证券代码：601686　证券简称：友发集团　公告编号：2026-073
债券代码：113058　转债简称：友发转债

天津友发钢管集团股份有限公司 关于“友发转债”跟踪信用评级结果的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：●

- 前次债券评级：“友发转债”评级：AA；评级展望：“稳定”
- 本次债券评级：“友发转债”评级：AA；评级展望：“稳定”
- 本次评级结果较前次没有变化。

根据中国证券监督管理委员会《上市公司证券发行管理办法》《公司债券发行与交易管理办法》和《上海证券交易所公司债券上市规则》等有关规定，天津友发钢管集团股份有限公司（以下简称“公司”）委托信用评级机构联合资信评估股份有限公司（以下简称“联合资信”）对公司于2022年3月发行的可转换公司债券（以下简称“友发转债”）进行了跟踪信用评级。

公司前次主体信用评级结果为“AA”，评级展望为“稳定”，“友发转债”前次债券信用评级结果为“AA”，评级机构为联合资信，评级时间为 2025年6月24日。

联合资信在对公司经营风险、财务风险及债项条款等方面的综合分析评估的基础上，于2026年6月22日出具了《天津友发钢管集团股份有限公司公开发行可转换公司债券2026年跟踪评级报告》（联合【2026】2733号），联合资信维持公司主体长期信用等级为“AA”，维持“友发转债”的信用等级为“AA”，评级展望为“稳定”。本次评级结果较前次没有变化。

具体内容详见公司于同日披露于上海证券交易所网站的《天津友发钢管集团股份有限公司公开发行可转换公司债券2026年跟踪评级报告》。

特此公告。

天津友发钢管集团股份有限公司董事会
2026 年6 月 23 日

证券代码：601609　证券简称：金田股份　公告编号：2026-045
债券代码：113046　债券简称：金田转债

宁波金田铜业（集团）股份有限公司 关于可转换公司债券2026年跟踪评级结果的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

●前次债券评级：“金田转债”为“AA+”；主体评级：“AA+”；评级展望：稳定

●本次债券评级：“金田转债”为“AA+”；主体评级：“AA+”；评级展望：稳定

根据中国证券监督管理委员会《上市公司证券发行注册管理办法》、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第12号——可转换公司债券》的有关规定，宁波金田铜业（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）委托上海新世纪资信评估投资服务有限公司（以下简称“上海新世纪资信”）对公司2021年公开发行的可转换公司债券（债券简称：“金田转债”，债券代码：113046）进行了跟踪评级。

公司前次主体信用评级结果为“AA+”，前次评级展望为“稳定”；“金田转债”前次评级结果为“AA+”，评级机构为上海新世纪资信，评级时间为2025年6月13日。

上海新世纪资信在对公司经营状况、行业情况进行综合分析与评估的基础上，于2026年6月22日出具了《2021年宁波金田铜业（集团）股份有限公司可转换公司债券定期跟踪评级报告》，本次公司主体信用评级结果为“AA+”，评级展望维持“稳定”；“金田转债”评级结果为“AA+”。本次评级结果较前次没有变化。

本次跟踪评级报告《2021年宁波金田铜业（集团）股份有限公司可转换公司债券定期跟踪评级报告》详见上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。

特此公告。

宁波金田铜业（集团）股份有限公司董事会
2026年6月24日

证券代码：601011　证券简称：宝泰隆　编号：临2026-026号

宝泰隆新材料股份有限公司 关于宝泰隆三矿收到建设项目联合试运转备案回执的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

近日，宝泰隆新材料股份有限公司（以下简称“公司”）收到黑龙江省煤炭生产安全管理局下发的《建设项目联合试运转备案回执》（以下简称“《回执》”），同意公司所属宝泰隆新材料股份有限公司三矿（以下简称“宝泰隆三矿”）新建项目联合试运转，现将《回执》内容公告如下：

单位及项目名称：宝泰隆新材料股份有限公司三矿新建项目
建设规模：30万吨/年
建设地址：七台河市新兴区
联合试运转期限：2026年6月4日至2026年12月3日
申请文号：七煤管呈（2026）53号
备案编号：2026年第8号
申请时间：2026年6月1日
备案时间：2026年6月3日
备案意见：

1、收到备案文件及联合试运转方案，予以备案；

2、特殊情况下，在规定期限内未完成联合试运转工作的，应提前10个工作日申请延期；

3、超过联合试运转期限的，必须立即停止联合试运转，严禁以联合试运转名义组织生产；

4、认真落实煤矿安全生产的各项法律法规和规程规章规定，加强重点部位、关键环节的监督检查，及时发现和消除安全隐患，不安全的立即停止联合试运转，联合试运转期间发现方案不完善，应及时修改补充；

5、联合试运转期间，项目建设单位要按有关规定组织安全设施、环境保护设施、水土保持设施、职业病防护设施、消防设施等专项验收；

6、联合试运转结束前，要按照黑煤规划发（2020）1号文件第十六条编制联合试运转报告。同时，做好竣工验收前各项准备工作。

宝泰隆三矿为公司2022年非公开发行募集资金投资项目，生产能力30万吨/年，项目建成投产后，公司原煤自给保障能力将得到进一步提升，原材料成本进一步优化，有利于改善公司未来盈利状况，后续公司将严格依照《上海证券交易所股票上市规则》的相关要求，持续披露宝泰隆三矿项目的进展情况。

特此公告。

宝泰隆新材料股份有限公司董事会
二〇二六年六月二十三日

证券代码：000935　证券简称：四川双马　公告编号：2026-24

四川和谐双马股份有限公司 关于控股股东所持部分股份解除质押的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

四川和谐双马股份有限公司（简称“公司”或“本公司”）近日接到控股股东北京和谐恒源科技有限公司（简称“和谐恒源”）的函告，获悉其对所持有本公司的部分股份办理了解除质押的手续，具体事项如下：

一、本次解除质押基本情况

股东名称	是否为控股股东或第一大股东及其一致行动人	本次解除质押的股份数量（股）	占其所持股份比例	占公司总股本比例	质押起始日	质押解除日期	质权人
和谐恒源	是	6,250,000	1.61%	0.82%	2025年11月6日	2026年6月22日	红塔证券股份有限公司

上述“占其所持股份比例”为该笔解除质押股份的数量占和谐恒源及其一致行动人持股数量的比例。

二、股东股份累计质押的基本情况

截至本公告披露日，和谐恒源持有公司251,232,944股股份，占公司总股本的32.91%；和谐恒源及其一致行动人LAFARGE CHINA OFFSHORE HOLDING COMPANY (LCOHC) LTD.（简称“LCOHC”）、天津赛克环企业管理中心（有限合伙）（简称“天津赛克环”）合计持有公司389,239,392股股份，占公司总股本的50.98%；和谐恒源累计质押的股份数为88,057,300股，占公司总股本的11.53%。和谐恒源及其一致行动人所持质押股份情况如下：

股东名称	持股数量（股）	持股比例	累计质押的股份数量（股）	累计质押的股份数量占其所持股份比例	累计质押的股份数量占公司总股本比例	已质押股份情况		未质押股份情况	
						已质押股份限售和冻结、标记合计数量	占已质押股份比例	未质押股份限售和冻结合计数量	占未质押股份比例
和谐恒源	251,232,944	32.91%	88,057,300	22.62%	11.53%	0	0%	0	0%
LCOHC	77,593,727	10.16%	0		0%	0	0%	0	0%
天津赛克环	60,412,721	7.91%	0		0%	0	0%	0	0%
合计	389,239,392	50.98%	88,057,300	22.62%	11.53%	0	0%	0	0%

上述“累计质押的股份数量占其所持股份比例”为累计质押股份的数量占和谐恒源及其一致行动人持股数量的比例。

如出现总数与各分项数值之和不符的情况，为四舍五入造成。

三、备查文件

1、中国证券登记结算有限责任公司股份冻结数据明细。

2、北京和谐恒源科技有限公司出具的告知函。

四川和谐双马股份有限公司董事会
2026年6月24日

证券代码：600742　证券简称：富维股份　公告编号：2026-031

长春富维集团汽车零部件股份有限公司 关于获得新能源品牌客户外饰项目定点的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

●近日，长春富维集团汽车零部件股份有限公司(以下简称“公司”)收到某知名新能源品牌主机厂(限于保密要求，无法披露其名称，以下简称“客户”)的定点通知书，公司将作为客户的零部件供应商，为其车型开发外饰产品。

●项目预计2028年1月开始批量供货，不会对公司本年度业绩产生重大影响。

●定点通知书是客户对公司外饰产品研发创新能力、工艺品质标准及模块化制造实力的信赖与认可，不构成销售合同，可能出现因不可预计、不可抗力等原因，导致项目延期、变更、中止或终止等风险。

●新增项目定点并不反映客户最终的实际采购数量，涉及的产品实际供货时间、供货价格、供货数量以公司与客户正式签订的供货协议或销售合同为准。受宏观经济形势、汽车产业政策、市场整体竞争情况等因素影响，最终供货量可能存在一些不确定性。

一、定点通知的基本情况

公司于近日收到某知名新能源品牌主机厂(限于保密要求，无法披露其名称)的定点通知书。公司将作为客户的零部件供应商，为其车型开发外饰产品，并将按照要求完成产品开发工作。

根据客户规划，上述项目预计将于2028年1月开始批量供货，预计生命周期为5年，生命周期总销售金额预计人民币7.04亿元。

二、对公司的影响

本次获得项目为外饰项目，表明了客户对公司外饰产品研发创新能力、工艺品质标准及模块化制造实力的信赖与认可，同时也凸显了公司在外饰领域从设计验证到量产交付的全链条服务能力。

公司以智能座舱业务、智能外饰业务、智能视觉业务、金属结构件业务、成长与新兴业务、衍生业务为核心业务，以终端用户感知为出发点，为客户提供软硬一体智能化产品方案，以领先的产品和服务，成为国内领先的零部件生态系统服务商。上述项目的获取不仅有利于推动公司技术迭代与经营韧性提升，更是公司市场拓展与品牌增值迈出的重要一步。

三、风险提示

（一）上述项目预计将于2028年1月开始批量供货，不会对公司本年度业绩产生重大影响。

（二）定点通知书是客户对公司外饰产品研发创新能力、工艺品质标准及模块化制造实力的信赖与认可，不构成销售合同，可能出现因不可预计、不可抗力等原因，导致项目延期、变更、中止或终止等风险。

（三）新增项目定点并不反映客户最终的实际采购数量，实际销售金额与客户配套车型实际产量等直接相关，受宏观经济形势、汽车产业政策、市场整体竞争情况等因素影响，最终供货量可能存在一些不确定性。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

长春富维集团汽车零部件股份有限公司董事会
2026年6月24日

证券代码：600742　证券简称：富维股份　公告编号：2026-032

长春富维集团汽车零部件股份有限公司 关于《2025年年度报告的信息披露监管问询函》回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

长春富维集团汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”或“富维股份”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于长春富维集团汽车零部件股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0858号）（以下简称“《问询函》”），公司会同年审会计师信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实，现将有关问题回复如下：

问题一、关于业务模式。年报显示，公司主营汽车零部件及配件制造业务，但未披露具体业务模式。报告期内，公司实现营业收入198.68亿元，主要产品包括汽车内饰、保险杠、车灯、冲压件、视镜、车轮等，其中汽车内饰、保险杠营收合计占比约80%。除车轮、冲压件外，上述主要产品的期末库存量均为0，本期产量、销量数据完全一致；报告期末，公司存货余额4.77亿元，其中外购半成品1.25亿元；本期存货周转天数9.68天，显著低于同行业公司。

请公司补充披露：（1）采购、生产、销售各环节的具体业务模式，结合客户和供应商获取渠道、定量定价模式、公司所在产业链环节提供的具体附加值说明是否存在代客采购、指定交易等情形，是否涉及贸易业务、来料加工业务；

公司回复：

一、采购模式：

公司采用“以销定产、以产定购”方式。公司与主要供应商签订《零部件及原材料采购合同》，合同中仅约定技术要求、质量要求、包装要求、交货及售后服务要求、保密要求、产品责任、知识产权、违约赔偿等框架性条款，该合同签订后如无重大变动将自动续期。后续公司根据客户订单及生产经营计划，向供应商发出采购计划或采购订单，确定所需提供的零部件及原材料的名称、数量、交货地点、交货时间等内容。公司产品所采购的主要原材料及外购半成品如下：

主要产品	主要原材料及外购半成品
汽车内饰	塑料粒子、聚醚及异氰酸酯等化工料、布料、皮革材料、座椅骨架、气囊等
汽车保险杠	塑料粒子、油漆、格栅、导流板等
汽车车灯	塑料粒子、控制器等
汽车视镜	塑料粒子、镜片等
冲压件	钢材、螺栓等
汽车车轮	钢材、轮胎、铝轮

公司汽车车轮产品中所使用的轮胎和铝轮供应商由客户指定并确定价格，其他供应商由公司自主选择。

供应商准入方面，生产材料需经过潜在供应商推荐、资质审核、现地审核后纳入潜在供应商清单。供应商确定方式包括最低价原则（满足技术与商务要求时综合成本最低者成交）和综合评分原则（综合成本与技术方案评分最高者成交）。

采购的定价定量模式：（1）定价方面，通过公开招标、询比、谈判、竞价等市场化竞标方式，结合产品质量、交付能力、售后服务及成本等维度综合评价，择优确定供应商并签订价格协议。（2）定量方面，首先依据客户年度预测与月度滚动需求，结合库存及产能制定生产计划，再按物料清单拆解，并综合考虑采购提前期与经济批量确定物料需求量。其中，非准时化供应的物料（如钢材、进口物料等）按批定量，准时化供应的物料则要求供应商在公司周边建厂或设立中转仓库，按生产日看板配送至产线并根据实际领用量结算。

物料到达周期：准时化供应物料按生产日看板每日配送；非准时化供应物料中，大宗材料采购周期约1个月，进口物料采购周期在3个月以上。

采购结算方式主要为预付款（钢材、工装、能源）及信用期付款，以货币和银行承兑汇票相结合的方式向供应商支付款项，信用期一般为3个月左右。

二、生产模式

（一）生产模式概述

汽车零部件多为非标准化定制产品，行业内企业普遍采用“以销定产”的经营模式，根据下游客户的订单安排生产计划。客户通常提前2年启动全新车型零部件采购发包，中标供应商随即进入同步开发与生产准备阶段，依次完成工装样件认可、生产件批准程序、小批量试装及产能审核等一系列质量审核流程，最终才能进入批量供货阶段。整个开发周期一般为1–2年，但近年来新能源车企开发节奏加快，周期有所压缩。公司亦采用“以销定产”模式，并根据产品特性分别适用准时化生产与物料需求计划两种模式。具体对应关系如下：

维度	准时化生产模式	物料需求计划模式
适用产品	汽车内饰（座椅）、保险杠、汽车视镜、车轮装配（含轮胎）	车灯、冲压件、钢车轮制造
产品特点	1.汽车内饰（座椅）体积大、重量大，仓储及运输成本高，颜色、材质等个性化要求强 2.保险杠体积大、仓储及运输成本高，颜色等个性化要求强 3.汽车视镜外观、颜色、性能个性化要求强 4.属于最终装配件，上线顺序依赖整车生产节奏 5.客户要求按整车生产节拍同步供货	1.车灯体积相对较小且标准化程度较高 2.钢车轮标准化程度较高 3.冲压件外观、颜色等个性化要求相对较低 4.可作为库存件提前生产，不强制要求与整车节拍完全同步 5.客户通常接受按日/周批次配送
生产组织逻辑	订单拉动：以客户实际生产序列为指令，后工序拉动前工序，追求零库存	计划推动：依据预测及主生产计划，提前推算物料需求，分批次采购和生产
供应链要求	要求供应商在客户周边建厂或设中转仓库，实现高频次、小批量配送	供应商可异地供货，按批量采购，允许一定安全库存
主要目标	减少在制品和成品库存，降低大型件仓储成本，快速响应客户生产波动	平衡产能与物料，避免缺料或积压

1、准时化生产模式

该模式以客户订单为驱动，通过看板管理，采用后工序拉动的生产方式，最大限度减少原材料、在制品及成品库存，追求零库存或最小库存运行。公司依据客户《提名信》中的产能要求进行产能规划，建厂选址时与客户运输时长一般不超过1小时，以满足准时化生产的物理条件，每条生产线通过工装模具的调整可匹配客户多个车型。批量供货后，公司定期进行产能评估，确保持续满足客户需求。

以汽车内饰中的乘用车座椅为例：公司提前2日从客户生产信息系统中获取车身焊装上线序列，结合座椅各工序生产节拍，组织原材料及外购半成品的要货与备料。除座椅面套所用的面料（Alcántara意大利皮革等）、气囊标识等个别进口材料外，原材料及外购半成品均要求供应商同步实现准时化供货，如主要原材料–PVC、PU、超纤革供应商上海华峰超纤科技股份有限公司通过在公司周边设立中转仓库、主要外购半成品–座椅骨架供应商长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司通过在公司周边建厂等方式，按当日生产看板配送上线，物料经扫码验收后直接领用消耗，工厂仅保留少量应急库存，不进行大批量备货。公司自制的聚氨酯泡沫（生产周期2日）、座椅面套（生产周期1日）等半成品按客户需求量持续稳定生产，通常保持1–2日在制品库存。座椅总装采用多人多工位流水线，以2小时为周期向客户配套供货，产品下线即发往客户产线，经扫码验收后直接上线装配，公司不滞留成品库存。

2、物料需求计划模式

该模式以计划驱动生产，采用推动式组织方式，依托产品结构清单、主生产计划与库存数据，核算各层级原材料、零部件的需求数量与时间，并依此编制采购及生产计划，统筹生产节奏、平衡物料供需，减少物料积压与缺料停工，压缩闲置成本。公司主要客户为一汽集团，已跟随其全国工厂布局完成配套厂区建设，物流半径短、响应速度快。在此布局下，即便采用物料需求计划模式，公司仍能实现按日配送，库存占用水平较低。

以钢车轮制造为例：每月末，公司依据客户发布的滚动需求预测，综合生产线产能、人员配置及缺货风险，确定次月生产计划数量及月末库存目标，按生产计划组织原材料要货与备货。日常生产按日排产，产品下线后作为公司库存商品，依据客户要货计划配送。若客户生产计划发生变更，公司对后续生产的品种和数量进行动态调整，以保障供应。

（二）主要产品生产环节

1、汽车内饰

公司汽车内饰主要包括座椅总成、仪表板总成及门板总成。

公司座椅产品是基于整车客户需求，提供从系统设计（设计可行性研究）、工程开发（结构设计）到生产制造（制造可行性研究及工艺方案确认）的一站式座椅解决方案。公司作为座椅总成供应商，负责座椅总成所有零部件的总设计、总布置，并对座椅总成性能进行测试验证分析。如座椅骨架，大部分平台骨架图纸均由公司设计，供应商按图纸进行生产配套。如聚氨酯泡沫，由公司研发设计确定配方。

座椅总成通过发泡、缝纫、总装等核心工艺，将化工原料、面套面料、骨架及各类电器件等加工集成为符合整车配套标准的成品。具体而言：在聚氨酯泡沫生产环节，公司将多元醇、异氰酸酯等化工原料经自主研发的配方精确配比、混合、浇注、反应、熟化、修整，生产出具有差异化密度分布、回弹性能和承载特性的座椅泡沫，掌握低挥发、高舒适、轻量化发泡技术，可针对不同车型进行配方调校。在面套裁剪与缝纫环节，公司对面套面料进行自主打版、裁剪、复合、打孔及高精度缝纫，形成与座椅造型匹配的座椅面套，通过优化版型设计和缝制工艺，确保面套与发泡的贴合度及外观品质，满足透气性、耐磨性及阻燃性等标准。在总装集成环节，公司以骨架、面套、聚氨酯泡沫、安全件总成、电控线束总成为基础，将电器件、滑轨、安全带、气囊、安全锁、线束等零部件通过拧紧、卡接、包覆等工艺精确装配至座椅骨架上，并经过功能检验、性能测试、安全校验等全流程检测，最终交付符合整车厂要求的座椅总成。

公司重点围绕安全、舒适、耐久、智能、环保等方面提供技术附加值：安全方面，设计初期按照各类安全法规要求，搭建成熟稳定的座椅模块化平台，依托多工况仿真分析，规避结构失效风险，对座椅集成侧气囊、安全带提醒传感器（SBR）、防下潜骨架结构等硬件配套完备试验体系，保障结构安全性和可靠性，满足全球碰撞法规要求；舒适方面，通过发泡分层硬度设计、面套打孔透气、型面人体工程学优化，结合气动腰托、按摩、通风加热等功能，建立舒适性评价体系及数据库；耐久方面，要求供应商座椅骨架采用高强度双相钢，对滑轨、调角器等核心件采用耐磨合金钢，且须经渗碳淬火、电泳镀锌、耐磨涂层多重防护工艺制造，公司对应采取全场景测试，抑制异响、松动、功能衰减，并通过严格的疲劳耐久验证，确保座椅在全生命周期内性能稳定、功能可靠；智能方面，公司自主完成电机调节结构耐久优化、多场景坐姿算法标定、复合传感信号滤波调试，集成多向静音电动调节总成、多组用户记忆与迎宾联动控制系统、乘员位置传感模块与OTA升级接口，支持智能座舱互联；环保方面，公司构建从原料到成品的全链条低VOC管控体系，自研低游离单体聚氨酯发泡配方，采用低VOC水性胶粘剂，建立包覆面料专项环保准入机制，严控面料染整、覆膜环节挥发物指标，配套成品高温熟化脱挥、环境舱全项VOC检测工序，实现泡沫、胶黏剂、面料、辅材全内饰零部件满足环保要求。

仪表板总成是通过注塑、搪塑、包覆、发泡、弱化、焊接、装配等工艺，将塑料粒子、皮革、化工原料及附属零件加工为成品。先对塑料粒子检验烘干，经注塑产出仪表骨架与小件；分搪塑、包覆两类工艺制造本体；再经过激光弱化、多种焊接及零部件装配，最终经外观、电检检测，完成成品生产。

门板总成是塑料粒子、皮革、线束、开关、卡扣等原料，经注塑、包覆、焊接、装配加工而成。先对塑料粒子检验烘干，经注塑成型各类骨架及塑料件；其次皮革检验后裁剪缝纫成表皮。塑料件与表皮经喷胶、烘干、包覆压合做成软饰件；各零部件焊接为门板后，再装配线束、开关等电子元器件、机械结构件，采用卡接、粘接、螺钉等方式组装，最后经视觉检测、电检、静音检测，完成成品生产。

2、汽车保险杠

汽车保险杠是通过注塑、涂装、装配等工艺，将塑料粒子、油漆以及电子电器件生产为最终成品。首先将外购的工程塑料粒子原材料，进行检验、烘干、除湿后，通过熔融、注射、保压、冷却等工艺，生产出保险杠面罩、导流板、格栅、支架等塑料子件；再对塑料子件表面进行脱脂、清洗、烘干和三层喷涂，得到带有各种颜色及光泽的喷漆子件；将雷达、线束、摄像头等外购件与喷漆子件通过开孔、焊接、粘接等工艺进行组装，最后经过视觉检测、电检和防错检测，完成产品生产。

3、车轮总成

公司车轮总成包括钢车轮制造和车轮装配。钢车轮制造是通过轮辐、轮辋、合成、电泳底漆、面漆等核心工艺，将钢板生产为钢车轮轮毂。车轮装配是通过润滑、装配、充气、平衡检测及修正等工序，将轮毂、轮胎装配为车轮总成。

三、销售模式

公司所处的汽车零部件行业普遍采用长期配套合作关系，销售模式为直销，具体流程与商业安排如下：

1、成为整车企业潜在供应商。公司需先通过客户严格的潜在供应商审核（包括质量体系、技术能力、产能、成本控制等），该过程是长期稳定合作的前提，通常需要6–12个月的前期考察与认证，纳入客户的合格供应商名录，获得新车型项目的竞标资格，并签订《采购框架协议》，协议中主要对技术、质量、价格条款、订货要货、交货验收、结算回款、工装、备品等内容进行通用条款约定，不涉及具体供货产品型号、数量及单价等信息。

2、参与客户采购招标获取订单。客户通常提前2年启动新车型零部件采购发包流程，公司依据框架协议中已约定的通用原则，针对该具体车型的零部件进行竞标，同步提交技术方案、质量规划及商务报价。公司定价模式采取目标利润法确定报价的基础价格，再通过市场定价法确定最终产品价格。当公司接到客户项目启动通知和产品规格要求资料时，召集商务、项目、财务、物料、技术、采购等部门组建报价项目组进行该产品的成本分析，根据客户图纸等资料出具工程物料清单和资源需求清单，对各项原材料、辅助材料、外购半成品、投入设备及器具数量和价格进行预估测算，根据生产地点和交付要求等条件对运费、包装、工装、器具等设计物流方案及成本预估，根据产品技术质量要求及开发周期难度等条件对产品开发费用、工艺参数和工时，各工序合格率预估，进而对产品的料工费等各项成本进行汇总，同时配合商务的报价策略进行产品预估利润率的测算，最终确定向客户报送的产品价格。客户综合技术、质量评分及产品价格组织多轮竞价，分次入围淘汰，向综合评定成本最低并具备该产品供货能力的供应商签发《提名信》（主要包括产品生命周期产量、预批量及批量生产时间、最大单日产能等信息）。

3、签订《车型项目价格协议》。获得客户《提名信》后，正式成为该车型零部件的同步开发供应商，并进一步与客户签订《车型项目价格协议》，约定中标产品的规格、型号、价格、交货期、质量、服务等具体内容。

4、同步开发与生产准备（从定点到SOP）。中标后，公司进入同步开发阶段，按照客户整车开发主计划及APQP流程，完成产品设计与验证、工装样件认可、生产件批准、小批量试装及产能审核等一系列质量认可程序。同期进行模具工装开发、产线调试及初期产能建设。从项目定点到批量供货启动的周期一般为1–2年。

5、批量供货阶段：以销定产，订单拉动。签订合同后公司取得授权账号能够登录客户生产信息系统，在此系统中能够取得年度产量计划、N+3月产量计划及月排产计划，公司依据此计划统筹月度采购及生产，同时在系统中可获得两日内的装配车型流水号，能够识别车型、数量及具体配置信息，包括零部件的配置、颜色、交货时间等生产参数，公司依据上述信息采用准时化生产模式，组织排产、物料调度与成品发运，保障产品按约定的数量、时效及地点准时交付。

6、按合同约定提供售后服务。公司根据与客户签订的《采购框架协议》的质量条款，提供产品质保、现场技术支持及质量问题响应等服务。

综上，公司采购、生产、销售各环节业务模式清晰，不存在代客采购情形，车轮装配业务存在指定交易情形，未涉及贸易业务、来料加工业务。

（2）外购半成品所涉业务的具体情况，包括产品名称、购销对象及金额、成本结转及收入确认情况，说明与交易主体是否存在关联关系或其他利益安排，结合公司所在环节提供的主要附加值及在成品价值中的比重、定价模式，说明收入确认等相关财务核算是否符合《企业会计准则》的规定；

公司回复：

一、外购半成品所涉业务的具体情况

汽车零部件行业按照“零件、部件、系统总成、整车商”呈现出金字塔式的分层级供应商体系。一级供应商（Tier 1）直接向整车厂供应系统总成或模块化零部件，如发动机总成、变速器总成、底盘系统、座椅系统等；二、三级供应商主要为一级供应商配套单个产品或小总成，如座椅骨架、头枕、扶手、发泡等关键零部件。在汽车零部件的总成本中，采购成本占比较高，一般约有60%至80%的零部件需要外协外购解决。在高度专业化的分工体系中，一级供应商的核心优势在于系统集成能力、研发设计能力和过程质量控制能力，而非零部件的全工序自制。

报告期公司总体外购半成品结转成本占营业成本约28.34%，外购半成品全部用于生产加工，无单独对外销售情况。所涉业务的产品名称、购销对象、成本结转及收入情况如下：

单位（万元）

主要产品名称	营业收入	营业成本	主要销售情况		主要外购半成品的采购情况					
			主要销售对象	本期收入	主要外购半成品	主要采购对象	关联方	本年采购金额	本年成本结转金额	结转成本占成品比重
车轮装配	15,167	11,261	一汽-大众	8,687	轮胎	北京凯伦科贸有限公司	否	53,417	612,792	95%
			一汽解放	1,785		倍耐力轮胎有限公司	否	40,217		
			一汽丰田	1,845		锦湖(中国)轮胎销售有限公司	否	18,645		
			一汽奔腾	157		山东玲珑轮胎股份有限公司	否	9,454		
			一汽股份	1,788		米其林（中国）投资有限公司	否	7,392		
			其他	905	铝轮	中信戴卡股份有限公司	否	190,189		
			/			浙江万丰奥威汽轮股份有限公司	否	42,895		
						昆山六丰机械工业有限公司	否	5,358		
钢轮生产	30,563	24,940	一汽-大众	13,825	/					
			一汽解放	8,427						
			一汽丰田	3,102						
			一汽奔腾	2,623						
			一汽股份	162						
			其他	2,424						
汽车内饰	1,090,671	981,399	一汽-大众	609,416	座椅骨架	长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司	是	121,936	303,121	30.89%
			一汽股份	309,404		长春旭阳汽车座椅有限公司	否	119,274		
			一汽丰田	121,304		佛吉亚旭阳汽车部件有限公司	否	98,179		
			一汽解放	27,766	座椅头枕及导套	宁波继峰智能汽车零部件有限公司	否	23,788	42,652	4.35%
			一汽奔腾	10,498		格拉默车辆内饰（长春）有限公司	否	7,044		
			其他	12,284	扶手	宁波继峰智能汽车零部件有限公司	否	10,953	22,606	2.30%
			/		气囊&安全锁相关	天合富奥汽车安全系统(长春)有限公司	是	13,398	59,369	6.05%
						长春奥托立夫汽车安全系统有限公司	否	15,928		
						宁波均胜汽车安全系统有限公司	否	9,993		
						天津丰田合成有限公司	否	4,961		
汽车保险杠	467,410	417,479	一汽-大众	265,863	格栅	江阴道达汽车饰件有限公司	否	2,537	3,016	0.72%
			一汽股份	58,982		晟誉建业汽车部件（成都）有限公司	否	400		
			一汽丰田	34,681	/					
			一汽奔腾	13,751	导流板	成都航天模塑有限责任公司	否	3,236	4,230	1.01%
			一汽解放	232		成都恒贯塑胶有限公司	否	633		
			其他	93,902	/					
汽车车灯	138,412	122,096	一汽-大众	115,013	控制器	浙江科博达工业有限公司	否	19,137	25,848	21.17%
			一汽股份	1,035		上海海拉电子有限公司	否	4,953		
			其他	22,364	/					
冲压件	129,770	117,193	一汽丰田	92,386	板料	天津星原工业科技有限公司	否	4,264	11,897	10.15%
			一汽-大众	8,693		天津洪海峰实业有限公司	否	2,058		
			一汽股份	4,563		长春市力众模具制造有限公司	否	1,635		
			其他	24,128		天津正道机械制造有限公司	否	1,496		
			/		螺钉螺母	合克萨斯精工（嘉兴）有限公司	否	2,803	6,686	5.71%
						青山汽车紧固件（苏州）有限公司	否	1,768		
						上知川（嘉兴）商贸有限公司	否	1,202		
汽车镜	76,649	71,967	一汽-大众	61,464	/					
			一汽股份	7,106						
			一汽解放	1,526						
			其他	6,553						

公司与上表供应商中的长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司（合营企业）、天合富奥汽车安全系统（长春）有限公司（持股比例5%以上股东的合营企业）存在关联关系，但无其他利益安排。

定价模式详见本函问题一（1）公司回复中的三、销售模式。

二、收入确认

（一）车轮装配业务以装配费确认收入。车轮产品中车轮装配产品主要核心部件轮胎和铝轮占车轮总成本比重90%以上，主要生产工艺为轮胎、铝轮及辅材经过简单组装成总成，调试后销售至客户。在整个生产过程中公司投入技术及由此产生附加值较小，又因车轮所用的轮胎和铝轮供应商由客户指定，且轮胎和铝轮供应商承担产品质量责任。公司车轮装配产品的生产过程无深度加工及核心技术投入，且不承担核心部件主要责任，按照《企业会计准则》收入准则相关规定，公司在车轮交付客户验收时点按装配费确认收入。

（二）产品收入确认

1、公司自制产品（含外购半成品占比较低产品）收入确认

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。具体在公司产品完工发往客户产线，客户扫码验收上线取得产品控制权，公司在该时点按照不含税销售额确认收入。

2、外购半成品占比较高的总成产品收入确认

公司主要产品附加值如下：

产品名称	产品收入（万元）	产品附加值（万元）	附加值率	发明专利（项）	实用新型（项）
汽车内饰	1,090,671.03	259,889.86	23.8%	227	520
汽车保险杠	467,410.39	135,559.31	29.0%	14	186
汽车车灯	138,412.21	42,098.88	30.4%	4	36
冲压件	129,770.34	34,739.61	26.8%	0	87
汽车视镜	76,649.28	11,086.89	14.5%	1	7

公司针对外购半成品占比较高的总成类产成品，在判断收入确认计量方式时，除满足自制产品通用收入确认条件外，还综合从控制权、交付责任、质保责任、存货风险四方面予以考虑：

（1）公司在对外销售总成产品前已取得外购半成品控制权

结合公司生产工艺、产品附加值及座椅产品成本结构分析，以汽车内饰座椅为例：原材料占营业成本41%，外购半成品占营业成本43.6%，合计占产品总成本84.6%。公司核心产品为汽车零部件总成，生产环节需将自制原材料、外购半成品投入多道加工、装配整合、成品检测工序，并非简单组装销售；公司取得外购半成品后，配套开展完整生产制造、总成集成、性能测试等增值服务，将多类物料融合形成全新总成组合产出后再交付客户。

（2）公司独立承担产品整体交付全部责任

以座椅总成产品为例，公司与客户签署销售合同明确约定：乙方（本公司）全权负责零部件总成全流程管理，批量生产前承担总成零部件送样、客户认可对接，同步响应甲方（客户）采购、质量、技术等各项需求；批量供货阶段，全权统筹总成产品供货保障、产能匹配、货款结算、技术变更协调跟踪等全部事宜，公司为座椅总成交付、性能达标、稳定供货的第一责任主体。

（3）公司承担总成产品全部质量保证责任

按照公司与客户签订的合同约定，公司对产品总成承担质保责任。若总成产品发生质量索赔，客户直接向本公司主张赔付。实际执行过程中，向客户赔付的范围通常包括直接损失（包括但不限于返工、检测人工工时费；关联受损内饰件）、产线停线损失（根据客户质保协议条款）等；针对三包索赔业务，需向客户支付索赔金额的范围包含备件费、管理费、运费及附加费。公司作为座椅总成一级供应商，在向客户履行全额赔付义务后，依据与供应商的质量协议，核查确认质量缺陷源并落实相关责任，若问题来自上游原材料、外购半成品，公司将向供应商进行回收。实际执行过程中首先进行缺陷溯源，锁定二级供应商责任；之后启动索赔回收流程，要求供应商到场确认；然后核算直接物料及总成加工附加成本等损失金额；最终向供应商进行追偿、对账扣款。

（4）全流程承担外购半成品及产成品存货风险

外购半成品送达公司并完成入库验收后，仓储保管、毁损灭失风险即时转移至公司，公司将其纳入自有存货核算管理，同步承担存货跌价损失风险；外购半成品经加工形成成品总成后，直至送达客户并完成验收上线前，产成品的保管、损毁、滞销跌价等全部存货风险均由公司承担，公司完整承担从半成品入库到成品交付的全链条存货风险。

综合上述控制权归属、交付主体责任、首要质保义务、全流程存货风险四项客观事实，公司属于该类总成产品交易项下的主要责任人，对应销售收入采用产品总成总额确认计量。

综上，公司收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

（3）结合经营模式、各类产品产销计划确定依据及执行情况，说明主要产品报告期内产销量完全一致、期末零库存的原因及合理性；

公司回复：

依据本函问题一（1）公司回复的二、生产模式描述，公司主要产品采用准时化生产模式，以订单驱动，通过看板管理，采用拉动方式衔接供产销，各工序严格按照看板信息开展生产运送，减少物资储备、成品库存与在制品，追求零库存。公司会根据客户所在生产基地建设相应生产线，生产节奏与客户领用节奏高度绑定，且公司会根据客户滚动计划安排生产批次与送货批次，使得当期加工完入库的产品，几乎均被发往客户，以致成品库存数量较小。各产品配套周期如下：

主要产品	生产基地	2025年收入占比	2025年产能利用率	准时化供货情况
汽车内饰	长春经开、长春汽开、济南、佛山、青岛、天津、成都、梅河口	54.90%	91%	配套时间2小时
汽车保险杠	长春高新厂、长春卓越厂、天津、青岛、佛山、成都、安徽、上海	23.53%	91%	配套时间1.5小时
汽车视镜	长春、青岛、佛山、合肥、成都	3.86%	84%	配套时间2.5小时

以公司主要产品汽车内饰的第一大客户一汽–大众为例，公司跟随客户在长春、成都、佛山、青岛、天津全国五大生产基地布局完成配套厂区建设，物流半径短、响应速度快，且产线规划设计产能及单日最大产能均可覆盖客户产能规划，能够实现准时化供货。

公司汽车内饰座椅工厂规划设计产能与客户规划设计产能情况如下：

单位：辆

生产基地	产线名称	规划设计产能（一汽–大众）	规划设计产能（公司）	单日最大产能（一汽–大众）	单日最大产能（公司）
长春	产线一	175,000	186,250	700	745
	产线二	300,000	312,500	1,200	1,250
佛山	产线一	300,000	312,500	1,200	1,250
	产线二	300,000	312,500	1,200	1,250
成都	产线一	300,000	312,500	1,200	1,250
	产线二	300,000	312,500	1,200	1,250
天津	产线一	300,000	312,500	1,200	1,250

在供应商配套方面，除座椅面套所用的面料（Alcántara意大利皮革等）、气囊标识等个别进口材料外，原材料及外购半成品均要求供应商同步实现准时化供货，如主要原材料–PVC、PU、超纤革供应商上海华峰超纤科技股份有限公司通过在公司周边设立中转仓库、主要外购半成品–座椅骨架供应商长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司通过在公司周边建厂等方式，按当日生产看板配送上线，物料经扫码验收后直接领用消耗，工厂仅保留少量应急库存，不进行大批量备货。公司自制的聚氨酯泡沫（生产周期2日）、座椅面套（生产周期1日）等半成品按客户需求量持续稳定生产，通常保持1–2日在制品库存。座椅总装采用多人多工位流水线，以2小时为周期向客户配套供货，产品下线即发往客户产线，经扫码验收后直接上线装配，公司不滞留成品库存。在跟随主要客户生产基地配套厂区建设布局下，即便采用物料需求计划模式，公司仍能实现按日配送，库存占用水平较低。

（4）分产品列明存货的主要构成，结合公司的备货政策、相关产品的生产环节、周期、出库情况等，说明公司存货水平较低、周转天数显著低于同行业公司的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

1、存货主要构成

单位：万元

产品	原材料	在产品	库存商品	周转材料	外购半成品	存货合计
汽车内饰	975	765	1,948	1,828	4,746	10,261
汽车保险杠	3,502	3,291	872	997	121	8,783
汽车车灯	1,730	506	4,170	375	2,026	8,806
冲压件	1,474	1,551	931	683	441	5,080
汽车视镜	2,484	907	461	102		3,953
汽车车轮	2,611	1,617	1,398	88	4,296	10,010
其他	283		491	2		776
合计	13,057	8,636	10,272	4,074	11,630	47,669

2、低库存原因及合理性

原因一：受准时化生产模式影响

占公司整体业务量82.29%的汽车内饰、汽车保险杠、汽车视镜产品均采用准时化供货为核心运营模式，存货占用较少。

原因二：受属地化建厂影响

公司汽车内饰产品及保险杠产品体积大，仓储及运输成本较高，采取属地化建厂的方式，以满足配套的时间和成本需求，从公司生产基地配送到客户时间约为1小时。

生产基地	主要产品	配套客户
长春	汽车内饰产品、汽车保险杠、汽车车灯、冲压件、汽车视镜、汽车车轮	一汽–大众、一汽股份、一汽丰田、一汽解放、一汽奔腾
青岛	汽车内饰产品、汽车保险杠、汽车视镜、汽车车轮	一汽–大众、中国重汽
成都	汽车内饰产品、汽车保险杠、汽车车灯、冲压件、汽车视镜、汽车车轮	一汽–大众、一汽丰田、沃尔沃
佛山	汽车内饰产品、汽车保险杠、汽车视镜、汽车车轮	一汽–大众、小鹏汽车
天津	汽车内饰产品、汽车保险杠、汽车车灯、冲压件、汽车车轮	一汽–大众、一汽丰田
上海	汽车保险杠	特斯拉
合肥	汽车保险杠、汽车视镜	蔚来汽车、安徽大众

原因三：物料管理方式的影响

整体物料流遵循“用多少、产多少、送多少”原则，杜绝原材料、半成品、成品的库存滞留。在企业管理系统中采用完工自动倒冲（消耗即清账）的库存管理模式，生产完工后在系统做成品入库操作，系统依据该成品对应的物料清单，按实际用量自动扣减对应的原材料和半成品库存，所以库存较低。产品完工后，即刻安排发运交付客户直接上线装配验收，因此没有发出商品，库存较低。对准时化供货的原材料及外购半成品均要求供应商在公司周边建厂或设立中转仓库，按生产日看板配送，每日多频次送货并根据实际领用量结算，不占公司库存。

年审会计师核查程序及核查结论：

结合公司的上述回复以及年度审计中了解的公司采购、销售、生产相关的内部控制制度，并执行了内部控制测试，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性。

（1）了解公司的采购、生产、销售业务模式及采购、销售渠道获取方式、定价政策，并查阅了主要产品采购及销售合同，价格协议；

（2）分析了产品成本中原材料、外购半成品、库存商品及周转材料的具体构成及变动原因；

（3）复核主要产品成本构成中外购半成品所占比重、产品附加值及产品收入确认情况；

（4）穿透查询了主要外购半成品供应商公开信息，采购合同权利义务、结算条款；

（5）了解公司存货管理流程、生产周期、备货政策等，对期末存货执行监盘；

（6）复核了公司各类产品周转率计算过程，分析了存货周转的合理性。

经核查，年审会计师认为：

（1）公司采购、销售业务模式及客户、供应商获取渠道及定量定价模式符合行业惯例，公司除车轮业务外不存在代客采购、指定交易等情形，不涉及贸易、来料加工业务；

（2）公司与部分外购半成品供应商存在关联采购交易，无其他利益安排，公司外购半成品业务核算及产品收入确认符合企业会计准则规定；

（3）由公司准时化生产模式、存货管理流程，备货政策，生产周期等可见，公司期末存货水平及周转低符合公司实际情况，具备合理性。

问题二、关于关联交易。年报显示，公司客户高度集中且主要为关联方。报告期内，公司合计向关联方销售179.55亿元，占营业收入的比重超90%，前五大客户均为一汽系关联方；向关联方采购22.07亿元，其中长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司等多个关联方客户亦为公司供应商。本期公司主营业务毛利率为10.38%，除汽车车轮外，主要产品毛利率均为10%左右，显著低于同行业公司。

请公司补充披露：（1）分产品列示关联销售的对象、金额、收入确认情况，并说明对应业务模式；

公司回复：

按产品列示关联销售的对象、金额、收入确认情况如下表所示。

单位：亿元

产品类型	一汽–大众	一汽股份	一汽丰田	一汽解放	一汽奔腾	其他
汽车内饰	60.94	30.94	12.13	2.78	1.05	0.02
汽车保险杠	26.59	5.90	3.47	0.02	1.38	0.02
汽车车灯	11.50	0.10	–	–	–	–
冲压件	0.87	0.46	9.24	0.002	0.06	0.53
汽车视镜	6.15	0.71	–	0.15	0.001	–
汽车车轮	2.25	0.19	0.49	1.02	0.28	0.01
租赁、劳务	–	–	–	–	–	0.30
合计	108.30	38.30	25.33	3.98	2.76	0.88

公司的关联交易销售模式详见本函问题一（1）公司回复三、销售模式。

（2）结合交易内容，说明多个关联方同时为公司客户和供应商的原因及合理性，是否存在指定交易、来料加工的情形；

公司回复：

1、交易情况

关联方同时为客户和供应商的交易内容如下表所示：

单位：万元

关联方	销售金额	销售交易内容	采购金额	采购交易内容
一汽–大众汽车有限公司	1,082,960.08	汽车内饰、保险杠、车灯、冲压件、汽车视镜、车轮等零部件及产品开发服务	58,881.06	天线（保险杠）、探头（保险杠）、车灯过滤器（车灯）、控制器（车灯）、摄像头（汽车镜）；准时化生产系统服务
中国第一汽车股份有限公司	383,039.34	汽车内饰、保险杠、车灯、冲压件、汽车视镜、车轮等零部件及产品开发服务	3,177.46	钢卷（冲压件）；动能
一汽丰田汽车有限公司	253,317.48	汽车内饰、保险杠、冲压件、车轮等零部件及产品开发服务	54.53	试验技术服务
一汽解放集团股份有限公司	39,759.69	汽车内饰、保险杠、冲压件、汽车视镜、车轮等零部件及产品开发服务	194.68	吸音棉、手柄、风道（汽车内饰）
一汽奔腾汽车股份有限公司	27,639.37	汽车内饰、保险杠、冲压件、汽车视镜、车轮等零部件及产品开发服务	19.93	ACC雷达（保险杠）及零星材料
长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司	966.67	管理服务费；厂房租赁	121,936.44	骨架总成（汽车内饰）
长春富维伟世通汽车电子有限公司	299.59	管理服务费	325.82	氛围灯（汽车内饰）、电器组（汽车内饰）、仪表板（备品市场）
长春富晟集团有限公司	61.23	零部件排序服务	2,230.74	门板扶手（汽车内饰）、靠背护板（汽车内饰）
长春富维高新汽车饰件有限公司	49.53	管理服务费	15,955.79	格栅（保险杠）、装饰条（保险杠）、扬声器（车灯）
富奥汽车零部件股份有限公司	2.66	零星研发样件	141.93	紧固件产品（汽车内饰、保险杠）

2、合理性说明

①产业链上下游高度协同：公司主营内饰、车灯、保险杠等汽车零部件产品，向一汽–大众、一汽股份、一汽丰田等客户销售零部件与开发服务是公司的主要业务；同时，为满足生产向长春富维安道拓金属件有限公司、富维高新汽车饰件有限公司等企业采购材料、零件资源。这种双向配套模式符合整车与零部件企业的常规合作。

②基于技术、工艺、成本与供应稳定性的合理选择：向一汽股份采购钢卷，向一汽–大众采购天线、车灯过滤器、控制器、探头、摄像头等进口零件，主要是基于技术、工艺、成本与供应稳定性的合理选择。

公司与关联方的销售与采购对应不同的业务内容，交易具备合理的商业目的，不存在指定交易、来料加工的情形。

（3）结合采购及销售定价模式、同类非关联交易（如有）定价情况及毛利率水平、产品市价情况说明相关关联交易是否公允，公司毛利率显著低于同行业公司的原因及合理性，是否存在向关联方输送利益的情况。请年审会计师发表意见，请公司独立董事专门会议对关联交易的公允性发表意见。

公司回复：

1、对不同客户或同一客户的不同车型所配套的产品均具有定制化特征，产品单价不具有可比性，2025年分产品毛利率情况如下：

汽车内饰关联方主营业务收入106.96亿元，毛利率10.11%，非关联方主营业务收入2.11亿元，毛利率5.19%；汽车保险杠关联方主营业务收入37.46亿元，毛利率11.28%，非关联方主营业务收入9.28亿元，毛利率8.26%；汽车车灯关联方主营业务收入12.69亿元，毛利率11.67%，非关联方主营业务收入1.15亿元，毛利率13.14%；冲压件关联方主营业务收入11.88亿元，毛利率10.08%，非关联方主营业务收入1.10亿元，毛利率5.53%；汽车视镜关联方主营业务收入6.93亿元，毛利率5.89%，非关联方主营业务收入0.73亿元，毛利率8.17%；汽车车轮关联方主营业务收入4.34亿元，毛利率20.00%，非关联方主营业务收入0.23亿元，毛利率36.58%。

公司整体关联方主营业务收入180.26亿元，毛利率10.54%，非关联方主营业务收入14.60亿元，毛利率8.44%，关联方毛利率略高于非关联方，但部分非关联方产品的毛利高于关联方产品，分析原因如下：

汽车车灯非关联方产品的毛利率比关联方产品高出1.47个百分点，主要原因在于非关联产品是为某客户车型供应备品，备品零售环节的定价相对较高。

汽车视镜非关联方产品的毛利率比关联方高出2.28个百分点，主要原因在于该产品安装于某客户备品车型上，备品零售环节的定价相对较高。

汽车车轮非关联客户的毛利率较高，主要原因在于非关联产品用于某客户高端车型，产品工序复杂，对工艺管控和技术规范的要求较为严格，客户定价高，因此毛利率高。

2、关联交易公允性

根据本函问题一（1）公司回复一、采购模式及三、销售模式中描述，关联销售及采购均通过市场定价，交易公允。

3、2023–2025年毛利率与同行业公司对比

公司汽车内饰产品及汽车保险杠产品营业收入占营业收入总额比重平均值为80.05%，其中：汽车内饰占比56.90%，汽车保险杠占比23.15%。2025年汽车内饰产品收入109.34亿元，其中乘用车座椅收入85.08亿元，占比78.03%。因此选取座椅及汽车保险杠产品与同行业上市公司进行对比分析。

（1）乘用车座椅毛利率对比如下：

项目	公司产品	2025年	2024年	2023年
毛利率	富维股份乘用车座椅	9.92%	9.52%	7.77%
	继峰股份乘用车座椅	12.63%	12.66%	—
	天成自控乘用车座椅	13.06%	13.85%	11.83%
	金杯汽车乘用车座椅	10.30%	10.41%	12.46%

公司乘用车座椅的毛利率与金杯汽车大体相当，但略低于继峰股份和天成自控，主要原因为公司生产汽车座椅总成产品所用骨架和头枕为外购半成品，两家可比上市公司的骨架和头枕则是自制件。一般而言，自制件的成本低于外部采购价格，导致公司乘用车座椅的毛利率略低于这两家公司。

（2）汽车保险杠产品毛利率对比如下：

项目	公司产品	2025年	2024年	2023年
毛利率	富维股份保险杠	10.97%	10.94%	11.41%
	华域汽车内外饰	12.05%	11.79%	12.99%
	宁波华翔外饰	13.92%	12.98%	16.89%
	新泉股份外饰	13.97%	11.63%	14.17%

富维公司外饰业务的营收高度依赖传统燃油车型配套，新能源产品占比为22.3%，远低于汽车行业新能源车47.9%的占比。受汽车市场环境影响，燃油车销量逐年下降，客户将压力传导至零部件企业，公司产品毛利承受的压力较大。反观宁波华翔和新泉股份，二者外饰板块在新能源领域的配套渗透率持续攀升，新能源车型的产销规模不断扩大，毛利率略高。

目前富维已将成本管控作为核心常态化工作，通过优化生产工艺流程、提升物料利用率、推进技术创新、压降非必要开支等一系列精细化管理举措，持续降低生产与运营成本，逐步缩小与行业企业的毛利率差距。因此，当前毛利率水平能够真实、合理地反映公司的经营状况，亦不存在向关联方输送利益的情形。

年审会计师核查并发表意见：

结合公司的上述回复以及年度审计中了解的公司收入与成本确认相关的内部控制，并执行内部控制测试，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性。

（1）了解公司与关联方业务合作模式、发生关联交易合理性及必要性；

（2）查阅了关联方相关的内部控制制度，测试了关联方采购、销售业务是否按公司规定政策执行；

（3）获取了关联方销售、采购交易及余额明细表，结合年审函证程序进一步对发生额及余额进行确认；

（4）检查既是客户又是供应商的相关采购、销售交易的合同，分析交易实质，业务独立性；

（5）对比公司关联交易、非关联交易定价政策及毛利率情况，分析毛利率差异原因；

（6）获取同行业公司数据，分析公司产品毛利率与同行业水平差异原因。

经核查，年审会计师认为：

（1）公司与关联方采购及销售均按公司既定的采购、销售业务政策执行，采购、销售价格遵循市场化标准；与部分关联方之间既采购又销售的交易不存在指定交易、来料加工业务，采购与销售的具体内容相互独立，相关交易具备商业实质，具备合理性；

（2）公司与关联方发生的交易为公司经营所需，交易具有必要性及合理性，交易价格公允。因产品定制化特点公司主要产品毛利率略低于同行业原因具有合理性。

公司独立董事专门会议对关联交易的公允性发表意见：

经核查，我们认为：

公司与各关联方发生的日常关联交易，属于公司正常经营所需，相关交易具备商业实质，交易定价按公司既定的采购、销售业务政策执行，遵循市场化标准，定价具备公允性，交易条件贴合市场化商业惯例，能够保障公司相关业务有序推进。相关交易未对上市公司业务独立性构成不利影响，不存在侵害上市公司及中小股东合法权益的情形。本次独立董事专门会议审议该关联交易的参会人数、表决流程，均符合证监会、上交所监管规则及《公司章程》相关规定，审议程序合法有效。

问题3、关于预付款项和其他应收款。年报显示，公司预付款项期末余额2.23亿元，前五大预付对象主要为钢材加工、仓储运输、模具企业等，其中账龄超1年款项金额为5,411.68万元；期末其他应收款余额3.22亿元，大部分为关联方工装款，其中账龄超1年款项金额为3989.20万元。

请公司补充披露：（1）结合业务开展情况、预付对象、采购内容、付款约定、后续资产实际交付情况，说明预付款项金额较大的原因及合理性，是否符合行业交易惯例；

公司回复：

1、公司2025年末预付款情况

预付类别	期末余额（万元）	占预付款总额比例（%）	主要预付对象	结算安排
工装设备款	10,462.84	46.91	泰林模具（广东）有限公司（1089万元）、常州美翔超声波设备有限公司（1055万元）、浙江星泰模塑科技股份有限公司（795万元）、常州华威模具有限公司（709万元）、宁波瑞元模塑有限公司（644万元）等非关联方模具及设备供应商	2026年已结算4528万元，其他待验收后结算
材料款	6,124.97	27.46	长春宝友解放钢材加工配送有限公司（1848万元）、吉林省国际仓储运输有限公司（1551万元）、GENTEX GmbH（885万元）、攀钢成都汽车零部件有限公司（592万元）、北马其顿MAGNA（369万元）等非关联方材料供应商	2026年已结算5501万元，其他待验收后结算
能源动力款	4,026.35	18.05	各生产地供电公司、燃气公司、热力公司等公用事业单位	2026年已结算2751万元，其他待验收后结算
其他	1,689.13	7.57	预付进口货物海关关税及增值税（672万元）、依据合同租赁厂房等设施需先付后用（351万元）、预付公积金及社保等（286万元）、依据合同预付产品检验费用（127万元）等	2026年已结算1314万元，其他待验收后结算
合计	22,303.29	100.00		

2、原因及合理性

2025年末公司预付账款余额2.23亿元，截至2026年4月30日，已结算1.41亿元，占上年余额的63%。主要是预付材料（钢材、进口原材料）、工装模具及水电气能源款，交易形成均与供应商签有采购合同，按合同约定条款应预先支付款项，购买钢材、进口原材料及能源款等先行预付款符合行业交易惯例。

（2）关联方工装款的具体情况，包括交易对象、发生时间、内容、金额，结合行业惯例、相关产品开发进展说明存在大额应收关联方工装款的原因及合理性，相关款项是否具有真实的交易背景，是否构成关联方资金占用；

公司回复：

1、工装款明细表

交易对象	是否关联方	金额（万元）	占比（%）	主要业务内容	发生时间
一汽–大众汽车有限公司	是	11,992.97	38.21	汽车车灯产品（4991万元）主要为VW311、Audi A3/A4等产品项目； 汽车内饰产品（4864万元）主要为BC326、VW341、Audi B10等产品项目； 汽车保险杠产品（1922万元）主要为VS7/VS8等产品项目。	VW311项目–2025年 Audi A3/A4项目–2024年 BC326项目–2024年 VW341项目–2024年 Audi B10项目–2024年 VS7/VS8项目–2023年
奥迪一汽新能源汽车有限公司	否	5,467.46	17.42	冲压件产品（2296万元），主要为AU511/AU416等产品项目； 汽车保险杠产品（1986万元）主要为EO6产品项目； 汽车车灯产品（1187万元）主要为EO6、P201产品项目。	AU511/AU416项目–2024年 EO6项目–2023年 P201项目–2024年
中国第一汽车股份有限公司	是	4,021.63	12.81	冲压件产品（2112万元），主要为C001/C206等产品项目。	C001/C206项目：2024年
中嘉汽车制造（成都）有限公司	否	1,995.30	6.36	汽车保险杠产品（1995万元）主要为沃尔沃激光雷达盖板产品项目。	激光雷达盖板项目–2023年
广州小鹏汽车科技有限公司	否	1,262.99	4.02	汽车内饰产品（1263万元）主要为E29/G01等产品项目。	E29/G01项目–2025年
一汽奔腾汽车股份有限公司	是	1,120.63	3.57	冲压件产品（1121万元）主要为D511等产品项目。	D511项目–2023年
浙江星泰模塑科技股份有限公司	否	1,069.25	3.41	汽车外饰产品（1069万元）主要为MY TOL、MQB PA等产品项目。	MY TOL项目–2025年 MQB PA项目–2024年
本特勒投资(中国)有限公司	否	945.29	3.01	冲压件产品（945万元）主要为V530等产品项目。	V530项目–2025年
一汽丰田汽车（成都）有限公司	是	939.11	2.99	冲压件产品（939万元）主要为312D等产品项目。	312D项目–2024年
广州东阳立松模具制造有限公司	否	685.00	2.18	汽车外饰产品（685万元）主要为P7等产品项目。	P7项目–2024年
其他		1,886.93	6.01		
合计		31,386.55	100		

2、其他应收款中涉及关联方工装款的原因及合理性

（1）关联方工装款的业务说明

汽车零部件企业获得产品项目定点时，依据产品项目定点协议同时约定客户要支付的工装模具范围、内容、金额等关键信息，该部分工装模具由汽车零部件企业先行进行开发，包括选择供应商、认可供应商设计方案、垫付开发款等，工装模具开发完毕后，与零部件企业的产品生产过程一同进行客户产品认可，产品通过认可并实现量产后，按产品项目定点协议约定由零部件企业开具工装模具发票给客户，客户结算工装模具款，同时该工装模具所有权移交给客户。依据历史经验，工装模具的开发周期通常为2–3年，故与客户间会产生仍未收回的应收工装模具款。

（2）主要关联方客户工装款的进展及结算安排

①一汽–大众汽车有限公司，截至2025年末其他应收工装设备款11,993万元，2026年已收回4,786万元，其他待工装验收后收回。汽车内饰产品收回3,382万元，汽车外饰产品收回1,400万元，汽车车灯产品VW311项目正处于工装调试阶段，预计2026年末收回。

②中国第一汽车股份有限公司，截至2025年末其他应收工装设备款4,022万元，2026年已收回1,047万元，其他待工装验收后收回。

③一汽奔腾汽车股份有限公司，截至2025年末其他应收工装设备款1,121万元，D511产品项目已到开票结算阶段，预计2026年末收回。

④一汽丰田汽车（成都）有限公司，截至2025年末其他应收工装设备款939万元，冲压件产品312D项目依据约定分摊支付，预计2027年完成收回。

公司工装模具款主要是客户新车型投产需与公司签署工装模具开发或采购合同，合同约定工装模具的采购价格、所有权、验收、结算及相关技术条款，通常情况下工装模具所有权归客户，模具存放地址为公司生产基地，在模具生产过程中，陆续验收结算金额挂其他应收款，待整体合同验收时（一般为量产后）与客户结算收款。该款项均有合同约定，客户基本按合同约定付款周期支付工装模具款，结合历史情况公司未发生模具款未收回情况。2025年末公司其他应收款工装模具余额为3.14亿元，待客户验收完成后，依据合同约定进行回款，相关款项具有真实的交易背景，不构成关联方资金占用。

（3）账龄超1年款项的交易对象、交易时间、内容、金额、是否涉及关联方，结合业务约定说明相关款项长期未结算的原因及后续结算安排。请年审会计师发表意见。

公司回复：

2025年末，公司预付款项中账龄超过1年金额合计5,411.68万元，其他应收款中账龄超1年款项合计4,985.92万元（不含减值准备），具体明细如下：

预付账款账龄超过1年明细：

交易对象	是否为关联方	金额（万元）	占比（%）	交易内容	未结算原因	合同周期	期后结算安排
长春宝友解放钢材加工配送有限公司	否	1,000.00	18.48	材料款	预付钢材押金	长期合作供应商	押金在合作期间不结算
常州美翔超声波设备有限公司	否	807.16	14.92	工装设备款	供应商未及时开票	2024年1月至合同执行结束	2026年已结算
常州华威模具有限公司	否	709.19	13.10	工装设备款	未完成验收	2022年3月至合同执行结束；2023年3月至合同执行结束	2026年已结算
长春市星火模具有限责任公司	否	406.84	7.52	工装设备款	未完成验收	2023年至合同执行结束；2024年至合同执行结束	2026年已结算122万元，其他待验收后结算
安川首钢机器人有限公司	否	261.54	4.83	工装设备款	未完成验收	2024年5月至合同执行结束	2026年已结算
泰林模具（广东）有限公司	否	205.06	3.79	工装设备款	未完成验收	2023年至合同执行结束；2024年至合同执行结束	2026年已结算
吉林省鲁尔科技有限公司	否	195.94	3.62	工装设备款	供应商未及时开票	2023年3月至合同执行结束	2026年已结算
格瓦诺模具（常州）有限公司	否	180.01	3.33	工装设备款	未完成验收	2024年10月至合同执行结束	2026年已结算
宁波瑞元模塑有限公司	否	159.59	2.95	工装设备款	未完成验收	2023年11月至合同执行结束	2026年已结算75万元，其他待验收后结算
恒赫模具科技（天津）有限公司	否	155.26	2.87	工装设备款	未完成验收	2023年5月至合同执行结束	2026年已结算
其他		1,331.09	24.60				
合计		5,411.68	100.00				

其他应收款账龄超1年明细：

交易对象	是否为关联方	金额（万元）	占比（%）	交易内容	未结算原因	期后结算安排
奥迪一汽新能源汽车有限公司	否	1,885.56	37.82	工装设备款	未完成整体验收	2026年已收回1127万元，其他预计一年内收回
中国第一汽车股份有限公司	是	1,097.50	22.01	工装设备款	未完成整体验收	2026年已收回1047万元，其他预计一年内收回
一汽–大众汽车有限公司	是	555.70	11.15	工装设备款	未完成整体验收	2026年已收回520万元，其他预计一年内收回
一汽奔腾汽车股份有限公司	是	517.61	10.38	工装设备款	未完成整体验收	预计一年内收回
合肥海恒投资控股集团公司	否	182.40	3.66	押金	租赁合同尚未终止	租赁终止后返还
天津津泰建设发展有限公司	否	176.81	3.55	押金	租赁合同尚未终止	租赁终止后返还
精诚工科汽车零部件（长春）有限公司	否	107.41	2.15	工装设备款	未完成整体验收	2026年已收回
其他		462.93	9.28			
合计		4,985.92	100.00			

汽车零部件企业在产品开发过程中所开发的工装设备具有高度定制化特征，完整开发周期较长，需配合客户整车开发进度，在整车量产后，依据合同约定经客户最终验收后方可进行回收，依据历史经验，工装设备合同周期通常为2–3年，故产生账龄超一年的预付款项及其他应收款，2026年部分工装设备已完成回收。

年审会计师核查并发表意见：

结合公司上述回复：

（1）获取了公司预付账款及其他应收款明细清单（包括交易对象、交易时间、交易内容、付款条款，目前结算情况等），结合年审函证程序进一步确认余额存在；

（2）分析2025年末预付账款及其他应收款余额形成的商业合理性；

（3）检查交易的合同，核查交易内容、服务期间、付款结算与合同约定匹配情况；

（4）询问了一年以上预付账款、其他应收款项目进展情况；

（5）检查了期后结算相关资料，询问未来结算安排。

经核查，年审会计师认为：

（1）公司2025年度预付账款及其他应收款余额主要是预付材料、预付的水电能源及工装模具款，该款项性质形成原因符合行业交易惯例；

（2）公司2025年末应收关联方工装款，均是与客户签有合同并按合同约定的收款周期应收的款项，均有真实业务支撑，未构成关联方资金占用；

（3）公司账龄超过1年款项均在正常合同服务期，期后预付账款及其他应收账款合计结算比例占比53%，未结余额按正常结算安排回款。

特此公告。

长春富维集团汽车零部件股份有限公司
2026年6月24日