



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于天津汽车模具股份有限公司

发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的

审核问询函的专项说明

中兴华报字（2026）第 00000884 号

深圳证券交易所上市审核中心：

天津汽车模具股份有限公司（以下简称“上市公司”“公司”或“天汽模”）于 2026 年 7 月 13 日收到深圳证券交易所上市审核中心下发的《关于天津汽车模具股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》[审核函（2026）130014 号]（以下简称“审核问询函”），中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）作为天汽模本次交易的审计机构，对审核问询函中涉及会计师的相关问题进行了逐项核查，现回复如下，请审核。

问题三：关于标的收入

申请文件及公开信息显示：（1）前次 IPO 申报报告期（2020 年-2023 年 6 月）内，标的资产营业收入分别为 41.80 亿元、39.64 亿元、32.58 亿元和 17.71 亿元。本次重组报告期（2024 年-2025 年）内，标的资产营业收入分别为 36.38 亿元、44.84 亿元，其中乘用车零部件、商用车零部件收入均同比增长，且受益于新能源客户车型持续放量，乘用车零部件收入占比提升至 59.18%。（2）标的资产一般作为一级供应商直接为整车厂配套，同时也作为二级供应商通过一级供应商间接向整车厂供应零部件。（3）标的资产内销汽车零部件于客户上线或验收并经核对无误后确认收入，收入确认依据为客户上线或验收确认单据、客户供应商管理系统中的上线交付记录或产品签收（清）单。

请上市公司补充说明：（1）按产品主要类别列示标的资产报告期内商用车、乘用车相关产品的销售收入、数量、单价情况，补充说明新能源汽车零部件业务的开展情况，包括但不限于主要下游客户及终端车型，新能源汽车与燃油车零部件的收入占比及变化情况等，结合终端车型销量情况等进一步分析报告期内各类产品销售收入增长的原因及合理性。（2）标的资产存在向汽车零部件客户等非整车厂商销售产品的原因，报告期内向整车厂商、汽车零部件厂商等不同类型客户销售产品的收入及占比、涉及主要产品、毛利率等。（3）标的资产各主要类型产品价格年降的具体情况，结合标的资产与主要客户关于产品定价调整的具体约定，相关产品对应车型的销售与换代情况等，补充说明标的资产产品单价是否存在持续下降风险。（4）结合前述回复，前次 IPO 申报报告期以来汽车零部件及下游汽车行业的发展情况、竞争格局，标的资产经营情况等，补充说明标的资产近年来收入存在波动的原因及合理性，报告期内收入增长是否具有可持续性。（5）标的资产汽车零部件产品采用上线或验收方式确认收入的原因，涉及的主要产品及客户情况，不同收入确认方式的收入金额、占比及变化原因，收入确认相关的内部控制及执行有效性。（6）与汽车零部件产品主要客户签订的销售协议关于售后服务、维保等方面的约定，相关约定是否构成单项履约义务。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并补充说明对标的资产收



入真实性的核查情况，包括但不限于核查范围、核查手段、覆盖比例等，相关核查程序是否充分，获取的核查证据是否足以支撑发表核查结论。

回复：

一、按产品主要类别列示标的资产报告期内商用车、乘用车相关产品的销售收入、数量、单价情况，补充说明新能源汽车零部件业务的开展情况，包括但不限于主要下游客户及终端车型，新能源汽车与燃油车零部件的收入占比及变化情况等，结合终端车型销量情况等进一步分析报告期内各类产品销售收入增长的原因及合理性

（一）报告期内商用车、乘用车各类产品的销售收入、数量及单价情况

报告期内，标的公司坚持“商乘并举”的业务布局，汽车零部件产品按应用领域分为乘用车零部件和商用车零部件，按功能系统分为车身系统、底盘系统和动力系统。2025 年度，标的公司汽车零部件销售收入为 430,614.64 万元，较 2024 年度增长 25.19%；其中，乘用车零部件收入增长 33.66%，占主营业务收入的比例由 54.89%上升至 59.18%；商用车零部件收入增长 13.93%，两类产品收入均实现增长。

报告期内，标的公司各类汽车零部件产品的销售收入、销量及平均单价情况如下。标的公司产品规格、重量、材料、集成度及工艺复杂程度差异较大，销量和平均单价存在较大波动。

按大类产品统计的销量及单价变动情况具体如下：

单位：万元，万件，元/件

产品类别	2025 年度				2024 年度		
	收入	数量	单价	单价变动	收入	数量	单价
乘用车-车身系统	205,225.33	8,021.60	25.58	1.77%	150,459.36	5,985.08	25.14
乘用车-底盘系统	25,114.71	1,512.65	16.60	-31.07%	22,687.64	941.91	24.09
乘用车-动力系统	32,033.01	4,378.97	7.32	43.69%	23,151.62	4,547.73	5.09
乘用车零部件小计	262,373.05	13,913.21	18.86	10.23%	196,298.62	11,474.72	17.11
商用车-车身系统	55,882.51	2,064.98	27.06	5.96%	46,351.58	1,814.96	25.54
商用车-底盘系统	96,218.48	2,563.19	37.54	13.71%	79,397.91	2,405.10	33.01
商用车-动力系统	16,140.61	922.82	17.49	-26.85%	21,917.40	916.64	23.91



产品类别	2025 年度				2024 年度		
	收入	数量	单价	单价变动	收入	数量	单价
商用车零部件小计	168,241.60	5,551.00	30.31	5.43%	147,666.90	5,136.70	28.75
汽车零部件合计	430,614.64	19,464.22	22.12	6.84%	343,965.52	16,611.42	20.71

其中，各大类产品中销售规模最大的细分产品销量及单价变动情况具体如下：

单位：万件，元/件

应用领域	功能系统	代表性产品或产品族	2025 年度			2024 年度	
			销量	平均单价	单价变动	销量	平均单价
乘用车	车身系统	车身结构件	7,538.84	24.36	4.35%	5,790.45	23.34
	底盘系统	悬置总成及分件	152.44	45.16	-59.94%	52.90	112.72
	动力系统	铸锻机加零部件	546.67	39.10	137.98%	714.73	16.43
商用车	车身系统	车身结构件	1,873.38	26.43	5.68%	1,653.95	25.01
	底盘系统	冲焊支架	1,835.96	24.70	3.82%	1,553.86	23.79
	动力系统	管件	170.74	43.79	8.39%	144.51	40.40

乘用车-底盘系统平均单价由 24.09 元/件降至 16.60 元/件，降幅 31.07%，主要原因为销量结构变化，衬套、吸振器等单价较低的产品于 2025 年销量占比提升，影响平均单价下降，为乘用车-底盘系统单价下降的最大因素，上表所列代表性产品悬置总成及分件平均单价由 112.72 元/件降至 45.16 元/件，主要系乘用车-底盘系统大类产品内低单价产品销量增长所致。此外，由于年降因素导致两年均有销售的产品价格总体下滑，导致乘用车-底盘系统单价进一步下降。

乘用车-动力系统平均单价上升，主要系该类产品中销售规模最大的代表性产品——铸锻机加零部件单价上升所致。如上表所示，铸锻机加零部件平均单价由 2024 年度的 16.43 元/件上升至 2025 年度的 39.10 元/件，上升 137.98%，主要原因为子公司精工齿轮单价较高的总成产品占比大幅提升：精工齿轮产品分为总成和齿轮两类，总成产品单价一般在 100 元/件以上，齿轮单价则在 10 元/件左右，产品结构变化对其平均单价影响较大；精工齿轮近年战略性提升总成产品占比，2025 年转型成果显著，来自客户零跑汽车的总成产品订单增长。由于铸锻机加零部件仅为乘用车-动力系统的组成部分之一，其单价上升经与该系统内其他产品加权后，带动乘用车-动力系统整体平均单价由 5.09 元/件上升至 7.32 元/件，上升 43.69%。



标的公司商用车-动力系统平均单价下降，而该类产品中销售额最大的管件产品单价基本平稳（由 40.40 元/件上升至 43.79 元/件），平均单价下降的主要原因是子公司东实汽车动力零部件（湖北）有限公司主要从事动力系统壳类产品，该类产品单价较高但利润率较低，标的公司基于该类业务盈利能力有限，已于 2024 年 11 月将其对外转让，2025 年度不再纳入合并范围，商用车-动力系统产品结构相应发生变化。经测算，该子公司 2024 年度贡献商用车-动力系统收入 5,139.94 万元、销量 25.12 万件（平均单价 204.60 元/件）；剔除该子公司影响后，标的公司 2024 年度商用车-动力系统收入为 16,777.46 万元、平均单价为 18.82 元/件，对应 2025 年度的 16,140.61 万元、17.49 元/件，2025 年度收入下降 3.79%、平均单价下降 7.07%，降幅显著小于未剔除口径下的 26.35%和 26.85%。因此，商用车-动力系统收入及平均单价下降主要系合并范围变化所致。

（二）新能源汽车零部件业务的开展情况

1、新能源汽车零部件收入占比提升，成为标的公司主要收入来源

标的公司主要产品包括汽车车身结构件、冲压焊接件、底盘及动力总成系统等多种零部件，除电池箱体、电驱动等新能源汽车专用产品外，多数产品的结构设计及生产工艺并不因整车动力形式的不同而存在实质性差异。因此，下表系按产品实际配套车型的能源属性进行划分；其中，同一产品同时配套新能源车型和传统能源车型的（部分新能源车型系在传统能源车平台基础上改制开发），归类为通用零部件。

报告期内，标的公司配套新能源车型的零部件收入由 2024 年度的 155,859.50 万元增长至 2025 年度的 233,085.77 万元，增长 49.55%，收入占比由 45.31% 提升至 54.13%，成为报告期内收入增长的重要驱动因素。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	占比	变动率	2024 年度	占比
新能源汽车相关零部件	233,085.77	54.13%	49.55%	155,859.50	45.31%
传统能源汽车相关零部件	134,221.97	31.17%	-1.97%	136,923.53	39.81%
通用零部件	63,306.90	14.70%	23.69%	51,182.49	14.88%
合计	430,614.64	100.00%	25.19%	343,965.52	100.00%



2、标的公司来自各主要新能源汽车客户的收入整体保持增长

报告期内，标的公司来自主要新能源汽车客户的收入总体保持增长。按 2025 年度新能源汽车零部件收入排名，前五大以新能源品牌为主体的汽车客户为岚图汽车、比亚迪、奕派科技、小鹏汽车和深向科技，该等客户合计贡献新能源汽车零部件收入由 2024 年度的 111,841.08 万元增长至 2025 年度的 167,512.36 万元，占比 70%以上，报告期内增长 49.78%，与新能源汽车零部件收入整体 49.55%的增幅基本一致，客户结构保持稳定。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度			2024 年度	
	2025 年度收入	占比	变动率	2024 年度收入	占比
岚图汽车	82,483.10	35.39%	57.45%	52,387.27	33.61%
比亚迪	55,921.73	23.99%	45.58%	38,411.97	24.65%
奕派科技	15,290.71	6.56%	-4.65%	16,036.43	10.29%
小鹏汽车	7,228.32	3.10%	44.41%	5,005.41	3.21%
深向科技	6,588.50	2.83%	不适用	-	-
前五大客户小计	167,512.36	71.87%	49.78%	111,841.08	71.76%
其他新能源汽车客户	65,573.41	28.13%	48.97%	44,018.42	28.24%
合计	233,085.77	100.00%	49.55%	155,859.50	100.00%

注 1：东风汽车集团下属岚图汽车、奕派科技按品牌单独列示，东风汽车集团其他主体的新能源汽车零部件收入计入其他新能源汽车客户

注 2：奕派科技包含东风汽车集团股份有限公司奕派汽车科技分公司及东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司两个主体。奕派科技尚有部分通用零部件及传统零部件收入未纳入统计

上述客户中，岚图汽车、比亚迪、小鹏汽车报告期内收入分别增长 57.45%、45.58%和 44.41%，主要系相关配套车型销量增长、定点产品进入批量供货以及单车配套产品增加所致；深向科技系报告期内新增的新能源商用车客户，2025 年度实现收入 6,588.50 万元。标的公司面向奕派科技的新能源汽车零部件收入小幅下降 4.65%，主要系其配套的主力车型纳米 01 销量增长放缓，报告期内采购略有降低。除前五大客户外，标的公司其他新能源汽车客户收入亦实现 48.97% 的增长，新能源客户基础持续拓宽。



3、标的公司已形成覆盖多家新能源整车客户、多类产品及多个终端车型的配套能力

标的公司的车身、底盘和动力系统零部件中，部分产品可同时应用于新能源汽车和燃油汽车；同时，标的公司围绕汽车电动化布局了动力电池系统相关件、变速器齿轮、电机悬置等产品。报告期内，标的公司已进入比亚迪、岚图汽车、小鹏汽车、东风纳米等新能源汽车客户或车型的配套体系，形成覆盖车身结构件、热成型件、辊压件、底盘件及动力系统相关零部件的产品布局。选取标的公司报告期各期前十大客户中以新能源汽车为主的整车厂客户（其中东风集团下属岚图汽车、奕派科技单独拆解），对每一客户选取面向该客户销售额最高的车型列示主要下游新能源汽车客户、终端车型、配套产品及销售情况如下：

单位：辆/万元

客户名称	主要配套车型	代表配套产品	2025 年车企总销量	2024 年车企总销量	2025 年度对该客户的新能源零部件收入	2024 年度对该客户的新能源零部件收入
岚图汽车	梦想家、FREE、泰山、知音、追光	车身系统—车身结构及覆盖件	150,169	80,116	82,483.10	52,387.27
奕派科技	纳米 01、纳米 06、奕派 007、SKY EV01、奕派 008	车身系统—车身结构及覆盖件	274,600	213,405	15,290.71	16,036.43
比亚迪股份有限公司	海鸥、海豹 06、元 PLUS、海豚、秦 PLUS	车身系统—车身结构及覆盖件	4,602,436	4,272,145	55,921.73	38,411.97
深向科技股份有限公司	深向星辰、深向星途	车身系统—车身结构件；底盘系统—车架及冲焊支架	8,020	3,002	6,588.50	-
广东小鹏汽车科技集团有限公司	G6	车身系统—车身结构及覆盖件	429,445	190,068	7,228.32	5,005.41
浙江零跑科技股份有限公司	C10、B10、C11、C16、C01	动力系统—变速器总成	596,555	293,724	6,224.36	2,311.92

注 1：上表客户选取口径为标的公司报告期各期前十大客户中以新能源汽车为主的整车厂客户，其中东风汽车集团下属岚图汽车、奕派科技单独列示



注 2：车企总销量为该汽车生产企业当年全市场销售总量（含出口），数据来源于中国汽车工业协会官方产销数据库、上市公司公开产销数据快报及港交所招股说明书

注 3：表中对该客户的新能源零部件收入，系标的公司当期对该客户全部新能源汽车零部件的销售收入

注 4：奕派科技的收入包含东风汽车集团股份有限公司奕派汽车科技分公司及东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司

上表所列车型覆盖标的公司车身、底盘和动力三大产品系统，包括乘用车车身结构及覆盖件、变速器总成，以及商用车车架及冲焊支架等多个细分产品类别，标的公司在新能源汽车领域已形成覆盖多客户、多平台、多品类的配套能力。

报告期内标的公司对主要新能源汽车客户的销售收入变动与下游车企的产销景气度总体保持同向变动。其中，岚图汽车、零跑汽车、小鹏汽车及深向科技等造车新势力新能源整车客户在报告期内销量均呈现快速增长态势，有力拉动了标的公司对其新能源汽车零部件销售额的大幅增长；比亚迪整车销量增速虽相较于上述新势力车企略低，但由于其在售及配套车型广泛，多款主力车型（如海鸥、秦 PLUS 等）处于不同的快速放量与量产爬坡阶段，标的公司在其供应链中的渗透份额持续扩大，使得标的公司对比亚迪的销售收入依然保持快速增长。总体而言，标的公司主要新能源客户的业务规模变动与下游车企的产销景气度及配套渗透情况相匹配，新能源汽车零部件收入增长具备商业合理性。

（三）报告期内各类产品销售收入变动的原因及合理性

1、乘用车零部件收入增长主要来自新能源汽车客户需求增长，以及标的公司车身系统产品市场竞争力提升

2025 年度，标的公司乘用车零部件收入为 262,373.04 万元，较 2024 年度增加 66,074.42 万元，增长 33.66%。其中，车身系统收入增加 54,765.97 万元，占乘用车零部件收入增量的 82.88%，是乘用车业务增长的主要来源；底盘系统和动力系统收入分别增加 2,427.07 万元和 8,881.39 万元。

乘用车车身系统收入增长主要受岚图汽车、比亚迪、小鹏汽车、赛力斯等新能源品牌客户配套车型销量增长、定点产品进入批量供货阶段以及单车配套产品增加等因素推动；底盘系统及动力系统收入增长主要与新能源车型配套范围扩大、新项目量产及新能源齿轮等产品需求增加有关。

从终端车型看，标的公司收入变动取决于实际配套车型产销量、供货起始时



间、定点产品数量、供货份额及单车配套价值等因素。标的公司收入变动一方面取决于配套车型产销量情况，另一方面，在客户需求拉动的同时，标的公司积极发力高强度车身结构件等核心产品，提升一体化门环、纵梁总成等细分产品市占率，有力获取了市场增长带来的新增份额。

从客户与项目维度看，报告期内主要新能源客户的收入变动与其配套车型的终端销量变动方向基本一致，标的公司收入增长具有真实的终端需求支撑。

2、商用车零部件收入增长主要来自车身和底盘系统，动力系统收入阶段性下降

2025 年度，标的公司商用车零部件收入为 168,241.60 万元，较 2024 年度增加 20,574.70 万元，增长 13.93%。其中，车身系统和底盘系统收入分别增加 9,530.93 万元和 16,820.57 万元，主要受商用车市场需求恢复、东风商用车等主要整车厂客户配套需求增加影响。从量价拆分看，商用车零部件销量由 5,136.70 万件增至 5,551.00 万件、增长 8.07%，大类平均单价由 28.75 元/件升至 30.31 元/件、上升 5.43%，收入增长由销量增加和产品结构变化共同推动，其中大类平均单价的上升系产品结构变化所致，并非同一产品提价。

商用车动力系统收入较 2024 年度减少 5,776.79 万元，主要系合并范围变化所致，子公司东实汽车动力零部件(湖北)有限公司已于 2024 年 11 月对外转让，其 2024 年度贡献商用车-动力系统收入 5,139.94 万元，占该项收入减少额的 88.98%；剔除该因素后，商用车-动力系统收入减少 636.85 万元、降幅 3.79%，不存在大幅下滑情形。

按收入贡献选取主要商用车客户，列示配套车型或总成产品、代表配套产品、车企销量数据及对应商用车零部件销售金额如下：

单位：辆、万元

客户名称	主要配套车型	代表配套产品	2025 年车企总销量	2024 年车企总销量	2025 年度对该客户的销售额	2024 年度对该客户的销售额
东风商用车	天龙、天锦、天龙 KL、天锦 KL、天龙旗舰	车身系统—车身结构件及保险杠总成；底盘系统—车架及冲焊支架	131,125	105,786	92,287.45	73,973.68
东风康明斯排放处理系统有限公司	发动机后处理总成、天锦尿素箱、天龙尿素箱	底盘系统—发动机后处理系统冲焊支架及总成	-	-	18,710.05	19,172.68



客户名称	主要配套车型	代表配套产品	2025 年车企总销量	2024 年车企总销量	2025 年度对该客户的销售额	2024 年度对该客户的销售额
深向科技股份有限公司	深向星辰、深向星途	车身系统—车身结构件；底盘系统—车架及冲焊支架	8,020	3,002	6,588.50	0.00
东风股份	多利卡、凯普特、途逸、福瑞卡、御风	车身系统—商用车车身结构及覆盖件	119,016	155,003	5,835.50	5,695.18
东风柳汽	乘龙、乘龙 H5、乘龙 H7、乘龙 M3、乘龙 T5	车身系统—车身结构及覆盖件；底盘系统—贮气筒及冲焊支架	49,666	35,396	3,702.66	3,087.87
东风康明斯发动机有限公司	B、C、D、L、Z 系列发动机	动力系统—高压流体管	-	-	6,460.51	8,898.28
宇通客车	M 类客车	车身系统—车身结构及覆盖件	49,518	46,918	5,567.84	3,075.49

注 1：上表中整车制造企业（东风商用车、深向科技、东风股份、东风柳汽、宇通客车）的车企总销量来源于 A 股上市公司产销数据、港股招股说明书或车企官方公告；主要配套车型列示标的公司在报告期内主要配套供货的主力车型平台

注 2：东风康明斯排放处理系统有限公司与东风康明斯发动机有限公司的配套对象分别为发动机后处理总成和发动机，属于系统/零部件配套，公开市场无独立整车销量

总体而言，标的公司对主要商用车客户的销售收入变动与下游车企的产销规模及行业景气度总体保持同向变动。其中，东风商用车、深向科技、东风柳汽及宇通客车等整车客户在报告期内销量均实现稳步或快速增长，直接拉动了标的公司车身及底盘系统零部件销售额的提升。标的公司向东风康明斯等客户的销售额亦与下游商用车发动机及后处理装机需求基本匹配。整体来看，标的公司商用车零部件业务的收入变动具备充分的商业合理性。

3、产品单价变化情况及对收入增长的影响说明

报告期内，标的公司汽车零部件收入由 343,965.52 万元增加至 430,614.64 万元，增加 86,649.12 万元、增长 25.19%；同期销量由 16,611.42 万件增至 19,464.22 万件、增长 17.17%，大类平均单价由 20.71 元/件升至 22.12 元/件、上升 6.84%。收入的上漲与平均单价变动方向相同，但标的公司报告期内收入增长主要来自销量增加和项目结构变化，价格并非收入增长的主要驱动因素。

具体而言，标的公司销售平均单价上升系产品结构变化的结果，并非同一产品售价上涨。标的公司 2024 年度与 2025 年度均有销售的最小单元产品共 17,480 项，对应 2025 年度收入 307,441.22 万元（占当期汽车零部件收入的 71.40%），

平均销售单价下降约 4%，与行业年降幅度总体一致。另一方面，标的公司报告期内单价较高的细分产品如精工齿轮总成产品、商用车车架及贮气系统总成等销售占比提升，产品结构向集成度更高、单车配套价值更大的产品迁移，该结构性因素推动了标的公司总体平均单价上升。

综上，报告期内标的公司各类汽车零部件收入增长与实际配套项目、终端需求及产品结构变化相匹配，收入增长主要来自向主要新能源汽车等客户的销量增加及产品结构变化，具有合理性。

二、标的资产存在向汽车零部件客户等非整车厂商销售产品的原因，报告期内向整车厂商、汽车零部件厂商等不同类型客户销售产品的收入及占比、涉及主要产品、毛利率等

(一) 标的公司向汽车零部件客户等非整车厂商销售产品的原因及合理性

标的公司主要采取“以销定产”的直销模式，客户包括整车厂及汽车零部件供应商。标的公司通常作为一级供应商向整车厂直接配套，亦因汽车零部件产业链长、专业化分工和多层级配套的行业特点，作为二级供应商向其他零部件企业供货。报告期内，标的公司向非整车厂商销售的主要业务情形如下：

1、基于专业化分工，向一级零部件供应商提供子件或分总成

整车制造涉及车身、底盘、动力、座舱及电子电器等多个系统，一级零部件供应商通常负责系统或模块的设计、集成和向整车厂交付，并向具备特定材料、成型、冲压、焊接或精密加工能力的二级供应商采购子件。标的公司据此向东风康明斯排放销售系列冲焊件、尿素罐及管件等，由客户进一步集成为发动机后处理系统总成；向东风康明斯发动机销售发动机缸垫、排气歧管垫片、减振器及管件等；向东实李尔等零部件企业销售座椅骨架及系列冲焊件等。上述业务中，标的公司所供产品为客户集成产品的组成部分，最终随客户的系统总成向整车厂配套，具有明确的产业链分工背景。

2、基于整车厂指定或供应链路径安排，向其他零部件企业交付产品

部分项目中，整车厂根据工艺分工、产品质量管控和供应链组织需要，指定标的公司完成特定子件的冲压或热成型等工序，再交由其他零部件企业完成焊接、



集成或总成装配后供应整车厂。此类情形下，标的公司虽与零部件企业结算，但供应关系由终端整车项目的工艺分工及供应链安排形成，产品价格亦需经终端整车厂确认。报告期内，该类业务的主要客户为东风模具冲压技术有限公司，2024年度、2025年度销售金额分别为4,334.51万元和3,892.74万元。该模式主要来自标的公司下属子公司武汉实业根据神龙汽车等整车厂的工艺分工安排，向东风模具冲压技术有限公司供应车身冲压件，由其完成焊接、集成后转供神龙汽车等整车厂。

综上，标的公司向汽车零部件客户等非整车厂商销售产品，系基于多层级供应体系下的专业化分工、整车厂指定的工艺分工安排，符合汽车零部件行业的业务特征，具有合理的商业背景。

（二）报告期内不同类型客户的收入、占比、主要产品及毛利率情况

1、不同类型客户的收入、占比及毛利率情况

报告期内，标的公司整车厂客户收入保持快速增长，占比由约79%提升至81%，毛利率由13.01%下降至10.09%；汽车零部件厂商客户收入保持增长，但占比有所降低，毛利率由18.38%降低至17.14%；其他客户收入占比较低。

报告期内，标的公司主营业务毛利率由14.08%下降至11.38%，下降2.70个百分点，从结构上看，主营业务毛利率下降主要系整车厂客户毛利率下降所致。具体情况如下：

单位：万元

客户类型	2025 年度			2024 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
整车厂客户	361,149.90	81.46%	10.09%	281,565.07	78.74%	13.01%
汽车零部件厂商客户	81,833.37	18.46%	17.14%	74,106.77	20.72%	18.38%
其他客户	371.96	0.08%	2.43%	1,929.38	0.54%	4.38%
合计	443,355.24	100.00%	11.38%	357,601.22	100.00%	14.08%

注：上述收入及毛利率系主营业务口径，包含汽车零部件销售、工装销售及汽车零部件加工服务，下文“2、不同类型客户涉及的主要产品情况”系按汽车零部件销售口径列示，不含工装销售及汽车零部件加工服务



2、不同类型客户涉及的主要产品情况

标的公司向不同类型客户销售的主要产品均为汽车零部件产品。报告期内，标的公司不同类型客户按功能系统划分的收入构成及主要销售产品情况如下表所示：

单位：万元

客户类型	功能系统	2025 年度		2024 年度		主要销售产品
		收入	占比	收入	占比	
整车厂客户	车身系统	246,778.32	70.37%	186,059.68	69.17%	车身结构件及覆盖件、踏板总成及分件、保险杠总成
	底盘系统	87,191.19	24.86%	68,380.76	25.42%	冲焊支架、车架总成及分件、悬置总成及分件
	动力系统	16,693.94	4.76%	14,551.88	5.41%	铸锻机加零部件、精密密封件、尿素罐
	小计	350,663.45	100.00%	268,992.32	100.00%	-
汽车零部件厂商客户	车身系统	14,251.14	17.91%	8,912.54	12.20%	车身结构件、车身覆盖件、非金属内外饰件等
	底盘系统	34,057.93	42.80%	33,796.24	46.27%	冲焊支架、衬套、动力总成悬置
	动力系统	31,270.16	39.29%	30,335.04	41.53%	铸锻机加零部件、管件、精密密封件
	小计	79,579.23	100.00%	73,043.82	100.00%	-
其他客户	小计	371.96	-	1,929.38	-	车身结构件及覆盖件、非金属内外饰件、精密密封件
合计	-	430,614.64	-	343,965.52	-	-

注 1：上表按客户的实际业务性质划分客户类型，按功能系统划分产品大类，主要销售产品按当期收入金额前三位的产品细分类别列示

注 2：主要销售产品统一按 2025 年度的产品细分口径列示。标的公司于 2025 年度对产品细分类别进行了梳理，2025 年度的“车身结构件及覆盖件”对应 2024 年度的“车身量产件”“车身及附件”“车身系统”及“车身结构件”，2025 年度的“悬置总成及分件”对应 2024 年度的“悬置总成及分件”及“底盘系统”；功能系统层级的分类口径两年一致

从上表可见，整车厂客户的采购集中于车身系统，2024 年度、2025 年度在汽车零部件业务中的占比分别约为 69%和 70%，主要为车身结构件及覆盖件、踏板总成及分件、保险杠总成等由标的公司直接完成开发并交付整车厂的产品；汽车零部件厂商客户的采购结构则相对分散，主要为冲焊支架、衬套、管件、铸锻机加零部件等需由客户进一步集成为系统总成的子件和专业加工件。上述产品结构差异与两类客户在产业链中所处的配套层级相匹配。

两类客户毛利率存在一定差异，整车厂客户产品以车身结构件及覆盖件等规模化基础结构件为主，单件价值和加工深度相对有限，且直接面向整车厂的年降压力较大，毛利率相对较低；汽车零部件厂商客户产品以冲焊支架、精密密封件、管件等专业化子件为主，工艺要求和加工附加值相对较高，毛利率相对较高。综上，两类客户毛利率的差异系产品结构、工艺难度、项目所处阶段及采购规模等因素综合作用的结果，具有合理的业务基础，不存在异常情形。

三、标的资产各主要类型产品价格年降的具体情况，结合标的资产与主要客户关于产品定价调整的具体约定，相关产品对应车型的销售与换代情况等，补充说明标的资产产品单价是否存在持续下降风险

(一) 标的资产各主要类型产品价格年降的具体情况

1、产品定价及年降情况

汽车零部件产品具有较强的定制化特征。标的公司通常在新项目定点及开发阶段，综合考虑原材料及制造成本、工装投入、产品技术要求、预计配套规模及市场竞争情况等因素，通过招投标或商务谈判方式与客户协商确定产品初始价格。产品进入批量供货阶段后，整车厂对零部件产品实行随车型生命周期逐步调整定价，即新车型上市初期产品定价相对较高，后续随着车型生命周期推进、产品更新换代及同类竞争车型推出，整车厂会结合年度降本目标、配套车型销量、采购规模、原材料价格波动、设计变更及成本改善空间等因素，提出价格调整要求，标的公司则综合考虑产品实际成本、当期销量、盈利水平及后续合作预期等因素，与客户协商确定具体价格调整方案。

报告期内，相关价格调整主要通过年度或半年度价格协议、销售返利、商务折扣等方式执行，个别客户按季度协商调整，其适用范围及幅度并非针对全部客户和产品统一确定，而是根据客户降本政策、产品生命周期及成熟度、采购规模、成本变动情况和具体商务谈判结果，按客户及项目分别协商确定。

2、主要客户及主要产品价格年降的具体情况

为具体说明报告期内标的公司与主要客户关于产品定价调整的约定及执行情况，选取报告期各期前五大客户进行分析。其中，东风商用车、岚图汽车及奕派科技均为标的公司第一大客户东风汽车集团下属主要客户公司，同时选取比亚



迪、东风康明斯排放、长城汽车、小鹏汽车及东风本田等主要客户。从主要配套车型及产品应用领域看，岚图汽车、奕派科技、比亚迪及小鹏汽车主要为新能源汽车客户，东风本田主要为燃油乘用车客户，东风商用车及东风康明斯排放主要为商用车领域客户，长城汽车的配套车型则涵盖燃油汽车及新能源汽车。上述客户产品定价调整的具体约定，以及相关产品对应车型情况如下所示：

(1) 东风商用车

报告期内，标的公司对东风商用车销售的涉及年降的产品类型，主要包括车身结构件、动力总成悬置、踏板总成、保险杠总成及底盘部件等部件，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
底盘系统	底盘部件	天龙、天锦	一年一次
车身系统	保险杠总成、车身结构件、踏板总成	天龙、天锦	一年一次
车身系统	驾驶室悬置总成	天龙、天锦	一年一次
底盘系统	动力总成悬置	天龙、天锦	一年一次

东风汽车集团内部不同整车及零部件客户的具体商务政策存在差异。相关产品以一年为主要调价周期，调价方式包括降价及返利。

(2) 岚图汽车

报告期内，标的公司对岚图汽车销售的涉及年降的产品类型，主要包括车身结构件及风管，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	车身结构件	岚图 FREE	一年一次
车身系统	车身结构件	岚图梦想家	一年一次
车身系统	车身结构件	岚图追光	一年一次
车身系统	车身结构件	岚图知音	一年一次
动力系统	风管	岚图梦想家	一年一次

报告期内，岚图汽车相关项目的价格调整幅度相对较大，主要系新能源汽车市场竞争较为激烈、车型迭代速度较快，整车厂降本需求相对较强；同时，相关车型已进入批量销售阶段，岚图汽车结合年度降本目标、车型销售及采购规模、项目量产年限和后续合作安排等，与标的公司协商实施降价及商务折扣。标的公



司相关产品的价格调整安排与对应车型的量产销售及迭代周期总体匹配。

（3）奕派科技

报告期内，标的公司对奕派科技销售的涉及年降的产品类型，主要包括车身结构件、动力总成悬置及衬套，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	车身结构件	纳米 01	一年一次
车身系统	车身结构件	L8、皓极	一年一次
车身系统	车身结构件	皓瀚、奕派 007、SKY EV01、L7	一年一次
车身系统	车身结构件	奕炫（马赫版）	一年一次
底盘系统	衬套、动力总成悬置	奕派 007/008	一年一次
底盘系统	动力总成悬置、衬套	纳米 01	一年一次
底盘系统	动力总成悬置	奕炫	一年一次
底盘系统	动力总成悬置、衬套	E70	一年一次
底盘系统	动力总成悬置	浩瀚	一年一次
底盘系统	动力总成悬置	皓极	一年一次

报告期内，奕派科技相关产品的价格调整幅度相对较大，主要系新能源汽车市场竞争较为激烈，车型迭代及价格调整相对较快，整车厂面临较强的成本控制压力。奕派相关车型进入批量销售阶段后，客户结合年度降本目标、车型销售情况、采购规模及后续合作安排等实行降价。

（4）比亚迪

报告期内，标的公司对比亚迪销售的涉及年降的产品类型，主要包括动力踏板悬置、车身结构件及半轴齿轮，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	车身结构件	海豹 06	一年一次
车身系统	车身结构件	腾势 D9	一年一次
车身系统	车身结构件	唐	一年一次
车身系统	踏板总成	秦、海豹 06、宋、海鸥、元 UP、海狮 06/05、腾势	半年一次
车身系统	车身结构件	唐 L、宋 PLUS、海狮 06、方程豹 5、海豹 06GT	半年一次
车身系统	车身结构件	海豹 06 1.5L（PHEV）	一年一次



主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
动力系统	差速器齿轮	钛 7、秦 PLUS DM-i	半年一次
动力系统	差速器齿轮	海鸥	半年一次
动力系统	差速器齿轮	秦	半年一次

比亚迪相关项目的价格调整周期主要为半年或一年。踏板总成覆盖多款车型，2024 年及 2025 年均实施年降，部分新导入或处于放量阶段的车身结构件项目当年未执行年降。比亚迪对标的公司年降的执行周期最短为六个月，一般间隔半年或一年签署新的价格协议。报告期内，年降产品涉及比亚迪王朝系列、海洋系列以及腾势、方程豹等品牌车型，相关年降主要在车型上市并进入量产供货阶段后实施，具体调整时点及幅度由双方结合项目量产周期、采购规模及降本空间协商确定，标的公司主要产品的价格年降与相关车型的量产及迭代周期总体匹配。

（5）东风康明斯排放

报告期内，标的公司对东风康明斯排放销售的涉及年降的产品类型，主要为发动机后处理冲焊件，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
底盘系统	发动机后处理冲焊件	全平台	一年一次

东风康明斯排放主要按照年度商务协议实施降价，降价幅度较低。

（6）长城汽车

报告期内，标的公司对长城汽车销售的涉及年降的产品类型，主要包括衬套及制动踏板，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	制动踏板	大狗、H6、枭龙、猛龙、H9、高山、蓝山、摩卡、坦克、长城炮	一年一次
底盘系统	衬套	哈弗、坦克、长城炮	一年一次
底盘系统	衬套	高山	一年一次

长城汽车主要按年度实施价格调整，形式包括降价和销售返利。制动踏板及衬套相关项目均对应已量产车型或车型平台。

（7）小鹏汽车



报告期内，标的公司对小鹏汽车销售的涉及年降的产品类型，主要包括车身结构件，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	车身结构件	小鹏 G6	一年一次

报告期内，小鹏 G6 车身结构件项目在 2024 年度和 2025 年度价格调整幅度相对较小。

（8）东风本田

报告期内，标的公司对东风本田销售的涉及年降的产品类型，主要包括车身结构件，具体情况如下：

主要类型	具体分类	下游适用车型	执行周期
车身系统	车身结构件	思域	一季度一次
车身系统	车身结构件	CRV	一季度一次
车身系统	车身结构件	24M INSPIRE	一季度一次

东风本田采用季度协商、季度调整的方式，主要年降项目对应思域、CRV、INSPIRE 等已进入量产销售阶段的车型。上述主要项目 2025 年降幅较 2024 年总体有所收窄。

3、同行业可比公司年降情况

汽车零部件行业普遍存在产品价格年降安排，经查询同行业可比公司公开披露的年降概述如下：

可比公司	公开披露的年降概述	概述来源	披露年度
英利汽车	该公司在取得项目定点后，与整车厂签订产品开发及供货协议，确定产品技术参数、工艺、产品价格及年降比例	《长春英利汽车工业股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》	2021
黎明股份	该公司披露整车厂年降压缩利润空间并对毛利率产生影响，表明其业务中存在客户年降安排	《上海黎明机械股份有限公司 2015 年年度报告》	2016
常青股份	该公司披露年降政策系汽车零部件行业实施多年的行业惯例，产品价格根据客户要求及双方协商结果进行调整	《合肥常青机械股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》	2017
华达科技	该公司产品一般执行年降政策，通常情况下产品总体年降幅度为 3%—5%，但具体是否年降及年降幅度受市场行情、订单量、工艺改款、原材料价格	《关于华达汽车科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件的审核问	2024



可比公司	公开披露的年降概述	概述来源	披露年度
	及双方谈判结果等因素影响	询函的回复》	
无锡振华	该公司披露整车厂对零部件供应商实施年降属于行业惯例，具体年降由双方根据实际合作情况协商确定	《关于无锡市振华汽车部件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复报告》	2024
长华集团	该公司在项目中标后与整车厂签订产品开发及供货协议，协议通常涉及产品价格及年降比例；具体年降比例根据项目情况及双方约定确定	《浙江长华汽车零部件股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》	2020
亚通精工	该公司主要从事汽车冲压及焊接零部件业务，公开披露资料显示汽车零部件老产品存在年降安排；具体年降受客户要求、产品生命周期及商务谈判等因素影响	《烟台亚通精工机械股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》	2023
多利科技	该公司在取得项目定点后与整车厂约定产品价格及年降比例	《滁州多利汽车科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》	2023
至信股份	根据行业惯例，整车厂通常在新车型量产初期即启动年降要求	《关于重庆至信实业股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》	2025

注 1：上述资料来源于同行业可比公司的年度报告、招股说明书、审核问询回复、重大资产重组问询回复等公开披露文件

注 2：由于多数同行业可比公司未按年度披露年降金额及其占营业收入的比例，上表主要列示其公开披露的年降情况

从同行业可比公司年降情况看，汽车零部件产品在进入批量供货阶段后实施一定幅度的价格年降，属于行业普遍采用的定价安排。同行业公司产品年降通常并非针对全部客户和全部产品统一执行，而是根据产品量产时间、所处生命周期、配套车型销量、采购规模、原材料价格、成本改善空间及双方商务谈判结果，按客户、项目及产品分别确定。

（二）结合标的资产与主要客户关于产品定价调整的具体约定、相关产品对应车型的销售与换代情况，补充说明标的资产产品单价是否存在持续下降风险

1、主要客户定价调整约定及相关产品对应车型销售、换代情况

如本题回复之“（一）标的资产各主要类型产品价格年降的具体情况”之“2、主要客户及主要产品价格年降的具体情况”所述，报告期内，标的公司主要客户

通常结合年度降本目标、相关车型所处生命周期及销售情况、产品采购规模、原材料价格波动、设计变更和成本改善空间等因素，与标的公司按具体项目及产品分别协商确定价格调整方案，相关调整主要通过直接下调供货价格、销售返利或商务折扣等方式执行。各主要客户定价调整的适用产品、调整方式、调整幅度及执行周期详见前述回复。在此基础上，标的公司主要客户定价调整与相关产品对应车型销售及换代情况的匹配关系如下：

汽车零部件产品通常与特定整车项目或车型平台配套，产品生命周期与下游车型的量产、改款及换代周期密切相关。标的公司前述主要年降项目对应天龙、天锦、岚图梦想家、岚图 FREE、奕派 007/008、秦 PLUS、宋 PLUS、海豹 06、哈弗、坦克、小鹏 G6、CIVIC、CRV 等已经进入批量生产或销售阶段的车型。客户在相关车型量产后，根据年度降本目标及项目实际销售情况，按年度、半年度等协议规定的时间与标的公司协商价格调整，年降执行时点总体处于相应车型的量产销售周期内，与车型生命周期相匹配。

当下游车型改款或换代时，标的公司将根据相关产品技术参数、材料方案及客户需求的具体变化，对原有产品进行相应的适应性开发或局部调整；对于技术方案变化较大的项目，则可能需要重新开展同步开发、样件试制及定点报价。相关产品价格通常结合技术及材料变化、产品成本、预计采购量和市场竞争情况等重新协商确定。因此，同一成熟项目在车型生命周期内可能阶段性执行年降，但车型换代、新项目定点和产品升级会形成新的定价基础。

2、标的资产产品单价是否存在持续下降风险

从单一车型、单一规格产品看，在其量产销售周期内，受整车厂年度降本要求、市场竞争及采购规模变化等因素影响，标的公司产品价格存在阶段性下降的风险。若未来汽车零部件行业竞争进一步加剧、主要客户降价压力持续传导，而标的公司新项目拓展、产品结构升级及成本改善等措施未能有效对冲相关影响，可能导致标的公司产品价格及毛利率承压，并对其盈利能力和经营业绩产生不利影响。相关风险已在重组报告书“第十二章 风险因素分析”之“二、与标的资产相关的风险”之“（七）毛利率持续下降的风险”中，对下游整车厂年降政策及主要客户降价压力持续传导可能导致毛利率继续下降的风险进行了提示。

但从标的公司整体产品结构看，产品单价水平仍具有一定的结构性支撑，主要包括：第一，报告期内，标的公司持续拓展新能源汽车零部件项目，新项目放量、产品集成度及单车配套价值提升以及销售结构变化，可在一定程度上对冲存量成熟产品年降对整体产品单价的影响；第二，年降涉及的客户、产品范围及具体幅度由双方结合具体项目逐项协商确定，并非全部客户及产品均适用统一的年降安排；第三，新品、样件及客户指定采购部分等通常不纳入年降范围，部分新导入项目在量产初期亦未执行年降；第四，车型改款换代、产品设计变更及新项目定点后，标的公司将根据新的技术要求、产品成本及预计采购规模等重新报价并协商确定价格，形成新的定价基础；第五，标的公司持续通过生产工艺改进、自动化水平提升、生产流程优化及规模化生产等措施降低生产成本，并结合原材料价格、外购件成本及供应商合作情况，通过采购降本、价格协商等方式将部分降本要求向采购端合理传导。同时，客户在与标的公司协商年降范围及幅度时，通常亦会综合考虑产品成本、项目实施情况及供应商合理利润空间。

综上，汽车零部件行业年降具有普遍性，标的公司与主要客户的价格调整安排符合按项目协商、按车型生命周期实施的业务特征。标的公司部分成熟存量产品在其生命周期内存在阶段性降价风险，相关风险已在重组报告书中予以提示；但由于年降并非覆盖全部产品，且车型换代、产品升级及销售结构变化会形成新的价格基础，标的公司整体产品单价水平具有一定的结构性支撑。

四、结合前述回复，前次 IPO 申报报告期以来汽车零部件及下游汽车行业的发展情况、竞争格局，标的资产经营情况等，补充说明标的资产近年来收入存在波动的原因及合理性，报告期内收入增长是否具有可持续性

（一）前次 IPO 申报报告期以来汽车零部件及下游汽车行业的发展情况、竞争格局

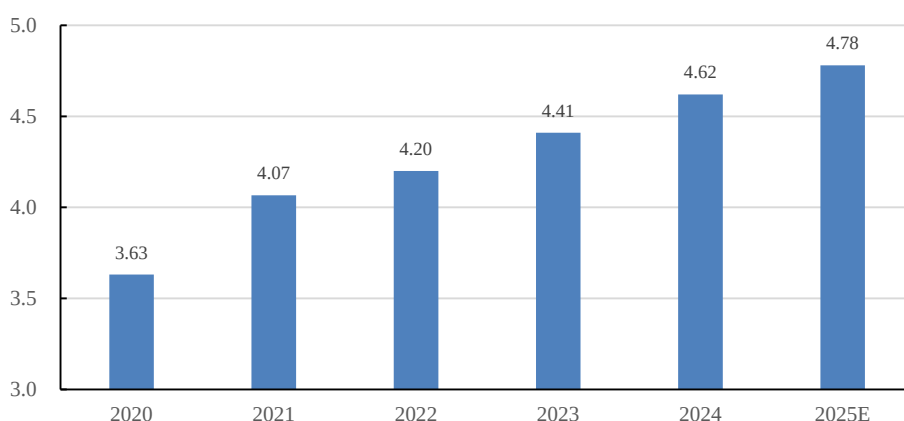
标的公司前次 IPO 申报报告期为 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，自 IPO 报告期以来，我国汽车产业发展呈现五个特征：一是汽车产销量持续增加，带动零部件行业不断发展壮大；二是新能源汽车从市场驱动发展到全球引领；三是自主品牌强势崛起，重塑汽车产业竞争格局；四是汽车和零部件产业内卷加剧，倒逼企业加快创新并提升竞争力；五是汽车整车积极拓展海外市场，出

口规模屡创新高。具体分析如下：

1、中国汽车零部件行业整体收入呈稳步增长态势

中国汽车零部件行业营业收入稳步增长，市场空间广阔。市场规模随着国内汽车零部件制造水平不断提升以及新能源汽车的发展，汽车零部件行业也得到了快速发展。根据中商产业研究院数据，2020 年汽车零部件制造业营收约为 3.63 万亿元，2025 年为 4.78 万亿元，年均复合增长率 5.66%。

2015-2025年我国汽车零部件制造业营业收入（万亿元）

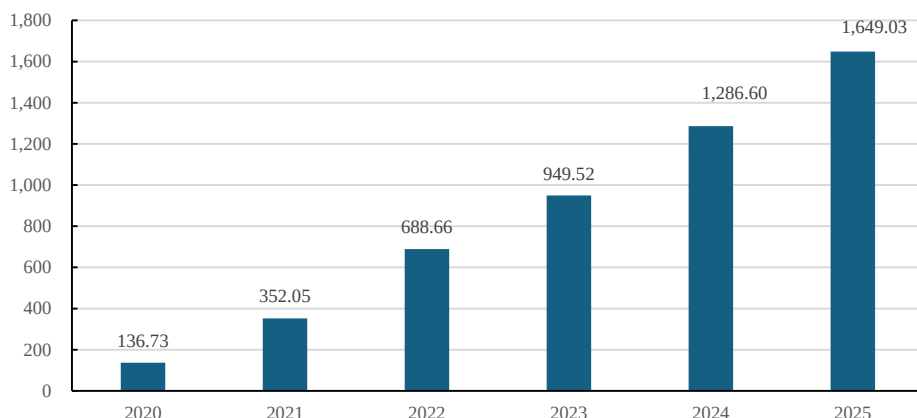


数据来源：中商产业研究院，2025 年 5 月

2、新能源汽车从市场驱动到全球引领，带动与之配套的零部件供应商发展

党中央、国务院高度重视新能源汽车产业发展，从国家战略层面进行顶层谋划，先后出台《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》《汽车行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》等政策。在国家各项产业政策支持带动下，我国新能源汽车技术不断取得突破，产业体系日趋完善，新能源汽车产销率、渗透率实现跨越式突破。根据中国汽车工业协会统计数据，2020 年我国新能源汽车销量为 136.73 万辆，新车渗透率仅为 5.4%，到 2025 年已增至 1,649.03 万辆，新车渗透率达 47.9%。我国的电动化浪潮正重塑全球汽车产业格局，引领全球汽车产业转型方向。

2020-2025年新能源汽车销量（万辆）



数据来源：中国汽车工业协会

同时，我国新能源基础设施也在不断完善。国家能源局数据显示，截至 2026 年 3 月底，我国电动汽车充电基础设施（枪）总数已达 2,148.1 万个，同比增长 46.9%。其中公共充电设施（枪）486.3 万个，同比增长 28.1%，私人充电设施（枪）1,661.8 万个，同比增长 53.5%。同时，动力电池单体成本不断下降，使用寿命提升至 8 年/15 万公里，充电速率较三年前提升 60%。基础设施的不断完善，为我国新能源市场持续发展奠定坚实基础。根据国务院发展研究中心预测，到 2030 年我国新能源汽车销量将达到 3,200 万辆，到 2030 年，我国新能源汽车行业市场规模有望达到 5 万亿元，占全球市场比重有望保持在 60%以上。

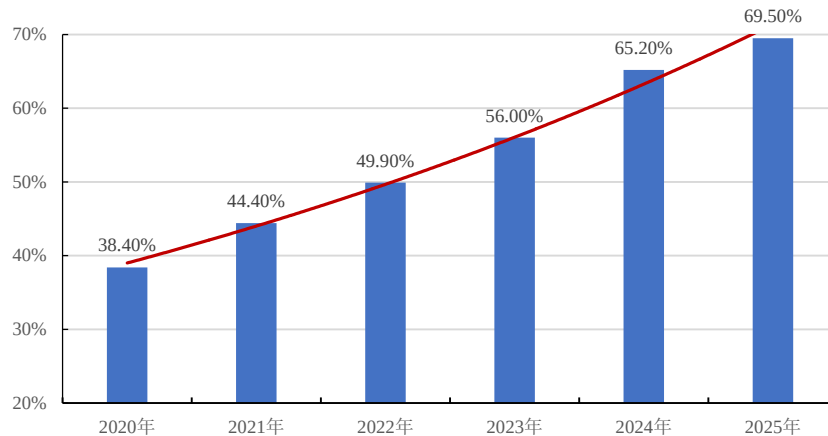
3、IPO 申报期以来，乘用车和商用车市场竞争格局演变情况

（1）乘用车市场竞争格局变化情况

①自主品牌强势崛起，重塑汽车产业竞争格局

2020 年以前，国内汽车乘用车市场自主品牌市场份额不足 40%，合资品牌占有 60%以上。2020 年以来，随着自主品牌新能源汽车的快速发展和汽车出口的不断扩大，自主汽车品牌在电动化、智能化领域建立了显著优势，抢占了大量新能源汽车市场增量。2025 年，我国自主品牌乘用车销量达 2,093.6 万辆，市场份额已由 2020 年的 38.4%增至 69.5%。2026 年上半年，国产自主品牌已占据当月乘用车市场份额的 71.8%。

2020年-2025年我国自主品牌汽车市场份额



数据来源：中国汽车工业协会

2020 年以来，汽车行业格局正在发生的两大变革。一方面是新能源汽车市场体量持续扩容，传统燃油车市场份额逐步收缩，能源转型成为行业大趋势；另一方面，市场话语权正在重新洗牌，过去由合资品牌主导市场的格局被打破，自主品牌与造车新势力快速崛起，成为市场核心主力。

具体到各品牌车企来看。2020 年，我国乘用车销量排名前 10 的车企 7 家为合资品牌，前三家合资品牌占据市场份额 25%；到 2025 年，排名前 10 的车企 6 家为自主品牌，前三家自主品牌市场份额达 34.15%。

2020 年和 2025 年乘用车销量前 15 品牌对比

序号	2020 年乘用车品牌销量及份额			2025 年乘用车品牌销量及份额		
	汽车品牌	销量(万辆)	市场份额	汽车品牌	销量(万辆)	市场份额
1	一汽大众	207.15	10.27%	比亚迪	454.54	15.10%
2	上汽大众	150.55	7.46%	吉利汽车	303.53	10.08%
3	上汽通用	146.75	7.27%	奇瑞汽车	269.95	8.97%
4	吉利汽车	132.02	6.54%	长安汽车	181.88	6.04%
5	东风有限	119.92	5.94%	一汽大众	155.01	5.15%
6	上通五菱	109.55	5.43%	上通五菱	139.13	4.62%
7	长安汽车	99.15	4.91%	长城汽车	114.15	3.79%
8	长城汽车	88.66	4.39%	上汽大众	102.40	3.40%
9	东风本田	85.03	4.21%	上汽集团	88.51	2.94%
10	广汽本田	80.41	3.99%	特斯拉	85.17	2.83%



序号	2020 年乘用车品牌销量及份额			2025 年乘用车品牌销量及份额		
	汽车品牌	销量(万辆)	市场份额	汽车品牌	销量(万辆)	市场份额
11	一汽丰田	77.91	3.86%	一汽丰田	80.38	2.67%
12	广汽丰田	76.50	3.79%	广汽丰田	75.60	2.51%
13	上汽集团	65.79	3.26%	一汽集团	65.91	2.19%
14	奇瑞汽车	63.36	3.14%	东风有限	60.00	1.99%
15	北京奔驰	61.08	3.03%	零跑汽车	59.66	1.98%
-	合计	1,563.84	77.50%	合计	2,235.82	74.27%

数据来源：中国汽车工业协会

同时，传统车企和造车新势力亦纷纷入场。奇瑞、长安、长城、吉利、零跑、赛力斯、小鹏、蔚来、理想、小米、岚图、奕派科技等国产新能源品牌发展迅猛，呈现“竞相追逐、百花齐放”的活跃市场格局，从供给侧催生出旺盛市场需求。

2021 年和 2025 年新能源销量前 20 汽车品牌一览

序号	2025 年			2021 年		
	汽车品牌	销量(万辆)	销量占比	汽车品牌	销量(万辆)	销量占比
1	比亚迪	460.24	27.91%	比亚迪	60.60	17.21%
2	吉利汽车	169.85	10.30%	特斯拉（上海）	48.41	13.75%
3	长安汽车	100.31	6.08%	上通五菱	45.80	13.01%
4	上通五菱	98.42	5.97%	上汽集团	16.19	4.60%
5	奇瑞汽车	90.82	5.51%	长城汽车	13.71	3.89%
6	特斯拉(上海)	85.17	5.17%	江淮汽车	13.64	3.88%
7	零跑汽车	59.66	3.62%	广汽乘用车	12.36	3.51%
8	赛力斯	43.03	2.61%	一汽集团	11.53	3.27%
9	小鹏汽车	42.94	2.60%	奇瑞汽车	11.24	3.19%
10	小米汽车	41.41	2.51%	长安汽车	10.93	3.10%
11	理想汽车	40.63	2.46%	理想汽车	9.05	2.57%
12	长城汽车	40.32	2.45%	小鹏汽车	8.50	2.41%
13	一汽集团	36.64	2.22%	吉利汽车	8.22	2.33%
14	蔚来汽车	32.60	1.98%	合众汽车	6.97	1.98%
15	广汽埃安	29.01	1.76%	华晨宝马	6.91	1.96%
16	上汽集团	26.95	1.63%	上汽大众	5.72	1.62%
17	北汽新能源	20.55	1.25%	易捷特	4.89	1.39%



序号	2025 年			2021 年		
	汽车品牌	销量（万辆）	销量占比	汽车品牌	销量（万辆）	销量占比
18	奕派科技	20.08	1.22%	零跑汽车	4.44	1.26%
19	岚图汽车	15.02	0.91%	威马汽车	4.42	1.25%
20	北汽福田	10.12	0.61%	东风乘用车	3.00	0.85%
合计	-	1,463.77	88.77%	-	306.52	87.07%

注 1：数据来源于中国汽车工业协会

注 2：宋体加粗品牌是标的公司近年重点拓展的客户。其中，比亚迪、吉利、小鹏、零跑、岚图、奕派科技、长城汽车、理想等新能源汽车销量增幅较快

与自主品牌强势崛起形成鲜明对比的是，合资品牌正被不断挤压，主力车型需求日益萎缩，加之电动车迭代滞后，多数合资品牌市场份额下降。以日系车为例，2020 年，日系三强（丰田、本田、日产）在我国汽车市场份额为 23.1%，2025 年已降至 9.8%，2026 年上半年进一步下滑。

②乘用车市场竞争格局的变化对汽车零部件企业的影响

2020 年以来，在这场始于中国的汽车新能源、智能化变革过程中，我国乘用车市场完成了由传统燃油车、合资品牌主导到新能源、中国品牌主导的格局演变。传统燃油车时代建立起来的全球零部件供应链体系，正在被电动化、智能化的浪潮彻底重构，推动上游零部件企业加速转型升级，技术迭代、供应链重构，过去外资品牌长期占据的核心部件赛道，也出现大量的国产替代机会。倒逼传统燃油车零部件的企业，加速向新能源、智能化转型，否则将被市场淘汰，而具备核心技术、快速响应能力的企业，抓住新能源和智能化赛道发展机遇，通过技术创新、市场布局实现跨越式发展。

（2）商用车市场：竞争格局相对稳定，但短期受经济波动和产业政策影响较大

我国商用车以国产品牌为主，商用车主要是货车（含重卡、中卡、轻卡、微卡）。货车企业连续多年保持在 60 家左右，2020 年-2025 年销量前 10 的货车企业保持不变，合计市场份额 80%左右，产业集中度高，竞争格局相对稳定，东风集团更是长期稳居国内前三。

2020 年-2025 年货车销量 TOP10 市场份额一览

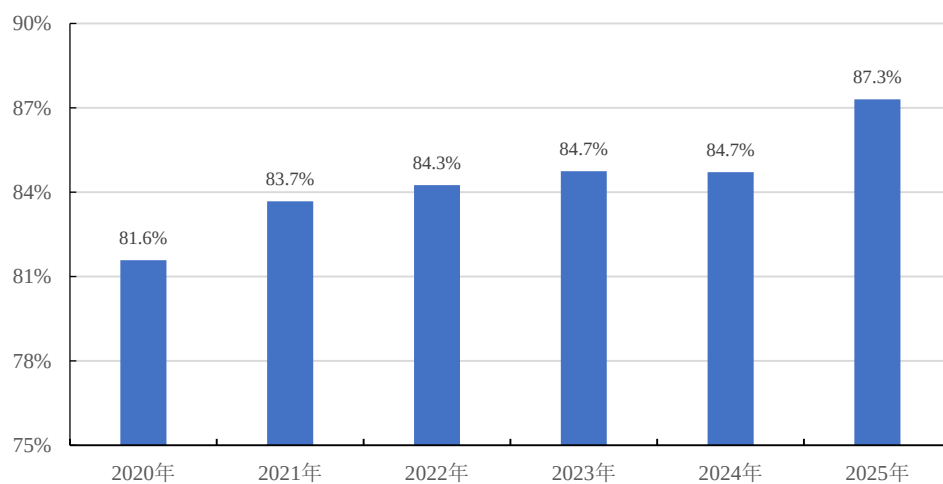


汽车品牌	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
北汽福田	16.05%	16.68%	16.1%	14.29%	13.93%	13.46%
中国重汽	11.50%	10.19%	9.1%	8.02%	9.31%	10.04%
东风集团	10.57%	10.95%	11.8%	13.15%	14.01%	13.83%
一汽集团	7.52%	7.57%	6.8%	6.22%	10.51%	10.44%
长安汽车	7.08%	7.52%	6.4%	8.30%	5.46%	5.04%
上通五菱	6.01%	6.33%	11.3%	10.28%	9.19%	10.77%
江淮汽车	5.64%	6.03%	5.9%	6.33%	6.00%	6.01%
陕汽控股	5.48%	4.97%	4.5%	3.94%	4.51%	5.02%
长城汽车	4.88%	5.27%	5.7%	6.45%	5.43%	4.80%
江铃汽车	3.84%	4.02%	3.5%	4.41%	4.34%	4.14%
合计	78.57%	79.53%	81.1%	81.41%	82.70%	83.55%

数据来源：中国汽车工业协会

货车产业集中度高的特征，在标的公司主要服务的中重型商用车领域尤为显著，东风集团、中国重汽、一汽集团、陕汽控股、北汽福田等 5 大整车厂中重型商用车市场份额长期超过 80%，头部优势地位显著。

2020-2025年我国前五大中重型货车企中重型货车销量占比



数据来源：中国汽车工业协会

相比轻型、微型货车，中重型货车在生产投入、客户群体等方面明显不同，其生产、研发投入更大，头部商用车企业在经营方面具有更强的资源获取能力，车主在购车时更容易受到其他用户的影响，品牌效应更强。2020 年-2025 年，中重型货车市场前五家企业合计市场份额呈上涨趋势，越来越向头部企业靠拢，产

业集中度不断提升，呈现“强者恒强”的竞争格局。

我国商用车竞争格局相对稳定，但行业短期受经济波动和产业政策影响较大。2020 年—2025 年，我国商用车市场产销波动情况分析参见“问题三/四/（二）/3、标的公司商用车零部件业务收入波动与下游汽车产业波动情况一致，波动具有合理性”的相关内容。

4、汽车和零部件产业内卷加剧，倒逼企业加快创新并提升竞争力

近年来，我国汽车产业尤其新能源汽车高速发展。与此同时，汽车行业过度竞争，“内卷”加剧，主要表现为价格战白热化、产能严重过剩、技术迭代加速及客户分化。“内卷”对国内汽车零部件企业也产生了深远影响：一方面，零部件企业面临降本压力、利润压缩和账期拉长带来的资金压力，制约行业高质量可持续发展；另一方面，行业洗牌倒逼汽车零部件企业回归创新与价值创造的本质，积极拓展高附加值赛道并优化客户结构，从而为具备技术壁垒和出海能力的零部件企业带来新的增长机遇。

面对汽车和零部件产业严峻的“内卷”形势，2024 年 7 月中共中央政治局会议明确提出防止“内卷式”恶性竞争，2025 年《政府工作报告》进一步要求综合整治“内卷式”竞争。为落实顶层政策要求，规范市场价格秩序，国家市场监管总局 2026 年 2 月发布实施《汽车行业价格行为合规指南》，为行业价格合规提供系统性指引。在国家推动规范市场有序竞争、倡导反“内卷式”竞争的政策背景下，行业上下游在价格谈判及降本诉求方面的行为或将逐步趋于理性，汽车零部件降价、返利执行强度也将在一定程度上缓和，部分产品价格进一步下降的空间受到成本结构、供应链承受能力及行业竞争格局等多重因素制约，整体降幅会逐步收敛并趋于稳定，行业价格体系有望逐步向相对合理水平演进。

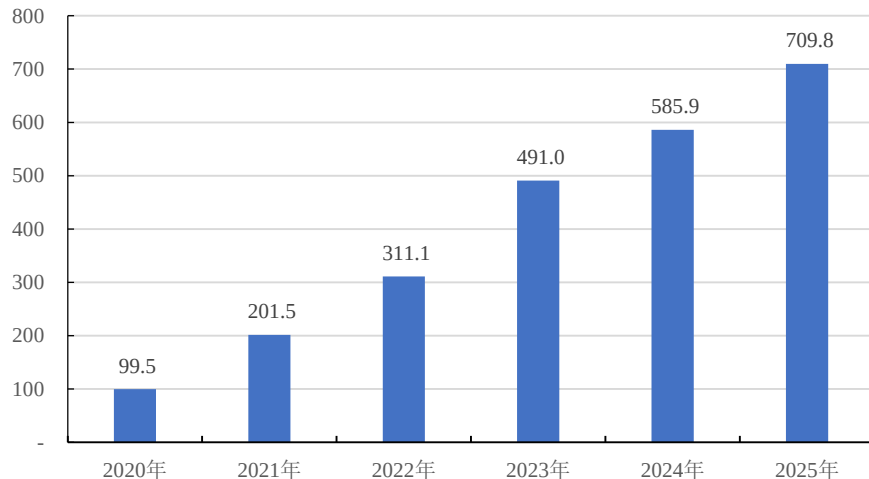
总体而言，汽车行业的“内卷”对零部件企业既是严峻的生存考验，也是产业升级的催化剂。汽车零部件企业需要通过技术创新、成本管控和客户优化，穿越周期，实现高质量发展。

5、汽车产业加速全球化布局，汽车出口屡创新高

近年来，在国内市场日趋饱和、竞争白热化的背景下，我国汽车产业加速全球化布局，中国自主品牌国际影响力显著增强，出口规模屡创新高。2025

年，我国全年汽车出口量为 709.76 万辆，是 2020 年的 7.13 倍，年复合增长率达 48.13%。2026 年上半年汽车出口量再创新高，达 509.6 万辆，同比增长 65.3%，汽车出口不断跃上新台阶。

2020-2025年我国汽车出口量（万辆）



数据来源：中国汽车工业协会

汽车出口的增加带动汽车零部件出口持续增长。到 2025 年，我国汽车零部件出口额超过 1,000 亿美元，创历史新高，中国已成为全球最大的汽车零部件出口国。从产品结构看，车身件、制动系统、传动系统、轮胎、车轮等传统零部件仍是出口主力，智能座舱、动力电池、电机电控等新能源和智能化零部件出口占比快速提升。随着我国汽车出口的增长和海外建厂布局的增加，我国零部件企业也将从单纯产品出口转向海外建厂、技术输出、本地化配套，贴近主机厂海外布局，提升全球化竞争力。

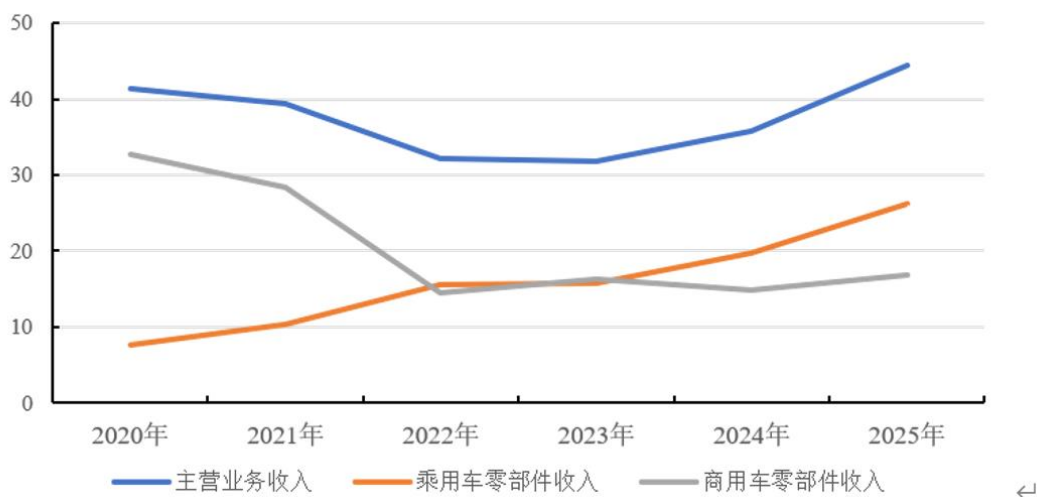
（二）结合前述回复，前次 IPO 申报报告期以来汽车零部件及下游汽车行业的发展情况、竞争格局，标的资产经营情况等，补充说明标的资产近年来收入存在波动的原因及合理性

1、IPO 申报期以来标的公司收入波动情况分析

标的公司前次 IPO 申报报告期为 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月。自 IPO 报告期期初 2020 年至 2026 年，我国汽车产业正经历百年未有之大变革，在这场新能源、智能化变革的过程中，我国汽车市场尤其乘用车市场完成了由传统燃油车、合资品牌主导到新能源、中国品牌主导的格局演变。

标的公司深耕汽车零部件 50 余年，下游客户既有东风乘用车、长城汽车、奇瑞汽车、长安汽车等自主品牌，同时也有神龙汽车、东风日产、东风本田等合资品牌，身在汽车产业一线，标的公司敏锐地洞察到汽车电动化的来临及可能给行业带来的客户、产品和生产经营的影响，早在 2017 年改制之初即制定了“油电并重”的发展路线，并于当年成功进入比亚迪的供应商平台。标的公司密切关注下游客户新能源汽车发展动向，紧贴下游客户战略发展方向和产品开发进度，围绕“高强度、轻量化”不断实施“新工艺、新材料、新能源”项目，新能源客户广度和合作深度不断增强。

2020 年-2025 年，标的公司收入变动情况如下：



2020 年以来，标的公司营业收入总体呈现先下降、后回升的变化趋势，主要系下游商用车行业波动以及标的公司顺应汽车行业新能源化、自主品牌崛起趋势，持续拓展乘用车尤其是新能源汽车零部件业务共同影响所致。

2、标的公司乘用车零部件业务收入波动与下游汽车产业波动情况一致，波动具有合理性

2020 年-2022 年，标的公司营业收入由 41.80 亿元下降至 32.58 亿元，主要系收入占比较高的商用车零部件业务收入由 32.63 亿元下降至 14.49 亿元（减少 18.14 亿元）所致。同期，标的公司乘用车零部件业务收入由 7.71 亿元增长至 15.66 亿元，增加 7.95 亿元，但乘用车业务增量尚不足以完全抵消商用车业务受行业周期下行影响产生的收入下降，导致标的公司整体营业收入有所下降。



2023年-2025年，随着我国新能源汽车销量和自主品牌市场份额的持续提升，标的公司前期开发的比亚迪、岚图汽车、奕派科技、零跑汽车、吉利汽车、小鹏汽车、东实李尔等新能源客户及相关定点项目逐步进入批量供货阶段，乘用车零部件业务收入由2023年的15.72亿元增长至2025年的26.24亿元，增加10.52亿元，成为标的公司收入恢复和增长的主要驱动力，标的公司乘用车零部件业绩大幅增长；同时，东风本田、东风日产、神龙汽车等合资品牌汽车销量下滑，收入贡献持续下降。

2020年-2025年，标的公司主要乘用车客户收入、对应客户汽车销量及变动情况如下：

增长客户	变动趋势	变动分析
比亚迪	上升	• 配套车型和定点项目增加。新定点产品进入批量供货阶段。2023年及以前，标的公司下属车身部件公司向比亚迪供应汽车踏板总成；2023年，武汉实业进入比亚迪热成型、辊压件、铝挤压加工件供应平台，前述新定点产品进入大批量供货阶段，标的公司对比亚迪收入出现较大幅度增长； • 比亚迪汽车销量增加。2020-2025年，比亚迪汽车销量分别为43.11万辆、74.49万辆、186.87万辆、302.44万辆、427.21万辆、460.24万辆。2025年国内汽车销量第1、全球新能源汽车销量第1。
岚图汽车	上升	• 配套车型和定点项目增加。岚图汽车系东风公司自主高端新能源品牌，2020年标的公司即为岚图汽车车身结构件进行同步设计开发，随着岚图陆续推出Free、梦想家、追光、知音、泰山等多款车型，标的公司对其定点项目不断增加，覆盖热成型冲焊件、电池包、仪表横梁等众多产品； • 岚图汽车销量增加。2021-2025年，岚图汽车销量分别为0.68万辆、1.94万辆、5.03万辆、8.01万辆、15.02万辆。2025年其新能源汽车销量已进入国内TOP20。
长城汽车	上升	• 配套车型和定点项目增加。标的公司与长城汽车合作多年，为哈弗H6、哈弗M6、哈弗大狗、哈弗猛龙、坦克系列、蓝山、高山等多个车型供应制动踏板总成、离合踏板总成、A/B柱总成等车身系统零部件，车架后衬套总成、摆臂轴套总成等底盘系统零部件，以及油封总成、密封圈等动力系统零部件； • 长城汽车销量大。2020-2025年，长城汽车销量111.16万辆、128.10万辆、106.75万辆、123.02万辆、123.23万辆、132.32万辆。2025年汽车销量居国内第10。
奕派科技	上升	• 配套车型和定点项目增加。标的公司为纳米01配套供应动力电池系统、车身覆盖件及结构件、踏板总成、动力悬置等产品，该车型2023年11月开始少量生产，2024年1月正式上市销售，随着前述车型销量增加，标的公司对其配套收入增长。 • 奕派科技新能源汽车销量持续增长。2020年-2025年，奕派科技汽车销量7.01万辆、12.03万辆、19.06万辆、11.70万辆、21.34万辆、27.46万辆。新能源汽车销量已进入TOP20。
神龙汽车	下降	• 神龙汽车近年来汽车销量下降。2020年-2025年，神龙汽车销量5.03



增长客户	变动趋势	变动分析
		万辆、10.06 万辆、12.52 万辆、8.03 万辆、6.83 万辆、5.1 万辆。标的公司为雪铁龙凡尔赛 C5X、标致 408、标致 4008、标致 5008、标致 2008、东风富康 ES600 等车型配套，且提供备品备件服务。2020 年-2022 年标的公司对神龙汽车销量增长而增长，2023 年后神龙汽车销量大幅下滑，标的公司对其收入下降。
东风本田	下降	• 东风本田汽车销量下降。2020 年-2025 年，东风本田汽车销量 85.03 万辆、76.19 万辆、66.13 万辆、60.48 万辆、42.82 万辆、32.58 万辆，呈下滑趋势。2020 年起，标的公司热成型产品等逐步进入本田思域、CRV、eNS1、XRV、INSPIRE、HRV、eNS2、3EA 等车型定点平台。2020 年-2022 年随上述车型陆续量产，标的公司配套收入随之增长，2023 年后，东风本田汽车销量下滑，标的公司对其收入下降。
东风日产	下降	• 东风日产汽车销量下降。2020 年-2025 年，东风日产汽车销量 119.92 万辆、106.55 万辆、92.16 万辆、72.31 万辆、63.12 万辆、60.00 万辆，呈下滑趋势，标的公司对其收入随之下降。
零跑汽车	上升	• 配套车型和定点项目增加。2021 年，精工齿轮依托电驱差速器总成产品优势获得供货资格，2022 年 C11 差速器总成定点，2023 年 B11、2024 年 T05、2025 年 CM2、EH3、LAFA 等车型差速器总成定点，并于 2024 年开始放量；2025 年 10 月，车身部件公司 D11 踏板项目定点。 • 零跑汽车销量持续增加。2020 年-2025 年，零跑汽车销量 1.14 万辆、4.44 万辆、11.12 万辆、14.42 万辆、29.14 万辆、59.66 万辆。2025 年新能源汽车国内排名第 7。
小鹏汽车	上升	• 配套车型和定点项目增加。2022 年，标的公司抓住小鹏汽车在武汉设立工厂、新能源汽车对热成型零部件需求大的契机，成功进入其供应商体系并获得产品定点，相关车型自 2023 年下半年起逐步放量； • 小鹏汽车销量增加。2020 年-2025 年，小鹏汽车销量 1.53 万辆、8.50 万辆、12.08 万辆、14.16 万辆、19.01 万辆、42.94 万辆。2025 年新能源汽车销量国内排名第 9。
吉利汽车	上升	• 配套车型和定点项目增加。2023 年-2025 年，精工齿轮先后获得吉利银河 E5、smart、银河 TT、领克 Z20、吉利星舰 7、吉利星愿、银河 V900、银河 M8、极氪 X 等车型的差速器总成定点，且多数项目定点份额较高。 • 吉利汽车销量大且持续增加。2020 年-2025 年，吉利汽车销量 132.06 万辆、132.80 万辆、143.30 万辆、211.45 万辆、261.75 万辆、359.84 万辆。2025 年，汽车销量国内排名第 3 名。
东实李尔、东实李尔（武汉）（注）	上升	• 配套车型和定点项目增加。标的公司 2023 年以来先后获得东实李尔济南分公司 HT3 座椅后排骨架、东实李尔十堰分公司 D600 座椅骨架项目，2024 年获取 SF、SC6E、QZH 座椅骨架项目；2025 年获得 S31L、A15、D01A、F1L、H77 座椅骨架项目，2026 年获得东实李尔 H56E、66A、S32L 座椅骨架项目。 • 东实李尔、东实李尔（武汉）业务量大。东实李尔是国内领先的汽车座椅生产企业，具备年产 300 万套汽车座椅的生产能力，并为比亚迪、赛力斯、岚图汽车等知名整车厂提供配套；东实李尔（武汉）2025 年设立后承接了东实李尔的部分客户和业务资源，2025 年归母净利润 7,191.97 万元。东实李尔与东实李尔（武汉）2025 年归母净利润合计 41,556.85 万元。



注 1：客户汽车销量来源于中国汽车工业协会

注 2：东实李尔系标的公司与李尔（毛里求斯）有限公司各持股 50%设立的合营企业，东实李尔（武汉）系标的公司持股 50%（表决权 49%）、李尔（中国）投资有限公司（李尔（毛里求斯）有限公司全资子公司）持股 50%的联营企业，两者向上穿透后股权结构一致，后者自 2025 年成立以来承接前者部分客户业务，此处合并分析

3、标的公司商用车零部件业务收入波动与下游汽车产业波动情况一致，波动具有合理性

商用车作为生产资料，短期受宏观经济和产业政策影响较大。2020 年，受国六标准实施、超限超载治理持续加严以及大量基础建设投资获批启动等因素拉动影响，全国商用车销量创历史新高，达 513.33 万辆，同比增长 18.70%。受此影响，标的公司当年商用车零部件收入达 32.63 亿元。但 2020 年商用车超高销量一定程度上透支了后续两年的需求，叠加经济增速放缓等影响，2021 年商用车销量出现一定程度下滑，对零部件的需求也随之下降。

年份	全国商用车		东风集团商用车		标的公司商用车零部件	
	销量（万辆）	增长率	销量（万辆）	增长率	收入（亿元）	增长率
2020 年	513.33	18.70%	64.78	20.07%	32.63	-
2021 年	479.33	-6.62%	60.08	-7.26%	28.38	-13.02%
2022 年	330.05	-31.14%	38.05	-36.66%	14.49	-48.94%
2023 年	403.09	22.13%	41.81	9.88%	16.28	12.35%
2024 年	387.32	-3.91%	36.82	-11.94%	14.77	-9.28%
2025 年	429.65	10.93%	39.35	6.86%	16.82	13.93%

注：商用车包括重卡、中卡、轻卡、微卡，标的公司商用车零部件增长趋势与全国商用车市场波动基本相同，但受下游客户需求结构、产品等影响，不同年份增长幅度会有所差异

2022 年，受宏观经济增速放缓、前期市场需求透支、国五国六标准切换，以及俄乌冲突导致原油价格出现较大幅度上涨等多方面不利因素叠加影响，商用车新车需求短期骤降至 330.05 万辆，降幅达 31.14%，中重型商用车降幅甚至超过 50%，达 51.23%。受此影响，标的公司 2022 年商用车（当年中重型商用车收入占比较高）零部件收入降至 14.49 亿元，降幅达 48.94%。

2023 年，随着我国国民经济稳步向好，商用车购置需求得到释放，当年商用车销量 403.09 万辆，同比增长 22.13%；2024 年，我国商用车销量 387.32 万辆，同比小幅下降 3.91%。期间，标的公司商用车零部件业务收入也随货车需求波动而波动，变动趋势基本一致。2025 年，受“两新”政策和出口持续向好影响，商

用车呈现“内需与出口”双增态势，全年销量 429.65 万辆，同比增长 10.93%，标的公司商用车零部件业务当年也实现收入 16.82 亿元，同比增长 13.93%。

尽管如此，宏观经济景气度、下游整车产销波动依然可能对标的公司未来收入产生影响，相关风险已在重组报告书重大风险提示/“二、与标的资产相关的风险”/“（三）汽车产业政策变化及行业波动的风险”中进行提示。

因此，标的公司近年来收入波动反映了其业务结构由以商用车零部件业务为主，逐步向商用车与乘用车零部件业务协同发展的方向转变：一方面，商用车零部件业务受下游行业周期影响有所波动；另一方面，标的公司积极把握汽车行业新能源化和自主品牌崛起带来的市场机会，乘用车尤其是新能源汽车零部件业务持续增长，成为标的公司收入增长的重要来源。标的公司收入波动具有合理的行业背景及经营基础，与我国汽车产业的发展情况、下游客户经营情况相适应。

（三）标的公司收入增长具有持续性

1、标的公司乘用车零部件业务收入具有可持续性

受益于行业需求高涨以及储备的新能源客户配套需求增长，报告期内标的公司乘用车零部件业务保持增长，且长期来看，标的公司乘用车零部件业务具有稳定性和持续性。主要原因：

一是新能源、智能化转型及政策刺激催生旺盛终端购车需求，我国乘用车市场持续增长；

二是东实股份已储备一批诸如比亚迪、岚图汽车、奕派科技、长城汽车、小鹏汽车、零跑汽车、赛力斯、吉利等优质中国新能源车企，上述客户将给东实股份带来持续稳定的配套需求。

具体分析如下：

（1）市场空间大，为东实股份乘用车零部件业务发展提供良好行业环境

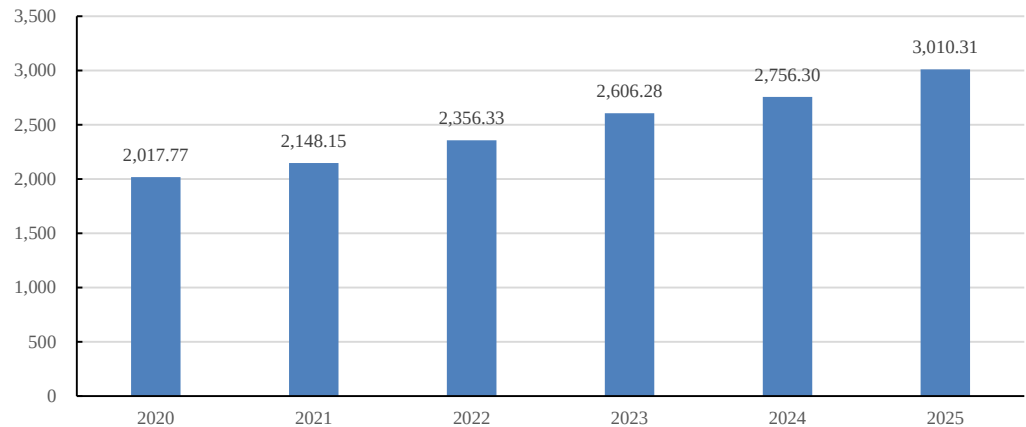
我国汽车产销总量连续 17 年稳居全球第一，其中，乘用车产销量占全国汽车产销量的 80%以上，在汽车市场中占据主导地位，巨大的整车市场催生出庞大的汽车零部件配套需求。

近年来，我国乘用车市场，尤其是新能源市场持续增长。根据汽车工业协会



数据，2025 年我国乘用车销量突破 3,000 万辆，同比增长 9.22%，其中，新能源乘用车销量 1,553.68 万辆，同比增长 26.42%。

2020-2025年我国乘用车销量（万辆）



数据来源：中国汽车工业协会

(2)标的公司目前已储备一批优质中国新能源车企客户，且合作关系稳固，将对其产生持续的配套需求

目前，我国乘用车市场呈现出自主品牌领跑、新能源主导的特点。东实股份顺应市场发展、抓住新能源转型契机，在深挖原有客户潜力的同时，积极拓展岚图汽车、比亚迪、奕派科技、小鹏汽车、零跑汽车、理想汽车等新能源领域客户，实现了乘用车主要客户群体由神龙汽车、东风本田、东风日产等合资车企向比亚迪、长城汽车、岚图汽车、奕派科技、零跑汽车、小鹏汽车等国产品牌的转变。

目前，标的公司乘用车零部件以比亚迪、岚图汽车、奕派科技、长城汽车、小鹏汽车、吉利汽车、零跑汽车等自主品牌为主，前述客户市场地位较高，且与标的公司合作关系稳固，将持续产生对标的公司的采购需求。具体如下：

客户名称	合作年限	合作关系是否稳定	东实股份配套车型覆盖范围	市场地位
比亚迪	9 年	持续稳定	唐、宋、秦、汉、腾势、海鸥、海豹、海狮等绝大多数主力在售车型	- 全球领先的汽车制造商，新能源汽车销量全球第一； 2024 年、2025 年销量 427.21 万辆、460.24 万辆，2025 年汽车销量同比增长 7.7%。
岚图汽车	5 年（自岚图汽车 2021 年成立即开始合作）	持续稳定	FREE、梦想家、追光、知音等所有在售车型	- 东风集团旗下高端新能源品牌，央企国企高端新能源第一品牌； - 岚图汽车处于快速发展阶段，2024 年、2025 年汽车



客户名称	合作年限	合作关系是否稳定	东实股份配套车型覆盖范围	市场地位
				销量分别为 8.01 万辆、15.02 万辆，2025 年销量同比增长 87.44%，爆款车型梦想家长期处于 MPV 车型销量前三位。
奕派科技	10 年+	持续稳定	纳米 01、纳米 06、风神奕派 007、风神奕派 008、风神 L7、风行星海 S7、风神 E70、风神奕炫、皓极、风神 AX7、皓瀚等	- 东风集团通过“高端突破（岚图系列）+主流走量（风神、风行系列）+小型颠覆（纳米系列）”三层战略，已跻身自主新能源车企头部阵营； 2024 年、2025 年，奕派科技销量 21.34 万辆、27.46 万辆，同比增长 28.7%。
长城汽车	20 年+	持续稳定	哈弗 H6、哈弗 M6、哈弗大狗、哈弗猛龙、坦克系列、蓝山、高山等	旗下包括哈弗、魏牌、欧拉、坦克及长城皮卡等畅销汽车品牌。2025 年汽车销量 132.32 万辆，国内乘用车销量排名第 10。
小鹏汽车	4 年	持续稳定	小鹏 G6 等	国产造车新势力，2025 年国内新能源汽车销量排名第 9。2024 年、2025 年汽车销量 19.01 万辆、42.94 万辆。2025 年新能源汽车销量同比增长 125.94%。
吉利汽车	3 年	持续稳定	银河 E5、银河 TT、领克 Z20、吉利星舰 7、吉利星愿、银河 V900、银河 M8、极氪 X、领克 08、吉利 smart 等	- 我国自主品牌领军企业，拥有吉利、几何、领克、极氪、银河等品牌，覆盖轿车、SUV、MPV 等乘用车市场及吉利商用车。 2024 年-2025 年汽车销量 261.75 万辆、359.84 万辆，国内汽车销量排名第 5 名和第 3 名，其中新能源汽车报告期内销量排名第 2。
零跑汽车	4 年	持续稳定	C10、C16、B11、B01、B10、LAF5、A10、A05、D19、D99 等	- 我国领先的智能电动汽车公司，2025 年新能源电动车销量国内排名第 7。 2024-2025 年汽车销量 29.14 万辆、59.66 万辆，2025 年同比增长率 104.7%。2026 年 1-6 月实现销售 35.65 万辆，同比增长 60.82%。

综上所述，我国乘用车市场，尤其是新能源乘用车市场增长势头强劲，市场空间巨大；标的公司目前已积累了一批诸如比亚迪、岚图汽车、奕派科技、长城汽车、零跑汽车、吉利汽车、小鹏汽车、理想汽车等优质中国品牌车企，且与其

合作关系稳固，前述客户将为标的公司持续带来业务配套需求，为标的公司乘用车零部件业务稳定持续发展提供支撑。因此，标的公司乘用车零部件业务具有稳定性和持续性。

2、标的公司商用车零部件业务收入具有可持续性

受行业需求以及 2024 年 11 月处置东实锻造、发动机部件公司影响，标的公司商用车零部件业务报告期内有所波动，但不影响业务的长期稳定性和持续性。报告期内，标的公司商用车零部件业务收入分别为 147,666.90 万元和 168,241.60 万元。2025 年，受“两新”政策强力推动，叠加出口持续向好影响，我国商用车市场实现回暖向好与结构性增长，全年产销分别完成 426.08 万辆和 429.65 万辆，同比分别增长 11.99%和 10.93%，带动标的公司商用车零部件业务收入增长。

长期来看，在我国基础设施建设、物流运输业等行业持续增长带动下，商用车市场随着国民经济发展整体会呈现增长态势，主要原因：

一是商用车主要作为生产工具，其市场需求与宏观经济发展息息相关，我国经济体量大且长期向好的趋势不变，对商用车有持续的需求；

二是标的公司商用车主要客户市场地位稳固、采购需求较大，行业特点决定双方合作关系稳固持续，标的公司商用车零部件业务发展具有持续性和稳定性。

具体分析如下：

(1) 国民经济发展对商用车有持续需求

商用车作为重要的生产资料，广泛服务于公路货运、工程建设、能源、矿山、建筑、物流等行业，在国民经济和社会发展中有着十分重要的地位，商用车市场与经济规模、经济发展趋势息息相关。我国已发展为全球第二大经济体，经济总量处于较高水平，且长期来看仍会持续增长。在我国基础设施建设、物流运输业等行业需求带动下，商用车市场随着国民经济发展整体会呈现增长态势，整体行业长期向好的势头不变。我国商用车行业集中度高，且头部化趋势明显，尤其是标的公司主要服务的中重型商用车市场，这必将给以东风集团、陕西重汽等为代表的商用车整车企业带来持续的换车需求，进而给标的公司业务带来增长机会。

(2) 标的公司与头部商用车企业合作时间长，合作关系稳定，业务发展有保障

①我国商用车产业集中度高

我国商用车以国产品牌为主，竞争格局稳定，产业集中度高，这一特征在标的公司主要服务的中重型商用车领域尤为显著，具体分析参见“问题三/四/(一)/3/(2)商用车市场：竞争格局相对稳定，但行业短期受经济波动和产业政策影响较大”回复的相关内容。

②标的公司与东风商用车等头部商用车企业合作关系稳定，为其带来持续的业务机会

东风集团是国内重要的商用车整车企业，商用车产销量连续多年位居行业前列，是标的公司重要的客户。

标的公司与东风集团下属东风商用车、东风柳汽、东风华神、东风股份等合作关系紧密，与东风商用车、东风华神、东风股份合作超过 20 年，与东风柳汽合作时间超过 10 年。标的公司是前述客户车身冲焊件、底盘结构件以及踏板、贮气筒、保险杠总成、动力总成悬置等模块化产品的战略供应商，标的公司深刻理解前述客户的业务需求，并能够结合自身工艺，不断提出从模具开发、产品设计、批量生产到后续升级的一系列解决方案，不断增强客户黏性。标的公司所处的地域优势以及持续强化的集成化、模块化供货优势，是其与东风集团下属商用车整车厂长期持续合作的基础，为标的公司业务发展提供重要保障。

整车厂对汽车零部件产品质量和稳定性具有严格的要求，对供应商的产品质量、技术水平、管理体系等进行全面考察，一般情况下整车厂与供应商间将保持长期稳定的合作关系。在长期的合作过程中，标的公司与东风商用车、东风股份、东风柳汽、东风华神等已经形成相互信任、相互合作、共同发展的关系。标的公司需要借助前述客户市场实现产品落地，前述客户亦需要标的公司的资源、技术为其提供稳定可靠的零部件供应来源和高效、及时、满意的服务支持，双方合作关系持续稳定。

综上所述，一是我国经济长期向好，将带来持续的商用车整车购置需求，进而产生对零部件企业的采购需求；二是标的公司目前已与东风商用车、东风股份、

东风华神、东风柳汽等东风集团内部子公司建立战略合作关系，东风集团作为行业头部企业，业务需求量大。因此，随着我国经济发展，东风集团将对标的公司持续产生配套需求，为标的公司商用车零部件业务稳定持续发展提供支撑。

此外，除东风集团内部商用车整车厂外，标的公司也积极开拓非东风系客户市场，已储备宇通集团、深向科技、陕西重汽、北汽福田等一批非“东风系企业”客户。非东风系企业客户的开发与维护，为标的公司商用车零部件业务的发展持续提供支撑。

五、标的公司汽车零部件产品采用上线或验收方式确认收入的原因，涉及的主要产品及客户情况，不同收入确认方式的收入金额、占比及变化原因，收入确认相关的内部控制及执行有效性

（一）标的公司汽车零部件产品采用上线或验收方式确认收入的原因，涉及的主要产品及客户情况

汽车整车厂商在供应链管理中通常处于主导地位，其库存管理模式、结算周期及结算方式主要受其内部精益化生产管理需求驱动。基于汽车零部件行业的商业惯例、下游客户的库存管理模式及双方合同关于控制权转移的实质性约定，标的公司形成了两种主要的收入确认模式：

1、寄售模式（上线结算）

针对采取寄售模式的客户，标的公司根据客户生产计划将产品运送至整车厂或其指定的第三方寄售仓。在此阶段，产品虽已物理转移，但标的公司仍保留对存货的法定所有权并承担毁损、灭失等风险，客户尚未取得商品控制权。当整车厂根据实际生产计划从寄售仓领用产品并装配上线后，标的公司取得经客户确认的领用结算数据。此时，产品的法定所有权及主要风险报酬正式转移，客户取得商品控制权，标的公司据此确认销售收入。

2、交付模式（签收或验收结算）

针对采取自主管理库存模式的客户，客户上门自提或标的公司按照合同约定将产品运送至客户指定地点或交由其指定的物流公司。在客户完成实物签收或质量验收并出具相关凭证时，产品的法定所有权及主要风险和报酬即发生转移，客



户取得商品控制权。因此，标的公司在取得客户签收单或验收合格单据的时点确认销售收入。

综上所述，标的公司采用的“上线结算”与“签收或验收结算”两种收入确认方式，以合同约定的产品控制权转移时点为依据，会计处理客观反映了不同业务模式下的经济实质，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比上市公司的收入确认政策及行业惯例保持一致，具有商业合理性。

标的公司汽车零部件产品报告期各期前十大单体客户收入确认方式如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入确认方式	金额	占比
2025 年度	1	东风商用车有限公司	上线结算	89,458.49	20.77%
	2	岚图汽车科技股份有限公司	签收或验收结算	82,429.45	19.14%
	3	东风康明斯排放处理系统有限公司	上线结算	18,710.03	4.34%
	4	东风汽车集团股份有限公司	签收或验收结算	17,306.59	4.02%
	5	郑州比亚迪汽车有限公司	上线结算	15,823.95	3.67%
	6	比亚迪汽车有限公司	上线结算	13,551.01	3.15%
	7	东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司	上线结算	9,403.75	2.18%
	8	小鹏汽车华中（武汉）有限公司	签收或验收结算	7,228.32	1.68%
	9	合肥比亚迪汽车有限公司	上线结算	7,111.10	1.65%
	10	东风汽车股份有限公司	上线结算	6,601.80	1.53%
	合计			267,624.49	62.13%
2024 年度	1	东风商用车有限公司	上线结算	72,282.26	21.01%
	2	岚图汽车科技股份有限公司	签收或验收结算	52,367.90	15.22%
	3	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	上线结算	26,280.60	7.64%
	4	东风康明斯排放处理系统有 限公司	上线结算	19,172.68	5.57%
	5	东风汽车集团股份有限公司	签收或验收结算	13,247.44	3.85%
	6	东风康明斯发动机有限公司	上线结算	8,898.28	2.59%
	7	东风汽车纳米科技（襄阳）有 限公司	上线结算	8,641.13	2.51%
	8	神龙汽车有限公司	签收或验收结算	7,805.31	2.27%
	9	东风本田汽车有限公司	签收或验收结算	6,771.05	1.97%



	10	东风汽车股份有限公司	上线结算	5,695.18	1.66%
		合计		221,161.83	64.29%

汽车零部件产品销售，标的公司与主要客户之间通常采用签署“框架协议+订单”的形式进行合作，框架协议对产品控制权转移时点等进行约定，标的公司同一客户不同汽车零部件产品的收入确认方式通常一致，即不按产品划分收入确认方式。

（二）标的公司汽车零部件产品不同收入确认方式的收入金额、占比及变化原因

报告期内，标的公司汽车零部件产品主要采用“上线结算”与“签收或验收结算”两种收入确认方式。各期具体收入金额及占比情况如下：

单位：万元

收入确认方式	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
上线结算	288,081.18	66.90%	236,013.75	68.62%
签收或验收结算	142,533.47	33.10%	107,951.76	31.38%
合计	430,614.64	100.00%	343,965.51	100.00%

报告期内，两种收入确认方式的占比结构未发生重大变化，签收或验收结算确认上升主要系签收或验收结算的岚图汽车收入增加约 3 亿元所致，标的公司与下游客户的整体合作模式及合同条款在报告期内保持了较高的一贯性。

（三）收入确认相关的内部控制及执行有效性

标的公司制定了与汽车零部件产品收入确认相关的内控制度并严格执行，主要关键控制点如下：

1、报价与合同签订环节的控制

整车厂与零部件供应商之间通常采用签署“框架协议+订单”的形式进行合作。标的公司在通过整车厂供应商平台准入审核并完成商务政策谈判后，由经授权的相关人员与客户签订销售合同（框架协议）。同时，经授权人员与客户进行商务谈判，确定每年的产品价格单，从源头上规范了销售定价与合同签署流程。

2、订单处理与发货安排环节的控制

标的公司主要通过客户供应商管理系统获取订单和装车计划信息，并据此安排自身的生产及发货计划。根据合同及客户结算方式的不同，标的公司销售业务分为普通销售及寄售制销售，并分别设置了严格的控制流程：

（1）普通销售业务

标的公司库房保管员根据发交计划核对确认零件号、数量、产品标识后，依据发交计划生成“产品收发清单”，打印单据签字后交制造管理部门物流组或物流公司发交。

（2）寄售制销售业务

标的公司结合行业惯例与业务实际，制定了寄售存货管理制度。与普通销售模式不同，寄售模式下标的公司产品控制权在客户实际领用上线时方才发生转移。在客户领用前，标的公司对寄售存货进行持续跟踪与动态管理。

标的公司的主要客户为大型整车厂商或知名零部件企业，该等客户普遍建立了完善的供应商管理系统。标的公司借助该系统中的订单管理、库存管理及财务结算等模块，能够及时掌握寄售仓内产品的入库、领用、库存及结算情况。标的公司定期查询并下载相关系统数据，与标的公司内部物流系统记录进行交叉比对与核对，从而有效保证了寄售业务记录的准确性与完整性。标的公司定期对寄售仓存货进行盘点，确保日常收发存数据的准确性。

3、对账与收入确认环节的控制

标的公司建立了与客户间的定期对账机制。业务部门人员通过客户的供应商管理系统或邮件等方式获取客户结算数据，与公司物流系统记录进行交叉核对；对无差异的订单，在物流系统中勾选并执行销售出库操作；对有差异的数据，及时与库管员和客户进行核实，经核实确认无误后，执行销售出库操作。

4、收入确认时点及依据的合规性

标的公司在零部件产品控制权转移时确认收入，具体标准如下：

普通销售业务：在客户验收，并经核对无误后确认收入。收入确认依据为客户确认的产品签收单、签收清单或在客户供应商管理系统中的交付记录。

寄售销售业务：在客户领用零部件产品上线并经核对无误后确认收入。收入确认依据为客户上线确认单据或客户供应商管理系统中的上线记录。

综上所述，标的公司已建立与收入确认相关的完善的内部控制制度并有效执行能够保证标的公司收入确认的准确性与完整性，相关内部控制及执行符合《企业会计准则》的规定。

六、与汽车零部件产品主要客户签订的销售协议关于售后服务、维保等方面的约定，相关约定是否构成单项履约义务

标的公司与汽车零部件产品主要客户签订的销售协议在售后服务、维保等方面进行约定，通常是根据汽车零部件行业惯例，按照“汽车三包”政策提供售后质量保证，属于法定基础保证。基于不同的产品类型、配套车型等差异，标的公司的汽车零部件产品的质保期限不同，但通常在3年/10万公里内；标的公司与客户签订的汽车零部件产品销售合同，产品质量保证相关条款的一般约定：标的公司提供质保，包括维修、更换产品，对于标的公司提供不合格产品或由于标的公司产品质量给客户带来损失时，客户有权利要求标的公司承担赔偿责任。上述质保条款约定是为了向客户保证所销售汽车零部件产品符合既定标准，属于一般的保证性质保。该服务与产品销售高度关联，标的公司针对销售合同约定的质保期服务不收取额外费用，不单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务。

根据《企业会计准则第14号——收入》“第三十三条对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理”。

标的公司与主要客户签订的销售协议中关于售后服务、维保等方面的约定，本质为保证产品符合既定标准的保证类质量保证，不构成单项履约义务；标的公司相关会计处理符合《企业会计准则第14号——收入》及《企业会计准则解释第18号》的相关规定。

七、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、取得标的公司报告期各期收入、成本及销量明细，按乘用车、商用车及产品主要类别汇总复核销售收入、销售数量及平均单价，并与经审计的财务报表核对；取得新能源汽车零部件收入统计资料，复核新能源汽车与燃油汽车零部件的收入构成及变动情况；获取主要新能源汽车客户及商用车客户的配套产品及销售金额，与相关客户产销数据、招股说明书或车企官方公告进行比对，分析收入变动与终端车型销量变动的匹配性；比较报告期各期相同产品的销售单价变动，分析收入增长中销量、价格及产品结构因素的影响。

2、取得标的公司报告期各期按客户类型划分的收入、成本明细，分析整车厂客户、汽车零部件厂商客户及其他客户的收入金额、占比及毛利率；查阅标的公司与主要非整车厂客户签订的销售合同、订单等文件；访谈标的公司销售及生产管理部门负责人，了解多层次配套模式的形成原因；分析不同类型客户毛利率差异及报告期内变动的原因。

3、取得并查阅标的公司报告期内主要产品价格调整明细、与主要客户签署的价格协议及相关资料，访谈标的公司相关负责人，了解主要客户的产品定价及价格调整机制、主要产品年降的具体情况，以及相关产品对应车型的销售、改款换代和标的公司应对年降的主要措施；查阅同行业可比公司公开披露资料，分析标的公司产品年降情况是否符合行业惯例及其产品单价是否存在持续下降风险。

4、取得 2020 年-2025 年相关汽车企业汽车销售数据以及乘用车、商用车和新能源汽车销售数据、东风公司 2020-2025 年汽车年度产销数据、汽车及零部件出口数据，查阅中国汽车工业协会 2021 年-2025 年、2026 年上半年汽车工业运行分析报告；查阅相关行业研究报告，了解 2020 年以来汽车产业发展情况、竞争格局变化情况；基于标的公司 2020 年-2025 年审计报告和财务报表，分析标的公司收入波动的原因及合理性，分析收入增长是否具有可持续性；针对汽车及零部件行业“内卷式”竞争情况，查阅 2025 年《政府工作报告》、国家市场监督管理总局 2026 年 2 月发布实施的《汽车行业价格行为合规指南》等文件，了解反“内

卷式”竞争的相关政策及对汽车和零部件行业的影响。

5、获取标的公司收入确认会计政策及收入明细，结合与管理层访谈及客户走访了解情况，检查主要客户的销售合同，核查标的公司对主要客户收入确认的方式，分析“上线结算”与“签收或验收结算”两种方式的商业逻辑；了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，包括发货、客户领用/签收、对账、开票结算等环节的设计及运行有效性。

6、查阅标的公司与主要客户签订的销售协议中售后服务、质量保证及维保等条款。结合会计准则规定，评估该等服务是否向客户提供了超出保证类质保的额外服务，判断其是否构成单项履约义务。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内各类产品销售收入的增长主要源于新能源客户配套车型销量增长，与相关终端车型销量变动情况总体匹配，具有合理性。

2、标的公司向汽车零部件客户等非整车厂商销售产品，系基于汽车零部件行业多层级配套体系下的专业化分工以及整车厂工艺分工安排形成，具有合理的商业背景。

3、报告期内，标的公司主要产品价格年降的范围、方式及幅度由标的公司与客户结合具体项目协商确定，不同客户及项目之间存在差异，相关情况符合汽车零部件行业惯例。标的公司主要产品年降与对应车型的销售及生命周期总体匹配，新项目拓展及放量、产品结构优化、工艺改进和采购降本等措施可在一定程度上对冲年降影响。因此，标的公司部分成熟产品在量产周期内可能存在阶段性价格下降，但整体产品单价不存在按照固定比例持续下降的情形，持续下降风险相对可控。

4、标的公司 IPO 申报期以来的收入波动及收入结构、客户结构变动与汽车产业发展趋势和竞争格局演变情况相适应；标的公司 IPO 申报期以来，客户结构不断优化，主要客户经营状况良好且合作关系稳定，标的公司未来收入增长具有可持续性。

5、标的公司已制定与收入确认相关的内控制度并得到有效执行；标的公司针对不同客户确定的收入确认方式与客户的库存管理模式及合同约定的产品控制权转移时点有关，标的公司采用上线或签收验收方式确认收入符合业务实质，具有合理性；报告期内，两种结算方式的占比结构未发生重大变化，收入确认方式保持了较高的一贯性。标的公司收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，相关内部控制有效。

6、标的公司与主要客户签订的销售协议在售后服务、维保等方面的约定通常是根据汽车零部件行业惯例，按照“汽车三包”政策提供售后质量保证，不构成单项履约义务，标的公司会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（三）标的公司收入真实性的核查情况

针对标的公司收入真实性，会计师执行了管理层访谈、检查、走访、函证、监盘、分析性程序等，具体核查情况如下：

1、了解并测试标的公司与销售收入相关的内部控制，并评价其设计及运行的有效性。

2、通过选取样本检查销售合同、分析客户销售模式及与管理层的访谈，评价标的公司销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的规定。

3、通过公开渠道查询标的公司主要客户的工商登记信息，核查其营业范围、资信背景、关联关系等情况，核查交易的商业合理性。

4、检查与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、价格协议、上线（交付）确认单据、客户验收或签收单和对账单、销售发票及回款单据等，评价收入的真实性、完整性。

5、获取重要银行账户对账单，检查银行回单是否存在大额异常流水，银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致。

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入进行截止性测试，核对客户上线（交付）相关的时间节点，结合客户验收或签收单、对账单等支持性文件，实施期后回款测试，以评价销售收入是否在恰当的期间确认。

7、客户函证情况



对标的公司主要客户实施函证程序，并检查客户函证结果，函证内容包括各年度交易发生额及各期末应收账款余额等，对未回函部分执行替代测试。函证具体情况如下：

(1) 报告期各期的收入

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入（A）	448,409.15	363,810.27
营业收入发函金额（B）	395,407.47	291,363.68
发函比例（C=B/A）	88.18%	80.09%
营业收入回函金额（D）	368,825.00	275,896.28
回函比例（E=D/B）	93.28%	94.69%

(2) 报告期各期末的应收账款余额

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款余额（A）	129,308.76	138,138.79
应收账款发函金额（B）	117,754.24	120,837.25
发函比例（C=B/A）	91.06%	87.48%
应收账款回函金额（D）	111,072.54	110,919.37
回函比例（E=D/B）	94.33%	91.79%

8、主要客户的现场走访情况

对标的公司主要客户进行了走访，了解了主要客户的基本情况、与标的公司的合作历史、主要合作方式、交易模式、结算形式、付款条款、退换货情况、与标的公司的关联关系等情况，走访核实情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
访谈客户销售收入金额	284,328.86	232,345.70
销售收入金额	448,409.15	363,810.27
访谈客户销售收入占比	63.41%	63.86%

注：上表访谈客户销售收入金额指标的公司向访谈对象所属集团销售总额

9、实施分析性程序，包括毛利率分析、月度数据分析，分析主要产品销售单价波动的合理性，识别收入确认是否存在重大异常。



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

经核查，会计师认为标的公司报告期内营业收入真实、准确。

问题四：关于业务独立性

申请文件显示：（1）标的资产曾作为东风公司厂办大集体企业。（2）报告期各期，标的资产向前五大客户销售金额占当期主营业务收入的比例分别为74.05%和75.27%，其中第一大客户东风公司占比为51.88%和53.83%，主要客户还包括东风本田汽车有限公司、神龙汽车有限公司等东风公司投资企业，标的资产部分参股公司仍使用“东风”名称。标的资产曾根据《东风汽车公司内部银行结算管理办法》在东风汽车公司财务部内部银行开立账户。（3）东风汽车有限公司系标的资产报告期各期的第四大供应商。

请上市公司补充说明：（1）结合标的资产历史沿革、股权关系、董事及高管任职情况、业务及财务往来等，补充说明未将东风汽车及其关联企业（以下简称东风系企业）认定为关联方的合理性，标的资产与东风系企业是否存在人员间接入股等其他利益关系。（2）东风公司与标的资产其他客户的具体股权关系，标的资产与东风系企业客户的合作历史，订单获取是否遵循市场化原则，是否设置排他性合作条款，与东风系企业客户、非东风系客户的销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等是否存在显著差异。（3）标的资产改制后至今主营业务的发展历程，报告期内东风系企业客户收入金额及占比情况，主要销售产品及对应终端车型、销售价格的公允性，相关产品占对应客户采购同类型产品的比例，客户集中度高是否符合行业惯例，标的资产是否对东风系企业客户存在重大依赖，并结合东风系企业客户的经营情况、标的资产竞争优势、供应商地位及可替代性等，补充说明后续合作是否具有可持续性。（4）报告期内标的资产对非东风系企业客户的销售收入及占比情况，主要非东风系企业客户的基本情况、合作历程，标的资产主要销售产品及对应终端车型，并结合相关企业经营情况、标的资产竞争优势、供应商地位及可替代性等，补充说明标的资产与主要非东风系企业客户合作的可持续性，报告期至今标的资产新客户的开拓进展情况。（5）报告期内标的资产向东风系企业供应商的采购金额、主要采购内容，采购的必要性和定价公允性，并说明标的资产是否存在客户与供应商重叠的情形及其商业合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。（6）结合前述回复，标的资产在资产、人员、业务、财务、技术等方面的独立性等，补充说明标的资产是否具备面向市场独立持续经营的能力。

**请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。**

回复：

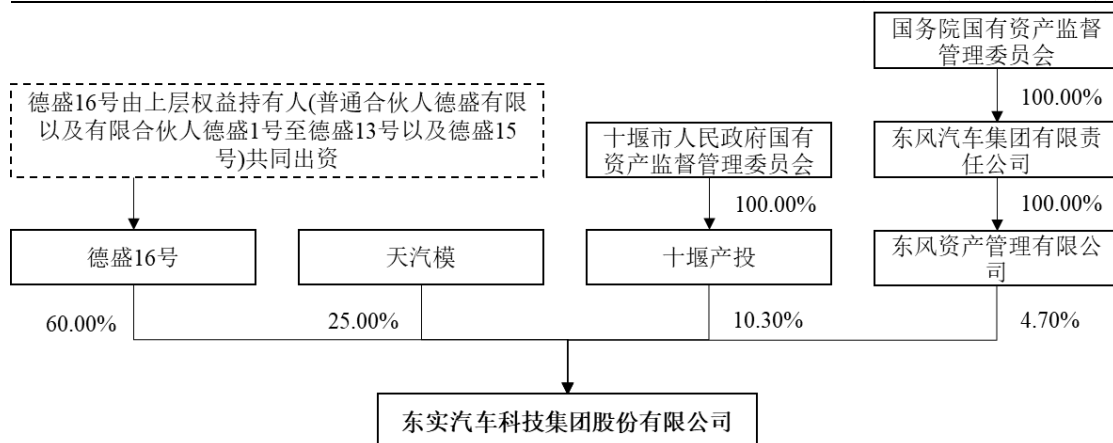
一、结合标的资产历史沿革、股权关系、董事及高管任职情况、业务及财务往来等，补充说明未将东风汽车及其关联企业（以下简称东风系企业）认定为关联方的合理性，标的资产与东风系企业是否存在人员间接入股等其他利益关系

（一）根据标的资产历史沿革、股权关系情况，东风系企业不构成标的公司关联方

标的公司历史沿革可划分为如下五个阶段：

阶段	时间段/时间点	主要事项
1	2001.06-2010.09	2001 年 6 月，东实有限成立及以后十堰实业作为东实有限主要股东阶段（其余股东持股比例合计低于 1.5%）
2	2010.10-2017.10	十堰实业作为东实有限唯一股东阶段
3	2017.11-2021.10	2017 年 11 月，厂办大集体企业改制完成，德盛 16 号持股比例为 60%并成为控股股东，十堰实业持股比例降为 15%
4	2021.11-2025.11	2021 年 11 月，十堰实业将标的公司 10.3%的股权转让给十堰产投，十堰实业持股比例降为 4.7%
5	2025.12-至今	东风资产管理有限公司受让十堰实业所持剩余 4.7%的股权

标的公司设立至今，东风系企业始终不构成标的公司的关联方。2001 年，标的公司前身东实有限成立，十堰实业为标的公司控股股东。2010 年 10 月，经股权调整后十堰实业成为东实有限唯一股东。2017 年 11 月，东实有限实施厂办大集体改制，改制完成后，员工持股平台德盛 16 号、天汽模成为标的公司股东，分别持有标的公司 60%、25%的股权，十堰实业持股比例降为 15%。2021 年 11 月，十堰实业将东实有限 10.3%的股权转让给十堰产投，持股比例降至 4.7%。自此，十堰实业对东实有限持股比例降至 5%以下，不再是标的公司关联方。2025 年 12 月，东风公司控制的东风资产管理有限公司（以下简称“东风资管”）受让十堰实业持有的标的公司剩余 4.7%股权，不构成标的公司关联方。截至本回复出具日，标的公司的股权结构情况如下：



1、标的公司设立至 2025 年 12 月东风资管成为标的公司股东期间，东风系企业不构成标的公司关联方

2025 年十堰实业将标的公司 4.7%的股权转让给东风资管前，十堰实业一直为标的公司股东。根据东风公司于 2023 年 7 月 17 日出具的《东风汽车集团有限公司关于东实汽车科技集团股份有限公司 IPO 问询有关事项说明的函》（东风司函[2023]22 号）：“……五、作为中央企业，东风公司未曾直接或间接持有厂办大集体企业——东风（十堰）实业公司的股权，也未直接或间接持有东实股份及其前身东实有限的股权。东风公司及下属企业不曾通过直接或间接向东实股份推荐董事、监事，任命高级管理人员或其他任何方式，对东实股份的经营决策施加影响。东实股份不构成东风公司关联方”。

东风资管受让标的公司 4.7%的股权前，东风系企业未直接或间接持有十堰实业或标的公司股权，也未曾通过直接或间接向东实股份推荐董事、监事，任命高级管理人员或其他任何方式，对东实股份的经营决策施加影响。此外，德盛 16 号、北汽模及十堰产投作为标的公司主要股东，均不属于东风系企业。因此，该阶段东风系企业不构成标的公司关联方。

2、2025 年 12 月东风资管成为标的公司股东后，东风系企业仍不构成标的公司关联方

2025 年 12 月，东风公司全资子公司东风资管受让十堰实业所持有的标的公司 4.7%的股权，东风公司成为标的公司间接股东。根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》，“一方控制、共同控制另一方或对另一方施加重大影响，以及两方或两方以上同受一方控制、共同控制或重大影响的，构成关联方。”东风



资管对标的公司持股比例低，无法对标的公司形成控制或共同控制，且未向标的公司推荐董事、监事或任命高级管理人员，对标的公司不具有重大影响，不构成标的公司关联方。此外，根据《深圳证券交易所股票上市规则（2026 年修订）》的规定，“持有上市公司 5%以上股份的法人（或者其他组织）及其一致行动人”构成关联方，东风资管对标的公司持股比例低于 5%，不满足关联方认定标准，不构成标的公司关联方。

因此，根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《深圳证券交易所股票上市规则（2026 年修订）》的规定，东风资管成为标的公司股东后，东风系企业仍不构成标的公司关联方。

综上所述，根据标的资产历史沿革、股权关系情况，东风系企业不构成标的公司关联方。

（二）根据标的公司董事、高管任职情况，标的公司与东风系企业不存在关联关系

1、标的公司董事由股东/董事会提名，经股东（大）会选举产生

标的公司非独立董事由股东提名，独立董事由董事会提名，经股东（大）会选举产生，不存在东风系企业向标的公司提名或委派董事的情形。截至本回复出具日，标的公司董事的基本情况如下：

序号	姓名	任职情况	提名人	任职期间
1	罗元红	董事长	德盛 16 号	2022 年 4 月至今
2	吕萃华	董事	德盛 16 号	2022 年 4 月至今
3	谈政	董事	德盛 16 号	2022 年 4 月至今
4	葛国锋	董事	德盛 16 号	2022 年 4 月至今
5	赵炀	董事、董事会秘书	德盛 16 号	2022 年 4 月至今
6	李静	独立董事	董事会	2022 年 4 月至今
7	郭飞	独立董事	董事会	2022 年 4 月至今
8	肖俊涛	独立董事	董事会	2022 年 4 月至今

2、标的公司高管人员任免机制

标的公司高管人员均由董事会任命，相关人员在标的公司任职多年，且均系员工持股平台股东。不存在东风系企业向标的公司提名或委派高管人员的情形。

**3、董事和高级管理人员在标的公司开始任职时间**

除独立董事外，标的公司现任董事和高级管理人员均在标的公司及下属子公司任职多年。报告期内，标的公司现任董事和高级管理人员均不存在在东风系企业任职的情形。

序号	姓名	在标的公司任职情况
1	罗元红	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职。曾于 2016 年 8 月至 2020 年 12 月期间任东风公司总经理助理
2	吕萃华	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
3	谈政	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
4	葛国锋	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
5	赵炀	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
6	李静	独立董事，不曾在东风系企业任职
7	郭飞	独立董事，不曾在东风系企业任职
8	肖俊涛	独立董事，不曾在东风系企业任职
9	米万滨	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
10	任伟	股东监事，不曾在东风系企业任职
11	张波	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
12	张永正	自 2003 年起即在标的公司任职
13	薛志国	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
14	黄辉	自 2011 年起即在标的公司任职
15	王义斌	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职
16	雷涛	自标的公司前身东实有限 2001 年设立起，开始在标的公司任职

标的公司董事长曾于 2016 年 8 月至 2020 年 12 月任东风公司总经理助理，非领导班子成员，主要负责推进东风公司的辅业改革及“三供一业”等社会职能剥离业务。2020 年 12 月已辞去东风公司总经理助理职务，不再在东风系企业任职。报告期内，标的公司董事及高级管理人员均不存在在东风系企业兼职的情况。

综上，报告期内，东风系企业不曾通过直接或间接向标的公司推荐董事、监事，任命高级管理人员或其他任何方式，对标的公司经营决策施加影响。标的公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在东风系企业任职，与东风系企业不存在关联关系。

(三) 标的公司业务、技术和财务独立，与东风系企业不存在关联关系

标的公司资产、人员、业务、技术和财务独立，与东风系企业不存在关联关系，具体分析参见“问题四/三/(二)/2、标的公司与东风系企业之间的交易遵循市场化原则，交易价格公允”“问题四/三/(三)/客户集中度高符合行业惯例，标的公司对东风系企业客户不存在重大依赖”“问题四/六/(一) 标的资产在资产、人员、业务、财务、技术等方面的独立性”的相关回复内容。

(四) 标的公司与东风系企业不存在人员间接入股等其他利益关系

根据国务院文件精神以及东风公司审批同意，十堰实业于 2017 年以标的公司前身东实有限为承继主体开展厂办大集体企业改制。改制完成后，员工持股平台德盛 16 号受让标的公司 60.00%的股权成为控股股东。根据东风公司审批同意的《东风实业有限公司（厂办大集体）改制实施方案》（东风实司文（2017）33 号），持股员工均为标的公司员工或纳入改制范围的合营联营企业员工，东风系企业不存在人员直接/间接入股等其他利益关系的情形。具体分析参见问题一/一（一）之“3、合伙人情况”“4、是否存在代持或其他协议安排”“5、穿透披露至最终出资人，以及合伙人、最终出资人与参与本次交易的其他有关主体的关联关系”的相关回复内容。

综上所述，根据标的资产历史沿革、股权关系、董事及高管任职情况、业务及财务往来等情况，东风系企业不构成标的公司关联方。

二、东风公司与标的公司其他客户的具体股权关系，标的公司与东风系企业客户的合作历史，订单获取是否遵循市场化原则，是否设置排他性合作条款，与东风系企业客户、非东风系客户的销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等是否存在显著差异

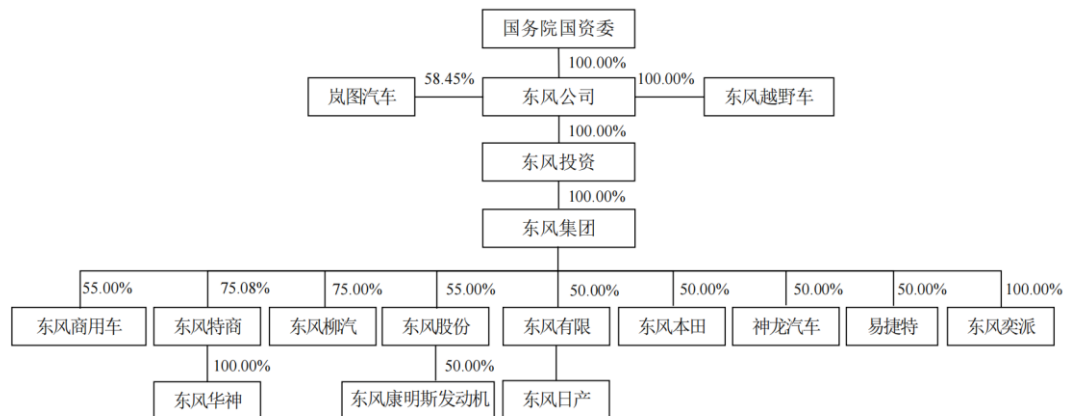
(一) 东风公司与标的公司其他客户的具体股权关系

标的公司东风系企业客户 50 余家。其中，收入规模较大的主要为东风商用车、东风柳汽、东风华神、东风汽车、东风康明斯发动机及岚图汽车、奕派科技、神龙汽车、东风本田、东风日产、易捷特、东风越野车等。报告期内，前述客户贡献的收入占东风系企业客户全部收入的 90%以上，是东风系企业最具代表性的客户。因此，以下将前述客户与东风公司的股权关系列示，能够反映东风系企业



客户的整体面貌。

截至本回复出具日，东风公司与东风系主要企业股权关系如下：



东风公司与标的公司东风系企业主要客户的具体股权关系如下：

序号	公司名称	股东构成及持股比例	成立时间	业务定位
1	东风汽车集团有限公司	国务院国有资产监督管理委员会：100.00%	1991 年	控股型集团，不从事具体业务
2	东风汽车集团（武汉）投资有限公司	东风汽车集团有限公司：100.00%	1992 年	投资、资产管理服务等
3	东风汽车集团股份有限公司	东风汽车集团（武汉）投资有限公司：100.00%	2001 年	全系列商用车、乘用车、动力总成
4	东风商用车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：55.00% AKTIEBOLAGETVOLVO（PUBL.）：45.00%	2013 年	中重型商用车
5	东风华神汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司控股子公司 东风特种商用车有限公司：100.00%	1998 年	中重型商用车
6	东风柳州汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：75.00% 广西柳州市产业投资发展集团有限公司：25.00%	1981 年	中重型商用车
7	东风汽车股份有限公司（600006.SH）	东风汽车集团股份有限公司：55.00% 东风汽车有限公司：5.11% 其他中小股东合计：39.89%	1999 年	轻型商用车
8	东风康明斯发动机有限公司	东风汽车股份有限公司：50.00% 康明斯（中国）投资有限公司：50.00%	1996 年	发动机总成
9	东风汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：50.00% 日产（中国）投资有限公司：50.00%	2003 年	乘用车、皮卡及发动机等
10	东风汽车有限公司东风日产乘用车公司	东风汽车有限公司的分公司	2003 年	乘用车（含燃油车和新能源车）



序号	公司名称	股东构成及持股比例	成立时间	业务定位
11	东风本田汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：50.00% 日本本田技研工业株式会社：40.00% 本田技研工业（中国）投资有限公司：10.00%	1993 年	乘用车（含燃油车和新能源车）
12	神龙汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：50.00% StellantisAutoSAS：43.61% 雪铁龙汽车公司（法国）：3.19% 标致汽车公司（法国）：3.19%	1992 年	乘用车（含燃油车和新能源车）
13	易捷特新能源汽车有限公司	东风汽车集团股份有限公司：50.00% RENAULTs.a.s：25.00% 日产（中国）投资有限公司：25.00%	2017 年	新能源汽车
14	岚图汽车科技股份有限公司（7489.HK）	东风汽车集团有限公司：58.45% 东风资产管理有限公司：3.67% 武汉沃雅企业管理咨询合伙企业（有限合伙）：7.35% 其他中小股东：30.53%	2021 年	新能源汽车（中高端）
15	东风汽车集团股份有限公司奕派汽车科技分公司（注）	东风汽车集团股份有限公司的分公司	2009 年	乘用车（含燃油车和新能源车）
16	东风越野汽车有限公司	东风汽车集团有限公司：100.00%	2022 年	乘用车、商用车（中高端）

注 1：根据东风集团 2026 年 4 月 10 日发布的《东风汽车集团股份有限公司控股股东变更的公告》，东风集团的控股股东已由东风公司变更为东风汽车集团（武汉）投资有限公司（简称“东风投资”）

注 2：东风汽车集团股份有限公司奕派汽车科技分公司前身为东风汽车集团股份有限公司乘用车公司

（二）标的公司与东风系企业客户的合作历史，订单获取是否遵循市场化原则，是否设置排他性合作条款

1、标的公司与东风系企业客户的合作历史

标的公司凭借优异的质量表现和出色的交付能力，积累了大批东风系企业优质客户，与东风系企业客户建立了稳定的合作关系。标的公司与东风系企业主要客户合作历史、销售内容如下：

客户类别	客户名称	合作年限	主要销售产品品类
商用车	东风商用车	自标的公司设立至今	车身结构件、保险杠总成及分件、踏板总成及分件、悬置总成及分件、车架总成及分件、贮气筒总成及分件、管件、尿素罐、精密密封件、非金属内外饰件等



客户类别	客户名称	合作年限	主要销售产品品类
	东风华神	自标的公司设立至今	车身结构件、车架总成、贮气筒总成、非金属内外饰件等
	东风柳汽	16 年	车身结构件、踏板总成及分件、贮气筒总成、冲焊支架等
	东风股份	自标的公司设立至今	车身结构件、保险杠总成、踏板总成、悬置总成及分件，空调管路、车架总成分件等
	东风康明斯发动机	自标的公司设立至今	管件、精密密封件等
乘用车	东风日产	20 年+	车身结构覆盖件、踏板、精密密封件、管件、悬置总成及分件等
	东风本田	15 年	车身结构件，备品备件等
	神龙汽车	自标的公司设立至今	车身结构件、精密密封件、车身备品备件等
	易捷特	8 年	车身结构件等
	岚图汽车	5 年（注）	车身结构件、冲焊支架等
	奕派科技	10 年+	车身结构件、冲焊支架、踏板总成、车身内外饰件、管件、动力电池系统、动力总成悬置等
	东风越野车	8 年	车身结构件、悬置总成及分件、贮气筒总成及分件等

注：岚图汽车、奕派科技均为东风公司下属的新能源汽车品牌，自设立之初即开始与标的公司合作

2、订单获取是否遵循市场化原则，是否设置排他性合作条款

标的公司获取东风系企业订单主要通过招投标、竞争性商务谈判等方式获取，遵循市场化原则。

东风系企业多是国内外知名的整车厂和发动机整机厂，一般为大型国有企业、中外合资企业和上市公司，内部采购管理制度规范，通常参照《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》等相关法律法规的要求制定《招标管理办法》等采购相关制度，并根据该等采购制度按照采购内容、采购量、技术要求确定采购标准，采购程序规范严谨。

标的公司获取东风系企业客户订单的过程中，根据东风系企业客户要求履行了各自的采购审批程序，遵循市场化原则。标的公司无法对东风系企业的采购方式、采购决策、采购结果施加影响。

标的公司与东风系企业客户签订的销售合同为客户的制式合同，适用于包括标的公司在内的所有供应商，不存在其他特殊关系或利益倾斜，亦未设置排他性合作条款。



（三）标的公司与东风系企业客户、非东风系客户的销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等是否存在显著差异

标的公司与东风系企业、非东风系企业主要客户签订的供货价格、信用政策、结算及收款方式如下：

1、报告期各期前五大东风系企业客户的主要合同条款

序号	客户名称	供货价格约定条款	主要结算及收款方式
1	东风商用车	双方一般通过《零部件采购合同清单》的形式确定零件名称、零件号、结算价、配额、执行期间等，确定后一般一年不变，实际采购量以采购订单下达数量为准	底盘部件公司： 发票挂账之月起（T月）计算，T+1月，100%银行承兑汇票（6个月）； 车身部件公司： T+2月，现款20%、银行承兑汇票80%（6个月）； 汽车部件： T+2月，100%银行承兑汇票（6个月）； 东实银轮： 开票后60天付款，100%银行承兑汇票（6个月）； 东森公司： T+2月，30%现款、70%银行承兑汇票（6个月）
2	东风股份	双方以《采购零部件清单》的形式确定采购产品名称、编号、单价、份额等，价格一旦确定，一般一年不变。实际采购数量以采购订单下达数量为准	发票挂账后60天内支付； ≤10万元，全额现款； ≥10万元，银行承兑汇票（6个月）或信用证。
3	东风康明斯发动机	双方零部件采用“滚动式”定价，每次签订的《配套产品价格协议》仅约定零件名称、零件号、单价和执行生效起始日，但不约定截止日。价格协议生效执行后，双方结合市场行情、历史交易情况等定期/不定期协商确定是否调价，一旦确定，双方重签《配套产品价格协议》	T+1月开具T月下半月-T+1月上半月业务发票，T+2月付款，银行承兑汇票（6个月）。
4	东风本田	双方以《价格确认单》的形式确定采购零件名称、零件号、结算价、价格执行期间等，实际采购数量以采购订单下达数量为准，产品一般会 and 原材料进行“市况联动”，结合原材料价格变动情况每季度调价	T+1月开具T月业务发票，T+2月银行转账付款。
5	岚图汽车	双方以《零部件批量供货价格确认书》的形式确定采购零件号、零件名称、价格、执行期间等内容，一般每半年或12个月调整一次，部分产品1-4个月调整一次不等，部分产品会和原材料进行“市况联动”每季度调价，实际采购数量以采购订单下达数量为准	T+1月开具T月业务发票，发票挂账后60天付款； 80%现金，20%银行承兑汇票（6个月期限）



序号	客户名称	供货价格约定条款	主要结算及收款方式
6	奕派科技	双方以《价格确认单》的形式确定采购零件名称、零件号、结算价、执行周期等，一般每半年或 12 个月调整一次，部分产品 1 个月、4 个月或 9 个月调整一次。实际采购数量以采购订单下达数量为准	T+1 月开具 T 月业务发票，T+2 月付款； ≤10 万元，全额现款； ≥10 万元，70%现金+30%为 6 个月银行承兑汇票。

2、非东风系企业客户主要合同条款

序号	客户名称	供货价格约定条款	信用政策、结算及收款方式
1	比亚迪	双方一般通过《零部件采购合同清单》的形式确定采购零件名称、零件号、结算价、执行期间等，实际采购数量以采购订单下达数量为准	武汉实业： T+1 月开具 T 月业务发票，T+2 月付 100%银行承兑汇票（6 个月），金额小于 10 万可能付迪链（6 个月）； 车身部件公司： 报告期内，开票后 90 天内付款，付 3 个月迪链；自 2026 年始，改为开票后 30 天内银行承兑汇票付款（6 个月）。 精工齿轮： 开票后 30 天付款，付款方式为银行承兑汇票（6 个月）
2	长城汽车	一般在上年末或本年初通过《配套产品价格协议》的形式确定当年采购产品名称、零件号、单价、执行周期等，价格一般一年一签，实际采购数量以采购订单下达数量为准	报告期内，发票挂账之月（T 月）起，T+2 或 T+3 个月付款，付款方式为银行承兑汇票（6 个月）；2026 年起改为 T+2 付款，付款方式为银行承兑汇票（6 个月）
3	东风康明斯排放	合同每三年或两年一签。一般在上年末或本年初通过《配套产品价格协议》的形式确定当年采购产品名称、零件号、单价、执行周期等，价格一般一年一签，实际采购数量以采购订单下达数量为准	底盘部件公司： 发票挂账当月月底起算，90 天内付款。付款方式为现金、银行承兑汇票（6 个月）。 东实银轮： 发票挂账当月月底起算，90 天内付款，付款方式为银行承兑汇票（6 个月）。
4	小鹏汽车	一般以《零部件/物料价格协议书》的形式确定采购零件名称、物料编码、单价、执行期等，执行期不等，一般每年、每半年或每季度一签，实际采购数量以采购订单下达数量为准	发票挂账之月（T 月）起计算，90 天内（2025 年下半年起改为 60 天）银行存款付款
5	吉利汽车	一般以《价格纪要》的形式确定采购物料名称、物料编码、单价、执行期等，执行期不等，一般每年、每半年或每季度一签，实际采购数量以采购订单下达数量为准	发票挂账之月（T 月）起计算，入账后 90 天内银行承兑汇票付款（6 个月） ^注
6	宇通集团	双方以《采购零部件清单》的形式确定采购产品名称、编号、单价、份额等，价格一旦确定，一般一年不变。实际采购数量以采购订单下达数量为准	收到发票挂账后第 3 个月的 25 日至月底前付款； ≤10 万元，全额现款； ≥10 万元，银行承兑汇票（6 个月）或信用证

注：标的公司向无锡星驱动力科技有限公司、格至达智能科技（江苏）有限公司、浙江轩孚

科技有限公司销售的变速器总成等产品最终为吉利汽车配套,对前述客户的销售一并计入吉利汽车。

如上表所示,标的公司与东风系企业 and 非东风系企业之间的商业合作一般采用“框架合同+订单”的方式进行约束。框架合同主要对双方交易总原则(技术标准、质量保障、售后服务、安全要求、结算方式、信用政策、纠纷处理、廉洁保证等)进行约定,框架合同一般一年一签或者多年一签;具体采购内容和价格,则往往通过价格单进行约定,价格单一般一年一签,或每半年/每季度一签,部分市况联动产品(尤其受原材料价格波动影响较大的产品)甚至一个月一签;结算方式和信用政策上,双方一般定期对前期交易情况对账,根据对账情况开具发票,开票客户入账后一般一至三个月内付款,付款方式包括银行转账、银行承兑汇票或各种付款方式的组合。

汽车产业具有社会化大生产的特性,作为全球汽车产业链的一份子,标的公司与东风系企业客户、非东风系企业身处于相同的商业环境,在合作中也遵循行业通行的合作模式,结算方式、付款方式等也基本相同或相似。标的公司与东风系企业客户、非东风系企业的销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等不存在显著差异。

三、标的公司改制后至今主营业务的发展历程,报告期内东风系企业客户收入金额及占比情况,主要销售产品及对应终端车型、销售价格的公允性,相关产品占对应客户采购同类型产品的比例,客户集中度高是否符合行业惯例,标的公司是否对东风系企业客户存在重大依赖,并结合东风系企业客户的经营情况、标的公司竞争优势、供应商地位及可替代性等,补充说明后续合作是否具有可持续性

(一) 标的公司改制后至今主营业务的发展历程

标的公司 2017 年完成的厂办大集体改制,其核心在于股权结构的调整及市场化机制等完善,具体表现为引入外部股东天汽模、通过德盛 16 号实施员工持股计划,并进一步明晰产权、健全治理体系等。该等改制举措并未对标的公司的主营业务和业务模式产生实质性影响,改制前后公司始终专注于冲焊、锻造机加及热成型等传统优势领域,并前瞻布局动力电池、驱动电机等新兴方向,业务模式亦未发生改变;与东风系企业的合作仍延续市场化原则,基于标的公司长期积



累的产品质量、服务及技术优势独立获取业务，双方交易模式保持稳定。在稳固东风系客户基本盘的同时，标的公司于改制后确立了“市场中性化”发展战略，将非东风市场拓展纳入绩效考核，积极把握新能源汽车产业变革机遇，大力开拓新客户新项目，报告期内非东风系企业客户销售收入由 132,876.96 万元增至 173,643.02 万元，占比由 37.16%升至 39.17%。该等增长是标的公司依托原有业务能力和品牌优势进行的市场延伸，改制影响主要体现在治理结构和市场策略等层面，而非经营本质的变动。

（二）报告期内东风系企业客户收入金额及占比情况，主要销售产品及对应终端车型、销售价格的公允性，相关产品占对应客户采购同类型产品的比例

1、报告期内东风系企业客户收入金额及占比情况，主要销售产品及对应终端车型

报告期内，标的公司对东风系企业客户实现的收入分别为 224,724.26 万元、269,712.22 万元，占主营业务收入的比例分别为 62.84%、60.83%。其中，报告期各期前五大东风系企业客户销售的产品及对应车型如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售的产品	主要车型/机型	2025 年		2024 年	
				销售额	占标的公司 主营业务收入 比例	销售额	占标的公司 主营业务收入 比例
1	东风商用车	踏板、保险杠、驾驶室悬置、贮气筒、车架、进气歧管、挡泥板、裙板、轮罩等	天龙 D310、320 天锦 D530、D560；D600；天龙旗舰 D760	92,287.45	20.82%	73,973.68	20.69%
2	岚图汽车	门环、仪表盘骨架、踏板总成、底盘空气弹簧、空调通风管等	FREE、梦想家、追光、知音、泰山	82,458.10	18.60%	58,908.39	16.47%
3	奕派科技	A/B 柱总成、动力电池系统、踏板、发动机托架、三角臂总成、电机悬置、底盘衬套、密封垫等	E70、AX7、A60、S30、H30、奕炫、奕炫 GS、奕炫 MAX、皓极、浩瀚、纳米、S73、S59、纳米 01、纳米 06、纳米 S31、纳米 S33 等	27,853.47	6.28%	23,776.05	6.65%
4	东风本田	A/B 柱、前纵梁加强板等热成型件、车身冲焊件、四门两盖等	思域、享域、CRV、XRV、ENS1、HRV、INSPIRE、BRV、ENS2、3EA、3DE、2HY、2VP 等	7,815.25	1.76%	10,962.17	3.07%



序号	客户名称	销售的产品	主要车型/机型	2025 年		2024 年	
				销售额	占标的公司主营业务收入比例	销售额	占标的公司主营业务收入比例
5	东风股份	踏板、冲焊件、驾驶室悬置、保险杠总成等	小霸王、多利卡、福瑞卡、凯普特、途逸、御风、T15、T17、B19、EV18	6,601.80	1.49%	5,695.18	1.59%
6	东风康明斯发动机	高低压流体管、发动机缸垫、排气歧管垫片、发动机减振器等	B3.9、5.9 等发电机组、非道路机械车发动机；D4.0、D4.5、B6.2、D6.7、L8.9、Z13、Z15N 发动机	6,460.51	1.46%	8,898.28	2.49%
合计				223,476.58	50.41%	182,213.75	50.95%

2、标的公司与“东风系企业”之间的交易遵循市场化原则，交易价格公允

“东风系企业”客户作为汽车行业龙头企业，具有完善的供应商管理体系。主要客户东风商用车、岚图汽车、东风本田、东风康明斯发动机、奕派科技等均为企业、上市公司或东风公司与世界知名汽车企业组建的中外合资企业，这些企业拥有相互独立的汽车品牌和供应商管理体系，内部管理机制健全，采购管理规范，对于零部件供应商遴选、产品定点和报价具有完善的招投标审批流程。东风本田、东风康明斯发动机等中外合资企业，外方股东出于自身品牌维护和收益考虑，对本土供应商的遴选和零部件产品价格的确定有较为严格的监督机制。

标的公司与“东风系企业”的业务开展按照汽车行业惯例，遵循市场化原则。标的公司入围“东风系企业”客户的供应商平台和产品定点均履行了供应商准入和产品定点程序。标的公司通过市场化竞争方式，独立自主、合法合规地从“东风系企业”客户获取业务，不存在其他特殊关系或利益倾斜，交易价格公允。

3、标的公司相关产品占东风系企业对应客户采购同类型产品的比例

报告期内，标的公司向东风系企业主要客户销售的产品及对应客户采购同类产品的比例估算如下：

单位：亿元

客户名称	系统名称	项目	2025 年	2024 年
东风集团（商用车）	车身系统	客户当年采购总额	54.65	45.28
		标的公司对应销售收入	4.26	3.65
		占比	7.80%	8.07%



客户名称	系统名称	项目	2025 年	2024 年
	底盘系统	客户当年采购总额	54.65	45.28
		标的公司对应销售收入	5.94	4.61
		占比	10.86%	10.18%
	动力系统	客户当年采购总额	91.08	75.47
		标的公司对应销售收入	0.25	0.40
		占比	0.27%	0.53%
东风集团 (乘用车)	车身系统	客户当年采购总额	46.74	42.48
		标的公司对应销售收入	2.37	1.63
		占比	5.08%	3.84%
	底盘系统	客户当年采购总额	31.16	28.32
		标的公司对应销售收入	0.75	0.94
		占比	2.42%	3.31%
	动力系统	客户当年采购总额	77.90	70.80
		标的公司对应销售收入	0.56	0.58
		占比	0.71%	0.81%
东风股份	车身系统	客户当年采购总额	12.09	14.50
		标的公司对应销售收入	0.56	0.47
		占比	4.60%	3.24%
	底盘系统	客户当年采购总额	12.09	14.50
		标的公司对应销售收入	0.10	0.10
		占比	0.83%	0.67%
	动力系统	客户当年采购总额	20.15	24.17
		标的公司对应销售收入	0.15	0.05
		占比	0.74%	0.21%
神龙汽车	车身系统	客户当年采购总额	8.12	8.19
		标的公司对应销售收入	0.56	0.75
		占比	6.85%	9.17%
	底盘系统	客户当年采购总额	5.42	5.46
		标的公司对应销售收入	0.02	0.02
		占比	0.44%	0.41%
	动力系统	客户当年采购总额	13.54	13.65
		标的公司对应销售收入	0.02	0.01



客户名称	系统名称	项目	2025 年	2024 年
		占比	0.14%	0.05%
东风本田	车身系统	客户当年采购总额	50.48	67.97
		标的公司对应销售收入	0.78	1.10
		占比	1.55%	1.61%
东风有限	车身系统	客户当年采购总额	90.89	97.93
		标的公司对应销售收入	0.33	0.37
		占比	0.36%	0.38%
	底盘系统	客户当年采购总额	60.59	65.29
		标的公司对应销售收入	0.10	0.04
		占比	0.16%	0.06%
	动力系统	客户当年采购总额	151.48	163.22
		标的公司对应销售收入	0.02	-
		占比	0.01%	-
岚图汽车	车身系统	客户当年采购总额	37.23	20.65
		标的公司对应销售收入	8.16	5.22
		占比	21.93%	25.29%
	底盘系统	客户当年采购总额	24.82	13.77
		标的公司对应销售收入	0.08	0.04
		占比	0.33%	0.28%
东风康明斯发动机	动力系统	客户当年采购总额	74.42	74.00
		标的公司对应销售收入	0.65	0.89
		占比	0.87%	1.20%

注 1：“东风系客户”各大系统具体采购额无法通过公开途径获取，因此通过东风集团公开披露的 2024 年、2025 年营业收入和毛利率等信息，估算“东风系客户”营业成本；结合东风集团营业成本构成中直接材料占比情况，估算“东风系客户”当年直接材料金额

注 2：东风股份、岚图汽车有公开财务数据，所以单独估算。估算时，东风集团（乘用车）剔除了岚图汽车，东风集团（商用车）剔除了东风股份

注 3：根据《汽车零部件产业链分析报告》，结合标的公司市场调研信息，乘用车各大系统材料使用占比为：车身系统 15%、底盘系统 10%、动力系统 25%；商用车各大系统材料使用占比为：车身系统 15%、底盘系统 15%、动力系统 25%

注 4：根据注 1-3，估算“东风系客户”客户当年各系统零部件采购总额=直接采购成本*该系统材料使用占比

（三）客户集中度高符合行业惯例，标的公司对东风系企业客户不存在重大依赖

1、客户集中度高符合行业惯例

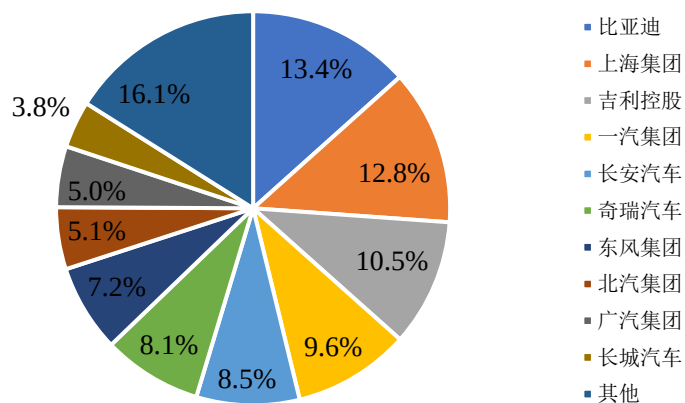
“东风系企业”是标的公司重要的客户。2024 年、2025 年，标的公司对“东风系企业”销售收入分别为 224,724.26 万元、269,712.22 万元，占主营业务收入的比重分别为 62.84%、60.83%。标的公司对“东风系企业”客户收入占比较高，这是由汽车产业特点和东风系企业市场地位所决定的。

（1）汽车产业集群化特征明显，产业集中度高

我国汽车产业集群特征明显。近年来，围绕上汽集团、一汽集团、东风集团等主要汽车集团，我国已基本形成长三角、中部、珠三角、京津冀、东北和西南六大汽车产业集群，占全国汽车产量 80%以上的份额，构成了我国整车产业的基本生产格局。

我国汽车产业集中度高。根据中国汽车工业协会数据，2024 年、2025 年，我国汽车销量排名前十位的企业集团汽车销量分别为 2,670.44 万辆、2,887.57 万辆，分别占国内汽车销量的 84.95%、83.94%，行业集中度高。基于此，多数零部件企业围绕个别重点客户进行业务布局，客户集中度高符合行业特性。

2025年我国前10大汽车集团汽车销量市场份额



（2）零部件企业围绕整车厂布局，使得零部件企业客户集中度高

汽车零部件产品为定制化产品，零部件企业根据所配套的整车制造商的定制要求进行模具开发、制定工艺路线并组织生产。在这种合作模式下，整车制造商

与汽车零部件生产企业关系紧密，零部件企业需要围绕整车厂战略布局，在整车厂附近设立生产基地，其区域分布与我国整车产能分布相适应，也逐步形成了长三角、中部、珠三角、环渤海、东北和西南六大零部件产业集群。

此外，由于我国汽车产业集中度高，且区域化特征明显，因此，零部件企业也主要围绕少数几家整车厂配套，使得零部件企业更大程度上呈现出客户集中度高的特征。

(3) 东风公司市场地位高，业务规模大，零部件需求多

东风公司是国务院国资委直接管理的特大型汽车企业。东风公司通过控股和合营、联营的方式进行汽车整车和发动机等业务的布局，产品覆盖了高、中、经济型全系列乘用车（包括轿车、SUV、MPV、微车）以及中、重、轻型全系列商用车，是我国汽车行业内产业链最齐全、产品阵营最丰富的汽车企业之一，零部件需求大，在国内整车市场的领先地位和规模优势，是众多汽车零部件企业的优质客户。东风集团业务规模大，零部件需求多，2024 年、2025 年，东风集团分别实现营业收入 1,049.07 亿元、1,316.10 亿元，其中购买商品、接受劳务支付的现金高达 969.13 亿元、1,203.14 亿元，涉及汽车车身、底盘、动力系统等诸多零部件，为标的公司业务发展奠定稳定基础。

(4) 标的公司与东风系企业合作密切，与其自身竞争优势和汽车产业集群分布特征相符

东风集团是我国中部地区乃至全国首屈一指的整车企业，其前身为成立于 1969 年的第二汽车制造厂。经过 50 多年的发展，东风集团通过自主和合营联营的方式在湖北十堰、襄阳、随州、武汉等地建立多个生产基地，其中十堰是中重型商用车总部所在地，襄阳是轻型商用车总部所在地、随州是专用商用车所在地，武汉是乘用车总部所在地，标的公司曾作为东风公司厂办大集体企业，延续为东风公司配套的合作关系，在十堰，标的公司在丹江口市、张湾区、茅箭区、十堰经济技术开发区建立多个生产基地，为东风公司商用车提供车身、底盘、动力系统等全系列产品；在武汉，标的公司在东西湖、沌口建立乘用车零部件生产基地，为东风公司提供稳定而可靠的零部件产品。标的公司与东风系企业客户地理位置邻近，具有近地化优势及较强的客户响应能力，在同等条件下东风系企业客户亦



会优先选择标的公司作为供应商。

标的公司同行业可比公司客户分布也具有较强的区域性，如无锡振华市场主要集中于华东地区，英利汽车市场主要集中于长春等东北地区、常青股份市场主要集中于芜湖等华东地区。此外，同行业可比公司与其紧密合作的客户亦呈现出在同一地域或者距离较近的特征，标的公司与东风系企业客户的密切合作与同行业公司的区域经济合作特征相符合。

（5）标的公司集中度较高的情形与同行业可比公司情况具有一致性

标的公司客户集中度情况与可比公司上市前客户集中度普遍较高的情况较为一致。根据可比公司年度报告，同行业公司前五大客户销售额占比亦较高，具体如下：

同行业公司	客户集中情况
英利汽车	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 70.52%、65.49%。 其中第一大客户销售收入占比分别为 39.96%、37.56%。
无锡振华	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 73.51%、76.66%。
常青股份	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 59.79%、58.40%。
联明股份	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 69.85%、74.96%。 2024 年第一大客户上汽通用占比为 51.35%。
华达科技	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 40.13%、55.58%。
长华股份	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 62.24%、52.85%。
亚通精工	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 66.40%、62.05%。
多利科技	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 81.55%、83.42%。 其中第一大客户销售收入占比分别为 41.30%、29.05%。
至信股份	2024 年、2025 年，前五名客户销售收入占比分别为 74.82%、65.28%。 其中第一大客户销售收入占比分别为 29.51%、23.16%。

如上所述，国内汽车零部件供应商客户亦主要集中于国内各知名整车厂，这一状况已成为汽车行业的普遍现象，其中联明股份 2024 年对单一大客户上汽通用销售占比超过 50%。因此，标的公司客户集中符合行业特性。

2、标的公司对东风系企业客户不存在重大依赖

（1）标的公司独立与东风系企业开展业务，对东风系企业单一主体不构成重大依赖

东风系企业客户均为独立核算、独立运营、独立考核的主体，独立与标的公



司签署合同并开展业务。从东风系企业客户的收入情况来看，报告期内，标的公司对单一东风系企业客户收入占主营业务收入的比例最高为 20.82%（东风商用车，2025 年），对单一客户主体不构成重大依赖。

报告期标的公司对东风系企业客户收入及主营收入占比

单位：万元

客户名称	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
东风商用车	92,287.45	20.82%	73,973.68	20.69%
岚图汽车	82,458.10	18.60%	58,908.39	16.47%
奕派科技	27,853.47	6.28%	23,776.05	6.65%
东风本田	7,815.25	1.76%	10,962.17	3.07%
东风股份	6,601.80	1.49%	5,695.18	1.59%
东风康明斯发动机	6,460.51	1.46%	8,898.28	2.49%
合计	223,476.58	50.41%	182,213.75	50.95%
其余 40 余家	46,235.64	10.43%	42,510.51	11.89%
合计	269,712.22	60.83%	224,724.26	62.84%

（2）标的公司与“东风系企业”业务开展不由东风公司或其他特定方主导

标的公司与“东风系企业”客户业务开展按照行业惯例，遵循市场化原则。标的公司入围东风系企业的供应商平台和产品定点均独立履行了“东风系企业”各自的供应商准入和产品定点程序，标的公司通过市场化原则从“东风系企业”获取业务。

标的公司与“东风系企业”的业务开展不存在由东风公司或其他特定方主导的情形，标的公司对“东风系企业”客户收入占比较高，但对“东风系企业”单一客户不存在重大依赖，且近年来标的公司不断加大对非“东风系企业”客户的拓展力度，非“东风系企业”的销售占比持续上升。

（3）标的公司对东风系企业客户的收入占比持续下降，具备独立面向市场获取业务的能力

标的公司深耕汽车零部件行业多年，拥有多年的产品设计、生产、集成经验。标的公司内部机构设置健全，人员配备充足合理，技术储备良好，项目经验丰富，具备独立面向市场获取业务的能力。



2017 年厂办大集体改制前，标的公司东风系企业的收入贡献在 85%以上。

厂办大集体改制完成后，随着“市场中性化”战略的确立，标的公司客户结构不断丰富优化。目前，标的公司主要客户既有“东风系企业”，也有比亚迪、长城汽车、宇通客车、零跑汽车、深向科技、吉利汽车等非“东风系企业”客户。近年来，“东风系企业”客户对标的公司主营业务收入贡献占比逐年下降，已由 2020 年的 78.84%降至 2025 年的 60.83%。

（四）结合东风系企业客户的经营情况、标的公司竞争优劣势、供应商地位及可替代性等，补充说明后续合作是否具有可持续性

标的公司与“东风系企业”合作关系稳定，业务具有可持续性，被替代的风险较小，具体分析如下：

1、“东风系企业”客户合作关系稳定，标的公司被替代风险小

客户名称	合作年限	主要车型	经营情况介绍	合作关系
东风商用车	自标的公司设立至今	天龙 310/D320； 天锦 530/D560； D600； 天龙旗舰 D760	- 东风公司中重型商用车核心企业，在中重型商用车领域具有独特的技术优势和领先的市场地位，在产品动力性、经济性、制动能力、NVH 和自重方面都具有较强的竞争优势，长期位居我国中重型商用车前三强； 2024 年、2025 年，东风公司中重型商用车销量分别为 154,168 辆和 196,009 辆，市场占有率 12.41%、15.43%。	持续稳定
东风股份	自标的公司设立至今	东风乾坤、东风多利卡、东风途逸、东风御风、东风睿立达、东风天翼等	- 国内领先的轻型商用车企业，产品覆盖轻卡、小卡、VAN 车、专用车、客车等； 2024 年、2025 年各车型销量 15.50 万辆、11.90 万辆。	持续稳定
东风康明斯发动机	自标的公司设立至今	B3.9、5.9 等发电机组、非道路机械车发动机；D4.0、D4.5、B6.2、D6.7、L8.9、Z13、Z15N 发动机	- 国内主流商用车汽柴油发动机品牌，具有突出的动力性能与节能经济特性； - 业务规模大，对动力系统零部件需求多。2024 年、2025 年实现营业收入 102.78 亿元、103.36 亿元，净利润 9.04 亿元、9.81 亿元。	持续稳定
东风本田	15 年	24M INSPIRE、22M CIVIC 4D、CRV、HRV、XRV 等	东风集团和日本本田技研公司等 1993 年共同出资组建的中外合资企业，老牌合资车企，2024 年-2025 年汽车销量 42.82 万辆、32.58 万辆，汽车销量有所下滑。	持续稳定



客户名称	合作年限	主要车型	经营情况介绍	合作关系
岚图汽车	5 年（自岚图汽车 2021 年成立开始合作）	FREE、梦想家、追光、知音、泰山等所有车型	- 东风公司旗下高端新能源品牌，目前处于快速发展阶段，爆款车型梦想家长期处于 MPV 车型销量前三位； 2024 年、2025 年销量 8.01 万辆、15.02 万辆，2025 年汽车销量同比增长 87.44%。	持续稳定
奕派科技	10 年+	纳米 01、纳米 06、风神奕派 007/008、风神 L7、风行星海 S7、风神 E70、风神奕炫、皓极、风神 AX7、皓瀚等	- 东风集团通过“高端突破（岚图系列）+主流走量（风神、风行系列）+小型颠覆（纳米系列）”三层战略，已跻身自主新能源车企头部阵营； 2024 年、2025 年汽车销量 21.34 万辆、27.46 万辆，2025 年汽车销量同比增长 28.7%。	持续稳定

注：奕派科技前身为东风乘用车，标的公司与之合作 10 年以上，奕派科技成立伊始标的公司即与之合作

2、标的公司业务布局高度契合“东风系企业”战略发展需求

标的公司在十堰丹江口市、张湾区、茅箭区、十堰经济技术开发区建立多个生产基地，为东风商用车、东风华神、东风汽车等整车厂配套；2005 年，标的公司抓住国内乘用车发展的机遇，在武汉设立东西湖和沌口基地，为神龙汽车、东风本田、东风日产、岚图汽车等配套，形成了横跨十堰和武汉两地的业务布局，此外，标的公司还在成都、广州等地设立生产基地，前述生产基地与东风系企业地理距离较近，既有利于快速响应东风系企业的服务需求，减少产品物流半径，又有利于东风系企业对标的公司生产过程的管控。

整车模块化的生产模式，决定了零部件企业，尤其是一级供应商，必须围绕整车厂建立生产基地，一级供应商只有毗邻整车厂，才能实现整车生产组装环节的无缝衔接。此外，供应商还需要随时响应可能出现的突发状况并及时解决，这充分考验零部件企业的生产管控能力、交付保障能力和应急响应能力。标的公司产品集成化程度高，业务布局高度契合东风系企业战略发展需求，能够实现客户“零库存”与实时连续交货目标的精准达成。

3、标的公司技术领先、产品优、服务好，“东风系企业”高度认可

作为国内领先的汽车零部件供应商，标的公司依托多年经验积累所形成的产品质量、服务、技术等方面的综合优势，成为众多“东风系企业”的战略供应商。



标的公司深刻理解东风系企业的产品需求，并能够结合自身工艺，不断提出从模具开发、产品设计、批量生产到后续升级的一系列解决方案，最终增强双方合作粘性。此外，标的公司持续强化的系统化、集成化供货优势和热成型、内高压成型等高强度、轻量化技术，是标的公司与东风系企业长期持续合作的基础和保障。标的公司与东风系企业合作深入，“东风系企业”商用车各车型贮气筒总成、保险杠总成、汽车踏板总成、横梁总成及系列冲焊件，奕派科技、岚图汽车、东风本田、神龙汽车的汽车冲焊件、热成型产品等长期主要由标的公司供应，且老车型更新换代后新车型的产品也一般由标的公司提供。

标的公司以优异的产品及服务，获得东风系企业广泛认可，连续多年荣获东风系企业颁发的“优秀供应商”“最佳供应商”等荣誉称号，报告期内获得的主要奖项如下：

序号	奖项及荣誉	颁奖客户名称	获奖年份
1	2025 年度最优秀供应商	东风本田汽车有限公司	2025 年
2	最佳合作奖	东风康明斯发动机有限公司	2025 年
3	最佳供应商	东风商用车有限公司	2025 年
4	20 周年伙伴奖	东风日产	2024 年
5	优秀供应商	岚图汽车	2024 年
6	风雨同舟 20 载卓越合作伙伴	东风康明斯发动机有限公司	2024 年
7	优秀供应商	东风汽车集团股份有限公司乘用车公司	2024 年

4、标的公司与东风系企业合作粘性强，合作具有持续性，被替代的风险较小

标的公司在汽车零部件深耕多年，与东风商用车、东风汽车、东风康明斯发动机、神龙汽车等合作时间超过 20 年，与东风柳汽、东风本田、东风日产等合作时间也在 10 年以上，标的公司参与了东风系企业多款车型及衍生车型的同步开发和产品设计，产品已涵盖东风系企业主要车型/机型，合作领域不断扩大。在长期的合作过程中，标的公司与东风系企业已经形成了一种相互信任、相互合作、共同发展的关系。标的公司需要借助东风系企业市场实现产品落地，东风系企业亦需要标的公司的资源、技术为其提供稳定可靠的零部件供应来源和高效、及时、满意的服务支持。双方业务上的互相合作与支持，可以实现标的公司与东



风系企业的互利共赢。

综上，标的公司与东风系企业客户已形成了相互信任、相互合作、共同发展的稳定关系，双方合作是互相选择、双方共赢的结果，具有持续性，标的公司被替代的风险较小。

四、报告期内标的资产对非东风系企业客户的销售收入及占比情况，主要非东风系企业客户的基本情况、合作历程，标的资产主要销售产品及对应终端车型，并结合相关企业经营情况、标的资产竞争优势、供应商地位及可替代性等，补充说明标的资产与主要非东风系企业客户合作的可持续性，报告期至今标的资产新客户的开拓进展情况

（一）报告期内标的资产对非东风系企业客户的销售收入及占比情况，主要非东风系企业客户基本情况、合作历程，标的资产主要销售产品及对应终端车型

1、报告期内标的公司对非东风系企业客户的销售收入及占比情况

2024 年、2025 年，标的公司对非“东风系企业”客户的销售收入分别为 132,876.96 万元、173,643.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 37.16%、39.17%，其中报告期各期前五大非“东风系企业”客户（报告期共 6 家）销售收入及占比如下：

单位：万元

序号	客户名称	2025 年		2024 年	
		销售额	占比	销售额	占比
1	比亚迪	55,928.43	12.61%	38,418.49	10.74%
2	东风康明斯排放	18,710.05	4.22%	19,172.68	5.36%
3	长城汽车	12,430.93	2.80%	10,730.47	3.00%
4	小鹏汽车	7,965.60	1.80%	5,005.41	1.40%
5	吉利汽车	7,337.36	1.65%	1,899.87	0.53%
6	宇通集团	5,996.43	1.35%	6,533.61	1.83%
合计		108,368.80	24.44%	81,760.53	22.86%

注 1：以上客户按照集团合并口径收入计算

注 2：标的公司向无锡星驱动力科技有限公司、星驱科技（嘉兴）有限公司、格至达智能科技有限公司（江苏）有限公司销售的差速器总成等产品最终为吉利汽车配套，对前述客户的销售一并



计入吉利汽车

2、主要非东风系企业客户基本情况、合作历程，标的公司主要销售产品及对应终端车型

报告期内，标的公司主要非“东风系企业”客户基本情况、合作历程，标的公司主要销售产品及对应终端车型如下：

（1）比亚迪及其子公司

比亚迪基本情况和市场地位	• 1994 年 11 月成立，总部位于广东深圳； • 比亚迪是全球领先的新能源汽车制造商，2024 年、2025 年汽车销量 427.21 万辆、460.24 万辆，实现营业收入 7,771 亿元、8,039.6 亿元； • 新能源汽车运营遍布全球 119 个国家和地区。2022 年-2025 年连续四年稳居全球新能源汽车销量榜首，2023 年-2025 年连续三年全球汽车集团销量前十，2025 年跻身全球汽车集团销量第五。
合作起始时间	• 2017 年
合作情况	• 2017 年，车身部件公司获得比亚迪宋 Pro 汽车踏板定点。随着合作深入，2023 年标的公司逐步进入比亚迪锻件、铝挤压加工件、辊压件、热成型件平台，并实现多个车型产品的定点；2024 年下半年起，前述新定点产品进入大批量供货阶段，对比亚迪收入大幅增长。
主要销售产品	• 热成型件、辊压件、踏板总成等车身件，变速器半轴齿轮、变速器行星齿轮等动力系统部件。
主要配套车型	• 秦 PLUS、海豹 06、秦 L、宋 PLUS、海鸥、腾势 N9、腾势 D9、腾势 N8、元 UP、仰望 U9、仰望 U6、海狮 05、元 PLUS、海豹 DMI

注 1：上表“终端车型”指标的该公司对该客户所销售零部件最终所装配的主要终端汽车品牌与类型

注 2：比亚迪包括郑州比亚迪汽车有限公司、比亚迪汽车有限公司、合肥比亚迪汽车有限公司等 10 余家主体

（2）东风康明斯排放

东风康明斯排放基本情况和市场地位	• 2013 年 5 月成立，总部位于湖北十堰； • 东实有限与康明斯（中国）各出资 50%的中美合资企业，为各轻、中、重型商用车、非道路工程机械提供排放处理系统，自成立以来，累计为客户交付排放处理系统 150 万套以上，是东风商用车、东风康明斯发动机、东风柳汽、东风股份、东风华神等战略供应商。
合作起始时间	• 2013 年
主要销售产品	• 标的公司向其提供用于生产排放处理系统总成的冲焊支架、法兰平板、隔热罩、筒体、尿素罐等动力系统零部件。
配套机型/车型	• 配套 D7 系列、B6 系列、L9 系列、Z14 系列、D4.5 系列发动机，最终装配东风商用车、东风柳汽、东风股份、北汽福田、徐工机械等。

（3）长城汽车及其子公司

长城汽车基本情况和市场地位	• 2001 年 6 月成立，总部位于河北保定； • 国内领先的汽车企业，汽车销量长期位居国内前 10。旗下拥有哈弗、坦克、魏牌、欧拉、长城皮卡、长城灵魂、长城商用车等品牌，产品涵盖
---------------	---



	SUV、轿车、皮卡、MPV、重卡等品类； • 2024 年、2025 年汽车销量 123.23 万辆、132.32 万辆，营业收入 2,021.9 亿元、2,228.2 亿元。
合作起始时间	• 2004 年
合作历程	• 2004 年，长城汽车为 M1/炫丽车型遴选供应商，标的公司获得该项目离合和制动踏板定点，此后逐步向长城汽车导入油封、衬套和动力总成悬置等产品。
主要销售产品	• 制动踏板总成、离合踏板总成，车架后衬套总成、摆臂轴套总成等底盘系统零部件，以及油封总成、密封圈等动力系统零部件。
主要配套车型	• 哈弗 SUV、坦克、皮卡、高山、蓝山、V9X、欧拉 5、魏派等

（4）小鹏汽车

小鹏汽车基本情况和市场地位	• 2018 年 12 月成立，总部位于广东广州； • 中国领先的智能电动汽车公司，2025 年国内新能源汽车销量第 9； • 2024 年-2025 年汽车销量 19.01 万辆、42.94 万辆，营业收入 408.7 亿元、767.2 亿元。
合作起始时间	• 2021 年
合作历程	• 2021 年，小鹏汽车开发 G6 车型并计划在武汉投产，该款车型采用一体式门环结构，通过市场调研，小鹏汽车了解到武汉实业具备设计开发和生产能力，由此建立与小鹏汽车合作关系。
主要销售产品	• 车身结构覆盖件等
主要配套车型	• 小鹏 G6、MONA L03 等

（5）吉利汽车

吉利汽车基本情况和市场地位	• 1996 年 6 月成立，总部位于浙江杭州； • 吉利汽车是我国自主品牌领军企业，旗下拥有吉利、几何、领克、极氪、银河等品牌，覆盖轿车、SUV、MPV 等乘用车市场及吉利商用车。 • 2024 年-2025 年实现汽车销量 261.75 万辆、359.84 万辆，国内汽车销量排名第 5 名和第 3 名。
合作起始时间	• 2021 年
合作历程	• 2021 年，车身部件公司依托制动踏板产品优势，获得吉利商用车新一代重卡（G3 项目）和新一代 VAN 车（VE21 项目）汽车踏板项目定点；2023 年-2025 年，精工齿轮先后获得银河 E5、smart、银河 TT、领克 Z20、吉利星舰 7、吉利星愿、银河 V900、银河 M8、极氪 X 等车型的差速器总成等定点。
主要销售产品	• 汽车踏板、差速器总成等
主要配套车型	• 银河 E5、银河 TT、领克 Z20、吉利星舰 7、吉利星愿、银河 V900、银河 M8、极氪 X、领克 08、吉利 smart 等

（6）宇通集团及其子公司

宇通集团基本情况和市场地位	• 2003 年 4 月成立，总部位于河南郑州； • 大中型客车龙头企业，旗下宇通客车产品服务于公路客运、旅游客运、公交客运、团体通勤、校车、景区车、机场摆渡车、自动驾驶微循环车、专用车等各个细分市场。除客车外，旗下宇通商用车也生产和销售重型、轻型货车。
---------------	---



	• 2024 年、2025 年汽车销量 5.99 万辆、5.92 万辆，其中客车 4.69 万辆、4.95 万辆，其大中型客车销量长期排名第一。
合作起始时间	• 2022 年
合作历程	• 2022 年，宇通客车拟开发 M061 款轻型客车,该车型对车身轻量化、高强度有较高要求，通过调研了解到武汉实业的热成型非常合适，由此建立与宇通客车合作关系，为宇通客车开发车身冲焊总成件； • 2022 年 10 月，底盘部件储气筒系列产品、挡泥板支架系列产品进入宇通商用车平台，并逐渐扩展至电池框架、车架等产品。
主要销售产品	• A 柱内板、B 柱下支撑板/加强板、纵梁加强板、纵梁总成、左/右踏步板、左/右前门槛内板等车身结构件，贮气筒、挡泥板支架、电池托架焊接总成、工装等。
主要配套车型	• M061，宇通轻卡 T5/T6，宇通商用车 KQ2S/KY25/KQ23/KQ22/KQ2Y

（二）结合相关企业经营情况、标的公司竞争优劣势、供应商地位及可替代性等，补充说明标的公司与主要非东风系企业客户合作的可持续性，报告期至今标的公司新客户的开拓进展情况

自 2017 年厂办大集体企业改制以来，标的公司一直秉承客户多元化经营理念，在巩固“东风系客户”市场竞争优势的同时，大力开拓非“东风系企业”市场。标的公司对非“东风系企业”客户的销售具有可持续性，具体分析如下：

1、行业特点决定主要非东风系企业客户与标的公司合作关系稳固持续

汽车零部件供应商与汽车整车厂商一般具备长期、稳定的合作关系，主要原因：一是汽车零部件行业具有较高进入壁垒；二是供应商转换成本较大。

（1）供应商进入壁垒较高

标的公司非“东风系企业”客户大多为国内知名的大型汽车整车厂商，该类企业对其上游零部件供应商有着严格的资格认证标准，较高的客户认证壁垒使得双方一旦形成合作伙伴关系通常会比较稳固，并对其他供应商形成一定的进入壁垒。

（2）汽车整车厂商更换供应商面临较高转换成本

汽车整车厂确定零部件供应商后，一般会持续合作，不会轻易更换供应商。一方面汽车零部件企业进入整车厂合格供应商名录前需要进行严格的筛选评估和认证，零部件供应商入围后，还需要经历新品开发、样件试制、产品验证到量产供货的过程，整车厂往往需要承担上游零部件企业的产品开发和模具成本。实现量产后，还需要在相关车型未来数年甚至十余年的生命周期内持续配套供货。

另一方面,随着汽车零部件的生产制造或更新迭代,原供应商更熟悉产品设计参数、制造工艺流程,更容易通过生产技术改进或材料替代实现技术降本,以更好满足客户成本管控、快速响应的需求。因此,双方一旦建立合作配套关系,为降低生产不确定性,整车厂通常不会轻易更换供应商,否则转换成本高,转换风险大。

2、依托优势产品及制造经验,标的公司与非东风系客户合作持续深化

在基于行业特征形成的稳固关系的基础上,标的公司自身深耕汽车零部件行业多年,积累了丰富的汽车零部件设计、制造经验和先进制造工艺和技术,拥有可靠的产品质量,形成了较强的产品竞争力。

标的公司在轻量化领域拥有以热成型、内高压成型、辊压成型等先进工艺为代表的轻量化产品,其下属子公司武汉实业是国内最早研发热成型技术并实现产业化的企业之一,也是国内首家掌握并量产多厚度、多强度的一体式热成型门环的供应商,该生产工艺和技术契合新能源汽车对高强度、轻量化的要求。标的公司早在 2013 年即实现了热成型工艺技术的突破,且在岚图汽车、东风本田、神龙汽车上得到广泛应用。依托良好的技术基础和行业口碑,标的公司先后获得小鹏 G6 一体式门环、宇通客车高强度车身结构件等热成型等产品定点。

在汽车零部件集成化设计和制造方面,东实股份已积累 20 余年生产设计经验,具有过硬的产品可靠度,形成了较高的市场知名度,以踏板总成、保险杠总成、悬置总成成为代表的集成化产品拥有较高的市场占有率。

3、标的公司与非“东风系企业”客户合作粘性、深度不断增强

报告期前,标的公司已积累了比亚迪、长城、小鹏、宇通集团、东风康明斯排放等一批优质非“非东风系企业”客户,前述客户市场地位较高,零部件需求大,标的公司与其合作关系稳固,为标的公司业务发展奠定坚实基础。

标的公司凭借自身产品竞争优势,针对客户积极实施产品“组合拳”战略,不断加强与非东风系企业客户的合作深度和广度,合作粘性不断提高,新项目、新业务定点不断增加。以比亚迪为例,2023 年及以前,标的公司主要通过下属车身部件公司向比亚迪供应汽车踏板总成,仅配套少数车型。随着合作的深入,2023 年以后,标的公司下属武汉实业、东森公司等逐步向进入比亚迪热成型、辊压件、铝挤压加工件、动力总成悬置、衬套、橡胶缓冲垫等供应平台,配套车



型覆盖王朝系列、海洋系列、腾势、秦、海豹、宋、海鸥、腾势、元、仰望、海狮等大部分车型，随着前述定点产品量产供货，标的公司对其收入快速增长。

4、标的公司不断加大新客户拓展力度，非东风系客户群体不断丰富

报告期内，标的公司持续加大新客户的拓展力度，东实李尔、东实李尔（武汉）、深向科技、零跑汽车、吉利汽车等对标的公司贡献的收入不断增加。此外，国轩高科、理想汽车、小米汽车等客户报告期内收入贡献也逐渐显现。前述客户市场地位突出，近年来业务规模增长较快，成为标的公司业务发展的重要支撑。

部分新拓展客户合作情况列示如下：

（1）东实李尔、东实李尔（武汉）

东实李尔、东实李尔（武汉）基本情况和市场地位	- 东实李尔 2004 年成立，东实李尔（武汉）2025 年成立，总部均位于湖北武汉； - 东实李尔在全国 8 个省、直辖市的 14 个城市建立了 17 个汽车座椅生产基地，形成了以武汉为中心、辐射全国的业务布局；具备年产座椅 300 万套以上的生产能力，为比亚迪、赛力斯、岚图汽车、小鹏汽车、东风本田、东风日产、东风商用车等 20 余家整车厂提供汽车座椅，系汽车座椅龙头企业。		
合作起始时间	• 2024 年（东实李尔）、2025 年（东实李尔（武汉））		
合作历程	2023 年获得东实李尔深汕分公司 HT3 座椅后排骨架、东实李尔十堰分公司 D600 座椅骨架项目，2024 年获取 SF、SC6E、QZH 座椅骨架项目；2025 年获得 S31L、A15、小米昆仑、D01A、F1L、H77 座椅骨架项目；2026 年通过竞价获取东实李尔 H56E、H66A、S32L 座椅骨架项目。		
主要销售产品	• 汽车座椅骨架。		
主要配套车型	• 东风商用车 D600，岚图梦想家、泰山，比亚迪 QZH 钛 7、URE 钛 3、SC6E、元 PLUS，小米昆仑、澎程 70、澎程 90，问界 M6 等		
业务合作情况	项目	2025 年	2024 年
	销售收入（万元）	5,489.06	18.19

（2）零跑汽车

零跑汽车基本情况和市场地位	2015 年 12 月成立，总部位于浙江杭州； - 中国领先的智能电动汽车公司，2025 年国内新能源汽车销量第 7； 2024 年、2025 年汽车销量 29.14 万辆、59.66 万辆，2025 年汽车销量同比增长率 104.7%。2026 年 1-6 月实现销售 35.65 万辆，同比增长 60.82%。		
合作起始时间	• 2022 年		
合作历程	2021 年，精工齿轮了解到零跑汽车对电驱差速器总成有需求，遂通过主动拜访、邀请客户实地考察、提供技术先行支持等方式获取供货资格，2022 年 C11 差速器总成定点，随后 2023 年 B11 差速器总成定点并于 2024 年开始放量，2024 年 12 月 T05 差速器总成定点，2025 年 12 月 CM2、EH3、LAFA 差速器总成定点，2025 年 10 月，车身部件公司获得 D11 踏板项目定点。		



主要销售产品	• B11 差速器总成、LS180 差速器总成、C11 差速器总成、LAF A5 差速器总成、T05 差速器总成、踏板总成等。		
主要配套车型	• C01、C11、B01、B05、B10、LAF A5 等		
业务合作情况	项目	2025 年	2024 年
	销售收入（万元）	5,224.36	2,311.92

（3）深向科技

深向科技基本情况和市场地位	• 2020 年 7 月成立，总部位于安徽合肥； • 新能源重卡造车新势力，2024 年、2025 年[6x4]驱动型重卡销量分别为 2,874 辆、7,677 辆，[4x2]车型重卡同期销量分别为 128 辆、343 辆。		
合作起始时间	• 2022 年		
合作历程	• 2022 年 1 月，底盘部件进入深向科技供应商平台，同年 4 月获得贮气筒定点，2023 年 9 月获得车架总成定点，并逐渐放量。		
主要销售产品	• 贮气筒、蓄电池框架、线束支架、上车踏步总成、车架总成等		
主要配套车型	• 深向星途、深向星辰等		
业务合作情况	项目	2025 年	2024 年
	销售收入（万元）	6,622.06	-

（4）格至达智能科技（江苏）有限公司

格至达基本情况和市场地位	• 2021 年 9 月成立，总部位于江苏徐州； • 母公司格雷博智能动力科技股份有限公司（以下简称“格雷博”）是领先的集成式电驱动系统解决方案提供商，吉利汽车为其第二大股东。2023 年-2025 年，实现营业收入 3.14 亿元、7.38 亿元、36.28 亿元，年复合增长率高达 239.87%；根据盖世汽车研究院的数据，格雷博 2025 年全年电驱系统装机量 50.44 万台，市场份额约 7.5%，位居行业前三，在第三方独立电驱供应商中位列第一。		
合作起始时间	• 2024 年		
合作历程	• 2024 年下半年精工齿轮公司获得吉利星愿差速器总成目定点。吉利星愿 2024 年 10 月上市后当年销量 5.27 万辆，2025 年销售 47.90 万辆（2025 年全品类销量冠军），2026 年上半年销售 24.94 万辆。		
主要销售产品	• 太乙差速器总成		
主要配套车型	• 吉利星愿		
业务合作情况	项目	2025 年	2024 年
	销售收入（万元）	3,248.31	-



五、报告期内标的资产向东风系企业供应商的采购金额、主要采购内容，采购的必要性和定价公允性，并说明标的资产是否存在客户与供应商重叠的情形及其商业合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）报告期内标的公司向东风系企业供应商的采购金额、主要采购内容，相关采购具有必要性，采购定价公允

1、报告期内标的公司向东风系企业供应商的采购金额、主要采购内容

报告期内，标的公司向东风系企业供应商的采购金额分别为 90,795.52 万元和 90,650.18 万元，占采购总额的比例分别为 22.76%和 18.63%。其中，标的公司向五大东风系供应商的采购金额分别为 86,164.24 万元和 86,621.61 万元，主要采购产品包含动力电池模组、动力电池包下箱体、电池管理系统总成等动力系统零部件，制动踏板泵阀、差速器总成等底盘系统零部件，以及钢材等原材料。

标的公司向东风系主要供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占东风系供应商采购额比例	占总采购额比例
2025 年度					
1	湖北东昱欣晟新能源有限公司	动力电池模组	68,423.79	75.48%	14.06%
2	东风模具冲压技术有限公司	动力电池包下箱体	7,290.51	8.04%	1.50%
3	东风电驱动系统有限公司	电池管理系统（BMS）总成	5,233.25	5.77%	1.08%
4	东科克诺尔商用车制动系统（十堰）有限公司	制动踏板泵、阀	3,797.43	4.19%	0.78%
5	东风汽车零部件（集团）有限公司	太乙差速器齿圈	1,876.64	2.07%	0.39%
合计			86,621.61	95.56%	17.80%
2024 年度					
1	湖北东昱欣晟新能源有限公司	动力电池模组	68,354.05	75.28%	17.14%
2	东风模具冲压技术有限公司	动力电池包下箱体	7,721.85	8.50%	1.94%
3	东风电驱动系统有限公司	电池管理系统（BMS）总成	4,862.36	5.36%	1.22%
4	东科克诺尔商用车制动系统（十堰）有限公司	制动踏板泵、阀	3,752.79	4.13%	0.94%



序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占东风系供应商采购额比例	占总采购额比例
5	上海东风汽车进出口有限公司	德国进口钢材	1,473.19	1.62%	0.37%
合计			86,164.24	94.90%	21.60%

注：上表按供应商单体口径列示

2、采购的必要性和定价公允性

标的公司向东风系供应商的采购存在两种采购模式，一是客户指定供应商指定价格类采购（以下简称“双指定采购”），二是自主采购。报告期内，标的公司向东风系供应商的采购主要是双指定采购，该类采购模式下采购金额分别为 88,622.14 万元和 86,940.72 万元，占向东风系供应商总采购额的比例分别为 97.61% 和 95.91%，具体情况如下：

单位：万元

采购模式	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
双指定采购	86,940.72	95.91%	88,622.14	97.61%
自主采购	3,709.47	4.09%	2,173.38	2.39%
合计	90,650.18	100.00%	90,795.52	100.00%

（1）双指定采购

汽车零部件行业内，部分整车厂出于稳定供应链、保障产品质量、控制产品成本等目的，要求零部件供应商执行指定供应商指定价格的定点采购，关于标的公司定点采购的具体情况参见本回复“问题五/一/（一）标的资产是否存在客户要求定点采购的情形，如是，涉及的产品与原材料、采购金额及占比”。

在双指定采购模式下，采购价格由整车厂统一谈判敲定，标的公司不参与定价，依据客户指定价格向指定供应商采购。

同行业可比公司双指定采购的情况如下：

公司名称	双指定采购情形
英利汽车	普通车用钢材和高强度车用钢材在国内均有生产且生产技术较为成熟，因此客户往往只向该公司指定钢厂范围及钢材的相应规格，由该公司自行选定供应商。超高强度车用钢材的供应主要依赖进口，因此客户一般向该公司指定具体供应商及钢材规格



公司名称	双指定采购情形
黎明股份	未披露
常青股份	该公司客户为整车厂商，对整车的质量、安全指标等要求较高，为确保使用的汽车总成件质量符合标准，会指定外协件的供应商。指定采购外协件的价格由整车厂商直接和外协件供应商协商确定，并通知该公司执行，该公司仅负责从指定供应商采购并向其支付货款，不参与外协件的定价过程
华达科技	部分主机厂商（如广汽乘用车、东风本田汽车等）出于保证产业链合作、质量稳定等方面的考虑，往往要求上游零部件厂商实施车用板材的定点采购，其同时会直接指定合同价格、期限和供货方式等合同条款
无锡振华	该公司分拼总成加工业务的主要原材料为冲压零部件。在该业务中，整车制造商根据自身汽车冲压总成件的需求，通过招标等方式确定上游冲压件供应商及供货价格，负责对冲压件制定技术和质量标准，并指定该公司与上述供应商签订采购合同
长华集团	与客户指定的定点供应商签订采购合同，定点采购供应商根据其上游钢企达成的协议价格，综合考虑剪切加工、仓储物流、包装等成本费用后向长华集团提交报价书
亚通精工	未披露
多利科技	该公司部分客户为了控制整车供应链采购成本、保证产品质量，在新开发项目中要求零部件企业对部分型号规格的钢材、铝材与客户或客户指定的定点该公司签订采购合同进行采购
至信股份	客户指定供应商模式下，通常由整车厂统一谈判确定采购价格，该公司按客户指定价格向该供应商采购

（2）自主采购

标的公司结合业务需要自主选择采购的东风系供应商主要包括上海东风汽车进出口有限公司（以下简称“东风进出口”）和东风汽车零部件（集团）有限公司（以下简称“东风零部件”）。

①上海东风汽车进出口有限公司

报告期内，标的公司向东风进出口的采购金额分别为 1,473.19 万元和 1,743.65 万元，采购金额包含钢材采购价款以及对应的进口代理服务费用。

标的公司生产的商用车高压油管所用钢材对抗压能力和清洁度等品质指标要求极高，当前国内具备该类原材料生产能力的厂家极少，因此标的公司所需特种钢材需向德国钢材厂商采购。东风进出口是大型汽车零部件及原材料进出口业务供应商，进口来源地包括欧美、印度、日韩等，出口区域包括美国、东南亚等，东风进出口也同时向其他零部件供应商销售进口原材料，因此标的公司委托东风进出口提供进口代理服务。

标的公司与德国钢材供应商签署年度定价协议确定钢材采购价格，东风进出

口仅提供进口代理服务，收取对外成交合同金额的 1.4%作为代理服务费，不参与原材料定价。根据国家物价局印发的《进口代理手续费收取办法》（[1992]价综字 436 号）第五条的规定，“进口代理手续费率按照对外成交合同金额不同，分档计收。（一）金额在一百万美元以下（含一百万美元），费率不超过 2%，最低收费额为一千元人民币；个别进口金额小，费用开支相对较高的商品，其进口代理手续费率可由双方协商确定。（二）金额在一百万美元以上、一千万美元以下（含一千万美元），费率不超过 1.5%。……”。标的公司通过东风进出口采购的金额未超过一千万美元，东风进出口向标的公司收取合同金额 1.4%的代理服务费符合相关规定。

综上，标的公司向东风进出口的采购具有必要性，东风进出口收取的进口代理服务费定价公允。

②东风汽车零部件（集团）有限公司

报告期内，标的公司向东风零部件的采购金额分别为 263.06 万元和 1,876.64 万元，2025 年度采购金额大幅提升主要系标的公司中标吉利星愿配套项目，由于该项目 2025 年度向东风零部件的采购金额为 1,669.06 万元，主要采购内容为太乙差速器齿圈。

标的公司 2025 年成为吉利星愿差速器总成供应商。由于吉利星愿市场热度较高，前期客户给出的样件交付周期较为紧张，为保证交付周期，标的公司在生产差速器样件时，其中所需的差速器齿圈选择向外采购，而东风零部件生产的差速器齿圈已完成该车型整车认证，能够在较短时间内提供符合整车厂质量要求的差速器齿圈。因此标的公司在样件试制阶段时向东风零部件采购具有商业合理性和必要性。

标的公司使用东风零部件供应的齿圈完成差速器样件试制，通过吉利汽车质量验证，并完成 PPAP（Production Part Approval Process，生产件批准程序）备案进入量产供货阶段。根据整车厂质量管控要求，一级汽车零部件供应商通常不能随意更换已备案的上游原材料或零部件供应商，如需更换供方需重新开展零部件试验、整车匹配验证及二次 PPAP 申报，整体流程繁琐、验证周期较长。因此标的公司自吉利星愿项目量产供货以来，持续向东风零部件采购该款齿圈具有商业



合理性和必要性。

标的公司向东风零部件采购齿圈的定价审批流程与其他外购零部件一致，采购价格相关条款需经采购员、采购部门负责人、分管领导、审价组、财务会计、财务负责人、总经理审价流程进行层层核验审批，通过多环节、多岗位的独立审核与把关，确保采购价格合理、公允。由于标的公司未向其他供应商采购相同产品，该齿圈采购价格不具备直接可比性，但标的公司已建立并执行严格的审价流程，对采购价格进行专项审核，综合考量项目成本、质量要求、交付周期等因素，能够有效保障向东风零部件采购定价的公允性。

综上，标的公司向东风零部件的采购具有必要性，相关采购定价公允。

（二）标的公司存在客户与供应商重叠的情形及其商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，标的公司存在供应商与客户重叠的情形，原材料采购金额以及主营业务收入金额报告期各期均超过 500 万元的客户/供应商中重叠的供应商/客户情形如下：

1、客户提供原材料形成的双向购销

报告期内，标的公司与东风商用车有限公司、神龙汽车有限公司等客户存在客户指定提供钢材、配套零部件等原材料的业务模式。上述原材料主要系客户基于产品质量管控、供应链一致性及配套要求指定供应来源，标的公司根据客户产品需求及技术要求，使用客户指定原材料进行相关产品生产加工并向客户交付，相关采购具备真实、合理的商业背景，具有商业合理性。具体交易情况如下：

单位：万元

客户/供应商名称	交易方向	主要交易内容	2025 年度交易金额	2024 年度交易金额
东风商用车有限公司	销售	汽车零部件总成	89,458.49	72,282.26
	采购	钢材、汽车零部件分总成及零件	217.32	1,233.99
神龙汽车有限公司	销售	汽车零部件总成	6,051.98	7,801.75
	采购	钢材、汽车零部件分总成及零件	1,155.71	1,416.10

注 1：上表中交易金额按客户与供应商单体口径统计，其中销售金额按照净额法列示

注 2：交易方向为销售表示标的公司销售，采购表示标的公司采购



由于该部分指定原材料的供应商及物料价格由客户主导，标的公司不承担原材料价格波动的存货风险，最终产品的定价权受到一定限制，即无权自主决定所交易商品的完整价格，因此标的公司采用净额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，具体参见本回复之“问题十/二/（一）标的公司采用净额法核算的具体业务情况及合规性”。

2、不同交易主体与同一家客户/供应商发生交易

报告期内，标的公司存在多家下属子公司分别与同一交易主体发生购销往来的情形。相关交易系标的资产不同业务主体根据自身生产经营需求，与汽车产业链上下游企业开展独立采购及销售业务形成，相关采购具备真实、合理的商业背景，具有商业合理性。具体交易情况如下：

单位：万元

客户/供应商名称	交易方向	主要交易主体	主要交易内容	2025 年度交易金额	2024 年度交易金额
东风模具冲压技术有限公司	销售	武汉实业	车身结构件	3,892.74	4,334.51
	采购	东实动力	电池下箱体	7,290.51	7,721.85
十堰东风采埃孚减振器有限公司	销售	空气减振公司、东森公司	空气弹簧、密封件	926.18	308.69
	采购	车身部件公司	减振器	1,283.74	1,077.15
东风汽车零部件（集团）有限公司	销售	精工齿轮公司	差速器总成（配套东风纳米）	665.16	534.59
	采购	精工齿轮（武汉）公司	太乙差速器齿圈（配套吉利汽车）	1,876.64	263.06

注 1：上表中交易金额按客户与供应商单体口径统计

注 2：交易方向为销售表示标的公司销售，采购表示标的公司采购

相关采购与销售业务由不同业务主体基于自身生产经营需求独立开展，在业务环节、交易内容、订单及结算方式上均相互独立。在销售业务方面，标的公司相关主体根据客户订单组织生产，在将产品转让给客户之前，标的公司已实际取得该商品的控制权，包括能够主导商品的使用并享有几乎全部的经济利益；在交易中承担了向客户转让商品的主要责任；承担了存货的保管、灭失及价格波动风险；并拥有自主定价权。因此，标的公司在该交易中身份为主要责任人，按照总额确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

综上，标的公司供应商与客户重叠的情形具备真实、合理的商业背景，具有

商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

六、结合前述回复，标的资产在资产、人员、业务、财务、技术等方面的独立性等，补充说明标的资产是否具备面向市场独立持续经营的能力

（一）标的公司在资产、人员、业务、财务、技术等方面的独立性

标的公司资产、人员、业务、财务、技术独立，具备面向市场独立持续经营的能力。

1、资产独立

标的公司资产完整，并由标的公司独立运营。标的公司曾作为东风公司厂办大集体企业，厂办大集体改革严格按照东风公司批示的《东风实业有限公司（厂办大集体）改革实施方案》执行。根据 2023 年 7 月 17 日东风公司出具《关于东实汽车科技集团股份有限公司 IPO 问询有关事项的说明》，确认“.....2017 年厂办大集体企业改制工作严格依法依规，东风实业有限公司取得资产程序合法。”改制完成后，原东实有限所属相关生产经营性资产均已进入改制后公司体内。

因此，标的公司资产权属清晰，取得方式合法合规，标的公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或使用权等。

2、人员独立

标的公司人员独立，建立了独立的劳动、人事及工资管理等规章制度，在员工社会保障、工资报酬等方面进行独立管理。报告期内，东风系企业不曾通过直接或间接向标的公司推荐董事、监事，任命高级管理人员或其他任何方式，对标的公司经营决策施加影响。报告期内，标的公司总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在东风系企业任职。

3、业务独立

标的公司业务独立，具有完整的业务流程、独立的生产经营场所以及独立的研发、采购、生产和销售系统，报告期内，标的公司与东风系客户的业务开展按照行业惯例，遵循市场化原则，经历供应商平台准入、产品定点、样件试制与批量生产三个阶段，独立自主、合法合规从东风系客户获取业务。标的公司向东风

系供应商的采购主要系遵循行业惯例在双指定采购模式下的正常业务往来，向东风系供应商的自主采购具有必要性，采购定价公允。标的公司与东风系企业在业务上相互独立，均遵循市场化原则，不存在其他特殊关系或利益倾斜，具备面向市场独立持续经营的能力。

4、财务独立

标的公司财务独立，已设立独立的财务部门，配备了专门的财务人员，按照企业会计准则的要求建立独立、完整、规范的财务会计核算体系、财务会计制度和财务管理制度，使用独立财务系统进行会计核算，符合《会计法》等有关会计法规的规定；标的公司在银行单独开立账户，拥有独立的银行账号，不存在与控股股东共用银行账户的情形，在东风汽车公司财务部内部银行开立账户报告期前已注销；标的公司能够根据法律法规及自身公司章程的相关规定并结合实际情况独立做出财务决策，独立对外签订合同；标的公司具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；标的公司作为独立的纳税人，依法独立纳税。

5、技术独立

标的公司技术独立，围绕汽车零部件轻量化、集成化、功能化、高品质化、电动化智能化等技术领域，依据自身研发力量自主研发热成型冲压、内高压成型、异型材料焊接、NVH 控制、复合材料成型等核心技术，拥有相关专利、著作权等自主知识产权，截至报告期末，标的公司累计拥有专利 509 项，其中发明专利 82 项。

汽车产业“专业化分工、社会化生产”的特性决定了标的公司与东风系企业在技术上有明显区分。东风系客户主要为整车厂，负责整车的开发、制造及销售，标的公司主要作为一级供应商向东风系客户供应汽车零部件产品；东风系供应商主要为客户指定的供应商，标的公司遵循合同约定向其采购，加工制造成最终产品实现对外销售。标的公司相关技术创新、技术成果、项目开发等主要通过自身技术团队创造，不依赖于东风系企业，标的公司技术具有独立性。

(二) 标的公司具备面向市场独立持续经营的能力

标的公司主要客户均是行业内知名的整车厂，标的公司凭借成熟的技术工艺、质量优秀可靠的产品、高效稳定的规模化产品交付能力等竞争优势，通过市场化

方式进入东风系和非东风系整车厂供应链，并积极优化客户结构，具备面向市场独立持续经营的能力。

报告期内，标的公司着力巩固和拓展东风系客户，为客户提供优质产品和服务，增强东风系客户粘性；并大力开拓非东风系市场，积极拓展比亚迪、小鹏汽车、零跑汽车、宇通客车、赛力斯汽车等非东风系客户，非东风系客户的收入占比报告期各期分别为 37.16%和 39.17%，逐年上升。

标的公司与东风系客户、非东风系客户合作模式均遵循市场化原则。标的公司作为汽车零部件一级供应商进入东风系和非东风系整车厂供应链，从接洽到产品最终实现量产销售，均需要经历供应商平台准入、产品定点、样件试制与批量生产三个阶段，销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等均符合行业惯例。

标的公司与东风系客户、非东风系客户的业务均具有可持续性。标的公司与东风系客户合作粘性强，业务布局契合东风系客户发展需求，在十堰、武汉等地就近布局生产基地，并依托多年经验积累所形成的产品质量、服务、技术等方面的综合优势，与“非东风系”企业建立巩固合作关系，持续获取新车型订单，在手订单储备充足。

综上，标的公司资产、人员、业务、财务、技术独立，与东风系企业不存在股权、人事、资金等特殊利益关联，具有完整的业务流程、独立的生产经营场所以及独立的研发、采购、生产和销售系统。报告期内，标的公司在稳固与东风系客户长期配套合作的基础上，持续发力开拓非东风系客户，客户结构不断优化，具备面向市场独立持续经营的能力。

七、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、查阅标的公司历史沿革资料，取得东风公司出具的《东风汽车集团有限公司关于东实汽车科技集团股份有限公司 IPO 问询有关事项说明的函》（东风司函（2023）22 号）；查阅《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《深圳证券交易所股票上市规则（2026 年修订）》，确认东风公司与标的公司不存在关联

关系。

2、取得标的公司股份公司成立时董事和高级管理人员选举和任命文件；取得董事、高级管理人员简历，确认报告期内标的公司董事、高级管理人员与东风系企业不存在关联关系。

3、核查全部持股员工的身份证、劳动合同等资料，确认持股员工的股东身份；对持股员工进行访谈，取得访谈记录、问卷调查表，确认持股员工所持股份不存在代持、不存在权属争议和纠纷。在股份核实过程中，通过拍照等方式留存底稿资料。

4、获取标的公司东风系企业主要客户工商资料、股权结构等信息；查阅东风汽车集团股份有限公司 2024 年、2025 年年度报告；访谈标的公司主要东风系企业客户和非东风系企业客户；访谈标的公司及下属武汉实业等核心经营子公司，了解标的公司与主要客户的合作历史、合作模式、业务获取、业务拓展情况。

5、取得标的公司主要东风系企业客户和非东风系企业客户的合同，了解标的公司与主要客户的销售、结算等具体合作模式，比较各客户的主要合同条款是否存在差异。

6、查阅 2024 年、2025 年东风集团、东风股份、岚图汽车年度报告和审计报告，取得东风集团（含东风集团控股子公司及合营联营企业东风本田、神龙汽车、东风有限）经营资料；取得《汽车零部件产业链分析报告》等资料，了解乘用车、商用车整车各大系统成本和材料构成情况，估算报告期标的公司产品占“东风系客户”采购同类型产品的比例。

7、查阅同行业上市公司英利汽车、华达科技、联明股份、常青股份、长华集团、无锡振华、亚通精工、多利科技、至信股份年度报告、招股说明书等公开信息，了解同行业上市公司的业务模式、经营情况、客户集中度等信息。

8、取得标的公司收入明细表，整理标的公司对东风系企业主要客户的销售收入及占比，确认标的公司对东风系企业单家客户不存在重大依赖；访谈公司及下属子公司销售人员，了解标的公司对东风系企业主要客户销售的产品及对应终端车型、定价方法和销售价格的公允性。

9、取得主要客户比亚迪、长城汽车、小鹏汽车、拓普集团、吉利汽车等非东风系企业客户 2024 年、2025 年年度报告或审计报告等资料，了解该等客户经营情况、汽车销售情况、市场地位和未来发展情况。访谈标的公司及下属子公司销售人员，了解标的公司与非东风系企业客户合作历程、销售的主要产品及对应终端车型情况，了解双方合作可持续性情况，了解报告期至今标的资产新客户的开拓进展情况。

10、核查标的公司存在的主要供应商与主要客户重叠情形，取得标的公司出具的关于相关业务发生的背景及原因的相关说明，分析标的公司相关业务会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

11、获取东风公司出具的《关于东实汽车科技集团股份有限公司 IPO 问询有关事项的说明》，获取标的公司房产、土地、商标、专利、软件著作权等产权证书及非专利技术资料，获取标的公司董事、监事、高级管理人员问卷调查表，了解其在标的公司及东风系企业任职情况，核查标的公司资金流水，分析标的公司在资产、人员、业务、财务、技术等方面的独立性，分析标的公司是否具备面向市场独立持续经营的能力。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司未将东风汽车及其关联企业（以下简称东风系企业）认定为关联方具有合理性，与东风系企业不存在人员间接入股等其他利益关系。

2、标的公司在与东风系企业客户的合作中，业务获取遵循市场化原则，产品定价公允；东风系企业与标的公司的合同为标准合同，未设置排他性合作条款；汽车零部件产业成熟，标的公司与东风系企业客户、非东风系企业客户的销售、结算等具体合作模式、合同主要条款等不存在显著差异。

3、标的公司与东风系企业客户合作遵循市场化原则，履行了对方的供应商入围、产品定点的审批流程，交易价格公允；标的公司客户集中度高具有合理性，符合行业特性；标的公司对东风系企业单一客户不存在重大依赖，与东风系企业之间业务合作具有稳定性及可持续性。



4、标的公司主要非东风系企业客户市场地位高，经营状况良好，标的公司与其合作关系紧密，合作具有可持续性；报告期至今标的资产新客户开拓进展成效显著，非东风系企业收入规模和占主营业务收入的比重不断增加；

5、报告期内标的公司向东风系供应商的采购主要是客户指定供应商指定价格采购，系行业惯例；标的公司自主选择向东风系供应商的采购具有必要性，采购定价公允；报告期内标的公司主要客户与主要供应商重叠的情形具有商业合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

6、标的公司资产、人员、业务、财务、技术独立，具备面向市场独立持续经营的能力。

问题五：关于标的成本与费用

申请文件显示：（1）标的资产主营业务成本中，直接材料占比约 70%，外协加工费、制造费用及直接人工亦占比较高。（2）标的资产采购项目中，原材料占比约 89%，其中零部件占比约 65%，其余为钢材等，钢材也是外购零部件的主要原材料。（3）标的资产前五大供应商占比分别为 29.51%和 28.44%，其中，第一大供应商为欣旺达动力科技股份有限公司。（4）报告期各期，标的资产毛利分别为 5.23 亿元和 5.22 亿元，毛利率分别为 14.37%和 11.63%，低于行业平均水平，主要系标的资产产品以车身、底盘等基础结构件为主，所处产业链环节附加值相对有限，且部分业务面向商用车领域毛利率偏低所致。其中，乘用车零部件毛利率由 16.03%下降至 13.16%，商用车零部件毛利率由 10.53%下降至 8.51%。（5）标的资产在汽车零部件轻量化、集成化、功能化、可靠性等行业前沿技术领域形成了突出的竞争优势，热成型冲焊件、保险杠总成、踏板总成、贮气系统总成等产品在业界保持领先地位。（6）报告期各期，标的资产期间费用率分别为 11.60%和 9.38%，其中销售费用率分别为 0.39%和 0.31%，低于同行业可比公司平均值，管理费用率分别为 6.16%和 5.06%，研发费用率分别为 4.59%和 3.83%。（7）交易对方德盛 16 号系标的资产员工持股平台。

请上市公司补充说明：（1）标的资产是否存在客户要求定点采购的情形，如是，涉及的产品与原材料、采购金额及占比；标的资产外购零部件的主要类型及数量，是否和产品销售情况如具体类型、规模等匹配，是否存在外购零部件后直接向客户销售的情形。（2）标的资产直接材料成本的具体构成，与采购结构是否存在较大差异及原因，并进一步分析各项主要原材料的采购、耗用、结存情况，外协加工的采购、结转情况等是否与生产需求和销售情况相匹配。

（3）结合行业年降机制、钢材价格变化情况等，补充说明标的资产主要原材料采购价格变化及其公允性，报告期内主要外协供应商情况，外协加工费采购价格的公允性。（4）标的资产供应商集中度较低是否符合行业惯例，与供应商是否存在关联关系、供应商人员间接入股等其他利益关系。（5）结合行业竞争情况、标的资产竞争地位与议价能力、报告期内产品结构与销售单价变化、新项目量产爬坡对成本的具体影响等，进一步量化说明标的资产毛利率下降的原因，是否存在持续下降风险。（6）标的资产毛利率低于同行业可比公司

平均水平的具体原因，结合产品类型、毛利率、研发支出规模及占比的具体差异等，补充说明标的资产在汽车零部件行业前沿技术领域竞争优势的具体体现，相关产品在业界处于领先地位的表述是否准确、合理。（7）标的资产研发活动开展情况，结合研发人员数量、分工情况、研发材料领用等，补充说明研发费用是否准确归集、核算。（8）结合标的资产业务模式、各期间费用主要构成，补充说明各期间费用和占比水平的合理性，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性。（9）标的资产员工持股平台合伙人的确定方式、任职情况，员工持股计划、合伙协议等相关约定中关于合伙人入伙、退伙、出资份额变动等具体规定，员工持股平台上层权益变动的具体情况、原因以及作价依据，对离职员工合伙份额的处理方式，并结合标的资产历史业绩与估值等，补充说明标的资产股份支付费用的确认是否充分、准确。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并补充说明对标的资产成本费用完整性的核查情况，包括但不限于核查范围、核查手段、覆盖比例等，相关核查程序是否充分，获取的核查证据是否足以支撑发表核查结论。

回复：

一、标的资产是否存在客户要求定点采购的情形，如是，涉及的产品与原材料、采购金额及占比；标的资产外购零部件的主要类型及数量，是否和产品销售情况如具体类型、规模等匹配，是否存在外购零部件后直接向客户销售的情形

（一）客户要求定点采购的情形，涉及的产品与原材料、采购金额及占比

标的公司存在客户指定供应商并指定价格的定点采购。报告期内，该种采购模式下标的公司的采购金额分别为 137,819.29 万元和 140,325.29 万元，占总采购额的比例分别为 34.55%和 28.84%，主要涉及的下游整车厂包括奕派科技、东风商用车、东风本田、比亚迪等。

报告期内，标的公司采用双指定采购模式的主要供应商、对应下游主要整车厂、主要采购内容及销售产品具体情况如下：



序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	下游主要整车厂	主要销售产品	终端主要车型
2025 年度						
1	湖北东昱欣晟新能源有限公司	电池模组总成	68,423.79	奕派科技	电池包	纳米 01
2	十堰东风三立车灯有限公司	车灯总成	9,498.72	东风商用车	保险杠总成	天龙、天锦
3	武汉本田贸易有限公司	钢材	8,006.40	东风本田	车身结构件	思域、CR-V、INSPIRE
4	东风模具冲压技术有限公司	电池下箱体	7,290.51	奕派科技	电池包	纳米 01
5	东风电驱动系统有限公司	电池管理系统（BMS）总成	5,233.25	奕派科技	电池包	纳米 01
2024 年度						
1	湖北东昱欣晟新能源有限公司	电池模组总成	68,354.05	奕派科技	电池包	纳米 01
2	武汉本田贸易有限公司	钢材	10,651.05	东风本田	车身结构件	思域、CR-V、INSPIRE
3	东风模具冲压技术有限公司	电池下箱体	7,721.85	奕派科技	电池包	纳米 01
4	上海臻贵实业有限公司	钢材	6,002.83	比亚迪	车身结构件	宋、汉、秦、腾势 D9
5	十堰东风三立车灯有限公司	车灯总成	5,434.95	东风商用车	保险杠总成	天龙、天锦

注：上表按供应商单体口径列示

（二）标的公司外购零部件的主要类型及数量，与产品销售情况相匹配

1、外购零部件的主要类型及数量

报告期内，标的公司外购的零部件主要包括冲焊件、电池包零部件、铸锻机加件、电子电控件、橡塑件、其他零部件等。

冲焊件指先冲压成型再焊接组装的金属零部件，主要包括消声器本体、蓄电池框总成、小型车身件子件等；电池包零部件指用于生产动力电池包相关的零部件，主要包括电池模组、下箱体、电池管理系统（BMS）总成和高压配电单元（BDU）总成等；铸锻机加件指经铸造或锻造的毛坯件，经车、铣、钻、磨等机加工后形成的金属零部件，主要包括制动阀总成、差速器壳体等；电子电控件指应用于汽车的所有电子控制系统与装置，主要包括保险杠组合车灯、尿素箱尿素泵、散热器、传感器等；橡塑件指应用于汽车原材料为橡胶的汽车零部件，主要包括踏板护罩、裙板子件等。



报告期内，标的公司外购零部件的主要类型及数量如下：

单位：万元，万件

项目	2025 年度			2024 年度		
	金额	占比	数量	金额	占比	数量
冲焊件	124,932.11	39.58%	14,474.62	91,883.70	35.52%	11,468.86
电池包相关零部件	90,820.35	28.77%	145.47	91,619.93	35.42%	135.19
铸锻机加件	29,092.95	9.22%	5,856.11	19,805.57	7.66%	4,651.20
电子电控件	20,975.54	6.65%	290.51	17,827.96	6.89%	232.30
橡塑件	16,288.55	5.16%	5,706.49	12,540.10	4.85%	5,163.59
其他	33,545.84	10.63%	35,671.05	24,980.48	9.66%	33,720.82
合计	315,655.34	100.00%	62,144.25	258,657.74	100.00%	55,371.96

2、外购零部件规模与产品销售情况整体匹配

报告期内，标的公司汽车零部件业务收入增长 25.19%，产品销量增长 17.17%，对应零部件采购金额增长 22.04%，采购数量增长 12.23%，外购零部件规模与汽车零部件产品销售情况整体匹配。

单位：万元，万件

项目	2025 年度		2024 年度
	数值	增长率	数值
汽车零部件业务收入	430,614.64	25.19%	343,965.52
零部件采购金额	315,655.34	22.04%	258,657.74
汽车零部件销量	19,464.22	17.17%	16,611.42
零部件采购数量	62,144.25	12.23%	55,371.96

（三）外购零部件后直接向客户销售的情形

报告期内，标的公司存在少量外购零部件后直接销售情况，主要系对东时新能源采购的新能源电池盒，金额分别为 1,196.56 万元、63.27 万元，整体业务规模较小。相关业务发生主要系标的公司具备向东风时代、神龙汽车、国轩高科等客户销售新能源电池盒产品的供应商资质，因此东时新能源向标的公司供货、再由标的公司完成对下游终端客户的产品交付。标的公司该电池盒对应的终端产品已于 2024 年与客户结束合作，因此同步终止了对东时新能源的该项采购业务。2025 年度产生的少量采购，系标的公司应客户备库件需求产生的零星采购。



二、标的资产直接材料成本的具体构成，与采购结构是否存在较大差异及原因，并进一步分析各项主要原材料的采购、耗用、结存情况，外协加工的采购、结转情况等是否与生产需求和销售情况相匹配

（一）标的公司直接材料成本的具体构成，与采购结构是否存在较大差异及原因，并进一步分析各项主要原材料的采购、耗用、结存情况

1、标的资产直接材料成本的具体构成

报告期内，标的公司直接材料成本分别为 209,766.42 万元和 274,021.95 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
外购零部件				
冲焊件	105,530.79	38.51%	81,433.16	38.82%
铸锻机加件	20,217.64	7.38%	14,649.09	6.98%
电子电控件	3,973.42	1.45%	3,731.77	1.78%
橡塑件	10,756.90	3.93%	7,854.20	3.74%
其他	23,883.01	8.72%	17,782.67	8.48%
外购零部件合计	164,361.75	59.98%	125,450.90	59.81%
钢材等				
钢材	89,467.77	32.65%	65,538.51	31.24%
铝镁合金等	8,461.73	3.09%	9,238.39	4.40%
钢材等合计	97,929.50	35.74%	74,776.90	35.65%
工装	11,730.70	4.28%	9,538.63	4.55%
合计	274,021.95	100.00%	209,766.42	100.00%

2、直接材料成本结构与采购结构的差异及原因

标的公司直接材料成本结构与采购结构存在一定差异，主要系双指定采购业务会计核算差异以及工装业务的统计口径差异所致。

标的公司存在下游整车厂指定供应商指定价格的采购业务，相关采购纳入了“采购金额”统计，但该模式下标的公司生产销售的产品按照净额法核算，对应原材料采购金额未结转至直接材料成本，具体参见本回复之“问题十/二/（一）



标的公司采用净额法核算的具体业务情况及合规性”。

工装业务主要由汽车零部件业务衍生而来，是下游整车厂与汽车零部件供应商合作模式下的配套业务。下游整车厂在进行新车型开发时，通过招投标选定车身冲焊零部件供应商，同时将该车型配套零部件对应工装模具同步交由零部件供应商负责开发制造。工装模具制造完成并经整车厂验收合格后，依据合作协议约定，工装所有权分为两种归属情形：第一种，所有权归属于整车厂，标的公司于整车厂验收后确认工装业务销售收入；第二种，所有权归属于标的公司，对应工装确认为标的公司固定资产。标的公司开展工装业务时，参与工装设计，并将图纸提供给第三方供应商组织生产，制造完成后标的公司采购入库。由于与部分客户的合作下标的公司采购的工装确认为固定资产，因此工装采购整体未包含在“采购金额”统计中。

剔除上述因素影响后，标的公司直接材料成本结构与采购结构不存在较大差异，具体对比如下：

项目	2025 年度		2024 年度	
	直接材料 成本金额占比	采购金额占比	直接材料 成本金额占比	采购金额占比
外购零部件				
冲焊件	40.23%	40.28%	40.67%	40.27%
铸锻机加件	7.71%	7.34%	7.32%	7.40%
电子电控件	1.51%	1.19%	1.86%	2.32%
橡塑件	4.10%	4.20%	3.92%	4.48%
其他	9.11%	9.79%	8.88%	9.65%
外购零部件合计	62.66%	62.79%	62.65%	64.12%
钢材等				
钢材	34.11%	34.26%	32.73%	31.72%
铝镁合金等	3.23%	2.95%	4.61%	4.16%
钢材等合计	37.34%	37.21%	37.35%	35.88%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3、标的公司各项主要原材料的采购、耗用、结存情况

报告期内，标的公司各项主要原材料的采购、耗用、结存情况如下：



项目	采购金额	耗用金额	结存金额
2025 年度			
冲焊件	124,932.11	124,043.60	5,010.97
电池包相关零部件	90,820.35	90,651.82	182.87
铸锻机加件	29,092.95	28,876.67	361.93
电子电控件	20,975.54	20,920.58	92.54
橡塑件	16,288.55	16,249.37	98.03
其他	33,545.84	33,880.98	740.06
外购零部件合计	315,655.34	314,623.01	6,486.40
钢材	111,052.34	109,648.25	7,133.98
铝镁合金等	8,713.50	8,350.10	1,244.63
钢材等合计	119,765.84	117,998.35	8,378.61
合计	435,421.18	432,621.36	14,865.01
2024 年度			
冲焊件	91,883.70	91,730.88	4,122.46
电池包相关零部件	91,619.93	91,981.14	14.34
铸锻机加件	19,805.57	19,856.11	145.65
电子电控件	17,827.96	17,842.93	37.57
橡塑件	12,540.10	12,511.29	58.86
其他	24,980.48	25,566.00	1,075.19
外购零部件合计	258,657.74	259,488.35	5,454.07
钢材	86,435.97	90,302.52	5,729.89
铝镁合金等	9,002.54	8,895.00	881.22
钢材等合计	95,438.51	99,197.52	6,611.11
合计	354,096.24	358,685.87	12,065.19

报告期内，标的公司各项主要原材料耗用金额分别为 358,685.87 万元和 432,621.36 万元，与采购金额差异较小。

（二）外协加工的采购、结转情况等与生产需求和销售情况相匹配

标的公司采用核心工序自主生产，非自主或非核心工序外协加工相结合的生产模式。综合技术和设备水平、经营财务状况、质量管控能力、交货周期、报价水平、客户认可度等因素选择外协加工商，将部分如激光切割、中小型冲压、电



泳涂装等工艺成熟、标准化程度高的生产工序，委托外协厂商按照标的公司要求及相关技术标准加工生产。

报告期内，标的公司外协采购金额分别为 34,639.03 万元和 39,297.91 万元，增长了 13.45%，占采购总额的比率分别为 8.68%和 8.08%；标的公司汽车零部件产量分别为 17,240.27 万件和 19,465.27 万件，增长了 12.91%，外协采购增长率与产量增长率基本一致，外协加工的采购与生产需求整体相匹配。

报告期内，标的公司主营业务成本中包含的外协加工费分别为 32,908.44 万元和 39,794.16 万元，增长了 20.92%，占主营业务成本的比率分别为 10.71%和 10.13%；标的公司主营业务收入分别为 357,601.22 万元和 443,355.24 万元，增长了 23.98%，外协加工结转成本增速与主营业务收入增长趋势基本协同，外协加工的结转与销售情况整体相匹配。

三、结合行业年降机制、钢材价格变化情况等，补充说明标的资产主要原材料采购价格变化及其公允性，报告期内主要外协供应商情况，外协加工费采购价格的公允性

（一）结合行业年降机制、钢材价格变化情况等，补充说明标的资产主要原材料采购价格变化及其公允性

报告期内，标的公司采购原材料主要为外购零部件和钢材。

1、外购零部件年降及采购价格变化情况

报告期内，标的公司外购零部件采购单价如下：

单位：元/件

外购零部件类别	2025 年度单价	2024 年度单价
冲焊件	8.63	8.01
电池包相关零部件	624.32	677.71
铸锻机加件	4.96	4.25
电子电控件	72.20	76.75
橡塑件	2.85	2.43
其他	0.94	0.74



(1) 采购定价及年度降价情况

标的公司外购零部件分为两类，一是在确定某零部件采购路线时，通过多家合格供应商招投标或比价议价确定某零部件或某批次零部件的供应商和采购价格，供应商报价通常以直接材料费、人工费、机器设备折旧费和管理费为基础确定。二是对某零部件执行客户指定供应商、指定价格，如标的公司采购保险杠总成所需零部件车灯，执行东风商用车和东风三立商定价格，标的公司不参与定价过程，该类采购是公司产品高度集成化的结果。

标的公司每年会根据客户期望的年降要求、可达到的年降比例等制定本年度供应商总体降价目标，采购部对总体降价目标进行分解，并与供应商进行协商，将主机厂年降影响部分传导至上游零部件供应商，符合行业惯例，具有商业合理性。

以下仅分析标的公司自主采购外购零部件价格的变动情况及其公允性。

(2) 采购价格变化情况

报告期内，标的公司采购的汽车零部件主要包括冲焊件、铸锻机加件、电子电控件、橡塑件和其他零部件。

标的公司外购零部件细分品类繁多、规格型号复杂。由于不同品类及规格零部件的采购单价差异显著，各期外购零部件平均单价受当期采购结构变动影响较大，因此报告期内各类外购零部件的单价变动缺乏横向可比性。列示各类外购零部件报告期内采购金额排名前五的产品采购单价变化情况如下：

①冲焊件采购价格变动情况

报告期内，前五大冲焊件采购单价变化情况如下：

单位：元/件

序号	零部件名称/规格型号	2025 年	2024 年	变动比例
1	消声器本体	40.88	43.03	-4.99%
2	踏板臂焊接总成	16.56	16.67	-0.63%
3	前悬置工艺合件	902.14	913.03	-1.19%
4	动力蓄电池支架总成	9,132.91	8,592.98	6.28%
5	支架焊接总成	12.31	12.94	-4.83%



②铸锻机加件采购价格变动情况

报告期内，前五大铸锻机加件采购单价情况如下：

单位：元/件

序号	零部件名称	2025 年	2024 年	变动比例
1	B11 差速器壳体	69.11	74.67	-7.46%
2	L401 壳体	76.83	81.31	-5.50%
3	内管	7.62	5.63	35.39%
3-1	型号一	14.00	14.00	-
3-2	型号二	12.00	12.00	-
3-3	型号三	6.37	6.37	-
3-4	型号四	3.90	3.90	-
3-5	型号五	3.13	3.13	-
4	前主减悬置支架三	8.17	8.24	-0.91%
5	托架-发动机后悬置	63.94	62.77	1.86%

注：报告期内内管价格波动受具体规格型号采购结构变动影响较大，故进一步列示前五大规格型号明细，后续相关分析同此处理

③电子电控件采购价格变动情况

报告期内，前五大电子电控件采购单价情况如下：

单位：元/件

序号	零部件名称	2025 年	2024 年	变动比例
1	尿素泵	1,122.87	1,100.76	2.01%
2	尿素罐液位温度传感器	330.41	338.92	-2.51%
3	制动灯开关	9.78	8.87	10.28%
4	电动调角器	20.05	-	-
5	气压传感器总成-ESC 系统 ECU 用	56.98	58.08	-1.89%

④橡塑件采购价格变动情况

报告期内，前五大橡塑件采购单价情况如下：

单位：元/件

序号	零部件名称	2025 年	2024 年	变动比例
1	踏板套	1.62	1.83	-11.73%
2	左上脚踏板护罩总成	98.95	101.99	-2.97%
3	右上脚踏板护罩总成	98.87	101.51	-2.60%



序号	零部件名称	2025 年	2024 年	变动比例
4	尿素加注管	75.91	82.05	-7.49%
5	下格栅-保险杠	86.58	59.07	46.58%
5-1	型号一	57.86	57.86	-
5-2	型号二	141.58	141.58	-
5-3	型号三	31.45	32.15	-2.17%
5-4	型号四	-	56.30	-
5-5	型号五	65.87	-	-

报告期内，标的公司外购零部件采购价格的变动情况，主要基于下游客户的降价诉求及市场价格走势，实现采购单价同步下行，变动趋势与产品销售价格变动趋势基本一致。

（3）外购零部件种类较多且具有定制化生产特征，通过询价比价或客户指定确定采购价格，定价公允

①外购零部件定点程序决定采购价格公允

标的公司制定《供应商管理规定》《供应商评价标准》《供应商管理控制程序》《供应商 QCDD 绩效评价管理办法》等系列采购管理制度，在集团层面对供应商准入、质量评价等方面进行严格管控和统一管理。

外购零部件定点过程中，标的公司通过招投标、比价议价或商务谈判确定零部件采购价格，标的公司除与前述供应商签订采购合同，进行商品购销活动外，无其他利益安排，采购价格公允。

②审批流程节点保证外购零部件价格公允性

标的公司采购零部件定价过程内控严格，外购零部件价格相关条款需经各子公司采购员-采购部负责人-分管领导-审价组-财务会计-财务负责人-总经理审价流程进行层层核验审批，外购零部件价格审批过程决定外购零部件价格公允。

2、钢材等原材料采购价格变化情况及公允性

（1）钢材等原材料采购分类及定价依据

标的公司钢材等原材料定价依据分为两类。



一是自主采购类。标的公司通常结合市场参考价格、物流运输费、加工费或管理费形成内部参考价，在此基础上与钢材供应商进行比价议价或商业谈判确定最终采购价格；

二是双指定采购类。双指定采购一是基于特定钢种专利保护限制要求，如标的公司生产东风本田热成型零部件所用热成型钢，只有特定钢厂可以生产；二是基于客户质量控制和成本管控要求，如客户要求只能自特定钢厂采购，执行客户与钢厂商定的采购价格，以降低产品生产成本，该类采购标的公司执行客户与钢厂商定的价格，不参与定价。

双指定采购标的公司不参与定价，价格体现在产品定价中，因此分析标的公司自主采购钢材价格的变动情况及其公允性更具实际意义。

（2）采购价格变化情况及其公允性

钢材作为大宗商品，其价格变动主要受原材料价格、市场供需关系的影响。标的公司通常结合市场参考价格、物流运输费、加工费或管理费形成内部参考价，在此基础上与钢材供应商进行比价议价或商业谈判确定最终采购价格。

钢材种类较多，按板材种类划分主要有热成型钢、冷轧钢、热轧钢、镀锌板和不锈钢板等，不同板材因其材质、工艺、强度不同，价格差异较大。报告期各期，标的公司钢材等原材料采购均价和市场均价对比情况如下：

单位：元/吨

原材料	价格	2025 年	2024 年	变动比例
热成型钢	采购均价	7,276.01	8,476.98	-14.17%
冷轧钢	市场均价（普通冷轧钢）	3,896.04	4,217.22	-7.62%
	采购均价	5,202.15	5,451.15	-4.57%
镀锌钢	市场均价（普通镀锌钢）	4,029.88	4,626.39	-12.89%
	采购均价	6,270.81	6,285.37	-0.23%
热轧钢	市场均价	3,773.67	4,087.94	-7.69%
	采购均价	3,693.87	3,912.48	-5.59%
不锈钢	市场均价	10,179.43	10,842.43	-6.11%
	采购均价	10,421.73	11,614.14	-10.27%

注 1：热成型钢市场相对小众，公开市场价格难以获取

注 2：冷轧钢市场均价采用我的钢铁网公布的普通冷轧板 CRC 价格作为市场参考基准；镀



镀锌市场均价则以 Wind 导出的镀锌卷（1.0mm）均价作为参考依据。对于更高强度、更高性能的钢材品种，其报价通常在此基准价格基础上进行加价

注 3：标的公司热轧钢主要是 DL 大梁板，具体型号包括 DL510、DL590、DL700 等多个系列钢材，市场价格参考 Wind 导出的“热轧中厚板价格”

注 4：标的公司采购的不锈钢主要为“不锈钢-439”，价格参考前一月公开发布的无锡现货市场太钢冷轧卷板月度均价

①热成型钢

2025 年，标的公司热成型钢平均采购价格较 2024 年下降 14.17%，主要原因一是采购结构的变化。随着国产技术的逐渐成熟，价格相对更低的国产热成型钢采购比例增加；二是 2025 年钢材市场价格总体下降；三是随着切割等技术的成熟，2025 年加工费较 2024 年有所下降。

报告期内，按规格型号分，采购量前五大热成型钢采购结构及价格也能反映上述变动特征，具体情况如下：

单位：元/吨

序号	规格型号	2025 年		2024 年		价格变动比例
		价格	占比	价格	占比	
1	型号一	5,346.72	4.98%	5,421.77	2.49%	-1.38%
2	型号二	4,892.17	1.22%	5,037.51	6.22%	-2.89%
3	型号三	9,476.61	3.46%	-	-	-
4	型号四	9,488.17	3.45%	-	-	-
5	型号五	22,272.06	0.65%	23,702.83	5.15%	-6.04%

注：占比为该型号钢材采购数量占当期热成型钢采购总数量的比重

②冷轧钢、镀锌钢

报告期内，标的公司冷轧钢和镀锌钢平均采购价格均高于市场价格，主要原因如下：

一是钢材型号种类较多，不同型号钢材强度不同、用途不同，价格差异较大，市场参考价格为普通规格型号的价格。钢厂在报价时在普通钢价基础上加价，强度越高、规格越窄，加价越多。标的公司采购的冷轧钢、镀锌钢主要为高性能钢，加价一般在几百元至几千元不等。

二是钢材采购价格中还包含加工费等，因工艺不同，加工费也存在一定差异，例如卷料拉横加工费一般在 80-90 元/米，落料加工费一般在 200-400 元/吨。



报告期内，按规格型号分，采购量前五大冷轧钢采购价格情况如下：

单位：元/吨

序号	规格型号	2025 年		2024 年		价格变动比例
		价格	占比	价格	占比	
1	型号一	8,892.16	0.84%	9,414.43	3.01%	-5.55%
2	型号二	5,460.91	1.35%	5,648.27	1.95%	-3.32%
3	型号三	5,296.40	1.55%	5,496.64	1.41%	-3.64%
4	型号四	4,679.12	1.10%	5,070.85	2.04%	-7.73%
5	型号五	6,101.50	1.70%	6,688.00	0.83%	-8.77%

注：占比为该型号钢材采购数量占当期冷轧钢采购总数量的比重

报告期内，按规格型号分，采购量前五大镀锌钢采购价格情况如下：

单位：元/吨

序号	规格型号	2025 年		2024 年		价格变动比例
		价格	占比	价格	占比	
1	型号一	6,364.34	7.89%	6,800.00	1.44%	-6.41%
2	型号二	10,535.24	1.42%	10,820.23	7.03%	-2.63%
3	型号三	4,224.62	2.23%	4,453.08	4.99%	-5.13%
4	型号四	4,221.80	1.79%	4,449.32	4.21%	-5.11%
5	型号五	10,631.42	1.56%	10,979.21	3.16%	-3.17%

注：占比为该型号钢材采购数量占当期镀锌钢采购总数量的比重

如上述表格所示，报告期内标的公司冷轧钢、镀锌钢采购均价与市场均价变动趋势基本相符。

③热轧钢、不锈钢

报告期内，标的公司热轧钢、不锈钢平均采购均价与市场价格接近，不存在重大差异。

（二）报告期内主要外协供应商情况，外协加工费采购价格的公允性

1、报告期内前五大外协供应商基本情况

基于部分产品自主生产不经济及工艺专业化分工考虑，标的公司将部分工序委托至具备专业资质和工艺的外协加工商完成。报告期内，标的公司主要外协工序包括激光切割、中小型冲压以及电泳涂装等，标的公司前五大外协供应商采购



金额列示如下：

单位：万元

年度	供应商	外协工序	金额	占比
2025 年度	上海肖洛激光科技有限公司	激光切割	4,612.53	11.39%
	广州优尼热冲压有限公司	冲压	4,281.66	10.57%
	成都华科浩晨机械设备有限公司	激光切割	2,837.88	7.01%
	陕西锦辰金属科技有限公司	激光切割	2,777.10	6.86%
	武汉首甲实业发展有限公司	冲压	1,909.89	4.72%
	合计		16,419.06	40.54%
2024 年度	成都华科浩晨机械设备有限公司	激光切割	4,362.58	11.98%
	广州优尼热冲压有限公司	冲压	3,944.37	10.83%
	上海肖洛激光科技有限公司	激光切割	3,733.57	10.25%
	武汉首甲实业发展有限公司	冲压	2,018.65	5.54%
	湖北澳美斯汽车零部件有限公司	电泳涂装	1,977.11	5.43%
	合计		16,036.27	44.03%

注：占比指对某外协供应商采购金额占标的公司外协采购总额的比例

上述主要外协供应商的基本情况具体如下：



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

供应商名称	成立时间	注册资本	注册地址	主营业务	持股 5%以上股东	提供外协服务类型	是否存在关联关系
上海肖洛激光科技有限公司	2013-12-26	1,600 万元	上海市嘉定区华亭镇霜竹公路 840 号 3 幢	主要从事激光技术领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，汽车外壳零件生产，机电设备、仪器仪表、五金交电销售，市场营销策划，自有设备租赁，科学技术咨询等	梁 静 瑜 持 股 72.125%；刘自强持股 7.50%；赵永祥持股 6.25%；沈惠琴持股 6.25%	三维激光切割	否
广州优尼热冲压有限公司	2017-02-21	15,000 万元	广州市花都区花港大道 77 号 A-1 栋	汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）	优尼冲压（中国）投资有限公司持股 100%	冲压（热冲）	报告期内曾为关联方；2025 年 10 月股权转让后不再存在关联关系
成都华科浩晨机械设备有限公司	2019-07-23	800 万元	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）柏合街道圆柏路 3 号第 1、2 跨厂房	研发、租赁、销售：数控机械设备及配件、五金模具配件；机电设备的技术研究、技术咨询、技术推广、技术服务及销售；销售劳保用品、电器设备、机床设备及配件、金属材料（不含稀贵金属）、五金交电、汽车零配件等；汽车零部件生产销售等	干建峰持股 100%	二维激光切割+抛丸	否
陕西锦辰金属科技有限公司	2023-09-14	2,000 万元	陕西省咸阳市武功县三元科技产业园 22 号	汽车零部件研发；金属表面处理及热处理加工；激光打标加工；机械零件、零部件加工；金属切削加工服务；电泳加工；汽车零部件及配件制造等	关红玉持股 50%；曲威持股 50%	三维激光切割+抛丸	否
武汉首甲实业发展有限公司	2011-06-30	1,000 万元	武汉市蔡甸区常福工业示范园常升路以南	汽车零部件及配件制造，汽车零配件批发，汽车零配件零售，模具制造、销售，机床功能部件及附件制造、销售等	杨首甲持股 55%；十堰市日泰太阳星工贸有限公司持股 45%	冲压（冷冲）	否
湖北澳美斯汽车零部件有限公司	2014-09-26	1,200 万元	武汉市东西湖区三店农场二大队（10）	汽车零部件加工、涂装及销售；化工产品、工装夹具销售等	湖北美斯源管理有限公司持股 100%	电泳涂装	否



注 1：供应商基本情况来源于公开资料查询

注 2：上海肖洛激光科技有限公司是激光切割技术服务供应商，进入行业已超 10 年，经验丰富，业务区域覆盖武汉、天津、成都、长春等地。报告期内，随着客户对热成型产品需求不断扩大，产销规模快速上升，标的公司加大热成型生产线投入，在自有激光切割产能的基础上，加强与上海肖洛外协合作，2025 年上海肖洛成为标的公司第一大外协供应商

注 3：报告期内，广州优尼热冲压有限公司曾是标的公司合营公司，2025 年 10 月标的公司已对外转让持有的广州优尼热冲压有限公司全部股权，截至报告期末，标的公司与广州优尼热冲压有限公司不存在关联关系

注 4：成都华科浩晨机械设备有限公司为标的公司外协供应商，主要承接板材二维激光落料、抛丸预处理工序。报告期内标的公司对其外协采购规模下降，系下游客户比亚迪供应链采购模式调整所致：比亚迪针对部分车型底盘结构件实行原材料直采管控，将板材激光落料、抛丸等前置粗加工工序统一交由上游钢材供应商一体化完成，标的公司相应减少对成都华科浩晨的外协加工订单，外协采购金额下降

注 5：标的公司委托陕西锦辰金属科技有限公司开展三维激光切割、抛丸末端加工，系客户指定外协供应商，产品直供比亚迪西安工厂。2025 年标的公司向其新增采购三维激光切割外协服务，前期主要向其采购抛丸加工服务，新增加工品类后对该供应商的采购规模大幅增长

注 6：湖北澳美斯汽车零部件有限公司主要为标的公司提供汽车备件涂装外协加工服务，因备件业务受汽车后市场维修需求影响较大，具有不稳定性。报告期内，标的公司乘用车备件业务减少，备件涂装外协需求减少，2025 年标的公司向湖北澳美斯外协采购金额下降

报告期内，标的公司与上述各外协供应商建立了稳定的市场化合作关系，双方均严格按照市场化定价、订单协议开展加工业务往来，合作履约情况良好，各供应商加工交付、产品质量、供货周期均能够匹配标的公司生产经营需求，未发生重大质量纠纷、逾期供货、合同违约等影响持续经营的情形。

2、外协加工费采购价格的公允性

(1) 外协供应商管理制度及外协供应商筛选、审价程序确保采购价格公允性

一是标的公司建立严格的采购管理制度，制定了《供应商管理规定》《供应商评价标准》《供应商管理控制程序》《供应商 QCDD 绩效评价管理办法》等一系列采购管理、外协加工方面的内控制度，对外协加工进行全流程管控；

二是标的公司对合格供应商准入审批、审价设置正规、严格的审核流程：①在供应商准入环节，制造管理部编制采购需求及计划后，由采购部、市场部对拟合作的供应商基本情况进行调查，会同技术中心、技术质量部、工程部对备选供应商进行产品质量、环保资质、生产技术实力、价格等方面考核，评价其能够持续稳定提供合格批量外协件，评审合格的供应商报经营管理部审核后纳入标的公司合格供应商名录；②在外协审价环节，由财务部、市场部、采购部成立跨部门审价工作小组协同开展，审价流程通常为外协主管人员按评估后价格进行审核并与供应商商谈后，根据外协金额等级按照外协主管人员-部门负责人-分管领导-公司审价组-财务会计-财务负责人-总经理审价流程进行层层审批。

上述管理制度及正规审批流程保证标的公司外协内部控制规范性，为外协采购价格公允、合理提供制度保障。

(2) 外协加工费定价模式主要采取竞争性谈判的方式

标的公司与外协供应商主要采取竞争性谈判的方式确定外协价格。具体商务谈判流程为①标的公司对外协加工工序进行分解，根据同种外协工序历史价格、市场参考价格形成内部参考价或内部指导价；②合格外协供应商在综合考虑生产成本、产品规格、工艺难易程度、加工周期等因素后向标的公司报价；③双方基于报价进行商务谈判，综合比对多家合格供应商的报价、交付保障能力及产品加工质量，协商确定最终加工单价。定价模式符合行业市场化定价惯例，外协定价



具备公允性。

（3）主要外协工序采购价格具有公允性

报告期内，标的公司主要外协工序包括激光切割、冲压、电泳涂装等辅助工艺。标的公司主要外协工序采购价格具有以下特点，一是标的公司生产的汽车零部件众多，且应整车厂客户要求，加工产品定制化要求较高，标的公司外协价格较难与外协供应商向其他客户提供产品及服务的定价数据进行对比，且公开市场可查询到的同类外协服务交易价格较为有限；二是同种外协工序不同供应商外协采购单价具有一定差异。存在同类工序价格差异的原因主要为零件规格、工艺要求、加工难度以及加工成本不同。通过对比同种工序不同供应商外协采购单价侧面印证采购价格公允性。

①激光切割

激光切割外协加工单价受加工工艺类型、切割基材、设备能耗损耗、产品定制化加工需求等多重因素影响。针对该外协工序，标的公司定价模式与行业通行标准一致，针对 1mm 切割厚度工件，基础计价公式为：外协加工费用=切割单价（元/米）×单个零件切割总长度（米）。同时标的公司根据切割难易程度设置差异化复杂系数，在基础切割单价基础上乘以对应系数形成浮动执行单价。

报告期内，标的公司激光切割工序主要外协供应商为上海肖洛激光科技有限公司（以下简称“上海肖洛”）、成都华科浩晨机械设备有限公司（以下简称“华科浩晨”）和陕西锦辰金属科技有限公司（以下简称“陕西锦辰”）。其中上海肖洛主要提供热成型产品三维切割加工服务，工艺难度较大，加工精度要求高；华科浩晨主要提供板材二维激光落料加工服务；陕西锦辰提供三维激光切割、抛丸末端一体化加工服务，加工完成产品直供比亚迪西安工厂。前述三家供应商加工单价及价格差异原因具体如下：

外协供应商	工艺	加工产品	加工单价（不含税）	价格差异主要原因
上海肖洛	三维激光切割	热成型件	1.2元/米-1.5元/米	1、三维激光切割工艺采用的专用高端切割设备折旧成本较高； 2、热成型件切割形状需求不同，定制化激光切割单位成本高； 3、该类产品配套车型精度标准较高，精细化切割加工耗材损耗高，品质管控成本高



外协供应商	工艺	加工产品	加工单价 (不含税)	价格差异主要原因
				综上，整体单价高于另外两家
华科浩晨	二维激光落料	普通板材	0.6元/米-1.1元/米	1、板材平面落料工艺相对简单，无需定制化加工，设备调试效率高，可批量连续生产，摊薄单位切割成本； 2、加工精度要求相对较低，切割运行速度快，耗材损耗更低 综上，综合工序相对简易，基础加工成本显著低于三维切割，整体单价更低；单价区间波动主要受板材厚度及形状、订单采购批量等因素影响
陕西锦辰	三维激光切割+抛丸末端一体化加工	热成型件	1.5元/米-1.8元/米	1、陕西锦辰为比亚迪指定外协供应商，指定采购外协件的价格由比亚迪直接和外协供应商协商确定，标的公司不参与定价过程； 2、陕西锦辰平均单价略高于上海肖洛，主要因运输成本不同。陕西锦辰在自有厂区完成外协加工后运至比亚迪西安工厂产生一定运输费用，而上海肖洛外协切割工序直接在标的公司武汉工厂内开展，无额外运输成本支出

注：上述单价为切割厚度 1mm 的价格

综上，标的公司激光切割外协加工定价方式符合行业通用计价规则，符合市场化定价水平，整体激光切割外协加工采购价格公允。

②冲压

标的公司冲焊件外协工序主要为中小型冲压外协。标的公司冲压外协加工环节相关市场较为成熟、价格较为透明，其价格一般跟产品的冲压吨位数、冲压次数相关。冲压外协具体定价与冲压吨位有关，一般为 0.001~0.002 元/吨位/次，与行业冲压外协定价方式相同。

报告期内，标的公司热冲压成型加工业务外协供应商包括广州优尼热冲压有限公司（以下简称“广州优尼”）和安徽欢驰汽车科技有限公司等，冷冲压外协供应商包括武汉首甲实业发展有限公司和武汉鑫盛联合精密机械有限公司等。以 2025 年不同外协厂商同时提供冲压外协的某一型号零件为例，加工单价对比如下（价格均不含税）：



冲压工艺	零件名称	供应商	2025 年度	2024 年度
热冲压成型	前/后门防撞杆	广州优尼热冲压有限公司	5.40	6.65
		安徽欢驰汽车科技有限公司	5.31	-
	门槛加强板-热成型	广州优尼热冲压有限公司	14.43	14.68
		安徽欢驰汽车科技有限公司	13.71	-
	防撞梁-热成型	广州优尼热冲压有限公司	12.46	12.56
		安徽欢驰汽车科技有限公司	11.60	-
冷冲压	某同一规格型号 支架类零部件	武汉首甲实业发展有限公司	0.55	0.40
		武汉鑫盛联合精密机械有限公司	0.47	0.35
	行李架安装板	武汉首甲实业发展有限公司	0.60	0.52
		武汉鑫盛联合精密机械有限公司	0.60	0.57

注：安徽欢驰汽车科技有限公司系标的公司 2025 年新增热成型外协厂商，2024 年无相关外协业务数据

综上，同种冲压加工工艺下，同型号零部件不同外协供应商加工单价差异较小，差异主要来源于实际加工成本不同。报告期内，广州优尼曾为标的公司合营企业，将广州优尼外协加工单价与同工序其他供应商进行对比，加工单价未出现明显差异，外协定价具备公允性。

③电泳涂装

报告期内，标的公司主要委托湖北澳美斯汽车零部件有限公司（以下简称“湖北澳美斯”）对汽车备件进行电泳涂装外协加工。双方定价参照行业通用标准，基础计价公式为：零件单件面积（平方米）*每平方米涂装服务费。湖北澳美斯涂装加工单价基于成本加成核算模型，供应商在核定原材料成本、人工成本、制造费用（劳务成本、动能费、易耗品等）以及管理费的基础上，加成一定利润计算单价。

针对该道工序外协，标的公司主要通过市场询价比价及竞争性谈判的方式确定单价。标的公司制定零件电泳漆面积及技术要求后，供应商进行报价，标的公司根据报价结果以及供应商的资质、产能供应情况，并参考当地市场价格，与供应商协商确定最终采购价格。湖北澳美斯电泳外协单价区间为 24-30 元/平方米（价格不含税），定价区间主要考虑以下因素：一是加工采用耐腐蚀性较高的灰色



漆，存在一定材料成本；二是标的公司对电泳涂覆工艺要求较高，涂层需轻薄并保有一定硬度，保证产品尺寸不易变形，实现高表面光洁度与加工良品率，综合工艺成本高于普通涂装工艺成本。

综上，标的公司委托外协加工工序主要为辅助工序，与主要外协供应商采购定价受产品的面积、结构、金属种类、处理难度等多种因素影响，与同行业公司定价模式基本一致，标的公司主要外协工序采购价格具有公允性。

四、标的资产供应商集中度较低是否符合行业惯例，与供应商是否存在关联关系、供应商人员间接入股等其他利益关系

（一）标的资产供应商集中度

1、标的资产供应商情况

报告期内，标的公司向前五大供应商（同一控制下合并口径）采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商全称	主要采购内容	采购金额	采购占比
2025 年度	欣旺达动力科技股份有限公司	电池模组等	68,423.79	14.06%
	湖北唐钢汽车板有限公司	钢材	35,341.98	7.26%
	湖北恒畅材料技术集团有限公司	钢材	13,484.03	2.77%
	东风汽车有限公司	外购零部件	11,630.37	2.39%
	十堰东风三立车灯有限公司	外购零部件	9,498.72	1.95%
	合计		138,378.89	28.44%
2024 年度	欣旺达动力科技股份有限公司	电池模组等	68,362.63	17.14%
	湖北唐钢汽车板有限公司	钢材	20,909.04	5.24%
	武汉本田贸易有限公司	钢材	10,653.97	2.67%
	东风汽车有限公司	外购零部件	9,596.51	2.41%
	湖北恒畅材料技术集团有限公司	钢材	8,186.58	2.05%
	合计		117,708.74	29.51%

注：欣旺达动力科技股份有限公司为湖北东昱欣晟新能源有限公司控股股东，报告期内，标的公司采购业务主要发生在湖北东昱欣晟新能源有限公司

报告期内，标的公司向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 29.51%和 28.44%，供应商集中度较低，与标的公司业务特点相符。主要原因：

一是标的公司产品矩阵完善，采购品类繁多。标的公司实行“商乘并举”战



略，围绕汽车车身、底盘、动力三大系统已形成门类较为齐全、产业链较为完整的汽车零部件产业体系。标的公司产品涵盖车身架构件及覆盖件总成、汽车悬架系统、车架总成及附件、踏板总成、保险杠总成等多个产品模块和系列。产品品类繁多直接导致原材料种类复杂。公司主要原材料包括外购零部件、钢材及铝材等，不同产品所需的原材料规格、型号各异，客观上需要对接多家供应商进行采购，难以集中于少数几家。

二是客户差异化技术要求驱动定向采购。下游整车客户对原材料存在差异化的技术规格要求。例如，不同车型需匹配特定型号钢材。标的公司产品种类、零件规格型号众多且具有较高的定制化生产要求，这决定了其必须从多家合格供应商处进行定向采购，以满足不同客户的技术标准。

三是多基地生产布局与属地化采购。标的公司已建成覆盖十堰、武汉、成都、襄阳、西安、天津等多个生产阵地的全国性布局。多基地生产格局推动标的公司推行属地化供应体系与就近采购策略，各生产基地根据当地供应商资源状况进行独立采购，有效弱化了对单一供应商或单一区域的依赖风险。

2、同行业供应商集中度情况

报告期内，标的公司同行业可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

公司简称	2025 年	2024 年
英利汽车	15.15%	14.98%
联明股份	37.89%	33.71%
常青股份	52.95%	50.05%
华达科技	30.60%	25.06%
无锡振华	30.22%	26.80%
长华集团	57.83%	70.58%
亚通精工	42.32%	33.93%
多利科技	31.40%	40.47%
至信股份	16.61%	26.58%
中位数	31.40%	33.71%
标的公司	28.44%	29.51%

注：至信股份 2024 年数据来源于招股说明书，其他数据来源于各上市公司披露的年度报告
受产品结构、客户结构、业务布局及采购策略等因素影响，同行业可比上市



公司的供应商集中度呈现一定分化，标的公司供应商集中度与多数同行业可比上市公司接近，不存在显著差异。

（二）与供应商是否存在关联关系、供应商人员间接入股等其他利益关系

1、报告期内，向关联方采购情况

报告期内，标的公司存在向合营联营企业、股东天汽模关联采购的情形，具体如下：

单位：万元

关联方	关联关系	关联交易内容	2025 年度	2024 年度
东风（十堰）发动机减震器有限公司	标的公司之合营联营企业	采购商品	0.28	6.21
东风（十堰）发动机减震器有限公司		委外加工、配套件	1,868.76	900.58
东风康明斯排放处理系统有限公司		采购商品	4.88	-
东时（武汉）新能源科技有限公司		委外加工、配套件	1,102.75	1,472.95
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司		采购商品	4.18	5.14
东实玖行能源科技有限责任公司		采购商品	593.98	66.65
东实李尔汽车座椅有限公司技术中心		费用支出	-	0.30
东实沿浦（十堰）科技有限公司		采购商品	1,024.77	489.31
东实沿浦（十堰）科技有限公司		费用支出	10.46	0.95
广州优尼热冲压有限公司		委外加工	3,080.10	2,162.12
广州东实优尼热冲压有限公司郑州分公司		固定资产、委外加工、配套件	5,743.60	1,782.24
湖北东实动力电池有限公司		材料费、加工费、设备租赁费	222.44	1,466.52
湖北东实动力电池有限公司		委存利息	10.06	6.53
武汉科正技术服务有限公司		检定费、试验费	59.78	61.14
十堰东风三立车灯有限公司		采购商品	9,498.72	5,434.95
十堰东风采埃孚减振器有限公司		采购商品	1,283.74	1,077.15
苏州爱和特科技有限公司		采购商品	12.95	9.27
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司西安分公司		采购商品	41.47	-



关联方	关联关系	关联交易内容	2025 年度	2024 年度
天津汽车模具股份有限公司	标的公司股东天汽模及其子公司	采购水电费	324.88	244.29
天津天汽模车身装备技术有限公司		采购模具	24.20	46.90
武汉天汽模志信汽车模具有限公司		采购商品	61.51	-
湘潭天汽模热成型技术有限公司		采购原材料	-	359.88
合计			24,973.49	15,593.09

注 1：东实沿浦（十堰）科技有限公司曾为标的公司合营公司，已于 2026 年 4 月对外转让

注 2：广州优尼热冲压有限公司曾为标的公司合营公司，已于 2025 年 10 月对外转让

注 3：广州东实优尼热冲压有限公司郑州分公司为广州优尼热冲压有限公司分公司

报告期内，标的公司关联采购金额占营业成本的比例分别为 5.01%和 6.30%，占比较小。

汽车整车由数万个零件所组成，汇集各种专业技术于一身，汽车行业具有产业链长、专业化分工明显的特征。整车厂一级供应商供应的总成零部件通常也会由几十、几百个子零件所组成，标的公司作为整车厂一级供应商，通过“控股+合营”的方式进行汽车零部件产业布局，实现各单位之间业务上纵向延伸和横向合作，进而延伸和拓展业务版图，不断提升标的公司对客户提供系统化解决方案的能力。标的公司向合联营企业采购、销售汽车零部件，与标的公司经营模式相符，具有合理性。

汽车零部件企业富维股份、富奥股份、华域汽车、东风科技与其所投资的合联营企业之间也存在关联交易情形。报告期内，同行业公司向合联营企业采购金额占当期营业成本比例情况如下：

公司名称	股票代码	2025 年度	2024 年度
富维股份	600742.SH	12.45%	13.70%
富奥股份	000030.SZ	12.66%	9.15%
华域汽车	600741.SH	10.95%	10.50%
东风科技	600081.SH	7.96%	22.37%
常熟汽饰	603035.SH	1.15%	1.27%
平均值		9.03%	11.40%
东实股份		6.30%	5.01%



除上述情形外，标的公司与其他供应商不存在关联关系。

2、供应商人员间接入股等其他利益关系

如前所述，标的公司部分合营联营企业同时作为其供应商。基于资产重组等战略规划安排，原标的公司部分员工已在重组时转入前述合营联营企业任职。该等员工在标的公司 2017 年厂办大集体改革中被纳入改制范围，并通过员工持股平台入股，间接持有标的公司股权。具体情况如下：

序号	合伙人	工作单位	职务	出资额 (万元)	出资比例	持股平台
1	何先清	东风三立	员工	104.74	3.70%	德盛 5 号
2	熊德红	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
3	李诗虎	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
4	金岚	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
5	刁晓华	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
6	舒建平	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
7	何华	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
8	唐志	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
9	蔡晓伟	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
10	刘郢	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
11	徐风平	东风采埃孚	员工	40.00	2.22%	德盛 6 号
12	艾得斋	东实沿浦	技术部部长	40.00	2.63%	德盛 7 号
13	徐光源	东实沿浦	员工	40.00	2.63%	德盛 7 号
14	陈镜合	东实沿浦	员工	40.00	2.27%	德盛 10 号
15	曹俊	发动机减震器公司	员工	40.00	2.27%	德盛 10 号
16	钟胜	发动机减震器公司	员工	40.00	2.27%	德盛 10 号
17	孙婷婷	东风康明斯	财务部部长	40.00	2.94%	德盛 13 号、德盛 15 号
18	顾佳力	东风三立	采购部部长	40.00	2.94%	德盛 13 号
19	霍敏	东风三立	员工	40.00	2.94%	德盛 13 号
20	李丽	东风三立	综合管理部部长	40.00	2.94%	德盛 13 号
21	袁平	湖北三立车灯有限公司武汉分公司	销售部部长	40.00	2.94%	德盛 13 号



序号	合伙人	工作单位	职务	出资额 (万元)	出资比例	持股平台
22	李红菊	湖北三立车灯有限公司武汉分公司	员工	40.00	2.94%	德盛 13 号
23	姚昕	武汉科正	副总经理	40.00	1.66%	德盛 15 号

上述供应商人员仅通过持股平台间接持有标的公司股份，与标的公司无其他利益关系。

除上述情形外，不存在其他供应商人员直接或间接入股标的公司的情况。

五、结合行业竞争情况、标的资产竞争地位与议价能力、报告期内产品结构与主要产品销售单价变化、新项目量产爬坡对成本的具体影响等，进一步量化说明标的资产毛利率下降的原因，是否存在持续下降风险

（一）结合行业竞争情况、标的资产竞争地位与议价能力、报告期内产品结构与主要产品销售单价变化、新项目量产爬坡对成本的具体影响等，进一步量化说明标的资产毛利率下降的原因

报告期内，标的公司毛利率下降，主要系行业竞争激烈，整车厂将降本压力向上游传导，导致标的公司产品供货价格下调。具体分析如下：

1、行业竞争情况

行业竞争激烈，降价压力沿产业链向上游传导。近年来，汽车行业价格竞争和“内卷式”竞争对整车厂及上游零部件供应商盈利能力均形成一定压力。自2023年起，车市价格战持续升级，“降价增配”成为常态，整车厂终端成交价持续下探，行业整体利润率随之走低。为保障自身利润和生产运营，整车厂将降本压力向上游传导，普遍要求零部件供应商逐年降低供货价格，导致零部件企业“量增利薄”。

报告期内，标的公司同样承受了来自下游客户的降价要求，部分产品供货价格下调，是标的公司毛利率下降的重要行业背景。

2、标的资产的竞争地位与议价能力

标的公司是国内少数同时为商用车和乘用车进行大规模配套的专业零部件供应商。在乘用车领域，热成型产品和制动踏板竞争优势较大，是比亚迪、岚图



汽车、小鹏汽车等客户的战略供应商；在商用车领域，保险杠总成、贮气系统总成、动力总成悬置、高压油管等产品市场认可度较高，长期为东风商用车等客户提供配套。

在议价能力方面，汽车零部件行业竞争较为充分，整车企业凭借采购规模、车型平台主导权及供应商准入机制，对上游零部件企业具有较强的议价能力，零部件企业整体议价能力相对较弱。标的公司在与整车厂的博弈中整体处于相对弱势地位。但凭借在热成型等优势产品的技术优势及与核心客户的战略合作关系，标的公司在价格谈判中并非完全被动，能够守住基本利润底线；同时，整车厂因更换供应商的转换成本较高，通常会给予一定的协商缓冲空间。

3、产品结构变动及主要产品销售单价下降对毛利率的量化影响

标的公司主要产品为汽车零部件，装配于商用车、乘用车的车身系统、底盘系统、动力系统。报告期内，标的公司各系统零部件收入及毛利率如下：

单位：万元

乘商分类	所属系统	2025 年度		2024 年度		毛利率同比变动
		收入	毛利率	收入	毛利率	
乘用车	车身系统	205,225.33	11.93%	150,459.36	15.40%	-3.47 个百分点
	底盘系统	25,114.71	14.88%	22,687.64	15.41%	-0.53 个百分点
	动力系统	32,033.01	19.71%	23,151.62	20.72%	-1.01 百分点
	乘用车零部件小计	262,373.04	13.16%	196,298.62	16.03%	-2.87 个百分点
商用车	车身系统	55,882.51	6.19%	46,351.58	8.60%	-2.41 个百分点
	底盘系统	96,218.48	8.61%	79,397.91	10.81%	-2.22 个百分点
	动力系统	16,140.61	15.98%	21,917.40	13.58%	+2.40 个百分点
	商用车零部件小计	168,241.60	8.51%	147,666.90	10.53%	-2.02 个百分点
汽车零部件合计		430,614.64	11.34%	343,965.52	13.67%	-2.33 个百分点

标的公司动力系统毛利率高于车身系统和底盘系统，主要系产品类型及制造工艺差异所致。动力系统产品主要为铸锻机加件、精密密封类产品和管件等，而车身系统和底盘系统以冲焊件为主。相较于冲焊件，动力系统产品在工艺复杂度、性能要求及品控标准等方面更为严格：一是铸锻机加件需经铸造或锻造、热处理及精密机加工等多道工序，工艺链条长，技术门槛较高，对低端竞争者形成一定



的壁垒；二是精密密封类产品及高压油管等需满足高温、高压、高振动工况下的气密性和耐久性要求，一旦失效将直接影响整车安全与排放合规，产品技术附加值较高；三是上述动力系统产品在生产过程中需配置气密性检测、探伤、压力循环测试等多道检验工序，品控与检测成本占比较高，市场替代难度较大。上述因素综合使得动力系统产品具备相对较强的议价能力和盈利空间，导致其毛利率水平高于以冲焊工艺为主的车身及底盘系统产品。

报告期内，除商用车-动力系统毛利率有所上升外，其他各系统产品毛利率均有所下降，主要系供货价格下调所致。其中，乘用车-车身系统毛利率降幅最为显著，与该板块主要客户比亚迪、岚图汽车、东风纳米等所处的市场竞争环境相匹配，上述客户均为近年来价格竞争最为激烈的新能源乘用车市场参与者，降价压力向上游的传导也更为直接。

报告期内，商用车-动力系统毛利率同比上升，主要系标的公司于 2024 年 11 月对外转让了盈利能力较差的子公司东实汽车动力零部件（湖北）有限公司。该公司主要从事动力系统壳体类产品生产，该类产品单价较高但利润率偏低，标的公司基于该业务盈利水平有限的考量将其剥离。自 2025 年起，该公司不再纳入合并范围，低毛利业务的出表使得商用车-动力系统板块整体毛利率相应提升。

（1）产品结构变动对标的公司毛利率的影响

报告期内标的公司乘用车、商用车各系统零部件收入占比较为稳定。产品结构变化对标的公司毛利率影响较小，影响标的公司汽车零部件业务毛利率上升 0.15 个百分点。

报告期内，标的公司产品结构和变动情况如下：

乘商分类	所属系统	2025 年度	2024 年度
乘用车	车身系统	47.66%	43.74%
	底盘系统	5.83%	6.60%
	动力系统	7.44%	6.73%
	乘用车零部件小计	60.93%	57.07%
商用车	车身系统	12.98%	13.48%
	底盘系统	22.34%	23.08%
	动力系统	3.75%	6.37%



乘商分类	所属系统	2025 年度	2024 年度
	商用车零部件小计	39.07%	42.93%
汽车零部件合计		100.00%	100.00%

注：产品结构变动对标的公司汽车零部件业务毛利率的影响=Σ（2025 年该系统收入占比－2024 年该系统收入占比）×2024 年该系统毛利率= 3.92%×15.40%+（-0.77%）×15.41%+0.71%×20.72%+（-0.50%）×8.60%+（-0.74%）×10.81%+（-2.62%）×13.58%=0.15%

（2）主要产品销售单价下降对标的公司毛利率的影响

供货价格下降是影响标的公司毛利率下滑的主要因素。标的公司汽车零部件产品规格型号众多，即使是同一大类产品，在规格、重量、材料、集成度及工艺复杂程度等方面亦存在较大差异，大类产品平均销售单价易受具体产品结构变动扰动，难以准确反映单一产品的真实价格变动。因此，以最小销售单元进行同口径比较，才能真实反映标的公司同一产品的价格变化情况。

基于上述方法，标的公司 2024 年、2025 年均有销售记录的最小单元产品共计 17,480 项，对应 2025 年度收入 307,441.22 万元（占当期汽车零部件收入的 71.40%），平均销售单价下降约 4%。经测算，因上述产品价格变动，影响标的公司汽车零部件业务毛利率下滑约 3 个百分点。

关于标的公司主要产品单价变动及分析详见本问询“问题三/一、按产品主要类别列示标的资产报告期内商用车、乘用车相关产品的销售收入、数量、单价情况，补充说明新能源汽车零部件业务的开展情况，包括但不限于主要下游客户及终端车型，新能源汽车与燃油车零部件的收入占比及变化情况等，结合终端车型销量情况等进一步分析报告期内各类产品销售收入增长的原因及合理性”以及“问题三/三、标的资产各主要类型产品价格年降的具体情况，结合标的资产与主要客户关于产品定价调整的具体约定，相关产品对应车型的销售与换代情况等，补充说明标的资产产品单价是否存在持续下降风险”。

4、新项目量产爬坡对成本的影响

报告期内，标的公司承接的岚图汽车、比亚迪以及东风商用车 D600 平台等部分配套项目，陆续进入投产阶段，由于 2025 年尚处于产能爬坡期，规模效应尚未释放，单位产品分摊的固定成本较高，上述新项目毛利率低于标的公司成熟产品平均毛利率，甚至为负值。以东风商用车 D600 驾驶室 Onsite 项目为例，该

项目于 2025 年 8 月投产，当年该项目折旧摊销等固定成本占该项目成本比例超 50%，毛利率为负。

但整体而言，上述新项目收入或成本规模占标的公司营业收入或营业成本比例较小，对标的公司整体毛利率变动影响较小。

（二）标的公司毛利率具有较强支撑

1、行业降价空间有限，竞争环境边际改善，零部件企业降价压力有所缓和

汽车零部件行业盈利空间已处于低位，持续降价缺乏基础。据中国汽车工业协会统计，2024 年汽车行业销售利润率约 4.3%，2025 年进一步降至约 4.1%，已处于制造业中偏低水平。若整车企业继续大规模向上游传导降价压力，零部件行业将面临大面积亏损风险，进而危及供应链安全，零部件价格进一步下探的空间有限。

在此背景下，国家层面将规范汽车行业竞争秩序列为重点任务，多部门及行业协会相继出台政策或发起自律倡议。2025 年 3 月，《政府工作报告》明确提出“综合整治‘内卷式’竞争”，为行业健康发展提供顶层指引；2025 年 5 月，中国汽车工业协会发布《关于维护公平竞争秩序，促进行业健康发展的倡议》，呼吁会员企业不以低于成本的价格倾销商品；2026 年 2 月，国家市场监督管理总局出台《汽车行业价格行为合规指南》，要求汽车生产企业建立以生产成本为基础、市场供求为导向的定价策略，对整车及零部件销售、金融服务等环节实施全链条价格行为管理，确保定价行为规范。

在政策引导下，行业竞争环境已呈边际改善态势。未来，随着行业竞争秩序进一步规范，整车厂非理性压价行为有望得到抑制，降价压力向上游的传导力度预计有所减弱，对零部件企业毛利率水平形成一定支撑。

2、整车厂的降价要求下标的公司并非完全被动接受

尽管整车厂在产业链中处于相对主导地位，但对于其降价要求，上游零部件企业并非完全被动接受，尤其是标的公司这类规模较大、交付质量稳定、已与整车厂建立稳固战略合作关系的供应商，仍具备一定议价空间。主要原因在于：一是零部件企业存在必须坚守的基本利润底线。“年降”虽为行业惯例，但整车厂

通常不会无底线压缩供应商利润，否则将直接影响供货质量和供应链安全，供应商若长期无利可图，可能降低品控投入甚至主动退出配套体系，整车厂将面临生产中断的风险；二是整车厂与零部件企业高度依存，更换配套供应商的转换成本较高。一款成熟零部件从开发新供应商、设计验证、模具制造到产线适配及质量认可，周期漫长、投入巨大，且存在质量波动风险。鉴于此，整车厂在面对现有合格供应商的合理诉求时，通常会给予一定的协商缓冲与价格保护，从而为标的公司等核心供应商提供了必要的议价底线与谈判空间。

3、汽车零部件企业可通过工艺改进、向上游转移等方式降低成本

面对整车厂的降价要求，除与整车厂议价协商外，零部件企业还可以主动采取降本措施消化部分降价压力。一是通过持续优化生产工艺、提升自动化水平和材料利用率等方式，压缩单位产品的制造成本，从内部挖掘降本空间；二是依托自身采购规模优势，将部分降价压力沿供应链向上游二级零部件供应商传导，争取更有利的采购条件。通过上述途径，标的公司能够在一定程度上对冲降价对毛利率的冲击，而非完全被动承受价格下行的结果。

4、乘用车业务占比提升将对综合毛利率形成结构性支撑

标的公司乘用车零部件毛利率高于商用车零部件，2024 年和 2025 年，乘用车零部件毛利率分别为 16.03%和 13.16%，商用车零部件毛利率分别为 10.53%和 8.51%。标的公司将在坚持“乘商并举”、巩固商用车传统优势的基础上，顺应乘用车新能源化发展浪潮，集中资源大力发展乘用车零部件业务，持续拓展比亚迪、岚图汽车、小鹏汽车等核心新能源客户的配套份额。根据北方亚事出具的《评估报告》（北方亚事评报字[2026]第 01-0696 号），2030 年标的公司乘用车零部件收入占比预计达到 66.18%。随着高毛利乘用车业务占比的持续提升，销售结构优化将为标的公司综合毛利率提供一定支撑。

综上，一是行业竞争环境边际改善，零部件企业降价压力或有所缓和；二是标的公司具备一定议价能力，且可通过工艺改进、向上游传导等方式主动消化部分降价压力；三是高毛利的乘用车零部件业务收入占比持续提升，销售结构优化对毛利率形成结构性支撑，因此，标的公司毛利率具有较强支撑性。但鉴于标的公司毛利率受多重因素影响，标的公司毛利率后续走势仍可能存在不确定性。



已在《重组报告书》“重大风险提示”章节对相关风险予以充分披露，提请投资者关注。

六、标的资产毛利率低于同行业可比公司平均水平的具体原因，结合产品类型、毛利率、研发支出规模及占比的具体差异等，补充说明标的资产在汽车零部件行业前沿技术领域竞争优势的具体体现，相关产品在业界处于领先地位的表述是否准确、合理

（一）标的资产毛利率低于同行业可比公司平均水平的具体原因

报告期内，标的公司与同行业可比公司的主营业务毛利率情况对比如下：

证券代码	可比公司	主营业务毛利率	
		2025 年度	2024 年度
601279.SH	英利汽车	9.22%	10.28%
603006.SH	联明股份	22.46%	24.76%
603768.SH	常青股份	13.37%	18.97%
603358.SH	华达科技	8.89%	13.82%
605319.SH	无锡振华	24.53%	21.99%
605018.SH	长华集团	14.15%	13.78%
603190.SH	亚通精工	15.63%	18.58%
001311.SZ	多利科技	9.78%	17.22%
603352.SH	至信股份	15.55%	16.43%
平均值		14.84%	17.31%
标的公司		11.38%	14.08%

注 1：数据以可比公司公开披露数据计算

注 2：可比公司主营业务毛利率=（主营业务收入-主营业务成本）/主营业务收入

整体来看，标的公司主营业务毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要因主营业务构成以及商乘结构存在差异。

1、主营业务构成情况

报告期内，标的公司主营业务收入主要来源于汽车零部件销售业务。同行业可比公司虽主营汽车零部件相关产品，但部分公司存在多元化业务布局，例如联明股份开展供应链综合服务业务、无锡振华开展分拼总成加工业务及选择性精密电镀加工业务、亚通精工开展矿用辅助运输设备相关业务、至信股份开展机器人



工作站及集成业务等，该类业务与标的公司汽车零部件销售业务类别差异较大、相关性较弱。为保证数据对比口径一致性，在同行业毛利率对比分析及指标测算过程中，对上述差异化业务予以剔除。具体如下：

证券代码	可比公司	2025 年主营业务毛利率		2024 年主营业务毛利率	
		剔除前	剔除后	剔除前	剔除后
601279.SH	英利汽车	9.22%	9.22%	10.28%	10.28%
603006.SH	黎明股份	22.46%	16.41%	24.76%	17.89%
603768.SH	常青股份	13.37%	13.37%	18.97%	18.97%
603358.SH	华达科技	8.89%	8.89%	13.82%	13.82%
605319.SH	无锡振华	24.53%	18.74%	21.99%	16.08%
605018.SH	长华集团	14.15%	14.15%	13.78%	13.78%
603190.SH	亚通精工	15.63%	16.18%	18.58%	17.51%
001311.SZ	多利科技	9.78%	9.78%	17.22%	17.22%
603352.SH	至信股份	15.55%	15.53%	16.43%	16.43%
平均值		14.84%	13.59%	17.31%	15.78%
标的公司		11.38%	11.38%	14.08%	14.08%
---乘用车零部件		13.16%	13.16%	16.03%	16.03%
---商用车零部件		8.51%	8.51%	10.53%	10.53%

注 1：黎明股份主营业务包括汽车车身零部件业务和供应链综合服务业务。其中，供应链综合服务业务属于物流行业，对比测算时予以剔除

注 2：无锡振华主营业务板块分为冲压零部件业务、分拼总成加工业务、模具和选择性精密电镀加工业务。其中，分拼总成加工业务、选择性精密电镀加工业务属于受托加工，收取加工费，部分基材由客户提供，业务模式、成本核算及盈利逻辑与标的公司汽车零部件销售业务差异较大，毛利率不具备可比性，对比测算时予以剔除

注 3：亚通精工主营业务分为汽车零部件、矿用辅助运输设备两大板块。其中，矿用辅助运输设备业务与标的公司主营业务相关性较弱，对比测算时予以剔除

注 4：至信股份主营业务包括汽车零部件及模具业务以及工业机器人智能制造解决方案业务。其中，机器人工作站及集成业务与标的公司主营业务相关性较弱，对比测算时予以剔除

2、商乘结构差异

剔除同行业可比公司相关性较弱的业务板块后，报告期内同行业可比公司综合毛利率均值分别为 15.78%、13.59%，标的公司毛利率低于行业平均水平，主要系商乘结构存在差异，标的公司商用车零部件业务毛利率较低，是其综合毛利率低于同行业平均水平的主要原因。

标的公司商用车业务毛利率水平较低，主要原因如下：

一是从产品诉求角度，商用车属于生产经营类生产资料，下游客户采购时更注重运营成本和货物运输效率，对产品成本更为敏感，采购环节更侧重产品实用性与性价比，议价意愿较强、价格承受空间相对有限，压缩商用车零部件产品毛利区间。而在保证安全性前提下，乘用车零部件对产品设计感、精细度和舒适度等要求更高，进一步提升标的公司乘用车零部件产品附加值；

二是从技术稳定性角度，商用车零部件技术工艺成熟稳定，产品研发设计、加工生产及制造均已形成成熟体系并实现标准化量产，相关制造工艺公开透明、行业通用程度高。而乘用车零部件领域，随着新能源化、智能化快速迭代，零部件技术更新速度快、研发迭代频次高，容易通过技术差异产生高附加值产品；

三是从主机厂采购模式来看，商用车零部件与乘用车零部件供货模式存在一定差异。乘用车零部件普遍为 AB 点供货模式，通过多家供应商分摊订单份额供货；而商用车零部件多采用单点独家供货模式，单一厂商承接对应零部件全部配套配额。单点供货模式下，形成规模化生产，降低单品成本，主机厂据此压降采购价格，商用车零部件毛利空间有限。

同行业可比公司中，英利汽车、联明股份、华达科技、长华集团、无锡振华、多利科技主营乘用车零部件业务；常青股份、亚通精工、至信股份同时存在商用车业务和乘用车业务，常青股份、至信股份以乘用车零部件业务为主。报告期内，标的公司乘用车零部件销售收入占主营业务收入的比例分别为 54.89%和 59.18%，毛利率分别为 16.03%和 13.16%；商用车零部件销售收入占主营业务收入的比例分别为 41.29%和 37.95%，毛利率分别为 10.53%和 8.51%。因此标的公司综合毛利率是商乘毛利率共同影响的结果，受商用车零部件毛利率较低的影响，综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，具备合理性。报告期内，标的公司乘用车零部件毛利率处于行业合理区间。

综上，标的公司毛利率低于同行业平均水平，主要受主营业务结构及商乘结构差异的影响，具有业务合理性，不存在明显异常。

(二) 结合产品类型、毛利率、研发支出规模及占比的具体差异等，补充说明标的资产在汽车零部件行业前沿技术领域竞争优势的具体体现，相关产品在业界处于领先地位的表述是否准确、合理

1、产品类型

标的公司是国内为数不多的同时为商用车和乘用车进行大规模配套的汽车零部件专业生产厂商，在汽车轻量化、集成化、功能化和可靠性等方面具有明显优势。多年来，标的公司“商乘并举”，围绕汽车车身、底盘、动力等三大系统已形成门类较为齐全、产业链较为完整的汽车零部件产业体系，并拥有一批专精特新新的汽车零部件产品。

在乘用车领域，标的公司热冲压成型技术、内高压成型技术具有较强技术积累。报告期内，标的公司持续扩充热成型产线，产能规模与市场份额同步提升，2025 年热成型产品装车数量已增至 231.20 万辆，供车数量占当期全国乘用车产量 7.64%；此外，叠加轻量化技术积累、核心零部件自产配套优势及优质稳定的整车定点资源，报告期内标的公司汽车制动踏板总成装车数量分别为 350.01 万辆和 349.89 万辆，配套车辆乘用车市场覆盖率分别为 12.74%和 11.56%。

在商用车领域，标的公司保险杠总成、踏板总成、贮气系统总成等产品配套车辆市场覆盖率较高。报告期内，车身系统保险杠总成装车数量分别为 11.69 万辆和 17.74 万辆，配套车辆商用车市场覆盖率分别为 3.07%和 4.16%；制动离合踏板总成装车数量分别为 21.17 万辆和 25.23 万辆，覆盖率分别为 5.56%和 5.92%；底盘系统贮气系统总成装车数量分别为 15.88 万辆和 16.31 万辆，覆盖率分别为 4.18%和 3.83%。前述产品为标的公司商用车零部件代表性产品，在细分产品市场上具有较强竞争优势。

依托在汽车零部件轻量化、集成化、功能化和可靠性等方面的技术积累，标的公司产品得到客户高度认可，主要产品配套车辆市场覆盖率具备一定竞争优势，体现出标的公司在细分领域技术优势明显。

2、毛利率

报告期内，标的公司综合毛利率低于可比公司平均水平，主要受主营业务结构及商乘结构差异的影响。标的公司综合毛利率是商乘毛利率共同影响的结果，



受商用车零部件毛利率较低的影响，综合毛利率低于同行业可比公司平均水平。标的公司整体毛利率是不同品类、不同盈利水平产品毛利加权平均结果，毛利率差异系行业市场竞争充分、业务结构、客户结构及整车厂降本等多重因素叠加导致，与标的公司实际生产技术、核心产品竞争力无直接对应关系。

报告期内，标的公司乘用车零部件毛利率处于行业合理区间。标的公司乘用车零部件业务与同行业可比公司乘用车零部件毛利率对比如下：

证券代码	可比公司	毛利率	
		2025 年度	2024 年度
601279.SH	英利汽车	9.22%	10.28%
603006.SH	联明股份	16.41%	17.89%
603768.SH	常青股份	13.37%	18.97%
603358.SH	华达科技	8.89%	13.82%
605319.SH	无锡振华	18.74%	16.08%
605018.SH	长华集团	14.15%	13.78%
603190.SH	亚通精工	16.18%	17.51%
001311.SZ	多利科技	9.78%	17.22%
603352.SH	至信股份	15.53%	16.43%
平均值		13.59%	15.78%
标的公司-乘用车零部件		13.16%	16.03%

注 1：同行业可比公司中，英利汽车、联明股份、华达科技、长华集团、无锡振华、多利科技主营乘用车零部件业务；常青股份、亚通精工、至信股份同时存在商用车业务和乘用车业务，其中，常青股份、至信股份以乘用车零部件业务为主

注 2：同行业可比公司毛利率为剔除非汽车零部件业务毛利率后数据

依托前沿工艺优势，标的公司乘用车热成型产品、制动踏板等高附加值产品稳定进入主流乘用车主机厂配套体系，客户覆盖国内头部车企，产品定点份额稳步增长，市场覆盖率持续提升，在技术指标、供货资质、客户认可度层面均体现细分领域领先地位。

3、研发支出规模及占比

标的公司注重技术积累，通过持续研发投入构筑技术壁垒。报告期内，标的公司研发费用率分别为 4.59%和 3.83%，高于同行业可比公司研发费用率平均值 3.88%和 3.54%。截至报告期末，标的公司共拥有专利 509 项，其中发明专利 82

项,实用新型专利 422 项,无论是绝对专利数量还是相对专利密度,均高于同行业可比公司平均值。报告期内,标的公司仅存在费用化研发支出。同行业可比公司中,除亚通精工存在矿用辅助运输设备项目研发支出资本化外,其他同行业可比公司与标的公司均不存在研发支出资本化的情形。关于标的公司费用化研发支出规模及占比与同行业可比公司的差异参见本题之“八/(三)/3、研发费用率”。

综上,标的公司在汽车零部件轻量化前沿领域具备扎实的技术积淀与较为显著的细分市场竞争优势。报告期内标的公司综合毛利率低于行业均值,主要受主营业务构成、商乘结构差异、行业竞争及下游整车厂降本等结构性、外部性因素影响导致,但其乘用车零部件毛利率处于行业合理区间,能够真实反映标的公司优质的产品技术与市场化竞争力。同时,标的公司部分主流产品市场占有率较高,标的公司研发投入力度及专利数量等均有较为显著的优势,标的公司在汽车零部件行业前沿技术领域具有一定竞争优势。

整体来看,标的公司形成了技术工艺先进、产能自主可控、市场竞争优势较为明显、客户资质优质、研发投入稳定的综合竞争壁垒,主要产品如热成型冲焊件、保险杠总成、踏板总成、贮气系统总成在业界处于领先地位的表述具备合理技术与业务支撑,表述准确、合理。

七、标的资产研发活动开展情况,结合研发人员数量、分工情况、研发材料领用等,补充说明研发费用是否准确归集、核算

(一) 标的资产研发活动开展情况

标的公司研发活动主要围绕研发项目开展,标的公司研发项目以产品技术发展趋势和市场需求为导向,按战略规划逐步推进,助力经营目标达成及核心竞争力提升。标的公司研发部门主要负责研发项目策划,产品结构、材料、工艺设计、仿真分析、试制及试验验证全流程工作。在业务端,主动研发适配客户应用诉求的新产品,持续扩大产品应用边界;同时紧盯行业技术发展方向,挖掘产品升级迭代机会,攻关先进技术、布局未来产品,培育新的业绩增长点。

报告期内,标的公司针对汽车零部件轻量化、集成化、功能化、高品质化和电动化智能化的发展方向,按技术预研、先行开发、新品开发、适应性开发分类立项各类研发项目 69 项,累计结题 57 项,其中 2024 年度和 2025 年度分别立项



33 个和 36 个，分别结题 21 个和 36 个。基于轻量化是实现汽车节能减排的重要途径，属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中鼓励类的第十六类“汽车”中第 2 条“轻量化材料应用”范畴，标的公司研发项目重点布局产品轻量化技术领域，报告期内围绕汽车轻量化累计立项研发项目 22 个，结题 12 个。

标的公司研发项目开展情况具体如下：

技术领域	2025 年度		2024 年度	
	立项（个）	结题（个）	立项（个）	结题（个）
轻量化	13	5	9	7
集成化	8	6	4	0
功能化	8	7	7	6
高品质化	4	11	8	6
电动化智能化	3	7	6	2
合计	36	36	33	21

注：单一研发项目涉及两个及以上技术领域的，按照涉及技术领域数量分摊计数。如 2024 年度某立项项目同时涉及轻量化、集成化，则 2024 年度分别统计 0.5 个轻量化、集成化立项项目，四舍五入

（二）结合研发人员数量、分工情况、研发材料领用等，补充说明研发费用是否准确归集、核算

标的公司以研发项目作为研发费用归集对象，建立研发费用预算、工时记录、领料审批等内部控制流程，各项支出按照实际投入情况归集。

标的公司研发人员认定主要依据所属部门职能、岗位职责和实际参与研发活动情况确定，分为专职研发人员和兼职研发人员。报告期内，标的公司研发人员数量情况如下：

类型	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	数量（人）	占比	数量（人）	占比
专职研发人员	227	69.00%	213	66.77%
兼职研发人员	102	31.00%	106	33.23%
合计	329	100.00%	319	100.00%

专职研发人员主要负责研发方向研判、研发项目设计及研发方案落地执行，具体开展产品结构设计、材料工艺开发、产品试制、仿真分析、试验验证等核心技术工作。兼职研发人员主要承担研发项目配套辅助工作，包括客户及市场调研、

产品试制协助、品质检测、现场工艺技术支持等。专职研发人员薪酬直接计入研发费用，同时参与多个研发项目的，按工作量在不同项目之间进行分配；对于兼职研发人员的薪酬，结合其研发工时占总工时的比例计入研发费用，根据其在各研发项目的工时记录，将研发活动对应的职工薪酬分摊至相应研发项目。

标的公司按照研发项目归集材料费用。研发项目领料时，由研发活动实施部门发起领料申请，按照研发项目进行领用并填写领料单，领料单注明研发项目名称，经过研发部门负责人审批后，仓库管理人员依据经批准的领料单进行出库。标的公司根据经审批的研发物料申领单、出库单归集各研发项目的材料成本，不存在研发和生产领料混同的情形。

综上，标的公司采用的研发费用的归集方法符合企业会计准则的相关规定，报告期内标的公司研发费用准确归集、核算。

八、结合标的资产业务模式、各期间费用主要构成，补充说明各期间费用和占比水平的合理性，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性

(一) 标的资产的业务模式

汽车零部件行业具有多层级分工特点，根据与整车厂的产业链关系，汽车零部件行业逐渐形成了金字塔式的多层级供应商体系，分为一级、二级、三级供应商。一级供应商是整车制造过程中参与度最高的供应商，主要向整车厂供应关键零部件和系统化、模块化产品；二级供应商一般不具备直接向整车厂供货的能力，主要通过向一级供应商供应总成系统及总成件分件；三级供应商主要向二级供应商供应通用零部件，产品同质化程度高。

标的公司主要作为汽车零部件一级供应商直接为整车厂配套，产品以集成化程度较高的分总成与总成为主，包括商用车和乘用车车身、底盘、动力三大系统零部件，主要客户包括东风商用车、岚图汽车、奕派科技、东风本田、比亚迪、小鹏汽车、长城汽车等；同时标的公司也作为二级供应商通过一级供应商间接向整车厂供应零部件，主要客户包括全球知名汽车零部件一级供应商如东风康明斯排放、东风康明斯发动机等。



(二) 各期间费用主要构成

1、销售费用

报告期各期，标的公司的销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	981.02	70.79%	919.40	64.17%
差旅费	201.05	14.51%	206.57	14.42%
业务招待费	150.94	10.89%	226.13	15.78%
广告宣传费	0.00	0.00%	32.05	2.24%
咨询服务费	27.61	1.99%	4.72	0.33%
其他	25.20	1.82%	43.91	3.06%
合计	1,385.82	100.00%	1,432.78	100.00%

报告期内，标的公司销售费用分别为 1,432.78 万元和 1,385.82 万元，占营业收入的比例分别为 0.39%和 0.31%，主要由职工薪酬、差旅费和业务招待费等构成。标的公司采用大客户直销模式，客户相对集中且合作关系稳定，销售费用率整体较低且保持稳定。

2、管理费用

报告期各期，标的公司的管理费用构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	15,452.84	68.16%	15,047.42	67.11%
折旧摊销	2,090.68	9.22%	2,022.00	9.02%
办公及行政费	1,159.90	5.12%	1,194.35	5.33%
劳务费	914.80	4.04%	990.23	4.42%
咨询服务费	1,225.34	5.40%	973.43	4.34%
维修费	419.72	1.85%	566.68	2.53%
信息费	355.10	1.57%	467.61	2.09%
业务招待费	368.42	1.63%	398.13	1.78%
差旅费	329.93	1.46%	353.95	1.58%



项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
租赁费及使用权资产折旧	232.71	1.03%	309.96	1.38%
广告宣传费	55.86	0.25%	70.49	0.31%
交通费	12.62	0.06%	6.86	0.03%
其他	53.25	0.23%	20.42	0.09%
合计	22,671.16	100.00%	22,421.54	100.00%

报告期内，标的公司管理费用分别为 22,421.54 万元和 22,671.16 万元，占营业收入的比例分别为 6.16%和 5.06%，主要由职工薪酬、折旧摊销和办公及行政费等构成。报告期内，标的公司管理费用金额整体保持稳定，伴随营业收入规模持续扩张，管理费用率整体呈下降趋势。

3、研发费用

报告期各期，标的公司的研发费用构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	6,363.30	37.09%	6,346.83	38.00%
材料费	6,342.56	36.97%	5,800.45	34.73%
折旧摊销费	2,499.23	14.57%	2,716.99	16.27%
委外与检测费	984.87	5.74%	900.99	5.40%
水电费	681.99	3.98%	546.21	3.27%
差旅与会议费	159.99	0.93%	194.31	1.16%
租赁费	30.08	0.18%	113.21	0.68%
其他	94.32	0.55%	81.33	0.49%
合计	17,156.34	100.00%	16,700.31	100.00%

报告期内，标的公司研发费用分别为 16,700.31 万元和 17,156.34 万元，占营业收入的比例分别为 4.59%和 3.83%，主要由职工薪酬、材料费和折旧摊销费等构成。报告期内，标的公司研发费用金额小幅增长，但由于公司业务规模快速增长，研发投入占比略有下降。



4、财务费用

报告期各期，标的公司的财务费用构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
利息费用	1,673.22	199.32%	2,524.17	154.44%
减：利息收入	925.33	110.23%	928.32	56.80%
手续费	91.60	10.91%	38.57	2.36%
合计	839.48	100.00%	1,634.42	100.00%

报告期内，标的公司财务费用分别为 1,634.42 万元和 839.48 万元，占营业收入的比例分别为 0.45%和 0.19%。标的公司 2025 年度财务费用较 2024 年度减少 794.94 万元，减少了 48.64%，主要系标的公司偿还了部分短期借款及一年内到期的长期借款，优化财务结构，利息支出相应减少。

（三）各期间费用和占比水平的合理性，销售费用率低于同行业可比公司平均水平的合理性

1、销售费用率

报告期内，标的公司销售费用率与同行业可比公司对比如下：

证券代码	证券简称	2025 年度 销售费用率	2024 年度 销售费用率
601279.SH	英利汽车	0.43%	0.32%
603006.SH	联明股份	1.04%	1.16%
603768.SH	常青股份	1.51%	1.05%
603358.SH	华达科技	1.03%	1.10%
605319.SH	无锡振华	0.09%	0.10%
605018.SH	长华集团	0.67%	0.53%
603190.SH	亚通精工	1.28%	1.49%
001311.SZ	多利科技	0.23%	0.25%
603352.SH	至信股份	0.98%	1.00%
平均值		0.80%	0.78%
标的公司		0.31%	0.39%

报告期内，同行业可比公司销售费用率均值为 0.78%和 0.80%，标的公司销



售费用率分别为 0.39%和 0.31%，低于同行业可比公司平均值，但介于同行业可比公司区间内。标的公司销售费用率低于同行业可比公司平均值主要系：

从费用构成上看，标的公司与同行业可比公司销售费用的主要构成均为职工薪酬。标的公司凭借优异的质量表现和出色的交付能力，积累了大批优质客户，目前已与国内多家汽车整车厂建立了稳定的合作关系，客户合作粘性强、合作周期长。依托长期形成的合作口碑获取订单，标的公司无需投入大量资金开展广告宣传、市场推广活动，也不需要依靠庞大销售团队持续进行客户开拓。因此标的公司销售团队人员规模低于同行业可比公司平均水平，导致整体销售费用率偏低。

单位：人，万元

公司名称	销售费用职工薪酬占比		销售人员数量		销售人员人均创收	
	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
英利汽车	49.45%	44.88%	42	39	10,284.84	12,032.09
联明股份	74.60%	66.74%	91	111	954.34	705.30
常青股份	79.99%	76.81%	309	238	1,141.28	1,435.37
华达科技	33.70%	27.10%	109	149	4,581.86	3,438.46
无锡振华	61.43%	55.23%	10	9	29,616.90	28,119.23
长华集团	52.04%	53.63%	39	43	5,526.24	5,132.23
亚通精工	22.92%	18.69%	47	46	3,914.88	3,835.99
多利科技	86.84%	71.67%	43	55	9,865.66	6,530.95
至信股份	80.84%	83.79%	273	231	1,484.59	1,339.64
平均值	60.20%	55.39%	107	102	7,485.62	6,952.14
标的公司	70.79%	64.17%	55	55	8,227.69	6,675.42

注 1：表格中人员数量为年度平均人数

注 2：人均创收=营业收入/人员数量

2、管理费用率

报告期内，标的公司管理费用率与同行业可比公司对比如下：

证券代码	证券简称	2025 年度 管理费用率	2024 年度 管理费用率
601279.SH	英利汽车	4.27%	3.98%
603006.SH	联明股份	6.88%	7.70%
603768.SH	常青股份	5.58%	4.64%
603358.SH	华达科技	3.64%	3.55%



证券代码	证券简称	2025 年度 管理费用率	2024 年度 管理费用率
605319.SH	无锡振华	3.39%	3.75%
605018.SH	长华集团	4.56%	4.28%
603190.SH	亚通精工	5.00%	5.32%
001311.SZ	多利科技	3.34%	3.44%
603352.SH	至信股份	4.38%	5.31%
平均值		4.56%	4.66%
标的公司		5.06%	6.16%

报告期内，同行业可比公司管理费用率均值为 4.66%和 4.56%，标的公司管理费用率分别为 6.16%和 5.06%，高于同行业可比公司平均值，但介于同行业可比公司区间内。标的公司管理费用率高于同行业可比公司平均值主要系：

标的公司作为控股型集团企业，下属子公司数量较多、业务布局分散，为保障集团整体经营管理的规范性、统一性，标的公司对下属各子公司实行集中化管控模式。为落实集中管控要求，各子公司均需配备专职的人力、财务、行政、合规等管理岗位人员，导致标的公司整体管理团队人员基数更大，使得整体管理人员薪酬费用支出规模相应更高。集团多层级集中管控体系下，基层管理岗位数量居多，岗位职能偏重于日常事务执行与基础运营管理，整体岗位专业门槛与任职要求适中，因此标的公司管理人员数量多于同行业可比公司，但人均薪酬低于同行业可比公司平均水平。报告期内，标的公司管理人员职工薪酬占管理费用的比重分别为 67.11%和 68.16%，而同行业可比公司的平均值分别为 48.64%和 48.20%，具体对比如下：

单位：人，万元

公司名称	管理费用职工薪酬占比		管理人员数量		管理人员人均薪酬	
	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
英利汽车	47.51%	48.09%	380	450	23.04	20.00
联明股份	48.91%	49.42%	131	157	22.27	19.03
常青股份	45.00%	51.18%	763	762	11.61	10.63
华达科技	51.62%	48.19%	364	492	25.78	17.79
无锡振华	39.76%	37.52%	174	177	22.99	20.18
长华集团	45.41%	44.19%	401	435	11.14	9.60
亚通精工	36.88%	42.05%	68	72	49.89	54.24



公司名称	管理费用职工薪酬占比		管理人员数量		管理人员人均薪酬	
	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
多利科技	54.55%	56.00%	213	205	36.00	33.85
至信股份	64.14%	61.07%	418	401	27.25	25.01
平均值	48.20%	48.64%	323	350	25.55	23.37
标的公司	68.16%	67.11%	740	758	20.90	19.85

注：表格中人员数量为年度平均人数

此外，在报告期内，随着标的公司销售规模扩大，管理费用被有效摊薄，同时标的公司不断优化管理流程、提升管控效率，进一步降低了单位收入对应的管理费用投入，标的公司管理费用率与同行业可比公司均值的差异逐步缩小。

综上，标的公司管理费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

3、研发费用率

报告期内，标的公司研发费用率与同行业可比公司对比如下：

证券代码	证券简称	2025 年度 研发费用率	2024 年度 研发费用率
601279.SH	英利汽车	4.86%	4.49%
603006.SH	联明股份	3.29%	4.01%
603768.SH	常青股份	3.29%	4.12%
603358.SH	华达科技	4.38%	4.03%
605319.SH	无锡振华	2.50%	2.48%
605018.SH	长华集团	4.47%	4.51%
603190.SH	亚通精工	2.92%	3.97%
001311.SZ	多利科技	2.94%	3.28%
603352.SH	至信股份	3.24%	3.98%
平均值		3.54%	3.88%
标的公司		3.83%	4.59%

报告期内，同行业可比公司研发费用率均值为 3.88%和 3.54%，标的公司研发费用率分别为 4.59%和 3.83%，高于同行业可比公司平均值，但介于同行业可比公司区间内。标的公司研发费用率高于同行业可比公司平均值主要系：

一是标的公司注重技术积累，通过持续研发投入构筑技术壁垒。报告期内标的公司紧跟汽车产业发展趋势，贴合下游整车厂商产品升级与技术迭代需求，持



续开展研发。截至报告期末，标的公司共拥有专利 509 项，其中发明专利 82 项，实用新型专利 422 项，无论是绝对专利数量还是相对专利密度，均高于同行业可比公司平均值。此外，标的公司合并范围内控股子公司中共有 10 家为高新技术企业，相较同行业可比公司亦处于领先梯队。

单位：项，万元，家

公司名称	专利数			2025 年度 营业收入	相对专利密度	高新技术企业数
	总数	发明专利	实用新型			
英利汽车	402	20	334	431,963.48	0.93‰	7
联明股份	66	0	66	86,367.71	0.76‰	2
常青股份	268	87	181	352,654.95	0.76‰	4
华达科技	93	28	63	499,422.50	0.19‰	3
无锡振华	160	25	未披露	296,168.98	0.54‰	2
长华集团	245	39	未披露	215,523.36	1.14‰	3
亚通精工	226	49	162	183,999.41	1.23‰	5
多利科技	126	38	88	419,290.61	0.30‰	2
至信股份	371	58	306	405,293.09	0.92‰	6
均值	217	38	171	321,187.12	0.75‰	4
标的公司	509	82	422	448,409.15	1.14‰	10

注 1：专利总数包括发明专利、实用新型专利和外观设计专利

注 2：华达科技、无锡振华、长华集团专利数量来源于上市公司年报，数据截至 2025 年 12 月 31 日；至信股份专利数量来源于招股说明书，数据截至 2025 年 6 月 30 日；其余公司专利数量来源于企查查，数据截至 2025 年 12 月 31 日

注 3：相对专利密度=专利数（项）/营业收入（万元）

二是标的公司产品结构多元，业务覆盖领域更广，因此研发需求更多样化。同行业可比公司产品以乘用车金属冲焊件为主，标的公司产品布局商用车和乘用车双板块，且产品品类丰富，主要产品除冲焊件外，还涉及容器件、锻造机加件（代表性产品为差速器）、塑料件、橡胶减振元件等多品类汽车零部件。多样化的产品结构使得标的公司涉及的研发技术领域更广，客观上需要维持更高规模的研发投入。

综上，标的公司研发费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

4、财务费用率

报告期内，标的公司财务费用率与同行业可比公司对比如下：



证券代码	证券简称	2025 年度 财务费用率	2024 年度 财务费用率
601279.SH	英利汽车	0.41%	0.55%
603006.SH	联明股份	-0.29%	-0.87%
603768.SH	常青股份	1.54%	1.71%
603358.SH	华达科技	0.41%	0.16%
605319.SH	无锡振华	1.02%	1.01%
605018.SH	长华集团	0.00%	0.02%
603190.SH	亚通精工	1.49%	1.16%
001311.SZ	多利科技	-0.05%	-0.35%
603352.SH	至信股份	1.22%	1.55%
平均值		0.64%	0.55%
标的公司		0.19%	0.45%

报告期内，同行业可比公司财务费用率均值为 0.55%和 0.64%，标的公司财务费用率分别为 0.45%和 0.19%，介于同行业可比公司区间内。2024 年度标的公司财务费用率与同行业可比公司平均值差异不大，2025 年度标的公司财务费用率减小主要系标的公司优化债务结构、降低融资规模所致，标的公司财务费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

九、标的资产员工持股平台合伙人的确定方式、任职情况，员工持股计划、合伙协议等相关约定中关于合伙人入伙、退伙、出资份额变动等具体规定，员工持股平台上层权益变动的具体情况、原因以及作价依据，对离职员工合伙份额的处理方式，并结合标的资产历史业绩与估值等，补充说明标的资产股份支付费用的确认是否充分、准确

（一）标的资产员工持股平台合伙人的确定方式、任职情况

1、2017 年员工持股平台初始设立时

（1）最终持有人认购财产份额的规则

根据《员工持股计划》，员工持股平台初始设立时最终持有人均为纳入改制范围的人员，根据其所担任职务认购相应上层权益持有人的财产份额。



员工层级	担任职务	对应的上层权益持有人	人数
管理层	标的公司领导班子成员	德盛 1 号	4
核心层	包括标的公司职能部门负责人、子公司正职（含合资公司派驻员）	德盛 2 号	46
		德盛 3 号	7
骨干层	包括子公司副职，标的公司职能部门分部主任、副主任，派驻到合资公司的财务总监，标的公司首席工程师和技能大师	德盛 4 号	47
		德盛 5 号	29
普通员工	纳入改制范围的其他人员	德盛 6 号	47
		德盛 7 号	47
		德盛 8 号	47
		德盛 9 号	45
		德盛 10 号	48
		德盛 11 号	47
		德盛 12 号	22
		德盛 13 号	37
合计			473

（2）最终持有人均为纳入改制范围的员工，拥有参与员工持股计划的资格

根据《改制实施方案》，截至改制基准日（2017 年 9 月 30 日），以下五类人员纳入厂办大集体企业改制范围，一是与主办国有企业东风公司签订劳动合同，在东风实业有限公司工作的职工；二是与东实有限及子公司签订劳动合同的在岗职工；三是符合参与改制条件的外借、外派人员；四是符合参与改制条件的患病或非因工负伤长期病休、因企业原因待岗等长期不在岗人员；五是改制基准日，东实有限合营联营企业在合资之前录用的在岗合同制员工纳入改制范围，合资之后自主招录的员工不纳入改制范围。

纳入改制范围的员工中，除前四类在东实有限及子公司工作的员工外，存在部分合营联营企业员工被纳入改制范围的情形，该等人员均系历史上的厂办大集体企业员工，所任职的企业因资产重组等战略发展需要，不再被纳入合并范围，该等员工被动转变为外部人员，被纳入改制范围并参与员工持股计划具有合理性。

2、员工持股平台设立至今，新增入伙/增持财产份额的合伙人确定方式

员工持股平台设立时最终持有人均为“纳入改制范围的人员”，符合《改制实施方案》及《员工持股计划》，后续运行按照《员工持股计划》相关规定进行



管理，与《改制实施方案》无关。根据员工持股平台 2017 年设立时的《员工持股计划》，员工持股计划设立后新增入伙/增持财产份额的最终持有人需为进入标的公司“管理层”“核心层”或“骨干层”的员工；2021 年《员工持股计划》修订后，最终持有人身份要求放宽，经德盛有限批准标的公司全体员工均可新增入伙/增持财产份额。

时期	新增入伙/增持财产份额最终持有人的身份要求	依据
2017 年员工持股平台设立至 2021 年 9 月《员工持股计划》修订前	未来进入的持股主体为改制后企业新招募的员工，或未进入此次持股主体范围的员工，并须进入以下三个层级： 1、管理层：包括改制后企业领导班子成员； 2、核心层：包括改制后企业职能部门负责人，子公司正职（含合资公司派驻员）； 3、骨干层：包括改制后企业子公司副职，改制后企业职能部门分部主任、副主任，派驻到子公司的财务总监，改制后企业聘用的首席工程师和技能大师。	《员工持股计划》（2017 年版，《改制实施方案》附件 3）
2021 年 9 月《员工持股计划》修订后	持股主体需满足如下任一资格条件： 1、已持股主体； 2、新增持股主体加入本计划时应为与公司或公司合并报表范围内子公司签订劳动合同的、符合条件的员工。	《员工持股计划》（2021 年修订）

自德盛 16 号 2017 年设立至今，德盛 16 号新增持股主体或持股主体持有份额增加时均为标的公司员工，新增入伙/持有份额增加的最终持有人身份符合《员工持股计划》相关规定，具体如下：

变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额（万份）	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份额时职务
2018 年	1	德盛有限	黄辉*	0.375	东实有限	总经理助理
	2	德盛有限	王义斌*	0.375	东实有限	总经理助理
	3	德盛有限	薛志国*	0.375	东实有限	总经理助理
	4	德盛有限	谈政*	0.375	东实有限	车身部件公司总经理（派驻员）
	5	德盛有限	雷涛*	0.375	东实有限	武汉实业总经理（派驻员）
	6	德盛有限	刘爱韶*	0.375	东实有限	湖北东实动力电池有限公司总经理（派驻员）
	7	德盛有限	张永正*	0.375	东实有限	底盘部件公司总经理（派驻员）
2020 年	8	德盛 15 号	薛志国*	60.00	东实有限	常务副总经理
	9	德盛 15 号	黄辉*	60.00	东实有限	副总经理
	10	德盛 15 号	王义斌*	60.00	东实有限	副总经理
	11	德盛 15 号	张永正*	60.00	东实有限	总经理助理



变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额 (万份)	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份 额时职务
	12	德盛 15 号	雷涛*	60.00	东实有限	总经理助理
	13	德盛 15 号	罗利军*	60.00	东实有限	人力资源部副部长
	14	德盛 15 号	李晓琴*	60.00	东实有限	财务会计部副部长
	15	德盛 15 号	曹茂庆	100.00	东实有限	客户关系部部长
	16	德盛 15 号	徐尤锋	100.00	东实有限	先行技术分部主任
	17	德盛 15 号	龙曲波	100.00	东实（武汉）实业 有限公司	首席工程师
	18	德盛 15 号	李飞	100.00	东实有限	经营管理分部副主任
	19	德盛 15 号	董明文	100.00	东实有限	制造管理分部主任
	20	德盛 15 号	王鑫	100.00	东实银轮（湖北） 非金属部件有限 公司	首席工程师
	21	德盛 15 号	田立胜*	60.00	东实车身部件（湖 北）有限公司	首席工程师
	22	德盛 15 号	文汉防*	60.00	东实银轮（湖北） 非金属部件有限 公司	首席工程师
	23	德盛 15 号	王睿*	60.00	东实底盘（湖北） 有限公司	首席工程师
	24	德盛 15 号	熊华林*	60.00	东实有限	东实汽车动力零部 件（湖北）有限公 司党委书记（派驻 员）
	25	德盛 15 号	张雨*	60.00	东实有限	十堰东风采埃孚减 振器有限公司副总 经理（派驻员）
	26	德盛 15 号	王鹏*	60.00	东实有限	市场分部主任
	27	德盛 15 号	孙婷婷*	60.00	东实有限	审计分部主任
	28	德盛 15 号	朱大松*	60.00	东实车身部件（湖 北）有限公司	首席工程师
	29	德盛 15 号	刘鹏*	60.00	东实（武汉）实业 有限公司	首席工程师
2021 年	30	德盛 15 号	杨启民	100.00	东实车身部件（湖 北）有限公司	员工
	31	德盛 15 号	王林飞	30.00	东实锻造（湖北） 有限公司	员工
	32	德盛 15 号	李永	30.00	东实锻造（湖北） 有限公司	员工
	33	德盛 15 号	赵成东	30.00	东实车身部件（湖 北）有限公司	员工
	34	德盛 15 号	赵丹	30.00	东实车身部件（湖 北）有限公司	员工



变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额 (万份)	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份 额时职务
	35	德盛 15 号	李勇	30.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	36	德盛 15 号	陈伟	100.00	东实底盘(湖北)有限公司	首席工程师
	37	德盛 15 号	左红云	30.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	38	德盛 15 号	王孜	30.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	39	德盛 15 号	杜翔	30.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	40	德盛 15 号	任晓斌	47.39	东实有限	湖北东实动力电池有限公司总经理 (派驻员)
	41	德盛 15 号	杨丹	100.00	东实有限	员工
	42	德盛 15 号	姚昕	40.00	东实有限	员工
	43	德盛 15 号	董强	30.00	东实有限	员工
	44	德盛 15 号	李秀仁	40.00	东实有限	员工
	45	德盛 15 号	陈刚#	30.00	东实锻造(湖北)有限公司	员工
	46	德盛 15 号	臧苗	30.00	十堰东森汽车密封件有限公司	员工
	47	德盛 15 号	张志凤	30.00	东实(武汉)汽车零部件有限公司	员工
	48	德盛 15 号	聂飞	30.00	东实(武汉)实业有限公司	员工
	49	德盛 15 号	肖伟	30.00	东实(武汉)实业有限公司	员工
	50	德盛 13 号	李静爽	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	51	德盛 13 号	陈宇	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	52	德盛 13 号	刘广振	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	53	德盛 13 号	肖齐	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	54	德盛 13 号	巨智杰	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	55	德盛 13 号	陈顺康	10.00	东实汽车部件(湖北)有限公司	员工
	56	德盛 13 号	张乔	10.00	东实汽车部件(湖北)有限公司	员工
	57	德盛 13 号	阮余发	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	58	德盛 13 号	于洪伟	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工



变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额 (万份)	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份 额时职务
	59	德盛 13 号	罗刚	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	60	德盛 13 号	汪强	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	61	德盛 13 号	刘江波	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	62	德盛 13 号	莫兴槟	10.00	东实车身部件(湖北)有限公司	员工
	63	德盛 13 号	陈政鹏#	10.00	东实汽车部件(湖北)有限公司	员工
	64	德盛 13 号	冀晓岚#	10.00	东实精工齿轮(十堰)有限公司	员工
	65	德盛 13 号	卢佳	10.00	东实管路系统(湖北)有限公司	员工
	66	德盛 12 号	秦通	10.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	67	德盛 12 号	王震	10.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	68	德盛 12 号	方威#	10.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	69	德盛 12 号	丁琳蕙	10.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	70	德盛 12 号	王锐	10.00	东实底盘(湖北)有限公司	员工
	71	德盛 12 号	阮政	10.00	东实银轮(湖北)非金属部件有限公司	员工
	72	德盛 12 号	胡国督#	10.00	东实银轮(湖北)非金属部件有限公司	员工
	73	德盛 12 号	熊佳胜男	10.00	东实非金属(武汉)有限公司	员工
	74	德盛 12 号	周诺	10.00	东实银轮(湖北)非金属部件有限公司	员工
	75	德盛 12 号	刘鑫#	10.00	十堰东森汽车密封件有限公司	员工
	76	德盛 12 号	肖磊	10.00	十堰东森汽车密封件有限公司	员工
	77	德盛 12 号	关鹏	10.00	东实锻造(湖北)有限公司	员工
	78	德盛 12 号	韩林君	10.00	东实锻造(湖北)有限公司	员工
	79	德盛 12 号	王绍勇	10.00	东实锻造(湖北)有限公司	员工
	80	德盛 12 号	杨柳	10.00	东实锻造(湖北)有限公司	员工



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额 (万份)	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份 额时职务
	81	德盛 12 号	石苙霞	10.00	东实锻造（湖北）有限公司	员工
	82	德盛 12 号	陈秋月	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	83	德盛 12 号	程绪伟	10.00	成都百事泰汽车零部件有限公司	员工
	84	德盛 12 号	王宇威	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	85	德盛 12 号	周秋频	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	86	德盛 12 号	梁超	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	87	德盛 12 号	余冬晴	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	88	德盛 12 号	李明丽	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
	89	德盛 12 号	高涵	10.00	东实（武汉）实业有限公司	员工
2022 年	90	德盛 5 号	赵炆*	54.74	东实股份	董事，董事会秘书
	91	德盛 5 号	周松青*	30.00	东实股份	党群工作部副部长
	92	德盛 5 号	赵旭	20.00	东实股份	监察审计部副部长
	93	德盛 6 号	周敏*	30.00	十堰东森汽车密封件有限公司	副总经理
	94	德盛 6 号	杨丹*	10.00	东实股份	员工
	95	德盛 7 号	詹俊俊*	30.00	东实底盘（湖北）有限公司	副总经理
	96	德盛 7 号	余幼成	10.00	东实股份	员工
	97	德盛 10 号	张波*	10.00	东实股份	监事
	98	德盛 10 号	赵智*	30.00	东实车身部件（湖北）有限公司	副总经理
	99	德盛 11 号	余幼成*	40.00	东实股份	员工
	100	德盛 12 号	谢越人	10.00	东实股份	员工
	101	德盛 13 号	熊涛	30.00	东实股份	首席工程师
	102	德盛 13 号	赵旭*	30.00	东实股份	监察审计部副部长
2023 年	103	德盛 10 号	赵旭*	10.00	东实股份	监察审计部副部长
	104	德盛 10 号	谢浩	10.00	东实底盘（湖北）有限公司	总工程师
	105	德盛 10 号	张波*	10.00	东实股份	监事
	106	德盛 10 号	任晓斌*	10.00	东实股份	湖北东实动力电池有限公司总经理（派驻员）



变动时间	序号	涉及主体	姓名	增加份额（万份）	份额变动时工作单位	该次入伙/增加份额时职务
	107	德盛 11 号	谢浩*	40.00	东实底盘（湖北）有限公司	总工程师
2025 年	108	德盛 4 号	李伟*	10.00	东实股份	东实玖行能源科技有限责任公司总经理（派驻员）
	109	德盛 4 号	张锋*	20.00	东实股份	安全系统总经理（派驻员）
	110	德盛 7 号	刘丽*	30.00	东实股份	集团办公室副主任
	111	德盛 7 号	何勇*	10.00	东实股份	东实沿浦（十堰）科技有限公司副总经理（派驻员）
	112	德盛 8 号	赵炆*	5.00	东实股份	集团董事会秘书
	113	德盛 8 号	苏访	25.00	东实股份	集团运营管理部部长
	114	德盛 8 号	王学全	25.00	东实股份	东森公司总经理
	115	德盛 8 号	陈建华	25.00	东实股份	集团首席工程师
	116	德盛 12 号	李海全	60.00	东实股份	集团监察审计部副部长
	117	德盛 12 号	曹柯宇	20.00	东实股份	武汉实业总经理（派驻员）

注：上表标“*”的系已入伙最终持有人，按照员工持股平台规定增加财产份额；标“#”的最终持有人后续退出员工持股平台

（二）员工持股计划、合伙协议等相关约定中关于合伙人入伙、退伙、出资份额变动等具体规定

1、《员工持股计划》相关约定

（1）持股主体的资格要求

根据东实股份《员工持股计划》的约定，持股主体的资格要求如下：“本计划规定的锁定期届满前，本计划要求的持股主体需满足如下任一资格条件：

①已持股主体；

②新增持股主体加入本计划时应为与公司或公司合并报表范围内子公司签订劳动合同的、符合条件的员工。”

（2）财产份额的转让与退出

根据东实股份《员工持股计划》的约定，持股主体财产份额转让与退出的约定如下：“①失去持股主体身份的财产份额转让



锁定期届满前，持股主体有如下情形，应当将所持财产份额转让给普通合伙人，普通合伙人应在一定期间内将所受让财产份额转让给本计划规定的满足持股资格条件的人员：

- 1) 持股主体主动与公司及公司合并报表范围内子公司解除或终止劳动关系（包括劳动合同期满后持股主体不再续签）；
- 2) 持股主体严重违反公司规章制度、职业道德、严重失职、渎职的；
- 3) 持股主体泄露、侵犯公司及关联公司商业秘密、技术秘密、知识产权；
- 4) 持股主体挪用公司及关联公司钱款、以权谋私、索贿、受贿、诽谤或以其他方式损害公司或其关联公司的声誉或利益；
- 5) 持股主体严重违反公司关于反腐败及反商业贿赂的内部制度，或存在腐败、商业贿赂行为的；
- 6) 持股主体具有不正当竞争行为或在公共场合或其他地方故意诋毁公司或关联公司，散布不利于公司或关联公司的言论或污蔑、诽谤公司或关联公司的行为的；
- 7) 持股主体违反竞业禁止义务的；
- 8) 持股主体依据本计划持股，但持股主体在与公司有竞争关系的用人单位任职、兼职、提供劳务，或持股主体及其关联方直接或间接参与经营、自营、投资与公司有竞争关系的企业的，侵害公司利益的；
- 9) 持股主体有其他损害公司或关联公司、持股平台利益或给公司或关联公司、持股平台带来不利影响的行为；
- 10) 公司及公司合并报表范围内子公司主动与持股主体解除或终止劳动合同关系的。

针对上述不同情形，转让价格按照如下计算方式确定：存在上述 1) -9) 情形的，财产份额的转让价格按照实际出资额与按照上述 10) 情形确定的财产份额转让价格孰低计算。

存在上述 10) 情形的，财产份额的转让金额计算方式为：



转让金额=原始出资额× $\left(1+\frac{\text{上一年度净资产审计值}-2017\text{年改制时点净资产审计值}}{2017\text{年改制时点净资产评估值}+2017\text{年改制时点进场挂牌价格溢价金额}}\right)$

注：已分配最近一期年度利润的，最近一期年度审计净资产应扣减已分配利润；公式中“净资产审计值”指东实股份年度合并报表中“归属于母公司的所有者权益金额”；公式中“原始出资额”按照2017年公司改制时点的财产份额价格计算。下同。

上述转让价款自签订《财产份额转让协议》或《退伙协议》之日起6个月内支付。

按照上述1)及10)情形退出的，持股员工应当在办理离职同时签署《财产份额转让协议》或《退伙协议》。

②持股主体身故、被宣告死亡情形下的财产份额处置

锁定期届满前，持股主体身故、被宣告死亡的，如其继承人为符合本计划规定持股资格条件的人员，则可继承持股主体财产份额。如其继承人不符合本计划规定持股资格条件的人员，则应当将所继承财产份额转让给普通合伙人，普通合伙人应在一定期间内将所受让财产份额转让给有本计划规定持股资格条件的人员。

如继承人可继承持股主体财产份额的，需满足本计划、有限合伙企业合伙协议等文件对财产份额的管理、流转、退出、减持等相关约定。

如继承人转让所继承财产份额的，转让金额按如下方式计算：

转让金额=原始出资额× $\left(1+\frac{\text{上一年度净资产审计值}-2017\text{年改制时点净资产审计值}}{2017\text{年改制时点净资产评估值}+2017\text{年改制时点进场挂牌价格溢价金额}}\right)$

上述转让价款自签订《财产份额转让协议》或《退伙协议》之日起6个月内支付。

③持股主体财产份额被法院强制执行的处置

锁定期届满前，持股主体所持财产份额被法院生效判决、强制执行文书要求分割的，应将所持全部财产份额转让给普通合伙人，普通合伙人应在一定期间内将所受让财产份额转让给本计划规定持股资格条件的人员。所得转让价款用于强制执行或生效判决的履行。

转让金额按如下方式计算：

转让金额=原始出资额× $\left(1+\frac{\text{上一年度净资产审计值}-2017\text{年改制时点净资产审计值}}{2017\text{年改制时点净资产评估值}+2017\text{年改制时点进场挂牌价格溢价金额}}\right)$

上述转让价款自签订《财产份额转让协议》或《退伙协议》之日起6个月内支付。”

2、员工持股平台合伙协议关于入伙、退伙与财产份额转让的约定

(1) 《合伙协议》关于入伙的约定

根据员工持股平台《合伙协议》的约定，新合伙人入伙，经全体合伙人一致同意，依法由原合伙人与新合伙人共同订立书面入伙协议，办理相关手续。合伙人的入伙条件如下：

①符合相关法律法规规定、本合伙协议约定或全体合伙人一致认可的资格条件；

②经全体合伙人一致同意，并签订书面入伙协议。

订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的经营状况和财务状况。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。新入伙的普通合伙人对入伙前合伙企业的债务承担无限连带责任；新入伙的有限合伙人对入伙前有限合伙企业的债务，以其认缴的出资额为限承担有限责任。

(2) 《合伙协议》关于退伙的约定

①退伙条件

东实股份员工持股平台合伙协议中关于退伙条件的约定如下：

“有限合伙人或普通合伙人，有《合伙企业法》第四十五条规定的情形之一的，合伙人可以退伙。合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人。合伙人违反《合伙企业法》第四十五、或四十六条规定退伙的，应当赔偿由此给合伙企业造成的损失。有限合伙人退伙应当经全体合伙人一致同意。”

其中，《合伙企业法》第四十五条、第四十六条规定如下：

“第四十五条 合伙协议约定合伙期限的，在合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人可以退伙：

1) 合伙协议约定的退伙事由出现；

- 2) 经全体合伙人一致同意;
- 3) 发生合伙人难以继续参加合伙的事由;
- 4) 其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务。

第四十六条 合伙协议未约定合伙期限的，合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人。”

②当然退伙

普通合伙人有《合伙企业法》第四十八条规定的情形之一的和有限合伙人有《合伙企业法》第四十八条第一款第一项、第三项至第五项所列情形之一的，当然退伙。退伙事由实际发生之日为退伙生效日。普通合伙人被依法认定为无民事行为能力人或者限制民事行为能力人的，经其他合伙人一致同意，可以依法转为有限合伙人；其他合伙人未能一致同意的，该无民事行为能力或者限制民事行为能力的普通合伙人退伙。有限合伙人退伙的，应经全体合伙人确认，并订立书面协议。

其中，《合伙企业法》第四十八条作出规定如下：

“第四十八条 合伙人有下列情形之一的，当然退伙：

- 1) 作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；
- 2) 个人丧失偿债能力；
- 3) 作为合伙人的法人或者其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭撤销，或者被宣告破产；
- 4) 法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而丧失该资格；
- 5) 合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。”

③除名退伙

合伙人有《合伙企业法》第四十九条规定的情形之一的，或合伙人应当退伙但拒不办理退伙手续的，或为“违约合伙人”的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名。对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。被除名人对除名决议有异议的，可以自接



到除名通知之日起三十日内，向人民法院起诉。

其中，《合伙企业法》第四十九条作出规定如下：

“第四十九条 合伙人有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名：

- 1) 未履行出资义务；
- 2) 因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；
- 3) 执行合伙事务时有不正当行为；
- 4) 发生合伙协议约定的事由。”

（3）《合伙协议》关于财产份额转让的约定

《合伙协议》中未对财产份额转让作出具体约定，持股主体财产份额转让参照《员工持股计划》执行。

（三）员工持股平台上层权益变动的具体情况、原因以及作价依据

自 2017 年设立至本回复出具日，标的公司员工持股平台最终持有人变动原因：一是因离职、离世等原因退出员工持股计划，二是员工因升职、新获参与员工持股计划资格等原因受让员工持股平台份额，总体变动情况如下：

持股平台	人员构成及变动				
	初始设立	后续退出	后续新增	合计人次	去重后人数
德盛有限	4	-	7	11	11
德盛 1 号	4	-	-	4	-
德盛 2 号	46	1	-	45	39
德盛 3 号	7	-	-	7	6
德盛 4 号	47	7	2	42	40
德盛 5 号	29	3	3	29	27
德盛 6 号	47	3	2	46	44
德盛 7 号	47	11	4	40	38
德盛 8 号	47	12	4	39	38
德盛 9 号	45	2	-	43	43
德盛 10 号	48	6	6	48	42



持股平台	人员构成及变动				
	初始设立	后续退出	后续新增	合计人次	去重后人数
德盛 11 号	47	9	2	40	38
德盛 12 号	22	11	27	38	38
德盛 13 号	37	11	18	44	43
德盛 15 号	-	1	42	41	25
合计	477	77	117	517	472

注：德盛 16 号持股平台中，存在同一自然人在多个上层权益持有人（即德盛有限，德盛 1 号至德盛 13 号以及德盛 15 号）出资的情况，“去重后人数”系按照上表排列顺序，仅在其第一次出现的上层权益持有人计算出资人数

上述最终持有人变动均已依据《员工持股计划》《合伙协议》等文件，履行必要程序。最终持有人入伙、退伙与财产份额转让作价依据《员工持股计划》相关规定计算，详见本问询回复“问题五”之“九/（二）员工持股计划、合伙协议等相关约定中关于合伙人入伙、退伙、出资份额变动等具体规定”。

（四）对离职员工合伙份额的处理方式

按照《员工持股计划》及《合伙协议》相关约定，在持股主体因离职等原因退出持股计划时，由普通合伙人按照约定的价格回购其所持有的员工持股平台财产份额，普通合伙人应选取合适时机将所受让财产份额转让给具有持股资格的人员。

员工因离职等原因退伙，已计提股份支付金额不冲回，普通合伙人暂时受让份额不构成股份支付。根据《员工持股计划》，报告期内员工退伙及对股份支付的影响如下：

一是失去持股主体身份。最终持有人出现离职或违反法律法规或严重违反公司规章制度、财产份额被强制执行等失去持股主体资格的情形时，应当退出持股平台，普通合伙人受让并暂时持有该部分财产份额，后续再转让给具有持股资格的人员。该情形下，一是普通合伙人回购退伙员工份额的目的仅为暂时持有，后续将转让至新增入伙人员；二是该回购不属于标的公司获取普通合伙人服务的情形；三是普通合伙人回购退伙员工份额的资金为持股平台预留分红及投资收益，非自有资金。因此普通合伙人回购时不构成股份支付，而在再次转让至具有持股资格的人员时构成股份支付。



二是持股主体身故、被宣告死亡。持股主体身故或被宣告死亡时，如其继承人符合持股资格，可继承员工所持份额；如不符合，应当退出持股平台，普通合伙人受让并暂时持有该部分财产份额，后续再转让给具有持股资格的人员。该情形下继承或普通合伙人回购均不构成股份支付。

（五）结合标的资产历史业绩与估值等，补充说明标的资产股份支付费用的确认是否充分、准确

根据标的公司员工持股计划及合伙协议相关约定，在持股主体因离职等原因退出持股计划时，普通合伙人按照员工持股计划约定方式确定的价格回购所持合伙企业财产份额，并择机转让给具有持股资格的主体。普通合伙人回购时不构成股份支付，再次转让至具有持股资格的人员时构成股份支付。该情形系认购主体为标的公司提供服务而获取标的公司权益工具，构成股份支付，标的公司按照认购价格与公允价值之间的差额确认股份支付金额。

报告期内，员工持股平台仅 2025 年 7 月存在新增入伙或原持股主体增加出资份额事项，涉及的员工数量 10 人，认购份额 290 万份，认购金额 1,090.40 万元，认购价格为 3.76 元/份。

2025 年 12 月十堰实业将其持有的东实股份 4.70% 股权以整体估值 254,758.00 万元转让给东风资产管理有限公司，换算为持股平台财产份额对应公允价格为 3.68 元/份，计算过程如下：

项目	公式	数值
2025 年 12 月交易作价对应的东实股份 100% 股权估值（万元）	A	254,758.00
德盛 16 号持股比例	B	60%
德盛 16 号持股价值（万元）	$C=A*B$	152,854.80
德盛 16 号注册资本（万元）	D	41,565.46
测算公允价格	$E=C/D$	3.68
2025 年 7 月员工认购价格（元/份）	-	3.76

除上述外，最近三年，标的公司不存在其他股权转让的情况，因此参照该次交易的公允价格作为授予日权益工具的公允价值。由于认购价格 3.76 元/份高于公允价值 3.68 元/份，故标的公司报告期内未确认股份支付费用，符合《企业会计准则》的相关规定。

十、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、走访并函证主要供应商，了解主要供应商与标的公司合作的具体情况，包括主要合作内容、合作时间、合作背景、付款方式等，获取主要供应商关于与标的公司关联关系情况的声明。

2、获取标的公司外协主要供应商名单，通过公开信息查询主要供应商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况。

3、访谈标的公司采购人员，了解标的公司客户要求定点采购的情形，了解外购零部件后直接向客户销售的情形，了解外购零部件、钢材及外协加工采购定价方式。访谈标的公司管理层，了解报告期内标的公司主要产品市场覆盖率的情况、毛利率变动原因以及研发投入情况

4、获取标的公司的采购明细、直接材料成本结构表，了解标的公司原材料采购分类情况及各类原材料采购价格变动情况，分析标的公司外购零部件的采购与产品销售的匹配关系，分析标的公司直接材料成本结构与采购结构的差异，分析标的公司外协加工的采购、结转情况与生产需求、销售情况的匹配关系，从产品结构变动、销售价格变动等维度，量化分析标的公司毛利率下滑的主要影响因素

5、获取标的公司采购相关管理制度以及标的公司出具的《公司采购相关管理制度执行情况说明》，了解标的公司采购相关制度要求。

6、公开查询市场钢材信息，将标的公司采购价格与第三方价格进行对比，分析采购价格变动合理性及公允性；获取标的公司主要委托加工合同、相同或类似委托加工服务价格或报价单，核查委托加工价格公允性。

7、查阅行业研究报告及近年来治理汽车行业“价格战”的相关政策，了解报告期内汽车产业的行业竞争情况，获取标的公司出具的关于其毛利率未来走势相关支撑性因素的说明文件。

8、获取报告期内标的公司研发项目资料，分析标的公司研发活动开展情况；获取报告期内标的公司研发人员花名册，抽查研发费用相关凭证。

9、获取标的公司《改制实施方案》《员工持股计划》《合伙协议》，了解合伙人入伙、退伙、出资份额变动相关约定；获取德盛 16 号、德盛有限、德盛 1 号至德盛 13 号及德盛 15 号的工商资料、入伙退伙名单、最终持有人身份证明文件以及劳动合同、股东问卷调查表等，核查新增入伙人员身份认定及最终持有人入伙、退伙与财产份额转让作价依据。

10、查阅标的公司报告期内股权转让协议及评估报告，了解报告期内股权变动的目的、价格，获取 2025 年 12 月上海东洲资产评估有限公司出具的《东风资产管理有限公司拟收购东风（十堰）实业公司持有的东实汽车科技集团股份有限公司 4.7%股权涉及的东实汽车科技集团股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，结合企业会计准则，核查是否存在应当确认股份支付的情形。

11、查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解其主要生产工序及定价规则、供应商集中度、主营业务构成、毛利率构成、期间费用率水平等，分析标的公司与同行业可比公司的差异。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司存在客户要求定点采购的情形，系整车厂要求零部件供应商执行指定供应商指定价格的定点采购，属于行业惯例；标的公司外购零部件后直接向客户销售的情形具有合理性。标的公司外购的零部件的采购情况与汽车零部件产品的整体销售情况相匹配。

2、标的公司直接材料成本结构与采购结构存在差异，相关差异具有合理性；标的公司外协加工的采购、结转情况等与生产需求和销售情况相匹配。

3、报告期内，标的公司原材料采购价格及外协采购价格公允。

4、标的公司供应商集中度较低符合行业惯例，标的公司供应商集中度与多数同行业可比上市公司接近，不存在显著差异。报告期内，标的公司存在向合营联营企业、股东天汽模关联采购的情形，与公司经营模式相符。不存在供应商人

员入股等其他利益关系。

5、标的公司未来毛利率具有一定支撑性，已在《重组报告书》“重大风险提示”章节对相关风险予以充分披露。

6、标的公司在汽车零部件行业前沿技术领域具有一定竞争优势，相关产品在业界处于领先地位的表述准确、合理。

7、标的公司采用的研发费用的归集方法符合企业会计准则的相关规定，报告期内标的公司研发费用准确归集、核算。

8、标的公司各期间费用和占比水平与同行业可比公司的差异具有合理性，销售费用率低于同行业可比公司平均水平主要系销售团队规模的差异，相关差异具有合理性。

9、报告期内新增/持有份额增加的合伙人入伙认购价格高于公允价格，故标的公司不确认股份支付，会计处理符合企业会计准则等的相关规定，具备合理性和准确性。

（三）成本费用完整性的核查情况

针对标的公司成本费用完整性，会计师执行了询问、检查、走访、函证、监盘、分析性程序等，具体核查情况如下：

1、了解标的公司成本核算方法，评价其成本归集、分配和结转方法是否符合会计准则的要求，成本核算是否准确、完整，报告期内成本核算方法是否保持一致。

2、访谈标的公司财务、采购等部门相关人员，了解采购与付款相关的内部控制流程以及各项关键的控制点，并取得相关的内部控制制度；对采购与付款循环、生产与仓储循环关键的控制点执行穿行测试和控制测试，检查采购订单或合同、采购入库单、采购发票、记账凭证等单据。

3、主要供应商访谈情况

对标的公司主要供应商进行了访谈，了解主要供应商的基本情况、与标的公司的合作历史、主要合作内容、合同或订单签署情况、供货情况、退换货情况、付款条款、结算情况、与标的公司的关联关系等情况，报告期各期走访核实情况



具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
供应商访谈覆盖金额	211,658.88	184,790.98
生产性采购总额	486,609.32	398,860.43
访谈供应商采购占比	43.50%	46.33%

注：上表供应商访谈覆盖金额指标的公司向访谈对象所属集团采购总额

4、主要供应商函证执行情况

对主要供应商实施了函证程序，并检查了供应商函证结果，对未回函部分执行替代测试。函证具体情况如下：

（1）报告期各期的采购金额

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
生产性采购总额（A）	486,609.32	398,860.43
采购发函金额（B）	429,740.08	337,955.64
发函比例（C=B/A）	88.31%	84.73%
采购回函金额（D）	419,507.81	330,600.41
回函比例（E=D/B）	97.62%	97.82%

（2）报告期各期末的应付账款余额

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应付账款余额（A）	155,849.51	163,737.28
应付账款发函金额（B）	128,938.11	139,300.02
发函比例（C=B/A）	82.73%	85.08%
应付账款回函金额（D）	126,004.28	135,232.11
回函比例（E=D/B）	97.72%	97.08%

5、检查报告期内采购业务相关的支持性文件，包括采购订单、入库单、发票、记账凭证等，评价标的公司采购交易的真实性；

6、对存货实施监盘程序，检查出入库单据、复核成本结转、货款支付记录，结合账面存货数据检查存货真实性；

7、实施截止性测试，检查报表日前后若干天的库存商品出库记录，以确定



已出库库存商品是否记录在正确的会计期间，核查营业成本是否存在跨期结转的情形；

8、实施分析性程序，分析报告期内采购主要商品的数量、价格波动的合理性，分析各类产品的成本结构变化的合理性；复核成本计算过程。

9、获取报告期期间费用明细表，检查费用明细项目的设置和核算是否符合会计准则相关规定，费用分类是否准确，报告期核算口径是否一致等；对报告期内期间费用的发生实施分析性复核程序，比较各期间的变动以及分析费用率的变动是否合理；

10、执行期间费用细节测试，抽查期间费用相关凭证，包括费用相关的付款审批单、合同、发票和付款单据、计提依据等，检查费用真实性、准确性，并复核费用的会计处理是否正确；

11、执行截止测试，检查相关支持性文件，以确定费用被记录在正确的会计期间。

经上述核查，会计师认为标的公司营业成本及期间费用真实、准确、完整。

问题六：关于子公司与对外投资

申请文件显示：（1）标的资产属于控股型企业集团，母公司不从事汽车零部件的生产业务，汽车零部件的生产业务主要由下属子公司负责实施，标的资产拥有控股子公司 21 家，其中重要子公司为东实（武汉）实业有限公司（以下简称武汉实业），上市公司于 2014 年取得武汉实业股权，2021 年将持有的武汉实业 24% 股权转让给标的资产。（2）报告期各期末，标的资产长期股权投资账面金额分别为 9.95 亿元和 10.09 亿元，标的资产累计投资了 6 家中外合资公司如东实李尔汽车座椅有限公司（以下简称东实李尔），东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司（以下简称东实李尔（武汉））、东风康明斯排放处理系统有限公司（以下简称东风康明斯排放）、十堰东风采埃孚减振器有限公司（以下简称东风采埃孚）和多家内资合营联营企业。（3）标的资产持有东实李尔（武汉）50% 股权，但认定其为联营企业，持有东风荣成汽车有限公司、湖北东实动力电池有限公司 51% 股份，但认定不具有控制权。（4）标的资产利润主要来源于营业利润；报告期内投资收益主要来源于权益法核算的长期股权投资收益，分别为 2.41 亿元和 2.39 亿元，其中东实李尔、东实李尔（武汉）合计超过 85%，除东实李尔、东实李尔（武汉）、东风康明斯排放和东风采埃孚外，其他合营企业、联营企业投资收益合计为负值。此外，报告期内标的资产其他业务收入中包括向合营联营企业收取的派驻费，合计分别为 1919.74 万元和 1950.01 万元。同期上市公司投资收益分别为 1.17 亿元和 0.98 亿元，归母净利润分别为 0.95 亿元和 0.66 亿元。（5）截至 2025 年末，标的资产持有的财务性投资主要为交易性金融资产 2430 万元，系标的资产持有的江苏忠明祥和精工股份有限公司 3.8482% 股权，未计提减值准备。（6）报告期内，标的资产存在转让子公司等资产剥离调整情形。

请上市公司补充说明：（1）上市公司前期受让及转让武汉实业股权的背景、交易价格及确定依据，本次交易再次收购相关股权的原因及合理性。（2）各合营联营企业主营业务以及与标的资产业务的关系，标的资产的投资背景，与其他股东是否存在关联关系；结合标的资产持股比例、董事高管委派情况、被投资企业公司治理机制等，补充说明将相关被投资企业认定为合营企业或联营企业的具体依据。（3）标的资产投资收益占比较高的原因及合理性，是否符合

行业惯例，剔除投资收益影响后标的主营业务盈利水平和持续经营能力，标的资产利润主要来源于营业利润的表述是否准确，并测算交易完成前后上市公司投资收益占净利润比例的具体变化情况。（4）报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额，各合营联营企业的分红政策，标的资产实际取得的分红情况，主要合营联营企业是否存在重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况，结合合营联营企业的经营情况、部分合营联营企业投资收益贡献为负的具体原因等，补充说明标的资产长期股权投资减值准备计提是否充分。（5）结合各合营联营企业的经营业绩与业务发展情况、公司治理是否有效运作、标的资产与其他股东是否存在分歧等，补充说明标的资产投资收益的稳定性，是否存在合营联营企业业绩波动对标的资产及交易完成后上市公司业绩产生重大不利影响的风险。（6）标的资产向合营联营企业收取派驻费是否符合行业惯例，具体收取的依据及合理性。（7）标的资产财务性投资的具体背景、会计处理方式，结合被投资企业的经营情况等，补充说明未计提减值准备是否符合《企业会计准则》的相关规定。（8）标的资产涉及资产剥离或调整的具体情况，包括但不限于转让子公司业务发展与经营业绩情况、与标的资产是否存在协同或竞争关系、交易对方与标的资产是否存在关联关系、交易作价的公允性等，并说明未剥离盈利能力较弱的合营联营企业的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司前期受让及转让武汉实业股权的背景、交易价格及确定依据，本次交易再次收购相关股权的原因及合理性

（一）天汽模受让武汉实业股权的背景、交易价格及确定依据

天汽模与标的公司的投资合作始于 2012 年，基于双方各自在技术、品牌和渠道等方面的优势和长期紧密的合作关系，逐步向更高层次投资合作发展。

1、2012 年，合作设立东风天汽模

2012 年 1 月，天汽模与东实股份子公司武汉实业合资设立东风天汽模（武汉）金属材料成型有限公司（以下简称“东风天汽模”），其中武汉实业持股 51%，天汽模持股 49%。东风天汽模专业制造汽车高强度热成型冲压件，该公司

的设立运行实现了各股东在技术、品牌和渠道等方面的优势互补。

2、2014 年，天汽模受让武汉实业 40%股权，同步转让东风天汽模 49%股权

（1）交易背景

2014 年，双方确立将武汉实业打造为战略合作平台，依托该平台面向东风集团下属企业及国内其他整车厂商提供冲压件、焊接总成等汽车零部件制造及配套服务。为此，双方对股权架构实施优化调整：天汽模受让武汉实业 40%股权，同时武汉实业按天汽模原始出资金额 7,840 万元收购其持有的东风天汽模 49%股权。交易完成后，东风天汽模成为武汉实业全资子公司，天汽模直接持有武汉实业 40%股权。

（2）交易价格及确定依据

天汽模 2014 年受让武汉实业 40%股权的交易价格为 14,448.80 万元。

该次交易价格以资产评估报告评估值为确定依据。北京京都中新资产评估有限公司对武汉实业截至 2013 年 7 月 31 日的股东全部权益的市场价值进行了评估，并出具了“京都评报字【2014】第 0070 号”《资产评估报告》。以 2013 年 7 月 31 日为评估基准日，确认武汉实业股东全部权益于基准日的市场价值为 41,397.34 万元，经交易双方协商一致后最终确定交易对价。

（二）天汽模转让武汉实业股权的背景、交易价格及确定依据

1、交易背景

2017 年，标的公司推进厂办大集体企业改制。天汽模作为战略投资者，通过北京产权交易所公开挂牌程序，以 1.73 亿元竞得标的公司 25%股权，双方由此建立起更深层次的股权纽带，战略合作关系进一步深化。

该次交易完成后，天汽模的参股格局呈现双重结构：在直接持有标的公司 25%股权的同时，仍继续持有标的公司重要子公司武汉实业股权，由此形成了在标的公司“上下并存”的持股格局。

2021 年，标的公司筹划独立 IPO 上市，寻求借助资本市场赋能实现更高质量发展。为厘清天汽模在标的公司及其下属企业的上下持股关系、优化法人治理

结构，天汽模将其持有的武汉实业股权转让给标的公司。

该次交易完成后，天汽模继续持有标的公司 25%股权，是标的公司第二大股东。

2、交易价格及确定依据

天汽模 2021 年转让武汉实业 24%股权（2014 年，东实股份对武汉实业增资，天汽模所持武汉实业股权比例由 40%被动稀释至 24%）的交易价格为 31,329.12 万元。

该次交易价格以资产评估报告评估值为确定依据。北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对武汉实业截至 2020 年 12 月 31 日的股东全部权益的市场价值进行了评估，并出具了“北方亚事评报字[2021]第 01-291 号”《资产评估报告》。以 2020 年 12 月 31 日为评估基准日，确认武汉实业股东全部权益于基准日的市场价值为 130,538.00 万元，经交易双方协商一致后最终确定交易对价。

（三）本次交易收购东实股份 60%股权的原因及合理性

上市公司与东实股份长期存在业务合作与互补，双方自 2012 年起即建立了长达十余年的股权投资合作关系。2021 年，天汽模向标的公司转让所持武汉实业股权，旨在消除上下持股障碍，助力其推进 IPO 进程及实现高质量发展。该安排与本次收购东实股份 60%股权事项在战略逻辑上相互独立，不存在冲突。

本次交易顺应行业整合趋势，有助于提升上市公司质量。本次交易完成后，上市公司将由以模具及部分零部件为主的供应商，进一步向覆盖车身、底盘及动力系统的综合零部件供应商转型，有助于提升在整车厂供应链体系中的层级，增强获取核心订单的能力。同时，通过扩大业务规模及产品覆盖范围，有助于提升公司在客户谈判中的议价能力，增强盈利稳定性。

综上，本次收购东实股份 60%股权，是天汽模基于双方十余年深度股权合作与业务协同基础之上，顺应汽车零部件行业规模化、平台化整合趋势作出的战略决策。2021 年转让武汉实业股权系为支持标的公司独立 IPO 而进行的股权架构调整，与本次重组相互独立，不存在冲突。本次交易完成后，上市公司将实现“模具+零部件”的业务结构，完善车身、底盘及动力系统全链条布局，释放客户共



享、集中采购等协同效应，显著增厚业绩并提升盈利能力。同时，公司供应链地位与议价能力将得到系统性增强，综合竞争力进一步提升。本次重组既是天汽模对产业变革趋势的主动回应，也是前期战略投资成果的深化与升华，有利于上市公司质量提升与长远可持续发展。

二、各合营联营企业主营业务以及与标的资产业务的关系，标的资产的投资背景，与其他股东是否存在关联关系；结合标的资产持股比例、董事高管委派情况、被投资企业公司治理机制等，补充说明将相关被投资企业认定为合营企业或联营企业的具体依据

（一）各合营联营企业主营业务以及与标的资产业务的关系，标的资产的投资背景，与其他股东是否存在关联关系

1、合营联营企业主营业务、股东构成及与其他股东是否存在关联关系的情况

截至报告期末，标的公司合营联营企业主营业务、股东构成及与其他股东关联关系情况如下：

序号	公司名称	主营业务	股东构成	与其他股东是否存在关联关系
1	东实李尔汽车座椅有限公司	汽车座椅的研发、生产和销售	东实股份持股 50%，李尔（毛里求斯）有限公司持股 50%	否
2	东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	汽车座椅的生产和销售	东实股份持股 50%，李尔（中国）投资有限公司持股 50%	否
3	东风康明斯排放处理系统有限公司	商用车及非道路工程机械发动机排放处理系统的研发、生产与销售	东实股份持股 50%，康明斯（中国）投资有限公司持股 50%	否
4	十堰东风采埃孚减振器有限公司	商用车减振器的研发、生产和销售	东实股份持股 49%，采埃孚（中国）投资有限公司持股 51%	否
5	十堰东风三立车灯有限公司	汽车车灯的研发、生产和销售	东实股份持股 50%，SL 株式会社持股 50%	否
6	苏州爱和特科技有限公司	汽车电子控制系统的研发、生产和销售	东实股份持股 50%，大宇电子部品株式会社持股 50%	否
7	东风荣成汽车有限公司	无实际经营	东实股份持股 51%，荣成中大汽车有限公司持股 49%	否



序号	公司名称	主营业务	股东构成	与其他股东是否存在关联关系
8	湖北东实动力电池有限公司	锂离子电池的研发、加工及电池系统集成	东实股份持股 51%，天津力神电池股份有限公司持股 40%，力能（十堰）科技有限公司持股 9%	否
9	东实新能源装备（十堰）有限公司	商用车 LNG 供气系统的研发、生产和销售	东实股份持股 49%，长春致远新能源装备股份有限公司持股 51%	否
10	东实玖行能源科技有限责任公司	新能源汽车充换电系统、动力电池箱、充电桩等的研发、生产和销售	东实股份持股 49%，上海玖行能源科技股份有限公司持股 51%	否
11	东实大洋电驱动系统有限公司	驱动电机及控制系统的研发、生产和销售	东实股份持股 40%，上海电驱动股份有限公司持股 60%	否
12	武汉科正技术服务有限公司	检验检测服务；认证服务；司法鉴定服务	东实股份持股 39%，浙江科正电子信息产品检验有限公司持股 51%，武汉科正企业管理合伙企业（有限合伙）持股 10%	否
13	东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	汽车弹簧制造、销售	东实股份持股 30%，湖北六恒梦机械科技发展有限公司持股 70%	否
14	东风（十堰）发动机减震器有限公司	发动机减震器的研发、生产和销售	东实股份持股 28.57%，纽宾凯（武汉）科技发展有限公司持股 71.43%	否
15	东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	汽车空调压缩机的研发、生产和销售	东实股份持股 25%，上海北特光裕新能源科技有限公司持股 50%，湖北伟成实业集团有限公司持股 25%	否
16	东风（十堰）三星新材料有限公司	无实际经营	东实股份持股 25%，力能（十堰）环保科技有限公司持股 75%	否
17	东风（十堰）汽车零部件有限公司	无实际经营	东实股份持股 25%，十堰拓鑫汽车零部件有限公司持股 75%	否
18	东时（武汉）新能源科技有限公司	储能技术服务，电池零配件生产、销售	武汉零部件有限公司持股 49%，湖北唐钢汽车板有限公司持股 51%	否
19	东实百一（湖州）新材料科技有限公司	高性能纤维及复合材料、合成材料的研发、制造与销售	东实股份子公司东实银轮（湖北）非金属部件有限公司持股 25.50%，上海瑞真实业有限公司持股 38.60%，嘉兴桐人	是。东实股份原董事孙尉东持有湖州百中信息技术服务合伙



序号	公司名称	主营业务	股东构成	与其他股东是否存在关联关系
			创业投资合伙企业（有限合伙）持股 25.00%，湖州百中信息技术服务合伙企业（有限合伙）持股 10.90%	企业（有限合伙）27.52% 股份，任东实百一董事

2、合营联营企业主营业务与标的公司的关系

标的公司与其合营联营企业同属汽车零部件行业，合营联营企业主营业务是标的公司整体业务战略的重要有机构成。通过“自营+合营”模式，标的公司目前已形成车身、底盘、动力三大系统业务格局。主要合营联营企业产品及业务定位如下：

公司名称	主要产品	标的公司与其相关的业务板块
东实李尔、东实李尔（武汉）	汽车座椅	车身系统
东风康明斯排放	商用车及非道路工程机械排放处理系统	动力系统
东风采埃孚	商用车减振器	底盘系统

主要合营联营企业主营产品曾是标的公司自主经营产品的一部分，或是标的公司现有产品的延伸。其中，汽车座椅及商用车减振器都曾是标的公司自主经营产品，合资经营是为适应市场竞争格局变化、实现快速发展而做出的选择；东风康明斯排放主营产品商用车排放处理系统是标的公司现有产品商用车贮气筒、支架和尿素罐等产品的延伸。

3、投资合营联营企业的背景和原因

（1）全球领先的汽车零部件企业为降低风险、抢抓中国市场，采取合资模式在我国实现投资布局

20 世纪末期，我国汽车产业合资模式进入发展高潮，国外的先进经验和技
术迅速传导到我国，推动了我国汽车产销量的快速增长，与此同时，全球领先的
汽车零部件企业纷纷进入中国市场，为降低风险、快速进入中国市场，也会选择
采取合资模式在我国实现投资布局。对于部分技术复杂程度高的零部件产品，在
面对外资企业技术方面拥有不对称的先发优势时，为吸收外资企业先进技术和管
理体系，实现快速发展，内资零部件企业也会选择与全球领先的汽车零部件企业

组建合资公司。

（2）标的公司采取合资经营的主要原因

21 世纪初，全球领先的美国李尔公司、安道拓公司、佛吉亚等汽车座椅生产企业，德国采埃孚公司等汽车减振器生产企业，韩国三立等汽车车灯生产企业纷纷进入中国，由于汽车座椅、汽车减振器、汽车车灯等产品技术复杂程度高，包括标的公司在内的国内生产企业起步较晚，在技术上与上述跨国企业存在较大差距，为引进先进技术，适应市场竞争格局，纷纷选择与前述企业进行合资经营，相关产品形成了合资企业占据主要市场份额的格局并延续至今。

同期，标的公司部分产品为适应市场竞争格局，选择探索与全球领先的汽车零部件企业设立合资公司。东风三立、东实李尔、东风采埃孚均是该时期设立的合资公司，中外合资模式的成功为公司积累丰富的合资合作经验，并为后续进一步开展合资经营奠定基础。

（3）标的公司具备与全球领先的汽车零部件企业设立合资公司的良好基础

全球领先的汽车零部件企业在寻求合作伙伴时，首选合作伙伴都是具有较强竞争力、具备一定业务基础和管理人才的汽车零部件企业。标的公司具备良好的合作基础：

一是 21 世纪初标的公司即具有较强的竞争力。标的公司设立于 2001 年，初始发展的资产和业务来源于十堰实业，十堰实业的资产和业务可追溯至东风公司下属专业厂创办的多家集体企业。标的公司业务规模大、产品品类丰富、实力雄厚、人才充沛，具有较强的竞争力和知名度。

二是设立合资公司前标的公司具备生产相关产品或提供配套零部件的生产经营体系，直接注入合资公司，能够为合资公司快速开展提供良好的业务基础。

合资公司名称	合资前业务经营主体	标的公司设立合资公司的业务基础或背景
东风三立	东风（十堰）汽车照明系统有限公司	2004 年，标的公司以照明系统公司整体资产出资，与韩国三立合作设立东风三立
东实李尔	东风（十堰）汽车座椅有限公司	2004 年，标的公司以汽车座椅公司整体资产出资，与李尔（毛里求斯）有限公司和东风公司合作设立东风李尔汽车座椅有限公司
东风采埃孚	东风（十堰）汽车传动系统有限公司	2005 年，标的公司以传动公司的减振器业务和资产出资，与采埃孚公司合作设立东风采埃孚



合资公司名称	合资前业务经营主体	标的公司设立合资公司的业务基础或背景
东风康明斯排放	/	2013 年，标的公司利用已有零部件产品基础，与康明斯公司合资设立东风康明斯排放，商用车排放处理系统产品是高度集成化零部件产品，标的公司向东风康明斯排放供应高品质冲焊件、尿素罐、管件等零部件

注：照明系统公司指东风（十堰）汽车照明系统有限公司，系标的公司曾经的子公司，已注销；汽车座椅公司指东风（十堰）汽车座椅有限公司，系标的公司曾经的子公司，已注销

三是标的公司具备相关的合资经营管理人才和经验。在设立之初，作为东风公司厂办大集体企业，标的公司能够学习借鉴东风公司长期积累的合资合作管理实践经验。

除上述早期合资公司外，标的公司后续还基于产业发展趋势和自身战略需要，设立了多家合营联营企业，近年来，标的公司顺应汽车产业电动化发展趋势，合资设立湖北东实动力电池有限公司、大洋电驱动、东实新能源、东实玖行、东实百一等，积极布局新能源等新兴领域。该等合营联营企业的设立，充分发挥了标的公司及合作方各自在客户资源、生产制造、供应链管理、技术研发等方面的优势，实现产业链协同。

通过上述合资合作战略，标的公司构建了覆盖传统汽车零部件与新能源汽车零部件的合营联营企业体系，合营联营业务已成为标的公司主营业务的重要组成部分。

（二）结合标的资产持股比例、董事高管委派情况、被投资企业公司治理机制等，补充说明将相关被投资企业认定为合营企业或联营企业的具体依据

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》及应用指南等相关规定，标的公司将共同控制的企业界定为合营企业，将虽无控制但能够施加重大影响的企业视为联营企业。

标的公司持有东实李尔（武汉）50%股权，将其认定为联营企业；持有东风荣成汽车有限公司、湖北东实动力电池有限公司 51%股权，但判断不具有控制权，具体认定依据如下：

1、东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司

股东构成：东实股份持股 50%，李尔（中国）投资有限公司（以下简称“李

尔中国投”）持股 50%。

根据东实李尔（武汉）公司章程约定，股东会为合资公司最高权力机构，股东会决议须经代表过半数（1/2）表决权的股东表决通过，特殊事项须经全体股东一致表决同意方可通过，对于须经代表过半数（1/2）表决权的股东表决通过的事项，李尔（中国）投资有限公司将代表 51% 的表决权，东实股份将代表 49% 的表决权。董事会由 5 名董事组成：李尔中国投提名 3 名（含副董事长 1 名），东实股份提名 2 名（含董事长 1 名）。董事长与副董事长由董事会选举产生。修改公司章程、合资公司终止解散或经营期限变更、注册资本增减、股权对外转让等事项须经全体董事一致通过，其他事项（如年度预算、决算、经营计划及融资方案等）由出席董事会会议的简单多数（过半数）董事审议通过。

综上，东实股份虽持有 50% 股权，但因表决权安排（49%）及董事会席位结构（2/5），不足以对东实李尔（武汉）的财务和经营政策形成共同控制；同时，依据持股比例及董事提名权，能够对标的公司施加重大影响。据此，依据《企业会计准则》相关规定，将东实李尔（武汉）认定为东实股份的联营企业。

2、东风荣成汽车有限公司

股东构成：东实股份持股 51%，荣成中大汽车有限公司持股 49%。

东风荣成董事会由 5 名董事组成：东实股份提名 3 名，荣成中大汽车有限公司提名 2 名。

东风荣成注册地为山东省荣成市，目前已实际停止经营活动十数年，标的公司多年来未向东风荣成派驻任何人员，亦未参与其资产管理与日常经营活动，客观上无法通过参与其相关活动而影响可变回报。

综上，东实股份虽在名义上持有东风荣成过半数股权，但鉴于其长期丧失实际经营控制权、无法主导被投资方相关活动，依据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》关于“控制”的定义及判断标准，东实股份对东风荣成不构成控制关系。

3、湖北东实动力电池有限公司

湖北东实动力电池有限公司股东结构如下：东实股份持股 51%，天津力神电



池股份有限公司持股 40%，力能（十堰）科技有限公司持股 9%。根据其公司章程规定，股东会是公司权力机构，股东会会议由股东按照实缴出资比例行使表决权，股东会会议应对所议事项作出决议，应由代表三分之二以上表决权的股东表决通过，特殊事项须经应由全体股东一致表决通过。董事会为经营决策机构，其决议须经全体董事三分之二以上同意方可通过。

鉴于标的公司持有湖北东实动力电池有限公司 51%股权，无法单独主导股东会层面的重大事项决议；同时，标的公司在董事会中仅占 2/5 席位，亦未达到董事会决议所需的三分之二法定多数。综上，标的公司既无法控制股东会，亦无法控制董事会，故对该公司不构成实际控制。

三、标的资产投资收益占比较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，剔除投资收益影响后标的主营业务盈利水平和持续经营能力，标的资产利润主要来源于营业利润的表述是否准确，并测算交易完成前后上市公司投资收益占净利润比例的具体变化情况

（一）标的公司投资收益占比较高的原因及合理性

1、报告期内投资收益主要来源于权益法核算的长期股权投资

报告期内，标的公司投资收益及其占比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度
投资收益（万元）	24,735.83	28,379.54
其中：权益法核算的长期股权投资收益（万元）	23,921.94	24,052.04
权益法投资收益占投资收益比例	96.71%	84.75%
权益法投资收益占归母净利润比例	67.15%	64.23%

注：投资收益占归母净利润比例=权益法核算的长期股权投资收益/归属于母公司股东的净利润

如上表所示，标的公司投资收益主要来源于权益法核算形成的投资收益，占投资收益总额的 84.75%和 96.71%，占归属于母公司股东净利润的 64.23%和 67.15%。

2、投资收益占比较高系标的公司长期产业布局和合资合作模式所致，具有商业合理性

（1）标的公司长期产业布局与合资合作开展情况

标的公司自 2004 年以来先后与李尔公司、康明斯公司、采埃孚公司等汽车零部件企业组建合营、联营企业，布局汽车座椅、商用车排放处理系统、减振器、车灯及新能源汽车零部件等业务。该等企业均从事汽车零部件研发、生产和销售，系标的公司围绕汽车零部件主业进行的产业投资和产品布局，不属于以获取短期财务回报为目的的单纯财务性投资。

汽车零部件产品具有技术门槛高、研发投入大、客户认证周期长及本地化配套要求强等特点。国内汽车零部件企业与国际专业供应商通过合资方式开展业务，可结合国际合作方的技术平台、产品标准和全球客户资源，与本土股东的客户基础、供应链组织及生产运营能力形成互补，属于汽车零部件行业常见的经营模式。标的公司采用“控股子公司开展多品类零部件业务+合营联营企业布局专业细分产品”的经营结构，与其历史沿革及行业合作模式相匹配。

标的公司投资收益占比较高主要系产业合营联营企业盈利规模较大所致，并非通过非主业投资形成异常收益。

（2）主要合联营企业经营情况良好

东实李尔及东实李尔（武汉）主要从事汽车座椅研发、生产和销售，2024 年度、2025 年度合计贡献权益法投资收益 20,942.45 万元和 20,778.42 万元；东风康明斯排放主要从事商用车及非道路工程机械排放处理系统生产销售，报告期内分别贡献权益法投资收益 4,032.98 万元和 3,226.83 万元；十堰东风采埃孚主要从事减振器及底盘悬架系统零部件业务，报告期内分别贡献权益法投资收益 1,756.13 万元和 2,604.77 万元。前述企业具备相对独立的技术、客户和规模化生产能力，经营业绩总体较好，是标的公司投资收益的主要来源。

其中，东实李尔处于国内汽车座椅行业第一梯队，融合李尔的整椅设计、安全验证与全球平台经验和标的公司的本地制造、供应链及快速响应能力，已在全国各地布局完整的生产基地，具备年产 300 万套以上产能，配套比亚迪、赛力斯、岚图等 20 余家整车厂。座椅属高集成、就近配套、认证周期长的品类，客户切



换成本较高，东实李尔属地化产能与整车厂同步开发关系构成较强的竞争壁垒。

东风康明斯排放依托康明斯在排放后处理领域的核心技术及东风商用车、北汽福田等客户基础，受益于排放法规升级带来的单车价值量提升；东风采埃孚承接采埃孚减振器技术平台，长期服务东风商用车、中国重汽等主流商用车企业。上述细分市场技术门槛较高、竞争格局相对稳定，且与标的公司冲焊件等主营业务形成上下游协同，盈利具备较好的持续性基础。

3、同行业公司亦普遍存在通过合资合作开展专业零部件业务的情形

具有类似合资经营模式的汽车零部件上市公司包括富维股份、华域汽车、常熟汽饰、富奥股份等。相关公司权益法投资收益占归母净利润的比例如下：

公司名称	2025 年度权益法投资收益/ 归母净利润	2024 年度权益法投资收益/ 归母净利润
富维股份	34.94%	46.67%
华域汽车	33.33%	34.82%
常熟汽饰	49.84%	54.61%
富奥股份	69.08%	71.62%
标的公司	67.15%	64.23%

注：可比公司数据来源于其 2024 年度、2025 年度报告

由上表可见，具有类似合资经营模式的汽车零部件上市公司权益法投资收益占归母净利润比例普遍较高，标的公司相应比例处于可比区间内，与常熟汽饰、富奥股份等较为接近。标的公司投资收益占比较高与其长期形成的产业合资合作布局、主要合营联营企业较强的盈利能力及汽车零部件行业合作模式相一致，具有商业合理性，符合行业惯例。

（二）剔除投资收益影响后，标的公司主营业务仍具有一定盈利规模和持续经营能力

报告期内，标的公司剔除投资收益后的盈利情况测算如下：

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入（万元）	448,409.15	363,810.27
主营业务收入（万元）	443,355.24	357,601.22
主营业务毛利（万元）	50,474.06	50,339.64
主营业务毛利率	11.38%	14.08%



项目	2025 年度	2024 年度
利润总额（万元）	36,959.22	39,073.35
减：投资收益（万元）	24,735.83	28,379.54
扣除全部投资收益后的利润总额（万元）	12,223.39	10,693.81
减：权益法核算的长期股权投资收益（万元）	23,921.94	24,052.04
扣除权益法投资收益后的利润总额（万元）	13,037.28	15,021.31

注：上述扣除投资收益后的利润总额为分析性测算，即利润总额直接减去相应投资收益，未进一步调整与投资收益相关的所得税等影响，不构成经审计财务报表项目

由上表可知，报告期内，标的公司扣除投资收益后的利润总额仍超过 1 亿元。标的公司已形成覆盖车身、底盘和动力系统的汽车零部件业务体系、客户基础和规模化生产能力，剔除投资收益后主营业务仍能够产生较大规模的利润，具有独立的盈利能力和持续经营基础。

（三）标的公司利润主要来源于营业利润的表述准确

报告期内，标的公司营业利润分别为 39,323.37 万元和 36,255.81 万元，利润总额分别为 39,073.35 万元和 36,959.22 万元，营业利润占利润总额的比例分别为 100.64%和 98.10%。因此，从利润表列报项目构成看，标的公司利润主要在营业利润项目中实现。

根据企业会计准则，权益法核算的长期股权投资收益计入投资收益，并构成营业利润。报告期内，标的公司权益法核算的长期股权投资收益分别为 24,052.04 万元和 23,921.94 万元，已计入营业利润并在财务报表及重组报告书中单独列示。因此，“标的公司利润主要来源于营业利润”的表述与利润表列报情况一致，表述准确。

（四）本次交易完成后，上市公司原持有标的公司 25%股权形成的权益法投资收益在合并层面抵销，投资收益占归母净利润比例下降

以 2025 年度交易前财务数据及备考财务数据测算，本次交易完成前后上市公司投资收益占归母净利润的比例如下：

项目	交易前（上市公司 2025 年度）	交易后（2025 年度备考）
投资收益（万元）	9,827.70	25,546.33



项目	交易前（上市公司 2025 年度）	交易后（2025 年度备考）
其中：权益法核算的长期股权投资收益（万元）	9,381.01	24,285.74
归属于母公司股东的净利润（万元）	6,585.68	28,103.12
投资收益/归母净利润	149.23%	90.90%
权益法投资收益/归母净利润	142.45%	86.42%

注：交易后数据取自备考审阅报告，假设本次交易于 2025 年 1 月 1 日完成；比例均以归属于母公司股东的净利润为分母

本次交易前，上市公司持有标的公司 25%股权，其按权益法确认的对标的公司投资收益计入上市公司投资收益。本次交易完成后，上市公司将持有标的公司 85%股权并将其纳入合并范围，上市公司原持有标的公司 25%股权对应的权益法投资收益不再在合并利润表中重复确认；标的公司自身对东实李尔、东实李尔（武汉）、东风康明斯排放和东风采埃孚等合营联营企业确认的权益法投资收益则随标的公司纳入合并范围继续体现在上市公司合并报表投资收益中。

因此，交易完成后上市公司投资收益绝对金额增加，但归属于母公司股东的净利润增幅更大，投资收益及权益法投资收益占归母净利润的比例分别由 149.23% 和 142.45% 下降至 90.90% 和 86.42%，即本次交易完成后，上市公司投资收益占净利润的比例降低。重组报告书“重大风险提示”之“交易完成后上市公司收益主要来自投资收益的风险”已就相关情形作出提示。

综上，标的公司投资收益占比较高主要系其长期产业合资合作布局及主要合营联营企业盈利能力较强所致，具有商业合理性。剔除投资收益后，标的公司主营业务仍具有较大的盈利规模和持续经营基础。“标的公司利润主要来源于营业利润”的表述准确。本次交易完成后，上市公司投资收益占归母净利润的比例有所下降。



四、报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额，各合营联营企业的分红政策，标的资产实际取得的分红情况，主要合营联营企业是否存在重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况，结合合营联营企业的经营情况、部分合营联营企业投资收益贡献为负的具体原因等，补充说明标的资产长期股权投资减值准备计提是否充分

（一）报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额，各合营联营企业的分红政策，标的资产实际取得的分红情况

1、报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额

报告期内，标的公司各合营联营企业经营业绩及确认的权益法核算的长期股权投资收益情况如下：

单位：万元

被投资单位	2025 年		2024 年	
	净利润 /归母净利润	确认投资 收益	净利润 /归母净利润	确认投资 收益
一、合营企业				
东实李尔汽车座椅有限公司	34,364.88	17,182.44	41,884.90	20,942.45
东风康明斯排放处理系统有限公司	6,237.21	3,226.83	7,902.52	4,032.98
十堰东风三立车灯有限公司	-233.78	-116.89	442.01	221.01
苏州爱和特科技有限公司	35.89	17.95	82.45	41.22
东实沿浦（十堰）科技有限公司	96.52	49.23	-388.63	-198.20
广州优尼热冲压有限公司	-1,709.39	-854.70	-2,157.23	-1,078.62
小计	38,791.33	19,504.86	47,766.02	23,960.84
二、联营企业				
十堰东风采埃孚减振器有限公司	5,315.86	2,604.77	3,583.93	1,756.13
湖北东实动力电池有限公司	-2,182.08	-1,112.86	-2,283.70	-1,164.69
东实大洋电驱动系统有限公司	-621.53	-248.61	545.51	218.20
东实玖行能源科技有限责任公司	-117.85	-57.75	-299.85	-146.93
东风荣成汽车有限公司	-	-	-	-
东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	-223.51	-55.88	-214.79	-53.70
东实新能源装备（十堰）有限公司	-36.34	-17.81	-36.60	-17.93
东风（十堰）发动机减震器有限公司	-439.62	-125.60	48.59	9.72



被投资单位	2025 年		2024 年	
	净利润 /归母净利润	确认投资 收益	净利润 /归母净利润	确认投资 收益
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	444.00	133.20	-359.86	-107.96
武汉科正技术服务有限公司	29.75	11.60	82.24	32.07
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	7,191.97	3,595.98	-	-
东风（十堰）三星新材料有限公司	-	-	-	-
东风（十堰）汽车零部件有限公司	-	-	-	-
东时（武汉）新能源科技有限公司	-483.38	-236.85	-810.81	-397.29
东实百一（湖州）新材料科技有限公司	-286.74	-73.12	-142.85	-36.43
小计	8,590.53	4,417.07	111.81	91.19
合计	47,707.62	23,921.94	47,988.91	24,052.04

注：上述合营及联营企业的净利润，系标的公司基于被投资单位财务报表，按照权益法核算要求及标的公司会计政策进行复核与必要调整后确认的利润。投资收益与合营联营企业净利润乘以持股比例存在差异主要系标的公司与合营联营企业之间关联交易未实现利润所致；东实沿浦（十堰）科技有限公司已于 2026 年 4 月对外转让；广州优尼热冲压有限公司已于 2025 年 10 月对外转让，上表列示其 2025 年 1-9 月净利润

报告期内，标的公司确认权益法核算的长期股权投资收益主要来源于东实李尔汽车座椅有限公司、东风康明斯排放处理系统有限公司、十堰东风采埃孚减振器有限公司、李尔汽车座椅（武汉）有限公司，上述四家合营联营企业 2024 年度和 2025 年度合计分别贡献权益法核算的投资收益 26,731.56 万元和 26,610.03 万元，为标的主要资产的主要投资收益来源。

2、各合营联营企业的分红政策

各合营联营企业的公司章程对利润分配事项作出不同安排，具体如下：

合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
东实李尔汽车座椅有限公司	标的公司	50%	(a) 合资公司每年的税后利润，按股东会决定提取公积金后，经股东会批准按照双方对合资公司注册资本的各自出资比例分配。以前年度如有亏损，应在弥补该亏损后再进行利润分配。以前年度未分配的可分配利润可并入当年利润中进行分配。 (b) 总经理应在每个会计年度截止后的五(5)个月内，准备一份利润分配计划连同上一年经审计的财务报表(包括但不限于资产负债表、损益表和现金流量表)提交董事会审查和股东会
	李尔（毛里求斯）	50%	



合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
			审批。股东会应在利润分配计划提交后的两(2)个月内作出决定。
东风康明斯排放处理系统有限公司	标的公司	50%	(a)公司依法缴纳所得税之后的利润应按以下先后顺序分配：(i)支付没收商品的损失及支付关于税款的罚息、罚金；(ii)弥补公司先前年度中的亏损；(iii)提取法定公积金和任意公积金；以及(iv)按各方议定的在公司注册资本中的相应份额向各方分配利润。以前年度未分配的利润，可并入本年度利润分配。 如公司完成上述 i-iii 项后仍有可分配利润，则双方同意应进行现金分红，利润分配金额不少于当年可分配利润的百分之三十。 (b)按中国法律规定从公司税后净利润中提取法定公积金和任意公积金。对每项基金的提取比例由总经理提出，报董事会和股东会批准； (c)除非股东会另行同意，所有可供分配的利润应在公司年度财务报告经第 13.02(a)款所述审计机构审计完成后一个（1）月内向各方分配。
	康明斯（中国）	50%	
十堰东风三立车灯有限公司	标的公司	50%	公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。股东按照认缴的出资比例分取红利。
	SL 株式会社	50%	
苏州爱和特科技有限公司	标的公司	50%	（一）合资公司依法缴纳所得税之后的利润应按以下先后顺序分配：1、支付关于税款的罚息、罚金；2、弥补合资公司先前年度中的亏损；3、依法提取储备基金、职工奖励及福利基金、企业发展基金，提取比例由董事会确定；4、按各方实缴注册资本的相应份额向各方分配利润，以前年度未分配的利润，可并入本年度利润分配。5、公司在缴纳公司所得税后的合法利润，可按外汇管理的规定，通过中国银行或其他银行汇出。 （二）合资公司成立并盈利后，应向股东分配 50%以上的净利润。但是，考虑到合资公司的经营情况、事业方向、发展计划等，拟分配少于净利润的 50%，可通过董事会的表决确定具体的分配比例后予以分配。但无论何种情形下，在不违反相关法令的范围内，应至少分配净利润的 30%。
	大字电子部品（韩国）	50%	
东风荣成汽车有限公司	标的公司	51%	公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。
	荣成中大汽车有限公司	49%	
湖北东实动力电池有限公司	标的公司	51%	公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应
	天津力神电池	40%	
	力能（十堰）科技	9%	



合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
			当先用当年利润弥补亏损。 公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股东按照实缴的出资比例分取红利。 公司持有的本公司股权不得分配利润。
东实玖行能源科技有限责任公司	标的公司	49%	公司分配当年税后利润时，提取利润的百分之十列入公司法定公积金，公司法定公积金累计额为注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。在公司弥补亏损和提取公积金前，不得分配利润。 公司应在税后利润中适当提取职工奖励、福利基金，用于职工奖金和职工集体福利，提取比例由董事会决定。
	上海玖行能源科技	51%	
十堰东风采埃孚减振器有限公司	标的公司	49%	1.合营公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入合营公司法定公积金。合营公司法定公积金累计额为合营公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。合营公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。合营公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 2.合营公司依法纳税、弥补亏损(如有)并提取法定公积金、任意公积金后，剩余利润将按双方的注册资本的实缴出资比例进行分配。上述各项公积金的提取比例除法律另有规定外由股东会决定。
	采埃孚（中国）	51%	
东实大洋电驱动系统有限公司	标的公司	40%	公司分配每年税后利润时，提取利润的百分之十列入法定公积金，公司法定公积金累计超过公司注册资本百分之五十时可不再提取。 公司的法定公积金不足弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损；公司弥补亏损和提取公积金后所税后利润，按照股东实际出资比例进行分配。
	上海电驱动股份	60%	
东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	标的公司	25%	公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政主管部门的规定执行。股东按照实缴的出资比例分取红利。
	上海光裕汽车空调压缩机	50%	
	湖北伟成实业集团	25%	
东实新能源装备（十堰）有限公司	标的公司	49%	公司分配每年税后利润时，提取利润的百分之十列入法定公积金，公司法定公积金累计超过公司注册资本百分之五十时可不再提取。 公司的法定公积金不足弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先
	长春致远新能源装备	51%	



合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
			用当年利润弥补亏损；公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东实际出资比例进行分配。
东风（十堰）发动机减震器有限公司	标的公司	28.6%	公司的税后利润按下列顺序进行分配：1、弥补公司以前年度的亏损；2、提取税后利润 10% 的法定公积金。法定公积金累计已达注册资本的 50% 以上时不再提取；3、经股东同意，可提取任意公积金；4、在弥补亏损和提取公积金后按股东的实缴出资比例分配剩余利润。公司发生年度亏损，可以用下一年度税前利润弥补。下一年度利润不足弥补的，可以在五年内延续弥补。在五年内不足弥补的，用税后利润弥补。 公司亏损未弥补完时，不得提取法定公积金，在提取法定公积金以前不得向股东分配利润。经全体股东审定，公司可以将法定公积金用于弥补公司的亏损或者用于转增资本，但转增资本后，公司法定盈余公积金一般不得低于注册资本的 25%。
	纽宾凯（武汉）科技发展	71.4%	
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	湖北六恒梦机械科技发展有限公司	70%	公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股东按照实缴的出资比例分取红利。公司当年实现盈利且当年年末公司累计未分配利润为正数时，应当进行现金分红。每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之五，股东会全体赞同的决议除外。
	标的公司	30%	
武汉科正技术服务有限公司	标的公司	39%	公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，股东按照实缴的出资比例分取红利。公司持有的本公司股权不得分配利润。 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司
	浙江科正电子信息产品检验	51%	
	武汉科正企业管理合伙企业（有限合伙）	10%	



合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
			生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的百分之二十五。
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	标的公司	50%	(a) 合资公司每年的税后利润，按中国法律经股东会决定提取公积金后，根据合资公司扣除营运资金需求、投资计划和债务偿还需求后的可用资金情况，经股东会批准按照股东双方对合资公司注册资本的实缴出资比例分配。以前年度如有亏损，应在弥补该亏损后再进行利润分配。以前年度未分配的可分配利润可并入当年利润中进行分配。 (b) 总经理应在每个会计年度截止后的五(5)个月内，准备一份利润分配计划连同上一年经审计的财务报表(包括但不限于资产负债表、损益表和现金流量表)提交股东会审批。股东会应在利润分配计划提交后的两(2)个月内作出决定。
	李尔（中国）投资	50%	
东风（十堰）三星新材料有限公司	力能（十堰）科技有限公司	75%	公司的税后利润按下列顺序进行分配：1、弥补公司以前年度的亏损；2、提取税后利润 10% 的法定公积金，法定公积金累计已达注册资本的 50% 以上时不再提取；3、经股东同意，可提取任意公积金；4、在弥补亏损和提取公积金后按股东的认缴出资比例分配剩余利润。 公司发生年度亏损，可以用下一年度税前利润弥补。下一年度利润不足弥补的，可以在五年内延续弥补。在五年内不足弥补的，用税后利润弥补。公司亏损未弥补完时，不得提取法定公积金，在提取法定公积金以前不得向股东分配利润。经全体股东审定，公司可以将法定公积金用于弥补公司的亏损或者用于转增资本，但转增资本后，公司法定盈余公积金一般不得低于注册资本的 25%。
	标的公司	25%	
东风（十堰）汽车零部件有限公司	十堰拓鑫汽车零部件有限公司	75%	公司的税后利润按下列顺序进行分配：1、弥补公司以前年度的亏损；2、提取税后利润的 10% 列入法定公积金。法定公积金累计已达注册资本的 50% 时不再提取；3、提取税后利润的 5% 至 10% 列入法定公益金；4、经股东同意，可提取任意公积金；5、在弥补亏损和提取公积金、法定公益金后按股东的出资比例分配剩余利润。 公司发生年度亏损，可以用下一年度税前利润弥补。下一年度利润不足弥补的，可以在五年内延续弥补。在五年内不足弥补的，用税后利润弥补。公司亏损未弥补完时，不得提取法定公积金、公益金，在提取法定公积金、公益金以前不得向股东分配利润。经全体股东审定，公司可以将法定公积金用于弥补公司的亏损
	标的公司	25%	



合营、联营企业名称	股东及持股比例		公司章程关于分红政策的约定
			或者用于转增资本，但转增资本后，公司法定盈余公积金一般不得低于注册资本的 25%。公司提取的法定公益金主要用于职工集体福利支出。
东时（武汉）新能源科技有限公司	武汉零部件	49%	当年实现盈利且年末累计未分配利润时，必须开展现金分红；分红前先提取百分之十法定公积金，法定公积金累计达到公司注册资本百分之五十以上可不再提取，每年现金分红金额不得低于当年可分配利润的百分之三十。董事会需在会计年度结束后四个月内拟定利润分配方案，交由股东会审议，双方股东达成一致才可实施分红。 公司每年均需分配利润，每个会计年度前四个月内公布上一年度利润分配方案，经股东会决议通过后，一个月内落实执行。 公司依法缴纳税款、提取法定公积金后，剩余利润或产生的亏损，按照双方实缴出资比例分配、分担。 存在累积亏损且未弥补完成前，不得分配利润；上一会计年度留存的未分配利润，可以并入本年度一同分配。 利润分配方案经股东会审议通过后的三十日内，公司将对应分红款项汇至双方指定银行账户。
	湖北唐钢汽车板有限公司	51%	
东实百一（湖州）新材料科技有限公司	东实银轮	25.5%	公司的税后利润按下列规定进行分配：1.分配当年税后利润时提取百分之十作为法定公积金，法定公积金累计达公司注册资本百分之五十以上可不再提取；若法定公积金不足以弥补以前年度亏损，需先用当年利润弥补亏损后再提取法定公积金。2.提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，可提取任意公积金。3.弥补亏损、提取公积金后的剩余税后利润依照《公司法》分配；股东会、董事会若违规提前分红，股东必须退还违规分得的利润。 公司年度亏损可使用下一年度税前利润弥补，弥补期限最长五年，五年内仍无法补足亏损的，以税后利润弥补。 亏损未弥补完毕，不得提取法定公积金，也不得分配利润。 法定公积金转增资本时，留存公积金不得少于转增前公司注册资本的百分之二十五。 当年实现盈利且年末累计未分配利润为正数的，应当现金分红，每年现金分红金额不少于当年可分配利润的百分之四十。
	上海瑞真实业	43.5%	
	嘉兴桐人创业投资合伙企业（有限合伙）	25%	
	孙尉东	3%	
	张哲	2%	
	黄永	1%	

3、报告期，标的资产实际取得的分红情况

报告期内，标的公司从主要合营联营企业取得的分红具体情况如下：



合营、联营企业名称	标的公司合计应享有分红	实际合计收到的现金分红
东实李尔汽车座椅有限公司	21,236.08	21,236.08
东风康明斯排放处理系统有限公司	4,544.44	4,544.44
十堰东风三立车灯有限公司	1,000.00	1,000.00
十堰东风采埃孚减振器有限公司	3,038.00	3,038.00
合计	29,818.52	29,818.52

（二）主要合营联营企业不存在重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况

根据主要合营联营企业在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、国家企业信用信息公示系统等网站的网络核查结果及各合营联营企业的合规证明，报告期各联营合营企业不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况。

（三）结合合营联营企业的经营情况、部分合营联营企业投资收益贡献为负的具体原因等，补充说明标的资产长期股权投资减值准备计提是否充分

标的公司根据《企业会计准则》的规定，对合营联营企业的投资按照长期股权投资权益法进行核算。长期股权投资涉及的公司主要是与标的公司主营业务相关，为围绕标的公司产业链进行的投资，标的公司持有该等公司以获得经营收益为目的，因此，标的公司结合被投资单位的经营环境、行业发展、市场地位和竞争情况以及经营业绩等因素，判断被投资单位是否存在减值迹象，于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。

1、报告期各期末，标的资产长期股权投资基本情况如下：

单位：万元

被投资单位	持股比例(%)	期间	净利润/归母净利润	标的公司长期股权投资余额
东实李尔汽车座椅有限公司	50.00	2024 年度	41,884.90	50,583.58
	50.00	2025 年度	34,364.88	56,310.54
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司		2024 年度	-	-
	50.00	2025 年度	7,191.97	5,095.98
东风康明斯排放处理系统有限公司	50.00	2024 年度	7,902.52	11,008.21
	50.00	2025 年度	6,237.21	10,100.85



被投资单位	持股比例(%)	期间	净利润/归母净利润	标的公司长期股权投资余额
十堰东风采埃孚减振器有限公司	49.00	2024 年度	3,583.93	8,549.18
	49.00	2025 年度	5,315.86	9,585.95
苏州爱和特科技有限公司	50.00	2024 年度	82.45	2,418.85
	50.00	2025 年度	35.89	2,436.80
武汉科正技术服务有限公司	39.00	2024 年度	82.24	1,226.77
	39.00	2025 年度	29.75	1,238.38
东风（十堰）发动机减震器有限公司	20.00	2024 年度	48.59	352.94
	28.57	2025 年度	-439.62	572.54
湖北东实动力电池有限公司	51.00	2024 年度	-2,283.70	1,134.55
	51.00	2025 年度	-2,182.08	21.69
广州优尼热冲压有限公司	50.00	2024 年度	-2,157.23	6,664.13
	50.00	2025 年 1-9 月	-1,709.39	-
东时（武汉）新能源科技有限公司	49.00	2024 年度	-810.81	3,593.72
	49.00	2025 年度	-483.38	3,356.87
东实大洋电驱动系统有限公司	40.00	2024 年度	545.51	3,047.92
	40.00	2025 年度	-621.53	2,799.31
十堰东风三立车灯有限公司	50.00	2024 年度	442.01	7,419.38
	50.00	2025 年度	-233.78	6,802.49
东实沿浦（十堰）科技有限公司	51.00	2024 年度	-388.63	828.04
	51.00	2025 年度	96.52	-
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	30.00	2024 年度	-359.86	431.49
	30.00	2025 年度	444.00	564.69
东实玖行能源科技有限责任公司	49.00	2024 年度	-299.85	529.97
	49.00	2025 年度	-117.85	472.23
东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	25.00	2024 年度	-214.79	594.65
	25.00	2025 年度	-223.51	538.77
东实新能源装备（十堰）有限公司	49.00	2024 年度	-36.60	638.74
	49.00	2025 年度	-36.34	620.93
东实百一（湖州）新材料科技有限公司	25.50	2024 年度	-142.85	473.57
	25.50	2025 年度	-286.74	400.45

注：上述合营及联营企业的净利润，系标的公司基于被投资单位财务报表，按照权益法核算要求及标的公司会计政策进行复核与必要调整后确认的利润



2、长期股权投资减值准备计提分析

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》及《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，标的公司对合营、联营企业长期股权投资采用权益法进行后续计量，并在资产负债表日判断长期股权投资是否存在减值迹象。

报告期内，标的公司对持有的合营、联营企业长期股权投资进行了减值迹象识别及减值准备充分性分析。标的公司结合各被投资单位的经营情况、盈利能力、财务状况、持续经营能力、期后经营表现等因素，对长期股权投资是否存在减值迹象进行了综合判断。

在识别长期股权投资减值迹象时，标的公司综合考虑：

- ①被投资单位是否存在持续亏损、经营业绩大幅下降等情形；
- ②被投资单位主营业务是否持续开展，生产经营是否正常；
- ③被投资单位是否存在停产停业、破产清算、重大资产闲置等影响持续经营能力的情形；
- ④被投资单位所处行业环境、市场需求、主要客户及供应商情况是否发生重大不利变化；
- ⑤期后经营情况是否进一步恶化；
- ⑥是否存在其他表明长期股权投资可收回金额低于账面价值的客观证据。

标的公司基于合营、联营企业报告期经营表现，部分合营联营企业投资收益贡献为负未计提减值准备的分析如下：

（1）报告期亏损较大的主要合营联营公司

报告期，合营联营企业投资收益贡献为负的主要原因系下表合营、联营企业报告期存在重大亏损，标的公司报告期对其确认投资收益及各报告期末长期股权投资价值如下：

单位：万元

合营、联营企业名称	持股 比例	2025 年度/2025-12-31		2024 年度/2024-12-31	
		投资收益	长期股权投资 资余额	投资收益	长期股权投资 资余额



湖北东实动力电池有限公司	51%	-1,112.86	21.69	-1,164.69	1,134.55
广州优尼热冲压有限公司	50%	-854.70	0.00	-1,078.62	6,664.13
合计	-	-1,967.56	21.69	-2,243.31	7,798.68

①湖北东实动力电池有限公司

湖北东实动力电池有限公司（原名：东风力神动力电池系统有限公司，以下简称“动力电池公司”）成立于 2017 年 12 月 27 日，主要股东为标的公司（持股 51%）与天津力神电池股份有限公司（持股 40%），设立之初在于整合各方优势资源：东实股份具备深厚的整车配套资源与渠道优势，天津力神电池作为国内老牌锂离子电池制造商，拥有成熟的动力电池技术与产业化经验。双方联手旨在布局新能源汽车动力电池赛道，为新能源整车提供动力电池系统配套服务。

动力电池公司于 2019 年末开始投产，成立初始核心项目为易捷特项目，2023 年下半年动力电池公司接受标的公司子公司东实（湖北）动力电池系统有限公司委托为东风纳米项目提供服务，该项目于 2024 年开始实现量产。

动力电池公司报告期内连续亏损的原因主要系核心项目变动及产能释放不及预期影响：易捷特项目的合作终止导致动力电池公司 2024 年原有业务大幅度下降，新承接的东风纳米项目于 2024 年才开始实现量产，前期固定成本摊销较高，未能形成规模效益，导致当期出现亏损。2025 年动力电池公司拟进行战略布局调整，将电池系统主业相关机器设备出租给标的公司子公司东实（湖北）动力电池系统有限公司，相关业务随之转移。

标的公司对动力电池公司的长期股权投资采用权益法核算，并按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定进行后续计量和减值测试：

2024 年度，动力电池净亏损 2,283.70 万元，主要系原核心项目终止及新项目爬坡期的阶段性因素叠加所致。其中，因易捷特项目终止计提减值准备及预计负债 1,683.02 万元，导致当年亏损较大，扣除该因素后剩余亏损系东风纳米项目产能释放不足导致的经营性亏损。标的公司持股比例为 51%，按权益法确认投资损失-1,164.69 万元，计入当期投资收益。截至 2024 年末，该项长期股权投资账

面价值为 1,134.55 万元（其中，原始投资成本 2,550.00 万元，损益调整-1,415.45 万元）。

2025 年度，动力电池亏损-2,182.08 万元，主要系 2025 年末账面存货、固定资产、可抵扣进项税等按照预计可收回金额进行减值测试并相应计提资产减值等共计调整损益-1,922.26 万元。权益法核算后，标的公司对动力电池公司长期股权投资账面价值减至 21.69 万元。

综上所述，标的公司对该项长期股权投资的价值确认具有合理性，不存在应计提未计提减值的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。

②广州优尼热冲压有限公司

广州优尼热冲压有限公司（原名广州东实优尼热冲压有限公司，以下简称“广州优尼”）成立于 2017 年 2 月 21 日，系由标的公司子公司东实（武汉）实业有限公司与优尼冲压（中国）投资有限公司（日本优尼冲压株式会社在华地区总部）强强联手成立的中外合资企业（双方各持股 50%）。其设立的核心背景是为了顺应汽车行业“高强度、轻量化”的发展趋势，整合标的公司的产业资源与优尼冲压在国际领先的热冲压工艺及模具制造技术，强强联合布局汽车热冲压零部件赛道。

广州优尼核心配套客户为东风日产，生产基地建设投产后，于 2019 年起开始持续盈利。2023 年起，受下游核心客户销量下滑影响，广州优尼的订单量同步缩减。广州优尼积极开拓新客户与新市场，但是未能取得实质性突破，产能利用率持续下降，固定成本无法被有效摊薄，2024 年出现大额亏损。鉴于 2025 年广州优尼亏损态势延续，合资方优尼冲压（中国）投资有限公司正式提出终止双方合资合作，标的公司与合资方协商由优尼中国受让东风（武汉）实业所持合资公司 50% 股权。2025 年第四季度，标的公司顺利完成上述股权退出及工商变更手续。

2024 年权益法核算广州优尼的投资。广州优尼因核心客户订单下滑及固定成本摊薄不足导致的经营性亏损，标的公司按持股比例确认其经营性亏损并充分反映在账面价值中。

2025 年处置广州优尼的股权投资。标的公司于 2025 年处置持有的广州优尼



全部股权，并聘请了专业的审计及评估机构进行了审计及评估。最终实际交易价格 5,591.30 万元与标的公司持有的报表净资产份额 5,554.12 万元差异较小，双方于 2025 年末完成股权变更的工商登记。标的公司在处置前按照权益法核算的长期股权投资账面价值客观、公允。

综上所述，标的公司对广州优尼的长期股权投资不存在应计提未计提减值的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）长期股权投资余额较大且报告期存在亏损的合营联营公司

单位：万元

合营、联营企业名称	持股比例	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
		长期股权投资余额	投资收益	长期股权投资余额	投资收益
东时（武汉）新能源科技有限公司	49%	3,356.87	-236.85	3,593.72	-397.29
东实大洋电驱动系统有限公司	40%	2,799.31	-248.61	3,047.92	218.20
十堰东风三立车灯有限公司	50%	6,802.49	-116.89	7,419.38	221.01

注：上表长期股权投资余额较大的标准为余额 1,000.00 万元以上

①东时（武汉）新能源科技有限公司

东时新能源于 2022 年 12 月 30 日注册设立，由佛山时利和汽车技术有限公司持股 51%、标的公司子公司东实（武汉）汽车零部件有限公司持股 49%共同出资组建，注册资本 1 亿元。双方开展合资合作的初衷，旨在依托股东各方资源整合引入运营资金，分散新能源零部件行业前期市场拓展风险，集中资源开发宁德时代、广汽、丰田、本田、日产等主流车企及动力电池客户，布局电池箱体研发、生产与销售业务。

在运营阶段，受行业环境及下游需求变动影响，前期储备合作项目的客户订单规模大幅缩减，整体市场开发进度未达设立之初预期。基于自身战略规划调整，原大股东佛山时利和汽车技术有限公司决定退出本次合资合作，将其所持东时新能源 51%全部股权转让湖北唐钢汽车板有限公司，转让价格以标的账面净资产为定价参考依据。2025 年 12 月股权转让完成后，由湖北唐钢汽车板有限公司取得东时新能源实际控制权，依托其产业资源接续运营电池箱体业务，保障项目平稳存续推进。

自 2023 年开始投产以来东时新能源处于亏损状态，但其经营业绩已呈现明



显改善趋势，亏损幅度持续收窄。东时新能源自 2023 年投产以来经营情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年	2023 年
净利润	-152.16	-483.38	-810.81	-1,855.07

随着业务的拓展，截至 2026 年 6 月 30 日，东时新能源已顺利拿下奕派 S33、神龙 P54J 两大电池箱体项目定点资质，计划 2027 年正式投产供货，预计将会带来新的业绩增长点。

标的公司对东时新能源的长期股权投资采用权益法核算，并按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定进行后续计量：

2024 年标的公司按持股比例确认其经营亏损，并相应调整长期股权投资账面价值，不存在应确认而未确认的投资损失。

2025 年，东时新能源原股东之一的佛山时利和汽车技术有限公司将其持有的 51% 股权全部转让给湖北唐钢汽车板有限公司，并于 2025 年 12 月 30 日完成工商变更登记。本次股权转让价格以东时新能源账面净资产为定价参考依据，标的公司以享有的账面净资产份额确认长期股权投资价值，具有公允性。

综上所述，标的公司对东时新能源的长期股权投资价值确认不存在应计提未计提减值准备的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

②东实大洋电驱动系统有限公司及十堰东风三立车灯有限公司

报告期内，东实大洋电驱动系统有限公司（以下简称“东实大洋”）及十堰东风三立车灯有限公司（以下简称“东风三立”）两家合营联营企业出现过阶段性亏损，2024 年至 2026 年上半年净利润如下：

单位：万元

公司名称	2026 年 1-6 月	2025 年	2024 年
东实大洋	-123.88	-621.53	545.51
东风三立	297.02	-233.78	442.01

东实大洋 2024 年盈利，2025 年度亏损主要系易捷特 BBG 项目销量下滑，导致阶段性亏损。针对该情况，东实大洋已积极采取应对措施，根据在手项目预测，预计 2026 年实现扭亏为盈。



东风三立 2024 年盈利，2025 年度亏损系研发投入增加导致的暂时性业绩波动。2026 年上半年已恢复盈利状态。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的相关规定，标的公司对上述长期股权投资未额外计提减值准备，主要基于以下方面：

未发生重大减值迹象，企业具备持续经营与现金回报能力。东实大洋亏损主要系项目销量变化导致的阶段性影响，目前经营情况逐步改善，持续开展正常生产经营活动，未出现影响持续经营能力的重大不利事项；东风三立期后已恢复盈利状态，具备持续、稳定的现金回报能力，在 2025 年度账面亏损的状态下，仍向股东足额支付了前期的分红款，现金流状况良好。

经营亏损已充分反映于账面价值，不存在应确认未确认的投资损失。标的公司已按照权益法对上述合营、联营企业进行后续计量。2025 年度，标的公司已根据被投资单位实现的净亏损，确认了投资损失并相应调减了长期股权投资账面价值。相关经营成果已真实、准确地反映于财务报表中，不存在应确认而未确认的投资损失。

综上所述，东实大洋与东风三立均系阶段性亏损，且目前经营情况均已明显改善。标的公司已按照权益法核算，将相关经营亏损及时、客观地反映在长期股权投资账面价值中，未计提减值准备具有合理性。

（3）其他合营联营公司

除了上述合营联营企业外，标的公司对报告期内存在亏损的合营联营企业的长期股权投资账面价值在标的公司总资产及长期股权投资总额中的占比较低，单项资产账面价值不重大。

综上，标的公司对上述合营联营企业的长期股权投资账面价值客观、公允的反映其价值，不存在应计提未计提的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。



五、结合各合营联营企业的经营业绩与业务发展情况、公司治理是否有效运作、标的资产与其他股东是否存在分歧等，补充说明标的资产投资收益的稳定性，是否存在合营联营企业业绩波动对标的资产及交易完成后上市公司业绩产生重大不利影响的风险

（一）合营联营企业的经营业绩与业务发展情况，合营联营企业治理有效运作、标的资产与其他股东不存在重大分歧

1、合营联营企业的经营业绩及业务发展情况

标的公司合营联营企业深耕汽车零部件细分领域。报告期内，合营联营企业经营业绩参见“问题六”之“四、报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额，各合营联营企业的分红政策，标的资产实际取得的分红情况，主要合营联营企业是否存在重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况，结合合营联营企业的经营情况、部分合营联营企业投资收益贡献为负的具体原因等，补充说明标的资产长期股权投资减值准备计提是否充分”之“（一）报告期内各合营联营企业业绩以及对标的资产投资收益的影响金额，各合营联营企业的分红政策，标的资产实际取得的分红情况”回复。报告期内，标的公司合营联营企业主营业务如下：

被投资单位	主营业务
东实李尔汽车座椅有限公司	汽车座椅及零部件的研发、生产及销售
东风康明斯排放处理系统有限公司	发动机排放后处理系统的研发、制造与服务
十堰东风三立车灯有限公司	汽车车灯、电线束、电源线和密封条等汽车配件的生产及销售
苏州爱和特科技有限公司	汽车电子装置、发动机/底盘电控系统及关键零部件、新能源汽车零部件的研发、制造与销售
东风荣成汽车有限公司	无实际经营业务
湖北东实动力电池有限公司	动力电池系统的研发与生产
东实玖行能源科技有限责任公司	新能源汽车充换电系统核心部件的研发、制造与销售
十堰东风采埃孚减振器有限公司	商用车减振器及相关底盘零部件的研发、制造及销售
东实大洋电驱动系统有限公司	新能源汽车驱动系统总成、氢燃料电池发动机系统及核心电器系统的研发制造
东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	汽车空调及汽车热系统零部件的研发、生产和销售领域
东实新能源装备（十堰）有限公司	液化天然气车载装备、供气模块及氢燃料电池零部



被投资单位	主营业务
	件的研发、生产与销售
东风（十堰）发动机减震器有限公司	汽车发动机减震器及底盘零部件的研发、生产与销售
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	汽车悬挂系统核心部件的研发、制造与销售
武汉科正技术服务有限公司	汽车领域第三方检测、认证、校准与研发技术服务
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	汽车座椅系统及相关零部件的研发、制造、销售
东风（十堰）三星新材料有限公司	无实际经营业务
东风（十堰）汽车零部件有限公司	无实际经营业务
东时（武汉）新能源科技有限公司	新能源电池箱体的制造、销售
东实百一（湖州）新材料科技有限公司	塑料物流托盘的制造、销售

报告期内，东实李尔及东实李尔（武汉）、东风康明斯、东风采埃孚经营良好，分别聚焦汽车座椅、商用车排放后处理、商用车减振器赛道，依托技术储备、优质客户资源及与公司主业的协同效应，盈利具备较好持续性。

报告期内，十堰东风三立车灯有限公司因 2025 年研发投入阶段性加大导致净利润承压，东实大洋电驱动系统有限公司受易捷特项目销量下降影响利润下滑，武汉科正技术服务有限公司、苏州爱和特科技有限公司分别从事汽车领域第三方检测、汽车电子装置业务，保持微利状态。

除上述四家公司外，其他合营联营企业报告期内未出现净利润明显下滑的情况，上述利润波动或微利的公司利润规模较小，不会对合营联营企业整体贡献的投资收益产生重大不利影响。

2、主要合营联营企业治理有效运作、标的资产与其他股东不存在重大分歧

报告期内，标的公司的主要合营联营企业包括东实李尔汽车座椅有限公司、东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司、东风康明斯排放处理系统有限公司、十堰东风采埃孚减振器有限公司，上述四家公司 2024 年及 2025 年的净利润合计为 53,534.80 万元、53,326.37 万元，占同期合营联营企业净利润的比例为 102.61%、104.29%。

上述四家公司的公司章程中对于公司治理结构的约定如下：

被投资单位	成立时间	治理结构
东实李尔汽车座椅有限	2004 年 3 月 11 日	1、董事会共 6 名董事，东实股份、李尔（毛



被投资单位	成立时间	治理结构
公司		里求斯）有限公司（以下简称“李尔”）各提名 3 名，由股东会选举产生 2、设总经理 1 名、副总经理 3 名、财务总监（财务负责人）1 名，全部由董事会聘任，任期 3 年，可随时解聘。总理由东实股份、李尔双方轮换提名，总经理、副总经理的提名轮换统一按照以下规则执行：总理由李尔提名时，东实股份提名生产物流、财务采购 2 名副总，李尔提名技术质量 1 名副总；首期任期总经理、技术质量副总由李尔提名，生产物流、财务采购副总由东实股份提名；财务负责人持续由李尔提名，不参与轮换
东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	2025 年 3 月 28 日	1、董事会共 5 名董事：李尔（中国）投资有限公司（以下简称“李尔”）提名 3 名（含 1 名副董事长），东实股份提名 2 名（含 1 名董事长），董事长、副董事长由董事会选举产生；董事长为法定代表人 2、设总经理 1 名、副总经理 1 名、财务负责人（财务总监）1 名；其中总经理、财务负责人由李尔提名，副总经理由东实股份提名
东风康明斯排放处理系统有限公司	2013 年 5 月 16 日	1、董事会共 6 名董事：东实股份提名 3 名、康明斯（中国）投资有限公司（以下简称“康明斯中国”）提名 3 名 2、设总经理 1 名、副总经理 1 名，均由董事会聘任；总理由康明斯中国提名，副总经理由东实股份提名，无轮换约定
十堰东风采埃孚减振器有限公司	2005 年 6 月 9 日	1、董事会共 5 名董事，东实股份提名 2 名、采埃孚（中国）投资（以下简称“采埃孚”）提名 3 名；董事长由东实股份委派，副董事长由采埃孚委派 2、总理由采埃孚提名，副总经理由东实股份提名，总经理、副总经理的聘任、解聘需要 5 名董事赞成方可通过，无法由单方或管理层自行决定任免

标的公司与东实李尔汽车座椅有限公司、十堰东风采埃孚减振器有限公司、东风康明斯排放处理系统有限公司分别合作 22 年、21 年、13 年；其中东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司为标的公司与李尔公司于 2025 年设立的汽车座椅业务平台，承接了东实李尔的部分客户资源，合作时长为 1 年。标的公司与上述合资方合作关系良好，合作期间在人员任命、监督管理等方面未出现重大分歧。对于其他合营联营企业，标的公司与合资方亦维持良好合作关系，未出现重大矛盾纠纷。合营联营企业各股东方遵照公司章程约定，通过友好协商开展经营决策。



综上，标的公司对主要合营联营企业的生产经营状况具有较强的影响力和可控性，合营联营企业有效运作，标的公司与合营联营企业其他股东的合作关系保持稳定，未发生重大不利变化、分歧或合作终止情形。

（二）标的资产投资收益具有稳定性，合营联营企业业绩波动对标的资产及交易完成后上市公司业绩产生重大不利影响的风险较小

报告期内，标的公司权益法核算的长期股权投资收益情况具体如下：

单位：万元

类别	项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比
合营企业	东实李尔汽车座椅有限公司	17,182.44	71.83%	20,942.45	87.07%
	东风康明斯排放处理系统有限公司	3,226.83	13.49%	4,032.98	16.77%
	其他合营企业	-904.41	-3.78%	-1,014.58	-4.22%
合营企业小计		19,504.86	81.54%	23,960.85	99.62%
联营企业	十堰东风采埃孚减振器有限公司	2,604.77	10.89%	1,756.13	7.30%
	东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司	3,595.98	15.03%	-	-
	其他联营企业	-1,783.67	-7.46%	-1,664.94	-6.92%
联营企业小计		4,417.08	18.46%	91.19	0.38%
合计		23,921.94	100.00%	24,052.04	100.00%

报告期内，标的公司权益法核算的长期股权投资收益分别为 24,052.04 万元和 23,921.94 万元，占归母净利润比例分别为 64.23%、67.15%，规模基本保持稳定，未出现大幅波动。

从主要被投资单位看，东实李尔与东实李尔（武汉）为标的公司最核心的投资收益来源，2024 年度和 2025 年度合计分别贡献权益法核算的投资收益 20,942.45 万元和 20,778.42 万元，占各期权益法核算的投资收益比例均在 86%以上。同时，东风康明斯排放处理系统有限公司分别贡献权益法投资收益 4,032.98 万元和 3,226.83 万元，持续为标的公司提供较高的收益贡献。

报告期内，主要被投资单位业绩稳定，盈利能力较好，深耕汽车零部件细分领域多年，已形成稳固的市场地位和稳定的客户基础。其中，东实李尔是国内领先的汽车座椅生产企业，并为比亚迪、赛力斯、岚图汽车等知名整车厂提供配套。



东实李尔（武汉）系标的公司与李尔公司于 2025 年设立的汽车座椅业务平台，承接了东实李尔的部分客户资源。东风康明斯排放主要客户包括东风商用车、东风康明斯发动机及北汽福田等；东风采埃孚长期服务东风商用车、中国重汽等知名整车厂。上述主要被投资单位在报告期内经营业绩良好，能够为标的公司持续盈利提供重要支撑。

综上，报告期内标的公司投资收益波动幅度较小，合营联营企业盈利能力较好，业绩波动对标的资产、本次交易完成后上市公司经营业绩产生重大不利影响的风险较小。

六、标的资产向合营联营企业收取派驻费符合行业惯例，具体收取的依据及合理性

（一）标的公司向合营联营企业收取派驻费符合行业惯例

1、报告期内，标的公司向合营联营企业收取派驻费的情况

报告期内，东实股份基于与各合营联营企业的合资合作约定，结合合营联营企业日常经营管理、技术研发、生产运营的实际需求，向各合营联营企业派驻管理人员，并收取派驻费。报告期内，标的公司对各合营联营企业派驻费收取具体情况如下：

单位：万元

关联方	2025 年度	2024 年度
东实李尔汽车座椅有限公司	660.38	660.38
十堰东风三立车灯有限公司	526.13	473.85
东风康明斯排放处理系统有限公司	151.47	151.15
苏州爱和特科技有限公司	141.51	141.51
十堰东风采埃孚减振器有限公司	131.34	130.00
东实玖行能源科技有限责任公司	99.06	103.77
湖北东实动力电池有限公司	84.91	84.91
东实沿浦（十堰）科技有限公司	76.11	76.24
东实大洋电驱动系统有限公司	56.60	67.92
广州优尼热冲压有限公司	22.50	30.00
合计	1,950.01	1,919.74

2024 年及 2025 年，标的公司派驻费整体保持稳定。

2、汽车零部件企业向合营联营企业收取人员派驻费为行业惯例

汽车产业具备产业规模庞大、产业链辐射范围广、产业联动性强、技术壁垒较高等特征。相较于美、德、法、日等汽车工业强国，我国汽车工业发展起步较晚。改革开放后，依托“自主发展+合资合作”的发展路径，整车及高技术门槛汽车零部件领域广泛采用合营模式。标的公司顺应行业运营模式，与国内外知名汽车行业供应商合资设立合营、联营企业。标的公司同行业公司英利汽车、黎明股份、华达科技等均会向合资公司派出管理人员；国内主流整车厂商东风集团、长安汽车、福田汽车、江铃汽车等同样采用合资经营模式，并向设立的合资企业派驻管理人员、技术人员。

设立合资企业后，股东向合营企业派驻高级管理人员，并按照市场化约定收取人员派驻服务费，属于普遍商业做法。同行业其他公司存在同类商业安排，具体如下：

公司名称	派驻管理人员/收取派驻费情况	收取派驻费/薪酬依据
东风汽车集团有限公司	东风集团向合营公司东风有限、东风本田发动机、东风本田零部件、东风本田汽车、东风标致雪铁龙金融、易捷特新能源、神龙汽车、东风英菲尼迪等多家合营企业派驻管理、技术人员，并按照约定收取派驻费	1、东风集团派驻费收入主要为双方依据合资合同，友好平等协商确定 2、合资公司按照其制定的公司绩效政策对派驻人员进行定期业绩评价与考核，根据业绩评价与考核结果反馈，每年根据绩效结果考虑是否更新次年的派驻高管薪酬
英利汽车（601279）	对肯联英利、林德英利等合资公司派驻高管	未披露
黎明股份（603006）	委派至合营、联营企业的董监高，人选原则上从黎明股份在职职员中产生	未披露
华达科技（603358）	对于对外投资组建合作、合资公司，华达科技应对新建公司派出经营管理人员、董事或股权代表，经法定程序选举后，参与和影响新建公司的运营决策	未披露
福田汽车（600166）	向北京福田戴姆勒汽车有限公司、北京福田康明斯排放处理系统有限公司、北京福田康明斯发动机有限公司、采埃孚福田自动变速箱（嘉兴）有限公司等合资企业收取高级管理人员派遣收入	未披露



公司名称	派驻管理人员/收取派驻费情况	收取派驻费/薪酬依据
江铃汽车（000550）	江铃汽车与福特及其关联公司签订《人员借调协议》，约定江铃汽车将向福特支付其派驻的外方高级管理人员的年度报酬	江铃汽车中方高级管理人员年度报酬按《江铃汽车高管薪酬方案》制定的原则发放；外方高级管理人员报酬按江铃汽车与福特及其关联公司签订的《人员借调协议》支付；在江铃汽车领取年度报酬的董事和监事，其年度报酬情况符合江铃汽车薪酬管理制度
广汽集团（601238）	广汽集团向广汽丰田、广汽本田等合资公司派驻高管；向合营企业提供运输、后勤、人员委派等劳务及保险收入	未披露

资料来源：上市公司公告

（二）派驻费收取的具体依据

合营联营企业的《公司章程》或相关治理文件中，约定股东派驻管理制度，约定合资双方有权向合资公司派驻经营管理、财务负责人等核心岗位人员，合资公司按照公司章程或签订的管理咨询服务协议支付给合资双方。

标的公司派驻费收费标准均由合作双方基于市场化原则友好协商确定，且各合营联营企业建立了完善的绩效考核体系，定期会对派驻人员的工作履职、业绩完成情况进行评价与考核，并将考核结果反馈至标的公司。

（三）派驻费收取的合理性

标的公司向合营联营企业收取的派驻费，系依据双方签署的派驻协议或管理咨询服务协议，就其提供的现场经营管理服务收取的服务对价。服务内容包括派驻人员人力投入，及其在市场开拓、经营管理、流程控制等方面提供的咨询服务，并向合营联营企业分享先进生产、管理及技术经验，不存在通过派驻费实施利益输送的情形。

报告期内，标的公司派驻费整体保持稳定，派驻费用经合资双方平等协商确定，定价公允。标的公司向合营联营企业收取派驻费系基于双方实际经营业务需求，符合行业惯例，具有合理性。



七、标的资产财务性投资的具体背景、会计处理方式，结合被投资企业的经营情况等，补充说明未计提减值准备是否符合《企业会计准则》的相关规定

标的公司财务性投资系对江苏忠明祥和精工股份有限公司的股权投资，主要系基于实现一定财务回报的考量进行的投资。根据《企业会计准则》的相关规定，标的公司对该项财务性投资作为交易性金融资产进行核算。在持有期间，标的公司严格按照准则要求，以公允价值对其进行后续计量，并将公允价值的变动计入当期损益。截至 2025 年末，标的公司持有财务性投资情况如下所示：

单位：万元

名称	主营业务	持股比例	账面价值	占总资产比例	占净资产比例
江苏忠明祥和精工股份有限公司	汽车座椅零部件研发、制造和销售	3.80%	2,430.00	0.40%	0.88%

（一）投资背景

江苏忠明祥和精工股份有限公司（以下简称：忠明祥和）成立于 2002 年，主营业务为汽车座椅零部件研发、制造和销售，主要客户包括奇瑞汽车、五菱系列汽车、长安系列汽车、铃木系列汽车、一汽轿车、吉利轿车等。

标的公司对忠明祥和的股权投资系基于自身的商业规划与合规的内部决策程序开展。2018 年 6 月，标的公司召开投资管理委员会会议，审议通过了关于江苏忠明祥和精工股份有限公司的股权投资项目。根据会议决议，标的公司与常熟市中金实业投资有限公司达成股权转让协议，受让其持有的忠明祥和 810 万股股份，交易价格为 1,125.00 万元。本次交易完成后，标的公司持有忠明祥和 4.5% 的股权。

本次股权投资的核心意图在于获取财务回报。忠明祥和作为国内汽车座椅功能件领域的优质企业，具备较强的市场竞争力与盈利能力。标的公司关注到其 2014 年开始筹备上市工作（辅导机构于 2014 年 11 月向中国证监会提交了 IPO 辅导申请），看好忠明祥和成功上市后在资本市场所能释放的价值，因此对忠明祥和进行了投资。

忠明祥和基于自身经营及资本运作需要，历经多轮外部融资，其总股本规模持续扩大，截至 2025 年末，忠明祥和的股本总额已达到 21,292.5591 万元。在此期间标的公司持有的忠明祥和股份数量未发生变化，仍为 810 万股。受忠明祥和

整体股本扩大的稀释影响，标的公司对忠明祥和的持股比例由初始投资时的 4.5% 被动稀释至 3.80%。

（二）被投资单位忠明祥和的经营情况

忠明祥和作为国内汽车座椅功能件民营品牌的头部企业，主营业务聚焦于智能座舱汽车座椅核心零部件（如滑轨、调角器、调高器等）的研发与生产。2024 年获评高新技术企业，2025 年入选第七批国家级专精特新“小巨人”企业；2026 年入选江苏省先进级智能工厂。公开渠道及忠明祥和提供的资料显示，目前其经营状况良好，具备较强的市场竞争力：

1、产能持续扩张。近两年忠明祥和持续进行大规模产能布局，2025 年 4 月在常熟高新区投资 4.4 亿元建设汽车座椅零部件生产基地，2025 年 10 月在重庆沙坪坝区投资建设新能源汽车座椅滑轨及腿托生产基地。预计随着新项目的陆续投产，将为其带来显著的新增销售收入，进一步夯实其盈利能力。

2、客户结构优质。终端客户涵盖长安、赛力斯、上汽、一汽、吉利、奇瑞、五菱等国内知名主机厂，客户结构优质且多元化。

3、所处行业技术迭代平缓。忠明祥和与标的资产均属于汽车零部件行业，其主营产品工艺成熟稳定，企业日常生产经营正常，未发生重大不利变化。

综上所述，忠明祥和主营业务发展稳健，不存在《企业会计准则》规定的减值迹象。

（三）该财务性投资未计提减值准备符合《企业会计准则》的相关规定

标的公司将该项财务性投资分类为交易性金融资产，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行后续计量，以公允价值进行后续计量，将变动计入当期损益，各报告期末公允价值系参考忠明祥和历次融资交易、股权交易等情况确认。

2026 年 1 月，忠明祥员工持股平台（常熟市宏亿投资有限公司）发生员工持股转让，协议约定转让价格为 3 元/股，标的公司参考此次交易情况确认交易性金融资产公允价值为 2,430.00 万元。

2026 年 4 月，忠明祥和注册资本发生变更，新增外部投资人签订附带股权



回购兜底条款的增资协议，并以 6.11 元/股的价格对忠明祥和进行增资，忠明祥和的股权估值呈上升趋势，标的公司交易性金融资产不需计提减值准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

八、标的资产涉及资产剥离或调整的具体情况，包括但不限于转让子公司业务发展与经营业绩情况、与标的资产是否存在协同或竞争关系、交易对方与标的资产是否存在关联关系、交易作价的公允性等，并说明未剥离盈利能力较弱的合营联营企业的原因及合理性

（一）标的资产涉及资产剥离或调整的具体情况

1、报告期内标的公司涉及资产剥离或调整的具体情况

报告期内，标的公司为优化整体业务结构、精简组织架构、聚焦汽车零部件核心主业、盘活存量资产、提升整体盈利质量，陆续开展子公司注销、股权对外转让等资产整合调整工作。报告期内资产剥离及调整明细如下：

序号	受让或转让的子公司主体	变更方式	变更前持股比例	转让/受让/注销时间	交易对方	转让/受让原因	变更后东实股份持股比例
1	十堰东风飞斯特机械制造有限公司	注销	100%	2024 年 3 月	-	业务拓展不及预期，最终注销	0%
2	东实汽车动力零部件（湖北）有限公司	转让	100%	2024 年 11 月	湖北圣火科技发展有限公司	转让盈利能力较弱的子公司，以集中资源发展核心业务	0%
3	东翔汽车铸造（十堰）有限公司	转让	100%	2024 年 11 月	湖北圣火科技发展有限公司	东翔汽车铸造（十堰）有限公司为东实汽车动力零部件（湖北）有限公司的全资子公司，随动力零部件公司股权一并处置，自 2024 年 11 月不再纳入合并范围	0%
4	东实锻造（湖北）有限公司	转让	100%	2024 年 11 月	恒辉（湖北）企业管理合伙企业（有限合伙）	产品种类繁多，无核心优势产品，出于业务布局调整、集中优势主业考虑进行转让	0%
5	东实进出口（湖北）有限公司	注销	100%	2025 年 4 月	-	多年无实际经营业务，出于优化资产结构考虑进行注销	0%
6	常州汉邦启辰新	转让	60%	2025 年 12 月	常州汉邦	无核心优势产品，出	0%



序号	受让或转让的子公司主体	变更方式	变更前持股比例	转让/受让/注销时间	交易对方	转让/受让原因	变更后东实股份持股比例
	材料科技有限公司				工程塑料股份有限公司	于业务布局调整考虑进行转让	

注：报告期内，东实股份丧失对东实百一的控制权，系因 2024 年 8 月东实百一增资时东实股份未同比例增资，持股比例被动稀释。稀释后，东实股份通过其子公司东实银轮（湖北）非金属部件有限公司间接持有东实百一 25.50%股权，故不再将其纳入合并报表范围

2、报告期内标的公司涉及资产剥离或调整的经营业绩情况、业务发展情况，与标的公司协同效应有限，不存在明显的竞争关系

报告期内，标的公司涉及资产剥离或调整的子公司业务发展情况、主要财务数据情况如下：

单位：万元

序号	受让或转让的子公司主体	转让/受让时间	主营业务/主营业务产品	收入		净利润	
				2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
1	十堰东风飞斯特机械制造有限公司	2024 年 3 月	飞轮的制造、销售	-	106.49	-	57.03
2	东实汽车动力零部件（湖北）有限公司	2024 年 11 月	汽车飞轮壳、飞轮的制造、销售	-	11,162.03	-	-8.29
3	东实锻造（湖北）有限公司	2024 年 11 月	汽车零部件及配件制造、汽车零部件研发、金属表面处理及热处理加工	-	20,078.50	-	40.37
4	东实进出口（湖北）有限公司	2025 年 4 月	无实际经营业务	-	-	2.50	3.11
5	常州汉邦启辰新材料科技有限公司	2025 年 12 月	塑料制品制造、销售	2,902.75	2,722.94	140.88	169.98
合计				2,902.75	34,069.96	143.38	262.20
东实股份收入/净利润				363,810.27	323,627.60	37,502.91	24,563.16
占比				0.80%	10.53%	0.38%	1.07%

注：上述财务数据未经审计，取自各主体处置前最近一个完整会计年度的财务报表；东翔汽车铸造（十堰）有限公司系东实汽车动力零部件（湖北）有限公司的全资子公司，未单独列



示财务数据

报告期内，标的公司转让或注销子公司合计营业收入、净利润占标的公司同期营业收入、净利润的比例较低，资产剥离或注销规模有限，对标的公司经营规模、盈利水平及财务状况影响较小。

标的公司核心主营业务为汽车零部件的研发、生产及销售，同时开展配套工装销售、零部件加工服务。报告期内，标的公司资产剥离或调整的子公司主营业务主要为汽车零部件配套加工制造、非金属材料制造等业务，多为基础加工、配套辅助等业务，缺乏核心主营产品，产品附加值低、盈利空间较小，产品定位、客户群体与标的公司汽车零部件业务存在差异，与标的公司协同效应有限。为优化业务结构，标的公司剥离非核心业务，聚焦核心主业。

从具体业务来看，标的公司剥离十堰东风飞斯特机械制造有限公司、东实汽车动力零部件（湖北）有限公司、常州汉邦启辰新材料科技有限公司后，不再开展飞轮、非金属材料制造等相关生产业务，不存在竞争关系。标的公司及东实锻造（湖北）有限公司主营业务虽均涵盖锻造、机加工、热处理工艺，但标的公司自有锻造业务聚焦新能源差速器齿轮及总成产品，锻造公司主营底盘、发动机类传统锻造零部件，产品类型及应用领域存在差别，不存在直接的竞争关系。

3、上述交易对方与标的资产不存在关联关系，交易作价公允

报告期内，标的公司资产剥离或调整子公司的交易情况如下：

序号	受让或转让的子公司主体	变更方式	变更前持股比例	转让/受让/注销时间	交易对方	交易作价（万元）	交易定价依据
1	十堰东风飞斯特机械制造有限公司	注销	100%	2024 年 3 月	-	-	-
2	东实汽车动力零部件（湖北）有限公司	转让	100%	2024 年 11 月	湖北圣火科技发展有限公司	1,232.00	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）、湖北精信众和资产评估有限公司对动力零部件截至 2024 年 5 月 31 日的财务状况进行审计及评估，并出具对应的报告，转让方东实汽车科技集团股份有限公司以评估值 397.25 万元为底价，通过广东联合产权交易中心挂牌转让东实汽车动力零部件（湖北）



序号	受让或转让的子公司主体	变更方式	变更前持股比例	转让/受让/注销时间	交易对方	交易作价（万元）	交易定价依据
							有限公司 100%股权
3	东实锻造（湖北）有限公司	转让	100%	2024 年 11 月	恒辉（湖北）企业管理合伙企业（有限合伙）	4,106.60	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）、十堰天健资产评估土地房地产估价有限公司对东实锻造（湖北）有限公司截至 2024 年 5 月 31 日的财务状况进行审计及评估，并出具对应的报告，转让方东实汽车科技集团股份有限公司以股权评估值 2,130.41 万元叠加债权转让对价 1,976.19 万元，合计 4,106.60 万元作为转让底价，通过广东联合产权交易中心公开挂牌转让东实锻造（湖北）有限公司 100% 股权及对应相关债权。
4	东实进出口（湖北）有限公司	注销	100%	2025 年 4 月	-	-	-
5	常州汉邦启辰新材料科技有限公司	转让	60%	2025 年 12 月	常州汉邦工程塑料股份有限公司	336.222	湖北精信众和资产评估有限公司出具鄂精众评报字(2025)第 002 号评估报告，以 2025 年 7 月 3 日为评估基准日，东实汉邦（常州）新科技有限公司股东的全部股东权益价值为 560.37 万元；东实银轮（湖北）非金属部件有限公司与受让方常州汉邦工程塑料股份有限公司签订股权转让协议，东实汉邦（常州）新科技有限公司 60% 股权的转让价格为 336.222 万元

注：东翔汽车铸造（十堰）有限公司系东实汽车动力零部件（湖北）有限公司的全资子公司，转让东实汽车动力零部件（湖北）有限公司股权时，东翔汽车铸造（十堰）有限公司随母公司股权一并转让，未对该子公司单独作价

报告期内，标的公司资产剥离、股权调整的相关交易对方为湖北圣火科技发展有限公司、恒辉（湖北）企业管理合伙企业（有限合伙）、常州汉邦工程塑料股份有限公司。根据标的公司出具的《无关联关系的说明》，并经核查上述公司



的股东、董事、监事、高管情况，上述交易对方与标的公司不存在关联关系。

上述三项股权出让交易均以第三方中介机构出具的资产评估报告作为定价基础，其中东实汽车动力零部件（湖北）有限公司、东实锻造（湖北）有限公司通过广东联合产权交易中心公开挂牌征集受让方，充分进行市场竞价；东实汉邦（常州）新科技有限公司股权由交易双方以评估净资产为依据进行协商定价。上述三项股权出让交易作价公允。

（二）标的资产未剥离盈利能力较弱的合营联营企业的原因和合理性

报告期内，除盈利能力较强的东实李尔、东实李尔（武汉）、东风康明斯排放和东风采埃孚外，其他合营联营企业的业绩波动及经营情况如下：

单位：万元

被投资单位	2025 年净利润	2024 年净利润	业绩波动是否属于阶段性因素/ 经营情况
十堰东风三立车灯有限公司	-233.78	442.01	是，2025 年研发费用增加导致亏损；2026 年上半年未经审计的净利润为 235.31 万元，经营情况转好
苏州爱和特科技有限公司	35.89	82.45	经营情况稳定
湖北东实动力电池有限公司	-2,182.08	-2,283.70	否，易捷特项目在 2024 年停止，2024 年和 2025 年亏损主要系资产减值导致；后续计划关停
东实大洋电驱动系统有限公司	-621.53	545.51	是，易捷特项目 2025 年较 2024 年销量大幅下降，影响收入及利润；在积极拓展外部市场中
东实光裕（十堰）汽车空调有限公司	-223.51	-214.79	受市场影响，销量不及预期并产生亏损
东实新能源装备（十堰）有限公司	-36.34	-36.60	亏损主要系土地摊销，无实质经营
东风（十堰）发动机减震器有限公司	-439.62	48.59	是，受市场环境影响销量不达预期，出现阶段性亏损
东实（十堰）汽车悬挂系统有限公司	444.00	-359.86	是，2024 年受主要原材料价格变动影响毛利率降低，2025 年已实现盈利
武汉科正技术服务有限公司	29.75	82.24	是，受行业及下游需求波动影响，报告期内净利润有所下滑
东实玖行能源科技有限责任公司	-117.85	-299.85	是，电池柜业务所处行业竞争激烈，公司正积极开拓客户，亏损收窄
东时（武汉）新能源科技有限公司	-483.38	-810.81	是，受行业环境及下游需求变动影响，前期储备合作项目订单规模缩减，市场开发进度不达预期；报告期内亏损幅度持续收窄；2026 年已顺利拿下奕派 S33、神龙 P54J 两大电池箱体项目定点资质，核心项目定点与投产计划明确



被投资单位	2025 年净利润	2024 年净利润	业绩波动是否属于阶段性因素/ 经营情况
东实百一（湖州）新材料科技有限公司	-286.74	-142.85	是，受前期设备投入及客户导入周期影响，出现阶段性亏损
东风荣成汽车有限公司	无实际经营业务		
东风（十堰）三星新材料有限公司	无实际经营业务		
东风（十堰）汽车零部件有限公司	无实际经营业务		

报告期内，标的公司合营联营企业主要聚焦汽车核心零部件、车灯配套、电驱动系统、新能源电池柜、汽车减震与悬挂系统等领域，与标的公司主营业务具备产业协同价值，是标的公司汽车零部件产业链布局的重要组成部分。各合营联营企业可与标的公司共享供应链体系、整车客户资源、生产制造技术及行业资质，能够帮助标的公司完善产业布局、补齐业务板块短板、提升整体配套服务能力，为标的公司业务发展提供有力支撑。

报告期内，部分合营联营企业出现业绩下滑或亏损，主要受研发投入增加、下游需求变化及市场拓展尚处初期等因素所致。其中，部分合营联营企业目前已实现扭亏为盈、业绩回暖；部分合营联营企业因处于市场拓展初期业绩亏损，针对现阶段经营短板，相关合营联营企业已制定整改方案，通过积极开拓周边市场化客户、拓展外部多元化市场、持续优化客户结构，改善经营现状。

针对少数无实际经营业务、持续亏损的合营联营企业，标的公司已实施关停处置，并计划后续陆续完成注销。

综上，标的资产未剥离报告期内盈利能力较弱的合营、联营企业，是基于产业协同及公司合资战略布局的综合决策。针对少数持续亏损企业，标的公司已关停且预计将陆续完成注销；部分合营联营企业虽短期业绩增长乏力但与标的公司具备业务协同与盈利潜力，保留上述企业有利于标的公司稳固产业链优势、优化长期盈利结构，符合标的公司经营发展战略，具备合理性。

九、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、查阅东风天汽模、武汉实业工商登记资料；查阅天汽模受让和转让武汉

实业股权涉及的会议文件、股权转让协议、资产评估报告等；查阅天汽模历次受让、转让武汉实业股权，以及购买标的公司 25%股权的公告文件；访谈标的公司管理层，了解标的公司 2021 年购买天汽模持有武汉实业股权的背景和原因。

2、获取报告期各期末标的公司长期股权投资明细表，核查各合营、联营企业名称、持股比例、投资成本、账面价值、报告期内增减变动情况及期末余额，与财务账簿及财务报表进行核对；查阅东实李尔（武汉）、东风荣成汽车有限公司、湖北东实动力电池有限公司章程，分析标的公司对被投资单位的影响力，评价标的公司对前述被投资单位认定的合理性。

3、复核权益法核算的长期股权投资收益金额及其占利润总额、归属于母公司股东净利润的比例；查阅同行业可比上市公司定期报告，比较其权益法投资收益占归属于母公司股东净利润的比例；测算剔除全部投资收益及仅剔除权益法投资收益后标的公司的利润总额；查阅上市公司年度报告及本次交易备考审阅报告，测算本次交易完成前后上市公司投资收益及权益法投资收益占归属于母公司股东净利润的比例变化；复核重组报告书重大风险提示中关于交易完成后上市公司收益主要来自投资收益的风险提示。

4、了解标的公司对合营、联营企业投资管理、权益法核算、投资收益确认及减值测试相关内部控制流程，评价相关内部控制设计及执行有效性；获取主要合营、联营企业报告期内财务报表、审计报告（如有）、经营业绩等资料，了解各被投资企业主营业务、经营模式、营业收入、净利润、净资产等情况，分析其经营业绩变动原因；获取合营、联营企业报告期内财务报表及利润分配资料，复核标的公司按照持股比例确认投资收益的计算过程，检查投资收益确认金额是否与被投资单位实现净利润及持股比例相匹配；针对报告期内投资收益为负或亏损金额较大的合营、联营企业，访谈标的公司管理层及相关人员了解亏损原因，分析行业环境、市场变化、成本变化等因素对经营业绩的影响，判断相关亏损是否具有持续性及重大不利影响；

5、获取合营、联营企业公司章程、投资协议、股东协议及利润分配决议等资料，了解其利润分配政策，检查报告期内利润分配情况及标的公司实际收到分红情况，并与银行流水、会计记录进行核对；获取主要合营、联营企业报告期内

董事会及股东会会议决议，了解其实际经营决策情况。

6、针对标的公司主要合营、联营企业进行网络核查并获取其合规证明，获取企业信用报告、查询中国执行信息公开网等公开信息，获取管理层书面声明，访谈标的公司管理层及相关人员，核查主要合营、联营企业是否存在重大诉讼、仲裁、司法强制执行或违法违规情况；

7、获取标的公司长期股权投资减值测试相关资料，复核减值测试方法、关键假设、预测数据及可收回金额计算过程，对于未计提减值准备的长期股权投资，分析其不存在减值迹象或已充分考虑减值事项的合理性。

8、查阅标的公司同行业公司向合营、联营企业派驻管理人员的相关公告及背景资料，了解合资模式下派驻管理、技术人员的行业惯例，分析派驻费收取的依据及合理性。

9、获取财务性投资明细表及相关投资协议、会议纪要等文件，了解投资背景及相关合同条款，评价管理层将其划分为财务性投资的合理性；获取忠明祥和的财务报表、报告期股权变更相关协议，并结合公开信息了解其实际经营情况及股权价值，评价标的公司公允价值确认的依据是否恰当。

10、获取报告期内剥离或调整资产的财务报表，了解剥离或调整资产的业务发展及经营业绩情况，分析报告期内剥离或调整资产的原因及合理性；通过业务资料比对，核查剥离或调整资产与标的公司之间业务协同、业务竞争情况；获取工商变更、评估报告等资料，核对交易对方与标的公司是否存在关联关系，分析转让交易作价公允性；了解报告期内未对盈利能力较弱的合营联营企业实施剥离的商业背景。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、上市公司前期受让及转让武汉实业股权均具有真实、合理的商业背景，交易价格均以评估机构出具的评估报告为定价依据，定价依据充分。本次交易再次收购相关股权系天汽模基于双方十余年股权合作与业务协同基础，顺应汽车零部件行业规模化、平台化整合趋势作出的战略决策。本次交易完成后，上市公司

将形成“模具+零部件”双主业布局,进一步完善车身、底盘及动力系统产品链,本次交易再次收购相关股权具有必要性和合理性。

2、标的公司各合营、联营企业与标的公司同属汽车零部件行业,其主营产品与标的公司现有产品存在延伸、互补或协同关系,系标的公司“控股+合营”业务发展模式的有机组成部分;相关投资主要系顺应行业发展趋势与李尔、采埃孚、三立等企业合资以引进先进技术、发挥各方优势实现资源互补,以及前瞻布局新能源汽车等新兴领域,具有真实、合理的商业背景。标的公司结合持股比例、表决权安排、董事及高管委派情况和被投资企业公司治理机制等,将相关被投资企业认定为合营企业或联营企业的依据充分,符合《企业会计准则》的相关规定。

3、标的公司投资收益占比较高主要系其长期形成的产业合资合作布局及主要合营、联营企业盈利能力较强所致,具有商业合理性,相关比例处于同行业存在类似情形的上市公司数据区间内,符合行业惯例;剔除投资收益影响后,标的公司主营业务仍具有较大的盈利规模和持续经营基础;权益法核算的长期股权投资收益按照企业会计准则计入营业利润,“标的公司利润主要来源于营业利润”的表述与利润表列报情况一致;本次交易完成后,上市公司投资收益及权益法投资收益占归属于母公司股东净利润的比例将有所降低。

4、报告期内,标的公司持有的主要合营企业、联营企业经营情况与其实际经营状况相符,相关财务数据来源真实、准确;各主要合营企业、联营企业的利润分配政策符合其公司章程、合资协议及实际经营情况;部分合营、联营企业未实施现金分红主要系根据自身经营发展需要,将利润留存用于业务发展、项目建设或补充经营资金,具有合理性。报告期内部分合营企业、联营企业投资收益贡献为负,主要系相关企业受所处行业周期、市场需求变化、项目建设阶段、经营成本变动等因素影响导致阶段性经营业绩下降,具有合理的业务背景。标的公司主要合营企业、联营企业不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、司法强制执行或重大违法违规事项,亦不存在因上述事项导致其持续经营能力受到重大不利影响或影响标的公司长期股权投资价值的情形。标的公司已按照《企业会计准则第2号——长期股权投资》《企业会计准则第8号——资产减值》等相关规定,结合主要合营、联营企业经营情况、财务状况、未来盈利能力等因素对长期股权投资是否存在减值迹象进行判断,减值测试依据充分,报告期各期末长期股权投资减值



准备计提充分、合理，不存在应计提未计提减值准备的情形。

5、报告期内，标的公司主要合营企业、联营企业公司治理有效运作，标的公司与其他股东之间不存在重大分歧；标的公司权益法核算的长期股权投资收益规模基本保持稳定，主要被投资单位经营业绩良好、在细分领域具有较强的盈利能力，标的公司投资收益具有相对稳定性，因合营企业、联营企业业绩波动对标的公司及本次交易完成后上市公司经营业绩产生重大不利影响的风险较小。

6、报告期内，标的公司向合营联营企业收取派驻费是基于双方实际经营业务需求，符合行业惯例，具有合理性。

7、标的公司对财务性投资的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，其公允价值确认依据合理，客观、公允地反映了该财务性投资在报告期末的股权价值，未计提减值准备符合《企业会计准则》的相关规定。

8、报告期内标的公司涉及剥离或调整的资产与标的公司协同效应有限，不存在明显的竞争关系；资产剥离涉及的交易对方与标的公司不存在关联关系，交易作价公允；报告期内标的公司未剥离盈利能力较弱的合营、联营企业，系基于产业协同、长期战略布局作出的综合决策，符合标的公司经营发展战略，具备合理性。

问题七：关于财务状况

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产其他货币资金账面金额分别为 1.69 亿元和 1.85 亿元，主要包括银行承兑汇票保证金等受限货币资金。（2）报告期各期末，标的资产应收票据账面价值分别为 1.83 亿元和 1.53 亿元，主要为部分客户货款结算而产生的银行承兑汇票、商业承兑汇票及财务公司票据；标的资产应收款项融资账面价值分别为 2.66 亿元和 1.91 亿元，主要为银行承兑汇票。前次 IPO 申报报告期内，标的资产存在与下属公司间无真实交易背景票据往来等财务内控不规范的情形。（3）报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 13.01 亿元和 12.16 亿元，坏账准备分别为 8075.79 万元和 7736.64 万元，计提比例分别为 5.85%和 5.98%，应收账款账龄主要在 1 年以内。前五大欠款方中，神龙汽车有限公司不属于标的资产报告期内前五大客户，但报告期内应收账款余额有所增长。标的资产 2024 年经营性应收项目整体增加 2.39 亿元，但报告期内应收账款回款节奏有所加快，信用减值损失由 2024 年度的损失 1782.24 万元转为 2025 年度的利得 613.33 万元。（4）报告期各期末，标的资产的预付款项分别为 3936.35 万元及 2614.69 万元，其他非流动资产余额分别为 5113.92 万元和 3135.48 万元，主要为预付的长期资产购置款项；其他应收款中，委托贷款资金拆借分别为 1100 万元和 0 元，系合资经营安排下按持股比例提供的委托贷款及对应利息，不属于股东及关联方的资金占用，往来款分别为 1702.68 万元和 1795.22 万元。（5）报告期各期末，标的资产存货账面价值分别为 6.04 亿元和 6.67 亿元，存货跌价准备分别为 860.73 万元和 949.21 万元，存货构成中，发出商品账面余额分别为 5991.17 万元和 5324.33 万元。（6）报告期各期末，除固定资产清理外，标的资产固定资产账面价值分别为 8.63 亿元和 10.52 亿元，因子公司厂房建设、购置的机器设备增加而有所增长，固定资产中机器设备成新率为 34.40%。（7）报告期各期末，标的资产投资性房地产主要为出租的办公楼和厂房等，采用成本法进行计量，账面价值分别为 6560.81 万元和 5840.89 万元。（8）报告期各期末，标的资产递延所得税资产分别为 1.45 亿元和 1.53 亿元。（9）报告期各期末，标的资产一年内到期的长期应付款利息分别为 1698.60 万元和 1892.18 万元，占长期应付款科目和一年内到期的非流动负债科目中的长期应付款余额的比例较高。（10）报告期各期末，标的资产长期应付职工薪酬分别为

3.88 亿元和 3.50 亿元，主要为标的资产于 2017 年厂办大集体改制时计提的内部休养人员、退休人员等职工安置费用。（11）报告期各期末，标的资产的流动比率分别为 1.20 倍及 1.18 倍，速动比率分别为 0.87 倍及 0.87 倍，低于行业平均水平，资产负债率分别为 58.18%及 54.82%，高于行业平均水平。（12）标的资产现金流量表中，报告期各期分配股利、利润或偿付利息支付的现金分别为 0.11 亿元和 1.87 亿元。

请上市公司补充说明：（1）按受限原因等分别列示标的资产其他货币资金受限的具体情况，标的资产资金受限情况披露是否充分。（2）标的资产商业承兑汇票及财务公司票据的主要承兑人情况，对应收票据与应收款项融资的列报、已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，前述票据的期后到期情况，标的资产对票据的坏账准备计提是否充分，本报告期内是否存在相关票据内控不规范情形，如是，进一步说明是否已整改完毕。（3）标的资产应收账款规模水平的合理性，是否符合行业惯例，主要欠款方的经营与资信状况，是否存在逾期情形，对个别主要欠款方应收账款余额增长的原因，并结合标的资产 2025 年以前应收账款的回款情况，补充说明是否存在应收账款回款放缓的风险，标的资产对应收账款的坏账准备计提是否充分。

（4）标的资产预付款项、预付长期资产购置款项的主要预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况等，预付长期资产购置款项金额较大的合理性，预付对象是否具有履约能力，并说明其他应收款中往来款的具体构成及形成原因，除已披露的委托贷款安排外是否存在其他对外资金拆借情形，标的资产对其他应收款的坏账准备计提是否充分。（5）标的资产存货规模的增长情况是否与订单匹配，主要存货类型的库龄分布情况，主要发出商品存放、盘点与期后结转情况，并结合存货库龄、在手订单覆盖以及期后结转情况、同行业上市公司存货跌价准备计提情况等，补充说明标的资产存货跌价准备计提是否充分。（6）标的资产机器设备成新率较低的合理性，结合房屋及建筑物的使用情况、各类主要机器设备在生产流程中的用途及对产能的影响、实际产能利用情况等，补充说明标的资产是否存在闲置或淘汰固定资产，固定资产减值准备计提是否充分。（7）标的资产对外出租土地、厂房、办公楼的原因，涉及具体面积及占比，出租收入占标的资产收入和净利润的比例。（8）递延所得税资产的具体确认依据是否



谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定。（9）标的资产长期应付款的形成背景，借贷双方关于借款利息的具体约定，相关应付利息占长期应付款科目和一年内到期的非流动负债科目中长期应付款余额的比例较高的合理性。

（10）标的资产 2017 年厂办大集体改制时对职工安置费用的具体约定，相关负债的具体计提方式、过程、计提的充分性以及未来支付计划，是否与职工等相关方就职工安置费用事项存在诉讼或纠纷。（11）结合标的资产主要偿债能力指标与同行业可比公司的差异，可支配货币资金、经营资金需求、资本性支出计划和有息负债情况等，补充说明标的资产是否存在偿债风险，报告期内分红的必要性、分红规模的合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、按受限原因等分别列示标的资产其他货币资金受限的具体情况，标的资产资金受限情况披露是否充分

报告期各期末，标的公司其他货币资金余额分别为 16,918.68 万元、18,539.74 万元，均为受限资金，主要系标的公司因日常生产经营需求产生的各类保证金。按受限原因分类列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
其他货币资金	18,539.74	16,918.68
其中：受限金额	18,539.74	16,918.68
受限占比	100.00%	100.00%

具体受限情况如下：

单位：万元

项目	受限原因/形成背景	2025 年末	2024 年末
银行承兑汇票保证金	为向上游供应商支付采购款，向银行申请开具银行承兑汇票时按约定比例缴存的保证金	16,890.77	15,270.72
使用受限资金	指定用途的银行贷款	1,647.20	1,647.20
其他	久悬户等	1.77	0.76
合计		18,539.74	16,918.68

1、银行承兑汇票：为提高资金利用效率，标的公司在采购结算中大量使用



银行承兑汇票。根据与各合作银行签订的承兑协议，标的公司需按票面金额的一定比例缴存保证金。报告期内，各子公司保证金缴存比例区间在 20%至 100%之间。该部分资金受限系为开具承兑汇票提供担保，待票据到期兑付后将解除。

2、使用受限资金：系标的公司子公司底盘部件公司的指定用途银行贷款尚未使用的余额，底盘部件公司与兴业银行签订的专项借款合同，指定用于新工厂厂房建设项目。截至报告期末，因该项目的工程尾款尚未支付完毕，根据借款合同中“未经贷款人书面同意，借款人不得将借款挪作他用”的约定，该笔贷款剩余资金处于受限状态。

3、久悬户：标的公司存在少量久悬户账户资金受限，主要原因为部分银行账户长期未发生交易，被银行认定为“久悬户”或“睡眠户”而限制了交易。标的公司按银行要求办理账户激活或销户手续可解除限制。

综上所述，标的公司“其他货币资金”100%受限具有合理的商业背景和真实的业务支撑。标的公司受限资金相关披露真实、准确、完整，符合《企业会计准则》关于受限资产信息披露的相关规定。

二、标的资产商业承兑汇票及财务公司票据的主要承兑人情况，对应收票据与应收款项融资的列报、已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，前述票据的期后到期情况，标的资产对票据的坏账准备计提是否充分，本报告期内是否存在相关票据内控不规范情形，如是，进一步说明是否已整改完毕

（一）标的公司商业承兑汇票及财务公司票据的主要承兑人情况

报告期各期末，标的公司的商业承兑汇票及财务公司票据情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
财务公司票据	7,002.90	7,036.96
商业承兑汇票	0.89	6,027.64
合计	7,003.79	13,064.60

上表财务公司票据及商业承兑的承兑人情况如下：



序号	分类	承兑人	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
1	财务公司 票据	东风汽车财务有限公司	6,632.90	6,808.36
2		国机财务有限责任公司	369.00	226.00
3		山东重工集团财务有限公司	-	2.60
4		三环集团财务有限公司	1.00	-
5	商业 承兑 汇票	神龙汽车有限公司	-	5,958.40
6		东风商用车有限公司	-	69.24
7		中国重汽集团成都王牌商用车有限公司	0.89	-
	合计		7,003.79	13,064.60

如上表所示，报告期各期末票据主要承兑人为东风汽车财务有限公司、国机财务有限责任公司、神龙汽车有限公司，其他票据余额较小。标的公司主要票据承兑人情况如下：

1、东风汽车财务有限公司

报告期各期末标的公司持有东风汽车财务有限公司（以下简称“东风财务公司”）的票据金额分别为 6,808.36 万元、6,632.90 万元。东风财务公司成立于 1987 年 5 月，是经国家金融监管部门批准设立的全国第一家企业集团财务公司，系东风汽车集团股份有限公司全资子公司。截至 2025 年 12 月末，东风财务公司注册资本为 90 亿元人民币，资产合计达 1,145.73 亿元，所有者权益合计 212.90 亿元，具备雄厚的资本实力，整体信用资质良好。

2、国机财务有限责任公司

报告期各期末标的公司持有国机财务有限责任公司（以下简称“国机财务”）票据金额为 226.00 万元、369.00 万元。国机财务有限责任公司成立于 2003 年 9 月，是经原中国银行业监督管理委员会批准设立的非银行金融机构，现隶属于中国机械工业集团有限公司（简称“国机集团”）。截至 2025 年 12 月末，国机财务注册资本达 17.50 亿元人民币，由国机集团及其所属 25 家成员企业出资组建，资产合计达 528.51 亿元，所有者权益合计 43.89 亿元，具备强大的央企背景与雄厚的资本实力。



3、神龙汽车有限公司

2024 年末标的公司持有的神龙汽车有限公司承兑的商业汇票余额为 5,958.40 万元，神龙汽车有限公司由央企东风汽车集团与跨国车企 Stellantis 集团合资运营，股东背景雄厚，资金充足，具备较好的到期兑付保障基础。

神龙汽车有限公司成立于 1992 年 5 月，是由中国东风汽车集团股份有限公司与法国 Stellantis 集团各持股 50%共同组建的中外合资大型汽车生产经营企业，注册资本 70 亿元人民币。资金实力较强。

综上所述，标的公司商业承兑汇票及财务公司票据的主要承兑人整体资信状况优良，信用风险较低，股东为大型央企或跨国公司，具备较强的股东信用背书，相关票据的兑付安全性与流动性具有高度保障。截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司持有的上述票据均已正常到期兑付。

（二）应收票据与应收款项融资的列报、已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

1、应收票据与应收款项融资的列报

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十六条的规定，金融资产的分类应当基于企业管理该金融资产的业务模式及金融资产的合同现金流量特征两个维度进行判断。标的公司对票据的分类标准如下：

列报科目	票据类型	业务模式	会计分类
应收票据	非“6+9”银行承兑汇票	以收取合同现金流量为目标	以摊余成本计量的金融资产
	商业承兑汇票	以收取合同现金流量为目标	以摊余成本计量的金融资产
	财务公司票据	以收取合同现金流量为目标	以摊余成本计量的金融资产
应收款项融资	“6+9”银行承兑汇票	既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产
	数字化应收账款债权凭证	既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

注：“6+9”银行指中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行 6 家大型商业银行，以及招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行和浙商银行 9 家上市股份制银行

（1）应收票据的列报

非“6+9”银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司票据列报于“应收票据”，标的公司管理该类票据的业务模式主要为持有至到期收取合同现金流量，因此分类为以摊余成本计量的金融资产，在“应收票据”项目中列报，符合准则规定。

（2）应收款项融资的列报

“6+9”银行承兑汇票及数字化应收账款债权凭证列报于“应收款项融资”。标的公司对该类票据的管理业务模式符合“既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”的特征：一方面，标的公司持有部分票据至到期承兑以获取合同现金流量；另一方面，标的公司存在日常资金管理需要背书转让或贴现部分票据，以满足流动性需求。同时，该类票据的合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，符合本金加利息的合同现金流量特征（SPPI 测试）。同时根据财政部等四部委联合发布的《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的明确规定：企业管理“云信”“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。”基于上述判断，标的公司将该类票据分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为“应收款项融资”。

2、已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理

2025 年末，标的公司已背书或贴现且尚未到期票据会计处理情况如下：

已转移金融资产性质	转移方式	已转移金融资产金额（万元）	终止确认情况	终止确认情况的判断依据
应收票据	票据背书	12,332.44	未终止确认	保留了其几乎所有的风险和报酬，包括与其相关的违约风险
应收票据	票据贴现	983.86	未终止确认	保留了其几乎所有的风险和报酬，包括与其相关的违约风险
应收款项融资	票据背书	128,231.38	终止确认	已经转移了其几乎所有的风险和报酬



已转移金融资产性质	转移方式	已转移金融资产金额（万元）	终止确认情况	终止确认情况的判断依据
应收款项融资	票据贴现	2,625.29	终止确认	已经转移了其几乎所有的风险和报酬

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及《企业会计准则解释第 5 号》的规定，企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度。

（1）未终止确认的情形

对于非“6+9”银行承兑汇票、商业承兑汇票及财务公司票据，因承兑人信用风险相对较高，背书或贴现后标的公司作为前手仍承担连带清偿责任（即附有追索权），风险和报酬未实质转移，标的公司不予终止确认。

对于未终止确认的票据，背书转让时，应收票据不做注销处理，贷记“其他流动负债-已背书未到期票据”；贴现时，应收票据不做注销处理，贷记“短期借款-已贴现未到期票据”。

（2）终止确认的情形

对于“6+9”银行承兑汇票，因承兑银行资金实力强、信用风险极低，背书或贴现后，与该票据相关的主要信用风险和延期付款风险已实质转移给转入方，标的公司予以终止确认。应收款项融资中的数字化凭证系“迪链”及“卡信”（“迪链”系比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链信息服务平台所签发的数字化应收账款债权凭证，“卡信”系陕西重型汽车有限公司委托第三方科技公司搭建的供应链金融服务平台所签发的数字化应收账款债权凭证），协议约定背书转让后不具有票据上的追索权，可以判断凭证所有权上的主要风险和报酬已经转移，故终止确认。

综上所述，标的公司对应收票据与应收款项融资的列报分类，系基于管理金融资产的业务模式及合同现金流量特征进行判断；对已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理，系基于承兑人信用等级及风险报酬转移的实质性判断。相关处理充分考虑了追索权条款的影响，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）前述票据期后已足额兑付，标的资产对票据的坏账准备计提充分

截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司期末持有的前述应收票据及应收款项融资



均已全部到期。在期后兑付过程中，所有票据均已按期足额兑付。

标的公司对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于承兑人信用风险特征，标的公司对应收票据进行了合理划分：

1、商业承兑汇票。由于商业承兑汇票的承兑人为企业，其信用风险及违约概率相对高于商业银行，标的公司结合历史信用损失经验、当前状况及对未来经济状况的预测，对商业承兑汇票按组合一年内计提了 5%的坏账准备。

2、银行承兑、财务公司票据及数字化债权凭证，其承兑人主要为大型商业银行、大型国央企背景的持牌财务公司、不附追索权的电子债权支付凭证，该类承兑人资本实力雄厚、信用评级较高，历史上未发生过票据违约，信用损失风险极低，因此，标的公司对该类金融资产未计提坏账准备。

同行业可比公司计提政策如下：

票据类型	华达科技	长华集团	多利科技	常青股份	联明股份	无锡振华	亚通精工	英利汽车	至信股份	标的公司
银行承兑汇票	不计提	不计提	不计提	不计提	不计提	不计提	一年以内 1%	一年以内 0.5%	不计提	不计提
商业承兑汇票	一年以内 5%	一年以内 5%	一年以内 5%	一年以内 5%	未披露	一年以内 5%	一年以内 5.74%	一年以内 0.75%	一年以内 5%	一年以内 5%
数字化债权凭证	不计提	未披露	未披露	不计提	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	不计提
财务公司票据	未披露	未披露	未披露	一年以内 5%	未披露	一年以内 5%	未披露	未披露	未披露	不计提

标的公司持有财务公司票据余额较大，汽车零部件行业可比公司对财务公司票据的坏账政策披露较少，补充其他持有财务公司票据的同行业上市公司进行对比：

票据类型	宁波华翔	纽泰格	万里扬	蓝黛科技	凯众股份
银行承兑汇票	不计提	不计提	不计提	不计提	不计提
商业承兑汇票	未披露	未披露	一年以内 5%	未披露	6 个月以内 1%
数字化债权凭证	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
财务公司票据	不计提	不计提	不计提	不计提	不计提

综上所述，标的公司票据坏账政策与同行业可比公司无重大偏差，报告期末相关票据及债权凭证截至 2026 年 6 月 30 日已全部到期足额兑付，标的公司对票据及应收款项融资的坏账准备计提具有合理性、充分性。

（四）本报告期内不存在相关票据内控不规范情形

标的公司前次 IPO 申报报告期内，存在与下属公司间无真实交易背景票据往来等财务内控不规范的情形，2022 年下半年，标的公司开始采取一系列整改措施，包括修订并完善了《票据管理制度》《资金管理办法》等内部控制制度，取消了对下属子公司票据集中管理、明确禁止任何形式的无真实交易背景票据开具、流转及贴现行为，从制度层面杜绝了不规范情形的发生，同时对财务及相关业务人员强化票据业务的合规意识。

报告期，标的公司严格按照《中华人民共和国票据法》《企业会计准则》及公司现行内部控制制度的要求开展票据业务，不存在相关票据内控不规范情形：

1、报告期内，标的公司开具、接收、背书转让的所有商业承兑汇票及银行承兑汇票，均具有真实的商品购销、劳务提供等交易背景。

2、标的公司建立了完善的票据台账管理体系，对票据的接收、保管、背书、贴现、托收等环节实行规范化管理，票据的流转与财务核算保持一致。

综上，报告期内标的公司票据业务均基于真实交易背景，票据的开具、流转、背书及贴现等环节均符合《中华人民共和国票据法》及《企业会计准则》的相关规定，标的公司已建立健全并有效执行了与票据管理相关的内部控制制度，报告期内不存在无真实交易背景票据往来等票据内控不规范情形。

三、标的资产应收账款规模水平的合理性，是否符合行业惯例，主要欠款方的经营与资信状况，是否存在逾期情形，对个别主要欠款方应收账款余额增长的原因，并结合标的资产 2025 年以前应收账款的回款情况，补充说明是否存在应收账款回款放缓的风险，标的资产对应收账款的坏账准备计提是否充分

（一）标的公司应收账款规模水平具有合理性，符合行业惯例

标的公司应收账款规模较大，主要受其所处汽车零部件行业的结算惯例及客户集中度影响。2024 年末及 2025 年末，标的公司应收账款账面价值分别为 13.01



亿元及 12.16 亿元，占总资产的比例分别为 21.12%及 19.79%。标的公司核心客户涵盖东风集团、比亚迪、长城汽车等大型国内整车厂。整车厂通常采用“先供货、后结算”的模式，导致标的公司应收账款余额较高。标的公司同行业可比公司的应收账款规模水平如下：

同行业公司	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	应收账款周转率	应收账款占总资产的比例(%)	应收账款周转率	应收账款占总资产的比例(%)
英利汽车	4.60	11.25	4.44	13.10
华达科技	3.85	20.05	4.53	16.75
联明股份	2.69	18.21	2.36	14.57
常青股份	3.75	16.42	4.12	15.23
长华集团	5.64	10.97	4.98	11.16
无锡振华	1.80	30.84	1.69	30.60
亚通精工	1.90	25.40	2.04	24.04
多利科技	3.26	19.59	2.79	20.39
至信股份	3.22	26.15	3.00	29.89
平均值	3.41	19.87	3.33	19.53
标的公司	3.56	19.79	2.93	21.12

如上表所示，标的公司应收账款规模水平与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（二）标的公司应收账款主要欠款方的经营与资信状况、逾期情形及个别主要欠款方应收账款余额增长的原因

各报告期末标的公司应收账款前五名（两年合并列示，共 7 家）涉及的主要债务人欠款情况如下：

单位：万元

序号	债务人名称	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			应收账款余额变动
		应收账款期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例	应收账款期末余额	坏账准备期末余额	坏账准备计提比例	
1	东风商用车有限公司	24,153.99	1,438.67	5.96%	24,206.37	1,441.29	5.95%	下降
2	岚图汽车科技股份有限公司	17,714.78	885.74	5.00%	26,540.01	1,327.00	5.00%	下降



序号	债务人名称	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			应收账款 余额变动
		应收账款 期末余额	坏账准 备期末 余额	坏账 准备计 提比例	应收账款 期末余额	坏账准 备期末 余额	坏账准 备计提 比例	
	公司							
3	神龙汽车有 限公司	11,077.72	1,098.91	9.92%	7,828.97	815.82	10.42%	增长 42%
4	东风康明斯 排放处理系 统有限公司	5,880.61	294.03	5.00%	5,483.20	274.16	5.00%	增长 7%
5	东风汽车集 团股份有限 公司	4,996.89	249.85	5.00%	4,681.83	235.66	5.00%	增长 7%
6	东风汽车纳 米科技（襄 阳）有限公 司	3,274.77	163.74	5.00%	7,297.46	364.87	5.00%	下降
7	郑州比亚迪 汽车有限公 司	2,994.93	149.75	5.00%	7,400.51	370.03	5.00%	下降
合计		70,093.69	4,280.69	6.11%	83,438.35	4,828.83	5.79%	下降
应收账款余额、坏 账准备余额		129,308.76	7,736.64	5.98%	138,138.79	8,075.79	5.85%	下降
占比		54.21%	55.33%	/	60.40%	59.79%	/	

1、标的公司各报告期末主要债务人背景情况如下：

序号	债务人	债务人控股股 东（实控人）	客户基本情况	客户背景
1	东风商用车有限公司	东风汽车集团有限公司	成立于 2013 年，由东风公司与沃尔沃集团共同投资组建。作为商用车领域的领军企业，东风商用车有限公司具备雄厚的资本实力与强大的股东信用背书，整体资信状况优良。	国央企体系内
2	岚图汽车科技股份有限公司	东风汽车集团有限公司	东风公司控股子公司，东风公司旗下高端智慧新能源品牌，已于 2026 年 3 月在香港联交所主板成功挂牌上市，成为港股“央国企高端新能源第一股”。2025 年，岚图汽车实现营收 348.65 亿元，净利润达 10.17 亿元，成功迈入盈利轨道，毛利率提升至 20.9%。截至 2025 年末，持有的现金及现金等价物达 79.72 亿元，现金流充裕，具备极强的抗风险能力和履约能力。	国央企、 港股上市公司（岚图汽车 07489）
3	神龙汽车有限公司	东风汽车集团有限公司持股 50%；Stellantis 集团 50%	成立于 1992 年，由东风公司与法国 Stellantis 集团组建。作为中外合资的大型车企，其具备完整的生产制造体系和股东支持，信用风险整体可控。	中外合资
4	东风康明斯排放处	标的公司持股 50%，康明斯	成立于 2013 年，由康明斯（中国）投资有限公司与东实汽车科技集团各持股 50%组建，是康明	中外合资



序号	债务人	债务人控股股东（实控人）	客户基本情况	客户背景
	理系统有限公司	（中国）投资有限公司持股 50%	斯排放处理系统全球最大的后处理生产基地之一。	
5	东风汽车集团股份有限公司	东风汽车集团有限公司	世界 500 强企业，央企东风汽车集团有限公司旗下的核心控股子公司，拥有强大的央企背景	国央企体系内
6	东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司	东风汽车集团股份有限公司	系东风集团全资子公司，东风汽车旗下专注于小型纯电市场的“东风纳米”品牌运营主体，与奕派科技同属东风自主乘用车事业核心板块。作为东风集团全资控股的新能源企业，其资信状况受集团强力支撑，履约能力有保障。	国央企体系内
7	郑州比亚迪汽车有限公司	比亚迪股份有限公司（比亚迪 [002594.SZ]）	成立于 2021 年，系比亚迪股份有限公司全资子公司，是比亚迪在中原地区的重要生产基地。作为新能源汽车行业的龙头企业，其资金实力雄厚，资信状况极佳，违约风险极低。	上市公司子公司

如上表所示，标的公司主要债务人为东风公司体系、比亚迪体系及自身的合营单位，整体经营稳健，资信情况良好，股东背景及支持力较强。

2、标的公司应收账款主要欠款方逾期情况

标的公司主要欠款方除东风商用车有限公司及神龙汽车有限公司外均按照账龄组合计提的预期信用损失一年内 5%的比例计提坏账准备，东风商用车有限公司及神龙汽车有限公司坏账比例超过 5%的主要原因如下：

（1）东风商用车有限公司

标的公司与东风商用车有限公司 2019 年形成的 1 笔劳务费 243.12 万元存在争议，标的公司账面按照单项 100%计提坏账准备。2025 年 11 月武汉仲裁委员会受理了标的公司针对该事项提起的仲裁申请，2026 年 6 月仲裁结果为对方承担 50%的劳务费及部分利息，除该笔应收账款外，东风商用车有限公司与标的公司欠款均在 1 年内，不存在逾期。

（2）神龙汽车有限公司

报告期各期末，标的公司对神龙汽车应收账款情况如下：

单位：万元

分类	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	余额	1 年内	1 年以上	余额	1 年内	1 年以上
应收账款	11,077.72	10,187.89	889.83	7,828.97	6,769.42	1,059.55

报告期各期末,对神龙公司应收账款基本处于1年以内,整体回款情况良好。1年以上应收账款主要系子公司武汉实业与神龙汽车量产结束后的备件业务尚未完成最终定价结算所致:

①结算模式特殊导致定价周期较长。备件业务采用“当年供货、次年上半年定价结算”的模式。由于涉及近1,000个零部件品种,且定价需综合归集零件成本、加工费及各类配套分摊费用,由神龙汽车统一核定全年单价,导致开票结算存在较长的时间跨度。标的公司基于上年定价预估调价因素暂估确认收入,形成应收暂估;

②历年少量未结算品种累积形成长账龄。受备件品种繁多、供货零散及对账资料不同步等因素影响,历年仅能完成大部分品种的定价结算。少量未及时清算的备件暂估款项,若后续年度该备件停止供货,将因缺少同批次结算载体而持续挂账,逐年形成长账龄余额。针对上述长账龄暂估款项,标的公司已于2026年上半年启动专项清理工作,推进对账开票。

如上所述,标的公司与神龙汽车已开票应收款项按照协议约定的结算周期正常结算,前期形成的长账龄暂估应收款项均具备真实的货物交付背景,收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。该部分款项挂账并非由于客户恶意拖欠货款所致,而是由备件特殊的定价结算机制、多品种对账流程复杂等多重因素叠加形成的遗留事项堆积,并非实质逾期。

综上,标的公司应收账款主要欠款方不存在重大实质逾期情况。

3、个别主要欠款方应收账款余额增长的原因

2025年年末应收账款主要欠款方余额增长主要系神龙汽车有限公司应收账款余额增加,标的公司子公司武汉实业上年及以前年度向神龙汽车有限公司销售备件,双方结算流程滞后,至2025年11月完成开票,涉及金额约4,400万元。根据双方约定,付款期限为开票后三个月,因此该笔款项截至2025年12月31日尚未回款,形成期末应收账款。截至本说明出具日,该笔款项已按照约定全部收回。



（三）结合标的资产 2025 年以前应收账款的回款情况，补充说明是否存在应收账款回款放缓的风险，标的资产对应收账款的坏账准备计提是否充分

1、应收账款整体变动趋势

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收账款账面余额（万元）	129,308.76	138,138.79
坏账准备余额（万元）	7,736.64	8,075.79
应收账款账面价值（万元）	121,572.12	130,063.00
占总资产比例	19.79%	21.12%
坏账准备计提比例	5.98%	5.85%
营业收入（万元）	448,409.15	363,810.27
应收账款周转率	3.56	2.93

如上表所述，2025 年标的公司营业收入同比增长 23.25%，应收账款账面余额同比下降 6.39%。应收账款占总资产比例由 21.12%降至 19.79%，一方面，标的公司在收入规模扩大的同时，应收账款管理能力持续增强，资金回笼效率提升；另一方面，2025 年 6 月 1 日，新修订的《保障中小企业款项支付条例》正式施行，国内主流整车厂积极响应并兑现“60 天账期”承诺，标的公司部分主要客户账期从 T+3 调整为 T+2（T 指开票挂账当月），有效提升了资金的回笼。

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	2025 年末	期后回款	期后回款占比	2024 年末	期后回款	期后回款占比
应收账款	129,308.76	118,051.92	91.29%	138,138.79	137,613.44	99.62%

注：期后回款截至 2026 年 6 月 30 日

报告期内标的公司主要客户结构未发生重大变化，主要客户为汽车行业头部企业，资信状况优良，历史回款记录良好，且期后实际回款良好，标的公司主要客户不存在应收账款回款放缓的系统性风险。

2、标的公司应收账款的坏账准备计提充分

（1）应收账款坏账政策

标的公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的要求，采用预期信用损失模型，结合应收账款的信用风险特征及账龄分布，按组合计提



坏账准备。对存在客观减值证据的单项金额重大的应收账款，单独进行减值测试并计提坏账准备。标的公司应收账款组合坏账准备计提政策情况如下：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的前瞻性预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
合并范围内关联方组合	本组合以客户性质为合并范围内关联方作为信用风险特征	除有确凿证据表明其存在减值的，否则不计提坏账准备。

标的公司与同行业可比公司应收账款组合坏账计提政策比较如下：

可比公司名称	项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法	是否与公司一致
英利汽车	账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	一致
	合并范围内关联方组合	该公司合并范围内关联方	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为0。	
华达科技	账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	对于划分为账龄组合的应收账款，该公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的前瞻性预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	一致
	合并范围内关联方组合	本组合以客户性质为合并范围内关联方作为信用风险特征	对于划分为合并范围内关联往来组合，经过测试，该公司认为该组合预期信用损失率为0%。	
联明股份	应收客户款项	该公司根据以往的历史经验，对相同账龄的应收款项可收回性作出最佳估计，按账龄对预期信用损失率进行划分	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提	不一致
常青股份	合并范围内公司应收款项	该公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期	除存在客观证据表明该公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不对应收合并范围内公司的应收款项计提坏账准备	一致
	其他第三方应收款项		该公司以账龄作为信用风险特征组合，按信用风险特征组合对其他第三方应收款项计算预期信用损	



可比公司名称	项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法	是否与公司一致
		信用损失率对照表，计算预期信用损失。	失。	
长华集团	账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	一致
	合并关联方组合	该公司合并范围内关联方	合并范围内关联方的应收账款、其他应收款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	
无锡振华	账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	不一致
亚通精工	应收合并范围内关联方客户	应收该公司合并范围内子公司款项	对于划分为组合的应收账款，该公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	一致
	应收汽车零部件业务客户	本组合为基于客户所处行业为信用风险特征组合的应收款项		
	应收矿用辅助运输设备业务客户	本组合为基于客户所处行业为信用风险特征组合的应收款项		
多利科技	账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款	该公司按照本附注“主要会计政策和会计估计——金融工具”中“金融工具的减值”所述的简化计量方法确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。该公司将信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，并估计预期信用损失；将其余应收账款按信用风险特征划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。	一致
	关联方组合	应收该公司合并范围内子公司款项		
至信股份	应收其他客户	非关联方	对于划分为组合的应收账款，该公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预	一致
	应收关联方客户	关联方		



可比公司名称	项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法	是否与公司一致
			期信用损失。	

同行业可比公司应收账款账龄组合坏账准备计提政策如下：

账龄	可比公司计提比例（%）									标的公司（%）
	英利汽车	华达科技	联明股份	常青股份	长华集团	无锡振华	亚通精工	多利科技	至信股份	
1 年以内	0.75	5	6 个月内：0 6 个月-1 年：5	5	5	5	5	5	5	5
1—2 年	41.91	10	20	10	20	10	10	10	10	10
2—3 年	100	30	50	30	50	30	30	50	30	30
3—4 年	100	100	100	50	100	100	100	100	100	50
4—5 年	100	100	100	80	100	100	100	100	100	80
5 年以上	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

标的公司账龄组合中，1 年以内占比 99.10%，主要账龄区间计提比例与同行业无重大偏差。

（2）标的公司应收账款坏账计提情况

标的公司根据自身情况，并结合行业特征，在充分考虑客户信用状况变化、偿付能力等因素的基础上，制定了合理的应收账款坏账计提政策，报告期各期末，标的公司应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元，%

分类		2025 年 12 月 31 日				2024 年 12 月 31 日			
		账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
单项计提		693.99	0.54	693.99	100.00	502.15	0.36	433.87	86.40
账龄组合	1 年以内	127,450.88	98.56	6,372.54	5.00	135,100.01	97.80	6,755.00	5.00
	1 年以上	1,163.89	0.90	670.10	57.57	2,536.63	1.84	886.92	34.96
合计		129,308.76	100.00	7,736.64	5.98	138,138.79	100.00	8,075.79	5.85

如上表所示，标的公司整体坏账准备计提充分、合理：（1）针对已识别存在客观减值证据的个别应收账款，标的公司已分别按 100%、86.40%比例单项计提坏账准备，风险敞口基本覆盖；（2）应收账款账龄结构较好，1 年以内款项占比分别为 97.80%、98.56%，回款能力及流动性较强，整体信用风险较低，标



的公司已按照账龄组合分别计提了 6,755.00 万元、6,372.54 万元坏账准备；（3）对于 1 年以上的长账龄款项，2024 年末及 2025 年末综合计提比例分别高达 34.96% 及 57.57%，且长账龄款项高度集中于神龙汽车等客户，结合其期后回款及未发生实质性逾期的情况，现有计提水平已有效覆盖了潜在信用风险。

标的公司与同行业可比公司应收账款整体坏账比例亦不存在重大偏差，比对如下：

公司简称	2025 年末坏账计提比例	2024 年末坏账计提比例
英利汽车	4.29%	3.84%
华达科技	6.08%	6.29%
联明股份	13.93%	14.59%
常青股份	13.88%	9.67%
长华集团	5.74%	5.79%
无锡振华	5.16%	5.18%
亚通精工	9.26%	10.88%
多利科技	10.04%	10.70%
至信股份	6.68%	6.55%
平均值	8.34%	8.17%
中位数	6.68%	6.55%
标的公司	5.98%	5.85%

综上所述，标的公司应收账款坏账准备计提具有充分性、合理性。

四、标的资产预付款项、预付长期资产购置款项的主要预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况等，预付长期资产购置款项金额较大的合理性，预付对象是否具有履约能力，并说明其他应收款中往来款的具体构成及形成原因，除已披露的委托贷款安排外是否存在其他对外资金拆借情形，标的资产对其他应收款的坏账准备计提是否充分

（一）标的公司预付款项的主要预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况

报告期各期末标的公司预付账款整体情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------



	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	2,537.11	97.03	3,844.44	97.67
1 至 2 年	47.86	1.83	70.91	1.80
2 至 3 年	22.99	0.88	4.44	0.11
3 年以上	6.72	0.26	16.57	0.42
合计	2,614.69	100.00	3,936.35	100.00

截至 2025 年末，标的公司主要预付账款的预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况如下：

单位：万元

主要预付对象	预付款余额	预付占比	账龄	期后结转金额	期后结转比例	交易背景
国网湖北省电力有限公司体系（注 1）	1,884.26	72.06%	1 年以内	1,545.97	82.05 %	为满足日常生产能耗需求预付的电费款
上海白井发动机零部件有限公司	101.45	3.88%	1 年以内	101.45	100.00%	预付生产材料款
广州东实优尼热冲压有限公司郑州分公司	68.69	2.63%	1 年以内	68.69	100.00%	预付生产材料款
合计	2,054.40	78.57%		1,716.11	83.53%	

注 1：国网湖北省电力有限公司体系包括国网湖北省电力有限公司、国网汇通金财（北京）信息科技有限公司、国网湖北省电力有限公司十堰东风供电公司等预付款项

注 2：期后结转截至 2026 年 6 月 30 日

如上表所示，标的公司主要预付款项系预付日常生产经营用电费，占预付款项总额的 72.06%，预付对象主要为国网湖北省电力有限公司。报告期末形成大额预缴电费的原因主要系子公司武汉实业及其下属公司武汉零部件公司综合考虑到工业用电特性、季节性负荷波动以及国家电网预缴限时优惠政策等因素，于 2025 年 12 月向国网湖北省电力有限公司预充值电费共计 1,600 万元，用于未来划扣结算电费使用。截至 2026 年 6 月 30 日，预缴的 1,600 万元电费武汉实业及武汉零部件公司已使用 1,264.71 万元。标的公司其他主要预付款项系日常生产经营所需的原材料采购款。

综上，报告期各期末标的公司预付账款账龄主要集中在 1 年以内，主要预付对象均为资信状况良好、具备稳定履约能力的供应商，且期后已基本完成结算，不存在重大减值风险。



（二）预付长期资产购置款项的主要预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况等；预付长期资产购置款项金额较大的合理性，预付对象是否具有履约能力

1、账龄情况

账龄	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
1 年以内	2,905.47	92.67%	2,600.64	50.85%
1 年以上	230.01	7.33%	2,513.28	49.15%
合计	3,135.48	100.00%	5,113.92	100.00%

2025 年末标的公司预付的长期资产购置款主要集中在 1 年以内，2024 年末 1 年以上系购置重大设备，期后已完成结算，整体长期资产预付款周转情况良好。

2、预付长期资产购置款项主要交易对象情况、交易背景及期后结转情况，金额较大具有合理性

截至 2025 年末，标的公司预付长期资产购置款主要预付对象、交易背景、账龄、期后结转情况如下：

单位：万元

主要预付对象	金额	1 年以内	1 年以上	期后结转金额	结转比例	交易背景
安川首钢机器人有限公司	427.95	427.95	-	427.95	100.00%	生产需要购置机器人、工作站和夹具等
沈阳新松机器人自动化股份有限公司	414.00	414.00	-	414.00	100.00%	生产需要购置夹具、抓手和工作站等
昆山荣仕杰智能装备科技有限公司	297.00	297.00	-	-	-	生产需要购置自动凸焊站焊接设备
亚捷科技（唐山）股份有限公司	244.20	122.10	122.10	244.20	100.00%	生产需要购置生产线设备
中利特（天津）智能科技有限公司	206.50	206.50	-	-	-	生产需要购置液压衬套湿式灌装产线
合计	1,589.65	1,467.55	122.10	1,086.15	68.33%	-
预付长期资产购置款余额	3,135.48	2,905.47	230.01	-	-	-
占比	50.70%	50.51%	53.08%	-	-	-



注：期后结转时间截至 2026 年 6 月 30 日

如上表所示，标的公司主要预付长期资产系为满足日常生产经营需要而购置的机器人、自动化产线等生产设备，预付长期资产主要集中在 1 年以内，占总余额的比例 92.67%，设备采购款项的支付与结转周期整体较短，资产形成效率较高，不存在大额长期挂账的情形。截至 2026 年 6 月 30 日，前五大预付供应商设备采购款的期后累计结转金额 1,086.15 万元，结转比例为 68.33%，处于合理的流转状态。

3、预付对象具有履约能力

标的公司预付长期资产购置款项的主要交易对象为行业内知名的自动化装备及机器人制造企业，如安川首钢机器人有限公司、沈阳新松机器人自动化股份有限公司等。这些供应商在智能制造与自动化装备领域深耕多年，具备成熟的技术实力、完善的研发体系以及丰富的行业交付经验。

截至 2026 年 6 月 30 日，主要预付长期资产款项尚未结转的昆山荣仕杰、中利特等相关采购设备已到达标的公司现场，现场安装调试工作正在有序推进中。

综上所述，标的公司预付长期资产购置款项金额较大，涉及供应商较多，系正常生产经营、产线升级及行业结算惯例的实际需求，相关交易对象资信良好，具备充分的履约能力，期后设备交付及结转情况正常。

（三）其他应收款中往来款的具体构成及形成原因，除已披露的委托贷款安排外是否存在其他对外资金拆借情形，标的资产对其他应收款的坏账准备计提是否充分

1、其他应收款中往来款的具体构成及形成原因

各报告期末标的公司其他应收款中往来款的具体构成及形成原因如下：

单位：万元

类别	款项	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
十堰市茅箭区科学技术和经济信息化局	贴息补贴	559.80	498.86
苏州爱和特科技有限公司	派驻费	468.00	468.00
十堰东风三立车灯有限公司	派驻费	142.47	134.01
东实玖行能源科技有限责任公司	派驻费	-	114.72



类别	款项	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
东实大洋电驱动系统有限公司	派驻费	78.00	72.00
东实沿浦（十堰）科技有限公司	派驻费	50.00	80.00
其他应收款-主要往来款合计		1,298.27	1,367.59
其他应收款-往来款总计		1,795.22	1,702.68
占比		72.32%	80.32%

报告期内公司其他应收款中往来款合计金额分别为 1,702.68 万元和 1,795.22 万元。该部分往来款主要由应收合资企业派驻费与应收政府借款贴息构成，两项合计占期末往来款的比例分别为 80.32%和 72.32%。其余往来款多为数量较多、金额较小的零星款项。主要往来款形成原因如下：

（1）应收合资企业派驻费

该项往来款系标的公司为保障合资合作项目的顺利运营与持续发展，向东实大洋电驱动系统有限公司、东实玖行能源科技有限责任公司等合营联营企业派遣人员，按合同约定应收取的派驻费用。

（2）应收政府借款贴息

该项往来款系十堰市茅箭区人民政府给予子公司东实底盘（湖北）有限公司的借款贴息。根据协议约定，政府对标的公司特定项目的银行借款利息实行贴息。贴息资金基于合同约定及实际支付给银行的利息每年结算一次。

综上所述，标的公司其他应收款中的往来款主要系基于合资企业运营管理收取派驻费及银行贷款政府贴息所形成的应收款项，业务背景真实，具备商业合理性。

2、除已披露的委托贷款安排外是否存在其他对外资金拆借情形

2024 年末，标的公司披露的委托贷款系对合资公司广州优尼热冲压有限公司的资金拆借，随着合资业务的终止，标的公司对该合资公司的股权转让，截至 2025 年末该拆借资金已全部收回。

除上述已披露且已收回的委托贷款资金外，标的公司在报告期内无其他对外资金拆借情况。

3、标的资产对其他应收款的坏账准备计提是否充分

（1）标的公司坏账计提政策

报告期内标的公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
账龄组合	本组合为日常经营活动中应收取的各类押金、代垫款、质保金等应收款项。
合并范围内关联方组合	本组合为合并范围内关联方资金往来，不计提坏账

报告期内，标的公司与同行业可比上市公司其他应收款坏账计提政策无显著差异，均基于单项和组合评估其他应收款的预期信用损失，可比公司具体组合划分和预期信用损失计量方法情况如下：

可比公司	组合名称	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
常青股份	合并范围内公司应收款项	合并范围内公司应收款项	除存在客观证据表明本公司将无法按其他应收款的原有条款收回款项外，不对应收合并范围内公司的其他应收款计提坏账准备
	账龄组合	其他第三方应收款项	本公司以账龄作为信用风险特征组合，按信用风险特征组合对其他第三方应收款项计算预期信用损失
亚通精工	应收利息	款项性质	对于划分为组合的其他应收款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
	应收股利		
	应收合并范围内关联方款项		
	应收押金和保证金		
	应收代垫款及备用金		
	应收其他款项		
英利汽车	本公司合并范围内关联方	本公司合并范围内关联方	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过估计违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为 0
	账龄	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制其他应收款账龄与预期信用损失率对照表，



可比公司	组合名称	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
			计算预期信用损失
至信股份	应收其他客户	应收其他客户	对于划分为组合的其他应收款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	应收关联方客户	应收关联方客户	
无锡振华	账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
华达科技	账龄组合	基于账龄为信用风险特征组合的应收款项	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
	备用金组合	根据款项性质作为信用风险特征的组合	经过测试，该组合预期信用损失率为 0%
	本公司合并范围内关联方组合	基于合并范围内关联往来的应收款项	
联明股份	备用金、保证金押金、往来款等应收款项	本公司根据以往的历史经验，对相同账龄的应收款项可收回性作出最佳估计，按账龄对预期信用损失率进行划分	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
多利科技	账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的其他应收款	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制其他应收款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
	关联方组合	应收本公司合并范围内子公司款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失
长华集团	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
	合并关联方组合	合并范围内关联方的应收账款、其他应收款。	参考历史信用损失经验结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

组合中，采用账龄组合计提预期信用损失的组合计提比例：

单位：%

账龄	标的公司	常青股份	亚通精工	英利汽车	至信股份	无锡振华	华达科技	联明股份	多利科技	长华集团
1 年以内	5	5	未披露	0.5	5	5	5	5	5	5



账龄	标的公司	常青股份	亚通精工	英利汽车	至信股份	无锡振华	华达科技	联明股份	多利科技	长华集团
1-2 年	10	10	未披露	0.5	10	10	10	20	10	20
2-3 年	30	30	未披露	0.5	30	30	30	50	50	50
3-4 年	50	50	未披露	100	100	100	100	100	100	100
4-5 年	80	80	未披露	100	100	100	100	100	100	100
5 年以上	100	100	未披露	100	100	100	100	100	100	100

如上表所示，标的公司的其他应收款坏账计提政策与同行业可比公司无重大差异。虽然标的公司 3 年以上账龄的计提比例略低于同行业，但基于其款项账龄结构高度集中于短期（2024 年末及 2025 年末 3 年以内占比分别高达 93.45%和 86.75%），3 年以上长账龄款项余额较小，上述计提比例的差异对整体坏账准备金额的实际影响较小。

（2）期后回款情况

单位：万元

款项性质	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	期末余额	期后回款金额	回款占比（%）	期末余额	期后回款金额	回款占比（%）
往来款	1,795.22	613.62	34.18	1,702.68	1,168.59	68.63
保证金及押金	958.56	196.86	20.54	711.79	210.53	29.58
备用金及代扣代缴款	72.01	38.69	53.73	67.11	46.19	68.83
委托贷款资金拆借	-	-	-	1,100.00	1,100.00	100.00
应收资产转让款	20.00	20.00	100.00	697.00	697.00	100.00
合计	2,845.79	869.17	30.54	4,278.59	3,222.31	75.31

注：期后回款截至 2026 年 6 月 30 日

往来款期后回款情况：2025 年末往来款尚有 1,181.60 万元期后截至 2026 年 6 月 30 日未能回款，主要系：①子公司东实底盘（湖北）有限公司应收政府贴息款 559.80 万元，由于政府结算审批流程等导致回款较晚，该款项已于 2026 年 7 月全部收回。②应收合资公司苏州爱和特科技有限公司派驻费 468.00 万元。为支持其业务发展并保持其资金流稳定，双方于 2025 年 8 月对回款计划进行了约定，目前该款项按照既定计划有序回款中，不存在重大回收障碍。

保证金期后回款情况：标的公司 2025 年末保证金及押金余额为 958.56 万元，



期后回款占比为 20.54%，回款较低主要系标的公司与客户业务正常推进中，此类持续业务保证金的历史坏账率普遍较低，属于低信用风险组合。但标的公司并未因风险较低而豁免计提，而是统一按账龄计提坏账准备。截至 2025 年末，该组合已计提坏账准备 299.92 万元，计提比例达 31.29%，会计处理具有谨慎性。

综上所述，标的公司的其他应收款坏账计提政策与同行业可比公司无重大差异，针对保证金及押金等款项均充分计提坏账准备，期后回款整体状况良好，未回款的款项主要系个别关联方款项，按约履行中，不存在重大回收风险。标的公司对其他应收款的坏账准备计提具有充分性。

五、标的资产存货规模的增长情况是否与订单匹配，主要存货类型的库龄分布情况，主要发出商品存放、盘点与期后结转情况，并结合存货库龄、在手订单覆盖以及期后结转情况、同行业上市公司存货跌价准备计提情况等，补充说明标的资产存货跌价准备计提是否充分。

（一）存货规模的增长情况与订单匹配

报告期各期末，标的公司各类存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	余额变动
原材料	14,865.01	12,065.19	2,799.82
在产品	9,391.89	7,632.42	1,759.47
库存商品	19,092.33	13,701.91	5,390.42
周转材料	987.12	837.39	149.74
发出商品	5,324.33	5,991.17	-666.84
工装	15,316.28	18,710.85	-3,394.57
委托加工物资	2,659.32	2,357.99	301.33
合计	67,636.30	61,296.92	6,339.38

标的公司主要采用“以销定产”和“安全库存”相结合的生产模式，存货规模的变动与在手订单及整体业务量相关。2025 年度，标的公司实现营业收入 44.84 亿元，较上年度的 36.38 亿元大幅增长约 23.25%。随着整体业务规模的扩张，为满足客户交付需求，标的公司在原材料采购、在产品及产成品等环节的备货规模相应增加。



报告期各期末标的公司主要在手订单及存货订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
在手订单金额合计	62,674.42	60,893.09
存货余额合计	67,636.30	61,296.92
期末存货的在手订单覆盖率	92.66%	99.34%

上表在手订单取各报告期末标的公司获取的客户近一个月的订单，报告期内标的公司的存货规模及订单均呈增长趋势，标的公司整体订单覆盖率较高，存货规模与订单相匹配。

（二）主要存货类型的库龄分布情况

报告期各期末，存货库龄主要集中在 1 年以内，1 年以上主要为工装，各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	余额	1 年内		1-2 年		2 年以上	
			余额	占比	余额	占比	余额	占比
2025 年末	原材料	14,865.01	13,863.69	93.26%	885.71	5.96%	115.61	0.78%
	在产品	9,391.89	9,188.42	97.83%	129.79	1.39%	73.68	0.78%
	库存商品	19,092.32	18,756.37	98.24%	286.31	1.50%	49.64	0.26%
	周转材料	987.13	413.43	41.89%	344.16	34.86%	229.54	23.25%
	发出商品	5,324.34	5,303.61	99.61%	18.91	0.36%	1.82	0.03%
	工装	15,316.28	7,537.24	49.22%	4,336.73	28.31%	3,442.31	22.47%
	委托加工物资	2,659.32	2,659.32	100.00%	-	-	-	-
	合计	67,636.29	57,722.08	85.35%	6,001.61	8.87%	3,912.60	5.78%
2024 年末	原材料	12,065.19	11,789.20	97.71%	151.03	1.25%	124.96	1.04%
	在产品	7,632.42	7,608.07	99.68%	19.28	0.25%	5.07	0.07%
	库存商品	13,701.91	13,599.52	99.25%	86.26	0.63%	16.13	0.12%
	周转材料	837.38	494.10	59.01%	187.99	22.45%	155.29	18.54%
	发出商品	5,991.17	5,974.34	99.72%	12.68	0.21%	4.15	0.07%
	工装	18,710.84	11,213.72	59.93%	7,497.12	40.07%	-	-
	委托加工物资	2,357.99	2,357.99	100.00%	-	-	-	-
	合计	61,296.90	53,036.94	86.52%	7,954.36	12.98%	305.60	0.50%

如上表所示，报告期标的公司各类存货的库龄结构较稳定，1年以上库龄主要系工装，剔除工装后，报告期各期末存货1年内占比分别为98.21%、95.92%，长库龄存货较少。1年以上库龄的主要情况如下：

1、工装1年以上库龄原因

截至2025年末库龄1年以上工装主要系岚图及东风股份项目，涉及金额6,210.77万元，占库龄1年以上工装总额的比例为79.84%，截至2026年7月末已结转成本5,903.12万元，基本实现销售。

标的公司工装主要系尚处于研发试制、设计变更调试阶段或尚未取得下游客户最终验收确认的模具、检具、夹具等定制化资产。该部分存货库龄较长具体原因如下：（1）定制化属性强，开发及验收周期较长。汽车零部件工装具有高度定制化的特征，单体价值较高且生产工艺复杂。标的公司积极拓展新能源汽车及头部整车厂客户，与东风股份、东风日产、岚图汽车等签订了零部件模具开发合同。在业务执行过程中，标的公司深度参与模具的前期设计，并将图纸交由第三方模具供应商进行生产制造。从模具供应商完成制造交付，到配合整车厂进行试装、设变调试，直至整车量产并取得客户的最终验收确认，整个开发周期较长，导致部分工装模具在存货中停留时间超过1年。（2）受整车开发进度及设计变更调试影响。工装模具的开发进度需严格配合下游客户整车的研发与量产节奏。在模具试模及验收阶段，若客户针对车型设计提出设计变更或由于整车厂排产计划调整，均会导致模具的调试及验收周期被动延长。因此，报告期内工装模具的库龄分布呈现一定的波动性，主要系工装模具的设计变更、客户调试进度及最终验收周期导致。

标的公司的主要工装模具均有明确的客户合同及对应车型项目作为支撑，期后随着客户项目的推进及验收完成，该部分存货陆续实现成本结转。

综上所述，标的公司1年以上库龄的工装模具主要系受定制化开发周期、客户设计变更、调试进度、整车量产及终验进度等因素影响所致，符合汽车零部件行业的业务特征与交易惯例，不存在长库龄导致的重大减值风险。

2、其他1年以上库龄的主要存货

截至2025年末，除工装外，标的公司库龄在1年以上的存货主要为少量原



材料，主要为系东风、岚图等系列产品的主要配套件，以及钢材、铝板等基础性材料。该部分存货库龄超 1 年的主要原因系部分车型排产计划调整，导致相关材料在短期内未能及时消耗而形成结存，期后结转良好。

（三）主要发出商品存放、盘点与期后结转情况

1、主要发出商品存放情况

标的公司发出商品主要系为满足下游客户（主要为大型整车厂）的及时生产需求而采用寄售模式所致。报告期各期末，该部分发出商品主要存放于大客户指定的自有仓库、第三方管理仓库中。在寄售模式下，产品运抵客户指定仓库后，在客户实际领用上线前，其法定所有权及相关主要风险报酬仍归属于标的公司。报告期各期末发出商品存放前五名客户情况如下：

单位：万元

时点	客户	金额	占发出商品比例
2025 年 12 月 31 日	东风商用车有限公司	562.76	10.57%
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	444.04	8.34%
	精诚工科汽车零部件（荆门）有限公司	416.36	7.82%
	星驱科技（嘉兴）有限公司	371.91	6.99%
	东风柳州汽车有限公司	347.51	6.53%
	合计	2,142.57	40.24%
2024 年 12 月 31 日	东风商用车有限公司	591.21	9.87%
	东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司	547.74	9.14%
	东风华神汽车有限公司	462.44	7.72%
	东风商用车新疆有限公司东风专用卡车公司	452.10	7.55%
	无锡星驱动力科技有限公司	433.18	7.23%
	合计	2,486.67	41.51%

2、主要发出商品盘点情况

针对寄售模式下发出商品存放地点分散及实地盘点受限的行业特性，标的公司建立了盘点与替代性核查管理机制，以保证存货的完整性：

（1）实地盘点：对于存放于第三方仓库或具备盘点条件的客户仓库，标的公司定期安排人员前往现场进行实地盘点，核对实物数量与系统账面结存是否一致。



（2）系统核对确认：对于整车厂保密性要求较高、无法进入内部产线或上线库进行实地盘点的情形，标的公司主要通过获取客户供应商管理系统的库存数据、定期对账单及领用结算明细进行账实交叉核对。

3、发出商品期后结转情况

单位：万元

时点	发出商品余额	期后结转情况	期后结转占比
2025 年 12 月 31 日	5,324.33	4,966.33	93.28%
2024 年 12 月 31 日	5,991.17	5,844.93	97.56%

注：期后结转情况系截至 2026 年 6 月 30 日结转情况

截至 2026 年 6 月末，期后发出商品结转比例较高，转销情况良好，不存在大额发出商品长时间未能实现销售的情形。

（四）存货跌价准备计提充分

1、标的公司存货跌价准备计提政策

报告期标的公司存货跌价准备计提政策：资产负债表日，存货按照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。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。标的公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2、标的公司存货跌价准备计提情况

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	跌价计提比例	账面余额	存货跌价准备	跌价计提比例
原材料	14,865.01	363.05	2.44%	12,065.19	326.11	2.70%
在产品	9,391.89	142.41	1.52%	7,632.42	101.11	1.32%
库存商品	19,092.33	335.43	1.76%	13,701.91	387.64	2.83%
周转材料	987.12	64.91	6.58%	837.39	16.55	1.98%
发出商品	5,324.33	16.58	0.31%	5,991.17	29.32	0.49%
工装	15,316.28	-	0.00%	18,710.85	-	0.00%
委托加工物资	2,659.32	26.81	1.01%	2,357.99	-	0.00%
合计	67,636.30	949.21	1.40%	61,296.92	860.73	1.40%



标的公司对于因车型淘汰形成的零部件或因质量问题形成的存货按照单个存货项目计提存货跌价准备，在确定其可变现净值时，直接用于出售的商品存货，按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；用于生产而持有的材料存货，按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。

标的公司对工装的未计提存货跌价准备，主要系工装存货为尚未经过下游客户终验收的模具、检具、夹具等定制化资产，该部分存货均具有明确的客户采购合同作为支撑，相关项目均在正常推进中。由于定制化属性较强均有订单覆盖，且工装主要委托外部供应商生产，其可变现净值能够可靠计量。标的公司经审慎评估后确认无需计提跌价准备，该会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。剔除工装后，报告期标的公司存货跌价准备计提比例分别为 1.81%、2.02%，与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
长华集团	6.22%	6.66%
亚通精工	4.00%	4.47%
多利科技	4.11%	4.49%
英利汽车	15.76%	13.19%
黎明股份	9.02%	7.23%
常青股份	9.09%	5.64%
华达科技	7.69%	6.96%
无锡振华	9.19%	7.84%
至信股份	8.87%	9.28%
可比公司均值	8.22%	7.31%
标的公司	1.81%	2.02%

注：标的公司存货跌价准备计提比例取剔除工装后的存货跌价准备计提比例

如上表所示，同行业可比公司存货跌价计提比例差异较大，标的公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均水平，结合业务模式、存货周转效率及库龄结构分析如下：

（1）存货周转效率显著高于同行业，存货滞销及减值风险较低

报告期标的公司与同行业可比公司的存货周转率情况如下：



公司简称	2025 年度	2024 年度
英利汽车	3.85	3.56
联明股份	2.21	1.93
常青股份	6.20	6.24
华达科技	3.49	3.65
无锡振华	7.12	6.07
长华集团	3.93	3.65
亚通精工	2.02	2.12
多利科技	3.74	4.13
至信股份	6.90	5.63
可比公司均值	4.38	4.11
标的公司	6.23	4.91
标的公司（剔除工装）	8.30	6.87

报告期内，标的公司存货周转率高于同行业可比公司，剔除工装后周转率显著高于同行业可比公司均值。较高的存货周转率表明标的公司存货从采购、生产到销售结转的流转速度较快，存货变现能力强，发生呆滞或积压的风险显著低于同行业可比公司。

（2）存货库龄结构优良，长库龄存货占比较小

依托标的公司高效的存货管理能力及“以销定产”的业务模式，存货库龄结构保持良好，1年以内的存货占比均维持在较高水平，其中库存商品、发出商品均在98%以上，存货均处于正常的生产经营流转周期内，降低了存货减值风险。

（3）客户结构稳定、在手订单覆盖率高

标的公司与下游头部整车厂客户建立了长期稳定的合作关系，由于汽车行业具有较高的准入门槛与较长的验证周期，头部整车厂的订单具备稳定性与连续性。优质的客户结构保证了生产计划的连贯性，大幅降低了因客户流失或订单骤减导致的存货积压风险。

依托稳定的客户关系与精准的排产计划，标的公司期末存货的在手订单覆盖率处于较高水平，降低了减值风险。

综上所述，标的公司客户结构稳定且集中于头部整车厂，在手订单覆盖率较



高，存货流转效率显著优于同行，在此优势下，现有的存货跌价准备能够覆盖潜在风险，存货跌价准备计提具有充分性、合理性。

3、存货期后结转情况

报告期各期末，标的公司发出商品及库存商品的结转情况如下：

单位：万元

项目	发出商品及库存商品余额	期后结转情况	期后结转占比
2025 年 12 月 31 日	24,416.66	22,610.20	92.60%
2024 年 12 月 31 日	19,693.08	19,300.67	98.01%

如上表，截至 2026 年 6 月末，标的公司发出商品及库存商品期后基本实现了销售结转。

综上，标的公司存货库龄结构合理，在手订单覆盖率高，期后结转情况良好。标的公司已结合存货库龄、在手订单价格及期后结转情况，按照企业会计准则充分计提了存货跌价准备。与同行业可比公司相比，标的公司的计提比例及政策符合自身业务特征与实际情况，存货跌价准备计提充分、合理。

六、标的资产机器设备成新率较低的合理性，结合房屋及建筑物的使用情况、各类主要机器设备在生产流程中的用途及对产能的影响、实际产能利用情况等，补充说明标的资产是否存在闲置或淘汰固定资产，固定资产减值准备计提是否充分

（一）标的公司机器设备成新率较低具有合理性

标的公司机器设备主要为自动化锻压设备（含压力机、级进模冲压设备等）、热成型设备（含加热炉、热压机等）、工装（模、检、夹具）、焊接设备、机加设备、辅助设备（含板料开卷自动线、激光切割机等）等。

1、标的公司资产机器设备成新率较低的原因

标的公司机器设备账面成新率较低，主要系以下因素如下：

（1）核心冲压设备耐用性强，实际状态优于账面。冷冲压设备具有体积大、价值高、耐用性强等特点，标的公司部分进口冷冲压设备质量较好，定期维修保养得当，因而实际使用年限较长。账面成新率较低，但设备实际运行状态良好，



不存在功能性贬值或经济性贬值。

（2）工装模具拉低成新率，2025 年末其成新率仅为 16.55%。标的公司机器设备中，工装模具原值占比较高，主要系汽车零部件模具具有高度定制化和专用性，标的公司模具种类数量繁多，且为满足整车厂在车型全生命周期及停产后较长一段时间内的售后备件生产需求，主机厂商通常要求相关零部件模具保留至对应车型停产后十年以备备件生产，导致相关模具需持续保留并处于备用或低频使用状态。标的公司账面基于谨慎性按较短年限（3-5 年）对其计提折旧，导致标的公司模具成新率较低，降低了整体机器设备的成新率。

2、同行业设备成新率比较

标的公司固定资产折旧政策及成新率与同行业可比公司比对情况如下：

同行业可比公司	机器设备折旧年限	残值率	折旧方法	机器设备成新率
长华集团	4-10 年	5%	年限平均法	48.74%
亚通精工	5-10 年	5%	年限平均法	56.70%
多利科技	10 年	5%	年限平均法	67.02%
英利汽车	5-10 年	5%	年限平均法	45.95%
联明股份	5-10 年	4%-10%	年限平均法	39.33%
常青股份	10 年	3%	年限平均法	58.58%
华达科技	5-10 年	5%	年限平均法	48.28%
无锡振华	3、5、10 年	5%	年限平均法	60.71%
至信股份	5-10 年	5%	直线法	52.59%
平均值	-	-	-	53.10%
标的公司	3-10 年	0%	年限平均法	34.40%

标的公司机器设备成新率低于同行业可比公司平均水平，原因包括标的公司采取了更为谨慎的固定资产折旧政策：核心机器设备的折旧年限设定为 3-10 年，且残值率设定为 0%；相比之下，同行业可比公司的机器设备折旧年限普遍在 5-10 年或 10 年，且残值率普遍设定为 5%。标的公司更短的折旧年限与零残值率的会计估计，加速了机器设备账面价值的摊销，从而在结构上也拉低了整体设备的账面成新率。

2025 年末，标的公司机器设备中的工装模具成新率仅为 16.55%。为了更直

观地反映机器设备实际状况，剔除工装模具后测算，标的公司机器设备的成新率提升至 42.94%。若进一步按照同行业 5%的残值率简单还原测算，标的公司的成新率可达 47.94%。该测算结果与同行业平均水平相比不存在重大偏差，符合行业整体特征。

综上，标的公司机器设备账面成新率较低，主要系核心设备耐用性强、工装模具会计折旧年限与物理寿命错配以及标的公司设定的残值率较为谨慎所致，符合行业特性，还原测算后与同行业可比公司成新率不存在重大差异，具有合理性。

(二) 固定资产减值准备计提是否充分

1、房屋建筑物使用情况

标的公司立足湖北十堰、武汉，并在全国多地建立生产基地，相关厂房及配套设施均紧密围绕整车厂布局。目前各生产基地的主要房屋及建筑物处于正常生产使用状态。报告期末，闲置房产系子公司东实银轮存在部分厂房 2025 末租赁到期收回，产生了暂时性闲置，该部分房产原值为 538.70 万元，净值为 230.09 万元，占标的公司固定资产房屋建筑物账面原值的 0.77%，占比较小，标的公司不存在因产线停摆原因导致的长期闲置或废弃厂房。

2、各类主要机器设备在生产流程中的用途及对产能的影响、实际产能利用情况

(1) 标的公司主要机器设备的具体用途

自动化锻压设备（冷冲压设备）：主要用于车身结构件和底盘系统零部件的制造，在常温条件下利用冲压模具使材料产生分离或塑性变形。该类设备体积大、单价高、耐用性强，部分进口设备质量优良且维保得当，实际使用年限较长。

热成型设备：主要应用于乘用车关键车身结构件的制造，通过将高强度钢板加热实现相变再冲压成型并进行淬火，从而获得更高强度的抗变形材料，满足汽车轻量化需求。

工装(冲压模具)：作为安装在压力机上使材料发生分离或变形的核心工具，具有非标准化、磨损率高、定制化等特点。因主机厂通常要求相关模具保留至对应车型停产后十年内以备备件生产，导致模具数量繁多且整体成新率较低。



焊接设备与机械加工设备：焊接设备主要用于接合金属或热塑性材料，完成分散零部件的焊接组装，是生产集成化产品必不可少的工艺设备；机械加工设备主要用于精确加工去除多余材料，提高工件精度，主要应用于动力系统零部件（如齿轮、飞轮盘等）的生产。

（2）实际产能利用情况

标的公司生产的各类汽车零部件产品主要依靠冲压、焊接工艺加工制造而成，核心设备热成型设备、冷冲设备、焊接设备的产能利用率决定了标的公司的产能利用情况，设备使用的冲压次数、焊点数量基本能够反映标的公司生产能力情况。报告期内，标的公司产能利用率情况如下：

设备名称	项目	2025 年度	2024 年度
热成型	热冲理论冲次数（万次）	423.78	404.81
	热冲实际冲次数（万次）	462.71	390.63
	产能利用率	109.19%	96.50%
冷冲设备	理论冲压次数（万次）	5,831.23	5,806.74
	实际冲压次数（万次）	4,721.97	3,828.59
	产能利用率	80.98%	65.93%
焊接设备	理论焊点数（万点）	67,665.82	58,248.81
	实际焊点数（万点）	82,576.96	63,696.69
	产能利用率	122.04%	109.35%

注 1：热成型、冷冲压、焊接理论产能=现有产线单班日产能×1（单班制）/2（双班制）×每年理论工作天数，其中每年理论工作天数按 365/366 天剔除周末和节假日

注 2：部分产能利用率超过 100%主要是在旺季采用轮班或安排加班，实际生产工时大于理论工时

报告期内，标的公司产能利用率整体处于较高水平且呈现稳步提升态势，特别是热成型设备和焊接设备处于满负荷甚至超负荷运转状态，各类主要机器设备均直接服务于核心零部件的生产，生产饱满度较高，设备运行效率良好，产能利用率较高。

3、闲置机器设备情况

报告期内，标的公司存在部分定制化工装及生产辅助类设备等非主要机器设备闲置的情形，主要系对应车型停产升级、设备更新换代或生产工艺调整所致。对于该部分闲置设备，标的公司仍保留其用于备品备件生产或作为旧设备备用，



2025 年末闲置资产情况如下：

单位：万元

项目	资产原值	净值	净值占比
闲置机器设备	4,241.00	52.89	1.25%

如上表所示，该部分闲置机器设备账面净值较小，占自身原值的比例 1.25%，基本为残值。闲置设备资产的原值占标的公司固定资产机器设备原值比例 2.08%，标的公司整体不存在大量机器设备闲置的情况。

标的公司按照《企业会计准则》的规定，于资产负债表日对固定资产进行减值测试，鉴于主要机器设备运行正常且未发生因市场环境恶化或技术迭代导致可收回金额低于账面价值的情形，针对上述闲置低效设备，标的公司已充分评估其可变现净值，并按照账面价值扣除预计可收回金额后的差额足额计提了固定资产减值准备。

综上所述，标的公司固定资产减值准备计提充分，不存在应计提未计提的情形。

七、标的资产对外出租土地、厂房、办公楼的原因，涉及具体面积及占比，出租收入占标的资产收入和净利润的比例

（一）对外出租土地、厂房、办公楼的原因

报告期标的公司存在对外出租的房产土地，对外出租的主要原因为：1、完善供应链配套，降低综合运营成本，将部分厂房或场地出租给上游原材料供应商或下游配套企业；2、盘活闲置资产，提高资产使用效率。

（二）出租涉及具体面积及占比，出租收入占标的资产收入和净利润的比例

1、2025 年期间标的公司房产土地对外出租情况

承租人	与标的公司关系（关联方、主要客户或主要供应商）	租赁物（房产、土地）	出租面积（㎡）	合同约定租赁起始日	出租原因（盘活闲置资产、完善供应链配套）
东时（武汉）新能源科技有限公司	关联方	房产	7,969.52	2022.12-2025.12	完善供应链配套



承租人	与标的公司关系（关联方、主要客户或主要供应商）	租赁物（房产、土地）	出租面积（m²）	合同约定租赁起始日	出租原因（盘活闲置资产、完善供应链配套）
东风康明斯排放处理系统有限公司	关联方	房产	22,328.82	2020.10-2027.12	完善供应链配套
东风康明斯排放处理系统有限公司	关联方	房产	37,413.34	2025.01-2030.12	完善供应链配套
湖北安绿健餐饮管理有限公司	供应商	房产	1,031.59	2025.03-2028.02	完善供应链配套
湖北永通人力资源有限公司	无	房产	479.70	2025.06-2026.06	盘活闲置资产
湖北银凯工贸有限公司	供应商	房产	1,099.00	2025.01-2025.12	完善供应链配套
南京众进物流装备科技有限公司	无	房产	5,500.00	2025.01-2026.12	盘活闲置资产
湖北创盛汽车科技有限公司	供应商	房产	871.00	2024.10-2025.09	盘活闲置资产
湖北西格马汽车零部件有限公司	供应商	房产	280.00	2024.09-2025.08	盘活闲置资产
武汉荣佳辉机械有限公司	供应商	房产	290.00	2025.03-2025.09	盘活闲置资产
湖北久鑫餐饮管理有限公司	供应商	房产	627.00	2023.11-2025.10	完善供应链配套
十堰飞霞餐饮服务有限公司	供应商	房产	1,800.00	2025.12-2027.12	完善供应链配套
东风（十堰）天业科技发展有限公司	无	房产	6,858.48	2022.08-2025.07	盘活闲置资产
合计			86,548.45		
自有总面积			408,449.24		
占比			21.19%		

如上表所示，标的公司租赁房产面积占自有房产总面积的比例为 21.19%。租赁房产主要系完善供应链配套，降低综合运营成本，对核心生产经营不造成重大不利影响。

2、报告期内，标的公司各期出租资产取得的收入情况

项目	2025 年度	2024 年度
出租收入（万元）	1,327.05	1,541.11
营业收入（万元）	448,409.15	363,810.27
净利润（万元）	35,351.58	37,502.91
出租收入占营业收入比例	0.30%	0.42%



出租收入占净利润比例	3.75%	4.11%
------------	-------	-------

报告期内，标的公司对外出租产生的租金收入金额较小，该部分出租收入占标的公司当期营业收入及净利润的比例均处于较低水平。

综上所述，标的公司对外出租房产土地具备合理的商业背景，且相关资产面积及收入占比较小，不存在依赖出租业务的情形。

八、递延所得税资产的具体确认依据是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期各期末标的公司递延所得税资产的主要构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	结构占比	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	结构占比
职工薪酬	24,504.26	4,496.18	29.30%	24,432.53	4,373.87	30.22%
可弥补的亏损	23,023.90	3,832.17	24.98%	25,849.35	4,178.01	28.86%
资产减值准备	18,385.82	2,823.72	18.40%	19,324.89	3,117.20	21.53%
预提费用	16,253.89	2,439.16	15.90%	10,218.07	1,574.45	10.88%
递延收益	7,105.71	1,065.86	6.95%	4,815.03	734.29	5.07%
租赁负债	3,616.68	650.88	4.24%	3,277.88	470.17	3.25%
预计负债	110.89	16.63	0.11%	110.89	16.63	0.11%
内部交易未实现利润	127.35	19.10	0.12%	70.32	10.55	0.07%
合计	93,128.50	15,343.71	100.00%	88,098.97	14,475.17	100.00%

（一）递延所得税资产的具体确认依据

标的公司严格按照《企业会计准则第 18 号——所得税》的规定，以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。报告期各期末，标的公司递延所得税资产账面价值分别为 14,475.17 万元和 15,343.71 万元，具体确认依据如下：

1、职工薪酬：主要系标的公司因历史改制原因计提了职工安置费，该部分薪酬已计提负债，但税法规定需在实际支付时方可税前扣除，形成了较大金额的可抵扣暂时性差异。

2、可弥补的亏损：部分子公司因前期产能爬坡、产线改造或受宏观经济及行业周期影响，产生了累计未弥补亏损。根据税法规定，该等亏损可在未来5年内结转抵扣，高新技术企业可在10年内结转抵扣。标的公司在确认该部分递延所得税资产时，已结合相关子公司的在手订单、产能利用率及未来经营预测，审慎评估了其未来期间产生足够应纳税所得额的可能性。

3、资产减值准备：标的公司按照《企业会计准则》的规定，对应收账款、其他应收款计提了预期信用损失准备，对存货计提了跌价准备，对固定资产计提了减值准备等。该等减值准备在会计上已确认，但按税法规定需在实际发生实质性损失时方可税前扣除，从而形成可抵扣暂时性差异。

4、预提费用及预计负债：标的公司计提的未结算运费、产品质量保证金等预提费用及预计负债。按税法规定，相关费用需在实际支付或发生时方可税前扣除，由此产生可抵扣暂时性差异。

5、递延收益：标的公司收到的与资产或收益相关的政府补助，在会计上确认为递延收益并在相关期间内分期计入损益，而税法规定在收到当期即计入应纳税所得额，由此产生可抵扣暂时性差异。

6、租赁负债：标的公司按照新租赁准则确认了租赁负债，其账面价值与计税基础（为零）之间的差额形成可抵扣暂时性差异。

7、内部交易未实现利润：合并报表范围内关联方之间的内部交易产生的未实现利润在合并层面予以抵销，但税法按独立交易原则不予认可，形成可抵扣暂时性差异。

（二）递延所得税资产确认的谨慎性与合理性

标的公司对递延所得税资产的识别、计量与确认遵循《企业会计准则第18号——所得税》的相关规定及谨慎性原则，仅当未来很可能获取足额应纳税所得额用以抵减可抵扣暂时性差异时，才确认相应的递延所得税资产。

综上所述，标的公司相关递延所得税资产的确认依据充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。



九、标的资产长期应付款的形成背景，借贷双方关于借款利息的具体约定，相关应付利息占长期应付款科目和一年内到期的非流动负债科目中长期应付款余额的比例较高的合理性

（一）标的资产长期应付款形成背景

报告期各期末，标的公司长期应付款具体构成情况如下：

单位：万元

债权人	业务内容	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
丹江口市人民政府	新能源及冲焊模块化项目借款	1,000.00	1,000.00
十堰茅箭区人民政府	54 万套国六排放处理系统项目借款	2,351.00	2,351.00
东风（十堰）实业公司	集体改制确认债务本金	3,600.00	3,600.00
东风（十堰）实业公司	集体改制确认债务利息	1,892.18	1,698.60
小计		8,843.18	8,649.60
减：一年内到期的长期应付款		5,492.18	5,298.60
长期应付款余额		3,351.00	3,351.00

1、政府借款

（1）丹江口市人民政府-新能源及冲焊模块化项目借款的形成背景

2018 年，标的公司与丹江口市人民政府签署《关于丹江口市人民政府支持东风实业有限公司新能源及冲焊模块化项目建设的协议》，协议约定：丹江口市人民政府为标的公司提供 3000 万元免息资金支持、技改贷款贴息、税收支持政策等。报告期各期末，前述借款余额 1,000.00 万元。

（2）十堰茅箭区人民政府-54 万套国六排放处理系统项目借款的形成背景

2018 年，为加快实施东风康明斯 54 万套国六排放处理系统项目，确保该项目在 2019 年 7 月 31 日前完成厂房建设。标的公司与十堰茅箭区人民政府签署《合作协议书》，协议约定十堰茅箭区人民政府为标的公司提供 5000 万元免息建设资金借款，专项用于厂房建设。报告期各期末，借款余额 2,351.00 万元。

2、十堰实业长期应付款的形成背景

2017 年厂办大集体改制引入德盛 16 号、天汽模前，标的公司向十堰实业分配改制前形成的累积未分配利润，并对双方之间的历史往来款进行清理。改制基



准目标的公司应付十堰实业款项合计 95,675.62 万元，主要为应支付十堰实业分红款、往来款、应上交过渡期间损益等，明细如下：

项目	形成原因	金额（万元）
分红款	以前年度累积未分配利润一次性分配	49,607.99
往来款	历史往来款清理	39,420.75
应上交过渡期间损益	2016 年 9 月 30 日-2017 年 9 月 30 日期间损益	5,597.73
应上交托管资产收益	系改制前公司及子公司受托管理十堰实业房屋建筑物等产生的租金收入	1,049.16
合计	-	95,675.62

2018 年 9 月，东风汽车集团有限公司基于厂办大集体企业改制审批主体责任，参与签署《债务偿还协议》，对前述债务形成原因及构成进行确认，并约定了相应的利息支付事项。标的公司于 2018 年-2026 年陆续偿还本息，并于 2026 年 3 月将剩余本金 3,600 万元全部偿还完毕。2026 年 6 月标的公司与东风（十堰）实业公司签订了协议，约定尚未支付的利息全部豁免（包括但不限于逾期利息等），截至 2026 年 6 月 30 日，标的公司与十堰实业的该应付款本金及利息已经全部结清。

（二）借贷双方关于借款利息的具体约定

1、政府借款的利息约定

2018 年，标的公司与十堰茅箭区人民政府、丹江口市人民政府签署《合作协议书》、《关于丹江口市人民政府支持东风实业有限公司新能源及冲焊模块化项目建设的协议》，协议约定向标的公司提供的政府借款免息。

2、十堰实业利率约定

根据 2018 年 9 月十堰实业、标的公司以及东风集团有限公司三方签订《债务偿还协议》，主要利息条款内容如下：

（1）债务利息采取分段计息，具体计算方式：年利息=计息基数*年利息率*资金实际占用天数/365。

（2）计息基数为每年尚未还款金额，已还款的部分不计息，当年提前还款的金额分段确认基数；年利息率为前三年按同期五年期国债利率的 25%计息，后两年按同期五年期国债利率的 50%计息，为免异议，各方确认利息为单利计算。



（3）同期五年期国债利率，由各方依据还款日最近三期中国人民银行发布的“5 年期国债利率”均值共同确认。

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司账面长期应付款利息均系计提的尚未支付的应付十堰实业利息，年利率区间 1.66%-2.75%，累计计提的尚未支付的利息余额 1,892.18 万元。2026 年 6 月 15 日十堰实业与标的公司签订利息豁免协议，十堰实业同意不再向标的公司主张尚未支付的全部利息（包括但不限于逾期利息等相关款项）。

综上所述，标的公司长期应付款的形成背景清晰，截至 2026 年 6 月末，剩余长期应付款为尚未偿还的政府无息贷款本金。

十、标的资产 2017 年厂办大集体改制时对职工安置费用的具体约定，相关负债的具体计提方式、过程、计提的充分性以及未来支付计划，是否与职工等相关方就职工安置费用事项存在诉讼或纠纷

（一）标的资产 2017 年厂办大集体改制时对职工安置费用的具体约定

2017 年改制过程中，根据“国办发〔2011〕18 号”、“国资发分配〔2011〕111 号”等规范性文件要求，以及《改革总体方案》、《改制指导意见》等东风公司文件精神，标的公司制定《职工安置方案》并经职工代表大会以及东风公司审议通过，《职工安置方案》已报湖北省人力资源和社会保障厅备案，职工安置相关方案已履行必要的审批程序。

《职工安置方案》对改制过程中纳入改制的人员范围、各类人员的安置方案、人员安置费用的计算和支付方式、社会保险及其他关系接续等内容进行规定。

相关安置方式总结如下：

单位：人

人员类别		安置方式	涉及人数
退休人员		由东实有限继续负责管理，相关待遇维持原状	8,855
已内退和提前休养人员		继续执行原内部退养/提前休养协议，由东实有限管理并按原协议按期发放生活费和相关费用，待其达到法定退休年龄时为其办理退休手续	1,184
在册在	改制基准日办理提前休养人员	对距法定退休年龄不足 5 年（含 5 年）或职工在本单位工作年限已满 30 年（含 30 年）的，由本人申请，经各企业同意并经主管单位批准，签订《提前休养协议》，实行提前休养，	563



人员类别		安置方式	涉及人数
岗		按月发放生活费，并按规定继续为其缴纳社会保险费，待其达到法定退休年龄时为其办理退休手续	
	解除劳动合同人员	愿意继续在东实有限就业的，支付经济补偿金，在平等自愿、协商一致基础上，重新签订劳动合同	3,141
		不愿意继续在东实有限就业的，支付经济补偿金，尊重职工意愿不再重签合同	552
其他		遗属、被供养亲属以及参保家属工等其他人员继续执行原协议	52
合计			14,347

（二）相关负债的具体计提方式、过程、计提的充分性以及未来支付计划

标的公司于 2017 年厂办大集体改制时对职工安置相关事项予以妥善安排，计提内部休养人员、退休人员等安置费用合计 89,367.10 万元。

单位：万元

安置人员类别	安置费用主要内容	预留金额
退休人员	补充养老保险福利、补贴福利、一次性去世慰问等	35,431.10
内退/提前休养人员（含改制时点办理）	1、内退休养期间月生活费、社保缴费、公积金缴费、补贴福利等 2、退休时点一次性奖励金、慰问金 3、退休后补贴福利、一次性去世慰问等	53,481.40
其他人员	1、在岗人员退休时点一次性奖励金及劳模补贴 2、遗属、供养亲属、家属工等相关费用	454.60
合计	/	89,367.10

1、相关负债的具体计提方式、过程及充分性

2017 年改制过程中，标的公司依据《东风实业有限公司（厂办大集体）改制职工安置方案》及实际安置情况，对纳入改制范围人员基本信息、福利项目及待遇标准等进行了全面梳理和收集，以此作为职工安置负债计量的基础数据。

标的公司聘请专业精算机构开展评估工作，基于上述人员范围和福利项目标准，根据《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》（CAS 9）的相关规定，采用预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关义务的归属期间。评估时公允考虑福利增长率、员工寿命等因素的影响。

以 2017 年 9 月 30 日为基准日，独立第三方机构韬睿惠悦出具《东风实业有限公司精算评估报告》，确定上述人员安置费用 89,367.10 万元，湖北精信有限责任公司会计师事务所出具《东风实业有限公司离职后福利专项审计报告》（鄂精字



[2018]2 号），确认该评估结果公允反映标的公司离职后福利情况。标的公司对上述费用在改制评估时一次性足额计提负债 89,367.10 万元计入长期应付职工薪酬。

改制以来，标的公司根据 CAS 9 的规定，每年委托专业机构出具福利精算报告，根据精算报告对相关负债的调整进行会计处理。

2、相关负债的未来支付计划

标的公司已制定《离职后福利管理办法》，对改制安置人员福利支出的申请、审核、支付、账务处理、监管等相关环节予以规范。

标的公司在人力资源部、财务控制部设置专人管理改制安置人员的福利支付事项，确保相关福利支付及时、准确。具体支付时，由标的公司及下属子公司确认相关人员福利项目及金额，提出支付申请，经总部人力资源部审批、财务控制部审核后予以发放。

相关负债预计持续时间主要与相关人员寿命因素相关，根据韬睿惠悦的精算评估，截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司纳入设定受益计划的内退/提前休养人员的平均年龄为 57.2 岁，平均预期余命为 27.1 年，退休人员的平均年龄为 68.2 岁，平均预期余命为 20.8 年。根据测算，预计未来设定受益计划现金流出（未折现）合计 47,850 万元（折现后金额为 38,341.5 万元于资产负债表列示）。

单位：万元

时间段	1 年以内	2-5 年	6-10 年	10 年以上
预计现金流支出 (未折现)	3,340	10,549	10,219	23,742

（三）是否与职工等相关方就职工安置费用事项存在诉讼或纠纷

标的公司 2017 年改制时已按照相关政策规定制定了职工安置方案，安置费用已按规定计提并逐步支付，相关职工安置工作有序推进。截至本回复出具日，标的公司不存在与职工等相关方就职工安置费用事项的诉讼或纠纷。



十一、结合标的资产主要偿债能力指标与同行业可比公司的差异，可支配货币资金、经营资金需求、资本性支出计划和有息负债情况等，补充说明标的资产是否存在偿债风险，报告期内分红的必要性、分红规模的合理性

（一）标的公司主要偿债能力指标与同行业可比公司的差异，标的公司不存在偿债风险

1、标的公司主要偿债能力指标与同行业可比公司的差异

报告期各期末，标的公司偿债能力相关指标如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	1.18	1.20
速动比率（倍）	0.87	0.87
资产负债率	54.82%	58.18%
项目	2025 年度	2024 年度
息税折旧摊销前利润（万元）	56,889.66	59,212.00
利息保障倍数（倍）	23.09	16.48

注 1：流动比率=流动资产/流动负债
注 2：速动比率=（流动资产-预付款项-存货-一年内到期的非流动资产-其他流动资产）/流动负债
注 3：资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%
注 4：息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+计提折旧+摊销
注 5：利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出

报告期各期末，标的公司的流动比率分别为 1.20 倍及 1.18 倍，速动比率分别为 0.87 倍及 0.87 倍，整体保持稳定，标的公司短期偿债能力较强。报告期各期末，标的公司资产负债率分别为 58.18%及 54.82%，资产负债率逐年减少主要系长期应付职工薪酬及长期借款期末余额减少所致。

报告期内，标的公司的息税折旧摊销前利润分别为 59,212.00 万元及 56,889.66 万元，保持较高水平，与归属于母公司所有者净利润趋势一致。报告期各期，标的公司利息保障倍数分别为 16.48 倍和 23.09 倍，报告期内增幅较大，主要原因系 2025 年度利息支出有所减少。

报告期各期末，标的公司与同行业可比公司的偿债能力指标对比情况具体如下：

财务指标	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
------	------	------------------	------------------



财务指标	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	英利汽车	1.85	1.52
	联明股份	2.75	3.07
	常青股份	0.81	0.93
	华达科技	1.27	1.40
	无锡振华	1.13	0.99
	长华集团	2.07	2.81
	亚通精工	1.57	1.68
	多利科技	1.41	2.29
	至信股份	1.30	1.22
	平均值	1.57	1.77
	中位数	1.41	1.52
	标的公司	1.18	1.20
速动比率（倍）	英利汽车	1.22	0.99
	联明股份	2.03	2.34
	常青股份	0.56	0.67
	华达科技	0.75	0.89
	无锡振华	0.98	0.83
	长华集团	1.40	1.32
	亚通精工	1.06	1.14
	多利科技	0.84	1.56
	至信股份	0.94	0.85
	平均值	1.09	1.18
	中位数	0.98	0.99
	标的公司	0.87	0.87
资产负债率（%）	英利汽车	38.87	39.44
	联明股份	25.71	21.29
	常青股份	63.66	58.56
	华达科技	48.34	45.20
	无锡振华	52.62	49.80
	长华集团	23.61	17.17
	亚通精工	46.69	42.49
	多利科技	33.62	22.80



财务指标	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	至信股份	65.87	58.42
	平均值	44.33	39.46
	中位数	46.69	42.49
	标的公司	54.82	58.18

注 1：流动比率=流动资产/流动负债

注 2：速动比率=（流动资产-预付款项-存货-一年内到期的非流动资产-其他流动资产）/流动负债

注 3：资产负债率=总负债/总资产×100%

报告期内，标的公司流动比率、速动比率小幅波动，资产负债率略有下降，整体偿债指标保持平稳。2024 年末、2025 年末，标的公司流动比率、速动比率均低于同行业可比公司平均值及中位数，但仍处于可比区间。资产负债率高于行业平均水平，主要系标的公司未进行 IPO 融资，且报告期各期末因改制形成的长期应付职工薪酬账面规模较大所致。

2、结合标的公司可支配货币资金、经营资金需求、资本性支出及有息负债情况，标的公司偿债风险较低

（1）可支配货币资金情况

报告期各期末，标的公司货币资金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
银行存款	54,837.33	74.73%	55,324.98	76.58%
其他货币资金	18,539.74	25.27%	16,918.68	23.42%
其中：使用受限资金	18,539.74	25.27%	16,918.68	23.42%
非使用受限资金	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	73,377.07	100.00%	72,243.66	100.00%

2024 年末、2025 年末公司货币资金总额分别为 72,243.66 万元、73,377.07 万元，分别占当期总资产的 11.73%、11.95%，资金储备规模充足。报告期内，标的公司货币资金以可自由支取的银行存款为主，占比分别为 76.58%、74.73%，可自由支配货币资金存量充裕，能够即时应对日常支付、到期债务兑付需求。

（2）经营资金需求、资本性支出计划、有息负债及未来营运资金预测情况



根据资产评估机构出具的《评估报告》，标的公司未来五年的最低现金保有量、未来营运资金需求、资本性支出及经营活动产生的现金流量净额预测如下：

单位：万元

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
最低现金保有量	57,241.18	61,866.57	67,350.58	71,657.73	73,999.41
营运资本增加额	2,208.54	3,859.00	5,245.79	3,784.14	1,617.01
资本性支出	28,414.96	30,295.39	28,773.91	32,757.26	20,195.76
经营活动产生的现金流量净额	28,092.49	30,068.99	29,074.58	34,280.81	38,529.46

截至 2025 年末，标的公司账面货币资金余额为 73,377.07 万元，高于 2026 年预测最低现金保有量 57,241.18 万元，资金充裕，可覆盖日常经营所需安全现金储备。2026 年至 2030 年，标的公司营运资本增加额规模整体可控。2026 年及 2027 年，标的公司经营活动现金流略低于当年资本性支出，标的公司存量货币资金可弥补资金缺口；2028 年至 2030 年，标的公司经营活动产生的现金流量净额可覆盖资本性支出。

整体来看，未来五年标的公司营运资本增加额较少，资本性支出与经营活动产生的现金流量净额基本匹配，叠加当前货币资金储备充足，标的公司货币资金可滚动覆盖日常营运资金周转及资本性投入需求。

截至 2025 年末，标的公司有息负债规模为 15,438.00 万元，付息债务规模整体较小。

（3）标的公司偿债风险较低

结合评估基准日标的公司溢余货币资金、未来五年经营活动产生的现金流量净额、营运资本及存量债务偿付需求，标的公司现有资金及未来资金流入净额可覆盖存量债务、日常经营及资本性支出需求，标的公司偿债风险较低。

（二）报告期内分红的必要性、分红规模的合理性

1、报告期内，标的公司分红的具体情况

报告期内，标的公司合计进行现金分红 1.80 亿元。根据标的公司于 2025 年 7 月 25 日召开的 2024 年年度股东大会审议通过的《关于公司 2024 年度利润分配议案》，标的公司 2024 年利润分配方案为，每 1 股派发现金红利 1 元（含税），



合计现金分红总额 1.80 亿元。截至本回复出具日，标的公司无 2025 年利润分配计划。

2、报告期内，标的公司分红的必要性

标的公司经营状况良好、货币资金较为充足，2024 年度归属于母公司股东的净利润为 37,444.34 万元，截至 2024 年末未分配利润为 108,258.96 万元。

根据《公司章程》规定，标的公司实施积极的利润分配政策，重视对股东的合理投资回报，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。标的公司现金分红的具体条件为，标的公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。标的公司法定公积金累计额为注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。标的公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，每年利润分配不得超过累计可分配利润。

报告期内，标的公司经营业绩稳定、盈利能力良好，经营活动保持现金净流入，账面货币资金储备充足。标的公司进行现金分红符合《公司章程》确定的利润分配政策，切实落实股东分红回报规划，向全体股东共享经营发展成果，标的公司股东会审议实施本次分红具有必要性。

3、报告期内，标的公司分红规模的合理性

标的公司本次现金分红金额占 2024 年归属于母公司股东的净利润的比例为 48.07%，占 2024 年末标的公司未分配利润的比例为 16.63%，本次现金分红金额与标的公司经营情况相适应。截至 2024 年 12 月 31 日，标的公司货币资金余额为 72,243.66 万元，不会因支付现金分红而产生货币资金短缺的情形。本次现金分红不会对标的公司财务状况和正常生产运营造成较大的不利影响，上述现金分红具有合理性。

十二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、了解和评价与货币资金循环、筹资与投资循环相关的关键内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性；对标的公司报告期内所有银行账户实施函证

程序，函证内容涵盖账户余额、是否存在冻结或担保等使用受限情况；获取标的公司的企业信用报告，核对担保、质押、冻结等受限信息，与账面记录及报表附注交叉比对；执行分析性复核程序，将票据保证金余额与应付票据规模进行勾稽，核实保证金比例是否符合合同约定及行业惯例；针对大额受限资金检查相关的专项贷款合同、保证金协议等，核实受限原因、受限期限及对应业务背景的真实性与合理性。

2、获取标的公司报告期各期末应收票据及应收款项融资明细表，针对商业承兑汇票及财务公司票据，通过询问及公开信息查询主要承兑人的工商信息、资信状况及与标的公司的关联关系，评估其信用风险特征；检查标的公司对应收票据与应收款项融资的划分依据，复核其是否根据承兑人信用等级（如“6+9”银行等）及业务管理模式进行恰当分类；针对已背书或贴现且尚未到期的票据，结合《企业会计准则第23号——金融资产转移》的规定，检查相关票据的追索权条款、承兑人信用风险及历史兑付记录，判断其是否满足终止确认条件，会计处理是否符合准则规定；检查报告期各期末已背书、贴现及持有票据的期后兑付情况，核实是否存在因出票人未履约而转为应收账款的情形；复核标的公司应收票据坏账准备计提政策，结合承兑人信用风险、历史损失经验等，评估坏账准备计提的充分性；了解并评价标的公司与票据管理相关的内部控制设计及运行有效性，检查票据的接收、背书、贴现、保管及台账登记等关键环节，核实报告期内是否存在票据内控不规范情形，并检查相关整改措施的落实情况。

3、获取标的公司应收账款明细表及账龄表，分析应收账款规模与营业收入的匹配性，并与同行业可比公司进行对比；对主要欠款方进行背景调查（如工商信息、资信状况），检查销售合同、上线结算单或签收（验收单）及期后回款凭证等，核实是否存在逾期情形及回款放缓风险；复核标的公司坏账准备计提政策，结合预期信用损失模型、期后回款情况测试坏账准备计提的充分性。

4、获取预付款项、预付长期资产购置款及其他应收款明细表；针对大额预付对象，检查相关采购合同、资产购置合同及付款凭证，核实交易背景、账龄及期后结转/交付情况，评估大额预付的合理性，检查其履约能力；针对其他应收款中的往来款，检查形成原因及相关协议，核实除已披露的委托贷款外是否存在其他对外资金拆借，并测试相关坏账准备计提的充分性。

5、获取存货明细表、库龄分析表及在手订单，分析存货规模增长与在手订单的匹配性；对主要存货实施监盘程序，关注发出商品的存放地点、函证情况及期后结转情况；结合存货库龄、在手订单覆盖率及期后销售价格，复核标的公司存货跌价准备，并与同行业上市公司计提情况进行对比，评估跌价准备计提的充分性。

6、获取固定资产明细表、折旧政策及低效无效资产自查表，询问了解房屋建筑闲置情况、主要机器设备的用途及产能利用情况，结合实地观察固定资产状态，核实资产的闲置情形；对于存在减值迹象的固定资产，复核并评估减值准备计提的充分性。

7、获取对外出租资产明细表及相关租赁合同，核实出租房产土地的具体面积、占比及出租原因；检查租赁收入确认凭证，测算出租收入占标的公司收入和净利润的比例，评估其商业合理性。

8、获取递延所得税资产明细表及计算过程；针对职工薪酬、资产减值准备、预提费用、递延收益、租赁负债、预计负债及内部交易未实现利润等项目，检查其形成原因及相关支持性文件；结合标的公司的实际经营情况、税务环境变化及未来盈利预测的实现情况，评估是否存在未来期间很可能无法获得足够应纳税所得额用以抵扣的情形。

9、获取长期应付款明细表及相关借款合同，核实借款形成背景、利息约定，检查利息计提的准确性，分析利息占比较高的原因及其合理性；关注期后还款情况，获取相关支持资料。

10、获取 2017 年厂办大集体改制的相关批复文件、职工安置方案及职工代表大会审议记录，核实职工安置费用的具体约定、适用人员范围、计提方式及计算过程；利用外部专家工作，复核精算师出具的精算报告，评估精算假设（如折现率、死亡率等）的合理性及精算方法的恰当性；核实账面负债计提与精算结果是否一致，并检查未来支付计划是否与安置方案相匹配；通过询问管理层、公开渠道查询，核实是否存在与职工等相关方的诉讼或纠纷；结合改制进度、实际支付情况及潜在法律风险，评估职工安置费用负债计提的充分性。

11、获取并查阅标的公司同行业可比公司的主要偿债能力指标，对比分析标

的公司与可比公司主要偿债能力指标存在差异的原因；与管理层了解标的公司经营状况，核实标的公司是否存在偿债压力及流动性风险；获取企业信用报告，检查标的公司是否存在债务逾期、对外担保、资产抵押等导致的流动性受限情形；查阅《评估报告》，查阅标的公司报告期末可支配货币资金、未来5年经营资金需求、未来5年资本性支出需求；查阅标的公司《公司章程》及报告期内分红的决策文件，分析现金分红对标的公司财务状况、现金流及生产经营的影响。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司已按受限原因分别列示了其他货币资金受限的具体情况，相关受限资金均具有真实的业务背景，资金受限情况在财务报表附注中的披露完整、准确。

2、标的公司对应收票据与应收款项融资的列报、已背书或贴现且尚未到期票据的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；标的公司对票据的坏账准备计提充分；报告期内标的公司票据相关内部控制有效，不存在重大内控不规范情形。

3、标的公司应收账款规模合理，符合行业惯例；主要欠款方经营状况与资信状况良好，不存在重大逾期情形；个别主要欠款方应收账款余额增长具有合理原因；结合期后回款情况，标的公司不存在重大的应收账款回款放缓风险，坏账准备计提充分。

4、标的公司预付款项及预付长期资产购置款具有真实交易背景，预付对象具有履约能力，大额预付具有合理性；其他应收款中往来款形成原因合理，除已披露的委托贷款外，不存在其他对外资金拆借情形；标的公司对其他应收款的坏账准备计提充分。

5、标的公司存货规模的增长与在手订单相匹配，存货库龄结构合理，发出商品期后结转情况良好；结合存货库龄、在手订单覆盖及期后销售价格，标的公司存货跌价准备计提充分，符合行业惯例。

6、标的公司机器设备成新率较低具有合理性，符合其生产经营实际情况；



标的公司不存在重大闲置或淘汰的固定资产，固定资产减值准备计提充分。

7、标的公司对外出租土地、厂房、办公楼具有商业合理性，涉及的具体面积、占比及出租收入占标的公司收入和净利润的比例已准确披露。

8、标的公司递延所得税资产的确认依据谨慎、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

9、标的公司长期应付款的形成背景真实，借贷双方关于借款利息的约定明确，相关应付利息占比较高具有合理的商业原因，截至本回复出具日利息事项已清算。

10、标的公司 2017 年厂办大集体改制时对职工安置费用的具体约定清晰，相关负债的计提方式及过程符合政策规定，计提充分，未来支付计划合理；标的公司与职工等相关方就职工安置费用事项不存在重大未决诉讼或纠纷。

11、报告期内，标的公司主要偿债能力指标与同行业可比公司的差异具有合理性，标的公司偿债风险较低；报告期内标的公司分红具有必要性，分红规模具有合理性。

问题八：关于关联交易

申请文件显示：报告期内，标的资产向关联方采购商品及委外加工等金额分别为 1.56 亿元和 2.50 亿元，主要系向关联方采购汽车车灯、减震器、热冲压件、新能源配套件等汽车零部件，用于集成化产品生产；向关联方销售商品和材料、提供劳务等金额合计分别为 2.01 亿元和 2.56 亿元，主要系向合营企业东风康明斯排放销售，东风康明斯排放系标的资产报告期内第三大客户。

请上市公司补充说明：（1）标的资产主要关联采购与销售内容及其商业合理性，对比市场价格或第三方交易价格等，补充说明相关交易价格的具体确定方式及其公允性。（2）本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及其有效性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的资产主要关联采购与销售内容及其商业合理性，与市场价格或第三方交易价格的对比，相关交易价格的具体确定方式及其公允性

（一）报告期内关联采购和关联销售总体情况

报告期内，标的公司关联采购与关联销售的主要内容标的公司与合营、联营企业之间的商品购销及劳务交易，均为围绕汽车零部件生产经营、项目配套、专业化分工的关联交易，整体占比较低。关联采购商品、接受劳务以及关联销售商品、提供劳务的总体情况如下：

单位：万元

关联交易类别	2025 年度		2024 年度	
	交易金额	占主营业务成本/收入的比例	交易金额	占主营业务成本/收入的比例
采购商品、接受劳务	24,973.49	6.36%	15,593.09	5.07%
销售商品、提供劳务	25,633.25	5.78%	20,123.38	5.63%

除上述商品购销及劳务交易外，报告期内标的公司与关联方之间的其他经常性关联交易还包括：1、向合营联营企业收取派驻费，报告期内分别为 1,919.74 万元和 1,950.01 万元，派驻费依据合资协议、公司章程或双方经营安排收取，主



要用于补偿标的公司承担的派驻人员薪酬及管理服务成本；2、与关联企业之间的关联租赁，以对外出租为主，标的公司作为出租方向东风康明斯排放、东时（武汉）新能源、东实动力电池等关联方出租房屋建筑物，报告期内租赁收入分别为1,402.72万元和1,186.82万元，租金依据房屋面积、区位及市场租金水平协商确定。

（二）主要关联采购的内容、商业合理性及定价公允性

1、主要关联采购内容及商业合理性

报告期内，标的公司主要关联采购、接受劳务（任一期采购额1,000.00万元以上）等情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	定价方式	2025 年度	2024 年度
十堰东风三立车灯有限公司	采购商品	客户指定供应商和价格	9,498.72	5,434.95
十堰东风采埃孚减振器有限公司	采购商品		1,283.74	1,077.15
广州优尼热冲压有限公司	固定资产	以评估机构出具的评估报告为定价依据	4,546.00	-
	外协加工等	议价	4,227.70	3,944.36
东风（十堰）发动机减震器有限公司	配套件	比价竞价	1,869.04	906.79
东时（武汉）新能源科技有限公司	配套件	议价	1,102.75	1,472.95
东实沿浦（十堰）科技有限公司	配套件	比价竞价	1,035.23	490.26
湖北东实动力电池有限公司	接受劳务等	议价	222.44	1,466.52
合计	-		23,785.62	14,792.98

报告期内标的公司基于日常生产需要，向关联方采购汽车车灯、减震器、热冲压件、新能源配套件等汽车零部件，用于集成化产品生产，与标的公司汽车零部件生产经营活动相匹配，相关交易具有历史业务基础和产业链协同基础。标的公司与上述合营、联营企业或其他关联方长期处于同一区域汽车产业链体系，业务关系围绕汽车零部件生产、加工、装配及销售形成。相关关联采购与标的公司主营业务直接相关，不存在脱离主营业务的异常采购或无商业实质交易，采购商品、委外加工及配套件均围绕具体产品和生产工序发生，具有合理商业背景。

2、主要关联采购的定价方式及公允性

（1）向东风三立、东风采埃孚采购

标的公司向东风三立、东风采埃孚采购车灯、减震器等产品均为客户指定产品，标的公司执行客户与东风三立、东风采埃孚协商的价格，标的公司不参与定价。

（2）向广州优尼的采购

①固定资产定价公允

广州东实优尼热冲压有限公司设立于 2017 年 2 月，由标的公司、优尼冲压（中国）投资有限公司双方各持股 50%共同出资设立。2025 年合资方提出拟终止双方合资合作。经双方协商一致，由标的公司回购广州优尼郑州分公司全套生产线资产。

2025 年 9 月 23 日，中瑞世联资产评估集团有限公司出具了中瑞评报字【2025】第 502081 号评估报告，此次交易回购的全套生产线资产评估价值 4,723.52 万元，考虑资产评估基准日至资产交割日之间存在资产折旧，经双方确认本次资产转让价值为不含税 4,546.00 万元，价格公允。

②外协加工定价公允

广州优尼曾是标的公司合营公司，2025 年 10 月标的公司已对外转让持有的广州优尼全部股权。

报告期内，标的公司委托广州优尼进行冲压外协加工服务，交易双方主要采取商务谈判的方式确定外协加工服务价格，价格公允。

报告期内，标的公司外协加工费关联采购价格公允，参见“问题五”之“三 /（二）/2、外协加工费采购价格公允性”

（3）其他关联采购

报告期内，标的公司其他关联采购主要是采购配套件和委托加工产生的劳务费。

①采购配套件



报告期内，标的公司主要向关联方东风（十堰）发动机减震器有限公司、东时新能源、东实沿浦采购公司生产活动所需要的配套件，用于集成化产品生产。标的公司通过向多家合格供应商比价议价的方式或商务谈判的方式确定某零部件或某批次零部件的供应商和采购价格，采购价格公允，具体分析如下：

A 定价过程及合同签署履行审议程序

标的公司关联采购零部件定价过程内控严格，采购价格相关条款需经各子公司采购员-采购部负责人-分管领导-审价组-财务会计-财务负责人-总经理审价流程进行层层核验审批，外购零部件价格审批过程决定外购零部件价格公允。

B 同类零部件关联方采购价格和非关联方采购价格不存在重大差异

报告期内，标的公司同类零部件关联方采购价格与非关联方采购价格不存在重大差异，具体情况如下：

单价：元/件

零部件名称	供应商	是否关联方	2025 年	2024 年
侧门槛加强板	东风（十堰）发动机减震器有限公司	是	52.26	56.24
	中铝特种铝材（重庆）有限公司	否	53.42	55.04
侧门槛下加强板	东风（十堰）发动机减震器有限公司	是	9.77	10.45
	中铝特种铝材（重庆）有限公司	否	10.01	10.02
承面凸焊螺栓	东实沿浦（十堰）科技有限公司	是	0.13	0.13
	武汉德瑞隆科技发展有限公司	否	0.12	0.13
定位销	东实沿浦（十堰）科技有限公司	是	1.62	1.70
	台州鸿嘉汽配有限公司	否	1.70	1.75

在关联方采购配套件过程中，部分同类零部件由于材质、规格和尺寸的差异，标的公司向关联方采购价格与非关联方采购价格存在一定差异，但整体来看，标的公司同类零部件关联方采购价格与非关联方采购价格不存在重大差异。

② 劳务费

2023 年，标的公司与东实动力电池签订委托加工合同，委托东实动力电池进行生产活动，合同有效期从 2023 年 9 月 10 日-2024 年 11 月 10 日。上述交易系标的公司获得了东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司电池加工服务项目，标的公司将该业务外包给东实动力电池进行加工。东实动力电池与标的公司的加工费



价格以标的公司与东风汽车纳米科技（襄阳）有限公司的加工费价格为基础，经双方协商确定，标的公司保留了合理利润，定价方式合理，价格公允。合同到期后，双方终止委托加工合作关系。

综上所述，报告期内标的公司关联采购及接受劳务等主要包括采购商品、委外加工及配套件等，均围绕汽车零部件生产、加工、装配及交付需求发生；相关交易履行了内部采购、价格审核、合同审批、验收结算及财务审批程序，交易价格具有公允性。

（三）主要关联销售的主要内容、商业合理性、定价方式及公允性

1、主要关联销售的主要内容及商业合理性

标的公司主要关联销售系向合营联营企业提供其生产经营所需的零部件、材料及加工服务。标的公司主要关联销售情况具体如下：

关联方	关联交易内容	主要产品类别	2025 年金额（万元）	2024 年金额（万元）
东风康明斯排放处理系统有限公司	销售商品	冲焊支架、尿素罐、管件	18,876.33	19,295.74
东实李尔及东实李尔（武汉）	销售商品、劳务	车身结构件、悬置总成及分件	5,490.84	20.40
十堰东风采埃孚减振器有限公司	销售商品	悬置总成及分件、衬套、动力总成悬置	926.18	308.69
东时（武汉）新能源科技有限公司	销售商品、技术服务费等	电池盒相关件	145.10	308.67
广州优尼热冲压有限公司	销售加工劳务	车身结构件加工服务	179.96	—
十堰东风三立车灯有限公司	销售商品、劳务	车身系统零部件	14.04	29.34
其他关联方	销售商品、材料及水电费等	—	0.80	160.54
合计	—	—	25,633.25	20,123.38

标的公司主要关联销售为向东风康明斯排放销售排放后处理系统所需冲焊支架、尿素罐及管件等产品，向东实李尔及其相关主体销售座椅骨架、车身结构件等座椅业务配套产品并提供加工劳务，报告期内，两者合计占关联销售金额（不含派驻费）的比例分别为 95.99%和 95.06%，关联销售集中度较高。前述客户均因属于标的公司合营或联营企业而构成关联方，相关销售产品均为关联方系统总成或专业零部件生产所需，交易与双方主营业务直接相关，具有真实业务背景和商业必要性。



2、主要关联销售的定价方式及公允性

（1）东风康明斯排放处理系统有限公司

东风康明斯排放系标的公司与康明斯（中国）投资有限公司各持股 50%设立的中外合资企业，股东双方均不单独控制，重大经营事项须经双方一致同意；其采购管理体系由合资双方共同建立，供应商准入、比价及产品定点均须履行内部审批程序并接受外方股东监督，不存在由单一股东决定采购价格的机制空间。

标的公司自东风康明斯排放设立以来即与其建立合作关系，持续为其供应排放处理系统所需的冲焊支架、尿素罐等零部件，标的公司系通过其供应商准入评审，参与比价或商务谈判确定合作关系及价格。汽车零部件行业具有“一车一配、一品一价”的定制化特征，排放处理系统零部件按客户图纸及技术标准专线生产，不存在公开市场可比报价，定价主要取决于材料成本、工序数量、模具及工装投入、预计配套规模以及双方商务谈判结果；标的公司对东风康明斯排放的定价流程与对非关联客户一致，均按上述要素测算成本后报价并经商务博弈确定，未因客户为关联方而适用不同的定价规则。

报告期内，标的公司向东风康明斯排放销售的产品以底盘系统冲焊支架为主，涉及最小产品单元 1,557 项，其中同期亦向其他客户销售同一产品共 104 项，对应关联销售金额 3,237.25 万元，占当期对东风康明斯排放冲焊支架销售额的 17.75%。按 2025 年度对东风康明斯排放的销售金额排序，前三大可比最小产品单元的单价对比情况如下：

相同产品	客户	2025 年度单价	2024 年度单价
A072U619（筒体）	东风康明斯排放	177.58	188.69
	其他客户	187.25	190.00
	差异率	-5.16%	-0.69%
A073G804（管分组件）	东风康明斯排放	91.84	95.01
	其他客户	90.89	95.08
	差异率	1.04%	-0.07%
A068J605（筒体）	东风康明斯排放	125.94	129.78
	其他客户	124.60	-
	差异率	1.08%	-

上述三个最小产品单元 2025 年度关联销售单价较其他客户差异较小（A068J605 筒体产品于 2024 年度无向其他客户的销售），关联销售定价公允。

此外，从毛利率角度看，按细分产品口径，2025 年度标的公司对东风康明斯排放销售金额最大的产品为底盘系统冲焊支架，销售额 18,239.69 万元、占对其销售总额约 97%；该类产品关联销售毛利率为 17.63%，与同期非关联汽车零部件厂商客户 17.69%的毛利率基本一致。

（2）东实李尔及东实李尔（武汉）

东实李尔汽车座椅有限公司系标的公司与李尔（毛里求斯）有限公司各持股 50%的合营企业，东实李尔汽车座椅（武汉）有限公司系由标的公司持有 50%股权和 49%表决权、由李尔（中国）投资有限公司持有 50%股权和 51%表决权的联营企业，后者自 2025 年成立以来承接前者部分客户业务，此处合并分析。该等公司的采购管理体系由合资双方共同建立，其采购过程通过组织供应商竞价或商务谈判后确定。

标的公司向东实李尔及东实李尔（武汉）（以下合称“东实李尔体系”）销售的产品主要为座椅骨架总成产品，需按客户要求的特定车型座椅总成的结构、强度及安装要求生产供应，标的公司向东实李尔体系销售的同款产品不存在类似非关联销售。东实李尔体系在项目定点阶段通过比价确定供应商，经比对东实李尔提供的有关项目供应商报价信息，标的公司与其他供应商报价相比不存在异常差异。

从毛利率角度，对比乘用车—车身系统项下“车身结构件”细分产品（此处关联销售涉及的座椅骨架总成产品归属于该细分产品），2025 年度标的公司向东实李尔体系销售车身结构件的销售金额为 4,519.90 万元、毛利率为 9.17%，同期该类产品非关联客户的加权平均毛利率约为 10.59%，差异较小；2024 年度标的公司对东实李尔体系销售金额仅 20.40 万元，基数较小，对比意义不大。

综上，标的公司主要关联销售的产品价格或毛利率水平与同类非关联销售不存在异常差异，主要关联销售具备公允性。



二、本次交易完成后保障标的资产实际实现业绩公允核算的措施及其有效性

本次交易完成后，标的公司将设立 5 人董事会，其中上市公司委派 3 名董事并指派人员担任董事长，业绩承诺期内，上市公司委派人员担任标的公司财务总监，全面负责财务核算工作。

标的公司按照企业会计准则及上市公司统一财务管理制度进行核算，业绩承诺期内，标的关联采购及销售将延续市场化公允定价，严格执行上市公司关联交易管理制度。

同时，在业绩承诺期内，上市公司将按照业绩补偿协议约定，聘请符合《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国注册会计师法》《会计师事务所从事证券服务业务备案管理办法》等法律法规规定的会计师事务所每年对标的承诺净利润开展专项审计并出具专项审核意见。上市公司将通过上述措施，保障业绩承诺期内标的公司业绩实现公允核算，相关安排具备有效性。

三、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、取得标的公司报告期各期关联方清单、标的公司采购明细表等，复核关联采购交易金额、交易内容等，对于同类零部件，对比非关联方采购价格，了解购买关联方采购配套件价格公允性。

2、获取标的公司关联采购相关交易合同、审批流程，了解标的公司关联采购内控制度执行情况。

3、获取标的公司购买关联方固定资产的合同、评估报告，了解购买关联方固定资产交易价格公允性。

4、取得标的公司报告期各期关联方清单及关联交易明细表，复核关联销售的交易对方、交易内容、产品类别及金额，并与财务账簿及收入明细账核对；查阅标的公司与东风康明斯排放、东实李尔体系等主要关联方签订的销售合同，了解定价依据及调整机制；以最小产品单元为口径比较同期向关联方与非关联客户

销售同一产品的单价，并按细分产品口径比较关联销售与非关联销售的毛利率；查阅关联客户提供的部分采购比价信息；访谈标的公司销售及财务部门负责人，了解关联销售的形成背景、定价流程及其与非关联客户定价规则的一致性。

5、查阅本次交易的相关协议，梳理本次交易完成后标的公司的公司治理安排、标的公司业绩承诺期的有关安排。

(二) 核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内标的公司基于日常生产需要，向关联方采购汽车车灯、减震器、热冲压件、新能源配套件等汽车零部件，用于集成化产品生产，与标的公司汽车零部件生产经营活动相匹配，相关交易具有历史业务基础和产业链协同基础；关联采购中涵盖双指定采购、购买固定资产、外协加工和购买配套件等，双指定采购标的公司不参与定价，购买固定资产价格依据评估机构出具的评估报告，外协加工和购买配套件标的公司通过向供应商比价议价的方式或商务谈判的方式确定采购价格，交易价格公允。

2、报告期内标的公司关联销售主要系向东风康明斯排放、东实李尔体系等合营、联营企业供应其系统总成或专业零部件生产所需的产品，交易与双方主营业务直接相关，具有真实的业务背景和商业必要性；关联销售的定价流程与非关联客户一致，可比产品单价差异较小，主要产品的关联销售毛利率与同类型非关联客户不存在异常差异，关联销售价格具备公允性。

3、上市公司将通过公司治理、财务独立管控、关联交易规范、第三方专项审计等措施保障业绩承诺期内标的公司业绩实现公允核算，相关安排具备有效性。

问题十：关于其他事项

申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产归属于母公司所有者的非经常性损益净额分别为 5274.60 万元和 3278.64 万元，占归属于母公司净利润的比例分别为 14.09%和 9.20%。（2）报告期各期，标的资产销售商品、提供劳务收到的现金分别为 25.51 亿元和 25.41 亿元，与营业收入存在较大差异；标的资产部分业务采用净额法核算，相关业务中与经营活动相关的现金收款列示为收到其他与经营活动有关的现金，报告期内收到其他与经营活动有关的现金分别为 16.47 亿元和 17.08 亿元。（3）本次交易选取的标的资产同行业可比公司为英利汽车、联明股份、常青股份、华达科技、无锡振华、长华集团、亚通精工、多利科技、至信股份等。

请上市公司补充说明：（1）标的资产非经常性损益占归母净利润的比例较高的合理性，各项主要非经常性损益的具体来源，确认方式是否符合《企业会计准则》的相关规定。（2）结合标的资产采用净额法核算的具体业务情况，包括但不限于业务模式、收入规模、会计核算的合规性等，补充说明标的资产销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较大、收到其他与经营活动有关的现金金额较高的合理性。（3）可比公司的具体筛选过程、选取依据，是否充分反映标的资产所处行业上市公司经营情况与财务特征。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的资产非经常性损益占归母净利润的比例较高的合理性，各项主要非经常性损益的具体来源，确认方式是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）标的公司非经常性损益占归母净利润的比例较高的合理性

报告期内，标的公司非经常性损益明细如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	477.48	2,900.84
计入当期损益的政府补助，但与标的公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标	1,272.85	1,536.69



项目	2025 年度	2024 年度
准享有、对标的公司损益产生持续影响的政府补助除外		
除同标的公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	414.19	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	799.10	-81.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	655.77	1,234.42
减：所得税影响金额	392.17	269.72
少数股东损益影响数（亏损以“-”表示）	-51.42	46.35
归属于母公司所有者的非经常性损益净利润额	3,278.64	5,274.60

标的公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额占归属于母公司净利润的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
归属于母公司所有者的非经常性损益	3,278.64	5,274.60
归属于母公司股东的净利润	35,622.23	37,444.34
占比	9.20%	14.09%

如上表所示，报告期内标的公司非经常性损益占归母净利润的比例分别为14.09%和9.20%，整体处于合理区间且呈现下降趋势，不存在过度依赖非经常性损益的情形。该比例的形成主要系股权或资产处置损益、政府补助及按持股比例确认的合营联营企业非经常性损益等偶发性事项所致，相关损益均具有业务背景，具备合理性。

（二）主要非经常性损益的具体来源及确认方式

报告期内，标的公司主要非经常性损益项目具体来源如下：

单位：万元

项目类别	具体内容	2025 年金额	2024 年金额
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	处置东实汽车动力零部件（湖北）有限公司、东实锻造（湖北）有限公司、常州汉邦启辰新材料科技有限公司等公司股权	-260.12	2,761.61
	固定资产、无形资产等长期资产处置/报废产生的利得或损失	737.60	139.23
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业	取得各级政府对标的公司在技术创新、促进就业、促进企业扩	923.91	1,181.44



项目类别	具体内容	2025 年金额	2024 年金额
务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	大再生产等方面给予的与收益相关的政府补助		
	子公司东实底盘（湖北）有限公司取得的财政贴息	348.94	355.25
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	交易性金融资产（江苏忠明祥和精工股份有限公司股权）公允价值变动	405.00	
	处置交易性金融资产取得的投资收益及债务重组投资收益	9.19	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	系无需支付的款项、政府补助、违约金等营业外收入以及罚款、滞纳金等营业外支出	799.10	-81.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	代扣个人所得税手续费返还	14.43	17.49
	东实李尔、东实李尔（武汉）、东风康明斯排放、东风采埃孚等合营联营公司非经常性损益，按照持股比例计算	641.34	1,216.93
合计		3,619.39	5,590.67

1、非流动性资产处置损益

报告期内，标的公司非流动性资产处置损益主要系处置股权、固定资产、无形资产等非流动资产形成的收益，主要系标的公司根据优化资源配置、设备更新改造及资产优化管理需要剥离资产，同时对部分闲置、低效或无法满足生产需求的固定资产、无形资产进行处置，并按照相关规定确认的相关资产处置收益。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 4 号——固定资产》《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定，标的公司出售处置长期股权投资、固定资产、无形资产时，终止确认相关资产，并将处置收入扣除账面价值及相关税费后的金额计入当期损益。

2、政府补助

（1）与收益相关的政府补助

报告期内，标的公司计入非经常性损益的政府补助主要系各级政府对标的公司在技术创新、促进就业、促进企业扩大再生产等方面给予的补助。

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定，企业应根据政府补助

的性质及用途判断其属于与资产相关的政府补助或与收益相关的政府补助。标的公司将与收益相关的政府补助，按照如下规定进行会计处理：

用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

（2）财政贴息

报告期内，标的公司财政贴息系子公司东实底盘（湖北）有限公司收到银行借款的财政贴息。根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定，标的公司根据借款合同、财政贴息文件及利息结算情况确认相关政府补助，将应收财政贴息冲减了当期财务费用。由于该补贴具有性质特殊和偶发性，标的公司将上述财政贴息计入非经常性损益，符合监管关于非经常性损益的界定标准。

综上，标的公司收到的政府补助的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、其他符合非经常性损益定义的损益项目

报告期内，标的公司其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系按持股比例计算归属于标的公司的合营、联营企业（东实李尔、东实李尔（武汉）、东风康明斯排放、东风采埃孚等）的非经常性损益。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》，采用权益法核算时，投资方应按享有被投资单位净损益的份额确认投资收益。根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号非经常性损益》（2023 年修订）的相关规定，当联营、合营企业的非经常性损益对投资方业绩影响较大时，应穿透认定。

标的公司在确认对联营、合营企业的投资收益时，还充分获取了被投资单位非经常性损益的明细构成。基于重要性原则，标的公司将联营、合营企业产生的偶发性损益（如资产处置、政府补助等）按持股比例穿透计算，并纳入自身的非经常性损益总额中。

综上，标的公司上述事项的会计处理及非经常性损益的认定，符合《企业会计准则第 2 号》及中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号非经常性损益》相关规定，列报准确。



二、结合标的资产采用净额法核算的具体业务情况，包括但不限于业务模式、收入规模、会计核算的合规性等，补充说明标的资产销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较大、收到其他与经营活动有关的现金金额较高的合理性

（一）标的公司采用净额法核算的具体业务情况及合规性

标的公司主营业务主要为国内各大整车厂提供汽车车身、底盘、动力系统冲压及焊接等产品，核心客户包括东风汽车集团有限公司及其下属公司、比亚迪、长城汽车等大型国内整车厂。整车厂为兼顾整车安全性与整体供应链成本经济性，要求标的公司按指定价格向其指定上游供应商采购部分核心原材料及重要零部件车灯、制动阀、电池模组等，标的公司采购后完成生产组装等工序后，将最终产成品交付给整车厂。

报告期，标的公司主营业务收入还原双指定业务涉及物料对价后的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
主营业务收入（A）	443,355.24	357,601.22
双指定物料对价（B）	140,619.26	135,380.44
模拟总额法口径的主营业务收入（A+B）	583,974.50	492,981.66

标的公司基于具体业务模式及控制权转移情况，遵循《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条关于“主要责任人与代理人”的判断原则，对双指定业务的经济实质进行判断。相关规定如下：

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

(1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

(2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任。

(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格。

(4) 其他相关事实和情况。”

在“双指定”业务模式下，标的公司实质上并未取得相关商品的全部控制权。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，标的公司按照净额法确认双指定业务收入的分析如下：

(1) 不承担向客户转让商品的主要责任

标的公司虽然与客户签订了产品购销合同，但产品的部分核心原材料及重要零部件需向客户指定的供应商以其指定的价格采购，标的公司完成生产工序后销售给客户。标的公司对双指定采购的该物料未拥有实际控制权，物料本身的质量及主要性能由指定供应商负责，故标的公司在向客户转让商品过程中不承担该部分物料的主要责任。

(2) 不承担商品的存货风险

标的公司向客户指定供应商采购的物料仅能用于向其交付的产品生产，即指定用途；标的公司基于客户订单采购配套物料，几乎不承担该物料滞销或积压风险；标的公司按照客户与供应商商定的价格执行采购，不承担该物料市场价格波动的风险。

(3) 不拥有交易商品的完整定价权利



标的公司产品的销售价格中虽然包含上述物料价格，但在议价环节仅针对扣除该部分物料后的产品价格进行协商，不拥有交易商品的完整定价权利。

综上所述，双指定采购的物料其控制权实质由客户所拥有，标的公司采用净额法确认相关收入符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）标的资产销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较大、收到其他与经营活动有关的现金金额较高的合理性

1、标的资产销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较大的原因

报告期内，标的公司销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入，主要系票据结算方式所致。根据现金流量表编制规则，票据背书及未终止确认的贴现票据，不计入“销售商品、提供劳务收到的现金”，导致当期销售回款现金流入低于营业收入。标的公司营业收入与经营活动现金流的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
营业收入金额	448,409.15	363,810.27
加:当期收到的销项税	57,607.84	46,364.17
加:应收账款、应收票据、应收款项融资及合同负债、流动负债（未终止确认票据）变动金额（注）	16,202.17	-30,513.87
减：票据结算	268,131.63	124,534.98
销售商品、提供劳务收到的现金	254,087.53	255,125.59

注：上表应收账款、应收票据等变动额还原了报告期处置子公司不再纳入合并范围的往来款项余额

2、收到其他与经营活动有关的现金金额具有合理性

标的公司“收到其他与经营活动有关的现金”金额较高，主要系标的公司将“双指定”销售业务中代收代付的款项计入该项目所致，具体金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
双指定代收代付款（含税）	158,899.76	152,979.90
收到其他与经营活动有关的现金	170,812.79	164,729.07
占比	93.03%	92.87%

该会计处理具备充分的准则依据与商业合理性：根据《企业会计准则第 31

号——现金流量表》的规定，现金流量应当分别按照现金流入和现金流出总额列报，符合特定条件的方可按净额列报。参考深交所《会计监管动态》（2024 年第 1 期）的相关监管指导，“双指定”业务采用净额法确认收入，并不必然导致相关现金流量按净额列报，资产负债表与现金流量表的列报方式不存在必然对应关系。因此，标的公司在现金流量表中的列报方式为：将“双指定”业务中归属于自身的净额部分列报为“销售商品、提供劳务收到的现金”；而将代收代付的款项，分别列报为“收到其他与经营活动有关的现金”和“支付其他与经营活动有关的现金”。该处理方式客观、完整地反映了业务资金流转的全貌，符合企业会计准则的相关规定，具备合理性。

三、可比公司的具体筛选过程、选取依据，是否充分反映标的资产所处行业上市公司经营情况与财务特征

（一）同行业可比公司的选择依据、筛选过程

根据标的公司业务开展中的实际情况，主要以行业分类、产品类别、主要客户群体、数据可获取性等标准作为选择依据确定同行业可比公司，具体标准如下：

（1）行业分类

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），标的公司所属行业为汽车制造业（C36）下属的汽车零部件及配件制造业（C3670）。

（2）产品类别

标的公司主营汽车车身、底盘、动力系统冲压及焊接产品。可比公司的筛选过程中，主要选取从事汽车冲焊件研发、生产及销售的企业作为可比公司。

（3）主要客户群体

标的公司下游客户主要是国内外知名汽车整车厂商和汽车零部件供应商，主要采取直销模式，因此选择类似客户群体的公司作为可比公司。

（4）数据可获取性

由于非上市公司财务数据不予披露，考虑到与可比公司进行各项数据比较的实际情况，未将实际业务开展中的非上市直接竞争对手企业列入同行业可比公司范畴。



参考上述选取标准，同时结合标的公司的业务模式与技术实力，最终筛选的标的公司同行业可比公司英利汽车、华达科技、黎明股份、常青股份、长华集团、无锡振华、亚通精工、多利科技、至信股份在上述标准的比较情况具体如下：

公司简称	行业分类	产品类别	主要客户群体	数据可获取性
英利汽车	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	车身结构零部件及防撞系统零部件，包含金属零部件和非金属零部件两大类	主要客户包括一汽大众、北京奔驰、上汽大众、上汽通用、吉利汽车、华晨宝马、沃尔沃亚太、一汽红旗等，近年来逐步拓展比亚迪、理想、小鹏、蔚来、极星等新能源汽车客户	A 股上市公司
华达科技	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压件、电池箱壳体、压铸件	主要客户包括东风本田、广汽本田、一汽大众、广汽丰田、广汽乘用车、上汽通用、特斯拉、上汽大众、东风日产、小鹏、小米、赛力斯、北汽新能源、蔚来、上汽时代等整车企业以及宁德时代、蜂巢能源、亿纬锂能、欣旺达等动力电池企业	A 股上市公司
黎明股份	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压及焊接总成零部件	主要客户包括上汽通用、上汽大众等整车厂及部分零部件供应商	A 股上市公司
常青股份	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压及焊接零部件	与江淮汽车、奇瑞汽车等大型整车厂建立了稳定的战略合作关系，同时还成功进入比亚迪、振宜新能源汽车、大众安徽、上汽集团、陕西重汽、中国重汽、北汽集团、福田戴姆勒汽车等厂商的供应商配套体系	A 股上市公司
长华集团	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	冲焊件、高强度紧固件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸件等，覆盖车身、底盘、动力总成系统及新能源汽车三电系统	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽通用、长安福特、广汽本田、广汽丰田、一汽丰田、长安马自达、长城汽车、吉利汽车、奇瑞汽车等，并持续加强与宁德时代、拓普股份、金博股份、延锋、奥托立夫、法雷奥、采埃孚、伯特利等二级配套客户的合作	A 股上市公司
无锡振华	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压及焊接零部件，涵盖模具开发、冲压件生产及分拼总成加工服务	主要客户包括上汽大众、上汽通用、上汽乘用车等国内知名整车制造商，并已与特斯拉、理想汽车、小米汽车等新能源汽车整车厂建立了稳定的合作关系	A 股上市公司



公司简称	行业分类	产品类别	主要客户群体	数据可获取性
亚通精工	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压及焊接零部件，商用车覆盖顶盖总成、前围总成、后围总成、侧围总成、地板总成等，乘用车覆盖发动机舱总成、门槛板总成等	商用车零部件业务主要客户为中国重汽、潍柴集团、吉利控股，乘用车零部件业务主要客户为上汽通用、上汽集团、理想汽车等	A 股上市公司
多利科技	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲压零部件、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型零部件及一体化压铸零部件	与上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通等整车制造商建立了长期稳定的合作关系，同时还是特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车和比亚迪等新能源整车制造商的合格供应商	A 股上市公司
至信股份	汽车制造业（C36）下属汽车零部件及配件制造业（C3670）	汽车冲焊件及相关模具，覆盖冷冲压件、热成型件与焊接部件，可满足汽车全车冲焊件需求	主要客户涵盖长安、吉利、长安福特、蔚来、理想、长城、比亚迪、零跑、宁德时代等众多品牌	A 股上市公司

（二）同行业可比公司的比较情况

标的公司与同行业公司在经营情况对比如下：

公司	经营情况
英利汽车	主营业务为车身结构零部件及防撞系统零部件的设计、研发、制造及销售。2024 年度，金属件业务占主营业务收入比重 72.27%，非金属件占比 22.81%，模具占比 4.92%；2025 年度，金属件业务占主营业务收入比重 69.26%，非金属件占比 23.53%，模具占比 7.21%
华达科技	主要从事乘用车车身零部件、相关模具及新能源汽车电池箱托盘、电机轴、电机壳、储能箱箱体的开发、生产与销售。2024 年度，新能源汽车零部件占主营业务收入 37.33%，燃油车零部件占比 62.67%；2025 年度，新能源汽车零部件占主营业务收入 42.21%，燃油车零部件占比 57.79%。
联明股份	主营业务包括汽车车身零部件业务和供应链综合服务业务。2024 年度，车身零部件占主营业务收入 59.38%；2025 年度，车身零部件占主营业务收入 61.35%
常青股份	主营业务为汽车冲压及焊接零部件的开发、生产与销售。2024 年度，车身件业务占主营业务收入 76.15%，底盘件占比 23.37%；2025 年度，车身件业务占主营业务收入 63.60%，底盘件占比 35.62%
长华集团	主要从事汽车金属零部件的研发、生产与销售，主要产品包括高强度紧固件、冲焊件、螺母板、折弯件、冲铝件、铝压铸、碳陶盘结构件等。2024 年度，冲焊件收入占主营业务收入比例为 61.31%，紧固件占主营业务收入比例为 38.69%；2025 年度，冲焊件收入占主营业务收入比例为 55.94%，紧固件占主营业务收入比例为 44.06%。
无锡振华	主营业务为汽车冲压及焊接零部件和相关模具的开发、生产和销售，以及提供分拼总成加工服务。2024 年度，冲压零部件业务收入占主营业务收入 61.98%，分拼总成业务占比 18.35%，模具业务占比 12.15%；2025 年度，冲压零部件业务收入占主营业务收入 67.35%，分拼总成业务占比 19.80%，模



公司	经营情况
	具业务占比 6.49%
亚通精工	主营业务包括汽车零部件业务和矿用辅助运输设备业务，汽车零部件业务的主要产品为汽车冲压及焊接零部件。2024 年度，汽车零部件占主营业务收入 70.17%；2025 年度，车身零部件占主营业务收入 70.21%
多利科技	主要从事汽车冲压零部件及相关模具的开发、生产、销售，具备较强的配套开发和生产制造能力。2024 年度，冲压和一体化压铸零部件收入占主营业务收入 97.13%，冲压模具销售占比 2.87%；2025 年度，冲压和一体化压铸零部件收入占主营业务收入 95.93%，冲压模具销售占比 4.07%
至信股份	主营汽车冲焊件以及相关模具的开发、加工、生产和销售。2024 年度，冲焊零部件收入占主营业务收入 95.93%，冲压模具销售占比 3.81%；2025 年度，冲焊零部件收入占主营业务收入 94.53%，冲压模具销售占比 4.97%
标的公司	以汽车零部件的研发、生产及销售为主，并从事延伸自汽车零部件业务的工装销售和零部件加工服务。2024 年度，汽车零部件收入占主营业务收入 96.19%，工装销售占比 3.58%；2025 年度，汽车零部件收入占主营业务收入 97.13%，工装销售占比 2.58%

数据来源：可比上市公司年度报告

报告期内，受下游整车厂客户结构差异、配套车型生命周期阶段不同以及整车厂年度降本传导节奏不一等因素综合影响，标的公司与同行业可比上市公司的经营数据变动呈现出一定分化。标的公司与前述公司报告期主要经营数据对比如下：

单位：万元

公司名称	营业总收入		归属于母公司股东的净利润	
	2025 年	2024 年	2025 年	2024 年
英利汽车	431,963.48	469,251.66	-8,451.83	4,881.99
华达科技	499,422.50	510,611.20	25,354.09	22,496.18
联明股份	86,367.71	78,288.26	9,237.32	6,302.78
常青股份	352,654.95	340,901.38	-20,513.44	6,815.92
长华集团	215,523.36	220,685.75	9,523.87	11,367.67
无锡振华	296,168.98	253,073.03	46,519.07	37,786.48
亚通精工	183,999.41	174,537.52	11,083.98	9,010.07
多利科技	419,290.61	359,202.01	23,440.89	42,492.73
至信股份	405,293.09	308,786.52	22,745.82	20,396.41
平均值	321,187.12	301,704.15	13,215.53	17,950.02
标的公司	448,409.15	363,810.27	35,622.23	37,444.34

数据来源：可比上市公司年度报告

此外，报告期内，标的公司各项费用率与可比公司相比处于合理区间，毛利



率略低于同行业可比公司主要因商用车业务占比较高，均具有合理性，具体参见本回复之问题五。

综上，选取的 9 家同行业可比上市公司具备合理性和可比性，能够充分反映标的资产所处行业上市公司的经营情况与财务特征。

四、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师履行了如下核查程序：

1、获取标的公司非经常性损益明细表，检查各项主要非经常性损益的具体来源及相关合同、批文、银行回单等支持性文件，包括股权处置协议、资产处置资料、政府补助文件、合营联营企业非经常性损益明细等；结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》及《企业会计准则》的规定，复核标的公司对非经常性损益的认定、确认方式及会计处理；分析非经常性损益占归母净利润的比例，评估其占比较高的合理性及对持续盈利能力的影响。

2、获取标的公司采用净额法核算的“双指定”业务明细，询问了解具体业务模式，检查相关合同、调价通知单及结算单据；结合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，从是否承担主要责任、是否承担存货风险、是否具有自主定价权等方面判断标的公司在交易中的身份，核实采用净额法确认收入是否符合业务实质及会计准则要求；获取现金流量表编制底稿及“收到其他与经营活动有关的现金”明细表，复核“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入的勾稽关系，结合净额法核算业务的全额资金收付、票据结算及相关往来科目变动分析差异原因；检查大额其他经营活动现金的性质、支付方、发生原因及相关合同和资金流水，核实相关现金流量列报是否符合《企业会计准则第 31 号——现金流量表》的规定。

3、查阅可比公司 2024 年度和 2025 年度报告，了解其主营业务、产品类型、客户结构及主要财务指标等情况，分析可比公司的具体筛选过程、选取依据、合理性和可比性。



（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、标的公司非经常性损益占归母净利润的比例较高具有合理性，各项主要非经常性损益的具体来源清晰，确认方式符合《企业会计准则》的相关规定。

2、标的公司采用净额法核算的业务符合业务实质，会计核算合规；销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的差异以及收到其他与经营活动有关的现金金额较高，均与净额法核算业务模式、票据结算及实际经营情况相符，具有合理性。

3、选取的 9 家同行业可比上市公司具备合理性和可比性，能够充分反映标的公司所处行业上市公司的经营情况与财务特征。



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（本页无正文，为《关于天津汽车模具股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请的审核问询函的专项说明》之签章页）

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2026 年 8 月 24 日



营业执照

统一社会信用代码

91110102082881146K

(副本)(5-1)



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 乔久华、李尊农

出资额 9531 万元
成立日期 2013 年 11 月 04 日
主要经营场所 北京市丰台区丽泽路 20 号院 1 号楼南楼 20 层

经营范围

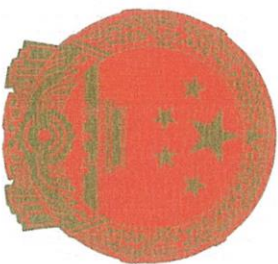
一般项目：资产评估；工程造价咨询业务；工程管理服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；区块链技术相关软件和服务；软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发。
(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
许可项目：注册会计师业务；代理记账。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准) (不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

报告审讫章(1)

登记机关





会计师事务所

执业证书

名称：中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李尊农

主任会计师：

经营场所：北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11000167

批准执业文号：京财会许可〔2013〕0066号

批准执业日期：2013年10月25日



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

报告审议章(1)

证书序号：0014686

说明

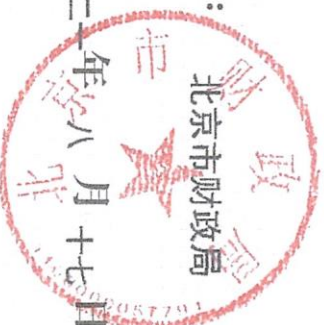
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

北京市财政局

二〇一三年八月十七日

中华人民共和国财政部制





首页

机构概况

新闻发布

政务信息

办事服务

互动交流

统计信息

专题专栏

当前位置： 首页 > 办事服务 > 备案结果公示

从事证券服务业务会计师事务所备案名录（截至2026年5月29日）

日期：2026-05-29

来源：证监会

【字号： 大 中 小】

从事证券服务业务会计师事务所备案名录（截至2026年5月29日）

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

报告审议意见(1)

从事证券服务业务会计师事务所备案名录（截至2026年5月29日）

序号	会计师事务所名称	统一社会信用代码	会计师事务所执业证书编号	通讯地址	联系电话
93	中审华会计师事务所（特殊普通合伙）	911201166688390414	12010011	天津市和平区解放北路188号信达广场52层	022-23193866-8200
94	中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108061301173Y	11010170	北京市海淀区复兴路47号天行建商务大厦23层	010-51716852
95	中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）	91420106081978608B	42010005	武汉市武昌区中北路166号长江产业大厦17-18楼	027-86790712
96	中喜会计师事务所（特殊普通合伙）	9111010108553078XF	11000168	北京市东城区崇文门外大街11号11层1101室	010-67085873
97	中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）	9111010208376569XD	11000205	北京市西城区阜成门外大街2号22层A24	010-52805612
98	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）	91110102082881146K	11000167	北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层	010-51423818
99	中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108089662085K	11000267	北京市海淀区西直门北大街甲43号1号楼13层1316-1326	010-62212990
100	中准会计师事务所（特殊普通合伙）	91110108082889906D	11000170	北京市海淀区首体南路22号国兴大厦4层	010-88356126
101	众华会计师事务所（特殊普通合伙）	91310114084119251J	31000003	上海市虹口区东大名路1089号北外滩来福士广场东塔楼18楼	021-63525500
102	重庆康华会计师事务所（特殊普通合伙）	91500103MA614NHH0G	50030002	重庆市渝中区中山三路168号中安大厦22楼	023-63870921-616



姓 名 鲁霞

Full name

性 别 女

Sex

出 生 日 期 1987-11-27

Date of birth

工 作 单 位

Working unit

中兴华会计师事务所（特殊普通
合伙）江苏分所

身份证号码 320981198711275763

Identity card No



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。

This certificate is valid for another year after
this renewal.



证书编号: 110001673899
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2017 年 02 月 28 日
Date of Issuance

年 月 日
/y /m /d



姓 名 韩笑
Full name
性 别 女
Sex
出 生 日 期 1995-08-26
Date of birth
工 作 单 位 中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）江苏分所
Working unit
身 份 证 号 20682199508261766
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



韩笑 110001670427

证书编号:
No. of Certificate

110001670427

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

江苏省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2020 12 30
年 月 日
/y /m /d

年 月 日
/y /m /d