

关于渤海汽车系统股份有限公司发行股份  
及支付现金购买资产并募集配套资金暨关  
联交易申请的审核问询函中有关标的公司  
财务会计问题的回复之核查意见

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于渤海汽车系统股份有限公司  
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易  
申请的审核问询函中有关标的公司财务会计问题的回复之  
核查意见

上海证券交易所：

根据贵所下发的《关于渤海汽车系统股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函》（上证上审（并购重组）〔2025〕92 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，对审核问询函所提的标的公司财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“标的资产审计会计师”）对重组标的公司（以下分别简称“北汽模塑”、“廊坊安道拓”、“廊坊莱尼线束”）相关资料进行了认真核查，现就核查情况回复如下：

#### 问题 4、关于标的公司业务与客户

根据重组报告书：（1）标的公司北汽模塑等均位于汽车零部件行业，相关市场参与主体较多，包括整车厂商体系内的相关企业、中外合资企业和第三方生产企业等，未来市场竞争程度可能进一步加剧；（2）标的公司产品为传统燃油车和新能源汽车的通用零部件，下游整车客户包括传统燃油乘用车和新能源乘用车领域知名整车厂商；（3）2024 年北汽模塑、廊坊安道拓、智联科技和廊坊莱尼线束 4 家标的公司第一大客户收入占比分别为 65.12%、97.93%、100.00% 和 72.23%，其中部分标的公司除直接向北京奔驰等终端车企供货以外，也会通过海贝彼欧、现代摩比斯、安道拓等公司向同一终端车企供货；（4）在汽车产业中，供应商按照与整车厂商之间的供应关系划分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级结构。一级供应商直接为整车厂商提供零部件产品，参与整车的研发，通常与整车厂商保持长期稳定的合作关系。

请公司披露：（1）各标的公司主要产品的市场竞争格局、行业内主要供应商，进一步分析各标的公司的行业地位；（2）报告期内各标的的收入来自燃油车和新能源汽车的金额和占比情况，新能源车客户、订单的开拓情况；各标的公司用于传统燃油车和新能源汽车的产品是否存在差异，用于新能源汽车的产品布局情况和标的公司的竞争力；分析新能源汽车行业发展趋势对各标的公司业务是否存在重大不利影响，未来是否存在业绩下滑风险；（3）按照终端车企口径说明报告期内各标的公司收入的客户构成情况，各标的公司在主要整车厂商供应链中所处层级，同一终端车企同时存在直接向标的公司采购和通过其他供应商间接采购的背景和原因，各标的公司作为不同层级供应商报告期内营业收入和占比情况，标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况，标的公司作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况，与相关客户的合作稳定性，是否存在被替代风险；（4）各标的公司主要客户（包括直接客户和终端车企客户）的基本情况、经营情况及行业地位，主要客户与标的公司的合作模式、是否存在替代供应商；报告期内主要客户毛利率水平、销售金额波动情况及其与终端车型产销量的匹配性，标的公司客户稳定性和业务持续性；（5）标的公司客户集中的原因、是否符合行业惯例，报告期内及期后各标的公司新客户、新产品拓展情况，未来收入增长的可持续性。请独立财务顾问、会计师和律

师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、各标的公司主要产品的市场竞争格局、行业内主要供应商，进一步分析各标的公司的行业地位

标的公司均处于汽车零部件行业，国内汽车零部件行业供应商主要分为各大汽车集团体系内的相关企业、外资/合资企业和第三方供应商三大类。各类供应商的特点及具有代表性的供应商情况如下：

类型	特点	代表性供应商
各大汽车集团体系内的相关企业	深度依托整车集团	典型代表包括：海纳川（北汽集团子公司）、华域汽车（上汽集团子公司，控股延峰汽饰）、富维股份（一汽集团持股企业）、东风科技（东风汽车集团子公司）
外资/合资企业	凭借全球化运营、成熟技术体系布局市场	典型参与者有李尔、佛瑞亚、安通林、丰田合成、丰田纺织、安道拓、麦格纳等
独立第三方供应商	聚焦成本控制与快速响应	典型企业包括模塑科技、宁波华翔、继峰股份、常熟汽饰等

从市场分布看，自主品牌乘用车领域，整车厂更倾向选择本土零部件企业；合资、外资品牌乘用车领域，配套供应多由合资零部件企业主导。近年来，在新能源汽车与智能座舱技术的双重驱动下，本土企业的整体解决方案能力、同步开发效率及客户服务水平持续提升，不仅深度融入自主品牌的研发体系，助力国产汽车转型升级，更逐步突破合资、外资品牌供应链壁垒，国产替代进程明显加速，在汽车产业链中的地位愈发凸显。

#### （一）北汽模塑行业地位

北汽模塑系海纳川下属控股公司，属于汽车集团体系内的零部件供应商，客户包括北京奔驰、沃尔沃、北京现代、北京汽车等，并已发展并批量供应小米汽车、理想汽车、赛力斯、北汽新能源、蔚来汽车等汽车新势力品牌。

在市场方面，北汽模塑深度绑定客户，拓展多元化市场，与行业头部企业合作，成为主流车企尤其是新能源车企的核心供应商，通过同步研发、定制化服务深度融入客户供应链，积极参与车企新车型的早期设计，形成“联合开发+长期配套”的稳定合作模式。目前，北汽模塑已具备产能与客户资源的双重保障，并已在国内五地建立了生产基地。此外，北汽模塑积极拓展高端客户资源与多元化订单

储备，长期为北京奔驰等豪华品牌主力车型供应保险杠，其中北京奔驰全系车型采用其产品。在新能源汽车市场的快速增长下，北汽模塑已进入赛力斯、理想汽车、蔚来汽车、小米汽车等头部新能源车企供应链，保障未来订单增量。

根据公开信息，单独披露汽车保险杠及外饰件收入的国内上市公司有模塑科技、富维股份、宁波华翔等，**2025年度**，模塑科技的塑化汽车装饰件收入为**60.77**亿元，富维股份的汽车保险杠收入为**46.74**亿元，宁波华翔的外饰件收入为**48.66**亿元，相比而言，北汽模塑业务规模已基本与行业前列的国内上市公司处于同一水平，各公司汽车保险杠业务相关的营业收入规模对比如下：

单位：亿元

公司	股票代码	收入类型	2025年度收入
模塑科技	000700.SZ	塑化汽车装饰件	<b>60.77</b>
富维股份	600742.SH	汽车保险杠	<b>46.74</b>
宁波华翔	002048.SZ	外饰件	<b>48.66</b>
平均值			<b>52.06</b>
北汽模塑	-	保险杠总成等零部件	<b>51.70</b>

注：数据来源为各公司年度报告及公开信息披露文件。其中，宁波华翔未单独披露汽车保险杠收入

由于标的公司均为采用“以销定产”的生产模式的汽车零部件企业，故以全国乘用车总销量和标的公司配套整车的销量大致估算标的公司主要产品的市场占有率。北汽模塑对**2024-2025年**汽车保险杠产品的市场占有率情况估算如下：

单位：万辆、万套

2025年度			2024年度		
北汽模塑配套销量	全国乘用车总销量	占比	北汽模塑配套销量	全国乘用车总销量	占比
<b>134.93</b>	<b>2,374.40</b>	<b>5.68%</b>	109.91	2,170.60	5.06%

注：Wind，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会；北汽模塑的汽车保险杠主要配套乘用车，因此以乘用车产量为准；表中北汽模塑配套销量已将汽车保险杠总成数量折算为配套车辆数。

综上，北汽模塑已在国内汽车保险杠行业获得良好的市场认可度及声誉，产品配套多个主流高端乘用车品牌，收入规模已处于国内行业前列，具备较强的市场竞争力。

## （二）廊坊安道拓行业地位

廊坊安道拓系海纳川下属控股公司，属于汽车集团体系内的零部件供应商，

最终客户主要包括北京奔驰、北京现代、北汽越野等。

基于在行业深耕多年经验，廊坊安道拓具备显著的制造过程优势，在高品质、高效率、柔性生产等诸多要素上具有竞争优势。同时，廊坊安道拓积极推动多种前沿技术在生产环节的试点应用，加速释放新质生产力。同时，廊坊安道拓在行业内首次开发并应用柔性、智能、自动检验工站，取代传统的检具检验，提升检验效率和准确性。

另外，廊坊安道拓针对汽车座椅骨架上游金属件供应商已开发形成一套完整管理体系，积累了丰富的供应链资源数据库，在供应商资格审定、产品设计、样件准备、量产制造、交付、过程质量管控等方面积累了丰富的实践经验。

在产品研发方面，廊坊安道拓作为汽车座椅骨架企业，配套北京奔驰、北京现代等主机厂多款车型。廊坊安道拓可根据客户对座椅骨架的需求，设计符合客户需求的产品，积累了丰富的产品开发经验。廊坊安道拓紧跟行业技术发展趋势，开发符合市场需求的创新产品，增强市场竞争力。

汽车座椅是汽车中重要的被动安全部件，是汽车承载乘员最直接的载体。其中，汽车座椅骨架是汽车座椅的主体组成部分。随着乘用车的快速发展，我国乘用车座椅市场规模也逐步扩大。

根据公开信息，国内上市公司中主营业务为汽车座椅骨架的较少，其中 2025 年度，上海沿浦的骨架总成收入为 16.55 亿元，富维股份的合营企业长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司营业收入为 15.44 亿元，拟上市公司浙江雅虎 2022 年度座椅骨架收入为 2.95 亿元。相比而言，廊坊安道拓业务规模处于行业中游水平，各公司座椅骨架业务相关的营业收入规模对比如下：

单位：亿元

公司	股票代码	收入类型	2025 年度收入
上海沿浦	605128.SH	骨架总成	16.55
富维股份	600742.SH	座椅骨架	15.44
浙江雅虎	-	座椅骨架	2.95
平均值			11.65
廊坊安道拓	-	座椅骨架	4.28

注：数据来源为各公司年度报告及公开信息披露文件。其中，浙江雅虎尚未上市，其收入为招股说明书披露的 2022 年度收入；富维股份的座椅骨架收入为其主营业务为座椅骨架的长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司的营业收入。

按全国乘用车总销量和标的公司配套整车的销量大致估算标的公司主要产品的市场占有率。廊坊安道拓对 **2024-2025** 年汽车座椅骨架产品的市场占有率情况估算如下：

单位：万辆、万套

2025 年度			2024 年度		
廊坊安道拓配套销量	全国乘用车总销量	占比	廊坊安道拓配套销量	全国乘用车总销量	占比
33.10	2,374.40	1.39%	38.10	2,170.60	1.76%

注：Wind，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会；廊坊安道拓的座椅骨架主要配套乘用车，因此以乘用车产量为准；表中廊坊安道拓配套销量已将座椅骨架总成数量折算为配套车辆数。

### （三）廊坊莱尼线束行业地位

廊坊莱尼线束系海纳川和莱尼集团共同持股企业。莱尼集团成立于 1917 年，是欧洲第一、全球第四大汽车线束供应商。廊坊莱尼线束经过多年发展，已拥有超声波焊接、铝导线焊接、线束发泡、以太网通讯等先进技术，成为华北地区最大的线束供应商之一，年销售额处于国内领先行列，拥有自主研发中心。截至 2025 年末，廊坊莱尼线束的主要客户中，北京奔驰、小米汽车 SU7 和 YU7 系列车型配套的低压成套汽车电子线束均由廊坊莱尼线束独家供应。廊坊莱尼线束已在高端乘用车领域获得较高的客户认可度。廊坊莱尼线束在做精现有业务的同时，在新能源汽车线束领域积极布局，陆续开发高压线束产品，不断丰富产品线，拓展客户结构。

2022 年，廊坊莱尼线束由河北省科学技术厅认定为“河北省汽车线束系统产业技术研究院”，由国家工业和信息化部认定为 2022 年度绿色工厂，2023 年由河北省高新技术产业协会认定为“河北省战略性新兴产业创新百强企业”。

根据公开信息，国内上市公司中，沪光股份、得润电子、永鼎股份和大地电气主营业务包含汽车线束业务。相比而言，廊坊莱尼线束业务规模处于国内汽车线束企业前列水平，各公司汽车线束业务相关的营业收入规模对比如下：

单位：亿元

公司	股票代码	收入类型	2025 年度收入
得润电子	002055.SZ	汽车电气系统	7.72
永鼎股份	600105.SH	汽车线束	18.75
大地电气	920436.BJ	乘用车线束	7.05

沪光股份	605333.SH	成套线束	71.77
平均值			26.32
廊坊莱尼线束	-	汽车线束	44.62

注：数据来源为各公司年度报告及公开信息披露文件。

按全国乘用车总销量和标的公司配套整车的销量大致估算标的公司主要产品的市场占有率。廊坊莱尼线束对 2024-2025 年汽车线束产品的市场占有率情况估算如下：

单位：万辆、万套

2025 年度			2024 年度		
廊坊莱尼线束 配套销量	全国乘用车总 销量	占比	廊坊莱尼线 束配套销量	全国乘用车总 销量	占比
89.23	2,374.40	3.76%	71.41	2,170.60	3.29%

注：Wind，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会；廊坊莱尼线束的汽车线束主要配套乘用车，因此以乘用车产量为准；表中廊坊莱尼线束配套销量已将成套汽车电子线束数量折算为配套车辆数。

综上所述，标的公司已在各自汽车零部件领域形成自身竞争优势，产品已配套主流整车企业。

二、报告期内各标的收入来自燃油车和新能源汽车的金额和占比情况，新能源车企客户、订单的开拓情况；各标的公司用于传统燃油车和新能源汽车的产品是否存在差异，用于新能源汽车的产品布局情况和标的公司的竞争力；分析新能源汽车行业发展趋势对各标的公司业务是否存在重大不利影响，未来是否存在业绩下滑风险

#### （一）报告期内各标的收入来自燃油车和新能源汽车的金额和占比情况

报告期内各标的公司主营业务收入按终端车型口径划分为燃油车和新能源汽车具体如下：

##### 1、北汽模塑

单位：万元

终端整车类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
新能源汽车	223,055.13	43.14%	136,039.16	30.41%
燃油车	293,948.43	56.86%	311,265.39	69.59%
合计	517,003.56	100.00%	447,304.55	100.00%

报告期初，北汽模塑来自终端车型为燃油车的收入占比较高，主要系北汽模塑主要配套中高端乘用车市场，2023年及以前主要配套北京奔驰、北京现代等客户所致，随着国产新能源品牌逐步开拓中高端乘用车市场，北汽模塑积极承接相关车型配套业务，如赛力斯、小米汽车等，来自终端车型为新能源汽车的收入比例逐步提升。

## 2、廊坊安道拓

单位：万元

终端整车类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
新能源汽车	206.97	0.48%	329.81	0.62%
燃油车	42,625.46	99.52%	52,840.61	99.38%
合计	42,832.43	100.00%	53,170.42	100.00%

报告期内，廊坊安道拓的收入主要来自终端车型为燃油车的项目，主要系廊坊安道拓主要配套北京奔驰、北京现代等客户所致。座椅骨架为汽车座椅主要零部件之一、为汽车通用零部件，配套新能源汽车与燃油车的部件无明显差异，廊坊安道拓正在积极开拓新能源整车客户，已取得北汽新能源享界项目定点、北京奔驰新能源项目定点，逐步推动客户多元化。

## 3、廊坊莱尼线束

单位：万元

终端整车类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
新能源汽车	220,890.47	49.50%	77,464.08	22.48%
燃油车	225,324.21	50.50%	267,196.32	77.52%
合计	446,214.68	100.00%	344,660.41	100.00%

报告期初，廊坊莱尼线束来自终端车型为燃油车的收入占比较高，主要系廊坊莱尼线束 2023 年及以前主要配套北京奔驰等客户所致，随着国产新能源品牌逐步开拓中高端乘用车市场，廊坊莱尼线束积极承接相关车型配套业务，如小米汽车等，来自终端车型为新能源汽车的收入比例逐步提升。

### (二) 新能源车企客户、订单的开拓情况

各标的公司在做精现有业务的基础上，积极开拓新能源车企客户、订单，具

体如下:

### 1、北汽模塑

北汽模塑基于现有产品线布局,围绕市场需求与战略规划,通过技术研发与资源整合,积极拓展新能源整车客户,报告期内已量产供应小米汽车、理想汽车、赛力斯、北汽新能源、蔚来汽车等新能源汽车新势力品牌。截至 2025 年底,北汽模塑新拓展且尚未产生收入的新能源汽车项目共 14 个,涉及北汽新能源、小米汽车、北京奔驰、赛力斯、奇瑞汽车等整车厂。

北汽模塑将加大与客户在新能源汽车产品方向的同步研发力度和市场拓展力度,积极开发新客户。

### 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓的产品为汽车座椅骨架,均可配套于新能源车型与传统燃油车型,将顺应我国新能源汽车市场的快速发展,积极拓展新客户订单。截至 2025 年底,廊坊安道拓已取得了北汽新能源享界 3 个项目的定点,奔驰 2 个新能源车型项目的定点,未来将增加来自新能源终端车型的收入。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束在做精现有业务的同时,在新能源汽车线束领域积极布局,陆续开发高压线束产品,不断丰富产品线,拓展客户结构。报告期内已量产供应小米汽车、北汽新能源等汽车新势力品牌,并已取得了奔驰新能源车型的产品定点。截至 2025 年底,廊坊莱尼线束新拓展的新能源汽车项目 6 个,涉及小米汽车、北汽新能源、北京奔驰等整车企业。

#### (三) 各标的公司用于传统燃油车和新能源汽车的产品是否存在差异

标的公司的主要产品均为可同时应用于新能源汽车与传统燃油车的通用汽车零部件,部分配置存在差异,具体如下:

标的公司	产品类别	产品性能需求	新能源汽车	传统燃油车
北汽模塑	汽车保险杠	轻量化性能	无明显差异	
		安全性能	无明显差异	
		智能化性能	新能源车的智能化和网联化程度高,通常在保险杠中集	集成配套的传感器和摄像头数量较少

标的公司	产品类别	产品性能需求	新能源汽车	传统燃油车
			成配备更多摄像头、雷达、汽车线束	
廊坊安道拓	汽车座椅骨架	轻量化性能	无明显差异	
		安全性能	无明显差异	
廊坊莱尼线束	汽车电子线束	高压性能	除与传统燃油车一样需要配套低压线束外，新能源汽车通常内置 300V 至 800V 及以上的高压系统，需要配备专门的高压线束以连接电池、电机、电控、充电机、PTC 加热器、空调压缩机等大功率部件。	传统燃油车通常内置 12V/24V 的低压系统，所配备的线束主要用于承载信号和小功率用电设备，包括灯光、音响、ECU 和传感器等。
		传输性能及其他	1、对传输速率要求的提升导致线束产品更新为高速数据线束，如支持自动驾驶、智能座舱等； 2、新能源车的智能化和网联化程度高，通常配备更多摄像头、雷达、域控制器等，导致低压线束总量和复杂性可能超过燃油车，尤其是在高速传输线束数量方面。	1、以低速线、传统信号传输为主，传感器和摄像头数量较少； 2、线束产品主要围绕发动机控制、变速箱控制、车身舒适系统等配置低压线束即可、相对成熟固定

#### (四) 用于新能源汽车的产品布局情况和标的公司的竞争力

##### 1、北汽模塑

北汽模塑主要客户包括北京奔驰、沃尔沃、北京现代、北京汽车、长安汽车等，在新能源汽车领域，已发展并批量供应小米汽车、理想汽车、赛力斯、北汽新能源、蔚来汽车等汽车新势力品牌。与此同时，北京奔驰、北京现代近年来亦处于从传统燃油车型拓展新能源车型。下游新能源汽车客户中，小米汽车自 2024 年开始销售以来，销量、订单均快速增长，报告期内，北汽模塑为小米汽车全系在售车型配套产品，小米汽车销量增长带动了北汽模塑的产品收入的增长。报告期内，北汽模塑还为赛力斯的问界 M7 全系车型配套保险杠总成产品，并为问界 M8、M9 配套门槛门梁等外饰件。

北汽模塑深度绑定客户，拓展多元化市场，与行业头部企业合作，在新能源汽车领域成功拓展知名汽车新势力品牌，成为主流车企尤其是新能源车企的核心供应商，通过同步研发、定制化服务深度融入客户供应链，积极参与车企新车型

的早期设计，形成“联合开发+长期配套”的稳定合作模式。因此，北汽模塑的产品在传统燃油车市场与新能源汽车市场均有较强的竞争力。

## **2、廊坊安道拓**

廊坊安道拓下游配套客户以北京奔驰、北京现代为主，北京奔驰、北京现代近年来处于从传统燃油车型拓展新能源车型。廊坊安道拓顺应我国新能源汽车市场的快速发展，积极拓展新客户订单，已取得新能源车客户北汽新能源享界新车型的定点。

配套于新能源车与传统燃油车的汽车座椅骨架没有明显差异，廊坊安道拓的汽车座椅骨架产品均可配套于新能源车型与传统燃油车型。廊坊安道拓积累了丰富的产品开发经验，可根据客户对座椅骨架的需求，设计符合客户需求的产品。近年来，廊坊安道拓紧跟行业技术发展趋势，开发符合市场需求的创新产品，产品具有较强的市场竞争力，并已逐步开拓新能源汽车市场。

## **3、廊坊莱尼线束**

廊坊莱尼线束目前主要客户为北京奔驰、小米汽车。北京奔驰、小米汽车 SU7 和 YU7 系列车型配套的低压成套汽车电子线束均由廊坊莱尼线束独家供应。廊坊莱尼线束的低压线束产品可满足新能源汽车更为复杂的配套需求。在做精现有业务的同时，陆续开发配套于新能源汽车的高压线束产品，不断丰富产品线，拓展客户结构，深化新能源汽车线束领域布局，实现转型升级。

综上，各标的公司的主要产品均可配套于新能源车型与传统燃油车型，不局限于具体类别。随着我国新能源汽车市场的快速发展，小米汽车、理想汽车、北汽新能源旗下享界品牌等造车新势力陆续在京津冀地区扩建产线，新增大量汽车零部件采购需求，各标的公司将以此为契机，积极拓展新客户订单，实现业务持续增长；同时，随着新能源汽车的商业模式及产业链逐步成熟，传统车企如奔驰等也开始快速加大投入，其新能源汽车的市场份额也快速提高，随之带动下游零部件供应商不断扩大研发生产，形成了大量新增的业务机会。各标的公司与主要客户之间均建立了长期稳定的合作关系，基于研发服务能力和生产工艺水平，加大与客户在新能源汽车产品方向的同步研发力度和市场拓展力度，积极开发新客户。

**（五）新能源汽车行业发展趋势对各标的公司业务是否存在重大不利影响，未来是否存在业绩下滑风险**

综上所述，本次交易各标的公司的主要产品均为可配套传统燃油车和新能源汽车的通用零部件。各标的公司近年积极投入研发，持续开发生产顺应下游整车需求的产品，符合新能源汽车行业的发展趋势，能够满足主要客户对于不同类型汽车的配套需求。随着我国新能源汽车市场的快速发展，小米汽车、理想汽车、北汽新能源等造车新势力陆续在京津冀地区扩建产线，以及传统车企如奔驰等开始快速加大投入推动转型，预计将大量新增相关业务机会，各标的公司将以此为契机，积极拓展新客户、新项目的订单，实现业务持续增长。

因此，新能源汽车销量占比上升趋势不会对标的公司经营稳定性、与客户的合作关系及未来业绩产生重大不利影响，未来业绩下滑的风险较小。

**三、按照终端车企口径说明报告期内各标的公司收入的客户构成情况，各标的公司在主要整车厂商供应链中所处层级，同一终端车企同时存在直接向标的公司采购和通过其他供应商间接采购的背景和原因，各标的公司作为不同层级供应商报告期内营业收入和占比情况，标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况，标的公司作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况，与相关客户的合作稳定性，是否存在被替代风险**

**（一）标的公司按照终端车企口径说明报告期内各标的公司收入的客户构成情况**

**1、北汽模塑**

报告期内，北汽模塑主营业务收入包括保险杠总成等零部件收入以及模具相关收入，北汽模塑保险杠总成等零部件产品收入按照终端车企口径的客户构成情况如下：

单位：万元

期间	终端车企	是否存在关联关系	销售收入	占比
2025 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	215,920.66	43.47%
	小米汽车科技有限公司	否	114,426.82	23.04%
	赛力斯汽车有限公司	否	66,236.06	13.34%

期间	终端车企	是否存在关联关系	销售收入	占比
	北京汽车集团越野车有限公司	是	16,800.74	3.38%
	蔚来汽车	否	16,714.43	3.37%
	其他	—	66,599.08	13.41%
	合计		496,697.78	100.00%
2024 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	246,680.87	58.81%
	赛力斯汽车有限公司	否	62,660.34	14.94%
	北京汽车集团越野车有限公司	是	22,349.81	5.33%
	小米汽车科技有限公司	否	19,881.45	4.74%
	沃尔沃	否	17,197.82	4.10%
	其他	—	50,673.94	12.08%
	合计		419,444.23	100.00%

注：占比为占主营业务收入中的零部件的比例。

报告期内，北汽模塑终端车企客户主要是北京奔驰汽车有限公司、赛力斯汽车有限公司、小米汽车科技有限公司、北京现代汽车有限公司，报告期内新增终端客户小米汽车科技有限公司，除此之外变动不大，北汽模塑与整车厂商保持长期稳定的合作关系。

## 2、廊坊安道拓

报告期内，按照终端车企口径，廊坊安道拓收入的客户构成情况如下：

单位：万元

期间	终端车企	是否存在关联关系	销售收入	占比
2025 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	22,940.17	53.56%
	北京现代汽车有限公司	是	7,000.56	16.34%
	北京汽车集团越野车有限公司	是	6,559.22	15.31%
	奔驰境外实体	否	6,332.49	14.78%
	合计	—	42,832.43	100.00%
2024 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	39,976.19	75.19%
	北京现代汽车有限公司	是	6,573.88	12.36%
	北京汽车集团越野车有限公司	是	47.12	0.09%
	奔驰境外实体	否	6,573.23	12.36%
	合计	—	53,170.42	100.00%

注 1：占比为占主营业务收入的比例；

注 2: 奔驰境外实体包括 Mercedes-Benz, Kecskemét in EU 和 Mercedes-Benz, Aguascalientes in NA。

报告期内，廊坊安道拓终端车企客户变动不大，廊坊安道拓与整车厂商保持长期稳定的合作关系。

### 3、廊坊莱尼线束

报告期内，廊坊莱尼线束按照终端车企口径说明报告期内各标的公司收入的客户构成情况如下：

单位：万元

期间	终端车企	是否存在关联关系	销售收入	占比
2025 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	232,662.26	52.14%
	小米汽车科技有限公司	否	203,707.42	45.65%
	北京新能源汽车股份有限公司	是	9,556.34	2.14%
	沃尔沃	否	208.38	0.05%
	其他	是	80.28	0.02%
	合计	—	446,214.68	100.00%
2024 年度	北京奔驰汽车有限公司	是	280,705.60	81.44%
	小米汽车科技有限公司	否	63,599.90	18.45%
	沃尔沃	否	312.36	0.09%
	其他	—	42.55	0.01%
	合计	—	344,660.41	100.00%

注：占比为占主营业务收入的比列。

报告期内，廊坊莱尼线束终端车企客户新增小米汽车科技有限公司，除此之外变动不大，与整车厂商保持长期稳定的合作关系。

#### （二）各标的公司在主要整车厂商供应链中所处层级

各标的公司在主要整车厂商供应链中所处层级具体如下：

标的公司	主要整车厂商客户	在供应链中所处层级
北汽模塑	北京奔驰	一级供应商、二级供应商
	小米汽车	一级供应商
	赛力斯	一级供应商
	北京现代	二级供应商
	沃尔沃汽车	一级供应商

标的公司	主要整车厂商客户	在供应链中所处层级
	蔚来汽车	一级供应商
	长安汽车	一级供应商
廊坊安道拓	北京奔驰	二级供应商
	北汽越野	二级供应商
	北京现代	二级供应商
廊坊莱尼线束	北京奔驰	一级供应商、二级供应商
	小米汽车	一级供应商、二级供应商
	沃尔沃汽车	二级供应商
	北汽新能源	二级供应商
	福建奔驰	二级供应商

### （三）同一终端车企同时存在直接向标的公司采购和通过其他供应商间接采购的背景和原因

标的公司中，仅北汽模塑、廊坊安道拓在报告期内存在同一产品同时存在既直接向整车厂销售又通过其他零部件厂商间接销售的情形，其背景及原因具体如下：

#### 1、北汽模塑

北汽模塑主要产品为保险杠总成，报告期内，北汽模塑存在既直接向北京奔驰销售又通过海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司间接销售给北京奔驰，具体情况参见本问题回复之“问题 4”之“三”之“（六）标的公司作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况”。上述情形主要原因如下：北汽模塑根据北京奔驰的自身生产计划的要求，针对不同的车型项目，同时存在两种配套供应模式：（1）北汽模塑作为一级供应商直接向终端主机厂供应保险杠总成产品，由终端主机厂自行组装集成为前端模块生产；（2）作为二级供应商，将产品销售至由终端主机厂指定一级供应商，一级供应商对保险杠集成为前端模块后，再销售至终端主机厂。不同模式对北汽模塑产品的销量和收入总额不产生影响。

#### 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓作为汽车座椅骨架供应商，主要收入来源于作为二级供应商向座椅总成企业销售产品、间接配套北汽奔驰、北京现代等整车厂。报告期内，廊坊

安道拓存在少量对北京奔驰的直接销售收入，主要系基于客户需求产生的零星直接销售收入。

除外，廊坊安道拓不存在同一产品同时存在既直接向整车厂销售又通过其他零部件厂商间接销售的情形。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束向整车厂小米汽车、北京奔驰直接销售成套汽车电子线束（即主线束），向北汽李尔、北汽延锋等一级供应商销售集成到汽车座椅、汽车内饰件等模块的零散电子线束，两类产品有所差异，不存在同一产品同时存在既直接向整车厂销售又通过其他零部件厂商间接销售的情形。

#### （四）各标的公司作为不同层级供应商报告期内营业收入和占比情况

各标的公司作为不同层级供应商报告期内的主营业务收入和占比情况如下：

##### 1、北汽模塑

单位：万元

收入类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
作为一级供应商	442,866.03	85.66%	421,970.15	94.34%
作为二级供应商	74,137.53	14.34%	25,334.40	5.66%
合计	517,003.56	100.00%	447,304.55	100.00%

##### 2、廊坊安道拓

单位：万元

收入类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
作为一级供应商	268.53	0.63%	329.81	0.62%
作为二级供应商	42,563.90	99.37%	52,840.61	99.38%
合计	42,832.43	100.00%	53,170.42	100.00%

##### 3、廊坊莱尼线束

单位：万元

收入类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
作为一级供应商	328,958.83	73.72%	231,830.70	67.26%

作为二级供应商	117,255.85	26.28%	112,829.71	32.74%
合计	446,214.68	100.00%	344,660.41	100.00%

由上表可知，北汽模塑作为汽车保险杠供应商，主要收入来源于作为一级供应商销售产品；廊坊安道拓作为汽车座椅骨架供应商，主要收入来源于作为二级供应商向座椅总成企业销售产品；廊坊莱尼线束作为汽车电子线束供应商，主要收入来源于作为一级供应商销售产品。

## （五）标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况

### 1、北汽模塑取得一级供应商资格及独家供应情况

#### （1）一级供应商

北汽模塑已取得主要整车客户的一级供应商资格，包括北京奔驰、小米汽车、蔚来汽车、北京汽车、北汽新能源、北汽越野车、比亚迪、福田戴姆勒、吉利汽车、赛力斯、长安汽车、沃尔沃、理想汽车、中国重汽。

#### （2）独家供应商

在汽车行业的一二级配套模式下，优秀零部件供应商通常参与整车厂特定车型的同步设计开发工作，且由整车厂承担的模具价格较高，因此绝大多数情况下特定车型在生产周期内的供应商是独家的，供应的产品种类繁多且定制化程度较高，仅能配套该特定车型使用。北汽模塑所生产的汽车保险杠总成、门槛边梁总成等外饰件具有显著的定制化特征。整车厂出于保证产品一致性、降低模具成本和保护供应商利益的考虑，通常会选择一家供应商作为一款车型中一个部位外饰件的独家供应商，且较少在该车型的生命周期内更换供应商，因此北汽模塑在该项目生命周期内被其他供应商替代的风险较低。

截至 2025 年末，北汽模塑的主要客户中，北京奔驰、小米汽车 SU7 系列、蔚来汽车、北京汽车、北汽新能源、北汽越野车、福田戴姆勒、吉利汽车、赛力斯、长安汽车、沃尔沃、理想汽车、中国重汽配套车型中由北汽模塑定点配套的保险杠及其他零部件，由北汽模塑独家供应。北汽模塑具体配套的各整车车型、所配套的零部件及是否为独家供应商情况如下表所示。其中，仅北汽模塑配套的小米汽车 MX11 项目（即 YU7 系列）为非独家供应，主要系该车型订单规模较大、客户为保证及时交付同时安排了其他保险杠供应商，报告期内，该项目收入为 0

万元、45,902.97 万元。

整车	项目	具体配套的零部件	是否为独家供应商
北京奔驰	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛、轮眉	是
	*	保险杠、门槛、轮眉	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛、扰流板	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛、扰流板、轮眉	是
	*	保险杠、门槛、扰流板	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	仪表板 CCB	是
	*	仪表板 CCB	是
	北京现代	*	保险杠、门槛
*		保险杠、门槛	是
*		保险杠、门槛	是
北京汽车	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
北汽新能源	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
北汽越野	*	保险杠	是

整车	项目	具体配套的零部件	是否为独家供应商
	*	保险杠	是
	*	保险杠	是
	*	保险杠、门槛	是
福田戴姆勒	*	外饰件	是
小米汽车	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	否，北汽模塑为 A 点供应商
吉利集团 (含沃尔沃)	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	前端框架	是
	*	内外饰件	是
	*	内外饰件	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	扰流板	是
赛力斯	*	保险杠及外饰件	是
	*	外饰中型件	是
	*	外饰中型件	是
蔚来汽车	*	保险杠、门槛	是
	*	翼子板	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	保险杠、门槛	是
	*	翼子板	是
	*	扰流板	是
长安汽车	*	外饰门护板	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	背门装饰件	是
	*	车身下护板	是
	*	保险杠及外饰件	是
	*	车身下护板	是
理想汽车	*	保险杠、门槛	是
中国重汽	*	保险杠、门槛	是

报告期内，由北汽模塑独家供应的项目收入及占其主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

收入类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
作为独家供应商	394,338.61	76.27%	402,166.16	89.91%
作为非独家供应商	45,902.97	8.88%	-	0.00%
模具、售后件、非定点项目及其他	76,761.98	14.85%	45,138.39	10.09%
合计	517,003.56	100.00%	447,304.55	100.00%

综上，北汽模塑已取得主要整车客户的一级供应商资格，且其定点配套的车型基本由北汽模塑独家供应，符合行业惯例，与主要客户的合作关系较为稳定。

## 2、廊坊安道拓取得一级供应商资格及独家供应情况

### （1）一级供应商

廊坊安道拓主要产品为汽车座椅骨架及配件，不直接作为终端车企的一级供应商，而是通过汽车座椅总成企业北京安道拓供货，并间接供应北京奔驰、北京现代、北汽越野等整车客户。

### （2）独家供应商

汽车座椅骨架作为汽车座椅中最重要零部件之一，也需取得整车厂的认证方可进入其供应链，以确保供货产品质量和持续供货能力，考核认证周期较长。廊坊安道拓所生产的汽车座椅骨架具有显著的定制化特征。整车厂及座椅总成企业出于保证产品质量及一致性、降低模具成本的考虑，通常会选择一家供应商作为一款车型中特定座椅骨架的独家供应商，且较少在该车型的生命周期内更换供应商。因此，汽车座椅总成企业北京安道拓的部分座椅产品的骨架由廊坊安道拓独家供应，因此廊坊安道拓在该项目生命周期内被其他供应商替代的风险较低。报告期内，廊坊安道拓所配套的汽车座椅骨架项目均为该项目的独家供应商。廊坊安道拓具体配套的各整车车型、所配套的零部件及是否为独家供应商情况如下表所示。

整车	项目	具体配套的零部件	是否为独家供应商
北京奔驰	*	前排/后排座椅骨架	是

	*	二排/三排座椅骨架	是
	*	前排/后排座椅骨架	是
	*	前排/后排座椅骨架	是
北美奔驰	*	二排靠背/调角器	是
北京现代	*	前排坐垫	是
北汽越野	*	前排座椅骨架	是
	*	前排座椅骨架	是

综上，廊坊安道拓虽然主要作为二级供应商间接配套整车厂，但也取得整车厂的认证，且作为部分车型座椅骨架的独家供应商，其与主要客户合作关系较为稳定。

### 3、廊坊莱尼线束取得一级供应商资格及独家供应情况

#### (1) 一级供应商

廊坊莱尼线束已取得主要整车客户的一级供应商资格，包括北京奔驰、小米汽车等。

#### (2) 独家供应商

廊坊莱尼线束所供应整车厂的成套汽车电子线束具有定制化、高可靠性等特征。整车厂出于保证产品质量及一致性、零部件供应稳定的考虑，通常会选择一家供应商作为一款车型一种类型电子线束的独家供应商，且较少在该车型的生命周期内更换供应商。截至 2025 年末，廊坊莱尼线束的主要客户中，其配套的北京奔驰、小米汽车 SU7 和 YU7 系列车型配套的汽车电子线束项目均由廊坊莱尼线束独家供应；廊坊莱尼线束具体配套的各整车项目、所配套的零部件及是否为独家供应商情况如下表所示。

整车	配套项目	具体配套的零部件	是否为独家供应商
北京奔驰	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
	*	成套低压线束（大线）、成套高压线束（大线）	是
	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
	*	成套小线	是
	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是

	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
小米汽车	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是
	*	成套低压线束（大线）、成套小线	是

注：廊坊莱尼线束 2023 年为北京奔驰老款 E 车型（V213 项目）配套的成套大线为非独家供应，主要系该车型原由其他供应商配套供应线束，项目投产过程中客户引入廊坊莱尼线束作为 B 点供应商进行配套，该项目已于 2023 年结束。

报告期内，由廊坊莱尼线束独家供应的项目收入及占其主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

收入类型	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
作为独家供应商的成套线束	445,443.42	99.83%	343,998.30	99.81%
作为非独家供应商的成套线束	-	-	-	-
零散线束	771.26	0.17%	662.10	0.19%
合计	446,214.68	100.00%	344,660.41	100.00%

注：零散线束为廊坊莱尼线束向其他汽车零部件供应商销售的零散电子线束，用于其他汽车零部件的集成。

综上，廊坊莱尼线束已取得主要整车客户的一级供应商资格，且目前其配套的车型的低压成套汽车电子线束由廊坊莱尼线束独家供应，与主要客户的合作关系较为稳定，廊坊莱尼线束在前述项目生命周期内被其他供应商替代的风险较低。

综上所述，各标的公司已与主要整车客户建立起长期稳定的合作关系。

## （六）标的公司作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况

### 1、北汽模塑

报告期内，北汽模塑作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况如下：

单位：万元

期间	公司作为二级及以下供应商情形下直接客户	销售收入 (A)	该直接客户期末库存金额 (B)	该直接客户期末库存占当期采购量比例 (C=B/A)	对该直接客户应收账款期末余额	期后回款比例
2025 年度	北京北汽延锋汽车部件有限公司	14,520.17	168.94	1.16%	3,108.78	100.00%
	北京现代摩比斯汽车零部件有限公司	12,600.43	93.6	0.74%	2,881.35	98.82%

	北京现代摩比斯汽车配件有限公司	1,131.11	35.19	3.11%	209.67	100.00%
	海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司	43,788.55	1,188.77	2.71%	5,142.02	83.23%
	英拉法汽车天窗系统（重庆）有限公司	634.76	32.27	5.08%	112.97	100.00%
	英纳法汽车天窗系统（北京）有限公司	1,462.51	-	-	378.34	99.96%
2024年度	北京北汽延锋汽车部件有限公司	7,932.02	150.22	1.89%	1,152.35	100.00%
	北京现代摩比斯汽车零部件有限公司	8,388.43	126.75	1.51%	2,827.28	100.00%
	北京现代摩比斯汽车配件有限公司	1,667.06	5.45	0.33%	74.44	100.00%
	海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司	4,781.00	2,720.23	56.90%	1,172.41	100.00%
	英拉法汽车天窗系统（重庆）有限公司	730.58	53.28	7.29%	162.19	100.00%
	英纳法汽车天窗系统（北京）有限公司	1,835.31	-	-	355.57	100.00%

注：期后回款比例中的“期后”指截至 2026 年 4 月 30 日。

报告期内，北汽模塑对作为二级及以下供应商情形下直接客户的销售回款情况较好，基本已回款，双方合作稳定。在各直接客户处产品库存占当期采购量的比例基本稳定，其中，截至 2024 年 12 月 31 日，在海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司的库存占当期采购量的比例为 56.90%，占比较高，主要系终端客户北京奔驰整车生产线改线以及新车型量产导致相关零部件备货量增加所致。

## 2、廊坊安道拓

报告期内，廊坊安道拓作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况如下：

单位：万元

期间	公司作为二级及以下供应商情形下直接客户	销售收入 (A)	该直接客户期末库存金额 (B)	该直接客户期末库存占当期采购量比例 (C=B/A)	对该直接客户应收账款期末余额	期后回款比例
2025年度	北京安道拓汽车部件有限公司	35,226.32	344.03	0.98%	5,321.77	100.00%
	Adient México Automotriz S.de R.L. de C.V.	6,332.49	1,611.44	25.45%	1,454.46	100.00%
	北京大昌庆镇汽车部件有限公司	1,005.09	12.00	1.19%	468.49	100.00%
2024年度	北京安道拓汽车部件有限公司	45,462.91	223.92	0.49%	6,143.13	100.00%
	Adient México Automotriz S.de R.L. de C.V.	6,558.77	2,378.41	36.26%	1,438.77	100.00%
	北京大昌庆镇汽车部件	818.93	6.00	0.73%	327.50	100.00%

期间	公司作为二级及以下供应商情形下直接客户	销售收入 (A)	该直接客户期末 库存金额 (B)	该直接客户期 末库存占当期 采购量比例 (C=B/A)	对该直接客户应 收账款期末余额	期后回款比例
	有限公司					

注：期后回款比例中的“期后”指截至 2026 年 4 月 30 日。

报告期各期末，廊坊安道拓直接客户处库存金额较小，对作为二级及以下供应商情形下直接客户的销售回款情况较好，双方合作稳定。Adient México Automotriz S. de R.L. de C.V.库存金额较大，主要系货物运输距离远，且运输所需时间长，客户须保留一定的安全库存所致。

### 3、廊坊莱尼线束

报告期内，廊坊莱尼线束作为二级及以下供应商情形下直接客户处产品库存及回款情况如下：

单位：万元

期间	公司作为二级及以下供应商情形下直接客户	销售收入 (A)	该直接客户期 末库存金额 (B)	该直接客户 期末库存占 当期采购量 比例 (C=B/A)	对该直接 客户应收 账款期末 余额	期后回 款比例
2025 年度	北京北汽延锋汽车 部件有限公司	39,468.79	351.97	0.89%	27,293.28	39.32%
	北京北汽模塑科技 有限公司	17,323.96	107.88	0.62%	14,694.44	27.34%
	北京北汽李尔汽车 系统有限公司	11,699.11	40.85	0.35%	4,057.24	87.75%
	麦格纳汽车系统 (北京)有限公司	11,395.96	56.85	0.50%	8,739.52	100.00%
	北京海纳川延锋汽 车部件有限公司	9,780.94	130.41	1.33%	7,629.96	51.24%
	其他	27,563.93	436.87	1.58%	18,833.67	42.48%
2024 年度	北京北汽延锋汽车 部件有限公司	35,387.72	297.49	0.84%	14,356.05	56.95%
	北京北汽模塑科技 有限公司	11,466.40	52.60	0.46%	6,057.10	45.55%
	北京海纳川延锋汽 车部件有限公司	17,407.81	88.37	0.51%	5,454.64	17.75%
	麦格纳汽车系统 (北京)有限公司	13,722.86	3.36	0.02%	6,658.35	44.23%
	北京北汽李尔汽车 系统有限公司	10,520.43	83.76	0.80%	4,818.38	99.94%
	其他	24,324.27	120.64	0.50%	11,355.33	77.31%

注：期后回款比例中的“期后”指截至 2026 年 4 月 30 日。

报告期内，廊坊莱尼线束对作为二级及以下供应商情形下直接客户的销售回款正常，双方合作稳定。期后回款比例低于其他三家标的公司，主要原因系线束材料种类繁多，成本核算较其他零部件产品复杂，存在期后价格调整情况，在廊坊莱尼线束作为二级及以下供应商情形下，价格调整及结算流程涉及终端客户和直接客户，因此结算周期普遍较长。**（七）与相关客户的合作稳定性，是否存在被替代风险**

综上所述，标的公司作为整车厂的一级供应商或二级供应商，均需取得整车厂的认证方可进入其供应链，以确保供货产品质量和持续供货能力，考核认证周期较长。标的公司如作为二级供应商配套整车项目，通常由整车厂认证后、指定一级供应商进行采购供应。标的公司进入整车厂供应链，取得项目定点配套后，整车厂出于保证产品一致性、降低相关成本、保护供应商利益等因素的考虑，通常会选择一家供应商作为一款车型中具体一项零部件的独家供应商，且较少在该车型的生命周期内更换供应商。因此，标的公司与整车厂的合作关系均较为稳定。

标的公司产品技术性能优势突出，与大客户合作关系稳定，同时标的公司产品迭代能力强，技术储备充足。标的公司将继续加深与大客户的合作关系，同时积极开拓新客户，标的公司被其他供应商替代的可能性较小，标的公司未来收入增长具备可持续性。

**四、各标的公司主要客户（包括直接客户和终端车企客户）的基本情况、经营情况及行业地位，主要客户与标的公司的合作模式、是否存在替代供应商；报告期内主要客户毛利率水平、销售金额波动情况及其与终端车型产销量的匹配性，标的公司客户稳定性和业务持续性**

**（一）各标的公司主要客户（包括直接客户和终端车企客户）的基本情况、经营情况及行业地位，主要客户与标的公司的合作模式、是否存在替代供应商**

**1、北汽模塑主要客户情况**

报告期内，北汽模塑各期主要客户如下：

客户名称	客户情况	基本情况	经营情况及行业地位	合作模式
北汽集团 (含北京奔驰)	报告期各期，北汽集团一直为北汽模塑第一大客户；北汽集团为北汽模塑间接控股	成立时间：1994年 注册资本：199.57亿元	北汽集团是中国汽车行业的骨干企业，目前已发展成为涵盖整车及零部件研发与制造、汽车服务贸易、综合出行服务、金融与投资、通用航空等	一级供应商、二级供应商

客户名称	客户情况	基本情况	经营情况及行业地位	合作模式
	股东		业务的国有大型汽车企业集团。位居世界 500 强排行榜第 201 位。根据北汽集团官网，北汽集团 2024 年营业收入超 4800 亿元	
小米汽车	北汽模塑 2024 年度第三大客户及 2025 年 1-8 月第二大客户	成立时间：2021 年 注册资本：10 亿元	小米汽车是小米集团旗下的智能电动汽车品牌，主营智能电动汽车研发与销售，主要产品包括 XIAOMI SU7、SU7 Ultra、XIAOMI YU7 等车型。根据中汽数研，2025 年 1-11 月小米汽车销量位列造车新势力品牌第 5 名。2025 年度小米集团的汽车业务收入为 1,060.70 亿元	一级供应商
海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司	海贝彼欧汽车零部件（北京）有限公司系北汽模塑 2023 年度第二大客户及 2025 年 1-8 月第三大客户，终端客户为北京奔驰	成立时间：2013 年 注册资本：0.014 亿欧元	海贝彼欧总部位于德国，是专注于汽车前端模块的设计、研发、生产及物流为一体的专业公司，主要为全球知名汽车厂家配套	二级供应商
赛力斯	赛力斯系北汽模塑 2023 年度第五大客户、2024 年度第二大客户及 2025 年 1-8 月第四大客户	成立时间：2007 年 注册资本：16.33 亿元	赛力斯（601127.SH）是以新能源汽车为核心业务的技术科技型企业，位列中国企业 500 强，业务涉及新能源汽车及核心三电等产品的研发、制造、销售及服务。根据中汽数研，2025 年 1-11 月赛力斯问界销量位列造车新势力品牌前三。2025 年度营业收入 1,650.54 亿元	一级供应商
现代摩比斯	现代摩比斯系北汽模塑 2023 年度第三大客户，终端客户为北京现代	成立于 1977 年，前身为现代精工	现代汽车集团下属汽车零部件企业，业务涵盖核心零部件制造、模块组装及售后服务体系，是全球前八、韩国最大的汽车零部件供应商。	二级供应商
吉利集团	吉利集团系北汽模塑 2023 年度第四大客户、2024 年度第四大客户、2025 年 1-8 月第五大客户	成立时间：2003 年 注册资本：10.30 亿元	国内大型汽车制造集团。根据吉利集团官网，2024 年吉利控股集团位列全球车企销量第十位。2025 年度营业收入 3,452.32 亿元	一级供应商
蔚来汽车	蔚来汽车系北汽模塑 2024 年度第五大客户	成立时间：2014 年 注册资本：2.00 亿元	蔚来是一家全球化的智能电动汽车公司。2025 年度营业收入 874.88 亿元	一级供应商

注 1：北汽集团包括北京汽车、北京奔驰、北汽越野、北汽延锋、英纳法、北京新能源等北汽集团同一控制下的主体；赛力斯包括赛力斯汽车有限公司、重庆问界智选精品汽车备件有限公司等赛力斯同一控制下的主体；吉利集团包括中嘉汽车制造（成都）有限公司、跑诗达新能源汽车有限公司、山东吉利新能源商用车有限公司、Volvo Car Corporation 等吉利集团同一控制下的主体；现代摩比斯包括北京现代摩比斯汽车零部件有限公司、重庆现代摩比斯汽车零部件有限公司等现代摩比斯同一控制下的主体；蔚来汽车包括上海蔚来汽车有限公司、蔚来汽车科技（安徽）有限公司等蔚来汽车同一控制下的主体。

注 2：数据来源为各公司的年度报告及公开披露信息、官方网站、中汽数研等。

北汽模塑的主要客户中，北京奔驰、小米汽车 SU7 系列、蔚来汽车、北京现

代、北京汽车、北汽新能源、北汽越野车、福田戴姆勒、吉利汽车、赛力斯、长安汽车、沃尔沃配套车型中由北汽模塑定点配套的保险杠，由北汽模塑独家供应，在上述项目中不存在替代供应商，详见本问题回复之“问题 4”“三”之“（五）标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况”。

## 2、廊坊安道拓主要客户情况

报告期内，廊坊安道拓各期主要客户如下：

客户名称	客户情况	基本情况	经营情况及行业地位	合作模式
安道拓	报告期各期，安道拓一直为廊坊安道拓第一大客户，终端销售客户包括北京奔驰、北京现代、北汽越野等。	成立时间： 2016 年 股本：0.79 亿股	安道拓（Adient）是全球最大的汽车座椅供应商，为全球各大汽车主机厂提供座椅的创新解决方案。根据开源证券研究报告，2022 年安道拓位列国内汽车座椅市场排名前三。2025 财年的营业收入为 145.35 亿美元	二级供应商
北京大昌庆镇汽车部件有限公司	报告期各期，北京大昌庆镇汽车部件有限公司一直为廊坊安道拓第二大客户，终端客户为北京现代。	成立时间： 2003 年 注册资本： 0.03 亿美元	成立于 2003 年，经营范围包括开发、设计、生产汽车零配件、减震器、汽车座椅内钢架结构等，主要为北京现代提供配套产品。控股股东大昌座椅株式会社为一家专注于汽车座椅部件的全球性企业，于 1979 年在韩国成立，经过 40 余年发展，已成为座椅骨架及相关结构件的供应商	二级供应商

注 1：安道拓包括北京安道拓汽车部件有限公司、Adient México Automotriz, S. de R.L. de C.V.、Adient Mezőlak Korlátolt Felelősségű Társaság、錦陵工業株式会社等安道拓同一控制下的主体。

注 2：数据来源为各公司的年度报告及公开披露信息、官方网站、行业研究报告等。

报告期内，廊坊安道拓所配套的汽车座椅骨架项目均为该项目的独家供应商，在配套的汽车座椅骨架项目中不存在替代供应商，详见本问题回复之“问题 4”之“三”之“（五）标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况”。

## 3、廊坊莱尼线束主要客户情况

报告期内，廊坊莱尼线束各期主要客户如下：

客户名称	客户情况	基本情况	经营情况及行业地位	合作模式
北汽集团 (含北京奔驰)	报告期各期,北汽集团一直为廊坊莱尼线束第一大客户;北汽集团子公司海纳川为廊坊莱尼线束的共同控制方。	成立时间: 1994年 注册资本: 199.57亿元	北汽集团是中国汽车行业的骨干企业,目前已发展成为涵盖整车及零部件研发与制造、汽车服务贸易、综合出行服务、金融与投资、通用航空等业务的国有大型汽车企业集团。位居世界500强排行榜第201位。根据北汽集团官网,北汽集团2024年营业收入超4800亿元	一级供应商、二级供应商
小米汽车	系廊坊莱尼线束2024年度第二大客户及2025年1-8月第二大客户	成立时间: 2021年 注册资本: 10亿元	小米汽车是小米集团旗下的智能电动汽车品牌,主营智能电动汽车研发与销售,主要产品包括XIAOMI SU7、SU7 Ultra、XIAOMI YU7等车型。根据中汽数研,2025年1-11月小米汽车销量位列造车新势力品牌第5名。2025年度小米集团的汽车业务收入为1,060.70亿元	一级供应商、二级供应商
麦格纳汽车系统(北京)有限公司	麦格纳汽车系统(北京)有限公司系廊坊莱尼线束2023年度第二大客户、2024年度第三大客户及2025年1-8月第三大客户;终端客户为北京奔驰	成立时间: 2019年 注册资本: 1.40亿元	成立于2019年,由麦格纳Magna和海纳川分别持股51%和49%。麦格纳Magna是全球多元化的汽车零部件供应商,为汽车制造厂商提供包括设计、开发、制造汽车系统、总成、模块与组件,设计和组装整车解决方案和服务	二级供应商
北京北汽李尔汽车系统有限公司	北京北汽李尔汽车系统有限公司系廊坊莱尼线束2023年度第三大客户、2024年度第四大客户及2025年1-8月第四大客户;终端客户为北京奔驰	成立时间: 2007年 注册资本: 0.02亿美元	成立于2007年,由海纳川与美国李尔有限公司共同组建,双方各持股50%,主要从事汽车座椅系统及零部件的设计、开发与生产。美国李尔有限公司是全球汽车座椅、电子与电力分配系统的主要供应商	二级供应商
华域汽车	华域汽车系廊坊莱尼线束2023年度第四大客户、2024年度第五大客户及2025年1-8月第五大客户;终端客户为北京奔驰、小米汽车	成立时间: 1992年 注册资本: 31.53亿元	华域汽车(600741.SH)是上汽集团控股的汽车零部件上市公司,拥有完整的汽车零部件供应链体系,业务覆盖汽车内饰、外饰、座椅、电子和安全系统。2024年度营业收入1,688.52亿元;根据《2025全球汽车供应链核心企业竞争力白皮书》,华域汽车进入全球汽车供应商营收前20强。2025年度营业收入1,839.99亿元	二级供应商
北京安道拓汽车部件有限公司	北京安道拓汽车部件有限公司系廊坊莱尼线束2023年度第五大客户;终端客户为北京奔驰	成立时间: 2002年 注册资本: 0.088亿美元	由安道拓与海纳川共同投资组建的一家合资公司,于2002年成立,主要为北京地区的汽车生产厂家配套汽车座椅和内饰件。根据开源证券研究报告,2022年安道拓位列国内汽车座椅市场排名	二级供应商

客户名称	客户情况	基本情况	经营情况及行业地位	合作模式
			前三	

注 1: 北汽集团包括北京奔驰、北汽越野、北京汽车、北汽延锋、北汽模塑、海纳川延锋等北汽集团同一控制下的主体; 小米包括小米汽车科技有限公司、小米景明科技有限公司等小米同一控制下的主体; 华域汽车包括北京延锋北汽汽车内饰件有限公司、延锋海纳川汽车饰件系统有限公司等华域汽车同一控制下的主体。

注 2: 数据来源为各公司的年度报告及公开披露信息、官方网站、中汽数研等。

廊坊莱尼线束的主要客户中, 目前北京奔驰、小米汽车 SU7 和 YU7 系列车型配套的低压成套汽车电子线束均由廊坊莱尼线束独家供应, 在上述项目中不存在替代供应商, 详见本问题回复之“问题 4”之“三”之“(五) 标的公司取得独家供应或一级供应商资格认证的情况”。

## (二) 报告期内主要客户毛利率水平、销售金额波动情况及其与终端车型产销量的匹配性

### 1、报告期内主要客户毛利率水平与终端车型产销量的匹配性

按照终端车企客户口径, 报告期内, 各标的公司主要客户的毛利率水平与终端车型销量的变动情况分析如下:

#### (1) 北汽模塑

北汽模塑的主要终端车企客户为北京奔驰、小米汽车、赛力斯等, 主要客户毛利率水平与终端厂商销量的对比情况如下:

单位: 万辆

主要客户	车型	毛利率		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	C	*	*	12.43	15.97
	E	*	*	13.08	14.55
	EQE	*	*	0.29	0.31
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.1
	GLC	*	*	13.06	15.31
	其他	*	*	-	-
	合计	*	*	44.02	54.94
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95

主要客户	车型	毛利率		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
	YU7	*	*	15.37	-
	合计	*	*	41.18	13.95
	M7	*	*	11.55	19.33
赛力斯	M8	*	*	15.04	-
	M9	*	*	11.56	15
	合计	*	*	38.16	34.33

注 1: 整体合计值的计算已包含备用品业务在内的综合计算结果;

注 2: 其他部分为不能划分至具体车型的备用品销售。

报告期内,北汽模塑通过产品高端化、成本控制、技术创新、提高生产效率等方式积极维持产品毛利率。

报告期内,北汽模塑向北京奔驰销售产品的毛利率水平整体波动较小,报告期各期,分别为\*、\*。

北汽模塑向小米汽车销售产品毛利率较低,2024 年度和 2025 年度毛利率分别为\*、\*,主要系随着北汽模塑向新客户销售收入的增长,产品毛利率有所提升。

报告期内,北汽模塑向赛力斯销售产品毛利率分别为\*和\*,2025 年度,毛利率水平有所下降主要系部分毛利率相对较低的产品收入占比上升所致。

## (2) 廊坊安道拓

廊坊安道拓的主要终端车企客户为北京奔驰、北京现代等,主要客户毛利率水平与终端厂商销量的对比情况如下:

单位: 万辆

主要客户	车型	毛利率		配套车型销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.10
	GLC	*	*	13.06	15.31
	合计	*	*	18.22	24.1
北美奔驰	GLB	*	*	/	/
北京现代	CN7C	*	*	6.34	7.75

注 1: 整体合计值的计算已包含备用件业务在内的综合计算结果, 表格内仅展示了各车型的细分数据, 备用件部分未独立列示;

注 2: 北美奔驰 GLB 车型无公开披露的销量数据, 下同。

报告期内, 廊坊安道拓通过产品成本控制、技术创新、提高生产效率等方式积极维持产品毛利率, 主要终端客户车型产销量变动与廊坊安道拓毛利率变动关联度较低。

报告期内, 廊坊安道拓向终端客户北京奔驰销售产品的毛利率水平整体波动较小。

报告期内, 廊坊安道拓向终端客户北京现代销售产品毛利率较低, 主要与终端销售车型定位相关, 其中, 向终端客户北京现代销售产品的毛利率在 2025 年度有所下降。

### (3) 廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束的主要终端车企客户为北京奔驰、小米汽车等, 主要客户毛利率水平与终端厂商销量的对比情况如下:

单位: 万辆

主要客户	车型	毛利率		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	CLA	*	*	0.14	-
	C	*	*	12.43	15.97
	E	*	*	13.08	14.55
	EQE	*	*	0.29	0.31
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.1
	GLC	*	*	13.06	15.31
	合计	*	*	44.16	54.94
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95
	YU7	*	*	15.37	
	合计	*	*	41.18	13.95

注: 整体合计值的计算已包含备用件业务在内的综合计算结果, 表格内仅展示了各车型的细分数据, 备用件部分未独立列示。

报告期内, 廊坊莱尼线束通过产品成本控制、技术创新、提高生产效率、给

客户提供生产精进方案等方式积极维持产品毛利率，主要终端客户车型产销量变动与廊坊莱尼线束毛利率变动关联度较低。

报告期内，廊坊莱尼线束向北京奔驰等主要终端客户销售产品的毛利率分别为\*和\*，毛利率水平整体波动较小。

廊坊莱尼线束向小米汽车销售产品毛利率在 2024 年度和 2025 年度分别为\*、\*，毛利率水平较低，主要系供货初期产品毛利率相对较低所致，随着廊坊莱尼线束向小米汽车销售收入的规模增加，产品毛利率有所提升。

## 2、报告期内主要客户销售金额波动情况与终端车型产销量的匹配性

按照终端车企客户口径，报告期内，各标的公司主要客户的销售金额与终端车型销量的变动情况分析如下：

### （1）北汽模塑

北汽模塑的主要终端车企客户为北京奔驰、小米汽车、赛力斯等，主要客户销售收入与终端厂商销量的对比情况如下：

单位：万元、万辆

主要客户	车型	收入		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	C	*	*	12.43	15.97
	E	*	*	13.08	14.55
	EQE	*	*	0.29	0.31
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.1
	GLC	*	*	13.06	15.31
	其他	*	*	-	/
	合计	*	*	44.02	54.94
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95
	YU7	*	*	15.37	-
	合计	*	*	41.18	13.95
赛力斯	M7	*	*	11.55	19.33
	M8	*	*	15.04	-

主要客户	车型	收入		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
	M9	*	*	11.56	15
	合计	*	*	38.16	34.33

注 1: 整体合计值的计算已包含备用件业务在内的综合计算结果;

注 2: 其他部分为不能划分至具体车型的备用件销售。

报告期内,北汽模塑凭借产品技术创新、客户服务水平等竞争优势积极开发及维护客户,稳定并提升客户采购份额,实现收入的整体增长。

报告期内,北京奔驰等产销量相对平稳,北汽模塑向北京奔驰等主要终端客户销售收入在保持稳定的基础上实现一定程度的增长,主要系随着整车智能化和网联化程度提高,保险杠产品中集成配备更多配件所致。

报告期内,随着小米汽车、赛力斯产销量的增长,北汽模塑对小米汽车、赛力斯的销售金额相应增长,销售收入增长规模与终端车型销量增长情况具有匹配性,具体变动情况分析如下:

单位:万套、万辆

主要客户	车型	销量		配套整车销量		比例	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97	*	*
	C	*	*	12.43	15.97	*	*
	E	*	*	13.08	14.55	*	*
	EQE	*	*	0.29	0.31	*	*
	GLA	*	*	0.34	0.72	*	*
	GLB	*	*	3.36	5.1	*	*
	GLC	*	*	13.06	15.31	*	*
	合计	*	*	44.02	54.93	*	*
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95	*	*
	YU7	*	*	15.37	-	*	*
	合计	*	*	41.18	13.95	*	*
赛力斯	M7	*	*	11.55	19.33	*	*
	M8	*	*	15.04	-	*	*
	M9	*	*	11.56	15	*	*
	合计	*	*	38.16	34.33	*	*

注：上表中，比例=销量/配套整车销量，下同。

报告期内，北汽模塑产品对应配套整车量与终端客户北京奔驰、小米汽车、赛力斯整车厂产品的终端销量整体较为匹配，比例基本位于1上下，差异主要系整车生产以及销售等环节中的时间差异所致。其中，北京奔驰 EQE 的产品销量与终端整车销量比例较高，主要系该车型销售规模相对较小，部分产品尚未实现终端销售所致。

## （2）廊坊安道拓

廊坊安道拓的主要终端车企客户为北京奔驰、北京现代，主要客户销售收入与终端厂商销量的对比情况如下：

单位：万元、万辆

主要客户	车型	收入		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.1
	GLC	*	*	13.06	15.31
	合计	*	*	18.22	24.10
北美奔驰	GLB	*	*	/	/
北京现代	CN7C	*	*	6.34	7.75

注 1：整体合计值的计算已包含备用件业务在内的综合计算结果，表格内仅展示了各车型的细分数据，备用件部分未独立列示；

注 2：北美奔驰 GLB 车型无公开披露的销量数据，下同。

报告期内，廊坊安道拓凭借与客户稳定的合作关系，针对相关配套车型提供稳定的供货。

报告期内，廊坊安道拓主要配套的北京奔驰 A、GLB 等车型销量有所下滑，导致销售收入有所下降。报告期内，北京现代产销量有所下降，廊坊安道拓的相关销售收入也相应有所下降，具体变动情况分析如下：

单位：万套、万辆

主要客户	车型	销量		配套整车销量		比例	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97	*	*

	GLA	*	*	0.34	0.72	*	*
	GLB	*	*	3.36	5.1	*	*
	GLC	*	*	13.06	15.31	*	*
	合计	*	*	18.22	24.1	*	*
北美奔驰	GLB	*	*	/	/	*	*
北京现代	CN7C	*	*	6.34	7.75	*	*

报告期内，廊坊安道拓产品对应的配套整车量与终端客户北京奔驰、北京现代等整车厂产品的终端销量整体较为匹配，除销量较小的 GLA 车型外，比例基本位于 1 上下，差异主要系整车生产以及销售等环节中的时间差异所致。

### (3) 廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束的主要终端车企客户为北京奔驰、小米汽车，主要客户销售收入与终端厂商销量的对比情况如下：

单位：万元、万辆

主要客户	车型	收入		配套整车销量	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97
	CLA	*	*	0.14	-
	C	*	*	12.43	15.97
	E	*	*	13.08	14.55
	EQE	*	*	0.29	0.31
	GLA	*	*	0.34	0.72
	GLB	*	*	3.36	5.1
	GLC	*	*	13.06	15.31
	合计	*	*	44.16	54.94
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95
	YU7	*	*	15.37	-
	合计	*	*	41.18	13.95

注：整体合计值的计算已包含备用件业务在内的综合计算结果，表格内仅展示了各车型的细分数据，备用件部分未独立列示。

报告期内，廊坊莱尼线束凭借与客户稳定的合作关系，针对相关配套车型提供稳定的供货。随着小米汽车产销量的增长，廊坊莱尼线束对小米汽车的销售金额相应增长。另外，北京奔驰等总体产销量相对平稳，廊坊莱尼线束向北京奔驰

等销售收入保持相对稳定，具体变动情况分析如下：

单位：万套、万辆

主要客户	车型	销量		配套整车销量		比例	
		2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
北京奔驰	A	*	*	1.46	2.97	*	*
	CLA	*	*	0.14	-	*	*
	C	*	*	12.43	15.97	*	*
	E	*	*	13.08	14.55	*	*
	EQE	*	*	0.29	0.31	*	*
	GLA	*	*	0.34	0.72	*	*
	GLB	*	*	3.36	5.1	*	*
	GLC	*	*	13.06	15.31	*	*
	合计	*	*	44.16	54.94	*	*
小米汽车	SU7	*	*	25.82	13.95	*	*
	YU7	*	*	15.37	-	*	*
	合计	*	*	41.18	13.95	*	*

注：廊坊莱尼线束 2023 年起为北京奔驰新款 E 车型（V214 项目）供应成套小线，该车型于 2023 年 12 月上市，而整车销量数据包括了原老款车型销量。

报告期内，廊坊莱尼线束产品对应配套整车量与终端客户北京奔驰、北京现代等整车厂产品的终端销量整体较为匹配，比例基本在 1 上下，差异主要系整车生产以及销售等环节中的时间差异所致，其中 2024 年度北京奔驰 EQE 的产品销量与终端整车销量比例较高，主要系该车型销售规模相对较小，部分产品尚未实现终端销售所致；北京奔驰 GLA 产品的产品销量与终端整车销量比例波动较大，主要系整车生产以及销售等环节中的时间差异，考虑 2022 年年度数据后，整体较为匹配。

### （三）标的公司客户稳定性和业务持续性

标的公司主要客户均为上市公司或行业知名企业，标的公司客户具有稳定性，业务具有持续性，具体分析如下：

#### 1、从行业发展情况来看，汽车零部件行业下游需求持续增长

根据中国汽车工业协会数据，2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年，我国汽车销量分别为 2,686.4 万辆、3,009.4 万辆、3,143.6 万辆和 3,440.0 万辆，其中新能

源汽车的销量分别为 688.7 万辆、949.5 万辆、1,286.6 万辆和 1,649.0 万辆，同比增速分别为 95.6%、37.9%、35.5%和 28.2%。

2025 年，我国经济工作坚持稳中求进工作总基调，实施更加积极有效的宏观政策，有利于进一步坚定发展信心，激活市场活力，推动经济持续回升向好。国家发改委和财政部 1 月 8 日发布了《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》；国家发展改革委、财政部 2025 年 12 月 30 日印发《关于 2026 年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，明确 2026 年“两新”政策的支持范围、补贴标准和工作要求。随着系列政策出台落地，政策组合效应不断释放，将会进一步释放汽车市场潜力。

随着我国汽车销量持续增长，以及新能源汽车渗透率持续提升，汽车零部件行业需求预计将持续保持增长。

## **2、汽车供应商认证壁垒高，合作关系较为稳定**

整车厂商往往对供应商建立了严格的认证评价标准，不仅要首先通过质量管理体系标准认证，还要满足整车厂商在产品质量、同步开发、物流运输、管理水平、成本控制、财务状况等方面的特殊标准和要求。在产品进入批量生产前，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），并经过较长时间的产品装机试验考核，产品经认可后方能进行批量生产供货。

在行业通行标准的基础上，整车厂商对供应商通常实行个性化资格认证及考核，零部件供应商需在行业内积累充分的业绩表现和实践经验后方可参与竞争。因此，一旦通过考核，配套双方就会形成较为牢固的长期合作关系。

## **3、从市场竞争来看，各标的公司与主要客户保持了良好的合作关系，主要客户主动更换意愿低**

北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等，凭借自身的技术优势，以及各股东方的背景支持，与主要客户形成了良好的长期合作关系。

北汽模塑通过成熟稳定的生产工艺和先进的生产设备与技术，可以在保证产品高品质的同时提高生产效率，形成了一套卓有成效的管理体系。北汽模塑深度绑定核心客户：与行业头部企业建立了长期、稳定的合作关系，成为其核心平台的主力供应商，能保障订单量的稳定性。同时，北汽模塑已经构建了多元化的客

户结构，拓展不同区域、不同梯队的客户，特别是在发展新势力客户方面取得较好的成绩。

廊坊安道拓专注于通过自动化和实践提高效率和优化成本。廊坊安道拓利用现有技术和实用的创新来满足本地市场需求，以推动新客户和新业务的增长。廊坊安道拓通过利用在国内的价值链和本地工程专业知识，专注产品创新实现业务增长。廊坊安道拓主要客户包括北京奔驰、北京现代、北汽越野等。经过十余年的发展，与下游客户保持了长期稳定的合作关系，积累了优质的客户资源。

受益于新能源汽车快速放量、电气架构升级以及智能化配置渗透率提高等多重驱动因素，汽车线束行业迎来深度重构。廊坊莱尼线束可以通过设计优化降低生产成本，进一步使得廊坊莱尼线束与客户黏性大，合作时间长，通过快速响应客户产品需求切换，实现与客户的长期合作并不断提升市场占有率。

#### **五、标的公司客户集中的原因、是否符合行业惯例，报告期内及期后各标的公司新客户、新产品拓展情况，未来收入增长的可持续性**

根据中国汽车工业协会统计，2022年、2023年、2024年和2025年，我国汽车销量排名前十位的企业集团汽车销量分别为2,314.80万辆、2,571.50万辆、2,670.40万辆和2,887.6万辆，分别占国内汽车销量的86.20%、85.40%、84.90%和83.90%，因此国内汽车市场集中度高，进而导致汽车零部件供应商客户集中度较高，各标的公司客户集中，符合行业惯例，具体分析如下：

##### **（一）标的公司客户集中的原因、是否符合行业惯例**

标的公司北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束为海纳川与国际国内头部零部件企业合资成立的合资企业，其设立背景为合资方拟依托合资公司获取包括但不限于北汽集团在内的整车厂的相关商业机会，而海纳川则借此加强与知名汽车及零部件企业的业务合作，提升技术水平及产品竞争力，实现互利共赢。在此商业背景下，标的公司北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束均已发展成为北京奔驰的核心供应商，主要为北京奔驰配套，有着多年的配套协作关系。该种合资合作模式在整车集团关联的汽车零部件企业中普遍存在。

除了受合资合作商业模式影响，运输半径也是导致客户集中度较高的重要原因。整车客户通常需要零部件供应商根据生产线的工序顺序，按照特定的排列和

顺序，将零部件送达给整车厂，对零部件供应商的供货半径、交付时效性等有较高要求。而标的公司的汽车保险杠总成产品、汽车座椅骨架产品、汽车线束产品因体积大、运输成本较高等原因，不适合长途运输，通常会靠近整车厂配套设厂。北汽模塑母公司、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束厂区处于北京及周边区域，目前北京地区主要整车企业包括北汽集团及下属企业（包含北京奔驰）、小米汽车等，导致客户集中度较高。

从整车企业关联的汽车零部件行业上市公司公开披露的前五大客户销售收入占比数据中亦可看到客户集中度较高的特点，具体如下表所示。

公司名称	主要产品	2025 年度	2024 年度
华域汽车	汽车内外饰件、金属成型和模具、功能件、电子电器件、热加工件等	39.60%	42.18%
富奥股份	底盘系统、制动和传动系统、转向及安全系统、汽车电子系统、发动机附件系统、紧固件产品及其他	65.90%	60.90%
富维股份	汽车内饰、汽车保险杠、汽车车灯、冲压件、汽车视镜、汽车车轮等	89.93%	90.63%
东风科技	组合仪表、传感器及软轴、汽车制动系、供油系、压铸件、内饰件、电气产品、新能源产品及其他产品、摩托车供油系统、排气系统、调温器系统	56.80%	39.89%
汽车零部件可比公司平均值		63.06%	58.40%
北汽模塑	汽车保险杠	89.85%	90.93%
廊坊安道拓	汽车座椅骨架	100.00%	100.00%
廊坊莱尼线束	汽车电子线束	95.52%	95.65%

注：标的公司客户集中度为前五大客户销售收入占比。

如上表所示，富维股份的客户集中度与标的公司较为相近。富维股份主要产品为汽车内饰、汽车保险杠、汽车车灯等，其子公司主要为与国际国内头部零部件企业合作成立的合资企业，此类合资企业的合作方在国内还有其他子公司负责不同区域的业务，且其下游客户主要为乘用车市场，与标的公司的情况最为相近。

华域汽车、东风科技、富奥股份的客户集中度相较于标的公司较低主要系其子公司及相关业务的发展历史、面向的下游市场有所不同所致，具体如下：

（1）华域汽车历史上通过购买延锋伟世通股权、与美国江森自控全球汽车内饰业务重组的方式收购了伟世通、江森自控的全球汽车内饰业务，目前由其全资子公司延锋汽车饰件系统有限公司（2025 年营业收入占比 71.63%）承接，因

此，其市场布局遍布全球，客户集中度相对较低；

(2) 东风科技主要收入来源于多家控股子公司，这些子公司分别配套不同的汽车下游领域。根据 **2025 年度** 报告，其主要控股子公司东风延锋、湛江德利、东风汤姆森、东科克诺尔制动的收入合计占比为 **83.68%**，其中，东风延锋主要生产配套乘用车的内饰件、湛江德利主要生产配套摩托车的化油系统、东风汤姆森主要生产配套汽车热管理及发动机厂商的部件、东科克诺尔制动主要生产配套商用车的制动阀等。由于其各子公司主要销售的下游市场均不同，因此其客户集中度相对较低；

(3) 富奥股份主要收入来源于其自主培育设立的底盘业务、紧固件业务、汽车电子业务等，前述业务启动时间较早，通过多年的发展积累，其逐步拓展开发了一汽集团外其他自主品牌客户，且其整车客户除了乘用车还包括商用车，因此其客户集中度相对较低。

此外，由于目前已上市的与整车企业关联的汽车零部件企业均为平台型汽车零部件企业，主要产品均涉及汽车多个零部件领域，其直接配套的客户范围相对较广。相比而言，各标的公司专注于某一类汽车零部件，主营业务均较为集中，下游应用市场集中于乘用车市场，且均为海纳川与国际国内头部零部件企业成立的合资企业，其客户集中度相对较高符合汽车零部件行业的特点。因此，各标的公司客户前五大客户销售收入集中度较高的情况符合行业惯例。

本次交易完成后，上市公司将新增汽车外饰件、汽车座椅骨架、汽车线束等多个业务板块，并新增小米汽车等整车客户，上市公司的产品及客户将更为多元化。

## (二) 报告期内及期后各标的公司新客户、新产品拓展情况，未来收入增长的可持续性

### 1、各标的公司新客户新产品拓展情况

北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等基于深厚的技术积累和稳定的客户关系，持续开拓新客户和新车型项目。

报告期内，各标的公司新拓展整车项目的具体情况如下表所示：

单位：万元

标的公司	类型	报告期内 新拓展项 目数量	2025 年度		2024 年度	
			金额	占比	金额	占比
北汽模塑	新车型	20	<b>231,037.25</b>	<b>44.69%</b>	154,574.27	34.56%
	改款車型	7	<b>35,665.33</b>	<b>6.90%</b>	51,144.79	11.43%
廊坊安道拓	-	-	-	-	-	-
廊坊莱尼线束	新车型	9	<b>235,087.91</b>	<b>52.68%</b>	63,600.48	18.45%

注：报告期内新拓展整车项目为 2023 年以来新增收入的车型项目，占比为收入占主营业务收入比例口径。

截至 2025 年底，北汽模塑已定点未实现收入的项目共 18 个，廊坊安道拓已定点未实现收入的项目共 7 个，廊坊莱尼线束已定点未实现收入的项目共 9 个。

## 2、未来收入增长的可持续性

北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等标的公司凭借汽车零部件领域的技术积累、客户服务优势、项目执行经验等优势能够有效确保自身在市场行业中的地位，未来收入增长具有可持续性，具体分析如下：

### （1）汽车零部件行业下游需求持续增长

随着我国汽车销量持续增长，以及新能源汽车渗透率持续提升，汽车零部件行业需求预计将持续保持增长。详见本问题回复之“问题 4”之“四”之“（三）”之“1、从行业发展情况来看，汽车零部件行业下游需求持续增长”。

### （2）标的公司在细分领域具备领先的积累及竞争优势

北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等标的公司始终专注于各自汽车零部件领域的研发、生产和销售，深耕行业多年，凭借技术积累、客户服务优势、项目执行经验等，以及卓越的产品质量及人才优势，为各自在进入整车客户供应链体系并保持稳定奠定了坚实基础。

随着终端整车客户对材料的要求变高，对供应商的需求更加复杂，各标的公司在相关领域凭借自身积累具有较强的核心竞争优势。

### （3）客户更换供应商成本较高，通常不会轻易更换供应商

各标的公司提供高度定制化的汽车零部件产品，产品的设计和开发需要下游客户共同参与，定制化属性较高，是汽车整车产品的关键零部件，客户一般不会轻易更换该类供应商。

同时，下游客户在选择供应商时会执行严格的认证过程，需要持续对供应商研发和技术创新能力、量产供应能力、专利及工艺技术、质量控制能力等进行全面的考核和评估，考虑到考核评估周期较长以及变更供应商带来的成本和不确定性，下游客户与上游供应商一旦建立良好的合作关系后，正常情况下不会频繁更换，客户粘性较高。

综上，各标的公司在新客户和新产品方面不断拓展，为标的公司带来了更多的业务增长点和盈利机会，未来收入增长具有可持续性。

## 六、中介机构核查程序及核查意见

### （一）中介机构核查程序

针对上述事项，标的资产审计会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅行业研究报告、标的公司同行业公司的定期报告、招股说明书等公开信息披露文件，了解标的公司所处行业的市场竞争格局、行业内主要供应商等情况；

2、查阅标的公司客户的定点文件、标的公司关于一级、二级供应商和独家供应的说明、主要客户对独家供应情况的确认文件；

3、获取标的公司按照燃油车和新能源车划分、终端车企口径、不同层级供应商等口径对应的收入构成情况表，查阅主要新能源车企客户订单；

4、获取标的公司作为二级及以下供应商情形下在直接客户处产品库存及回款情况数据；

5、查阅各标的公司主要客户的定期报告、行业研究报告等公开信息文件；

6、获取标的公司主要客户毛利率数据，访谈了解毛利率波动的原因及合理性、主要客户稳定性和业务持续性；

7、查阅标的公司同行业公司的定期报告、招股说明书等公开信息披露文件，对比分析标的公司客户集中的原因。

### （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

1、标的公司在各自汽车零部件领域具有自身竞争优势，已配套主流整车企业；

2、本次交易各标的公司的主要产品均为可配套传统燃油车和新能源汽车的通用零部件；各标的公司已布局新能源汽车客户，新能源汽车产业的发展趋势有利于标的公司业务发展，不会对标的公司业务产生重大不利影响，因新能源汽车产业的发展导致标的公司未来业绩下滑风险较小；

3、标的公司与终端车企合作关系持续稳定；同一终端车企同时存在直接向标的公司采购和通过其他供应商间接采购，主要系终端车企不同需求所致，具有合理性；标的公司独家供应或一级供应商资格认证情况符合标的公司经营情况和汽车零部件行业特点；标的公司作为二级供应商情形下，与相关客户的合作稳定性，被替代风险较小；

4、标的公司与主要客户保持持续合作关系，替代风险较小；标的公司毛利率水平、销售金额波动合理，其与终端车型销量具有匹配性，业务具备持续性；

5、标的公司客户集中的原因主要与其设立的背景、商业模式和区域因素相关，符合汽车零部件行业惯例，未来收入增长具备可持续性。

## 问题 5、关于标的公司关联交易

根据重组报告书：（1）北汽模塑等标的公司主要客户包括北京奔驰、北京现代等北汽集团控制或参股的企业（以下简称北汽集团下属企业），关联销售金额和占比较大，本次交易后，将增加上市公司关联交易的规模和占比；（2）北汽模塑、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束（以下简称北汽模塑等三家合资企业）分别存在与北汽集团下属企业、合资方下属企业进行关联交易的情形；（3）北汽模塑报告期内向北京鹏龙天创物资贸易有限公司（以下简称鹏龙天创）进行关联采购，采购金额为 3,527.45 万元，10,364.64 万元和 8,887.53 万元；廊坊安道拓的第一大供应商为恺博座椅机械部件有限公司（以下简称恺博座椅），报告期内向恺博座椅采购的金额占比为 39.13%，35.77%和 36.93%；（4）报告期内智联科技的业务主要来源于与北汽集团下属企业进行关联交易，关联销售占比约 100%且主要来自本次交易对方海纳川，关联采购占比从 14.84%上升至 33.03%，报告期内存在同时向海纳川采购及销售的情形；（5）北汽模塑报告期内还存在向廊坊莱尼线束采购的情况，重组报告中披露的北汽模塑向廊坊莱尼线束进行采购与廊坊莱尼线束向北汽模塑进行销售的金额存在差异。

请公司披露：（1）各标的公司报告期内对终端关联客户的销售金额和占比情况，其中向北汽集团下属企业的销售金额和占比情况，本次交易前后上市公司报告期内终端关联客户的销售金额和占比变化；各标的公司关联销售的定价原则，销售价格与第三方价格是否存在重大差异；结合报告期内非关联客户的拓展情况，分析各标的公司在业务获取方面的独立性，本次交易是否将新增严重影响上市公司独立性或显失公平的关联交易；（2）区分北汽集团下属企业、合资方下属企业及其他关联企业，列示报告期内北汽模塑等三家合资企业的关联交易金额及占比；结合北汽模塑等三家合资企业中合资双方在采购、销售方面的合作安排，分析其关联交易背景及合理性，相关交易协商过程及定价原则，是否存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排；（3）北汽模塑向鹏龙天创、廊坊安道拓向恺博座椅进行采购的交易背景、交易内容和定价原则，采购价格与第三方价格是否存在重大差异；报告期内北汽模塑向鹏龙天创的采购金额存在波动的原因；（4）报告期内智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易的交易背景、交易内容和相关业务模式，相关交易是否均有真实交易背景，

未来是否仍将持续，分析智联科技的业务独立性，是否存在对关联方的重大依赖，报告期内向海纳川同时进行采购和销售的具体原因及合理性；（5）报告期内各标的公司之间发生的关联交易金额、占比情况，交易背景及合理性，北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联交易披露金额存在差异的原因；（6）表格列示北汽模塑等三家合资企业扣除未实现内部交易损益前后“承诺净利润”的金额；本次交易结束后上市公司对关联交易拟采取的规范措施及有效性，未来如何避免通过不当关联交易完成业绩承诺。

请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、各标的公司报告期内对终端关联客户的销售金额和占比情况，其中向北汽集团下属企业的销售金额和占比情况，本次交易前后上市公司报告期内终端关联客户的销售金额和占比变化；各标的公司关联销售的定价原则，销售价格与第三方价格是否存在重大差异；结合报告期内非关联客户的拓展情况，分析各标的公司在业务获取方面的独立性，本次交易是否将新增严重影响上市公司独立性或显失公平的关联交易

（一）各标的公司报告期内对终端关联客户的销售金额和占比情况，其中向北汽集团下属企业的销售金额和占比情况

### 1、北汽模塑

单位：万元

终端关联客户	是否北汽集团控制或参股的企业	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比
北京奔驰汽车有限公司	是	215,920.66	41.76%	246,680.87	55.15%
北京汽车股份有限公司	是	12,165.74	2.35%	11,581.15	2.59%
北京汽车集团越野车有限公司	是	16,800.74	3.25%	22,349.81	5.00%
北京现代汽车有限公司	是	15,570.27	3.01%	10,611.08	2.37%
北京新能源汽车股份有限公司	是	6,100.31	1.18%	1,379.40	0.31%
北京福田戴姆勒汽车有限公司	是	3,465.84	0.67%	273.50	0.06%
合计		270,023.56	52.23%	292,875.80	65.48%

注：占比为相关收入占标的公司主营业务收入的比列。

报告期内，北汽模塑对终端关联客户及对北汽集团下属企业的销售占比为65.48%、**52.23%**，占比呈下降趋势，原因为公司主动且成功的市场开拓战略，其客户结构正在持续优化，对单一关联客户群的依赖性显著降低。

## 2、廊坊安道拓

单位：万元

终端关联客户	是否北汽集团控制或参股的企业	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比
北京奔驰汽车有限公司	是	22,940.17	53.56%	39,976.19	75.19%
北京现代汽车有限公司	是	7,000.56	16.34%	6,573.88	12.36%
北京汽车集团越野车有限公司	是	6,559.22	15.31%	47.12	0.09%
合计		36,499.95	85.22%	46,597.19	87.64%

注：占比为相关收入占标的公司主营业务收入的比列。

报告期内，廊坊安道拓对终端关联客户及对北汽集团下属企业的销售占比为**87.64%**、**85.22%**，占比变化不大。

## 3、廊坊莱尼线束

单位：万元

终端关联客户	是否北汽集团控制或参股的企业	2025 年度		2024 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比
北京奔驰汽车有限公司	是	232,662.26	52.14%	280,705.60	81.44%
福建奔驰汽车有限公司	是	80.28	0.02%	20.52	0.01%
北京新能源汽车股份有限公司	是	9,556.34	2.14%	0.22	0.00%
合计		242,298.88	54.30%	280,726.34	81.45%

注：占比为相关收入占标的公司主营业务收入的比列。

报告期内，廊坊莱尼线束对终端关联客户的销售占比81.45%、**54.30%**，占比呈下降趋势，原因为廊坊莱尼线束2024年起拓展非关联方客户小米汽车，2024年和2025年，廊坊莱尼线束向小米汽车销售的增加，终端关联客户的销售占比逐年降低。

(二) 本次交易前后上市公司报告期内终端关联客户的销售金额和占比变化

本次交易前后，上市公司报告期内终端关联客户的销售金额和占比变化如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	本次交易前	本次交易后 (备考)	本次交易前	本次交易后 (备考)
终端关联客户的销售金额	37,373.39	343,896.90	34,098.40	373,585.84
主营业务收入占比	12.57%	40.12%	8.38%	41.17%

本次交易前，2024 年和 2025 年度上市公司关联销售占比分别为 8.38%和 12.57%。本次交易完成后，上市公司终端客户关联销售的比例上升至 41.17%和 40.12%，上市公司关联销售占比上升，主要系各标的公司向北京奔驰销售增加关联交易所致。

### (三) 各标的公司关联销售的定价原则，销售价格与第三方价格是否存在重大差异

#### 1、各标的公司关联销售的定价原则

汽车零部件行业属于充分竞争市场，关联方企业采用市场化采购流程，具体情况如下：

标的公司	关联方客户的定价原则
北汽模塑	按照市场化原则，关联方及非关联方均采用按照市场化原则进行比价或竞标取得订单。
廊坊安道拓	按照市场化原则，关联方及非关联方均采用按照市场化原则进行比价或竞标取得订单。
廊坊莱尼线束	按照市场化原则，关联方及非关联方均采用按照市场化原则进行比价或竞标取得订单。

综上，标的公司的关联销售价格以市场价格为基础，遵循公平合理的定价原则。

#### 2、销售价格与第三方价格是否存在重大差异

针对北汽模塑主要产品保险杠、廊坊安道拓主要产品汽车座椅骨架、廊坊莱尼线束主要产品汽车线束，上述产品的销售价格与第三方价格比较情况如下：

##### (1) 北汽模塑

北汽模塑向关联客户销售包括向北京奔驰、北汽越野车、北京现代销售的保险杠总成产品，汽车保险杠总成产品可以配置较多的功能，因而同系列产品不同

级别配置的汽车保险杠总成产品存在一定的价格跨度，报告期内，按照配套车型档次的不同，北汽模塑相关产品销售价格的公允性情况分析如下。

### 1) 北京奔驰

北汽模塑向关联客户北京奔驰各价位产品与非关联客户销售产品的价格比较情况如下：

类别	业务类别	产品类型	供应商	关联方终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
1	关联销售	汽车保险杠	北汽模塑	北京奔驰	北京奔驰 EQE	*	内部数据，为常规配置量产产品的整套销售价格
	非关联销售	汽车保险杠	北汽模塑	赛力斯	赛力斯问界	*	北汽模塑内部数据
2	关联销售	汽车保险杠	北汽模塑	北京奔驰	北京奔驰 GLA、GLB、GLC、E	*	内部数据，为常规配置量产产品的整套销售价格
	非关联销售	汽车保险杠	模塑科技	宝马、特斯拉	A**保险杠、C**保险杠	3800-4900	模塑科技：关于对深圳证券交易所2022年年报问询函的回复公告
3	关联销售	汽车保险杠	北汽模塑	北京奔驰	北京奔驰 C 级	*	内部数据，为常规配置量产产品的整套销售价格
	非关联销售	汽车保险杠	北汽模塑	蔚来	蔚来汽车	*	北汽模塑内部数据

北汽模塑配套北京奔驰 EQE 的保险杠总成产品整体价格较高，与北汽模塑配套同为新能源车型的赛力斯问界的产品价格区间上限较为接近，配套 EQE 产品的价格区间下限低于赛力斯问界，主要系部分 EQE 产品配置相对较低所致。

北汽模塑配套北京奔驰 E、GLC 等车型的保险杠总成产品整体价格区间上限，与模塑科技配套宝马、特斯拉的产品价格区间上限较为接近，价格区间下限略低，主要系部分产品配置相对较低所致。

北汽模塑配套北京奔驰 C 等车型的保险杠总成产品整体价格区间，与配套蔚来的产品价格区间较为接近，不存在较大差异。

### 2) 北汽越野

产品类型	供应商	关联方终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车保险杠	北汽模塑	北汽越野	BJ40、BJ60、BJ80	*	内部数据，为常规配置量产产品的整套销

					售价格
--	--	--	--	--	-----

北汽模塑同行业上市公司向非关联客户销售产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	产品型号/项目	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车保险杠	模塑科技	G**保险杠	吉利、极氪	1800-2100	模塑科技：关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

北汽模塑配套北汽越野 BJ40、BJ60、BJ80 等车型的保险杠产品整体价格区间与下限，与模塑科技配套吉利、极氪的产品价格区间下限较为接近，价格区间上限略高，主要系 BJ80 产品定位较为高端，产品价格相对较高所致。

### 3) 北京现代

产品类型	供应商	关联方终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车保险杠	北汽模塑	北京现代	CN7C	*	内部数据，为常规配置量产产品的整套销售价格

北汽模塑同行业上市公司向非关联客户销售产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	产品型号/项目	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车保险杠	模塑科技	E**保险杠	上海大众等	1600-1620	模塑科技：关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

北汽模塑配套北京现代 CN7C 等车型的保险杠产品整体价格区间上下限，与模塑科技配套上海大众的产品价格区间上下限较为接近，不存在较大差异。

### (2) 廊坊安道拓

廊坊安道拓向关联客户销售主要产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车座椅骨架总成	廊坊安道拓	北京奔驰	北京奔驰 A、GLA、GLB、GLC	*	内部数据，为量产产品整套销售价格

廊坊安道拓同行业上市公司向非关联客户销售产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车座椅	上海沿浦	赛力斯	赛力斯问界	2500-3000	上海沿浦：关于上海沿

产品类型	供应商	终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
骨架总成			M5、M7		浦金属制品股份有限公司公开发行A股可转换公司债券申请文件反馈意见的回复、关于获得新项目定点通知书的公告；销售单价根据披露的募投项目预计营业收入、产能规模推算

廊坊安道拓关联销售的终端客户主要为北京奔驰，产品主要为整车座椅骨架。如上表所示，廊坊安道拓配套北京奔驰的产品售价上限略高于上海沿浦向赛力斯销售价格，主要系廊坊安道拓终端销售车型定位为豪华乘用车，对于产品用料、工序精度、复杂度、功能配置等要求均较高，导致产品售价较高；廊坊安道拓配套北京奔驰的部分产品售价低于上海沿浦向赛力斯销售产品的下限，主要系部分产品功能相对简单，导致整体售价低于功能相对全面的上海沿浦向赛力斯销售的相关产品。

### (3) 廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束向关联客户销售主要产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车线束	廊坊莱尼线束	北京奔驰	北京奔驰 GLC、北京奔驰 C 级、北京奔驰 E 等	*	内部数据，为量产产品整套销售价格

廊坊莱尼线束同行业可比上市公司向非关联客户销售产品的价格情况如下：

产品类型	供应商	终端客户	主要配套车型	销售单价 (元/台套)	数据来源
汽车线束	沪光股份	赛力斯	赛力斯 F1、F2 项目	5000-6600	沪光股份：关于昆山沪光汽车电器股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复（修订稿）

廊坊莱尼线束关联销售的终端客户主要为北京奔驰，产品主要为整套汽车线束。廊坊莱尼线束的关联销售价格区间上限及下限与上市公司沪光股份披露的向赛力斯汽车的销售价格区间不存在较大差异。

(四) 结合报告期内非关联客户的拓展情况，分析各标的公司在业务获取方面的独立性，本次交易是否将新增严重影响上市公司独立性或显失公平的关联

## 交易

### 1、结合报告期内非关联客户的拓展情况，分析各标的公司在业务获取方面的独立性

#### (1) 报告期内非关联客户的拓展情况

本次交易的各标的公司，均制定了积极的非关联客户开发计划，具体情况如下：

标的公司	非关联客户拓展计划
北汽模塑	1、通过市场调研及各大整车厂走访，积极寻找潜在客户群体； 2、提升产品的优化和创新，丰富产品结构，提高产品供应能力。
廊坊安道拓	1、聚焦京津冀地区主机厂，目前正在拓展小米等京津冀地区非关联客户； 2、未来会在维持现有业务结构的基础上，继续开发外部市场。
廊坊莱尼线束	1、产品结构方面推动新产品新业务的拓展，重点推动适用新能源汽车的高压线束市场； 2、重点深度挖掘小米汽车，并在小米汽车保供的基础上进一步开拓其他新势力汽车品牌。

报告期内，标的公司已经获取了部分非关联客户的项目。其中，北汽模塑拓展的非关联客户包括小米汽车、吉利汽车、理想、赛力斯、蔚来、长安汽车等，廊坊莱尼线束拓展的非关联客户包括小米汽车等。

#### (2) 各标的公司在业务获取方面的独立性

各标的公司均采用公开、公平的方式独立获取业务，直接与下游客户开展业务合作。报告期内，标的公司与客户通过签订框架协议或合同、订单的形式进行合作，客户结合自身需求对标的公司下达订单，标的公司具备独立面向市场获取业务的能力。

### 2、本次交易是否将新增严重影响上市公司独立性或显失公平的关联交易

#### (1) 交易完成后，上市公司的新增关联交易及占比

根据上市公司 2024 年度财务报告及立信会计师出具的《备考审阅报告》，假设本次交易已于 2024 年 1 月 1 日完成，本次交易完成前后，上市公司关联交易变化情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
直接客户关联销售——会计准则口径	29,102.17	289,271.31	28,250.51	370,563.46
直接客户关联销售——北汽集团及其控制的关联方口径	25,631.31	242,009.97	26,147.29	363,173.96
当期营业收入	311,504.80	875,443.86	422,742.79	926,474.24
关联销售占比——会计准则口径	9.34%	33.04%	6.68%	40.00%
关联销售占比——北汽集团及其控制的关联方口径	8.23%	27.64%	6.19%	39.20%
直接供应商关联采购	11,066.75	60,265.63	13,803.11	38,883.41
当期营业成本	272,441.17	741,149.14	434,251.00	837,043.63
关联采购占比	4.06%	8.13%	3.18%	4.65%

本次重组完成后，上市公司将新增部分关联交易，其中：（1）上市公司关联采购占比上升，主要系北汽模塑因生产经营需要自北京鹏龙天创物资贸易有限公司采购生产塑料粒子、雷达等原材料，以及自廊坊莱尼线束采购汽车线束等原材料；（2）上市公司关联销售占比上升，主要系各标的公司向北京奔驰销售所生产的汽车零部件。本次交易完成后，上市公司关联销售和关联采购比例有所上升，主要系生产经营必要。

## （2）本次交易是否会新增严重影响独立或显失公平的关联交易

渤海汽车主要从事汽车活塞等汽车零部件相关业务，本次交易置入标的公司从事保险杠、汽车座椅骨架、汽车线束等汽车零部件相关业务，与上市公司主业均处于汽车零部件行业，具有高度相关性，有助于提升上市公司模块化供货能力。上市公司置入了盈利能力较好的业务，有助于为下游行业大型知名整车厂商提供更加丰富的配套产品及服务，提升上市公司的核心竞争力和可持续发展能力。

本次重组完成后，上市公司主要新增的关联销售、关联采购具有公允性，具体分析如下：

### 1) 关联采购的公允性

本次重组完成后，上市公司将新增关联采购主要为北汽模塑自北京鹏龙天创物资贸易有限公司及廊坊莱尼线束的原材料采购。本次重组完成后，上市公司新增的关联供应商北京鹏龙天创物资贸易有限公司、廊坊莱尼线束，其采购价格与

非关联供应商不存在重大差异，关联采购价格具有公允性。详见本问询回复之“问题 5”之“三”之“（一）北汽模塑向鹏龙天创、廊坊安道拓向恺博座椅进行采购的交易背景、交易内容和定价原则，采购价格与第三方价格是否存在重大差异”，“问题 5”之“五”之“（一）报告期内各标的公司之间发生的关联交易金额、占比情况，交易背景及合理性”。

## 2) 关联销售的公允性

汽车零部件行业属于充分竞争市场，关联方企业与非关联方企业共同采用市场化招采流程，多家供应商参与竞标，经过多轮报价，供需双方充分沟通协商，能够确保价格的客观性和公允性。因此，相关销售遵循市场定价，具备公允性。

本次重组完成后，上市公司主要新增对北京奔驰的关联销售，销售产品包括保险杠、座椅骨架等。北京奔驰运营、采购均执行统一的供应商准入和选择标准。戴姆勒集团采购体系分为跟随定点和本地化定点。跟随定点是戴姆勒集团以全球化定点的方式确定零部件供应商，戴姆勒各地主机厂跟随全球定点；本地化定点是戴姆勒各地主机厂在本地通过市场化采购定点，但本地供应商需符合戴姆勒集团全球供应商体系要求。因此，北京奔驰零部件的最终定点采购价格受到戴姆勒全球价格体系的约束，并需取得戴姆勒集团的确认，能够确保采购价格的客观性和公允性。除上述关联销售外，上市公司亦新增北京奔驰作为终端客户的交易，相关交易的定价模式与直接销售一致，共同遵守戴姆勒集团的全球价格体系的约束，交易价格具有公允性。

同时，报告期内，各标的公司关联销售价格与非关联客户的销售价格具有公允性，详见本问询回复之“问题 5”之“一”之“（三）各标的公司关联销售的定价原则，销售价格与第三方价格是否存在重大差异”。渤海汽车建立了完善的关联交易管理制度，详细规定了公司关联交易的具体流程、定价方式等内容，从而确保关联交易的规范性、定价公允性。

综上，本次交易不会新增严重影响上市公司独立性或者显失公平的关联交易。

二、区分北汽集团下属企业、合资方下属企业及其他关联企业，列示报告期内北汽模塑等三家合资企业的关联交易金额及占比；结合北汽模塑等三家合资企业中合资双方在采购、销售方面的合作安排，分析其关联交易背景及合理性，

相关交易协商过程及定价原则，是否存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排

(一) 区分北汽集团下属企业、合资方下属企业及其他关联企业，列示报告期内北汽模塑等三家合资企业的关联交易金额及占比

### 1、北汽模塑

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度
与北汽集团下属企业	关联销售金额	224,674.28	296,520.24
	营业收入	521,048.75	450,422.31
	关联销售占比	43.12%	65.83%
	关联采购金额	48,861.80	24,662.13
	营业成本	432,358.49	359,856.24
	关联采购占比	11.30%	6.85%
与合资方下属企业	关联销售金额	587.51	468.14
	营业收入	521,048.75	450,422.31
	关联销售占比	0.11%	0.10%
	关联采购金额	38,207.51	38,367.85
	营业成本	432,358.49	359,856.24
	关联采购占比	8.84%	10.66%

注 1：报告期内，北汽模塑无北汽集团下属企业、合资方下属企业外的其他关联企业；

注 2：关联销售包括销售商品、提供劳务，关联采购包括采购商品、接受劳务，不包括购买资产。

### 2、廊坊安道拓

单位：万元

项目		2025 年度	2024 年度
与北汽集团下属企业	关联销售金额	268.54	329.81
	营业收入	42,890.31	53,309.14
	关联销售占比	0.63%	0.62%
	关联采购金额	310.63	304.30
	营业成本	35,903.92	42,042.77
	关联采购占比	0.87%	0.72%
与合资方下属企业	关联销售金额	41,567.06	52,072.29
	营业收入	42,890.31	53,309.14

项目		2025 年度	2024 年度
	关联销售占比	96.91%	97.68%
	关联采购金额	14,224.80	13,738.11
	营业成本	35,903.92	42,042.77
	关联采购占比	39.62%	32.68%

注 1: 报告期内, 廊坊安道拓无北汽集团下属企业、合资方下属企业外的其他关联企业;

注 2: 关联销售包括销售商品、提供劳务, 关联采购包括采购商品、接受劳务, 不包括购买资产。

### 3、廊坊莱尼线束

单位: 万元

项目		2025 年度	2024 年度
与北汽集团下属企业	关联销售金额	267,615.81	282,807.08
	营业收入	447,598.10	345,116.26
	关联销售占比	59.79%	81.95%
	关联采购金额	327.44	324.35
	营业成本	385,815.33	283,415.35
	关联采购占比	0.08%	0.11%
与合资方下属企业	关联销售金额	1,074.70	67.03
	营业收入	447,598.10	345,116.26
	关联销售占比	0.24%	0.02%
	关联采购金额	20,806.42	18,890.91
	营业成本	385,815.33	283,415.35
	关联采购占比	5.39%	6.67%

注 1: 报告期内, 廊坊莱尼线束无北汽集团下属企业、合资方下属企业外的其他关联企业;

注 2: 关联销售包括销售商品、提供劳务, 关联采购包括采购商品、接受劳务, 不包括购买资产。

(二) 结合北汽模塑等三家合资企业中合资双方在采购、销售方面的合作安排, 分析其关联交易背景及合理性, 相关交易协商过程及定价原则, 是否存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排

#### 1、北汽模塑等三家合资企业中合资双方在采购、销售方面的合作安排

根据北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束三家合资公司的公司章程及合资协议或类似文件, 合资双方在采购、销售方面的合作安排具体如下:

标的公司	条款主要内容
北汽模塑	<p>《公司章程》约定：            总理由合资方提名，副总经理兼财务总监由海纳川提名。对公司经营业务中发生的关联交易合同，实行总经理和兼任财务总监的副总经理双签制度。总经理与兼任财务总监的副总经理对于重大事务不能达成一致的，均可提交董事会决议解决。</p>
廊坊安道拓	<p>《公司章程》第十五条和《合资合同》约定：            海纳川应尽其最大努力向公司介绍商业机会，利用其关联方的资源，向公司提供市场支持。</p> <p>《公司章程》第四十六条和《合资合同》约定：            公司将以收益最大化为原则从国际、国内市场采购其经营所需的所有设备、原材料、燃料、产品部件、运输工具、办公用品及其他物品和服务。公司应优先在中国采购，但前提是，符合技术、质量、价格、数量和交付时间方面的要求，且所采购货物或服务具有竞争力。所有采购应以公正公开的方式进行，任何一方不得获取不当利益或损害其他各方及公司的利益。如果采购涉及关联交易，任何一方有权对交易明细进行审计。</p>
廊坊莱尼线束	<p>《股东协议》约定：            廊坊莱尼线束在产品的销售、原材料采购、设备采购、技术引进、外包加工、投资、建厂、资产转让、资产置入、兼并收购其他公司、其他项目的建设及涉及廊坊莱尼线束的经营利润和经营目标实现的其他重大经营活动中，涉及到廊坊莱尼线束与关联公司的关联交易时，必须确保莱尼廊坊的利益。莱尼廊坊与其他非关联公司（但不得是任何一方在线束行业的竞争对手）交易时更能实现其经营利润和经营目标时，廊坊莱尼线束的股东及其关联公司无任何优先权。</p> <p>《股东协议》约定：            根据相关法规规定和董事会制定的销售政策，廊坊莱尼线束有权采取以下方式在中国国内及国外市场销售其产品：            （1）根据董事会的决定，廊坊莱尼线束可以自行销售其产品，亦可委托他人代理或协助销售；            （2）廊坊莱尼线束应按董事会制定的价格原则销售其产品；            （3）廊坊莱尼线束以实现合资公司利润最大化为原则，根据市场情况决定向任何一方销售其产品或拒绝向任何一方销售其产品；            （4）廊坊莱尼线束以实现合资公司利润最大化为原则，根据市场情况决定产品的销售数量；            （5）为使廊坊莱尼线束的商业发展及销售更加高效成功，海纳川应着重于对本合同第 14 条所称的客户的市场开拓。廊坊莱尼线束董事会有权决定修正此商业策略。</p>

## 2、关联交易背景及合理性，相关交易协商过程及定价原则

标的公司北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束为海纳川与国际国内头部零部件企业合资成立的合资企业，其设立背景为合资方拟依托合资公司获取包括且不限于北汽集团在内的整车厂的相关商业机会，而海纳川则借此加强与知名汽车及零部件企业的业务合作，提升技术水平及产品竞争力，实现互利共赢。在此商业背景下，标的公司北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束均已发展成为北汽集团下属企业北京奔驰、北京现代、北京汽车集团越野车有限公司等的核心供应商，

关联销售的发生具有商业合理性。此外，北汽模塑的合作方模塑科技、廊坊安道拓的合作方安道拓、廊坊莱尼线束的合作方莱尼公司均为其所在零部件领域的头部企业，技术实力雄厚、供应链资源丰富，合资方下属企业相关原材料与配件可充分满足标的公司对于产品质量、供货安全性等方面需求，各标的公司与合资方下属企业发生的关联采购具有商业合理性。

根据汽车行业惯例，整车客户通常需要零部件供应商根据生产线的工序顺序，按照特定的排列和顺序，将零部件送达给整车厂，对零部件供应商的供货半径、交付时效性等有较高要求。而标的公司的汽车保险杠总成产品、汽车座椅骨架产品、汽车线束产品因体积大、运输成本较高等原因，不适合长途运输。在前述合资合作的商业背景下，北汽模塑母公司、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束靠近北汽集团及下属企业建厂，厂区处于北京及周边区域，主要服务京津冀地区整车客户。目前北京地区主要整车企业包括北汽集团及下属企业（包含北京奔驰）、小米汽车等，导致标的公司客户集中度较高，标的公司与北汽集团及下属企业的关联销售占比较高具有商业合理性。

针对各标的公司，具体情况如下。

## （1）北汽模塑

### 1) 关联交易背景及合理性

如前所述，北汽模塑与股东方之间的关联交易是其正常生产经营活动的组成部分。主要与公司设立的背景、商业模式和区域因素相关。

北汽模塑的关联销售主要为与北京奔驰之间的关联销售，北汽模塑与北京奔驰之间建立了多年的配套协作关系，主要系受产品运输半径等因素影响，以及与整车企业关联的汽车零部件行业公司普遍经营特点所致。北汽模塑的关联采购主要为与北汽集团所属的采购平台、廊坊莱尼线束以及合资方下属企业之间的关联交易，主要系基于彼此之间的业务特点以及结算方式等交易需求所致。

北汽模塑的关联销售和关联采购的发生基于真实的业务需求，支撑了业务的发展，是基于资源优化配置和效率提升的考虑，具有合理性。

### 2) 交易协商过程及定价原则

北汽模塑已建立规范的关联交易管理与决策程序。所有重大关联交易均按照《公司章程》履行了必要的内部审批，协商过程公平、透明。合资双方各类关联交易的具体定价原则及过程如下表所示：

交易内容	定价原则	过程与协商机制
销售商品提供劳务	①成本控制部进行测算，给出目标价；②具体销售价格根据投标，并参考成本目标价决定。	投标方式决定
采购商品接受劳务	①成本控制部结合历史、公开市场价格、成本测算逻辑，给出目标价；②具体采购价格根据招标或比价，并参考成本目标价决定。	比价/招标方式决定
租赁	参照当地市场价	双方参照资产所在地的通行市场租金水平协商确定
财务公司存贷款	参考可比的存贷款利率	双方参照市场平均水平协商确定

### 3) 是否存在特殊安排

所有交易的发生和规模完全基于北汽模塑自身生产经营的实际需求，并在上述市场化定价原则和规范决策程序下执行。上述交易的协商与确定过程，均遵循了北汽模塑《公司章程》及相关内部管理制度的规定，由双方管理人员基于商业条款公平协商，并经过必要的内部审批，不存在任何一方单独控制交易过程的情况。所有交易均没有设置保底利润、保底价格或最低采购数量等特殊安排。交易的发生和规模完全基于北汽模塑自身生产经营的实际情况。

## (2) 廊坊安道拓

### 1) 关联交易的背景及合理性

如前所述，廊坊安道拓与合资方下属企业的关联销售和关联采购主要与公司设立的背景、商业模式和区域因素相关。

具体而言，廊坊安道拓作为二级供应商生产座椅骨架，公司的主要客户北京安道拓汽车部件有限公司，主要系受产品运输半径等因素影响，以及与北京安道拓汽车部件有限公司为北京奔驰汽车座椅的一级供应商的经营情况所致。廊坊安道拓与股东方之间的关联交易是其正常生产经营活动的组成部分。

廊坊安道拓的关联采购主要为与恺博座椅之间的关联采购，采购内容主要为

滑轨、调角器等，主要系：恺博座椅为滑轨、调角器产品的头部供应商，该供应商产品在汽车座椅零部件行业中排名前三，高性能钢材汽车座椅滑轨、调角器具具有竞争优势，同时滑轨、调角器为各类汽车座椅产品的通用零配件，廊坊安道拓作为汽车座椅骨架的生产商，通过市场化方式选择相关原材料供应商后，本着产品质量稳定的原则，长期与恺博座椅保持合作。

## 2) 交易协商过程及定价原则

廊坊安道拓已建立规范的关联交易管理与决策程序。所有重大关联交易均按照《公司章程》履行了必要的内部审批，协商过程公平、透明。合资双方各类关联交易的具体定价原则及过程如下所示：

交易内容	定价原则	过程与协商机制
销售商品提供劳务	市场比价	关联客户在招标时，会给市场主流的供应商发送报价包，各公司公开竞标。公司在实际报价操作中，会将座椅骨架打包到北京安道拓整椅价格中，终端关联客户对其中座椅骨架价格会直接与公司谈判确定价格、模具费等，中标后终端关联客户会向公司发送业务定点通知书。
采购商品接受劳务	市场比价	公司通过采购委员会选取碰撞试验、设计研发的供应商，并进行比价。

## 3) 是否存在特殊安排

所有交易的发生和规模完全基于廊坊安道拓自身生产经营的实际需求，并在上述市场化定价原则和规范决策程序下执行。上述交易的协商与确定过程，均遵循了廊坊安道拓《公司章程》及相关内部管理制度的规定，由双方管理人员基于商业条款公平协商，并经过必要的内部审批，不存在任何一方单独控制交易过程的情况。所有交易均没有设置保底利润、保底价格或最低采购数量等特殊安排。交易的发生和规模完全基于廊坊安道拓自身生产经营的实际需求。

### (3) 廊坊莱尼线束

#### 1) 关联交易的背景及合理性

如前所述，廊坊莱尼线束与股东方之间的关联交易是其正常生产经营活动的组成部分，主要与公司设立的背景、商业模式和区域因素相关。

廊坊莱尼线束的关联销售主要为与北京奔驰之间的关联销售，廊坊莱尼线束与北京奔驰之间建立了多年的配套协作关系，主要系受产品运输半径等因素影响，

以及与整车企业关联的汽车零部件行业公司普遍经营特点所致。廊坊莱尼线束的关联采购主要为与莱尼集团相关的关联采购，主要系基于莱尼集团的行业经验以及业务经验优势等发生的交易。

廊坊莱尼线束的关联销售和关联采购的发生基于真实的业务需求，支撑了业务的发展，是基于资源优化配置和效率提升的考虑，具有合理性。

## 2) 交易协商过程及定价原则

廊坊莱尼线束已建立规范的关联交易管理与决策程序。所有重大关联交易均按照《公司章程》履行了必要的内部审批，协商过程公平、透明。合资双方各类关联交易的具体定价原则及过程如下表所示：

交易类型	定价原则	过程与协商机制
销售商品提供劳务	成本加成	关联客户在招标时，会给市场主流的供应商发送报价包并公开竞标。廊坊莱尼线束财务人员按成本加成法计算初步价格，销售人员进行报价商谈，中标后关联客户会向公司发送业务定点通知书
采购商品接受劳务	成本加成	基于定价原则协商确定
租赁	参考可比价格	基于定价原则协商确定
财务公司存贷款	参考可比利率	双方参照可比利率协商确定

## 3) 是否存在特殊安排

所有交易的发生和规模完全基于廊坊莱尼线束自身生产经营的实际需求，并在上述市场化定价原则和规范决策程序下执行。上述交易的协商与确定过程，均遵循了廊坊莱尼线束《公司章程》《股东协议》及相关内部管理制度的规定，由双方管理人员基于商业条款公平协商，并经过必要的内部审批，不存在任何一方单独控制交易过程的情况。所有交易均没有设置保底利润、保底价格或最低采购数量等特殊安排。交易的发生和规模完全基于廊坊莱尼线束自身生产经营的实际需求。

## 3、是否存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排

根据北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束三家合资公司的公司章程及股东协议或类似文件，北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束均不存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排。

## 三、北汽模塑向鹏龙天创、廊坊安道拓向恺博座椅进行采购的交易背景、交

易内容和定价原则，采购价格与第三方价格是否存在重大差异；报告期内北汽模塑向鹏龙天创的采购金额存在波动的原因

(一)北汽模塑向鹏龙天创、廊坊安道拓向恺博座椅进行采购的交易背景、交易内容和定价原则，采购价格与第三方价格是否存在重大差异

## 1、北汽模塑

### (1) 交易背景与内容

鹏龙天创为北汽集团集中采购平台，北汽模塑向鹏龙天创采购的内容主要为雷达。该交易的背景是，考虑到鹏龙天创相较于博世汽车部件（苏州）有限公司提供更好的结算条件，并能提供提货及运输等增值服务，北汽模塑将雷达采购的直接供应商由博世汽车部件（苏州）有限公司变更为鹏龙天创，通过鹏龙天创向博世汽车部件（苏州）有限公司采购雷达后销售给北汽模塑。

### (2) 定价原则

该交易的定价遵循市场化原则，采购价格以市场价格为基础，由双方谈判确定。

北汽模塑向鹏龙天创采购雷达的单价，与变更结算方式前直接向博世汽车部件（苏州）有限公司采购的同规格产品单价对比情况如下：

采购内容	供应商类型	公司名称	单价	价格差异
雷达	关联方	北京鹏龙天创物资贸易有限公司	*元/件	*元/件
	非关联方	博世汽车部件（苏州）有限公司	*元/件	

如上，北汽模塑向鹏龙天创及博世汽车部件（苏州）有限公司采购雷达的价格分别为\*元/件，\*元/件，差异为\*元/件，价格差异较小。

## 2、廊坊安道拓

### (1) 交易背景与内容：

廊坊安道拓自成立开始，部分主要原材料如滑轨、调角器等产品就持续从恺博座椅采购，廊坊安道拓长期与该供应商合作原因：

#### 1) 恺博座椅为滑轨、调角器产品的头部供应商

该供应商是全球知名的汽车座椅机械零部件供应商，产品涵盖座椅滑轨、调

角器、锁扣、座椅调节机构和微电机等核心部件，技术实力和市场占有率较高；该供应商产品在汽车座椅零部件行业中排名前三，高性能钢材汽车座椅滑轨、调角器具有竞争优势。

2) 滑轨、调角器为各类汽车座椅产品的基础零配件，对于稳定性要求较高

滑轨、调角器为各类汽车座椅产品的通用零配件，廊坊安道拓作为汽车座椅骨架的生产商，通过市场化方式选择相关原材料供应商后，本着产品质量稳定的原则，长期与恺博座椅保持合作。

## (2) 定价原则

该交易的定价遵循市场化原则，由双方谈判确定。廊坊安道拓向恺博采购滑轨类产品，与其他定点供应商浙江龙生汽车部件科技有限公司的同规格产品单价对比情况如下：

采购内容	供应商类型	公司名称	平均单价	价格差异
滑轨	关联方	恺博座椅	*元/件	*元/件
	非关联方	浙江龙生	*元/件	

如上，廊坊安道拓向恺博座椅、浙江龙生采购滑轨的价格分别为\*元/件、\*元/件，差异为\*元/件，价格差异较小。

## (二) 报告期内北汽模塑向鹏龙天创的采购金额存在波动的原因

报告期各期，北汽模塑向鹏龙天创的采购金额分别为 10,364.64 万元和 25,392.78 万元，整体呈现增加趋势。

采购金额存在波动的原因：2024 年采购金额大幅上升，主要原因系北汽模塑于 2024 年年中完成了将雷达直接供应商从博世汽车部件（苏州）有限公司切换至鹏龙天创，相关采购均通过鹏龙天创进行。2025 年度的采购额进一步增长，与业务安排相匹配。

四、报告期内智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易的交易背景、交易内容和相关业务模式，相关交易是否均有真实交易背景，未来是否仍将持续，分析智联科技的业务独立性，是否存在对关联方的重大依赖，报告期内向海纳川同时进行采购和销售的具体原因及合理性

(一)报告期内智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易的交易背景、交易内容和相关业务模式，相关交易是否均有真实交易背景，未来是否仍将持续

## 1、报告期内智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易的交易背景、交易内容和相关业务模式

报告期内，智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易的主要实体以及相关业务范围如下：

智联科技成立以来持续在多个产品线领域研发发力，通过不断建设自主安全可控的智能网联零部件开发、制造体系，致力拓展域控制器等高附加值产品，持续提升技术研发核心竞争力。智联科技能够快速响应客户新项目、新产品的开发和迭代，依托高性能、低成本、高可靠性、快速量产的综合优势，为客户提供高性价比产品和解决方案。

智联科技主营业务为汽车电子产品的研发、生产和销售，目前已经实现天窗控制器、T-BOX、智能网关等多个产品的量产交付，同时已经获得座椅控制器等多个产品的定点。

报告期内，相关的交易内容和相关业务模式情况如下：

单位：万元

关联方	销售金额			交易内容
	2025年1-4月	2024年度	2023年度	
北京汽车	256.45	5.32	-	T-Box、网关
英纳法	49.83	109.81	10.59	天窗控制器
合计	<b>306.28</b>	<b>115.14</b>	<b>10.59</b>	

注：英纳法包括 Inalfa Roof Systems de Mexico、英拉法汽车天窗系统（重庆）有限公司、英纳法企业管理（上海）有限公司、英纳法汽车天窗系统（北京）有限公司、英纳法汽车天窗系统（广州）有限公司、英纳法汽车天窗系统（上海）有限公司等。

## 2、相关交易是否均有真实交易背景，未来是否仍将持续

如前所述，智联科技已经实现天窗控制器、T-BOX、智能网关等多个产品的量产交付，同时已经获得座椅控制器等多个产品的定点，智联科技作为北汽集团下属北京汽车、英纳法等公司的天窗控制器、T-BOX、智能网关等多个产品的供应商，主要系相关公司正常经营需要而发生，具有真实交易背景，预计未来仍将持续。

## **（二）智联科技的业务独立性，是否存在对关联方的重大依赖**

智联科技主要采取直销模式，客户均具有严格的供应商遴选标准，公司需要经过客户一系列考察、审核及批准流程之后，才能进入其合格供应商名录。这也有助于促进公司进一步了解客户需求，为客户提供更好的产品和服务，建立长期稳定的战略合作伙伴关系。

一般情况下，通过新客户的评审后，智联科技会参与客户新产品的投标、样件试制、项目定点等一系列工作，并与客户签署相关合同或协议，在合同或协议约定的条件范围内，通过订单确定每次供货产品的型号、数量和价格，并最终实现对客户的销售。

智联科技通过向全球领先的天窗供应商英纳法销售天窗控制器完成了对关联客户北汽集团以及非关联客户长安汽车、斯泰兰蒂斯（Stellantis）、零跑汽车等客户的配套，逐步积累了天窗控制器产品开发经验，同时通过实现 T-BOX 的销售，进一步扩展了汽车电子领域的产品布局，进一步提升了业务能力。

综上所述，智联科技的业务获取方式具有独立性，具备独立面向市场获取业务的能力。智联科技与北汽集团相关主体之间系正常的业务往来，因智联科技创立之初业务规模较小、初步量产、产能有限，其对北汽集团的销售占比较高，与智联科技所处的发展阶段较为一致；智联科技对北汽集团交易价格公允，不存在利益输送的情形。

## **（三）报告期内向海纳川同时进行采购和销售的具体原因及合理性**

### **1、报告期内，智联科技向海纳川采购的具体原因及合理性**

报告期内，智联科技向海纳川采购的内容主要为物业费、水电费及房租，主要原因系智联科技因办公需要，承租海纳川的相关房屋进行办公以及生产而发生的物业费和水电费，具有合理性。

### **2、报告期内，智联科技向海纳川销售的具体原因及合理性**

报告期内，智联科技向海纳川销售的具体原因及合理性详见本问询回复之“问题 2”之“二”之“（二）报告期内其他业务收入的具体内容、主要客户情况”。

综上，报告期内，智联科技向海纳川同时进行采购和销售，具有合理性。

为更好保障上市公司及中小股东权益，经上市公司与交易对方充分协商，并经上市公司第九届董事会第二十次会议审议，智联科技 100%股权不再纳入本次交易标的资产的范围。

## 五、报告期内各标的公司之间发生的关联交易金额、占比情况，交易背景及合理性，北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联交易披露金额存在差异的原因

### （一）报告期内各标的公司之间发生的关联交易金额、占比情况，交易背景及合理性

报告期内，仅北汽模塑与廊坊莱尼线束之间存在各标的公司之间发生的关联交易，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	交易额	占比	交易额	占比
廊坊莱尼线束销售	17,323.95	3.87%	11,466.40	3.32%
北汽模塑采购	17,918.89	4.14%	11,510.43	3.20%
差额	-594.94		-44.03	-

注：上表中占比指关联交易额占标的公司营业收入/营业成本的比例。

报告期内，廊坊莱尼线束对北汽模塑的销售额占其营业收入的比例分别为：3.32%、3.87%；北汽模塑对廊坊莱尼线束的采购额占其营业成本的比例分别为3.20%、4.14%；上述交易在其各自的销售和采购规模中，占比较小，且较为稳定。

#### 1、交易背景及合理性

北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联采购交易，是基于下游整车客户供应链管理要求所产生的，属于汽车行业的通行商业模式。该交易背景清晰，具有充分的商业合理性和必要性，并非交易双方自主安排的结果。具体而言：

（1）决策主体为客户：北汽模塑向廊坊莱尼线束采购线束，是由其下游整车客户（主要为北京奔驰）直接指定，并非由公司自主选择供应商。整车厂为保障整车电路系统的安全性、可靠性及各部件之间的兼容性，会对其一级供应商（此处为北汽模塑）所使用的关键二级零部件（此处为线束）的供应商进行认证和指定。

（2）供应链协同模式：北汽模塑作为一级供应商，负责生产并交付完整的

保险杠总成，在满足模块化供应的过程中，存在向二级供应商廊坊莱尼线束采购线束的情况，主要用于北汽模塑产品保险杠集成连接驻车雷达、辅助驾驶雷达、压力传感器等的情形。该总成在装配至整车前，需要预先由北汽模塑集成廊坊莱尼线束提供的线束。此种供应关系，由整车厂统一协调以确保产品的质量一致性。

## 2、采购价格公允性

北汽模塑向廊坊莱尼线束采购“外购件-后保线束”的单价与其他非关联供应商的采购单价对比情况如下：

原材料	类别	公司名称	单价
后保线束	关联方	廊坊莱尼线束系统有限公司	*元/件
	非关联方	赫尔思曼汽车技术（南通）有限公司	*元/件

北汽模塑向莱尼采购的线束为向赫尔思曼采购的线束的替换产品，主要系基于客户成本管控的原因进行了供应商更换，因而价格有所下降。

综上，北汽模塑向关联方采购价格公允，主要原料的采购价格与第三方价格不存在重大差异。

### （二）北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联交易披露金额存在差异的原因

双方交易额不一致原因主要系：北汽模塑采购廊坊莱尼线束的产品，价格由主机厂最终确定，主机厂未最终定价时，双方依据各自预估价入账，因而产生差异。其中，2023年度北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联交易金额差异主要系北汽模塑按照廊坊莱尼线束提供的初始估价入账，廊坊莱尼线束在与终端客户后续谈判过程中价格存在一定幅度下调，并按照下调后的价格确认销售收入所致。

六、表格列示北汽模塑等三家合资企业扣除未实现内部交易损益前后“承诺净利润”的金额；本次交易结束后上市公司对关联交易拟采取的规范措施及有效性，未来如何避免通过不当关联交易完成业绩承诺

（一）北汽模塑等三家合资企业扣除未实现内部交易损益前后“承诺净利润”的金额

1、北汽模塑等三家合资企业扣除未实现内部交易损益前后“承诺净利润”的金额

报告期内，北汽模塑、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束之间，涉及交易的北汽模塑与廊坊莱尼线束存在交易。北汽模塑作为整车厂一级供应商在满足模块化供应的过程中，存在向二级供应商廊坊莱尼线束采购线束的情况，主要用于北汽模塑产品保险杠集成连接驻车雷达、辅助驾驶雷达、压力传感器等的情形。由于北汽模塑生产所需留有一定线束安全库存，从而使得报告期各期末存在少量的未实现内部交易损益。2024年末和2025年末，北汽模塑存货中未实现销售的采购自廊坊莱尼线束的线束金额分别为346.54万元和11.28万元，对应因关联交易产生的未实现内部损益对净利润的影响分别为-54.85万元和-45.63万元，影响较小。

报告期各期，北汽模塑合并报表口径下，未实现内部损益分别为197.09万元和0.00万元。其中，2024年末未实现内部损益形成原因如下：2022年，由于客户自身经营规划，厂区由重庆转移到北京，重庆模塑相应将模具销售至北汽模塑母公司，但北汽模塑母公司当年尚未对外实现模具收入，导致2022年北汽模塑母子公司未实现内部损益为197.09万元；2024年，上述模具对外实现销售，已实现内部损益使得净利润增加197.09万元。报告期内，北汽模塑合并报表口径下，未实现内部损益金额极小，且具有偶发性。

评估师对北汽模塑进行评估时，以单体口径进行评估，针对北汽模塑母子公司分别开展评估工作，运用现金流预测计算得出北汽模塑子公司自身价值后，将该结果视为北汽模塑母公司的长期股权投资价值。收益法评估不涉及对北汽模塑内部母子公司之间交易在各期末的未实现损益进行预测，亦未涉及北汽模塑、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束之间未实现损益进行预测，因而无法准确计算预测北汽模塑之间未实现内部交易，以及标的公司之间未实现内部交易金额。

报告期内，北汽模塑合并口径未实现内部损益具有偶发性，北汽模塑测算时未予考虑。假设按照北汽模塑、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束之间2024年和2025年平均未实现内部损益（即50.24万元）计算业绩承诺期末实现内部损益金额，则北汽模塑等三家合资企业扣除未实现内部交易损益前后“承诺净利润”的金额模拟测算如下：

单位：万元

项目	2026年度	2027年度	2028年度
股权类业绩承诺净利润	34,560.68	37,105.41	38,825.11

假设内部未实现损益	50.24	50.24	50.24
股权类业绩承诺净利润（剔除未实现内部损益后）	34,610.92	37,155.65	38,875.35

注：由于 2025 年末北汽模塑存货中未实现销售的采购自廊坊莱尼线束的存货金额较 2024 年末有所下降，导致未实现损益对净利润有正向影响。

## 2、未来业绩承诺计算方式

为更好保障上市公司及中小股东权益，经上市公司与交易对方充分协商，交易双方已签署《业绩补偿协议之补充协议（二）》，对业绩承诺方式进行了调整，主要内容如下：

双方同意，在本次购买资产交易实施完毕后，每项业绩承诺资产应在业绩承诺期内各个会计年度结束后，分别单独计算出现金流量对应的税后净利润数，并据此计算补偿股份数量。

未来上市公司聘请会计师事务所对业绩承诺资产当期实现净利润与承诺净利润的差异情况进行审核时，剔除业绩承诺资产之间因内部交易产生的未实现内部损益。其中，北汽模塑实现净利润按照合并口径计算，剔除北汽模塑母子公司之间未实现内部交易损益的影响。

《业绩补偿协议之补充协议（二）》的具体内容请参见重组报告书之“第七节 本次交易主要合同”。

**（二）本次交易结束后上市公司对关联交易拟采取的规范措施及有效性，未来如何避免通过不当关联交易完成业绩承诺**

**1、上市公司已经制定有关关联交易管理制度，并将严格按照制度规定履行关联交易的审议及信息披露程序，继续保持关联交易决策程序的合法性及信息披露的规范性**

上市公司已依据《公司法》《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 5 号——交易与关联交易》等法律法规的规定，在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》中明确规定了关联交易的审议程序、回避规则和信息披露制度。上市公司单独制定了《关联交易管理办法》，对关联方和关联交易界定、关联交易审批权限、责任划分、关联交易的管理流程、关联交易执行情况的管理流程、责任追究等有关关

联交易管理的具体事项进行了详细规定。根据上市公司近三年的审计报告、内部控制鉴证或审计报告、关联交易的审议文件，上市公司相关内部控制制度能够得到有效执行。

本次重组完成后，北汽模塑、廊坊安道拓将成为上市公司控股子公司，主要关联交易亦将作为上市公司合并报表范围内的关联交易。上市公司将继续严格按照相关法律法规和上市公司内部制度的规定，履行上市公司董事会、股东会等必要的关联交易审议程序，继续保持关联交易审议程序的合法性。上市公司将继续严格按照相关法律法规以及《上市规则》的要求，及时履行关联交易信息披露义务，包括但不限于持续在上市公司各年度日常关联交易预计公告和年度报告中披露有关日常关联交易的预计金额和定价原则等内容，保持关联交易信息披露的规范性。

## **2、上市公司将加强对标的公司关联交易的监督管理和财务管控，保障标的公司关联交易的公允性和合理性**

本次交易完成后，上市公司将根据标的公司的经营特点、业务模式及股权和组织架构情况，进一步加强对标的公司关联采购、关联销售行为管理和监督，严格执行相关产品定价、结算相关的内控制度，保障标的资产关联交易价格的公允性和合理性。上市公司以及上市公司的独立董事将积极履行监督管控职责，持续关注标的公司关联交易价格公允性和合理性情况，避免出现相关方通过关联交易调节业绩、输送利益的情形。

## **3、标的公司将严格执行关联交易相关内控制度，保持关联交易的规范性和价格的公允性，相应合资方股东将发挥监督和制约作用**

标的公司章程和其他内控制度中已对关联交易的审议程序进行规范，报告期内标的公司关联交易金额参照市场或同类交易价格确定，相关交易价格具备公允性。

本次交易完成后，标的公司将继续遵循公平、公允、公开的原则，继续参照内部制度或市场惯例进行关联交易的定价和结算，依照合法有效的关联交易协议进行相关交易，继续保持关联交易的规范性和价格的公允性。同时，北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束合资方，将根据标的公司章程的规定继续参与北汽模

塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束的重大事项决策持续发挥监督和制约作用，进一步保障关联交易的定价公允性。

#### 4、上市公司的直接和间接控股股东已出具关于规范关联交易和保持上市公司独立性的承诺

上市公司控股股东海纳川、间接控股股东北汽集团已出具《关于规范关联交易承诺》和《关于保持上市公司独立性的承诺》，内容如下：

承诺方	承诺类型	承诺内容
海纳川、北汽集团	关于规范关联交易承诺	<p>“1.本公司及本公司控制的其他公司或其他组织将严格根据相关法律、法规及规范性文件的相关要求，尽量减少和规范与上市公司及其子公司之间的关联交易。</p> <p>2.对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将与上市公司依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件和公司章程的规定履行批准程序。</p> <p>3.本公司将参照《上海证券交易所上市公司自律监管指引第5号——交易与关联交易》和其他法律、法规、规章、规范性文件的规定，根据充分的定价依据确定关联交易价格，保证关联交易价格具有公允性。</p> <p>4.保证按照有关法律、法规和《渤海汽车系统股份有限公司章程》的规定履行关联交易的信息披露义务。</p> <p>5.保证不利用关联交易非法占用、转移上市公司的资源、资金、利润，不利用关联交易损害上市公司及上市公司非关联股东和债权人的利益。</p> <p>6.本承诺自签署之日起生效，生效后即构成对本公司有约束力的法律文件。如违反本承诺，本公司愿意承担法律责任。”</p>
海纳川、北汽集团	关于保持上市公司独立性的承诺	<p>“1.本次交易完成前，上市公司已按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》和中国证券监督管理委员会的相关规定，建立了完善的法人治理结构和独立运营的公司管理体制，本公司保证本公司及本公司控制的其他企业与上市公司在业务、资产、机构、人员和财务等方面保持独立。本次交易不存在可能导致上市公司在人员、资产、业务、机构、财务等方面丧失独立性的潜在风险。</p> <p>2.本次交易完成后，作为上市公司的控股股东/间接控股股东，本公司将继续严格遵守有关法律、法规、其他规范性文件的要求，平等行使股东权利、履行股东义务，不利用股东地位谋取不当利益，做到本公司及本公司控制的其他企业与上市公司在人员、资产、业务、机构、财务方面完全独立，不从事任何影响上市公司人员独立、资产独立完整、业务独立、机构独立、财务独立的行为，不损害上市公司及其他股东的利益，切实保障上市公司在人员、资产、业务、机构和财务等方面的独立性。</p> <p>3.本公司将切实履行上述承诺，如因本公司违反本承诺导致上市公司遭受损失的，本公司将依法采取相应措施。”</p>

上市公司将依据《上市公司监管指引第4号——上市公司及其相关方承诺》的规定，积极督促承诺人遵守上述承诺，并履行相应信息披露义务，防范通过调

节关联定价来调节标的公司利润的情况。

综上，上市公司已按照相关法律法规规定制定了关联交易的管理制度，本次交易完成后，上市公司将严格按照规定履行关联交易审议及信息披露程序，保障关联交易的规范性；上市公司将加强对标的公司关联交易的监督管理和管控，保障标的公司关联交易的公允性和合理性；标的公司将严格执行关联交易相关内控制度，保持关联交易的规范性和价格的公允性，相应合资方股东将发挥监督和制约作用；在本次交易中，上市公司直接和间接控股股东已出具《关于规范关联交易承诺》和《关于保持上市公司独立性的承诺》，承诺了涉及关联交易规范性和关联交易价格公允性的相关措施，并承诺保障上市公司在人员、资产、业务、机构、财务方面的独立，上市公司将积极督促承诺人履行上述承诺，避免出现通过不当关联交易完成业绩承诺的情况。

## 七、中介机构核查程序及核查意见

### （一）中介机构核查程序

针对上述事项，标的资产审计会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取上市公司及标的公司 2024 年及 2025 年的终端关联客户销售明细并进行复核；分析本次交易前后上市公司终端关联客户关联销售占比增加的原因；访谈了解关联销售定价原则、关联交易背景、协商过程、非关联客户拓展情况；

2、查询标的公司可比公司相关产品售价的公开披露信息；比对标公司同类产品关联方与非关联方价格情况；

3、查阅北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束三家合资公司的公司章程及合资协议或类似文件，了解合资双方在采购、销售方面的合作安排；

4、访谈了解廊坊莱尼线束和北汽模塑关联交易形成原因，以及相关会计处理方式；

5、查阅本次交易的《发行股份及支付现金购买资产协议》及补充协议、《业绩补偿协议》及补充协议；取得北汽模塑等三家标的公司未实现内部损益数据；

6、获取上市公司《关联交易管理办法》等规章制度，了解上市公司关联交易的具体流程、定价方式等；

7、查阅海纳川、北汽集团出具的《关于规范关联交易承诺》《关于保持上市公司独立性的承诺》。

## （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

1、标的公司关联销售价格与第三方价格不存在重大差异；各标的公司均采用公开、公平的方式独立获取业务，在业务获取方面具有独立性；本次交易不会新增严重影响上市公司独立性或显失公平的关联交易；

2、标的公司关联交易基于真实的业务需求，相关关联交易具有合理性；北汽模塑、廊坊安道拓和廊坊莱尼线束不存在合资一方单独控制交易过程、约定保底价格或数量等特殊安排；

3、北汽模塑向鹏龙天创、廊坊安道拓向恺博座椅基于业务开展需要，交易定价遵循市场化原则，采购价格与第三方价格不存在重大差异；

4、智联科技与北汽集团下属企业进行关联交易具有真实交易背景；智联科技的业务获取方式具有独立性；智联科技现阶段业务规模较小、初步量产、产能有限，其对北汽集团的销售占比较高，与现阶段所处的发展阶段相符；报告期内，智联科技向海纳川同时进行采购和销售的服务内容存在差异，具有合理性；上市公司已召开董事会审议交易方案调整事项，智联科技 100%股权不再纳入标的资产范围；

5、北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联采购交易，是基于下游整车客户供应链管理要求所产生的，具有合理性；北汽模塑与廊坊莱尼线束的关联交易披露金额存在差异主要系产品未最终定价，双方依据预估价入账所致；

6、上市公司已经制定有关关联交易管理制度，对关联交易拟采取的规范措施有效；在本次交易中，上市公司直接和间接控股股东已出具《关于规范关联交易承诺》和《关于保持上市公司独立性的承诺》，上述制度及承诺不存在违反法律法规强制性规定的情形。

## 问题 8、关于标的公司收入确认

根据申报材料，（1）报告期内标的公司根据合同约定将产品交付给客户并经对方签收或领用且验收合格后确认收入；（2）报告期内标的公司中存在寄售模式的包括北汽模塑、智联科技、廊坊莱尼线束；寄售模式下，根据合同约定将产品交付给客户并经对方领用且验收合格后确认收入；（3）报告期内廊坊莱尼线束存在先向客户供货，后确定产品价格并开具发票的情形，本次交易评估时考虑该因素将占用廊坊莱尼线束的营运资金予以调整扣减；（4）标的公司产品主要为整车厂配套，需要根据定制化需求完成样品研发后批量供货，其中北汽模塑存在模具相关业务，不同客户对于模具是否收取费用及相关安排有所差异。

请公司披露：（1）各标的公司以签收、领用作为收入确认时点的收入金额和占比情况，采用不同收入确认时点的原因，下游客户验收的具体方式、是否存在签收/领用后退回的情形，标的公司收入确认的具体依据及其是否符合行业惯例；（2）报告期内各标的公司寄售模式下收入金额及占比情况，各标的公司寄售模式的具体内容、对账周期及相关内部控制，寄售模式下收入确认时点及相关依据；（3）报告期内各标的公司先供货后确认销售价格或交付后调整产品价格的具体情况及其原因，该情形下收入确认的具体时点和相关依据、是否符合行业惯例；廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金的合理性，预测期是否存在占用营运资金的风险，相关事项对评估值的影响；（4）各标的公司为下游客户定制化研发、制作模具、认证/测试及生产供货的主要流程和时间周期，报告期内定制化研发相关费用金额、承担方式及会计处理，其中收取客户款项情况及金额，各情形下相关会计处理的准确性。

请独立财务顾问、会计师核查标的公司收入确认方法和时点的准确性，并发表明确意见。

回复：

一、各标的公司以签收、领用作为收入确认时点的收入金额和占比情况，采用不同收入确认时点的原因，下游客户验收的具体方式、是否存在签收/领用后退回的情形，标的公司收入确认的具体依据及其是否符合行业惯例

（一）各标的公司以签收、领用作为收入确认时点的收入金额和占比情况，

## 采用不同收入确认时点的原因

### 1、北汽模塑

单位：万元

收入确认时点	2025 年度		2024 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
签收且验收	91,825.44	17.76%	87,016.04	19.45%
领用且验收	425,178.12	82.24%	360,288.51	80.55%
合计	517,003.56	100.00%	447,304.55	100.00%

北汽模塑销售汽车保险杠总成、门槛边梁总成等汽车零部件产品，收入确认属于在某一时点履行履约义务的情形。北汽模塑采用不同收入确定时点，主要系控制权转移时点不同，客户对不同零部件的生产领用需求不同，寄售模式下，客户在领用并验收后，才取得零部件的控制权；非寄售模式下，客户在收货验收后即取得零部件的控制权。

### 2、廊坊安道拓

单位：万元

收入确认时点	2025 年度		2024 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
签收且验收	42,832.43	100%	53,170.42	100%
领用且验收	-	-	-	-
合计	42,832.43	100%	53,170.42	100%

廊坊安道拓主要销售汽车座椅骨架等汽车零部件产品，收入确认属于在某一时点履行履约义务的情形。公司根据合同约定将产品交付给客户并经对方签收且验收合格后确认收入。

### 3、廊坊莱尼线束

单位：万元

收入确认时点	2025 年度		2024 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
签收且验收	117,305.34	26.29%	134,202.16	38.94%
领用且验收	328,909.35	73.71%	210,458.24	61.06%
合计	446,214.68	100.00%	344,660.41	100.00%

廊坊莱尼线束销售汽车线束等汽车零部件产品，收入确认属于在某一时点履

行履约义务的情形。公司采用不同收入确定时点主要是因为控制权转移时点不同：客户对不同零部件的生产领用需求不同，寄售模式下，客户在领用并验收后取得零部件的控制权；非寄售模式下，客户在签收且验收后取得零部件的控制权。

## （二）下游客户验收的具体方式、是否存在签收/领用后退回的情形

### 1、北汽模塑

北汽模塑下游客户的验收方式主要包括：①采用领用且验收确认收入的，货物由公司负责发货至客户指定的中转仓库，客户按需调用零部件上线装车时，对其进行现场检验，当产品在各个工位均检验合格并完成装车下线即完成验收，并通过邮件方式或客户的供应商系统将实际使用数量通知公司，北汽模塑核对无误后确认销售收入；②采用收货且验收确认收入的，由客户指定的第三方物流公司上门自提或由北汽模塑发货至客户指定仓库，客户收货后即对其数量、外观、性能等进行验收确认，并通过客户的供应商系统或邮件方式通知公司已验收数量，北汽模塑核对无误后确认销售收入。

报告期内，北汽模塑存在少量签收/领用后退回的情形，金额分别为 8.39 万元和 81.65 万元，整体金额较小，退回原因主要是质量问题，退回时冲减当期收入。

### 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓采用签收确认收入，由客户指定的第三方物流公司上门自提或由廊坊安道拓发货至客户指定仓库，客户收货后即对其数量、外观、性能等进行验收确认，并通过客户的供应商系统或邮件方式通知公司已验收数量，核对无误后确认销售收入。报告期内不存在销售退回的情况。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束下游客户的验收方式主要包括：①采用领用且验收确认收入的，货物由公司负责发货至客户指定的中转仓库，客户按需调用零部件上线装车时，对其进行现场检验，当产品在各个工位均检验合格并完成装车下线即完成验收，并通过邮件方式或客户的供应商系统将实际使用数量通知公司，廊坊莱尼线束核

对无误后确认销售收入；②采用收货且验收确认收入的，由客户指定的第三方物流公司上门自提或由廊坊莱尼线束发货至客户指定仓库，客户收货后即对其数量、外观、性能等进行验收确认，并通过客户的供应商系统或邮件方式通知公司已验收数量，廊坊莱尼线束核对无误后确认销售收入。

报告期内，廊坊莱尼线束存在少量签收/领用后退回的情形，金额分别为130.19万元和23.26万元，整体金额较小，退回原因主要是质量问题，退回时冲减当期收入。

### （三）标的公司收入确认的具体依据及其是否符合行业惯例

#### 1、报告期内，各标的公司收入确认的具体依据

收入确认时点	收入确认的凭据
领用且验收	对账单据
签收且验收	对账单据或验收单

注：对账单据中包括整车下线时点等收入确认信息。

报告期内，不同模式下各标的公司获取收入确认单据的具体过程如下：

收入确认时点	获取收入确认单据的具体过程
领用且验收	(1)客户供应商平台结算单：客户定期在供应商平台挂出已经下线产品的时间段和数量作为收入确认单据。 (2)邮件对账记录：客户通过邮件发送的包含产品下线时间段和数量的记录作为收入确认单据。
签收且验收	各标的公司将产品运输至客户指定的交货地点，后续经客户对产品的数量、质量等确认无误后签署签收确认单据予以确认。

报告期内，公司收入确认内外部证据及要素情况如下：

收入确认时点	内外部证据	收入确认单据的要素
领用且验收	内部证据:销售合同、销售出库单、发货单、销售发票等 外部证据: 客户供应商平台结算单、对账结算单、邮件对账记录	(1)客户供应商平台结算单:包括产品领用时间、领用型号、领用数量、开票结算主体等; (2)邮件对账记录: 领用确认记录包括产品领用时间、领用型号、领用数量、开票结算主体等
签收且验收	内部证据:销售合同、销售出库单、发货单、销售发票 外部证据: 签收单、客户供应商平台结算单、物流公司货运记录	签收单: 包括客户名称、发货地址、签收时间、签收人签字、签收产品型号、签收产品数量等

各标的公司建立了与销售发货及对账结算相关的内控管理制度，对不同结算模式下产品的发货与签收、领用与对账、开票与收款等关键内部控制环节进行管控，不同阶段对应生成发货单、销售出库单、销售发票等内部单据，并在取得经客户确认的签收单、对账结算单等外部单据时确认收入。

## 2、各标的公司相关收入确认政策是否符合行业惯例

同行业可比公司收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策及收入确认依据
模塑科技 (000700.SZ)	在客户领用和安装下线后并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入
宁波华翔 (002048.SZ)	汽车零部件销售业务:属于在某一时点履行的履约义务。内销业务在客户签收产品或安装下线后，产品控制权转移给客户时确认收入
双林股份 (300100.SZ)	内销：产品发出，并经客户确认后，依据销售合同或订单、开票通知单、销售出库单财务联确认销售收入。其中，客户确认根据与不同客户及不同产品约定情况区分为客户产品签收确认、客户签收后对账确认和客户确认的产品验收文件（主要系模具）三种方式
上海沿浦 (605128.SH)	公司根据合同约定将产品交付给购货方并经对方签收或领用，且产品销售收入金额已确定，确认收入实现
天成自控 (603085.SH)	在客户收到或安装下线后并收取价款或取得收款的权利时确认销售收入
沪光股份 (605333.SH)	①领用确认：公司按照客户订单组织生产，将产品送至客户或其指定地点，客户实际领用后，定期出具确认单，公司根据双方确认的数量及约定的单价确认销售收入 ②收货确认:公司按照客户订单要求备货，将产品送至客户或其指定地点，或交由客户指定的第一承运人，经对方签收后，根据签收确认的数量及约定的单价确认销售收入
卡倍亿 (300863.SZ)	①客户收货确认收入：根据销售合同约定的交货方式公司将货物发给客户，公司在客户收货后确认销售收入。 ②客户领用确认收入：公司将产品送至客户或其指定地点，公司在客户实际领用后确认销售收入。
索菱股份 (002766.SZ)	公司主要销售车载信息终端等产品，均属于在某一时点履行的履约义务。内销收入在公司将产品交付给客户并由客户确认接收、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认

由上表可知，同行业可比上市公司也以签收、领用作为收入确认时点，收入确认的一般依据为取得客户签收单或经客户确认的领用清单信息，与标的公司的收入确认政策保持一致。

综上所述，标的公司收入确认符合企业会计准则的规定，与同行业可比上市公司保持一致，具有合理性。

## 二、报告期内各标的公司寄售模式下收入金额及占比情况，各标的公司寄售

模式的具体内容、对账周期及相关内部控制，寄售模式下收入确认时点及相关依据；

(一) 报告期内各标的公司寄售模式下收入金额及占比情况

1、北汽模塑

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
寄售模式收入金额	425,178.12	360,288.51
主营业务收入总额	517,003.56	447,304.55
占比	82.24%	80.55%

报告期内，公司寄售模式销售收入占比分别为 80.55%、**82.24%**，寄售模式销售为公司主要的销售模式。

2、廊坊安道拓

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
寄售模式收入金额	-	-
主营业务收入总额	42,832.43	53,170.42
占比	0.00%	0.00%

报告期内，公司不存在寄售模式。

3、廊坊莱尼线束

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
寄售模式收入金额	328,909.35	210,458.24
主营业务收入总额	446,214.68	344,660.41
占比	73.71%	61.06%

报告期内，公司寄售模式销售收入占比 61.06%、**73.71%**，寄售模式销售为公司主要的销售模式。

(二) 各标的公司寄售模式的具体内容、对账周期及相关内部控制

1、各标的公司寄售模式的具体内容、对账周期

(1) 北汽模塑

报告期内，北汽模塑寄售模式下具体销售产品主要是保险杠总成、门槛边梁总成等塑化汽车装饰件产品，公司与不同寄售客户的对账周期分为1周、1个月。

寄售模式主要客户的对账周期如下：

主要客户	对账周期
北京奔驰汽车有限公司	每周
小米汽车科技有限公司	每周
北京现代汽车有限公司	每月
赛力斯汽车有限公司	每月
北京汽车集团越野车有限公司	每月

### (2) 廊坊安道拓

公司不存在寄售模式。

### (3) 廊坊莱尼线束

报告期内，公司寄售模式下具体销售的产品主要是汽车高低压线束，主要客户为北京奔驰和小米，与不同寄售客户的对账周期分为3天、1个月。

客户	具体内容	对账周期
北京奔驰汽车有限公司	低压线束	3天
小米汽车科技有限公司	高压线束	每月

## 2、寄售模式相关的内部控制

标的公司对发出商品的管理做了明确规定，对发出商品的发货、到货确认、库存跟踪等环节的流转进行了全流程管理，主要内控措施如下：

(1) 标的公司主要客户建有供应商管理系统并向标的公司开放供应商端口，客户通过供应商管理系统发布产品采购需求，标的公司登录客户的供应商管理系统并及时接收客户发出的订单，并根据订单中需求货物的规格、数量、交货时间等信息合理安排生产计划及交货时间，保障货物的及时供应；

(2) 标的公司人员根据发出商品的具体内容、数量等制作送货单，客户根据送货单对到货产品的实物数量、型号进行清点，经核对无误后方可办理入库；标的公司人员同步在系统中执行发出商品入库操作、更新产品状态；

(3) 标的公司人员动态跟踪发出商品情况；

(4) 标的公司根据客户系统查询或通过邮件方式获取客户的领用清单并进行对账。

报告期内，标的公司已经建立与寄售模式发出商品相关的健全的管理和内部控制制度，并得到有效执行。

### (三) 寄售模式下收入确认时点及相关依据

报告期内，各标的公司寄售模式收入确认时点及依据如下：

销售模式	收入确认时点	收入确认依据
寄售模式	领用并经客户验收（对账单所载时间）	对账单据

注：对账单据中包括整车下线时点等收入确认信息

三、报告期内各标的公司先供货后确认销售价格或交付后调整产品价格的具体情况及其原因，该情形下收入确认的具体时点和相关依据、是否符合行业惯例；廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金的合理性，预测期是否存在占用营运资金的风险，相关事项对评估值的影响

(一) 报告期内各标的公司先供货后确认销售价格或交付后调整产品价格的具体情况及其原因，该情形下收入确认的具体时点和相关依据、是否符合行业惯例

#### 1、年降、返利机制及相关会计处理情况

##### (1) 背景原因

根据汽车行业惯例，在产品进入批量供货阶段后，主要整车客户每年会对既有零部件产品的销售价格进行谈判，综合产品采购量、设计变动、原材料成本变动、工艺技术要求及同类产品竞争对手情况等因素，与标的公司协商确定后续产品价格以及相关的结算方式。

##### (2) 产品价格的确定、具体调整机制以及相关内控措施

确定产品销售价格：各标的公司的产品价格确定机制，主要为在项目定点时，双方总体基于协商，以价格协议的形式约定一定期间的产品价格，并在产品价格有效期内对下一阶段的价格进行谈判确定。

商谈折扣折让：由于整车厂的降本需求等原因，各标的公司的整车厂客户会以降价或返利等名义，要求各标的公司在已经签订的价格协议的基础上给予一定的折扣折让，通常在各年度上半年持续将预期的协商折扣折让金额或比例需求传递给各标的公司，在年度内与标的公司洽谈确定相关金额，并通过签订《价格折扣协议书》《返利协议》等方式实际获取相关折扣折让。

上述协议的主要条款通常如下：

折扣折让形式	区间零部件价格优化
支付方式	开具红字发票实施折扣折让
权利义务	折扣折让操作仅构成双方款项结算行为，除经双方特别约定，否则不可被解释为其他目的之行为
具体折扣折让明细	零件号、折扣金额、数量、对应销售合同等

各年度内，各标的公司根据与整车厂签订的价格协议确定产品销售价格，根据整车厂客户的折扣折让需求确定相关折扣折让，初始确认收入一般不超过各标的公司与整车厂商在最终确定折扣折让时已确认收入金额，各标的公司通常在一至两年内完成相关折扣折让的结算，实际结算金额与初始计提金额差异较小。

上述行为通常导致各标的公司产品最终销售结算单价有所下降，此结果在行业内通常被统称为年降。根据行业惯例，零部件厂商与整车厂商针对一个时间段内的一定范围内的零部件通常一次性确定折扣折让。

针对折扣折让，各标的公司主要内控流程如下：

1、根据本年度客户的折扣折让意向（邮件、会议纪要等），确定折扣折让金额，经业务部、财务部门审批后做为年度目标下达，并在后续根据客户意向变动情况进行修正；

2、财务部根据审批的折扣折让金额比例计提折扣折让，并根据修正后的折扣折让金额比例调整折扣折让计提；

3、业务部根据商务谈判结果，拟定《价格折扣协议》《返利协议》等，协议签署后向客户冲票结算。

### （3）会计处理方法

各标的公司在完成产品验收时，结合已经签订的价格协议、获取的返利意向等，确认收入并计提折扣折让；后续在完成《价格折扣协议书》《返利协议》签

署后，对估计的折扣折让进行调整，并在实际支付返利时冲销其他应付款、应收账款，具体会计处理如下：

会计确认时点	项目	会计处理方法	依据
收入确认、估计折扣折让	按照确定产品销售确认收入	借：应收账款 贷：主营业务收入	价格协议
	估计折扣折让	借：主营业务收入 贷：其他应付款	客户返利意向，包括邮件等沟通内容或预算计划
签署《价格折扣协议书》《返利协议》等	调整折扣折让	借：其他应付款 贷：主营业务收入 或： 借：主营业务收入 贷：其他应付款	《价格折扣协议书》《返利协议》等
实际结算返利	冲销应收账款	借：其他应付款 贷：应收账款	《价格折扣协议书》《返利协议》、红字发票等

#### (4) 报告期内发生情况

报告期内，北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等公司产品均执行了折扣折让，具体情况如下：

单位：万元

标的公司	项目	2025 年度	2024 年
北汽模塑	折扣折让初始计提金额 (A)	27,817.00	9,039.16
	修正折扣折让 (B)	2,058.25	405.40
	经修正后的折扣折让金额 (C=A-B)	25,758.75	8,633.76
	当期冲销应收账款金额 (D)	8,541.54	5,792.39
廊坊安道拓	折扣折让初始计提金额 (A)	2,284.36	492.99
	修正折扣折让 (B)	-	-
	经修正后的折扣折让金额 (C=A-B)	2,284.36	492.99
	当期冲销应收账款金额 (D)	2,284.36	492.99
廊坊莱尼线束	折扣折让初始计提金额 (A)	18,547.44	8,645.50
	修正折扣折让 (B)	-	-
	经修正后的折扣折让金额 (C=A-B)	18,547.44	8,645.50
	当期冲销应收账款金额 (D)	17,566.74	4,600.00

截至 2026 年 4 月末，各标的公司经修正后的折扣折让的结算情况如下表所示：

单位：万元

标的公司	项目	2025 年度	2024 年
------	----	---------	--------

		金额	比例	金额	比例
北汽模塑	已结算	8,214.11	31.89%	6,275.12	72.68%
	尚未结算	17,544.64	68.11%	2,358.63	27.32%
	合计	25,758.75	100.00%	8,633.76	100.00%
廊坊安道拓	已结算	600.00	26.27%	492.99	100.00%
	尚未结算	1,684.36	73.73%	-	-
	合计	2,284.36	100.00%	492.99	100.00%
廊坊莱尼线束	已结算	17,566.74	94.71%	5,795.57	67.04%
	尚未结算	980.71	5.29%	2,849.92	32.96%
	合计	18,547.44	100.00%	8,645.50	100.00%

截至 2026 年 4 月末，各标的公司已经结算的折扣折让的结算差异情况如下表所示：

单位：万元

标的公司	项目	2025 年度	2024 年
北汽模塑	已结算折扣折让计提金额 (A)	8,214.11	6,275.12
	已结算折扣折让结算金额 (B)	8,250.84	6,158.42
	其中：2024 年结算	-	-
	2025 年结算	7,605.76	1,200.27
	2026 年 1-4 月结算	645.08	4,958.15
	差额 (C=A-B)	-36.73	116.70
	营业收入 (D)	521,048.75	450,422.31
	差异占营业收入比例 (E=C/D)	-0.01%	0.03%
廊坊安道拓	已结算折扣折让计提金额 (A)	600.00	492.99
	已结算折扣折让结算金额 (B)	600.00	492.99
	其中：2024 年结算	-	-
	2025 年结算	600.00	492.99
	2026 年 1-4 月结算	-	-
	差额 (C=A-B)	-	-
	营业收入 (D)	42,890.31	53,309.14
	差异占营业收入比例 (E=C/D)	-	-
廊坊莱尼线束	已结算折扣折让计提金额 (A)	17,566.74	5,795.57
	已结算折扣折让结算金额 (B)	17,566.74	5,795.57
	其中：2024 年结算	-	-
	2025 年结算	17,566.74	5,795.57

标的公司	项目	2025 年度	2024 年
	<b>2026 年 1-4 月 结算</b>	-	-
	差额 (C=A-B)	-	-
	营业收入 (D)	<b>447,598.10</b>	345,116.26
	差异占营业收入比例 (E=C/D)	-	-

各标的公司已经结算的折扣折让结算差异占对应期间营业收入的比例较低，对公司收入影响较小。

在整车主机厂年降的背景下，各标的公司估计的折扣折让金额与最终确定的折扣折让金额存在一定差异，进而导致收入可能存在一定波动。上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“二、标的公司相关风险”之“（九）年降和返利计提金额与确认金额差异的风险”中就相关风险提示如下：

“受汽车行业整车主机厂年度降价政策影响，各标的公司根据会计准则规定，在收入确认时，依据已获取的整车主机厂返利意向合理估计折扣折让金额。因最终折扣折让金额需与主机厂谈判确定，估计金额与实际结算金额可能存在差异。报告期内，除北汽模塑的结算差异占当期营业收入的比例分别为 0.03%和-0.01%外，廊坊安道拓、廊坊莱尼线束均未发生结算差异。未来若部分计提折扣折让在对应年度内未能确定，从而可能导致实际结算金额与估计金额出现差异的风险。”

#### （5）会计处理是否符合《企业会计准则》的情况

对于“协商返利”，标的公司与客户持续进行商务沟通，通常标的公司会依据可获取的最佳估计金额并按照返利实际归属的期间冲减收入，并最终抵减应收账款方式进行兑现。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-5，“企业应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

各标的公司与整车企业签署的折扣折让属于可变对价，根据企业会计准则，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。在收入确认时，虽然各标的公司与整车企业的折扣折让尚未最终确定，但公司基于历史经验，最终折扣折让极可能不会高于协商折扣折让金额或比例需求，因而各标的公司根据相关需求估计折扣折让，属于按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，符合企业会计准则的要求。

综上，各标的公司基于可变对价考虑收入转回的可能性，符合《企业会计准则》规定，在各期间的归集准确。

#### (6) 同行业情况

经查询公开披露信息，同行业汽车零部件公司披露的折扣折让会计处理具体情况如下：

项目	会计处理
永励精密	年降政策在汽车制造业及汽车零部件行业属于行业惯例。对于“定期价格年降”，公司按照约定对于产品执行价格下调，无需进行额外的会计处理；而对于“协商年降及返利”，公司与客户达成年降或返利协议后，通常公司会依据协议约定的金额并按照年降及返利实际归属的期间冲减收入，抵减客户应收账款；临近各期间末，公司与公司客户会对归属于当期间的年降及返利完成协商，公司根据协议金额及时调整收入、冲减应收账款或确认相关负债，预提金额亦均依据当下的协议。
双英集团	根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，可变对价指的是企业与客户的合同中约定的对价金额可能因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。公司与客户签订的临时供货协议价格，可能因折扣、价格折让、返利、索赔等因素而变化，最终变化的结果体现为正式合同价格，因此，公司的暂定价安排属于可变对价，应按照可变对价原则进行会计处理。 根据《企业会计准则第 14 号——收入》，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。正式价格尚未最终确定，公司基于历史经验，最终价格极可能不会低于临时供货协议价格，临时供货协议价格不超过在正式价格落定时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额；与此同时，公司基于谨慎性，考虑汽车行业降价等因素，暂未确认的价格比例可能因折扣、价格折让等因素而变化，故不对该部分金额确认收入

各标的公司与同行业汽车零部件公司，对于整车厂商的年降或折扣折让，均按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数作为确认收入的价格，各标的公司的会计处理与同行业汽车零部件公司的会计处理方法一致，符合《企业会计准则》的要求。

永励精密、双英集团披露的折扣折让的情况如下：

单位：万元

永励精密				
项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
折扣折让金额	312.04	935.85	1,453.10	935.63
营业收入	25,459.73	56,765.17	50,811.17	41,597.23
双英集团				
项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
折扣折让金额	1,267.52	2,271.46	1,695.68	1,403.55
营业收入	159,404.06	257,964.87	220,485.26	205,084.14

## 2、报告期内廊坊莱尼线束先供货后确认销售价格或交付后调整产品价格的情况及相关会计处理

### （1）具体情况及原因

报告期内，廊坊莱尼线束包括偶发性及经常性的先供货后确认销售价格的情况，具体情况如下：

汽车线束通过连接车内电子元件、ECU、传感器、执行器等电子电气设备，将电力和信号传输到汽车各部位。上述功能需求，一方面导致线束材料种类繁多，成本核算复杂；另一方面，各项目从定点至实际批量生产时乃至项目量产初期，会发生较多设计变更，绝大多数情况下，设计变更会导致直接相关线束以及间接相关线束的变更，线束的变更相应导致价格调整的需要，但由于客户价格审批程序较为繁琐，且主机厂要求快速交付，因而存在价格尚未最终确定的情况下先供货，后续在最终确定价格后进行结算的情形。在该种情形下，廊坊莱尼线束参考已经向客户提交的报价、客户SRM系统价格、成本加成等作为暂估价格确认收入。

小米汽车作为廊坊莱尼线束的新客户以及新势力汽车品牌，廊坊莱尼线束从2023年11月开始向小米汽车首款车型SU7提供样品，小米汽车SU7车型于2024

年3月SOP，2024年9月，廊坊莱尼线束和小米汽车最终商定产品具体价格。该次合作系双方针对小米汽车首款车型的首次合作，因首款车型首次合作导致审价周期长、且需要针对商务条款进行全面商谈，相关商务条款确定后，常规情况下不会针对商务条款细节再次进行全面谈判，这些因素导致结算时间长，具有特殊性，且不会经常发生。因此，上述情形属于偶发性的先供货后确认价格情形。

除上述偶发性情形外，报告期内，廊坊莱尼线束根据暂估价格与最终确定价格确定的收入的金额差异占收入比例较低，廊坊莱尼线束报告期内其他先供货后确认销售价格具体金额情况如下：

单位：万元

项目	2025年		2024年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
当期暂估价格的收入	129,147.64	28.85%	43,690.98	12.66%
其中：截至2026年5月末尚未确定价格	16,400.05	3.66%	1,644.35	0.48%
截至2026年5月末已经确定价格（A）	112,747.59	25.19%	42,046.63	12.18%

截至2026年5月末已经确定价格的暂估价格的收入（上表中A），在确定价格后，定价后的金额与初始暂估金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
初始暂估金额（A）	112,747.59	42,046.63
定价后的金额（B）	112,413.56	49,884.23
差额（C=B-A）	-334.03	7,837.60
营业收入（D）	447,598.10	345,116.26
占比（E=C/D）	-0.07%	2.27%

报告期内，廊坊莱尼线束当期暂估价格的收入主要系因产品设计变更等原因未能确定价格，在定价后，差额占各期营业收入的比例分别为2.27%和-0.07%，暂估收入定额差额相对较小，暂估收入金额相对准确，对各期营业收入影响有限，收入确认具有审慎性。

（2）收入确认的具体时点和相关依据以及内控措施，是否符合行业惯例

廊坊莱尼线束先供货后定价的收入确认时点为客户签收或领用且验收时，收入确认的相关依据为客户验收单据。

报告期各期末，廊坊莱尼线束根据权责发生制的要求，在产品控制权转移时点对相应的收入进行预估，按照已经完成控制权转移的产品数量，以及企业依据意向产品销售价格、定点项目报价等确认收入，借方计入“应收账款”，贷方计入“主营业务收入”等科目。若控制权转移当期已完成价格的确认，则就实际结算金额与预估金额的差额，相应调整当期收入；若控制权转移当期尚未完成定价和结算，则在实际结算时将实际结算金额与预估金额的差额计入或冲减实际结算发生当期的收入。

廊坊莱尼线束暂估确认收入的主要内部控制流程为，财务部门确认暂估价格，在产品控制权转移时点根据暂估价格确认收入，在后期签订价格协议后，冲销前期暂估计提的收入和应收账款，并依据协议价格重新确认营业收入和应收账款。廊坊莱尼线束暂估价格的确认方法如下：

项目	暂估价格依据
1	已经提交的报价
2	通过成本加成法测算的计划报价
3	客户 SRM 等系统的暂估价格

汽车零部件行业公司沪光股份、丰茂股份、经纬恒润、双英集团等，亦存在收入确认时尚未确认销售价格的情况，具体情况如下：

公司名称	主要产品	具体情况
沪光股份	汽车高低压线束	实施新收入准则后，财务报告报出前尚未确定价格的，可按照估计的包含可变对价的合同总价确认该部分产品收入，同时资产负债表日对可变对价进行调整
丰茂股份	汽车精密橡胶零部件	因部分产品价格协议签订较晚，先以暂估价格确认收入，价格协议签订后向客户开具发票，客户收到发票后两个月内支付货款
经纬恒润	汽车电子产品	对于合同约定暂定价的，在取得验收文件后，按照合同暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或者补价通知单进行补价结算的，补记确认收入
双英集团	汽车座椅、内外饰	当年生产物料购销合同正式签订之后，即按合同所确定的价格（正式价格）进行结算；对当年公司按临时供货价格已开票结算的货款与正式价格开票的差异部分则按同期的实际开票数量予以补齐结算

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回

时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”因此，廊坊莱尼线束在收入确认时，按照最佳估计数确认收入，符合企业会计准则的规定。

综上，廊坊莱尼线束针对先供货后确认销售价格或交付后调整产品价格的情况以预估价格确认收入，符合行业惯例以及企业会计准则的要求。

## **（二）廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金的合理性，预测期是否存在占用营运资金的风险，相关事项对评估值的影响**

### **1、廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金的合理性**

营运资金追加额指企业在维持主营业务条件下，为保持企业的持续经营能力所需的营运资金增加额，如维持正常生产经营所需保持的现金量、产品存货购置所需资金量、客户应付而未付的业务款项（应收账款）等所需的资金以及应付的款项等。

营运资金追加额=当年所需营运资金-上年所需营运资金。

廊坊莱尼线束测算营运资金涉及了必要现金（现金最低保有量）、经营性应收款项、经营性预付账款、经营性其他应收款、存货、经营性其他流动资产、经营性应付款项、应付职工薪酬、应交税费、经营性其他应付款。在具体测算过程中，廊坊莱尼线束根据历史经营数据及未来盈利预测，合理确定各项经营性资产与负债的周转率，并以此为基础测算未来年度所需营运资金。

（1）必要现金：根据标的公司历史经营情况，公司维持生产经营的必要现金占付现成本的比例较为稳定，结合企业管理人员访谈，以付现成本的一定比例确定。

（2）经营性应收款项：经营性应收款项为剔除溢余及非经营性款项后的应收票据及应收账款，对该类资产的预测采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化应收款项周转率平均值进行预测，其中计算 2024 年应收款项周转率时，剔除小米汽车占用营运资金的影响。剔除小米占用营运资金事项详见本问询回复之“问题 7”之“七”之“（二）营运资金测算已考虑标的公司应收账款金额较大、周转减慢，相关坏账以及支付租金的影响”。

（3）经营性预付账款：经营性预付账款为剔除溢余及非经营性款项以后的

预付款项，由于 2024 年 12 月 31 日无预付账款余额，但企业在实际经营过程中是存在预付账款的，主要为预付的材料款等，故本次评估对于预付账款周转率剔除 2024 年异常的数据，修改为采用 2025 年 1-2 月年化预付账款周转率进行计算。

(4) 经营性其他应收款：经营性其他应收款为剔除溢余及非经营款项以后的其他应收款，其他应收款 2025 年 2 月 28 日时点员工日常备用金占比较大，员工日常备用金占其他应收款账面价值的比例达到 80%，但企业实际经营中，员工日常备用金在每年年底都会冲销，在此情况下基准日时点其他应收款周转率并不具有代表性，因此对于其他应收款采用 2024 年度其他应收款周转率进行预测。

(5) 存货：对于存货，采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化存货周转率平均值进行预测。

(6) 经营性其他流动资产：经营性其他流动资产为剔除溢余及非经营性款项以后的其他流动资产，对该类资产的预测采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化其他流动资产周转率平均值进行预测。

(7) 经营性应付款项：经营性应付款项为剔除溢余及非经营性款项后的应付票据及应付账款，对该类负债的预测采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化应付款项周转率平均值进行预测。

(8) 应付职工薪酬：按每年 12 次进行预测。

(9) 应交税费：按每年 12 次进行预测。

(10) 经营性其他应付款：经营性其他应付款为剔除溢余及非经营款项以后的其他应付款，对该类资产的预测采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化其他应付款周转率平均值进行预测。

廊坊莱尼线束预测期营运资金及营运资金追加额情况如下：

单位：万元

期间	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营运资金	52,881.10	76,783.39	87,472.03	121,200.62	136,608.95	137,788.15	140,959.48	146,520.37	147,675.20
营运资金追加				25,000.82	15,408.32	1,179.21	3,171.33	5,560.89	1,154.82
营业收入	291,006.12	292,510.17	345,116.26	408,078.41	457,141.58	459,184.16	466,291.95	484,858.82	487,552.19
营运资金占营业收入	18.17%	26.25%	25.35%	29.70%	29.88%	30.01%	30.23%	30.22%	30.29%

入比率									
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

注：2025 年营业收入数据为 2025 年 1-2 月实际发生数与 2025 年 3-12 月预测数之和。

由上表可知，廊坊莱尼线束营运资金逐年增加，主要原因是廊坊莱尼线束的收入水平在逐年上升。2022 年-2025 年营运资金占营业收入比率在 18-30%之间，预测期营运资金占营业收入比率在 30%左右，预测期营运资金占收入比率略高于历史期水平，因此本次评估对于营运资金的预测是审慎合理的。

小米汽车作为廊坊莱尼线束的新客户以及新势力汽车品牌，廊坊莱尼线束从 2023 年 11 月开始向小米汽车首款车型 SU7 提供样品，小米汽车 SU7 车型于 2024 年 3 月 SOP，2024 年 9 月，廊坊莱尼线束和小米汽车最终商定产品具体价格。该次合作系双方针对小米汽车首款车型的首次合作，因首款车型首次合作导致审价周期长、且需要针对商务条款进行全面商谈，相关商务条款确定后，常规情况下不会针对商务条款细节再次进行全面谈判，这些因素导致结算时间长，具有特殊性，且不会经常发生。

因本次合作，小米 SU7 作为小米汽车的首款车型，小米汽车为了及时抓住市场机遇，对于产品量产交付的速度要求较高，且持续根据市场反馈进行产品设计变更，导致对于线束产品的需求持续变更；同时，小米汽车作为新势力汽车品牌，对于 SU7 生产过程中的各类程序均系首次正式执行，进一步拉长了线束产品完成审价需要的时间；另外，因双方进行首款车型的合作，供货及交货方式、验收方式、物流运输方式、安全库存数量、产品排序方式、账期等商务条款，均需要进行逐项商定，耗时较长。上述因素共同导致了对廊坊莱尼线束产品包含价格在内的商务条款正式确定的时点较晚、结算时间长。

考虑到小米车系廊坊莱尼线束新增客户，SU7 车型系新客户的首款车型，双方尚未形成稳定的供货结算模式，导致 2024 年末阶段性占用了较大金额的营运资金，为偶发事项，因此，在本次评估中扣减小米汽车占用的营运资金具有合理性。

## 2、预测期是否存在占用营运资金的风险，相关事项对评估值的影响

廊坊莱尼线束自 2023 年 11 月开始向小米汽车提供样线，并从 2024 年 3 月份开始供货，由于廊坊莱尼线束作为一级供应商与新客户合作初期商务谈判周期长，影响了结算进度。2024 年 9 月双方才商定具体价格等商务条款并开具截至到 2024

年8月底的所有发货的发票，在此之前无法确认发票开具及付款时间。故廊坊莱尼线束2024年度存在非常规商业模式下占用营运资金22,772.49万元。该事项为特殊事项，仅在初期双方商务条款未最终确定时发生，商务条款最终确定后，未来按照相关约定执行，因此该事项仅对2024年产生影响，不会影响未来预测期，为保证历史期和预测期口径的一致性，在计算2024年应收款项周转率时剔除特殊事项的影响。该特殊事项仅涉及成立时间相对较短的车企，根据收益预测，预测期新增客户仅北汽新能源，北汽新能源成立于2009年，管理及采购等体系相对成熟，且其作为北汽集团内部控股企业，商务谈判以及款项支付流程较为畅通，因而出现特殊情况导致长期占用营运资金事项的可能性较低，因此该事项仅对2024年形成了影响，预测期不予考虑。基于未来预测年度主要客户与2024年及2025年相近，为保证口径的一致性，本次评估采用2024年、2025年1-2月年化周转率平均值计算。随着未来收入水平的提高，对营运资金的需求也会增加，本次评估在预测期考虑了相应的营运资金追加。

廊坊莱尼线束销售汽车线束等汽车零部件产品，收入确认属于在某一时点履行履约义务的情形。廊坊莱尼线束根据会计准则规定在控制权转移时点确认收入，其中寄售模式下，客户在领用并验收后取得零部件的控制权；非寄售模式下，客户在签收且验收后取得零部件的控制权。故廊坊莱尼线束收入确认条件与收入是否取得回款不存在直接关系，2024年因商务谈判未完成而未及时结算的应收款项22,772.49万元符合收入确认的条件，因此计算2024年应收款项周转率时未考虑在营业收入中剔除该款项。

考虑不剔除营运资金占用事项对估值的影响对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年剔除营运资金占用	2024年未剔除营运资金占用	估值影响金额	影响比例
2024年应收款项	154,685.80	177,458.29		
2024年应收款项周转率	2.23	1.94		
预测期选取周转率	2.39	2.25		
评估结果	191,047.28	178,900.00	12,147.28	6.36%

注：2024年未剔除营运资金占用的评估结果、估值影响金额取整列示。

通过上表可知，两种处理方式对估值的影响金额为12,147.28万元，影响比例6.36%。报告期营运资金占用事项仅2024年发生，该事项的影响不会延伸到预测

期，因此未来测算营运资金追加额时所采用的应收款项周转率应剔除 2024 年营运资金占用的影响，此方式能够真实地反映现有商业模式持续经营下标的公司的价值。

结合廊坊莱尼线束 2025 年营业收入及应收款项金额计算 2025 年应收款项实际周转率如下：

项目	2025 年
经营性应收款项金额（万元）	217,840.18
营业收入金额（万元）	447,598.10
周转率	2.05

2025 年应收款项实际周转率为 2.05，2025 年应收款项实际周转率略低于 2024 年应收款项周转率（剔除营运资金占用）。2025 年实际实现营业收入较历史期大幅增加，且 2025 年第四季度收入增长情况高于历史同期，使得 2025 年末应收款项金额较高，因此导致 2025 年应收款项周转率略低于 2024 年。

本次评估廊坊莱尼线束预测期应收款项周转率采用 2024 年、2025 年 1-2 月年化应收款项周转率平均值 2.39 进行预测，若 2025 年应收款项周转率参考实际周转率 2.05 计算，延续相同两年平均值的逻辑，2024 年和 2025 年应收款项周转率平均值为 2.14（具体计算见下表），略低于评估采用的 2.39。

项目	评估预测数据		
	2024 年	2025 年	平均值
经营性应收款项周转率	2.23	2.05	2.14

结合上文中对营运资金追加额的计算逻辑，其内容对同时期的经营项下流动资产和流动负债同步调整。因此除应收款项外应付款项亦会对营运资金形成影响。

2025 年应付款项实际周转率如下：

项目	2025 年
经营性应付款项金额（万元）	121,454.76
营业成本金额（万元）	385,815.33
周转率	3.18

通过上表可知，2025 年经营性应付款项周转率为 3.18，低于 2024 年经营性应付款项周转率 3.87。本次 2025 年应收款项周转率、经营性应付款项周转率同时采用实际数据测算对比分析对 2025 年现金流的影响如下：

单位：万元

项目	评估预测数据			2025年采用实际周转率数据			差异额
	2024年	2025年1-2月	2025年3-12月	2024年	2025年	2025年3-12月	
经营性应收款项周转率	2.23	2.55	2.39	2.23	2.05	2.14	-
经营性应付款项周转率	3.87	4.43	4.15	3.87	3.18	3.52	-
企业自由现金流	-	-	-17,790.64	-	-	-22,226.82	-4,436.18

注：其他经营性科目周转率按评估预测数据保持不变。

通过上表可知，2025年应收款项实际周转率与经营性应付款项周转率均有所下降，因此2025年应收款项周转率和经营性应付款项周转率采用实际数据测算，使得模拟测算2025年3-12月企业自由现金流较评估预测减少**4,436.18**万元。

假设双方商务条款谈判环节于供货前商定，对小米汽车确认的应收账款12,757.94万元可于2024年末回款，对小米汽车确认的应收账款为10,014.55万元可于2025年2月底前回款。但实际因双方商务谈判周期较长，导致相关款项未能按照上述时点回款。因此，假设2024年末应收款项剔除12,757.94万元，2025年2月28日应收款项剔除10,014.55万元，模拟测算估值为192,417.16万元，不存在减值情形。因此，廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金具有合理性。

四、各标的公司为下游客户定制化研发、制作模具、认证/测试及生产供货的主要流程和时间周期，报告期内定制化研发相关费用金额、承担方式及会计处理，其中收取客户款项情况及金额，各情形下相关会计处理的准确性

（一）北汽模塑为下游客户定制化研发、制作模具、认证/测试及生产供货的主要流程和时间周期

### 1、主要业务流程

模具开发、制造与认证测试：此部分核心执行环节由选定的外部专业模具供应商完成。北汽模塑与下游客户签订销售合同后，外部供应商负责根据北汽模塑要求的技术标准，执行详细的模具设计、加工制造、试模及相关的测试认证工作，直至模具通过验收。

北汽模塑的研发与项目团队在此过程中，主要承担的职责具体包括：

#### （1）项目接口与需求传递

作为技术与管理双向对接的关键枢纽，负责准确理解并整合整车客户的产品设计、质量及时间要求，将其转化为清晰的模具开发技术规范，向模具供应商进行精准传达，确保客户需求在开发前端即得到充分落实。

### （2）全过程进度监控与计划管理

制定详细模具开发里程碑计划，并依托项目管理机制，持续跟踪模具设计、加工、试模、调试等各阶段进展。定期评估实际进度与计划的偏差，及时预警潜在延期风险，推动供应商按节点完成任务。

### （3）技术协调与问题解决

在模具开发过程中，主动识别和协调解决跨环节的技术问题，包括设计与工艺可行性、材料选择、结构优化、试模缺陷分析等。组织内部及供应商技术评审，提供解决方案并跟踪闭环，保障开发过程技术路线的可靠性。

### （4）质量与交付管控

监督模具供应商的质量控制体系与制造标准，参与关键节点的质量检验与评审，确保模具精度、寿命及性能符合设计要求。最终对模具交付质量负责，确保其能够按时达到量产状态，满足整车项目投产节奏。

### （5）资源与沟通协调

统筹项目所需的技术、人力及信息资源，搭建高效沟通平台，定期组织项目会议，撰写进度报告，确保客户、公司内部及供应商之间的信息对称，快速响应各类变更与突发需求。

通过履行上述职责，北汽模塑研发与项目团队致力于在模具开发全周期中实现高效协同、风险可控与质量保证，从而支撑整车项目顺利推进，确保最终模具交付既符合客户预期，也满足公司成本与时效目标。

## 2、模具开发与认证的时间周期

模具开发至认证完成的整个周期，视不同客户项目的复杂程度、技术要求及质量标准而存在差异。通常情况下，各环节的时间周期如下：

模具设计阶段：约 4-6 周。

模具加工制造阶段：约 12-15 周。

模具认证与测试阶段：约 6-12 周。

综上，从模具设计启动到最终完成认证，一个完整周期的通常时间范围约为 22 至 33 周（约 5.5 至 8 个月）。

### 3、报告期内定制化开发模具相关费用金额、承担方式及会计处理，收取客户款项情况及金额

北汽模塑的定制化开发模具业务，与客户存在三种结算模式。公司在不同模式下，通过判断是否向客户转移了模具控制权，以及制造模具与销售产品是否构成单项履约义务等，来确定会计处理方式，具体情况如下：

模式分类		是否向客户转移了模具控制权	制造模具和销售商品是否属于两项单项履约义务	模具开发成本承担方式	会计处理
模式一	一次性收取模具费用：公司在模具完工后向客户收取模具费用，客户订购每件产品的价格中不再包含模具成本	向客户转移了模具控制权，属于模具销售。理由：模具均按照客户要求的设计规格制造，客户能够主导模具的使用，当模具制造完成并经客户验收合格后，有权向客户收取相当于模具单独售价的费用，从而向客户转移了该模具的几乎全部经济利益	属于	客户承担	模具验收合格后，公司会收到客户发来的“放行报告”，公司取得“放行报告”后，按照合同约定的一次性模具费确认模具销售收入
模式二	初始不收取模具费用但有保底采购量：公司初始不收取模具费用，但约定客户未来一定期间内至少向公司订购一定数量的产品，每件产品的价格中包含需额外支付的一定金额的模具费；超过保底采购量的产品价格中不再包含模具费。	向客户转移了模具控制权，属于模具销售。理由：模具均按照客户要求的设计规格制造，客户能够主导模具的使用，当模具制造完成并经客户验收合格后，有权向客户收取相当于模具单独售价的费用，从而向客户转移了该模具的几乎全部经济利益	属于	客户承担	模具验收合格后，公司会收到客户发来的“放行报告”，公司取得“放行报告”后，按照合同约定的每件产品价格中的模具费和保底采购量一次性确认模具销售收入。客户最终是否

模式分类		是否向客户转移了模具控制权	制造模具和销售商品是否属于两项单项履约义务	模具开发成本承担方式	会计处理
					完成保底采购量，不影响模具收入。
模式三	初始不收取模具费也无保底采购量：公司初始不收取模具费，也无保底采购量约定，且一定期间后该模具归公司所有。	由于公司并未转移模具控制权，公司仍应将该模具作为资产（长期待摊费用）确认。对于该资产的摊销期限及摊销方法，应反映其价值消耗过程。	不属于	公司承担	公司根据车型项目生命周期一般为3年的历史经验，按照直线法分三年将对计入长期待摊费用的模具成本进行摊销，摊销金额计入零部件销售成本。该摊销政策制定后，未发生变更。

根据新收入准则的规定，上述模式一、模式二满足相关单项履约义务的条件，构成单项履约业务，具体如下：

准则要求	模式一、模式二	是否满足
客户能否单独受益	客户取得模具控制权，可用于生产产品，主导使用并获取经济利益	是
承诺是否可单独区分	模具与产品之间并无重大影响，模具可独立设计、制造、交付，无需与产品高度整合。客户可单独购买模具再委托其他方用该模具来生产产品	是

模式一、模式二下，因客户可以取得模具控制权，模具与其他商品单独区分，因此构成单项履约义务。

模式一和模式二的收入确认、成本结转、毛利率及相关回款情况如下：

单位：万元

项目		模式一	模式二
2025年度	收入	20,305.78	-
	成本	14,441.87	-
	毛利率	28.88%	-

	回款额	20,650.98	3,782.38
2024 年度	收入	22,238.65	5,621.67
	成本	14,138.90	6,353.54
	毛利率	36.42%	-13.02%
	回款额	28,695.47	5,770.85

2024 年，模式二毛利率为负，为-13.02%，因为模式二主要核算的是新客户、新车型模具，为了开拓新客户，谋求长期合作，定价较低，未来通过零部件销售弥补亏损。模式二下，标的公司与整车厂约定了保底采购量，若客户最终未完成保底采购量，则会对模具款进行补偿，如上表，报告期内，模式二下应收模具款回款情况良好，整体回款风险较小。

北汽模塑根据整车厂的参数委托第三方制造模具，模具完工后，整车厂对该模具进行合规性验收和测试，当完成所有验收流程后，北汽模塑可以开始零部件的生产。在模式一和模式二下，北汽模塑向整车厂转移了模具所有权，承担了转让模具的主要责任，且北汽模塑自主决定模具的转让价格，在此两种模式下，北汽模塑用总额法确认模具转让收入。

模式三的会计处理及金额：

单位：万元

项目		金额
2025 年度	长期待摊费用-模具增加额	8,289.68
	长期待摊费用-模具摊销额	5,918.53
	长期待摊费用-模具期末余额	15,915.14
2024 年度	长期待摊费用-模具增加额	4,711.37
	长期待摊费用-模具摊销额	2,084.02
	长期待摊费用-模具期末余额	13,543.99

注：北汽模塑对长期待摊费用-模具采用直线法进行摊销。

综上，北汽模塑委外加工模具的核算流程为，通过招标采购，按合同规定的开发进度支付模具款，按是否为单项履约义务归集在存货或长期待摊费用中，客户验收达到量产标准后结转成本或开始摊销。

北汽模塑已制定采购管理相关制度，规范模具供应商的管理。北汽模塑在收集模具供应商基本资料，包括但不限于营业执照、经营许可资质、资格证书等资

料后，需及时将模具供应商信息报备给整车厂客户。经整车厂客户认可放行后，北汽模塑综合考虑采购量或采购金额、供应商的资质、供货质量与供货及时性等因素，确定进入采购名录的供应商。

报告期内，北汽模塑主要的模具开发供应商较为稳定，主要供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购金额
2025 年度	浙江凯华模具有限公司	4,603.93
	浙江永明模具股份有限公司	2,989.44
	北京鹏龙天创物资贸易有限公司	2,221.00
	江阴精力模具工程有限公司	1,713.52
2024 年度	浙江凯华模具有限公司	6,933.01
	江阴精力模具工程有限公司	3,265.46
	浙江永明模具股份有限公司	2,467.76

#### 4、各情形下相关会计处理的准确性

关于是否向客户转移了模具控制权的判断：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年 7 月 5 日财政部财会〔2017〕22 号修订公布）（以下简称新收入准则）第四条：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”。如上所述，在涉及模式 1、模式 2 的情况下，存在模具控制权的转移，因而相应确认模具收入，对于模式 3，由于合同未约定客户保底采购量，无权向客户收取固定模具费用，并未向客户转移该模具的几乎全部经济利益，应将该模具作为资产（长期待摊费用）确认。而模式 3 的情况下，模具控制权未发生转移，结合《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》的案例“定制模具并销售产品的会计处理”之分析，上述会计处理与企业会计准则要求的匹配性具体分析如下：

关于制造模具和销售产品是否构成单项履约义务的判断：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年 7 月 5 日财政部财会〔2017〕22 号修订公布）（以下简称新收入准则）第九十条：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的

承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1. 企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2. 该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3. 该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。”。北汽模塑的模具与产品之间并无重大影响，即使不生产产品，北汽模塑也可以单独制造并交付模具；客户也可以单独向北汽模塑购买模具，再由其他生产商使用该模具来为其生产产品。因此，制造模具和销售产品属于两项单独的履约义务。在模式1和模式2下，通常客户单独向标的公司下达模具订单，订单中约定了采购模具的内容和模具订单金额，并明确模具归属。其中模具销售金额主要考虑模具的加工成本，同时结合制造难度、交期要求和潜在订单情况等因素，由双方协商确定。因模具受托开发系根据委托方需求进行的定向开发，开发成功后的生产性模具虽存放于标的公司，但所有权归属于委托方，且模具产品具有高度的专用性，只能用于生产特定产品，且有独立的价款进行核算，因此，生产性模具的受托开发构成单项履约义务，可以单独确认收入。

对于模式3，由于合同未约定客户保底采购量，无权向客户收取固定模具费用，并未向客户转移该模具的几乎全部经济利益，应将该模具作为资产（长期待摊费用）确认。

经查阅公开信息，上市公司及拟上市公司中，对模具的会计处理，与标的公司的确认方式较为相似，具体情况如下：

公司名称	模式一、模式二会计处理	模式三会计处理
亚通精工	根据合同约定，公司模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，通过 PPAP 认证及客户验收且模具销售金额已确定，公司确认销售收入	根据合同约定，模具销售价款通过后续向客户提供汽车零部件逐步收取的，模具销售不单独确认收入，模具开发成本确认为长期待摊费用，随着相关汽车零部件销售收入确认的同时分摊确认模具销售收入，并将模具销售收入归入汽车零部件销售收入
无锡振华	若前置开发的模具资产全部由整车制造商承担，则该部分模具的报价在整个冲压零部件业务的项目报价中单独体现。该种模式下，公司将模具资产的出售收入计入模具业务收入，具体会	公司在与整车制造商针对冲压零部件业务进行商业谈判时，整车制造商亦会与公司商榷，其不承担前置模具的开发支出，模具资产由公司自持，但后续冲压零部件单件价格较为有利。在此种情况下，模具

公司名称	模式一、模式二会计处理	模式三会计处理
	<p>计处理方法为：公司按照整车制造商要求完成模具的开发，并将持有的模具直接销售给整车制造商，整车制造商拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产冲压零部件产品销售给整车制造商，公司在模具满足收入确认时点的同时结转对应成本，公司将该部分收入计入主营业务收入-模具业务中</p>	<p>费用会在冲压零部件的销售价格中得到补偿，模具资产无单独报价，亦不会计入主营业务收入-模具收入。会计处理方法为公司按照整车制造商要求完成模具的开发，模具开发成本全部由公司承担，模具对应生产的零部件 PPAP 当月公司将相应的开发成本计入长期待摊费用科目，并按照 3 年的摊销期间进行分摊，逐步计入产品成本</p>
正恒动力	<p>在模式一、二下，公司向客户转移了该模具、工装夹具的控制权，从而属于销售模具、工装夹具。</p> <p>在模式一、二下，公司在向客户转移模具、工装夹具的控制权时一次性确认模具开发收入。</p>	<p>对于模式三，由于合同未约定客户保底采购量，公司无权向客户收取固定的模具费用，并未向客户转移该模具、工装夹具的几乎全部经济利益。因此，公司未确认收入，并按照自建模具、工装夹具计入固定资产或长期待摊费用。</p> <p>在模式三下，公司并未向客户转移模具、工装夹具的控制权，公司未确认模具、工装夹具的开发收入，而是将其作为自行开发模具、工装夹具，列入固定资产或长期待摊费用核算</p>
通领科技	<p>公司的模具合同根据结算方式不同，可分为单独结算的模具合同和分摊结算的模具合同。</p> <p>公司模具开发业务和后续销售产品均构成单项履约义务，公司制造模具属于在某一时刻履行的履约义务，在模具能够批量生产符合客户质量要求的零件时模具控制权转移时一次性确认收入。</p>	/

综上所述，标的公司对于模具业务进行的会计处理符合《企业会计准则》、《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》等规定和行业惯例。

## （二）报告期内各标的定制化研发相关费用金额、承担方式及会计处理，收取客户款项情况及金额。

在汽车行业内，上游核心零部件供应商获得整车厂定制化的同步开发业务机会，通常称为获得定点，具体内容包括产品开发设计、生产过程开发设计、模具开发设计、验证等阶段。定点是订单的前提，订单则是定点项目量产后的交易形式，但是后续销售合同或订单的签订独立于配套开发过程，属于汽车行业的惯例。

在配套协同开发过程中，定点阶段相关协议（包括价格协议、定点通知书、货源确认书、产品规格文件等）主要是客户用来对产品功能和性能，以及所要求的技术指标、时间计划等条款进行约定。在对价条款方面，定点阶段相关协议主要包括约定收费和未约定收费两种类型协同开发。

各标的公司针对约定收费和未约定收费相关支出的会计处理原因及依据具体如下：

项目	企业会计准则中的规定	收取费用的协同开发	未收取费用的协同开发
收入确认基本原则	(1) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	双方已经签订了定点阶段相关协议，明确约定了双方的权利义务，并经双方加盖公章或合同专用章确认	
	(2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称转让商品）相关的权利和义务	合同约定了交付产品相关的时间、地点、交付方式、验收标准等权利与义务	合同一般仅约定相应技术标准和产品验证标准
	(3) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	合同明确约定研发相关对价的支付时间及金额	合同无研发相关款项支付约定
	(4) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	双方交易价格公允，具有商业实质	合同无研发相关款项支付约定
	(5) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司向客户交付开发产品，有权利取得相应对价，且很可能收回	合同无研发相关款项支付约定
合同成本确认基本原则	(1) 该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本	双方已经签订了定点阶段相关协议，该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关	
	(2) 该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源	相关支出形成公司向客户履行履约义务的资源	
	(3) 该成本预期能够收回	成本预期能够收回	合同未约定收取研发相关费用，成本预期无法收回

### 1、收取费用的协同开发

北汽模塑与部分客户的价格协议中会约定零部件出厂价、待分摊模具费和待分摊研发费。对于待分摊研发费，可理解为客户向北汽模塑提出产品研发需求，北汽模塑按照客户需求进行产品设计与研发，客户为此支付的费用。此种情况下，该研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，北汽模塑按照收入准则的规定进行处理，计入营业成本。

北汽模塑定制化研发，主要为根据客户需要，交付符合客户产品设计理念以及批量化生产要求的，相关产品试验和设计数据以及实物产品。北汽模塑提供的定制化开发收入属于在某一时点履行的履约义务，在客户研发成果等取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

报告期各期，北汽模塑定制化开发收入和回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
定制化开发收入	1,866.63	1,653.97
定制化开发成本	933.63	800.40
毛利率	49.98%	51.61%
回款	1,978.63	1,775.36

报告期内，北汽模塑定制化开发收入分别为 1,653.97 万元、1,866.63 万元；回款金额分别为 1,775.36 万元、1,978.63 万元，回款情况良好。

## 2、未收取费用的协同开发

根据中国证券监督管理委员会《监管规则适用指引——会计类第 2 号》“2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理”规定：“企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履行成本的规定进行处理，最终计入营业成本。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，企业有充分证据表明能够控制相关研发成果，并且预期能够带来经济利益流入，企业应按照无形资产准则相关规定将符合条件的研发支出予以资本化”。

根据收入准则以及《监管规则适用指引——会计类第 2 号》，在企业与客户签订合同，研发项目相关支出按照收入准则最终计入营业成本，至少应当同时满足以下两个条件：

序号	必要条件	条件概要	具体形式
1	合同相关的经济利益很可能流入（该成本能够收回）	企业有权取得的对价很可能收回	合同明确约定收取费用或补偿；合同约定未来的采购量
2	企业承担合同相关的履约义务	企业向客户转移相关研发成果（包括形成的专	企业无法控制相关研发成果

	(转让可明确区分商品的承诺)	利技术、非专利技术等)的控制权	
--	----------------	-----------------	--

北汽模塑、廊坊莱尼线束、廊坊安道拓未收取费用的协同开发支出不符合计入合同履约成本的条件，相应全部计入研发费用，具体分析如下：

(1) 无合同约定对研发过程中相关支出的补偿内容

各标的公司与客户之间不存在合同、订单对相关支出进行收费或补偿的情形，因此在**定点项目配套项目**协同开发活动中，收款权利及成本是否能够收回存在重大不确定性，各标的公司自行承担相应开发支出及风险，相关支出不作为合同对价的一部分，因此不构成单项履约义务。

(2) 合同未明确约定未来量产的数量及金额

在配套协同开发过程中，定点并不必然意味着后续有“保证销量”的订单，主要原因是：一是定点项目存在一定的开发失败可能，定点到量产销售需经历较长时间的同步开发流程，中途可能因为技术、时间拖延、市场变化等原因出现开发失败的情形，或客户终止项目的情形；二是后续订单存在一定的市场波动风险，定点项目开发完成后量产的具体数量及金额具有一定的不确定性，具体数量及金额以客户后续签订的具体产品销售合同、销售订单为准，销售合同或订单的签订独立于定点项目。

(3) 相关研发成果能够由标的公司控制，既可用于该合同，也可用于其他合同

各标的公司根据定点合同开展的协同开发活动中，不涉及相关技术成果控制权的转让。相关研发成果能够由各标的公司控制，既可用于该合同，也可用于其他合同，主要原因是：

①在协同开发过程中，各标的公司通过工艺和生产设计方案，以实现客户要求的产品功能和性能，以及所要求技术指标，并最终向客户交付满足其前述要求的产品，不涉及向客户转移形成前述研发成果的专利技术、非专利技术等相关技术成果的控制权；

②各标的公司均具有自主知识产权的核心技术。客户仅提出功能需求以及性能指标要求，不实际参与各标的公司的研发活动。各标的公司研发活动以各标的公司已经积累的技术平台、核心技术为基础开展，研发过程中使用的知识产权和专利技术基于各标的公司自有知识产权和专利技术，不涉及利用客户知识产权，不存在依赖客户技术的情况；三是各标的公司向不同客户交付产品，虽然在产品功能、性能指标等方面的具体参数不同，但是产品所对应的功能性能、核心技术方面具有通用性，既可用于该合同，也可用于其他合同。各标的公司产品开发过程中主要是利用前述技术平台、核心技术根据客户提出的需求信息做适配性调整或产品改进。

综上，北汽模塑前述收取费用的协同开发计入营业成本；标的公司相关合同中未明确约定对配套协同开发过程中相关支出的收费或补偿条款，亦未明确约定未来量产的数量及金额，相关研发成果能够由公司控制，既可用于该合同，也可用于其他合同，不构成单项履约义务，相关研发支出不计入合同履行成本，确认为研发费用，符合《企业会计准则》相关规定，不属于《监管规则适用指引——会计类第2号》规定的需最终计入营业成本的情形。

### （三）各情形下相关会计处理的准确性

类别	会计处理	准确性
未收取费用的协同开发	确认研发费用	<p>针对客户未与各标的公司签订委托技术开发协议，未向公司支付独立的研发服务费用，客户并不承担相应的研发成本的开发。如新产品开发不成功或客户车型推出计划调整等情况，公司并不能向客户取得对价，产品开发产生的支出存在无法弥补的风险，且新产品开发过程中可以同时产出可复用的核心技术成果，各标的公司可以控制研发活动及研发成果。</p> <p>同时，客户未与各标的公司通过合同约定未来的采购量，亦未向各标的公司保证未来相关产品的需求量。因此各标的公司该部分研发活动不构成单项履约义务，并且各标的公司可以跨项目复用相关研发成果，并形成自主可控的核心技术成果。</p> <p>因此，各标的公司将相关投入计入研发费用，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。</p>
收取费用的协同开发	确认收入并结转成本	<p>根据《监管规则适用指引——会计类第2号》中“2-8 定制化产品相关研发支出的会计处理”相关规定：企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。产品研发成功后，企业按合同约定采购量为客户生产定制化产品。对于履行前述定制化产品客户</p>

类别	会计处理	准确性
		<p>合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履行成本的规定进行处理，最终计入营业成本。</p> <p>因此，北汽模塑针对收取费用的协同开发进行收入确认并相应结转成本符合《监管规则适用指引——会计类第2号》的规定。</p>
模具开发	确认收入并结转成本，或确认长期待摊费用	北汽模塑针对模具开发的会计处理符合《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》以及《企业会计准则》的相关规定，具体详见问题 8 之“四”之“（二）报告期内定制化开发模具相关费用金额、承担方式及会计处理，收取客户款项情况及金额”的相关回复

综上所述，各标的公司关于研发相关的会计处理符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》《上海证券交易所会计监管动态 2021 年合辑》等相关法规的规定。

## 五、中介机构核查程序及核查意见

### （一）中介机构核查程序

针对上述事项，标的资产审计会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取各标的公司收入明细表；访谈标的公司相关人员，了解采用不同收入确认时点的原因、下游客户验收的具体方式、标的公司收入确认的具体依据；
- 2、查阅各标的公司同行业可比公司的年度报告及公开信息披露文件，了解同行业可比公司的收入确认政策、确认依据；
- 3、对标的公司主要客户执行函证程序，并进行收入抽样测试；
- 4、查阅廊坊莱尼线束《资产评估报告》，访谈了解廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金的原因、相关事项对评估值的影响；
- 5、访谈了解标的公司为下游客户定制化研发、制作模具、认证/测试及生产供货的主要流程和时间周期、定制化研发相关费用的承担方式及会计处理。

### （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

- 1、标的公司采用不同收入确定时点主要系控制权转移时点不同所致，符合行业惯例；

2、寄售模式下，客户在领用并验收后取得零部件的控制权；非寄售模式下，客户在签收且验收后取得零部件的控制权；

3、标的公司收入确认方法和时点符合企业会计准则的规定，与同行业可比上市公司保持一致，具有合理性；

4、廊坊莱尼线束评估时扣减相关营运资金具有合理性；

5、各标的公司研发相关费用会计处理方式符合会计准则的规定。

## 问题 9、关于标的公司经营业绩

根据申报材料，（1）报告期内各子公司收入规模和变动趋势存在一定差异，其中北汽模塑营业收入和净利润保持增长，廊坊安道拓营业收入和净利润持续下滑，智联科技尚未形成稳定规模收入、报告期内产能利用率低于 10%，廊坊莱尼线束营业收入增长但净利润下滑；（2）部分标的公司存在废料销售等其他业务，其中北汽模塑其他业务毛利率较高，廊坊莱尼线束其他业务毛利率持续为负；（3）报告期内北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束毛利率水平高于同行业可比公司。

请公司披露：（1）结合主要财务数据分析报告期内各标的公司经营业绩波动的具体原因；（2）海纳川取得控制权后廊坊安道拓收入和净利润持续下滑的原因，未来研发投入收缩背景下营业收入和净利润是否存在进一步下滑的风险；（3）各标的公司其他业务的具体内容、收入构成和毛利率情况，与废料相关的成本归集方法及毛利率水平的合理性，各标的公司废料相关收入与主营业务收入的匹配性；（4）各标的公司主营业务成本中料、工、费的构成情况，结合主要原材料单位耗用量、采购价格变动情况，说明报告期内主要产品单位成本变动的原因；（5）报告期内北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束毛利率水平高于同行业可比公司的原因与合理性，结合各标的公司主要产品销售单价和单位成本说明报告期内各公司毛利率下滑的原因、下滑趋势是否符合行业变动趋势，未来产品销售单价和毛利率是否存在进一步下滑的风险。

请独立财务顾问和会计师说明对标的公司销售收入真实性、成本完整性的核查过程、比例及结果，并发表明确意见。

回复：

一、结合主要财务数据分析报告期内各标的公司经营业绩波动的具体原因

（一）北汽模塑

报告期各期，北汽模塑经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
一、营业收入	521,048.75	450,422.31
减：营业成本	432,358.49	359,856.24
二、营业毛利	88,690.25	90,566.07
销售费用	1,094.13	1,033.57
管理费用	13,811.93	13,150.48
研发费用	19,657.77	18,385.39
财务费用	1,065.39	741.81
三、营业利润	49,511.16	53,760.23
四、利润总额	49,416.70	53,908.82
五、净利润	44,145.70	47,772.03
扣非后归母净利润	43,185.25	47,167.15
主营业务毛利率	16.61%	19.81%

报告期各期，北汽模塑营业收入分别为 450,422.31 万元和 **521,048.75** 万元，扣非后归母净利润分别为 47,167.15 万元和 **43,185.25** 万元。

2024 年，北汽模塑主营业务毛利率为 19.81%，**2025 年度**主营业务毛利率为 **16.61%**，较 **2024 年度**有小幅下滑，主要系北汽模塑的产品毛利率与下游客户相关，由于 **2025 年度**毛利率相对较低的产品收入占比上升，当期毛利率略有下降。具体情况分析如下：

### 1、营业收入变动情况

标的公司营业收入主要来源于主营业务。报告期内，标的公司按照产品类型区分的主营业务收入及变动情况如下所示：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
保险杠总成等零部件	496,697.78	18.42%	419,444.23	35.25%
模具及其他	20,305.78	-27.12%	27,860.32	-11.90%
合计	517,003.56	15.58%	447,304.55	30.88%

2024 年、**2025 年度**，北汽模塑主营业务收入分别为 447,304.55 万元、**517,003.56** 万元。报告期内，北汽模塑主营业务收入主要贡献来源于保险杠总成等零部件的

销售，具体表现为：

### （1）保险杠总成等零部件

2024年、2025年度，北汽模塑保险杠总成等零部件收入分别为419,444.23万元、496,697.78万元，2025年度，保险杠总成等零部件收入同比增长18.42%。

北汽模塑深度绑定客户，拓展多元化市场，与行业头部企业合作，成为主流车企尤其是新能源车企的核心供应商，通过同步研发、定制化服务深度融入客户供应链，积极参与车企新车型的早期设计，形成“联合开发+长期配套”的稳定合作模式，报告期内，北汽模塑一方面加深与传统合作客户的业务规模，另一方面新增小米汽车、赛力斯等新能源客户，推动报告期内产品收入规模实现增长，具体分析如下：

单位：万元、万辆

客户	2025年度		2024年度		2025年度	2024年度
	金额	占比	金额	占比	配套车型销量	配套车型销量
北京奔驰	215,920.66	41.44%	246,680.87	54.77%	44.02	54.94
小米汽车	114,426.82	22.24%	19,881.45	4.41%	41.18	13.95
赛力斯	54,703.89	10.50%	62,660.34	13.91%	38.16	34.33

报告期内，北汽模塑终端客户为北京奔驰的销售收入略有下降，主要系北京奔驰的配套车型销量有所减少，终端客户为小米汽车的销售收入快速增加，与小米汽车车型销量增长基本匹配。

### （2）模具及其他

北汽模塑的模具收入，主要系在新车型竞标成功后与整车厂商签订供应商指定合同，根据中标产品的模具要求，完成模具开发，以此形成的相关收入。

2024年、2025年度，北汽模塑模具及其他收入分别为27,860.32万元、20,305.78万元，2025年模具及其他收入同比减少27.12%。北汽模塑的模具及其他收入主要与相关新车型项目的需要相关。

## 2、毛利率变动情况

报告期内，北汽模塑主营业务毛利率波动主要受细分产品毛利率变动的因素影响。具体情况如下：

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
保险杠总成等零部件	96.07%	16.10%	93.77%	19.37%
模具及其他	3.93%	28.88%	6.23%	26.45%
合计	100.00%	16.61%	100.00%	19.81%

如上表所示，北汽模塑主营业务产品中，保险杠总成等零部件收入占比超过90%，为北汽模塑主营业务毛利率的主要影响因素。

2024 年，北汽模塑主营业务毛利率为 19.81%。2025 年度，北汽模塑主营业务毛利率为 16.61%，较上一年度下降 3.21 个百分点，主要系保险杠总成等零部件的毛利率因部分毛利率较低的产品收入占比增加所致。

### 3、期间费用变动情况

单位：万元

科目名称	2025 年度	2024 年
营业收入	521,048.75	450,422.31
销售费用	1,094.13	1,033.57
管理费用	13,811.93	13,150.48
研发费用	19,657.77	18,385.39
财务费用	1,065.39	741.81
期间费用合计	35,629.22	33,311.26
期间费用率	6.84%	7.40%

报告期内，北汽模塑主要期间费用为销售费用、管理费用、研发费用。

报告期内，北汽模塑销售费用金额分别为 1,033.57 万元和 1,094.13 万元，占营业收入的比例分别为 0.23%和 0.21%，主要包括工资类费用等。2025 年度，北汽模塑销售费用与 2024 年度相比变动较小。

报告期内，北汽模塑管理费用金额分别为 13,150.48 万元和 13,811.93 万元，占营业收入的比例分别为 2.92%和 2.65%，主要包括工资类费用、咨询费、折旧费用等。

报告期内，北汽模塑研发费用金额分别为 18,385.39 万元和 19,657.77 万元，占营业收入的比例分别为 4.08%和 3.77%，主要包括材料试验费、工资类费用、委

托外部开发费用等。**2025年度**，北汽模塑中的材料试验费增长较多，主要系当年度新车型项目对应的研发项目所需的材料费增加所致。

#### 4、扣非后归母净利润

报告期内，北汽模塑的营业收入和扣非后归母净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	521,048.75	15.68%	450,422.31	30.36%
扣非后归母净利润	43,185.25	-8.44%	47,167.15	23.65%

报告期内，北汽模塑营业收入保持增长；**2025年度**，北汽模塑营业收入实现增长、扣非后归母净利润较上年有所下降，主要系客户及产品结构变动，导致主营业务毛利率水平略有下降所致。

#### （二）廊坊安道拓

报告期各期，廊坊安道拓经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
一、营业收入	42,890.31	53,309.14
减：营业成本	35,903.92	42,042.77
二、营业毛利	6,986.39	11,266.37
销售费用	17.10	20.09
管理费用	1,413.36	1,574.18
研发费用	3,044.42	1,401.01
财务费用	-8.13	-149.2
三、营业利润	2,804.11	8,555.68
四、利润总额	2,803.89	8,550.32
五、净利润	2,774.27	7,272.09
扣非后归母净利润	2,755.16	7,255.25
主营业务毛利率	16.18%	21.00%

报告期各期，廊坊安道拓营业收入分别为 53,309.14 万元和 **42,890.31** 万元，扣非后归母净利润分别为 7,255.25 万元和 **2,755.16** 万元。

2024 年，廊坊安道拓主营业务毛利率为 21.00%，**2025 年度**主营业务毛利率

为 16.18%，较 2024 年度下降 4.82 个百分点，主要系廊坊安道拓部分处于生命周期末期的产品销售价格下降，导致毛利率下降所致，具体情况分析如下：

### 1、营业收入变动情况

廊坊安道拓营业收入主要来源于主营业务。报告期内，廊坊安道拓按照产品类型区分的主营业务收入及变动情况如下所示：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
汽车座椅骨架	42,832.43	-19.44%	53,170.42	-16.53%
合计	42,832.43	-19.44%	53,170.42	-16.53%

2024 年、2025 年度，廊坊安道拓主营业务收入分别为 53,170.42 万元、42,832.43 万元，2025 年度较 2024 年度同比下降 19.44%，详见本问询回复之“问题 4”之“四”之“(二)报告期内主要客户毛利率水平、销售金额波动情况及其与终端车型产销量的匹配性”。

### 2、毛利率变动情况

报告期内，廊坊安道拓主要产品仅为汽车座椅骨架，毛利率具体情况如下：

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
汽车座椅骨架	100.00%	16.18%	100.00%	21.00%
合计	100.00%	16.18%	100.00%	21.00%

如上表所示，2024 年，廊坊安道拓主营业务毛利率为 21.00%，2025 年度，廊坊安道拓主营业务毛利率为 16.18%，较 2024 年度有一定幅度下降，主要系高毛利产品销售占比下降，以及廊坊安道拓向终端客户北京现代销售产品，在 2025 年度因支付返利导致毛利率下降所致。

### 3、期间费用变动情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年
营业收入	42,890.31	53,309.14
销售费用	17.10	20.09
管理费用	1,413.36	1,574.18

项目	2025 年度	2024 年
研发费用	3,044.42	1,401.01
财务费用	-8.13	-149.2
期间费用合计	4,466.75	2,846.08
期间费用率	10.41%	5.34%

报告期内，廊坊安道拓主要期间费用为管理费用、研发费用。

报告期内，廊坊安道拓管理费用金额分别为 1,574.18 万元、1,413.36 万元，占营业收入的比例分别为 2.95%、3.30%，主要包括工资类费用、咨询费等。

报告期内，廊坊安道拓研发费用金额分别为 1,401.01 万元、3,044.42 万元，占营业收入的比例分别为 2.63%、7.10%，主要包括工资类费用、项目开发费和材料试验费，其中 2025 年度相对较高主要系当年涉及的新量产项目较多使得项目开发费金额较大所致。

#### 4、扣非后归母净利润

报告期内，廊坊安道拓的营业收入和扣非后归母净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	42,890.31	-19.54%	53,309.14	-16.41%
扣非后归母净利润	2,755.16	-62.03%	7,255.25	-9.56%

报告期内，廊坊安道拓扣非后归母净利润有所下降，变动趋势与营业收入基本一致。

综上所述，2025 年，廊坊安道拓营业收入、扣非后归母净利润有所下降，主要系廊坊安道拓配套的北京奔驰主要车型 A 级、GLB 等车型销量有所下滑，导致销售收入有所下降。

#### （三）廊坊莱尼线束

报告期各期，廊坊莱尼线束经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
一、营业收入	447,598.10	345,116.26

项目	2025 年度	2024 年度
减：营业成本	385,815.33	283,415.35
二、营业毛利	61,782.77	61,700.91
销售费用	5,400.07	5,296.02
管理费用	4,719.46	3,824.38
研发费用	14,025.24	10,865.57
财务费用	3,824.40	3,060.86
三、营业利润	30,346.38	36,978.64
四、利润总额	30,349.29	36,442.47
五、净利润	25,008.36	29,025.93
扣非后归母净利润	23,383.73	27,513.86
主营业务毛利率	14.16%	18.11%

报告期各期，廊坊莱尼线束营业收入分别为 345,116.26 万元和 **447,598.10** 万元，扣非后归母净利润分别为 27,513.86 万元和 **23,383.73** 万元。报告期内，廊坊莱尼线束营业收入随着产品销量上升整体呈现上升趋势，净利润呈现波动。

2024 年，廊坊莱尼线束主营业务毛利率为 18.11%，**2025 年度** 主营业务毛利率为 **14.16%**，主要系 **2025 年度** 毛利率相对较低的产品收入占比上升，具体情况分析如下：

### 1、营业收入变动情况

廊坊莱尼线束营业收入主要来源于主营业务。报告期内，廊坊莱尼线束按照产品类型区分的主营业务收入及变动情况如下所示：

单位：万元

产品类别	2025 年度		2024 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
低压线束	444,538.05	28.98%	344,660.05	18.01%
高压线束	1,676.63	-	0.36	-
合计	446,214.68	29.47%	344,660.41	18.01%

2024 年、**2025 年度**，廊坊莱尼线束主营业务收入分别为 344,660.41 万元、**446,214.68** 万元，报告期内，廊坊莱尼线束主营业务收入主要贡献来源于低压线束产品的销售，具体表现为：

#### (1) 低压线束

2024年、2025年度，廊坊莱尼线束低压线束产品收入分别为344,660.05万元、444,538.05万元，2025年度，廊坊莱尼线束低压线束产品收入同比增长28.98%。

廊坊莱尼线束最终客户包括北京奔驰、小米汽车等，随着供应小米汽车产品的投产，2025年度廊坊莱尼线束产品销量增加，带动低压线束产品收入增长，具体分析如下：

单位：万元、万辆

客户	2025年度		2024年度		2025年度	2024年度
	金额	占比	金额	占比	配套车型销量	配套车型销量
北京奔驰	232,662.26	52.14%	280,705.60	81.34%	44.02	54.94
小米汽车	203,707.42	45.65%	63,599.90	18.43%	38.16	13.95

## (2) 高压线束

报告期内，廊坊莱尼线束初步投产高压线束产品，在2024年度和2025年度分别实现收入0.36万元和1,676.63万元。

## 2、综合毛利率变动情况

报告期内，廊坊莱尼线束主营业务毛利率波动主要受细分产品毛利率变动的因素影响。具体情况如下：

产品类别	2025年度		2024年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
低压线束	99.62%	14.09%	100.00%	18.11%
高压线束	0.38%	31.84%	0.00%	19.44%
合计	100.00%	14.16%	100.00%	18.11%

如上表所示，廊坊莱尼线束主营业务产品中，低压线束产品收入占比超过99%，为廊坊莱尼线束主营业务毛利率的主要影响因素。

2024年，廊坊莱尼线束低压线束毛利率为18.11%，2025年度，廊坊莱尼线束低压线束毛利率为14.09%，与2024年度相比有所下降，主要系毛利率相对较低的产品收入占比上升所致。

## 3、期间费用变动情况

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年
营业收入	447,598.10	345,116.26
销售费用	5,400.07	5,296.02
管理费用	4,719.46	3,824.38
研发费用	14,025.24	10,865.57
财务费用	3,824.40	3,060.86
期间费用合计	27,969.17	23,046.83
期间费用率	6.25%	6.68%

报告期内，廊坊莱尼线束主要期间费用为销售费用、管理费用、研发费用、财务费用。

报告期内，廊坊莱尼线束销售费用金额分别为 5,296.02 万元、**5,400.07** 万元，占营业收入的比例分别为 1.53%、**1.21%**，主要包括仓储费、包装费、服务费等。**2025 年度**，廊坊莱尼线束销售费用较 **2024 年度**有所增加，主要系产品销量增加对应的包装费有所增加所致。

报告期内，廊坊莱尼线束管理费用金额分别为 3,824.38 万元、**4,719.46** 万元，占营业收入的比例分别为 1.11%、**1.05%**，主要包括职工薪酬、办公费、咨询费等。

报告期内，廊坊莱尼线束研发费用金额分别为 10,865.57 万元、**14,025.24** 万元，占营业收入的比例分别为 3.15%、**3.13%**，主要包括职工薪酬、材料试验费、咨询费等。**2025 年度**，廊坊莱尼线束研发费用较 **2024 年度**有所增加，主要系新增项目所导致的研发活动增加导致职工薪酬及材料试验费增加所致。

报告期内，廊坊莱尼线束财务费用分别为 3,060.86 万元、**3,824.40** 万元，财务费用率有所增加主要系廊坊莱尼线束基于流动性需求取得银行借款以及租赁产生的未确认融资费用所致。

#### 4、扣非后归母净利润

报告期内，廊坊莱尼线束的营业收入和扣非后归母净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
营业收入	447,598.10	29.69%	345,116.26	17.98%

扣非后归母净利润	23,383.73	-15.01%%	27,513.86	-22.34%
----------	-----------	----------	-----------	---------

报告期内，廊坊莱尼线束收入保持增长，扣非后归母净利润有所下滑，主要系主营产品毛利率下降所致。

## 二、海纳川取得控制权后廊坊安道拓收入和净利润持续下滑的原因，未来研发投入收缩背景下营业收入和净利润是否存在进一步下滑的风险

### （一）廊坊安道拓的设立背景及业务定位

廊坊安道拓前身为“廊坊延锋江森汽车零部件有限公司”（后更名为“延锋安道拓（廊坊）座椅有限公司”），为2014年3月由安道拓与延锋汽车饰件系统有限公司（以下简称：延锋公司）的合资企业上海延锋江森座椅有限公司出资设立的全资子公司，设立之初，其主要定位于为北京奔驰提供汽车座椅骨架等配套产品。

2021年9月，安道拓子公司期跃上海受让廊坊安道拓100%股权。由于公司股权结构的变更、股东方的业务战略调整等因素，廊坊安道拓业务主要来源于北京奔驰相关订单。

### （二）海纳川取得控制权后廊坊安道拓收入和净利润变动的原因

#### 1、海纳川取得控制权时间较短

2023年7月28日，期跃（上海）贸易有限公司与海纳川签订《股权转让协议》，约定期跃（上海）贸易有限公司将其持有的安道拓（廊坊）座椅有限公司1,938万元注册资本（占比51%）对应的股权转让给海纳川。2023年10月9日，安道拓（廊坊）座椅有限公司作出股东会决议，同意期跃（上海）贸易有限公司将注册资本中的1,938万元转让给海纳川。同月，海纳川完成对廊坊安道拓的股权受让及工商变更登记，正式成为廊坊安道拓控股股东。截至报告期末，廊坊安道拓全面纳入海纳川集团整体业务统筹、启动新客户开发的时间相对较短。

汽车零部件行业具备严格的供应商准入管理体系，新增整车客户需历经资质审核、样品验证、小批量试产、产能评审、项目定点、量产爬坡等全流程周期，常规开发认证周期长达1-3年。自股权受让完成后，海纳川首要推进廊坊安道拓公司治理架构优化、内部管理体系整合、生产运营、供应链及质量体系的协同梳理等整合工作，并依托股东资源开展京津冀区域新客户拓展工作。

## 2、双方股东未对廊坊安道拓业务范围设定限制

廊坊安道拓的投资协议与公司章程未就其主营业务范围做出具体划分与区域限制。

海纳川作为北汽集团旗下唯一零部件产业平台，在汽车零部件领域拥有丰富的产业资源和业务协同能力。安道拓集团为全球头部的汽车座椅公司，其拥有数量庞大的稳定、优质客户群体，技术实力和产品质量受到全球客户认可。廊坊安道拓未来将依托北汽集团及安道拓的技术、产业资源，聚焦汽车座椅骨架及其他部件等核心产品，积极开拓京津冀地区新客户、新项目。

## 3、2022年-2025年度廊坊安道拓收入和净利润变动情况

2022年-2025年度，廊坊安道拓收入和净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
营业收入	65,780.40	63,771.58	53,309.14	42,890.31
净利润	3,149.98	8,048.21	7,272.09	2,774.27

2023年，廊坊安道拓净利润较2022年上涨，主要系廊坊安道拓：（1）通过商务谈判，在采购端持续压降材料采购成本，材料成本占收入比例从2022年的68%下降到2024年的59%；（2）毛利率相对较高的V254产品于2022年SOP，2023年开始爬坡放量，该产品毛利较高，显著拉动了整体毛利率水平；（3）通过持续优化降低了包括人力成本在内的运营成本约700万元；（4）出口项目运费索赔收入约690万元等。

2025年，廊坊安道拓营业收入、净利润有所下降，主要系廊坊安道拓配套的主要车型销量有所下滑，导致廊坊安道拓营业收入以及净利润有所下降所致。

廊坊安道拓主要配套北京奔驰A、GLA、GLB和GLC等车型，2023年度、2024年度、2025年度廊坊安道拓针对GLC产品配套的整车销量分别为9.82万辆、14.77万辆和13.41万辆，其中五座版本的占比由2023年度的74.13%上升至2024年度的91.13%和2025年度的97.01%，2024年，GLC车型终端销量增幅较大，但廊坊安道拓收入变动较小，主要系GLC车型中五座版本占比提高、七座版本占比下降所致。2025年度，A、GLA、GLB等三款车型的终端销量均有一定程度的下降，廊坊安道拓的配套产品收入也相应有所下降。

**（三）未来研发投入收缩背景下营业收入和净利润是否存在进一步下滑的风险**

根据相关审计报告及评估报告，廊坊安道拓报告期内及未来研发投入情况如下：

单位：万元

项目/年份	2023年	2024年	2025年	2026年 (E)	2027年 (E)	2028年 (E)	2029年 (E)	2030年 (E)	永续期 (E)
研发费用	2,327.14	1,401.01	<b>3,044.42</b>	1,308.30	1,382.32	1,444.95	1,409.19	1,449.11	1,449.11

如上表，2023年，廊坊安道拓研发费用为2,327.14万元，研发费用相对较高，主要系基于部分初期项目研发需求较为密集导致投入较大，2024年及以后年度，廊坊安道拓的研发费用有所波动，主要系随着项目研发及生产线升级需要的变化而有所波动，与2023年度的研发费用规模相比有较大规模下降主要系初期项目数量减少所致。2025年度，廊坊安道拓研发费用**3,044.42**万元，主要系当年涉及的新量产项目较多使得项目开发费金额较大所致。

廊坊安道拓的主要终端客户包括北京奔驰、北京现代等，合作关系具有稳定性及可持续性。同时，廊坊安道拓亦持续开发包括北汽新能源在内的新客户，针对相关项目，廊坊安道拓持续保持所需的研发投入。

综上，评估已经对廊坊安道拓未来的研发投入和营业收入的变动进行了合理审慎的预测，廊坊安道拓未来研发投入可以满足相关项目的需要，营业收入和净利润进一步大幅下滑的风险较小。

**三、各标的公司其他业务的具体内容、收入构成和毛利率情况，与废料相关的成本归集方法及毛利率水平的合理性，各标的公司废料相关收入与主营业务收入收入的匹配性**

**（一）各标的公司其他业务的具体内容、收入构成和毛利率情况**

**1、北汽模塑**

报告期内，北汽模塑其他业务收入的具体构成如下：

单位：万元

其他业务	2025年度			2024年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率

技术咨询	1,866.63	46.14%	49.98%	1,653.97	53.05%	51.61%
废料	855.60	21.15%	76.23%	667.63	21.41%	78.97%
其他	1,322.96	32.70%	94.83%	796.15	25.54%	71.65%
合计	4,045.19	100.00%	70.24%	3,117.76	100.00%	62.58%

如上表所示，北汽模塑其他业务收入主要系废料、技术咨询等。技术咨询收入为受托开发的开发服务收入。

## 2、廊坊安道拓

报告期内，廊坊安道拓其他业务收入的具体构成如下：

单位：万元

其他业务	2025 年度			2024 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
索赔收入	42.39	73.23%	100.00%	63.45	45.74%	100.00%
废料	15.49	26.77%	100.00%	24.67	17.78%	100.00%
技术咨询	-	-	-	50.61	36.48%	24.00%
合计	57.88	100.00%	100.00%	138.72	100.00%	72.27%

廊坊安道拓其他业务收入主要系索赔收入，主要系因原材料质量问题向供应商索赔取得的收入。廊坊安道拓废料销售均为生产废料，因金额较小，公司未对其单独进行成本归集。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期内，廊坊莱尼线束其他业务收入的具体构成如下：

单位：万元

其他业务	2025 年度			2024 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
销售废品	340.46	24.61%	-310.04%	394.14	86.46%	-182.31%
销售材料	1,042.96	75.39%	5.00%	47.59	10.44%	5.00%
服务费				14.13	3.10%	33.04%
合计	1,383.42	100.00%	-175.65%	455.86	100.00%	-156.08%

如上表所示，廊坊莱尼线束其他业务收入主要系销售废品、销售材料、人员服务费收入。销售废品主要系生产测试产生的废料拆解后称重售卖，销售收入主要受拆出金属的重量和市场价格影响，拆出金属重量明显小于金属原材料重量。

销售材料主要是向合资方关联公司销售原材料。

## （二）各标的公司与废料相关的成本归集方法及毛利率水平的合理性

### 1、北汽模塑

北汽模塑废料销售主要是生产过程中的废品，结合废料产生的阶段不同与合格产品共同分摊部分直接材料、直接人工、制造费用等生产成本。报告期内，北汽模塑废料销售毛利率分别为 78.97%、76.23%，主要受原材料成本波动影响。

### 2、廊坊安道拓

报告期内，廊坊安道拓废料主要为生产废料、报废品以及包装物，价值较低且具有随机性。因废料规模较小，未单独核算成本。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束废品主要来源：1、测试压机、模具时产生的导线等废料，拆解后形成铜线、铝线、铁、端子、塑料等零件；2、装运原材料的纸箱、木板等外包装。公司废料单独存放，按拆解后各原料类别称重售卖。

廊坊莱尼线束废料主要在设备或模具测试阶段产生的导线等废料，测试产生废料时单独存放。各原料上均标有编码，根据编码在系统中查询采购成本，作为废料成本的归集基础。

报告期内，廊坊莱尼线束废料销售毛利率分别为-182.31%、-310.04%。废料根据拆解后的原料类别称重售卖，卖价主要受拆出金属的重量和市场价格影响，以出铜率为例，2025 年废料出铜率范围在 0.0001-0.48，出铜率最高不到 50%，导致废料销售毛利率为负。

## （三）各标的公司废料相关收入与主营业务收入的匹配性

### 1、北汽模塑

报告期内，北汽模塑废料收入与主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
废料收入	855.60	667.63
主营业务收入	517,003.56	447,304.55

废料收入占主营业务收入的比例	0.17%	0.15%
----------------	-------	-------

报告期内，北汽模塑废料收入占主营业务收入的比例分别为 0.15%、0.17%，占比极低。

北汽模塑不同产品的形态结构、规格尺寸、加工工艺等有所差异，因此不存在固定的废料率，废料收入与北汽模塑产品收入无明显的匹配关系。

## 2、廊坊安道拓

报告期内，廊坊安道拓废料收入与主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
废料收入	15.49	24.67
主营业务收入	42,832.43	53,170.42
废料收入占主营业务收入的比例	0.04%	0.05%

报告期内，廊坊安道拓废料收入占主营业务收入的比例分别为 0.05%、0.04%，占比较低。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期内，廊坊莱尼线束废料收入与主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
废料收入	340.46	394.14
主营业务收入	446,214.68	344,660.41
废料收入占主营业务收入的比例	0.08%	0.11%

报告期内，廊坊莱尼线束废料收入占主营业务收入的比例分别为 0.11%和 0.08%，占比较低。

四、各标的公司主营业务成本中料、工、费的构成情况，结合主要原材料单位耗用量、采购价格变动情况，说明报告期内主要产品单位成本变动的原因；

(一) 各标的公司主营业务成本中料、工、费的构成情况

(1) 北汽模塑

报告期内，北汽模塑主营业务成本中按产品类别细分的料、工、费构成情况

如下:

单位: 万元

产品	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
保险杠总成等零部件	直接材料	322,318.83	77.35%	229,494.94	67.86%
	直接人工	35,041.79	8.41%	10,628.39	3.14%
	制造费用	59,352.11	14.24%	98,073.95	29.00%
	合计	416,712.73	100.00%	338,197.27	100.00%

报告期内,北汽模塑主营业务成本结构中占比最高的为直接材料,主营业务成本中各项成本占比均较为稳定,各期分别为 67.86%、77.35%,其中 2025 年度占比较高,主要是因为产品结构变化,部分保险杠总成功能较多导致材料占比提升所致。

### (2) 廊坊安道拓

报告期内,廊坊安道拓主营业务成本中按产品类别细分的料、工、费构成情况如下:

单位: 万元

产品	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
座椅骨架	直接材料	29,035.79	80.87%	32,423.83	77.19%
	直接人工	1,400.58	3.90%	1,250.22	2.98%
	制造费用	5,467.55	15.23%	8,330.26	19.83%
	合计	35,903.92	100.00%	42,004.31	100.00%

报告期内,廊坊安道拓主营业务成本结构中占比最高的为直接材料,报告期各期分别为 77.19%、80.87%。直接材料的比例变动主要系产品销量变动导致分摊的制造费用波动所致。

### (3) 廊坊莱尼线束

报告期内,廊坊莱尼线束主营业务成本中按产品类别细分的料、工、费构成情况如下:

单位: 万元

产品	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比

低压线束	直接材料	278,068.53	72.81%	208,422.57	73.84%
	直接人工	74,689.61	19.56%	48,152.58	17.06%
	制造费用	29,127.20	7.63%	25,672.54	9.10%
	小计	381,885.35	100.00%	282,247.69	100.00%
高压线束	直接材料	845.31	73.97%	0.21	72.41%
	直接人工	214.05	18.73%	0.05	17.24%
	制造费用	83.47	7.30%	0.03	10.34%
	小计	1,142.83	100.00%	0.29	100.00%
合计	-	383,028.18	100.00%	282,247.98	100.00%

报告期内，廊坊莱尼线束主营业务成本结构中占比最高的为直接材料，报告期各期分别为 73.84%、72.81%。主营业务成本中各项成本占成本结构比例均较为稳定。

(二) 结合主要原材料单位耗用量、采购价格变动情况，说明报告期内主要产品单位成本变动的原因

### 1、北汽模塑

报告期内，北汽模塑主要原材料为外购件等，北汽模塑主要产品的的外购件原材料单位耗用量如下：

单位：元/套、元、件

产品分类	项目	2025 年度	2024 年度
保险杠总成等零部件	单位成本	1,599.69	1,458.41
	单位成本变动率	9.69%	-
	平均单位材料成本	1,237.32	989.65
	平均单位材料成本变动率	25.03%	-
	外购件单位耗用量	71.60	63.89
	外购件单位耗用量变动率	12.07%	-

2025 年度，北汽模塑保险杠总成等零部件产品单位成本变动率为 9.69%，单位材料成本变动率为 25.03%。2025 年度，北汽模塑相关产品单位材料成本变动率大于单位成本变动率，主要系随着智能化等趋势以及新能源车型占比的提升，材料成本占比较高的产品占比提升所致。

报告期内，北汽模塑保险杠总成等零部件产品原材料外购件单位耗用量分别

为 63.89 件和 71.60 件，整体呈上升趋势，主要系随着智能化等趋势的影响保险杠总成产品所需的外购件数量增加；2025 年度，外购件单位耗用量变动率为 12.07%，与平均单位材料成本变动率存在一定差异，主要系外购件的价格变动所致。

## 2、廊坊安道拓

报告期各期，廊坊安道拓生产用原材料主要为冲压件、核心件等。安道拓产品的主要原材料单位耗用量与产品平均单位材料成本变动对比情况如下：

单位：元/套、元、件

产品分类	项目	2025 年度	2024 年度
座椅骨架	单位成本	933.61	1,102.40
	单位成本变动率	-15.31%	-
	平均单位材料成本	755.02	850.96
	平均单位材料成本变动率	-11.27%	-
	原材料单位耗用量	132.59	134.32
	原材料单位耗用量变动率	-1.29%	-

2025 年度，廊坊安道拓的座椅骨架平均单位成本变动率为 -15.31%，平均单位材料成本变动率为 -11.27%，原材料单位耗用量变动率分别为 -1.29%。产品单位平均材料成本的变动受产品结构变化导致原材料价格变动所致。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期各期，廊坊莱尼线束产品主要原材料中耗用量与产品材料成本变动关联度较大的为外壳。廊坊莱尼线束主要产品低压线束的外壳消耗量与单位材料成本变动情况如下：

单位：元/套、元、个

产品分类	项目	2025 年度	2024 年度
低压线束	单位成本	4,279.82	3,952.74
	单位成本变动率	8.27%	-
	平均单位材料成本	3,116.33	2,918.86
	平均单位材料成本变动率	6.77%	-
	外壳单位耗用量	479.18	397.95
	外壳单位耗用量变动率	20.41%	-

2025 年度，廊坊莱尼线束低压线束产品平均单位成本变动率为 8.27%，平均单位材料成本变动率为 6.77%，平均单位成本的变动主要系平均单位材料成本变

动导致。

报告期内，廊坊莱尼线束产品单位平均材料成本的变动主要与原材料耗用量的变动有关。2025年，平均单位材料成本变动率增加，主要受大宗物料市场价格波动，原材料价格上涨所致。外壳单位耗用量变动率增加主要受产品结构差异影响所致。

五、报告期内北汽模塑、廊坊安道、廊坊莱尼线束毛利率水平高于同行业可比公司的原因与合理性，结合各标的公司主要产品销售单价和单位成本说明报告期内各公司毛利率下滑的原因、下滑趋势是否符合行业变动趋势，未来产品销售单价和毛利率是否存在进一步下滑的风险

（一）报告期内北汽模塑、廊坊安道、廊坊莱尼线束毛利率水平高于同行业可比公司的原因与合理性

#### 1、北汽模塑

报告期内，北汽模塑的主营业务毛利率与可比公司类似业务毛利率的比较情况如下：

项目	2025年度	2024年度
宁波华翔	16.31%	16.46%
模塑科技	18.71%	18.07%
双林股份	20.60%	18.54%
平均值	18.54%	17.69%
北汽模塑主营业务	16.61%	19.81%

注：数据来源相关公司年度报告。

对于保险杠总成产品，不同客户的产品毛利率差异较大，主要系不同产品定位、不同配置的产品的附加值差异所致。因此，毛利率与客户产品情况紧密相关。2024年度，北汽模塑毛利率略高于同行业平均水平，主要系销售给北京奔驰的产品占比较高，因北京奔驰属于高端豪华产品，产品毛利率相对较高；2025年度，北汽模塑毛利率略低于同行业平均水平，主要系新客户车型毛利率较低，导致毛利率整体水平有所下降。

同行业比较方面，模塑科技、宁波华翔、双林股份未明确披露对高端豪华品牌客户产品的毛利率。经检索，主营业务为铝合金汽车零部件的友升股份的汽车

保险杠系列产品主要客户包括特斯拉等，具有一定可比性，其毛利率与北汽模塑对比如下：

供应商	客户	2024 年度	2023 年度	2022 年度	数据来源
友升股份	特斯拉等	28.27%	26.95%	21.83%	招股说明书

根据友升股份招股说明书披露的信息，其 2023 年度保险杠系列产品毛利率提高主要原因为附加值较高的特斯拉总成类产品销售增加，2024 年度保险杠系列产品毛利率小幅上升，主要系当年配套特斯拉的产品销售占比增加所致。因此，友升股份的面向特斯拉等定位较为高端的产品毛利率相对较高，与北汽模塑向北京奔驰销售的产品毛利率较为一致，不存在重大差异。

## 2、廊坊安道拓

报告期内，廊坊安道拓的主营业务毛利率与汽车零部件可比公司类似业务毛利率的比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
上海沿浦	16.14%	16.09%
天成自控	16.56%	16.79%
平均值	16.35%	16.44%
廊坊安道拓主营业务	16.18%	21.00%

注：数据来源相关公司年度报告。

2024 年度，廊坊安道拓的主营业务毛利率略高于同行业可比上市公司平均水平，主要系廊坊安道拓主要客户为北京奔驰，北京奔驰部分高端型号的产品毛利率相对较高所致。2025 年度，廊坊安道拓主营业务毛利率基本与同行业平均水平一致。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期内，廊坊莱尼线束的主营业务毛利率与汽车零部件可比公司类似业务毛利率的比较情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
沪光股份	14.38%	17.67%
卡倍亿	10.56%	12.55%
平均值	12.47%	15.11%

项目	2025 年度	2024 年度
廊坊莱尼线束主营业务	14.16%	18.11%

注：数据来源相关公司年度报告。

报告期内，廊坊莱尼线束主营业务的毛利率略高于同行业可比公司水平，主要系客户及产品结构差异所致，其中，卡倍亿毛利率水平低于廊坊莱尼线束，主要系卡倍亿主要作为汽车供应链中的二级供应商，为一级供应汽车线束厂商提供汽车线缆配套服务，主营业务产品与廊坊莱尼线束存在差异，沪光股份毛利率与廊坊莱尼线束不存在较大差异。

产品毛利率方面，沪光股份招股说明书中披露了 2017-2019 年期间向奔驰汽车线束产品的毛利率，与廊坊莱尼线束向奔驰销售汽车线束产品毛利率情况对比如下：

供应商	客户	2019 年度	2018 年度	2017 年度	数据来源
沪光股份	北京奔驰	20.70%	25.67%	22.55%	招股说明书
	主营业务毛利率	16.84%	17.13%	15.81%	招股说明书

如上表所示，廊坊莱尼线束与沪光股份向北京奔驰销售的汽车线束产品毛利率均高于整体毛利率，具有合理性。

（二）结合各标的公司主要产品销售单价和单位成本说明报告期内各公司毛利率下滑的原因、下滑趋势是否符合行业变动趋势，未来产品销售单价和毛利率是否存在进一步下滑的风险

1、结合各标的公司主要产品销售单价和单位成本说明报告期内各公司毛利率下滑的原因

#### （1）北汽模塑

报告期内，北汽模塑主要产品保险杠总成等零部件平均销售单价整体呈上升趋势，主要系随着车企需求的增加，产品配置提升，与此同时产品的平均单位成本也随之增加，销售单价、单位成本及毛利率的具体变动情况如下：

期间	产品	平均销售单价 (元/套、件)	平均单位成本 (元/套、件)	毛利率	平均销售单价变动率	平均单位成本变动率
2025 年度	保险杠总成等零部件	1,906.73	1,599.69	16.10%	5.42%	9.69%
2024 年度	保险杠总成等零部件	1,808.77	1,458.41	19.37%	13.59%	14.50%

报告期内，北汽模塑保险杠总成等零部件销售单价变动率分别为 13.59%、5.42%，单位成本变动率分别为 14.50%、9.69%。

2024 年度，北汽模塑保险杠总成等零部件销售单价及单位成本较 2023 年度有所提升，主要系随着对于产品功能需求的提升，产品价格及成本均有所提升；产品毛利率略有下降，主要系客户结构有所变化，产品毛利率相对较低的产品占比上升，导致平均销售单价上升幅度小于平均单位成本，2024 年度毛利率下降 0.64 个百分点。

2025 年度，北汽模塑保险杠总成等零部件销售单价及单位成本因产品配置变动等原因较 2024 年度进一步上升，同时，由于客户结构变化，产品毛利率相对较低的产品占比进一步上升，导致销售单价涨幅不及单位成本上涨幅度，当期毛利率下降 3.27 个百分点。

## (2) 廊坊安道拓

报告期各期，廊坊安道拓主要产品为座椅骨架，销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

期间	产品	平均销售单价 (元/套、件)	平均单位成本 (元/套、件)	毛利率	平均销售单 价变动率	平均单位成 本变动率
2025 年度	座椅骨架	1,113.77	933.61	16.18%	-20.19%	-15.31%
2024 年度	座椅骨架	1,395.45	1,102.40	21.00%	-12.95%	-11.72%

2024 年度，廊坊安道拓座椅骨架产品销售单价下降 12.95%，单位成本下降 11.72%，毛利率变动相对较小，主要系部分产品因客户需求变化，配置较低的产品收入占比上升，导致产品销售单价和平均销售成本同步下降所致。

2025 年度，廊坊安道拓座椅骨架产品销售单价下降 20.19%，单位成本下降 15.31%，导致毛利率较前一期下降 4.82 个百分点，主要系高毛利产品销售占比下降，以及支付返利导致产品单价下降所致。

## (3) 廊坊莱尼线束

报告期各期，廊坊莱尼线束主要产品按照用途区分，主要分为低压线束中的成套线束，其他低压线束产品以及高压线束产品产销量均较小，低压线束产品-成套线束产品的销售单价、单位成本、毛利率情况如下：

期间	项目	平均销售单价 (元/套、件)	平均单位成本 (元/套、件)	毛利率	平均销售单价变动率	单位成本变动率
2025 年度	低压线束-成套线束	4,981.97	4,279.82	14.09%	3.36%	8.27%
2024 年度	低压线束-成套线束	4,819.84	3,952.74	17.99%	-23.65%	-15.69%

2024 年和 2025 年度，廊坊莱尼线束低压线束-成套线束产品毛利率分别为 17.99%和 14.09%。

2024 年度，低压线束产品毛利率为 17.99%，较 2023 年度下降 3.35 个百分点，其中平均销售单价下降 23.65%，平均单位成本下降 15.69%，主要受单价和毛利率相对较低的产品销售占比提升影响。

2025 年度，廊坊莱尼线束低压线束产品毛利率为 14.09%，与 2024 年度相比有一定幅度下降，其中平均销售单价和平均单位成本分别上升 3.36%和 8.27%。

## 2、下滑趋势是否符合行业变动趋势，未来产品销售单价和毛利率是否存在进一步下滑的风险

根据中国汽车流通协会发布的数据，整车 2024 年总体销售均价 17.7 万元，2025 年的销售均价为 17.0 万元，销售价格有所下降，汽车行业竞争持续保持激烈。

根据光大证券研究报告，汽车零部件板块 2024 年毛利率同比下降 0.04 个百分点，2025 年一季度，毛利率同比下降 0.25 个百分点，汽车零部件板块整体毛利率承受一定的压力。

在主机厂整车销售价格下降以及汽车零部件行业毛利率承压的背景下，若原材料市场价格存在大幅上涨或市场竞争加剧导致产品销售价格大幅下滑，而标的公司未能通过持续物料优化或生产效率提升等方式降低产品成本，则标的公司毛利率存在下滑的风险。上市公司已在重组报告书“第十二节 风险因素分析”之“二、标的公司相关风险”之“（六）毛利率变动风险”中就毛利率存在波动的相关风险提示如下：

“标的公司毛利率变动受市场竞争激烈程度、产销规模、定价策略以及原材料采购成本等多种因素综合影响。若未来技术路线改变、下游需求变化、市场竞争

加剧或原材料采购成本剧烈变动，不排除标的公司的毛利率会产生一定波动的风险。”

## 六、独立财务顾问和会计师说明对标的公司销售收入真实性、成本完整性的核查过程、比例及结果及核查意见

### （一）中介机构核查过程、比例及结果

#### 1、对标的公司销售收入真实性的核查过程、比例及结果

（1）了解标的公司客户接洽、订单确认等销售业务流程的内部控制，并对关键控制流程运行的有效性进行了测试；

（2）通过询问销售部门、财务部门和管理层，了解标的公司的销售模式，了解主要客户的商业模式，并查阅相关行业分析报告等公开信息，了解标的公司所在行业情况；

（3）对比报告期内主要客户名单，了解主要客户的类型，针对其中的关联客户，了解其购买标的公司产品的用途或对外销售情况；

（4）针对报告期内主要客户，通过查阅或获取工商资料，利用标的公司介绍资料、国家企业信用信息公示系统等渠道，了解主要客户及新增客户的背景信息，判断客户与标的公司产生业务合作的商业理由及合理性；

（5）对标的公司的主要客户进行实地走访，并取得访谈纪要签字确认；在走访中观察客户的生产经营情况，了解客户与标的公司的合作历史、交易模式、业务范围等，了解主要客户与标的公司之间的交易条款（如商品控制权转移时点的确认等）的认定，了解客户与标的公司之间是否存在关联关系等事项；

报告期内，函证、走访情况统计如下：

单位：万元

标的公司	项目	2025 年度	2024 年
北汽模塑	营业收入	616,639.16	532,075.42
	发函金额	612,821.95	489,076.08
	发函金额占营业收入的比例	99.38%	91.92%
	回函直接确认金额	417,221.24	487,124.70
	替代测试确认金额	195,600.71	1,951.38

		核查比例	<b>99.38%</b>	91.92%
	走访	访谈客户金额	<b>240,100.95</b>	436,518.46
		核查比例	<b>73.00%</b>	82.04%
廊坊安道拓	函证	营业收入	<b>42,890.31</b>	53,309.14
		发函金额	<b>42,841.04</b>	53,309.14
		发函金额占营业收入的比例	<b>99.89%</b>	100.00%
		回函直接确认金额	<b>36,508.55</b>	47,744.40
		替代测试确认金额	<b>6,332.49</b>	5,564.74
		核查比例	<b>99.89%</b>	100.00%
	走访	访谈客户金额	<b>22,925.47</b>	46,231.22
		核查比例	<b>83.56%</b>	86.72%
廊坊莱尼线束	函证	营业收入	<b>448,477.14</b>	345,232.78
		发函金额	<b>439,164.77</b>	343,401.47
		发函金额占营业收入的比例	<b>97.92%</b>	99.47%
		回函直接确认金额	<b>426,374.22</b>	322,201.91
		替代测试确认金额	<b>12,790.55</b>	21,199.56
		核查比例	<b>97.92%</b>	99.47%
	走访	访谈客户金额	<b>247,825.36</b>	329,698.95
		核查比例	<b>95.17%</b>	95.50%

注：上表内，北汽模塑营业收入金额为收入净额法调整前金额，报告期内，收入净额法调整金额分别为-81,653.11 万元及-95,590.42 万元；廊坊莱尼线束营业收入金额为收入净额法调整前金额，廊坊莱尼线束 2024 年度、2025 年度收入净额法调整金额分别为-116.52 万元和-879.04 万元。

(6) 对报告期内各年度主要客户和收入实施分析程序，关注销售收入的产品结构、客户构成变动、客户交易明细、价格及销售变动等，以识别收入的异常波动情况；对报告期内前五大客户中既有采购又有销售的情况，分析其原因及商业合理性；

(7) 取得标的公司董监高调查表，核查董监高及其亲密家庭成员是否任职于或控制主要客户的情况，以识别主要客户是否与公司存在关联关系；获取标的公司董事、高管的银行流水，获取上述人员银行账户信息的确认函，确认提供的银行账户的完整性，检查标的公司董事、高管与主要客户之间是否存在资金往来；

(8) 复核了财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

## 2、对标的公司成本完整性的核查过程、比例及结果

(1) 访谈公司采购、生产和财务负责人，了解公司成本构成及成本核算、销售成本结转的方法，执行采购与应付管理流程、生产与存货流程、销售流程的穿行测试和控制测试；

(2) 了解公司主要产品生产流程和成本核算方法，获取公司编制的成本计算表，执行分析程序，分析报告期内产品单位成本项目的波动情况；检查公司成本核算方法在报告期内是否保持一贯性原则；

(3) 取得公司分产品收入、成本明细表，复核各类产品收入、成本及毛利率计算过程；对于报告期内产品毛利率存在较大波动的情况，关注相关产品的销售订单、销售合同中关于产品价格的约定，通过访谈采购和生产负责人，确认产品工艺是否发生变化；

(4) 对报告期内的存货进行监盘，核查存货的真实性和完整性；获取公司采购入库明细表、期末存货明细表，结合成本明细表，分析营业成本与存货结转的匹配性；分析主要原材料平均采购价格变动情况及其合理性；

(5) 对主要供应商实施函证程序、现场走访或视频访谈程序，确认公司当期采购额、应付账款金额，检查交易金额和应付账款余额是否真实、准确、完整。

单位：万元

标的公司	项目	2025 年度	2024 年	
北汽模塑	函证	采购总额	324,373.63	379,658.71
		发函金额	275,844.49	269,870.60
		发函金额占采购总额比例	85.04%	71.08%
		回函直接确认金额	121,693.12	261,962.05
		替代测试金额	154,151.37	41,678.90
		核查比例	85.04%	79.98%
	走访	访谈供应商金额	101,363.97	139,834.38
		核查比例	51.03%	50.50%
廊坊安道拓	函证	采购总额	44,350.08	51,773.20
		发函金额	29,756.27	40,521.56
		发函金额占采购总额比例	67.09%	78.27%
		回函直接确认金额	29,756.27	40,521.56
		替代测试金额	-	-
		核查比例	67.09%	78.27%

标的公司	项目		2025 年度	2024 年
	走访	访谈供应商金额	<b>18,911.80</b>	31,882.88
		核查比例	<b>77.85%</b>	88.94%
廊坊莱尼线束	函证	采购总额	<b>298,328.65</b>	216,011.74
		发函金额	<b>228,038.62</b>	148,264.74
		发函金额占采购总额比例	<b>76.44%</b>	68.64%
		回函直接确认金额	<b>67,149.20</b>	136,551.72
		替代测试金额	<b>160,889.42</b>	11,713.02
		核查比例	<b>76.44%</b>	68.64%
	走访	访谈供应商金额	<b>173,367.90</b>	133,596.90
		核查比例	<b>60.52%</b>	61.74%

(6) 对标的公司及标的公司董事、高管的资金流水进行核查，检查是否存在为标的公司代垫成本、费用等情况；

(7) 查阅同行业可比上市公司的成本结构，并与标的公司成本构成进行对比。

## (二) 中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

- 1、各标的公司经营业绩波动具有合理性；
- 2、廊坊安道拓未来营业收入和净利润存在进一步下滑的风险较小；
- 3、各标的公司与废料相关的成本归集方法及毛利率水平的合理性；
- 4、各标的公司主要产品单位成本变动具有合理性；
- 5、各标的公司主要产品毛利率趋势符合行业变动趋势；
- 6、上市公司已在重组报告书就毛利率存在波动的相关风险进行提示；
- 7、标的公司收入真实、成本完整。

## 问题 10、关于标的公司应收款项和存货

根据申报材料，（1）报告期末北汽模塑、廊坊安道拓、智联科技和廊坊莱尼线束应收账款金额分别为 157,551.65 万元、10,325.18 万元、442.69 万元和 192,879.38 万元，2024 年应收账款周转率分别为 5.56、37.08、2.32 和 2.56，部分标的公司存在应收和应付票据；（2）截至报告期末廊坊安道拓其他应收款金额为 1,019.52 万元，主要为应收关联方安道拓的往来款；（3）报告期末北汽模塑、廊坊安道拓、智联科技和廊坊莱尼线束存货金额分别为 58,565.27 万元、694.75 万元、500.31 万元和 22,888.92 万元，报告期内标的公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司；（4）报告期末北汽模塑存货中发出商品金额较高，智联科技存货中产成品包含了仅用于项目实验用途的试验样件，本次评估按照账面价值确定评估值。

请公司披露：（1）标的公司与关联客户和非关联客户约定的信用周期情况，两类客户应收账款逾期金额及占比，关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用；（2）结合应收账款历史迁徙率、历史损失率、期后回款等情况分析各标的公司坏账准备计提的充分性、与同行业可比公司是否存在较大差异；（3）标的公司对票据的结算管理情况，报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况，各标的公司应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性，票据的账龄是否连续计算、终止确认是否符合《企业会计准则》的规定；（4）标的公司合同履行成本的具体内容，存货中发出商品占比较高的原因，发出商品期后结转收入情况、是否存在跨期确认收入的情形，标的公司对发出商品的管理和期末盘点情况；（5）各标的公司存货库龄情况，存货跌价准备计提比例偏低的原因与合理性、存货跌价准备计提的充分性；（6）智联科技试验样件的金额，将实验用途的产成品确认为存货的原因、是否符合《企业会计准则》的规定，按账面价值确定其评估值的合理性；（7）报告期内廊坊安道拓应收账款、存货金额及占比与其他标的公司存在较大差异的原因，智联科技收入规模有限情况下存货和原材料保有金额较高的原因与合理性

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司与关联客户和非关联客户约定的信用周期情况，两类客户应收账款逾期金额及占比，关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用

(一) 标的公司与关联客户和非关联客户约定的信用周期情况

1、北汽模塑

北汽模塑与客户的结算方式分为电汇、承兑等，信用周期主要包括 30 天、45 天、60 天、90 天，如果是承兑结算，需要在前述期限内提供 6 个月内到期的银行汇票，关联客户和非关联客户的信用周期具体情况见下表：

客户类型	结算方式	信用政策/信用周期
关联客户	电汇	30 天、45 天、60 天、90 天
	承兑	60 天+6 个月
非关联客户	电汇	45 天、60 天、90 天
	承兑	30 天+6 个月、60 天+6 个月、90 天+6 个月

结算方式不同，给予的信用周期有所差异，但北汽模塑对关联客户和非关联客户的信用政策基本无差异。

2、廊坊安道拓

客户类型	结算方式	信用政策/信用周期
关联客户	电汇	45-90 天
	承兑	70 天+6 个月，90 天+6 个月
非关联客户	承兑	90 天+6 个月

廊坊安道拓对关联客户信用周期为 45-90 天，对非关联客户的信用周期为 90 天。

3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束与关联客户和非关联客户约定的信用周期情况如下：

客户类型	结算方式	信用政策/信用周期
关联客户	电汇	60-90 天
	承兑	3 个月+3 个月票据
非关联客户	电汇	30-90 天
	承兑	3 个月+3 个月票据

结算方式不同，给予的信用周期有所差异。但公司对关联客户和非关联客户的信用政策基本无差异。

## （二）两类客户应收账款逾期金额及占比

### 1、北汽模塑

单位：万元

客户类型	项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
		金额	占比	金额	占比
关联客户	信用期内	51,098.27	37.62%	72,084.04	49.18%
	信用期外	4,040.64	2.97%	4,507.53	3.08%
	小计	55,138.91	40.59%	76,591.57	52.26%
	平均回款周期（天）	92.64		65.46	
	周转率（次）	3.94		5.58	
非关联客户	信用期内	77,261.00	56.88%	64,576.83	44.06%
	信用期外	3,428.62	2.52%	5,401.23	3.69%
	小计	80,689.62	59.41%	69,978.06	47.74%
	平均回款周期（天）	100.06		120.13	
	周转率（次）	3.65		3.04	
合计		135,828.54	100.00%	146,569.63	100.00%

报告期各期末，北汽模塑关联客户信用期外应收账款占比分别为 3.08%、2.97%，非关联客户信用期外应收账款占比分别为 3.69%、2.52%，两类应收账款各期信用期外占比均较低。

报告期各期，关联客户的应收账款平均回款周期为 65.46 天、92.64 天，非关联客户的应收账款平均回款周期为 120.13 天、100.06 天。回款周期大于信用周期，主要系应收账款挂账即收入确认时点与双方发起结算时点的时间差。

报告期各期，关联客户的应收账款周转率为 5.58 次、3.94 次，非关联客户的应收账款周转率为 3.04 次、3.65 次，各期回款周期及周转率有所波动，主要系部分客户回款进度影响所致。

综上，报告期各期，北汽模塑应收关联客户的周转情况优于非关联客户。

### 2、廊坊安道拓

单位：万元

客户类型	项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
		金额	占比	金额	占比
关联客户	信用期内	6,851.57	93.60%	7,701.49	95.92%
	信用期外	-	-	-	-
	小计	6,851.57	93.60%	7,701.49	95.92%
	平均回款周期(天)	62.62		70.31	
	周转率(次)	5.75		5.19	
非关联客户	信用期内	401.18	5.48%	268.63	3.35%
	信用期外	67.30	0.92%	58.86	0.73%
	小计	468.49	6.40%	327.5	4.08%
	平均回款周期(天)	143.73		132.72	
	周转率(次)	2.50		2.75	
合计		7,320.05	100.00%	8,028.99	100.00%

报告期各期末，廊坊安道拓关联客户信用期外应收账款占比分别为 0.00%、0.00%，非关联客户信用期外应收账款占比分别为 0.73%、0.92%，两类应收账款各期信用期外占比均较低。

报告期各期，廊坊安道拓关联客户的应收账款平均回款周期为 70.31 天、62.62 天，关联客户的应收账款周转率为 5.19 次、5.75 次。

报告期各期，廊坊安道拓非关联客户的应收账款平均回款周期为 132.72 天、143.73 天，非关联客户的应收账款周转率为 2.75 次、2.50 次。

上述回款周期大于信用周期，主要系应收账款挂账即收入确认时点与双方发起结算时点的时间差。

综上，报告期内，廊坊安道拓应收关联客户的周转情况优于非关联客户。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束两类客户应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

客户类型	项目	2025年12月31日		2024年12月31日	
		金额	占比	金额	占比

关联客户	信用期内	100,291.37	43.62%	121,663.25	70.25%
	信用期外	4,956.33	2.16%	2,476.56	1.43%
	平均回款周期(天)	144.25		142.44	
	周转率(次)	2.53		2.56	
	小计	105,247.70	45.78%	124,139.81	71.68%
非关联客户	信用期内	124,377.82	54.10%	48,895.90	28.23%
	信用期外	273.75	0.12%	159.52	0.09%
	平均回款周期(天)	167.77		143.40	
	周转率(次)	2.18		2.55	
	小计	124,651.57	54.22%	49,055.42	28.32%
合计		229,899.28	100.00%	173,195.23	100.00%

报告期各期末,廊坊莱尼线束关联客户信用期外应收账款占比分别为 1.43%、**2.16%**,非关联客户信用期外应收账款占比分别为 0.09%、**0.12%**,应收账款各期信用期外占比均较低。

报告期各期,关联客户的应收账款平均回款周期为 142.44 天、**144.25** 天,非关联客户的应收账款平均回款周期为 143.40 天、**167.77** 天,无明显差异。

报告期各期,关联客户的应收账款周转率为 2.56、**2.53**,非关联客户的应收账款周转率为 2.55、**2.18**,无明显差异。

上述回款周期大于信用周期,主要系应收账款挂账即收入确认时点与双方发起结算时点的时间差。

### (三) 关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用

#### 1、北汽模塑

北汽模塑关联方应收账款均为产品销售或提供服务形成。如上所述,应收关联方款项逾期比例较低,周转情况良好,不存在资金占用情况。

北汽模塑其他应收款中关联方款项情况如下:

单位: 万元

2025年12月31日			
关联客户	金额	具体交易内容	是否逾期
北京海纳川汽车部件股份有限公司	386.58	外租房押金	否
北京新能源汽车股份有限公司	5.00	业务保证金	否
北京汽车集团有限公司	4.00	外租房押金	否
北京奔驰汽车有限公司	1.30	外租房押金	否
沈阳名华模塑科技有限公司	6.45	代缴社保款	否
北京汽车股份有限公司	0.19	外租房押金	否
合计	403.52	—	
2024年12月31日			
关联客户	金额	具体交易内容	是否逾期
北京海纳川汽车部件股份有限公司	142.23	外租房押金	否
北京新能源汽车股份有限公司	55.00	外租房押金、业务保证金	否
北京汽车集团有限公司	4.00	外租房押金	否
北京奔驰汽车有限公司	1.30	外租房押金	否
海纳川重庆汽车部件有限公司	77.95	外租房押金	否
合计	280.48	—	

北汽模塑关联方其他应收款均基于经营性业务形成，款项性质主要是押金保证金等，因对应业务尚在进行中而尚未收回，不存在资金占用情况。

综上，北汽模塑不存在关联方通过应收账款、其他应收款对公司造成资金占用的情形。

## 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓应收关联方款项均为产品销售或提供服务形成。如上所述，应收关联方款项逾期比例较低，周转情况良好，不存在资金占用情况。

报告期各期末，廊坊安道拓关联方其他应收款情况如下：

单位：万元

2025年12月31日			
关联客户	金额	具体交易内容	是否逾期
北京安道拓汽车部件有限公司	832.69	代收代付模具款	否
合计	832.69	—	
2024年12月31日			

关联客户	金额	具体交易内容	是否逾期
北京安道拓汽车部件有限公司	1,142.81	代收代付模具款	否
合计	1,142.81	—	

廊坊安道拓关联方其他应收款均基于经营性业务形成，因对应业务尚在进行中而尚未收回，不存在资金占用情况。

综上，廊坊安道拓不存在关联方通过应收账款、其他应收款对公司造成资金占用的情形。

报告期各期末，廊坊安道拓关联方其他应收款均是代收代付模具款，该业务主要是公司生产 V254 项目零部件使用的模具是客户资产，由客户指定廊坊安道拓代其向供应商采购，客户承担此模具成本并享有该模具所有权，廊坊安道拓仅代收代付模具款，并通过其他应收款和其他应付款进行挂账。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束应收关联方款项均为产品销售或提供服务形成，如上所述，应收关联方款项逾期比例较低，周转情况良好，不存在资金占用情况。

报告期各期末，廊坊莱尼线束关联方其他应收款情况如下：

单位：万元

2025 年 12 月 31 日			
关联客户	金额	具体交易内容	是否逾期
北京新能源汽车股份有限公司北京分公司	1.00	门禁押金	否
北京奔驰汽车有限公司	5.76	门禁押金	否
合计	6.76	—	

综上，廊坊莱尼线束不存在关联方通过应收账款、其他应收款对公司造成资金占用的情形。

二、结合应收账款历史迁徙率、历史损失率、期后回款等情况分析各标的公司坏账准备计提的充分性、与同行业可比公司是否存在较大差异

#### （一）历史迁徙率、历史损失率计算过程

##### 1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑按账龄组合计提坏账准备的应收账款具体如下：

单位：万元

账龄	2025-12-31	2024-12-31
1年以内	124,848.59	138,243.92
1-2年	523.58	1,455.04
2-3年	78.27	31.16
3年以上	54.12	25.45
合计	125,504.56	139,755.57

根据上表数据计算的迁徙率、历史损失率，假设3年以上的历史损失率为100%。

账龄	2024至2025年迁徙率	2023至2024年迁徙率	2022至2023年迁徙率	平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率
1年以内	0.38%	1.85%	0.49%	0.91%	0.05%	10.00%	0.06%
1-2年	5.38%	8.05%	9.06%	7.50%	5.55%	10.00%	6.11%
2-3年	95.60%	91.94%	34.78%	74.11%	74.11%	10.00%	81.52%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	10.00%	100.00%

预期信用损失率计算结果考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，一般需要将历史损失率进行一定程度的上调，企业基于以往经验和判断，预计预期损失率很可能比历史损失率提高10.00%，公司前瞻性系数设定为1.1，调整后的预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	实际执行的坏账计提比例
1年以内	0.05%	1.1	0.06%	5.00%
1-2年	5.55%	1.1	6.11%	30.00%
2-3年	74.11%	1.1	81.52%	50.00%
3年以上	100.00%	1.1	100.00%	100.00%

北汽模塑应收账款账龄主要集中在1-2年，账龄1-2年实际执行的坏账计提比例远超过预期信用损失率。应收账款账龄在2年以上的金额和占比极小，由于个别2年以上长账龄应收账款回款周期较长，导致2-3年历史损失率较高。截至2025年12月31日，北汽模塑账龄组合实际已计提坏账与按照预期信用损失率计算的坏账比较如下：

单位：万元

账龄	实际已计提的坏账①	用预期信用损失率计	差额①-②
----	-----------	-----------	-------

		算的坏账②	
1年以内	6,242.43	69.05	6,173.38
1-2年	157.07	31.99	125.08
2-3年	39.14	63.81	-24.67
3年以上	54.12	54.12	-
合计	6,492.76	218.97	6,273.79

截至 2025 年 12 月 31 日，账龄组合实际已计提坏账比按照预期信用损失率计算的坏账多 6,273.79 万元。

综上所述，北汽模塑应收账款坏账准备计提充分。

## 2、廊坊安道拓

### (1) 历史迁徙率、历史损失率计算过程

报告期各期末，廊坊安道拓按账龄组合计提坏账准备的应收账款具体如下：

单位：万元

账龄	2025-12-31	2024-12-31
1年以内	7,320.05	8,028.99
1-2年	-	-
2-3年	-	-
3年以上	-	-
合计	7,320.05	8,028.99

根据上表数据计算的迁徙率、历史损失率，假设 3 年以上的历史损失率为 100%。

账龄	2024 至 2025 年迁徙率	2023 至 2024 年迁徙率	2022 至 2023 年迁徙率	平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率
1年以内	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	0.00%
1-2年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	0.00%
2-3年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	0.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	10.00%	100.00%

预期信用损失率计算结果考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，一般需要将历史损失率进行一定程度的上调，企业基于以往经验和判断，预计预期损失率很可能比历史损失率提高 10.00%，公司前瞻性系数设定为 1.1，调整后的预期信用

损失率如下

账龄	历史损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	实际执行的坏账计提比例
1年以内	0.00%	1.1	0.00%	5.00%
1-2年	0.00%	1.1	0.00%	30.00%
2-3年	0.00%	1.1	0.00%	50.00%
3年以上	100.00%	1.1	100.00%	100.00%

### 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束按账龄组合计提坏账准备的应收账款具体如下：

单位：万元

账龄	2025-12-31	2024-12-31
1年以内	216,235.40	168,756.29
1-2年	10,827.13	2,832.00
2-3年	1,787.35	1,297.04
3年以上	1,049.39	309.90
合计	229,899.28	173,195.23

根据上表数据计算的迁徙率、历史损失率，假设3年以上的历史损失率为100%，情况如下：

账龄	2024至2025年迁徙率	2023至2024年迁徙率	2022至2023年迁徙率	平均迁徙率	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率
1年以内	6.42%	2.55%	2.08%	3.68%	1.37%	10.00%	1.51%
1-2年	63.11%	71.82%	19.07%	51.33%	37.15%	10.00%	40.87%
2-3年	65.30%	76.50%	75.32%	72.37%	72.37%	10.00%	79.61%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	10.00%	100.00%

预期信用损失率计算结果考虑前瞻性信息并基于谨慎性的原则，一般需要将历史损失率进行一定程度的上调，企业基于以往经验和判断，预计预期损失率很可能比历史损失率提高10.00%，公司前瞻性系数设定为1.1，调整后的预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	前瞻性系数	预期信用损失率	实际执行的坏账计提比例
1年以内	1.37%	1.1	1.51%	5.00%
1-2年	37.15%	1.1	40.87%	30.00%

2-3 年	72.37%	1.1	79.61%	50.00%
3 年以上	100.00%	1.1	100.00%	100.00%

廊坊莱尼线束应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄 1 年实际执行的坏账计提比例远超过预期信用损失率；报告期各期末，应收账款账龄在 2 年以上的金额分别为 1,606.94 万元和 2,836.74 万元，占应收账款账龄组合余额的比例分别为 0.93%和 0.01%，占比极低。

截至 2025 年 12 月 31 日，廊坊莱尼线束对账龄组合实际已计提坏账与按照预期信用损失率计算的坏账比较如下：

单位：万元

账龄	实际已计提的坏账①	用预期信用损失率计算的坏账②	差额①-②
1 年以内	10,811.77	3,254.97	7,556.80
1-2 年	3,248.14	4,424.68	-1,176.55
2-3 年	893.68	1,422.95	-529.27
3 年以上	1,049.39	1,049.39	
合计	16,002.98	10,151.99	5,850.98

截至 2025 年 12 月 31 日，账龄组合实际已计提坏账比按照预期信用损失率计算的坏账多 5,850.98 万元。

综上，廊坊莱尼线束坏账准备计提金额超过前瞻性调整后的预期损失金额，坏账准备计提充分。

## （二）期后回款情况

### 1、北汽模塑

截至 2026 年 4 月 30 日，北汽模塑报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	135,828.54	146,569.63
期后回款金额	120,592.70	139,604.93
回款比例	88.78%	95.25%

报告期各期末，北汽模塑应收账款账面余额分别为 146,569.63 万元和

135,828.54 万元，期后回款金额分别为 139,604.93 万元和 120,592.70 万元，回款比例分别为 95.25%和 88.78%。尚未回款的应收账款主要系已经单项计提坏账准备的应收账款。

综上所述，北汽模塑应收账款账龄大多数在 1 年以内，主要客户信用期主要为 30-90 天内，回款周期与信用期匹配，回款情况良好。

## 2、廊坊安道拓

截至 2026 年 4 月 30 日，廊坊安道拓报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	7,320.05	8,028.99
期后回款金额	7,320.05	8,028.99
回款比例	100.00%	100.00%

报告期各期末，廊坊安道拓应收账款账面余额分别为 8,028.99 万元和 7,320.05 万元，期后回款金额分别为 8,028.99 万元和 7,320.05 万元，回款比例分别为 100.00%和 100.00%。

综上所述，廊坊安道拓应收账款账龄均在 1 年以内，主要客户信用期主要为 45-90 天内，回款周期与信用期匹配，回款情况良好。

## 3、廊坊莱尼线束

截至 2026 年 4 月 30 日，廊坊莱尼线束报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	229,899.28	173,195.23
期后回款金额	74,037.95	151,252.49
回款比例	32.20%	87.33%

报告期各期末，廊坊莱尼线束应收账款账面余额分别为 173,195.23 万元和 229,899.28 万元，期后回款金额分别为 151,252.49 万元和 74,037.95 万元，回款比例分别为 87.33%和 32.20%。

综上所述，廊坊莱尼线束应收账款账龄大多数在1年以内，主要客户信用期主要为60-90天，回款周期与信用期匹配，回款情况良好。

### （三）与同行业可比公司是否存在较大差异

#### 1、北汽模塑

北汽模塑对除单项认定以外的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄或应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

北汽模塑账龄组合预期信用损失率计提政策与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	宁波华翔	模塑科技	双林股份	北汽模塑
1年以内	5.00%	5.00%	1-3个月：0.00% 4-12个月：10.00%	5.00%
1-2年	20.00%	10.00%	20.00%	30.00%
2-3年	50.00%	30.00%	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%

报告期内，北汽模塑账龄组合预期信用损失率高于双林股份、低于模塑科技，与宁波华翔差异较小，具体计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

报告期末	宁波华翔	模塑科技	双林股份	北汽模塑
2025年8月31日	6.84%	13.21%	3.49%	5.17%
2024年12月31日	6.74%	13.21%	3.26%	5.29%

综上，北汽模塑应收账款坏账准备计提充分。

#### 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓对除单项认定以外的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄或应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

廊坊安道拓账龄组合预期信用损失率计提政策与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	上海沿浦	天成自控	廊坊安道拓
1年以内	6个月以内 0.00%； 7-	5.00%	5.00%

项目	上海沿浦	天成自控	廊坊安道拓
	12个月 5.00%		
1-2年	20.00%	10.00%	30.00%
2-3年	30.00%	30.00%	50.00%
3年以上	100.00%	3-4年 50%	100.00%
		4-5年 80%	
		5年以上 100.00%	

报告期内，廊坊安道拓账龄组合预期信用损失率计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

报告期末	上海沿浦	天成自控	廊坊安道拓
2025年8月31日	4.58%	5.02%	5.00%
2024年12月31日	3.67%	7.69%	5.00%

综上，廊坊安道拓应收账款坏账计提比例与同行业公司无显著差异，坏账准备计提充分。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束对除单项认定以外的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄或应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

廊坊莱尼线束账龄组合预期信用损失率计提政策与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	沪光股份	卡倍亿	廊坊莱尼线束
1年以内	未逾期 1.00%;	5.00%	5.00%
	1年以内 5.00%		
1-2年	20.00%	10.00%	30.00%
2-3年	50.00%	30.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，廊坊莱尼线束账龄组合预期信用损失率计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

报告期末	沪光股份	卡倍亿	廊坊莱尼线束
2025年8月31日	2.82%	5.01%	8.02%

2024年12月31日	2.74%	5.01%	5.92%
-------------	-------	-------	-------

综上，廊坊莱尼线束应收账款坏账计提比例略高于同行业公司，主要系沪光股份对于未逾期的应收账款按照 1.00%计提坏账准备所致，廊坊莱尼线束坏账准备计提充分。

三、标的公司对票据的结算管理情况，报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况，各标的公司应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性，票据的账龄是否连续计算、终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

### （一）标的公司对票据的结算管理情况

#### 1、北汽模塑

北汽模塑制定了《票据管理制度》，对银行承兑汇票和商业承兑汇票的开具、接收、转让、背书、贴现等流程设置了完善的内控制度并有效执行，目前北汽模塑业务开展过程中，主要涉及接受应收票据和开具应付票据相关业务，具体情况如下：

业务类型	票据行为	流程及内部控制
接受应收票据	票据接收	1、公司销售部门应当与客户约定是否采用票据结算方式，对采用票据结算方式的，应当约定以商业承兑汇票、银行承兑汇票结算；2、公司应当设立《应收票据备查电子簿》，并由出纳每日进行相应信息的更新；3、财务部出纳岗位保管应收票据，设置《应收票据备查电子簿》，逐笔登记每一应收票据的种类、号码和出票日期、票面金额、票面利率、交易合同号和付款人、承兑人、背书人的姓名或单位名称、到期日、背书转让日、贴现日期、贴现率和贴现净额、未计提利息，以及收款日期和收回金额、退票情况等资料，应收票据到期结清票款或退票后，应当在备查簿内逐笔注销。
	票据背书	1、票据背书转让时必须由各工厂财务部相关业务主管人员复核对方债务的真实性，以 OA 付款申请单为依据，复核无误后方可进行背书转让，并及时进行账务处理；2、出纳应在票据到期前十日移交银行办理到期解付手续。
	票据贴现	1、公司票据贴现需向至少 3 家银行获取有关贴现息的规定，以保证公司贴现利益的最大化；2、应收票据的贴现必须经公司财务副总批准，不得无审批贴现；3、出纳每日应当做好票据贴现业务的统计管理，并及时登记《应收票据备查电子簿》。

业务类型	票据行为	流程及内部控制
开具应付票据	票据开立	1、公司采购部门应当与供应商约定是否采用票据结算方式，对采用票据结算方式的，应当约定以商业承兑汇票、银行承兑汇票结算；2、公司应当设立《应付票据备查电子簿》，并由出纳每日进行相应信息的更新；3、开立票据时，以OA付款申请单为依据，需对票据号码，收票日期，出票人，出票银行进行仔细核对，并据此登记《应付票据备查电子簿》。
	票据承兑	1、公司票据承兑应当考虑不同供应商的信用期以及票据到期日，以合理保证双方利益；2、公司票据承兑行为应当经财务经理、总经理审批，并由出纳对已承兑票据的信息进行登记管理。

综上，北汽模塑票据结算管理有关的内部控制有效。

## 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓制定了《票据管理制度》，对银行承兑汇票和商业承兑汇票的开具、接收、转让、背书、贴现等流程设置了完善的内控制度并有效执行，目前廊坊安道拓业务开展过程中，主要涉及接受应收票据和开具应付票据相关业务，具体情况如下：

业务类型	票据行为	流程及内部控制
收到票据	收票及登记	1、出纳出具汇票时（或者接收汇票时）应认真检查以下内容是否齐全：汇票金额、付款人名称、付款日期、收款人名称、出票日期、出票人在票据上的签章（纸质票据关注点）。2、对未记载“不得转让”字样的票据，可以依法转让。背书时应检查以下内容是否齐全：背书人签章、背书日期，被背书人名称。3、出纳人员在网银接收电子银行承兑汇票时，须审核汇票相关信息，审核后经财务总监、总经理授权，汇票方可接受。4、财务部门设立应收票据台账，出纳应在收到、背书转让、到期托收当日更新台账记录。
	背书转让	根据财务人员提供已审批的付款明细将汇票背书给对应的供应商，背书审批流程：出纳提背书申请-财务总监复核-总经理授权。
	票据贴现	1、票据贴现应由财务部门资金管理专员提交申请，经财务总监、总经理批准后，通过收票金融机构网银系统办理贴现。2、初次办理贴现业务需要申请金融机构授信的，按授信审批流程履行决策程序。
开具应付票据	票据开立及登记	1、出纳设立《银行承兑汇票明细表》即台账，认真登记票据的相关日期、票号、出票单位、金额、转入单位、转出单位等。2、开立票据需要申请金融机构授信的，按授信审批流程履行决策程序；3、财务部门设立应付票据台账，出纳应在开立、

业务类型	票据行为	流程及内部控制
		承兑当日更新台账记录；4、应付票据台账关键信息包括：出票日期、票据号、出票金融机构、票面金额、保证金金额、敞口金额、到期日、收票人、是否允许拆包背书转让等。
	票据承兑	1、公司票据承兑应当考虑不同供应商的信用期以及票据到期日，以合理保证双方利益；2、财务部资金管理专员在应付票据到期日 10 个工作日前，提交出票金融机构划扣敞口金额的付款申请（如另需从其他账户转入资金，应一并申请），报财务总监、总经理批准后，出纳执行网银转款（如需），确保承兑日保证金账户留有足够金额。

综上，廊坊安道拓票据结算管理有关的内部控制有效。

### 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束制定了《票据管理制度》，对银行承兑汇票和商业承兑汇票的开具、接收、转让、背书、贴现等流程设置了完善的内控制度并有效执行，目前廊坊莱尼线束业务开展过程中，主要涉及接受应收票据和开具应付票据相关业务，具体情况如下：

业务类型	票据行为	流程及内部控制
接受应收票据	票据接收	1、公司销售部门应当与客户约定是否采用票据结算方式，对采用票据结算方式的，应当约定以商业承兑汇票、银行承兑汇票结算；2、公司应当设立《票据备查簿》，并由出纳每日进行相应信息的更新；3、签收票据时，需对票据号码、收票日期、出票人、出票银行进行仔细核对，并据此登记《票据备查簿》。
	票据背书	公司业务部门发起财务报销单，提交报销资料给财务部核算会计进行审核，经财务主管、财务经理复核、财务总监审批通过，流转至公司总经理批准、审批完成后，由各个核算会计进行在财务系统生成报销挂账凭证，随后由核算会计负责支付制单、财务总监复核，总经理审批通过，最后出纳在银行系统中执行背书并登记票据备查簿。
	票据贴现	出纳向各合作行发起贴现询价。收到报价后向上级汇报贴现银行、贴现利率、贴现额度等信息，经财务主管、财务经理复核、财务总监及总经理审批通过，由出纳根据票据台账进行票据挑选并在银行系统中执行票据贴现，由财务总监及总经理复核；资金到账后出纳打印银行回单并和贴现行索要票据贴现明细单并进行账务处理。最后出纳在票据台账中进行登记。
开具应付票据	票据开立	1、公司采购部门应当与供应商约定是否采用票据结算方式，对采用票据结算方式的，应当约定以商

业务类型	票据行为	流程及内部控制
		业承兑汇票、银行承兑汇票结算；2、公司应当设立《票据备查簿》，并由出纳每日进行相应信息的更新；3、开立票据时，需对票据号码，收票日期，出票人，出票银行进行仔细核对，并据此登记《票据备查簿》。
	票据承兑	1、公司票据承兑应当考虑不同供应商的信用期以及票据到期日，以合理保证双方利益；2、公司票据承兑行为应当经财务经理、总经理审批，并由出纳对已承兑票据的信息进行登记管理。

综上，廊坊莱尼线束票据结算管理有关的内部控制有效。

(二) 报告期内应收项目（应收账款、应收票据、应收款项融资）之间互相转换的具体情况，各标的公司应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性，票据的账龄是否连续计算

报告期内，各标的公司不存在应收款项融资，应收账款、应收票据的相关具体情况如下：

### 1、北汽模塑

(1) 应收项目之间转换情况，票据的账龄是否连续计算

报告期内，北汽模塑存在应收账款转换为应收票据的情形，不存在应收票据转换为应收账款的情形。存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据，报告期内，北汽模塑应收账款转化为应收票据时账龄均连续计算。

报告期内，北汽模塑应收账款转换为应收票据的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
应收账款增加额①	436,284.09	397,231.61
转为应收票据金额②	238,443.02	141,794.60
占比（②/①）	54.65%	35.70%

报告期各期，北汽模塑应收账款转换为应收票据的占比分别为 35.70%、54.65%，存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据。

(2) 应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性

单位：万元

项目	2025-12-31/2025 年度	2024-12-31/2024 年度
应收银行承兑汇票	38,944.84	20,295.96
应收商业承兑汇票	165.19	1,782.00
应收账款	119,011.80	132,365.83
合计	158,121.84	154,443.79
营业收入	521,048.75	450,422.31
占比	30.35%	34.29%

报告期内，公司应收款项占营业收入的比例分别为 34.29%、30.35%，相对稳定，公司应收项目账面价值与营业收入金额具有匹配性。

其中，报告期内，应收商业承兑汇票明细如下：

单位：万元

2025 年 12 月 31 日		
客户	金额	是否逾期
比亚迪	165.19	否
2024 年 12 月 31 日		
客户	金额	是否逾期
比亚迪	1,782.00	否

注：上表中客户比亚迪包括合肥比亚迪汽车有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、长沙市比亚迪汽车有限公司等。

报告期各期末，北汽模塑应收商业承兑汇票均在票据到期前收回款项，未发生逾期情形，商业承兑汇票出票人均正常经营，未出现承兑风险。

报告期内，北汽模塑应收票据坏账政策如下：

北汽模塑对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

组合	组合类型	确定组合依据	预期信用损失计提方法
组合 1	信用等级较高的银行承兑的汇票	信用等级	背书或贴现即终止确认，不计提
组合 2	信用等级一般的银行承兑的汇票和由企业承兑的商业承兑汇票	信用等级	参照应收账款坏账准备法

## 2、廊坊安道拓

(1) 应收项目之间转换情况，票据的账龄是否连续计算

报告期内，廊坊安道拓存在应收账款转换为应收票据的情形，不存在应收票据转换为应收账款的情形。存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据，报告期内，廊坊安道拓应收账款转化为应收票据时账龄均连续计算。

报告期内，廊坊安道拓应收账款转换为应收票据的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
应收账款增加额①	50,730.69	61,285.18
转为应收票据金额②	14,197.00	8,262.17
占比（②/①）	27.99%	13.48%

报告期各期，廊坊安道拓应收账款转换为应收票据的占比分别为 13.48%、27.99%，存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据。

## （2）应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性

单位：万元

项目	2025-12-31/2025 年度	2024-12-31/2024 年度
应收银行承兑汇票及商业承兑汇票		-
应收账款	6,954.05	7,627.54
合计	6,954.05	7,627.54
营业收入	42,890.31	53,309.14
占比	16.21%	14.31%

2024 年度、2025 年度，公司应收款项占营业收入的比例分别为 14.31%、16.21%，占比相对稳定，公司应收项目账面价值与营业收入金额具有匹配性。

## 3、廊坊莱尼线束

### （1）应收项目之间转换情况，票据的账龄是否连续计算

报告期内，廊坊莱尼线束存在应收账款转换为应收票据的情形，不存在应收票据转换为应收账款的情形。存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据，报告期内，廊坊莱尼线束应收账款转化为应收票据时账龄均连续计算。

报告期内，廊坊莱尼线束应收账款转换为应收票据的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
应收账款增加额①	507,382.87	399,413.24
转为应收票据金额②	144,881.47	16,862.16
占比（②/①）	28.55%	4.22%

报告期各期，廊坊莱尼线束应收账款转换为应收票据的占比分别为 4.22%、28.55%，存在转换原因系客户实际结算中，将销售收入首先确认为应收账款，后续按信用政策收到承兑汇票时，将应收账款转为应收票据。

### （2）应收项目账面价值与营业收入金额的匹配性

单位：万元

项目	2025-12-31/2025 年度	2024-12-31/2024 年度
应收银行承兑汇票	3,943.88	14,508.89
应收商业承兑汇票		-
应收账款	213,896.30	162,949.39
合计	217,840.18	177,458.29
营业收入	447,598.10	345,116.26
占比	48.67%	51.42%

报告期内，廊坊莱尼线束应收票据及应收账款与营业收入的占比稳中有降。

总体而言，廊坊莱尼线束应收项目账面价值与营业收入金额具有匹配性。

### （三）标的公司应收票据终止确认符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 23 号--金融资产转移》针对应收票据终止确认相关规定如下，“金融资产满足以下条件之一的，应当终止确认：1、收取该金融资产现金流量的合同权利终止。2、该金融资产已转移，且该转移满足准则关于终止确认的规定”。

根据以上规定，报告期内，标的公司主要终止确认的应收票据内容与相关依据如下：

应收票据终止内容	终止确认相关准则依据
银行承兑票据和商业承兑汇票当期票据到期收到款项	收取该金融资产现金流量的合同权利终止
已背书或贴现且在当期已到期的非“6+9”的银行承兑汇票和商业承兑汇票	收取该金融资产现金流量的合同权利终止
当期背书或贴现的 6+9 银行的银行承兑	该金融资产已转移，且已转移该金融资产所有

汇票	权上几乎所有风险和报酬，满足准则关于终止确认的规定
----	---------------------------

综上，报告期内，标的公司应收票据终止确认的具体方法符合《企业会计准则》的规定。

四、标的公司合同履行成本的具体内容，存货中发出商品占比较高的原因，发出商品期后结转收入情况、是否存在跨期确认收入的情形，标的公司对发出商品的管理和期末盘点情况

(一) 标的公司合同履行成本的具体内容

(1) 北汽模塑

北汽模塑的合同履约成本核算的拟向客户转移控制权的模具成本。根据与客户签订的销售合同，北汽模塑委托外部模具供应商进行定制化模具的开发与制造。在此过程中，北汽模塑根据与模具供应商结算的进度，将支付的模具款项归集至“合同履约成本”科目。

(2) 廊坊安道拓

廊坊安道拓无合同履约成本。

(3) 廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束无合同履约成本。

(二) 存货中发出商品占比较高的原因，发出商品期后结转收入情况、是否存在跨期确认收入的情形

1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑发出商品占比情况：

单位：万元

项目	2025-12-31	2024-12-31
发出商品余额①	13,926.39	33,301.31
存货余额②	82,972.17	74,269.70
占比③=①/②	16.78%	44.84%

报告期各期末，北汽模塑发出商品占存货余额比例分别为 44.84%、16.78%，截至 2026 年 4 月 30 日，公司各期末发出商品均已结转成本确认销售，结转情况

良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025-12-31	2024-12-31
期末发出商品余额	13,926.39	33,301.31
期后结转金额	13,926.39	33,301.31
结转比例	100.00%	100.00%

注：以上期后结转数据截至 2026 年 4 月 30 日。

## 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓无发出商品。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束发出商品占比情况：

单位：万元

项目	2025-12-31	2024-12-31
发出商品余额①	5,465.41	2,339.02
存货余额②	29,285.66	19,040.12
占比③=①/②	18.66%	12.28%

报告期各期末，廊坊莱尼线束发出商品占存货余额比例分别为 12.28%、18.66%，截至 2026 年 4 月 30 日，廊坊莱尼线束各期末发出商品期后结转成本确认销售的比例均达到 100.00%，结转情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025-12-31	2024-12-31
期末发出商品余额	5,465.41	2,339.02
期后结转金额	5,465.41	2,339.02
结转比例	100.00%	100.00%

注：以上期后结转数据截至 2026 年 4 月 30 日。

综上，北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束等标的公司的发出商品占比较高，主要系上述公司存在寄售模式所致，各公司报告期各期末发出商品期后结转比例均接近 100%，不存在跨期确认收入的情形。

### （三）标的公司对发出商品的管理和期末盘点情况

#### 1、北汽模塑

北汽模塑寄售模式下存货流转及管理方式如下：

项目	标的公司对发出商品进行管理的具体情况
备货管理	(1) 发货计划管理: 将产成品发货计划按照月份、客户、车型等多个维度进行分解并进行统计, 制定产成品的发货计划 (2) 产成品备货管理: 标的公司引入生产制造管理系统, 实现生产计划与生产工单、产成品出入库管理的电子化管理
发货及到货管理	(1) 产成品发货管理: 标的公司主要整车厂客户为规范自身零部件采购均建立了自己的供应商管理系统, 标的公司可登录整车厂客户的系统查询客户采购订单或根据客户生产计划确认产品交货时间、交货数量等信息; 发货时物流专员对发货信息进行核对、办理出库手续并在系统中执行出库、发货操作。(2) 产品到货确认: 标的公司安排人员负责发出商品的到货确认工作, 人员根据发出商品的具体内容、数量等制作送货单, 客户根据送货单对到货产品的实物数量、型号进行清点; 人员同步在系统中执行发出商品入库操作、更新产品状态
库存跟踪	人员动态跟踪发出商品情况
期末盘点	发出商品中, 寄售仓货物占比为 100%。每年末对所有寄售仓全部货物进行静态盘点(盘点比例为 100%), 组织人员制定盘点计划, 盘点过程接受外审和公司财务部组织的内审的监督, 保证盘点的准确性, 盘点结束后, 盘点组织人员提交盘点报告

北汽模塑寄售仓仓储费由北汽模塑自行承担, 并在制造费用核算, 最后结转至营业成本。

## 2、廊坊安道拓

廊坊安道拓不存在寄售模式。

## 3、廊坊莱尼线束

廊坊莱尼线束寄售模式下存货流转及管理方式如下:

项目	标的公司对发出商品进行管理的具体情况
备货管理	(1) 发货计划管理: 产成品型号数量众多、产销规模较大、批次较多。将产成品发货计划按照月份、客户、车型等多个维度进行分解并进行统计, 制定产成品的发货计划 (2) 产成品备货管理: 引入生产制造管理系统, 实现生产计划与生产工单、产成品出入库管理的电子化管理
发货及到货管理	(1) 产成品发货管理: 主要整车厂客户为规范自身零部件采购均建立了自己的供应商管理系统, 可登录整车厂客户的系统查询客户采购订单或根据客户生产计划确认产品交货时间、交货数量等信息; 发货时物流专员对发货信息进行核对、办理出库手续并在系统中执行出库、发货操作。 (2) 产品到货确认: 安排人员负责发出商品的到货确认工作, 人员根据发出商品的具体内容、数量等制作送货单, 客户根据送货单对到货产品的实物数量、型号进行清点; 人员同步在系统中执行发出商品入库操作、更新产品状态
库存跟踪	人员动态跟踪发出商品情况
期末盘点	发出商品中, 寄售仓货物占比为 100%。每年末对所有寄售仓全部货物进行静态盘点(盘点比例为 100%), 组织人员制定盘点计划, 盘点过程接受外审和公司财务部组织的内审的监督, 保证盘点的准确性, 盘点结束后, 盘点组织

项目	标的公司对发出商品进行管理的具体情况
	人员提交盘点报告，并由管理层对盘点结果进行审批确认。

廊坊莱尼线束寄售仓仓储费由廊坊莱尼线束自行承担，在制造费用核算，最后结转至营业成本。

## 五、各标的公司存货库龄情况，存货跌价准备计提比例偏低的原因与合理性、存货跌价准备计提的充分性

### （一）各类别存货的库龄结构

#### 1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑各类别存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2025-12-31		2024-12-31	
		金额	占比	金额	占比
原材料	1年以内	12,893.57	97.87%	20,559.67	98.93%
	1年以上	280.38	2.13%	222.85	1.07%
	小计	13,173.95	100.00%	20,782.52	100.00%
自制半成品	1年以内	4,438.94	99.49%	5,428.53	99.42%
	1年以上	22.81	0.51%	31.82	0.58%
	小计	4,461.75	100.00%	5,460.35	100.00%
库存商品	1年以内	48,877.32	96.30%	11,973.41	94.78%
	1年以上	1,875.76	3.70%	658.88	5.22%
	小计	50,753.08	100.00%	12,632.30	100.00%
发出商品	1年以内	13,926.39	100.00%	33,301.31	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	13,926.39	100.00%	33,301.31	100.00%
在途物资	1年以内	-	-	-	-
	1年以上	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-
合同履约成本	1年以内	657.00	100.00%	2,093.22	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	657.00	100.00%	2,093.22	100.00%
存货合计	1年以内	80,793.23	97.37%	73,356.14	98.77%

项目	库龄	2025-12-31		2024-12-31	
		金额	占比	金额	占比
	1年以上	2,178.94	2.63%	913.55	1.23%
合计	82,972.17	100.00%	74,269.70	100.00%	

报告期各期末，北汽模塑存货库龄主要在1年以内，金额分别为73,356.14万元、80,793.23万元，占当期存货余额的比例分别为98.77%、97.37%，1年以上的存货占比整体较低，存货周转情况良好。

## 2、廊坊安道拓

报告期各期末，廊坊安道拓各类别存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2025-12-31		2024-12-31	
		金额	占比	金额	占比
原材料	1年以内	494.87	98.69%	528.29	99.28%
	1年以上	6.57	1.31%	3.81	0.72%
	小计	501.44	100.00%	532.10	100.00%
自制半成品	1年以内	114.20	99.05%	144.19	99.80%
	1年以上	1.09	0.95%	0.28	0.20%
	小计	115.29	100.00%	144.47	100.00%
库存商品	1年以内	269.19	100.00%	123.25	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	269.19	100.00%	123.25	100.00%
发出商品	1年以内	-	-	-	-
	1年以上	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-
委托加工物资	1年以内	34.96	100.00%	45.16	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	34.96	100.00%	45.16	100.00%
合同履约成本	1年以内	-	-	-	-
	1年以上	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-
存货合计	1年以内	913.21	99.17%	840.89	99.52%
	1年以上	7.66	0.83%	4.09	0.48%

项目	库龄	2025-12-31		2024-12-31	
		金额	占比	金额	占比
	合计	920.88	100.00%	844.98	100.00%

报告期各期末，廊坊安道拓存货库龄主要在1年以内，金额分别为840.89万元、913.21万元，占当期存货余额的比例分别为99.52%、99.17%，1年以上的存货占比较低，存货周转情况良好。

### 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束各类别存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2025-12-31		2024-12-31	
		金额	占比	金额	占比
原材料	1年以内	9,766.97	94.24%	7,328.39	91.70%
	1年以上	597.39	5.76%	663.10	8.30%
	小计	10,364.36	100.00%	7,991.49	100.00%
周转材料	1年以内	1,121.24	100.00%	650.25	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	1,121.24	100.00%	650.25	100.00%
库存商品	1年以内	2,998.37	91.94%	1,766.20	88.84%
	1年以上	262.84	8.06%	221.81	11.16%
	小计	3,261.21	100.00%	1,988.01	100.00%
发出商品	1年以内	5,465.41	100.00%	2,339.02	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	5,465.41	100.00%	2,339.02	100.00%
在途物资	1年以内	6,466.26	100.00%	4,842.09	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	6,466.26	100.00%	4,842.09	100.00%
在产品	1年以内	2,607.18	100.00%	1,229.26	100.00%
	1年以上	-	-	-	-
	小计	2,607.18	100.00%	1,229.26	100.00%
存货合计	1年以内	28,425.43	97.06%	18,155.22	95.35%
	1年以上	860.23	2.94%	884.91	4.65%
	合计	29,285.66	100.00%	19,040.12	100.00%

报告期各期末，廊坊莱尼线束存货库龄主要在1年以内，金额分别18,155.22万元、28,425.43万元，占当期存货余额的比例分别为95.35%、97.06%，1年以上的存货占比整体呈降低趋势，存货周转情况良好。

## （二）存货跌价准备计提比例偏低的原因与合理性

各标的公司存货周转率较高，报告期各期末库龄超过1年的存货占比较低，因而导致存货跌价准备偏低，各标的公司库龄超过1年的存货跌价准备计提情况如下：

### 1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑存货中的原材料、自制半成品、库存商品存在库龄超过1年的情况，具体构成及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末				2024 年末			
	余额	占比	跌价准备	计提比例	余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	280.38	12.87%	280.38	100.00%	222.85	24.39%	222.85	100.00%
自制半成品	22.81	1.05%	22.81	100.00%	31.82	3.48%	31.82	100.00%
库存商品	1,875.76	86.09%	1,186.44	63.25%	658.88	72.12%	640.03	97.14%
合计	2,178.94	100.00%	1,489.62	68.36%	913.55	100.00%	894.70	97.94%
占存货余额的比例	2.63%				1.23%			

报告期各期末，北汽模塑存货库龄主要在1年以上，金额分别为913.55万元、2,178.94万元，占整体存货的比例分别为1.23%、2.63%，整体占比较低。

库龄1年以上的存货主要是库存商品，因项目原因尚未签订具体销售合同，已经充分计提存货跌价准备。

### 2、廊坊安道拓

报告期各期末，廊坊安道拓存货中的原材料、自制半成品、库存商品存在库龄超过1年的情况，具体构成及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末				2024 年末			
	金额	占比	存货跌价 余额	计提比 例	金额	占比	存货跌价 余额	计提比 例
原材料	6.57	85.74%	6.57	100.00%	3.81	93.10%	3.81	100.00%
自制半成品	1.09	14.26%	1.09	100.00%	0.28	6.90%	0.28	100.00%
库存商品					-		-	
合计	7.66	100.00%	7.66	100.00%	4.09	100.00%	4.09	100.00%
占存货余额 的比例	0.83%				0.48%			

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货金额分别为 4.09 万元、7.66 万元，整体金额及占比较低。

### 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束存货中的原材料、库存商品存在库龄 1 年以上的情况，具体构成及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末				2024 年末			
	余额	占比	跌价金 额	跌价比 例	金额	占比	跌价金 额	跌价比 例
原材料	597.39	69.45%	46.40	7.77%	663.10	74.93%	149.26	22.51%
库存商品	262.84	30.55%			221.81	25.07%	-	-
合计	860.23	100.00%	46.40	7.77%	884.91	100.00%	149.26	16.87%
占存货余额 的比例	2.94%				4.65%			

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货金额分别为 884.91 万元、860.23 万元，主要为备用线、样线、售后线等。报告期内，廊坊莱尼线束按照可变现净值与成本孰低计提存货跌价准备，除已经计提跌价准备部分外的原材料的可变现净值均高于成本，未计提存货跌价准备。

综上，报告期各期末各标的公司库龄超过 1 年的存货占比较低，导致各标的公司存货跌价准备整体偏低，具有合理性。

#### （三）存货跌价准备计提的充分性

各标的公司整体存货跌价准备计提比例与同行业公司的对比情况如下：

报告期末	宁波华翔	模塑科技	双林股份	北汽模塑
------	------	------	------	------

2025年12月31日	12.65%	12.93%	7.52%	1.80%
2024年12月31日	12.02%	12.29%	9.46%	1.20%
报告期末	上海沿浦	天成自控	廊坊安道拓	-
2025年12月31日	10.80%	14.63%	4.45%	-
2024年12月31日	10.96%	12.99%	1.47%	-
报告期末	沪光股份	卡倍亿	廊坊莱尼线束	-
2025年12月31日	9.31%	0.20%	1.07%	-
2024年12月31日	11.29%	0.60%	1.27%	-

各标的公司存货跌价准备计提比例整体低于同行业可比公司，主要系报告期各期末，各标的公司存货库龄主要集中在1年以内，具体数据情况如下：

项目	库龄	2025/12/31	2024/12/31
		占比	占比
北汽模塑	1年以内	97.37%	98.77%
	1年以上	2.63%	1.23%
	合计	100.00%	100.00%
廊坊安道拓	1年以内	99.17%	99.52%
	1年以上	0.83%	0.48%
	合计	100.00%	100.00%
廊坊莱尼线束	1年以内	97.06%	95.35%
	1年以上	2.94%	4.65%
	合计	100.00%	100.00%

各标的公司将可变现净值低于成本的部分计提跌价准备，其中，库龄在1年以上存货坏账准备计提情况如下表所示：

项目	库龄在1年以上存货坏账准备计提情况
北汽模塑	报告期各期末，库龄1年以上的存货跌价准备计提比例分别为97.94%、68.36%。
廊坊安道拓	报告期各期末，库龄1年以上的存货跌价准备计提比例均为100.00%
廊坊莱尼线束	报告期各期末，库龄1年以上的存货跌价准备计提比例分别为16.87%、52.41%

综上，报告期各期末各标的公司库龄超过1年的存货占比较低，各标的公司将可变现净值低于成本的部分计提跌价准备，各标的公司存货跌价准备计提充分。

六、智联科技试验样件的金额，将实验用途的产成品确认为存货的原因、是否符合《企业会计准则》的规定，按账面价值确定其评估值的合理性

智联科技试验样件的金额为 0.15 万元，因智联科技拟将其对外销售，故作为产成品核算，符合《企业会计准则》的规定。评估过程中对于上述产成品按照账面价值确定其评估值是由于其未来销售进度、销售价格尚未确定，故未考虑其可能实现的利润，仅按照其账面成本确认评估值，具备合理性和审慎性。

七、报告期内廊坊安道拓应收账款、存货金额及占比与其他标的公司存在较大差异的原因，智联科技收入规模有限情况下存货和原材料保有金额较高的原因与合理性

(一) 廊坊安道拓应收账款、存货金额及占比与其他标的公司存在较大差异的原因

报告期各期末，各标的公司应收账款余额及占流动资产比例情况如下：

单位：万元

标的公司名称	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
北汽模塑	119,011.80	34.53%	132,365.83	50.01%
廊坊安道拓	6,954.05	29.89%	7,627.54	39.36%
廊坊莱尼线束	213,896.30	69.77%	162,949.39	79.88%
平均值	-	44.73%	-	56.42%

报告期各期末，各标的公司应收账款余额占流动资产比例平均值分别为 56.42% 和 44.73%，廊坊安道拓应收账款余额占流动资产总额的比例分别为 39.36% 和 29.89%，与各标的公司比例平均值不存在较大差异。

廊坊安道拓账期较短，均在 1 年以内。报告期各期末，廊坊安道拓应收账款余额整体较为平稳。

报告期各期末，各标的公司存货余额及占流动资产比例情况如下：

单位：万元

标的公司名称	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
北汽模塑	81,482.55	23.64%	73,375.00	27.72%
廊坊安道拓	879.93	3.78%	832.54	4.30%
廊坊莱尼线束	28,972.57	9.45%	18,798.24	9.22%
平均值	-	12.29%	-	13.75%

报告期各期末,各标的公司存货余额占流动资产比例平均值分别为 13.75%和 12.29%,廊坊安道拓存货余额占流动资产总额的比例分别为 4.30%和 3.78%,低于各标的公司比例平均值,主要系廊坊安道拓注重精益生产,不断优化库存管理,参考 JIT 模式,持续优化存货规模,在保证客户 100%按时交付的前提下不断降低库存保有量,因此廊坊安道拓在手库存持续减少,使得存货规模较小从而占流动资产的比例较低。

## (二) 智联科技收入规模有限情况下存货和原材料保有金额较高的原因与合理性

智联科技的存货主要为原材料,智联科技存货余额较 2024 年末增幅较大,主要系随着智联科技产品进入量产阶段,产成品以及生产所需的原材料增加较多所致。

2025 年,智联科技各产品陆续处于量产过程中,存货库存同比增大,主要系因涉及相关供应商产能不足、原材料断供、地缘政治等因素影响,供应链相对不稳定,关键原材料芯片采购的预期交货时间超过 100 天且存在较大不确定性,因此需要储备安全库存,以满足产品供应需求所致。

综上所述,智联科技的存货余额处于合理水平。

## 八、中介机构核查程序及核查意见

### (一) 中介机构核查程序

针对上述事项,标的资产审计会计师履行了以下核查程序:

- 1、获取标的公司主要客户信用周期情况;取得并复核应收账款逾期的明细;获取应收账款、其他应收款构成明细;
- 2、复核各标的公司应收账款预期信用损失率计算过程,获取标的公司应收账款期后回款数据;查询同行业可比公司应收账款计提比例;
- 3、了解各标的公司票据管理的内控制度、应收票据核算方法;
- 4、获取标的公司合同履行成本构成、发出商品期后结转收入情况,以及发出商品管理方式;访谈了解发出商品占比较高的原因,以及收入确认方式;
- 5、获取标的公司存货库龄明细,访谈了解存货跌价准备形成原因和计提原

则；针对北汽模塑、智联科技、廊坊莱尼线束发出商品进行盘点，廊坊安道拓不存在发出商品；

6、了解并复核智联科技试验样件的会计处理以及评估情况；

7、分析比较廊坊安道拓与其他标的公司的应收账款、存货情况，了解智联科技存货和原材料金额较大的原因。

## （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

1、关联方不存在通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用的情形；

2、各标的公司坏账准备计提充分、与同行业可比公司不存在较大差异；

3、各标的公司应收项目账面价值与营业收入金额匹配，票据的账龄连续计算、终止确认符合《企业会计准则》的规定；

4、北汽模塑、廊坊莱尼线束的发出商品占比较高，主要系存在寄售模式所致；发出商品不存在跨期确认收入的情形；

5、标的公司存货周转率较高，报告期各期末库龄主要集中在1年以内，存货跌价准备充分；

6、智联科技试验样件确认为存货符合《企业会计准则》的规定，试验样件按账面价值确定其评估值具有合理性；

7、廊坊安道拓应收账款、存货，智联科技存货和原材料的形成符合实际经营情况。上市公司已召开董事会审议交易方案调整事项，智联科技100%股权不再纳入标的资产范围。

### 问题 13、关于其他

**13.1 根据重组报告书：**（1）本次交易完成后，北汽集团、海纳川及其控制的企业（以下简称北汽集团下属企业）与上市公司不存在同业竞争情形；报告期内各标的公司与北汽集团下属企业中从事汽车零部件业务的公司存在持续关联交易；（2）北汽模塑存在争议标的的本金金额在 1,000 万元以上的、尚未了结的诉讼案件，涉及电费和宿舍、厂房及设备租金等问题，该案件中北汽模塑作为反诉被告，涉诉金额合计为 781.40 万元，占北汽模塑营业收入、净利润和净资产的比例较低。

请公司披露：（1）北汽集团下属企业中涉及汽车零部件产业链的情况，其中与各标的公司存在关联交易的企业情况，有无与标的公司构成同业竞争的情形，本次交易不会导致新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争的依据；（2）北汽模塑涉及诉讼的具体背景和进展，是否涉及标的公司主要生产经营场所；各标的公司是否存在争议标的的本金金额不超过 1,000 万元且标的公司作为被告的未决诉讼/仲裁，如是，请披露累计的涉诉金额；预计前述未决案件对标的公司的影响及交易双方拟采取的措施。

回复：

一、北汽集团下属企业中涉及汽车零部件产业链的情况，其中与各标的公司存在关联交易的企业情况，有无与标的公司构成同业竞争的情形，本次交易不会导致新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争的依据

（一）北汽集团下属企业中涉及汽车零部件产业链的情况，其中与各标的公司存在关联交易的企业情况，有无与标的公司构成同业竞争的情形

#### 1、海纳川

截至 2025 年末，海纳川系北汽集团下属的汽车零部件平台，北汽集团下属汽车零部件产业链主要分布在海纳川。除上市公司和标的公司外，海纳川控制的主要一级子公司涉及汽车零部件产业链业务的情况如下：

序号	企业名称	注册资本	直接持股比例 (%)	经营范围	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
1	北京海亚汽车底盘系统有限公司	8,000.00 万元	51.00	汽车零部件及配件制造;通用零部件制造;汽车零部件研发;机械零件、零部件加工;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;建筑材料销售;工程和技术研究和试验发展;电子产品销售;金属材料销售;机械设备销售;货物进出口。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:道路货物运输(不含危险货物)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	否	否
2	北齿(山东)传动科技有限公司	35,408.00 万元	80.23	汽车零部件及配件制造;普通货运;汽车(不含九座及九座以下乘用车)、汽车配件、机械设备及配件、机电产品、电子产品、仪器仪表销售;技术服务;代理进出口业务;货物及技术进出口(法律、行政法规禁止经营的项目除外,法律、行政法规限制经营的项目要取得许可证后经营)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	否	否
3	北京北汽延锋汽车部件有限公司	104.08 万元	41.00	销售汽车零配件、机械设备;汽车零部件及配件制造;汽车内饰产品、汽车仪表板和汽车零部件产品的设计、研发;货物进出口、技术进出口、代理进出口;技术开发、技术推广、技术服务、技术咨询;设备租赁。(市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制	是	否

序号	企业名称	注册资本	直接持股比例 (%)	经营范围	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
				类项目的经营活动。)		
4	海斯坦普汽车组件销售(天津)有限公司	1,000.00 万元	51.00	汽车零部件的批发,并对上述产品提供售后服务及技术咨询,货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外)。(上述范围涉及外商投资准入特别管理措施的除外)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	否	否
5	北京海纳川延锋汽车部件有限公司	2,000.00 万元	41.00	汽车零部件制造;研发、销售汽车零部件;产品设计;软件开发;货物进出口、技术进出口、代理进出口;技术开发、技术咨询、技术服务;出租办公用房、商业用房;机械设备租赁(不含汽车)。(市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	是	否
6	江西北汽海纳川星徽汽车部件有限公司	10,000.00 万元	70.00	一般项目:汽车零部件及配件制造,汽车零配件零售,汽车零配件批发,汽车零部件研发,技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广,以自有资金从事投资活动(除许可业务外,可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)	否	否
7	海纳川浩夫尔(北京)新能源汽车驱动系统有限公司	45,000.00 万元	98.01	一般项目:汽车零部件及配件制造;汽车零部件研发;电机制造;电机及其控制系统研发;机电耦合系统研发;汽车零配件批发;软件开发;软件销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	否	否

序号	企业名称	注册资本	直接持股比例 (%)	经营范围	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
				主开展经营活动) (不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)		
8	北京海纳川本特勒汽车系统科技有限公司	200.00 万元	51.00	一般项目: 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 汽车零部件批发; 汽车零部件零售。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	否	否
9	北京海纳川海拉车灯科技有限公司	3,000.00 万元	50.00	一般项目: 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 汽车零部件研发; 汽车零部件及配件制造; 汽车零部件批发; 汽车零部件零售; 照明器具制造; 照明器具销售; 智能车载设备制造; 智能车载设备销售; 电子元器件制造; 电子元器件批发; 电子元器件零售; 货物进出口; 技术进出口。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	是	否
10	北京海纳川李尔汽车系统有限公司	1,205 万美元	50.00	一般项目: 汽车零部件及配件制造; 汽车零部件批发; 汽车零部件零售; 智能车载设备制造; 智能车载设备销售; 汽车零部件研发; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 专业设计服务; 信息技术咨询服务; 货物进出口; 技术进出口; 进出口代理。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活	是	否

序号	企业名称	注册资本	直接持股比例 (%)	经营范围	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
				动。)		
11	北京海瑞汽车部件有限公司	4,500.00 万元	100.00	生产隔音、隔热垫；销售汽车零部件；技术开发、技术咨询、技术服务；货物进出口；技术进出口；代理进出口；物业管理；设备租赁。 (市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	是	否

结合本次交易标的公司、海纳川及其控制的其他企业的主营业务或细分产品情况，本次交易完成后，海纳川及其控制的企业与上市公司不存在同业竞争情形。

报告期内，标的公司与海纳川上述控制的主要一级子公司基于上下游或模块化供应关系发生关联交易，该等交易主要系日常生产经营所需。

## 2、北汽集团下属其他汽车零部件企业

截至 2025 年末，除海纳川以外，北汽集团控制的下属企业中，主营业务为汽车零部件产业（整车企业为自身产品配套除外）主要子公司情况如下：

序号	企业名称	注册资本	主营业务	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
1	湖北车桥有限公司	8,763.00 万元	一般项目：汽车零部件及配件制造，汽车零部件研发，汽车零配件零售，高性能有色金属及合金材料销售，有色金属合金销售，智能仪器仪表销售，仪器仪表销售，货物进出口，技术进出口，租赁服务（不含许可类租赁服务），土地使用权租赁。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	否	否
2	北京汽车动力总成有限公司	147,619.00 万元	一般项目：汽车零部件及配件制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；储能技术服务；新能源汽车换电设施销售；输配电及控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；机械零件、零部件销售；电池零配件生产；电池零配件销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；资源再生利用	否	否

序号	企业名称	注册资本	主营业务	是否存在关联交易	是否存在同业竞争
			技术研发；电池制造；电池销售；蓄电池租赁；电动汽车充电基础设施运营；集中式快速充电站；充电桩销售；机动车充电销售；新能源汽车电附件销售；租赁服务（不含许可类租赁服务）；合同能源管理；通用设备修理；电气设备修理；专用设备修理；销售代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；轴承、齿轮和传动部件制造；轴承、齿轮和传动部件销售；插电式混合动力专用发动机销售；发电机及发电机组销售；齿轮及齿轮减、变速箱销售；齿轮及齿轮减、变速箱制造；汽车零部件研发；货物进出口；技术进出口；进出口代理；电机制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用零部件制造；非居住房地产租赁；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车零部件再制造。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：道路机动车辆生产；民用航空器零部件设计和生产；自来水生产与供应；建设工程勘察；建设工程施工；建设工程设计；供电业务；发电业务、输电业务、供（配）电业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
3	北京北内发动机零部件有限公司	47,087.00 万元	制造汽车配件、内燃机配件、工程机械配件、农业机械配件；普通货运；技术服务；技术咨询（中介除外）；销售五金、建筑材料；维修机床；维修、调试、安装机械设备；货物进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	否	否
4	Meta Motoren- und Energie-TechniGmbH(META)	15.5 万欧元	发动机研发	否	否

报告期内，上表涉及汽车零部件产业链企业中，与标的公司均不存在关联交易，且与标的公司不构成同业竞争。

综上，本次交易不会导致新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争。

**（二）本次交易不会导致新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争的依**

据

如上所述，结合本次交易标的公司、北汽集团控制的其他企业、海纳川及其控制的其他企业的主营业务或细分产品情况，本次交易后，北汽集团及其控制的其他企业、海纳川及其控制的企业与上市公司不存在同业竞争情形。此外，北汽集团、海纳川在本次交易中，已经出具《关于避免同业竞争的承诺》及避免同业竞争的措施，具体请见重组报告书“第一节 本次交易概况”之“八、本次交易相关方所作出的重要承诺”、“第十一节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争情况”之“（三）本次交易后关于避免同业竞争的措施”。

综上，本次交易不会导致上市公司新增重大不利影响的同业竞争，本次交易符合《重组管理办法》第四十四条“不会导致新增重大不利影响的同业竞争”的规定。”

二、北汽模塑涉及诉讼的具体背景和进展，是否涉及标的公司主要生产经营场所；各标的公司是否存在争议标的本金金额不超过 1,000 万元且标的公司作为被告的未决诉讼/仲裁，如是，请披露累计的涉诉金额；预计前述未决案件对标的公司的影响及交易双方拟采取的措施

（一）北汽模塑涉及诉讼的具体背景和进展，是否涉及标的公司主要生产经营场所

### 1、北汽模塑涉及诉讼的具体背景和进展

2022 年 7 月 1 日，北汽模塑与长亨汽车饰件（合肥）有限公司（以下简称长亨汽车）签订《厂房及设备租赁合同》，合同约定长亨汽车将其坐落于安徽省合肥市经济技术开发区桃花工业园汤口路 19 号的厂房、设备（喷涂线及辅助设备、注塑机等）租于北汽模塑用于汽车饰件的生产及使用，《厂房及设备租赁合同》约定电费的支付按照“实际使用量加双方确认的合理摊销进行结算”。租赁过程中，北汽模塑与长亨汽车关于包含合理摊销费用在内的电费的支付金额存在不同主张，并对设备维修及整改的费用、物流门的开放使用等问题产生争议，因此衍生如下诉讼：

案号	主要时间节点	当事人	原告诉讼请求
(2025)	2025 年 3 月 7	原告：北	(1) 判令被告立即向原告返还超付电费（含合理

案号	主要时间节点	当事人	原告诉讼请求
皖 0191 民初 6354 号	日，北汽模塑向合肥高新技术产业开发区人民法院提起诉讼，并于 2025 年 5 月 16 日申请变更、增加诉讼请求；2026 年 5 月 29 日，法院判决驳回原告诉讼请求，其后，北汽模塑向合肥市中级人民法院提起上诉	汽模塑 被告：长亨汽车	<p>摊销费) 3,556,304.01 元 (暂计算至 2025 年 4 月 30 日期间)，后续电费 (含合理摊销费) 按照供电部门平均电价标准计算；</p> <p>(2) 判令被告立即向原告支付因整改、维修设备环保、注塑机地基而垫付的费用 979,830.22 元；</p> <p>(3) 确认被告立即向原告交付未交付面积 234 m<sup>2</sup>；</p> <p>(4) 确认被告立即开通东南角物流门、配合办理电力增容手续、拆除全部电子式预付费电能表；</p> <p>(5) 本案诉讼费、鉴定费、保全费等费用均由被告承担；</p> <p>(6) 判令被告向原告支付违约金 1,200 万元。</p>
	2025 年 6 月 27 日，长亨汽车提起反诉	反诉原告：长亨汽车 反诉被告：北汽模塑	<p>(1) 判令反诉被告向反诉原告支付反诉原告截至 2025 年 5 月 31 日垫付的电费差额 5,049,290.29 元；</p> <p>(2) 判令反诉被告向反诉原告支付截至 2025 年 6 月 26 日的合同外应分摊费用 2,670,195.90 元；</p> <p>(3) 判令反诉被告向反诉原告支付迟延支付的宿舍、厂房及设备租金利息 94,488.11 元；</p> <p>(4) 判令反诉被告恢复办公楼一层走廊的原状，将堆放的展示物品搬离；</p> <p>(5) 本案诉讼费、保全费由被反诉人承担。</p>

2026 年 5 月 29 日，合肥高新技术产业开发区人民法院作出《民事判决书》（（2025）皖 0191 民初 6354 号），认为司法权具有被动性与有限性，其职责在于依法认定合同效力、裁断合法履约范围内的明确争议，而非替代商事主体开展商业判断、账目核算或是创设新的权利义务。对于合同履行中超出原有约定、当事人事后未能达成新合意的事项，以及长期滚动结算、双方尚未完成最终对账的款项分歧，均属于当事人意思自治与自主处置的范畴，司法应当恪守谦抑底线，不予主动介入、径行裁判，以及部分诉讼请求依据不足，判决驳回北汽模塑和长亨汽车的诉讼请求。其后，北汽模塑向合肥市中级人民法院提起《民事上诉状》，请求撤销一审相关判决，并依法改判支持北汽模塑一审全部诉讼请求。截至本回复出具日，北汽模塑尚未收到法院受理通知。

## 2、北汽模塑相关诉讼不涉及标的公司主要生产经营场所

(1) 涉诉房产面积占北汽模塑自有和租赁房产总面积比例较低

涉诉房产为租赁房产，面积为 15,629.00 平方米，而北汽模塑自有房产面积为 14,109.73 平方米，租赁房产总面积为 178,966.60 平方米，涉诉房产面积仅占北汽模塑生产经营场所的总面积的约 8.09%，占比较低。

(2) 案件涉及的合肥工厂实际产量占比较低，且具有可替代性

截至本回复出具日，北汽模塑的总产能约为 420 万套/年，上述案件涉及合肥工厂的实际产量约为 30 万套/年，占总产能比例约为 7.14%，占比较低。诉讼涉及的房产具有一定的替代性，如相关房产无法继续承租，可通过在当地或附近区域租赁其他可替代工厂继续生产，不会对生产经营产生重大影响。

(3) 案件涉及的合肥工厂对北汽模塑合并报表营业收入贡献小，对经营业绩影响有限

北汽模塑合肥分公司 2024 年、2025 年的营业收入为 16,824.02 万元、16,176.17 万元，占北汽模塑合并营业收入的 3.74%、3.10%；净利润为-3,870.72 万元、-2,572.98 万元，占北汽模塑合并净利润的-8.10%、-5.83%。因此，北汽模塑合肥分公司对北汽模塑合并报表营业收入贡献小，对经营业绩影响有限。

综上，上述案件涉及到的厂房面积及产能占比较低，具有可替代性，对北汽模塑合并报表营业收入贡献小，对经营业绩影响有限，不属于北汽模塑主要生产经营场所。

(二) 各标的公司是否存在争议标的本金金额不超过 1,000 万元且标的公司作为被告的未决诉讼/仲裁

除前述长亨案件外，截至本回复出具日，廊坊安道拓、廊坊莱尼线束不存在作为被告的未决诉讼、仲裁，北汽模塑与重汽公司的诉讼纠纷已调解结案，具体情况如下：

案号	主要时间节点	当事人	原告诉讼请求	进展
(2025)渝 0116 民初 14995 号	2025 年 7 月，北汽模塑向重庆江津区人民法院提起诉讼，并于 2025 年 9 月 3 日申	原告：北汽模塑 被告：重汽（重庆）轻型汽车有限公司（以下	(1) 判令解除原告与重汽公司签订的《汽车零部件工装开发合同 FP70 项目前端框架总成零部件》及 2023 至 2025 年度《采购合同》； (2) 判令重汽公司立即向原告支付制造加工费含税 807,668.86 元及资金占用利	2026 年 2 月 3 日，重庆市江津区人民法院作出《民事调

	请追加被告并增加诉讼请求	简称重汽公司)、中国重汽集团济南商用车有限公司	息; (3)判令被告中国重汽集团济南商用车有限公司对被告重汽公司所负债务承担连带清偿责任; (4)本案的诉讼费、保全费、保全担保费由二被告承担。	解书》，本诉和反诉原告均撤诉，已调解结案。
	2025年9月，重汽公司提起反诉	反诉原告：重汽公司 反诉被告：北汽模塑	(1)请求判令反诉被告向反诉原告支付模具逾期完工违约金人民币627,000元; (2)请求判令反诉诉讼费、保全费等由反诉被告承担。	
(2025)渝0116民初15005号	2025年7月，北汽模塑向重庆江津区人民法院提起诉讼，并于2025年9月申请追加被告并增加诉讼请求	原告：北汽模塑 被告：重汽公司、中国重汽集团济南商用车有限公司	(1)判令解除原告与重汽公司签订的《汽车零部件工装开发合同FP70项目前/后保险杠总成零部件》《工装开发合同补充协议FP70项目前后保险杠零部件》及2023至2025年度《采购合同》; (2)判令重汽公司立即向原告支付制造加工费含税8,692,398.28元及资金占用利息; (3)判令中国重汽集团济南商用车有限公司对被告重汽公司所负债务承担连带清偿责任; (4)本案的诉讼费、保全费、保全担保费由二被告承担。	2026年2月3日，重庆市江津区人民法院作出《民事调解书》，本诉和反诉原告均撤诉，已调解结案。
	2025年9月，重汽公司提起反诉	反诉原告：重汽公司 反诉被告：北汽模塑	(1)请求判令反诉被告向反诉原告支付模具逾期完工违约金人民币3,966,300元; (2)请求判令反诉诉讼费、保全费等由反诉被告承担。	

### (三) 预计前述未决案件对标的公司的影响及交易双方拟采取的措施

#### 1、相关未决案件对标的公司的影响

##### (1) 北汽模塑和长亨汽车相关纠纷

根据北汽模塑和长亨汽车相关诉讼纠纷资料，双方诉讼请求中不涉及有关解除租赁合同或腾退生产厂房的主张。此外，根据《厂房及设备租赁合同》和北汽模塑出具的书面说明，长亨汽车有权解除租赁合同的情形尚未触发。因此，截至本回复出具日，北汽模塑无法继续承租涉诉房产的风险较低。诉讼涉及的房产具有一定的替代性，如相关房产无法继续承租，可通过在当地或附近区域租赁其他可替代工厂继续生产，不会对生产经营产生重大影响。

北汽模塑为原告方，因被告方长亨汽车违反合同约定，要求被告方返还超付电费、支付垫付款项、赔偿违约金等。之后长亨汽车对北汽模塑进行反诉。关于反诉要求的第(1)项“反诉被告向反诉原告支付反诉原告截至2025年5月31日

垫付的电费差额 5,049,290.29 元”，北汽模塑认为反诉原告提出的要求缺乏事实依据、不符合合同约定，2023 年年初至 2025 年 5 月末，北汽模塑已按税前 1.1 元/度的单价计提电费，计入其他应付款；关于反诉要求的第（2）项“反诉被告向反诉原告支付截至 2025 年 6 月 26 日的合同外应分摊费用 2,670,195.90 元”，北汽模塑已于 2025 年底计提该租赁合同截至 2025 年底的合同外应分摊费用合计 324.23 万元（计提应付账款）；关于反诉要求的第（3）项“反诉被告向反诉原告支付迟延支付的宿舍、厂房及设备租金利息 94,488.11 元”，北汽模塑认为该事项主要系双方因电费事宜延缓签署租金合同所致，反诉原告提出的要求缺乏事实依据、不符合合同约定，北汽模塑尚未计提相关费用。

根据《审计报告》，2023 年、2024 年和 2025 年，北汽模塑营业收入分别为 345,534.59 万元、450,422.31 万元和 521,048.75 万元，净利润分别为 38,955.18 万元、47,772.03 万元和 44,145.70 万元；截至 2025 年 12 月 31 日，北汽模塑净资产为 114,673.02 万元。据此，北汽模塑作为反诉被告的涉诉金额合计占北汽模塑营业收入、净利润和净资产的比例较低。

报告期内，北汽模塑合肥分公司已基于长亨汽车要求的电费单价足额计提；在评估预测中，已基于报告期计提的电费水平预测未来的电费支出，因此，相关评估预测具有谨慎性。

交易对方海纳川已就相关诉讼事项出具承诺：本次交易完成后，如因标的公司在本函出具日之前标的公司作为被告（含反诉被告）的未决民事诉讼败诉，致使上市公司或标的公司受到直接经济损失的（包括但不限于经司法程序最终确定应由标的公司承担的各项违约金、赔偿金，以及因标的公司无法继续使用相关涉诉租赁房产而实际发生的搬迁费用、停工停产损失等），本公司承诺就前述损失按照交易前本公司持有标的公司的股权比例承担补偿责任，补偿总额以该等损失对标的公司资产或利润造成实质性减损的金额为限，确保上市公司不会因此承担前述范围内的任何实质性减损。

基于上述，北汽模塑与长亨汽车的诉讼纠纷不会对北汽模塑生产经营活动、财务状况造成重大不利影响。

## （2）北汽模塑和重汽公司相关纠纷

关于北汽模塑与重汽公司的前述纠纷，北汽模塑为原告方，要求被告方支付制造加工费用。之后被告方进行反诉。北汽模塑认为败诉概率较小，因此未计提预计负债。2026年2月3日，重庆市江津区人民法院作出《民事调解书》，本诉和反诉原告均撤诉，已调解结案，双方已就制造加工费事宜达成一致，经调解，重汽公司同意支付制造加工费854.74万元（不含税金额为756.40万元），能覆盖北汽模塑在该模具的前期投入，北汽模塑的相关经济利益能够得到补偿。

## 2、交易双方拟采取的措施

前述北汽模塑作为被告的未决案件，均系在北汽模塑为维护自身正当权益提起诉讼的过程中，原诉被告针对北汽模塑提起反诉所致。根据交易对方出具的说明，在本次交易完成之前，其将督促标的公司积极应诉，保障标的公司正当权益，并及时向上市公司告知诉讼进展。上市公司将积极监督上述诉讼的进展情况，并根据后续进展及时履行信息披露义务，采取切实措施维护上市公司及中小股东合法权益。

## 三、中介机构核查程序及核查意见

### （一）中介机构核查程序

针对上述事项，标的资产审计会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、访谈了解北汽集团下属汽车产业链布局情况和上市公司下属控股企业的主要业务情况；
- 2、查阅北汽集团、海纳川出具的关于同业竞争情况的确认函、关于避免同业竞争的承诺；
- 3、查阅标的公司涉及诉讼的相关诉讼文件资料，了解涉及诉讼的具体背景和进展；了解其针对诉讼拟采取的措施；
- 4、取得并查阅上市公司和交易对方签署的《购买资产协议》《购买资产协议之补充协议》。

### （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

- 1、本次交易完成后，北汽集团其控制的企业与上市公司不存在同业竞争情

形，本次交易不会导致新增对上市公司有重大不利影响的同业竞争。

2、上市公司已披露未决诉讼金额和进展，上市公司针对相关未决诉讼拟采取的措施具有可行性。

13.2 根据申报材料，（1）报告期末标的公司其他应收和其他应付款金额较大，其中包含较多关联方往来款；（2）报告期内标的公司流动比率和速动比率较低、资产负债率高；（3）截止报告期末各标的公司都有存放财务公司款项。

请公司披露：（1）各标的公司其他应收和其他应付款金额及产生的具体原因，其中应收和应付关联方款项情况；（2）截至报告期末各标的公司负债产生的主要原因及来源，分析标的公司偿债能力相关指标低于同行业可比公司的原因与合理性，模拟测算未来一段时间内各标的公司到期借款和应付项目的金额规模，说明还款措施及其可行性，标的公司是否存在较大流动性和偿债风险；（3）廊坊莱尼线束不由北汽集团控制情况下款项放入集团财务公司的原因，标的公司与财务公司之间金融服务的约定和执行情况、是否符合相关规定，相关价格的公允性，存款是否满足独立性、安全性要求，存款支取是否实质受到限制或障碍。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、各标的公司其他应收和其他应付款金额及产生的具体原因，其中应收和应付关联方款项情况

（一）各标的公司其他应收款情况

1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑其他应收款账面余额构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
三年以上的预付款转入	5.26	0.39%	5.37	0.45%
押金保证金	1,256.51	93.55%	929.77	77.87%
备用金	-	-	3.99	0.33%
社保公积金	74.28	5.53%	69.30	5.80%
往来款	7.15	0.53%	185.51	15.54%
合计	1,343.21	100.00%	1,193.94	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司主要其他应收款为押金保证金，主要是厂房及设备租赁押金。应收关联方情况，详见本问询回复之“问题 10”之“一”之“（三）”

关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用”。

## 2、廊坊安道拓

报告期各期末，廊坊安道拓其他应收款余额构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
押金保证金	47.85	5.43%	65.05	5.39%
往来款	832.64	94.57%	1,142.81	94.61%
合计	880.48	100.00%	1,207.86	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司主要其他应收款为往来款，往来款主要是代收代付模具款。应收关联方情况，详见本问询回复之“问题 10”之“一”之“（三）关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用”。

## 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束其他应收款余额构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
押金保证金	203.47	96.33%	179.28	93.60%
备用金	5.00	2.37%	9.50	4.96%
三年以上的预付款转入	2.75	1.30%	2.75	1.44%
合计	211.22	100.00%	191.53	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司主要其他应收款为押金保证金和备用金。应收关联方情况，详见本问询回复之“问题 10”之“一”之“（三）关联方是否通过应收账款、其他应收款等对标的公司造成资金占用”。

### （二）各标的公司其他应付款情况

#### 1、北汽模塑

报告期各期末，北汽模塑其他应付款构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
往来款	34,746.73	72.54%	17,573.50	67.98%
预提费用	12,639.91	26.39%	6,138.13	23.74%
其他	211.89	0.44%	1,847.74	7.15%
押金保证金	303.83	0.63%	291.00	1.13%
待结算费用	-	-	0.13	0.00%
合计	47,902.36	100.00%	25,850.49	100.00%

如上表所示，报告期各期末，北汽模塑主要其他应付款为往来款。往来款主要是公司根据与客户签订的折扣折让条款，为履行合同义务而预先计提的、将于未来支付给客户的价格折让。具体情况详见本回复之“问题 8”之“三”之“（一）”之“1、年降、返利机制及相关会计处理情况”。

报告期各期末，其他应付款中的预提费用主要核算依据实际发生的电度数、水吨数、燃气立方数和单价计提的水电燃气费用，依据运输方提供的尚未结算的里程和单价计提的运输费，依据租房合同计提的短期租赁的员工宿舍租赁费以及依据合同约定、派工单计提的尚未结算的服务费、维修费。

报告期各期末，北汽模塑对关联方其他应付款情况如下：

单位：万元

2025年12月31日		
关联客户	金额	具体交易内容
江阴精力模具工程有限公司	0.01	办理出入证押金
江阴精力机械有限公司	0.23	办理出入证押金
沈阳名华模塑科技有限公司	28.08	代缴员工社保
北京奔驰汽车有限公司	28,776.87	计提降价
北京北汽延锋汽车部件有限公司	1,602.82	计提降价
北京汽车集团越野车有限公司	479.00	计提降价
英纳法汽车天窗系统（北京）有限公司	31.97	计提降价
北京现代汽车有限公司	3.88	计提降价
北京新能源汽车股份有限公司	173.80	计提降价
江阴名旭模塑有限公司	2.00	安全保证金
合计①	31,098.65	—

其他应付款余额②	47,902.36	—
占比③=①/②	64.92%	—
<b>2024年12月31日</b>		
关联客户	金额	具体交易内容
北京中都星徽数科供应链管理有限公司	5.00	安全保证金
江南模塑科技股份有限公司	43.19	代缴员工社保
江阴精力模具工程有限公司	0.01	办理出入证押金
江阴精力机械有限公司	0.23	办理出入证押金
沈阳名华模塑科技有限公司	21.63	代缴员工社保
北京奔驰汽车有限公司	15,916.38	计提降价
北京北汽延锋汽车部件有限公司	476.42	计提降价
北京汽车集团越野车有限公司	479.00	计提降价
英纳法汽车天窗系统（北京）有限公司	31.97	计提降价
合计①	<b>16,973.82</b>	—
其他应付款余额②	<b>25,850.49</b>	—
占比③=①/②	<b>65.66%</b>	—

报告期各期末，公司其他应付款余额中，应付关联方的金额占比分别为65.66%、64.92%，占比较高，主要原因系关联方整车厂计提降价金额较大。

## 2、廊坊安道拓

报告期各期末，廊坊安道拓其他应付款构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
往来款	1,106.83	80.43%	1,392.05	84.57%
预提费用	239.81	17.43%	247.39	15.03%
其他	29.44	2.14%	6.58	0.40%
合计	<b>1,376.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,646.02</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期各期末，廊坊安道拓主要其他应付款为往来款，往来款主要是代收代付模具款。

报告期各期末，廊坊安道拓对关联方其他应付款情况如下：

单位：万元

<b>2025年12月31日</b>
--------------------

关联客户	金额	具体交易内容
安道拓（中国）投资有限公司	14.62	IT 费用
恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	38.64	样件、检具等
合计①	53.27	—
其他应付款余额②	1,376.07	—
占比③=①/②	3.87%	—
<b>2024 年 12 月 31 日</b>		
关联客户	金额	具体交易内容
安道拓（中国）投资有限公司	14.62	IT 费用
恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	4.40	样件、检具等
合计①	19.02	—
其他应付款余额②	1,646.02	—
占比③=①/②	1.16%	—

报告期各期末，公司其他应付款余额中，应付关联方的金额占比分别为 1.16%、3.87%，占比较小。

### 3、廊坊莱尼线束

报告期各期末，廊坊莱尼线束其他应付款构成如下：

单位：万元

项目	2025-12-31		2024-12-31	
	金额	占比	金额	占比
押金保证金	463.34	1.92%	627.48	3.38%
往来款	12,518.43	51.97%	7,459.85	40.20%
预提费用	2,826.34	11.73%	3,171.10	17.09%
其他-应付返利款	8,278.41	34.37%	7,297.71	39.33%
合计	24,086.52	100.00%	18,556.14	100.00%

如上表所示，报告期各期末，廊坊莱尼线束主要其他应付款为应付客户返利款。另外，往来款主要是应付莱尼集团服务费，例如莱尼集团 IT 服务费、技术咨询费等。

廊坊莱尼线束与莱尼集团服务交易价格主要受莱尼集团价格体系约束，并经双方协商确定，具体如下：

项目	供应商	核算范围	计提依据
往来款	LEONI BORDNETZ-SYSTEME GMBH	线束系统前期研发及量产开发服务, 包括协助戴姆勒德国进行电气系统整体研发、以及戴姆勒德国传递至莱尼德国的图纸澄清和放行、设计变更管理、零部件采购的技术文件管理等服务费。	服务合同、《内部定价指引》、各月对账单(对账内容包括服务部门、工作内容、工时统计、金额等)
	LEONI AG	IT系统架构设计、部署实施服务, 涉及软件使用权费和网络运维服务费两方面。	服务合同、《内部定价指引》、各月对账单(对账内容包括服务部门、工作内容、工时统计、金额等)
	莱尼电气系统(上海)有限公司	全球原材料的采购服务费、供应链管理服务费、本地图纸开发服务费、技术中心支持服务等。	服务合同、《内部定价指引》、各月对账单(对账内容包括服务部门、工作内容、工时统计、金额等)
	莱尼线束系统(铁岭)有限公司	人员支持服务费	《中国区工厂支持规定》、各月对账单(对账内容包括人员、部门、工资、费用等)
	莱尼电气系统(济宁)有限公司	人员支持服务费	《中国区工厂支持规定》、各月对账单(对账内容包括人员、部门、工资、费用等)

报告期各期末, 廊坊莱尼线束对关联方其他应付款情况如下:

单位: 万元

2025年12月31日		
关联客户	金额	具体交易内容
北京奔驰汽车有限公司	7,689.01	返利款
LEONI BORDNETZ-SYSTEME GMBH	4,978.17	技术咨询费
LEONI AG	4,858.23	IT服务费
莱尼电气系统(上海)有限公司	744.33	采购服务费
莱尼电气系统(济宁)有限公司	331.19	人员支持费、设备租金
莱尼线束系统(铁岭)有限公司	1,622.66	人员支持费、设备租金
北京海纳川李尔汽车系统有限公司	18.57	设备租金
合计①	20,242.15	—
其他应付款余额②	24,086.52	—

占比③=①/②	84.04%	—
2024年12月31日		
关联客户	金额	具体交易内容
北京奔驰汽车有限公司	7,297.71	返利款
LEONI BORDNETZ-SYSTEME GMBH	3,397.50	技术咨询费
LEONI AG	2,704.22	IT服务费
莱尼电气系统（上海）有限公司	790.73	采购服务费
莱尼线束系统（铁岭）有限公司	223.59	人员支持费
北京海纳川汽车部件股份有限公司	343.81	人员支持费
合计①	14,757.56	—
其他应付款余额②	18,556.14	—
占比③=①/②	79.53%	—

报告期各期末，廊坊莱尼线束其他应付款余额中，应付关联方的金额占比分别为 79.53%和 84.04%，占比较高，主要是各类服务费。

二、截至报告期末各标的公司负债产生的主要原因及来源，分析标的公司偿债能力相关指标低于同行业可比公司的原因与合理性，模拟测算未来一段时间内各标的公司到期借款和应付项目的金额规模，说明还款措施及其可行性，标的公司是否存在较大流动性和偿债风险

### （一）北汽模塑

#### 1、截至报告期末负债产生的主要原因及来源

单位：万元

项目	账面价值	产生主要原因	来源
应付票据	19,380.00	原材料等供应商欠款	供应商
应付账款	222,910.95	原材料、设备等供应商欠款	供应商
合同负债	135.15	汽车零部件销售款	客户
应付职工薪酬	5,714.05	应付未付职工工资	员工
应交税费	1,950.76	应付未付各项税款	-
其他应付款	47,902.36	往来款等	关联方等
一年内到期的非流动负债	8,048.66	一年内到期的租赁负债	相关出租方
其他流动负债	2,172.00	未终止确认应收票据	-
长期借款	2,450.55	抵押借款	银行

项目	账面价值	产生主要原因	来源
租赁负债	21,700.50	租赁房屋及建筑物、专用设备	相关出租方
递延收益	3,967.30	尚未摊销完毕的政府补助	政府机构
递延所得税负债	681.42	应纳税暂时性差异未来需要缴纳的企业所得税	主要系固定资产折旧差异产生
负债合计	337,013.71	-	-

截至 2025 年 12 月 31 日，北汽模塑负债总额 337,013.71 万元，主要为应付票据、应付账款、其他应付款和租赁负债等，分别为 19,380.00 万元、222,910.95 万元、47,902.36 万元和 21,700.50 万元，合计占负债总额比例为 92.55%。应付票据、应付账款主要系在生产经营过程中采购原材料、设备产生；其他应付款主要为往来款；租赁负债主要为租赁房屋及建筑物、专用设备相关的租赁负债。

## 2、偿债能力相关指标低于同行业可比公司的原因与合理性

报告期各期末，北汽模塑与可比上市公司偿债能力指标对比如下：

证券简称	2025-12-31			2024-12-31		
	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)
宁波华翔	1.16	1.00	52.45	1.13	0.87	55.64
模塑科技	1.03	0.84	51.35	0.94	0.72	58.14
双林股份	1.20	0.92	54.06	1.21	0.89	57.86
均值	1.13	0.92	52.62	1.09	0.83	57.21
北汽模塑	1.12	0.85	74.61	1.13	0.82	71.25

注：可比上市公司数据根据公开披露的定期报告数据计算，下同

报告期各期末，北汽模塑的流动比率、速动比率与同行业可比上市公司均值不存在较大差异；报告期各期末，北汽模塑资产负债率略高于同行业可比上市公司均值，主要系北汽模塑应付账款规模较大以及分红比例相对较高所致。

## 3、模拟测算未来一段时间内到期借款和应付项目的金额规模，说明还款措施及其可行性，是否存在较大流动性和偿债风险

结合实际经营情况、相关协议约定情况等，北汽模塑到期借款规模测算如下：

单位：万元

项目	2025年12月 末余额金额	占总负债比例	2026年1-4月 已偿还金额	2026年5-12月 预计偿还金额	2027年及以 后偿还金额
应付票据	19,380.00	5.75%	19,087.75	292.25	-

项目	2025年12月末余额金额	占总负债比例	2026年1-4月已偿还金额	2026年5-12月预计偿还金额	2027年及以后偿还金额
应付账款	222,910.95	66.14%	108,518.70	85,405.43	28,986.82
其他应付款	47,902.36	14.21%	1,508.62	39,665.40	6,728.34
一年内到期的非流动负债	8,048.66	2.39%	1,101.55	6,947.11	-
租赁负债	21,700.50	6.44%	-	0.00	21,700.50
合计	319,942.47	94.93%	130,216.62	132,310.19	57,415.66

截至2025年12月末，北汽模塑负债总额337,013.71万元，上述负债占总负债的比例为94.93%，为总负债的主要构成部分。根据上表测算数据，2026年1-4月已偿还金额为130,216.62万元，2026年5-12月、2027年及以后年度预计到期还款金额分别约为132,310.19万元和57,415.66万元。

截至本回复出具日，北汽模塑与主要银行合作情况良好，未发生过银行贷款逾期的情形。北汽模塑经营状况良好，具备较强的偿债能力，预计未来能够为偿还银行借款及应付项目提供保障。

综上所述，北汽模塑负债规模符合正常生产经营需要，通过北汽模塑自由支配的货币资金、经营性现金流入、银行筹资等方式能够满足未来资金支出及到期借款和应付项目还款需求，北汽模塑不存在较大流动性和偿债风险。

## （二）廊坊安道拓

### 1、截至报告期末负债产生的主要原因及来源

单位：万元

项目	账面价值	产生主要原因	来源
应付账款	14,950.68	原材料、设备等供应商欠款	供应商
应付职工薪酬	803.76	应付未付职工工资	员工
应交税费	45.01	应付未付各项税款	-
其他应付款	1,376.07	往来款等	关联方等
一年内到期的非流动负债	267.85	一年内到期的租赁负债	相关出租方
租赁负债	251.97	租赁房屋及建筑物、专用设备	相关出租方
递延收益	89.40	尚未摊销完毕的政府补助	政府机构
递延所得税负债	332.96	应纳税暂时性差异未来需要缴纳的企业所得税	主要系固定资产折旧差异产生
负债合计	18,367.71	-	-

截至 2025 年 12 月 31 日，廊坊安道拓负债总额 18,367.71 万元，主要为应付账款、其他应付款，分别为 14,950.68 万元、1,376.07 万元，合计占负债总额比例为 88.89%。应付账款主要系在生产经营过程中采购原材料、设备等产生；其他应付款主要为往来款。

## 2、偿债能力相关指标低于同行业可比公司的原因与合理性

报告期各期末，廊坊安道拓与可比上市公司偿债能力指标对比如下：

证券简称	2025-12-31			2024-12-31		
	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)
上海沿浦	1.93	1.79	37.45	1.99	1.77	45.04
天成自控	0.86	0.71	73.94	0.91	0.63	74.67
均值	1.40	1.25	55.70	1.45	1.20	59.86
廊坊安道拓	1.31	1.27	65.69	1.80	1.72	47.46

报告期各期末，廊坊安道拓的流动比率、速动比率、资产负债率与同行业可比上市公司相比不存在较大差异。

## 3、模拟测算未来一段时间内到期借款和应付项目的金额规模，说明还款措施及其可行性，是否存在较大流动性和偿债风险

结合实际经营情况、相关协议约定情况等，廊坊安道拓到期借款规模测算如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月末 余额金额	占总负债比 例	2026 年 1-4 月 已偿还金额	2026 年 5-12 度预 计偿还金额	2027 年及以 后偿还金额
应付账款	14,950.68	81.40%	9,122.95	5,225.50	602.22
其他应付款	1,376.07	7.49%	340.04	208.87	827.16
一年内到期的非流动负债	267.85	1.46%	222.25	45.60	-
租赁负债	251.97	1.37%		251.97	-
合计	16,846.57	91.72%	9,685.24	5,731.95	1,429.38

截至 2025 年 12 月末，廊坊安道拓负债总额为 18,367.71 万元，上述负债占总负债的比例为 91.72%，为总负债的主要构成部分。根据上表测算数据，2026 年 1-4 月已偿还金额为 9,685.24 万元，2026 年 5-12 月、2027 年及以后年度预计到期还

款金额分别约为 5,731.95 万元和 1,429.38 万元，廊坊安道拓负债规模整体可控，通过廊坊安道拓自由支配的货币资金、经营性现金流入、银行筹资等方式能够满足未来资金支出及到期借款和应付项目还款需求，廊坊安道拓不存在较大流动性和偿债风险。

### （三）廊坊莱尼线束

#### 1、截至报告期末负债产生的主要原因及来源

单位：万元

项目	账面价值	产生主要原因	来源
短期借款	87,701.48	外部金融机构借款	银行等
应付账款	125,292.72	原材料、设备等供应商欠款	供应商
应付职工薪酬	10,338.33	应付未付职工工资	员工
应交税费	3,717.43	应付未付各项税款	-
其他应付款	53,086.52	应付股利、往来款等	股东、关联方等
一年内到期的非流动负债	27,237.66	一年内到期的租赁负债	出租方
其他流动负债	117.04	未终止确认应收票据	-
长期借款	16,674.77	外部金融机构借款	银行等
租赁负债	12,422.56	租赁房屋及建筑物、专用设备	出租方
递延所得税负债	3,651.28	应纳税暂时性差异未来需要缴纳的企业所得税	主要系固定资产折旧差异产生
负债合计	340,239.80	-	-

截至 2025 年 12 月 31 日，廊坊莱尼线束负债总额 340,239.80 万元，主要为短期借款、应付账款和其他应付款，分别为 87,701.48 万元、125,292.72 万元和 53,086.52 万元，合计占负债总额比例为 78.20%。短期借款为外部金融机构借款；应付账款主要系在生产经营过程中采购原材料、设备等产生；其他应付款主要为应付股利。

#### 2、偿债能力相关指标低于同行业可比公司的原因与合理性

报告期各期末，廊坊莱尼线束与可比上市公司偿债能力指标对比如下：

证券简称	2025-12-31			2024-12-31		
	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债率 (%)
沪光股份	1.22	1.06	61.75	1.09	0.86	68.59
卡倍亿	1.17	0.84	68.90	1.39	1.10	64.15
均值	1.20	0.92	65.33	1.24	0.98	66.37

证券简称	2025-12-31			2024-12-31		
	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债 率 (%)	流动比率 (倍)	速动比率 (倍)	资产负债 率 (%)
廊坊莱尼线束	1.00	0.90	92.25	0.99	0.89	87.22

报告期各期末，廊坊莱尼线束的流动比率和速动比率低于同行业可比上市公司均值，资产负债率高于同行业可比上市公司，主要系廊坊莱尼线束业务规模扩大、借款金额较大及每年分红比例较高所致。

### 3、模拟测算未来一段时间内到期借款和应付项目的金额规模，说明还款措施及其可行性，是否存在较大流动性和偿债风险

结合实际经营情况、相关协议约定情况等，廊坊莱尼线束到期借款规模测算如下：

单位：万元

项目	2025年12月 末余额金额	占总负债比例	2026年1-4月已 偿还金额	2026年5-12度 预计偿还金额	2027年及以后 偿还金额
短期借款	87,701.48	25.78%	30,931.48	56,770.00	-
应付账款	125,292.72	36.82%	122,573.71	2,719.01	-
其他应付款	53,086.52	15.60%	34,599.66	18,486.86	-
一年内到期的 非流动负债	27,237.66	8.01%	11,076.62	16,161.04	-
长期借款	16,674.77	4.90%	-	-	16,674.77
租赁负债	12,422.56	3.65%	1,418.78	3,176.74	7,827.04
合计	322,415.71	94.76%	200,600.25	97,313.65	24,501.81

截至2026年4月末，廊坊莱尼线束负债总额为340,239.80万元，上述负债占总负债的比例为94.76%，为总负债的主要构成部分。根据上表测算数据，2026年1-4月已偿还金额为200,600.25万元，2026年5-12月、2027年及以后年度预计到期还款金额分别约为97,313.65万元和24,501.81万元。

截至本回复出具日，廊坊莱尼线束与主要银行合作情况良好，未发生过银行贷款逾期的情形。廊坊莱尼线束负债规模整体可控，符合正常生产经营需要，且生产经营情况较好，通过廊坊莱尼线束自由支配的货币资金、经营性现金流入、银行筹资等方式能够满足未来资金支出及到期借款和应付项目还款需求，廊坊莱尼线束不存在较大流动性和偿债风险。

三、廊坊莱尼线束不由北汽集团控制情况下款项放入集团财务公司的原因，标的公司与财务公司之间金融服务的约定和执行情况、是否符合相关规定，相关价格的公允性，存款是否满足独立性、安全性要求，存款支取是否实质受到限制或障碍

#### （一）廊坊莱尼线束不由北汽集团控制情况下款项放入集团财务公司的原因

北京汽车集团财务有限公司（以下简称“北汽财务公司”）成立于 2011 年 11 月，系经中国银行业监督管理委员会批准成立的非银行金融机构。

廊坊莱尼线束的重要客户北京奔驰系北汽集团下属控股公司，廊坊莱尼线束与北京奔驰资金收付基于北京奔驰要求主要通过北汽财务公司结算，为此，廊坊莱尼线束与北汽财务公司签署了《单位结算账户综合服务协议》，具体包括单位结算账户管理协议、单位协定存款合同、资金管理系统服务协议、电子签章系统服务协议等。基于上述原因，廊坊莱尼线束于北汽财务公司经常性保有一定资金存量，便于相关资金周转。

报告期内，廊坊莱尼线束存放北汽财务公司资金主要系经营性结余资金的日常管理，不涉及资金占用。

综上所述，廊坊莱尼线束虽然不由北汽集团控制，但基于客户关系及资金使用便利性，廊坊莱尼线束在北汽财务公司进行开户结算，并经常性保有一定资金存量。

#### （二）标的公司与财务公司之间金融服务的约定和执行情况、是否符合相关规定

各标的公司均与北汽财务公司签订了《单位结算账户综合服务协议》，具体包括单位结算账户管理协议、单位协定存款合同、资金管理系统服务协议、电子签章系统服务协议等，相关协议内容条款如下：

单项协议名称	主要约定内容	签订的标的公司
单位结算账户管理协议	<p><b>第二条 账户的使用</b></p> <p>1、乙方应按照《票据法》、《票据管理实施办法》及《支付结算办法》等相关法律、法规、规章所规定的支付结算种类和结算流程为甲方提供账户服务。</p> <p>2、乙方应及时、准确地完成甲方按照相关</p>	北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束

单项协议名称	主要约定内容	签订的标的公司
	<p>法律、法规、规章及本协议的规定发出的收付结算指令，但对于错误、不明确、不完整或其他无法执行的收付结算指令，乙方应及时通知甲方,将信息反馈给甲方，以便甲方调整指令。</p> <p>3、甲方使用账户应按照《票据法》、《票据管理实施办法》及《支付结算办法》等相关法律、法规的规定进行资金的结算。</p> <p>4、甲方可以根据经营需要自由选择使用法律规定的各种支付结算工具，但应以符合相关支付结算工具的使用条件为前提。</p> <p>5、甲方应对账户交易的合法性和结算收付资金的合法性负责。</p>	
单位协定存款合同	<p><b>第一条 定义</b> 本合同所称“协定存款”是指在本合同有效期内，甲乙双方通过签署本合同，指定协定存款账户，约定该账户中设立协定存款的协定起始额，乙方对该户在营业终了时超出约定起存金额的部分按中国人民银行规定的协定存款利率计息；低于协定起存金额(含)的部分按活期存款利率计息的一种存款方式</p> <p><b>第二条 协定存款账户、协定起始额与协定存款额</b> 本合同项下协定存款的协定起始金额为(大写)零万元整。</p> <p><b>第四条 利息</b> 1、乙方按季对协定存款账户中的活期存款和协定存款进行结息。 2、协定存款按人民银行公布的协定利率按日计息，计息期间遇人民银行调整利率，应根据中国人民银行公布利率调整合同约定利率，并分段计息。</p>	北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束
资金管理系统服务协议	<p><b>第四条</b> 乙方可为甲方提供全面综合的结算业务及相关服务，具体内容包括:结算账户的开销户、资金归集及下拨、资金汇划、活期及协定存款业务、定期存款业务、通知存款业务、票据业务、账户信息查询、信贷业务以及银保监会批准的其他结算业务。</p> <p><b>第五条</b> 甲、乙双方执行本协议时，应遵循中国人民银行《支付结算办法》、《金融机构反洗钱规定》、中国银行业监督管理委员会《电子银行管理办法》以及集团公司资金集中管理的相关规定。</p>	北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束
电子签章系统服务协议	<p><b>第一条</b> 乙方为了满足其网上电子回单凭证的有效性，提高工作效率，同时基于《中华人民共和国电子签名法》的法律依据，启用电子签章技术。</p> <p><b>第二条</b> 乙方选择符合《中华人民共和国电</p>	北汽模塑、廊坊安道拓、廊坊莱尼线束

单项协议名称	主要约定内容	签订的标的公司
	<p>子签名法》技术要求电子印章系统软件来满足和实现跟甲方电子回单流转的合法性和安全性。</p> <p><b>第三条</b> 甲方与乙方认可通过电子印章系统签章的电子回单与纸质盖章回单具有等同的法律效力。</p>	

报告期内，各标的公司主要在北汽财务公司开展存款业务，各期末存款余额及各期存款利息收入情况如下：

单位：万元

科目	公司	2025年12月31日		2024年12月31日	
		金额	占总货币资金余额的比例	金额	占总货币资金余额的比例
货币资金余额	北汽模塑	85,433.02	85.04%	21,376.89	66.10%
	廊坊安道拓	14,216.81	99.39%	9,184.79	99.84%
	廊坊莱尼线束	33,607.82	57.39%	2,478.48	54.31%
科目	公司	2025年度		2024年度	
		金额	占总利息收入的比例	金额	占总利息收入的比例
存款利息收入	北汽模塑	381.28	77.86%	249.12	38.38%
	廊坊安道拓	86.51	54.93%	48.22	38.16%
	廊坊莱尼线束	130.19	-66.30%	93.09	68.79%

各标的公司日常运营需预留资金支付原材料采购、设备维护、人工成本，有较大金额的现金保有量要求，需要保留较高水平的存款规模维持业务正常运转，且北汽财务公司作为集团内部结算平台，有利于各标的公司获得便捷高效的结算业务，因此将部分资金存放在北汽财务公司具有必要性、合理性。

北汽财务公司是经中国银保监会批准成立的向北汽集团成员单位提供服务的拥有独立法人资格的财务公司，北汽财务公司依据中国银保监会《企业集团财务公司管理办法》等规定的职责权限范围开展相关业务，具有为北汽集团及其成员单位提供日常财务金融服务的业务资质和许可。报告期内，北汽财务公司的各项监管指标均符合《企业集团财务公司管理办法》规定要求。因此，各标的公司在财务公司存放款项符合《企业集团财务公司管理办法》等法律法规的相关规定。

与此同时，北汽财务公司建立了较为完整合理的内部控制制度，能较好地控

制风险，报告期内未发生可能影响其正常经营的重大机构变动、股权交易或者经营风险等事项；不存在违反中国证券监督管理委员会颁布的《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》规定的情况。

此外，报告期内，对照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》，上市公司与北汽财务公司的金融服务业务往来情况逐条符合相关规范性要求，具体如下：

《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》要求	情况分析	是否符合监管要求
一、上市公司与财务公司发生业务往来，双方应当遵循平等自愿原则，遵守中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会以及证券交易所的有关规定。	报告期内，上市公司与财务公司自愿签署了《金融服务协议》，相关业务往来遵循平等自愿原则，遵守国家金融监督管理总局（原中国银行保险监督管理委员会基础上组建的国务院直属机构）、中国证券监督管理委员会以及证券交易所的有关规定。	符合
二、控股股东及实际控制人应当保障其控制的财务公司和上市公司的独立性。财务公司应当加强关联交易管理，不得以任何方式协助成员单位通过关联交易套取资金，不得隐匿违规关联交易或通过关联交易隐匿资金真实去向、从事违法违规活动。上市公司董事应当认真履行勤勉、忠实义务，审慎进行上市公司与财务公司业务往来的有关决策。上市公司高级管理人员应当确保上市公司与财务公司业务往来符合经依法依规审议的关联交易协议，关注财务公司业务和风险状况。	报告期内，上市公司与北汽财务公司相互独立；北汽财务公司不存在以任何方式协助成员单位通过关联交易套取资金以及隐匿违规关联交易或通过关联交易隐匿资金真实去向、从事违法违规活动的情况。 上市公司与北汽财务公司签署《金融服务协议》均通过董事会及股东大会审议，程序合法合规，并及时披露相关决议公告。	符合
三、财务公司与上市公司发生业务往来应当签订金融服务协议，并查阅上市公司公开披露的董事会或者股东大会决议等文件。金融服务协议应规定财务公司向上市公司提供金融服务的具体内容并对外披露，包括但不限于协议期限、交易类型、各类交易预计额度、交易定价、风险评估及控制措施等。财务公司与上市公司发生业务往来应当严格遵循金融服务协议，不得超过金融服务协议中约定的交易预计额度归集资金。	报告期内，上市公司与北汽财务公司签署的金融服务协议已经董事会和股东大会审议通过；上述金融服务协议规定了北汽财务公司向上市公司提供金融服务的具体内容并对外披露，包括但不限于协议期限、服务内容、各类交易限额、费率定价方式等；报告期内北汽财务公司与上市公司发生业务往来严格遵循上述金融服务协议，不存在超过协议中约定的交易限额归集资金的情况。	符合
四、上市公司不得违反《上市公司监管指引第8号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第五条第（二）款规定，通过与财务公司签署委托贷款协议的方式，将上市公司资金提供给其控股股东、实际控制人及其他关联方使用。	报告期内，上市公司不存在通过与北汽财务公司签署委托贷款协议的方式，将上市公司资金提供给其控股股东、实际控制人及其他关联方使用的情况。	符合
五、上市公司首次将资金存放于财务公司前，应取得并审阅财务公司最近一个会计年度经审计的年度财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险评估报告，经董事会审议通过后	报告期内，上市公司每半年取得并审阅了北汽财务公司定期财务报告及风险指标信息，对北汽财务公司的经营资质、业务和风险状况进行评估，每半年出具风险持续评估报告，经董事	符合

《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》要求	情况分析	是否符合监管要求
<p>对外披露。上市公司与财务公司发生业务往来期间，应每半年取得并审阅财务公司的财务报告以及风险指标等必要信息，出具风险持续评估报告，经董事会审议通过后与半年度报告和年度报告一并对外披露。财务公司应当配合提供相关财务报告以及风险指标等必要信息。</p>	<p>会审议通过后与半年度报告和年度报告一并对外披露。</p>	
<p>六、上市公司应当制定以保障存放资金安全性为目标的风险处置预案，经董事会审议通过后对外披露。上市公司应当指派专门机构和人员对存放于财务公司的资金风险状况进行动态评估和监督。当出现风险处置预案确定的风险情形，上市公司应当及时予以披露，并按照预案积极采取措施保障上市公司利益。</p>	<p>报告期内，上市公司已制定了对北汽财务公司金融业务的风险处置预案，并经董事会审议通过后对外披露；上市公司成立风险预防处置领导小组，领导小组成员包括财务部、审计部、董事会办公室、综合管理部等相关部门负责人，领导小组下设工作组，由财务部协调配合工作组具体负责财务公司日常监督与管理工作，并及时向领导小组反映情况，以便领导小组按预案防范和处置风险。根据上市公司每半年出具的风险持续评估报告，报告期内，北汽财务公司未出现相关风险情形。</p>	符合
<p>七、财务公司应及时将自身风险状况告知上市公司，配合上市公司积极处置风险，保障上市公司资金安全。当出现以下情形时，上市公司不得继续向财务公司新增存款：1、财务公司同业拆借、票据承兑等集团外（或有）负债类业务因财务公司原因出现逾期超过5个工作日的情况；2、财务公司或上市公司的控股股东、实际控制人及其他关联方发生重大信用风险事件（包括但不限于公开市场债券逾期超过7个工作日、大额担保代偿等）；3、财务公司按照《企业集团财务公司管理办法》规定的资本充足率、流动性比例等监管指标持续无法满足监管要求，且主要股东无法落实资本补充和风险救助义务；4、风险处置预案规定的其他情形。</p>	<p>报告期内，北汽财务公司已及时将自身风险状况告知上市公司，北汽财务公司监管指标全部达标，未出现触发上市公司不得继续向财务公司新增存款的相关情形。</p>	符合
<p>八、为上市公司提供审计服务的会计师事务所应当每年度提交涉及财务公司关联交易的专项说明，并与年报同步披露。保荐人、独立财务顾问在持续督导期间应当每年度对涉及财务公司的关联交易事项进行专项核查，并与年报同步披露。</p>	<p>报告期内，为上市公司提供审计服务的会计师事务所每年度提交涉及北汽财务公司关联交易的存款、贷款等金融业务的专项说明，并与年报同步披露</p>	符合

标的公司进入上市公司后，上市公司将继续按照《关于规范上市公司与企业集团财务公司业务往来的通知》等规定执行，标的公司与北汽财务公司之间的关联交易行为合法合规。

**（三）相关价格的公允性，存款是否满足独立性、安全性要求，存款支取是否实质受到限制或障碍**

各标的公司在北汽财务公司开立的账户存款类型为活期存款、七天通知存款或期限为六个月的定期存款。相关存款利率情况与主要商业银行及中国人民银行公布的基准利率对比如下：

存款类型	利率类型	利率水平
活期存款	人民银行基准利率（注 1）	0.35%
	北汽财务公司执行利率	1.09%-1.29%
	报告期内其他国企财务公司存款利率（注 2）	<b>0.10%-1.35%</b>
七天通知存款	人民银行基准利率	<b>1.30%</b>
	北汽财务公司执行利率	1.16%-1.55%
	报告期内其他国企财务公司存款利率（注 2）	<b>0.94%-1.55%</b>
六个月定期存款	人民银行基准利率	<b>1.35%</b>
	北汽财务公司执行利率	1.95%
	报告期内其他国企财务公司存款利率（注 2）	<b>1.05%-1.95%</b>

注 1：基准利率来源于中国人民银行货币政策司公布的金融机构人民币存款基准利率；

注 2：报告期内其他国企财务公司存款利率来源于相关上市公司披露的中国石化财务有限责任公司、中集集团财务有限公司、中核财务有限责任公司、宝武集团财务有限责任公司等财务公司执行的利率水平。

报告期内，公司在财务公司存款为活期存款或期限较短的定期存款，实际执行利率与其他国企财务公司存款利率不存在重大差异，具有公允性。

报告期内，标的公司对资金管理和资金存放安排完全实行独立自主的决策，存放于商业银行或北汽财务公司取决于自身经营管理需要，北汽财务公司基于金融服务协议提供的存款服务对存款账户资金的所有权、使用权和受益权不受任何影响，标的公司可以自主支配和使用。北汽财务公司建立了完善的内控制度和有效的风险隔离机制，存放的资金不存在无法及时调拨、划转或收回的情形，维持了良好的安全性和流动性。标的公司存放于北汽财务公司的资金实行独立账户专门管理，北汽财务公司会提供信息系统平台，协助标的公司开展内部资金管理，便于实时掌握自身账户及资金情况，账户明细流水、账户余额能够实现完全独立记录和独立反映。

综上，报告期内，标的公司在北汽财务公司存放的资金具有独立性及安全性，相关存款支取不存在限制或障碍。

#### 四、中介机构核查程序及核查意见

##### （一）中介机构核查程序

针对上述事项，标的资产审计会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、获取标的公司其他应收和其他应付款明细；取得各标的公司到期借款和应付项目的后续还款安排，分析其可行性；查阅可比上市公司公开数据；
- 2、查阅北汽财务公司的成立背景、业务范围等；
- 3、查阅各标的公司与北汽财务公司签署的《单位结算账户综合服务协议》；
- 4、了解各标的公司与北汽财务公司开展业务的情况。

## （二）中介机构核查意见

经核查，标的资产审计会计师认为：

- 1、标的公司不存在较大流动性和偿债风险；
- 2、标的公司与财务公司之间金融服务的约定和执行情况符合相关规定，相关价格公允，存款满足独立性、安全性要求，存款支取不受到限制或障碍。

(本页无正文，为《关于渤海汽车系统股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函中有关标的公司财务会计问题的回复之核查意见》之签章页)



中国注册会计师



中国注册会计师



中国·北京

二〇二六年六月二十五日

姓名: 李洋  
Full name: 李洋  
性别: 男  
Sex: 男  
出生日期: 1976-02-29  
Date of birth: 1976-02-29  
工作单位: 北京京都会计师事务所有限责任公司  
Working unit: 北京京都会计师事务所有限责任公司  
身份证号码: 110105760229531  
Identity card No: 110105760229531

证书编号: 110000152692  
No. of Certificate: 110000152692  
北京注册会计师协会  
Beijing Institute of CPAs  
发证日期: 2016年03月25日  
Date of issuance: 2016年03月25日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

姓名: 李洋  
证书编号: 110000152692  
this renewal

李洋  
this renewal

本证书经验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

2008年3月20日  
2009年3月20日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

2010年3月1日  
2011年3月1日  
2012年3月1日  
2013年3月1日  
2014年3月1日  
2015年3月1日

11000000072741

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

京都天平 事务所  
CPAs

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2012年6月29日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

致同 事务所  
CPAs

转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2012年6月29日

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

致同(特普) 事务所  
CPAs

转出协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2019年9月5日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

致同(特普) 事务所  
CPAs

转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2019年8月30日



姓名: 张志威  
 Full name: 张志威  
 性别: 女  
 Sex: 女  
 出生日期: 1985-01-06  
 Date of birth: 1985-01-06  
 工作单位: 中汇会计师事务所有限公司上海分所  
 Working unit: 中汇会计师事务所有限公司上海分所  
 身份证号码: 230221198501065227  
 Identity card No: 230221198501065227



张志威  
 Zhang Zhen  
 合格, 继续有效一年  
 A certificate is valid for another year after this renewal



2014年 6月 25日

证书编号: 33000140072  
 No. of Certificate: 33000140072  
 批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
 Approved Institute of CPAs: Shanghai Institute of CPAs  
 发证日期: 2014年 6月 25日  
 Date of Issuing: 2014年 6月 25日



姓名: 张志威  
 证书编号: 330000140072  
 this renewal

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 合格, 继续有效一年  
 This certificate is valid for another year after this renewal

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出: 中汇上海分所  
 Agree the holder to be transferred from: Zhonghui Shanghai Branch



转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 2013年 11月 14日

同意调入: 上海立信会计学院  
 Agree the holder to be transferred to: Shanghai Lixin Accounting College



转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 2013年 7月 18日

注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出: 中汇上海分所  
 Agree the holder to be transferred from: Zhonghui Shanghai Branch

转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 年 月 日

同意调入: 上海立信会计学院  
 Agree the holder to be transferred to: Shanghai Lixin Accounting College

转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 年 月 日



证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用，复印无效

### 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。  
会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

## 会计师事务所 执业证书

名称: 致同会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 李惠琦

主任会计师:

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场  
层



组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日

发证机关:

北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日



中华人民共和国财政部制



此件仅供业务报告使用，复印无效

# 营业执照

(副本)(20-1)

统一社会信用代码

9111010592343655N



扫描市场主体身份码  
了解更多登记、备案、  
许可、监管信息，体  
验更多应用服务。

名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李惠琦

经营范围 审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。  
(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

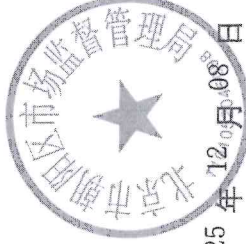
出资额 5235万元

成立日期 2011年12月22日

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层



登记机关



2025年12月08日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制