
業 務

概覽

關於我們

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年中高端整車內飾件系統解決方案收入計算及按2024年全品類整車內飾件系統解決方案收入計算，我們以8.3%及7.8%的市場份額位居中國第二大汽車飾件系統解決方案提供商。自2001年成立以來，我們始終專注於滿足客戶對汽車飾件系統解決方案的需求。通過廣泛應用新材料、新技術及製造工藝，我們持續提升產品性能與服務質量。依託技術升級、自主研發突破、戰略性產品產能佈局及與核心客戶的合作，我們不斷拓寬產品品類與應用場景。例如，我們已將內飾件系統產品範圍從商用車拓展至乘用車及新能源汽車。在穩固中國商用車領域領先地位的同時，我們正將解決方案拓展至乘用車及新能源汽車領域，旨在提升單車價值，成為國內少數具備全鏈條汽車飾件系統解決方案供應能力的企業之一。

成立二十餘年以來，我們構建了以持續技術創新為核心的一體化研發製造平台，這一平台是我們快速響應客戶新產品需求及準時交付的堅實基礎。我們戰略性地將生產及研發中心佈局在客戶周邊，能夠為客戶提供從產品設計到量產的全生命週期支持。憑藉一體化研發製造平台，我們吸引了龐大且忠誠的客戶群體，其中包括眾多國內外知名新能源汽車及傳統整車廠品牌。隨著核心客戶海外業務拓展，我們亦已做好充分準備，把握北美、歐洲及其他海外市場的增長機遇。我們基於平台化的核心能力，能夠在複雜的國內外市場中快速複製高效運營模式。

截至最後實際可行日期，我們已在常州、蕪湖、上海及寧波等地建立24處生產基地，在常州、上海、蕪湖及寧波等地設立6個研發中心。截至同日，我們在馬來西亞、斯洛伐克、墨西哥建立3個生產基地，並在德國、美國設立2個研發中心，形成高效的全球化研發製造體系。

我們始終堅守品質承諾，相較於主要外資及合資競爭對手，我們在產品技術創新、生產效率、質量保障及交付速度等方面具備競爭優勢。此外，我們深度參與客戶新車型的設計開發過程，能夠精準洞察客戶在外觀、性能及功能方面的差異化需求，進而鞏固與客戶的長期合作關係。

業 務

我們在經營過程中秉持以下核心價值觀：謙虛、熱情、務實、自信、簡單、包容、創新、協同。謙虛讓我們獲得客戶認可，甚至贏得競爭對手尊重，熱情為團隊注入活力，務實確保高效執行，自信助力我們把握機遇，簡約提升流程與溝通效率，包容體現我們對國內外多元文化及員工的尊重，創新驅動管理與技術持續進步，協作增強跨部門、跨附屬公司協同效能，創造超越個體之和的價值。

市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，2025年中國汽車內飾件市場規模按收入計算達人民幣1,483億元，預計2029年將增至人民幣1,673億元，複合年增長率為5.1%。這一增長主要由需求端與供給端雙重因素驅動。需求端方面，汽車產業鏈智能化、輕量化趨勢加速推進，刺激智能內飾（如光電交互組件）及高度集成化座椅需求增長。2025年4月，我們通過收購安徽瑞琪進入汽車座椅總成領域，標誌著我們從內外飾件系統向更全面的座椅及座椅附件實現戰略拓展，旨在提升客戶終身價值。同時，新能源汽車對輕量化零部件及本地化供應鏈的迫切需求，與我們的快速響應能力高度契合。

供給端方面，全球化工行業復甦，加上向新能源轉型的加速推進，帶動上游原材料需求的增長，並推動了上游原材料在品質與創新方面的持續技術進步，這進一步增強了我們產品的性能與可靠性。上游原材料質量及創新的提升進一步加強我們產品的性能及可靠性。配合我們嚴謹的成本控制策略，預計該等發展將提升我們產品的市場競爭力，並開拓更廣闊的潛在市場機會。

利好政策同樣將推動行業發展。近期出台的《汽車內飾材料有害物質限量》等標準及《新能源汽車產業發展規劃》等政策文件，持續推動行業規範發展，支持高附加值產品推廣應用，同時降低我們業務面臨的監管不確定性。

於往績記錄期間，我們實現收入與利潤快速增長。收入從2023年的人民幣105億元增長至2024年的人民幣132億元，從截至2024年9月30日止九個月的人民幣96億元增長至截至2025年9月30日止九個月的人民幣114億元。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的淨利潤分別為人民幣805.1百萬元、人民幣973.7

業 務

百萬元、人民幣684.4百萬元及人民幣613.5百萬元。我們始終保持正向經營現金流，2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月的經營活動所得淨現金分別為人民幣760.7百萬元、人民幣1,316.3百萬元及人民幣188.5百萬元。

競爭優勢

領軍汽車飾件系統解決方案提供商，坐擁廣闊市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年中高端整車內飾件系統解決方案收入計算及按2024年全品類整車內飾件系統解決方案收入計算，我們以8.3%及7.8%的的市場份額位居中國第二大汽車內飾件系統解決方案提供商。

根據弗若斯特沙利文的資料，2025年中國汽車內飾件市場規模按收入計算達人民幣1,483億元，預計2029年將增至人民幣1,673億元，複合年增長率為5.1%。我們憑藉市場領先地位及全面的汽車飾件系統解決方案覆蓋能力，有望在全球汽車飾件系統解決方案市場中把握巨大增長機遇。

我們的業務始於內飾件，以儀錶板總成為核心創始產品，奠定初步市場地位。經過二十餘年研發與產品開發，我們在儀錶板領域積累顯著優勢，與奇瑞汽車、吉利汽車、理想汽車等主流整車廠建立長期穩定合作關係。依託在內飾件系統領域積累的同步開發、自主工裝、先進製造工藝及量產經驗，我們拓展至外飾件系統及座椅總成，形成完整產品組合並實現規模化銷售。

往績記錄期間，外飾件系統收入顯著增長，彰顯平台可擴展性及一站式採購服務能力。2025年4月，我們通過收購安徽瑞琪進入汽車座椅總成領域，標誌著我們從內外飾件系統向更全面的座椅及座椅附件實現戰略拓展。我們通過複製結構化研發體系及高效開發流程，將座椅及座椅附件無縫整合至整體產品組合中。這一舉措豐富了產品品類，契合我們通過提供覆蓋車身關鍵部件（包括、車門、外飾件、內飾件、車身附件及座椅）的產品以提升單車價值的戰略。憑藉市場領先地位、全面產品組合及數十年業務運營積累的研發製造能力，我們具備獨特優勢，能夠有效把握全球汽車飾件系統解決方案市場的巨大增長機遇，實現可持續發展。

業 務

依託全面高效響應服務，打造龐大忠誠客戶群體

我們的技術創新能力、產品質量、穩定交付及快速響應能力贏得客戶深度信任，吸引了多元化且優質的商用車及乘用車整車廠客戶群體。商用車領域，我們的客戶包括一汽解放、中國重汽、福田汽車等中國前五名重卡整車廠，乘用車領域，我們服務吉利汽車、比亞迪、長城汽車等傳統行業龍頭，理想汽車等新興新能源汽車品牌，以及國際領先新能源汽車品牌。我們亦吸引大眾汽車、沃爾沃、福特、奧迪等海外整車廠品牌，進一步深化全球化戰略。

我們客戶服務戰略的核心是貼近客戶佈局及敏捷響應客戶需求。作為我們的標桿工廠，上海臨港工廠僅用六個月便完成建設並做好投產準備。該工廠展現出強勁的運營效率，2024年人均年產值達人民幣1.8百萬元。此外，我們上海臨港工廠的全自動端蓋裝配線設有20個工位，其中19個工位通過機器人及機械臂實現自動化作業，僅1個工位需人工操作。依託上海臨港基地驗證的自動化模式，我們可在9至12個月內完成新基地建設及產能爬坡，確保快速在新客戶周邊佈局，保障產品準時交付。我們構建全球快速響應體系，承諾24小時內響應客戶需求。我們在全國20個城市建立生產基地，主要分佈於長三角、京津冀、華中、華南及西南地區，貼近客戶運營佈局。這一佈局顯著提升供應效率及準時交付能力，降低運輸成本。截至最後實際可行日期，我們亦在馬來西亞、斯洛伐克、墨西哥建立3個生產基地，並在德國、美國設立2個研發中心，以開拓北美、歐洲及東南亞海外市場，進一步增強全球快速響應能力。

我們致力於將產品服務深度融入客戶發展進程，構建超越普通商業合作的夥伴網絡，形成高黏性生態體系，深化對每個客戶更多車型的覆蓋。這一舉措亦在客戶關係及全球領先客戶覆蓋方面構建高競爭壁壘，幫助我們抵禦行業波動風險。

業 務

全面研發創新能力，深度協同客戶聯合開發

我們的全面研發創新能力聚焦整車級產品開發，從概念階段即深度融入客戶車型開發流程。我們參與甚至主導客戶整車架構設計，提前將技術及設計優勢植入客戶車型，增強客戶黏性。我們在內飾件、外飾件以及座椅及座椅附件解決方案中複用工藝及CAE仿真技術。憑藉前瞻開發經驗及對客戶需求的敏捷響應能力，我們能夠持續推出新解決方案，滿足客戶新車型推出過程中不斷變化的需求。

自成立以來，我們始終注重貼近客戶並快速響應其不斷變化的需求，從而支持發展穩定而長期的客戶關係。通過高效溝通及本地化製造與研發，我們支持客戶快速完成開發項目並及時滿足其研發需求，助力客戶產品更快上市，提升運營效率。因此，我們已成為具備全球OEM開發及服務端到端能力的供應商。

高效製造能力，聚焦信息技術、自動化及智能化

我們設立專注於信息技術、自動化及智能化的內部專業團隊，支持產能及產品品類擴張。這些團隊助力我們提升設備自動化水平、優化關鍵生產工序效率、強化模塊化工裝及改進生產線流程，從而實現嚴格成本控制並維持較高毛利率。

為提升設備自動化水平，我們引入全自動注塑機、卡扣機、焊接機，毫米級精度視覺定位系統、自動導引車(AGV)、智能倉庫、自動化裝配線及人工智能檢測系統。這些自動化設備及技術實現關鍵工序無人化作業，同時提升效率與一致性。在升級或新建生產線時，我們優先採購定制化國產設備而非進口設備，提升成本效益並保障可靠售後服務。為應對客戶需求波動及產品頻繁換型，我們引入柔性生產線並建立柔性工裝庫，縮短換型時間並提高設備利用率，我們的標桿工廠上海臨港工廠所展現的強勁運營效率便是佐證，2024年該廠人均年產值達人民幣1.8百萬元。

業 務

我們每家工廠均通過信息系統收集實時設備及生產數據，支持及時分析及維護，保障運營穩定高效。我們通過多載體物流循環網絡及現場備用運輸載體降低生產中斷風險，通過可視化排程優化庫存，通過全流程條碼管理保障質量，通過供應鏈流程同步確保高效交付。我們構建高度自主生產的一體化生產鏈條，通過嚴格成本控制維持較低生產成本。為進一步提升生產效率及產品質量，更好地管控制造成本，我們推行模具設計標準化，降低模具製造、更換及維護的複雜度與成本。

我們通常自主建設生產線以擴大產能及產量。隨著業務規模擴大，信息技術、自動化及智能化系統的效益日益顯著。憑藉該等能力，我們利用在國內廠房累積的經驗支持海外設施，從而促進更快的發展及提高營運效率。此外，我們從內飾及外飾系統解決方案中開發出的成功實踐延伸至座椅及座椅附件解決方案，加強整體技術能力。

二十年來，我們從零部件製造商轉型為系統解決方案提供商，將工藝數據庫轉化為跨多產品品類的共享核心技術資源。這一資源共享模式使我們在進入新業務領域時能夠快速提升毛利率。通過聚焦核心技術，依託需求響應、工程技術及資源管理經驗，我們構建了高效、系統級的智能製造生態體系，具備難以複製的競爭優勢。

體繫化長遠導向管理模式，引領行業發展前沿

我們採用體繫化管理模式，通過以下管理措施提升運營效率，實現長期增長。這些管理措施優化了全球業務運營，支持全球化擴張。

- **集團層面溝通。**我們每日召開跨區域會議，處理24家附屬公司的運營問題，通常在4小時內解決運營異常問題。
- **技術培訓。**每三名核心技術人員配備一名導師，確保核心技術人員間的知識無縫傳承。
- **採購。**為每類主要原材料儲備3家備選供應商，通常可在72小時內完成供應商切換，確保生產及產品交付不受單一供應商的任何原材料供應問題影響。

業 務

- **生產**。生產端通過實時監控及分析生產數據降低故障率。
- **客戶服務**。客戶服務團隊能夠通宵響應客戶緊急需求。

我們的成功亦得益於富有遠見的創始人及管理團隊。在唐志華先生的領導下，我們從長三角區域供應商成長為業務遍及全球的上市公司。員工人數從成立初期的100餘人增長至2025年9月30日的14,000餘人。客戶群體從商用車整車廠拓展至領先乘用車及新能源汽車企業，產品範圍涵蓋內外飾件系統解決方案以及座椅及座椅附件解決方案。

我們的管理團隊二十餘年保持穩定。總經理、副總經理、首席財務官、首席技術官等核心高管平均任職年限超過15年，具備豐富行業經驗。我們亦積極招募更多具備豐富行業經驗的專業人才支持業務增長。管理層及員工的穩定性確保我們在業務規模擴張過程中維持一致的運營經驗及質量標準。

發展戰略

我們計劃實施以下發展戰略，進一步拓展業務並提升競爭力。

持續豐富產品組合

我們計劃通過強化垂直整合與跨產品協同，在核心業務領域持續拓展產品組合。依託工裝開發及精密製造經驗，我們擬擴大內外飾件產品及服務，進一步擴大座椅及座椅附件業務規模。為支持這一擴張，我們旨在推動成熟技術及工藝在各產品線的複用，構建覆蓋內飾、外飾及座椅及座椅附件部件的一體化產品體系，提升單車價值及客戶終身價值。我們亦計劃將數字化、自動化及智能化技術應用於相關研發生產活動，提升生產效率、產品競爭力，降低生產成本並提高毛利率。通過將新興技術延伸至各產品品類，我們旨在打造更具關聯性及適應性的產品平台，支持產品組合持續多元化。

業 務

深化機器人業務佈局，攜手客戶夥伴共拓新局

我們計劃響應客戶新興需求，進一步發展人形機器人產品。為支持這一舉措，我們已投資人民幣1億元設立常州新泉智能機器人有限公司，並擬與國內外領先機器人企業開展戰略合作。我們旨在更早參與客戶機器人產品規劃，從概念階段開展聯合開發，並將現有工藝能力應用於機器人核心零部件及輕量化結構件從而與我們的整車廠客戶的機器人戰略協同發展，為本公司的第二增長引擎奠定堅實基礎。

拓展全球化生產網絡，推進本地化運營

我們計劃在核心及潛在戰略客戶所在區域（包括墨西哥、歐洲及東南亞）建立新生產基地，拓展全球化生產網絡。我們擬在這些區域複製現有本地化建廠模式，針對新興市場採用工業園區化佈局模式，依託標準化生產線設計及管理體系，縮短選址、調試及產能爬坡週期。研發中心將與頂尖客戶密切合作，生產基地將承接並履行相關訂單。此外，我們將採取措施提升海外工廠關鍵崗位本地化水平，完善這些區域的全流程供應鏈覆蓋，以支持全球市場擴張並提升整體盈利能力。

拓展深化客戶群體，築牢合作共贏基石

我們計劃通過優化客戶需求識別方式及深度參與客戶產品開發流程，拓展客戶群體並深化客戶合作。我們擬強化跟蹤及預測全球主要客戶需求的能力，更早參與其產品規劃，從概念階段開展聯合開發。通過採用柔性工廠設計並在墨西哥、歐洲及東南亞設立產能樞紐，我們將全球製造資源與客戶生產佈局對齊。依託標準化流程及本地化供應鏈，我們旨在縮短新基地產能爬坡週期，保障準時交付。通過和客戶在生產方面的緊密合作，在歷史生產過程中積累專有技術，不斷提升製造效率，進一步加深與客戶之間的關係，並提供更優質的產品和更高效的客戶響應。這些措施有望幫助我們擴大現有客戶業務合作規模，提高獲取新業務機會的可能性。

業 務

我們的業務模式

我們的業務模式以提供特定車型的汽車飾件系統解決方案為核心，我們經整車廠客戶指定成為相關項目的供應商。

現代整車由大量零部件組成，其中許多零部件會組裝成複雜的模塊或系統。例如，儀表板總成通常包含多個子零部件，包括儀表罩、風道系統、出風口、手套箱、乘客安全氣囊托架及蓋板以及其他結構件和裝飾件。過去，整車廠通常採購零散零部件並自行組裝，這不僅增加其工作量，還會帶來更高的零部件不匹配、質量波動及供應鏈複雜性風險。因此，整車廠日益將飾件總成的設計、工程研發、生產製造及交付工作委託給我們這類專業供應商。

基於客戶提供的整車整體參數及要求，我們能夠承擔從飾件總成自主設計、工程研發到產品交付的全流程工作。我們的解決方案旨在確保最終總成與整車整體設計風格高度契合，並滿足客戶在外觀、功能、安全性、耐久性及成本方面的要求。

我們的業務模式遵循一體化的服務流程，貫穿車型的全生命週期：

- **早期概念對接及投標前工程技術服務：**在新車型的早期概念階段，整車廠可在任何正式報價請求或招標發出前邀請我們參與。我們根據客戶的初步造型意向及高層級整車參數，開展前端研究，包括可行性分析、布置與佈局評審、工藝與成本評估及關鍵飾件區域初步概念方案。此類投標前工程技術服務通常依據獨立的開發或設計服務協議開展。此階段的早期對接有助於我們更深入了解客戶的平台規劃及技術路線圖，提升我們獲取新車型後續設計定點的能力。
- **設計定點與概念參與：**我們早期即參與客戶的平台及車型規劃工作。通過客戶的資質及技術評估後，我們成為特定車型的指定供應商，並簽訂開發及供應協議。
- **造型支持與概念設計：**基於客戶的車型定位及初始設計意圖，我們分析內外飾件市場趨勢，協助優化儀表板、門板及頂櫃等關鍵飾件區域的定位。我們助力將造型主題轉化為兼顧美觀性、人體工程學、安全性及可製造性的可行飾件概念。

業 務

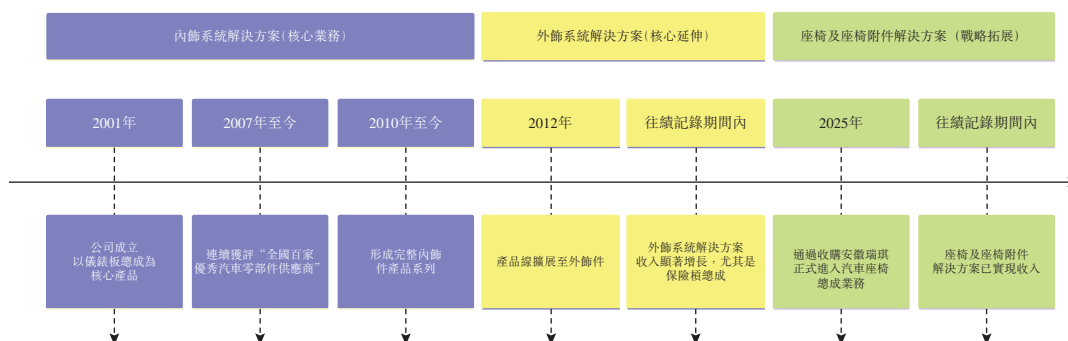
- **同步工程與驗證：**我們與客戶的整車開發工作並行開展詳細的產品設計及工程研發。這包括三維結構設計、佈局研究、功能件集成以及通過CAE仿真驗證產品性能及可靠性。我們在設計評審環節與客戶緊密協作，確保我們的飾件總成符合不斷演變的整車要求。
- **工裝與產業化管理：**我們負責將設計數據轉化為實體產品的全過程管理。這包括模具、夾具及生產工裝的設計開發、生產線佈局、工藝規劃及試生產。對於關鍵工裝及模具，我們通常自主完成設計，再委託選定供應商按照我們的技術規範進行製造，從而更好地控制質量、成本、進度及工藝風險。
- **模塊與系統製造：**根據飾件產品的複雜性及功能特性，我們劃分核心零部件與非核心零部件。對於質量、安全性、外觀或知識產權至關重要的核心零部件，我們通常保留自主生產；而對於部分高度標準化的非核心零部件（如高度商品化的緊固件、小型金屬件、基礎塑料件及簡單表面處理件），我們通過外部採購或分包方式獲取。之後，我們將所有零部件集成組裝為完整總成。
- **就近供應與準時交付：**我們的工廠選址鄰近客戶的生產基地，以實現就近供應。我們始終需執行準時生產方式及順序交付，即需在狹窄的時間窗口內生產並交付特定配置的產品，以匹配客戶的生產節奏。我們採用ERP、MES、WMS及供應鏈管理系統連接預測、排產、生產及物流環節，確保恰當的總成在恰當的時間按恰當的順序交付。
- **售後工程與全生命週期支持：**量產階段，我們提供持續的工程支持，包括結構優化、降本舉措、質量改進行動及變更管理。我們還在整車全生命週期內為客戶提供維修配件支持，並響應現場反饋。

通過這種一體化業務模式，我們提供從造型匹配、同步開發到工裝製作、總成製造及準時交付的全鏈條汽車飾件系統解決方案，助力客戶降低複雜性、提升整車質量並提高整體生產效率。

業 務

我們的解決方案

我們是一家汽車飾件系統解決方案提供商，主要面向整車廠，從事汽車內外飾總成的研發、生產製造及銷售。憑藉在設計、工程研發、工裝及生產製造方面的一體化能力，我們提供全面的飾件系統產品組合，產品廣泛應用於商用車及乘用車領域。我們的主要解決方案包括：(i)內飾系統解決方案，涵蓋儀表板總成、頂置文件櫃總成、門內護板總成及內飾附件；(ii)外飾系統解決方案，涵蓋保險槓總成及外飾附件；及(iii)座椅及座椅附件解決方案。



我們的產品廣泛應用於商用車及乘用車領域的各類車型。我們在持續聚焦核心內外飾產品的同時，也積極拓展座椅及座椅附件領域業務，豐富座椅附件產品組合。通過持續拓寬產品範圍，我們力求更好地滿足客戶對一體化飾件系統解決方案的需求，進一步提升整體競爭力。

憑藉在全球汽車飾件系統解決方案行業二十餘年的專注經驗，我們持續完善並升級產品開發及生產製造流程。依託豐富的產品組合、先進的技術及強大的生產能力，我們能夠快速適應不斷演變的行業趨勢，滿足客戶多樣化的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年中高端整車內飾件系統解決方案收入計算及按2024年全品類整車內飾件系統解決方案收入計算，我們以8.3%及7.8%的的市場份額位居中國第二大汽車內飾件系統解決方案提供商。下圖載列我們產品組合的發展：

業 務

下表載列於所示年度或期間我們解決方案按性質劃分的收入、銷量及平均售價（不含稅）明細：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月					
	2023年			2024年			2024年			2025年		
	收入	銷量	平均售價	收入	銷量	平均售價	收入	銷量	平均售價	收入	銷量	平均售價
	人民幣千元	套	人民幣千元/套	人民幣千元	套	人民幣千元/套	人民幣千元 (未經審核)	套	人民幣千元/套	人民幣千元 (未經審核)	套	人民幣千元/套
內飾系統												
解決方案...	9,162,424	7,643,576	1.2	10,840,095	8,867,059	1.2	7,908,106	6,408,672	1.2	9,213,320	6,844,576	1.4
儀表板總成...	6,983,002	5,324,851	1.3	8,348,036	6,540,149	1.3	6,149,009	4,768,912	1.3	6,795,048	4,921,093	1.4
門內護板總成...	1,748,777	1,481,424	1.2	2,166,848	1,621,959	1.3	1,506,184	1,108,589	1.4	2,150,080	1,470,397	1.5
頂置文件櫃												
總成	134,519	174,735	0.8	119,430	148,458	0.8	96,754	121,104	0.8	82,239	100,077	0.8
內飾附件	296,126	662,566	0.4	205,780	556,493	0.4	156,158	410,067	0.4	185,953	353,009	0.5
外飾系統												
解決方案...	269,666	1,104,748	0.2	764,212	2,009,182	0.4	500,274	1,440,743	0.4	673,264	1,643,632	0.4
保險槓總成...	92,092	149,740	0.6	474,270	627,003	0.8	307,687	390,080	0.8	485,301	707,001	0.7
外飾附件	177,573	955,008	0.2	289,942	1,382,179	0.2	192,586	1,050,663	0.2	187,963	936,631	0.2
座椅及座椅												
附件解決												
方案	74,493	190,682	0.4	149,678	459,199	0.3	116,631	366,828	0.3	441,217	1,158,394	0.4
其他	1,041,159	-	-	1,444,265	-	-	1,038,202	-	-	1,036,197	-	-
總計	<u>10,547,742</u>	<u>8,748,324</u>	<u>1.2</u>	<u>13,198,250</u>	<u>11,335,440</u>	<u>1.2</u>	<u>9,563,212</u>	<u>8,216,243</u>	<u>1.1</u>	<u>11,363,998</u>	<u>9,454,255</u>	<u>1.2</u>

下表載列我們於所示年度或期間按車型劃分的主要產品收入明細：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
(未經審核)								
商用車	775,502	8.2	733,213	6.2	549,674	6.4	579,349	5.6
乘用車	<u>8,731,081</u>	<u>91.8</u>	<u>11,020,772</u>	<u>93.8</u>	<u>7,975,337</u>	<u>93.6</u>	<u>9,748,452</u>	<u>94.4</u>
總計	<u>9,506,583</u>	<u>100.0</u>	<u>11,753,985</u>	<u>100.0</u>	<u>8,525,011</u>	<u>100.0</u>	<u>10,327,801</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列截至2025年9月30日我們主要飾件總成的相關詳情：

類型	特徵	價格範圍 (人民幣千元)	生產週期
內飾系統解決方案			
儀表板總成.....	駕駛艙內安裝的用於搭載各類儀錶、顯示屏及控制按鈕的結構總成，通常採用多種複合材料，包括PP硬面板、TPO紋理表面、PVC搪塑表皮及PU包覆飾面。	1.0至5.0	3至5天
頂置文件櫃總成.....	商用車駕駛艙頂部通常安裝的頂置儲物櫃，一般由金屬和塑料結構件組成，裝飾飾面結合塑料元件與織物材料。	1.0至3.0	2至4天
門內護板總成.....	安裝於車門內側的內飾裝飾總成，主要由PP硬面板與皮革或紋理裝飾件組合而成。	0.4至3.0	3至5天
內飾附件.....	採用PP、PCABS等共混材料製成的裝飾件、功能件及立柱飾件總成，輔以各類表面處理工藝。	0.1至1.5	1至3天
外飾系統解決方案			
保險槓總成.....	汽車前後保險槓裝飾件及吸能結構，通常通過PP注塑成型工藝製造。	0.8至3.0	3至5天
外飾附件.....	通過PP注塑成型並經額外塗層或噴漆工藝處理的輪拱、擾流板、外裝飾板及車門裝飾條。	0.2至1.0	1至3天
座椅及座椅附件 解決方案.....	駕駛員及乘客座椅，採用金屬框架搭配PU泡沫及表麵包覆材料；座椅背板與頭枕同樣採用PU泡沫及表麵包覆材料製成。	0.1至0.5	3至6天

業 務

內飾系統解決方案

儀表板總成

我們於2002年2月開始進軍整車廠供應儀表板總成。儀表板總成是我們的核​​心產品之一，也是整車中最為複雜的內飾總成之一。儀表板直接位於駕駛員正前方，是整車控制及信息顯示的核心區域。其集成多個功能系統，包括儀表、電氣控制、空調、信息娛樂及安全氣囊系統。除主駕及副駕側面板主體外，典型的儀表板總成還包含儀表罩、出風口、除霜風口、風道系統、安全氣囊托架及蓋板、手套箱、煙灰缸、裝飾飾件及中央扶手箱等零部件。



業 務

儀表板總成兼具美觀性、結構性及材料相關技術特徵：

- **美觀性**：儀表板處於駕駛艙內的主要視野範圍內，是整車內飾整體造型的核心元素之一。其設計需契合市場趨勢及整車設計語言，呈現具有視覺吸引力、協調統一且高端的外觀效果。依託自主造型支持及同步開發能力，我們從早期概念階段即與整車廠緊密協作，將造型主題轉化為可行的結構、表面處理及裝飾方案。多年來，我們已參與各種整車平台及車型的內飾造型開發工作，在商用車及乘用車領域積累了一系列成功的儀表板案例。
- **結構性能**：儀表板需具備足夠的強度及剛度以支撐各類安裝零部件，同時需具備吸能特性，在碰撞發生時提升乘員保護效果。其設計需確保碰撞情況下安全氣囊的可靠展開，並在關鍵安全區域保持結構完整性。我們在整個設計階段應用CAE仿真、抗撞性分析及優化工具，驗證並優化儀表板總成的結構性能；同時在自主實驗室開展物理測試，以驗證產品符合客戶及法規標準。我們在安全氣囊展開路徑、轉向柱接口及安裝結構集成方面積累了豐富經驗，尤其在新能源汽車平台及輕量化結構領域。

我們的儀表板總成需滿足嚴苛的模態性能指標，具備相對較高的固有頻率及良好的NVH性能。安全氣囊展開時，該系統需按設計完全開啟，保持安全氣囊的正確朝向，且不產生危險碎片。頭部撞擊區域需符合安全要求，包括3毫秒減速峰值不超過80克。高溫環境下，儀表板需耐受110攝氏度而不發生變形或變色。出風口、手套箱等功能件需通過至少10,000次疲勞循環驗證。文件櫃需耐受90攝氏度而不發生變形或變色。扶手、儲物艙等功能元件需滿足至少10,000次疲勞循環要求。

業 務

- **材料特性：**儀表板所用材料需具備良好的耐老化性、耐化學性及耐久性。表面材料通常通過漫反射設計減少眩光，從而最大限度降低對駕駛員的視覺干擾，提升駕駛過程中的舒適性及安全性。我們在儀表板材料選型、配方及工藝開發方面構建了系統化能力，涵蓋塑料基材、發泡系統及表面表皮，並與材料供應商緊密協作，聯合開發滿足客戶在外觀、觸感、氣味及環保性能方面要求的解決方案。通過注塑成型、發泡、包覆及塗復工藝優化，我們能夠在大型內飾零部件上實現穩定的表面質量、顏色一致性及防眩光性能。例如，手部接觸區域表面需通過耐久性標準，包括100次幹摩擦後色牢度達到4級及以上，或劃格刮擦測試下 ΔL 值不超過1.5。

門內護板總成

我們於2002年2月開始向整車廠供應門內護板總成。門內護板總成是車門內側重要的內飾產品，兼具功能性、安全性與裝飾性。其通常集成扶手、地圖袋、揚聲器格柵、裝飾件、車門把手及反光器等部件，設計旨在提供舒適體驗與安全防護。車輛發生側面碰撞時，經合理設計的門內護板總成能夠幫助吸收能量，為乘員提供額外保護。



業 務

門內護板總成兼具美學、結構及性能關鍵特性並具備良好的NVH性能。高溫環境下，部件需耐受90攝氏度而不發生變形或變色。內門把手總成需在50千克載荷下實現10,000次開啟循環的使用壽命，且無結構失效。對於表面覆膜部件，黏接性能需達到每50毫米最小20牛的剝離強度標準。結構完整性測試中，卡扣基座需在360牛破壞載荷下不發生開裂、與裝飾基材脫離或其他失效形式。

頂置文件櫃總成

我們於2010年8月開始向整車廠供應頂置文件櫃總成。頂置文件櫃總成主要應用於中重型卡車，安裝在駕駛室前部上方區域。其通常由櫃體、櫃蓋、底板、鎖扣等部件組成，可集成儲物格與電氣裝置。該類總成在駕駛員與乘客上方提供充足儲物空間，提升駕駛室空間利用率，為駕駛員帶來便利。



我們的頂置文件櫃總成需經過一系列功能、耐久性及抗腐蝕評估，以確保在預定使用條件下的可靠性。這些評估包括反覆開關循環測試，解鎖機構需在20,000次循環後仍保持正常功能。該總成還需在不同溫度的模擬振動環境下測試8小時，且功能無衰減。120小時中性鹽霧測試中，任意單側面的銹蝕擴展不得超過2毫米，表面不得出現起泡或可見腐蝕。部件邊緣或孔位周邊的累計銹蝕長度需控制在總邊緣長度的10%以內。

業 務

內飾附件

我們於2002年6月開始向整車廠供應內飾附件。我們的內飾附件涵蓋多種功能性與裝飾性部件，如立柱飾件、手套箱及其他內飾附件。立柱飾件總成是覆蓋車輛側圍立柱的裝飾性與防護性部件，既提升內飾整體美觀度，又避免乘員直接接觸車身金屬結構。車輛內飾的典型立柱飾件系統通常包括上下A柱飾件（位於擋風玻璃兩側）、上下B柱飾件（位於前後車門之間）、上下C柱飾件（靠近車輛尾部）、前後門門檻飾板及門檻蓋板，以及安全帶滑動總成及相關部件。



立柱飾件總成需在寬範圍的溫度及機械條件下保持連接完整性及材料穩定性。85攝氏度高溫環境下，表面飾面需保持供貨時的狀態，無變形、變色、起泡、分層、邊緣翹起、開裂、紋理損失或任何可見材料劣化現象。總成安裝點需保持完全功能，無安裝失效，所有操作部件需運行順暢，無異常噪音或功能中斷。功能子部件需進一步經過高低溫耐久性驗證，以確保機構及表面材料在反覆熱循環下的長期可靠性。

業 務

外飾系統解決方案

保險槓總成

我們於2012年5月開始向整車廠供應保險槓總成。保險槓總成是用於吸收和減緩外部撞擊力、保護車身前後端的安全部件。除保險槓主體外，保險槓總成通常由外蒙皮、加強梁或支架、下格柵及吸能材料組成，可根據客戶要求集成傳感器或其他功能元件。



我們的保險槓總成體現四大核心功能價值：碰撞吸能、行人保護、外觀造型整合及嵌入式功能支持。其性能通過涵蓋材料特性、力學行為、尺寸精度、環境耐久性及法規安全要求的多維度框架進行驗證。

外飾附件

我們於2012年5月開始向整車廠供應外飾附件。我們的外飾附件包括輪眉、擾流板、側裙及其他外飾附件。

業 務



座椅及座椅附件解決方案

2025年4月，我們通過收購安徽瑞琪進入汽車座椅總成領域，標誌著業務從內外飾系統向更全面的座椅及座椅附件戰略拓展。我們的座椅產品設計貼合客戶內飾平台及安全、舒適、重量與成本要求，我們致力於將該業務板塊發展為公司重要的增長驅動力。

我們於2021年開始向整車廠供應座椅附件。我們的座椅附件業務板塊涵蓋座椅系統所用的各類配套部件，如座椅背板及頭枕等結構件、飾蓋及功能機構。依託在內飾飾件、結構設計及工藝開發方面的經驗，我們提供的座椅附件能夠與客戶座椅平台無縫適配，滿足其在安全、舒適、耐久性及外觀方面的要求。該產品類別與我們的座椅產品形成互補，增強我們提供更全面內飾系統解決方案的能力。

業 務



座椅經設計滿足嚴苛的整車級安全性能要求，在所有方向碰撞場景中為乘員提供充足約束與保護。這些要求包括嚴格控制碰撞載荷下座椅框架的變形量。結合集成安全氣囊等一系列主動及被動安全措施，這些設計與驗證方案確保乘員在正常使用及碰撞事故中的安全。為滿足舒適性要求，我們通過座椅造型設計、聚氨酯泡沫坐墊的材料特性控制，以及加熱、通風、按摩等功能舒適模塊的集成，提升短途及長途出行的乘坐舒適性。

業 務

我們的技術

我們始終將技術視為發展的主要驅動力。自成立以來，我們通過技術引進與自主研發相結合的方式，在國內汽車飾件系統解決方案行業確立領先地位。我們應用先進材料、工藝及數字化工具，持續豐富產品組合，確保產品在外觀、性能及安全方面滿足客戶期望，進而鞏固與整車廠的長期合作關係。

我們是中國商用車領域較早通過搪塑工藝提升內飾舒適性、通過長玻纖增強反應注射成型（「RIM」）實現產品輕量化，並自主研發量產無縫隱藏式安全氣囊儀表板的企業之一。如今，我們圍繞同步開發、自主工裝開發及測試驗證能力形成一套系統的核心技術，為我們作為汽車飾件系統解決方案提供商的定位提供堅實支撐。

同步開發能力

我們採用客戶驅動的開發模式，全程參與車輛開發的關鍵階段。我們與整車廠建立同步開發能力，客戶提供造型意向、功能要求及關鍵參數後，我們即可開展飾件總成的併行開發。

設計階段，我們應用CAD三維建模技術開發代表性部件的企業模板及模塊化標準結構庫，實現所有關鍵設計元素的快速可視化。同時，我們通過DFMEA系統及內部檢查表流程開展相應評審，確保對產品幾何可行性的精準評估。該工作流程還能加快設計驗證及迭代優化進程，從而提升整體開發效率，保障項目按時落地。

我們還利用CAE仿真工具對產品未來的運行狀態及行為進行建模。結構設計階段，通過靜態及動態分析驗證儀錶板、保險槓及座椅等部件的強度與剛度，避免裝配干涉及使用過程中的變形。為解決振動與噪音問題，我們借助NVH分析優化內飾材料及結構佈局，提升乘坐舒適性。碰撞安全仿真可評估碰撞場景中外飾件的兼容性及其對乘員的保護性能。此外，CFD分析聚焦除霜除霧功能，通過模擬座艙氣流及玻璃溫度場優化出風口佈局，確保駕駛視野清晰。CAE仿真工具使我們能在製作物理原

業 務

型前及早識別設計缺陷，驗證產品功能與性能的可行性及可靠性。這一系統性同步開發流程有助於縮短開發週期、降低試錯成本、提升整體投產質量。

自主工裝開發與工藝工程

除管理工裝供應商外，我們具備自主設計開發多種注塑模具及其他工裝的能力，包括適用於汽車飾件的多色、低壓、高光、薄壁及氣體輔助注塑模具，我們也保持優於行業常規的模具標準。通過自主工裝設計，我們能夠：

- 在同步開發階段將工藝考量融入產品設計，減少設計迭代，提升整體開發效率；
- 通過系統化工裝管理、專業化設計及精益生產，增強產品生產穩定性與效率，縮短工裝交付週期，確保模具的先進性與質量；及
- 通過工裝修改與適配快速響應客戶產品升級需求，在短時間內交付更新後的樣品。

我們在工藝工程中還應用多種先進的連接與成型技術，如大型或複雜熱塑性部件的線性振動焊接、車門及內飾部件的熱鉚接、提升表面耐久性與美觀度的模內裝飾（「**IMD**」），以及實現高品質表面紋理的模內表皮成型（「**INS**」）（包括負壓模具紋理成型）。這些工藝在減少對額外緊固件或膠黏劑依賴的同時，提升產品結構剛性、密封性能、外觀質量與生產效率。

測試驗證能力

我們高度重視產品質量與安全，對原材料及成品進行嚴格測試驗證，確保符合整車廠要求。我們建立的內部測試中心已獲得中國合格評定國家認可委員會（「**CNAS**」）認證，並引進先進測試系統，如安全氣囊集成相關的安全點爆系統及激光弱化測試系統。

我們的測試中心能夠開展涵蓋機械性能、環境耐受性、耐久性、安全性（包括安全氣囊展開及頭部撞擊性能）及工藝驗證的各類測試。我們亦根據需要進行失效分析與專項研究測試，為客戶需求及供應商質量提升提供支持。憑藉這些能力，我們能夠提

業 務

供從材料選型、工藝驗證到產品級性能測試的一站式驗證服務，降低開發風險，縮短新型號上市時間。

工藝與材料創新

發展過程中，我們積累多項與工藝及材料相關的創新成果，為核心產品類別提供支撐，包括：

- **安全氣囊集成與弱化技術**：我們在儀表板中應用激光弱化（例如掃描激光弱化和飛秒激光弱化）、冷刀弱化、銑削弱化和自弱化等技術實現無縫安全氣囊集成。這些技術設計旨在確保安全氣囊蓋板沿預設撕裂線可靠開啟，不產生危險碎片，同時在正常使用時保持表面平整無接縫。
- **輕量化與結構優化**：我們還致力於定制開發低密度、高強度、可回收的內飾材料解決方案，採用聚丙烯基改性材料、天然纖維（例如大麻纖維和木纖維）及生物基塑料。我們亦融合發泡、薄壁設計等工藝。這些材料與工藝創新在實現輕量化的同時，保持產品強度、外觀質量及安全性能。
- **先進連接與裝配工藝**：我們採用線性振動焊接、紅外線焊接、超聲波焊接、高頻焊接、熱鉚接、熱板焊接等先進連接技術，無需額外緊固件或膠黏劑即可連接大型或複雜熱塑性部件，提升整體結構完整性、尺寸穩定性與密封性能，同時提高生產效率、減少環境影響。
- **表面與裝飾技術**：我們運用INS、IML、IMD及模內紋理成型（包括負壓模具成型）技術，實現具有複雜圖案與高保真紋理的耐用、抗刮擦表面，即使在小半徑及複雜幾何形狀上也能保持穩定的紋理外觀。此外，我們還開發了透光真木／真鋁、透光真皮、仿生皮、碳纖維、透光水晶及其他裝飾件的技術，這些技術幫助我們滿足高端客戶對內飾視覺質量與觸感的要求。

業 務

- **自動化應用與創新：**我們通過持續創新包覆、模型、發泡、塗膠及焊接等核心工藝，採用集成化自動化解決方案以滿足複雜設計與高質量要求。升級後的生產線配備3D視覺、力控機器人和自適應路徑規劃，可實現精確、高效裝配與穩定質量管控。智能物流系統利用WMS、AGV及自動化倉庫，進一步簡化材料儲存及調度，提高物流效率及工廠有序性。

通過這些技術的集成應用，我們能夠開發製造滿足嚴苛外觀、性能及安全要求的飾件系統產品，為客戶提供差異化、高品質的汽車飾件系統解決方案。

研發

我們專注於汽車飾件系統解決方案，採用以客戶為中心的研發戰略，滿足產品在輕量化、高強度、高性價比及環保方面的多樣化需求。依託先進技術與工藝，我們提供從造型設計、工程設計到工裝開發、測試驗證的全流程開發能力，實現與整車廠的同步開發，縮短時間與成本。

創新熱情與研發能力使我們在行業中保持競爭力。設計及產品工程領域的核心技術團隊緊密協作，將客戶需求轉化為產品規格，推動產品從概念走向量產。

我們在中國、德國及美國設立八個研發中心。我們將研發中心與研發團隊戰略性佈局於靠近客戶的地點，這些研發中心對提升技術能力、維持在汽車飾件系統解決方案行業的競爭優勢至關重要。隨著產品組合拓展至外飾及座椅及座椅附件，我們已強化相關設計及工程能力，並採用一體化運營模式。

我們的實驗室體系與研發架構相匹配，包括總部的中央測試中心及寧波、上海等關鍵研發地點的配套實驗室，我們計劃根據業務增長進一步拓展實驗室規模。

於2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的研發費用分別為人民幣457.1百萬元、人民幣548.7百萬元、人民幣404.1百萬元及人民幣503.2百萬元。

業 務

研發團隊

研發團隊是我們創新能力的基石。我們的研發團隊與整車廠客戶緊密合作，深入理解客戶需求。同時，研發團隊與運營、供應鏈及生產團隊協作，持續優化製造工藝，協助供應鏈規劃。

截至2025年9月30日，我們擁有研發人員1,870名，其中中國1,559名、海外311名，佔員工總數的13.1%。我們的團隊成員包括來自國內外頂尖高校的專業人才，涵蓋工業設計、機械工程、材料科學、電子及自動化等多個學科領域。我們的團隊成員中58.2%持有學士或以上學位。

此外，我們建立完善的內部人才培養機制，包括針對各級員工的定期培訓及研發知識共享機制。針對研發中心的關鍵崗位，我們制定了針對性、系統化的能力提升框架，覆蓋設計工程師、產品工程師及CAE分析師。該框架提供崗位專屬的培訓模塊及發展路徑，強化設計創新、需求轉化及仿真分析能力。通過實踐歷練、導師指導等體驗式學習方式，我們旨在提升核心競爭力，提高跨職能協作效率。此外，不同地區的工程師在產品研發過程中協作，形成具有快速響應能力的全球互補創新網絡，顯著縮短新產品研發週期。

研發流程

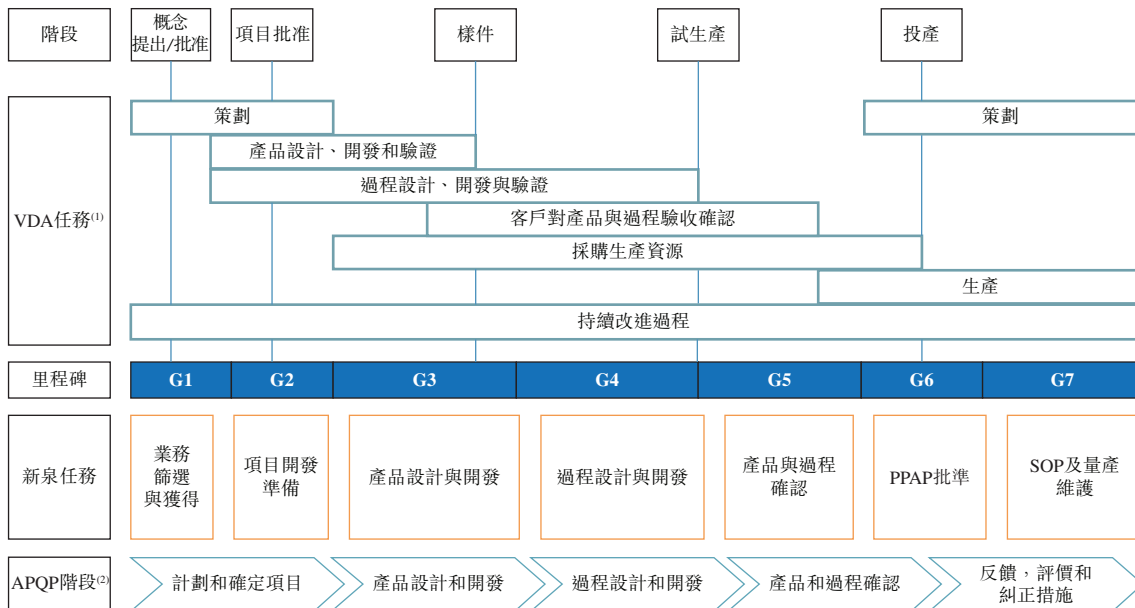
作為汽車飾件系統解決方案提供商，我們主要採用與整車廠同步開發的模式。我們的技術中心依據新車型的外觀、功能性及性能要求，嚴格遵循整車開發進度，完成相關飾件的研發工作。

我們建立了體繫化的研發流程，既適用於獨立技術研發，也適用於整車廠客戶車型。

對於獨立技術研發，經初步調研確認技術潛力後，我們正式啟動研發週期，組建專項團隊進行方案規劃與設計，通過軟模或試產件製作原型樣品，並通過測試驗證性能。唯有當技術能夠轉化為可量產產品時，方可視為成熟，此類研發工作通常伴隨專利申請工作。

業 務

對於整車廠客戶車型，我們遵循七階段框架推進，各階段均設有明確的交付成果、責任劃分及決策節點。以下流程圖展示我們的研發流程：



附註：

- (1) VDA 任務為德國汽車工業協會頒佈的質量管理標準定義的項目任務及開發階段。
- (2) APQP階段為先進產品質量規劃的五個階段，即一種結構化方法論，旨在確保產品開發生命週期中產品與工藝的質量。

- **業務篩選與獲取**：我們基於客戶需求、技術可行性、預期產量及盈利能力評估潛在機會，僅符合內部標準的項目方可進入正式立項環節。
- **籌備**：我們組建專項團隊，明確範圍及里程碑，與客戶就進度、質量目標、成本指標及技術接口等關鍵參數達成共識。
- **產品設計與開發**：我們主導產品設計工作，將客戶初步概念轉化為詳細的結構設計及三維數據。在創意設計階段，我們依據客戶的市場調研、目標客戶畫像及競品車型分析，完成概念設計及二維渲染圖，提交客戶審核。隨後將二維設計轉化為三維CAS（計算機輔助造型）及1:1油泥模型，進行工程可行性評審及客戶驗證。我們開展CAE仿真等分析工作，驗證設計可行性並優化產品性能，包括結構強度、剛度、NVH（噪聲、振動與聲振粗糙度）、安全氣囊展開及相關產品的氣流特性等，力求交付具備可製造性、可靠性且符合客戶標準的設計方案。

業 務

- **工藝設計與開發**：我們通過研發工裝、模具、夾具及生產工藝，籌備生產線及作業指導書，將設計數據轉化為可製造方案。關鍵工裝由內部自主設計，再交由選定供應商按規格製造，此舉既能提升效率，又能更好地融入工藝要求，降低開發風險。在該工程開發階段，我們完成生產工裝及設備的設計與採購，規劃生產線佈局，編製工藝文件，並對相關人員開展培訓。隨後進行樣品試制及小批量試生產，與客戶共同評估量產能力、過程質量保障能力及交付能力。
- **產品及工藝驗證**：我們採用標準工裝樣件（「**OTS**」）進行試生產，驗證產品及工藝是否符合約定規格。該階段包括尺寸檢測、功能測試及初始能力研究，依託內部測試資源及標準化測試方法開展。
- **PPAP批准**：我們與客戶共同完成生產件批准程序（「**PPAP**」），提供所需文件及證據（包括測試報告、能力數據及工藝文件），證明量產能夠持續滿足客戶要求。
- **SOP落地與量產初期**：我們逐步推進標準作業程序（「**SOP**」）落地，管控量產初期階段，監控良率、百萬件缺陷率（「**PPM**」）及交付表現等關鍵指標，並在必要時實施糾正及優化措施。

在整個流程中，我們採用行業標準工具實施系統化風險管理，包括FMEA（失效模式及影響分析）、控制計劃及特殊特性清單，並輔以自有設計標準及CAE分析。憑藉積累的經驗，我們將風險控制重點放在新結構及新技術上，成熟方案的風險則基本可控。通過並行工程及關鍵工裝設計的內部管控，我們在縮短開發週期的同時，保障驗證工作的充分性及質量穩定性。

業 務

研發舉措

我們的產品研發工作主要聚焦於開發更輕量化、高強度、高性價比、環保且安全的飾件系統總成，以滿足商用車及乘用車領域客戶的多元化需求。

案例研究A

我們為某領先整車廠客戶的純電動六座運動型多用途汽車開發儀錶板總成，該項目涉及多種先進製造工藝，體現內飾飾件系統日益增長的複雜性。一項關鍵技術突破是實現高度均勻的反射式環境光效果，這也是該車型的標誌性特徵。為達到所需的投射寬度一致性，我們的研發團隊從設計階段便優化材料選型、結構佈局及公差控制。此外，我們自主研發自動化檢測設備，通過基於相機的灰度測量量化環境光投射寬度，並輔以機器人色彩採樣，消除人為誤差，提高生產效率。我們還通過為儀錶板、抬頭顯示裝置蓋板等複雜曲面內飾件打造高精度檢測夾具，提升工裝開發能力。這些夾具集成紅外激光及視覺傳感器，實現微米級檢測，檢測結果自動上傳至MES系統。這一創新顯著提高檢測效率，確保產品幾何尺寸嚴格符合公差要求。

案例研究B

我們還在某高端純電動運動型多用途汽車的開發項目中取得另一項重要研發成果，在兩個高複雜度部件－電動滑動文件櫃及非常規第二排扶手結構上實現重大突破。該滑動文件櫃是行業內為數不多的智能移動內飾模塊之一，集成創新驅動機構架構，結合線性車窗升降驅動與承重座椅軌道結構，實現前後排之間穩定的雙向移動。通過精確控制軌道嚙合公差、採用低噪音耐磨材料及多層阻尼設計，運行噪音大幅降低，滿足嚴苛的座艙NVH要求。該總成還通過耐久性測試，確保整車生命週期內的長期穩定性與可靠性。

與整車廠客戶的研發合作

我們與客戶開展聯合研發，共同打造創新型汽車電子及安全解決方案。例如，我們與一家國內領先新能源汽車製造商聯合開發用於指定車型的儀表板系統（該系統為新設計的結構總成，整合多個被動安全、暖通空調及內飾功能系統）。該聯合開發涵蓋完整工程流程。

業 務

我們亦與整車廠客戶合作優化產品幾何形狀、內部結構及邊界條件，同時負責詳細設計、可製造性、材料、工裝及技術可行性。整車廠界定了橫跨中國、歐盟、美國及其他目標市場的監管及設計標準，我們確保符合外觀、安全及功能要求，並協調獲批准分包商、CAMDS提交件及碳排放數據。所取得成果及知識產權的所有權根據各方技術投入及開發責任予以釐定。

與研發機構及高校的研發合作

我們與江蘇大學聯合開展基於CATIA的汽車內飾卷簾門注塑模具設計關鍵技術的研究，以及汽車儀表板用聚丙烯複合材料耐熱性的優化研究。

我們亦作為常州大學學術研究的實施基地，促成基於四重氫鍵的防漏相變材料製備及性能研究項目，為其提供有力支持及積極合作。

生產

我們的生產流程設計既堅守高品質標準，又具備靈活擴產能力，可及時響應客戶需求。我們的生產能力及質量管控措施確保產品的高性能及高可靠性。

生產基地

隨著客戶規模擴大，我們圍繞關鍵客戶構建了覆蓋全國及全球的生產網絡，以強化服務能力。

在國內，隨著客戶資源積累及工藝技術精進，我們開始依託長三角、京津冀、華中、華南、東北、西北及西南等主要汽車產業集群進行戰略佈局。結合客戶生產基地位置，我們在常州、丹陽、蕪湖、寧波、北京、青島、長春、鄂爾多斯、長沙、佛山、成都、寧德、重慶、西安、上海、杭州、合肥、天津、大連及安慶等城市設立生產基地，大幅提升供應效率，增強準時交付能力，降低運輸成本。

業 務

在國際上，為把握全球汽車產業機遇及滿足客戶海外需求，我們已在馬來西亞、墨西哥及斯洛伐克投資設立生產設施，並在美國及德國設立研發中心。這些設施支撐我們拓展東南亞、北美及歐洲市場，實現業務全球化佈局。

我們在國內外戰略區位構建生產設施網絡，以更好地服務主要地理市場及目標客戶。生產設施以自有廠房為主，少量為租賃運營。有關進一步詳情，請參閱「物業」部分。截至2025年9月30日，我們在全球共擁有27個生產基地，其中中國境內24個，我們主要生產基地的總建築面積約724,327平方米；境外3個，位於墨西哥、斯洛伐克及馬來西亞，總建築面積約97,228平方米。各基地通常由工廠集群、倉庫及物流樞紐構成，旨在服務周邊核心市場，保障及時交付。

下表載列截至2025年9月30日我們主要生產基地的相關資料：

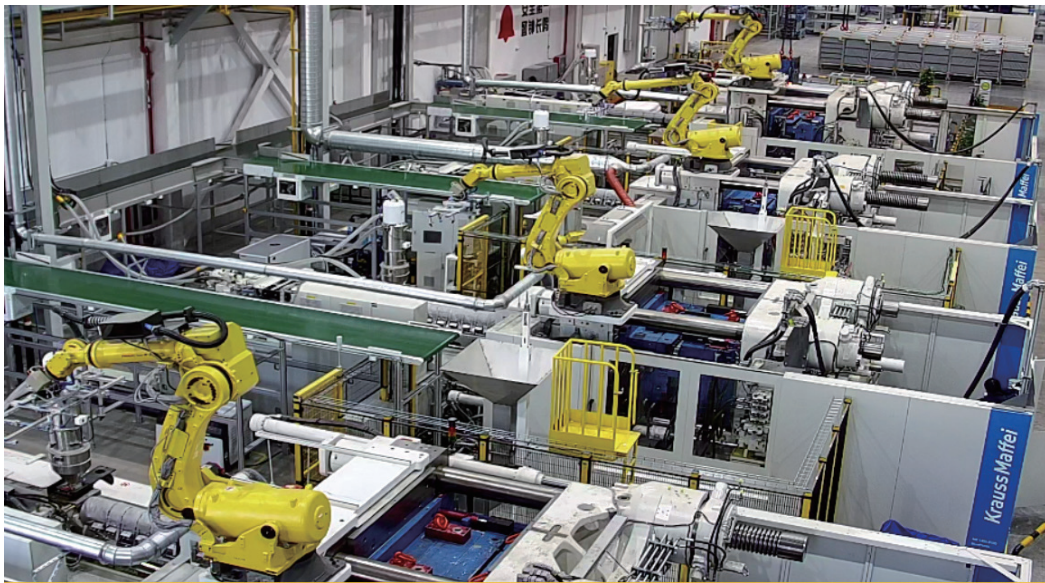
生產設施	投產年份	總建築面積 (平方米)	產品類別
常州	2002	102,359	內飾系統解決方案
蕪湖	2008	40,719	內飾系統解決方案
寧波	2011	53,282	內飾系統解決方案
北京	2012	11,055	內飾系統解決方案
鎮江	2012	41,686	內飾系統解決方案
鄂爾多斯.....	2014	19,093	內飾系統解決方案及外飾 系統解決方案
青島	2014	25,823	內飾系統解決方案
長春	2016	14,115	內飾系統解決方案
長沙	2017	20,483	內飾系統解決方案及外飾 系統解決方案

業 務

生產設施	投產年份	總建築面積 (平方米)	產品類別
成都	2019	25,064	內飾系統解決方案
寧德	2019	19,701	內飾系統解決方案
馬來西亞	2019	10,677	內飾系統解決方案
佛山	2020	25,279	內飾系統解決方案及外飾 系統解決方案
重慶	2021	6,418	駕駛艙內飾總成及 功能件總成
上海	2021	94,788	內飾系統解決方案
墨西哥	2021	38,134	內飾系統解決方案及 座椅附件
西安	2022	40,435	內飾系統解決方案及外飾 系統解決方案
天津	2022	7,800	門內護板總成
蕪湖	2023	32,459	外飾系統解決方案
合肥	2023	28,887	內飾系統解決方案
大連	2022	16,439	儀表板總成及保險槓總成
杭州	2023	3,380	駕駛艙內飾總成
常州	2024	40,278	內飾系統解決方案及座椅 及座椅附件解決方案
安慶	2024	35,698	外飾系統解決方案
斯洛伐克	2024	48,417	內飾系統解決方案及座椅 及座椅附件解決方案
蕪湖(瑞琪)	2025	19,086	座椅及座椅附件解決方案

業 務

以下載列我們生產基地的部分圖片：



上海生產基地

業 務



常州生產基地



蕪湖生產基地

業 務

下表載列於往績記錄期間各主要產品線的產能、產量及利用率：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2023年			2024年			2025年		
	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量	利用率 ⁽²⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量	利用率 ⁽²⁾	設計產能 ⁽¹⁾	實際產量	利用率 ⁽²⁾
	(<i>模具週期/件</i>) ⁽⁵⁾	(<i>模具週期/件</i>)	(%)	(<i>模具週期/件</i>)	(<i>模具週期/件</i>)	(%)	(<i>模具週期/件</i>)	(<i>模具週期/件</i>)	(%)
大模具產品 ⁽³⁾	7,420,032	7,216,646	97.3	9,473,760	8,916,197	94.1	8,831,808	7,882,640	89.3
中模具產品 ⁽⁴⁾	29,656,183	29,831,700	100.6	32,767,817	31,663,313	96.6	31,351,474	29,896,765	95.4
總計	37,076,215	37,048,346	99.9	42,241,577	40,579,510	96.1	40,183,282	37,779,405	94.0
座椅	-	-	-	-	-	-	240,000	60,559	25.2

附註：

- (1) 年度設計產能根據年運營天數、日班次、每班時長、生產週期及設備綜合效率（「OEE」）計算得出。
- (2) 年度利用率通過將當年的生產產量除以當年的設計產能來計算。
- (3) 大模具產品主要包括儀錶板總成、頂置控制台總成、保險槓總成以及外飾配件。
- (4) 中模具產品主要包括門板總成、內飾配件、外飾配件以及座椅附件。
- (5) 對於座椅，我們以「件」作為計量單位，而所有其他產品則以「模具週期」作為計量單位。

我們的生產線規劃嚴格契合客戶的產能及生產節奏，並由專屬製造工程團隊結合新機會要求、產品特性及產能目標進行專項設計。我們對生產線進行設計，使其產能保持略高於客戶的要求產能，從而確保充足的供應靈活性。

業 務

下表按地區載列我們主要生產線的產能、產量及利用率：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2023年			2024年			2025年		
	設計產能 ⁽¹⁾ <small>(模具週期/件)</small>	實際產量 <small>(模具週期/件)</small>	利用率 ⁽²⁾ <small>(%)</small>	設計產能 ⁽¹⁾ <small>(模具週期/件)</small>	實際產量 <small>(模具週期/件)</small>	利用率 ⁽²⁾ <small>(%)</small>	設計產能 ⁽¹⁾ <small>(模具週期/件)</small>	實際產量 <small>(模具週期/件)</small>	利用率 ⁽²⁾ <small>(%)</small>
中國	37,076,215	37,048,346	99.9	38,071,543	36,994,252	97.2	34,367,697	32,582,197	94.8
海外	-	-	-	4,170,034	3,585,258	86.0	5,815,585	5,197,208	89.4
—北美	-	-	-	4,170,034	3,585,258	86.0	4,723,858	4,048,072	85.7
—歐洲	-	-	-	-	-	-	1,091,727	1,149,136	105.3
總計	37,076,215	37,048,346	99.9	42,241,577	40,579,710	96.1	40,183,282	37,779,405	94.0
中國(座椅)	-	-	-	-	-	-	240,000	60,559	25.2

附註：

- (1) 年度設計產能是根據每年運營天數、每日班次、每班時長、循環週期以及設備綜合效率(OEE)計算得出的。
- (2) 年度利用率通過將當年的實際產量除以當年的設計產能來計算。我們基於設備綜合效率(「OEE」)來評估產能利用率，該指標綜合考量了設備利用率、良率以及計劃達成率等關鍵參數。
- (3) 對於座椅，我們以「件」作為計量單位，而所有其他產品則以「模具週期」作為計量單位。
- (4) 目前，我們的座椅業務只在中國進行。

我們工廠的整體使用率於截至2025年9月30日止九個月輕微下降，主要是由於(i)隨著我們的客戶數目及達到SOP的車型持續增加，我們正準備大幅增加產能以支持新增訂單；(ii)在此期間，由於多家新建生產工廠的產能增加，因此實際產量仍在逐步擴大。

截至2025年9月30日止九個月，我們座椅及座椅配件的利用率仍然相對較低，主要是由於我們於2025年4月剛剛進入座椅及座椅配件領域，在此期間，生產仍處於加速增產階段，隨著我們的規模不斷擴大，實際產量逐漸增加。

截至2025年9月30日，我們的生產團隊人數超10,766名，為全球生產網絡的運營提供支持。我們優先在生產團隊中僱傭當地員工，既能充分利用本地人才資源，又能夠為運營所在社區的經濟發展做出貢獻。僱傭當地員工不僅有助於構建良好社區關係，還能確保員工熟悉區域慣例及文化特點，進而提升生產效率及職場和諧度。

業 務

生產設備及維護

我們先後引進德國Jenoptik激光弱化系統、KraussMaffei (德國) 注塑機及反應發泡設備、Engel (奧地利) 雙色注塑機、Cannon (意大利) 發泡機、Durr (德國) 噴塗線及Branson (德國) 振動焊接設備等先進生產設備。依託這些先進設備，我們構建高效靈活的生產能力，提升設備利用率，為進入關鍵客戶供應鏈體系奠定堅實設備基礎。

我們通過日常維護及預防性維護保障工廠生產線、機械設備的正常運行，並持續升級機械設備以提升運營效率。我們確保設備始終正常運轉，且符合相關法律法規要求。

我們通過供應鏈管理系統集中協調各子公司的生產排程，製造數字化中心每日監控關鍵生產數據，為及時開展生產管理及產能調整提供支持。

產能擴張規劃

我們計劃在美國、德國、斯洛伐克及中國多個地區擴建生產基地，以滿足當地客戶日益增長的需求，並通過供應鏈垂直整合進一步降低成本。截至最後實際可行日期，我們正在建設中國的三座生產基地及海外的四座生產基地，該項目預計將進一步提升我們的生產能力。項目竣工後，基地總建築面積約為164,299平方米，包含7座生產廠房，年設計產能將增加約7.7百萬套／年，主要生產內飾系統解決方案。請參閱「未來規劃及[編纂]用途」。

此外，我們計劃持續升級現有生產設施以應對需求增長。利用客戶驅動的柔性生產與智能製造舉措，我們旨在提升內部運營優化、提高生產效率、優化勞動力結構及降低運營成本，從而增強我們生產設施的精益運營能力與整體競爭力。

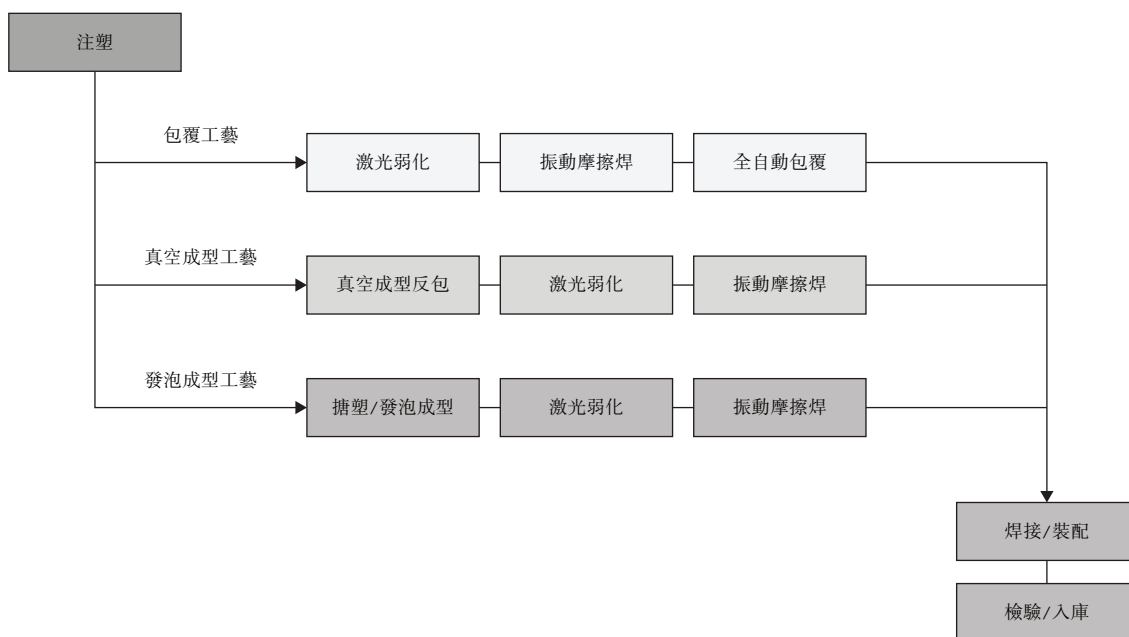
生產工藝

產品設計完成並經客戶批准後，我們簽訂框架銷售合同，由總部或相關子公司接收客戶訂單。基於這些訂單，我們制定集團及工廠層面的生產計劃，並據此安排月度生產。我們統籌人員及資源開展生產，對於總成所需的部分單體零件，採用外部採購

業 務

或分包模式供應。我們對外部採購零件的質量及交付進行嚴格管控，以便將自有資源集中投入核心飾件產品及模塊化裝配業務。

以下流程圖展示儀表板總成的關鍵生產步驟：



對於內飾產品，核心工藝包括注塑成型、發泡、包覆、激光蝕刻及裝配；對於外飾產品，主要採用注塑成型、噴塗及焊接工藝，並輔以縫紉、包覆及機械零件機加工等配套製造步驟。我們嚴格執行生產工藝標準，制定標準作業程序，指導全生產流程的標準化操作。

我們始終重視新工藝在汽車飾件生產中的應用，助力整車廠提升車輛性能及視覺品質。我們一直利用先進工藝綜合矩陣，連同深度融合研發、智能製造及交付能力。在內飾飾件方面，我們是最早實現自動化搪塑成型、發泡成型及全自動包復工業化應用的廠商之一，以期提升觸感舒適性及效率，並引入長玻璃纖維增強反應注射成型技術以支持輕量化及整車廠節能目標。在此基礎上，我們已掌握全套核心技術，包括陰模及陽模成型、雙色及多色注塑、激光及冷刀弱化、超聲波、振動、紅外及激光焊接、化學及物理發泡、PU閉模發泡、雙層疊模、水射流切割及火焰處理。再則，我們拓展至INS/IME智能表面與導光技術，實現智能交互與內飾美學的融合，有力支撐高端定制需求與快速產品迭代。

業 務

在外飾飾件方面，我們通過前瞻性部署「免後處理」注塑工藝與先進水性塗層技術，推動綠色智能製造，在提升外觀質量的同時顯著降低揮發性有機物排放與生產成本。我們已建立智能化生產線，廣泛應用自動導引車、自動化倉儲系統、基於人工智能的視覺檢測以及柔性焊接裝配機器人，並憑藉無塗層注塑成型、全自動柔性焊接與黏接以及集成式人工智能檢測方面的能力，持續保障產品品質穩定與高效交付。

就座椅及座椅附件業務板塊，我們追求跨座椅框架、飾件覆蓋件、泡沫組件及最終裝配的全產業鏈垂直整合，以平衡成本與性能優勢。同時，我們採用人工智能引導裝配及人工智能賦能檢測，以實現精準的端到端製造控制與穩定的交付品質。

定制化生產模塊與靈活生產

由於各車型的設計要求存在差異，我們的產品均根據客戶規格定制開發，以滿足客戶個性化、多樣化的需求。產品開發完成並經整車廠客戶及我們雙方批准後，我們簽訂銷售合同，整車廠客戶根據自身生產計劃制定相關飾件總成的採購計劃，並向我們下達訂單。我們依據訂單組織月度生產，直接向整車廠客戶供貨。為應對關鍵客戶訂單需求量的波動及頻繁的車型升級（通常為1至2年一個週期），我們的生產線採用高度靈活的設計，以便可在適當時機在不同車型、平台及工廠之間重新分配產能。

在定制化開發過程中，我們根據客戶的平台架構及車型定位，量身定制內飾模塊、外飾模塊及座椅及座椅附件系統的結構、材料、表面處理及功能配置。同時，我們針對通用結構及功能要素開發標準化模塊及解決方案，可靈活適配不同車型及細分市場。通過對共用零部件及子總成進行模塊化設計，我們在實現定制化設計優勢的同時，兼顧規模經濟效益，縮短開發及產業化週期，重要的是，減少客戶在同一平台上調整產量或推出新衍生車型時所需的增量工程投入及產線切換成本。

我們的模塊化供應模式由以平台化為主導、且配置為多車型混線生產的生產線提供支撐。我們持續推進的產線升級工作，其核心重點為現有工裝的模塊化改造，確保車型更迭時僅需更換模具的特定子模塊，而非整套模具。這一改造顯著提升換線效率，縮短新車型籌備時間，降低整體工裝成本，並增強我們響應客戶需求變化的靈活性。尤其是當主要客戶削減特定車型產量或加快車型換代時，我們靈活的平台化產線設計有助於降低產能閒置風險，並使我們能夠以更短時間和更低成本將產能轉移至其他車型或客戶。

業 務

根據訂單的複雜程度及技術規格，內飾系統解決方案及外飾系統解決方案的生產週期通常為1至5天，座椅及座椅附件解決方案的生產週期通常為3至6天。這種市場驅動型模式使我們能夠提供針對性解決方案，應對獨特的技術挑戰及應用需求，同時動態調整以適應客戶的產量及車型變化，進而強化與關鍵客戶的合作關係，鞏固在高價值細分市場的地位。

智能化生產

我們積極推進智能化生產及精益改善，提升運營效率，降低成本。於往績記錄期間，我們在精益改善及智能升級項目下實施一系列舉措，推動生產線的自動化、數字化及工藝優化。這些舉措提升勞動生產率，改善產品質量，增強成本競爭力。

在核心工藝環節，我們逐步從勞動密集型作業向自動化、半自動化模式轉型。例如，座椅包復工藝採用自動化與人工操作相結合的方式，自動化覆蓋主要包復工序，操作人員專注於邊角處理等精細收尾工作，效率大幅提升；儀表板裝配環節，傳統人工擰螺絲升級為機器人精密作業。我們的生產線配備高精度定位系統，各工位搭載基於AI的視覺技術，可自動識別孔位並進行對位校正。在擰螺絲等操作過程中，攝像頭實時採集位置數據並自動調整對位，提升操作精度及週期穩定性，減少對人工的依賴，同時提高對設備及工裝的技術要求。

我們的設備工程部持續推進標準化及平台化升級，深度融合機器人技術與邊緣計算技術。例如，在視覺檢測系統中，我們將自主開發軟件與攝像頭相結合，構建內部解決方案，成本遠低於外部採購的同類系統，既提升成本效益，又增強可擴展性。在工藝創新方面，傳統高強度人工包復工藝實現重大自動化突破，僅餘少量精細操作保留人工。其他業務線同樣通過專用工裝及設備優化工藝，進一步推進生產流程的智能化轉型。

我們在關鍵客戶中的智能化生產線覆蓋率已達到較高水平。智能化生產線廣泛應用於關鍵客戶車型關鍵零部件的供應，在國內領先整車廠群體中實現廣泛覆蓋。在智能化產能部署過程中，我們採取審慎態度，基於客戶的車型規劃及產能預期制定投資決策，確保自動化投資規模與市場需求高度匹配。

業 務

倉儲與物流

我們構建與生產設施及客戶所在地緊密銜接的倉儲物流網絡，大幅提升準時交付能力，為客戶生產計劃的有序推進提供支撐。通過製造基地佈局優化及異地倉庫建設，我們能為周邊客戶工廠提供及時供貨服務，縮短運輸時間並降低物流成本。我們致力於在產品交付的所有區域提供本地化現場支持，確保服務覆蓋範圍有效延伸至客戶運營站點。

我們專注打造高效透明的物流供應鏈，以提升客戶滿意度及庫存管理效率。我們持續優化並標準化全球自營及租賃倉庫的倉儲配送體系，同時有效管理第三方物流服務商。截至最後實際可行日期，我們在中國內地擁有45個第三方倉庫。這些倉庫均選址於客戶周邊核心區域，旨在提升服務響應速度，更好滿足客戶需求。

與第三方倉儲服務提供商簽訂的協議主要條款如下：

- **服務期限**。期限通常為一年。
- **雙方主要權利義務**。我們要求第三方倉儲服務提供商按照約定程序處理我們產品的接收、存儲、庫存控制及交付，確保準確記錄、妥善保管及按時出庫。此等提供商須就任何因不當存儲、處理或未能滿足運營要求而產生的損失、延誤、不符或額外成本承擔全部責任。
- **費用支付**。我們通常於收到第三方倉儲服務提供商發票後90天內結清款項。
- **質量要求**。我們進行不定期現場檢查，任何因受污染或損壞包裝工具引致的客戶投訴、交付延誤或成本須由第三方倉儲服務提供商全額承擔。
- **合同終止**。本協議可按照協議規定透過向另一方發出書面通知，或採取協議約定的其他方式予以終止。

我們的倉儲作業依託於一套旨在提升端到端效率及準確性的集成式信息技術系統。該系統涵蓋入庫核驗與質檢協同、儲位與庫存管理優化、動態補貨與庫內調撥以維持庫存平衡，並通過訂單波次管理與揀選路徑優化實現智能出庫規劃。除核心倉儲功能外，該系統亦提供貼標、組裝及重新貼標、批次及效期管控及序列號追蹤等增值

業 務

服務。此外，其可與自動化設備（包括自動導引車及自動化存取系統）無縫集成，實現協同調度，持續提升倉儲作業的自動化與智能化水平。

我們專注打造高效全面的物流供應鏈，以準確及時交付及提升客戶滿意度為核心目標。我們委託合格的第三方物流服務商將成品從製造基地運輸至客戶指定地點。我們已建立標準化運輸管理架構，並對第三方物流服務提供商實施全流程監督，以確保產品的安全準時交付。通過持續優化，我們不斷提升交付時效性、準確性及客戶滿意度，同時實現成本控制及提升運營效率。據我們所知，所有物流服務商均為獨立第三方。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未發生任何因貨物延誤或不當處理對業務運營造成重大不利影響的情況。

庫存管理

我們的庫存管理與生產計劃緊密聯動。客戶每月提供車型預測計劃，我們據此評估內部生產產能及資源配置情況。結合客戶預測及自身生產進度，我們為不同類別庫存設定合理的安全庫存水平，以應對客戶需求變化及原材料價格波動。

我們對庫存水平實施嚴格管控，密切監控庫存周轉率、庫存賬齡及出入庫處理等關鍵庫存控制指標。我們制定涵蓋採購、倉儲、調撥及呆滯庫存處置的內部庫存管理制度，並對關鍵庫存變動執行職責分離及審批流程。我們通過ERP、WMS系統及相關庫存管理模塊進行庫存管理，實現庫存餘額、存放位置及流轉情況的實時追蹤，支持實物庫存、系統記錄及庫存單據的核對，提升整體庫存管理效率。

銷售與營銷

銷售網絡

於往績記錄期間，我們的產品採用直銷模式銷售，主要基於整車廠客戶的設計定點。

業 務

憑藉多年積累的技术、人才及管理優勢，我們已獲得國內多數主流整車廠的一級供應商資質，並被多家客戶認定為優秀供應商或核心供應商。進入整車廠一級供應商體系後，新機會通常通過合格供應商間的報價請求及招標流程進行分配。我們提供涵蓋造型支持、同步開發、工裝開發及量產交付的全流程汽車飾件系統解決方案，因此在客戶新車型合作夥伴遴選過程中具備較強競爭力。下表載列往績記錄期間我們的定點項目數量、整車車型數量、客戶類型及收入貢獻詳情：

	截至12月31日止年度		截至9月30日止九個月	
	2023年	2024年	2024年	2025年
各年／期內達成的定點.....	123	108	71	80
各年／期內終止的定點.....	2	7	5	5
實現SOP的整車車型數量....	40	32	27	33
年／期內客戶數量.....	87	88	89	95
年／期內整車廠客戶數量...	72	75	75	77
來自整車廠客戶的收入佔比..	94.6%	94.9%	94.9%	96.1%

多年來，我們的產品應用領域從商用車逐步拓展至全系列乘用車平台。我們在商用車領域（尤其是中重型卡車市場）快速擴大市場份額，成為該領域飾件總成的領先服務商之一。同時，我們的產品在乘用車領域的應用日益廣泛，已成為部分乘用車製造商的核心零部件供應商。通過新機會持續合作及與客戶在產品、技術、質量等方面的常態化溝通，我們在現有客戶中建立良好的口碑及品牌形象，維持長期穩定的合作關係。

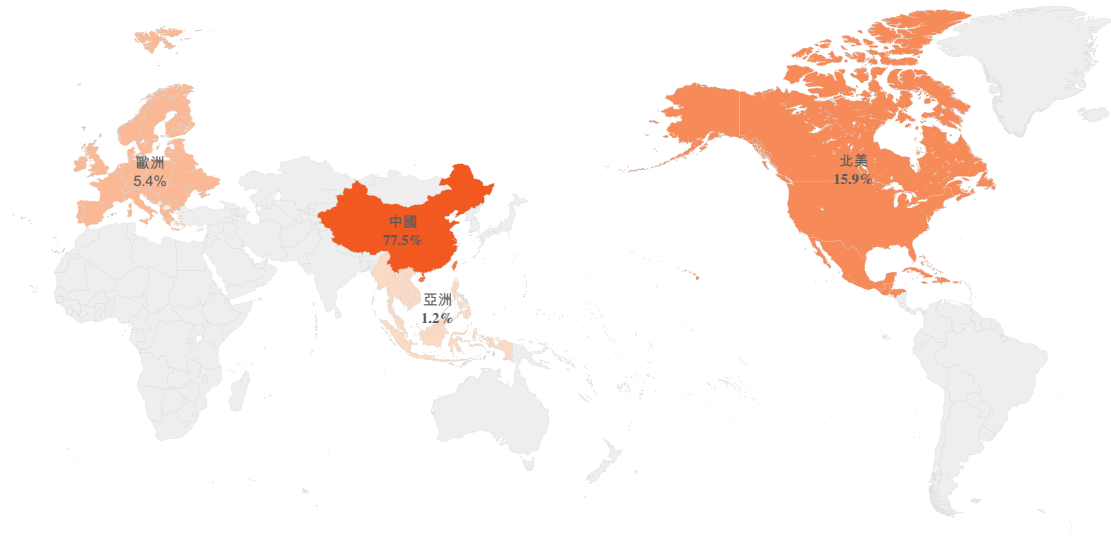
在汽車行業電動化、網聯化、智能化、共享化的發展趨勢下，汽車正從傳統交通工具向智能移動終端轉型。我們緊密跟蹤行業發展趨勢，積極拓展新能源汽車領域業務，提升在內外飾細分市場的競爭力。

業 務

目前，我們的主要商用車客戶包括一汽解放、中國重汽及福田汽車等國內中重型卡車領域的領先整車廠，主要乘用車客戶包括傳統燃油車領域的奇瑞汽車、吉利汽車、比亞迪及長城汽車以及新能源汽車領域的理想汽車等國內外領先整車廠。

截至2025年9月30日，我們在全球擁有179名專職內部市場營銷及銷售團隊成員。我們的營銷及銷售人員具備豐富的行業經驗，與客戶、合作夥伴及內部運營團隊緊密協作，在中國及海外營銷我們的產品及解決方案。

我們已構建覆蓋中國、東南亞、北美及歐洲的全球市場營銷網絡。在國內，我們的核心市場分佈於華東、華北、華中及西北地區，其中華東地區為最大收入來源地。通過銷售辦事處及本地化團隊，我們維持長期穩定的客戶合作關係，將服務覆蓋至主要汽車產業集群。截至2025年9月30日，我們的產品已銷往中國、東南亞、北美及歐洲等多個國際市場。



業 務

下表按地理區域列示於所示年度或期間的產品收入：

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)							
					(未經審核)		(未經審核)	
中國內地.....	9,793,044	92.8	12,122,100	91.8	8,712,428	91.0	8,802,592	77.5
北美	600,555	5.7	906,262	6.9	720,972	7.5	1,805,906	15.9
歐洲	944	0.0	965	0.0	521	0.0	614,314	5.4
亞洲(不包括 中國內地).....	153,199	1.5	168,923	1.3	129,291	1.5	141,186	1.2
總計	10,547,742	100.0	13,198,250	100.0	9,563,212	100.0	11,363,998	100.0

營銷舉措

我們的營銷及業務拓展活動與整車廠機會獲取流程緊密銜接。我們積極參與報價請求階段，憑藉具有競爭力的技術解決方案及設計工程能力爭取項目定點。這種方式有助於深化客戶關係，為成功設計定點獲取提供支撐。

結合汽車飾件供應鏈的特點，我們的外部營銷活動相對集中。我們主要依託內部專屬銷售團隊，與現有整車廠客戶保持密切溝通，並挖掘新的業務機會。我們的銷售人員定期拜訪客戶，了解其平台及車型規劃，跟進報價請求機會，並協調技術及商務洽談。此外，作為中國汽車工程學會的會員，我們及時掌握行業發展動態，並與相關行業參與者保持聯繫。我們的部分新業務機會亦源自長期積累的口碑及客戶推薦，部分整車廠客戶基於我們在過往車型中的業績記錄，主動尋求與我們合作。

通過高品質產品、與整車廠的深度一體化合作及精準營銷舉措，我們旨在進一步擴大商用車及乘用車領域的客戶群體，深化現有客戶合作深度，提升整體市場地位。

業 務

定價

我們致力於提供具有競爭力的價格，同時通過高效技術設計及供應鏈資源優化持續優化成本結構。

針對整車廠的報價請求，我們提交綜合技術及商務報價，其中包含基於預計原材料及生產成本、預計產量、產品複雜程度、生命週期考量、當前市場狀況及競爭格局等因素制定的意向價格或目標價格。我們的定價方式主要遵循整車廠客戶的設計定點流程。一旦我們獲得新車型的供應商設計定點，雙方通常會在後續的開發和／或供應協議中或量產啟動階段前後確認量產價格，確認時會考慮初始報價以及開發階段實現的所有設計或成本優化。對於同一或類似平台的後續換代車型或替代車型，定價通常會結合新設計定點重新洽談，同時考慮當時適用的成本結構及市場競爭情況。

在中國市場，我們與部分客戶簽訂的供應合同亦約定定期價格審核條款，其中可能包含基於約定機制或商務談判的年度價格調整（包括下調），調整時綜合考慮客戶政策、原材料價格變動、生產效率、產量及其他特定情形因素。因此，儘管我們持續推進成本優化工作，實際銷售價格及毛利率仍可能隨時間發生波動。

售後服務

我們建立產品質量投訴、退貨、變更及召回的標準化處理流程。針對每個設計定點，客戶在採購或供應協議中明確質保及索賠條款，包括百萬件缺陷率(PPM)目標、響應時間及糾正措施要求等性能指標。這些條款經雙方協商一致並嚴格執行。

項目啟動後，客戶提供技術規格、質量標準及交付進度要求，我們將這些要求傳遞至內部及供應商層面，確保合規執行。得益於嚴格的前端質量管控及實時追溯體系，有效防止大規模批次索賠情況發生。表面瑕疵等輕微問題通常通過現場維修、更換或退貨方式解決，無需啟動正式索賠程序。

若產品缺陷造成損失，我們將根據客戶協議約定承擔相應產品責任。如缺陷由第三方供應商提供的材料或組件導致，我們有權依據採購條款向相關供應商追償。

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未發生任何與產品質量或安全相關的重大退貨、召回、投訴、訴訟或其他事件對業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

客戶

主要客戶

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自我們五大客戶的收入分別為人民幣7,477.6百萬元、人民幣9,888.6百萬元及人民幣8,734.5百萬元，分別佔我們同期總收入的70.7%、74.6%及76.5%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自我們最大客戶的收入分別為人民幣2,254.5百萬元、人民幣2,994.0百萬元及人民幣3,357.7百萬元，分別佔我們同期總收入的21.3%、22.6%及29.4%。請參閱「風險因素－與業務及行業相關的風險－我們面臨客戶集中度風險」。

我們與主要客戶的關係乃高度相互依賴。為某款車型爭取設計採用需在漫長開發週期中緊密合作，包括同步工程、模具投資、驗證及產能提升等環節。因此，一旦進入量產階段，缺乏材料成本、品質及交期保障，而倘原廠客戶頻繁更換供應商，無論從商業或營運效率角度皆非明智之舉。

同時，具備成熟產品品質、交付可靠及本地化生產能力的供應商往往能在特定車型採購中佔據較高份額。因此，成功取得設計採用資格後，我們通常為該車型提供全期解決方案。商用車型週期約為五至十年，乘用車型則約為三至六年。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們的客戶集中度與同業水準大致相當，反映汽車內飾系統解決方案的普遍行業慣例。

為降低對單一客戶的依賴，我們持續拓展客戶基礎，透過積極爭取新OEM客戶、新車平台及更多車型設計導入以實現客戶多元化。同時，我們致力深化與現有客戶的合作關係，透過交叉銷售提升各車產品配置比例，爭取在後續車代中為更多車型取得設計採用機會。我們相信該等措施將增強客戶關係的穩定及可持續，降低單一客戶需求變動對本公司業務及營運成果的潛在衝擊。

業 務

下表載列於往績記錄期間各年度／期間我們前五大客戶的資料：

截至2023年12月31日止年度

客戶	所提供的 解決方案	收入	佔總收入	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
(人民幣千元)						
客戶A ⁽¹⁾	儀錶板總成、門內 護板總成及座椅 附件	2,254,492	21.3	2020年	60至 90天	電匯
客戶B ⁽²⁾	儀錶板總成及門內 護板總成	2,019,188	19.1	2009年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶C ⁽³⁾	儀錶板總成、門內 護板總成及保險 槓總成	1,705,651	16.1	2003年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶D ⁽⁴⁾	儀錶板總成及門內 護板總成	994,804	9.4	2019年	60至 120天	電匯或 承兌匯票
客戶E ⁽⁵⁾	儀錶板總成及門內 護板總成	503,445	4.8	2021年	120天	電匯或 承兌匯票
總計		<u>7,477,580</u>	<u>70.7</u>			

附註：

- (1) 客戶A是一家於2003年在加州成立的上市公司，從事電動汽車、電池儲能系統及能源解決方案的研發、製造及銷售。
- (2) 客戶B是一家於1997年在杭州成立的上市公司，從事乘用車及智能汽車的研發、製造及銷售。
- (3) 客戶C是一家於1997年在蕪湖成立的上市公司，從事乘用車及動力總成系統的研發、生產及銷售。
- (4) 客戶D是一家於2015年在北京成立的上市公司，從事智能增程式汽車及純電動汽車的設計、製造及銷售。
- (5) 客戶E是一家於1995年在深圳成立的上市公司，從事新能源汽車及動力電池的研發、製造及銷售。

業 務

截至2024年12月31日止年度

客戶	所提供的 解決方案	收入	佔總收入	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
(人民幣千元)						
客戶C	儀錶板總成、門內 護板總成及保險槓 總成	2,993,970	22.6	2003年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶A	儀錶板總成、門內 護板總成及座椅附 件	2,703,882	20.4	2020年	60至 90天	電匯
客戶B	儀錶板總成及門內 護板總成	2,319,941	17.5	2009年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶D	儀錶板總成、門內 護板總成及保險槓 總成	1,481,370	11.2	2019年	60至 120天	電匯或 承兌匯票
客戶F ⁽⁶⁾	儀錶板總成及門內 護板總成	389,480	2.9	2020年	90天	電匯或 承兌匯票
總計		<u>9,888,644</u>	<u>74.6</u>			

附註：

- (6) 客戶F是一家於1984年在保定成立的上市公司，主要從事皮卡、運動型多用途汽車及新能源汽車的研發、製造及銷售。

業 務

截至2025年9月30日止九個月

客戶	所提供的 解決方案	收入	佔總收入	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
(人民幣千元)						
客戶A	儀錶板總成、門內 護板總成及座椅附 件	3,357,712	29.4	2020年	60至 90天	電匯
客戶C	儀錶板總成、門內 護板總成、保險槓 總成及座椅與座椅 附件解決方案	2,366,289	20.7	2003年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶B	儀錶板總成及門內 護板總成	1,807,069	15.8	2009年	60天	電匯或 承兌匯票
客戶D	儀錶板總成、門內 護板總成及保險槓 總成	857,746	7.5	2019年	60至 120天	電匯或 承兌匯票
客戶E	儀錶板總成及門內 護板總成	345,730	3.0	2021年	120天	電匯或 承兌匯票
總計		<u>8,734,545</u>	<u>76.5</u>			

業 務

截至最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或我們的任何股東（據我們的董事所知，擁有我們已發行股本5%以上）於往績記錄期間各年度／期間在我們的五大客戶中擁有任何權益。

與客戶協議的主要條款

成功中標後，我們會與客戶訂立框架協議。該等框架協議一般會延續至特定車型的生命週期結束為止。於往績記錄期間，我們與客戶訂立的框架協議之主要條款載列如下：

- **產品規格**。我們的客戶通常根據協議或於後續訂單中另行協定，指定將予提供的產品或解決方案的詳細設計及技術要求。
- **期限**。該期限通常由雙方依協議約定釐定，包括延期或續約條款（如適用）。
- **付款及信貸期**。我們通常與客戶協定適用的定價方法及付款安排。我們的客戶通常須於收到發票後90天內付款，或以雙方另行約定的方式付款。
- **保證**。我們承諾所交付的產品在約定的質保期內符合約定規格，並於非因客戶使用不當或未經授權改動所致的情況下，提供維修、更換或其他服務。
- **交付**。我們一般負責將產品交付至客戶指定的地點，運輸方式通常由客戶指定並批准。
- **風險轉移**。產品丟失或損壞的風險通常於根據協議交付至約定地點或移交時轉移至客戶。
- **驗收**。我們的客戶在收到產品後會對其進行檢查，以確定是否存在規格偏差。檢查完成後方可確認驗收。
- **終止**。該等協議將通過向另一方發出所需通知或在該等協議規定的若干條件下終止。

於往績記錄期間，我們並無遭遇任何重大客戶違約。

業 務

供應商

主要供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商主要包括塑膠樹脂（包括PP、ABS及PC/ABS）、布料及鋼材等主要原材料供應商，以及我們生產所需的其他輔助材料供應商。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，來自五大供應商的採購額分別為人民幣1,793.4百萬元、人民幣2,061.6百萬元及人民幣1,703.8百萬元，分別佔我們同期採購總額的25.1%、24.3%及23.0%。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向最大供應商的採購額分別為人民幣525.6百萬元、人民幣596.0百萬元及人民幣435.6百萬元，分別佔我們同期採購總額的7.4%、7.0%及5.9%。請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們面臨供應短缺、交期延長以及原材料與關鍵部件成本上漲的風險，其中任一情況均可能擾亂供應鏈、增加生產成本、對盈利造成不利影響，乃至延誤對客戶的產品交付。」。

下表載列本集團於往績記錄期間各年度／期間的五大供應商基本資料：

截至2023年12月31日止年度

供應商	所採購 產品／服務	購買金額 (人民幣千元)	佔總 採購額 的百分比	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
供應商A ⁽¹⁾	塑料樹脂	525,634	7.4	2013年	90天	承兌匯票
供應商B ⁽²⁾	包覆成型零件	525,202	7.3	2003年	30天	電匯或 承兌匯票
供應商C ⁽³⁾	功能件	361,827	5.1	2007年	60天	電匯或 承兌匯票
供應商D ⁽⁴⁾	塑料樹脂	229,920	3.2	2006年	60天	承兌匯票
供應商E ⁽⁵⁾	DB零件	150,827	2.1	2021年	30天	電匯
總計		1,793,410	25.1			

附註：

(1) 供應商A是一家於1993年在上海成立的上市公司，從事改性塑料、信息通信材料及新能源材料的研發、生產及銷售。

業 務

- (2) 供應商B是一家於1999年在常州成立的私人公司，從事以橡膠和塑料為主要材料的汽車內飾件設計、製造及銷售。
- (3) 供應商C是一家於2006年在蕪湖成立的上市公司，從事汽車內飾功能件及裝飾件的研發、生產及銷售。
- (4) 供應商D是一家於1993年在廣州成立的上市公司，從事工程塑料及高分子材料製造。
- (5) 供應商E是一家於2007年在蘇州成立的私人公司，從事專注於智能座艙、智能互聯及自動駕駛汽車的人機交互解決方案提供商。

截至2024年12月31日止年度

供應商	所採購 產品／服務	購買金額 (人民幣千元)	佔總 採購額 的百分比	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
供應商B	包覆成型零件	595,955	7.0	2003年	30天	電匯或 承兌匯票
供應商A	塑料樹脂	538,904	6.4	2013年	90天	承兌匯票
供應商C	功能件	493,877	5.8	2007年	60天	電匯或 承兌匯票
供應商D	塑料樹脂	316,915	3.7	2006年	60天	承兌匯票
供應商F ⁽⁶⁾	DB零件	115,966	1.4	2017年	90天	承兌匯票
總計		2,061,617	24.3			

附註：

- (6) 供應商F是一家於2012年在太倉成立的私人公司，從事PU、TPO、PVC等材料製成的汽車內飾表皮產品的設計、研發、生產及銷售。

業 務

截至2025年9月30日止九個月

供應商	所採購 產品／服務	購買金額	佔總 採購額 的百分比	業務關係 起始年度	信貸期	付款方式
(人民幣千元)						
供應商C	功能件	435,648	5.9	2007年	60天	電匯或 承兌匯票
供應商A	塑料樹脂	331,755	4.5	2013年	90天	承兌匯票
供應商B	包覆成型零件	331,616	4.5	2003年	30天	電匯或 承兌匯票
供應商G ⁽⁷⁾	DB零件	323,280	4.4	2024年	30天	電匯
供應商D	塑料樹脂	281,530	3.8	2006年	60天	承兌匯票
總計		<u>1,703,829</u>	<u>23.0</u>			

附註：

- (7) 供應商G是一家於1993年在長沙成立的上市公司，從事高端觸摸屏、防護玻璃及相關精密部件的研發、生產及銷售。

業 務

截至最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或我們的任何股東（據董事所知，擁有我們已發行股本的5%以上）於往績記錄期間各年度／期間的任何五大供應商中擁有任何權益。

原材料與採購

我們的採購一般基於定制的生產計劃以及原始設備製造商的設計定點。當我們獲得客戶的新設計定點時，我們會立即啟動供應商採購流程。

我們的採購模式結合了集中供應商管理與分散採購。採購部負責處理供應商篩選、資格審查和設計定點，並監督從樣品開發到批量生產的過程。審核通過的供應商會納入我們的合格名單，並簽訂涵蓋定價及品質的框架協議。附屬公司隨後根據生產計劃和庫存需求，並遵循認可供應商名單，直接向這些供應商採購。採購部門監察交付、品質及服務表現，以作評估及跟進。雜項材料和消耗品根據內部審批政策在當地採購，合規性由我們的內部審計團隊審查。

本公司的採購主要在中國進行，跨境採購佔比較小。為配合本集團的國際擴張策略，我們亦計劃在歐洲及北美等地區逐步開發本地供應商資源，以更好地支持我們海外工廠的營運。

鑒於本集團龐大的年度採購規模，我們的直接採購模式使我們能夠獲得極具競爭力的價格。隨著我們的業務持續增長，我們與供應商的議價能力穩步提升，而我們主要大宗原材料的價格普遍趨向市場價格區間的低端。我們積極監察主要商品及主要原材料的價格趨勢。根據我們對市場變動的分析，我們採取相應的採購策略。例如，當我們識別到大宗原材料價格呈顯著下跌趨勢時，我們會主動與供應商磋商，以探討降低成本的機會。

原材料及零部件的價格主要參考現行市場價格及市場指數，通過與主要供應商進行競爭性磋商而釐定。我們一般每年與供應商磋商價格。就物流安排而言，供應商通常負責將貨物運送至我們的生產設施。

為確保原材料及部件的穩定供應，我們實施了多項措施，包括避免獨家供應安排、維持替代來源及持續加強我們的供應商准入標準。就每個主要材料類別而言，我

業 務

們一般會維持約3名供應商，且任何類別均無獨家供應商。倘供應商未能按時交付導致我方停產或其他損失，我方將根據相關合約條款評估該供應商的表現並尋求賠償。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無出現與供應商供應有關的任何重大供應短缺、原材料質量問題、中斷、糾紛或延誤，亦無出現任何重大違反或提早終止我們與供應商的合同安排。

供應商的選擇和管理

我們根據原材料需求、產品路線圖及市場供應情況制定供應商選擇策略。我們已實施供應商管理制度，當中涵蓋新供應商的准入、合格供應商的持續管理以及表現欠佳供應商的降級或移除，以提升我們的整體供應商管理水平。

對於新委聘，我們的採購部集中管理供應商開發。本集團對潛在供應商進行盡職審查和能力評估，包括(i)資質和認證狀況；(ii)生產能力和工藝能力；(iii)質量管理體系和歷史質量績效；(iv)交付績效和響應能力；以及(v)商業條款和服務水平。符合我們要求並通過試產及批量驗證的供應商，方會列入我們的合資格供應商名單，並可供我們的附屬公司及分公司進行批量採購。

我們定期(通常按年度)進行績效評估，以評估供應商的質量、交付、成本和服務表現，並將評估結果和整改要求知會供應商。根據該等評估結果，供應商可能會被保留、置於加強監察之下或從我們的合資格供應商名單中移除。

透過集中化供應商開發、嚴格的准入控制、附屬公司層面分散但受控的採購，以及持續的績效評估，我們旨在確保原材料和零部件的供應穩定、優質且具成本競爭力，以支持我們的生產活動。

與供應商簽訂的協議的主要條款

我們通常與供應商訂立框架供應協議，其主要條款載列如下：

- **產品規格**。我們通常就所訂購產品或解決方案設定具體規格要求，例如名稱、型號、配置及特性。
- **定價**。價格由雙方另行協定。

業 務

- **付款及信貸期。** 付款安排由雙方另行協定。
- **物流。** 供應商通常負責將產品交付至指定地點。
- **質量保證。** 我們要求供應商嚴格遵守質量協議及供應商管理體系所載要求。供應商須對所交付每件組件的質量負責；倘出現任何質量問題，我們有權依據合同條款索賠。
- **保密。** 我們與供應商簽訂保密協議，以規管協議項下的相關採購明細。
- **終止。** 本協議可按照協議規定透過向另一方發出書面通知，或採取協議約定的其他方式予以終止。

外包製造

我們的製造模式兼具嚴格的質量管控與靈活的運營機制。核心工序（包括關鍵內外飾總成的研發與生產）均由內部自主完成，以保障技術標準統一。對於部分非核心工序及標準化組件（如標準件（螺釘、卡扣）、通用注塑件及基礎表面處理件），在商業效益顯著的前提下，我們會選擇合格的第三方製造商進行協作。這一模式使我們能將內部產能集中於核心飾件產品及模塊化裝配業務。

為保障產品質量，我們開展嚴格的供應商評估，利用我們的質量管理體系評估技術能力、生產產能及管理標準。針對質量敏感型部件，我們要求使用經批准的原材料，並強制要求供應商遵守我們的圖紙、技術規格及工藝文件要求。來料按既定標準需經過抽樣檢驗或全檢及供應商自檢報告審核。合同中明確約定技術標準、包裝及倉儲要求，外包合作方對質量問題承擔相應責任。我們通過現場檢查及業績評審，定期對分包合作方進行評估與監督，出現質量問題時進行針對性溝通及根本原因分析，並在必要時提供技術指導及培訓。市場上存在大量合格的外包合作方可供選擇，我們不依賴任何單一供應商，從而降低供應鏈風險。

業 務

我們與製造承包商簽訂的協議主要條款載列如下：

- **產品規格**。我們在發送給製造承包商的每份採購訂單中，明確訂購產品的名稱、型號、配置及特徵、參數、價格、數量等詳細條款。
- **原材料採購**。我們通常負責採購原材料。
- **製造費用**。製造費用由雙方在每份採購訂單中另行約定。
- **付款條件**。我們通常在記帳日後45天內結算付款，記帳日為收到發票當月的最後一天。
- **交付**。製造承包商一般負責將產品送達我們指定的地點。
- **產品退換貨**。我們在收貨時對產品進行檢驗，確認是否與樣品及規格存在偏差，產品經檢驗合格並出具驗收報告後，方視為正式驗收。我們有權拒收並退回任何不符合規格的產品，或要求更換、補救。
- **質保**。質保期通常由雙方在定價協議中約定，或參照整車廠公開公佈的整車質保期確定。
- **保密**。我們通常與製造承包商簽訂保密條款，該等義務在協議終止後仍可能持續一定期限。
- **終止**。協議期滿後自動終止，雙方另有約定的除外。

於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別與4家、7家、5家及9家製造承包商合作，發生製造費用分別為人民幣7.4百萬元、人民幣41.1百萬元、人民幣24.1百萬元及人民幣5.9百萬元。據我們所知，所有製造承包商均為獨立第三方。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與製造承包商之間未發生任何重大糾紛。

業 務

客戶與供應商的重疊

於往績記錄期間，供應商B及供應商C亦為我們的客戶。於往績記錄期間，我們對該等各家公司的銷售額均佔少於我們各年度或期間總收入的0.7%。該兩家供應商主要向我們採購PP樹脂，隨後將其加工成外包部件，再向我們出售。此安排主要基於質量考量，因採用由我們直接供應的PP樹脂可確保外包部件更能符合產品質量要求。

我們與該等重疊供應商的銷售並無相互依存。我們對該等公司的所有銷售均在日常業務過程中按正在商業條款及經公平基準進行。與該等公司的一般條款與其他客戶的條款相若。

於往績記錄期間，我們於各年度或期間的五大客戶概非我們的供應商。

質量控制

我們已制定全面的政策和詳細的程序來確保產品質量。我們已獲得一系列證書，例如IATF 16949汽車質量管理體系國際標準認證、ISO 14001環境管理體系認證、ISO 45001職業健康安全體系認證、TISAX信息安全體系認證及中國質量認證中心就具體產品出具的其他各種證書。

截至2025年9月30日，我們有493名質量控制員工。我們已加強標準化生產及質量管理培訓，讓全體員工參與質量保證措施，以盡量減少質量控制問題的風險。本集團亦鼓勵在整個機構內推廣質量意識文化，並透過定期內部審核及反饋機制，以推動持續改進。我們已建立覆蓋產品研發、供應鏈、生產過程及客戶服務的全生命週期品質控制體系，確保所有產品均按照一致的標準和品質製造及組裝。

此外，我們制定了一系列質量控制措施，包括生產計劃、採購、不合格品控制、庫存管理及產品交付控制相關的程序與制度。我們嚴格遵守這些質量控制措施，並在此基礎上發佈年度質量方針，各部門據此制定自身的質量改進策略與目標。質量管理部門實時監控目標執行情況，評估進展並根據需要採取相應措施。同時，我們在質量複盤會議中審議重大質量問題（如有），制定糾正和預防措施，避免類似問題再次發生。我們通過年度內部審計，嚴格評估質量手冊的有效性與充分性。

業 務

我們的質量控制措施可描述如下：

- **供應商的選擇與管理。**我們已建立全面的供應商管理系統，以確保選擇優質原材料和服務供應商。我們已建立一套涵蓋供應商整個生命週期（包括導入、績效評估及退出）的閉環管理機制。我們的採購部門主導供應商的採購和甄選，而我們的檢測中心則通過提供技術要求和共同作出檢測設備和服務的採購決策來參與。
- **原材料檢驗。**原材料到貨後，我們會嚴格按照客戶要求進行批量檢查和測試。如果某些原材料及部件未能符合檢測標準，我們將立即要求退回受影響批次。供應商有義務分析退回產品、找出不符合標準的原因並提出可行的整改措施。
- **生產流程。**我們透過自檢與互檢在所有生產階段實施每日、每週及每月生產計劃，確保嚴格遵守生產作業指南。發現任何違規情況將導致相關流程立即中止並實施糾正調整。
- **測試。**我們已根據客戶要求制定了客戶專屬的測試和驗證程序。我們的檢測程序通常涵蓋四個主要方面，即產品性能、功能、尺寸及外觀。每個驗證週期均遵循詳細的測試大綱，其中列明所有要求的性能和尺寸指標。我們的質量保證部門密切監控檢測過程，以確保所有業務單位保持一致性和高標準。我們已設立專門的檢測中心，並已獲得中國合格評定國家認可委員會（「CNAS」）認可。我們的檢測中心由15個專業實驗室組成，涵蓋感官品質、被動安全、環境模擬和材料分析等，為我們產品的性能和品質提供全面的檢測和驗證支援。
- **倉儲。**根據銷售訂單或客戶交付要求，我們在收到運輸商確認後，於系統中啟動送貨流程。所有物料請購單須由部門經理簽署。存貨項目按每日及每月基準進行對賬，確保記錄、系統登錄及實際存貨保持一致。於每次存貨盤點後，我們會編製相應的存貨清單。於收到退貨訂單及退回物料後，我們會核對數量並向質量部門及營銷部門發出退貨通知，供進一步處理。

業 務

- **交付。**我們維持有條理的交付控制流程，確保製成品準確且按時交付。銷售規劃團隊發出交付通知後，物流部門會協調送貨安排並核實交付準備情況。交付人員負責確認貨物抵達第三方倉庫或客戶現場的狀況，如出現安全庫存不足或未達交付要求等任何問題，必須立即通報。該等事件會上報至銷售規劃團隊、銷售經理及物流經理，以便及時解決並與客戶溝通。

信息技術

信息技術系統對競爭力和高效運營至關重要。我們利用和維護與我們的業務增長同步發展的IT系統。我們建立了信息技術系統，涵蓋我們業務運營的所有重大方面，包括存貨管理、生產、質量控制、外部關係管理、內部關係管理和運營管理。我們的信息技術團隊負責按照業務擴展情況開發和維護IT系統，並對其進行定制以滿足我們的業務需求。我們關鍵的信息技術系統如下：

- **ERP系統。**我們的企業資源規劃（「ERP」）系統幫助整合各部門核心業務流程，包括財務管理、採購、生產、銷售及人力資源管理。該系統可實現業財一體化運營，提升運營效率，支持決策過程。其助力管理需求預測與生產調度、物料需求計劃、客戶與供應商管理及財務與成本核算等核心活動。
- **MES系統。**我們的製造執行系統（「MES」）是連接ERP與生產運營的關鍵橋樑。其核心功能包括生產計劃與執行、物料與資源管理、車間過程控制、質量指導與追溯、自動化數據採集及持續分析。通過銜接計劃與執行，該系統提高生產計劃的準確性與響應速度，支持精益化、智能化生產，提升整體運營透明度與競爭力。
- **WMS系統。**我們的倉庫管理系統（「WMS」）助力優化倉庫工作流程、庫存控制及空間利用率。其核心功能涵蓋全流程倉庫運營、庫位級庫存控制與

業 務

優化、實時盤點與預警、支持條形碼及RFID等自動化技術，以及先進先出(FIFO)控制的批次管理。該系統提升倉庫效率與準確性，降低庫存持有成本，提供實時庫存可見性，從而增強交付能力，提高整體運營響應速度。

- **QMS系統**。我們的質量管理系統(「QMS」)為管理產品全生命週期內的質量相關活動提供標準化平台。其核心功能包括質量檢驗計劃與執行、不合格品處理及糾正和預防措施、供應商質量管理，以及質量數據分析與持續改進。該系統幫助標準化質量工作流程，降低質量風險，加快質量問題響應與解決速度，確保符合法規及審計要求，支持產品質量的持續提升。
- **EMS系統**。我們的設備管理系統(「EMS」)是專為管理核心生產設備及設施全生命週期而設計的專業平台。其核心功能包括數字化資產管理、預防性維護、故障上報、備件庫存聯動及性能分析。該系統提升設備運營整體效能，減少非計劃停機時間，降低維護及備件成本，延長設備使用壽命，提高運營穩定性。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無發生任何對我們的業務運營造成重大不利影響的信息技術系統故障或停機。

知識產權

我們依賴專有技術及生產專有知識，以維持我們在經營所在市場的競爭地位，並透過廣泛的研發活動創造知識產權。我們的一般政策是在中國和其他合適的司法管轄區內，就被認為具備商業意義的可申請專利開發項目持續申請專利。我們的專利組合可分為材料、工藝、模具、工裝、產品設計和CAE模擬等類別，全面覆蓋從前期設計到下游工裝生產的整個產品開發鏈，所有創新均致力於提升我們的產品。

截至2025年9月30日，我們合共擁有368項知識產權，包括在中國註冊的逾357項專利。截至2025年9月30日，我們在中國有三項商標、五項軟件著作權及三個域名。有關我們重要知識產權的詳情，請參閱「附錄六－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」。

我們已制定內部知識產權管理規則。我們與所有僱員訂立標準保密協議。我們採用戰略性和積極主動的方法來管理我們的知識產權組合，積極為技術創新申請專利，

業 務

並使用專利權保障我們的合法權益。我們指定專職人員處理知識產權相關問題，包括監控知識產權的申請狀況及例行檢查，以防止和識別任何第三方侵犯我們知識產權的情況。此外，我們已制定內部政策，以促進僱員開發發明、構思、發現、改良及可受版權保護的材料，並向因受僱於本公司而取得該等成果的僱員提供額外獎勵。

於往績記錄期，我們的知識產權並無受到任何重大侵權，亦無受第三方就侵權的指控。

競爭

我們在中國及全球規模龐大且競爭激烈的汽車內飾系統市場中參與競爭。根據弗若斯特沙利文的資料，中國汽車內飾系統市場規模預計將由2024年的人民幣1,308億元增長至2029年的人民幣1,673億元，複合年增長率達5.1%。我們所處的市場包含第三方供應商與原始設備製造商(OEM)，涵蓋國內外投資企業。我們在由第三方供應商和OEM組成的市場中參與競爭，其中包括國內外投資參與者。領先內飾系統解決方案提供商通常受益於強大的研發能力、供應鏈優勢、資金穩定及客戶關係管理，導致行業集中度相對較高。與OEM相比，我們憑藉成本效益、技術創新、響應速度及供應鏈韌性方面維持競爭優勢。作為本土供應商，我們對本土客戶需求理解更為透徹，且具備更強的成本優勢，從而持續保持獨特的競爭優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年中高端車型汽車內飾系統解決方案收入計，我們以8.3%的市場份額位居中國第二；按2024年全車型汽車內飾系統解決方案收入計，我們以7.8%的市場份額同樣位居中國第二。請參閱「行業概覽」。

員工

截至2025年9月30日，我們在中國及海外有14,329名全職僱員。下表載列我們於截至同日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數	佔總數百分比
生產	10,766	75.1
銷售及營銷	179	1.2
研發	1,870	13.1
行政管理	140	1.0
其他	1,374	9.6
總計	14,329	100.0

業 務

於往績記錄期間，我們主要通過招聘網站、校園招聘及內部推薦招聘僱員。我們重視員工培訓和發展的重要性，以提升其技術技能和整體表現。我們為新僱員提供有關公司文化、業務和行業的入職培訓，幫助其融入公司。我們還為僱員提供由內外部專家提供量身定制的持續培訓課程，以提高其在業務領域的技術技能，並為重要崗位的骨幹提供管理技能培訓計劃，包括領導力培訓。我們致力於為僱員提供公平及平等的機會，為各級員工制定職業發展及晉升計劃，並定期進行績效評估。

作為人才挽留策略的一部分，我們為僱員提供有競爭力的薪酬方案，包括薪資及津貼、績效掛鈎的獎金，以及長期激勵計劃（包括但不限於適用於管理人員、高潛力人才及關鍵技術專業人員的員工持股計劃）。我們為獲得專業資格的員工提供專門的獎勵，並為專利發明及其他創新成就提供額外獎勵。我們已建立一個月度與年度結合的審議制度以評估僱員表現，而有關評估構成我們對加薪及晉升所作決定的基礎。

於往績記錄期間，我們並未按照相關中國法律法規的規定為若干僱員繳納足夠的社會保險和住房公積金，且本公司和若干附屬公司聘請第三方人力資源機構為部分僱員繳納社會保險和住房公積金。因此，根據中國法律法規，我們可能需要額外繳納社會保險基金及／或住房公積金並繳納逾期付款和罰款。截至最後實際可行日期，我們亦無自相關監管機構接獲要求我們就社會保險和住房公積金供款繳清未繳供款的命令。]有鑒於此及據我們的中國法律顧問告知，我們相信我們將被相關部門要求繳納社會保險和住房公積金供款的任何欠繳金額或遭相關部門處以重大行政處罰的可能性極低。

我們為僱員成立工會。我們相信我們與僱員保持良好的工作關係，而於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在為運營招聘員工方面並無遇到任何重大勞資糾紛或任何困難。

物業

我們的公司總部位於江蘇省常州市。我們擁有及租賃位於中國及海外的若干物業，主要用作生產、倉儲、研發及辦公室。

業 務

截至2025年9月30日，我們在中國擁有51項物業，總建築面積約594,541.6平方米，用於生產、研發、辦公及倉儲，並在中國租賃57項物業，總建築面積約175,796.1平方米，用於生產及倉儲。該等租賃一般為期半年至六年。

此外，我們的附屬公司擁有並租賃多項海外物業，以促進業務運營。截至2025年9月30日，我們的子公司在墨西哥擁有一處物業，總建築面積約為38,134.0平方米，用於生產及倉儲。截至同一日期，我們的子公司在美國租賃四處物業、在墨西哥租賃三處物業、在德國租賃兩處物業、在馬來西亞租賃兩處物業、在斯洛伐克租賃兩處物業，總建築面積約為97,297.8平方米，用於生產、辦公及倉儲。租賃期限通常為一至十年。

截至2025年9月30日，我們並無任何單一物業的賬面值佔我們資產總值的15%或以上。根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵從《公司(清盤及雜項條文)條例》第342(1)(b)條要求在《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段所述估值報告中載列所有在土地或樓宇中的權益的規定。核數師確認或進一步與物業估值報告保持一致。

截至最後實際可行日期，就若干租賃物業而言，與我們訂立租賃協議的出租人並未提供有效的房屋所有權證或出租人轉租該等物業的業主授權書，因此，我們不能確保他們有權或者獲授權將該等物業租賃或轉租予我們。根據中國法律顧問的意見，如果第三方對租賃提出質疑，則我們可能無法繼續承租該等物業。

截至最後實際可行日期，我們尚未就我們在中國的56處租賃物業完成租賃登記手續。根據中國相關法規，相關政府機關可能要求我們限期完成上述登記，倘若未能完成登記，可能導致我們就每份未登記的租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。

保險

截至最後實際可行日期，我們已購買多種保險以涵蓋與業務運營相關的風險。我們的資產、員工安全及其他適用風險均由商業保險承保，例如財產保險、員工個人意外保險及僱主責任保險，包括意外保險及危疾保險。我們的海外附屬公司會為其當地僱員以及借調海外的僱員安排保險。我們認為我們配備了足夠的保險範圍，並且符合我們所在經營行業的商業慣例。我們將繼續審查和評估我們的風險組合，並對我們的保險計劃進行必要和適當的調整，以符合我們的需求和行業慣例。

業 務

然而，我們無法保證我們不會遭受超出保單限額或相關承保範圍的損失或索賠。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能面臨與產品相關的風險，且可能沒有足夠的保險保障以應對該等索賠」。我們可能無法就我們面臨的各種運營風險及危害所產生的損失及責任取得充分的保險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就我們的業務提出任何重大保險理賠。

環境、社會及管治

ESG管治

ESG管理與目標

我們將可持續發展理念逐步貫徹落實到生產經營中，積極響應並致力於落實聯合國《2030年可持續發展議程》，履行社會責任，推動綠色發展進程。公司積極響應國家雙碳政策，緊跟汽車工業對於綠色、可持續發展的迫切要求，通過提升生產效能、採用清潔能源、資源循環利用、倡導節能環保等手段，減少製造過程碳排放，共同構建一個負責任的綠色商業生態。

在低碳材料應用領域，我們已取得階段性突破，2023年主要產品中循環材料佔比已達8%。公司制定了清晰的中長期可持續發展目標，在2038年實現100%低碳材料的供應鏈全循環示範，在2040年轉型成為循環經濟企業。我們將通過光伏發電設備、綠電配比、能源結構轉型等措施，預計在2025年建立標桿零碳工廠，並分步達成2025、2030、2038年里程碑目標，最終在2040年實現碳中和。

為有效平衡可持續發展目標與多元利益相關方訴求，並提升ESG管理的戰略高度與執行水平，我們逐步建立起三級管理架構，董事會為最高決策機構，下設ESG管理與風險委員會以及ESG專案小組，分別負責ESG相關事宜的決策、監察、協調與執行。董事會主要由9名董事會成員組成，主要負責對長期發展戰略、重大投資決策、可持續發展及ESG相關政策進行研究並提出建議。ESG管理與風險委員會由來自各職能

業 務

部門的領導團隊成員組成，負責監督具體任務的規劃與執行。ESG專案小組由公司各職能部門代表成員組成，將根據公司ESG戰略，負責ESG目標指標的落實、項目策劃開展、重要性議題討論，協調ESG工作，增強各層級ESG治理的溝通與整合。

遵守商業道德

反商業賄賂及不正當競爭是維護企業誠信、公平競爭及法律秩序的重要方面，是我們在企業經營管理中不可或缺的重要組成部分。我們對內一方面通過制定《商業道德管理程序》《公平交易、廣告和競爭管理程序》等制度要求，明確禁止貪污受賄等行為，維護公平公正的市場競爭環境；另一方面在員工入職時簽訂《員工廉潔自律合同》督促員工自覺遵守自律協議，提高員工素質。對外嚴格遵守《中華人民共和國反壟斷法》、《中華人民共和國反不正當競爭法》等相關法律法規，堅守誠信經營底線，遵守商業道德，維護企業的健康發展和公平競爭的市場環境，為企業長遠發展保駕護航。

綠色發展

環境管理體系

我們奉行「美化車間內環境，營造綠色空間」，嚴格遵守《中華人民共和國環境保護法》《中華人民共和國環境影響評價法》《中華人民共和國節約能源法》等諸多運營所在地法律法規要求，並建立《法律法規及符合性評價程序》等相關制度。集團各分子公司按照ISO14001：2015建立貫徹管理體系，將檔案管理、廢水廢氣噪聲土壤固廢污染防治、合規性管理納入日常工作，確保公司合規運營。截至2025年9月30日，已有23家分子公司取得體系證書。通過建立環境管理體系、排污許可證執行情況審核，不僅使企業的經濟效益大幅度提高、改善了投資環境，而且推進了企業的綠色發展，助力雙碳戰略目標的實現。在報告期內，本集團未發生環保責任事故。

應對氣候變化

我們始終將應對氣候變化視為自身義不容辭的責任，逐步完善氣候風險管理機制。我們參考氣候相關財務信息披露框架(TCFD)和國際可持續發展準則理事會(ISSB)發佈的《國際財務報告可持續披露準則第2號——氣候相關披露》標準，從治理、策

業 務

略、風險管理等方面開展相關工作。此外，我們不斷強化員工的低碳意識，開展相關培訓與宣傳活動，將綠色發展理念貫穿於企業運營的各個環節，助力實現碳達峰、碳中和目標，推動企業可持續發展。

在應對氣候變化戰略層面，我們貫徹執行國家關於節能減排的相關政策，對運營過程中的溫室氣體排放源進行識別，核算範圍一（直接排放）、範圍二（間接排放）及範圍三（其他間接排放）溫室氣體排放數據。通過精準的數據收集與分析，明確各環節碳排放佔比與減排潛力，為制定針對性減排策略提供有力依據。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月
			2025年
範圍一溫室氣體排放 (噸二氧化碳當量)	9,787.91	13,379.45	10,406.64
範圍二溫室氣體排放 (噸二氧化碳當量)	93,474.42	121,433.06	103,098.48
範圍三溫室氣體排放 (噸二氧化碳當量)	982,811.01	1,135,763.02	825,339.71
溫室氣體排放總量 (範圍一、二及三) (噸二氧化碳當量)	1,086,073.34	1,270,575.53	938,844.82
溫室氣體排放密度 (噸二氧化碳當量／百萬元營收)..	114.24	108.10	82.26

能源管理

我們資源使用政策的核心目標是保障資源高效利用、降低浪費、控制成本、防範風險，同時明確員工在使用各類公司資源時的權利與責任。我們持續開展溫室氣體減少排放項目，不斷推進節能減排改造工程，大力發展清潔能源如太陽能，減少對化石能源的依賴，通過技術改造和創新，提高能源利用效率，減少能源消耗。同時我們通過各種渠道宣傳節能減排的重要性，提高公眾的環保意識和參與度，形成全公司共同參與的節能減排氛圍。

我們借助ESG相關數據體系，開展數據填報、統計與跟蹤工作，實現對能源利用數據的精細化把控，為能源管理優化提供數據支撐。跟蹤並監督碳減排目標這一關鍵風險指標的完成進度，及時掌握能源利用與碳排放控制成效，保障能源管理與環保目標的一致性。

業 務

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
能源消耗總量 (噸標煤)	27,460.50	36,362.73	31,008.13
能源消耗強度 (噸標準煤 / 百萬元營收)	2.89	3.09	2.72

我們持續完善能源管理體系，力求提升能源利用效率。為此，我們專門制定了《能源資源管理規定》、《能源考核制度》等規章制度，並構建起以節能工作領導小組為核心的能源管理機制。各製造基地總經理擔任領導職務，設備設施部門作為協調單位，各部門則作為小組成員。各方通過定期召開管理會議，對節能提案進行探討並做出決策。同時，實時跟蹤各地能源價格的波動情況，切實保障各項節能減排措施能夠有效落實。為進一步激發管理層在提升能源效率方面的主觀能動性，我們特別建立了激勵機制，把能源利用效率的提升成果與管理層薪酬直接掛鉤，以此形成強有力的驅動，促使管理層全力投入到能源管理優化工作中。

在風險管理層面，我們建立起標準化的能源風險管控流程，涵蓋識別、評估與管理環節。風險管理與ESG委員會定期審閱能源管理風險，依據內外部環境變動及自身業務規劃調整，對能源利用風險靈活調適，不斷優化能源管理工作。我們綜合考量風險的影響程度、發生概率、脆弱性及發作速度四個維度，對公司面臨的能源管理相關風險開展優先級排序分析，並對優先級別較高的風險持續追蹤。

水資源管理

我們將水資源管理融入公司可持續發展戰略，堅持「節水優先」原則並建立了常態化節水管理機制，每年制定專項節約用水計劃，明確節水目標、量化指標及配套管理方案，實現水資源消耗量的精準管控。我們已加強水管、水龍頭等設施的巡檢維護，杜絕跑冒滴漏，生產用水考慮閉式循環系統，整體節水率通常在50%-80% (相比開式循環系統)。

業 務

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
新鮮水取水總量 (噸)	632,671.60	797,137.71	610,424.00
用水強度 (噸／百萬元營收)	66.55	67.82	53.48

具體舉措方面，鄂爾多斯新泉於2024年3月完成污水管道改造，將前處理工序產生的低濃度污水（COD濃度100-200mg/L）導流至後處理高濃度污水系統（COD濃度500-700mg/L）進行協同再利用，改造後年節約用水達3,000立方米。上海新泉實施空調冷凝水回收項目，通過專用成套裝置對冷凝水進行收集、過濾、加壓後回用於冷卻塔。該舉措不僅實現年節水500立方米，還可將冷凝水作為輔助冷源提升製冷系統能效，兼具節水與節能效益，同時對緩解城市熱島效應具有積極作用。上海新泉二廠新建海綿城市系統，通過物理過濾、生物淨化等工藝對收集的雨水進行深度處理，使其達到非生產用水回用標準。淨化雨水廣泛應用於廠區綠化灌溉、道路沖洗及生產冷卻用水補充等環節，年可節約自來水2,000立方米，既有效降低了企業運營成本，也為緩解城市供水壓力貢獻了力量。

廢棄物與污染管理

我們高度重視廢物管理，嚴格遵守運營所在地有關廢棄物管理的相關法律法規，確保以負責任的態度處理各種固體廢棄物。我們各業務單位均已結合自身業務特點和實際情況，制定並實施《廢物及噪聲管理程序》、《廢氣、廢液、噪聲管理規定》內部政策。通過對生產排放廢水、廢氣、固體廢物及噪聲的管理和控制，確保所排放的廢水、廢氣、固體廢物及噪聲達到法律、法規及當地環保部門的要求。治理成效已在關鍵指標上得以體現，2024年公司及子公司的廢棄物合規處置率和廢棄委外監測達標率均達到100%。

業 務

	截至12月31日止年度		截至9月30日
			止九個月
	2023年	2024年	2025年
廢氣(噸)	69.13	89.02	87.69
廢水(噸)	450,610.46	609,997.52	542,519.97
固體廢棄物(噸)	8,573.55	15,050.71	15,704.65

廢水管理方面，新泉股份下屬的各外飾工廠均已按照國家法律要求制定符合環保要求的廢水處理流程及制度，工廠內部均已建立工業廢水處理站，取得排污許可證，並根據排污許可監測要求設置了相應的廢水在線檢測設備，以保證廢水的達標排放。

廢氣方面，我們產生的工業廢氣主要來源於注塑、搪塑、吹塑、激光弱化、焊接、塗裝等工藝。主要排放源為VOCs，SO₂，NO_x，顆粒物等。各工廠均已根據建設項目立項時所需安裝的廢氣處理設施依法安裝了活性炭二級過濾、RTO廢氣焚燒裝置等高效的廢氣處理裝置並保證達標排放，並且全部按照排污許可要求進行了年度監測。

責任同行

產品質量與安全

我們竭力為客戶提供優質的產品和服務。為保障產品從研發到交付全生命週期的品質穩定性與客戶滿意度，我們已構建一套以行業標準為核心的結構化質量管理框架。該框架涵蓋產品質量先期策劃(APQP)控制程序、生產件批准程序(PPAP)試生產規範，以及基礎統計過程控制(SPC)文件等核心模塊。在此基礎上，公司進一步通過失效模式及影響分析(FMEA)、標準化控制計劃，以及專屬持續改進流程強化質量保障能力；同時，建立客戶導向的專項管理標準體系，實現客戶投訴閉環處理、滿意度動態監控與提升、產品退貨流程高效管控，將客戶至上的理念轉化為可落地的管理規範。

業 務

我們持續強化制度建設，保障每個環節均能得到有效管控。以IATF16949:2016 (汽車行業質量管理體系認證標準)為基礎，我們識別並建立了質量管理體系架構。結合相關方以及顧客的要求進行內化及對標，梳理關鍵過程並確認目標、運行活動及管理者。制定過程指標，每月進行指標達成率的跟蹤。通過各類形式管理改進產品質量問題及公司經營問題，充分保障公司質量管理體系的穩定運行。基於質量體系管理的成熟度與執行效果，公司質量管理能力取得客戶高度認可，順利通過所有客戶質量審核並保持結果優異。

在實驗室檢測能力層面，我們始終致力於提升產品試驗能力，持續拓展產品試驗範圍。江蘇新泉汽車飾件股份有限公司所設立的實驗室中心，符合ISO/IEC 17025:2017《檢測和校準實驗室能力的通用要求》(證書編號：CNAS L4257)。有力地確保了產品試驗結果的準確性與可靠性，為公司在汽車飾件行業的長遠發展奠定了堅實基礎。我們明確產品質量試驗標準，規範各類產品的試驗流程，從材料類、環境可靠性、功能性、安全性、舒適性等多維度，對可能出現質量安全問題的產品進行預防性測試，以提前識別、解決和預防產品在使用過程中可能出現的質量和安全風險。對於汽車安全產品，其聚焦儀表板、門板、副儀表板，可開展超200項重點試驗與檢測，全面確保產品在各種條件下的性能和安全性。在零部件方面，公司秉持著精細化的處理原則，實行一件一分析的方式。力求最大程度地還原產品缺陷產生的過程和原因。通過深度剖析，公司可以精準地找到問題根源，從而有效遏制新項目中類似問題的再次發生，確保產品質量的穩定性和可靠性。

此外，我們高度重視售後服務保障工作，始終將其視為企業發展的關鍵環節之一。公司依據嚴謹的《售後質量問題處理流程》以及《售後備件管理規定》這兩項重要的制度文件，對售後產品質量問題展開標準化處理。

可持續供應鏈

我們持續強化可持續的供應鏈管理能力，將可持續發展融入我們的供應鏈管理體系，積極實施供貨商環境與社會責任風險管理，推動供應鏈全鏈條碳減排，助力產業可持續發展轉型。我們將ESG相關指標(包括但不限於低碳及社會責任指標)作為附加評分因素納入供貨商績效評估。

業 務

我們為構建可持續供應鏈，制定了《供應商行為準則》，準則全面規範並明確了相關要求。其內容廣泛，涉及勞工權益保障、職業健康安全維護、環境保護舉措以及供應鏈管理成效等多個維度；覆蓋範圍也極為寬泛，將供應商、承包商及其附屬機構，甚至下級供應商都納入其中。

同時，我們還構建了一套完整的供應商全流程管理程序，這一程序涵蓋了新進供應商潛在審核、合格供應商日常管理以及年度過程審核等關鍵環節。我們已建立完善、嚴格的供貨商審批標準。所有潛在供貨商都要經過資格預審，包括背景資料、資格證書、發展經驗等。根據實際情況，若干潛在供貨商可能需要接受實地考察。只有通過所有審核和考察後，潛在供貨商方可納入我們的供貨商名冊，以及分類管理系統。在此基礎上，嚴格施行《供應商業績評價管理規定》，定期對供貨商進行評估與審核。該程序由採購、供應商質量管理、研發等多個相關職能部門協同執行，並由品質管理最高負責人進行監督與核准。

風險管理方面，基於公司所建立的涵蓋識別、評估與管理的標準化可持續供應鏈管控流程，我們系統性地開展供應商ESG風險管理。在風險識別環節，通過梳理能源風險清單，結合政策法規、市場需求及自然災害等因素，識別出包括供應商風險（如價格波動、違約）、環境風險（如極端氣候、法規趨嚴）、市場風險、技術風險及社會風險在內的潛在ESG風險，並依據影響程度與發生概率評估風險優先級。在分析潛在影響方面，我們審慎評估各項風險對供應鏈的環保、社會責任及經濟可行性目標的衝擊，並監控其管理狀態。在應對措施上，針對不同風險制定了具體策略，例如為應對原材料價格波動建立價格預警機制、為應對環保法規加大綠色技術研發、為應對社會風險完善勞工制度等，並形成可持續供應鏈管理計劃，由可持續發展委員會審查。同時，我們定期對外披露風險識別與管理成效，通過持續的監控與流程優化，實現供應商ESG風險的全面、系統化管理。

同時，公司系統應對供應鏈風險，通過建立多元化供應商體系、優化物流包裝與運輸路線、構建多式聯運通道及制定應急響應機制，全面提升供應鏈韌性，並在報告期內對不符合重大ESG要求的供應商採取終止合作等措施。

業 務

員工發展

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》及《未成年人保護法》等相關法律及法規來管理員工，確保用工行為合法且規範。我們遵守所在國家的法律法規及尊重當地習俗，涵蓋嚴格遵循國際勞工組織公約、國家勞動法、反歧視法規等。我們高度重視屬地化管理，公平對待不同國籍、種族的員工，並積極創造本地就業機會。我們保護員工結社自由與集體談判權益，嚴格執行對女員工的特殊保護規定，不安排禁忌工作，禁止強迫勞動。提供安全合理的工作條件，確保員工權益。報告期內，公司未發生重大勞工糾紛事件。

我們通過持續優化福利政策和溝通機制，有效提升員工的獲得感與歸屬感。我們建立了公正的薪酬體系，確保員工獲得法定工資及福利待遇，同時借助績效激勵、股權激勵等多元化手段激發員工積極性。通過完善的福利保障措施有效提升員工的安全感和幸福感。同時，公司設有《禁止使用強迫勞動管理程序》、《工時時間控制及預警管理程序》，確保員工的人身自由和自願僱傭，確保員工的上班工時可控，嚴謹超時加班。行政人資部負責監控各部門工作時間，每月進行工作時間分析，嚴格控制工作時間和連續工作天數超過法規要求的情況發生。公司尊重並保障員工休息的權利。

我們提供全面的員工培訓和發展機會，確保所有員工都能獲得平等的成長和發展空間。公司的培訓與發展體系緊密圍繞「賦能員工，驅動智造」的戰略，構建了一個多層次、線上線下結合、內部與外部聯動的學習生態系統，以確保員工知識技能與公司轉型升級同步。我們的員工發展培訓涵蓋入職培訓、專業技能培訓以及管理能力提升培訓，根據員工崗位特點、工作需求和個人發展意願，定制員工個人培訓計劃與檔案。結合線上線下、課堂实操等多種形式，提高培訓效果，引入外部專業培訓機構，提升內部培訓質量。對於新入職的員工，會建設新員工「入職培訓計劃」，涵蓋公司文化、安全規範、質量體系（如IATF 16949）、基礎工藝流程等，確保快速融入。我們提供廣闊的晉升空間和豐富的培訓資源，支持員工學歷提升、技能提升、職稱申報，將個人發展計劃與企業發展目標緊密結合，共同實現個人與企業發展。

業 務

公司還會定期舉辦團建拓展活動，通過團隊協作項目，強化跨部門的溝通與信任，特別注重培養解決突發問題的能力，模擬應對客戶緊急訂單的場景。與院校及科研機構合作培訓方面，我們始終相信只有校企合作才能提升公司的整體水平，不斷接收新時代教育思維，穩固提升公司知識框架。新泉已與江蘇大學、常州大學、南京工程學院等本地高校及國內知名汽車工程學院建立合作，聯合開設「智能座艙設計」、「輕量化技術」等前沿課程，選派技術骨幹進修學習。對於培訓中心的建立，公司在各主要生產基地(如常州、寧波、佛山)設立实操培訓基地，配備模具實訓區、智能化生產線模擬區和質量檢測實訓室。對於提供在線學習平台與機會方面，公司建立了「新泉雲學堂」在線平台，提供微課與視頻庫、直播課堂、在線考試與認證。公司也不定期採購或合作接入行業知名在線平台，鼓勵員工自主選學。

職業發展方面，我們精心制定了一套全面的人才發展政策。新泉深知每位員工的獨特價值和潛力，因此設置了涵蓋管理序列、專業序列、職能序列等多維度的職業發展路徑和依據績效表現、能力水平及資歷深度的公正透明晉升標準。我們相信，只有讓員工在適合自己的道路上不斷前行，才能激發他們的最大潛能，為公司創造更大的價值。公司通過提供豐富的管理培訓、輪崗機會和師徒制度，幫助員工逐步成長為公司的中堅力量，引領團隊向更高的目標邁進。

我們一直致力於與員工建立良好的溝通機制，及時解決工作中出現的問題，維護和諧的勞動關係。公司設有《員工申訴管理制度》，包括但不僅限於人事、行政、員工關係等方面的申訴，包括職場性騷擾、職場霸凌等職場不公行為。由申訴人所在部門的經理接收申訴，並上報行政人資部，行政人資部負責跟進申訴過程，了解調查申訴問題，反饋訴求，尋找改善措施。制度中提及，在整個申訴過程中，所有人員遵守保密協議，保守秘密，如有洩密者，將依據相關規定進行處罰；如有對申訴人打擊報復者，將根據相關規定從重處罰。公司為保護檢舉人，設有《檢舉人保護管理程序》，適用於檢舉人身份保密和預防打擊報復。

業 務

職業健康與安全

我們旨在為員工提供安全及健康的工作場所，並實施有效的管理制度以確保僱員的安全及福祉，防止及減少與我們生產相關的危害及風險。

我們的職業健康與安全管理以多項標準化公司程序及政策為基礎，包括《EHS教育培訓標準規定》、《安全操作規程管理制度》、《安全環境目標及考核辦法》等。公司設立了專門的安環部門，由專職人員牽頭，確保員工在登高、動火、機械、化學、消防等多個方面有專門的管理規定保障。每位員工入職時就會進行三級安全教育，且在工作過程中，各部門也會不間斷地開展持續的安全培訓，還會每年開展消防演練，防火救火演習，應急疏散演練等活動。一些有職業病風險的崗位，公司會給予員工最大的保護措施，如穿防塵服、戴護目鏡等，並且每隔一段時間就對這些崗位進行輪替。夏季高溫期間，公司為車間排查風扇配備情況，安排冰塊降溫、固定點設置防暑藥品、發放鹽汽水和冰棍，多舉措保障員工的工作環境舒適度。

我們在上崗前、在崗期間、離崗時都會安排員工進行職業健康體檢，尤其是對有毒有害的工作崗位員工，更加關注其身體狀況。公司還會定期派發個人防護設備，每年參加區鎮舉行的紅十字救援培訓，並在每個工作區域配備急救用品以及AED，體現了我們對僱員健康保障的承諾。我們將繼續完善職業健康管理體系，提高職業健康管理水平，為員工創造一個更加安全、健康的工作環境。

在風險識別與控制方面，公司根據《安全生產法》等國家有關法律、法規、標準、規範以及企業的安全生產規章制度、操作規程，對易發生事故的部位、區域、場所、空間、崗位、設備及其他位置在時間上、空間上進行了全方位的風險辨識，幫助員工了解現場安全隱患。公司針對於識別出的危險源使用LEC法進行定量分析，確定風險等級，組織風險分級管控，確定相關責任人，對不同等級風險實施長效管理。同時建立完善的安全生產突發事件處理機制，根據《事故、事件報告、調查與處理》將事件事件進行分級，建立上報制度，明確事故管理流程。

業 務

我們不僅建立了全面的職業健康管理制度和流程，還配備了專業的職業健康管理團隊，負責監督和執行各項職業健康安全管理措施。2024年公司職業健康安全體系覆蓋率達55%；職業病發生次數為0次；職業健康安全教育和培訓和工傷保險覆蓋率均達100%。於往績記錄期間，我們曾發生過一起孤立的工作場所安全事故，導致一名僱員身亡，但相關部門並未因此對我們處以行政處罰。該僱員家屬獲得合共約人民幣1.4百萬元的賠償，其中約人民幣0.3百萬元由我們承擔，剩下餘額則由法定工傷保險支付。

社區貢獻

我們始終堅守人道初心，以實際行動踐行社會責任與擔當，我們全力投入於公益、教育、環保、社區建設以及社會援助等多個領域，提供廣泛的支持和幫扶，努力改善社會福祉。我們的捐贈被廣泛應用於鄉村振興、黨團共建、社區發展等多個領域，旨在幫助提升公共設施水平，改善民眾生活質量，促進社會和諧與進步。

在公共服務方面，我們持續推動美麗鄉村建設，促使生態環境得到有效保護、修復和改善，田園景觀得到有效挖掘和充分彰顯。同時，不斷發展助農工作，大力推進以工哺農，通過強黨建、亮村貌、興產業、促增收，將發展滯後的農耕村落發展成為村美民富產業興的新興田園。我們積極開展黨建工作，各黨支部以黨建為紐帶，與地方形成協同發展的良好局面，為鄉村振興注入動力，讓鄉村在黨建的引領下煥發出新的生機與活力，進一步改善居民生活環境，提升居民幸福感，共創美麗鄉村。我們通過積極組織各類志願服務活動，如環境清理、社區關懷等，共同為居民打造溫馨和諧的居住環境。我們發起物資捐贈活動，幫助有需要的家庭，傳遞愛心與溫暖。同時，我們成立勞動保障服務點，更全面地保障勞動者的合法權益與福祉，讓每一位職工都能安心工作。通過關愛職工走訪慰問活動，我們能夠全面了解職工的生活、工作與健康狀況，及時解決職工面臨的實際困難，增強職工的歸屬感與幸福感。

業 務

在社會貢獻方面，我們積極響應應急獻血活動，2023年度榮獲江蘇省紅十字會「江蘇紅十字奉獻獎」、常州市紅十字會「紅十字會特別奉獻獎」。新泉股份連續5年參與「一袋牛奶的暴走」公益活動，共約400餘名員工參與。同時，我們助力教育事業發展，優化教育資源，促進教育優質均衡發展，為青少年茁壯成長提供新助力。我們建立青年服務新能源企業工作站，全力做好青年服務工作，促進青年成長成才。

隱私與信息安全

我們高度重視信息安全與隱私保護工作，積極採取一系列措施，確保公司信息資產的安全，保護集團隱私。根據法律法規的要求，公司建立了完善的信息安全與隱私保護制度體系，包括《信息安全管理制度》《信息安全隱私保護制度》《數據分類分級管理制度》等，明確了各部門和崗位的信息安全與隱私保護職責，規範了信息處理的流程和標準。同時，公司定期對制度進行審查和修訂，確保其與法律法規的要求保持一致，並適應公司業務發展的需要。

我們在2024年組建信息安全委員會，以應對日趨嚴峻的企業辦公運行環境。實際應對案例包括在信息安全委員會指揮組的指導下，完成應對自然災害颱風造成區域斷電的情況，協調各方資源，保障了機房服務器正常運行，從而保障了全國各分子公司生產數據的正常。

網絡安全防護措施方面，我們結合公司實際情況，逐步規範公司網絡管理辦法，統一分配管理網絡資源和權限，加強防範各種釣魚、勒索病毒等情況的發生。結合各部門實際需求，對數據傳輸途徑進行分析，在保障正常辦公的前提下加以管控，以杜絕數據洩露的情況情況。

為確保法律法規的有效遵循，公司建立了嚴格的合規審計與監督機制。定期對公司的信息系統、業務流程進行安全審計，檢查是是否存在違反法律法規和公司制度的情況。為維護公司的合法權益，確保軟件及相關知識產權的合規使用。公司已採購並授權使用操作系統、辦公軟件、專業軟件、設計軟件等各種軟件，並在辦公過程中對全體員工進行監督和檢查。對於發現的問題，及時進行整改，並對相關責任人進行問責。同時，公司積極配合外部監管機構的檢查和審計，不斷提升公司的合規水平。

業 務

知識產權保護

創新是驅動企業永續發展的重要動能，為了加強對本公司知識產權的保護，規範知識產權管理工作，鼓勵員工發明創造的積極性，促進科技成果的推廣應用，根據國家有關法律法規規定，我們建立了《知識產權保護管理程序》。董事會是創新發展與知識產權的最高決策單位，負責審議決策包括創新發展與知識產權議題在內的ESG相關事宜。董事會下設風險管理與ESG委員會創新發展與知識產權議題對公司經營的重要性進行評估。董事會制定企業關於創新發展與知識產權保護的長期戰略規劃，根據行業動態、市場需求和技術發展趨勢，明確企業在創新和知識產權方面的目標與方向。風險管理與ESG委員會配合董事會的監督工作，統籌創新發展與知識產權性相關的ESG指標目標。

牌照、批准及許可

於往績記錄期間及直至最後可行日期，據我們的中國法律顧問告知，我們已取得在經營所在司法管轄區開展業務所需的所有重要及必要牌照、批准、許可證及證書，且該等牌照、許可證、批准及證書均為有效及存續。

法律訴訟及不合規

我們可能不時面臨日常業務過程中所產生的法律或行政索賠及訴訟。訴訟或任何其他法律或行政程序，不論結果如何，均可能產生大量成本及分散我們的資源，包括我們管理層的時間及精力。截至最後可行日期，我們和我們的主要附屬公司概無牽涉任何我們認為可能對我們的資產和負債或損益具有重大意義的法院、仲裁或行政訴訟，據我們所知，目前亦無待決或面臨訴訟。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能涉及法律訴訟及商業或合約糾紛，其可能對我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。」

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無涉及任何導致罰款、執法行動或其他處罰且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。

業 務

風險管理及內部控制

我們在運營過程中面臨各種風險。我們已制定一套內部控制及風險管理政策及程序，以應對與業務有關的已識別潛在營運、財務、法律及市場風險。我們亦定期檢討該等程序，以確保其有效性。我們的政策及程序涉及管理採購及生產以及監控我們的銷售業績及產品質量。

為監控我們風險管理政策及企業管治措施的持續實施，我們已採納或將繼續採納(其中包括)以下風險管理措施：

- 董事會負責監控內部控制系統，評估其有效性及維持合適且有效的風險承受水平。
- 審核部門協助管理層制定風險管理政策及審閱重大風險事項，同時我們亦聘請外部審核事務所提供獨立監督，進一步增強風險管理系統的成效。
- 我們維持明確的組織架構，據此財務部、法律及合規部、人力資源中心及其他相關部門承擔清晰界定的職責，負責執行風險管理政策及進行日常風險管理活動。

我們已委聘內部控制顧問審查與主要業務流程有關的內部控制有效性、識別不足之處及需改善領域、就該等補救措施提供建議及檢查其實施情況。為確保將上述合規文化融入日常工作流程，並為整個組織的個人行為設定期望值，我們將定期檢討風險管理政策及內部管理程序、實施嚴格的內部問責制及進行合規培訓。我們認為強化後的內部控制系統對我們目前的營運而言屬充足及有效。

數據安全與隱私

我們致力於保障數據隱私及信息安全。在業務開展過程中，我們可能收集的隱私數據主要涉及員工信息、客戶及供應商聯繫信息，以及其他運營管理所需的必要數據。我們確保在收集及處理員工、客戶及供應商的隱私信息前，獲得其充分授權及同意，且相關數據均存儲於中國境內，不進行跨境數據傳輸。

業 務

我們實施了健全的保護措施，規範運營過程中數據的獲取、處理、存儲及使用方式。我們確保僅在目的明確、合法且必要的前提下收集數據，所有收集數據行為均經內部合規審核，並在必要時進行適當的通知與取得同意的情況下進行。數據以加密形式存儲，設置嚴格的訪問控制，並配備完善的備份與恢復機制，確保關鍵信息及時恢復。數據僅嚴格用於收集時所明確的用途範圍，通過分級授權審批制度限制內部訪問。詳細的登陸記錄與審批機制有助於防止未經授權的訪問或處理。除非法律要求，否則我們禁止向第三方披露、轉移或共享信息。數據保存期限根據法律及業務需求確定，到期後的數據將進行安全處置。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大信息洩露事件，亦未出現運營或交易數據丟失情況。

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在產品、技術及創新方面獲得多個獎項及認可。下表載列於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們獲得的主要獎項及嘉許。

獎項／認可	頒發年份	頒獎機構／機關
2022年度明星企業家	2023年	中共常州國家高新區工委
2023年江蘇省高新技術產業 開發區瞪羚企業	2023年	江蘇省生產力促進中心
2024年常州市瞪羚企業	2024年	常州市科技局
2023年度發展質效獎及 規模貢獻獎	2024年	常州市新北區羅溪鎮人民政府
突出貢獻獎	2024年	吉利汽車

業 務

獎項／認可	頒發年份	頒獎機構／機關
2024年度鎮江市高質量發展 綜合獎.....	2025年	鎮江市人民政府
2024年度優秀供應商.....	2025年	奇瑞汽車
2024年度價值共創獎.....	2025年	一汽解放
中國汽車供應鏈 百強第44位.....	2025年	中國汽車報社
2025年度優秀供應商.....	2025年	一汽解放
全球汽車供應鏈生態 夥伴獎.....	2025年	中國汽車報社
2025年戰略合作夥伴.....	2025年	理想汽車