关于安徽大昌科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

中银国际证券股份有限公司
BOC INTERNATIONAL (CHINA) CO., LTD.

（上海市浦东新区银城中路200号中银大厦39层）

深圳证券交易所：

贵所于 2026 年 10 月 10 日下发的《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2026〕010185 号）（以下简称“问询函”）已收悉。安徽大昌科技股份有限公司（以下简称“大昌科技”“发行人”或“公司”）已会同中银国际证券股份有限公司（以下简称“中银证券”“保荐机构”“保荐人”或“主承销商”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”“会计师”或“容诚”）对问询函的有关事项进行了认真核查与落实，现提交本次问询函的回复（以下简称“本问询函回复”），请予以审核。

除另有说明外，本回复使用的简称与《安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。本问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

审核问询函所列问题	**黑体、加粗**
对问题的回答	宋体
对招股说明书的修改	**楷体、加粗**

目 录

目 录.....2
问题 1.关于市场空间及成长性 3
问题 2.关于技术先进性 25
问题 3.关于收入及主要客户 33

问题 1. 关于市场空间及成长性

申报材料及历次问询回复显示：

2026 年以来，国内乘用车车市场销量下滑，出口成为整车厂核心增量来源，部分整车厂加速海外建厂，并采取零部件或半成品出口、境外装配（KD 出口）的方式加大境外生产比重。

请发行人披露：

（1）结合 2026 年以来下游主要客户汽车产销量（含内销和出口）、工信部对机动车产品准入要求政策修订及整车厂本土化采购策略等最新情况，分析下游需求释放节奏、新车型迭代周期等对发行人经营业绩的影响，发行人市场空间是否出现不利变化。

（2）结合影响发行人业绩变化的主要因素、对应客户等，分析发行人 2026 年 1-6 月业绩略有增长是否系行业共性因素导致，是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、结合 **2026** 年以来下游主要客户汽车产销量（含内销和出口）、工信部对机动车产品准入要求政策修订及整车厂本土化采购策略等最新情况，分析下游需求释放节奏、新车型迭代周期等对发行人经营业绩的影响，发行人市场空间是否出现不利变化

（一）**2026** 年以来国内汽车市场运行情况

2026 年以来国内乘用车内销回落，整车及新能源汽车出口高速增长，汽车行业整体呈现短期承压态势，本质属于行业阶段性调整。依托 “十五五” 汽车消费政策加持，发行人乘用车零部件业务中新能源与出口配套占比持续提升。尽管行业结构性变化对发行人经营产生一定影响，但汽车行业整体市场空间不存在重大不利变化。

1、我国汽车市场产销总量小幅下滑，出口高速增长

根据工业和信息化部发布的《2026 年 9 月汽车工业经济运行情况》，2026

年 1-9 月我国汽车市场运行情况如下：

单位：万辆

项目	2026 年 1-9 月	同比变动	2026 年 9 月	同比变动
汽车产量	2,324.60	-4.5%	299.00	-8.7%
汽车销量	2,327.10	-4.5%	295.60	-8.4%
新能源汽车产量	1,248.30	11.0%	181.40	12.2%
新能源汽车销量	1,247.20	11.1%	182.30	13.6%
汽车整车出口	820.50	65.8%	105.30	61.4%
其中：新能源汽车出口	400.60	127.9%	57.10	157.2%

注：数据来源于工业和信息化部。

其中，乘用车内销/出口情况如下：

单位：万辆

项目	2026 年 1-9 月	同比变动	2026 年 9 月	同比变动
乘用车产量	1,996.60	-6.0%	262.60	-10.9%
乘用车销量	1,996.00	-6.1%	258.80	-8.6%
乘用车内销				
乘用车内销	1,279.40	-24.9%	166.80	-27.4%
传统燃料乘用车内销	512.70	-37.0%	52.60	-47.3%
新能源乘用车内销	766.70	-13.9%	114.20	-12.1%
乘用车出口				
乘用车出口	716.70	70.6%	91.90	62.2%
新能源乘用车出口	400.60	1.3 倍	57.10	1.6 倍

注：数据来源于中国汽车工业协会。

由上表可见，2026 年 1-9 月国内汽车产销总量同比小幅下滑约 4%，乘用车产销同比下滑约 6%，新能源汽车产销仍保持正增长，新能源渗透率达到 53.6%。乘用车内销下滑明显，主要系油电替代加速、产品迭代。汽车出口高增，1-9 月整车出口 820.5 万辆，同比增长 65.8%，海外出口已成为行业长期增长的核心支撑，国产新能源乘用车海外放量。

综上，2026 年上半年汽车行业呈现“总量承压、结构分化”的趋势。

2、汽车行业短期承压系阶段性调整

回顾国内汽车行业发展完整周期，行业增长节奏呈现清晰的阶段性迭代特征。

十五、十一五时期，国内汽车市场处于全民普及红利期，迎来高速增长阶段，其中十五期间行业复合年均增速达 22.49%，十一五期间增速进一步攀升至 25.69%。进入十二五、十三五周期，国内汽车普及红利逐步消退，行业增速持续放缓，十二五期间年均增速回落至 6.37%，十三五期间仅维持 0.57%的低速增长。至十四五阶段，依托新能源汽车内需全面爆发、整车出口规模高速扩张的双重驱动，行业重回稳健增长通道，实现 6.33%的年均增速。纵观行业发展历程，市场先后历经全民普及的高速扩张期、存量博弈的低速盘整期，如今正式迈入电动化、全球化双轮驱动的全新增长周期，增长节奏随时代迭代变迁，但产业转型升级、高质量发展的长期核心主线始终未变。

2026 年上半年，在石油价格波动、汽车产品全球竞争加剧等影响因素下，我国汽车产销总量小幅回落，呈现 “国内降幅扩大、出口增长爆发” 的结构性特点。2026 年上半年这一市场表现并非行业动能衰退，而是内需基底收缩、产业结构迭代、行业竞争内卷三重逻辑共振催生的阶段性调整：

需求端层面，国内汽车保有量已突破 3.7 亿辆，市场正式由增量扩张迈入存量更新阶段。居民大额消费趋于谨慎，叠加过往购车补贴、购置税减免等政策红利集中释放，提前透支市场新增及置换需求，政策退坡后消费动力明显不足。同时，油价高位波动推高燃油车使用成本，新能源购置税政策调整抬升入门门槛，双向制约终端消费，国内终端销量同比显著下滑。尽管汽车出口高速增长形成增量补充，但仍无法对冲本土内需萎缩的缺口。

供给与竞争层面，行业正处于油电转型的深度变革期，新能源渗透率稳定高位，持续挤压燃油车市场空间。受国七排放标准落地预期影响，各大燃油车企持续降价清库，全域价格战引发消费者持币观望心态。与此同时，新能源赛道新品扎堆上市、行业竞争加剧，叠加核心原材料、车规芯片成本上行，车企陷入让利走量与成本承压的困境，盈利空间收缩，排产策略更趋保守，直接导致整体产量收缩。

综上，短期产销数据的阶段性走弱，并非产业动能衰落的表征，而是国内汽车市场在完成普及期高速增长之后，于消费理念转型、政策周期切换、技术路线重塑三重深刻变革共同作用下，所必然经历的结构性出清与周期性校准。这一过程虽伴随短期阵痛，但从长远看，将加速淘汰低效产能，为具备核心技术能力与

快速切入出口供应链的企业释放出更高质量的成长空间，亦为行业下一阶段由“规模扩张”向“价值增长”的积蓄深层动能。

（二）下游主要客户汽车销售情况

2026 年 1-6 月，发行人下游主要客户在行业大盘承压背景下凭借新能源车型放量与海外出口业务拓展，实现销量逆势增长；其销量在全国乘用车总销量中的占比持续提升，整车出口规模占全国汽车总出口的比重亦有所抬升。发行人下游主要客户市占率持续提升，为发行人配套业务提供了坚实的需求支撑，有效对冲国内乘用车大盘下行带来的压力。

1、2026 年上半年主要客户销量变动情况

报告期内，主要客户 2026 年 1-6 月销量情况如下：

单位：万辆

客户	2026 年 1-6 月销量	同比变动	其中：新能源	同比变动	其中：出口	同比变动
奇瑞汽车	135.75	7.70%	47.52	32.30%	93.9	71.3%
广汽集团	77.31	2.35%	26.02	68.60%	12.15	132.00%
零跑汽车	35.65	60.80%	35.65	60.80%	9.63	102.00%

注：奇瑞汽车 2025 年 1-6 月份销售数据不全，用奇瑞控股官网数据代替；广汽集团（含合资品牌、自主品牌）、零跑汽车数据来源于定期报告。

根据发行人主要客户奇瑞汽车、广汽集团及零跑汽车公开披露信息，2026 年 1-6 月相关客户汽车销量均保持同比增长，其中新能源汽车销量同比增长超过 30%，出口销量同比增长超过 70%，发行人主要客户正在向新能源、出口方向快速发展。

2025 年奇瑞汽车全年出口汽车 129.4 万辆，同比增长 33.2%，至 2025 年底成为第一家累计出口突破 500 万辆的中国品牌车企，连续 23 年位居中国品牌乘用车出口第一，全球化竞争力持续领跑。2026 年 1-6 月，奇瑞汽车出口 93.9 万辆，同比增长 71.3%，占出口总量的 18.4%。

2026 年 1-6 月，广汽集团实现汽车销量为 77.31 万辆，同比增长 2.35%。其中，新能源汽车销量为 26.02 万辆，同比大幅增长 68.80%，新能源汽车销量占广汽集团总销量约 33.65%，较上年上升约 13 个百分点。2026 年 1-6 月，公司自主品牌汽车出口量达 12.15 万辆，同比大幅增长 132%。市场渠道拓展方面，销售

渠道已覆盖全球 110 个国家和地区。

2、主要客户汽车销量占全国乘用车汽车销量的比例

单位：万辆

客户	2026 年 1-6 月销量	占全国乘用车销量比例	2025 年销量	占全国乘用车销量比例
奇瑞汽车	135.75	10.67%	280.64	9.32%
广汽集团	77.31	6.08%	172.15	5.72%
零跑汽车	35.65	2.80%	22.17	0.74%
合计	**248.71**	**19.55%**	**474.96**	**15.78%**

注：奇瑞汽车 2025 年 1-6 月份销售数据不全，用奇瑞控股官网数据代替；广汽集团（含合资品牌、自主品牌）、零跑汽车数据来源于定期报告。

2026 年 1-6 月发行人主要客户奇瑞汽车、广汽集团、零跑汽车销量占全国乘用车销量比例分别为 10.67%、6.08%、2.80%，较 2025 年分别增加 1.35%、0.36%、2.07%，发行人主要客户销量占全国乘用车销量比例提高。

3、主要客户汽车出口销量占全国乘用车汽车出口销量的比例

单位：万辆

客户	2026 年 1-6 月出口销量	占全国汽车出口销量比例	2025 年出口销量	占全国汽车出口销量比例
奇瑞汽车	93.90	18.43%	129.4	18.23%
广汽集团	12.15	2.38%	15.00	2.11%
零跑汽车	9.63	1.89%	6.71	0.94%
合计	**115.68**	**22.70%**	**156.11**	**21.99%**

注：2026 年 1-6 月奇瑞汽车出口数据来源于中国汽车工业协会、广汽集团（含合资品牌、自主品牌）、零跑汽车数据来源于定期报告。

2026 年 1-6 月发行人主要客户奇瑞汽车、广汽集团、零跑汽车销量占全国汽车销量比例分别为 18.43%、2.38%、1.89%，较 2025 年分别增加 0.20%、0.27%、0.95%。

综上，发行人主要客户在行业大盘承压背景下实现销量逆势增长，不仅国内乘用车销量占比持续提高，整车出口占全国汽车总出口的比重亦有所增加，为发行人零部件配套业务提供坚实需求支撑。

（三）工信部等部门对机动车产品准入要求政策修订及影响

1、2026 年以来涉及机动车产品准入要求及整车可靠性验证的主要政策文件及核心条款

2026 年以来，工业和信息化部、公安部、生态环境部、市场监管总局等部门围绕整车可靠性验证先后出台或拟出台多项政策文件，具体如下：

序号	文件名称	发文部门	发布及实施时间	与可靠性验证相关的核心条款	文件性质
1	《道路机动车辆产品准入审查要求》（2026 年修订）	工业和信息化部	2026 年 1 月发布，2027 年 1 月 1 日实施	①传统汽车（乘用车、客车、货车）参照 GB/T 12678-2021 开展整车可靠性验证试验，里程不低于 3 万公里，须提交完整验证报告；②新能源汽车按定型试验规程完成整车可靠性试验并提交定型试验报告；③强化新技术、新材料、新工艺车型的可靠性评估要求	正式发布
2	《关于进一步加强汽车产品创新设计和研发测试验证有关管理工作的通知（征求意见稿）》	工业和信息化部、公安部、生态环境部、市场监管总局（四部门联合）	2026 年 10 月 10 日公开征求意见，拟 2027 年 1 月 1 日实施	①新申报公告车型须完成综合可靠性与耐久性、结构可靠性、软件功能可靠性、环境适应性、采暖与制冷、防护性能与密封性等全套验证；②整车可靠性验证里程不低于 3 万公里；③环境适应性验证周期不少于 1 年，须包含"两冬一夏"高低温交替试验，覆盖高温、高寒、高原、盐雾、沙尘等工况；④禁止仅采信供应商报告替代整车验证，OTA 软件升级不能前置弥补研发验证缺失，验证原始记录、台账留存不少于 6 年；⑤验证不充分、材料虚假的产品不予公告，存量公告车型应于 2027 年 7 月 1 日前补报验证材料	征求意见稿
3	《关于开展道路机动车辆产品生产一致性和质量提升专项行动的通知》（工信厅联通装函〔2026〕407 号）	工业和信息化部、公安部、生态环境部、市场监管总局（四部门联合）	2026 年 8 月 27 日发布，行动周期 1 年	①将整车可靠性、耐久性、新技术测试验证列为全国专项核查重点；②核查整车及关键总成可靠性验证是否充分、企业研发周期、防腐与疲劳耐久设计管控、辅助驾驶功能实车验证完整性；③本文件为监督检查安排，不新增独立的里程或周期硬性指标	正式发布
4	GB 18352.6-2016、GB 17691-2018 修改单（国六排放标准修改单）	生态环境部、市场监管总局联合批准	2026 年 4 月 23 日公告，2026 年 5 月 1 日实施	强化排放耐久试验管控，耐久试验样车 CAL ID/CVN 全程保持一致，每次试验前后读取 OBD 信息存档，规范排放耐久试验车辆管理，属于整车耐久验证体系的组	强制性国标修改单

序号	文件名称	发文部门	发布及实施时间	与可靠性验证相关的核心条款	文件性质
				成部分	

注 1：上述政策文件中，公安部在本领域的职责侧重新车注册查验、事故调查时调阅验证资料，未单独出台整车可靠性试验里程或周期的技术门槛文件；市场监管总局主要承担 CCC 认证监管、缺陷产品召回、国家标准联合发布职能，单独发文未新增整车可靠性试验周期指标；

注 2：第 2 项文件目前处于征求意见阶段（征求意见期为 2026 年 10 月 10 日至 11 月 10 日），正式印发文本可能存在微调，本回复以其征求意见稿表述为准；

注 3：上述政策原文分别来源于工业和信息化部、生态环境部、市场监管总局官方网站。

2、政策的主要导向

（1）政策未设定研发周期

上述政策文件主要约束的是验证工作是否充分、验证记录是否可追溯、验证材料是否真实，即验证的深度、广度与规范性，未对整车企业设定研发周期的下限或上限，也未限制研发与上市的时间周期。

（2）政策规范的是“未经验证即上市”的个别现象

根据工业和信息化部装备工业一司对征求意见稿的说明及主流媒体、行业机构的公开解读，本次政策的出台背景是：近年来部分企业为抢占市场窗口，将整车开发周期由传统燃油车时代的 3-5 年压缩至 18 个月左右，个别项目删减必要的测试验证环节，导致产品可靠性不足。政策是为了防范"存在安全隐患或未经充分研发测试验证的产品进入市场"，其规范对象是“验证缺失”。政策出台后，人民日报、中央广播电视总台等主流媒体的报道口径亦为“对‘速成车’说不”，指向的是验证不充分，而非限制车型快速迭代。

（3）政策要求的验证工作量可以通过“前置+并行+平台化”与快速迭代兼容

三万公里可靠性试验、“两冬一夏”环境适应性验证，属于"验证工作量"要求。在工程管理上，该等工作量可以通过以下三种方式与快速迭代并行，而非只能串行等待：

① 验证前置：在平台开发阶段即完成基础可靠性验证与极端环境标定，后续衍生车型沿用平台验证结论，仅针对变更部分补充验证；

② 并行工程：CAE 虚拟验证、台架试验、实车路试并行推进，而非依次串行。行业内已有企业在部分验证环节采用仿真替代实车，验证效率显著提升；

③ 平台化与同一型式判定：《道路机动车辆产品准入审查要求》（2026 年

修订）完善并扩展了乘用车同一型号、同一型式判定条件，新增新能源乘用车判定标准，明确三电系统、底盘平台的判定口径。平台化、通用化程度高的车型与零部件，可大幅减少重复验证工作量。

（4）政策导向与“新车型快速迭代”的行业认知同向而非背离

相关政策是为了提高整车质量，规范车企的整车验证标准，并非直接限制“迭代速度”。一方面，依靠删减验证环节实现"速成"的低水平迭代将被淘汰；另一方面，具备完整验证体系、平台化开发能力、同步开发能力的企业，能够在合规前提下维持甚至加快有效迭代。因此，“整车企业加速车型迭代升级”与“提高可靠性验证门槛”并非对立关系，而是同一产业升级过程的两个方面：前者是市场竞争的结果，后者是质量底线的约束，两者共同推动行业由“拼速度”转向“拼质量、拼体系”。

3、相关政策对发行人的影响

（1）政策提高可靠性验证门槛，对发行人的直接影响有限

① 三万公里可靠性试验、“两冬一夏”环境适应性验证的义务主体是整车生产企业，而发行人作为零部件供应商，承担的是零部件总成层面的台架试验、材料与连接性能验证、整车搭载匹配验证等配套工作。政策提高整车验证门槛，会相应提高对零部件验证数据完整性、可追溯性的要求，发行人现有的验证工作流程符合政策要求。

② 政策“禁止仅采信供应商报告替代整车验证”，不构成对供应商验证能力的否定。该条款的立法本意是要求整车企业保留自主验证能力、不得将验证责任完全外包，而非否定供应商验证数据的价值。相反，该条款要求供应商提供的验证数据更加规范、可追溯，对具备完整实验室体系和规范验证流程的供应商形成正向筛选。

③ 发行人已具备承接验证门槛提高的能力。发行人实验室获得奇瑞汽车、广汽集团、吉利股份等主机厂官方认可，可直接检验产品性能。发行人系国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业，已通过 24 家主机厂及汽车零部件供应商的供应商资格认证，取得 IATF16949 质量管理体系认证，配置了与产品相适应的原材料、性能、功能检测设备，建立了覆盖材料—零部件—总成三个层级

的验证体系，具备完整的可靠性验证能力。

（2）发行人研发迭代快、配合主机厂同步研发能力强，是政策环境下的受益方

① 开发周期短于行业常规水平。发行人依托数字化研发平台，新车型零部件开发周期由行业常规 6 个月缩短至 4 个月以内，开发效率提升 30%，发行人的开发包含设计-仿真-试产-检验等流程，符合政策要求。在整车厂整车级验证周期被政策“锁定”、项目总开发窗口相对压缩的背景下，零部件环节的开发效率成为整车项目能否按期达产的关键变量，发行人的快速迭代能力直接转化为定点获取优势。

② 同步研发介入早、主导环节多。发行人可在整车概念设计阶段即介入同步开发。同步研发项目中，发行人主要承担产品数据设计、产品性能分析、制造可行性分析、制造工艺方案及实验验证措施、平台化运用方案设计、产品搭载验证跟踪改善、批量运用转化量产等工作；在总体方案与初步产品边界由客户主导的前提下，发行人在结构设计、材料选型等关键环节发挥主导作用。这种“早介入、深参与”的模式，使发行人能够在客户验证方案设计阶段即将可靠性要求前置嵌入产品设计，减少后期设计变更与重复验证。

③ 同步研发成果跨平台复用，摊薄验证成本。发行人同步研发项目成果已实现跨平台、跨车型复用。例如，多平台汽车后副车架总成研发成果应用于奇瑞汽车 E0X、C2X 平台；汽车轻量化杆臂系总成件研发成果应用于奇瑞汽车 T18D、T1TP、T1X、M1E 及广汽集团 T1FT、C2X、T0-C 等车型；轻量化蝶形前副车架总成研发成果应用于奇瑞汽车 M1DFL3、T13C、E01、T1FT 等车型；仪表横梁总成轻量化研发成果应用于广乘 A02、A79-G、A19、AH8 及广汽本田 1TX 等车型。平台化复用使新增车型的验证工作量大幅下降，与政策“同一型式判定”规则形成叠加效应。

④ 平台化产品布局契合政策“减少重复验证”的导向。《道路机动车辆产品准入审查要求》（2026 年修订）完善并扩展了同一型号、同一型式判定条件，覆盖传统与新能源车型。发行人底盘组件通用性强，可沿用至同一底盘平台的其他车型，2026 年 1-6 月底盘件中标定点金额占比约为 90%，显著高于车身件的

约 30%，正是平台化优势的直接体现。政策扩展同一型式判定规则后，发行人的平台化产品可进一步减少配套不同车型时的重复验证，降低认证成本、缩短交付周期。

（3）政策提高门槛将提升行业集中度，有利于发行人扩大配套份额

整车可靠性验证门槛提高后，整车企业为在合规前提下维持产品投放节奏，将更加依赖具备完整验证体系、平台化开发能力、同步开发能力的一级供应商，缺乏验证能力与工艺积累的中小供应商将逐步退出。发行人作为具备上述能力的核心供应商，有望在客户供应链中获得更高的配套份额。

（4）即使行业迭代节奏出现阶段性放缓，对发行人的影响可控

政策实施后，若行业新车型投放节奏出现阶段性放缓，对发行人的影响主要体现在新增定点项目数量上，而对存量业务的影响有限，原因如下：

① 存量定点项目的生命周期将延长。汽车行业车型产品周期一般为 5 年，平台化战略下主机厂较少变动车身结构件，部分零部件产品周期可超过 10 年。新车型投放放缓可能使得存量车型的生命周期延长，发行人已定点已量产的车身结构件项目、底盘组件项目的收入贡献期相应延长，收入基础更加稳定。

② 单车配套价值量呈上升趋势。发行人产品结构由车身结构件总成向底盘组件延伸，底盘组件单车配套价值量高于车身结构件；同时，随着客户新车型向新能源、轻量化方向升级，高强钢、铝合金、复合材料产品的应用比例提升，单车配套价值量进一步提高。

③ 政策不改变下游需求的长期趋势。2026 年 1-9 月，我国汽车出口 820.5 万辆，同比增长 65.8%；新能源汽车销量 1,247.2 万辆，同比增长 11.1%，新能源渗透率达 53.6%。出口与新能源两大增量来源未因验证门槛提高而改变。发行人主要客户奇瑞汽车、广汽集团、零跑汽车 2026 年 1-6 月销量分别同比增长 7.70%、2.35%、60.80%，出口分别同比增长 71.3%、132.00%、102.00%，需求基础稳固。

综上，本次整车可靠性验证相关政策并非限制车型快速迭代，核心是规范验证流程、压实质量底线，推动行业由拼速度转向拼体系、拼可靠性。该政策对发行人直接影响有限，发行人依托完善的验证体系、高效的数字化同步研发能力、成熟的平台化产品布局，能够适配新规下整车厂的开发要求，具备显著的合规竞

争优势；同时行业门槛抬升将加速落后供应商出清、提升行业集中度，有利于发行人持续获取定点、扩大配套份额。即便短期新车型投放节奏阶段性承压，存量项目周期拉长、单车配套价值提升以及下游新能源与汽车出口的长期增长红利，也能够缓解市场波动，发行人业务增长具备较强的韧性与可持续性。

（四）整车厂本土化采购策略及 KD 出口模式

2026 年以来，随着国内乘用车市场竞争加剧、出口成为核心增量，部分整车厂加速海外建厂，并采取“零部件或半成品出口、境外装配（KD 出口）”的方式。整车厂采取 KD 出口模式并在本地建设工厂主要原因如下：

（1）规避整车进口高关税。多个新兴市场国家提高了整车进口关税（如巴西自 2026 年 7 月 1 日起将新能源整车进口关税上调至 35%），而 KD 散件在过渡期内税率相对较低，整车厂通过 KD 出口可有效降低关税成本；

（2）满足本地化率要求。部分国家（如巴西）要求本地化率超过 40%，整车厂通过在目标市场建设 KD 组装工厂、逐步提升本地零部件采购比例，以满足政策要求；

（3）降低运输成本、贴近终端市场。

（五）下游需求释放节奏、新车型迭代周期对发行人经营业绩的影响及市场空间分析

当前下游汽车市场呈现结构性分化格局：国内燃油车市场规模持续收缩，新能源汽车产销保持稳健增长，整车海外出口业务维持高景气度，伴随行业竞争加剧，下游客户新车型迭代节奏显著加快，产品更新周期持续缩短。在此行业背景下，发行人主动顺应产业变革趋势，推动产品结构向新能源业务转型，新能源配套产品占比持续提升。公司目前储备了较多新项目定点，与核心客户保持长期稳定的深度合作关系；同时依托振宜汽车并配套奇瑞汽车 KD 出口业务，持续拓展海外市场增量，对冲国内燃油车市场萎缩带来的经营压力，平滑国内车市周期波动对发行人业绩的影响。

1、下游需求释放节奏

结合 2026 年中国汽车市场情况，汽车市场下游需求呈现“国内燃油车需求

收缩、国内新能源需求平稳增长、海外出口需求高速增长”的趋势，对发行人经营业绩分析如下：

（1）发行人产品结构已从燃油车主导转向新能源汽车产品主导

发行人根据主机厂定点项目匹配的车型，将产品按照专用于燃油车、专用于新能源汽车以及多种动力类型通用产品划分，其中多种动力类型通用产品如奇瑞汽车瑞虎 5、瑞虎 7、瑞虎 8、星途、欧萌达系列等存在燃油、插电式混动、增程电动等版本，发行人车身件结构总成可适配同一平台的燃油、插电式混动、增程电动类别，但无法直接对应至终端具体动力类型，因此划分至通用产品类别，具体情况如下：

单位：万元

主营业务收入-汽车零部件	2026 年 1-6 月	2025 年度	2024 年度	2023 年度
新能源汽车	25,633.47	38,039.80	27,693.58	21,983.84
通用产品	23,172.55	58,015.26	66,297.77	66,017.67
燃油车	2,158.56	7,921.39	13,366.41	20,720.69
合计	**50,964.58**	**103,976.44**	**107,357.77**	**108,722.20**
新能源汽车收入占比	50.30%	36.59%	25.80%	20.22%
通用产品收入占比	45.47%	55.80%	61.75%	60.72%
燃油车收入占比	4.24%	7.61%	12.45%	19.06%

注：公司统称新能源汽车与燃油汽车共用产品为“通用产品”。

报告期内，公司新能源汽车产品收入占比由 2023 年的 20.22%提升至 2026 年 1-6 月的 50.30%，三年基本实现翻倍增长，成为公司核心业绩增量。报告期内，公司燃油车产品收入占比下降较多，主要系下游核心客户产品结构调整、合作车型迭代升级、定点项目布局优化共同作用的结果。发行人顺应下游市场需求，配合主机厂迭代产品，产品结构已由新能源汽车产品主导。

（2）新能源领域布局深化

自 2015 年为奇瑞新能源供货起，公司逐步拓展至广汽埃安、小鹏、比亚迪、零跑汽车等新能源车企，并于 2024 年逐步进入华为智界、华为尊界、华为启境等高端新能源车型供应链，深度参与侧围总成、后轮罩总成、D 柱内板总成、副车架总成等核心结构件开发，系华为途灵智能底盘、乾崑 XMC 数字底盘组件供应商。

（3）KD 出口模式配套客户海外业务

根据奇瑞控股集团有限公司官方网站信息，截至 2026 年 6 月，奇瑞汽车在全球运营 12 家主要生产基地，包含 3 家海外生产基地，出口收入占比已超过 50%，成为奇瑞汽车最重要的收入构成。发行人配套客户 KD 海外出口，报告期内发行人 KD 出口收入占比持续提升。2026 年 1-6 月，KD 模式销售收入占发行人对奇瑞汽车收入比例 28.25%，随着奇瑞汽车出口收入增加而增加。

2、新车型迭代周期

汽车行业新车型迭代周期呈现缩短趋势。新车型迭代加快对零部件供应商的影响是双面的：一方面，老车型退市会导致原有配套产品收入下降；另一方面，新车型定点为供应商提供了新的收入来源。

2026 年以来，工业和信息化部、公安部、生态环境部、市场监管总局等部门围绕整车可靠性验证先后出台或拟出台多项政策文件，规范整车验证流程、压实质量底线，推动行业由拼速度转向拼体系、拼可靠性，而非简单的快速推出新车型。

（1）发行人配套新车型迭代情况

由于新车型一般为主机厂保密信息，2027 年至 2028 年新车型终端名称、拟上市时间均待定，后续以主机厂实际生产情况为准。根据市场公开信息及主机厂沟通了解，主要客户 2026 年至 2028 年主要迭代车型如下：

客户	车型系列	终端车型名称	版本	发行人是否取得定点
奇瑞汽车	瑞虎	新瑞虎 7	燃油/混动	是
		待定	燃油/混动	待定
		待定	燃油/混动	待定
		待定	燃油/混动	待定
		T1TP	燃油/混动	是
	欧萌达	欧萌达 7	燃油/混动	是
		待定	燃油/混动	待定
	风云	风云 A8	混动	是
		风云 T6	燃油/混动	是
		风云 T7	燃油/混动	是

客户	车型系列	终端车型名称	版本	发行人是否取得定点
		风云 A9 新款	混动	是
		待定	燃油/混动	待定
	智界	智界 V9	混动/纯电	是
		智界 V9 右舵	混动/纯电	是
		智界 RX	混动/纯电	是
		智界 新 R7	混动/纯电	是
		智界 RX 新	纯电	待定
振宜汽车	Jaecoo	硬派 SUV	燃油/混动/纯电	是
		硬派 SUV	燃油/混动/纯电	是
		待定	燃油/混动/纯电	待定
		待定	燃油/混动/纯电	待定
		待定	燃油/混动/纯电	待定
广汽集团	广汽传祺	E8 改款	混动	是
		传祺向往 M8 宗师版改款	混动	是
		昊铂 A800	混动	是
		GS4（第五代）	燃油	是
		越 7	混动	是
		待定	混动	是
		待定	混动	是
		待定	混动	是
	广汽埃安	GT7	纯电	是
		埃安 ray7	纯电	是
		GX7	纯电	是
		待定	混动	是
广汽本田	雅阁等	待定	混动	是
		待定	混动	是
		待定	混动	是
		待定	混动	是
		待定	混动	是

由上表，除待定的车型项目外，发行人配套 2026 年-2028 年主机厂主要新车型。主机厂产品迭代呈现“老旧燃油车型退市、同车型推出多动力版本”的特征，得益于发行人深度参与客户同步开发，可在整车概念设计阶段介入，提升新车型

定点获取能力。

（2）发行人取得定点情况

截至 2026 年 6 月 30 日，发行人已获奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田、大众汽车、振宜汽车、江淮汽车等已定点已量产的车身结构件车型 196 个项目，零部件数量共 2,379 个；底盘组件车型 52 个项目，零部件数量共 120 个；已定点未量产的车身结构件车型 24 个项目，零部件数量共 342 个；底盘组件车型 11 个项目，零部件数量共 33 个，在手订单储备充足。

（3）主机厂中标情况

报告期内，发行人持续保持较高的中标率，2026 年 1-6 月对奇瑞汽车车身件、底盘件招投标项目车型中标率均为 100%，中标零部件比例及中标金额较以前年度均有提升，车身件中标定点金额占比约为 30%，底盘件中标定点金额占比约为 90%。底盘件通用性强，可沿用至该底盘平台其他车型，使得底盘件中标数量和金额提高。

（六）发行人市场空间未出现不利变化

当前国内汽车行业呈现显著结构性分化特征：国内乘用车市场短期总量承压，但存量更新需求尚存、海外整车出口高速增长，自主品牌国产替代持续深化，叠加“十五五”消费相关政策赋能，行业长期仍具备可观发展空间。在此背景下，发行人主要客户销量和市占率实现逆势提升；发行人依托长期积淀的车身结构件技术体系与稳固的客户合作关系，抢抓汽车底盘技术迭代机遇，积极拓展底盘组件业务，底盘配套放量带动在主要客户配套的销售份额持续增长，形成业务增长新动能，因此，发行人市场空间未出现重大不利变化。

1、汽车行业具备持续增长空间

（1）国内存量市场仍具备挖掘潜力

根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2025 年国民经济和社会发展统计公报》，2025 年末全国民用汽车保有量 36,611 万辆，比上年末增加 1,343 万辆，根据 2025 年末全国总人口数 140,489 万人测算，截至 2025 年末我国千人汽车保有量约为 260.60 辆/千人，与发达国家平均超过 500-800 辆/千人的水平相比差距

较大，按照发达国家平均超过 500 辆/千人的水平测算，预计全国民用车保有量或将超过 70,000 万辆，我国汽车市场未来仍有发展空间。

（2）海外出口打开行业增长上限

中国汽车工业协会数据，2026 年 1 至 9 月份，我国汽车出口 820.5 万辆，同比增长 65.8%，预计今年汽车出口将突破 1,000 万辆，中国汽车出口覆盖面不断扩大，欧洲、南美、东南亚和中东等成为主要出口地区。根据财经网报道，中国汽车在欧洲的市场份额大约是 10%，预计到 2030 年，份额将提升到 16%。中国汽车海外出口，将拓展市场空间上限，参与全球汽车市场。

（3）国产替代持续抢占外资品牌市场份额

2025 年我国乘用车销量 3,010.3 万辆，同比增长 9.2%；其中国产自主品牌销量 2,093.6 万辆，同比增长 16.5%，国产自主品牌销量占比 69.5%。2026 年 1-9 月，我国乘用车销量 1,996 万辆，同比下降 6.1%；其中国产自主品牌销量 1,474.3 万辆，销量占比 73.9%。

报告期内，我国汽车市场国产自主品牌对合资品牌替代效应明显，国产自主品牌汽车已经占据我国汽车市场绝大部分份额，奇瑞汽车、零跑汽车、广汽传祺、广汽埃安均系国产自主品牌的代表，华为鸿蒙智行更是国产自主品牌高端替代的典型代表。发行人主要客户品牌影响力较强，在国产替代市场，发行人市场空间良好。

2、产业政策持续赋能汽车行业发展

2026 年 7 月 2 日，国务院批复《扩大消费“十五五”规划》，多项利好政策精准赋能汽车产业未来五年发展。规划明确通过差异化限购松绑、简化二手车流通流程等举措，激活国内汽车置换更新需求；培育房车定制、汽车改装、维保服务等后市场新业态，拓宽产业盈利边界；同步推进充电基础设施规模化建设，叠加财政、金融专项扶持政策，持续下沉新能源汽车消费市场、加速新能源车型普及。整体来看，政策将推动汽车产业构建新车销售、二手车流通、废旧车辆回收、汽车后市场服务协同发展的完整产业生态，同时依托国内下沉市场挖掘与海外市场拓展，持续拓宽行业增长空间。

3、国内乘用车大盘承压，主要客户销量和市占率逆势提升

在国内乘用车整体销量下滑背景下，发行人主要客户汽车销量和市场份额持续提升。2026 年 1-6 月，奇瑞汽车、广汽集团、零跑汽车在国内乘用车市场占比分别为 10.67%、6.08%、2.80%，较 2025 年分别提升 1.35、0.36、2.07 个百分点，合计占比约 20%。

4、底盘业务放量，带动主要客户配套收入增长

依托长期积淀形成的车身结构件技术体系与稳定的客户关系，发行人积极把握汽车底盘技术迭代升级带来的行业机遇，持续加大底盘组件领域的资源投入与项目开拓。报告期内，发行人底盘组件业务收入实现较快增长，配套交付规模持续扩大，进而提升了在主要客户供应链中的销售份额。

报告期内，发行人底盘组件收入分别为 14,790.07 万元、22,380.75 万元、24,548.26 万元和 17,021.23 万元，主要系对奇瑞汽车、振宜汽车配套底盘组件销售收入持续增长。

综上，2026 年国内车市总量小幅下滑，出口、新能源及国产替代带来结构性机遇，行业无趋势性萎缩。发行人自主品牌核心客户出口与新能源业务增长亮眼、市占率持续提升，叠加底盘组件业务快速放量，公司市场空间未发生重大不利变化。

二、结合影响发行人业绩变化的主要因素、对应客户等，分析发行人 2026 年 1-6 月业绩略有增长是否系行业共性因素导致，是否具有可持续性

（一）结合影响发行人业绩变化的主要因素、对应客户等，分析发行人 2026 年 1-6 月业绩略有增长的原因

2026 年 1-6 月发行人营业收入为 58,778.43 万元，较上年同期上升 18.54%，扣非后归母净利润为 3,134.16 万元，较上年同期增长 18.20%。2026 年 1-6 月虽然汽车整体产销量有所下滑，但是发行人的主要客户奇瑞汽车、广汽集团、振宜汽车、零跑汽车等主机厂的汽车销量呈增长趋势，带动了发行人营业收入的增长。

2026 年 1-6 月发行人分客户营业收入较上年同期变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	增长率
奇瑞汽车	24,129.54	24,434.66	-1.25%

广汽集团	11,870.69	7,511.12	58.04%
长安汽车	7,028.15	2,492.14	182.01%
大众汽车	2,290.32	1,337.79	71.20%
振宜汽车	2,279.64	859.64	165.19%
常青机械	1,389.88	560.89	147.80%
零跑汽车	1,257.38	1,649.72	-23.78%
华域汽车系统股份有限公司	1,206.16	1,026.32	17.52%
广汽本田	1,057.34	2,129.69	-50.35%
江淮汽车	724.00	163.48	342.87%
其他客户	5,545.33	7,420.54	-25.27%
合计	**58,778.43**	**49,586.00**	**18.54%**

注 1：2025 年 1-6 月数据未经审计；

注 2：报告期内，发行人对长安汽车的销售收入主要系奇瑞汽车和振宜汽车指定长安汽车向公司采购的底盘组件。

由上表可知，发行人 2026 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 18.54%，主要系对广汽集团、长安汽车、振宜汽车等客户的销售收入增长所致。具体分析如下①广汽集团：发行人对广汽集团销售收入同比增长，主要系 2026 年 1-6 月，广汽集团陆续推出新车型 Aion N60、Aion i60 等，销量增长较快，使得广汽集团自身销量止跌回升，从而带动发行人对其销售收入增加；②长安汽车：发行人对长安汽车销售收入同比增长，主要系 2026 年 1-6 月，奇瑞汽车和振宜汽车销量增长，增加了对长安汽车的采购，并指定长安汽车向发行人采购左/右前控制臂总成、前副车架总成等底盘组件产品，使得发行人对长安汽车的收入增加；③振宜汽车：公司对振宜汽车销售收入同比增长，主要系 2026 年 1-6 月，振宜汽车海外市场销量增长较快，带动发行人对其销售收入增长。

综上，2026 年 1-6 月，因奇瑞汽车、广汽集团、振宜汽车等客户汽车销量增长，带动了发行人对广汽集团、长安汽车、振宜汽车等客户的销售收入增长，使得公司营业收入较上年同期有所增加，从而带动了净利润的增长。

（二）同行业可比公司 2026 年 1-6 月业绩变动情况分析

同行业可比公司 2026 年 1-6 月较上年同期营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		
	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	增长率
博俊科技	242,461.59	251,187.04	-3.47%
多利科技	246,859.49	173,448.43	42.32%
无锡振华	140,442.17	128,721.05	9.11%
常青股份	190,997.34	159,770.72	19.54%
华达科技	264,987.66	286,766.48	-7.59%
泰鸿万立	111,347.03	92,062.60	20.95%
至信股份	186,971.96	160,414.75	16.56%
大昌科技	58,778.43	49,586.00	18.54%
公司名称	扣非后归母净利润		
	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	增长率
博俊科技	28,437.07	35,093.14	-18.97%
多利科技	16,454.11	14,514.03	13.37%
无锡振华	20,351.93	19,762.81	2.98%
常青股份	1,832.07	-2,226.04	182.30%
华达科技	-623.42	18,267.17	-103.41%
泰鸿万立	10,841.16	9,365.39	15.76%
至信股份	4,938.79	8,717.53	-43.35%
大昌科技	3,134.16	2,651.55	18.20%

注 1：可比公司数据来源于各家定期报告、招股说明书等公开披露文件；
注 2：大昌科技 2025 年 1-6 月营业收入和扣非后归母净利润未经审计。

由上表可见，发行人 2026 年 1-6 月经营业绩增长情况处于同行业可比公司中间水平。2026 年 1-6 月同行业可比公司营业收入以增长为主，不同可比公司因产品结构等差异，营业收入变动原因不同。①多利科技。2026 年 1-6 月，多利科技压铸业务定点订单逐步落地以及提质增效措施持续推进等因素影响，营业收入较上年同期增长 42.32%；②无锡振华。2026 年 1-6 月，无锡振华持续巩固与上汽集团等传统优质客户合作关系，全力保障特斯拉、小米汽车、理想汽车等新能源客户产品交付，营业收入较上年同期增长 9.11%；③常青股份。2026 年 1-6 月，常青股份持续深耕江淮汽车、奇瑞汽车、北京汽车等大型主机厂，营业收入较上年同期增长 19.54%；④华达科技。2026 年 1-6 月，因华汽新能源压铸产品产能爬坡，传统燃油车业务下滑等多重因素影响，营业收入较上年同期下降 7.59%；

⑤泰鸿万立。2026 年 1-6 月，泰鸿万立持续加大市场开拓力度，积极抢抓优质新项目定点，不断夯实业务基础，营业收入较上年同期增长 20.95%；⑥至信股份。2026 年 1-6 月，至信股份持续拓展客户和产品阵列，营业收入较上年同期增长 16.56%。

2026 年 1-6 月，同行业可比公司营业收入虽以增长为主，但是扣非后归母净利润表现差异较大。①常青股份。2026 年 1-6 月，常青股份扣非后归母净利润较上年同期上升 182.30%，主要原因系该公司汽车零部件业务规模较上年同期增长较多，实现扭亏为盈，导致扣非后归母净利润增长；②华达科技。2026 年 1-6 月，华达科技扣非后归母净利润较上年同期下降 103.41%，主要原因系该公司 2026 年 1-6 月收入下降，同时受长期股权投资公允价值下降、华汽新能源压铸产品产能爬坡、上游原材料价格上涨及传统燃油车业务下滑等多重因素影响，导致 2026 年 1-6 月扣非后归母净利润较上年同期下降较多；③至信股份。2026 年 1-6 月，至信股份扣非后归母净利润较上年同期下降 43.35%，主要原因系该公司众多车型项目处在开发阶段，多个生产基地及相关生产线仍在建设和投产初期，生产效率暂未达成预计标准，导致 2026 年 1-6 月扣非后归母净利润承压，较上年同期下降。

综上，通过对发行人以及同行业可比公司营业收入和扣非后净利润变动原因分析可以看出，虽然 2026 年以来，汽车销量整体有所下滑，但是发行人以及同行业可比公司因自身下游客户汽车销量保持增长，从而带动营业收入有所增长，因成本费用管控的因素，导致净利润表现差异较大。因此，发行人 2026 年 1-6 月业绩增长系行业共性因素，即自身客户汽车销量增长带动的，通过研究机构对发行人主要客户未来汽车销量的研判，发行人主要客户汽车销量预期良好，发行人未来业绩具有可持续性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅工业和信息化部发布的《2026 年 9 月汽车工业经济运行情况》，分析 2026 年以来国内汽车市场变化及出口情况；获取 2026 年 1-9 月中国汽车工业

协会信息，分析乘用车市场变化趋势；

2、查阅工业和信息化部、公安部、生态环境部、市场监管总局官方网站发布的政策文件原文，逐条比对政策条款，分析相关政策对发行人的影响；

3、查阅奇瑞汽车、广汽集团、零跑汽车官网信息、定期报告，分析下游客户新能源比例及出口情况；

4、查阅工业和信息化部发布《道路机动车辆产品准入审查要求》，比较旧规分析主要核心指标变动情况及分析对发行人的影响；

5、获取发行人 2023 年度至 2026 年 1-6 月境外 KD 模式收入，分析发行人境外收入变动情况；获取发行人收入成本明细，按动力类型划分主营业务收入及分析变动情况；

6、获取发行人配套下游客户的车型情况，分析 2026 年至 2028 年新车型的变化、发行人是否定点；

7、获取公司收入成本明细表，统计公司对主要客户 2026 年 1-6 月的营业收入较上年同期变动情况，分析公司 2026 年 1-6 月营业收入较上年同期增长原因。查阅同行业可比公司定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司 2026 年 1-6 月的营业收入较上年同期变动情况，分析变动原因。查询行业研究报告、行业主管机构发布的产业政策，了解公司所处行业及下游行业基本情况，同时了解公司主要竞争优势，分析公司业绩增长的可持续性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、当前国内汽车行业呈现显著结构性分化特征：国内乘用车市场短期总量承压，但存量更新需求尚存、海外整车出口高速增长，自主品牌国产替代持续深化，叠加“十五五”消费相关政策赋能，行业长期仍具备可观发展空间。在此背景下，发行人主要客户销量和市占率实现逆势提升；发行人依托长期积淀的车身结构件技术体系与稳固的客户合作关系，抢抓汽车底盘技术迭代机遇，积极拓展底盘组件业务，底盘配套放量带动在主要客户配套的销售份额持续增长，形成业务增长新动能，因此，发行人市场空间未出现重大不利变化。

2、2026 年 1-6 月，因奇瑞汽车、广汽集团、振宜汽车等客户汽车销量增长，带动了发行人对广汽集团、长安汽车、振宜汽车等客户的销售收入增长，使得公司营业收入较上年同期有所增加，从而带动了净利润的增长。通过对发行人以及同行业可比公司营业收入和扣非后净利润变动原因分析可以看出，虽然 2026 年以来，汽车销量整体有所下滑，但是发行人以及同行业可比公司因自身下游客户汽车销量保持增长，从而带动营业收入有所增长，因成本费用管控的因素，导致净利润表现差异较大。因此，发行人 2026 年 1-6 月业绩增长系行业共性因素，即自身客户汽车销量增长带动的，通过研究机构对发行人主要客户未来汽车销量的研判可知，发行人主要客户汽车销量预期良好，发行人未来业绩具有可持续性。

问题 2. 关于技术先进性

申报材料及历次问询回复显示：

报告期内，发行人来自于车身结构件总成的收入金额、占比不断下降，底盘组件收入增长较多。底盘结构件迭代主线为机电一体化、线控智能化，机械结构需和制动器、转向执行系统、传感器协同，与车身件技术迭代主线存在差异。

请发行人披露：

（1）结合新能源汽车底盘件、车身结构持续革新（如一体化压铸、CTC/CTP 等）情况，分析新能源汽车技术、结构要求对传统分体式冲焊总成的影响，发行人现有技术是否可适配一体化车身架构，是否存在技术路线被替代风险。

（2）发行人针对底盘结构件的研发投入及技术储备情况，是否与底盘结构件迭代方向一致。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、结合新能源汽车底盘件、车身结构持续革新（如一体化压铸、CTC/CTP 等）情况，分析新能源汽车技术、结构要求对传统分体式冲焊总成的影响，发行人现有技术是否可适配一体化车身架构，是否存在技术路线被替代风险

（一）结合新能源汽车底盘件、车身结构持续革新（如一体化压铸、CTC/CTP 等）情况，分析新能源汽车技术、结构要求对传统分体式冲焊总成的影响

汽车轻量化技术方案由唯“一体化压铸、全铝车身”方案演进为多技术路线、多材料体系并行方案，其中多材料集成方案越来越受关注；一体化压铸轻量化方案对分体式冲焊总成冲击较大，多材料集成轻量化方案对分体式冲焊总成影响不大，但对异材复合连接装配工艺要求较高；发行人践行多材料集成轻量化方案，掌握材料分析选型、产品设计、全流程工艺、特种连接工艺、产品验证，汽车轻量化技术演进对公司分体式冲焊总成影响不大。CTB、CTP 等电池一体化技术对分体式冲焊总成影响不大，对公司车身件和底盘组件技术积累和业务承接没有影响。

1、汽车轻量化技术演进对分体式冲焊总成的影响

根据《中国汽车报》专论文章《“新四化”趋势下车身及底盘结构件企业的机遇和挑战》，由于设备投资大、生产成本高、车型柔性适配能力弱、后期维护成本高、大型构件规模化量产良品率低等原因，一体化压铸已经不再是汽车轻量化唯一解决方案，汽车轻量化已形成多技术路径、多材料体系并行发展格局，其中精准选材、分区用材，仅在关键承载、吸能结构定向选择适配铝合金的方案更加受到关注，特别是钢铝复合结构，适配性强、综合性价比高，属于现阶段车身量产主流轻量化路线，汽车轻量化正从单一追求“极致减重”迭代为兼顾减重、控本、易维修、整车高适配的综合均衡路线。

一体化压铸、全铝车身汽车轻量化方案，集成度高、零部件少，会对分体式冲焊总成造成较大冲击。随着汽车轻量化主流方案从“一体化压铸”转向“精准选材、分区用材的多材料集成”，汽车轻量化重新回到了分体式冲焊装配路线，多材料集成汽车轻量化方案对分体式冲焊总成影响不大，但相对传统钢材的焊接装配，多材料集成轻量化路线下存在大量异材复合连接装配，对连接装配工艺提出了更高要求。

公司专注多材料集成轻量化路线，掌握高强钢与铝合金、复合材料先进连接技术，适合多材料集成轻量化方案。因此，汽车轻量化多技术路径、多材料体系并行发展，汽车轻量化技术革新，对公司分体式冲焊总成总体影响不大。

2、电池一体化技术演进对分体式冲焊总成的影响

新能源汽车动力电池一体化方面，从电池封装形式来看，CTP（Cell To Pack）仍然是主流，尽管 CTC（Cell to Chassis）和 CTB（Cell To Body）一体化电池技术实现了高度集成化、减少了零部件开发，提升了空间利用率和综合续航能力，但维修成本仍然是 CTP 电池的 2-3 倍，电池供应商和主机厂更多通过提升充电倍率、推动固态电池上车等电池新技术布局，来提高新能源汽车综合续航能力。此外，CTC、CTB 不支持换电，且开发还有较多难点，比如其对电芯一致性的要求更高，电芯由于充放电膨胀造成的形变和散热性能变差，强度和刚度系统设计都需系统性开发。

电池一体化技术演进对分体式冲焊总成的影响因涉及商业机密已申请豁免

披露。不同一体化电池技术方案，仅改变了汽车车身地板的安装和底盘组件避让的设计，CTB、CTP 方案下减少了电池盖板、电池壳，对分体式冲焊总成影响较小，对发行人车身件和底盘组件技术积累和业务承接影响较小。

（二）发行人现有技术是否可适配一体化车身架构，是否存在技术路线被替代风险

公司践行多材料集成轻量化技术方案，与行业轻量化技术演进方向一致；公司通过供应链协同熟悉了一体化压铸工艺特点及其产品特性，具备涵盖一体化压铸相关总成件、模块化集成零部件的同步研发、产品设计、工艺设计、产品验证等能力，通过定制化采购保证一体化压铸零件供应，自主研发的 SPR 铆接、FDS 热熔钻、REW 介质等连接工艺可以实现钢制零部件与一体化压铸铝合金零件的有效集成，从而满足主机厂客户轻量化需求，现有技术适配一体化车身架构。公司凭借产业链完整、全套开发能力齐备等优势，践行多材料集成轻量化路线，符合轻量化发展趋势，技术路线被替代的风险较小。

1、公司紧跟汽车轻量化主流技术路线

公司凭借多年技术积累和丰富生产经验，从材料替代、结构设计、工艺改进等多方面进行了技术创新，践行“设计、材料、工艺”三位一体轻量化路线，尤其重视通过钢铝异种材料连接工艺创新推进精准选材、分区用材的精细轻量化方案。

公司熟练掌握高强钢、热成型钢等全套钢材冲压、焊接、连接、装配工艺及铝合金冲压和弧焊工艺、注塑工艺、涂胶工艺；熟悉热成型、热挤压铝、一体化压铸等高强轻量化工艺及产品性能；通过工艺创新，掌握了 SPR 自冲铆接、FDS 热熔钻、REW 介质铆接等钢铝异种金属材料连接工艺，可以实现全尺寸、全系列普通车用钢、高强钢、热成型钢、铝合金的连接。

公司把握行业迭代趋势，布局超高强钢、铝合金、钢铝异质复合等多元材料体系，配套自研专属冲压成型、异种金属焊接等核心工艺，为实现精准选材、分区用材的精细轻量化方案奠定了技术基础。

2、公司现有技术适配一体化车身架构，是否存在技术路线被替代的风险

公司轻量化产品覆盖车身结构件总成及底盘组件两大核心品类，全面覆盖整

车轻量化核心应用场景，能够为下游整车厂商提供多品类、一体化的配套服务，相较于单一品类供应商，大幅降低了客户的供应链管理成本，提升了客户合作黏性。同时，公司熟练掌握冲压、焊接、注塑、铆接、表面处理等多工艺融合技术，能够适配不同材料、不同结构轻量化产品的量产需求，具备较强的产品拓展能力，能够快速承接客户新品类配套需求，形成了差异化的竞争优势。

公司业务链完整，熟练掌握了工装模具、冲压、焊接、电泳、注塑、装配等全流程主流及前沿工艺，并通过供应链协同熟悉了热成型、一体化压铸、热挤压铝等工艺特点及其产品特性。公司具备涵盖一体化压铸相关总成件、模块化集成零部件的同步研发、产品设计、工艺设计、产品验证等能力，通过定制化采购保证一体化压铸零件供应，自主研发的 SPR 铆接、FDS 热熔钻、REW 介质等连接工艺可以实现钢制零部件与一体化压铸铝合金零件的有效集成，从而满足主机厂客户轻量化需求。因此，公司现有技术适配一体化车身架构，轻量化业务拓展不存在重大不利影响。

一体化压铸、全铝车身是汽车轻量化的一种技术方案，主要应用于中高端车型；随着汽车行业价格战越演越烈和汽车零部件制造技术创新，一体化压铸制造不再是汽车轻量化唯一解决方案，汽车轻量化已形成多技术路径、多材料体系并行发展格局，其中精准选材、分区用材，仅在关键承载、吸能结构定向选择适配铝合金的方案更加受到关注。

公司凭借产业链完整、研发设计及工艺能力齐备的优势，践行多材料集成技术路线，自主研发了异材连接工艺，开发了一系列钢铝复合轻量化产品，并在华为智界、华为尊界、奇瑞汽车、广汽集团自主品牌等诸多车型上规模化应用，取得主机厂客户认可，获得奇瑞汽车“精诚合作功勋团队”、江淮汽车“协同开发奖”和芜湖新能源汽车产业协会“新能源汽车轻量化零部件技术创新奖”等奖项。

综上，公司现有技术适配一体化车身架构；公司凭借产业链完整、全套开发能力齐备等优势，践行多材料集成轻量化路线，符合轻量化发展趋势，技术路线被替代的风险较小。

二、发行人针对底盘结构件的研发投入及技术储备情况，是否与底盘结构件迭代方向一致

当前底盘系统正沿“线控化＋智能化＋三轴融合”、整车智能、安全、舒适方向快速演进，高中低各档次车型及各类动力源车型均随市场、法规需求迭代改进。底盘组件是底盘系统的承载与传力基础，其迭代方向直接由底盘系统的技术升级路径牵引，表现为机电一体化、线控智能化。为达成机电一体化、线控化和智能化底盘组件可制造、可降本、可迭代和可规模化的目标，汽车零部件厂商需从轻量化、集成化、平台化、模块化、数字化、柔性化等方面进行研发投入并储备相关技术。

迭代方向	说明
轻量化	轻量化是线控化、智能化的“效率底座”，以“材料替代＋结构优化＋工艺减重”协同推进，且强调减重与成本、性能、可靠性的综合平衡
集成化	集成化是线控化、智能化的“硬件组织方式”，底盘组件由多零件向少零件、冲焊一体化演进，减少连接节点、提升结构连续性与一致性
平台化 / 模块化	平台化是线控化、智能化的“规模化载体”，模块化是线控化、智能化的“接口标准”，平台化/模块化实现一次定义、多车型复用，配套通用化、快换式工装，缩短开发周期、摊薄模具成本的目的
数字化 / 柔性化	数字化是线控化、智能化的“数据与软件基础”，柔性化体现线控化、智能化的“适应能力”，体现零部件厂商数字化工艺装备（高精度定位、柔性智能装配等）与多车型共线量产能力

报告期内，大昌科技紧紧围绕轻量化、集成化、平台化、模块化、数字化和柔性化等方面持续投入资金、人力等资源进行底盘组件研发，并储备相关技术，研发投入与技术储备与底盘组件迭代方向一致。具体说明如下：

1、研发投入

（1）研发项目和资金方面的投入

报告期内，发行人与底盘组件相关的研发项目及资金投入情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	研发主要内容	与底盘组件迭代方向是否一致
1	多平台汽车后副车架总成的研发	-	317.51	93.12	-	多材料体系、轻量化结构创新；产品集成	是
2	汽车轻量化杆臂系总成件的研发	-	312.73	364.73	229.65	产品轻量化	是
3	提升汽车底盘防腐性能的技术研发	-	268.64	118.66	-	底盘性能特性迭代（未来欧盟特殊要求）	是
4	控制臂轻量化制造工艺技	84.55	127.84	-	-	高强度冲压工艺、数	是

序号	研发项目	2026年1-6月	2025年度	2024年度	2023年度	研发主要内容	与底盘组件迭代方向是否一致
	术的研发					字化和柔性化产线	
5	底盘副车架冲压件连续模冲压工艺的研发项目（RD07）	27.93	115.53	84.52	-	底盘用高强度板冲压工艺	是
6	副车架柔性装配技术的研发	112.40	92.34	-	-	模块化和柔性化	是
7	适应于多品种副车架柔性装配的研发项目	-	-	174.69	64.65	模块化和柔性化	是
8	轻量化四驱后副车架总成的研发	-	-	-	8.08	多材料体系、轻量化结构创新；产品集成	是
9	轻量化控制臂总成的研发	-	-	-	256.71	产品轻量化	是
10	轻量化后轴总成的研发	-	-	-	11.53	多材料体系、轻量化结构创新；产品集成	是
11	轻量化蝶形前副车架总成的研发	-	-	-	321.91	产品轻量化、产品集成和模块化	是
12	汽车后轴、纵梁总成制造工艺技术的研发	-	-	79.07	227.48	超厚板焊接工艺、产线及产品数据化和柔性化	是
13	紧凑型框式前车架总成的研发	-	-	-	657.76	产品轻量化、产品集成和模块化	是
14	混动新能源汽车底盘件的研发	-	-	567.42	558.04	底盘组件布局、模块化	是
15	副车架总成等底盘件的研发	-	-	173.27	312.35	底盘前模块布局、模块化、轻量化和集成化	是
16	底盘副车架冲压件连续模冲压工艺的研发	-	-	84.52	-	高强度板高精度冲压工艺	是
17	乘用车底盘悬架结构精密冲压技术	-	-	39.56	147.01	高强度板高精度冲压工艺	是
18	底盘轻量化制造工艺及智能装备研发	113.42	-	-	-	智能产线数字化、柔性化	是
19	底盘模块化智能装配工艺研发	108.11	-	-	-	智能产线数字化、柔性化	是
20	主动安全舒适性轻量化底盘模块产品研发	102.36	-	-	-	底盘域控一体化、轻量化、集成模块化、舒适性	是
合计		**548.77**	**1,234.59**	**1,779.56**	**2,795.16**		

如上表所示，报告期内，发行人底盘组件相关研发资金投入分别为 2,795.16 万元、1,779.56 万元、1,234.59 万元和 548.77 万元，研发项目覆盖轻量化、集成化、平台化、模块化、数字化、柔性化等底盘组件迭代方向，研发内容与底盘组件的迭代方向一致。

（2）人力资源方面的投入

发行人依托车身件业务长期积累的技术体系，把握汽车底盘技术迭代方向，前瞻性切入高附加值的底盘组件领域，同时高度重视人才梯队培养，为底盘业务拓展筑牢人才基础。报告期内，发行人围绕底盘组件研发需求引进技术专家，同

时从江西理工大学、安徽理工大学、安徽工业大学、安徽工程大学等高校招录四十余名本科及以上学历的各专业人才，覆盖机械、电气、电子、信息、材料、激光、工业设计、工业工程、计算机、自动化等多个专业领域，有效充实了发行人的研发队伍。此外发行人还从现有研发团队中遴选人员，由技术专家牵头组建了规模为三十人左右的专业底盘技术攻关团队，针对新能源汽车底盘技术开展专项攻关。

2、技术储备

发行人底盘组件方面的技术储备、相关专利及取得的成果因涉及商业机密已申请豁免披露。报告期内，发行人围绕底盘组件轻量化、集成化、平台化、模块化、数字化和柔性化等方面持续进行研发投入，储备相关技术，相关技术已申请专利保护，已实现向定点项目和量产产品的转化，发行人的研发投入和技术储备有效满足了下游客户对机电一体化、线控智能化底盘组件的需求，与底盘组件的迭代方向一致。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人核查程序如下：

1、查阅了汽车行业专业媒体、专业网站、行业研究报告相关文章，了解了汽车行业及汽车零部件行业、一体化电池的技术演进和发展趋势情况、底盘系统和底盘组件的演进和迭代方向；

2、结合发行人业务、研发、产品等情况，访谈了发行人相关人员，了解了发行人技术路径、研发情况、技术储备及技术应用情况，分析了行业发展趋势和技术演进对发行人技术、业务的影响；

3、实地走访了解了发行人生产工序、工艺、原材料、产品等情况；

4、查阅了发行人获取的奖项、专利情况，研发项目情况、研发人员名单及重要研发人员简历，并分析了研发项目、技术储备与行业技术迭代的匹配关系。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、汽车轻量化呈现多技术路径、多材料体系并行发展格局，主流技术路线已经从一体化压铸、全铝车身转向多材料集成；多材料集成轻量化技术路线对分体式冲焊总成相关异材连接工艺有较高要求，发行人掌握了异材连接相关工艺，发行人技术、产品符合汽车轻量化主流路线；发行人熟悉一体化压铸工艺及产品特点，主要通过定制采购满足产品开发、产品生产需要，发行人现有技术适配一体化车身架构；CTC、CTP、CTB 等一体化电池技术方案对分体式冲焊总成不构成重大影响；发行人现有技术适配一体化车身架构，不存在技术路线被替代的风险。

2、发行人针对底盘组件进行了专项研发和资金、人力资源方面的投入，储备了相关技术并实现向定点项目和量产产品的转化，相关研发及技术储备与底盘组件迭代方向一致。

问题 3. 关于收入及主要客户

申请文件及历次问询回复显示：

报告期内，发行人底盘组件收入占比持续上升，主动对部分产品扩大年降覆盖范围及幅度。

请发行人披露：

发行人针对底盘组件主动采取年降的商业背景及决策依据，相关让利是否为短期市场拓展策略，未来产品毛利率是否存在下滑的风险，相关风险提示是否已充分披露。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人针对底盘组件主动采取年降的商业背景及决策依据，相关让利是否为短期市场拓展策略，未来产品毛利率是否存在下滑的风险，相关风险提示是否已充分披露

（一）发行人针对底盘组件主动采取年降的商业背景及决策依据

1、商业背景

汽车制造行业的零部件年降惯例是随着汽车产业规模化发展、车企成本管控体系成熟逐渐形成的，一般系汽车整车厂为保障对应车型的市场销量、利润水平等，要求老产品在整车生命周期内基于原材料降本、工艺优化、技术方案调整等因素实现零部件降本需求。

报告期内公司大力发展底盘组件业务，底盘组件营业收入逐年稳步增长，随着产品成熟度提高，规模效应逐渐增强，同时为了向客户争取底盘组件未来更多的项目定点和获取更多的供货份额，发行人遵循汽车制造行业的零部件年降惯例，在客户提出年降需求后，启动主动让利机制，对产品售价进行合理下调，使得 2025 年度底盘组件产品的年降覆盖范围及年降幅度较前期有所扩大。

2、决策依据

报告期内，发行人与奇瑞汽车等主要客户，在销售合同等文件中未约定底盘

组件具体的年降周期和幅度。因此，发行人产品的年降通常由客户提出年降需求，发行人与客户通过年度价格谈判确定当期产品年降范围、幅度及销售价格。发行人内部年降决策依据和具体流程如下：

（1）内部测算：客户提出产品年降需求后，由销售及财务人员根据具体产品的实际情况，综合考虑原材料价格变动、自身成本费用水平、合理利润和相关税费、产品结构变化（包括品种、材质与型号）、年度生产与销售规模预期等多重因素，结合客户提出的年降需求，编制“年度商务价格对比表”；

（2）内部审核：“年度商务价格对比表”经销售部门及相关业务负责人逐级审核，形成发行人年度价格调整的内部决策方案；

（3）商务谈判及价格协议签订：由销售人员以经内部审核的″年度商务价格对比表″为基础，与客户采购人员进行年度价格谈判，经双方协商一致后确定当期各具体产品的销售价格并签订价格协议。

（二）相关让利是否为短期市场拓展策略，未来产品毛利率是否存在下滑的风险，相关风险提示是否已充分披露

1、相关让利是否属于短期市场拓展策略

发行人底盘组件相关让利系遵循汽车制造行业的零部件年降惯例和客户提出的年降需求，基于底盘组件产品成熟度逐渐提高、规模效应逐渐增强等因素带来的成本下降空间，对利润空间相对较大的产品售价进行合理下调，本质上属于基于成本收益原则的常规价格调整，旨在通过适度让利维护与核心整车厂客户的长期稳定合作关系。

报告期内，为锁定客户新增定点订单、抢占市场份额（主要是为争取更多新产品定点）而进行适当程度的降价让利是公司与客户每年度议价时需要综合考虑的因素之一，因此公司存在为锁定新产品定点订单、抢占市场份额而对原有产品降价的情况，属于公司的短期市场拓展策略，该类降价通常是跟其他年降因素一起综合考虑，无法单独准确拆分。

2、未来产品毛利率是否存在下滑的风险，相关风险提示是否已充分披露

报告期内，公司底盘组件年降影响收入占比及毛利率变动情况如下：

项目	2026 年 1-6 月		2025 年度		2024 年度		2023 年度
	比率/占比	变动点数	比率/占比	变动点数	比率/占比	变动点数	比率/占比
年降影响收入占比	-8.64%	1.77	-10.41%	-7.46	-2.95%	-1.70	-1.25%
毛利率	22.10%	0.36	21.74%	5.53	16.22%	-0.43	16.65%

注：上表中年降影响收入占比为涉及年降政策调整客户的底盘组件年降金额占其对应的主营业务收入的比例。

如上表所示，报告期内，公司底盘组件年降政策影响收入占比呈增长趋势，但是毛利率未受不利影响，反呈上升趋势，主要系一方面公司持续优化产品结构，高附加值产品销售占比上升，对底盘组件毛利率形成正向贡献；另一方面随着底盘组件产品成熟度逐渐提高、规模效应逐渐增强，公司单位生产成本下降，对冲了价格让利对产品毛利率的不利影响。

发行人根据截至 2026 年 6 月 30 日已定点底盘组件项目，结合 2026 年 1-6 月底盘件收入，对 2026 年至 2028 年底盘组件收入及毛利率进行了预测。发行人预测未来随着已定点底盘组件项目的逐步量产及放量、底盘组件产品结构持续优化、高附加值产品销售收入占比逐步提升，公司底盘组件收入预计将逐年增长，毛利率预计基本保持稳定，未来大幅下滑的风险较小。

对于因年降政策可能产生的风险，发行人已在招股说明书“第二节概览”之“（三）重大风险提示”之“4、产品价格下降及毛利率下滑的风险”和“第三节 风险因素”之“一 与发行人相关的风险”之“（六）产品价格下降及毛利率下滑的风险”中进行了充分披露。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

访谈发行人销售部门负责人及相关业务人员，了解发行人针对底盘组件主动采取年降的商业背景及决策依据，相关让利是否为短期市场拓展策略；检查发行人未来期间底盘组件营业收入及毛利率预测依据，并结合报告期内底盘组件营业收入及毛利率变动，分析未来底盘组件产品毛利率是否存在下滑的风险，并检查发行人招股说明书相关风险提示是否已充分披露。

（二）核查结论

发行人针对底盘组件的主动让利系随着公司产品成熟度提高，规模效应逐渐增强，同时为了向客户争取底盘组件更多的项目定点和获取更多的供货份额，发行人遵循汽车制造行业的零部件年降惯例，在客户提出年降需求后，启动主动让利机制，对产品售价进行合理下调，具有合理商业背景和决策依据；报告期内，为锁定客户新增定点订单、提高市场份额（主要是为争取更多新产品定点）而进行适当程度的降价让利是公司与客户每年度议价时需要综合考虑的因素之一，因此公司存在为锁定新产品定点订单、提高市场份额而对原有产品降价的情况，属于公司的短期市场拓展策略；未来底盘组件产品毛利率大幅下滑的风险较小，相关风险提示已充分披露。

（以下无正文）

（本页无正文，为安徽大昌科技股份有限公司《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

董事长、法定代表人：

钟华山

安徽大昌科技股份有限公司

2026 年 11 月 4 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：

钟华山

安徽大昌科技股份有限公司

2026 年 11 月 4 日

（此页无正文，为中银国际证券股份有限公司《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

刘丽　　史丰源

中银国际证券股份有限公司

2026 年 11 月 4 日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：_____
周　权

中银国际证券股份有限公司

2026 年 1 月 4 日

（此页无正文，为安徽大昌科技股份有限公司容诚专字[2026]241Z0079 号《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函回复的专项说明》报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所

（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

卢珍

中国注册会计师：

李波

中国注册会计师：

付正龙

2026 年 11 月 4 日