



# 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报告

保荐人（主承销商）



**中信证券股份有限公司**  
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

二〇二六年五月

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，上海肇民新材料科技股份有限公司（以下简称“肇民科技”“发行人”或“公司”）已会同中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“天职国际”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”“申报律师”或“德恒”）等有关中介机构，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对审核问询函所列的问题进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

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）
<b>对募集说明书、问询回复的修改、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>

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）》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。

## 目 录

目 录 .....	2
问题 1 .....	3
问题 2 .....	61
问题 3 .....	86
其他问题 .....	87
保荐机构总体意见 .....	89

## 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的区别与联系，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：

一、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

(一) 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

### 1、项目一、项目二拟生产的具体产品种类及数量

根据公司现有规划，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”）拟生产具体产品种类及数量如下：

#### (1) 项目一

单位：万套、万元

产品名称	规划年产量	规划年收入	搬迁设备对应产量	搬迁设备对应收入	新购置设备对应产量	新购置设备对应收入
精密注塑件-汽车部件	52,100.00	176,400.00	25,058.48	84,842.91	27,041.52	91,557.09
其中：汽车精密件-乘用车燃油车	24,000.00	84,000.00	11,543.25	40,401.38	12,456.75	43,598.62
汽车精密件-乘用车新能源车	28,000.00	89,600.00	13,467.13	43,094.81	14,532.87	46,505.19
汽车精密件-商用车	100.00	2,800.00	48.10	1,346.71	51.90	1,453.29
精密注塑件-家用电器	400.00	1,600.00	192.39	769.55	207.61	830.45
精密注塑件-高端精密零部件及其他	500.00	1,150.00	240.48	553.11	259.52	596.89
精密注塑模具	0.08	8,000.00	0.04	3,847.75	0.04	4,152.25
合计	53,000.08	187,150.00	25,491.39	90,013.32	27,508.69	97,136.68

注 1：本处列示产量包含搬迁原厂区设备的产量。

注 2：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；

注 3：由于公司精密注塑件产品在生产流程、工艺上无较大差异，相关业务的生产线、生产人员共用，现有产能无法按各产品类型进行详细区分。因此在项目一中使用注塑机台数作为基础按比例在规划年产量和收入之间分摊搬迁设备、新购置设备对应产能及收入。

本项目建成并达产后预计年均销售收入为 187,150.00 万元，其中本次新购置设备的产能对应销售收入预计为 97,136.68 万元。

## (2) 项目二

单位：万套、万元

产品	规划年产量	规划年收入
精密注塑件-汽车部件	10,000.00	33,400.00
其中：汽车精密件-乘用车	8,000.00	26,400.00
汽车精密件-其他	2,000.00	7,000.00
精密注塑件-高端精密零部件及其他	1,000.00	4,000.00
精密注塑模具	0.015	1,500.00
合计	11,000.02	38,900.00

注：本处列示“汽车精密件-其他”包含“汽车精密件-乘用车”和“汽车精密件-商用车”。

本项目达产后预计年均销售收入为 38,900.00 万元。

### 2、相关产品销售情况及本次扩产情况

2023 年、2024 年、2025 年及 2026 年 1-3 月，相关产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
精密注塑件	17,435.17	97.68%	78,079.49	93.92%	67,722.16	92.34%	51,068.68	91.29%
精密注塑模具	414.16	2.32%	5,050.73	6.08%	5,621.48	7.66%	4,874.68	8.71%
合计	17,849.33	100.00%	83,130.22	100%	73,343.64	100%	55,943.37	100%

注：发行人收入披露口径中“精密注塑件-其他”即对应募投规划中产品“精密注塑件-高端精密零部件及其他”。

由上可知，项目一与项目二达产后销售收入金额为 226,050.00 万元，剔除搬迁产能对应收入后，预计新增销售收入 136,036.68 万元。以 2025 年相关产品销售收入 83,130.22 万元为基础，整体扩产倍数为 1.64 倍。

(二) 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

本次募投项目投向产品为精密注塑件和精密模具，不涉及新产品的投入，均为公司现有产品的产能扩充，本次募集资金主要投向主业，具体分析如下。

#### 1、本次募投项目将有效提升公司现有优势产品的产能，不涉及新产品

本项目生产的产品可以广泛应用于纯电动车和混动车，其中热管理模块、电子水泵、

电子水阀、电池模组、旋变传感器的核心零部件等多个产品已规模化量产，有望随着新能源汽车渗透率的不断提升获得更大的市场空间，持续拓展和完善公司在汽车零部件领域的市场布局。

高端家电智能化趋势对材料精度与稳定性提出了更高的要求，其产品品质将直接影响家用电器的使用效果和用户体验。国家及地方补贴政策（如以旧换新、消费补贴）通过扩大覆盖品类、提高补贴上限、鼓励高效产品等方式，直接降低高端家电购买成本，进一步激发了消费者升级需求。通过本项目建设，可以更好的满足下游家电客户持续旺盛的需求。

公司通过本次募投项目的实施，将进一步提升现有优势产品的生产规模，服务主业发展。

## **2、本次募投项目将充分依托公司现有技术和经验积累实现产业升级**

本次募投项目是公司模具设计开发和注塑成型工艺技术在汽车零部件和家用电器领域的深度应用。公司近年来工艺技术日趋成熟，生产流程持续完善，产品体系不断拓展，目前公司已具备对各品类产品高质量的模具设计、加工能力。本次募投项目是在公司现有技术和经验的基础上，为应对客户对产品高度定制化和批量化的双重要求，围绕注塑成型工艺流程的自动化、柔性化改造，进一步提升公司现有产品的生产效率，推动公司在下游应用领域进一步产业化拓展。

## **3、本次募投项目将全面完善公司当前区域战略布局**

本次募投项目布局了海外市场，打造东南亚区域产销基地，有利于进一步提升境外市场份额与品牌影响力，有利于进一步融入主要客户的全球供应链，巩固客户关系并开拓新市场。本次募投项目二建设完成后，将与公司目前境内产能形成互补，将进一步完善公司当前的区域性布局。

**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，则规划产能对应理论工时为 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
投资金额合计	9,393.83

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

序号	项目名称	项目投资总额	拟投入募集资金金额
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) 项目一二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、项目一二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

项目一二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

项目	注塑机数量（台）	产能-理论工时（小时）
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	<b>35,393.37</b>	25,972.78	否
2	设备购置费	34,425.00	<b>5,399.47</b>	282.24	否
3	铺底流动资金	13,000.00	-	-	-
合计		<b>101,041.00</b>	<b>40,792.84</b>	<b>26,255.02</b>	-

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		<b>101,041.00</b>	<b>28,664.70</b>	<b>32,000.00</b>

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	<b>同时在新工厂认证期间，老厂保持持续生产和订单交付</b>	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	<b>新厂新设备正式生产</b>	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。

六、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

（一）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

1、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

（1）融入核心客户的全球供应链体系，抢抓全球化发展机遇，提升市场占有率并巩固行业地位

为匹配客户生产配套要求、提高产业链协同效率，公司正在推进泰国生产基地的建设，本次募投项目实施后，可以及时响应客户需求，深度融入重要客户的全球供应链体系。

报告期内，公司外销收入占比分别为 11.32%、11.17%和 10.07%，外销收入占比相对较低，在此背景下，公司推进海外布局战略具备良好的市场时机。此外，公司重要客户在境外市场布局深入，全球化布局完善，以三花智控为例，2022-2024 年三花智控外销收入占比分别为 46.52%、45.42%和 44.73%，在墨西哥、波兰、越南及泰国拥有 4 个海外生产基地，公司依托现有客户合作基础布局境外生产基地，能够高效契合客户的全球供应配套需求。

当前，中国汽车产业链上市公司正加速布局泰国，在罗勇府、春武里府等东部经济走廊（EEC）区域形成整车+核心零部件+三电系统的集群化发展格局，借力泰国的政策红利与东盟区位枢纽优势，打造面向东南亚及全球右舵市场的制造基地。比亚迪、长城、

上汽等整车企业，以及三花智控、北特科技、维科精密、鸿特科技等零部件厂商均有在泰国进行生产基地布局。

随着中国传统汽车及新能源汽车的产能及品牌出海，供应链体系正在逐步搭建完善，公司紧抓时代契机，结合现有产品及下游客户的合作优势，积极开拓国际市场，更好地满足客户需求和提高客户满意度，提升公司市场竞争力和占有率，实现国内与国外双轮驱动、共同发展，提高品牌的国际知名度和美誉度，增强公司核心竞争力和整体盈利能力，进一步巩固和提升公司在特种工程塑料行业的优势地位。

## **(2) 应对贸易摩擦潜在风险，增强国际竞争力，夯实海外客户拓展基础**

公司目前生产基地均在境内，一方面无法响应重要客户境外生产配套的需求，一方面也在全球贸易摩擦背景下略显被动。

通过本项目建设，一方面公司能以泰国为支点，加强与东南亚、欧洲等国际客户产品及市场开发力度，保障产品供应，提升海外客户服务能力；另一方面，在国际贸易不稳定的背景下，可以有效规避未来潜在的贸易摩擦风险，有效增强公司国际竞争力。通过本项目的建设，公司能够实现对当地及周边客户的高效服务与市场覆盖，为公司持续开拓海外客户、深耕国际市场筑牢发展基础。

## **2、发行人是否具备境外项目运营及管理的能力**

发行人已从多维度搭建起境外项目运营管理体系，具备落地境外项目的充足能力，具体如下：

(1) 异地管理经验丰富。全资子公司湖南肇民为公司 IPO 募投项目实施主体，该项目的顺利落地与运营，已为公司积累了完善的异地公司经营、管理实操经验，为境外项目管理奠定了坚实基础；

(2) 专业第三方协同赋能。公司积极借助外部咨询公司等专业第三方机构的一站式咨询服务，目前项目二的前期沟通、筹备等工作正按计划有序推进；

(3) 核心团队派驻保障落地。公司沉淀了一批具备丰富经验与实操能力的核心骨干员工，计划通过派驻核心人员的方式在泰国实现项目二前期管理与运作，其中首批员工拟于 2026 年上半年派驻至泰国项目现场，负责供应链筛选、厂区行政管理等核心前期工作；

(4) 多方资源助力泰国本土化运营。作为精密注塑领域的知名上市公司，公司拥有较高的行业知名度与影响力，可充分借鉴已在泰国布局的核心客户的海外生产管理经验，同时依托泰国本地华人资源，实现对项目二的高效运营与泰国本土化管理。

综上，发行人凭借自身积累的异地经营管理经验、可借鉴的客户海外运营实践，以及与专业第三方机构的紧密协作，具备开展跨境生产管理的充分能力，预计未来境外项目的跨境运营管理无实质性障碍。

**(二) 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**

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如下：

### **1、境内主管部门备案或审批情况**

#### **(1) 商务部门备案**

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条、第九条的规定，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。对属于备案情形的境外投资，中央企业报商务部备案；地方企业报所在地省级商务主管部门备案。

“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）项目”不涉及敏感国家和地区，亦不涉及《境外投资敏感行业目录（2018 年版）》规定的敏感行业，因此“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）项目”由上海市商务委员会备案。

发行人已于 2025 年 12 月 30 日取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202501128）。

#### **(2) 发改部门备案**

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号）第十三条、第十四条的规定，实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目，实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方

企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。

“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）项目”不涉及敏感国家和地区，亦不涉及《境外投资敏感行业目录（2018 年版）》规定的敏感行业，且投资额为 3 亿美元以下，因此“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）”由上海市发展和改革委员会备案。

发行人已于 2026 年 3 月 20 日取得上海市发展和改革委员会核发的《境外投资备案通知书》（沪发改开放[2026]110 号）。

### （3）外汇登记

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）以及《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》的规定，由银行直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

发行人已就本次发行境外投资项目办理了“ODI 中方股东对外义务出资”外汇登记手续并取得招商银行股份有限公司上海松江支行出具的业务编号为“35310000202604026111”的《业务登记凭证》。

## 2、境外主管部门备案或审批情况

根据泰国大拓律师事务所于 2026 年 3 月 3 日出具的境外法律意见书，“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）”正式建成投入运营前，泰国肇民需履行的境外备案、审批、许可程序如下：

序号	备案/审批/许可名称	核发单位	进度 (截至 2026 年 3 月 3 日)	预估时间表
1	注册公司 (DBD)	泰国商业发展厅 (DBD)	已完成，泰国肇民已于 2025 年 12 月 30 日注册成立，注册号为 0205568079496	-
2	税务登记	泰国税务局	待泰国肇民提交申请	一经提交即办结
3	社会保障登记	泰国社会保障局	待泰国肇民雇佣员工后提交申请	首次雇佣员工之日起 30 日内
4	工伤保险基金登记	泰国社会保障局	待泰国肇民雇佣员工后提交申请	首次雇佣员工之日起 30 日内

序号	备案/审批/许可名称	核发单位	进度 (截至 2026 年 3 月 3 日)	预估时间表
5	外籍员工工作许可证	泰国劳工部 /BOI	待泰国肇民雇佣外籍员工后提交申请	视官方审批情况而定, 需 1-3 个月
6	消防安全证书	当地消防主管部门	待泰国肇民提交申请	建设工程竣工之日
<b>A.泰国肇民在租赁土地上实施该项目需履行的其他前期手续</b>				
7	租赁登记	泰国土地部门	待泰国肇民提交申请	自提交申请之日起 1-2 天内
8	建筑许可证(如在租赁土地上实施该项目, 且涉及改建/施工)	泰国工业区管理局 (IEAT) / 地方主管部门	待泰国肇民提交申请	自提交申请之日起 4-8 周内
9	工业区土地使用和企业经营许可证 (“IEAT01/2”证书) (如在租赁土地上实施该项目)	泰国工业区管理局 (IEAT)	待泰国肇民提交申请	自提交申请之日起 1-3 个月内
<b>B.泰国肇民在拟购买土地上实施该项目需履行的其他前期手续</b>				
10	BOI 申请	泰国投资促进委员会 (BOI)	泰国肇民已于 2026 年 2 月 2 日向泰国投资促进委员会提交 BOI 申请	自提交申请之日起 3-6 个月内
11	投资促进证书 (BOI 证书)	泰国投资促进委员会 (BOI)	待 BOI 批准完成后提交申请	自接收 BOI 批准函之日起 6 个月内
12	BOI 土地所有权许可(Sec.27)	泰国投资促进委员会 (BOI)	待取得 BOI 证书后提交申请	提交该申请之日起 1-3 个月内
13	土地所有权转让与权属登记	泰国土地部门	待签署土地购买协议 (SPA) 以及 BOI 批准完成后申请	签署土地购买协议 (SPA) 及付款后 2-4 周内
14	建筑许可证(如在拟购买土地上实施该项目)	地方主管部门	待 BOI 批准完成以及土地过户完成后申请	自提交申请之日起 4-8 周内
15	工厂经营许可证 (Ror.Ngor.4) (如在拟购买土地上实施该项目)	泰国工业部工业厅 (DIW)	待泰国肇民提交申请	自提交申请之日起 2-3 个月内

根据泰国大拓律师事务所于 2026 年 3 月 3 日出具的境外法律意见书, “泰国肇民尚待履行的前述程序主要为常规程序性事项; 泰国肇民取得上述批准或许可不存在实质障碍。” 泰国肇民将按照当地相关法律法规的要求适时履行前述程序, 预计完成相关程序不存在可预见的不确定性风险。

根据泰国大拓律师事务所出具的前述境外法律意见书, “泰国肇民拟开展的业务活动不属于泰国现行法规强制要求的需取得初步环境影响报告 (IEE)、环境影响评价报告 (EIA) 或环境健康影响评价报告 (EHIA) 的项目或活动类别。泰国肇民仅须遵守常规性的环境与污染防治相关法律法规, 包括向泰国工业部工业厅 (DIW) 运营的一站式

环境中心（OSEC）登记排放（如有）、符合废水排放标准、满足噪声控制要求以及遵守固体废物管理法规；对于在春武里府安美德工业园区内开展的经营活动，相关环境合规事宜由泰国工业园区管理局（IEAT）依据该工业园区环境管理体系统一监管。”

### 3、募投项目用地

截至本回复出具日，泰国肇民尚未取得该募投项目用地。

发行人已与 W.N. Property and Development Co., Ltd.（“卖方”）签署了《土地预留及购买意向书》，拟购买位于泰国春武里府的土地（“目标土地”）用于**泰国肇民实施该募投项目，泰国肇民尚未与卖方签署正式的土地购买协议（SPA）**。根据《土地预留及购买意向书》，土地购买价款折合人民币约 1,288.69 万元，拟通过本次募集资金进行支付。

根据泰国大拓律师事务所于 2026 年 3 月 3 日出具的境外法律意见书，“目标土地位于浅黄分区，泰国肇民拟开展的业务活动不属于泰国《东部经济走廊区划公告》规定的浅黄色区域所禁止的业务活动范畴；该《土地预留及购买意向书》具备泰国合同法规定的具有约束力协议的核心要件，依据《民商法典》，经正式签署的土地买卖协议（SPA）具有法律约束力；泰国肇民取得该土地所有权的不确定性风险主要与 BOI 审批的时间及结果有关，我们认为泰国肇民取得目标土地的永久产权不存在重大不确定性。”

泰国肇民取得目标土地的土地所有权前，前期将通过租赁厂房的方式实施该项目，租赁厂房地地址位于泰国春武里府安美德工业园区。根据泰国大拓律师事务所于 2026 年 3 月 3 日出具的境外法律意见书，“泰国肇民与 KASIKORN Asset Management Company Limited（“出租方”）签署的土地租赁协议尚需向土地部门办理登记，未登记不影响租赁协议在双方之间的效力及可执行性。”泰国肇民将按照当地相关法律法规的要求及时办理登记手续。

### （三）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

发行人本次对外投资项目不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发〔2017〕74 号）中限制类、禁止类对外投资项目，具体分析如下：

类别	具体情形	“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）项目”的具体情况
限制开展的境外投资	赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。	“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）项目”实施地点为泰国，不属于与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区。
	房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。	“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）项目”旨在海外新建汽车零部件及高端精密零部件生产基地，不属于房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。
	在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。	“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）项目”的实施主体为公司全资子公司泰国肇民，主要生产和销售产品为精密注塑件及精密注塑模具，不属于在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。
	使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。	“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）项目”不属于使用不符合泰国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。
	不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。	根据泰国大拓律师事务所出具的境外法律意见书，“经审阅相关文件及资料，并基于本项目规划等限定条件，截至境外法律意见书出具日，该项目的实施不违反泰国现行环境保护、能源消耗、职业健康、安全标准法律法规的规定；未发现该项目存在任何重大违规行为，该项目不违反泰国现行环境影响要求，也不违反能源管控法规或工业安全标准。”
禁止开展的境外投资	涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。	“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）项目”建成后，主要生产和销售产品为精密注塑件及精密注塑模具，不涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出境外投资。
	运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。	发行人已就“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）项目”取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202501128），不属于运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。
	赌博业、色情业等境外投资。	“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）项目”旨在海外新建汽车零部件及高端精密零部件生产基地，不属于赌博业、色情业等境外投资。
	我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。	发行人已就“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）项目”取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202501128），不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资，或其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。
	其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	发行人已就“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）项目”取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202501128），不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资，或其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。

#### （四）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

公司主要产品为精密注塑件及精密注塑模具，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（2017年修订）》（GB/T4754-2017），公司所处行业为“C292 塑料制品业”下的“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。经对照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），其禁止和限制出口的技术主要涉及畜牧业、渔

业、造纸和纸制品业、医药制造业、计算机、通信和其他电子设备制造业、专业技术服务业以及农业、林业、金属制品业、通用设备制造业等领域的相关技术，“C292 塑料制品业”项下无禁止和限制出口技术，本次发行中的境外募投项目“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）项目”建成后，用于生产精密注塑件及精密注塑模具，不涉及《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025）中列示的禁止或限制的技术，不涉及《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025）的出口管制。

综上所述，本次对外投资项目不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。

## 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
2.4	设备安装费	1,555.00	-	1,555.00	是
<b>3</b>	<b>铺底流动资金</b>	<b>13,000.00</b>	-	-	否
<b>4</b>	<b>合计</b>	<b>101,041.00</b>	<b>28,664.70</b>	<b>32,000.00</b>	-

##### （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
<b>1</b>	<b>土地费及工程建设费用</b>	<b>53,528.00</b>	<b>包括土建工程、土地费及配套设施</b>
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
<b>2</b>	<b>工程建设其他费用</b>	<b>88.00</b>	<b>系前期土地勘查费、设计费用，工程监理、工程管理费用</b>

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	<b>注塑机</b>			
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
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

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
5	自动机械臂	国产	400T 以上	12
三	模温机			
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	干燥机			
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	粉碎机			
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	自动化设备	国产		20
七	检测设备			
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	模具设备			
1	数控立式加工中心	进口	F5	2
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

序号	设备名称	国产/进口	规格型号	数量
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
1	建设投资	18,760.00	11,000.00	-
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
2	预备费	940.00	-	否
3	铺底流动资金	2,000.00	-	否
4	合计	21,700.00	11,000.00	-

## (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
合计	15,000.00	-	4,200.00

#### 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	注塑机			

序号	名称	国产/进口	规格参数	数量
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
5	粉碎机	进口	400T 以上	2
六	<b>自动化设备</b>	<b>进口</b>		<b>20</b>
七	<b>检测设备</b>			
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

序号	名称	国产/进口	规格参数	数量
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	
		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，前十名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、本次募投资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）本次募投资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）**

募投资项目效益预测系公司基于当前市场情况对募投资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**

本次募投资项目效益测算假设：

- 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募投资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募投资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-乘用车燃油车	3.50	24,000.00	84,000.00
汽车精密件-乘用车新能源车	3.20	28,000.00	89,600.00
汽车精密件-商用车	28.00	100.00	2,800.00
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
<b>合计</b>	-	<b>53,000.08</b>	<b>187,150.00</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-乘用车燃油车	3.50	<b>1.68</b>
汽车精密件-乘用车新能源车	3.20	<b>3.16</b>
精密注塑模具	100,000.00	<b>145,834.87</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。

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-乘用车燃油车

汽车精密件-乘用车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-乘用车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-乘用车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
<b>合计</b>	-	<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、请发行人补充披露（2）（3）（4）（6）（8）（9）（10）相关风险

### （一）问题（2）相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“一、发行人风险因素”之“（四）财务风险”补充披露如下：

#### “5、湖南肇民资产发生减值的风险

报告期各期，湖南肇民营业收入分别为 3,658.38 万元、7,405.32 万元和 9,210.49 万元，净利润分别为 145.72 万元、513.11 万元和 614.40 万元。报告期内，湖南肇民利润水平相对较低，整体经营情况未达预期。若未来市场竞争加剧，公司中西部市场开拓进展不及预期，可能会出现资产闲置及减值的风险。”

### （二）问题（3）相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目相关风险”补充披露如下：

#### “6、募投项目整体运营风险

公司本次募投项目“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）”总投资金额 101,041 万元，整体投资规模较大，后续会视市场及客户开拓情况启动项目二期的投建。公司目前经营规模与项目投资相比相对较小，可能存在在资金实力、技术储备、管理能力及人才团队等方面无法较好满足整体募投项目运营的风险。”

### （三）问题（4）相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目相关风险”补充披露如下：

#### “7、募投项目存在资金缺口的风险

公司本次募投项目“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）”总投资金额 101,041 万元，拟使用前次募集资金投入金额为 28,664.70 万元，本次募投拟投入 32,000.00 万元，募投项目资金缺口合计 40,376.30 万元。募投项目募集资金不足的部分将由公司自行筹措解决。若本次发行可转换公司债券募集资金规模不及预期，或公司从银行等其他渠道融资受限，则募投项目存在一定的资金缺口风险。”

#### （四）问题（6）相关风险

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募集资金投资项目相关风险”补充披露如下：

##### “8、境外投资项目尚未完成境外审批事项的风险

公司本次募投项目“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）”为境外投资项目，截至本募集说明书签署日，本项目已取得上海市商务委员会颁发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202501128 号）、上海市发展和改革委员会核发的《境外投资项目备案通知书》（沪发改开放[2026]110 号）和招商银行股份有限公司上海松江支行出具的《业务登记凭证》（业务编号：35310000202604026111）。

此外，泰国肇民尚需履行（完成）BOI 审批、工厂经营许可证、建筑许可证等泰国审批或许可程序。泰国肇民尚待履行的前述程序主要为常规程序性事项，泰国肇民将按照当地相关法律法规的要求适时履行前述程序。

若未及时完成相关前述审批或许可程序，本次募投项目可能面临延期实施的风险。”

#### （五）问题（8）相关风险

公司已在募集说明书“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。”

#### (六) 问题(9) 相关风险

公司已在募集说明书“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:

“报告期内公司主营业务毛利率分别为 32.09%、34.30%和 32.86%。公司根据实际经营的历史数据以及公司、行业的未来发展趋势对本次募集资金投资项目的预计效益进行了测算,本次募投项目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)和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)的预测毛利率分别为 34.94%和 31.51%,与公司现有同类产品毛利率基本一致。但是,在募投项目实施过程中,公司可能出现产品价格大幅下滑、原材料等各项成本大幅提高、发行人未能获取更多订单或目标客户等情况,以及本次募投项目效益测算的假设和基础未能充分反映市场的情况,导致本次募投项目出现内部收益率、毛利率等经济指标严重下降、严重偏离预期的风险,影响项目投资收益和公司经营业绩,导致募投项目预期效益无法实现的风险。”

#### (七) 问题(10) 相关风险

公司已在募集说明书“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:

“发行人本次募投项目投资规模较大,项目进入稳定期后,募投项目每年新增折旧摊销金额为 5,665.96 万元,新增折旧摊销规模较大。项目顺利实施后能够有效地消化新增折旧摊销的影响,但是由于募投项目建设需要一定的周期,项目实施后,如果募集资金投资项目不能按照原定计划实现预期经济效益,则新增资产折旧及摊销费用将对公司未来经营业绩产生不利影响。”

## 十二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐人执行了以下核查程序：

1、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，访谈发行人管理层，了解募投拟生产产品的种类及数量，了解相关产品与现有产品之间的区别与联系；查阅发行人报告期内的收入明细，了解相关产品的销售情况；

2、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；

3、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；

4、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；

5、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；

6、访谈发行人管理层，了解发行人关于境外运营管理的计划与措施；查阅发行人境内外相关审批程序的资料、发行人出具的书面说明以及境外法律意见书，了解相关审批程序的取得进展；查阅《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，分析发行人是否符合相关规定；查阅《中国禁止出口限制出口技术目录》（2025），分析发行人是否涉及相关出口管制

7、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；

8、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；

9、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；

10、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

经核查，保荐人针对上述事项、会计师针对问题（2）（3）（4）（5）（7）（8）（9）（10）以及发行人律师针对（1）（3）（5）（6）认为：

1、项目一、项目二拟生产产品均为精密注塑件，与发行人报告期主要产品相同，不涉及新产品，本次募集资金主要投向主业；

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；

3、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，二期为一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；

4、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；

5、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；

6、发行人通过本次境外项目投资，融入客户的全球供应链体系，为海外客户开拓奠定基础，顺应全球化趋势，提高产品市场占有率，增强国际竞争力，同时避免了仅在境内生产经营面临的贸易摩擦风险，本次在境外设厂具有必要性。发行人可通过自身经营发展的经验、异地管理的经验及与第三方机构的紧密配合，预计未来跨境生产管理不存在障碍。发行人已取得上海市商务委员会核发的《企业境外投资证书》、**上海市发展和改革委员会核发的《境外投资备案通知书》**和**招商银行股份有限公司上海松江支行出具的《业务登记凭证》**。根据境外律师出具的法律意见书，泰国肇民尚待履行的前述程序主要为常规程序性事项，泰国肇民取得相关批准或许可不存在实质障碍，泰国肇民取得目标土地的永久产权不存在重大不确定性。经论证，本次对外投资项目符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定，不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、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；

8、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；

9、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；

10、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>				
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	-	6,632.65	74.19%
<b>2023 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	2,239.13	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%
松下集团	<b>295.28</b>	<b>-8.42%</b>	322.42	-56.30%	737.83	-31.39%
合计	<b>5,715.70</b>	<b>-22.97%</b>	<b>7,420.08</b>	<b>-1.23%</b>	<b>7,512.44</b>	<b>-19.58%</b>

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

可比公司	项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度	
		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%。该等客户设置了较为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、技术水准要求严格。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

年度	综合毛利率（%）	相较上一年度的变化（个百分点）
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%

可比公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
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%
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，实现了信息网络技术、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-金享利 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%
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
------	-----	------	------	--------	-----	-----	---------

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		<b>5,000.00</b>					

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、核查程序和核查意见**

## **（一）核查程序**

保荐人及会计师履行了如下核查程序：

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，保荐人及会计师认为：

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：

发行人、保荐人、律师及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》。

## 其他问题

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，披露风险已避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券的申请于2026年1月22日获深圳证券交易所受理，自发行人本次发行申请受理日至本回复出具日，发行人、保荐人持续关注媒体报道情况，通过公开网络检索等方式对相关事项进行了检索核查，经核查：自本次发行申请受理日至本回复出具日，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形。

发行人、保荐人将持续关注有关本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，发行人、保荐人将及时进行核查并持续关注相关事项进展。

### **三、核查程序及核查意见**

#### **（一）核查程序**

针对上述事项，保荐人执行了以下核查程序：

公开网络检索发行人及其子公司的相关媒体报道情况，分析是否属于社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，并与本次项目信息披露进行对比。

#### **（二）核查意见**

自发行人本次发行申请受理日至本回复出具日，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。保荐人将持续关注有关发行人本次发行相关的媒体报道等情况，如果出现媒体对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐人将及时进行核查。

## **保荐机构总体意见**

对本回复材料中的公司回复，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，为上海肇民新材料科技股份有限公司《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报告》之盖章页）

上海肇民新材料科技股份有限公司

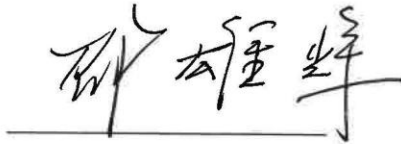


2026年5月8日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《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报告》的全部内容，确认回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长：



邵雄辉

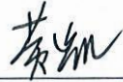


上海肇民新材料科技股份有限公司

2026年5月8日

（本页无正文，为中信证券股份有限公司《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报告》之盖章页）

保荐代表人：



黄凯



范璐



## 保荐人法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《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报告》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：

张佑君

