

证券简称：华纬科技

证券代码：001380



关于华纬科技股份有限公司  
申请向不特定对象发行可转换公司债券的审  
核问询函的回复  
(修订稿)

保荐机构（主承销商）



深圳市福田区福田街道益田路 5023 号平安金融中心 B 座第 22-25 层

二〇二六年六月

## 深圳证券交易所：

根据贵所上市审核中心 2025 年 12 月 21 日出具的《关于华纬科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2025〕120062 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，华纬科技股份有限公司（以下简称“华纬科技”“发行人”或“公司”）已会同平安证券股份有限公司（以下简称“保荐人”“保荐机构”或“平安证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”或“中伦律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“立信会计师”）等中介机构本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对审核问询函所提出的问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

本问询函回复报告期为 2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年 1-3 月。如无特别说明，本问询函回复所使用的名词释义与《华纬科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）一致。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函的问题	黑体
问题的回复	宋体
对募集说明书的修订补充	楷体加粗

## 目 录

问题一 .....	3
问题二 .....	53

## 问题一

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,430.80 万元、4,349.94 万元、-19,836.67 万元和 17,882.85 万元，2024 年度经营活动现金流量净额为负，2025 年度由负转正；报告期内，公司净利润分别为 11,233.45 万元、16,747.03 万元、23,405.06 万元和 20,932.96 万元，报告期内呈增长趋势。经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致。

报告期内，公司向前五大客户销售占比分别为 64.39%、66.91%、68.30%、67.36%；公司向前五大供应商采购占比分别为 59.31%、52.48%、50.82%、44.90%。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 33,051.72 万元、50,106.18 万元、85,884.58 万元和 71,957.82 万元，应收账款账面价值占营业收入比例分别为 37.13%、40.31%、46.16%和 50.97%；应收款项融资分别为 13,163.64 万元、29,287.40 万元、41,371.83 万元和 47,881.92 万元，呈增长趋势。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 14,258.88 万元、19,265.45 万元、25,331.65 万元和 29,462.43 万元，占流动资产比重分别为 17.13%、10.51%、12.02%和 10.50%，主要包括原材料、在产品、库存商品和发出商品等。报告期各期末，公司负债总额分别为 53,562.23 万元、79,370.38 万元、100,177.42 万元和 90,825.96 万元，以流动负债为主。

公司 2025 年 1-9 月新增对杭州炬坤机器人有限公司的股权投资，该笔投资未认定为财务性投资。

请发行人：（1）结合与主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式等因素量化分析公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正以及经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，并说明是否符合《注册办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”的相关规定；结合所在行业特点、公司自身经营情况、主要负债期限，说明本次发行对公司资产负债结构和现金流的影响及合理性，公司是否有足够的现金流支付债券本息。（2）说明报告期内前五大客户的合作时间、是否签署长期协议、报告期内客户结构集中度较高的原因及合理性，是否对主要客户构成重大依赖，并说明与相关客户合作稳定性和可持续性；说明报告期内前五大供应商具体情况、合作时间、采购具体内容、报告期内供应商结构集中度较高的原因及合理性，

是否对主要供应商构成重大依赖。(3) 结合报告期内原材料采购价格及产品销售价格变化情况、产品定价政策、行业竞争情况、公司毛利率变化情况等,说明原材料价格波动对公司业绩的影响,公司是否具备相应的成本转嫁能力。(4) 结合与主要客户约定的结算政策、信用政策等,说明报告期内应收账款及应收款项融资持续增长的原因及合理性;结合应收账款、应收款项融资账龄分布、信用政策、主要客户资信情况、期后回款等说明各期末坏账准备计提是否充分,与同行业可比公司是否存在差异。(5) 结合存货结构、库龄、期后结转情况等,说明存货跌价准备计提是否充分,与同行业可比公司是否存在差异;结合销售模式、收入确认依据等,说明发出商品余额较大的合理性,是否符合行业惯例。

(6) 说明公司新增对杭州炬坤机器人有限公司的股权投资未认定为财务性投资的原因及合理性,是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求,自本次发行董事会决议日前六个月至今,发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况。(7) 结合公司在手资金、资产负债结构、经营资金需求、未来重大资本支出、长短期借款及偿还安排、其他支出等说明发行人进行本次融资的必要性及规模合理性。

请发行人补充披露(1)(2)(3)(4)相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合与主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式等因素量化分析公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正以及经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异,并说明是否符合《注册办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”的相关规定;结合所在行业特点、公司自身经营情况、主要负债期限,说明本次发行对公司资产负债结构和现金流的影响及合理性,公司是否有足够的现金流支付债券本息。

1、结合与主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式等因素量化分析公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正以及经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异

## (1) 公司主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式

### 1) 主要客户销售结算政策

报告期内，公司主要客户的结算模式及执行的信用政策如下：

序号	客户名称	主要结算方式	执行的信用政策
1	比亚迪	期限 2-6 个月的迪链、银行承兑汇票	开票后 1-2 个月
2	吉利	期限 3-6 个月的银行承兑汇票	开票后次月起 75 天，2025 年下半年起执行开票后次月起 60 天
3	富奥东机工	期限 1-6 个月的银行承兑汇票	开票后 3 个月
4	南阳浙减	期限 1-6 个月的银行承兑汇票	2023 年为开票后 3 个月；2024 年起为开票后次月起 4 个月
5	长城汽车	期限 4-6 个月的银行承兑汇票	开票后次月起 3 个月

公司主要客户为国内知名汽车主机厂及国内外知名汽车零部件企业，采用直销模式。公司对主要客户信用期限是基于与客户前期的合作情况和当期客户的采购需求、公司产品生产和供货能力，根据客户的规模实力、品牌信誉、合作历史、客户性质等方面确定。报告期内，公司主要客户信用期保持相对稳定，基本为开票后 2-4 个月，收款方式主要为期限 1-6 个月的银行承兑汇票、期限 2-6 个月的供应链债权凭证等。

### 2) 主要供应商采购结算模式

报告期内，公司主要供应商的结算模式及信用政策如下：

序号	供应商名称	主要结算方式	信用政策
1	南京钢铁	银行转账、银行承兑汇票	先款后货
2	中信泰富	银行承兑汇票	先款后货
3	南京兴楚金属材料有限公司	银行承兑汇票	先款后货
4	上海五牛金属材料有限公司	银行承兑汇票	先款后货
5	国网浙江省电力有限公司诸暨市供电公司	银行转账	预付电费
6	安徽润康橡塑科技股份有限公司	银行转账、银行承兑汇票	票到后次月起 2 个月
7	石家庄钢铁有限责任公司	银行承兑汇票	先款后货
8	中天钢铁集团有限公司	银行承兑汇票	先款后货
9	江苏亚鑫精密科技股份有限公司	银行转账、银行承兑汇票	票到后次月起 2 个月

公司的主要原材料为弹簧钢材，主要供应商为钢厂及代理商。根据行业惯例，钢厂及代理商一般要求客户先款后货，报告期内公司向钢材供应商采购原材料需先支付货款；而与其他供应商的结算政策一般为票到 1-3 个月，付款方式主要为银行承兑汇票、银行转账。

(2) 量化分析公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正的原因及合理性

1) 公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负的原因及合理性

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	101,297.53	91,025.71	10,271.82
收到的税费返还	1,236.94	1,556.39	-319.45
收到其他与经营活动有关的现金	1,599.76	1,650.46	-50.70
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>104,134.22</b>	<b>94,232.56</b>	<b>9,901.66</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	89,358.16	63,790.97	25,567.19
支付给职工以及为职工支付的现金	20,756.84	14,649.68	6,107.16
支付的各项税费	5,884.50	5,268.52	615.98
支付其他与经营活动有关的现金	7,971.38	6,173.45	1,797.93
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>123,970.89</b>	<b>89,882.63</b>	<b>34,088.26</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-19,836.67</b>	<b>4,349.94</b>	<b>-24,186.61</b>

公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额为-19,836.67 万元，2024 年经营活动产生的现金流量净额为负数的原因分析如下：

①主要客户和主要供应商结算模式的不同，使得采购付款和销售收款节奏不一致

公司主要客户为国内知名汽车主机厂及汽车零部件企业，依照行业惯例，公司通常给予客户一定的信用期，公司主要客户信用期基本为开票后 2-4 个月，结算方式主要为期限 1-6 个月的银行承兑汇票或期限 2-6 个月的供应链债权凭证等；但是，公司上游主要供应商为钢厂及其代理商，根据其行业特性，向其采购钢材通常采取先款后货的方式，结算方式多为银行承兑汇票或者银行转账。公司主要客户和主要供应商结算模式和信用期的不同，导致采购付款和销售收

款节奏不一致，客户结算周期平均长于供应商收款周期，从而形成了现金流收支的暂时性时间差。

②2024年下半年营业收入增长较快，应收债权相应增加

2023年和2024年下半年营业收入及年末应收账款余额变化情况如下：

单位：万元

项目	2024年/2024年末	2023年/2023年末	2022年/2022年末
下半年营业收入	115,369.54	74,080.64	51,417.55
占全年营收比例	62.01%	59.60%	57.76%
营业收入增长金额	41,288.90	22,663.09	-
营业收入增长幅度	55.74%	44.08%	-
应收账款余额	85,884.58	50,106.18	33,051.72
应收账款增加额	35,778.40	17,054.46	-
应收账款增加幅度	71.41%	51.60%	-

得益于中国品牌汽车尤其是新能源汽车的快速发展，市场订单增加及公司产能提升，公司2024年下半年营业收入快速增长，达到115,369.54万元，占全年营业收入的比例为62.01%，相比2023年、2022年均大幅增长。2024年下半年营业收入较多在信用期内，大部分款项尚未回款，2024年末应收账款占款金额相比2023年末增长幅度较大。由此导致2024年销售商品的回款增加额较少，经营活动现金流量净额出现负数。

2024年末应收账款增加幅度71.41%，高于2024年营业收入的增长幅度55.74%，主要系受客户的信用期限和结算方式的影响所致。一方面是随着公司业务规模和销售收入的不断扩大，应收账款相应增加；另一方面，公司依据行业惯例，对合作时间较长且信用良好的客户均给予了一定的信用期，主要客户信用期基本为开票后2-4个月，且支付多采取银行承兑汇票或供应链债权凭证等非现金支付方式，受上述支付方式最终兑付的期限影响，进一步拉长了现金的收款期限，综上因素使得公司应收账款的增长幅度高于营业收入的增长幅度，在其影响下，经营活动的现金流入相对较低。

③随着销售规模的增长而增加原材料采购，增加了存货备货，现金流出较多

单位：万元

项目	2024年/2024年末	2023年/2023年末	2022年/2022年末
全年营业收入	186,040.77	124,304.51	89,022.73
营业收入增速	49.67%	39.63%	-
购买商品、接受劳	89,358.16	63,790.97	38,503.36

务支付的现金			
库存商品	25,331.65	19,265.45	14,258.88

公司生产模式主要为以销定产，公司 2024 年销售规模快速增长，原材料采购随之增加，同时为满足交货的及时性，备货增加，导致 2024 年购买商品、接受劳务支付的现金较多，较 2023 年同期增加 25,567.19 万元。同时，2025 年春节较早，为了满足下游客户年前备货需求，2024 年末公司增加了存货备货量。

#### ④随着产能的增加，员工增多以扩大生产，工资兑付刚性

随着产能和市场订单规模的进一步增长，公司增加员工扩大生产以满足订单交付需要，人工工资为刚性兑付，2024 年支付给职工以及为职工支付的现金金额为 20,756.84 万元，较 2023 年同期增加 6,107.16 万元。

#### 2) 公司 2025 年度经营活动现金流量净额由负转正的原因及合理性

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动
一、经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	174,879.53	101,297.53	73,582.00
收到的税费返还	1,262.65	1,236.94	25.71
收到其他与经营活动有关的现金	2,438.40	1,599.76	838.64
经营活动现金流入小计	178,580.58	104,134.22	74,446.36
购买商品、接受劳务支付的现金	93,142.89	89,358.16	3,784.73
支付给职工以及为职工支付的现金	29,912.89	20,756.84	9,156.05
支付的各项税费	10,372.53	5,884.50	4,488.03
支付其他与经营活动有关的现金	10,189.62	7,971.38	2,218.24
经营活动现金流出小计	143,617.94	123,970.89	19,647.05
经营活动产生的现金流量净额	34,962.65	-19,836.67	54,799.32

公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额相比 2024 年增加 54,799.32 万元，由负转正，主要是：

A、2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金较 2024 年增长较多所致。主要是由于：1) 2025 年销售收入较 2024 年的销售收入增加了 13,176.64 万元，销售规模的增长使得销售商品、提供劳务收到的现金相对增加；2) 公司对主要客户一般采用信用结算政策，给予对方一定信用期。因销售收入的增长，2024 年末的应收账款余额 85,884.58 万元较 2023 年末的应收账款余额 50,106.18 万

元增加较多，增加 35,778.40 万元，受信用期的影响，年末的应收账款主要集中在次年到期后收回，使得 2025 年的经营活动现金流量流入相对较多。

B、公司综合财务成本和资金周转情况等因素，增加了票据贴现规模，补充公司流动资金。2025 年满足终止确认条件的银行承兑汇票及供应链债权凭证贴现金额较 2024 年度增加 22,807.08 万元。

C、公司加强存货管理，进一步优化了材料的采购计划，同时加强了对供应商资金压力的传导，积极推动采用供应链债权凭证方式与供应商进行结算，从而减少经营活动现金流出。

以上因素使得公司 2025 年销售商品、提供劳务收到的现金得到了大幅增长，2025 年公司经营活动现金流量净额由负转正具备合理性。

综上，公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负，2025 年度经营活动产生的现金流量由负转正符合公司经营实际情况，原因具备合理性。

(3) 量化分析公司经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性

报告期各期，公司经营性现金流量净额与净利润情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	12,933.84	34,962.65	-19,836.67	4,349.94
净利润	4,547.65	27,892.11	23,405.06	16,747.03

由上表可见，公司报告期内 2024 年的经营性现金流量净额与净利润变动趋势不一致。2024 年公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额主要受到存货和经营性应收应付项目变动的综合影响，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
净利润	27,892.11	23,405.06	16,747.03
加：信用减值损失	-890.71	2,838.46	1,990.95
资产减值准备	1,236.11	1,359.65	999.51
固定资产折旧	6,098.84	4,671.17	3,353.70
油气资产折耗	-	-	-
使用权资产折旧	191.40	107.93	71.98
无形资产摊销	501.48	384.34	162.76

长期待摊费用摊销	20.67	12.13	3.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	1.57	-46.99	0.71
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.83	38.85	48.68
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-13.77	-152.20	-154.99
财务费用（收益以“-”号填列）	289.68	308.87	376.63
投资损失（收益以“-”号填列）	-345.60	-592.61	-42.63
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	214.74	229.86	-107.93
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-242.58	843.90	78.94
存货的减少（增加以“-”号填列）	292.12	-7,425.85	-6,005.85
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	99.57	-67,391.85	-39,406.56
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-1,097.70	20,996.73	25,694.82
其他	708.88	575.88	538.66
经营活动产生的现金流量净额	34,962.65	-19,836.67	4,349.94

2024 年公司经营性现金流量净额相对同期净利润整体较低，且现金流量为负，主要系：1) 公司经营规模较快增长，2024 年的营业收入较 2023 年营业收入增长了 49.67%，特别是受汽车行业消费习惯影响，下半年销售收入占比较高，在此背景下，公司应收客户的款项随之增长，受主要客户通常采用信用结算政策、以及支付多采取承兑汇票或者供应链债权凭证方式等综合影响下，收入确认时点与实际收到现金回款时点间存在一定时间差，使得当年的经营性应收项目增加 67,391.85 万元，增长较大；2) 为满足销售增长需要，公司相应增加了存货备货量，2024 年末存货较 2023 年末增加了 7,425.85 万元。上述事项均对公司经营性现金流形成一定数额的占用；3) 经营性应付项目如应付原材料款、应付职工薪酬等付现支出具有刚性。上游原材料供应商多为先款后货，且上游供应商接受供应链债权凭证结算的比例相对较低，现金支出相对较多。

综上，公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在一定差异是公司生产经营的正常结果，符合公司实际经营情况。公司下游主要客户是比亚迪、吉利、长城汽车等国内汽车知名品牌客户，经营和回款情况良好，公司具备稳定的经营性现金流入。

(4) 与同行业可比公司是否存在显著差异

### 1) 可比公司选取标准

公司主要从事弹性元件的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车行业，目前主要产品包括悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧、稳定杆等。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C3483 弹簧制造”。因此选择“弹簧制造”公司作为同行业可比公司选择的行业标准。

在可比公司选择时，由于非上市公司未公开披露详细的财务及业务数据，难以获取所需比较数据，基于数据可得性原则，剔除非上市可比公司。同行业可比上市公司的选择标准为：①主要产品或部分产品与发行人存在相同或相似的情形；②其产品应用领域及下游客户类型与发行人存在相同或相似情形；③数据能够公开获取。

根据上述标准，目前A股上市公司中仅美力科技主要产品包含弹簧产品，所属行业为“C3483 弹簧制造”，与公司主要产品类别相似。同时，公司与美力科技主要产品应用领域均为汽车行业，主要客户为主机厂和配套零部件供应商，产品应用领域及下游客户类型相似。

上市公司华域汽车系统股份有限公司（600741.SH）全资子公司上海中国弹簧制造有限公司，广汽集团（601238.SH）二级投资企业广汽零部件有限公司、广州华德汽车弹簧有限公司均有弹簧生产，但因其业务规模占比较小，上市公司年报中均未披露相关弹簧业务的财务信息。

综上，从产品相似性、业务模式相似性、数据可获得性等角度考虑，公司最终选取美力科技作为可比公司。

### 2) 与同行业可比公司比较情况

报告期各期，可比公司美力科技经营性现金流量净额与净利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
经营活动产生的现金流量净额	2,518.82	30,123.02	13,356.49	10,240.93
净利润	1,889.15	15,122.73	10,455.85	2,882.59

报告期内，公司与美力科技经营性现金流量净额与净利润变动趋势不一致，主要原因是公司与美力科技的产品结构差异所致，公司产品类别主要为弹簧类产品（包括悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧、稳定杆等）；而美力科技主要产品类型除了弹簧类产品（包括悬架系统弹簧、车身及内饰弹簧、动力系统弹簧、

通用弹簧、弹性装置及冲压件等), 还有精密注塑件。公司与美力科技产品结构的差异, 使得供应商和客户结构均有不同。

报告期内, 公司深耕悬架系统零部件, 比亚迪为公司第一大客户, 其主要以供应链债权凭证与公司结算。相较于美力科技, 公司持有供应链债权凭证的规模相对较大。报告期各期末双方应收款项融资中持有“迪链”等供应链债权凭证的金额对比如下:

单位: 万元

公司名称	2026年3月末	2025年末	2024年末	2023年末
美力科技	未披露	未披露	4,718.83	6,252.97
华纬科技	18,906.62	15,418.69	30,467.81	19,206.54

由上表可知, 报告期内, 美力科技持有“迪链”等供应链债权凭证的规模相对较小, 对其经营性现金流影响程度较小。

由于美力科技的产品类型较多, 其上游的供应商结构比公司的供应商结构多元化, 多元化的供应商结构, 可有助于票据的背书, 根据其年报公告, 美力科技更多以应收票据背书支付货款, 减少对公司资金的占用。

公司受产品结构的影响, 主要的上游供应商为钢厂及其代理商, 接受“迪链”等供应链债权凭证结算的比例较低, 尤其是钢厂一般接受银行承兑汇票或现汇付款。2023年、2024年公司对比亚迪销售额持续增加, 采用“迪链”结算的金额随之增长, 因此, 公司销售商品、提供劳务收到的现金增幅较少, 而购买商品、接受劳务支付的现金的增幅较大。而美力科技向比亚迪的销售金额相对较低, 其持有“迪链”等供应链债权凭证的金额亦相对较低。

综上, 报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势相比同行业可比公司存在差异, 符合公司实际经营情况, 具备合理性。

## 2、说明是否符合《注册办法》《证券期货法律适用意见第18号》“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”的相关规定

发行人符合《上市公司证券发行注册管理办法》《证券期货法律适用意见第18号》“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”的相关规定, 具体分析如下:

1) 本次发行完成后, 累计债券余额不超过最近一期末净资产的50%

截至2026年3月末, 发行人不存在向不特定对象发行的公司债及企业债,

不存在计入权益类科目的债券产品（如永续债），不存在向特定对象发行及在银行间市场发行的债券，不存在具有资本补充属性的次级债、二级资本债。截至2026年3月末，发行人累计债券余额为0元，合并口径归母所有者权益196,616.83万元，本次发行后发行人累计可转债所募集资金总额不超过人民币57,500.00万元（含本数），发行人累计债券余额占最近一期末合并报表归母净资产的比例为29.24%。本次发行完成后，公司累计债券余额不超过最近一期末净资产的百分之五十，符合《证券期货法律适用意见第18号》相关要求。

## 2) 本次发行规模对资产负债结构的影响及合理性

报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为34.23%、36.94%、34.24%和30.26%，公司资产负债结构与同行业可比公司美力科技对比情况如下：

单位：万元

项目		2026年3月末	2025年末	2024年末	2023年末
发行人	资产总额	288,829.36	299,882.74	271,179.20	231,845.09
	资产负债率（合并）	30.26%	34.24%	36.94%	34.23%
美力科技	资产总额	510,712.11	265,755.06	217,067.42	211,181.02
	资产负债率（合并）	73.09%	49.13%	46.00%	48.63%

由上表可见，2023年末、2024年末、2025年末公司与美力科技资产总额规模相近，但公司资产负债率低于美力科技的资产负债率，公司资产负债结构更为稳健，财务风险较低。2026年3月末，美力科技资产总额及资产负债率大幅升高主要系其完成了重大资产购买。

假设以2026年3月末资产负债结构及本次发行规模上限57,500.00万元进行测算，本次发行完成前后，不考虑其他财务数据的变化，且进入转股期后可转债持有人全部选择转股，公司的资产负债率变动情况如下：

单位：万元

项目	2026年3月末	发行后转股前	发行后转股后
资产总额	288,829.36	346,329.36	346,329.36
负债总额	87,403.43	144,903.43	87,403.43
资产负债率（合并）	30.26%	41.84%	25.24%

公司本次发行可转债募集资金到位后，在不考虑转股等其他因素影响的情况下，以截至2026年3月31日的资产总额、负债总额计算，合并口径资产负债

债率由 30.26%提升至 41.84%。如果可转债持有人全部选择转股，公司资产负债率将下降至 25.24%。根据上述假设条件测算的本次发行后公司的资产负债率变化均处于较为合理的水平，本次发行规模具有合理性。

### 3) 公司具有正常的现金流来支付债券本息

#### ①最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息

公司 2023 年度、2024 年度和 2025 年度归属于上市公司普通股股东的净利润分别为 16,407.18 万元、22,641.70 万元和 27,508.31 万元，最近三个会计年度实现的年均可分配利润为 22,185.73 万元。本次发行拟募集资金不超过人民币 57,500.00 万元，参考近期债券市场的发行利率水平并经合理估计，公司最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息。

#### ②现金流量情况正常

报告期各期，公司经营活动产生现金流量净额分别为 4,349.94 万元、-19,836.67 万元、34,962.65 万元和 12,933.84 万元。公司下游主要客户是比亚迪、吉利、长城汽车等国内汽车知名品牌客户，经营和回款情况良好，公司具备稳定的经营性现金流入。2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额已由负转正，符合公司经营发展状况，不存在异常情形。因此，公司具有正常的现金流量，有足够的现金流来支付可转债的本息。

综上，公司具有合理的资产负债结构和正常的现金流量。

3、结合所在行业特点、公司自身经营情况、主要负债期限，说明本次发行对公司资产负债结构和现金流的影响及合理性，公司是否有足够的现金流支付债券本息

(1) 结合所在行业特点、公司自身经营情况、主要负债期限，说明本次发行对公司资产负债结构的影响及合理性

公司下游应用领域主要为汽车行业，近年来得益于新能源汽车的快速发展，全球及中国汽车产业持续增长。根据世界汽车组织的数据，2021 年至 2025 年全球汽车产量由 7,997.96 万辆增加至 9,638.37 万辆，年复合增长率为 4.77%；新车销量由 8,363.84 万辆增加至 9,979.84 万辆，年复合增长率为 4.52%。根据中国汽车工业协会数据，2025 年中国汽车产销累计完成 3,453.1 万辆和 3,440.0 万辆，同比分别增长 10.4%和 9.4%，产销量再创新高，继续保持在 3,000 万辆以上规模，连续 17 年稳居全球第一。中国品牌乘用车 2025 年全年累计实现销

售 2,093.6 万辆,同比增长 16.5%,市场份额达到 69.5%,较上年同期提升了 4.3 个百分点。

在政策利好、市场车型丰富、价格优惠和基础设施持续改善等多重因素共同作用下,新能源汽车持续增长。根据国际能源署发布的《Global Energy Review 2026》数据,2025 年全球电动汽车销量同比增长超过 20%,达到 2,100 万辆。根据中国汽车工业协会数据,2025 年新能源汽车产销分别完成 1,662.6 万辆和 1,649.0 万辆,同比分别增长 29.0%和 28.2%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 47.9%,较 2024 年提高 7 个百分点。根据 EVTank 预计,2030 年全球新能源汽车销量有望达到 4,405.0 万辆。新能源汽车行业在未来仍是国家支持的战略新兴行业,预计将保持良好的发展趋势。

报告期内,公司有息负债规模及偿债能力指标如下:

单位:万元

项目	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
短期借款	8,050.00	11,139.32	12,500.44	8,200.00
一年内到期的非流动负债	200.78	136.53	111.84	99.32
长期负债	-	-	-	2,502.64
流动比率(倍)	2.39	2.23	2.17	2.46
速动比率(倍)	2.02	1.97	1.91	2.20
资产负债率(合并)	30.26%	34.24%	36.94%	34.23%
利息保障倍数(倍)	89.62	194.65	85.52	44.96

报告期内公司资产负债率保持下降趋势,主要以短期负债为主,报告期末未有长期负债,资本结构较为稳健。报告期内,公司流动比率和速动比率均大于 1,整体保持稳定,资产流动性和变现能力较强,同时公司信用情况良好,融资渠道顺畅,短期债务偿付有充足的流动性保障。报告期内,公司的利息保障倍数分别为 44.96 倍、85.52 倍、194.65 倍和 89.62 倍,利息保障倍数维持在较高水平,偿债能力较强。

本次发行对公司资产负债结构的影响具体测算详见本题回复之“(一)2、说明是否符合《注册办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》“具有合理的资产负债结构和正常的现金流量”的相关规定”相关内容。测算的本次发行后公司的资产负债率变化均处于较为合理的水平,本次发行规模具有合理性。

(2) 本次发行对公司现金流的影响及合理性,公司有足够的现金流支付债券本息

本次可转债在存续期间,对公司现金流主要的影响为每年向债券持有人支付利息。公司本次发行可转债募集资金总额不超过**57,500.00万元**,假设本次可转债在存续期内及到期时,债券持有人均不转股,测算本次可转债存续期内公司需支付的利息情况如下:

单位:万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年
市场利率中位数	0.20%	0.40%	0.80%	1.20%	1.80%	2.00%
利息支出(万元)	115.00	230.00	460.00	690.00	1,035.00	1,150.00
占最近三年平均归属于母公司所有者的净利润比例	0.52%	1.04%	2.07%	3.11%	4.67%	5.18%
最近三年归属于普通股股东的平均净利润(万元)	22,185.73					

注:利息支出按本次可转债募集资金总额与市场利率中位数计算,其中市场利率中位数取2024年1月1日至2025年12月31日期间A股上市公司完成发行且评级为AA的6年期可转换公司债券在存续期各年利率的中位数,数据来源wind。

根据上表测算,在假设全部可转债持有人均不转股的极端情况下,公司本次发行的债券存续期内各年需偿付利息的金额相对较低,现有业务的盈利能力足以支付本次可转债利息。同时,随着可转债持有人在存续期内陆续完成转股,公司付息压力将逐步降低,支付利息对公司现金流的影响将逐渐减小。

假设可转债持有人在转股期内均未选择转股,存续期内也不存在赎回、回售的相关情形下,第六年债券期限届满时偿还可转债本息资金来源测算如下:

项目	金额/万元
第六年可转债年利息①	1,150.00
可转债本金②	57,500.00
假设可转债持有人在转股期内均未选择转股,存续期内也不存在赎回、回售的相关情形下,第六年债券期限届满时需要支付的本息③=①+②	58,650.00
截至报告期末的有息负债规模不变④	8,250.78
第六年债券期限届满时需偿还总额⑤=④+③	66,900.78
偿还资金来源:	
截至2026年3月31日货币资金余额⑥	33,543.96
最近三年息税折旧摊销前利润均值⑦	30,801.79
本次可转债存续期内公司现有业务产生的息税折旧摊销前利润总和⑧=⑦*6	184,810.72
扣除本次可转债1-5年利息⑨	2,530.00

预计偿债资金合计⑩=⑥+⑧-⑨	215,824.68
偿债保障倍数⑩/⑤	3.23

根据上述测算，从现有业务产生的息税折旧摊销前利润的角度，公司具备足够的现金流支付债券本息。因此，公司有足够的现金流支付本次债券本息，发行人潜在的资金缺口风险较小，不存在重大偿债风险。

(二) 说明报告期内前五大客户的合作时间、是否签署长期协议、报告期内客户结构集中度较高的原因及合理性，是否对主要客户构成重大依赖，并说明与相关客户合作稳定性和可持续性；说明报告期内前五大供应商具体情况、合作时间、采购具体内容、报告期内供应商结构集中度较高的原因及合理性，是否对主要供应商构成重大依赖。

1、说明报告期内前五大客户的合作时间、是否签署长期协议、报告期内客户结构集中度较高的原因及合理性，是否对主要客户构成重大依赖，并说明与相关客户合作稳定性和可持续性

(1) 报告期内客户结构集中度较高的原因及合理性

报告期内公司前五大客户集中度分别为 66.91%、68.30%、**66.43%**和 **49.78%**，集中度较高的原因及合理性分析如下：

1) 客户集中度相对较高，符合下游客户行业特征

A、受下游主流汽车品牌占市场份额集中的影响，符合汽车行业的特点

公司产品主要应用于汽车行业，客户主要为国内汽车主机厂及汽车零部件企业。汽车行业具有高行业准入门槛、高技术壁垒、高资金壁垒等特性，使得我国汽车行业的市场集中度较高，主流汽车品牌占据了大部分市场份额。根据中国汽车工业协会数据，**2023 年-2025 年**我国汽车销量排名前十的主机厂销量合计占比分别为 85.4%、84.9%、**83.9%**，头部聚集效应明显。公司作为汽车配套零部件供应商，受行业特点影响公司客户相对集中。

B、下游汽车主机厂对汽车零部件企业的选择准入门槛高，高竞争壁垒使得客户集中度高具有行业普遍性

汽车零部件多为定制化产品，汽车主机厂需要对汽车零部件供应商进行严格、漫长的认证，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。汽车主机厂为保证供货质量和及时性，其零部件一般仅向认证后的合格

供应商采购，不会轻易更换供应商；且汽车市场需求日益多样化，下游客户对汽车零部件供应商的同步设计开发能力、生产管理、质量检测、交货效率的要求日益严格，不具备同步开发能力、技术水平较低的企业被逐步淘汰。因此，在该行业业务模式下汽车零部件制造企业客户集中度相对较高。

2026年1-3月公司前五大客户销售占比下降主要系公司于2026年1月在德国收购了主要从事境外阀类及异形零部件生产加工业务的资产，海外营业收入规模上升，客户更加多元化，使得对国内客户的销售占比下降。

## 2) 同行业上市公司客户集中度也处于较高水平

报告期内，发行人与其他汽车零部件上市公司前五大客户集中度情况如下：

公司名称	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
美力科技	-	32.46%	32.86%	33.72%
鹏翎股份	-	60.61%	66.51%	68.70%
标榜股份	-	76.26%	79.24%	80.24%
文灿股份	-	57.31%	58.07%	49.47%
泉峰汽车	-	61.22%	54.11%	59.85%
嵘泰股份	-	70.42%	83.65%	80.53%
博俊科技	-	68.44%	70.85%	71.91%
中捷精工	-	63.44%	71.32%	75.29%
雷迪克	-	42.08%	40.31%	30.93%
松原安全	-	73.63%	71.33%	65.42%
东利机械	-	89.52%	90.71%	90.62%
纽泰格	-	59.81%	65.59%	69.99%
鑫湖股份	-	81.68%	83.49%	87.29%
新朋股份	-	89.25%	82.25%	87.53%
平均值	-	66.15%	67.88%	67.96%
公司	49.78%	66.43%	68.30%	66.91%

数据来源：上市公司年度报告，其他上市公司未披露2026年1-3月数据。

如上表可见，汽车零部件上市公司的客户集中度平均值处于较高水平，公司客户集中度较高符合行业特点。

## (2) 公司对主要客户不构成重大依赖

报告期内，公司不存在向单个客户销售占比超过50%的情况，不存在对主要客户构成重大依赖的情形。报告期内，公司仅2024年度对单一客户销售占比超过30%，该客户为比亚迪。公司报告期内对比亚迪的销售占比分别为29.43%、30.09%、27.00%和15.61%，除此之外，公司报告期内对其他客户的销售占比均不存在超过30%的情形，因此公司不存在对主要客户构成重大依赖的情形。具体

分析如下：

1) 公司长期深耕汽车弹簧产品，形成了较强产品和技术竞争等优势，对主要客户不构成重大依赖，与客户之间是互利互惠的关系

公司专注于汽车弹簧产品的研发、生产和销售，经过多年的技术研发积累，公司已掌握多项生产高性能汽车弹簧的核心技术，具备独立自主的研究开发能力，能满足下游汽车主机厂及汽车零部件企业对汽车弹簧高应力、抗疲劳、轻量化的需求，截至 2026 年 3 月 31 日，公司已拥有国家发明专利 24 项、实用新型专利 181 项，并主导或参与研究制定弹簧行业国际标准 1 项，国家标准 9 项，行业标准 8 项。根据中国机械通用零部件工业协会弹簧分会出具的证明，公司是中国弹簧行业知名度较高的弹簧及相关产品的制造企业，综合实力位列国内弹簧行业排名前三位。

公司凭借在汽车弹簧领域深耕多年，在生产技术、工艺和质量稳定性、量产规模、交付能力、服务体系等方面形成了自身的优势，具备较强的市场竞争能力，行业地位相对较高，公司具备独立面向市场获取业务的能力。公司根据自身的战略和市场定位开发下游客户，依托于自身的竞争优势与客户谈判签订合作协议。主要客户与公司系共同发展互惠互利的关系。公司是在基于平等互惠双赢的商业立场与比亚迪展开合作，不存在公司对其单方面重大依赖的情形。

2) 长期稳定的合作关系下，主要客户的发展会在一定程度上带动双方合作的增长

公司与主要客户的合作均具有一定的历史基础，长期合作过程中，公司不是主要客户的唯一供应商，公司与主要客户不存在关联关系，公司是独立面向市场获取业务。公司与比亚迪 2008 年即开始合作，公司凭借优秀的产品质量、交付能力和服务，与比亚迪形成了较为稳定的合作关系，至今已合作超过 15 年，成为了长期稳定的战略合作伙伴。比亚迪作为全球知名整车制造商，在新能源汽车领域竞争优势突出，2023 年-2025 年比亚迪在国内新能源乘用车的市场占有率分别为 32.6%、34.1%和 27.2%，稳居中国新能源汽车市场龙头。受下游市场竞争格局的影响，公司对比亚迪销售占比相对较高。

3) 公司与其他客户保持持续稳定合作，并不断开拓新客户

除比亚迪外，公司还拥有吉利、长城、长安、红旗、北汽、上汽、奇瑞、江淮、理想、蔚来、小鹏、零跑、富奥东机工、南阳浙减、万都、京西智行、

瑞立集团、万安科技、法士特、采埃孚、瀚德、克诺尔、班迪克斯等稳定合作的客户。报告期内，公司又成功开发了大众、东风日产、赛力斯、京西智行、Stellantis、Renault 等国内外客户，持续开拓新客户。

(3) 与相关客户合作稳定性和可持续性

1) 公司与主要客户建立了长期合作关系，相关业务合作稳定

汽车零部件与汽车安全性能相关。汽车行业对零部件的质量、性能和安全具有很高的标准和要求，供应商在进入汽车主机厂或上一级零部件供应商的采购体系前须履行严格的资格认证程序，对供应商在产品质量、开发能力、生产能力、财务状况等方面进行考核评价，经长达 1-3 年的严格认证后，才能成为合格供应商。由于认证过程严格且周期较长，更换供应商的成本较高，因此，一旦供应商能够通过认证，为保障产品生命周期内生产和售后服务，下游客户不会轻易变更产品采购渠道，双方会建立长期、稳定的合作关系。

公司报告期内前五大客户的合作时间、签署长期协议的情况如下：

序号	客户名称	合作时间	是否签署长期协议
1	比亚迪	2008 年至今	是
2	吉利	2010 年至今	是
3	富奥东机工	2009 年至今	是
4	南阳浙减	2008 年至今	是
5	长城汽车	2016 年至今	是

公司报告期内主要客户均为上市公司或其下属子公司，具体情况如下：

序号	客户名称	相关情况
1	比亚迪	A 股上市公司 002594.SZ，根据其公开披露的年报数据，比亚迪 2023 至 2026 年 1-3 月营业收入分别为 6,023.15 亿元、7,771.42 亿元、8,039.65 亿元、1,502.25 亿元
2	吉利	港股上市公司 00175.HK，根据其公开披露的年报数据，吉利 2023 至 2026 年 1-3 月营业收入分别为 1,792.04 亿元、2,759.10 亿元、3,452.32 亿元、837.76 亿元
3	长城汽车	A 股上市公司 601633.SH，根据其公开披露的年报数据，长城汽车 2023 至 2026 年 1-3 月营业收入分别为 1,734.10 亿元、2,021.95 亿元、2,228.24 亿元、451.09 亿元
4	富奥东机工	A 股上市公司富奥股份 000030.SZ 下属子公司，根据其公开披露的年报数据，富奥东机工 2023 至 2025 年营业收入分别为 18.41 亿元、27.21 亿元、31.25 亿元

5	南阳浙减	港股上市公司首控集团 01269.HK 下属子公司，根据其公开披露的年报数据，首控集团的汽车减振器业务 2023 至 2025 年营业收入分别为 17.43 亿元、20.97 亿元、33.39 亿元
---	------	---

注：客户具体情况来源于公开资料，富奥东机工、南阳浙减未有 2026 年 1-3 月数据披露。

公司与主要客户的业务合作均具有较长的历史基础。截至本回复出具日，公司与比亚迪、吉利、富奥东机工、南阳浙减合作年限已超过 15 年，与长城的合作年限也接近 10 年，期间未曾出现业务中断的情形，公司与上述客户均签署有长期合作协议。公司与主要客户建立了长期稳定良好的合作关系。

公司主要客户作为上市公司或其下属子公司，其经营风险相对较小；报告期内，该类客户营业收入水平持续增长，处于业务扩张态势，采购需求亦随之增大；公司与主要客户均签署了长期合作协议，能够保障公司业务的持续性。

2) 公司具备材料成本优势、工艺技术及产品质量优势，产品具有市场竞争力

公司采用先进的水淬火弹簧钢丝生产工艺技术，拥有多项国家发明专利，具备加工生产弹簧钢丝的能力，形成了“核心原材料自制+零部件成品生产”的垂直一体化布局成本优势。经过多年的技术研发积累，截至 2026 年 3 月 31 日，公司已拥有国家发明专利 24 项、实用新型专利 181 项，在弹簧钢丝淬火工艺、弹簧产品设计、弹簧检验检测、空心稳定杆制造技术、二次硫化技术、感应热处理技术、表面处理技术等方面形成了较强的技术工艺优势，确保产品质量稳定，公司产品的疲劳耐久度等核心性能指标达到了行业领先水平，能较好满足国内外汽车主机厂及汽车零部件企业对高质量产品的需求。

3) 公司持续技术创新以及规模化生产成本优势等，为主要客户合作可持续性提供了保障

公司始终紧跟行业发展前沿趋势，坚持以客户需求为导向加强研发工作。公司与高质量客户稳定的合作关系，可以更好地把握下游行业的发展机会，如伴随客户的新产品研发而拓展弹性元件的新应用方向、通过围绕弹性元件应用新技术和新材料解决下游行业的生产痛点等。由此公司自主研发能力和技术创新实力不断增强，推动产品持续迭代升级，进一步夯实差异化市场竞争优势，保持了市场竞争力，赢得众多下游知名客户的广泛认可与信赖。下游客户为了保证产品的可靠性和稳定性，不会轻易改变与重要供应商的合作关系，从而进

一步增强了客户粘性。与客户建立起长期稳定的合作关系，为公司稳健发展提供了坚实支撑，也为公司与主要客户的合作奠定了坚实的基础。

综上，公司客户集中度较高属于汽车行业特点，与行业经营特点一致，同行业上市公司客户集中度也处于较高水平，具备合理性；公司与主要客户的合作关系均具有一定历史基础，保持长期稳定的合作历史和良好的合作关系，合作具有稳定性和可持续性，不存在对主要客户构成重大依赖的情形。

2、说明报告期内前五大供应商具体情况、合作时间、采购具体内容、报告期内供应商结构集中度较高的原因及合理性，是否对主要供应商构成重大依赖

(1) 报告期内前五大供应商具体情况、合作时间、采购具体内容

公司报告期内前五大供应商具体情况、合作时间、采购具体内容如下：

序号	供应商名称	具体情况	合作时间	采购具体内容
1	南京钢铁	A 股上市公司，股票代码 600282，注册资本 61.65 亿元，是行业领先的高效率、全流程钢铁联合企业，具备年产千万吨级钢铁综合生产能力，2025 年度、2026 年 1-3 月营业收入分别为 579.94 亿元、144.14 亿元。	2009 年至今	盘条、圆钢
2	中信泰富	A 股上市公司中信特钢 000708 的全资子公司。中信特钢注册资本 50.47 亿元，是全球领先的专业化特殊钢材料制造企业，具备年产约 2,000 万吨特殊钢材料的生产能力，2025 年度、2026 年 1-3 月营业收入分别为 1,073.73 亿元、264.94 亿元。	2013 年至今	盘条、圆钢
3	南京兴楚金属材料有限公司	成立于 2005 年 2 月，注册资本 2,000 万元，主要代理沙钢、湘钢钢材销售。	2015 年至今	盘条、圆钢
4	上海五牛金属材料有限公司	成立于 2004 年 3 月，注册资本 150 万元，主要代理宝钢钢材销售。	2012 年开始合作，曾因宝钢钢材价格较高中断合作。2024 年开始为分散弹簧钢材集中采购的风险，提高公司弹簧钢材品质，相应增加了对其采购	盘条
5	国网浙江省电力有限公司	为国网浙江省电力有限公司的分公司，主营供电业务，承接了原	2005 年至今	电力

	司诸暨市供电公司	国网浙江诸暨市供电有限公司（已注销）业务。		
6	安徽润康橡塑科技股份有限公司	新三板创新层挂牌公司，股票代码 872183，注册资本 4,357 万元，是专业从事汽车橡胶减震制品、家用电器橡胶制品、密封制品等相关橡胶制品的研发、生产和销售的高新技术企业， <b>2025 年度营业收入 5.83 亿元。</b>	2017 年至今	橡胶件
7	石家庄钢铁有限责任公司	成立于 1997 年 5 月，注册资本 20.07 亿元，为京津冀地区大型专业化特钢棒线材生产企业。	2021 年至今	圆钢
8	中天钢铁集团有限公司	成立于 2001 年 9 月，注册资本 8 亿元，已发展成为年营业收入近 2000 亿元，业务涵盖钢铁冶炼、钢材深加工、现代物流、生态农业、教育体育、酒店商贸等多个板块的大型钢铁联合企业。	2018 年至今	圆钢
9	江苏亚鑫精密科技股份有限公司	成立于 1999 年 7 月，注册资本 3750 万元，年产精密无缝钢管 5 万吨，高精度焊管 6 万吨，国家级专精特新“小巨人”企业。	2023 年至今	空心圆钢

注：供应商具体情况来源于公开资料，安徽润康橡塑科技股份有限公司未有 2026 年 1-3 月数据披露。

## （2）报告期内供应商结构集中度较高的原因及合理性

报告期内公司前五大供应商集中度分别为 52.48%、50.82%、**43.55%**和 **32.47%**，供应商集中度较高主要系：

公司生产的弹簧产品主要用于汽车行业，由于弹簧在汽车行驶过程中，承受高频往复压缩运动，起着缓冲和减震作用，其质量好坏，对车辆平稳性、安全性起着至关重要的作用。由于弹簧要经受拉压、冲击、疲劳和腐蚀等多种作用，工作条件恶劣，对非金属夹杂物、成分偏析、脱碳、组织和表面缺陷等内外部质量指标要求非常严格，原材料弹簧钢（包含盘条、圆钢）作为特种钢材，生产控制难度大、技术含量高，因此应用于汽车行业的弹簧钢技术性能要求较高，其生产工艺的复杂性使得可合作的供应商相对有限。

公司保持供应商的稳定性，有利于产品质量的稳定可靠。由于原材料对产品的性能起到至关重要的作用，公司对弹簧钢供应商的筛选是一个长期的过程，需要在合作开发过程中从研发试制、技术指标、性能测试、产品稳定性等多方面进行长期的磨合，满足公司产品质量对稳定可靠性的要求。

### (3) 公司对主要供应商不构成重大依赖

公司主要原材料均为市场化产品，报告期内公司不存在向单个供应商采购占比超过 50%的情况，不存在对主要供应商构成重大依赖的情形。

报告期内，公司对南京钢铁的采购占比分别为 18.80%、30.19%、23.59%和 18.54%，仅 2024 年度存在超过 30%的情形，主要系南京钢铁 2023 年 12 月实际控制人发生变更为中国中信集团有限公司，2024 年起与供应商中信泰富为同一控制下合并统计所致。公司对其余供应商的采购占比均不存在超过 30%的情形。因此，报告期内公司不存在对主要供应商构成较大依赖的情形。

2025 年公司为分散弹簧钢材集中采购的风险，增加了对其他钢材供应商的采购，南京钢铁的采购比例从 2024 年的 30.19%降低到了 2025 年的 23.59%。

综上，报告期内，公司向前五大供应商采购占比较高系公司所从事产品质量要求和供应商所处行业特点所致，具备合理性；公司不存在对主要供应商构成重大依赖的情形。

(三) 结合报告期内原材料采购价格及产品销售价格变化情况、产品定价政策、行业竞争情况、公司毛利率变化情况等，说明原材料价格波动对公司业绩的影响，公司是否具备相应的成本转嫁能力。

#### 1、报告期内原材料采购价格及产品销售价格变化情况

公司采购的主要原材料为弹簧钢，属于特种钢材，根据弹簧钢外形不同可分为盘条、圆钢等。报告期内，盘条及圆钢的采购价格变化情况如下：

单位：元/吨

采购内容	2026 年 1-3 月		2025 年度		2024 年度		2023 年
	采购价格	变化	采购价格	变化	采购价格	变化	采购价格
盘条	4,707.92	-3.31%	4,868.87	-6.46%	5,204.85	1.71%	5,117.40
圆钢	5,553.12	14.92%	4,832.08	-8.75%	5,295.39	6.21%	4,985.81

注：2026 年 1-3 月公司圆钢采购价格上涨 14.92%，主要系圆钢采购结构变化所致。圆钢分为实心圆钢和空心圆钢，受汽车零部件轻量化发展趋势影响，下游客户对公司空心稳定杆产品的需求增加，使得公司增加了对空心圆钢的采购。2026 年 1-3 月空心圆钢的采购占圆钢的比重由 2025 年度的 8.89%上升到 23.95%，而空心圆钢采购单价相对较高所致，空心圆钢 2025 年、2026 年 1-3 月的采购均价分别为 10,715.15 元/吨、10,101.84 元/吨。2025 年、2026 年 1-3 月实心圆钢采购均价分别为 4,258.09 元/吨、4,120.39 元/吨，相较空心实钢的价格低，虽然 2026 年 1-3 月空心圆钢和实心圆钢的采购价格均较 2025 年度分别下降了 5.72%和 3.23%，但因空心圆钢采购占比上升，使得圆钢采购均价整体上升。

公司主要产品包括悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类及异形弹簧等。报告期内，主要产品的销售价格变化情况如下：

单位：元/件

产品	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年
	销售价格	变动	销售价格	变动	销售价格	变动	销售价格
悬架弹簧	32.33	-3.41%	33.47	-0.29%	33.57	5.21%	31.90
稳定杆	77.99	3.82%	75.12	-4.25%	78.46	16.22%	67.51

报告期内，公司悬架弹簧、稳定杆的销售收入合计占各年度主营业务收入的比例分别为 82.45%、88.13%、86.49%和 67.07%，为公司主要产品。

报告期内悬架弹簧的销售价格变动幅度分别为 5.21%、-0.29%、-3.41%，其原材料盘条的采购价格变动幅度分别为 1.71%、-6.46%、-3.31%；稳定杆的销售变动幅度分别为 16.22%、-4.25%、3.82%，稳定杆对应的原材料圆钢的采购价格变动幅度分别为 6.21%、-8.75%、14.92%，悬架弹簧、稳定杆产品销售价格的变动趋势与原材料采购价格变动趋势保持一致。

## 2、产品定价政策

公司产品销售定价遵循市场化原则，一般根据产品成本、市场供求以及市场同类产品价格，同时考虑客户订单规模及合作关系等因素进行报价，最终价格与客户协商后确定，该定价方法符合行业惯例。

## 3、行业竞争情况

从全球范围来看，技术领先的弹簧制造企业主要集中在欧美、日本等工业发达的国家。然而发达国家又普遍面临着人工成本较高的问题，因此相关产业逐渐向新兴市场国家转移，以降低用工成本，贴近市场，增强市场竞争力。我国弹簧产业受益于全球制造业的转移，叠加新能源汽车领域的技术创新突破，国产汽车品牌快速崛起，带动了国产汽车零部件快速发展。

中高端弹簧的竞争除公司外，还包括外资汽车弹簧制造商，如蒂森克虏伯、慕贝尔等，以及部分具备较强实力的国内弹簧制造商，如上海中国弹簧制造有限公司、广州华德汽车弹簧有限公司、浙江美力科技股份有限公司等。这些企业在行业内经营时间较长，生产规模较大、技术和管理水平较高、具有稳定的客户群体和市场份额，已经形成了一定的市场地位，都已参与到汽车零部件全球化采购的竞争格局之中，并主要服务于对产品质量、工艺要求较高的国内外知名的汽车

主机厂和汽车零部件企业。

随着我国科技实力的不断提升、国家政策对研发投入的大力引导，国内弹簧制造企业的工艺精度与研发制造水平均在提升，未来行业内中高端弹簧产品的国产替代效应将愈加明显。

弹簧行业属于资金技术密集型行业，只有资金充足、大规模量产、设备先进、研发能力强的企业凭借其长期的技术研究积累和产品质量优势将握有客户资源优势，在新产品、新技术革新步伐加快的发展背景下更容易与客户建立起相互依存、共同开发的战略合作关系，才能在市场竞争中占得先机。

#### 4、公司毛利率变化情况

公司报告期内主营业务毛利率变动与原材料采购价格波动情况如下：

单位：元/吨

项目	2026年1-3月		2025年度		2024年度		2023年度
	毛利率/价格	变动	毛利率/价格	变动	毛利率/价格	变动	毛利率/价格
主营业务毛利率	27.81%	1.10%	26.71%	0.96%	25.75%	-1.53%	27.28%
主要原材料：盘条	4,707.92	-3.31%	4,868.87	-6.46%	5,204.85	1.71%	5,117.40
圆钢	5,553.12	14.92%	4,832.08	-8.75%	5,295.39	6.21%	4,985.81

注：2026年1-3月圆钢价格上涨主要系圆钢采购结构变化所致，具体参见上文采购价格变化相关注释。

由上表可知，2024年度原材料盘条、圆钢采购价格分别较上年度上涨1.71%、6.21%，同期公司主营业务毛利率较上年度下降1.53%；2025年度原材料盘条、圆钢采购价格分别较上年度下降6.46%、8.75%，同期公司主营业务毛利率较上年度提升0.96%；2026年1-3月原材料盘条采购价格下降3.31%，实心圆钢、空心圆钢采购价格分别下降3.23%、5.72%，同期公司主营业务毛利率较上年度提升1.10%。报告期内公司主营业务毛利率的变化趋势与原材料价格的波动趋势保持一致，原材料价格下降使得公司毛利率提升，原材料价格上涨使得公司毛利率减少。

#### 5、原材料波动对公司业绩的影响

假设其他条件不变，原材料价格分别以±1%、±5%、±10%、±20%变动对公司报告期各期主营业务毛利率及净利润的影响情况如下：

单位：万元

原材料价格变动幅度	2026年1-3月	2025年度

	毛利率	变动	影响净利润	毛利率	变动	影响净利润
20%	19.63%	-8.18%	-2,909.82	17.22%	-9.49%	-15,977.93
10%	23.72%	-4.09%	-1,454.91	21.97%	-4.74%	-7,988.96
5%	25.76%	-2.04%	-727.46	24.34%	-2.37%	-3,994.48
1%	27.40%	-0.41%	-145.49	26.24%	-0.47%	-798.90
保持不变	27.81%	-	-	26.71%	-	-
-1%	28.22%	0.41%	145.49	27.19%	0.47%	798.90
-5%	29.85%	2.04%	727.46	29.08%	2.37%	3,994.48
-10%	31.90%	4.09%	1,454.91	31.46%	4.74%	7,988.96
-20%	35.99%	8.18%	2,909.82	36.20%	9.49%	15,977.93
原材料价格 变动幅度	2024 年度			2023 年度		
	毛利率	变动	影响净利润	毛利率	变动	影响净利润
20%	16.11%	-9.64%	-15,129.80	17.94%	-9.34%	-9,780.98
10%	20.93%	-4.82%	-7,565.49	22.61%	-4.67%	-4,891.11
5%	23.34%	-2.41%	-3,783.33	24.95%	-2.33%	-2,446.17
1%	25.27%	-0.48%	-757.61	26.81%	-0.47%	-490.22
保持不变	25.75%	-	-	27.28%	-	-
-1%	26.23%	0.48%	755.25	27.75%	0.47%	487.75
-5%	28.16%	2.41%	3,780.98	29.61%	2.33%	2,443.70
-10%	30.57%	4.82%	7,563.13	31.95%	4.67%	4,888.64
-20%	35.39%	9.64%	15,127.44	36.61%	9.33%	9,778.51

注：影响净利润金额按照主营业务收入\*毛利率变动\*(1-15%)粗略测算

由上表可知，若其他因素均不发生变化，原材料价格每波动 1%，发行人报告期各期主营业务毛利率的变动率分别为 0.47%、0.48%、**0.47%**和 **0.41%**。

## 6、公司具备一定的成本转嫁能力

公司与主要客户采取“长期框架协议+订单”的模式进行合作，框架协议通常未约定具体产品的价格。在定价方面，公司产品定价政策主要是根据产品成本、市场供求以及市场同类产品价格，同时考虑客户订单规模及合作关系等因素进行报价，最终价格与客户协商后确定。主要原材料价格是公司进行产品报价的重要考虑因素，以便保持一定的利润率。原材料成本在每次价格谈判的时候能向下游进行传导，具备一定的成本转嫁能力。

报告期内，公司原材料主要处于下行周期，2024 年-2026 年 1-3 月，公司原材料盘条采购价格从 2024 年的 5,204.85 元/吨下降到 2026 年 1-3 月的 4,707.92 元/吨，降幅 9.55%，而公司悬架弹簧的销售价格同期降幅为 3.69%，销售价格下降幅度小于同期原材料的下降幅度。2020 年-2022 年原材料上涨周期中，公司盘条采购价格从 2020 年的 4,632.39 元/吨上涨到 2022 年的 5,607.59

元/吨,涨幅 21.05%,公司悬架弹簧的销售价格同期涨幅为 10.73%。在原材料上升周期中,公司产品销售价格随着原材料价格的上升而随之上调。总体而言,公司具备一定的成本转嫁能力。

公司作为汽车零部件供应商,其下游客户多为市场排名靠前的汽车整车厂,客户规模大且议价能力较强,公司原材料价格波动的转嫁能力会受到一定影响。但公司会通过不断开发工艺难度大、附加值高的产品,保持自身的核心竞争力,增强成本转嫁能力。

公司应对原材料价格波动风险采取的措施及其有效性:

报告期内,公司已加强对主要原材料国内行情走势的监控与分析,紧密关注并合理把握原材料价格波动节点,加强与主要原材料供应商的沟通,加深与核心供应商合作及新供应商引入。公司结合主要原材料波动幅度和波动频率采取灵活的采购策略,研判原材料价格趋势,加强库存管理,根据各供应商的报价情况灵活选择,逐步将原材料上涨的不利影响因素转移到产品报价中,减少原材料涨价对公司利润空间的负面影响。

若处于原材料价格上升趋势中,公司主营业务毛利率预计短期承压,但长期影响可控。短期压力主要因为产品销售定价调整具有滞后性,公司根据一定时期内的主要原材料涨幅情况通过报价方式与下游客户协商确定。长期来看,公司主营业务毛利率的稳定具备多重坚实的基础,公司坚持技术创新,持续加大新产品、新技术研发投入,与下游汽车主机厂客户紧密合作开发新车型产品,而新开发产品定价相对较高,能够有效对冲原材料价格波动带来的成本压力;公司通过规模化生产效应、工艺优化降本及产品结构持续优化,具备成本传导与盈利修复能力。同时,公司在悬架弹簧、稳定杆市场的占有率相对较高,品牌效应也为价格协商提供了有力支撑。

综上所述,报告期内,公司原材料采购价格与主要产品销售价格的变化趋势总体相匹配;公司主营业务毛利率波动主要受原材料价格变化影响,主要原材料价格是公司进行产品报价的重要考虑因素,公司具有一定的成本转嫁能力。

(四) 结合与主要客户约定的结算政策、信用政策等,说明报告期内应收账款及应收款项融资持续增长的原因及合理性;结合应收账款、应收款项融资账龄分布、信用政策、主要客户资信情况、期后回款等说明各期末坏账准备计

提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异。

1、结合与主要客户约定的结算政策、信用政策等，说明报告期内应收账款及应收款项融资持续增长的原因及合理性

**(1) 报告期内应收账款及应收款项融资持续增长的原因及合理性**

报告期内，公司主要客户结算政策、信用政策的情况详见本题回复“问题(一)”之“1、结合与主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式等因素量化分析公司 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正以及经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异”相关内容。

报告期各期末公司应收账款余额、应收款项融资余额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 3 月末 /2026 年 1-3 月	2025 年末 /2025 年度	2024 年末 /2024 年度	2023 年末 /2023 年度
营业收入	42,303.38	199,217.41	186,040.77	124,304.51
应收账款余额	68,913.93	86,449.73	91,174.34	53,140.00
应收款项融资余额	40,050.99	43,580.21	42,895.22	30,247.73
其中：银行承兑汇票	21,144.37	28,161.52	12,427.41	11,041.19
供应链债权凭证	18,906.62	15,418.69	30,467.81	19,206.54
应收账款余额/营业收入	40.73%	43.39%	49.01%	42.75%

注：2026 年 1-3 月应收账款余额/营业收入系年化处理后数据。

公司主要客户为国内知名汽车主机厂及汽车零部件企业，依照行业惯例，公司通常给予客户一定的信用期。2023 年-2025 年，随着公司营业收入规模不断扩大，应收账款余额相应增长，公司营业收入年复合增长率为 26.60%，应收账款余额年复合增长率为 27.55%，公司应收账款余额增速与营业收入增速具有匹配性；报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 42.75%、49.01%、43.39%、40.73%，占比相对稳定。因此，报告期内公司应收账款余额增长具有合理性。

客户主要以银行承兑汇票、供应链债权凭证等方式付款，随着公司营业收入规模增长，报告期内应收款项融资金额相应增加。公司主要客户之一比亚迪主要采用供应链债权凭证“迪链”支付货款，报告期内公司对其销售额持续增长，收到的“迪链”持续增加。而上游供应商接受“迪链”结算的比例较低，尤其是钢厂一般接受银行承兑汇票或现汇付款，“迪链”背书较少，使得期末应收款项融资金额持

续增长，具有合理性。

## (2) 迪链情况

迪链系由比亚迪股份有限公司及其成员企业通过迪链供应链信息平台签发的电子债权凭证，在比亚迪供应链体系中具备款项支付、债权转让、应收账款融资等功能。迪链属于数字化应收账款债权凭证，是客户在供应链真实交易中对供应商应收账款的无条件付款承诺，由客户在供应链金融运营平台，对应收账款的债权债务关系等关键信息以数据电文方式进行记载确认，并承诺在指定日期无条件兑付应收账款的电子债权凭证。迪链可在认可这些大型知名企业信用的供应商之间背书转让，或在向其体系内的保理公司保理融资，相较传统票据，还解决了传统票据票面不能拆分、流转不便捷的痛点，灵活性和流动性较强。

公司收到“迪链”后，可选择持有到期或进行提前保理融资，亦可在迪链平台中进行拆分、转让给上游供应商。报告期内，公司收取的迪链收付情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期收到	本期背书转让	本期回款	期末余额
	A	B	C	D	E=A+B-C-D
2023年	879.82	43,936.56	8,292.35	18,447.49	18,076.54
2024年	18,076.54	54,449.72	14,026.08	29,236.37	29,263.81
2025年	29,263.81	63,257.90	16,549.47	61,389.56	14,582.69
2026年1-3月	14,582.69	13,374.00	661.00	8,970.07	18,325.62

注：本期回款包括持有到期兑付及保理两种方式。

报告期各期末，公司收到迪链的账龄、期后回款情况如下：

单位：万元

年度	期末余额	账龄	期后回款	期后回款比例
2023年末	18,076.54	1年以内	18,076.54	100.00%
2024年末	29,263.81	1年以内	29,263.81	100.00%
2025年末	14,582.69	1年以内	8,970.07	61.51%
2026年3月末	18,325.62	1年以内	-	-

注：期后回款统计至2026年3月31日。

报告期内，公司收到的“迪链”债权凭证在应收款项融资科目核算，各期末余额分别为18,076.54万元、29,263.81万元、14,582.69万元和18,325.62万元，账龄均为1年以内；截至2026年3月31日，2023年-2024年末，迪链期后回款比例均为100%，2025年末迪链期后回款比例61.51%，回款比例较低主

要系期后回款统计至 2026 年 3 月 31 日，尚有部分迪链未到期所致。公司与比亚迪相关的应收账款及收到的迪链凭证回款情况较好，不存在逾期未回款情况，已背书未到期的迪链中未发生因逾期被其他持票人追索的情形，未来回收风险较低。

根据同行业可比公司美力科技公开信息披露，其也存在使用迪链收付款的情况，运作方式与公司相同。具体金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末 /2025 年 1-6 月	2024 年末/ 2024 年度	2023 年末/ 2023 年度
期末余额	6,730.85	4,312.43	5,284.99
背书及收款金额	2,372.68	5,964.19	500.29

注：美力科技未披露 2025 年末/2025 年度、2026 年 3 月末/2026 年 1-3 月相关数据。

根据美力科技的公告，其收取的迪链均能够正常兑付，不存在逾期未兑付的情况，不存在票据逾期被银行或其他持票人追索的情形。

综上，报告期内，公司与比亚迪相关的应收账款及收取的迪链凭证回款情况较好，不存在逾期未回款情况，未来回收风险较低，因此使用迪链收付款对公司经营活动现金流不存在不利影响。

2、结合应收账款、应收款项融资账龄分布、信用政策、主要客户资信情况、期后回款等说明各期末坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异。

(1) 报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2026. 3. 31		2025. 12. 31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面 余额	占比	账面 余额	占比	账面 余额	占比	账面 余额	占比
1 年以内	66,383.39	96.33%	84,685.58	97.96%	90,504.33	99.27%	52,605.04	98.99%
1-2 年	1,509.38	2.19%	897.76	1.04%	241.98	0.27%	333.41	0.63%
2-3 年	229.18	0.33%	150.88	0.17%	227.37	0.25%	33.89	0.06%
3 年以上	791.98	1.15%	715.52	0.83%	200.65	0.22%	167.66	0.32%
合计	68,913.93	100.00%	86,449.73	100.00%	91,174.34	100.00%	53,140.00	100.00%

注：2025 年末，因公司新收购的无锡泽根纳入合并范围，因此 3 年以上应收账款金额增加。

2023 年末、2024 年末、2025 年末及 2026 年 3 月末，公司账龄 1 年以内的应收账款占比分别为 98.99%、99.27%、97.96%和 96.33%，应收账款质量相对较

高。

(2) 报告期各期末，公司应收款项融资账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2026. 3. 31		2025. 12. 31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	40,050.99	100.00%	43,580.21	100.00%	42,895.22	100.00%	30,247.73	100.00%
1-2年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
2-3年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
3年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
合计	40,050.99	100.00%	43,580.21	100.00%	42,895.22	100.00%	30,247.73	100.00%

2023年末、2024年末、2025年末及2026年3月末，公司应收款项融资余额账龄均为一年以内，应收款项融资质量相对较高。

(3) 公司主要信用政策

报告期内，公司主要客户信用期保持相对稳定，具体情况参见本题回复“问题（一）”相关内容。

(4) 主要客户资信情况

报告期各期，公司主要客户资信情况如下：

客户名称	实际控制人	注册资本	合作历史	经营业绩情况	资信情况	是否正常经营
比亚迪	王传福	29.11 亿元人民币	2008 年至今	根据比亚迪股份有限公司（002594.SZ）公开披露的年报数据，比亚迪 <b>2023至2026年1-3月</b> 营业收入分别为6,023.15亿元、7,771.42亿元、 <b>8,039.65亿元、1,502.25亿元</b>	长期合作客户，全球新能源汽车龙头企业，销量规模领先，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好	是
吉利	李书福	10.3 亿元人民币	2010 年至今	根据吉利汽车控股有限公司（00175.HK）公开披露的年报数据，吉利 <b>2023至2026年1-3月</b> 营业收入分别为1,792.04亿元、2,759.10亿元、 <b>3,452.32亿元、837.76亿元</b>	长期合作客户，国内头部车企，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好	是

长城汽车	魏建军	92.36 亿元人民币	2016年 至今	根据长城汽车股份有限公司(601633.SH)公开披露的年报数据,长城汽车 <b>2023至2026年1-3月</b> 营业收入分别为1,734.10亿元、2,021.95亿元、 <b>2,228.24亿元、451.09亿元</b>	长期合作客户,财务稳健,盈利能力与经营性现金流强,获国内最高信用评级AAA/稳定,报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形,资信良好	是
富奥东机工	吉林省人民政府国有资产监督管理委员会	1,591.2 974万 美元	2009年 至今	根据富奥汽车零部件股份有限公司(000030.SZ)公开披露的年报数据,富奥东机工 <b>2023至2025年</b> 营业收入分别为18.41亿元、27.21亿元、 <b>31.25亿元</b>	长期合作客户,中外合资企业,是背景雄厚、资质健全、产能和技术实力均居行业前列的稳定型合作伙伴,报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形,资信良好	是
南阳浙减	赵志军	3.2亿 港元	2008年 至今	南阳浙减为中国首控集团有限公司(01269.HK)的下属公司,根据其公开披露的年报数据,中国首控集团有限公司旗下汽车减振器业务 <b>2023至2025年</b> 营业收入分别为17.43亿元、20.97亿元、 <b>33.39亿元</b>	长期合作客户,汽车减振器重要制造商,报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形,资信良好	是

注:数据情况来源于公开资料,富奥东机工、南阳浙减未有2026年1-3月数据披露。

由上表可知,公司主要客户与公司具有长期合作历史,且均为国内知名汽车主机厂及汽车零部件制造商。经查询公开信息上述主要客户经营情况良好,客户资信情况良好。

#### (5) 期后回款情况

截至2026年3月末,公司应收账款期后回款情况如下:

单位:万元

日期	应收账款账面余额	回款金额	回款比例
2026.3.31	68,913.93	-	-
2025.12.31	86,449.73	59,054.15	68.31%
2024.12.31	91,174.34	89,312.27	97.96%
2023.12.31	53,140.00	52,320.11	98.46%

注:期后回款统计至2026年3月31日。

截至2026年3月末,公司2023年末、2024年末和2025年末应收账款期后

回款比例分别为 98.46%、97.96%和 68.31%，公司应收账款回款情况较好。2025 年末应收账款期后回款比例相对较低主要系回款统计至 2026 年 3 月 31 日。

(6) 应收账款坏账准备与同行业对比情况

A、计提比例与同行业对比情况

账龄	公司	美力科技
1 年以内	5%	5%
1-2 年	20%	10%
2-3 年	50%	15%
3-4 年	100%	30%
4-5 年	100%	50%
5 年以上	100%	100%

由上表可知，公司整体应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比上市公司，更具谨慎性。

B、计提金额与同行业对比情况

单位：万元

公司	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
一、应收账款账面余额	68,913.93	86,449.73	91,174.34	53,140.00
(1) 按单项计提坏账准备的应收账款	847.88	847.88	830.11	363.02
(2) 按组合计提坏账准备的应收账款	68,066.06	85,601.85	90,344.23	52,776.98
二、应收账款坏账准备总额	4,818.35	5,589.15	5,289.76	3,033.82
(1) 单项计提坏账准备	847.88	847.88	706.02	363.02
(2) 组合计提坏账准备	3,970.47	4,741.27	4,583.74	2,670.81
三、组合计提比例	5.83%	5.54%	5.07%	5.06%
四、综合计提比例	6.99%	6.47%	5.80%	5.71%

单位：万元

美力科技	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
一、应收账款账面余额	未披露	63,777.65	63,094.47	55,063.10
(1) 按单项计提坏账准备的应收账款	未披露	1,917.58	2,059.46	1,722.27
(2) 按组合计提坏账准备的应收账款	未披露	61,860.07	61,035.01	53,340.83
二、应收账款坏账准备总额	未披露	5,143.25	5,270.23	4,547.41
(1) 单项计提坏账准备	未披露	1,917.58	2,034.17	1,722.27
(2) 组合计提坏账准备	未披露	3,225.67	3,236.06	2,825.14
三、组合计提比例	未披露	5.21%	5.30%	5.30%
四、综合计提比例	-	8.06%	8.35%	8.26%

报告期内，公司应收账款坏账准备综合计提比例分别为 5.71%、5.80%、6.47%、6.99%，低于同行业可比上市公司美力科技，主要系美力科技单项计提坏账准备较多。报告期内，公司按组合计提坏账准备比例分别 5.06%、5.07%、5.54%、5.83%，与美力科技的 5.30%、5.30%和 5.21%相近，不存在重大差异。另外，截至 2026 年 3 月底，2023 年末、2024 年末公司应收账款期后回款比例分别为 98.46%、97.96%，2025 年末应收账款在 2026 年 3 月末的期后回款比例为 68.31%，公司报告期内应收账款期后回款比例相对较高，因此，应收账款回收与坏账计提相关因素不会对公司日常经营现金流构成重大不利影响。

综上所述，公司应收账款账龄主要在 1 年以内，期后回款情况良好。公司已基于应收账款的可收回性评估制定了合理的坏账准备政策，坏账准备计提充分、审慎。应收账款回收与坏账计提相关因素不会对公司日常经营现金流构成重大不利影响。

（五）结合存货结构、库龄、期后结转情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异；结合销售模式、收入确认依据等，说明发出商品余额较大的合理性，是否符合行业惯例。

1、结合存货结构、库龄、期后结转情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在差异

#### （1）存货结构

报告期内，公司各期期末存货结构如下：

单位：万元

项目	2026. 3. 31		2025. 12. 31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	3,416.52	10.12%	3,452.35	12.02%	4,190.26	15.24%	3,441.76	16.63%
在途物资	-	-	-	-	421.38	1.53%	323.79	1.56%
周转材料	105.03	0.31%	133.59	0.47%	99.61	0.36%	155.64	0.75%
委托加工物资	1,505.36	4.46%	1,572.40	5.48%	2,237.79	8.14%	902.15	4.36%
在产品	3,048.85	9.03%	1,963.25	6.84%	2,478.72	9.02%	1,361.45	6.58%
库存商品	9,209.51	27.29%	9,624.40	33.52%	6,479.77	23.57%	6,293.29	30.42%
发出商品	16,027.66	47.49%	11,618.33	40.47%	11,144.82	40.54%	7,904.12	38.20%
合同履约成本	439.43	1.30%	346.79	1.21%	437.26	1.59%	308.63	1.49%
合计	33,752.37	100.00%	28,711.10	100.00%	27,489.62	100.00%	20,690.82	100.00%

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 20,690.82 万元、27,489.62 万元、

28,711.10万元和33,752.37万元。公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成。报告期内，公司业务规模持续扩大，原材料备货增加，库存商品和发出商品余额总体呈上升趋势，与公司营业收入增长趋势一致。

## (2) 存货库龄

报告期内，公司各期存货库龄如下：

单位：万元

项目	2026.3.31		2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	29,845.08	88.42%	25,620.62	89.24%	24,669.49	89.74%	18,183.59	87.88%
1年以上	3,907.29	11.58%	3,090.48	10.76%	2,820.13	10.26%	2,507.23	12.12%
合计	33,752.37	100.00%	28,711.10	100.00%	27,489.62	100.00%	20,690.82	100.00%

报告期内，公司存货库龄主要集中在一年以内，各期末一年以内库龄存货占比分别为87.88%、89.74%、**89.24%**和**88.42%**，存货库龄较短，周转情况较好，不存在大量残次冷备品情况。

## (3) 存货期后结转

报告期内，公司各期存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2026.3.31	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
存货账面余额	33,752.37	28,711.10	27,489.62	20,690.82
期后结转金额	-	19,792.12	24,865.22	18,842.15
期后结转率	-	68.94%	90.45%	91.07%

注：各期末期后结转计算截止日期为2026年3月31日。

2023-2024年，公司各期存货期后结转率为91.07%、90.45%，公司存货整体期后结转率较高，结转情况良好；2025年末的存货期后结转率为68.94%，结转率偏低主要系期后结转仅统计至2026年3月末所致。公司存货不存在大量积压或滞销的情形。

## (4) 存货跌价准备计提政策及存货跌价准备计提的充分性

公司在资产负债表日对存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用

和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 1,425.37 万元、2,157.97 万元、2,560.77 万元和 3,070.62 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2026. 3. 31	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
存货账面余额	33,752.37	28,711.10	27,489.62	20,690.82
存货跌价准备	3,070.62	2,560.77	2,157.97	1,425.37
存货账面价值	30,681.75	26,150.33	25,331.65	19,265.45
存货跌价准备计提比例	9.10%	8.92%	7.85%	6.89%

报告期各期末公司存货跌价准备计提比例分别为 6.89%、7.85%、8.92%和 9.10%，相对稳定；存货跌价准备计提比例持续增加主要系受下游整车市场竞争加剧，汽车主机厂车型迭代更新加速的影响，公司对应备货的专用零部件库龄超过 1 年以上的存货增加以及 2025 年新收购控股子公司无锡泽根的跌价率较高所致。

公司与同行业存货跌价准备计提占存货比例如下：

公司名称	2026 年 3 月末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
美力科技	未披露	7.26%	7.47%	4.36%
公司	9.10%	8.92%	7.85%	6.89%

从上表可看出，总体而言，公司报告期内的公司跌价准备比例高于同行业水平。公司存货跌价计提比例与可比公司相比不存在重大差异，公司存货跌价计提充分。

综上，公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》制定了存货跌价准备的计提政策。报告期内，公司按照存货跌价准备的计提原则对可变现净值低于账面价值的存货计提了跌价准备，存货跌价准备计提较为充分。

报告期各期末，公司存货以 1 年以内库龄为主，整体存货库龄结构相对稳定。公司存货期后结转情况良好，存货跌价准备计提情况与同行业相比不存在较大差异，公司根据企业会计准则的相关要求对可变现净值低于存货账面价值的相关存货计提了跌价准备，因此，报告期各期末公司存货跌价准备计提充分、合理。

2、结合销售模式、收入确认依据等，说明发出商品余额较大的合理性，是否符合行业惯例。

### (1) 销售模式

公司销售主要采用直销模式。公司与主要客户均建立了长期的业务合作关系，采用“框架协议+即时订单”的合作方式。公司产品销售定价遵循市场化原则，一般根据产品成本、市场供求以及市场同类产品价格，同时考虑客户订单规模及合作关系等因素进行报价，最终价格与客户协商后确定，该定价方法符合行业惯例。

### (2) 收入确认依据

内销汽车主机厂客户及部分零部件客户收入确认：根据合同约定及行业惯例，公司产品在客户上线领用后，产品的控制权完成了转移。因此，公司将产品在客户上线领用的时点作为产品控制权转移时点，以此作为公司收入确认时点。

内销其他客户收入确认：根据销售合同约定，按照客户要求发货，经客户验收确认作为产品控制权转移时点，以此作为公司收入确认时点。

外销出口收入确认：对以 FOB、CIF 方式进行交易的客户，公司以货物在装运港越过船舷作为产品控制权转移时点，以此作为公司收入确认时点。对以 Ex-work 方式进行交易的客户，公司以货物在工厂交给客户作为产品控制权转移时点，以此作为公司收入确认时点。

### (3) 发出商品的形成

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 7,904.12 万元、11,144.82 万元、11,618.33 万元和 16,027.66 万元，占各期末存货余额比重分别为 38.20%、40.54%、40.47%和 47.49%，发出商品余额较大且占存货余额比重较高主要系：

#### 1) 汽车行业“零库存”的管理模式使得公司发出商品账面余额较大

报告期内，公司发出商品主要系发货至客户指定仓库的存货。公司主要客户为国内知名的汽车主机厂和配套零部件供应商，根据汽车行业惯例，客户通常采取“零库存”管理模式，为了满足客户生产需求的及时性，公司根据客户合同或订单进行生产，提前将产品发送至客户指定的地点或第三方仓库，以便客户根据其自身生产计划及时领用。客户在使用货物后根据实际领用情况与公司结算；公司按照客户领用数量、金额进行收入确认，未领用的数量形成发出商品库存。该模式下对于供应商来说，能够根据获取的客户实时消耗数据和相关仓库存情况进行及时补货，快速响应客户的需求；对于客户来说，可以有效地降低其库存量并减少资金的消耗。交易双方都可以最大可能地减少由于独立预测而带来的不确定性导致的资金、商品周转和货物配送时间成本的浪费，可有效

降低供应链的总成本，这是汽车行业大中型企业在生产过程中通常采用的模式。因此汽车行业“零库存”的管理模式使得公司发出商品账面余额较大，符合行业特点。

## 2) 报告期内公司业务规模快速增长使得公司发出商品账面余额增长

报告期内，公司主要以内销为主，随着国内汽车产业快速发展，国产替代加速，公司客户订单需求快速增长，公司营业收入规模不断扩大，从2023年的124,304.51万元增长至2025年的199,217.41万元，年复合增长率达26.60%。基于客户“零库存”的管理模式，存货从公司发出到客户上线领用通常需要1-2个月的时间，随着业务规模扩大，发出商品账面余额相应增加，2023年末-2025年末发出商品账面余额年复合增长率为21.24%，与公司营业收入规模增长相匹配；另外根据客户备货政策要求，公司预留部分产品作为质保备货库存，叠加使得发出商品余额较大，占存货余额比重较高，具备合理性。

综上所述，公司发出商品余额较大系公司与主要客户通常采用“零库存”的管理模式及报告期内公司业务规模快速增长所致，与公司的销售模式、收入确认依据相匹配，符合行业惯例，具备合理性。

## 3、存货对公司日常现金流的影响

公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，2023-2025年存货周转率分别为5.39次、6.20次、5.68次，高于同行业可比公司美力科技同期的4.13次、4.46次、4.77次。公司报告期内存货周转速度相对较快，存货跌价准备计提比例相对稳定，不存在因大量积压或滞销导致占用资金的情形。公司发出商品金额相对较大且占比较高，是汽车零部件行业的惯例，公司与主要客户结算周期稳定，客户回款情况良好，虽然会短期占用资金，短期占用的资金到期可足额收回，不会对公司日常经营性现金流周转构成重大不利影响。另外，截至2026年3月底，2023年末、2024年末存货的结转比例分别为91.07%、90.45%，2025年末存货在2026年3月末结转比例为68.94%，公司报告期内存货期后结转比例相对较高，不存在大规模货物贬值、无法回款导致未来现金流入大幅缩水的情形，不会对公司现金流回收构成重大不利影响。

(六) 说明公司新增对杭州炬坤机器人有限公司的股权投资未认定为财务性投资的原因及合理性，是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》的相关要求，自本次发行董事会决议日前六个月

至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况。

1、说明公司新增对杭州炬坤机器人有限公司的股权投资未认定为财务性投资的原因及合理性，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求

#### **(1) 财务性投资及类金融业务的认定依据**

##### **1) 财务性投资的认定依据**

证监会 2023 年 2 月发布的《证券期货法律适用意见第 18 号》对财务性投资界定如下：

①财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

②围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

③上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

④基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

⑤金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

⑥本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

##### **2) 类金融业务的认定依据**

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第 7 号》规定，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款相关业务。

与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。

**(2) 公司新增对杭州炬坤机器人有限公司的股权投资不属于财务性投资**

截至本回复出具日，杭州炬坤机器人有限公司（以下简称“杭州炬坤”）的基本情况如下：

公司名称	杭州炬坤机器人有限公司
成立日期	2025年6月24日
法定代表人	董会旭
注册资本	136.36万元
注册地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟北路76号D11幢608-58室
主营业务	机器人五指灵巧手的研究和开发
股权结构	杭州炬坤控股有限公司 27.13%； 杭州炬坤科技管理合伙企业（有限合伙） 20.02%； 杭州炬坤合创企业管理合伙企业（有限合伙） 15.40%； 富海精选二号创业投资（杭州）合伙企业（有限合伙） 10.00%； 杭州友创思睿创业投资合伙企业（有限合伙） 10.00%； 杭州炬坤咨询管理合伙企业（有限合伙） 7.33%； 华纬科技股份有限公司 3.33%； 周佳栋 2.20%； 杭州科发临卓天使创业投资合伙企业（有限合伙） 2.00%； 苏州英诺科技创业投资合伙企业（有限合伙） 1.33%； 董会旭 1.25%

杭州炬坤主要从事机器人五指灵巧手的研究和开发，是由国家级高层次青年人才、浙江大学机械工程学院新百人计划研究员、博士生导师董会旭博士团队创始；杭州炬坤已开发成功2款机器人五指灵巧手、2款工业机器人手，将于2026年底进行小批量销售。

公司的主营业务是中高端弹性元件的研发、生产和销售，公司弹簧产品应用领域已涉及机器人领域，包括工业机器人、人形机器人弹簧零部件，多运用于运动关节及电机系统，机器人领域是公司未来重要发展方向之一。

2025年9月，公司出资持有杭州炬坤3.70%的股权（2025年12月杭州炬坤引入新股东后持股比例变更为3.33%）。此次公司参股杭州炬坤，是基于双方在机器人领域的产业协同，双方能利用各自优势在机器人领域形成业务突破。华纬科技小弹簧产品可供应杭州炬坤，在其量产后能形成上下游关系；华纬科技也是杭州炬坤的潜在客户，其机器人产品可用于公司生产工序。

公司与杭州炬坤于 2025 年 10 月签署了《战略合作协议》，联合开发灵巧手等机器人相关产品，杭州炬坤提供产品设计、工艺方案，公司进行产品试制与批量生产。公司通过与杭州炬坤的合作，能持续积累人形机器人领域弹簧零部件的开发设计经验，为机器人领域的业务拓展储备相应技术。公司可依托杭州炬坤在人形机器人终端的资源与场景，加速技术成果的产品化落地与市场验证，为后续拓展人形机器人零部件市场、承接批量订单奠定坚实的技术与产业基础。

公司上述投资属于围绕产业链上下游以获取技术或者渠道为目的的产业投资范畴，是公司推进机器人领域业务发展的重要布局，符合公司主营业务及战略发展方向，因此不属于财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》及《监管规则适用指引—发行类第 7 号》的相关要求。

## 2、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况

2025 年 4 月 21 日，公司召开董事会审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券相关议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务情形，具体如下：

### （1）类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务进行投资的情形。

### （2）非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情形。

### （3）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形。

### （4）投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

### （5）拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拆借资金的情形。

### （6）委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在委托贷款的情形。

(7) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

(8) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

(七) 结合公司在手资金、资产负债结构、经营资金需求、未来重大资本支出、长短期借款及偿还安排、其他支出等说明发行人进行本次融资的必要性及规模合理性。

### 1、本次融资的背景

(1) 从公司业务特点来看，公司上游为国内大型钢铁制造企业，采购结算主要采用预付款模式；公司下游为国内知名汽车主机厂及国内外汽车零部件企业，存在一定期限的信用期，导致公司资金收支存在节奏不一致的情况，需要公司具有较高的安全资金储备。

(2) 从公司的发展阶段来看，目前公司正处在快速发展阶段和关键时期。得益于国产汽车尤其是新能源汽车的快速发展，公司收入规模快速增长，**2023年至2025年**公司收入复合增长率达到了**26.60%**；随之公司人员规模、研发投入规模等也相应快速增长，对资金的需求也有了较大的增长。未来几年是公司把握汽车零部件国产化替代、智能化升级、参与全球市场竞争的关键机遇期，而汽车零部件行业又属于资金密集型行业，公司需要进一步引入长期资金完善业务布局、降低大客户集中的风险，持续拓展新客户以应对行业市场激烈的竞争，并做好各项资源支持工作。

### 2、本次资金缺口测算过程

综合考虑公司在手资金、资产负债结构、经营资金需求、未来重大资本支出、长短期借款及偿还安排、其他支出等，截至**2025年12月31日**，公司的整体资金需求为**118,808.30万元**，具体测算过程如下：

项目	公式	金额（万元）
2025年末货币资金余额	①	36,730.30

其中：因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额	②	6,398.80
其中：前次募集资金余额	③	2,396.16
2025年末交易性金融资产余额	④	18,581.13
其中：前次募集资金现金管理余额	⑤	8,200.00
可自由支配的资金	⑥=①-②-③+④-⑤	38,316.47
未来三年预计自身经营现金流积累	⑦	27,723.52
最低现金保有量需求	⑧	54,815.29
未来三年新增最低现金保有量	⑨	18,143.86
未来三年预计现金分红支出	⑩	20,031.55
已审议的投资项目资金需求	⑪	91,375.02
未来三年预计偿还有息负债利息支出	⑫	482.57
未来资金需求合计	⑬=⑧+⑨+⑩+⑪+⑫	184,848.29
总体资金缺口	⑭=⑬-⑥-⑦	118,808.30

#### (1) 可自由支配资金

截至2025年末，公司货币资金余额为36,730.30万元，交易性金融资产为18,581.13万元。货币资金余额中，因抵押、质押或冻结等对使用有限制的货币资金余额为6,398.80万元，前次募集资金余额为2,396.16万元；交易性金融资产余额中，前次募集资金现金管理余额为8,200.00万元。因此，公司可自由支配货币资金余额为38,316.47万元。

#### (2) 未来三年预计自身经营现金流积累

公司未来三年预计经营活动产生的现金流量净额，按照未来三年预计营业收入\*2023年-2025年经营活动产生的现金流量净额占营业收入比例进行测算。

2023年至2025年，公司营业收入分别为124,304.51万元、186,040.77万元和199,217.41万元，收入复合增长率为26.60%。从谨慎性角度考虑，按公司2026年-2028年的年均营业收入增长率为10%进行测算（相关假设仅用于本次资金缺口测算，不构成公司的盈利预测，不代表对公司未来业绩任何形式的保证，下同）。

公司2023年-2025年经营活动现金流量净额占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度	合计
----	--------	--------	--------	----

经营活动现金流量净额	34,962.65	-19,836.67	4,349.94	19,475.92
营业收入	199,217.41	186,040.77	124,304.51	509,562.69
经营活动产生现金流量净额/营业收入				3.82%

公司 2023 年-2025 年各年经营活动产生的现金流量净额波动性较大，故为了进行测算，采用区间合计数作为测算的基础，公司 2023 年-2025 年累计经营活动现金流净额占累计营业收入比例为 3.82%。

公司未来三年预计经营活动产生现金流量净额预测如下：

单位：万元

项目	2026 年预计	2027 年预计	2028 年预计	合计
预测营业收入	219,139.15	241,053.07	265,158.37	725,350.59
未来三年经营活动产生现金流量净额合计				27,723.52

### (3) 最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数主要受现金周转期影响，而现金周转期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。根据公司 2025 年度财务数据，充分考虑公司日常经营非付现成本、费用等，并考虑现金周转效率等因素，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的货币资金金额为 54,815.29 万元，具体测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025 年度营业成本	①	1,461,77.00
2025 年度期间费用总额	②	23,695.73
2025 年度非付现成本费用总额	③	6,812.39
2025 年度付现成本总量	④=①+②-③	163,060.34
存货周转期（天）	⑤	64.27
经营性应收项目周转期（天）	⑥	249.23
经营性应付项目周转期（天）	⑦	190.80
现金周转期（天）	⑧=⑤+⑥-⑦	122.70
货币资金周转次数（现金周转率）（次）	⑨=365/⑧	2.97
最低现金保有量	⑩=④/⑨	54,815.29

注：1、期间费用总额包括管理费用、研发费用、销售费用、财务费用；

2、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

3、存货周转期=365\*平均存货账面价值/营业成本；

4、经营性应收项目周转期=365\*（平均应收账款账面价值+平均应收票据账面价值+平均应收款项融资账面价值+平均合同资产账面价值）/营业收入；

5、经营性应付项目周转期=365\*（平均应付账款账面价值+平均应付票据账面价值+平均预付账款账面价值+平均合同负债账面价值）/营业成本。

#### （4）未来三年新增最低现金保有量

由于最低现金保有量与公司经营规模相关，假设最低现金保有量的增速与营业收入增速一致。2023年至2025年，公司营业收入复合增长率为26.60%。从谨慎性角度考虑，按公司2026年-2028年的年均营业收入增长率为10%进行测算。基于以上假设，公司未来三年新增最低现金保有量需求为18,143.86万元，具体测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
2025年度最低现金保有量	①	54,815.29
未来三年营业收入假设增长率	②	10%
未来三年年度最低现金保有量	③=①*（100%+②） <sup>3</sup>	72,959.15
未来三年新增最低现金保有量	④=③-①	18,143.86

#### （5）未来三年预计现金分红

2023年-2025年，公司现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度	合计
合并报表中归属于母公司所有者的净利润	27,508.31	22,641.70	16,407.18	66,557.19
现金分红金额（含税）	2,708.54	5,490.29	7,346.16	15,544.99
现金分红占归属于上市公司股东的净利润的比例	9.85%	24.25%	44.77%	23.36%

公司现金分红总额占2023年-2025年合并报表中归属于母公司所有者的净利润总额的比例为23.36%，假设公司未来三年的现金分红率为归母净利润的20%。

假设2026年-2028年，公司归属于母公司所有者的净利润增长率与营业收入增长率保持一致为10%，经测算，公司未来三年预计归属于母公司所有者的净利润累计为100,157.76万元。公司未来三年现金分红比例按照归母净利润的20.00%测算，未来三年预计现金分红金额为20,031.55万元。

#### （6）已审议的投资项目资金需求

截至2025年末，公司已审议的投资项目资金需求情况如下：

单位：万元

序号	项目	是否为本次募投项目	项目投资总额
1	南京原材料生产基地建设项目	是	32,620.00
2	华纬科技重庆生产基地建设项目	是	26,500.00

3	华纬科技自动化立体仓库技改项目	是	2,155.79
4	墨西哥生产基地建设项目	否	14,040.00
5	摩洛哥生产基地	否	16,059.23
合计			91,375.02

注：墨西哥生产基地建设项目投资总额按公司所占 65% 股权比例计算；摩洛哥生产基地投资 1,950 万欧元，按照 2025 年 12 月 31 日银行间外汇市场人民币汇率中间价 1 欧元对人民币 8.2355 元计算。

### (7) 未来三年预计偿还有息负债利息支出

截至 2025 年末，公司短期借款余额为 11,139.32 万元，不存在长期借款；2023 年至 2025 年，公司利息费用支出金额分别为 424.74 万元、308.88 万元和 160.86 万元。假设公司未来三年有息负债利息支出维持 2025 年度水平，则未来三年预计有息负债利息支出合计 482.57 万元。

综上所述，结合公司现有货币资金用途、现金周转情况、预测期自身经营现金流积累、预测期预计现金分红及有息负债利息支出、已审议投资项目等，预计未来三年资金缺口合计 118,808.30 万元，超过本次募集资金总额 57,500.00 万元，公司难以全部通过自有资金进行本次募投项目建设，迫切需要通过本次融资，实现公司未来发展的战略规划，进一步提升公司持续盈利能力和综合竞争力。因此，公司本次募投项目融资规模具有必要性及规模合理性。

## 二、发行人补充披露风险

(一) 问题（一）关于经营活动现金流量净额波动相关风险，发行人于募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”中补充披露如下：

### “6、经营活动现金流量净额波动的风险

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 4,349.94 万元、-19,836.67 万元、34,962.65 万元和 12,933.84 万元。近年来，随着公司业务规模不断扩大，原材料采购、订单备货等需先垫付部分资金，而下游客户有使用供应链债权凭证或者承兑汇票结算的习惯，销售回款与采购付款存在时间差异，使得经营活动产生的现金流量净额存在波动。如未来主要客户回款不及预期、或者下游市场需求下降或其他不利因素发生，经营活动现金流量净额为负的情况仍可能出现，从而对其经营资金的正常周转产生一定影响，对发行人抵御风险能力产生一定不利影响。”

(二) 问题(一)关于可转债兑付相关风险,发行人已于募集说明书“第三节 风险因素”之“四、与本次可转换公司债券发行相关的风险”中披露了相关风险:

“(二) 本次可转债的本息兑付风险

在本次可转债的存续期内,公司需按可转债的发行条款就可转债未转股的部分每年偿付利息及到期兑付本金。除此之外,在可转债触发回售条件时,公司还需承兑投资者可能提出的回售要求。受国家政策、法规、行业和市场等多种不可控因素的影响,如公司的经营活动未达到预期回报,将可能使公司无法从预期还款来源获得足够资金,进而影响公司对可转债本息按时足额兑付,以及对投资者回售要求的承兑能力。”

(三) 问题(二)关于客户集中度较高相关风险,发行人于募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“(一) 经营风险”中补充披露如下:

“8、客户集中度较高的风险

发行人下游客户主要是国内汽车主机厂及国内外汽车零部件企业,受下游汽车行业市场集中度较高的影响,报告期内,公司对前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 66.91%、68.30%、66.43%和 49.78%,客户集中度相对较高。如果公司主要客户经营情况发生重大不利变动,或公司在未来无法满足客户需求,或失去供应商资格,将对公司未来业绩带来不利影响。”

(四) 问题(二)关于供应商集中度较高相关风险,发行人于募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“(一) 经营风险”中补充披露如下:

“9、主要原材料供应商集中的风险

公司主要原材料为弹簧钢材,其品质直接影响到弹簧产品的强度、刚度和弹性等关键性能,决定了产品的质量水平。报告期内,公司向前五名供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 52.48%、50.82%、43.55%和 32.47%,供应商集中度相对较高。如果未来公司主要供应商经营状况或者与公司的合作关系发生重大变化,导致其不能按时、保质、保量地供货,公司将需要调整并重新选择供应商,则会在短期内对公司的正常生产经营造成不利影响。”

(五) 问题(三)关于毛利率波动的风险,发行人于募集说明书“第三节 风

险因素”之“二、与发行人相关风险”之“（一）经营风险”中披露了相关风险：

#### “2、毛利率波动风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 27.28%、25.75%、**26.71%和 27.81%**。如果未来公司不能持续取得较多新车型订单，不能通过提升同步研发能力配套新车型、提高产品技术含量和附加值，新的生产线投产后不能很快形成一定销售规模或者原材料价格发生重大不利变化，则公司主营业务毛利率将存在下降的风险。”

（六）问题（四）关于应收账款持续增长的风险，发行人于募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”中披露了相关风险：

#### “3、应收账款发生坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 50,106.18 万元、85,884.58 万元、80,860.58 万元和 64,095.59 万元，占同期流动资产的比例分别为 27.34%、40.74%、36.48%和 31.99%。随着业务规模持续扩张，公司应收账款余额可能进一步上升，将对公司资金周转与现金流状况形成一定压力。若未来公司回款管理效果不佳、主要客户经营状况发生不利变化，应收账款发生坏账的风险将相应增加，可能对公司财务状况与经营成果造成负面影响。”

### 三、中介机构核查

#### （一）核查程序

保荐机构、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人主要客户、供应商合同，访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人主要客户的销售结算政策、主要供应商的采购结算模式，了解发行人经营性现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因；取得发行人现金流量表、现金流量表补充资料，并结合报表项目对报告期各期发行人经营性活动现金流量与净利润差异进行逐项分析；查阅同行业可比公司公开披露资料，将发行人营业收入、净利润波动情况、应收账款增长情况、经营性现金流量净额与净利润匹配情况等与同行业公司进行比较分析。

2、获取发行人本次发行后相关资产负债结构变化表，分析本次发行对公司资产负债结构的影响及合理性；获取同行业可比上市公司报告期的资产负债相关

数据，并与发行人进行对比分析；查询同类评级结果的 A 股上市公司可转债的存续期各年利率情况，并结合本次可转债募集资金金额、公司货币资金情况、公司报告期内利润情况等进行测算，分析公司对本次可转债本息的偿付能力。

3、访谈发行人的主要客户、供应商，查阅发行人与主要客户、供应商签署的协议，获取发行人与主要客户、供应商合作情况的说明并访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人与主要客户、供应商的合作历史、签署协议、销售及采购等情况，了解合作是否具有稳定性和业务持续性；通过公开资料查询，了解主要客户、供应商的基本情况，了解同行业上市公司情况及汽车行业发展情况；访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人客户、供应商集中度较高的原因及合理性。

4、查阅发行人报告期内的采购、销售数据，获取发行人报告期内财务报表，复核主要原材料采购价格变化情况、主要产品销售价格变化情况及毛利率变化情况；对原材料价格变动对公司毛利率及净利润的影响进行敏感性分析；通过公开资料查询行业竞争情况，访谈发行人相关高级管理人员**并获取公司应对原材料价格波动风险采取的措施及其有效性说明**，了解公司产品定价政策、行业竞争情况、公司是否具备成本转嫁能力。

5、获取发行人应收账款明细表、主要客户合同，核查客户信用政策、资信情况是否发生变化，分析应收账款余额变动是否异常；对应收账款的期后回款执行测试，分析公司应收账款期后回款情况；通过公开资料查询发行人主要客户的资信情况；核实公司报告期内应收账款坏账计提政策是否保持一致，并与同行业可比公司进行对比分析，判断公司坏账政策是否合理；**通过公开资料查询迪链及同行业可比公司使用迪链的情况，分析公司收取迪链的情况。**

6、获取发行人报告期各期末的存货明细表，了解公司各类存货构成，分析存货结构及余额变动的合理性；了解发行人存货跌价准备计提政策及比例，复核公司计提存货跌价准备的依据和减值测试结果，获取公司报告期各期末存货期后结转情况、库龄表，并与同行业可比公司进行对比，分析存货跌价准备计提的准确性和充分性。

7、了解发行人的销售模式、收入确认依据等，获取报告期各期末发出商品明细，检查期末发出商品的具体内容、库龄、存放地点、客户及期后结转情况，**测算发出商品的周转天数**，了解发出商品形成及余额较大的原因，是否符合行业惯例。

8、查阅发行人报告期财务报表、审计报告，核查发行人最近一期末是否存在财务性投资；查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，了解财务性投资及类金融业务的认定依据；通过企查查等网站查询发行人对外投资企业的情况；获取发行人的相关投资协议、被投资企业的公司章程；访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人对外投资的原因和目的，对外投资企业的主营业务情况等；**实地走访杭州炬坤并访谈其创始人，了解杭州炬坤的主营业务和主要产品、目前产品所处的阶段，公司与其之间的协同性等。**

9、查阅发行人报告期财务报表、审计报告及本次募投项目的董事会决议、股东会决议、可行性研究报告，发行人报告期内重大项目的董事会决议，了解发行人在手资金、资产负债结构、经营资金需求、未来重大资本支出、长短期借款及偿还安排、其他支出等情况，复核发行人资金缺口测算，分析本次融资的必要性及规模的合理性。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构、会计师认为：

1、发行人 2024 年度经营活动现金流量净额为负、2025 年度由负转正以及经营活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致，与同行业可比公司美力科技存在差异，符合发行人经营实际情况，具备合理性。

2、发行人具有合理的资产负债结构和正常的现金流量水平，符合《注册办法》《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；发行人潜在的资金缺口风险较小，不存在重大偿债风险，发行人有足够的现金流偿还本次拟发行债券本息。

3、发行人客户集中度较高属于汽车行业特点，**与行业经营特点一致，同行业上市公司客户集中度也处于较高水平，具备合理性；发行人与主要客户的合作关系均具有一定历史基础，保持长期稳定的合作历史和良好的合作关系，合作具有稳定性和可持续性，不存在对主要客户构成重大依赖的情形。**

4、报告期内公司向前五大供应商采购占比较高系公司所从事产品质量要求和供应商所处行业特点所致，具备合理性；发行人不存在对主要供应商构成重大依赖的情形。

5、发行人主营业务毛利率波动主要受原材料价格变化影响，主要原材料价格是发行人进行产品报价的重要考虑因素，以便保持一定的利润率，原材料成本

在每次价格谈判的时候能向下游进行传导，发行人具备一定的成本转嫁能力。

6、发行人应收账款和应收款项融资余额变动与发行人收入变动趋势、回款条件相匹配，报告期内应收账款及应收款项融资持续增长具备合理性；发行人各期末坏账准备计提充分，计提比例高于同行业可比上市公司，更具谨慎性。

7、根据发行人各期末存货结构、存货库龄情况、期后结转情况、发行人的存货跌价准备计提情况，以及与可比上市公司的对比分析，发行人报告期各期末存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在较大差异。

8、**发行人发出商品余额较大系发行人与主要客户通常采用“零库存”的管理模式及报告期内发行人业务规模快速增长所致，与发行人的销售模式、收入确认依据相匹配，符合行业惯例。**

9、发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情况；本次发行相关董事会前六个月至本回复出具之日，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情形；符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》的相关要求。

10、综合考虑发行人在手资金、资产负债结构、经营资金需求、未来重大资本支出、长短期借款及偿还安排、其他支出等，预计未来三年资金缺口超过本次募集资金总额，公司难以全部通过自有资金进行本次募投项目建设，本次融资具有必要性和规模合理性。

## 问题二

发行人首次公开发行募集资金 8.16 亿元，用于新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目、高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目、研发中心项目、年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目、补充流动资金等 5 个项目。

本次发行拟募集资金总额不超过 71,540.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金将投向以下 5 个项目：南京原材料生产基地建设项目、华纬科技重庆生产基地建设项目（以下简称重庆项目）、墨西哥生产基地建设项目（以下简称墨西哥项目）、华纬科技自动化立体仓库技改项目、补充流动资金；其中南京原材料生产基地建设项目包括两个子项目，分别是高强度汽车弹簧钢丝建设项目（以下简称南京租地项目）、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目（以下简称南京购地项目）。

南京租地项目和南京购地项目定位为公司的原材料加工厂，产品主要为自用，其中南京租地项目拟通过租赁厂房建设 3 万吨弹簧钢丝生产线；南京购地项目拟通过自建厂房建设 5 万吨弹簧钢丝、1.2 万吨稳定杆棒材生产线。重庆项目拟自建厂房建设 500 万件稳定杆生产线并配套智能仓储系统。墨西哥项目拟通过非全资控股子公司墨西哥金晟在墨西哥购买土地，自建厂房建设 150 万只弹簧、80 万只稳定杆生产线。

上述项目存在所租赁房产未办理不动产权证、未取得环评、能评批复、涉及的境外用地尚未完成最终购买及交割程序等情况。

报告期内，公司外销收入分别为 10,885.58 万元、10,118.55 万元、10,246.86 万元和 7,563.50 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.38%、8.21%、5.55% 和 5.39%，报告期内占比呈下降趋势。

请发行人：（1）说明公司前次募投项目历次增加或变更实施主体、实施地点以及延期的背景及原因、是否履行相应的内部审议程序及信披义务，截至目前各项目实施及募集资金使用的最新进展，延期的相关不利因素是否已经消除。

（2）说明本次募投项目与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段、试生产阶段。（3）结合报告期内公司各产品原有自产、采购及外协情况、公司前次募投项目和本次募投项目实施前后公司各产品的产能变化情况、

市场需求、行业竞争情况、市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势、公司现有产品产能利用率情况以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目实施的必要性，新增产能的合理性及具体消化措施，是否存在产能消化风险。（4）本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础及计算过程；结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、年降政策、募投项目与现有业务的经营情况纵向对比、与同行业可比公司的经营情况横向对比、公司下游汽车行业变化及政策影响、国际贸易形势及关税政策变化等，说明募投项目效益测算合理性和谨慎性。（5）说明南京租地项目相关租赁房产未办理不动产权证的原因及办理进展，是否存在被相关主管部门予以行政处罚的风险或租赁协议未能续签的风险；该项目通过租赁房屋实施的必要性与合理性，租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租是否影响本次募投项目实施。（6）结合公司主要外销客户所在区域情况、外销收入占主营业务收入的比例呈下降趋势、境外设立子公司的情况说明公司开展境外生产经营业务的相关经验以及实施墨西哥项目的原因及合理性；结合墨西哥项目现有及潜在客户的供应商认证进展、在手订单等情况，说明墨西哥项目产能规划的合理性以及新增产能的消化措施，是否存在产能消化风险。（7）墨西哥项目涉及的境外用地尚未完成最终购买及交割程序的原因，本次土地交易是否合法合规，后续需履行的程序及具体安排，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。（8）说明墨西哥项目通过非全资控股子公司实施的原因及合理性，是否履行了全部行政审批、核准或备案、登记手续，发行人与其他股东是否存在关联关系，其他股东是否同比例增资或提供借款，增资价格或借款的主要条款；公司实施墨西哥项目的资金安排方式和资金流转情况，包括但不限于募集资金投资路径、子公司日常资金管理、分红款外汇汇回等，是否能够满足募集资金的监管要求。（9）说明本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评和能评批复办理的最新进展及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。（10）结合公司本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排、现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。（11）结合项目用地计划、基地建设的设计规划、人均面

积、具体用途等，说明相关建设的必要性和规模的合理性；资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否全部用于自用，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性。(12) 本次募投项目资本性支出与非资本性支出的构成情况，补充流动资金及视同补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。

请发行人补充披露 (1) (3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (10) 相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查 (4) (10) (12) 并发表明确意见，发行人律师核查 (1) (5) (7) (8) (9) 并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

(一) 说明公司前次募投项目历次增加或变更实施主体、实施地点以及延期的背景及原因、是否履行相应的内部审议程序及信披义务，截至目前各项目实施及募集资金使用的最新进展，延期的相关不利因素是否已经消除。

1、公司前次募投项目历次增加或变更实施主体、实施地点以及延期的背景及原因、是否履行相应的内部审议程序及信披义务

截至本回复出具日，公司前次募投项目涉及增加或变更实施主体、实施地点及延期的项目为新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目、高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目、年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目，具体情况如下：

##### (1) 前次募投项目增加实施主体、实施地点

公司前次募投项目“新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目”原实施主体为华纬科技，实施地点为诸暨市；“高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目”原实施主体为河南华纬，实施地点为社旗县；“年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目”原实施主体为华纬科技，实施地点为诸暨市。现上述项目均增加重庆华纬为实施主体，增加重庆市为实施地点。

##### ①增加实施主体、实施地点的背景

公司前次募投项目增加实施主体、实施地点主要是公司出于发展战略、整

体产品布局和生产基地规划布局的统筹考虑，是为了提高募投项目实施效果，满足公司业务的发展需求所进行的。因为汽车零部件制造企业一般围绕汽车主机厂建设生产基地，可降低运输成本、缩短供货周期及提高协同生产和服务能力。重庆已发展成为我国重要的汽车产业集群地，当前国内主流车企加速向西南地区布局建厂，区域汽车产业集群效应持续凸显。公司的主要客户长安汽车、赛力斯总部均位于重庆，为西南地区整车龙头企业；比亚迪、吉利、长城等国内知名主机厂先后在重庆、四川等地规划建设大型整车生产基地及零部件产业园，新能源整车产能持续释放，带动区域内汽车零部件配套需求快速增长。公司增加重庆的实施主体和实施地点实现西南地区产能布局，可有效缩短物流半径、提升交付效率、强化客户响应速度，提升公司的综合竞争力。整体而言，优化了资源配置，利于提升募集资金投资项目的实施效果。综上，前述募投项目增加实施主体和实施地点，具备合理性。

#### ②增加实施主体、实施地点履行的必要审议程序

2024年4月7日，公司召开第三届董事会十二次会议、第三届监事会第十一次会议，审议通过《关于增加部分募投项目实施主体、实施地点并使用部分募集资金向全资子公司提供借款以实施募投项目的议案》，将前述募投项目增加重庆华纬作为实施主体，并相应增加重庆华纬住所重庆市渝北区临空前沿科技城为实施地点。2024年4月9日，公司披露了《关于增加部分募投项目实施主体、实施地点并使用部分募集资金向全资子公司提供借款以实施募投项目的公告》（公告编号：2024-014）。

根据当时适用的《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及公司募集资金管理制度，公司前述增加全资子公司作为募投项目实施主体、增加实施地点，在董事会的审批权限范围内，无需提交股东大会审议。

#### (2) 前次募投项目延期情况及所履行的审议程序

##### ①项目延期的原因

前次募投项目“新增年产8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目”、“高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目”延期，主要系公司根据实际经营情况的变化，调整公司整体产品布局和生产基地规划布局，是对项目建设方案的优化，因建设需要过程，当时重庆华纬尚处于土建建设阶段，后续还需

开展设备调试、试运行以及设备验收等工作，故项目尚不具备结项条件，出于审慎投资原则，将上述项目进行了延期。综上，上述项目延期具有合理性。

## ②项目延期履行的必要审议程序

2024年10月24日，公司召开第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十七次会议，审议通过《关于部分募集资金投资项目延期的议案》，公司将“新增年产8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目”预定可使用状态日期由2024年12月31日延期至2026年12月31日；将“高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目”预定可使用状态日期由2025年3月31日延期至2026年12月31日。2024年10月26日，公司披露了《关于部分募集资金投资项目延期的公告》（公告编号：2024-064）。

根据当时适用的《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及公司募集资金管理制度，公司前述募投项目延期在董事会的审批权限范围内，无需提交股东大会审议。

## (3) 前次募投项目取消新增实施主体、实施地点以及延期情况

### ①取消新增实施主体、实施地点的背景

公司取消前次募投项目“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”新增实施主体重庆华纬以及实施地点重庆市，主要系随着新能源汽车的快速发展，公司下游客户对稳定杆产品需求增大，超出公司原定新增实施主体重庆华纬产能建设预期；为了提高募集资金的使用效率，使得项目建设与市场需求相适应，加快产能提升以满足客户需求的能力和响应速度。经慎重考虑，公司取消了本项目增加重庆华纬为实施主体、新增重庆实施地点的计划，项目仍在华纬科技现有诸暨厂房内实施。综上，本项目取消重庆实施主体、实施地点具有合理性。

### ②取消新增实施主体、实施地点履行的必要审议程序

2025年10月27日，公司召开第三届董事会第三十一次会议，审议通过《关于调整部分募投项目实施主体和实施地点的议案》。2025年10月28日，公司披露了《关于调整部分募投项目实施主体和实施地点的公告》（公告编号：2025-078）。根据《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及公司募集资金管理制度，公司前述调整部分募投项目实施主体和实施地点，在董事会的审批权限范围内，

无需提交股东会审议。

### ③本项目延期情况及履行的必要审议程序

2025年10月，“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”取消了重庆华纬作为实施主体、新增重庆实施地点的计划，项目仍将由华纬科技作为实施主体在公司本部诸暨市实施，主要系因该项目生产线建设的相关设备需根据相关技术要求进行专业化定制，设备厂商仍在筹备生产中，避免盲目赶工带来的运营风险，预计无法按预定时间完成。出于审慎原则，公司将该项目进行了延期。综上，本项目延期具有合理性。

2025年12月22日，公司召开第四届董事会第三次会议，审议通过《关于超募资金投资项目延期的议案》，公司将该募投项目预定可使用状态日期由2025年12月31日延期至2026年12月31日。2025年12月23日，公司披露了《关于超募资金投资项目延期的公告》（公告编号：2025-094）。

根据《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及公司募集资金管理制度，公司前述募投项目延期在董事会的审批权限范围内，无需提交股东会审议。

综上，公司前次募投项目历次增加、取消新增实施主体、实施地点以及项目延期具备合理性，公司已按照相关法律法规规定履行了内部审议程序及信息披露义务。

2、截至目前各项目实施及募集资金使用的最新进展，延期的相关不利因素已经消除

截至报告期末，前次募投项目实施及募集资金使用情况及最新进展具体如下：

单位：万元

序号	前次募投项目名称	募集资金承诺投资总额	A:调整后拟投入募集资金金额	B:已投入募集资金金额	C=B/A:投资进度	最新进展
1	新增年产8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目	20,000.00	20,000.00	17,192.22	85.96%	已完成：实施主体华纬科技已完成弹簧生产线建设并投产，剩余尾款待支付。 还需完成：实施主体重庆华纬悬架弹簧生产线已到厂并安装完毕，处于调试阶段，部分设备合同款待支付。
2	高精度新能源汽	18,520.00	18,520.00	12,686.90	68.50%	已完成：实施主体河南华纬已完成厂房、

	车悬架弹簧智能化生产线项目					生产线建设并投产，剩余尾款待支付。 还需完成：实施主体河南华纬正在建设光伏发电二期工程，光伏发电属于本项目配套工程，为本项目提供自用电，部分工程款待支付；实施主体重庆华纬悬架弹簧生产线已到厂并安装完毕，处于调试阶段，部分设备合同款待支付。
3	研发中心项目	4,900.00	3,965.93 [注]	3,577.01	90.19%	于2025年2月25日结项，已达到可使用状态，仅剩余设备尾款待支付。
4	年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目（超募项目）	16,000.00	16,934.07 [注]	16,938.77	100.03%	已完成：土地购买、厂房建设及汽车稳定杆生产线建设并投产，剩余1条稳定杆生产线已完成设备采购，待安装调试。 还需完成：机器人及工程机械弹簧生产线建设，已采购卷簧机、加热设备、油槽、回火炉等主要设备，鉴于该些设备需根据相关技术要求进行专业化定制，设备厂商正在生产中，设备合同款项待支付，主要使用自有资金支付。

注：“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”总投资25,000万元，拟投入募集资金16,000万元、自有资金9,000万元。公司于2025年2月25日召开第三届董事会第二十次会议、第三届监事会第十九次会议，于2025年3月13日召开2025年第二次临时股东大会，审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金用于其他项目的议案》，鉴于公司募投项目“研发中心项目”已达到预定可使用状态，公司决定对该项目进行结项并将节余募集资金934.07万元投入募投项目“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”使用。

由上表可见，公司前次募投项目建设的进度及安排情况与募集资金投入相匹配。如上文前次募投项目延期的原因背景及最新进展所述，前次募投项目延期是公司根据项目实施的实际情况做出的审慎决定，公司已结合对外部环境和发展战略的评估论证，稳步推动项目实施，现延期项目有序推进、进展良好，随着重庆华纬土建工程完工，导致延期的影响因素已消除，相关因素预计不会对该些项目的建设实施继续产生影响。

（二）说明本次募投项目与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性，是否属于投向主业；如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段、试生产阶段。

发行人本次募投项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金
1	南京原材料生产基地建设项目	32,620.00	24,000.00
1.1	高强度汽车弹簧钢丝建设项目	5,470.00	4,500.00
1.2	新能源汽车用高强度新材料生产基地项目	27,150.00	19,500.00
2	华纬科技重庆生产基地建设项目	26,500.00	25,000.00
3	华纬科技自动化立体仓库技改项目	2,155.79	1,500.00
4	补充流动资金	7,000.00	7,000.00
	合计	68,275.79	57,500.00

上述项目中，南京原材料生产基地建设项目、华纬科技重庆生产基地建设项目涉及生产；华纬科技自动化立体仓库技改项目、补充流动资金不涉及生产。

#### 1、本次募投项目与公司主营业务的区别、联系及协同性

公司主营业务为中高端弹性元件的研发、生产和销售，产品包括悬架系统零部件、制动系统零部件、阀类及异形零部件、其他专业设备类零部件等，主要应用于汽车行业。

##### (1) 南京原材料生产基地建设项目

本次募投项目南京原材料生产基地建设项目由两个子项目构成：①高强度汽车弹簧钢丝建设项目：年产3万吨弹簧钢丝；②新能源汽车用高强度新材料生产基地项目：年产5万吨弹簧钢丝、1.2万吨空心稳定杆材料。上述产品属于公司现有产品线的延伸，均为公司自用，不对外销售。

##### 1) 弹簧钢丝

南京原材料生产基地建设项目建成后将年产8万吨弹簧钢丝全部自用。弹簧钢丝为公司主营业务弹簧产品的原材料，公司已有弹簧钢丝加工产能，本项目属于现有产品的扩能和升级。本项目通过生产工艺升级改造，提升弹簧钢丝的抗拉强度等级到2200MPa，相较公司现有产线的抗拉强度等级2100MPa，提升100MPa强度，可以更好地满足下游客户对高强度、轻量化材料需求。本项目所涉弹簧钢丝生产建设项目，生产工艺成熟，不涉及新业务、新产品。

##### 2) 空心稳定杆材料

南京原材料生产基地建设项目建成后将年产 1.2 万吨空心稳定杆材料全部自用。空心稳定杆材料是生产空心稳定杆产品的原材料，系属于公司现有空心稳定杆产品产业链向上游延伸。

空心稳定杆材料为公司空心稳定杆产品的原材料，其与公司主营业务的区别、联系及协同性如下：

项目	区别		联系	协同性
	空心稳定杆材料	现有稳定杆业务		
产品所处阶段	中间品加工	成品制造、销售	向稳定杆上游原材料加工延伸，本项目将原材料带钢加工成空心稳定杆材料中间品，为公司现有稳定杆业务提供原材料	本项目是向产业链上游延伸。空心稳定杆原材料自主生产，实现了公司“核心原材料自制+零部件成品生产”的垂直一体化布局；保证了主要产品关键原材料的稳定和自主可控；可有效满足下游汽车轻量化对稳定杆减重的需求以及提升快速响应能力，从而增加公司稳定杆产品的市场竞争力水平
生产工艺	焊接、热处理、冷拔、矫直、探伤等	端部成型、冷成型/热成型淬火、回火、抛丸、喷塑、硫化压装等	本项目生产工艺是向上游原材料加工延伸，在技术体系上具有较强的匹配度及关联性	
客户类型	公司自用，不对外销售	直接对汽车主机厂、汽车零部件企业销售	材料决定了产品质量性能，本项目能实现稳定杆材料的轻量化，从而满足汽车主机厂客户对公司稳定杆产品轻量化需求	
应用领域	可用于不同种类型号的空心稳定杆的生产制造	稳定杆成品，满足下游汽车客户对不同种类型号稳定杆的需求	最终应用领域均为汽车行业	

公司在多年的空心稳定杆产品开发生产及设备改良中对其原材料的匹配性、质量控制等方面具备充足的经验，并且已在空心稳定杆材料性能研究、减重设计、热处理工艺、成型工艺等方面积累了应用技术，已拥有 60 多项稳定杆相关国家专利。空心稳定杆材料生产主要涉及焊接、热处理、冷拔、矫直、探伤等工艺，已是行业较为成熟的生产技术；其中空心稳定杆高频焊管成型技术是核心工艺，公司已开展了包括高频焊管坯料的材料焊接性基础研究、高频焊管材的力学性能研究、基于高频焊管的稳定杆冷/热成型研究等，已完成了核心工艺关键参数获取及焊接成品的技术规范制定。

本项目建成后，空心稳定杆材料全部用于公司下游空心稳定杆的生产，保证了空心稳定杆产品原材料的供应稳定性和生产的安全性，是紧密围绕公司主营业务板块，是现有产品线的延伸，不涉及新业务、新产品。

## (2) 华纬科技重庆生产基地建设项目

本次募投项目华纬科技重庆生产基地建设项目建成后将年产 500 万件稳定杆对外销售，属于现有产品稳定杆的提质扩能，本项目建成投产后，将有效提升稳定杆产品强度 100MPa 左右及抗腐蚀能力 800 小时左右，更好地满足下游客户对产品质量性能的需求。本募投项目是现有业务的扩能和生产工艺的升级，不涉及新业务、新产品。

综上，本次募投项目弹簧钢丝、稳定杆是在公司现有产能基础上的扩产，并提升产品性能质量；空心稳定杆材料为公司新建产能，为公司主营业务产品空心稳定杆提供原材料，属于向产业链上游的延伸。本次募投项目是对现有业务的提质扩能、升级改造，围绕公司现有主营业务展开，与现有业务具有高度的相关性。

## 2、本次募投项目与公司前次募投项目的区别、联系及协同性

公司前次募投项目主要产品如下：

序号	前次募投项目	是否涉及生产	主要产品
1	新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目	是	悬架弹簧、制动弹簧、阀类及异形弹簧
2	高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目	是	悬架弹簧
3	研发中心项目	否	不涉及
4	年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目	是	稳定杆、机器人及工程机械弹簧
5	永久性补充流动资金	否	不涉及

## (1) 南京原材料生产基地建设项目

本项目生产的弹簧钢丝为前次募投项目产品悬架弹簧、制动弹簧提供原材料，空心稳定杆材料为前次募投项目产品稳定杆提供原材料，为充分保障公司前次募投项目生产原材料安全稳定供应，实现关键材料自主可控，满足下游客户汽车轻量化的发展趋势对原材料强度不断提升的需求。

## (2) 华纬科技重庆生产基地建设项目

本项目生产的稳定杆与前次募投项目“年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目”的产品相同。本项目主要为提升公司国内西南地区稳定杆的配套产能，实施地点位于重庆市，为满足西南地区

客户对本地化配套供应的需求；前次募投项目为提升公司华东地区的产能，实施地点位于诸暨市。

综上，公司本次募投项目与前次募投项目均围绕公司主营业务开展，均属于属于投向主业。

根据深交所相关规范性文件，应从以下三个方面把握“募集资金主要投向主业”的要求：关于“现有主业”的认定；关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”；关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定。

结合本次募投相关情况，关于本次募投项目是否属于投向主业分析如下：

认定类型	判断标准	具体分析
关于“现有主业”的认定	“现有主业”原则上应当以公司披露再融资方案时点为基准进行认定，是指有一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务。募投项目如涉及未能达到一定收入规模或者新开展的业务，应当结合收入发展趋势、业务稳定性和成长性等进行审慎论证。	<p>(1) 关于收入规模：本次募投项目主要涉及销售的产品为稳定杆，报告期内公司悬架系统零部件收入分别为 101,632.47 万元、162,781.49 万元、171,356.44 万元和 28,067.81 万元。因此，截至公司披露本次再融资方案时，本次募投项目相关产品已经形成收入规模；</p> <p>(2) 关于成熟程度：针对本次募投项目，公司均已具备丰富的运营经验和技術储备，掌握了相关产品的生产工艺，业务成熟；</p> <p>(3) 关于稳定运行：公司针对本次募投项目，已具备较为稳定的供应链体系，与上游钢材供应商保持长期稳定的合作，并拥有稳定的优质客户资源，持续与下游客户开展市场合作。</p> <p>综上，本次募投项目满足关于“现有主业”的认定。</p>
关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”	对于募集资金投向新产品的，应当结合是否为基于现有产品技术升级或拓展应用领域、拓展现有业务上下游的情形进行论证。一是在原材料采购、产品生产、客户拓展等方面与现有主业具有协同性；二是新产品的生产、销售不存在重大不确定性。对于募投项目与现有主业在原材料、技术、客户等方面不具有直接协同性的，原则上认定为跨界投资，不属于投向主业。	<p>公司本次募投项目主要围绕公司既有业务开展，涉及对外销售的产品为稳定杆，与公司现有主要产品一致，不涉及募集资金投向新产品的情况。</p> <p>其中，南京原材料生产基地建设项目涉及弹簧钢丝、空心稳定杆材料生产加工，均为公司生产自用，不涉及对外销售；该项目的原材料采购均为公司现有钢材供应商。</p>
关于“募投项目实施不存在重大不确定	募投项目涉及新产品的，上市公司及中介机构应当结合所处行业特点、技术和人员储备、研发	(1) 所处行业特点：公司本次募投项目产品的下游为乘用车行业，当前我国新能源汽车产业保持高增长态势，整车渗透率持续提升，叠

性”的认定	<p>进展情况、产品测试、客户送样、市场需求和销售渠道等充分论证募投项目实施不存在重大不确定性。新产品有试生产程序的，原则上应当中试完成或达到同等状态，同时对项目最终能否获得客户认证等相关风险进行重大风险提示。</p>	<p>加汽车产业链国产化自主替代政策导向，国内本土底盘零部件企业迎来广阔的市场发展空间。</p> <p>(2) 技术和人员储备：截至 2026 年 3 月末，公司已经建立了一支 259 人的研发技术人员团队，掌握了包括弹簧钢丝水淬技术、高性能弹簧钢丝制造技术、先进感应热处理生产线技术、高温合金弹簧制造技术、空心稳定杆制造技术、二次硫化技术等多项关键技术，累计获得了国家发明专利 24 项，实用新型专利 181 项。</p> <p>(3) 研发进展情况、产品测试、客户送样：本次募投项目涉及的稳定杆产品为公司成熟产品，已经研发并实现销售，形成了销售收入规模。</p> <p>(4) 市场需求、销售渠道：本次募投项目产品下游目标客户为乘用车主机厂及汽车零部件企业，公司已经与相关企业开展了长期合作，销售渠道稳定。</p> <p>综上，本次募投项目的实施不存在重大不确定性。</p>
-------	---	---

本次募投项目“华纬科技自动化立体仓库技改项目”，是与生产系统实现深度协同，完成从原材料入库到成品分拣发货的自动化与数字化调度，显著缩短货物的出入库时间，提高物流周转速度，保证了生产线的高效运行；同时，通过数据化运营实现库存精准管控，为业务的稳健增长提供坚实的后勤保障，助力公司业务的持续健康发展。

本次拟使用募集资金 7,000.00 万元用于补充流动资金，主要系解决公司经营发展过程中对流动资金的需求。随着业务规模的增长，公司对运营资金的需求不断增加，本次募投项目补充流动资金，为生产经营活动提供更多流动资金支持，可有效保障公司的战略实施和业务增长，保证公司持续经营中的竞争优势，提高公司的可持续发展能力。

综上，本次募投项目均紧密围绕公司主营业务展开，是公司现有业务的补充和升级，顺应行业市场发展方向，符合公司业务布局及未来发展战略。

3、如涉及新业务、新产品，进一步说明所需研发技术、所处研发阶段、试生产阶段

如前所述，本次募投项目产品属于投向主业，不涉及新业务、新产品。具体原因分析如下：

(1) 本次募投项目对外销售产品为公司成熟产品

公司本次募投项目仅华纬科技重庆生产基地建设项目的稳定杆产品对外销售，其为公司主营业务成熟产品，不属于新业务、新产品。

(2) 本次募投原材料项目为公司主营业务产品服务，未拓展新业务方向

公司本次募投项目南京原材料生产基地建设项目产品弹簧钢丝、空心稳定杆材料均为公司主营业务产品弹簧、稳定杆生产提供原材料，不涉及对外销售，未拓展新业务方向。

(3) 空心稳定杆材料与弹簧钢丝加工在技术体系上具有较强的匹配度及关联性

稳定杆与悬架弹簧同属汽车底盘悬架系统零部件，均为汽车弹性元件，空心稳定杆材料、弹簧钢丝生产加工同属于汽车弹性元件热处理加工领域，在技术体系上具有较强的匹配度及关联性。空心稳定杆材料主要生产工序热处理、冷拔、矫直、探伤等工艺与公司现有弹簧钢丝生产工艺相似、设备技术原理相通；公司现有的弹簧钢丝拉拔、感应热处理、无损探伤等核心工序经验与质量管理体系可直接适用于空心稳定杆材料的开发与生产。

(4) 本次募投项目实施后，公司主营产品、下游客户、应用领域未发生变化

本次募投项目实施后，公司主营产品仍为汽车弹簧及稳定杆，下游客户仍主要为汽车主机厂及汽车零部件企业，应用领域仍为汽车行业，未发生变化。

综上，公司本次募投项目与前次募投项目均围绕公司主营业务开展，公司本次募投项目不涉及新业务、新产品，本次募投项目与公司现有业务紧密相关，属于现有业务的拓展，募集资金均投资于公司主业。

(三) 结合报告期内公司各产品原有自产、采购及外协情况、公司前次募投项目和本次募投项目实施前后公司各产品的产能变化情况、市场需求、行业竞争情况、市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势、公司现有产品产能利用率情况以及同行业可比公司扩产情况等，说明本次募投项目实施的必要性，新增产能的合理性及具体消化措施，是否存在产能消化风险。

公司本次募投涉及产能建设类项目包括南京原材料生产基地建设项目、华纬科技重庆生产基地建设项目。

## 1、南京原材料生产基地建设项目

南京原材料生产基地建设项目分为两个子项目，其中高强度汽车弹簧钢丝建设项目拟建设3万吨弹簧钢丝，新能源汽车用高强度新材料生产基地项目拟建设5万吨弹簧钢丝、1.2万吨空心稳定杆材料，合计拟建设8万吨弹簧钢丝、1.2万吨空心稳定杆材料，均为公司自用，不对外销售。

### (1) 报告期内弹簧钢丝、稳定杆材料原有自产、采购及外协情况，产能利用率情况

公司报告期内原材料弹簧钢丝、稳定杆材料的原有自产、采购及外协数量情况具体如下：

单位：吨

项目		2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
弹簧 钢丝	自产	14,436.42	71,304.45	70,067.14	55,150.65
	采购	5,756.21	3,895.51	1,787.61	1,858.51
	外协	146.50	15,311.64	14,129.23	21,018.50
	合计	20,339.13	90,511.60	85,983.98	78,027.66
稳定 杆材 料	自产	-	-	-	-
	采购	7,236.40	37,605.90	40,223.42	20,446.18
	其中： 空心材料采购	1,733.33	3,342.92	3,007.89	420.71
	实心材料采购	5,503.08	34,262.98	37,215.53	20,025.47
	外协	-	-	-	-
	合计	7,236.40	37,605.90	40,223.42	20,446.18

弹簧钢丝、稳定杆材料是公司弹簧、稳定杆生产中的关键原材料，其品质直接影响到公司产品的强度、刚度和弹性等关键性能，关键原材料的性能、供应能力直接决定了公司产品的质量水平、交付效率，反映了公司核心竞争力水平。

本次募投项目规划前，公司弹簧钢丝产能6万吨/年，2024年公司弹簧钢丝产量70,067.14吨，产能利用率为116.78%，该年度弹簧钢丝外协加工量为14,129.23吨，亟需新建弹簧钢丝产能以保证公司原材料的稳定供应。

本次募投项目规划前，公司未有稳定杆原材料产能。公司稳定杆业务规模在报告期内快速发展，其产能从2023年的360万件/年增长至2025年的960万件/年，对原材料的需求增长较大；而汽车轻量化是汽车行业发展的方向，

空心稳定杆是汽车轻量化技术的关键核心部件之一，未来市场空间广阔，2023年-2025年，公司空心稳定杆材料采购量复合增长率达到181.88%。公司基于未来的发展战略，本次通过建设空心稳定杆材料产能以满足未来空心稳定杆产品生产对原材料的需求。

### (2) 公司前次募投项目和本次募投项目实施前后弹簧钢丝、稳定杆材料的产能变化情况

产品	公司原有产能 ①	前次募投项目 产能②	本次募投项目 产能③	总产能 ④=①+②+③
弹簧钢丝	4万吨	2万吨	8万吨	14万吨
空心稳定杆材料	-	-	1.2万吨	1.2万吨

上表中公司前次募投新增年产8000万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目中涉及中间品弹簧钢丝2万吨产能，已全部投产。

### (3) 市场需求及新增产能的合理性与必要性

弹簧钢丝为公司悬架弹簧、制动弹簧等弹簧产品的原材料，空心稳定杆材料为公司空心稳定杆的原材料，本项目投产后均为公司自用，不涉及对外销售。本募投项目是根据公司产品布局和业务发展战略进行的，该项目是应对中长期市场需求和产能缺口的重要举措。

#### 1) 紧跟市场发展节奏，提前产能布局，可高效面对发展机遇

汽车产业快速发展，公司为适应行业的发展节奏，需提前布局相关产品产能。根据中国汽车工业协会数据，中国乘用车产量由2021年的2,140.8万辆增长至2025年的3,027.0万辆，年复合增长率为9.05%。根据弗若斯特沙利文报告，伴随新能源汽车渗透率加速提升、存量车辆更新换代需求集中释放、智能化与高阶辅助驾驶驱动消费升级、出口海外增量市场持续扩张，预计2030年中国汽车销量增长至4,350万辆，2025年-2030年复合年增长率达5.4%。按该年复合增长率，测算到2030年中国乘用车的产量为3,937.45万辆。

绿色低碳发展已成为全行业发展共识。工业和信息化部联合国家发展改革委、教育部、生态环境部、市场监管总局印发《工业产品绿色设计指南（2026年版）》（工信厅联节〔2026〕15号）对于汽车产业明确将“轻量化”列为绿色设计重点方向之一。中国汽车工程学会发布的《节能与新能源汽车技术路线图2.0》中提出，到2035年燃油乘用车整车轻量化系数降低25%，纯电动乘用车整车轻量化系数降低35%。空心稳定杆是汽车底盘悬架系统中的关键承载部件，

已成为汽车产业，尤其是新能源汽车领域实现轻量化发展的关键技术路径之一。

国际汽车零部件企业蒂森克虏伯、舍弗勒、天纳克、麦格纳国际和爱信精机等均布局和发展空心稳定杆的相关业务。根据 QY Research 和 Report Prime 的数据，2024 年全球汽车稳定杆市场规模约为 32 亿美元，其中空心稳定杆的市场规模约为 10.59 亿美元，空心稳定杆占稳定杆总市场规模的比例超过 30%。根据 MARKET RESEARCH FUTURE 的分析，全球汽车空心稳定杆行业预计在 2025 年至 2035 年的预测期内，年均增长率（CAGR）为 4.22%。公司提前根据产业发展方向进行布局，可以提升公司的市场竞争力和进一步增强公司的可持续发展能力。

### 2) 夯实产业链贯通优势，提升公司的市场竞争力

原材料的性能、供应能力直接决定了公司产品的质量水平、交付效率和配套服务能力，反映了公司核心竞争力水平。公司通过向上游原材料加工产业链延伸，完善产业链垂直一体化布局，有效保障关键原材料稳定供给、优化成本管控、提升产品品质把控能力，使得公司在激烈的市场竞争中占有一定的优势地位。

稳定杆与悬架弹簧同属于汽车悬架系统，客户具有高度重合性。公司依据过往发展经验，向上游原材料加工环节延伸、实现产业链垂直一体化布局，不仅进一步强化关键原材料供应稳定性、实现成本精细化管控、提升空心稳定杆产品性能一致性与质量把控能力，而且可以增强公司产品的市场竞争力水平，从而进一步提升公司的市场规模及盈利能力。

### 3) 关键材料自主可控，为后续业绩增长奠定基础

随着汽车下游行业的发展，公司加大了对国内和国际市场的拓展力度，近年来公司订单数量和客户数量均不断上升，收入规模持续增长，产能利用率保持在较高水平，生产能力已趋于饱和，难以满足下游客户日益增长的市场需求，产能瓶颈成为制约公司发展的重要因素。全球及国内汽车产业持续扩容，下游整车产量稳步提升，带动汽车零部件市场需求持续扩张。公司现有原材料加工产能已难以匹配下游快速增长的市场需求。关键材料自主可控，可有效应对不确定性风险，提高生产制造与市场需求的协同水平，有助于提升客户交付能力，增强公司的市场竞争力。因此，公司亟需扩充原材料加工产能、完善原材料生产布局。

2023年-2025年，公司悬架弹簧的产能利用率持续维持高位运行，具体情况如下：

产品	指标	2025年度	2024年度	2023年度
悬架弹簧	产能	3,720.00	3,500.00	2,950.00
	产能利用率	95.26%	94.08%	92.99%

注：悬架弹簧与制动弹簧的生产工艺流程相近，可共用生产线，故合并计算产能。

按每辆乘用车配套4件悬架弹簧测算，公司2023年-2025年悬架弹簧的国内市场占有率情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
国内乘用车产量（万辆）	3,027.0	2,747.7	2,612.4
国内汽车悬架弹簧市场容量（万件）	12,108.0	10,990.8	10,449.6
公司悬架弹簧销量（万件）	3,146.02	3,047.90	2,357.18
公司悬架弹簧国内市场占有率	25.98%	27.73%	22.56%

注：国内乘用车产量数据来自于中国汽车工业协会，下同。

按前述年复合增长率，测算到2030年中国乘用车的产量为3,937.45万辆。2023年-2025年公司国内悬架弹簧市场占有率三年平均为25.42%，到2030年，公司为保持国内市场占有率不变，需要达到的悬架弹簧产能情况如下：

项目	2030年（测算）
2030年国内乘用车的产量（万辆）	3,937.45
2030年国内汽车悬架弹簧市场容量（万件）	15,749.82
2030年公司悬架弹簧国内市场占有率	25.42%
2030年公司需达到的悬架弹簧产能（万件）	4,003.60

按公司现有悬架弹簧平均单重2.8公斤/件测算，2030年公司悬架弹簧的弹簧钢丝需求量约为11.21万吨，占总产能14万吨的覆盖率为80.07%。

公司悬架弹簧主要客户为比亚迪、吉利等国内知名车企，其汽车产销增长率快于行业平均增速，2023年-2025年比亚迪、吉利的汽车产量年复合增长率分别为21.51%、35.45%。根据比亚迪、吉利于2026年公开的2030年销量目标，按照公司对比亚迪、吉利销售悬架弹簧三年最低的占有率进行测算，到2030年，来自比亚迪、吉利超过行业平均增速的汽车销量所带来的对公司悬架弹簧新增需求量为1,224.70万件，对应的弹簧钢丝新增需求量为34,291.72吨，公司累计弹簧钢丝总需求量为14.64万吨，占总产能14万吨的覆盖率为104.57%。

2023年-2025年公司制动弹簧销量分别为555.88万件、568.35万件、514.30万件，按公司现有制动弹簧平均单重1.8公斤/件、三年平均销量546.18万件测算，到2030年如公司制动弹簧销量保持不变，2030年公司制动弹簧的弹簧钢丝需求量约为9,831.18吨，公司累计弹簧钢丝总需求量为15.62万吨，占总产能14万吨的覆盖率为111.59%。

因此，公司计划本次募投项目建设弹簧钢丝产能8万吨具备合理性。

按每辆乘用车配套2件稳定杆测算，公司2023年-2025年稳定杆的国内市场占有率情况如下：

项目	2025年	2024年	2023年
国内乘用车产量（万辆）	3,027.0	2,747.7	2,612.4
国内汽车稳定杆市场容量（万件）	6,054.0	5,495.4	5,224.8
公司稳定杆销量（万件）	879.43	770.41	384.18
公司稳定杆国内市场占有率	14.53%	14.02%	7.35%

按前述测算的2030年中国乘用车产量3,937.45万辆，对国内市场空心稳定杆渗透率不同比例进行测算，到2030年公司保持现有国内市场占有率不变的情况下，空心稳定杆材料的需求量情况如下：

2030年国内乘用车的产量（万辆）①	3,937.45				
2030年国内汽车稳定杆市场容量（万件） ②=①×2件	7,874.91				
国内空心稳定杆渗透率③	20%	25%	30%	35%	40%
2030年国内空心稳定杆市场需求量（万件） ④=②×③	1,574.98	1,968.73	2,362.47	2,756.22	3,149.96
2030年公司国内稳定杆市场占有率⑤	14.53%				
2030年公司空心稳定杆材料总需求量（吨） ⑥=④×⑤×3.6公斤	8,238.42	10,298.02	12,357.62	14,417.23	16,476.83
产能覆盖率 ⑦=⑥/1.2万吨	68.65%	85.82%	102.98%	120.14%	137.31%

注：上表按公司现有空心稳定杆平均单重3.6公斤/件进行测算；每辆乘用车配套2件稳定杆，下同。

根据Global Growth Insights的数据，2025年全球空心稳定杆的装配比例

接近 30%，空心稳定杆因其轻量化特性而日益受到青睐，预计到 2030 年空心稳定杆在乘用车稳定杆市场中占比将超过 60%；亚太地区是汽车稳定杆市场中增长较为迅速的区域，并由于车辆产量较高，亚太地区以 45% 的市场份额居于领先地位。根据博研咨询的数据，2025 年中国汽车空心稳定杆市场规模的增长率为 18.3%，高于同期汽车零部件行业整体约 9.6% 的平均增长率，预计 2026 年仍将增长 18.2%，延续高位增长态势；高于 MARKET RESEARCH FUTURE 分析全球汽车空心稳定杆在 2025 年至 2035 年年均增长率 4.22% 的增速，国内空心稳定杆渗透率提升将快于全球平均水平。

工业和信息化部联合国家发展改革委、教育部、生态环境部、市场监管总局印发的《工业产品绿色设计指南（2026 年版）》中明确将汽车产业“轻量化”列为绿色设计重点方向之一。而中国是全球汽车制造中心，连续 17 年汽车产销量稳居全球第一，2025 年中国新能源汽车产量已占全球 70% 以上，而空心稳定杆是新能源汽车底盘悬架系统轻量化中的关键承载部件，受新能源汽车占比持续上升影响，国内空心稳定杆的渗透率将持续上升。综合上述行业增速与渗透率趋势，国内空心稳定杆的渗透率将高于全球水平，2030 年我国空心稳定杆渗透率达到全球 2025 年空心稳定杆的 30% 渗透率水平具备较高确定性。

当 2030 年国内空心稳定杆渗透率为 30% 时，公司保持现有稳定杆国内市场占有率不变，公司空心稳定杆材料总需求量将达到 1.24 万吨，本项目的产能覆盖率为 102.98%。随着汽车轻量化的发展趋势，国内空心稳定杆渗透率还将更高，因此，公司计划本次募投项目建设空心稳定杆材料产能 1.2 万吨具备合理性。

综上，下游汽车产业保持良好的发展态势，公司认为通过募投产线进行合理的产能布局将有助于公司充分参与市场竞争，提高生产能力、客户交付能力和客户满意度，提升产品竞争力，不断满足下游客户需求并稳固与客户的合作关系，提升公司的可持续发展能力。

#### （4）行业竞争情况、市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势

本项目投产后均为公司自用，不涉及对外销售，因此不适用行业竞争情况、市场占有率、在手订单或意向性协议、竞争优势分析。

#### （5）同行业可比公司扩产情况

根据同行业可比公司美力科技的公开披露资料显示，美力科技积极推进生产工艺优化，将悬架系统弹簧生产所需的钢丝采购模式由外购钢丝成品调整为直接

采购盘条坯料并自主加工制成钢丝，自产比例由 2022 年的不足 50%提升至 2025 年上半年的 80%以上。同行业可比公司美力科技未披露稳定杆材料相关产能建设。

## （6）新增产能的具体消化措施

### 1) 积极的产业政策推动行业快速发展

当前汽车产业正处于绿色低碳、智能化转型的关键阶段，我国陆续出台系列政策持续推动汽车行业高质量发展。《国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》提出加快新一代新能源、新材料、智能网联新能源汽车等战略性新兴产业发展；工信部等八部门出台的《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》提出加快新能源汽车全面市场化拓展，进一步加大力度促进汽车消费，加快汽车行业数字化、智能化转型；我国在《2030 年前碳达峰行动方案》中明确提出“到 2030 年，当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到 40%左右”。欧盟通过“Fit for 55”一揽子计划，立法规定 2035 年起禁售燃油车，为汽车产业的零碳转型设定了明确的时间表；根据国际能源署（IEA）数据，道路运输碳排放约占全球总排放量的 16%，因此，汽车产业的电动化转型是实现交通领域深度脱碳的核心路径。在此背景下，全球主流车企纷纷加速电动化转型，将其从“备选项”提升为“主战略”。随着全球主要国家和地区政策支持力度不断加码，新能源汽车行业未来具有较高的确定性发展空间。

### 2) 旺盛的市场需求为本次募投项目实施提供市场保证

全球汽车产业近年来发展迅速，根据世界汽车组织的数据，全球乘用车产量由 2021 年的 5,707.87 万辆增长至 2025 年的 7,133.20 万辆，年复合增长率为 5.73%；根据中国汽车工业协会数据，中国乘用车产量由 2021 年的 2,140.8 万辆增长至 2025 年的 3,027.0 万辆，年复合增长率为 9.05%。2025 年中国新能源汽车产销分别完成 1,662.6 万辆和 1,649.0 万辆，同比分别增长 29.0%和 28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 47.9%，较 2024 年提高 7 个百分点。

当前我国新能源汽车产业保持高增长态势，整车渗透率持续提升，叠加汽车产业链国产化自主替代政策导向，国内本土底盘零部件企业迎来广阔的市场发展空间。新能源车型对车身减重、悬挂系统轻量化、结构安全可靠提出更高要求，轻量化底盘零部件市场需求持续扩容，旺盛的市场需求为本次募投项目实施提供市场保证。

### 3) 公司优质的客户资源为本次募投项目产能消化提供保障

凭借多年的市场深耕与技术沉淀，公司积累了一批极具规模和影响力的优质客户资源，公司与优质客户建立了深度信任与紧密合作关系，包括比亚迪、吉利、长城、长安、红旗、北汽、上汽、奇瑞、江淮、理想、蔚来、小鹏、零跑、Stellantis、Renault、赛力斯、东风日产、大众、富奥东机工、南阳浙减、万都、京西智行、瑞立集团、万安科技、法士特等；同时，公司还进入了采埃孚、瀚德、克诺尔、班迪克斯等海外知名汽车零部件供应商的全球供应链体系。优质丰富且稳定的客户基础为本次募投项目产能消化提供了有力保障。

公司紧抓新能源汽车行业发展机遇期，紧密围绕下游汽车主机厂轻量化发展趋势，依托公司原材料自主加工、全流程制造及成本管控优势，深度参与主机厂新车型前期同步研发，深化与核心客户的合作粘性，并积极开拓优质汽车主机厂及零部件新客户，实现新增产能与市场需求的有效衔接。

#### 4) 公司竞争优势为产能消化提供综合保障

公司紧密把握客户需求和市场发展趋势，通过持续技术创新和工艺改进，在弹簧钢丝淬火工艺、感应热处理技术、弹簧产品设计、弹簧检验检测、空心稳定杆制造等方面形成了较强的技术工艺优势。公司超高强度 2200Mpa 水淬火回火弹簧钢丝荣获中国机械通用零部件工业协会技术创新奖特等奖。公司设有国家级博士后工作站、院士专家工作站，拥有中国合格评定国家认可委员会核发的实验室认可证书（CNAS），经过多年的技术研发积累，公司已拥有发明专利 24 项、实用新型专利 181 项。公司的技术竞争优势保证了在行业持续发展的过程中，能够保持产品竞争力，不断深化客户认可，构筑更深厚的核心技术壁垒，为公司不断增长的产能提供坚实的消化保障。

公司持续加大研发资源投入，紧跟整车轻量化、电动化、智能化的发展趋势，重点布局空心稳定杆及智能主动式稳定杆等高附加值产品研发，不断丰富产品矩阵、优化现有产品结构。同时依托材料性能改良、成型工艺优化、精密制造技术升级等方式，持续提升产品力学性能与适配性，进一步强化成本管控优势，以多元化、高性能的产品体系精准匹配不同主机厂客户平台化配套需求，提升产品市场竞争力。

#### 5) 提升技术人才队伍建设，为募投项目产能消化奠定基础

经过多年的发展积累，公司已经培养并建立了一支经验丰富且涵盖技术研发、产品设计、生产工艺控制、市场销售、售后服务等各个方面的多层次人才

队伍。随着公司未来业务规模不断扩大，产能持续提升，国家政策、行业标准对新能源汽车领域相关产品性能和质量要求的提高，公司需要引进更多的高端专业技术人才和管理人才。对此，公司通过外聘和内部培养的方式不断引进高水平人才，辅以股权激励等多种激励方式，增强技术人员与公司的粘性，促进公司和员工利益共享机制的形成，在最大程度内保持并发展壮大公司现有的核心人才团队，为募投项目产能消化奠定坚实的人才基础。

6) 募投项目采用逐步投产、有序推进产能爬坡的实施策略，有效缓解集中投产带来的短期产能消化压力

公司本次募投项目将采用逐步投产、有序推进产能爬坡的实施策略，结合下游汽车主机厂及汽车零部件企业的扩产节奏、客户订单预期及自身市场拓展进度合理规划投产节奏，产能释放与市场需求扩容相匹配，保障新增产能平稳消化，有效缓解集中投产带来的短期产能消化压力。

## 2、华纬科技重庆生产基地建设项目

华纬科技重庆生产基地建设项目计划新增公司在我国重庆地区的产能，形成年产稳定杆 500 万件的生产能力。

### (1) 报告期内公司稳定杆原有自产、采购及外协情况，产能利用率情况

报告期内，公司稳定杆（包括实心稳定杆、空心稳定杆）的原有自产、采购及外协情况如下：

单位：万件

项目		2026 年 1-3 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
稳定杆	产能	215.00	860.00	840.00	360.00
	自产量	146.84	812.75	776.12	379.07
	产能利用率	68.30%	94.51%	92.40%	105.30%
	采购量	-	-	-	-
	外协量	-	34.37	35.35	24.89

注：2025 年新建成的稳定杆产线尚在产能爬坡中，该产线按实际运行产能计算，非额定产能。

2023 年-2025 年，公司稳定杆的产能利用率较高及前次募投项目“年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目”新增产能尚处于爬坡阶段，由于订单不均衡，订单量较大时公司部分工序自有峰值产能不足，为保证产品交期，公司会将部分产品委托外协厂商加工。2026 年 1-3 月

产能利用率相对较低主要系一季度是传统汽车消费淡季，且受春节假期影响，车企生产放缓，订单减少所致。

西南地区是公司主要客户集中区之一，由于公司稳定杆生产线集中在华东地区，距离西南区域客户较远，存在物流运输成本较高、供货周期较长、应急交付响应滞后等问题，因此迫切需在重庆建立生产基地以满足下游主机厂精益化、即时化供货配套需求。

(2) 公司前次募投项目和本次募投项目实施前后公司稳定杆的产能变化情况

截至目前，前次募投项目和本次募投项目实施前后公司稳定杆的产能变化情况如下：

单位：万件

产品	公司原有产能①	前次募投产能②	本次募投产能③	总产能 ④=①+②+③
稳定杆	360.00	900.00	500.00	1,760.00

(3) 市场需求及新增产能的合理性与必要性

1) 该项目是公司完善业务区域布局，以适配本地化服务战略，增强客户粘性

重庆为我国重要的汽车产业集群地，重庆汽车产业历经多年发展，拥有完善的产业链和产业生态，汽车产业集群内企业协同效应显著。根据重庆市统计局数据，2025年重庆汽车产量在全国省份中排名第三，在全国城市中排名第一；2025年重庆汽车产量为278.77万辆，同比增长9.7%；其中，新能源汽车产量129.61万辆，同比增长36.0%。周边四川省2025年汽车产量为115.06万辆，同比增长29.6%。重庆是国家中心城市级综合交通枢纽，交通便利，公司可充分利用重庆生产基地交通便利的优势，辐射华中、西北等汽车制造产业集聚区。本地化战略的实施，可以提升公司的交付能力及进一步完善服务体系，通过构建整车制造商与零部件供应商之间的紧密合作伙伴关系，增强与客户的粘性。

2) 紧随整车企业的布局，深度融入区域汽车产业集群，有效提升订单承接与产能消化能力

当前国内主流车企加速向西南地区布局建厂，区域汽车产业集群效应持续凸显。长安汽车、赛力斯总部均位于重庆，为西南地区整车龙头企业；比亚迪、吉利、长城等国内知名主机厂持续加码西南市场，先后在重庆、四川等地规划

建设大型整车生产基地及零部件产业园，新能源整车产能持续释放，带动区域内汽车零部件配套需求快速增长。上述客户与公司建立了紧密的合作伙伴关系，公司通过本次募投项目实施可充分依托区位优势就近配套上述核心客户需求，快速承接其西南地区整车装配零部件订单，有效缩短物流半径、提升交付效率、强化响应速度，保障公司产能高效消化。

以2025年重庆、四川汽车产量为基数，按2021年-2025年重庆、四川汽车产量年复合增长率8.68%、13.28%测算，到2030年重庆、四川汽车产量合计为637.29万辆。按每辆车配2件稳定杆测算，到2030年重庆、四川的稳定杆市场容量预测约为1,274.59万件，公司重庆生产基地建设项目500万件稳定杆产能占重庆、四川的市场容量比例为39.23%，重庆、四川优质的客户资源为公司重庆生产基地建设项目产能消化奠定了坚实的基础。

按每辆乘用车配套2件稳定杆计算，公司2023年-2025年稳定杆的市场占有率情况如下：

单位：万件

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
国内乘用车产量（万辆）	3,027.0	2,747.7	2,612.4
新车稳定杆配套市场容量（万件）	6,054.0	5,495.4	5,224.8
公司稳定杆销量（万件）	879.43	770.41	384.18
公司国内市场占有率	14.53%	14.02%	7.35%

随着前募项目“年产900万根新能源汽车稳定杆和年产10万套机器人及工程机械弹簧建设项目”的稳定杆生产线陆续投产，公司稳定杆销量大幅增长。由于稳定杆与悬架弹簧同属于汽车悬架系统，客户具有高度重合性，在汽车零部件国产替代的背景下，公司凭借现有悬架弹簧的客户优势，稳定杆产能的提升快速带动了国内市场占有率的提升。公司稳定杆产能2023年、2024年和2025年分别为360万件、840万件和860万件，国内市场占有率从7.35%提升到14.53%，产能利用率分别为105.30%、92.40%、94.51%。稳定杆产能瓶颈已制约了公司稳定杆销量的进一步增长、国内市场占有率的进一步提升。

按前述测算2030年中国乘用车的产量3,937.45万辆，2030年公司稳定杆的产能覆盖率情况如下：

2030年国内乘用车的产量（万辆）①	3,937.45
2030年国内汽车稳定杆市场容量（万件）	7,874.91

②=①×2 件	
2025 年公司国内稳定杆市场占有率③	14.53%
2030 年公司需达到的稳定杆销量 (万件) ④=②×③	1,144.22
2030 年比亚迪、吉利、奇瑞、蔚来、零跑超过行业平均增速的汽车销量所带来的增量需求 (万件) ⑤	581.72
公司稳定杆总需求合计⑥=④+⑤	1,725.94
公司本次募投实施后稳定杆产能总规模 (万件) ⑦	1,760.00
公司稳定杆总产能覆盖率 ⑧=⑥/⑦	98.06%

公司稳定杆主要客户为比亚迪、吉利、奇瑞、蔚来、零跑等国内知名车企，该等客户汽车产销增长率快于行业平均增速，2023 年-2025 年比亚迪、吉利、奇瑞、蔚来、零跑的汽车产量年复合增长率分别为 21.51%、35.45%、18.27%、42.74%、103.40%。根据比亚迪、吉利、奇瑞、蔚来、零跑公开的 2030 年销量目标，按照公司对该等客户销售稳定杆保持 2025 年的占有率不变进行测算，到 2030 年，来自比亚迪、吉利、奇瑞、蔚来、零跑超过行业平均增速的汽车销量所带来的对公司稳定杆新增需求量为 581.72 万件，公司稳定杆总需求量为 1,725.94 万件，本次募投实施后稳定杆产能总规模为 1,760.00 万件，产能覆盖率为 98.06%。

新客户开拓方面，公司已进入了上汽通用、一汽丰田、东风日产等客户的供应商体系，2025 年上汽通用、一汽丰田、东风日产的汽车产量分别为 53.40 万辆、80.55 万辆、62.83 万辆，稳定杆市场容量合计 393.56 万件，能为公司稳定杆产能消化提供重要补充。

2023 年度-2025 年度，公司稳定杆产品新增定点项目数量情况如下：

单位：个

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	项目数量	变动	项目数量	变动	项目数量
稳定杆当年新增 定点项目数量	167	187.93%	58	176.19%	21

2023 年度-2025 年度，公司稳定杆取得的新增定点项目分别为 21 个、58 个和 167 个，2024 年度、2025 年度的增长比例分别为 176.19%、187.93%，新增定点项目数量持续增长为公司以后年度业绩增长提供了较为充足的增量储备。

因此，公司重庆生产基地建设项目 500 万件稳定杆产能具备合理性与必要

性。

综上，通过本次募集资金投资项目的实施，公司重庆市、诸暨市两大稳定杆生产基地相互补充、相互协同，可有针对性地为客户提供产品，进一步提高产品交付能力；有助于公司在保障现有供货能力的基础上扩展老客户及新增客户的需求，为后续业绩增长奠定基础。因此华纬科技重庆生产基地建设项目新增500万件稳定杆产能具备合理性与必要性。

#### （4）市场竞争格局

汽车稳定杆与悬架弹簧同属汽车悬架系统核心零部件，二者在材料体系、制造工艺、热处理技术及客户资源上高度同源，因此行业内主营悬架弹簧的企业通常同步布局稳定杆产品的研发与生产。国内汽车稳定杆市场竞争除公司外，还包括外资企业，如蒂森克虏伯、慕贝尔等，以及部分具备较强实力的国内弹簧制造商，如上海中国弹簧制造有限公司、广州华德汽车弹簧有限公司、浙江美力科技股份有限公司等。这些企业在行业内经营时间较长，生产规模较大、技术和管理水平较高、具有稳定的客户群体和市场份额，已经形成了一定的市场地位，都已参与到汽车零部件全球化采购的竞争格局之中，并主要服务于对产品质量、工艺要求较高的国内外知名的汽车主机厂和汽车零部件企业。

随着我国科技实力的不断提升、国家政策对研发投入的大力引导，国内制造企业的工艺精度与研发制造水平均在提升，未来行业内中高端产品的国产替代效应将愈加明显。

#### （5）在手订单或意向性协议

华纬科技重庆生产基地建设项目主要服务重庆、四川等西南地区客户，并依托重庆作为交通枢纽的区位优势，辐射华中、西北等汽车制造产业集聚区。2023年-2025年，公司来自西南、华中、西北地区的稳定杆订单销售数量情况如下：

单位：万件

地区	2025年度	2024年度	2023年度	主要客户
西南	120.33	84.69	85.86	长安、长城、吉利、赛力斯
华中	87.49	47.85	18.11	比亚迪、吉利、长城
西北	59.08	40.47	22.53	比亚迪、吉利
合计	266.91	173.01	126.51	

增长率	54.27%	36.76%	-
-----	--------	--------	---

西南、华中、西北地区 2025 年度公司稳定杆总销量为 266.91 万件，增长率为 54.27%，占本项目 500 万件产能的覆盖率为 53.38%。来自于这些区域的销售订单公司可直接平移至重庆生产基地，充分利用近距离供应链协同以及快速客户响应能力等优势，为公司重庆生产基地产能消化提供保障。

长安、赛力斯总部均位于重庆，比亚迪、吉利、长城等知名汽车主机厂在西南、华中、西北地区设有生产基地。上述客户均与公司建立了良好的合作关系，其中赛力斯是 2024 年度新开发的客户。

公司稳定杆产能集中于华东地区，且产能利用率趋近饱和，受此影响，公司承接西南地区客户长安、赛力斯的订单产能有限，相应对应的占有率较低。本项目建成后，公司稳定杆产能瓶颈得以解决，重庆生产基地有较为充裕的产能供应长安、赛力斯的订单需求，并凭借公司稳定杆产品的竞争优势及本地化配套带来的交付效率与成本优势，有效提升对长安、赛力斯的稳定杆占有率。参照公司对国内汽车头部客户比亚迪、吉利、长城的稳定杆占有率水平，经测算，到 2030 年公司对长安、赛力斯占有率达到 25% 时，来自长安、赛力斯对公司稳定杆新增需求量为 205.63 万件，本项目稳定杆总需求量为 472.54 万件，本项目的产能覆盖率为 94.51%，产能可有效消化。

此外，西南、华中、西北地区其他客户开拓方面，公司已进入了上汽通用、一汽丰田的供应商体系，2025 年上汽通用、一汽丰田的汽车产量分别为 53.40 万辆和 80.55 万辆。按公司 10%-20% 占有率的测算，上述客户将为本项目新增 26.79 万件-53.58 万件稳定杆需求，将提升本项目产能覆盖率 5.36%-10.72%。除此，区域内还有广汽传祺、郑州日产、神龙汽车等主机厂客户有待开拓。区域内其他优质客户资源为本项目产能消化提供了重要补充，助力本项目产能有效消化。

综上，随着后续华纬科技重庆生产基地建设项目成功落地投产，公司将在与现有西南客户稳定合作关系的基础上，依托本地化产能配套、近距离供应链协同以及快速客户响应能力等优势，持续开拓并承接西南、华中、西北客户的新产品需求。本次募投项目产品消化具有良好的市场基础和客户基础，为本募投项目效益的实现提供有力支撑。

#### (6) 公司在稳定杆领域的竞争优势

### 1) 稳定杆产品种类多样，产品梯度丰富

公司汽车稳定杆产品坚持多品类覆盖、技术高端迭代的发展战略，现已构建涵盖传统实心稳定杆、轻量化空心稳定杆在内的产品体系。在功能控制层面，公司实现从常规被动式稳定杆到智能主动式稳定杆的技术覆盖，被动产品侧重基础车身稳定需求，主动产品可根据车辆行驶工况实时动态调节刚度，提升车辆操控性与驾乘舒适性。公司产品能适配燃油车、新能源乘用车各类应用场景，可满足下游汽车主机厂客户不同档次、不同价位车型的差异化定制化配套需求。

### 2) 同步开发能力优势

公司凭借深耕弹性元件领域多年的技术积累，已建立了高效的定制化同步开发体系，具备与国内汽车主机厂及汽车零部件客户同步开发产品的能力。公司具备完善的研发检测平台，建有 CNAS 国家认可实验室、省级企业研究院、院士专家工作站及国家级博士后科研工作站。其中 CNAS 实验室可独立开展稳定杆疲劳寿命、力学性能、耐环境腐蚀等全项目性能测试，检测结果获得下游主流车企认可，有效缩减产品验证及认证周期。

### 3) 稳定可靠的供应链优势

公司凭借多年行业深耕，打造了一套稳定可靠的供应链体系。公司与上游国内优质钢厂供应商建立了长期合作关系，不仅保障了特种钢材等核心原材料的稳定供应，更通过联合研发实现了高性能、轻量化材料的定制化开发；同时公司不断加大对原材料加工端的资源投入，将通过自建原材料加工生产线实现下游不同客户产品对原材料性能的精准匹配；另一方面，公司建立了高效自动化、规模化的稳定杆生产线，既能满足头部主机厂大批量标准化订单的稳定交付，也能承接客户的定制化需求。稳定可靠的供应链优势为巩固与下游客户的长期合作关系提供了坚实的保障。

### 4) 工艺技术及产品质量优势

公司自设立以来，非常重视新技术、新工艺的持续研发，经过多年的投入与积累，公司在稳定杆成型技术、空心稳定杆制造技术、二次硫化技术、感应热处理技术、表面处理技术等方面有着坚实的基础和出色的造诣，形成了较强的工艺技术优势。截至报告期末，公司累计拥有国家发明专利 24 项、实用新型专利 181 项，其中稳定杆相关专项专利达 60 多项，覆盖稳定杆成型工艺、总成结构设计等核心技术环节，为整车项目同步开发、产品迭代升级提供坚实的技

术保障。

同时，公司在现有生产设备的基础上引入先进的自动化设备，通过生产自动化实现了稳定杆折弯、感应热处理、检验检测等环节的参数精准可控，有效规避了人工检测的随机性误差，确保产品质量稳定。凭借工艺技术与自动化的深度融合，公司产品的疲劳耐久度等核心性能指标达到了行业领先水平，能充分满足国内外汽车主机厂及汽车零部件企业对高质量产品的需求。

#### 5) 优质客户资源优势

经过多年的发展，公司稳定杆产品已进入了比亚迪、吉利、长城、长安、奇瑞、理想、赛力斯、蔚来、零跑、小鹏等国内知名汽车主机厂的供应链体系，并取得了客户的高度认可。由于汽车主机厂对于进入其供应链的供应商认定过程较为严格，且认证周期长，其更换供应商成本较高，因此下游客户对进入合格供应商名单的企业一般不会轻易更换。公司凭借产品性能及质量、服务响应速度上的优势，进一步提高了公司下游客户的粘性及稳定性，具备较强的客户资源优势。

#### (7) 同行业可比公司扩产情况

根据华域汽车（600741）公开披露资料显示，其2025年年报披露其下属子公司上海中国弹簧制造有限公司悬架弹簧、稳定杆技术改造项目等在建工程账面余额1,283.99万元。

#### (8) 新增产能的具体消化措施，是否存在产能消化风险

新增产能的具体消化措施详见本题回复“1、南京原材料生产基地建设项目”之“（6）新增产能的具体消化措施”的相关内容。

综上，公司本次募投项目新建产能系基于公司业务布局及下游市场需求，并结合公司既有业务情况和发展战略等综合考虑确定，新增产能规模具有合理性，本次募投项目产能消化的风险较小。本次募投项目产能消化的风险公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、（一）募集资金投资项目实施风险”中披露。

（四）本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础及计算过程；结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、年降政策、募投项目与现有业务的经营情况纵向对比、与同行业可比公司的经营情况横向对比、公司

下游汽车行业变化及政策影响、国际贸易形势及关税政策变化等，说明募投项目效益测算合理性和谨慎性。

## 1、本次项目效益预测的假设条件、计算基础及主要计算过程

### (1) 南京原材料生产基地建设项目

南京原材料生产基地建设项目包括高强度汽车弹簧钢丝建设项目、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目两个子项目，该项目生产的产品均为公司自用。自用原材料的内部销售不会新增公司合并口径的营业收入，但对于公司整体而言可以节约相关原材料的采购成本，用内部收益率去衡量项目效益并不合适，因此主要采用达产年的委外加工成本与生产加工成本之间的差额为公司节约的成本，视为该项目产生的效益。

#### 1) 高强度汽车弹簧钢丝建设项目

##### ①效益预测的假设条件

A.本项目建设期为6个月，依据下游国内及全球新能源汽车产业快速发展，汽车产销量保持持续增长的趋势并结合公司历史三年较高的产能利用率情况，预计本项目投产后第1年、第2年的产能利用率为80%、90%，第3年达产，以建成达产后预计3万吨/年弹簧钢丝为基础测算各年的产量和使用量。

B.折旧及摊销根据企业会计准则并遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、使用年限的规定以及对于无形资产摊销的规定取值；成本费用率参考公司历史经营数据计取。

##### ②委外加工成本

受限于弹簧钢丝产能的影响，报告期内公司通过部分委外加工原材料的方式来满足自身生产的需要。公司根据弹簧钢丝最近三年委外加工费的均价测算达产年的委外加工成本，即历史委外加工费均价乘以本项目达产年的生产量，本项目达产年的委外加工成本测算为3,750.00万元。

##### ③本项目生产成本

本项目生产成本系根据本项目达产年生产过程中的厂房租金、折旧及摊销、职工薪酬及福利费、辅料费用、能源费用、期间费用等综合测算。具体情况如下：

A.厂房租金：厂房租金根据已签署的租赁合同价格并预计到期后如续租按每三年5%的价格上浮测算，测算运营期内厂房租金最高年支出金额为184.64万元。

B.折旧及摊销：折旧摊销采用与公司现行相同的会计估计政策，机器设备按

照折旧年限 10 年，残值率 5%进行折旧；固定资产装修按照折旧年限 5 年，不考虑残值率进行折旧，测算运营期内折旧及摊销最高年支出金额为 277.10 万元。

C.职工薪酬及福利费：参考公司实际情况预估生产制造中的员工数量和平均薪酬，测算达产后年人工成本为 450.00 万元。

D.辅料费用及能源费用：根据公司历史水平进行测算，能源费用价格参考南京当地工业用能价格，测算达产后年支出金额为 1,030.20 万元。

E.期间费用：本项目定位为公司的原材料加工厂，产品为公司自用，因此仅考虑管理费用，根据公司历史水平并结合本项目的实际情况进行预估；本项目不涉及借款，不计算财务费用。测算达产后年期间费用为 592.08 万元。

F.其他费用：包括材料损耗、修理费、其他制造费用等支出，根据公司历史水平并结合项目情况进行测算。测算达产后其他费用年支出金额为 336.45 万元。

#### ④本项目收益

本项目达产年的生产加工成本与委外加工成本之间的差额即为公司节约的成本，视为该项目产生的效益。委外加工成本系根据公司实际委外加工弹簧钢丝支出测算，具体详见上文“②委外加工成本”相关内容。因委外加工成本中包含了供应商的合理利润，由公司自主生产，该合理利润可由公司享有，即为本项目可节约的成本。本项目收益测算符合公司实际情况，具备合理性。

经测算，该项目达产年每年可节约成本金额为 879.52 万元，具体如下：

项目	达产年预测值（万元）
委外加工成本①	3,750.00
本项目生产成本②	2,870.48
本项目可节约成本（③=①-②）	879.52

## 2) 新能源汽车用高强度新材料生产基地项目

### ①效益预测的假设条件

A.本项目建设期为 3 年，依据下游国内及全球新能源汽车产业快速发展，汽车产销量保持持续增长的趋势并结合公司历史三年较高的产能利用率情况，预计投产后第 1 年、第 2 年的产能利用率为 80%、90%，第 3 年达产，以建成达产后预计 5 万吨/年弹簧钢丝、1.2 万吨/年稳定杆材料为基础测算各年的产量和使用量。

B.折旧及摊销根据企业会计准则并遵照公司现有会计政策中对于固定资产

折旧方法、使用年限的规定以及对于无形资产摊销的规定取值；成本费用率参考公司历史经营数据计取。

#### ②委外加工成本

本项目弹簧钢丝达产年的委外加工成本与“高强度汽车弹簧钢丝建设项目”测算方法一致。由于空心稳定杆材料报告期内公司直接从供应商采购，以最近三年从供应商采购空心稳定杆材料的均价扣减生产空心稳定杆材料所需原材料带钢的市场均价作为委外加工费的均价，乘以本项目达产年的生产量进行测算。本项目达产年的委外加工成本预测为 12,706.00 万元。

#### ③本项目生产成本

本项目生产成本系根据本项目达产年生产过程中的厂房租金、折旧及摊销、职工薪酬及福利费、辅料费用、能源费用、期间费用等综合测算。具体情况如下：

A.折旧及摊销：折旧摊销采用与公司现行相同的会计估计政策，其中房屋建筑物按照折旧年限 20 年，残值率 5%进行折旧；机器设备按照折旧年限 10 年，残值率 5%进行折旧；土地按照 50 年进行摊销。预测达产后年折旧及摊销支出金额为 1,615.35 万元。

B.职工薪酬及福利费：参考公司实际情况预估生产制造中的员工数量和平均薪酬，测算达产后年人工成本为 825.00 万元。

C.辅料费用及能源费用：根据公司历史水平进行测算，能源费用价格参考南京当地工业用能价格，测算达产后年支出金额为 2,168.94 万元。

D.期间费用：本项目定位为公司的原材料加工厂，产品为公司自用，因此仅考虑管理费用，根据公司历史水平并结合本项目的实际情况进行预估；本项目不涉及借款，不计算财务费用。测算达产后年期间费用为 1,410.98 万元。

E.其他费用：包括材料损耗、修理费、其他制造费用等支出，根据公司历史水平并结合项目情况进行测算，测算达产后其他费用支出金额为 1,054.80 万元。

#### ④本项目收益

本项目达产年的生产加工成本与委外加工成本之间的差额即为公司节约的成本，视为该项目产生的效益。委外加工成本系参照公司委托加工支出测算，具体详见上文“②委外加工成本”相关内容，报告期内弹簧钢丝的委外加工业务系公司提供主要原材料给供应商进行加工，并向其支付加工费方式进行。空心稳定杆材料的委外加工费系参照弹簧钢丝的委外加工模式进行模拟测算，即按

从供应商采购空心稳定杆材料的均价扣减原材料带钢的市场均价作为委外加工费。因委外加工费中包含了供应商的合理利润，由公司自主生产，该合理利润可由公司享有，即为本项目可节约的成本。该计算方式符合公司实际情况。

经测算，该项目达产年每年可节约成本金额为 5,630.93 万元，具体如下：

项目	达产年预测值（万元）
委外加工成本①	12,706.00
本项目生产成本②	7,075.07
本项目可节约成本（③=①-②）	5,630.93

综上，南京原材料生产基地建设项目中子项目“高强度汽车弹簧钢丝建设项目”达产年每年可节约成本金额 879.52 万元，子项目“新能源汽车用高强度新材料生产基地项目”达产年每年可节约成本金额 5,630.93 万元，项目合计达产年每年可节约成本金额 6,510.45 万元。

## （2）华纬科技重庆生产基地建设项目

### 1) 效益预测的假设条件

A. 本项目建设期为 2 年，依据下游国内及全球新能源汽车产业快速发展，汽车产销量保持持续增长的趋势并结合公司历史三年较高的产能利用率情况，预计投产后第 1 年、第 2 年的产能利用率为 80%、90%，第 3 年达产，以建成达产后预计 500 万件/年稳定杆为基础测算各年的产量和销售量。

B. 本项目假设在经营期内销售价格保持不变。本项目产品的价格会随着原材料价格、市场供需等情况产生一定的波动，市场价格波动情况较难提前预测；而当前中国及全球新能源汽车产业发展迅速，汽车产销量持续增长加大了对本项目产品的市场需求，因此为实现募投项目效益测算模型的可预测性及相对准确性，本项目产品销售价格根据公司历史三年相关产品的平均销售价格确定为 68.00 元/件，并在经营期内销售价格保持不变。公司稳定杆历史三年（2022 年-2024 年）的平均销售价格分别为 61.60 元/件、68.79 元/件、78.50 元/件，2025 年度稳定杆平均销售价格为 75.12 元/件，价格相对平稳，且近年销售均价高于本项目测算销售价格，具备谨慎性。

本项目销售价格不考虑年降因素，由于年降的结果受到客户的年度采购计划、市场变化及双方合作情况等影响因素进行协商确定，无法进行提前预测；2023 年-2025 年公司年降金额占营业收入的比例分别为 0.92%、0.55%、1.33%，

年降对主营业务毛利率的影响分别为 0.66%、0.41%、0.97%，对公司营业收入、主营业务毛利率的影响较小。且本项目销售定价参考公司历史三年相关产品的平均销售价格确定为 68.00 元/件，已低于 2024 年、2025 年的销售均价 78.50 元/件、75.12 元/件。因此，公司本次募投项目销售价格在运营期不考虑年降因素具备合理性、谨慎性。

C. 本项目假设在经营期内原材料采购价格保持不变。本项目原材料为钢材，钢材市场价格波动具有不确定性，波动幅度相对较大，且难以提前预测，因此为实现募投项目效益测算模型的可预测性及相对准确性，本项目原材料采购价格根据公司历史三年原材料圆钢的平均采购价格确定为 5,250.00 元/吨，并在经营期内采购价格保持不变。公司圆钢历史三年（2022 年-2024 年）的平均采购价格分别为 5,392.85 元/吨、4,985.81 元/吨、5,295.39 元/吨，2025 年度圆钢平均采购价格为 4,832.08 元/吨，近年采购均价低于本项目测算采购价格，本项目采购价格设定具备谨慎性。

D. 折旧及摊销根据企业会计准则并遵照公司现有会计政策中对于固定资产折旧方法、使用年限的规定以及对于无形资产摊销的规定取值；成本费用率参考公司历史经营数据计取；税费率与目前一致。

## 2) 营业收入测算

本项目达产后将形成年产稳定杆 500 万件，产品单价主要参照公司近三年稳定杆的平均销售价格进行测算。项目建成后，达产年的销售收入测算为 34,000.00 万元。

## 3) 成本费用测算

本项目的成本费用包括营业成本、销售费用、管理费用、研发费用等，参考公司历史水平并结合项目公司情况进行测算。其中，营业成本包括设备折旧及摊销、职工薪酬及福利费、直接材料、能源费用等。具体情况如下：

A. 折旧及摊销：折旧摊销采用与公司现行相同的会计估计政策，其中房屋建筑物按照折旧年限 20 年，残值率 5% 进行折旧；机器设备按照折旧年限 10 年，残值率 5% 进行折旧；土地按照 50 年进行摊销。测算达产后年折旧及摊销支出金额为 1,698.68 万元。

B. 职工薪酬及福利费：参考公司实际情况预估生产制造中的员工数量和平均薪酬，测算达产后年人工成本为 2,750.00 万元。

C.直接材料及能源费用：根据公司历史水平进行测算，能源费用价格参考重庆当地工业用能价格，测算达产后年支出金额为 20,243.59 万元。

D.期间费用：包括销售费用、管理费用、研发费用，根据公司历史水平并结合项目公司情况采用销售百分比法进行预估，销售费用率预估为 2.91%、管理费用率预估为 2.95%、研发费用预估为 3.00%；本项目不涉及借款，不计算财务费用。测算达产后年期间费用为 3,010.56 万元。

E.其他费用：包括修理费、其他制造费用等支出，根据公司历史水平并结合项目情况进行测算，测算达产后其他费用支出金额为 874.52 万元。

#### 4) 税费情况

项目增值税税率为 13%，城市建设费和教育附加（含地方教育附加）分别为 7%和 5%，企业所得税税率按照 25%计算。

#### 5) 项目效益总体情况

根据方案测算，本项目达产后年平均销售收入 34,000.00 万元，项目财务内部收益率（税后）为 12.40%，税后静态投资回收期为 8.51 年（含建设期）。项目具体效益情况如下：

项目	达产年预测值（万元）
营业收入	34,000.00
营业成本	25,566.79
利润总额	5,205.54
所得税	1,301.38
净利润	3,904.15

2、结合公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况、年降政策、募投项目与现有业务的经营情况纵向对比、与同行业可比公司的经营情况横向对比、公司下游汽车行业变化及政策影响、国际贸易形势及关税政策变化等，说明募投项目效益测算合理性和谨慎性

#### (1) 公司原材料采购价格与募投项目产品销售价格波动情况

##### 1) 原材料采购价格及波动情况

公司本次募投项目中，南京原材料生产基地建设项目生产的产品均为公司自用，项目以达产年的委外加工成本与生产加工成本之间的差额为公司节约的成本，视为该项目产生的效益，因此不涉及原材料采购价格与募投项目产品销售价格波

动。

原材料采购总价为项目当年产量乘以每吨原材料成本，华纬科技重庆生产基地建设项目每吨原材料成本按照公司最近三年实际发生的原材料每吨平均成本进行测算，考虑到钢材价格波动具有不确定性，波动幅度相对较大，且难以提前预测，出于谨慎性考虑按照公司最近三年的原材料平均价格进行预测。

在上述因素综合考虑下，假设募投项目的每吨原材料成本在项目运营期内保持稳定，具备合理性、谨慎性。

## 2) 募投项目产品销售价格及波动情况

公司产品销售定价遵循市场化原则，一般根据产品成本、市场供求以及市场同类产品价格，同时考虑客户订单规模及合作关系等因素进行报价，最终价格与客户协商后确定，该定价方法符合行业惯例。上述产品的价格会随着原材料价格、市场供需等情况产生一定的波动，市场价格波动情况较难提前预测。

华纬科技重庆生产基地建设项目主要产品为公司现有产品稳定杆，产品销售价格根据公司最近三年相关产品的平均销售价格确定。

汽车零部件行业存在年度价格调整惯例，一般客户会要求供应商每年对老产品进行一定比例的降价。年降的结果受到客户的年度采购计划、市场变化及双方合作情况等因素影响进行协商确定，无法进行提前预测。公司坚持技术创新，不断推进与下游客户新产品的合作开发，以获取下游客户的更新报价，动态维持较高的产品溢价。**2023年-2025年**，公司主营业务毛利率分别为27.28%、25.75%和**26.71%**，归属于母公司所有者的净利润分别为16,407.18万元、22,641.70万元和**27,508.31万元**，总体呈上升趋势；**年降对公司营业收入、毛利率的影响如下：**

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年
年降总金额①	2,642.13	1,019.87	1,138.42
主营业务收入②	198,122.56	184,711.01	123,259.01
主营业务成本③	145,200.17	137,149.31	89,635.40
如不发生年降时的主营业务收入 ④=①+②	200,764.69	185,730.88	124,397.43
年降占收入的比例⑤=①÷②	1.33%	0.55%	0.92%
主营业务毛利率⑥	26.71%	25.75%	27.28%

还原年降后的主营业务毛利率 ⑦=(④-③)÷④	27.68%	26.16%	27.94%
年降对主营业务毛利率的影响 ⑧=⑦-⑥	0.97%	0.41%	0.66%

整体而言，年降政策对公司收入和**主营业务毛利率水平**的影响较小。基于以上因素综合考虑下，公司本次募投项目销售价格<sup>在运营期保持稳定</sup>，不考虑年降因素具备合理性、谨慎性。

综上，公司假设募投项目的产品销售价格在运营期内保持稳定，具备合理性、谨慎性。

### (2) 募投项目与现有业务的经营情况纵向对比

如上文所述，从收入端来看，本次募投项目的产品销售价格依据公司最近三年的销售历史情况测算。从成本端来看，本次募投项目的原材料依据公司最近三年的采购历史情况测算；折旧摊销费用按照实际固定资产和无形资产采购情况并依据现行会计政策计算；人工成本、能源费用等根据历史及项目实际情况确定。从期间费用来看，本次募投项目的期间费用整体按照公司最近三年历史水平并结合本项目的实际情况进行测算。因此，本次募投项目收入端、成本端、费用端的测算具有合理性和谨慎性。

本次募投项目中仅华纬科技重庆生产基地建设项目涉及对外销售，项目毛利率水平与公司现有业务的毛利率情况对比如下：

项目	毛利率水平
公司 2022 年-2025 年主营业务毛利率	23.87%-27.28%
公司 2022 年-2025 年悬架系统零部件毛利率	22.75%-26.90%
华纬科技重庆生产基地建设项目	24.80%

公司 2022 年-2025 年主营业务毛利率分别为 23.87%、27.28%、25.75%、26.71%，悬架系统零部件毛利率分别为 22.75%、26.90%、25.85%、26.41%。华纬科技重庆生产基地建设项目达产后的年均毛利率为 24.80%，在公司 2022 年-2025 年主营业务毛利率、悬架系统零部件毛利率范围内，具备合理性和谨慎性。

### (3) 与同行业可比公司的经营情况横向对比

本次募投项目华纬科技重庆生产基地建设项目的毛利率水平与同行业可比公司的经营情况对比如下：

项目	毛利率水平
----	-------

美力科技最近一年 (2025 年度) 综合毛利率	24.00%
华纬科技重庆生产基地建设项目	24.80%

注：美力科技数据来自其公开披露信息

华纬科技重庆生产基地建设项目生产的稳定杆产品与美力科技主营业务产品相同，本项目毛利率水平与美力科技 2025 年度综合毛利率相近。

华纬科技重庆生产基地建设项目的投资回收期、内部收益率与同行业可比公司类似项目的对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资回收期 (税后)	内部收益率 (税后)	达产后预测毛 利率
美力科技	电动及液压驱动弹性 元件项目	7.14 年	18.08%	32.50%
	智能座舱弹性元件项 目	8.07 年	13.48%	30.00%
	年产 9,500 万件高性 能精密弹簧建设项目	8.47 年	13.94%	32.40%
公司	华纬科技重庆生产基 地建设项目	8.51 年	12.40%	24.80%

美力科技上述募投项目主要产品包括车身及内饰弹簧、尾门簧、模拟器碟簧、离合器弹簧等，与公司本项目主要产品稳定杆不同，其属于精密小弹簧范畴，客户对小弹簧价格的敏感度相对较低，毛利率因此相对较高。

综上，公司本次募投项目华纬科技重庆生产基地建设项目的效益测算对比同行业可比公司的经营情况及汽车零部件上市公司类似项目的效益情况不存在重大差异，具备合理性和谨慎性。

本次募投项目中高强度汽车弹簧钢丝建设项目、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目产品不涉及对外销售，且相关产品不涉及公开市场价格，根据发行人最近三年的原材料外采价格、委外加工价格和项目生产成本模拟测算投资回收期、内部收益率，与上市公司类似钢材加工项目的对比情况如下：

公司名称	项目名称	投资回收期 (税后)	内部收益率 (税后)
物产金轮	高端特种钢丝项目	9.18 年	12.81%
温州宏丰	年产 1000 吨高端精密硬质合 金棒型材智能制造项目	7.94 年	14.43%
福然德	新能源汽车板生产基地项目	6.91 年	11.30%

公司	高强度汽车弹簧钢丝建设项目	8.58 年	12.08%
	新能源汽车用高强度新材料生产基地项目	9.17 年	13.21%

由上表可见，公司本次募投项目高强度汽车弹簧钢丝建设项目、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目效益情况与其他上市公司类似钢材加工项目不存在重大差异，具备合理性和谨慎性。

#### (4) 公司下游汽车行业变化及政策影响

汽车工业是国民经济的支柱产业之一，在世界产业结构中，汽车工业也是当今世界最大、最重要的产业之一。近年来全球汽车产业整体发展态势良好，根据世界汽车组织（OICA）的数据，全球乘用车产量由 2021 年的 5,707.87 万辆增长至 2025 年的 7,133.20 万辆，年复合增长率为 5.73%；根据中国汽车工业协会（CAAM）数据，中国乘用车产量由 2021 年的 2,140.8 万辆增长至 2025 年的 3,027.0 万辆，年复合增长率为 9.05%。

在全球汽车产销量稳步增长的同时，全球汽车市场结构也不断调整，市场需求的增长逐步由传统发达国家转移到新兴市场国家。中国从 2009 年开始超越美国，成为全球最大的汽车销售市场，并已连续 17 年稳居全球第一，我国已成为全球最活跃、最具潜力和增长力的汽车市场。汽车产业具有资本和技术密集、规模效益突出、产业关联度高等特点，一直受到国家产业政策鼓励与扶持。

近年来，我国相关部门陆续出台了多项汽车产业政策、汽车消费政策等利好政策以支持汽车行业发展，对行业发展产生了深刻的影响，包括《汽车产业中长期发展规划》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》《关于支持新能源汽车贸易合作健康发展的意见》等，鼓励汽车行业通过技术升级、自我创新等方式优化生产工艺，提高产品质量和市场竞争力，推动汽车行业实现产业升级。尤其是在新能源汽车领域，国家以顶层设计为引领，将新能源汽车产业作为培育发展新质生产力的重要突破口，加速构建技术创新生态体系。

在政策利好、市场车型丰富、价格优惠和基础设施持续改善等多重因素共同作用下，我国新能源汽车持续增长。2025 年新能源汽车产销分别完成 1,662.6 万辆和 1,649.0 万辆，同比分别增长 29.0%和 28.2%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 47.9%，较 2024 年提高 7 个百分点。

下游汽车产业的持续良好发展及国家产业政策的鼓励支持，将为公司本次募

投项目的实施提供坚实的市场基础与政策保障，有效降低项目实施风险。

#### (5) 国际贸易形势及关税政策变化

公司第四届董事会第六次会议，根据股东大会授权，对公司本次募集资金投资项目进行了调整，“墨西哥生产基地建设项目”不再作为本次募集资金投资项目，该项目改为使用自有及自筹资金投资。因此，公司本次募投项目不涉及国际贸易形势及关税政策变化影响。

综上所述，发行人本次募投项目的效益测算过程合理，与同行业公司具有可比性，测算结果具备合理性、谨慎性。

(五) 说明南京租地项目相关租赁房产未办理不动产权证的原因及办理进展，是否存在被相关主管部门予以行政处罚的风险或租赁协议未能续签的风险；该项目通过租赁房屋实施的必要性与合理性，租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租是否影响本次募投项目实施。

1、南京租地项目相关租赁房产未办理不动产权证的原因及办理进展，是否存在被相关主管部门予以行政处罚的风险或租赁协议未能续签的风险

弹簧钢丝自主生产便于公司更好地把控产品质量和产品的交付效率，鉴于公司业务的快速发展，弹簧钢丝的生产能力急需扩充和提升。通过购置土地新建厂房耗时较长，以租赁厂房形式建设弹簧钢丝生产线可在较短期限内提升公司弹簧钢丝生产能力。公司在新购土地的周边租赁厂房可同时兼顾项目建设和产线生产，管理效率较高，而且搬迁时可减少搬迁成本和提高搬迁效率。

南京江北新区是由国务院批复设立的国家级新区，根据《南京市江北新区管理委员会行政权力事项清单》（宁政发〔2018〕177号），南京江北新区管理委员会及其职能机构依法行使土地、建设规划、环境保护等行政权力。南京江北新区杏湖产业园于2025年1月正式获批设立。南京租地项目相关租赁房产位于江苏省南京市江北新区沿江街道新化802号杏湖产业园内，与公司新能源汽车用高强度新材料生产基地项目（南京购地项目）的直线距离仅800多米。

根据南京江北新材料科技园管理办公室、南京江北新区杏湖产业园筹建组出具的《情况说明》，并经访谈确认，该租赁房产因所在区域多次管辖和区域规划调整而未办理不动产权证，属于历史遗留问题。该租赁房产与周边建筑需待捋顺基本情况、重新规划后办理产证，目前正在研究相关权证办理的可行性及规划方

案，届时相关部门将安排该租赁房产在内的片区房屋有序地办理不动产权证。南京江北新材料科技园管理办公室、南京江北新区杏湖产业园筹建组于2026年3月出具《说明》，杏湖产业园内尚无可供租赁的有产权证房产。因此，为便于南京租赁项目后续搬迁至南京购地项目，公司在南京购地项目周围选择距离相近区域租赁实施该项目，具有合理性。

经访谈南京江北新区管理委员会、南京江北新材料科技园管理办公室、南京江北新区杏湖产业园筹建组，确认华晟智新材作为承租方及实际使用方，租赁期内不会因该租赁房产未办理不动产权证而被行政处罚。根据南京市公共信用信息中心出具的华晟智新材《企业专用公共信用报告》，报告期内华晟智新材不存在城市管理、规划资源领域的违法记录信息。根据华晟智新材与出租方江苏省沿江物流有限公司（以下简称“沿江物流”）于2025年3月25日签署的《租赁协议》约定，租赁到期日为2027年12月31日，合同到期前60日内，同等条件下，华晟智新材有权优先承租该租赁房产。

综上，华晟智新材租赁上述未办理不动产权证房产主要系考虑租赁房产与南京购地项目距离较近，且所属杏湖产业园内尚无可供租赁的有产权证房产；租赁期内因该租赁房产未办理不动产权证而被相关主管部门予以行政处罚的风险较小；根据租赁协议约定，租赁期满，华晟智新材有权行使优先承租权。

## 2、该项目通过租赁房屋实施的必要性与合理性，租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租是否影响本次募投项目实施

弹簧钢丝是公司弹簧产品的关键原材料，其品质、性能直接影响到公司产品的强度、刚度和弹性等关键性能及质量水平，其供应能力直接决定了公司产品的交付效率。2024年公司已建成弹簧钢丝产能6万吨，2024年公司弹簧钢丝产量70,067.14吨，产能利用率为116.78%；2024年度弹簧钢丝外协加工为14,129.23吨，公司亟需新建弹簧钢丝产能以保证公司原材料的供应稳定性。

由于新购土地新建厂房耗时较长，通过租赁厂房的形式建设弹簧钢丝生产线可在短期内提升公司弹簧钢丝的自产能力，因此公司先行通过租赁房屋实施该项目，具有合理性、必要性。

公司新能源汽车用高强度新材料生产基地项目通过购买土地并自建厂房实施，地址位于江苏省南京市江北新区杏湖产业园08-14-1地块，其为南京租赁项目后续搬迁预留了厂房空间。公司计划待自建厂房完成后将南京租赁项目搬迁进

入新建厂房，且租赁项目与购地项目距离相近，搬迁产生的费用主要为设备搬运安装费用等，搬迁难度较小，搬迁所需时间较短。如在租赁期间届满前，新建厂房未能完工，公司将继续采用租赁的方式实施，如上文所述，双方签署的《租赁协议》保障了华晟智新材有权优先承租该租赁房产。

就该租赁房产未办理不动产权证事项，根据南京江北新材料科技园管理办公室、南京江北新区杏湖产业园筹建组出具的《情况说明》并经访谈确认，沿江物流有权使用该地块并出租，不存在使用/占用农用地（耕地、林地等）、集体用地、宅基地等情形，不存在纠纷或潜在纠纷；如出现对华晟智新材正常使用上述厂房及项目建设产生不利影响的情形，该单位将积极协调其它符合要求的房屋供华晟智新材使用，并全力支持华晟智新材生产经营以及本次可转债募投项目稳步进行。

因此，租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租不会对本次募投项目实施造成实质性不利影响。

（六）结合公司主要外销客户所在区域情况、外销收入占主营业务收入的比例呈下降趋势、境外设立子公司的情况说明公司开展境外生产经营业务的相关经验以及实施墨西哥项目的原因及合理性；结合墨西哥项目现有及潜在客户的供应商认证进展、在手订单等情况，说明墨西哥项目产能规划的合理性以及新增产能的消化措施，是否存在产能消化风险。

基于公司的整体发展战略和经营策略，为加速墨西哥生产基地战略布局落地、抢抓北美区域市场、尽快形成本地化供应能力，公司第四届董事会第五次会议审议通过了《关于子公司对外投资暨收购 MSSC MFG MEXICANA, S.A. DE C.V. 100%股权的议案》，公司控股子公司墨西哥金晟及全资子公司香港华纬控股收购三菱制钢株式会社、YASUHIRO ADACHI 所持有的墨西哥公司 MSSC MFG MEXICANA, S.A. DE C.V. 100%（以下简称“MSSC”）股权。MSSC 主要从事汽车用卷簧、稳定杆的生产与销售。相比公司通过墨西哥生产基地建设项目建造厂房、生产线耗费时间较长，公司通过收购 MSSC 可迅速切入墨西哥汽车市场。

经慎重考虑，公司第四届董事会第六次会议，根据股东大会授权，对公司本次募集资金投资项目进行了调整，“墨西哥生产基地建设项目”不再作为本次募集资金投资项目，该项目改为使用自有及自筹资金投资。

(七) 墨西哥项目涉及的境外用地尚未完成最终购买及交割程序的原因，本次土地交易是否合法合规，后续需履行的程序及具体安排，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

经慎重考虑，公司第四届董事会第六次会议，根据股东大会授权，对公司本次募集资金投资项目进行了调整，“墨西哥生产基地建设项目”不再作为本次募集资金投资项目，该项目改为使用自有及自筹资金投资。具体详见本题回复之“（六）结合公司主要外销客户所在区域情况……说明墨西哥项目产能规划的合理性以及新增产能的消化措施，是否存在产能消化风险。”的相关内容。

(八) 说明墨西哥项目通过非全资控股子公司实施的原因及合理性，是否履行了全部行政审批、核准或备案、登记手续，发行人与其他股东是否存在关联关系，其他股东是否同比例增资或提供借款，增资价格或借款的主要条款；公司实施墨西哥项目的资金安排方式和资金流转情况，包括但不限于募集资金投资路径、子公司日常资金管理、分红款外汇汇回等，是否能够满足募集资金的监管要求。

经慎重考虑，公司第四届董事会第六次会议，根据股东大会授权，对公司本次募集资金投资项目进行了调整，“墨西哥生产基地建设项目”不再作为本次募集资金投资项目，该项目改为使用自有及自筹资金投资。具体详见本题回复之“（六）结合公司主要外销客户所在区域情况……说明墨西哥项目产能规划的合理性以及新增产能的消化措施，是否存在产能消化风险。”的相关内容。

(九) 说明本次募投项目的投资明细及最新进展，项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评和能评批复办理的最近进展及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

#### 1、本次募投项目的投资明细及最新进展

公司本次募投项目的投资明细详见本题回复“问题（十）”之“1、本次募投项目的投资进度安排”相关内容。

截至本回复出具日，“高强度汽车弹簧钢丝建设项目”已完成2万吨弹簧钢丝生产线的安装并投入运行；“新能源汽车用高强度新材料生产基地项目”仍处

于前期建设工程设计准备阶段，尚未开工建设；“华纬科技重庆生产基地建设项目”已完成厂房建设，稳定杆部分生产线设备已完成安装并开始调试运行；“华纬科技自动化立体仓库技改项目”已建设完成，处于调试运行阶段。

2、项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评和能评批复办理的最新进展及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响

本次募投项目实施涉及的相关审批（备案）的办理进度情况如下：

序号	项目名称	项目备案	环评	能评
1	高强度汽车弹簧钢丝建设项目	《江苏省投资项目备案证》（宁新区管审备〔2025〕496号）	《关于江苏华晟智新材料有限公司高强度汽车弹簧钢丝建设项目环境影响报告表的批复》（宁新区管审环表复〔2025〕87号）	《关于高强度汽车弹簧钢丝建设项目节能报告的审查意见》（宁新区管审能审〔2025〕12号）
2	新能源汽车用高强度新材料生产基地项目	《江苏省投资项目备案证》（宁新区管审备〔2026〕787号）	《关于新能源汽车用高强度新材料生产基地项目环境影响报告表的批复》（宁新区管政环表复〔2026〕37号）	《关于新能源汽车用高强度新材料生产基地节能报告的审查意见》（宁新区管审能审〔2026〕5号）
3	华纬科技重庆生产基地建设项目	《重庆市企业投资项目备案证》（项目代码：2407-500112-04-01-514268）	《重庆市渝北区建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（北）环准〔2025〕94号）	《固定资产投资节能审查告知承诺备案表》（项目代码：2407-500112-04-01-514268）
4	华纬科技自动化立体仓库技改项目	《浙江省企业投资项目备案（赋码）信息表》（2501-330681-07-02-815451）	不涉及生产，无需办理	不涉及生产，无需办理

新能源汽车用高强度新材料生产基地项目已于2026年4月15日取得《关于新能源汽车用高强度新材料生产基地项目环境影响报告表的批复》（宁新区管政环表复〔2026〕37号），于2026年5月22日取得《关于新能源汽车用高强度新材料生产基地节能报告的审查意见》（宁新区管审能审〔2026〕5号），公司本次募投项目实施涉及的相关审批（备案）均已取得。本次募投项目产品类型为公司主营产品，均围绕发行人现有业务进行，不存在超越公司及募投项目实施主体现有经营范围、经营资质的情况。

综上，本次募投项目实施及未来产品销售所需的审批、相关资质已取得，不存在其他需要取得审批、相关资质的情况。

(十) 结合公司本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排、现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。

### 1、本次募投项目的投资进度安排

发行人本次募投涉及固定资产、无形资产投资的项目为高强度汽车弹簧钢丝建设项目、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目、华纬科技重庆生产基地建设项目和华纬科技自动化立体仓库技改项目。

#### (1) 高强度汽车弹簧钢丝建设项目

本项目投资总额 5,470.00 万元，各项投资进度安排情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资额	投资进度安排		拟使用募集资金金额	支出性质
			T+1			
一	固定资产投资	3,691.05	3,691.05		3,589.00	-
1	土建工程	514.50	514.50		514.00	资本性
2	设备购置及安装工程	2,850.00	2,850.00		2,850.00	资本性
3	工程建设其他费用	150.79	150.79		50.00	资本性
4	预备费	175.76	175.76		175.00	非资本性
二	铺底流动资金	1,778.95	1,778.95		911.00	非资本性
	<b>合计</b>	<b>5,470.00</b>	<b>5,470.00</b>		<b>4,500.00</b>	-

注：T 表示项目开始建设年度，下同。

#### (2) 新能源汽车用高强度新材料生产基地项目

本项目投资总额 27,150.00 万元，各项投资进度安排情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资额	投资进度安排			拟使用募集资金金额	支出性质
			T+1	T+2	T+3		
一	固定资产投资	22,672.53	6,801.76	9,069.01	6,801.76	18,370.00	-
1	土建工程	7,650.00	4,986.28	2,281.22	382.50	5,000.00	资本性
2	设备购置及安装工程	13,305.00	991.50	6,328.37	5,985.13	11,800.00	资本性
3	工程建设其他费用	637.89	500.09	27.56	110.24	500.00	资本性
4	预备费	1,079.64	323.89	431.86	323.89	1,070.00	非资本性
二	铺底流动资金	4,477.47	-	-	4,477.47	1,130.00	非资本性
	<b>合计</b>	<b>27,150.00</b>	<b>6,801.76</b>	<b>9,069.01</b>	<b>11,279.23</b>	<b>19,500.00</b>	

#### (3) 华纬科技重庆生产基地建设项目

本项目投资总额 26,500.00 万元，各项投资进度安排情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资额	投资进度安排		拟使用募集资金金额	支出性质
			T+1	T+2		
一	固定资产投资	23,097.80	11,548.90	11,548.90	21,600.00	-
1	土建工程	7,000.00	5,600.00	1,400.00	5,700.00	资本性
2	设备购置及安装工程	14,090.00	4,715.05	9,374.95	14,000.00	资本性
3	工程建设其他费用	907.90	683.90	224.00	900.00	资本性
4	预备费	1,099.90	549.95	549.95	1,000.00	非资本性
二	铺底流动资金	3,402.20	-	3,402.20	3,400.00	非资本性
项目总投资		<b>26,500.00</b>	<b>11,548.90</b>	<b>14,951.10</b>	<b>25,000.00</b>	-

#### (4) 华纬科技自动化立体仓库技改项目

本项目投资总额 2,155.79 万元，各项投资进度安排情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	投资额	投资进度安排	拟使用募集资金金额	支出性质
			T+1 年		
1	土建工程	261.00	261.00	30.00	资本性
2	设备购置及安装工程	1,655.00	1,655.00	1,270.00	资本性
3	工程建设其他费用	137.13	137.13	100.00	资本性
4	预备费	102.66	102.66	100.00	非资本性
项目总投资		<b>2,155.79</b>	<b>2,155.79</b>	<b>1,500.00</b>	-

#### 2、现有在建工程的建设进度、预计转固时间

截至 2026 年 3 月 31 日，公司在建工程账面价值 4,319.97 万元，主要项目情况如下：

单位：万元

项目名称	在建工程账面价值	项目投资进度	预计转固时间
华纬科技自动化立体仓库技改项目	1,464.60	46.06%	2026 年 6 月
新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目	637.61	85.96%	2026 年 12 月
高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目	380.94	68.50%	2026 年 12 月
年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目	189.65	75.98%	2026 年 12 月
重庆华纬装修工程	779.58	70.04%	2026 年 6 月
华纬科技智能车间软件系统	221.60	69.25%	2026 年 12 月

注：项目投资进度=项目已支出金额/项目总投资额，因项目为分批投资建设，其中部分已支出金额已转固。

#### 3、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策

(1) 固定资产折旧计提情况及折旧政策

截至 2026 年 3 月 31 日，公司各类固定资产原值及累计折旧计提情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	61,568.54	24,648.65	-	36,919.89
房屋建筑物	29,466.66	7,396.09	-	22,070.57
固定资产装修	1,774.16	1,433.97	-	340.20
运输设备	1,777.46	1,138.21	-	639.24
电子及其他设备	4,811.34	2,037.09	-	2,774.25
合计	99,398.16	36,654.02	-	62,744.14

公司固定资产折旧均采用年限平均法，具体政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输设备	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67
固定资产装修	年限平均法	5	0	20.00

(2) 无形资产摊销情况及摊销政策

截至 2026 年 3 月 31 日，公司的无形资产原值及累计摊销计提情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	减值准备	账面价值
土地使用权	17,803.87	1,740.29	-	16,063.58
电脑软件	1,330.89	499.18	-	831.71
专利权	55.85	4.15	-	51.70
商标权	0.34	0.12	-	0.22
合计	19,190.95	2,243.74	-	16,947.21

公司无形资产均采用直线法摊销，具体摊销政策如下：

项目	预计使用寿命	摊销方法
电脑软件	5 年	直线法
土地使用权	受益期	直线法
专利权	5-9 年	直线法
商标权	1.75-7 年	直线法

4、量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募集资金投资项目涉及固定资产及无形资产的投资，项目陆续建成后，将增加相应的折旧和摊销费用，本次募投项目新增折旧摊销对公司未来业绩的影响如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
<b>本次募投资项目新增折旧摊销</b>											
本次募投资项目新增折旧摊销	-	447.47	2,146.16	3,761.51	3,761.51	3,761.51	3,748.66	3,748.66	3,748.66	3,748.66	3,748.66
<b>对营业收入的影响</b>											
现有营业收入	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41	199,217.41
募投资项目新增收入	-	-	27,200.00	30,600.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00	34,000.00
预计收入合计	199,217.41	199,217.41	226,417.41	229,817.41	233,217.41	233,217.41	233,217.41	233,217.41	233,217.41	233,217.41	233,217.41
新增折旧摊销占预计营业收入比例	-	0.22%	0.95%	1.64%	1.61%	1.61%	1.61%	1.61%	1.61%	1.61%	1.61%
<b>对净利润的影响</b>											
现有净利润	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11	27,892.11
募投资项目新增净利润	-	401.27	3,063.84	6,857.20	8,163.91	8,799.87	8,809.50	8,803.22	8,803.22	8,803.22	8,796.63
预计净利润合计	27,892.11	28,293.38	30,955.95	34,749.31	36,056.02	36,691.98	36,701.61	36,695.33	36,695.33	36,695.33	36,688.74
新增折旧摊销占预计净利润比例	-	1.58%	6.93%	10.82%	10.43%	10.25%	10.21%	10.22%	10.22%	10.22%	10.22%

注 1：现有营业收入、净利润按 2025 年公司营业收入、净利润金额进行测算，并假设未来保持不变。上述假设仅为测算本次募投资项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

注 2：高强度汽车弹簧钢丝建设项目、新能源汽车用高强度新材料生产基地项目产品不对外销售，因此不考虑该两个项目对营业收入的影响，考虑对净利润的影响；华纬科技自动化立体仓库技改项目不涉及生产，因此不考虑该项目对营业收入、净利润的影响。

由上表可见，本次募投项目新增折旧占发行人营业收入在运营期内最高占比为**1.64%**，占发行人净利润最高比例为**10.82%**。按照上述测算，公司本次募投项目在建成投产后，公司收入、净利润预计将能够覆盖新增折旧摊销，新增折旧摊销费用预计不会对公司未来业绩造成重大不利影响。

但本次募投项目实施后，如果行业政策、市场环境、客户需求发生重大不利变化，导致公司预期经营业绩、募投项目预期收益未能实现，则公司将存在因新增固定资产折旧及无形资产摊销而对盈利能力产生不利影响的风险。

**(十一) 结合项目用地计划、基地建设的设计规划、人均面积、具体用途等，说明相关建设的必要性和规模的合理性；资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否全部用于自用，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性。**

**1、结合项目用地计划、基地建设的设计规划、人均面积、具体用途等，说明相关建设的必要性和规模的合理性**

公司本次募投项目中新能源汽车用高强度新材料生产基地项目、华纬科技重庆生产基地建设项目涉及厂房建设。根据规划，上述募投项目建设的厂房主要容纳生产设备、原材料、产成品等，厂房所占面积按生产线的实际需求来规划设置，相关人员办公用房面积相对有限，因此不适用人均面积的测算方式。

上述募投项目的用地计划、基地建设的设计规划、具体用途等情况如下：

项目名称	用地计划	基地建设的设计规划、具体用途	基建拟投资金额(万元)	占项目总投资比例
新能源汽车用高强度新材料生产基地项目	已取得“苏(2025)宁浦不动产权第0048134号”不动产权证书，土地面积51亩，用途为工业用地	拟建设一幢建筑，面积约5.1万平方米，其中生产用房约为3.5万平方米，其余为仓储、办公用房、员工食堂等。生产用房主要包括8万吨弹簧钢丝生产线（含高强度汽车弹簧钢丝建设项目的3万吨）、1.2万吨稳定杆材料生产线及相关生产辅助配套设施	7,650.00	28.18%

华纬科技重庆生产基地建设项目	已取得“渝(2026)两江新区不动产权第000165589号、第000165732号、第000165830号、第000165883号、第000165922号、第000165964号”不动产权证书，土地面积64亩，用途为工业用地	建筑面积约3.5万平方米，其中生产用房约为2.1万平方米，其余为仓储、办公用房、员工食堂等。生产用房主要包括本次募投项目的500万件稳定杆生产线、前次募投项目的300万件悬架弹簧生产线及相关生产辅助配套设施	7,000.00	26.42%
----------------	---	---	----------	--------

上述募投项目建设厂房的必要性和规模的合理性分析如下：

### 1、本次募投项目建设厂房的必要性

#### 1) 适配专用设备的安装与运行，保障生产稳定性与产品精度

公司本次募投项目主要涉及悬架弹簧、稳定杆及其相关原材料扩产，悬架弹簧、稳定杆属于汽车安全件，其质量对整车的安全性来说至关重要，汽车主机厂通常会对零部件安全性、可靠性等指标严格要求。汽车弹簧相比普通弹簧必须具备较高的制造精度、强度，产品工艺技术要求较高。因此，其生产依赖大量高精度、高吨位的专用设备，此类设备构成整条生产线后的占地面积较大，且对厂房的层高、承重、抗震等级、供电稳定性等均有严苛要求。新建厂房能根据产品生产工艺特性定制化设计，更好地满足不同产品生产线的建设需要，有助于产品质量稳定性与生产效率的提升。

#### 2) 满足规模化生产与供应链协同需求，强化成本优势与交付能力

汽车零部件企业的核心竞争力之一是规模效应与供应链响应速度，下游客户汽车主机厂普遍要求零部件企业实现“就近配套、准时化交付”。2025年度公司悬架弹簧、稳定杆的产能利用率分别为95.26%、84.66%，产能利用率较高，随着公司业务体量的扩张，现有厂房为未来新增产能预留空间已十分有限。而募投项目华纬科技重庆生产基地建设项目在目标客户所在地建厂，可根据生产流程优化布局，实现对原材料仓储、生产加工、半成品周转、成品检测、物流发运等各功能区域的一体化动线设计，缩短物料转运距离，降低物流成本，增强客户交付能力；同时，单幢大面积厂房可支撑多条生产线并行生产，实现集中规模化生产，减少成本费用损耗，强化成本优势，实现规模效益。

#### 3) 保障中长期战略落地，加强与上游供应商、下游客户的合作粘性

新能源汽车用高强度新材料生产基地项目紧邻南京钢铁原材料产地，华纬科技重庆生产基地建设项目地处汽车产业集聚区，靠近下游汽车主机厂客户。公

司通过上述募投项目自建厂房实施，为落实深化国内市场根基、形成国内产业布局的重要发展战略，打消客户对公司产能稳定性的顾虑，满足其长期大批量供货需求，强化与上下游的合作粘性，并进一步缩短交货周期、增强供应链的抗风险能力，从而提升公司的市场竞争力。

## 2、本次募投项目建设厂房规模的合理性

本次募投项目厂房建设规模综合考虑了产能规划、设备选型、工艺流程、配套设施、未来拓展空间等多重因素，主要匹配生产用房。募投项目厂房建设主要为生产提供更高规格的硬件设施，匹配公司现有客户的增量订单及未来新开发客户的产能需求，深耕我国西南地区市场，为未来的市场扩张和业务发展奠定坚实基础。

本次募投项目拟建生产线占地面积与公司现有生产线占地面积对比不存在重大差异，具体情况如下：

项目	本次募投项目建设情况	公司现有生产线情况	差异情况
新能源汽车用高强度新材料生产基地项目	弹簧钢丝生产线占地面积平均为1,625平方米/万吨	约1,600平方米/万吨	不存在重大差异
华纬科技重庆生产基地建设项目	稳定杆生产线占地面积平均为1,900平方米/百万件	约1,830平方米/百万件	不存在重大差异

注：“新能源汽车用高强度新材料生产基地项目”中1.2万吨稳定杆材料生产线因公司目前未有稳定杆材料生产线而无法比较。

综上，本次募投项目投入募集资金用于厂房建设具备必要性，建设规模具有合理性。本次募集资金投资项目所建厂房均为自用，不用于对外出租。公司已出具相关承诺：“本公司本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目‘新能源汽车用高强度新材料生产基地项目’、‘华纬科技重庆生产基地建设项目’涉及新建厂房。本公司承诺未来前述厂房建设完成后将全部自用，不会用于对外出租或出售。”

（二）资金用于基建投资的具体内容及其必要性，是否全部用于自用，是否可能出现闲置的情况，为防范闲置情形拟采取的措施及有效性

### 1、资金用于基建投资的具体内容及其必要性

资金用于基建投资的具体内容详见本题回复“问题（十）”之“1、本次募投项目的投资进度安排”相关内容，主要用于土建厂房建设。

资金用于基建投资的必要性详见本题回复“问题（十一）”之“1、结合项目用地计划、基地建设的设计规划、人均面积、具体用途等，说明相关建设的必要性和规模的合理性”相关内容。

上述厂房建设完成后将全部自用，不存在对外出租或出售计划。本次募投项目厂房建设规模综合考虑了产能规划、设备选型、工艺流程、配套设施、未来拓展空间等多重因素，如宏观经济或市场需求未发生较大不利变化，公司新建厂房出现闲置的可能性较小。

## **2、为防范闲置情形拟采取的措施及有效性**

公司将积极实施多方面的措施，推动本次募投项目落地公司将按照规划启动人力资源招聘，确保相关岗位人员及时到位；通过合理调配厂房布局，提高厂房使用效率；公司内部加强运营管理，提升运作效率，保证资产运营效益；此外，公司将加大挖掘现有客户的增量需求并积极开拓项目周边地区的新客户，保障本次募投项目的产能利用率，防范场地闲置的情形，保障新增基础设施的有效利用。

综上，公司本次募集资金用于基建投资的规划具有必要性、规模具有合理性，新增厂房建设均为公司自用；公司已拟有积极措施保障新建厂房的有效利用，本次募投项目基建投资预计闲置风险较小。

**（十二）本次募投项目资本性支出与非资本性支出的构成情况，补充流动资金及视同补充流动资金的比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。**

### **1、本次募投项目资本性支出与非资本性支出的构成情况**

公司本次募投项目资本性支出与非资本性支出的构成情况详见本题回复“问题（十）”之“1、本次募投项目的投资进度安排”相关内容。

**2、补充流动资金及视同补充流动资金的比例符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定**

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》，募集资金用于补充流动资金或者偿还债务应符合：

“（一）通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过

其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。

（二）金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。

（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。

（四）募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。

（五）上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。”

公司本次募集资金中补充流动资金及视同补充流动资金的比例情况如下：

项目	拟投入募集资金金额
投向资本性支出合计	42,714.00
占本次募集资金总额比例	74.29%
投向非资本性支出合计（视同补充流动资金）	7,786.00
补充流动资金	7,000.00
补充流动资金及视同补充流动资金总计	14,786.00
占本次募集资金总额比例	25.71%

根据上表，本次募投项目补充流动资金及视同补充流动资金金额占募集资金总额的比例为 **25.71%**，未超过 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定。

3、结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性

2023 年度、2024 年度及 2025 年度，公司营业收入分别为 124,304.51 万元、186,040.77 万元和 199,217.41 万元，近三年营业收入复合增长率为 26.60%。随着公司生产规模逐步扩大，公司对流动资金的需求日益增加，因此公司需补充一定规模的流动资金以保障公司的正常经营以及业务发展规划的顺利实施。

出于谨慎性考虑，在预测 2026 年-2028 年营业收入增长时，采用 10%作为公司营业收入增长率的预测值。公司未来三年营业收入的实现取决于国家宏观经济政策、市场状况的变化等多种因素，存在不确定性，上述假设不构成对公司的盈利预测。

按照销售百分比法，未来三年（2026 年度至 2028 年度）公司营运资金需求测算情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度 /2025 年末	销售百分比	2026 年度	2027 年度	2028 年度
			/2026 年末 (预测)	/2027 年末 (预测)	/2028 年末 (预测)
营业收入	199,217.41		219,139.15	241,053.07	265,158.37
经营性流动资产	163,098.06	81.87%	179,407.86	197,348.65	217,083.51
应收票据	5,024.68	2.52%	5,527.15	6,079.87	6,687.85
应收账款	80,860.58	40.59%	88,946.64	97,841.30	107,625.43
应收款项融资	42,809.27	21.49%	47,090.20	51,799.22	56,979.14
预付款项	8,190.68	4.11%	9,009.75	9,910.72	10,901.80
存货	26,150.33	13.13%	28,765.37	31,641.90	34,806.10
合同资产	62.51	0.03%	68.76	75.63	83.20
经营性流动负债	86,099.26	43.22%	94,709.18	104,180.10	114,598.11
应付票据	51,697.81	25.95%	56,867.59	62,554.35	68,809.78
应付账款	24,633.56	12.37%	27,096.92	29,806.61	32,787.27
预收账款	-	0.00%	-	-	-
合同负债	861.16	0.43%	947.27	1,042.00	1,146.20
应付职工薪酬	3,585.30	1.80%	3,943.83	4,338.21	4,772.04
应交税费	5,321.42	2.67%	5,853.57	6,438.92	7,082.81
营运资金需求	76,998.80		84,698.68	93,168.55	102,485.41
累计资金缺口					25,486.60

根据上表测算，公司未来三年（2026-2028 年）新增流动资金需求为 25,486.60 万元，公司本次以 7,000.00 万元募集资金补充流动资金，规模具备合理性。

## 二、发行人补充披露风险

（一）问题（一）关于前次募投项目延期的风险，公司于募集说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之中补充披露如下：

“7、前次募投项目延期的风险

公司前次募投项目新增年产 8000 万只各类高性能弹簧及表面处理技改项目、高精度新能源汽车悬架弹簧智能化生产线项目、年产 900 万根新能源汽车稳定杆和年产 10 万套机器人及工程机械弹簧建设项目均尚在建设过程中，因新增实施主体土建工程进度等原因出现了延期的情形。若后续出现设备交付不及预期，或市场需求出现重大不利变化，前次募投项目存在进一步延期的风险。”

（二）问题（三）关于本次募投项目产能消化的风险，公司已于募集说明书“第三节 风险因素”之“三、本次募集资金投资项目的风险”中披露相关风险：

“（三）募投产能消化不及预期的风险

公司本次募投项目将进一步扩大稳定杆及稳定杆和弹簧配套原材料的生产规模。募投项目的建设规模是公司基于对汽车行业未来增长趋势以及公司行业地位、竞争优势、客户粘性等情况的判断。如果未来汽车行业景气度出现显著下行，，导致汽车市场规模收缩，或公司无法持续保持汽车弹簧、稳定杆等核心产品的技术、质量、服务优势，或公司主要客户流失等，将可能导致募投项目新增产能消化不及预期，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

（三）问题（四）关于募集资金项目不能达到预期效益的风险，发行人已于募集说明书“第三节 风险因素”之“三、本次募集资金投资项目的风险”中补充披露相关风险：

“（二）募集资金项目不能达到预期效益的风险

公司本次募投项目主要投向汽车行业，若未来汽车行业市场竞争态势、技术迭代趋势、相关产业政策等方面出现重大不利变化，可能导致项目实施过程中面临市场需求变动、技术保障不足等情况，影响募集资金投资项目无法按计划顺利实施。同时，项目实施过程中在建设周期、运营成本管控、产品和原材料弹簧钢市场价格、订单获取能力等方面也可能与预期存在偏差，将导致项目实际效果与预测产生差异，导致实施效果与财务预测产生偏离。因此，本次募集资金拟投资项目存在未能达到预期效益的风险。”

（四）问题（五）关于本次募投项目租赁房产未办理不动产权证的风险，公司已于募集说明书“第三节 风险因素”之“三、本次募集资金投资项目的风险”之中补充披露如下：

“（五）募投项目租赁房产未办理不动产权证的风险

公司本次募投项目高强度汽车弹簧钢丝建设项目采用租赁房产的方式实施，

该租赁房产因所在区域多次管辖和区域规划调整而未能办理不动产权证。若租赁期内该租赁房产被拆除或改变用途，或租赁到期后无法续租，将导致募投项目停工、搬迁，面临项目进度及产能释放不及预期，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

（五）问题（十）关于本次募投项目新增折旧摊销对发行人未来经营业绩的风险，发行人已于募集说明书“第三节 风险因素”之“三、本次募集资金投资项目的风险”中披露如下：

“（一）募集资金投资项目实施风险

本次募集资金将用于南京原材料生产基地建设项目、华纬科技重庆生产基地建设项目、华纬科技自动化立体仓库技改项目和补充流动资金。公司本次募集资金投资项目是基于当前产业政策、市场环境、公司实际经营状况等因素规划的。公司项目的实施需要一定的时间，若项目实施期间宏观政策、汽车市场环境、行业技术水平等因素发生重大不利变化，均会对募集资金投资项目实施造成不利影响。此外，在项目实施过程中，若发生募集资金未能按时到位、实施过程中发生延迟等不确定性事项，也会对募集资金投资项目的实施效果和预期效益带来较大影响。

同时，本次募集资金投资项目全部实施投产后新增固定资产折旧、新增无形资产摊销将大幅增加，对公司经营业绩产生一定的影响。如果募投项目建成后产能不能完全消化或预测效益不能实现，对公司的经营业绩产生不利影响。”

### 三、中介机构核查

#### （一）核查程序

关于问题（一）（五）（九），保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得并查阅发行人《前次募集资金使用情况报告及鉴证报告》《2025 年年度募集资金存放与使用情况专项报告》及 2026 年一季度募集资金使用情况统计表，前次募投项目历次增加或变更实施主体以及延期相关的公告文件、会议文件，检索《上市公司募集资金监管规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等法律法规，取得并查阅发行人募集资金管理制度，访谈发行人相关高级管理人员，了解发行人前次募投项目历次增加或

变更实施主体、实施地点以及延期的背景及原因、履行相应的内部审议程序及信息披露义务、延期的相关不利因素是否已经消除；获取发行人关于前次募集资金使用的最新进展说明，实地或通过远程方式查看前次募投项目情况，了解前次募投项目最新进展情况。

2、取得并查阅南京租赁项目的租赁协议、南京市公共信用信息中心出具的华晟智新材《企业专用公共信用报告》，对南京江北新区管理委员会、南京江北新材料科技园管理办公室、南京江北新区杏湖产业园筹建组以及出租方进行访谈，并取得南京江北新材料科技园管理办公室和南京江北新区杏湖产业园筹建组出具的情况说明、**2026年3月出具的说明**以及出租方出具的声明，了解租赁房产未办理不动产权证的原因及办理进展、是否存在被相关主管部门予以行政处罚或租赁协议未能续签的风险等；取得发行人出具的关于南京租地项目的说明并访谈发行人相关高级管理人员，了解南京租地项目通过租赁实施的必要性与合理性、租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租是否影响本次募投项目实施。

3、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，取得发行人出具的关于本次募投项目的相关说明，实地或通过远程方式查看本次募投项目，了解本次募投项目的投资明细及最新进展情况；查阅发行人就本次募投项目已取得的项目备案登记、环评批复、能评批复等审批/备案文件，取得发行人出具的书面说明，了解本次募投项目实施及未来产品销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得。

关于问题（四）（十）（十二），保荐机构、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告、投资和效益测算表，了解并复核数据来源、测算假设、效益测算结果；通过公开资料查询下游汽车行业变化及政策情况、同行业可比公司的公开资料等，与同行业可比公司、公司历史数据进行对比分析，验证效益测算的合理性和谨慎性。

2、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，获取发行人关于本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排的说明，查阅发行人最近三年的审计报告，了解发行人关于固定资产折旧、无形资产摊销计提情况、折旧摊销政策；查阅发行人本次募投项目的效益测算表、发行人在建工程明细表，获取发行人在建工程的建设进度、预计转固时间的说明，分析复核发行人关于本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响的测算，分析折旧摊销费用是否会对发行人

未来业绩造成重大不利影响。

3、查阅发行人报告期财务报表、审计报告及本次募投项目的董事会决议、股东会决议、可行性研究报告，发行人报告期内重大项目的董事会决议，获取发行人本次募投项目拟投入募集资金的资本性支出与非资本性支出的相关说明，了解业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，复核发行人资金缺口测算，计算发行人本次募投项目拟投入募集资金用于补充流动资金及视同补充流动资金的比例。

关于问题（二）（三）（十一），保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人本次募投项目、前次募投项目的可行性研究报告以及招股说明书、历年年度报告，访谈发行人相关高级管理人员**并取得发行人出具的说明**，了解并分析本次募投项目与公司主营业务及前次募投项目的区别、联系及协同性；查阅《上市公司证券发行注册管理办法》等相关法规，获取发行人关于空心稳定杆材料生产技术及人员储备的说明，分析本次募投项目是否属于投向主业，是否投向新业务、新产品，是否已具备相应的技术及人员储备。

2、查阅发行人本次及前次募投项目的可行性研究报告，获取发行人报告期内主要产品的自产、采购及外协情况说明及产能变化情况的说明，了解公司前次募投项目和本次募投项目实施前后各产品的产能变化情况。通过公开资料检索市场需求、行业竞争情况、同行业可比公司扩产情况等信息，了解下游市场前景、市场空间、行业竞争情况、发行人市场占有率，分析发行人本次募投项目新增产能的合理性；**通过公开资料搜索公司主要客户市场容量，查阅发行人与主要客户签署的合同、客户认证、客户占有率统计情况，获取公司稳定杆新增定点项目情况，访谈发行人相关高级管理人员并取得发行人出具的说明，了解公司的经营情况及竞争优势、了解本次募投项目实施的必要性、新增产能的合理性及具体产能消化措施。**

3、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告、不动产权证书及签署的土地购买合同，获取发行人不动产权明细表与房产租赁明细表、公司未来发展规划，访谈发行人相关高级管理人员**并取得发行人出具的说明**，了解本次募投项目新建厂房的基本情况、本次募投项目基地建设的设计规划、人均面积、具体用途等，了解开展基建投资建设厂房的必要性、建设规模的合理性，防范闲置情形拟采取

的措施及有效性，未来是否可能出现闲置的情况；取得发行人出具的承诺函。

关于问题（六）（七）（八），相关中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人关于调整本次可转债发行方案及募投项目的相关公告、发行人关于调整本次可转债发行方案及募投项目的相关董事会会议文件。

2、查阅发行人关于收购 MSSC 股权的董事会会议文件、签署的相关协议及相关公告。

## （二）核查结论

关于问题（一）（五）（九），经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人前次募投项目历次增加或变更实施主体、实施地点以及延期具有合理性，已履行相应的内部审议程序及信披义务，截至报告期末，延期的相关影响因素已经消除。

2、经主管部门确认，华晟智新材租赁期内因该租赁房产未办理不动产权证而被相关主管部门予以行政处罚的风险较小；根据租赁协议，租赁期满华晟智新材可行使优先承租权。因公司原材料产能不足，新购土地新建厂房耗时较长，因此通过租赁房屋实施该项目具有必要性与合理性；租赁房产未办理不动产权证及后续搬迁或续租不会对本次募投项目实施造成实质性不利影响。

3、发行人本次募投项目实施及未来产品销售所需的审批、相关资质已取得，不存在其他需要取得审批、相关资质的情况。

关于问题（四）（十）（十二），经核查，保荐机构、会计师认为：

1、发行人本次募投项目效益测算的假设条件、计算基础符合公司实际情况，计算过程具有客观性，效益测算结果与公司现有经营情况对比具有一致性和可比性，与同行业可比公司的经营状况和类似项目对比不存在重大差异，本次募投项目效益测算具有合理性和谨慎性。

2、根据发行人本次募投项目固定资产、无形资产等投资进度安排，现有在建工程的建设进度、预计转固时间、公司现有固定资产和无形资产折旧摊销计提情况、折旧摊销政策等情况测算，发行人本次募投项目在建成投产后，收入、净利润预计将能够覆盖新增折旧摊销，新增折旧摊销费用预计不会对发行人未来业

绩造成重大不利影响。

3、发行人本次募投项目补充流动资金及视同补充流动资金的比例符合《证券期货法律适用意见第18号》的规定；结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，发行人总体资金缺口合计**118,808.30万元**，本次募集资金补充流动资金7,000.00万元，远低于该资金缺口，因此本次募集资金补充流动资金具有必要性，补充流动资金规模具有合理性。

关于问题（二）（三）（十一），经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目紧密围绕现有主营业务开展，属于对现有业务的延伸及扩产，不属于新业务、新产品，属于投向主业。

2、发行人所处行业下游市场空间广阔，发行人具备在行业领域内的竞争优势，发行人本次募投项目实施具有必要性，新增产能具备合理性，发行人制定了较为完善的产能消化措施，本次募投项目产能消化的风险较小。

3、发行人本次募集资金用于基建投资主要用于厂房建设，规划具有必要性、规模具有合理性，新增厂房建设均为发行人自用，不存在对外出租或出售计划；发行人已拟有积极措施保障新建厂房的有效利用，本次募投项目基建投资预计闲置风险较小。

关于问题（六）（七）（八），经核查，相关中介机构认为：

根据发行人第四届董事会第六次会议决议，发行人对本次向不特定对象发行可转换公司债券方案进行了调整，“墨西哥生产基地建设项目”不再作为本次募集资金投资项目，该项目改为使用自有及自筹资金投资。

（本页无正文，为华纬科技股份有限公司《关于华纬科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之盖章页）


华纬科技股份有限公司（公章）



2020年6月29日

## 发行人法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于华纬科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

发行人法定代表人、董事长： 


金 雷

  
华纬科技股份有限公司（公章）

2026年6月29日

(本页无正文，为平安证券股份有限公司《关于华纬科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签名：



赵宏



金梁



## 保荐机构法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于华纬科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长：\_\_\_\_\_



何之江

平安证券股份有限公司

2024年6月29日

