上海凯众材料科技股份有限公司

关于

发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函回复

独立财务顾问

国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

二〇二六年十一月

上海证券交易所：

按照贵所下发的《关于上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（上证上审（并购重组）〔2026〕55 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，上海凯众材料科技股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“凯众股份”）及相关中介机构就审核问询函所提问题进行了认真讨论分析，现将相关回复说明如下。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》（以下简称“重组报告书”）中的释义具有相同含义。

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。本问询回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体
对重组报告书、问询回复的修改、补充	**楷体（加粗）**

目 录

一、关于问询问题 4
问题 1.关于交易方案与整合管控 4
问题 2.关于标的公司业务及交易协同性 33
问题 3.关于标的公司评估 58
问题 4.关于标的公司收入与客户 108
问题 5.关于标的公司成本和毛利率 157
问题 6.关于标的公司关联交易 171
问题 7.关于标的公司应收款项 204
问题 8.关于标的公司存货 225
问题 9.关于标的公司固定资产 240
问题 10.关于募集配套资金 250
问题 11.关于其他 259
二、关于说明问题 268
三、关于核查问题 269

一、关于问询问题

问题 1.关于交易方案与整合管控

重组报告书披露：（1）本次重组交易方案较预案发生重大调整，调整后本次交易上市公司拟发行股份及支付现金购买安徽拓盛 45%股权，同时向安徽拓盛增资 8,000 万元取得增发的 320 万股，增资价格 25 元/股；（2）发行股份购买资产和增资为一揽子方案，整体生效履行，不可分割且不可单独实施；交易完成后，上市公司合计取得安徽拓盛 50.3012%股权，剩余 49.6988%为标的公司现实际控制人朱成持有；朱成及其亲属控制的企业报告期内为标的公司提供服务，朱成亲属华程、朱红彬在标的公司任职；（3）计算标的公司业绩承诺期内的实际净利润时，上市公司本次对标的公司的增资金额 8,000 万元以及上市公司为标的公司提供财务资助或向标的公司投入其他资金（包括但不限于其他以出资、提供借款方式），应按银行同期贷款利率根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润时予以扣除；（4）朱成为增资的业绩承诺方和补偿义务人，如标的公司累计实际净利润低于累计承诺净利润，增资的对应估值将作调整，朱成需以所持标的公司股份向上市公司进行股份补偿；（5）朱成母亲黄月姣曾为上市公司实际控制人的一致行动人，目前持有上市公司 2.31%股份；（6）本次交易不会导致上市公司实际控制权变更，本次交易前后，上市公司无控股股东，实际控制人为杨建刚和侯振坤，合计持股由 15.93%稀释至 14.84%。

请公司披露：（1）本次交易方案进行重大调整的情况及对应原因，未购买标的公司全部股权的主要考虑及商业合理性；（2）发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值是否存在差异，增资定价依据及公允性；朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人的考虑及合理性，是否符合交易惯例；（3）本次评估是否考虑了上市公司对标的公司增资 8,000 万元的影响，计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用是否充分，是否符合交易惯例；（4）历史上，朱成相关亲属在标的公司任职的情况；本次交易完成后，在上市公司与朱成持有标的公司股份比例差距较小、报告期内多家朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供服务、朱成部分亲属在标的公司任职的情况下，上市公司是否能实际控制标的公司，是否存在失控风险；（5）结合交易完成后标的公司股权结构、董

事会和高管选任、重大经营管理决策以及相关整合管控安排具体分析上市公司本次交易目的是否能够达成；（6）黄月姣入股上市公司的时间和背景，与上市公司实际控制人签署一致行动协议的背景、存续期间及终止原因，黄月姣是否在本次交易磋商过程中发挥作用，与本次交易和交易对方之间的关系；（7）上市公司后续是否计划继续购买朱成所持剩余标的公司股权，除本次交易外上市公司与朱成是否约定了其他有关标的公司剩余股权的安排，如有，与本次交易的关系及影响；（8）结合问题（7），以及本次交易完成后上市公司股权结构、各股东间一致行动关系等情况，分析本次交易对上市公司控制权稳定性和公司治理有效性的影响。

请公司结合上述回复内容，在重组报告书中补充披露拟采取的整合管控措施及相关风险。请独立财务顾问核查并发表明确意见，请律师核查（4）（5）（6）（7）（8）并发表明确意见。

回复：

一、本次交易方案进行重大调整的情况及对应原因，未购买标的公司全部股权的主要考虑及商业合理性

（一）本次交易方案进行重大调整的情况及对应原因

1、本次方案进行重大调整的情况

（1）本次重组方案调整前的交易方案

2026 年 4 月 28 日和 2026 年 5 月 11 日，上市公司分别召开第五届董事会第七次会议和 2025 年年度股东会，审议通过了《关于<发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）>及其摘要的议案》等本次交易相关议案。上市公司拟以发行股份及支付现金的方式向朱成、曾昭胜、姚秀全、汪天林、江勇、华程、严翔、王龙玉、朱红彬共 9 名交易对方购买安徽拓盛 60.00%的股份，并募集配套资金。

（2）本次重组方案调整后的交易方案

2026 年 6 月 8 日和 2026 年 6 月 24 日，上市公司分别召开了第五届董事会第八次会议和 2026 年第一次临时股东会，审议通过了《关于本次交易方案调整构成重大调整的议案》《关于<发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）>及其摘要的议案》等本次交易相关议案。上市公司拟以发行股份及支付现金的方式向曾昭胜、姚秀全、汪天林、江勇、华程、严翔、王龙玉、朱红彬共 8 名交易对方购买安徽拓盛 45%的股权，并拟以现金认购安徽拓盛新增股份 320 万股，同时募集配套资金。本次交易完成后，上市公司将合计持有本次交易完成后安徽拓盛 50.3012%的股权，安徽拓盛将成为上市公司控股子公司。本次交易为整体一揽子方案，本次交易整体生效、整体履行，本次交易项下的本次发行股份及支付现金购买资产与本次增资的安排不可分割且不可单独实施。

2、本次交易方案进行重大调整的原因

本次交易方案进行重大调整的原因系在本次交易的内幕信息知情人买卖股票情况首次自查期间内，原交易对手方朱成存在通过第三方账户买卖上市公司股票的情形，综合考虑后朱成决定退出本次交易，故本次交易方案进行了重大调整。

（二）未购买标的公司全部股权的主要考虑及商业合理性

在本次交易方案中，上市公司拟以发行股份及支付现金方式向交易对方购买安徽拓盛 45.00%股份，同时出资 8,000 万元向标的公司进行增资，取得标的公司增发股份 320 万股，本次交易完成后，上市公司合计持有标的公司 50.3012%的股份，标的公司剩余的 49.6988%股权由原实际控制人朱成持有。本次交易方案中，上市公司未购买标的公司全部股权系交易各方协商确定，未收购标的公司全部股权的主要原因如下：

1、本次交易方案可实现上市公司控制标的公司的目的，有利于降低收购对价及控制收购风险

本次交易后，上市公司将持有标的公司 50.3012%的股份，标的公司将被纳入上市公司的合并报表范围内；相较于收购标的公司更高比例股份，本次交易方

案有利于降低上市公司收购成本、减少并表时确认商誉金额，从而控制投资风险，有利于保护上市公司及中小股东的权益。

2、本次交易方案有助于促进标的公司未来稳定发展

本次交易后，标的公司剩余 49.6988%股权由其原实际控制人朱成持有，朱成作为标的公司的主要经营管理者，保留其剩余股权有利于保持标的公司业务经营的持续性、经营的连续性，避免交易后标的公司经营不确定性对上市公司业绩带来不利影响。

3、有利于标的公司的持续健康发展

本次交易后，标的公司将收到上市公司向其增资的 8,000 万元，有利于加强标的公司的资金实力、改善标的公司的资产负债结构，有利于标的公司的持续健康发展。

综上，基于降低上市公司收购成本及收购风险、促进标的公司未来稳定发展的考虑，上市公司通过控股方式取得标的公司 50.3012%股权。本次交易方案系交易各方充分协商一致的结果，具有商业合理性，符合各方利益诉求，有利于促进标的公司持续稳定发展，进而实现上市公司全体股东权益最大化，具有商业合理性。

二、发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值是否存在差异，增资定价依据及公允性；朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人的考虑及合理性，是否符合交易惯例

（一）发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值是否存在差异，增资定价依据及公允性

1、发行股份购买资产对应的标的公司估值

根据东洲评估出具的《资产评估报告》，以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日，分别采取收益法、资产基础法对标的资产进行评估，安徽拓盛 100%股权采用收益法得出的评估值为 75,059.92 万元，参考该评估值，经各方协商确定本次

交易中标的公司的估值为 75,000.00 万元。标的公司 45%股权的交易价格确定为 33,750.00 万元。

2、增资对应的标的公司估值

根据东洲评估出具的《资产评估报告》，安徽拓盛 100%股权采用收益法得出的评估值为 75,059.92 万元，参考该评估值，经各方协商确定本次增资前标的公司的估值为 75,000.00 万元。本次增资前，标的公司注册资本为 3,000 万元，故本次增资的价格确定为人民币 25.00 元/股，上市公司以现金认购标的公司新增股份 320.00 万股的价格确定为 8,000.00 万元。

综上，发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值均为 75,000.00 万元，增资定价与发行股份购买资产定价不存在差异，增资定价公允。

（二）朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人的考虑及合理性，是否符合交易惯例

1、朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人的考虑及合理性

上市公司与交易对方及朱成已签订《业绩承诺及补偿协议》。将朱成作为增资的业绩补偿主体主要系朱成为标的公司原实际控制人，且为标的公司主要经营管理者，对标的公司的生产经营产生重大影响。上市公司本次增资 8,000 万元，将主要用于标的公司补充流动资金和经营发展，且本次交易后，朱成对标的公司持股比例为 49.6988%，会享有增资给标的公司经营发展带来的收益，因此朱成虽不作为交易对手方，但作为增资的业绩补偿主体具有合理性，有利于保障上市公司的利益。

2、是否符合交易惯例

经检索相关交易案例，存在类似条款的交易案例如下：

序号	项目名称	业绩承诺方	业绩承诺与补偿协议中相关条款
1	宁波天龙电子股份有限公司收购苏州豪米波股权并增资项目	增资协议中约定业绩承诺方为苏州豪米波的创始人及创始股东，其中天龙股份未收购苏州豪米波实际控制人 BAI JIE 所持有的股份，但 BAI JIE 作为苏州豪米波的实际控制人，	业绩承诺方使用其持有的目标公司剩余股权进行补偿。应补偿的股权数量（对应的注册资本金）=本次交易完成之后目标公司的注册资本金（即 2282.3957 万元）*增资方出资额/（目标公司估值调整后的金额+本次增资金额）-增资方已获得

		与天龙股份签订增资协议，并作为业绩承诺方。	的股权数量（对应的注册资本金）。业绩承诺方应以法律允许的方式（包括但不限于按照交易总价 1 元的价格向增资方转让应补偿的注册资本金对应的目标公司股权、向增资方定向转增股本等）完成补偿义务，具体方式届时双方协商确定。

综上，朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人符合交易惯例。

三、本次评估是否考虑了上市公司对标的公司增资 8,000 万元的影响，计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用是否充分，是否符合交易惯例

（一）本次评估是否考虑了上市公司对标的公司增资 8,000 万元的影响

收益法评估未考虑配套资金到位后资本实力增强、业务规模扩张及财务费用下降的影响，预测期内收入增长率、毛利率及费用率假设均结合标的单位自身实力情况，折现率参数按标的公司目前资本结构测算，未考虑上市公司对标的公司增资 8,000 万元的影响。

（二）计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用是否充分，是否符合交易惯例

根据《业绩承诺及补偿协议》约定：计算标的公司业绩承诺期内的实际净利润时，上市公司本次对标的公司的增资金额 8,000 万元以及上市公司为标的公司提供财务资助或向标的公司投入其他资金（包括但不限于其他以出资、提供借款方式），应按银行同期贷款利率根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润时予以扣除。

经检索相关交易案例，存在类似条款的交易案例如下：

序号	项目名称	业绩承诺与补偿协议中相关条款	注册时间
1	创业黑马科技集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金项目	若创业黑马为标的公司提供财务资助或向标的公司投入资金（包括但不限于以出资、提供借款方式），应按同期银行贷款利率根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润时予以扣除；为免疑义，各方确认，创业黑马与标的公司之间正常的业务购销，价格公允的交易不属于创业黑马向标的公司提供资金或其他类型的资助。	2026 年 11 月 10 日
2	渤海汽车系统股份有限公司	因使用募集资金而节省的相关借款利息等融资成本=标的公司实际使用募集资金金额×加权平均借款年利率×	2026 年 7 月 22 日

	发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金项目	（1－标的公司的所得税税率）×募集资金实际使用天数÷365（实际使用天数在业绩承诺期内每年度分别计算）。如标的公司当期无借款，根据标的公司实际使用募集资金期间全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款基础利率（LPR）确定。	
3	国旅文化投资集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易项目	各方进一步同意，标的公司的财务报表编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定；该等财务报表的会计政策、会计估计在业绩承诺期间应当保持一贯性，除非《企业会计准则》及其他法律、法规规定改变会计政策、会计估计，否则未经上市公司董事会批准，标的公司在业绩承诺期内不得改变会计政策、会计估计。计算标的公司业绩实现情况时，若上市公司为标的公司提供财务资助或向标的公司投入资金（包括但不限于以出资、提供借款方式），应按同期贷款市场报价利率（LPR）根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润中扣除。	2026 年 7 月 1 日
4	北自所（北京）科技发展股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金项目	若上市公司为标的公司提供财务资助或向标的公司投入资金（包括但不限于以出资、提供借款等方式，但上市公司通过标的公司利润分配取得的资金再投入标的公司的除外），应按同期银行贷款利率根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润数时予以扣除。	2026 年 3 月 26 日
5	上海奥浦迈生物科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金项目	计算标的公司业绩承诺期内的实际净利润时，若上市公司为标的公司或其子公司提供财务资助以及向标的公司或其子公司投入资金（包括但不限于以出资、提供借款方式），应按银行同期贷款利率根据所投入的资金计算所节约的利息费用并在计算实际实现净利润时予以扣除。	2025 年 12 月 31 日

综上，计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用是充分的，符合交易惯例。

四、历史上，朱成相关亲属在标的公司任职的情况；本次交易完成后，在上市公司与朱成持有标的公司股份比例差距较小、报告期内多家朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供服务、朱成部分亲属在标的公司任职的情况下，上市公司是否能实际控制标的公司，是否存在失控风险

（一）历史上，朱成相关亲属在标的公司任职的情况

根据标的公司提供的员工花名册、劳动或劳务合同及朱成说明，历史上，朱成相关亲属在标的公司的任职情况如下：

姓名	与朱成的关系	入职标的公司时间	任职期间	在标的公司任职情况	具体负责事项
朱立春	朱成的父亲	2013.4	2013.4-至今	顾问	提供战略等方面的咨询服务
乔家君	朱成的配偶	2017.4	2017.4-至今	子公司销售科业务员	负责上海区域业务的销售内勤事务
朱红彬	朱成的堂哥	2014.4	2014.4-2014.7	财务	负责子公司上海拓盛的财务管理
			2014.8-至今	销售、商务	负责上海区域的客户对接及销售事宜
华程	朱成的堂哥朱红彬的配偶	2014.1	2014.1-至今	企管部副部长	协助部长组织管理职责分解、绩效考核、内控等

（二）本次交易完成后，在上市公司与朱成持有标的公司股份比例差距较小、报告期内多家朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供服务、朱成部分亲属在标的公司任职的情况下，上市公司是否能实际控制标的公司，是否存在失控风险

1、本次交易的相关协议已对本次交易完成后标的公司的治理作出约定

《发行股份及支付现金购买资产协议》第六条第 1 款约定，“本次交易完成交割后，标的公司将组建新的董事会，董事会由 3 名董事组成，其中，甲方（上市公司）提名 2 名董事；标的公司设监事 1 名，由甲方提名。标的公司高级管理人员由董事会聘任，标的公司的财务负责人由甲方委派人员担任。”

第六条第 2 款约定，“自本次交易交割日起，标的公司及其下属公司应当遵守法律、法规、规范性文件规定的关于上市公司子公司的管理要求以及甲方的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等内部规章制度。”

根据上述约定，本次交易完成交割后，标的公司董事会由 3 名董事组成，上市公司提名的董事将在标的公司的董事会中占多数席位，上市公司将基于在董事会的多数席位，选举其提名的董事担任标的公司董事长，同时标的公司的财务负责人由上市公司委派人员担任，高级管理人员由董事会聘任；同时，本次交易完

成交割后，标的公司及其下属公司将遵守法律、法规、规范性文件规定的关于上市公司子公司的管理要求以及上市公司相关内部规章制度。

2、本次交易完成后上市公司能够依据标的公司现有治理制度对标的公司实现有效管控

（1）标的公司具备较为健全的公司治理结构及内部治理制度

标的公司已具备较为健全的公司治理结构及内部治理制度，确立、完善了由股东会、董事会和经营管理层组成的公司治理结构；聘任了总经理、副总经理、财务负责人及董事会秘书等高级管理人员，作为股东会、董事会决策和日常经营活动的执行层，并根据业务运作的需要设置了完整的职能部门，具有较为健全的组织结构。标的公司根据《公司法》等法律、法规及规范性文件的规定，制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作制度》《关联交易决策制度》等规章制度，建立了较为健全的内部控制和公司治理制度。

（2）股东会层面

标的公司《公司章程》第三十七条规定，“股东会是公司的权力机构，依法行使下列职权：……。”

第七十二条规定，“股东会决议分为普通决议和特别决议。股东会作出普通决议,应当由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东会作出特别决议，应当由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。”

第七十三条规定，“下列事项由股东会以普通决议通过：（一）董事会和监事会的工作报告；（二）董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；（三）董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；（四）公司年度预算方案、决算方案；（五）公司年度报告；（六）聘任或解聘会计师事务所；（七）除法律、行政法规或者本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。”

第七十四条规定，“下列事项由股东会以特别决议通过：（一）公司增加或者减少注册资本；（二）公司的分立、合并、解散、清算和变更公司形式；（三）本章程的修改；（四）公司在一年内购买、出售重大资产或者向他人提供担保的

金额超过公司资产总额30%的；（五）股权激励计划；（六）法律、行政法规或本章程规定的，以及股东会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。”

本次交易完成后，上市公司将持有标的公司50.3012%的股份，根据标的公司《公司章程》的规定，除特别决议事项外，股东会职权范围内的其他事项由出席股东会的股东所持表决权的过半数通过。上市公司依其可支配的股份表决权可以对标的公司股东会的决议产生决定性影响，上市公司能在标的公司股东会层面决定标的公司的重大事项决策。

（3）董事会层面

标的公司《公司章程》第一百零一条规定，“董事会行使下列职权：（一）召集股东会，并向股东会报告工作；（二）执行股东会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（七）制订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；（八）在股东会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）聘任或者解聘公司总经理；根据董事长提名，聘任或解聘董事会秘书，并决定其报酬事项和奖惩事项；根据总经理提名，聘任或解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订本章程的修改方案；（十三）向股东会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（十四）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；（十五）对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理结构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估；（十六）法律、行政法规、部门规章或本章程授予的其他职权。”

第一百一十五条规定，“董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。”

本次交易完成后，标的公司将组建新的董事会，董事会由 3 名董事组成，其中，上市公司提名 2 名董事。根据标的公司《公司章程》的规定，董事会决议须经全体董事的过半数通过，本次交易完成后上市公司提名的董事在标的公司的董事会中占多数席位，上市公司能在标的公司董事会层面决定标的公司的重大事项决策。

（4）管理层层面

标的公司《公司章程》第一百二十一条规定，“公司设总经理 1 名，由董事会聘任或解聘。公司设副总经理 2 名，财务总监 1 名，董事会秘书 1 名，由董事会聘任或解聘。公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书为公司高级管理人员。”

本次交易完成后，上市公司提名的董事将在标的公司的董事会中占多数席位，标的公司高级管理人员由董事会聘任，上市公司将基于在董事会的多数席位，选举其提名的董事担任标的公司董事长，同时标的公司的财务负责人由上市公司委派人员担任，且高级管理人员对董事会负责，上市公司能够决定标的公司高级管理人员的选任。

综上，标的公司已具备较为健全的公司治理结构及内部治理制度，本次交易完成后，上市公司能够依据标的公司现有治理制度在股东会、董事会及管理层等层面对标的公司实现有效管控。

3、朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供服务及朱成部分亲属在标的公司任职不会影响上市公司对标的公司的控制权

（1）朱成及其亲属控制的企业仅为标的公司提供部分非核心业务环节的服务及可替代性较强的的产品

报告期内，标的公司与朱成亲属控制的企业安徽轶轩表面处理技术有限公司（以下简称“安徽轶轩”）、广德孚维金属表面处理有限公司（以下简称“广德孚维”）、宁国市聚拓汽车零部件有限公司（以下简称“宁国聚拓”）、宁国博恩密封件有限公司（以下简称“宁国博恩”）存在为标的公司提供服务的情形，但该等交易仅涉及表面处理外协服务或密封件硫化修边加工等部分非核心生产

工序，不涉及标的公司的核心业务环节，且可替代性较强；标的公司存在向朱成亲属控制的企业安徽省方矩金属制品有限公司（以下简称“方矩金属”）、宁国市弘康金属制品有限公司（以下简称“弘康金属”）采购金属骨架的情形，但市场上提供金属骨架的供应商较多，可替代性较强。

同时，标的公司已制定《公司章程》及《关联交易决策制度》，对标的公司与朱成及其亲属控制的企业之间关联交易的审议及回避表决等程序作出明确规定。标的公司《公司章程》第四十条规定，“公司下列关联交易事项，须经股东会审议通过：公司与关联方发生的成交金额（除提供担保外）占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3,000 万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易，应当提交股东会审议……”。第七十六条规定，“股东会审议有关关联交易事项时，关联股东不应参加投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东会对关联交易事项作出的决议必须经出席股东会的非关联股东所持表决权的过半数通过方为有效。……”。第一百零五条规定，“公司发生符合以下标准的关联交易（除提供担保外），应当经董事会审议：（一）公司与关联自然人发生的成交金额在 50 万元以上的关联交易；（二）与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易，且超过 300 万元”。第一百一十六条规定，“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会会议的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东会审议。”

标的公司的《公司章程》及《关联交易决策制度》等制度能够有效防范通过关联交易损害标的公司利益或影响标的公司独立性的情形。

（2）朱成亲属在标的公司所任职务非核心岗位且可替代性较强

朱成亲属在标的公司任职情况详见本回复之“问题 1.关于交易方案与整合管控”之“四、历史上，朱成相关亲属在标的公司任职的情况；本次交易完成后，在上市公司与朱成持有标的公司股份比例差距较小、报告期内多家朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供服务、朱成部分亲属在标的公司任职的情况下，上市

公司是否能实际控制标的公司，是否存在失控风险”之“（一）历史上，朱成相关亲属在标的公司任职的情况”。朱成亲属在标的公司所任职务均非核心管理或核心技术岗位，且该等岗位职责清晰、工作内容标准化程度高，可替代性较强。

此外，标的公司现有董事会成员共三名，分别为朱成、曾昭胜、江勇；标的公司高级管理人员中，朱成系总经理兼董事会秘书，曾昭胜系副总经理，陈义超系财务负责人。除朱成本人外，标的公司其他董事会成员及高级管理人员均非朱成亲属。

（3）上市公司与标的公司业务具有协同性，本次交易完成后上市公司能对标的公司业务实现积极管控

上市公司与标的公司业务具有协同性，上市公司与标的公司的主要原材料均涵盖金属外购件、化工原料等类别，双方产品均属于汽车零部件范畴，其供应商体系均需符合车规级质量标准；在管理模式上，双方均建立了成熟的合格供应商准入与评价制度，具备高度的相似性与兼容性。

本次交易完成后，标的公司的采购业务将逐步纳入上市公司的管理体系，基于前述业务协同与整合安排，上市公司能够在采购及供应链管理等层面实现对标的公司业务的积极管控。

4、标的公司现有实际控制人已出具相关承诺函

标的公司现有实际控制人朱成出具了《承诺函》，承诺“自本次交易交割日起，确保安徽拓盛及其下属公司严格遵守法律法规及规范性文件中关于上市公司子公司的管理要求，全面执行上市公司的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等现行有效的内部规章制度。同时，本人将积极配合上市公司对安徽拓盛实施规范管理，切实维护上市公司对安徽拓盛的实际控制权。本人保证，不以股东身份或通过在安徽拓盛任职等任何方式，作出可能影响上市公司对安徽拓盛实际控制权的行为或安排。若本人违反上述承诺，愿意承担由此给上市公司及安徽拓盛造成的全部损失。”

综上所述，本次交易的相关协议已对本次交易完成后标的公司的治理作出约定；标的公司已具备较为健全的公司治理结构及内部治理制度，本次交易完成后，

上市公司能够依据标的公司现有治理制度在股东会、董事会及管理层等层面对标的公司实现有效管控；朱成及其亲属控制的企业为标的公司提供的服务内容不涉及核心业务环节，且标的公司制定了《公司章程》及《关联交易决策制度》等内部治理制度，能够有效规范标的公司的关联交易行为；朱成亲属在标的公司所任职务均非核心岗位，且该等职务的可替代性较强；同时，标的公司现有实际控制人已出具相关承诺函，承诺维护上市公司对标的公司的实际控制权。

综上，本次交易完成后，上市公司能够实际控制标的公司，不会存在失控风险。

五、结合交易完成后标的公司股权结构、董事会和高管选任、重大经营管理决策以及相关整合管控安排具体分析上市公司本次交易目的是否能够达成

（一）交易完成后标的公司股权结构、董事会和高管选任、重大经营管理决策

1、本次交易完成后标的公司的股权结构

本次交易完成后，标的公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	凯众股份	1,670.00	50.3012
2	朱成	1,650.00	49.6988
合计		**3,320.00**	**100.0000**

2、本次交易完成后标的公司董事会和高管选任

如本问询回复之“问题 1.关于交易方案与整合管控”之“四、（二）1、本次交易的相关协议已对本次交易完成后标的公司的治理作出约定”部分所述，本次交易完成交割后，标的公司董事会由 3 名董事组成，上市公司提名的董事将在标的公司的董事会中占多数席位，上市公司将基于在董事会的多数席位，选举其提名的董事担任标的公司董事长，同时，标的公司高级管理人员由董事会聘任，标的公司的财务负责人由上市公司委派人员担任。

3、本次交易完成后重大经营管理决策

本次交易完成后，标的公司在遵循其自身《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作制度》等内部治理制度规范运作的基础上，还将根据《发行股份及支付现金购买资产协议》第六条第 2 款的约定，遵守法律、法规、规范性文件关于上市公司子公司的管理要求及上市公司的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等内部规章制度，在前述双重制度框架下规范运行。标的公司的重大经营管理将根据其相关制度及上市公司对子公司的相关管理要求进行决策。

（二）交易完成后标的公司相关整合管控安排

交易完成后标的公司相关整合管控安排详见本回复之“问题 1.关于交易方案与整合管控”之“九、在重组报告书中补充披露拟采取的整合管控措施及相关风险”。

（三）分析上市公司本次交易目的是否能够达成

本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 50.3012%的股份，根据标的公司《公司章程》的规定，除特别决议事项外，股东会职权范围内的其他事项由出席股东会的股东所持表决权的过半数通过。上市公司依其可支配的股份表决权可以对标的公司股东会的决议产生决定性影响，上市公司能在标的公司股东会层面控制标的公司的重大事项决策。

本次交易完成后，上市公司提名的董事将在标的公司的董事会中占多数席位，且上市公司将基于其在标的公司董事会的多数席位，选举其提名的董事担任标的公司董事长，同时标的公司的财务负责人由上市公司委派人员担任，高级管理人员由董事会聘任，且标的公司及其下属公司将遵守法律、法规、规范性文件规定的关于上市公司子公司的管理要求以及上市公司的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等内部规章制度进行规范运作，上市公司能够有效控制标的公司的经营管理。

本次交易完成后，标的公司在遵循其自身《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作制度》等内部治理制度规范运作的基础上，还将根据《发行股份及支付现金购买资产协议》第六条第 2 款的约定，遵守法律、

法规、规范性文件关于上市公司子公司的管理要求及上市公司的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等内部规章制度，在前述双重制度框架下规范运行。标的公司的重大经营管理将根据其相关制度及上市公司对子公司的相关管理要求进行决策。

本次交易完成后，上市公司将参与标的公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合管控，相关整合措施切实可行。

综上所述，本次交易完成后，上市公司能够在股东会及董事会层面控制标的公司并能够实际影响标的公司的重大经营管理决策，且上市公司将参与标的公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合管控，上市公司本次交易目的能够达成。

六、黄月姣入股上市公司的时间和背景，与上市公司实际控制人签署一致行动协议的背景、存续期间及终止原因，黄月姣是否在本次交易磋商过程中发挥作用，与本次交易和交易对方之间的关系

（一）黄月姣入股上市公司的时间和背景

2000 年 7 月，凯众有限设立时，基于对公司业务发展前景的长期看好，黄月姣投资了凯众有限，并持有凯众有限 18 万元股权，占凯众有限当时注册资本的 18%。截至黄月姣与上市公司实际控制人首次签署一致行动协议时，黄月姣持有凯众有限 39 万元股权，占凯众有限当时注册资本的 3.90%。

（二）与上市公司实际控制人签署一致行动协议的背景、存续期间及终止原因

2008 年 12 月，为了公司未来保持持续稳定的生产经营，同时为提高可控制股权比例至 50%以上，进一步增强对公司的控制力，杨颖韬、杨建刚、侯瑞宏、黄月姣等九人共同签署了《一致行动协议》，九人自此形成一致行动关系，在公司的决策过程中保持一致行动。

2017 年 10 月，杨颖韬、杨建刚、侯瑞宏、黄月姣等八人重新签署了《一致行动协议》，协议有效期至凯众股份上市后三年。

2020 年 1 月，鉴于各方于 2017 年 10 月签署的《一致行动协议》有效期限届满，且公司上市已满三年，股东大会、董事会、监事会和经营层各负其责、运作良好，一致行动关系在其存续期间有效发挥了作用，公司已建立健全规范运作所必需的公司治理结构及内部控制和治理制度，一致行动关系存续的基础已发生相应变化，故杨颖韬、杨建刚、侯瑞宏、黄月姣等八人签署《关于一致行动协议之终止协议》，确认前述一致行动关系在 2020 年 1 月 19 日到期后终止，各方不再续签《一致行动协议》。

自 2008 年 12 月首次签署《一致行动协议》至 2020 年 1 月签署《关于一致行动协议之终止协议》，黄月姣在此期间始终与上市公司实际控制人杨颖韬、杨建刚、侯瑞宏、刘仁山、李建星、高丽保持一致行动关系。

（三）黄月姣是否在本次交易磋商过程中发挥作用

上市公司与标的公司在客户资源、产品配套、供应商管理及技术工艺方面均具有较强的协同效应，收购标的公司符合上市公司的战略发展目标。在此背景下，上市公司与标的公司股东于 2025 年 10 月对收购事项进行了初步沟通接洽并进行后续交易谈判过程。本次交易磋商进程如下：

时间	参与机构和人员	商议和决议内容
2025 年 10 月 16 日	1、上市公司； 2、国泰海通； 3、标的公司（朱成、朱立春）。	就本次重组事项的时间安排等进行初步磋商，了解是否能够达成双方一致意愿
2025 年 10 月 23 日	1、上市公司； 2、国泰海通； 3、国浩律师； 4、众华会计师。	初步沟通本次重组事项的初步方案和时间计划等
2025 年 10 月 27 日	1、国泰海通； 2、国浩律师； 3、众华会计师； 4、标的公司（朱成、朱立春）。	初步沟通本次重组事项的初步方案和时间计划等
2025 年 11 月 11 日	1、上市公司； 2、5%以上股东。	初步沟通本次重组事项的初步方案和时间计划等
2025 年 11 月 13 日	1、上市公司； 2、黎明院。	初步沟通本次重组事项的初步方案和时间计划等
2025 年 11 月 21 日	1、上市公司； 2、标的公司（朱成、曾昭胜、姚秀全、汪天林、江勇、华程、严	就本次重组达成初步意向，签署《股权收购意向性协议》，上市公司股票及可转债申请停牌

	翔、王龙玉、朱红彬）。	

从进程备忘录可见，本次交易标的资产选择及与上市公司接洽系上市公司及标的公司的自主行为，黄月姣未实质参与本次交易磋商，未在本次交易磋商过程中发挥重要作用。

（四）黄月姣与本次交易和交易对方之间的关系

根据黄月姣的说明，黄月姣系上市公司股东及本次交易标的公司的现有实际控制人朱成的母亲。本次交易的交易对方中，朱红彬系黄月姣配偶的侄子，华程系朱红彬的配偶。

除前述关系外，黄月姣与本次交易和交易对方之间不存在其他关系。

七、上市公司后续是否计划继续购买朱成所持剩余标的公司股权，除本次交易外上市公司与朱成是否约定了其他有关标的公司剩余股权的安排，如有，与本次交易的关系及影响

截至本回复出具日，上市公司尚无进一步购买朱成所持剩余标的公司股权的明确安排或计划，除本次交易外上市公司未与朱成约定其他有关标的公司剩余股权的安排，但存在未来收购该等剩余股权的可能性。若未来上市公司收购标的公司剩余股权，将优先采用现金方式收购，包括以自有资金或自有资金与银行并购贷款组合方式进行支付。上市公司 2026 年半年度备考审阅财务报表货币资金 35,334.86 万元，资产负债率 41.89%，假设标的公司剩余股权交易对价为 41,250.00 万元（（本次交易估值+增资金额）*剩余股权比例），上市公司收购标的公司剩余股权交易对价的 70%采用银行并购贷款，则上市公司资产负债率将提升至 47.69%，仍处于合理水平。

上市公司后续是否收购该等股权以及采用何种支付方式，将按照相关法律法规的规定以及上市公司规范运作的要求，与朱成协商确定。

如未来上市公司收购标的公司剩余股权，将按照相关法律法规的规定履行相应的决策程序和信息披露义务。

八、结合问题（7），以及本次交易完成后上市公司股权结构、各股东间一致行动关系等情况，分析本次交易对上市公司控制权稳定性和公司治理有效性的影响

（一）本次交易完成后上市公司股权结构、各股东间一致行动关系

截至 2026 年 6 月 30 日，上市公司总股本为 266,537,998 股，不考虑募集配套资金、股权激励注销及可转债转股的情况下，本次交易完成后上市公司的总股本增加至 286,225,498 股。本次交易前后，上市公司的股权结构如下：

序号	持有人名称	2026.6.30		重组后	
		持股数量（股）	占总股本比例（%）	持股数量（股）	占总股本比例（%）
1	黎明院	26,110,283	9.80	26,110,283	9.12
2	杨建刚	24,418,265	9.16	24,418,265	8.53
3	杨颖韬	20,155,425	7.56	20,155,425	7.04
4	侯振坤	18,218,200	6.84	18,218,200	6.36
5	李建星	6,943,021	2.60	6,943,021	2.43
6	刘仁山	6,943,021	2.60	6,943,021	2.43
7	侯瑞宏	6,573,840	2.47	6,573,840	2.30
8	黄月姣	6,192,063	2.32	6,192,063	2.16
9	高丽	4,000,001	1.50	4,000,001	1.40
10	王亚萌	3,700,000	1.39	3,700,000	1.29
11	曾昭胜	-	-	6,125,000	2.14
12	姚秀全	-	-	4,375,000	1.53
13	汪天林	-	-	4,375,000	1.53
14	江勇	-	-	2,625,000	0.92
15	华程	-	-	1,312,500	0.46
16	严翔	-	-	437,500	0.15
17	王龙玉	-	-	218,750	0.08
18	朱红彬	-	-	218,750	0.08
19	其他上市公司股东	143,283,879	53.76	143,283,879	50.06
合计		**266,537,998**	**100.00**	**286,225,498**	**100.00**

本次交易前，杨建刚和侯振坤签署了《一致行动协议》，双方之间存在一致行动关系，系上市公司的共同实际控制人。除杨建刚和侯振坤外，本次交易前后，其他单独或合计持有上市公司 5%以上股份的股东之间均不存在一致行动关系。

（二）分析本次交易对上市公司控制权稳定性和公司治理有效性的影响

1、本次交易完成后，杨建刚、侯振坤二人可以对上市公司股东会产生重大影响

本次交易前，杨建刚、侯振坤二人合计持股比例为 16.00%，本次交易后，杨建刚、侯振坤二人合计持股比例为 14.89%，上市公司股权均较为分散。上市公司其他股东中，除黎明院和杨颖韬持股比例在 5%以上外，其余股东持股比例均低于 5%；除杨建刚和侯振坤外，本次交易前后，其他单独或合计持有上市公司 5%以上股份的股东之间均不存在一致行动关系，且杨建刚和侯振坤签署的《一致行动协议》有效期至公司第五届董事会任期届满之日（2028 年 9 月 21 日），到期后可以续签协议，且未约定解除的情形，同时经杨建刚和侯振坤确认，双方不存在提前解除《一致行动协议》的安排，杨建刚和侯振坤一致行动关系稳定且公司控制权稳定。杨建刚、侯振坤二人可实际支配的公司股份表决权与公司其他股东享有的表决权差距较大。杨建刚、侯振坤可实际支配的公司股份表决权可以对上市公司股东会的决议产生重大影响。

2、本次交易完成后，杨建刚、侯振坤二人可以对上市公司董事会及日常经营管理产生重大影响

自 2019 年 8 月起，上市公司董事长和总经理分别由杨建刚和侯振坤担任。杨建刚、侯振坤二人对公司战略发展、经营方针、人事任免及经营管理等各方面持续发挥核心作用。

上市公司本届（第五届）董事会成员中，除王庆德由黎明院提名，以及职工代表董事张忠秋由职工代表大会选举产生外，其他七名董事均由杨建刚、侯振坤二人提名。杨建刚、侯振坤二人通过实际支配股份的提案权、表决权对上市公司董事会半数以上成员的选任产生重大影响。

本次交易完成后，上市公司仍将维持健全的内部治理架构，上市公司的股东会、董事会仍将按照相关法律规定及上市公司章程进行规范运作，上市公司董事会成员不会因本次交易而发生重大变动，杨建刚仍将担任上市公司的董事长、侯振坤仍将担任上市公司的董事兼总经理，杨建刚和侯振坤对上市公司的董事会及日常经营管理仍具有重大影响。

3、上市公司前十大股东中的大部分股东及本次交易对方已出具《关于不谋求控制权的承诺》

本次交易前，截至 2026 年 6 月 30 日上市公司前十大股东中，杨颖韬、侯瑞宏、李建星、刘仁山、黄月姣、王亚萌、高丽均已出具《关于不谋求控制权的承诺》；同时，本次交易的全体交易对方基于本次交易的目的亦均出具了《关于不谋求控制权的承诺》，承诺：（1）其认同杨建刚、侯振坤二人的实际控制人地位；（2）在杨建刚、侯振坤二人拥有公司控制权期间，不通过委托、征集表决权，签署一致行动协议等任何方式，单独、共同或协助任何第三方谋求公司控制权；（3）承诺函自签署之日起生效，为不可撤销之承诺。如违反上述承诺，由此给上市公司或其他股东造成的一切损失，将由本人全额承担。

自上市公司上市以来，黎明院除向上市公司委派一名董事之外，并不参与上市公司的日常经营管理，在股东会审议公司重大事项时也从未出现与杨建刚、侯振坤二人相反的表决意见。且本次交易完成后，杨建刚、侯振坤二人合计持股比例为 14.89%，黎明院持股比例为 9.12%，差距较大。

4、上市公司目前暂无收购朱成所持剩余标的公司股权的明确计划或安排

截至本回复出具日，上市公司尚无进一步收购朱成所持剩余标的公司股权的明确安排或计划，本次交易不会导致新增影响上市公司控制权的一致行动关系。即使未来上市公司拟收购朱成所持剩余标的公司股权，也可通过现金收购等方式实施，不会对上市公司控制权稳定性产生影响。

同时，黄月姣和朱成均已出具了《关于不谋求控制权的承诺》，承诺：（1）其认同杨建刚、侯振坤二人的实际控制人地位；（2）在杨建刚、侯振坤二人拥有公司控制权期间，不通过委托、征集表决权，签署一致行动协议等任何方式，单独、共同或协助任何第三方谋求公司控制权；（3）承诺函自签署之日起生效，为不可撤销之承诺。如违反上述承诺，由此给上市公司或其他股东造成的一切损失，将由本人全额承担。

5、上市公司已具备健全的公司治理结构及内部控制和治理制度

上市公司已建立健全公司治理结构，确立、完善了由股东会、董事会和经营管理层组成的公司治理结构，在公司董事会下设立了审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬和考核委员会四个专门委员会；上市公司聘任了总经理、副总经理、财务负责人及董事会秘书等高级管理人员，作为股东会、董事会决策和日常经营活动的执行层，并根据业务运作的需要设置了完整的职能部门，具有健全的组织结构。上市公司根据《公司法》《证券法》等法律、法规及规范性文件的规定，制定了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》等规章制度，建立健全了相关的内部控制和治理制度。本次交易前后，上市公司均按照法律、法规及公司内部治理制度的规定规范运作，本次交易不会对上市公司治理有效性产生不利影响。

综上，本次交易完成后，上市公司的实际控制人仍为杨建刚、侯振坤，本次交易不会对上市公司控制权稳定性和公司治理有效性产生不利影响。

九、在重组报告书中补充披露拟采取的整合管控措施及相关风险

上市公司已在重组报告书之“第九节 管理层讨论与分析”之“四、上市公司对标的公司的整合管控安排”中对拟采取的整合管控措施进行了补充披露，具体如下：

“（一）业务整合

标的公司与上市公司现有业务具备显著的协同效应。在将标的公司业务体系纳入统一管理后，上市公司将保持标的公司资产独立、业务及人员相对稳定。同时，上市公司将根据**发挥其平台优势，在完善标的公司内控体系与运营制度的基础上，结合**标的公司的发展规划、财务状况及资金需求，**对标的公司**在资源配置、资本运营、**安全环保等**方面给予全方位支持，**细化标的公司业务管理模式，提高标的公司整体运营效率**。通过双方优势互补与客户资源共享，上市公司将持续深化与标的公司在客户资源、产品配套、供应商管理及技术工艺方面的业务协同，从而系统性提升整体市场竞争力。

……

（二）资产整合

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，并继续保持独立法人地位。上市公司原则上将维持标的公司资产的相对独立性与完整性，确保其具备开展业务经营所需的各项资产要素。

结合标的公司的实际经营需求，上市公司将**在确保标的公司拥有与其业务经营有关的资产的同时，结合上市公司的实际运营情况以及规章制度，**统筹优化资源配置，提升资产利用效率与运营质量**，提高整体资产使用效率**。同时，标的公司将纳入上市公司的内部控制体系，严格执行关于下属子公司的相关管理制度，确保资产的合规与稳健运行。

（三）财务整合

本次交易完成后，标的公司作为独立法人主体，将保持一定的财务独立性。上市公司将把规范、成熟的财务管理体系引入标的公司的财务管理工作中，以提升其财务管理水平。同时，上市公司将对标的公司的**财务制度体系、会计核算体系、**日常财务活动及重大事项进行**统一管理和**监督，**提高其财务核算及管理能力，**通过加强内部审计与内部控制，有效防范运营及财务风险，**确保符合上市公司要求**。

（四）人员整合

1、人员整合的整体安排

报告期内，标的公司经营稳健，核心管理及研发团队保持稳定。本次交易完成后，上市公司将逐步完善管理体系，并维持标的公司现有核心管理人员与业务骨干的稳定性，确保管理职能与业务运营的连续性。同时，上市公司将**进一步加强标的公司人员管理，**通过实施绩效考核与管理监督机制，有效激发标的公司团队活力，并根据业务整合进度优化人力资源配置，以确保经营目标的顺利达成。**同时，上市公司将合理引进业务发展所需的专业人才和管理人才，在促进标的公司提升内部管理水平的同时，也为上市公司今后的业务发展积累人才。**

2、标的公司核心人员及其稳定性安排

标的公司核心人员覆盖经营管理、生产运营、技术研发、设备管理及市场销售等关键条线，包括总经理、副总经理、核心技术负责人、设备部负责人及销售总监等，具体核心人员情况如下：

序号	职务	劳动合同期限	竞业禁止协议	保密协议
1	董事长、总经理、董事会秘书	无固定期限	已签署	已签署
2	董事、副总经理、技术中心主任	无固定期限	已签署	已签署
3	董事、技术中心副主任	无固定期限	已签署	已签署
4	监事、设备部部长	无固定期限	已签署	已签署
5	监事、行政人事科科长	无固定期限	已签署	已签署
6	监事、计划部部长	无固定期限	已签署	已签署
7	销售总监	无固定期限	已签署	已签署
8	企管部副部长	无固定期限	已签署	已签署
9	技术中心副主任	无固定期限	已签署	已签署
10	销售部销售/商务	无固定期限	已签署	已签署
11	财务总监	无固定期限	已签署	已签署
12	销售部部长	无固定期限	已签署	已签署
13	质保部部长	无固定期限	已签署	已签署
14	计划部部长	无固定期限	已签署	已签署
15	企管部部长	无固定期限	已签署	已签署
16	研发部技术中心二科部长	无固定期限	已签署	已签署
17	研发部技术中心一科部长	无固定期限	已签署	已签署

本次交易完成后，上市公司将保持标的公司现有核心管理团队及业务骨干的稳定性，原则上不对核心人员职位作出重大调整。截至本报告书签署日，标的公司核心人员均已与标的公司签署覆盖业绩承诺期的《劳动合同》《竞业禁止协议》及《保密协议》，能够保障该等核心人员在业绩承诺期内及业绩承诺期后一定期限内的稳定性，具体安排如下：

（1）服务期保障：截至本报告书签署日，标的公司核心人员均与标的公司签署并履行无固定期限的《劳动合同》，可以覆盖本次交易的业绩承诺期。

（2）竞业禁止安排：截至本报告书签署日，标的公司核心人员均与标的公司签署了《竞业禁止协议》，约定在其在标的公司任职期间及离职后两年内，不能直接或间接从事与标的公司存在竞争关系的业务。

（3）保密安排：截至本报告书签署日，标的公司核心人员均与标的公司签署了《保密协议》，约定其对标的公司商业秘密严格保密，不得存在任何不正当使用、泄露等侵害标的公司商业秘密的行为。

（4）违约责任条款：《劳动合同》《竞业禁止协议》《保密协议》均约定了对应的违约责任，核心人员如违反相关约定或承诺的，应按照上述协议的约定向标的公司承担违约责任。

上述安排有利于保障本次交易完成后标的公司核心团队的稳定，确保标的公司管理团队与业务运营的连续性，防止标的公司核心人员流失。

（五）机构整合

1、董事会、监事及高级管理人员安排

（1）董事会

本次交易完成交割后，标的公司董事会由 3 名董事组成，其中上市公司提名 2 名董事，上市公司拟提名董事人选为上市公司董事兼总经理侯振坤和董事兼副总经理张忠秋，上市公司将基于在董事会的多数席位，选举其提名的董事担任标的公司董事长；根据标的公司《公司章程》规定，“公司法定代表人由代表公司执行公司事务的董事担任，董事长为代表公司执行公司事务的董事”，标的公司董事长将依据标的公司《公司章程》规定担任法定代表人。

（2）监事

本次交易完成后，标的公司设监事 1 名，由上市公司提名。

（3）高级管理人员

基于经营管理稳定性考虑，上市公司拟保持标的公司总经理人选稳定，本次交易完成后，标的公司总经理拟仍由朱成担任，并由标的公司董事会履行聘任程序。本次交易完成后，标的公司设财务负责人 1 名，由上市公司委派人员担任，并由标的公司董事会聘任；标的公司其他高级管理人员由标的公司董事会聘任。

2、重大事项决策机制

本次交易完成后，标的公司作为上市公司的控股子公司，将纳入上市公司内部控制体系。标的公司股东会、董事会与总经理的职权范围，按照标的公司现行《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《总经理工作制度》等内部治理制度的规定执行。根据标的公司《公司章程》等的规定，标的公司董事会和总经理的权限划分如下：

“董事会的经营决策权限如下：（一）公司拟发生的交易（除提供担保外）未达到本章程规定的股东会审批权限但达到下列标准之一时，应当提交董事会审议批准：1、交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以孰高为准）或成交金额占公司最近一个会计年度经审计总资产的20%以上；2、交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的20%以上，且超过300万元。……（二）未达到本章程规定的股东会审批权限的对外担保事项由董事会审批。董事会审议对外担保事项时，除公司全体董事过半数同意外，还应由出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。（三）公司单笔资产抵押、借入资金金额及申请银行授信额度占公司最近一期经审计总资产30%以上50%以下的事项，由董事会批准；超过公司最近一期经审计总资产50%的，由股东会批准。

上述未达到应提交董事会审议标准和本章程、相关法律规定应提交股东会审议标准的交易事项和本章程其它关于董事长职权的规定由董事长批准或其授权总经理及下属相关职能部门决定。但董事会、股东会认为应提交董事会或股东会审议的除外。”

基于上述规定，标的公司《公司章程》等内部治理制度已就董事会和总经理的经营决策权限作出划分。同时，标的公司在遵循其自身内部治理制度规范运作的基础上，还应根据《购买资产协议》的约定，遵守法律、法规、规范性文件关于上市公司子公司的管理要求及上市公司的公司章程、对外投资管理制度、信息披露管理制度、子公司管理制度等内部规章制度。标的公司的重大经营管理事项将根据其相关内部治理制度及上市公司对子公司的相关管理要求进行决策；上市公司通过委派的董事、财务负责人等，依法对标的公司重大事项决策和日常经营管理实施监督管控，确保上市公司管控要求得到有效执行。

在前述董事会、监事及高级管理人员安排及重大事项决策机制基础上，本次交易完成后，标的公司将保持机构的相对独立性，同时**标的公司**日常运营和治理将严格按照《公司法》《证券法》、上市公司相关管理制度和内控制度体系、公司章程及上交所和中国证监会的规定执行。上市公司将在逐步完善管理机制的过程中，维持标的公司现有组织架构的稳定**的同时，进一步完善标的公司治理结构及合规经营能力**。通过强化在业务统筹、财务监督及合规管理等维度的管控，确保上市公司对标的公司重大事项的决策权，**确保标的公司严格按照上市公司内部控制相关制度进行规范和完善**，进而提升标的公司的规范运作水平与治理效率。”

上市公司已在重组报告书之“第十二节 风险因素”之“一、本次交易相关的风险”中对收购整合的风险进行了补充披露，具体如下：

“（四）收购整合的风险

本次交易完成后，标的公司将纳入上市公司管理及合并范围，上市公司的业务及人员规模等将进一步扩大，上市公司也将面临经营管理方面的挑战，包括组织架构、内部控制、团队管理激励、采购及销售渠道整合、企业价值观等方面，**上市公司未来将按照其对子公司的相关管理规定和实际情况，进一步在业务、资产、财务、人员、机构等方面对标的公司进行整合，继续加强完善各项管理流程**。虽然上市公司已经就后续的整合做好充分的安排，但本次交易完成后，上市公司能否通过整合保持标的资产原有竞争优势并充分发挥并购整合的协同效应具有不确定性，**如果上市公司后续不能建立并实施与标的公司实际情况相适应的组织模式和管理体系，仍不排除本次交易完成后双方难以实现高效整合目标的风险，**提请投资者关注相关风险。”

十、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）、问题（2）及问题（3），独立财务顾问实施了以下核查程序：

1、访谈上市公司董事长及标的公司实际控制人，了解本次交易方案进行重大调整的原因及上市公司未购买标的公司全部股权的主要考虑；

2、查阅本次交易上市公司、交易对手方与标的公司实际控制人朱成签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》；

3、查阅《资产评估报告》，并就计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用事项进行网络检索查询类似案例。

针对问题（4）、问题（5）、问题（6）、问题（7）及问题（8），独立财务顾问和律师实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司的员工花名册、部分员工的劳动合同，并对朱成进行访谈，了解朱成相关亲属在标的公司任职的情况；

2、查阅本次交易的相关协议，了解本次交易的相关协议对本次交易完成后标的公司的治理的相关约定；

3、查阅标的公司《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》等公司治理制度和内部控制文件；

4、查阅标的公司现有实际控制人朱成出具的《承诺函》；

5、访谈黄月姣，了解黄月姣入股上市公司的时间和背景，与上市公司实际控制人签署一致行动协议的相关情况等；查阅本次交易重大事项进程备忘录；

6、访谈上市公司实际控制人，了解上市公司实际控制人与黄月姣签署一致行动协议的相关情况以及后续是否计划继续购买朱成所持剩余标的公司股权等；

7、查阅黄月姣与上市公司实际控制人签署的《一致行动协议》《关于一致行动协议之终止协议》，以及杨建刚和侯振坤签署的《一致行动协议》；

8、查阅上市公司股东、交易对方及朱成出具的《关于不谋求控制权的承诺》；

9、查阅上市公司《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度和内部控制文件。

（二）核查意见

针对问题（1）、问题（2）及问题（3），经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司未购买标的公司全部股权的主要原因系有利于降低上市公司收购成本及收购风险、促进标的公司未来稳定发展，具有商业合理性；

2、发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值均为 75,000 万元，发行股份购买资产与增资对应的标的公司估值不存在差异，增资定价公允；

3、朱成作为增资的业绩承诺方和补偿义务人符合交易惯例；

4、本次评估未考虑上市公司对标的公司增资 8,000 万元的影响；计算标的公司业绩承诺实际净利润时仅扣除利息费用符合交易惯例且充分。

针对问题（4）、问题（5）、问题（6）、问题（7）及问题（8），经核查，独立财务顾问和律师认为：

1、本次交易完成后，上市公司能够实际控制标的公司，不会存在失控风险；

2、本次交易完成后，上市公司能够在股东会及董事会层面控制标的公司并能够实际影响标的公司的重大经营管理决策，且上市公司将参与标的公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合管控，上市公司本次交易目的能够达成；

3、本次交易标的资产选择及与上市公司接洽系上市公司及标的公司的自主行为，黄月姣未实质参与本次交易磋商，未在本次交易磋商过程中发挥重要作用。黄月姣系上市公司股东及本次交易标的公司的现有实际控制人朱成的母亲；本次交易的交易对方中，朱红彬系黄月姣配偶的侄子，华程系朱红彬的配偶，除前述关系外，黄月姣与本次交易和交易对方之间不存在其他关系；

4、截至本回复出具日，上市公司尚无进一步购买朱成所持剩余标的公司股权的明确安排或计划，除本次交易外上市公司未与朱成约定其他有关标的公司剩余股权的安排，但存在未来收购该等剩余股权的可能性；

5、本次交易完成后，上市公司的实际控制人仍为杨建刚、侯振坤，本次交易不会对上市公司控制权稳定性和公司治理有效性产生不利影响。

问题 2.关于标的公司业务及交易协同性

重组报告书披露：（1）上市公司与标的公司均属于汽车零部件行业，核心产品均采用聚氨酯或橡胶弹性体材料以优化汽车 NVH 性能，且主要配套于汽车底盘系统；（2）汽车产业电动化、智能化转型和驾乘体验需求升级驱动 NVH 性能部件价值提升；（3）钢材、铝材、橡胶等原材料成本在标的公司产品总制造成本中占比约 70%，天然橡胶采购依赖进口，受产区气候和国际贸易政策影响价格存在一定波动；（4）通过本次交易，两家公司在客户资源、产品配套、供应商管理及技术工艺方面将产生深度互补和协同效应。

请公司披露：（1）结合上市公司与标的公司的产品类型、材质和作用、适用汽车系统、应用位置、适配车型等，分析两家公司的产品是否存在同质化竞争或替代关系；（2）结合两家公司产品的主要应用领域、近年来相关车型的产销量变动趋势、市场竞争格局和竞争优势，分析未来产品需求的持续性；（3）标的公司主要原材料进口占比、供应稳定性和可替代性，受国际贸易政策影响的具体情况；（4）结合前述问题，分析上市公司与标的公司在产品配套、技术工艺、供应商管理和客户资源等方面深度互补和协同的具体表现。

请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司与标的公司的产品类型、材质和作用、适用汽车系统、应用位置、适配车型等，分析两家公司的产品是否存在同质化竞争或替代关系

上市公司与标的公司均属于汽车零部件行业，核心产品均采用弹性体材料（上市公司为聚氨酯、标的公司为橡胶）以优化汽车 NVH 性能，且主要配套于汽车底盘系统。由于材料特性不同，双方产品在汽车中的应用位置差异较大，除个别产品存在一定替代关系外，其余主要产品不存在同质化竞争或替代关系，双方的核心产品具备显著互补优势。

（一）上市公司与标的公司的业务概况

上市公司主要从事汽车底盘悬架系统减震元件和汽车操控系统轻量化踏板总成的研发、生产和销售，以及非汽车零部件领域高性能聚氨酯承载轮等特种聚氨酯弹性体的研发、生产和销售。

标的公司专注于影响汽车 NVH 性能的橡胶基弹性体减震、密封元件的研发、生产和销售。

上市公司与标的公司的主营业务概况如下：

单位：万元

公司	产品下游行业	产品类型	材料工艺	2025 年收入	2025 年收入占比	相似业务
凯众股份	汽车零部件	减震元件	聚氨酯	56,917.02	69.24%	是
		踏板	塑料	22,887.19	27.84%	否
	非汽车零部件	胶轮	聚氨酯	2,397.00	2.92%	否
安徽拓盛	汽车零部件	减震类	橡胶	76,402.40	93.13%	是
		密封类	橡胶	4,384.34	5.34%	否
	非汽车零部件	其他橡胶产品	橡胶	1,251.60	1.53%	否

凯众股份最早脱胎于原化工部直属综合性科研院所黎明化工研究院，是一家基于技术创新驱动，打破外企在汽车底盘系统聚氨酯减震元件领域垄断地位的国产厂商。凯众股份自成立以来的核心产品均为汽车聚氨酯减震元件，2025 年实现收入 56,917.02 万元，占 2025 年上市公司主营业务收入的 69.24%。

安徽拓盛的核心产品为橡胶减震件，2025 年实现收入 76,402.40 万元，占 2025 年标的公司主营业务收入的 93.13%。

上市公司的聚氨酯减震元件业务与标的公司的橡胶减震元件业务均采用弹性体材料以优化汽车 NVH 性能，且主要配套于汽车底盘系统，为双方较为相似的业务。

（二）上市公司与标的公司的汽车减震元件产品情况

1、凯众股份减震元件产品的基本情况

凯众股份的减震元件是汽车悬架系统减震模块的重要组成部分，主要任务是辅助金属螺旋弹簧，缓和由不平路面传给车架的冲击，提高乘车的舒适性和安全

性，同时防止金属螺旋弹簧与顶端连接板之间的撞击，起到隔震降噪的作用。上市公司汽车底盘悬架系统减震元件的主要产品为聚氨酯缓冲块和聚氨酯顶支撑。

凯众股份减震元件产品的介绍及核心功能如下：

产品名称	图示	产品介绍
缓冲块		安装于减震系统内，当汽车遭遇到大幅颠簸时，减震器的活塞会受到极限压缩，此时为了避免活塞撞击到顶端，缓冲块可以作为缓冲，吸收多余能量，保护减震器和车身。 凯众股份缓冲块通过静音设计，具备优良的减震、降噪性能，同时具有高强度、高回弹、高承载等优良特性。
顶支撑		安装于减震系统上端与车身连接处，负责承受车身重量和固定减震器位置，保证减震器稳定工作，还能减少传递到车身的震动和噪音。 凯众股份顶支撑缓冲峰值能量，将减振系统传递来的路面噪音降至最低，凭借优异的减振降噪性能更好地缓解路面对车身的影响，轻质铝内芯和针对电动汽车设计的强化外壳，可以应对更大的电池组载荷。

凯众股份的聚氨酯减震元件在汽车中的应用位置较为集中，主要为缓冲块和顶支撑，空间上位于减震系统内部和上端。受到聚氨酯材料特性影响，聚氨酯减震元件主要作为底盘垂直方向的辅助弹簧角色。

2、安徽拓盛减震元件产品的基本情况

安徽拓盛的减震元件产品使用的弹性材料为橡胶，作为最广泛使用的弹性材料，橡胶在汽车减震方面的应用则更加广泛。标的公司最主要的减震元件产品为衬套类产品，衬套一般位于控制臂、稳定杆、副车架等金属部件之间，作为汽车底盘的“柔性关节”与“高频振动过滤器”。橡胶材料抗剪切、抗扭转能力强，适合衬套这种高频扭转、多向受力的位置。

安徽拓盛减震元件产品的介绍及核心功能如下：

产品名称	图示	产品介绍

衬套类		衬套是底盘控制臂、稳定杆等金属部件之间的“柔性关节”与“高频振动过滤器”。它通常由内外金属套管和中间的橡胶体组成。 它的核心NVH任务是隔离路面激励。当车轮碾过粗糙路面时，衬套通过自身的弹性变形和阻尼特性，切断碎震向车身的传递路径，防止路面高频噪声传入车内，消除金属直接碰撞产生的异响，让底盘质感更“厚实”。 此外，橡胶衬套还是底盘动态响应的调节器。通过精细调节橡胶在X/Y/Z三个方向的刚度差异，优化车辆的转向响应速度和高速稳定性。 标的公司衬套类产品包括稳定杆衬套、控制臂衬套、副车架衬套、后悬架衬套、转向机衬套、减震器衬套。
顶支撑		汽车悬架系统的核心承载部件，位于减震器总成的最顶端，是减震器与车身之间的“最后一道屏障”。 它是底盘悬架系统的“二次隔振器”。减震器虽然过滤了大幅颠簸，但其工作时内部阀系产生的振动仍需处理。顶支撑利用橡胶的迟滞特性，吸收这些残留振动，阻断其向车厢钣金件的传递。这对于消除行驶时的轰鸣声和提升转向时的顺滑手感至关重要。
弹簧垫		弹簧垫是安装在螺旋弹簧顶部或底部的橡胶垫圈，它是金属弹簧与金属底座之间的“软性介质”。 它的作用是“静音与去耦合”。首先，它彻底杜绝了金属弹簧与底座之间的硬接触，消除了悬架压缩时可能产生的摩擦异响。其次，它能衰减弹簧自身固有的高频共振，防止这种高频细微振动沿着车身传递，提升整车的静谧性。
悬置		悬置是连接动力总成与车身的“承重支架”，用于隔离振动，约束扭矩。悬置是振动源与车身之间的关键解耦器，确保驾乘舒适性和声振粗糙度达到高标准。 电动车悬置专注于衰减高频电机啸叫和齿轮啮合噪音。燃油车悬置则主要解决低频抖动和加速时的中低频轰鸣，实现刚度自适应。
吸振块		吸振块是安装在底盘摆臂下方的“调音砝码”，针对特定频率的噪声。当底盘摆臂在特定车速下发生共振，产生空腔轰鸣声时，吸振块利用反共振原理，相互抵消振动能量，精准“抹平”特定的噪声峰值。

综上，受制于材料特性因素，凯众股份的聚氨酯减震元件在汽车中的应用位置较为集中，主要为底盘系统中的缓冲块和顶支撑。而安徽拓盛的橡胶减震元件产品在汽车减震方面的应用则更加广泛，产品包括衬套、顶支撑、弹簧垫、悬置、

吸振块等，双方产品的应用位置重叠较少。因此标的公司的减震元件产品与上市公司的减震元件产品能够形成良好的功能互补与空间协同。

（三）聚氨酯与橡胶的材料特性差异及在汽车减震中的应用

最初汽车底盘中使用的减震弹性体材料均为橡胶，20 世纪 60 年代，巴斯夫（BASF）研发出了一种微孔弹性体。这是一种基于聚酯型聚氨酯的材料，通过特殊的发泡工艺，在材料内部形成了数以百万计的微小闭孔，受压时孔隙坍塌，体积可以直接缩小。同时，这种微孔聚氨酯材料由于拥有非线性刚度曲线，初始段软，压缩后期极硬，能提升舒适性。

聚氨酯与橡胶的特性对比如下：

项目	标的公司橡胶基减震元件	上市公司聚氨酯减震元件
弹性体材料	橡胶	微孔聚氨酯
材料特性及适用性	抗剪切、抗扭转能力强，适合衬套这种高频扭转、多向受力的位置	抗剪切、抗扭转能力较弱，拥有非线性刚度曲线，初始段软，压缩后期极硬，适合作为底盘垂直方向的辅助弹簧角色
空间利用性	不可压缩，横向形变大	可压缩，横向形变小

两种材料的材料特性不同，因此在汽车底盘减震中的应用场景不同，微孔聚氨酯减震元件更适合作为垂直方向的“辅助弹簧”，橡胶减震元件更适合作为金属部件之间的“柔性关节”。目前，缓冲块基本都采用聚氨酯材料，由于汽车后悬挂的 2 个顶支撑的受力主要是垂直方向的，部分车型后悬挂的两个顶支撑会选择使用聚氨酯材料使车辆轻量化。除缓冲块、部分车型顶支撑外，其余汽车减震相关的弹性体均仍以橡胶为主，如衬套、吸振块、缓冲环、悬置等，主要原因系该些位置需要承受高频扭转和多向受力，因此更适合使用抗剪切、抗扭转能力更强的橡胶材料。

（四）上市公司与标的公司的产品类型、材质和作用、适用汽车系统、应用位置、适配车型等对比情况

上市公司的聚氨酯减震元件产品与标的公司的橡胶基减震元件产品之间在产品类型、材质和作用、适用汽车系统、应用位置、适配车型等方面的对比情况如下：

项目	标的公司橡胶基减震元件	上市公司聚氨酯减震元件

主要材料	橡胶+骨架			聚氨酯+骨架	
生产方式	将生胶、炭黑、硫化剂及各类助剂经密炼机混炼制成混炼胶，再通过加热加压实现交联固化制成橡胶制品			使用 NDI、MDI 等异氰酸酯和多元醇反应生成聚氨酯	
适配车型	均为汽车标准必备零部件，适配于所有车型			均为汽车标准必备零部件，适配于所有车型	
主要产品	衬套（占比约 80%）	顶支撑（占比约 4%）	吸振块、缓冲环、弹簧垫、悬置等	缓冲块（占比约 80%）	顶支撑（占比约 20%）
适用汽车系统	底盘系统	底盘系统	底盘系统、动力系统等	底盘系统	底盘系统
适用具体位置	悬架各杆件与车身、副车架、转向节的连接处	减震系统上端与车身连接处	底盘、动力等系统中需要减震处	减震系统内部，顶端与活塞之间	减震系统上端与车身连接处
所起作用	防止路面高频噪声传入车内，消除金属直接碰撞产生的异响，让底盘质感更“厚实”	负责承受车身重量和固定减震器位置，保证减震器稳定工作，还能减少传递到车身的震动和噪音	衰减振动冲击、限制极限位移、保护悬架部件、改善 NVH 并提升驾乘平顺性	当汽车遭遇到大幅颠簸时，避免活塞撞击到减震系统顶端，吸收多余能量，保护减震器和车身	负责承受车身重量和固定减震器位置，保证减震器稳定工作，还能减少传递到车身的震动和噪音

（五）两家公司的产品是否存在同质化竞争或替代关系

上市公司的聚氨酯减震元件业务与标的公司的橡胶减震元件业务均采用弹性体材料以优化汽车 NVH 性能，且主要配套于汽车底盘系统，业务较为相似。受制于材料特性因素，凯众股份的聚氨酯减震元件在汽车中的应用位置较为集中，主要为底盘系统中的缓冲块和顶支撑。而安徽拓盛的橡胶减震元件产品在汽车减震方面的应用则更加广泛，产品包括衬套、顶支撑、弹簧垫、悬置、吸振块等。目前除汽车后悬挂的顶支撑两种材料均可使用之外，其余减震元件都存在固定的弹性体材料选择，不存在替代关系，且该选择已经经过充分验证，较为稳定。

因此上市公司与标的公司的核心业务汽车减震元件业务同质化竞争或者替代关系较弱，收购后能够形成良好的功能互补与空间协同效应。

二、结合两家公司产品的主要应用领域、近年来相关车型的产销量变动趋势、市场竞争格局和竞争优势，分析未来产品需求的持续性

（一）上市公司产品的主要应用领域、市场竞争格局和竞争优势

1、上市公司产品的主要应用领域

上市公司的主要产品为汽车聚氨酯减震元件和汽车轻量化踏板总成，下游应用领域为汽车制造业。另外，上市公司还有少量聚氨酯胶轮产品业务，下游应用领域非汽车零部件领域，主要应用于传动、输送场合或者设备上起到承载作用。

2、上市公司产品的竞争格局

（1）汽车聚氨酯减震元件

在全球范围内，汽车聚氨酯减震元件领域的核心技术目前主要掌握在德国巴斯夫、威巴克和凯众股份三家企业手中，其他企业由于该细分行业领域的技术壁垒极高较难进入，行业集中度较高。

巴斯夫作为全球最大的化工企业之一，在聚氨酯减震元件领域深耕多年，核心竞争力突出，是全球聚氨酯减震元件龙头，全球市场占有率过半，先发优势明显。在细分的缓冲块领域，除巴斯夫外，威巴克和上市公司出货量相当，全球市场占有率基本一致，威巴克产品主要集中在北美市场，凯众股份产品主要集中在中国市场。巴斯夫与上市公司在国内聚氨酯顶支撑市场的市场占有率相对较高，而威巴克主要的顶支撑产品为橡胶类，聚氨酯类产品出货量较小。

由于该细分领域竞争较少，凯众股份的聚氨酯产品市占率较高，客户基本覆盖所有国内主要整车厂，同时上市公司在深耕国内汽车配套市场保持领先优势的同时，积极推进核心业务的国际化发展，已与国际知名整车企业及知名减震器企业建立了良好的客户合作关系。

（2）汽车轻量化踏板总成

汽车踏板行业成熟度高，市场较为分散。除上市公司外，国内规模较大的踏板行业企业包括巴兹汽车系统（昆山）有限公司、弗恩基（昆山）汽车零部件有限公司、上海三立汇众汽车零部件有限公司、凯史乐（上海）汽车工程技术有限公司、上海海拉电子有限公司、联合汽车电子有限公司、京瓷安施电子元件（苏州）有限公司、宁波高发汽车控制系统股份有限公司、南京奥联汽车电子电器股份有限公司等。

（3）聚氨酯胶轮

胶轮作为弹性体比较成熟的应用方向，根据原材料配方体系不同可分为橡胶类和聚氨酯类，其中，聚氨酯胶轮由于技术难度高，行业具备高技术的生产企业较少，国内规模较大的聚氨酯胶轮企业包括比克力、威卡、沃克普林和苏州希倍优辊轮有限公司等。

3、上市公司的竞争优势

（1）技术优势

作为高新技术企业，上市公司坚持以技术创新推动业务发展。上市公司拥有一支经验丰富的技术专家和高素质科技人才组成的研发队伍，在材料研发技术、产品制造技术、产品开发设计等方面具备明显优势。

上市公司的材料研发技术和产品制造技术优势主要体现在聚氨酯减震元件中：①上市公司所用的某些关键原料并非市场上可任意采购到的常规原料，而是上市公司材料研发人员与供应商共同开发的定制原料，这一方面保证了原料的质量，另一方面提高了上市公司材料技术的保密程度；②在材料研发方面，上市公司开发了多品种的聚氨酯微孔弹性体材料，可以针对客户和产品的不同需求而选用合适的材料；在材料技术水平上，上市公司材料在耐低温性、耐水解性、高频隔振和大变形低频吸能等方面的性能处于较高水平，同时，低成本材料的技术水平在业内处于较高地位；③在产品制造技术上，上市公司并非一味追求生产全过程的自动化，而是综合产品质量和制造成本需求，将关键或复杂工序的自动化与简单工序的人工作业有机地结合，在保证产品质量的同时，实现制造过程的低成本。

上市公司产品开发设计优势主要体现在：①在聚氨酯减震元件产品开发方面，上市公司拥有自主开发模拟分析软件和设计数据库，可以用计算机模拟产品的受力变形并预测出产品的刚度性能曲线，从而显著提高产品的设计可靠性和开发速度；上市公司建立了完整的产品试验和系统评价方法，可以对产品进行全方位的测试和分析评价；②踏板总成产品开发方面，上市公司目前有专门的踏板总成产品开发团队，其中有多名技术骨干从事相关零部件开发 10 年以上，经过对大量

车型的开发和经验总结，已积累了较为丰富的开发经验，尤其是在塑料踏板的设计开发和应用方面位居本土踏板供应商前列；上市公司匹配了 CATIA、UGNX、MSC.Marc、HYPERMESH 等设计分析软件和较为完整的试验室评价手段，满足了产品的开发和验证需求。上市公司相对短的开发周期和灵活的开发方式也特别符合当前新能源车型快速迭代的市场需求。

（2）扁平化、精细化的管理优势

上市公司高层管理人员大部分都具有十几年的行业技术积累和丰富的管理经验。经过多年的摸索，在消化吸收众多先进企业管理经验的基础上，上市公司形成了有自己特色的、较为完善的经营管理制度和内部控制制度。

在决策管理方面，相较于大型跨国外资企业，作为一家相对“小而美”的中国民营企业，上市公司实行扁平化管理，在信息传递上和决策程序上实现快速上传和高效决策，并根据不同下游客户对产品开发的要求，定制了完善的产品开发管理流程和项目管理体系，从而有效地提高了产品开发效率，以满足车型高速迭代、不断变化的新能源市场需要。另外，上市公司建立了基于开发流程的知识管理系统，在每一产品开发过程的关键节点，对产品的重要特性进行评审、对开发中发生过的问题进行总结，并记录保留在公司的知识管理系统中，使知识管理系统成为公司的大脑。

（3）产品质量优势

上市公司已通过德国 TÜV 莱茵公司 IATF16949 质量管理体系认证和中国质量认证中心 ISO14001 环境管理体系认证，并取得 ISO45001 职业健康安全管理体系认证。在产品开发阶段，上市公司实施开展先期质量管理程序，为保障产品开发质量，推行了针对产品及生产过程的质量策划书，并建立了经验教训库，在新项目设计阶段，根据经验教训库对产品设计方案进行评审，避免问题的重复发生，使得开发产品的质量得到全面预防；在生产过程阶段，以“质量第一”原则为本，不断优化工艺流程，上市公司本着“不制造，不传递，不接受”的“三不”原则以及“零缺陷”质量管理理念，确保给客户提供性能优良、品质可靠的产品。上市公司持续推进生产设备自动化改造，不仅提高生产效率，改善作业环境，同时提高了产品质量的稳定性和一致性。为了快速解决质量问题，整改措施落地执

行，上市公司建立了 BIQS（Built-In Quality Supply-based）系统，管理层能随时监控内外部质量问题解决情况，并自动生成经验库，为前期产品质量提供保障。上市公司优良的产品质量和良好的质量管理体系得到了众多客户的认可。

（4）品牌和客户优势

伴随中国汽车零部件的国产化进程发展壮大，上市公司依托出身于研究院的历史背景和专业技术优势，经过近三十年的发展具备显著的先发优势和 QSTP（质量、服务、技术、价格）综合优势，在底盘悬架系统减震元件相关产品方面，打破了外资企业多年的垄断地位并得到快速发展。

上市公司经过近 30 年的市场拓展和积累，已与比亚迪、本田汽车、北汽、长安、长安马自达、长城汽车、广汽、吉利汽车、理想汽车、奇瑞汽车、蔚来汽车、上汽大众、上汽乘用车、上汽通用、上汽大通、上汽通用五菱、小鹏汽车、一汽大众等国内主要整车企业建立了良好的战略合作关系，上市公司的客户资源覆盖面广泛且结构完善。

上市公司在深耕国内汽车配套市场保持领先优势的同时，积极推进核心业务的国际化发展，已与保时捷、大众（德国）、奥迪（德国）、通用（北美）、福特（北美）、STELLANTIS 集团、本田（日本）、ZF（德国）、BWI（北美）、Tenneco 集团、Hitachi-Astemo 集团等国际知名整车企业及知名减震器企业建立了良好的客户合作关系。

上市公司结合现有客户资源和产品技术优势深入拓展了轻量化踏板总成业务，与上汽大众、上汽奥迪、上汽乘用车、吉利汽车、上汽通用五菱、一汽集团、上汽大通、南京依维柯、奇瑞汽车、东风乘用车等客户业务发展迅速。

上市公司底盘悬架系统减震元件和轻量化踏板总成广泛应用于新能源车，已与上汽大众、一汽大众、上汽通用、上汽乘用车、吉利汽车、奇瑞汽车、保时捷、大众（德国）、奥迪（德国）等传统优势汽车厂的新能源车型开发配套，同时上市公司与新兴新能源造车新势力建立了密切的合作关系，为上市公司经营持续发展打下了良好基础。

（二）标的公司产品的主要应用领域、市场竞争格局和竞争优势

1、标的公司产品的主要应用领域

标的公司的主要产品为汽车橡胶减震件与密封件，下游应用领域为汽车制造业。

2、标的公司产品的竞争格局

汽车橡胶减震件与密封件行业成熟度高，竞争较为充分，市场较为分散。目前，中国汽车橡胶减震件与密封件行业呈现出国际领先供应商占据高端市场、本土企业快速成长并加速实现国产替代的竞争格局，国内主要规模较大的汽车橡胶减震件与密封件企业包括威巴克、博戈、哈金森、住友理工、康迪泰克、中鼎股份、拓普集团、亚新科、正裕工业、安徽润康等。

20 世纪 90 年代起，跨国企业通过设立生产基地进入中国市场，凭借成熟的技术积累与全球验证体系，与国际主流整车厂建立了长期的协作关系，在高端配套领域形成了较强的先发优势。随着中国汽车产业的转型升级，特别是电动化与智能化领域的快速推进，本土企业实现了从技术消化吸收到自主设计开发的转变。早期本土企业主要通过性能对标与工艺仿制起步，在材料配方及结构设计上与国际先进水平存在一定代差；现阶段，部分本土头部企业通过持续投入，在生产工艺、高频隔振性能以及轻量化复合材料应用等方面已逐步缩小与跨国企业的差距，并在新能源汽车相关的特定技术领域实现了技术对标，稳步进入中高端配套体系。

从竞争差异来看，跨国供应商目前仍侧重于服务全球化品牌，其优势在于材料科学的基础研究和全球通用的技术标准，但受限于跨国协同的业务流程，在面对中国市场快速的产品迭代需求时，本地化的响应速度与决策灵活性受到一定制约。相比之下，本土企业深度参与国内主流自主品牌及新能源品牌的研发过程，依托本地化供应链体系实现了更具竞争力的成本控制，并能够针对整车厂较短的开发周期提供高效的同步开发配合。

3、标的公司的竞争优势

（1）产品及技术优势

汽车橡胶减震件及密封件具有较强的定制化属性与产品专用性。整车厂在开发新车型时，需要供应商在产品技术性能及装配方案等方面进行同步开发与设计

配套。这要求供应商具备深度的协作开发能力与快速的市场响应机制，能够根据客户的特定需求与质量标准，提供涵盖研发、设计及制造的全流程服务。

在行业竞争不断深化的背景下，供应商需在提升产品安全性与耐用性的同时，持续优化生产效率与成本控制。标的公司自成立以来，始终深耕汽车橡胶减震件及密封件领域，积累了丰富的项目数据库与技术开发经验。通过建立涵盖材料研发、配方验证、样品试制及性能测试的完整开发体系，标的公司能够针对新场景与新需求快速提供技术解决方案，从而在市场竞争中保持了较强的技术适应性与行业地位。

（2）橡胶配方优势

橡胶零部件以天然橡胶或合成橡胶为基材，通过添加特定比例的助剂调节材料性能，并经过硫化等工艺实现制造。橡胶配方的研发能力直接决定了产品的粘弹特性与物理性能，是行业竞争的核心技术环节。具有竞争力的配方能够在保证性能指标的前提下优化成本结构，或在同等成本水平下提供更优的性能表现。

标的公司通过长期的应用实践与试验积累，掌握了多种适配不同工况的减震橡胶配方体系。通过对配方的持续优化与工艺调整，标的公司产品在力学性能、成本控制及疲劳寿命等方面具备了较强的综合优势。这种基于材料研发的经验积淀，为标的公司在复杂的市场竞争中提供了稳固的技术基础。

（3）大客户优势

标的公司依托在产品体系、研发、质量及组织管理等方面的综合能力，积累了一批优质的汽车整车制造企业及一级供应商客户资源，并与之建立了长期稳固的合作关系。报告期内的主要客户情况如下：

客户名称	客户简介
比亚迪	比亚迪（股票代码：002594.SZ、01211.HK）是全球知名电动汽车生产商。2025 年，比亚迪全球销量达到 460.2 万辆，同比增长 7.7%，连续第四年蝉联全球新能源汽车销量冠军，并跻身全球车企销量第五位，当年实现营业收入 8,039.65 亿元、归母净利润 326.19 亿元。
上汽集团	上汽集团（股票代码：600104.SH）是中国规模领先的汽车生产商，业务涵盖整车研发、生产与销售、零部件制造、创新科技等多个领域。2025 年，上汽集团终端交付量达到 467 万辆，实现收入 6,562.44 亿元、归母净利润 101.06 亿元，继续保持行业领先地位。

广汽集团	广汽集团（股票代码：601238.SH、02238.HK）是中国规模领先的汽车生产商，2025 年，广汽集团全年累计销售汽车 172.15 万辆，实现营业收入 965.42 亿元。集团旗下广汽埃安 2025 年累计销量约 29 万辆。
地通控股	地通工业控股集团股份有限公司是国内领先的汽车零部件制造商，专注于汽车车身及底盘零部件、冲压模具的研发、生产与销售，同步提供配套工艺开发与轻量化解决方案，服务多家主流整车企业。该公司在全国布局十余座生产基地与技术中心，深度配套吉利、比亚迪、一汽、上汽等头部车企，是国内乘用车零部件配套领域具备核心竞争力的企业集团。
万向钱潮	万向钱潮股份有限公司（股票代码：000559.SZ）是万向集团核心上市平台，也是国内领先的汽车零部件制造商，业务涵盖传动、制动、悬架、轮毂单元、轴承及汽车电子等关键零部件与总成研发、生产和销售，同步布局新能源、人形机器人、低空经济等前沿领域。2025 年，万向钱潮实现营业收入 133.91 亿元、归母净利润 10.36 亿元，产品配套全球主流车企，多项核心产品为国家级制造业单项冠军，持续保持行业龙头地位。
万安科技	浙江万安科技股份有限公司（股票代码：002590.SZ）是国内领先的汽车底盘控制系统与智能驾驶核心零部件供应商，专注于制动、转向、悬架及轻量化底盘模块的研发、生产与销售。2025 年，万安科技实现营业收入 49.60 亿元、归母净利润 2.13 亿元，乘用车线控底盘与轻量化产品深度配套比亚迪、特斯拉、小米、蔚来、理想等主流车企，是国内少数具备智能驾驶执行层全栈技术能力的零部件企业。
美力科技	浙江美力科技股份有限公司（股票代码：300611.SZ）是国内领先的高端汽车弹簧及精密弹性元件制造商。该公司专注于悬架系统弹簧、稳定杆、动力系统弹簧、精密注塑件等核心产品的研发、生产与销售，产品覆盖乘用车、商用车，并延伸至工程机械、航空航天、机器人等领域。2025 年，美力科技实现营业收入 20.12 亿元、归母净利润 1.46 亿元，同比分别增长 25.48%、36.76%，深度配套比亚迪、吉利、理想、蔚来及采埃孚、麦格纳等全球主流车企与零部件巨头，持续领跑国内高端弹簧赛道。

与上述优质客户的合作，有助于提升标的公司的技术水平与制造效能。在建立良好行业声誉的同时，也为开发其他潜在客户起到了良好的示范作用，使其在市场竞争中占据有利地位。此外，大型汽车整车制造企业对供应商在技术研发、产能规模、质量控制及成本管理等方面均设有严格的考核标准。由于更换供应商涉及较高的验证成本与供应风险，双方一旦建立配套关系，通常会保持长期的合作关系。这种稳固的客户关系形成了行业准入的资源壁垒，有助于标的公司进一步巩固其市场地位。

（4）区位优势

标的公司位于皖苏浙三省交界的广德市，处于长三角一体化发展的重要节点。长三角地区是中国汽车产业的核心集聚区，拥有完善的产业链配套与高度集中的产业集群。作为全国领先的汽车零部件产业基地，长三角地区的新能源汽车及零部件产销规模占全国比重均超过 30%。这种产业集聚优势有助于标的公司实时掌握行业动态，并通过上下游的近距离配套显著降低采购与运输成本，进而提升产

品的综合竞争力。此外，长三角地区发达的交通网络为标的公司的信息获取与物流交付提供了高效保障。

（三）近年来相关车型的产销量变动趋势

上市公司及标的公司主营产品的单车价值量偏低，业务规模主要依托广泛的车型配套实现。双方现有的主要产品型号均逾千种，下游覆盖车型数量众多。目前，上市公司与标的公司均已进入国内主流整车厂商供应链体系，部分客户采用平台化研发生产模式，同一整车平台下的多款车型可通用同款配套产品。由此可见，上市公司和标的公司的产品销量变动与下游汽车行业整体变动趋势和主要客户的销量变动趋势较为相关。

1、汽车行业产销量变动趋势

近年来，在产业政策引导与技术创新驱动下，中国汽车产业向电动化、智能化、网联化转型。凭借核心技术的突破及产业链优势的显现，行业进入了高质量增长的新阶段。2025 年，中国汽车产销量均突破 3,400 万辆，创下历史新高，不仅标志着中国汽车产业在结构优化的基础上实现了新一轮的增长周期，更体现了中国作为全球汽车工业核心引擎的稳固地位。同时，2025 年全球汽车产销量分别达 9,640 万辆、9,980 万辆，同比增长 3.99%和 4.71%，近年来全球汽车产业与国内汽车产业均呈增长趋势。

2、主要厂商产销量变动趋势

中国汽车行业经过多年市场化竞争与结构性整合，已形成头部集中、梯队清晰的竞争格局，行业集中度处于较高水平并呈持续提升态势。根据中国汽车工业协会数据，2025 年国内汽车行业 CR3 和 CR5（前三和前五家企业销量占比）分别达到 36.6%和 54.7%，较 2024 年的 36.2%和 53.1%分别提升 0.4 和 1.6 个百分点，行业资源、产能与市场份额持续向头部集团集聚，产业进一步集中。

从竞争格局看，比亚迪、上汽集团、吉利控股、一汽集团、长安汽车前五家核心集团凭借规模效应、技术积淀、全产业链布局及渠道壁垒，占据行业主导地位，前十的汽车集团还包括奇瑞汽车、东风汽车、北汽集团、广汽集团、长城汽车。

上市公司与标的公司产品配套的主要终端整车厂均为国内大型汽车制造集团，报告期内，上市公司与标的公司产品配套的主要终端整车厂的产销量及变动情况如下：

单位：万元

汽车集团	产量			销量		
	2025 年度	2024 年度	变动	2025 年度	2024 年度	变动
比亚迪	453.74	430.41	5.42%	460.24	427.21	7.73%
上汽集团	460.20	400.79	14.82%	450.75	401.30	12.32%
吉利控股	未披露	未披露	-	411.63	333.65	23.37%
一汽集团	未披露	未披露	-	330.20	320.00	3.19%
奇瑞汽车	未披露	未披露	-	280.64	260.39	7.78%
广汽集团	172.15	200.31	-14.06%	174.44	191.66	-8.98%

数据来源：公司年报及官网。

由上表可见，除广汽集团外，上市公司与标的公司产品配套的主要终端整车厂报告期内的产销量均呈现增长趋势。

（四）分析未来产品需求的持续性

综上，上市公司和标的公司的产品销量变动与下游汽车行业整体变动趋势和主要客户的销量变动趋势较为相关。近年来全球汽车产业与国内汽车产业均呈增长趋势，大部分主要终端整车厂的产销量也呈现增长趋势。同时，凭借上市公司的技术优势、扁平化、精细化的管理优势、产品质量优势及品牌和客户优势，和标的公司的产品及技术优势、橡胶配方优势、大客户优势和区位优势，双方未来产品需求具有持续性。

三、标的公司主要原材料进口占比、供应稳定性和可替代性，受国际贸易政策影响的具体情况

（一）标的公司主要原材料进口占比

标的公司主要采购的原材料包括金属外购件、胶料、塑料外购件、化工料和外协加工等。其中金属外购件、塑料外购件和化工料等原材料均能在国内生产，无需进口，只有胶料大类中的天然橡胶相关的原材料来源于进口，报告期内，标的公司不直接进口天然橡胶，系从国内专业橡胶原料代理商、区域经销商及现货贸易商采购。

报告期内，标的公司主要原材料进口占比如下：

单位：万元

类型	是否进口	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
金属外购件	否	11,647.19	50.99%	31,014.68	54.89%	21,357.55	53.41%
胶料		4,817.83	21.09%	11,123.89	19.69%	9,044.21	22.62%
其中：天然橡胶	间接进口	2,331.66	10.21%	4,959.07	8.78%	1,678.91	4.20%
普通混炼胶	否	177.08	0.78%	838.48	1.48%	3,793.47	9.49%
特种混炼胶	否	817.57	3.58%	2,006.41	3.55%	1,389.50	3.47%
合成橡胶	否	542.47	2.38%	1,145.18	2.03%	1,177.33	2.94%
炭黑	否	355.76	1.56%	831.09	1.47%	439.17	1.10%
辅料	否	593.29	2.60%	1,343.66	2.38%	565.84	1.42%
塑料外购件	否	1,344.95	5.89%	3,762.72	6.66%	1,859.90	4.65%
化工料	否	1,415.85	6.20%	3,664.92	6.49%	2,448.48	6.12%
外协加工	否	1,988.40	8.71%	3,254.88	5.76%	2,155.00	5.39%
其他	否	1,626.47	7.12%	3,678.85	6.51%	3,120.99	7.81%
合计		**22,840.68**	**100.00%**	**56,499.95**	**100.00%**	**39,986.14**	**100.00%**

标的公司原材料采购中的胶料大类中包含天然橡胶、普通混炼胶、特种混炼胶、合成橡胶、炭黑及辅料。标的公司采购天然橡胶用于添加炭黑及辅料等制作成混炼胶，同时，标的公司还直接采购混炼完成的普通混炼胶和特种混炼胶。原本标的公司的混炼胶均为外购，出于降低成本和掌握配方自主权的考虑，标的公司自建了炼胶中心自制混炼胶，报告期内，标的公司混炼胶逐渐由外购变成自制，因此标的公司采购天然橡胶的金额及比例逐渐上升。

报告期内，标的公司天然橡胶的采购金额分别为 1,678.91 万元、4,959.07 万元和 2,331.66 万元，占各期采购总额的比例分别为 4.20%、8.78%和 10.21%，占比逐渐上升，标的公司普通混炼胶的采购金额分别为 3,793.47 万元、838.48 万元和 177.08 万元，占各期采购总额的比例分别为 9.49%、1.48%和 0.78%，占比逐渐下降。

标的公司采购天然橡胶系通过国内专业橡胶原料代理商、区域经销商及现货贸易商采购，不涉及加工，属于间接进口。标的公司采购普通混炼胶和特种混炼胶则从国内天然橡胶加工商处采购，不属于进口。

（二）天然橡胶供应稳定性和可替代性

1、天然橡胶供应稳定性

从采购渠道稳定性来看，天然橡胶与石油、钢铁、煤炭同属全球四大基础工业原料，是标准化、高度国际化流通的大宗商品，其采购渠道具备持续、稳健的供应稳定性，不存在根本性断供的情形。

结合行业中小生产企业普遍采购特征，受单次采购体量、起订门槛等因素限制，标的公司主要依托国内成熟的专业橡胶原料代理商、区域经销商及现货贸易商体系开展采购。经过长期经营积累，标的公司已与多家信誉良好、货源稳定的渠道供应商建立了长期常态化合作关系，合作持续性强、业务黏性稳定。相关供应商能够持续保障标的公司生产所需原料的稳定供给，未出现过实质性断供、大规模延期供货等情形，整体采购渠道稳定可控。

报告期内标的公司的主要两家天然橡胶供应商如下：

单位：万元

公司	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
安徽佐源贸易有限公司	1,279.45	54.87%	2,697.67	54.40%	833.20	49.63%
上海亚聚源高分子材料有限公司	1,052.21	45.13%	2,261.41	45.60%	845.70	50.37%
合计	**2,331.66**	**100.00%**	**4,959.07**	**100.00%**	**1,678.91**	**100.00%**

两家天然橡胶供应商基本情况如下：

（1）安徽佐源贸易有限公司基本情况

公司名称	安徽佐源贸易有限公司
统一社会信用代码	91341881MA2TCFCJ5A
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	尤恩
注册资本	300 万元
注册地址	安徽省宣城市宁国市西津街道宁国大道诚信大厦 1008 室
成立日期	2018 年 12 月 25 日
经营范围	化工助剂、化工原料及产品（不含危险品）、电子配件、日用百货、劳保用品、塑料件与橡胶件的销售，天然橡胶与合成橡胶的销售与技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	宁国瑞宝财务管理咨询中心（普通合伙）60%、刘为龙 30%、尤恩 10%
天然橡胶来源	越南日南（Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Nhật Nam），设

	立于 2002 年，位于越南胡志明市平阳省，为天然橡胶生产出口企业，核心产品为 SVR3L 天然橡胶，年产能约 9,000 吨，产品主要向中国、印度等市场出口。
标的公司主要采购牌号	SVR3L

（2）上海亚聚源高分子材料有限公司基本情况

公司名称	上海亚聚源高分子材料有限公司
统一社会信用代码	91310117MA7GHCXXX4
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	于淼
注册资本	200 万元
注册地址	上海市松江区沪亭北路 218 号 19 幢 188 单元
成立日期	2022 年 1 月 10 日
经营范围	许可项目：货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：化工产品销售（不含许可类化工产品）；橡胶制品销售；汽车零配件批发；汽车零配件零售；五金产品批发；五金产品零售；电线、电缆经营；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	于淼 37.5%、吴淑霞 37.5%、周志林 14%、许卫丰 11%
天然橡胶来源	Regional Rubber Trading Co. Pte Ltd，新加坡橡胶贸易协会会员，2001 年设立，注册地址位于新加坡 OCBC Centre。该公司为马来西亚 LRG Rubber Sdn Bhd 配套的海外销售平台，主要经销 SMR、TSR 系列天然橡胶及浓缩天然胶乳；LRG Rubber 在马来西亚设有橡胶加工厂，具备自产能力，该公司负责外销对接与贸易结算。
标的公司主要采购牌号	SMR10CV70

2、天然橡胶供应可替代性

天然橡胶采购市场化程度高。国内橡胶现货流通体系成熟，货源充足、供应商类型丰富且竞争充分。标的公司合作供应商均为市场化主体，无独家合作与单一供应商依赖，叠加自身采购需求量相对较小，供应商切换便捷、成本低。即便个别供应商出现问题，也可快速完成渠道替换，采购端供应链风险整体可控。

标的公司采购天然橡胶的核心关注点为橡胶牌号（如 SMR10CV70、SVR3L），该类牌号属于标准化技术规格的技术指定橡胶，满足对应指标的天然橡胶均可用于公司产品生产，不依赖特定厂家的独有配方、专属工艺，供应商本身不具备不可替代性。

从公开市场信息来看，东南亚主产区（马来西亚、越南等）有众多合规工厂及进出口贸易商可稳定供应 SMR10CV70、SVR3L：其中 SVR3L 为越南主流通用标胶牌号，越南本地多家橡胶加工厂、出口贸易商均可生产及外销；SMR10CV70 为马来西亚橡胶局认证的标准化 CV 型恒粘橡胶，马来西亚具备资质的橡胶生产企业、跨境贸易商供应资源充足。标的公司只需供应商供货指标、原产地、检验报告符合技术规范，即可采购使用，因此该类原料供应商可替代性较强。

同时，虽然标的公司采购天然橡胶的比例逐渐上升，但仍保留了直接外采混炼胶的能力作为备选，若天然橡胶供应出现问题，可迅速切换回原有厂商直接采购混炼胶，标的公司的胶料供应链具有较高稳定性。

综上，标的公司天然橡胶采购渠道具备持续、稳健的供应稳定性，同时，标的公司采购的是标准化天然橡胶，市场供应充足、供应商可替代性强，切换便捷，标的公司也保留了外购混炼胶备选方案，供应链风险可控。

（三）天然橡胶受国际贸易政策影响的具体情况

报告期内，天然橡胶主要生产国对于天然橡胶的国际贸易政策如下：

泰国对天然橡胶出口实行与市场价格挂钩的浮动出口税，近 3 年税率未大幅变动。2025 年，印尼未加工橡胶出口关税从 3%上调至 5%。马来西亚对天然橡胶征收从量的出口附加费，近 3 年税率未大幅变动。越南天然橡胶出口政策相对稳定，未实施大规模出口限制或出口税调整，是中国重要的稳定供应来源之一。

自 2024 年 12 月 1 日起，中国给予老挝、缅甸、柬埔寨等最不发达国家 100%税目产品零关税待遇，天然橡胶进口关税从 20%降至 0%，降低了天然橡胶的进口成本。

标的公司合作的供应商的天然橡胶来源主要为越南和马来西亚，报告期内受国际贸易政策影响较小。

综上，只有胶料大类中的天然橡胶相关的原材料来源于进口，报告期内，标的公司不直接进口天然橡胶，系从国内专业橡胶原料代理商、区域经销商及现货贸易商采购。标的公司天然橡胶采购的比例较低，从国内代理商或贸易商采购端

而言，稳定性与可替代性较强，同时标的公司报告期内的天然橡胶采购受国际贸易政策影响较小。

四、结合前述问题，分析上市公司与标的公司在产品配套、技术工艺、供应商管理和客户资源等方面深度互补和协同的具体表现

（一）客户资源方面互补和协同效应的具体表现

上市公司与标的公司均深耕于汽车零部件行业，核心产品均采用弹性体材料（聚氨酯或橡胶基）以优化整车 NVH 性能，且主要配套于汽车底盘系统。基于产品属性与应用领域的相似性，双方下游客户高度类似，均为汽车整车制造企业、减震器厂商及底盘总成供应商，双方的产品对于对方的客户均具有高度适配性。

本次交易完成后，双方将实现客户资源的深度交叉与整合，通过协同配套与渗透开发拓展市场空间，上市公司与标的公司将相互开放现有客户体系，协助对方在各自的产品领域拓展增量客户群体。同时，随着双方整合后在现有主要客户中渗透率的提升，公司整体规模与行业市场地位将得到显著提升，有助于进一步放大品牌效应与行业影响力，增强在全球汽车供应链体系中的综合竞争力。

由于汽车聚氨酯减震产品领域竞争较少，凯众股份的汽车聚氨酯减震产品市占率较高，客户基本覆盖所有国内主要整车厂，同时积极推进核心业务的国际化发展，已与国际知名整车企业及知名减震器企业建立了良好的客户合作关系。本次交易完成后，上市公司在合资品牌及海外客户的资源可以导入标的公司，实现客户资源协同。

标的公司的客户基本覆盖主要国产品牌整车企业，已进入比亚迪、上汽、奇瑞、吉利、广汽、长安、长城、江淮、长安、零跑、理想、金龙及其一级供应商的供应链体系。标的公司的产品单车价值量较高，因此与比亚迪、奇瑞等整车企业的合作相比上市公司更为深入，本次交易完成后，标的公司对一些主要客户的深度合作关系可以助力上市公司提升客户粘性，实现客户资源协同。

上市公司和标的公司在减震元件领域均处于汽车产业链中二级供应商的地位，在获得项目定点时，部分会由整车厂直接定点，部分会由一级供应商来定点。上市公司方面，如一汽大众、上汽大众、大众商用车、上汽通用、一汽红旗、东

风集团、奥迪、吉利汽车、Stellantis、特斯拉、上汽通用五菱、江铃汽车等整车厂的部分车型会自己负责聚氨酯减震元件的定点，不选择自己定点的，会将通过整车厂审核的相关二级供应商名单提供给一级供应商，由一级供应商在名单中选择供应商并完成定点。标的公司方面的定点方式则更多为后者，即由一级供应商完成定点。

本次收购完成后，双方的客户资源方面互补和协同可以通过以下几种方式体现：

1、从整车厂端发掘交叉销售与协同导流机会

上市公司和标的公司的一些整车客户由自己完成定点，由于双方主要产品均为底盘悬挂系统的减震元件，因此通常由相同的设计及采购部门负责供应商选取。本次收购完成后，双方可作为整体参与竞标，实现交叉销售与协同导流，同时也可以提升产品配套能力与市场竞争力。

汽车聚氨酯减震元件竞争对手较少，上市公司亦大力发展外资品牌及海外市场，因此上市公司存在较多外资客户，如保时捷（德国）、大众（德国）、奥迪（德国）、GM（北美）、福特（北美）、STELLANTIS 集团、本田（日本）、Tenneco 集团、ZF、Hitachi-Astemo、ThyssenKrupp、BWI 等国际知名汽车行业客户，标的公司在外资及海外领域有所欠缺，可为标的公司产品提供额外市场空间。

2、在上市公司的直接客户开发橡胶减震元件需求

上市公司聚氨酯减震元件的直接客户主要为具备减震器生产能力的底盘件厂。一方面，上市公司主要供应减震器内部的缓冲块和减震器上方与车身连接的顶支撑，原本上市公司只能满足减震器厂需要的聚氨酯顶支撑需求，本次收购完成后，可以满足减震器厂的橡胶顶支撑需求，为标的公司产品提供额外市场空间；另一方面，一些底盘件厂除生产减震器外，还涉及悬架系统中的弹簧、稳定杆和悬架结构件等产品，如富奥股份、大众集团、长安汽车、江铃集团等，标的公司的橡胶减震元件可以满足该些产品的橡胶减震元件需求，为标的公司产品提供额外市场空间。

3、在标的公司的直接客户开发聚氨酯减震元件需求

标的公司的橡胶减震元件客户主要是底盘结构件或弹簧、稳定杆相关的底盘件厂。一方面，部分客户也会涉及悬挂系统产品，如某客户是标的公司的客户但不是上市公司的客户，某客户的产品涉及悬挂系统，因此需要顶支撑，且后悬会选择使用聚氨酯顶支撑，标的公司在项目开发时，由于具备聚氨酯生产能力，可以一同竞标，为上市公司引入新客户。另一方面，原本标的公司只能满足减震器厂需要的橡胶顶支撑需求，本次收购完成后，可以满足减震器厂的聚氨酯顶支撑需求，为上市公司产品提供额外市场空间。

综上，虽然上市公司和标的公司均已深耕汽车行业多年，主要国内大型整车企业双方均已覆盖，但是重组完成后仍可以从以下几方面实现客户导入：①从整车厂入手，实现交叉销售与协同导流；②在上市公司的直接客户开发橡胶减震元件需求；③在标的公司的直接客户开发聚氨酯减震元件需求。因此，本次重组完成后，客户资源方面具有互补和协同效应。

（二）产品配套方面互补和协同效应的具体表现

上市公司产品以聚氨酯减震元件为主，辅以轻量化塑料踏板，具备聚氨酯件和塑料件产能，标的公司产品主要为橡胶减震元件，具备橡胶件产能。双方整合后，可形成以“聚氨酯弹性体+橡胶基弹性体”产能为核心外加塑料产能的“聚氨酯+橡胶+塑料”一体化材料产能矩阵，在材料体系上形成良好互补，整合后可实现多品类材料协同供应。

当前汽车零部件领域大量功能件、结构件及系统组件，均采用金属件、弹性体（聚氨酯、橡胶等）与工程塑料组合制成。整合后双方可以深度挖掘现有客户的需求，提升单车价值量。典型的协同案例如下：

上市公司的轻量化踏板总成业务主要通过用高强度复合塑料替代汽车踏板的部分金属材料以实现汽车踏板总成的轻量化，因此产品的主要材料是塑料和金属，上市公司拥有塑料产能，而金属踏板臂则通过外采。踏板与驾驶者足部接触的表面需要配套一块橡胶踏板罩，过往上市公司的踏板客户需要自身对外采购该橡胶踏板罩，本次重组完成后，公司可以交付客户完整的带有橡胶踏板罩的踏板

总成，满足客户一站式采购需求。

综上，多材料协同有利于推动产品从单一部件向系统集成化交付升级，提升单车配套价值量与客户粘性，进一步强化产业链配套地位，增强整体盈利空间与可持续发展能力。同时，依托一体化材料平台，公司可开发并生产更多集成化、模块化零部件，有效拓宽产品种类与应用场景，从底盘系统、操控系统、动力总成系统等逐渐延伸至汽车其它系统，满足整车厂多元化、一站式采购需求。

（三）供应商管理方面互补和协同效应的具体表现

上市公司与标的公司的主要原材料均涵盖金属外购件、化工原料等类别。由于双方产品均属于汽车零部件范畴，其供应商体系均需符合严苛的车规级质量标准。在管理模式上，双方均建立了成熟的合格供应商准入与评价制度，具备高度的相似性与兼容性，为供应商管理的协同提供了坚实基础，本次并购整合后可直接纳入统一合格供应商名录实施集中管理。

标的公司主要采购的原材料包括金属外购件、胶料、塑料外购件、化工料等。上市公司产品的主要原材料包括金属外购件、聚氨酯原料、工程塑料等。上市公司与标的公司的第一大原材料采购品类均为金属外购件，占上市公司采购总额的比例约为 40%，占标的公司采购总额的比例约为 50%，且均主要以采购金属制品作为产品骨架，其中安徽得力汽车部件有限公司同为双方的前五大供应商。上市公是向其采购的主要是顶支撑骨架及缓冲块加强环，标的公司向其采购的主要是衬套骨架内套、衬套骨架外套等骨架类产品，均属于减震元件产品中的金属部件。

双方采购体量合并叠加后，将形成更大批量、长期稳定、标准化的集中采购需求，大幅提升对上游供应商的谈判地位与议价能力，有利于降低采购单价、优化付款条件、缩短交期、提升质量一致性。双方在供应商管理方面互补和协同效应。

（四）技术工艺方面互补和协同效应的具体表现

在汽车减震领域，上市公司产品为聚氨酯弹性体减震元件，标的公司则专注于橡胶基弹性体减震元件。尽管二者在高分子材料体系上存在差异，但其核心成

型逻辑、制造流程及工艺控制要点具备较高的技术关联性，为产品配套与合作研发奠定了基础。

制造链条高度一致：聚氨酯与橡胶减震元件分别以反应注射成型、模塑发泡及模压、注射硫化为主，二者均遵循原料配比、金属骨架预处理、模具成型、高温固化、后熟化及性能检测的标准流程，在工序、设备及生产组织上具有明显相似性。

关键工艺环节相近：成型环节均涉及模具内高温高压过程，在模具精度、温控及保压优化上逻辑一致；粘接环节均需解决高分子材料与金属骨架结合问题，表面处理、底涂及粘接固化原理互通；后处理与性能验证方法亦存在重合。

制造链条与关键工序的关联性为双方实现资源整合提供了支撑。产品开发上可共享模具与设计经验，缩短开发周期，优化材料与金属骨架粘接性能，提升产品可靠性；生产与质量层面可交流温控、保压等工艺经验，稳定制程控制，统一检验标准，统筹验证资源，提高设备利用率并摊薄研发成本。

综上，上市公司与标的公司在客户资源、产品配套、供应商管理和技术工艺等方面具有深度互补和协同性。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问实施了以下核查程序：

1、查阅上市公司定期报告、重组报告书等，了解上市公司与标的公司产品类型、材质和作用、适用汽车系统、应用位置、适配车型等，分析两家公司的产品是否存在同质化竞争或替代关系；

2、查阅上市公司定期报告、重组报告书等，了解上市公司与标的公司产品的主要应用领域、市场竞争格局和竞争优势；

3、查阅汽车行业协会公布的汽车行业产销量，分析变动趋势；

4、查阅主要汽车厂商的定期报告、官方网站等，获取产销量，分析变动趋势；

5、访谈标的公司技术及采购负责人，询问标的公司主要原材料进口情况，进口原材料的供应稳定性和可替代性、受国际贸易政策影响等相关事项；

6、查阅标的公司的采购明细，计算原材料进口占比；

7、查阅网络公开信息，了解天然橡胶的供应稳定性和可替代性、受国际贸易政策影响等相关事项；

8、查阅上市公司定期报告、重组报告书等，分析上市公司与标的公司在产品配套、技术工艺、供应商管理和客户资源等方面深度互补和协同的具体表现。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、上市公司与标的公司的核心业务汽车减震元件业务同质化竞争或者替代关系较弱，收购后能够形成良好的功能互补与空间协同效应；

2、上市公司和标的公司的产品销量变动与下游汽车行业整体变动趋势和主要客户的销量变动趋势较为相关。近年来全球汽车产业与国内汽车产业均呈增长趋势，大部分主要终端整车厂的产销量也呈现增长趋势。同时，凭借上市公司的技术优势、扁平化、精细化的管理优势、产品质量优势及品牌和客户优势，和标的公司的产品及技术优势、橡胶配方优势、大客户优势和区位优势，双方未来产品需求具有持续性；

3、标的公司主要原材料中只有胶料大类中的天然橡胶相关的原材料来源于进口，报告期内，标的公司不直接进口天然橡胶，系从国内专业橡胶原料代理商、区域经销商及现货贸易商采购。标的公司天然橡胶采购的比例较低，从国内代理商或贸易商采购端而言，稳定性与可替代性较强，同时标的公司报告期内的天然橡胶采购受国际贸易政策影响较小；

4、上市公司与标的公司在客户资源、产品配套、供应商管理和技术工艺等方面具有深度互补和协同性。

问题 3.关于标的公司评估

重组报告书披露：（1）本次交易对标的公司采用收益法和资产基础法进行评估，评估值分别为 75,059.92 万元和 47,030.91 万元，最终采用收益法评估结果；截至 2025 年 12 月 31 日，收益法评估增值率为 140.38%；（2）截至 2024 年 8 月 31 日，经资产基础法下标的公司净资产评估值为 33,078.16 万元；（3）本次交易将新增商誉 15,261.38 万元，占 2025 年末上市公司备考审阅报告总资产、归属于母公司净资产的比例分别为 5.63%、12.55%；（4）收益法下评估中，标的公司预测期收入先降后升，预测期 2026 年至 2030 年收入增长率分别为-3.85%、10.51%、4.92%、4.16%和 3.72%；（5）预测期标的公司主营业务毛利率由 18.28%逐步降至 17.78%,低于报告期内标的公司和同行业可比公司毛利率；（6）报告期内标的公司期间费用率低于同行业可比公司，预测期内将继续维持低位;（7）预测期标的公司折旧摊销金额在 1,482.80 万元至 1,634.80 万元区间，新增资本性支出在 43.76 万元至 1,634.80 万元区间，营运资金增加额在-1,534.85 万元至 2,230.89 万元区间；（8）评估中采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率为 10.50%；（9）截至 2025 年末，标的公司存在三处不动产抵押情况。

请公司披露：（1）收益法与资产基础法评估结果差异较大的原因及合理性；（2）量化分析资产基础法下本次交易与 2024 年 8 月评估值存在差异的原因及合理性；（3）商誉计算过程及准确性，是否充分识别标的公司相关资产及依据，新增商誉对上市公司的影响以及商誉减值风险，并视情况完善重组报告书中的重大事项提示；（4）标的公司预测期收入先降后升的原因及合理性；（5）预测期内产品销量与报告期内的对比情况，并结合标的公司产能利用率、行业发展和竞争格局等，分析预测期及永续期销量确定的合理性；区分已批量、已定点、未定点，分析预测期与报告期内产品在销售单价、调价机制方面的对比情况，分析预测期及永续期销售单价确定的合理性；（6）预测期标的公司毛利率确认依据及合理性；（7）结合同行业可比公司情况、标的公司历史数据，分析预测期期间费用率的确定依据及合理性；（8）结合可比案例，分析预测期及永续期折旧摊销金额的预测依据及合理性、资本性支出的确定依据及与折旧摊销的匹配性；（9）具体列示预测期营运资金增加额的测算依据和计算过程，并结

合应收、应付账款和存货周转率变动情况，分析营运资金评估的合理性；（10）结合近期可比案例，分析评估折现率相关参数选取的合理性；（11）结合标的公司主要财务指标实现情况，分析 2026 年业绩预测的可实现性；（12）本次评估对标的公司资产抵押情况的考虑，是否符合可比交易案例。

请独立财务顾问、评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、收益法与资产基础法评估结果差异较大的原因及合理性

本次评估采用收益法得出的股东全部权益价值为 75,059.92 万元，与资产基础法测算得出的股东全部权益价值 47,030.91 万元，差异 28,029.01 万元，差异率 37.34%。两种评估方法差异的原因主要是：

标的公司的主要价值除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还应包含技术及研发团队优势、客户资源、业务网络、服务能力、管理优势、品牌优势等重要的无形资源的贡献。而资产基础法仅对各单项有形资产和可确指的无形资产进行了评估，但不能完全体现各个单项资产组合对整个标的公司的贡献，也不能完全衡量各单项资产间的互相匹配和有机组合因素可能产生出来的整体效应。而标的公司整体收益能力是所有环境因素和内部条件共同作用的结果。由于收益法价值内涵包括标的公司不可辨认的所有无形资产，所以评估结果比资产基础法高。两者的差额实质就是并购所形成的商誉。

综上所述，收益法和资产基础法评估结果存在差异，具有合理性。

二、量化分析资产基础法下本次交易与 2024 年 8 月评估值存在差异的原因及合理性

两次评估目的不同导致资产基础法存在差异。

前次评估基准日 2024 年 8 月 31 日，安徽拓盛净资产账面值 27,508.13 万元，净资产评估价值为 33,078.16 万元。

本次评估基准日 2025 年 12 月 31 日，安徽拓盛所有者权益 31,016.72 万元，资产基础法下所有者权益评估价值为 47,030.91 万元。

两次评估账面净资产差异 3,508.59 万元，净资产评估价值差异 13,952.75 万元。差异的主要原因为前次评估以股份改制为目的，评估报告主要为成立新公司作价出资服务，前次评估未体现账外无形资产的价值，而本次评估目的为并购，标的公司账面未反映的专利技术属于标的公司整体的价值，故将账面未反映的注册商标 4 项、专利 57 项及域名 1 项进行了辨识，将其纳入了评估范围，账外无形资产评估增值了 11,500.00 万元。

两次评估资产基础法数据如下：

单位：万元

评估基准日	2024.8.31			2025.12.31		
项目	账面价值 A	评估价值 B	增减值 A-B	账面价值 C	评估价值 D	增减值 C-D
流动资产	41,703.10	43,727.30	2,024.20	61,103.90	62,177.41	1,073.51
非流动资产	13,065.15	16,610.98	3,545.83	15,518.17	30,252.01	14,733.84
其中：长期股权投资	100.00	188.13	88.13	200.00	430.44	230.44
固定资产	9,554.83	12,183.91	2,629.08	13,046.97	15,102.64	2,055.67
在建工程	1,698.88	1,722.94	24.06	37.79	37.95	0.16
无形资产	1,549.59	2,478.29	928.70	1,552.36	14,030.95	12,478.59
递延所得税资产	70.27	-53.87	-124.14	329.98	298.95	-31.03
其他非流动资产	91.57	91.57	-	351.08	351.08	-
资产总计	**54,768.25**	**60,338.28**	**5,570.03**	**76,622.07**	**92,429.42**	**15,807.35**
流动负债	27,260.12	27,260.12	-	44,277.05	44,277.05	-
非流动负债	-	-	-	1,328.30	1,121.46	-206.84
负债合计	**27,260.12**	**27,260.12**	**-**	**45,605.35**	**45,398.51**	**-206.84**
净资产	**27,508.13**	**33,078.16**	**5,570.03**	**31,016.72**	**47,030.91**	**16,014.19**

各科目账面值及评估值的变化值如下：

单位：万元

项目	账面价值变化值 E=C-A	评估价值变化值 F=D-B	变化值差异 F-E
流动资产	19,400.80	18,450.11	-950.69
非流动资产	2,453.02	13,641.03	11,188.01
其中：长期股权投资	100.00	242.31	142.31
固定资产	3,492.14	2,918.73	-573.41
在建工程	-1,661.09	-1,684.99	-23.90
无形资产	2.77	11,552.66	11,549.89
递延所得税资产	259.71	352.82	93.11

项目	账面价值变化值 E=C-A	评估价值变化值 F=D-B	变化值差异 F-E
其他非流动资产	259.51	259.51	-
资产总计	**21,853.82**	**32,091.14**	**10,237.32**
流动负债	17,016.93	17,016.93	-
非流动负债	1,328.30	1,121.46	-206.84
负债合计	**18,345.23**	**18,138.39**	**-206.84**
净资产	**3,508.59**	**13,952.75**	**10,444.16**

各会计科目账面价值变动均由标的公司日常生产经营活动正常业务事项形成，账面价值变化值仅反映标的公司自身经营口径下的账面期间波动，账面价值与评估价值两者的变化值差异，才是资产基础法下本次交易与 2024 年 8 月评估值存在差异的实质性原因。

1、流动资产

流动资产评估值变化值差异-950.69 万元，主要系两次评估基准日账面存货构成不同，市场不含税销售价格变动所致。

2、长期股权投资

长期股权投资评估值变化值差异 142.31 万元，主要系本次安徽拓盛新增子公司广德拓盛橡塑制品有限公司投资所致。

3、固定资产

固定资产评估值变化值差异-573.41 万元，主要系两次评估基准日资产市场重置价格存在波动，同时标的公司会计折旧计提年限与资产实际经济可使用寿命存在差异，双重因素共同导致固定资产评估值波动。

4、在建工程

在建工程评估值变化值差异-23.90 万元，主要系前次基准日新厂工程项目仍处于建设阶段、尚未结转固定资产，而本次评估基准日对应项目均完成转固处理，在建工程账面余额及资金占用成本变化导致在建工程评估值波动。

5、无形资产

无形资产评估值变化值差异 11,549.89 万元，变动如下：

单位：万元

评估基准日	2024.8.31		2025.12.31		两次评估变化值		变化值差异
项目	账面价值 A	评估价值 B	账面价值 C	评估价值 D	账面价值 E=C-A	评估价值 F=D-B	F-E
账内无形资产	1,549.59	2,478.29	1,552.36	2,530.95	2.77	52.66	49.89
账外无形资产	-	-	-	11,500.00	-	11,500.00	11,500.00
无形资产合计	**1,549.59**	**2,478.29**	**1,552.36**	**14,030.95**	**2.77**	**11,552.66**	**11,549.89**

从上表可以看出，导致无形资产评估价值差异较大的主要原因系前次评估基准日未对安徽拓盛拥有的账外无形资产进行辨识，而本次评估基准日将账面未反映的注册商标 4 项、专利 57 项及域名 1 项进行了辨识，将其纳入了评估范围。前次评估因其股份改制目的，账外无形资产未在评估值体现。

6、递延所得税资产

递延所得税资产评估值变化值差异 93.11 万元，两期评估均以经核实的可抵扣暂时性差异作为测算基础，因各期递延收益对应的真实负债重新核实计算，可抵扣暂时性差异金额发生变动，进而导致递延所得税资产评估值差异。

7、非流动负债

非流动负债评估值变化值差异-206.84 万元，主要系两期评估基准日时点递延收益余额差异，因递延收益需履约承担的真实负债金额进行了重新核算，导致非流动负债评估值波动。

综上，两次评估基准日资产基础法主要差异来自于对账外无形资产是否在评估值中体现。前次基准日评估目的为股份改制，主要为对改制企业的净资产进行公允价值确认，本次基准日评估目的为发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金，主要针对于股东全部权益价值评估，需对账外无形资产进行识别，因此两者差异是合理的。

三、商誉计算过程及准确性，是否充分识别标的公司相关资产及依据，新增商誉对上市公司的影响以及商誉减值风险，并视情况完善重组报告书中的重大事项提示

（一）商誉计算过程

1、商誉的具体计算过程

本次交易为非同一控制下企业合并，备考合并财务报表以购买成本41,750.00万元扣除凯众股份按交易完成后享有的标的公司于重组交易评估基准日的可辨认净资产公允价值份额26,488.62万元后的差额15,261.38万元，确认为备考合并财务报表的商誉，具体计算过程如下：

单位：万元

项目	说明	金额
合并成本（本次交易价格）	A=B+C+D	41,750.00
其中：现金对价	B	10,125.00
股份对价	C	23,625.00
增资成本	D	8,000.00
基准日标的公司可辨认净资产价值	E=F+G	47,030.91
其中：基准日标的公司净资产	F	31,224.90
基准日标的公司可辨认净资产增值额	G	15,806.02
本次交易增资事项增加的净资产	H	8,000.00
增值相关的递延所得税负债	I=G*15%	2,370.90
考虑增资后基准日标的公司可辨认净资产公允价值	J=E+H-I	52,660.01
考虑增资后享有标的公司的份额	K	50.3012%
考虑增资后享有标的公司于基准日的可辨认净资产公允价值的份额	L=J*K	26,488.62
本次交易确认的商誉	M=A-L	15,261.38

2、企业会计准则要求

根据企业会计准则规定，非同一控制下的企业合并是指参与合并各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的合并交易，即除判断属于同一控制下企业合并的情况以外其他的企业合并，本次收购标的公司属于非同一控制下收购。

根据《企业会计准则第20号——企业合并》，非同一控制下的企业合并下，购买方合并成本大于合并中取得被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额应当确认为商誉。

《企业会计准则第18号——所得税》应用指南规定：“由于企业会计准则规定与税法规定对企业合并的处理不同，可能会造成企业合并中取得资产、负债的入账价值与其计税基础的差异。比如非同一控制下企业合并产生的应纳税暂时性

差异或可抵扣暂时性差异，在确认递延所得税负债或递延所得税资产的同时，相关的递延所得税费用（或收益），通常应调整企业合并中所确认的商誉。”

因此，本次交易的商誉计算符合会计准则的相关规定。

（二）是否充分识别标的公司相关资产及依据

1、标的公司母公司单体于评估基准日的可辨认资产识别结果

标的公司母公司单体于评估基准日的可辨认资产识别结果具体如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	61,103.90	62,177.41	1,073.51	1.76
非流动资产	15,518.17	30,252.01	14,733.84	94.95
其中：长期股权投资	200.00	430.44	230.44	115.22
固定资产	13,046.97	15,102.64	2,055.67	15.76
在建工程	37.79	37.95	0.16	0.42
无形资产	1,552.36	14,030.95	12,478.59	803.85
递延所得税资产	329.98	298.95	-31.03	-9.40
其他非流动资产	351.08	351.08	-	-
资产总计	**76,622.07**	**92,429.42**	**15,807.35**	**20.63**
流动负债	44,277.05	44,277.05	-	-
非流动负债	1,328.30	1,121.46	-206.84	-15.57
负债总计	**45,605.35**	**45,398.51**	**-206.84**	**-0.45**
所有者权益（净资产）	**31,016.72**	**47,030.91**	**16,014.19**	**51.63**

（1）流动资产

流动资产账面值 61,103.90 万元，评估值为 62,177.41 万元，增值 1,073.51 万元。主要原因如下：

存货：主要是产成品和半成品评估增值。本次根据产品不含税售价结合销售费用、营业利润情况，扣除为实现销售所必要的税费后得到产品的评估结果，体现了产成品和半成品的市场价值，致使评估增值。

（2）长期股权投资

长期股权投资账面值 200.00 万元，评估值为 430.44 万元，增值 230.44 万元。主要原因系：母公司长期股权投资科目账面值核算的为原始投资成本，而评估值是经评估的公允价值权益，内涵不同形成增值。

（3）固定资产

固定资产账面净值 13,046.97 万元，评估净值为 15,102.64 万元，增值 2,055.67 万元，主要原因为：①房屋建（构）筑物类：由于企业自建房屋时间较早，期间建筑材料、人工、机械费用有所上涨；且房屋建（构）筑物会计所采用的折旧年限短于资产评估时房屋建筑物所采用的经济耐用年限，致使评估增值；②设备类：由于企业财务对设备的折旧较快，账面净值较低。而评估是依据设备的经济耐用年限结合设备的实际状况确定成新率的，二者有差异，致使评估增值。

（4）在建工程

在建工程账面值 37.79 万元，评估值为 37.95 万元，增值 0.16 万元。主要原因系在建工程—设备安装工程账面值仅支付的设备款，未包含合理的资金成本，而本次评估考虑了合理的资金成本，导致评估略有增值。

（5）无形资产

无形资产账面值 1,552.36 万元，评估值为 14,030.95 万元，增值 12,478.59 万元。主要是土地使用权及其他无形资产评估增值。

①土地使用权：A、企业地块拿地时间较早，取得成本较低，当地近年来土地价格呈上涨走势；B、评估土地年限修正系数与会计累计摊销年限的计算口径不同，故增值。

②其他无形资产：主要是由于本次将账面未反映的专利、商标和域名纳入评估范围，测算了其在基准日的价值，故评估增值。

（6）负债

负债账面值为 45,605.35 万元，评估值为 45,398.51 万元，减值 206.84 万元。负债减值的原因是由于递延收益涉及的项目补贴款基本不存在被追回的可能性，故本次将递延收益评估为零，使得评估减值。

2、标的公司子公司于评估基准日的可辨认资产识别结果

标的公司子公司于评估基准日的可辨认资产识别结果具体如下：

（1）上海拓盛汽车零部件有限公司

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	189.60	189.60	-	-
非流动资产	7.36	29.64	22.27	302.40
其中：固定资产	7.16	29.43	22.27	311.23
资产总计	**196.97**	**219.24**	**22.27**	**11.28**
流动负债	20.24	20.24	-	-
负债总计	**20.24**	**20.24**	**-**	**-**
所有者权益（净资产）	**176.73**	**199.00**	**22.27**	**12.60**

固定资产评估增减值原因主要如下：由于企业财务对机器设备的折旧较快，账面净值较低。而评估是依据设备的经济耐用年限结合设备的实际状况确定成新率的，二者有差异，同时上海地区对公务小客车的车辆牌照实行拍卖，经评估体现了车辆牌照的市场价值，致使评估增值。

（2）广德拓盛橡塑制品有限公司

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	652.21	652.21	-	-
非流动资产	0.00	0.00	-	-
资产总计	**652.21**	**652.21**	**-**	**-**
流动负债	420.76	420.76	-	-
负债总计	**420.76**	**420.76**	**-**	**-**
所有者权益（净资产）	**231.45**	**231.45**	**-**	**-**

3、标的公司合并主体于评估基准日的可辨认资产识别结果

标的公司合并主体于评估基准日的可辨认资产识别结果具体如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%

项目	账面价值	评估价值	增值额	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A×100%
流动资产	61,177.03	62,250.54	1,073.51	1.75
非流动资产	15,325.54	29,851.20	14,525.66	94.78
其中：固定资产	13,054.12	15,132.06	2,077.94	15.92
在建工程	37.79	37.95	0.16	0.42
无形资产	1,552.36	14,030.95	12,478.59	803.85
递延所得税资产	330.19	299.16	-31.03	-9.40
其他非流动资产	351.08	351.08	-	-
资产总计	**76,502.57**	**92,101.74**	**15,599.17**	**20.39**
流动负债	43,949.37	43,949.37	-	-
非流动负债	1,328.30	1,121.46	-206.84	-15.57
负债总计	**45,277.67**	**45,070.83**	**-206.84**	**-0.46**
所有者权益（净资产）	**31,224.90**	**47,030.91**	**15,806.01**	**50.62**

综上所述，标的公司账面资产公允价值评估方法合理，账面资产公允价值提升原因合理。标的公司于 2025 年 12 月 31 日的可辨认资产已充分识别。

（三）新增商誉对上市公司的影响以及商誉减值风险，并视情况完善重组报告书中的重大事项提示

1、新增商誉对上市公司的影响及商誉减值风险

根据备考审阅报告，截至 2026 年 6 月 30 日，本次交易完成前后，上市公司商誉金额及占净资产、总资产和净利润的比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	
	交易前	交易后
商誉	877.76	16,139.14
商誉占总资产比例	0.55%	6.20%
商誉占归母净资产比例	0.88%	13.34%
商誉占归母净利润比例	28.69%	394.54%

本次交易前，上市公司商誉账面金额为 877.76 万元。根据众华会计师出具的《备考审阅报告》，交易完成后上市公司的合并资产负债表中将新增商誉 15,261.38 万元。2026 年 6 月末，《备考审阅报告》中商誉金额占总资产、归母净资产和归母净利润的比例分别为 6.20%、13.34%和 394.54%。由于本次交易的

交割日尚未确定，考虑到评估基准日与完成购买日存在期间损益调整等事项，最终的合并商誉以合并对价与完成购买日的可辨认净资产公允价值确定。

综合对标的公司所在市场的竞争环境及企业自身经营情况分析，未来盈利预测的可实现性较高，收益法估值结果有较强支撑，标的公司未来业绩承诺具备可实现性，上市公司因本次交易确认的商誉金额合理，商誉减值风险可控，不存在突出的商誉减值风险。

对于本次交易完成后，上市公司将持续提高经营管理能力，保持业务规范性并提升盈利水平，力争通过发挥协同效应，保持并提高标的公司的竞争力，同时对商誉价值进行持续跟踪评价，防范商誉减值风险。

2、完善重组报告书中的重大事项提示

上市公司已在重组报告书中“重大风险提示”之“一、（三）商誉减值的风险”提示本次交易新增商誉导致的商誉减值的风险。

四、标的公司预测期收入先降后升的原因及合理性

标的公司报告期及预测期营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E 及以后
营业收入	63,527.98	82,137.94	78,975.71	87,273.63	91,564.97	95,377.89	98,922.76	98,922.76
增长率	/	29.29%	-3.85%	10.51%	4.92%	4.16%	3.72%	-

预测期内，标的公司营业收入先降后升，标的公司预测期首年 2026 年度预测营业收入为 78,975.71 万元，较 2025 年实际营业收入 82,137.94 万元下降 3.85%，标的公司预测期后续年度预测营业收入分别为 87,273.63 万元、91,564.97 万元、95,377.89 万元和 98,922.76 万元，逐年增长。

2026 年营业收入预测相比 2025 年存在下滑的主要原因为补贴政策影响。新能源汽车购置税补贴政策和汽车以旧换新政策，是 2024 年以来国内汽车市场增长的重要政策支撑，具体政策情况如下：

政策	项目	2024 年政策内容	2025 年政策内容	2026 年政策内容
新能源汽车购置税补贴政策	补贴标准	购置税全免（上限 3 万元）	购置税全免（上限 3 万元）	购置税减半征收（税率 5%，上限 1.5 万）
	适用范围	纳入工信部《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的纯电/插混/增程/燃料电池车		
	补贴对象	个人消费者，无需单独申请，上牌时税务系统自动核验减免		
汽车以旧换新政策	报废更新补贴标准	新能源车：2 万元/台 燃油车（≤2.0L）：1.5 万元/台	新能源车：2 万元/台 燃油车（≤2.0L）：1.5 万元/台	新能源车：车价 12%，最高 2 万 燃油车（≤2.0L）：车价 10%，最高 1.5 万
	置换更新补贴标准	地方自定，多数省份新能源车 1.5 万，燃油车（≤2.0L）1.3 万	国家定上限：新能源车最高 1.5 万 燃油车（≤2.0L）最高 1.3 万，具体金额地方自定	新能源车：车价 8%，最高 1.5 万 燃油车（≤2.0L）：车价 6%，最高 1.3 万
	补贴政策出台时间	2024 年 3 月 29 日	2025 年 1 月 8 日	2025 年 12 月 29 日
	补贴对象	个人消费者，报废/转让本人名下符合年限的旧乘用车，购买新能源乘用车（目录内）或 2.0L 及以下燃油乘用车，可申请；一年限一次，报废/置换二选一。		

根据上述表格显示，2026 年新能源汽车购置税减免由全额免征调整为减半征收，单车减免额度上限同步下调；以旧换新政策由定额补贴调整为按车价比例补贴，呈现明显的结构性特征，对中高端车型的补贴上限保持稳定，但对中低价位经济型车型的实际补贴力度有所减弱。

上述政策的变动，一定程度上提前释放了 2026 年部分汽车消费需求：一是新能源汽车购置税减免政策预期明确，市场早已确定 2026 年起将由全额免征调整为减半征收，单车减免额度上限同步下调，消费者为充分享受全额免税红利，倾向于在 2025 年底前集中购车，提前释放了 2026 年初的部分购车需求；二是汽车以旧换新政策存在较强不确定性，2026 年相关补贴方案直至 2025 年末才正式明确，在此之前市场对政策能否延续、补贴力度是否调整均存在较大担忧，部分消费者出于规避风险、锁定既有补贴标准的考虑提前购车，进一步加剧了需求前置。

基于上述宏观扰动因素，管理层秉持审慎原则，对 2026 年收入端进行了适度保守预估，旨在真实反映政策影响下的短期经营承压状态，确保预测数据的稳健性与可实现性。

尽管 2026 年新能源汽车购置税由全额免征调整为减半征收，叠加汽车以旧换新政策同步优化调整，对短期汽车消费节奏形成一定扰动，但从行业整体需求来看，其影响更多体现为阶段性、结构性，而非趋势性扭转。一方面，补贴政策退坡主要影响消费者购车时点选择，导致部分刚需在 2025 年底提前释放，进而使得 2026 年初市场需求阶段性承压，但居民真实购车需求、换车周期及消费能力并未发生根本性改变；另一方面，随着市场逐步适应新的政策环境，前期透支效应将逐步消化，刚性购车与置换需求仍将有序释放。中长期来看，汽车消费更受居民收入预期、产品供给升级、换购周期等核心因素驱动，补贴政策调整仅为短期外部变量，不会改变行业平稳发展的内在趋势。

综上，2026 年新能源汽车购置税由全额免征调整为减半征收，叠加汽车以旧换新政策同步优化调整，对短期汽车消费节奏形成一定扰动，但中长期来看，汽车消费更受居民收入预期、产品供给升级、换购周期等核心因素驱动，补贴政策调整仅为短期外部变量，不会改变行业平稳发展的内在趋势。补贴政策调整对于标的公司预测期内的收入影响已充分考虑，该因素系短期影响因素，因此 2026 年营业收入预测相比 2025 年存在下滑，但 2027 年开始均逐年增长，具有合理性。

五、预测期内产品销量与报告期内的对比情况，并结合标的公司产能利用率、行业发展和竞争格局等，分析预测期及永续期销量确定的合理性；区分已批量、已定点、未定点，分析预测期与报告期内产品在销售单价、调价机制方面的对比情况，分析预测期及永续期销售单价确定的合理性

（一）标的公司收入预测整体情况

1、收入预测基础

汽车零部件行业标准开发流程如下：

客户发起邀约→询价响应（RFQ）→技术论证（TR）→项目定点→软模试制（OTS）→硬模验证（PPAP）→量产启动（SOP）。

汽车零部件行业实行严格的定点开发与认证体系，公司产品在获得客户定点后，需与客户整车平台进行同步开发、验证及量产适配，涉及技术参数匹配、质量体系认证、生产工艺固化等多环节流程，转换成本较高、周期较长。基于行业

惯例及供应链稳定性要求，客户在完成定点后通常不会轻易更换供应商，合作关系具备较强的稳定性与延续性。

因此，汽车零部件企业一般基于项目定点情况预测未来公司的业绩。

2、收入预测方法

标的公司对于 2026-2030 年度的收入预测分为两个期间。

（1）2026-2028 年期间

在 2026-2028 年期间，标的公司根据掌握的每个产品信息，分别对每个产品的预计销量和预计单价进行收入预测。标的公司具体型号产品的销量预测主要依据历史销量、客户最新需求计划、客户询价或定点文件中记载的量纲、下游市场情况进行预测，销售单价预测主要依据产品近期售价、产品调整机制及新品的价格预测等因素确定。

该期间涉及的所有产品，按 2025 年末所处的不同阶段可以分为已批量项目、已定点项目和预计取得项目。已批量项目指截至 2025 年末已经开始批量供货的项目；已定点项目指截至 2025 年末尚未开始批量供货，但标的公司已获取了客户定点，将在 2026 年及以后转入批量供货状态的项目；预计取得项目指截至 2025 年末尚未取得客户定点，但是预计将会取得定点的项目。

不同阶段项目的销量预测方法和销售单价预测方法分别如下：

项目	销量预测方法	销售单价预测方法	
		初始单价	后续单价调整
已批量项目	结合历史销量、客户最新需求计划、下游市场情况进行预测	根据实际供货单价，无需预测	根据定点文件或合同中约定的年降安排预测，若年降基于年度谈判，则按照该客户通常的年降幅度预测
已定点项目	结合客户询价或定点文件中记载的量纲、客户最新需求计划、下游市场情况进行预测	根据定点文件或合同中约定的初始的单价预测	根据定点文件或合同中约定的年降安排预测，若年降基于年度谈判，则按照该客户通常的年降幅度预测
预计取得项目	结合客户询价文件中记载的量纲、下游市场情况进行预测	根据询价或技术论证阶段与客户沟通信息进行预测	根据该客户通常的年降幅度或询价或技术论证阶段与客户沟通信息预测单价年降幅度

不同阶段的项目预测收入情况如下：

单位：万元

项目类别	2026 年度		2027 年		2028 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
已批量项目	64,041.67	81.17%	61,573.92	70.62%	61,538.43	67.27%
已定点项目	14,118.30	17.89%	22,180.90	25.44%	24,662.38	26.96%
预计取得项目	736.84	0.93%	3,431.62	3.94%	5,272.69	5.76%
合计	**78,896.81**	**100.00%**	**87,186.44**	**100.00%**	**91,473.50**	**100.00%**

由上表可见，2026年至2028年，标的公司已批量项目的预测收入随产品生命周期自然更替小幅下降，收入贡献逐步衰减；与此同时，已定点项目及预计取得项目将陆续进入量产阶段，形成新增收入来源。整体而言，标的公司项目储备形成了“存量退出、增量补入”的良性更替节奏，为预测期内收入的持续、稳定实现提供了具体且可验证的项目支撑。

出于谨慎性考虑，标的公司仅在预测期内预测了少量的预计取得项目，90%以上的预测主营业务收入均为已批量项目和已定点项目，下游客户基于生产稳定性在生命周期内一般不会轻易切换供应商，因此预测期内的收入可实现性较强。

（2）2029-2030 年期间

对于 2029 年至 2030 年，具体车型开发规划、客户定点及量产安排尚未明确，标的公司转而采用历史增长趋势结合汽车行业平均增长率的方法进行预测，并综合考虑当前新能源汽车行业持续上行的发展趋势予以审慎调整，确保预测结果兼具合理性与行业可比性。

2029-2030 年期间，标的公司以 2028 年的销量增长率和平均单价增长率为基础，保守预测了两类产品的整体预计销量增长率和预计平均单价增长率，最终得到收入的预测金额。

标的公司对 2026-2030 年度主营业务收入的预测如下：

项目		2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
汽车减震类	收入（万元）	72,959.86	80,333.17	84,059.94	87,796.40	91,264.36
	增长率	-4.51%	10.11%	4.64%	4.44%	3.95%
	销量（万个）	9,704.47	10,792.12	11,418.65	12,046.67	12,649.01
	增长率	-7.86%	11.21%	5.81%	5.50%	5.00%
	平均单价（元/个）	7.52	7.44	7.36	7.29	7.22

	增长率	3.64%	-0.99%	-1.10%	-1.00%	-1.00%
汽车密封类及其他橡胶产品	收入（万元）	5,936.95	6,853.27	7,413.56	7,486.21	7,559.58
	增长率	5.34%	15.43%	8.18%	0.98%	0.98%
	销量（万个）	3,605.74	3,967.13	4,070.28	4,151.69	4,234.72
	增长率	-0.51%	10.02%	2.60%	2.00%	2.00%
	平均单价（元/个）	1.65	1.73	1.82	1.80	1.79
	增长率	5.88%	4.92%	5.43%	-1.00%	-1.00%

标的公司汽车减震类产品 2028 年的预测销量增长率为 5.81%，2029 年及 2030 年的预测销量增长率分别为 5.5%和 5%，均低于 2028 年的预测销量增长率；2028 年的预测平均单价增长率为-1.10%，2029 年及 2030 年的预测平均单价增长率分别为-1.00%和-1.00%，与 2028 年的预测平均单价增长率接近。

标的公司汽车密封类及其他橡胶产品 2028 年的预测销量增长率为 2.60%，2029 年及 2030 年的预测销量增长率分别为 2%和 2%，均低于 2028 年的预测销量增长率；2028 年的预测平均单价增长率为 5.43%，2029 年及 2030 年的预测平均单价增长率分别为-1.00%、-1.00%，低于 2028 年的预测平均单价增长率。

（3）分段的原因

将预测期的销量和平均单价预测分为两个阶段的主要考量因素为汽车行业开发周期不断缩短。传统燃油车全新车型的开发周期通常为 36－48 个月，部分大换代车型周期可达 5－8 年，主要受发动机、变速箱等复杂机械系统开发、严苛的排放与安全验证以及长里程可靠性测试等因素影响，整体迭代节奏相对较慢。新能源汽车依托三电系统结构简化、平台化与模块化设计以及数字化仿真等优势，全新车型开发周期已大幅缩短至 18－36 个月，部分新势力及平台化车型可进一步压缩至 12－18 个月，整体开发效率显著提升，迭代速度更快。

受此影响，2029 年和 2030 年开始批量生产的产品，目前整车厂基本尚未开始进入定点阶段，标的公司无法掌握具体的产品信息，因此标的公司对于 2029 年和 2030 年的收入预测选择用两类产品的整体预计销量增长率和预计平均单价增长率进行预测。

（二）预测期内产品销量与报告期内的对比情况，结合标的公司产能利用率、行业发展和竞争格局等，分析预测期及永续期销量确定的合理性

1、预测期内产品销量与报告期内的对比情况

标的公司报告期及预测期产品销量如下：

单位：万件

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E 及以后
产品销量	11,586.93	14,156.84	13,310.21	14,759.25	15,488.93	16,198.36	16,883.73	16,883.73
增长率	/	22.18%	-5.98%	10.89%	4.94%	4.58%	4.23%	-

报告期内，标的公司产品销量增长率为 22.18%，增长较快。

（1）预测期内产品销量与报告期内的趋势对比

预测期内，2026 年度标的公司产品销量预测为 13,310.21 万件，较 2025 年度实际产品销量 14,156.84 万件下降 5.98%。后续预测期中，标的公司产品销量预测增长率分别为 10.89%、4.94%、4.58%和 4.23%，均逐年增长，但增长率呈下降趋势。

标的公司预测期内的产品销量变动趋势与营业收入变动趋势一致，即 2026 年有所下降后，在后续年度逐年增长。标的公司预测期内的产品销量呈现此趋势的原因与收入端一致，具体原因分析详见本回复之“问题 3.关于标的公司评估”之“四、标的公司预测期收入先降后升的原因及合理性”。

（2）预测期内产品销量变动情况及合理性

①2026-2028 年期间

报告期及 2026-2028 年期间各阶段项目销量情况如下：

单位：万件

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
已批量项目	11,586.93	14,156.84	11,130.51	11,062.92	11,234.57
已定点项目	-	-	2,071.59	3,315.13	3,646.16
预计取得项目	-	-	108.10	381.20	608.20
合计	**11,586.93**	**14,156.84**	**13,310.21**	**14,759.25**	**15,488.93**

注：报告期已形成收入项目均为截至 2025 年末已批量项目。

由上表可见，2025 年度，标的公司产品销量为 14,156.84 万件，较 2024 年度的 11,586.93 万件增长 22.18%。2026 年度受到补贴政策影响，已批量项目的预

计销量下降至 11,130.51 万件，同时已定点项目和预计取得项目将陆续进入量产阶段，形成新增销量。2027 年度和 2028 年度，随着已批量项目中老项目销量逐渐下降和新项目销量逐渐上升，已批量项目整体销量保持稳定，同时已定点项目和预计取得项目销量预计逐年上升。整体而言，预测期销量与标的公司业务拓展情况相符，具有合理性。

②2029-2030 年期间

2026-2030 年期间销量变动情况如下：

项目		2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
汽车减震类	销量（万个）	9,704.47	10,792.12	11,418.65	12,046.67	12,649.01
	增长率	-7.86%	11.21%	5.81%	5.50%	5.00%
汽车密封类及其他橡胶产品	销量（万个）	3,605.74	3,967.13	4,070.28	4,151.69	4,234.72
	增长率	-0.51%	10.02%	2.60%	2.00%	2.00%
整体销量	**销量（万个）**	**13,310.21**	**14,759.26**	**15,488.93**	**16,198.36**	**16,883.72**
	增长率	**-5.98%**	**10.89%**	**4.94%**	**4.58%**	**4.23%**

对于 2029 年至 2030 年，具体车型开发规划、客户定点及量产安排尚未明确，标的公司转而采用历史增长趋势结合汽车行业平均增长率的方法进行预测，并综合考虑当前新能源汽车行业持续上行的发展趋势予以审慎调整，确保预测结果兼具合理性与行业可比性。

标的公司汽车减震类产品 2028 年的预测销量增长率为 5.81%，2029 年及 2030 年的预测销量增长率分别为 5.5%和 5%，均低于 2028 年的预测销量增长率；标的公司汽车密封类及其他橡胶产品 2028 年的预测销量增长率为 2.60%，2029 年及 2030 年的预测销量增长率分别为 2%和 2%，均低于 2028 年的预测销量增长率。

根据 Fortune Business Insights，2025 年全球汽车衬套市场规模约为 1,671.5 亿美元，预计到 2034 年将达到约 2,637.1 亿美元，年复合增长率约为 5.20%。其中，用于汽车悬架的衬套占比最高，预计 2026 年达到 41.10%，同时为增长最快的细分板块，市场对驾乘舒适性与车辆稳定性的要求不断提高，推动悬架衬套需求显著增长。根据 Mordor Intelligence，2025 年全球汽车密封件及垫片市场规模约为 286.0 亿美元，预计到 2030 年将达到 377.4 亿美元，年复合增长率约为 5.70%。

在中国市场方面，根据智研咨询数据显示，2024 年，中国汽车橡胶减震件市场规模约 321.78 亿元，汽车橡胶密封件市场规模约 310.36 亿元，受国产替代及新能源车渗透率领先影响，中国市场增速预计将高于全球平均水平。

标的公司积极接洽并深化与国内头部主机厂的战略合作，成功构建平台件供应体系，确立了稳定且可持续的订单来源。基于当前深厚的客户粘性及持续的技术迭代节奏，标的公司具有内生增长韧性，预计可以保障未来 3－5 年营收端维持约 5-6%的稳健增长率；该增速契合行业成熟期的发展特征，具备充分的合理性与可实现性。

因此，标的公司预测 2029 年及 2030 年汽车减震类产品的销量增长率分别为 5.5%、5%，汽车密封类及其他橡胶产品的销量增长率分别为 2%、2%，综合考虑了 2026-2028 年期间的增长趋势和汽车行业平均增长率并予以了审慎调整，预测结果兼具合理性与行业可比性。

综上，预测期内产品销量变动情况具有合理性。

2、结合标的公司产能利用率、行业发展和竞争格局等，分析预测期及永续期销量确定的合理性

（1）产能利用率

标的公司主要产品型号众多，鉴于不同型号产品技术、工艺的复杂程度、规格大小等均存在差异，导致产品加工时间各不相同，无法直接测算产品的产能情况。硫化设备系减震及密封元件生产加工所必须的核心加工设备，其工时利用率能够反映标的公司整体产能负荷情况，因此选取硫化设备的利用率作为标的公司产能利用率测算依据，具体如下：

单位：小时

项目	2025 年度	2024 年度
硫化设备实际工时	1,028,377	811,283
硫化设备理论工时	1,114,812	920,688
产能利用率	**92.25%**	**88.12%**

由上表可见，报告期内，标的公司的产能利用率未达到 100%，为本次预测中销量的上涨提供了增长空间。同时，在本次预测中，基于产品销量的上涨，也

考虑了生产产能扩张的规划。根据标的公司固定资产追加投资的相关计划，具体资本性投资安排如下：

单位：万元

项目	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E及以后
房屋建筑类资本性支出小计	-	-	-	-	376.20	376.20
设备类的资本性支出小计	-	400.00	400.00	400.00	1,580.46	1,180.46
其他长期资产的资本支出小计	43.76	43.76	43.76	43.76	78.14	78.14
企业资本性支出总计	**43.76**	**443.76**	**443.76**	**443.76**	**2,034.80**	**1,634.80**

根据标的公司报告期内的产能利用率和实际产量，可得到报告期内的产能约为 13,014.49 万件和 15,871.08 万件，结合期末设备原值得到报告期内平均单位设备原值产能为 1.37 件/元。

项目	计算方式	2025 年度	2024 年度
实际产量（万件）	A	14,641.07	11,468.37
产能利用率	B	92.25%	88.12%
产能（万件）	C=A/B	15,871.08	13,014.49
期末设备原值（万元）	D	11,172.12	9,857.32
单位设备原值产能（件/元）	E=C/D	1.42	1.32
平均单位设备原值产能（件/元）			1.37

由此测算预测期内的产能利用率如下：

项目	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
新增设备（万元，不含维护性）	388.86	400.00	400.00	400.00	400.00
设备原值（万元）	11,560.98	11,960.98	12,360.98	12,760.98	13,160.98
单位设备原值产能（件/元）	1.37	1.37	1.37	1.37	1.37
产能（万件）	15,838.54	16,386.54	16,934.54	17,482.54	18,030.54
预测产品销量（万件）	13,310.21	14,759.25	15,488.93	16,198.36	16,883.73
产能利用率	84.04%	90.07%	91.46%	92.65%	93.64%

注：2026 年新增设备系 2025 年末尚未转固的设备

由上表可见，考虑资本性支出带来的产能增加后，标的公司预测期内的产能利用率未突破 100%，产能利用率与销量预测相匹配。

（2）行业发展

①国家政策支持产业发展

作为国民经济支柱产业之一，汽车产业所涉及的产业链广泛，对众多相关行业的发展具有重要影响，尤其是对上下游行业的推动作用显著。同时，汽车作为一种耐用消费品，随着居民收入的持续增长，对提升社会总体消费水平起到了关键作用。近年来，国家出台了一系列政策以促进汽车产业的可持续发展，这些政策涵盖了汽车下乡、以旧换新、支持新能源汽车发展、推动汽车行业的兼并重组以及助力汽车产业由规模扩张向质量提升转变等多个方面。产业政策的实施推动了汽车行业由规模扩张向质量提升转型，并为零部件企业提供了稳定的发展环境，引导行业向高端化与高附加值方向演进。

②经济增长带动汽车消费增加

目前，中国每千人民用汽车保有量与发达国家相比仍有增长空间。随着宏观经济的稳步运行、城镇化进程的深入以及居民可支配收入的提升，居民的汽车消费能力与置换意愿持续增强，构成了汽车市场增长的客观需求。中国汽车产销量已连续多年位居全球首位，2025 年整车产销量已突破 3,400 万辆，庞大的市场基数带动了整个产业链的繁荣，为汽车零部件企业提供了广阔的市场空间。

③国际市场对我国整车及零部件需求不断增长

随着中国汽车制造工艺的成熟，汽车行业国际化进程显著加快。根据海关总署的数据，2024 年中国汽车出口量达到 832.4 万辆，同比增长 29.9%，这表明中国汽车工业在国际市场上的竞争力稳步提升。整车出口的强劲增长直接带动了零部件企业的全球化配套进程，使得具备自主开发能力的中国零部件供应商能够更深层次地参与全球供应链分工，提升在全球市场的渗透率。

④驾乘体验需求升级驱动 NVH 性能部件销量提升

汽车电动化的大背景下，由消费端驱动的驾乘体验升级，促使整车厂对橡胶减震件及密封件的配置密度与性能标准提出了更高要求。橡胶减震件与密封件作为汽车 NVH 性能的核心支撑环节，其品质与设计直接决定了整车的行驶质感，是平衡驾乘舒适性与品牌高级感的关键要素。

在配置分布方面，为实现全场景的振动抑制，整车厂正不断优化零部件布局，在底盘系统及动力总成系统等关键节点进一步完善了减震与密封部件的覆盖。以

新能源车型为例，由于前舱空间的释放，前悬架由结构紧凑的麦弗逊式向性能更优的双叉臂式升级。由于双叉臂悬架结构更为复杂，其连杆数量与铰接点更为密集，需要在控制臂与副车架、转向节等多个连接位置配备高性能衬套以实现柔性连接，这使得单车对减震部件的应用节点明显增多。

橡胶减震件与密封件作为汽车 NVH 性能的核心支撑环节，其品质与设计直接决定了整车的行驶质感，整车厂在设计整车时逐步选用更多、更优质的橡胶减震件与密封件，为标的公司的业务增长带来了动力。

⑤行业报告数据

根据 Fortune Business Insights，2025 年全球汽车衬套市场规模约为 1,671.5 亿美元，预计到 2034 年将达到约 2,637.1 亿美元，年复合增长率约为 5.20%。其中，用于汽车悬架的衬套占比最高，预计 2026 年达到 41.10%，同时为增长最快的细分板块，市场对驾乘舒适性与车辆稳定性的要求不断提高，推动悬架衬套需求显著增长。根据 Mordor Intelligence，2025 年全球汽车密封件及垫片市场规模约为286.0亿美元，预计到2030年将达到377.4亿美元，年复合增长率约为5.70%。

在中国市场方面，根据智研咨询数据显示，2024 年，中国汽车橡胶减震件市场规模约 321.78 亿元，汽车橡胶密封件市场规模约 310.36 亿元，受国产替代及新能源车渗透率领先影响，中国市场增速预计将高于全球平均水平。

标的公司积极接洽并深化与国内头部主机厂的战略合作，成功构建平台件供应体系，确立了稳定且可持续的订单来源。基于当前深厚的客户粘性、持续的技术迭代节奏及行业渗透率的提升空间，叠加假设政策退坡后市场回归理性增长阶段，标的公司凭借上述核心优势可有效对冲宏观波动，保障未来 3–5 年营收端维持约 5-6%的稳健增长率；该增速既契合行业成熟期的发展特征，亦充分体现了标的公司的内生增长韧性，具备充分的合理性与可实现性。

行业报告增长率预测与标的公司增长率预测对比如下：

产品	项目	2025A	2030E	复合增长率
汽车减震类	营业收入（万元）	76,402.40	91,264.36	3.62%
	产品销量（万件）	10,532.74	12,649.01	3.73%
	行业报告数据	/	/	5.20%

产品	项目	2025A	2030E	复合增长率
汽车密封类及其他橡胶产品	营业收入（万元）	5,635.94	7,559.58	6.05%
	产品销量（万件）	3,624.10	4,234.72	3.16%
	行业报告数据	/	/	5.70%

标的公司汽车减震类产品在预测期内的收入及销量复合增长率分别为3.62%和3.73%，低于行业报告数据5.20%；标的公司汽车密封类及其他橡胶产品在预测期内的收入及销量复合增长率分别为6.05%和3.16%，销量复合增长率低于行业报告数据的5.70%，收入复合增长率略高于行业报告数据的5.70%，主要原因系标的公司发展汽车密封类产品业务较晚，因此汽车密封类及其他橡胶产品业务规模仍较小，平均单价受新增产品的影响较大。标的公司近年来大力开发密封件产品，从低单价的密封圈逐渐开发高单价产品如转向输入轴防尘罩及商用车用密封件，预测期内预计单价有所上升，导致收入复合增长率略高于行业报告数据。

由上表可见，标的公司汽车减震类和汽车密封类及其他橡胶产品两大产品在预测期内的增长率均低于或者接近行业报告中的数据，预测期内标的公司预测销量增长与行业发展相匹配。

综上，预测期内标的公司预测销量增长与行业发展相匹配。

（3）行业竞争格局

①标的公司行业的竞争格局

汽车橡胶减震件与密封件行业成熟度高，竞争较为充分，市场较为分散。目前，中国汽车橡胶减震件与密封件行业呈现出国际领先供应商占据高端市场、本土企业快速成长并加速实现国产替代的竞争格局，国内主要规模较大的汽车橡胶减震件与密封件企业包括威巴克、博戈、哈金森、住友理工、康迪泰克、中鼎股份、拓普集团、亚新科、正裕工业、安徽润康等。

20世纪90年代起，跨国企业通过设立生产基地进入中国市场，凭借成熟的技术积累与全球验证体系，与国际主流整车厂建立了长期的协作关系，在高端配套领域形成了较强的先发优势。随着中国汽车产业的转型升级，特别是电动化与智能化领域的快速推进，本土企业实现了从技术消化吸收到自主设计开发的转变。

早期本土企业主要通过性能对标与工艺仿制起步，在材料配方及结构设计上与国际先进水平存在一定代差；现阶段，部分本土头部企业通过持续投入，在生产工艺、高频隔振性能以及轻量化复合材料应用等方面已逐步缩小与跨国企业的差距，并在新能源汽车相关的特定技术领域实现了技术对标，稳步进入中高端配套体系。

从竞争差异来看，跨国供应商目前仍侧重于服务全球化品牌，其优势在于材料科学的基础研究和全球通用的技术标准，但受限于跨国协同的业务流程，在面对中国市场快速的产品迭代需求时，本地化的响应速度与决策灵活性受到一定制约。相比之下，本土企业深度参与国内主流自主品牌及新能源品牌的研发过程，依托本地化供应链体系实现了更具竞争力的成本控制，并能够针对整车厂较短的开发周期提供高效的同步开发配合。

上述竞争格局特征为标的公司在市场整合与增量订单获取方面创造了有利条件，对销量预测的支撑如下：

一是行业市场分散。行业成熟度高、竞争充分但集中度较低，为具备技术积累与规模优势的本土企业提供了通过国产替代持续获取市场份额的增长空间，标的公司销量预测的增长趋势与行业集中度提升方向一致。

二是国产替代加速推进与本地化竞争优势共同保障订单持续增长。一方面，随着新能源汽车快速发展，本土头部企业在生产工艺、性能及轻量化复合材料应用等关键领域已逐步缩小与跨国企业的差距，稳步进入中高端配套体系，国产替代进程为标的公司承接更多整车厂订单提供了切实的市场基础；另一方面，相比跨国供应商受限于全球协同流程而响应速度较慢，标的公司深度参与国内主流自主品牌及新能源品牌的同步开发过程，依托本地化供应链实现更具竞争力的成本控制，并能够适应整车厂较短的开发周期提供高效配合。国产替代的市场趋势与本地化竞争优势相结合，有助于标的公司持续获取新项目定点并保障既有项目订单放量，为销量预测的实现提供了合理的业务支撑。

综上，行业竞争格局对标的公司销量预测提供了有效支撑。

②标的公司的市场地位

标的公司深耕汽车橡胶减震件与密封件行业多年，客户基本覆盖主要国产品牌整车企业，已进入比亚迪、上汽、奇瑞、吉利、广汽、长安、长城、江淮、长安、零跑、理想、金龙及其一级供应商的供应链体系。根据标的公司的最主要产品品类底盘系统衬套测算，单辆乘用车底盘系统的衬套平均需求量约为 33 个。据中国汽车工业协会统计，2024 年及 2025 年，中国乘用车产量分别为 2,746 万辆及 3,027 万辆。据此，标的公司乘用车底盘系统衬套的国内市场占有率估算如下：

项目	序号	2025 年	2024 年
国内乘用车产量（万辆）	A	3,027	2,746
每辆乘用车底盘系统衬套的平均需求量（件）	B	33	33
国内衬套的市场需求量（万件）	C=A*B	99,891	90,618
标的公司的衬套销量（万件）	D	7,448	6,417
标的公司乘用车底盘系统衬套的市场占有率	E=D/C	7.46%	7.08%

据国际汽车制造协会（OICA）统计，2024 年及 2025 年，全球乘用车产量分别为 6,767 万辆及 7,130 万辆。据此，标的公司乘用车底盘系统衬套的全球市场占有率估算如下：

项目	序号	2025 年	2024 年
全球乘用车产量（万辆）	A	7,130	6,767
每辆乘用车底盘系统衬套的平均需求量（件）	B	33	33
全球衬套的市场需求量（万件）	C=A*B	235,290	223,311
标的公司的衬套销量（万件）	D	7,448	6,417
标的公司乘用车底盘系统衬套的市场占有率	E=D/C	3.17%	2.87%

根据 Fortune Business Insights，2025 年全球汽车衬套市场规模约为 1,671.5 亿美元，预计到 2034 年将达到约 2,637.1 亿美元，年复合增长率约为 5.20%。其中，用于汽车悬架的衬套占比最高，预计 2026 年达到 41.10%，同时为增长最快的细分板块，市场对驾乘舒适性与车辆稳定性的要求不断提高，推动悬架衬套需求显著增长。

标的公司的主要产品为汽车悬架衬套，结合预测期内的全球汽车悬架衬套市场规模及标的公司乘用车底盘系统衬套的市场占有率，预测期内标的公司市占率相应的市场规模预计如下：

项目	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
全球汽车衬套市场规模（亿元）	1,671.50	1,758.42	1,849.86	1,946.05	2,047.24	2,153.70
全球汽车衬套市场增长率	-	5.20%	5.20%	5.20%	5.20%	5.20%
全球汽车悬架衬套占比						41.10%
全球汽车悬架衬套市场规模（亿元）	686.99	722.71	760.29	799.83	841.42	885.17
标的公司市场占有率						3.00%
标的公司市占率相应市场规模（亿元）	/	21.68	22.81	23.99	25.24	26.56
标的公司预测主营业务收入（亿元）	/	7.89	8.72	9.15	9.53	9.88

根据标的公司全球市场占有率 3.00%测算，预测期内标的公司全球市占率相应市场规模分别为 21.68 亿元、22.81 亿元、23.99 亿元、25.24 亿元和 26.56 亿元，高于评估预测期中的主营业务收入，主要原因系全球汽车衬套市场规模中除主要的乘用车外还包含还包含商用车等其他类型的汽车，因此用标的公司全球乘用车市场占有率匡算后会高于标的公司现有的业务规模水平。综上，评估预测中的标的公司的业绩与标的公司的市场地位相匹配，具有合理性。

③标的公司的竞争优势

A、产品及技术优势

汽车橡胶减震件及密封件具有较强的定制化属性与产品专用性。整车厂在开发新车型时，需要供应商在产品技术性能及装配方案等方面进行同步开发与设计配套。这要求供应商具备深度的协作开发能力与快速的市场响应机制，能够根据客户的特定需求与质量标准，提供涵盖研发、设计及制造的全流程服务。

在行业竞争不断深化的背景下，供应商需在提升产品安全性与耐用性的同时，持续优化生产效率与成本控制。标的公司自成立以来，始终深耕汽车橡胶减震件及密封件领域，积累了丰富的项目数据库与技术开发经验。通过建立涵盖材料研发、配方验证、样品试制及性能测试的完整开发体系，标的公司能够针对新场景与新需求快速提供技术解决方案，从而在市场竞争中保持了较强的技术适应性与行业地位。

B、橡胶配方优势

橡胶零部件以天然橡胶或合成橡胶为基材，通过添加特定比例的助剂调节材料性能，并经过硫化等工艺实现制造。橡胶配方的研发能力直接决定了产品的粘

弹特性与物理性能，是行业竞争的核心技术环节。具有竞争力的配方能够在保证性能指标的前提下优化成本结构，或在同等成本水平下提供更优的性能表现。

标的公司通过长期的应用实践与试验积累，掌握了多种适配不同工况的减震橡胶配方体系。通过对配方的持续优化与工艺调整，标的公司产品在力学性能、成本控制及疲劳寿命等方面具备了较强的综合优势。这种基于材料研发的经验积淀，为标的公司在复杂的市场竞争中提供了稳固的技术基础。

C、大客户优势

标的公司依托在产品体系、研发、质量及组织管理等方面的综合能力，积累了一批优质的汽车整车制造企业及一级供应商客户资源，并与之建立了长期稳固的合作关系。报告期内的主要客户情况如下：

客户名称	客户简介
比亚迪	比亚迪（股票代码：002594.SZ、01211.HK）是全球知名电动汽车生产商。2025年，比亚迪全球销量达到460.2万辆，同比增长7.7%，连续第四年蝉联全球新能源汽车销量冠军，并跻身全球车企销量第五位，当年实现营业收入8,039.65亿元、归母净利润326.19亿元。
上汽集团	上汽集团（股票代码：600104.SH）是中国规模领先的汽车生产商，业务涵盖整车研发、生产与销售、零部件制造、创新科技等多个领域。2025年，上汽集团终端交付量达到467万辆，实现收入6,562.44亿元、归母净利润101.06亿元，继续保持行业领先地位。
广汽集团	广汽集团（股票代码：601238.SH、02238.HK）是中国规模领先的汽车生产商，2025年，广汽集团全年累计销售汽车172.15万辆，实现营业收入965.42亿元。集团旗下广汽埃安2025年累计销量约29万辆。
地通控股	地通工业控股集团股份有限公司是国内领先的汽车零部件制造商，专注于汽车车身及底盘零部件、冲压模具的研发、生产与销售，同步提供配套工艺开发与轻量化解决方案，服务多家主流整车企业。该公司在全国布局十余座生产基地与技术中心，深度配套吉利、比亚迪、一汽、上汽等头部车企，是国内乘用车零部件配套领域具备核心竞争力的企业集团。
万向钱潮	万向钱潮股份有限公司（股票代码：000559.SZ）是万向集团核心上市平台，也是国内领先的汽车零部件制造商，业务涵盖传动、制动、悬架、轮毂单元、轴承及汽车电子等关键零部件与总成研发、生产和销售，同步布局新能源、人形机器人、低空经济等前沿领域。2025年，万向钱潮实现营业收入133.91亿元、归母净利润10.36亿元，产品配套全球主流车企，多项核心产品为国家级制造业单项冠军，持续保持行业龙头地位。

客户名称	客户简介
万安科技	浙江万安科技股份有限公司（股票代码：002590.SZ）是国内领先的汽车底盘控制系统与智能驾驶核心零部件供应商，专注于制动、转向、悬架及轻量化底盘模块的研发、生产与销售。2025 年，万安科技实现营业收入 49.60 亿元、归母净利润 2.13 亿元，乘用车线控底盘与轻量化产品深度配套比亚迪、特斯拉、小米、蔚来、理想等主流车企，是国内少数具备智能驾驶执行层全栈技术能力的零部件企业。
美力科技	浙江美力科技股份有限公司（股票代码：300611.SZ）是国内领先的高端汽车弹簧及精密弹性元件制造商。该公司专注于悬架系统弹簧、稳定杆、动力系统弹簧、精密注塑件等核心产品的研发、生产与销售，产品覆盖乘用车、商用车，并延伸至工程机械、航空航天、机器人等领域。2025 年，美力科技实现营业收入 20.12 亿元、归母净利润 1.46 亿元，同比分别增长 25.48%、36.76%，深度配套比亚迪、吉利、理想、蔚来及采埃孚、麦格纳等全球主流车企与零部件巨头，持续领跑国内高端弹簧赛道。

与上述优质客户的合作，有助于提升标的公司的技术水平与制造效能。在建立良好行业声誉的同时，也为开发其他潜在客户起到了良好的示范作用，使其在市场竞争中占据有利地位。此外，大型汽车整车制造企业对供应商在技术研发、产能规模、质量控制及成本管理等方面均设有严格的考核标准。由于更换供应商涉及较高的验证成本与供应风险，双方一旦建立配套关系，通常会保持长期的合作关系。这种稳固的客户关系形成了行业准入的资源壁垒，有助于标的公司进一步巩固其市场地位。

D、区位优势

标的公司位于皖苏浙三省交界的广德市，处于长三角一体化发展的重要节点。长三角地区是中国汽车产业的核心集聚区，拥有完善的产业链配套与高度集中的产业集群。作为全国领先的汽车零部件产业基地，长三角地区的新能源汽车及零部件产销规模占全国比重均超过 30%。这种产业集聚优势有助于标的公司实时掌握行业动态，并通过上下游的近距离配套显著降低采购与运输成本，进而提升产品的综合竞争力。此外，长三角地区发达的交通网络为标的公司的信息获取与物流交付提供了高效保障。

综上，公司凭借技术研发、核心橡胶配方、优质大客户资源及长三角区位的多重竞争优势，可高效适配车企定制化配套需求、严控产品成本与品质，稳固存量订单、持续获取新配套资源，有力支撑销量稳步增长。

（4）预测期及永续期销量合理性

综上，标的公司扩产安排与增长预期相匹配，产能规划留有合理余量，为销量预测的实现提供了产能保障。行业发展趋势、竞争格局与销量增长方向基本一致，为销量预测提供了外部条件支撑保障。因此标的公司预测期及永续期销量确定具有合理性。

（三）区分已批量、已定点、未定点，分析预测期与报告期内产品在销售单价、调价机制方面的对比情况，分析预测期及永续期销售单价确定的合理性

1、2026-2028 年期间

2026-2028 年预测期间涉及的所有产品，按 2025 年末所处的不同阶段可以分为已批量项目、已定点项目和预计取得项目。已批量项目指截至 2025 年末已经开始批量供货的项目；已定点项目指截至 2025 年末尚未开始批量供货，但标的公司已获取了客户定点，将在 2026 年及以后转入批量供货状态的项目；预计取得项目指截至 2025 年末尚未取得客户定点，但是预计将会取得定点的项目。

（1）销售单价对比

报告期及预测期各阶段项目单价：

单位：元/件

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E
已批量项目	5.48	5.79	5.75	5.57	5.48
已定点项目	/	/	6.82	6.69	6.76
预计取得项目	/	/	6.82	9.00	8.67
整体平均单价	**5.48**	**5.79**	**5.93**	**5.91**	**5.91**

注：报告期已形成收入项目均为截至 2025 年末已批量项目。

标的公司产品报告期综合单价由 5.48 元/件上升至 5.79 元/件，主要原因系 2025 年较多高单价产品量产放量。

已批量项目预测期平均单价自 2025 年 5.79 元/件逐年回降至 2028 年 5.48 元/件。相关项目均已实现稳定量产，存量量产项目分为三类：一是投产周期较长的成熟项目，价格保持长期稳定，定价水平经完整经营周期验证，未来预测单价保持历史水平；二是前期已执行多轮年度降价或价格已降至商务协议约定底价的

存量项目，后续不再持续下调单价；三是近两年实现量产新批量项目，依照定点协议或年度供货框架约定进行调价。受上述多重因素共同作用，已批量项目单价呈现温和下行走势，整体降价幅度处于可控区间，符合成熟零部件项目生命周期价格变化规律。

已定点项目预测期单价呈现先下行、后修复回升的走势。2026 年至 2027 年单价下降主要原因系定点项目按定点时约定或客户所处集团一贯价格政策进行预计年降或持平；2028 年均价回升，主要得益于新增定点项目逐步爬产、收入规模持续放量，高单价新品收入占比提升，对冲存量项目降价影响，抬升已定点项目平均单价。

预计取得项目预测期单价先上行、后小幅回落。2027 年均价大幅提升，系当期新项目规格型号较大、单价较高的新产品项目爬产放量，推高平均单价；2028 年均价小幅下滑，主要系新项目进入稳定供货周期后，按客户所处集团一贯价格政策及年度降价约定进行年降测算所致。

综上，预测期整体平均单价受具体项目年降机制适用情况、定点新品爬产节奏、项目产品规格结构三大核心变量共同作用，各年度单价波动方向、变动幅度均匹配汽车零部件行业价格周期特征，贴合标的公司历史惯例及业务拓展情况。已批量、已定点和预计取得项目预测底层定价逻辑与报告期实际定价逻辑保持连贯统一，2026-2028 年期间单价预测具备充分合理性与审慎性。

（2）调价机制对比

不同阶段项目的调价机制对比如下：

期间	项目	调价机制
报告期	已批量项目	在定点文件或合同中约定年降安排，或年度谈判确定年降幅度
预测期	已批量项目	根据定点文件或合同中约定的年降安排预测，若年降基于年度谈判，则按照该客户通常的年降幅度预测
	已定点项目	根据定点文件或合同中约定的年降安排预测，若年降基于年度谈判，则按照该客户通常的年降幅度预测
	预计取得项目	根据该客户通常的年降幅度或询价或技术论证阶段与客户沟通信息预测单价年降幅度

标的公司销售价格的调整机制分为初始定价与后续调价两个阶段。初始定价方面，标的公司各产品的初始供货单价由标的公司与下游客户通过商业谈判协商确定，双方综合考虑产品技术规格、材料成本、工艺复杂程度、市场同类产品价格水平及项目预期供货规模等因素，经确认后形成正式报价并写入定点文件或供货文件。后续调价方面，下游整车厂为维持终端价格竞争力，通常通过年降机制将成本压力向上游传导，该机制贯穿零部件项目全生命周期，属行业成熟且普遍的商业惯例；具体年降幅度系在定点文件或合同中约定年降安排，或年度谈判确定年降幅度。

标的公司在预测时考虑了年降因素。预测期内已批量项目和已定点项目根据定点文件或合同中约定的年降安排预测，若年降基于年度谈判，则按照该客户通常的年降幅度预测，预测期内预计取得项目则根据该客户通常的年降幅度或询价或技术论证阶段与客户沟通信息预测单价年降幅度。

综上，2026-2028 年期间，调价机制不因项目阶段（即已批量、已定点、预计取得）而存在本质差异，与报告期保持一致，充分考虑了调价机制的影响，销售单价确定具有合理性。

2、2029-2030 年期间

2029-2030 年期间预测平均单价变动情况如下：

项目		2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
汽车减震类	平均单价（元/个）	7.52	7.44	7.36	7.29	7.22
	增长率	3.64%	-0.99%	-1.10%	-1.00%	-1.00%
汽车密封类及其他橡胶产品	平均单价（元/个）	1.65	1.73	1.82	1.80	1.79
	增长率	5.88%	4.92%	5.43%	-1.00%	-1.00%
整体平均单价	**平均单价（元/个）**	**5.93**	**5.91**	**5.91**	**5.88**	**5.85**
	增长率	**2.29%**	**-0.34%**	**-0.03%**	**-0.40%**	**-0.49%**

对于 2029 年至 2030 年，具体车型开发规划、客户定点及量产安排尚未明确，标的公司转而采用历史增长趋势结合汽车行业平均增长率的方法进行预测，并综合考虑当前新能源汽车行业持续上行的发展趋势予以审慎调整，确保预测结果兼具合理性与行业可比性。

一般而言，汽车零部件企业项目储备可以形成“存量退出、增量补入”的良性更替节奏，已批量项目产品的单价随产品生命周期逐步年降，收入贡献亦逐步衰减，同时，已定点项目及预计取得项目陆续进入量产阶段，新产品尚未经历多年年降，单价相对较高，整体而言平均单价将保持稳定。由于标的公司近年来发展较快，新项目逐步增多，平均单价呈现上升趋势。

标的公司汽车减震类产品 2026 年至 2028 年的预测平均单价增长率分别为 3.64%、-0.99%和-1.10%。2026 年度预测平均单价同比增长，而 2027 及 2028 年度预测平均单价则同比下降，主要原因系 2026 年度客户量产安排较为确定，高单价新项目占比上升导致平均单价的上升。出于谨慎性考虑，标的公司仅在预测期内预测了少量的预计取得项目，因此 2027 及 2028 年度平均单价受年降因素影响呈现下降趋势。虽然 2028 年度的预测平均单价增长率-1.10%未充分考虑预计取得项目的影响，2029 年及 2030 年的平均单价增长率仍谨慎预测了-1.00%和-1.00%，与 2028 年的预测平均单价增长率接近。

标的公司汽车密封类及其他橡胶产品 2026 年至 2028 年的预测平均单价增长率分别为 5.88%、4.92%和 5.43%，逐年上升。标的公司发展汽车密封类产品业务较晚，因此汽车密封类及其他橡胶产品业务规模仍较小，平均单价受新增产品的影响较大。标的公司近年来大力开发密封件产品，从低单价的密封圈逐渐开发高单价产品如转向输入轴防尘罩及商用车用密封件，因此 2026-2028 年期间预计单价逐年上升。2029 年及 2030 年的预测平均单价增长率分别为-1.00%、-1.00%，主要原因系为了确保谨慎性，增长率与汽车减震类产品增长率保持了一致。

综上所述，标的公司 2029 年及 2030 年汽车减震类产品和汽车密封类及其他橡胶产品的平均单价增长率均为-1.00%，均低于或接近与 2026 年至 2028 年的预测平均单价增长率，该增长率综合考虑了 2026 年至 2028 年标的公司的发展趋势并予以了审慎调整，2029 年及 2030 年平均单价增长率的预测兼具谨慎性与合理性。

3、分析预测期及永续期销售单价确定的合理性

2026-2028 年期间，平均单价受具体项目年降机制适用情况、定点新品爬产节奏、项目产品规格结构三大核心变量共同作用，各年度单价波动方向、变动幅

度均匹配汽车零部件行业价格周期特征，贴合标的公司历史惯例及业务拓展情况。已批量、已定点和预计取得项目预测底层定价逻辑与报告期实际定价逻辑保持连贯统一。在销售单价后续调价机制方面，调价机制不因项目阶段（即已批量、已定点、预计取得）而存在本质差异，预测期与报告期保持一致，充分考虑了调价机制的影响，销售单价确定具有合理性。

2029 年及 2030 年期间，汽车减震类产品和汽车密封类及其他橡胶产品的平均单价增长率均为-1.00%，均低于或接近与 2026 年至 2028 年的预测平均单价增长率，该增长率综合考虑了 2026 年至 2028 年标的公司的发展趋势并予以了审慎调整，2029 年及 2030 年平均单价增长率的预测兼具谨慎性与合理性。永续期的预测收入与 2030 年保持一致。

综上，预测期及永续期销售单价确定具有合理性。

六、预测期标的公司毛利率确认依据及合理性

预测期标的公司毛利率基于营业收入及营业成本的计算得出，其计算公式如下：

毛利率=1-（营业成本÷营业收入）

（一）预测期营业成本测算依据及合理性

标的公司的主要成本为原材料、工资薪酬和制造费用。

原材料主要由骨架、胶料和其他辅料组成。骨架及其他辅料成本占收入比例沿用历史平均水平。胶料作为大宗贸易商品，本次预测基于历史单位胶料价格，参照与 CPI 相近水平按 1.5%预测单位胶料成本的上行。工资薪酬根据管理层未来人数规划结合平均年用工成本进行预测。制造费用中折旧摊销按固定资产折旧、无形资产分摊水平预测。水电费、运输仓储费、模具费、委外加工及其他费用按照与主营业务收入一定比例进行预测。修理费因与产线高度相关，按照占设备原值比例进行预测，随着未来更新性资本性支出的投入，占比逐渐下降。

（二）报告期与预测期毛利率对比

单位：万元

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E	2029E	2030 年以后
营业收入合计	63,527.98	82,137.94	78,975.71	87,273.63	91,564.97	95,377.89	98,922.76
营业成本合计	51,018.17	66,543.83	64,472.14	71,265.72	74,795.13	78,015.47	81,252.98
综合毛利率	19.69%	18.99%	18.36%	18.34%	18.31%	18.20%	17.86%
材料成本占收入比重	58.65%	59.83%	59.88%	60.12%	60.32%	60.57%	60.84%
人工成本占收入比重	8.63%	7.94%	8.34%	8.36%	8.38%	8.52%	8.63%
制造费用占收入比重	13.11%	13.33%	13.49%	13.26%	13.06%	12.77%	12.74%

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 19.69%和 18.99%，预测期内，标的公司综合毛利率从 18.36%逐渐下降至永续期的 17.86%。预测期综合毛利率水平低于报告期毛利率水平区间范围。

1、预测期材料成本占收入比重从 59.88%逐年上涨至永续期的 60.84%，主要原因系谨慎预测主要材料成本轻微上涨所致；

2、预测期人工成本占收入比重从 8.34%逐年上涨至永续期的 8.63%。本次人工成本测算以标的公司未来业务扩张规划为基础，结合行业薪酬年均上涨幅度设定稳定增长比例。随着产能持续投放、配套生产人员逐年扩充，薪酬总额稳步增加，因此人工成本占收入比重逐年小幅上升，预测逻辑具备合理性；

3、预测期制造费用占收入比重在 13.49%逐年下降至永续期的 12.74%。未来营业收入持续增长，规模效应逐步放大，固定类制造费用被更大营收规模摊薄，带动制造费用收入占比逐年走低，预测具备合理性。

（三）同行业可比公司毛利率对比情况

可比公司近期毛利率如下：

股票代码	公司	2024 年	2025 年
000887.SZ	中鼎股份	22.82%	23.24%
603089.SH	正裕工业	24.11%	20.78%
601689.SH	拓普集团	20.80%	19.43%
872183.NQ	润康科技	14.29%	13.68%
可比公司报告期平均值		**19.89%**	
标的公司报告期平均值		**19.34%**	
标的公司预测期平均值		**18.21%**	

标的公司预测期毛利率平均值为 18.21%，略低于标的公司报告期平均值 19.34%和可比公司报告期平均值 19.89%，主要原因系谨慎预测了销售价格年降和成本上升的因素。

综上，预测期标的公司毛利率基于营业收入及营业成本的计算得出，标的公司合理谨慎地预测了材料成本、人工成本和制造费用，最终预测期标的公司毛利率略低于标的公司报告期平均值和可比公司报告期平均值，具有谨慎性和合理性。

七、结合同行业可比公司情况、标的公司历史数据，分析预测期期间费用率的确定依据及合理性

（一）同行业可比公司、标的公司历史费用率情况

可比公司近两年各费用率与标的公司对比情况如下：

1、销售费用率

股票代码	公司	2024 年	2025 年
000887.SZ	中鼎股份	2.34%	2.30%
603089.SH	正裕工业	4.39%	3.88%
601689.SH	拓普集团	1.03%	0.94%
872183.NQ	润康科技	1.94%	2.35%
可比公司近两年平均值		**2.40%**	
标的公司近两年平均值		**1.35%**	
标的公司预测期平均值		**1.32%**	

标的公司预测期平均值为 1.32%，与标的公司近两年的平均值 1.35%基本一致，低于可比公司近两年的平均值 2.40%。由于每个公司对销售渠道、销售方式的把控都不同，各家上市公司均存在差异，标的公司已经过市场初期开拓期，现有客户趋于稳定。除开较高的正裕工业销售费用率外，标的公司预测期平均值在可比公司正常水平区间内。

2、管理费用率

股票代码	公司	2024 年	2025 年
000887.SZ	中鼎股份	5.64%	5.62%
603089.SH	正裕工业	5.63%	5.04%
601689.SH	拓普集团	2.33%	2.60%

股票代码	公司	2024 年	2025 年
872183.NQ	润康科技	4.14%	3.08%
可比公司近两年平均值		**4.26%**	
标的公司近两年平均值		**3.80%**	
标的公司预测期平均值		**3.18%**	

标的公司预测期平均值为 3.18%，低于标的公司近两年的平均值 3.80%和可比公司近两年的平均值 4.26%。标的公司预测期平均值低于近两年的平均值主要原因系预测期内标的公司业务规模逐渐扩大，规模效应逐步放大，以及标的公司近两年发生一次性中介费用较多所致。标的公司管理费用率低于可比公司平均值主要原因系各企业业务结构及管理架构的不同。

3、研发费用率

股票代码	公司	2024 年	2025 年
000887.SZ	中鼎股份	4.48%	4.72%
603089.SH	正裕工业	4.80%	5.12%
601689.SH	拓普集团	4.60%	5.06%
872183.NQ	润康科技	3.12%	4.05%
可比公司近两年平均值		**4.49%**	
标的公司近两年平均值		**3.22%**	
标的公司预测期平均值		**3.50%**	

标的公司预测期平均值为 3.50%，高于标的公司近两年的平均值 3.22%，低于可比公司近两年的平均值 4.49%。近两年标的公司的研发费用总额呈增加的趋势，为保持技术研发水平，预测期内研发费用率预测将继续略有增长。

4、财务费用率

股票代码	公司	2024 年	2025 年
000887.SZ	中鼎股份	1.16%	0.85%
603089.SH	正裕工业	0.55%	1.00%
601689.SH	拓普集团	0.62%	0.37%
872183.NQ	润康科技	0.56%	0.45%
可比公司近两年平均值		**0.70%**	
标的公司近两年平均值		**0.03%**	
标的公司预测期平均值		**0.06%**	

标的公司预测期平均值为 0.06%，高于标的公司近两年的平均值 0.03%，低于可比公司近两年的平均值 0.70%。标的公司财务费用率低于可比公司平均值，主要原因系借款较少，近两年末短期借款分别为 150.00 万元和 192.65 万元，占流动负债的比例分别为 0.50%和 0.44%。

（二）预测期期间费用率的确定依据及合理性

1、期间费用预测依据

标的公司的销售费用、管理费用及研发费用的费用构成类似，预测依据亦类似，销售费用、管理费用及研发费用主要为折旧及摊销、人工成本、日常经营费用。具体如下：

（1）折旧摊销依据现有和预计未来新增的固定资产和无形资产的情况依据会计折旧年限和折旧摊销计提政策计算确定；

（2）人工成本依据标的公司经营发展需求补充人员数量，未来工资增长率结合当地平均工资标准和富创优越的人力资源制度综合确定；

（3）日常经营费用按照其经营性质，按一定比例或固定增长额预测。

标的公司历史财务费用主要为利息收入、汇兑损益、利息费用和其他；利息收入为偶发性，故以后年度不予预测，汇兑损益金额较小，未来不予预测；标的公司无实质有息负债，利息费用主要为贴息，本次评估根据其占收入比重预测；其它财务费用主要为现金折扣，以后年度按占营业收入一定比例预测。

2、期间费用预测合理性

历史年度及预测年度标的公司的费用率如下：

项目	历史年度		预测年度				
	2024A	**2025A**	**2026E**	**2027E**	**2028E**	**2029E**	**2030E 及以后**
销售费用率	1.39%	1.31%	1.32%	1.32%	1.32%	1.32%	1.32%
管理费用率	3.81%	3.79%	3.46%	3.23%	3.12%	3.07%	3.01%
研发费用率	3.01%	3.42%	3.58%	3.49%	3.48%	3.47%	3.48%
财务费用率	-0.02%	0.07%	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%	0.06%
合计	**8.19%**	**8.59%**	**8.42%**	**8.10%**	**7.98%**	**7.92%**	**7.87%**

与历史年度数据相比，预测期内，标的公司期间总费用率逐年减少，各期间费用与报告期的差异原因如下：

①销售费用率：预测期销售费用率较为固定，与报告期不存在较大差异；

②管理费用率：预测期标的公司收入增长，而管理费用中核算的工资、折旧摊销、等均为固定成本，相对稳定，因此导致管理费用率持续下降；

③研发费用率：研发费用率在预测期较报告期亦有所提升，主要系标的公司为保障长期收入的稳定性与可持续性，持续加大研发投入力度，以维持技术竞争优势与产品迭代能力，研发费用率预测期内的变化趋势与标的公司长期发展战略相匹配，具有合理性；

④财务费用：标的公司历史财务费用主要为利息收入、汇兑损益、利息费用和其他；而利息收入为偶发性，故以后年度不予预测；汇兑损益金额较小，未来不予预测；因此，预测期内标的公司财务费用仅考虑利息费用和其他费用，导致财务费用率高于历史。

综上，预测期期间费用率的预测具备合理性。

八、结合可比案例，分析预测期及永续期折旧摊销金额的预测依据及合理性、资本性支出的确定依据及与折旧摊销的匹配性

（一）预测期及永续期折旧摊销金额的预测依据及合理性

对于折旧与摊销的预测，既依据标的公司原有的各类固定资产及其它长期资产的折旧政策与剩余年限，还综合考虑了未来因资产改良、更新及新购计划等所导致的资本支出变化。

标的公司折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4	5	23.75
办公设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

标的公司与同行业可比上市公司的折旧年限对比：

可比公司	固定资产折旧方法				
	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
中鼎股份	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	机械设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	其他设备	年限平均法	5	5.00	19.00
拓普集团	房屋及建筑物	年限平均法	20	10.00	4.50
	机械设备	年限平均法	5-10	10.00	18.00-9.00
	运输设备	年限平均法	5	10.00	18.00
	办公设备及其他	年限平均法	5	10.00	18.00
	商业用房	年限平均法	权证注明剩余年限但不超过 40 年	10.00	/
	光伏工程	年限平均法	20	10.00	4.50
正裕工业	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5.00	4.75-9.50
	通用设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	3-10	5.00	9.5-31.67
	运输工具	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
润康科技	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00	4.75
	通用设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	专用设备	年限平均法	3-10	5.00	9.50-31.67
	运输工具	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75

从上表可知，标的公司的折旧摊销政策与同行业上市公司不存在显著差异，企业折旧摊销政策符合会计准则规定，具备合理性。

综上分析，本次评估按企业会计政策进行折旧摊销的计算，企业折旧摊销政策符合会计准则规定，折旧和摊销预测具备合理性。

（二）资本性支出的确定依据

资本性支出包括两方面：一方面为增加生产产能需要新投入的新增资产资本性支出；另一方面为维持企业经营生产能力，长期资产达到经济使用年限时的更新资本性支出。

资本性支出=新增资产资本性支出+更新资本性支出

基于本次收益法的假设前提之一为未来收益期限为无限期，所以目前使用的固定资产将在经济使用年限届满后，为了维持持续经营而必须投入的更新支出。分析标的公司现有主要设备的成新率，大规模更新的时间在详细预测期之后，这

样就存在在预测期内的现金流量与以后设备更新时的现金流量口径上不一致，为使两者能够匹配，本次按设备的账面原值/会计折旧年限的金额，假设该金额的累计数能够满足将来一次性资本性支出，故将其在预测期作为更新资本性支出。

标的公司预测期资本性支出如下：

项目		2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E及以后
更新资本性支出预测	建筑物类	-	-	-	-	376.20	376.20
	设备类	-	-	-	-	1,180.46	1,180.46
	无形资产	43.76	43.76	43.76	43.76	78.14	78.14
	小计	**43.76**	**43.76**	**43.76**	**43.76**	**1,634.80**	**1,634.80**
新增资本性支出预测	建筑物类	-	-	-	-	-	-
	设备类	-	400.00	400.00	400.00	400.00	-
	无形资产	-	-	-	-	-	-
	小计	**-**	**400.00**	**400.00**	**400.00**	**400.00**	**-**
资本性支出合计		**43.76**	**443.76**	**443.76**	**443.76**	**2,034.80**	**1,634.80**

标的公司主要产品型号众多，鉴于不同型号产品技术、工艺的复杂程度、规格大小等均存在差异，导致产品加工时间各不相同，无法直接测算产品的产能情况。硫化设备系减震及密封元件生产加工所必须的核心加工设备，因此选取硫化设备的利用率作为标的公司产能利用率测算依据，具体如下：

单位：小时

项目	2025年度	2024年度
硫化设备实际工时	1,028,377	811,283
硫化设备理论工时	1,114,812	920,688
产能利用率	92.25%	88.12%

本次经营预测中，基于收入的上涨，也考虑了生产产能扩张的规划。

由于不同规格型号产品在工艺复杂程度及设备加工时长方面存在差异，且产品规格与单位价值一般呈正相关关系，即通常单位价格越高的产品，规格尺寸越大、设备加工耗时更长。若以物理产量口径测算产能利用率难以实现各产品间的同度量比较。因此，在预测期标的公司采用单位设备产值指标进行产能测算与复核，以消除产品规格差异对产能评估的影响。

固定资产投入的单位成本产值对比如下：

项目	2024A	2025A	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
营业收入（万元）	63,527.98	82,137.94	78,975.71	87,273.63	91,564.97	95,377.89	98,922.76
设备原值（万元）	9,857.32	11,172.12	11,560.98	11,960.98	12,360.98	12,760.98	13,160.98
新增设备（不含维护性）	-	1,314.80	388.86	400.00	400.00	400.00	400.00
设备单位产值（元）	6.44	7.35	6.83	7.30	7.41	7.47	7.52

以 2025 年数据为基准，当产能利用率为 92.25%时，单位设备产值为 7.35 元；据此推算，满产（100%产能利用率）状态下单位设备产值约为 8 元。预测期内，标的公司单位设备产值保持在 6.83 元至 7.52 元区间，均低于满产单位产值水平，对产能留有合理余量。2026 年单位产值较 2025 年有所下降，主要系当期营业收入预测小幅回落，标的公司为承接后续新增项目订单、保障未来产能供给，提前进行设备类资本性支出投入，属于正常波动。

根据历史收入水平增长来看，每增加 1 亿元收入，对应设备约增加 500-700 万元，基准日至永续期营业收入约增加 2 亿元，新增设备在预测期增加 1,600 万元从产值产能的角度较为合理。

综上，标的公司固定资产投入与收入规模相匹配，单位产值处于合理区间。

（三）预测期及永续期折旧摊销金额合理性、资本性支出与折旧摊销的匹配性

1、对现有资产预测折旧摊销，本次评估折旧和摊销按企业财务计提折旧和摊销的方法进行测算，与现有水平一致。

2、对于新增资本性支出的折旧与摊销的计算，标的公司基于现行会计政策及固定资产现状进行测算。在详细预测期内，折旧与摊销金额系根据现有资产剩余折旧情况及未来资本性支出计划对应的资产转固节奏综合确定；在永续期，假设标的公司经营规模保持稳定，资本性支出主要用于维持现有产能的资产更新，折旧与摊销预测值与维持性资本性支出相匹配，以确保预测期现金流计算的逻辑一致性。

折旧摊销与资本性支出的测算情况如下：

单位：万元

科目	项目	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E	2031E及以后
固定资产	现有资产当期折旧	1,367.72	1,367.72	1,367.72	1,367.72	1,367.72	1,367.72
	新增资产资本性支出 A	-	400.00	400.00	400.00	400.00	-
	新增资产当期结转	388.87	400.00	400.00	400.00	400.00	-
	新增资产当期折旧	36.94	74.94	112.94	150.94	188.94	188.94
	折旧总额	1,404.66	1,442.66	1,480.66	1,518.66	1,556.66	1,556.66
	更新资本性支出 B	-	-	-	-	1,556.66	1,556.66
	资本性支出总额 A+B	-	400.00	400.00	400.00	1,956.66	1,556.66
无形资产	现有资产当期摊销	78.14	78.14	78.14	78.14	78.14	78.14
	新增资产资本性支出 A	-	-	-	-	-	-
	新增资产当期结转	-	-	-	-	-	-
	新增资产当期折旧	-	-	-	-	-	-
	摊销总额	78.14	78.14	78.14	78.14	78.14	78.14
	更新资本性支出 B	43.76	43.76	43.76	43.76	78.14	78.14
	资本性支出总额 A+B	43.76	43.76	43.76	43.76	78.14	78.14

本次评估预测资本性支出与折旧摊销匹配一致。

（四）可比案例折旧与摊销处理方式

序号	证券简称	标的资产	标的资产主营业务	公告时间	资本性支出与折旧摊销的处理
1	爱柯迪	卓尔博（宁波）精密机电股份有限公司 71%股权	汽车精密压铸件、新能源底盘结构件、车载精密机电零部件研发、生产与销售	2025 年 4 月	折旧摊销：据折旧政策进行预测，永续期与期末保持一致；资本性支出=现有更新支出+新增资本性支出
2	威帝股份	阿法硅涉及的商誉资产组	车载中控显示屏、液晶仪表、车身控制 ECU 等座舱电子硬件及配套控制软件	2026 年 6 月	折旧摊销：据折旧政策进行预测，永续期与期末保持一致；资本性支出=现有更新支出+新增资本性支出

本次交易评估机构对于永续期折旧摊销的处理，选取年金化处理的方式，符合行业惯例。

综上，通过上述测算，本次折旧摊销与资本性支出中既考虑了现有资产达到经济使用年限后的补充支出，也考虑了未来增加生产产能需要投入的新增资产的支出，不论是现有资产还是新增资产均按会计政策计算了未来年度的折旧与摊销。同时本次评估折旧摊销和资本性支出的处理方式与可比案例的处理方法基本一致，因此，本次评估资本性支出、折旧摊销的预测具备合理性。

九、具体列示预测期营运资金增加额的测算依据和计算过程，并结合应收、应付账款和存货周转率变动情况，分析营运资金评估的合理性

（一）预测期营运资金增加额的测算依据

营运资金增加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金。营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化，获取他人的商业信用而占用的现金，正常经营所需保持的现金、存货等；同时，在经济活动中，提供商业信用，相应可以减少现金的即时支付。

（二）营运资金增加额的计算过程

营运资金增加额＝当期营运资金－上期营运资金

其中，营运资金＝运营现金＋应收票据＋应收账款＋应收账款融资＋预付账款＋经营性其他应收款＋存货＋其他的经营性资产－应付票据－应付账款－合同负债－应付职工薪酬－应交税费－经营性其他应付款－预计负债－其他的经营性负债

应收票据＝营业收入总额/应收票据周转率

应收账款＝营业收入总额/应收款项原值周转率

应收账款融资＝营业收入总额/应收账款融资周转率

预付账款＝营业成本总额/预付账款周转率

存货＝营业成本总额/存货周转率

经营性其他应收款＝营业收入总额/经营性其他应收款周转率

其他的经营性资产＝营业收入总额/其他的经营性资产周转率

应付票据=营业成本总额/应付票据周转率

应付账款＝营业成本总额/应付账款周转率

合同负债＝营业收入总额/合同负债周转率

应付职工薪酬＝营业成本总额/应付职工薪酬周转率

应交税费＝营业收入总额/应交税费周转率

经营性其他应付款＝营业成本总额/经营性其他应付款周转率

预计负债＝营业收入总额/预计负债周转率

其他的经营性负债＝营业成本总额/其他的经营性负债周转率

（三）应收、应付账款和存货周转率变动情况

近两年及预测期内应收、应付账款和存货周转率变动情况如下：

项目	2024 年度	2025 年度	预测期
应收账款周转率	4.30	2.60	2.60
存货周转率	15.60	9.30	9.30
应付账款周转率	6.00	3.20	3.20

在结合标的公司实际运营资金的波动水平、周转率的变化、销售规模的增长、结算方式、以及信用周期的情况后，采用基准年（即 2025 年度）的周转率比较合理，原因如下：

标的公司 2024 年仍处于放量扩产阶段，基准年标的公司的应收账款、应付账款周转率相对稳定，应收账款的周转率约为 2.6，和客户一般给予标的公司 3-5 个月账期的情况基本相符；应付账款的周转率约为 3.2，和标的公司和供应商的结算周期约为 2-3 个多月的情况基本相符。标的公司运营资金的变动主要来源于收入规模增长造成的期末存货余额变化，存货周转天数约 30-40 天。

（四）分析营运资金评估的合理性

预测期营运资金追加额计算如下：

单位：万元

项目	2026E 年末	2027E 年末	2028E 年末	2029E 年末	2030E 年末	2031E 及以后年末
营运资金增加	-1,534.85	2,230.89	1,146.23	996.21	851.99	-
期末营运资金	21,340.95	23,571.84	24,718.07	25,714.28	26,566.27	26,566.27
运营现金	5,613.61	6,198.89	6,499.71	6,774.30	7,040.74	7,040.74
应收票据	680.14	751.61	788.56	821.40	851.93	851.93
应收账款	30,344.93	33,533.25	35,182.12	36,647.16	38,009.21	38,009.21
应收款项融资	9,174.05	10,137.96	10,636.45	11,079.37	11,491.16	11,491.16

项目	2026E 年末	2027E 年末	2028E 年末	2029E 年末	2030E 年末	2031E 及以后年末
预付款项	38.79	42.88	45.00	46.94	48.89	48.89
经营性其他应收款	13.29	14.69	15.41	16.05	16.65	16.65
存货	6,932.49	7,662.98	8,042.49	8,388.76	8,736.88	8,736.88
应付票据	7,584.96	8,384.20	8,799.43	9,178.29	9,559.17	9,559.17
应付账款	20,147.54	22,270.54	23,373.48	24,379.83	25,391.56	25,391.56
合同负债	71.14	78.62	82.48	85.92	89.11	89.11
应付职工薪酬	1,603.78	1,772.78	1,860.58	1,940.68	2,021.22	2,021.22
应交税费	1,478.95	1,634.34	1,714.70	1,786.10	1,852.49	1,852.49
经营性其他应付款	185.64	205.20	215.36	224.63	233.96	233.96
预计负债	350.22	387.02	406.05	422.96	438.68	438.68
其他的经营性负债	34.12	37.72	39.59	41.29	43.00	43.00

综合上述计算，预测期安徽拓盛的营运资金规模随生产经营规模的扩大而持续增加，其计算具备合理性。

十、结合近期可比案例，分析评估折现率相关参数选取的合理性

本次评估折现率主要参数取值及与《监管规则适用指引——评估类第 1 号》指引要求，具体参数选取如下：

序号	项目名称	取值	取价依据
1	无风险利率	1.83%	最新一个完整季度 10 年中国国债收益率曲线
2	市场风险溢价	6.65%	中国市场风险溢价
3	加权剔除财务杠杆调整 Beta	0.930	同行业可比公司-同花顺数据
3.1	标的指数选择	沪深 300	
3.2	时间范围	4 年	
3.3	收益率计算方法	对数收益率	
3.4	剔除财务杠杆	按照市场价值比	
3.5	调整后剔除财务杠杆的	0.930	
3.6	行业 D/E	7.28%	同行业可比公司-同花顺数据
4	特定风险报酬率	2.50%	风险特征、企业规模、业务模式等
5	股东权益资本报酬率 Re	10.50%	资本资产定价模型
6	贷款利率	3.50%	央行公布的 LPR 利率
7	WACC	10.50%	

同时选取2023年以来交易标的主要业务涉及汽车零部件的上市公司发行股份购买资产案例作为可比市场案例，本次交易的可比市场案例与被评估单位在本次交易中的折现率进行对比，情况如下：

序号	证券代码	证券简称	评估基准日	标的公司	标的公司主营业务	采用折现率
1	603007	花王股份	2025/2/28	尼威动力	新能源混合动力汽车高压燃油箱系统	10.21%
2	600933	爱柯迪	2024/12/31	卓尔博	汽车微特电机精密零部件	11.2%-11.3%
3	300473	德尔股份	2024/9/30	爱卓科技	汽车覆膜饰件、汽车包覆饰件	10.00%
4	603358	华达科技	2023/10/31	江苏恒义	新能源汽车电池箱体、电机轴、电机壳等配件	10.55%
平均值						**10.50%**
标的公司						**10.50%**

根据同行业上市公司对比，标的公司折现率在近期交易案例区间内，折现率取值合理。

十一、结合标的公司主要财务指标实现情况，分析2026年业绩预测的可实现性

根据标的公司2026年1-9月未经审计财务数据，标的公司2026年1-9月实现营业收入58,718.87万元，实现净利润5,292.97万元。

项目	2026年1-9月实现数	2026年全年预测数	2026年1-9月实现进度
营业收入	58,718.87	78,975.71	74.35%
净利润	5,292.97	6,646.33	79.64%

注：2026年1-9月实现数为未经审计财务数据；2026年全年预测数为本次收益法评估预测口径。

标的公司2026年1-9月的营业收入和净利润的实现进度分别为74.35%和79.64%，营业收入基本达成全年预测数的四分之三，净利润已超过全年预测数的四分之三。汽车行业下半年的主营业务收入占比相对会较高，主要系下半年为终端消费者购车旺季，车辆交付量较多，同时车企为了在年底前完成年度销售目标会在下半年结合上半年的市场销量情况搭配促销政策来增加销量，因此剩余四季度收入和净利润将较高，2026年业绩预测具有可实现性。

十二、本次评估对标的公司资产抵押情况的考虑，是否符合可比交易案例

（一）标的公司资产抵押情况

截至评估基准日，标的公司下列房屋及土地涉及抵押事项：

序号	不动产登记证明号	建筑物名称	被担保主债权数额（万元）	抵押权人
1	皖（2025）广德市不动产证明第 0003458 号	炼胶中心、4#厂房、11#厂房	4,000.00	江苏苏州农村商业银行股份有限公司广德支行
2	皖（2025）广德市不动产证明第 0002417 号	1#厂房、2#厂房、研发楼、办公楼	2,100.00	中国工商银行股份有限公司广德支行
3	皖（2025）广德市不动产证明第 0007254 号	二期厂房	2,858.16	徽商银行股份有限公司宣城广德支行
合计			**8,958.16**	**-**

上述抵押主要涉及最高授权保证合同，标的公司基准日无实际存量银行借款。

标的公司以自有不动产办理抵押系常规经营性融资安排，抵押行为并未限制资产正常生产使用，资产所有权、使用权仍由标的完整享有，资产市场公允价值不会因抵押担保权利设置产生折损。抵押担保属于或有权利事项，本次评估测算过程中未考量抵押事项对资产价值的影响，该处理方式符合资产评估行业通用惯例。

（二）可比交易案例情形

参照同行业交易，北方亚事资产评估有限责任公司出具的《天津汽车模具股份有限公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买股权涉及的东实汽车科技集团股份有限公司 60%股权价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2026]第 01-0696 号）中，该可比重组案例存在抵押情形，评估机构同样采用不考虑抵押事项价值影响的处理口径，本次评估操作与可比案例保持一致，符合行业用惯例。

十三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问及评估师实施了以下核查程序：

1、复核了资产基础法、收益法计算逻辑，对比两种方法价值内涵，综合论证两种方法评估结果差异形成原因及估值合理性；

2、查阅 2024 年出具的《安徽拓盛汽车零部件有限公司拟股份制改制所涉及的安徽拓盛汽车零部件有限公司净资产价值》资产评估报告；

3、查阅《企业会计准则》及相关规定，复核上市公司备考合并财务报表编制基础的合理性、商誉的计算过程及会计处理准确性；

4、取得标的公司报告期财务报表、了解标的公司报告期及期后营业收入、营业成本、期间费用及毛利率情况；

5、取得标的公司在手项目情况，确认标的公司报告期及期后各类产品销售波动情况、主要客户的销售情况；

6、查询公开信息获取标的公司主要客户的主营业务、行业地位及经营情况；

7、与标的公司销售负责人进行沟通，了解并关注主要客户的合同情况、产品销售情况，了解标的公司产品的定价依据以及是否存在市场公开报价信息；

8、获取主要客户提供的历史年度和最新预测文件；

9、了解标的公司报告期的产能利用率；

10、查阅同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司产品或服务毛利率、期间费用率情况；

11、公开信息查询可比交易案例折旧摊销处理方式、折现率情况；

12、获取标的公司生产所需设备、房产使用情况，与相关负责人进行沟通，了解并关注是否有抵押质押情况；

13、查阅相关公开发布的行业研究报告、可了解标的公司所在行业发展情况；

14、查阅重组报告书。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：

1、收益法与资产基础法评估结果差异系因对资产价值考虑的角度不同，两者的差额实质就是并购所形成的商誉，是合理的；

2、两次评估基准日涉及的资产基础法差异系其不同的评估目的和评估对象，是合理的；

3、标的公司账面资产公允价值评估方法合理，账面资产公允价值提升原因合理，标的公司于 2025 年 12 月 31 日的可辨认资产已充分识别；上市公司因本次交易确认的商誉金额合理，商誉减值风险可控，不存在突出的商誉减值风险；

4、标的公司预测期收入先降后升主要受政策影响，具有合理性；

5、标的公司预测期内的产品销量变动趋势与营业收入变动趋势一致；2026-2028 年期间，预测期销量与标的公司业务拓展情况相符，具有合理性；2029 年及 2030 年期间销量综合考虑了 2026-2028 年期间的增长趋势和汽车行业平均增长率并予以了审慎调整，预测结果兼具合理性与行业可比性；预测期及永续期的销量与扩产安排相匹配，产能规划留有合理余量，行业发展趋势、竞争格局与销量增长方向基本一致；2026-2028 年期间已批量、已定点和预计取得项目预测底层定价逻辑与报告期实际定价逻辑保持连贯统一，调价机制不因项目阶段（即已批量、已定点、预计取得）而存在本质差异，与报告期保持一致，销售单价确定具有合理性；2029 年及 2030 年期间，平均单价增长率综合考虑了 2026 年至 2028 年标的公司的发展趋势并予以了审慎调整，综上，预测期及永续期销售单价确定具有合理性；

6、预测期标的公司毛利率的基于历史毛利率水平及未来在手项目情况，预测期毛利率与同行业可比公司相比处于合理区间，毛利率预测具有合理性；

7、预测期期间费用率与同行业可比公司相比处于合理区间，期间费用率预测具有合理性；

8、预测期及永续期折旧摊销金额的预测以标的公司现有固定资产和无形资产为基础，按照企业会计政策计算，预测合理；资本性支出与折旧摊销金额匹配，与同行业案例计算方式一致，折旧摊销与资本性支出的预测具有合理性；

9、各项周转率的预测基于报告期实际数据，营运资金增加额的测算依据充分，营运资金评估具有合理性；

10、本次评估折现率相关参数选取依据充分、方法合理，与可比案例相比在合理区间内；

11、标的公司 2026 年业绩预测具有可实现性；

12、本次评估未考虑抵押事项对评估值的影响，与行业惯例做法一致，具有合理性。

问题 4. 关于标的公司收入与客户

根据申报材料：（1）2024 年和 2025 年，标的公司主营业务收入金额分别为 63,458.13 万元和 82,038.34 万元；（2）报告期内标的公司前五大客户集中度分别为 50.27%和 48.85%；（3）标的公司存在寄售模式和签收模式；报告期内标的公司存在少量境外收入。

请公司在重组报告书中补充披露：（1）报告期内向前五大客户销售的具体内容、金额及占比；（2）报告期内标的公司收入季节性分布情况，并分析波动原因及合理性。

请公司披露：（1）报告期内标的公司收入变动趋势是否与下游变动趋势及可比公司一致；区分产品，分析报告期内标的公司单价、销售数量变动情况及原因，销售单价变动趋势是否与公开市场价格变动趋势一致，销售数量是否与产能匹配；（2）标的公司与主要客户合作过程，标的公司产品占主要客户同类产品比例，报告期内销售金额变动原因以及与客户自身业绩情况的匹配性，与客户合作的持续性；（3）报告期内主要客户毛利率，同类产品不同客户均价、毛利率差异及变动情况；（4）标的公司客户集中度是否符合行业惯例及下游情况；（5）结合在手订单、定点和批量生产情况、行业周期、下游需求、市场竞争等，分析标的公司收入的可持续性；（6）报告期内不同销售模式收入金额及占比；寄售模式是否符合行业惯例，寄售模式下主要客户、销售内容及其金额、占比，同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性，寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性；（7）寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况，仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性；（8）寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况，寄售仓内部控制的有效性，标的公司如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性；（9）区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定及同行业可比公司情况等，分析标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求。

请独立财务顾问和会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对标的公司与收入确认相关的内部控制是否健全并有效执行发表明确意见；（3）寄售模式存货盘点情况及核查结论；（4）对收入的真实性、准确性的核查方式、核查比例、核查过程、异常情况和核查意见；（5）报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因，外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性。

回复：

上市公司已在重组报告书“第四节 交易标的的基本情况”之“七、标的资产主营业务情况”之“（五）报告期内主要生产和销售情况”之“3、报告期内前五名客户情况”中对于向前五大客户销售的具体内容、金额及占比补充披露如下：

“3、报告期内前五名客户情况

单位：万元

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额	占比
2026 年 1-6 月				
1	**比亚迪**	**衬套、顶支撑**	**6,575.13**	**19.94%**
2	**上汽集团**	**衬套、悬置、弹簧垫**	**4,569.69**	**13.86%**
3	**地通控股**	**衬套**	**2,020.80**	**6.13%**
4	**广汽集团**	**衬套、弹簧垫、吸振块**	**1,960.66**	**5.95%**
5	**浙江锐泰悬挂系统科技有限公司**	**衬套**	**1,541.95**	**4.68%**
合计		**-**	**16,668.23**	**50.55%**
2025 年度				
1	比亚迪	**衬套、顶支撑**	21,419.01	26.08%
2	上汽集团	**衬套、悬置、弹簧垫**	9,426.31	11.48%
3	广汽集团	**衬套、弹簧垫、吸振块**	3,688.25	4.49%
4	地通控股	**衬套**	2,954.12	3.60%
5	万向钱潮	**衬套**	2,634.66	3.21%
合计		**-**	**40,122.34**	**48.85%**
2024 年度				
1	比亚迪	**衬套、顶支撑**	13,577.39	21.37%
2	上汽集团	**衬套、弹簧垫、顶支撑**	9,764.55	15.37%
3	广汽集团	**衬套、弹簧垫、吸振块**	4,800.09	7.56%
4	万安科技	**衬套**	2,094.77	3.30%
5	美力科技	**衬套**	1,701.11	2.68%
合计		**-**	**31,937.91**	**50.27%**

”

上市公司已在重组报告书“第九节 管理层讨论已分析”之“三、标的公司的财务状况及盈利能力分析”之“（二）盈利能力分析”之“1、营业收入分析”中对于报告期内标的公司收入季节性分布情况，并分析波动原因及合理性补充披露如下：

“（4）主营业务收入按季节构成

报告期内，标的公司主营业务收入按季节构成情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	13,882.86	42.15%	16,754.40	20.40%	12,856.49	20.24%
第二季度	19,050.33	57.85%	19,109.85	23.27%	13,761.07	21.66%
第三季度	-	-	22,599.88	27.51%	17,444.14	27.46%
第四季度	-	-	23,673.81	28.82%	19,466.28	30.64%
合计	32,933.19	100.00%	82,137.94	100.00%	63,527.98	100.00%

标的公司主营业务收入具有一定季节性，主要受到下游汽车行业影响所致。一季度受春节假期停工影响，销量相对较少，主营业务收入占比相对较低；三季度、四季度的销量较高，主要系下半年为终端消费者购车旺季，车辆交付量较多，同时车企为了在年底前完成年度销售目标会在三、四季度结合上半年的市场销量情况搭配促销政策来增加销量，导致三、四季度的主营业务收入占比较高，整体符合行业规律。”

一、报告期内标的公司收入变动趋势是否与下游变动趋势及可比公司一致；区分产品，分析报告期内标的公司单价、销售数量变动情况及原因，销售单价变动趋势是否与公开市场价格变动趋势一致，销售数量是否与产能匹配

（一）报告期内标的公司收入变动趋势是否与下游变动趋势及可比公司一致

1、标的公司收入变动情况

报告期内，标的公司实现营业收入分别为63,527.98万元、82,137.94万元和32,973.29万元，2025年收入增幅29.29%，主要系：一方面伴随整车驾乘体验需求持续升级，整车厂商对NVH性能相关零部件配套价值需求持续提升，标的公司前期积累的在手定点项目于2025年集中进入量产释放期；另一方面2025年国

内汽车行业整体景气度向好，根据中国汽车工业协会统计数据，当年国内汽车产销量分别达 3,453.1 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，行业增长带动标的公司营业收入规模实现增长。2026 年上半年，汽车产销累计完成 1,499.3 万辆和 1,501.7 万辆，同比分别下降 4%和 4.1%，同时受汽车零部件行业特征影响，下半年为行业终端消费者购车旺季，标的公司上半年销售规模偏低。

2、下游变动情况

标的公司主营业务为汽车 NVH 性能优化的橡胶减震、密封元件研发、生产和销售，产品主要配套于汽车底盘系统，下游客户包括比亚迪、上汽集团、广汽集团等汽车整车制造厂商以及地通控股、万向钱潮等大型汽车零部件供应商。

2025 年，国内汽车产销规模创历史新高，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量接近 50%，新能源汽车渗透率持续提升，整车驾乘舒适性、NVH 性能成为重要竞争指标，底盘减震类零部件单车配套价值量提升。整车制造商及大型一级供应商产能逐步释放、新项目批量投产，下游总体保持稳定增长趋势，2026 年上半年，我国汽车行业运行总体平稳。

报告期内，标的公司各期前五大客户自身的营业收入情况如下：

单位：亿元

序号	客户名称	客户类型	2026年1-6月	2025年度		2024年度
			收入	收入	变动比例	收入
1	比亚迪	整车制造厂商	2,753.41	6,486.46	5.06%	6,173.82
2	上汽集团	整车制造厂商	2,986.52	6,562.44	4.57%	6,275.90
3	广汽集团	整车制造厂商	465.00	965.42	-10.43%	1,077.84
4	地通控股	大型零部件供应商	未披露	49.86	37.24%	36.33
5	万向钱潮	大型零部件供应商	53.43	113.81	8.49%	104.90
6	万安科技	大型零部件供应商	22.92	49.60	14.39%	43.36
7	美力科技	大型零部件供应商	20.85	20.12	25.48%	16.04
8	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	大型零部件供应商	未披露	未披露	未披露	未披露

注：（1）比亚迪、上汽集团、广汽集团为客户合并口径集团名称，标的公司向其旗下底盘悬架系统事业部或子公司供货；

（2）标的公司前五大客户中地通控股正在主板 IPO 审核中；浙江锐泰悬挂系统科技有限公司为非上市大型零部件供应商，该公司是一家致力于研发、生产和销售汽车底盘悬架及

转向系统零部件的专业企业，根据公司官网披露，目前自行开发并投入生产的产品约 20,000 多种，年产能 7,200 万件，涉及的车型与市场营销覆盖全球，该公司与五菱汽车、广汽集团、东风汽车等多家主机厂配套；其他客户均为上市公司，前五大客户营业收入数据来源于 Wind 等公开渠道；

（3）比亚迪收入数据取自年报中营业收入分产品汽车、汽车相关产品及其他产品收入；

（4）万向钱潮收入数据取自年报中营业收入分产品汽车零部件产品收入。

根据上表统计，2025 年，除广汽集团受行业竞争及产业生态快速重构等影响收入有所下滑外，标的公司下游前五大客户营业收入均保持增长趋势，与标的公司营业收入变动趋势一致。

3、可比公司收入变动情况

报告期内，标的公司与可比上市公司营业收入情况如下：

单位：亿元

客户名称	2026年1-6月	2025年度		2024年
	收入	收入	变动比例	收入
中鼎股份	100.91	198.00	5.02%	188.54
拓普集团	141.99	295.81	11.21%	266.00
正裕工业	13.65	27.80	20.70%	23.03
润康科技	2.34	5.83	11.40%	5.23
标的公司	3.30	8.21	29.29%	6.35

注：可比公司营业收入数据来源于 Wind 等公开渠道。

根据上表统计，可比上市公司 2025 年营业收入总体保持增长趋势，与标的公司营业收入变动趋势一致。

综上，受益于下游整车 NVH 零部件配套需求提升，标的公司前期积累的在手定点项目 2025 年集中进入量产释放期；同时 2025 年国内汽车行业产销规模再创新高，汽车行业稳定增长带动了标的公司、下游整车制造厂商和大型汽车零部件供应商、以及可比上市公司收入增长。2025 年标的公司收入增长与下游整体变动趋势、可比公司收入变动趋势保持一致。

（二）区分产品，分析报告期内标的公司单价、销售数量变动情况及原因，销售单价变动趋势是否与公开市场价格变动趋势一致，销售数量是否与产能匹配

1、标的公司产品单价、销售数量变动情况及原因

报告期内，标的公司主营业务收入按产品类型分类包括汽车减震类产品和汽车密封类及其他橡胶产品，汽车减震类产品收入分别为 58,543.30 万元、76,402.40 万元和 30,466.45 万元，占比分别为 92.25%、93.13%和 92.51%，汽车密封类及其他橡胶产品收入规模较小，各期占比不足 8%。

标的公司主营业务产品销售单价、销售数量变动情况如下：

项目	2026年1-6月	2025年度	2025年变动比例	2024年
销售金额（万元）	32,933.19	82,038.34	29.28%	63,458.13
销售数量（万件）	6,370.78	14,156.84	22.18%	11,586.92
平均单价（元/件）	5.17	5.79	5.66%	5.48

根据上表，报告期内标的公司产品平均单价分别为 5.48 元/件、5.79 元/件和 5.17 元/件，2025 年平均单价增长 5.66%，2026 年上半年有所回落；销量分别为 11,586.92 万件、14,156.84 万件和 6,370.78 万件，2025 年销量增长 22.18%。综上，2025 年标的公司产品相比 2024 年量价齐升，从而带动了销售收入增长 29.28%。

2025 年标的公司产品平均单价增长 5.66%，销量增长 22.18%，主要系产品结构中多个较高单价的衬套定点项目在 2025 年放量供货，带动了产品整体的平均售价和销量，其中销售额增长前五大型号衬套产品如下：

单位：万元、万件、元/件

型号	产品名称	2025年度			2024年度		
		金额	销量	单价	金额	销量	单价
-	控制臂后衬套	1,422.46	101.56	14.01	173.08	12.38	13.98
-	后副车架橡胶衬套	1,065.50	118.71	8.98	-	-	-
-	后副车架前橡胶衬套	965.95	40.25	24.00	-	-	-
-	左右前摆臂衬套	889.78	54.80	16.24	2.82	0.18	15.37
-	摆臂后衬套	971.14	110.38	8.80	124.18	13.94	8.91
-	**合计**	**5,314.83**	**425.70**	**-**	**300.08**	**26.50**	**-**

标的公司销售额增长前五大衬套产品具体型号已申请豁免披露。

上表中列示的销售额增长前五大型号衬套产品在 2025 年放量供货，销量由 2024 年的 26.50 万件大幅增长至 425.70 万件，产品下游客户为比亚迪、地通控股和万向科技。根据上表列示，控制臂后衬套、后副车架前橡胶衬套和左右前摆

臂衬套平均单价较高，同一型号产品各期销售单价较为平稳，较高单价的衬套产品放量销售，带动标的公司整体产品的平均单价和销量增长。

2026 年上半年，标的公司产品平均单价回落，由上年的 5.79 元/件下降至 5.17 元/件，主要系受部分客户价格调整影响，部分主要型号产品价格下降；以及产品结构中部分单价不足 1 元的密封垫、减震垫产品销量增长拉低了平均售价。

2、销售单价变动趋势是否与公开市场价格变动趋势一致

标的公司产品定价以成本加合理利润为基础，结合市场环境和供需关系，并经与客户商业谈判后确定，产品销售单价变动与市场行情相匹配。

标的公司具体型号产品在获得客户定点后，需与客户整车平台进行同步开发、验证及量产适配，涉及技术参数匹配、生产工艺固化等多环节流程，产品具有定制化特征，一般不存在公开市场价格。

3、销售数量是否与产能匹配

报告期内，标的公司产品销量及产能匹配情况如下：

单位：万件

产品类型	项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
汽车减震类	产能	5,373.46	11,784.21	9,665.43
	销量	4,382.48	10,532.74	8,718.14
	销量/产能比例	81.56%	89.38%	90.20%
汽车密封类及其他橡胶产品	产能	2,374.63	4,086.87	3,349.06
	销量	1,988.30	3,624.10	2,868.79
	销量/产能比例	83.73%	88.68%	85.66%

注：产能=产品类型产量/硫化设备产能利用率

根据上表统计，报告期内标的公司主要产品销量占产能比例均在 80%以上，销量与产能相匹配。

二、标的公司与主要客户合作过程，标的公司产品占主要客户同类产品比例，报告期内销售金额变动原因以及与客户自身业绩情况的匹配性，与客户合作的持续性

（一）标的公司与主要客户合作过程

标的公司下游主要客户包括比亚迪、上汽集团、广汽集团等整车制造商以及地通控股、万向钱潮等大型汽车零部件供应商，合作过程一般为：（1）准入阶段，客户先对标的公司的技术研发实力、生产工艺水平、质量保证体系、成本控制及交付稳定性进行全方位审查，通过后将其纳入合格供应商名单；（2）定点阶段，标的公司积极参与客户新项目的竞标与技术对接。通过可行性论证与商务洽谈，在取得项目定点函后，正式深度嵌入客户新车型的同步开发与量产配套体系；（3）销售阶段，标的公司与客户签订年度框架协议，依据客户滚动需求，进行生产并批量交付；（4）存量维护阶段，标的公司实施专属客户经理制，由专业团队提供全生命周期的跟踪服务，实时响应客户对产品迭代、质量优化及售后服务的需求，以此巩固长期稳定的战略合作关系。标的公司报告期内前五大客户的合作过程情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间	业务合作过程		
			准入阶段	定点阶段	存量维护阶段
1	比亚迪	2020年	比亚迪供应商品质审核部于2019年对标的公司厂区进行审查，包括工厂生产管理、产品质量、技术工艺水平等。完成审查后顺利纳入比亚迪供应商体系。	比亚迪新项目一般招标采取招标方式选定供应商，2020年EM2E控制臂前后衬套项目，标的公司提交TR报告、技术交流表；通过比亚迪研发确认合格后，进入报价、比价环节，最终凭借产品技术优势和价格优势获得项目定点。	标的公司及时响应客户各类新产品需求以及现有产品改造项目招投标；同时标的公司加快研发，产品持续送样并顺利通过客户路试，实现量产供货；此外，标的公司安排专业客户经理或技术人员，持续保障现有产品质量，提供售后服务。依据上述优
2	上汽集团	2014年	上汽集团供应商品质审核部于2014年对标的公司厂区进行审查，包括资质合规、生产管理、质量控制、技术工艺、交付与服务等方面。完成审查后顺利纳入上汽集团供应商体系。	上汽集团新项目一般招标采取招标方式选定供应商，2014年上汽荣威350AP11、ZP11控制臂前后衬套项目，标的公司提交TR报告、技术交流表；通过技术、质量确认合格后，进入报价、比价环节，最终凭借产品技术优势和价格优势获得项目定点。	
3	广汽集团	2013年	广汽集团于2013年对标的公司进行工厂生产管理审查，包括生产管理、质量控制、技术工艺等方面，通过审厂后进入广汽集团供应商体系。	广汽集团于2014年广汽乘用车全系底盘件开发多个项目启动招标，标的公司参与客户底盘件项目的竞标与技术对接。通过可行性论证，技术方案评价以及价格对比等方面获得项目定点。	
4	地通控股	2021年	标的公司于2018年进入吉利汽车一级供应商体系，该期间开始接触到吉利汽车主要零部件供	根据2021年地通控股SX11后桥衬套项目招标要求，标的公司参与竞标提交各项资料，包括TR报告、技术方案；通过其	

			应商地通控股，于2021年地通控股SX11后桥衬套项目招标需求，对标的公司进行各项审查，完成审查后进入地通供应商体系。	技术、质量确认合格后，进入报价、比价环节，获得项目定点。顺利进入地通控股供应商体系后，在SX11项目基础上凭借产品质量和价格优势陆续获得E22H，P145，FS21,E2H-A2等多个项目定点。	势，客户后续的项目持续与标的公司开展合作，双方已形成稳固合作关系。
5	万向钱潮	2017年	2015年万向钱潮采购部通过SGMW-CN200后独悬项目的后转向节衬套的调拨件接触到标的公司；2017年因万向钱潮公司北汽C35DB项目后桥衬套产品有采购需求，由其采购部门牵头，质量及技术部门主导对标的公司审核，正式进入其供应商配套体系，通过技术方案投标、报价以及比价阶段，最终获得项目定点。		
6	万安科技	2015年	2014年万安科技技术端对接标的公司，在万安科技与江淮等主机厂做衬套类产品技术交流与推广中，标的公司得到客户技术端认可并推动采购询价，后由采购部门牵头安排质量部门进行准入审核，审核通过后对江淮A432等项目通过技术方案投标、报价以及比价阶段，最终获得项目定点。		
7	美力科技	2013年	美力科技采购及质量部门对标的公司进行审查，包括技术研发实力、生产工艺水平、质量保证等，顺利通过后进入供应商体系。	进入供应商体系后，美力科技下游上汽集团、理想汽车、比亚迪多个项目启动发包，标的公司提交技术方案，方案经认可后进入报价环节，经过议价，客户在报价单上回签正式定点开发通知。	
8	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	2019年	2018年由东风柳州汽车有限公司推荐并通过各项资质审查进入其合格供应商体系，随后在CM5C项目投标中，标的公司凭借综合成本，开发能力，响应速度等方面优势取得项目定点，后续作为二级配套供应商，陆续取得整车厂上汽通用五菱汽车的各类衬套定点项目。		

（二）标的公司产品占主要客户同类产品比例

报告期内，标的公司各期前五大客户销售收入占比分别为50.27%、48.85%和50.55%，标的公司产品占各期前五大客户同类型产品的采购比例具体情况如下：

序号	客户名称（合并口径）	交易结算主体	销售主要产品	占客户同类产品的采购比例
1	比亚迪	比亚迪汽车有限公司等12家主体	衬套、顶支撑	客户出于保密原则，未透露
2	上汽集团	宁波汇众汽车车桥制造有限公司、郑州汇众汽车底盘系统有限公司等10家汇众汽车公司主体	衬套	10%以内
		上汽大通汽车有限公司无锡分公司、南京分公司	悬置、衬套	30%-50%

		上海中国弹簧制造有限公司	衬套、弹簧垫	10%以内
		芜湖中瑞弹簧有限公司	衬套、橡胶件	客户出于保密原则，未透露
		上汽通用五菱汽车股份有限公司	衬套	50%以上
		芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	衬套	10%以内
3	广汽集团	广州华德汽车弹簧有限公司	衬套	10%-30%
		广州华荻科技有限公司	衬套	客户出于保密原则，未透露
		广汽埃安新能源汽车股份有限公司、广汽传祺汽车有限公司	弹簧垫、吸振块	50%以上
4	地通控股	湘潭地通汽车制品有限公司、成都杰诚联合汽车部件有限公司	衬套	50%以上
5	万向钱潮	万向智造有限公司	衬套	2024 年 10%以内、2025 年 10%-30%
		万向智造有限公司柳州工厂	衬套	50%以上
6	万安科技	安徽万安汽车零部件有限公司	衬套	10%以内
		广西万安汽车底盘系统有限公司	衬套	50%以上
7	美力科技	浙江美力汽车弹簧有限公司	衬套	30%-50%
8	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	衬套	30%-50%

注：上述信息通过客户访谈获知。

由上表可知，标的公司产品占主要客户同类产品的采购占比总体较为分散，部分交易结算客户占比超过 50%。

（三）报告期内销售金额变动原因以及与客户自身业绩情况的匹配性

报告期内，标的公司实现销售收入分别为 63,527.98 万元、82,137.94 万元和 32,973.29 万元，2025 年收入增幅 29.29%，主要系标的公司前期积累的在手定点项目 2025 年集中进入量产释放期；同时 2025 年国内汽车行业产销规模再创新高，行业稳定增长带动了标的公司收入增长。2025 年，主要销售额增长客户统计如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年销售额	2024 年销售额	收入增长额	增长额占总体收入增长比例
1	比亚迪	21,419.01	13,577.39	7,841.62	42.14%
2	地通控股	2,954.12	665.74	2,288.38	12.30%
3	重庆澳腾汽车部件有限责任公司	1,521.99	-	1,521.99	8.18%

4	湖北三环锻造有限公司	2,157.02	1,134.77	1,022.25	5.49%
5	万向钱潮	2,634.66	1,679.79	954.87	5.13%
-	**合计**	**30,686.80**	**17,057.69**	**13,629.11**	**73.24%**

根据上表统计，2025 年上述五家客户销售增长额占标的公司总体销售增长额比例达到 73.24%，收入增长原因分析以及与客户自身业绩匹配性分析如下：

1、比亚迪

（1）收入增长分析

比亚迪作为第一大客户，标的公司 2025 年对其实现销售收入 21,419.01 万元，较上年增长 7,841.62 万元，引起销售额增长的主要型号产品情况如下：

单位：万元

型号	名称	量产时间	2025年销售额	2024年销售额	销售增长额	主要终端应用车型
-	后副车架橡胶衬套总成	2025年初	1,065.50	-	1,065.50	元系列
-	前减上支撑组合	2024年9月	1,043.40	104.05	939.35	海豹系列
-	摆臂后衬套	2024年初	971.14	124.18	846.95	秦系列
-	后副车架前橡胶衬套总成	2025年6月	965.95	-	965.95	方程豹钛系列
-	前减上支撑组合	2025年6月	635.67	-	635.67	海狮系列
-	后副车架前衬套	2025年9月	558.15	-	558.15	方程豹钛系列
合计			**5,239.81**	**228.23**	**5,011.57**	

标的公司对比亚迪销售额增长前五大产品具体型号已申请豁免披露。

根据上表统计，引起销售量大幅增长的 5 款衬套和顶支撑产品在 2025 年实现量产，销售额合计达 5,239.81 万元，产品终端应用车型包括元系列、海豹系列、秦系列、方程豹系列等多个新款畅销车型，新车型销售放量带动标的公司对比亚迪销售额增长。

（2）与客户自身业绩情况的匹配性

比亚迪作为全球新能源汽车行业先行者和领导者，根据 2025 年比亚迪年报披露，营业收入中汽车、汽车相关产品及其他产品业务的收入 6,486.46 亿元，同比增长 5.06%。2025 年，比亚迪为中国汽车市场车企、中国汽车市场品牌、全球新能源汽车市场销量三冠王，2025 年整车销量 460.2 万辆，同比增长 7.73%。综

上，2025 年比亚迪汽车板块业务业绩和汽车销量均保持稳定增长，与标的公司对其销售额增长相匹配。

2、地通控股

（1）收入增长分析

地通控股是吉利汽车车身与底盘金属结构件核心供应商，标的公司 2025 年对其实现销售收入 2,954.12 万元，较上年增长 2,288.38 万元，主要系新产品部分型号控制臂前后衬套产品于 2024 年 10 月开始量产，终端应用于吉利星愿车型，2025 年吉利星愿全系车型销量为 46.58 万辆，成为同级别车畅销车辆，该型号衬套由 2024 年的 24.72 万件增长至 199.84 万件，带动销售额增长 1,918.30 万元。

（2）与客户自身业绩情况的匹配性

地通控股专业从事汽车金属结构件及模具的设计、开发、生产及销售，主要产品为车身架构件和底盘系统，为吉利汽车车身与底盘金属结构件核心供应商，2025 年，吉利汽车整体销量 359.8 万台，位居国内市场第三，受益于吉利汽车销量和市场占有率不断提升，地通控股实现收入 49.86 亿元，同比增长 37.24%。标的公司向地通控股销售的衬套产品最终应用于吉利汽车旗下车型，因此，标的公司对地通控股收入增长与其自身业绩增长情况相匹配。

3、重庆澳腾汽车部件有限责任公司

（1）收入增长分析

重庆澳腾汽车部件有限责任公司是一家专注汽车精密冲焊部件的开发和制造企业，主要产品类型为汽车铰链锁扣、座椅骨架、仪表台骨架、汽车底盘和车身等部品，下游客户主要包括长安福特、吉利汽车等整车制造商。标的公司 2025 年对其实现销售收入 1,521.99 万元，主要销售产品为后副车架衬套、下控制臂内衬套、前束臂衬套，产品配套供应亦为吉利星愿车型，产品在 2024 年底量产，该款车型在 2025 年放量销售，带动销售收入增长。

（2）与客户自身业绩情况的匹配性

重庆澳腾汽车部件有限公司为非上市公司，客户基于商业秘密考量，标的公司未取得其自身销售数据。

4、湖北三环锻造有限公司

（1）收入增长分析

湖北三环锻造有限公司是一家专注于采用模锻工艺生产钢质及有色金属模锻件的专业化企业，主要产品涵盖各类型商用车及乘用车用转向节、转向臂、控制臂、摆臂、节叉、集成阀基体等，下游与国内主流重卡、乘用车及新能源车企建立了战略合作伙伴关系。

标的公司 2025 年对其实现销售收入 2,157.02 万元，较上年增长 1,022.25 万元，主要系新产品部分型号下控制臂前后衬套及缓冲环放量，产品用于生产乘用车控制臂，终端应用于比亚迪方程豹车型，该型号衬套产品销售量由 2024 年的 1.33 万件增长至 20.50 万件，带动销售额增长 402.20 万元，以及缓冲环销售额增长 310.92 万元。

（2）与客户自身业绩情况的匹配性

湖北三环锻造有限公司为非上市公司，客户基于商业秘密考量，标的公司未取得其自身销售数据。根据公司官网披露，该公司年产销值达 20 亿元。

5、万向钱潮

（1）收入增长分析

万向钱潮是一家汽车零部件及轴承的研发及制造企业，标的公司 2025 年对其实现销售收入 2,634.66 万元，较上年增长 954.87 万元，主要系新产品部分型号左右前后下摆臂衬套，产品于 2024 年 9 月开始量产，主要终端应用于比亚迪海豹、比亚迪领汇以及方程豹等车型，2025 年该型号衬套销售量报告期内由 0.27 万件增长至 109.76 万件，带动销售额增长 1,528.12 万元。

（2）与客户自身业绩情况的匹配性

根据万向钱潮年报披露，该公司聚焦精密轴承与智能底盘两大核心业务，其中底盘业务轮毂单元国内规模前列，处于行业领先地位，国内配套市场占有率

26%。2025 年，万向钱潮营业收入中汽车零部件产品实现销售收入 113.81 亿元，同比增长 8.49%，下游第一大和第二大客户分别为比亚迪和上汽集团。综上，2025 年万向钱潮汽车零部件业务业绩稳定增长，与标的公司对其销售额增长相匹配。

（四）与客户合作的持续性

汽车零部件行业实行严格的定点开发与认证体系，标的公司产品在获得客户定点后，需与客户整车平台进行同步开发、验证及量产适配，涉及技术参数匹配、质量体系认证、生产工艺固化等多环节流程，转换成本较高、周期较长。基于行业惯例及供应链稳定性要求，客户在完成定点后通常不会轻易更换供应商，双方合作关系具备较强的稳定性与延续性。

此外，标的公司在取得项目定点后实施专属客户经理制，由专业团队提供全生命周期的跟踪服务，实时响应客户对产品迭代、质量优化及售后服务的需求，以此进一步巩固长期稳定的战略合作关系。标的公司与报告期内前五大客户合作情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间	已合作时间	2025年末在手定点项目数量	2026年6月末在手定点项目数量
1	比亚迪	2020年	6年	81个	102个
2	上汽集团	2014年	12年	222个	239个
3	广汽集团	2013年	13年	39个	31个
4	地通控股	2021年	5年	11个	10个
5	万向钱潮	2017年	9年	19个	17个
6	万安科技	2015年	11年	36个	21个
7	美力科技	2013年	13年	72个	82个
8	浙江锐泰	2019年	7年	47个	49个
合计				**527个**	**551个**

注：期末在手定点项目数量包括已量产和尚未量产的在手定点项目数量。

根据上表统计，标的公司与前五大客户合作时间均超过 5 年，部分客户合作时间已超过 10 年，双方已形成较为稳定的商业合作关系，2026 年 6 月末标的公司对主要客户在手定点项目较 2025 年末有所增长，业务合作具有持续性。

三、报告期内主要客户毛利率，同类产品不同客户均价、毛利率差异及变动情况

（一）报告期内主要客户毛利率

报告期内，标的公司各期前五大客户销售收入占比分别为 50.27%、48.85%和 50.55%，前五大客户毛利率情况统计如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	毛利率
2026 年 1-6 月	1	比亚迪	6,575.13	-
	2	上汽集团	4,569.69	-
	3	地通控股	2,020.80	-
	4	广汽集团	1,960.66	-
	5	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	1,541.95	-
	合计		**16,668.23**	**-**
2025 年度	1	比亚迪	21,419.01	-
	2	上汽集团	9,426.31	-
	3	广汽集团	3,688.25	-
	4	地通控股	2,954.12	-
	5	万向钱潮	2,634.66	-
	合计		**40,122.34**	**-**
2024 年度	1	比亚迪	13,577.39	-
	2	上汽集团	9,764.55	-
	3	广汽集团	4,800.09	-
	4	万安科技	2,094.77	-
	5	美力科技	1,701.11	-
	合计		**31,937.91**	**-**

报告期内，标的公司前五大客户毛利率情况已申请豁免披露。

（二）同类产品不同客户均价、毛利率差异及变动情况

报告期内，标的公司主营业务收入按产品类型分类包括汽车减震类产品和汽车密封类及其他橡胶产品，其中汽车减震类产品收入分别为 58,543.30 万元、76,402.40 万元和 30,466.45 万元，占比分别为 92.25%、93.13%和 92.51%，为标的公司核心产品。汽车密封类及其他橡胶产品收入规模及占比较小。

1、汽车减震类

报告期内汽车减震类产品结构中，衬套产品销售额分别为 46,207.70 万元、59,850.90 万元和 24,138.13 万元，占汽车减震类产品收入比例分别为 78.93%、

78.34%和 79.23%，为标的公司最主要的汽车减震产品。其他汽车减震类产品包括顶支撑、吸振块、缓冲环和弹簧垫等，类型较多，产品单价差异较大，单一类型产品销售规模较小。

报告期内，衬套产品各期前五大客户均价、毛利率差异及变动情况如下：

单位：万元、元/件

序号	客户名称	2026年1-6月			2025年			2024年		
		金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
1	比亚迪	6,287.98	11.20	-	19,128.61	10.41	-	13,423.20	8.43	-
2	上汽集团	3,162.74	8.51	-	6,480.50	7.31	-	6,128.05	7.34	-
3	地通控股	2,020.80	9.32	-	2,954.12	10.81	-	648.55	13.36	-
4	万向钱潮	389.78	7.40	-	2,611.40	11.02	-	1,676.69	5.63	-
5	广汽集团	1,117.80	7.81	-	2,068.77	8.07	-	3,081.57	8.34	-
6	万安科技	439.25	13.97	-	1,406.56	13.30	-	2,063.94	8.02	-
7	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	1,483.62	9.32	-	1,838.27	9.48	-	1,496.76	8.20	-
合计		**14,901.97**	**-**	**-**	**36,488.23**	**-**	**-**	**28,518.76**	**-**	**-**

报告期内，上表列示客户合计收入金额占当期衬套产品收入比例分别为 61.72%、60.97%和 61.74%。

标的公司衬套产品各期主要客户毛利率情况已申请豁免披露。

（1）衬套产品前五大客户均价、毛利率差异分析

根据上表统计，衬套产品不同客户间平均单价和毛利率存在一定差异，主要由于对不同客户销售的具体型号衬套产品存在差异，以及标的公司具体型号衬套在获得客户定点后，需与客户整车平台进行同步开发、验证及量产适配，产品定制化程度较高，产品定价以成本加合理利润为基础，结合市场环境和供需关系，并经与客户商业谈判后确定，因此同类产品不同客户之间平均单价和毛利率存在一定差异。

（2）衬套产品前五大客户自身均价、毛利率变动情况分析

①比亚迪

报告期内，标的公司向比亚迪销售的衬套产品平均单价分别为 8.43 元/件、10.41 元/件和 11.20 元/件，2025 年单价增长 23.49%，2026 年 1-6 月单价增长 7.59%；毛利率总体较为稳定。

2025 年及 2026 年 1-6 月销售均价增长主要系部分单价较高的定点项目自 2025 年放量供货，拉高了平均售价，其中引起平均价格增长的主要型号产品销售情况如下：

单位：万元、万件、元/件

型号	产品名称	2026年1-6月			2025年度			2024年度		
		金额	销量	单价	金额	销量	单价	金额	销量	单价
-	后副车架前橡胶衬套	363.19	15.44	23.53	965.95	40.25	24.00	-	-	-
-	后副车架前衬套	272.73	8.51	32.06	558.15	16.54	33.75	-	-	-
-	后副车架右后橡胶衬套	181.75	7.72	23.55	485.82	20.13	24.14	-	-	-
-	后副车架右后橡胶衬套	181.76	7.72	23.55	485.81	20.12	24.14	-	-	-
-	车架衬套总成 II	107.47	3.84	28.00	435.03	15.06	28.89	121.72	4.30	28.31
合计		**1,106.90**	**43.23**	**-**	**2,930.76**	**112.10**	**-**	**121.72**	**4.30**	**-**

标的公司对比亚迪衬套产品平均售价增长的主要产品具体型号已申请豁免披露。

根据上表列示，5 款单价较高的型号衬套产品自 2025 年放量供货，销量由 2024 年的 4.3 万件大幅增长至 2025 年 112.10 万件、以及 2026 年上半年 43.23 万件，因此带动了衬套产品的均价上升。

②上汽集团

报告期内，标的公司向上汽集团销售的衬套产品平均单价分别为 7.34 元/件、7.31 元/件和 8.51 元/件，2025 年单价保持稳定，2026 年上半年单价增长 16.42%，主要系产品结构中单价较高的副车架衬套、拖曳臂衬套等产品销售占比增长所致；2025 年毛利率偏低主要系销售产品结构中部分毛利率较低的副车架衬套产品在 2025 年批量供货，从而拉低了衬套整体销售毛利率。

③地通控股

报告期内，标的公司向地通控股销售的衬套产品平均单价分别为 13.36 元/件、10.81 元/件和 9.32 元/件，2025 年单价下降 19.09%，毛利率有所上升，主要

系部分型号控制臂前后衬套于 2024 年 10 月开始量产，产品终端应用于吉利星愿车型，2025 年该款车型成为同级别车畅销款，带动该型号衬套销量由 24.72 万件增长至 199.85 万件，由于控制臂前衬套产品单价较低导致衬套整体均价下降，同时新产品毛利率较高拉升整体毛利率。2026 年上半年销售单价下降 13.79%，主要系产品价格调整以及较低单价衬套产品销售占比上升所致。

④万向钱潮

报告期内，标的公司向万向钱潮销售的衬套产品平均单价分别为 5.63 元/件、11.02 元/件和 7.40 元/件，2025 年销售单价增长主要系新产品个别型号左右前摆臂衬套于 2024 年 9 月开始量产，2025 年均价为 16.24 元/件，销售额由 2024 年的 2.82 万元增长至 2025 年的 889.78 万元，成为第一大衬套产品型号，从而拉高了衬套整体销售均价；2026 年上半年，受下游厂商需求削减影响，客户对主要型号产品进行价格调整，引起单价和毛利率同步下降。

⑤广汽集团

报告期内，标的公司向广汽集团销售的衬套产品平均单价分别为 8.34 元/件、8.07 元/件和 7.81 元/件，较为稳定。2025 年毛利率下降，主要系销售产品结构中部分毛利率较低的前横向稳定杆衬套等产品销售额占比增长，引起衬套类产品整体毛利率下降。

⑥万安科技

报告期内，标的公司向万安科技销售的衬套产品平均单价分别为 8.02 元/件、13.30 元/件和 13.97 元/件；毛利率整体波动较小。2025 年销售单价增长主要系销售产品结构中单价较高的扭梁衬套总成销售额占比提升，引起衬套类产品整体销售均价增长。

⑦浙江锐泰悬挂系统科技有限公司

报告期内，标的公司向浙江锐泰悬挂系统科技有限公司销售的衬套产品平均单价分别为 8.20 元/件、9.48 元/件和 9.32 元/件。2025 年销售单价增长主要系新产品部分型号控制臂前、后衬套在 2025 年放量供货，销售额由 2024 年的 2.01 万元上升至 2025 年的 466.78 万元，由于新产品单价较高，提升了平均售价；报

告期内，随着新产品陆续实现量产销售，新产品毛利率偏高，导致毛利率持续增长。

2、汽车密封类及其他橡胶产品

报告期内汽车密封类及其他橡胶产品结构中，汽车密封件产品销售额分别为3,327.42 万元、4,078.92 万元和 1,856.73 万元，占汽车密封类及其他橡胶产品收入比例分别为 67.70%、72.37%和 75.27%。其他汽车密封类及其他橡胶产品包括家用步司等，不同型号产品单价差异较大，单一类型产品销售规模较小。

报告期内，汽车密封件产品各期主要客户均价、毛利率差异及变动情况如下：

单位：万元、元/件

序号	客户名称	2026年1-6月			2025年			2024年		
		金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
1	亚普股份	644.35	1.81	-	1,317.35	2.40	-	1,428.40	2.78	-
2	安徽尼威汽车动力系统有限公司	177.11	3.76	-	578.79	4.58	-	386.08	5.16	-
合计		**821.46**	**-**	**-**	**1,896.14**	**-**	**-**	**1,814.48**	**-**	**-**

报告期内，上表列示客户合计收入金额占汽车密封件产品收入比例分别为54.53%、46.49%和 44.24%。

标的公司汽车密封件产品各期主要客户毛利率情况已申请豁免披露。

（1）汽车密封类产品主要客户均价、毛利率差异分析

根据上表统计，汽车密封件产品不同客户间平均单价和毛利率存在一定差异，主要由于对不同客户销售的具体型号密封件产品存在差异，且产品具有定制化特征，产品定价以成本加合理利润为基础，结合市场环境和供需关系，并经与客户商业谈判后确定，因此同类产品不同客户之间平均单价和毛利率存在一定差异。

（2）汽车密封件产品主要客户自身均价、毛利率变动情况分析

①亚普股份

报告期内，标的公司向亚普股份销售的汽车密封件产品平均单价分别为 2.78 元/件、2.40 元/件和 1.81 元/件，报告期内单价持续下降单价主要系销售产品结构中主要型号密封圈等产品受客户价格调整售价降低，以及部分不足 1 元的密封产

品销售占比提升引起；受主要密封圈产品降价以及低毛利率的减震垫产品销售占比提升影响，2025 年毛利率有所下降。

②安徽尼威汽车动力系统有限公司

报告期内，标的公司向安徽尼威汽车动力系统有限公司销售的汽车密封件产品平均单价分别为 5.16 元/件、4.58 元/件和 3.76 元/件，单价和毛利率同步下降亦主要系销售产品结构中主要型号密封圈等产品受客户价格调整，售价降低引起。

综上，标的公司汽车减震类和汽车密封类及其他密封产品具有定制化特征，不同产品型号价格存在一定差异。同类产品不同客户均价、毛利率存在一定差异以及同类产品在同一客户报告期内均价和毛利率变动主要系销售的具体型号产品差异所致，差异具有合理性。

四、标的公司客户集中度是否符合行业惯例及下游情况

（一）标的公司客户集中度情况

报告期内，标的公司各期前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占比
2026 年 1-6 月	1	比亚迪	6,575.13	19.94%
	2	上汽集团	4,569.69	13.86%
	3	地通控股	2,020.80	6.13%
	4	广汽集团	1,960.66	5.95%
	5	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	1,541.95	4.68%
	合计		**16,668.23**	**50.55%**
2025 年度	1	比亚迪	21,419.01	26.08%
	2	上汽集团	9,426.31	11.48%
	3	广汽集团	3,688.25	4.49%
	4	地通控股	2,954.12	3.60%
	5	万向钱潮	2,634.66	3.21%
	合计		**40,122.34**	**48.85%**
2024 年度	1	比亚迪	13,577.39	21.37%
	2	上汽集团	9,764.55	15.37%
	3	广汽集团	4,800.09	7.56%
	4	万安科技	2,094.77	3.30%
	5	美力科技	1,701.11	2.68%

	合计	**31,937.91**	**50.27%**

标的公司各期前五大客户销售收入占比分别为 50.27%、48.85%和 50.55%。前五大客户中比亚迪、上汽集团、广汽集团为国内知名整车制造商，销售占比较高，其他客户地通控股、万向钱潮等为大型汽车零部件供应商。

（二）可比上市公司客户集中度情况

报告期内，可比上市公司前五大客户销售占比情况如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度
中鼎股份	未披露	19.19%	22.96%
拓普集团	未披露	65.79%	67.09%
正裕工业	未披露	48.50%	40.68%
润康科技	未披露	48.84%	61.20%
平均值	**未披露**	**45.58%**	**47.98%**
标的公司	**50.55%**	**48.85%**	**50.27%**

根据上表统计，2024 年及 2025 年，可比上市公司前五大客户销售占比平均值分别为 47.98%和 45.58%，与标的公司前五大客户销售占比趋近，不存在重大差异，标的公司客户集中度符合行业特征。

（三）下游集中度情况

标的公司前五大客户中比亚迪、上汽集团、广汽集团为国内知名整车制造商，三家客户各期销售占比合计分别为 44.30%、42.05%和 39.75%，占比较高；地通控股主要为吉利汽车配套供应商；万向钱潮、美力科技、万安科技及浙江锐泰悬挂系统科技有限公司主要为一汽集团、比亚迪、北汽集团、五菱汽车等车企配套零部件供应商。

根据中国汽车工业协会发布的 2025 年全年汽车产销数据及行业经济运行情况，主流整车厂销量及市场份额数据如下：

序号	车企名称	2025年累计销量（万台）	市场份额
1	比亚迪	460.2	13.4%
2	上汽集团	438.7	12.8%
3	吉利汽车	359.8	10.5%
4	一汽集团	330.2	9.6%

5	广汽集团	172.1	5.0%

由上表可知，比亚迪、上汽集团作为前两大头部车企占据市场主导地位，比亚迪以 460.2 万辆的销量位居第一，凭借 13.4%的市场份额实现稳健领跑，上汽集团紧随其后，累计销量达 438.7 万辆，市场份额 12.8%，上表中五家主流车企 2025 年销量市场份额达到 51.30%，与标的公司前五大客户销售占比情况较为相符。

综上，报告期内标的公司各期前五大客户销售收入占比分别为 50.27%、48.85%和 50.55%，与可比上市公司前五大客户销售占比均值接近、与下游车企市场份额集中度较为相符，标的公司客户集中度总体符合行业惯例及下游情况。

五、结合在手订单、定点和批量生产情况、行业周期、下游需求、市场竞争等，分析标的公司收入的可持续性

（一）标的公司在手订单、定点和批量生产情况、行业周期、下游需求、市场竞争情况

1、在手订单

标的公司在手订单数量系根据主要客户每月提供未来 3 个月的生产计划统计，截至 2026 年 6 月末，各类产品订单数量 2,322.88 万件，订单金额为 2.16 亿元。

2、定点和批量生产情况

报告期内，标的公司凭借卓越的同步开发能力、精益的生产工艺和严苛的质量控制体系，已取得下游客户众多定点项目并实现批量生产。报告期内，标的公司取得新增定点项目数量如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	合计
新增定点项目数量（个）	187	306	297	790

报告期内，标的公司新增定点项目数量合计 790 个，在 2025 年实现量产的定点项目数量有 297 个，2026 年上半年实现量产的定点项目数量有 175 个，取得项目定点后一般会在 12 个月内进入量产阶段。报告期内，标的公司新增定点项目量产转化率较高，期末尚未量产的在手定点项目数量较为充足。

3、行业周期情况

根据 Fortune Business Insights，2025 年全球汽车衬套市场规模约为 1,671.5 亿美元，预计到 2034 年将达到约 2,637.1 亿美元，年复合增长率约为 5.20%。其中，用于汽车悬架的衬套占比最高，预计 2026 年达到 41.10%，同时为增长最快的细分板块，市场对驾乘舒适性与车辆稳定性的要求不断提高，推动悬架衬套需求显著增长。根据 Mordor Intelligence，2025 年全球汽车密封件及垫片市场规模约为286.0亿美元，预计到2030年将达到377.4亿美元，年复合增长率约为5.70%。

在中国市场方面，根据智研咨询数据显示，2024 年，中国汽车橡胶减震件市场规模约 321.78 亿元，汽车橡胶密封件市场规模约 310.36 亿元，受国产替代及新能源车渗透率领先影响，中国市场增速预计将高于全球平均水平。

我国作为汽车产销大国，随着消费者对汽车舒适性、静谧性要求的不断提升，NVH 橡胶减震元件市场将保持稳定增长态势，行业处于成长上升期。

4、下游需求情况

（1）中国汽车产销持续增长，下游需求稳固

根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年我国汽车产销量分别完成 3,453 万辆和 3,440 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%。汽车产销连续三年保持 3,000 万辆以上规模。庞大的汽车产销量为上游 NVH 橡胶减震元件供应商提供了广阔的市场空间和持续稳定的需求。2026 年上半年，汽车产销累计完成 1,499.3 万辆和 1,501.7 万辆，同比分别下降 4%和 4.1%，我国汽车行业运行总体平稳运行。

（2）新能源汽车高速增长，带动增量需求

根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年我国新能源汽车产销量分别完成 1,662.6 万辆和 1,649 万辆，同比分别增长 29%和 28.2%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的 47.9%。2026 年上半年，新能源汽车产销同比分别增长 6.7%和 7.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 49.6%。新能源汽车对 NVH 性能的要求较高，由于新能源汽车取消了发动机的噪声掩蔽效应，风噪、路噪和振动问题更加突出，对减震及密封元件的性能和数量需求更高。

（3）标的下游客户结构多元化，需求稳定性较高

标的公司已进入比亚迪、上汽、奇瑞、吉利、广汽、长安、长城、江淮、长安、零跑、理想、金龙等知名汽车整车制造企业及其一级供应商的供应链体系。近年来，国内整车厂竞争格局发生较大变化，行业增量主要来自自主品牌，比亚迪、上汽集团等头部企业年销量均超过 100 万辆且保持稳定增长，自主品牌综合竞争力持续凸显，各类新能源车型持续迭代放量，标的公司已进入核心客户长期供应链体系，并获得多款主力车型项目定点，供货需求稳定性较高。

5、市场竞争情况

本土企业快速成长并加速实现国产替代的竞争格局。威巴克、哈金森、康迪泰克等行业头部外资企业在面对中国市场快速的产品迭代需求时，本地化的响应速度与决策灵活性受到一定制约，标的公司等本土头部企业深度参与国内主流自主品牌及新能源品牌的研发过程，依托本地化供应链体系实现了更具竞争力的成本控制，并能够针对整车厂较短的开发周期提供高效的同步开发配合。同时头部本土企业通过持续投入，在生产工艺、高频隔振性能以及轻量化复合材料应用等方面已逐步缩小与跨国企业的差距，并在新能源汽车相关的特定技术领域实现了技术对标，目前已稳步进入中高端配套体系。

（二）标的公司收入的可持续性

经营方面，报告期内标的公司新增定点项目数量众多，定点项目量产转化率较高，期末在手订单、尚未量产的在手定点项目数量较为充足；行业周期方面，中国汽车橡胶减震件市场规模庞大，随着终端消费者对汽车舒适性、静谧性要求的不断提升，NVH 橡胶减震元件市场将保持稳定增长态势，行业处于成长上升期；下游需求方面，我国汽车产销连续三年保持 3,000 万辆以上规模，新能源车渗透率不断提升带动增量需求，下游客户多元化且需求稳定，标的公司已积累了包括比亚迪、上汽集团、广汽集团等头部汽车整车制造厂商，以及地通控股、万向钱潮、万安科技等大型零部件供应商客户资源，并与之建立了长期稳固的合作关系；市场竞争方面，标的公司依托本地化供应链体系和持续的研发投入，可满足整车厂较短的开发周期提供高效的同步开发需求，目前已稳步进入中高端配套

体系，标的公司依托优质稳固的客户资源和技术实力持续获取新定点项目，不断拓展市场份额。综上，标的公司收入具备较强的可持续性。

六、报告期内不同销售模式收入金额及占比；寄售模式是否符合行业惯例，寄售模式下主要客户、销售内容及其金额、占比，同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性，寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性

（一）报告期内不同销售模式收入金额及占比

标的公司下游主要为整车制造商和大型零部件供应商，销售采用直销模式。按照向客户交货和结算模式，可以分为寄售模式和签收模式。寄售模式下，标的公司根据客户要求，将货物运输送至客户指定地点，客户根据生产需求领用，经客户领用或下线并依据对账单确认收入；签收模式下，标的公司根据客户要求，将货物运输送至客户指定地点，经客户签收并获取签收单据或依据对账单确认收入。标的公司主营业务收入按寄售模式和签收模式分类情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售模式	17,813.63	54.09%	49,757.63	60.65%	39,486.69	62.22%
签收模式	15,119.56	45.91%	32,280.72	39.35%	23,971.44	37.78%
合计	**32,933.19**	**100.00%**	**82,038.34**	**100.00%**	**63,458.13**	**100.00%**

报告期内，标的公司采用寄售模式销售占比分别为62.22%、60.65%和54.09%，寄售模式占比较高，主要系下游比亚迪等客户为优化自身存货管理、降低原材料资金占用、提升供应链周转效率，对上游零部件供应商采用寄售式采购模式。

（二）寄售模式是否符合行业惯例，寄售模式下主要客户、销售内容及其金额、占比

1、寄售模式符合行业惯例

寄售模式系国内整车及汽车零部件行业较为通行的供应链结算模式。比亚迪、上汽集团等主流整车制造商为推行精益生产、降低自身原材料库存占用、优化营

运资金周转、保障产线连续供货，普遍采用寄售仓储结算体系，要求配套零部件供应商将货物存放至客户指定厂区仓库，待客户实际领用或下线后对账结算。

根据公开披露查询，汽车零部件行业中精进电动（688280.SH）、华阳集团（002906.SZ）、乔路铭（920079.BJ）、瑞立科密（001285.SZ）、天海电子（001365.SZ）、福赛科技（301529.SZ）等，可比上市公司中正裕工业、润康科技，以及上市公司凯众股份均存在寄售模式，根据上市公司年报等公开数据检索，部分公司披露寄售模式收入占比，情况如下：

公司名称	主营业务产品	2025 年	2024 年
精进电动（688280.SH）	新能源汽车电驱动系统	72.84%	46.86%
华阳集团（002906.SZ）	汽车电子及精密压铸业务	68.33%	74.06%
乔路铭（920079.BJ）	汽车内饰件、外饰件及配套模具	98.22%	97.04%
北汽模塑	汽车保险杠总成、门槛边梁总成等塑化汽车装饰件产品	82.24%	80.55%
廊坊莱尼线束	汽车高低压线束及相关电子电器部件整体解决方案	73.71%	61.06%
平均值		79.07%	71.91%
标的公司	汽车减震产品	60.65%	62.22%

注：精进电动寄售模式收入占比为寄售模式收入占新能源汽车电驱动系统业务收入占比，其余案例为寄售模式收入占主营业务收入比例；北汽模塑、廊坊莱尼线束为渤海汽车（600960.SH）发行股份及支付现金购买资产之标的公司，项目于 2026 年 7 月注册生效。

综上，标的公司采用寄售模式且寄售模式收入占比较高，符合行业惯例。

2、寄售模式下主要客户、销售内容及其金额、占比

报告期内，标的公司寄售模式下各期前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售主要产品	销售金额	占寄售模式销售额比例
2026 年 1-6 月	1	比亚迪	衬套、顶支撑	6,575.13	36.91%
	2	上汽集团	衬套、弹簧垫	3,535.82	19.85%
	3	博世华域	缓冲环、衬套	940.19	5.28%
	4	长安汽车	衬套	793.36	4.45%
	5	广汽集团	衬套	650.95	3.65%
	合计		**-**	**12,495.45**	**70.15%**
2025	1	比亚迪	衬套、顶支撑	21,419.01	43.05%

年度	2	上汽集团	衬套、弹簧垫	7,873.72	15.82%
	3	万向钱潮	衬套	2,634.66	5.29%
	4	博世华域转向系统有限公司	缓冲环、衬套、轴承盘	2,137.93	4.30%
	5	嘉兴曙光汽车底盘系统有限公司	衬套	1,432.45	2.88%
	合计		**-**	**35,497.77**	**71.34%**
2024年度	1	比亚迪	衬套、顶支撑	13,577.39	34.38%
	2	上汽集团	衬套、弹簧垫、顶支撑	8,296.02	21.01%
	3	万安科技	衬套	2,094.77	5.31%
	4	万向钱潮	衬套	1,679.79	4.25%
	5	博世华域转向系统有限公司	缓冲环、衬套、轴承盘	1,567.48	3.97%
	合计		**-**	**27,215.45**	**68.92%**

注：（1）上汽集团下属多家公司与标的公司开展业务，其中上汽通用五菱汽车股份有限公司、宁波汇众汽车车桥制造有限公司、上海中国弹簧制造有限公司等开票结算主体采用寄售模式销售；上汽大通汽车有限公司无锡分公司等开票结算主体采用签收模式销售，上表中列示标的公司与上汽集团下属公司采用寄售模式结算的销售金额；

（2）长安汽车下属企业包括安徽建安底盘系统有限责任公司、四川宁江山川机械有限责任公司和辰致科技有限公司。

根据上表统计，报告期内标的公司寄售模式下前五大客户销售额占比分别为68.92%、71.34%和 70.15%，集中度较高，其中比亚迪和上汽集团整车制造商为寄售模式前两大客户，其他客户为大型零部件供应商，销售内容主要为衬套、顶支撑等减震产品。

（三）同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率的差异及合理性，寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率差异及合理性

标的公司与同一客户根据供货合同/框架协议约定采用单一类型销售模式，不存在对同一客户同时采用寄售模式和非寄售模式结算。客户按同一控制合并口径下，上汽集团和广汽集团下属多家公司与标的公司开展业务，根据下属公司自身要求，存在部分下属公司按寄售模式结算，部分按非寄售模式结算，但同一下属公司不存在同时采用寄售模式和非寄售模式结算。

标的公司具体型号产品在获得客户定点后，与客户整车平台进行同步开发、验证及量产适配，具体型号产品配套具体品牌车型，汽车零部件行业内一种零部

件一般仅由唯一零部件供应商进行供应，因此，标的公司具体型号产品一般仅向一个客户供货销售，不存在同一量产型号产品向多个客户供货的情况。

综上，标的公司不存在对同一结算客户同时采用寄售模式和非寄售模式结算，因此同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率无法比较；标的公司同一量产型号产品一般不存在向多个客户供货，因此同一型号产品寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率无法比较。

七、寄售模式仓储保管责任划分、费用承担和客户领用及收入确认周期情况，仓储费用对销售定价的影响，报告期各期仓储费用金额及定价依据、相关会计处理及准确性

（一）寄售模式仓储保管责任划分、费用承担

寄售模式系国内整车及汽车零部件行业较为通行的供应链结算模式。比亚迪、上汽集团等主流整车制造商为推行精益生产、降低自身原材料库存占用、优化营运资金周转、保障产线连续供货，普遍采用寄售仓储结算体系，要求配套零部件供应商将货物存放至客户指定厂区仓库，待客户实际领用或下线后对账结算。

寄售模式下客户指定厂区仓库包括三方仓与客户仓两类，三方仓系安徽拓盛在客户生产基地的附近租赁的仓储场地，并由安徽拓盛委托三方仓管理方进行货物仓储及提供运输服务的仓库；客户仓系客户厂区内部控制的仓库。原本寄售模式下，供应商一般将货物运送至客户控制的仓库，供客户生产领用，报告期内根据部分客户的供应链管理需求，标的公司增加了较多三方仓。通常情况下，客户在需要调货时会直接向标的公司及三方仓管理方下达调货需求，三方仓管理方再将指定货物发货运送到客户厂区内部的客户仓，供客户生产领用。

寄售模式涉及的三方仓和客户仓仓储保管责任划分、费用承担如下：

寄售仓类型	仓储保管责任	费用承担
三方仓	三方仓管理方	标的公司承担
客户仓	客户	客户承担

对于三方仓而言，安徽拓盛在客户的附近租赁仓储场地并委托供应商进行仓储及运输服务，如安徽拓盛（甲方）与宁国市文达物流有限公司深圳分公司（乙

方）签订的《仓储服务合同》中约定：“上述产品在乙方物流作业中，如因乙方原因又丢失损坏情况发生，乙方应负责赔偿。”，同时约定了仓储费用包括了固定每平方米的单价、单次送货的单价、退货退周转箱等收费标准等。因此，该模式下仓储保管责任归三方仓管理方，仓储费由安徽拓盛承担。

对于客户仓而言，如安徽拓盛与比亚迪签订的《乘用车生产线物料采购通则》中约定：“针对采取寄售模式交付的产品，供方（安徽拓盛）依据采购订单范围内交付计划载明的信息将产品运送至需方（比亚迪）指定收货地点，由需方或其委托的第三方代为保管。”因此，该模式下仓储保管责任规则归客户。同时，客户未与标的公司签署仓储协议收取仓储费，安徽拓盛不承担仓储费。

（二）客户领用及收入确认周期情况

寄售模式下，标的公司根据客户要求，将货物运输送至客户指定地点，客户根据自身生产需求按一定频率领用，以客户领用或生产下线时点为货物风险及控制权转移时点，客户每月出具对账单（或开票通知单、开票清单等单据），内容包括对账周期内客户收货领用或生产下线产品明细及数量等，客户每月出具的对账单是标的公司收入确认的依据。

因此，客户的领用周期系根据客户自身生产需求按一定频率领用，标的公司的收入确认周期系根据客户每月出具的对账单进行收入确认。

（三）仓储费用对销售定价的影响

标的公司寄售模式下的仓储费用均来源于三方仓，报告期各期仓储费用金额及占寄售模式下收入比重的情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
仓储费用（万元）	202.45	400.89	72.28
寄售模式收入（万元）	17,813.63	49,757.63	39,486.69
占比	1.14%	0.81%	0.18%

报告期内，仓储费用分别为 72.28 万元、400.89 万元和 202.45 万元，占寄售模式收入比例分别为 0.18%、0.81%和 1.14%，占比较低。仓储费用增加主要系部分客户出于供应链管理需求，要求标的公司在客户附近增加三方仓所致。安徽

拓盛的产品销售定价系基于产品成本及合理利润为基础，仓储费用作为产品成本，由于各期仓储费用金额及占比较小，因此仓储费用对销售定价的影响较小。

（四）报告期各期仓储费用金额及定价依据

报告期内，为安徽拓盛提供仓储服务的主要供应商定价情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	定价依据
1	广州华川物流有限公司	广汽乘用车有限公司、广汽埃安系能源汽车股份有限公司	17.01	57.68	-	①仓储费：每平米每月 35 元 ②物流配送：产品开票价 1% ③样件、售后例外单独配送：200 元/趟 ④管理费：仓储的 10%
2	长沙市雨花区轩腾仓储服务中心	长沙比亚迪	26.32	54.83	7.66	①仓储费：每平米每月 20 元 ②物流配送：产品开票价 1% ③提货、退货单独运输：300 元/趟
3	宁国市文达物流有限公司深圳分公司	深圳比亚迪	22.52	47.18	42.31	①仓储费：产品开票价 0.5% ②物流配送：300-400 元/趟 ③提货、退货单独运输：200 元/趟
4	江苏运为物流供应链管理有限公司	西安比亚迪	24.89	41.94	-	①仓储费：每平米每月 30 元 ②物流配送：150-300 元/趟 ③进仓费、出仓费：10 元/托
5	合肥新宁供应链管理有限公司	合肥比亚迪	22.49	39.35	8.24	①仓储费：每平米每月 25 元 ②物流配送：产品开票价 1%
小计			**113.23**	**240.98**	**58.21**	

仓储费定价依据主要为以下两种情况：

（1）按照面积*天数定价：即按照公司使用的仓储面积或使用的货架位数量乘以合同约定的单价与天数计算仓储费，另外存在部分零星服务费及配送费等。

（2）按照货物价值定价：即按照标的物入库金额或者出库金额的约定比例计算仓储费，另外存在部分零星服务费及配送费等。

（五）相关会计处理及准确性

标的公司对寄售模式下仓储费用作为合同履约成本计入营业成本核算。

标的公司的仓储费用来源于三方仓，系标的公司为满足客户的供应链管理需求所租赁，三方仓租赁系标的公司为履行合同发生的必要活动。由于租赁三方仓

进行仓储活动是在产品的控制权转移给客户之前发生的，因此该活动不构成单项履约义务，故标的公司对仓储费用作为合同履约成本直接计入营业成本核算。

综上，标的公司对寄售模式下仓储费用的会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

八、寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况，寄售仓内部控制的有效性，标的公司如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性

（一）寄售模式下的存货余额，寄售仓分布情况

1、寄售模式下的存货余额

报告期各期末，标的公司寄售模式下存货余额分别为 2,455.22 万元、3,426.23 万元和 3,872.28 万元，构成情况如下：

仓库类型	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末	
	金额	占存货比例	金额	占存货比例	金额	占存货比例
客户仓	2,587.08	24.91%	1,920.26	21.45%	1,922.90	26.12%
三方仓	1,285.20	12.37%	1,505.97	16.82%	532.32	7.23%
合计	**3,872.28**	**37.28%**	**3,426.23**	**38.28%**	**2,455.22**	**33.35%**

客户仓存货金额分别为 1,922.90 万元、1,920.26 万元和 2,587.08 万元，主要位于上汽集团、比亚迪等客户控制的仓库现场，客户尚未进行生产领用或下线结算。三方仓存货主要为存放在比亚迪合肥、西安、惠州等生产基地附近仓库存货，待客户下达送货需求。

2、寄售仓分布情况

报告期各期末，由标的公司委托第三方物流公司/供应链公司管理的三方仓分别有 16 个、28 个和 40 个，2025 年三方仓数量增加主要系比亚迪等客户出于供应链管理需求，要求标的公司在其厂区附近增设仓库；除三方仓外，客户仓主要系上汽集团等由客户自行管理的仓库。

（1）寄售仓按区域划分情况

按区域划分，各期末寄售仓存货分布情况如下：

单位：万元

区域	2026 年 6 月末		2025 年末		2024 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	1,837.59	47.45%	1,411.15	41.19%	944.63	38.47%
华南地区	930.76	24.04%	1,058.02	30.88%	881.33	35.90%
华中地区	657.34	16.98%	451.96	13.19%	351.08	14.30%
西北地区	276.17	7.13%	352.58	10.29%	84.92	3.46%
西南地区	112.42	2.90%	110.96	3.24%	140.90	5.74%
其他地区	58.00	1.50%	41.56	1.21%	52.36	2.13%
总计	**3,872.28**	**100.00%**	**3,426.23**	**100.00%**	**2,455.22**	**100.00%**

寄售模式下存货主要集中在华东和华南地区，与比亚迪和上汽集团生产基地相匹配。

（2）主要寄售仓情况

报告期各期末，标的公司主要寄售仓分布情况如下：

寄售客户	仓库名称	位置	仓库管理方	期末存货余额		
				2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末
比亚迪	西安比亚迪-三方仓	陕西省西安市鄠邑区北一街	江苏运为物流供应链管理有限公司	258.76	328.05	338.66
	深圳比亚迪-三方库	广东省惠州市惠东县吉隆镇天成庵工业区	宁国文达物流有限公司深圳分公司	165.16	299.63	-
	长沙比亚迪-三方库	长沙市雨花区跳马镇	长沙市雨花区轩腾仓储服务中心	112.04	70.35	-
	郑州比亚迪-三方库	河南省郑州市航空港区岗李乡	郑州通林雨物流有限公司	104.47	76.87	-
	合肥比亚迪-三方库	合肥市长丰县下塘镇梧桐大道与建业大道交口易高家居产业园	合肥新宁供应链管理有限公司	88.96	176.18	-
	常州比亚迪-三方库	常州市新北区罗溪镇大拇指工业园	常州荣光一达物流仓储有限公司	68.65	30.60	-
	济南比亚迪-三方仓	济南济阳回河街道	济南正山物流仓储有限公司	58.03	120.11	-

	深圳比亚迪-客户仓	深圳比亚迪工厂内	客户	136.74	189.44	383.53
上汽集团	上汽通用五菱-三方仓	广西省柳州河西工业园	柳州市万通达仓储服务有限责任公司	79.71	44.12	-
	南京汇众-客户仓	南京汇众工厂内	客户	438.24	60.95	95.14
	郑州汇众-客户仓	郑州汇众工厂内	客户	236.55	38.28	63.65
	上汽通用五菱-客户仓	上汽通用五菱工厂内	客户	197.79	146.84	74.47
	芜湖中瑞-客户仓	芜湖中瑞工厂内	客户	188.47	20.53	10.25
	上海汇众-客户仓	上海汇众工厂内	客户	125.71	63.96	48.02
	中国弹簧-客户仓	中国弹簧工厂内	客户	121.78	38.77	34.93
	宁波汇众-客户仓	宁波汇众工厂内	客户	56.08	127.87	191.53
	柳州汇众-客户仓	柳州汇众工厂内	客户	1.33	70.95	2.82
广西鸣新底盘部件有限公司	广西鸣新-客户仓	广西鸣新工厂内	客户	121.00	109.82	79.51
奇瑞商用车（山东）科技有限公司	奇瑞商用车-客户仓	奇瑞商用车工厂内	客户	65.28	113.77	-
四川宁江山川机械有限责任公司	四川宁江山川-客户仓	四川宁江山川工厂内	客户	86.00	63.43	105.85
总计-				**2,710.75**	**2,190.52**	**1,428.36**

上表中列示的主要寄售仓各期末存货余额占寄售存货比例分别为 58.18%、63.93%和 70.00%。

（二）寄售仓内部控制的有效性，标的公司如何对寄售的存货进行管控，确定每月实际使用量的方式、频率和时点，是否影响收入确认的准确性

1、安徽拓盛针对寄售模式下相关存货管理的内部控制措施

（1）寄售存货发出控制

报告期内，标的公司建立健全了存货管理制度，寄售模式下，一般由标的公司将货物按客户要求发往指定地点，包括直发客户仓或先发往三方仓，再根据客

户需求由三方仓发往客户仓。

①成品库直发至客户仓：标的公司内勤部门根据客户生产需求计划安排发货，由仓管员与内勤人员共同确认货物型号、数量、状态后装车发出。内勤人员于货物发出当天在 ERP 系统完成寄售调拨，将成品库中的数量调拨至客户仓中。

②成品库发货至三方仓：标的公司内勤部门根据客户生产需求计划安排发货，由仓管员与内勤人员共同确认货物型号、数量、状态后装车发出。内勤人员于货物发出当天在 ERP 系统完成寄售调拨，将成品库中的数量调拨至三方仓中。三方仓收货当天，三方仓管理方与内勤核对型号、数量及产品状态；

三方仓发货至客户仓：客户将送货需求同步发送给标的公司内勤人员和三方仓管理方，三方仓管理方安排发货至客户仓。三方仓管理方负责收集客户的签收单据，按月整理并寄回内勤人员。内勤人员根据三方仓向客户发货的信息，在 ERP 系统中制作调拨单，由三方仓调拨至客户仓中。

（2）对寄售存货的管理

①客户仓存货由客户负责保管及生产领用；②三方仓存货由标的公司委托第三方物流仓储公司进行保管，包括寄售存货需分开单独分区存放，并根据客户调货需求将货物运送至客户仓，三方仓管理方负责对货物日常出入库管理和盘点。

（3）对寄售存货的监控及盘点机制

三方仓盘点：标的公司每月对三方仓进行盘点一次，月度盘点由三方仓管理方负责，并向标的公司提交盖章的盘点表，标的公司按季度或半年度由内勤及财务部人员参与监盘，对出现盘点差异的，内勤人员与三方仓管理方共同查找差异原因，经总经理审批后，财务部进行会计处理；

客户仓盘点：客户仓由客户控制，产品一般送到客户仓后会及时被领用生产，无法执行盘点程序。标的公司业务人员按需不定期前往客户仓现场检查存货状况，并在期末取得部分主要客户自身对账系统中导出的结余库存数据，销售内勤人员将其与标的公司已发货尚未结算数据进行核对。

（4）月度对账管理

标的公司每月与三方仓对账，内勤于每月前五个工作日内完成数据核对，并根据三方仓提供的数据制作“三方仓收发存汇总表（月度）”，内勤负责人汇总并复核各内勤人员资料后，将汇总表邮件发送至财务部长，财务部长安排财务人员进行二次复核。如出现数据不一致情形，应当查找原因并在当月结账前处理。

标的公司每月与客户仓对账，由客户每月根据生产领用或下线数量出具对账单（或开票通知单、开票清单等单据），内容包括月度对账周期内客户领用或生产下线产品明细及数量等，内勤人员根据发货数据与对账单进行核对，核对无误后制作寄售结算单交至财务部确认收入及开票结算。

综上，标的公司寄售仓的内部控制执行有效。

2、确定每月实际使用量的方式、频率和时点

对于三方仓，三方仓管理方向客户发货的数据及时提供给标的公司内勤人员，标的公司内勤人员每月与三方仓对账以确定与三方仓对账确定每月实际使用量。

对于客户仓，客户每月出具对账单（或开票通知单、开票清单等单据），内容包括对账周期内客户收货领用或生产下线产品明细及数量等，标的公司据此确定客户每月实际使用量。

3、是否影响收入确认的准确性

寄售模式下，标的公司根据客户要求，将货物运输送至客户指定地点，客户根据自身生产需求按一定频率领用，以客户领用或生产下线时点为货物风险及控制权转移时点，客户每月出具对账单（或开票通知单、开票清单等单据），内容包括对账周期内客户收货领用或生产下线产品明细及数量等，客户每月出具的对账单是标的公司收入确认的依据。

标的公司寄售模式下的收入确认具有准确性。

九、区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定及同行业可比公司情况等，分析标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求

（一）区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定，分析标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求

1、标的公司的收入确认方法

（1）国内销售收入的确认方法

签收模式：标的公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定地点，经客户签收并获取签收单据或依据对账单确认收入。具体为：标的公司根据客户需求，将货物运输送至客户指定地点，①对于地通控股、美力科技等大型零部件供应商，标的公司对其发货频率为每日或每周多次，发货次数较多，该类客户定期出具对账单，对账内容包括对结算周期累计验收的产品明细和数量，对账单作为标的公司收入确认依据，标的公司根据对账单据中列示的客户签收时间作为收入确认时点。②对于发货频次较低的客户，且客户在收货时进行签收并将签收单交回至标的公司情况下，签收单作为标的公司收入确认依据，标的公司根据签收单上客户签收时间作为收入确认时点。

寄售模式：标的公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定地点，经客户领用或下线并依据对账单确认收入。具体为：标的公司根据客户要求，将货物运输送至客户指定地点，以客户领用或生产下线时点为货物风险及控制权转移时点，由客户定期出具对账单（或开票通知单、开票清单等单据），对账内容包括对账周期内客户收货领用或生产下线产品明细及数量，对账单作为标的公司收入确认依据，标的公司根据对账单据中列示的客户领用或生产下线时间作为收入确认时点。

（2）国外销售收入的确认方法

标的公司主要采用 FOB、CIF 方式出口，产品完成报关手续后，按报关单上记载的出口日期作为收入确认时点确认收入。

2、不同收入确认模式下，合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定

安徽拓盛与客户主要通过签署框架协议加销售订单的形式合作，不同收入确

认模式下的主要客户，安徽拓盛与其合同条款约定如下：

客户名称（合并口径）	交易结算主体	收入确认模式	验收	控制权转移	款项支付	质保期
比亚迪	比亚迪汽车有限公司等12家主体	寄售模式	除非另有约定，对于已通过需方验收入库但未由需方实际投入生产的产品，需方不承担购买的责任，货物的所有权与毁损、灭失的风险不发生转移；需方自寄售仓中领用时货物的所有权及毁损、灭失的风险转移至需方		到票月结60天+6个月票据	质保期自需方经销商/服务店向终端用户出具机动车销售统一发票/备件销售凭证当日起至需方就该产品向终端用户承诺的售后质保期截止日止。
上汽集团	宁波汇众汽车车桥制造有限公司等10家汇众汽车公司主体	寄售模式	货物运抵甲方仓库	乙方产品经甲方验收合格且生产使用后	到票月结45天+6个月电子商业汇票	保修期自交付日期开始，至以下最早日期结束：向货物或包含货物的产品的终端用户提供的保修期期满或交货日期后的5周年。
	上海中国弹簧制造有限公司、芜湖中瑞弹簧有限公司	寄售模式	货物运抵甲方指定交付地点	在生产部门领用后，产品所有权转移至客户，转移点在出仓库时	到票月结90天+银行承兑汇票	合同未约定
	上汽通用五菱汽车股份有限公司	寄售模式	货物运抵甲方指定交付地点	自乙方物料到甲方指定地点至整车/整机下地为质量验收期，验收后，控制权转移	到票月结60天+不超过6个月银行承兑汇票	三包有效期2年/5万公里，包修期3年/10万公里；零部件跟随整车三包周期承担质量赔付责任
广汽集团	广州华德汽车弹簧有限公司	寄售模式	货物运抵甲方指定交付地点	产品所有权于初步验收受入合格后且甲方投入使用后由乙方转移至甲方	到票月结60天+银行承兑汇票	乙方向甲方免费提供不少于12个月的产品质量保证期
	广汽埃安新能源汽车股份有限公司	签收模式	货物运抵甲方指定交付地点	零部件的所有权在甲方广区内的配送中心完成验收之时由乙方转移至甲方	到票月结60天+银行承兑汇票	《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》中规定的三包期限

客户名称（合并口径）	交易结算主体	收入确认模式	验收	控制权转移	款项支付	质保期
地通控股	湘潭地通汽车制品有限公司、成都杰诚联合汽车部件有限公司	签收模式	货物运抵甲方公司所在地	乙方产品运至交货地点卸载且由甲方授权人员向乙方验收合格入库并向乙方签署交货单的情形下，方视为乙方完成货物交付义务	到票月结90天+银行承兑汇票	三包期24个月
美力科技	浙江美力汽车弹簧有限公司	签收模式	货物运抵甲方指定交付地点	货物送达买方指定的收货地点并经买方验收合格视为交付	到票月结120天+银行承兑汇票	合同未约定
SOGEFI ENGINE SYSTEMS MEXICO		出口	FOB船上交货		见票即付	自买方接收商品之日起，对商品提供36个月的质保期

3、标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求

根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。标的公司不同销售区域、销售模式对应的收入确认依据，及收入确认时点（控制权转移）如下：

销售区域	销售模式	收入确认依据	收入确认时点（控制权转移）
国内	签收模式	签收单据或对账单	经客户签收并获取签收单据或依据对账单上记载的日期
国内	寄售模式	对账单	经客户领用或下线并依据对账单上记载的日期
国外	-	报关单	报关单上记载的出口日期

综上所述，标的公司收入确认方法符合企业会计准则中关于“控制权转移”的核心原则，收入确认时点准确，符合企业会计准则的要求。

（二）分析标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求

标的公司与同行业可比公司收入确认方法比对如下：

公司名称	收入确认方法
中鼎股份	本公司与客户之间的销售商品合同包含转让橡胶制品等产品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据

	合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移； 外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
拓普集团	（1）国内公司 1）国内销售 国内整车制造商销售以客户领用并通知公司开票作为收入确认时点，国内售后市场销售以出库作为收入确认时点。 2）国外销售 一般贸易销售以报关出口作为收入确认时点，销售合同中采用DDU、DDP贸易方式的销售，以到目的港并经客户签收作为收入确认时点。 （2）国外公司 以发货并经客户签收作为收入确认时点或以客户提货作为收入确认时点。
正裕工业	（1）内销产品收入确认条件：验收模式下，公司根据合同约定将产品交付给购货方,客户签收并取得客户收货回执或对账清单后确认销售收入；寄售模式下，公司根据合同约定将产品移库至指定地点，取得客户领用清单后确认销售收入。 （2）外销产品收入确认需满足以下条件：FOB、CNF和CIF模式下，公司根据合同约定将产品报关、离港，并取得提单后确认销售收入；DDP模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定地点，并取得客户的签收单后确认销售收入。
润康科技	国内销售，针对货到签收的，公司负责发货并运输，产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入；针对货到领用的，公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入； 国外销售，公司主要采用FOB和CIF方式出口。FOB和CIF模式下，公司根据合同约定将产品报关、离港，并取得提单后确认销售收入
安徽拓盛	（1）国内销售收入的确认方法 签收模式：公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定地点，经客户签收并获取签收单据或依据对账单确认收入； 寄售模式：公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定地点，经客户领用或下线并依据对账单确认收入。 （2）国外销售收入的确认方法 公司主要采用FOB、CIF方式出口，产品完成报关手续后，按报关单上记载的出口日期作为收入确认时点依据确认收入。

注：可比公司收入确认方法摘自年报。

根据上表列示，可比公司中鼎股份未详细披露收入确认具体方法。

拓普集团收入确认方法中国内整车制造商销售以客户领用并通知公司开票作为收入确认时点，与标的公司寄售模式收入确认方法相近；国外销售一般贸易销售以报关出口作为收入确认时点，与标的公司国外销售收入确认方法相近。

正裕工业收入确认方法中内销产品验收模式下，公司根据合同约定将产品交付给购货方,客户签收并取得客户收货回执或对账清单后确认销售收入，与标的公司签收模式确认收入方法基本一致；内销产品寄售模式下，公司根据合同约定

将产品移库至指定地点，取得客户领用清单后确认销售收入，与标的公司寄售模式确认收入方法相近；外销产品收入在 FOB、CNF 和 CIF 模式下，公司根据合同约定将产品报关、离港，并取得提单后确认销售收入，与标的公司国外销售收入方法相近。

润康科技收入确认方法中国内销售针对货到签收的，公司负责发货并运输，产品发出到达对方指定地点，经客户签收并获取签收单据或取得签收对账单后确认收入，与标的公司国内销售签收模式收入确认方法基本一致；国内销售针对货到领用的，公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定第三方仓库，经客户领用并获取对账单据后确认收入，与标的公司国内销售寄售模式收入确认方法基本一致；国外销售，公司主要采用 FOB 和 CIF 方式出口，FOB 和 CIF 模式下，公司根据合同约定将产品报关、离港，并取得提单后确认销售收入，与标的公司国外销售收入方法相近。

此外，国内主流整车制造商对零部件厂商普遍采用寄售结算体系，标的公司寄售模式收入确认方法与汽车零部件行业中瑞立科密、天海电子、福赛科技等上市公司针对寄售模式收入确认方法对比如下：

公司名称	主要产品	寄售模式收入确认方法
瑞立科密（001285.SZ）	汽车主动安全系统和铝合金精密压铸件	寄售模式：公司按照合同(或订单)约定，将产品送至客户指定地点，在产品检验入库并经领用后，根据客户的领用通知确认收入，对于存在返利等可变对价的合同(或订单)，在确认交易价格时根据最佳估计数进行调整
天海电子（001365.SZ）	汽车线束、连接器等电子产品	领用模式：公司按照客户需求组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户实际领用后，公司通过查询客户的供应商系统或者通过纸质单据等方式获得客户领用情况，据此确认收入
福赛科技（301529.SZ）	汽车内饰功能件和装饰件	寄售模式：公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的结算单并经核对无误后确认收入
精进电动（688280.SH）	新能源汽车电驱动系统	寄售模式：公司将产品运抵寄售仓，买方按需使用时通知公司确认货物领用，公司依据实际领用数量及相应的买方确认通知确认产品销售收入
华阳集团（002906.SZ）	汽车电子及精密压铸业务	寄售模式：收入是在客户实际领用商品、取得相关商品控制权时予以确认
乔路铭（920079.BJ）	汽车内饰件、汽车外饰件及配套模具	寄售模式：根据客户的要求交付产品，交付的产品经客户领用后，根据客户出具的结算单确认收入
标的公司	汽车减震产品	寄售模式：标的公司负责发货并运输，产品发出到达客户指定地点，经客户领用或下线并依据对账单确认收入

注：公司收入确认方法摘自年报或招股书。

综上，相同业务类型下，标的公司收入确认方法与可比公司不存在较大差异，寄售模式下收入确认方法与可比公司以及上述采用寄售模式结算的汽车零部件上市公司收入确认方法不存在较大差异，标的公司收入确认方法具有准确性，符合企业会计准则的要求。

十、中介机构核查程序和核查意见

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

（1）了解标的公司报告期内收入变动情况并分析变动原因，查阅下游汽车行业变动情况、下游主要客户以及可比公司的业绩变动情况，并进行对比分析；获取标的公司按产品分类的收入明细表，分析报告期内标的公司主要产品单价、销售数量变动情况及原因；查询标的公司产品公开市场价格；统计并分析标的公司产品销量与产能对比情况；

（2）了解标的公司与主要客户的合作过程；查阅对主要客户的访谈问卷，统计标的公司对主要客户销售的产品占主要客户同类产品采购比例情况；统计并分析标的公司收入增长的主要客户和收入增长原因；统计标的公司与主要客户的合作年限，期末拥有主要客户在手定点项目数量，分析与客户合作的可持续性；

（3）获取标的公司收入成本表，统计报告期内主要客户毛利率情况、同类产品主要客户销售均价及毛利率情况，并分析差异及变动原因；

（4）统计标的公司报告期内前五大客户收入占比情况、可比上市公司前五大客户收入占比情况、以及下游车企市场份额集中度情况，对比并分析标的公司客户集中度是否符合行业惯例和下游情况；

（5）获取标的公司期末在手订单明细表、报告期内取得新增定点项目数量和批量生产情况；查阅下游行业周期、市场需求及市场竞争情况，分析标的公司收入的可持续性；

（6）获取标的公司收入按寄售模式和签收模式分类的明细表，统计不同销售模式的收入及占比情况，统计寄售模式下主要客户的销售内容、金额及占比；查询汽车零部件行业内上市公司是否采用寄售模式情况；统计同一客户是否存在不同销售模式、同一产品是否按不同销售模式销售至同一客户的情况；

（7）查验主要销售合同相关条款，确认寄售业务范围；获取寄售模式下仓储服务商的仓储合同、审批资料、结算单据，核查仓储费用定价依据；分析标的公司对寄售模式下仓储费用的会计处理方法是否符合企业会计准则的要求；

（8）获取标的公司寄售模式下的存货余额明细表，分析寄售仓分布情况；获取标的公司《第三方仓库货物管理办法》，了解、评价寄售仓库管理内部控制的有效性，并执行控制测试；

（9）获取标的公司主要客户的合同，区分不同收入确认模式，结合合同条款关于验收、款项支付、质保期、控制权转移等有关约定等，查询同行业可比公司收入确认原则，分析标的公司收入确认方法的准确性，是否符合企业会计准则的要求。

2、核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

（1）2025 年，标的公司收入增长与下游整体变动趋势、可比公司收入变动趋势保持一致；2025 年，标的公司产品单价和销量同比增长主要系部分单价较高的衬套定点项目在 2025 年放量供货，带动了产品整体的平均单价和销量，2026 年上半年，产品平均单价回落，主要系大客户对部分主要产品价格调整引起单价下降，以及部分单价较低的密封垫、减震垫销量增长拉低平均售价；标的公司产品具有定制化特征，一般不存在公开市场价格；主要产品销量与产能相匹配；

（2）标的公司与主要客户的合作过程一般为供应商准入、取得项目定点、量产销售、和存量维护；标的公司产品占主要客户同类产品的采购占比总体较为分散；2025 年销售额增长主要系前期积累的在手定点项目 2025 年集中进入量产释放期，以及 2025 年国内汽车行业产销规模再创新高，行业稳定增长带动了标的公司收入增长，标的公司主要销售增长客户与客户自身业绩情况总体相匹配，

与主要客户合作具有持续性；

（3）标的公司已列示主要客户报告期内毛利率情况，同类产品不同客户均价、毛利率存在一定差异以及同类产品在同一客户报告期内均价和毛利率变动主要系销售的具体型号产品差异所致，差异具有合理性；

（4）报告期内，标的公司前五大客户收入占比分别为 50.27%、48.85%和 50.55%，与可比上市公司前五大客户销售占比均值接近、与下游车企市场份额集中度较为相符，标的公司客户集中度总体符合行业惯例及下游情况；

（5）报告期内标的公司新增定点项目数量众多，期末在手订单、尚未量产的在手定点项目数量较为充足，随着消费者对汽车舒适性、静谧性要求的不断提升，NVH 橡胶减震元件市场将保持稳定增长态势，行业处于成长上升期，下游需求稳固，标的公司具有较高的市场竞争力和优质客户资源，因此标的公司收入具备较强的可持续性；

（6）报告期内，标的公司采用寄售模式销售占比分别为 62.22%、60.65%和 54.09%；汽车零部件行业内多家上市公司采用寄售模式，寄售模式符合行业惯例；寄售模式主要客户包括比亚迪和上汽集团等，前五大客户销售额占比分别为 68.92%、71.34%和 70.15%，销售内容主要为衬套、顶支撑等；标的公司不存在对同一结算客户同时采用寄售模式和非寄售模式结算，同一客户寄售模式和非寄售模式销售价格和毛利率无法比较；标的公司同一量产型号产品一般不存在向多个客户供货，同一型号产品寄售模式客户与其他客户在销售价格和毛利率无法比较；

（7）寄售模式下客户指定厂区仓库包括三方仓与客户仓两类，其中三方仓的仓储保管责任归三方仓管理方，仓储费由标的公司承担，客户仓的仓储保管责任规则归客户，标的公司不承担仓储费；客户的领用周期系根据客户自身生产需求进行领用，标的公司的收入确认周期系根据客户每月出具的对账单进行收入确认；各期仓储费用金额分别为 72.28 万元、400.89 万元和 202.45 万元，占营业收入比例较低，仓储费用对销售定价的影响较小，仓储费定价依据主要包括按仓储面积*天数定价或按仓储货物价值定价，仓储费用作为产品成本核算准确，相关会计处理方法符合《企业会计准则》的规定。

（8）报告期各期末，标的公司寄售模式下存货余额分别为 2,455.22 万元、3,426.23 万元和 3,872.28 万元，主要集中在华东和华南地区，与比亚迪和上汽集团和生产基地相匹配；报告期内，标的公司寄售仓的内部控制有效，客户每月实际使用量的方式、频率和时点符合实际业务情况，寄售模式下标的公司根据客户每月出具的对账单作为收入确认的依据，收入确认的具有准确性；

（9）标的公司寄售模式和签收模式收入确认方法准确，符合企业会计准则的要求，与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）对标的公司与收入确认相关的内部控制是否健全并有效执行发表明确意见

独立财务顾问和会计师对标的公司与收入确认相关的内部控制是否健全实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司内控制度，识别与销售收入确认相关的关键控制节点，分析与收入确认相关的关键内部控制设计是否存在缺陷；

2、对报告期内标的公司销售收入进行穿行测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货记录、对账/签收单、发票、记账凭证及收款等，评价相关内控是否得到执行。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：标的公司与收入确认相关的内部控制健全并有效执行。

（三）寄售模式存货盘点情况及核查结论

独立财务顾问和会计师对标的公司寄售模式存货盘点实施了以下核查程序：

1、监盘过程

2026 年 3 月和 2026 年 8 月，独立财务顾问和会计师选取惠州、西安、合肥等地三方仓，对寄售模式存货实施了监盘程序。

2、监盘方法

（1）监盘前

A、了解标的公司存货盘存制度和相关内部控制；

B、获取标的公司存货盘点计划，了解寄售仓存货内容、性质及存放地点等信息，评估盘点方式的合理性及可操作性；

C、根据参与监盘的人员情况，合理安排监盘分工。

（2）监盘中

A、观察盘点现场：在盘点存货前，确定纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有可明确识别的盘点标识；

B、在存货盘点现场实施监盘，观察盘点计划的执行情况，盘点人员是否准确记录存货的数量和状态；

C、观察存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；对存货进行抽样复点，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

D、盘点过程中关注存货的状态及存放时间，是否存在损毁、陈旧、过时及残次的存货。

（3）监盘后

A、收集盘点情况汇总资料：标的公司汇总寄售仓的盘点结果表；标的公司将实盘表与账面数量进行比较，确认盘点结果，中介机构对盘点情况进行复核；

B、对于盘点结果与系统中寄售仓存在的差异，中介机构向标的公司问询差异形成原因，获取相关证据材料，并核查是否涉及账务调整；

C、实施盘点日为非资产负债表日，根据资产负债表日至盘点日之间的寄售仓变动情况，推算资产负债表日寄售仓情况，并与系统中的信息进行核对。

3、盘点及核查情况

独立财务顾问及会计师对2025年末和2026年6月末标的公司寄售模式存货盘点及核查情况如下：

（1）三方仓

单位：万元

寄售仓类型	核查程序	2026 年 6 月末		2025 年末	
		金额	占比	金额	占比
三方仓	现场监盘程序	863.22	67.17%	1,071.20	71.13%
	函证及替代测试程序	382.85	29.79%	434.77	28.87%
	合计	**1,246.07**	**96.96%**	**1,505.97**	**100.00%**

注：占比为核查金额占期末寄售模式下三方仓存货金额比例。

2025 年末和 2026 年 6 月末，寄售模式下对三方仓存货监盘比例分别为 71.13%和 67.17%，对于未进行现场盘点的三方仓，取得并复核三方仓管理方的盘点表，并对三方仓期末存货进行函证，经函证确认的比例分别为 28.87%和 29.79%，经前述核查程序验证的寄售模式三方仓存货比例分别为 100.00%和 96.96%。

（2）客户仓

单位：万元

寄售仓类型	核查程序	2026 年 6 月末		2025 年末	
		金额	占比	金额	占比
客户仓	函证及替代测试程序	1,515.54	58.58%	671.96	34.99%
	与客户的对账系统中结余库存数据核对	444.52	17.18%	818.87	42.66%
	合计	**1,960.06**	**75.76%**	**1,490.83**	**77.65%**

注：（1）占比为核查金额占期末寄售模式下客户仓存货金额比例；（2）寄售模式下客户仓由客户管理，由于比亚迪等整车厂出于安全和技术保密考量，外来人员难以进入厂区内部，项目组无法执行监盘程序；（3）函证替代测试包括检查发货单明细、期后结算明细。

寄售模式下客户仓项目组人员难以进入，无法执行监盘程序，通过如下程序进行核查存货的真实性、准确性：（1）对主要客户的发出商品进行函证，经函证确认的比例分别为 34.99%和 58.58%；（2）获取发出商品结存明细并与客户的对账系统中结余库存数据核对，核查确认的比例为 42.66%和 17.18%。2025 年末和 2026 年 6 月末，经前述核查程序验证的寄售模式存货的比例为 77.65%和 75.76%。

综上，通过上述核查程序对 2025 年末和 2026 年 6 月末标的公司寄售模式下存货的核查比例分别为 87.48%和 82.80%。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：标的公司期末寄售模式存货真实存在、完整。

（四）对收入的真实性、准确性的核查方式、核查比例、核查过程、异常情况和核查意见

独立财务顾问和会计师对标的公司收入实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司与主要客户的合作框架协议和具体的销售订单，对主要条款进行核查，包括合作模式、结算模式等；

2、查阅标的公司主要客户相关工商信息、主要客户股东情况等，对于主要客户在其官网下载并查阅年报，关注其经营规模等；

3、获取标的公司收入大表，对报告期内不同应用领域的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率等进行分析；

4、对标的公司主要客户销售情况执行函证程序，核查交易发生额的准确性，客户函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
营业收入发函金额 A	27,767.26	65,109.58	49,162.22
营业收入 B	32,973.29	82,137.94	63,527.98
发函比例 C=A/B	**84.21%**	**79.27%**	**77.39%**
回函及替代测试可确认金额 D=E+F	27,767.26	65,109.58	49,162.22
其中：回函可确认金额 E	25,157.33	58,215.89	46,719.08
替代测试可确认金额 F	2,609.93	6,893.69	2,443.15
回函及替代测试可确认比例 G=D/B	**84.21%**	**79.27%**	**77.39%**

5、对标的公司主要客户进行走访，了解主要客户基本情况、双方合作历史、主要交易内容、与标的公司是否存在关联关系等情况，核实收入的真实性，客户走访的具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
访谈覆盖金额 A	23,497.18	60,565.45	49,199.74
营业收入 B	32,973.29	82,137.94	63,527.98
核查比例 C=A/B	71.26	75.74	79.48

6、访谈标的公司销售负责人，了解销售部门设置、销售模式及整体销售情况。查阅标的公司销售相关的管理制度，了解与销售管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

7、执行收入截止性测试，在资产负债表日前后标的公司确认的收入交易中选取样本，核查收入是否记录于恰当的会计期间，核查比例汇总如下：

单位：万元，%

项目	2026.6.30	2025.12.31	2024.12.31
期末前后各一个月营业收入合计金额	14,408.07	10,882.55	9,688.92
截止性测试金额	10,599.48	8,671.31	7,893.04
截止性测试比例	73.57%	79.68%	81.46%

8、对标的公司的收入执行穿行测试及细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货记录、对账/签收单、发票、记账凭证及收款等，核查收入的真实性和准确性，细节测试的汇总情况如下：

单位：万元，%

项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度
细节测试金额 A	23,343.79	55,924.89	43,399.84
营业收入 B	32,973.29	82,137.94	63,527.98
细节测试比例 C=A/B	70.80%	68.09%	68.32%

经核查，独立财务顾问和会计师认为，标的公司报告期内收入真实、准确。

（五）报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因，外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性

1、报告期各期海关出口数据与外销收入差异的具体原因

报告期各期海关出口数据与外销收入的差异对比如下：

项目	公式	2026年1-6月	2025年度	2024年度
外销收入（万人民币）	A	519.20	1,198.01	1,286.37
外销收入（万美元）	B	74.78	172.36	180.72
减：模具收入（万美元）（注 1）	C	2.00	0.53	3.30
适用出口报关的外销收入（万美元）	D=B-C	72.78	171.83	177.42
海关数据（万美元）	E	72.08	171.59	175.79
差异金额（万美元）	F=E-D	0.70	0.77	1.64
差异率	G=F/D	0.94%	0.44%	0.91%

注 1：模具收入为标的公司根据客户要求采购的模具，经客户验收后由标的公司生产中使用，模具所有权归属为客户，模具并未真正出关，因此不涉及出口报关。

注 2：海关数据来源于中国电子口岸出口退税联网稽查系统。

报告期各期，海关出口数据与外销收入的差异率分别为 0.91%、0.44%和 0.94%，差异较小，差异主要系时间性差异导致。

2、报告期各期外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性

报告期各期外汇管理局提供的资金流数据与货物流、收入金额的匹配性如下：

项目	公式	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
外汇管理局收汇金额（万美元）	A	85.11	163.66	169.29
银行外币收款金额（万美元）	B	85.11	163.66	169.29
海关数据（万美元）	C	72.08	171.59	175.79
外销收入（万美元）	D	74.78	172.36	180.72
资金流与货物流差异率	E=(A-C)/A	15.31%	-4.85%	-3.84%
资金流与收入金额差异率	F=(A-D)/A	12.14%	-5.32%	-6.75%

注 1：外汇管理局数据来源于国家外汇管理局宣城市分局提供的《国家外汇管理局宣城市分局关于提供收付数据的函》

报告期各期，标的公司外汇管理局数据与银行外币收款金额一致。报告期各期，标的公司外汇管理局资金流数据与海关货物流数据及外销收入存在一定时间性差异，标的公司境外销售主要结算模式为先货后款，2024 年度及 2025 年度外汇管理局资金流低于海关货物流数据及外销收入，2026 年上半年则外汇管理局资金流高于海关货物流数据及外销收入，整体而言标的公司外汇管理局资金流数据与海关货物流数据及外销收入具有匹配性。

问题 5. 关于标的公司成本和毛利率

重组报告书披露：（1）2024 年和 2025 年，标的公司的主营业务成本分别为 51,018.17 万元和 66,543.83 万元，直接材料占比分别为 72.95%和 73.76%，制造费用占比分别为 13.15%和 12.99%；（2）报告期内标的公司主营业务毛利率分别为 19.60%和 18.89%，同行业可比公司毛利率平均值分别为 20.51%和 19.28%。

请公司披露：（1）标的公司成本结构与同行业可比公司是否可比，报告期内成本结构变化的原因及合理性；（2）报告期内主要原材料价格变动与市场价格变动差异、原因及合理性，主要原材料投入产出比变动情况、原因及合理性；（3）结合标的公司长期资产原值、折旧摊销年限，分析报告期内制造费用金额的合理性；标的公司制造费用归集方法，在不同产品的分配方法，是否符合行业惯例，制造费用归集的准确性；（4）量化分析标的公司各类产品毛利率下降的原因及未来变动趋势，是否存在毛利率持续下降的风险；标的公司各类产品毛利率与同行业公司可比产品毛利率的对比情况，进一步分析标的公司毛利率低于同行业可比公司的原因及合理性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司成本结构与同行业可比公司是否可比，报告期内成本结构变化的原因及合理性

报告期内，标的公司主营业务成本结构由骨架、橡胶等直接材料、直接人工、制造费用以及仓储运输费构成。报告期内，标的公司主营业务成本中直接材料占比约 73%，直接人工占比约 10%，制造费用占比约 13%，成本结构基本保持稳定。

经公开信息查询，同行业可比公司中鼎股份、正裕工业和润康科技未披露成本构成数据。拓普集团年度报告中按产品类型对各类产品的成本构成进行了披露，产品类型中减震系统成本结构与标的公司成本结构具有可比性，对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2026年1-6月		2025年度		2024年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
拓普集团	直接材料	未披露	未披露	255,887.42	75.42%	260,899.98	75.11%
	直接人工	未披露	未披露	23,971.03	7.07%	25,921.89	7.46%
	制造费用	未披露	未披露	59,423.82	17.51%	60,530.37	17.43%
	合计	未披露	未披露	**339,282.26**	**100.00%**	**347,352.23**	**100.00%**
标的公司	直接材料	18,962.91	72.46%	49,083.54	73.76%	37,217.94	72.95%
	直接人工	2,869.43	10.96%	6,522.36	9.80%	5,451.81	10.69%
	制造费用	3,513.91	13.43%	8,645.18	12.99%	6,708.53	13.15%
	仓储运输费	823.28	3.15%	2,292.75	3.45%	1,639.88	3.21%
	合计	**26,169.53**	**100.00%**	**66,543.83**	**100.00%**	**51,018.17**	**100.00%**

根据上表统计，拓普集团减震系统业务成本结构以直接材料为主，占比约75%，其次为制造费用和人工费用，成本结构与标的公司接近，不存在显著差异。

二、报告期内主要原材料价格变动与市场价格变动差异、原因及合理性，主要原材料投入产出比变动情况、原因及合理性

（一）报告期内主要原材料价格变动与市场价格变动差异、原因及合理性

报告期内，标的公司主要采购的原材料包括金属外购件、胶料、塑料外购件、化工料等，其中金属外购件和胶料各期采购合计占比约 75%，为生产所需的主要原材料，各期采购情况如下：

类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	采购金额	占总采购比例	采购金额	占总采购比例	采购金额	占总采购比例
金属外购件	11,647.19	50.99%	31,014.68	54.89%	21,357.55	53.41%
胶料	4,817.83	21.09%	11,123.89	19.69%	9,044.21	22.62%
合计	**16,465.02**	**72.08%**	**42,138.57**	**74.58%**	**30,401.76**	**76.03%**

1、金属外购件

标的公司金属外购件采购金额占总采购金额的比例分别为 53.41%、54.89%和 50.99%，金属外购件是大部分橡胶减震件中的核心结构部件，亦称为骨架，金属骨架是钢/铝锭通过压力加工制成的一定形状、尺寸和性能的环状材料，主要原材料为钢和铝。

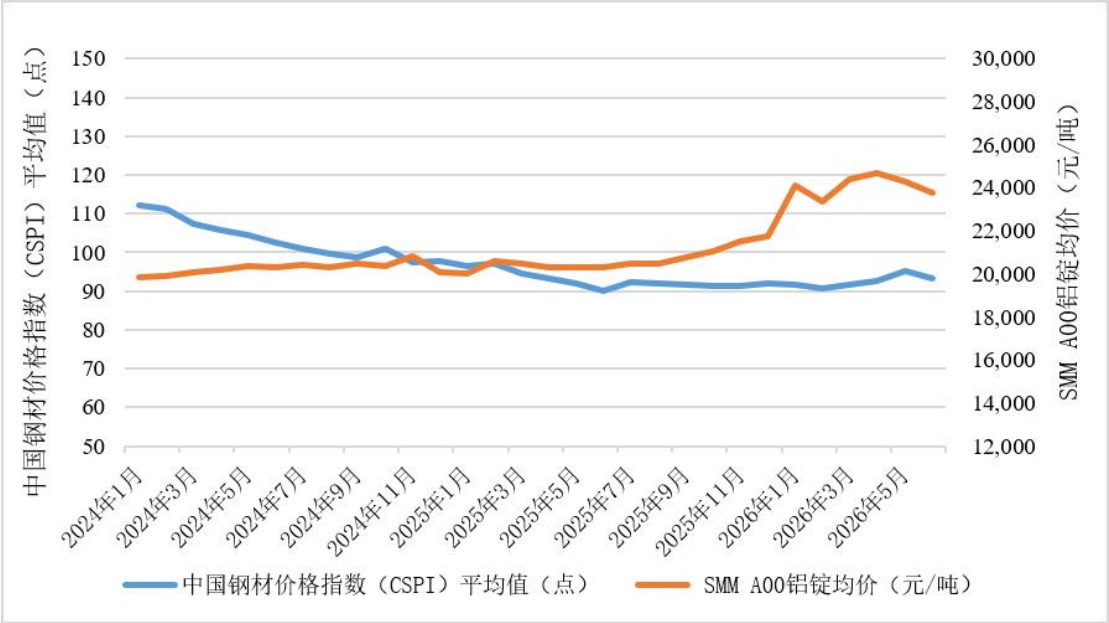
钢材质骨架采购价格主要包含“钢材市场价＋加工费”；铝材质骨架采购价格主要包含“铝锭市场价＋加工费”，骨架采购价格以金属价格为主，加工费占比较小，金属价格以市场价为基准，骨架价格同步跟随钢铝市场价格变动以及客户价格调整要求而变动。

报告期内，标的公司金属骨架采购主要采用寄售采购模式结算，标的公司根据生产需求领用骨架，按产品生产下线对金属骨架耗用数量进行结算，主要原材料金属骨架总体采购价格情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
金属骨架采购数量（万个）	6,705.51	17,332.34	12,017.78
采购金额（万元）	11,647.19	31,014.68	21,357.55
采购单价（元/个）	1.74	1.79	1.78

报告期内，金属骨架总体采购均价分别为 1.78 元/个、1.79 元/个和 1.74 元/个，单价较为稳定。

报告期内，钢和铝的市场综合价格指数情况如下：



由上图可知，报告期内钢和铝的市场价格整体较为稳定，2026 年上半年铝价有所上涨，价格传导存在一定时间周期，总体上金属市场价与金属骨架采购价格变动稳定较为匹配。

2、胶料

报告期内，标的公司胶料采购金额占总采购金额的比例分别为 22.62%、19.69%和 21.09%，胶料通过硫化工艺与骨架连接成型，胶料是橡胶减震件及橡胶密封件的重要原材料。报告期内，标的公司胶料采购情况如下：

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
胶料采购数量（吨）	2,863.22	6,737.08	5,296.74
采购金额（万元）	4,817.83	11,123.89	9,044.21
采购单价（万元/吨）	1.68	1.65	1.71

根据上表，报告期内标的公司胶料采购单价分别为 1.71 万元/吨、1.65 万元/吨和 1.68 万元/吨，单价波动整体较为平稳。

报告期内，橡胶市场综合价格指数情况如下：



由上图可知，报告期内天然橡胶期货指数月度平均价较为平稳，标的公司橡胶采购均价趋势与市场价格指数波动趋势基本一致，价格变动合理。标的公司胶料采购均价总体略高于天然橡胶期货指数月度平均价，主要系标的公司除采购天然橡胶外，仍有采购部分单价较高的特种混炼胶。

（二）主要原材料投入产出比变动情况、原因及合理性

报告期内，标的公司全部汽车减震类和汽车密封类及其他橡胶产品生产均需使用胶料作为原材料；除橡胶密封件等纯胶类产品外，主要产品中衬套等减震产品生产需使用骨架作为核心结构件，生产工序上将胶料与骨架置入模具，通过高

温高压模压硫化，使胶料与骨架牢固粘接形成衬套等产品。标的公司主要原材料胶料和骨架投入产出情况统计如下：

项目	项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
胶料投入产出情况	胶料投入量（KG）	2,466,868.39	5,521,488.87	4,854,378.23
	用胶类产品产出量（万件）	6,281.37	14,641.07	11,468.37
	投入产出比（件/KG）	25.46	26.52	23.62
骨架投入产出情况	骨架投入量（万个）	8,303.66	19,933.71	15,524.51
	衬套等含骨架产品产出量（万件）	3,345.58	9,016.94	7,051.54
	投入产出比（件/个）	0.40	0.45	0.45

根据上表统计，报告期内，标的公司胶料投入产出比分别为 23.62 件/KG、26.52 件/KG 和 25.46 件/KG，即每千克胶料可生产出 23.62 件、26.52 件和 25.46 件产品，投入产出比较为稳定；骨架投入产出比分别为 0.45 件/个、0.45 件/个和 0.40 件/个，即每 1 个骨架可生产出 0.45 件和 0.40 件含骨架产品，含骨架产品主要为衬套，衬套通常由两个骨架（内套和外套）以及中间填充的橡胶经过硫化工艺生产成型，骨架投入产比整体稳定。

综上，标的公司主要原材料投入产出比较为稳定，投入产出符合产品实际生产情况，投入产出比具有合理性。

三、结合标的公司长期资产原值、折旧摊销年限，分析报告期内制造费用金额的合理性；标的公司制造费用归集方法，在不同产品的分配方法，是否符合行业惯例，制造费用归集的准确性

（一）结合标的公司长期资产原值、折旧摊销年限，分析报告期内制造费用金额的合理性

报告期内，标的公司长期资产包括固定资产和无形资产，为标的公司正常生产经营所需，并处于正常使用状态，各期末长期资产账面价值分别为 14,236.99 万元和 14,606.49 万元和 14,430.91 万元，占总资产比例分别为 23.55%、19.09%和 20.00%，占比较低。标的公司各类长期资产原值、折旧摊销年限情况如下：

单位：万元

资产类别	折旧摊销年限	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月		2025 年 12 月 31 日/2025 年度		2024 年 12 月 31 日/2024 年度	
		期末原值	折旧摊销	期末原值	折旧摊销	期末原值	折旧摊

				费用		费用		销费用
固定资产	房屋建筑物	20	7,956.58	188.51	7,956.58	373.24	7,757.61	287.09
	机器设备	5-10	11,208.59	481.91	10,760.09	924.70	9,388.88	751.09
	运输工具	4	234.05	14.88	204.66	37.81	204.66	37.84
	办公设备及其他	3-5	294.84	14.87	289.27	29.01	263.77	27.79
无形资产	土地使用权	50	1,719.08	17.19	1,719.08	34.38	1,719.08	34.38
	计算机软件	3	248.39	15.12	248.39	45.93	163.88	47.51
合计		**-**	**21,661.53**	**732.48**	**21,178.07**	**1,445.07**	**19,497.88**	**1,185.70**

报告期内，标的公司按照各类资产预计可使用年限采用直线法进行折旧摊销，折旧摊销费用主要计入制造费用、研发费用、管理费用科目等，各期折旧摊销计提金额与成本、费用科目勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
当期计提折旧摊销金额	732.48	1,445.07	1,185.70
当期资本化计入在建工程金额	-	-	18.57
当期成本费用中的折旧摊销金额	732.48	1,445.07	1,167.13
其中：制造费用	558.44	1,071.79	803.62
销售费用	3.18	5.99	4.33
研发费用	76.30	165.15	167.78
管理费用	94.56	202.14	191.40

报告期各期，标的公司计提的长期资产折旧摊销金额与当期确认的成本费用中折旧摊销金额以及资本化计入在建工程金额合计数勾稽一致。

2024 年度归集计入在建工程的无形资产土地使用权摊销金额 18.57 万元，系标的公司自建年产 8000 万件高性能新能源汽车橡胶制品生产项目建造期间占用的土地使用权摊销，即开发区三期土地使用权在 2024 年 1 月-11 月产生的摊销。按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》第十七条，土地使用权经济利益通过在建项目实现，建设期间土地摊销属于构建固定资产的必要支出，应予资本化。该项目于 2024 年 11 月竣工转固，后续该土地使用权摊销转为费用化核算。

综上所述，标的公司无形资产、固定资产等长期资产的原值及折旧摊销年限与制造费用中的折旧摊销金额具有匹配性，标的公司的制造费用金额具有合理性。

（二）标的公司制造费用归集方法，在不同产品的分配方法，是否符合行业惯例，制造费用归集的准确性

标的公司采用标准成本法核算产品成本，产品生产过程需经过多道工序，标的公司根据不同产品的工艺及流程制定不同产品的标准成本 BOM 表，并每个月进行小幅的实时维护和修订，每年对标的公司的标准成本 BOM 表进行整体评估并修订。

标的公司设置制造费用归集核算长期资产折旧摊销、机物料消耗、水电费消耗、生产人员薪酬等间接生产费用等。标的公司每月将实际发生的应由产品制造承担的，但不能直接计入产品成本的有关费用计入制造费用，并每月将实际制造费用与标准制造费用差额在在产品和产成品入库之间分摊。

上述成本归集完成后，公司每月将实际成本与标准成本之间的差额在产成品结存和销售出库之间按金额分摊。

经查询公开资料，汽车零部件行业公司的制造费用归集和分配方法如下：

公司名称	制造费用归集和分配方法
上海汽配（603107.SH）	①制造费用的归集：公司将车间管理人员的薪酬费用、生产过程中的能耗费用、机器设备的折旧费用、无法分摊至各个产品的辅助材料耗用及与生产制造相关的其他费用等归集计入“制造费用”； ②制造费用的分配：制造费用归集后在月末进行统一分配。使用各车间产品的产量与其标准工时的乘积为权重将当月实际发生的制造费用分摊至各产品。 生产成本按上述核算方法进行归集和分配后，采用月末一次加权平均法结转库存商品及在产品。
铭科精技（001319.SZ）	公司将品质部、车间管理部、仓管、采购等部门划分为生产辅助部门，其发生的工资、社保等费用计入生产成本—制造费用科目。 月度成本计算时，财务部门根据各生产工单实际耗用工时占总工时的比例，分配制造费用。

经比对，标的公司制造费用归集和分配的主要内容和总体原则与汽车零部件行业公司不存在重大差异，符合行业惯例，标的公司制造费用的归集和分配方法能够确保制造费用归集的准确性。

四、量化分析标的公司各类产品毛利率下降的原因及未来变动趋势，是否存在毛利率持续下降的风险；标的公司各类产品毛利率与同行业公司可比产品毛利率的对比情况，进一步分析标的公司毛利率低于同行业可比公司的原因及合理性

（一）量化分析标的公司各类产品毛利率下降的原因及未来变动趋势，是否存在毛利率持续下降的风险

1、量化分析标的公司各类产品毛利率下降的原因

报告期内，标的公司主营业务收入占比超过 99%，主营业务毛利率分别为 19.60%、18.89%和 20.54%，总体变动较小，各类产品毛利率及变动情况如下：

类型	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
汽车减震类	92.51%	20.56%	93.13%	18.85%	92.25%	19.30%
汽车密封类及其他橡胶产品	7.49%	20.24%	6.87%	19.36%	7.75%	23.20%
合计	**100.00%**	**20.54%**	**100.00%**	**18.89%**	**100.00%**	**19.60%**

注：收入占比为该类产品收入占主营业务收入比例。

（1）汽车减震类产品

报告期内，标的公司汽车减震类产品收入占比超过 90%，毛利率分别为 19.30%、18.85%和 20.56%，2025 年同比下降 0.45 个百分点，2026 年 1-6 月增长 1.71 个百分点，产品结构中各类产品收入占比和毛利率情况如下：

产品类型	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
衬套	79.23%	20.54%	16.27%	78.34%	17.92%	14.04%	78.93%	18.08%	14.27%
其他减震类产品	20.77%	20.64%	4.29%	21.66%	22.21%	4.81%	21.07%	23.89%	5.03%
合计	**100.00%**	**20.56%**	**20.56%**	**100.00%**	**18.85%**	**18.85%**	**100.00%**	**19.30%**	**19.30%**

注：收入占比=该产品类型收入/汽车减震类产品收入；毛利率贡献率=毛利率×该产品类型的收入占比。

报告期内，标的公司衬套产品收入占比分别为 78.93%、78.34%和 79.23%，毛利率贡献率分别为 14.27%、14.04%和 16.27%，占比较高且较为稳定，衬套产品是汽车减震类产品主要收入及毛利率贡献率来源。其他减震类产品包括顶支撑、吸振块、缓冲环和弹簧垫等，类型较多，单一类型产品销售规模较小，收入占比和毛利率贡献率占比较低。各类产品单价、单位成本情况如下：

产品名称	项目	2026 年 1-6 月	2026 年 1-6 月变动	2025 年度	2025 年变动	2024 年度
衬套	单位售价（元/件）	8.86	3.64%	8.54	11.22%	7.68

	单位成本（元/件）	7.04	0.34%	7.01	11.42%	6.29
	毛利率	20.54%	增加 2.62 个百分点	17.92%	下降 0.16 个百分点	18.08%
其他减震类产品	单位售价（元/件）	3.82	-18.58%	4.69	2.82%	4.56
	单位成本（元/件）	3.03	-16.95%	3.65	5.09%	3.47
	毛利率	20.64%	下降 1.56 个百分点	22.21%	下降 1.68 个百分点	23.89%

根据上表列示，报告期内衬套产品单位售价分别增长 11.22%和 3.64%，主要系部分单价较高的定点项目在 2025 年放量供货，带动了衬套产品的平均售价，2025 年单位成本与售价保持同步变动，衬套产品毛利率同比下降 0.16 个百分点，较为稳定，2026 年上半年，随着标的公司对地通控股、浙江锐泰悬挂系统科技有限公司等毛利率较高项目供货量增长，对比亚迪销售额占比降低，导致毛利率有所提升。

报告期内，其他减震类产品单位售价分别增长 2.82%和下降 18.58%，2026 年上半年单位售价下降主要系部分单价较高的顶支撑和吸振块下游需求减少，销售占比下降所致，单位成本随售价同步变动，毛利率分别下降 1.68 个百分点和 1.56 个百分点，毛利率变动较小。

（2）汽车密封类及其他橡胶产品

报告期内，标的公司汽车密封类及其他橡胶产品收入占比低于 10%，毛利率分别为 23.20%、19.36%和 20.24%，分别下降 3.83 个百分点和增长 0.88 个百分点，产品结构中各类产品收入占比和毛利率情况如下：

产品类型	2026 年 1-6 月			2025 年度			2024 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
汽车密封件	75.27%	22.43%	16.88%	72.37%	22.58%	16.34%	67.70%	27.53%	18.64%
其他橡胶产品	24.73%	13.59%	3.36%	27.63%	10.94%	3.02%	32.30%	14.12%	4.56%
合计	**100.00%**	**20.24%**	**20.24%**	**100.00%**	**19.36%**	**19.36%**	**100.00%**	**23.20%**	**23.20%**

注：收入占比=该产品类型收入/汽车密封类及其他橡胶产品收入；毛利率贡献率=毛利率×该产品类型的收入占比。

报告期内，标的公司汽车密封件产品收入占比分别为 67.70%、72.37%和 75.27%，毛利率贡献率分别为 18.64%、16.34%和 16.88%，占比较高且较为稳定，汽车密封件产品是汽车密封类及其他橡胶产品主要收入及毛利率贡献率来源。其

他橡胶产品包括步司和防尘罩等，单一类型产品销售规模较小，收入占比和毛利率贡献率占比较低。各类产品单价、单位成本情况如下：

产品名称	项目	2026 年 1-6 月	2026 年 1-6 月变动比例	2025 年度	2025 年变动比例	2024 年度
汽车密封件	单位售价（元/件）	1.00	-19.36%	1.24	-4.43%	1.30
	单位成本（元/件）	0.77	-19.20%	0.96	2.10%	0.94
	毛利率	22.43%	下降 0.15 个百分点	22.58%	下降 4.95 个百分点	27.53%
其他橡胶产品	单位售价（元/件）	4.72	0.19%	4.71	-10.66%	5.27
	单位成本（元/件）	4.08	-2.79%	4.19	-7.35%	4.53
	毛利率	13.59%	增长 2.64 个百分点	10.94%	下降 3.18 个百分点	14.12%

根据上表列示，报告期内汽车密封件产品单位售价分别下降 4.43%和 19.36%，主要系下游大客户对主要型号密封圈进行价格调整以及单价低于 1 元的密封产品销售占比增长所致，2025 年单位成本波动较小，导致汽车密封件毛利率下降 4.95 个百分点，2026 年单位成本随售价相应变动，毛利率基本保持稳定。

报告期内，其他橡胶产品 2025 年单位售价下降 10.66%，主要系较低单价的防尘罩销售占比增长引起，单位成本同步下降，引起其他橡胶产品毛利率下降 3.18 个百分点，2026 年上半年单位售价和单位成本总体较为稳定，毛利率波动较小。

2、毛利率未来变动趋势，是否存在毛利率持续下降的风险

（1）影响产品毛利率的主要因素

标的公司产品毛利率主要受销售价格和原材料采购成本影响，其中下游整车制造厂商为维持终端价格竞争力和控制成本，通过年降机制将成本压力向上游零部件供应商传导，若未来终端市场竞争加剧，产品销售单价存在下行压力；产品核心原材料为金属外购件和胶料，其中胶料采购价格主要受东南亚产区供应情况、原油价格、下游需求、库存及汇率波动影响，采购成本未来可能出现波动，而标的公司对金属外购件供应商较为强势，可通过降价机制将部分成本压力向上游金属外购件供应商传导。

（2）标的公司具有较强的竞争优势和行业地位，未来产品毛利率预计将维

持行业合理水平

标的公司自成立以来始终专注于汽车橡胶减震件的研发、生产与销售，具备产品及技术优势、橡胶配方优势、大客户优势及区位优势。在汽车行业电动化与智能化转型的进程中，标的公司持续丰富产品品类与型号，通过优化生产工艺与产能布局，形成了较强的市场供应能力和市场占有率，报告期内新增在手定点项目数量和期末在手定点项目数量均较为充足。

同时，为应对价格年降机制和原材料成本波动对毛利率的不利影响，标的公司一方面通过不断推出适配客户新需求的新产品，相关产品凭借技术优化、工艺改进及规模化生产具备综合价格优势，能够有效对冲存量产品年降带来的价格下行影响；另一方面，标的公司与供应商执行不定期调价机制，将原材料价格变动及下游整车制造厂商的降本压力及时传递给供应商。其中胶料价格随行就市，可压缩空间较小，但从比例而言，胶料占采购总额的比例约 20%（其中天然橡胶占比仅约 10%），金属外购件占采购总额的比例超过 50%，且标的公司对金属外购件供应商较为强势，可通过降价机制将部分成本压力向上游金属外购件供应商传导。综上，标的公司未来产品毛利率预计将维持行业合理水平。

（二）标的公司各类产品毛利率与同行业公司可比产品毛利率的对比情况，进一步分析标的公司毛利率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，标的公司与同行业公司的综合毛利率对比情况如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度
中鼎股份	24.32%	23.24%	22.82%
拓普集团	18.81%	19.43%	20.80%
正裕工业	17.63%	20.78%	24.11%
润康科技	18.70%	13.68%	14.29%
平均值	**19.87%**	**19.28%**	**20.51%**
标的公司	**20.63%**	**18.99%**	**19.69%**

数据来源：同行业可比公司数据来源于 Wind

报告期内，同行业可比公司毛利率平均值分别为 20.51%、19.28%和 19.87%，标的公司综合毛利率与同行业上市公司平均值接近，不存在显著差异。

标的公司各类产品与同行业可比上市公司对应业务/产品的毛利率比较情况

如下：

1、汽车减震类

公司名称	业务/产品类型	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
中鼎股份	智能底盘-橡胶业务	18.22%	17.34%	18.43%
拓普集团	减震系统	20.95%	20.27%	21.10%
正裕工业	橡胶减震器	未披露	12.66%	11.63%
润康科技	汽车用橡胶制品	18.79%	12.43%	18.98%
标的公司	汽车减震类	20.56%	18.85%	19.30%

注：润康科技将橡胶减震制品与密封制品合并披露为汽车用橡胶制品。

报告期内，标的公司汽车减震类产品毛利率分别为 19.30%、18.85%和 20.56%，毛利率与中鼎股份和拓普集团减震系统产品毛利率接近，并位于双方毛利率区间内，不存在显著差异。

报告期内，标的公司减震类产品毛利率高于正裕工业橡胶减震器和润康科技汽车用橡胶制品毛利率，主要系产品结构差异引起。正裕工业橡胶减震器主要产品为悬置、顶支撑和衬套；润康科技将橡胶减震制品与密封制品合并披露为汽车用橡胶制品，其中减震制品包括阻尼块、阻尼器、衬套等，密封制品包括油封等。标的公司汽车减震类产品主要为衬套，其销售额占汽车减震类产品收入比例接近 80%，产品结构差异导致标的公司汽车减震类产品毛利率与正裕工业橡胶减震器及润康科技汽车用橡胶制品毛利率存在一定差异。

2、汽车密封类及其他橡胶产品

公司名称	业务/产品类型	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
中鼎股份	密封系统	29.15%	28.32%	27.07%
正裕工业	发动机密封件	未披露	37.05%	34.53%
标的公司	汽车密封类及其他橡胶产品	20.24%	19.36%	23.20%
	其中：汽车密封件	22.43%	22.58%	27.53%

注：拓普集团密封类产品占比较小，未单独披露密封产品毛利率情况；润康科技未单独披露密封产品毛利率情况。

标的公司汽车密封类及其他橡胶产品包括汽车密封件、防尘罩和家电步司等，其中主要产品汽车密封件报告期内毛利率分别为 27.53%、22.58%和 22.43%。

报告期内，标的公司的汽车密封件毛利率整体低于中鼎股份密封系统和正裕

工业的发动机密封件的毛利率，主要原因系产品结构差异所致。中鼎股份的密封系统主要包括高性能新能源电机密封等产品，产品毛利率较高；正裕工业的发动机密封件是维持发动机正常工作的油品、冷却液、气体等物质进行密封，防止发动机内高温高压介质泄露的关键零部件，产品包括汽缸垫、排气管垫、油底壳垫等，产品毛利率较高。标的公司汽车密封件除了发动机密封件外还包括毛利率较低的隔离垫、密封垫等产品。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问及会计师实施了如下核查程序：

1、统计并分析标的公司成本结构及报告期内变动情况；查询可比上市公司成本构成情况并进行对比分析；

2、了解标的公司生产所需的主要原材料类型，获取标的公司报告期内采购明细表，统计主要原材料的采购单价及变动情况，查询主要原材料市场价格波动情况并进行对比分析；统计并分析主要原材料投入产出比情况；

3、获取标的公司长期资产清单，了解长期资产折旧年限、制造费用、期间归集方法及变动原因，查询并对比分析标的公司与同行业可比公司成本构成及费用归集情况，判断标的公司成本费用归集的准确性；

4、统计并分析标的公司报告期内主要产品单位售价、单位成本、毛利率及其变动原因及合理性；了解影响标的公司产品毛利率的主要因素，并分析未来毛利率变动趋势；查询可比公司同类产品毛利率情况，并与标的公司进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，独立财务顾问及会计师认为：

1、报告期内，标的公司主营业务成本结构由骨架、橡胶等直接材料、直接人工、制造费用以及仓储运输费构成，成本结构基本保持稳定；成本结构与可比公司拓普集团减震业务成本结构接近，不存在显著差异，

2、报告期内，标的公司主要原材料胶料和金属骨架采购价格较为稳定，与

原材料市场价格变动趋势较为匹配；原材料胶料和骨架投入产出比较为稳定；

3、报告期内，标的公司无形资产、固定资产等长期资产的原值及折旧摊销年限与制造费用中的折旧摊销金额具有匹配性，且具有合理性；标的公司制造费用归集方法，在不同产品的分配方法，与汽车零部件行业公司不存在重大差异，符合行业惯例，制造费用归集准确；

4、报告期内，标的公司汽车减震类产品毛利率分别下降 0.45 个百分点、增长 1.71 个百分点，总体较为稳定；汽车密封类及其他橡胶产品毛利率下降 3.83 个百分点、增长 0.88 个百分点，2025 年毛利率下降主要受大客户价格调整影响；标的公司毛利率主要受产品价格和材料成本影响，未来可能出现价格下降和原材料成本波动，产品未来毛利率预计将维持行业合理水平；标的公司汽车减震类产品毛利率与可比公司中鼎股份和拓普集团减震系统产品毛利率接近，高于正裕工业橡胶减震器和润康科技汽车用橡胶制品毛利率，主要系产品结构差异引起，差异具有合理性；标的公司的汽车密封件毛利率整体低于中鼎股份密封系统和正裕工业的发动机密封件的毛利率，主要原因系产品结构差异所致，差异具有合理性。

问题 6.关于标的公司关联交易

重组报告书披露：（1）标的公司向现实控人朱成父亲朱立春控制的安徽轶轩表面处理技术有限公司、母亲黄月姣控制的广德孚维金属表面处理有限公司采购表面处理加工，报告期内采购金额分别为 1,253.73 万元和 1,942.59 万元；（2）报告期内标的公司向朱成的表哥任董事或控制的企业采购比照关联交易披露，金额分别为 6,039.80 万元和 7,806.35 万元；（3）华程、朱红彬分别在标的公司担任企管部副部长、销售/商务，并持有相应股份，前次重组报告书中披露华程、朱红彬为夫妻，朱成与朱红彬为堂兄弟；朱红彬曾在朱成控制的宁国宇盛技术服务有限公司担任财务负责人；（4）报告期内标的公司关联租赁金额 6 万元和 4 万元。

请公司披露：（1）根据实质重于形式原则，标的公司认定关联方或比照关联方的依据和情况，相关主体基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、员工人数、报告期内主要经营业绩；前述主体如与标的公司存在关联交易，关联交易金额占其收入比重、与标的公司合作时间及背景、是否主要为标的公司服务；（2）报告期内标的公司各项关联交易占同类业务的比例，分析关联交易的必要性及合理性；结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，量化分析关联交易价格的公允性；（3）朱成及其亲属控制的企业历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况；标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间是否存在资金往来；标的公司是否具有独立性，本次交易完成后，标的公司实控人变更为上市公司，朱成及其亲属控制的企业是否继续为标的公司提供服务；（4）本次交易完成后预计关联交易的金额、占同类交易的比例及公允性，本次交易是否会导致新增严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并提供资金流水核查范围、核查过程和核查结论。请独立财务顾问、律师对标的公司关联方认定、关联交易信息披露的完整性进行核查并发表明确意见。

回复：

一、根据实质重于形式原则，标的公司认定关联方或比照关联方的依据和情况，相关主体基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、员工人数、报告期内主要经营业绩；前述主体如与标的公司存在关联交易，关联交易金额占其收入比重、与标的公司合作时间及背景、是否主要为标的公司服务

（一）标的公司认定关联方或比照关联方的依据和情况，相关主体基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、员工人数、报告期内主要经营业绩

1、关联自然人

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《股票上市规则》，标的公司主要关联自然人情况如下：

（1）标的公司控股股东和实际控制人

序号	关联方名称	关联关系
1	朱成	持有标的公司 55.00%股权

（2）直接或间接持有标的公司 5%以上股份的其他股东

序号	关联方名称	关联关系
1	曾昭胜	持有标的公司 14.00%股权
2	姚秀全	持有标的公司 10.00%股权
3	汪天林	持有标的公司 10.00%股权
4	江勇	持有标的公司 6.00%股权

（3）标的公司董事、监事和高级管理人员

序号	关联方名称	关联关系
1	朱成	董事长、总经理、董事会秘书
2	曾昭胜	董事、副总经理
3	江勇	董事
4	姚秀全	监事会主席
5	刘成林	监事
6	王霆	职工代表监事
7	陈义超	财务负责人

（4）标的公司其他关联自然人

安徽拓盛控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员包括该等人员配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母。

（5）报告期内曾经的关联自然人

序号	关联方名称	关联关系
1	关伟	报告期内曾任标的公司副总经理、财务总监、董事会秘书（2024 年 3 月入职，因个人原因于 2025 年 7 月离任）

2、关联法人

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《股票上市规则》，标的公司主要关联法人情况如下：

（1）标的公司子公司

关联方名称	认定情况	认定依据	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	股权结构	员工人数	主要经营业绩（万元）
广德拓盛	法定关联方	标的公司子公司	2024 年 9 月 12 日	汽车零部件生产、销售	100	标的公司持股 100%	188	2026 年 1-6 月营业收入：867.43 2026 年 1-6 月净利润：-354.59
								2025 年营业收入：3,544.93 2025 年净利润：112.88
								2024 年营业收入：520.74 2024 年净利润：18.57
上海拓盛		标的公司子公司	2010 年 5 月 12 日	汽车零部件生产、销售	100	标的公司持股 100%	4	2026 年 1-6 月营业收入：315.84 2026 年 1-6 月净利润：-4.00
								2025 年营业收入：804.64 2025 年净利润：9.32
								2024 年营业收入：801.22 2024 年净利润：5.75

注：广德拓盛、上海拓盛报告期内主要经营业绩为审定数

（2）标的公司持股 5%以上的自然人股东、董事、监事、高级管理人员及与其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业

关联方名称	认定情	认定依据	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	股权结构	员工人数	主要经营业绩（万元）

	况							
宁国宇盛技术服务有限公司（以下简称“宁国宇盛”）	法定关联方	标的公司实际控制人朱成持股70%，其母亲黄月姣持股30%并担任董事兼总经理的企业	2022年10与21日	无实际经营	50	朱成：70% 黄月姣：30%	0	2025年营业收入：0 2025年净利润：-26.89 2024年营业收入：0 2024年净利润：-0.0286
安徽轶轩		标的公司实际控制人朱成的父亲朱立春持股90%并担任董事兼总经理的企业	2017年4月10日	表面处理加工	500	朱立春：90% 施兴德：5% 刘维学：5%	109	2025年营业收入：4,940.50 2025年净利润：227.23 2024年营业收入：4,352.47 2024年净利润：240.19
广德孚维		标的公司实际控制人朱成的母亲黄月姣持股90%的企业	2025年4月9日	表面处理加工	100	黄月姣：90% 周菲婷：5% 刘维学：5%	9	2025年营业收入：275.97 2025年净利润：10.81
香港珈谊有限公司		标的公司持股5%以上股东汪天林的儿子汪逸飞控制的企业	2025年2月7日	无实际经营	1万港币	汪逸飞：100%	0	2025年营业收入：0 2025年净利润：0
上海沧铄科技有限公司		标的公司持股5%以上股东汪天林的儿子汪逸飞控制的企业	2025年6月5日	无实际经营	10	香港珈谊有限公司：100%	0	2025年营业收入：0 2025年净利润：0
NG RUBBER LIMITED		标的公司持股5%以上股东汪天林的儿子汪逸飞控制的企业	2025年1月15日	无实际经营	5万美元	汪逸飞：100%	0	2025年营业收入：0 2025年净利润：0
安徽迈尔盛新材料有限公司		标的公司持股5%以上股东汪天林的配偶的妹	2019年9月16日	工程塑料及合成树脂制造、	500	陈海荣：51% 丁六兵：49%	未提供	未提供

		妹汪佩玲担任财务负责人的企业		销售				
宁国诚锴精密模具制造有限公司		标的公司持股 5%以上股东汪天林的配偶的妹妹汪佩玲担任财务负责人的企业	2025 年 8 月 14 日	模具制造、销售	100	丁六兵：55% 黄冰倩：45%	未提供	未提供
宁国市聚诚电子有限公司		标的公司持股 5%以上股东汪天林的配偶的妹妹汪佩玲担任财务负责人的企业	2016 年 7 月 18 日	电子元器件及塑料制品生产、销售等	50	丁霞：100%	未提供	未提供
宁国市力成汽车零部件有限公司		标的公司监事姚秀全配偶的妹妹持股 20%并担任经理的企业	2011 年 12 月 27 日	汽车橡胶件的生产和销售等	100	陈明军：80% 赵元元：20%	未提供	未提供
宁国锦上密封件有限公司		标的公司监事姚秀全的弟弟持股 80%并担任董事兼总经理的企业	2026 年 1 月 26 日	橡胶制品的生产和销售等	80	姚秀锦：80% 杨慧红：20%	未提供	未提供

注 1：上表中所列企业报告期内主要经营业绩为未审数

注 2：安徽轶轩和广德孚维受相同实际控制人控制，实际经营团队也一致，下文均合并披露。

（3）比照关联方

关联方名称	认定情况	认定依据	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	股权结构	员工人数	主要经营业绩（万元）
弘康金属	比照关联方	标的公司实际控制人朱成的表哥周密任董事或控制并与标	2017 年 3 月 2 日	金属件的生产、销售	500	张庆瑶：49.5% 周密：49.5% 朱友兰：1%	147	2025 年营业收入：8,984.16 2025 年净利润：607.54
								2024 年营业收

		的公司存在关联交易						入：8,352.16 2024 年净利润：312.62
方矩金属			2022 年 8 月 2 日	金属件的生产、销售	500	张庆瑶：50% 周密：50%	45	2025 年营业收入：2,060.62 2025 年净利润：166.75
								2024 年营业收入：1,490.05 2024 年净利润：239.26
宁国聚拓		标的公司实际控制人朱成的表哥姚远任董事或控制并与标的公司存在关联交易的企业	2022 年 7 月 5 日	硫化修边加工服务	20	姚远：50% 姚军：25% 姚尚林：25%	23	2025 年营业收入：244.65 2025 年净利润：24.89
								2024 年营业收入：62.37 2024 年净利润：-3.24
宁国博恩			2021 年 10 月 13 日	硫化修边加工服务	5	姚远：100%	8	2025 年营业收入：228.46 2025 年净利润：19.60
								2024 年营业收入：182.04 2024 年净利润：22.00

注 1：上表中所列企业报告期内主要经营业绩为未审数

注 2：弘康金属和方矩金属受相同实际控制人控制，下文均合并披露；

注 3：宁国聚拓和宁国博恩受相同实际控制人控制，下文均合并披露。

（4）报告期内曾经的关联法人

关联方名称	认定情况	认定依据	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	股权结构
格日液压科技（常州）有限公司	法定关联方	标的公司持股 5%以上股东兼监事姚秀全的弟弟持股 46%的企业（2025 年 12 月退出）	2021 年 3 月 19 日	液压动力机械及元件制造；液压动力机械及元件销售等	800	张传富：54% 姚秀锦：46%
广德市德马克商贸有限责任公司		标的公司监事刘成林的配偶周德文曾持股 100%的企业（2023	2022 年 4 月 20 日	家用电器零配件销售、汽车零配件零售等	100	周德文：100%

		年 4 月注销）				

（二）关联交易金额占其收入比重、与标的公司合作时间及背景、是否主要为标的公司服务

1、标的公司与安徽轶轩、广德孚维关联交易的情况

报告期内，标的公司向安徽轶轩及广德孚维采购表面处理加工的金额分别为1,253.73 万元、1,942.59 万元和 1,170.48 万元，占当期营业成本的比重分别为2.46%、2.92%和 4.47%，占比较低。

标的公司涉及的表面处理工序根据当地政府要求，业必须集中入园。安徽轶轩、广德孚维位于电镀园区内，具有表面处理业务资质，可满足标的公司外协加工的需求，有助于标的公司减少业务开展成本。安徽轶轩、广德孚维自 2017 年与标的公司开始合作，合作较为稳定。

安徽轶轩及广德孚维除了为标的公司提供外协服务外，还为上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司、宣城龙虎精工科技有限公司、江苏建鑫机械制造有限公司、宁波蜗牛锻造有限公司、海斯坦普新能源汽车组件（北京）有限公司等较多客户提供服务。2024 及 2025 年度，安徽轶轩及广德孚维为标的公司提供服务的收入占其收入的比例约为 33%，不存在主要为标的公司服务的情况。

2、标的公司与弘康金属、方矩金属比照关联交易的情况

报告期内，标的公司向弘康金属及方矩金属采购金属骨架的金额分别为5,976.89 万元、7,560.94 万元和 2,856.15 万元，占当期营业成本的比重分别为11.72%、11.36%和 10.91%。

弘康金属及方矩金属实际控制人周密于大学毕业后入职某骨架公司，并积累了骨架生产、销售经验及客户、供应商资源。周密辞职成立弘康金属，通过竞价方式与标的公司达成合作。弘康金属、方矩金属自2017年与标的公司开始合作，合作较为稳定。

弘康金属及方矩金属除了向标的公司销售金属骨架外，还向亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司、重庆恒伟林汽车零部件有限公司、安徽润康橡塑科技股份有限公司等较多销售金属骨架。2024 及 2025 年度，弘康金属及方矩金属向

标的公司销售产品的收入占其收入的比例约 65%。弘康金属、方矩金属对标的公司销售产品的收入占其总体销售收入的比例较高，但弘康金属、方矩金属拥有其他客户，且均拥有独立的生产、销售、采购体系，弘康金属、方矩金属不存在主要为标的公司服务的情况。

3、标的公司与宁国聚拓、宁国博恩比照关联交易的情况

报告期内，标的公司向宁国聚拓及宁国博恩采购硫化修边加工的金额分别为 62.91 万元、245.41 万元和 394.25 万元，占当期营业成本的比重分别为 0.12%、0.37%和 1.51%，占比较低。

宁国博恩、宁国聚拓的实际控制人姚远一直从事橡胶制品加工行业，拥有丰富的行业经验。随着标的公司业务规模扩大，硫化修边工序自有产能无法满足生产需求，与宁国博恩、宁国聚拓合作可有效满足标的公司的生产需求。宁国博恩、宁国聚拓自 2021 年与标的公司开始合作，合作较为稳定。

宁国聚拓及宁国博恩除了为标的公司提供外协服务外，还为宁国华祥汽车零部件股份有限公司、安徽聚泰精密橡胶制品有限公司、安徽中联汽车零部件有限公司等较多的客户提供服务。2024 及 2025 年度，宁国聚拓及宁国博恩为标的公司提供服务的收入占其收入的比例约为 43%，不存在主要为标的公司服务的情况。

二、报告期内标的公司各项关联交易占同类业务的比例，分析关联交易的必要性及合理性；结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，量化分析关联交易价格的公允性

（一）安徽轶轩、广德孚维

1、交易情况

单位：万元

公司名称	交易内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		采购金额	同类占比	采购金额	同类占比	采购金额	同类占比
安徽轶轩/广德孚维	采购表面处理电镀加工	1,170.48	100%	1,942.59	100%	1,253.73	100%

2、必要性、合理性

表面处理电镀加工属于重污染工序，电镀工序污染物主要为含镍、铬、铜等重金属废水、酸碱废气、电镀污泥等危险废物，根据政府要求，为便于统一管理，涉重金属表面处理（电镀类）企业必须集中入园，且需要相关资质。标的公司无表面处理相应资质，如开展表面处理业务则需完成资质申请，并于电镀园区内进行房屋租赁，耗时较长且投入成本高。安徽轶轩、广德孚维具有表面处理相应资质，且位于电镀园区内，可满足标的公司外协加工的资质需求，有助于标的公司减少业务开展成本。

标的公司自安徽轶轩、广德孚维设立时便开始合作，安徽轶轩、广德孚维对标的公司表面处理的加工需求、工序业务流程、产品技术细节等较为熟悉，与标的公司生产协调度较高，能够积极响应并配合公司提出的各项方案调整要求，保证公司产品表面处理工序质量的稳定性，满足公司产品规格型号多、采购批次频繁的需求。且安徽轶轩、广德孚维与标的公司均位于广德市，地理位置较近，具备运输成本优势。

该关联企业主营业务为电镀表面处理加工，电镀系重污染类工序，属于环保重点监管领域，相关业务持续运营过程中存在环保设施运维、污染物排放、危废管理等多方面合规压力，存在环保处罚、停产整改、环保指标不达标等不确定风险。因此，虽然该关联企业由标的公司实际控制人朱成的父母控制，为避免将前述环保合规风险纳入标的公司主体，保障资产质量、控制合规风险，标的公司未将其纳入合并范围。

3、关联交易价格的公允性

安徽轶轩及广德孚维除了为标的公司提供外协服务外，还为上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司、宣城龙虎精工科技有限公司、江苏建鑫机械制造有限公司、宁波蜗牛锻造有限公司、海斯坦普新能源汽车组件（北京）有限公司等较多客户提供服务。其中前三大客户的销售金额及占比如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽拓盛汽车零部件股份有限公司	1,170.48	42.69%	1,942.59	37.24%	1,253.73	28.80%
宣城龙虎精工科技有限公司	544.97	19.88%	1,030.30	19.75%	777.46	17.86%

上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司	339.18	12.37%	996.84	19.11%	1,100.12	25.28%
合计	**2,054.63**	**74.93%**	**3,969.73**	**76.10%**	**3,131.31**	**71.94%**

电镀费用与表面积正相关，同时还受产品种类、电镀镀种等影响。报告期内，安徽轶轩、广德孚维向标的公司和其他主要客户提供最主要产品的表面处理加工服务价格对比如下：

公司	零件名	产品种类	电镀镀种	表面积 dm2	销售价格			每平方分米单价		
					2026年1-6月	2025年	2024年	2026年1-6月	2025年	2024年
标的公司	6608119927	衬套骨架	锌镍	1.45	1.04	1.10	1.16	0.72	0.76	0.80
	TA50-2904150	衬套骨架	锌镍	1.88	1.30	1.43	1.50	0.69	0.76	0.80
	TA50-2904160	衬套骨架	锌镍	1.01	0.71	0.76	0.80	0.70	0.76	0.79
	8888892599	衬套骨架	锌镍	0.62	0.45	0.47	0.50	0.73	0.76	0.81
宣城龙虎精工科技有限公司	WE L	锻造件	锌镍	3.12	2.97	3.16	3.17	0.95	1.01	1.02
	WE R	锻造件	锌镍	3.12	2.97	3.16	3.17	0.95	1.01	1.02
上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司	022.061.080.003-01	锻造件	锌铁	1.49	1.25	1.25	1.25	0.81	0.81	0.81
	022.061.081.003-01	锻造件	锌铁	1.49	1.25	1.25	1.25	0.81	0.81	0.81

标的公司的产品零件号较多，但每平方分米单价较为接近，因此列示了报告期内需求较为稳定且外协金额较大的4个零件的销售价格及每平方分米单价。另外宣城龙虎精工科技有限公司的WE L和WE R产品在报告期各期均为前二大产品，上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司的022.061.081.003-01和022.061.080.003-01产品在报告期各期均为前二大产品。安徽轶轩及广德孚维其他主要客户的电镀产品中，不存在与标的公司类似的衬套骨架产品种类。

标的公司电镀产品的每平方分米单价低于另外两家公司，主要原因系衬套金属骨架以冷拔钢管车削件为主，基材致密、表面缺陷少，电镀时前处理简单，不需要专门除氢工序，而锻造件需要多抛丸、强酸洗、活化、多道超声除油工序，因此每平方分米单价相对较高。

而同为锻造件，宣城龙虎精工科技有限公司的每平方分米单价高于上海采埃孚伦福德底盘技术有限公司，主要原因系电镀镀种不同所致。锌镍电镀加工费高于锌铁，主要系锌镍镀层含镍，镍原料及镀液耗材成本更高、工艺管控及环保要求更高。

综上，考虑表面处理工序质量、定制化需求、运输成本、交货及时性等因素，标的公司向安徽轶轩、广德孚维采购表面处理服务具有必要性和合理性。标的公司与安徽轶轩、广德孚维间的采购价格具有公允性。

（二）弘康金属、方矩金属

1、交易情况

单位：万元

公司名称	交易内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		采购金额	同类占比	采购金额	同类占比	采购金额	同类占比
弘康金属/方矩金属	采购金属外购件	2,856.15	24.52%	7,560.94	24.38%	5,976.89	27.98%

2、必要性、合理性

弘康金属实际控制人周密于大学毕业后入职某骨架公司，因周密已拥有骨架生产、销售经验及客户、供应商资源，故辞职成立弘康金属。该公司成立后因价格优势，通过竞价方式与标的公司达成合作，向标的公司销售骨架产品，并合作至今。

因标的公司报告期内发展迅速，骨架需求量增加，弘康金属、方矩金属均处于标的公司合格供应商名录，双方合作时间长，且弘康金属、方矩金属供货迅速且质量稳定，地处宁国市，与广德市地理位置较近，具备一定的运输成本优势，故标的公司对其采购量增加。

标的公司设立于广德市，广德与宁国地缘邻近，标的公司实控人及核心团队主要出自宁国。宁国市是国内非轮胎橡胶制品、汽车橡胶密封件核心基地之一，系国家火炬橡塑密封件特色产业基地、安徽省橡塑密封件质量提升示范区，拥有中鼎集团、亚新科、德特威勒、隆威空气弹簧、九鼎橡塑等橡胶产业龙头，上下游配套齐全，区域内从事橡胶及橡塑相关产业的经营主体、从业人员数量较多，橡胶产业系当地代表性特色产业。基于上述区域产业集群特征，标的公司实际控制人之远房亲属存在从事橡胶相关业务、并与标的公司发生业务往来的情形，该情形系区域产业集聚背景下自然形成，具备合理性。

3、关联交易价格的公允性

标的公司向弘康金属及方矩金属采购的产品为金属骨架。标的公司从客户接到订单项目后，通过询比价的方式确定该产品骨架的供应商，询比价环节遴选具备承接能力的供应商参与报价，经两轮比价后，在满足技术及质量要求前提下优先选择报价最低供应商开展开发。骨架均为定制化产品，同一项目基本只确定一家作为供应商，衬套金属骨架的初始价格主要依据重量、材料牌号/规格、预测年需求量确定，标的公司的产品若与客户协商降价，标的公司也会要求骨架供应商降价，因此难以对比完全相同产品及相同产品阶段的价格。

金属骨架的主要产品品类为内套和外套，报告期内内套和外套的采购金额及占总金属骨架采购额的比例如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
内套	6,187.23	53.12%	16,565.90	53.41%	11,129.52	52.11%
外套	2,711.96	23.28%	6,881.14	22.19%	4,764.92	22.31%
合计	**8,899.19**	**76.41%**	**23,447.05**	**75.60%**	**15,894.44**	**74.42%**

报告期内，二者合计占金属骨架的总采购的比例分别为74.42%、75.60%和76.41%。弘康金属及方矩金属的内套和外套的平均采购价格与其他金属骨架供应商的内套和外套的平均采购价格对比如下：

单位：元/个

供应商	产品品类	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
其他金属骨架供应商	内套	2.35	2.48	2.43
	外套	1.41	1.40	1.52
弘康金属/方矩金属	内套	2.34	2.45	2.41
	外套	1.32	1.30	1.30

如上表所示，标的公司从弘康金属/方矩金属采购的产品单价与从其他供应商采购的产品单价较为接近，外套的平均采购价格略低于其他金属骨架供应商的平均采购价格，主要原因系不同项目的产品规格不同所致，整体而言采购价格较为公允。

综上，考虑骨架产品的产品质量、运输成本、稳定程度等因素，标的公司向弘康金属、方矩金属采购金属骨架具有必要性和合理性。标的公司与弘康金属、方矩金属间的采购价格具有公允性。

（三）宁国聚拓、宁国博恩

1、交易情况

单位：万元

公司名称	交易内容	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度	
		采购金额	同类占比	采购金额	同类占比	采购金额	同类占比
宁国聚拓/宁国博恩	采购硫化修边加工	394.25	48.98%	245.41	19.58%	62.91	7.59%

2、必要性、合理性

随着标的公司业务规模扩大，硫化修边工序自有产能无法满足生产需求，宁国聚拓、宁国博恩的实际控制人姚远一直从事橡胶制品加工行业，拥有丰富的行业经验。因双方合作时间较长，宁国聚拓、宁国博恩与标的公司生产协调度较高，能够积极响应并配合标的公司的硫化修边加工要求，且宁国聚拓、宁国博恩地处宁国，与标的公司距离较近，出于成本效益、加工及时性和服务稳定性等因素考量，标的公司根据自有产能和交付要求进行部分采购。

3、关联交易价格的公允性

标的公司按台班费计算硫化修边加工的加工费，报告期内，标的公司从宁国聚拓及宁国博恩采购的加工服务与从其他供应商采购的类似加工服务的台班费对比如下：

年份	供应商	加工设备	台班费（元/班）
2026 年 1-6 月	宁国聚拓/宁国博恩	250T 真空平板机	250
	宁国市飞凯橡塑制品有限公司	250T 真空平板机	250
2025 年度	宁国聚拓/宁国博恩	250T 真空平板机	250
	宁国市加能密封件有限公司	250T 真空平板机	250
2024 年度	宁国聚拓/宁国博恩	250T 真空平板机	250
	宁国市加能密封件有限公司	250T 真空平板机	250

如上表所示，标的公司从宁国聚拓采购的加工服务单价与从其他供应商采购的类似加工服务的单价接近，采购价格较为公允。

综上，考虑硫化修边加工服务的服务质量、运输成本、稳定程度等因素，标的公司向宁国聚拓、宁国博恩采购硫化修边加工服务具有必要性和合理性。标的公司与宁国聚拓、宁国博恩间的采购价格具有公允性。

三、朱成及其亲属控制的企业历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况；标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间是否存在资金往来；标的公司是否具有独立性，本次交易完成后，标的公司实控人变更为上市公司，朱成及其亲属控制的企业是否继续为标的公司提供服务

（一）朱成及其亲属控制的企业历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

1、宁国宇盛

（1）宁国宇盛基本情况

公司名称	宁国宇盛技术服务有限公司
统一社会信用代码	91341881MA8PL7A1X9
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	黄月姣
注册资本	50 万元人民币
注册地址	安徽省宣城市宁国市经济技术开发区外环东路 2 号源光小微企业产业园 10 号楼 2 单元
成立日期	2022 年 10 月 21 日
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；广告设计、代理；劳务服务（不含劳务派遣）；非居住房地产租赁；金属制品销售；智能控制系统集成；机械设备销售；金属成形机床销售；五金产品制造；金属材料制造；五金产品零售；五金产品批发；电子产品销售；金属材料销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：建筑劳务分包；建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
股权结构	朱成持股 70%、黄月姣持股 30%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

标的公司与宁国宇盛人员共用情况如下所示：

姓名	安徽轶轩任职	标的公司任职	共用开始日	共用结束日
朱成	总经理、董事	董事长、总经理、董事会秘书	2022-10-21	2025-10-11
朱红彬	财务负责人	销售	2022-10-21	2024-7-19

宁国宇盛设立时，朱成担任宁国宇盛的总经理兼董事，宁国宇盛自设立起未进行实际生产经营，2025 年 10 月 11 日，宁国宇盛进行高级管理人员变更，由黄月姣担任宁国宇盛的总经理兼董事。

宁国宇盛设立时，朱红彬担任宁国宇盛财务负责人，宁国宇盛自设立起未进行实际生产经营，2024 年 7 月 19 日，宁国宇盛进行高级管理人员变更，由胡佩琴担任宁国宇盛财务负责人。

历史上标的公司存在部分人员在宁国宇盛任职的情况，但宁国宇盛未进行实际生产经营，且人员共用情况于 2025 年 10 月 11 日整改完毕，截至本回复出具日，标的公司不存在与宁国宇盛人员共用的情况，宁国宇盛的劳动、人事、工资管理等事项均独立于标的公司。

②资产、设备情况

宁国宇盛自设立以来生产经营场地为宁国宇盛购买所得，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。因宁国宇盛不存在生产经营情况，故暂未租赁或购买任何生产经营设备，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，宁国宇盛历史上存在与标的公司人员共用的情况，报告期内已完成整改，截至本回复出具日，宁国宇盛与标的公司不存在人员共用的情况。宁国宇盛历史上不存在与标的公司设备、资产等共用的情况。

2、安徽轶轩

（1）安徽轶轩基本情况

公司名称	安徽轶轩表面处理技术有限公司
统一社会信用代码	91341822MA2NH6KC6U
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	朱立春
注册资本	500 万元人民币

注册地址	广德经济开发区建设路 31 号
成立日期	2017 年 4 月 10 日
经营范围	金属表面处理及热处理加工；自营或代理货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	朱立春持股 90%、施兴德持股 5%、刘维学持股 5%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

标的公司与安徽轶轩人员共用情况如下所示：

姓名	安徽轶轩任职	标的公司任职	共用开始日	共用结束日
朱成	执行董事兼经理	董事长、总经理、董事会秘书	2017-4-10	2020-5-27
汪溢	监事	企管部部长	2017-4-10	2024-8-22

安徽轶轩设立时，朱成担任安徽轶轩的执行董事兼经理，朱成未实际参与到安徽轶轩的日常生产经营中，2020 年 5 月 27 日，安徽轶轩进行负责人变更及高级管理人员变更，由朱立春担任安徽轶轩的执行董事兼经理。

安徽轶轩设立时，汪溢担任安徽轶轩监事，此外未担任其余职务，未实际参与到安徽轶轩的日常生产经营中，2024 年 8 月 22 日，安徽轶轩进行高级管理人员变更，由刘维学担任安徽轶轩监事。

2020 年 5 月 27 日，朱成将安徽轶轩的股权转让至朱立春、汪天林、刘维学、施兴德，其中汪天林于 2024 年 8 月 22 日将所持有安徽轶轩的 10%股权转让至朱立春，汪天林持股期间未参与安徽轶轩的日常生产、经营工作。

历史上标的公司存在部分人员在安徽轶轩任职的情况，人员共用情况已于报告期内整改完毕，截至本回复出具日，标的公司不存在与安徽轶轩人员共用的情况，安徽轶轩的劳动、人事、工资管理等事项均独立于标的公司。

②资产、设备情况

安徽轶轩生产经营场地向广德金恒镀业有限公司租赁，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。生产经营所需设备均为安徽轶轩购买所得，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，安徽轶轩历史上存在与标的公司人员共用的情况，报告期内已完成整改，截至本回复出具日，安徽轶轩与标的公司不存在人员共用的情况。安徽轶轩历史上不存在与标的公司设备、资产等共用的情况。

3、广德孚维

（1）广德孚维企业基本情况

公司名称	广德孚维金属表面处理有限公司
统一社会信用代码	91341882MAEH34T42E
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	刘维学
注册资本	100 万元人民币
注册地址	安徽省宣城市广德市经济开发区建设路 31 号 29 幢 101
成立日期	2025 年 4 月 9 日
经营范围	一般项目：金属表面处理及热处理加工（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	黄月姣持股 90%、周菲婷持股 5%、刘维学持股 5%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

广德孚维自主招聘公司所需的员工，未与标的公司存在人员共用的情况，广德孚维内部建立了独立的人事管理制度，劳动、人事、工资管理等事项均独立于标的公司。

②资产、设备情况

广德孚维与安徽轶轩由同一支团队进行管理，且设立于同一场地，资产、设备情况与安徽轶轩一致。不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，广德孚维历史上不存在与标的公司存在人员、设备、资产等共用的情况。

4、方矩金属

（1）方矩金属基本情况

公司名称	安徽省方矩金属制品有限公司
统一社会信用代码	91341881MA8PAFU35X
企业类型	其他有限责任公司
法定代表人	张庆瑶
注册资本	500 万元人民币
注册地址	安徽省宣城市宁国市经济技术开发区河沥园区八里路东侧（紫金阳公司内）
成立日期	2022 年 8 月 2 日
经营范围	一般项目：金属链条及其他金属制品制造；金属制品销售；金属材料制造；金属材料销售；黑色金属铸造；模具制造；模具销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零部件研发；通用零部件制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	张庆瑶持股 50%、周密持股 50%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

方矩金属自主招聘公司所需的员工，未与标的公司存在人员共用的情况，弘康金属内部建立了独立的人事管理制度，劳动、人事、工资管理等事项均独立于标的公司。

②资产、设备情况

方矩金属自设立以来生产经营场地均为租赁场地，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。生产经营所需设备均为方矩金属购买所得，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，方矩金属历史上不存在与标的公司存在人员、设备、资产等共用的情况。

5、弘康金属

（1）弘康金属基本情况

公司名称	宁国市弘康金属制品有限公司
统一社会信用代码	91341881MA2NDRDQ1F

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	朱友兰
注册资本	500 万元人民币
注册地址	宁国经济技术开发区八里路 19 号
成立日期	2017 年 3 月 2 日
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；金属链条及其他金属制品制造；金属链条及其他金属制品销售；金属制品销售；金属材料销售；货物进出口；五金产品制造；五金产品零售；模具制造；模具销售；汽车零配件零售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；摩托车零配件制造；摩托车及零配件零售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	张庆瑶持股 49.5%、周密持股 49.5%、朱友兰持股 1%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

弘康金属自主招聘公司所需的员工，未与标的公司存在人员共用的情况，弘康金属内部建立了独立的人事管理制度，劳动、人事、工资管理等事项均独立于标的公司。

②资产、设备情况

弘康金属自设立以来生产经营场地均为租赁场地，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。生产经营所需设备均为弘康金属购买所得，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，弘康金属历史上不存在与标的公司存在人员、设备、资产等共用的情况。

6、宁国聚拓

（1）宁国聚拓基本情况

公司名称	宁国市聚拓汽车零部件有限公司
统一社会信用代码	91341881MA2NDRDQ1F
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	姚远
注册资本	20 万元人民币

注册地址	安徽省宣城市宁国市经济技术开发区外环西路 95 号等 5 户
成立日期	2022 年 7 月 5 日
经营范围	一般项目：汽车零部件及配件制造；家用电器零配件销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品零售；模具销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	姚远持股 50%、姚军持股 25%、姚尚林持股 25%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

宁国聚拓自主招聘公司所需的员工，未与标的公司存在人员共用的情况。

②资产、设备情况

宁国聚拓自设立以来生产经营场地均为租赁场地，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。生产经营所需设备均为宁国聚拓购买或租赁所得，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，宁国聚拓历史上不存在与标的公司存在人员、设备、资产等共用的情况。

7、宁国博恩

（1）宁国博恩基本情况

公司名称	宁国博恩密封件有限公司
统一社会信用代码	91341881MA8N9W0D5J
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
法定代表人	姚远
注册资本	5 万元人民币
注册地址	安徽省宣城市宁国市经济开发区创新北路 10 号
成立日期	2021 年 10 月 13 日
经营范围	一般项目：密封件制造；橡胶制品制造；橡胶制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；密封件销售；塑胶表面处理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	姚尚明持股 100%

（2）历史上与标的公司是否存在人员、设备、资产等共用的情况

①人员情况

宁国博恩自主招聘公司所需的员工，未与标的公司存在人员共用的情况。

②资产、设备情况

宁国博恩自设立以来生产经营场地均为租赁场地，不存在与标的公司于同一厂房车间或对方的厂房车间共同生产的情形；双方的人员于独立的物理空间内办公，不存在共用办公场地的情形。生产经营所需设备均为宁国博恩购买所得，不存在与标的公司资产、设备共用的情况。

综上，宁国博恩历史上不存在与标的公司存在人员、设备、资产等共用的情况。

（二）标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间是否存在资金往来

标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间是否存在资金往来的核查情况详见本回复之“问题 6. 关于标的公司关联交易”之“五、资金流水核查范围、核查过程和核查结论”。

经核查，标的公司因采购业务与关联方/比照关联方安徽轶轩、广德孚维、弘康金属、方矩金属、宁国聚拓、宁国博恩之间存在资金往来。资金往来主要系标的公司向安徽轶轩及广德孚维采购表面处理加工服务、向弘康金属及方矩金属采购金属外购件、向宁国聚拓及宁国博恩采购硫化修边加工服务所支付的采购费用；标的公司实际控制人朱成与关联方宁国宇盛之间存在资金往来，资金往来主要系朱成向宁国宇盛提供的投资及厂房购买款，宁国宇盛系朱成控制的企业，资金往来与安徽拓盛无关。除上述情况外，标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间不存在资金往来。

（三）标的公司是否具有独立性，本次交易完成后，标的公司实控人变更为上市公司，朱成及其亲属控制的企业是否继续为标的公司提供服务

1、标的公司是否具有独立性

（1）资产独立

报告期内，标的公司主要资产及权属情况详见重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“五、（一）主要资产及权属情况”。

标的公司独立、合法拥有相关有形资产及无形资产的所有权，经查验标的公司提供的不动产权证书、商标注册证、专利证书等有关文件资料，标的公司具备与生产经营有关的生产设施，合法拥有与生产经营有关的土地使用权、房屋、机器设备、注册商标、专利权，标的公司与朱成控制及朱成亲属控制的其他企业资产分离，产权关系清晰，标的公司资产独立、完整，对朱成控制及朱成亲属控制的其他企业不存在重大依赖。

基于上述，截至本问询回复出具之日，标的公司资产独立。

（2）机构独立

标的公司设立了研发部、销售部、财务部、行政部、生产部、计划部等内部经营管理机构，独立行使经营管理职权。不存在标的公司内部经营管理机构朱成控制及朱成亲属控制的其他企业发生机构混同的情形。

基于上述，截至本问询回复出具之日，标的公司机构独立。

（3）业务独立

报告期内，标的公司向关联方采购的内容主要为外协服务和金属外购件。该等关联采购价格公允，该等关联方均实际从事相关业务，向该等关联方采购系正常商业行为，具备合理性。标的公司对关联公司进行关联采购具有商业合理性，不影响标的公司的经营独立性。截至本问询回复出具之日，标的公司与朱成控制及朱成亲属控制的其他企业主营业务不存在相同或相似的情形。且标的公司依法经营，独立开展业务并对外签订合同，标的公司与朱成控制及朱成亲属控制的其他企业间不存在混同采购或混同销售的情形，采购渠道和销售渠道均相互独立

基于上述，截至本问询回复出具之日，标的公司业务独立。

（4）人员独立

报告期内，标的公司的总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员不存在在朱成控制及朱成亲属控制的其他企业中担任除董事、监事以外

的其他职务的情形，也不存在在朱成控制及朱成亲属控制的其他企业处领薪的情形，标的公司的财务人员不存在在朱成控制及朱成亲属控制的其他企业中兼职的情形，标的公司对朱成控制及朱成亲属控制的其他企业不存在重大依赖。

基于上述，截至本问询回复出具之日，标的公司人员独立。

（5）财务独立

报告期内，标的公司存在接受关联方担保的情形，该等担保主要为标的公司自银行等金融机构取得融资而设，标的公司关联方均未收取担保费用。

标的公司建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和管理制度，标的公司在银行开设了独立的银行账户，不存在与朱成控制及朱成亲属控制的其他企业共用银行账户的情况，对朱成控制及朱成亲属控制的其他企业不存在重大依赖。

基于上述，截至本问询回复出具之日，标的公司财务独立。

综上，标的公司资产、机构、人员、业务、财务等方面均具有独立性，对朱成控制及朱成亲属控制的其他企业不存在重大依赖。

2、本次交易完成后，朱成及其亲属控制的企业是否继续为标的公司提供服务

本次交易前，上市公司依据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《股票上市规则》等有关法律法规、规章、规范性文件和《公司章程》等有关规定，制定了关联交易的相关制度，对关联交易的原则、关联人和关联关系的界定、关联交易范围和关联交易的审议与披露作出了详细规定并严格执行。与此同时，上市公司审计委员会、独立董事能依据相关制度，勤勉尽责，切实履行好对关联交易的监督职责。

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，出于成本效益、供应及时性和稳定性等因素考量，朱成及其亲属控制的企业将继续为标的公司提供服务，并随标的公司规模的变动而变动。朱成及朱成亲属控制的其他企业与标

的公司之间的关联采购和关联加工服务按照未来三年预测营业成本等比例变动后的采购金额及占采购总额的比例如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2026 年度		2027 年度		2028 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽轶轩/广德孚维	采购表面处理电镀加工	1,882.11	3.44%	2,080.43	3.44%	2,183.47	3.44%
弘康金属/方矩金属	采购金属外购件	7,325.55	13.38%	8,097.46	13.38%	8,498.48	13.38%
宁国聚拓/宁国博恩	采购硫化修边加工	237.77	0.43%	262.82	0.43%	275.84	0.43%
合计		**9,445.43**	**17.25%**	**10,440.72**	**17.25%**	**10,957.79**	**17.25%**

对于与标的公司经营活动相关的且无法避免或有合理原因而发生的关联交易，朱成及朱成亲属控制的其他企业将严格遵循关联交易有关的法律法规及规范性文件中关于关联交易的相关要求，履行上市公司章程及关联交易管理制度中关联交易决策程序，按照公平合理的原则确定关联交易价格，并依法履行信息披露义务。

上市公司将继续按照相关法律法规和《公司章程》的有关规定，规范本次交易完成后的关联交易，并及时履行信息披露职责，确保关联交易的合理、合法、公允，维护上市公司及广大中小股东的合法权益。上市公司还将对标的公司从供应商的准入、日常管理及考核淘汰进行管理，明确供应商导入的条件、审批制度、评审程序，丰富供应商名录，逐渐降低关联交易的金额及占比。

四、本次交易完成后预计关联交易的金额、占同类交易的比例及公允性，本次交易是否会导致新增严重影响独立性或者显失公平的关联交易

根据众华会计师出具的《备考审阅报告》和上市公司 2025 年度审计报告、2026 年半年度财务报告，上市公司本次交易前后向关联方销售商品、提供劳务和采购商品、接受劳务关联交易情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度	
	本次交易前	本次交易后（备考）	本次交易前	本次交易后（备考）
向关联方销售商品、提供	-	-	96.35	96.35

劳务金额				
营业收入	38,707.29	71,680.58	82,352.41	164,490.35
占营业收入比例	-	-	0.12%	0.06%
向关联方采购商品、接受劳务金额	84.04	84.04	166.16	166.16
营业成本	27,474.43	53,643.96	58,876.05	125,419.88
占营业成本比例	0.31%	0.16%	0.28%	0.13%

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的控股子公司，标的公司原法定关联方及比照关联方均不属于上市公司关联方，上市公司不会因本次交易新增关联交易。

五、资金流水核查范围、核查过程和核查结论

（一）资金流水核查范围

报告期内，独立财务顾问和会计师对资金流水的核查范围如下：

项目	姓名/名称
标的公司及子公司	安徽拓盛、上海拓盛、广德拓盛
标的公司实际控制人及近亲属	实际控制人：朱成 实际控制人配偶：乔家君 实际控制人父母：朱立春、黄月姣
标的公司董事、监事、高级管理人员	董事长、总经理、董事会秘书：朱成 董事、副总经理：曾昭胜 董事：江勇 监事：姚秀全、刘成林、王霆 财务总监：陈义超
标的公司关键岗位人员	销售总监：汪天林 销售部部长：邓宗群 计划部部长：汪启胜 生产部部长：洪建林 出纳：余永萍
标的公司实际控制人及近亲属控制的企业	安徽轶轩、广德孚维、宁国宇盛

（二）资金流水核查程序

财务顾问和会计师核查对资金流水实施的核查程序如下：

（1）获取并查阅上述资金流水核查范围内自然人云闪付查询截图，企业的开立账户清单；

（2）陪同上述资金流水核查范围内自然人至银行网点获取全部自然人资金流水，陪同上述资金流水核查范围内企业出纳至银行网点获取全部企业资金流水；

（3）对于自然人资金流水中单笔超过 5 万元人民币的资金流水，企业资金流水中单笔超过 50 万元人民币的资金流水了解流水发生原因、流水对手方与上述自然人/企业的关系，以确认是否与标的公司关联方、客户、供应商存在资金往来，并获取了部分大额流水原因的支持性底稿；

（4）资金流水核查范围内自然人签署银行流水自查声明承诺函；

（5）访谈资金流水核查范围内企业相关人员，了解是否存在为标的公司提供贷款资金走账通道、代垫成本费用以及其他非经营过程中的资金往来情况；

（6）访谈标的公司的主要供应商及客户，了解与上述资金流水核查范围内的自然人/企业是否存在资金往来、业务往来或其他利益安排情况。

（三）资金流水核查结论

1、标的公司及子公司、实际控制人及近亲属、实际控制人及近亲属控制的企业、董监高以及关键岗位员工资金账户的核查情况

（1）标的公司及子公司的资金流水核查账户情况

序号	公司名称	与标的公司关系	2024 年至 2025 年期间账户数量（个）	2026 年 1-6 月账户数量（个）
1	安徽拓盛	标的公司	8	8
2	上海拓盛	标的公司控股子公司	2	2
3	广德拓盛	标的公司控股子公司	1	1

（2）标的公司董监高以及关键岗位员工资金流水核查账户情况

序号	姓名	与标的公司关系	2024 年至 2025 年期间账户数量（个）	2026 年 1-6 月账户数量（个）
1	朱成	标的公司实际控制人、董事长、总经理、董事会秘书	16	15
2	乔家君	标的公司实际控制人配偶	12	8
3	朱立春	标的公司实际控制人父亲	19	16
4	黄月姣	标的公司实际控制人母亲	27	26
5	曾昭胜	标的公司董事、副总经理	7	7
6	江勇	标的公司董事	6	4

7	姚秀全	标的公司监事	10	7
8	刘成林	标的公司监事	6	6
9	王霆	标的公司监事	13	13
10	陈义超	标的公司财务总监	7	5
11	汪天林	标的公司销售总监	9	9
12	邓宗群	标的公司销售部部长	9	8
13	汪启胜	标的公司计划部部长	3	3
14	洪建林	标的公司生产部部长	7	7
15	余永萍	标的公司出纳	10	8

（3）标的公司实际控制人及近亲属控制的企业的流水核查账户情况

序号	公司名称	与标的公司关系	2024 年至 2025 年期间账户数量（个）	2026 年 1-6 月账户数量（个）
1	安徽轶轩	标的公司实际控制人父亲朱立春控制的企业	5	5
2	广德孚维	标的公司实际控制人母亲黄月姣控制的企业	1	1
3	宁国宇盛	标的公司实际控制人朱成控制的企业	1	1

2、标的公司及子公司、实际控制人及近亲属、实际控制人及近亲属控制的企业、董监高以及关键岗位员工资金账户的核查结论

（1）标的公司及子公司资金流水核查情况

①标的公司及子公司大额资金流水均对应真实经营业务，收款均来自客户销售回款、政府补助、投资款等合规来源，付款均对应采购付款、职工薪酬、税费缴纳、工程款项、分红等正常支出，具备合同、发票、物流、入库单、审批单据等完整业务佐证；

②不存在通过体外账户隐匿收入、虚增成本费用、体外支付销售返利、商业贿赂、无真实交易资金划转的情形；

③不存在将标的公司资金无偿或有偿拆借至实际控制人、董监高、关键岗位员工用于个人消费、投资理财、偿还个人债务的情况；

④不存在关联方非经营性资金占用、无商业实质资金循环、虚构现金流的情形；

（2）标的公司实际控制人及近亲属流水核查情况

①实际控制人及近亲属资金来源为个人工资、奖金、股权投资分红、个人理财收益、亲属转入等，大额支出为家庭消费、股权投资、房产购买、理财购买、亲属转出等，具备合理个人生活及投资背景；

②实际控制人及近亲属与标的公司之间仅存在经董事会审议、签署书面协议的合规分红、实缴出资等经营性或投资性往来，全部资金往来均入账核算，不存在隐蔽划转资金、无对价输送利益情形；

③不存在代收标的公司客户货款、代付标的公司成本费用、体外承担标的营销、招待、研发等费用的行为；

④不存在与标的公司主要客户、供应商大额无商业实质资金往来，不存在通过个人账户截留标的经营现金流、虚构交易调节利润；

⑤不存在向标的公司董监高、核心员工大额异常转账用于发放账外薪酬、奖金、福利，不存在商业贿赂、利益输送相关资金痕迹；

（3）实际控制人及近亲属控制的企业资金流水核查情况

①实际控制人及近亲属控制的企业与标的公司之间的资金往来均基于真实的经营性关联交易，主要系提供表面加工服务，交易价格公允，均已完整入账核算，不存在无商业背景的资金划转；

②不存在实际控制人及近亲属控制的企业代标的公司支付采购款、职工薪酬、市场推广费、业务招待费、研发费用等成本费用的情形，不存在相关企业为标的公司承担成本费用以虚增利润的情形；

③不存在标的公司与实际控制人及近亲属控制的企业之间通过银行转账、票据背书、第三方代收代付等方式进行非经营性资金拆借、资金归集、无偿或低息占用的情形；

④不存在实际控制人及近亲属控制的企业借用标的公司客户或供应商账户走账、虚构交易形成体外资金循环的情形；不存在相关企业与标的公司主要客户、

供应商之间存在大额异常资金往来，进而导致关联交易非关联化、业务真实性存疑的情形；

⑤不存在实际控制人及近亲属控制的企业使用标的公司商标、专利、核心技术、人员、设备开展同业经营而未支付对价的情形；不存在相关企业与标的公司共用银行账户、混同收支的情形。

（4）董监高以及关键岗位员工资金账户流水核查情况

①账户资金流入主要为个人工资、奖金、股权投资分红、个人理财收益、贷款发放、借款还款、亲属往来、个人房产处置等，不存在实际控制人体外账户代为发放账外工资、绩效、提成、隐性福利的情况；

②与标的公司客户、供应商之间无大额无商业背景资金收付，不存在收受客户回扣、向供应商输送利益等资金痕迹；

③与标的公司资金往来仅为正常报销、员工借款（已按期结清）、标的公司股改代缴税款转回，全部履行内部审批流程，账务完整记录；

④不存在协助实际控制人、标的公司搭建体外资金通道，代收货款、代付费用、参与闭环资金循环调节利润的情形；

⑤不存在大额不明来源资金流入、与第三方异常大额对冲转账等可疑流水。

综上，报告期内标的公司及子公司、实际控制人及近亲属、实际控制人及近亲属控制的企业、董监高以及关键岗位员工资金流水真实、具有商业实质，不存在体外资金循环、关联方资金占用、账外收支、虚构经营业绩、商业贿赂、非公允利益输送、账外发放薪酬等影响标的公司财务数据真实性及资产完整性的重大异常情形。

六、标的公司关联方认定、关联交易信息披露的完整性

《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《股票上市规则》及中国证监会和上交所颁布的相关规定等对关联方认定的相关规定如下：

法律/法规名称	相关规定
《公司法》	第二百六十五条 本法下列用语的含义：……（四）关联关系，是指公

	司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。
《股票上市规则》	6.3.3 上市公司的关联人包括关联法人（或者其他组织）和关联自然人。 具有以下情形之一的法人（或者其他组织），为上市公司的关联法人（或者其他组织）：（一）直接或者间接控制上市公司的法人（或者其他组织）；（二）由前项所述法人（或者其他组织）直接或者间接控制的除上市公司、控股子公司及控制的其他主体以外的法人（或者其他组织）；（三）关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事（不含同为双方的独立董事）、高级管理人员的，除上市公司、控股子公司及控制的其他主体以外的法人（或者其他组织）；（四）持有上市公司 5%以上股份的法人（或者其他组织）及其一致行动人； 具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：（一）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人；（二）上市公司董事、高级管理人员；（三）直接或者间接地控制上市公司的法人（或者其他组织）的董事、监事和高级管理人员；（四）本款第（一）项、第（二）项所述人士的关系密切的家庭成员。 在过去 12 个月内或者相关协议或者安排生效后的 12 个月内，存在本条第二款、第三款所述情形之一的法人（或者其他组织）、自然人，为上市公司的关联人。 中国证监会、本所或者上市公司可以根据实质重于形式的原则，认定其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人（或者其他组织）或者自然人为上市公司的关联人。
《企业会计准则第 36 号—关联方披露》	第四条 下列各方构成企业的关联方：（一）该企业的母公司。（二）该企业的子公司。（三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。（四）对该企业实施共同控制的投资方。（五）对该企业施加重大影响的投资方。（六）该企业的合营企业。（七）该企业的联营企业。（八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。（九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。（十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。

经核查，标的公司关联方已根据上述规定进行认定，关联方认定完整，上市公司已于重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（一）标的公司关联方及关联关系”部分对标的公司的关联方进行披露。

针对标的公司报告期内的关联交易，经查阅标的公司《审计报告》、报告期内关联交易合同、凭证等资料，标的公司报告期内的关联交易信息披露完整，且

除与法定关联方之间发生的交易外，标的公司与标的公司实际控制人朱成存在亲属关系的相关方之间的交易，已按照实质重于形式的原则比照关联交易进行了披露，相关情况详见重组报告书之“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易情况”之“（二）标的公司关联交易”。

综上，标的公司关联方已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》《股票上市规则》及中国证监会和上交所颁布的相关规定进行认定，关联方认定完整，标的公司关联交易信息披露完整。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对问题（1）、问题（2）、问题（3）、问题（4）及问题（5），独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司董事、监事、高级管理人员的调查表，了解标的公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切家庭成员信息以及该等主体直接或间接控制、参股或者担任董事、高级管理人员的公司信息；

2、查阅《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》《股票上市规则》及中国证监会和上交所颁布的相关规定，并与标的公司实际情况进行对照，了解标的公司关联方认定及关联交易披露的完整性；

3、查阅标的公司主要关联方的工商登记资料并登陆全国企业信用信息公示系统等网站对其情况进行查询，了解标的公司关联方的基本情况；

4、访谈标的公司主要供应商和客户，了解标的公司主要供应商、客户与标的公司是否存在关联关系；

5、查阅标的公司的《审计报告》、报告期内与关联方或比照关联方的交易合同、凭证等资料，了解标的公司与关联方及比照关联方发生交易的具体情况；

6、访谈标的公司认定关联方及比照关联方，了解其与标的公司合作时间及背景、对标的公司的销售情况、关联方与其他交易方的价格、历史上是否存在与标的公司人员、设备、资产等共用的情况等问题；

7、查阅安徽轶轩、广德孚维的财务明细账、记账凭证；

8、核查标的公司及子公司、标的公司关键人员、标的公司主要关联方的资金流水；

9、访谈标的公司实际控制人朱成，了解标的公司向其他公司采购同类型产品的价格、标的公司独立性、本次交易完成后是否继续向亲属控制的企业继续采购的情况；

10、查阅《审计报告》《备考审阅报告》，获取本次交易完成后预计关联交易的金额、占同类交易的比例。

针对标的公司关联方认定、关联交易信息披露的完整性，独立财务顾问和律师实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司董事、监事、高级管理人员的调查表，了解标的公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切家庭成员信息以及该等主体直接或间接控制、参股或者担任董事、高级管理人员的公司信息；

2、查阅《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》《股票上市规则》及中国证监会和上交所颁布的相关规定，并与标的公司实际情况进行对照，了解标的公司关联方认定及关联交易披露的完整性；

3、查阅标的公司主要关联方的工商登记资料并登陆全国企业信用信息公示系统等网站对其情况进行查询，了解标的公司关联方的基本情况；

4、访谈标的公司主要供应商和客户，了解标的公司主要供应商、客户与标的公司是否存在关联关系；

5、查阅标的公司的《审计报告》、报告期内与关联方或比照关联方的交易合同、凭证等资料，了解标的公司与关联方及比照关联方发生交易的具体情况。

（二）核查意见

针对问题（1）、问题（2）、问题（3）、问题（4）及问题（5），经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、截至本问询出具日，上市公司已按照《公司法》《企业会计准则》《股票上市规则》及其他相关规定完整、准确地披露关联方关系及交易；

2、报告期内标的公司各项关联交易具有必要性及合理性，且关联交易价格公允；

3、历史上朱成及其亲属控制的企业历史上与标的公司存在人员共用的情况，不存在设备、资产共用的情况；

4、经核查，标的公司因采购业务与关联方/比照关联方安徽轶轩、广德孚维、弘康金属、方矩金属、宁国聚拓、宁国博恩之间存在资金往来。资金往来主要系标的公司向安徽轶轩及广德孚维采购表面处理加工服务、向弘康金属及方矩金属采购金属外购件、向宁国聚拓及宁国博恩采购硫化修边加工服务所支付的采购费用；标的公司实际控制人朱成与关联方宁国宇盛之间存在资金往来，资金往来主要系朱成向宁国宇盛提供的投资及厂房购买款，宁国宇盛系朱成控制的企业，资金往来与安徽拓盛无关。除上述情况外，标的公司及其实际控制人、董监高以及关键岗位员工，与关联方/比照关联方主体及其相关人员之间不存在资金往来；

5、标的公司具有独立性，且本次交易完成后，朱成及其亲属控制的企业将继续为标的公司提供服务；

6、本次交易完成后不会导致新增严重影响独立性或者显失公平的关联交易；

7、报告期内标的公司及子公司、实际控制人及近亲属、实际控制人及近亲属控制的企业、董监高以及关键岗位员工资金流水真实、具有商业实质，不存在体外资金循环、关联方资金占用、账外收支、虚构经营业绩、商业贿赂、非公允利益输送、账外发放薪酬等影响标的公司财务数据真实性及资产完整性的重大异常情形。

针对标的公司关联方认定、关联交易信息披露的完整性，经核查，独立财务顾问及律师认为：

标的公司关联方已根据《公司法》《企业会计准则第36号—关联方披露》《股票上市规则》及中国证监会和上交所颁布的相关规定进行认定，关联方认定完整，标的公司关联交易信息披露完整。

问题 7.关于标的公司应收款项

重组报告书披露：（1）2024 年末和 2025 年末，标的公司应收账款账面价值分别为 29,204.91 万元和 32,774.97 万元，占营业收入比例分别为 45.97%和 39.90%，应收账款周转率低于同行业可比公司；（2）报告期各期末，标的公司应收票据和应收款项融资合计金额分别为 6,921.50 万元和 16,079.24 万元，占营业收入比例分别为 10.90%和 19.58%；（3）报告期内标的公司 6 个月以内账龄应收账款占比超过 97%，应收账款账龄 6 个月以内坏账计提比例为 1%，同行业可比公司为 5%。

请公司披露：（1）报告期内标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资增长的原因，占收入比例变动的原因，与同行业可比公司的比较情况；应收账款周转率低于同行业可比公司的合理性；（2）报告期内标的公司信用政策变动情况，是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形；（3）报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况，账龄是否连续计算；（4）报告期内标的公司收到、到期托收、贴现或背书金额，报告期各期末商业承兑汇票、银行承兑汇票、财务公司承兑汇票的出票人、出票时间、承兑日、金额、截止目前的兑付情况，出票人是否为公司长期合作客户、交易背景、销售内容，对票据终止确认、列报和减值准备计提等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；（5）截至目前应收账款期后收回情况，应收票据到期收回情况，尚未收回应收款项的情况及可回收性；（6）6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因，模拟测算计提比例 5%时对标的公司净利润的影响；并结合应收账款坏账准备计提比例与历史迁徙率、损失率比较情况，分析标的公司坏账准备计提的充分性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期内标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资增长的原因，占收入比例变动的原因，与同行业可比公司的比较情况；应收账款周转率低于同行业可比公司的合理性

（一）报告期内标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资增长的原因，占收入比例变动的原因，与同行业可比公司的比较情况

1、报告期内标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资增长的原因，占收入比例变动的原因

报告期内，标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资情况统计如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	变动	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	变动	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
应收账款	28,471.75	-13.13%	32,774.97	12.22%	29,204.91
应收票据	4,601.53	113.55%	2,154.80	21.59%	1,772.21
应收款项融资	9,658.50	-30.64%	13,924.44	170.41%	5,149.29
应收款项合计	42,731.78	-12.53%	48,854.21	35.23%	36,126.41
营业收入	32,973.29	/	82,137.94	29.29%	63,527.98
应收款项占营业收入比例	129.60%	/	59.48%	2.61 个百分点	56.87%

2025 年末，标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资合计规模同比增长 12,727.80 万元，增幅 35.23%，与营业收入增幅较为匹配。2025 年末应收款项增长主要系 2025 年标的公司业务销售规模扩大，销售货款同步增长。其中 2025 年末应收款项融资同比大幅增长，主要系期末票据收款增加引起。

2026 年 6 月末，标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资合计规模同比减少 6,122.43 万元，降幅 12.53%。受汽车零部件行业特征影响，下半年为行业终端消费者购车旺季，标的公司上半年销售规模低于下半年，因此 2026 年 6 月末应收账款规模较上年末有所减少。

2024 年末和 2025 年末，标的公司应收款项占营业收入比例分别为 56.87%和 59.48%，占比较为稳定。

2、与同行业可比公司的比较情况

报告期内，标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资占营业收入情况与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	变动（个百分点）	2024 年 12 月 31 日/2024 年度

中鼎股份	54.33%	26.53%	-1.78	28.31%
拓普集团	70.34%	41.14%	6.89	34.25%
正裕工业	66.49%	34.56%	0.03	34.53%
润康科技	106.84%	46.25%	-6.50	52.75%
标的公司	**129.60%**	**59.48%**	**2.61**	**56.87%**

数据来源：同行业可比公司数据来源于Wind。

标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资合计占营业收入比例在2024年度与润康科技较为接近，但整体高于同行业可比上市公司，主要系中鼎股份、拓普集团和正裕工业销售产品结构中除减震和密封产品外，还包括底盘系统、内饰功能件和减震器，该类产品下游客户以整车厂为主，而标的公司下游客户中底盘悬架系统等零部件供应商比例达70%左右，占比较高，汽车零部件行业账期呈现出随产业链层级逐级拉长趋势，零部件供应商账期受整车厂付款影响，账期一般更长，因此应收款项占营业收入比例较高。

（二）应收账款周转率低于同行业可比公司的合理性

报告期内，标的公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2026年1-6月	2025年度	2024年度
中鼎股份	2.26	4.60	4.50
拓普集团	2.05	4.30	4.65
正裕工业	1.54	3.40	4.09
润康科技	1.11	2.29	2.66
平均值	**1.74**	**3.65**	**3.98**
标的公司	**1.06**	**2.62**	**2.71**

注：同行业可比公司数据来源于Wind。

报告期内，标的公司应收账款周转率与润康科技接近，低于其他同行业可比公司，主要系中鼎股份、拓普集团和正裕工业作为一级总成供应商直接对接整车主机厂，而标的公司以零部件配套为主，下游客户中零部件供应商比例达70%左右，占比较高，受产业链账期逐级传导影响回款周期更长导致应收账款周转率低于同行业可比公司。

二、报告期内标的公司信用政策变动情况，是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形

报告期内，标的公司主要客户信用政策统计如下：

客户名称	交易结算主体	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	是否变化
比亚迪	比亚迪汽车工业有限公司等全部比亚迪公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
上汽集团	上海汇众/南京汇众/烟台汇众/上海汇众/武汉汇众/郑州汇众/湖南汇众/宁德汇众/柳州汇众汽车底盘系统有限公司	开票后 30 天	开票后 30 天	开票后 30 天	否
	上海汇众萨克斯减振器有限公司/宁波汇众汽车车桥制造有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天	否
	上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
	上汽大通汽车有限公司	开票后 60 天	开票后 60 天	开票后 60 天	否
	上海中国弹簧制造有限公司/芜湖中瑞弹簧有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
	上汽通用汽车有限公司	开票后 60 天	开票后 60 天	开票后 60 天	否
	上汽通用汽车销售有限公司/上汽通用东岳汽车有限公司	开票后 30 天	开票后 30 天	开票后 30 天	否
	上汽通用五菱汽车股份有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天	否
	芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
广汽集团	广汽传祺汽车有限公司/广汽埃安新能源汽车股份有限公司/广汽传祺汽车有限公司/广州华德汽车弹簧有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天	否
地通控股	湘潭地通汽车制品有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
	成都杰诚联合汽车部件有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	/	新增客户
万向钱潮	万向智造有限公司柳州工厂/万向智造有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天	否
	万向（武汉）智造有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	/	新增客户
万安科技	安徽万安汽车零部件有限公司/广西万安汽车底盘系统有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
美力科技	浙江美力科技股份有限公司/浙江美力汽车弹簧有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否
浙江锐泰	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	开票后 90 天	开票后 90 天	开票后 90 天	否
可挺汽车	宁波可挺汽车零部件有限公司	开票后 120 天	开票后 120 天	开票后 120 天	否

报告期内，标的公司收入增长主要系客户订单规模增加、供货量提升所致，标的公司信用政策未发生变动，不存在放宽信用政策刺激收入增长的情形。

三、报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况，账龄是否连续计算

报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
应收账款借方	37,259.82	92,815.88	71,786.62
应收账款转换为应收款项融资	22,303.63	41,877.13	28,652.48
应收账款转换为应收票据	5,070.05	9,577.94	10,256.46
应收账款转换为应收款项融资比例	59.86%	45.12%	39.91%
应收账款转换为应收票据比例	13.61%	10.32%	14.29%

如上表所示，报告期内标的公司将应收账款转换为应收款项融资比例分别为 39.91%、45.12%和 59.86%，转为应收票据的比例分别为 14.29%、10.32%和 13.61%，二者合计转换比例分别为 54.20%、55.44%和 73.47%，2024 年和 2025 年变动较小，2026 年 1-6 月占比有所上升，主要原因系核心客户比亚迪付款政策变更为票据结算、且收到高信用等级银行承兑汇票增多所致。

报告期内，标的公司确认收入同步确认应收账款，当客户通过票据进行回款时，根据票据性质将应收账款转为应收票据或应收款项融资。当收到财务公司承兑汇票以及“非 6+9”银行出具的银行承兑汇票，标的公司将该笔应收账款转入应收票据，当收到“6+9”银行出具的银行承兑汇票，标的公司将该笔应收账款转入应收款项融资，应收票据及应收款项融资的账龄按该笔应收账款初始入账时间连续计算。除上述转换情况外，不存在应收账款、应收票据、应收款项融资之间互相转换的情况。

四、报告期内标的公司收到、到期托收、贴现或背书金额，报告期各期末商业承兑汇票、银行承兑汇票、财务公司承兑汇票的出票人、出票时间、承兑日、金额、截止目前的兑付情况，出票人是否为公司长期合作客户、交易背景、销售内容，对票据终止确认、列报和减值准备计提等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）报告期内标的公司收到、到期托收、贴现或背书金额

报告期内，标的公司收到、到期托收、贴现或背书的票据金额如下：

单位：万元

年度	科目名称	收到	到期托收	贴现	背书
2026 年 1-6 月	应收票据	5,070.05	534.47	176.37	4,730.72
	应收款项融资	22,303.63	2,147.84	18,046.06	6,375.68
	合计	**27,373.69**	**2,682.30**	**18,222.43**	**11,106.40**
2025 年	应收票据	9,577.94	516.08	1,200.33	8,150.44
	应收款项融资	41,877.13	2,792.13	18,525.67	11,784.18
	合计	**51,455.07**	**3,308.21**	**19,726.00**	**19,934.62**
2024 年	应收票据	10,256.46	1,321.36	3,290.37	5,568.96
	应收款项融资	28,652.48	2,452.12	8,452.81	15,221.79
	合计	**38,908.94**	**3,773.48**	**11,743.18**	**20,790.75**

如上表所示，报告期内标的公司收到的票据分别为 38,908.94 万元、51,455.07 万元和 27,373.69 万元，到期托收金额分别为 3,773.48 万元、3,308.21 万元和 2,682.30 万元，用于贴现补充流动资金分别为 11,743.18 万元、19,726.00 万元和 18,222.43 万元，背书支付供应商货款分别为 20,790.75 万元、19,934.62 万元和 11,106.40 万元。

（二）报告期各期末商业承兑汇票、银行承兑汇票、财务公司承兑汇票的出票人、出票时间、承兑日、金额、截止目前的兑付情况，出票人是否为公司长期合作客户、交易背景、销售内容

报告期各期末，标的公司应收票据及应收款项融资中的商业承兑汇票、银行承兑汇票、财务公司承兑汇票构成如下：

单位：万元

票据类型/		2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
应收票据	银行承兑汇票	3,250.04	1,492.40	1,350.71
	财务公司承兑汇票	1,351.49	662.40	421.49
	商业承兑汇票	-	-	-
应收款项融资	银行承兑汇票	9,658.50	13,924.44	5,149.29
	财务公司承兑汇票	-	-	-
	商业承兑汇票	-	-	-

各期末主要票据具体情况如下：

1、2026 年 6 月末

（1）应收票据——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	宁波可挺汽车零部件有限公司	2026/4/9	2026/10/9	89.18	已背书	是
2	上海中国弹簧制造有限公司	2026/3/26	2026/9/24	89.31	已背书	是
3	万向智造有限公司柳州工厂	2026/2/6	2026/8/6	86.28	已背书	是
4	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	2026/2/27	2026/8/27	76.2	已背书	是
5	智驭智能科技（扬中）有限公司	2026/3/25	2026/9/25	74.65	已背书	是
6	万向智造有限公司	2026/1/7	2026/7/5	68.92	已背书	是
7	上海中国弹簧制造有限公司	2026/3/26	2026/9/24	66.49	已背书	是
8	中鼎望锦（成都）汽车部件有限公司	2026/3/20	2026/9/20	59.98	已背书	否
9	河北世昌汽车部件股份有限公司	2026/1/16	2026/7/16	58.95	已背书	是
10	安徽万安汽车零部件有限公司	2026/5/20	2026/11/20	51.37	已背书	是
11	湖南威孚汽车部件有限公司	2026/4/1	2026/10/1	51.03	已背书	是
12	万向智造有限公司柳州工厂	2026/3/26	2026/9/24	50.01	已背书	是
13	安徽万安汽车零部件有限公司	2026/1/15	2026/7/15	50.00	已背书	是
14	万向智造有限公司	2026/1/7	2026/7/5	47.94	已背书	是
15	本特勒汽车零部件（上海）有限公司	2026/3/2	2026/9/2	47.56	已背书	是
16	万向智造有限公司	2026/1/7	2026/7/5	41.45	已背书	是
17	浙江美力汽车弹簧有限公司	2026/5/21	2026/11/21	35.43	已背书	是
18	宁波可挺汽车零部件有限公司	2026/1/4	2026/7/4	35.21	已背书	是
19	浙江美力汽车弹簧有限公司	2026/2/10	2026/8/9	34.90	已背书	是
20	安徽尼威汽车动力系统有限公司	2026/2/24	2026/8/24	34.08	已背书	是
合计				**1,148.94**		

注：标的公司将合作时间超过两年且后期有稳定合作意向的客户认定为长期合作客户，下同。

（2）应收票据——财务公司承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	郑州汇众汽车底盘系统有限公司	2026/1/28	2026/7/23	278.08	已背书	是
2	安徽建安底盘系统有限责任公司	2026/3/27	2026/9/27	200.00	已背书	是
3	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/1/29	2026/7/28	117.78	已背书	是
4	四川宁江山川机械有限责任公司	2026/4/28	2026/10/26	65.23	已背书	是
5	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	64.05	已背书	是
6	安徽建安底盘系统有限责任公司	2026/1/27	2026/7/27	53.25	已背书	是
7	芜湖中瑞弹簧有限公司	2026/4/24	2026/10/22	40.87	已背书	是
8	安徽建安底盘系统有限责任公司	2026/1/27	2026/7/27	39.95	已背书	是
9	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/5/28	2026/11/24	31.45	已背书	是

10	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	29.10	已背书	是
11	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	25.98	已背书	是
12	安徽建安底盘系统有限责任公司	2026/3/27	2026/9/27	25.95	已背书	是
13	四川宁江山川机械有限责任公司	2026/6/25	2026/12/24	24.11	已背书	是
14	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	23.77	已背书	是
15	上海汽车变速器有限公司	2026/3/25	2026/9/21	21.84	已背书	是
16	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/5/28	2026/11/24	19.58	已背书	是
17	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	19.54	已背书	是
18	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2026/2/28	2026/8/27	16.37	已背书	是
19	河南钱潮智造有限公司	2026/1/29	2026/7/29	16.23	已背书	是
20	上海汽车变速器有限公司	2026/3/25	2026/9/21	14.71	已背书	是
合计				**1,127.84**		

（3）应收款项融资——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	2026-4-24	2026-10-24	600	未兑付	是
2	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	2026-6-30	2026-12-30	350	未兑付	是
3	合肥比亚迪汽车有限公司	2026-6-25	2026-12-25	329.34	未兑付	是
4	湖南威孚汽车部件有限公司	2026-6-4	2026-12-3	298.06	未兑付	是
5	合肥比亚迪汽车有限公司	2026-5-25	2026-11-25	248.48	未兑付	是
6	深圳比亚迪汽车实业有限公司	2026-4-21	2026-10-21	242.96	未兑付	是
7	长沙市比亚迪汽车有限公司	2026-5-26	2026-11-26	219.79	未兑付	是
8	深圳比亚迪汽车实业有限公司	2026-5-25	2026-11-25	219.28	未兑付	是
9	长沙市比亚迪汽车有限公司	2026-6-26	2026-12-26	212.89	未兑付	是
10	比亚迪汽车有限公司	2026-6-26	2026-12-26	208.86	未兑付	是
11	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	2026-3-27	2026-9-27	200.00	已贴现	是
12	湘潭地通汽车制品有限公司	2026-4-3	2026-10-3	200.00	未兑付	是
13	湘潭地通汽车制品有限公司	2026-4-28	2026-10-28	200.00	未兑付	是
14	浙江锐泰悬挂系统科技有限公司	2026-5-29	2026-11-29	200.00	未兑付	是
15	湘潭地通汽车制品有限公司	2026-5-9	2026-11-9	200.00	未兑付	是
16	江西荣成机械制造有限公司	2026-3-25	2026-9-25	193.15	已贴现	是
17	合肥比亚迪汽车有限公司	2026-4-21	2026-10-21	173.05	未兑付	是
18	比亚迪汽车工业有限公司	2026-6-25	2026-12-25	162.93	未兑付	是
19	万向智造有限公司	2026-4-22	2026-10-22	160.58	未兑付	是
20	成都杰诚联合汽车部件有限公司	2026-4-7	2026-10-7	160.00	未兑付	是
合计				**4,779.37**		

2、2025 年末

（1）应收票据——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	地通工业控股集团股份有限公司	2025/10/29	2026/4/29	106.95	已背书	是
2	广西万安汽车底盘系统有限公司	2025/7/15	2026/1/15	105.00	已托收	是
3	上汽大通汽车有限公司无锡分公司	2025/8/28	2026/2/25	98.84	已贴现	是
4	安徽万安汽车零部件有限公司	2025/10/28	2026/4/28	90.00	已背书	是
5	安徽万安汽车零部件有限公司	2025/7/22	2026/1/22	80.00	已贴现	是
6	安徽万安汽车零部件有限公司	2025/10/14	2026/4/14	75.00	已贴现	是
7	郑州汇众汽车底盘系统有限公司	2025/12/24	2026/6/24	72.91	已背书	是
8	湖南威孚汽车部件有限公司	2025/8/6	2026/2/6	69.61	已背书	是
9	安徽万安汽车零部件有限公司	2025/7/29	2026/1/29	60.00	已背书	是
10	湘潭地通汽车制品有限公司	2025/9/28	2026/3/28	50.55	已背书	是
11	湖南威孚汽车部件有限公司	2025/10/22	2026/4/22	50.00	已背书	是
12	芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	2025/12/15	2026/5/15	44.16	已背书	是
13	地通工业控股集团股份有限公司	2025/10/29	2026/4/29	40.21	已背书	是
14	贵州瑞骐新能源汽车有限公司	2025/9/24	2026/3/24	30.93	已背书	否
15	嘉兴曙光汽车底盘系统有限公司	2025/10/16	2026/4/16	29.35	已背书	是
16	厦门金龙旅行车有限公司	2025/12/23	2026/6/23	28.85	已背书	是
17	芜湖市元山机械制造有限公司	2025/9/29	2026/3/29	25.00	已背书	是
18	湖南威孚汽车部件有限公司	2025/7/7	2026/1/7	24.87	已背书	是
19	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2025/7/25	2026/1/23	24.87	已背书	是
20	嘉兴曙光汽车底盘系统有限公司	2025/11/21	2026/5/21	23.37	已背书	是
合计				**1,130.47**		

（2）应收票据——财务公司承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	南京汇众汽车底盘系统有限公司	2025/10/21	2026/4/19	366.80	已托收	是
2	安徽建安底盘系统有限责任公司	2025/11/21	2026/5/21	124.88	已背书	是
3	四川宁江山川机械有限责任公司	2025/8/25	2026/2/24	49.04	已背书	是
4	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2025/8/29	2026/2/25	16.56	已背书	是
5	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2025/10/21	2026/4/19	13.50	已背书	是
6	芜湖中瑞弹簧有限公司	2025/7/28	2026/1/24	11.30	已背书	是
7	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2025/7/29	2026/1/25	10.12	已背书	是

8	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2025/11/28	2026/5/25	7.45	已背书	是
9	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2025/7/29	2026/1/25	5.76	已背书	是
10	四川宁江山川机械有限责任公司	2025/9/26	2026/3/24	5.06	已背书	是
11	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2025/10/24	2026/4/21	4.58	已背书	是
12	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	2025/11/28	2026/5/28	4.00	已背书	否
13	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2025/7/29	2026/1/25	3.85	已背书	是
14	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	2025/7/30	2026/1/30	3.61	已背书	是
15	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2025/12/30	2026/6/25	3.42	已背书	是
16	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2025/10/30	2026/4/25	3.39	已背书	是
17	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	2025/9/28	2026/3/28	3.00	已背书	是
18	湖北神风汽车弹簧有限公司	2025/10/30	2026/4/25	2.80	已背书	是
19	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	2025/10/29	2026/4/29	2.31	已背书	是
20	重汽（重庆）轻型汽车有限公司	2025/12/30	2026/6/30	2.25	已背书	是
合计				**643.68**		

（3）应收款项融资——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	比亚迪汽车有限公司	2025-10-27	2026-4-27	977.53	已贴现	是
2	比亚迪汽车工业有限公司	2025-10-27	2026-4-27	882.41	已贴现	是
3	比亚迪汽车有限公司	2025-12-23	2026-6-22	625.78	已托收	是
4	比亚迪汽车有限公司	2025-11-26	2026-5-26	567.20	已贴现	是
5	长沙市比亚迪汽车有限公司	2025-10-27	2026-4-27	557.25	已贴现	是
6	合肥比亚迪汽车有限公司	2025-10-28	2026-4-28	515.06	已贴现	是
7	深圳比亚迪汽车实业有限公司	2025-10-23	2026-4-23	419.13	已贴现	是
8	比亚迪汽车工业有限公司	2025-12-22	2026-6-22	411.14	已托收	是
9	合肥比亚迪汽车有限公司	2025-12-22	2026-6-22	360.94	已贴现	是
10	深圳比亚迪汽车实业有限公司	2025-12-23	2026-6-22	357.96	已贴现	是
11	比亚迪汽车工业有限公司	2025-11-26	2026-5-26	284.88	已贴现	是
12	重庆澳腾汽车部件有限责任公司	2025-11-27	2026-5-27	284.48	已托收	是
13	长沙市比亚迪汽车有限公司	2025-12-22	2026-6-22	258.61	已贴现	是
14	重庆澳腾汽车部件有限责任公司	2025-10-29	2026-4-29	239.22	已贴现	是
15	济南比亚迪汽车有限公司	2025-10-27	2026-4-24	221.60	已贴现	是
16	抚州比亚迪实业有限公司	2025-10-27	2026-4-27	212.54	已贴现	是
17	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2025-12-23	2026-6-23	198.28	已托收	是
18	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2025-11-20	2026-5-20	180.54	已贴现	是
19	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2025-10-23	2026-4-23	168.88	已贴现	是
20	抚州比亚迪实业有限公司	2025-11-26	2026-5-26	159.34	已贴现	是

合计	7,882.77		

2、2024 年末

（1）应收票据——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	安徽万安汽车零部件有限公司	2024/8/27	2025/2/27	150.00	已贴现	是
2	安徽万安汽车零部件有限公司	2024/9/25	2025/3/25	135.00	已贴现	是
3	安徽万安汽车零部件有限公司	2024/10/24	2025/4/24	120.00	已背书	是
4	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024/11/19	2025/5/19	103.48	已贴现	是
5	嘉兴曙光汽车底盘系统有限公司	2024/11/18	2025/5/15	74.80	已贴现	是
6	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024/10/24	2025/4/24	72.44	已背书	是
7	广西万安汽车底盘系统有限公司	2024/11/13	2025/5/13	70.00	已贴现	是
8	广西鸣新底盘部件有限公司	2024/9/11	2025/3/11	65.00	已贴现	是
9	上汽大通汽车有限公司无锡分公司	2024/7/25	2025/1/25	55.71	已托收	是
10	广西万安汽车底盘系统有限公司	2024/8/20	2025/2/20	50.00	已贴现	是
11	芜湖市元山机械制造有限公司	2024/11/20	2025/5/20	45.00	已背书	是
12	绍兴金江机械有限公司	2024/10/29	2025/4/29	40.00	已托收	是
13	厦门金龙旅行车有限公司	2024/9/24	2025/3/24	36.15	已背书	是
14	浙江省诸暨金宝汽车弹簧制造厂	2024/10/12	2025/4/12	31.01	已背书	是
15	芜湖市元山机械制造有限公司	2024/9/19	2025/3/19	26.25	已背书	是
16	芜湖市元山机械制造有限公司	2024/8/9	2025/2/9	23.78	已背书	是
17	成都九鼎科技（集团）有限公司	2024/11/20	2025/5/20	20.08	已背书	否
18	广州华德汽车弹簧有限公司	2024/9/9	2025/3/9	20.00	已托收	是
19	广州华德汽车弹簧有限公司	2024/9/9	2025/3/9	20.00	已托收	是
20	江西荣成橡塑制品有限公司	2024/10/21	2025/4/12	19.21	已背书	是
合计				**1,177.91**		

（2）应收票据——财务公司承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	芜湖中瑞弹簧有限公司	2024/7/31	2025/1/27	80.23	已托收	是
2	四川宁江山川机械有限责任公司	2024/11/25	2025/5/24	50.63	已背书	是
3	济南百惠凯希汽车零部件有限公司	2024/7/25	2025/1/25	50.00	已托收	是
4	四川宁江山川机械有限责任公司	2024/10/24	2025/4/23	43.02	已背书	是
5	万向智造有限公司	2024/8/27	2025/2/27	21.66	已背书	是

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
6	中国重汽集团济南商用车有限公司	2024/7/25	2025/1/25	21.61	已背书	是
7	万向智造有限公司	2024/7/26	2025/1/26	17.82	已背书	是
8	上海汽车变速器有限公司	2024/9/27	2025/3/26	15.29	已托收	是
9	四川宁江山川机械有限责任公司	2024/9/24	2025/3/23	12.93	已托收	是
10	万向智造有限公司	2024/10/28	2025/4/28	12.51	已背书	是
11	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2024/8/29	2025/2/25	10.17	已背书	是
12	吉泰交通工业(安徽)有限公司	2024/9/23	2025/3/23	9.57	已托收	否
13	亚普汽车部件股份有限公司	2024/11/17	2025/2/15	7.55	已托收	是
14	中国重汽集团济南商用车有限公司	2024/8/26	2025/2/26	7.09	已背书	是
15	万向智造有限公司	2024/9/26	2025/3/26	7.04	已背书	是
16	安徽建安底盘系统有限责任公司	2024/10/30	2025/4/30	6.23	已托收	是
17	四川宁江山川机械有限责任公司	2024/8/26	2025/2/25	6.12	已托收	是
18	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2024/7/30	2025/1/25	6.00	已背书	是
19	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2024/8/29	2025/2/25	5.00	已背书	是
20	上汽大通汽车有限公司南京分公司	2024/9/29	2025/3/25	5.00	已背书	是
合计				**395.47**		

（3）应收款项融资——银行承兑汇票

单位：万元

序号	出票人/背书人	出票时间	到期承兑日	金额	期后兑付情况	是否长期客户
1	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2024-12-25	2025-6-25	749.47	已贴现	是
2	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2024-8-27	2025-2-27	390.75	已贴现	是
3	广州华德汽车弹簧有限公司	2024-9-30	2025-3-25	231.69	已贴现	是
4	重庆燕丰压铸有限公司	2024-8-29	2025-2-28	220.00	已贴现	是
5	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024-12-30	2025-6-30	140.55	已背书	是
6	安徽万安汽车零部件有限公司	2024-10-30	2025-4-30	130.00	已托收	是
7	浙江美力汽车弹簧有限公司	2024-12-5	2025-6-5	106.90	已贴现	是
8	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024-12-30	2025-6-30	104.66	已背书	是
9	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	2024-10-30	2025-4-30	101.02	已贴现	是
10	芜湖中瑞弹簧有限公司	2024-10-15	2025-4-13	100.00	已贴现	是
11	达奥（芜湖）汽车制品有限公司	2024-12-9	2025-6-9	100.00	已贴现	是
12	梅州广汽汽车弹簧有限公司	2024-10-29	2025-4-29	96.49	已贴现	是
13	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024-9-12	2025-3-12	93.39	已贴现	是
14	上汽通用五菱汽车股份有限公司	2024-10-24	2025-4-24	89.04	已贴现	是
15	芜湖亚奇汽车部件有限公司	2024-9-2	2025-3-2	88.29	已贴现	是
16	浙江美力汽车弹簧有限公司	2024-9-27	2025-3-27	85.36	已贴现	是

17	重庆明天机械有限公司	2024-10-18	2025-4-18	83.51	已贴现	是
18	浙江美力汽车弹簧有限公司	2024-9-20	2025-3-20	82.00	已贴现	是
19	达奥（芜湖）汽车制品有限公司	2024-9-4	2025-3-4	80.00	已贴现	是
20	广西万安汽车底盘系统有限公司	2024-11-28	2025-5-28	80.00	已贴现	是
合计				**3,153.12**		

标的公司期末持有的各项票据的交易背景均为销售货款结算产生，销售的产品均为汽车减震类和密封类橡胶产品，交易均具有商业实质，票据出票人/背书人主要为标的公司长期合作客户。

（三）对票据终止确认、列报和减值准备计提等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、关于对票据终止确认的会计处理符合准则规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》针对应收票据终止确认相关规定如下，“金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认：1.收取该金融资产现金流量的合同权利终止。2.该金融资产已转移，且该转移满足准则关于终止确认的规定。”

根据以上规定，报告期内，标的公司主要终止确认的应收票据内容与相关依据如下：

序号	应收票据终止内容	终止确认相关准则依据
1	银行承兑票据和财务公司承兑汇票当期票据到期收到款项	收取该金融资产现金流量的合同权利终止
2	已背书或贴现且在当期到期的非“6+9”银行承兑汇票和财务公司承兑汇票	收取该金融资产现金流量的合同权利终止
3	当期背书或贴现的“6+9”银行的银行承兑汇票	该金融资产已转移，且已转移该金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，满足准则关于终止确认的规定

当期背书或贴现但在期末未到期的非“6+9”银行出具的银行承兑汇票，由于承兑银行信用等级一般，无法实现几乎所有风险和报酬转移，不满足准则规定的终止确认条件，标的公司按应收票据进行核算。

2、关于对票据列报符合准则规定

应收票据：根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十七条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资

产：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。（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”

应收款项融资：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。”

标的公司所持“6+9”银行承兑汇票，日常业务管理模式兼具持有到期收取合同现金流量、通过背书或贴现实现对外出售的双重目标，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条关于分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益金融资产的规定，按照财会〔2019〕6 号报表格式要求在应收款项融资项目列报。

标的公司所持财务公司承兑汇票及“非 6+9”银行承兑汇票，由于其背书、贴现后附有追索权，无法实现几乎所有风险和报酬转移，不满足准则规定的“出售”及终止确认条件，标的公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十七条摊余成本计量分类条件，在应收票据项目列报。

3、关于对票据是否计提减值准备符合准则规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十条：企业应当以预期信用损失为基础，对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产计提减值准备。

标的公司应收款项融资为“6+9”银行开具的银行承兑汇票，到期日均为 6 个月内，出票方信用等级高，到期无法承兑的风险极低，历史上未发生过兑付风险，未发生被背书人或贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形，因此未计提坏账准备。

标的公司应收票据为“非 6+9”银行开具的银行承兑汇票以及上汽集团等国有企业或中央企业下属财务公司出具的承兑汇票，票据到期风险较低，到期日均为 6 个月内。标的公司根据“承兑人为其他银行或者财务公司，结合历史信息分析预期信用损失并判断是否需要计提坏账准备”原则，因标的公司历史上未发生财务公司票据和银行承兑汇票无法承兑的情况，因此未计提减值准备。

综上，标的公司对票据终止确认、列报和减值准备计提等会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、截至目前应收账款期后收回情况，应收票据到期收回情况，尚未收回应收款项的情况及可回收性

（一）应收账款期后收回情况及尚未收回应收账款的情况及可回收性

截至 2026 年 7 月末，标的公司应收账款期后回款情况统计如下：

单位：万元

项目	2026年6月30日	2025年12月31日	2024年12月31日
应收账款余额	28,882.79	33,183.22	29,525.05
期后回款金额	9,397.75	31,148.35	29,355.96
回款比例	**32.54%**	**93.87%**	**99.43%**

注：回款金额统计截止日为 2026 年 7 月 31 日。

截至 2026 年 7 月末，2024 年末应收账款回款比例为 99.43%，2025 年应收账款回款比例为 93.87%，历史期回款整体情况良好。截至 2026 年 7 月末，2026 年 6 月末应收账款回款比例为 32.54%，比例较低主要系统计时间较短。

标的公司期末尚未回款金额主要系客户发票入账滞后、结算资料待完善及客户阶段性资金周转等程序性原因所致，涉及客户均正常持续经营，具备稳定履约付款能力，标的公司已针对性推进对账和专项催收工作，该部分应收账款整体可回收性较高，坏账损失风险可控。

（二）应收票据期后收回情况

报告期各期末，标的公司应收票据期后收回情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月30日	2025年12月31日	2024年12月31日
应收票据原值	4,601.53	2,154.80	1,772.20
其中：已背书未到期和已贴现未到期的票据金额	4,410.20	1,591.97	920.46
期末未到期自持银行承兑汇票和财务公司汇票①	191.33	562.83	851.74
期末未到期自持汇票期后背书和贴现的金额②	191.33	90.63	498.27
到期托收金额③	-	472.20	353.47
回款比例④=(②+③)/①	100.00%	100.00%	100.00%

注：回款金额统计截止日为 2026 年 7 月 31 日。

截至 2026 年 7 月末，各期末未到期自持应收票据回款比例均为 100.00%，回款情况良好。

综上，标的公司应收账款、应收票据期后整体回款兑付比例较高，大额应收款项已按期收回，对于存在逾期的应收款项，对应客户生产经营情况稳定，均为正常经营状态，具备持续履约与款项支付能力。

六、6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因，模拟测算计提比例 5%时对标的公司净利润的影响；并结合应收账款坏账准备计提比例与历史迁徙率、损失率比较情况，分析标的公司坏账准备计提的充分性

（一）6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因，模拟测算计提比例 5%时对标的公司净利润的影响

1、6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例低于同行业可比公司的原因

标的公司应收账款坏账准备按账龄组合计提比例与同行业可比上市公司的对比如下：

公司名称	6个月之内	6个月至1年	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
中鼎股份	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%
拓普集团	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%
正裕工业	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%
润康科技	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%
平均值	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	77.50%	100.00%
标的公司	1.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%

数据来源：各上市公司定期报告

如上表所示，标的公司应收账款账龄 6 个月以内计提比例 1%，低于同行业可比公司的 5%，账龄 1 年以上计提比例高于同行业可比公司。账龄 6 个月以内计提比例低于可比公司主要原因如下：

（1）标的公司根据以前年度的实际坏账损失，结合下游客户特征并考虑本年的前瞻性信息，计量应收账款预期信用损失，预期信用损失率测算结果如下：

账龄	应收账款预期信用损失率	执行的坏账比例
0-6 个月	0.00%	1.00%
6-12 个月	0.11%	5.00%
1-2 年	18.88%	20.00%
2-3 年	40.56%	50.00%
3 年以上	100.00%	100.00%

根据上表测算，标的公司执行的坏账比例高于各账龄区间的预期信用损失率，具有合理性。

（2）截至 2026 年 7 月末，标的公司 2024 年末应收账款回款比例为 99.43%，2025 年末应收账款回款比例为 93.87%，2026 年 6 月应收账款回款比例 32.54%，回款比例整体较高；实际发生坏账比例低。

（3）标的公司与上市公司凯众股份同属汽车零部件行业，主要产品分别为橡胶基弹性体和聚氨酯弹性体减震元件，下游客户趋同，标的公司与上市公司坏账计提政策保持一致。

综上，标的公司 6 个月以内账龄的应收账款坏账计提政策具有合理性。

2、模拟测算计提比例 5%时对标的公司净利润的影响

按可比公司对 6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例 5%，报告期内，标的公司的坏账补提情况及对净利润的影响测算情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
补提坏账准备金额 A	-208.16	124.64	290.80
对净利润影响金额 B=A*0.85	-176.93	105.95	247.18
标的公司净利润 C	2,773.87	6,862.63	5,567.68
补提坏账准备占标的公司净利润比例 D=B/C	**-6.38%**	**1.54%**	**4.44%**

注：补提坏账准备金额按各期末账龄 6 个月以内应收账款余额增加额*4%测算。

如上表所示，若账龄 6 个月以内账龄的应收账款按照 5%计提坏账，报告期各期需补提坏账准备 290.80 万元、124.64 万元和-208.16 万元，对净利润影响金额占各期净利润比例分别为 4.44%、1.54%和-6.38%，影响较小。

（二）结合应收账款坏账准备计提比例与历史迁徙率、损失率比较情况，分析标的公司坏账准备计提的充分性

标的公司的历史迁徙及损失率如下：

账龄	2022-2023 年迁徙率	2023-2024 年迁徙率	2024-2025 年迁徙率	平均迁徙率	平均迁徙率代码
0-6 个月	2.05%	0.53%	1.62%	1.40%	A
6-12 个月	0.74%	0.04%	0.90%	0.56%	B
1-2 年	31.21%	17.93%	90.45%	46.53%	C
2-3 年	5.10%	56.30%	60.29%	40.56%	D
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	E

根据平均迁徙率计算历史损失率如下：

账龄	计算公式	历史损失率
0-6 个月	A*B*C*D*E	0.00%
6-12 个月	B*C*D*E	0.11%
1-2 年	C*D*E	18.88%
2-3 年	D*E	40.56%
3 年以上	E	100.00%

预期信用损失率计算结果考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，一般需要将历史损失率进行一定程度的上调，标的公司基于以往经验和判断，预计预期损失率很可能比历史损失率提高 5.00%，前瞻性系数设定为 1.05，调整后的预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	实际执行的坏账计提比例
0-6 个月	0.00%	1.05	0.00%	1.00%
6-12 个月	0.11%	1.05	0.11%	5.00%
1-2 年	18.88%	1.05	19.82%	20.00%
2-3 年	40.56%	1.05	42.59%	50.00%
3 年以上	100.00%	1.05	100.00%	100.00%

根据上表，标的公司依据连续三年的应收账款账龄迁徙数据测算各账龄历史损失率并结合前瞻性因素制定坏账计提政策，0-6 个月、6-12 个月账龄实际历史损失率较低，标的公司分别按 1%、5%上浮计提，1-2 年、2-3 年账龄计提比例高于预期信用损失率，3 年以上应收款项全额计提减值。综上，标的公司各账龄区间坏账计提比例高于预期信用损失率，坏账准备计提充分。

七、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

1、查询同行业可比公司官方披露数据，了解公司与同行业公司的主要客户差异，并查看相关销售合同，结合账龄，分析应收账款占营业收入比重两年变动的原因；查询同行业可比公司官方披露数据，了解公司与同行业公司的主要差异，分析应收账款，应收票据及应收款项融资占营业收入比重及两年变动的原因；计算应收账款周转率、应收账款周转天数等参数，与同行业同期相关指标对比，分析差异原因，并检查是否存在重大异常；

2、获取及了解标的公司销售与收款内部控制政策，分析信用政策评估是否合理，获取报告期内主要客户两年的销售合同，抽查期后回款情况，判断是否存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形；

3、获取并复核标的公司应收票据及应收款项融资明细表、票据备查簿、应收账款明细账及账龄分析表，核查应收账款与应收票据、应收款项融资之间互相转化的相关凭证及相关文件，确认账龄是否连续计算；

4、取得标的公司票据备查薄，核对报告期内标的公司收到、到期托收、贴现或背书金额，报告期各期末银行承兑汇票、财务公司承兑汇票的出票人、出票时间、承兑日、金额是否准确，核对公司是否对背书转让或贴现的票据负有连带责任；检查是否存在已作质押的票据和银行退回的票据；了解票据出票人是否为标的公司长期合作客户以及相关交易产生的背景及销售内容；针对已背书、已贴现的未到期票据，区分 6+9 高信用等级银行承兑汇票、普通银行承兑汇票、财务公司票据，判断是否满足金融资产终止确认条件；对不满足终止确认条件的票据，

检查是否还原确认为应收票据与短期借款，列报是否符合准则规定；核查承兑人信用资质、历史兑付记录，核查是有否存在违约风险的承兑人，分析应收票据减值计提是否合理；

5、获取应收账款期后回款明细，抽查相关回款银行水单，检查应收账款期后回收情况，了解逾期应收账款的具体形成原因，询问企业对逾期款项执行的催收管控措施，评估应收款项坏账风险与后续可回收性；获取应收票据及应收款项融资的期后背书，托收承兑及贴现情况，检查是否存在逾期未兑付票据；

6、查询同行业可比公司官方披露数据，了解标的公司与同行业公司的应收账款坏账计提比例差异原因，核查模拟测算计提比例 5%时对标的公司净利润影响数是否准确，根据历史账龄测算标的公司应收账款的历史迁徙率、损失率，结合标的公司现行坏账政策，检查应收账款的坏账计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、报告期内，标的公司应收账款、应收票据及应收款项融资增长主要系销售规模扩大，销售货款同步增长；应收款项占收入比例较为稳定，与同行业可比公司相比，2024 年度与润康科技较为接近，总体高于同行业可比上市公司；报告期内，标的公司应收账款周转率与润康科技接近，低于其他同行业可比公司，主要系标的公司下游零部件供应商客户占比较高，客户回款周期较长；

2、报告期内，标的公司对主要客户信用政策未发生重大变动，不存在放宽信用政策刺激收入增长的情形；

3、报告期内，标的公司应收票据及应收款项融资的账龄按该笔应收账款初始入账时间连续计算；标的公司确认收入同步确认应收账款，当客户通过票据进行回款时，根据票据性质将应收账款转为应收票据或应收款项融资，除上述转换情况外，标的公司不存在应收账款、应收票据、应收款项融资之间互相转换的情况；

4、标的公司已列示报告期内收到、到期托收、贴现或背书金额，报告期各期末商业承兑汇票、银行承兑汇票、财务公司承兑汇票的出票人、出票时间、承

兑日、金额、截止目前的兑付情况；标的公司期末持有的各项票据的交易背景均为销售货款结算产生，销售的产品均为汽车减震类和密封类橡胶产品，交易均具有商业实质，票据出票人/背书人主要为标的公司长期合作客户；标的公司对各类票据终止确认、列报和减值准备计提等会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

5、截至 2026 年 7 月末，标的公司应收账款、应收票据期后整体回款兑付比例较高，未回款部分主要系客户发票入账滞后、结算资料待完善及客户阶段性资金周转等程序性原因所致，对应客户生产经营情况稳定，均为正常经营状态，具备持续履约与款项支付能力，标的公司已针对性推进对账和专项催收工作，该部分应收账款整体可回收性较高，坏账损失风险可控；

6、报告期内，标的公司以历史迁徙率、实际违约损失率为基础并考虑前瞻性信息测算预期信用损失率，标的公司各账龄区间实际执行坏账计提比例高于预期信用损失率，坏账计提充分；6 个月以内账龄的应收账款坏账计提比例低于可比公司具有合理性，若账龄 6 个月以内账龄的应收账款按照 5%计提坏账，报告期各年需补提坏账准备金额占各期净利润比例低于 5%，影响较小。

问题 8. 关于标的公司存货

重组报告书披露：（1）2024 年末和 2025 年末，标的公司存货账面价值分别为 6,520.78 万元和 7,779.65 万元，占总资产的比例分别为 10.79%和 10.17%，主要由库存商品和发出商品构成；（2）报告期各期末，标的公司跌价准备金额分别为 840.72 万元和 1,171.74 万元，存货跌价准备计提比例分别为 11.42%和 13.09%。

请公司披露：（1）报告期各期末，标的公司各类存货的库龄分布、订单覆盖率和期后去化情况，报告期内标的公司是否存在亏损合同及具体情况，退换货情况；（2）2025 年末库存商品较上年末大幅增加的原因，结合生产周期，分析备货规模的合理性；库存商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，成本计量与结转是否完整、准确、及时；（3）存货各项目的存放地及其金额分布，标的公司对存货的管理措施、相关内部控制是否健全并有效执行，各期末存货的盘点情况；（4）报告期各期末存货可变现净值的计算过程及相关参数来源，预计售价与期后实际销售价格是否存在较大差异，分析存货跌价准备计提的充分性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期各期末，标的公司各类存货的库龄分布、订单覆盖率和期后去化情况，报告期内标的公司是否存在亏损合同及具体情况，退换货情况

（一）标的公司各类存货的库龄分布

报告期各期末，标的公司各类存货库龄分布情况如下：

单位：万元

期末	项目	期末余额	6个月以内		6个月至1年		1年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
2026年6月30日	原材料	1,101.20	1,001.72	9.64%	73.49	0.71%	25.99	0.25%
	在产品	1,125.05	1,077.93	10.38%	10.05	0.10%	37.07	0.36%
	库存商品	4,343.51	3,744.18	36.05%	318.70	3.07%	280.63	2.70%
	发出商品	3,817.41	3,205.96	30.86%	336.24	3.24%	275.22	2.65%
	合计	**10,387.17**	**9,029.79**	**86.93%**	**738.48**	**7.12%**	**618.91**	**5.96%**

期末	项目	期末余额	6个月以内		6个月至1年		1年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
2025年12月31日	原材料	1,180.35	1,128.96	95.65%	33.16	2.81%	18.23	1.54%
	在产品	221.94	161.66	72.84%	34.53	17.87%	25.75	13.33%
	库存商品	4,631.38	4,180.19	90.26%	365.17	7.88%	86.02	1.86%
	发出商品	2,917.72	2,422.12	83.01%	266.14	9.12%	229.46	7.86%
	合计	**8,951.39**	**7,892.93**	**88.18%**	**699.00**	**7.80%**	**359.46**	**4.02%**
2024年12月31日	原材料	1,055.42	1,004.34	95.16%	42.52	4.03%	8.56	0.81%
	在产品	1,138.02	1,096.11	96.32%	12.66	3.96%	29.25	9.14%
	库存商品	2,185.91	1,883.58	86.17%	197.26	9.02%	105.07	4.81%
	发出商品	2,982.14	2,694.66	90.36%	139.93	4.69%	147.55	4.95%
	合计	**7,361.50**	**6,678.69**	**90.72%**	**392.37**	**5.33%**	**290.43**	**3.95%**

如上表所示，标的公司各类存货库龄主要集中在 6 个月内，占比分别为 90.72%、88.18%和 86.93%，6 个月至一年存货占比分别为 5.33%、7.80%和 7.12%，一年以上存货占比分别为 3.95%、4.02%和 5.96%。

（二）订单覆盖率和期后去化情况

1、订单覆盖率

标的公司下游客户主要为整车厂或一级零部件供应商，双方一般仅签订框架协议，客户根据生产计划向标的公司滚动发布物料需求计划，标的公司根据需求计划进行生产送货，待客户签收、领用或下线后进行结算，需求计划中的数量仅作为备货依据，不具有正式订单的效力。若按照客户滚动发布物料需求计划统计在手订单，报告期各期末的存货订单覆盖率如下：

单位：万元

类型	2026 年 6 月 30 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
库存商品及发出商品余额	8,160.93	7,549.10	5,168.05
在手订单覆盖总金额	21,568.20	13,986.13	19,058.57
在手订单覆盖率	264.29%	185.27%	368.78%

据此计算，报告期各年末的在手订单覆盖率分别为 368.78%、185.27%和 264.29%，覆盖率较高。2025 年末覆盖率较低主要系受下游汽车市场补贴政策影响，部分汽车刚需在 2025 年底提前释放，使得 2026 年初市场需求阶段性承压所致。由于生产周期一般在 2 周左右，标的公司无需大量备货，在手订单覆盖率较

高符合公司实际经营特点及备货政策。

2、期后去化情况

截至 2026 年 9 月 30 日，2026 年 6 月末存货去化情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末余额	去化金额	去化比例
原材料	1,101.20	979.66	88.96%
在产品	1,125.05	1,079.00	95.91%
库存商品	4,343.51	3,802.03	87.53%
发出商品	3,817.41	3,025.03	79.24%
合计	**10,387.17**	**8,885.72**	**85.55%**

截至 2026 年 9 月 30 日，2025 年末存货去化情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末余额	去化金额	去化比例
原材料	1,180.35	1,092.36	92.55%
在产品	221.94	221.94	100.00%
库存商品	4,631.38	4,386.45	94.71%
发出商品	2,917.72	2,560.50	87.76%
合计	**8,951.39**	**8,261.25**	**92.29%**

截至 2026 年 9 月 30 日，2024 年末存货去化情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末余额	去化金额	去化比例
原材料	1,055.42	1,042.90	98.81%
在产品	1,138.02	1,138.02	100.00%
库存商品	2,185.91	2,176.07	99.55%
发出商品	2,982.14	2,823.92	94.69%
合计	**7,361.50**	**7,180.90**	**97.55%**

截至 2026 年 9 月末，标的公司 2025 年末存货期后去化率为 92.29%，2024 年末存货期后去化率为 97.55%，存货期后去化率较高，标的公司存货管理与周转运营正常。2026 年 6 月末存货期后去化率较低，为 85.55%，主要原因系时间间隔较短所致。

综上，标的公司订单覆盖率变化符合公司实际经营特点及备货政策，与产品生产周期相匹配，具有合理性，存货整体期后去化率较高。

（三）报告期内标的公司是否存在亏损合同及具体情况，退换货情况

1、报告期内标的公司是否存在亏损合同及具体情况

标的公司与每个客户签订的合同多为框架合同，合同中包括当年供货的全部产品，对标的公司前二十大客户的收入成本统计情况已申请豁免披露。

据统计，标的公司在报告期内前二十大客户的毛利率均为正，因此在报告期内标的公司主要客户不存在亏损合同的情况。

2、报告期内标的公司退换货情况

报告期各期，标的公司退换货金额分别为 112.70 万元、80.05 万元和 50.63 万，占营业收入的比例分别为 0.18%、0.10%和 0.15%，退换货金额和占比均较小。

二、2025 年末库存商品较上年末大幅增加的原因，结合生产周期，分析备货规模的合理性；库存商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，成本计量与结转是否完整、准确、及时

（一）2025 年末库存商品较上年末大幅增加的原因

报告期各期末，标的公司存货明细如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	1,180.35	13.19%	1,055.42	14.34%
在产品	221.94	2.48%	1,138.03	15.46%
库存商品	4,631.38	51.74%	2,185.91	29.69%
发出商品	2,917.72	32.60%	2,982.14	40.51%
合计	**8,951.39**	**100.00%**	**7,361.50**	**100.00%**

2025 年末，标的公司库存商品账面余额为 4,631.38 万元，较 2024 年末增加 2,445.47 万元，主要原因如下：

1、2025 年期末标的公司产成品完工入库增加

2025 年末，标的公司为了期末存货盘点的便利性和准确性，在安排生产计划时减少处于在制状态的产品并将已生产完工产品及时转入产成品库，因此期末

库存商品金额增加，而在产品余额降低，标的公司在产品账面余额从 2024 年末的 1,138.03 万元下降至 2025 年末的 221.94 万元。

2、标的公司 2025 年业务规模扩大

标的公司营业收入的规模从 2024 年度的 6.35 亿元增加至 2025 年度的 8.21 亿元，营业收入增长比例约为 29%，业务规模的扩大使得备货的库存商品增加，具有合理性。

综上，2025 年末标的公司在产品、库存商品和发出商品账面余额合计为 7,771.04 万元，较 2024 年末的 6,306.08 万元增长幅度为 23.23%，与报告期内标的公司的业务规模增长幅度较为一致。

（二）结合生产周期，分析备货规模的合理性

从生产周期来看，标的公司根据客户的滚动需求计划进行生产，生产领料主要包括骨架、胶料以及化工料等。标的公司生产工序主要包括炼胶-骨架表面处理-硫化-修边-后道处理-检测入库，生产周期一般在 2 周左右。标的公司根据客户要求，将产成品按客户要求送往指定地点，寄售模式下，以客户生产领用或下线进行结算，签收模式下以客户签收对账结算，销售结算时间一般在签收/领用当月或次月。报告期内，标的公司期末库存商品（含发出商品）与月度销售额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
期末库存商品（含发出商品）金额	8,160.93	7,549.10	5,168.04
平均每月销售成本	4,361.59	5,545.32	4,251.51

注：平均每月销售成本=营业成本/12。

根据上表统计，标的公司期末库存商品（含发出商品）金额为 1-2 个月的销售量，与销售周期较为匹配。

（三）库存商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因，成本计量与结转是否完整、准确、及时

1、库存商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因

报告期各期末，标的公司的库存商品（含发出商品）与主营业务成本的构成情况如下：

单位：万元

产品名称	2026 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日		2025 年度/2025 年 12 月 31 日		2024 年度/2024 年 12 月 31 日	
	成本金额	存货余额	成本金额	存货余额	成本金额	存货余额
衬套	19,331.11	5,487.23	49,123.14	5,293.96	37,854.40	3,408.92
其他	6,838.42	2,673.70	17,420.69	2,255.14	13,163.77	1,759.12
小计	**26,169.53**	**8,160.93**	**66,543.83**	**7,549.10**	**51,018.17**	**5,168.05**

报告期各期末，标的公司库存商品（含发出商品）与销售产品主要为衬套，占比均在 70%左右。衬套的库存商品（含发出商品）与主营业务成本中单位成本的差异情况，具体分析如下：

项目	2026 年 1-6 月/2026 年 6 月 30 日	2025 年度/2025 年 12 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
期末库存余额（万元）	5,487.23	5,293.96	3,408.92
库存数量（万套）	836.85	801.19	573.60
库存单位成本（元/套）	6.56	6.61	5.94
当期结转单位成本（元/套）	6.61	7.01	6.29
单位成本差异率	0.80%	5.78%	5.58%

注：单位成本差异率=（库存单位成本-当期结转单位成本）/当期结转单位成本。

报告期各期末，标的公司衬套的库存商品（含发出商品）单位成本与当期结转单位成本差异分别为 5.58%、5.78%和 0.80%，差异较小，差异的主要原因系库存商品（含发出商品）中高单价产品周转率较高所致。

2、成本计量与结转完整、准确、及时

报告期内，标的公司根据《企业会计准则》的规定，并结合自身经营特点，制定了与经营情况相匹配的成本核算方法。标的公司设有专职的成本会计岗，负责成本核算工作，该岗位人员每月汇总生产报表、工时及工资等成本相关数据，并通过鼎捷系统执行成本核算。销售收入端，由销售员登记发货台账并跟进物流签收，销售会计依据客户的签收单/对账单确认收入后，成本会计随即采用月末一次加权平均法进行成本结转。

报告期内，标的公司严格执行上述流程，成本计量与结转完整、准确、及时。

三、存货各项目的存放地及其金额分布，标的公司对存货的管理措施、相关内部控制是否健全并有效执行，各期末存货的盘点情况

（一）存货各项目的存放地及其金额分布

报告期各期末，标的公司存货各项目的存放地及其金额分布如下：

单位：万元

存放地	类别	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司仓库	原材料	1,101.20	10.60%	1,180.35	13.19%	1,055.42	14.34%
	在成品	1,125.05	10.83%	221.94	2.48%	1,138.03	15.46%
	库存商品	2,860.10	27.53%	3,125.41	34.92%	1,653.59	22.46%
	发出商品	-		-	-	-	-
	小计	5,086.35	48.97%	4,527.70	50.58%	3,847.04	52.26%
三方仓	原材料	-		-	-	-	-
	在成品	-		-	-	-	-
	库存商品	1,483.41	14.28%	1,505.97	16.82%	532.32	7.23%
	发出商品	-		-	-	-	-
	小计	1,483.41	14.28%	1,505.97	16.82%	532.32	7.23%
客户仓	原材料	-		-	-	-	-
	在成品	-		-	-	-	-
	库存商品	-		-	-	-	-
	发出商品	3,817.41	36.75%	2,917.72	32.60%	2,982.14	40.51%
	小计	3,817.41	36.75%	2,917.72	32.60%	2,982.14	40.51%
合计	**原材料**	**1,101.20**	**10.60%**	**1,180.35**	**13.19%**	**1,055.42**	**14.34%**
	在成品	**1,125.05**	**10.83%**	**221.94**	**2.48%**	**1,138.03**	**15.46%**
	库存商品	**4,343.51**	**41.82%**	**4,631.38**	**51.74%**	**2,185.91**	**29.69%**
	发出商品	**3,817.41**	**36.75%**	**2,917.72**	**32.60%**	**2,982.14**	**40.51%**
	小计	**10,387.17**	**100.00%**	**8,951.39**	**100.00%**	**7,361.50**	**100.00%**

注：客户仓包括寄售模式客户仓存货以及签收模式下期末已送至客户仓库但尚未取得签收单据或对账单的存货。

报告期各期末，存放于公司仓库的存货账面余额分别为 3,847.04 万元、4,527.70 万元和 5,086.35 万元，占各期末的存货总账面余额的比例分别为 52.26%、50.58%和 48.97%，变动较小。

报告期各期末，标的公司存放于三方仓的存货账面余额分别为 532.32 万元、1,505.97 万元和 1,483.41 万元，占各期末的存货账面余额的比例分别为 7.23%、

16.82%和 14.28%，2025 年末三方仓存货金额和占比均有所增长，主要系部分客户要求供应商在自身厂区周边设置三方仓，供应商从直接将货物送至客户仓变为先送至三方仓后再由客户取货至客户仓所致；存放于客户仓的存货账面余额分别为 2,982.14 万元、2,917.72 万元和 3,817.41 万元，占各期末的存货账面余额的比例分别为 40.51%、32.60%和 36.75%，2026 年 6 月末，受客户生产备货需求增长，客户仓存货有所增加。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》：存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》：发出商品科目核算企业未满足收入确认条件但已发出商品的实际成本（或进价）或计划成本（或售价）。

标的公司发出商品为期末已发货至客户仓库的存货，由于客户尚未领用或签收/对账，因此存货所有权/风险及报酬未发生转移，未满足收入确认条件但已发出，因此标的公司账面列示为存货发出商品科目，客户领用或签收/对账后，存货所有权转移至客户。经查询，汽车零部件行业将该阶段存货列示为发出商品的案例如下：

公司名称	主要产品	发出商品定义
天海电子（001365.SZ）	汽车线束、连接器等电子产品	发出商品主要核算的是已发出但客户尚未签收的或领用模式下客户已签收但尚未领用的产成品
华新精科（603370.SH）	汽车精密冲压铁芯	发出商品是已发货但尚未达到收入确认条件的产品，主要包括处于运输途中的产品，及寄售模式下已交付客户但客户尚未领用的产品。
震裕科技（300593.SZ）	锂电精密结构件	公司发出商品主要为发出在途的产成品、寄售存放于第三方的产成品
厦门唯科（301196.SZ）	汽车塑料零部件	在寄售模式下，客户领用前，产品所有权为发行人所有，产品所有权上的主要风险和报酬尚未转移给客户，为发行人的发出商品；货物经客户实际领用后，所有权及风险报酬转移给客户。
松井股份（688157.SH）	乘用车涂料	发出商品主要是已发货但尚未经过客户领用或验收的商品

（二）标的公司对存货的管理措施、相关内部控制是否健全并有效执行

1、生产计划与原材料领用

标的公司与客户签订框架销售合同并确定未来一定期间的生产计划，客户定

期向公司发布月度采购量预测，标的公司根据客户的采购预测量相应进行排产，生产部门根据排产计划组织生产工作。同时，标的公司结合自身产能、客户可能存在的临时需求、运输风险等因素而提前生产备货，保持一定安全库存量。

车间材料员根据生产任务，向仓储物流部下达领料计划单，仓储物流部进行物料配送，填写《原材料领料单》，发料人、领料人共同确认；生产部仓库发料（骨架）到前处理车间进行硫化，生产任务单按 BOM 配送。车间材料员根据生产任务向仓储部领料，按计划配送。领料单由仓库打印，库管签字，生产部制作库存日报表与发料记录。

2、生产质量控制

标的公司主要原材料骨架需经过脱脂、喷砂、磷化、喷涂后进行硫化工艺，前处理各工序按照相应的作业指导书执行，由过程检验员执行工序检验，各工序检验按照相应的检验作业指导书规定的检验项目进行，合格后放行，不合格隔离返工；生产部准备胶料、骨架、模具工装等工作进入硫化工序，骨架胶料发料和模具出库均保留相关记录；生产完成后由检验员对成品进行检验，生产任务单需盖成品检验合格章后才可办理入库。

3、成品入库

入库验收：库管在车间待入库区对入库产品进行验收、确认，库管在办理入库手续时，逐一在 ERP 中确认核对入库产品信息和实物名称、图号、数量等是否一致。

入库批次标识：成品验收合格后，库管在包装箱上标识该批产品的入库批次。

入库登记：成品验收合格后，库管根据入库单准确无误核对入库日期、批次、数量，核算仓库结存数量，及时录入 ERP 系统并入账，保证账物相符。成品入库后，根据入库员登记的入库信息，及时录入计算机 ERP 库房货位维护息一栏，确保实物信息与 ERP 货位信息相符。

4、成品出库

库管凭部门负责人审批或认可的计划单发货，逐笔登记物资发出明细台账，

并及时录入计算机 ERP。发出物资按先进先出原则，防止货物超期储存。发料的尾料和零头数在包装箱上的标签上划改成正确数字并签字。月末对所发出材料按部门分明细、汇总、整理报表。

5、库存管理与盘点制度

库管按照规格品种及类别予以标识存放，原材料按照类型存放。

（1）各物资标识卡规格型号与实物一致，纸箱应封箱管理，每托贴绿色标签。

（2）对于已入库但由于特殊情况长期未用的物资进行整理，并通知申报部门处理召集评审，确实不用的退回。

（3）对于入库期超过 6 个月的骨架，由仓库管理员重新送检，合格产品重新登记入库日期，不合格按照《不合格品的管理程序》执行。

仓库盘点一年两次，分为年中盘点与年末盘点，其中：

半年度盘点：年中组织相关人员对库存原材料进行全面的盘点，并与 ERP 系统进行核对，且形成纸质盘点表留存。

年终盘点：每年的元旦期间，由标的公司财务部门参与监督，对原材料所有库存进行盘点并与“原材料管理系统”和 ERP 系统数进行核对，盘点结束后需向标的公司财务提交盘点表。

月末结账三日内，库管向财务报送收发存报表，材料发出报表，材料入库报表，对各种材料的入库单据进行整理、编号、装订成册，妥善保管。

标的公司对寄售存货管理及盘点详见本回复之“问题 4.关于标的公司收入与客户”之“八、（二）寄售仓内部控制的有效性…”。

报告期内，标的公司对存货的管理措施、相关内部控制健全并有效执行。

（三）期末存货的盘点情况

2025 年末，标的公司存货盘点及核查情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	盘点程序	函证程序	与客户对账系统核对	核查比例
原材料	1,180.35	1,126.32	-	-	95.42%
在产品	221.94	188.81	-	-	85.08%
库存商品-本库	3,125.41	3,094.78	-	-	99.02%
库存商品-三方库	1,505.97	1,071.20	434.77	-	100.00%
发出商品	2,917.72	-	960.66	865.15	62.58%
合计	**8,951.39**	**5,481.11**	**1,395.43**	**865.15**	**86.49%**
占比	**-**	**61.23%**	**15.59%**	**9.66%**	**86.49%**

注：（1）占比为该项存货核查程序金额占期末存货比例；（2）发出商品主要存放于客户仓，由客户管理，比亚迪等整车厂出于安全和技术保密考量，外来人员难以进入厂区内部，项目组无法执行监盘程序；（3）函证替代测试包括检查发货单明细、期后结算明细，下同。

2026 年 6 月末，标的公司存货盘点及核查情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	盘点程序	函证程序	与客户对账系统核对	核查比例
原材料	1,101.20	1,009.49	-	-	91.67%
在产品	1,125.05	388.21	-	-	34.51%
库存商品-本库	3,097.44	2,835.47	-	-	91.54%
库存商品-三方库	1,246.07	863.22	382.85	-	100.00%
发出商品	3,817.41	-	1,914.09	449.07	61.90%
小计	**10,387.17**	**5,096.39**	**2,296.94**	**449.07**	**75.50%**
占比	**-**	**49.06%**	**22.11%**	**4.32%**	**75.50%**

2025 末和 2026 年 6 月末，独立财务顾问及会计师对原材料、在产品、库存商品主要执行现场盘点程序，执行盘点程序占期末存货余额比例分别为 61.23%和 49.06%。

标的公司发出商品主要为比亚迪以及上汽集团和其他零部件的客户仓内的产品。由于客户仓管理严格，项目组人员难以进入仓库，无法执行监盘程序，独立财务顾问和会计师通过如下程序核查发出商品的真实性、准确性：（1）对主要客户的发出商品进行函证；（2）获取发出商品结存明细并与客户的对账系统中结余库存数据核对，2025 年末和 2026 年 6 月末，经上述核查程序验证的发出商品占发出商品余额的比例分别为 62.58%和 61.90%。

综上，2025 末和 2026 年 6 月末，经执行盘点、函证及与客户对账系统核对程序合计对标的公司存货核查比例分别为 86.49%和 75.50%。

四、报告期各期末存货可变现净值的计算过程及相关参数来源，预计售价与期后实际销售价格是否存在较大差异，分析存货跌价准备计提的充分性

（一）报告期各期末存货可变现净值的计算过程及相关参数来源

标的公司遵循企业会计准则的规定，在资产负债表日对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。标的公司存货可变现净值的计算过程如下：

1、直接用于出售的存货

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。

（1）确定存货的估计售价：对于已经有订单的存货，根据对应订单产品的销售价格确定；对于没有订单的存货，根据同类产品近期销售均价确定；对于发货量较少的存货，根据近期销售的一般售价作为预计售价。

（2）确定预计销售费用：主要为运费，根据产品平均运费确定存货的预计销售费用。

（3）确定相关税金：确定销售时发生的相关税费。

（4）存货可变现净值=（预计售价-预计销售费用-预计税金）*数量。

（5）计算存货跌价准备：对于可变现净值小于账面余额的，按差额计提存货跌价准备。

2、需要经过加工的存货

（1）确定存货的估计售价：对于已经有订单的存货，根据对应订单产品的销售价格确定；对于没有订单的存货，根据同类产品销售均价确定。

（2）确定至完工时将要发生的成本：根据产品完工所需总成本与当前已发生成本的差额确定后续至完工时将要发生的成本。

（3）确定预计销售费用：主要为运费，根据产品平均运费确定存货的预计销售费用。

（4）确定相关税金：确定销售时发生的相关税费。

（5）存货可变现净值=（预计售价-至完工时将要发生的成本-预计销售费用-预计税金）*数量。

（6）计算存货跌价准备：对于可变现净值小于账面余额的，按差额计提存货跌价准备。

（二）预计售价与期后实际销售价格是否存在较大差异

报告期各期末，标的公司预计售价与实际售价差异率情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
预计售价与实际售价差异率	-3.95%	-4.77%

注：预计售价与实际售价差异率=（预计售价-实际售价）/（预计售价）*100%

如上表所示，标的公司产品预计售价与实际售价差异率分别为-4.77%和-3.95%，整体偏差较小，预计售价与期后实际销售价格不存在较大差异，且预计售价小于实际售价，具有谨慎性。

（三）分析存货跌价准备计提的充分性

标的公司结合下游车型的生产销售周期，以及产品的定制化特征和客户领用周期等因素，各期末存货跌价准备金额分别为 840.72 万元、1,171.74 万元和 1,448.68 万元，占存货原值比例为 11.42%、13.09%和 13.95%。标的公司存货跌价准备计提比例占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2026 年 6 月末	2025 年末	2024 年末
中鼎股份	5.51%	5.21%	5.26%
拓普集团	4.27%	3.55%	3.59%
正裕工业	8.20%	8.43%	10.20%
润康科技	5.02%	6.24%	3.56%
平均值	**5.75%**	**5.86%**	**5.65%**
标的公司	**13.95%**	**13.09%**	**11.42%**

数据来源：同行业可比公司数据来源于Wind。

如上表所示，标的公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，跌价准备计提较为充分。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

1、获取存货明细表和存货库龄明细表，了解报告期各期末标的公司存货构成情况，并结合产能利用率分析各期末存货的订单覆盖、期后结转及销售情况；

2、获取销售成本明细表，分析报告期内标的公司是否存在亏损合同；获取标的公司退换货情况；

3、获取存货明细表和销售成本明细表，了解报告期各期末标的公司存货构成变动原因，分析库存商品与主营业务成本中单位成本的差异情况及原因；结合生产周期，分析备货规模的合理性；

4、获取期末存货分布情况以及存货盘点表，分析存货存放金额与标的公司实际业务开展是否具备匹配性；

5、了解存货管理相关的内部控制，评价内控设计是否合理、健全，并测试相关内部控制的运行有效性；

6、检查标的公司存货盘点情况以及盘点差异处理结果；检查和评价标的公司存货盘点计划及盘点总结，并执行监盘程序，观察存货是否存在明显减值迹象；获取发出商品客户期末尚未结算的结存明细，对主要发出商品客户执行函证程序；

7、比较标的公司产品预计售价与期后实际销售价格情况；

8、获取存货跌价准备明细表，查阅标的公司《财务会计管理制度》，了解报告期内标的公司存货跌价准备计提政策及计提比例，并通过公开渠道查阅、对比可比公司存货跌价准备计提政策及计提比例，分析差异及其原因；检查报告期内标的公司存货可变现净值和存货跌价计提的准确性。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、报告期各期末，标的公司各类存货库龄主要集中在 6 个月内；期末在手订单金额超过库存商品和发出商品余额，覆盖率较高；截至 2026 年 6 月末，期

末存货去化率较高；报告期内，标的公司主要客户不存在亏损合同的情况，标的公司退换货金额和占比均较小；

2、2025 年期末标的公司产成品完工入库增加以及 2025 年业务规模扩大，导致 2025 年末库存商品较上年末大幅增加，具有合理性；标的公司期末产成品规模为 1-2 个月的销售量，与销售周期较为匹配，备货规模具有合理性；标的公司库存商品（含发出商品）主要产品衬套单位成本与当期结转单位成本差异较小；报告期内，标的公司成本计量与结转完整、准确、及时；

3、标的公司已列示各期末各类存货存放地基金额分布；报告期内，标的公司存货存放地和金额分布与实际经营情况相符，标的公司对存货的管理措施、相关内部控制健全并有效执行，标的公司定期对存货进行盘点并根据盘点结果进行相应处理；

4、报告期内，标的公司产品可变现净值测算方法及相关参数来源可靠，预计售价与期后实际销售价格不存在较大差异；标的公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，跌价准备计提较为充分。

问题 9. 关于标的公司固定资产

重组报告书披露：（1）2024 年末和 2025 年末，标的公司固定资产的账面价值分别为 12,688.83 万元和 13,054.12 万元，占总资产的比例分别为 20.99%和 17.06%，主要由机器设备、房屋及建筑物构成；（2）报告期各期，固定资产累计折旧金额分别为 4,926.10 万元和 6,159.04 万元，未计提固定资产减值准备。

请公司披露：（1）按照固定资产分类，列示标的公司各类固定资产主要内容及在生产经营中的作用，转固时间、账面原值、折旧年限、目前已使用年限、累计折旧、账面价值，尚可使用年限和成新率；（2）标的公司固定资产规模及占比、固定资产投入产能比与同行业可比公司的差异情况；（3）结合固定资产折旧政策、与同行业可比公司差异情况，分析标的公司固定资产折旧计提的充分性；（4）结合固定资产产能利用率、盘点、各期固定资产处置或报废等情况，分析是否存在固定资产闲置或减值迹象，未计提减值准备是否合理；（5）固定资产等与投资活动相关现金流的勾稽关系。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并明确对各期末固定资产真实性和准确性履行的核查程序、比例和结论。

回复：

一、按照固定资产分类，列示标的公司各类固定资产主要内容及在生产经营中的作用，转固时间、账面原值、折旧年限、目前已使用年限、累计折旧、账面价值，尚可使用年限和成新率

报告期各期末，标的公司固定资产汇总情况如下：

单位：万元

项目	2026年6月30日	2025年12月31日	2024年12月31日
固定资产	12,900.44	13,051.57	12,688.83
固定资产清理	10.42	2.55	-
合计	**12,910.85**	**13,054.12**	**12,688.83**

标的公司固定资产的账面价值分别为 12,688.83 万元、13,054.12 万元和 12,910.85 万元，占总资产的比例分别为 20.99%、17.06%和 17.89%，构成情况如

下：

单位：万元

项目	2026年6月30日		2025年12月31日		2024年12月31日	
	原值	净值	原值	净值	原值	净值
房屋及建筑物	7,956.58	5,677.36	7,956.58	5,865.87	7,757.61	6,040.15
机器设备	11,208.59	7,095.23	10,760.09	7,078.90	9,388.88	6,509.27
办公设备及其他	294.84	63.19	289.27	72.50	263.77	67.30
运输工具	234.05	64.65	204.66	34.30	204.66	72.11
合计	**19,694.06**	**12,900.44**	**19,210.61**	**13,051.57**	**17,614.93**	**12,688.83**

如上表所示，标的公司固定资产主要由机器设备和房屋及建筑物构成。办公设备及其他主要包括办公电脑、打印机等用于日常办公，运输工具主要为乘用车，用于于日常办公出行及业务接待，资产规模较小。

1、机器设备

2026 年 6 月末，标的公司机器设备主要包括密练机、2 轴动态特性试验机等，具体情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	作用	转固时间	账面原值	折旧年限	已使用年限	累计折旧	账面价值	尚可使用年限	成新率
1	橡胶部件测试系统	用于胶料测试	2026/4/30	387.47	10	0.17	6.13	381.34	9.83	98.42%
2	密练机-GE135	用于将各种物料在密炼机仓内进行混合	2023/11/25	321.58	10	2.58	79.05	242.53	7.42	75.42%
3	2 轴动态特性试验机	测试产品性能动静刚度	2023/11/25	294.72	10	2.58	72.33	222.39	7.42	75.46%
4	MTS831.50-70OHZ 弹性体测试系统	测试产品性能动静刚度	2021/12/23	203.54	10	4.50	87.01	116.53	5.50	57.25%
5	24+1 工位（母炼）全自动小料配料系统	用于胶料和辅料的配料	2023/11/27	200.62	10	2.58	49.31	151.31	7.42	75.42%
6	橡胶部件耐久试验系统	用于产品性能耐久试验	2018/2/6	172.12	10	8.33	136.26	35.86	1.67	20.83%
7	135 密炼机上辅机系统及下辅机控制系统	用于胶料粉油料在密炼过程中的控制	2023/11/27	157.06	10	2.58	38.61	118.45	7.42	75.42%
8	14+1 工位（终炼）全自动小料配料系统	用于胶料和辅料的配料	2023/11/27	150.47	10	2.58	36.99	113.48	7.42	75.42%

9	耐久试验系统	用于产品性能耐久试验	2015/10/29	134.44	10	10.00	127.72	6.72	-	5.00%
10	弹性体性能试验系统(MTS)	测试产品性能动静刚度	2016/1/28	131.37	10	10.00	124.80	6.57	-	5.00%
	合计		**-**	**2,153.39**	**-**	**-**	**758.21**	**1,395.18**	**-**	**64.79%**

如上表所示，标的公司购置成本前十大的机器设备主要用于胶料密炼和产品质量测试等，折旧年限均为 10 年，总体成新率为 64.79%。

2、房屋及建筑物

2026 年 6 月末，标的公司主要房屋及建筑物具体情况如下：

单位：万元

序号	资产名称	转固时间	账面原值	折旧年限	已使用年限	累计折旧	账面价值	尚可使用年限	成新率
1	炼胶中心厂房	2023/10/31	2,144.08	20	2.67	271.17	1,872.91	17.33	87.35%
2	二期厂房	2024/11/30	1,639.65	20	1.58	117.71	1,521.93	18.42	92.82%
3	宿舍楼	2016/3/10	428.54	20	10.25	208.68	219.86	9.75	51.30%
4	4#厂房	2014/1/15	397.37	20	12.42	234.21	163.16	7.58	41.06%
5	1#厂房	2014/1/15	397.37	20	12.42	234.21	163.16	7.58	41.06%
6	2#厂房	2014/1/15	397.37	20	12.42	234.21	163.16	7.58	41.06%
7	11#厂房	2018/9/21	382.27	20	7.75	140.60	241.67	12.25	63.22%
8	办公楼	2014/12/31	274.73	20	11.5	150.21	124.52	8.50	45.32%
9	9#厂房	2016/3/10	245.38	20	10.25	119.22	126.16	9.75	51.41%
10	研发楼	2018/9/21	223.94	20	7.75	82.38	141.55	12.25	63.21%
合计		**-**	**6,530.70**	**-**	**-**	**1,637.97**	**4,738.08**	**-**	**72.55%**

如上表所示，标的公司主要房屋及建筑物为生产厂房及员工宿舍楼，折旧年限均为 20 年，总体成新率为 72.55%。

二、标的公司固定资产规模及占比、固定资产投入产能比与同行业可比公司的差异情况

（一）标的公司固定资产规模及占比与同行业可比公司的差异情况

标的公司固定资产规模及占比与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 6 月 30 日		2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占总资	金额	占总资	金额	占总资

		产比例		产比例		产比例
中鼎股份	546,452.47	20.25%	559,245.09	20.42%	506,257.18	20.98%
拓普集团	1,514,747.61	35.57%	1,504,940.75	34.25%	1,368,459.63	36.45%
正裕工业	141,653.24	33.91%	133,155.56	33.45%	117,201.42	33.54%
润康科技	13,843.03	27.21%	14,501.91	27.80%	11,427.85	22.34%
标的公司	12,910.85	17.89%	13,054.12	17.06%	12,688.83	20.99%

如上表所示，报告期各期末，标的公司固定资产的账面价值分别为 12,688.83 万元、13,054.12 万元和 12,910.85 万元，固定资产规模与润康科技较为接近，低于其他可比上市公司，主要系标的公司业务规模相对较小。

报告期各期末，标的公司固定资产占总资产的比例分别为 20.99%和 17.06%和 17.89%，与中鼎股份较为接近，但低于其他可比上市公司，主要系标的公司受限于资金实力，在固定资产上的投资较为保守。

（二）固定资产投入产能比与同行业可比公司的差异情况

报告期内，标的公司固定资产结构中机器设备均用于汽车减震类和汽车密封类及其他橡胶产品生产，房屋及建筑物部分用于研发活动以及销售管理人员办公使用，运输设备、办公及其他设备主要用于日常办公经营。因此，选取标的公司机器设备原值作为固定资产投入指标。

报告期内，标的公司固定资产投入产能比统计情况如下：

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
机器设备原值（万元）	11,208.59	10,760.09	9,388.88
产能（万件）	7,748.08	15,871.08	13,014.49
固定资产投入产能比（元/件）	0.69	1.47	1.39

注：产能为汽车减震类和汽车密封类及其他橡胶产品合计产能。

如上表所示，报告期内，标的公司固定资产投入产能比分别为 1.39 元/件、1.47 元/件和 0.69 元/件，2024 年和 2025 年投入产能比总体较为稳定。

根据公开信息查询，同行业可比公司未披露产能数据，无法与同行业可比公司对比固定资产投入产能情况。

三、结合固定资产折旧政策、与同行业可比公司差异情况，分析标的公司固定资产折旧计提的充分性；

标的公司各类固定资产折旧政策以及与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	折旧年限				残值率	折旧计提方法
	房屋及建筑物	机器设备	办公设备及其他	运输设备		
中鼎股份	20	10	5	5	5%	年限平均法
拓普集团	20	5-10	5	5	10%	年限平均法
正裕工业	10-20	3-10	3-5	4-5	5%	年限平均法
润康科技	20	3-10	3-5	4-5	5%	年限平均法
标的公司	**20**	**5-10**	**3-5**	**4**	**5%**	**年限平均法**

注：润康科技机器设备年报披露分为通用设备和专用设备，折旧年限分别为 3-5 年和 3-10 年，上表按 3-10 年合并列示。

如上表所示，标的公司各类固定资产折旧政策符合会计准则的规定，与同行业可比公司对比不存在显著差异。报告期内，标的公司固定资产根据折旧年限按直线法计提折旧费用，固定资产折旧计提充分。

四、结合固定资产产能利用率、盘点、各期固定资产处置或报废等情况，分析是否存在固定资产闲置或减值迹象，未计提减值准备是否合理

（一）固定资产产能利用率、盘点、各期固定资产处置或报废等情况

1、固定资产产能利用率

鉴于标的公司主要产品型号众多，且不同规格、技术及工艺的复杂程度的产品在单位加工时间存在显著差异，导致单一产品产量维度难以客观、准确地衡量其整体水平。

硫化成型作为橡胶基减震及密封元件生产过程中的核心瓶颈工序，其所属的硫化设备系标的公司的关键生产设施，决定了产品的产出上限。因此，标的公司选取硫化设备的设备工时利用率（即设备实际运行工时与理论可用工时的比例）作为衡量产能利用情况的核心依据。

具体产能利用率测算情况如下：

单位：小时

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
硫化设备实际工时	446,261	1,028,377	811,283
硫化设备理论工时	550,440	1,114,812	920,688

产能利用率	**81.07%**	**92.25%**	**88.12%**

2、盘点情况

2025 年 11 月，独立财务顾问和会计师对标的公司固定资产执行监盘程序，经盘点，各类固定资产均处于正常使用状态，机器设备运行正常，未发现闲置或存在减值迹象的固定资产，按盘点日后推至 2025 年期末，相关盘点比例统计如下：

单位：万元

分类	账面原值	盘点金额	盘点比例
房屋建筑物	7,956.58	7,956.58	100.00%
机器设备	10,760.09	9,370.52	87.09%
运输工具	289.27	289.27	100.00%
办公设备及其他	204.66	81.51	39.83%
合计	**19,210.60**	**17,697.88**	**92.13%**

2026 年 8 月，独立财务顾问和会计师对标的公司固定资产执行监盘程序，经盘点，各类固定资产均处于正常使用状态，机器设备运行正常，未发现闲置或存在减值迹象的固定资产，按盘点日前推至 2026 年 6 月 30 日，相关盘点比例统计如下：

单位：万元

分类	账面原值	盘点金额	盘点比例
房屋建筑物	7,956.58	7,956.58	100.00%
机器设备	11,208.59	9,776.50	87.22%
运输工具	234.05	234.05	100.00%
办公设备及其他	294.84	81.51	27.65%
合计	**19,694.06**	**18,048.64**	**91.65%**

3、各期固定资产处置或报废情况

报告期内，标的公司报废固定资产净额分别为 17.20 万元、43.66 万元和 13.65 万元，金额较小，主要系无法继续使用的部分办公设备以及机器设备；报告期内，无出售处置固定资产。

（二）固定资产不存在闲置或减值迹象，未计提减值准备具有合理性

标的公司各类固定资产均处于正常使用状态，不存在闲置固定资产，固定资

产未出现减值迹象，标的公司根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定未对固定资产计提减值准备，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	判断	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	否	报告期内，固定资产市价未发生大幅下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	否	报告期内，标的公司所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	否	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	否	报告期内，标的公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	否	报告期内，标的公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远低于（或者高于）预计金额等	否	报告期内，标的公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否	未见其他表明资产已经发生减值的迹象

综上所述，报告期内标的公司固定资产不存在闲置或减值迹象。

五、固定资产等与投资活动相关现金流的勾稽关系

报告期内，固定资产等长期资产变动与投资活动相关现金流的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度
固定资产本期增加	519.82	1,771.16	4,076.78
在建工程本期增加	51.01	-188.83	212.94
无形资产本期增加	-	84.51	3.25
预付工程款转入	-168.10	299.68	35.02
合计	**402.73**	**1,966.52**	**4,328.00**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	402.73	1,966.52	4,328.00
差异	**-**	**-**	**-**

如上表所示，固定资产等长期资产的变动与投资活动相关现金流中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”相匹配。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）独立财务顾问和会计师核查并发表意见

1、核查程序

针对上述事项，独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

（1）取得标的公司房屋和土地的产权证书，了解房屋建筑物主要构成、用途及金额等，获取标的公司固定资产清单、结合固定资产盘点情况，获取标的公司固定资产的取得方式、具体内容、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、投产情况、具体位置及分布情况等信息，并进行核查；

（2）计算固定资产占比及变动趋势、计算投入产能比、选取可比公司进行横向对比；

（3）将标的公司的固定资产的折旧政策与同行业可比公司进行比较，查验其是否存在显著差异；对标的公司固定资产折旧计提执行计算程序，核实折旧计提的准确性；

（4）了解固定资产减值政策及测算的具体方法和过程，分析固定资产减值情况是否符合会计准则的相关规定；实地查看标的公司固定资产，对标的公司固定资产执行监盘程序，结合固定资产使用情况及状态，分析固定资产是否存在减值迹象，复核固定资产减值准备计提是否充分；

（5）获取并复核报告期各期的现金流量表，确定“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”与资产负债表科目之间的勾稽关系的合理性。

2、核查结论

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

（1）标的公司各类固定资产主要内容、在生产经营中的作用，转固时间、账面原值、折旧年限、目前已使用年限、累计折旧、账面价值，尚可使用年限和

成新率已列示；

（2）报告期各期末，标的公司固定资产占总资产比例分别为20.99%、17.06%和17.89%，与中鼎股份较为接近，但低于其他可比上市公司，主要系标的公司受限于资金实力，在固定资产上的投资较为保守；由于同行业可比公司未披露产能数据，无法对比固定资产投入产能情况；

（3）报告期内，固定资产折旧费用计提符合企业会计准则相关规定，计提充分合理；与可比公司相关固定资产折旧政策不存在重大差异；

（4）报告期内，标的公司产能利用率较高、期末盘点各类固定资产均处于正常使用状态，固定资产不存在闲置或减值迹象，未计提减值准备具有合理性；

（5）报告期内，标的公司固定资产等长期资产的变动与现金流量表投资活动相关现金流中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”相匹配。

（二）各期末固定资产真实性和准确性履行的核查程序、比例和结论

针对上述事项，独立财务顾问及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解、评价标的公司与固定资产相关的关键内部控制，并执行穿行和控制测试；

（2）取得标的公司房屋和土地的产权证书，了解房屋建筑物主要构成、用途及金额等；

（3）获取报告期各期固定资产增减变动明细表，检查报告期内固定资产的大额增加明细，获取合同、发票、工程竣工验收报告或设备验收单、银行付款审批单据及银行流水等资料，报告期各期新增固定资产检查覆盖比例分别为88.69%、87.57%和91.45%；

（4）2025年11月和2026年8月对标的公司固定资产执行了监盘程序，按盘点日后推或前推至2025年期末和2026年6月末，固定资产的监盘比例分别为92.13%和91.65%。

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

报告期各期末，标的公司固定资产真实、准确。

问题 10. 关于募集配套资金

重组报告书披露：本次拟募集资金 19,425.00 万元，用于支付本次发行股份及支付现金购买资产的现金对价、本次增资的现金对价及中介机构费用等。

请公司披露：（1）结合上市公司和标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求等，论述配套募集资金的必要性和合理性；（2）如配套募集资金不及预期，上市公司对于资金缺口采取的应对措施及对财务状况的影响。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合上市公司和标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求等，论述配套募集资金的必要性和合理性

综合考虑上市公司可自由支配资金、未来三年预计经营活动现金流量净额、最低现金保有量、未来三年预计新增最低现金保有量、未来三年预计新增营运资金需求、未来三年预计现金分红所需资金、未来三年回购股份所需资金、未来三年预计大额资本性支出、偿还银行借款所需资金，上市公司资金缺口约为 9,545.15 万元，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
截至 2025 年末货币资金余额	A	43,044.83
截至 2025 年末交易性金融资产余额	B	10,007.75
其中：募集资金专户存放的专项资金	C	17,728.46
截至 2025 年末可自由支配资金	D=A+B-C	35,324.13
未来三年预计经营活动产生的现金流量净额	E	36,344.63
总体资金供给合计	**F=D+E**	**71,668.76**
最低现金保有量	G	28,084.99
未来三年预计新增最低现金保有量	H	4,923.92
未来三年预计新增营运资金需求	I	5,926.69
未来三年预计现金分红所需资金	J	21,483.61
未来三年回购股份所需资金	K	5,779.72
未来三年预计大额资本性支出	L	7,600.00
偿还银行借款所需资金	M	7,414.98
资金需求合计	**N=G+H+I+J+K+L+M**	**81,213.91**

未来三年累计资金缺口（缺口以负数表示）	**P=F-N**	**-9,545.15**

1、未来三年预计经营活动产生的现金流量净额

（1）营业收入及营业成本预估

上市公司 2023 年至 2025 年的营业收入复合增长率为 5.53%，根据合理谨慎的原则，假设未来三年营业收入增长率为 5.53%。

上市公司 2023 年至 2025 年综合毛利率分别为 34.31%、33.44%和 28.51%，根据合理谨慎的原则，假设上市公司未来三年毛利率为 28.00%。

上市公司未来三年营业收入和营业成本预估如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026E	2027E	2028E
营业收入	73,944.36	74,848.45	82,352.41	86,908.44	91,716.52	96,790.60
毛利率	34.31%	33.44%	28.51%	28.00%	28.00%	28.00%
营业成本	48,571.85	49,819.03	58,876.05	62,574.08	66,035.89	69,689.24

注：上述相关假设及预估的财务数据仅用于本次资金缺口测算，不构成盈利预测或承诺。

（2）经营活动现金流入

上市公司经营活动现金流入以 2023 年至 2025 年占营业收入比例平均值作为预估指标，测算 2026 年至 2028 年经营活动现金流入金额。

上市公司经营活动现金流出以 2023 年至 2025 年占营业成本比例平均值作为预估指标，测算 2026 年至 2028 年经营活动现金流出金额。

单位：万元

项目	2023 年-2025 年占营业收入/营业成本比例平均值	2026 年 E	2027 年 E	2028 年 E
销售商品、提供劳务收到的现金	83.47%	72,542.69	76,556.01	80,791.36
收到的税费返还	0.01%	8.34	8.80	9.29
收到其他与经营活动有关的现金	3.10%	2,697.06	2,846.27	3,003.74
经营活动现金流入小计	**86.58%**	**75,248.09**	**79,411.08**	**83,804.39**
购买商品、接受劳务支付的现金	57.34%	35,878.83	37,863.77	39,958.53
支付给职工以及为职工支付的现金	25.75%	16,115.13	17,006.68	17,947.55
支付的各项税费	9.32%	5,832.93	6,155.63	6,496.18
支付其他与经营活动有关的现金	9.51%	5,952.52	6,281.83	6,629.37

经营活动现金流出小计	**101.93%**	**63,779.41**	**67,307.91**	**71,031.62**
经营活动现金流量净额	**-**	**11,468.69**	**12,103.18**	**12,772.77**
2026年至2028年预计累计经营活动现金流入净额	**-**	**36,344.63**		

注：上述相关假设及预估的财务数据仅用于本次资金缺口测算，不构成盈利预测或承诺。

综上，未来三年经营活动现金流量净额预计为36,344.63万元。

2、最低现金保有量

基于谨慎性原则，上市公司选取年付现成本总额结合付现次数法和安全月数法测算结果的孰低值作为上市公司最低现金保有量。

（1）年付现成本总额结合付现次数法

采用年付现成本总额结合付现次数法测算最低现金保有量主要考虑上市公司维持日常运营最少货币资金规模等于年付现成本总额/货币资金周转次数。上述最低现金保有量以2025年12月31日为测算基准日，以2025年财务数据进行测算。

单位：万元、天

项目	公式	金额
2025年营业成本	A	58,876.05
2025年期间费用总额	B	15,188.14
2025年非付现成本总额	C	5,931.87
2025年付现成本总额	D=A+B-C	68,132.31
存货周转期	E	64.04
应收款项周转期	F	162.32
应付款项周转期	G	77.97
现金周转期	H=E+F-G	148.40
货币资金周转次数	I=360/H	2.43
最低现金保有量	**J=D/I**	**28,084.99**

注1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

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=360×平均存货账面余额/营业成本；

注4：应收款项周转期=360×平均应收账款账面余额/营业收入；

注5：应付款项周转期=360×平均应付账款账面余额/营业成本。

（2）安全月数法

单位：万元

最低现金保有量	2025 年/2025 年末	2024 年/2024 年末	2023 年/2023 年末
营业成本	58,876.05	49,819.03	48,571.85
期间费用总额	15,188.14	14,462.36	16,652.68
非付现成本总额	5,931.87	5,337.44	5,276.61
付现成本总额	68,132.31	58,943.95	59,947.92
月平均付现成本	5,677.69	4,912.00	4,995.66
货币资金	43,044.83	23,710.07	20,704.41
交易性金融资产及其他易变现的金融资产	10,007.75	5.54	3.05
使用受限货币资金余额及募集资金余额	17,728.46	-	-
可支配资金余额	35,324.13	23,715.61	20,707.46
可支配资金余额覆盖月均付现成本月数	6.22	4.83	4.15
近三年平均可支配资金余额覆盖月均付现成本月数	**5.06**		
最近一年月平均付现成本	**5,677.69**		
最低现金保有量	**28,757.05**		

基于谨慎性原则，本次测算选取年付现成本总额结合付现次数法，即最低现金保有量为 28,084.99 万元。

3、未来三年预计新增最低现金保有量

假设最低现金保有量的增长率与营业收入增长率保持一致，据此计算的 2028 年末最低现金保有量为 33,008.91 万元，未来三年新增最低现金保有量为 4,923.92 万元。

单位：万元

项目	公式	金额
2025 年末最低现金保有量	A	28,084.99
营业收入增长率	B	5.53%
2028 年末最低现金保有量	C=A*（1+B）^{3}	33,008.91
未来三年新增最低现金保有量	**D=C-A**	**4,923.92**

4、未来三年新增营运资金需求

以 2023 年至 2025 年经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入比例为基准，假设未来三年上市公司营业收入增长率与 2023 年至 2025 年复合增长率一致，

对上市公司未来三年营运资金缺口进行测算。据此计算的上市公司未来三年营运资金缺口为 5,926.69 万元。

单位：万元

项目	2025 年	2023 年-2025 年占营业收入比例平均值	2026E	2027E	2028E
营业收入	**82,352.41**	**100.00%**	**86,908.44**	**91,716.52**	**96,790.60**
应收票据及应收账款	43,681.09	53.04%	46,097.68	48,647.97	51,339.35
预付款项	3,571.48	4.34%	3,769.06	3,977.58	4,197.64
其他应收款	3,877.92	4.71%	4,092.46	4,318.87	4,557.81
存货	9,574.10	11.63%	10,103.78	10,662.76	11,252.66
其他流动资产	1,621.26	1.97%	1,710.96	1,805.61	1,905.51
经营性流动资产合计	**62,325.86**	**75.68%**	**65,773.95**	**69,412.79**	**73,252.96**
应付票据及应付账款	24,867.53	30.20%	26,243.29	27,695.16	29,227.35
合同负债	415.90	0.51%	438.90	463.19	488.81
应付职工薪酬	1,283.52	1.56%	1,354.53	1,429.47	1,508.55
其他应付款	817.64	0.99%	862.87	910.61	960.98
应交税费	739.21	0.90%	780.11	823.27	868.81
其他流动负债	397.46	0.48%	419.45	442.66	467.15
经营性流动负债合计	**28,521.26**	**34.63%**	**30,099.16**	**31,764.35**	**33,521.66**
流动资金占用金额	33,804.60	-	35,674.79	37,648.45	39,731.29
新增流动资金缺口	-	-	1,870.19	1,973.66	2,082.85
未来三年新增营运资金需求	**-**	**-**	**5,926.69**		

5、未来三年预计现金分红所需资金

假设未来三年上市公司营业收入增长率为 5.53%，以 2023 年至 2025 年上市公司平均净利率测算未来三年上市公司归属于母公司股东净利润。上市公司 2023 年至 2025 年分红比例平均为 73.59%，结合上市公司现金流情况及谨慎性原则，未来三年现金分红比例以 70.00%进行测算。据此计算的上市公司未来三年预计现金分红所需资金为 21,483.61 万元。

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	平均比例	2026E	2027E	2028E
营业收入	73,944.36	74,848.45	82,352.41	-	86,908.44	91,716.52	96,790.60
归属于母公司股东净利润	9,182.67	9,039.31	7,358.41	-	9,684.62	10,220.41	10,785.84

净利率	12.42%	12.08%	8.94%	11.14%	11.14%	11.14%	11.14%
分红比例	74.18%	74.14%	72.44%	73.59%	70.00%	70.00%	70.00%
现金分红金额	6,812.14	6,701.86	5,330.76	-	6,779.24	7,154.29	7,550.09
未来三年预计现金分红所需资金	-	-	-	-	**21,483.61**		

6、未来三年回购股份所需资金

2026 年 7 月 2 日，上市公司召开第五届董事会第十次会议，2026 年 7 月 21 日，上市公司召开 2026 年第二次临时股东会，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的议案》，拟于股东会审议通过后 12 个月内回购上市公司股份，预计回购金额为 3,000 万-6,000 万。

2026 年 8 月 19 日，上市公司完成回购，已实际回购公司股份 570.6958 万股，占公司总股本的 2.14%，回购最高价格 10.50 元/股，回购最低价格 9.59 元/股，回购均价 10.1275 元/股，使用资金总额约为 5,779.72 万元（不含佣金、过户费等交易费用）。

7、未来三年预计大额资本性支出

上市公司预计 2026-2028 年大额资本性支出主要为墨西哥工厂扩产与摩洛哥工厂建设，预计所需资金如下：

单位：万元

项目	墨西哥工厂扩产	摩洛哥工厂建设
未来三年投资金额	3,600.00	4,000.00
未来三年大额资本性支出	**7,600.00**	

出于谨慎性，本次资金缺口计算仅考虑了经董事会审议的金额。

（1）墨西哥工厂扩产

为满足墨西哥工厂的扩产需要，2026 年 8 月 25 日，上市公司召开第五届董事会第十二次会议，审议通过《关于为全资子公司提供担保的议案》，上市公司与中信银行股份有限公司上海分行签署最高额保证合同，为上市公司全资墨西哥子公司提供最高额为 3,600 万元人民币的连带责任担保。

（2）摩洛哥工厂建设

上市公司于 2025 年 1 月 24 日召开第四届董事会第二十一次会议审议通过《关于对外投资设立摩洛哥子公司的议案》，基于战略发展规划和经营需要，积极响应公司欧洲和非洲等客户的需求，上市公司拟在摩洛哥设立全资子公司。本次拟首期投资不高于 4,000 万人民币等值欧元。

2026 年 1 月 7 日，上市公司发布公告，于近日在摩洛哥相关部门完成该子公司的注册手续。

经测算，上市公司未来三年大额资本性支出为 7,600.00 万元。

8、偿还银行借款所需资金

截至 2025 年末，上市公司银行借款余额为 7,414.98 万元。假设未来三年公司无新增借款，且不考虑利息，未来三年内偿还银行借款所需资金约为 7,414.98 万元。

综上，经测算上市公司资金缺口约为 9,545.15 万元，本次发行股份及支付现金购买资产的现金对价、本次增资的现金对价及中介机构费用及相关税费共计 19,425.00 万元。若上市公司未能募集配套资金，资金缺口约为 28,970.15 万元。

（二）标的公司账面资金、盈利情况以及资金需求情况

报告期内，标的公司账面资金和盈利情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日 /2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
货币资金	5,313.55	4,487.80	2,973.33
净利润	2,773.87	6,862.63	5,567.68

报告期各期末，标的公司账面货币资金余额分别为 2,973.33 万元、4,487.80 万元和 5,313.55 万元，净利润分别为 5,567.68 万元、6,862.63 万元和 2,773.87 万元。综合标的公司行业发展前景、业务拓展规划及在手订单情况，预计其经营规模将实现持续增长。伴随业务扩张带来的产能投入、备货周转及市场拓展支出增加，标的公司存在一定规模的资金需求。

（三）论述配套募集资金的必要性和合理性

本次募集配套资金总额为19,425.00万元，包含支付本次发行股份及支付现金购买资产的现金对价10,125.00万元、本次增资的现金对价8,000.00万元和中介机构费用及相关税费1,300.00万元。本次募集配套资金以发行股份及支付现金购买资产并增资为前提条件，但最终配套融资成功与否不影响本次发行股份及支付现金购买资产并增资行为的实施。

综上，经测算上市公司资金缺口约为9,545.15万元，本次发行股份及支付现金购买资产的现金对价、本次增资的现金对价及中介机构费用及相关税费共计19,425.00万元。若上市公司未能募集配套资金，资金缺口约为28,970.15万元。因此，本次上市公司拟募集配套资金具有必要性和合理性。

二、如配套募集资金不及预期，上市公司对于资金缺口采取的应对措施及对财务状况的影响

如果募集配套资金出现未能实施或未能足额募集的情形，资金缺口将由上市公司自筹解决，方式包括但不限于自有资金、银行借款、票据贴现等合法合规方式，不会对本次交易的实施构成实质性障碍。截至2025年12月31日，上市公司资产负债率为38.85%，较为健康，假设未募足，上市公司增加19,425.00万元负债，则上市公司资产负债率变为50.40%，仍处于安全水平。因此若未募足不会对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力产生重大影响。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问和会计师实施了以下核查程序：

1、查阅上市公司定期报告等，测算流动资金缺口；

2、取得上市公司关于未来资金规划的说明；

3、查阅标的公司审计报告及评估报告等，测算流动资金缺口；

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：

1、本次上市公司拟募集配套资金具有必要性和合理性；

2、若未募足不会对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力产生重大影响。

问题 11. 关于其他

重组报告书披露：（1）2013 年标的公司成立时，路申云曾为朱成代持，2018 年标的公司股东会决议同意朱成将 200 万元注册资本无偿转让给汪天林，因需进一步考察其业务贡献由朱成代持，目前前述代持均已解除；（2）标的公司报告期内公积金缴纳人数较少。

请公司披露：（1）标的公司历史上股份代持形成背景、原因及其合理性，目前是否彻底解除，标的公司股权是否存在代持或相关利益安排，标的公司股权是否清晰；（2）报告期各期标的公司社保、公积金缴纳人数和比例，未充分缴纳的原因，是否存在被处罚的情况及其合规性风险，对本次交易的影响以及相关保障措施。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司历史上股份代持形成背景、原因及其合理性，目前是否彻底解除，标的公司股权是否存在代持或相关利益安排，标的公司股权是否清晰

（一）标的公司历史上股份代持形成背景、原因及其合理性，目前是否彻底解除

1、标的公司设立及第一次增资时的股权代持

（1）股权代持形成的背景、原因及其合理性

根据标的公司现有实际控制人朱成及路申云的说明，标的公司成立时，考虑到基于当时《公司法》（2005 年修订）的规定，为避免设立一人有限责任公司可能带来的个人法律责任，加上当时的规范意识不强，朱成与其表哥路申云协商一致，由朱成委托路申云代为持有标的公司 50%股权；随后标的公司第一次增资时，朱成继续委托路申云代持 250 万元增资对应的股权。根据相关银行凭证，标的公司设立时的全部实缴注册资本均由朱成出资，第一次增资时路申云的出资来源于朱成。该等股权代持在标的公司设立时的背景下具有一定的合理性。

（2）股权代持的还原及解除

为提升标的公司共同创业团队的积极性与凝聚力，朱成将标的公司 50%的股权转让给创业团队成员曾昭胜、姚秀全及江勇，并由路申云通过向标的公司前述共同创业团队成员直接转让股权的方式解除股权代持。

2014 年 6 月，路申云将代朱成持有标的公司 50%的股权无偿转让给标的公司共同创业团队成员曾昭胜、姚秀全及江勇。基于家庭财产安排考虑，曾昭胜受让的股权由其配偶邵洁云办理工商登记，姚秀全受让的股权由其儿子姚子强办理工商登记，江勇受让的股权由其配偶黄亚芬办理工商登记。根据前述安排，路申云将标的公司 18%的股权转让给邵洁云、12%的股权转让给黄亚芬、20%的股权转让给姚子强。

2014 年 7 月，标的公司就上述股权转让办理完成了工商变更登记。至此，该次股权代持已彻底合法解除。

2、朱成替汪天林股权代持

（1）股权代持形成的背景、原因及其合理性

根据标的公司现有实际控制人朱成及汪天林的说明，因标的公司业务发展需要，需要经验丰富的销售人员进行销售体系、团队建设，鉴于汪天林具有丰富的业内销售经验及管理能力，2018 年 10 月，朱成邀请汪天林加入标的公司，统筹负责标的公司的销售业务及客户拓展。

2018 年 10 月，标的公司股东会作出决议，同意朱成将其所持标的公司 200 万元股权转让给汪天林。该次股权转让时，由于汪天林尚未正式入职标的公司且需要进一步考察其入职后在标的公司的稳定性以及对公司业务的贡献程度，汪天林与朱成协商一致由朱成代为持有上述股权，暂不修订公司章程及办理工商变更登记。就该次股东会作出的股权转让决议事宜，2024 年 6 月至 7 月，当时标的公司的股东朱成、邵洁云、黄亚芬、姚子强、华程、朱红彬、王龙玉、严翔分别出具了确认文件并经广德市公证处公证确认。该等股权代持基于双方当时的考量具有一定的合理性。

（2）股权代持的还原及解除

为确保标的公司股权清晰，且鉴于汪天林已入职标的公司，自其 2018 年 12 月正式入职后，作为公司销售业务负责人，在开拓客户资源、搭建并完善销售团队、推动公司销售业绩增长、拓展区域市场布局及维护核心客户合作关系等方面均作出了较大贡献，2024 年 10 月，汪天林与朱成达成一致，解除双方代持关系，将朱成代为持有的股权转让给汪天林，双方签署《股权转让协议》。

2024 年 10 月，标的公司就上述股权转让办理完成了工商变更登记。至此，该次股权代持已彻底合法解除。

（二）标的公司股权是否存在代持或相关利益安排，标的公司股权是否清晰

经查阅标的公司现行有效的公司章程、股东名册及工商登记资料，核查标的公司全体股东出具的关于股权权属及不存在代持安排的承诺函，并对标的公司股东进行访谈，标的公司的现有股东均真实、合法持有标的公司股权，标的公司股权目前不存在代持或相关利益安排，标的公司股权清晰。

二、报告期各期标的公司社保、公积金缴纳人数和比例，未充分缴纳的原因，是否存在被处罚的情况及其合规性风险，对本次交易的影响以及相关保障措施

（一）报告期各期标的公司社保、公积金缴纳人数和比例，未充分缴纳的原因

报告期各期，标的公司社保、公积金缴纳人数和比例，以及未充分缴纳的原因如下：

项目	员工人数	缴纳人数	占应缴纳人数比例	未缴纳人数	未缴纳原因		
					退休返聘	新入职已在上家单位缴纳/次月缴纳	自愿放弃
2026 年 6 月 30 日							
养老保险	752	733	99.19%	19	13	6	-
失业保险		732	99.19%	20	14	6	-
工伤保险		743	99.20%	9	3	6	-
医疗保险		733	99.19%	19	13	6	-
住房公积金		682	95.25%	70	36	6	28

2025 年 12 月 31 日							
养老保险	788	774	99.87%	14	13	-	1
失业保险		773	99.87%	15	14	-	1
工伤保险		785	99.87%	3	2	-	1
医疗保险		773	99.87%	15	14	-	1
住房公积金		2	0.26%	786	14	-	772
2024 年 12 月 31 日							
养老保险	691	667	98.67%	24	15	8	1
失业保险		665	98.66%	26	17	8	1
工伤保险		681	98.84%	10	2	7	1
医疗保险		649	96.01%	42	15	15	12
住房公积金		3	0.45%	688	17	-	671

注：上述应缴纳人数系剔除退休返聘员工后的人数

报告期内，标的公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，主要原因包括：1、部分员工系退休返聘人员；2、部分员工系新员工入职，已在上家单位缴纳或在办理相关手续将在次月缴纳；3、标的公司用工构成中基层生产人员占比较高、流动性较大；4、部分员工在户籍地或当地已有住房，且标的公司已为部分员工提供宿舍，该等员工缺乏缴纳公积金的积极性；5、部分员工不愿承担个人缴存部分，缴纳住房公积金的意愿较低。

（二）是否存在被处罚的情况及其合规性风险，对本次交易的影响以及相关保障措施

1、是否存在被处罚的情况及其合规性风险

（1）是否存在被处罚的情况

根据安徽省公共信用信息服务中心出具的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明试行版）》及上海市公共信用信息服务中心出具的《专用信用报告（替代有无违法违规记录证明专用版）》、标的公司出具的书面说明并对标的公司及子公司所在地社会保险、住房公积金等主管部门网站检索，标的公司报告期内不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规和规章而受到行政处罚的情形。

（2）合规性风险

《中华人民共和国社会保险法》第五十八条规定，“用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费”。第六十三条第一款规定，“用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令其限期缴纳或者补足”。第八十四条规定，“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款”。第八十六条规定，“用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金，逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。”

《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（二）》第十九条规定，“用人单位与劳动者约定或者劳动者向用人单位承诺无需缴纳社会保险费的，人民法院应当认定该约定或者承诺无效。用人单位未依法缴纳社会保险费，劳动者根据劳动合同法第三十八条第三项规定请求解除劳动合同、由用人单位支付经济补偿的，人民法院依法予以支持。有前款规定情形，用人单位依法补缴社会保险费后，请求劳动者返还已支付的社会保险费补偿的，人民法院依法予以支持。”

《住房公积金管理条例》第十五条第一款规定，“单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续”。第三十八条规定，“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。”

国家层面禁止自行对社保费历史欠费进行集中清缴，2021 年 1 月 20 日，国务院常务会议要求，……要做好法定税费正常征缴工作，不得自行对历史欠费进行集中清缴，不得因社保费征收职责划转使企业特别是中小微企业增加缴费负担。2021 年 2 月 11 日，国家税务总局发布《关于开展 2021 年“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”的意见》，要求落实国务院“两个不得”工作要求，

有序做好社保费正常征缴工作，不得自行对历史欠费进行集中清缴，不得因社保费征收职责划转使企业特别是中小微企业增加缴费负担。

标的公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，存在被相关主管部门要求补缴、被员工要求解除劳动合同并支付经济补偿或受到行政处罚的风险，但国家层面禁止自行对社保费历史欠费进行集中清缴，且报告期内标的公司并未因该等情形收到相关主管部门责令补缴的通知或受到相关主管部门的处罚，亦不存在因社会保险、住房公积金事项导致的劳动仲裁、诉讼案件。

2、对本次交易的影响以及相关保障措施

（1）本次交易的相关协议已对本次交易前标的公司风险事项作出约定

根据上市公司与交易对方及标的公司现有实际控制人朱成签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》约定，交易对方及标的公司现有实际控制人朱成将完全承担标的公司在本次交易交割前因任何原因产生或引发的、或在本次交易交割后发现的与其交割前状态相关的所有潜在负债、损失、罚款及补缴义务（包括但不限于税务、社会保险、住房公积金、安全生产、产品质量、环境保护等方面的补缴、滞纳金、罚款及第三方索赔），并对因此给上市公司或标的公司造成的全部损失承担足额赔偿责任。根据前述约定，如上述标的公司社会保险和住房公积金缴纳事项导致上市公司及标的公司发生实际经济损失，交易对方及朱成负有补偿义务。

（2）标的公司持续就未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形进行规范和完善

报告期内，为强化社会保险、住房公积金的缴纳，标的公司积极向员工宣传和沟通社会保险和住房公积金政策，且持续就未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形进行规范和完善，并在报告期后提升了住房公积金的缴纳比例。截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司社会保险和住房公积金缴纳比例已达到 95%以上。

（3）标的公司现有实际控制人已出具相关承诺

标的公司实际控制人朱成出具了《关于社保公积金缴纳的承诺》，承诺“若因标的公司及其子公司未为其员工缴纳或足额缴纳社会保险、住房公积金而被政

府部门要求补缴社会保险、住房公积金的，本人将无条件按主管部门核定的金额代标的公司及其子公司补缴相关款项；若因标的公司及其子公司未为员工缴纳或足额缴纳社会保险、住房公积金而被政府部门处以罚款或被员工要求承担经济补偿、赔偿或使标的公司及其子公司产生其他任何费用或支出的，本人将无条件代标的公司及其子公司支付相应的款项，且保证标的公司及其子公司以及上市公司不因此遭受任何经济损失。”

综上，《发行股份及支付现金购买资产协议》约定因标的公司社会保险和住房公积金缴纳事项导致上市公司及标的公司发生实际经济损失，交易对方及标的公司现有实际控制人朱成负有补偿义务；标的公司持续就未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形进行规范和完善，并在报告期后提升了住房公积金的缴纳比例，且标的公司现有实际控制人朱成针对补缴、被施加行政处罚以及可能造成上市公司损失的风险已作出了相关承诺，标的公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的事宜不会对本次交易构成实质性法律障碍。

综上所述，标的公司报告期内不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规和规章而受到行政处罚的情形；存在被相关主管部门要求补缴、被员工要求解除劳动合同并支付经济补偿或受到行政处罚的风险。标的公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的事宜不会对本次交易构成实质性法律障碍。

三、中介机构的核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，独立财务顾问和律师实施了以下核查程序：

1、查阅标的公司现行有效的公司章程、股东名册及工商档案等文件，了解标的公司股权变动及代持情况；

2、访谈标的公司历史上股权代持各方，了解股权代持形成的背景、原因、合理性及解除等情况；

3、查阅广德市公证处公证出具的公证文件；

4、访谈标的公司现有股东，了解其目前是否存在代持或相关利益安排，其所持有的标的公司股权是否清晰；

5、查阅标的公司现有股东出具的承诺函；

6、查阅标的公司报告期各期的员工花名册、社会保险及住房公积金缴纳明细、缴纳凭证等资料，了解标的公司报告期各期社会保险及住房公积金缴纳情况；

7、访谈标的公司人力资源部门负责人，了解报告期内部分员工未缴纳社会保险及住房公积金的原因；

8、查阅标的公司及其子公司的《法人和非法人组织公共信用信息报告（有无违法违规记录证明试行版）》《专用信用报告（替代有无违法违规记录证明专用版）》，了解标的公司报告期内是否存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规和规章而受到行政处罚的情形；

9、检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、标的公司及其子公司所在地人力资源主管部门网站、住房公积金主管部门网站以及裁判文书网等网站，了解标的公司报告期内是否存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规和规章而受到行政处罚的情形；

10、查阅本次交易的相关协议，了解本次交易的相关协议对本次交易交割前标的公司社会保险和住房公积金缴纳事项导致上市公司及标的公司发生实际经济损失赔偿的相关约定；

11、查阅标的公司现有实际控制人朱成出具的《关于社保公积金缴纳的承诺》。

（二）核查意见

经核查，独立财务顾问和律师认为：

1、标的公司历史上股份代持形成具有合理原因和背景，目前已彻底合法解除；标的公司的现有股东均真实、合法持有标的公司股权，标的公司股权目前不存在代持或相关利益安排，标的公司股权清晰；

2、标的公司报告期内不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规和规章而受到行政处罚的情形；存在被相关主管部门要求补缴、被员工要求解除

劳动合同并支付经济补偿或受到行政处罚的风险。标的公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的事宜不会对本次交易构成实质性法律障碍。

二、关于说明问题

请上市公司、独立财务顾问、律师就以下问题提交专项说明。

重组报告书披露：本次交易涉及的相关主体买卖上市公司股票的自查结果显示，自然人交易对方严翔、华程存在于自查期间买卖上市公司股票的情况。

请公司说明：（1）上市公司、占本次重组交易金额 20%以上的交易对方（如涉及多个交易对方违规的，交易金额合并计算），及上述主体的控股股东、实际控制人及其控制的机构是否存在内幕交易，是否因涉嫌内幕交易被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查；（2）上市公司、交易对方的董事、监事、高级管理人员，上市公司控股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员，占本次重组交易金额 20%以下的交易对方及其控股股东、实际控制人及上述主体控制的机构，为本次重组提供服务的证券公司、证券服务机构及其经办人员，以及参与本次重组的其他主体，是否存在内幕交易；如是，是否已被撤换或者退出本次重组交易；（3）本次重组交易的相关主体是否存在《股票异常交易监管指引》第十二条规定的不得参与上市公司重大资产重组的情形。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

上市公司对相关问题出具了《上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事项之专项说明》，独立财务顾问和律师对相关问题进行了核查，并分别出具了《国泰海通证券股份有限公司关于上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事项之专项核查意见》《国浩律师（上海）事务所关于上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事项之专项核查意见》。

三、关于核查问题

请独立财务顾问自查与公司本次交易相关的媒体质疑情况，就相关媒体质疑进行核查并发表意见，提交专项核查报告。

回复：

独立财务顾问对公司本次交易相关的媒体质疑情况进了核查，并出具了《国泰海通证券股份有限公司关于上海凯众材料科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关舆情情况专项核查报告》。

独立财务顾问关于公司的回复内容的总体意见：

对本回复材料中的公司回复内容，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《上海凯众材料科技股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函回复》之签字盖章页）

上海凯众材料科技股份有限公司

2026年11月26日

（本页无正文，为《上海凯众材料科技股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函回复》之独立财务顾问签字盖章页）

财务顾问主办人：

张广浩　　郭凌峰　　艾明

张广浩　　郭凌峰　　艾　明

国泰海通证券股份有限公司

2026年1月26日