

证券代码：001282

证券简称：三联锻造

芜湖三联锻造股份有限公司

Wuhu Sanlian Forging Co., Ltd.

（芜湖市高新技术产业开发区天井山路 20 号）



关于向不特定对象发行可转换公司债券
募集资金使用的可行性分析报告（修订稿）

二〇二六年六月

为增加公司竞争优势，实现战略布局，增强公司盈利能力及提升公司核心竞争力，芜湖三联锻造股份有限公司（以下简称“公司”、“三联锻造”）拟向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“可转债”）募集资金。公司董事会对本次发行可转债募集资金运用的可行性分析如下：

一、募集资金使用计划

本次发行募集资金总额预计不超过 62,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	本次募集资金拟投资额
1	新能源汽车零部件精密加工项目	45,857.16	32,000.00
2	汽车轻量化锻件生产（一期）项目	35,733.87	17,000.00
3	精密锻造零部件研发项目	6,970.49	5,000.00
4	汽车精密锻件摩洛哥生产基地项目（一期）	10,903.17	4,000.00
5	补充流动资金	9,000.00	4,000.00
	合计	108,464.69	62,000.00

项目总投资金额高于募集资金拟投资额（包括前次超募资金拟投资额以及本次募集资金拟投资额）部分由公司自筹解决；若本次发行实际募集资金（扣除发行费用后）少于拟投入本次募集资金总额，公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分将通过自有资金或自筹资金解决。

公司董事会将在不改变本次募集资金投资项目的前提下，根据相关法律、法规规定及项目实际需求，对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整。

在本次发行可转债募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况通过自有资金或自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法律、法规规定的程序予以置换。

二、募集资金投资项目的必要性和可行性

（一）新能源汽车零部件精密加工项目

1、项目实施的必要性

（1）顺应行业发展趋势，满足客户一站式采购需求

近年来，汽车产业链专业化分工的趋势愈发明显，下游汽车整车厂或零部件总成厂商为了减少内部加工环节、压缩供应链长度并最终降低成本与资源投入，在日常采购中，会更倾向于选择一站式供应商，即采购即装即用的成品零部件，而非仅经过锻造的毛坯件再由本厂耗费资源和精力去加工，可见产业链供应模式已然改变。在此背景下，就会促使锻造企业持续布局机加工工艺，加大机加工产能，从毛坯供应商升级为成品供应商，才能满足客户日益增长的成品采购需求，并加强与下游客户的深度绑定。

因此，为了顺应行业发展趋势，满足客户一站式采购需求，获取优质客户的认可，公司需要通过本项目的建设实施，在新购置的土地上建设厂房，采购更多先进的机加工设备，从而进一步提升公司精密加工能力，获取更多下游客户的成品订单。

（2）打造高水平生产专线，以提升产品质量稳定性及供应链效率

当前，汽车产业已进入高质量发展阶段，汽车产品性能与安全标准的全面升级以及市场竞争加剧使得下游客户对公司的生产提出了更为严苛的要求。对于下游客户来讲，公司的通用化零部件生产线已难以满足定点产品的个性化工艺标准，例如新能源汽车的三电系统部件等，往往需要特定的设备调试、工艺参数和检测流程。如果公司实施专线生产，可将下游客户技术规范完美融入生产流程，避免因多品类混线生产导致的工艺交叉干扰，可以极大提升产品质量稳定性。另外，生产专线可通过定制化的产能规划、物料调度和排产系统，与下游客户的生产计划实现实时联动。这种点对点的专线供应模式，能有效规避传统多客户混产模式下的排产冲突，提升供应链响应速度，尤其在整车厂推出新车型、扩大产能的关键阶段，可保障定点产品的稳定供应，助力下游抢占市场先机。

因此，公司将通过本项目的建设实施，在新建厂房中为客户配置相关产品的生产专线，以期提升产品的质量稳定性及供应链效率，巩固与下游核心客户的合作粘性，并且为长期战略合作奠定坚实基础，实现公司可持续发展。

（3）进一步扩大产能，以满足不断增长的市场需求

近年来，新能源汽车产业发展迅猛，成为全球汽车行业转型升级的关键驱动力，进而为各类汽车零部件开辟出广阔的增量市场。如电机轴，作为新能源汽车驱动电机的核心部件，其直接影响电机的输出效率与稳定性，随着新能源汽车续航里程、动力性能的升级，电机功率密度不断提升，对电机轴的材质强度、加工精度要求显著提高，单车电机轴的用量与价值量均高于传统车型，可见该领域存在大量增量需求。同时，混动车型的普及进一步扩大了齿轮需求，主要因为其多模式动力切换系统需要更多高精度齿轮实现动力分配，例如行星齿轮组的应用比例大幅增加，推动齿轮采购量持续攀升。未来，随着新能源汽车渗透率的持续上升以及各类车型加速迭代，将会推动电机轴、齿轮等汽车零部件需求的持续增长。

综上，为了承接未来的增量订单，满足更多的市场需求，公司亟需通过本项目的建设实施，进一步加大机加工设备购置，从而保证公司未来的供货能力，促进公司进一步发展壮大。

2、项目实施的可行性

（1）行业市场空间广阔为项目实施提供有力支撑

近年来，受益于行业技术革新及消费需求的带动，全球汽车销量规模持续保持高位，特别是新能源汽车市场，各国竞相发展，行业景气度较高，根据 EVTank 数据显示，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,823.6 万辆，同比增长 24.4%，从而推动上游汽车零部件市场保持较为强劲的增长韧性。根据 QYResearch 数据显示，2024 年全球汽车零部件市场规模为 20,616.4 亿美元，预计 2025 年将增长至 21,043.1 亿美元，同比增长 2.07%。未来，随着全球汽车产业加速向电动化、智能化、网联化转型，将驱动三电系统及智能化零部件需求激增，汽车零部件制造行业将迎来新的发展机遇，根据 QYResearch 预计，2031 年全球汽车零部件市场规模将增长至 24,119.3 亿美元，2025-2031 年的 CAGR 达 2.3%，市场继续保持稳定增长态势。

综上，全球汽车零部件行业市场规模庞大且未来仍有进一步增长的空间，市场前景良好，可为本项目的建设实施提供有力的支撑。

（2）优质且稳定的客户资源为项目实施奠定坚实基础

长期以来，公司凭借着过硬的技术水平、产品质量及优质的客户服务，树立了良好的市场形象，获得了众多国际知名汽车零部件集团客户和知名车企的高度认可，与客户的粘性持续加强，客户群体也不断扩大。截至目前，公司主要客户包括博世、采埃孚、麦格纳、舍弗勒、博格华纳、本特勒、恩梯恩、美国车桥、利纳马、捷太格特、NSK 等，上述客户均为 2025 年全球汽车零部件供应商百强榜上榜企业，其中博世、采埃孚和麦格纳位列前五名。公司直接进入主机厂供应链体系的客户有宝马、大众、理想、蔚来、比亚迪等。同时，公司主要客户还有知名零部件企业 THK、新晨动力、上汽变速器、斯凯孚等。

上述客户实力雄厚，在服务模式、研发设计、制造平台、经营管理及产品品牌等方面已形成自身突出竞争优势，属于公司的优质客户资源，且以上客户对进入其供应链的供应商均具有严格的认定标准，供应商转换成本较高，一般不会轻易进行更换，因此公司的客户队伍具有较强的稳定性。另外，本项目的多个产品已成功获得客户定点，具有产能消化基础。综上，优质且稳定的客户资源为本项目的建设实施奠定了坚实基础。

（3）丰富的生产管理经验丰富及技术储备为项目实施提供有力保障

自成立以来，公司持续推进汽车零部件产品生产工艺的改良创新工作，积累了丰富的生产管理经验。目前已在安徽芜湖、安徽黄山、浙江湖州多地建立起规模化生产基地，拥有大量先进的汽车零部件生产线，生产规模在行业内名列前茅。在日常生产中，为确保产品质量及品牌声誉，公司引进和培养了多名工程技术人员，这些专业人才通过不断摸索、总结，积累了大量机加工等方面的宝贵经验。此外，公司一直严格遵守国家相关法规标准、IATF16949 质量管理体系以及客户的要求，结合公司实际生产经营情况，建立了完善的质量管理体系，保障公司产品出厂质量。

为了紧抓下游客户需求，公司通过持续性的技术研发，并不断投入先进数控设备和自动化生产线，成功攻克了多项工艺难题，目前已掌握了核心技术“锻件

自动化机加工技术”，可实现轮毂轴承类、球头拉杆类、轴类、齿轮类等产品的精密机加工，能够稳定高效地满足客户对精度、效率和可靠性的严苛要求，可为客户提供从毛坯到成品的全方位精密加工解决方案。

由此可知，公司丰富的生产管理经验丰富及技术储备为本项目的建设实施提供了有利保障。

（二）汽车轻量化锻件生产（一期）项目

1、项目实施的必要性

（1）顺应产业发展趋势，抢占新能源汽车核心部件制高点

当前汽车产业正经历“电动化、智能化、轻量化”三重变革，各大整车厂商在续航、充电效率与安全之间重新平衡整车重量与能量密度。轻量化方面，行业已经从简单的减重增效逐步升级为涵盖材料、结构及制造工艺的系统性工程，铝、高强钢等材料应用成为主流。智能化则将底盘、车身、热管理等传统机械系统转化为可感知、可控制的智能执行单元，对零部件的几何精度、散热能力与数据兼容性提出前所未有的高标准。三重趋势叠加，迫使上游汽车零部件的克级减重、毫米精度、优良散热性等指标成为行业硬性门槛。

本项目生产的产品以高疲劳强度与刚性保障整车在电动化高扭矩工况下的结构安全，锻压件则以成形性好、结构强度大等综合优势，实现产品减重，同时满足对尺寸精度与一致性的严格要求；IGBT 散热板为功率半导体提供高效热管理，支撑高压平台与高算力电控的可靠运行。

综上，在当前汽车产业“轻量化、电动化、智能化”深度融合的背景下，本项目的建设是应对以上产业发展趋势的战略性举措。

（2）丰富产品品类，提升产品附加值

当前，公司产品已覆盖制动系统、转向系统、传动系统、悬架系统等底盘系统以及发动机系统，形成了较为完备的底盘与动力总成零件谱系。本项目在此基础上，通过引入行星齿轮、半轴齿轮、球笼等全新品类，不仅进一步延展了产品横向广度，使客户能够一次性完成多系统采购，显著增强公司供应黏性与议价能力。

此外，为满足新能源汽车对“减重、提效、控本”的更高要求，本项目采用的冷温锻压等工艺与合金材料、高强钢等新材料，能有效兼顾轻量化、高强度与批量一致性的零部件解决方案，整车厂商将更愿意为减重带来的能耗红利、为精度带来的装配简化和为一致性带来的可靠性溢价买单，项目产品的附加值得以显著提升。

综上，本项目建成运营后，不仅能有效丰富拓展产品线，还能升级工艺技术提升产品附加值，多维度提升公司竞争力。

（3）同时实现成本领先与差异化的混合战略，实现可持续发展

本项目建成后，公司产能得以进一步扩充，将更能有效发挥规模经济效应，实现成本领先的基本竞争战略。随着生产规模的扩大，单位产品的固定成本（如设备折旧、管理费用等）将被更多产品分摊，从而有效降低单位成本。此外，大规模采购原材料能够增强与供应商的议价能力，进一步降低成本。这种成本领先战略不仅提升了企业的盈利能力，还增强了企业在市场中的价格竞争力，为企业的长期发展奠定了坚实基础。

在成本领先的基础上，本项目还专注于生产高附加值产品，实现差异化战略。通过技术创新和产品设计优化，项目能够满足特定客户群体对高端产品的需求，形成差异化竞争优势。高附加值产品不仅能够提升企业的品牌形象，还能为企业带来更高的利润空间。项目带来的差异化战略有助于企业在细分市场中吸引更多的优质客户资源，进一步拓宽销售渠道，提升市场占有率。

综上，本项目通过扩大产能实现成本领先，并通过生产高附加值产品实现差异化，形成了独特的混合竞争战略。混合战略不仅降低了单位成本，提升盈利能力，还通过差异化产品满足了高端市场需求，增强了企业的市场竞争力。总之，本项目建成后，企业得以利用混合战略，能够在大规模市场和细分市场中同时取得成功，全面提升综合实力，增强抗风险能力和盈利能力，为企业的可持续发展提供有力保障。

2、项目实施的可行性

（1）政策及产业规划的扶持为项目的实施奠定了政策基础

近年来，国家密集出台《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》《智能网联汽车技术路线图2.0》等纲领性文件，有力推动行业的发展。2024年1月起施行的《产业结构调整指导目录（2024年本）》将“汽车关键零部件、轻量化材料应用、新能源汽车关键零部件”列入鼓励类，并配套提出可靠性提升、绿色制造、再制造等要求。2023年工信部发布的《汽车产业稳增长工作方案》明确“突破高精度齿轮、车规级芯片等薄弱环节”，更是直接呼应本项目行星齿轮、IGBT散热板等关键部件布局。北京、上海、浙江、安徽等省市均提出在财政、土地、用能等方面给予落地企业配套奖励。购置税减免、充电基础设施补贴等消费刺激政策持续释放电驱系统、底盘轻量化部件的市场空间，为本项目冷温锻铝制高附加值零件提供稳定需求端支撑。

综上，从国家顶层布局到地方实施细则，再到新能源汽车消费刺激，政策体系已为本项目在技术路线、市场需求、资金配套等方面构筑了持续利好的发展环境。

（2）优质稳定的客户源为项目的产能消化创造了广阔的市场空间

由于汽车零部件与汽车整体质量、性能、安全息息相关，下游客户对供应商有着极其严格的资格认证程序，涵盖了质量控制能力、生产组织能力、企业管理能力、市场应变能力及信息技术能力等，在相关配套零部件进行批量生产前还需履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），并经过反复的试装和验证。所以一旦双方合作关系确立，整车厂或汽车零部件供应商通常不会轻易变换其配套零部件供应商。

依托公司在技术研发、质量管理等方面的综合优势，公司与众多全球知名汽车零部件供应商与国内知名整车制造商建立了长期稳定的合作关系，其中包括博世(Bosch)、麦格纳(Magna)、采埃孚(ZF)、舍弗勒(Schaeffler)、博格华纳(Borgwarner)、上汽集团、长城汽车等。全球知名大型汽车零部件供应商的认可，一方面体现了公司产品在技术、质量等方面的优越性，另一方面也为公司在汽车锻件领域建立了较高的品牌知名度，在巩固现有优质客户市场的基础上，可进一步开拓新的客户。

这些优质稳定的客户不仅能保证公司有持续的订单，许多客户还有意向增加对公司采购的产品种类或是对公司提出了采购机加工产品的需求，为项目建成后的产能消化创造了充分的渠道和广阔的市场空间。

（3）生产工艺与技术研发优势为项目的实施提供了技术保障

公司在汽车锻件领域深耕多年，一直以来十分注重生产工艺与产品技术的研发与应用，拥有成熟的生产工艺、先进的设备及模具制造技术、创新的旋压技术等核心技术。经过多年积累，在锻造净近成型、高精度机加工、非调质钢控冷、余热淬火等方面形成了核心竞争力，并在产品结构设计开发和生产工艺、生产用模具设计制造、生产用设备系统设计等方面取得了多项专利。

在生产上，公司通过模具的工装设计、产品设计方案与生产工艺控制的精进，有效地提高了产品质量并降低了原材料的损耗；同时，公司自行研发制造生产设备及其系统，不仅使设备的性能更加贴合公司生产的需求，同时也降低了设备折旧费与能源损耗等制造费用，显著地提高了生产效率并降低了生产成本。在技术上，公司与多家国际汽车零部件厂和整车厂家达成战略合作，通过积极参与、配合客户产品的前期研发工作，既能研发出兼具性价比和客户需求的新品，又能不断深入研究进行工艺优化调整，提升产品附加值，稳固客户合作关系。

因此，公司在生产工艺与技术研发上积累的丰富经验能够保证本项目的产品质量与市场竞争力，为获得稳定的订单与盈利水平提供了技术保障。

（4）成熟的管理能力为项目的实施提供了经营保障

汽车锻件由于种类、型号繁多，生产管理难度较大，只有通过持续的精细化、系统化管理，才能更好地保证产品质量、及时供货以满足客户需求。公司在长期的生产经营活动中不断积累总结技术、生产、布局等方面的优秀经验，并将上述优势逐渐形成标准化、流程化、制度化体系运作，以提升公司的管理效率，形成了一套具有自身特色、较为完善的经营管理制度。管理类人员具有多年从业经验，熟悉项目规划、设计、设备选型、工艺组织、职工培训、运营管理等项目建设及运营所涉及的各个环节。此外，公司多年来遵循标准化生产管理，建立了包括前期开发、生产管理、成本控制、产品质量控制等一系列完整的研发生产制造管理体系。

公司凭借多年对行业及产品的认知，与积累形成的管理制度可以有效地保障本项目的顺利实施，降低经营管理风险。

（三）精密锻造零部件研发项目

1、项目实施的必要性

（1）紧跟行业发展趋势，抢占技术先发优势

当前，全球高端装备制造领域正迎来以轻量化、高性能、高可靠性为核心的技术变革。公司计划开发的滚柱丝杠副、谐波减速器、关节模组等产品，均属于精密新型特种锻件和核心功能部件，对提升整机性能具有关键作用。面对日益激烈的国际竞争和快速迭代的市场需求，企业必须加快在超精磨削、复合齿形设计、多材料成型等尖端工艺上的研发布局。若不能及时开展相关技术攻关，公司将难以突破国外在精密传动领域的技术垄断，错失高端市场发展机遇。本项目将通过系统性开发高性能精密锻件与精密模组，打造自主可控的核心工艺能力，为企业赢得技术领先优势和战略主动。

（2）丰富现有产品结构，拓展新的发展赛道

公司长期以来专注于汽车高端锻件的研发与制造，在模具设计、精密锻造和热处理等关键环节具备深厚积累。本项目将依托企业现有技术积累，加大对高精度研发与试制设备的投入，拓展材料成型、精密加工、热处理等先进工艺在新兴领域的应用，重点布局滚柱丝杠副、谐波减速器、关节模组等高精度传动部件。进一步丰富产品结构，培育新的增长点，提升企业的可持续发展能力。

（3）提高精密加工水平，增强研发创新能力

精密锻造件和核心功能部件对组织均匀性、尺寸稳定性和疲劳性能具有极高要求。滚柱丝杠副和谐波减速器要求解决啮合干涉、磨损控制、长寿命润滑等系统性问题。公司目前已建立从材料预处理、精密锻造、控温冷却到智能化检测的全流程技术体系。本项目将通过引入高精度数控设备、工业仿真平台和基于机器视觉的在线检测系统，持续优化精密成形工艺，实现锻件组织与性能的协同调控。在此基础上，企业将形成“设计-仿真-试制-测试”的一体化能力，推动精密锻件

从“制造”向“智造”跃升，全面提升企业自主创新能力，推动企业向技术驱动转型。

2、项目实施的可行性

（1）积极的产业政策为项目注入了强劲的研发动力

国家持续加大对高端制造与关键核心技术突破的支持力度，出台了一系列鼓励科技创新与产业升级的政策。《工业和信息化部等七部门关于推动未来产业创新发展的实施意见》《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》《企业技术创新能力提升行动方案（2022—2023年）》等明确提出支持企业深耕技术研发、加强系统与关键部件攻关，培育新技术、新业态，为项目的实施提供了有力的政策保障与发展契机。

（2）丰富的应用场景为项目奠定了庞大的市场基础

随着智能制造及高端装备等领域的技术融合不断加速，各类终端应用场景正以前所未有的广度与深度向外拓展，终端对高负载、长寿命、高可靠运动与动力传递部件的需求呈爆发式增长。本项目正是瞄准这一历史性窗口期，依托团队在锻造、热处理、精密加工等方面的多年技术积淀，系统布局并协同攻关高承载滚柱丝杠、高精度谐波减速器、轻量化一体化关节模组三大核心部件。凭借技术壁垒高、市场容量大、客户黏性强、国产化替代迫切等多重优势，项目成果将直接切入万亿级高端零部件市场，为本项目成果转化提供了充分的市场空间和商业前景。

（3）同源的技术体系为项目提供了显著的成本优势

公司在高要求机械部件的研发、制造与供应链管理中积累了多项核心技术，构建了完善的技术研发与生产管理体系。企业在模具设计与制造、精密成型、热处理及加工优化等方面拥有丰富经验，并获得多项境内外专利。

本项目将充分发挥企业多工艺、多材料技术协同的优势，针对滚柱丝杠副开发精密磨削与表面织构技术，针对谐波减速器突破复合齿形设计，为精密锻造技术的突破提供坚实支撑。通过建设专业试制线和装配检测系统，公司可实现从核心零件到集成模组的全流程自主开发，为本项目带来显著的成本与控制优势。

（四）汽车精密锻件摩洛哥生产基地项目（一期）

1、项目实施的必要性

（1）响应国家“走出去”的号召，完善全球生产网络的需要

近年来，中国政府积极推动“一带一路”倡议，积极引导中国企业参与新型全球化进程，推动区域产业集群协同可持续发展。汽车产业作为全球化程度最高的行业之一，其零部件企业融入全球供应链体系已成为必然趋势。

作为国内领先的汽车锻造零部件供应商，公司依托多年技术积累，在工艺水平、产能规模、产品矩阵及质量管控等方面已获得国际客户广泛认可。数据显示，2022年至2024年公司外销收入占比持续攀升，由22.52%增至32.09%，充分印证国际市场对公司产品技术实力与质量标准的认可。然而公司现有的生产基地高度集中于国内，导致区域市场开拓能力受限，也制约了对新兴市场机遇的快速响应能力，难以有效应对地缘政治风险，构建多元化全球生产体系已上升为战略刚需。

通过本项目的实施，公司将在摩洛哥建设生产基地，构建“国内制造中心+摩洛哥海外枢纽”的双引擎生产体系，依托摩洛哥的地缘优势，切入欧洲中高端市场，同时辐射非洲新兴市场。此外，可以通过全球产能平衡配置，有效分散区域市场波动风险。这一战略布局不仅契合国家“走出去”号召的区域协同理念，更为企业实现可持续增长目标奠定坚实基础。

（2）应对国际贸易摩擦风险，深化战略合作关系的需要

近年来，全球贸易格局复杂多变，贸易保护主义抬头，以关税、技术准入限制及反倾销调查为代表的贸易摩擦风险显著加剧，给我国汽车零部件出口业务带来多重挑战。在此背景下，国际品牌的终端客户愈发重视供应链安全，将产业链的地域平衡配置纳入战略考量范畴。

经过多年行业深耕，公司已成功进入博世、采埃孚、麦格纳等全球知名汽车零部件厂商的供应链体系，优质客户资源构成核心竞争优势。随着全球汽车产业链加速重构，终端客户对供应链安全与响应效率提出更高要求，要求供应商具备全球化交付能力，部分战略客户已将海外供应链建设纳入合作考核指标，以确保

供应商具备市场波动下的及时响应能力和稳定供货保障。若公司未能及时建立海外生产基地，长期依赖国内出口的商业模式将导致海外市场竞争力下降、订单获取难度增加等连锁反应，错失业务机会的风险，可能最终制约外销业务的持续增长。

摩洛哥作为非洲与欧洲的重要贸易枢纽，已与欧盟、美国等签署自由贸易协定（FTA），本地生产的产品可直接出口至欧洲市场并享受关税减免政策。通过在摩洛哥设立生产基地，公司可有效规避原产地规则限制，降低因贸易摩擦导致的额外关税成本和供应链中断风险。此外，摩洛哥政府对汽车零部件产业提供税收优惠与投资补贴等，显著提升企业抗风险能力。

本项目的实施可以有效降低物流成本以及因国际贸易政策波动面临的供应链风险，缩短供应交期、加快响应速度，不仅能稳定现有国际客户的合作粘性，更能增强公司在全球供应链中的配套能力，为争取客户新增项目订单、拓展合作广度与深度创造关键条件。

（3）优化产能结构，提升公司竞争力的需要

在全球汽车产业加速向电动化、智能化转型的背景下，高端汽车零部件市场呈现出技术门槛高、质量标准严、供应链稳定性要求高的特点。国际主流整车厂及一级供应商对合作企业的遴选日趋严格，不仅要求产品具备卓越的品质一致性和可靠性，还对供货能力、响应速度、本地化配套水平提出更高标准。

目前，公司凭借在锻造工艺、材料研发、质量控制等方面的长期积累，已成功进入多家国际知名企业的全球供应体系，获得客户广泛认可。然而，随着客户产品迭代速度加快、订单结构向高附加值产品倾斜，仅依靠国内出口模式，已难以满足客户对交货周期、应急响应和区域供应链安全的高标准要求，这在一定程度上制约了公司承接更多高利润空间订单的机会。

本项目的实施是公司把握全球汽车产业重构机遇，通过在摩洛哥建设生产基地，公司可实现全球产能的战略性布局。在显著提升整体产能规模的同时，进一步优化公司的产能结构，贴近客户的目标市场，为承接更多高附加值的订单做准备。同时，也增强了应对如地缘冲突、物流中断等突发事件的弹性与韧性，确保在全球市场波动中保持稳定交付能力。这不仅有助于巩固与现有战略客户的合作

关系，还将提升公司在全球市场的品牌影响力和议价能力，吸引更多潜在高端客户，拓展新的业务增长点。最终有助于公司将持续提升国际市场占有率，增强整体盈利能力和抗风险能力，为打造世界级汽车零部件供应商奠定坚实基础。

2、项目实施的可行性

(1) 优质稳定的客户源为项目的产能消化创造了广阔的市场空间

凭借高效的新项目开发流程、稳定的产品质量以及卓越的客户服务，公司已与多家全球领先的汽车零部件集团建立了长期、稳固的战略合作关系。目前，公司主要客户包括博世(Bosch)、采埃孚(ZF)、麦格纳(Magna)、舍弗勒(Schaeffler)、博格华纳(BorgWarner)、本特勒(Benteler)、恩梯恩(NTN)、美国车桥(AAM)、利纳马(Linamar)、捷太格特(JTEKT)、NSK等国际知名企业，均位列2025年全球汽车零部件供应商百强榜，其中博世、采埃孚和麦格纳更是位居榜单前五，充分彰显了公司在全球汽车产业链中的市场认可度。由于国际汽车零部件一级厂商对上游配套企业实行严格的准入认证体系，一旦确认合作关系不会轻易更换，公司与上述客户形成的长期合作关系具有高度粘性，为业务的持续稳定增长提供了坚实基础。

上述优质客户资源不仅带来稳定的订单支撑，还能有效降低新客户开发中的信任门槛，缩短供应商认证周期，显著提升市场开拓效率。同时，高附加值产品的订单获取往往依赖于供应商的全球配套能力和本地化响应水平，公司当前客户群体对全球化产能布局的明确要求，也为本次募投项目提供了清晰的市场需求导向。

目前公司多家海外战略客户已明确表达进一步深化合作的意愿，这些潜在业务机会与本次募投项目新增产能高度匹配。公司既有的优质客户基础和稳定的订单获取能力，为消化新增产能提供了强有力的市场保障。

(2) 丰富的工厂建设及生产经验为本次项目实施提供了坚实的运营基础

公司作为汽车锻件领域的深耕者，已构建起覆盖研发、生产、供应链管理的全价值链体系。通过持续优化产品矩阵布局与产能扩张规划，公司旗下拥有多家

子公司，并在多个地区建立了生产基地，这些举措不仅丰富了公司的工厂建设和运营经验，还增强了其市场响应能力和竞争力。

凭借成熟的生产工艺、先进的设备及模具制造技术，以及创新的旋压技术等核心技术，公司在锻造净近成型、高精度机加工、非调质钢控冷、余热淬火等方面形成了独特的技术优势。经过多年的研发和技术积累，公司在产品结构设计开发、生产工艺改进、生产用模具设计制造以及生产设备系统设计方面取得了众多专利成果，进一步巩固了其行业领先地位。

为了提高管理效率和运营水平，公司将长期积累的技术、生产和布局方面的经验转化为标准化、流程化和制度化的管理体系，形成了一套具有特色的完善经营管理制度。这一体系覆盖了从原材料采购、存货管理到物流运输及供货等多个环节，旨在缩短产品生产周期、提升供货速度，确保高效运作。

此外，公司管理团队均具备深厚的行业背景和丰富的从业经验，在项目规划、设计、设备选型、工艺组织、职工培训及运营管理等关键环节展现出卓越的专业能力。遵循严格的标准化生产管理模式，公司建立了一套完整的研发、生产制造管理体系，涵盖前期开发、生产管理、成本控制和产品质量控制等多个方面。

基于对行业的深刻理解和积累的管理制度，公司能够有效保障项目的顺利实施，降低经营管理风险。尤其是在工厂建设及生产运营方面的丰富经验，使得公司能够将现有的技术、生产和营销优势完美结合，为项目的成功实施提供强有力的运营保障。

（3）摩洛哥的区位及政策优势为本项目的实施提供了良好的投资环境

摩洛哥位于非洲西北部，紧邻直布罗陀海峡，距离欧洲大陆仅 14 公里，是连接欧盟、中东和非洲三大市场的战略枢纽。作为非洲第五大经济体（北非第三位），摩洛哥 2024 年国内生产总值为 1,553.5 亿美元，人均国内生产总值为 3,993.4 美元。

在战略投资环境方面，摩洛哥具备多重优势。首先，其政治体制稳定，已与 90 多个国家签署自由贸易协定，并通过地中海走廊与欧洲公路网络无缝衔接，

辐射 25 亿人口市场。其次，基础设施建设达到国际标准，拥有覆盖全国的现代化交通网络。更为重要的是，摩洛哥政府实施“2023-2026 工业加速计划”，通过设立 38 个工业加速区（ZAI）和 15 个重点产业集群，为制造业、新能源及出口导向型产业提供政策支持。

在制度保障层面，摩洛哥构建了完善的外商投资保护体系，外资企业享有与本国企业同等权利；并制定优惠税收政策吸引投资企业入驻。此外，摩洛哥还成立一系列基金，如投资促进基金、哈桑二世基金、能源基金、旅游发展基金等，以鼓励和吸引投资。

值得关注的是，摩洛哥与中国已建立多层次投资保障机制。两国签署的《投资保护协定》《避免双重征税协定》和《经济和贸易协定》，为双边投资提供法律框架。2024 年中摩贸易总额为 90.4 亿美元，中国已成为摩洛哥在非洲之外的第二大投资来源国。

在汽车产业领域，摩洛哥已形成完整的产业链生态。作为非洲最大的汽车生产国，2023 年，汽车及零部件出口额超 140 亿美元，成为继磷酸盐及衍生物后的第二大出口产品。2024 年整车产量突破 61 万辆，其中新能源汽车占比达 15%。当地聚集了 STLA、雷诺-日产联盟、宝马、奔驰、大众等全球车企，目前，摩洛哥境内共有 250 余家与汽车产业相关的公司，相关从业人员达到 22 万人。

综上，通过在摩洛哥建立生产基地，公司将能够充分利用当地丰富的土地、人力资源以及有利的税收政策，从而为项目的顺利推进奠定坚实的政策基础和发展环境。

（五）补充流动资金

1、项目实施的必要性

为公司后续的发展战略提供资金保障，随着客户及订单的不断增加，业务规模呈现明显的增长态势，公司正常运营和持续发展所需的资本性支出和营运资金将迅速增加，对流动资金的需求也将逐步增长，流动资金缺口增加，通过本次募集资金补充流动资金，将有力支撑公司业务稳步扩张，提高公司的综合经营实力，增强公司的市场竞争力。

2、项目实施的可行性

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金部分用于补充流动资金，符合《上市公司证券发行注册管理办法》《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》中关于募集资金使用的相关规定，方案切实可行。同时，公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、审批、使用、管理与监督做出了明确的规定，形成了规范的公司治理体系和内部控制环境，能够保证募集资金的规范使用。

三、本次募集资金投资项目具体情况

（一）新能源汽车零部件精密加工项目

1、项目基本情况

通过本项目的建设实施，在新购置的土地上建设厂房，采购更多先进的机加工设备，从而进一步提升公司精密加工能力，以公司成熟技术在新能源汽车零部件领域优化产品结构，提升产线自动化程度和运行效率，继续保持行业领先地位。

2、项目投资安排

本项目总投资额为45,857.16万元。具体投资安排如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比
1	建设性投资	43,944.12	95.83%
1.1	工程建设及其他费用	5,765.62	12.57%
1.2	设备购置费及安装费用	38,178.50	83.26%
2	土地购置费	1,214.16	2.65%
3	铺底流动资金	259.44	0.57%
4	基本预备费	439.44	0.96%
合计		45,857.16	100.00%

3、项目实施主体

本项目的实施主体为芜湖三联锻造股份有限公司，实施地点为安徽省芜湖市高新区南区新阳路7号。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目涉及的报批事项

截至本报告出具日，本项目所涉及的**发改委备案、环评手续及节能审查已完成**。

(二) 汽车轻量化锻件生产（一期）项目

1、项目基本情况

项目以公司成熟技术在汽车轻量化锻件生产领域优化产品结构，提升产线自动化程度和运行效率，继续保持行业领先地位，引领技术的发展，使企业获得更大的利润空间。

2、项目投资安排

本项目总投资额为 35,733.87 万元。具体投资安排如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比
1	建设性投资	32,671.90	91.43%
1.1	工程建筑及其他费用	7,135.34	19.97%
1.2	设备购置费及安装费用	25,536.56	71.46%
2	土地购置费	1,358.50	3.80%
3	铺底流动资金	1,376.75	3.85%
4	基本预备费	326.72	0.91%
合 计		35,733.87	100.00%

3、项目实施主体

本项目的实施主体为公司全资子公司芜湖兆联汽车轻量化技术有限公司，实施地点为安徽省芜湖市繁昌区繁昌经济开发区黄浦江路 15 号。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目涉及的报批事项

截至本报告出具日，本项目所涉及的**发改委备案、环评手续及节能审查已完成**。

（三）精密锻造零部件研发项目

1、项目基本情况

项目将结合技术发展趋势和公司现有的技术积累，通过购置先进的研发、试制、检测及验证设备，深耕锻造及精密加工细分领域，围绕滚柱丝杠、谐波减速器、关节模组，实现孵化新技术、开拓新赛道、培育新产业的发展战略。

2、项目投资安排

本项目总投资额为**6,970.49**万元。具体投资安排如下：

序号	项目	投资金额（万元）	比例
1	固定资产投资	5,188.60	74.44%
1.1	建筑工程装修费	144.60	2.07%
1.2	软硬件设备购置费	5,044.00	72.36%
2	研发费用投入	1,730.00	24.82%
2.1	研发人员薪酬	540.00	7.75%
2.2	研发实施费用	1,190.00	17.07%
3	基本预备费	51.89	0.74%
合 计		6,970.49	100.00%

3、项目实施主体

本项目的实施主体为芜湖三联锻造股份有限公司，实施地点为安徽省芜湖市高新区南区新阳路7号。

4、项目建设期

本项目建设周期为36个月。

5、项目涉及的报批事项

截至本报告出具日，本项目所涉及的**发改委备案及环评手续尚需重新办理，研发项目节能审查尚需重新备案**。

（四）汽车精密锻件摩洛哥生产基地项目（一期）

1、项目基本情况

通过本项目的实施，公司将在摩洛哥建设生产基地，构建“国内制造中心+摩洛哥海外枢纽”的双引擎生产体系，依托摩洛哥的地缘优势，切入欧洲中高端市场，同时辐射非洲新兴市场。此外，可以通过全球产能平衡配置，有效分散区域市场波动风险。这一战略布局不仅契合国家“走出去”号召的区域协同理念，更为企业实现可持续增长目标奠定坚实基础。

2、项目投资安排

本项目总投资额为 10,903.17 万元。具体投资安排如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占比
1	建设性投资	9,807.01	89.95%
1.1	工程建筑及其他费用	4,685.00	42.97%
1.2	设备购置费及安装费用	5,122.01	46.98%
2	土地购置费	711.00	6.52%
3	铺底流动资金	287.09	2.63%
4	基本预备费	98.07	0.90%
合计		10,903.17	100.00%

3、项目实施主体

本项目的实施主体为公司摩洛哥孙公司，实施地点为摩洛哥（具体以摩洛哥政府有关部门出具的土地证明为准）。

4、项目建设期

本项目建设周期为 24 个月。

5、项目涉及的报批事项

截至本报告出具日，本项目已完成 ODI 发改委备案及 ODI 商务部备案，公司已与相关方签署土地购买谅解备忘录，明确了土地购买的核心意向及初步约定，并于 2026 年 4 月支付了土地定金，目前正处于入园申请文件审批阶段，待入园

许可获批、实施主体成立后，方可推进正式购地及产权登记相关手续，相关程序的办理不存在实质性障碍。

（五）补充流动资金

公司综合考虑了行业发展趋势、自身经营特点、财务状况以及业务发展规划等经营情况，拟补充流动资金 9,000.00 万元，经调减后拟使用本次募集资金中的 4,000.00 万元补充流动资金。

四、募集资金投向对公司的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次可转债募集资金用于投资公司自建项目，符合国家产业政策和公司发展的需要。该项目将对公司产能进行扩充，通过引进的各类生产设备，丰富公司产品品类，充分发挥公司产品竞争优势，更好地满足市场需求，提高各类汽车精密锻件及新能源轻量化锻件的交付能力，提升公司核心竞争力及盈利能力。同时，公司在精密锻造零部件前瞻性技术研发和样件试制，在关键技术和制造能力方面与公司现有产品具有高度的协同性和通用性，是公司拓展业务领域、对现有核心技术的深入研究和创新性延伸，有利于公司进行下游产品延伸，是公司战略发展的重要组成部分。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

可转换公司债券在符合条件时可转换为公司股票，兼具股权融资和债务融资的特性，通常具有较低的票面利率，能够降低公司融资成本。通过本次发行，公司适当提高负债水平，充分利用债务杠杆，优化公司资本结构，提升公司资产收益率，相应提高股东利润回报，符合公司发展需求。

募集资金到位后，公司总资产和净资产规模将相应增加，公司的整体资金实力将得到进一步增强，为公司业务发展提供有力保障。由于募集资金投资项目建成投产并产生效益需要一定时间，如果短期内发生大量债转股，则短期内公司净资产收益率及每股收益可能有所下降；未来募投项目逐步达产后，预计公司盈利能力将会得到提升，资金实力将进一步增强，净资产收益率及每股收益将有所提高。

五、结论

综合上述，公司认为：公司本次可转换公司债券募集资金投向符合国家产业政策及公司的战略发展规划，投资项目具有良好的效益。通过募投项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，增强公司综合竞争力，有利于公司可持续发展，符合全体股东的利益。本次可转换公司债券的募集资金运用是必要的、可行的。

芜湖三联锻造股份有限公司

董事会

2026年6月12日