贵州贵航汽车零部件股份有限公司

2026 年度向特定对象发行 A 股股票

募集资金使用可行性分析报告

贵州贵航汽车零部件股份有限公司（以下简称“贵航股份”或“公司”）拟通过向特定对象发行 A 股股票的方式募集资金。公司对本次向特定对象发行 A 股股票募集资金使用可行性分析如下：

（本报告如无特别说明，相关用语具有与《贵州贵航汽车零部件股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票的预案》中相同的含义。）

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 55,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

序号	项目名称	实施主体	项目总投资金额（万元）	募集资金拟投入金额（万元）
1	汽车雨刮系统产业化能力建设项目	万江机电马鞍山分公司	20,790.10	20,788.10
2	新能源热管理系统核心部件技术升级与产业化能力建设项目	贵州永红及其江门分公司	12,593.63	12,394.18
3	汽车智能门把手技术升级与产业化能力建设项目	华昌公司	4,825.89	4,265.89
4	航空产品技术能力提升项目	贵航股份	10,262.42	10,262.42
5	补充流动资金	贵航股份	7,289.41	7,289.41
合计			**55,761.45**	**55,000.00**

在本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。本次发行募集资金到位后，若实际募集资金金额少于上述项目拟投入募集资金金额，公司将在符合相关法律法规的前提下，在最终确定的本次募投项目范围内，根据实际募集资金数额，按照项目实施的具体情况，调整并最终决定募集资金的

具体投资项目、优先顺序及各项目的具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

二、本次募集资金投资项目的基本情况

（一）汽车雨刮系统产业化能力建设项目

1、项目概况

汽车雨刮系统产业化能力建设项目实施主体为万江机电马鞍山分公司，本项目所需的土地及厂房拟通过购置方式取得，项目建设周期 3 年，投资总额 20,790.10 万元，拟使用募集资金 20,788.10 万元，建设地点为安徽省马鞍山市。本项目建设将有效降低物流成本、提升响应效率并增强供应链韧性，项目达产后将实现年产雨刮刮臂总成 320 万套、雨刮传动总成 420 万台的生产能力，从而进一步强化万江机电的区域配套能力，更好地服务现有及潜在客户，把握市场机遇并提升市场竞争力。为确保项目顺利开展，万江机电马鞍山分公司拟先行租赁拟用场地开展前期建设工作。

2、项目建设的必要性与可行性分析

（1）项目建设必要性

1）扩大产品生产规模，响应下游市场需求

近年来，我国汽车产业保持稳健发展态势，根据中国汽车工业协会数据显示，2023 年及 2024 年，我国汽车年销量连续突破 3,000 万辆，其中 2024 年达 3,143.6 万辆，同比增长 4.5%。未来，随着我国宏观经济持续向好，以及工业化与城镇化进程的深入推进，我国汽车产业规模有望进一步扩大。整车产销量的稳步提升将直接带动雨刮系统等关键安全零部件的市场需求。雨刮器作为车辆主动安全的重要组成部分，其装配率长期维持在 100%。随着汽车保有量持续增长及车型更新周期缩短，主机厂对雨刮总成的交付稳定性、批次一致性提出更高要求。然而，万江机电现有雨刮器系统产能已饱和，难以满足下游客户日益增长的订单需求及交付稳定性要求，亟需通过扩产突破产能瓶颈。本项目通过购置厂房、引进先进生产设备，聚焦雨刮刮臂总成与传动总成产品生产，项目建成后，将显著提升供

货保障能力，更好地服务现有及潜在客户，进而提高万江机电行业地位。

2）强化区域配套能力，提升公司市场份额

近年来，在全球供应链重构与汽车产业“强链补链”政策引导下，主流整车企业推行“近地化采购”策略，优先选择在生产基地周边布局的零部件供应商，以降低物流成本、提升响应效率并增强供应链韧性。比亚迪在合肥、常州、抚州等地建设了多个大型整车基地；奇瑞以芜湖、合肥、青岛为核心构建华东制造集群；蔚来积极在合肥布局全球制造中心，均对区域内具备规模化交付能力的雨刮系统供应商需求迫切。目前，万江机电在华东地区的制造布局尚不完善，难以高效覆盖重点客户集群。本项目选址紧邻主要客户产业聚集区，建成后将显著缩短供货半径，提升交付敏捷性，并形成与区域整车产能相匹配的本地化配套能力。此举不仅契合主机厂供应链本地化的发展方向，也有助于万江机电深度融入核心客户研发与生产体系，巩固战略合作关系，进而提升市场份额。

3）改善基础生产条件，提升制造体系稳定性

当前，整车制造商对核心零部件供应商的生产场地、基础设施及过程管控能力提出更高要求，逐渐将生产场所的稳定性、可改造性及环保合规性作为供应商准入与年度审核的重要指标。本项目拟购置厂房，统筹规划生产工序流线，合理配置专用设备。通过构建自有、可控的生产载体，万江机电将显著改善制造基础条件，有效提升生产连续性、产品质量一致性及过程合规水平，为可持续高质量发展提供坚实支撑。

（2）项目建设可行性

1）项目符合国家产业政策支持方向

汽车产业是我国国民经济的重要支柱产业，各部门陆续制定并实施了一系列法规及行业政策以支持汽车零部件行业的健康发展。本项目拟通过引进先进生产设备，提高汽车雨刮系统产品生产质量稳定性与一致性，且项目产品主要运用于汽车产业，有利于推动行业高质量发展，符合《汽车行业稳增长工作方案（2025-2026 年）》中提出的“大力发展智能网联新能源汽车，扩大国内消费，提升供给质量”相关要求；项目实施契合《制造业可靠性提升实施意见》中关于“聚

焦机械、电子、汽车等行业，实施基础产品可靠性‘筑基’工程，筑牢核心基础零部件、核心基础元器件、关键基础软件、关键基础材料及先进基础工艺的可靠性水平”的战略部署。综上，政府出台的相关支持政策为项目实施创造了良好的政策环境。

2）万江机电拥有深厚的技术积累以及完善的研发体系

公司深耕汽车零部件领域多年，各领域均形成了深厚的技术积累，在雨刮刮臂总成及传动总成方面，万江机电目前已掌握雨刮轨迹控制、高精度电泳喷涂工艺等关键技术，覆盖结构设计、控制逻辑与表面处理等关键环节。在研发体系方面，万江机电设有专门的民品研发部，人才梯队健全。同时，万江机电还与多所高校开展产学研合作，并且针对专业人才，采用联合培养的方式。综上，现有成熟的冲压、注塑、装配及自研综合检测工艺，以及成熟的研发体系为本项目开展奠定了坚实的技术基础和人才保障。

3）万江机电拥有成熟的主体资质以及稳定的客户资源

本项目建设主体万江机电，股权结构清晰，治理规范，已通过 IATF16949:2016 质量体系认证。万江机电组织架构完善，具备强大的跨部门协同与项目管理能力。此外，凭借稳定可靠的产品质量、快速响应的服务体系以及持续的技术创新能力，万江机电在下游客户中树立了良好的品牌形象，产品已获得奇瑞、比亚迪、理想、吉利、长安等十余家国内主流整车制造商的认可，并与之建立了长期、稳固的战略合作关系；同时，万江机电也成功新进入了小米汽车、小鹏汽车等新能源造车企业的供应链体系。综上，万江机电成熟的主体资质与优质的客户资源为本项目的顺利实施提供了坚实的组织与管理保障，也为新增产能的有效消化奠定了可靠的市场基础。

3、项目投资概算

本项目总投资 20,790.10 万元，拟使用募集资金 20,788.10 万元。本项目具体投资内容构成如下：

序号	项目	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1	建设投资	19,657.86	94.55%	19,655.86

序号	项目	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1.1	工程费用	17,872.50	-	17,871.00
1.2	工程建设其他费用	1,401.86	-	1,401.36
1.3	预备费	383.51	-	383.51
2	建设期利息	-	-	-
3	铺底流动资金	1,132.24	5.45%	1,132.24
合计		**20,790.10**	**100.00%**	**20,788.10**

4、项目经济效益分析

项目建成达产后，预计税后内部收益率为 23.97%，税后投资回收期 6.56 年（含建设期）。

5、项目审批情况

截至本报告出具日，本项目已取得项目投资备案和环评批复。

（二）新能源热管理系统核心部件技术升级与产业化能力建设项目

1、项目概况

新能源热管理系统核心部件技术升级与产业化能力建设项目实施主体为贵州永红及其江门分公司，项目建设周期为 2.5 年，投资总额 12,593.63 万元，拟使用募集资金 12,394.18 万元，建设地点为贵州省贵阳市和广东省江门市。本项目达产后可实现 40 万套前端钎焊、80 万套板换、43 万套冷板及 5 万套热管理集成模块的生产能力，解决贵州永红现有产能无法满足客户在新能源汽车、储能领域快速增长订单需求的产能瓶颈，为贵州永红承接未来持续放量的市场需求奠定坚实的产能与地域基础。

2、项目建设的必要性与可行性分析

（1）项目建设必要性

1）突破产能瓶颈、把握市场机遇

本项目围绕新能源汽车热管理和储能热管理两大领域展开。一方面，在全球汽车产业电动化转型加速的背景下，我国新能源汽车市场已进入规模化爆发阶段，

2025 年销量达到 1649 万辆，渗透率提升至 47.9%，直接驱动了以电池热管理为核心的新能源汽车热管理系统市场需求高速增长，另一方面，国家发展改革委、国家能源局《“十五五”新型储能实施方案》明确，到 2030 年全国新型储能装机规模达到 3 亿千瓦，可承担顶峰保供作用的电网侧独立新型储能规模约 1.4 亿千瓦。面对下游客户订单的快速增长与产品迭代需求，贵州永红现有产能难以满足订单增长与产品迭代需求。同时，国家层面连续出台政策，从促进新能源汽车消费到推动新型储能规模化建设，为产业链上下游提供了明确的政策支持与发展机遇。因此，实施本次扩产项目，是贵州永红把握行业战略窗口、巩固客户合作关系、将技术质量优势转化为规模市场优势的必然举措。

2）布局贴近核心客户群，助力供应链协同与产品技术升级

华南地区作为我国储能制造与应用的高地，汇聚了亿纬锂能、欣旺达、库博能源、申菱环境等众多头部系统集成商及关键设备供应商。西南地区则以重庆等地为代表，正加快形成重要的储能产业配套基地。本项目选择在江门与贵阳两地布局，直接契合了储能产业链的区域化聚集趋势，能够大幅缩短与核心客户的物理距离，提升储能产品升级迭代过程中的技术对接、样品验证、批量供货的响应速度与服务深度，这对于争夺快速迭代的储能液冷市场至关重要。新增江门生产基地后，部分产品可实现就近配套，缩短原材料和成品的物流距离，从而节约包装和物流费用。贵州永红冷板产品现有客户及潜在客户主要在珠三角地区，就近配套有助于贵州永红从单一的部件供应商，升级为深度嵌入客户区域供应链的核心合作伙伴，从而在满足现有订单的基础上，为承接未来持续放量的市场需求奠定坚实的产能与地域基础。

3）响应国家战略、夯实产业竞争力

项目高度契合《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等国家政策新能源汽车全面市场化拓展的建设要求，以及《新型储能规模化建设专项行动方案》等政策对新型储能制造业规模化、高质量发展的指引。实施本项目，扩大在新能源热管理领域的布局，有助于提升贵州永红在关键汽车零部件领域的自主保障能力与产业链地位。

（2）项目建设可行性

1）坚实的客户基础为项目产能消化奠定了基础

贵州永红已与下游头部客户建立了深度且稳定的合作关系，贵州永红为上汽大众、一汽-大众、华为数字能源等企业的优秀供应商。贵州永红通过加大投资、人才引进持续匹配客户要求，提高关键工序自制能力和标准产能，不断提升交付及质量绩效、深度参与同步研发，基于过硬的产品质量与可靠性，与华为、大众、上汽乘用等核心客户建立了深度的合作关系。这些优质客户的长期订单与持续增长的需求，为项目达产后的产能消化奠定了基础。

2）成熟的技术与工艺体系能够支撑规模化扩张

贵州永红拥有一支经验丰富的研发技术团队，构建了从同步开发、仿真分析到试验验证的完整研发链条，已获多项授权专利，建有 CNAS 资质实验室。贵州永红的层叠板式换热器、电池冷板等核心产品工艺技术成熟，且已构建从仿真分析到试验验证的完整研发链条。本项目为基于现有技术的扩产，主要通过新增先进设备与管理软件来提升自动化水平与产能规模，技术风险可控。贵州永红长期的技术积累，以及与上海交通大学共建研究院的产学研合作研发，为项目的顺利实施和后续迭代提供了持续的技术保障。

3、项目投资概算

本项目总投资 12,593.63 万元，拟使用募集资金不超过 12,394.18 万元。本项目具体投资内容构成如下：

序号	项目	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1	建设投资	11,835.51	93.98%	11,636.06
1.1	工程费用	9,738.00	77.32%	9,538.55
1.2	工程建设其他费用	1,865.44	14.81%	1,865.44
1.3	预备费	232.07	1.84%	232.07
2	建设期利息	-	-	-
3	铺底流动资金	758.12	6.02%	758.12
	合计	**12,593.63**	**100.00%**	**12,394.18**

4、项目经济效益分析

项目建成达产后，预计税后内部收益率为 17.10%，税后投资回收期为 8.00 年（含建设期）。

5、项目审批情况

截至本报告出具日，本项目已完成投资备案，环评手续尚在办理中。公司将积极按照相关规定要求取得环评批复。

（三）汽车智能门把手技术升级与产业化能力建设项目

1、项目概况

汽车智能门把手技术升级与产业化能力建设项目 实施主体为华昌公司，项目建设周期为 2.5 年，投资总额 4,825.89 万元，拟使用募集资金 4,265.89 万元，建设地点为贵州省贵阳市。本项目达产后可达到年产 130 万套汽车智能门把手的生产能力，华昌公司拟通过本项目建成集数字化设计、高标准试验测试、智能化制造装配、全流程信息化管控于一体的现代化汽车智能零部件生产基地，全面提升华昌公司在汽车智能门把手领域的综合制造能力与行业竞争地位。

2、项目建设的必要性与可行性分析

（1）项目建设必要性

1）顺应行业发展趋势，满足下游市场需求

汽车智能门把手是新能源汽车电动化、智能化升级的必然趋势，其半隐藏式设计可优化风阻、降低能耗，多元交互功能还能提升车辆智能化体验。如今该产品正从高端车型向中低端车型普及，市场需求强劲，本项目着力提升其供应能力，助力下游产业链高质量发展。新能源汽车的下半场竞争聚焦于智能化，汽车智能门把手产品突破了传统机械开关的单一功能，可实现蓝牙无感解锁、人脸识别开门、与智能座舱联动迎宾等多元交互，将车辆的智能化体验从座舱内部延伸至车门交互的第一道环节，完成了用户用车场景的全流程智能升级。随着智驾技术向主流价格区间下沉，汽车智能门把手也从高端新能源车型标配逐步向中低端车型普及，成为车企打造差异化竞争力的重要配置。目前，汽车智能门把手替代传统门把手的进程不断加快，进而催生对汽车智能门把手产品的强劲需求。本项目顺

应行业发展趋势，着力提升汽车智能门把手产品的供应能力，有效支撑下游产业链高质量发展。

2）扩大生产规模，提高公司盈利水平

近年来，受全球汽车产业向电动化、智能化转型深化，新能源汽车渗透率持续攀升，以及消费者对车辆智能安防、便捷交互需求升级等多重因素推动，汽车智能门把手市场进入高速增长通道，据观研报告网数据显示，全球汽车智能门把手市场规模年均增速超 15%，国内新能源汽车配套率已突破 60%，市场需求呈现爆发式增长态势。公司目前受限于现有生产场地面积不足、仓储及配套基础设施不完善等问题，产能瓶颈日益凸显，难以承接大批量订单，无法满足核心客户的规模化供货需求。为了把握市场机遇、提升核心竞争力，公司拟通过本项目租赁标准化工业厂房，打造符合行业规范的生产车间，切实提升产品产能，缩短交付周期。项目达产后，将显著提升汽车智能门把手产品规模化生产能力与产品附加值，有效降低单位制造成本，增强公司盈利能力。

3）引入关键生产设备，改善生产条件

汽车智能门把手作为高精度、高集成度的汽车零部件，其生产过程对加工精度、装配稳定性及检测准确性有着严苛要求，核心生产设备的性能直接决定产品质量与生产效率。当前公司现有生产设备存在服役年限较长、精密加工能力不足、智能化程度偏低等问题，部分核心工序依赖人工辅助操作，难以满足智能门把手、无感解锁模块等产品的高精度制造需求。公司拟通过本项目增加一批关键生产设备及配套设施，重点引进自动喷漆线、注塑机、注塑集中供料系统等设备，提升核心零部件的加工精度与装配效率。项目建成后，公司生产条件将得到显著改善，有效提升产品合格率，为后续产能释放、市场拓展提供坚实的生产保障，进一步巩固公司在汽车智能门把手领域的竞争优势。

（2）项目建设可行性

1）项目符合国家产业政策支持方向

近年来，国家及地方政府出台了系列扶持政策，强力推动新能源汽车与智能网联汽车产业高质量发展。《2025 年汽车标准化工作要点》明确提出要优化完

善新能源汽车、智能网联汽车标准体系，加快汽车“智改数转”与双碳标准落地，为汽车智能零部件产业提供了清晰的发展指引。本项目拟进行智能门把手产品产能提升，属于汽车核心零部件，其建设内容明确列入《产业结构调整指导目录（2024 年本）》鼓励类目录中“智能汽车关键零部件及技术”。综上，政府出台的相关支持政策为项目实施创造了良好的政策环境。

2）深厚的技术积累和规范的管理体系为项目实施奠定基础

公司深耕汽车智能门把手领域多年，具备稳定的量产制造能力，形成了具有自主知识产权的核心技术优势。通过产学研合作机制，与多所院校开展校企合作，联合攻关前沿技术，确保产品技术性能领先行业水平，能够精准匹配新能源汽车对高精度、高可靠性零部件的需求。针对汽车智能门把手产品，公司将进一步加强团队专业化建设，拟采用项目经理负责制与阶段性评审的先进管理方法，确保项目按计划高质量推进，为项目的顺利实施提供坚实的组织与制度保障。

3）良好的品牌形象和稳定的客户资源为项目实施提供保障

经过多年市场深耕，公司凭借稳定的产品质量、高效的交付能力与优质的技术服务，在汽车智能门把手领域树立了良好的品牌形象。目前，公司现有客户以北汽、广汽、比亚迪、长安、小鹏、大众等主机厂为核心，本项目扩产后将继续服务于该客户体系，进一步满足其持续增长的订单需求及新产品配套要求。同时，稳定的客户合作关系使公司能够及时捕捉下游市场需求变化与技术升级方向，提前调整产品研发与生产规划，确保项目投产后的产品与市场需求精准匹配。综上，良好的品牌形象、稳定的客户资源，为本项目顺利实施以及持续运营提供了有力支撑。

3、项目投资概算

本项目总投资 4,825.89 万元，拟使用募集资金不超过 4,265.89 万元。本项目具体投资内容构成如下：

序号	项目	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1	建设投资	4,663.36	96.63%	4,103.37
1.1	工程费用	4,171.00	86.43%	3,611.00

序号	项目	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1.2	工程建设其他费用	400.93	8.31%	400.93
1.3	预备费	91.44	1.89%	91.44
2	建设期利息	-	-	-
3	铺底流动资金	162.53	3.37%	162.53
	合计	**4,825.89**	**100.00%**	**4,265.89**

4、项目经济效益分析

项目建成达产后，预计税后项目投资财务内部收益率为 18.35%；税后投资回收期为 7.64 年（含建设期）。

5、项目审批情况

截至本报告出具日，本项目已完成投资备案，环评手续尚在办理中。公司将积极按照相关规定要求取得环评批复。

（四）航空产品技术能力提升项目

1、项目概况

航空产品技术能力提升项目实施主体为贵航股份，项目建设周期为 3 年，投资总额 10,262.42 万元，拟使用募集资金 10,262.42 万元，建设地点为贵州省贵阳市。公司通过本项目的建设，系统性提升公司的技术研发与系统集成能力，建立自主测试平台、适航认证能力和正向研发体系，突破关键技术瓶颈，致力于推动公司从单一零部件供应商向系统解决方案提供商转型，强化在产业链的核心竞争力，提升研发效率，为公司在激烈市场竞争中构建可持续发展能力。

2、项目建设的必要性与可行性分析

（1）项目建设必要性

1）强化航品研发能力、持续聚焦首责主业

公司依托多年航空零部件制造基础，向航品研发领域纵深拓展，既是服务首责主业、保障装备供应链安全的责任担当，更是强化自身核心研发能力、实现从“制造配套”向“研发引领”转型升级的必然选择。通过航品研发能力建设，可

系统性提升公司正向设计、工艺攻关与系统集成能力，形成与客户主机厂、科研院所协同创新的研发体系，切实将技术优势转化为产品贡献，为公司履行首责主业提供坚实支撑。

2）突破关键技术瓶颈、构建长期竞争力

公司在深耕航空配套业务的同时，正积极推动从单一部件生产向系统集成解决方案提供的战略转型，拟向航空机载设备国产化及航空操纵单元等高端领域开拓。目前公司主要面临正向设计能力不足、适航认证体系不完善、前沿材料与仿真技术薄弱等挑战，公司现有研发资源和分散的技术能力，难以支撑新市场的快速突破与长远竞争优势的构建。因此，面对航空装备升级、民机等应用领域的快速发展，公司建设研发平台整合内外部资源攻克关键技术，是公司突破关键技术瓶颈、实现可持续发展的必然选择。

3）积累航空级研发制造及适航经验，助力航品业务发展

公司研发项目是落实科技自立自强与专精特新发展路径的关键举措，既能够突破精密传动、极端温区材料适配、航空智能动作系统等领域的卡脖子技术瓶颈，提升各类装备核心性能与自主化水平，支撑国家战略项目推进；又能推动技术双向转化与高低端协同，契合高端装备制造等新质生产力发展方向，适配产业新布局，还可通过产学研融合快速形成技术与产业规模，积累航空级研发制造及适航经验，培育新动能，助力航品业务结构化升级与规模化发展，实现公司核心产业布局的优化升级。

（2）项目建设可行性

1）公司已构建起系统化的研发体系并保持较高的研发投入

公司在研发管理方面形成了完整的制度体系，制定了包括《技术创新基金管理规定》、《科技进步奖奖励办法》在内的多项内部管理制度，明确了技术创新的流程、激励与产学研合作机制。在内部管理方面，公司设立了科研创新中心专职负责技术创新、知识产权管理等工作，与多所高校共建了联合研发中心，形成了常态化的协同创新平台。在资源投入上，公司持续保持较高强度，公司持续且有力的资金支持为研发活动的开展、技术攻关及实验条件改善提供了保障。

2）公司拥有结构合理的研发人才梯队与丰富的研发积累

公司研发人才队伍规模稳定、结构多元，构建了涵盖管理、技术、市场等序列的职业发展通道。公司通过实施“雏鹰计划”等专项人才引进项目，持续吸引高水平毕业生，同时内部选聘多名公司级技术专家，与集团级专家共同组成专家团队，覆盖多个专业领域，形成了老中青结合的技术骨干网络。在成果产出方面，公司拥有多项专利，每年持续开展新产品开发项目。公司现有的研发力量与丰富的研发技术经验积累，为项目顺利实施奠定了基础。

3、项目投资概算

本项目总投资 10,262.42 万元，拟使用募集资金不超过 10,262.42 万元。本项目具体投资内容构成如下：

序号	建设内容	投资总额（万元）	比例	拟投入募集资金（万元）
1	工程费用	5,465.00	53.25%	5,465.00
2	工程建设其他费用	4,687.53	45.68%	4,687.53
3	预备费	109.89	1.07%	109.89
合计		**10,262.42**	**100.00%**	**10,262.42**

4、项目经济效益分析

本项目为研发项目，不涉及生产能力建设，不直接产生经济效益。

5、项目审批情况

截至本报告出具日，本项目已取得投资项目备案证明，根据贵阳经济技术开发区生态环境局出具的情况说明，本项目无需办理环评手续。

（五）补充流动资金

1、项目概况

公司拟将本次向特定对象发行股票募集资金中的 7,289.41 万元用于补充流动资金，以增强公司的资金实力，提高公司抗风险能力，满足未来业务不断增长的营运需求，实现可持续发展。

2、项目的必要性

（1）满足业务发展需求，增强持续经营能力

在汽车零部件行业的快速发展的背景下，公司业务规模不断扩大。未来随着汽车零部件行业的进一步发展及公司本次募投的实施，预计公司经营规模将进一步壮大，因此，业务开展所需的采购支出、人力支出、营运支出和研发支出等营运资金将相应增加，进一步加大了公司未来对流动资金的需求。因此，公司需要补充营运资金以支持公司的持续发展，巩固自身的行业竞争地位。

（2）提高公司抗风险能力，实现可持续发展

在近期经济波动的宏观环境中，通过保持一定水平的流动资金可以提高企业抗风险能力，同时在市场环境较为有利时，有助于企业抢占市场先机，避免因资金短缺而失去发展机会。公司本次募集资金用于补充流动资金，符合公司当前的实际发展情况，有利于增强公司的资本实力，提高公司的抗风险能力，实现公司健康可持续发展。

3、项目的可行性

（1）本次募集资金使用符合法律法规的规定

本次募集资金拟用于补充流动资金金额为 7,289.41 万元，不超过本次拟募集资金总额的 30%，符合《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》等相关法律法规的规定，具有可行性。

（2）本次发行的募集资金使用具有治理规范、内控完善的实施主体

公司已经按照上市公司的治理标准，建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，并结合自身的实际情况，通过不断改进与完善，形成了较为规范的公司治理体系和较为完善的内部控制程序。公司在募集资金管理方面制定了《募集资金使用管理办法》，严格按照上市公司的监管要求，对募集资金的存储使用、投向变更、检查与监督进行了明确规定。本次向特定对象发行股票募集资金到位后，公司董事会将继续监督公司对募集资金的存储和使用，以保证募集资金的规范和合理使用，防范募集资金使用风险。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次发行完成后，公司营运资金将得到有效补充，资本规模和抗风险能力将得到进一步增强，募投项目的实施有助于增强公司主营业务竞争力和盈利能力，促进公司的长期可持续发展。

（二）对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司总资产、净资产和利润规模将有所增加，有利于增强公司的资本实力，提高公司盈利能力，降低公司财务风险。

四、结论

本次向特定对象发行 A 股股票是公司紧抓行业发展机遇、进一步提升核心竞争能力、实现战略发展目标的重要举措。公司本次募集资金投资项目符合国家产业政策和公司未来整体战略方向，具有良好的发展前景和经济效益，实施完成后，公司将进一步巩固核心竞争力与长远可持续发展能力。

综上，公司本次募集资金投资项目具有充分必要性与可行性，符合公司长远发展及全体股东整体利益。

贵州贵航汽车零部件股份有限公司董事会

2026 年 11 月 20 日