

长江证券承销保荐有限公司
关于河北科力汽车装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之
上市保荐书

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二四年七月

声 明

长江证券承销保荐有限公司（以下简称“本保荐机构”或“长江保荐”）接受河北科力汽车装备股份有限公司（以下简称“发行人”、“科力股份”或“公司”）聘请，作为科力股份首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行”或“首发”）的保荐机构，就发行人本次发行出具本上市保荐书。

本保荐机构及其保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐管理办法》”）《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《注册管理办法》”）《深圳证券交易所股票发行上市审核规则（2024年修订）》（以下简称“《上市审核规则》”）《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2024年修订）》（以下简称“《创业板上市规则》”）《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》（以下简称“《推荐暂行规定》”）《深圳证券交易所股票发行上市审核业务指引第2号——上市保荐书内容与格式》等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）及深圳证券交易所（以下简称“深交所”）的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制定的业务规则、行业执业规范和道德准则，经过尽职调查和审慎核查，出具本上市保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

如无特别说明，本上市保荐书所使用的简称与《河北科力汽车装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的简称具有相同含义。

目 录

声 明.....	1
目 录.....	2
第一节 本次证券发行基本情况	3
一、发行人基本情况.....	3
二、本次发行情况.....	20
三、本次证券发行的保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况.....	21
四、保荐机构与发行人的关联关系情况.....	22
第二节 保荐机构承诺事项	24
一、保荐机构内部审核程序和内核意见.....	24
二、保荐机构具体承诺事项.....	25
第三节 对本次证券发行上市的推荐意见	27
一、发行人关于本次发行的决策程序合法.....	27
二、保荐机构关于发行人符合创业板定位及国家产业政策的说明.....	28
三、保荐机构关于发行人本次发行符合上市条件的说明.....	37
四、发行人证券上市后持续督导工作的具体安排.....	41
五、保荐机构对本次股票上市的推荐意见.....	42

第一节 本次证券发行基本情况

一、发行人基本情况

(一) 基本情况

发行人名称（中文）	河北科力汽车装备股份有限公司
发行人名称（英文）	Hebei Keli Automobile Equipment Co., Ltd.
统一社会信用代码	9113030107598338X0
法定代表人	张万武
注册资本	5,100.00 万元
有限公司成立日期	2013 年 8 月 20 日
整体变更设立日期	2019 年 7 月 11 日
住所	秦皇岛市经济技术开发区天马湖路 12 号
邮政编码	066000
电话号码	0335-5311592
传真号码	0335-5310778
互联网网址	www.klear.com.cn
电子邮箱	zqb@keliauto.cn
负责信息披露和投资者关系的部门	证券部
董事会秘书	张静
证券部联系电话	0335-5311592

(二) 主营业务情况

公司主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件，广泛应用于汽车玻璃领域，是汽车玻璃总成的重要组成部分。经过多年的探索和经验积累，公司已具备较强的模具设计开发能力、产品同步开发能力和产品整体配套方案设计能力，并形成独特的技术竞争优势，被评为工信部专精特新“小巨人”企业，是汽车玻璃总成组件领域产品种类最全、覆盖车型最多的供应商之一。

汽车玻璃行业是汽车零部件行业中集中度较高的行业之一，全球前四大汽车玻璃厂商福耀玻璃、艾杰旭、板硝子和圣戈班的市场份额合计占比超过 75%，汽车玻璃总成组件产品是汽车玻璃总成的重要组成部分。公司自成立以来专注于服

务汽车玻璃客户，主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，并依托在技术研发、制造工艺和质量管理等方面的优势，成功进入全球前四大汽车玻璃厂商福耀玻璃、艾杰旭、板硝子和圣戈班的全球供应链体系；此外公司积极拓展整车厂客户，陆续成为广汽三菱、长城汽车、东风日产的合格供应商，在行业内形成了良好的品牌形象和较高的市场美誉度。

公司产品除了被广泛应用到宝马、奔驰、奥迪、通用、大众、丰田、本田、日产、三菱、福特、克莱斯勒、沃尔沃、红旗、吉利、长城、比亚迪、广汽、长安、奇瑞、现代、起亚、标致、雪铁龙等传统汽车品牌外，还被广泛应用到特斯拉、蔚来、理想、小鹏、哪吒、威马、零跑等新能源汽车品牌。

（三）核心技术情况

截至本上市保荐书签署日，公司汽车玻璃总成组件产品的核心技术主要体现在产品开发和生产工艺两个方面。

1、产品开发方面的核心技术

汽车玻璃总成组件产品具有典型的种类繁多、非标准化的特点，系汽车玻璃总成的重要组成部分。公司长期专注于汽车玻璃总成组件领域，截至目前公司各类产品的规格型号超过 6,000 种，拥有多家整车厂零部件的开发经验及数据积累。同时，公司多年来持续深入参与下游客户的同步设计开发，与全球核心汽车玻璃厂商形成了良性互动，能够充分理解整车厂对新产品的设计理念和技术要求，结合自身的技术积累进行同步设计开发，形成多项首发应用于宝马、沃尔沃和蔚来等品牌多款车型的新产品，展示了公司突出的同步开发创新能力。

公司围绕行业痛点深入研究，在产品开发方面掌握了“汽车玻璃组件降噪技术”“汽车玻璃组件抗翘曲技术”“包边条一体化成型技术”“摄像头支架成像区域杂光抑制和防结雾技术”“平齐式侧窗导轨技术”“侧窗玻璃托架自锁和快速固化技术”“高精密模具开发技术”等七项核心技术，能够及时高效地满足客户的设计需求，有效提升产品性能和降低产品成本，增强公司与客户之间的黏性，不断提升公司的核心竞争力。公司在产品开发方面的七项核心技术的先进性和创新性如下：

序号	核心技术	应用产品	技术先进性和创新性
1	汽车玻璃组件降噪技术	包边条	依据空气动力学原理并结合不同工况，将舌片设计成不同形状的曲面结构，以减小风阻、降低风噪；设计多硬度多材料结构，提供更好的力学功能和密封功能，降低共振致噪效应；在摩擦表面使用各种滑材，降低摩擦噪音；设计出舌片和钣金的粘接结构，彻底杜绝风哨现象发生。
		定位销	通过在摩擦部位贴敷软质材料和通过双料注塑在摩擦部位包覆软质材料，防止振动摩擦异响发生。
		导轨	该技术把侧窗滑动导轨设计为双料结构，利用 POM 材料的自润滑性能防止玻璃升降产生摩擦异响；在导轨与对手件接触部位，设计成特殊的弹性结构以兼容间隙公差并且补偿磨损间隙，很好地解决了间隙偏差和磨损带来的异响问题；该技术已获得授权专利，并首发应用于沃尔沃 P519 和 V536 车型。
2	汽车玻璃组件抗翘曲技术	支架	该技术通过 CAD 优化模具结构设计和 CAE 模流分析验证，在模具上做预变形设计，减少产品应力变形，提高产品质量的稳定性；专门研发抗翘曲材料，在满足各项性能指标的同时能够达到抗翘曲的效果，提高产品的合格率，并首发应用于蔚来 ES8 车型。
		导轨	
		嵌件	
3	包边条一体化成型技术	包边条	该技术通过 CAD 设计优化，CAE 分析装配性能及风噪验证、注塑一体化成型技术研发，使包边条无熔接痕，获得更高的接角强度和漂亮的外观；该技术可一体成型包边条和垫块，解决粘接方式垫块脱落的痛点；该技术可以在包边条内预埋嵌件成型，根据需要调整产品特定区域刚度和强度，保证了包边条装配精度和功能；该技术已获授权专利，并首发应用于宝马 G68 全球车型。
4	摄像头支架成像区域杂光抑制和防结雾技术	支架	该技术综合运用新材料、表面结构设计和表面处理等技术手段，使杂光抑制罩成像区域有效吸收杂光，减少成像区域的漫反射光，以降低对摄像头成像的干扰，从而提高驾驶安全性。关键技术指标均达到行业领先水平，并协助宝马制定新的摄像头支架技术标准；该技术使用发热材料，防止摄像头区域结雾，保证摄像头视野清晰；该技术已获三项授权发明专利，并首发应用于蔚来多款车型，同时应用于宝马多款车型。
5	平齐式侧窗导轨技术	导轨	该技术是为满足新能源车低风阻平齐式车门而研发的新结构产品；将侧窗滑动导轨设计为双料结构，利用 POM 材料的自润滑性能防止玻璃升降产生摩擦异响，利用 PA6+30GF 材料高强度、易粘结的性能，作为导轨主体材料与玻璃粘接；在导轨与对手件接触部位，设计成特殊的弹性结构以兼容间隙公差并且补偿磨损间隙，很好的解决了磨损、异响问题；通过工艺手段，巧妙地解决了两种材料不相容和收缩率差异大的问题；该技术已获授权专利，并首发应用于沃尔沃 P519 和 V536 车型。
6	侧窗玻璃托架自锁和快速固化技术	托架	侧窗玻璃托架自锁技术设计了自锁结构使托架与玻璃升降器快速连接，有效避免了螺栓断裂和螺纹失效风险，提高了侧窗玻璃可靠性；托架卡钩与卡槽自锁配合，有效提升了定位精度，并限制其旋转运动，可保证侧窗玻璃的准确位置，提高侧窗玻璃安全可靠性；该技术已获授权专利，并应用于克莱斯勒 RU 车型。
			侧窗玻璃快速固化技术通过在托架夹板上设计通气结构，提高了 PU 胶的固化效率，改善了 PU 胶固化慢的行业痛点，提高了侧窗玻璃的安装效率；并通过结构优化设计，提升了托架 PU 胶粘结强度，提高了侧窗玻璃的安全可靠性；该技术已获授权专利，并应用于日产 P33A 车型和奇瑞 A13T 车型。

序号	核心技术	应用产品	技术先进性和创新性
7	高精密切割模具开发技术	汽车玻璃总成组件模具	公司自建模具中心,生产所需要的大多数模具均为自主设计与制造,公司积累了大量模具设计的成功案例和经验数据,极大降低了模具设计开发的试错成本,有效提升了公司新产品的开发速度;并获批了多项模具相关专利;公司模具型腔精度可达 0.005mm,表面粗糙度可达 0.1um,模具使用寿命可达 100 万模次;每年可自制加工模具 300-400 套、非标工装和检具 500-1000 套。

2、生产工艺方面的核心技术

公司持续多年深耕于汽车玻璃总成组件领域的工艺技术开发及工艺流程优化,拥有从非标设备开发、模具开发到产品实现的完整工艺技术及工艺流程开发体系,掌握了:以“包边条铝带在线焊接技术”、“包边条挤出在线高精度切断技术”和“包边条助拔在线焊接技术”等为核心的包边条多工序联动高效生产工艺技术,该技术被河北省工信厅鉴定为国内领先;以“包边条焊角成型技术”、“托架柔性自动化生产技术”、“定位销在线自动布胶技术”和“垫块自动化生产技术”等为核心的生产自动化工艺改进技术,其中“垫块自动化生产技术”被河北省工信厅鉴定为国内领先。上述两大类生产工艺核心技术的主要技术难点、主要创新内容及先进性指标和评价标准的具体情况如下表所示:

技术类型	工艺技术名称	技术难点	主要创新内容	先进性指标和评价标准
包边条多工序联动高效生产工艺	包边条铝带在线焊接技术	包边条属于典型的非标定制化产品,其产品结构复杂,生产涉及工序多。通常情况下,一条包边条生产线由挤出机、牵引机、布胶机、切断机等十余种不同生产设备组成,所有设备必须以同一节拍联动才能组织生产。包边条生产所需原材料铝带、铜丝和胶带为按卷供货,上一卷原料用完时通常需要停线切换物料,这将出现生产线温度平衡破坏、挤出机内物料降解等生产不利因素,重新开机至达到稳定生产状态通常需要 15-20 分钟。由于铝带有化学涂层包覆且本身焊接性能较差,导致铝带换料周期较长,严重制约产能和产品质量稳定性。	自制工装设备,实现铝带、铜丝快速在线焊接、压平、裁切,到达入模尺寸,满足牵引强度要求,实现铝带和铜丝换卷不停线;	在线焊接铝带,可保持联线生产过程稳定,避免停线造成的人工、物料浪费和品质波动;设备利用率及产能提升 > 10%
	包边条挤出在线高精度切断技术	包边条产品对长度要求非常严格,一般长度公差要求 $\pm 1.5\text{mm/m}$,且包边条本身具有一定的弹性,生产过程中受牵引机拉力就会发生弹性变形。在 6-12 米/分钟的生产速	公司采用“牵引轮+控制器+集成专用切刀机构”的技术,实现高速在线精切断;	二次作业改成一次作业,在线一次精切,取消粗切工序,提高生产效率;

技术类型	工艺技术名称	技术难点	主要创新内容	先进性指标和评价标准
		度下,实现精确的切断并保证切口的角度和断面整齐比较困难。行业内通常采用“皮带+牵引轮+旋转切刀”的控制技术切断,偏差大,属于粗切;粗切后需后续手工精切;粗切导致材料浪费为10-16mm/条,需要手工作业人员2-3人		完全消除了粗切材料浪费,可以减少手工作业人员2-3人
	包边条助拔在线焊接技术	包边条都被覆双面胶带,双面胶的离型纸需粘贴助剥,粘接前需要用刀片手工打磨包边条上的粘接面,然后进行手工焊接助剥;通常需要手工作业人员2-3人/班,效率低	公司研发了焊接助剥工艺与设备,实现离型纸在线打磨、助剥胶带在线焊接的工艺自动化	把打磨和焊接整合为一道工序,实现在线自动化生产,简化工序操作,直接节约人工2-3人/班
生产自动化工艺改进	包边条焊角成型技术	包边条中的三边条是由三个单边条通过热熔接角成型。行业内通常采用热板接触加热方式,作业效率400-500件/天	公司对接角成型机的加热模式和驱动模式、接角模具的定位装置和进料模式进行了创新性开发,采用红外非接触加热方式,作业效率1,300-1,500件/天	加热效率:加热时间缩短50%左右,节能约50%;加热机构简化,缩短生产周期;人工参与手工动作由原来的4个动作简化为2个动作,降低劳动强度提升生产效率
	定位销在线自动布胶技术	定位销产品规格型号较多,行业内布胶作业大多采用手工操作,涉及刷底涂、烘干、布胶、压胶、贴助拨等工序,手工作业效率低	设计制作非标设备,将刷底涂、烘干、布胶、压胶这四个工序自动一体化;可以实现80%左右的关键工序自动化生产	通过非标设备的投入,实现生产工序的自动化,生产效率大幅度提升,生产成本大幅下降;生产效率提高45-48%,生产成本节约31-35%
	托架柔性自动化生产技术	托架产品在注塑成型过程中需要把金属螺母准确置入模具内,由于螺母形状各异,有些螺母还有正反面要求,注塑时需人工识别螺母正反面、放螺母、取件,修剪胶口等工序;注塑后为识别螺母在模具内是否拉伤,需全验螺母通止规	生产前螺母螺纹自动全检,柔性工装抓取螺母、机械手自动取件、自动修剪浇口,全程自动化生产;螺纹检测前置,注塑后螺母螺纹检测取消;模具内设计有检测元件,发现不良可自动报警停机	实现生产和检验自动化,取消手工作业,降低生产成本,提高产品质量
	垫块自	垫块产品的生产工序为:挤出、精	把原来线下手工作业	实现100%自动

技术类型	工艺技术名称	技术难点	主要创新内容	先进性指标和评价标准
	动化生产技术	切、撕离型纸、摆板、包装，除挤出外其余工序通常由手工作业完成，效率低且成本高；	的精切、撕离型纸、摆板的手工作业，开发升级为模块化自动生产技术；	化升级，作业效率提高 600%，有效节约生产成本

上述核心技术成果中的设备结构、控制程序是公司长期专注于汽车玻璃总成组件领域，通过持续的研发投入和长期生产实践得来的，工艺技术优势较为明显，其他企业的复制可能性较低，短时间内快速迭代的风险较小。

3、核心技术与专利的对应情况

技术类型	技术名称	对应专利	技术来源
产品开发	汽车玻璃组件降噪技术	一种车窗玻璃用导轨结构	自主研发
		一种平齐式机动车侧窗玻璃结构	
	汽车玻璃组件抗翘曲技术	一种低反射率材料、其制备方法及其制成的遮光罩	自主研发
	包边条一体化成型技术	一种具有增强结构的汽车前挡密封条	自主研发
	摄像头支架成像区域杂光抑制和防结雾技术	一种具备自除雾功能的前挡玻璃	自主研发
		一种汽车挡风玻璃除霜、除雾、除污系统	
		一种基于导电塑料的自发热摄像头支架	
		一种汽车挡风玻璃制热遮光罩	
	平齐式侧窗导轨技术	一种车窗玻璃用导轨结构	自主研发
		一种平齐式机动车侧窗玻璃结构	
	侧窗玻璃托架自锁和快速固化技术	侧窗玻璃升降器自锁托架	自主研发
		一种能够与车窗玻璃快速粘结固化的托架	
	高精密模具开发技术	用于无止旋结构、不同螺距双内螺纹注塑件的注塑装置	自主研发
		一种便于具有内扣筋注塑件脱模的成型模具	
一种易于加工的注塑模具			
一种注塑模具			
生产工艺	包边条多工序联动高效生产工艺	一种不停线的铝带焊接装置	自主研发
		汽车密封弹性体在线切断装置	
		汽车玻璃密封条离型纸在线打磨和助剥胶带在线焊接设备	
		一种热敏助剥胶带焊接装置	

技术类型	技术名称	对应专利	技术来源
生产 自动 化工 艺改 进技 术	包边条焊角成型技术	PVC 胶条接角成型装置	自主研发
	定位销在线自动布胶技术	一种钉柱自动粘胶机	自主研发
		汽车玻璃钉柱自动粘胶机	
	托架柔性自动化生产技术	一种柔性无动力螺母取放机构	自主研发
		汽车玻璃托架中心距检测装置	
垫块自动化生产技术	汽车前挡玻璃垫块自动去除离型纸及垫块切断装置	自主研发	

（四）研发水平情况

公司一直将提高技术研发能力作为提升公司核心竞争力的关键。公司生产的汽车玻璃总成组件产品具有种类繁多、非标准化、迭代快的特点，经过多年的技术开发和经验积累，公司拥有了一支专业、全面的技术人才队伍，在产品结构设计、工装模具制造、生产制备工艺、检测实验分析等方面持续投入资源，从而在细分领域内形成具有较强竞争优势的技术和产品。

1、拥有完善的研发体系

为提高公司科技水平，加大公司科技创新，规范科研行为，加强公司技术项目的全过程管理，促进科技成果的推广应用，公司制定并有效实施《专利管理办法》《科研人员绩效考核制度》《科技成果转化管理制度》《科研项目立项管理制度》等研发管理制度，健全的研发管理机制为公司研发实力的保持与提升提供了制度基础。截至招股说明书（注册稿）披露日，公司取得发明专利、实用新型专利权和外观设计专利共 80 项，是河北省汽车高分子零部件技术创新中心和秦皇岛市汽车高分子零部件及装备自动化工程技术研究中心，已形成多项核心生产工艺技术并应用在生产制造的各项工艺流程中。

2、较强的同步开发能力

汽车产业的快速发展使得新车研发生产周期不断缩短，因此，对于汽车零部件供应商产品研发设计、同步开发的能力提出了更高的要求。汽车零部件供应商必须融入整车配套体系，充分理解整车设计的理念和需求，根据整车厂的计划和时间节点配合整车开发进度，及时同步推出配套产品的设计方案和最终产品。公司持续加强研发能力，具备与多个整车厂同步设计开发的经验，熟悉本领域的法

律法规与设计要求，能够精准识别客户需求，综合运用材料科学、机械设计和仿真、产品标准和实验、模具/工装制造、工艺工程、生产制造等多领域专业知识，快速响应客户同步设计开发要求。公司凭借先进的技术和经验优势，广泛参与客户的同步设计开发，为客户提供专业优质的服务。

3、较强的模具开发能力

公司成立以来一直专注于汽车玻璃总成组件产品的研发和生产，积累了丰富的模检具开发经验，具备完整的 CAE 分析、模具设计和制造能力，公司生产所需要的大多数模具均由公司进行自主设计与制造。公司现有专业技术人员能够熟练使用 CATIA、UG、CAXA 等专业化软件，通过专门的 CAE 分析及经验库，公司积累了大量模具设计的成功案例和经验数据，极大降低了前期模具设计环节的试错成本。公司拥有精密深孔加工机、数控加工中心、慢走丝、中走丝线切割机、电火花放电机、平面磨床、数控铣床、三坐标测量机、影像投影仪、智能激光 3D 扫描系统等模具制造所需的机器设备，拥有经验丰富的模具开发团队，能够自主完成各类模具的精密制造。经过多年模具设计、开发与制造经验的积累，公司掌握了一模多腔、快速制模、热流道、高光注塑、多色注塑模具等模具开发技术，开发完成的模具型腔精度可达 0.005mm，使用寿命可达 100 万模次，处于行业领先水平。出色的模具设计、开发和制造能力保障了公司产品的生产效率、加工精度、产品合格率和使用寿命。较强的模具开发能力使得公司能够快速响应并满足客户多样化的需求，也是公司先进制造能力的集中体现。

4、较强的非标设备设计能力

由于汽车玻璃相关组件产品的特殊性，市场上尚无标准生产线可以选用，公司通过对生产工序的详细研究，针对性地提出专用生产设备解决方案，通过不断的迭代改善，持续保持独特的生产技术领先优势。公司自主开发的生产分切设备和接角焊接设备具有效率高、通用性能好等特点，能够大幅提高产品质量稳定性，并降低生产成本。

（五）主要经营和财务数据及指标

项目	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度/ 2021.12.31
资产总额（万元）	62,632.10	47,063.13	34,254.08

项目	2023 年度 /2023.12.31	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度/ 2021.12.31
归属于母公司所有者权益（万元）	53,544.76	39,752.32	27,874.46
资产负债率（母公司）	12.98%	13.19%	15.15%
资产负债率（合并）	12.84%	13.35%	15.99%
营业收入（万元）	48,775.58	40,565.81	29,301.17
净利润（万元）	14,210.56	12,021.10	6,352.19
归属于母公司所有者的净利润（万元）	13,708.66	11,631.06	6,073.15
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	13,527.80	10,892.29	6,501.64
基本每股收益（元/股）	2.69	2.28	0.85
稀释每股收益（元/股）	2.69	2.28	0.85
加权平均净资产收益率	29.41%	34.91%	23.04%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	11,767.14	12,292.55	1,664.56
研发投入占营业收入的比例	5.11%	5.09%	5.87%

（六）发行人存在的主要风险

1、与发行人相关的风险

（1）经营风险

①对福耀玻璃存在依赖的风险

报告期内，公司对第一大客户福耀玻璃的销售占比分别为 44.41%、52.18% 和 56.76%，对福耀玻璃存在一定程度的依赖。公司与福耀玻璃合作时间长，已发展成为其汽车玻璃总成组件的第一大供应商，同时为加强双方战略合作、提升供应商竞争力，双方签署了《战略合作协议》，因此公司与福耀玻璃的业务具有稳定性和可持续性，该客户依赖不会对公司持续经营造成重大不利影响。但若未来公司与福耀玻璃的长期合作关系发生变化或终止，或因宏观经济环境发生重大不利变化而减少对公司产品的采购，或因公司产品质量、技术创新和产品开发等无法满足福耀玻璃需求而导致与其合作关系发生不利变化，将会对公司的经营业绩造成重大不利影响。

②客户集中度较高的风险

报告期内，公司向前五大客户的销售金额分别为 26,108.08 万元、36,391.87 万元和 43,490.41 万元，占当期营业收入的比重分别为 89.10%、89.71% 和 89.16%，

客户集中度相对较高。未来，若公司因产品质量、技术创新或生产交货等无法满足主要客户的要求，或公司主要客户的经营或财务状况出现不良变化，导致双方合作关系发生变动，将可能对公司的经营业绩造成不利影响。

③未来业务开拓的风险

2020年11月，基于公司和福耀玻璃多年的合作关系，为加强双方战略合作、优势互补、共同实现供应链竞争力的提升，双方签署了《战略合作协议》。《战略合作协议》中约定公司将逐渐减少对福耀玻璃竞争对手的供货份额，其具体含义为在公司生产设备等关键资源冲突或不足时，公司应首先确保福耀玻璃相应产品的采购需求。如未来公司出现生产设备等关键资源严重冲突和不足时，公司需要优先确保福耀玻璃的采购需求，可能存在无法及时满足其他客户需求的情况，进而影响公司与其他客户的业务合作。

④业务成长性及业绩下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为29,301.17万元、40,565.81万元和48,775.58万元，扣非后归母净利润分别为6,501.64万元、10,892.29万元和13,527.80万元。报告期内，受公司市场竞争地位加强以及客户需求规模增加等因素的影响，公司营收规模和扣非后归母净利润快速增长。

目前，公司产品应用领域汽车玻璃行业呈现出寡头垄断的格局，福耀玻璃、圣戈班、艾杰旭和板硝子的全球市场占有率合计超过75%，福耀玻璃国内市场占有率更是超过70%。若未来下游市场需求呈现出持续下降的态势，市场竞争程度日益趋于激烈并威胁到公司市场竞争地位，或公司产品或技术更新迭代难以满足市场需求，公司将有可能面临业务增长停滞和业绩下滑的风险。

⑤产品销售价格下降的风险

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整的惯例，即客户通常要求供应商在新产品批量供货阶段的销售价格有一定的年度降幅。受产品销售价格年降的影响，汽车零部件行业的一级供应商为减轻自身成本压力，通常要求公司适当下调供货价格。未来，如果公司不能做好产品生命周期管理和成本管控，积极开拓新产品，将面临产品平均售价下降的风险，进而影响公司的盈利能力。

⑥产品质量风险

汽车玻璃总成组件产品质量的高低直接影响到下游终端客户整车性能的好坏,因此整车厂对汽车零部件供应商的产品品质及安全管理水平的要求较高。未来,随着公司生产规模的扩大,若公司内部质量控制能力滞后于经营规模的扩张,一旦因公司产品质量导致下游终端客户整车性能出现问题,将影响公司的行业地位和市场声誉,进而对公司的持续经营能力造成不利影响。

(2) 财务风险

①毛利率波动且下滑的风险

公司报告期内综合毛利率分别为 41.59%、40.45%和 42.72%,毛利率较高且存在一定程度的波动,主要系受主营业务毛利率的影响。报告期内,剔除运输费和关税后的主营业务毛利率分别为 47.28%、45.19%和 43.79%,整体波动相对较小,运输费和关税系公司主营业务毛利率波动的重要因素。未来若公司未能根据市场需求升级产品、新产品未能如预期实现业务拓展、原材料市场价格不断上升或市场供需情况发生重大不利变化,将导致毛利率出现波动且下滑的风险。

②应收账款发生坏账的风险

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 10,993.12 万元、11,448.92 万元和 14,095.61 万元,占当期流动资产的比重分别为 46.77%、32.02%和 31.17%,应收账款金额相对较大。报告期内,公司应收账款回收情况良好,账龄在一年以内的应收账款超过 99%,发生坏账的风险较小。未来,随着公司经营规模的不断扩大,公司应收款项金额可能不断增加,如果公司客户的经营情况或资信情况出现重大不利变化,公司将面临应收账款不能按期收回或无法收回而导致发生坏账的风险,将对公司的经营业绩造成不利影响。

③存货发生跌价的风险

报告期各期末,公司存货账面价值分别为 7,955.12 万元、7,825.31 万元和 8,124.75 万元,占当期流动资产的比重分别为 33.84%、21.88%和 17.96%,存货规模随着营业收入的增长整体呈增长的趋势。未来,随着公司经营规模的不断扩大,存货规模可能会继续增加,若受市场需求的影响导致产品滞销,原材料或产品价格出现急剧下降,公司存货的可变现净值可能会低于其账面价值,导致公司存货发生跌价的风险。

（3）技术风险

①技术研发风险

公司产品主要应用于汽车玻璃领域，具有高度的定制化特征，需要根据不同客户在技术指标、应用场景、产品外观和功能等方面的差异化需求进行同步开发，以提高公司产品的契合性和配套性，因此新产品、新技术的同步开发能力是影响公司经营业绩与持续竞争力的关键因素。未来，若公司不能持续保持技术研发优势，或新技术成果转化效果未达预期，将可能对公司未来核心竞争力和经营业绩造成不利影响。

②核心技术人员流失和核心技术泄密的风险

公司产品具有规格型号多、定制化程度高和质量要求高等特征，新产品的开发通常需要根据客户的特定需求开展研发工作。公司的技术研发与创新能力主要依靠所积累的核心技术以及所培养的核心技术人员。未来随着市场竞争和人才争夺的加剧，或受其他因素影响，导致公司核心技术人员流失或核心技术泄密，将对公司的市场竞争力和业务持续发展造成不利影响。

③核心技术的迭代更新风险

公司汽车玻璃总成组件产品的核心技术主要体现在产品开发和生产工艺两个方面，公司在产品开发方面掌握了七项核心技术，在生产工艺方面掌握了两大类核心技术，上述核心技术系公司长期专注于汽车玻璃总成组件领域，通过持续的研发投入和长期生产实践得来的，与国内主要竞争对手相比技术优势较为明显，其他企业复制的可能性较低，短时间内快速迭代的风险较小。公司部分产品性能与国际知名汽车玻璃总成组件厂商相当，但整体来看尚有一定的不足和差距。未来若公司下游客户根据整车厂的要求对汽车玻璃总成组件产品的技术水平要求提高、产品迭代更新加快，而公司的技术水平和生产工艺未能满足客户要求，将面临产品竞争力下降或被市场淘汰的风险。

（4）内控风险

①实际控制人控制不当的风险

公司实际控制人为张万武、郭艳芝和张子恒，合计控制公司 90.58% 的股份。

公司实际控制人存在利用其控制地位,通过行使表决权及其他直接或间接方式对公司的发展战略、生产经营决策、人事安排、关联交易和利润分配等重大事项进行控制,从而影响公司决策的科学性和合理性,并有可能损害公司及公司其他股东的利益。

②生产规模扩大带来的管理风险

本次发行完成后,公司的资产规模和经营规模将大幅度扩大,对公司组织结构、管理体系以及经营管理人才都提出了更高的要求。随着公司经营规模的扩大,若公司管理水平不能适应经营规模迅速扩张的需要,组织模式和管理制度不能相应做出及时有效的调整和完善,公司将会面临较大的经营管理风险,进而影响公司业务的可持续发展。

(5) 募集资金投资项目风险

①募集资金投资项目实施的风险

公司本次募集资金拟用于“汽车玻璃总成组件产品智能化生产建设项目”、“新能源汽车零部件研发中心建设项目”和“补充流动资金”。本次募集资金投资项目是公司根据汽车行业当前发展状况及未来发展趋势、公司产品开发能力、下游客户的产品需求,并结合公司多年的经营经验和发展战略提出的,有利于提升公司的行业地位和综合竞争力。但未来募集资金投资项目在实施过程中可能会受到市场环境变化、产业政策变化及工程建设进度等因素的影响,进而影响募集资金投资项目的投资回报和公司的预期收益。因此本次募集资金投资项目存在一定的实施风险。

②募集资金投资项目产能消化的风险

公司本次募集资金投资项目建设完成后,产能将大幅度增加。尽管公司已对本次募集资金投资项目的实施及预期效益进行了市场调研和审慎论证,但由于募集资金投资项目的实施及预期效益与市场供求关系、行业竞争程度以及技术研发能力等因素密切相关,因此不排除未来因市场供求关系变化、行业竞争加剧或技术研发方向错误等不利因素导致新增产能无法消化的风险。

2、与行业相关的风险

(1) 宏观经济及汽车行业周期性波动的风险

公司产品主要应用于汽车玻璃领域,生产经营状况与宏观经济环境和汽车行业的发展状况及趋势密切相关。当宏观经济环境衰退时,汽车消费市场低迷,汽车玻璃总成组件产品及其他汽车零部件产品的需求减少。公司的主要客户为国内外知名的汽车玻璃厂商,但如果公司经营状况受到宏观经济下滑及汽车行业低迷的不利影响,将可能造成公司订单减少、存货积压等风险,对公司的经营业绩造成不利影响。

(2) 国际贸易摩擦导致的经营风险

近年来,随着全球产业格局的深度调整,国际形势复杂多变,国际贸易摩擦不断升级,部分国家和地区采取贸易保护主义政策。2018年以来,中美贸易摩擦开始呈现,美国政府以加征关税的形式遏制中国产品出口,若未来中美贸易摩擦进一步升级或公司主要境外销售国家或地区的政治形势、经济环境、贸易政策发生重大不利变化,各国可能会设置更高的关税壁垒,限制当地企业与我国企业开展业务合作,将对公司的生产经营造成不利影响。

(3) 芯片短缺对汽车行业带来的风险

2021年以来全球芯片短缺现象持续加剧,国内外主要汽车厂商受芯片短缺的影响被迫宣布减产或停产计划。受终端整车市场减产或停产的影响,汽车玻璃总成组件产品等汽车零部件的需求亦面临减产或停产的压力。目前芯片短缺问题尚未得到彻底解决,若芯片短缺现象持续发展,公司有可能面临因下游客户减产或停产而导致订单减少甚至取消的情形,从而对公司的经营业绩造成不利影响。

(4) 汽车行业市场环境变动的风险

公司产品的销售规模与汽车的产销量紧密相关。受中美贸易摩擦、经济增速放缓、环保标准切换等因素影响,2018-2020年我国汽车产销量持续下降,2020年我国汽车产销量分别下降至2,523万辆和2,531万辆,2021-2023年受新能源汽车产销量增加的影响,我国汽车产销量实现正增长。未来如果中美贸易摩擦加剧、环保标准要求提高,而新能源汽车的发展未达预期,使得汽车行业环境发生恶化,汽车产销量大幅度下降,将对公司的经营业绩造成不利影响。

（5）原材料价格波动的风险

公司原材料主要为塑料粒子、胶带、五金件等，主营业务成本中直接材料占比相对较高，原材料供应价格及其稳定性对公司生产经营和盈利能力影响较大。假设除原材料价格变动外的其他因素均不发生变化，如原材料价格上涨 5%、10% 和 15%，2023 年度公司净利润将相应下降 4.66%、9.32% 和 13.99%，原材料价格的上涨将会对公司净利润水平产生一定的负面影响。报告期内，公司未与主要客户签署因原材料价格的市场变动情况而做出产品价格调整机制的约定。未来，如果公司主要原材料的市场价格大幅度上涨，而原材料价格上涨未能向下游客户有效传导，将对公司的经营业绩造成不利影响。

（6）汇率波动的风险

报告期内，公司境外主营业务收入分别为 6,286.19 万元、11,770.81 万元和 11,757.70 万元，占当期主营业务收入的比重分别 22.71%、30.35% 和 25.69%。报告期内，公司境外销售主要采用美元等外币进行结算，汇率的波动直接影响到公司出口销售的盈利能力。未来，若境外结算货币的汇率出现大幅波动，而公司未能采取有效措施对冲汇率波动的风险，将对公司的经营业绩造成不利影响。

（7）科技创新失败的风险

公司的风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件产品广泛应用于汽车玻璃领域。伴随着全球汽车产业电动化、网联化、智能化、轻量化、共享化的发展趋势，下游客户对新技术的前瞻性、创新性和定制化产品的契合性、配套性的要求不断提高，公司持续完善生产工艺流程、加强新产品、新技术的开发力度，紧跟市场发展趋势及时响应市场和客户的需求。但新工艺、新技术、新产品的创新创造存在一定的不确定性，未来，若公司未能准确把握汽车零部件行业的发展趋势，或未能保持持续创新的能力，将无法及时满足下游客户的需求，面临创新不足的风险。

（8）向新能源汽车领域发展不达预期的风险

受新能源汽车政策支持以及市场景气度持续上升的影响，我国新能源汽车产业发展迅速，未来随着新能源汽车购买成本的降低、续航能力和安全性能的提升，以及配套充电设备设施的完善，新能源汽车将逐渐替代传统燃油汽车。2022 年

和 2023 年公司新能源汽车零部件产品实现销售收入 10,997.44 万元和 16,690.09 万元，未来公司计划将主营业务与新能源汽车产业进一步融合，实现传统汽车和新能源汽车零部件供应商的共同发展，但若由于生产技术、市场需求等因素导致公司未能及时完成新能源汽车零部件产品的开发或未能顺利开拓新能源汽车市场，将导致公司向新能源汽车领域发展不达预期，进而影响公司的盈利能力。

3、其他风险

(1) 公司与同行业可比公司信息可比性差异的风险

公司主要从事汽车玻璃总成组件的研发、生产和销售，主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件，广泛应用于汽车玻璃领域。公司对境内汽车零部件行业的 A 股上市公司进行筛选，未发现与公司处于同一细分行业的上市公司，因此目前 A 股上市公司中尚无与公司产品及产品应用领域完全一致、构成直接竞争关系的公司。考虑到同行业可比公司的可比性，公司综合考虑主营业务和产品、经营模式、下游客户以及汽车行业供应链级别等维度来选取可比公司，最终筛选出肇民科技、浙江仙通、星源卓镁、海达股份 4 家相似度较高的（拟）上市公司作为可比公司，同行业可比公司的基本情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品	下游主要客户	汽车行业供应链级别	主要财务指标
肇民科技	公司是以特种工程塑料的应用开发为核心，主营业务为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售，产品聚焦于乘用车、商用车、新能源车、高端厨卫家电等领域。	主要产品包括汽车发动机周边部件、汽车传动系统部件、汽车制动系统部件、智能座便器功能部件、家用热水器功能部件、家用净水器功能部件、精密工业部件、新能源车部件等	康明斯、莱顿、浙江远景汽配有限公司、日本特殊陶业、A.O.史密斯、上海科勒电子科技有限公司、松下家电（中国）有限公司等	二级供应商	2023 年营收规模为 59,120.92 万元，归属于母公司所有者的净利润为 10,331.47 万元，毛利率为 31.69%
浙江仙通	主要从事汽车密封条等汽车零部件的研发、设计、生产和销售，主要为国内外汽车整车生产企业供应密封条产品，并提供配套研发和后续服务。	主要产品为汽车密封条，包括前车门框密封条、门上密封条、背门框密封条、车门外水切、风挡外饰胶条、三角窗玻璃密封条、行李箱密封条、天窗密封条、车顶饰条等	上海通用、上汽通用五菱、上海汽车、长安、吉利、奇瑞、广汽等国内大型汽车整车制造商等	一级供应商	2023 年营收规模为 106,575.56 万元，归属于母公司所有者的净利润为 15,103.66 万元，毛利率为 29.35%
星源卓镁	主要从事镁合金、铝合金精密压铸产品及配套压铸模具的研发、生产和销售。	主要产品包括汽车车灯散热支架、汽车座椅扶手结构件、汽车扬声器壳体、汽车脚踏板骨架等汽车类	Sea Link International IRB, Inc、华域视觉、马勒电驱动（太仓）有限公司、宁波继峰	二级供应商	2023 年营收规模为 35,221.90 万元，归属于母公司所有者的净利润为

公司名称	主营业务	主要产品	下游主要客户	汽车行业供应链级别	主要财务指标
		压铸件以及电动自行车功能件及结构件、园林机械零配件等非汽车类压铸件	汽车零部件股份有限公司等		8,008.21 万元，毛利率为 35.68%
海达股份	以橡塑材料改性研发为核心，围绕橡胶制品密封、减振两大基本功能，致力于高端装备配套用橡塑部件产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于轨道交通、建筑、汽车、航运等四大领域。	主要产品包括轨道车辆橡胶密封和减振部件、盾构隧道止水橡胶密封件、轨道减振橡胶部件、天窗密封条、天窗导轨型材、建筑隔震产品、集装箱密封部件等	中交隧道工程局有限公司、苏州市轨道交通集团有限公司、中铁物贸集团深圳有限公司、中铁建大桥工程局集团第二工程有限公司、北汽、上汽荣威、上汽大通、一汽轿车、一汽红旗、一汽大众等	一级供应商和二级供应商	2023 年营收规模为 273,513.30 万元，归属于母公司所有者的净利润为 13,531.11 万元，毛利率为 18.10%
科力股份	主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，广泛应用于汽车玻璃领域	主要产品为风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件，具体包括包边条、定位销、支架、托架、骨胶、亮饰条等	福耀玻璃、圣戈班、艾杰旭、板硝子、Vitro、耀皮玻璃等国内外知名的汽车玻璃厂商	二级供应商	2023 年营收规模为 48,775.58 万元，归属于母公司所有者的净利润为 13,708.66 万元，毛利率为 42.72%

注：同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的招股说明书和年度报告。

由上表可知，公司与上述可比公司在主营业务和产品结构、产品应用领域、下游主要客户、业务规模、毛利率等财务指标方面存在差异，提醒投资者谨慎参考同行业可比公司的各项指标，注意投资风险。

（2）外部不利因素带来的经营风险

2020 年 1 月，外部不利因素的出现致使汽车行业遭受到较大程度的冲击。自 2022 年 3 月以来，我国汽车零部件产值最大的长三角地区中上海出现不利因素，随之深圳、广州、北京、河北等地区陆续出现不利因素，波及地区范围广，其中上海是公司主要客户福耀玻璃、圣戈班、耀皮玻璃的重要生产基地之一，部分员工因居家隔离等防控措施，无法参与生产经营活动，公司及下游客户的生产经营活动均受到一定程度的影响。目前尽管外部不利因素已得到有效控制，但未来如果不利因素恶化，公司将面临客户订单需求下降、停工停产的风险，可能对公司的经营业绩造成不利影响。

此外，公司境外出口以美国地区为主，2021 年以来受外部不利因素影响国内出现集装箱供不应求的局面，导致海运市场价格大幅上涨，并于 2022 年下半年开始有所回落。若未来海运市场价格继续出现持续上涨或处于高位的情形，公司境外出口承担的海运费成本将持续增加，将对公司的经营业绩造成不利影响。

(3) 所得税优惠政策变化风险

公司分别于 2017 年 10 月、2020 年 12 月和 2023 年 12 月通过高新技术企业认定和两次复审，并取得《高新技术企业证书》，公司自 2021 年至 2023 年享受 15% 税率的所得税优惠政策。未来，如果国家变更或取消高新技术企业税收优惠政策，或由于高新技术企业认定标准发生重大变化导致公司未通过高新技术企业认定，公司将面临无法继续享受相关企业所得税税率优惠的风险。

二、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数及占发行后总股本的比例	发行股数为 1,700 万股，占发行后总股本的比例为 25%。本次发行股份全部为新股，不涉及原股东公开发售股份
每股发行价格	30.00 元
发行人高管、员工拟参与战略配售情况	发行人高级管理人员、核心员工通过专项资产管理计划（即长江资管星耀科力汽车员工参与创业板战略配售集合资产管理计划（以下简称“科力装备员工资管计划”）参与本次发行的战略配售，根据本次发行价格，科力装备员工资管计划最终战略配售股份数量为 1,666,666 股，约占本次发行数量的 9.80%，获配金额为 49,999,980.00 元；科力装备员工资管计划获配股票的限售期为 12 个月，限售期自本次公开发行的股票在深交所上市之日起开始计算
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况	本次发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后通过公开募集方式设立的证券投资基金、全国社会保障基金、基本养老保险基金、企业年金基金和职业年金基金、符合《保险资金运用管理办法》等规定的保险资金和合格境外投资者资金报价中位数、加权平均数孰低值，故保荐人（主承销商）母公司设立的另类投资子公司无需参与本次发行的战略配售
发行市盈率	15.08 倍（按照每股发行价格除以发行后每股收益计算）
发行前每股净资产	10.50 元（按照 2023 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的净资产除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	14.62 元（按照 2023 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	2.05 倍（按照每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	本次发行采用向参与战略配售的投资者定向配售、网下向符合条件的网下投资者询价配售和网上向持有深圳市场非限售 A 股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式进行
发行对象	符合资格的询价对象和已在深圳证券交易所开立 A 股股票账户并已开通创业板市场交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）；中国证券监督管理

	委员会或者深圳证券交易所另有规定的，从其规定执行
承销方式	余额包销
发行费用	<p>本次发行费用总额为 5,142.81 万元，其中：</p> <p>(1) 保荐及承销费用：保荐费为 113.21 万元，承销费为 3,604.72 万元；</p> <p>(2) 审计及验资费用：566.04 万元；</p> <p>(3) 律师费用：367.92 万元；</p> <p>(4) 用于本次发行的信息披露费用：435.85 万元；</p> <p>(5) 发行手续费及其他费用：55.08 万元；</p> <p>注 1：前次披露的招股意向书中，发行手续费及其他费用为 43.61 万元，差异主要系本次发行的印花税费用，除前述调整外，发行费用不存在其他调整情况；</p> <p>注 2：上述各项费用均为不含增值税金额，合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成。</p>

三、本次证券发行的保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况

(一) 本次证券发行的保荐代表人情况

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》，本保荐机构授权保荐代表人尹付利、孔令瑞担任科力股份首次公开发行股票并在创业板上市的保荐代表人，具体负责科力股份本次发行的尽职保荐及持续督导等保荐工作事宜。

1、尹付利的保荐业务执业情况

尹付利先生，长江保荐投资银行部高级经理，保荐代表人，中国注册会计师非执业会员，2016 年开始从事投资银行业务，曾参与成都新易盛通信技术股份有限公司非公开发行股票项目，具备扎实的财务功底、法律知识和丰富的投资银行工作实践经验。尹付利先生在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

2、孔令瑞的保荐业务执业情况

孔令瑞先生，长江保荐投资银行部总监，保荐代表人，中国注册会计师非执业会员，持有军工保密资格证书。曾参与负责新兴装备（002933）IPO、北摩高科（002985）IPO、弘讯科技（603015）IPO、博亚精工（300971）IPO、天秦装备（300922）IPO 和天邦股份（002124）再融资等保荐类项目的发行和上市工作，并担任吉隆矿业借壳 ST 宝龙（600988）、赤峰黄金（600988）重大资产购买、新华百货（600785）发行股份购买资产和商业城（600306）重大资产出售等重组项目的财务顾问主办人，具备扎实的财务及法律方面专业知识和丰富的投资银行

业务经验。孔令瑞先生在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

（二）本次证券发行的项目协办人及项目组其他成员

本次发行项目的项目协办人为黄耀华。

黄耀华先生，长江保荐投资银行部高级经理，曾参与新兴装备 IPO、北摩高科 IPO、天秦装备 IPO、三达膜 IPO、英力股份 IPO 等股权投资项目，参与日照钢铁公司债、山东钢铁公司债等债券投行项目，系北摩高科、天秦装备、三达膜和英力股份 IPO 项目核心成员，具有丰富的投资银行项目经验。

项目组其他成员为夏钰雯、韦同轲、刘标、张文海、李哲琪、文艺、刘潇楠。

（三）保荐机构联系地址及通讯方式

联系地址：中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

电话：021-61118978、010-57065268

传真：021-61118973、010-57065375

四、保荐机构与发行人的关联关系情况

1、保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有或者通过参与本次发行战略配售持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

3、保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职等情况；

4、保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或者融资等情况；

5、保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系。

基于上述事实，保荐机构及其保荐代表人不存在对其公正履行保荐职责可能

产生影响的事项。

第二节 保荐机构承诺事项

一、保荐机构内部审核程序和内核意见

(一) 保荐机构关于本项目的内部审核程序

本保荐机构建立了完善的项目审核流程。项目审核过程包括立项审批、质控部审核、内部核查部门审核、内核委员会审核、发行委员会审核等各个环节，履行了审慎核查职责。在向深交所、中国证监会推荐本项目前，本保荐机构对科力股份首次公开发行股票并在创业板上市项目的内部审核程序主要如下：

1、项目的立项审批

本保荐机构按照《长江证券承销保荐有限公司投资银行类业务立项管理办法》的规定，对本项目执行立项的审批程序。

立项前，项目组成员在项目现场了解发行人的情况并进行尽职调查；并于2021年11月27日得到本保荐机构立项委员会批准同意。

2、质控部的审核

本保荐机构设有质控部，对投资银行类业务风险实施过程管理和控制，及时发现、制止和纠正项目执行过程中的问题，实现项目风险管控与业务部门的项目尽职调查工作同步完成的目标。

内核申请前，本保荐机构质控部成员于2022年3月21日至4月14日采取远程检查的方式实施本项目的“现场核查”；项目组通过系统提交发行人本次发行的全套申请文件及底稿，发起项目内核申请，项目组所在业务部门的专职合规和风险管理对内核申请文件和底稿的完备性进行形式审核，将全套申请文件提交公司质控部。质控部对全套申请文件及底稿进行审核，并出具质量控制报告及现场核查报告；质控部于2022年4月17日对本项目执行问核程序，并形成问核表。

质控部针对各类投资银行类业务建立有问核制度，明确问核人员、目的、内容和程序等要求。问核情况形成的书面或者电子文件记录，在提交内核申请时与内核申请文件一并提交。

3、内核部门的审核

本保荐机构投资银行类业务的内核部门包括内核委员会与内核部，其中内核委员会为非常设内核机构，内核部为常设内核机构。内核部负责内核委员会的日常运营及事务性管理工作。

2022年4月17日，本保荐机构内核部确认启动内核审议程序，将全套内核会议申请文件提交内核委员会审核，参会内核委员对内核会议申请文件进行了审阅，并形成了书面反馈意见，内核会议召开前，项目组对该等意见进行了回复并提请参会内核委员审阅。

2022年4月22日，本保荐机构召开本项目的内核会议，与会委员在对项目文件进行仔细研判的基础上，与项目组就关注问题进行了质询、讨论，形成内核意见。

根据内核会议的反馈意见，项目组对本次发行申请文件进行了修改、补充和完善，经参会内核委员确认后通过。

（二）保荐机构关于本项目的内核意见

长江保荐内核委员会已审核了发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料，并于2022年4月22日召开项目内核会议，出席会议的内核委员共7人。

经与会委员表决，科力股份首次公开发行股票并在创业板上市项目通过内核。

二、保荐机构具体承诺事项

（一）本保荐机构已按照法律法规和中国证监会及深圳证券交易所的相关规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序。

本保荐机构同意推荐发行人首次公开发行股票并在创业板上市，并据此出具本上市保荐书，相关结论具备相应的保荐工作底稿支持。

（二）通过尽职调查和对申请文件的审慎核查，长江保荐作出以下承诺：

- 1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；
- 2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；
- 3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；
- 4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；
- 5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；
- 6、保证上市保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；
- 7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；
- 8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；
- 9、自愿接受深圳证券交易所的自律监管；
- 10、遵守中国证监会规定的其它事项。

第三节 对本次证券发行上市的推荐意见

一、发行人关于本次发行的决策程序合法

（一）发行人内部决策程序

本保荐机构已按照《公司法》《证券法》及中国证监会的相关规定对发行人就本次发行履行的决策程序进行了审慎核查，认为发行人已经按照法律、行政法规和证监会的相关规定履行了必要的决策程序。核查情况如下：

2022年3月2日，公司召开第一届董事会第十一次会议审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》《关于公司首次公开发行股票募集资金运用方案的议案》《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目可行性分析的议案》《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》《关于授权董事会办理公司首次公开发行股票并在创业板上市相关事宜的议案》等与本次证券发行上市相关的议案，并决定将相关议案提交公司股东大会审议。

2022年3月18日，公司召开2022年第一次临时股东大会审议通过了《关于公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的议案》《关于公司首次公开发行股票募集资金运用方案的议案》《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目可行性分析的议案》《关于公司首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》《关于授权董事会办理公司首次公开发行股票并在创业板上市相关事宜的议案》等与本次证券发行上市相关的议案。

2024年1月15日，公司召开第二届董事会第九次会议审议通过了《关于延长公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的决议有效期的议案》《关于延长授权董事会办理公司首次公开发行股票并在创业板上市相关事宜有效期的议案》等与本次证券发行上市相关的议案，并决定将相关议案提交公司股东大会审议。

2024年2月1日，公司召开2024年第一次临时股东大会审议通过了《关于延长公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的决议有效期的议案》《关于延长授权董事会办理公司首次公开发行股票并在创业板上市相关事宜有效期的议案》等与本次证券发行上市相关的议案。

（二）保荐机构意见

发行人董事会、股东大会的召集、召开程序、通知时间、通知程序、出席会议人员资格以及表决方式等事项符合相关法律法规及公司章程的规定，并已依法定程序作出决议，上述决议的内容合法、有效。

经核查，保荐机构认为：发行人已依据《公司法》《证券法》等有关法律法规及发行人公司章程的规定，就本次证券的发行履行了完备的内部决策程序。

二、保荐机构关于发行人符合创业板定位及国家产业政策的说明

（一）发行人的创新、创造、创意特征

公司秉持“做汽车行业值得信赖的零部件供应商”的经营理念，始终以严格的产品质量标准和要求把汽车零部件产品做到专业化、创新化，为公司成为全球范围内集专业研发、生产、销售和服务于一体的高质量汽车零部件企业奠定了基础。

自成立以来，公司一直专注于汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售。通过对新技术、新工艺、新材料的持续研发创新，不断提升产品性能，提高生产效率，降低生产过程中的能耗和成本，更好地满足汽车零部件轻量化、低碳化的发展要求。公司在产品设计、生产工艺、模具开发等方面形成了丰富的技术创新成果，积累了大量的经验成果，掌握了一系列较为领先的核心技术，能够有效提高生产效率、降低产品不良率，维持核心产品的成本和质量优势，已发展成为汽车玻璃总成组件领域的领先企业之一，被评为工信部专精特新“小巨人”企业、河北省“专精特新”中小企业、河北省科技型中小企业、河北省企业技术中心、河北省汽车高分子零部件技术创新中心和河北省智能制造试点示范等。截至招股说明书（注册稿）披露日，公司已获授权专利 80 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 69 项，外观设计专利 5 项；公司有 5 项新产品、2 项新技术，经河北省工信厅鉴定达到国内领先水平。上述专利和专有技术能够有效支持具有公司特色的创新产品开发和生产工艺技术提升，构筑了公司自身的技术壁垒。

公司积极参与客户的产品同步开发设计，已发展成为具有全球同步设计能力和供货能力的综合性实体。公司综合考虑产品性能要求、生产成本、供应链可靠性等因素，形成公司独特的设计理念，为全球多款首发车型提供了汽车玻璃总成

组件产品的研发、设计和生产服务。报告期内，公司境外主营业务收入分别为 6,286.19 万元、11,770.81 万元和 11,757.70 万元，整体呈上升趋势，系公司全球化布局并成功开发服务北美第一大玻璃生产商 Vitro 和南美玻璃生产商 AGP 的重要体现。

公司紧跟新能源汽车发展趋势，积极向新能源汽车领域拓展，其开发用于新能源汽车的零部件已经得到整车厂认可，成功配套特斯拉 Model 3、Model Y 和 Model S 车型以及比亚迪、蔚来、理想、小鹏、哪吒、威马等几十款国内外新能源汽车。报告期内，公司新能源汽车相关产品销售收入分别为 6,801.77 万元、10,997.44 万元和 16,690.09 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 24.57%、28.36% 和 36.46%。新能源汽车零部件产品已经成为公司营业收入的重要增长点。

公司的创新、创造、创意特征亦可在良好的经营成果中得到体现。报告期内，公司主营业务收入分别为 27,684.98 万元、38,784.38 万元和 45,776.20 万元，复合增长率为 28.59%，占当期营业收入的比重分别为 94.48%、95.61% 和 93.85%，主营业务突出且高速增长；公司研发费用投入分别为 1,721.40 万元、2,066.43 万元和 2,491.18 万元，复合增长率为 20.30%，持续增长的研发投入有效提升了公司的综合竞争力，为公司的持续快速发展提供了可靠保障。

（二）发行人科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

1、发行人的科技创新情况

公司的科技创新情况详见本上市保荐书“第一节 本次证券发行基本情况”之“一、发行人基本情况”之“（三）核心技术情况”。

2、发行人的模式创新情况

公司产品具有典型的种类繁多、非标准化的特点，各类产品的规格型号超过 6,000 种。经过多年的经营发展，公司形成了一套行之有效的创新经营模式，主要涵盖商务接单、同步开发、智能制造和全球化布局，成功进入了全球前四大汽车玻璃生产商福耀玻璃、艾杰旭、板硝子、圣戈班的全球供应链体系。基于在客户端良好的综合业绩表现，公司在福耀集团附件部首次供应商业绩评比中荣获 2020 年福耀集团优秀供应商称号，在福耀集团 2023 年度供应商业绩评比中荣获 2023 年度优秀供应商，在行业内形成了良好的品牌形象和较高的市场美誉度。

(1) 商务接单模式创新——自主研发报价平台

报告期内，公司每年参与四千余款新品投标报价，传统报价往往需要经过大量、多次的信息记录和传递，跨部门进行核算，效率低易出错用人多，且报价信息分散在报价工程师本地电脑上，信息孤立，遇人员辞职或调岗情况极易导致信息丢失，不易对报价情况进行统一管理跟踪，且各部门由于信息不对称可能造成失误。

公司创新性地开发了自主报价平台，所有相关人员在此平台上工作，实现客户询价、核算、报价、跟踪、分析等各阶段内容模块化、系统化、智能化，所有信息统一存储在服务器上。报价平台可准确记录客户询价信息，并通过后台运算快速核算成本、提供准确及时的成本信息，并根据不同客户、不同产品类别的报价策略规则给出报价建议，有效提升了成本核算的准确性和效率，提高了新项目中胜率。

报价平台具备强大的统计功能，可以统计不同客户的中标率，并进行失标情况分析，为管理层提供决策依据；可以统计业务员的业绩情况，为绩效考核提供定量依据；可以持续跟踪产品生命周期内的设变信息等。平台具有强大的保密功能，所有信息和底层运算逻辑存储于服务器上，用户凭密码登陆，并可实现远程办公。

公司自主开发的报价平台于2021年下半年正式上线，原有报价方式与报价平台的对比情况如下表所示：

项目	原始方式：Excel 表格	报价平台
平台化	在个人电脑上工作，数据不受公司监管，有丢失损坏、资料外泄的风险	建立公司级服务器数据平台，不再是个人电脑上的数据，不会因个人原因或者其他意外而丢失数据，资料处于被监管状态
标准化	通过 Excel 手动查询输入基础信息，受工程师工作质量影响很大，易出现输入错误，不易实现标准化	基础数据标准化，从平台上设置基础信息数据库，来源财务部/采购部等，从而实现基础数据的标准化，保证录入一致性，防止资料误用
报价效率	1.基础信息需要重复录入，信息不能标准化，工作效率低； 2.核算成本时，需要多处查询基础信息； 3.不同报价工程师之间资料无法快速互查参考，类似产品核算不能标准化，工作效率低	1.所有询价基础资料一次性维护到系统中，不需重复录入； 2.核算成本基础信息为平台调取，快速准确； 3.报价工程师可通过多维度查询（如顾客/车型/产品类别等），相互查阅、复制报价核算信息，节省重新核算时间，提升报价一致性与工作效率
报价能力	1.参与正式询价的产品数量 2019年810个，中标189个；	1.参与正式询价的产品数量 2021年下半年1345个，中标245个；

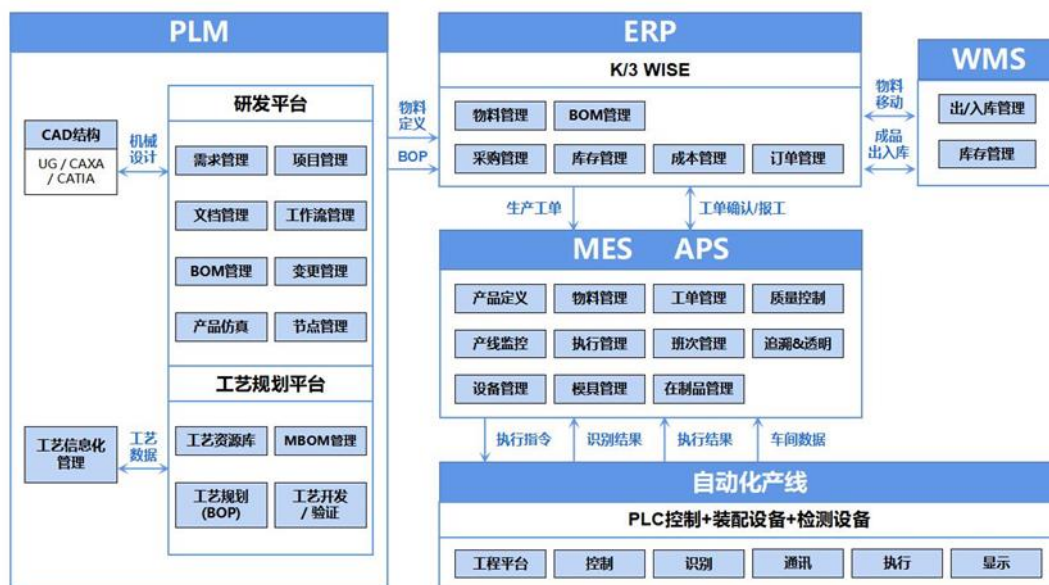
项目	原始方式: Excel 表格	报价平台
	2020 年 1068 个, 中标 284 个; 2021 上半年 738 个, 中标 182 个; 2. 人均月报价量: 71 个	2022 年全年 2299 个, 中标 431 个; 2023 年全年 1880 个, 中标 450 个; 2. 人均月报价量: 81 个, 人均报价量提升约 14.1%, 公司的询报价能力整体明显提升
数据分析	进行市场数据分析时, 无法通过一个表格获取所有数据, 需多表格共查, 并且资料不完整, 不方便进行数据分析	1. 基础信息完整, 可根据需要方便创建、导出多维度报表, 减少手工报表工作, 且确保数据准确; 2. 利于市场部做不同维度的数据统计分析, 对外持续改善报价策略, 对内提出优化成本的意见和建议

(2) 开发模式创新——深入客户端同步开发

公司多年来持续深入参与下游客户的同步开发, 以技术前移为理念, 以提升开发效率、缩短开发周期为目标, 在新车型初研阶段就参与同步开发。汽车零部件产品同步开发考验零部件供应商在研发机制、研发效率、制造能力、实验能力、经验积累、协同合作等方面的综合能力。公司建立了以客户为导向的协同开发机制, 通过与客户举办技术交流会和互访, 前期充分识别客户需求, 及时响应、积极沟通, 与客户建立了长期稳定的协同开发关系。凭借优异的设计方案, 快速的反应能力, 优秀的开发业绩, 公司已经拥有多家汽车整车厂零部件的开发经验及数据积累。报告期内, 公司同步开发项目数量分别为 16 项、61 项和 62 项, 同步开发项目逐年递增; 公司与全球核心汽车玻璃厂商形成了良性互动, 能够充分理解汽车整车厂对新产品的设计理念和技术要求, 能够在第一时间根据直接客户及终端客户的概念方案设计出产品的结构, 并进行相关指标的计算机模拟仿真验证, 还可以快速提供 3D 样件和软模样件验证, 并不断按照其最新要求进行持续优化和改进, 展示了公司突出的同步开发创新能力。

例如, 公司在沃尔沃新能源车 P519 和沃尔沃 V536 车型的平齐式无框侧窗玻璃升降组件的同步开发中, 成功解决了产品变形、异响、粘结不良、强度不足等难题, 为后续开发类似产品积累了经验。报告期内, 公司还完成了宝马 U1X 全球车型摄像头植绒支架、宝马 G68 车型前挡包边条、蔚来多型号摄像头植绒支架的同步开发。通过多个重要项目的同步开发, 不仅积累了丰富的开发经验, 也获得了客户高度认可。

(3) 生产模式创新——全流程智能制造



图：智能制造系统构架图

公司以智能制造为宗旨，以设备自动化、信息数字化、信息网络化、管理智能化为标准，在生产线、装备等硬件资源搭建的基础上，通过搭建数据实时采集系统，开发基于实时数据驱动的，集产品研发、品质管控、设备管理、生产计划、工艺管理、物流管理、在线监测等模块于一体的智能化管理系统。

通过构建互联互通的网络架构、信息模型以及工业数据引擎，消除信息孤岛，实现纵向、横向、端到端多维度信息系统的集成，通过工业数据引擎的统一数据接口实现 ERP、PLM、MES、APS、WMS、智能设备、SCADA 数据采集、智能感知与识别等传感器的有效、安全、可控集成，实现上层管理系统、智能执行系统与底层设备的互通互联，建设制造全过程工业数据分析及决策模块，实现生产制造全流程的工业数据分析及智能化决策。公司智能化管理的核心系统的主要功能及互联互通情况如下：

系统	主要功能	互联互通情况
ERP 系统	金蝶 K3 Wise 系统，具备生产管理、财务管理、物流管理和人力资源管理等功能	ERP 系统作为公司数据交换及管理核心，与 PLM、MES、APS、WMS 进行集成，数据信息得到及时、有效传递的同时实现闭环管理
PLM 系统	西门子 Teamcenter 系统，具备从新品立项开发到退市全生命周期管理，包括项目管理、变更管理、BOM 管	与 ERP 系统集成，实现产品、物料、BOM 信息共享，形成以项目为产品属性定义的唯一来源，高效、安全的一体化产品

系统	主要功能	互通互联情况
	理、图文档管理、工模检开发管理、工艺管理、实验管理、知识库管理，业务标准化功能等	数据协同管理平台
APS 系统	APS 生产自动排程系统,根据预先设置的排程规则(排产规则需考虑:交期、共用料、颜色、共用模具、产能、产品风险、批量等信息),通过 WMS 调用原材料库存、产成品库存信息,通过逻辑运算,输出排产计划。节省人力,提高排产效率和合理性,尤其适合汽车行业经常发生的紧急插单排产	APS 接受 ERP 系统中的生产任务单,生成工序任务单传送给 MES 终端,生产现场根据 MES 终端信息执行生产作业;MES 终端自动报工,将完工信息传送给 APS,APS 系统自行运算并更新数据,生成新的工序任务单,实现生产任务信息闭环管理
MES 系统	BMS vision MES 系统,具备计划执行、质量管理、异常统计、追溯管理、报表管理、看板管理、设备管理(报修管理、维护保养管理)、工艺管理、生产信息自动采集等功能;实时反馈生产进度及异常情况给管理者;通过异常报警功能,实现现场异常情况快速响应及调度	MES 通过与 APS 互联,获取工序任务单,执行生产作业,自动报工,并将完工信息传递给 APS(自动生成新的工序任务单)与 ERP(自动生成生产入库单),实现生产数据信息自动更新及闭环管理;数据自动采集提高数据质量和分析效率,通过数据分析结果,优化生产资源配置,提升现场管理水平
WMS 立库系统	WMS 智能立库系统,可实现库存物资在库区的自动运输,合理匹配货位,可执行锁库、先入先出、防错等多种功能,出入库数据即时上传更新至 ERP。将原有仓储能力扩大三倍,仓储管理人员减少了 20%	WMS 通过手持终端 PDA(移动数据采集器),对物料信息进行采集,生成出入库任务,并传递给 WCS(监控调度系统)执行出入库作业。出入库任务执行完毕,WMS 即时将数据传递给 ERP,并自动更新库存数据,实现出入库数据信息闭环管理

公司本次募集资金投资项目“汽车玻璃总成组件产品智能化生产建设项目”将进一步提升公司的智能制造能力,从而推进公司现代化智能工厂的建设。

(4) 服务模式创新——全球化综合服务

公司一直着眼于全球化布局,坚持国际化运营的理念,通过多年市场深耕,产品出口北美洲、欧洲、南美洲、东亚、东南亚、非洲等区域,并与全球商业物流公司合作,设立空运、海运、陆运等多种运输渠道,能够做到及时稳定交付。北美洲作为公司主要出口区域,由于存在较大时差,增加了实时掌握市场信息及快速反应的难度,为此公司在美国设立了子公司,覆盖美国、加拿大、墨西哥市场,形成了 24 小时即时反应能力。

公司设立 KAP 负责南北美市场新客户的开拓和老客户的关系维护,包括前期客户接洽、询价信息接收、报价,以及产品订单对接、售后质量服务等,而公司则充分发挥技术优势、产品质量优势和生产优势,负责产品的设计开发、生产

制造和批量供货，实现大客户业务订单全球化管理，售后本地化对接，从商务、技术、品质、本地执行等多个方面系统性服务客户，满足不同区域各类客户的不同需求。公司陆续成功开发服务了北美第一大玻璃生产商 Vitro 和南美 AGP 公司。报告期内，公司境外主营业务收入分别为 6,286.19 万元、11,770.81 万元和 11,757.70 万元，整体呈上升趋势，系公司全球化布局成功的重要体现，未来国外市场将成为公司新的业务增长点。

3、发行人的业态创新情况

公司积极响应国家号召，搭建专业公共服务平台。为积极响应国家对工业企业促转型、制造业公共服务平台建设的号召，2017 年公司依托多年积累的产品研发和模具加工优势，建立金属冲压件及橡塑产品模具设计加工公共服务平台，可以向秦皇岛区域内的其他行业客户提供产品设计、模具设计加工、产品试制等方面的专业服务。上述公共服务平台可以有效帮助区域内企业规避技术风险、降低开发成本、缩短研发周期和提高创新效率；同时也对区域内产业集群企业的科研保障、产品升级、产业链完善等起到了促进作用。

公司通过公共服务平台服务的典型案例有：①2017 年至今，为军工配套企业天秦装备提供装备零部件产品的模具设计及加工服务。由于公司良好的配套及交付能力，被有关部门评为“河北省军民融合型企业”；②2020 年初，外部不利因素的出现，医疗器械企业康泰医学的额温枪产品供不应求，其原有额温枪结构件供应商产能难以支撑爆发式增长的订单，公司应康泰医学的紧急求助，为其开发模具和生产额温枪整体结构部件和脉搏血氧仪壳体部件，有力保障了防疫急需物资的稳定供应；③秦皇岛地区集聚了一批优良的消防报警企业，公司借助公共服务平台积极开拓了第一家消防报警企业客户中消云，为其供应光电烟感火灾探测器结构件产品；2020-2021 年，公司消防报警产品相关收入分别为 586.36 万元和 85.49 万元，占其他业务收入比重分别为 52.19%和 5.29%，构成公司其他业务收入的重要组成部分，系公司积极开拓非汽车零部件行业的成功案例。

未来公司将继续立足汽车零部件行业，通过公共服务平台继续开拓其他行业客户，为公司未来盈利提供新增长点。

4、发行人的新旧产业融合情况

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，到2025年我国新能源汽车新车销量占比将达到20%左右，坚持发展新能源汽车已成为我国的国家战略，也是中国汽车弯道超车的机会。公司紧跟新能源汽车发展趋势，基于多年的产业技术积累和丰富的产品开发经验，积极向新能源汽车领域拓展，开发了一系列用于新能源汽车的零部件产品。报告期内，公司新能源汽车相关产品销售收入分别为6,801.77万元、10,997.44万元和16,690.09万元，占当期主营业务收入的比重分别为24.57%、28.36%和36.46%，主要配套特斯拉Model 3、Model Y和Model S系列车型以及比亚迪、蔚来、理想、小鹏、哪吒、威马等国内车型，新能源汽车零部件产品已经成为公司营业收入的重要增长点。未来公司将持续加大新能源领域汽车零部件的研发投入，顺应产业发展趋势，积极把握新的产业发展方向，保持良好的增长趋势。

（三）发行人符合创业板定位

1、公司符合创业板行业领域相关要求

公司主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车制造行业。根据上市公司行业分类相关规定及国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业为“C36汽车制造业”下的“C3670汽车零部件及配件制造”，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》中原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业或禁止类行业，因此公司符合创业板行业领域要求。

2、公司符合创业板定位相关指标要求

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》第三条相关规定，发行人创业板定位指标符合情况如下：

创业板定位相关指标一	是否符合	主要依据
最近三年研发投入复合增长率不低于15%	是	公司最近三年研发费用分别为1,721.40万元、2,066.43万元和2,491.18万元，复合增长率为20.30%，大于15%
最近一年研发投入金额不低于1000万元	是	公司最近一年研发投入为2,491.18万元，大于1000万元

创业板定位相关指标一	是否符合	主要依据
最近三年营业收入复合增长率不低于20%	是	公司最近三年营业收入分别为 29,301.17 万元、40,565.81 万元和 48,775.58 万元，复合增长率为 29.02%，不低于 20%

综上，公司具有较强的自主创新能力和核心竞争力，基于汽车零部件产业现状，公司顺应创新、创造、创意趋势，推动与新技术、新产业、新业态、新模式的深度融合，具备良好的成长性，符合《注册管理办法》和《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022年修订）》等相关法规规定，符合创业板定位。

（四）保荐机构核查程序及结论

1、核查程序

（1）查阅《注册管理办法》、《推荐暂行规定》、《上市审核规则》等关于创业板定位的相关规定；

（2）访谈发行人董事长、总经理，了解发行人所处行业，核查发行人是否属于《推荐暂行规定》第五条“负面清单”规定的行业；

（3）访谈发行人销售、采购、生产和研发等部门的负责人，核查发行人在工艺和技术路线、业务模式、核心技术、研发投入、市场竞争力等方面的优势；

（4）访谈发行人主要客户、供应商，核查发行人在业务模式、技术工艺等方面的优势和竞争力，核查发行人在生产经营中的创新、创造、创意特征，以及与新技术、新产业、新业态、新模式进行融合的表现；

（5）获取汽车零部件行业有关产业政策及行业标准，获取了汽车零部件行业的研究报告，了解发行人所处行业的市场需求以及发展趋势，了解发行人主营业务与传统制造业的区别与联系；

（6）查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开信息，分析比较公司相较于同行业公司的核心竞争力。

2、核查结论

经核查，本保荐机构出具了《长江证券承销保荐有限公司关于河北科力汽车装备股份有限公司符合板块定位要求的专项意见》，认为发行人属于成长型创新

创业企业，所披露相关信息真实、准确、完整，发行人符合创业板定位要求，并符合国家产业政策要求。

三、保荐机构关于发行人本次发行符合上市条件的说明

（一）本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

本保荐机构对本次证券发行是否符合《证券法》第十二条规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，具体情况如下：

1、发行人具备健全且运行良好的组织机构

本保荐机构通过访谈发行人管理层，查阅中审众环出具的内部控制鉴证报告和发行人律师出具的法律意见书及律师工作报告。发行人已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作细则》等内部控制制度，已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等公司治理体系。董事会下设四个专门委员会，即战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会，发行人目前有7名董事，其中3名为独立董事；发行人有3名监事，其中2名是由股东代表选举的监事，1名是由职工代表选举的监事。发行人设立以来，股东大会、董事会、监事会能够依法召开，规范运作；股东大会、董事会、监事会决议能够得到有效执行；重大决策制度的制定和变更符合法定程序。发行人符合《证券法》第十二条第一款第（一）项的规定。

2、发行人具有持续经营能力

报告期内，发行人主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售，主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件和其他汽车零部件。本保荐机构通过查阅中审众环出具的审计报告，发行人报告期内的营业收入分别为29,301.17万元、40,565.81万元和48,775.58万元，归属于母公司股东的净利润分别为6,073.15万元、11,631.06万元和13,708.66万元，发行人财务状况良好，具有持续经营能力。发行人符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

3、发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告

本保荐机构查阅中审众环出具的《审计报告》（众环审字（2024）0300052号），发行人最近三年财务会计报告被出具标准无保留意见，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

4、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪

本保荐机构查阅相关主管部门出具的合规证明，取得发行人及其控股股东、实际控制人出具的说明，并通过相关主管部门网站进行网络核查。发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第一款第（四）项的规定。

经核查，保荐机构认为：发行人符合《证券法》规定的关于首次公开发行新股的发行条件。

（二）本次证券发行符合《注册管理办法》规定的发行条件

本保荐机构对本次证券发行是否符合《注册管理办法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，具体情况如下：

1、发行人符合《注册管理办法》第十条的规定

本保荐机构查阅发行人股份制改制设立时的相关资料，包括发起人协议、创立大会资料、公司章程、审计及评估报告、验资报告等相关资料，以及发行人内部组织架构图及相关内部控制制度等文件。发行人是由科力有限整体变更设立并依法注册、有效存续的股份有限公司，持续经营时间在三年以上；发行人具备健全且运行良好的组织机构；发行人董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责。

2、发行人符合《注册管理办法》第十一条的规定

本保荐机构查阅了中审众环出具的审计报告，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，中审众环对发行人最近三年财务报表发表了标准无保留意见。本保荐机构查阅了中审众环出具的内部

控制鉴证报告，发行人于 2023 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

3、发行人符合《注册管理办法》第十二条的规定

(1) 本保荐机构核查了发行人主要资产的权属情况，包括房屋、土地等不动产权以及商标、专利等无形资产；核查了控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的业务情况，以及报告期内发生关联交易的必要性和价格公允性。发行人资产完整，业务及人员、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，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

(2) 本保荐机构查看了发行人主要生产经营场所，了解了发行人主营业务情况；查阅了发行人员工花名册、工商档案、三会文件等资料；查看了发行人董事、高级管理人员及核心技术人员的任职情况；查阅了发行人的股东名册，取得了控股股东及实际控制人的调查表。发行人最近两年主营业务未发生变化，董事、高级管理人员未发生重大不利变化，发行人股份权属清晰，实际控制人未发生变化，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

(3) 本保荐机构核查了发行人房产、机器设备等固定资产及土地、商标、专利等无形资产的权属情况，取得并核查发行人征信报告和主管部门出具的合规证明，网络查询发行人是否存在重大诉讼、仲裁等或有事项。发行人不存在主要资产、核心技术、商标、专利等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

4、发行人符合《注册管理办法》第十三条的规定

本保荐机构查阅了发行人所属行业相关的法律法规和国家产业政策，取得相关主管部门出具的合规证明，取得发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员填写的调查表及相关说明，网络查询发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在违法违规行为，是否收到中国证监会、深圳证券交易所等部门的行政处罚或立案调查等。发行人生产经营符合法

律、行政法规的规定，符合国家产业政策。最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。董事、监事和高级管理人员不存在最近 3 年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形。

经核查，保荐机构认为：发行人符合《注册管理办法》规定的发行条件。

（三）发行人符合《创业板上市规则》规定的上市条件

本保荐机构对本次发行是否符合《创业板上市规则》规定的上市条件进行了尽职调查和审慎核查，具体情况如下：

（1）如上所述，发行人符合中国证监会规定的创业板发行条件；

（2）截至本上市保荐书签署日，发行人总股本为 5,100 万股，发行股数为 1,700 万股，占发行后总股本的 25%，符合发行后股本总额不低于 3,000 万股的条件；

（3）截至本上市保荐书签署日，发行人总股本为 5,100 万股，发行股数为 1,700 万股，占发行后总股本的 25%，符合公开发行的股份达到公司股份总数的 25% 以上的条件；

（4）根据中审众环出具的审计报告，2022 年度和 2023 年度，归属母公司所有者的净利润分别为 11,631.06 万元和 13,708.66 万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 10,892.29 万元和 13,527.80 万元，最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，财务指标符合上市的条件；

（5）根据发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员提供的声明，以及经本保荐机构的网络核查，发行人不存在违反深圳证券交易所有关规定而受到处罚的情形，符合上市的条件。

经核查，保荐机构认为：发行人符合《创业板上市规则》规定的上市条件。

（四）发行人符合选择的具体上市标准

根据深圳证券交易所《关于发布〈深圳证券交易所创业板股票上市规则（2024年修订）〉的通知》规定的新旧规则适用衔接安排，本次发行适用《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年8月修订）》。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年8月修订）》，公司选择如下具体上市标准：“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于5,000万元。”

2022年度和2023年度，归属母公司所有者的净利润分别为11,631.06万元和13,708.66万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为10,892.29万元和13,527.80万元，符合上述上市标准。

四、发行人证券上市后持续督导工作的具体安排

事项	安排
（一）持续督导事项	在本次发行结束当年的剩余时间及其后三个完整会计年度内对发行人进行持续督导。
1、督导发行人有效执行并完善防止控股股东及其他关联方违规占用发行人资源的制度	根据有关规定，协助发行人制定、完善、执行有关制度。
2、督导发行人有效执行并完善防止高级管理人员利用职务之便损害发行人利益的内控制度	根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》和《公司章程》等规定，协助发行人完善相关制度，并督导发行人有效实施。
3、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见	督导发行人的关联交易按照《公司章程》《关联交易管理制度》等规定执行，对重大的关联交易，保荐机构将按照公平、独立的原则发表意见；发行人因关联交易事项召开董事会、股东大会的，应事先通知保荐机构，保荐机构可派保荐代表人列席相关会议并提出意见和建议。
4、督导发行人履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、深圳证券交易所提交的其他文件	关注并审阅发行人的定期及不定期报告；关注新闻媒体涉及公司的报道；督导发行人履行信息披露义务。
5、持续关注发行人募集资金的专户存储、募集资金运用情况	定期跟踪了解项目进展情况，查阅募集资金专户中的资金使用情况，对发行人募集资金项目的实施、变更发表意见。
6、持续关注发行人为他人提供担保等事项，并发表意见	督导发行人遵守《公司章程》及《关于上市公司为他人提供担保有关问题的通知》的规定。
（二）保荐与承销协议对保荐机构的权利、履行持续督导职责的其他主要约定	要求发行人按照《证券发行上市保荐业务管理办法》规定、协议约定的方式，及时通报信息；按照中国证监会、深圳证券交易所信息披露规定，对发行人违法违规的事项发表公开声明。

事项	安排
(三) 发行人和其他中介机构配合保荐机构履行保荐职责的相关约定	对中介机构及其签名人员出具的专业意见存有疑义的,与中介机构进行协商,并可要求其做出解释或出具依据。
(四) 其他安排	无。

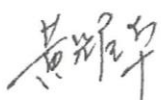
五、保荐机构对本次股票上市的推荐意见

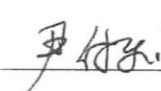
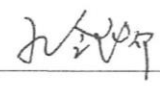
作为科力股份首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构,长江保荐承诺,本保荐机构已按照法律法规和中国证监会及深圳证券交易所的相关规定,对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查,充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题,履行了相应的内部审核程序。

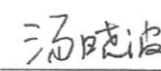
本保荐机构认为:发行人申请其股票上市符合《公司法》《证券法》《注册管理办法》及《创业板上市规则》等相关法律法规的规定,发行人股票具备在深圳证券交易所创业板上市的条件。保荐机构已取得相应支持的工作底稿,愿意推荐发行人的股票在深圳证券交易所创业板上市交易,并承担相关保荐责任。

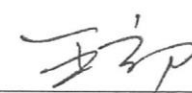
(以下无正文)

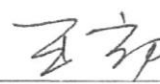
（本页无正文，为《长江证券承销保荐有限公司关于河北科力汽车装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之上市保荐书》之签章页）

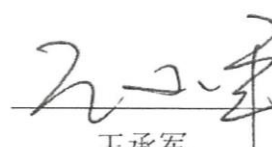
项目协办人：

黄耀华

保荐代表人：
 
尹付利 孔令瑞

内核负责人：

汤晓波

保荐业务负责人：

王 初

保荐机构法定代表人、总经理：

王 初

保荐机构董事长：

王承军

