22.88
一彬科技	未披露	24.21	23.40	21.90
平均数	**-**	**20.35**	**19.15**	**18.59**
乔路铭	40.87	42.49	39.35	32.07

注：考虑不同公司描述口径区别，将一彬科技的“制费及运储”、“售后”和“外协”合计数并入“制造费用”对比分析；将神通科技的“费用类”并入“制造费用”对比分析。

报告期内，发行人制造费用占比分别为32.07%、39.35%、42.49%和40.87%，高于同行业公司平均值，主要原因包括：公司委外加工费中部分辅材由加工商提供，加大了制造费用中加工费的金额；随着发行人业务持续增长，以及包装方案变更等生产措施，使公司投入较多的生产辅助器材和机物料消耗费用；与同行业相比，公司主营产品具有体积小种类多的特点，不同品种的产品需要不同的模具、夹具和物料，公司生产辅助器材和机物料消耗较多。以上因素叠加导致公司制造费用占比较高，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性，生产人员数量与产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性，人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异，说明人均创收、人均创利与同行业可比公司的比较情况及差异合理性

1、结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性

公司生产人员的薪酬主要由基本工资、绩效工资组成。基本工资包括岗位工资和各项津贴、补贴等；绩效工资是指按工作量计件考核的计件工资。

报告期各期生产人员数量、单位人工工时情况及营业成本中直接人工具体情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
直接人工（万元）	8,749.52	21,397.32	17,588.87	10,413.14
期末直接生产人员数量（人）	1,633	1,807	1,755	1,571
直接生产人员人均薪酬（万元）	10.72	11.84	10.02	6.63
单位人工工时（小时/人/年）	2,759.64	2,976.40	2,713.60	2,626.83

注1：2025年1-6月直接生产人员人均薪酬、单位人工工时已按半年度数据乘以2年化处理；

注2：生产人员数量为直接生产人员，不包含辅助生产人员，下同。

发行人直接生产人员数量2023年较2022年增加184人，主要系2023年新生产基地长兴乔路铭、河南乔路铭及济南乔路铭等陆续投产，以及2023年原有生产基地因扩产而相应增加生产人员所致；在整体产量大幅增加的情况下，2023年发行人直接生产人员单位人工工时也有所增加，发行人直接生产人员人均薪酬亦有所增长，综合使得2023年发行人营业成本中直接人工较2022年增长7,175.73万元。

发行人直接生产人员数量2024年较2023年增加52人，主要系2024年发行人业务规模进一步扩大而相应增加生产人员所致；2024年发行人直接生产人员单位人工工时也相应增加，达到2,976.40时/人/年，较2023年增加262.80时/人/年，发行人直接生产人员人均薪酬亦有所增长，综合使得2024年发行人营业成本中直接人工较2023年增长3,808.45万元。

2025年1-6月发行人直接生产人员数量有所减少，主要系随着公司装配产线自动化程度提升，相应减少生产人员数量所致。

综上，2022年-2024年，随着公司业务规模的扩大，发行人直接生产人员数量、单位人工工时均相应增加，与直接人工成本变动趋势一致；2025年1-6月，随着公司装配产线自动化程度提升，直接生产人员数量和单位人工工时有所减少。报告期内，直接人工的变动符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、生产人员数量与产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性

报告期内，发行人主要产品为汽车内外饰件，发行人直接生产人员数量、汽车内外饰件自产产量及人均产量具体如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
期末直接生产人员数量（人）	1,633	1,807	1,755	1,571
汽车内外饰件产量（万件）	7,448.86	15,968.74	11,426.03	7,610.31
人均产量（件）	91,229.15	88,371.56	65,105.58	48,442.46

注：2025年1-6月汽车内外饰件产量、人均产量均已按半年度数据乘以2年化处理。

由表可见，发行人直接生产人员数量与主要产品汽车内外饰件产量的变动趋势保持一致。报告期内，发行人主要产品汽车内外饰件人均产量分别为48,442.46件、65,105.58件、88,371.56件及91,229.15件，人均产量逐年增加，主要系公司销售订单增加带来的产量大幅增加，而公司生产人员薪酬主要为计件工资，生产人员为了获取更多报酬工作效率提升使得人均产量随之增加。

综上，报告期内，发行人生产人员数量与主要产品汽车内外饰件产量的变动趋势保持一致，生产人员数量与产品产量具有匹配性。

3、发行人人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期，发行人直接生产人员人均薪酬与同地区、同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

同行业可比上市公司	注册地	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	浙江宁波	未披露	未披露	未披露	未披露
新泉股份	江苏常州	未披露	6.60	5.83	5.30
模塑科技	江苏无锡	未披露	未披露	未披露	未披露
常熟汽饰	江苏常熟	未披露	13.78	13.46	10.70
峰璟股份	北京通州	未披露	未披露	未披露	未披露
神通科技	浙江宁波	未披露	8.11	4.80	6.27
一彬科技	浙江宁波	未披露	6.31	6.62	6.46
平均数	**-**	**-**	**8.70**	**7.68**	**7.18**

乔路铭	浙江温州	10.80	11.84	10.02	6.63
温州市私营单位年平均工资	-	未披露	7.02	6.74	6.44

注1：同行业可比公司生产人员人均薪酬根据各公司年度报告中披露的直接人工成本与期末生产人员数量计算；

注2：温州市私营单位年平均工资数据来源温州市统计局。

报告期内，公司生产人员人均薪酬均高于所在地温州市私营单位年平均工资，处于同行业可比公司中等偏上水平，与同行业可比公司不存在重大差异。

4、说明人均创收、人均创利与同行业可比公司的比较情况及差异合理性

（1）报告期各期，发行人直接生产人员人均创收与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元/人

同行业可比上市公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	180.61	168.60	154.11
新泉股份	未披露	134.52	127.79	138.02
模塑科技	未披露	186.91	225.07	179.56
常熟汽饰	未披露	176.71	142.82	119.40
峰璟股份	未披露	73.28	75.52	70.23
神通科技	未披露	212.33	221.64	161.82
一彬科技	未披露	111.31	132.23	107.05
平均数	**-**	**153.67**	**156.24**	**132.88**
乔路铭	174.52	186.77	145.66	99.35

注1：同行业可比公司生产人员人均创收，根据各公司年度报告中披露的营业收入与期末生产人员数量计算；

注2：2025年1-6月发行人直接生产人员人均创收已按半年度数据乘以2年化处理。

报告期内，发行人直接生产人员人均创收总体处于同行业中间水平，2022年度低于同行业公司平均值，主要原因系发行人2022年处于产能爬坡和市场拓展阶段，收入规模尚未释放；2024年度，发行人人均创收大幅提升，增速显著高于行业平均水平，主要系发行人业务规模不断扩大，收入快速增长，规模化效应显现，以及生产自动化程度提高使生产效率提升所致。

（2）报告期各期，发行人生产人员人均创利与同行业可比公司的比较情况

如下：

单位：万元/人

同行业可比上市公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	10.56	12.38	11.72
新泉股份	未披露	11.22	11.05	10.42
模塑科技	未披露	16.81	11.86	12.61
常熟汽饰	未披露	13.69	18.29	17.88
峰璟股份	未披露	9.52	12.08	9.81
神通科技	未披露	-6.38	7.79	4.05
一彬科技	未披露	2.12	7.16	7.41
平均数	**-**	**10.65**	**11.52**	**10.56**
乔路铭	29.51	26.49	19.87	11.15

注1：公司及同行业可比公司人均创利=利润总额/报告期各期末直接生产人员数量；
注2：2024年度人均创利平均数不包含神通科技；
注3：2025年1-6月发行人生产人员人均创利已按半年度数据乘以2年化处理。

2022年，发行人人均创利与同行业可比公司平均值较为接近；2023年、2024年发行人人均创利大幅提升，高于同行业可比公司平均水平，主要原因为发行人生产规模不断扩大，规模效益显现，因产能受限存在委外加工情况，以及公司期间费用率低于同行业公司等因素叠加，使公司生产人员人均创利水平高于同行业公司。

不考虑期间费用的影响，生产人员人均毛利与同行业公司比较不存在重大差异，具体情况如下：

单位：万元

同行业可比上市公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
宁波华翔	未披露	29.97	28.36	26.85
新泉股份	未披露	26.42	25.62	27.23
模塑科技	未披露	33.82	39.14	31.63
常熟汽饰	未披露	27.08	29.20	25.86

峰璟股份	未披露	21.64	21.91	19.73
神通科技	未披露	39.34	43.03	31.58
一彬科技	未披露	22.42	28.95	22.47
平均数	**-**	**28.67**	**30.89**	**26.48**
乔路铭	40.82	40.75	31.76	21.60

注：公司及同行业可比公司人均毛利=（营业收入-营业成本）/报告期各期末直接生产人员数量。

综上，报告期内，发行人生产人员人均创收总体处于同行业中间水平，2022年发行人人均创收低于行业平均值，主要是原因为发行人处于业务扩展阶段；2023年人均创利与同行业可比公司平均水平较为接近；2024年发行人人均创收、人均创利增加较多且增速高于同行业可比公司平均水平，主要系2024年公司业务规模快速增长，规模效益显现，营业收入、利润总额大幅增加所致，具有合理性。

（三）说明各期制造费用的具体明细及变动原因，制造费用占比逐年上升的合理性

1、说明各期制造费用的具体明细及变动原因

报告期各期，发行人制造费用的具体明细情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
加工费	19,132.37	42.92	53,525.41	47.91	37,084.83	47.36	13,488.04	34.58
职工薪酬	7,731.11	17.34	16,835.94	15.07	10,590.19	13.52	5,545.03	14.21
生产辅助器材	3,606.13	8.09	13,855.19	12.40	9,401.86	12.01	5,398.23	13.84
折旧摊销	6,562.62	14.72	10,565.06	9.46	7,027.62	8.97	5,178.35	13.27
租赁费	2,409.13	5.40	5,309.43	4.75	4,997.45	6.38	3,051.83	7.82
水、电燃料	1,985.53	4.45	4,793.55	4.29	3,905.81	4.99	2,940.56	7.54
机物料消耗	2,348.62	5.27	4,404.29	3.94	3,521.58	4.50	2,823.54	7.24
维修保养费	710.47	1.59	2,104.68	1.88	1,388.72	1.77	540.86	1.39
其他	90.32	0.20	324.38	0.29	388.46	0.50	42.00	0.11

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	44,576.30	100.00	111,717.94	100.00	78,306.52	100.00	39,008.45	100.00

由上表可知，报告期内公司制造费用主要由加工费、职工薪酬、生产辅助器材及折旧摊销构成，合计占报告期各期制造费用总额的比例分别为 75.90%、81.86%、84.84%和 83.07%。主要制造费用明细的变动情况分析如下：

（1）加工费

公司加工费2023年度较2022年度增加23,596.79万元，2024年度较2023年度增加16,440.58万元，加工费持续增长，主要原因为公司销售规模快速增长，受限于自身产能规模，从生产效率、交货时间和成本考虑，将市场相对成熟的工序委托给部分外协厂商。2024年度，辅材变为由外协厂商采买，导致加工费持续增长。

（2）职工薪酬

公司职工薪酬2023年度较2022年度增加5,045.16万元，2024年度较2023年度增加6,245.75万元，职工薪酬持续增长，占比相对稳定。主要原因为报告期内公司业务规模逐年扩大，相应辅助生产人员和劳务派遣费用增加。

（3）生产辅助器材

公司生产辅助器材2023年度较2022年度增加4,003.63万元，2024年度较2023年度增加4,453.33万元，生产辅助器材总额持续增长，占比逐年上升。主要原因为公司生产规模扩大，为提升生产效率而加大辅助工具、器具等投入，同时，公司2024年度改变了包装方案，投入了大量的新的料架和工位器具，导致工位器具支出增加。

（4）折旧摊销

公司折旧摊销2023年度较2022年度增加1,849.27万元，2024年度较2023年度增加3,537.44万元，折旧摊销总额持续增长。主要原因为公司生产规模扩大，新产线设备投入增加，折旧费用随之上升。

2、制造费用占比逐年上升的合理性

报告期内，公司制造费用占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制造费用	44,576.30	40.87	111,717.94	42.49	78,306.52	39.35	39,008.45	32.07

公司制造费用占比 2023 年度较 2022 年度增加 7.28%，2024 年度较 2023 年度增加 3.14%，主要原因为发行人处于业务扩张期，生产规模不断扩大，产能增加导致新生产线投入人工、机物料和生产辅助器材等加大，部分产能受限使委外加工费逐年增加，以及原材料价格下降导致直接材料占比有所下降，以上因素综合导致制造费用占比逐年上升。

综上所述，公司报告期内制造费用逐年上升主要是生产规模扩大等经营性因素所致，具有合理性。

（四）结合销售数量变化等因素，说明运输费用总额及运费单价变动的原因及合理性

报告期内，公司销售数量、运输费总额及单位运费情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
运输费用合计（万元）	2,961.40	6,681.65	5,152.69	3,883.65
销售数量（万件）	8,730.11	18,307.75	12,192.36	7,556.20
单位运输费用（元/件）	0.34	0.36	0.42	0.51

由上表可知，报告期内，公司运输费用总额逐年上涨，与销售数量变动趋势一致，单位运输费用呈现下降趋势。

公司产品主要通过公路运输至客户指定交货地点，运费金额主要依据车次、运输距离等因素确定，车次频率越高、运输距离越长，产生的运费越高。公司报告期内单位运输成本逐年递减具体原因如下：

1、公司与物流服务商的议价能力提升

报告期内公司主要物流承运商为江苏满运软件科技有限公司及其分子公司（以下简称“满运平台”）和西安鑫盛佳物流有限公司（以下简称“鑫盛佳物流”），运费金额主要依据运输距离、车次等因素确定。

报告期内公司主要运费承运商运费总额及占比情况如下：

单位：万元、%

承运商	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
满运平台	1,183.89	39.98	3,099.53	46.39	2,780.79	53.97	1,684.82	43.38
鑫盛佳物流	335.57	11.33	1,049.85	15.71	648.52	12.59	555.63	14.31
合计	**1,519.46**	**51.31**	**4,149.38**	**62.10**	**3,429.31**	**66.55**	**2,240.46**	**57.69**

报告期内，公司销量大幅增长，与物流服务商的议价能力提升，同时通过优化装载率，致使单次运输费用逐年下降。主要运费运输距离、车次情况及单位车次运费情况如下：

公司名称	**短途运输：0-300km**				
满运平台	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	90.59	347.02	218.15	228.69
	车次（百次）	8.71	30.09	17.06	15.06
	单次运费（百元/次）	10.40	11.53	12.79	15.19
	中短途运输：301-600km				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	123.07	482.04	569.58	343.32
	车次（百次）	7.09	26.51	28.04	15.91
	单次运费（百元/次）	17.36	18.18	20.31	21.58
	中途运输：601-1000km				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	144.84	653.46	270.38	277.57
	车次（百次）	5.54	23.38	8.47	7.25
	单次运费（百元/次）	26.14	27.95	31.92	38.29
	中长途运输:1001-1500km				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	367.93	675.20	731.67	335.44
	车次（百次）	7.44	13.30	14.22	6.33

	单次运费（百元/次）	49.45	50.77	51.45	52.99
	长途运输：1501km 以上				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	457.46	941.81	991.01	499.80
	车次（百次）	7.70	15.08	14.89	7.06
	单次运费（百元/次）	59.41	62.45	66.56	70.79
鑫盛佳物流	**短途运输：0-300km**				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	335.57	1,049.85	648.52	532.56
	车次（百次）	74.39	227.21	130.41	97.80
	单次运费（百元/次）	4.51	4.62	4.97	5.45
	中途运输：601-1000km				
	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	运费金额（万元）	-	-	-	23.07
	车次（百次）	-	-	-	1.59
	单次运费（百元/次）	-	-	-	14.51

如上表所示，发行人的单位运输费用逐年下降与物流单次运费逐年下降变动情况相符。

2、油价下行趋势明显，为公司议价提供了基础

报告期内，成品油柴油、汽油 93#零售价格情况如下所示：



数据来源：同花顺iFinD

由上可知，公司单次运费价格与市场成品油供应价格变动情况基本一致，整体呈现下降的趋势。

3、增加汽车产业群的基地建设，减少运输费用

报告期内，公司整车厂附近建设生产基地进行配套，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中等汽车产业群，实现产品和服务的快速响应，对整车厂商及时、高效供货。报告期内，公司基地子公司向客户就近生产并交付数量情况如下：

单位：万件、%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
基地子公司向客户就近生产并交付产品数量	4,700.22	9,536.07	5,319.63	3,050.84
产品销售总量	8,730.11	18,307.75	12,192.36	7,556.20
占比	**53.84**	**52.09**	**43.63**	**40.38**

报告期各期，公司基地子公司向客户就近生产并交付数量逐年上涨，新生产基地的成立优化了运输路线，缩短了运输距离，提高供货效率，降低了单位运输成本。

三、财务内控不规范及整改有效性

（一）说明报告期各期各项财务内控不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具体时间、相关财务内控不规范事项是否影响财务数据的真实性、准确性、完整性

报告期内，公司存在转贷、关联方资金拆借、与第三方直接进行资金拆借、无真实交易背景的票据融资、个人卡代收付款、内部控制制度执行不到位等财务内控不规范行为情形，整改完毕的具体时间以及相关财务内控不规范事项对财务数据的影响情况说明如下：

1、关于转贷、无真实交易背景的票据融资

（1）事项描述

报告期内公司存在为满足贷款银行受托支付要求，将取得的贷款资金以采购货款名义支付给子公司西安乔路铭、宁波昌胜（均系母公司的供应商），子公司再将资金转给关联方成都双胜，然后由成都双胜将资金转回公司的不规范使用银行贷款的行为；存在开立电子商业承兑汇票并背书给子公司宁波昌胜，由宁波昌

胜贴现后将资金转给关联方成都双胜，然后由成都双胜将资金转回公司的不规范使用银行资金的行为。相关资金主要用于支付供应商货款、日常经营支出等，发行人已按照银行贷款合同的要求偿还本息，不存在逾期还款的情形。

1）报告期发行人通过受托支付发生转贷的具体情况

单位：万元

贷款方	转出时间	贷款金额	转款路径	转回时间	转回金额
乔路铭（注 1）	2023/5/31	3,000	乔路铭-西安乔路铭-成都双胜-乔路铭	2023/5/31-2023/6/3	2,550
乔路铭（注 2）	2023/5/23	500	乔路铭-宁波昌胜-成都双胜-乔路铭	2023/5/24	485
	2023/6/2	3,000		2023/6/3-2023/6/3	2,500
	2023/6/5	2,000		2023/6/6-2023/6/7	2,000
	2023/6/8	1,900		2023/6/9	1,800
	小计				**9,335**

注1：2023年6月20日至6月27日，发行人又陆续将上述2,550万元转回给成都双胜，成都双胜在收款后及时将上述资金转回给西安乔路铭。发行人已于2023年8月归还宁波银行该笔贷款；

注2：2023年6月19日至6月27日,发行人又陆续将上述6,785万元转回给成都双胜，成都双胜在收款后及时将上述资金转回给宁波昌胜。发行人已分别于2023年6月、8月和9月分三次归还上述银行贷款。

2）报告期内公司通过票据贴现发生转贷的具体情况

单位：万元

开票人	开票背书时间	贴现金额	被背书人（贴现人）	转款路径	转回时间	转回金额
乔路铭（注）	2023/3/21	1,000	宁波昌胜	乔路铭-宁波昌胜-成都双胜-乔路铭	2023/3/22	925
	2023/3/15	1,000	宁波昌胜		2023/3/15	998
	2023/4/13	1,000	宁波昌胜		2023/4/14	1,077
小计		**3,000**				**3,000**

注：2023年4月11日、4月17日、4月25日，发行人分3笔各1,000万元转给成都双胜，成都双胜在收款后及时将上述资金转回给宁波昌胜。发行人已分别于2023年9月和10月分两次归还上述电子商业承兑汇票贴现借款。

（2）公司规范、整改情况及财务影响

1）及时归还转贷、无真实交易背景的票据融资引发的银行欠款

公司涉及转贷行为的贷款已于2023年9月11日全部还清、无真实交易背景的票据融资的票据已于2023年10月8日全部结清。

2）转贷及票据融资资金在公司体系内且用于符合银行监管规定的用途

公司的转贷及无真实交易背景的票据融资通过全资子公司实施，且该等子公司是贷款主体公司母公司的常年供应商，公司转贷及票据融资相关的资金在公司体系内使用，与公司原有资金一并用于支付货款、薪酬等日常经营活动，未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途。

3）完善相关内控制度

公司已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和内部控制制度建设，完善财务管理制度并严格规范执行，严格规范资金支付的审批流程。

公司前述转贷及无真实交易背景的票据融资事项未对公司内部控制有效性造成重大不利影响，公司已建立相关内控制度并持续有效运行。

4）取得对相关银行的访谈确认

报告期内，公司涉及转贷行为的贷款和无真实交易背景的票据融资的票据已全部结清，涉及的银行已经接受访谈，确认公司在该银行的贷款行为符合合同约定，不存在逾期还款或其他违约情形，未给银行造成任何损失，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响。

上述不规范行为的交易已如实在账面上反映，故相关不规范行为不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。

2、关联方资金拆借

（1）事项描述

报告期内，由于公司处于高速发展期，面临资金紧张的情况，为了支持公司的运营发展，针对公司的资金需求，公司实控人黄胜全以及实控人亲属黄圣雪存在对公司进行资金拆借的情况，具体拆入资金明细如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月				
关联方名称	期初余额	增加额	减少额	期末余额
黄胜全	22.62	-	22.62	-
2024 年度				
黄胜全	32.60	542.62	552.60	22.62
2023 年度				
黄圣雪	1,505.26	-	1,505.26	-
黄胜全	370.00	14,480.60	14,818.00	32.60
2022 年度				
黄圣雪	4,703.14	131.92	3,329.80	1,505.26
黄胜全	-	21,837.20	21,467.20	370.00

（2）公司规范、整改情况及财务影响

1）公司已采取及时收回或偿还相关资金方式进行了规范。发行人与实控人亲属黄圣雪的资金拆借已于2023年度结清；公司与实控人黄胜全的资金拆借已于2024年9月6日结清；2024年末，公司应付实控人黄胜全余额22.62万元，系未报销款项，已于2025年1月26日全部支付；2025年1-6月未发生资金拆借的情况。截至2024年末，公司实际已不存在与关联方相互资金拆借情形。

2）辅导期间组织董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员等深入学习《企业内部控制基本规范》及其配套指引等相关规定，提高财务规范运行的意识。

3）公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等公司治理制度中对关联交易的审议权限、审议程序和关联方回避表决等作出明确规定，并建立健全《独立董事工作制度》，充分发挥独立董事作用，完善关联交易程序，切实保护公司和中小股东权益。

4）公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、侨路铭投资、瑞安正盛出具了《关于避免资金占用的承诺》；发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、侨路铭投资、山高弘金、瑞安正盛出具了《关于规范和减少关联交易的承诺》。

上述资金拆借情况，已在招股说明书和年度报告中进行披露，且已按照银行同期贷款利率计提利息。故相关不规范行为不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。

3、与第三方直接进行资金拆借

（1）事项描述

2022年7月，公司与环贸机器人科技（山东）有限公司达成合作协议，由山东环贸建设喷涂线为乔路铭提供配套。此后，山东环贸的关联企业保定环贸水切割设备有限公司委托公司推荐的盐城市逸尔智能装备有限公司对该喷涂线进行施工。因上述合作过程中发生争议，保定环贸水切割设备有限公司起诉盐城市逸尔智能装备有限公司，2024年8月法院二审判决维持原判，根据法院判决盐城市逸尔智能装备有限公司返还款项以及支付违约金合计约700万元。2024年环贸机器人科技（山东）有限公司与公司相互提起诉讼，且环贸机器人科技（山东）有限公司申请冻结了公司3,000万元银行存款。

考虑到盐城市逸尔智能装备有限公司与公司存在长期合作关系，如无法履行上述判决可能导致其与发行人之间其他合作项目无法顺利实施，同时为迅速解决上述争议、避免对正常生产经营造成不利影响，公司于2024年10月向盐城市逸尔智能装备有限公司以出借款的方式提供财务资助700万元用于其向保定环贸水切割设备有限公司履行诉讼判决项下的支付义务。公司第一届董事会第二十三次会议及2024年年度股东大会补充审议相关财务资助事项。

（2）公司规范、整改情况及财务影响

上述资金实际上与公司的生产经营有关，公司向盐城市逸尔智能装备有限公司出借资金不是简单的向第三方直接进行资金拆借行为。公司在全国股转公司信息披露采用了从严的口径，将该事项定性为财务资助予以提交董事会、股东大会审议并公告。

公司已于2025年5月8日收回该笔借款。同时，公司已经强化涉及资金收支的交易协议交易性质的核对，及时发现及时阻止签约；强化付款环节与背后交易协议的核对，及时发现及时阻止支付。

上述资金拆借情况，已在招股说明书和年度报告中进行披露，且相关利息计

算均按协议约定执行。故相关不规范行为不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。

4、个人卡代收付款

（1）事项描述

2022年3月及以前，公司存在通过个人卡进行小额日常活动收支情况，使用个人卡收支主要原因系公司为操作方便，提高资金支付效率，且公司处于有限公司阶段，财务相关内控制度尚未健全。公司通过个人卡收款主要系向实控人亲属的暂借款，以及收取部分废品收入和返利收入；个人卡付款主要用于发放部分员工工资及福利、支付房租、业务招待费、差旅费等。

报告期内通过个人卡收支具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度	占比
个人卡收款	实控人亲属暂借款	68.40	63.97%
	废料收入	7.44	6.96%
	其他	31.09	29.08%
	合计	106.93	100.00%
个人卡付款	职工薪酬	103.46	41.79%
	房租	75.06	30.32%
	业务招待费	26.43	10.67%
	其他	42.65	17.23%
	合计	247.60	100.00%

（2）公司规范、整改情况及财务影响

上述事项涉及的个人卡全部已于2022年3月31日停止使用。同时，中介机构对公司进行了相关培训，公司进一步完善了资金管理的内控措施，设置了付款、收款相关的管理制度，并针对资金的使用、银行账户等方面进行了详细的规定。

上述与公司业务相关的个人卡资金往来已全部入账，资金用途符合实际情况，不存在通过个人卡挪用公司资金、虚增销售及采购、隐瞒收入或偷逃税款等情形的情形。公司已于2022年停止使用个人卡，并进行了清理规范，未再发生个人卡收付款情况。故相关不规范行为不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性。

5、内部控制制度执行不到位

（1）未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表

1）事项描述

报告期内公司通过电子通讯方式经部门负责人、基地负责人及总经理同意后，在董秘办申请用印，未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表。

公司及子公司的用印流程如下：

①申请人通常通过钉钉系统提起用印申请，由用印申请人发起流程，并经其部门负责人、基地负责人、乔路铭总经理逐级审批同意后用印；

②当用章需求相对紧急时，申请人以微信等电子方式提起申请，经部门负责人、基地负责人及总经理同意后用印；该情况下未再单独填写印章使用申请表。

2）公司规范、整改情况及财务影响

公司已制定《印鉴管理制度》，制度规定印章使用应填印章使用申请表，并经相关人员签字审批，并制定了相应的追责制度。针对上述内控执行不到位情况，公司已于2024年12月2日下发通知，强调遵守《印鉴管理制度》的重要性，强调从2024年12月起，用印均需按流程发起申请，进一步完善了用印申请流程。对于流程不到位的情况，公司将追究相关责任人员的责任，给予经济处分。

报告期内已发生的未按印鉴管理制度填写印章使用申请表的情形对应的交易具有真实性和合规性，且已经完整入账，不影响业务单据的真实性及账务处理的准确性，不影响报告期内财务数据的准确性、真实性及完整性。

（2）部分用印登记记录缺失

1）事项描述

部分用印登记记录缺失，如公司与宁波双慎投资有限公司于2024年1月1日签订《采购合同补充协议》未在《印章使用登记本》上登记。

2023年10月起，公司逐步规范用印登记流程，在完成审批流程并用印后，应登记于《印章使用登记本》。但因公司当时尚在纸质用印登记的过渡阶段，上述事项未在《印章使用登记本》上登记。

2）公司规范、整改情况及财务影响

公司已制定《印鉴管理制度》，制度指出印章使用和保管部门应定期检查、核对用印情况，并制定了相应的追责制度。公司已于2024年12月2日下发通知，强调遵守《印鉴管理制度》的重要性，要求必须按制度执行用印登记，进一步完善了用印登记管理。对于未按规定进行用印登记的情况，公司将追究相关责任人员的责任，给予经济处分。

报告期内公司部分用印登记记录缺失，不影响业务单据的真实性及账务处理的准确性，不影响报告期内财务数据的准确性、真实性及完整性。

（3）内部审计制度执行不到位

1）事项描述

公司内审部通过事前控制、事中控制、事后控制等多环节、多途径对公司的财务收支、业务活动的真实性、合法性及效益性进行监督，及时预防和发现错误和舞弊，提高公司的经营效率，在内部监督中保持了较高的主动性和积极性。但仍存在内部审计制度执行不到位的情况，如部分内审工作底稿缺失、未按制度规定建立相应的档案管理制度的情况。

2）公司规范、整改情况及财务影响

公司已于2025年6月19日新增内部审计档案相关的管理规定，明确资料收集、整理、编号、装订及电子台账登记的全流程规范，要求内审项目结束后15个工作日内完成纸质与电子底稿双归档，并指定内审部档案管理员，每月对底稿归档进度进行监督，对未按时完成的项目负责人进行提醒，每季度末提交归档情况报告至部门负责人。

前述内部审计制度执行不到位不影响业务单据的真实性及账务处理的准确性，不影响报告期内财务数据的准确性、真实性及完整性。

（4）研发人员工时记录与其考勤记录不一致

1）事项描述

关于公司研发人员工时填报，各研发人员根据参与研发项目具体情况，报工给项目负责人，项目负责人核实后按天记录每个研发人员的工时情况，月末形成

项目工时汇总表，经研发部门负责人审批后，提交给财务部门。财务部门每月按研发部门提供的各研发项目参与人员工时记录，结合人力资源部门提供的考勤工时，计算各研发人员参与研发的工时占比，进行各研发项目研发薪酬归集与分配。

报告期内，发行人存在部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的情况，主要系个别员工考勤时存在遗忘打卡（考勤系统中对遗忘打卡显示为旷工），人力部门发现该情况后，已与研发部门通过工作记录等核实其到岗情况，确认其工时统计数据的有效性，但个别员工未及时完成补打卡操作，导致存在研发工时记录与考勤记录不一致的情况。

2）公司规范、整改情况及财务影响

针对该情况，公司对全体参与研发的人员进行培训宣讲，强调工时填报、规范打卡的重要性，并自 2025 年 6 月 18 日起增加了对研发人员工时记录与钉钉考勤记录进行核对审核的流程，每月由财务部门对研发部门提供的工时记录表与人力部门提供的钉钉考勤记录表进行比对，对于差异由相关人员说明具体情况并提供依据，确保研发工时的准确性。

报告期内公司发生的上述研发工时记录与考勤记录不一致的情况，公司通过核对工作内容，确认研发工时记录无误，故该情况不影响研发薪酬的归集，不影响报告期内财务数据的准确性、真实性及完整性。

（二）结合相关内部控制制度建设及运行情况说明发行人财务内控不规范的整改是否充分

针对报告期内存在的财务内控不规范的情形，公司已及时进行了整改，建立完善相关内控制度并得到了有效运行，相关财务内控不规范情形已充分整改。

（三）进一步说明期后有无新增财务内控不规范行为的情况，发行人内控制度是否已完备并有效运行

公司在对报告期内曾存在的规范性问题进行整改的基础上，严格执行相关内部控制制度，加强对相关法律法规的学习，强化管理人员规范经营意识。报告期后公司未发生新的财务内控不规范情形，发行人内控制度已完备并有效运行。

（四）说明发行人在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中是否

存在内控重大缺陷

1、制定相关内控制度

公司根据《公司法》《证券法》等相关法律、法规、规章以及规范性文件的要求，已建立并逐步完善由股东大会、董事会、监事会、独立董事和管理层组成的治理架构，逐步建立健全了《公司章程》《股东大会制度》《董事会制度》《监事会制度》《独立董事工作制度》等基本制度。股东大会、董事会、监事会以及经营管理层相互独立、权责明确、相互监督，实现了公司治理架构的合法有效运行，切实保障所有股东的利益。

2、建立内部监督部门

发行人设立了监事会，按照公司章程的规定对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督。发行人成立了董事会审计委员会，同时下设审计部，财务人员在审计部的监督下、在其职责范围内开展工作。

报告期内，发行人共召开了12次监事会。为落实新《公司法》等相关规则，2025年8月13日召开的第一届董事会第二十九次会议和2025年9月1日召开的2025年第二次临时股东会审议通过了关于取消监事会的议案。取消后，发行人不再设置监事会，监事会的职权由董事会审计委员会行使。

3、财务管理

发行人设立了独立的财务部门，配备了独立的财务人员，能够独立做出财务决策，具有规范的财务管理制度，拥有独立的财务核算体系，不存在与控股股东、实际控制人及主要近亲属及其控制的其他企业共用银行账户的情形，财务人员在公司任职并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及主要近亲属及其控制的其他企业中兼职。

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对乔路铭公司的内部控制情况进行了专项审核，出具了《内部控制审计报告》（中汇会审[2025]10690号），认为：发行人于2025年6月30日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，发行人内部控制健全，在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循

环中不存在内控重大缺陷。

四、2024 年大额购买理财产品的合理性

（一）说明 2024 年交易性金融资产的具体构成，产品收益与投资规模、投资期限的匹配性

1、交易性金融资产的具体构成

2024年度和2025年1-6月，发行人在满足日常经营资金正常周转需求的前提下，通过购买银行理财产品提高闲置资金使用效率，其具体构成情况如下：

（1）2025 年 1-6 月

单位：万元

产品类型	产品名称	购买渠道	管理机构	产品投资期限	期初余额	购买金额	赎回金额	剩余投资金额（A）	加权平均持有天数	已实现投资收益	期末公允价值变动损益（B）	交易性金融资产期末余额（C=A+B）
银行理财产品	杭银理财幸福 99 添益（安享优选）7 天持有期理财	杭州银行	杭银理财	无固定期限	2,800.00	-	2,800.00	-	70.00	10.66	-	-
银行理财产品	华夏理财固定收益纯债最短持有 14 天理财产品	宁波银行	华夏理财	无固定期限	-	15,000.00	-	15,000.00	5.00	-	3.00	15,003.00
银行理财产品	华夏理财现金管理类理财产品 105 号	宁波银行	华夏理财	无固定期限	-	3,000.00	3,000.00	-	29.00	4.39	-	-
银行理财产品	交银理财稳享固收精选日开 14 天持有期（招享）理财产品	招商银行	交银理财	无固定期限	-	2,006.00	-	2,006.00	68.00	-	9.13	2,015.13
银行理财产品	招商银行聚益生金系列公司（45 天）A 款理财计划	招商银行	招商银行	45 天	3,000.00	2,000.00	5,000.00	-	42.00	16.12	-	-
银行理财产品	招商银行聚益生金系列公司（35 天）B 款理财计划	招商银行	招商银行	35 天	-	500.00	500.00	-	35.00	1.15	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣固定收益类日开理财 7 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	3,018.00	-	3,018.00	-	15.00	2.18	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 20 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	6,000.00	-	6,000.00	-	35.00	8.31	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 23 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	4,853.53	4,000.00	8,853.53	-	30.49	11.60	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 24 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	14,000.00	-	14,000.00	-	60.60	40.56	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 26 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	9,000.00	-	9,000.00	-	61.33	25.82	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 39 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	8,600.00	8,600.00	-	53.19	36.69	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 45 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	1,000.00	1,000.00	-	40.00	1.97	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 52 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	7,000.00	-	7,000.00	43.14	-	16.36	7,016.36

产品类型	产品名称	购买渠道	管理机构	产品投资期限	期初余额	购买金额	赎回金额	剩余投资金额（A）	加权平均持有天数	已实现投资收益	期末公允价值变动损益（B）	交易性金融资产期末余额（C=A+B）
银行理财产品	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 4 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	3,700.00	82,000.00	49,700.00	36,000.00	50.43	1.68	212.49	36,212.49
银行理财产品	平安理财天天成长 3 号 103 期现金管理类理财产品	宁波银行	平安理财	无固定期限	5,000.00	-	5,000.00	-	14.60	3.82	-	-
银行理财产品	浦银理财双周鑫最短持有期 18 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	2,000.00	-	2,000.00	-	6.00	0.79	-	-
银行理财产品	浦银理财双周鑫最短持有期 20 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	1,322.00	-	1,322.00	-	26.00	2.23	-	-
银行理财产品	浦银理财双周鑫最短持有期 47 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	500.00	-	500.00	-	26.00	0.94	-	-
银行理财产品	浦银理财天添鑫中短债 28 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	1,200.00	-	1,200.00	26.00	-	2.33	1,202.33
银行理财产品	浦银理财天添鑫中短债 77 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	5,000.00	-	5,000.00	17.00	-	4.45	5,004.45
银行理财产品	浦银理财周周鑫最短持有期 31 号理财产品	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	14,000.00	-	14,000.00	47.50	-	40.06	14,040.06
银行理财产品	信银理财固盈象固收稳健两个月持有期 1 号理财产品	招商银行	信银理财	无固定期限	-	2,000.00	-	2,000.00	18.00	-	2.79	2,002.79
银行理财产品	信银理财安盈象固收稳健一个月持有期 13 号理财产品	宁波银行	信银理财	无固定期限	-	3,000.00	-	3,000.00	34.00	-	7.27	3,007.27
银行理财产品	招银理财招睿添利 14 天持有期 1 号固定收益类理财计划	宁波银行	招银理财	无固定期限	-	4,000.00	-	4,000.00	64.00	-	12.90	4,012.90
银行理财产品	招银理财招赢日日金 46 号现金管理类理财计划	宁波银行	招银理财	无固定期限	-	5,000.00	-	5,000.00	17.00	-	4.03	5,004.03
银行理财产品	招银理财招赢日日金 68 号现金管理类理财计划	宁波银行	招银理财	无固定期限	-	2,000.00	2,000.00	-	40.00	3.33	-	-
银行理财产品	招银理财招赢日日金 85 号现金管理类理财计划	宁波银行	招银理财	无固定期限	-	5,000.00	5,000.00	-	28.00	6.04	-	-
合计					**55,193.53**	**166,306.00**	**127,293.53**	**94,206.00**	-	**178.28**	**314.81**	**94,520.81**

（2）2024 年度

单位：万元

产品类型	产品名称	购买渠道	管理机构	产品投资期限	期初余额	购买金额	赎回金额	剩余投资金额（A）	加权平均持有天数	已实现投资收益	期末公允价值变动损益（B）	交易性金融资产期末余额（C=A+B）
银行理财产品	招银理财招赢日日金 33 号现金管理类理财计划	宁波银行	招银理财	无固定期限	-	7,000.00	7,000.00	-	15.50	5.47	-	-
银行理财产品	招银理财招赢日日金 28 号现金管理类理财计划	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	4,500.00	4,500.00	-	13.00	1.96	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 6 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	2,500.00	2,500.00	-	16.00	2.02	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 19 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	2,500.00	2,500.00	-	8.00	1.08	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 4 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	10,700.00	7,000.00	3,700.00	43.00	-	19.72	3,719.72
银行理财产品	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 31 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	565.00	565.00	-	33.00	0.56	-	-
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 23 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	9,895.00	5,041.47	4,853.53	20.00	7.39	17.17	4,870.70
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 31 号（最短持有 7 天）	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	6,000.00	6,000.00	-	21.00	9.07	-	-

产品类型	产品名称	购买渠道	管理机构	产品投资期限	期初余额	购买金额	赎回金额	剩余投资金额（A）	加权平均持有天数	已实现投资收益	期末公允价值变动损益（B）	交易性金融资产期末余额（C=A+B）
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 26 号（最短持有 28 天）	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	9,000.00	-	9,000.00	35.00	-	23.83	9,023.83
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 20 号（最短持有 14 天）	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	6,000.00	-	6,000.00	13.00	-	3.26	6,003.26
银行理财产品	宁银理财宁欣固定收益类日开理财 7 号	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	3,018.00	-	3,018.00	13.00	-	2.58	3,020.58
银行理财产品	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财 24 号（最短持有 7 天）	宁波银行	宁银理财	无固定期限	-	14,000.00	-	14,000.00	5.00	-	3.88	14,003.88
银行理财产品	浦银理财天添利现金宝 31 号	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	3,000.00	3,000.00	-	13.00	2.23	-	-
银行理财产品	浦银理财双周鑫最短持有期 20 号	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	1,322.00	-	1,322.00	64.00	-	6.63	1,328.63
银行理财产品	浦银理财双周鑫稳利 18 号	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	2,000.00	-	2,000.00	64.00	-	8.64	2,008.64
银行理财产品	浦银理财双周鑫最短持有期 47 号	宁波银行	浦银理财	无固定期限	-	500.00	-	500.00	12.00	-	0.45	500.45
银行理财产品	华夏理财现金管理类理财产品 86 号	宁波银行	华夏理财	无固定期限	-	2,000.00	2,000.00	-	11.00	0.85	-	-
银行理财产品	平安理财天天成长 3 号 103 期现金管理类理财产品	宁波银行	平安理财	无固定期限	-	5,000.00		5,000.00	-	-	-	5,000.00
银行理财产品	招商银行聚益生金系系列公司（45 天）A 款理财计划	招商银行	招商银行	45 天	-	4,000.00	1,000.00	3,000.00	44.00	3.27	-	3,000.00

产品类型	产品名称	购买渠道	管理机构	产品投资期限	期初余额	购买金额	赎回金额	剩余投资金额（A）	加权平均持有天数	已实现投资收益	期末公允价值变动损益（B）	交易性金融资产期末余额（C=A+B）
银行理财产品	杭银理财幸福 99 添益（安享优选）7 天持有期理财	杭州银行	杭银理财	无固定期限	-	1,800.00	1,800.00	-	11.00	2.77	-	-
银行理财产品	杭银理财幸福 99 添益（安享优选）7 天持有期理财	杭州银行	杭银理财	无固定期限	-	2,800.00	-	2,800.00	13.00	-	2.64	2,802.64
合计					**-**	**98,100.00**	**42,906.47**	**55,193.53**	**-**	**36.67**	**88.80**	**55,282.33**

注：已实现投资收益系已赎回产品的实际投资收益，公允价值变动系尚未赎回的产品根据期末净值确认的公允价值变动。

如上表所示，公司投资的交易性金融资产均为大型商业银行销售的正规金融产品，以短期现金管理类理财产品为主。

2、产品投资收益与投资规模、投资期限的匹配性

2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司交易性金融资产的投资收益与投资规模、投资期限的匹配性如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
交易性金融资产平均余额	**25,706.76**	**5,599.14**
投资收益	493.09	125.48
投资收益率	1.92%	2.24%

注：交易性金融资产平均余额=Σ（（交易性金融资产期初余额+本期购买金额）×加权平均持有天数）/365；投资收益=交易性金融资产的投资收益+交易性金融资产公允价值变动损益。

2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司交易性金融资产的投资收益率分别为 2.24%和 1.92%，处于市场上现金管理类理财产品正常收益率范围之内，其中 2025 年 1-6 月投资收益率略有下降，这主要与整体市场利率环境有关。2024 年以来，央行持续推动实体经济融资成本下降，市场无风险收益率总体呈下行趋势，因此理财产品收益率也随之有所回落。公司交易性金融资产投资收益与投资规模、投资期限相匹配。

（二）各项金融资产是否存在担保、质押等权利限制情形，资金流向是否涉及发行人关联方或客户、供应商，是否存在转移体内资金的情形

报告期内，各项交易性金融资产不存在担保、质押等权利限制情形。

公司购买的交易性金融资产均为公开募集发行的银行理财产品，不涉及证券公司或私募基金公司等其他金融机构发行的产品。资金由商业银行或其下属资产管理子公司作为管理人统一管理，根据相关理财产品说明书及公布的定期报告，资金投向为现金、银行存款、债券、同业存单、公募基金等，不存在通过购买交易性金融资产将资金流向关联方、客户、供应商或转移体内资金的情形。

五、大额在建工程的真实性及相关资金流向

（一）报告期内在建工程的具体情况，主要供应商、施工方情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

1、报告期内在建工程的具体情况

2025年1-6月在建工程的具体情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数	变动原因
瑞安总部厂房	3,163.68	3,857.55	7,021.23	-	-	本期投入及转固
模检夹具	2,282.19	3,672.07	3,308.76	766.20	1,879.30	本期投入及转固或转入成本
工位器具	172.16	454.21	337.35	-	289.01	本期投入及转固
生产机器设备	256.69	703.85	627.92	-	332.62	本期投入及转固
成都基地零星工程	95.98	19.60	110.60	-	4.98	本期投入及转固
安徽基地厂房工程	-	811.27	-	-	811.27	本期投入
西安基地零星工程	-	263.39	111.77	-	151.62	本期投入及转固
长兴基地零星工程	-	163.37	163.37	-	-	本期投入及转固
其他	-	39.83	-	-	39.83	本期投入
合计	**5,970.69**	**9,985.15**	**11,681.00**	**766.20**	**3,508.64**	

2024年度在建工程的具体情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数	变动原因
瑞安总部厂房	-	3,294.64	-	130.96	3,163.68	本期投入及转入成本
模检夹具	10,582.45	15,452.82	20,767.27	2,985.81	2,282.19	本期投入及转固或转入成本
工位器具	586.63	439.80	435.00	419.27	172.16	本期投入及转固或转入成本
生产机器设备	261.35	209.11	195.04	18.73	256.69	本期投入及转固或转入成本
长兴基地建设工程	237.69	397.40	635.09	-	-	本期投入及转固
成都基地零星工程	-	137.27	-	41.28	95.98	本期投入及转入成本
合计	**11,668.12**	**19,931.03**	**22,032.39**	**3,596.06**	**5,970.69**	

2023年度在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数	变动原因
模检夹具	7,188.08	10,998.20	7,603.83	-	10,582.45	本期投入及转固

工位器具	356.46	274.36	44.19	-	586.63	本期投入及转固
生产机器设备	363.54	894.33	996.52	-	261.35	本期投入及转固
长兴基地建设工程	53.28	3,609.21	3,424.80	-	237.69	本期投入及转固
合计	**7,961.36**	**15,776.10**	**12,069.35**	**-**	**11,668.12**	

2022年度在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	期初数	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数	变动原因
模检夹具	2,576.04	8,635.26	4,023.22	-	7,188.08	本期投入及转固
工位器具	116.43	409.94	169.91	-	356.46	本期投入及转固
生产机器设备	536.82	1,373.31	1,546.59	-	363.54	本期投入及转固
长兴基地建设工程	-	53.28	-	-	53.28	本期投入及转固
合计	**3,229.29**	**10,471.79**	**5,739.73**	**-**	**7,961.36**	

报告期各期末，发行人在建工程账面余额分别为7,961.36万元、11,668.12万元、5,970.69万元和3,508.64万元，2023年期末在建工程账面余额较大，主要系随着公司业务规模持续扩大，为新产品开发的模检夹具增加所致，2023年末在开发尚未完工模具规模较大，后业务规模达到稳定，各期末在开发阶段的模检夹具随之减少。

2、报告期内在建工程的主要供应商、施工方情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

报告期内，发行人在建工程的前十大供应商、施工方如下：

2025年1-6月：

单位：万元

序号	供应商/施工方	发生额	占比（%）
1	浙江齐瑞建设集团有限公司	3,405.79	34.11
2	浙江嘉路威塑模有限公司	850.55	8.52
3	浙江永明模具股份有限公司	717.88	7.19
4	安徽齐瑞建设有限公司	513.91	5.15
5	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	459.48	4.60
6	盐城市逸尔智能装备有限公司	403.54	4.04

7	苏州力崛汽车部件有限公司	287.98	2.88
8	台州市黄岩鼎源模具有限公司	260.30	2.61
9	安徽鸿翔建材有限公司	249.64	2.50
10	苏州林奥自动化科技有限公司	188.77	1.89
	小计	**7,337.83**	**73.49**

2024年度：

单位：万元

序号	供应商/施工方	发生额	占比（%）
1	浙江嘉路威塑模有限公司	3,094.58	15.53
2	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	2,897.84	14.54
3	浙江齐瑞建设集团有限公司	1,846.40	9.26
4	浙江永明模具股份有限公司	1,449.23	7.27
5	台州市黄岩鼎源模具有限公司	1,300.19	6.52
6	慈溪市盛艺模具有限公司	1,164.11	5.84
7	瑞安市财政局	1,049.60	5.27
8	浙江沃辉模塑科技有限公司	539.89	2.71
9	苏州力崛汽车部件有限公司	465.66	2.34
10	台州市联顺模塑有限公司	438.16	2.20
	小计	**14,245.68**	**71.48**

2023年度：

单位：万元

序号	供应商/施工方	发生额	占比（%）
1	浙江齐瑞建设集团有限公司	3,087.43	19.57
2	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	2,108.25	13.36
3	浙江嘉路威塑模有限公司	1,632.54	10.35
4	台州市黄岩鼎源模具有限公司	1,105.00	7.00
5	台州市联顺模塑有限公司	764.05	4.84
6	新立科技股份有限公司	685.35	4.34
7	慈溪市盛艺模具有限公司	659.98	4.18
8	盐城市逸尔智能装备有限公司	555.75	3.52
9	宁波吉海模具有限公司	461.66	2.93
10	浙江新立模具有限公司	459.73	2.91

	小计	**11,519.75**	**73.00**

2022年度：

单位：万元

序号	供应商/施工方	发生额	占比（%）
1	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	1,881.57	17.97
2	台州市黄岩鼎源模具有限公司	703.75	6.72
3	台州市联顺模塑有限公司	685.28	6.54
4	浙江嘉路威塑模有限公司	668.32	6.38
5	浙江大立模具有限公司	426.03	4.07
6	宁波泰通盛和模具科技有限公司	400.01	3.82
7	宁波吉海模具有限公司	395.66	3.78
8	新立科技股份有限公司	341.57	3.26
9	台州市黄岩图灵塑模有限公司	307.02	2.93
10	浙江新立模具有限公司	295.66	2.82
	小计	**6,104.85**	**58.29**

报告期内，公司向在建工程前十大供应商、施工方采购金额分别为6,104.85万元、11,519.75万元、14,245.68万元和7,337.83万元，占当期在建工程采购金额比例分别为58.29%、73.00%、71.48%和73.49%。公司在建工程前十大供应商或施工方具体情况如下：

供应商/施工方	采购标的	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	是否与发行人存在关联关系或其他利益安排
浙江嘉路威塑模有限公司	模检夹具	2018/6/21	浙江台州	1,018万元	岳雷50%、岳峰50%	否
台州市黄岩威瑞特模具有限公司	模检夹具	2008/5/6	浙江台州	100万元	杨正卫80%、黄薇19%、黄茂炜1%	否
浙江齐瑞建设集团有限公司	瑞安总部厂房、长兴基地土建	2020/10/29	浙江温州	5,000万元	郑菊春50%、严思恬25%、吴一帆25%	否
浙江永明模具股份有限公司	模检夹具	2016/3/23	浙江台州	1,080万元	王强70%、吕素珠30%	否
台州市黄岩鼎源模具有限公司	模检夹具	2013/10/16	浙江台州	100万元	毛敏挺100%	否
慈溪市盛艺模具有限公司	模检夹具	2002/4/5	浙江宁波	2,280万元	景伟德65%、黄婉红35%	否

供应商/施工方	采购标的	成立时间	注册地	注册资本	股权结构	是否与发行人存在关联关系或其他利益安排
浙江沃辉模塑科技有限公司	模检夹具	2021/12/28	浙江台州	1,369万元	杜光辉95%、冯文雨5%	否
苏州力崛汽车部件有限公司	模检夹具	2018/7/10	江苏苏州	100万元	许克奋64%、苏州佳润吉企业管理合伙企业（有限合伙）28%、泉州昆安科技有限公司8%	否
台州市联顺模塑有限公司	模检夹具	2005/3/17	浙江台州	200万元	徐金华50%、徐金兵50%	否
新立科技股份有限公司	模检夹具	2003/6/23	浙江台州	6,666.66万元	黄伟军51.64%、台州市黄岩新泓投资管理合伙企业（有限合伙）13.75%、上海民铢股权投资管理中心（有限合伙）13.15%、台州创新股权投资合伙企业（有限合伙）6%	否
宁波吉海模具有限公司	模检夹具	2010/5/6	浙江宁波	500万元	柴振海50%、季娇红50%	否
盐城市逸尔智能装备有限公司	涂装线采购	2011/2/18	江苏盐城	2,000万元	李志俊90%、陆秀梅10%	是[注]
浙江新立模具有限公司	模检夹具	2020/4/27	浙江台州	8,600万元	新立科技股份有限公司100%	否
台州市黄岩图灵塑模有限公司	模检夹具	2016/4/13	浙江台州	318万元	叶婷婷35%、王永伟30%、郑波23%、张永利12%	否
浙江大立模具有限公司	模检夹具	2001/3/21	浙江台州	650万元	郑永定90%、管敏智10%	否
宁波泰通盛和模具科技有限公司	模检夹具	2017/3/16	浙江宁波	280万元	刘国辉35%、文本珍25%、金慧玲25%、陆佰川15%	否
安徽齐瑞建设有限公司	安徽基地厂房土建工程	2023/7/4	安徽宣城	510万元	温州齐瑞工程咨询有限公司100%	否
安徽鸿翔建材有限公司	安徽基地厂房钢结构	2005/10/28	安徽合肥	40,000万元	安徽鸿路钢结构（集团）股份有限公司100%	否
苏州林奥自动化科技有限公司	生产机器设备	2016/12/29	江苏苏州	500万元	周云生50%、姜桂芳40%、谭林10%	否
瑞安市财政局	瑞安总部厂房市政基础设施配套	-	浙江温州	-	-	否

注：2024 年 10 月，发行人向盐城市逸尔智能装备有限公司以出借款的方式提供财务资助 700 万元用于其向保定环贸水切割设备有限公司履行诉讼判决项下的支付义务。盐城市逸尔智能装备有限公司已于 2025 年 5 月归还该笔借款。

公司在建工程的主要供应商、施工方均系多年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。

公司与在建工程主要供应商、施工方均不存在关联方关系，除与盐城市逸尔智能装备有限公司700万元暂借款外，不存在除采购协议以外的其他约定或利益安排。

（二）在建工程款项支付进度情况及相关资金流向，是否存在通过在建工程转移资金的情况

1、土建工程主要施工方款项支付进度情况及相关资金流向

报告期内，公司在建工程中土建工程主要为瑞安总部厂房、长兴基地建设工程和安徽基地厂房工程，其中：瑞安总部厂房、长兴基地建设工程施工方为浙江齐瑞建设集团有限公司，安徽基地厂房工程施工方为安徽齐瑞建设有限公司。公司与主要在建工程施工方均签订合同，约定款项支付方式。报告期内，公司土建工程支付进度及相关资金流向情况如下：

单位：万元

期间	在建工程项目	主要施工方	截至期末工程进度	截至期末付款金额	截至期末付款进度
2025年1-6月	瑞安总部厂房	浙江齐瑞建设集团有限公司	100.00%	3,325.72	58.09%
2025年1-6月	安徽基地厂房工程	安徽齐瑞建设有限公司	35.00%	197.81	13.19%
2025年1-6月	长兴基地建设工程	浙江齐瑞建设集团有限公司	100.00%	2,953.13	87.75%
2024年度	瑞安总部厂房	浙江齐瑞建设集团有限公司	42.46%	3,259.56	56.94%
2024年度	长兴基地建设工程	浙江齐瑞建设集团有限公司	100.00%	2,953.13	87.75%
2023年度	长兴基地建设工程	浙江齐瑞建设集团有限公司	97.87%	2,585.67	76.83%
2022年度	长兴基地建设工程	浙江齐瑞建设集团有限公司	16.27%	494.12	14.68%

报告期内，公司与土建工程的主要施工方付款进度与工程进度基本一致，或出于资金安排考虑付款进度略小于工程进度，符合行业惯例。公司与土建工程施工方均通过银行转账支付，施工方收到相关款项后，均用于支付其建筑材料采购或施工人员工资，不存在施工方收到公司支付的款项后将相关资金转入公司或公司关联方的情况。

2、其他在建工程主要供应商款项支付进度情况及相关资金流向

公司其他在建工程，包括模检夹具、工位器具、生产机器设备、成都基地零

星工程、西安基地零星工程，其他在建工程主要供应商款项支付进度情况如下：

2025年1-6月主要供应商及支付进度：

单位：万元

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
生产机器设备	自动涂装线	盐城市逸尔智能装备有限公司	403.54	608.00	577.60	95.00%
生产机器设备	立体库设备	浙江吉速物流有限公司	147.48	555.52	166.66	30.00%
模检夹	阴模真空成型模具	佛山东阳汽车零部件有限公司	117.70	190.00	57.00	30.00%
模检夹	扰流板下本体模具	台州市黄岩中诚祥模具有限公司	57.29	65.00	36.00	55.38%
模检夹	左右侧围裙板模具	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	49.56	80.00	24.00	30.00%
模检夹	后风窗玻璃左右扰流板外板模具	台州市黄岩联盛模塑有限公司	48.67	55.00	33.00	60.00%
模检夹	通风盖板本体模具	台州市黄岩卓易塑模有限公司	46.90	53.00	31.80	60.00%
模检夹	左/右侧围裙板模具	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	46.46	52.50	22.50	42.86%
模检夹	左/右B柱下装饰板模具	浙江嘉路威塑模有限公司	46.46	75.00	45.00	60.00%
模检夹	左右侧围裙板本体模具	台州市黄岩威瑞特模具有限公司	45.10	72.80	43.68	60.00%

2024年度主要供应商及支付进度：

单位：万元

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
生产机器设备	自动涂装线	盐城市逸尔智能装备有限公司	134.51	608.00	577.60	95.00% [注]
模检夹	左右C柱外饰板模具	慈溪市盛艺模具有限公司/浙江永明模具股份有限公司	129.71	195.00	72.00	36.92%
模检夹	左右后B柱外饰板模具	慈溪市盛艺模具有限公司/浙江永明模具股份有限公司	102.71	130.00	72.00	55.38%
模检夹	左右前B柱外饰板模具	慈溪市盛艺模具有限公司/浙江永明模具股份有限公司	102.71	130.00	72.00	55.38%

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
模检夹	通风盖板模具	苏州市振业模具有限公司	98.59	132.65	101.69	76.66%
模检夹	左右C柱上护板模具	台州市黄岩威瑞特模具有限公司/浙江嘉路威塑模有限公司	97.42	131.55	78.93	60.00%
模检夹	左右后B柱外饰板模具	浙江永明模具股份有限公司	96.02	128.50	77.10	60.00%
模检夹	左右前B柱外饰板模具	浙江永明模具股份有限公司	96.02	128.50	77.10	60.00%
模检夹	左右C柱外饰板模具	浙江永明模具股份有限公司	87.91	118.00	47.20	40.00%
模检夹	扰流板下本体模具	浙江嘉路威塑模有限公司/台州市黄岩联盛模塑有限公司	87.37	119.80	54.84	45.78%

注：该生产线期末累计付款进度较高，系公司为了推进产线建设，向供应商加快了部分付款进度所致，该生产线已于2025年上半年完成交付并投入使用。

2023年度主要供应商及支付进度：

单位：万元

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
生产机器设备	自动涂装线	盐城市逸尔智能装备有限公司	555.75	628.00	439.60	70.00%
生产机器设备	注塑机	河南延煦汽车零部件有限公司	182.58	206.32	206.32	100.00%
模检夹	行李舱右装饰板低配模具	台州市黄岩图灵塑模有限公司/浙江嘉路威塑模有限公司	111.15	184.00	138.90	75.49%
模检夹	行李舱右装饰板高配模具	台州市黄岩图灵塑模有限公司/浙江嘉路威塑模有限公司	111.15	184.00	138.90	75.49%
模检夹	行李舱左装饰板模具	台州市黄岩图灵塑模有限公司/浙江嘉路威塑模有限公司	111.15	184.00	138.90	75.49%
模检夹	前端模块模具	台州市联顺模塑有限公司	105.31	170.00	153.00	90.00%
模检夹	通风盖板模具	苏州市振业模具有限公司	102.21	140.25	140.25	100.00%
模检夹	右后侧围护板模具	浙江嘉路威塑模有限公司	88.88	167.40	100.44	60.00%

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
模检夹	左后轮眉装饰板/右后轮眉装饰板模具	慈溪市盛艺模具有限公司/广州中誉精密模具有限公司	82.66	122.12	93.41	76.49%
模检夹	前舱储物盒本体模具	新立科技股份有限公司	74.40	129.11	97.30	75.36%

2022年度主要供应商及支付进度：

单位：万元

工程名称	具体项目	供应商	当期发生额（不含税）	合同金额（含税）	截至期末累计付款金额	付款比例
生产机器设备	PTC电池冷却系统生产线	宁波立研智能科技有限公司	192.21	362.00	217.20	60.00%
生产机器设备	二涂二烤自动线	东莞市东田机械设备有限公司	183.01	206.80	186.12	90.00%
生产机器设备	PTC测试老化设备	昆山易捷联控制系统研发科技有限公司	254.87	288.00	172.80	60.00%
生产机器设备	自动喷涂线	宣城庸信机电制造有限公司	122.92	410.50	116.40	28.36%
模检夹	右后侧围护板模具	浙江嘉路威塑模有限公司	110.15	174.91	117.16	66.98%
模检夹	左后侧围护板模具	浙江嘉路威塑模有限公司	110.15	174.91	117.16	66.98%
生产机器设备	机器人湿法顶棚3臂机器人水切割	保定环贸水切割设备有限公司	103.33	166.80	150.12	90.00%
生产机器设备	湿法滚胶线体	臻越自动化技术（上海）有限公司	85.49	138.00	124.20	90.00%
生产机器设备	50吨框架式双层平板加热液压机	合肥海德数控液压设备有限公司	79.29	128.00	115.20	90.00%
生产机器设备	框架式伺服液压机	南通豪力液压设备有限公司	71.86	116.00	110.20	95.00%

公司与其他在建工程主要供应商签订了相关合同，按照合同约定支付款项。款项支付均通过银行转账或票据方式支付，不存在供应商收到公司支付的款项后将相关资金转入公司或公司关联方的情况。

六、研发费用核算准确性及内控有效性

（一）生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准，相关内控设计和执行有效性，研发费用相关财务凭证是否完整、有效，研发领料日常管理及审批流程、最终去向及会计处理合规性

1、生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准，相关内控设计和执行有效性，研发费用相关财务凭证是否完整、有效

（1）生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准

公司生产成本和研发费用归集、核算、分摊具有明确依据及标准，主要项目归集、核算、分摊标准如下：

项目	生产成本	研发费用
直接人工	公司生产人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金、福利费等薪酬于生产成本中归集、核算，研发人员不参与生产活动，生产成本中不归集、核算、分摊研发人员薪酬	研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金、福利费等薪酬于研发费用中归集、核算，存在部分生产人员兼职参与研发项目的情况，财务部每月按研发部门提供的各研发项目参与人员工时记录表，结合人力资源部门提供的考勤工时，计算各研发人员参与研发的工时占比，进行各项目研发薪酬归集与分配
直接材料	生产领料由生产人员提出需求，经相关人员审批通过后，生产人员到仓库领取物料，财务部门依据领料清单在生产成本中归集、核算，生产领料不会用于研发活动	研发部门根据研发需求发起领料申请，申请单需经研发部门负责人审批；审批通过后，领料申请人凭申请单到仓库领取物料，仓库管理人员填制研发领料出库单，并提交研发部门负责人审核，在研发费用中归集核算，与生产领料可明确区分，研发费用中不会归集、核算生产领料
折旧与摊销	生产专用设备的折旧直接归集至生产成本，不会分摊至研发费用；产研共用仪器设备根据使用工时记录，按照生产工时占比计入生产成本	财务部每月按研发部门提供的各研发项目使用专用和产研共用仪器设备使用工时记录，按照各项目用于研发工时占比，计算各项目应归集的研发设备折旧费并入账
燃料及动力	生产专用设备的燃料及动力费用直接归集至生产成本，不会分摊至研发费用；产研共用仪器设备根据使用工时记录和各设备的功率计算后计入生产成本	财务部每月按研发部门提供的各研发项目仪器设备使用工时记录和各设备的功率，计算各项目应归集的研发燃料及动力费并入账

（2）相关内控设计和执行有效性，研发费用相关财务凭证是否完整、有效

公司制定了《技术研发中心管理制度》《研发经费投入核算管理制度》等与研发项目管理及研发费用核算相关的内控制度，对公司研发项目立项和实施过程管理以及研发费用的归集、分配等会计核算过程进行了具体规定，研发人员、生

产人员依据公司内部控制制度独立开展研发、生产活动，研发活动与生产活动在人员、材料、费用等方面具有明确划分标准；研发费用与生产成本归集、核算、分摊的依据及标准明确。

公司研发费用相关财务凭证包括电子凭证和纸质凭证，对于薪酬、费用分摊计算等无纸质原始凭证或可通过财务系统完成的事项，相关电子凭证经审批后由财务部门存档；对于研发立项和结项资料、研发材料领用申请单、工时记录表、费用申请单、合同、付款凭证等纸质原始凭证的事项，由专人负责对相关纸质凭证进行收集、整理和归档。公司研发费用相关财务凭证完整、归档及时。

《会计信息化工作规范》规定，“来源可靠、程序规范、要素合规的电子会计凭证、电子会计账簿、电子财务会计报告和其他电子会计资料与纸质会计资料具有同等法律效力，可仅以电子形式接收、处理、生成和归档保存”。公司符合《会计信息化工作规范》等规范性文件关于会计档案管理的要求。

综上所述，公司研发与生产内控设计和执行具备有效性，研发费用相关财务凭证完整、有效。

2、研发领料日常管理及审批流程、最终去向及会计处理合规性

（1）研发领料日常管理及审批流程

对于研发领料，研发部门根据研发需求发起领料申请，申请单需经研发部门负责人审批；审批通过后，领料申请人到仓库领取物料，仓库管理人员填制研发领料出库单，并提交研发部门负责人审核。研发部门根据研发领料情况，登记各项目研发领用材料用料记录表。财务部每月按照研发部门提供的各项目研发领用材料用料记录表，核对仓库登记的研发领料出库单后入账。

（2）研发领料最终去向及会计处理合规性

公司研发领料最终去向主要为送客户检验样品、形成合格品、形成研发废料。

1）研发过程形成的检验样品、合格品及相关处理方式

在研发检验样品、合格品完成后，公司首先按照《企业会计准则》及《企业会计准则解释第15号》等规定，判断当期研发支出是否满足存货的确认条件，对

于不满足条件的，将研发支出（包括研发样品的相关支出）全部作费用化处理，并计入当期研发费用，对于满足条件的样品确认为存货。

其中公司送给客户检验的样品无法产生收入，不满足资产的定义，公司直接进行费用化处理。形成的合格品预计未来会对外实现销售，研发形成样品时确认存货，对外实现销售时，公司确认收入并结转相应成本。

2）研发过程形成的废料及相关处理方式

报告期内，公司研发形成的废料主要是为验证样品功能而消耗的材料等，该部分材料公司一般收集并将其粉碎后用于注塑机的洗机料，洗机后的塑料被油污污染，略呈现泡沫状，不再具有被公司再次利用的价值。公司单独登记研发废料台账，从管理效益考虑，研发废料实物与生产废料实物统一管理、集中处置，处置时不再区分生产废料与研发废料，报告期内，公司废料收入金额分别为265.32万元、512.49万元、703.58万元和241.34万元，计入当期损益。

因此，公司研发领料日常管理及审批流程相关的内部控制健全，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）研发人员认定标准及划分依据，研发人员工时统计核算依据及准确性，报告期内部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的原因，研发人员工时考勤记录是否完整、准确，是否存在研发人员参与非研发活动及具体情况，研发人员占比与可比公司差异情况及合理性

1、研发人员认定标准及划分依据

公司根据《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》和《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）相关规定，依据员工所属部门、岗位性质及具体工作内容进行研发人员的认定，公司研发人员均为研发技术中心下属专职研发人员，不从事其他业务活动，参与研发项目工时占比低于50%的人员不认定为研发人员。报告期内，发行人对于研发人员的认定标准保持一致，研发人员认定具备合理性。

2、研发人员工时统计核算依据及准确性，报告期内部分研发人员工时记录

与其考勤记录不一致的原因，研发人员工时考勤记录是否完整、准确

（1）研发人员工时统计核算依据及准确性

参与研发项目的人员根据具体工作情况向项目负责人汇报工时，项目负责人核实后按天记录研发人员的工时情况，月末形成项目工时汇总表，并经研发部门负责人审批。财务部门每月按研发部门提供的各研发项目参与人员工时记录，与人力资源部门提供的考勤工时核对，并要求研发项目负责人确认，确保研发工时统计的准确性。财务部门根据各研发人员参与研发的工时占比，进行各研发项目薪酬的归集与分配。

（2）报告期内部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的原因

关于研发人员工时填报，各研发人员根据参与研发项目具体情况，每天报给项目负责人，项目负责人核实后每天记录每个研发人员的工时情况，月末形成项目工时汇总表，经研发部门负责人审批后，提交给财务部门。

报告期内，发行人存在部分研发人员工时记录与其考勤记录不一致的情况，主要系个别员工考勤时存在遗忘打卡（考勤系统中对遗忘打卡显示为旷工），人力部门发现该情况后，已与研发部门通过工作记录等核实其到岗情况，确认其工时统计数据的有效性，但个别员工未及时完成补打卡操作，导致存在研发工时记录与考勤记录不一致的情况。

（3）研发人员工时考勤记录是否完整、准确

针对上述公司研发内控存在的一般缺陷，公司对全体参与研发的人员进行培训宣讲，强调工时填报、规范打卡的重要性，并自 2025 年 6 月 18 日起增加了对研发人员工时记录与钉钉考勤记录进行核对审核的流程，每月由财务部门对研发部门提供的工时记录表与人力部门提供的钉钉考勤记录表进行比对，对于差异由相关人员说明具体情况并提供依据，确保研发工时的准确性。

报告期内公司发生的上述研发工时记录与考勤记录不一致的情况，公司通过核对工作内容，确认研发工时记录无误，故该情况不影响研发薪酬的归集，不影响报告期内财务数据的准确性、真实性及完整性。

截至报告期末，经整改后的公司研发人员工时考勤相关的内部控制制度已完善并得到有效执行，研发人员工时考勤记录完整、准确。

3、是否存在研发人员参与非研发活动及具体情况，研发人员占比与可比公司差异情况及合理性

（1）研发人员参与非研发活动及具体情况

发行人设有专门的研发部门专职从事研发活动，专职研发人员不参与非研发活动。报告期内，公司不存在研发工时占比50%以上的兼职研发人员，存在研发工时占比50%以下的兼职人员既从事研发活动，又从事非研发活动。

报告期内，公司从事研发活动的人员薪酬占比情况如下：

单位：万元

人员类别	计入科目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
专职研发人员	研发费用（A）	1,627.04	3,492.96	3,299.44	2,119.14
兼职人员	研发费用（B）	257.08	457.05	344.18	301.80
研发费用薪酬总额（C=A+B）		1,884.12	3,950.01	3,643.62	2,420.94
兼职人员薪酬计入研发费用的金额占研发费用薪酬总额的比例（D=B/C）		13.64%	11.57%	9.45%	12.47%

报告期各期，兼职人员薪酬计入研发费用的金额占研发费用薪酬总额的比例较低，兼职人员系部分具有丰富生产、测试、检验等经验的生产技术人员参与研发环节的产品试制以及样品的检验、分析工作等辅助工作，根据其参与研发活动的工时占比分配部分薪酬计入研发费用。

（2）研发人员占比与可比公司差异情况及合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司的研发人员占比情况如下：

简称	2025 年 6 月末		2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	研发人员数量	研发人员占总人数比例（%）	研发人员数量（人）	研发人员占总人数比例（%）	研发人员数量（人）	研发人员占总人数比例（%）	研发人员数量（人）	研发人员占总人数比例（%）
宁波华翔	未披露	-	1,671	7.64	1,706	8.23	1,536	8.15
模塑科技	未披露	-	526	9.35	645	10.60	607	10.50

新泉股份	未披露	-	1,652	12.73	1,378	12.63	980	13.90
峰璟股份	未披露	-	297	5.98	356	6.41	407	6.86
常熟汽饰	未披露	-	976	19.40	926	19.44	745	16.50
神通科技	未披露	-	285	21.59	337	24.49	278	17.84
一彬科技	未披露	-	371	12.97	322	13.29	247	10.40
行业平均	-	-	**825**	**12.81**	**810**	**13.58**	**686**	**12.02**
发行人	**192**	**5.12**	**189**	**4.93**	**197**	**5.35**	**169**	**5.93**

注：上述数据来源于各公司公开披露资料，其中 2025 年 6 月末数据同行业上市公司未披露。

报告期各期，公司研发人员数量占比低于同行业可比上市公司平均水平。主要因为公司作为非上市公众公司，资金实力有限，目前更侧重于生产投入。公司高度重视研发，随着公司经营规模不断扩大、盈利能力不断增强，公司将持续加大相关研发投入，研发人员将逐步增加。

（三）研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果的匹配性

报告期内，公司研发团队人员情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日/2025 年 1-6 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
研发人数（人）	192	189	197	169
员工人数（人）	3,751	3,832	3,680	2,849
研发人数占总人数比	5.12%	4.93%	5.35%	5.93%
研发费用（万元）	4,581.31	9,428.09	8,550.68	5,331.12
研发项目个数（个）	19	24	17	12
单个研发项目参与人数（人/个）	10.11	8.04	10.76	11.96

注：单个研发项目参与人数=研发人员平均人数/研发项目个数，研发人员平均人数=（期初人数+研发人员期末人数）/2。

报告期内，公司研发费用分别为5,331.12万元、8,550.68万元、9,428.09万元和4,581.31万元。公司一直重视新产品和新技术的研发工作，研发费用稳步增长。研发团队人数总体呈上升趋势，与研发费用增长趋势相同。

报告期各期，公司各年研发支出前十大的研发项目情况如下所示：

1、2025年1-6月

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
1	新能源车全侧围防护饰板的研发	531.93	本项目将围绕新能源车全侧围防护饰板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
2	新能源车高韧性前端模块的研发	413.02	本项目将围绕新能源车高韧性前端模块的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
3	新能源车耐冲击挡泥板的研发	389.73	本项目将围绕新能源车耐冲击挡泥板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
4	新能源车前舱通风饰板的研发	294.30	本项目将围绕新能源车前舱通风饰板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
5	新能源车身安全防护支撑护板的研发	289.02	本项目将围绕新能源车身安全防护支撑护板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
6	新能源车轻量化侧围裙板的研发	285.51	本项目将围绕新能源车轻量化侧围裙板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
7	新能源车散热通风板的研发	275.33	本项目将围绕新能源车散热通风板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
8	前车高韧性内饰件的研发	249.75	本项目将围绕前车高韧性内饰件的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
9	新能源车高密封性外饰板的研发	233.71	本项目将围绕新能源车高密封性外饰板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中
10	全车身低阻力扰流板的研发	228.78	本项目将围绕全车身低阻力扰流板的研发展开多方面研究	试制阶段	研发项目进行中

2、2024年度

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
1	乘用车高韧性挡泥板的研发	646.78	本项目将围绕乘用车高韧性挡泥板的研发展开多方面研究	已结项	一种高韧性挡泥板
2	A0 级新能源 SUV 高强度前门装饰的研发	600.13	本项目将围绕 A0 级新能源 SUV 高强度前门装饰的研发展开多方面研究	已结项	一种高强度前门装饰板

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
3	乘用车抗飞石冲击轮眉的研发	535.01	本项目将围绕乘用车抗飞石冲击轮眉的研发展开多方面研究	已结项	一种汽车轮眉装饰板，并申报专利
4	乘用车高抗压门槛的研发	512.09	本项目将围绕乘用车高抗压门槛的研发展开多方面研究	已结项	一种卡扣自动安装设备，并申报专利
5	A0 级新能源 SUV 高强度翼子板的研发	511.78	本项目将围绕 A0 级新能源 SUV 高强度翼子板的研发展开多方面研究	已结项	一种高强度翼子板
6	新能源乘用车高强度尾门槛的研发	487.04	本项目将围绕新能源乘用车高强度尾门槛的研发展开多方面研究	已结项	一种高强度尾门槛
7	乘用车高强度前门裙板的研发	465.19	本项目将围绕乘用车高强度前门裙板的研发展开多方面研究	已结项	一种双工位自动贴胶贴棉设备，并申报专利
8	乘用车高隔音密封舱板的研发	436.26	本项目将围绕乘用车高隔音密封舱板的研发展开多方面研究	已结项	一种高隔音密封舱板
9	后通风低风噪隔音板的研发	436.05	本项目将围绕后通风低风噪隔音板的研发展开多方面研究	已结项	一种汽车后通风隔音板，并申报专利
10	乘用车高光滑 B 柱护板的研发	398.81	本项目将围绕乘用车高光滑 B 柱护板的研发展开多方面研究	已结项	一种汽车内饰件 B 柱固定结构，并申报专利

3、2023年度

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
1	商务车背门内装饰板总成	753.31	本项目将围绕商务车背门内装饰板总成展开多方面研究	已结项	一种背门内装饰板的安装结构，并申报专利
2	复合高分子高光免喷涂高亮汽车装饰件	727.23	本项目将围绕复合高分子高光免喷涂高亮汽车装饰件展开多方面研究	已结项	一种无框车门用 B 柱装饰板，并申报专利
3	A 柱上装饰板总成及成型工艺	710.82	本项目将围绕 A 柱上装饰板总成及成型工艺展开多方面研究	已结项	一种 A 柱上装饰板的总成结构，并申报专利

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
4	中高级轿车用前柱装饰板总成	685.25	本项目将围绕中高级轿车用前柱装饰板总成展开多方面研究	已结项	一种抗剐蹭前柱装饰板
5	中高档运动型乘用车行李箱	591.87	本项目将围绕中高档运动型乘用车行李箱展开多方面研究	已结项	一种抗拉伸行李箱
6	乘用车内饰板精益检测工艺	538.65	本项目将围绕乘用车内饰板精益检测工艺展开多方面研究	已结项	一种精益检测工艺
7	乘用车通风盖板总成	507.19	本项目将围绕乘用车通风盖板总成展开多方面研究	已结项	一种高耐候通风盖板
8	高等级外观度汽车扰流板	501.32	本项目将围绕高等级外观度汽车扰流板展开多方面研究	已结项	一种轻量化汽车扰流板制造加工方法，并申报专利
9	耐碰撞高强度乘用车迎宾踏板护板	458.09	本项目将围绕耐碰撞高强度乘用车迎宾踏板护板展开多方面研究	已结项	一种耐碰撞高强度乘用车迎宾踏板护板
10	便于智能装配的高分子汽车功能部件	453.93	本项目将围绕便于智能装配的高分子汽车功能部件展开多方面研究	已结项	一种通风口隔音板

4、2022年度

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
1	轻型汽车车门内外饰件的研制	657.74	本项目将围绕轻型汽车车门内外饰件的研制展开多方面研究	已结项	一种汽车 A 柱的上饰板前段卡扣，并申报专利
2	高性能散热器导风板总成	593.31	本项目将围绕高性能散热器导风板总成展开多方面研究	已结项	一种高性能散热器导风板
3	汽车门槛护板总成的研制	471.48	本项目将围绕汽车门槛护板总成的研制展开多方面研究	已结项	一种高强度门槛
4	汽车外饰安装支架的成型工艺	383.59	本项目将围绕汽车外饰安装支架的成型工艺展开多方面研究	已结项	一种高抗压支架
5	汽车外装饰件通用检具的研制	357.68	本项目将围绕汽车外装饰件通用检具的研制展开多方面研究	已结项	一种多规格通用检具

序号	项目	研发费用（万元）	研发目标	项目所处阶段及进展	当期研发成果
6	新一代电动汽车电源模块 PTC 加热器的研制	355.32	本项目将围绕新一代电动汽车电源模块 PTC 加热器的研制展开多方面研究	已结项	新能源汽车电池包 PTC 加热装置，并申报专利
7	高强度电池箱底部护板的研制	349.96	本项目将围绕高强度电池箱底部护板的研制展开多方面研究	已结项	一种电动汽车电池箱底部护板，并申报专利
8	汽车车门窗框内外饰件的研制	349.71	本项目将围绕汽车车门窗框内外饰件的研制展开多方面研究	已结项	一种抗变形外饰板
9	热流道技术在汽车装饰件注塑中的应用	331.62	本项目将围绕热流道技术在汽车装饰件注塑中的应用展开多方面研究	已结项	一种通风盖板
10	汽车扰流板精密成型工艺的研究与应用	308.63	本项目将围绕汽车扰流板精密成型工艺的研究与应用展开多方面研究	已结项	一种精密扰流板

由上表可见，公司 2022 至 2024 年度的研发项目均已结项，并形成相应产品，研发投入及人员规模相对较大；2025 年 1-6 月的研发项目仍处于在研状态，研发投入暂时相对较少。综上所述，研发人员规模、研发费用规模与当期研发项目进展及成果相匹配。

【中介机构回复】

一、保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、存货周转率高于可比公司的合理性

（1）访谈发行人管理层，了解发行人存货备货政策、存货变动原因等事项；

（2）查阅同行业可比上市公司招股说明书、定期报告等公开披露文件，分析发行人存货结构与可比公司的比较情况、存货跌价计提比例与可比公司的比较情况及存货周转率高于同行业的原因；

（3）获取发行人报告期各期末存货明细表，分析发行人存货结构及变动的

合理性，分析发行人各类存货的库龄分布情况及发出商品的期后销售情况；

（4）获取报告期内发行人编制的盘点计划及盘点表，了解盘点时间、地点、参与盘点人员、存货种类等信息，评价盘点计划的合理性。

2、补充分析成本变动情况

（1）访谈发行人相关财务人员，了解发行人材料成本、人工成本、制造费用的主要构成、归集方式；

（2）分析发行人营业成本料工费构成及变动情况，并与同行业可比公司对比分析合理性；

（3）分析发行人生产人员数量与产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性；

（4）分析发行人人员薪酬与同地区、同行业可比公司比较情况，分析发行人人均创收、人均创利与同行业可比公司的比较情况；

（5）获取发行人销售运费台账，检查运输合同、运费结算单等；了解报告期各期发行人运输费的具体构成，分析营业收入和运费的匹配性。

3、财务内控不规范及整改有效性

（1）获取发行人报告期内银行借款明细，结合借款合同条款、受托支付对应的交易情况，对报告期内的银行借款是否构成转贷进行认定，获取票据台账，票据贴现记录，结合母子公司之间交易记录，核实无真实交易背景的票据融资；

（2）访谈涉及转贷、无真实交易背景的票据融资的相关银行，确认该行为符合合同约定，不存在逾期还款或其他违约情形，未给银行造成任何损失，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响；访谈发行人财务负责人，了解发行人转贷资金、无真实交易背景的票据融资的资金用途，及转贷行为和无真实交易背景的票据融资行为后续整改；

（3）获取发行人银行资金流水进行，重点关注与发行人关联方、与盐城市逸尔智能装备有限公司相关的资金往来情况，核实资金拆借款是否均已披露；关

注发行人关联方资金拆借、与第三方直接进行资金拆借是否均已归还；

（4）获取代收付款的个人卡资金流水，核实发生情况，同时结合发行人财务账，核实个人卡代收付款是否均已入账；

（5）访谈发行人管理层及相关经办人员，了解内部控制制度执行不到位发生的原因，并判断对财务数据的真实性、准确性、完整性的影响；

（6）获取《内部控制制度》中的资金管理制度、《关联交易管理》《印鉴管理制度》、印章使用流程通知、内部审计档案管理的规定和研发工时的核对流程等内控制度，了解相关内控制度并测试执行的有效性；

（7）了解财务部门配置以及相应人员的履职经历，评价财务人员是否具有胜任能力；了解发行人会计核算和内控制度、人员配置及培训情况；了解发行人内部控制执行情况，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

4、2024年大额购买理财产品的合理性

获取发行人交易性金融资产明细，查阅理财产品说明书及公布的定期报告，执行银行函证程序，核查金融资产是否存在担保、质押等权利限制情形，核查资金流向是否涉及发行人关联方或客户、供应商；通过复核计算分析金融资产产品收益与投资规模、投资期限的匹配性。

5、大额在建工程的真实性及相关资金流向

（1）获取并核查报告期内发行人在建工程供应商、施工方明细表，确认报告期在建工程的主要供应商、施工方清单，并通过网络核查调查主要供应商、施工方的基本情况，确认与发行人是否存在关联关系；

（2）对发行人在建工程主要供应商、施工方进行访谈，了解供应商与发行人之间的合作背景、交易情况，确认其是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；

（3）核查发行人及其控股股东、发行人实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等主要关联方的银行流水，检查是否与

发行人在建工程的主要供应商、施工方存在非业务资金往来情况；

（4）结合发行人银行账户资金流水和与主要供应商施工方的付款台账，了解在建工程款项支付进度情况及相关资金流向；

（5）获取土建工程施工方的建设成本及资金使用台账，穿透核查施工方工程款项资金用途，主要为支付与发行人工程相关的采购款及施工人员薪酬等，约占发行人支付的工程款90%以上；获取施工方的主要采购发票，核实在建工程施工方资金用途的真实性，确认发行人不存在通过在建工程转移资金的情况；

（6）测算主要土建工程建安成本，与市场价进行对比，未见异常。

6、研发费用核算准确性及内控有效性

（1）访谈发行人管理层，查阅发行人内部控制制度，了解发行人生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准，了解研发领料日常管理及审批流程、最终去向，分析相关会计处理合规性；对研发相关内部控制执行穿行测试、控制测试，核查研发费用相关财务凭证完整性、有效性；

（2）访谈发行人管理层，了解发行人研发人员认定标准及划分依据，核查研发人员工时统计核算依据及准确性；针对报告期内研发工时表与考勤记录不一致情况，抽查相关研发人员的工作记录，确认研发工时的有效性；查询可比公司公开信息，分析发行人研发人员占比与可比公司差异原因及合理性；

（3）访谈发行人管理层，查阅研发项目文件，了解发行人研发项目及取得成果情况，分析发行人研发人员、研发费用与研发项目进展及成果的匹配性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、存货周转率高于可比公司的合理性

（1）发行人根据产品定制化特点采取以销定产的生产备货模式，并相应采取以产定购为主的采购模式，同时发行人产品成本中原材料占比较高，产品周转较快，生产周期较短，公司存货中原材料占比情况较高符合公司实际，具有合理性。发行人存货结构与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务结构差异，发

行人根据自身经营特点制定生产、备货政策所致，具有合理性；

（2）发行人存货库龄主要集中在1年以内，1年以上库龄的存货余额较小，占比较低。报告期内及期后，发行人主要原材料价格、主要产品销售价格波动基本一致，发行人毛利率相对稳定，未对原材料计提跌价准备具有合理性。与同行业可比公司相比，发行人存货跌价计提比例高于行业平均值，发行人存货跌价准备计提充分；

（3）发行人周转率高于同行业可比公司主要系发行人的客户集中度、产品及经营模式差异所致，具有合理性。报告期内发行人处于快速发展阶段，公司根据“以销定采、适度备货”的原则进行生产和库存管理，根据客户订单情况及产品生产周期，适度储备存货；报告期内，发行人考虑到客户集中度高，能快速响应客户需求，且发行人与供应商合作稳定，以此下调存货安全库存。报告期内发行人营业收入大幅上涨的同时，存货金额却大幅下降，具有合理性；

（4）截至2025年7月31日，报告期各期末发出商品期后销售情况良好，不存在长期大额未结转的情形。

2、补充分析成本变动情况

（1）报告期内，发行人成本构成中直接材料、直接人工和制造费用总额持续增长，主要系发行人业务持续增长，直接材料、直接人工投入增加，产能建设、外协加工、机物料和生产辅助器材持续投入所致。发行人主营业务成本构成与同行业公司存在一定差异，主要系发行人处于业务快速发展阶段，发展周期及产能情况差异所致，具有合理性；

（2）报告期内，发行人直接人工成本变动符合实际经营情况，变动具有合理性；发行人生产人员数量与公司产品产量的变动趋势保持一致，生产人员数量与产品产量具有匹配性；报告期内业务规模扩大，人均产量增加，具有合理性；发行人人均薪酬高于同地区平均工资水平，处于同行业公司中间水平，不存在较大差异；

（3）报告期内，发行人生产人员人均创收总体处于同行业中间水平，2022年发行人人均创收低于行业平均值，主要原因为发行人处于业务扩展阶段；2023

年人均创利与同行业可比公司平均水平较为接近；2024年发行人人均创收、人均创利增加较多且增速高于同行业可比公司平均水平，主要系2024年公司业务规模快速增长，规模效益显现，营业收入、利润总额大幅增加所致，具有合理性；

（4）报告期内发行人制造费用主要由加工费、职工薪酬、生产辅助器材及折旧摊销构成，随着业务规模的扩大，各明细金额均有所增加；报告期内发行人制造费用占比逐年增加，主要原因为发行人处于业务扩张期，生产规模不断扩大，产能增加导致新生产线投入人工、机物料和生产辅助器材等加大，部分产能受限使委外加工费逐年增加，以及原材料价格下降，导致直接材料占比有所下降，以上因素综合导致制造费用占比逐年上升；

（5）报告期内发行人运输费总额随着销售数量的增长而增加，单位运输成本受发行人议价能力提升、市场油价降价以及在主机厂附近建厂等因素影响而下降，变动均具有合理性。

3、财务内控不规范及整改有效性

（1）相关内控不规范行为不影响公司财务数据的真实性、准确性及完整性；

（2）针对报告期内存在的财务内控不规范的情形，发行人已及时进行了整改，建立完善相关内控制度并得到了有效运行，相关财务内控不规范情形已经充分整改；

（3）发行人在对报告期内曾存在的规范性问题进行整改的基础上，严格执行相关内部控制制度，加强对相关法律法规的学习，强化管理人员规范经营意识。报告期后发行人未发生新的财务内控不规范情形，发行人内控制度已完备并有效运行；

（4）发行人内部控制健全，在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中不存在内控重大缺陷。

4、2024年大额购买理财产品的合理性

交易性金融资产均系发行人购买的银行理财产品，相关产品收益与投资规模、投资期限具有匹配性，相关金融资产不存在担保、质押等权利限制情形，资金流

向不涉及发行人关联方或客户、供应商。

5、大额在建工程的真实性及相关资金流向

（1）报告期内，发行人主要供应商、施工方与发行人均不存在关联关系；除发行人向盐城市逸尔智能装备有限公司以出借款的方式提供财务资助700万元用于其向保定环贸水切割设备有限公司履行诉讼判决项下的支付义务外，报告期内，发行人主要供应商、施工方与发行人不存在其他利益安排；

（2）发行人按照与在建工程主要供应商、施工方签订的相关合同结算，款项支付均通过银行转账或票据方式支付，不存在通过在建工程转移资金的情况。

6、研发费用核算准确性及内控有效性

（1）发行人生产成本和研发费用归集、核算依据和分摊标准明确清晰，研发相关内控设计和执行具备有效性，研发费用相关财务凭证完整、有效，发行人研发领料日常管理及审批流程相关的内部控制健全，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（2）发行人研发人员认定标准及划分依据明确，报告期内零星存在研发工时表中工时记录与考勤记录不一致的情况已经过整改，截至报告期末，经整改后的公司研发人员工时考勤相关的内部控制制度已完善并得到有效执行，研发人员工时考勤记录完整、准确；发行人研发人员均专职参与研发活动，不存在参与非研发活动的情况；发行人研发人员占比与可比公司差异具有合理性；

（3）发行人报告期内研发人员规模、研发费用规模与研发项目进展及成果具有匹配性。

二、说明对存货、在建工程及固定资产等各类资产真实性的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等

（一）核查程序

1、保荐机构、申报会计师通过实地监盘及通过发行人的客户系统核对发出商品数量等方式对发行人 2022 年末、2023 年末、2024 年末、2025 年 6 月末的存货进行了核查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末（注）
存货余额①	11,142.68	14,237.54	19,489.63	20,758.42
实地监盘确认金额②	5,987.61	8,338.40	10,281.20	5,359.64
客户系统核对确认金额③	1,064.40	1,129.24	1,258.80	936.79
核查金额合计④=②+③	7,052.01	9,467.64	11,540.00	6,296.43
核查比例⑤=④/①	63.29%	66.50%	59.21%	30.33%

注：2022 年末申报会计师尚未获发行人聘任，故未参与年末盘点监盘。

存货监盘主要程序如下：

（1）了解发行人存货的种类、性质、存放地点、存货收发流程及内部控制制度；

（2）获取发行人编制的盘点计划及盘点表，了解盘点时间、地点、参与盘点人员、存货种类等信息，评价盘点计划的合理性、可操作性，并以此为基础编制监盘计划，确定监盘范围及参与人员、时间、地点；

（3）在监盘过程中全程跟随盘点进程，观察发行人盘点人员对存货盘点程序的执行情况，确认盘点人员是否按照盘点计划对存货进行盘点，从盘点表中选取项目追查至存货实物，核实存货的真实性，并从存货实物中选取项目追查至盘点表，核实存货的完整性，确认盘点人员是否准确地记录存货的数量和状态；

（4）在监盘过程中关注盘点期间存货的移动情况，确认是否遗漏或重复盘点，并观察存货的摆放情况，关注存货是否已适当整理并排列，是否存在过时、毁损或陈旧的存货，关注关于存货所有权的证据；

（5）获取发行人存货盘点记录表，核查发行人对于盘点差异的处理方式是否存在异常，并跟踪重大差异的处理结果及取得相关支持性资料。

2、获取2022年底发行人存货盘点计划，了解2022年底发行人存货的盘点时间、地点、参与盘点人员、存货种类等信息，评价盘点计划的合理性、可操作性。获取2022年底发行人存货盘点表，核实存货盘点差异情况及处理情况。通过发行人的客户系统核对发出商品数量，核对确认的发出商品占发行人2022年末发出商品余额79.02%；

3、对固定资产执行监盘程序，实地观察主要固定资产的运转情况，监盘过程中观察固定资产的使用状态，核实固定资产真实性和可使用性，分析是否存在需要计提减值准备的情形，报告期内盘点及监盘情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末（注）
监盘计划	对主要固定资产进行盘点，保荐机构、申报会计师全程跟随监盘			
盘点及监盘范围	母公司及子公司的主要固定资产			
固定资产监盘金额①	88,786.59	68,995.88	52,391.86	19,425.36
固定资产账面余额②	113,450.19	97,030.81	71,133.96	50,181.79
监盘比例③=①/②	78.26%	71.11%	73.65%	38.71%
盘点及监盘人员	公司财务人员、固定资产管理人员、申报会计师、保荐机构			
监盘结论	调整后账实相符			

注：2022 年末申报会计师尚未获发行人聘任，故未参与年末盘点监盘。

4、获取2022年底发行人固定资产清单，查阅固定资产相关的采购合同、发票、付款记录、验收资料等相关原始凭证，核实发行人2022年末固定资产的真实性；获取2022年底发行人固定资产盘点表，了解盘点时间、地点、盘点范围等信息，评价盘点安排的合理性、可操作性，并核实盘点差异情况及处理情况；

5、获取发行人报告期各期固定资产增减变动表，核查新增大额固定资产的采购合同、付款记录、验收资料等相关原始凭证，确认固定资产变动的真实性；

6、检查固定资产的资产权属证明，获取企业信用报告，结合银行函证、银行借款合同及相关抵押合同，核实资产的受限情况；

7、对于在建工程中土建相关工程，实施监盘程序，实地观察主要在建工程建设情况；对于在建工程中模检夹具，通过向模检夹具供应商函证，核实在制模检夹具的真实性，监盘及函证比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
在建工程余额①	3,508.64	5,970.69	11,668.12	7,961.36
其中：土建工程	811.27	3,163.68	237.69	53.28
实地监盘确认金额②	811.27	3,163.68	237.69	-
函证核对确认金额③	1,457.42	1,800.83	10,156.94	4,468.76

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
核查金额合计 ④=②+③	2,268.69	4,964.50	10,394.63	4,468.76
核查比例⑤=④/①	64.66%	83.15%	89.09%	56.13%

8、获取发行人在建工程明细表，抽查大额入账凭证、检查发行人在建工程主要供应商、施工方签订的合同、发票、付款凭证、工程进度资料等确认在建工程的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人存货、在建工程及固定资产等具有真实性。

三、说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人《技术研发中心管理制度》《研发经费投入核算管理制度》等内部控制制度，了解研发支出的列支范围、标准、审批程序等内部控制流程，评价其设计是否有效，测试相关内部控制的运行有效性；

2、查阅发行人报告期内各研发项目的立项审批、项目验收等控制节点文件，了解研发项目预算、参与人员等，核实研发项目的真实性；

3、将各研发方向及具体项目中的研发人员与员工名册进行核对，了解研发人员的学历、年龄、入职年限情况，访谈研发负责人，确认是否存在研发人员同时从事非研发工作的情形，确认其工作是否确与研发相关；

4、获取报告期内发行人的研发费用明细表、研发人员工时表及工资明细表、研发相关的资产折旧及摊销台账，核查研发活动相关费用归集、分摊、结转的准确性；

5、获取报告期内公司研发领料明细，抽查领料相关业务单据，确认其是否与研发活动有关，是否为研发人员领料，研发领料计入研发费用的金额是否正确；

6、访谈财务负责人对研发过程形成的试制品、废料等如何进行会计处理，并核查其是否符合会计准则相关要求；

7、获取公司研发费用分项目分配表，复核各类费用在各研发项目之间分配过程是否准确，并抽取各类费用检查原始单据，检查其真实性：

（1）整体核查情况

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
核查金额	3,767.42	7,156.68	6,088.99	4,000.59
研发费用总金额	4,581.31	9,428.09	8,550.68	5,331.12
总体核查比例	82.23	75.91	71.21	75.04

（2）主要研发费用项目核查情况

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例
直接人工	1,884.12	100.00	3,950.01	100.00	3,643.63	100.00	2,420.94	100.00
直接材料	1,026.73	100.00	1,779.15	70.65	1,028.87	71.81	100.79	80.31
检验与设计费	598.25	50.36	970.78	50.06	993.80	45.16	1,070.39	49.00
折旧与摊销	76.00	100.00	154.21	100.00	193.29	100.00	222.46	100.00
燃料及动力	156.57	100.00	252.92	100.00	192.19	100.00	160.83	100.00
其他	25.75	10.30	49.61	8.09	37.20	4.19	25.18	11.61
合计	**3,767.42**	**82.23**	**7,156.68**	**75.91**	**6,088.99**	**71.21**	**4,000.59**	**75.04**

8、执行截止测试，检查相关费用是否确认在恰当的会计期间。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人研发活动内控有效，研发费用真实完整。

四、对于财务内控不规范事项，按照《2 号指引》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

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》2-10的要求，针对上述财务内控不规范情况，保荐机构、申报

会计师执行了以下核查程序：

1、关于转贷、无真实交易背景的票据融资

（1）访谈发行人管理层及财务人员，了解转贷、无真实交易背景的票据融资的具体原因及发生的业务背景；

（2）结合银行流水核查，核实发行人转贷行为的贷款、无真实交易背景的票据融资获取的资金是否用于符合银行监管规定的用途，涉及转贷行为的贷款、无真实交易背景的票据融资已于2023年度结清，截止本反馈意见回复日未新增上述情况；

（3）获取发行人资金内控资金管理相关的内部控制制度，严格规范资金支付的审批流程；

（4）访谈转贷涉及的银行，确认公司在该银行的贷款行为符合合同约定，不存在逾期还款或其他违约情形，未给银行造成任何损失，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响；

（5）获取实际控制人出具的相关承诺，发行人控股股东及实际控制人黄胜全承诺，若发行人及其控股子公司因转贷及无真实交易背景的票据贴现等财务内控不规范问题遭到有关主管部门的行政处罚，或者被相关银行要求承担违约责任并支付违约金，其将无条件替发行人及其控股子公司承担所有罚款、处罚或违约金，保证发行人及其控股子公司不会因此而遭受任何损失。

2、关联方资金拆借

（1）对发行人报告期内全部资金流水进行复核，重点关注与发行人关联方相关的资金往来情况，核实资金拆借款是否均已披露；

（2）向发行人管理层访谈，了解关联方资金拆借形成的具体原因及业务背景。2024年末，发行人应付黄胜全22.62万元系报销款未及时支付所致，发行人向关联方之间拆入资金实际上已经归还完毕，关联方资金拆借行为已经全部整改规范；

（3）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、

高级管理人员及主要股东出具的《关于避免资金占用的承诺》；公司控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员及主要股东出具的《关于规范和减少关联交易的承诺》。

3、与第三方直接进行资金拆借

（1）对发行人报告期内全部资金流水进行复核，重点关注与发行人与第三方直接进行资金拆借情况，核实资金拆借款是否均已披露；

（2）向发行人管理层访谈，了解与盐城市逸尔智能装备有限公司资金拆借形成的具体原因及业务背景，该款项系为保证合作项目的顺利实施、避免对正常生产经营造成不利影响而发生的拆借款，具有合理性，款项已于2025年5月8日收回。

4、关于个人卡代收付款

（1）获取报告期内发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的银行流水，取得其签署的已提供了全部银行账户资金流水的承诺函，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，确保个人银行卡账户完整；

（2）查阅用于公司小额日常活动收支的个人卡，并对所有发生额进行梳理，对于个人卡用于发放部分员工工资及福利、支付房租、业务招待费、差旅费等事项，获取相关原始单据，核实真实性、准确性、完整性；

（3）获取发行人相关个人卡注销的销户清单，确保用于小额日常活动收支的个人卡均已销户，截止本反馈意见回复日未新增上述情况；

（4）获取并核查发行人资金管理相关的内部控制制度，结合报告期流水核查情况，确保相关内控制度得到有效执行。

5、关于内部控制制度执行不到位

（1）访谈管理层及相关经办人员，了解未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失、内部审计制度执行不到位、部分研发人员工时记录与考勤记录不一致等情形发生的原因，并判断对财务数据的真实性、准

确性、完整性的影响；

（2）了解并获取《印鉴管理制度》、内部审计档案管理的规定、研发工时核对流程，判断相关的制度是否合理；

（3）获取企业《印章使用登记本》，抽取部分印章使用记录追查至印章使用申请表，核实印章使用是否经过审批，抽取部分用印文件追查至印章使用记录，核实印章登记的完整性，核实比例25.06%；

（4）了解报告期后的内部审计工作开展情况，以及内审档案的归档情况；

（5）针对报告期内研发工时表与考勤记录不一致情况，抽查相关研发人员的工作记录，确认研发工时的有效性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人转贷、无真实交易背景的票据融资属于偶发事件，报告期内发生次数较少，且用于符合银行监管规定的用途；关联方资金拆借及个人卡代收付款系发行人早期为提升运营效率而发生，且个人卡代收付款均已入账，与第三方直接进行资金拆借系为保证正常生产经营而发生，且已经相关董事会股东大会批准，不影响发行人财务数据的真实性、准确性及完整性；报告期内发行人存在未按照公司印鉴管理制度填写印章使用申请表、部分用印登记记录缺失、内部审计制度执行不到位、研发人员工时记录与其考勤记录不一致四种内部控制制度执行不到位的情形，该等情形相关事项不影响发行人财务数据的真实性、准确性及完整性。上述事项均未对发行人内部控制的有效性构成重大不利影响；

2、发行人报告期内发生的财务内控不规范行为主要系公司相关部门前期缺乏系统性的内控合规意识导致，不属于舞弊行为，不构成重大违法违规，亦未受到过相关处罚，且均已在报告期内整改完毕，未影响发行人内部控制运行的总体有效性，亦不会影响发行条件和上市条件；

3、发行人与上述财务内控不规范行为相关的会计核算真实、准确且完整，相关资金形成资金闭环并完整、准确入账，不存在通过体外资金循环粉饰业绩或

虚构业绩的情况；

4、发行人已纠正相关行为并完成整改，已针对性建立了财务管理、资金管理、印鉴管理、内部审计管理、研发工时记录管理等相关内控制度并有效执行。发行人于整改完成后，未发生新的不合规行为，前期不规范行为不存在后续影响，亦不存在重大风险隐患；发行人整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效，不存在影响发行条件和上市条件的情形；

5、申报会计师对发行人2024年12月31日、2025年6月30日的财务报告内部控制有效性进行了审计，发行人于2024年12月31日、2025年6月30日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；

6、发行人已在招股说明书中披露相关财务内控不规范情形。

五、募集资金运用及其他事项

问题 9.募投项目必要性与合理性

根据申请文件，公司拟募集资金 65,820.17 万元。其中，拟将 35,790.80 万元用于乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期），公司尚未取得该募投项目用地的使用权；拟将 25,029.37 万元用于汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期），宁波乔路铭已与宁波市自然资源和规划局签订《海域使用权出让合同》，环评工作正在推进。此外，拟将 5,000.00 万元用于补充流动资金。

请发行人：（1）修改完善“项目概要”并补充披露项目具体情况，募投项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍，说明各募投项目实施主体的确定依据、分工安排及合理性。（2）说明“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”的异同，与主营业务、主要产品的联系与区别，并结合存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、产能利用率、产销率、下游需求变动情况、同行业产能投建趋势等，充分论证说明募投项目的必要性、合理性、新增产能消化风险、设备或场地闲置风险。（3）说明各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各细项价格、定价依据及公允性，募集资金需求测算依据及合理性，本次募投拟新增固定资产规模与公司发展是否相匹配，并量化分析在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。（4）说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、管理能力和发展目标等相适应。（5）说明募集资金置换安排，前期投入金额如何有效确定，公司是否具备有效使用募集资金的能力，融资规模测算依据是否充分，是否存在资金闲置风险。（6）结合实际情况揭示风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、修改完善“项目概要”并补充披露项目具体情况，募投项目用地性质

及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍，说明各募投项目实施主体的确定依据、分工安排及合理性

（一）修改完善“项目概要”并补充披露项目具体情况

公司已修改完善“项目概要”、补充项目具体情况，并在招股说明书“第九节募集资金运用”之“一、募集资金概况”和“二、募集资金运用情况”中补充披露：

“

一、募集资金概况

（一）本次公开发行募集资金投资项目

公司第一届董事会第二十四次会议及 2025 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及使用可行性的议案》等议案，根据该等议案，本次公开发行股票所募集的资金在扣除发行费用后，将投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资金额	拟使用募集资金
1	乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）	35,790.80	35,790.80
2	汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	25,029.37	25,029.37
3	补充流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		**65,820.17**	**65,820.17**

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）实施主体为乔路铭；汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）实施主体为子公司宁波乔路铭。

如本次募集资金到位时间与项目进度要求不一致，公司将根据项目实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后予以置换。募集资金到位后，若实际募集资金（扣除发行费用后）不足以满足以上项目的投资需求，不足部分公司将自筹资金予以解决；若公司所募集资金超过拟投资项目的资金需求，超过部分将按照国家法律、法规及中国证监会、北京证券交易所的相关规定履行法定程序后做

出适当使用。

（二）募集资金使用管理制度及专户存储安排

为规范募集资金管理，提高募集资金的使用效率，保护投资者的合法权益，公司依照《公司法》《证券法》等法律、法规、规范性文件制定了《募集资金管理制度》，对募集资金专户存储、募集资金使用、募集资金用途变更以及募集资金管理与监督等进行了详细、严格的规定。

本次募集资金将存放于董事会批准设立的专项账户集中管理、专款专用。公司将严格按照中国证监会和证券交易所的有关规定管理使用本次募集资金。

（三）董事会对募集资金投资项目的可行性分析

2025 年 6 月 2 日和 2025 年 6 月 19 日，公司分别召开第一届董事会第二十四次会议和 2025 年第一次临时股东会，审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及使用可行性的议案》，对本次募集资金投资项目的必要性和可行性进行了认真分析，认为投资项目符合国家相关的产业政策以及公司的发展规划，有利于公司的长远发展。

（四）募集资金投资项目实施后对公司独立性的影响

根据公司现有的管理水平、技术水平、人员配置及运营体系，公司有能力独立实施本次募集资金投资项目，并保障项目投产后的有效运营。本次募集资金投资项目不会使公司与关联方产生同业竞争，也不会对公司的独立性产生不利影响。

（五）募集资金投资项目与公司现有业务的关系

公司是一家专业从事汽车饰件的研发、生产和销售的高新技术企业。经过多年的经营累积，公司凭借持续的研发投入、稳定的产品质量和优质的售后服务，已发展成为吉利控股、比亚迪、东风岚图等诸多整车行业龙头企业的一级供应商，逐步开拓了蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车等知名新势力整车客户，并已与行业优质车企一汽大众、上汽集团、小米汽车等建立了合作关系。报告期内公司产能利用率处于较高水平，通过本次募集资金投资项目的建设，公司

新投入的产能能够更好地满足当前客户及未来新增客户的需求，有利于进一步提升公司的市场占有率和市场地位。

“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”将购置土地、新建厂房，改善公司自有产权经营场所相对较少的局面。同时，丰富和优化公司产品结构，实现注塑饰件、行李架以及汽车顶棚等产品的产能提升，提升公司规模及盈利水平。

“补充流动资金项目”能够有效满足公司生产经营的资金需求、优化资本结构，为公司加强自身经营灵活性提供坚实保障。公司将综合考虑行业发展趋势、自身经营特点、财务状况及未来发展规划，合理安排使用该部分募集资金。

综上所述，本次募集资金投资项目是公司现有主要业务的补充和延续，与发行人主营业务紧密相关，本次募集资金投资项目的实施将有利于发行人不断提升自身综合实力，有利于发行人实现可持续发展。

二、募集资金运用情况

本次募集资金的投向紧密围绕公司主要产品及日常经营，是公司主营业务的有效扩展，是公司产能合理扩张、核心技术持续落地的有效表现。

（一）募集资金可行性

本次募集资金项目的可行性分析如下：

1、国家政策大力支持产业发展

汽车零部件行业作为国民经济支柱型行业，对国民经济发展具有重要推动作用，国家先后发布了多项鼓励政策。如汽车工业协会在《“十四五”汽车产业中长期发展规划》中提出，支持优势特色零部件企业做大做强，培育具有国际竞争力的零部件领军企业；国务院办公厅印发的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》提出，鼓励整车及零部件等市场主体深度合作，扩大用户规模。

汽车内外饰部件是汽车制造产业链条中重要的组成部分。公司作为以内外饰部件为核心业务的汽车零部件供应商，在国家有利政策的推动与支持下，公司将获得较大的市场机会，良好的政策环境将有利于募投项目的顺利实施。

2、广阔的市场发展前景

伴随着我国经济规模的发展，人民生活水平的提升，以及国家相关部门出台的各类鼓励消费的政策，中国汽车工业持续保持稳定增长态势。2021-2023 年我国汽车产、销量年均复合增长率分别达 6.25%、6.16%。2024 年我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，延续了增长态势。**2025 年上半年，我国汽车产销量分别为 1,562.1 万辆、1,565.3 万辆，同比增长 12.45%、11.43%，汽车产业活力持续释放。**从汽车千人保有量来看，截至 2024 年底，我国千人汽车保有量约为 321.67 辆，与发达国家存在较大差距，汽车整车市场存在较大发展空间。

同时，汽车行业绿色低碳发展已成共识，在政策和市场的双重作用下，我国新能源汽车近年来高速发展。2015 年至 2024 年，中国新能源汽车销量从 32.72 万辆增长至 1,285.90 万辆，复合年均增长率为 50.37%。**2025 年上半年，我国新能源汽车销量保持强劲势头，达到 693.7 万辆，同比增长 40.3%。**在大力推动节能减排和发展清洁能源的大背景下，汽车产业将迎来新的发展契机，将为本项目的实施提供坚实的市场消化基础。

3、优质的客户资源

公司在汽车零部件行业深耕多年，凭借多年稳定的产品质量、优质的售后服务和完善的生产基地布局，公司取得了客户的充分支持与信赖，积累了丰富的行业经验和优质客户资源。目前公司已发展成为吉利控股、比亚迪、东风岚图汽车等诸多整车行业龙头企业的一级供应商，逐步开拓了蔚来汽车、零跑汽车、赛力斯汽车等知名新势力整车客户，并已与行业优质车企一汽大众、上汽集团、小米汽车等建立了合作关系。

随着中国汽车市场的发展和国内自主品牌的崛起，公司优质且稳定的客户资源为本次募投项目新增产能的消化奠定了市场基础。

4、成熟的技术支持

公司作为高新技术企业，自成立以来一直重视生产技能优化和研发技术创新，以产品质量和技术创新作为核心竞争力保障公司业务有序可持续发展。截至本招

股说明书签署日，公司获得已授权专利 99 项，其中发明专利 19 项，实用新型专利 78 项，外观专利 2 项，广泛应用于公司的产品及服务中。公司持续关注产品性能和生产技术的提升，掌握了一系列核心技术，发行人已通过自主研发形成了“双色高光注塑技术”“低压注塑技术”“气辅成型技术”等注塑工艺，有效提高产品的生产工艺效率，提升注塑产品的美观性、装配性和舒适度。

公司成熟的研发技术实力有效地保障了产品的质量，为本次项目实施提供了稳固的技术支撑。

（二）乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）

1、项目概况

本项目**实施主体为乔路铭，实施地点**位于浙江省瑞安市塘下镇荷塘路以南、港口大道以东、横三路以北、中塘西路以西区域**。项目建设内容包括购置土地，新建 28,000.00 平方米厂房车间，购置注塑机、模压机、自动化机器人等生产设备，引进 MES 软件系统等。**项目总投资 35,790.80 万元，建设期 24 个月。项目建成达产后，将形成年产 365 万套新能源汽车内外饰件生产规模。

本项目将购置土地、新建厂房，改善公司自有产权经营场所相对较少的局面。同时，购置先进生产设备，在扩大生产规模的同时提高生产效率。项目建成后将提升供货能力，巩固公司市场竞争地位，满足客户更大批量、更快供货、更高品质的产品需求，为公司业绩持续增长打下坚实的基础。

2、项目必要性

（1）满足市场需求，解决产能瓶颈

近年来，随着国内汽车和汽车零部件行业的发展，尤其是新能源汽车产业的爆发式发展，公司产能利用率持续处于较高水平，现有产能难以持续满足下游客户的订单需求，产能不足一方面限制了公司的盈利空间，另一方面也限制了公司对潜在客户开发及新业务的拓展，产能瓶颈正逐渐成为制约公司业务发展的影响因素。

本项目建成投产后，将显著提高公司产品的生产加工制造能力，从而扩大公

司产能，满足下游市场对公司产品的需求，突破公司产能瓶颈，为公司未来市场开拓提供产能基础，进一步巩固公司市场地位，提高公司竞争力，从而推动公司主营业务的持续稳健发展。

（2）形成规模优势，提升公司盈利能力

对于生产制造业企业而言，在一定条件下，随着生产规模的扩大，其管理费用、销售费用等费用率会随之降低。因此，企业通过提升生产规模，发挥规模效应，能有效分摊固定成本，从而降低产品单位生产成本。本项目将在浙江瑞安建设新的生产基地，进一步扩大公司产品供应长三角地区的配套能力，为公司进一步抢占市场份额，提升市场占有率奠定基础。本项目的建设将进一步强化公司的规模效应优势，提升公司的盈利能力。

（3）深化产品结构

内外饰系统在汽车上的功能主要是装饰作用，整车开发过程中曾一度被忽视，但随着人们消费观念的改变、审美观念的提高以及功能性需求的提升，对内外饰开发设计提出新的要求，如强调舒适性、方便性、对质感的要求、越来越严苛的法规要求以及满足安全、节能、环保要求等。由于内外饰的设计有较大灵活性，材料的选用也涉及到了种类丰富的非金属材料以及传统金属材料，这就决定了内外饰轻量化在新能源汽车整车轻量化设计中有着重要的地位。

本次募集资金投资项目将新购置注塑机、型材加工中心、模压机等设备，生产注塑饰件、行李架以及汽车顶棚等产品，从而在一定程度上提高公司产品的产量和销量，深化公司的产品结构。通过产品结构的优化调整，有利于向客户提供更多的产品选择，进一步提升客户对公司的认可度，也有利于降低经营风险，为公司持续壮大奠定良好基础。

3、项目投资概算

本项目总投资 35,790.80 万元，其中项目建设投资为 33,361.16 万元：包括建筑工程费 6,579.05 万元、设备购置及安装费 17,793.63 万元、工程建设其他费用 7,399.48 万元、预备费 1,589.00 万元，铺底流动资金为 2,429.64 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	**建设投资**	**33,361.16**	**93.21%**
1.1	工程费用	24,372.68	68.10%
1.1.1	建筑工程费	6,579.05	18.38%
1.1.2	设备购置及安装费	17,793.63	49.72%
1.2	工程建设其他费用	7,399.48	20.67%
1.3	预备费	1,589.00	4.44%
1.3.1	基本预备费	1,589.00	4.44%
2	**铺底流动资金**	**2,429.64**	**6.79%**
合计		**35,790.80**	**100.00%**

（1）建筑工程

本项目建筑工程总投资为 6,579.05 万元，建设内容系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，具体情况如下：

序号	项目	面积（平方米）	投资金额（万元）
1	车间	28,000.00	4,760.00
2	附属工程（围墙、路面、管道等）	-	1,819.05
合计		28,000.00	6,579.05

（2）设备购置及安装

本项目设备购置及安装总投资为 17,793.63 万元，其中设备购置费 17,283.00 万元，安装费 510.63 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、型材加工中心和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，项目软硬件设备购置情况如下表所示：

序号	项目	数量（台/套）	金额（万元）
1	生产及辅助设备	389	17,021.00
2	软件	1	168.00
3	办公设备	106	94.00
合计		496	17,283.00

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用金额为 7,399.48 万元，主要包括土地购置费、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，土地购置费主要根据当地工业用地市场行情以及本项目实际情况估算，建设管理费、工程勘察设计费等其他费用参照公司以往项目及行业标准，并结合本项目具体特点进行估算。

（4）预备费

项目预备费预算金额为 1,589.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 2,429.64 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

4、项目用地、备案及环保情况

本项目建设地址位于浙江省瑞安市塘下镇，项目建设厂房车间及配套工程，总建筑面积 28,000.00 平方米。截至本招股说明书签署日，公司尚未取得募投项目用地的使用权，但募投项目土地各项工作正在有序推进。**2025 年 5 月，瑞安市塘下镇人民政府已出具说明，确认公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性。2025 年 7 月，瑞安市人民政府已出具证明，公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性，该项目不存在用地无法落实的风险。**

本项目已由瑞安市发展和改革局备案，一期项目代码为 2505-330381-04-01-960345。

本项目建设期间与建成后无重大污染，对环境无重大不良影响。本项目已取得温州市生态环境局出具的环境影响登记表的备案（温环瑞建备〔2024〕219 号）。

5、项目投资效益分析

本项目达产后年营业收入 52,865.97 万元，达产年净利润为 6,018.27 万元，税后内部收益率为 13.59%，税后投资回收期（含建设期）为 6.96 年。**项目具有良好的经济效益。**

6、项目实施进度安排

本项目建设期拟定为 24 个月，项目进度计划内容包括土建施工与装修、设备购置与安装调试、员工招聘与培训和试生产运行。具体进度如下表所示：

项目	T+1				T+2			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
土建施工与装修								
设备购置与安装调试								
员工招聘与培训								
试生产运行								

注：T 代表项目投建时点，T+1 为项目建设第一年，Q1、Q2、Q3、Q4 为当年第一、二、三、四季度，以此类推。

（三）汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）

1、项目概况

本项目**实施主体为子公司宁波乔路铭，实施地点**位于浙江省宁波市前湾新区十二塘区域。**项目建设内容包括购置土地，新建 30,810.00 平方米厂房车间，购置注塑机、自动化机器人、中央供料系统等生产设备等**。项目总投资 25,029.37 万元，项目建设期 24 个月。项目建成达产后，将形成年产 153 万套汽车轻量化内外饰件生产规模。

本项目将购置土地、新建厂房，改善公司在宁波地区尚无自有产权经营场所的局面。同时，购置先进生产设备，在扩大生产规模的同时提高生产效率。项目建成后将为产能扩充奠定坚实基础，也为未来产能整合与业务发展提供了重要支撑。

2、项目必要性

（1）完善生产基地布局，提高客户服务能力

为提高客户服务能力，公司自成立以来便开始围绕主要客户所在地或全国汽车产业基地集群布局生产基地，现已在浙江温州、浙江长兴、浙江宁波、江苏常州、湖南湘潭、陕西西安、陕西宝鸡、四川成都及河南郑州等地区陆续建立了生产基地，直接服务吉利、比亚迪等主要整车厂商客户及长三角、华中、西南汽车产业群。为进一步加强与客户的联系，完善生产基地布局，公司计划在宁波市前湾新区新建汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）。

项目成功实施后，一方面有助于缩短产品配送时间，压缩运输成本，满足整车厂商对供货周期、采购成本的要求；另一方面便于公司听取客户对产品、服务的各种反馈意见，并及时跟进客户需求，实现客户服务能力与响应速度的提升。此外，公司初期在宁波地区通过租赁厂房开展生产运营。为进一步优化生产能力支持长期发展，本项目在宁波地区投资建设自有厂房，不仅为产能扩充奠定坚实基础，也为未来产能整合与业务发展提供了重要支撑。

（2）进一步扩大生产能力，凸显公司规模效应

本项目在宁波建设生产基地，通过引进先进的生产设备，建设自动化的生产线，提高生产效率，进一步扩大公司产品供应配套能力，同时本项目的产能扩建有利于公司降低单位生产成本，进一步强化公司规模效应优势。

（3）提升自动化智能制造水平

随着科技进步和人口红利的逐渐消失，自动化作业在提高生产效率和产品质量方面具有重要作用，通过实现生产过程的自动化控制和管理，能够有效提高生产效率、降低生产成本、提高产品质量、保障生产安全等，公司现有的生产制造在供料、注塑、喷涂等方面已实现了较高程度的自动化，然而受制于生产场地面积限制，新设备无法及时投入，公司自动化程度尚有较大的改进空间。

本次募集资金投资项目将选用自动化程度较高的智能制造设备，包括注塑机、工业机器人、中央供料系统等，加强生产工艺优化，逐步建成自动化程度更高、生产工艺更先进的制造基地，从而优化产品工艺流程，提升综合产能效率，更好地符合国家鼓励的生产智能化、自动化方向。

3、项目投资概算

本项目总投资 25,029.37 万元，其中项目建设投资为 23,433.10 万元：包括建筑工程费 6,949.40 万元、设备购置及安装费 10,969.03 万元、工程建设其他费用 4,398.67 万元、预备费 1,116.00 万元，铺底流动资金为 1,596.27 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	建设投资	23,433.10	93.62%
1.1	工程费用	17,918.43	71.59%
1.1.1	建筑工程费	6,949.40	27.76%
1.1.2	设备购置及安装费	10,969.03	43.82%
1.2	工程建设其他费用	4,398.67	17.57%
1.3	预备费	1,116.00	4.46%
1.3.1	基本预备费	1,116.00	4.46%
2	铺底流动资金	1,596.27	6.38%
合计		**25,029.37**	**100.00%**

（1）建筑工程

本项目建筑工程总投资为 6,949.40 万元，建设内容系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，具体情况如下：

序号	项目名称	面积（平方米）	投资金额（万元）
1	车间	30,810.00	5,985.60
2	附属工程	-	963.80
合计		30,810.00	6,949.40

（2）设备购置及安装

本项目设备购置及安装总投资为 10,969.03 万元，其中设备购置费 10,651.00 万元，安装费 318.03 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、中央供料系统和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，项目设备购置情况如下表所示：

序号	项目	数量（台/套）	金额（万元）
1	生产及辅助设备	276	10,601.00

序号	项目	数量（台/套）	金额（万元）
2	办公设备	55	50.00
合计		331	10,651.00

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用金额为 4,398.67 万元，主要包括土地购置费、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，土地购置费主要根据当地工业用地市场行情以及本项目实际情况估算，建设管理费、工程勘察设计费等其他费用参照公司以往项目及行业标准，并结合本项目具体特点进行估算。

（4）预备费

项目预备费预算金额为 1,116.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 1,596.27 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

4、项目用地、备案及环保情况

本项目建设地址位于浙江省宁波市前湾新区十二塘区域，项目建设厂房车间及配套工程，总建筑面积 30,810.00 平方米。2025 年 6 月 18 日，公司的子公司宁波乔路铭科技有限公司已与宁波市自然资源和规划局签订《海域使用权出让合同》。2025 年 6 月 30 日，公司取得该募投项目用地的《不动产权证书》（浙（2025）慈溪（前湾）不动产权第 0010538 号），权利类型为海域使用权，用途为其他工业用海。

本项目已由宁波前湾新区发展和改革局备案，项目代码为 2504-330252-04-01-415170。

本项目建设期间与建成后无重大污染，对环境无重大不良影响。本项目已取得宁波前湾新区生态环境局出具的环境影响报告表的批复（甬新环建〔2025〕61 号）。

5、项目投资效益分析

本项目达产后年营业收入 35,261.15 万元，达产年净利润为 3,705.79 万元，税后内部收益率为 12.99%，税后投资回收期（含建设期）为 7.52 年。**项目具有良好的经济效益。**

6、项目实施进度安排

本项目建设期拟定为 24 个月，项目进度计划内容包括土建施工与装修、设备购置与安装调试、员工招聘与培训和试生产运行。具体进度如下表所示：

项目	T+1				T+2			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
土建施工与装修								
设备购置与安装调试								
员工招聘与培训								
试生产运行								

注：T 代表项目投建时点，T+1 为项目建设第一年，Q1、Q2、Q3、Q4 为当年第一、二、三、四季度，以此类推。

（四）补充流动资金

1、项目概况

公司近年来处于业务快速发展阶段，公司综合考虑行业发展状况、自身业务发展规划及财务状况等因素，拟将本次募集资金中 5,000.00 万元用于补充流动资金，优化公司经营结构，降低运营风险。

2、补充流动资金的必要性及合理性

报告期内，公司业务快速发展，营业收入逐年增加，营运资金需求强烈。报告期内，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元。报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 72.46%、67.60%、61.30%、55.68%。未来随着公司经营规模不断扩大、研发支出增加、业务和人

员规模增长，公司的各项日常运营资金不断增加，需要更多的运营资金支撑日常的原材料采购、设备购置、研发支出及人员支出等，公司对于运营资金的需求将显著扩张，利用募集资金补充流动资金有助于公司在经营规模不断扩大的前提下满足运营资金需求，维持业绩增长。

3、补充流动资金的具体测算

结合行业发展情况、未来公司销售预测以及公司发展状况等因素，谨慎起见假设公司未来三年增长率为 10%。根据销售百分比法，假定 2025 年至 2027 年公司各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比例与 2024 年保持一致，预测未来公司的经营性营运资金情况如下：

单位：万元

项目	基期		预测期		
	2024 年度/2024 年末	销售百分比	2025 年度/2025 年末	2026 年度/2026 年末	2027 年度/2027 年末
营业收入	337,491.17	100.00%	371,240.28	408,364.31	449,200.74
货币资金	27,170.00	8.05%	29,887.00	32,875.70	36,163.27
应收票据	2,059.99	0.61%	2,265.99	2,492.59	2,741.85
应收账款	84,744.51	25.11%	93,218.97	102,540.86	112,794.95
应收款项融资	48,695.09	14.43%	53,564.60	58,921.06	64,813.17
预付款项	418.14	0.12%	459.95	505.95	556.54
合同资产	-	-	-	-	-
存货	12,830.12	3.80%	14,113.14	15,524.45	17,076.90
经营性流动资产合计①	175,917.86	52.13%	193,509.65	212,860.61	234,146.67
应付账款	86,800.96	25.72%	95,481.06	105,029.16	115,532.08
应付票据	72,427.46	21.46%	79,670.21	87,637.23	96,400.95
合同负债	1,271.21	0.38%	1,398.33	1,538.17	1,691.98
经营性流动负债合计②	160,499.63	47.56%	176,549.60	194,204.56	213,625.01
发行人流动资金占用金额（①-②）	15,418.23	4.57%	16,960.05	18,656.06	20,521.66
补充营运资金			1,541.82	1,696.01	1,865.61
2025-2027 年补充营运资金规模					5,103.43

注：上述关于 2025 至 2027 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

公司拟将本次募集资金中 5,000.00 万元用于补充流动资金，未超过上述限

额，有助于公司在经营规模不断扩大的前提下满足运营资金需求，有益于提升公司的偿债能力，改善公司的资本结构，本次公开发行募集部分资金用于补充流动资金金额具有必要性、合理性。

”

（二）募投项目用地性质及合规性，土地使用权、环评等手续办理进度及是否存在障碍

1、乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）

该募投项目将通过购置位于浙江省瑞安市塘下镇荷塘路以南、港口大道以东、横三路以北、中塘西路以西区域的地块予以实施，该地块占地面积约 77.76 亩。

截至本回复出具日，公司尚未取得该募投项目用地的土地使用权。根据瑞安市东工业园单元控制性详细规划，该地块性质为二类工业用地。根据瑞安市人民政府出具的证明，该项目用地符合国家及地方供地政策和土地管理法律、法规、规范性文件及政策的规定。

公司正在积极推进该募投项目土地的各项工作。2025 年 5 月，瑞安市塘下镇人民政府已出具证明，确认公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性。2025 年 7 月，瑞安市人民政府已出具证明，公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书不存在实质性障碍或重大不确定性，该项目不存在用地无法落实的风险。

该项目已由瑞安市发展和改革局备案，一期项目代码为 2505-330381-04-01-960345。

该项目已取得温州市生态环境局出具的环境影响登记表的备案（温环瑞建备〔2024〕219 号）。

2、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）

该募投项目将通过购置位于浙江省宁波市前湾新区十二塘区域的地块予以实施，该地块占地面积约 65 亩。

2025 年 6 月 18 日，公司的子公司宁波乔路铭科技有限公司已与宁波市自然资源和规划局签订《海域使用权出让合同》，该合同项下出让海域的用海类型为其他工业用海，用海方式为建设填海造地，使用方向为工业。

2025 年 6 月 30 日，公司取得该募投项目用地的《不动产权证书》（浙（2025）慈溪（前湾）不动产权第 0010538 号），权利类型为海域使用权，用途为其他工业用海。

根据《土地管理法》第四条规定，使用土地的单位和个人必须严格按照土地利用总体规划确定的用途使用土地；《土地管理法》第五十六条规定，建设单位使用国有土地的，应当按照土地使用权出让等有偿使用合同的约定或者土地使用权划拨批准文件的规定使用土地；确需改变该幅土地建设用途的，应当经有关人民政府自然资源主管部门同意，报原批准用地的人民政府批准。公司已经办理了该募投项目的《不动产权证书》，办证过程中履行了必要的审批手续，土地用途符合规划要求，用地来源及使用合法合规。

该项目已由宁波前湾新区发展和改革局备案，项目代码为 2504-330252-04-01-415170。

该项目已取得宁波前湾新区生态环境局出具的环境影响报告表的批复（甬新环建〔2025〕61 号）。

（三）说明各募投项目实施主体的确定依据、分工安排及合理性

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）、补充流动资金项目实施主体为发行人；汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）实施主体为发行人的子公司宁波乔路铭。上述安排的确定依据及合理性如下：

1、项目管理

本次计划实施的募集资金投资项目均是围绕发行人主营业务进行的，主要目标是提升发行人市场竞争能力，为发行人持续发展打下坚实的基础。

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）位于浙江省瑞安市塘下镇，由发行人实施；汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）位于浙江省宁波市前湾新区，由发行人子公司宁波乔路铭实施。该布局有利于募投项目的

管理、资源优化配置及管理团队效能的充分发挥，保障项目高效落地。

2、地理位置优越

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）均位于长三角区域，募投项目可以进一步扩大公司产品供应长三角地区的配套能力，为公司进一步抢占市场份额，提升市场占有率奠定基础，持续提升发行人的盈利能力。

同时，宁波乔路铭位于宁波市前湾新区，毗邻上海、杭州等发达城市，有较为丰富的人才储备，随着汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）的实施，在高端技术人员的招募方面具有显著优势，更有利于满足公司未来发展的人才需求。

此外，公司初期在宁波地区通过租赁厂房开展生产运营。为进一步优化生产能力支持长期发展，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）在宁波地区投资建设自有厂房，不仅为产能扩充奠定坚实基础，也为未来产能整合与业务发展提供了重要支撑。

3、发行人能够控制募集资金使用

截至本问询回复出具日，发行人持有宁波乔路铭 100%股权，为其唯一股东。发行人能够对宁波乔路铭的经营、实际资金使用等实施有效控制，确保其严格按照募投项目建设计划及用途使用募集资金和推进募投项目建设，确保不损害发行人利益。

为规范募集资金管理，保证募集资金安全，发行人将在募集资金到位后开立募集资金专户，并与银行、保荐机构签订《募集资金三方监管协议》；宁波乔路铭亦将在募集资金到位时开立募集资金专户，并与发行人、开户银行、保荐机构签署《募集资金四方监管协议》。发行人将监督宁波乔路铭按照上市公司募集资金监管相关法律法规的要求规范使用募集资金。发行人将根据相关事项进展情况，严格按照法律法规及时履行信息披露义务。

综上，公司募投项目实施主体的确定依据、分工安排具备合理性。

二、说明“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”的异同，与主营业务、主要产

品的联系与区别，并结合存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、产能利用率、产销率、下游需求变动情况、同行业产能投建趋势等，充分论证说明募投项目的必要性、合理性、新增产能消化风险、设备或场地闲置风险

（一）说明“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”的异同，与主营业务、主要产品的联系与区别

1、说明“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”的异同

发行人“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”均属于围绕发行人主营业务开展的产能扩建项目，但在项目建设地址、项目定位及项目拟生产的具体产品等方面存在差异，具体情况如下：

（1）项目建设地址不同

“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”建设地址坐落在瑞安市塘下镇，“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”建设地址坐落宁波市前湾新区，两个项目选址不同。

二者均位于长三角地区，距离吉利汽车、比亚迪汽车位于华东地区的生产基地较近，可以更好地为客户提供优质产品和服务。

（2）项目定位和拟生产的具体产品方面，两个项目有所重合、亦有所区别

“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”建成后拟生产的产品主要为注塑饰件、行李架以及汽车顶棚等产品，所涉及的主要生产环节除注塑加工、型材加工环节之外，还包含顶棚产品的模压、水切割等环节，对应购置的设备主要为注塑机、型材加工中心、模压机等。“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”建成后拟生产的产品主要为汽车注塑饰件，所涉及主要生产环节为注塑加工，对应拟购置的设备主要为注塑机、中央供料系统等。

2、与主营业务、主要产品的联系与区别

公司主营业务为汽车饰件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具。本次募投项目均围绕公司主营业务展开，均与公司主营业务相关，可以扩大现有产能，进一步提升产品性能并丰富公司产品结构。本次募投项目的实施有利于增强公司的综合服务能力，稳固与主要客户的合作关系，同时开拓新客户，提升公司行业地位和核心竞争力，为公司战略目标实现提供有力保证。

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）建成投产后，预计实现新增年产 365 万套新能源汽车内外饰件生产规模，包括塑料内外饰件、顶棚总成和行李架总成等。“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”建成投产后，预计实现新增年产 153 万套汽车轻量化内外饰件生产规模，产品为塑料内外饰件。上述项目将通过高标准智能制造工厂和新生产线的建设增强公司快速响应市场需求的能力，助力公司制造效率和产品质量控制能力的提升，进一步降低生产制造成本，为公司的可持续发展提供坚实的保障。

综上，本次募集资金投资项目与发行人主要产品、主营业务紧密相关，相关项目的实施有助于公司产品市场竞争力的提升和主营业务规模的持续增长。

（二）结合存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、产能利用率、产销率、下游需求变动情况、同行业产能投建趋势等，充分论证说明募投项目的必要性、合理性、新增产能消化风险、设备或场地闲置风险

结合存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、产能利用率、产销率、下游需求变动情况、同行业产能投建趋势等，发行人募投项目具有必要性和合理性，新增产能消化风险较低，设备或场地闲置的风险较低，具体论证如下：

1、存量客户需求和在手订单

经过多年的市场开拓，公司积累了优质的客户资源，形成了紧密、稳定和长期的合作关系。报告期内，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元和 142,498.89 万元，公司收入规模稳步扩大。公司近年来的快速发展主要得益于核心客户群体的优质表现。公司核心客户吉利集团与比亚迪汽车在过去几年均呈现高速增长态势，2024 年比亚迪汽车与吉利集团已分别位列全球汽车制造商销量第七位和第十位，具有良好的发展动能，为本次募投项目

产能消化提供客户基础。

与此同时，随着汽车产业分工的精细化及新车开发周期的逐渐缩短，汽车整车厂商主要聚焦在整车核心技术研发等领域，而将大部分零部件交由供应商研发、生产，汽车整车厂商更加重视上游供应商的同步开发能力。上述客户均为国内外知名的汽车整车厂商，汽车整车厂商对供应商的设计要求和产品质量要求高、评审认证程度复杂、考核要求严格，客户的更换成本相对较高，公司难以被其他竞争对手轻易替代。公司通过严格控制产品质量，快速响应客户需求，与主要客户保持了长期良好的合作关系，合作具有稳定性。

公司始终保持与汽车整车厂商发展节奏的高度协同。公司与客户合作粘性强，现有客户均可能成为募投项目产品的潜在客户。基于公司储备的优质客户资源，当前公司已经形成较大规模的在手订单、储备较为丰富的定点项目，具体详见本回复问题 5 之“四、（一） 2、结合公司截至问询回复日的在手订单、经营情况、主要客户公司提供的预计采购计划、发行人目前在研产品及客户定点项目的量产计划、投产进度等分析公司是否存在期后业绩大幅下滑或波动的风险，视情况进行重大事项提示和风险揭示”。

公司存量核心客户的快速发展，带动汽车饰件需求的持续上升。公司持续跟踪主要客户的需求，截至本问询回复出具日，公司在手订单数量、定点项目储备量较为可观，未来将不断巩固与深化与现有客户的合作关系，为将来募投项目的产能消化提供了有力的业务支撑。

2、新客户开拓情况

通过多年的积累，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，报告期内销售规模持续增长。依托优质的产品质量及高效的服务能力，发行人在行业中树立起了一定的品牌声誉，在推动业务持续拓展上发挥了重要作用，发行人最近一期已成功开拓赛力斯、一汽大众、上汽集团等知名主机厂。

此外，发行人基于现有产品线布局，围绕市场需求与战略规划，通过技术研发与资源整合，在最近一期覆盖了单车价值量更大的顶棚、地毯等全新产品品类，进一步丰富公司产品矩阵。相关产品已量产供应吉利汽车、取得了零跑汽车产品定点，并已与一汽大众达成了合作意向。此次产品拓展不仅完善了产品体系的完

整性，还为客户提供了更全面的选择方案，增加了与相关客户的黏性，为公司开辟了新的业绩增量。

公司不断开拓新客户、新领域，并将逐步产生收入，这亦为消化新增产能提供保障。

3、产能利用率、产销率

（1）相对有限的生产经营场所

近年来，公司积极拓展业务，凭借优质的产品质量、高效的响应效率等积累了优质的客户资源，公司产品产销两旺，公司主营业务收入规模整体呈现上升态势。但是，公司生产经营场所主要通过租赁方式取得，在经营规模不断增长的情况下，租赁场地具有一定的不稳定性，集约化管理优势不明显，相对有限的生产经营场地成为公司发展的瓶颈之一。

（2）产能利用率、产销率负荷较高

报告期内，公司一直处于负荷较高的生产状态，产能利用率较高。同时，公司产品产销率水平较高。报告期内，公司的产能利用情况和产销率如下所示：

1）产能利用率情况

产品类别		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
塑料件	理论工时（万小时）	73.44	141.50	106.25	91.18
	实际工作时长（万小时）	71.75	136.91	102.03	85.11
	产能利用率	97.71%	96.76%	96.03%	93.34%
行李架	产能（万根）	141.73	287.09	247.00	182.97
	产量（万根）	132.89	271.66	219.03	140.09
	产能利用率	93.77%	94.63%	88.68%	76.56%

2）产销率情况

单位：万件

产品类别		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
塑料件	产量	7,315.97	15,697.08	11,207.00	7,470.22
	外购量	1,227.11	2,210.93	730.14	124.02

	销量	8,603.57	18,036.47	11,971.18	7,428.75
	产销率	100.71%	100.72%	100.29%	97.82%
行李架	产量	132.89	271.66	219.03	140.09
	外购量	-	-	-	-
	销量	126.54	271.28	221.18	127.45
	产销率	95.22%	99.86%	100.98%	90.98%

注：产销率=销量/（产量+外购量）

由上可见，公司现有业务的产能利用率、产销率维持在较高水平。考虑到下游客户等对于供货及时性、稳定性等具有严格要求，目前的生产车间、生产设备增加产能的空间有限，已经成为影响业务规模发展的重要因素，公司需进一步提升产能，以把握市场增长机遇。

因此，公司实施本次募投项目新增生产经营场地、软硬件设备具有较强的合理性和必要性，设备或场地闲置风险较低。

4、下游需求变动情况

近年来，国家相继出台了《汽车产业中长期发展规划》《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》等一系列产业政策和发展规划，为汽车饰件行业整体发展带来积极影响。

伴随着我国经济规模的发展，人民生活水平的提升，以及国家相关部门出台的各类鼓励消费的政策的支持下，中国汽车工业持续保持稳定增长态势，具体详见本回复问题 5 之“四、（一） 1、结合主要客户所处整车市场竞争格局、行业景气度情况，说明公司收入增长是否具备可持续性”。

伴随新能源汽车市场发展，消费者接受度不断提高，新能源汽车销量有望保持高速增长态势。下游需求的良好发展势头，为新增产能提供了有效的市场承接空间。

5、同行业产能投建趋势

根据同行业可比上市公司的公告，近年来同行业可比公司产能投建情况如下：

公司名称	融资方式	项目名称	总投资金额（万元）	建设地点	主要产品
宁波华翔	2025 年向特定对象发行股票	芜湖汽车零部件智能制造项目	115,076.86	安徽芜湖	电池包壳体、轻量化车身结构件、内饰件等
		重庆汽车内饰件生产基地建设项目	40,695.28	重庆	汽车内饰件
	2020 年变更 2016 年非公开发行股票募投项目	年产 15 万套高档轿车用门内饰板总成项目	14,506.70	浙江宁波	高档轿车用门内饰板总成
		年产 10 万套高端内饰件生产线技改项目	15,000.00	辽宁沈阳	高端内饰件，包括 A/B/C 立柱、CD 柱、B 下柱、尾门系列等产品
新泉股份	2023 年可转债	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	67,874.14	上海	座舱系统一体化集成产品
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	36,162.72	安徽合肥	仪表板总成、门内护板总成
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	37,272.82	陕西西安	乘用车、商用车饰件产品
		上海智能制造基地建设项目	45,206.09	上海	乘用车仪表板总成及门内护板总成
常熟汽饰	2019 年可转债	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	30,211.84	江苏常熟	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	32,778.06	浙江余姚	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品
		上饶年产 18.9 万套/件汽车内饰件项目	26,519.22	江西上饶	门内护板、仪表板、立柱等内饰件产品
神通科技	2021 年 IPO	汽车内外饰件扩产项目	19,310.88	浙江余姚	年产 2,000 万件汽车内外饰件
		汽车高光外饰件扩产项目	12,931.86	浙江余姚	年产 600 万件高光饰件产品
一彬科技	2023 年 IPO	汽车零部件（慈溪）生产基地建设项目	35,326.07	浙江慈溪	年产 346 万汽车零部件，包含机舱件、座椅件、立柱、导流板等内外饰件产品及顶灯、氛围灯、新能源汽车用铜排等

从同行业可比上市公司产能投建来看，其产能建设仍在持续。由于各上市公司具有各自的优势产品、核心技术、服务的客户群体，产能投建一般以其客户未来增长趋势及其定点项目为基础，且各企业在与客户形成稳定的合作关系后，均不断通过公开融资方式强化产能建设，以提升其在细分产业领域内的市场份额。因此，借鉴同行业可比上市公司产能投建情况来看，公司本次募投项目实施具有合理性。

综上，近年来同行业可比上市公司通过 IPO、再融资的方式募集资金、扩张产能，公司通过本次发行募投项目用于实施产能扩张具有合理性，符合行业趋势。

三、说明各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各细项价格、定价依据及公允性，募集资金需求测算依据及合理性，本次募投拟新增固定资产规模与公司发展是否相匹配，并量化分析在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

（一）说明各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各细项价格、定价依据及公允性，募集资金需求测算依据及合理性

1、乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）

本项目总投资 35,790.80 万元，其中项目建设投资为 33,361.16 万元：包括建筑工程费 6,579.05 万元、设备购置及安装费 17,793.63 万元、工程建设其他费用 7,399.48 万元、预备费 1,589.00 万元，铺底流动资金为 2,429.64 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	建设投资	33,361.16	93.21%
1.1	工程费用	24,372.68	68.10%
1.1.1	建筑工程费	6,579.05	18.38%
1.1.2	设备购置及安装费	17,793.63	49.72%
1.2	工程建设其他费用	7,399.48	20.67%
1.3	预备费	1,589.00	4.44%
1.3.1	基本预备费	1,589.00	4.44%
2	铺底流动资金	2,429.64	6.79%
合计		**35,790.80**	**100.00%**

（1）建筑工程费

本项目建筑工程总投资为 6,579.05 万元，包括车间及附属工程的建设，其中车间包括注塑、装配、检验等功能区域，附属工程包括围墙、路面、管道等内容。本项目整体建筑工程系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，情况如下：

序号	项目	面积（平方米）	单位造价（万元/平方米）	投资金额（万元）
1	车间	28,000.00	0.17	4,760.00
2	附属工程（围墙、路面、管道等）	-	-	1,819.05
合计		**28,000.00**	**0.23**	**6,579.05**

对比同行业上市公司新建厂房造价情况如下：

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费（万元）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
常熟汽饰（603035）	2019 年可转债项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	2,730.76	1,3000.00	0.21
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	10,566.62	42,753.34	0.25
神通科技（605228）	2021 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项目	1,370.00	8,000.00	0.17
		汽车高光外饰件扩产项目	1,521.00	8,650.00	0.18
新泉股份（603179）	2023 年可转债项目	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	24,244.01	51,583.00	0.47
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	10,400.00	40,000.00	0.26
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	14,950.00	57,500.00	0.26
		上海智能制造基地建设项目	15,074.51	35,891.69	0.42
平均值					0.28
乔路铭	2025 年 IPO 项目	乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）	6,579.05	28,000.00	0.23

由上表可以看出，公司本次募投项目单位造价位于其他上市公司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（2）设备购置及安装费

本项目设备及安装工程总投资为 17,793.63 万元，其中设备购置费 17,283.00 万元，安装费 510.63 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、型材加工中心和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，具体明细如下：

序号	名称	数量（台/套）	金额（万元）
（一）生产及辅助设备			
1	注塑机	15	2,031.00
2	加工中心	10	450.00
3	全自动顶棚骨架生产线	1	250.00
4	顶棚骨架成型模压机	1	58.00
5	全自动顶棚面料滚胶生产线	1	280.00
6	顶棚复合模压机	1	58.00
7	顶棚水切割生产线	1	130.00
8	顶棚包边压框自动生产线	1	250.00
9	自动化机器人	30	750.00
10	自动抛光机	7	560.00
11	液压机	5	455.00
12	拉弯机	6	408.00
13	打胶保压系统	2	680.00
14	机械手	12	108.00
15	注塑机快速锁模系统	12	72.00
16	中央供料系统	1	340.00
17	集中供水	1	226.00
18	集中供气	1	226.00
19	废气处理系统	1	113.00
20	模具	106	7,680.00
21	货梯	10	250.00
22	AGV 叉车-室外	6	270.00
23	电动葫芦起重机	5	215.00
24	高位货架/集中货架	60	240.00
25	桔皮仪 dual	10	320.00
26	蓄电池叉车	12	162.00

序号	名称	数量（台/套）	金额（万元）
27	多角效果测色仪	10	180.00
28	温控箱	12	18.00
29	自动化输送带	4	92.00
30	双段水式模温机	12	18.00
31	锯切机	6	54.00
32	AGV 叉车-室内	6	30.00
33	超声波点焊机	20	30.00
34	高低温湿热快变试验箱	1	17.00
小计		389	17,021.00
（二）软件			
1	MES 系统	1	168.00
小计		1	168.00
（三）办公设备			
1	电脑	100	85.00
2	打印机	6	9.00
小计		106	94.00
合计		**496**	**17,283.00**

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地购置费、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，具体情况如下：

序号	名称	投资金额(万元)	测算依据
1	土地购置费	5,851.38	参考瑞安市塘下镇工矿用地基准地价（70万元/亩）为基础确定
2	建设管理费	323.84	参考《基本建设项目建设成本管理规定》
3	工程勘察设计费	673.32	参考《工程勘察设计收费标准》
4	工程监理费	513.71	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
5	联合试运转费	37.23	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
合计		**7,399.48**	**/**

（4）预备费

项目预备费预算金额为 1,589.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 2,429.64 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

2、汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）

本项目总投资 25,029.37 万元，其中项目建设投资为 23,433.10 万元：包括建筑工程费 6,949.40 万元、设备购置及安装费 10,969.03 万元、工程建设其他费用 4,398.67 万元、预备费 1,116.00 万元，铺底流动资金为 1,596.27 万元。

单位：万元

序号	项目名称	金额	比例
1	建设投资	23,433.10	93.62%
1.1	工程费用	17,918.43	71.59%
1.1.1	建筑工程费	6,949.40	27.76%
1.1.2	设备购置及安装费	10,969.03	43.82%
1.2	工程建设其他费用	4,398.67	17.57%
1.3	预备费	1,116.00	4.46%
1.3.1	基本预备费	1,116.00	4.46%
2	铺底流动资金	1,596.27	6.38%
合计		**25,029.37**	**100.00%**

（1）建筑工程费

本项目建筑工程总投资为 6,949.40 万元，包括车间及附属工程的建设，其中车间包括注塑、装配、检验、办公及住宿等功能区域，附属工程包括围墙、路面、管道等内容。本项目整体建筑工程系按照公司和当地类似结构建筑工程、当地造价水平进行估算，情况如下：

序号	项目名称	面积（平方米）	单位造价（万元/平方米）	投资金额（万元）
1	车间			
1.1	生产车间	24,210.00	0.16	3,873.60
1.2	办公及住宿	6,600.00	0.32	2,112.00
2	附属工程	-	-	963.80
合计		**30,810.00**	**0.23**	**6,949.40**

对比同行业上市公司新建厂房造价情况如下：

公司名称	时间	项目名称	项目建筑工程费(万元)	建筑面积（平方米）	单位建筑工程费（万元/平方米）
常熟汽饰（603035）	2019 年可转债项目	常熟汽车内饰件生产线扩建项目	2,730.76	1,3000.00	0.21
		余姚年产 54.01 万套/件汽车内饰件项目	10,566.62	42,753.34	0.25
神通科技（605228）	2021 年 IPO 项目	汽车内外饰件扩产项目	1,370.00	8,000.00	0.17
		汽车高光外饰件扩产项目	1,521.00	8,650.00	0.18
新泉股份（603179）	2023 年可转债项目	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	24,244.01	51,583.00	0.47
		汽车饰件智能制造合肥基地建设项目	10,400.00	40,000.00	0.26
	2020 年非公开发行股票	西安生产基地建设项目	14,950.00	57,500.00	0.26
		上海智能制造基地建设项目	15,074.51	35,891.69	0.42
平均值					0.28
乔路铭	2025 年 IPO 项目	汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	6,949.40	30,810.00	0.23

由上表可以看出，公司本次募投项目单位造价位于其他上市公司的中间水平，不存在较大差异，具有合理性。

（2）设备购置及安装费

本项目设备购置及安装费总投资为 10,969.03 万元，其中设备购置费 10,651.00 万元，安装费 318.03 万元。本项目所需设备主要为生产所需各类硬件设备，包括注塑机、中央供料系统和自动化机器人等，所需设备类型及设备数量由公司根据历史生产经验、未来生产规划确定，设备采购单价由过往采购合同、市场询价等方式确定，具体明细如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	金额（万元）
（一）生产及辅助设备			
1	注塑机	19	1,973.00
2	自动化机器人	20	500.00
3	自动抛光机	4	320.00
4	打胶保压系统	2	680.00
5	中央供料系统	1	340.00
6	机械手	20	180.00
7	注塑机快速锁模系统	20	120.00
8	废气处理系统	1	113.00
9	集中供水	1	226.00
10	集中供气	1	226.00
11	粉料机	4	40.00
12	超声波点焊机	11	16.50
13	模具	65	4,980.00
14	电动葫芦起重机	5	215.00
15	高位货架/集中货架	60	240.00
16	AGV 叉车-室外	4	180.00
17	自动化输送带	4	92.00
18	蓄电池叉车	5	67.50
19	温控箱	11	16.50
20	高低温湿热快变试验箱	2	34.00
21	双段水式模温机	11	16.50
22	AGV 叉车-室内	5	25.00
小计		276	10,601.00
（二）办公设备			

序号	设备名称	数量（台/套）	金额（万元）
1	电脑	50	42.50
2	打印机	5	7.50
小计		55	50.00
合计		**331**	**10,651.00**

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地购置费用、建设管理费、工程勘察设计费、工程监理费等，具体情况如下：

序号	名称	投资金额(万元)	测算依据
1	土地购置费	3,250.00	参考慈溪市城镇工业用地标定地价（平均62.14 万元/亩）为基础确定
2	建设管理费	214.91	参考《基本建设项目建设成本管理规定》
3	工程勘察设计费	512.26	参考《工程勘察设计收费标准》
4	工程监理费	397.82	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
5	联合试运转费	23.67	参考《关于印发〈建设工程监理与相关服务收费管理规定〉的通知》
合计		**4,398.67**	**/**

（4）预备费

项目预备费预算金额为 1,116.00 万元，预备费按建筑工程费、设备购置及安装费、工程建设其他费用之和的 5%进行估算，主要用于项目建设中应对其他暂时无法预计的费用支出。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金金额为 1,596.27 万元，铺底流动资金是项目投产初期所需，为保证项目建成后顺利投产所必需的流动资金，按项目所需流动资金净额（包括应收账款、存货、预付账款等经营性流动资产以及应付账款等经营性流动负债）的 30%进行测算。

综上所述，发行人各募投项目中建筑工程、设备购置及安装工程费等均按照当地造价水平、历史采购及生产使用经验等测算，定价依据合理，定价公允，募

集资金需求测算具有合理性。

（二）本次募投拟新增固定资产规模与公司发展是否相匹配，并量化分析在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

1、本次募投拟新增固定资产规模与公司发展是否相匹配

乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）新增固定资产原值（不含税）23,110.78 万元、新增无形资产原值（不含税）6,000.06 万元，汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）新增固定资产原值（不含税）17,176.68 万元、新增无形资产原值（不含税）3,250.00 万元，主要为房屋建筑物、机器设备和土地使用权等。

截至本问询回复出具之日，公司自有产权的生产经营场地 18.19 万平方米，租赁的生产经营场地 23.73 万平方米，目前正在使用的生产经营场地主要系租赁的房屋建筑物。报告期内，公司主营业务收入规模整体呈现上升态势，在经营规模不断增长的情况下，租赁场地具有一定的不稳定性，集约化管理优势不明显，相对有限的生产经营场地成为公司发展的瓶颈之一。

通过募投项目的实施，公司购置土地并建设自有经营场地，能够进一步解决场地不足问题，并可根据自身产品生产、仓储管理、产线设计等需要进行场地的针对性规划和建设，从而实现经营场地与业务发展的契合。同时，公司现有生产设备智能化程度不高，通过募投项目的实施，公司将购置先进的软硬件设备，建设智能化生产车间，提高生产及管理效率。

综上，通过建设募投项目，公司将增加自有产权的厂房办公场所，将提高公司的生产能力、综合管理水平和技术服务能力，强化公司集约化管理，进一步增强公司整体竞争力，为公司业务深入发展奠定良好的资产配套基础。因此，本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展具有匹配性。

2、量化分析在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响

（1）募投项目实施后新增折旧、摊销情况

上述募投项目完工后每期新增的折旧、摊销情况如下：

单位：万元

募投项目	类型	T+3 至 T+5	T+6 至 T+7	T+8 至 T+10
乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）	折旧	2,689.66	2,663.32	1,003.12
	摊销	166.59	117.03	117.03
	小计	2,856.24	2,780.34	1,120.14
汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）	折旧	1,796.88	1,782.87	765.79
	摊销	65.00	65.00	65.00
	小计	1,861.88	1,847.87	830.79
合计		**4,718.12**	**4,628.21**	**1,950.93**

注：T 为建设期的第 1 年，本次募投项目建设期 2 年，第 3 年开始投产，第 3 年至第 5 年的达产率分别为 40%、70%和 100%。

（2）对产品单位成本的影响

根据募投项目规划，乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）建设完成后，公司预计达产年的新增折旧与摊销金额合计 2,856.24 万元，占其新增主营业务成本的比例为 6.82%；汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）建设完成后，公司预计达产年的新增折旧与摊销金额合计 1,861.88 万元，占其新增主营业务成本的比例为 6.73%，对产品的单位成本影响均较小。

（3）对经营业绩的影响

本次募投项目将给公司带来新增产能及收益，预计乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）达产后将每年给公司带来营业收入 52,865.97 万元，新增折旧与摊销占营业收入的比例为 5.40%；预计汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）达产后将每年给公司带来营业收入 35,261.15 万元，新增折旧与摊销占营业收入的比例为 5.28%，占比均较低，达产后对经营业绩的影响较小。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、其他风险”补充披露“（五）募投项目新增资产折旧及摊销的风险”如下：

“按照募集资金使用计划，本次募投项目涉及建筑、设备等较大金额的固

定资产投资，投资总额中资本性支出部分将在一定期限内计提折旧或者摊销。由于项目从开始建设到产生效益需要一定时间，公司的净利润水平可能无法与净资产实现同步增长或者投产后投资项目可能未能产生预期收益，公司销售收入增长可能无法消化每年新增折旧及摊销费用，则存在因新增折旧及摊销对公司盈利情况产生不利影响的风险。”

四、说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、管理能力和发展目标等相适应

（一）说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性

发行人综合考虑行业发展状况、自身业务发展规划及财务状况等因素，拟将本次募集资金中 5,000.00 万元用于补充流动资金，优化公司经营结构，降低运营风险。

1、发行人的货币资金情况

报告期各期，公司货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末/2025 年 1-6 月	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
货币资金余额	46,340.85	27,170.00	35,545.49	8,565.92
其中：受到限制的货币资金[注]	27,699.79	21,797.79	13,251.73	6,180.34
可自由使用的货币资金	18,641.06	5,372.21	22,293.76	2,385.58

注：报告期各期末，发行人受到限制的货币资金主要系承兑汇票保证金、工程保函保证金。

报告期内，公司货币资金金额整体呈现上升趋势，但快速增长的业务，使得公司采购原材料和支付工资的现金流出大幅增加。并且，相比于员工薪酬等固定开支的持续、大额支付，公司客户付款审批流程较长，销售回款较日常固定开支支出具有一定的滞后性，日常经营资金需求进一步扩大。公司需要保持一定数量的货币资金以维持正常业务经营和资金周转需求。

2、潜在收购交易的资金需求

在持续深耕汽车饰件核心业务的基础上，公司将围绕轻量化、集成化、智能化等战略方向，积极拓展产品与技术布局。为把握行业中的并购机遇，提升产业

链整合与系统化能力，公司需要储备必要资金，以便在出现具备技术协同、市场协同或战略价值的优质标的时，能够及时实施并购，进一步增强核心竞争力，推动公司实现高质量可持续发展。

3、发行人财务状况

报告期内，公司业务快速发展，营业收入逐年增加，营运资金需求强烈。报告期内，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元，营业收入呈现稳定增长趋势。报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 72.46%、67.60%、61.30%、55.68%。未来随着公司经营规模不断扩大、研发支出增加、业务和人员规模增长，公司的各项日常运营资金以及投资项目资金需求将进一步增加。

报告期各期末，公司主要偿债指标与同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	可比公司	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
流动比率（倍）	宁波华翔	1.15	1.13	1.40	1.52
	新泉股份	1.25	1.26	1.33	1.27
	模塑科技	1.07	0.94	0.92	0.90
	常熟汽饰	0.93	0.93	0.89	0.96
	峰璟股份	1.46	2.46	2.04	1.78
	神通科技	2.47	2.24	2.23	1.72
	一彬科技	1.32	1.28	1.28	1.00
	平均值	**1.38**	**1.46**	**1.44**	**1.31**
	乔路铭	**1.34**	**1.27**	**1.05**	**0.88**
速动比率（倍）	宁波华翔	0.92	0.87	1.01	1.11
	新泉股份	0.84	0.84	0.86	0.80
	模塑科技	0.81	0.72	0.70	0.66
	常熟汽饰	0.72	0.73	0.71	0.77
	峰璟股份	1.05	1.86	1.45	1.16
	神通科技	2.04	1.86	1.94	1.16
	一彬科技	0.86	0.83	0.91	0.62
	平均值	**1.03**	**1.10**	**1.08**	**0.90**
	乔路铭	**1.26**	**1.18**	**0.92**	**0.66**

资产负债率（合并，%）	宁波华翔	55.05	55.64	49.21	44.75
	新泉股份	64.95	64.47	62.78	55.75
	模塑科技	50.89	58.14	62.87	68.00
	常熟汽饰	52.05	50.05	50.24	45.69
	峰璟股份	25.33	18.96	21.38	24.31
	神通科技	45.21	47.02	47.85	33.40
	一彬科技	64.53	61.93	58.95	67.57
	平均值	**51.14**	**50.89**	**50.47**	**48.50**
	乔路铭	**55.68**	**61.30**	**67.60**	**72.46**

由上表可知，公司流动比率、速动比率处于同行业可比公司区间范围内，资产负债率高于同行业可比公司平均水平，主要是因为近年来公司以自有资金对营运及投资资金的补充较为有限，公司拟将本次募集资金中 5,000.00 万元用于补充流动资金，优化公司经营结构，降低运营风险，有助于公司在经营规模不断扩大的前提下满足运营资金需求，维持业绩增长。

4、发行人分红情况

报告期内，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元，营业收入呈现稳定增长趋势，发行人整体盈利能力良好。由于近年来发行人业务规模扩张速度较快，对营运资金需求量增大，在充分考虑生产经营情况的基础上，发行人仅进行一次股本转增，未进行现金分红。

5、补充流动资金规模的合理性

报告期内，公司业务快速发展，营业收入逐年增加，营运资金需求强烈。报告期内，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元，营业收入呈现稳定增长趋势。报告期各期末，公司合并资产负债率分别为 72.46%、67.60%、61.30%、55.68%。未来随着公司经营规模不断扩大、研发支出增加、业务和人员规模增长，公司的各项日常运营资金以及投资项目资金需求将进一步增加。谨慎起见，假设未来三年公司增长率为 10%，按照销售收入百分比进行测算，测算得出未来三年的经营性流动资金需求缺口为 5,103.43 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	基期		预测期		
	2024 年度/2024 年末	销售百分比	2025 年度/2025 年末	2026 年度/2026 年末	2027 年度/2027 年末
营业收入	337,491.17	100.00%	371,240.28	408,364.31	449,200.74
货币资金	27,170.00	8.05%	29,887.00	32,875.70	36,163.27
应收票据	2,059.99	0.61%	2,265.99	2,492.59	2,741.85
应收账款	84,744.51	25.11%	93,218.97	102,540.86	112,794.95
应收款项融资	48,695.09	14.43%	53,564.60	58,921.06	64,813.17
预付款项	418.14	0.12%	459.95	505.95	556.54
合同资产	-	-	-	-	-
存货	12,830.12	3.80%	14,113.14	15,524.45	17,076.90
经营性流动资产合计①	175,917.86	52.13%	193,509.65	212,860.61	234,146.67
应付账款	86,800.96	25.72%	95,481.06	105,029.16	115,532.08
应付票据	72,427.46	21.46%	79,670.21	87,637.23	96,400.95
合同负债	1,271.21	0.38%	1,398.33	1,538.17	1,691.98
经营性流动负债合计②	160,499.63	47.56%	176,549.60	194,204.56	213,625.01
发行人流动资金占用金额（①-②）	15,418.23	4.57%	16,960.05	18,656.06	20,521.66
补充营运资金			1,541.82	1,696.01	1,865.61
2025-2027 年补充营运资金规模					**5,103.43**

注：上述关于 2025 至 2027 年度营业收入的预测仅为测算本次发行流动资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测。

公司拟将本次募集资金中 5,000.00 万元用于补充流动资金，未超过上述限额，有助于公司在经营规模不断扩大的前提下满足运营资金需求，有益于提升公司的偿债能力，改善公司的资本结构，本次公开发行募集部分资金用于补充流动资金金额具有必要性、合理性。

（二）是否与发行人现有经营规模、财务状况、管理能力和发展目标等相适应

1、与发行人经营规模相适应

报告期内，公司业务规模实现了快速增长，公司营业收入分别为 156,074.62 万元、255,640.38 万元、337,491.17 万元、142,498.89 万元，生产经营规模持续扩大。未来随着市场需求的增加以及本次募投项目的实施，公司业务规模有望进

一步扩大，对流动资金的需求也将随之增加。公司的主要产品为定制化生产的汽车饰件产品，从产品出库到客户验收达到收入确认条件的时间较长。同时，公司的客户主要是汽车主机厂商，此类客户信用程度高、违约风险低、管理规范，但付款程序复杂，导致公司的结算周期相对较长。所以，公司需要充足的营运资金保障业务开展。

此外，随着公司募集资金投资项目的开展，公司业务和人员规模亦将不断扩大，使公司每年用于员工工资薪酬的刚性支出不断增加，进一步增加公司日常资金压力。

因此，公司本次募集资金拟用于补充流动资金与公司的经营规模相适应。

2、与发行人财务状况相适应

报告期各期末，公司的资产负债率（合并）分别为 72.46%、67.60%、61.30%、55.68%，高于同行业平均水平。随着未来公司经营规模的扩大，日常经营活动、市场业务拓展及生产采购等方面对流动资金的需求将进一步提高，而通过补充流动资金有利于减少公司的流动性风险，降低公司的财务成本，促进公司经营活动的平稳运行。

因此，公司本次募集资金拟用于补充流动资金与公司财务状况相适应。

3、与发行人管理能力相适应

经过多年发展，公司已经建立了较为完善的管理机制，形成了比较科学的经营管理体系。公司核心业务人员具有长期从业经验，对于行业发展变化及客户需求有较为清晰的认知与准确的判断，对业务进行前瞻性部署，积极发挥公司业务与团队的优势。因此公司本次募集资金拟用于补充流动资金与公司管理能力相适应。

4、与发行人发展目标相适应

公司未来将通过募投项目的实施以及其他途径，提升自身产能及市场竞争力，抓住重要的发展机遇，将主营业务进一步做大做强。随着公司经营规模将进一步扩大，对流动资金的需求亦将日益增加。因此公司本次募集资金拟用于补充流动资金与公司发展目标相适应。

综上所述，公司本次募集资金用于补充流动资金具有必要性、合理性，与公司现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

五、说明募集资金置换安排，前期投入金额如何有效确定，公司是否具备有效使用募集资金的能力，融资规模测算依据是否充分，是否存在资金闲置风险

（一）说明募集资金置换安排，前期投入金额如何有效确定

在本次公开发行股票募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况，暂以自筹方式先行投入资金，待本次发行股票募集资金到位后再予以置换。前期投入金额自本次募投项目董事会审议通过之日起计算，用于相关募投项目的支出能有效区分，金额可以有效确定，相关安排合理。

（二）公司具备有效使用募集资金的能力

公司建立了较为完善的组织架构和内部控制体系，拥有一支高素质的管理团队，公司能够适应行业的不断变化发展，具备有效使用募集资金的管理基础；公司建立了合理的募集资金管理制度，具备有效使用募集资金的管理能力。

1、公司建立了高效的治理制度和高素质的管理团队

公司设立以来，按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件的要求，逐步制定并完善了《公司章程》，建立了由股东会、董事会和经营管理层等组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制。公司股东会、董事会及高级管理人员均根据《公司法》《证券法》《公司章程》行使职权和履行义务。

根据相关法律、法规及《公司章程》，公司制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《独立董事工作制度》《董事会审计委员会工作细则》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《募集资金管理制度》等一系列制度。随着各相关制度的建立，明确了公司股东会、董事会、独立董事及董事会秘书的职责与权限，规范了公司治理结构的工作流程，使公司能够在科学合理的制度框架中有效运营。

此外，公司拥有一支高素质管理团队，覆盖研究开发、质量控制、生产管理

等多个方面。公司管理团队坚持长期可持续发展、注重核心竞争力的提升，结合公司实际情况就研发、采购、生产、销售等各方面制定了相应的管理制度，形成一套系统的、行之有效的经营管理体系。

高效稳定的经营管理体系和高素质的管理团队，积极应对市场变化和机遇，为募投项目的顺利实施和公司的持续发展提供了有力保证。

2、公司建立了合理的募集资金管理制度

为了完善公司治理，规范公司对募集资金的使用和管理，提高募集资金的使用效率和效益，保护投资者的合法权益，公司于第一届董事会第二十九次会议和2025年第二次临时股东会审议通过了《募集资金管理制度（北交所上市后适用）》。公司应当开立董事会为本次发行批准设立的募集资金专项账户，用于募集资金的存放和收付，并按照公开披露的用途使用募集资金。公司董事会应当负责建立健全并确保本制度的有效实施，做到募集资金使用的公开、透明和规范。

（三）融资规模测算依据较为充分，资金闲置风险较低

发行人募集资金将主要用于建设“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”以及补充流动性资金，新建生产车间、购置相关的软硬件设备以及引进人才等。公司募集资金具体投向合理，融资规模测算依据较为充分（融资规模测算依据详见本回复问题9之“三、（一）说明各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各细项价格、定价依据及公允性，募集资金需求测算依据及合理性”），与公司战略规划以及经营需求相匹配。同时，公司将根据募集资金使用管理的相关规定，在确保募集资金合法合规使用的前提下，尽可能提高资金使用效率，避免资金闲置，因此募集资金闲置的风险较低。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、其他风险”中披露了募集资金闲置的风险。

六、结合实际情况揭示风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、其他风险”中补充披露如下：

“（三）募投项目用地尚未取得的风险

公司“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”需自建房产，截至本招股说明书签署日，公司尚未取得募投项目用地的土地使用权，土地使用权的取得仍存在一定不确定性，若未来相关手续晚于预期，或由于募投项目用地所在地区国土规划政策调整等原因导致募投用地无法落实，则公司本次募投项目可能面临延期或者变更实施地点的风险，从而对募投项目的实施造成不利影响。”

“（四）募投项目新增产能消化风险

本次募集资金投资项目建成达产后，公司将进一步扩充汽车饰件产品产能。由于相关项目建成投产尚需一定时间，在项目实施及后续经营过程中，若宏观经济环境、产业政策、下游市场需求、技术变革等发生重大不利变化，可能导致募投项目新增产能无法及时消化，造成产能闲置等问题，从而对本次募投项目效益的实现产生不利影响，进而影响公司的业务发展和盈利水平。”

“（五）募投项目新增资产折旧及摊销的风险

按照募集资金使用计划，本次募投项目涉及建筑、设备等较大金额的固定资产投资，投资总额中资本性支出部分将在一定期限内计提折旧或者摊销。由于项目从开始建设到产生效益需要一定时间，公司的净利润水平可能无法与净资产实现同步增长或者投产后投资项目可能未能产生预期收益，公司销售收入增长可能无法消化每年新增折旧及摊销费用，则存在因新增折旧及摊销对公司盈利情况产生不利影响的风险。”

“（六）募集资金闲置的风险

公司已基于当前发展阶段，对募投项目进行了审慎评估和可行性研究。项目在实施过程中可能受到市场环境变化、产业政策变化以及工程进度、工程管理等变化因素的影响，致使项目实施进度不及预期，募集资金可能在一定时期内出现资金闲置的情况，对公司业务发展造成不利影响。”

“（七）募投项目设备或场地闲置的风险

由于募投项目建设周期较长，项目的实施与宏观政策、市场竞争环境、下

游需求变化、公司自身管理、客户储备等密切相关，不排除项目达产后受到市场需求变化、竞争加剧或市场拓展不利等因素的影响，使得募投项目无法有效实施，无法消化募投项目的新增生产能力，出现产能过剩风险，生产场地、设备及人员闲置风险，对公司的业务发展和经营成果带来不利影响。”

【中介机构回复】

一、核查程序

保荐机构已履行的核查程序包括：

1、查阅募投项目的可行性研究报告，了解募投项目用地情况；查阅瑞安市东工业园单元控制性详细规划，查阅瑞安市人民政府、瑞安市塘下镇人民政府分别出具的证明；查阅宁波乔路铭与政府部门签署的海域使用权出让合同，取得不动产权证书；了解本次募投项目的备案、环评情况，并查阅备案文件、环评文件；查阅发行人出具的关于募投项目实施主体的确定依据、分工安排的说明；

2、查阅募投项目的可行性研究报告，了解募投项目的具体内容、合理性、必要性以及相互之间的联系与区别，以及前述项目与发行人主营业务、主要产品的关系；查阅发行人出具的关于生产经营的相关说明，了解现有各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、新客户开拓情况；通过查询公开信息及行业研究报告，了解发行人下游市场需求变动趋势情况、同行业产能投建趋势；分析本次募投项目的必要性、合理性，是否存在产能消化风险，是否存在设备或场地闲置风险；

3、查阅募投项目的可行性研究报告，了解各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各项费用具体明细、对应投入金额、所需资金测算依据及公允性、合理性；查阅本次募投项目拟新增固定资产清单，分析本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析上述项目完工后每期新增的折旧及摊销金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响情况；

4、了解发行人补充流动资金的主要用途、流动资金需求测算过程，分析补充流动资金项目的必要性和合理性，分析补充流动资金的募集资金数额是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、发展规划和管理能力等相适应；

5、查阅发行人相关董事会、股东会文件，查阅发行人《募集资金管理制度》（北交所上市后适用）、《公司章程》等一系列制度，了解募集资金置换安排的详细情况、募投项目前期投入金额确定方式以及发行人使用募集资金的能力。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已修改完善“项目概要”并于招股说明书补充披露项目具体情况；募投项目用地性质合法合规；公司尚未取得“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”募投项目用地的土地使用权，瑞安市人民政府、塘下镇人民政府已分别出具文件，公司依法取得本次募投项目所需土地的使用权及办理土地不动产权证书预计不存在实质性障碍或重大不确定性，该项目预计不存在用地无法落实的风险；“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”已取得温州市生态环境局出具的环境影响登记表的备案〔温环瑞建备〔2024〕219 号）；“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”项目已取得不动产权证书，该项目已取得宁波前湾新区生态环境局出具的环境影响报告表的批复（甬新环建〔2025〕61 号）；各募投项目实施主体的确定依据、分工安排具有合理性。

2、发行人“乔路铭新能源汽车智能及轻量化内外饰件智造项目（一期）”“汽车轻量化内外饰件智能制造项目（一期）”均属于围绕发行人主营业务开展的产能扩建项目，但在项目建设地址、项目定位及项目拟生产的具体产品等方面存在差异；本次募集资金投资项目与发行人主要产品、主营业务紧密相关，相关项目的实施有助于公司产品市场竞争力的提升和主营业务规模的持续增长；结合存量客户需求和在手订单、新客户开拓情况、产能利用率、产销率、下游需求变动情况、同行业产能投建趋势等，发行人募投项目具有必要性和合理性，新增产能消化风险较低，设备或场地闲置的风险较低。

3、发行人各募投项目中建设工程投资、设备购置及安装等各细项价格定价依据合理、公允，募集资金需求测算依据合理；本次募投项目拟新增固定资产规模与公司发展具有匹配性；本次募投项目完工后新增的折旧摊销金额对产品单位成本、经营业绩的影响较小。

4、发行人补充流动资金及资金规模具有必要性、合理性，与发行人现有经营规模、财务状况、管理能力和发展目标等相适应。

5、发行人在本次公开发行股票募集资金到位前，将根据项目进度的实际情况，暂以自筹方式先行投入资金，待本次发行股票募集资金到位后再予以置换。前期投入金额自本次募投项目董事会审议通过之日起计算，用于相关募投项目的支出能有效区分，金额可以有效确定，相关安排合理。公司具备有效使用募集资金的能力，融资规模测算依据充分，募集资金闲置的风险较低。

6、发行人已在招股说明书中结合实际情况补充披露风险因素。

问题 10. 其他事项

（1）子公司及关联企业。根据申请文件，公司拥有 16 家全资子公司（含 1 家全资二级子公司）；报告期内及期后注销多家子公司、对外转让或注销多家关联企业。请发行人：①补充披露母子公司之间、各子公司之间的业务关系，是否存在上下游产业链关系，并说明设立多家子公司的合理性、必要性。②说明注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性，相关企业存续期间是否存在重大违法违规，是否与发行人及其实际控制人、客户、供应商等主体存在异常资金业务往来，是否存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形。

（2）劳动用工合规性。根据申请文件，报告期各期末社保缴纳比例分别为 51.26%、85.46%、93.17%，住房公积金缴纳比例分别为 4.35%、84.41%、90.53%；报告期内公司及个别子公司劳务派遣用工超过 10%的情形。请发行人说明：①报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数、欠缴金额，量化分析如足额缴纳对公司的影响，并披露应对措施及有效性。②劳务派遣、劳务外包（如有）具体情况及合规性，劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排。③劳动用工合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（3）信息披露准确性。请发行人：①逐项梳理风险事项，删除可能减轻风险因素的表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，请在“重大事项提示”中披露。②结合本次发行规模、发行前后公众持股比例、实际控制人历次税后现金分红金额等，说明现有稳价预案措施和承诺能否有效发挥作用。③对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行；进一步明确选择的具体上市标准。④说明报告期内及期后是否存在应当披露而未披露的重大资产置换、资产剥离、重大资产出售或收购等情形，是否存在尚未实施完毕的股票发行、重大资产重组、可转债发行、收购、股票回购等情形。⑤说明诉讼具体情况及对公司的影响。

请保荐机构、发行人律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）全面梳理所出具文件的核查意见是否明确，不同申请文件就同一事项的描述或核

查结论是否存在矛盾、不一致等情形，并出具专项核查报告。

【公司回复】

一、子公司及关联企业

（一）补充披露母子公司之间、各子公司之间的业务关系，是否存在上下游产业链关系，并说明设立多家子公司的合理性、必要性

公司已在《招股说明书》之“第四节 发行人基本情况”之“十、其他事项”中补充披露如下：

“报告期期末至本招股说明书签署之日，**公司未新设或注销子公司。**截至本招股说明书签署日，公司共有 **17** 家全资子公司（含 1 家全资二级子公司），**均与母公司从事相同或相似业务，具体情况如下：**

子公司名称	主要业务	主要配套的主机厂商
西安乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	比亚迪、吉利
成都钏呈塑	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
宝鸡宝胜	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
湘潭品胜	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
长兴乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
宁波昌胜	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
宁波乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
常州乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	比亚迪
河南乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	比亚迪
合肥新材料	注塑件的装配及仓储	蔚来、比亚迪
济南乔路铭	注塑件的仓储	比亚迪
宁波致胜	注塑件的生产、装配及仓储	吉利
安徽乔路铭	注塑件的生产、装配及仓储	比亚迪
芜湖乔路铭	拟开展注塑件的生产、装配及仓储	预计为比亚迪
晋中乔路铭	拟开展注塑件的生产、装配及仓储	预计为吉利
贵阳乔路铭	开展顶棚、地毯等汽车声学产品生产	吉利
宁波吉鑫	开展顶棚、地毯等汽车声学产品生产	吉利

如上所示，发行人设立多家子公司主要原因系为在主机厂所在地就近配套

供货，在当地成立子公司，控制物流运输成本、提高供货效率，具有合理性及必要性。”

（二）说明注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、合规性，相关企业存续期间是否存在重大违法违规，是否与发行人及其实际控制人、客户、供应商等主体存在异常资金业务往来，是否存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形

发行人报告期内注销或转让的子公司及关联方情况具体如下：

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让原因
太仓乔路铭科技有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	主要从事开发，未批量生产经营，后续为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销
宁波驰航贸易有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置
东莞市乔路铭汽车配件有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	未实际开展生产经营，为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销
宁波奔泰汽车零部件有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	其开展的喷漆业务逐步转移至温州，后续为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销
郑州乔路铭汽车零部件有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	拟由郑州搬迁至离比亚迪更近的位于开封的租赁场所，进一步提升供货效率，但两地分属不同税务主管部门，因此新设河南乔路铭，注销原郑州乔路铭。
合肥乔路铭汽车零部件有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	拟搬迁至离比亚迪更近的租赁场所，提高供货效率，但两地分属不同税务主管部门，因此新设合肥新材料，注销原合肥乔路铭。
侨路铭技术开发（宁波）有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	主要从事技术开发，后续为降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置而注销
抚州乔路铭汽车部件有限公司	报告期内曾经的子公司	注销	未实际开展生产经营，降低管理成本，提高运营效率，优化资源配置
宁波惠程贸易有限公司	报告期内实际控制人曾经控制的企业	注销	该公司资产被乔路铭收购后，停止经营，并于 2023 年 4 月注销
瑞安市华来科	黄胜全配偶的兄	转让	关联自然人投资规划调整而对外转

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让原因
技有限公司	弟姐妹陈勇曾控制并担任执行董事的企业，2024年1月将所持股权对外转让并不再担任执行董事		让
温州铭谷汽车零部件有限公司	黄胜全配偶的兄弟姐妹陈勇曾持股96%并担任监事的企业，已于2024年7月将所持股权对外转让	转让	关联自然人投资规划调整而对外转让
铭博股份12家子公司[1]	实际控制人黄胜全父亲、兄弟姐妹黄圣安控制的企业	注销	关联自然人业务规划调整而注销
瑞安市威豪汽车贸易有限公司	黄胜全的兄弟姐妹黄圣雪持股50%、兄弟姐妹黄莉芳持股50%的企业，已于2023年11月22日注销	注销	关联自然人投资规划调整而注销
温州铭标汽车零部件有限公司	黄胜全配偶的兄弟姐妹陈勇持股99%的企业，已于2024年1月16日注销	注销	关联自然人投资规划调整而注销
瑞安市乔乔信息咨询有限公司	黄胜全之女黄之乔持股100%并担任经理的企业，已于2025年1月3日注销	注销	关联自然人投资规划调整而注销
瑞安市华余鞋业有限公司	黄胜全配偶的兄弟姐妹陈勇持股90%并担任监事的企业，已于2023年5月25日注销	注销	关联自然人投资规划调整而注销
宝鸡沃铭钢铁贸易有限责任	黄胜全的兄弟姐妹黄莉芳的女儿	注销	关联自然人投资规划调整而注销

[1] 具体包括瑞安市恒隆再生物资回收有限公司、瑞安市惠通再生物资回收有限公司、瑞安市星博再生物资回收有限公司、成都德瑞泰贸易有限责任公司、宣城市瑞宣钢材贸易有限公司、瑞安市威圣再生物资回收有限公司、瑞安市顺特再生物资回收有限公司、瑞安市合瑞再生物资回收有限公司、成都铭豪祥贸易有限责任公司、长沙威屹汽车零部件有限公司、宁波精源贸易有限公司、成都宏捷汽车零部件有限公司。

公司名称	关联关系	转让/注销	注销或对外转让原因
公司	黄蔡榆持股 100%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2025 年 2 月 10 日注销		
宣城铭驰科技发展有限公司	实际控制人兄弟姐妹黄圣安及其配偶王秀华通过其控制的浙江宝博投资有限公司曾控制的企业，已于 2025 年 1 月将所持股权对外转让	转让	关联自然人投资规划调整而转让
宁波市睿石企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	黄胜全的兄弟姐妹黄圣安持股 20%，黄圣安配偶王秀华持股 80%并担任执行事务合伙人的企业，已于 2025 年 4 月 8 日注销	注销	关联自然人投资规划调整而注销
江西乐卡汽车部件有限公司	发行人子公司合肥乔路铭汽车零部件有限公司曾参股 5%的企业，已于 2023 年 6 月将所持股权对外转让	转让	公司业务调整而对外转让

上述企业已根据相关法律法规完成注销登记手续及清税手续，发行人报告期内注销的子公司存续期间不存在重大违法违规行为，上述公司与发行人及其实际控制人、客户、供应商等主体不存在异常资金业务往来，或为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形。

二、劳动用工合规性

（一）报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数、欠缴金额，量化分析如足额缴纳对公司的影响，并披露应对措施及有效性

1、报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数统计

单位：人

期末总人数	未缴纳原因	未缴纳社保人数	未缴纳公积金人数
截至 2025 年 6 月 30 日，员工总人数为 3,751 人	退休返聘	169	169
	当月入职	195	195
	自愿放弃或其他个人原因	25	83
	合计	**389**	**447**
截至 2024 年 12 月 31 日，员工总人数为 3,832 人	退休返聘	159	159
	当月入职	149	149
	自愿放弃或其他个人原因	102	199
	合计	**410**	**507**
截至 2023 年 12 月 31 日，员工总人数为 3,680 人	退休返聘	145	145
	当月入职	183	183
	自愿放弃或其他个人原因	331	368
	合计	**659**	**696**
截至 2022 年 12 月 31 日，员工总人数为 2,849 人	退休返聘	114	114
	当月入职	126	126
	自愿放弃或其他个人原因	1,207	2,490
	合计	**1,447**	**2,730**

除退休返聘人员无需缴社会保险和住房公积金外，截至 2025 年 6 月 30 日公司及其子公司仍存在应当缴纳社会保险和住房公积金的部分员工未缴纳社会保险和住房公积金的情况，主要原因包括：（1）部分人员在户籍地缴纳新农合、新农保；（2）部分新入职员工，因手续办理周期问题当月未能缴纳；（3）农村户籍员工较多，该等员工在农村拥有住房，无在城市定居的意向与计划，缺乏缴纳公积金的积极性；（4）部分员工已在当地购置房产，缴纳公积金的意愿较低。

2、量化分析如足额缴纳对公司经营业绩、财务数据的影响，并披露应对措施及有效性

（1）量化分析如足额缴纳对公司经营业绩、财务数据的影响

上述人员除退休返聘人员根据法律法规无需缴纳外，其他人员如按照所在地最低社会保险、住房公积金缴纳基数测算，涉及公司缴纳部分的社会保险、住房公积金金额对公司当期经营业绩、财务数据的影响如下：

单位：万元

报告期各期	少缴社会保险金额（企业缴纳部分）	少缴住房公积金金额（企业缴纳部分）	发行人利润总额	合计少缴金额占当年利润总额比例
2025 年 1-6 月	223.32	23.25	24,097.36	1.02%
2024 年度	695.01	86.86	47,864.08	1.63%
2023 年度	843.88	142.99	34,864.74	2.83%
2022 年度	1,314.91	267.56	17,515.19	9.03%

（2）应对措施及有效性

实际控制人黄胜全已出具承诺：“如发生主管部门认定公司或其子公司因本次发行上市前未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求公司或其子公司按规定缴纳相关款项，或者出现其他导致公司或其子公司需要补缴社会保险及住房公积金的情形，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，则本人无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证公司及其子公司不会因此遭受任何损失”。

公司及子公司报告期内不存在因违反社会保险、住房公积金缴存登记的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。

（二）劳务派遣、劳务外包（如有）具体情况及合规性，劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

1、报告期内劳务派遣、劳务外包情况

报告期内，公司通过劳务派遣解决部分临时用工紧缺问题，劳务派遣用工的工作岗位通常流动性较大且用工单位对其经验和技能要求较低，用于相关临时性、辅助性或者替代性岗位，包括搬运工、分拣工、收发员等，不涉及公司及其子公司主营业务的核心岗位。

报告期各期末，公司合并范围内劳务派遣情况如下：

单位：人

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
员工总人数	3,751	3,832	3,680	2,849
劳务派遣人数	301	356	325	219
用工总人数	4,052	4,188	4,005	3,068
劳务派遣占比	7.43%	8.50%	8.11%	7.14%

报告期内，公司及个别子公司存在部分月份使用的被派遣劳动者数量超过其用工总量 10%的情形。

根据《劳动合同法》（2012 年修正）第六十六条规定，“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，不得超过其用工总量的一定比例，具体比例由国务院劳动行政部门规定。”以及第九十二条规定，“劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款……”，根据《劳务派遣暂行规定》第四条规定，“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”。

公司及境内控股子公司报告期内劳务派遣用工比例存在超过 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。原因系发行人日常经营需要工人数量较多，受业务规模扩大、订单数量增加、订单周期变化等因素影响，发行人将产品生产环节中辅助性、临时性、替代性生产岗位采取劳务派遣形式补充用工缺口，主要涉及搬运工、分拣工、收发员等非核心岗位。

根据公司及子公司所在地相关主管部门出具的证明，并经查询公司及其子公司所在地相关主管部门网站公开信息，公司及其子公司不存在因违反劳务派遣相关规定而受到主管部门处罚的情况

公司控股股东、实际控制人黄胜全已出具承诺：“如公司或其子公司因本次发行上市前劳务派遣用工违规问题受到相关主管部门的行政处罚，本人将无条件向公司及其子公司补偿全部罚款金额及承担相应的赔偿责任，保证公司及其子公司不会因此而遭受任何损失”。

公司报告期内不存在劳务外包。

2、劳务供应商的资质情况，其与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排

报告期内，公司合作的主要劳务派遣公司及其相关资质情况如下：

（1）2025 年 1-6 月劳务派遣前五大供应商

序号	劳务派遣公司	是否取得劳务派遣经营许可证	资质有效期	是否存在关联关系	是否存在资金业务往来或特殊利益安排
1	职多多人力资源(宁波)有限公司	是	2022.05.07-2025.05.06/2025.05.07-2028.05.06	否	否
2	镇江亿发劳务外包服务有限公司	是	2022.07.01-2025.06.30	否	否
3	湖北新亿安人力资源有限公司	是	2025.02.20-2028.02.19	否	否
4	湖南盛威人力资源有限公司	是	2024.06.07-2027.06.06	否	否
5	四川宏远就业企业管理有限公司	是	2024.11.04-2027.11.03	否	否

（2）2024 年度劳务派遣前五大供应商

序号	劳务派遣公司	是否取得劳务派遣经营许可证	资质有效期	是否存在关联关系	是否存在资金业务往来或特殊利益安排
1	职多多人力资源（宁波）有限公司	是	2022.05.07-2025.05.06	否	否
2	温州汇才人力资源有限公司	是	2022.03.22-2025.03.21	否	否
3	芜湖万亨人力资源有限公司	是	2023.10.24-2026.10.23	否	否
4	宁波湾居人力资源有限公司	是	2022.02.22-2025.02.21	否	否
5	苏州万聘人力资源有限公司	是	2022.03.14-2025.03.13	否	否

（3）2023 年度劳务派遣前五大供应商

序号	劳务派遣公司	是否取得劳务派遣经营许可证	资质有效期	是否存在关联关系	是否存在资金业务往来或特殊利益安排
1	职多多人力资源（宁波）有限公司	是	2022.05.07-2025.05.06	否	否
2	上海外服昆山人力资源服务有限公司	是	2023.09.27-2026.09.26	否	否
3	宁波欣和人力资源有限公司	是	2020.04.01-2023.3.31/2023.04.01-2026.03.31	否	否
4	温州汇才人力资源有限公司	是	2022.03.22-2025.03.21	否	否
5	苏州万聘人力资源有限公司	是	2022.03.14-2025.03.13	否	否

（4）2022 年度劳务派遣前五大供应商

序号	劳务派遣公司	是否取得劳务派遣经营许可证	资质有效期	是否存在关联关系	是否存在资金业务往来或特殊利益安排
1	宁波欣和人力资源有限公司	是	2020.04.01-2023.3.31	否	否
2	浙江鸿富供应链管理有限公司	是	2020.5.27-2023.05.26	否	否
3	宁波飞思人力资源有限公司	是	2022.5.24-2025.5.23	否	否
4	宁波旭航供应链管理有限公司	是	2020.10.19-2023.10.18	否	否
5	励华硕飞（宁波）企业管理有限公司	是	2021.11.29-2024.11.28	否	否

经查询国家企业信用信息系统、对比相关人员信息，并经访谈发行人实际控制人、财务总监，公司与上述报告期内主要劳务派遣供应商不存在关联关系，不存在正常劳务派遣外的资金业务往来或特殊利益安排。

（三）劳动用工合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、劳动用工合规性

报告期内，公司劳动用工合规性方面的瑕疵主要包括未为部分员工缴纳社保、公积金，未为员工按照实际工资缴纳社保、公积金的情况，以及部分公司部分月份劳务派遣比例超过 10%的情况，分别详见本回复问题 10 之“二、（一）报告期各期不同原因下未缴纳社保及公积金的人数、欠缴金额，量化分析如足额缴纳对公司的影响，并披露应对措施及有效性”和“二、（二）劳务派遣、劳务外包（如有）具体情况及合规性，劳务供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、资金业务往来或特殊利益安排”。

2、劳动纠纷情况

自 2022 年 1 月 1 日起至本回复出具之日，公司及子公司发生劳动仲裁、诉讼纠纷的具体情况如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	标的金额（元）	案号	主要诉讼/仲裁请求	案件进展
1	李*金	乔路铭、湘潭品胜	207,093.51	（2022）湘 0302 民初 4275 号	员工要求支付各项工伤保险待遇合计 207,093.51 元。	仲裁裁决支持部分诉请，公司支付 144,053.06 元，目前已支付完毕
2	李*平	宁波昌胜	248,000	浙甬前湾劳人仲案（2022）383 号	员工要求支付未签订劳动合同赔偿、违法解除劳动关系赔偿及支付剩余工资 248,000 元。	仲裁裁决支持部分诉请，公司支付 39,334.75 元。目前已支付完毕。
3	李*琼	乔路铭	6,292	（2023）浙 0381 民初 7219 号	员工要求补缴 2022 年 5 月 10 日至 2022 年 10 月 6 日期间的社保、支付解除劳动合同经济补偿金及拖欠工资 6,292 元。	驳回起诉

4	张*俊	宁波昌胜	87,959.86	浙甬前湾劳人仲案（2023）428 号、（2023）浙 02 民特 153 号	员工要求公司支付住院伙食补助费、护理费、一次性伤残补助金、一次性工伤医疗补助金、一次性伤残就业补助金、停工留薪期工资、交通费合计 87,959.86 元。	仲裁裁决支持部分诉请，公司支付 83,198.36 元，民事判决予以维持。目前已支付完毕
5	王*臣	合肥乔路铭汽车	19,010.34	皖长劳人仲调（2023）697 号	员工要求解除劳动关系、支付经济补偿、公司、代通知金	调解结案，公司支付 6,400 元，目前已支付完毕
6	房*轩	西安乔路铭	14,700	市劳人仲案字（经开）（2023）第 2369 号	员工要求支付因公司生产需要强制要求休假期间基本工资、公司非法解除劳动合同应支付经济补偿金共计 14,700 元	仲裁驳回
7	刘*	西安乔路铭	20,230.9	市劳人仲案字（经开）（2024）第 1476 号	支付申请人补偿金、工资、年终奖共计 20,230.9 元	仲裁裁决支持部分诉请，裁定公司支付 9,812.67 元，目前已支付完毕
8	李*黎	乔路铭	30,939.99	浙瑞安劳人仲案（2024）976 号	支付申请人赔偿金、加班费、工资等 30,939.99 元	调解结案，公司支付 6,000 元，目前已支付完毕
9	贾*东	乔路铭	14,821.84	浙瑞安劳人仲案（2024）977 号	支付申请人赔偿金工资等 14,821.84 元	仲裁裁决支持部分诉请，公司支付 10,000 元，目前已支付完毕
10	姜*伟	常州乔路铭	18,000	新劳人仲案字（2024）第 808 号	要求给付离职补偿 18,000 元	调解结案，公司支付 10,000 元，目前已支付完毕。
11	杨*玲	乔路铭、合肥诚捷服务外包	28,459.92	皖合劳人仲调（2025）	合肥劳务派遣公司劳务工纠纷，连带起诉公司，要求支付	达成调解协议，由合肥诚捷服务外包

		有限公司		98 号	28,459.92 元。	有限公司支付 4,338 元。
12	王*	乔路铭	35,000	浙瑞安劳人仲案（2025）499 号	要求赔付违法解除劳动关系赔偿金 35,000 元	尚未裁决

除上述情况外，公司报告期内及截至本回复出具日不存在其他因劳动争议引发的诉讼或者仲裁事项。

3、报告期内不存在受到相关主管部门行政处罚的情形

报告期内，公司及子公司不存在因劳务合规问题受到主管部门处罚的情况。

三、信息披露准确性

（一）逐项梳理风险事项，删除可能减轻风险因素的表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，请在“重大事项提示”中披露

根据《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》的相关规定，发行人全面梳理了招股说明书“重大事项提示”之“（四）特别风险提示”及“第三节风险因素”相关章节的内容，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位等情况总结重要风险因素，删除可能减轻风险因素的表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，在“重大事项提示”中补充披露，修改情况总结如下：

序号	章节	标题		修改情况说明
1	重大事项提示	四、特别风险提示		新增“（七）被同类供应商替代的风险”
2				新增“（八）公司对比亚迪销售收入下降的风险”
3	第三节风险因素	一、经营风险	（四）新产品需求不及预期风险	删除可能减轻风险因素的类似表述，具体为“虽然公司一贯重视新产品和新技术的研发”。
4			（五）生产成本上涨风险	调整可能减轻风险因素的类似表述，具体为将“近年来，生产成本增加是国内制造业企业面临的重要挑战，如土地租金上涨、原材料价格上涨以及‘人口红利’消退后劳动力成本的上涨等。生产成本的上涨在一定程度上挤压汽车饰件企业的利润空间，同时也削弱了在激烈竞争中的价格优势，给行业发展造成一定的不利影响。”修改为“此外，土地租金及‘人口红利’消退后劳动力成本的上涨等生产成本增加也会在一定程度上挤压公司的利润空间，

序号	章节	标题		修改情况说明
				削弱了公司在激烈竞争中的价格优势。在公司未来生产经营过程中，如果前述因素的不利变化导致产品销售价格以及生产成本发生重大变动，可能对公司发展造成不利影响。”
5			（六）外协采购快速增长的风险	删除可能减轻风险因素的类似表述，具体为“虽然公司在逐步完善区域布局、拓展已有产能”
6			-	新增“（七）被同类供应商替代的风险”
7			-	新增“（八）公司对比亚迪销售收入下降的风险”
8		二、财务风险	（三）销售应收款坏账风险	删除可能减轻风险因素的类似表述，具体为“虽然公司计提了充足坏账准备，报告期内也未发生过大额坏账损失”。
9		三、内控及管理风险	（三）社保及公积金追缴及处罚风险	删除可能减轻风险因素的类似表述，具体为“虽然公司控股股东、实际控制人黄胜全已就公司及其控股子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金之相关事宜做出承诺”。
10		四、其他风险	-	新增“（三）募投项目用地尚未取得的风险”
11			-	新增“（四）募投项目新增产能消化风险”
12			-	新增“（五）募集资金项目新增资产折旧及摊销的风险”
13			-	新增“（六）募集资金闲置的风险”
14			-	新增“（七）募投项目设备或场地闲置的风险”

针对“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节 风险因素”相关章节的内容修正后的内容详见《招股说明书》相关章节具体内容。

（二）结合本次发行规模、发行前后公众持股比例、实际控制人历次税后现金分红金额等，说明现有稳价预案措施和承诺能否有效发挥作用

1、本次发行规模、发行前后公众持股比例、实际控制人历次税后现金分红金额等

（1）本次发行规模

本次发行前公司总股本为 36,631.04 万股，在不考虑超额配售选择权的情况下，公司本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 5,000.00 万股。若发行人和主承销商根据具体发行情况采用超额配售选择权，则采用超额配售选择权发

行的股票数量不超过 5,750.00 万股。最终发行数量以北京证券交易所核准并经中国证监会注册的数量为准。

（2）发行前后公众持股比例

本次发行前，公众持股比例为 7.53%，本次发行后，在不考虑超额配售选择权的情况下，公众持股比例为 18.64%，若发行人和主承销商根据具体发行情况采用超额配售选择权且均为新增发行股票，则公众持股比例为 20.08%。

单位：万股、%

项目	本次发行前	本次发行后	
		不考虑超额配售选择权	考虑超额配售选择权
公众股股数	2,760.11	7,760.11	8,510.11
总股本	36,631.04	41,631.04	42,381.04
公众股持股比例	**7.53**	**18.64**	**20.08**

（3）实际控制人历次税后现金分红金额

报告期内，发行人未进行现金分红。截至 2025 年 6 月 30 日，发行人未分配利润余额为 97,444.31 万元，货币资金余额为 46,340.85 万元，且报告期内发行人经营活动产生的现金流量情况较好，因此，尽管发行人报告期内未实施现金分红，但根据其财务状况，实施现金分红具有可行性。

2、稳价预案措施和承诺的合理性和可行性

发行人于第一届董事会第二十四次会议、2025 年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的议案》，明确了上市后三年内稳定公司股价的相关预案，包含启动、中止和停止稳定股价措施的条件，稳定股价预案的具体措施及实施程序，未履行稳定股价承诺的约束措施等。具体内容详见发行人在全国股转系统指定信息披露平台上披露的《乔路铭科技股份有限公司关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的公告》（公告编号：2025-029）。

鉴于：

（1）发行人稳定股价措施内容完整明确、针对性和可执行性较强，且对发行人、发行人的控股股东、实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事和高级管理人员均具有法律约束力；

（2）经发行人股东大会审议通过的本次公开发行方案，发行人和主承销商将根据具体情况择机确定是否采用超额配售选择权（如采用超额配售选择权，超额配售发行股票数量不得超过未考虑超额配售选择权公开发行股票数量的 15%），并授权发行人董事会根据有关主管部门的要求和证券市场的实际情况决定是否采用超额配售选择权。在发行人上市之日起一个月内，如股票价格低于发行价，超额配售选择权的行使将对稳定股价产生积极影响；

（3）根据上文测算的本次发行规模以及发行前后公众持股比例，本次发行后，公众股比例与满足股权分布条件的下限 10%之间尚有较大空间，发行人、发行人控股股东、实际控制人、在公司任职并领取薪酬的非独立董事和高级管理人员采取稳定股价的相关措施不会导致发行人立即面临不满足上市公司股权分布的风险，具有可行性；

（4）发行人现金储备较为充裕，实施现金分红、履行稳价措施具有可行性，且发行人控股股东、实际控制人除持有发行人股份外，其他可变现资产亦较为充裕，可用于履行稳价义务。

综上所述，针对稳价预案措施和承诺的合理性及可行性，为保障投资者合法权益，维持发行人在北交所上市后股价稳定。发行人综合考虑发行规模、上市后的公众股持股比例及历史分红情况，制定了相关方案，为回购等稳定股价的措施预留了充足的空间。因此，发行人，发行人控股股东、实际控制人，在发行人处任职并领取薪酬的非独立董事，高级管理人员出具的“关于稳定股价的承诺函”具有可执行性，现有稳价预案措施和承诺能够有效发挥作用。

（三）对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行；进一步明确选择的具体上市标准

1、发行人相关主体的承诺情况

发行人及其相关股东、控股股东、实际控制人、董事、取消监事会前在任监事及高级管理人员等本次发行涉及的相关责任主体已就本次发行上市的相关事宜作出承诺，承诺相关内容及情况如下：

序号	承诺主体	承诺开始时间	承诺结束时间	承诺类型
1	公司，控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、山高弘金、瑞安正盛	2025 年 6 月 2 日、2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于未履行承诺约束措施的承诺
2	公司，控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员	2025 年 6 月 2 日	长期有效	关于利润分配政策的承诺
3	公司，控股股东、实际控制人，非独立董事、高级管理人员	2025 年 6 月 2 日	长期有效	关于稳定股价的承诺
4	公司，控股股东、实际控制人，董事、高级管理人员	2025 年 6 月 2 日、2025 年 6 月 26 日	长期有效	关于摊薄即期回报采取填补措施的承诺
5	公司，控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员	2025 年 6 月 2 日	长期有效	关于不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏及承担相关赔偿责任的承诺函
6	控股股东、实际控制人，非独立董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、山高弘金、瑞安正盛	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于持股及减持意向的承诺
7	控股股东、实际控制人非独立董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、瑞安正盛，间接持有发行人股份的实际控制人亲属	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于股份锁定及限售的承诺
8	控股股东、实际控制人，非独立董事、取消监事会前在任监事、高级管理人	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺

序号	承诺主体	承诺开始时间	承诺结束时间	承诺类型
	员，侨路铭投资、瑞安正盛			
9	公司，控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于合规事项的承诺
10	公司	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于股东信息披露专项承诺
11	公司，控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，董事会审计委员会委员	2025 年 6 月 23 日、2025 年 9 月 26 日	长期有效	关于发行申请文件真实性、准确性、完整性的承诺
12	控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、山高弘金、瑞安正盛	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于规范和减少关联交易的承诺
13	控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、瑞安正盛，黄修业、黄圣安、铭博股份	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于避免同业竞争的承诺
14	控股股东、实际控制人，董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员，侨路铭投资、瑞安正盛	2025 年 6 月 23 日	长期有效	关于避免资金占用的承诺
15	控股股东、实际控制人	2025 年 6 月 20 日、2025 年 6 月 23 日	长期有效	其他承诺

上述相关承诺内容真实有效，合规齐备且具有可执行性，对承诺人具有法律约束力。

2、发行人上市标准

发行人是在全国股转系统连续挂牌满 12 个月的创新层挂牌公司，根据北京证券交易所发布的《北京证券交易所股票上市规则》第 2.1.3 条第一款规定，公

司选择具体上市标准为“预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”。

根据公司盈利能力和同行业公司的市盈率情况，公司预计发行后市值不低于 2 亿元。公司 2024 年度归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）为 41,143.28 万元，2024 年度加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者计算）为 39.17%，符合《北京证券交易所股票上市规则》第 2.1.3 条的第一款标准。

（四）说明报告期内及期后是否存在应当披露而未披露的重大资产置换、资产剥离、重大资产出售或收购等情形，是否存在尚未实施完毕的股票发行、重大资产重组、可转债发行、收购、股票回购等情形

发行人报告期内及期后不存在应当披露而未披露的重大资产置换、资产剥离、重大资产出售或收购等情形，不存在尚未实施完毕的股票发行、重大资产重组、可转债发行、收购、股票回购等情形。

（五）说明诉讼具体情况及对公司的影响。

截至报告期末，公司存在 1 起尚未了结的 500 万元以上诉讼案件，为与台州市联顺模塑有限公司模具定作项目产生的诉讼。具体情况为，公司与台州市联顺模塑有限公司（以下简称“台州联顺”）于 2021 年至 2022 年期间签订《模具开发合同》，约定由台州联顺承接乔路铭模具定做项目，因双方就模具加工款未能达成一致，台州联顺向台州市黄岩区人民法院提起诉讼，要求乔路铭支付模具尾款 6,308,500 元，乔路铭认为台州联顺存在逾期违约情形，提出反诉，台州市黄岩区人民法院于 2025 年 4 月 10 日判决双方解除合同，且乔路铭向台州联顺支付模具款 5,758,500 元及相应利息损失，乔路铭提出上诉。2025 年 8 月 8 日，台州市中级人民法院作出二审判决，维持原判。

截至本回复出具日，上述诉讼案件已完结，公司已执行相关的判决（向台州联顺支付相关款项），且该诉讼案件为公司日常业务开展过程中的诉讼，涉诉金

额占公司最近一年经审计的净利润比例低，不会对公司生产经营及经营稳定可持续带来重大不利影响。

【中介机构回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师已履行的核查程序包括：

1、子公司及关联企业

（1）访谈发行人财务总监，了解公司子公司的业务定位、生产经营情况、报告期内注销子公司的原因及相关情况；

（2）访谈发行人财务总监、实际控制人亲属，了解注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的原因、执行情况；查阅发行人报告期内注销的子公司的工商注销文件、清税证明、报告期内存续期间的财务报表、部分主管部门开具的证明，及发行人实际控制人报告期内曾经控制的企业、报告期内曾与发行人发生关联交易的曾经的关联方对外转让的工商变更登记文件、转让支付凭证等，并通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、执行信息公开网站等公开渠道网络查询，了解前述公司注销及对外转让的合规性，相关企业存续期间是否存在重大违法违规；实地获取发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键主体的公司流水，并将银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和供应商实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及相关关联方等主体进行匹配，核查发行人是否与上述各方存在异常往来，并通过访谈报告期内主要客户、供应商，了解其是否与发行人关联方之间存在其他业务往来或利益安排、是否存在通过第三方进行资金结算的情况。

2、劳动用工合规性

（1）查阅发行人报告期内的花名册、社会保险及住房公积金缴纳明细、缴纳凭证；检索当地社保、公积金部门公布的缴纳政策依据，量化分析如足额缴纳对公司的影响；

（2）查阅发行人部分未缴纳社保、公积金员工提供的自愿放弃说明；

（3）查阅发行人实际控制人就社保、公积金缴纳事项出具的承诺；

（4）取得发行人提供的报告期内劳务派遣人员的明细及岗位设置情况；

（5）查阅发行人报告期内与主要劳务派遣公司签订的劳务派遣合同及该等劳务派遣公司提供的有效资质；

（6）取得发行人提供的报告期内发生的劳动仲裁、诉讼的相关统计，查阅相关裁定书、判决书，发行人就相关裁决向员工支付的凭证；查询公司及子公司所在地劳动主管部门网站，检索是否存在相关争议、处罚信息；

（7）查阅发行人及子公司取得的无违法违规证明，了解其在劳动与社会保障方面的合法合规情况。

3、信息披露准确性

（1）查阅《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量的指导意见》及发行人出具的《招股说明书》，结合主营业务、行业竞争情况、所处产业链地位等情况分析发行人风险披露的充分性、恰当性。

（2）查阅发行人《招股说明书》《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定股价预案的公告》，及发行人、控股股东、实际控制人等主体出具的稳定股价的承诺，结合本次发行规模、发行前后公众持股比例、实际控制人历次税后现金分红金额等情况，分析现有稳价预案措施和承诺能否有效发挥作用。

（3）查阅《北京证券交易所股票上市规则》《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 1 号》《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 3 号》等相关法律法规，及发行人、控股股东、实际控制人等相关主体出具的承诺函，对照规则逐一核对分析各承诺事项是否齐备、可执行，发行人选择的具体上市标准的明确性、适当性。

（4）访谈发行人总经理，了解发行人报告期内及期后是否存在应当披露而未披露的重大资产置换、资产剥离、重大资产出售或收购等情形，是否存在尚未实施完毕的股票发行、重大资产重组、可转债发行、收购、股票回购等情形。

（5）访谈发行人总经理，并通过网络检索，了解发行人涉诉情况；取得了相关诉讼材料、判决书及支付凭证，分析该项诉讼对发行人的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、子公司及关联企业

（1）发行人设立多家子公司具有合理性及必要性。

2、劳动用工合规性

（1）发行人报告期内注销多家子公司及关联企业或对外转让关联企业的存在其原因，且已根据相关法律法规完成注销或转让手续，发行人注销子公司存续期间不存在重大违法违规，该等企业与发行人及其实际控制人、客户、供应商等主体不存在异常资金业务往来，不存在为发行人代垫成本费用、资金体外循环、利益输送或特殊利益安排等情形；

（2）就发行人报告期内未缴纳社保及公积金的人数、少缴金额，发行人已取得部分员工出具的自愿放弃承诺，发行人实际控制人已相应作出补充承诺；且发行人报告期内已逐步提升社保、公积金覆盖比例；

（3）发行人报告期内存在合并范围内子公司劳务派遣比例超过 10%的情况，发行人报告期内不存在因劳务派遣相关行为受到行政处罚的情况；发行人实际控制人已相应作出承诺，采取了合法有效的应对措施；报告期内，发行人未因此受到相关行政处罚。

3、信息披露准确性

（1）发行人现有稳价预案措施和承诺能够有效发挥作用；

（2）发行人各承诺事项齐备、可执行，且已于招股说明书充分披露；

（3）报告期内及期后不存在应当披露而未披露的重大资产置换、资产剥离、重大资产出售或收购等情形，不存在尚未实施完毕的股票发行、重大资产重组、可转债发行、收购、股票回购等情形；

（4）截至本回复出具日，发行人不存在涉诉金额 500 万元以上的未决诉讼案件，不会对公司生产经营及经营稳定可持续带来重大不利影响。

二、全面梳理所出具文件的核查意见是否明确，不同申请文件就同一事项的描述或核查结论是否存在矛盾、不一致等情形，并出具专项核查报告

保荐机构、发行人律师已经按照相关要求，全面梳理所出具文件的核查意见是否明确，对不同申请文件就同一事项的描述或核查结论是否存在矛盾、不一致等情形进行了核查，并形成了专项核查报告。

专项核查报告详见本回复附件一《东方证券股份有限公司关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之相关申请文件内容明确性及一致性的专项核查报告》、本回复附件二《北京国枫律师事务所关于乔路铭科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之法律申请文件准确性的专项核查意见》。

问题 11. 其他补充说明事项

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

【公司、中介机构回复】

公司、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。截至本回复出具日，公司不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为乔路铭科技股份有限公司《关于乔路铭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审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人签字：

黄胜全

乔路铭科技股份有限公司

2023 年 9 月 18 日

（本页无正文，为东方证券股份有限公司《关于乔路铭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审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

王为丰　　占利民

东方证券股份有限公司

2025年 9 月 26 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读乔路铭科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

龚德雄

东方证券股份有限公司

2016年9月26日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读乔路铭科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构副总裁（主持工作）：

卢大印

东方证券股份有限公司

2024年 9月 26日