

关于上海肇民新材料科技股份有限公司  
申请向不特定对象发行可转换公司  
债券申请文件的审核问询函的回复  
天职业字[2026]26596号

---

## 目 录

关于上海肇民新材料科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转  
换公司债券申请文件的审核问询函的回复—————1

关于上海肇民新材料科技股份有限公司

申请向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复

天职业字[2026]26596号

深圳证券交易所：

根据贵所于2026年2月6日出具的《关于上海肇民新材料科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2026〕020011号）（以下简称“审核问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为上海肇民新材料科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”或“肇民科技”）的申报会计师，就审核问询函中涉及申报会计师的所提问题进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复报告中的简称或名词的释义与《上海肇民新材料科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的简称和释义一致。本审核问询函回复报告中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复报告的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体
对问题的回复	宋体
对募集说明书的引用	楷体（不加粗）
对募集说明书、问询回复的修改、补充	楷体（加粗）

## 目 录

问题 1 .....	3
问题 2 .....	50
问题 3 .....	76

## 问题 1

申报材料显示，本次拟向不特定对象发行可转债拟募集资金总额不超过 59,000 万元，扣除发行费用后用于年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）（以下简称项目一）、泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）（以下简称项目二）及补充流动资金。项目一投资额为 101,041 万元，拟使用本次募集资金金额为 32,000 万元，拟新建生产基地及自动化生产线，同时对原厂区设备进行整体搬迁，项目建成并达产后预计年均销售收入为 187,150 万元，其中新增产能对应的销售收入预计为 97,136.68 万元。项目二拟在泰国春武里府购置土地并新建汽车零部件及高端精密零部件生产基地，计划总投资额为 21,700 万元，拟使用本次募集资金金额为 11,000 万元，项目达产后预计年均销售收入为 38,900 万元；项目二尚未取得募投项目土地的使用权及发改备案。报告期各期，发行人外销收入占比约 10%，公司目前拥有上海和湖南两处经营场地。

2024 年 7 月，公司将前次募投中“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”（以下简称生产基地项目）和“研发中心建设项目”（以下简称研发中心项目）终止并将剩余募集资金 27,996.46 万元转而投入“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”，其中研发中心建设项目投资进度为 0；2025 年 12 月，公司将“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”调整为分期建设，公司前次剩余募集资金全部用于分期调整后的项目一期，项目二期后续根据市场开拓情况择机进行投入；前次募投项目中“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）”与本次项目一为同一个项目，公司将前次募集资金仅投入土建部分，本次募集资金拟投入设备购置及安装工程费。

请发行人补充说明：（1）项目一、项目二拟生产的具体产品种类及数量，报告期内相关产品的生产销售情况及本次扩产情况；是否涉及新产品，如是，说明新产品与报告期内主营产品区别与联系，新产品的生产实施是否具有不确定性，并结合以上情况说明本次募集资金是否主要投向主业。（2）发行人终止前次募投中生产基地项目和研发中心项目的原因及必要性，特别是研发中心项目在资金到

位后长期未投入即终止的合理性，相关影响因素是否对本次募投项目后续的正常实施产生影响，前次募投项目规划是否审慎；生产基地项目已投入及目前进展情况，已投入资产是否处于闲置状态，是否存在减值风险，项目终止对生产基地项目实施及效益的影响。（3）结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定说明 2025 年 12 月发行人将项目一变更为分期建设是否构成发行方案发生重大变化的情形；项目一一期及二期的投入金额、内容及具体关系，是否互相关联、互为前提，公司是否具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队。（4）项目一目前进展情况、预计何时完成投资建设，本次募集资金投资构成中是否涉及本次董事会前已投入的资金；除去本次募集资金及前次募集资金投入外，项目一的资金缺口，发行人解决资金缺口的方式，是否存在重大不确定性。（5）项目一用地的具体用途规划，是否存在过度投资的情况；结合主要设备是否可搬迁及搬迁成本等说明项目一对原厂区设备进行整体搬迁的可行性，设备搬迁对发行人正常生产经营及客户认证等是否产生重大不利影响；原厂区搬迁及本次新增产能形成的效益是否能够有效区分。（6）项目二投资于境外项目，结合发行人报告期内外销收入占比较低、生产基地主要在境内等说明发行人本次在境外设厂的必要性，发行人是否具备境外项目运营及管理的能力；发行人应履行的境内、外相关备案、审批、许可及其他相关程序的进展情况，是否存在不确定性风险，是否已全部取得境内相关备案、审批程序；本次对外投资项目是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定；是否涉及商务部和科技部颁布的《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025）的出口管制。（7）本次募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异。（8）结合本次募投项目报告期内相关产品产能及产能利用率、本次新增产能及扩产比例、下游需求、行业竞争情况、发行人的竞争优势、在手订单或意向性协议等，说明本次新增产能规模的合理性，是否存在新增产能无法消化的风险。（9）本次募投项目效益测算的主要计算过程，相关产品单价及毛利率预测与报告期是否存在重大差异，相关效益测算是否合理、谨慎。（10）量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响。

请发行人补充披露（2）（3）（4）（6）（8）（9）（10）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师对（2）（3）（4）（5）（7）（8）（9）（10）核查并发表明确意见，请律师对（1）（3）（5）（6）核查并发表明确意见。

回复：

二、发行人终止前次募投中生产基地项目和研发中心项目的原因及必要性，特别是研发中心项目在资金到位后长期未投入即终止的合理性，相关影响因素是否对本次募投项目后续的正常实施产生影响，前次募投项目规划是否审慎；生产基地项目已投入及目前进展情况，已投入资产是否处于闲置状态，是否存在减值风险，项目终止对生产基地项目实施及效益的影响

（一）发行人终止前次募投中生产基地项目和研发中心项目的原因及必要性，特别是研发中心项目在资金到位后长期未投入即终止的合理性，相关影响因素是否对本次募投项目后续的正常实施产生影响，前次募投项目规划是否审慎

1、前次募投项目变更的具体原因及商业合理性，特别是研发中心项目在资金到位后长期未投入即终止的合理性

（1）顺应公司下游客户结构变化，出于客户覆盖的考虑，需要对上海生产基地加大投入

公司原湖南生产基地的布局，核心定位于服务并覆盖中部地区客户的订单与业务，服务对象以传统燃油车零部件及整车生产企业为主。该生产基地原规划产品及产能情况如下：

产品大类	产品描述	下游领域	规划产能 (按产品产量)	规划产能 (按理论工时)
精密注塑件- 汽车部件	汽车热管理模块部件	发动机热管理系统,燃油车专用	稳定期每年 600万套	共规划105台 注塑机,不考 虑年内增减情 况,则规划产 能对理论工 时为 843,150.00 小时
	汽车电子水泵	包含电子水泵泵壳、叶轮和底座。 燃油车和新能源通用	稳定期每年 600万套	
	其他汽车精密注塑件	包含汽车管路接头部件、汽车车窗密封条部件、汽车涡轮增压消音器、EPS-涡轮等。多数为燃油车专用,少部分为通用部件	稳定期每年 1,800万件	
精密注塑模具	模具	不涉及	稳定期每年 180副	不涉及

报告期内，伴随下游新能源汽车产业的高速发展，公司新能源精密部件收入

占主营业务收入的比重已从 2022 年的 16%提升到 2025 年的 38%，面向新能源汽车领域主要客户的收入占比实现快速增长。鉴于新能源汽车产业链相关客户主要集聚于长三角地区，基于客户覆盖与市场拓展的核心需求，公司需进一步加大对上海生产基地的投入力度。

## (2) 研发中心项目在资金到位后长期未投入即终止的合理性

公司原拟在湖南湘潭经开区新购置的土地上建设研发中心项目，项目将新建研发大楼，并引进一批先进的研发、试产、检测设备等软硬件设备和专业技术人才，建立一个结构完善、研发测试能力强的研发中心。项目建成后将成为集新产品开发、新技术新工艺研究并应用、产品验证为一体的中部地区的研发中心，改善公司的研发环境，进一步提高公司的技术研发质量和工作效率，并形成“上海-湖南”两位一体的研发中心体系。

研发中心项目主要投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
一	建设投资	3,609.25
1	工程费用(含建筑工程、设备购置及安装工程费)	3,330.01
2	工程建设其它费用	74.95
3	预备费	204.30
二	研究开发费用	2,200.00
项目总投资		5,809.25

由上可知，公司研发中心项目主要包含建设投资及研究开发费用。建设投资主要为建筑工程、设备购置及安装工程费；研究开发费用 2,200.00 万元，主要用于研发中心计划开展的研发课题的研究开发支出。

研发中心项目计划从技术和市场结合角度出发，对可能影响到未来精密注塑零部件产业及下游汽车、家电等行业发展的重大技术方向及发展趋势的主要因素进行跟踪，基于公司既有技术、产品及服务在产业链上进行深化及扩展，并在研发周期内将研发中心所研究积累的技术在公司众多产品上实现应用。公司计划围绕客户需求进行研发活动，因此将研发中心设置在湘潭更多为响应中西部地区相关客户的需求。

根据中国汽车工业协会统计数据，近年来新能源汽车销售占比逐年提升，具体如下：

年份	汽车总销量(万辆)	新能源汽车销量(万辆)	新能源汽车销量占比
2019	2,576.90	120.60	4.68%
2020	2,531.10	136.70	5.40%
2021	2,627.50	352.10	13.40%
2022	2,686.40	688.70	25.64%
2023	3,009.40	949.50	31.55%
2024	3,143.60	1,286.60	40.94%
2025	3,440.00	1,649.00	47.94%

2019年，新能源汽车销售占比仅4.68%，因此公司当时募投规划的研发方向主要针对燃油车客户。2021年5月，公司IPO募集资金到账后，市场趋势逐步发生变化，新能源汽车受政策补贴、技术迭代等影响，渗透率迅速提升，2021年新能源汽车销售占比已大幅上升至13.40%。

受下游新能源汽车行业发展趋势影响，公司实施战略调整，将产能重点布局于上海，以高效覆盖江浙沪地区的新能源产业链客户群体。伴随下游客户结构变化和产能布局调整，公司同步调整研发布局，在沪加大研发投入，更契合业务发展与客户开拓的实际需求。与此同时，公司研发活动集中在上海开展，可以实现研发与生产环节的直接高效协同，大幅提升与客户的沟通协调效率。基于此，公司及时优化整体研发布局，未实际投入湖南研发中心项目，而是持续加大在上海地区的研发投入力度。因此公司未对湖南研发中心项目研发大楼进行投建，而是根据客户最新需求，利用上海地区现有办公场所，陆续购置相关研发设备进行研发活动。2021-2025年，公司在上海地区购置研发设备分别为816.85万元、952.11万元、1,116.45万元、712.12万元和880.52万元。

此外，公司基于风险控制的考量，对长期资本开支进行审慎评估与管理，一定程度上减缓了研发相关的大额资本性支出，持续采用费用化的方式继续投入。报告期内，公司研发费用分别为2,618.41万元、3,300.12万元和3,917.73万元，保持增长态势。

(3) 上海现有场地为租赁取得，拥挤的场所已制约公司进一步发展，上海

## 新厂房建设更具有迫切性

原“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”（以下简称“生产基地项目”），由公司全资子公司湖南肇民新材料科技有限公司实施，投资总额 26,533.34 万元，截至 2024 年 6 月 30 日（前次募投项目变更时点），生产基地项目已使用募集资金投入 6,102.56 万元。目前湖南生产基地项目处于正常生产运营状态，在前次募投项目变更后，除前次募集资金投入外，公司亦根据客户开拓情况及自身发展需求使用自有资金对生产基地项目陆续进行投入，产能已基本匹配现有客户订单需求，不存在产能无法满足客户需求的情况。后续公司将根据中部地区客户开发进度和市场拓展情况，可逐步通过自有资金进一步投入。

IPO 前，公司生产、研发及办公等主要经营场所均通过租赁方式取得，生产经营空间受限，为满足规模化、稳定化生产运营需求，具备在自有产权厂房开展规模化投产的客观需要；同时，湖南湘潭地区土地购置、厂房建设等综合投入成本相对可控，具备良好的投资经济性与可行性，亦可通过自有厂房承接上海地区的相关订单；此外，公司彼时已与哈金森、舍弗勒湘潭等中部地区客户达成合作，并已获取相应在手订单，具备支撑项目实施的客户基础与业务保障，基于上述因素，公司规划并实施了湖南募投项目。

公司前期对项目收入的规划，更多立足于未来市场开拓的前瞻性预期，项目规划阶段已获取的定点项目订单金额，占募投项目预计年收入的比例相对偏低。2019 年末，公司对应湖南生产基地项目实际获取的在手订单整体金额在 3-4 亿元左右，其中，主要客户在手订单情况及其现有需求情况对比如下：

客户名称	截至 2019 年末已获客户定点的在手订单	2025 年末已获客户定点的在手订单
哈金森	约 1.6 亿元	约 3.2 亿元
舍弗勒湘潭	约 0.6 亿元	约 0.8 亿元
富临精工	约 0.3 亿元	暂无

注：前述已获客户定点的在手订单通常覆盖产品的生命周期，通常为 5-10 年。

由前述情况可知，公司已合作主要客户的需求未出现大幅下滑，湖南生产基地项目投入缩减，主要系下游行业结构发生变化、后续新客户及新项目开拓不及预期所致。伴随上述市场与客户格局变化，继续加大湖南基地产能投入已

不具备经济性，因此公司调整产能布局策略，优先在上海地区规划新增产能与设备投入，相应缩减了湖南项目的后续投资规模。

公司目前拥有上海、湖南两大经营场地，其中上海的生产、研发及办公场地均为租赁取得。近年来，公司长三角地区业务规模持续扩张，上海场地利用率已接近饱和，**2025 年度**，上海肇民单体产能利用率已超过 **96%**，为满足自身持续发展需求，公司亟需扩充场地面积、提升产能规模与研发能力，进一步强化自身竞争优势。

因此，相较于继续加大对湖南基地的投入，公司在上海购置土地并建设新生产经营基地，更具迫切性与必要性。

## **2、相关影响因素是否对本次募投项目后续的正常实施产生影响，前次募投项目规划是否审慎**

### **(1) 相关影响因素是否对本次募投项目后续的正常实施产生影响**

由上可知，发行人终止部分前次募投项目投入转而投入本次募投项目一，主要系公司顺应下游客户结构变化，转而积极布局长三角地区进一步覆盖区域内新能源汽车产业链客户。

本次募投的投资规划顺应了下游市场的变化，与前述影响因素方向一致。变更后的前次募集资金已用于本次募投项目一的投入，不会对本次募投项目后续的正常实施产生影响。

### **(2) 公司基于 IPO 前实际情况进行了募投项目规划，项目规划审慎、合理**

公司于 2020 年 4 月申报 IPO，公司申报前根据当时生产经营情况、客户及下游市场情况等编制了拟投资项目及项目投资明细。彼时，受生产及资金规模限制的影响，公司产能扩张速度较慢，产能规模相较于同行业上市公司的差距较大，难以通过规模优势建立竞争地位。同时，随着汽车“轻量化”趋势的不断发展，公司着眼于汽车零部件“以塑代钢”的技术路线，亟需在行业增量市场扩张中获得市场份额，建立规模优势并保证新产品的顺利量产。公司充分考虑了当时在手订单情况，生产管理人员储备情况，舍弗勒、富临精工、哈金森等中部地区客户需求等因素规划了对应的募投项目。且由前可知，发行人 IPO 之前，燃油车处于市场绝对主导地位，新能源汽车市占率相对较低。后续受政策补贴、技术迭代

等影响,新能源汽车渗透率迅速提升,从2019年的4.68%上升至2025年的47.94%,相关市场趋势的加速变化在IPO募投规划时尚无法预测,前次募投项目规划符合当时实际情况,审慎、合理。

(二)生产基地项目已投入及目前进展情况,已投入资产是否处于闲置状态,是否存在减值风险,项目终止对生产基地项目实施及效益的影响

### 1、生产基地项目已投入及目前进展情况

截至2026年3月末,生产基地项目投资情况如下:

单位:万元

项目	合计
前次募集资金投资金额	6,110.12
自有资金投资金额	3,283.71
<b>投资金额合计</b>	<b>9,393.83</b>

除前次募集资金投入外,公司亦视客户开拓情况及自身发展需求使用自有资金对生产基地项目陆续进行投入。

目前生产基地项目处于正常生产运营状态,实施主体子公司湖南肇民最近两年及一期经营状态良好,具体如下:

单位:万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度
营业收入	2,111.44	9,210.49	7,405.32
净利润	175.60	614.40	513.11

注:2024、2025年度财务数据经审计,2026年1-3月财务数据未经审计。

### 2、已投入资产是否处于闲置状态,是否存在减值风险

已投入固定资产目前均用于生产经营活动,使用情况良好,不存在闲置的情况。

报告期各期末,公司按照《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定,对已投入固定资产是否存在减值迹象进行判断,具体情况如下:

企业会计准则相关规定	具体分析	是否存在减值迹象
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	已投入资产的市场价格未出现大幅度下跌的情形	否

企业会计准则相关规定	具体分析	是否存在减值迹象
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	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者近期均未发生重大变化	否
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	报告期内，市场利率或其他市场投资报酬率未发生明显波动。	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	已投入资产状况良好，经盘点，未发生陈旧过时或者实体损坏的情形。	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	已投入资产均处于正常使用状态，不存在将被闲置或终止使用或计划提前处置的情形	否
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）远远低于（或者高于）预计金额等	公司主要产品市场价格稳定，不存在预期创造经济效益远远低于预期的情况。	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他异常现象未发现其他表明在建工程项目已经发生减值的迹象	否

综合判断，报告期内，发行人生产基地项目已投入资产不存在减值迹象，不存在减值风险。

### 3、前募资金的终止投入对生产基地项目实施及效益的影响

综上所述，公司终止使用前次募集资金继续投入生产基地项目，仅为募集资金投资方向的调整，将前次募集资金调整至投入更为迫切的本次募投项目一。前募资金的终止投入后，公司亦根据客户开拓及订单开发进展情况，使用自有资金对生产基地项目进行陆续投资。前募资金的终止投入对该项目整体实施及效益不存在重大不利影响，生产基地项目处于正常运营中且持续产生经济效益。

三、结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定说明 2025 年 12 月发行人将项目一变更为分期建设是否构成发行方案发生重大变化的情形；项目一一期及二期的投入金额、内容及具体关系，是否互相关联、互为前提，公司是否具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队

（一）结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定说明 2025 年 12 月发行人将项目一变更为分期建设是否构成发行方案发生重大变化的情形

为保障募投项目顺利实施并控制募集资金投资项目的相关风险，结合公司

未来战略布局与发展规划安排，2025年12月，公司在保证项目总投资额不变的前提下，将“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”分为两期项目建设。公司前次剩余募集资金全部用于分期调整后的项目一期，项目二期后续根据市场开拓情况择机进行投入；前次募投项目中“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）”与本次项目一为同一个项目，公司将前次募集资金仅投入土建部分，本次募集资金拟投入设备购置及安装工程费。

根据发行人于2025年12月26日发布的《关于调整公司向不特定对象发行可转换公司债券方案及相关文件修订说明的公告》：

“公司于2025年12月26日召开第三届董事会第六次会议，审议通过《关于调整向不特定对象发行可转换公司债券方案的议案》《关于向不特定对象发行可转换公司债券预案（修订稿）的议案》《关于向不特定对象发行可转换公司债券方案的论证分析报告（修订稿）的议案》《关于向不特定对象发行可转换公司债券方案募集资金使用可行性分析报告（修订稿）的议案》。

由于公司对募投项目进行了分期建设调整，相关调整事项对本次募投项目的项目总投资金额和项目名称有所影响。现将具体情况公告如下：

调整前：

本次向不特定对象发行可转债拟募集资金总额不超过人民币59,000.00万元（含59,000.00万元），扣除发行费用后，将全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目	137,291.00	32,000.00
2	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）	21,700.00	11,000.00
3	补充流动资金	16,000.00	16,000.00
合计		174,991.00	59,000.00

调整后：

本次向不特定对象发行可转债拟募集资金总额不超过人民币59,000.00万元（含59,000.00万元），扣除发行费用后，将全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
1	年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）	101,041.00	32,000.00
2	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）	21,700.00	11,000.00
3	补充流动资金	16,000.00	16,000.00
合计		138,741.00	59,000.00

.....”

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，“如果本次证券发行方案出现以下情形之一，应当视为本次发行方案发生重大变化，具体包括：

- 1、增加募集资金数额；
- 2、增加新的募投项目；
- 3、增加发行对象或者认购股份，其中增加认购股份既包括增加所有发行对象认购股份的总量，也包括增加个别发行对象认购股份的数量；
- 4、其他可能对本次发行定价具有重大影响的事项。

减少募集资金、减少募投项目、减少发行对象及其对应的认购股份并相应调减募集资金总额不视为本次发行方案发生重大变化。”

项目分期建设调整后，项目名称、实施地点、建设内容、建设面积、产品类型、总投资金额均保持不变，仅进一步明确了作为本次募集资金投入的项目为项目一期，募投项目的总投资金额明确为项目一期投资金额，未增加募集资金数额、未增加新的募投项目，亦不属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的“应当视为本次发行方案发生重大变化”的其他相关情形。

（二）项目一一期及二期的投入金额、内容及具体关系，是否互相关联、互为前提，公司是否具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队

1、项目一一期及二期的投入金额、内容及具体关系，是否互相关联、互为前提

项目一一期与二期具体投入金额、内容情况如下：

单位：万元

项目名称	序号	项目构成	金额
年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）	1	土建费	53,528.00
	2	其他费用	88.00
	3	设备购置费	32,870.00
	4	安装工程费	1,555.00
	5	流动资金	13,000.00
小计			<b>101,041.00</b>
年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（二期）	1	设备购置费	27,855.00
	2	安装工程费	1,395.00
	3	流动资金	7,000.00
小计			<b>36,250.00</b>
投资项目合计			<b>137,291.00</b>

项目一期包含基建部分，基建完成后二期方可进行投入，因此项目一期为二期的前提，而项目二期为一期产能的进一步扩充。

“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目”总投资规模较大，建设及投产周期较长。鉴于公司前次剩余募集资金及本次部分募集资金均将投入本项目建设，为有效控制募集资金投资风险、保障募投项目稳步推进，结合公司长远战略布局与发展规划，公司决定将本项目分两期实施建设。其中，项目一期规划建设期两年、爬坡期三年，结合公司目前在手订单情况，项目一期效益的实现更具确定性；项目二期规划实施时点相对远期，后续将根据市场环境变化、客户及项目开拓进展、现有产能爬坡节奏等实际情况，统筹推进后续投入工作。

分期调整后，项目一期及二期新增产能情况如下：

项目	注塑机数量（台）	产能-理论工时（小时）
一期	150	1,204,500.00
二期	150	1,204,500.00

注：项目一期与项目二期生产设备投资额相同，对应注塑机数量相同。项目一期设备投入总额中除生产设备外亦包括其他配套设备，因此，项目一期设备投资总额大于项目二期。

## 2、公司是否具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队

### (1) 资金实力

公司财务状况稳健、资金实力雄厚，截至 2026 年 3 月末，公司账面货币资金、交易性金融资产与其他流动资产中收益凭证合计 3.14 亿元，其中，除已明确使用用途的前募资金及冻结货币资金外，剩余可自由支配资金 2.87 亿元；2025 年净利润 1.51 亿元，经营活动现金流净额 1.01 亿元，自身经营情况良好；此外，截至 2026 年 3 月末公司资产负债率仅 13.36%，账面有息负债余额较低，公司债务融资空间充足。

本次发行可转换公司债券拟募集资金 59,000.00 万元，其中 32,000.00 万元投入本次项目一二期。公司根据后续业务发展情况，择机使用自有资金或其他再融资或借款等资金投入项目二期。

### (2) 技术储备

公司核心技术均来自自主研发，技术壁垒清晰，且经过现有业务验证，具备规模化落地能力。

#### ①核心技术体系完善

公司作为国家级高新技术企业，截至 2025 年末，共拥有专利 146 项（其中发明专利 9 项），核心技术涵盖了注塑模具设计与制造、注塑技术与工艺及检测方法等多个领域，满足新能源汽车热管理部件、超精密工程塑料件的技术要求。项目工艺路线与现有主业高度一致，不存在重大技术迭代风险，依托现有模具开发优势，可快速实现新厂区规模化量产。

#### ②技术与产品高度协同

项目产品（汽车精密件、家电精密件等）与公司现有产品同属精密注塑体系，核心技术如 PPS 材料改性、注塑工艺优化等已在三花智控、舍弗勒等核心客户订单中批量应用，相关产品毛利率高于行业平均水平，技术溢价显著。

#### ③研发活动持续投入

报告期内公司研发费用率稳定在 4.5%左右，已构建了覆盖材料、模具设计、

工艺优化的完整研发体系，可支撑项目建设中的技术迭代与产能爬坡需求。

### **(3) 管理能力和人才团队**

公司已具备经验丰富的管理团队和稳定高效的组织架构。从上市以来，公司核心管理团队保持稳定，对公司现有业务持续深耕。在公司现有管理团队的带领下，公司业绩持续提升，呈现良好的发展趋势。因此，公司现有管理团队具备新厂区建设、管理、运营的相关能力。

公司在上海、湖南两地设有生产基地，可快速为新项目调配核心骨干；同时与长三角地区高校、职业院校建立合作，定向培养注塑工艺、设备操作等专业人才，保障项目达产所需人力供给。

此外，公司在生产端实行精细化管理的模式。公司将精细化的管理理念、完善的流程控制制度和先进的生产设备相结合，使得生产部门能够精确追溯到单个产品在某一生产工序环节的实际情景，便于公司事中、事后管理，及时发现问题，调整设备、操作人员的工作状态，在有效控制生产成本的同时，保证产品的高良品率。该套成熟生产管理体系可直接复制至新厂区，为项目规模化、高效率、高品质交付提供有力支撑。

综上所述，公司具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队。

**四、项目一目前进展情况、预计何时完成投资建设，本次募集资金投资构成中是否涉及本次董事会前已投入的资金；除去本次募集资金及前次募集资金投入外，项目一的资金缺口，发行人解决资金缺口的方式，是否存在重大不确定性**

**(一) 项目一目前进展情况、预计何时完成投资建设，本次募集资金投资构成中是否涉及本次董事会前已投入的资金**

项目一目前已完成主体结构封顶，正开展门窗安装及内部装修施工，预计于2026年9月末完成厂房建设并达到预定可使用状态。设备投入方面，已支付部分新增设备的预付款，后续将根据整体项目设备投资进度，在三年内逐年实施、分步到位。

截至 2026 年 3 月末，项目一已投入 40,792.84 万元，具体投资进展情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目投资金额	截至 2026 年 3 月末已投入金额	其中：董事会前已投入资金	董事会前投入部分是否列入募集资金投入构成
1	工程建设投资	53,616.00	35,393.37	25,972.78	否
2	设备购置费	34,425.00	5,399.47	282.24	否
3	铺底流动资金	13,000.00	-	-	-
合计		101,041.00	40,792.84	26,255.02	-

上述董事会前已投入的资金未列入本次募集资金的投资构成中，不涉及募集资金置换。

(二) 除去本次募集资金及前次募集资金投入外，项目一的资金缺口，发行人解决资金缺口的方式，是否存在重大不确定性

本次募投项目一投资总额为 101,041.00 万元，其中前次募集资金拟投入金额为 28,664.70 万元，拟使用本次募集资金投入 32,000.00 万元，项目资金缺口合计 40,376.30 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目构成	金额	使用前募资金	使用本募资金
1	工程建设投资	53,616.00	28,664.70	-
2	设备购置费	34,425.00	-	32,000.00
3	铺底流动资金	13,000.00	-	-
合计		101,041.00	28,664.70	32,000.00

公司将通过自有资金及生产经营积累、银行借款等多种方式筹集资金，保障募投项目的顺利实施，具体解决方式如下：

### 1、截至 2026 年 3 月末，公司已通过自有资金完成部分投入

截至 2026 年 3 月末，剔除已使用的前募资金，以及本次募投董事会后以自有资金支付、拟通过募集资金置换的金额后，公司已通过自有资金对项目一投入 9,060.19 万元。

### 2、自有资金及生产经营积累

截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 7,447.03 万元，交易性金融

资产余额 18,846.55 万元，其他流动资产中收益凭证余额为 5,103.64 万元。其中，前次募集资金对应余额合计为 2,566.74 万元，受限货币资金余额为 149.05 万元。公司可自由支配货币资金余额约 28,681.43 万元。

报告期内，公司的营业收入分别为 59,120.92 万元、75,593.87 万元和 84,576.53 万元，净利润分别为 10,331.47 万元、14,263.11 万元和 15,139.72 万元，收入和利润规模不断扩大。2023 年至 2025 年，公司营业收入复合增长率达到 19.61%。

报告期内，公司经营活动现金净流量分别为 6,463.90 万元、10,968.77 万元和 10,128.13 万元，整体现金流情况较好，可以通过日常生产经营有效提升公司账面资金储备。

未来，在经营环境没有发生重大不利变化的情况下，公司自有资金及生产经营形成的资金积累可持续用于补充本次募投项目资金缺口。

### 3、银行借款

报告期内，公司信用状况良好，与各大商业银行建立了稳定的合作关系，具备便捷的间接融资渠道。截至 2026 年 3 月末，公司尚未动用的银行授信余额为 3,540.00 万元。此外，截至 2026 年 3 月末公司资产负债率仅 13.36%，账面无有息负债，公司债务融资空间充足。若公司自有资金及生产经营积累不足以弥补募投项目的资金缺口，可通过银行借款的方式及时进行补充，保证募投项目顺利实施。

综上，公司对本次募投项目的资金缺口有较为充足的补充渠道，因资金不足导致项目无法实施的风险较低，资金缺口的解决及项目实施不存在重大不确定性。

五、项目一用地的具体用途规划，是否存在过度投资的情况；结合主要设备是否可搬迁及搬迁成本等说明项目一对原厂区设备进行整体搬迁的可行性，设备搬迁对发行人正常生产经营及客户认证等是否产生重大不利影响；原厂区搬迁及本次新增产能形成的效益是否能够有效区分

#### （一）项目一用地的具体用途规划，是否存在过度投资的情况

公司本次土地用途规划，系结合现有生产经营实际需求、未来业务发展布局

与长期战略规划，经充分论证、审慎决策确定。规划过程综合考虑用地规模、功能布局、产业协同及可持续发展要求，兼顾当前实际使用需求与未来业务拓展空间，决策程序合规、依据充分，具备合理性与审慎性，不存在过度投资的情况。

项目一用地具体用途规划情况如下：

类别	具体用途规划	建筑面积（平方米）
生产厂房	注塑车间	103,749.32
	模具车间	12,192.72
	培训车间	6,000.00
	检验车间	2,500.00
	小计	<b>124,442.04</b>
办公用房	办公综合楼	7,260.00
辅助及配套用房	门卫	72.00
	配电房-A 地块	216.00
	配电房-B 地块	624.00
	开关站	480.00
	工具房	72.00
	小计	<b>1,464.00</b>

发行人目前产品生产所占用的建筑面积为 22,224.69 平方米，2025 年主营业务收入为 83,130.22 万元，年销售收入/建筑面积的比值为 3.74 万元/平方米。项目一规划收入为 187,150.00 万元，年销售收入/建筑面积的比值为 1.41 万元/平方米，整体比值低于公司现有情况，主要系发行人目前生产经营场所较为拥挤，较大限制了发行人的扩张与持续发展，基于长久的发展计划，公司规划了新的总部生产基地项目，新生产基地在满足现有设备规划的基础上仍然有一定的余量可以满足公司远期进一步扩张与发展的需求，具有合理性。

发行人年销售收入/建筑面积与同行业公司横河精密对比情况如下：

项目	横河精密谢岗镇 横河集团华南总 部项目	横河精密慈溪横河集 团产业园产能扩建项 目	横河精密募投 项目合计	发行人本次 募投项目一
营业收入（万元）	56,284.82	30,246.16	86,530.98	187,150.00
面积（平方米）	55,370.00	28,080.00	83,450.00	124,442.04
营业收入/面积（万 元/平方米）	1.02	1.08	1.04	1.50

注：横河精密仅披露人数和人均办公面积情况，采用人数\*人均办公面积计算出项目对应面

积；横河精密面积统计口径为“生产车间（含仓库）实际建筑面积扣减对外出租部分”，因此发行人此处统计采用募投规划总收入/生产车间。

由上可知，发行人整体募投规划单位面积对应的收入情况高于横河精密，用地规划谨慎合理。项目一的建筑面积及具体用途规划与该项目规划的生产规模及产品盈利能力相匹配。

项目一基础设施相关造价参考公司历史厂房建设成本和当地的建设要求综合确定。具体明细如下：

项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	单价 (元/m <sup>2</sup> )	投资额 (万元)
生产用房	124,442.04	3,000.00	37,333.00
办公用房 (含装修)	7,260.00	2,000.00	1,452.00
辅助及配套用房 (含装修)	1,464.00	1,500.00	220.00
<b>合计</b>	<b>133,166.04</b>	<b>2,929.05</b>	<b>39,005.00</b>

注：投资额计算后进行四舍五入取整。

发行人单位建造单价与当地同类建设单价对比情况如下：

公司名称	融资类型	项目	实施地点	建筑工程费用 (万元)	建设面积 (平方米)	单位面积投入 (元/平方米)
威唐工业	2022年再融资	新能源汽车核心冲焊零部件产能项目	上海市奉贤区	17,418.95	44,965.00	3,873.89
派能科技	2022年再融资	派能科技总部及产业化基地项目	上海市浦东新区	86,560.00	230,276.00	3,758.97
飞潮新材	IPO	高端过滤分离材料及配套元件生产基地建设项目	上海市奉贤区	23,014.28	57,001.86	4,037.46
众辰科技	IPO	众辰科技扩建生产辅助用房	上海市松江区	10,600.00	47,863.82	2,214.62
发行人	2026年再融资	年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目 (一期)	上海市金山区	39,005.00	133,166.04	2,929.05

由上表可知，发行人单位造价均处于同地区其他同类建筑的单位造价区间范围内，不存在显著异常。

综上所述，项目一用地的具体用途规划符合公司实际需求，具体用途规划与单位造价处于合理范围，不存在过度投资的情形。

(二) 结合主要设备是否可搬迁及搬迁成本等说明项目一对原厂区设备进行整体搬迁的可行性，设备搬迁对发行人正常生产经营及客户认证等是否产生重大不利影响

**1、结合主要设备是否可搬迁及搬迁成本等说明项目一对原厂区设备进行整体搬迁的可行性**

公司主要生产设备为注塑机和模具设备（加工中心），公司主要生产设备均可以移动并重新安装，前期公司亦存在将上海工厂旧设备转移至湖南生产基地的情形，具备可行性。新厂区与老厂区都属于上海市金山区内，距离较近，关于本次搬迁事宜公司已进行了供应商询价，预计总体搬迁费用在 50 万元以内，搬迁费用较低。

**2、设备搬迁对发行人正常生产经营及客户认证等是否产生重大不利影响**

公司厂区搬迁后需经客户的现场评审，评审范围包括厂区评审、生产过程评审和产品质量评审。公司已具备部分客户从上海肇民转移至湖南子公司并重新认证的经验，同时，公司已积极与客户沟通公司产能扩张计划，充分了解不同客户对于产能扩充的验证程序并提前准备。

客户认证的具体流程如下：

序号	具体事项	预计耗时
1	新设备购置、送货与安装	设备购置前期已完成，送货与安装约 10 天
2	提交新设备场地变更申请	约 2 天
3	客户对新工厂审核并批准	客户根据自身时间安排审核计划，现场审核时间约 1 天。如需整改，含整改合计约 20 天
4	同时在新工厂认证期间，老厂保持持续生产和订单交付	不涉及
5	新厂新设备产品调试，测量对标，样品提交	约 5 天
6	PPAP 生产，资料提交，客户批准	约 20 天
7	新厂新设备正式生产	不涉及
8	老厂设备搬迁	约 1 天
9	老厂旧设备搬迁至新厂后再认证	约 2 个月

注：PPAP 为生产件批准程序。

由上表可知，本次搬迁涉及的客户认证程序总体耗时可控。项目一建成并完成设备投入使用后，公司计划保留原有生产场地，在推进新厂区设备客户认证工

作期间，通过老厂区现有设备保障原有订单的稳定交付；在新厂区设备基本认证完毕后，再实施老厂区设备搬迁，并对搬迁后的设备重新完成客户认证。公司通过前述举措，确保生产经营的连续性与稳定性，设备搬迁事项对发行人正常生产经营及客户认证不存在重大不利影响。

### （三）原厂区搬迁及本次新增产能形成的效益是否能够有效区分

公司产能情况与机器设备直接关联，公司针对注塑机等生产设备均实行唯一编号管理。后续下达生产任务单时直接对应具体机台编号，产品完工入库环节亦与对应生产任务单精准匹配，通过该全流程追溯管理模式，公司可有效区分原厂区搬迁与本次新增产能所产生的效益。

此外，公司 IPO 募投项目中“上海生产基地生产及检测设备替换项目”，亦采用上述设备编号、任务单与入库精准对应的方式开展效益区分与统计，实践验证该方式具备明确可行性。

## 七、本次募投项目投资金额测算依据，与可比项目单位投资金额是否存在重大差异

### （一）本次募投项目投资金额测算依据

#### 1、年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目(一期)

##### （1）项目具体投资构成明细

本项目投资总额为 101,041.00 万元，其中拟使用本次募集资金金额为 32,000.00 万元，具体投资构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	项目投资金额	前次募集资金拟投入金额	本次募集资金拟投入金额	是否资本性支出
<b>1</b>	<b>工程建设投资</b>	<b>53,616.00</b>	<b>28,664.70</b>	-	-
1.1	土地费及工程建设费用	53,528.00	28,664.70	-	是
1.2	工程建设其他费用	88.00	-	-	是
<b>2</b>	<b>设备购置费</b>	<b>34,425.00</b>	-	<b>32,000.00</b>	-
2.1	办公、电气配套	1,725.00	-	-	是
2.2	生产设备购置及安装费	30,045.00	-	29,345.00	是
2.3	软件设备购置费	1,100.00	-	1,100.00	是

序号	项目	项目投资金额	前次募集资金拟投入金额	本次募集资金拟投入金额	是否资本性支出
2.4	设备安装费	1,555.00	-	1,555.00	是
3	铺底流动资金	13,000.00	-	-	否
4	合计	101,041.00	28,664.70	32,000.00	-

## (2) 项目所需资金的测算假设及主要计算过程

### ① 工程建设投资

工程建设投资包括土地费及工程建设费用、工程建设其他费用。其中，工程建设费用和工程建设其他费用具体如下：

序号	项目	金额	备注
1	土地费及工程建设费用	53,528.00	包括土建工程、土地费及配套设施
1.1	土建工程	39,004.20	包括生产用房、办公用房等建造及装修费用
1.2	土地费	13,094.40	募投土地费用，实际已完成支付
1.3	配套设施	1,429.40	绿化工程、道路及场地工程、围墙及下水道、消防设施、配电设施等
2	工程建设其他费用	88.00	系前期土地勘查费、设计费用，工程监理、工程管理费用

公司土建工程面积及造价分析详见本回复之“问题 1”之“五”之“（一）项目一用地的具体用途规划，是否存在过度投资的情况”；发行人已取得募投用地并支付相关费用；配套设施、工程建设其他费用均按单位造价根据市场价格、标的公司历史经验和项目实际情况确定。

### ② 设备购置费

本项目设备购置费合计 34,425.00 万元，本项目设备购置及安装费系按照本项目的工艺流程、技术需求、所需设备的性能参数要求结合询价或者历史购置价格情况确定，由单价乘以数量计算得出。本次募投项目拟新增设备投入清单如下：

#### A、生产及检测设备

单位：台/套

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
一	注塑机			
1	注塑机	进口	20T-75T	23
2	注塑机	进口	100T-200T	67
3	注塑机	进口	220T-300T	40

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
4	注塑机	进口	300T-400T	8
5	注塑机	进口	400T 以上	12
二	<b>自动机械臂</b>			
1	自动机械臂	国产	20T-75T	23
2	自动机械臂	国产	100T-200T	67
3	自动机械臂	国产	220T-300T	40
4	自动机械臂	国产	300T-400T	8
5	自动机械臂	国产	400T 以上	12
三	<b>模温机</b>			
1	模温机	国产	20T-75T	23
2	模温机	国产	100T-200T	67
3	模温机	国产	220T-300T	40
4	模温机	国产	300T-400T	8
5	模温机	国产	400T 以上	12
四	<b>干燥机</b>			
1	干燥机	国产	20T-75T	23
2	干燥机	国产	100T-200T	67
3	干燥机	国产	220T-300T	40
4	干燥机	国产	300T-400T	8
5	干燥机	国产	400T 以上	12
五	<b>粉碎机</b>			
1	粉碎机	国产	20T-75T	23
2	粉碎机	国产	100T-200T	67
3	粉碎机	国产	220T-300T	40
4	粉碎机	国产	300T-400T	8
5	粉碎机	国产	400T 以上	12
六	<b>自动化设备</b>	国产		20
七	<b>检测设备</b>			
1	测量设备（投影仪、显微镜等）	进口		16
2	测量设备（三坐标）	进口		4
3	测试设备（检测机、铆接机等）	国产		30
八	<b>模具设备</b>			
1	数控立式加工中心	进口	F5	2

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
2	数控立式加工中心	进口	F3	8
3	数控立式加工中心	国产	PS105	5
4	超精密加工中心	进口		1
5	数控电火花加工机	国产	EDNC6	6
6	数控电火花加工机	国产	EDGE3i	4
7	数控线切割放电加工机	国产	U6	2
8	数控线切割放电加工机	国产	U3	2
9	中走丝	国产		2
10	内圆磨	国产		2
11	外圆磨	国产		2
12	螺纹磨床	国产	定制	2

### B、软件系统

单位：套

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
1	MES 制造执行系统	国产	定制	1
2	ERP 管理软件	国产	定制	1
3	模具制造柔性智能化生产系统	国产	定制	1

### C、设备安装费

设备安装费按照设备采购金额的 5% 计算并取整，为 1,555.00 万元。

#### ③铺底流动资金

铺底流动资金是指生产性建设工程项目为保证生产和经营正常进行，按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金。本项目铺底流动资金为 13,000.00 万元，占项目总投资金额的 12.87%。

本项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，项目所需的流动资金为流动资产减去流动负债的金额。根据上述各分项流动资产和流动负债的周转率，结合项目预测营业收入与营业成本数据计算出所需的流动资金金额。各分项流动资产和流动负债的周转率参考标的公司历史数据并结合项目实际确定。根据行业惯例，铺底流动资金占项目运营期所需流动资金的比例均不超过 30%。

本项目铺底流动资金按运营达产年所需流动资金 81,121.12 万元的 16% 并向

上取整，具有谨慎性和合理性。

## 2、泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）

### （1）项目具体投资构成明细

本项目投资总额为 21,700.00 万元，拟使用本次募集资金金额为 11,000.00 万元。不足部分由公司自筹解决，具体投资构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	项目投资金额	拟使用本次募集资金投入	是否资本性支出
<b>1</b>	<b>建设投资</b>	<b>18,760.00</b>	<b>11,000.00</b>	-
1.1	工程建造费用	4,200.00	4,200.00	是
1.2	工程建设其他费用	1,288.00	1,288.00	是
1.3	设备购置及安装费	13,272.00	5,512.00	是
<b>2</b>	<b>预备费</b>	<b>940.00</b>	-	否
<b>3</b>	<b>铺底流动资金</b>	<b>2,000.00</b>	-	否
<b>4</b>	<b>合计</b>	<b>21,700.00</b>	<b>11,000.00</b>	-

### （2）项目所需资金的测算假设及主要计算过程

#### ①建设投资

工程建设投资包括工程建造费用、工程建设其他费用、设备购置及安装费。具体如下：

#### A、工程建造费用

建筑物名称	面积（m <sup>2</sup> ）	建造单价（元/m <sup>2</sup> ）	建筑费用（万元）
生产车间	8500.00	2,700.00	2,295.00
模具制造与维护中心	2000.00	2,900.00	580.00
研发实验室	1500.00	2,900.00	435.00
质量检测中心	1000.00	2,900.00	290.00
办公、仓储及其他配套设施	2000.00	3,000.00	600.00
<b>合计</b>	<b>15,000.00</b>		<b>4,200.00</b>

#### B、工程建设其他费用

工程建设费用为土地购置款，发行人拟购置土地面积约 62.4 亩，预计购置价款折合人民币约 1,288.00 万元。

C、设备购置及安装费

a、生产及检测设备

单位：台/套

序号	名称	国产/进口	规格参数	数量
一	<b>注塑机</b>			
1	注塑机	进口	20T-75T	2
2	注塑机	进口	100T-200T	27
3	注塑机	进口	220T-300T	27
4	注塑机	进口	300T-400T	2
5	注塑机	进口	400T 以上	2
二	<b>自动机械臂</b>			
1	自动机械臂	进口	20T-75T	2
2	自动机械臂	进口	100T-200T	27
3	自动机械臂	进口	220T-300T	27
4	自动机械臂	进口	300T-400T	2
5	自动机械臂	进口	400T 以上	2
三	<b>模温机</b>			
1	模温机	进口	20T-75T	2
2	模温机	进口	100T-200T	27
3	模温机	进口	220T-300T	27
4	模温机	进口	300T-400T	2
5	模温机	进口	400T 以上	2
四	<b>干燥机</b>			
1	干燥机	进口	20T-75T	2
2	干燥机	进口	100T-200T	27
3	干燥机	进口	220T-300T	27
4	干燥机	进口	300T-400T	2
5	干燥机	进口	400T 以上	2
五	<b>粉碎机</b>			
1	粉碎机	进口	20T-75T	2
2	粉碎机	进口	100T-200T	27
3	粉碎机	进口	220T-300T	27
4	粉碎机	进口	300T-400T	2

序号	名称	国产/进口	规格参数	数量
5	粉碎机	进口	400T 以上	2
六	自动化设备	进口		20
七	检测设备			
1	测量设备（投影仪、显微镜等）	进口		12
2	测量设备（三坐标）	进口		2
3	测试设备（检测机、铆接机等）	进口		15
八	模具设备			
1	加工中心	进口	V33 i	1
2	加工中心	进口	F3	2
3	加工中心	进口	F5	2
4	电火花	进口	EDGE3i	3
5	慢走丝	进口	M508	3
6	磨床	进口	大水磨+平面磨	4

#### b、软件设备

序号	名称	国产/进口	规格参数	数量
1	ERP 管理软件及其他	国产	定制	1
2	模具加工及分析软件	国产	定制	3

#### c、设备安装费

设备安装费按照设备采购金额的 5% 计算并取整，为 632.00 万元。

##### ②预备费

参考行业经验并结合项目实际情况，按照建设投资金额的 5% 计算并取整。

##### ③铺底流动资金

铺底流动资金是指生产性建设工程项目为保证生产和经营正常进行，按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金。本项目铺底流动资金为 2,000.00 万元，占项目总投资金额的 9.22%。

本项目采用分项详细估算法测算流动资金需求，项目所需的流动资金为流动资产减去流动负债的金额。根据上述各分项流动资产和流动负债的周转率，结合项目预测营业收入与营业成本数据计算出所需的流动资金金额。各分项流动资产和流动负债的周转率参考标的公司历史数据并结合项目实际确定。根据行业惯例，

铺底流动资金占项目运营期所需流动资金的比例均不超过 30%。

本项目铺底流动资金按运营达产年所需流动资金 16,932.31 万元的 12% 并向下取整，具有谨慎性和合理性。

## （二）与可比项目单位投资金额是否存在重大差异

根据 IPO 期间公开披露文件，并结合公开信息查询情况，本次募投项目的单位投入产出比与前次募投项目、同行业可比项目对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资金额 (万元)	达产后年收 入(万元)	单位投入产 出比
横河精密	谢岗镇横河集团华南总部项目	38,657.19	56,284.82	1.46
	慈溪横河集团产业园产能扩建项目	16,098.49	30,246.16	1.88
发行人	上海生产基地生产及检测设备替换项目	8,148.91	19,579.09	2.40
	年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）	101,041.00	97,136.68	0.96
	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）	21,700.00	38,900.00	1.79

注 1：因公司 IPO 募投项目中“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”及“研发中心建设项目”已于 2024 年 7 月终止，仅统计上海生产基地生产及检测设备替换项目。

注 2：“上海生产基地生产及检测设备替换项目”规划达产年收入金额 4,000 万元，实际 2024 年年收入 19,579.09 万元，此处采用实际年收入情况进行测算。

注 3：“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）”包含部分旧设备搬迁，此处列示达产后年收入仅为本次新增产能对应收入。

注 4：同行业公司近 3 年仅横河精密披露了再融资相关情形。

由上可知，公司本次募投测算的单位投入产出比低于前次 IPO 募投及可比公司情况，测算较为谨慎。考虑到前次 IPO “上海生产基地生产及检测设备替换项目”全部为生产设备投入，而本次募投中土建部分投入较高。因此，若只考虑机器设备投入，单位投入产出比对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资金额 (万元)	达产后年收 入(万元)	单位投入产 出比
横河精密	谢岗镇横河集团华南总部项目	15,845.61	56,284.82	3.55
	慈溪横河集团产业园产能扩建项目	11,704.18	30,246.16	2.58
发行人	上海生产基地生产及检测设备替换项目	8,148.91	19,579.09	2.40
	年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）	34,425.00	97,136.68	2.82
	泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）	13,272.00	38,900.00	2.93

由上表可知，公司按规划项目单位投入产出比与前次募投及同行业公司情况

不存在重大差异,本次募投单位投入产出比较 IPO 募投有所提升主要系公司模具设计能力优化、生产流程优化等原因所致。

发行人本次募投项目支出主要包括土建费用、设备投入、预备费及铺底流动资金,均为投资项目必要的支出项,相关投入均参考当地市场价格及发行人历史采购价格或供应商实际报价等进行测算,具有必要性及合理性。发行人本次募投项目单位投资与可比项目金额不存在重大差异。

八、结合本次募投项目报告期内相关产品产能及产能利用率、本次新增产能及扩产比例、下游需求、行业竞争情况、发行人的竞争优势、在手订单或意向性协议等,说明本次新增产能规模的合理性,是否存在新增产能无法消化的风险

(一) 本次募投项目报告期内相关产品产能及产能利用率、本次新增产能及扩产比例

### 1、本次募投项目报告期内相关产品产能及产能利用率

本次募投项目主要产品均为精密注塑件,由于公司生产的精密注塑件产品种类繁多,单个产品形状、重量、加工工艺存在较大差异,注塑机生产不同产品的加工周期也各不相同,此外,由于部分组装件产品包含非塑料功能配件,因此公司选取注塑机台工时作为产能计算依据。报告期内公司产能及产能利用率具体情况如下:

单位:小时

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
理论工时(产能)	1,505,625	1,361,085	1,264,725
实际工时	1,389,190	1,172,380	971,630
产能利用率	92.27%	86.14%	76.83%

若区分不同主体来看,上海肇民单体 2025 年度产能利用率已超 96%,考虑到更换模具及机器整修时间,基本上海肇民产能利用率已完全饱和,拥挤的生产经营场地严重制约了发行人的进一步扩张,因此进行融资扩产具备必要性与迫切性。

## 2、本次新增产能及扩产比例

从理论工时维度进行测算，公司本次融资扩产后新增产能为 2025 年基准期间产能的 1.12 倍。从营业收入维度进行测算，本次融资扩产后收入扩产倍数为 2025 年基准期间的 1.64 倍。

## 3、公司扩产情况与同行业公司及下游客户扩产趋势保持一致

从公司同行业公司扩产情况来看，横河精密 2021-2023 年平均收入 6.81 亿元，后续再融资扩产项目收入 8.65 亿元，扩产比例达 1.27 倍，公司本次扩产比例与同行业公司扩产水平基本一致。

此外，公司主要下游客户正处于产能扩张周期，以核心客户三花智控为例，其在 2024 年相关问询回复中披露，未来五年三花智控汽车热管理产品扩产力度较大，公司配套供应的多条产品线计划在五年内实现产能大幅提升。公司本次扩产可充分匹配下游核心客户的产能扩张需求，保障供应链稳定与订单持续交付。具体情况如下：

“公司（三花智控）未来五年预计新增产能及释放情况如下：

单位：万套（件）

产品类别	现有产能情况 (2023 年)	项目	预计产能释放情况					2028 年相较于 2023 年扩产比例
			2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	
电池及电子热管理	2,878.53	募投项目新增产能	-	663.80	1,038.40	1,307.00	1,433.00	4.19
		除募投项目外的产能	3,713.41	4,932.71	6,354.47	8,617.11	10,623.68	
		合计	3,713.41	5,596.51	7,392.87	9,924.11	12,056.68	
电驱热管理	745.24	募投项目新增产能	-	102.00	388.00	590.00	590.00	3.89
		除募投项目外的产能	942.49	1,319.00	1,759.64	2,087.20	2,306.04	
		合计	942.49	1,421.00	2,147.64	2,677.20	2,896.04	
座舱热管理	3,267.84	募投项目新增产能	-	307.20	389.60	412.00	412.00	3.16
		除募投项目外的产能	4,370.04	5,711.38	7,004.32	8,171.50	9,902.01	
		合计	4,370.04	6,018.58	7,393.92	8,583.50	10,314.01	
整车热管理	328.00	募投项目新增产能	-	225.80	412.40	589.00	663.00	8.53
		除募投项目外的产能	378.58	661.00	1,017.95	1,699.97	2,135.16	

产品类别	现有产能情况 (2023年)	项目	预计产能释放情况					2028年相较于2023年扩产比例
			2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
		合计	378.58	886.80	1,430.35	2,288.97	2,798.16	

总体来看，公司报告期内产能利用率接近饱和，本次产能扩充顺应了行业发展的趋势，与同行业公司及主要下游客户步调一致，有利于改善现有产品矩阵和战略布局，提升规模化的市场竞争力。

## (二) 下游需求情况

由于塑料零件较强的应用导向特征，新应用领域的不断延伸将为塑料零件带来增量市场空间。目前，在全球节能环保趋势下，塑料零件以其“轻量化”的特征逐渐在汽车、家用电器等下游行业替代传统金属零件；此外，由于塑料零件密度小，耐酸、碱及有机溶剂腐蚀，具有良好的绝缘性、耐磨性、减震降噪性和自润滑性，可用于许多金属材料和非金属材料难以胜任的场景，因此塑料零件的应用开发潜力巨大。伴随着高分子材料技术的发展和塑料加工工艺的提升，塑料零件在工业、农业、建筑、交通、国防军工、航空航天等领域的应用开发将进一步深入。在部分新兴行业蓬勃发展的背景下，国内外多家知名企业不断进行产品迭代，提高产品性能，提升国产化率，精密注塑件在储能热管理、机器人轻量化、航空器等方面的应用越来越广。

公司目前下游领域主要为汽车及家电领域，目前精密注塑件在相关领域应用情况良好，具体如下：

### 1、“新能源”叠加“轻量化”趋势，汽车领域注塑件迎来新机遇

#### (1) 工程塑料在汽车轻量化中应用广泛，且单车塑料用量与发达国家相比仍有较大提升空间

随着汽车产业对节能减排的日益关注和新能源汽车的迅猛发展，轻量化设计已逐渐成为行业发展的重要方向。汽车减少质量能够减轻加速阻力和滚动阻力，从而利于降低能耗和提升汽车操控感。在汽车轻量化技术中，材料轻量化，即使用比强度更高的轻质材料替代部分现有零部件材料，例如高强度钢、铝合金、镁合金、工程塑料和碳纤维，可达到最好的减重效果。

工程塑料在汽车轻量化中应用广泛，且单车塑料用量与发达国家相比仍有较

大提升空间。材料轻量化中工程塑料因其独特的理化性质能够长期作为结构材料承受机械应力，并在较宽的温度范围内和较为苛刻的化学物理环境中使用，由于其密度小，质量轻，在汽车“轻量化”趋势下，能够替代部分钢材等传统金属材料。同时，塑料材料在汽车制造中的应用正在迅速增加，其使用范围已从最初的车内装饰件延伸至外饰件，再至结构件及功能性部件，应用领域持续扩大。从单车塑料用量情况来看，目前德国为用量最多的国家，乘用车单车塑料用量达 340 至 410 千克，使用率超 25%，欧美国家平均单车塑料使用率为 19%。而我国单车塑料用量达到 60-175 千克/车，与发达国家相比仍有较大提升空间。

## **(2) 新能源汽车渗透率提升，进一步强化轻量化需求，注塑零部件迎来新机遇**

2021 年起，伴随用户接受度的快速提升，同时低层级城市汽车电动化快速渗透，新能源汽车市场全面进入快车道。根据中国汽车工业协会统计，中国新能源汽车的市场渗透率自 2015 年的 1.35% 大幅提升至 2024 年的 40.94%。

同时，考虑到新能源车由于动力系统由燃油向电驱动的转变，三电系统特别是电池的重量较大，使得新能源车的整车重量大于燃油车，导致新能源车对于轻量化需求更为迫切。在轻量化趋势下，通过材料优化实现汽车减重尤为重要，其中改性塑料因轻质高强度等特性成为关键材料，在汽车制造中的应用持续扩大，有望带动市场需求快速增长。未来随着汽车轻量化趋势的发展、新能源车渗透率的持续提升以及汽车升级周期缩短，相应对汽车零件工程塑料产品提出更大的需求，从而刺激市场的发展。

## **2、政策刺激家电行业消费更新升级，有望带动工程塑料需求稳步提升**

2024 年以来，国家有关部门出台系列政策，以支持大规模设备更新和消费品以旧换新，并做好家电以旧换新中央与地方政策协同联动，推动家电以旧换新工作走深走实。受益于国内家电以旧换新政策和行业周期复苏的共同影响，传统家电更新步伐加快。

根据奥维云网数据，2023 年中国热水器市场全渠道零售额为 505 亿元，同比增长 7%；净水器零售额为 205 亿元，同比增长 11%；智能座便器零售额为 68 亿元，同比增长 10%。智能家电由于消费者对于产品质量和品质要求逐步提升，

其行业规模有望持续增长。工程塑料在家电产业应用广泛，且相较金属材料和通用塑料更具优越性能。伴随政策刺激家电升级换代速度，以及智能家电市场规模延续增长，有望带动家电应用精密注塑件的需求持续提升。

### **（三）行业竞争情况及发行人的竞争优势**

#### **1、行业竞争情况**

##### **（1）行业细分领域竞争充分，产品质量为竞争关键**

由于塑料零件种类复杂多样，下游应用领域广泛，行业内企业主要在各自细分领域展开竞争，跨领域竞争鲜有出现。

塑料零件需要满足不同应用场景的使用需求，故多为定制化生产，即先定制开发成型模具，再根据模具进行批量生产。这一特点使得下游客户对塑料零件良品率、耐久度、稳定性等质量因素尤为看重，特别是使用价值要求较高的功能性零件，其质量优劣直接影响终端产品的正常使用，甚至可能影响用户使用的安全性。因此，产品质量竞争成为塑料零件企业在各自细分领域竞争的关键，长期专注于细分领域的塑料零件企业与下游客户的合作相对稳定，客户对产品质量的认可度和满意度决定了塑料零件生产企业的市场竞争地位。

##### **（2）市场集中度较低，中低端产品同质化**

根据中国塑料加工工业协会统计，目前我国塑料制品业约有十万多家企业，塑料制品生产总值 2 万多亿元。2023 年，我国塑料制品业规模以上企业共计 15,571 家，其中，塑料零件及其他塑料制品规模以上企业共计 4,361 家，前十强企业的市场份额仅占整个行业的 5%。尽管行业结构化调整的步伐不断加快，但目前塑料零件市场仍以中小企业为主要参与者，且产品核心竞争力不强，产品同质化情况依然存在。

#### **2、发行人在模具设计能力、客户积累方面具有较强的竞争优势**

由于国内塑料零件行业起步较晚，整体加工精细水平偏低，中低端产品同质化严重、价格竞争激烈，高端产品供给能力不足。公司生产的精密注塑件主要用于汽车和家用电器领域，系高端功能性塑料零件，对原材料、加工工艺、研发设计和品质保证能力等方面要求较高。目前，公司已具备较强的模具设计及开发能

力，拥有不同品类、型号的产品量产能力，针对不同客户提出的产品需求，能够快速进行技术支持，产品品质和服务质量获得国内外优质客户的广泛认可。在部分高端功能性精密注塑产品领域，公司具有较高的市场竞争力。

公司目前已具备汽车、家用电器等核心功能部件的高端精密注塑件量产能力，优质下游客户持续开发，订单数量稳步提升，但受场地、设备等产能因素限制，业务规模存在一定瓶颈。本次募集资金投资项目将从根本上解决场地、设备问题，大规模扩充公司产能，提升公司高端市场份额。

#### （四）在手订单情况

截至 2025 年末，发行人汽车部件产品已获客户定点的在手订单情况如下：

年份	在手订单情况
2026-2028 年	约 35 亿元
2029 年及以后	约 38 亿元
合计	约 73 亿元

注：其中，前述在手订单主要分为已量产产品和未量产产品，在手订单金额系根据预计量产年限计算得出的产品订单总额，已量产产品根据剩余生命周期的量产年限计算，未量产产品以全生命周期的量产年限计算，量产年限及年预计订单量均为客户提供的预计数值，具体订单金额以客户定期下达的实际订单为准。

公司未与客户就量产排期形成有强制约束力的合同。根据汽车行业惯例，汽车零部件供应商均对终端整车厂进行配套生产，产业链具有较强的关联性，在下游客户确定某个零部件供应商时，通常会提供非约束力的量产计划，一旦确定供应商，则发生变更的可能性较低。在实际合作中，实际订单与量产计划存在差异，通常在量产计划预计水平上下浮动。由于汽车行业周期较长，且实际需求受终端车型市场表现、客户经营策略等多重因素影响，单个项目实际采购量存在调整可能。但公司在手定点订单整体规模充足，业务发展不依赖单一客户或项目，且下游行业发展态势向好，单个项目订单的需求波动不会对公司整体需求产生重大影响。

发行人家电部件在手订单金额包括客户下达的实际和预测订单量，一般采用统计截止日后四个月的订单。截至 2025 年末，发行人家电产品在手订单约 967 万元。

由上可知，公司整体在手订单充足，扩产计划具有客户及订单支撑，预计不

存在较高的产能消化风险，发行人所处细分市场较为景气，未来出现产能过剩的风险较低。

#### **（五）结合上述情况，说明本次新增产能规模的合理性，是否存在新增产能无法消化的风险**

综上所述，报告期内发行人相关产品产能利用率已接近饱和，下游汽车市场及家电市场需求旺盛，发行人基于现有的技术积累和客户基础具备较强的竞争优势。本次新增产能规模满足下游客户需求、顺应了行业发展趋势，具有充足的在手订单支撑，新增产能规模具有合理性，新增产能无法消化的风险较低。

基于谨慎性原则，发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”和“第三节风险因素”中修订披露如下：

“公司本次募集资金投资项目包括“年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）”、“泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）”系公司充分考虑公司现有产线及产能情况、产品市场需求情况、客户开拓情况等因素后确定的投资方向，项目建设完成后，公司将进一步提升相关产品产能。**从营业收入维度进行测算，本次融资扩产后收入扩产倍数为2025年基准期间的1.64倍，产能扩充倍数较高。**但是，根据本次募投项目的达产进度规划及未来公司产能释放情况，若国内外经济环境、国家产业政策、市场竞争状况、行业发展趋势等发生重大不利变化，或者公司在设计研发、市场开拓等方面不能与扩张后的业务规模相匹配，则可能导致公司新增产能无法及时消化，对公司业绩产生不利影响。”

#### **九、本次募投项目效益测算的主要计算过程，相关产品单价及毛利率预测与报告期是否存在重大差异，相关效益测算是否合理、谨慎**

##### **（一）本次募投项目效益测算的主要计算过程**

##### **1、年产八亿套新能源汽车部件及超精密工程塑料部件生产新建项目（一期）**

募投项目效益预测系公司基于当前市场情况对募投项目效益的合理预期，其实现取决于国家宏观经济政策、市场状况变化等多种因素。

根据测算，本项目建成后，所得税后财务内部收益率为14.87%，所得税后

静态投资回收期为 6.86 年（含建设期）。

项目效益预测假设条件及主要计算过程如下：

### （1）测算假设

本次募投项目效益测算假设：

- ①公司所处的国内及国际宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态；
- ②公司各项业务所遵循的法律、法规、行业政策、税收政策无重大不利变化；
- ③募投项目主要经营所在地及业务涉及地区的社会、经济环境无重大变化；
- ④行业未来发展趋势及市场情况无重大变化，行业技术路线不发生重大变动；
- ⑤在项目计算期内上游原材料供应商不会发生剧烈变动，下游用户需求变化趋势遵循市场预测；
- ⑥人力成本价格不存在重大变化；
- ⑦公司能够继续保持现有管理层、核心技术团队人员的稳定性和连续性；
- ⑧募投项目未来能够按预期及时达产；
- ⑨无其他不可抗力及不可预见因素造成的重大不利影响。

### （2）测算过程

#### ①营业收入预计

本项目计算期共 10 年，建设期 2 年，预计第 3 年开始投产，第 5 年达产。项目达产后年均销售收入为 187,150.00 万元，其中新增销售收入预计为 97,136.68 万元。本项目营业收入的测算系以公司同类型产品平均销售单价为基础，结合市场情况调整，并根据各年预计销量情况测算得出。

项目整体收入测算情况如下：

产品名称	单价（元/套）	年产量（万套）	预估销售额（万元）
汽车精密件-乘用燃油车	3.50	24,000.00	84,000.00
汽车精密件-乘用新能源车	3.20	28,000.00	89,600.00
汽车精密件-商用车	28.00	100.00	2,800.00

产品名称	单价（元/套）	年产量（万套）	预估销售额（万元）
精密注塑件-家用电器	4.00	400.00	1,600.00
高端精密零部件及其他	2.30	500.00	1,150.00
精密注塑模具	100,000.00	0.08	8,000.00
合计	-	53,000.08	187,150.00

其中，主要产品单价与公司现有产品单价对比情况如下：

产品名称	测算单价（元/套）	现有单价（元/套）
汽车精密件-乘用燃油车	3.50	1.68
汽车精密件-乘用新能源车	3.20	3.16
精密注塑模具	100,000.00	145,834.87

注1：公司产品中舍弗勒轴承用零部件（球）单位售价低，直径仅为8mm，重量仅0.3g，单价较低，现有单价计算中已剔除；

注2：现有单价取自报告期内产品销售平均单价。

公司产品主要分为注塑件产品及模具产品，因为公司各类程度较高，根据不同精密注塑件的要求，不同模具及注塑件的规格大小、结构、复杂程度等差异较大。因此，不同产品销售平均单价差异较大。各类产品价格测算分析情况如下：

#### A、汽车精密件-乘用燃油车

汽车精密件-乘用燃油车产品测算单价高于现有单价，系公司募投项目产品单价测算主要基于在手订单及行业价格趋势进行的测算与规划。截至2025年末，公司已获客户定点的燃油车精密件产品订单约14.67亿元，产品平均单价约3.43元/套，与募投规划产品单价较为接近。

公司汽车精密件-乘用燃油车产品在手订单单价高于报告期内现有单价，主要系国内汽车市场格局变化，导致在手订单产品结构与报告期实际销售结构存在差异。一方面，受国内燃油车市场渗透率持续下降影响，客户对低价值量通用型产品的备货及日常采购规模有所下滑，公司亦主动优化产品结构，聚焦优质价值产品，主动淘汰低质低价订单；另一方面，随着国内燃油车市场份额进一步收缩，而海外燃油车市场相对平稳，部分国际客户将燃油车零配件产能由境内转向境外布局，其采购主体亦相应由境内切换至境外，而同类产品对客户境外主体的销售价格通常高于境内，进而带动公司燃油车精密件在手订单的整体平均单价有所提升。

从产品单价分布结构来看，报告期内的燃油车精密件销售数量与在手订单中燃油车精密件数量在各价格区间的占比情况如下：

单价区间(元/套)	在手订单中燃油车精密件数量占比	报告期内燃油车精密件销售数量占比
小于等于 0.5	8%左右	51%左右
0.5-1 (含)	34%左右	18%左右
1-3.5 (含)	34%左右	17%左右
3.5-6 (含)	2%左右	3%左右
大于 6	22%左右	11%左右

注：此处统计仅包含燃油车产品，且已剔除舍弗勒轴承用零部件（球）。

由上表可见，燃油车精密件在手订单中高单价（>6 元/套）产品的数量占比高于报告期，且低单价（≤0.5 元/套）产品占比显著低于报告期，表明燃油车精密件在手订单的产品结构已较当前报告期发生较大优化。基于此，以在手订单的产品单价作为募投项目的单价测算依据，更能体现公司未来产品结构升级的趋势，具备充分的合理性与前瞻性。

公司综合考虑客户不同年度需求差异、公司未来客户覆盖计划、已有定点项目情况及行业价格趋势等因素后，综合制定燃油车精密件测算单价。未来随着公司在燃油车精密件产品主动筛选的策略持续落地，客户更多燃油车精密件订单由其境内采购主体向境外采购主体切换，预计公司燃油车精密件在手订单平均单价仍有进一步提升空间。因此公司确定汽车精密件-乘用燃油车产品单价为 3.50 元/套，略高于燃油车精密件在手订单平均单价 3.43 元/套，具有合理性。

#### B、汽车精密件-乘用新能源车

公司汽车精密件-乘用新能源车测算单价与现有单价较为接近，不存在重大差异；测算单价略高于现有平均单价主要系募投项目乘用新能源车精密件产品单价测算系基于公司在手订单及行业价格趋势，结合谨慎性原则综合制定。

截至 2025 年末，公司已获客户定点的新能源车精密件产品订单金额约 49.96 亿元，对应产品平均单价约 5.92 元/套。在新能源车市场快速渗透、供应链格局尚未固化的关键窗口期，抢占市场先机的系公司在新能源汽车零部件产品的核心销售策略。考虑到国内下游新能源车市场目前竞争仍然激烈，公司拟通过

有竞争力的定价策略获取规模化定点项目，保持和继续扩大公司新能源车精密件核心基本盘，因此预计未来新能源车精密件产品存在一定降价压力。为审慎评估募投项目收益水平，本着谨慎性原则，本次募投项目以 3.20 元/套作为新能源车精密件的测算单价，既反映了行业价格风险，也体现了公司为保持先发优势和进一步扩大市场份额而作出的主动定价策略安排，具有充分的业务合理性。

### C、精密注塑模具

精密注塑模具产品按 10 万元每套计算，低于现有单价，较为谨慎，不存在异常。

D、募投项目各类产品价格测算分析已充分考虑汽车零部件行业“年降政策”因素的影响

#### a、年降政策的一般影响及公司应对措施

对于汽车零部件行业，零部件销售单价通常存在年度下调机制，但该机制并非贯穿整个项目生命周期。公司与客户协商确定年降幅度时，会综合考虑产品销售量、原材料价格变动等因素，确保降价在合理范围内，在满足客户要求的同时保障自身毛利水平。此外，公司通过持续开拓新客户、开发新项目，以新项目获取更优的定价空间，并对成熟项目加强成本管控，以消化年降政策对经营业绩的不利影响。

此外，公司精密注塑件产品种类及型号众多，各产品处于项目生命周期的不同阶段，故不同产品的销量结构也会导致平均销售价格出现一定波动。

#### b、年降政策对汽车精密件-乘用燃油车产品价格测算影响

公司募投产品规划单价已充分考虑产品单价年降影响，针对燃油车精密件产品，公司未来将主动优化产品结构，聚焦高附加值产品。随着上述产品筛选策略的持续落地，预计高单价产品占比将进一步提升，一定程度上抵消现有订单产品价格年降对未来燃油车产品平均单价的影响。因此，在手订单平均单价仍有进一步提升空间。募投项目规划的汽车精密件-乘用燃油车产品单价略高于现有在手订单平均单价，具有合理性。

### c、年降政策对汽车精密件-乘用新能源车产品价格测算影响

针对新能源车精密件产品，随着下游国内自主品牌及造车新势力的崛起，产品更新迭代周期加快，行业竞争加剧，整车企业普遍下调售价，成本压力向供应链上游传导。新能源车精密件产品预计是公司未来业绩及市场份额的核心支柱，公司正处于新能源车市场快速渗透的关键窗口期，为抢占市场先机，通常需顺应客户的年降要求进行整体价格规划。因此，预计未来新能源车精密件产品面临一定的降价压力。截至 2025 年末，公司新能源车精密件产品在手订单产品平均单价约为 5.92 元/套，显著高于募投规划单价 3.20 元/套，募投规划单价已充分考虑了年降因素对产品价格的预期影响，定价审慎合理。

#### ②营业成本及费用测算

本项目的总成本费用主要包括营业成本、销售费用、管理费用和研发费用。

营业成本以报告期内主要成本构成为基础进行预测，主要包括直接材料费、直接人工费、制造费用。直接材料费参考公司同类型产品的直接材料历史数据与比值，按照本项目销售收入的一定比例测算；直接人工费按项目计算期需用员工人数及公司目前员工薪酬水平，结合薪酬上涨的趋势进行估算；制造费用主要包括折旧摊销、燃料动力等其他费用，其中折旧摊销根据本项目投入的软硬件设备、房屋建筑物进行测算。

销售费用、管理费用和研发费用根据以往年度该项费用占销售收入的比重，结合本项目的预计营业收入进行测算。

相关事项采用的计算比例及其与参考值对比情况如下：

项目	测算参考值	参考值选取原因
直接材料占比	55.00%	报告期内，公司直接材料占比分别为 55%、53%、52% 和 55%。选取 2025 年 1-9 月的 55%，与实际情况相符
制造费用（剔除折旧摊销）占比	6.50%	公司 2024 及 2025 年 1-9 月分别平均值为 5.4%，考虑成本结构的变化及毛利率水平的相对稳定，测算取 6.5%，较为接近
销售费用率	1.63%	取报告期内公司销售费用率平均数
管理费用率	6.50%	报告期内，公司管理费用率平均值为 8.02%，考虑收入增长一倍情况下，管理费用增长幅度会略低于营收增长速度，取 6.50%
研发费用率	4.00%	报告期内，公司研发费用率平均值为 4.51%，考虑收入增长一倍情况下，研发费用增长幅度会略低于营收增长速度，取 4.00%

### ③税金及附加

本项目增值税税率按照 13% 计算；城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加分别按照增值税的 7%、3%、2% 进行计提；实施主体所得税率按照 15% 计算。

综上，公司本次募集资金投资项目的相关效益指标测算具备合理性。

## 2、泰国汽车零部件及高端精密零部件生产基地建设项目（一期）

募投项目效益预测系公司基于当前市场情况对募投项目效益的合理预期，其实现取决于国家宏观经济政策、市场状况变化等多种因素。

根据测算，本项目建成后，所得税后财务内部收益率为 17.26%，所得税后静态投资回收期为 7.21（含建设期）。

项目效益预测假设条件及主要计算过程如下：

### （1）测算假设

本次募投项目效益测算假设：

- ①公司所处的国内及国际宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态；
- ②公司各项业务所遵循的法律、法规、行业政策、税收政策无重大不利变化；
- ③募投项目主要经营所在地及业务涉及地区的社会、经济环境无重大变化；
- ④行业未来发展趋势及市场情况无重大变化，行业技术路线不发生重大变动；
- ⑤在项目计算期内上游原材料供应商不会发生剧烈变动，下游用户需求变化趋势遵循市场预测；
- ⑥人力成本价格不存在重大变化；
- ⑦公司能够继续保持现有管理层、核心技术团队人员的稳定性和连续性；
- ⑧募投项目未来能够按预期及时达产；

⑨无其他不可抗力及不可预见因素造成的重大不利影响。

## (2) 测算过程

### ①营业收入预计

本项目计算期共 10 年，建设期 2 年，建设期间同步通过租赁厂房的方式先行投入机器设备，预计第 1 年开始投产，第 4 年完全达产。项目达产后年均销售收入为 38,900.00 万元。本项目营业收入的测算系以公司同类型产品平均销售单价为基础，结合市场情况调整，并根据各年预计销量情况测算得出。

项目整体收入测算情况如下：

产品	单价（元/套）	年产量（万套）	预估销售额（万元）
汽车精密件-新能源车	3.30	8,000.00	26,400.00
汽车精密件—其他	3.50	2,000.00	7,000.00
高端精密零部件及其他	4.00	1,000.00	4,000.00
精密注塑模具	100,000.00	0.015	1,500.00
合计	-	<b>11,000.02</b>	<b>38,900.00</b>

其中，主要产品单价与公司现有产品单价对比情况如下：

产品名称	测算单价（元/套）	现有单价（元/套）
汽车精密件-新能源车	3.30	<b>3.16</b>
汽车精密件-其他	3.50	<b>1.68</b>

注 1：公司产品中舍弗勒轴承用零部件（球）单位售价低，直径仅为 8mm，重量仅 0.3g，单价较低，现有单价计算中已剔除；

注 2：现有单价取自报告期内产品销售平均单价；

注 3：汽车精密件-其他包含燃油车及商用车，因商用车在现有产品及募投规划中占比均较小，因此单价测算仅考虑燃油车。

由上可知，汽车精密件-新能源车产品与现有单价基本一致，具有合理性。本项目新能源车产品单价略高于募投项目一，而燃油车产品测算单价与项目一持平，主要原因系发行人泰国项目已取得部分客户明确的新能源车产品境外在手订单，出于境外材料采购成本上升、生产效率略低等考量，相关订单单价较现有产品有一定上浮。因截至 2025 年 12 月 31 日，泰国工厂尚未建造完成，发行人尚未取得其他燃油车产品在境外的订单，且项目二规划燃油车产品占比相对境内项目一而言占比较小，基于谨慎考虑，采用募投项目一的燃油车产品同

样的单价（而不上浮）进行募投测算。

汽车精密件-其他产品测算单价高于现有单价，主要原因参见前述项目一对“汽车精密件-乘用车燃油车”产品测算单价相关分析。

### ②营业成本及费用测算

本项目的总成本费用主要包括营业成本、销售费用、管理费用和研发费用。

营业成本以报告期内主要成本构成为基础进行预测，主要包括直接材料费、直接人工费、制造费用。直接材料费参考公司同类型产品的直接材料历史数据与比值，按照本项目销售收入的一定比例测算；直接人工费按项目计算期需用员工人数及公司目前员工薪酬水平，结合薪酬上涨的趋势进行估算；制造费用主要包括折旧摊销、燃料动力等其他费用，其中折旧摊销根据本项目相关装修工程投资、设备购置及安装情况进行测算。

销售费用、管理费用和研发费用根据以往年度该项费用占销售收入的比重，结合本项目的预计营业收入进行测算。

相关事项采用的计算比例及其与参考值对比情况如下：

项目	测算参考值	参考值选取原因
直接材料占比	55.00%	报告期内，公司直接材料占比分别为 55%、53%、52% 和 55%。选取 2025 年 1-9 月的 55%，与实际情况相符
制造费用（剔除折旧摊销）占比	6.50%	公司 2024 及 2025 年 1-9 月分别平均值为 5.4%，考虑成本结构的变化及毛利率水平的相对稳定，测算取 6.5%，较为接近
销售费用率	1.63%	取报告期内公司销售费用率平均数
管理费用率	8.02%	取报告期内公司管理费用率平均数
研发费用率	3.50%	报告期内，公司研发费用率平均值为 4.51%，考虑公司研发活动以境内为主，泰国研发费用适当取较低水平，具有合理性

### ③税金及附加

本项目实施地点在泰国，涉及的主要税种及税率包括：增值税按照 7% 计算，所得税按照 20% 计算。

**（二）相关产品单价及毛利率预测与报告期是否存在重大差异，相关效益测算是否合理、谨慎**

由前可知，相关产品单价与报告期内不存在重大差异。

募投项目测算毛利率与报告期内发行人实际经营情况亦不存在重大差异，具体情况如下：

项目	毛利率情况
募投项目一	达产后稳定期内平均毛利率为 34.94%
募投项目二	达产后稳定期内平均毛利率为 31.51%
报告期内发行人实际经营情况	报告期内，主营业务毛利率分别为 32.09%、34.30%和 <b>32.86%</b>

本次募投项目一与项目二基本采用一贯的测算假设及逻辑，项目一预测毛利率高于项目二，主要系项目一中包含部分上海现有设备搬迁，相关设备在预测期内陆续达到折旧年限，折旧金额逐年下降。截至 2025 年 12 月 31 日，公司目前上海生产基地拟搬迁设备成新率约为 54%左右。公司目前机器设备折旧年限为 10 年，达到折旧年限后，通常可以继续使用，根据历史经验，公司主要生产设备注塑机及加工中心实际使用寿命一般在 15-20 年，经济寿命长于会计折旧年限。

本次募投测算中，假设除折旧外其他成本占收入比重基本保持一致并对搬迁设备产能毛利率和新购置设备产能毛利率进行区分，稳定期后，新购置设备产能毛利率平均为 33.68%，搬迁产能毛利率平均为 35.84%。其中，新购置设备产能毛利率与报告期内主营业务毛利率平均值 33.08%较为接近，不存在显著差异。

此外，发行人目前上海生产基地为多厂区经营，新厂建设完成后，集中化进行生产、仓储、发货，将进一步提升生产经营效率，规模效应将逐步体现，因此发行人单位人工成本较现有水平将有所下降，募投规划毛利率略高于现有水平具有合理性。

综上所述，本次募投测算主要假设和参数选取合理，相关产品单价及毛利率预测与报告期不存在重大差异，发行人效益测算较为合理、谨慎。

#### 十、量化说明本次募投项目新增折旧摊销对发行人业绩的影响

本次募集资金投资项目实施后，将新增房屋及建筑物、机器设备等固定资产，以及土地使用权、软件等无形资产。根据本次募投项目效益测算情况，本次募投项目爬坡期和稳定期，新增折旧摊销对发行人业绩的影响如下：

单位：万元

项目	具体项目	爬坡期				稳定期
		T+1	T+2	T+3	T+4	T+5 及以后
本次募投项目 新增折旧摊销 (A)	项目一	231.76	231.76	2,933.11	3,644.72	4,356.33
	项目二	280.79	673.91	1,309.63	1,309.63	1,309.63
	小计	512.55	905.67	4,242.74	4,954.35	5,665.96
本次募投项目 新增营业收入 (B)	项目一	-	-	72,852.51	84,994.59	97,136.68
	项目二	12,156.25	24,312.50	38,900.00	38,900.00	38,900.00
	小计	12,156.25	24,312.50	111,752.51	123,894.59	136,036.68
新增折旧摊销 占新增营业收 入的比例 (C=A/B)	小计	4.22%	3.73%	3.80%	4.00%	4.17%

注：此处新增折旧摊销及新增营业收入未包含本次募投项目一的搬迁设备对应部分。

由上表可见，产能爬坡期，募投项目每年新增折旧摊销金额分别为 512.55 万元、905.67 万元、4,242.74 万元和 4,954.35 万元，占本次募投项目新增营业收入的比例分别为 4.22%、3.73%、3.80%和 4.00%；进入稳定期后，募投项目每年新增折旧摊销金额为 5,665.96 万元，占本次募投项目新增营业收入的比例为 4.17%，对公司业绩不会产生重大不利影响。

## 十一、核查程序与核查意见

### (一) 核查程序

针对上述 (2) (3) (4) (5) (7) (8) (9) (10) 事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人终止前次募投项目的相关决议及公告；访谈发行人管理层，了解终止前次募投项目的原因及合理性；访谈发行人管理层并查阅公司相关财务资料，了解发行人子公司湖南肇民（即前次募投项目）的经营情况、财务状况；综合判断前募资金的终止投入对生产基地项目实施及效益的影响；

2、查阅发行人项目分期调整的相关决议及公告，结合《证券期货法律适用意见第 18 号》判断相关事项是否构成发行方案发生重大变化的情形；访谈发行人管理层，查阅发行人本次募投可行性研究报告，了解项目一一期与二期的具体关系，了解公司在资金实力、技术储备、管理能力及人才团队的储备情况；

3、查阅发行人关于项目一投入情况统计台账，访谈发行人管理层，了解项目一投资计划及项目进展；查阅工程总包方与发行人商定的工程计划，获取工程总包方出具的最近工程进度说明；访谈发行人管理层，了解发行人解决募投项目资金缺口的具体方案；

4、查阅本次募投项目可行性研究报告，了解项目一用地的具体用途规划；访谈发行人管理层，了解发行人搬迁涉及的成本及具体的规划，了解搬迁对于客户认证的影响，了解发行人对于搬迁产能和新增产能的区分措施；

5、查阅本次募投项目可行性研究报告，复核本次募投项目投资金额测算依据，计算可比项目单位投资金额，并与本次募投项目情况进行对比分析；

6、查阅发行人报告期内产能及产能利用率统计表；查阅发行人在手订单情况；访谈发行人管理层，了解本次新增产能及扩产比例、下游需求、行业竞争情况、发行人的竞争优势等情况，了解发行人本次新增产能规模的合理性；

7、查阅并复核发行人本次募投效益测算过程，分析相关产品单价及毛利率预测与报告期内的差异情况；

8、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，并对募投项目效益测算表进行了复核。

## （二）核查意见

针对上述（2）（3）（4）（5）（7）（8）（9）（10）事项，申报会计师认为：

1、发行人终止前次募投中生产基地项目和研发中心项目主要系公司下游客户结构变化，导致前次募投项目继续投入的必要性与迫切性低于本次募投项目，相关影响因素不会对本次募投项目后续的正常实施产生影响。前次募投系发行人基于 IPO 前实际情况进行了募投项目规划，项目规划审慎、合理。发行人生产基地项目目前投资进展情况良好，已投入资产未处于闲置状态，不存在减值风险，前募资金的终止投入对生产基地项目实施及效益不存在重大不利影响；

2、根据《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，2025 年 12 月发行人将项目一调整为分期不属于构成发行方案发生重大变化的情形。项目一一期主要为基建与设备投资，二期主要为设备的进一步投入，一期为二期的建设前提，二

期为二期产能的进一步扩充。公司具备支撑项目整体建设运营的资金实力、技术储备、管理能力及人才团队；

3、截至 2026 年 3 月末，项目一已投入 **40,792.84** 万元，投资进展良好，预计 2026 年 9 月完成主体工程建设并达到预定可使用状态，董事会前已投入的资金未列入本次募集资金的投资构成中，不涉及募集资金置换。除去本次募集资金及前次募集资金投入外，项目一资金缺口为 40,376.30 万元，公司可通过自有资金及生产经营积累、银行借款等多种方式筹集资金投入，公司对本次募投项目的资金缺口有较为充足的补充渠道，因资金不足导致项目无法实施的风险较低，资金缺口的解决及项目实施不存在重大不确定性；

4、项目一用地具体根据发行人生产经营需求，区分各类生产车间、办公用房、辅助及配套用房进行规划，建筑面积及具体用途规划与该项目规划的生产规模及产品盈利能力相匹配，具体用途规划与单位造价处于合理范围，不存在过度投资的情形。发行人主要设备搬迁成本较低，具备搬迁可行性，发行人通过保留现有生产场所同步进行搬迁与客户认证的方式进行过渡，预计搬迁事宜对生产经营不存在重大影响。公司可以通过编号形式对注塑机机台进行区分，后续下达生产任务单时可以直接对应机台号，原厂区搬迁设备对应产能与本次新增产能形成效益可以有效区分；

5、发行人本次募投项目支出主要包括土建费用、设备投入、预备费及铺底流动资金，均为投资项目必要的支出项，相关投入均参考当地市场价格及发行人历史采购价格或供应商实际报价等进行测算，具有必要性及合理性。发行人本次募投项目单位投资与可比项目金额不存在重大差异；

6、报告期内发行人相关产品产能利用率已接近饱和，下游汽车市场及家电市场需求旺盛，发行人基于现有的技术积累和客户基础具备较强的竞争优势。本次新增产能规模满足下游客户需求、顺应了行业发展趋势，具有充足的在手订单支撑，新增产能规模具有合理性，新增产能无法消化的风险较低；

7、公司本次募投相关产品单价及毛利率预测与报告期内情况不存在重大差异。本次募投效益测算过程合理、测算依据充分，效益测算较为合理、谨慎；

8、本次募投项目实施后，公司固定资产折旧及无形资产摊销将会增加，经

测算，本次募投项目进入稳定期后，每年新增折旧摊销金额占本次募投项目新增营业收入的比例较低，对公司业绩不会产生重大不利影响。

## 问题 2

申报材料显示，报告期各期，发行人主营业务收入分别为 51,376.99 万元、55,943.37 万元、55,943.37 万元、58,997.02 万元，其中应用于家用电器的精密注塑件收入分别为 11,091.64 万元、9,115.40 万元、8,940.51 万元、5,150.54 万元。公司主营业务毛利率分别为 31.81%、32.09%、34.30%和 33.37%，显著高于同行业公司平均毛利率，但低于 IPO 时毛利率。发行人前五大客户收入占比分别为 49.56%、44.36%、43.38%、46.19%，前五大客户存在一定的变动。报告期末，发行人货币资金余额为 7,371.85 万元。交易性金融资产余额为 30,080.76 万元，其他流动资产余额为 5,038.82 万元，未认定为财务性投资。

请发行人补充说明：（1）结合下游需求、公司经营情况、主要客户变动等说明应用于家用电器的精密注塑件收入逐年下滑的原因及合理性，与同行业公司是否一致，是否存在持续下滑的风险。（2）发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、报告期内前五大客户存在波动等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险。（3）结合发行人报告期内毛利率低于 IPO 时毛利率、高于同行业公司毛利率的具体原因等说明公司主营产品毛利率是否存在下滑风险及公司的应对措施。（4）结合发行人货币资金余额较低、本次项目一存在较大资金缺口、项目一二期存在进一步资金投入等情况说明发行人是否有足够的现金流来支付公司发行可债券的本息。（5）结合报告期末交易性金融资产、其他流动资产对应产品类型、预期收益率等说明未认定为财务性投资的合理性；本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况。

请发行人补充披露（1）（2）（3）（4）相关风险。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合下游需求、公司经营情况、主要客户变动等说明应用于家用电器的精密注塑件收入逐年下滑的原因及合理性，与同行业公司是否一致，是否存在持续下滑的风险

(一) 公司应用于家用电器领域精密注塑件收入逐年下滑的原因及合理性

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入分别为 9,115.40 万元、8,940.51 万元、**6,877.19 万元**和 **1,479.85 万元**，占主营业务收入比例分别为 16.29%、12.19%、**8.27%**和 **8.29%**，收入规模及占比均呈现**整体**下降趋势。

2023 年度至 2025 年度，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入同比分别下降 17.82%、1.92%和 **23.08%**，主要原因如下：受终端房地产行业景气度影响，叠加行业竞争格局变化，下游家电、卫浴等细分领域市场需求有所波动；同时，报告期内公司战略重心向新能源汽车领域倾斜，资源投入与业务开拓重点转向高速增长赛道，导致主要家用电器领域客户收入有所下降。具体分析如下：

1、下游家用电器细分行业需求及市场竞争格局变化，导致发行人应用于家用电器领域的精密注塑件收入有所下滑

(1) 终端房地产市场下行传导至家电卫浴行业，导致公司相关业务收入出现下滑

报告期内，公司家用电器精密注塑件收入主要来源于智能坐便器盖、热水器等卫浴细分领域精密注塑部件。卫浴行业与房地产市场高度相关，其需求主要通过三大渠道支撑：首先是新房装修需求，房地产市场的繁荣带动新房建设和装修需求的增加，尤其以精装交付产品极大推动了以地产开发商为代表的卫浴行业需求；其次是旧房改造，旧房翻新、精装房二次装修等持续推动高品质卫浴产品的需求；第三是商业地产，酒店、商场、写字楼等商业地产的高质量建设助力卫浴市场的扩张。

2021 年以来，在“房住不炒”政策基调下，国内房地产市场进入调整周期，叠加部分房企融资环境收紧、债务违约事件增多，房地产开发投资与销售整体下行。2024 年全国房地产开发投资同比下降 10.6%，商品房销售额同比下降 17.1%，

新房装修需求显著收缩，直接导致卫浴等地产后周期行业订单下滑。公司家电类业务以卫浴部件为主，与房地产行业关联度较高，受下游需求走弱影响，相关业务收入相应下滑。

## **(2) 卫浴行业内资品牌国产替代加速，公司客户以外资品牌为主，受益程度相对有限**

我国卫浴市场参与者主要分为三大类：以科勒（Kohler）、摩恩（Moen）、杜拉维特（Duravit）、东陶（TOTO）和汉斯格雅（Hansgrohe）等为代表的国际外资品牌，凭借品牌与技术优势，在精装楼盘、高端酒店等领域仍占据主导地位；以九牧、箭牌、恒洁、惠达、帝王等为代表的国内品牌，凭借性价比、渠道下沉及快速响应本土市场需求等优势，在中端市场及零售渠道快速崛起；此外还存在众多区域性中小卫浴企业。

近年来，内资卫浴品牌加速推进产品升级与智能化转型，市场份额持续提升，国产替代趋势明显。报告期内，公司家电领域精密注塑件客户以科勒、杜拉维特、松下、东陶等外资卫浴品牌为主，内资品牌客户尚处于拓展与储备阶段，未能充分受益于内资品牌崛起带来的增量需求。在外资品牌整体市场份额有所收缩的背景下，报告期内发行人应用于家用电器的精密注塑件收入存在一定下滑。

## **2、报告期内公司整体产能利用率维持在较高水平，公司将新能源汽车作为重点业务拓展方向，家用电器领域采取了较为稳健的经营策略**

随着国内宏观经济平稳运行及新能源汽车渗透率快速提升，汽车产业产销量持续增长，为上游零部件企业带来广阔的市场空间。在“新能源化+轻量化”双重趋势驱动下，精密注塑部件“以塑代钢”的应用场景持续扩大，为公司带来重要发展机遇。报告期内，公司将新能源汽车业务作为核心战略发展方向，相关产品应用领域快速拓展，公司在新能源汽车领域的产品应用迅速拓宽，主营产品已被多个终端主流新能源车品牌应用，构成了报告期内公司营业收入持续增长的主要动力。

与此同时，公司汽车部件和家电部件业务均属于精密注塑业务，除发动机爆震传感器生产线为专用生产线外，其余产品在生产流程、工艺上无较大差异，两块业务的注塑生产线、生产人员共用，均根据客户需求配套相关模具开发并

通过注塑工艺并进行生产。报告期内公司整体产能利用率维持在较高水平，在整体注塑产能一定的情况下，公司报告期内优先将产能向新能源汽车领域进行倾斜。因此在家用电器精密注塑件业务上采取稳健经营、择优聚焦的策略：持续深耕高端品牌与高端市场，对盈利空间较薄的中低端市场保持审慎态度。公司在稳固服务科勒、杜拉维特等现有高端外资客户的同时，对内资品牌高端市场业务仍处于拓展阶段，尚未形成规模化订单。因此，当境外高端客户受下游终端需求波动或自身经营策略调整影响而减少采购时，公司家用电器领域精密注塑件收入相应出现下滑，具备合理性。公司在新能源汽车领域的产品应用迅速拓宽，主营产品已被多个终端主流新能源车品牌应用，构成了报告期内公司营业收入持续增长的主要动力。

### 3、公司家用电器领域主要客户的变动情况

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司向前五名家用电器领域精密注塑件客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售情况		
		主要销售内容	销售金额	占家用电器领域收入比重
<b>2026 年 1-3 月</b>				
1	A.O. 史密斯	热水器部件	506.91	34.25%
2	科勒	智能座便器部件	162.96	11.01%
3	杜拉维特	热水器部件	145.13	9.81%
4	上海巍立实业有限公司	精密电磁阀部件	132.68	8.97%
5	东陶	智能座便器部件	125.51	8.48%
合计		-	1,073.18	72.52%
<b>2025 年度</b>				
1	A.O. 史密斯	热水器部件	2,469.24	35.90%
2	科勒	智能座便器部件	876.90	12.75%
3	杜拉维特	智能座便器部件	798.16	11.61%
4	上海林内有限公司	热水器部件	680.96	9.90%
5	东陶	智能座便器部件	521.97	7.59%
合计		-	5,347.23	77.75%
<b>2024 年度</b>				

序号	客户名称	销售情况		
		主要销售内容	销售金额	占家用电器领域收入比重
1	A.O.史密斯	热水器部件	2,880.47	32.22%
2	杜拉维特	智能座便器部件	1,416.75	15.85%
3	科勒	智能座便器部件	900.73	10.07%
4	上海林内有限公司	热水器部件	748.29	8.37%
5	上海巍立实业有限公司	精密电磁阀部件	686.41	7.68%
合计		-	<b>6,632.65</b>	<b>74.19%</b>
<b>2023 年度</b>				
1	A.O.史密斯	热水器部件	2,239.13	24.56%
2	杜拉维特	智能座便器部件	1,871.45	20.53%
3	科勒	智能座便器部件	1,434.71	15.74%
4	松下集团	智能座便器部件	737.83	8.09%
5	上海林内有限公司	热水器部件	613.93	6.74%
合计		-	<b>6,897.06</b>	<b>75.66%</b>

注：受同一实际控制人控制的客户已合并计算销售额。

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司向前五名家用电器领域精密注塑件客户销售收入分别为 6,897.06 万元、6,632.65 万元、**5,347.23 万元**和 **1,073.18 万元**，占家用电器精密注塑件收入比例分别为 75.66%、74.19%、**77.75%**和 **72.52%**，主要客户收入占比较高。报告期内，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入有所下滑，主要系受主要客户下游行业需求减弱及自身经营策略变化影响，发行人向科勒、杜拉维特等主要客户收入有所下降所致。**2023 年度至 2025 年度**，发行人上述主要客户收入变动情况如下：

单位：万元

主要客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	变动	销售金额	变动	销售金额	变动
A.O.史密斯	<b>2,469.24</b>	<b>-14.28%</b>	2,880.47	28.64%	2,239.13	2.15%
科勒	<b>876.90</b>	<b>-2.65%</b>	900.73	-37.22%	1,434.71	-36.57%
杜拉维特	<b>798.16</b>	<b>-43.66%</b>	1,416.75	-24.30%	1,871.45	-13.52%
上海林内有限公司	<b>680.96</b>	<b>-9.00%</b>	748.29	21.89%	613.93	16.79%
东陶	<b>521.97</b>	<b>12.25%</b>	465.01	4.46%	445.14	-3.57%
上海巍立实业有限公司	<b>73.18</b>	<b>-89.34%</b>	686.41	303.18%	170.25	-74.25%

主要客户	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	变动	销售金额	变动	销售金额	变动
松下集团	295.28	-8.42%	322.42	-56.30%	737.83	-31.39%
合计	5,715.70	-22.97%	7,420.08	-1.23%	7,512.44	-19.58%

报告期内，公司上述主要客户销售金额分别为 7,512.44 万元、7,420.08 万元和 5,715.70 万元，收入分别下降 19.58%、1.23% 和 22.97%，收入变动趋势与发行人家用电器领域精密注塑件收入变动趋势一致，上述主要客户销售金额下降原因分析如下：

### （1）科勒、杜拉维特、A.O. 史密斯

科勒、杜拉维特、A.O. 史密斯作为高端外资卫浴品牌代表企业，近年来受内资品牌崛起以及行业市场竞争日趋激烈影响，公司部分型号产品市场需求有所降低。为降低产品成本，提升产品竞争力，科勒和杜拉维特将部分产品由原有的自主生产模式调整外采成品后贴牌销售模式，由此减少了向发行人采购精密注塑零部件的订单需求，具备合理性。

### （2）上海巍立实业有限公司

该客户采购发行人精密注塑件产品用于对外出口。受国际贸易摩擦影响，该客户境外订单需求减少，由此减少了向发行人采购精密注塑零部件的订单需求，具备合理性。

### （3）松下集团

近年来受内资品牌崛起以及行业市场竞争日趋激烈影响，松下集团将原有外采的精密注塑模块组件逐步转为自主生产，由此减少了向发行人采购精密注塑零部件的订单需求，具备合理性。

综上，主要系受终端房地产市场影响，发行人下游家用电器卫浴细分领域市场需求波动及市场竞争格局变化影响，报告期内发行人重点拓展新能源汽车领域业务，主要家用电器领域客户收入有所下降，具备合理性。

(二) 公司应用于家用电器领域精密注塑件收入变动趋势与同行业公司是否一致，是否存在持续下滑的风险

1、公司应用于家用电器领域精密注塑件收入变动趋势与同行业公司存在一定差异，主要系具体家用电器细分领域存在差异所致

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，同行业公司关于应用于家用电器领域精密注塑件的公开数据披露情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动
横河精密	智能家电精密零组件	未披露	未披露	50,951.77	13.25%	44,991.82	7.17%	41,982.78	-1.37%
上海亚虹	未披露家电领域细分数据	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
天龙股份	未披露家电领域细分数据	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
唯科科技	未披露家电领域细分数据	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
公司	精密注塑件-家用电器	1,479.85	-23.85%	6,877.19	-23.08%	8,940.51	-1.92%	9,115.40	-17.82%

报告期内，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入变动趋势与同行业公司存在一定差异，主要系不同公司精密注塑业务应用于家用电器细分领域存在差异所致，具备合理性。报告期内，公司家用电器精密注塑件收入主要来源于智能座便器部件、热水器等卫浴细分领域精密注塑部件，收入变动原因详见本回复之“问题 2”之“一”之“（一）公司应用于家用电器领域精密注塑件收入逐年下滑的原因及合理性”。

### (1) 横河精密

报告期内，横河精密智能家电精密零组件主要包括精密结构件、减速器传动组件和散热系统集成等，终端应用领域包括高速吸尘器、洗碗机、扫地机器人、坐便器和冰箱等，与发行人应用于家用电器卫浴细分领域存在显著差异。

2023 年度，横河精密与发行人家用电器领域精密注塑件收入变动趋势一致；2024 年度和 2025 年度，横河精密通过自主构建的齿轮箱和马达箱等复杂模组研发与制造能力，可满足全自动咖啡机、擦窗机等几十款家电整体产品的传动件定制化需求，智能家电精密零组件业务收入有所增长。

## **(2) 上海亚虹**

报告期内，上海亚虹未公开披露家电领域细分数据。上海亚虹主要客户集中在汽车和家电行业，其中家电行业微波炉面板领域的注塑件产品占国内相关细分领域市场的比重较高，与发行人应用于家用电器卫浴细分领域存在显著差异。

## **(3) 天龙股份**

报告期内，天龙股份精密注塑件主要应用于汽车和电工电器等领域，未披露家电领域细分数据。

## **(4) 唯科科技**

报告期内，唯科科技精密注塑件应用领域主要包括汽车、电子和家居领域，未披露家居领域细分注塑件收入数据。唯科科技精密注塑件家居领域主要客户包括宜家集团、博格步集团、威卢克斯集团和家得宝集团等，与发行人应用于家用电器卫浴细分领域的主要客户存在显著差异。

## **2、公司应用于家用电器领域精密注塑件收入是否存在持续下滑的风险**

报告期内，公司家用电器精密注塑件收入主要来源于智能坐便器部件、热水器等卫浴细分领域精密注塑部件，其需求与房地产市场景气度高度相关，因此房地产行业波动会对公司该类业务需求产生一定影响。

为进一步加强和改善房地产市场调控，稳定市场预期，促进房地产市场平稳健康发展，2023 年以来，房地产政策逐步放宽，多地取消限购、限贷政策，加快推进保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造等“三大工程”，刺激房地产需求。目前房地产市场调控虽呈现回暖和积极政策逐步释放的态势，利好政策逐步落地见效。同时，随着本次募投项目实施，公司精密注塑业务产能将得到有效扩充，依托柔性化精密制造能力，公司可根据订单和实际情况匹配产能、调整产量，实现不同产品间的切换。发行人将加大对家用电器领域业务的拓展，推动内资中高端家用电器领域客户订单导入，扩大公司精密注塑件在家用电器领域的终端应用范围。综合来看，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入存在一定的下滑风险，但未来持续下滑的风险较低。

基于谨慎性原则，针对上述情况，发行人已在募集说明书“第三节风险因素”

之“一、发行人风险因素”之“（四）财务风险”之“6、家电领域业务收入下滑的风险”进行了如下补充披露：“报告期内，公司应用于家用电器领域精密注塑件收入分别为 9,115.40 万元、8,940.51 万元和 6,877.19 万元，占主营业务收入比例分别为 16.29%、12.19%和 8.27%，收入规模及占比均呈现整体下降趋势。公司家用电器领域精密注塑件收入主要来自智能坐便器、热水器等卫浴相关部件，其需求与房地产市场景气度高度相关，房地产行业波动会对公司该类业务需求产生一定影响。当前房地产市场复苏程度与发展趋势仍具有不确定性，该不确定性可能向上传导至发行人下游家电、卫浴细分行业；此外，卫浴行业内资品牌国产替代加速，公司客户以外资品牌为主，对内资品牌高端市场业务仍处于拓展阶段，尚未形成规模化订单。前述因素共同影响下，公司应用于家电领域的精密注塑件业务收入仍存在下滑风险。”

二、发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、报告期内前五大客户存在波动等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险

#### （一）发行人对主要客户不存在重大依赖

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，发行人前五大主要客户销售金额占营业收入比重分别为 44.38%、43.38%、**46.59%**和 **49.01%**，且报告期内对任一单一客户的销售收入均未超过营业收入的 20%，对单一主要客户不存在重大依赖。

随着在汽车零部件行业“以塑代钢”发展趋势的不断演进，下游市场对发行人精密注塑件的需求将不断提升。报告期内，随着新能源汽车在各领域加速渗透的趋势，发行人凭借在新能源汽车电子水泵、电子水阀等热管理模块精密注塑零部件领域的技术积累和项目经验沉淀，报告期内陆续新开发了业内标杆一级汽车零部件供应商客户，并实现订单快速放量。报告期内公司持续开拓新客户，2023 年至 2024 年度，公司客户结构持续优化，主要客户集中度有所降低，对主要客户不存在重大依赖。

截至目前，公司与国内外知名新能源汽车头部一级汽车零部件供应商，如三花智控、莱顿、华域皮尔博格、哈金森、威晟汽车、拓普集团等建立了深度的合

作关系，终端客户覆盖市场主流新能源电动汽车品牌，包括但不限于比亚迪、吉利、奇瑞、零跑、小米、赛力斯、蔚来、小鹏、理想等知名汽车品牌。公司凭借较强的竞争优势，公司已实现对主流新能源车企的广泛覆盖。在行业整体上行背景下，单一整车厂商销量波动对公司经营影响有限，公司不存在对单一直接客户或单一终端整车品牌的重大依赖。

**（二）结合发行人与主要客户合作模式、发行人产品竞争力、同行业竞争情况、报告期内前五大客户存在波动等说明发行人对主要客户的销售是否具有持续性，是否存在重大客户流失风险**

**1、公司与主要客户的合作模式具备稳定性及持续性**

汽车、家用电器等发行人主要下游行业的供应商管理体系十分严苛，使得成熟的塑料零件企业在行业竞争中具有较高壁垒。以汽车产业链为例，产业链准入门槛较高，一级汽车零部件供应商以及整车制造商甄选上游供应商是一个严格而又漫长的过程，而正是因为这一过程的复杂性，一旦确定其下级供应商，便形成了相互依赖、共同发展的战略格局；而一级汽车零部件供应商以及整车制造商为保证产品质量和供货时间，往往也有意愿与一些细分领域的领先企业建立长期稳固的合作关系。同时，对上游供应商而言，这些下游客户的产品需求量大且经营较为稳定，与其保持长期合作关系有利于公司业务的持续稳定发展。发行人与报告期前五大主要客户的合作情况如下：

序号	客户名称	合作期限	合作是否中断	未来是否有长期合作预期
1	客户A	超过5年	否	是
2	客户B	超过5年	否	是
3	客户C	超过12年	否	是
4	客户D	超过3年	否	是
5	客户E	超过12年	否	是
6	客户F	超过5年	否	是
7	客户G	超过12年	否	是
8	客户H	超过10年	否	是

注：发行人与主要客户的主要单体客户的合作情况

发行人与报告期主要客户合作期限普遍较长，双方建立了持续的合作关系且对未来抱有长期合作的预期。受益于新能源汽车在各个领域加速渗透以及“以

“以塑代钢”技术路线在汽车行业的持续演进，发行人不仅加深了原有主要客户的合作深度，还成功导入客户 D 等业内标杆客户并实现订单快速放量，夯实了与主要客户合作的稳定性和持续性。

报告期内，发行人主要客户均为行业内知名企业，具有较高的市场地位。凭借良好的客户服务以及稳定的产品质量，公司的产品及服务受到了主要客户的认可，且由于行业内严格的资质认证要求，客户不会轻易变更产品采购渠道，因此公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，相关业务具备稳定性及可持续性。

## 2、公司主营业务具备较强的产品竞争力，使得合作关系稳定且可持续

报告期内，发行人精密注塑业务聚焦在具有高安全性、重要功能性的核心零部件，产品技术要求较高，主要体现为对圆度、平面度、圆柱度、同轴度、轮廓度、位置度有较高要求，若产品不良则易产生渗漏或开裂，进而影响汽车、家用电器的正常使用。因此，发行人主营精密注塑件产品技术更为苛刻。客户通常为节省成本、方便管理，针对某一型号产品只选择一个供应商，因此对于公司而言，在某个型号产品上，公司多数情况下系该型号的唯一供应商，发行人凭借在细分领域较强的技术实力和市场口碑增强了与下游客户的合作粘性，使得合作关系稳定且可持续。

截至 2025 年末，公司已获得专利 146 项，其中发明专利 9 项，计算机软件著作权 5 项，核心技术涵盖了注塑模具设计与制造、注塑技术与工艺及检测方法等多个领域，从而为公司在高安全性、重要功能性精密注塑业务领域的持续发展和产业扩张提供了强有力的技术支撑。

## 3、行业内竞争情况有利于企业维护、深化客户关系

我国塑料零部件市场集中度较低，多维度的行业竞争关系使得综合实力领先的塑料零件企业在行业竞争中占据主导地位，而综合实力较弱的塑料零件企业则在中低端领域展开激烈竞争，行业竞争的结果最终反映为不同层次塑料零部件企业的下游客户结构及客户质量存在显著差异。

在“以塑代钢”在各行各业加速渗透的背景下，汽车和家用电器配套零部件的技术迭代需求不断提升，具备综合技术能力和快速响应机制的供应商将更受客户依赖。在市场增速趋稳、竞争深化的背景下，整车供应链企业和家用电器品牌

企业更倾向于与具备长期稳定供货能力、技术积累深厚及成本控制优秀的头部供应商保持合作，以保障供应链安全与产品一致性。发行人以提供更具使用价值的产品为目标，致力于高端精密注塑件的国产化，与多家国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系。作为汽车零部件二级供应商和家用电器零部件供应商，公司主要客户包括三花智控、华域皮尔博格、莱顿、拓普集团、哈金森等全球知名汽车零部件企业和 A.O.史密斯、科勒、杜拉维特等全球知名家用电器企业。凭借优异的产品品质，公司获得了客户的一致好评，先后获得“三花智控优秀供应商奖”、“安美世全球杰出贡献奖”、“佛吉亚最佳价值创造奖”、“银轮股份质量贡献奖”、“舍弗勒年度优秀供应商”、“慕贝尔最佳质量奖”等诸多荣誉。

因此，作为本土优秀企业，公司凭借持续积累的对热管理领域的工艺经验、质量可靠性与成本控制能力，已进入主流客户供应链体系，建立了较高的客户认证与工艺技术壁垒。凭借本土化服务、快速响应能力与成本优势，公司在与主要客户长期合作中积累了丰富的项目经验，客户黏性持续增强。

#### 4、公司报告期内前五大客户存在波动与下游汽车行业发展变化趋势一致，体现了公司较强的市场开拓与客户维系能力

报告期内，公司前五大主要客户销售金额及变动情况如下：

单位：万元

产品终端主要应用于新能源汽车的客户						
客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	变动	销售金额	变动	销售金额	变动
客户 A	11,683.71	-5.93%	12,419.70	39.25%	8,918.70	47.37%
客户 D	5,732.49	65.74%	3,458.81	1,193.25%	267.45	-
合计	17,416.20	9.68%	15,878.51	72.85%	9,186.15	51.79%
产品终端应用于新能源、传统燃油汽车的客户						
客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	变动	销售金额	变动	销售金额	变动
客户 B	10,762.74	84.82%	5,823.44	153.22%	2,299.75	1,509.94%
客户 C	6,579.86	9.15%	6,028.06	20.60%	4,998.35	-6.59%
客户 E	4,641.49	5.63%	4,394.20	148.11%	1,771.10	53.36%
合计	21,984.09	35.32%	16,245.70	79.13%	9,069.20	36.40%
产品终端主要应用于传统燃油汽车的客户						

客户名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	销售金额	变动	销售金额	变动	销售金额	变动
客户 F	4,149.32	0.42%	4,131.94	27.38%	3,243.78	8.95%
客户 G	2,941.93	-24.90%	3,917.45	-34.94%	6,021.39	-26.81%
客户 H	3,194.91	-2.14%	3,264.90	6.91%	3,054.00	-21.48%
合计	10,286.16	-9.09%	11,314.29	-8.16%	12,319.17	-18.38%

受益于新能源汽车在各个领域加速渗透以及“以塑代钢”技术路线在汽车行业的持续演进，报告期内，发行人下游主要客户客户 A、客户 D、客户 B 等应用于新能源汽车的业务快速放量，销售金额整体呈现增长趋势。受益于逐步增强的成本控制能力带来的性价比优势，发行人在客户 F 份额有所提升，由此带来报告期收入有所增长。

报告期内，公司对客户 G、客户 H 的销售金额有所下降，主要因相关产品以传统燃油发动机及周边系统应用为主，受新能源汽车行业发展带动较弱，收入波动与行业趋势一致，具备合理性。

因此，公司报告期内前五大客户存在波动与下游汽车行业结构转型趋势相符，具备合理性。凭借在精密注塑领域多年的技术积累和项目经验，公司牢牢把握新能源汽车爆发式增长、精密注塑零部件在汽车制造领域应用不断拓宽的历史机遇，重点加强对电子水泵、电子水阀等技术壁垒相对较高零部件的市场开发力度，不仅加深了原有主要客户的合作深度，还成功导入客户 D 等业内标杆客户并实现订单快速放量，夯实了与主要客户合作的稳定性和持续性。

综上，发行人主要客户设置有较为严格的供应商认证体系，发行人已与其建立了较为长期稳定的合作关系，为业务持续稳健发展提供了有力保障。作为本土优秀企业，公司凭借持续积累的对热管理领域的工艺经验、质量可靠性与成本控制能力，已进入主流客户供应链体系，建立了较高的客户认证与工艺技术壁垒。凭借本土化服务、快速响应能力与成本优势，公司在与主要客户长期合作中积累了丰富的项目经验，通过牢牢把握新能源汽车爆发式增长、精密注塑零部件在汽车制造领域应用不断拓宽的历史机遇，报告期内与主要客户黏性持续增强。因此发行人对主要客户的销售具备持续性，重大客户流失风险较低。

针对上述情况，发行人已在募集说明书“第三节风险因素”之“一、发行人

风险因素”之“（三）经营风险”之“1、客户开拓和客户流失风险”进行了如下披露：“公司自成立以来，一直致力于精密注塑件及精密注塑模具的研发、生产和销售，为汽车、家用电器优质客户提供高品质的精密注塑件产品，目前已与多家国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司向前五大主要客户销售金额占营业收入比重分别为 44.38%、43.38%及 46.59%。该等客户设置了较高标准的供应商遴选及管理机制，对供应商的供货和服务能力、技术标准要求严格。若未来公司的技术实力、产品品质等难以满足客户的要求，则可能面临现有客户资源流失及新客户开拓不利的风险。”

三、结合发行人报告期内毛利率低于 IPO 时毛利率、高于同行业公司毛利率的具体原因等说明公司主营产品毛利率是否存在下滑风险及公司的应对措施

（一）公司报告期内毛利率低于 IPO 阶段毛利率具备合理性

2017 年至今，公司综合毛利率始终维持较高水平，具体情况如下：

年度	综合毛利率（%）	相较上一年度的变化（个百分点）
2017 年度	38.36	-
2018 年度	38.09	-0.27
2019 年度	39.35	1.26
2020 年度	36.25	-3.10
2021 年度	34.11	-2.14
2022 年度	31.09	-3.02
2023 年度	31.67	0.58
2024 年度	33.84	2.17
<b>2025 年度</b>	<b>32.59</b>	<b>-1.25</b>
<b>2026 年 1-3 月</b>	<b>31.95</b>	<b>-0.64</b>

2017 年至今，公司综合毛利率始终维持在 30% 以上，且各年度间毛利率变化幅度较小。2021 年 5 月，发行人在创业板首次公开发行上市。报告期内，公司毛利率相较 IPO 阶段略有下降，主要系随着新能源汽车行业快速发展，公司主要客户结构和产品结构发生变动所致，具备合理性，具体分析如下：

## 1、IPO 阶段的高毛利率核心客户收入占比下降，使得公司整体毛利率有所下降

日本特殊陶业是公司 IPO 阶段的核心客户之一，发行人向其销售的产品主要为爆震传感器，该产品应用于汽车发动机等核心功能区域，客户对发行人研发、加工组装、品控等要求更高，因此产品附加值更高，毛利率相对较高。爆震传感器主要应用于传统燃油发动机及周边系统，因此相关产品受新能源汽车加速渗透的行业利好影响程度相对较小，使得发行人与日本特殊陶业的收入占比整体呈现下降趋势。

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，即 IPO 阶段日本特殊陶业收入占比分别为 8.15%、6.17% 和 7.27%。报告期内，日本特殊陶业收入占比分别为 7.28%、5.17%、4.32% 和 3.89%，因此毛利率相对较高主要客户收入占比下降，使得公司整体毛利率有所下降。若剔除日本特殊陶业，2019 年度、2020 年度和 2021 年度，即 IPO 阶段公司综合毛利率分别为 37.34%、34.37%、31.45%；2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司综合毛利率分别为 31.00%、33.65%、32.11% 和 31.34%，公司报告期毛利率与 IPO 阶段毛利率整体较为接近。

## 2、报告期内，公司应用于新能源汽车领域产品收入占比上升，相关业务毛利率相对较低，使得公司整体毛利率有所下降

在汽车行业“以塑代钢”的背景下，报告期内公司在新能源汽车领域的产品应用迅速拓宽，热管理模块、电子水泵、电子油泵、电子水阀、电池冷却模组部件等精密注塑件产品相继量产，已被多个终端主流新能源车品牌应用，成为了报告期内公司精密注塑件收入持续增长的核心动力。

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，发行人应用于新能源乘用车领域的精密注塑件收入分别为 13,073.08 万元、25,104.69 万元、31,692.78 万元和 7,391.91 万元，其收入占精密注塑件整体收入比例分别为 25.60%、37.07%、40.59% 和 42.40%，收入占比快速提升。发行人新能源乘用车精密注塑件产品毛利率与汽车领域其他精密注塑件产品毛利率对比情况如下：

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
精密注塑件- 新能源乘用车	29.65%	减少 2.30 个百分点	31.95%	减少 0.78 个百分点	32.73%	减少 2.63 个百分点	35.36%	减少 0.59 个百分点
精密注塑件- 其他汽车领域	34.52%	增加 0.01 个百分点	34.51%	减少 0.10 个百分点	34.61%	增加 4.47 个百分点	30.14%	减少 0.29 个百分点

报告期初，新能源乘用车精密注塑件产品毛利率略高于其他汽车领域精密注塑件产品毛利率，报告期内新能源乘用车精密注塑件产品在收入占比提升的同时毛利率有所下降，主要系随着新能源汽车行业的竞争加剧，车企在整车销售定价上通常会采用一定的降价策略，进而向上游零部件行业传导成本压力，导致发行人应用于新能源汽车相关产品业务毛利率有所下降，进一步拉低了公司整体毛利率水平。

### 3、IPO 阶段受限于公司产能规模聚焦高毛利产品，上市后产能扩张兼顾规模与效益

公司上市前，受制于公司发展阶段及有限的资金规模，公司产能规模相对较低，因此公司多年来将业务承接重心放在附加值较高的精密注塑细分领域上。公司上市后，随着 IPO 募投项目的逐步落地，公司主营业务产能不断提升，为扩大公司主营产品的市场份额和品牌效应，提升产能利用率，摊薄新增产能涉及的折旧摊销对公司业绩的影响，公司不断扩大下游客户领域的覆盖范围，其中也适度承接了部分毛利率相对较低的业务，从而使得公司报告期内毛利率低于 IPO 阶段毛利率，该变动符合公司产能扩张及业务发展的客观规律，具备合理性。

#### （二）公司报告期内毛利率高于同行业公司毛利率具备合理性

2023 年度、2024 年度、2025 年度和 2026 年 1-3 月，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

可比公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
横河精密	19.15%	20.53%	22.08%	20.88%
上海亚虹	15.04%	16.72%	20.86%	19.19%
天龙股份	22.63%	23.07%	22.32%	22.29%
唯科科技	29.41%	29.76%	29.00%	31.62%
平均	21.56%	22.52%	23.57%	23.50%

可比公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
公司	31.95%	32.59%	33.84%	31.67%

报告期内，公司毛利率与同行业可比公司平均毛利率整体保持同步平稳态势。**2024年度**，公司毛利率与同行业可比公司平均毛利率均小幅上涨；**2025年度和2026年1-3月**，公司毛利率与同行业可比公司平均毛利率小幅下降，变动趋势一致，具备合理性。

报告期内，公司综合毛利率接近同行业公司的可比区间，高于同行业可比公司平均水平，其中与同行业可比公司唯科科技同期毛利率较为接近。报告期内，公司毛利率高于同行业可比公司平均水平的原因如下：

### **1、发行人精密注塑件聚焦具有高安全性、重要功能性的核心零部件，产品技术要求较高，产品附加值较高**

公司的产品聚焦于品质要求较高的产品领域，生产的精密注塑件主要为汽车功能结构件和家用电器功能部件，系保证汽车、家电平稳运行的重要零部件，其产品品质直接影响汽车、家用电器的稳定性和安全性。下游客户对公司主营产品技术要求较高，主要体现为对圆度、平面度、圆柱度、同轴度、轮廓度、位置度有较高要求，同时，外观方面不能有高于0.05mm的毛刺、缺料、收缩和烧伤等。由于工程塑料的使用温度较高，注塑过程中易产生较多气体，若不能将气体排出，使气体混入注塑产品中，则将影响产品的密封性和寿命，含有气泡的部位易出现渗漏或开裂。此外，若产品圆度不够，则在产品连接或焊接处同样影响产品的密封性。公司众多产品系列中，与气体、液体等流体相关的功能性部件较多，如滤芯、管路、阀体、喷嘴等产品，当流体通过产品时，若产品不良则易产生渗漏或开裂，进而影响汽车、家用电器的正常使用。因此，发行人主营精密注塑件产品技术更为苛刻。

同行业可比公司的精密注塑件以汽车内外饰件和家电外观件为主，与核心功能关联度较低。因此公司主营的精密注塑件细分品类产品技术门槛更高、附加值更高，支撑了更高的毛利率水平。

## **2、公司精密注塑件主要选用改性后的工程塑料或特种工程塑料，加工难度更大，产品附加值更高**

公司产品主要聚焦于汽车、家用电器的核心功能结构性、安全性部件，原材料主要选用改性后的特种工程塑料，如 PPS、PA、PPA、PEEK、PBT 等，以满足“以塑代钢”、“以塑代铜”的性能要求。同行业可比公司注塑件原材料多使用 PP、PE、ABS 等通用塑料。

工程塑料和特种工程塑料的长期使用温度均在 100℃ 以上，加工过程需保持较高的材料温度和模具温度，以达到产品的成型要求。由于塑料成型不同于金属成型，其成型过程受环境温度的影响较大，若温度不适，将引起收缩、断裂、变形等成型问题，因此工程塑料和特种工程塑料在成型加工的难度方面明显高于通用塑料，因此产品附加值更高，毛利率更高。

## **3、受产能规模限制，公司优先专注于高毛利率的精密注塑细分领域，并具备较强的客户黏性和一定的议价能力**

与同行业可比公司平均水平相比，公司的经营规模相对适中。受产能规模限制，公司多年来将业务承接重心放在附加值较高的精密注塑细分领域上。这类产品的规格较小，单价大多不超过 10 元/件，客户通常为节省成本、方便管理，针对某一型号产品只选择一个供应商（若选择两个以上供应商需至少开发两套模具，支付两套模具费，分别在两家供应商生产，两家供应商均需取得合格认证，对于小批量产品系资源浪费），因此对于公司而言，在某个型号产品上，公司多数情况下系该型号的唯一供应商，一方面与客户的粘性较强，另一方面也保证了自身一定的议价能力，进而支撑了主营产品相对较高的毛利率。

### **（三）公司主营产品毛利率是否存在下滑风险及公司的应对措施**

针对公司主营产品毛利率存在的下滑风险，发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、发行人风险因素”之“（四）财务风险”之“1、毛利率下降的风险”进行了如下披露：“报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 32.09%、34.30% 和 32.86%，存在一定波动，主要系产品结构和客户结构存在一定变化所致。公司主要产品汽车部件精密注塑件价格受行业周期性影响较大，家用电器部件精密注塑件及电子产品部件精密注塑件更新迭代速度较快、产品生命周期短、降价

促销的风险较高。公司主要产品精密注塑件所使用的原材料塑料粒子的价格呈现较大波动性，受宏观经济等外部因素的影响较大。若公司未来因不能满足客户需求而导致公司产品平均售价持续下降，或因突发事件或外部环境突变而导致主要原材料塑料粒子价格持续上涨，公司的主营业务毛利率存在持续下降的风险，对公司的持续盈利造成不利影响。”

针对主营产品毛利率存在的下滑风险，公司已制定并实施多项应对措施：

1、持续聚焦技术壁垒和毛利率相对较高的精密注塑领域：公司将继续将业务承接重点放在附加值较高的、具有高安全性、重要功能性的核心零部件细分领域上。公司通过材料研究、结构设计、技术工艺创新等手段，在提升产品性能的同时，改善产品方案设计、不断提升产品轻量化水平，减少原材料单位耗用量，降低直接材料成本。

2、持续提高自动化水平：公司通过定制化开发全自动生产和过程检验设备，把生产中涉及的人员、物料、设备场地和信息等生产要素组成一个高效运行的整体系统，实现了信息技术、智能化设备与传统制造业相互渗透、深度融合，使得公司自动化、智能化水平持续提升，降低了单位人工成本，显著提高生产效率、增强生产稳定性、提升良品率。

3、通过规模化生产与采购降本：（1）公司持续加大客户开发，通过不断提高生产销售规模并拉动资产利用率提升，降低公司各项成本费用的摊销；（2）面对客户需求多样及产品型号繁多的场景，公司通过产品平台化开发模式，大幅提高半成品零部件的通用性，进而提升公司生产的自动化水平、效率及质量一致性；（3）公司对大规模采购的原材料，通过积极与上游供应商进行价格谈判、协商，合理将成本压力向上游传导。

4、积极开拓新兴应用领域，拓宽盈利增长点：在“以塑代钢”在各行各业加速渗透的背景下，公司将积极拓展汽车和家用电器领域以外的高附加值精密注塑业务，重点布局机器人、储能、低空经济等新兴赛道。上述领域竞争格局更优、产品技术要求更高、盈利空间更大，有助于丰富收入结构、提升整体盈利质量与抗风险能力。

四、结合发行人货币资金余额较低、本次项目一存在较大资金缺口、项目一二期存在进一步资金投入等情况说明发行人是否有足够的现金流来支付公司发行可转换公司债券的本息

(一) 公司最近三年平均可分配利润足以支付可转债一年的利息

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金总额为不超过 59,000.00 万元，公司本次主体评级与债券评级均为 AA-。假设本次可转债存续期内及到期时均不转股，根据 2024 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日 A 股上市公司发行的评级为 AA- 的 6 年期可转换公司债券平均利率情况，测算本次可转债存续期内需支付的利息情况如下：

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	合计
市场利率平均值	0.21%	0.40%	0.74%	1.33%	1.79%	2.20%	-
利息支出 (万元)	123.90	236.00	436.60	784.70	1,056.10	1,298.00	3,935.30

根据上表测算，公司本次发行的可转债存续期内各年需偿付的利息金额相对较低，公司最近三年平均可分配利润足以支付可转债一年的利息，具体测算如下：

单位：万元

项目	金额
2023 年归属母公司所有者的净利润	8,829.11
2024 年归属母公司所有者的净利润	12,898.56
<b>2025 年归属母公司所有者的净利润</b>	<b>13,976.89</b>
最近三年实现的平均可分配利润	<b>11,901.52</b>
本次可转债发行规模	59,000.00
年利率	预计不高于 2.20%
可转债年利息金额	预计不高于 1,298.00 万元

注：上表最近三年归属于母公司所有者的净利润系以扣除非经常性损益前和扣除非经常性损益后孰低者计。

公司 2023 年度、2024 年度和 2025 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者计）分别为 8,829.11 万元、12,898.56 万元和 13,976.89 万元，最近三个会计年度实现的年均可分配利润为 11,901.52 万元。公司本次向不特定对象发行可转债按募集资金 59,000.00 万元计算，参考近期可转换公司债券市场的发行利率水平并经合理估计，公司最近三年平均可分配利润足以支付可转换公司债券一年的利息。

## （二）发行人在可转债存续期间具备足够的现金流支付可转债的本息

2023年末、2024年末、2025年末和2026年3月末，公司货币资金分别为8,050.40万元、9,936.92万元、16,514.77万元和7,447.03万元。截至2026年3月末，公司货币资金主要为银行存款7,443.33万元。截至2026年3月末，公司交易性金融资产余额18,846.55万元，主要系各类流动性较高的现金管理产品。公司未来可根据可转债本息偿还计划，提前规划并灵活赎回变现现金管理产品，保障公司发行可转债的本息偿付。

假设可转债持有人在转股期内均未选择转股，存续期内也不存在赎回、回售的相关情形，按上述利息支出进行测算，公司在可转债存续期间需支付的本金和利息情况如下表所示：

单位：万元

项目	计算公式	金额
最近三年实现的平均经营活动产生的现金流量净额	①	9,186.93
可转债存续期内预计经营活动产生的现金流量净额合计	②=①*6	55,121.58
截至2026年3月末货币资金余额和交易性金融资产余额	③	26,293.58
截至2026年3月末前次募集资金余额	④	2,566.74
本次可转债发行规模	⑤	59,000.00
模拟可转债年利息总额	⑥	3,935.30
可转债存续期6年本息合计	⑦=⑤+⑥	62,935.30
现有货币资金、交易性金融资产金额、存续期6年盈利余额并扣除前次募集资金余额后合计	⑧=②+③-④	78,848.42
扣除可转债本息后的盈余	⑨=⑧-⑦	15,913.12

注：上表最近三年归属于母公司所有者的净利润系以扣除非经常性损益前和扣除非经常性损益后孰低者计。

按前述利息支出进行模拟测算，公司在可转债存续期6年内年本息合计62,935.30万元。而以最近三年实现的平均经营活动产生的现金流量净额进行模拟测算，公司可转债存续期6年内预计经营活动产生的现金流量净额合计为55,121.58万元，再考虑公司截至2026年3月末的货币资金和交易性金融资产余额26,293.58万元，并扣除前次募集资金余额2,566.74万元后，上述模拟测算结果可以覆盖可转债存续期本息和（即⑧>⑦）。另外，随着本次募投项目的建成，公司业务规模将进一步扩张，公司盈利能力将得到进一步增强，并且可转债具有股

票期权的特性，在一定条件下可以转换为公司股票，随着可转债陆续转股，公司还本付息压力将进一步下降。

### **（三）发行人关于本次项目一资金缺口以及项目一二期资金投入的规划情况**

#### **1、除去本次募集资金及前次募集资金投入外，发行人解决项目一资金缺口的方式**

公司可通过自有资金及生产经营积累、银行借款等多种方式筹集资金解决本次募投项目一资金缺口，确保募投项目的顺利实施，详见本回复之“问题1”之“四”之“（二）除去本次募集资金及前次募集资金投入外，项目一的资金缺口，发行人解决资金缺口的方式，是否存在重大不确定性”。

#### **2、项目一二期并非本次募集资金投入，项目规划较为远期，届时可通过适当外部融资满足项目资金需求**

在资金安排方面，本次可转换公司债券发行后，发行人将首先保证可转债本息的兑付以及本次募投项目的推进。本次募集资金不投入项目一二期，该项目规划周期较长，实施时点相对远期，后续根据市场情况、客户及项目开拓进展、产能爬坡进度等情况择机启动。项目启动时，发行人将结合届时公司整体资金状况，适当借助外部融资渠道完成项目资金筹措。

针对上述情况，发行人已在募集说明书“第三节风险因素”之“三、其他风险”之“（二）与本次可转债相关的风险”之“1、本息兑付风险”进行了如下披露：“本次发行可转债的存续期内，公司需按可转债的发行条款就可转债未转股的部分每年偿付利息及到期兑付本金。除此之外，在可转债触发回售条件时，公司还需承兑投资者可能提出的回售要求。受国家政策、法规、行业和市场等多种不可控因素的影响，公司的经营活动如未达到预期的回报，将可能使公司不能从预期的还款来源获得足够的资金，进而影响公司对可转债本息的按时足额兑付，以及对投资者回售要求的承兑能力。”

五、结合报告期末交易性金融资产、其他流动资产对应产品类型、预期收益率等说明未认定为财务性投资的合理性；本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况

根据中国证监会《证券期货法律适用意见第 18 号》第一条等相关规定，财务性投资包括但不限于：“投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。”

根据中国证监会《监管规则适用指引-发行类第 7 号》的规定，类金融业务包括但不限于：“融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。”

（一）结合报告期末交易性金融资产、其他流动资产对应产品类型、预期收益率等说明未认定为财务性投资的合理性

截至报告期末，发行人交易性金融资产、其他流动资产不包含上述财务性投资类资产（含类金融业务），具体分析如下：

### 1、交易性金融资产

截至 2026 年 3 月末，公司交易性金融资产账面价值为 18,846.55 万元，其中投资成本为 18,700.00 万元，公允价值变动为 146.55 万元，系公司为提高资金使用效率，利用闲置资金购买结构性存款、收益凭证及其他中低风险的理财产品。公司上述理财产品投资明细如下：

单位：万元

理财产品名称	受托方	投资成本	产品类型	风险收益等级	起始日	到期日	预期年化收益率
中信证券财富安享 1 号 FOF 单一资产管理计划	中信证券股份有限公司	3,000.00	理财产品	中低风险 浮动收益型	2025-2-13	2026-5-28	3%~4%
中信证券财富安享 1 号 FOF 单一资产管理计划	中信证券股份有限公司	3,000.00	理财产品	中低风险 浮动收益型	2025-6-4	2026-5-28	3%~4%
金蟾-金亨利 168 期-东方证券收益凭证	东方证券股份有限公司	2,500.00	收益凭证	低风险 浮动收益型	2026-1-6	2026-5-13	1.1%~2.075%

理财产品名称	受托方	投资成本	产品类型	风险收益等级	起始日	到期日	预期年化收益率
人民币结构性存款 (GSDVY202613720)	中国银行股份有限公司 上海市金山支行	2,000.00	结构性存款	低风险浮动收益型	2026-2-13	2026-5-18	0.5%~2%
外贸信托-粤湾悦享2号集合资金信托计划	中信证券股份有限公司	3,200.00	理财产品	中低风险浮动收益型	2026-3-4	2026-5-26	2.1%~2.3%
外贸信托-粤湾悦享4号集合资金信托计划	中信证券股份有限公司	3,000.00	理财产品	中低风险浮动收益型	2026-3-11	2026-4-14	2.1%~2.3%
外贸信托-粤湾悦享1号集合资金信托计划	中信证券股份有限公司	2,000.00	理财产品	中低风险浮动收益型	2026-3-17	2026-4-20	2.1%~2.3%
合计		18,700.00					

公司投资的以上理财产品期限较短，流动性高，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资，具备合理性。

## 2、其他流动资产

截至2026年3月末，公司其他流动资产账面价值为5,337.48万元，其中公司为提高资金使用效率认购的收益凭证5,103.64万元，其中投资成本为5,000.00万元，应计利息103.64万元，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	受托方	投资成本	产品类型	风险收益等级	起始日	到期日	预期年化收益率
恒泰收益凭证 恒富41号	恒泰证券股份有限公司(已更名为:金融街证券股份有限公司)	5,000.00	收益凭证	低风险固定收益型	2025-6-13	2026-5-26	2.60%
合计		5,000.00					

公司购买的上述收益凭证，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资，具备合理性。

## (二) 本次发行董事会决议日前六个月至今，公司已实施和拟实施的财务性投资（含类金融业务）情况

2025年11月19日，公司召开第三届董事会第五次会议，审议通过了向不特定对象发行可转换公司债券相关事宜。自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司已实施或拟实施的财务性投资的情况如下：

## **1、类金融**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在对融资租赁、商业保理和小额贷款业务等类金融业务投资情况。本次募集资金不存在直接或变相用于类金融业务的情形。

## **2、设立或投资产业基金、并购基金**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在设立或投资产业基金、并购基金投资的情况。

## **3、拆借资金、委托贷款**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在对外拆借资金、委托贷款的情形。

## **4、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情形。

## **5、购买收益波动大且风险较高的金融产品**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司存在使用闲置资金购买安全性高、低风险、稳健性好的理财产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

## **6、非金融企业投资金融业务**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在投资金融业务的情形。

## **7、实施或拟实施的财务性投资的具体情况**

自本次发行董事会决议日前六个月起至本问询函回复之日，公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

## 六、核查程序与核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期发行人家用电器精密注塑件收入明细表，核查报告期家用电器精密注塑件收入变动情况；获取家用电器及卫浴行业的行业研究报告，核查发行人下游行业需求及竞争格局变化情况；与发行人销售负责人进行访谈，了解报告期内公司的经营情况，报告期家用电器领域主要客户收入变动原因；

2、查阅同行业可比公司报告期公开信息，核查同行业公司报告期家用电器领域收入变动趋势；

3、获取报告期发行人主要客户收入明细表，核查发行人对主要客户是否存在重大依赖的情形；

4、与发行人销售负责人进行访谈，了解公司主营业务的产品竞争力情况、行业内企业竞争情况以及与主要客户的合作模式是否具备稳定性及持续性；

5、获取报告期发行人收入成本明细表、IPO 阶段收入成本明细表，同行业可比公司报告期毛利率数据，核查发行人报告期毛利率与 IPO 阶段毛利率差异原因、与同行业可比公司毛利率差异原因；

6、与发行人财务负责人进行访谈，了解公司最近三年平均可分配利润以及在可转债存续期间是否具备足够的现金流支付可转债的本息；

7、与发行人财务负责人进行访谈，核查截至报告期末以及本次发行董事会决议日前六个月至今，公司是否存在已实施和拟实施财务性投资（含类金融业务）的情形；获取交易性金融资产、其他流动资产明细以及对应的理财产品说明书，了解形成原因及未认定为财务性投资的合理性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受下游家用电器卫浴细分行业需求变动、下游客户自身经营策略调整以及报告期发行人自身经营情况等因素影响，发行人报告期应用于家用电器领域精密注塑件收入下滑具备合理性；发行人报告期应用于家用电器领域精密注塑件收

入变动趋势与同行业公司存在一定差异，主要系具体家用电器细分领域存在差异所致，具备合理性；

2、报告期内发行人对任意主要客户的销售收入均未超过营业收入的 20%，对主要客户不存在重大依赖的情况；公司主营业务具备较强的产品竞争力，与主要客户的合作模式具备稳定性及持续性，行业内竞争情况有利于企业维护、深化客户关系，因此发行人对主要客户的销售具备持续性，重大客户流失风险较低；

3、报告期内，发行人毛利率低于 IPO 时毛利率、高于同行业公司毛利率具备合理性；

4、公司最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息，在可转债存续期间具备足够的现金流支付可转债的本息；

5、报告期末交易性金融资产、其他流动资产未认定为财务性投资具有合理性；本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在已实施和拟实施财务性投资（含类金融业务）的情形。

### **问题 3**

申报材料显示，发行人就本次发行申请文件中涉及发行人主要客户及应收账款余额前五大客户情况申请信息披露豁免，请发行人说明相关内容是否属于已公开信息或者泄密信息，是否符合《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定。请保荐人、律师、会计师核查并发表明确意见。

**问题 3 回复内容需通过发行上市审核业务系统报送专项核查报告。**

#### **回复：**

申报会计师已按要求对上述问题进行核查，并出具《关于上海肇民新材料科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券申请信息披露豁免的专项核查报告》。

关于上海肇民新材料科技股份有限公司

申请向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函的回复（续）

天职业字[2026]26596 号

[此页无正文]



中国注册会计师

(项目合伙人):



中国注册会计师:

