

A14 Disclosure 信息披露

(上接A13版)

董事会审议通过后，本员工持股计划的存续期可以延长。

如相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件对所持股票的转让作出限制性规定，导致标的股票无法在本员工持股计划存续期间内全部变现或者所持股份全部非交易过户至员工个人证券账户名下，经管理委员会作出决定，本员工持股计划的存续期限将相应延长。

二、员工持股计划的锁定期

1.员工持股计划所持股票的解锁期，解锁的时点分别为自公司公告最后一笔标的股票过户至

本员工持股计划下之日起12个月、24个月，每解锁期内的股票比例分别为50%、50%，具体如下：

第一批解锁的时点：为自公司公告最后一笔标的股票过户至本员工持股计划时

下之日起算满24个月，解锁股票数为本员工持股计划所持标的股票总数的50%。

本员工持股计划所取得的股票，因上市公司分配股票股利、资本公积转增等形式所衍生取得的股份，亦应遵守上述股票锁定安排。

2.员工持股计划的交易限制

本员工持股计划将严格遵守市场交易规则，遵守中国证监会、深交所关于股票买卖相关规定，在下列期间不得买卖本公司股票：

(1)上市公司年度报告、半年度报告公告前十五日内，因特殊原因推迟定期报告公告日期的，自原预约公告日前十五日起至报告前一日；

(2)上市公司季度报告、业绩预告、业绩快报公告前五日内；

(3)公司自可能对本公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件发生之日起或者在决策过程中，至该信息被披露之日止；

(4)证券交易所规定的其他期间。

若相关法律、行政法规、部门规章等政策性文件对信息披露义务人买卖股票的有关规定发生变更，适用变更后的相关规定。

3.员工持股计划的合规性说明

本员工持股计划在依法合规的基础上，设定锁定期可以在充分激励员工的同时，对员工产生相应的约束，体现了激励与约束的要求，从而更有效地统一持有人和公司及公司股东的利益，达成本公司本次员工持股计划的目的，推动公司进一步发展。

三、员工持股计划的业绩考核

公司层面业绩考核

本员工持股计划考核年度为2025-2026年，具体考核内容如下：

业绩考核	
解锁期	目标值 (A)
第一个解禁期	解锁数量 (An)
公司业绩满足下列条件之一：	
(1) 2025年营业收入为基数，2025年营业收入增长率不低于10%；	(1) 2024年营业收入为基数，2025年净利润增长率不低于10%；
(2) 2025年净利润为基数，2025年净利润增长率不低于15%；	(2) 2024年净利润为基数，2025年净利润增长率不低于15%；
第二个解禁期	公司业绩满足下列条件之一：
(1) 2025年营业收入为基数，2026年营业收入增长率不低于10%；	(1) 2024年营业收入为基数，2026年营业收入增长率不低于10%；
(2) 2025年净利润为基数，2026年净利润增长率不低于15%；	(2) 2024年净利润为基数，2026年净利润增长率不低于15%；

注1、上述“营业收入”以公司经审计的上市公司合并营业收入为准。

2、上述“净利润”以公司经审计的归属于母公司所有者的净利润（以下简称“归母净利润”）。

3、上述解禁条件涉及的业绩目标不构成对公司的业绩承诺和实质承诺。

根据公司业绩考核完成情况，公司层面的解禁比例如下所示：

实际完成值 (A)	公司层面解禁比例 (%)
A≥An	X=100%
An < A < Am	X=A/Am
A < An	X=0%

若公司未满足公司层面业绩考核要求，解锁份额将由管理委员会决定收回，按照未解锁份额所对应的股票的原始出资金额与净值（净值=出售时股价×对应的解锁份额，考虑除权、除息调整因素）孰低金额返还持有人，剩余资金（如有）归公司所有。

四、考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

4. 考核指标的合理性说明

1. 关于设定考核的具体背景及考量因素

公司制定员工持股计划考核指标以公司长期可持续的健康发展战略和全产业链发展规划为基础，结合当行业环境和市场状况，分析了公司主营业务绩效贡献来源的悬架弹簧、稳定杆、制动弹簧、阀类和异形弹簧等各项业务的发展状况和发展前景，参考了公司从2022年至2024年的主要财务指标等综合因素以及行业整体发展趋势，以2024年营业收入及净利润为基准，对2025-2026年考核年度设定公司层面的业绩考核目标，并根据业绩考核的达成情况确定相应的归属安排。综合考虑当前市场整体环境、行业发展趋势、公司经营情况，考核指标具有较好激励效果。

2. 生产经营情况及内外经营环境

公司产品主要应用于汽车行业，包括悬架弹簧、制动弹簧、稳定杆及阀类及异形弹簧等。得益于过往三年汽车行业景气度快速提升，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

而随着规模的增大、行业集中度格局和竞争环境的变化，汽车行业价格竞争日趋激烈，不管是行业还是公司的增长速率都将得到显著提升。根据中国汽车工业协会的统计数据，2024年中国汽车的销量同比增长3.7%，远超2023年的增长的有所下降。

3. 公司层面业绩考核指标的设置的合理性

基于前述对整体行业及外部经营环境的考虑，公司在制定本员工持股计划时设定了以下公司层面的业绩考核要求，以公司2024年营业收入及归母净利润为基数，2025年营业收入增长率和净利润率目标值不高于10%，2026年营业收入增长率和净利润率目标值不高于20%，2025年营业收入收入和净利润为基准，对