

证券代码：920187

证券简称：通领科技

公告编号：2026-122

上海通领汽车科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2026 年半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

上海通领汽车科技股份有限公司（以下简称“通领科技”或“公司”）收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对上海通领汽车科技股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“半年报问询函”），公司董事会高度重视，立即组织相关部门、人员就半年报问询函中相关问题进行了认真核查并落实。现对半年报问询函所列问题回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称及项目代码进行豁免披露，具体回复内容如下：

一、关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入 4.04 亿元，同比减少 16.89%；归属于上市公司股东的净利润为 3,208.75 万元，同比减少 63.20%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 2,872.07 万元，同比减少 66.06%；综合毛利率为 28.62%，同比减少 3.15 个百分点。其中，2026 年第一季度单季归属于上市公司股东的净利润 2,638.89 万元，同比减少 44.60%；第二季度单季归属于上市公司股东的净利润 569.87 万元，同比减少 85.60%。分产品类别看，燃油类汽车内饰件实现收入 2.65 亿元，同比减少 22.77%，毛利率为 30.31%，同比减少 1.16 个百分点；新能源类汽车内饰件实现收入 1.36 亿元，同比减少 3.12%，毛利率为 25.78%，同比减少 6.93 个百分点；其他业务收入 233.13 万元，同比增长 28.88%，毛利率为 3.02%，同比减少 12.85 个百分点。

请你公司：

(1) 结合汽车行业整体景气度、下游主要客户整车排产及新车型定点情况、产品结构变化、年降政策、主要原材料价格变动等因素，说明营业收入、净利润、综合毛利率大幅下滑的原因及合理性，并选取同行业可比公司对照分析，说明相关变动趋势是否与同行业一致；

(2) 说明第二季度净利润降幅较第一季度明显扩大的原因，相关不利因素是否具有持续性，以及你公司针对业绩持续下滑已采取或拟采取的应对措施、实施进展及预计效果；

(3) 结合新能源类、燃油类产品的主要客户及车型、销售单价与单位成本变动情况，分别说明新能源类产品和燃油类产品的收入、毛利率变动原因及合理性，并说明与同行业可比公司变动趋势是否一致。

【回复】

(一) 结合汽车行业整体景气度、下游主要客户整车排产及新车型定点情况、产品结构变化、年降政策、主要原材料价格变动等因素，说明营业收入、净利润、综合毛利率大幅下滑的原因及合理性，并选取同行业可比公司对照分析，说明相关变动趋势是否与同行业一致

1、公司主营产品及业务情况介绍

上海通领汽车科技股份有限公司成立于2007年，于2026年3月5日在北交所上市，是国家级专精特新“小巨人”企业，主营乘用车高端汽车内饰件的研发、精密模具自主开发、生产与销售，核心产品涵盖汽车门板总成、门板饰条总成、主仪表饰板、中控饰板总成，同时配套生产组合仪表盖板、座椅背板、方向盘装饰件等各类车载注塑内饰件。公司掌握IMD、INS、IML、TOM、IMDL、软包覆、真铝、真木、仿真木、镭雕烫印、隐藏式透光等多种高端内饰表面处理工艺，可深度参与主机厂新车型同步研发，依托上海、武汉、美国三大智能制造生产基地，布局墨西哥海外生产基地与欧洲仓储中心，采用直销模式，并且“以销定产，以产定购”。为上汽大众、一汽大众、北美大众、德国大众、墨西哥大众、北美通用、上汽通用、比亚迪、福建奔驰、客户T、客户X、客户M、赛力斯、理想、蔚来、零跑、吉利、岚图等国内外主流车企配套供货，产品远销北美、欧洲多地。

2、汽车行业整体景气度

2026年上半年，国内汽车市场在“总量承压、结构剧变”的双重格局下运行：一方面，传统燃油车需求持续萎缩，整车厂以价换量推动价格战向零部件环节传导；另一方面，新能

源汽车渗透率快速提升，但新能源整车的降本压力显著大于燃油车，零部件供应商面临的“增量不增利”局面较为普遍。

据中国汽车工业协会统计，2026年上半年我国汽车产销分别完成1,499.3万辆和1,501.7万辆，同比分别下降4.0%和4.1%。其中，乘用车产销分别完成1,272.1万辆和1,272.0万辆，同比分别下降5.9%和6.0%，是拖累行业总量的主要因素；商用车产销分别完成227.2万辆和229.7万辆，同比分别增长8.2%和8.3%。新能源汽车产销分别完成743.8万辆和744.6万辆，同比分别增长6.7%和7.3%，渗透率提升至49.6%，行业内燃油与新能源的结构性替代进一步加速。同期，汽车出口509.6万辆，同比增长65.3%，而国内销量仅992.1万辆，同比下降21.1%，“出口强、内需弱”的分化格局十分明显。

上述行业数据表明，报告期内汽车零部件企业普遍面临三方面的经营压力：其一，乘用车整体产销下滑直接压缩零部件需求总量，公司境内业务以燃油车配套为主，承压程度高于行业平均；其二，新能源车型虽保持增长，但整车厂价格战激烈，零部件年降幅度加大；其三，国内市场内卷加剧，具备海外产能及客户资源的企业相对占优，公司报告期内境外主营收入同期占比由51.26%提升至67.81%，正是这一行业趋势的体现。

公司产品具有高度定制化特征，主要生产经营业务围绕配套整车厂的新车型开发、整车量产需求展开，采用“以销定产、以产定购”的经营模式，收入规模直接取决于下游客户整车排产情况。行业景气度下行直接传导至公司订单量。

3、 报告期主要客户项目排产交付情况

单位：台、套

地区	项目	2026年1-6月	2025年1-6月	变动数量	变动比率
境内	MY	247,109	152,180	94,929	62.38%
境内	MS11		151,685	-151,685	-100.00%
境外	VW380PA	131,798	110,350	21,448	19.44%
境内	NCS NF PA	18,038	109,619	-91,581	-83.54%
境内	NMS NF PA		89,010	-89,010	-100.00%
境外	VW336-3	86,429	79,750	6,679	8.37%
境内	Launch		70,690	-70,690	-100.00%
境外	VW416PA-2	63,291	55,700	7,591	13.63%
境内	B8L PA2	30,754	54,874	-24,120	-43.96%
境外	VW371PA2	31,323	51,200	-19,877	-38.82%
境外	VW316-T	48,851	46,818	2,033	4.34%
境外	SK316	46,601	37,561	9,040	24.07%
境内	MS12	98,521		98,521	
境外	SK316-3-5	67,719	27,051	40,668	150.34%

地区	项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动数量	变动比率
境内	E80	55,540		55,540	
境外	31XX-2	46,666	22,754	23,912	105.09%
合计		972,640	1,059,242	-86,602	-8.18%

报告期内，境内主要客户整车排产下调，部分老项目进入生命周期末期断点或发生减量，境外客户排产保持相对稳定。

报告期内，公司新增定点项目较多，但新量产项目尚处爬坡阶段，其增量未能覆盖原有项目下降的销售额。

4、报告期新车型定点情况

2026 年 1 月-6 月新项目定点情况如下：

序号	项目名称	取得定点时间	预计量产时间	预计停产时间
1	EPSON	2026-1-2	2026-7-10	2028-1-10
2	B SUV-5S	2026-1-4	2026-8-10	2031-8-10
3	C206-10SEAT	2026-1-10	2026-10-30	2029-10-30
4	H47A	2026-1-28	2026-6-30	2031-6-30
5	P59A	2026-2-3	2026-8-30	2029-8-30
6	X81-IP	2026-2-5	2026-7-30	2031-7-30
7	ID7 PA	2026-2-5	2028-3-17	2032-3-17
8	ID BUZZ	2026-2-8	2028-5-1	2033-5-1
9	VW380PA SoMo Fun	2026-2-9	2026-11-23	2028-11-23
10	BR449	2026-2-10	2027-3-1	2033-3-1
11	T1VA	2026-2-10	2026-11-30	2030-11-30
12	东风 S73B	2026-2-12	2026-8-1	2029-8-1
13	NCLB	2026-3-10	2026-10-30	2032-10-30
14	E001-10 SEAT	2026-3-16	2026-9-30	2029-9-30
15	T1J FL3	2026-3-26	2026-7-1	2030-6-30
16	S59D	2026-4-3	2026-8-30	2031-8-30
17	Nio-Qinling Pisces	2026-5-9	2027-4-1	2030-4-1
18	VW380/0 ME	2026-5-15	2027-5-3	2034-5-3
19	EX1H-G	2026-6-10	2026-8-30	2031-8-30
20	D11&D05	2026-6-15	2027-4-30	2030-4-30
21	D01 新 CNSL	2026-6-22	2026-12-31	2030-12-30

报告期内公司与主要的客户合作关系稳定，新增定点项目较多，但新定点项目尚处研发和量产爬坡阶段，不能快速弥补降量。同时公司已与巴西大众建立合作关系，通过客户审核并获得了项目定点。

5、产品结构

公司产品分为新能源汽车内饰件、燃油汽车内饰件及其他。收入构成情况如下：

单位：万元

地区	类型	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			变动金额	变动比例
		营业收入	毛利率	收入占比	营业收入	毛利率	收入占比		
境内	新能源汽车内饰件	4,996.75	3.94%	12.38%	8,864.54	22.79%	18.25%	-3,867.79	-43.63%
	燃油汽车内饰件	7,780.62	20.14%	19.28%	14,720.18	26.99%	30.31%	-6,939.56	-47.14%
	其他	215.55	-0.01%	0.53%	177.04	17.61%	0.36%	38.50	21.75%
	小计	12,992.92	13.58%	32.19%	23,761.76	25.36%	48.92%	10,768.85	-45.32%
境外	新能源汽车内饰件	8,628.56	38.43%	21.38%	5,199.51	49.61%	10.71%	3,429.06	65.95%
	燃油汽车内饰件	18,726.77	34.53%	46.39%	19,602.67	34.83%	40.36%	-875.90	-4.47%
	其他	17.58	40.13%	0.04%	3.84	-64.13%	0.01%	13.74	357.74%
	小计	27,372.92	35.76%	67.81%	24,806.02	37.91%	51.08%	2,566.90	10.35%
合计		40,365.83	28.62%	100.00%	48,567.78	31.77%	100.00%	-8,201.95	-16.89%

如上表所述，2026 年 1-6 月公司综合毛利率 28.62%，较 2025 年 1-6 月综合毛利率 31.77% 同比下滑 3.15 个百分点，主要系境内新能源及燃油汽车内饰件营业收入大幅减少，同时境内新能源内饰件毛利率大幅下滑。境外新能源汽车内饰件收入虽然实现增长，但该品类毛利率同比明显下降。境内业务收入规模收缩且盈利水平下降，叠加境外新能源内饰件毛利率回落，共同导致整体综合毛利率降低，毛利减少。

6、年降政策

汽车零部件行业普遍存在整车厂年度降价政策。公司作为整车厂的配套供应商，产品价格 在项目生命周期前 3-5 年内通常按年降约定逐年下调，年降幅度一般在 3%—5% 区间。报告期内，国内整车厂在价格战压力下进一步加大降本力度，年降幅度较往年有所提升，对公司收入及毛利率形成直接压制。

7、主要原材料价格变动

类别	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			单价变动	变动比例
	数量 (万)	单价	金额 (万)	数量 (万)	单价	金额 (万)		
INS 薄膜(平方米)	17.56	163.93	2,878.90	22.72	192.60	4,375.87	-28.67	-14.89%
INS 薄膜(片)	0.41	171.40	69.56	0.32	139.60	44.67	31.80	22.78%
IMD 薄膜(平方米)	24.39	125.97	3,072.33	24.66	122.76	3,027.26	3.21	2.61%
TOM 薄膜(平方米)	1.61	255.39	410.05	1.97	308.32	607.39	-52.93	-17.17%
IML 膜片(片)	25.44	19.95	507.43	15.69	34.20	536.60	-14.25	-41.68%
IML 膜片(平方米)	0.54	354.60	190.27	0.96	368.90	354.14	-14.30	-3.88%

类别	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			单价变动	变动比例
	数量 (万)	单价	金额 (万)	数量 (万)	单价	金额 (万)		
RTY 薄膜	0.45	126.00	56.26					
PC/ABS(公斤)	84.21	14.30	1,204.14	93.55	17.36	1,624.03	-3.06	-17.63%
ABS(公斤)	5.15	13.08	67.29	11.17	14.53	162.30	-1.45	-9.99%
PC(公斤)	11.52	32.65	376.00	19.82	32.52	644.55	0.13	0.41%
其他(公斤)	74.69	15.69	1,172.09	16.83	11.68	196.57	4.01	34.36%

注：因规格型号略有差异，同一类型单价采用平均单价。

公司生产所需主要原材料包括 IMD/INS 薄膜、ABS、PC、PC/ABS 等工程塑料及化工涂料和外购件，其中薄膜类材料主要依赖进口，公司自 2025 年开始研发薄膜自制，2026 年正式量产，除 IMD 薄膜小幅上涨外，其他类型薄膜价格出现小幅下降。部分工程塑料粒子短期出现价格反弹，但报告期内仍是下降趋势。

8、营业收入、净利润及综合毛利率变动情况

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额	变动比例
营业收入	40,365.83	48,567.78	-8,201.95	-16.89%
营业成本	28,812.40	33,138.57	-4,326.18	-13.05%
毛利	11,553.44	15,429.21	-3,875.77	-25.12%
毛利率	28.62%	31.77%	-	-
财务费用	1,245.12	-480.73	1,725.85	359.01%
净利润	3,208.75	8,720.56	-5,511.80	-63.20%
毛利和财务费用影响利润合计	10,308.32	15,909.94	-5,601.62	-35.21%

如上表所述，公司营业收入下滑 16.89%、毛利率下降 3.15 个百分点，主要系境内新能源及燃油汽车内饰件营业收入大幅减少，同时境内新能源内饰件毛利率大幅下滑，导致毛利同比减少 3,875.77 万元。此外，人民币升值导致汇兑损失大幅增加，财务费用同比增加 1,725.85 万元。上述两项主要原因导致净利润大幅下滑，综合毛利率降低。

公司本期毛利率大幅下滑的原因详见问题（三）回复。

9、与同行业可比公司对照分析

基于公司的主营业务情况，结合公司所处行业、主要产品、收入结构及可比公司相关数据的可获得性等情况，公司选取了岱美股份（603730.SH）、常熟汽饰（603035.SH）、新泉股份（603179.SH）、福赛科技（301529.SZ）及乔路铭（920079.BJ）作为同行业可比公司。上述

公司均从事或包含汽车内饰件的研发、生产及销售业务，且相关业务及财务数据亦进行了公开披露。

(1) 可比公司基本情况介绍

公司名称	基本情况
岱美股份	岱美股份主要从事汽车内饰件的研发、生产和销售，是集设计、开发、生产、销售、服务于一体的专业汽车零部件制造商。
常熟汽饰	常熟汽饰的主营业务为研发、生产和销售汽车内饰件总成产品，作为国内汽车内饰件行业主要供应商之一，可为客户提供“从项目工程开发和设计，到模检具设计和制造、设备自动化解决方案、产品试验和验证以及成本优化方案”的一体化服务。
新泉股份	新泉股份是汽车饰件整体解决方案提供商，目前，公司拥有较为完善的汽车饰件产品系列，主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，并已实现产品在商用车及乘用车应用领域的全覆盖。
福赛科技	福赛科技是一家专注于汽车内饰件研发、生产和销售的高新技术企业，是安徽省专精特新冠军企业，主要产品包括内饰功能件和装饰件。
乔路铭	乔路铭是专业从事汽车饰件研发、生产和销售的高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，主要产品包括汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具。

(2) 2026 年半年度公司营业收入、净利润、综合毛利率同比变动趋势与同行业可比公司对比情况

可比公司	营业收入 (亿元)	营业收入 同比	归母净利润 (亿元)	归母扣非 净利润 (亿元)	归母净利润 同比	归母扣非净 利润同比	综合毛利 率	毛利率同 比
岱美股份	30.22	-4.82%	4.2	3.5	74.16%	-12.91%	28.00%	-0.11 个 百分点
常熟汽饰	34.91	25.58%	1.17	0.83	-46.09%	-52.42%	12.12%	-3.29 个 百分点
新泉股份	80.15	7.45%	4.14	4.11	-1.90%	-1.11%	20.08%	+1.99 个 百分点
福赛科技	8.23	0.36%	0.72	0.61	14.19%	7.12%	27.00%	+2.34 个 百分点
乔路铭	14.16	-0.64%	2.16	2.00	7.09%	2.33%	25.80%	+2.41 个 百分点
可比公司 均值	33.53	5.59%	2.48	2.21	9.49%	-11.40%	22.60%	+0.67 个 百分点
通领科技	4.04	-16.89%	0.32	0.29	-63.20%	-66.06%	28.62%	-3.15 个 百分点

注 1：数据来源于各可比公司披露的 2026 年半年度报告。

注 2：可比公司均值系上述五家公司算术平均。

由上表可知，2026 年半年度同行业可比公司经营表现分化明显，具体分析如下：

在收入方面：新泉股份同比增长 7.45%，福赛科技同比增长 0.36%，岱美股份小幅下滑，同比下降 4.82%，乔路铭小幅下降 0.64%，与上年同期基本持平。公司收入同比下降 16.89%，

降幅高于同行业可比公司。公司收入有较大幅度下滑主要因公司正常成熟量产项目受市场影响，部分项目周期接近断点或已断点、新项目量产时间延后及项目爬坡时间长等因素所致。

在净利润方面：常熟汽饰归母净利润同比下降 46.09%、扣非后下降 52.42%，与公司归母净利润下降 63.20% 的趋势一致，均呈现“收入与利润双向承压”的特征，说明行业性降本压力已普遍传导至汽车内饰件企业的盈利端。新泉股份归母净利润小幅下降 1.90%。岱美股份、福赛科技、乔路铭归母净利润实现增长，其中乔路铭在收入基本持平的情况下归母净利润同比增长 7.09%、扣非后同比增长 2.33%，主要系其营业成本同比下降 3.77%、内饰件收入同比增长 45.44% 带来的产品结构优化及成本管控成效；但岱美股份扣非后归母净利润同比下降 12.91%，其增长主要来源于非经常性损益，剔除该因素后同样反映行业景气度偏弱。因此，公司归母净利润的下降方向与常熟汽饰、新泉股份等以汽车内饰件为主业的可比公司一致。

在毛利率方面：公司综合毛利率 28.62%，在上述可比公司中处于较高水平（高于可比公司均值 22.60% 约 6.02 个百分点），反映公司在喷漆、真木、真铝等高端内饰工艺及境外高毛利业务方面具备一定的产品溢价能力；毛利率同比下降 3.15 个百分点，降幅介于常熟汽饰（-3.29 个百分点）与岱美股份（-0.11 个百分点）之间，属于行业合理区间。乔路铭毛利率 25.80%，同比上升 2.41 个百分点，主要系其外饰件、内饰件、模具三大产品线毛利率均同比提升（分别提升 2.17、2.71、27.10 个百分点），显示行业内通过产品结构优化与降本增效，部分公司盈利能力已有所修复。常熟汽饰毛利率 12.12%，同比下降 3.29 个百分点，与公司毛利率的下降方向、幅度基本一致。

综上所述，报告期内公司营业收入、净利润、综合毛利率大幅下滑，主要系：① 汽车行业整体景气度下行，下游整车厂排产下调、控库存；② 项目断点、减量，收入下滑规模无法被境外增量完全覆盖；③ 新量产项目延后或尚处爬坡阶段，增量不及预期；④ 整车厂年降幅度加大、产品售价下行；⑤ 产品结构向低毛利的新能源类迁移。

（二）说明第二季度净利润降幅较第一季度明显扩大的原因，相关不利因素是否具有持续性，以及你公司针对业绩持续下滑已采取或拟采取的应对措施、实施进展及预计效果

1、第一季度、第二季度主要项目列示

（1）第一季度同比主要项目情况

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动金额	变动比例
营业收入	22,532.91	25,389.59	-2,856.68	-11.25%
营业成本	15,474.80	17,288.41	-1,813.61	-10.49%
毛利	7,058.11	8,101.18	-1,043.07	-12.88%
税金及附加	200.30	183.70	16.60	9.04%
财务费用	560.44	-206.19	766.63	371.81%
信用减值损失	276.29	300.48	-24.19	-8.05%
资产减值损失	-524.69	-507.12	-17.57	3.46%
营业利润	3,025.88	5,078.59	-2,052.71	-40.42%
所得税费用	409.18	303.84	105.34	34.67%
净利润	2,638.89	4,763.23	-2,124.34	-44.60%
毛利率	31.32%	31.91%	-	-

如上表所述，第一季度净利润减少 2,124.34 万元，同比减少 44.60%，主要是营业收入同比下降 11.25%，毛利下降 12.88%，毛利减少 1,043.07 万元，毛利率基本持平。财务费用增加 766.63 万元，增长 371.81%，主要为汇兑损失增加。

(2) 第二季度同比主要项目情况

单位：万元

项目	2026 年 4-6 月	2025 年 4-6 月	变动金额	变动比例
营业收入	17,832.93	23,178.19	-5,345.26	-23.06%
营业成本	13,337.59	15,850.17	-2,512.58	-15.85%
毛利	4,495.34	7,328.02	-2,832.68	-38.66%
税金及附加	269.78	165.96	103.82	62.56%
财务费用	684.68	-274.54	959.22	349.39%
信用减值损失	510.10	-4.89	514.99	-10531.49%
资产减值损失	-257.61	-226.81	-30.80	13.58%
营业利润	688.80	4,379.67	-3,690.87	-84.27%
所得税费用	113.82	467.58	-353.76	-75.66%
净利润	569.87	3,957.33	-3,387.46	-85.60%
毛利率	25.21%	31.62%		

如上表所述，第二季度净利润减少 3,387.46 万元，同比减少 85.60%，主要是营业收入同比下降 23.06%，毛利率下降 6.41 个百分点，毛利下降 38.66%，毛利减少 2,832.68 万元，财务费用增加 959.22 万元，增长 349.39%，主要为汇兑损失增加。

(3) 2026 年第一、二季度主要项目对比情况

单位：万元

项目	2026 年 4-6 月	2026 年 1-3 月	变动金额	变动比例
营业收入	17,832.93	22,532.91	-4,699.98	-20.86%
营业成本	13,337.59	15,474.80	-2,137.21	-13.81%
毛利	4,495.34	7,058.11	-2,562.77	-36.31%

项目	2026 年 4-6 月	2026 年 1-3 月	变动金额	变动比例
税金及附加	269.78	200.30	69.48	34.69%
财务费用	684.68	560.44	124.24	22.17%
信用减值损失	510.10	276.29	233.81	84.62%
资产减值损失	-257.61	-524.69	267.08	-50.90%
营业利润	688.80	3,025.88	-2,337.08	-77.24%
所得税费用	113.82	409.18	-295.36	-72.18%
净利润	569.87	2,638.89	-2,069.02	-78.41%
毛利率	25.21%	31.32%		

如上表所述，第二季度净利润较第一季度减少 2,069.02 万元，降幅 78.41%，主要是营业收入下降 20.86%，毛利率下降 6.11 个百分点，毛利下降 36.31%，毛利减少 2,562.77 万元，财务费用增加 124.24 万元，增长 22.17%。

综上所述，第二季度净利润降幅较第一季度明显扩大，主要影响因素如下：

（1）收入方面：第二季度营业收入环比下滑 20.86%，主要系：①行业景气度下行，整车厂控制库存，排产减少；②VW416 PA2、NCSNFPA 项目接近断点；③VW483-1、B8LPA 等存量项目交付降量；④M12、D13 等新量产项目爬坡收入增长缓慢。以上因素导致收入规模下降、毛利总额同步减少。

（2）单位成本及固定成本摊薄方面：第二季度营业成本环比仅下降 13.81%，明显小于营业收入 20.86%的降幅，单位成本有所上升，主要系：①新增量产项目如 M12、D13 项目处于爬坡期，合格率仍在提升过程中，单位材料损耗及单位人工成本偏高；②公司成本结构中厂房及设备折旧、固定人工等固定性成本占比较高，该部分成本具有刚性，产量规模收缩导致单位固定成本上升，固定成本摊薄效应减弱。

（3）毛利率方面：第二季度综合毛利率为 25.21%，较第一季度下降 6.11 个百分点，主要系：①境外存在毛利率较好项目接近断点的情况，相关项目毛利贡献占比下滑；②境外爬坡期项目占比上升，单位成本偏高，叠加排产规模收缩导致固定成本摊薄效应减弱，导致爬坡期项目毛利率偏低；③存量项目面临客户降价压力。以上因素随着量产规模提升，毛利率将逐步改善。

（4）财务费用方面：报告期内，人民币对美元、欧元汇率延续升值趋势，公司外币货币性项目（主要为美元、欧元计价的应收账款及货币资金）产生汇兑损失，直接侵蚀了第二季度利润。

2、相关不利因素的持续性分析

针对导致公司第二季度净利润降幅较第一季度明显扩大的不利因素的影响及持续性逐项分析如下：

不利因素	性质	是否具有持续性
行业景气度下行、整车厂控库存	行业周期	具有不确定性，取决于下游排产恢复节奏
年降政策	行业惯例	具有持续性，属常态化经营因素
新项目爬坡期成本偏高	项目周期	阶段性因素，随量产规模提升将逐步改善
人民币汇率升值	外部市场	具有不确定性，取决于汇率走势
断点项目	一次性	不具有持续性

3、公司已采取或拟采取的应对措施、实施进展及预计效果

（1）加快新项目研发与量产推进：公司正加快新项目的研发进度，积极推进新项目的量产，报告期内新增定点项目数量较多，随着新项目陆续进入量产爬坡阶段，将逐步贡献收入及利润增量。

（2）加快智能制造自动化改善：公司持续加大智能制造投入，通过产品结构优化、提升合格率及人员效率，提升运营效率、降低运营成本。

（3）加快海外生产基地布局：公司正推进墨西哥生产基地建设，通过全球化产能布局贴近海外客户、缩短交付周期，同时分散地缘政治及汇率风险。

（4）加强汇率风险管理：公司将通过优化外币资产负债结构、合理安排结算币种及结算时点等方式，降低汇率波动对经营业绩的影响。

（三）结合新能源类、燃油类产品的主要客户及车型、销售单价与单位成本变动情况，分别说明新能源类产品和燃油类产品的收入、毛利率变动原因及合理性，并说明与同行业可比公司变动趋势是否一致

1、 新能源类、燃油类产品的项目收入前五的收入、毛利率变动情况

单位：万元

类型	项目	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			变动金额	变动比例
		营业收入	毛利率	收入占比	营业收入	毛利率	收入占比		
新能源 汽车内 饰件	***	4,538.14	54.44%	17.14%	3,530.78	49.02%	11.38%	1,007.35	28.53%
	D21F	1,521.47	-6.03%	5.75%				1,521.47	
	***	1,236.67	66.75%	4.67%	1,058.87	61.68%	3.41%	177.79	16.79%
	MS12	856.55	6.14%	3.23%				856.55	
	D13	619.72	5.74%	2.34%				619.72	

类型	项目	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			变动金额	变动比例
		营业收入	毛利率	收入占比	营业收入	毛利率	收入占比		
	E38	580.22	14.69%	2.19%	1,068.42	24.28%	3.44%	-488.20	-45.69%
	HCE	334.20	2.22%	1.26%	3,115.03	25.90%	10.04%	-2,780.83	-89.27%
	MS11				1,729.22	26.55%	5.57%	-1,729.22	
燃油汽车内饰件	***	8,391.79	33.36%	31.69%	8,190.88	39.65%	26.40%	200.91	2.45%
	***	2,648.67	31.02%	10.00%	1,705.92	26.75%	5.50%	942.75	55.26%
	***	1,986.93	37.67%	7.50%	2,508.46	26.10%	8.09%	-521.53	-20.79%
	***	1,960.49	47.15%	7.40%	2,921.69	43.15%	9.42%	-961.20	-32.90%
	***	1,447.55	28.93%	5.47%	1,907.80	33.90%	6.15%	-460.25	-24.12%
	***	355.63	64.29%	1.34%	3,287.98	43.20%	10.60%	-2,932.36	-89.18%
合计		26,478.01	35.22%	100.00%	31,025.07	37.33%	100.00%	-4,547.06	-14.66%

注：收入占比为各项目收入占项目收入前五各项目收入之和的比重。

燃油类汽车内饰件实现收入 2.65 亿元，同比减少 22.77%，毛利率为 30.31%，同比减少 1.16 个百分点，主要系：①境外成熟燃油汽车内饰件订单整体比较稳定，但整体出现小幅下滑，较上期下降 4.47%，报告期毛利率为 34.53%，较上期 34.83%基本持平。②境内部分成熟燃油汽车内饰件需求下行或断点，对应订单规模缩减，***项目收入较上期下降 24.12%；***项目收入较上期下降 89.18%，报告期毛利率为 20.14%，较上期 26.99%下降 6.85 个百分点。以上导致收入和毛利率变动的主要原因。

新能源类汽车内饰件实现收入 1.36 亿元，同比减少 3.12%，毛利率为 25.78%，同比减少 6.93 个百分点，主要系：①境外新能源汽车内饰件订单增加，收入较上期增长 65.95%，但报告期毛利率为 38.43%，较上期 49.61%下降 11.18 个百分点；②境内新能源汽车内饰件项目，虽然量产项目数增加，但是随着 HCE、MS11 项目断点，新增的量产项目收入不能覆盖断点项目减少的收入，致收入较上期下降 43.63%，同时新增项目毛利率偏低，如 MS12、D13，毛利率分别为 6.14%、5.74%，甚至负毛利率，如 D21F，毛利率为-6.03%。导致毛利率下降 18.85 个百分点。

公司收入、毛利率变动趋势，符合当前全球汽车行业新能源转型、燃油车型结构性收缩的行业大背景，收入及毛利率变动真实、合理。

2、新能源类、燃油类产品的项目收入前五的销售单价、单位成本变动情况

单位：元

类型	主要项目	2026 年 1-6 月			2025 年 1-6 月			销售单价变动	成本单价变动
		销售单价	成本单价	毛利率	销售单价	成本单价	毛利率		
新能源汽车内饰件	***	113.15	51.55	54.44%	103.81	52.93	49.02%	9.34	-1.38
	D21F	413.75	438.68	-6.03%					
	***	41.86	13.92	66.75%	47.49	18.20	61.68%	-5.63	-4.28
	MS12	91.30	85.70	6.14%					
	D13	30.52	28.77	5.74%					
	E38	68.80	58.69	14.69%	73.57	55.71	24.28%	-4.77	2.98
	HCE	11.90	11.63	2.22%	35.14	26.04	25.90%	-23.24	-14.40
	MS11				26.61	19.54	26.55%		
燃油汽车内饰件	***	136.05	90.67	33.36%	93.95	56.70	39.65%	42.10	33.97
	***	49.77	34.33	31.02%	50.57	37.04	26.75%	-0.80	-2.71
	***	36.55	22.78	37.67%	29.95	22.13	26.10%	6.60	0.65
	***	49.13	25.96	47.15%	30.31	17.23	43.15%	18.81	8.73
	***	62.03	44.09	28.93%	67.56	44.66	33.90%	-5.54	-0.57
	***	36.67	13.09	64.29%	49.84	28.31	43.20%	-13.17	-15.22

综上所述，分产品类别分析：

新能源汽车内饰件方面：境外成熟项目保持较强盈利水平，***项目销售单价同比提升 9.34 元、成本单价下降 1.38 元，毛利率由 49.02%提升至 54.44%；***项目毛利率由 61.68%提升至 66.75%，主要系规模效应摊薄单位成本及产品结构优化。境内项目盈利有所下滑：一是 MS12、D13、D21F 等新增量产项目处于爬坡阶段，产能利用率不足、单位固定成本偏高，毛利率分别仅为 6.14%、5.74%和-6.03%，随着量产规模提升，毛利率将逐步得到改善；二是 HCE、E38 等存量项目受客户排产下调、产品配置及年降政策影响，销售单价分别下降 23.24 元和 4.77 元，毛利率同比下滑。

燃油汽车内饰件方面：境外成熟项目整体盈利水平较好，***、***、***、***项目毛利率分别为 33.36%、31.02%、37.67%、47.15%。境内***项目因车型进入生命周期末期，本期仅剩余部分低成本规格产品生产，收入规模同比下降 89.18%，虽单位成本有所降低、毛利率表面提升，但已不具备持续贡献收入的能力。

综上，新能源类产品毛利率同比下降 6.93 个百分点、降幅大于燃油类产品的 1.16 个百分点，主要系境内新能源新增项目爬坡期单位成本偏高及存量项目面临客户降价压力，与当前

新能源整车价格战向零部件传导的行业趋势一致。随着新增项目产能利用率提升及规模效应显现，新能源类产品毛利率后续有提升空间。

3、与同行业可比公司变动趋势一致性

根据同行业可比公司 2026 年半年度已披露信息，可比公司亦普遍呈现“新能源相关业务放量、燃油车相关业务收缩”的结构特征。

新泉股份 2026 年上半年营业收入同比增长 7.45%、毛利率同比提升 1.99 个百分点，主要系其新能源车型配套项目持续放量、产品结构改善所致；

常熟汽饰 2026 年上半年营业收入同比增长 25.58%，主要系新能源客户订单增长，报告期新能源销售占总销售额比例达 56.89%，与 2025 年同期新能源销售占总销售额比例 51.15%相比有一定提升，但同时毛利率同比下降 3.29 个百分点、扣非后净利润同比下降 52.42%，呈现典型的“增收不增利”特征，与公司新能源类产品“收入降幅小于燃油类、毛利率降幅大于燃油类”的特征在方向上一致。

其他三家同行业可比公司未披露相关信息，无法参考。

公司新能源类产品毛利率同比下降 6.93 个百分点、降幅大于燃油类产品（-1.16 个百分点），与行业整体趋势相符，主要系：新能源整车价格战激烈，整车厂对零部件供应商的降价要求高于传统燃油车；同时公司新能源类项目多为近年新增量产项目，处于爬坡阶段，产能利用率不足、单位固定成本偏高。随着爬坡期结束及产能利用率提升，新能源类产品的毛利率水平具备提升空间。

二、关于境内外业务

报告期内，公司境内收入 1.30 亿元，同比减少 45.32%，毛利率为 13.58%，同比减少 11.78 个百分点；境外收入 2.74 亿元，同比增长 10.35%，毛利率为 35.76%，同比减少 2.15 个百分点；境外收入占营业收入的比重由上年同期的 51.07% 上升至 67.81%。

报告期内，墨西哥子公司 Tongling Mexico, S. de R.L. de C.V. 营业收入为 0、净利润为-147.36 万元；泰国子公司 TL WOOD 营业收入为 0、净利润为-10.19 万元。

（1）说明境内收入、毛利率大幅下降的原因，境内主要客户及配套项目是否发生流失、减产、停产或订单转移，境内业务是否存在持续萎缩风险；

（2）列示境外收入前五大客户的名称、所属国家或地区、销售内容、销售金额及占比、合作年限、信用政策及期后回款情况，并说明境外收入的确认时点及依据、主要贸易条款及控制权转移时点、报关与物流单据留存情况，以及相关会计处理是否符合会计准则规定；

（3）结合境内外竞争格局、销售模式、客户结构、产品结构、定价机制、成本构成及汇率影响等因素，说明境外毛利率显著高于境内毛利率且差距较上年同期进一步扩大的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况一致；

（4）说明墨西哥子公司、泰国子公司目前的建设进度、累计投入金额、资金来源、预计达产时间及订单储备情况，是否与前期披露的投资计划、建设周期一致，以及相关长期资产是否存在减值迹象。

【回复】

（一）说明境内收入、毛利率大幅下降的原因，境内主要客户及配套项目是否发生流失、减产、停产或订单转移，境内业务是否存在持续萎缩风险

1、境内收入及毛利率变动情况

单位：万元

地区	类型	2026年1-6月			2025年1-6月			变动金额	变动比例
		营业收入	毛利率	收入占比	营业收入	毛利率	收入占比		
境内	新能源汽车内饰件	4,996.75	3.94%	12.38%	8,864.54	22.79%	18.25%	-3,867.79	-43.63%
	燃油汽车内饰件	7,780.62	20.14%	19.28%	14,720.18	26.99%	30.31%	-6,939.56	-47.14%
	其他	215.55	-0.01%	0.53%	177.04	17.61%	0.36%	38.50	21.75%
	小计	12,992.92	13.58%	32.19%	23,761.76	25.36%	48.92%	-10,768.85	-45.32%

报告期内，公司境内收入 12,992.92 万元，同比减少 45.32%，主要系受市场环境的影响，新能源汽车内饰件收入下降 43.63%，燃油汽车内饰件收入下降 47.14%。新能源汽车内饰件毛利率大幅下降，导致境内毛利率同比下降 11.78 个百分点。

2、境内主要客户及配套项目变动情况

报告期内，公司境内项目营业收入前五变动情况如下：

单位：万元

类型	主要项目	2026年1-6月		2025年1-6月		变动金额	变动比例	变动说明
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比			
新能源汽车内饰件	MS12	856.55	10.15%			856.55		新增量产
	D13	619.72	7.34%			619.72		新增量产
	M3&MY	596.48	7.07%	385.71	2.22%	210.77	54.64%	量产增量
	E38	580.22	6.87%	1,068.42	6.14%	-488.20	-45.69%	量产减量
	F30b	412.76	4.89%	493.75	2.84%	-80.99	-16.40%	量产正常
	HCE	334.20	3.96%	3,115.03	17.91%	-2,780.83	-89.27%	量产减量
	VW316-6UNECE	85.59	1.01%	497.05	2.86%	-411.46	-82.78%	量产减量
	MS11			1,729.22	9.94%	-1,729.22	-100.00%	项目断点

类型	主要项目	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		变动金额	变动比例	变动说明
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比			
燃油汽车内饰件	***	1,447.55	17.15%	1,907.80	10.97%	-460.25	-24.12%	量产减量
	VW416-3PA	970.77	11.50%			970.77		新增量产
	B8LPA2 换膜	670.57	7.94%			670.57		新增量产
	VS20MOPFII	600.67	7.12%	1,219.32	7.01%	-618.65	-50.74%	量产减量
	VW416-3	496.21	5.88%	772.49	4.44%	-276.28	-35.76%	量产减量
	VW276PA	412.26	4.88%	1,552.26	8.93%	-1,140.00	-73.44%	量产减量
	***	355.63	4.21%	3,287.98	18.91%	-2,932.36	-89.18%	项目断点
	NMSNFPA	1.51	0.02%	1,360.87	7.83%	-1,359.36	-99.89%	项目断点
合计		8,440.68	100.00%	17,389.91	100.00%	-8,949.23	-51.46%	

注：收入占比为各项目收入占项目收入前五各项目收入之和的比重。

如上表所述，境内收入大幅下降，主要系受国内乘用车市场竞争压力、车型更新换代加快及销售不及预期影响，其中新能源汽车内饰件方面：E38、HCE、VW316-6 UNECE、MS11 项目分别下降 45.69%、89.27%、82.78%、100%；燃油汽车内饰件方面基本都下降较多。虽然新增量产项目较多，但处于爬坡期，增量缓慢不能覆盖因减量而减少的收入。

综上所述，公司境内核心客户合作关系稳定，不存在主要客户整体流失，同时积极拓展新客户。汽车行业车型存在正常产品生命周期，部分老款车型随市场销售情况存在阶段性减产、排产下调，属于行业车型迭代的正常现象，不属于客户流失或订单转移。断点项目属于对应配套项目车型自然迭代，客户未将该等项目定点转移至其他供应商。公司持续跟踪境内主机厂车型规划、排产计划及定点状态，对主要客户在手定点项目、月度排产计划、供货份额进行动态管理。

报告期内，公司积极参与境内客户新车型项目的竞标，持续取得境内主机厂新车型项目定点，新增配套订单可对冲老车型生命周期下行带来的销量波动，公司境内业务短期内面临一定的经营压力，但不存在持续萎缩风险。

（二）列示境外收入前五大客户的名称、所属国家或地区、销售内容、销售金额及占比、合作年限、信用政策及期后回款情况，并说明境外收入的确认时点及依据、主要贸易条款及控制权转移时点、报关与物流单据留存情况，以及相关会计处理是否符合会计准则规定

1、境外收入前五大客户情况

（1）报告期内，公司境外收入前五大客户情况

单位：万元

客户名称	国家或地区	销售内容	销售金额	占比
Volkswagen Group	德国，美国，墨西哥	汽车内饰件及模具	7,817.19	28.56%
上海汽车集团股份有限公司	美国	汽车内饰件及模具	3,888.78	14.21%

客户名称	国家或地区	销售内容	销售金额	占比
Proks Plastic, s.r.o.	捷克	汽车内饰件及模具	3,865.47	14.12%
MOTHERSON Group	墨西哥, 德国	汽车内饰件及模具	2,625.23	9.59%
The Renco Group, Inc.	捷克	汽车内饰件及模具	1,906.69	6.97%
合计			20,103.36	73.44%

注：客户按合并口径填列

（2）合作年限、信用政策及期后回款情况

客户名称	合作年限	信用政策	期后回款比例
Volkswagen Group	14 年	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等自客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	52.29%
上海汽车集团股份有限公司	8 年	集团内内销客户，公司月结，票到起 60-90 天+银行承兑或电汇；集团内外销客户，自客户提货起 45 天+电汇	94.26%
Proks Plastic, s.r.o.	4 年	DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	88.06%
MOTHERSON Group	9 年	根据贸易方式，FOB、FCA、EXW 等自客户提货起 90-120 天或 DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	51.32%
The Renco Group, Inc.	6 年	DDP、DAP 等签收日起 30 天+电汇	100%

注：期后回款统计截至 2026 年 8 月 31 日。

如上表所述，公司期后回款正常，其中 Volkswagen Group 及 MOTHERSON Group 两家客户的回款比例分别为 52.29%和 51.32%，主要系根据信用政策，部分贸易方式下收款账期 90-120 天，截止 8 月 31 日，没有到回款账期所致。

2、境外收入的确认时点及依据

（1）公司汽车饰件境外收入确认方法、时点及依据

分类	收入确认方法	收入确认依据	收入确认时点
境外销售	本公司与外销客户签署的销售合同中约定了不同的贸易方式，对以 FOB、CIF 方式进行交易的客户，公司以货物在装运港越过船舷作为控制权转移时点；对以 FCA 方式进行交易的客户，公司按照合同约定将货物运达指定港口，完成报关手续，取得提单后作为控制权转移时点；对以 DDP、DAP 方式进行交易的客户，公司以将货物交到客户指定目的地或目的港作为控制权转移时点；对以 EXW 方式进行交易的客户，公司于货物发出日交付给客户或承运人作为控制权转移时点。	销售合同或订单、出口报关单、提单、物流签收单等	不同贸易模式下的控制权转移时点作为公司收入确认时点。

（2）公司模具境外销售的收入确认时点及依据

公司模具收入境内外销售不存在差异，均为模具在其能够批量生产符合客户质量要求的零件时确认销售收入。

3、 报关与物流单据留存情况

公司境外销售均通过正规报关渠道出口，相关单据留存情况如下：

- （1）报关单据：公司委托报关行办理出口报关手续，取得出口货物报关单，报关单载明出口日期、商品名称、数量、金额、贸易方式、目的国等信息，由公司物流部在电子口岸平台下载后归档留存。
- （2）物流单据：根据不同贸易方式取得提单、物流签收单等，由公司物流部归档留存。

4、 相关会计处理是否符合会计准则规定

公司境外销售收入确认的具体条件分析如下：

收入确认时点	具体条件	公司具体执行情况	是否符合企业会计准则的规定
以商品的控制权转移时点	1、企业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；	根据公司合同及商业交易习惯，境外客户在按照贸易方式接收本公司产品后，客户按照公司的付款政策按时付款，客户就该商品负有现时付款义务，满足收入确认条件。	是
	2、企业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；	根据公司合同及商业交易习惯，境外客户在按照贸易方式接收本公司产品后，客户已接受并实物占有该商品，拥有该商品的法定所有权以及该商品所有权上的主要风险和报酬，满足收入确认条件。	是
	3、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；		
	4、企业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。		

综上所述，公司境外收入的确认时点和依据系根据销售合同及商业交易习惯确定，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（三）结合境内外竞争格局、销售模式、客户结构、产品结构、定价机制、成本构成及汇率影响等因素，说明境外毛利率显著高于境内毛利率且差距较上年同期进一步扩大的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况一致

1、 境内外竞争格局

境外市场（尤其是欧美市场）汽车零部件行业准入壁垒较高：一方面，整车厂对供应商的产品研发能力、项目开发能力、工程设计能力、生产制造能力、品质控制能力、供应商管

理能力、售后服务能力、物流配套能力有着严格的全方位评审要求，认证周期长、切换成本高；另一方面，公司作为中国供应商进入境外整车厂供应链体系需通过 PPAP 等严格认证。较高的准入壁垒使得境外市场的价格竞争相对温和，供应商议价能力较强。

境内市场则竞争激烈，国内汽车内饰件供应商数量众多，整车厂选择余地大，供应商议价能力相对较弱，毛利率偏低且境内市场每年投放市场的车型偏多，更新换代快。

2、销售模式

公司销售模式主要是直销模式，境内分领用结算和签收结算两种模式；境外按不同的贸易方式作为收入确认依据。

3、客户结构

报告期，公司境内外收入前五（客户）销售情况如下：

单位：万元

地区	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		变动金额	变动比例
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比		
境内	中国第一汽车集团有限公司	3,035.49	9.57%	3,475.91	9.09%	-440.43	-12.67%
	长春派格汽车塑料技术有限公司	2,018.06	6.36%	3,244.00	8.48%	-1,225.93	-37.79%
	宁波继峰汽车零部件股份有限公司	1,419.57	4.47%	1,126.50	2.95%	293.07	26.02%
	广东小鹏汽车科技有限公司	987.91	3.11%	1,562.56	4.09%	-574.65	-36.78%
	东风延锋汽车座舱系统有限公司	846.27	2.67%	10.47	0.03%	835.80	7984.25%
	上海汽车集团股份有限公司	807.09	2.54%	3,856.59	10.09%	-3,049.51	-79.07%
	长春一汽富维汽车零部件股份有限公司	683.15	2.15%	3,266.51	8.54%	-2,583.35	-79.09%
	宁波华翔电子股份有限公司	465.71	1.47%	2,749.17	7.19%	-2,283.46	-83.06%
	小计	10,263.25	32.34%	19,291.70	50.45%	-9,028.45	-46.80%
境外	Volkswagen Group	7,748.60	24.42%	7,944.36	20.77%	-195.76	-2.46%
	上海汽车集团股份有限公司	3,888.78	12.25%	3,565.69	9.32%	323.09	9.06%
	Proks Plastic, s.r.o	3,865.47	12.18%	3,172.04	8.29%	693.43	21.86%
	MOTHERSON Group	2,625.23	8.27%	2,548.09	6.66%	77.14	3.03%
	The Renco Group, Inc.	1,906.69	6.01%			1,906.69	
	Faurecia Group Co, Ltd.	1,434.47	4.52%	1,718.70	4.49%	-284.23	-16.54%
	小计	21,469.24	67.66%	18,948.88	49.55%	2,520.36	13.30%

地区	主要客户	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		变动金额	变动比例
		营业收入	收入占比	营业收入	收入占比		
	合计	31,732.49	100.00%	38,240.58	100.00%	-6,508.09	-17.02%

注：收入占比为各客户收入占前五各客户收入之和的比重。

如上表所述，公司境内外主要客户项目收入变动差异明显，报告期境外前五客户收入占比为 67.66%，较上期 49.55%增长 18.11 个百分点，境内前五客户收入占比为 32.34%，较上期 50.45%下降 18.11 个百分点。主要系：

①境内前五客户收入下降 46.80%，其中上汽集团、长春一汽富维、宁波华翔分别下降 79.07%、79.09%、83.06%，同时一汽集团、宁波继峰、东风延锋等客户本期毛利率走低甚至为负，拉低境内板块整体盈利水平。

②境外前五客户收入增长 13.3%，境外项目盈利韧性较强，整体盈利基础显著优于境内客户。

4、产品结构

公司内饰件零件分为新能源汽车内饰件和燃油汽车内饰件，详见问题一、（一）、5 产品结构之回复。

5、定价机制差异

公司结合产品 BOM 材料成本、加工制造费用、期间费用等测算成本，综合考虑客户项目目标成本、产品技术难度、预计订单规模、市场竞争情况，通过竞标方式获取客户项目。

定价机制差异主要系：（1）境内整车主机厂：普遍有较强的年降要求，压价力度大，目标成本管控严苛，容易出现毛利率下滑甚至负毛利；（2）境外客户：境外销售主要以美元、欧元计价，定价参考国际市场行情，且境外客户对产品质量、交付准时率、同步开发能力等综合服务能力要求更高，愿意为优质供应商支付溢价。

6、成本构成

公司内饰件业务（零件）境内外成本构成情况如下：

单位：万元

地区	项目	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月		变动金额	变动比例
		金额	比例	金额	比例		
境内	直接材料	6,030.48	23.19%	13,054.80	40.70%	-7,024.32	-53.81%
	直接人工	1,209.85	4.65%	1,334.12	4.16%	-124.27	-9.31%
	制造费用	2,023.28	7.78%	2,033.46	6.34%	-10.18	-0.50%
	履约成本	455.20	1.75%	657.34	2.05%	-202.14	-30.75%
	质量索赔	80.21	0.31%	149.73	0.47%	-69.52	-46.43%
	小计	9,799.02	37.68%	17,229.45	53.71%	-7,430.43	-43.13%
境外	直接材料	8,425.25	32.40%	8,185.49	25.52%	239.75	2.93%
	直接人工	1,623.16	6.24%	1,312.37	4.09%	310.79	23.68%
	制造费用	2,317.77	8.91%	1,687.59	5.26%	630.18	37.34%
	履约成本	3,700.26	14.23%	3,535.33	11.02%	164.94	4.67%
	质量索赔	140.77	0.54%	128.32	0.40%	12.46	9.71%
	小计	16,207.21	62.32%	14,849.10	46.29%	1,358.11	9.15%
内饰件合计		26,006.23	100.00%	32,078.54	100.00%	-6,072.32	-18.93%

如上表所述，境内内饰件零件成本大幅下降，主要系境内收入同比下降 45.32%所致。

7、汇率影响

公司外销收入主要以美元及欧元结算。报告期内，人民币对美元、欧元出现较大幅度升值，一方面使得公司境外收入折算为人民币的金额减少（对收入形成负面影响），另一方面使公司外币货币性项目产生汇兑损失（详见问题五之回复）。汇率的变动对境外毛利率及境外收入规模均产生一定影响。

综上所述，报告期内，境内收入同比减少 45.32%，境内毛利率由 25.36%下降至 13.58%，下降 11.78 个百分点，是境外毛利率显著高于境内毛利率且差距较上年同期进一步扩大的主要原因。同时境外毛利率由 37.91%下降至 35.76%，仅下降 2.15 个百分点。境外项目（如欧洲市场项目）继续保持较好的盈利水平，对境外整体毛利率形成支撑。

8、与同行业可比公司情况对比如下：

区域	公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	差异
境内	岱美股份	未披露	未披露	--
	常熟汽饰	19.82%	15.53%	4.29%
	新泉股份	17.39%	16.94%	0.45%
	福赛科技	24.67%	25.35%	-0.68%
	乔路铭	25.80%	23.39%	2.41%
	可比公司均值	21.92%	20.30%	1.62%
	通领科技	13.58%	25.36%	-11.78%
境外	岱美股份	未披露	未披露	-
	常熟汽饰	37.90%	10.11%	27.79%
	新泉股份	27.60%	22.77%	4.83%
	福赛科技	27.45%	25.19%	2.26%
	乔路铭	-	-	-
	可比公司均值	30.98%	19.36%	11.63%
	通领科技	35.76%	37.91%	-2.15%

从同行业可比公司情况看，汽车内饰件企业境外业务毛利率普遍高于境内业务，主要系境外市场准入壁垒较高、价格竞争相对温和、客户对同步开发及质量保证能力要求更高并愿意支付溢价，与公司披露的境内外毛利率差异原因一致，且差异均进一步扩大。公司境内毛利率降幅 11.78%显著大于境外降幅 2.15%，主要受境内收入下降 45.32%、新能源汽车内饰件业务毛利率拖累的影响，与可比公司存在不一致。

（四）说明墨西哥子公司、泰国子公司目前的建设进度、累计投入金额、资金来源、预计达产时间及订单储备情况，是否与前期披露的投资计划、建设周期一致，以及相关长期资产是否存在减值迹象

1、墨西哥子公司及泰国子公司相关情况

2025 年 12 月 25 日，公司召开第四届董事会第十三次会议审议通过《关于修改新设墨西哥子公司方案的议案》，2026 年 1 月 9 日，公司召开 2026 年第一次临时股东会会议，审议通过了此议案。投资总额不超过人民币 2.5 亿元，计划于 2026 年投产，截止 2026 年 6 月 30 日，墨西哥子公司按计划进度进行建设，以自有资金累计投入 6,046 万元人民币，厂房建设预计 2026 年 10 月底完工，预计完工进度与前期披露情况一致。开始生产时间预计 2027 年 3 月，公司与北美通用、北美大众及其他海外客户合作关系稳定，已取得 A2 项目订单，目前正积极参与北美通用、北美大众及其他海外客户的项目竞标。

2025 年 4 月 17 日，公司召开第四届董事会第六次会议，审议通过《关于新设泰国子公司方案的议案》；2025 年 5 月 16 日，公司召开 2025 年第四次临时股东会会议，审议通过上述议案。受市场环境影响，泰国子公司已暂停建设。

2、长期资产是否存在减值迹象

截止 2026 年 6 月末，泰国子公司无长期资产；墨西哥子公司长期资产如下：

单位：万元

公司	原值	净值	是否存在减值迹象
固定资产	2,272.50	2,270.69	否
在建工程	308.11	308.11	否

如上表所述，长期资产不存在减值迹象。

三、关于存货

报告期末，公司存货账面余额 1.16 亿元，较上年末下降 16.47%，账面价值 9,417.33 万元，较上年末下降 21.57%；存货跌价准备余额为 2,216.61 万元，较上年末增长 15.34%，计提比例为 19.05%，较上年末提高 5.25 个百分点。

请你公司：

（1）结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析存货余额减少、跌价准备增加的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符；

（2）结合存货库龄结构、原材料市场价格走势、产品售价变动情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程，分存货类别说明本期计提存货跌价准备是否充分、合理，是否存在前期计提不足或本期过度计提以调节利润的情形。

【回复】

（一）结合公司生产以及备货周期、在手订单等，分析存货余额减少、跌价准备增加的原因，是否与同行业可比上市公司以及行业特征相符

1、公司生产及备货周期、在手订单情况

公司主营乘用车高端汽车内饰件的研发、精密模具自主开发、生产与销售，核心产品涵盖汽车门板总成、门板饰条总成、主仪表饰板、中控饰板总成，同时配套生产组合仪表盖板、座椅背板、方向盘装饰件等各类车载注塑内饰件。产品具有高度定制化的特征，采用“以销定产，以产定购”的经营模式，并且采用“直销模式”进行销售。

（1）生产及备货周期

公司生产计划以客户需求为起点，公司汇总客户 12 周内的产品需求制成客户需求汇总表，并按周滚动更新。根据客户需求汇总表，物流部每周制定下周的生产计划并相应制定采购计划，生产部根据生产计划表的要求组织生产，并会结合原材料、生产设备及客户订单变化情况及时进行调整。

由于采用“以销定产”模式，公司存货规模与客户订单规模高度相关，不存在大规模提前备货的情形。

（2）在手订单情况

公司与主要客户关系稳定，同时积极拓展新客户，截止 2026 年 6 月 30 日，已获取的项目按客户提供的项目生命周期及年销量测算，在手订单约 43.21 亿元（总额法），订单的执行受市场环境、客户排产情况的影响存在不确定性。

2、 存货余额减少的原因及合理性

单位：万元

存货	2026 年 6 月末余额	2025 年末余额	变动金额	变动比例
原材料	4,661.43	5,203.90	-542.48	-10.42%
在途物资	158.62	131.21	27.41	20.89%
周转材料	59.87	65.32	-5.46	-8.35%
委托加工物资	47.72	83.24	-35.51	-42.66%
自制半成品	969.56	1,090.00	-120.44	-11.05%
库存商品	5,296.05	6,624.63	-1,328.58	-20.06%
发出商品	440.70	731.02	-290.32	-39.71%
合计	11,633.94	13,929.32	-2,295.38	-16.47%

如上表所述，公司存货账面余额 1.16 亿元，较上年末下降 16.47%，主要系报告期内公司营业收入同比下降 16.89%，客户订单有所收缩，公司采用“以销定产”模式同步压缩生产计划，相应减少原材料、自制半成品、库存商品、发出商品等。

3、 存货跌价准备增加的原因

报告期公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

存货	2026 年 6 月末余额	2025 年末余额	变动金额	变动比例
原材料	949.79	780.94	168.84	21.62%
委托加工物资	15.79	14.80	0.99	6.66%
自制半成品	148.64	126.18	22.46	17.80%
库存商品	1,073.22	964.26	108.97	11.30%
发出商品	29.17	35.56	-6.39	-17.97%
合计	2,216.61	1,921.75	294.87	15.34%

如上表所述，公司报告期末存货跌价准备上涨 15.34%，主要原因是原材料、自制半成品、库存商品等跌价增加明显，随着国内外乘用车市场竞争的加剧，量产车型生命周期明显缩短，因车型断点、不可用等原因导致存货跌价准备增加。具体数据详见问题三、（二）、4 之回复。

4、 与同行业可比上市公司存货结构及存货跌价准备对照分析

单位：万元

公司名称	2026.6.30 存货余额	2025.12.31 存货余额	变动比例	2026.6.30 存货跌价准备余额	2025.12.31 存货跌价准备余额	变动比例
岱美股份	206,553.45	211,718.20	-2.44%	21,711.63	23,279.66	-6.74%
常熟汽饰	99,732.18	101,714.72	-1.95%	8,486.60	9,764.60	-13.09%
新泉股份	313,251.68	292,773.25	6.99%	381.53	631.66	-39.60%
福赛科技	22,679.06	25,297.48	-10.35%	1,416.14	1,317.31	7.50%
乔路铭	17,624.32	15,549.95	13.34%	1,491.01	1,635.03	-8.81%
通领科技	11,633.94	13,929.32	-16.47%	2,216.61	1,921.75	15.34%

从存货余额看，同行业岱美股份、常熟汽饰、福赛科技存货余额较上年末均有下降，仅有新泉股份、乔路铭存货余额上涨，公司存货余额下降整体上与同行业变动趋势一致。

从存货跌价准备看，岱美股份、常熟汽饰、新泉股份、乔路铭跌价准备较上年均下降，公司存货跌价准备余额较上年末上涨，与福赛科技跌价准备变动趋势一致。存货跌价准备上涨原因详见问题三、（二）、5之回复。

（二）结合存货库龄结构、原材料市场价格走势、产品售价变动情况、存货跌价准备的计提方法和计算过程，分存货类别说明本期计提存货跌价准备是否充分、合理，是否存在前期计提不足或本期过度计提以调节利润的情形

1、 存货库龄结构及跌价准备计提情况

（1）报告期末公司存货库龄及跌价准备计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	账面原值	3,630.92	428.04	397.03	205.44	4,661.43
	计提金额	295.43	197.49	265.56	191.31	949.79
	计提比例	8.14%	46.14%	66.89%	93.12%	20.38%
在途物资	账面原值	158.62				158.62
	计提金额					
	计提比例	0.00%				0.00%
周转材料	账面原值	59.87				59.87
	计提金额					
	计提比例	0.00%				0.00%
委托加工物资	账面原值	39.99	7.73			47.72
	计提金额	13.25	2.54			15.79
	计提比例	33.13%	32.84%			33.08%
自制半成品	账面原值	810.04	70.54	46.01	42.97	969.56
	计提金额	48.2	37.61	29.29	33.55	148.64
	计提比例	5.95%	53.31%	63.66%	78.08%	15.33%
库存商品	账面原值	4,477.17	304.21	120.46	394.2	5,296.05
	计提金额	473.87	163.11	81.44	354.8	1,073.22

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
	计提比例	10.58%	53.62%	67.61%	90.00%	20.26%
发出商品	账面原值	440.7				440.7
	计提金额	29.17				29.17
	计提比例	6.62%				6.62%
合计	账面原值	9,617.32	810.52	563.5	642.61	11,633.94
	计提金额	859.92	400.74	376.3	579.66	2,216.61
	计提比例	8.94%	49.44%	66.78%	90.20%	19.05%

(2) 2025 年末公司存货库龄及跌价准备计提情况

单位：万元

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	账面原值	4,121.34	618.05	306.16	158.36	5,203.90
	计提金额	111.09	283.81	241.34	144.71	780.94
	计提比例	2.70%	45.92%	78.83%	91.38%	15.01%
在途物资	账面原值	131.21				131.21
	计提金额					
	计提比例	0.00%				0.00%
周转材料	账面原值	65.32				65.32
	计提金额					
	计提比例	0.00%				0.00%
委托加工物资	账面原值	83.24				83.24
	计提金额	14.8				14.8
	计提比例	17.78%				17.78%
自制半成品	账面原值	948.19	67.96	35.04	38.82	1,090.00
	计提金额	36.17	32.01	26.1	31.9	126.18
	计提比例	3.81%	47.11%	74.49%	82.19%	11.58%
库存商品	账面原值	5,537.21	562.64	149.32	375.46	6,624.63
	计提金额	383.88	159.59	82.98	337.81	964.26
	计提比例	6.93%	28.36%	55.57%	89.97%	14.56%
发出商品	账面原值	731.02				731.02
	计提金额	35.56				35.56
	计提比例	4.86%				4.86%
合计	账面原值	11,617.53	1,248.65	490.52	572.64	13,929.32
	计提金额	581.5	475.41	350.42	514.42	1,921.75
	计提比例	5.01%	38.07%	71.44%	89.83%	13.80%

2、原材料市场价格走势

公司生产所需主要原材料包括 IMD/INS 薄膜、ABS、PC、PC/ABS 等工程塑料及化工涂料。原材料市场价格走势详见问题一、（一）、7 之回复。

3、产品售价变动情况

报告期内，受市场环境、整车厂年降政策及行业价格战影响，公司同类产品平均售价同比出现下降。主要产品售价变动情况详见问题一、（三）、2之回复。

4、 存货跌价准备的计提方法和计算过程

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值时，计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

本公司按照组合计提存货跌价准备的，组合类别及确定依据以及不同类别存货可变现净值的确定依据如下：

①区分存货对应的项目是否断点，区分断点组合和非断点组合，对于断点组合对应的存货（除发出商品外），基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备；

②对于库龄 2 年以上的原材料和自制半成品，区分可用组合和不可用组合，对于不可用组合的原材料和自制半成品，基于谨慎性原则，全额计提存货跌价准备；

③除上述断点组合和不可用组合全额计提存货跌价准备外，其他存货按照上述说明确定其可变现净值。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

5、 存货跌价准备的充分性和合理性

（1）报告期末公司存货跌价准备的充分性和合理性

单位：万元

存货类别	组合类型	存货余额	原值占比	存货跌价准备	跌价率
原材料	断点及不可用产品	861.81	18.49%	861.81	100.00%
	量产产品	3,799.62	81.51%	87.98	2.32%
	小计	4,661.43	100.00%	949.79	20.38%

存货类别	组合类型	存货余额	原值占比	存货跌价准备	跌价率
在途物资	断点及不可用产品				
	量产产品	158.62	100.00%		0.00%
	小计	158.62	100.00%		0.00%
周转材料	断点及不可用产品				
	量产产品	59.87	100.00%		0.00%
	小计	59.87	100.00%		0.00%
委托加工物资	断点及不可用产品	14.8	31.02%	14.8	100.00%
	量产产品	32.92	68.98%	0.99	2.99%
	小计	47.72	100.00%	15.79	33.08%
自制半成品	断点及不可用产品	107.01	11.04%	107.01	100.00%
	量产产品	862.55	88.96%	41.63	4.83%
	小计	969.56	100.00%	148.64	15.33%
库存商品	断点及不可用产品	828.49	15.64%	828.49	100.00%
	量产产品	4,467.56	84.36%	244.73	5.48%
	小计	5,296.05	100.00%	1,073.22	20.26%
发出商品	断点及不可用产品				
	量产产品	440.7	100.00%	29.17	6.62%
	小计	440.7	100.00%	29.17	6.62%
合计	断点及不可用产品	1,812.11	15.58%	1,812.11	100.00%
	量产产品	9,821.83	84.42%	404.5	4.12%
	小计	11,633.94	100.00%	2,216.61	19.05%

(2) 2025 年末公司存货跌价准备的充分性和合理性

单位：万元

存货类别	组合类型	存货余额	原值占比	存货跌价准备	跌价率
原材料	断点及不可用产品	735.12	14.13%	735.12	100.00%
	量产产品	4,468.78	85.87%	45.82	1.03%
	小计	5,203.90	100.00%	780.94	15.01%
在途物资	断点及不可用产品				
	量产产品	131.21	100.00%		0.00%
	小计	131.21	100.00%		0.00%
周转材料	断点及不可用产品				
	量产产品	65.32	100.00%		0.00%
	小计	65.32	100.00%		0.00%
委托加工物资	断点及不可用产品	14.8	17.78%	14.8	100.00%
	量产产品	68.43	82.22%		0.00%
	小计	83.24	100.00%	14.8	17.78%
自制半成品	断点及不可用产品	92.58	8.49%	92.58	100.00%
	量产产品	997.42	91.51%	33.6	3.37%
	小计	1,090.00	100.00%	126.18	11.58%
库存商品	断点及不可用产品	626.81	9.46%	626.81	100.00%
	量产产品	5,997.81	90.54%	337.44	5.63%
	小计	6,624.63	100.00%	964.26	14.56%
发出商品	断点及不可用产品				
	量产产品	731.02	100.00%	35.56	4.86%

存货类别	组合类型	存货余额	原值占比	存货跌价准备	跌价率
	小计	731.02	100.00%	35.56	4.86%
合计	断点及不可用产品	1,469.32	10.55%	1,469.32	100.00%
	量产产品	12,460.00	89.45%	452.43	3.63%
	小计	13,929.32	100.00%	1,921.75	13.80%

如上表所述，报告期末公司存货中正常量产产品的总体跌价率为 4.12%，而 2025 年末该比例为 3.63%，跌价率接近，而断点及不可用产品，公司基于谨慎性原则，视同其可变现净值为 0，全额计提存货跌价准备。

随着国内外乘用车市场竞争的加剧，量产车型生命周期明显缩短，报告期公司销售额下滑，存货中断点及不可用产品的余额由期初的 1,469.32 万元上涨至 1,812.11 万元，占比从期初的 10.55% 上涨至 15.58%。因此，虽然公司期末存货余额下降，但是由于断点及不可用产品的存货余额及占比上涨，导致存货跌价准备余额上涨。

综上所述，公司报告期末分存货类别逐项进行了存货跌价测试，存货跌价准备计提方法一致、报告期末发生变更，计提依据充分、金额合理，不存在前期存货跌价准备计提不足，也不存在本期过度计提以调节利润的情形。

四、关于在建工程

报告期末，你公司在建工程为 1,510.30 万元，较期初增长 76.49%，半年报解释主要原因为购置尚处于安装调试阶段的设备以及通领墨西哥厂房项目持续投入建设；其他非流动资产为 987.92 万元，较期初增长 49.44%，半年报解释主要原因为预付设备、工程款增加。

《2026 年半年度募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告》披露，募集资金投资项目武汉通领沃德汽车内饰件生产项目本期投入 1,030.40 万元，项目实施主体武汉通领沃德汽车饰件有限公司，本期净利润为-394.41 万元。

请你公司：

（1）说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定；

（2）说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况；

（3）结合武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的投产使用情况、对应的市场环境变化，说明上述募投项目预期效益是否发生不利变化，以及公司未来拟采取的具体改善措施。

【回复】

（一）说明在建工程项目前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商注册资本、成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员是否具有关联关系，以及报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定

1、在建工程项目前五大供应商及采购情况

（1）报告期内，公司在建工程项目前五大供应商情况

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	是否具备相关资质	是否存在关联关系
1	ACE UNITED ENGINEERING MEXICO,S.A.de C.V.	5 万比索	2024-6-26	是	否
2	伊之密精密机械（苏州）有限公司	10000 万元	2007-10-17	是	否
3	上海堡得利建设工程有限公司	4000 万元	2022-7-18	是	否
4	苏州玖物智能科技股份有限公司	5408 万元	2017-5-9	是	否
5	江阴市汇通包装机械有限公司	118 万元	2000-11-2	是	否

（2）报告期内，公司在建工程项目前五大供应商采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比	交付情况	合同金额	付款时间
1	ACE UNITED ENGINEERING MEXICO,S.A.de C.V	墨西哥工厂基建总包	289.52	19.17%	进度正常	6,987.89	2026.05
2	伊之密精密机械（苏州）有限公司	注塑机 2 台	127.96	8.47%	进度正常	241.00	2026.04/ 2026.05
3	上海堡得利建设工程有限公司	实验室施工合同	75.60	5.01%	进度正常	164.80	2026.04
4	苏州玖物智能科技股份有限公司	仓库自动化二期	73.80	4.89%	进度正常	277.98	2026.04
5	江阴市汇通包装机械有限公司	涂布机	54.42	3.60%	进度正常	205.00	2026.04
	合计		621.30	41.14%			

公司与以上供应商通过招投标的形式达成合作，供应商均是行业较为知名的企业，公司在招标过程中已对相关的资质进行了查验，各个供应商均资质齐全，满足供货条件，并且与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系。

（二）说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，以及是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明预期新增产能及收益情况

1、报告期在建工程转入固定资产的具体情况

单位：万元

项目	建设进度 (%)	转固金额	转固时点	转固依据
墨西哥土地	100%	2,249.67	2026.02	公证书/地契
涂装车间 4 号线二期 RTO 处理设备工程	100%	207.65	2026.01	固定资产验收单
红太阳建设二期消防工程	100%	65.14	2026.02	固定资产验收单
美佳达 TOM 车间工程	100%	47.02	2026.02	固定资产验收单
INS-18-VW316-6EU 急冷急热模温机	100%	35.04	2026.05	固定资产验收单
INS-29-VW316-6EU 急冷急热模温机	100%	35.04	2026.05	固定资产验收单
1 号线污水处理设备项目	100%	31.11	2026.01	固定资产验收单
CQ-7-精冲切机配套用自动取模设备	100%	30.50	2026.05	固定资产验收单
INS-25-注塑机自动取放件设备	100%	29.50	2026.05	固定资产验收单
D21F 门板视觉检测系统	100%	25.30	2026.05	固定资产验收单
合计		2,755.96		

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。包括建筑费用、机器设备原价、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出以及在资产达到预定可使用状态之前为该项目专门借款所发生的借款费用及占用的一般借款发生的借款费用。本公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产。所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

报告期内，公司严格按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，及时将达到预定可使用状态的相关生产设备结转至固定资产并计提折旧。公司在建工程转入固定资产时点符合《企业会计准则》规定，在建工程转入固定资产依据充分。

2、是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况

（1）内控层面：公司建立了完善的《财务管理制度》，对财产管理中的购置、验收、使用、维护、报废等环节进行了系统规定，明确了各部门职责分工，实现了不相容岗位分离。

（2）核算层面：公司财务部对在建工程按项目设置明细账进行归集核算，在建工程成本仅包括为使资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出。公司严格管控材料出库，相关材料领用时，需填写材料出库审批表，领料人按照实际情况明确注明材料用途，经相关管理人员签字确认后方可领用出库。

综上所述，公司不存在生产成本费用与在建工程混同的情况。

3、 未来期间固定资产折旧费用测算

截止 2026 年 6 月 30 日，上半年在建工程转入固定资产增加折旧费测算如下：

单位：万元

项目	2026 年下半年	2027 年	合计
转固新增折旧金额	25.25	50.50	75.75

4、 预期新增产能及收益情况

截止 2026 年 6 月 30 日，本次在建工程转入固定资产主要系：①装修工程；②机器设备辅机更换；③自动化设备等，以上内容不能直接新增产能和带来明显的收益。

（三）结合武汉通领沃德汽车内饰件生产项目的投产使用情况、对应的市场环境变化，说明上述募投项目预期效益是否发生不利变化，以及公司未来拟采取的具体改善措施

1、 项目的投产使用情况

武汉通领沃德汽车内饰件生产项目分两期建设，一期投资 12,000.00 万元，在现有土地上新建生产车间及配套工程，并购置喷漆线设备及环保设备，扩大公司汽车内饰件生产能力；二期投资 11,725.50 万元，利用一期新建生产车间购置 IMD 注塑工艺设备、焊接机、集中供料系统等软硬件设备，进一步扩大公司产能规模。项目整体建设完成后，将达成年产 1,219.00 万件汽车内饰件的生产能力。

该项目于 2022 年开始投资建设，于 2024 年完成厂房及主要产线验收转固后开始投产。随着生产设备陆续到位，项目产能正在稳步释放。同时，受 2024 年下半年以来下游汽车市场价格战加剧及部分客户新车型排产节奏放缓等外部环境变化影响，公司基于对市场需求的审慎判断，相应调整了相关设备采购的投入节奏。

2、 对应的市场环境变化

2026 年上半年，国内汽车市场整体承压，行业彻底告别增量增长模式，进入存量竞争、加速出清、全球化突围的新阶段。根据中国汽车工业协会等权威机构发布的数据，上半年汽车产销分别完成 1,499.3 万辆和 1,501.7 万辆，同比分别下降 4.0%和 4.1%，尽管新能源汽车产销量实现逆势增长，但整体市场的内卷程度并未减弱。残酷的现实是，上半年国内整车制造环节的平均利润率已跌至历史冰点，仅为 1.5%左右。这意味着平均每卖出一辆 20 万元的汽车，

整车厂净利润不足 3,000 元。在巨大的生存压力下，主机厂持续向产业链上游传导降本压力。这种极致的成本压缩，直接导致包括内饰件在内的上游零部件行业毛利率空间被严重挤压。

3、募投项目预期效益是否发生不利变化

该募投项目预计于 2027 年达产，达产年预计可实现营业收入 44,189.11 万元、净利润 4,322.59 万元，当前还未达产。

受行业整体内卷竞争导致的产品价格下行、武汉基地尚处于产能爬坡期导致折旧摊销比例较高，以及部分客户项目量产节奏慢于预期等多重因素影响，报告期内该项目实际实现的营业收入及利润水平低于预期水平。若后续下游汽车市场持续低迷或价格战进一步加剧，且公司未能有效提升产能利用率及产品毛利率，则该项目未来整体预期效益将面临较大的不利变化风险。

4、公司未来拟采取的具体改善措施

（1）集中优势资源，加大对新能源头部车企（如比亚迪、理想、小米等）及武汉本地主机厂（如东风系等）的市场开拓力度。重点攻坚高附加值、高成长性的新车型内饰件项目定点，加快新订单的落地与量产节奏，以弥补传统燃油车订单可能的下滑。

（2）主动参与下游主机厂（尤其是新能源车企）的新车型前期设计阶段，提前锁定内饰件造型、材料与功能定义。通过与主机厂同步开发，缩短定点周期，提升项目定点的成功率。

（3）加大研发投入，推动产品向智能化、轻量化及环保化方向升级。重点推广双色 IMD 注塑工艺、双色 INS 注塑工艺、电镀级喷涂工艺，真木、真铝、镭雕等高技术含量工艺的应用，提升内饰件的附加值，从而提高产品的毛利率。

（4）持续推进生产线的自动化与智能化改造，引入行业前沿的生产与检测设备，提升生产效率与良品率。同时，优化供应链管理，严格控制制造成本。

（5）公司将根据下游客户的实际订单需求及产能消化的真实节奏，审慎安排募集资金的后续投入进度。若市场环境持续发生重大不利变化，公司将严格按照相关规定，及时履行审议程序，研究对项目达到预定可使用状态的时间进行合理延期，或依法合规变更募投项目的部分募集资金用途，以防范盲目扩产带来的投资风险。

五、关于财务费用

报告期内，你公司财务费用为 1,245.12 万元，同比增长 359.01%，其中汇兑损失 1,401.71 万元，上年同期为汇兑收益 559.46 万元。

请你公司：

（1）列示汇兑损益的具体计算过程，并结合报告期内销售结算方式、外币货币资金和往来款金额变化、主要外币汇率波动情况等，说明境外收入金额、外币货币性项目等和汇兑损益之间的匹配性与合理性，以及汇兑损益变动较大的原因及合理性。

【回复】

（一）列示汇兑损益的具体计算过程，并结合报告期内销售结算方式、外币货币资金和往来款金额变化、主要外币汇率波动情况等，说明境外收入金额、外币货币性项目等和汇兑损益之间的匹配性与合理性，以及汇兑损益变动较大的原因及合理性

1、 汇兑损益的具体计算过程

公司汇兑损益系外币货币性项目产生的期末汇率折算损益，具体的形成和计算过程如下：

（1）外币交易在初始确认发生时，采用交易当月期初汇率折算为记账本位币金额；

（2）每个资产负债表日，采用资产负债表日即期汇率对外币货币性项目进行折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益；

（3）实际结汇时，按照结汇当日即期汇率折算，因结汇时即期汇率与初始确认时即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入汇兑损益。

2、 报告期内销售结算方式和汇兑损益

公司外销收入主要以美元及欧元作为结算货币。报告期内，主要境外客户结算方式如下：

客户名称	结算方式（银行转账/信用证/票据等）	结算货币币种
Volkswagen Group of America, Inc.	银行转账	美元
Yanfeng US Automotive Interior Systems I LLC	银行转账	美元
Proks Plastic, s.r.o.	银行转账	欧元
Volkswagen AG	银行转账	欧元

公司报告期内，汇兑损益（损失为正数、收益为负数）主要构成如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	占比	2025 年 1-6 月	占比
外币货币资金汇兑损益	657.10	46.88%	-119.49	21.36%
外币应收账款汇兑损益	790.13	56.37%	-504.77	90.22%
外币应付账款汇兑损益	-45.52	-3.25%	64.80	-11.58%
汇兑损益合计	1,401.71	100.00%	-559.46	100.00%

报告期内公司汇兑损失 1,401.71 万元，主要由外币应收账款及外币货币资金的汇兑损失构成：其中外币应收账款汇兑损失 790.13 万元，占比 56.37%；外币货币资金汇兑损失 657.10 万元，占比 46.88%，合计 1,447.23 万元；外币应付账款产生汇兑收益 45.52 万元，部分对冲了上述损失。

3、外币货币资金和往来款金额变化

报告期内，公司外币货币资金及主要往来款金额变化情况如下：

项目	期初金额	期末金额	变动金额	变动比例
美元货币资金（万美元）	2,542.64	2,509.39	-33.25	-1.31%
欧元货币资金（万欧元）	95.84	88.89	-6.95	-7.25%
美元应收账款（万美元）	1,621.51	823.17	-798.34	-49.23%
欧元应收账款（万欧元）	559.84	843.74	283.91	50.71%
美元应付账款（万美元）	174.01	68.82	-105.19	-60.45%
欧元应付账款（万欧元）	70.76	72.91	2.15	3.04%

如上表所述，美元应收账款（万美元）期末金额较期初金额下降 49.23%，主要系收回前期模具款；欧元应收账款（万欧元）期末金额较期初金额上涨 50.71%，主要是欧洲收入占比提升，未到账期应收款增加；美元应付账款（万美元）期末金额较期初金额下降 60.45%，主要系因薄膜国产替代及自制，Nissha 薄膜采购额下降所致。

4、主要外币汇率波动情况

报告期内，美元、欧元兑人民币汇率波动情况如下：

币种	期初汇率	期末汇率	期间最高	期间最低	变动幅度
美元兑人民币	7.0288	6.8109	7.0052	6.7547	3.10%
欧元兑人民币	8.2355	7.7671	8.3592	7.7037	5.69%

5、境外收入金额、外币货币性项目与汇兑损益之间的匹配性与合理性

（1）与境外收入的匹配性

报告期内，公司境外收入 2.74 亿元，同比增长 10.35%，境外收入占营业收入的比重为 67.81%。公司境外收入以美元、欧元结算，境外收入的规模决定了公司外币货币性项目的基础规模，进而影响汇兑损益的敏感度。

（2）与外币货币性项目的匹配性

汇兑损益的大小取决于外币货币性项目的规模及汇率变动幅度。报告期内，公司外币货币性项目（主要为外币应收账款、外币货币资金）的规模与境外收入规模相匹配。

6、汇兑损益变动较大的原因及合理性

报告期内，公司汇兑损失 1,401.71 万元，上年同期为汇兑收益 559.46 万元，同比变动 1,961.17 万元，变动幅度较大，主要系：

（1）汇率方向发生反转：上年同期人民币对美元、欧元贬值，公司外币货币性项目产生汇兑收益；报告期内人民币对美元、欧元升值，公司外币货币性项目产生汇兑损失。汇率方向的逆转是汇兑损益由收益转为损失的根本原因。

（2）外币规模较大：公司境外收入占比较高（本期 67.81%），外币应收账款、外币货币资金规模较大，汇率波动对汇兑损益的影响被放大。

（3）汇率波动幅度较大：报告期内人民币对美元、欧元的升值幅度较为显著，导致单位外币产生更大的折算损失。

六、关于经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为 1.39 亿元，同比增长 1.16%，而同期营业收入同比减少 16.89%、归属于上市公司股东的净利润同比减少 63.20%，经营活动产生的现金流量净额为归属于上市公司股东的净利润的 4.35 倍。

请你公司：

（1）结合销售商品、提供劳务收到的现金，购买商品、接受劳务支付的现金，支付给职工以及为职工支付的现金等主要项目的变动情况，量化分析报告期内经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配的原因及合理性；

（2）说明报告期内应付账款、应付票据、合同负债等经营性应付项目的变动情况及供应商付款账期是否发生变化，是否存在通过延长供应商付款周期、增加票据结算等方式改善经营活动现金流量的情形，如存在，请说明是否具有可持续性。

【回复】

（一）结合销售商品、提供劳务收到的现金，购买商品、接受劳务支付的现金，支付给职工以及为职工支付的现金等主要项目的变动情况，量化分析报告期内经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配的原因及合理性

1、经营活动现金流量主要项目变动情况

报告期内，公司经营活动现金流量主要项目变动情况如下：

单位：万元

经营活动现金流主要项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额	变动幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	39,603.17	42,784.66	-3,181.48	-7.44%
购买商品、接受劳务支付的现金	17,512.26	21,158.64	-3,646.38	-17.23%
支付给职工以及为职工支付的现金	8,393.28	8,217.66	175.63	2.14%
经营活动现金流净额	13,948.19	13,788.74	159.46	1.16%

2、经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配的原因及合理性

报告期内，经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额	变动比例
经营活动现金流量净额	13,948.19	13,788.74	159.46	1.16%
营业收入	40,365.83	48,567.78	-8,201.95	-16.89%
净利润	3,208.75	8,720.56	-5,511.80	-63.20%

报告期内公司经营活动现金流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配，主要系：①利润基数大幅下降，导致经营现金流与净利润的比值被动放大；②公司加强应收账款催收，应收账款回收情况良好；③因市场因素，销售不及预期，公司采用以销定产模式同步压缩生产计划，存货规模压缩减少了采购付现支出，购买商品、接受劳务支付的现金同比下降17.23%。

（二）说明报告期内应付账款、应付票据、合同负债等经营性应付项目的变动情况及供应商付款账期是否发生变化，是否存在通过延长供应商付款周期、增加票据结算等方式改善经营活动现金流量的情形，如存在，请说明是否具有可持续性

1、经营性应付项目变动情况

报告期内，公司经营性应付项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末	2025 年末	变动金额
应付账款	17,728.41	19,653.75	-1,925.34
合同负债	2,954.05	3,610.69	-656.64
小计	20,682.46	23,264.44	-2,581.98
经营性应付变动合计			-2,675.84
占比			96.49%

报告期内，经营性应付的变动主要是来自于应付账款和合同负债的变动，两者合计减少2,581.98 万元，主要系公司采用“以销定产、以产定购”的经营模式，因客户需求下降所致。

2、 供应商付款账期

报告期内，公司对主要供应商的付款账期情况如下：

供应商名称	账期	账期是否发生变动	是否增加票据结算方式
Nissha Co., Ltd	票到 45 天	否	按合同约定
库尔兹压烫科技（合肥）有限公司上海分公司	月结 30 天	否	按合同约定
开德阜国际贸易（上海）有限公司	月结 60 天	否	按合同约定
迪文普舒适空间（上海）新材料有限公司	月结 30 天	月结 60 天改为 30 天	按合同约定
江苏方瑞新材料有限公司	月结 30 天	否	按合同约定

综上所述，报告期内公司不存在通过延长供应商付款周期、增加票据结算比例等方式改善经营活动现金流量的情形。公司经营活动现金流量的改善主要来源于应收账款的有效回收及存货规模的合理压缩，具备合理性。

上海通领汽车科技股份有限公司
董事会
2026 年 10 月 16 日