

目 录

一、关于公司经营业务·····	第 1-37 页
二、关于公司应收款项·····	第 37—53 页
三、关于公司募投项目·····	第 53-73 页

关于浙江美力科技股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券的 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2025〕883号

深圳证券交易所:

由浙江美力科技股份有限公司转来的贵所《关于浙江美力科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》(审核函(2025)020038号)(以下简称审核问询函)奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江美力科技股份有限公司(以下简称美力科技公司或公司)财务事项进行了审慎核查,现汇报如下。

一、关于公司经营业务

发行人主要从事高端弹簧产品及精密注塑件的研发、生产和销售业务,产品包括悬架系统弹簧、车身及内饰弹簧、动力系统弹簧、通用弹簧、各类弹性装置及精密注塑件等,主要应用于汽车行业。报告期内发行人主营业务“其他产品”收入分别为1,963.38万元、2,987.75万元、7,641.52万元及1,462.23万元。非主营业务中的“其他收入”收入分别为1,280.30万元、1,906.69万元、2,009.43万元及490.89万元。

报告期内,公司主营业务收入以境内销售为主,境外销售收入快速增长,由2022年度的6,488.49万元增至2024年度的15,294.22万元。收入占比也由2022年的5.97%升至最近一期的19.39%。

报告期内,发行人营业收入分别为108,739.56万元、137,623.12万元、160,354.10万元和41,622.80万元;归属于母公司股东的净利润分别为-3,763.23万元、4,069.77万元、10,668.74万元和3,398.75万元。截至2025年3月31日,发行人商誉金额1,077.92万元。

报告期内发行人毛利率从 14.57%持续上升至 24.6%，而发行人同行业可比上市公司登云股份综合毛利率从 29.64%下跌至 23.51%。报告期同行业可比上市公司的毛利率如华纬科技、精锻科技均有不同程度的下滑，而万里扬等公司的毛利率也有较大波动。发行人报告期内毛利率变动趋势与同行业变化趋势不一致。

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人持有交易性金融资产 14.97 万元、其他应收款 771.59 万元、其他流动资产 757.08 万元，其他非流动资产 6,244.15 万元、长期股权投资 1,855.65 万元。发行人持有投资性房地产 768.29 万元。

请发行人补充说明：(1) 发行人主营业务“其他产品”主要构成；非主营业务中的“其他收入”的业务开展情况。(2) 境外销售前五大客户的具体情况及其报告期内的变动情况；结合行业发展、贸易政策、销售结构(按国家或地区分别列示海外收入的具体构成)、产品结构、产品售价、成本波动情况分析说明发行人最近两年一期境外收入大幅增长的原因，运输费与境外收入的匹配性，报告期内新增收入是否主要来源于新增客户，如是，请说明具体情况，并结合发行人收入构成变化量化说明汇率波动对发行人业绩的影响，及发行人应对汇率波动拟采取的措施。(3) 发行人 2022 年大额亏损、2023 年扭亏为赢的原因及合理性；2024 年、2025 年一季度净利润增长幅度远超收入增长幅度的原因及合理性；报告期内发行人经营业绩波动趋势与同行业可比公司是否一致。量化分析原材料价格对毛利率变动的影响。(4) 前期收购形成的商誉对未来经营业绩是否具有持续影响，是否存在进一步减值风险；发行人报告期的业绩增长是否可持续，未来是否存在业绩下滑的风险。(5) 结合主要产品销售价格、产品结构、原材料采购价格和单位成本变化情况，说明发行人报告期内毛利率大幅提升的原因，发行人报告期内毛利率变动趋势与同行业变化趋势不一致的合理性。(6) 结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求。(7) 投资性房地产的具体情况，发行人及其子公司、参股公司是否持有其他住宅用地、商业用地及商业地产，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务，发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开

发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质。

请会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）公司主营业务“其他产品”主要构成；非主营业务中的“其他收入”的业务开展情况

1. 公司营业收入“其他产品”主要构成情况

公司营业收入(包括主营业务收入和其他业务收入)明细情况如下：

单位：万元、%

类型	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
主营业务	悬架系统弹簧	47,472.41	52.77	85,702.00	53.45	72,900.07	52.97	53,349.51	49.06
	车身及内饰弹簧	10,157.13	11.29	20,112.23	12.54	21,208.26	15.41	19,121.34	17.58
	动力系统弹簧	1,419.58	1.58	2,543.56	1.59	2,021.11	1.47	2,498.05	2.30
	通用弹簧	8,528.54	9.48	15,365.43	9.58	12,909.71	9.38	9,973.90	9.17
	弹性装置及冲压件等	12,275.32	13.65	14,292.76	8.91	10,425.95	7.58	8,021.41	7.38
	精密注塑件	6,899.89	7.67	14,696.60	9.17	15,170.26	11.02	13,811.97	12.70
	其他产品：	2,185.87	2.43	5,632.09	3.51	1,081.07	0.79	683.08	0.63
	物流运输服务	1,868.01	2.08	5,353.98	3.34	971.32	0.71	564.50	0.52
	配品配件等	317.86	0.35	278.11	0.17	109.75	0.08	118.58	0.11
	主营业务收入合计	88,938.75	98.86	158,344.67	98.75	135,716.43	98.61	107,459.26	98.82
其他业务	其他业务收入	1,021.37	1.14	2,009.43	1.25	1,906.69	1.39	1,280.30	1.18
营业收入合计		89,960.12	100.00	160,354.10	100.00	137,623.12	100.00	108,739.56	100.00

公司主营业务收入中的“其他产品”主要包括物流运输服务、配品配件等销售，报告期内，“其他产品”收入分别为 683.08 万元、1,081.07 万元、5,632.09 万元和 2,185.87 万元，具体情况如下：

物流运输服务由子公司浙江美力国际物流有限公司(以下简称美力物流公司)提供。为加快在非汽车领域的多元化布局，公司于 2021 年 8 月设立美力物流公司，其主营业务包括代理报关、物流运输、仓储配送服务等。目前，美力物流已与万丰奥威(002085)、精工钢构(600496)、新柴股份(301032)等企业建立了长期稳定的合作关系。2024 年度，美力物流公司通过优化销售策略，推动物流运输

收入实现快速增长。配品配件等销售系公司销售的衬套、支架等配件产品的收入，整体占比不高。

报告期内，公司其他产品收入呈增长趋势，但占公司整体收入比例相对较低。

2. 非主营业务中的“其他收入”的业务开展情况

公司其他业务收入构成情况如下：

单位：万元、%

内容	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
废品废料销售	793.29	77.67	1,186.79	59.06	1,223.54	64.17	783.76	61.21
租金收入	119.24	11.67	218.60	10.88	8.95	0.47	8.95	0.70
材料销售	49.55	4.85	365.62	18.20	380.30	19.95	286.23	22.36
其他	59.29	5.81	238.42	11.86	293.90	15.41	201.35	15.73
合 计	1,021.37	100.00	2,009.43	100.00	1,906.69	100.00	1,280.30	100.00

报告期内，公司其他业务收入金额分别为 1,280.30 万元、1,906.69 万元、2,009.43 万元和 1,021.37 万元，主要有以下几类：一是生产过程中产生的废铁、废铁屑、废纸箱等废料销售带来的废料收入，随着业务规模扩大保持稳定增长；二是厂房租赁收入，公司自 2024 年 2 月起将部分厂房出租给新昌高投科技产业发展有限公司，签订 5 年租赁合同；三是橡胶套等材料的销售收入，整体保持稳定；四是包括淬火、电泳加工服务以及维修费等在内的其他服务收入。

报告期内，公司“其他产品”以物流运输服务为主导，收入呈增长趋势，主要受益于美力物流公司的业务扩张；非主营业务收入包括废料销售、厂房租赁及材料销售等，收入规模及占公司比重整体保持稳定。

（二）境外销售前五大客户的具体情况及报告期内的变动情况；结合行业发展、贸易政策、销售结构(按国家或地区分别列示海外收入的具体构成)、产品结构、产品售价、成本波动情况分析说明公司最近两年一期境外收入大幅增长的原因，运输费与境外收入的匹配性，报告期内新增收入是否主要来源于新增客户，如是，请说明具体情况，并结合公司收入构成变化量化说明汇率波动对公司业绩的影响，及公司应对汇率波动拟采取的措施

1. 境外销售前五大客户的具体情况及报告期内的变动情况

报告期内，公司海外客户主要为国际知名企业，公司境外销售前五大客户的具体情况及其变动情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	是否属于当年新增客户	主要销售内容	金额	占外销收入比例	占营业收入比例
2025年1-6月	1	客户A	否	悬架系统弹簧、弹性装置及冲压件等	2,799.52	18.39%	3.11%
	2	客户B	是	悬架系统弹簧	1,622.96	10.66%	1.80%
	3	客户C	否	悬架系统弹簧	1,123.18	7.38%	1.25%
	4	客户D	否	车身及内饰弹簧	1,095.13	7.19%	1.22%
	5	客户E	是	弹性装置及冲压件等	833.47	5.48%	0.93%
	合 计				7,474.26	49.10%	8.31%
2024年度	1	客户C	否	悬架系统弹簧	2,062.20	13.48%	1.29%
	2	客户F	否	通用弹簧、车身及内饰弹簧	1,464.37	9.57%	0.91%
	3	客户G	否	车身及内饰弹簧	1,079.51	7.06%	0.67%
	4	客户H	否	车身及内饰弹簧	988.05	6.46%	0.62%
	5	客户A	否	悬架系统弹簧	917.72	6.00%	0.57%
	合 计				6,511.85	42.57%	4.06%
2023年度	1	客户C	否	悬架系统弹簧	1,812.11	15.73%	1.32%
	2	客户G	否	车身及内饰弹簧	1,714.02	14.88%	1.25%
	3	客户H	否	车身及内饰弹簧	1,518.09	13.18%	1.10%
	4	客户A	否	悬架系统弹簧	1,472.96	12.78%	1.07%
	5	客户I	否	通用弹簧	910.91	7.91%	0.66%
	合 计				7,428.09	64.48%	5.40%
2022年	1	客户F	否	通用弹簧、车身	1,525.27	23.51%	1.40%

度				及内饰弹簧			
	2	客户 A	否	悬架系统弹簧	1,111.18	17.13%	1.02%
	3	客户 H	否	车身及内饰弹簧	660.53	10.18%	0.61%
	4	客户 I	否	通用弹簧	616.62	9.50%	0.57%
	5	客户 J	否	车身及内饰弹簧	396.46	6.11%	0.36%
	合 计				4,310.06	66.43%	3.96%

[注 1]上表仅包括相关客户的境外销售金额，境内销售金额未包括其中

[注 2]表内数据对同一集团旗下客户数据合并统计

公司境外销售客户主要为客户 A、客户 H、客户 C 等国际知名汽车零部件供应商，报告期各期前五大外销客户收入金额分别为 4,310.06 万元、7,428.09 万元、6,511.85 万元和 7,474.26 万元，整体呈增长趋势。

2023 年度，公司新增客户 C 为前五大外销客户，其为通用集团在韩国子公司，公司积极参与通用集团全球性项目，2022 年由于韩国本土供应链出现产能瓶颈，无法完全满足客户 C 的采购需求，公司凭借稳定的产品质量和供货能力，成功获得其增量订单，由国内业务逐步拓展到其境外业务。

2025 年上半年，公司购买德国 MSSC AHLE GmbH 资产，并承接其原有优质客户资源，公司成功拓展客户 E 和客户 B 等新客户，同时客户 A 销售规模也有所提升。此外，公司通过与全球热管理领军企业客户 D 深化合作，在原有国内业务合作基础上进一步拓展至其境外集团客户，其境外公司业务订单持续放量，推动客户 D 首次进入前五大外销客户行列，公司客户结构持续优化。

综上，报告期内公司境外收入前五大客户变动具有合理性。

2、结合行业发展、贸易政策、销售结构(按国家或地区分别列示海外收入的具体构成)、产品结构、产品售价、成本波动情况分析说明公司最近两年一期境外收入大幅增长的原因，运输费与境外收入的匹配性

(1) 公司最近两年一期境外收入大幅增长的原因

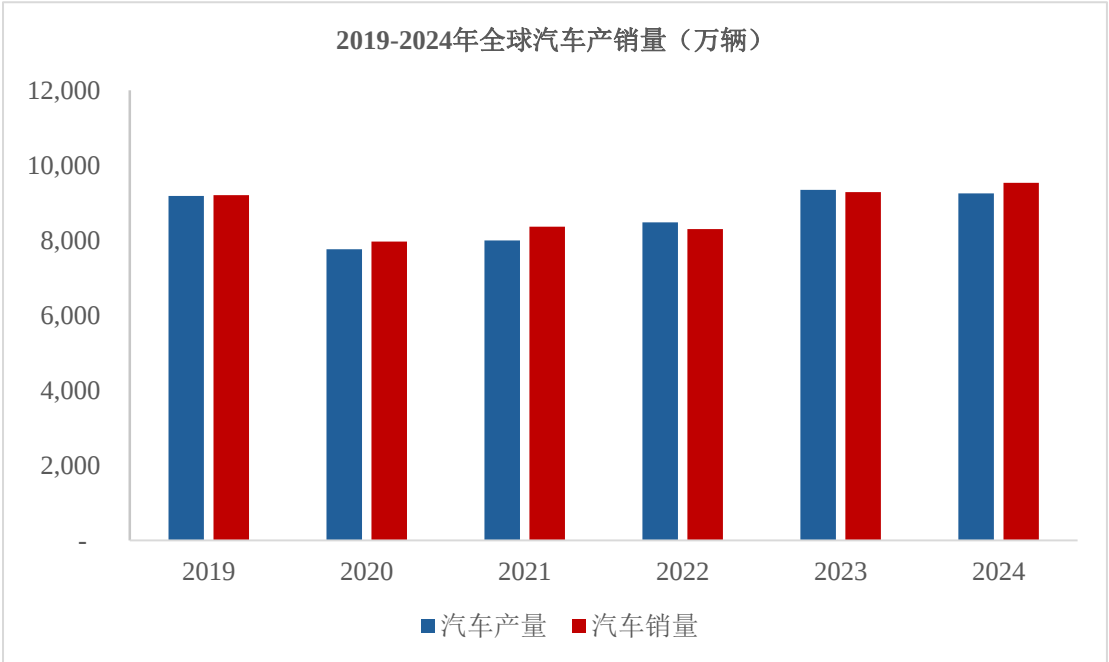
报告期内，公司境外收入金额分别为 6,488.49 万元、11,521.42 万元、15,294.22 万元和 15,222.14 万元，收入金额呈逐年上升的趋势。

1) 行业发展情况

公司主要从事高端弹簧产品及精密注塑件的研发、生产和销售业务，产品包

括悬架系统弹簧、车身及内饰弹簧、动力系统弹簧、通用弹簧、各类弹性装置及精密注塑件等，主要应用于汽车行业。

全球汽车行业已进入成熟期，根据世界汽车组织(OICA)相关数据，过去十几年内，全球汽车产量整体呈现上升态势。在此期间，受全球经济增速放缓、贸易摩擦及公共卫生事件等因素的影响，2018年至2020年，全球汽车产销量均有所下滑。近年来，在新能源汽车蓬勃发展以及此前宏观影响因素减弱的背景下，全球汽车产销量于2021年重新回到增长状态。根据世界汽车组织(OICA)统计，2023年全球汽车产销量分别为9,345万辆、9,285万辆，较2022年分别同比增长10.19%、11.89%；2024年全球汽车产销量分别为9,250万辆、9,531万辆，产量下降1.02%，销量同比增长2.65%，行业总体表现稳定。



[注]数据来源：世界汽车组织(OICA)

2) 贸易政策

报告期内，公司产品主要出口至北美洲、亚洲和欧洲等地区，重点覆盖土耳其、德国、加拿大、墨西哥、韩国、美国等国家市场。截至本审核问询函回复出具日，除美国外，其他国家不存在与公司业务相关的明显对华限制性贸易政策，中国与公司其他主要出口国之间不存在大规模贸易摩擦。

报告期内，公司对美国市场的出口销售额占营业收入的比重分别为 1.30%、1.35%、2.21%和 1.56%，占比维持在较低水平，美国市场贸易政策变化对公司整体经营的影响较小。

为应对国际贸易环境变化，公司持续推进全球化战略布局，现已设立德国美力公司、墨西哥美力等境外公司，持续优化全球供应链体系提升整体抗风险能力。

3) 销售结构

报告期内，公司境外收入按地区区分的构成情况如下：

单位：万元

期间	序号	主要销售地区	外销金额	占外销收入比例	占营业收入比例
2025 年 1-6 月	1	土耳其	3,361.68	22.08%	3.74%
	2	德国	2,569.13	16.88%	2.86%
	3	加拿大	1,502.87	9.87%	1.67%
	4	美国	1,406.10	9.24%	1.56%
	5	韩国	1,130.13	7.42%	1.26%
	合计		9,969.90	65.50%	11.08%
2024 年 度	1	美国	3,550.96	23.22%	2.21%
	2	加拿大	3,004.52	19.64%	1.87%
	3	墨西哥	2,290.68	14.98%	1.43%
	4	韩国	2,062.51	13.49%	1.29%
	5	捷克	979.17	6.40%	0.61%
	合计		11,887.84	77.73%	7.41%
2023 年 度	1	加拿大	2,943.77	25.55%	2.14%
	2	墨西哥	2,651.99	23.02%	1.93%
	3	美国	1,862.31	16.16%	1.35%
	4	韩国	1,812.11	15.73%	1.32%
	5	南非	1,377.24	11.95%	1.00%
	合计		10,647.42	92.41%	7.74%
2022 年 度	1	加拿大	2,516.83	38.79%	2.31%
	2	美国	1,409.72	21.73%	1.30%
	3	南非	1,109.60	17.10%	1.02%
	4	墨西哥	826.76	12.74%	0.76%
	5	英国	267.27	4.12%	0.25%

	合计	6,130.18	94.48%	5.64%
--	----	----------	--------	-------

公司境外销售网络已全面覆盖北美、欧洲及亚洲三大核心市场，重点布局加拿大、德国、墨西哥、美国、韩国和土耳其等战略区域。2025 年上半年，随着德国美力公司开始投产运营，欧洲市场销售规模实现快速增长：其中德国区域销售收入达 2,569.13 万元，占境外总收入的 16.88%；土耳其市场表现尤为亮眼，实现销售收入 3,361.68 万元，占比 22.08%。随着公司持续拓展全球客户资源，2024 年度、2025 年 1-6 月前五大境外销售区域的集中度呈现下降趋势，公司全球化布局取得实质性进展，市场结构更趋均衡合理。

4) 产品结构

报告期内，公司外销收入按产品构成进行分析具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
悬架系统弹簧	5,281.71	34.70	3,750.36	24.52	3,588.13	31.14	1,488.81	22.95
车身及内饰弹簧	2,730.62	17.94	3,976.62	26.00	4,141.43	35.95	1,812.44	27.93
动力系统弹簧	138.22	0.91	201.59	1.32	415.24	3.60	408.57	6.30
通用弹簧	2,438.39	16.02	3,540.74	23.15	2,800.85	24.31	2,298.90	35.43
弹性装置及冲压件等	4,059.40	26.67	1,427.73	9.34	575.76	5.00	419.48	6.46
其他产品	573.80	3.77	2,397.18	15.67	-	-	60.29	0.93
合计	15,222.14	100.00	15,294.22	100.00	11,521.42	100.00	6,488.49	100.00

报告期内，悬架系统弹簧、车身及内饰弹簧、通用弹簧和弹性装置及冲压件等是公司境外收入的主要来源，报告期各期收入金额合计占比为 92.77%、96.40%、83.01%和 95.32%。2024 年度其他产品收入金额较大主要系美力物流公司国际运输服务收入增长所致。2025 年 1-6 月德国子公司正式投产后，显著提升了悬架系统弹簧和弹性装置及冲压件两大产品收入。

5) 产品售价、成本波动情况

报告期内，公司境外销售 80%以上为弹簧产品销售，销售单价、单位成本变动情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
销售单价	4.03	107.36%	1.94	-20.16%	2.43	122.31%	1.09	/
单位成本	3.04	113.61%	1.42	-26.04%	1.92	105.48%	0.94	/

公司弹簧产品受不同种类、规格等因素影响，售价和成本存在一定差异。

2023 年度，公司境外弹簧产品销售单价和单位成本较 2022 年度分别提升 122.31%和 105.48%。这一增长主要源于客户 C、客户 H、客户 G 三大核心客户销售收入大幅增长，销售额占比从 15.88%跃升至 43.78%。客户 C 主要产品为悬架系统弹簧，客户 H 和客户 G 主要产品为座椅零部件弹簧，主要以总成件形式销售，产品价值相对较高。

2025 年 1-6 月，公司境外弹簧产品销售单价和单位成本较 2024 年度分别提升 107.36%和 113.61%，这一变化主要受德国美力公司投产运营影响，其主要产品制动室弹簧(主要应用于商业车)单价较高。剔除德国美力公司影响后，2025 年上半年境外弹簧产品销售单价和销售成本较上年度增加 11.49%和 1.56%。

综上，公司外销产品销售价格和成本变动趋势一致，波动主要受境外销售产品类型变化影响。

6) 境外收入增长的原因

报告期内公司境外收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
外销收入	15,222.14	129.93%	15,294.22	32.75%	11,521.42	77.57%	6,488.49

2023 年度，境外收入实现 11,521.42 万元，同比增长 77.57%。这一显著增长主要得益于公司客户 C、客户 H、客户 G 等汽车零部件客户订单放量增长，三家核心客户合计贡献收入增量 4,013.60 万元，贡献增幅 61.87%。

2024 年度，境外收入持续攀升至 15,294.22 万元，同比增长 32.75%。公司通过子公司美力物流公司成功开拓国际物流服务业务，实现收入 2,395.27 万元，贡献了 20.79%的增幅。

2025 年上半年，境外业务收入达 15,222.14 万元，同比增长 129.93%。主要源于子公司德国美力公司开始生产经营，通过购买 MSSC AHLE GmbH 资产成功拓

展客户 E、客户 B 等客户，贡献境外收入增量 7,307.49 万元，贡献增幅 110.38%。
公司海外生产基地的布局不仅显著提升了全球市场配套服务能力，更推动了公司境外收入结构的持续优化升级。

综上，报告期内公司境外业务实现快速增长主要得益于三大核心驱动力：一是老客户订单持续放量，以客户 C、客户 H、客户 G 等为代表的头部客户需求稳步提升；二是业务版图有效扩张，通过美力物流公司成功开拓国际运输服务新业务领域；三是产能布局持续优化，德国子公司投产显著增强欧洲市场服务能力，前述三大因素共同推动公司境外收入实现增长。

(2) 运输费与境外收入的匹配性

报告期内，公司境外收入金额与境外运输费用的情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入金额	7,464.20	12,898.95	11,521.42	6,488.49
境外运输费	625.67	1,423.62	1,178.97	798.00
运费占比	8.38%	11.04%	10.23%	12.30%

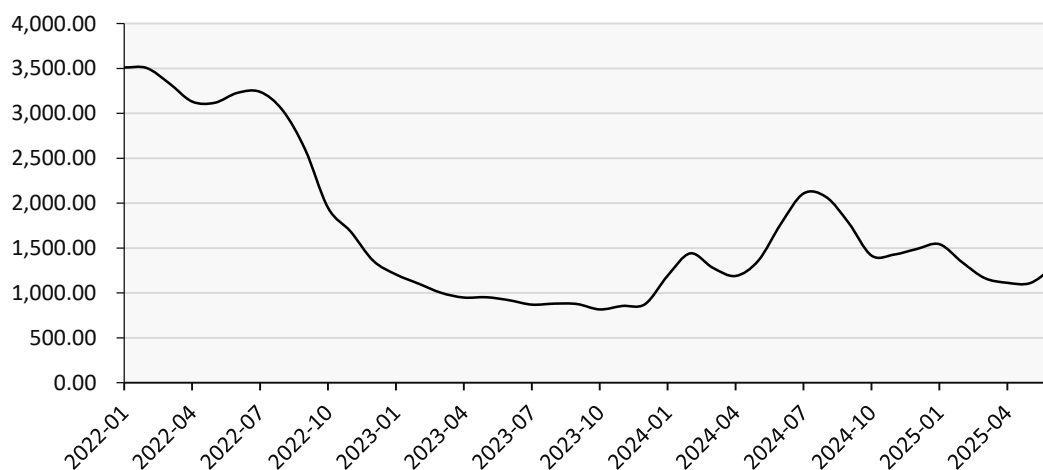
[注]因公司提供的物流服务对应的成本不属于公司产品销售运输成本以及德国美力公司产品主要销售德国及周边，故上述境外运费和境外收入剔除了物流服务以及德国美力公司数据进行分析

报告期内，上述境外收入金额分布情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北美洲	3,444.19	46.14%	7,131.61	55.29%	7,458.06	64.73%	4,753.31	73.26%
亚洲	2,332.47	31.25%	3,284.12	25.46%	1,997.40	17.34%	122.37	1.89%
欧洲	1,553.91	20.82%	1,652.94	12.81%	487.79	4.23%	400.57	6.17%
其他	133.63	1.79%	830.29	6.44%	1,578.16	13.70%	1,212.23	18.68%
总计	7,464.20	100.00%	12,898.95	100.00%	11,521.42	100.00%	6,488.49	100.00%

报告期内海运集装箱运价指数具体变动情况如下：



中国出口集装箱运价指数:综合指数

[注]数据来源: wind

报告期内公司境外运输费与境外收入比例分别为 12.30%、10.23%、11.04% 和 8.38%，主要受海运费价格波动和销售区域结构变化影响。2022 年由于海运费价格处于高位且北美洲销售占比达 73.26%，运费占比为 12.30%；2025 年 1-6 月随着海运费价格回落及亚洲销售占比上升至 31.25%，北美洲比例下降到 46.14%，运费占比下降至 8.38%，该变动趋势与同期海运集装箱运价指数波动基本一致。

综上所述，报告期内公司境外业务运输费与境外收入相匹配。

3. 报告期内新增收入是否主要来源于新增客户，如是，请说明具体情况，并结合公司收入构成变化量化说明汇率波动对公司业绩的影响，及公司应对汇率波动拟采取的措施

(1) 报告期内境外新增收入情况

报告期内，主要新增境外客户及其对应销售金额和销售产品情况，具体详见本审核问询函回复一、(二)1. 境外销售前五大客户的具体情况及其报告期内的变动情况。

2023 年度境外收入增长 5,032.93 万元，主要来源于客户 C、客户 H、客户 G 的订单增长。上述三家客户收入增幅 4,013.60 万元，占当年度新增境外收入的 79.75%。

2024 年度境外收入增长 3,772.80 万元，主要系通过美力物流公司成功开拓的国际物流服务业务，贡献收入 2,395.27 万元，占比达 63.49%，这部分属于开拓的新业务，收入来源属于新增客户。

2025 年 1-6 月境外收入增长 8,601.92 万元，主要源于子公司德国美力公司开始生产经营，通过购买 MSSC AHLE GmbH 资产成功拓展客户 E、客户 B 等客户，德国美力贡献 7,307.49 万元增量收入，占当年度新增境外收入的 84.95%。

综上，公司境外收入增长有部分来自新客户，具体包括国际物流业务拓展带来的新客户资源、购买资产组获得的新客户资源。

(2) 结合公司收入构成变化量化说明汇率波动对公司业绩的影响

1) 汇率波动对报告期内业绩影响

报告期内，公司汇兑损益对境外销售收入及利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
汇兑损益(“-”表示收益)	-69.87	-324.94	-126.02	-325.72
境外销售收入	15,222.14	15,294.22	11,521.42	6,488.49
汇兑损益占境外销售收入比例	-0.46%	-2.12%	-1.09%	-5.02%
利润总额	8,943.58	11,146.79	3,793.13	-4,652.16
汇兑损益占利润总额比例	-0.78%	-2.92%	-3.32%	7.00%

报告期内，公司汇兑损益金额分别为-325.72 万元、-126.02 万元、-324.94 万元及-69.87 万元，占利润总额的比例分别为 7.00%、-3.32%、-2.92%以及-0.78%。公司报告期内累计汇兑损益金额为-846.55 万元，占累计利润总额的比例为-4.40%。总体来看，报告期内汇率波动导致的汇兑损益变动对公司经营业绩影响较小。

2) 汇率波动对公司业绩的敏感性分析

报告期内，公司境外销售收入呈现增长趋势，境外销售比例分别为 5.97%、8.37%、9.54%及 16.92%。除子公司德国美力公司外，公司境外收入的结算货币主要是美元，德国美力公司主要结算货币为欧元。

报告期内，美元和欧元兑人民币汇率走势情况如下：

美元、欧元兑人民币即期汇率走势



假定人民币收入、外币收入、公司营业成本及其他因素保持不变，外币兑人民币汇率变动 $\pm 3\%$ 、 $\pm 5\%$ 对公司营业收入、利润总额的影响金额及影响幅度如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入		89,960.12	160,354.10	137,623.12	108,739.56
其中：境外收入		15,222.14	15,294.22	11,521.42	6,488.49
利润总额		8,943.58	11,146.79	3,793.13	-4,652.16
人民币贬值 5%	影响金额	761.11	764.71	576.07	324.42
	占营业收入的比例	0.85%	0.48%	0.42%	0.30%
	占利润总额的比例	8.51%	6.86%	15.19%	-6.97%
人民币贬值 3%	影响金额	456.66	458.83	345.64	194.65
	占营业收入的比例	0.51%	0.29%	0.25%	0.18%
	占利润总额的比例	5.11%	4.12%	9.11%	-4.18%
人民币升值 3%	影响金额	-456.66	-458.83	-345.64	-194.65
	占营业收入的比例	-0.51%	-0.29%	-0.25%	-0.18%
	占利润总额的比例	-5.11%	-4.12%	-9.11%	4.18%
人民币升值 5%	影响金额	-761.11	-764.71	-576.07	-324.42
	占营业收入的比例	-0.85%	-0.48%	-0.42%	-0.30%
	占利润总额的比例	-8.51%	-6.86%	-15.19%	6.97%

根据上表测算，公司汇率波动对利润总额有一定的影响，但影响有限。受一

年中汇率上下波动、公司实施的汇率管理措施、全年收入分布情况等因素影响，实际汇率波动对公司利润总额的影响程度一般低于测算数据。

(3) 公司应对汇率波动拟采取的措施

为应对汇率波动风险，公司采取了多项措施，并得到贯彻执行，具体如下：

1) 密切关注外汇市场的波动情况，加强外汇管理研究，提高财务、业务人员的外汇汇率风险意识，将外汇汇率风险的应对纳入风险管理体系；

2) 产品对外报价时，参考汇率变动趋势，考虑一定汇率变动因素进行报价，以降低产品定价后汇率大幅波动的影响；

3) 实时跟踪相关外汇的汇率波动情况，并结合公司资金需求、客户回款情况适时调整公司外币货币性资产规模，根据相关外汇的汇率波动情况、资金使用计划等择机结汇，降低汇兑损失风险；

4) 公司在保证流动性的前提下，公司通过保持适度美元存款规模，收取外币存款利息，以对冲部分汇兑损失风险。

综上，近两年一期公司境外收入实现快速增长主要得益于三大因素：核心客户需求持续释放、国际物流新业务快速扩张及德国子公司高效运营。从客户结构来看，前五大外销客户在过去三年较为稳定，2025 年上半年变动较大，主要系德国美力投产运营所致，具有合理性。新增收入部分来自新客户；境外运费支出与境外收入规模相匹配；针对汇率波动风险，公司已建立完善的应对机制，有效控制汇兑损益对经营业绩的影响，整体风险可控。

(三) 公司 2022 年大额亏损、2023 年扭亏为赢的原因及合理性；2024 年、2025 年一季度净利润增长幅度远超收入增长幅度的原因及合理性；报告期内公司经营业绩波动趋势与同行业可比公司是否一致。量化分析原材料价格对毛利率变动的影响

1. 公司 2022 年大额亏损、2023 年扭亏为赢的原因及合理性；2024 年、2025 年一季度净利润增长幅度远超收入增长幅度的原因及合理性

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，归属于母公司的净利润分别为-3,763.23 万元、4,069.77 万元、10,668.74 万元和 8,039.79 万元。2022 年度存在一定亏损，2023 年度实现扭亏为盈，2024 年度和 2025 年上半年净利润增幅较大。

(1) 2022 年大额亏损原因及合理性

2022 年公司亏损-3,763.23 万元，主要原因系：

1) 公司并购整合北京美力大圆弹簧有限公司(以下简称北京大圆)和江苏美力大圆弹簧有限公司(以下简称江苏大圆)：北京大圆和江苏大圆原主要客户为韩系车企，因韩系车在中国的市场销量下降，公司借此机会收购了北京大圆和江苏大圆，两家公司于 2021 年 10 月起纳入合并报表范围。2022 年度尚处于整合期，两家公司合计亏损 5,726.62 万元，对公司净利润造成一定程度的影响。

2) 商誉减值损失：因子公司上海科工资产组存在减值迹象，2022 年度计提商誉减值损失 2,731.86 万元，进一步影响利润表现。

综上，公司 2022 年度亏损主要受收购的北京大圆和江苏大圆亏损及计提上海科工商誉减值影响。

(2) 2023 年扭亏为盈、2024 年和 2025 年 1-6 月净利润增长幅度远大于收入增长幅度的原因及合理性

报告期内归母净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月 同期变动	2025 年 1-3 月 同期变动	2024 年度 同期变动	2023 年度 同期变动
收入变动贡献	4,427.20	2,806.36	4,725.84	5,339.43
毛利率变动贡献	2,958.46	1,336.20	3,171.22	4,255.42
期间费用等变动贡献	-4,020.78	-2,355.32	-1,298.09	-1,761.84
归母净利润变动	3,364.87	1,787.24	6,598.97	7,833.00

[注 1]收入变动贡献=[(本年营业收入-上年营业收入)*本年度综合毛利率]；
毛利率变动贡献=[(本年毛利率-上年毛利率)*上年营业收入]

[注 2]2025 年 1-6 月比较期间为 2024 年 1-6 月

2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-6 月，公司归母净利润较上年同期分别增加 7,833.00 万元、6,598.97 万元和 3,364.87 万元。这一增长态势主要得益于收入增长与毛利率提升的双重驱动，其中收入增长的贡献分别为 5,339.43 万元、4,725.84 万元和 4,427.20 万元，毛利率增长的贡献分别为 4,255.42 万元、3,171.22 万元和 2,958.46 万元，具体情况如下：

1) 销售规模增长是净利润提升的重要驱动因素

报告期内，公司营业收入分别为 108,739.56 万元、137,623.12 万元、

160,354.10 万元和 89,960.12 万元，呈上升趋势，营业收入增长原因主要系汽车零部件和其他行业收入增长。

报告期内公司分行业收入情况如下：

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
汽车零配件	81,152.89	90.21	143,024.14	89.19	130,090.16	94.53	103,541.86	95.22
其他行业	8,807.22	9.79	17,329.96	10.81	7,532.96	5.47	5,197.70	4.78
合计	89,960.12	100.00	160,354.10	100.00	137,623.12	100.00	108,739.56	100.00

① 汽车零部件行业收入增长分析

2023 年度和 2024 年度，公司汽车零部件行业收入较同期增长 26,548.30 万元和 12,933.98 万元，主要系(1)下游主机厂客户需求扩张；(2)境外客户收入增长。

A. 下游主机厂客户需求扩张带动配套销售增长

报告期内，公司主要主机厂客户营业收入变动情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
吉利(亿元)	2,401.94	34.03%	1,792.04	21.11%	1,479.65
现代(万亿韩元)	175.23	7.73%	162.66	14.43%	142.15
比亚迪(亿元)	7,771.02	29.02%	6,023.15	42.04%	4,240.61
长安(亿元)	1,597.33	5.58%	1,512.98	24.78%	1,212.53
理想(亿元)	1,444.60	16.64%	1,238.51	173.48%	452.87
上汽(亿元)	6,140.74	-15.44%	7,261.99	0.72%	7,209.88
蔚来(亿元)	657.32	18.18%	556.18	12.89%	492.69
零跑(亿元)	321.64	92.06%	167.47	35.22%	123.85
主机厂平均增幅	/	23.48%	/	40.58%	/
美力科技公司(万元)	143,024.14	9.94%	130,090.16	25.64%	103,541.86

[注 1]主机厂客户销售数据来源于其公开披露的信息

[注 2]美力科技公司收入为汽车零部件行业收入

公司的产品主要配套给吉利、比亚迪、现代、理想等知名主机厂客户，这些客户的收入规模与公司收入呈现高度正相关性。2023 年度和 2024 年度受下游市场需求持续扩张的推动，公司汽车零配件行业收入较同期分别实现 25.64%和 9.94%的增长，进而对归母净利润变动分别贡献了 5,339.43 万元和 4,725.84 万元。

B. 全球化布局优化驱动收入增长

报告期内，公司持续推进国际化发展战略，境外销售规模实现跨越式增长。报告期内，公司境外销售收入分别为 6,488.49 万元、11,521.42 万元、15,294.22 万元和 15,222.14 万元，占营业收入比重从 5.97%提升至 16.92%，全球化布局取得一定成效。这一增长主要得益于韩国通用、佛吉亚以及麦格纳等客户的深入合作。此外，公司也积极开拓新市场，与全球领先的热管理系统供应商捷温 (Gentherm) 深化合作，在原有国内捷温汽车系统(上海)有限公司客户合作基础上，2024 年开始进一步拓展至其境外客户。同时德国美力公司通过购买 MSSC AHLE GmbH 资产成功拓展大众集团 (Volkswagen)、Arfesan Arkan Fren A.Ş. 等客户，公司海外生产基地的布局不仅显著提升了全球市场配套服务能力，更推动了公司境外收入结构的持续优化升级。

② 其他行业收入增长分析

报告期内，公司积极实施多元化发展战略，非汽车领域业务呈现快速增长态势。报告期内，其他行业收入分别为 5,197.70 万元、7,532.96 万元、17,329.96 万元和 8,807.22 万元，占营业收入比重由 4.78%提升至 9.79%，业务结构持续优化。该增长主要得益于以下战略举措：

a、战略性并购整合

2023 年 10 月，公司完成对上海核工碟形弹簧制造有限公司的收购，成功切入碟形弹簧领域，2023 年度和 2024 年度分别贡献增量收入 1,034.30 万元和 4,819.21 万元，有效拓宽了业务边界并增强了盈利能力。

b、物流业务持续扩张

子公司美力物流公司通过深化客户合作、拓展服务网络，实现业绩快速提升。2023 年度和 2024 年度物流业务收入分别同比增长 862.79 万元和 3,926.64 万元，成为非汽车业务增长的重要引擎。多元化布局与资源整合，不仅平滑了单一行业周期波动风险，也为报告期和未来收入增长奠定了坚实基础。

2) 毛利率提升带动净利润增长

报告期内，在原材料价格下降、规模效应提升以及工艺优化等因素影响下，公司综合毛利率较同期分别提升 3.92%、2.30%和 4.12%。2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月毛利率提升对归母净利润变动的贡献分别为 4,255.42 万元、3,171.22 万元和 2,958.46 万元，2024 年和 2025 年 1-6 月毛利率的提升使得归母净利润较同期分别增长 77.92%和 63.28%，具体情况详见本审核问询函一（五）结合主要产品销售价格、产品结构、原材料采购价格和单位成本变化情况，说明公司报告期内毛利率大幅提升的原因，公司报告期内毛利率变动趋势与同行业变化趋势不一致的合理性。

2024 年和 2025 年 1-6 月归母净利润较同期分别增长 162.15%和 71.98%，同期营业收入较上年同期分别增长 16.52%和 25.25%，2024 年和 2025 年 1-6 月净利润增长幅度远大于收入增长幅度，一方面得益于收入增长的同时毛利率也在持续改善，另一方面受 2022 年度亏损等因素影响二者比较基数大小不同对变动幅度的影响较大。

综上，公司 2022 年亏损主要原因系受北京大圆和江苏大圆亏损及计提上海科工商誉减值影响。2023 年实现扭亏为盈，主要受益于下游市场需求回暖带动收入增长，以及原材料成本下降、规模效应显现和工艺优化共同推动毛利率提升；2024 年和 2025 年 1-6 月净利润增长幅度远大于收入增长幅度，一方面得益于收入增长的同时毛利率也在持续改善，另一方面二者比较基数大小不同对变动幅度的影响较大，进一步放大了净利润的增长效果。

2. 报告期内公司经营业绩波动趋势与同行业可比公司是否一致

公司主要产品为悬架系统弹簧、车身及内饰弹簧、动力系统弹簧、通用弹簧、弹性装置及冲压件等、精密注塑件，除华纬科技外，目前没有其他与公司产品或业务完全相同的上市公司，因此公司在选取同行业上市公司时，主要选取与公司同属于汽车零部件行业的生产底盘或减震相关产品的公司，其中北特科技主要产品为底盘零部件（细分为转向器类零部件、减振器类零部件、差速器类零部件、高精密类零部件）、铝合金轻量化零部件、空调压缩机及热管理系统，登云股份主要产品为汽车发动机进排气门系列产品，精锻科技主要产品为汽车精锻齿轮及其他精密锻件，万里扬主要产品为汽车变速器及配件，华纬科技主要产品为悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧、稳定杆等。

(1) 营业收入对比分析

报告期内，公司与可比公司的营业收入变动情况具体如下：

单位：万元、%

公司名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
北特科技	111,321.14	14.71	202,350.17	7.57	188,110.96	10.30	170,550.27
登云股份	未披露	/	51,105.00	-6.12	54,438.99	7.33	50,719.69
精锻科技	未披露	/	202,522.60	-3.72	210,338.65	16.32	180,827.38
万里扬	未披露	/	601,281.11	1.69	591,275.94	15.64	511,313.58
华纬科技	未披露	/	186,040.77	49.67	124,304.51	39.63	89,022.73
可比公司平均	/	14.71	/	9.82	/	17.84	/
美力科技	89,960.12	25.25	160,354.10	16.52	137,623.12	26.56	108,739.56

[注]2025 年 1-6 月营业收入增长率系以上年同期营业收入为基础计算

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司的营业收入增长率分别为 26.56%、16.52%和 25.25%。2023 年度和 2024 年度同行业可比公司的平均营业收入增长率分别为 17.84%和 9.82%。受益于全球及国内汽车产销率持续攀升，带动上游汽车零部件产品需求扩张，公司与主要可比公司营业收入变动趋势一致。

(2) 归母净利润对比情况

报告期内，公司与可比公司的归母净利润变动情况具体如下：

单位：万元、%

公司名称	2025 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
北特科技	5,500.05	45.14	7,143.58	40.43	5,086.86	10.72	4,594.49
登云股份	未披露	/	513.15	-78.42	2,378.08	118.01	-13,201.61
精锻科技	未披露	/	15,968.95	-32.79	23,760.82	-3.94	24,736.14
万里扬	未披露	/	23,998.70	-20.30	30,109.50	0.33	30,010.71
华纬科技	未披露	/	22,641.70	38.00	16,407.18	45.59	11,269.47
可比公司平均	/	45.14	/	-10.62	/	34.14	/

美力科技	8,039.79	71.98	10,668.74	162.15	4,069.77	208.15	-3,763.23
------	----------	-------	-----------	--------	----------	--------	-----------

[注]2025 年 1-6 月增长率系以上年同期为基础计算

2023 年度，北特科技、登云股份、万里扬、华纬科技与公司归母净利润的变动方向一致，均实现同比增长；精锻科技归母净利润降幅 3.94%，主要是因为低毛利率的产品收入占比上升导致综合毛利率下降、可转债带来的财务费用上升。2023 年度，公司归母净利润增幅 208.15%，高于同行业可比公司，主要原因包括：

1) 受收购子公司尚处于整合期及上海科工计提减值准备等因素影响，2022 年度公司存在出现亏损，与同行业公司比较基数存在一定差异；2) 公司收入实现增长的同时毛利率有所上升，并在 2023 年度扭亏为盈。

2024 年度，北特科技、华纬科技与公司归母净利润的变动方向一致，均实现同比增长；登云股份、精锻科技、万里扬归母净利润则同比下降。登云股份、精锻科技归母净利润下降的主要原因是其收入与毛利率有所下降；万里扬归母净利润下降的主要原因是其毛利率下降的同时费用有所上升。2024 年度，公司归母净利润增幅 162.15%，增长幅度高于同行业可比公司，主要是因为公司收入增长的同时毛利率有所上升。

综上，报告期内公司的收入变动趋势与同行业可比公司一致，不存在重大差异。公司的归母净利润波动与同行业可比公司相比存在一定差异，主要是比较基础以及产品结构差异等因素影响，具有合理性。

3. 量化分析原材料价格对毛利率变动的影响

报告期内，公司综合毛利率分别为 14.57%、18.49%、20.79%和 24.41%，原材料价格下降对毛利率提升存在一定影响，具体如下：

公司主要原材料为钢丝、盘条坯料、圆钢和空心圆钢，报告期内原材料价格整体呈现下降趋势，原材料下降对综合毛利率的影响如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购量	均价	采购量	均价	采购量	均价	采购量	均价
钢丝	11,198.12	0.80	23,492.98	0.83	21,382.53	0.85	21,766.72	0.91
盘条坯料	13,315.82	0.51	23,842.16	0.57	15,691.37	0.59	10,629.54	0.66
圆钢	13,027.49	0.47	18,155.55	0.5	16,347.48	0.58	12,152.08	0.65

空心圆钢	3,345.40	1.10	7,830.38	1.25	6,351.00	1.42	2,663.08	1.46
价格变动影响成本金额	-1,930.85	/	-3,936.00	/	-3,753.90	/	/	/
营业收入	89,960.12	/	160,354.10	/	137,623.12	/	108,739.56	/
对毛利率贡献	2.15%	/	2.45%	/	2.73%	/	/	/

[注1] 价格变动影响成本金额=(本年采购均价-上年采购均价)*本年采购量

[注2] 为了数据可比性, 2025 年 1-6 月采购均价和采购量计算时未包含德国美力公司采购数据

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月主要原材料价格变动对毛利率的影响分别 2.73%、2.45%和 2.15%，原材料价格下降是报告期内综合毛利率提升的重要因素。报告期内，受钢材大宗市场价格下行趋势影响，公司原材料采购价格亦呈下降趋势，公司主要原材料价格变动情况如下：

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	均价	变动	均价	变动	均价	变动	均价
钢丝	8.03	-3.28%	8.31	-2.63%	8.53	-6.70%	9.14
盘条坯料	5.13	-9.45%	5.67	-4.17%	5.92	-10.88%	6.64
圆钢	4.7	-5.43%	4.97	-14.38%	5.81	-10.14%	6.46
空心圆钢	11.04	-11.97%	12.54	-11.73%	14.20	-2.60%	14.58
特钢价格	4.10	-5.02%	4.32	-6.42%	4.61	-9.94%	5.12

[注] 为了数据可比性, 2025 年 1-6 月采购均价计算时未包含德国美力公司采购数据

不同类型钢材价格存在一定差异, 但公司钢材采购价格与钢材整体市场价格变动趋势一致, 具体如下：



[注]数据来源：我的钢铁网

综上，公司 2022 年大额亏损、2023 年扭亏为盈以及 2024 年、2025 年半年度净利润增长幅度远超收入增长幅度主要得益于下游市场需求扩张带动营收增长，以及原材料价格下降、工艺优化和规模效应共同推动毛利率持续提升，具有合理性；公司的收入波动与同行业可比公司相比不存在重大异常，归母净利润波动与同行业可比公司相比存在差异，主要系产品结构差异，公司业绩增长具有合理性；报告期内公司原材料价格变动趋势与市场趋势可比，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月主要原材料价格变动对毛利率的影响分别 2.73%、2.45%和 2.15%。

（四）前期收购形成的商誉对未来经营业绩是否具有持续影响，是否存在进一步减值风险；公司报告期的业绩增长是否可持续，未来是否存在业绩下滑的风险

1. 前期收购形成的商誉对未来经营业绩是否具有持续影响，是否存在进一步减值风险

报告期各期末，公司商誉构成情况如下：

单位：万元

被投资单位	项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
上海科工机电设备成套有限公司	商誉原值	6,274.67	6,274.67	6,274.67	6,274.67
	减：减值准备	5,196.76	5,196.76	5,196.76	3,101.69
	账面价值	1,077.92	1,077.92	1,077.92	3,172.98

截至 2025 年 6 月 30 日，公司商誉账面余额为 6,274.67 万元，已计提减值

准备 5,196.76 万元，账面价值 1,077.92 万元，账面价值占最近一期末总资产和净资产比例分别为 0.46%和 0.85%，占最近一年利润总额的比例为 9.67%。商誉减值对未来公司经营业绩的影响有限。

2025 年 1-6 月，上海科工机电设备成套有限公司(以下简称上海科工公司)营业收入 7,063.48 万元，实现利润总额 290.31 万元，公司经营态势平稳，未受市场行情波动、客户需求变化等因素影响出现异常情况。上海科工公司主要产品包括安全系统零部件、方向盘系统部件、遮阳板总成及天窗部件等精密注塑件，经过多年发展，凭借稳定的产品质量与技术实力，上海科工公司产品通过延锋、奥托立夫、伟巴斯特等全球知名零部件厂商，成功进入大众、通用、福特、蔚来、吉利等主流整车厂的供应链体系。近年来，上海科工公司在业务拓展与运营优化方面双管齐下：一方面持续深化与新老客户的合作关系，合作项目数量逐年稳步增长，为未来营业收入的持续提升奠定了坚实基础；另一方面通过优化人员结构、精细化供应商选择等举措，不断降低产品成本与期间费用，有效提升了上海科工公司整体盈利水平。整体来看，上海科工公司未来经营业绩有望保持持续稳定增长，相关商誉进一步减值的风险较小。

2. 公司报告期的业绩增长是否可持续，未来是否存在业绩下滑的风险

公司已构建稳定的客户结构，具备较强的成本控制能力，积极进行多元化业务布局，规模效应持续显现，业绩增长具备可持续性，公司未来业绩下滑的风险较低，具体情况如下：

(1) 客户结构稳定：公司主要客户为国内外知名主机厂(如吉利、比亚迪、现代等)，客户需求稳定且持续增长，尤其是新能源领域的快速发展为公司提供了新的增长点。

(2) 成本控制能力增强：公司通过优化生产工艺、提高拉拔比例、降低原材料采购成本等措施，增强了成本控制能力，毛利率有望保持稳定或进一步提升。

(3) 多元化业务布局：公司通过拓展汽车行业外的业务(如运输服务、制造行业等)，降低了单一行业波动的风险，增强了抗风险能力。

(4) 规模效应持续显现：随着生产规模的扩大和产能利用率的提升，公司的规模效应将进一步显现，单位生产成本有望继续下降，支撑毛利率和净利润的稳定增长。

基于上述因素的综合作用，公司已建立起稳健的业务发展模式，未来业绩有

望保持持续健康增长态势，业绩下滑的风险较低。

此外，公司已建立完善的风险应对机制，通过以下措施确保毛利率和业绩的稳定性：1)持续推进技术革新，保持工艺领先优势；2)加强客户协同，建立长期稳定的合作关系；3)积极参与新项目研制，优化产品结构，提高产品附加值；4)系统推进降本增效措施，提升运营效率。

综上所述，商誉账面价值占资产总额和净资产的比例均低于 1%，上海科工公司目前经营情况良好，未来进一步减值风险较低，即使减值对经营业绩的影响也有限；基于稳固的客户基础、持续优化的成本结构、多元化的业务布局以及规模效应的持续显现，发行人未来业绩大幅下滑的风险较低，业绩具备较强的稳定性。公司将通过持续的技术创新和精细化管理，维持合理的毛利率和确保业绩的可持续增长。

（五）结合主要产品销售价格、产品结构、原材料采购价格和单位成本变化情况，说明公司报告期内毛利率大幅提升的原因，公司报告期内毛利率变动趋势与同行业变化趋势不一致的合理性

1. 结合主要产品销售价格、产品结构、原材料采购价格和单位成本变化情况，说明公司报告期内毛利率大幅提升的原因

报告期内，公司综合毛利率及变化情况如下：

单位：%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
综合业务	24.41	3.62	20.79	2.30	18.49	3.92	14.57

报告期内，公司综合毛利率呈现持续上升的良好态势，分别为 14.57%、18.49%、20.79%和 24.41%。

报告期内综合毛利率的提升主要得益于原材料价格的下降、规模效应的提升和工艺优化的多重作用，而受产品结构变化的影响较小。具体分析如下：

（1）主要产品销售价格和单位成本变动情况

报告期内，公司营业收入结构呈现显著集中化特征：悬架系统弹簧产品贡献了超过 50%的营业收入，成为公司核心业务支柱；其余各类产品占比均低于 20%。悬架系统弹簧的毛利率提升直接推动了公司整体盈利能力的增强，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月悬架系统弹簧产品使得综合毛利率分别提升 3.96%、

3.03%和 1.98%。

具体来看，悬架系统弹簧销售价格和单位成本变动情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	比例	金额	比例	金额
销售单价	52.16	-4.67%	54.71	-7.19%	58.95	25.29%	47.05
单位成本	42.74	-9.04%	46.99	-12.86%	53.93	15.93%	46.52

2023 年度悬架系统弹簧销售单价和单位成本销售单价和单位成本分别同比增长 25.29%和 15.93%，主要得益于高价值稳定杆产品销量占比从 31.22%提升至 41.34%，带动整体均价上涨。单位成本增幅小于销售单价的增幅，推动毛利率提升。2024 年度和 2025 年 1-6 月，悬架系统弹簧销售单价和单位成本较同期整体呈现下降趋势，单位成本下降幅度大于销售单价下降幅度，带动毛利率进一步提升。

报告期内，公司悬架系统弹簧成本变动的主要驱动因素如下：

1) 原材料价格下降

受钢材大宗市场价格下行趋势影响，报告期内公司原材料采购价格亦呈下降趋势，具体详见本审核问询函回复一(三)3. 量化分析原材料价格对毛利率变动的影响。

2) 规模效应显现

报告期内计入制造费用中的折旧摊销金额对毛利率的影响，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
折旧及摊销	4,470.82	8,681.97	8,669.52	7,969.97
营业成本	67,999.30	127,015.96	112,182.05	92,893.33
营业收入	89,960.12	160,354.10	137,623.12	108,739.56
折旧及摊销占成本比重	6.57%	6.84%	7.73%	8.58%
折旧及摊销占收入比重	4.97%	5.41%	6.30%	7.33%
对毛利率贡献	0.44%	0.89%	1.03%	/

[注]此处测算规模效应对总体收入、成本、综合毛利率的影响，悬架系统弹

簧收入增幅远大于整体增幅，规模效应使得成本下降更加明显

规模效应的影响主要体现在厂房、设备的利用率上，这部分一定程度可以通过计入制造费用中的折旧、摊销来反映。由上表可以看出，随着生产销售规模的提升，折旧与摊销占成本的比重逐年下降，进一步带动了单位成本的下降。

3) 生产工艺优化

报告期内，公司积极推进生产工艺优化，将悬架系统弹簧生产所需的钢丝采购模式由外购钢丝成品调整为直接采购盘条坯料并自主拉拔成钢丝。自主拉拔比例由 2022 年的不足 50%提升至 2025 年上半年的 80%以上，这一工艺改进有效降低了生产成本，带动了毛利率的提升。

(2) 产品结构情况

公司产品结构和毛利率变动对综合毛利率变动的影响具体如下：

项目	产品结构变动贡献			产品毛利率变动贡献			综合影响		
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
悬架系统弹簧	-0.12%	0.07%	0.33%	2.11%	2.96%	3.63%	1.98%	3.03%	3.96%
车身及内饰弹簧	-0.44%	-0.86%	-0.69%	0.60%	-0.24%	0.84%	0.17%	-1.11%	0.15%
动力系统弹簧	0.00%	0.01%	0.10%	0.08%	0.30%	-0.32%	0.08%	0.31%	-0.22%
通用弹簧	-0.04%	0.08%	0.08%	0.26%	0.09%	0.09%	0.22%	0.17%	0.17%
弹性装置及冲压件等	1.55%	0.46%	0.09%	-0.13%	-0.82%	-0.22%	1.42%	-0.37%	-0.13%
精密注塑件	-0.23%	-0.27%	-0.24%	0.05%	0.08%	0.60%	-0.18%	-0.19%	0.37%
其他	-0.36%	0.62%	0.11%	0.28%	-0.16%	-0.50%	-0.07%	0.45%	-0.38%
合计	0.36%	0.09%	-0.21%	3.26%	2.21%	4.12%	3.62%	2.30%	3.92%

[注]产品结构变动贡献=Σ[(本年度产品销售收入占比-上年度产品销售收入占比)*本年度该产品毛利率]；产品毛利率变动贡献=Σ[(本年度产品销售毛利率-上年度产品销售毛利率)*上年度该产品的销售收入占比]

如上表所示，2023 年、2024 年以及 2025 年 1-6 月公司综合毛利率分别上升 3.92%、2.30%和 3.62%，产品结构变动对综合毛利率的影响分别为-0.21%、0.09%和 0.36%，影响较小。分产品毛利率变动对综合毛利率的影响分别 4.12%、2.21%和 3.26%。综合毛利率的提升主要来源于公司主要产品悬架系统弹簧毛利率的提升。

(3) 原材料采购价格情况

2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月主要原材料价格变动对毛利率的影响分别 2.73%、2.45%和 2.15%，原材料价格下降是报告期内综合毛利率提升的重要因素，具体参见本审核问询函回复之一(三)3. 量化分析原材料价格对毛利率变动的影响。

综上所述，报告期内公司综合毛利率实现持续提升主要得益于原材料价格的下降、规模效应的提升以及生产工艺的优化，具有合理性。

2. 公司报告期内毛利率变动趋势与同行业变化趋势不一致的合理性

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

可比上市公司	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
北特科技	19.12%	18.45%	17.42%	17.15%
登云股份	未披露	27.25%	29.64%	23.30%
精锻科技	未披露	24.42%	25.63%	28.41%
万里扬	未披露	15.27%	17.74%	17.14%
华纬科技	未披露	25.72%	27.38%	23.91%
可比公司平均	19.12%	22.22%	23.56%	21.98%
美力科技	24.41%	20.79%	18.49%	14.57%

(1) 2023 年毛利率变动分析

2023 年度公司毛利率较 2022 年度提升 3.92%，与同行业可比公司华纬科技、万里扬、登云股份、北特科技的变动趋势一致。其中，精锻科技毛利率较 2022 年度有所下降，主要是由于毛利率较高的锥齿轮类产品占比和毛利率均下降所致。根据《精锻科技：江苏太平洋精锻科技股份有限公司公开发行可转换公司债券 2024 年跟踪评级报告》，锥齿轮类毛利率下降主要系受汇率波动影响海外产品销售价格有所下降。

(2) 2024 年毛利率变动分析

2024 年度，公司毛利率较 2023 年度提升 2.30%，与北特科技的变动趋势一致。其他同行业可比公司毛利率变动具体情况如下：

华纬科技：2024 年调整统计口径后，其通用设备制造业毛利率同比下降 1.49%，其中核心业务悬架系统零部件(收入占比超 80%)毛利率同比下降 1.05%。根据《华纬科技：001380 华纬科技业绩说明会、路演活动信息 20240822》，其

毛利率下降主要系稳定杆端毛利率下降较多所致。稳定杆毛利率下降主要因为稳定杆处在产能建设期，设备、模具、人员等方面投入大，新产品开发多，小批量产品供货多，而新投的设备尚在磨合期，新招的人员效率还不高，产能还处于爬坡阶段。

登云股份：整体毛利率下降，主要受合质金业务毛利率大幅下滑影响，但其汽车零部件业务毛利率同比上升 1.89%，与公司变动趋势一致。

精锻科技：根据《精锻科技：江苏太平洋精锻科技股份有限公司公开发行可转换公司债券 2025 年跟踪评级报告》，2024 年度公司综合毛利率同比有所下降，主要系天津工厂产能利用率不足等原因所致。

万里扬：根据《万里扬：002434 万里扬投资者关系管理信息 20250507》，其毛利率同比略有下降主要系 2024 年公司在制造板块数字化升级、重卡变速器和铝合金压铸项目建设等方面投入较多，相应增加了经营成本。

综上，报告期内，公司毛利率受产品结构变动影响较小，公司毛利率提升主要得益于原材料价格下降、规模效应提升以及工艺优化共同推动成本下降，毛利率提升具有合理性；由于公司与同行业可比公司在产品结构等方面存在一定差异，导致毛利率水平及波动情况存在差异，该差异具有商业合理性。

（六）结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求

1. 结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）

（1）法规规定

根据《注册管理办法》，上市公司向不特定对象发行可转债的，除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资；除金融类企业外，本次募集资金使用不得为持有财务性投资，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司。

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定：（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未

增加的对集团财务公司的投资)；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

(二)围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。(三)上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。(四)基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。(五)金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十(不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额)。(六)本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。(七)发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第7号》的规定，“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。”

(2) 报告期末，公司可能涉及财务性投资的主要会计科目情况如下：

序号	项 目	账面价值(万元)	占最近一期末净资产比例	是否属于财务性投资
1	交易性金融资产	13.79	0.01%	否
2	其他应收款	511.35	0.40%	否
3	其他流动资产	305.90	0.24%	否
4	其他非流动资产	1,573.25	1.24%	否
5	长期股权投资	1,800.09	1.41%	否

1) 交易性金融资产

报告期末，公司交易性金融资产账面价值为 13.79 万元，具体如下：

项 目	账面价值(万元)
众泰汽车股票	13.79

公司持有的交易性金融资产为公司持有的众泰汽车(000980.SZ)股票。众泰汽车是一家以汽车整车研发、制造及销售为核心业务的汽车整车制造企业，原系公司客户，后因经营不善实施破产重整，依据重整协议公司对其应收账款债权以众泰汽车A股股票予以清偿，该项金融资产非公司在股票二级市场上主动购买取得，因此不属于《证券期货法律适用意见第18号》规定的“与公司主营业务无关的股权投资”。公司交易性金融资产不属于财务性投资。

2) 其他应收款

报告期末，公司其他应收款账面价值为511.35万元，具体如下：

项 目	账面价值(万元)
押金保证金	363.46
备用金	40.36
其他	152.73
账面余额合计	556.55
减：坏账准备	45.21
账面价值合计	511.35

公司其他应收款按款项性质分类包括押金保证金、备用金及其他，押金保证金系根据客户要求缴纳的保证金，备用金系员工领用的备用金，其他主要为应收员工个人社保、公积金等，公司其他应收款不属于财务性投资。

3) 其他流动资产

报告期末，公司其他流动资产账面价值为305.90万元，具体如下：

项 目	账面价值(万元)
待抵扣增值税进项税	82.03
预缴所得税	223.88
合 计	305.90

报告期末，公司的其他流动资产主要为待抵扣增值税进项税、预缴所得税，均为公司正常经营活动中形成，不涉及财务性投资。

4) 其他非流动资产

报告期末，公司其他非流动资产账面价值为1,573.25万元，具体如下：

项 目	账面价值(万元)
预付长期资产购置款	1,573.25

报告期末，公司的其他非流动资产主要预付设备款，不属于财务性投资。

5) 长期股权投资

报告期末，公司长期股权投资账面价值为 1,800.09 万元，具体如下：

项 目	账面价值(万元)
对联营企业投资	1,800.09

报告期末，公司长期股权投资账面余额为 1,800.09 万元，系向武汉普畅智能科技有限公司的股权投资，该公司主要从事汽车空气悬架系统中的集成式供气单元(ASU)、空气弹簧、ECU 控制器、CDC 电控减振器以及全主动悬架系统的研发、生产及销售，与公司主营业务具有协同效应。公司投资武汉普畅智能科技有限公司有助于充分发挥双方在各自领域的优势和资源，促进产业链深度融合，加快推进公司在空气悬架领域的战略布局，进一步拓宽公司业务发展，符合公司发展战略规划，不属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“与公司主营业务无关的股权投资”的情形，因此不属于财务性投资。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情况。

2. 自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否已从本次募集资金总额中扣除，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求

2025 年 3 月 27 日，公司召开第五届董事会第十五次会议，审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关议案。本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资情况，不涉及财务性投资金额需从本次募集资金总额中扣除的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求。

(七) 投资性房地产的具体情况，公司及其子公司、参股公司是否持有其他住宅用地、商业用地及商业地产，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务，公司及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质。

1. 投资性房地产的具体情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司持有的投资性房地产系向新昌高投科技产业发展有限公司 (以下简称新昌高投) 出租的房产，具体情况如下：

权利人	房屋/土地座落	权证号码	建筑面积 (M ²)	设计用途	他项权利	房屋用途
美力科技公司	新昌县新昌大道西路 1365 号 1 幢	新房权证 2012 字第 00356 号	14, 525. 74	工业/交通/仓储	抵押	出租
美力科技公司	新昌县新昌大道西路 1365 号 3 幢	新房权证 2012 字第 00357 号	3, 141. 55	工业/交通/仓储	抵押	出租

如上表所示，上述不动产所占土地使用权系公司取得的新国用 (2012) 第 0209 号土地使用权，后公司于该地块上自建厂房及办公用房。随着公司整体生产经营的搬迁，为提升资产使用效率，公司于 2024 年将上述厂房出租予新昌高投科技产业发展有限公司，用途由自用固定资产转为投资性房地产。

2. 公司及其子公司、参股公司是否持有其他住宅用地、商业用地及商业地产，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务，公司及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质

截至 2025 年 6 月 30 日，公司持有的其他住宅用地、商业用地、商业地产等房产、土地的具体情况如下：

(1) 土地使用权

序号	权利人	土地使用权证编号	座落	设计用途	使用权面积 (M ²)	取得方式	用途
1	美力科技公司	新国用 (2012) 第 0213 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号	商业综合	4, 075. 00	招拍挂	自用

(2) 房屋建筑物

序号	权利人	权证编号	房屋座落	设计用途	建筑面积 (M ²)	取得方式	用途
1	美力科技公司	新房权证 2012 字第 00545 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号 6 幢	商业/金融/信息	1, 391. 89	自建	自用
2	美力科技公司	新房权证 2012 字第 00583 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号 5 幢	商业/金融/信息	223. 75	自建	自用
3	美力科技公司	新房权证 2012 字第 00582 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号 7 幢	商业/金融/信息	161. 46	自建	自用
4	美力科技公司	新房权证 2012 字第 00581 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号 8 幢	商业/金融/信息	288. 06	自建	自用
5	美力科技公司	新房权证 2012 字第 00580 号	新昌县儒岙镇国道东路 6 号 9 幢	商业/金融/信息	633. 02	自建	自用
6	上海核工碟形弹簧制造有限	沪房地松字 (2006) 第 019278 号	松江区九亭镇沪松公路 1480 弄 78 号 401 室	住宅	129. 05	购置	员工宿舍

	公司						
7	上海核工碟形弹簧制造有限公司	沪房地松字(2006)第019279号	松江区九亭镇沪松公路1480弄93号101室	住宅	126.30	购置	员工宿舍

如上表所示，公司持有的其他住宅用地、商业用地、商业地产等房产、土地用途均为自用，新昌县儒岙镇商业综合用地系由于2000年12月浙江省新昌县儒岙镇竹木交易市场经营不善，经儒岙镇人民政府及新昌县经济体制改革委员会同意，美力科技公司前身新昌县第一弹簧厂以72.70万元购买新昌竹木交易市场，购买后，新昌竹木交易市场占地5,970平方米的2宗土地使用权归新昌县第一弹簧厂所有，其中一宗面积为4,075平方米的土地性质为商业综合，目前上述商业综合用地为公司办公经营用地。子公司上海核工碟形弹簧制造有限公司持有用途为居住的房产目前用于员工宿舍，不涉及房地产开发、经营、销售等业务。

截至本审核问询函回复出具日，公司及其子公司、参股公司的经营范围内不涉及房地产开发相关业务类型，未从事房地产开发业务，亦未取得房地产开发、经营资质。

综上所述，公司及其子公司、参股公司持有商业房产及居住用房，持有的方式为购置或者自建，主要用途为自用及员工宿舍，公司及其子公司、参股公司的经营范围内不涉及房地产开发相关业务类型，未从事房地产开发业务，亦未取得房地产开发资质。

（八）核查程序与结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并查阅公司报告期内销售收入明细，访谈公司相关人员，了解公司主营业务“其他产品”的主要内容及构成；访谈公司相关人员，了解公司废料销售、租赁业务以及材料销售业务的业务开展情况；获取公司的租赁合同，了解公司房屋出租期限、出租地点以及租金等基本情况，并对相关人员进行访谈，了解公司出租房屋的原因；

2. 获取公司报告期内境外收入主要客户清单，了解汽车弹簧行业的国际贸易环境、行业发展情况，分析境外收入大幅增长的原因，判断收入增长是否来源于新客户；获取公司报告期内境外收入构成情况表、外销运费统计表，分析境外运输费与境外收入的匹配性；通过国家外汇管理局了解汇率变动情况，分析汇率波动对公司业绩的影响，访谈相关人员，了解公司应对汇率波动拟采取的措施；

3. 与管理层访谈，了解收入成本结构、期间费用变动等对净利润的影响因素；查阅公司报告期内的定期报告、财务报表、审计报告等资料，分析净利润波动原因及合理性。查阅同行业可比公司公开披露信息，比较公司产品与同行业可比公司报告期内毛利率波动情况、营业收入以及净利润情况，分析其变动趋势是否与同行业可比公司一致；了解主要原材料采购价格变动情况，并分析其对毛利率的影响；查阅主要原材料公开市场价格，比较公司采购价格与市场价格变动趋势是否一致；

4. 取得上海科工公司 2022-2024 年度的审计报告和 2025 年 1-6 月财务报表，了解上海科工公司实际经营情况；获取管理层在报告期内进行商誉减值测试相关资料，评估其适当性；查阅公司三年的审计报告和最近一期财务报告，了解公司的业绩情况，分析公司业绩持续增长的原因；访谈公司管理层，了解公司业绩持续增长的原因以及为维持业绩增长公司采取的风险应对措施；

5. 获取并分析公司各年度收入成本明细表，核查毛利率变动趋势；查阅同行业公司的公开信息，分析可比公司可比产品毛利率变动情况，分析差异合理性；核查主要产品的单价波动、成本变动情况并分析其对毛利率的影响；追踪主要原材料采购价格变动情况，量化分析其对毛利率的传导效应；

6. 查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》关于财务性投资的相关规定；查阅公司 2025 年半年度财务报告，了解交易性金融资产、其他应收款其他流动资产、长期股权投资、其他非流动资产等相关资产科目的情况，对是否属于财务性投资进行分析判断；核查董事会决议日前六个月至今，公司已实施或拟实施的对外投资情况，核查其与公司主营业务的相关度，是否属于财务性投资；查阅公司投资收益科目明细、理财产品购买明细，核查公司是否存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品的情形；

7. 查阅公司及其子公司、参股公司持有的房屋产权证书和土地使用权证书关于用途的记载，核查公司是否持有其他住宅用地、商业用地及商业地产；对相关人员进行访谈，了解公司各项房屋建筑物及土地用途，核实公司是否存在房地产开发、经营、销售等业务；获取公司及子公司、参股公司营业执照，检查经营范围，核实公司及子公司、参股公司的经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，询问公司相关人员，了解公司目前是否实际从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质。

经核查，我们认为：

1. 公司主营业务“其他产品”主要由物流运输业务、衬套、支架等配件销售以及其他业务收入组成；其他业务收入主要包括废料收入、租赁收入、材料销售收入等，废料销售、租赁业务以及材料销售等业务在正常开展中；

2. 报告期内公司前五大外销客户变动具有合理性；结合行业发展、贸易政策、销售结构、产品结构、产品售价、成本波动情况分析，报告期内境外收入大幅增长主要系老客户订单持续放量，新业务国际物流服务拓展以及德国子公司投产，具有合理性；公司境外运输费用主要受海运费价格波动和销售区域结构变化影响，境外业务运输费与境外收入相匹配；报告期内汇率波动导致的汇兑损益变动对公司净利润影响相对有限，已经披露相关风险，公司也采取了积极应对措施；

3. 公司 2022 年大额亏损、2023 年扭亏为盈以及 2024 年、2025 年上半年净利润增长幅度远超收入增长幅度主要系营收规模的不断扩大及产品毛利率的持续提升双重作用，具有合理性；公司的收入波动与同行业可比公司相比不存在重大异常；公司的归母净利润波动与同行业可比公司相比存在差异，主要系产品结构差异。公司业绩增长具有合理性；报告期内公司原材料价格变动趋势与市场价格可比，2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月主要原材料价格变动对毛利率的影响分别 2.73%、2.45%和 2.15%；

4. 商誉账面价值占资产总额和净资产的比例均低于 1%，上海科工公司目前经营情况良好，未来进一步减值风险较低，即使减值对经营业绩的影响也有限；基于稳固的客户基础、持续优化的成本结构以及多元化的业务布局，公司未来业绩大幅下滑的风险较低，业绩具备较强的稳定性。公司将通过持续的技术创新和精细化管理，维持合理的毛利率和确保业绩的可持续增长；

5. 报告期内，公司毛利率受产品结构变动影响较小，公司毛利率提升主要得益于原材料价格下降、规模效应提升以及工艺优化共同推动成本下降，毛利率提升具有合理性；由于公司与同行业可比公司在产品结构等方面存在一定差异，导致毛利率水平及波动情况存在差异，该差异具有商业合理性；

6. 公司最近一期末不存在大额财务性投资；最近一期末，公司不存在金额较大的财务性投资；董事会决议日前六个月至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资情况，不涉及财务性投资金额需从本次募集资金总额中扣除的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》

的相关要求；

7. 公司及其子公司、参股公司持有商业房产及居住用房，持有的方式为购置或者自建，主要用途为自用办公及员工宿舍，公司及其子公司、参股公司的经营范围内不涉及房地产开发相关业务类型，未从事房地产开发业务，亦未取得房地产开发资质。

二、关于公司应收款项

2022 年至 2025 年 3 月各期末，发行人应收账款账面价值分别为 38,267.96 万元、50,515.69 万元、57,824.24 万元和 51,280.50 万元。同期，应收款项融资分别为 3,389.83 万元、8,999.29 万元、10,021.26 万元和 13,487.93 万元。报告期各期末，公司短期借款分别为 20,198.90 万元、30,004.16 万元、25,597.99 万元和 39,904.12 万元。

2025 年 7 月 9 日，工信部开通“重点车企践行账期承诺线上问题反映窗口”，推动 17 家承诺“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策。

请发行人补充说明：(1) 结合发行人的信用政策、报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、结算周期、回款情况及同行业可比公司情况等，说明发行人应收账款坏账准备计提比例、账龄结构、应收账款周转率等与同行业可比公司是否存在较大差异，应收账款坏账准备计提的充分性。(2) 结合发行人期末对部分头部车企供应链金融平台或类似应收账款电子凭证的应收余额，期末已背书或贴现尚未到期的金额，说明各期是否存在逾期未兑付情况。(3) 结合发行人对部分头部车企应收账款电子凭证进行贴现或背书的情况，说明报告期内是否存在被追索的情形。(4) 结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明发行人将对部分头部车企应收账款电子凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，将部分头部车企应收账款电子凭证债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定。(5) 相关部委推动“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策，对发行人收入确认、应收账款回款管理的实际影响。(6) 结合发行人主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险，并说明本次选择发行可转债的考虑，发行完成后对发行人偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险。

请会计师核查并发表明确意见。(审核问询函问题 2)

(一) 结合公司的信用政策、报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、结算周期、回款情况及同行业可比公司情况等,说明公司应收账款坏账准备计提比例、账龄结构、应收账款周转率等与同行业可比公司是否存在较大差异,应收账款坏账准备计提的充分性

1. 公司信用政策

报告期内,公司根据行业惯例,结合客户的商业信誉、合作关系、交易规模等情况,对客户给予一定的信用期,一般要求客户收到发票后的一定期间内支付货款,公司对主要客户的付款周期为 2-4 个月不等。

2. 报告期各期末主要客户应收账款的形成时间、结算周期、回款情况

(1) 2025 年 6 月末前五大应收账款回款及结算周期情况

单位: 万元

客 户	2025 年 6 月末 应收账款余额	形成时间	主要结算周期	截至 2025 年 7 月 31 日回款
陕西重型汽车有限公司	2,738.02	1 年以内	票到 3 个月	474.00
北京理想汽车有限公司	2,308.53	1 年以内	票到 3 个月	604.41
零跑汽车有限公司	1,543.48	1 年以内	票到 3 个月	530.28
上海蔚来汽车有限公司	1,533.51	1 年以内	票到 3 个月	225.08
汉拿万都(北京)汽车部件有限公司	1,468.59	1 年以内	票到 4 个月	352.53
小 计	9,592.13			2,186.30

(2) 2024 年末前五大应收账款回款及结算周期情况

单位: 万元

客 户	2024 年末应 收账款余额	形成时间	主要结算周期	截至 2025 年 7 月 31 日回款
北京理想汽车有限公司	2,818.75	1 年以内	票到 3 个月	2,818.75
汉拿万都(北京)汽车部件有限公司	2,680.59	1 年以内	票到 4 个月	2,680.59
江苏摩比斯汽车零部件有限公司	2,080.42	1 年以内	票到 3 个月	2,080.42
郑州比亚迪汽车有限公司	1,992.23	1 年以内	票到 2 个月	1,992.23

上海蔚来汽车有限公司	1,399.64	1 年以内	票到 3 个月	1,399.64
小 计	10,971.64			10,971.64

(3) 2023 年末前五大应收账款回款及结算周期情况

单位：万元

客 户	2023 年末应 收账款余额	形成时间	主要结算周期	截至 2025 年 7 月 31 日回款
北京理想汽车有限公司	3,322.29	1 年以内	票到 3 个月	3,322.29
无锡礼恩派华光汽车部件有限公司	2,711.94	1 年以内	票到 4 个月	2,711.94
汉拿万都(北京)汽车部件有限公司	2,254.80	1 年以内	票到 4 个月	2,254.80
陕西重型汽车有限公司	1,509.38	1 年以内	票到 3 个月	1,509.38
上海蔚来汽车有限公司	1,414.66	1 年以内	票到 3 个月	1,414.66
小 计	11,213.06			11,213.06

(4) 2022 年末前五大应收账款回款及结算周期情况

单位：万元

客 户	2022 年末应 收账款余额	账 龄	主要结算周期	截至 2025 年 7 月 31 日回款
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	2,942.68	1 年以内	票到 4 个月	2,942.68
陕西重型汽车有限公司	2,741.82	1 年以内	票到 3 个月	2,741.82
重庆理想汽车有限公司常州分公司	1,825.19	1 年以内	票到 3 个月	1,825.19
重庆长安汽车股份有限公司	1,248.40	1 年以内	票到 3 个月	1,248.40
南京奥托立夫汽车安全系统有限公司	1,207.73	1 年以内	票到 4 个月	1,207.73
小 计	9,965.83			9,965.83

根据过往历史回款情况，上述客户资信记录良好，未发生大额坏账损失情况，预计未来发生应收账款无法收回的风险较小。公司主要客户的账龄集中在一年以内，且回款情况较好，符合公司的结算周期规律。

3. 说明公司应收账款坏账准备计提比例、账龄结构、应收账款周转率等与

同行业可比公司对比情况，应收账款坏账准备计提的充分性

(1) 应收账款坏账准备计提比例情况

报告期内，同行业可比公司应收账款账龄法坏账准备计提比例与公司的对比情况如下：

账 龄	坏账准备计提比例					
	北特科技	登云股份	精锻科技	万里扬	华纬科技	美力科技公司
1 年以内	6 个月以 内：1.50%； 7 个月-1 年：5.00%。	2.74%	按组合计 提坏账准 备的比例 为 5.18%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	20.00%	56.87%		10.00%	20.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	74.14%		30.00%	50.00%	15.00%
3-4 年	100.00%	95.13%		50.00%	100.00%	30.00%
4-5 年	100.00%	98.77%		100.00%	100.00%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%

[注]因同行业可比公司尚未完全披露 2025 年 1-6 月数据，除北特科技外，其他公司相关比例摘自 2024 年度报告

从上述应收账款账龄法计提比例来看，公司账龄 1 年以内坏账准备计提比例较高，账龄 1-4 年的计提比例略低，账龄 5 年以上的比例与同行业一致。公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，公司 1 年以上的应收账款金额占比不大，并且公司已对预计无法收回的款项单项计提坏账，公司应收账款采用账龄组合计提坏账准备比例与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提合理。

(2) 应收账款账龄结构

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款的账龄占比情况如下：

期间	公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2025 年 6 月末	北特科技	99.32%	0.57%	0.02%	0.08%
	登云股份	未披露	未披露	未披露	未披露
	精锻科技	未披露	未披露	未披露	未披露
	万里扬	未披露	未披露	未披露	未披露
	华纬科技	未披露	未披露	未披露	未披露
	可比公司平均	99.32%	0.57%	0.02%	0.08%

	美力科技	98.62%	1.04%	0.16%	0.18%
2024 年末	北特科技	98.80%	0.63%	0.08%	0.49%
	登云股份	93.65%	1.77%	0.60%	3.99%
	精锻科技	97.71%	0.64%	0.73%	0.92%
	万里扬	96.84%	1.65%	0.41%	1.10%
	华纬科技	99.69%	0.24%	0.06%	0.01%
	可比公司平均	97.34%	0.99%	0.38%	1.30%
	美力科技	98.19%	1.41%	0.13%	0.27%
2023 年末	北特科技	98.55%	0.87%	0.17%	0.42%
	登云股份	94.69%	0.59%	1.69%	3.03%
	精锻科技	98.22%	0.79%	0.32%	0.68%
	万里扬	97.33%	1.34%	0.17%	1.16%
	华纬科技	99.66%	0.31%	0.01%	0.01%
	可比公司平均	97.69%	0.78%	0.47%	1.06%
	美力科技	99.03%	0.50%	0.13%	0.33%
2022 年末	北特科技	94.59%	0.79%	4.40%	0.22%
	登云股份	95.39%	1.81%	0.17%	2.63%
	精锻科技	98.55%	0.43%	0.39%	0.63%
	万里扬	96.87%	0.55%	0.50%	2.07%
	华纬科技	99.87%	0.10%	0.02%	0.01%
	可比公司平均	97.05%	0.74%	1.10%	1.11%
	美力科技	98.69%	0.34%	0.28%	0.68%

[注]除精锻科技未披露账龄组合账龄而采用含单项计提的应收账款账龄计算账龄结构外,其他同行业可比公司账龄结构根据其公开披露的定期报告中以账龄作为信用风险特征的应收账款组合测算,不含单项计提组合的应收账款金额

报告期各期末,公司按账龄组合计提坏账的一年以内应收账款余额占比分别为 98.69%、99.03%、98.19%和 98.62%,公司账龄主要集中在 1 年以内,账龄在一年以上的应收账款占比小于同行业可比公司平均水平。

若按照同行业可比上市公司坏账准备平均水平,应收账款坏账准备应计提金

额测算情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
测算后应计提减值损失 A	-293.52	503.19	555.94	297.68
公司计提减值损失 B	-245.29	410.92	554.31	367.37
差额 C=A-B	-48.23	92.27	1.63	-69.69
对净利润的影响 D=C*(1-15%)	-41.00	78.43	1.39	-59.24
净利润	8,179.55	10,455.85	2,882.59	-5,481.22
影响比例	-0.50%	0.75%	0.05%	1.08%

[注]为便于比较，上述减值损失系根据按账龄组合计提坏账准备的应收账款按照相应坏账计提比例计算的坏账准备期末余额和期初余额相减得出

若按照同行业可比上市公司坏账准备平均水平测算，对公司各期净利润的影响为 1.08%、0.05%、0.75%和-0.50%，对各期净利润影响占比较小。

(3) 应收账款周转率情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率的情况如下：

可比公司	应收账款周转率(次)			
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
北特科技	3.52	3.34	3.34	3.19
登云股份	未披露	3.67	3.53	3.38
精锻科技	未披露	4.55	4.65	4.70
万里扬	未披露	3.42	3.59	3.14
华纬科技	未披露	2.58	2.82	2.70
行业平均值	3.52	3.51	3.59	3.42
美力科技	2.94	2.71	2.83	2.83

[注]2025 年 1-6 月应收账款周转率年化处理

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.83 次、2.83 次、2.71 次和 2.94 次，整体上看，公司应收账款周转率与华纬科技较为接近，与同行业可比公司平均值亦不存在重大差异。

综上所述，公司根据行业惯例，结合客户的商业信誉、合作关系、交易规模

等情况给予主要客户 2-4 个月的信用期，公司主要客户应收账款形成于 1 年以内，客户期后回款情况良好，公司已结合应收账款预计可收回情况制定了合理的坏账准备政策，公司应收账款坏账准备政策、应收账款周转率和应收账款坏账准备总体计提比例与同行业可比公司相比无重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）结合公司期末对部分头部车企供应链金融平台或类似应收账款电子凭证的应收余额，期末已背书或贴现尚未到期的金额，说明各期是否存在逾期未兑付情况

报告期内，公司收到的头部车企供应链金融平台或类似应收账款电子凭证主要系卡信、迪链以及瑞轩宝象，具体情况如下：

类型	说明
卡信	陕汽集团成员企业签发给供应商的数字债权凭证
迪链	比亚迪集团成员企业签发给供应商的数字债权凭证
瑞轩宝象	奇瑞汽车集团核心企业向上游供应商开立的体现交易双方债权债务关系的应收账款电子凭证

报告期各期末，公司对部分头部车企供应链金融平台或类似应收账款电子凭证的应收余额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
迪链	6,730.85	4,312.43	5,284.99	724.54
瑞轩宝象	220.18			
卡信	545.46	406.40	967.98	614.00
合 计	7,496.49	4,718.83	6,252.97	1,338.54

报告期各期末，已背书或贴现尚未到期的应收账款电子凭证情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
已背书或贴现未到期的迪链	647.62	2,581.48	432.29	

报告期各期末，公司迪链电子转让凭证已背书或贴现尚未到期的金额分别为 0.00 万元、432.29 万元、2,581.48 万元和 647.62 万元，报告期内公司迪链电子凭证均能够正常兑付，不存在逾期未兑付情况。

（三）结合公司对部分头部车企应收账款电子凭证进行贴现或背书的情况，

说明报告期内是否存在被追索的情形

报告期内，公司主要对迪链存在贴现或背书的情形，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
迪链	2,372.68	5,964.19	500.29	

报告期内，公司对迪链进行背书或贴现的金额分别为 0.00 万元、500.29 万元、5,964.19 万元和 2,372.68 万元，截至本审核问询函回复出具日，所涉及贴现或背书的迪链均已到期兑付或正常履约，未因票据逾期被银行或其他持票人追索的情形。

（四）结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明公司将对部分头部车企应收账款电子凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件，将部分头部车企应收账款电子凭证债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 结合应收票据管理制度、出票方信用等级、延期付款风险等，说明公司将对部分头部车企应收账款电子凭证用于背书转让或贴现时，是否预期满足终止确认条件

报告期内，公司收到的头部车企供应链金融平台或类似应收账款电子凭证主要系卡信、迪链以及瑞轩宝象，公司对迪链存在贴现或背书的情形。迪链的出票方是国内头部车企比亚迪的关联公司，其信用等级高，公司面临的延期付款风险较低。

根据公司票据管理制度，公司对迪链的管理模式主要为背书转让和持有至到期，其中关于背书转让是否满足终止确认的关键合同条款及判断过程如下：

管理模式	协议名称	主要条款	判断过程及结果
背书转让	应收账款转让协议	①受让人收到应收账款转让申请后，应通过迪链平台，根据《用户协议》和迪链平台业务办理规则，在 7 个自然日内对转单人的转让申请做出“签收”或“驳回”的决定，如受让人逾期未做出决定，将视为受让人已驳回该转让申请； ②双方同意，应收账款的转让为无追索权转让，如应收账款到期未能得到偿付，或出现应收账款项下基础交易所对应的基础合同有关的任何纠纷，受让人对转单人或转单人	转让协议明确债权转让为无追索权的转让，且转让之日起，转单人不再享有应收账款项下的任何权利。因此，公司已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规

		的前手(如有)不具有追索权,转单人亦无义务对应收账款项下债权的实现提供任何保证。自受让人签收应收账款转让时起,基础合同项下转单人对受让人的债务中与受让人签收的应付账款转让中等值金额的部分相抵销; ③转让之日起,受让人成为新迪链的持单人,获得应收账款下的全部权利;转单人不再享有应收账款项下的任何权利,但仍应继续履行该应收账款取得时所对应基础合同项下的义务和责任	定的终止确认的规定
--	--	--	-----------

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定:企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的,应当终止确认该金融资产;保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的,不应当终止确认该金融资产。第九条规定:企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的(即不属于本准则第七条所指情形),应当分别下列情况处理:放弃了对该金融资产控制的,应当终止确认该金融资产。第十条规定:企业在判断是否已放弃对所转移金融资产的控制时,应当注重转入方出售该金融资产的实际能力。转入方能够单独将转入的金融资产整体出售给与其不存在关联方关系的第三方,且没有额外条件对此项出售加以限制的,表明企业已放弃对该金融资产的控制。

公司将迪链进行背书后,受让人成为新迪链的持有人,受让人享有该项金融资产的完全权利,且该转让为无追索权转让,公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移,故公司将已背书的迪链予以终止确认,符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七、九、十条规定,符合终止确认条件。

综上所述,公司将部分头部车企应收账款电子凭证用于背书转让或贴现时,预期满足终止确认条件。

2. 将部分头部车企应收账款电子凭证债权凭证列报于应收款项融资是否符合《企业会计准则》的相关规定

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《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 号文件)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。

卡信应收账款电子凭证债权凭证由子公司绍兴美力精密弹簧有限公司持有,绍兴美力精密弹簧有限公司持有卡信以收取合同现金流量为目标,故将其列示于“应收账款”中。

迪链和瑞轩宝象应收账款电子凭证债权凭证由公司直接持有,公司管理该些债权凭证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,且符合本金加利息的合同现金流量特征,故分类为以公允价值计量及变动计入其他综合收益的金融资产,因此公司将其列示于“应收款项融资”。

经查询,汽车零部件企业将迪链或者瑞轩宝象在“应收款项融资”科目列示的情况较为常见,具体情况如下:

类别	公司名称	计入会计科目
迪链	华纬科技(001380)	应收款项融资
迪链	北特科技(603009)	应收款项融资
迪链	常青股份(603768)	应收款项融资
瑞轩宝象		

综上所述,公司将持有未到期的迪链和瑞轩宝象列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的要求。

(五) 相关部委推动“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策,对公司收入确认、应收账款回款管理的实际影响

国务院于 2025 年 3 月公布《保障中小企业款项支付条例》,并于 2025 年 6 月 1 日起开始正式施行,根据该条例第九条明确规定:大型企业从中小企业采购货物、工程、服务,应当自货物、工程、服务交付之日起 60 日内支付款项;合同另有约定的,不得设置以第三方付款为前提的支付条件,也不得利用商业汇票、应收账款电子凭证等非现金支付方式变相延长付款期限。工业和信息化部(工信

部)、国务院国有资产监督管理委员会等国家部委作为主要执行部门,自 2025 年上半年起积极部署并推动车企落实这一政策,在国家法规和部委推动下,主流车企于 2025 年 6 月集中发布声明,承诺将供应商支付账期统一压缩至 60 天以内,相关的车企包括广汽集团、中国一汽、东风汽车、赛力斯、吉利、长安、比亚迪、奇瑞、长城、小鹏、小米、理想、蔚来等。“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策对收入确认、应收账款回款管理影响说明如下:

1. 对收入确认的影响

公司的营业收入主要来自于高端弹簧产品及精密注塑件等产品的销售,属于在某一时点履行的履约义务,根据公司收入确认原则,对于在某一时点履行的履约义务,在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入,在判断客户是否已取得商品控制权时,公司考虑下列迹象:(1) 公司就该商品享有现时收款权利,即客户就该商品负有现时付款义务;(2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户,即客户已拥有该商品的法定所有权;(3) 公司已将该商品实物转移给客户,即客户已实物占有该商品;(4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬;(5) 客户已接受该商品;(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象,客户账期与上述判断控制权转移迹象关联度较低,故“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策对公司收入确认影响较小。

2. 对应收账款回款确认的影响

截至本审核问询函回复出具日,主要央国企车企客户及部分民营车企客户已严格参考“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策缩短结算期,目前公司与其他主机厂也在积极跟进协商,“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策实施后,公司应收账款余额将明显减少,应收账款的回收速度将加快。

(六) 结合公司主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险,并说明本次选择发行可转债的考虑,发行完成后对公司偿债指标的影响,在债券存续期间是否有偿付风险

1. 结合公司主要负债期限及现金流情况分析是否存在流动性风险

(1) 主要负债期限情况

截至 2025 年 6 月末,公司主要负债按照剩余到期日划分情况如下:

单位:万元

项 目	期末数				
	账面价值	未折现合同 金额	1 年以内	1-3 年	3 年以上
银行借款	63,204.30	64,724.60	53,141.75	9,654.83	1,928.02
应付账款	31,484.36	31,484.36	31,484.36		
其他应付款	1,373.35	1,373.35	1,373.35		
一年内到期的 非流动负债	275.51	309.69	309.69		
租赁负债	778.62	834.84		834.84	
小 计	97,116.14	98,726.84	86,309.15	10,489.67	1,928.02

截至 2025 年 6 月末，公司银行借款本金合计 63,161.00 万元，其中公司 1 年内需要偿还的银行借款和应付账款金额较大，但银行借款偿付安排分散在 2025 年 8 月至 2026 年 6 月，短期内集中偿付压力相对较小。截至 2025 年 6 月末，公司货币资金总额为 22,330.00 万元，除去保证金等使用受限的现金外，可自由使用的现金仍有 22,149.42 万元，公司应收票据、应收账款、应收款项融资合计 69,717.08 万元，此外，截至 2025 年 6 月末公司尚未使用的银行授信额度约 8.52 亿元，公司短期借款和应付账款偿还导致的流动性风险较小。

(2) 现金流情况

2022-2025 年 6 月，公司经营性现金流量的情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务 收到的现金	53,692.91	100,270.97	88,793.42	73,306.04
收到的税费返还	45.28	115.70	2,573.56	3,358.20
收到其他与经营活 动有关的现金	7,099.53	3,556.22	4,043.34	3,268.18
经营活动现金流 入小计	60,837.73	103,942.89	95,410.32	79,932.42
购买商品、接受劳务 支付的现金	27,884.76	48,397.03	45,965.74	38,666.83
支付给职工以及为 职工支付的现金	16,079.32	25,398.45	22,934.47	19,580.23
支付的各项税费	3,470.59	6,279.42	5,768.11	4,896.99
支付其他与经营活 动有关的现金	5,840.52	10,511.51	10,501.07	9,434.26

经营活动现金流出小计	53, 275. 19	90, 586. 41	85, 169. 39	72, 578. 30
经营活动产生的现金流量净额	7, 562. 53	13, 356. 49	10, 240. 93	7, 354. 12
现金流量与负债比率[注]	14. 36%	13. 38%	9. 97%	8. 22%

[注]2025 年 1-6 月现金流量与负债比率经年化处理

由上表可知，2022-2025 年 6 月，公司经营活动产生的现金流量净额均维持较高水平，现金流量与负债比率逐年上升，公司偿债能力整体呈上升趋势。

2022-2025 年 6 月公司银行贷款的偿还率和利息偿付率均为 100%，未出现因资金周转问题导致延期偿付本金或利息的情形，整体流动性风险较小。此外，为了应对公司短期借款和应付账款的偿付安排及满足业务拓展需求，进一步减小流动性风险，公司拟将本次申请公开发行可转债募集资金中不超过 8,300.00 万元用于补充公司流动资金。上述募集资金到位后将进一步提高公司的财务安全性，增强公司的偿债能力。

综上所述，公司一年内需要偿还的银行借款和应付账款金额较大，但公司现有的货币资金、应收款项余额以及尚未使用的银行授信额度足以覆盖公司主要负债，2022-2025 年 6 月，经营活动产生的现金流量净额均维持较高水平，现金流量与负债比率逐年上升，公司偿债能力整体呈上升趋势，公司整体的流动性风险较小。

2. 说明本次选择发行可转债的考虑

(1) 发行可转债对公司偿债压力较小

2025 年 1-6 月部分上市公司发行的可转债票面利率如下：

上市日期	股票代码	名称	第 1 年 利率	第 2 年 利率	第 3 年 利率	第 4 年 利率	第 5 年 利率	第 6 年 利率
2025/6/19	600048. SH	保利发展	2. 20%	2. 25%	2. 30%	2. 35%	2. 40%	2. 45%
2025/4/11	300014. SZ	亿纬锂能	0. 20%	0. 40%	0. 60%	1. 50%	1. 80%	2. 00%
2025/4/16	000591. SZ	太阳能	0. 20%	0. 40%	1. 00%	1. 50%	2. 00%	3. 00%
2025/2/13	601158. SH	重庆水务	0. 20%	0. 40%	0. 60%	0. 80%	1. 50%	2. 00%
2025/4/30	688372. SH	伟测科技	0. 10%	0. 30%	0. 60%	1. 00%	1. 50%	2. 00%
2025/1/20	600713. SH	南京医药	0. 20%	0. 40%	0. 60%	1. 50%	1. 80%	2. 00%
2025/4/3	688596. SH	正帆科技	0. 20%	0. 40%	0. 60%	1. 20%	1. 60%	2. 00%

2025/3/28	300351. SZ	永贵电器	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	1. 90%	2. 30%
2025/4/23	300054. SZ	鼎龙股份	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	1. 80%	2. 00%
2025/4/25	688019. SH	安集科技	0. 30%	0. 50%	1. 00%	1. 50%	2. 00%	2. 50%
2025/1/24	300337. SZ	银邦股份	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	1. 90%	2. 30%
2025/1/9	301235. SZ	华康洁净	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	2. 00%	2. 50%
2025/4/8	603801. SH	志邦家居	0. 30%	0. 50%	0. 80%	1. 20%	1. 80%	2. 00%
2025/4/25	603628. SH	清源股份	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	2. 00%	2. 50%
2025/4/7	688292. SH	浩瀚深度	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	2. 00%	2. 50%
2025/6/17	300969. SZ	恒帅股份	0. 20%	0. 40%	0. 80%	1. 50%	2. 00%	2. 50%
平均值			0. 33%	0. 52%	0. 86%	1. 44%	1. 88%	2. 28%

由上述统计可以看出，可转债作为兼有股权性质和债券性质的混合型证券，其票面利率普遍较低，发行完成后公司面临的付息压力较小，并且若未来公司股价表现良好，投资者选择转股，公司无需偿还本金，从根本上减轻可转债引起的偿债压力。

(2) 发行可转债对公司原有股东股权稀释效应相对较小

可转债发行后至转股前，可转债不影响公司股权结构，原有股东控制权不受冲击，避免了即时股权摊薄。同时与定增相比，定增价格为以董事会决议公告日前 20 个交易日股票均价的 80%为底价，而可转债的转股价格为不低于募集说明书公告日前 20 个交易日股票均价和前 1 个交易日均价较高者，相比于定增，可转债转股对公司股东股权稀释效应更小，能最大程度保护原有股东利益。

综上所述，公司基于降低公司偿债压力和对原股东的股权稀释影响，选择发行可转换公司债券满足本次募集资金投资项目的资金需求，具有合理性

3. 发行完成后对公司偿债指标的影响，在债券存续期间是否有偿付风险

以 2025 年 6 月 30 日的资产结构为基础，根据发行可转债预案和《浙江美力科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，本次可转债发行总额为 30,000.00 万元，债券期限为 6 年，参考 2025 年 1 月至 6 月部分发行的可转债票面利率平均值的基础上假定本次可转债第 1 年至第 6 年票面利率分别为 0.30%、0.50%、0.90%、1.40%、1.90%、2.30%，债券到期收益率参考最新的 LPR5 年期利率，发行完成后对公司偿债指标的影响以及与同行业可比公司对比如下：

项目	流动比率	速动比率	资产负债率
北特科技	1.00	0.69	50.24%
登云股份	1.28	0.72	53.81%
精锻科技	1.38	1.11	42.97%
万里扬	1.14	0.86	45.64%
华纬科技	2.45	2.11	32.68%
可比公司平均	1.45	1.10	45.07%
可比公司中位数	1.28	0.86	45.64%
发行前	1.42	1.03	45.26%
发行完成后	1.74	1.36	50.02%

[注]因同行业上市公司尚未完全披露 2025 年半年报数据，相关指标根据其 2025 年一季报计算得出

由上表可知，本次发行完成后，公司流动比率和速动比率上升，公司短期偿债能力增强，公司资产负债率上升，但与同行业可比公司差距不大，本次可转债发行募集资金金额为 3 亿元，从公司现有资产情况、盈利能力以及经营现金流量净额来看，若公司可转债未完成转股，公司依旧能偿付可转债本金，公司可转债发行完成后在债券存续期间无法偿付的风险较小。

（七）核查程序与结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解公司对主要客户的信用政策，检查报告期主要合同，核实主要客户信用政策情况；获取公司应收账款账龄统计表及期后回款情况统计表，向相关人员了解 1 年以上应收账款仍未回款的原因，与对应客户是否存在纠纷，客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；了解公司坏账准备计提政策，复核公司坏账准备计提金额计算过程；查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，对比分析公司应收账款坏账计提政策的合理性，坏账准备计提金额是否充分；获取公司应收账款账龄明细表以及同行业可比公司应收账款账龄结构情况、应收账款周转率情况，检查公司账龄划分是否准确，与同行业公司是否存在重大差异；

2. 取得公司的应收账款电子凭证备查簿，检查报告期内应收账款电子凭证承兑、背书及贴现情况，以及报告期各期末是否存在票据逾期未兑付的情形；

3. 获取公司报告期内公司应收账款电子凭证贴现或背书清单，并询问公司

相关人员是否存在被追索的情形；

4. 查阅涉及迪链、宝象的上市公司应收款项融资披露情况，与公司进行对比，分析将迪链、宝象确认为应收款项融资是否符合行业惯例；查阅其他上市公司公开披露资料，了解其对迪链等应收账款数字债权凭证的会计处理情况，对比分析公司进行背书转让后终止确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

5. 了解公司的收入确认条件、查看主要客户的信用期以及回款情况，判断“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策是否对公司收入确认、应收账款回款管理有实际影响；

6. 查阅公司最近三年的审计报告和最近一期财务报告，分析公司资产负债结构以及现金流情况，了解公司可使用的货币资金情况和预计可收回的应收账款情况，并对公司高管进行访谈，了解公司流动负债的支付情况及安排；获取 2025 年 6 月末公司银行借款的分布情况和公司的银行授信情况，对比公司尚未使用授信额度以及可循环使用的授信额度与一年内需要偿还的借款的金额；计算公司可转债发行前后的主要偿债能力指标，对比分析发行前后公司的偿债能力是否发生较大变动，同时查阅并分析同行业可比公司偿债能力指标情况并与公司进行对比，了解公司在发行完成后偿债能力指标是否与同行业可比公司存在重大差异，确认公司是否存在债券无法偿付的风险。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司根据行业惯例并结合客户的商业信誉、合作关系、交易规模等情况一般给予客户一定的信用期，公司主要客户应收账款形成于 1 年以内，客户期后回款情况良好，公司应收账款坏账准备政策、账龄结构及应收账款周转率与同行业可比公司相比无重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分；

2. 报告期内，公司所取得的应收账款债权凭证均不存在逾期未兑付情况；

3. 报告期内，所有涉及贴现或背书的迪链均已到期兑付或正常履约，不存在被追索的情形；

4. 公司将部分头部车企应收账款电子凭证用于背书转让或贴现预期满足终止确认条件，将部分头部车企应收账款电子凭证债权凭证列报于应收款项融资符合《企业会计准则》的相关规定，与其他上市公司会计处理方式一致，符合行业惯例；

5. 相关部委推动“供应商支付账期不超过 60 天”的车企落实政策对公司收

入确认影响较小，但随着公司主要客户账期的缩短，公司应收账款余额将明显减少，应收账款的回收速度将加快；

6. 公司 1 年内需要偿还的银行借款和应付账款金额较大，但基于公司可使用的货币资金、应收账款回收情况、尚未使用的银行授信额度以及良好的现金流情况，公司偿债能力较强，流动性风险相对较小；公司选择公开发行可转债满足本次募集资金投资项目的资金需求，主要是基于降低公司偿债压力和对原股东的股权稀释影响的考虑，具有合理性；发行完成后，公司流动比率和速动比率上升，公司短期偿债能力增强，公司资产负债率上升，但与同行业可比公司相比差距不大，本次可转债发行募集资金金额为 3 亿元，从公司现有资产情况、盈利能力以及经营现金流量净额来看，若公司可转债未完成转股，公司依旧能偿付可转债本金，公司可转债发行完成后在债券存续期间无法偿付的风险较小。

三、关于公司募投项目

本次发行拟募集资金总额不超过 3 亿元(含本数)，扣除发行费用后的募集资金将投向年产 200 万件智能悬架及 1,000 万件电动及液压驱动弹性元件等产业化项目，具体拟使用募集资金投资项目包括电动及液压驱动弹性元件项目、智能座舱弹性元件项目以及研发及试验中心升级项目。电动及液压驱动弹性元件项目建成并达产后年营业收入为 11,500 万元，税后内部收益率为 18.08%，税后投资回收期 7.14 年(含建设期)，智能座舱弹性元件项目建成并达产后年营业收入为 8,500 万元，税后内部收益率为 13.48%，税后投资回收期 8.07 年(含建设期)。募投项目涉及的环评、能评审批等手续尚在办理中。此外，拟使用募集资金 8,300.00 万元补充流动资金。

发行人最近一次再融资为 2021 年 1 月核准的向不特定对象发行可转债，募集资金 3 亿元，用于年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目等 3 个项目。其中，年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目于 2023 年 12 月达到预定可使用状态，达产后第一年的承诺效益为实现净利润 2,767.95 万元，实际实现效益为 2,065.84 万元，实现效益未及预期。

请发行人补充说明：(1) 前次募投项目未及预期的原因，相关不利因素是否已经消除；如未消除，该等不利因素对该募投项目预计未来效益实现情况以及

对本次募投项目效益实现情况的影响。(2)结合发行人产品定价模式、现有产品价格、本次募投项目产品(智能悬架、电动及液压驱动弹性元件等)价格、原材料价格变化趋势及本次募投产品预计市场空间、竞争对手、在手订单或意向性合同、同行业同类或类似项目的毛利率水平、效益情况等,分析本次募投项目效益测算过程及谨慎性。(3)量化分析本次募投项目新增固定资产折旧对发行人业绩的影响。(4)结合发行人的资产负债率水平、货币资金持有及未来使用情况、净利润及现金流状况等,说明本次募集资金补充流动资金的必要性和合理性。

请会计师核查并发表明确意见(审核问询函问题 3)

(一)前次募投项目未及预期的原因,相关不利因素是否已经消除;如未消除,该等不利因素对该募投项目预计未来效益实现情况以及对本次募投项目效益实现情况的影响

1. 前次募投项目未及预期的原因

截至 2024 年 12 月 31 日,前次募投项目达产后经营产能利用率及经营情况如下:

单位:万元

实际投资项目		截止日投资项目累计产能利用率	承诺效益	最近三年实际效益			截止日累计实现效益	是否达到预计效益
序号	项目名称							
1	年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目	50.46%	2,767.95	529.41	2,194.42	2,065.84	4,789.67	否
2	新材料及技术研发中心项目	不适用	[注 1]					不适用
3	补充流动资金	不适用	[注 2]					不适用

[注 1]新材料及技术研发中心项目的效益主要体现在可以夯实公司新材料、新产品、新工艺研发创新实力,建立健全的研发创新体系,培养创新人才等,有利于公司在市场竞争中取得并保持优势地位,无法单独核算效益

[注 2]补充流动资金项目有利于公司经济效益持续提升和健康可持续发展,有利于增强公司的资本实力,满足公司经营的资金需求,实现公司跨越式发展,无法单独核算效益

年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目于 2023 年 12 月达到预定可使用状态,达产后第一年的承诺效益为实现净利润 2,767.95 万元,实际实现效益为 2,065.84 万元,存在差异的原因主要为:

(1) 年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目于 2023 年底整体达到预定可使用状态，截至本审核问询函出具日，项目尚未 100%达产(根据前次募投项目规划，项目达产后当年产量达规划产能的 65%，项目第四年(含建设期)达规划产能的 90%，第五年全部达产，即项目 2024 年度释放产能为规划产能 65%，2025 年度释放产能为规划产能的 90%、2026 年释放产能为规划产能的 100%，按照实际产能释放计算，2024 年度前次募投项目产能利用率为 77.63%)，因此 2024 年度该项目目前处于产能爬坡阶段，未 100%达产，规模效益尚未完全发挥。

(2) 前次募投项目涉及的产品系汽车零部件，主机厂和一级供应商的认证周期较长，公司目前同步积极开拓市场，并推进相关产品的认证工作，不断提高募投产品的销售规模，以期前次募集资金投资项目效益最大化。

综上，受产能爬坡、募投项目涉及汽车零部件产品在下游客户认证周期较长等因素影响，2024 年度公司前次募投项目实际效益与预期效益存在一定差异。

2. 相关不利因素是否已经消除

2025 年 1-6 月，前募 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目实际效益为 1,602.51 万元，承诺效益为 1,855.63 万元，实际效益的完成率是 86.36%，高于 2024 年度实际效益的完成率 74.63%，相关不利因素对前募效益实现情况的影响有所减弱。2024 年度、2025 年 1-6 月前募项目的效益实现情况具体如下：

单位：万元

前募项目	期间	承诺效益 ①	实际效益②	差异 ②-①	完成率 ②/①
年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目	2025 年 1-6 月	1,855.63	1,602.51	-253.12	86.36%
	2024 年度	2,767.95	2,065.84	-702.11	74.63%

[注 1]年产 9,500 万件高性能精密弹簧建设项目于 2023 年 12 月达到预定可使用状态，达产后第二年(即 2025 年度)的承诺效益为实现净利润 3,711.25 万元,2025 年 1-6 月承诺效益为实现净利润 1,855.63 万元

3. 该等不利因素对前次募投项目预计未来效益实现情况以及对本次募投项目效益实现情况的影响

(1) 对前次募投项目预计未来效益实现情况的影响

公司已采取相关措施提高前次募投项目的实际效益，影响前次募投项目盈利表现的不利因素对前次募投项目的影响将会有所减弱，相关措施具体如下：

1) 加大市场开拓力度

公司具有良好的行业口碑和客户认知度，逐渐积累了一批优质的核心客户，并取得了客户的高度认可。未来，公司将一方面围绕核心客户进行业务规划和战略布局，开展与核心客户体系的深层次对接，持续获得新项目定点，进一步扩大与现有客户的业务规模；另一方面，持续加大新能源业务转型，注重新客户、新市场的开拓，优化客户结构，拓宽市场渠道，拓展发展空间。

同时，公司将充分利用多年来在行业树立的品牌优势，未来在立足于拓宽国内市场的基础上，加强国际市场业务的拓展，积极实施走出去战略，进一步拓展海外客户，扩大公司在整个行业的市场份额。

2) 强化项目风控与质量管理，夯实效益基础

公司优化了项目获取流程及风险管控机制，通过提升项目精细化管理水平，从源头严控项目风险，重点聚焦毛利合理、终端市场销量确定性高的优质项目，通过前期审慎评估与积极参与，提高项目盈利潜力与市场适配性，确保募投项目产能释放与市场需求有效匹配。

同时公司计划通过建立更严格的产品质量考核机制、定期总结分析质量数据、引入行业专业人才等方式，持续提升产品质量及一次合格率，减少生产过程中的质量损耗与返工成本，从项目风险管控与内部质量管理双维度夯实项目效益基础。

3) 系统推进降本增效措施

公司围绕业务目标制定了全流程降本计划，明确各部门降费指标并纳入绩效考核，通过严控非必要开支、优化人员配置提升人效、强化供应链议价能力维持合理采购价格等方式，多维度挖掘成本优化空间，增强募投项目产品的成本竞争力和项目整体盈利能力。

(2) 对本次募投项目预计未来效益实现情况的影响

本次募投项目和前次募投项目在建设地址、主要产品、固定资产投资规模等方面均存在区别，本次募投项目产品的下游市场前景广阔，已取得较多客户定点，影响前次募投项目盈利表现的不利因素不会对本次募投项目造成重大不利影响。

1) 下游市场前景广阔

根据世界汽车组织(OICA)的数据，2021年至2024年，全球汽车销量由8,363.84万辆增加至9,531.47万辆。EV Tank预计新能源汽车的渗透率将持续提升并在2030年超过50%。近年来，我国密集出台了鼓励汽车发展的产业政策，尤其在新能源汽车方面，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建

设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据中国汽车工业协会数据，2024 年我国汽车产销量分别完成 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，新能源汽车销量从 2019 年的 120.6 万辆增长至 2024 年的 1,286.6 万辆，年均复合增长率为 60.55%，增长动力强劲。作为汽车产业的重要组成部分，伴随着下游汽车行业尤其新能源汽车行业的快速发展，汽车零部件行业保持增长，有利于带动公司本次募投产品的销售规模增长。

2) 本次募投产品已取得客户定点

截至本审核问询函回复出具日，公司本次募投产品已进入比亚迪、礼恩派、延锋、捷温、麦格纳、佛吉亚、驰助等国内外大型优质客户的供应商体系，为本次募投产品的销售提供强有力的保障。

综上，本次募投项目是公司对国家政策、市场环境、客户需求进行缜密研判，结合公司实际业务需求、同行业竞争情况做出的审慎决定，符合公司发展战略和经营计划，旨在通过本次募投项目的实施完善，深化公司在汽车零部件领域的业务布局，提升公司运营能力和运营品质，项目实施不存在重大不确定性。前次募投项目效益未达预期的不利因素不会对本次募投项目的实施产生重大不利影响。

(二) 结合公司产品定价模式、现有产品价格、本次募投项目产品(智能悬架、电动及液压驱动弹性元件等)价格、原材料价格变化趋势及本次募投产品预计市场空间、竞争对手、在手订单或意向性合同、同行业同类或类似项目的毛利率水平、效益情况等，分析本次募投项目效益测算过程及谨慎性

本次募集资金投资的产能建设类项目包括电动及液压驱动弹性元件项目、智能座舱弹性元件项目；智能悬架空气弹簧总成项目未使用本次募集资金，不构成本次募投项目。

本次募投项目在测算过程中，已结合公司现有产品价格、主要原材料价格变化情况、在手订单、同行业同类或类似项目的毛利率水平等多方面因素，并在对未来市场合理预期的基础上进行了保守测算，测算过程谨慎、合理。

1. 公司产品定价模式

公司主要产品的销售价格通过与客户商业谈判，协商确定。

2. 现有产品价格与本次募投项目产品价格

本次募投项目智能座舱弹性元件项目及电动及液压驱动弹性元件项目，其预测的销售单价与公司现有产品平均单价的比较情况具体如下：

项目	2024 年度现有相关产品 平均单价(元/件)	本次募投测算单价 (元/件)
现有相关产品平均单价 (元/件)：	11.68	11.50
电动及液压驱动弹性元件 项目	8.63	8.50

从平均销售单价上看，公司电动及液压驱动弹性元件项目、智能座舱弹性元件项目预测销售单价分别为 11.50 元/件、8.50 元/件，系在募投产品 2024 年度销售均价基础上确定。

3. 原材料价格变化趋势

公司本次募投产品主要原材料为弹簧钢，主要包括钢丝、盘条坯料等。公司经营多年，建立了较为完善的原材料采购体系，与各供应商形成了良好稳定的合作关系，具有稳定的供应渠道，能够在一定程度上管控原材料价格波动的不利影响。报告期内公司原材料供应情况良好，原材料价格变动未对公司综合毛利率水平造成重大不利影响。

报告期内，公司本次募投产品主要原材料价格整体呈下降趋势，价格变动情况具体如下：

类别	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	均价	变动	均价	变动	均价	变动	均价
钢丝	8.03	-3.28%	8.31	-2.63%	8.53	-6.70%	9.14
盘条坯料	5.13	-9.45%	5.67	-4.17%	5.92	-10.88%	6.64

[注]2025 年 1-6 月采购均价计算时未包含德国美力公司采购数据

本次募投项目实施后，随着采购规模的扩大，公司有望通过规模化效应进一步提升供应链管理能力和。

4. 本次募投产品预计市场空间

根据中国汽车工业协会的统计数据，2024 年度，我国汽车产销量分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆；其中新能源汽车产销量分别为 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4%和 35.5%。2025 年 1-6 月，我国汽车产销量分别为 1,562.1 万辆和 1,563.3 万辆，同比分别增长 12.5%和 11.4%；其中新能

源汽车产销量分别为 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%。一般来说，单套尾门系统需要配套 2 件尾门簧；纯电汽车和燃油汽车分别需配备一件模拟器总成和一件离合器总成产品，而新能源插混车型则需同时各配备一件模拟器总成与离合器总成；每辆乘用车配备 4-6 个座椅，每个座椅所需靠背帘及坐垫总成各一件。稳定的汽车产销量为本次募投产品提供了巨大的市场空间。

5. 竞争对手、在手订单或意向性合同

(1) 竞争对手

弹簧制造行业内生产企业数量众多，集中程度较低，市场份额较为分散，竞争比较激烈。国内弹簧制造行业内中小民营生产企业数量众多，这类企业整体规模较小、技术水平较低、管理不够规范、选用材料标准要求不高、品质缺乏保障，因此，该类企业只能参与低端产品市场竞争。本次募投项目所涉及的电动及液压驱动、智能座舱弹性元件行业所属弹簧制造行业细分领域，竞争格局与其一致。主要竞争对手情况如下：

电动及液压驱动弹性元件	
公司名称	相关情况
广州奥图弹簧有限公司	1998 年成立，注册资本 15,000 万港元，主营业务为汽车弹簧系统、新能源组件，汽车领域客户包括博世、法雷奥、麦格纳。
广东新宝精密制造股份有限公司	2003 年成立，注册资本 4,800 万元，主营业务为精密金属结构件，包括汽车冲压件、家电零部件、电气设备组件，汽车领域客户包括丰田、本田、日产、大众、福特。
安庆谢德尔汽车零部件有限公司	2006 年成立，注册资本 1,310 万欧元，为中德合资企业，依托德国谢德尔集团百年弹簧制造经验，专注于高端汽车弹簧及新能源零部件的研发生产。
无锡凯伦纳弹簧有限公司	2009 年成立，注册资本 1,000 万元，主营业务为汽车弹簧与工业弹簧，包括自动变速器弹簧盘、发动机气门弹簧、油泵油嘴弹簧、新能源车模拟器组件。
智能座舱弹性元件	
公司名称	相关情况
浙江雅虎汽车部件股份有限公司	2000 年成立，注册资本 25,853.56 万元，主营业务为汽车座椅部件制造，专注座椅骨架总成、冲压件及模具开发，客户覆盖一汽大众、上海大众、威马、红旗 H9、蔚来 ES6 等车型。
江苏恩迪汽车系统有限公司	2008 年成立，注册资本 1,010.101 万元，主营业务为汽车座椅舒适系统解决方案，包括按摩/支撑/通风/加热等电子功能部件的研发和制造，产品覆盖国内外知名汽车厂商。
无锡市源隆金属制品有限公司	2010 年成立，注册资本 2,000 万元，主营业务为汽车精密焊管制造，产品应用于汽车座椅管、排气管、仪表盘管等，客户包括上海通用、上海大众、长安福特等车企。
杭州纽迪汽车部件有限公司	2016 年成立，注册资本 1,000 万元，主营业务为汽车座椅部

	件制造，专注座椅骨架、钢丝、端头注塑件及弹簧等细分领域，供货车型包括捷豹路虎、福特锐界、别克君威、比亚迪等。
天津彬海工业有限公司	2018 年成立，注册资本 3,000 万元，主营业务为金属制品研发与制造，包括金属结构、汽车零部件(如座椅钢丝、弹簧)、模具及塑料制品等，主要客户为丰田、大众等车企的座椅供应商。

2) 在手订单或意向性合同

公司本次募投产品已陆续取得客户定点项目，根据公司销售计划，公司募投项目相关产品预计 2025 年全年销售情况如下：

序号	募投项目产品名称	已获得定点客户情况
1	电动及液压驱动弹性元件	已取得包括比亚迪、上海驰助等客户定点项目，预计 2025 年全年销售数量为 480 万件，对应的销售收入为 4,700 万元。
2	智能座舱弹性元件	已取得包括佛吉亚、麦格纳、延锋、李尔等客户定点项目，预计 2025 年全年销售数量为 820 万件，对应的销售收入为 7,200 万元。

公司本次募投产品已取得部分客户定点项目，报告期内已实现收入分别为 3,496.02 万元、7,169.32 万元、9,789.93 万元和 6,284.44 万元，根据现有客户定点情况测算 2025 年度募投产品相关收入约为 11,900.00 万元。本次募投项目产品消化具有良好的市场基础和客户基础，为本次募投项目效益的实现提供有力支撑。

6. 同行业同类或类似项目的毛利率水平、效益情况等

公司本次募投产能建设类项目主要为电动及液压驱动弹性元件项目、智能座舱弹性元件项目，本次募投项目与同行业可比公司同类或类似项目的收益率、投资回收期、项目预测毛利率等指标比较如下：

可比公司	融资情况	建设项目名称	项目财务内部收益率(税后)	投资回收期(年)	达产后预测毛利率
精锻科技	2020 年定向增发项目	新能源汽车轻量化关键零部件生产项目	14.28%	7.80	29.94%
		年产 2 万套模具及 150 万套变速器总成项目	13.68%	7.90	24.42%
	2023 年可转债项目	新能源汽车电驱传动部件产业化项目	14.79%	6.88	22.99%
华纬科技	2023 年首发项目	新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目	22.91%	6.16	30.85%
		河南华纬高精度新能源汽车悬架弹簧	13.01%	7.83	27.01%

		智能化生产线项目			
	2025 年可转债	南京原材料生产基地建设项目	未披露	未披露	未披露
		华伟科技重庆生产基地建设项目	未披露	未披露	未披露
		墨西哥生产基地建设项目	未披露	未披露	未披露
		墨西哥生产基地建设项目	未披露	未披露	未披露
公司本次募投项目		电动及液压驱动弹性元件项目	18.08%	7.14	32.50%
		智能座舱弹性元件项目	13.48%	8.07	30.00%

与同行业可比公司 2020 年以来实施的 IPO 或再融资募投项目对比后可看出，在达产后税后内部收益率、投资回收期指标方面，公司本次募投项目与同行业可比公司募投项目总体较为接近，不存在重大差异，符合汽车零部件行业募投项目特征。

7. 本次募投项目效益测算过程及谨慎性

公司本次拟投资项目情况如下：

单位：万元

项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
年产 200 万件智能悬架及 1,000 万件电动及液压驱动弹性元件等产业化项目	65,561.60	21,700.00
其中：智能悬架空气弹簧总成	36,500.89	-
智能座舱弹性元件	10,987.07	7,800.00
电动及液压驱动弹性元件	11,721.24	8,600.00
研发及试验中心升级	6,352.40	5,300.00
补充流动资金	8,300.00	8,300.00
合 计	73,861.60	30,000.00

其中，智能悬架空气弹簧总成拟使用自有资金投入，不涉及募集资金。研发及实验中心升级项目、补充流动资金项目不单独产生效益，智能座舱弹性元件项目及电动及液压驱动弹性元件项目具体效益测算情况如下：

(1) 营业收入预测

本项目营业收入按照达产后产品的产能规划和预计市场销售价格进行测算，销售价格按照近期该类产品的销售均价进行预测。本次募投项目中的智能座舱弹性元件生产规模为 1,000 万件/年、电动及液压驱动弹性元件项目生产规模为

1,000 万件/年。

本募投项目工程建设期 18 个月，达产后当年产量达规划产能的 20%，智能座舱弹性元件项目计算期(含建设期)第四年达规划产能的 100%，电动及液压驱动弹性元件项目计算器(含建设期)第五年达到规划产能的 100%。

本募投项目具体收入测算如下：

具体产品	项目	T1	T2	T3	T4	T5 及以后
电动及液压驱动弹性元件项目	产量(万件)	-	200.00	400.00	750.00	1,000.00
	平均单价(元/件)	-	11.50	11.50	11.50	11.50
	毛利率		29.35%	27.44%	30.58%	32.50%
	收入合计(万元)	-	2,300.00	4,600.00	8,625.00	11,500.00
智能座舱弹性元件项目	产量(万件)	-	200.00	600.00	1,000.00	1,000.00
	平均单价(元/件)	-	8.50	8.50	8.50	8.50
	毛利率		25.36%	27.46%	29.71%	30.00%
	收入合计(万元)	-	1,700.00	5,100.00	8,500.00	8,500.00

(2) 总成本费用测算

本募投项目总成本费用包括原材料费用、职工薪酬、固定资产折旧与无形资产摊销、财务费用、其他费用(制造费用、管理费用及销售费用)。本募投项目的成本费用以营业成本加期间费用估算法进行分析，遵循国家现行会计准则规定的成本和费用核算方法，并参照公司实际经营情况予以确定。

1) 电动及液压驱动弹性元件项目总成本费用测试具体情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
1、生产成本	16.69	1,625.01	3,337.85	5,987.88	7,762.50
2、销售费用	-	40.67	81.34	152.51	203.34
3、管理费用	-	138.48	276.96	519.31	692.41
4、研发费用	-	85.44	170.87	320.39	427.18
5、财务费用	-	-	-	-	28.68
合计	16.69	1,889.59	3,867.03	6,980.09	9,114.12
项目	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10

1、生产成本	7,762.50	7,762.50	7,762.50	7,762.50	7,762.50
2、销售费用	203.34	203.34	203.34	203.34	203.34
3、管理费用	692.41	692.41	692.41	692.41	692.41
4、研发费用	427.18	427.18	427.18	427.18	427.18
5、财务费用	28.68	28.68	28.68	28.68	-
合计	9,114.12	9,114.12	9,114.12	9,114.12	9,085.44

2) 智能座舱弹性元件项目总成本费用测算具体情况如下:

单位: 万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
1、生产成本	19.26	1,268.92	3,699.76	5,975.04	5,950.00
2、销售费用	-	30.06	90.18	150.30	150.30
3、管理费用	-	102.36	307.07	511.78	511.78
4、研发费用	-	63.15	189.45	315.74	315.74
5、财务费用	-	-	-	19.65	19.81
合计	19.26	1,464.49	4,286.46	6,972.52	6,947.64
项目	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1、生产成本	5,950.00	5,950.00	5,950.00	5,950.00	5,950.00
2、销售费用	150.30	150.30	150.30	150.30	150.30
3、管理费用	511.78	511.78	511.78	511.78	511.78
4、研发费用	315.74	315.74	315.74	315.74	315.74
5、财务费用	19.81	19.81	19.81	0.16	-
合计	6,947.64	6,947.64	6,947.64	6,927.99	6,927.82

3) 原材料费用

本次募投项目所需的主要原辅材料为: 弹簧钢、钢材等。本募投项目所需原辅材料市场供应充足, 可以保证公司的生产需求。各类原材料价格系参考市场近期实际价格及变化趋势确定。

4) 职工薪酬

职工薪酬主要结合公司历史数据、本募投项目人员配置情况和当地薪酬水平进行测算, 年人均薪酬根据不同职位按目前项目所在地生产人员实际工资水平10-15 万元/年估算。

5) 制造费用及折旧摊销

结合公司现有固定资产折旧、无形资产摊销及长期待摊费用的会计政策，本募投项目固定资产折旧按照公司会计政策执行，机械设备按照 10 年期内平均折旧，残值率取 5%；办公设备按照 5 年期内平均折旧，残值率取 5%；土地按照 50 年平均摊销；房屋建筑物按照 20 年平均折旧，残值率取 5%。本次募投项目(完全达产年)制造费用按照总成本固定比例计算，其中智能座舱弹性元件项目制造费用占成本比重取值 31.69%，电动及液压驱动弹性元件项目制造费用占成本比重取值 35.62%。

6) 期间费用

报告期内，公司期间费用率统计如下：

项目	平均值	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用率	1.77%	1.64%	1.28%	2.38%
管理费用率	6.02%	6.02%	4.84%	7.20%
研发费用率	3.71%	4.52%	2.91%	3.71%

[注]募投项目由美力科技公司母公司实施，上述期间费用率为母公司费用率

参考公司报告期期间费用占收入比重情况，考虑到募投项目销售市场开拓、营销队伍及管理团队建设等多方面因素，本着谨慎性的原则，本募投项目预测销售费用、管理费用、研发费用占募投项目营业收入比分别为 1.77%、6.02%、3.71%，与报告期内母公司的平均销售费用率、管理费用率、研发费用率水平保持一致，具有合理性。

7) 所得税预测

本募投项目实施主体为美力科技公司，公司系国家高新技术企业，因此本次募投项目所得税依据本项目当期利润总额的 15%进行测算。

8) 税金及附加预测

本募投项目税金及附加主要包含城市维护建设税、教育费及地方教育附加，分别按增值税的 7%、5%计算。

综上所述，本次募投项目在测算过程中，已结合公司现有产品价格、主要原材料价格变化情况等多方面因素，并在对未来市场合理预期的基础上进行了保守测算，测算过程谨慎、合理。

(三) 量化分析本次募投项目新增固定资产折旧对公司业绩的影响

公司本次募投项目存在较大的固定资产及无形资产投资，新增折旧、摊销将对公司经营业绩产生一定影响，但随着本次募投项目完工并投产，逐渐产生预期效益，新增折旧、摊销对公司业绩的影响将逐渐减小。本次募投项目的预期效益完全可以消化新增折旧、摊销，新增折旧、摊销对公司未来经营业绩不会构成重大不利影响。

美力科技公司本次募集资金投资项目为电动及液压驱动弹性元件项目、智能座舱弹性元件项目、研发及试验中心升级项目及补充流动资金，其中电动及液压驱动弹性元件项目总投资额为 11,721.24 万元、智能座舱弹性元件项目总投资 10,987.07 万元、研发及试验中心升级项目总投资为 6,352.40 万元，上述三个项目均涉及房屋建筑物、机器设备等固定资产和土地等无形资产，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目总投资
电动及液压驱动弹性元件项目		
1	土地费用	834.35
2	土建工程	4,157.75
3	机器设备	4,256.72
小 计		9,248.82
智能座舱弹性元件项目		
1	土地费用	962.91
2	土建工程	4,858.54
3	机器设备	3,338.18
小 计		9,159.63
研发及试验中心升级项目		
1	土地费用	462.51
2	土建工程	2,903.31
3	机器设备	2,986.58
小 计		6,352.40
合 计		24,760.85

募投项目的实施将会使公司固定资产、无形资产规模增大，并将在达到预定可使用状态后计提折旧摊销，短期内会新增折旧摊销费用，在一定程度上将影响

公司的利润水平。

根据企业会计准则并遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、无形资产摊销方法的规定进行测算，本次募投实施以后新增折旧摊销对公司业绩的影响测算如下：

单位：万元

项 目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1. 对营业收入的影响										
本次募投项目新增折旧摊销①	45.20	479.74	1,198.21	1,492.97	1,492.97	1,471.29	1,438.78	1,438.78	1,438.78	1,438.78
现有业务营业收入②[注 1]	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10	160,354.10
募投项目新增营业收入③		4,000.00	9,700.00	17,125.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
总营业收入(④=②+③) [注 2]	160,354.10	164,354.10	170,054.10	177,479.10	180,354.10	180,354.10	180,354.10	180,354.10	180,354.10	180,354.10
新增折旧摊销占总营业收入的比例(⑤=①/④)	0.03%	0.29%	0.70%	0.84%	0.83%	0.82%	0.80%	0.80%	0.80%	0.80%
2. 对净利润的影响										
本次募投项目新增税后折旧摊销⑥[注 3]	38.42	407.78	1,018.48	1,269.02	1,269.02	1,250.60	1,222.96	1,222.96	1,222.96	1,222.96
现有业务净利润⑦[注 4]	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85	10,455.85
募投项目新增净利润⑧	-35.95	518.48	1,314.54	2,614.05	3,204.54	3,204.54	3,204.54	3,204.54	3,221.24	3,245.76
总净利润(⑨=⑦+⑧)[注 2]	10,419.90	10,974.33	11,770.39	13,069.90	13,660.39	13,660.39	13,660.39	13,660.39	13,677.09	13,701.61
新增折旧摊销占总净利润的比例(⑩=⑥/⑨)	0.37%	3.72%	8.65%	9.71%	9.29%	9.15%	8.95%	8.95%	8.94%	8.93%

[注 1]现有业务营业收入为 2024 年公司合并口径营业收入，并假设未来保持不变

[注 2]上述总营业收入和总净利润仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任

[注 3]本次募投项目新增税后折旧摊销=本次募投项目新增折旧摊销×(1-15%)

[注 4]现有业务净利润为 2024 年公司合并口径净利润，并假设未来保持不变

综上，随着公司业绩的稳步增长及本次募投项目按照预期实现效益，公司未来经营业绩可完全覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，实施本次募投项目而新增的折旧摊销不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

(四) 结合公司的资产负债率水平、货币资金持有及未来使用情况、净利润及现金流状况等，说明本次募集资金补充流动资金的必要性和合理性

公司拟使用 8,300.00 万元募集资金补充公司日常业务发展所需的流动资金，占本次向不特定对象发行可转债募集资金总额的 27.67%。本次募集资金补充流动资金具有必要性和合理性。

1. 资产负债率水平

报告期内，公司融资主要以银行借款为主，截至 2025 年 6 月 30 日，公司合并口径资产负债率为 45.26%。未来，随着公司各项业务的拓展，单纯依靠债务融资方式不能较好地满足公司业务长期发展的资金需求。本次发行将充分发挥上市公司股权融资功能，拓宽融资渠道，优化公司资本结构。本次募集资金到位后，公司的总资产、净资产规模均相应增加，资金实力得到进一步提高，为公司可持续发展提供有力保障。

2. 货币资金持有及未来使用情况

(1) 可自由支配货币资金

截至 2024 年末，公司货币资金情况如下：

项 目	金额(万元)
-----	--------

货币资金	19,293.21
其中：受限货币资金	3,570.75
可自由支配余额	15,722.46

(2) 货币资金未来适用规划

1) 最低货币资金保有量

最低货币资金保有量为企业为维持其日常营运所需要的最低货币资金(即“最低现金保有量”)，根据最低货币资金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数(即“现金周转率”)主要受净营业周期(即“现金周转期”)影响，净营业周期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司流动资产需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

公司主要从事高端弹簧研发、生产和销售业务。考虑公司日常经营付现成本、费用等，并考虑现金周转效率等因素，通常需维持一定的现金储备，以2024年度财务数据测试最低现金保有量过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
每月最低现金保有量⑪	⑪ ①/12	4,433.44
全年最低货币资金保有量①	①=②/③	53,201.33
2024年度付现成本总额②	②=④+⑤-⑥	134,909.63
2024年度营业成本④	④	127,015.96
2024年度期间费用总额⑤	⑤	19,263.69
2024年度非付现成本总额⑥	⑥	11,370.02
货币资金周转次数(次)③	③=365÷⑦	2.54
现金周转期(天)⑦	⑦=⑧+⑨-⑩	143.94
存货周转期(天)⑧	⑧	87.03
应收账款(含应收款项融资、应收票据、预付账款)周转期(天)⑨	⑨	164.89
应付账款(含应付票据)周转期(天)⑩	⑩	107.98

[注1]期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用

[注 2]非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销

[注 3]存货周转期=365*平均存货账面余额/营业成本

[注 4]应收账款周转期=365*(平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额)/营业收入

[注 5]应付账款周转期=365*(平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额)/营业成本

2) 偿还短期借款及一年内非流动负债预留现金

截至 2024 年末，公司短期借款余额为 25,597.99 万元、一年内到期的非流动负债 5,782.87 万元，合计 31,380.86 万元。短期内，公司面临一定偿债压力。因此为保障财务的稳健性、降低流动性风险、优化资产负债结构，公司需要为短期借款及一年内到期的非流动负债预留一部分现金。

3) 未来公司现金分红计划的实施需求

公司于 2025 年 4 月 22 日召开 2024 年度股东大会，审议通过《关于 2024 年度利润分配方案的议案》，以公司现有总股本 211,074,680 股为分基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 1.18 元(含税)，合计派发现金股利人民币 24,972,021.60 元(含税)，不送红股，不以资本公积金转增股本。以 2024 年分红金额为基础，预计 2025 年至 2027 年每年现金分红金额增长 10%，则未来三年需要分红总额为 9,092.31 万元。

随着公司未来发展规模的扩大，公司按照分红回报规划等方面的要求需要持续向投资者发放现金股利。

4) 未来三年营运资金需求

2022 年至 2024 年公司营业收入分别为 108,739.56 万元、137,623.12 万元和 160,354.10 万元，复合增长率为 21.44%，以 21.44%为预测期现有业务营业收入年均增长率。未来三年公司预计营业收入情况具体如下：

项目	2027 年预测	2026 年预测	2025 年预测
营业收入(万元)	287,187.38	236,484.99	194,734.02

[注]上表预测不代表公司对未来三年经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测

根据 2024 年末公司财务状况，假定预测期内，公司各期末的经营性流动资

产占营业收入比率和经营性流动负债占营业收入比率与 2024 年各期末的平均比率保持一致。公司 2025 年至 2027 年流动资金缺口测算如下：

项目	2024 年度/ 2024 年末		2025 年度/ 2025 年末	2026 年度/ 2026 年末	2027 年度/ 2027 年末
	金额	占营业收入比例	金额	金额	金额
营业收入	160,354.10	100.00%	194,734.02	236,484.99	287,187.38
应收票据	263.25	0.16%	319.69	388.23	471.47
应收账款	57,824.24	36.06%	70,221.76	85,277.30	103,560.76
应收款项融资	10,021.26	6.25%	12,169.82	14,779.03	17,947.65
预付款项	2,708.18	1.69%	3,288.81	3,993.94	4,850.24
存货	28,655.40	17.87%	34,799.12	42,260.05	51,320.60
经营性流动资产小计①	99,472.33	62.03%	120,799.20	146,698.55	178,150.71
应付票据	6,008.00	3.75%	7,296.12	8,860.40	10,760.07
应付账款	30,417.05	18.97%	36,938.47	44,858.07	54,475.64
合同负债	278.77	0.17%	338.54	411.12	499.27
经营性流动负债小计②	36,703.82	22.89%	44,573.12	54,129.60	65,734.98
流动资金规模③=①-②	62,768.51	39.14%	76,226.08	92,568.95	112,415.73
新增流动资金需求			13,457.57	16,342.87	19,846.78
2025-2027 年流动资金需求合计			49,647.22		

公司因业务规模增长和营业收入增加将持续产生增量营运资金需求，根据上述测算，公司 2025-2027 年的流动资金缺口为 49,647.22 万元。

5) 未来三年预计自身经营利润积累

参考公司 2024 年度扣非后归属于母公司股东的净利润 10,668.74 万元作为未来三年每年归属于母公司股东的净利润，在 2024 年度的折旧摊销费用 11,370.03 万元基础上进行测算，未来三年预计自身经营利润积累带来的现金流入为 66,116.30 万元。

6) 公司未来资金缺口测算

根据公司可自由支配资金及未来发展所需营运资金需求，公司未来资金缺口

测算情况如下：

单位：万元

用途	计算公式	计算结果
截至 2024 年末可自由支配货币资金余额	①	15,722.46
最低现金保有量	②	4,433.44
归还短期负债	③	31,380.86
未来三年现金分红预计	④	9,092.31
未来三年新增营运资金需求	⑤	49,647.22
未来三年预计自身经营利润积累	⑥	66,116.30
资金需求	⑦=②+③+④+⑤-①-⑥	12,715.07

根据上表测算，公司未来资金缺口为 12,715.07 万元，略高于本次募投补充流动资金金额，公司存在补充流动资金的实际需求，本次发行募集资金用于补充流动资金具有必要性。

（五）核查程序与结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取并查阅《前次募集资金使用情况报告》《前次募集资金使用情况鉴证报告》，了解公司前次募投项目效益实现情况；访谈公司管理层前次募集资金投入项目的运行情况、效益不及预期的原因、提高前募项目实际效益所采取的措施，分析前次募投项目效益不及预期的因素是否影响本次募投项目的实施；查阅汽车行业市场数据，了解本次募投产品下游市场需求；
2. 访谈公司管理层，了解产品定价模式；取得公司本次募投产品销售明细表、本次募投项目效益测算明细表，查阅行业研究报告、同行业上市公司公开披露文件等资料，了解原材料价格变化趋势、本次募投产品市场空间、同行业同类或类似项目的毛利率水平、效益情况，分析本次募投项目效益测算过程及谨慎性；
3. 查阅本次募投项目投资测算表，分析募投项目建成后新增折旧摊销对业绩的影响；
4. 查阅报告期内公司定期报告，了解公司资产负债率情况；复核公司未来三年流动资金需求的测算过程，分析公司本次募集资金补充流动资金的必要性和合理性。

经核查，我们认为：

1. 前次募投项目未及预期主要受产能爬坡、募投项目产品在下游客户认证周期较长等因素影响，相关不利因素对前募效益实现情况的影响已有所减弱；相关不利因素对前次募投项目的预计未来效益实现情况的影响将会有所减弱，且不会对本次募投项目造成重大不利影响；

2. 本次募投项目在测算过程中，已结合公司现有产品价格、主要原材料价格变化情况、在手订单、同行业同类或类似项目的毛利率水平等多方面因素，并在对未来市场合理预期的基础上进行了保守测算，测算过程谨慎、合理；

3. 本次募投项目的预期效益完全可以消化新增折旧、摊销，新增折旧、摊销对公司未来经营业绩不会构成重大不利影响；

4. 本次发行募集资金用于补充流动资金具有必要性和合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

孙敏之印

中国注册会计师：

王曉彬印

二〇二五年八月二十日